

事業別の取り組み

鉄道事業の戦略と進捗状況

新幹線

利便性向上や各種キャンペーンにより、ビジネス・観光の両面から需要を獲得



提供する価値
 高速鉄道としての安全を確かなものとし、広域鉄道ネットワークの基軸としての強みを磨き、交流人口の拡大に貢献します

具体的戦略
 新幹線は最大の成長ドライバーであり、安全性を最大の強みとして競争力向上につなげるとともに、輸送サービスのブラッシュアップによる対航空機シェアの向上、広域観光ルートの整備やキャンペーンによる観光需要の喚起などを着実に実施し、ビジネス・観光の両面から需要獲得を図っています。

- 主な取り組み**
- 安全安定輸送**
 - 東海道・山陽直通列車 N700A車種統一(19年度)
 - 安定性・利便性を高めるダイヤの実現
 - 事業の持続可能性確保**
 - 博多総合車両所リニューアル(28年度末)
 - 山陽新幹線保守基地の新設
 - 北陸新幹線敦賀延伸(23年春)**
 - 輸送サービスのブラッシュアップ**
 - みずほ1往復増発(19年3月)
 - 法人向けネット予約「e5489コーポレートサービス」(18年11月)
 - e5489受取可能エリア拡大(19年4月)
 - 北陸新幹線の新たなIC乗車サービス(19年度末)
 - 出張応援キャンペーン
 - 観光需要喚起**
 - 地域と連携した観光キャンペーン(瀬戸内、北陸等)
 - インバウンド需要の獲得

在来線(近畿圏)

線区価値向上の取り組みと輸送サービスの品質向上を強力に推進



提供する価値
 安心・信頼される輸送サービスと沿線開発等を通じて、線区価値を向上します

具体的戦略
 近畿圏では、グループ体となった取り組みにより線区価値を向上させ、沿線の定住人口の拡大を図っており、新線、新駅開業、有料座席サービス、ICOCAポイントサービスの導入など、新たな取り組みを次々と展開しています。

- 主な取り組み**
- 線区価値向上**
 - グループ体での沿線開発
 - 梅小路京都西駅開業(19年3月)
 - おおさか東線全線開業(19年3月)
 - うめきた(大阪)地下駅(23年春)
 - なにわ筋線(31年春)
 - インバウンド需要の獲得**
 - 輸送サービスの品質向上**
 - ICOCAポイントサービス(18年10月)
 - PiTaPaポストペイ(18年10月)
 - 新快速有料座席サービス「Aシート」(19年3月)
 - 通勤時間帯特急「らくらくはりま」(19年3月)
 - 事業の持続可能性確保**
 - 吹田総合車両所リニューアル(28年度末)

在来線(西日本各エリア)

駅を中心としたまちづくりや持続可能な交通サービスの実現により、地域活性化に貢献



提供する価値
 地域との対話と連携を通じてエリアに即した事業を展開し、西日本各エリアの活性化に貢献します

具体的戦略
 観光を中心とした地域の活性化、中核都市を中心としたまちづくり、持続可能な鉄道・輸送サービスを目指した地域との対話、設備のシンプル化といった生産性向上など、地域特性に応じた事業を着実に実施しています。

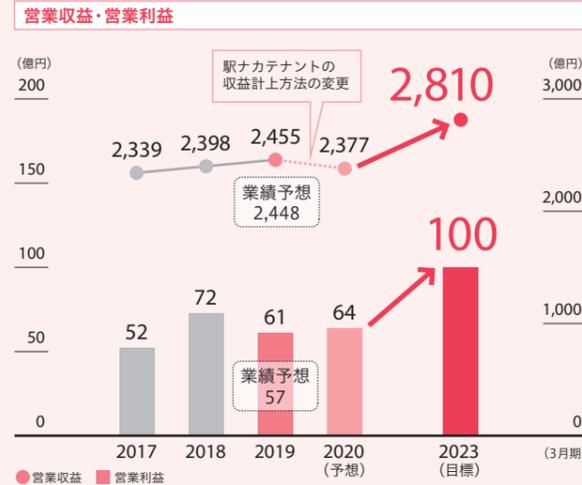
- 主な取り組み**
- 観光を中心とした地域の活性化**
 - せとうちパレットプロジェクト
 - e5489チケットレスサービス拡大(18年9月)
 - WEST EXPRESS 銀河(新たな長距離列車)(20年春)
 - 生産性向上**
 - 車載型IC改札機(境線 19年3月、和歌山線・桜井線 20年春、七尾線 21年春)
 - 無線式ATC(和歌山線 23年春)
 - 中核都市を中心としたまちづくり**
 - 広島、岡山、富山等
 - 尾道新駅舎(19年3月)
 - 持続可能な交通サービスの実現**
 - 吉備線LRT化
 - インバウンド需要の獲得**

