

中期経営計画アップデート・2015年3月期決算説明会 主なQ&A

- Q 中期経営計画アップデートでは、各種指標を上方修正しているが、これまでの2年間を振り返って成果が出た要因を何だと考えているのか。また、今後注力していく事柄は。
- A これまでの2年間は、北陸新幹線金沢開業の準備と、大阪ステーションシティ・ノースゲートビルディング西館の再生に注力してきたが、順調なスタートを切ることができたと考えている。更に、新幹線・流通業・不動産業といった、従来当社が強みとしていた分野でも各種施策や投資の効果がでており、今度もこの分野での着実な成長を図っていく。また、沿線外やエリア外への事業展開、既存事業との相乗効果の出る事業への進出など、新規に色々な投資にも取り組み始めているが、今後は更に加速していかないといけないと認識している。
- Q 北陸新幹線の収入を今期300億円（対前年+273億円）と想定しているが、どのような前提で計画しているのか。
- A 前期の在来線特急（はくたか等）のご利用実績に対し、北陸新幹線はJR東日本とのまたがり区間（上越妙高～糸魚川間 断面輸送量）において2.2倍程度のご利用を想定している。足元では3倍強の実績になっており、開業景気や当社施策の効果もあって、想定よりも少し多いご利用となっている。今期は並行在来線の経営分離による影響▲170億円（対前年▲162億円）を含め、増収効果としては+130億円（対前年+111億円）と想定しているが、少しでも上積みを図ることができるように努力を重ねていく。
- Q ルクア1100が開業して1ヶ月経つが、足元の状況と、今期の業績への影響はどうか。
- A 4月の状況は、既存ルクアと新しいルクア1100の両館を合わせて売上が前年比5割増、来館者数が6割増である。通期では、両館合わせて770億円の売上と、リニューアル前との比較で2割増を目指しており、堅調な滑り出しとなっている。既存ルクアのターゲットは20～30代、ルクア1100のターゲットは30～40代に定め、その狙いどおりの品揃えができ、お客様の来館に繋がっている。お客様からは、商品数が増えた、目新しい商品がある、両館の買い回りがしやすくなったといった声を頂いている。
- Q 今期や来期以降の運輸収入を、どのように計画しているのか。
- A 今期の運輸収入は、対前年+209億円の増加と見ている。定期外の基礎トレンドについては、新幹線は101.5%、近畿圏は100.2%、その他在来線は99.8%で計画している。特殊要因については、北陸新幹線の増収効果+111億円に加え、閏年やシルバーウィークなどの曜日配列で+30億円程度、インバウンドやシニア需要の取り込みで数億円のプラスを織り込んでいる。来期以降の運輸収入については、今後人口がマイナス傾向にあること、GDP成長率も長期的にはフラットだという見立てがあることを踏まえ、基礎トレンドは段々鈍化する計画としている。特殊要因はインバウンドやシニアの増などを見ているが、2015年度の曜日配列による増収は、2016年度以降を対2015年度比較する際には、マイナスの特殊要因として現れることとなる。
- Q 流通業や不動産業は、今期も来期以降も大きく利益が改善する計画になっているが、どういった要因によるものか。
- A 流通業は、JR大阪三越伊勢丹の再生による百貨店業の利益改善に加え、昨年度来リニューアルしてきた新大阪駅や広島駅などの駅ナカ店舗の効果がでてくる。不動産業は、消費増税の影響により落ち込んでいた不動産分譲の回復を見ているほか、ルクア1100の開業に加え新大阪駅や金沢駅などのSCリニューアルが順次立ちあがっていることから、増益を見込んでいる。