

新幹線 高める

北陸新幹線 2015年3月14日 金沢開業

開業効果を最大化するため、北陸の魅力をアピールしていきます。



執行役員 金沢支社長
野中 雅志

北陸新幹線開業で、北陸と首都圏の所要時間が大幅に短縮されるほか、関西～北陸・信越までのより広いエリアでの人々の流れが生まれます。都市間の交流拡大や地域経済の活性化、産業振興・観光誘発など大きなインパクトをもたらすと考えています。

お客様をお迎える支社として、安全で快適な輸送サービスの提供に向けた準備を進めています。また、開業に合わせて北陸デスティネーションキャンペーン(DC)*1を実施するなど、自治体をはじめ地域の皆様に加えて、観光事業者、JR他社などと連携し、開業効果の最大化をめざします。

試験走行中のW7系

万全の態勢での開業と開業後の安全・安定輸送の確保に向け、着実に準備を重ねています。

全系統の社員が一丸となって開業に備えています。



開業に備え、架線・線路などの全設備に対して検査を実施するとともに、車両の走行試験を行っています。

■北陸新幹線路線図



鉄道建設・運輸施設整備支援機構資料提供

2014年4月、車両の検査・修繕を担当する白山総合車両所が開所



2014年4月、W7系の第一編成が金沢港に陸揚げ

用語解説 *1 デスティネーションキャンペーン(DC)：JRグループと自治体、全国の旅行会社、観光関係団体や協賛企業が一体となって1つの地域の観光地の魅力向上、PR、送客に取り組む国内最大規模のキャンペーン



地域の皆様と一体となって、機運を高め、地域の活性化につなげていきます。

開業効果の持続と地域全体への波及を図ります。



観光協会にご協力いただき、特急列車のお客様へおしぼりの「おもてなし」



W7系での初めての走行試験に際し、各駅で地域の皆様に歓迎イベントを開催していただきました。



2015年秋の北陸DCに合わせ、七尾線に「和と美のおもてなし」をコンセプトとした観光列車を導入



パートナー
から一言

JRと連携し、「おもてなし」の心でお客様をお迎えます。

能登は過疎化が進み、観光を通じた交流人口の増加が課題となっており、北陸新幹線への期待はとても大きいです。

従来、距離の問題もあり関東のお客様は少なかったのですが、新幹線開業により距離感が縮まります。ただ、来ていただいたとしても、満足していただければ一過性で終わってしまいます。JRと地元が連携し、七尾線を新幹線とともに活性化することが大切であり、地元としても「私たちの七尾線、和倉温泉駅」という意識を高めていきます。お客様に満足していただくためにも、両者が知恵を出し合い、相乗効果を発揮したいですね。



和倉温泉観光協会会長
(嵯加賀屋代表取締役会長) 小田 孝信 様

山陽新幹線

将来にわたる当社グループの柱として、さらなる安全性・快適性の向上に着実に取り組んでいきます。



山陽新幹線のファン作りのため、「カンセンジャーと行く新幹線車両基地ツアー」を催行



N700A投入に加え、N700系に同じ機能を反映し安全性・安定性を高める改造を実施

近畿エリア 磨く

大阪環状線改造プロジェクト 大阪環状線から、大阪を元気にします。

沿線の大規模開発や人口の都心回帰など大阪環状線を取り巻く環境が大きく変化するなか、お客様や地域の皆様、大阪を訪れる方々に喜ばれ、「行ってみたい」「乗ってみたい」魅力あふれる大阪環状線をつくり上げるため、『大阪環状線改造プロジェクト』を発足させました。ハード・ソフト両面のさまざまな取り組みでイメージアップを図り、お客様や地域の皆様に価値あるものを提供し続けることで、大阪環状線の利用を拡大し、大阪の活性化の一端を担いたいと思います。

ラッピング列車「OSAKA POWER LOOP」。FM802とのコラボ企画でアーティストの方々が街の魅力を鮮やかに表現



取締役兼常務執行役員 近畿統括本部長
長谷川 一明

明るい街づくりに貢献します。



地元の中学校などの皆様にご協力いただき、高架下のアートペイントを実施



地域の皆様と連携し、線区の総合的なブラッシュアップを進めていきます。



プロジェクトの目指すところ

- | | |
|--------------------------------|---------------------------------|
| 重点施策①
安全快適な駅づくり
(駅美装・改良) | 重点施策②
駅構内及び高架下の
開発・リニューアル |
| 重点施策③
車両新製 | 重点施策④
地域や他交通事業者との連携 |

お客様満足度の向上 新しい価値の創出
線区全体のイメージアップ

大阪環状線を「行ってみたい」「乗ってみたい」線区に改造し、大阪環状線から、大阪を元気に!

