

J R 四国労組ニュース

平成31年3月28日(No20/1)

発行責任者/中濱 斉

編集責任者/森安 祐貴

経営協議会開催

鉄道運輸収入235億円をめざす！

本部は、3月13日に開催された経営協議会において、「2019年度事業計画」「2019年度営業施策」「営業施策に関する付議」「組織改正」について会社から説明を受けた。

【2019年度事業計画について】

2019年度は、景気は引き続き堅調に推移すると見込まれるものの、海外の政治・経済の不確実性により、先行きは不透明であるが、中期経営計画の3年目として、引き続き、同計画に掲げる3つの重要な柱である「安全・安心の確保」「収益の拡大」「支援措置を活用した設備投資等の着実な実施」を中心とした更なる取り組みを推し進めることとする。

「安全・安心の確保」に向けては、「安全の確保」が事業運営の根幹であり、最重要課題であるとの認識のもと、安全管理体制を有効に機能させるとともに、重点項目として、「現場力・リカバリー力の向上、安全意識と安全対策の風化防止(リコール)」、「現場第一主義の徹底」、「グループ一体となった安全文化の確立」を掲げ、輸送品質の向上を図る。

「収益の拡大」に向けた取り組みとして、鉄道事業では、ダイヤ改正を実施し、牟岐線でパターンダイヤを導入するとともに高速バスとの連携等により、利便性の向上と効率的な輸送体系の構築を図る。加えて、2700系特急気動車を導入し、更なる快適性の向上を図る。また、瀬戸内国際芸術祭2019等の地域イベントにあわせた商品設定の他、観光列車では、ソフト面のブラッシュアップにより更なる魅力向上に取り組むとともに、来年春に運行開始する「志国土佐 時代(トキ)の夜明けのものがたり」の運行体制構築に取り組む。インバウンドでは、引き続き関係機関等と連携した宣伝活動の展開等により、更なる訪日外国人旅行者の鉄道利用促進を図る。

その他事業では、鉄道事業との相乗効果及びグループ一体となった事業の推進を基本とし、既存事業の収益性向上のほか、高知市内において「JRクレメントイン高知」の建設を進めるなど、将来における安定的な収益を生み出す柱となる事業の確立に向け、幅広い観点から事業領域の拡大に取り組み、鉄道事業と並ぶ基幹事業への成長を目指して果敢に挑戦する。

「支援措置を活用した設備投資等の着実な実施」については、引き続きPCマクラギ化などの軌道強化や通信網の光ケーブル化、老朽車両の寿命延伸等を行うとともに、2700系特急気動車の新製を行う。

中長期的な取り組みとして、「四国における鉄道ネットワークのあり方に関する懇談会」(以下、「懇談会」)については、四国における公共交通ネットワークのあるべき姿や鉄道の活かし方について議論を進めるとともに、それらを踏まえ当社が担うべき役割と使命の明確化の検討を進める。また、四国の鉄道の抜本的な高速化については、地域社会からより一層の理解を得るため、引き続き、高速鉄道整備の必要性や意義等について広く周知を図る。

2019年度は、引き続き修繕費を高い水準で計画することなどから、経常赤字の事業計画となるが、グループ一体となって、2020年度を目標とする「自立経営の確立」の達成に向けて、各種課題の解決を図っていくこととする。

J R 四国労組ニュース

平成31年3月28日(No20/2)

