

2018 年度決算 投資家様向け説明会 主な質問と回答

2019.5.14

※ ここでは説明会の質疑応答の内容を参考として掲載しております。説明会でお話したこと全てをそのまま書き起こしたのではなく、当社が簡潔にまとめたものであることをご了承ください。

(全体に関するご質問)

Q. 業績は中期経営計画と比較し、上振れているのかをお伺いしたい。

- 中期経営計画では、渋谷ストリームや渋谷スクランブルスクエア、南町田等の大規模開発の開業費等で 2018 年度、2019 年度は利益が抑えられ、2020 年度に利益をジャンプアップさせる目標であったが、2018 年度実績では対前年比の減益幅を圧縮することが出来た。2019 年度予想の営業利益 830 億円、2020 年度中期経営計画数値の営業利益 970 億円は、高い目標だが着実に達成できると考えている。

(個別事業に関するご質問)

Q. 観光型・郊外型 MaaS 実証実験の評価と今後の展開についてお伺いしたい。

- 観光型 MaaS の実証実験を伊豆で行っているが、アプリのダウンロード数等の定量的な面からも、順調に滑り出しが出来ている。世界的にも MaaS でマネタイズができていない例はあまり見られないため、実証実験を重ねて、事業化へ検討を進めていく。観光事業との親和性が高いと見ており、空港事業行っている仙台等で MaaS の展開を考えていきたい。
- 郊外型 MaaS 実証実験をたまプラーザで行ったが、検証やブラッシュアップを進めつつ、事業化を検討していきたい。
- 当社の MaaS は全てを自社で完結させようとするのではなく、他社と連携して展開を図っていく。

Q. 鉄軌道業の業績と見通しについて、お伺いしたい。相鉄・東急直通線などでコストが増えるのか。

- 当社鉄軌道業の 2018 年度実績は、動力費等の費用増により、対中期経営計画比で減益となった。
- 2019 年度の鉄軌道業は、スクランブルスクエアやグランベリーパーク等、新規開発案件の効果もあり、対前年で増収する。

- スクランプルスクエア開業の効果や、相鉄・東急直通線のコスト等は、中期経営計画時点で織り込み済みである。

Q. 田園都市線・東横線の混雑に対する今後の対応は？

- 現在混雑を解消できていない中で 2035 年まで沿線人口の増加が続く予想のため、課題認識を持っている。補完関係にある大井町線、目黒線への分散を推進するとともに、渋谷駅改良など、混雑緩和策のいくつかのメニューを検討したい。オフピーク施策であるグッチョイクーポンや東急バスによる輸送の活用などの混雑緩和施策が効果を発揮しているため、継続して行っていく。

(鉄道事業分社化に関するご質問)

Q. 分社化で不動産部門が事業持株会社に残ることになるが、東急不動産ホールディングスとの関係は今後どうなるのか？

- 鉄道事業の分社化をスタートとして、より機動的な経営体制を構築すべく、今後検討を進めていきたい。
- 東急不動産ホールディングスとの関係は、従来通りの関係を継続すると考えている。競合関係というよりは協調関係にあり、現在も連携して渋谷の開発を行っているように、個別の案件毎に連携を検討していく。

以上