事業分野別概況

モビリティ業

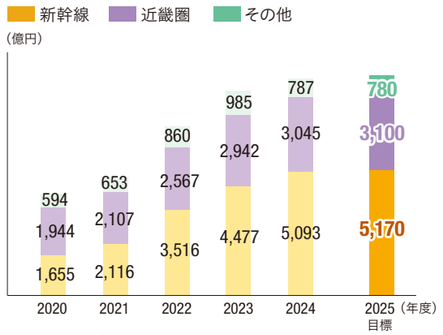
鉄道事業のほか、バス事業やフェリー事業、鉄道に関連する工事業、建設業等を展開しています。
鉄道事業は2府16県の広いエリアを営業範囲として、新幹線、在来線特急を中心とする都市間輸送、および京阪神都市圏や広島、岡山などの地方中核都市を中心とする地域での都市圏輸送などを行っています。

強み

西日本エリア	● 日本第二の都市圏である関西都市圏、広島、岡山、金沢など主要な中核都市を擁する ● 営業エリアには豊富な観光資源が存在
輸送サービス品質	● ハード・ソフト両面から駅・ホーム・列車・踏切などでさまざまな安全性向上に向けた取り組みを推進 ● 駅や車内の快適性向上、輸送障害時の迅速な情報提供 ● 鉄道の旅を楽しんでいただける観光列車や、通勤特急など多様なニーズに応える車両の展開
利便性	● ICカード「ICOCA」やチケットレスサービスの拡充 ● 移動生活ナビアプリ「WESTER」等、JR西日本グループ一体となったサービスの提供

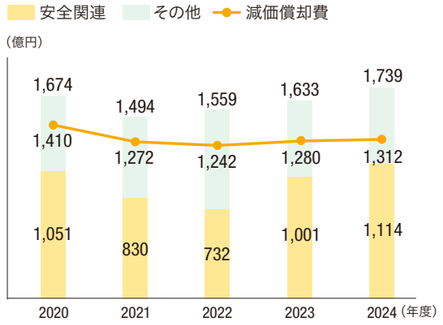
業績推移

運輸収入



※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。

単体設備投資（自己資金）



業績レビュー

中計2025期間の成果

2024年3月に北陸新幹線金沢・敦賀間が開業し、利便性を最大化できるダイヤ設定や各種営業展開により首都圏から北陸に向かう流動を増加させることができました。また、山陽新幹線では繁忙期におけるのぞみ号の全車指定席化を実施し、より多くのお客様にご予約・着席してご利用いただけるようサービスの変更を行いました。今年は大阪・関西万博開催による需要を最大限取り込めるようエキスポライナーの運行や乗り換えの利便性向上を目的に弁天町駅を改良しました。また、コスト面では、着実にコスト構造改革を実施する一方、安全やサービス設備、人的資本への投資など、持続的な運営に必要となるリソースの配分を行っています。

成長機会の取り込み

インバウンド運輸収入は、2024年度は過去最高の409億円の実績。今年度は訪日外国人の増加や大阪・関西万博開催効果もあり、前年度を大幅に上回る485億円を見込んでおります。現在インバウンドの流動は、東京～京都・大阪のゴールデンルートに集中する傾向にありますが、豊富な観光資源を抱える西日本エリアへの訪問が増えるよう営業展開を強化してまいります。

また、2030年に予定されている「統合型リゾート 大阪IR」開業の好機を捉えるため、桜島線延伸の検討を進めるだけでなく、翌年の開通予定のなにわ筋線により、大阪の利便性と魅力を向上させ、ご利用の増加をめざしてまいります。

今後の課題（リスクへの対処）

人口減少の中で、働き手の減少が課題になっています。データを活用した技術革新による省力化、作業の安全性向上に加え、他社、他業界との連携により効率化をめざしてまいります。

大規模災害による被害を最小限にするため、山陽新幹線全線において30年間で約3,000億円の整備費を見込む地震対策を着実に進めるほか、在来線についても着実に整備を進めてまいります。

また、企業努力が適切に報われるよう、インフレに適応できる柔軟な運賃制度への見直しなどを引き続き政府に要望していくとともに、地方ローカル線については、地域の特性や移動ニーズを踏まえて最適な地域交通体系を実現すべく、引き続き地域の皆様とともに検討を進めてまいります。

事業分野別概況

物販・飲食業／百貨店業

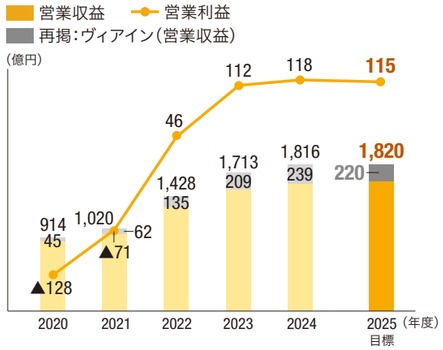
駅構内を中心にコンビニエンスストアや飲食店、百貨店など多彩な店舗を運営するほか、
ビジネスホテル「ヴィアイン」は西日本エリア内外でチェーン展開をしています。
お客様のデイリーニーズへのきめ細やかな対応力を磨き上げて、一人ひとりにやさしく便利で豊かな暮らしを実現していきます。