発行責任者/中濱 斉

編集責任者/森安 祐貴

【2019年度事業計画の概要】

1 経営基盤の確立

(1) 輸送の安全・信頼の確保

「現場力・リカバリー力の向上、安全意識と安全対策の風化防止(リコール)」

「現場第一主義の徹底」

「グループ体となった安全文化の確立」を重点項目として輸送品質の向上を図る

(2) 支援措置等の活用

・特別債権利息収入による安定的な利益の計上

・助成金・無利子貸付による設備投資の着実な実施

(3) 鉄道運輸収入の確保

・輸送需要の確保

・営業施策の展開

(4) CS(お客様満足)の向上

・輸送品質(社員等、環境、商品)の向上

・業務能力(知識)の向上

(5) 業務運営の効率化と経費の削減

グループ会社を含めた適正な要員規模の検討、効率的な業務執行体制の確立及び人件費の抑制等による経費の削減、将来の輸送体系を見据えた保有設備の適正化

(6) 人材の確保・育成

技術・ノウハウの確実な継承を目的とした社員等の業務遂行能力向上と意識・意欲の高揚、人材の安定的確保、エキスパート社員の更なる定着化、若手・女性社員の定着化及び活躍推進、社員等が能力を最大限に発揮できる職場づくり

(7) 技術開発等の取り組み

安全性向上や経費削減に向けた取り組み

(8) 経営安定基金運用益の確保

基金運用益の計画額確保

(9) グループの企業価値向上

「収入の確保・拡大」や「効率的な事業運営の追求」による経営基盤の強化、グループ体となった経営による総合力の強化

2 時代環境に即応した企業体質の構築

(1) 信頼される企業グループを目指した取り組み

・環境保全への取り組み

・コンプライアンス等への取り組み

(2) 地域社会との連携

・観光振興等に係る連携

・駅周辺のまちづくりに係る地方自治体との連携

・情報発信

J R 四国労組ニュース

平成31年3月28日(No20/3)

発行責任者/中濱 斉

編集責任者/森安 祐貴

3 「四国の鉄道活性化への提言」等を踏まえた検討

(1) 四国における公共交通ネットワークのあるべき姿や鉄道の活かし方の検討

懇談会 の議論を通じて、四国における鉄道をはじめとする公共交通のあるべき姿や維持方策、その中での鉄道の活かし方等に関する議論を踏まえ、当社が担うべき役割と使命の明確化の検討

(2) 鉄道特性の磨き上げと利用しやすい環境づくり

鉄道特性を發揮できる分野の明確化と輸送体系の抜本的な見直しに向けた検討、フィーダー交通等との連携強化など鉄道を利用しやすい環境づくりに向けた検討

(3) 都市間輸送の抜本的高速化

鉄道の抜本的高速化の実現に向けた検討の継続、高速鉄道の必要性について地域社会からより一層の理解を得るための意義等の周知

4 事業開発部門

(1) 事業領域の拡大

「JRクレメントイン高松」「道後やや」「4S STAY 京都九条・阿波池田駅前」の着実な運営、「JRホテルクレメントイン高知」の建設や簡易宿所事業の展開、マンション事業について継続的な事業化に向けた検討、高松をはじめ四国における駅ビル・商業施設のあり方について検討の深度化、鉄道との相乗効果や将来的に事業展開が見込める分野における事業領域拡大

(2) 既存事業のブラッシュアップ

遊休資産等の更なる有効活用策の検討、駐車場事業の事業スキーム構築の検討、通信販売事業の安定的な黒字確保とマーケット拡大

5 グループ会社

迅速かつ柔軟な営業展開による既存事業の収益性向上及び新規事業への進出等による事業領域の拡大

J R 四国労組ニュース

平成31年3月28日(No20/4)

発行責任者/中濱 斉

編集責任者/森安 祐貴

収支計画

(単位:億円)

		2018年度 事業計画 (A)	2019年度 事業計画 (B)	対前年度 比較増減 (B) - (A)
営 業 損 益	営業収益	297	289	8
	鉄道運輸収入	235	235	0
	その他収入	62	54	8
	営業費	403	408	5
	人件費	149	150	1
	物件費	176	176	0
	動力費	19	20	1
	業務費	76	73	3
	修繕費	81	83	2
	諸税	11	12	1
	減価償却費	67	70	3
営業利益		106	119	13
営業外損益		91	91	0
(うち、基金運用益)		(52)	(52)	(0)
(うち、特別債券)		(35)	(35)	(-)
経常利益		15	28	13

設備投資計画

(単位:億円)

