2026 年 5 月 18 日
九州旅客鉄道株式会社

2026 年 3 月期決算説明会　主な Q&A

Q　中期経営計画 2025-2027 アップデートにおける営業利益の目標 810 億円について、不動産・ホテルセグメントの引き上げが大きいが、どのような要因があるのか。
A　不動産賃貸の賃料アップ等も適切に実施していくが、物件売却の増が数値目標の上方修正の大きな要因だ。不動産の回転型ビジネスについては重点的に取り組むこととしていたが、昨年の中期経営計画公表時には数値としては控え目に織り込んでいた。今回改めてパイプラインや利益等を精査し、インフレを踏まえて数値に織り込んだ。売却候補の中からどのアセットを売却するかは今後さらに精査していく。

Q　不動産の回転型ビジネスの売却益について、次期中期経営計画期間以降でもサステナブルに拡大するだけのパイプラインがあるのか。
A　不動産の回転型ビジネスについては過去から取り組んでおり、次期中期経営計画において強化していく想定だ。足元でも物流施設や賃貸マンション、オフィスなどの取得や開発を進めており、パイプラインも十分に有している。インフレを踏まえつつ、開発利益を得て、そのキャッシュでさらに回転を進めていく。

Q　アサヒビール博多工場用地の件等、博多駅空中都市プロジェクトの中止以降、大規模な案件のパイプラインが複数見えてきている状況か。
A　中止した博多駅空中都市プロジェクトは、今回の中期経営計画期間以降に竣工する予定のプロジェクトだった。アサヒビール博多工場用地に関するプロジェクトについても、2029 年の明け渡し以降に開発に着手する案件であり、次期中期経営計画以降に出てくるイメージだ。今のところ大規模な開発案件は 2027 年まではなく、九州大学箱崎キャンパス跡地開発の第 1 期まちびらきが 2028 年の予定だ

Q　株主還元方針は変更ないが、自社株買いの考え方について伺いたい。業績や株価等、何を意識して判断しているのか。
A　当然株価も意識しつつ、キャッシュの状況等様々な要素を意識して判断していく。今回は中東情勢を含め不確定な要素があったこともあり、実施を見送った

Q　中東情勢の影響は業績予想に織り込んでいないとのことだが、想定している影響は。
A　中東情勢については電気代や燃料費といった動力費に最も影響があると思う。電気代は概ね 3～4 カ月程度遅れて影響が出るので、そろそろ単価がどの程度上昇するかが見えてくるのではないかと思う。また資材価格の上昇も考えられる。加えて、ナフサ

不足等によるシンナー等車両の塗料関係への影響もあるため、供給については早めに手を打っていきたい。この情勢が長引くと影響も出てくると考えており、注視していきたい。

Q　コストについて、今期の計画では比較的増加幅が小さいが、人件費や修繕費等のコストダウンをどう考えているか。
A　修繕費について、未来鉄道プロジェクト等の取り組みにおけるコストダウンを実施している。また人件費についても、今後人材確保のためのベースアップ等はあるものの、効率化施策等により増加を抑えていきたい。

Q　Nintendo FUKUOKA は開業して半年だが、実感はどうか。また今期はどのような状況を見込んでいるか。
A　駅ビルは多くのお客さまでにぎわっている。また、マリオとのコラボなど一定の効果は出ていると認識している。鉄道でのコラボは契約の期限で終了するが、Nintendo FUKUOKA は今後も好調が続くだろう。

Q　天神にアミュプラザを出店する理由と今後の戦略は。駅前のみならず、北九州などの駅から離れた都市部でも出店の可能性はあるか。
A　天神は福岡市の中でも商業施設が多く集積しているエリアだ。当社は博多でアミュプラザを運営しており、駅周辺全体でのまちづくりを実施してきた。この実力を駅以外でも活かす検討を行っていたところ、良い物件があった。リーシング力がついてきており、アミュプラザでも九州初などの店舗も入居している。今後も当社の強みを発揮できる場所があれば取り組んでいきたい。

Q　私募リートは 27 年頃までに 500 億円という目標だったかと思うが、足元の進捗は。
A　目標に対して 8 割程度の進捗と認識しており、順調に進んでいる。

Q　無線による列車制御システムについて、どの程度投資額を抑制できるのか。また、列車主体のシステムであれば、本数の多い線区は導入しにくいと思われるがどうか。基本はローカル線への導入になるか。
A　「設備を軽くする」という典型的な例が実現できた。ケーブルの管理については非常に手間がかかり、取り換えも必要であったが、これが省略可能となる。また、自前の無線ではなく公衆回線を使うため、こちらも設備が軽くなることに寄与する。導入効果としては、導入完了する 2028 年度において 1.6 億円程度の経費削減効果を見込んでいる。今後拡大し、また、自動運転とセットで実施できれば、様々なエリアでの効果が期待できる。なお、ローカル線が中心ではあるが、一定の幹線でも実施可能と考えている。

Q　会員ランクサービスで今期5億円の利益貢献とのことだが、将来的には新たな利益の柱になりうるのか。web会員を増やす施策やサービスの拡充等、今後の展望は。

A　会員は多くいるが、休眠の方が多い。そのような方々の掘り起こしのために様々なポイント施策を実行した。例えば、博多－熊本間等の新幹線きっぷとの交換はこの4か月間で多く利用されているが、そのうちの約3割は直近1年間に予約履歴が無い方であり鉄道利用の喚起につながっている。また、ポイントを貯めるということはクレジットカード等他の当社グループのサービスを利用する動機にもなる。今期は5億円と示したが、将来的なさらなる利益増を見据え、様々な施策を今後も考えていきたい。

Q　中期経営計画2025-2027アップデートにおいてROE10%程度と明示したが、「展望」として記載している中で特にどこが重要なのか、優先順位やインパクトを教えてほしい。

A　昨年の中期経営計画公表時にはROEについて「現行水準の維持」とお伝えしたが、具体的な数値がないと分かりにくいなどの声もあり、今回のアップデートでは数値を明示した。稼ぐ力を上げるとともに資本効率性の観点で自己資本等に目配りすることが重要だと考えている。また、資本コストを下げてスプレッドを拡大することも重要だと考えている。「展望」に記載している内容について、収益性と持続可能性を両立させるための取り組みは実施してきた。また、既存資産のバリューアップや規律ある成長投資も実施している。また、事業ポートフォリオの変革も従前から実施しており、レジリエンスやアジリティを高めている。こうした当社の取り組みや実情を、皆さまとの対話を通してご理解いただくことが大切だと考えており、CEO・CFO含めて対話に取り組み、さらにスプレッドを広げていきたい。

Q　既存資産のバリューアップや回転型については上方修正で成果が出ていると思うが、鉄道事業の持続可能性と収益性の両立・スピードアップや、「第3の柱」の育成についてはまだあまり見えていない。成長期待という意味でのPER向上のために不足している部分だと考える。先日ＪＲ他社が金融業との提携を公表し、取扱高の拡大やグループとしての金融業の拡大を戦略として具体化した。このような考えは御社にあるか。

A　当社も数年前から、関東・関西とは異なる九州というエリアでどのようなメリットがあるのかは勉強している。良い効果が出ると判断できれば選択肢になりうるだろう。

＜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ものではなく、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、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