



JR KYUSHU IR DAY



中期的な事業の方向性

2020年12月11日

九州旅客鉄道株式会社

代表取締役社長執行役員

青柳 俊彦





I . 2030年長期ビジョンと 中期経営計画 2019-2021



KYUSHU RAILWAY COMPANY

コロナ禍でも変わらない2030年長期ビジョン

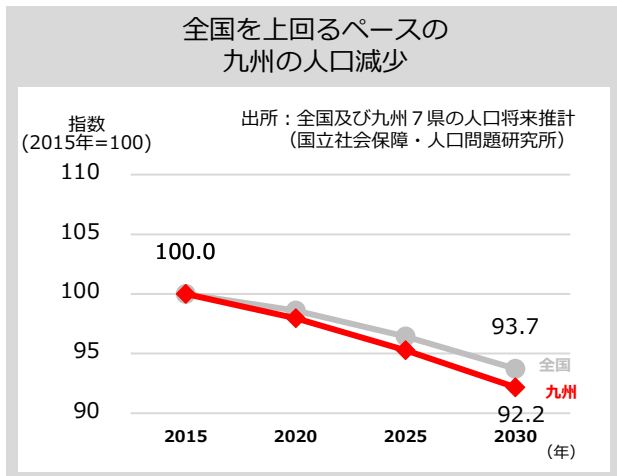


2030年長期ビジョン

安全・安心なモビリティサービスを軸に地域の特性を活かしたまちづくりを通じて九州の持続的な発展に貢献する

- 九州のモビリティサービスを担う企業グループとして、人口減少や自然災害等の脅威に対応するため、新たな技術の取り込みや他社との連携により、安全・安心を基盤とした持続可能なモビリティサービスの構築に挑戦
- モビリティサービスを軸としたまちづくりを通じて、住みたい、働きたい、訪れたい九州に貢献（定住・交流人口拡大、雇用創造）

沿線人口を増やす取り組み



「中期経営計画2019-2021」の重点取り組み



経営数値目標及び参考指標の取り下げ(2020年11月4日公表)



- 新型コロナウイルス感染症の影響により、当社グループを取り巻く事業環境は大きく変化しており、2022年3月期を最終年度とする中期経営計画の経営数値目標の達成は困難な見通しであることから、経営数値目標及び参考指標について取り下げる
- 「更なる経営基盤強化」「主力事業の更なる収益力強化」「新たな領域における成長と進化」の3つの重点取り組み（各施策）は、現状を踏まえ、必要な修正を行いながら継続する

2019年度-2021年度 現在の中期経営計画	
2019年3月 中計の策定	2020年11月 経営数値目標及び 参考指標の取り下げ 2021年5月（予定） 2022年3月期 業績予想公表（予定）
3つの 重点取り組み ・ 更なる経営基盤強化 ・ 主力事業の更なる収益力強化 ・ 新たな領域における成長と進化	必要な修正を行いながら継続
経営数値目標 及び参考指標 経営数値目標 営業収益 4,800億円 営業利益 570億円 鉄道旅客運輸収入 1,540億円 参考指標 設備投資額 3,400億円 営業キャッシュフロー 2,200億円 ROE 8%以上	取り下げ



次期中計の検討
年度末の想定BSも踏まえ、
課題を抽出

コロナ後を見据えた事業の方向性



従来からの課題

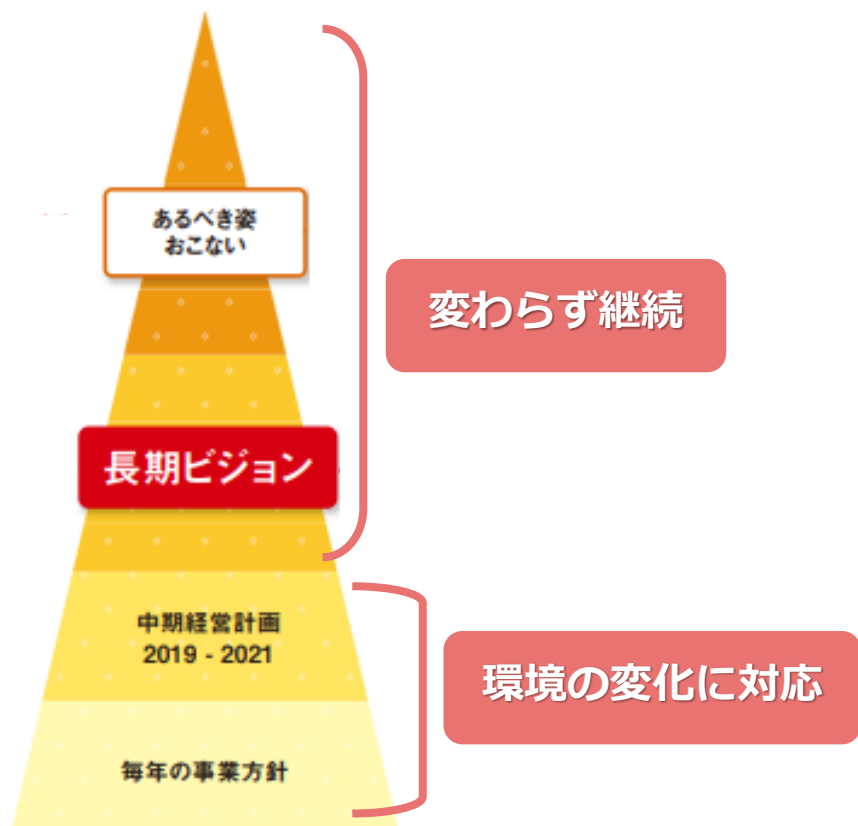
- 全国を上回るペースの九州の人口減少
- 激甚化する自然災害への対応



新型コロナウイルス感染症の影響

- 混雑（3密）回避、衛生面に対する意識の高まり
- 不要不急の外出の自粛、リモートワークの浸透など移動需要の減少
- インバウンド需要の消滅とマイクロツーリズムの活発化