強み

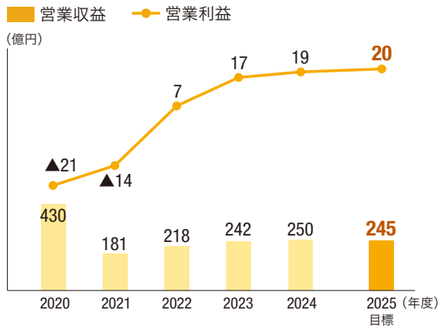
駅・駅近好立地での事業展開	● 多種多様なお客様が行きかう駅や駅周辺を中心にさまざまな業種/店舗を展開 ● ヴィアインは、全国主要都市のターミナル駅を中心に駅から概ね徒歩5分圏内で展開 ● ジェイアール西日本伊勢丹は、西日本エリア随一のターミナル駅である京都駅の立地を活かし、広域からの集客力を誇る
運営ノウハウ	● 立地の特性を踏まえた、多様なニーズに対応する商品やサービスを企画・販売 ● スピーディーな接客、狭小店舗での店づくり、安全性など、駅構内での店舗運営ノウハウ

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。
※2019年度より、流通業において駅ナカテナントとの契約方式変更に伴い収益計上方法を変更しております。

業績レビュー

中計2025期間の成果

これまで取り組んできた構造改革を基盤に、変化対応力を発揮し、コンビニ事業の単価増や運営効率化、鉄道利用予測を踏まえた土産事業の営業体制構築、商品MDにより利益率を大きく改善いたしました。大阪・関西万博への機運醸成と万博を契機としたさらなる飛躍に向けて、大阪駅において催事を展開したほか、万博会場内のオフィシャルストアに出店し、ご好評をいただいております。

成長機会の取り込み

飲食事業では、スターバックス社との提携によりJR京都駅西口店をフランチャイズ1号店として開業したほか、ヴィアイン事業では「プライム」ブランドへのリブランドや会員制度見直し、ヴィアインプライム札幌大通の新規開業等、提供品質の向上と競争力の強化を図っております。百貨店事業は訪日外国人からの人気の高い京都に立地しており、訪日外国人の増加による需要を着実に取り込めるような売り場づくりを進めてまいります。

今後の課題（リスクへの対処）

FC店舗のさらなる拡大も含めた継続的成長に向けた人財確保および定着率向上、人財育成に取り組んでまいります。利用頻度の高い駅ナカコンビニ、従来型のヴィアインなどは、効果的なリニューアルにより継続的に価値向上を図ってまいります。

事業分野別概況 不動産賃貸・販売業／ショッピングセンター業

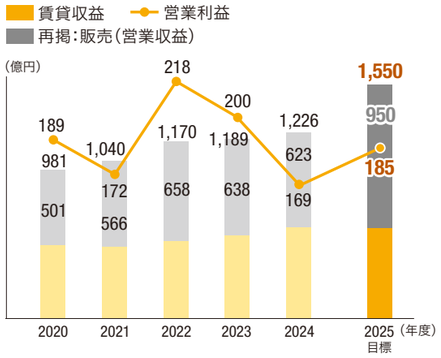
駅や沿線を中心にショッピングセンターや駅ビルの運営、不動産開発およびマンション分譲などを展開しています。ニーズの変化を捉えたライフスタイルの提案や、「住みたい、訪れたい」まちづくりの展開によって沿線・地域の発展に貢献しています。

強 み

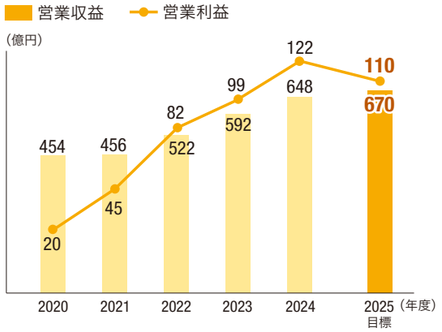
地域拠点である駅や駅周辺を中心とした開発	● 西日本エリアを中心に、まちの拠点である駅や駅周辺で展開 ● 駅や立地の特性を活かした機能の提供や、テナントリーシングを通じ、魅力あふれるまちづくりに貢献 ● グループ資産を活用し、安定的かつ継続的に再開発を推進
まちづくりを通じて培った開発ノウハウと実績	● 信頼あるディベロッパーとして、また地域一番のエリアプラットフォーマーとして地域の発展に貢献

業績推移

不動産賃貸・販売業



ショッピングセンター業



※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。

業績レビュー

中計2025期間の成果

大型プロジェクトである大阪および広島プロジェクトが竣工しました。大阪プロジェクトではイノゲート大阪に特色のある店舗をそろえたバルチカ03を開業し、お客様から好評を得ています。また、オフィスのリーシングについても賃料水準を維持しつつ想定を上回る契約率で進捗しています。