お客様や地域住民の皆様の目線で沿線を活性化するため、学校からご提案をいただき共同で実現を図っています。



パートナー から一言

乗るだけでも楽しめるような『大阪観覧線』に

私たちにとってこれまで電車や駅は単なる移動手段や通過点でしかなく、ことさら意識することはありませんでしたが、この取り組みを通じて、「人が過ごす」空間なのだ認識するようになりました。そして、大阪環状線は特に思い入れのある線区になりました。

今後、大阪環状線には、車内や駅で今までと違った風景に気づくことができ、乗るだけで楽しめる線区になってほしいと感じています。多くの人が楽しめるようになれば、地域の中で「拠り所」、そしてそれぞれの駅は「地域の顔」として、今までと違う位置づけになると期待しています。



2015年春に完成予定の駅舎外観イメージ



学校法人福田学園大阪工業技術専門学校
左 前原 拓詞 様、右 土肥 英司 様

学生の皆様のご提案を受け、森ノ宮駅ホーム上に大阪城公園の樹々をイメージした「コミュニケーションスペース」を設置

西日本各エリア 活かす

地域の皆様と一緒に、西日本各エリアの良さを発信していきます。

昨今のクルーズ船や豪華列車の旅への関心の高まりに見られるように、お客様のニーズは単なる移動から、移動そのものを楽しむことへ変化してきています。2017年春に運行開始予定の「新たな寝台列車」で、山陰・山陽の「美しい日本」を多くの方に再発見していただきたいと思います。また、伝統文化の継承など地域の抱える課題に対し、当社グループの強みを活かして協力し、地域の活性化に貢献する取り組みも始めています。



取締役兼常務執行役員 鉄道本部副本部長
鉄道本部営業本部長 **掘坂 明弘**

寝台列車の走行イメージ

「美しい日本をホテルが走る～上質さの中に懐かしさを～」をコンセプトとした新たな寝台列車を導入します。



西日本エリアの魅力を再発見する旅を、上質な空間とともに提供

西日本各地で伝承されている伝統芸能を披露する場として、「地域伝統芸能フェスティバル」を開催しました。

地域間交流、文化の発展・魅力向上に貢献します。



江戸時代、五穀豊穡と町家の繁栄を祈り踊ったのが始まりと言われる「備中たかはし松山踊り」



舞台となった
OSAKA STATION CITY
「時空の広場」

パートナー 石見神楽を島根観光の起爆剤に

少子化に伴い、石見神楽を次世代に継承していくのは大変な状況になっていますが、小さい子どもにも教えるなどさまざまな努力をしています。少しでも多くの方に神楽の魅力を知っていただきたいと思い、今回初めて、大阪ステーションシティで公演させていただきました。島根県には観光素材が多くあり、神楽は観光の起爆剤の一つになると考えています。今後もJR西日本の協力を得ながら、神楽の魅力を伝えていきたいです。



千原神楽団団長
花田 昇吾 様

事業創造 伸ばす



代表取締役副社長兼執行役員 創造本部長
矢吹 静

生活関連サービス事業を拡大し、
快適な暮らしの実現をサポートします。

「地域共生企業」をめざすなかでお客様や沿線の皆様の利便性向上に向け、流通や不動産を中心とした生活関連サービス事業のさらなる成長に加え、鉄道会社ならではの土地などの経営資源を最大限活用した事業展開に努めています。

新たな事業分野へのチャレンジにおいても、「地域との共生」を具現化する事業展開を強く意識し、地域の生活基盤の充足や地域産業の活性化に貢献できる事業について、特色のある企業や地元の皆様などと連携しながら、開拓・育成に積極的に取り組んでいます。

地域の生活基盤の充足に貢献します。 ～駅店舗事業に関する(株)セブン-イレブン・ ジャパンとの業務提携～

生活関連サービス事業の中で最も広範囲に展開する駅店舗事業をいかに活性化し、お客様の利便性を高めていくかが、当社グループの大きな課題でした。これまで培ってきた駅ナカ事業のノウハウに、セブン-イレブンの持つ卓越した商品力・運営力を融合することで、駅をご利用のお客様はもちろん駅周辺にお住まいの方々にも愛される店づくりをめざし、地域の活性化につなげていきます。

5年で約500店を提携店舗に
リニューアルしていきます。



セブン-イレブン
Kiosk(キヨスク)



セブン-イレブン
Heart・in(ハート・イン)



地域産業の活性化に貢献します。 ～(株)ナビバードとの業務提携による 海外向けインターネット販売事業～



JAPAN
SQUARE

海外の個人のお客様に、食品や工芸品などの地域産品を販売。地域の皆様とともに日本の良品の魅力を発信していきます。



日本を訪れてみたいというきっかけづくりとして、観光情報や地域の文化なども紹介

パートナー
から一言

JRと補完し合いながら、
日本の魅力を世界に発信する
サイトに育てていきます。

やはり人気があるのは、海外では手に入りにくい、日本らしさのある商品ですね。

JRは広範囲なネットワークを持つ大きな会社ですが、一方、当社の強みは海外通販ビジネスの経験と実績に加えて小回りが利くことです。両社が補完する関係でビジネスを創造することにとっても意義を感じています。現在、「ジャパンスクエア」は産声を上げたばかりのECサイト*1の一つに過ぎませんが、志としては、単なる商品の販売だけでなく、訪日観光客が滞在前や滞在中に当サイトから地域情報やイベント情報を入手して訪問先を選ぶといったような、社会インフラ的な役割を果たせるように成長させたいと考えています。



(株)ナビバード 代表取締役社長
山中 和也 様

用語解説 *1 ECサイト(electronic commerce): 商品やサービスをインターネット上で販売するサイト