《経営計画の体系》



事業戦略への影響

- ✓お客さまのニーズは確実に変化
- ✓コロナ禍での一時的な変化と、恒久的な変化を見極め、事業を変化させる

財務戦略への影響

- ✓有利子負債は短期間で大幅に増加
- ✓「地域拠点の戦略的まちづくり」を着実に進めるべく、不動産開発に循環型投資モデルを取り入れる

戦略の変化（まとめ）



基本方針（重点取り組み）

これまでの主な取り組み

今後の戦略

更なる経営基盤強化

セグメント・ポートフォリオの見直し

加速

事業の組替えやグループ再編

成長分野の見極めとM&Aによる投資

加速

成長分野の見極めとM&Aによる投資

新規

採用の抑制、人材流動化、戦略的人材育成

主力事業の更なる収益力強化

収支改善による持続的な 鉄道サービスの構築

増収施策の推進（新幹線、インバウンド、近距離収入の収益力向上など）

加速

インターネット予約・チケットレス化、九州新幹線を活用した荷物輸送など

効率化施策の推進（駅体制の見直し、アシストマルス、SSS、委託化など）

加速

各種生産性向上施策
SSS、アシストマルス、ワンマン列車拡大など

新規

需要に即した柔軟なダイヤの見直し

拠点地域の戦略的 まちづくり

駅を拠点としたまちの価値向上

継続

拠点地域のまちづくり
宮崎・熊本・博多などでの開発継続

新規

ホテル事業の損益分岐点引き下げ

新規

私募REIT組成の検討

新たな領域における 成長と進化

培った強みを活かした事業エリア拡大

修正/抑制

新規開発の見直し（ホテル・海外など）

新たなモビリティサービスへの挑戦

継続

MaaSを中心とした取り組みを推進

JRキューポの推進や全社的なDX実施

加速

人材育成・確保によるDXの加速



Ⅱ. コロナ禍における戦略の変化



KYUSHU RAILWAY COMPANY

鉄道事業における戦略の変化



基本方針（重点取り組み）

これまでの主な取り組み

今後の戦略

更なる経営基盤強化

主力事業の更なる収益力強化

収支改善による持続的な
鉄道サービスの構築

増収施策の推進（新幹線、インバウンド、近距離収入の収益力向上など）

加速

インターネット予約・チケットレス化、九州新幹線を活用した荷物輸送など

効率化施策の推進（駅体制の見直し、アシストマルス、SSS、委託化など）

加速

各種生産性向上施策
SSS、アシストマルス、ワンマン列車拡大など

新規

需要に即した柔軟なダイヤの見直し

拠点地域の戦略的
まちづくり

新たな領域における
成長と進化

JRキューポの推進や全社的なDX実施

加速

人材育成・確保によるDXの加速

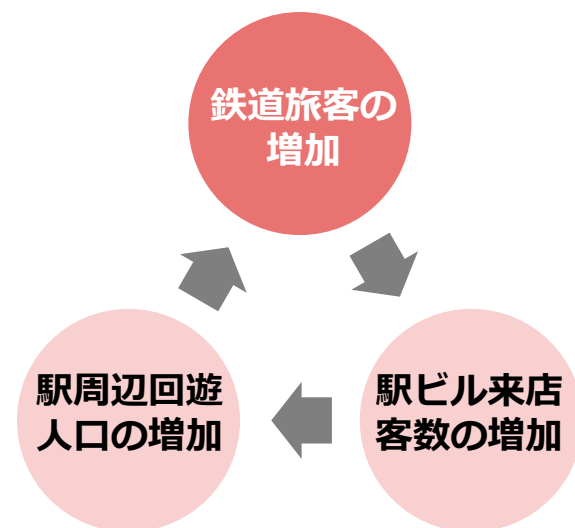
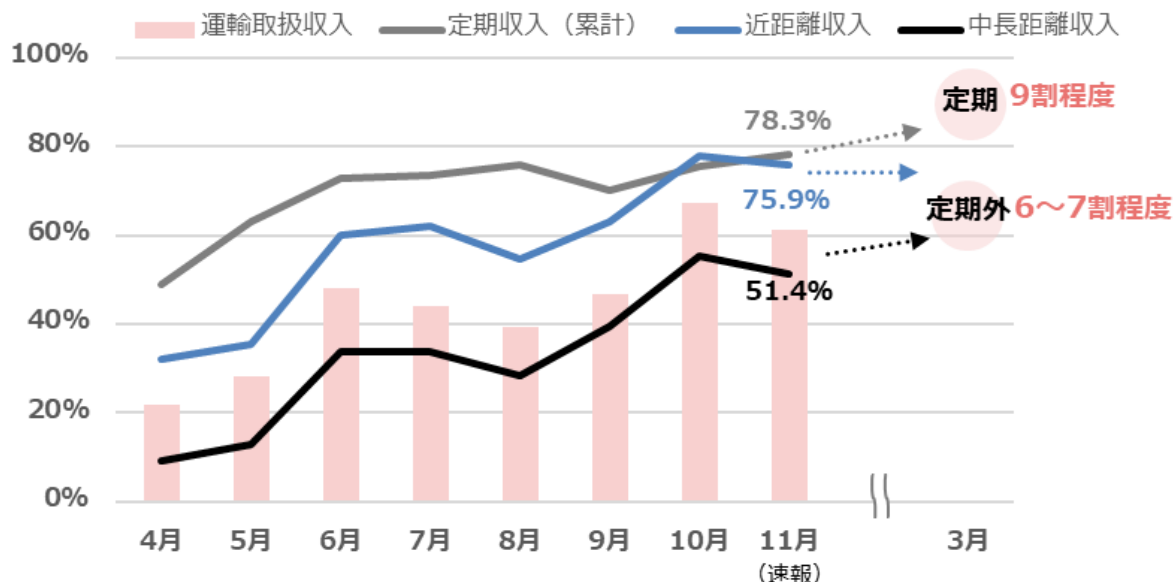
鉄道事業の状況



運輸収入の状況

- 定期収入と近距離収入の回復は比較的早く、周辺ビジネスにも同様の傾向が見られる
- 中長距離収入の回復が鈍く、運輸収入全体の回復も伸び悩む状況が継続

運輸取扱収入等の対前年推移および2021年3月時点の想定水準



お客さまの安心・安全への取り組み

- 安心して鉄道をご利用いただくため、施設内の清掃活動や3密を避ける取り組みを推進
- GW期間には、県間移動による感染拡大防止を目的に、在来線特急を全便運休するなど、国や自治体と連携した取り組みを実施



指定席購入時の
座席選択画面



窓の解放

増収施策の推進①



人気コンテンツとのコラボによる、新しい客層の取り組み

- ディズニーのピクサーや、人気TVアニメ「鬼滅の刃」、HKT48とのコラボなどにより、新たな需要を喚起
- 乗り放題型商品「みんなの九州きっぷ」は好評につき12月まで発売を延長



新観光列車の投入や地方路線の復旧における自治体・地域住民との連携

- 5日間で九州を一周する新観光列車「36ぷらす3」が10月に運行開始。自治体・地域住民と連携し、九州の魅力を詰め込んだ旅の楽しみ方を提案
- 8月に4年振りに全線開通した豊肥本線において、「スイッチオン！豊肥本線全線開通プロジェクト」を開始

新観光列車「36ぷらす3」



豊肥本線全線開通時の出発式



九州新幹線を活用した荷物輸送の検討

- 佐川急便と実証試験を予定。新幹線車内の余剰スペースを有効活用し、新たな収益機会の獲得を目指す

■ 博多 → 鹿児島中央(下り)

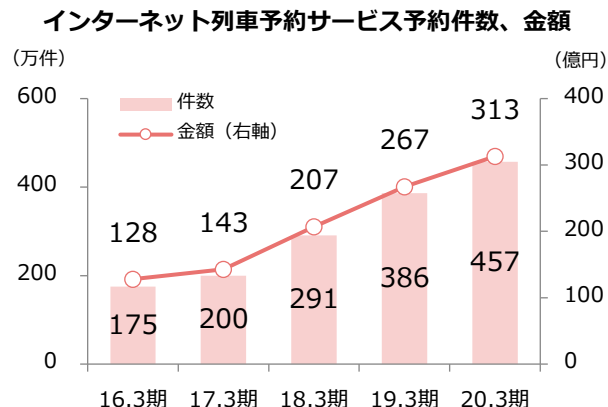
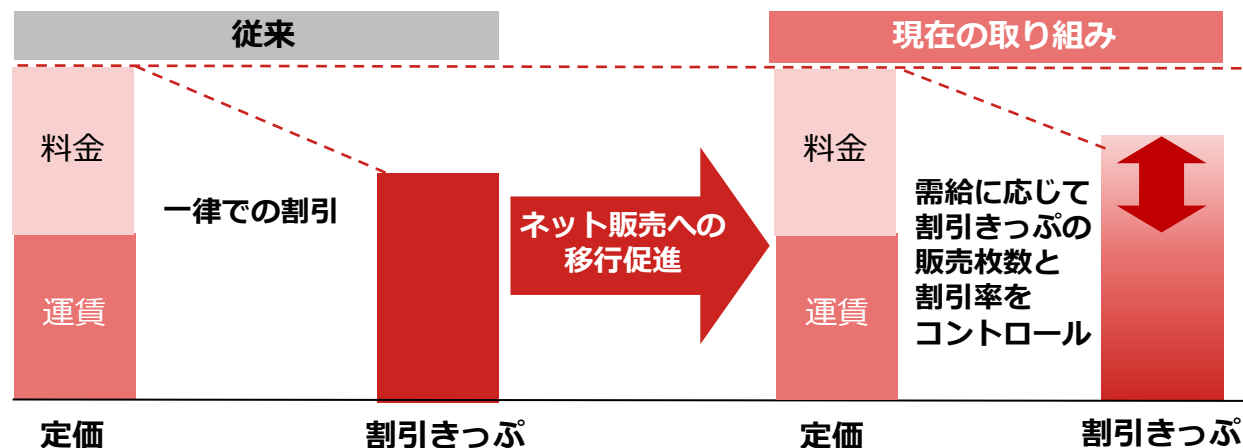