区分		計画	施設の整備の概要
輸送設備の 維持更新	老朽設備取替	52 (6) [33]	<ul style="list-style-type: none"> 各種機械及び設備等の取替 レール削正車等の保守用車の取替 高松運転所構内の建物集約化 本四備讃線・予讃線の変電所機器の取替 石井駅等の継電連動装置の取替 予讃線・高徳線・徳島線のCTC駅装置の取替 通信網の光ケーブル化
	保安・防災対策	11 [5]	<ul style="list-style-type: none"> 落石、土砂・岩盤崩壊対策等 誤出発防止用ATSの設置 踏切保安対策(一種化、無しゃ断対策、支障報知装置の整備、警報灯の視認性向上等) 松山駅付近連続立体交差化工事の推進 高架橋、駅建物等の耐震補強工事の推進
	安定輸送対策	8 (8)	<ul style="list-style-type: none"> 軌道強化(PCマクラギ化等)
経営の 体質改善	業務運営 方式の改善	37 ()	<ul style="list-style-type: none"> 高知新ホテルの建設 各種業務のシステム改修等
車両		72 (48) [3]	<ul style="list-style-type: none"> 2700系特急気動車12両の新製 老朽車両の寿命延伸等 車両の経年部品、エンジン等の取替
総係費		2	
合計		182 (62) [41]	

()は経営安定化のための支援措置対象、[]は追加的支援措置対象

J R 四国労組ニュース

平成31年3月28日(No20/5)

発行責任者/中濱 斉

編集責任者/森安 祐貴

【2019年度営業施策について】 **別紙 - 1** 参照

当社を取り巻く環境は、対抗輸送機関との競争が継続する中、少子高齢化が進展する等、引き続き厳しい経営環境にある。

このような状況の中、2019年度は「瀬戸内国際芸術祭2019」等地元イベントやゴールデンウィーク10連休化等を契機とした商品造成や販わい創出に取り組み、四国内及び四国と本州方面との相互利用拡大に努めるとともに、四国ツーリズム創造機構(以下、「四ツ創」)や四国4県自治体とも連携し、交流人口の拡大を図る。また、観光列車のブラッシュアップ、無店舗販売ツールの最大活用による非対面販売への移行促進、「リカバリー10」の営業施策継続等、稼ぐ手段である営業ツールを磨き上げることにより収入確保を目指す。インバウンドでは、関係機関等と連携した宣伝活動の展開等により、更なる訪日外国人旅行者の鉄道利用を促進する。その他、適切且つ効率的な要員体制に向けた見直しや検討を進めるとともに、各種研修等を通して、社員等の実務能力や異常発生時のリカバリー力の更なる向上に努める。

これらの施策を着実に進めることで、鉄道の魅力度・認知度・満足度アップを図り、鉄道運輸収入235億円の必達と旅行業収益の確保、更なる上積みを目指す「チャレンジ240」達成に向け、粘り強く取り組み続けることとする。

2019年度営業施策の3本柱

- [1] 稼ぐ手段の磨き上げ
- [2] 地域と連携した交流人口の拡大
- [3] 効率的な業務執行体制の構築

【2019年度「四国再発見増収キャンペーン」「利用促進キャンペーン」等について】

別紙 - 2, 3 参照

【発第60号「営業施策に関する付議について」】

発第60号で付議した9項目について、会社から回答を受けた。

1 2018年度鉄道運輸収入の現状及び通期見通しについて明らかにされたい。

普通収入は、豪雨災害及び台風接近等による輸送障害の影響や、前年度に開催された四国DCの反動減により、前年を下回って推移している。定期収入は、前年の曜日配列による4月購入への時期ずれの反動減や豪雨災害による払い戻し等により、前年を下回って推移している。

(1月累計対前年: 93.3%、 1,344百万円)

なお、現時点の通期見通しは、事業計画235億円を下回る見込で推移している。

(1月累計対計画: 95.1%、 968百万円)

J R 四国労組ニュース

平成31年3月28日(No20/6)

