

2022年3月期第2四半期決算説明会 主なQ&A

- Q 運輸収入の2022年3月期第2四半期実績は想定を上回ったのか。足元の状況及び11月以降の見通しはどうか。足元では観光需要から戻ってきている印象だが、出張需要などビジネスの戻りはどのような回復をイメージしているのか。
- A 運輸収入は概ね想定どおり推移した。山陽新幹線では10月のご利用実績が前々年比48%であった。9月末または10月末まで新幹線では平均3割程度が継続し、その後4か月程度かけて9割まで回復すると想定しているが、回復見通しを単純に計算すれば1ヶ月で15%ずつ増えるということになる。そこから見れば、10月実績は想定より若干よかったと認識しているが、まだ今後のご利用状況あるいは感染状況が不透明であるので決して楽観視はしていないとご理解いただきたい。
山陽新幹線では前々年と比べると平日、休日とも同じくらいの回復具合である。Go To キャンペーンがあった前年と比べても遜色のない回復状況であるので、ビジネス、観光ともに回復してきている印象である。昨年とはどちらかという観光一本足の回復だったが、今年はビジネス、レジャーが比較的バランスよく回復してきていると認識している。ビジネスはコロナ前の9割まで戻ってくるという前提で社会行動変容を見ながら構造改革を進めているが、現状では具体的にビジネスがどこまで戻ってくるかはまだ見通せていない。様々な企業の方と話す、確かにリモートは進んでいるが、逆に直接会って話す重要性を認識されているところもある。それがどう動くか注視する必要があるが、一方で競争関係もあるので、新幹線が活用されるように法人営業を強化していく必要があると考える。
- Q コロナという異例の環境下で約1年半と経営の舵取りをしてこられ、結果として巨額の赤字が出ている状況だが、今後各ステークホルダーでどのように負担を分担しながら事業を維持していこうとお考えか。従業員は待遇の悪化や一時帰休等、利用者は終電繰り上げや割引縮小、株主は増資による希薄化という形で負担を負った。負担の大きさを比べると、利用者の負担が相対的に小さいので、運賃改定等抜本的なものがあってもいいのではないか。
- A 当社を取り巻く事業環境は大きく変容した。その中で持続可能な事業としてやっていくために、ステークホルダーの皆様痛みを伴うとすればどのような分担が必要かという議論かと思う。まずは構造改革をしっかりと進めていく。鉄道の構造改革のメニューの一つに列車ダイヤの適正化があるが、来春のダイヤ改正についてもご利用状況等踏まえながら見直しを行う。社会的にも批判をいただくことがあるかもしれないが、ステークホルダーの皆様にご理解いただきながら進めていく所存。
- Q 公益性の観点で運賃値上げが難しいのであれば、もっと公的な支援、負担の働きかけがあってもよいのではないか。投資家としては、我々の財産を棄損してなぜ公益性の名のもとに赤字路線を維持するのかという話にもなっている。持続可能な交通サービスの実現に向けた取り組みのスピード感についても教えてほしい。
- A 運賃値上げは、現行の総括原価方式では想定した今後3年間の平均において運賃改定余地が認められることが前提となる。従って、経営努力をして黒字化するとすれば運賃値上げは認められないという難しさがあると感じている。まずは届出で変更可能な指定席料金等の見直し、回数券の廃止等を進めて、事実上のイールドを上げていくことに取り組んでいる。当然政府にも柔軟な運賃制度への見直しが必要ではと働きかけている。根本的に運賃制度を見直す動きはまだ出てきていないが、経営が厳しい状況であ

ることは地方自治体等においても理解が進んでいるので働きかけを続けていきたい。いずれにせよ、増資により既存株主にご負担いただいた重みを十分理解しており、株主の期待に応えられるような経営改善に取り組んでいく。

ローカル線については、一朝一夕な問題ではないが、各方面に働きかけて各種協議会を立ち上げ、自治体にもコミットメントしていただき、取り組みを本格化させていく。まずは議論のテーブルを設定して地域の皆様と対話を進めていき、ご利用実態を把握・共有化した上で、鉄道が輸送サービスとして地域に適しているのか、その可能性を再確認していただくことから始める。その上で、地域にとって望ましい持続可能な交通サービスの実現に向けて共に取り組んでいくという考えである。

Q 公募増資について、説明会資料の 18、27 ページに記載の成長戦略だけで希薄化を取り戻せる利益成長を見込むのか。それともこの他にも検討中の成長戦略があるのか。

A 成長戦略について、まずはコロナ前の利益水準に早期に回復していくことが第一命題である。希薄化した株主価値を意識しながら今後利益を上積みしていくことが重要だと認識している。コロナ影響の長期化により財政状況は厳しいが、説明会資料でお示しているこうしたプロジェクトを遅れなく進めていくため、公募増資で資金を確保し、成長戦略を着実に推進させていきたいという考えである。これらのプロジェクトだけでは希薄化を取り戻せるわけではないので、財政基盤が整った状況で他人資本も活用しながらさらに利益を成長させていきたいが、具体的には次期中期経営計画で示していく。

以 上