増収施策の推進②



■ ネット販売を活用した収益機会の最大化

- 従来は、紙のきっぷによる一律での割引により、他輸送機関への競争力を維持
- 近年は、需給を価格等に反映し、収益機会を最大化するため、ネット販売促進に注力
- 2018年には一部の回数券型割引きっぷを販売終了。今後もネット販売シェア拡大に取り組む



■ EX-ICの活用

- JR東海およびJR西日本と、EXサービスにおける九州新幹線へのサービスエリア延伸を予定（2022年春～ EX予約開始）



効率化施策の推進①



需要に即した柔軟なダイヤの見直し

- 当面は一部の在来線特急列車について運転を取りやめるものの、需要増加時には運転本数を増加させるなど柔軟に対応

(直近の対応)

- ・ 9月18日

お客さまのご利用状況を踏まえ、11月から当面の間、一部の在来線特急列車の運転取りやめ等を決定

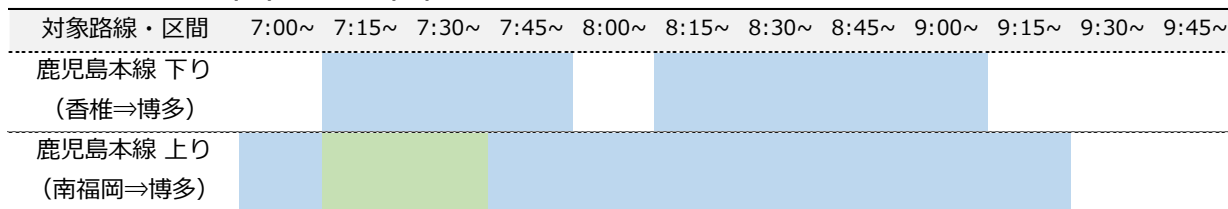
- ・ 11月5日

11/21～23 の連休について、好調な予約状況を勘案し、運休予定であった特急列車の一部を運転に変更

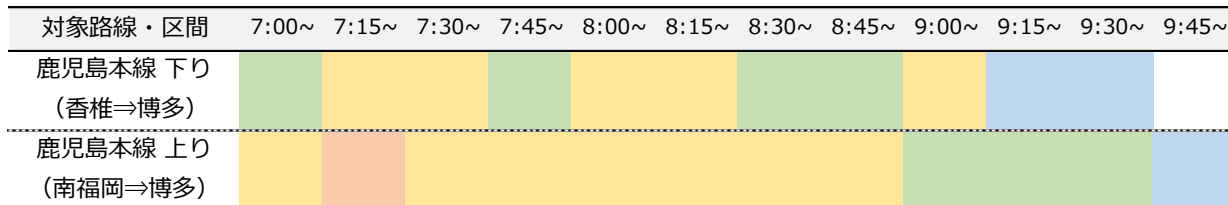
- 朝通勤時間帯の利用は回復してきたが、夜間帯や日中の回復傾向は引き続き鈍い。
来年のダイヤ改正に向けては、輸送力が過剰になっている列車や時間帯の見直しを検討

(参考) 博多駅に到着する列車の混雑状況の変化 (午前7～10時)

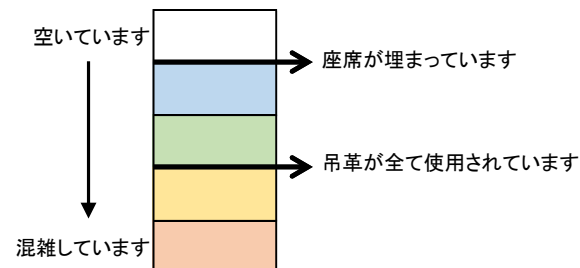
2020年5月18日 (月) ～22日 (金) ※緊急事態宣言解除後



2020年11月16日 (月) ～ 11月20日 (金)



【混雑の目安】



効率化施策の推進②



サービス

- アシストマルス (対話型券売機) の導入
- スマートサポートステーションの導入
駅に設置した監視カメラやインターホンを通じて
サポートセンターのオペレーターが監視やお客さまをご案内

アシストマルス



スマートサポートステーション



遠隔監視、
ご案内

スマートサポートステーション導入駅

線区	駅数	区間	導入
香椎線	14	西戸崎～宇美	2015年 3月
筑豊本線	11	若松～新入	2017年 3月
大分地区	3	牧、幸崎、滝尾	2018年 3月
	2	敷戸、大分大学前	2018年12月
指宿枕崎線	11	郡元～喜入	2020年 5月

オペレーション

- ワンマン列車の拡大
ホーム監視装置やホーム検知装置の導入により、安全性を担保しながら
ワンマン運転を推進
- 自動運転の推進
動力車操縦者が乗務しない形態の自動運転の実現に向けた実証実験を実施。
2020年度内に営業列車にて運転士を乗務させた形で実証運転を開始予定

メンテナンス

- ドローン、ロボットを活用した保守検査
- 営業列車を活用した線路モニタリング
営業車両に国内初の要素技術を持つカメラシステムを搭載。鉄道設備の
検査業務の一部を効率化し、設備の品質向上や係員の安全性向上につなげる



効率化施策の推進③



DX・BPR*戦略によるコスト削減 *Business Process Re-engineering

- 鉄道事業のオペレーションとバックオフィスについて、削減余地を洗い出すとともに、業務の必要性を根本から見直すことも視野に、新たに立ち上げた組織で取り組んでいく
- DX戦略については、マーケティングやオフィスワークなど、既存ビジネスの最適化や、未来のビジネスの創造による変革に取り組む

既存ビジネスの磨き上げによる最適化

未来のビジネスの創造による変革

お客さま (収益の最大化)

デジタル領域における
お客さま接点の強化と
マーケティングの推進

オペレーション (効率化・コスト削減)

業務の効率的運営に資する
デジタル・ICT技術の活用

オフィスワーク (生産性向上,働き方多様化)

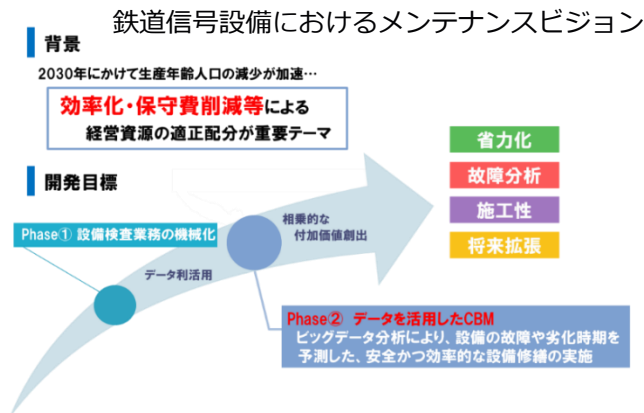
働き方の変革のための
デジタル技術の活用

未来のビジネス/オペレーション

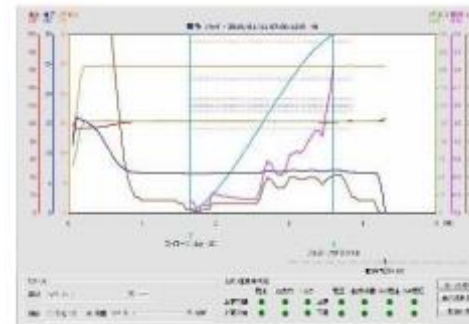
新たなビジネスやサービスの創造
/オペレーションの変革への挑戦

他交通事業者やベンチャー等との協業

- 鉄道信号設備のC B M化に向け、日本信号、京三製作所と共同開発 (2019年6月)
- ドローンを用いた鉄道施設点検ソリューションを A.L.I.Technologies と共同開発 (2019年7月)



電気転てつ機の動作データ
(定常状態監視システム)