発行責任者/中濱 斉

編集責任者/森安 祐貴

- 2 スマートEX等カード決済による利用者増加に伴い、窓口での発売手数料が減少していると思われる。現状と今後の対策について明らかにされたい。

当社における相互発売手数料については、顕著な減少傾向は見受けられない。

H29年度：846(101.4%)

H28年度：835(100.7%)

H27年度：829

(単位：百万円(税抜)) ()内は前年比

- 3 既存観光列車のリニューアル計画、及び2020年春を目途に新たな観光列車の運行を予定しているが、具体的な取り組みを明らかにされたい。

既存の観光列車のリニューアルについては、具体的な計画は今のところないが、ご利用状況、収支採算性等を勘案し順次計画していきたいと考えている。

2020年春の運行開始を目指す「志国土佐 時代の夜明けのものがたり」については、これまでのものがたり列車同様に沿線地域と一体となったおもてなしの実現を目指すとともに、車内外において地元の方を積極的に活用し、「土佐流のおもてなし」を実現することで他の列車との差別化を図っていく。

また、「志国高知幕末維新号」は2019年度を最後に運転を終了する予定であるが、新ものがたり列車運行の機運の盛り上げ、おもてなしの造成などを行い、新観光列車が良いスタートを切れるように努める。

その他、好調を維持している「伊予灘ものがたり」「四国まんなか千年ものがたり」については引き続きソフト面のブラッシュアップとパブリシティを活用した認知度向上に努めていく。特に伊予灘ものがたりは10万人達成、5周年とメモリアルな1年で話題性もあることから、メモリアルイベント等を企画することで更なる利用促進につなげていく。

昨年度より取り組んでいる「四福の物語」については、こだわりを持った商品造成を引き続き行うとともに、課題である四国外での販売促進について大手旅行会社への委託販売を強化していく。

- 4 更なる訪日外国人旅行者の鉄道利用促進や、対抗輸送機関対策について、現状と今後の考え方を明らかにされたい。

四国へのインバウンド需要の拡大に向けて、四ツ創及び各県等と連携して、旅行会社向け及び一般消費者向け施策に分けて、国・地域の特性に応じたプロモーションを継続して実施する。

今後、更に各国において個人旅行化が進んでいく傾向からも、ターゲットを明確にしつつ、直接、個人旅行者に向けて便利でお得な鉄道パス「ALL SHIKOKU Rail Pass」を中心とした鉄道情報等の宣伝・情報発信を重点的に実施することとする。

具体的には、WEB広告を活用した情報発信の実施や新規市場の開拓として、四国内直行便の周辺エリアである、広州・蘇州、台湾中南部等での情報発信を強化することで、需要拡大につなげたいと考えている。

設備面では、外国人旅行者に便利に当社をご利用頂けるよう、引き続き駅におけるwifiの整備やトイレの洋式化を進める。

また、不慣れな訪日外国人旅客へ必要な情報を正確に提供するため、タブレット端末や会話マニュアルを活用した個別対応、多言語による駅頭掲示を実施する他、駅案内放送装置の多言語対応について早期の導入検討を進める。

J R 四国労組ニュース

平成31年3月28日(No20/7)

発行責任者/中濱 斉

編集責任者/森安 祐貴

- 5 駅及び旅行業の要員需給が厳しい中、今後の業務運営体制と将来展望について明らかにされたい。

契約社員化駅を中心とした曜日休日化・営業時間短縮、駅管理業務の省力化等により駅業務体制の適正化に向けた施策を順次進める他、アシストマルス(次世代型自動券売機)導入による出札要員の効率化に向けた検討を実施する。

また、駅ワープロラザ等について、採算性や需要を勘案した旅行業販売体制の適正化を順次進めるとともに、今後の旅行業事業の在り方について検討を進める。

- 6 ICカード導入拡大については、過去の経営協議会において「多額の経費を要するため当社単独での導入は困難な状況」と説明があったが、利便性・快適性向上、鉄道利用促進をはじめ、社会的すう勢を鑑みれば必要と認識する。今後の導入計画等について明らかにされたい。

