

2018年3月期第2四半期決算説明会 主な質疑応答

<次期中期経営計画に関するご質問>

Q1 次期中期経営計画期間における利益還元の考え方について教えてほしい。

- ・現行の利益還元の考え方については、事業活動により得たキャッシュを、重点分野・成長分野に再投資することで、さらなる業績の向上に努めるとともに、連結配当性向 30%を目安に安定的な利益配当を継続していくことを基本方針としている。
- ・次期中期経営計画期間においても、この基本方針を継続していく考えである。

<複々線完成による効果に関するご質問>

Q2 複々線完成効果として、従来は「2020年度に2015年度と比べ50億円程度の運輸収入増加を目指す」と公表されてきたが、本日は「50億円プラスアルファの増収を目指す」との説明であった。プラスアルファの根拠および金額規模について教えてほしい。

- ・従来から公表してきた複々線完成による効果（50億円程度の増収）については、朝方ラッシュ時間帯の輸送改善により、他社路線から当社路線への転移を想定した外部機関による需要予測結果に基づき2015年度に算出したものであり、通勤定期収入の増加によるものである。
- ・この従来からの効果に上乘せとなるプラスアルファの要素は、大きく2つある。
- ・1つ目は、効果を算出した2015年度に比べ、雇用環境の改善等を背景に輸送人員が堅調に推移し、増収基調となっていることである。（参考：2016年度通勤定期収入 対前年4.8億円増）
- ・2つ目は、特急ロマンスカーを増発することである。
- ・複々線完成により、朝方時間帯において特急ロマンスカーを4本増発する予定であり、これにより約2億円の増収を見込んでいる。

Q3 複々線完成による50億円程度の増収効果は他社路線からの転移によるものとの説明であったが、その考え方について教えてほしい。

- ・複々線完成により、混雑緩和や所要時間の短縮といった輸送改善を図ることが可能となるため、特に都心方面への利用における近隣路線との分水嶺に変化が生じるものと考えている。
- ・また、JR線との乗換え駅である登戸や町田を経由した当社線への転移なども想定している。

<沿線開発に関するご質問>

Q4 新宿西口再開発計画について、足元の検討状況などを教えてほしい。

- ・本年6月20日に、東京都・新宿区により、新宿の目指すべき将来像とまちづくりの方向性を示す指針として「新宿の新たなまちづくり」が策定されるなど、行政による検討が本格的に進み始めた実感している。
- ・この指針を受け、本年6月28日には、新宿駅直近地区とそれに関連する地区を検討範囲とし、都市基盤の整備方針、空間・景観の整備方針などについて検討を行なう「新宿の拠点再整備検討委員会」が設置され、まちづくりや基盤整備についての検討が進捗している状況である。

- ・当社もこの検討委員会に対し、委員として参加しているため、同委員会の進展に合わせて、行政や関係者との協議を推進していくとともに、引続き当社の意見を行政に伝え、まちづくりや基盤整備に関する方針に反映させられるよう努めることで、一日も早く、都市間競争に打ち勝つ再開発計画を策定し、具体的な開発に着手していきたいと考えている。

<インバウンドに関するご質問>

Q 5 小田急百貨店における免税売上の好調要因について教えてほしい。

- ・新宿店における 2017 年度上期の免税売上増加要因は、購買人数、客単価ともに対前年で増加したことである。
- ・新宿店における免税売上の国別買上げ件数は、約 6 割を中国が占めているが、2016 年度には中国政府による関税率引上げの影響等により、高額商品から化粧品をはじめとした消耗品への購買トレンドの変化が見られ、購買人数は増加するも、客単価が伸び悩んでいた。
- ・しかしながら、継続した販促活動や為替の影響等により、消耗品の好調に加え、高額商品にも再び動きが出始めたことから客単価が上昇し、好調に推移する結果となった。
- ・なお、下期も引続き好調であり、新宿店における免税売上高は、速報値ではあるが単月で初めて 10 億円を突破し過去最高額となっている。

Q 6 小田急百貨店以外における、インバウンド動向や需要獲得に向けた取組みについて教えてほしい。

- ・箱根や江の島・鎌倉といった観光地におけるインバウンドの数は大きく増加しており、エリア周遊券である「箱根フリーパス」や「江の島・鎌倉フリーパス」の発売枚数は、今年度に過去最高枚数を更新する勢いを見せている。
- ・昨年には、日本へのさらなる入込みが期待されている東南アジアにおいて、当社沿線観光地の情報提供や現地での情報収集を行なうべく、タイ・バンコクに駐在員事務所を設けたが、ここで培ったノウハウを欧州方面からの誘客促進に活かしていくために、フランス・パリにおいて駐在員事務所を開設することとした。
- ・また、商品開発にも引続き取り組んでおり、当社沿線に、より長く滞在してもらうための施策として、新たな周遊券「箱根鎌倉パス」を、今年の 12 月から発売する予定である。
- ・これは、箱根と江の島・鎌倉両方に訪れたいというインバウンドのニーズを踏まえて開発したもののだが、小田急線全線を乗り放題にすることで、当社線内の下北沢や豪徳寺など、散策し魅力に触れていただきたいと考えるエリアへの誘引も狙ったものである。
- ・また 10 月には、インバウンド専用のビジネス拠点となる「INBOUND LEAGUE (インバウンドリーグ)」を、新宿に開業している。
- ・インバウンド関連のベンチャー企業向けのオフィス、外国人用のシェアハウスに加え、イベントスペースなどで構成される当施設においては、ベンチャー企業と連携を図ることで、新たな商品やサービスの開発を進めていきたいと考えている。
- ・引き続き、既存事業の枠に捉われない施策の展開等、インバウンドの需要獲得に努めていく。

以 上

※ 本資料については、説明会での質疑応答をそのまま書き起こしたのではなく、加筆・修正等を加え、当社がまとめたものであることをご了承ください。