不動産・ホテル事業における戦略の変化



基本方針（重点取り組み）	これまでの主な取り組み → 今後の戦略		
更なる経営基盤強化			
主力事業の更なる収益力強化			
収支改善による持続的な 鉄道サービスの構築			
拠点地域の戦略的 まちづくり	駅を拠点としたまちの価値向上	継続	拠点地域のまちづくり 宮崎・熊本・博多などでの開発継続
		新規	ホテル事業の損益分岐点引き下げ
新たな領域における 成長と進化			

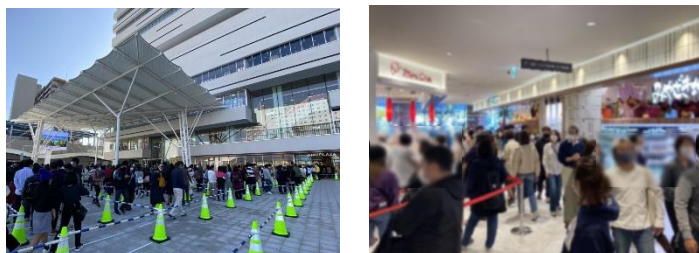
拠点地域のまちづくり①



宮崎駅西口開発

- 「アミュプラザみやざき」が11月20日に開業（高架下商業施設「ひむか きらめき市場」は10月に先行開業）
- 商業エリアは、新型コロナウイルス感染症の影響で一部契約解除が発生したが、全店舗決定
- オフィスエリアは、テナント誘致活動を継続

「アミュプラザみやざき」開業日の様子



「ひむか きらめき市場」開業日の様子



JR宮交ツインビル

※宮崎交通(株)との共同開発

うみ館（商業面積9,800㎡）

- 1～6階：商業施設（5～6階はシネマコンプレックス）
- 7～10階：オフィス

やま館（商業面積6,300㎡）

- 1～6階：商業施設

ひむか きらめき市場（駅高架下）

- お土産・飲食・雑貨・サービス（商業面積2,700㎡）



拠点地域のまちづくり②



熊本駅周辺開発

- 「アミュプラザくまもと」は来年4月23日開業予定
- 商業エリアのリーシングは堅調に進んでおり、出店テナントの約5割が熊本県内初出店。2つのオフィスビルのリーシングも堅調
- 本開発において、約4,500名の就労者と、1,000名弱の定住者の増加を見込む



JR熊本駅ビル

2021年4月23日開業予定
延床面積：約110,050㎡
ホテル客室数：203室（予定）
1～8階 アミュプラザくまもと
（商業・ウェディング）
9～12階 THE BLOSSOM
KUMAMOTO（ホテル）



JR熊本春日南ビル

2020年12月竣工予定
（商業は2021年春開業予定）
延床面積：約3,510㎡
1階 商業・サービス
2～4階 オフィス



アミュプラザくまもと

春日南ビル

駅前広場
（新幹線口）

熊本駅

駐車場

駅前広場
（白川口）

白川ビル



RJRプレシア熊本駅前

2021年1月竣工（予定）
総戸数：144戸



MJR熊本ザ・タワー

2023年2月竣工（予定）
総戸数：230戸



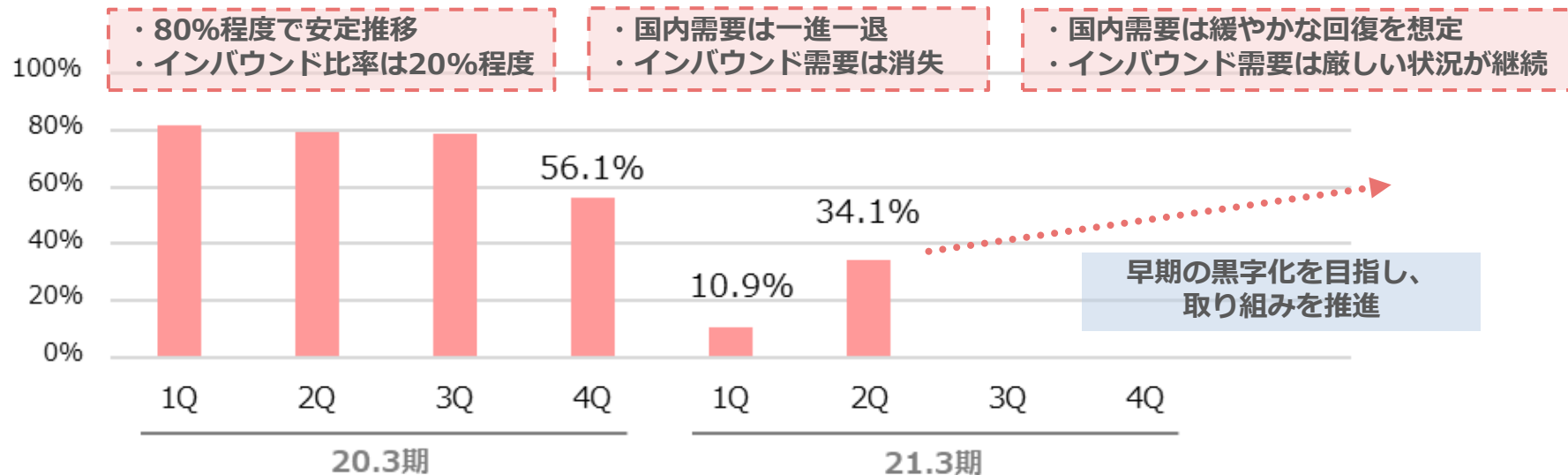
JR熊本白川ビル

2020年12月竣工予定
（商業は2021年春開業予定）
延床面積：約17,550㎡
1～3階 アミュプラザくまもと
（ビックカメラ）
4～12階 オフィス

ホテル事業の損益分岐点引き下げ



稼働率の推移（四半期別）

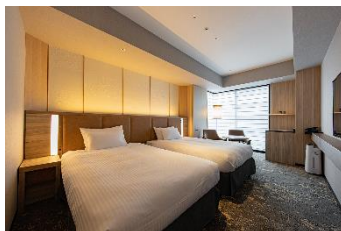


運営体制の見直し

- ホテル物品の共同調達、委託業務の内製化、要員見直し等、運営体制の見直しを実施

生活様式の変化に対応した商品の拡充

- サブスクリプション型、マンスリープラン、サービスオフィス等、従来とは異なるニーズに対応するため、商品を多角化



マンスリープランの発売
(THE BLOSSOM HAKATA Premier)



ホテル客室の
サービスオフィス転換
(THE BLOSSOM HIBIYA)

