

事業別戦略
モビリティ
サービス

流通業

駅構内を中心にコンビニエンスストアや飲食店などの多彩な店舗や、百貨店を運営するほか、ビジネスホテル「ヴィアイン」を西日本エリア内外でチェーン展開しています。

お客様のデイリーニーズへのきめ細やかな対応力を磨き上げて、一人ひとりにやさしく便利で豊かな暮らしを実現していきます。

駅・駅近好立地での事業展開

- 多種多様なお客様が行き交う駅や駅周辺を中心に、さまざまな業種/店舗を展開
- ヴィアインは、全国主要都市のターミナル駅を中心に駅から徒歩5分圏内で展開
- ジェイアール京都伊勢丹は、西日本エリア随一のターミナル駅である京都駅で広域からの集客力を誇る百貨店を展開

運営ノウハウ

- 立地の特性を踏まえた、多様なニーズに対応する商品やサービスを企画・販売
- スピーディーな接客、狭小店舗での店づくり、安全性など、駅構内での店舗運営ノウハウ

強み

事業展開

コンビニ 土産		セブン-イレブン・ジャパン 提携店舗 447 店舗
ディベロッパー		エキマルシェ 3 施設
飲食		直営店舗 92 店舗 (デリカフェ、麵家 等)
ファッション グッズ		直営店舗 37 店舗 (うちユニクロ提携店3店舗)
宿泊特化型ホテル		既存 25 施設 新規開業 2022年11月 ヴィアインプライム赤坂 2023年 9月 ヴィアインプライム札幌大通 ※北海道初進出
百貨店		1997 年開業 京都伊勢丹来店者数 1,900 万人 (2023年3月期)

長期ビジョン・中計実現に向けた具体例

「連携」と「挑戦」で新たな付加価値を創造していくことにより、お客様の「暮らし」と「旅」の未来を創る

スターバックス コーヒー JR京都駅 西口店 開業

これまでセブン-イレブン・ジャパンやユニクロ等、新たな付加価値を共創できるパートナーと連携してきましたが、株式会社ジェイアール西日本フードサービスネットがスターバックス コーヒー ジャパン 株式会社とライセンス契約を締結し、2023年10月に京都駅に一号店を開業いたしました。今回の提携を通じて、コロナ禍を契機とした人々の行動変容および市場構造の変化への対応を加速し、持続可能で活力ある未来を共創していきます。

エキナカのさらなる魅力向上を図り、お客様のデイリーニーズへのきめ細やかな対応力を磨き上げて、一人ひとりにやさしく便利で豊かな暮らしを実現していきます。

戦略

外部提携による競争力向上

- 提携店舗のさらなる拡大(セブン-イレブン・ジャパン、スターバックス コーヒー ジャパン、ユニクロ等)
- 提携効果の最大化に向けた店舗運営力の向上

既存店舗の磨き上げ

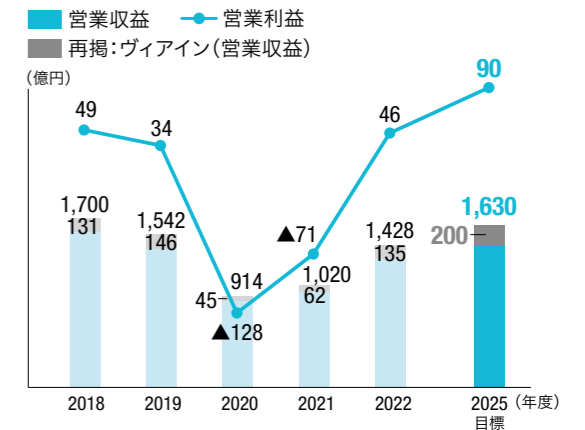
- 地域産品の発掘・商品化、大阪・関西万博を契機としたさまざまなパートナーとの連携による土産事業の強化
- デジタル技術を活用した店舗運営の効率化
- 各エリア拠点駅におけるリニューアルを通じたMD最適化

ヴィアインのブランド再構築

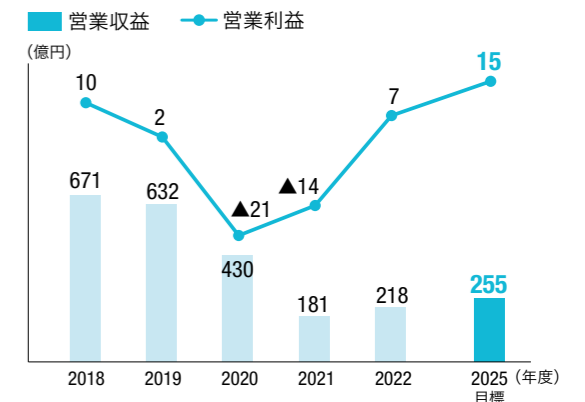
- 「ヴィアインプライム」の立ち上げを通じた提供品質の向上とチェーン全体の戦略的なブランディング推進
- 適正な価格マネジメントの強化による収益性の向上

業績推移

物販・飲食業



百貨店業



※2021年度より「収益認識基準に関する会計基準」を適用しています。