事業別の取り組み

創造事業の戦略と進捗状況

流通業

駅ナカリニューアルやSEJ提携店舗・
ヴィアインの出店拡大により、
成長を加速



提供する価値

〈物販・飲食〉
「生活ステーション」としての機能を強化し、
日々の暮らしや旅の楽しみをサポートします

具体的戦略

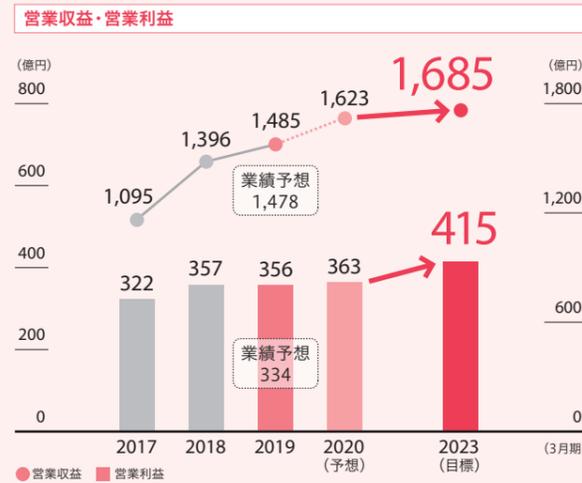
店舗運営力の強化、駅ナカ店舗の開発やリニューアル、百貨店のリニューアルなどにより、駅の機能を強化し、資産効率の向上を実現します。あわせてセブン-イレブン・ジャパン(SEJ)提携店舗の駅周辺への出店や宿泊特化型ホテルの新規出店などによる事業規模の拡大を図ります。

主な取り組み

- 〈物販・飲食業〉
資産効率向上
●SEJ提携店舗の運営力強化
→18年度 売上4割増 ※転換前比較
●京都駅ナカ リニューアル(19年4月)
●岡山駅ナカ リニューアル(20年秋)
- 事業規模の拡大
●SEJ提携店舗の新規出店
→18年度末 累計391店舗
●宿泊特化型ホテル「ヴィアイン」新規出店
- 〈百貨店業〉
資産効率向上
●ジェイアール京都伊勢丹大規模リニューアル(20年春)

不動産業

駅ナカ・駅周辺開発を通じて
地域価値・線区価値向上に貢献



提供する価値

〈不動産賃貸・販売〉
「住みたい、訪れたい」まちづくりを展開し、
沿線・地域の発展に貢献します

〈ショッピングセンター(SC)〉
「モノ」や「コト」の提供を通じ、
上質なライフスタイルを提案します

具体的戦略

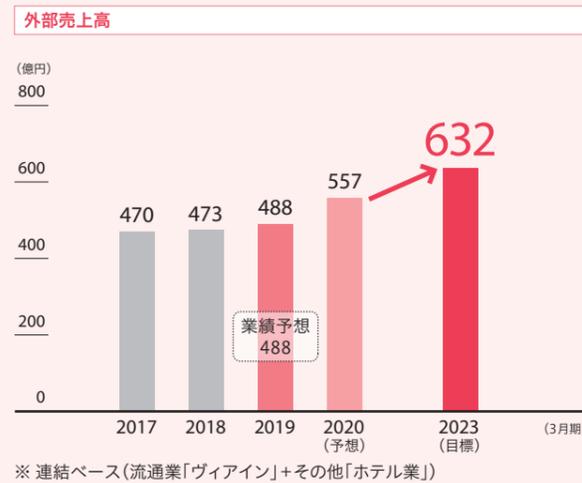
不動産賃貸・販売業においては、西日本エリアの地域価値・線区価値の最大化を実現すべくエリア内外に積極的に展開しています。SCにおいては立地特性を踏まえた開発・リニューアルを行うことで資産効率の向上を図っています。

主な取り組み

- 〈不動産賃貸・販売業〉
駅からはじまるまちづくり
●富山駅南西街区市有地活用事業(22年春)
●岡山駅前市街地再開発事業(25年度)
- 事業規模の拡大
●エリア外展開(首都圏、中京圏)
- 〈SC業〉
資産効率向上
●大規模リニューアル
・京都(19年4月)
・岡山(20年秋)
→リニューアル後延床面積約17,500m²(増床約3,500m²)
・広島 ekie4期(19年10月)、駅ビル建替え(25年春)

ホテル事業

宿泊特化型を中心に複数のブランドで
多様な宿泊ニーズを取り込む



提供する価値

多様なお客様の宿泊ニーズに応え、
快適な滞在をサポートします

主な出店計画

ブランド	カテゴリー	18年度末	19年度以降	22年度末
グランヴィア	その他 シティホテル	6棟 2,270室	京都全館リニューアル(～20年春) 大阪全館リニューアル(～22年4月)	約2,300室
ヴィスキオ	その他 ハイクラス宿泊主体型ホテル	2棟 590室	【京都】開業:19年5月 室数:423室	約1,400室
ヴィアイン	流通業 宿泊特化型ホテル	22棟 5,292室	【京都駅八条口】19年5月開業 468室 【博多口駅前】19年6月開業 205室 【心斎橋四ツ橋】19年7月開業 224室 【日本橋人形町】19年8月開業 240室 【広島新幹線口】(仮称)20年春開業 約250室	約6,700室
Potel	非連結 コミュニティ型カジュアルホテル	—	【梅小路(京都)】開業:20年春 室数:約140室	約200室
ファーストキャビンステーション	非連結 上質カプセルホテル	3棟 260室		約400室
合計		8,412室		11,000室

※ 記載内容は非連結のホテルを含む

※ 連結ベース(流通業「ヴィアイン」+その他「ホテル業」)