事業ポートフォリオに関する戦略の変化



基本方針（重点取り組み）

これまでの主な取り組み

今後の戦略

更なる経営基盤強化

セグメント・ポートフォリオの見直し

加速

事業の組替えやグループ再編

主力事業の更なる収益力強化

収支改善による持続的な
鉄道サービスの構築

拠点地域の戦略的
まちづくり

新たな領域における
成長と進化

培った強みを活かした事業エリア拡大

修正/抑制

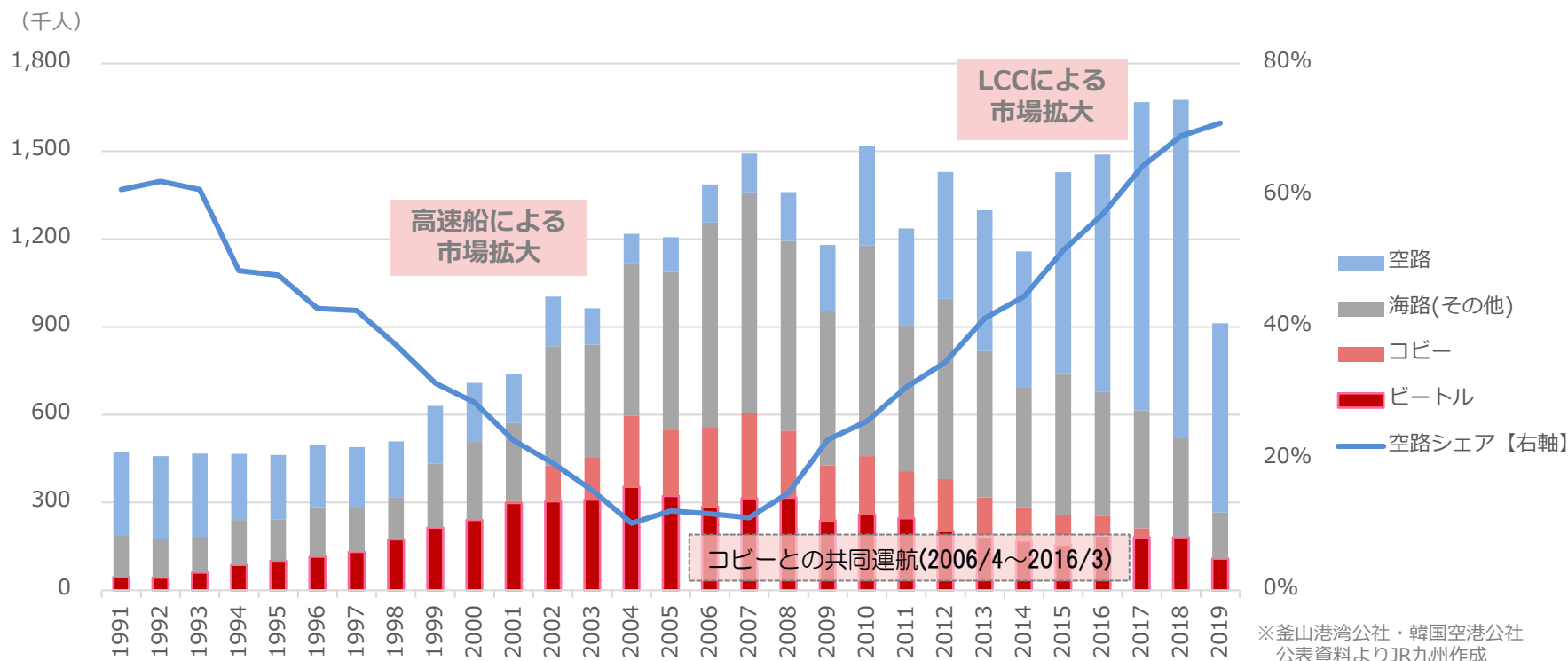
新規開発の見直し（ホテル・海外など）

高速船事業の考え方①



- 日本と韓国を結ぶ海の架け橋として1991年に就航。主航路は福岡～釜山
- 2000年代前半は高速船を中心に、近年はLCCを中心に、市場全体は拡大傾向が継続

利用人員とシェアの推移



指数【利用人員】	2004年	2018年
日韓海峡圏	100	172
空路計	100	1,167
ビートル	100	51

高速船事業の考え方②

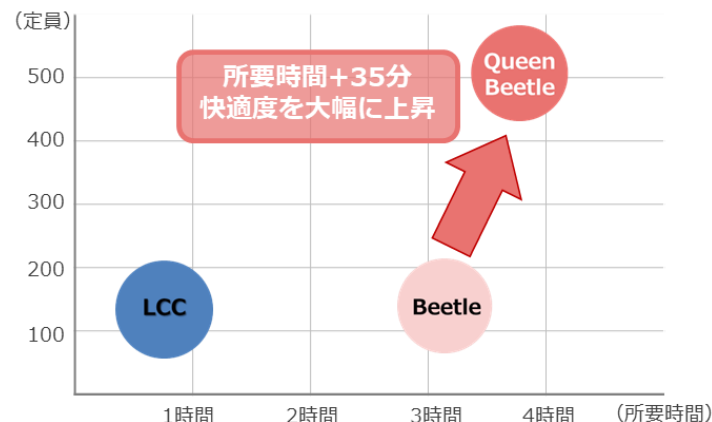


クイーンビートルの導入により、LCCとの差別化を図る

「快適な旅の提供」に特化

- ✓ ビジネスクラスのほか、ラウンジ、免税店、展望デッキ等を用意。シートベルト不要となり、新しく楽しい船旅を提供
- ✓ ブース席やテーブル席など様々な座席を用意。大型荷物や自転車を置けるスペース、キッズルーム等により、観光客の幅広いニーズに対応
- ✓ 定員数の大幅な増加により、これまで対応が難しかった修学旅行などへの訴求も可能

所要時間と定員数のイメージ



客室内



キッズルーム



展望デッキ

当面はクイーンビートル1隻のみでの運航を計画

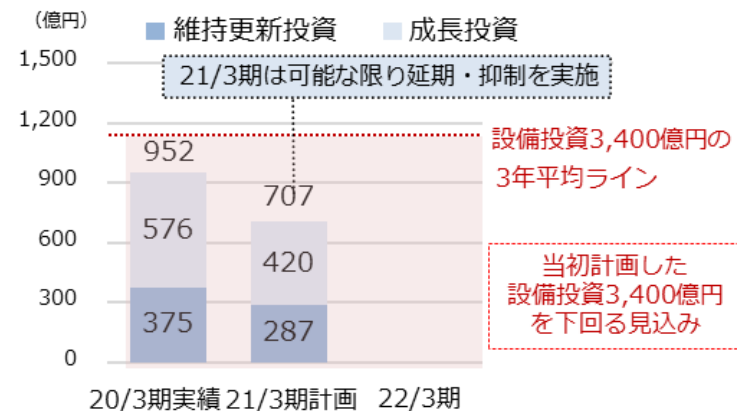
- 日韓航路の再開までの間、博多港を起終点とする周遊クルーズの実施に向け調整中
- 既存のジェットフォイル（3隻）については、売却も含めた、あらゆる可能性を検討

新規開発の抑制及び海外事業の考え方



設備投資の抑制

- 21/3期の設備投資は、可能な限りの延期・抑制により、20/3期を下回る水準で計画
- 22/3期は、熊本駅ビル開業や九州新幹線西九州ルート部分開業への大型投資を想定するも、中計当初計画の3年合計3,400億円を下回る見込み



バンコク（タイ）での不動産事業

新型コロナウイルス感染症の影響で厳しい状況が継続。当面は現在の保有物件に注力し、市況の回復を待つ

- サービスアパートメント
長期滞在者も一定数おり、稼働率是对前年50%程度
- ホテル
従来よりインバウンド客が多く、厳しい状況が継続。11月にASQ(政府指定の代替検疫隔離施設)に認定されたことで、今後は一定の稼働を期待



Shama Lakeview Asoke Bangkok
(サービスアパートメント)

Aloft Bangkok Sukhumvit 11
(ホテル)



上海（中国）での飲食事業

- 2012年に1号店（上海静安本店）を開業後、最大5店舗を経営。
- 2017年には黒字化したものの、日中関係の悪化や在留邦人の減少傾向に改善の見通しが立たないことから、事業の撤退を決定

事業ポートフォリオの見直し（譲渡、資本提携など）



運輸サービス
セグメント

建設
セグメント

不動産・ホテル
セグメント

流通・外食
セグメント

その他
セグメント

その他

※株式譲渡(51%)

ドラッグストア

リース事業

病院事業

経営（市場）環境の変化を踏まえた事業の売却

- リース事業の譲渡（2019年10月）
市場金利の低下を背景とした調達手段の多様化や、リース会計基準変更の影響等で、大きな伸びが難しいと判断
- 病院事業の譲渡（2020年4月）
病床過剰地域に立地し、厳しい経営状況が継続。実績豊富な外部医療機関に経営を委ねることが最善と判断

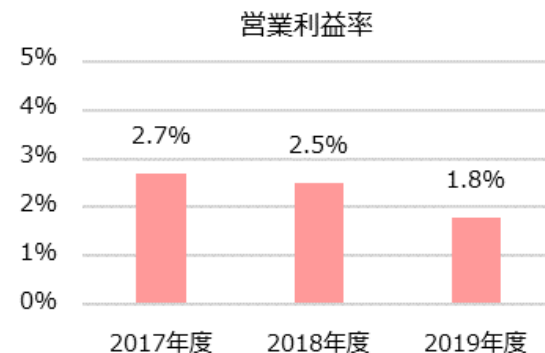
持続的な成長の実現に向けた資本提携

- JR九州ドラッグイレブンの一部株式譲渡（2020年5月）
 - ・ 業界を取り巻く環境の変化により厳しい経営環境が継続
 - ・ スケールメリットを活かした調達価格の低減などにより営業利益率が改善すれば、事業効率化が測れると判断し、ツルハHDに株式51%を譲渡