広島プロジェクトでは地元の方々のニーズを捉えられるように中四国初のテナントや地元の名店に出店いただきました。路面電車の駅ビル乗り入れにより、県内・市内流動が増えており、ショッピングセンター業が好調に推移しております。

成長機会の取り込み

西明石や向日町などで駅改良と合わせた住宅分譲を行うことで当社グループならではの不動産開発を進めてまいります。JR西日本プライベートリート投資法人の運用開始、不動産管理運営の強化のためJR西日本不動産マネジメント株式会社を設立し、当社で管理可能な資産の拡大を加速させるとともに不動産アセットマネジメント分野の強化と資産効率向上を図ります。

ショッピングセンター業では大阪駅サウスゲートビルディングへの展開により、まちのにぎわい創出と収益拡大を図ってまいります。

今後の課題（リスクへの対処）

不動産賃貸・販売業では、建設コスト上昇に伴う新規プロジェクトの収支が悪化する恐れがあります。プロジェクト収支を踏まえた開発内容の見直しや金利上昇局面での不動産ポートフォリオのあり方の検討、私募リートなどを活用した資産効率向上に努めていきます。

ショッピングセンター業では、EC市場が拡大しているものの、リアルの良さの訴求に取り組むとともに、WESTERを活用した顧客基盤の強化に取り組んでいきます。

事業分野別概況 ホテル業／旅行・地域ソリューション業

ホテル業

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ています。

強 み

駅直結・隣接の好立地	● JR西日本の主要駅から利便性に優れたロケーションで、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 ● JR西日本やJRホテルグループとのスケールメリットを活かした事業展開

旅行・地域ソリューション業

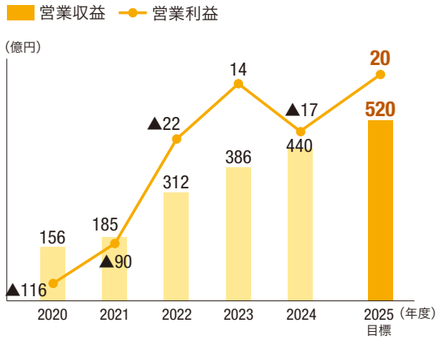
これまでの旅行業の事業領域からもっと広義に、社会課題解決の中心的役割を担うソリューションビジネスへの転換を推進しています。

強 み

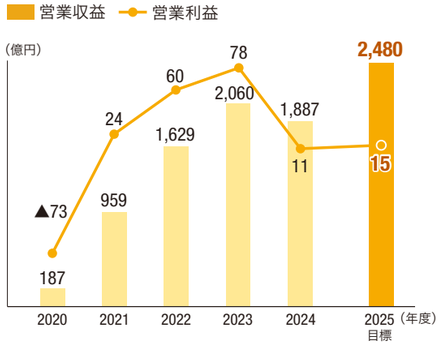
長年にわたり培われた信頼とノウハウ	● 1905年の創業以来、日本のツーリズム産業発展の一翼を担ってきた日本で最も伝統ある旅行会社 ● 旅行業を通じて培われたノウハウ（営業・提案・運営）
多様な顧客接点・ネットワーク	● 全国に広がる店舗網、海外ネットワーク、WEBなど多様な販売チャネル ● JR西日本をはじめ、地域や事業者とのリレーション

業績推移

ホテル業



旅行・地域ソリューション業



※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。

業績レビュー

中計2025期間の成果

ホテル業の宿泊部門では、インバウンドを中心とした個人客の取り込みが好調に推移したことに加え、サービスレベルの向上と単価向上施策を推進し、コロナ前を上回る収益をあげることができました。

旅行・地域ソリューション業は、新型コロナウイルス感染症を契機に従来のツーリズム事業に加え、ソリューション事業を立ち上げ、ワクチン接種などの事務局などを受託し、新たな収益源の獲得をめざしています。

成長機会の取り込み

ホテル業では、マリオット社提携ブランドの「大阪ステーションホテル、オートグラフ コレクション」と「ホテルグランヴィア広島サウスゲート」を開業させました。また、ホテルは、まちづくりにおいて拠点性・利便性を向上させる重要な機能を持つことから、大型プロジェクトである大阪および広島プロジェクトによる地域の価値を高めるだけでなく、新たに生まれた需要を取り込んでまいります。

旅行・地域ソリューション業は、社会行動変容を捉え、Web販売の拡大を図るとともに、デジタルツーリズムの実現に向けた取り組みを推進します。

今後の課題（リスクへの対処）

ホテル業では京都・大阪地区では近年多くの競合ホテルが開業しており、顧客獲得だけでなく、優れた人財の獲得も重要な課題です。大阪ステーションホテルやホテルグランヴィア広島サウスゲートの開発等を通じたブランドの開発によりブランド力の向上と人財育成・定着の好循環で個人のキャリアと連動した働きがいの向上を図ってまいります。

旅行・地域ソリューション業では、コロナ禍を経て旅行ニーズやスタイルも大きく変容しています。変化するニーズに対応できるような商品やサービスの提供をめざしてまいります。