

2023 年 5 月 15 日  
九州旅客鉄道株式会社

2023 年 3 月期決算説明会 主な Q&A

- Q 円安の状況であるが、インバウンド向けの価格は今後も値上げが受け入れられると考えるか。特にレールパスはさらに値上げが可能なのか。
- A レールパスについては、3 月単月で販売枚数はコロナ前の 7 割程度であったが、値上げをしているため収入はもう少し回復している。さらに、レールパス以外の外国人向けのチケットも販売枚数を伸ばしており、3 月の鉄道のインバウンド収入は概ねコロナ前と同水準となっている。今後中国からのお客さまが増えると販売枚数はさらに伸びていくだろう。値上げについては現在検討しているところだ。ホテルについては、東京は 7~8 割程度、福岡は 5 割程度が海外からのお客さまとなっている。単価はインバウンド回復前と比べて 1.5 倍から 2 倍近くまで上げているが、東京では稼働率が 9 割近くとなっている。
- Q 鉄道事業におけるイールドについて、向上余地はあるのか。
- A 前期においては一部在来線特急料金の値上げ施策などを実施しているが評価は難しい。但し、今後もイールド施策は実施したいと考えており、収入が最大になるよう策を打っていく。
- Q 西九州新幹線の開業半年の評価と新鳥栖ー武雄温泉間に対する考え方を教えてほしい。
- A 西九州新幹線の収入は 25 億円の実績であった。2004 年 3 月の九州新幹線の部分開業時と比べると 25 億円というのは妥当な結果だったのではないかと思う。また、これはコロナが影響した数値であり、九州新幹線は前期下期でコロナ前の 80%くらいのご利用であったため、西九州新幹線の 100%との差の 20%くらいが開業効果である認識している。新鳥栖ー武雄温泉間については、お客さまから直通になった方がいいという声をいただいている。また、九州新幹線が部分開業から全線開業に至ったときにご利用が増えた実績もある。当社としては、新鳥栖ー武雄温泉間はフル規格で佐賀駅を通るルートが望ましいと考えている。現在、佐賀県と国との「幅広い協議」が行われているが、今後協議に参加できるような場面があれば、当社としても主張していきたい。
- Q ゴールデンウィークの状況についてどう評価しているか。この状況は夏に向けて良くなっていくと考えてよいか。
- A 新幹線については、東京ー大阪間が対コロナ前で 100%程度だったのに対して、九州に近づくとだんだん落ちていって、九州新幹線は 80%強という状況であった。一方で在来線は 70%台ということで、まだまだ人流はコロナ前に戻っていないという認識だ。今週からコロナが 5 類に変更となっており、ゴールデンウィーク後の閑散期に「みんなの九州きっぷ」という土日乗り放題の安いきっぷを出すなどお客さまの動きを促進することもやっていくので、これからは良くなっていくだろう。

- Q 単体の修繕費について見通しを教えてください。また、動力費が上がっている状況にあると思うが、鉄道の費用は中期経営計画の想定内に収まりそうか、あるいは上回りそうか。中期経営計画の運輸サービスセグメントの利益目標に対して、現状の費用の状況をどのように評価しているか。
- A 修繕費については、今期は対前年で20億円程度の増を見込んでいるが、前期まで実施していた緊急抑制の反動増が主な要因であり、来期以降も今期と同水準のペースで費用が増加するとは考えていない。鉄道の費用全体としては、動力費の増は見込んでいた以上であり、当初想定していた費用を上回る可能性はあるが、未来鉄道プロジェクトで今期は10億円程度の収支改善効果を見込んでおり、来期以降はさらなる深度化に取り組んでいく。
- Q 公表されている統計では福岡のオフィス空室率は5.8%ということだが、開発パイプラインにおけるオフィスのリーシング状況はどうか。
- A 4月の下旬に鹿児島県のオフィスが開業した。秋には長崎で、その後は福岡で、それぞれオフィスが開業予定である。鹿児島県のリーシングは順調であると考えている。長崎のリーシングは商業も含めて好調だ。福岡については博多駅近辺のオフィス需要は堅調であり、リーシングに問題があるとは考えていない。
- Q 不動産賃貸事業とホテル事業の今期計画について、新規案件の開業経費等が嵩むことから利益がほぼ横ばいになっていると思うが、どのような費用をどの程度見込んでいるのか前提を教えてください。
- A 下期に嬉野八十八と長崎マリオットホテルの開業を控えており、内装設備や販売促進などの開業経費がかかる見込みだ。
- Q 建設セグメントにおける中間持株会社の設立について、労働力不足や残業規制がある中で、当初想定していた成長が可能だと考えているか。計画作成時と比較して、事業環境など当初の見込みと相違が生じていないか。
- A 中間持株会社は7月3日の設立を予定している。建設コンサルや土木、建築、設計など様々な機能を有した会社が一つの束になって取り組むことで、より大きな案件やPFIなどにチャレンジすることが可能になると考える。また、労働力確保や人材育成の意味でも、一つの持株会社を設置することはメリットになる。さらに、バックヤードのシステムや間接業務をシェアすることでコスト削減も期待できる。
- Q 中期経営計画の進捗について、営業利益は457億円から目標の570億円にジャンプアップが必要だと考えるが、どう評価しているか。
- A 今期の業績予想については、中期経営計画に対して概ね順調な進捗だと考えている。

- Q 株主還元について、業績が上振れた場合は増配がありうるのか、あるいは自社株買いを考慮するのか、考え方を教えてほしい。
- A 株主還元の方法については、経営体力等を考慮しつつ、業績に鑑みて様々な選択肢を検討する。

<ご留意事項>

※本資料は、説明会当日の質疑をそのまま書き起こしたのではなく、当社の判断で簡潔にまとめたものであることをご了承ください。また、本資料は、説明会当日時点において入手可能な情報、予測や作成時点における仮定に基づいた当社の判断等によって記述されたものであります。そのため、今後、新型コロナウイルス感染症の状況、人々の価値観やライフスタイルの変化、国内外および九州の経済情勢、不動産市況、各プロジェクトの進捗、法令規制の変化、その他の幅広いリスク・要因の影響を受け、実際の経営成績等が本資料に記載された内容と大きく異なる可能性があることにご留意ください。

以上