（持分法適用関連会社へ変更）



+



事業ポートフォリオの見直し（買収、資本提携など）



おおやま夢工房

萬坊、博多運盛

運輸サービス
セグメント

建設
セグメント

不動産・ホテル
セグメント

流通・外食
セグメント

その他
セグメント

その他

既存事業とのシナジー効果、九州の観光推進や鉄道需要の掘り起こしに繋がる事業の買収

■ 第三セクターの民営化案件を通じた九州の活性化

- ・ 2016年1月に宿泊温泉施設運営・梅酒製造等を行う、おおやま夢工房（大分県日田市）を子会社化。
大規模改修より高級旅館に転換。ミシュランガイド掲載により知名度が上昇。売上・ADRは買収前の約2倍に増加



■ ブランド力のある地元企業の取り込みによる収益力強化

- ・ 2019年12月に「いかしゅうまい」の製造・販売やレストランの運営等を行う（株）萬坊（佐賀県唐津市）を子会社化。
販路業容の拡大を図るとともに、地域への送客を強化することで、観光振興や鉄道需要の掘り起こしにも繋げていく
- ・ 2020年7月に、子会社であるJR九州リテールが菓子事業を行う（有）つちや（福岡県福岡市）より「博多運盛」の店舗運営を事業譲受。当社グループの販路活用により収益の拡大を目指す



事業ポートフォリオの見直し（新たな取り組み）



地域特化型ファンドの設立検討について

当社の 課題

コロナ禍における経営環境の変化を踏まえた成長分野の見極め

既存事業および周辺事業への
投資による収益力強化

既存事業と相関の低い
新規事業への挑戦

地域の 課題

厳しい事業環境下（コロナ禍、後継者難、人手不足、災害等）にある
中小企業の増加

- 地域に根差した中小企業、取引先の中長期的成長を支援
- 当社の投資領域を拡大するとともに、将来的には子会社化も検討
- ファンドを通じた機動的な投資により「九州を元気に」するための取り組みを加速させる

安全・安心なモビリティサービスを軸に地域の特性を活かしたまちづくりを通じて、
九州の持続的な発展に貢献



Ⅲ. 長期ビジョンの達成に向けた 取り組み



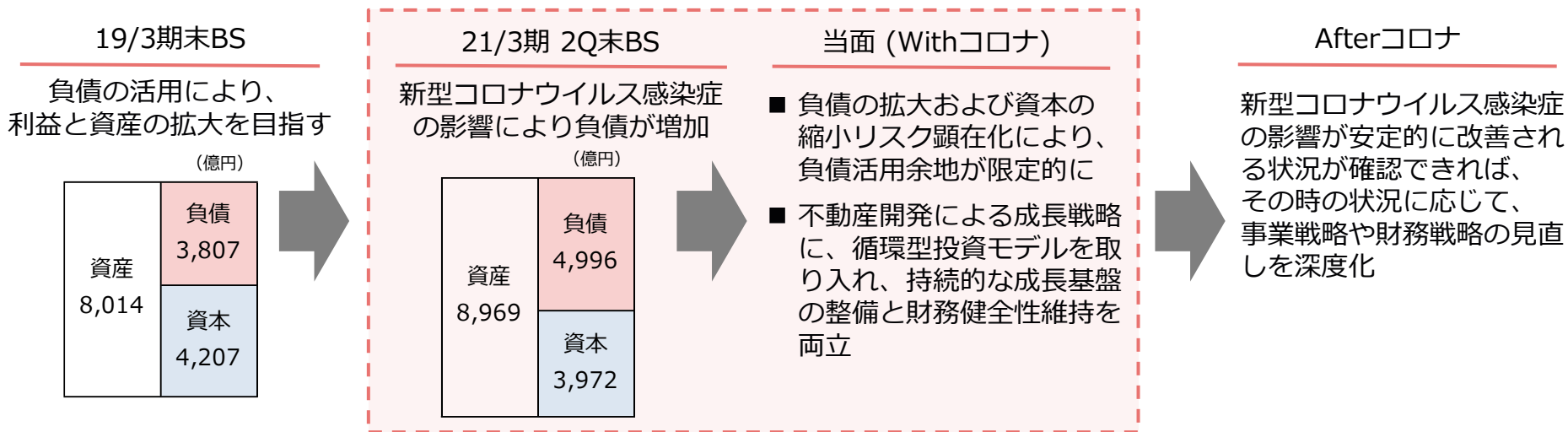
KYUSHU RAILWAY COMPANY

長期ビジョンの達成に向けた取り組み



基本方針（重点取り組み）	これまでの主な取り組み	今後の戦略	
更なる経営基盤強化	セグメント・ポートフォリオの見直し	加速	事業の組替えやグループ再編
	成長分野の見極めとM&Aによる投資	加速	成長分野の見極めとM&Aによる投資
		新規	採用の抑制、人材流動化、戦略的人材育成
主力事業の更なる収益力強化			
収支改善による持続的な 鉄道サービスの構築			
拠点地域の戦略的 まちづくり			
		新規	私募REIT組成の検討
新たな領域における 成長と進化			
	新たなモビリティサービスへの挑戦	継続	MaaSを中心とした取り組みを推進

事業戦略と財務戦略の協働



事業戦略

財務戦略

成長投資・効率化の推進

持続可能なモビリティサービスを軸に、地域の特性を活かした「まちづくり」を推進

成長分野の見極めとM&Aによる投資の実施

財務健全性の維持及び長期安定的な株主還元

事業継続性の観点から、一定の資本保有の重要性を認識格付維持、優良物件の買い時を逃さない財務余力を確保

長期安定的な株主還元の実施

私募REITの組成による不動産の流動化を通じて、継続的な成長戦略・資本効率化と財務健全性維持を両立

会社の持続的な成長と中長期的な企業価値の向上を目指す

私募REITの組成検討と今後の開発計画



私募REITの組成検討

- 循環型投資モデルによる、不動産開発事業の持続的成長基盤の整備
- 開発利益の獲得と、資金獲得手段の多様化による新たな事業展開
- アセットマネジメント事業への参画による収益機会の拡大

