

提供価値事例

地域まちづくり

～駅を中心とした周辺開発／大阪～



推進責任者
代表取締役副社長兼執行役員
地域まちづくり本部長

緒方 文人

駅を単なる交通の結節点ではなく、周辺を含めたひとつのまちとして捉え、長期的な視点で大阪駅周辺のまちづくりを進めています。2023年春には「うめきた(大阪)地下駅」が開業し、大阪駅西側に整備する「新改札口」とつながります。周辺では「高架下開発」、新改札口直結の「新駅ビル開発」などを進めており、うめきた2期地区開発をはじめとする大阪駅西部へのアクセス性向上を図るとともに、周辺地区との回遊性を高め、地区全体のさらなる価値向上に寄与します。

大阪駅周辺のこれまで

- 2011年当社が「大阪ステーションシティ」を開業したのに続き、他事業者による「グランフロント大阪」や「梅田1丁目1番地計画」等が開業。来街者や就業者が増加
- 大阪駅は西日本最大のターミナル駅となり、大阪駅周辺は多様な都市機能が集積するエリアへ進化

大阪エリアのポテンシャル

外部環境/機会

- 2024 夏～ うめきた2期地区
先行まちびらき
- 2025 大阪・関西万博
- 2031 春 なにわ筋線開業※

※整備主体:関西高速鉄道株式会社
営業主体:当社、南海電気鉄道株式会社



うめきた(大阪) 駅外観イメージ

2023

春 うめきた(大阪)地下駅 ～『JR WEST LABO』における共創～

- 関西国際空港などとのアクセス性向上に加え、うめきた2期エリアの玄関口として機能
- さらに、地上部も併せたうめきた(大阪)駅をイノベーションの実験場『JR WEST LABO』の中心と位置づけ、さまざまなパートナーと共創しオープンイノベーションを加速させていく

※地上部含め全面開業は2025年春予定

▶イメージムービー: <https://youtu.be/Sp-fXJWjgww>



2024

秋 大阪駅新駅ビル

- 大阪駅新改札口と直結する圧倒的な利便性
- 多様化するワークスタイルに柔軟に対応するビジネス機能を持つオフィスエリアと、飲食店舗を中心とする商業エリアで構成



2024

春 大阪駅西地区開発

- 日本郵便株式会社、株式会社JTBとの共同事業
- 高層部には当社グループが運営する新たなホテルブランドを2024年夏開業予定



2011 大阪ステーションシティ開業

2011年、西日本最大のターミナル拠点として開業した「大阪ステーションシティ」は、当社グループが運営するショッピングセンター「LUCUA」や「ホテルグランヴィア大阪」、オフィスなどさまざまな機能が集結しています。

開業初年度効果(2011年度)

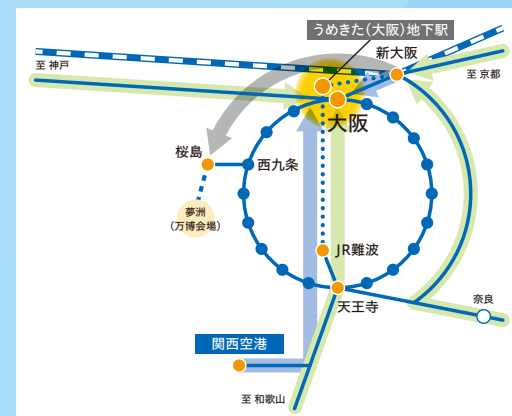
増収効果

全体 約**470億円**

うち運輸収入 約**50億円**

大阪駅の近距離券発売枚数
対前年約**10%増**

大阪駅の1日あたりの乗降客数
約**2万人/日増**



JR西日本グループの強み:鉄道ネットワーク

2023年春うめきた(大阪)地下駅が開業し、関西国際空港を結ぶ特急「はるか」、和歌山方面を結ぶ特急「くろしお」、おおさか東線が大阪駅に乗り入れ可能になり、広域ネットワークが強化されます。