今後の開発計画

- 駅周辺開発や優先交渉権を獲得済である公募案件など、開発計画は今後も継続
- 持続的な成長を目指し、積極的な投資検討を引き続き行っていく

長崎駅周辺開発

- ・高架下開業（2022年度）
- ・新駅ビル部分開業（2023年春）
- ・新駅ビル全面開業（2025年度）



鹿児島中央駅西口開発

商業、オフィス、住居など
複合的な開発を検討

福岡都市圏における開発

簗子小学校跡地活用事業

- ・(株) 桜十字等との共同事業
- ・用途：高齢者施設等、病院
- ・開業時期：2024年1月



福岡東総合庁舎敷地有効活用事業

- ・福岡地所(株)、(株) 麻生との共同事業
- ・用途：商業、オフィス
- ・開業時期：2024年春



博多駅空中都市構想

博多駅線路上空を立体的に利用した
新たな都市づくり構想



MaaSの推進①

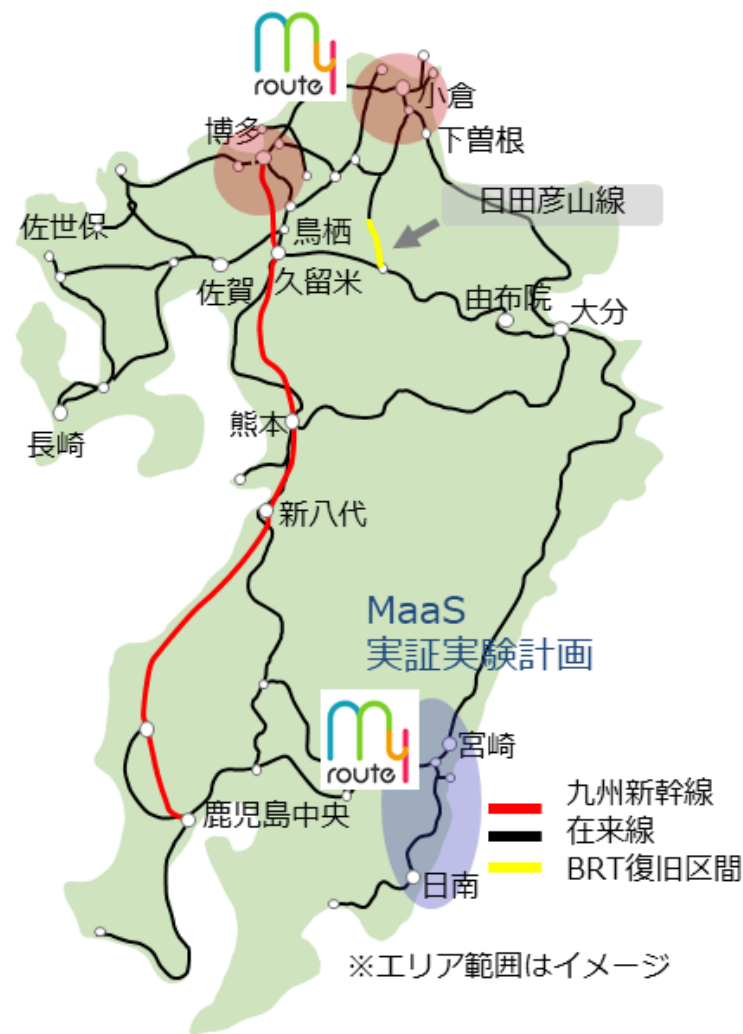


他の交通事業者との連携を強化

- **第一交通産業**と一体的なモビリティサービスの展開を目指し、業務提携契約を締結（2019年5月）
- **西日本鉄道**と輸送サービスの利便性向上を目指し、地域輸送サービスの連携に関する覚書を締結（2019年10月）
2020年3月には列車とバスの利便性強化策をJR下曽根駅で開始。今後も同モデルの拡大展開を検討
- **トヨタグループ**が開発・運用しているMaaSアプリ「my route」を活用し、福岡・北九州都市圏、宮崎での取り組みを推進
- **ANA**とのシステム連携により、航空券予約から新幹線・特急列車の予約・決済のシームレス化を実現（2020年10月）

実証実験の推進

- 宮崎での取り組みが、国土交通省の「日本版MaaS推進・支援事業」に選定。
モデル構築に向けて11月より実証実験を開始
- 由布院でも実証実験実行委員会を設立したが、状況の変化を踏まえ、実施時期含めて見直し中





宮崎県におけるMaaS 実証実験の背景

公共交通の苦境

少子高齢化・人口減少・労働力不足
中心市街地への来街者の低下
+ **新型コロナウイルスの脅威**

新しいモビリティサービスの登場
デジタル化の波

市街地活性化のチャンス

MaaSの活用

実証実験の主な取り組み

- ・ 多様な交通モードの連携
- ・ シームレスな交通サービスの実現
- ・ 交通と商業・観光の連携

目指すべき姿

- ・ 地域住民・観光客の利便性向上
- ・ 公共交通機関の利用促進
- ・ 市街地への来街促進・回遊性向上

「移動需要の創出」と「持続可能な公共交通ネットワークづくり」

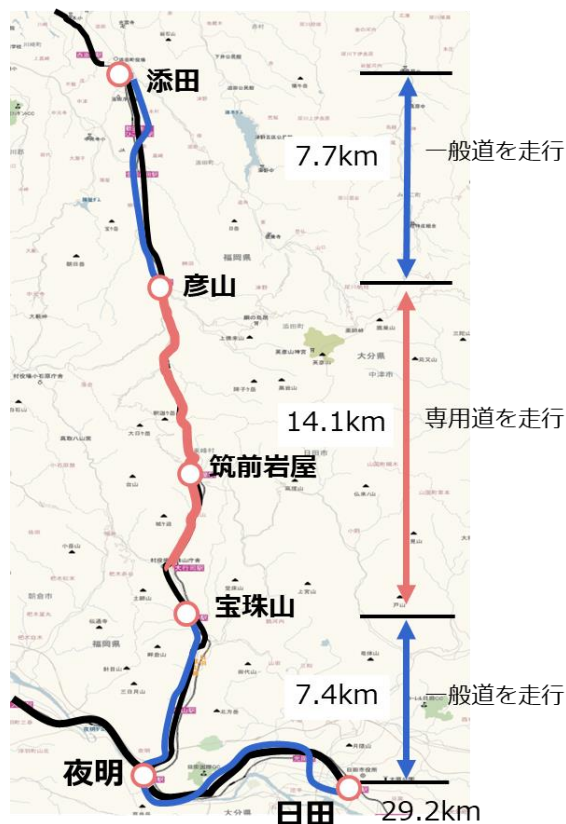
地域活性化のための**新しい地域インフラ**に！

BRT転換による新たなモビリティサービスへの挑戦



日田彦山線における BRT (バス高速輸送システム) での復旧

- 2017年7月から不通となっていた添田～夜明間について、BRTでの復旧を決定
- BRT専用道を整備するほか、一部区間では住民の生活圏に近い一般道にBRTを運行。駅以外での乗降が可能となる停留所を増加させることで、利便性の向上を図る
- 工期は約3年、事業費は約26億円を見込む

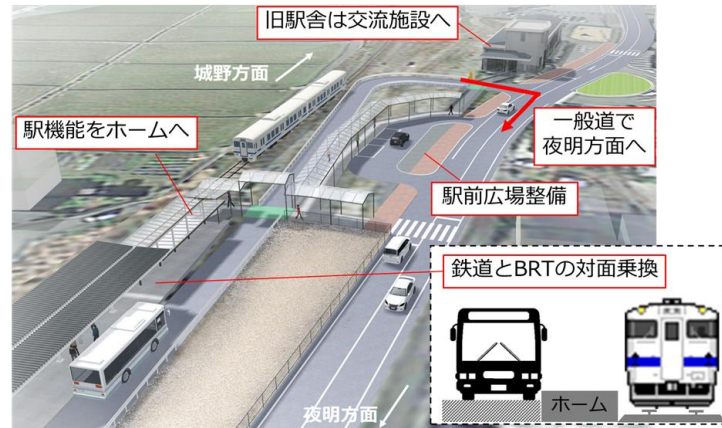


駅舎・駅周辺整備 (添田駅)

(復旧前)



(復旧後)