さらに、2031年春開業予定のなにわ筋線により、関西国際空港や新大阪駅へのアクセス性のさらなる向上、大阪の南北都市軸の強化などの効果が図られることになります。

大阪・関空の所要時間

	形態	所要時間
現行	大阪から関空快速	64分
地下駅開業後	地下駅から「はるか」	平均 48分 ※

※なにわ筋線開業後 ダイヤは検討中

提供価値事例

デジタル戦略

デジタル技術によりJR西日本グループが持つ豊富で多彩なデータの利活用を進め、駅や店舗、地域のリアルな体験へとつなげることで、新しい価値を継続的に創出し、西日本エリアの活性化に貢献します。そのために3つの再構築（顧客体験の再構築、鉄道システムの再構築、従業員体験の再構築）とそのプロセスを通じた業務改革を推進します。



推進責任者
取締役兼執行役員
デジタルソリューション本部長
奥田 英雄

DX戦略による価値創造

2020年10月に「JR西日本グループデジタル戦略」を策定し、3つの再構築（顧客体験の再構築、鉄道システムの再構築、従業員体験の再構築）の実現にグループ横断的かつスピーディーに取り組んできました。これらの取り組みを通じて、既存事業やマーケティング力を磨き、グループシナジーを発揮して収益性を高めることで、企業グループとしての価値向上に努めてきました。加えて、これらの取り組みから紡ぎだされたさまざまなソリューションやプロダクトを当社グループの価値向上につなげるのみならず、同業

他社の皆様や異なる業種の方々にご活用いただくことで外部収益を創出する事業展開にも挑戦しており、今後はこうした資源を多様に展開していきます。

また、JR西日本グループの新たな共通ポイントサービスである「WESTERポイント」等を通じて人々の移動と消費の機会を増やし、地域の消費拡大を図ることで、グループ一体となってさまざまなパートナーとつながりながら西日本をはじめとするエリアの活性化に取り組んでいきます。

データに基づくグループシナジーの発揮

いつでもどこでもお得で便利に使えるICOCAをはじめとした決済ツールの進化、移動生活に不可欠で24時間365日お客様との接点を担うアプリの進化、そして、リアルのみならずデジタル空間においてもお客様が求めるサービス群への

進化、さらに、貯めやすい、使いたいWESTERポイントの効果的な活用を通じて、さまざまな外部パートナーともつながりながら、グループシナジーを発揮してお客様のご利用増（繰り返しの・多種多様なサービス利用）を目指します。



移動生活
ナビアプリ
WESTER
<https://www.jr-odekake.net/railroad/wester/>

①企業グループの価値向上

リアル・デジタル

リピート・バラエティ

データ・個・アジャイル

顧客体験の
再構築鉄道システムの
再構築従業員体験の
再構築

Work
"Smile" Project[※]

※グループウェア導入を契機としたワークスタイル変革の社内プロジェクト

②新たな外部収益創出

解き筋
適用

同業他社への
ソリューション事業展開

Product
拡販

効率化した異業種への
プロダクト事業展開

新たな事業創出

デジタル空間におけるone to oneの多様なサービス接点を構築しながら、人々が出会い笑顔を生み出すような貴重なリアルな機会の体験価値を高めていくことが重要だと考えています。メタバース空間における経済圏の拡大など、パートナーと

の共創を通じて新たな価値を生み出す事業を模索していき、移動に連動しない新たな事業構造を創り上げていきたいと考えています。

TOPICS

メタバース事業
～バーチャル大阪駅～

これまで「リアル」で磨いてきた駅を「バーチャル」へと拡張し、2つの空間が相互に連動した新たな価値創造に挑戦しています。今般の「バーチャル大阪駅」の取り組みを契機に、メタバース上での他社との連携や地域性を活かした街づくりなど、駅を起点としたバーチャル空間での新たな価値創出の可能性を追求していきます。