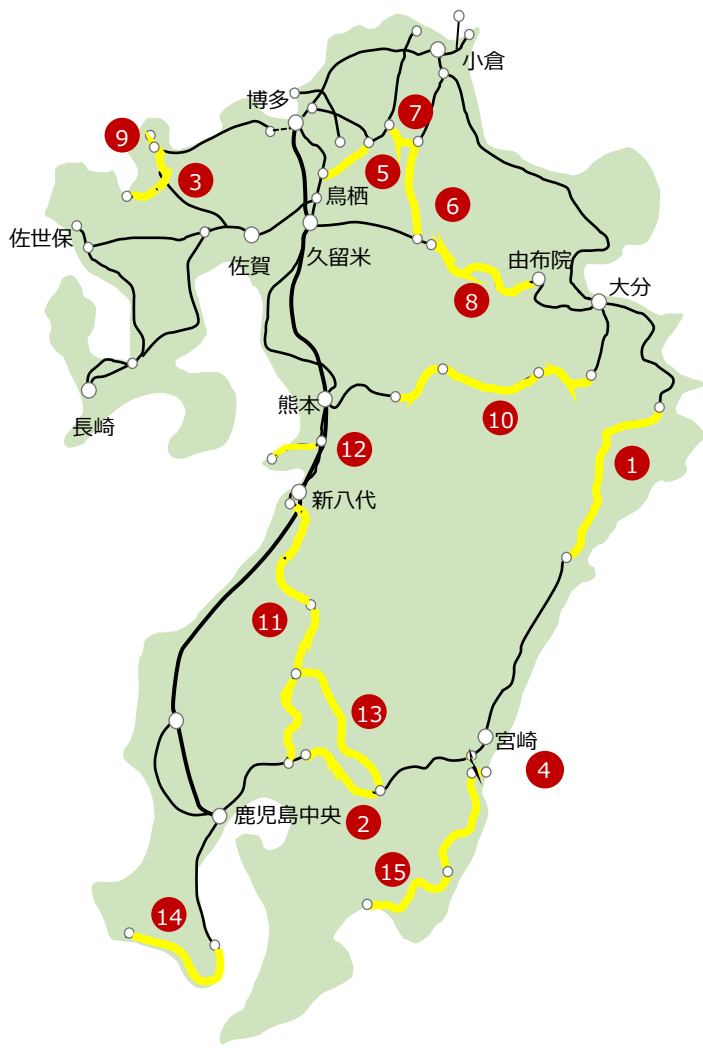


この資料は完成イメージであり、変更の可能性があります

線区別収支の開示



- 平均通過人員が2,000人/日未満の線区の収支を公表し、自治体等と厳しい現状を共有
- 一部の線区では、自治体と一緒に検討会を立上げ、持続可能性を高める方策に着手



No.	線名	区間	営業キロ (Km)	2020.3期収支 (百万円)	平均通過人員 (人/日)
				営業損益	2020.3期
①	日豊本線	佐伯～延岡	58.4	▲746	858
②		都城～国分	42.2	▲368	1,389
③	筑肥線	伊万里～唐津	33.1	▲235	214
④	宮崎空港線	田吉～宮崎空港	1.4	10	1,854
⑤	筑豊本線	桂川～原田	20.8	▲84	467
⑥	日田彦山線	田川後藤寺～夜明	38.7	—	— (299)
⑦	後藤寺線	新飯塚～田川後藤寺	13.3	▲167	1,272
⑧	久大本線	日田～由布院	51.5	▲95	1,756
⑨	唐津線	唐津～西唐津	2.2	▲185	1,024
⑩	豊肥本線	肥後大津～宮地	30.8	—	— (1,854)
		宮地～豊後竹田	34.6	▲289	96 (463)
		豊後竹田～三重町	23.9	▲174	917 (1,331)
⑪	肥薩線	八代～人吉	51.8	▲621	414
		人吉～吉松	35.0	▲270	106
		吉松～隼人	37.4	▲370	605
⑫	三角線	宇土～三角	25.6	▲242	1,187
⑬	吉都線	吉松～都城	61.6	▲319	451
⑭	指宿枕崎線	指宿～枕崎	42.1	▲354	277
⑮	日南線	田吉～油津	44.0	▲403	1,133
		油津～志布志	42.9	▲357	199

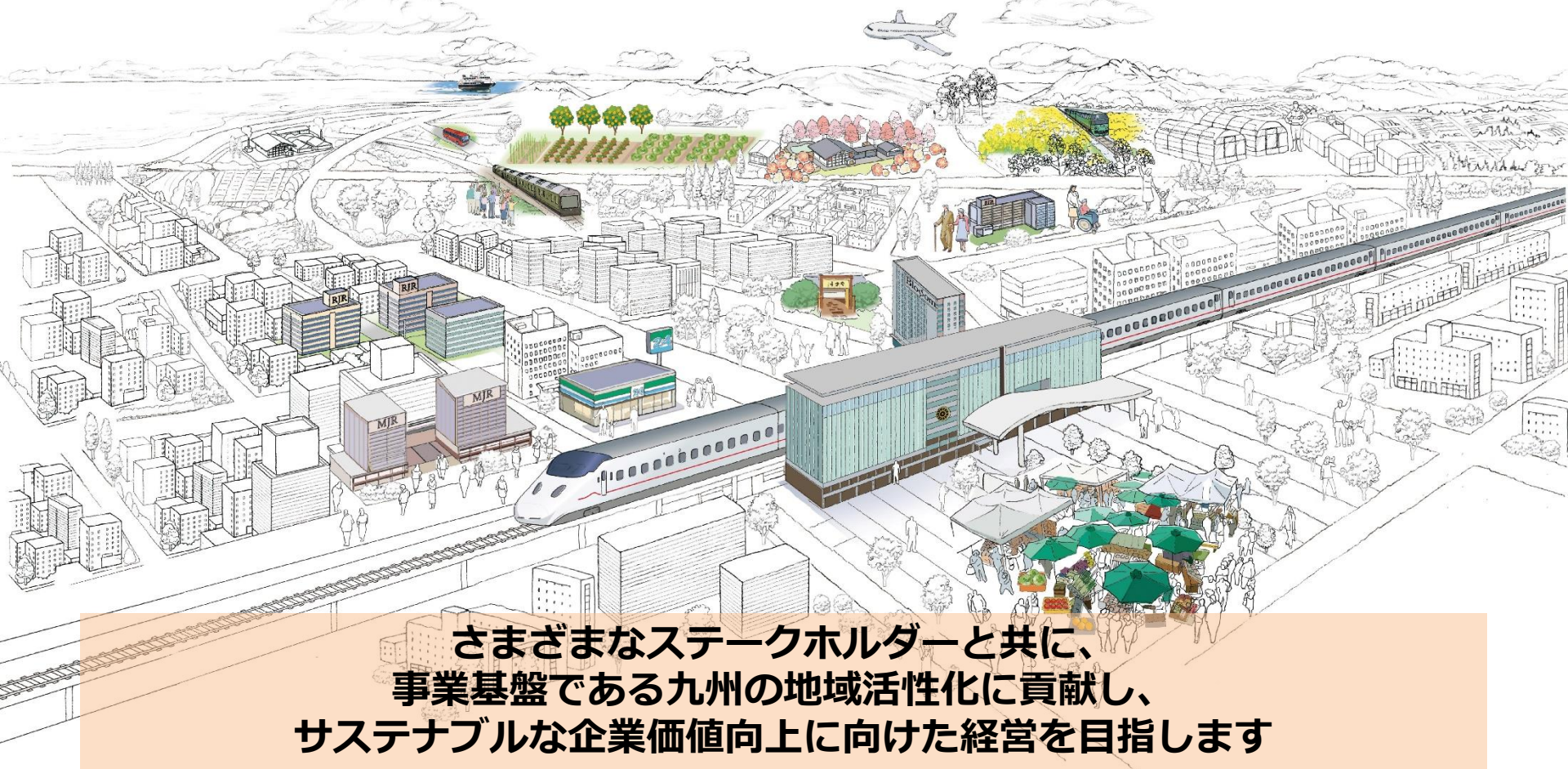
前提条件や算出方法詳細などについては下記リンク（当社HP）にてご確認ください。

> 線区別ご利用状況：<https://www.jrkyushu.co.jp/company/info/data/senkubetsu.html>

まとめ ～JR九州の存在意義「地域を元気に」～



当社グループのあるべき姿
安全とサービスを基盤として
九州、日本、そしてアジアの元気をつくる企業グループ



さまざまなステークホルダーと共に、
事業基盤である九州の地域活性化に貢献し、
サステナブルな企業価値向上に向けた経営を目指します

お客さま

お取引さま

地域社会

従業員

株主



ご清聴ありがとうございました



KYUSHU RAILWAY COMPANY

将来の見通しに関する記述について



本資料には、JR九州グループの見通し・目標等の将来に関する記述がなされています。

これらは、本資料の作成時点において入手可能な情報、予測や作成時点における仮定に基づいた当社の判断等によって記述されたものであります。そのため、今後、国内外及び九州の経済情勢、不動産市況、各プロジェクトの進捗、法令規制の変化、その他の幅広いリスク・要因の影響を受け、実際の経営成績等が本資料に記載された内容と大きく異なる可能性があることにご留意ください。

弊社IR関連資料は、弊社ホームページでご覧いただけます。

JR九州ホームページ

<http://www.jrkyushu.co.jp/company/ir/library/earnings/>