ICカードについては、現在高松駅～多度津駅の13駅に導入している。ICカードの定期券の機能追加やその他の駅への導入については、多額の経費を要するため導入できていない。当社単独での実施は困難な状況である。

- 7 人口減少及び少子高齢化が進む中、更なる鉄道利用促進等に向けた取り組みとして、地元自治体等と連携した旅行商品造成は重要と認識する。現状と今後について考え方を明らかにされたい。

地元自治体、関係団体との連携商品については、各自治体等と地域連携室が連携・協働する「四国家のお宝」シリーズにおいて実現している。

今後についても引き続き、関係自治体等と連携を深めながら当施策を継続していく。

- 8 鉄道以外の収益強化に向け取り組んでいる、マンション事業等の現状と今後について考え方を明らかにされたい。

マンション事業については、昨年度の1号物件「J・CREST高松昭和町」全101戸に続き、今年度は2号物件「姫路ザ・レジデンス」全128戸を完売し、12月に引渡し済みである。現在は、高松市常磐町において、阪急阪神不動産株式会社と共同で昨年12月に土地を取得し、2023年3月の引き渡しを目標に建設・販売に向けて取り組んでいる。また、今後も引き続き、社有地の活用や新規用地の取得等の手法により、四国内主要都市や四国外等幅広く展開することを目指している。

ホテル事業については、宿泊特化型ホテル「JRクレメントイン高松」を昨年10月に開業し、今年2月には松山道後エリアの人気ホテル「ホテル道後やや」を取得し、(株)JR四国ホテルズが運営を行っている。また、2020年秋の開業を目指し、高知市内において「JRクレメントイン高知」の建設を進めるとともに、沿線の主要都市での展開を検討している。

簡易宿所事業については、第1号物件として昨年4月に「4S STAY 京都九条」、続いて11月に「4S STAY 阿波池田駅前」を開業した。今後、四国内での更なる展開により、近年旺盛なインバウンド需要の取り込みを図っていく。

この他、駅ビル開発や既存事業のブラッシュアップ等、収益拡大を目指し多様な事業展開を引き続き検討していく。

J R 四国労組ニュース

平成31年3月28日(No20/8終)

発行責任者/中濱 斉

編集責任者/森安 祐貴

9 2019年度の増収施策について明らかにされたい。

2019年度は「瀬戸内国際芸術祭2019」等地元イベントやゴールデンウィーク10連休等を契機とした商品造成や販わい創出に取り組み、四国内及び四国と本州方面との相互利用拡大に努めるとともに、四ツ創や四国4県自治体とも連携し、交流人口の拡大を図る。また、観光列車のブラッシュアップ、WEB販売サイト等を活用した非対面販売力の強化、「リカバリー10」の営業施策継続等、稼ぐ手段である営業ツールを磨き上げることにより収入確保を目指す。インバウンドでは、関係機関等と連携した宣伝活動の展開等により、更なる訪日外国人旅行者の鉄道利用を促進する。これらの施策を着実に進めることで、鉄道の魅力度・認知度・満足度アップを図り、鉄道運輸収入の確保を図っていく。

【組織改正について】

別紙 - 4 参照

<主なやりとり>

- 組 合：営業施策に「リカバリー10」の施策を継続するとの記載があるが、2019年度も「リカバリー10」を実施するのか。
- 会 社：「リカバリー10」を継続して実施するのではなく、企画した商品を継続して販売することによって収入の確保を図るという意味である。
- 組 合：ワーブ徳島支店池田営業所の廃止について、組合員の雇用は確保されるのか。
- 会 社：廃止に伴い現在所属している社員の所属箇所が変更となるが、池田在勤とすることを考えている。

以 上

2019年度営業施策について

2019年3月
J R 四 国

当社を取り巻く環境は、対抗輸送機関との競争が継続するなか、少子高齢化が進展する等、引き続き厳しい経営環境にある。

このような状況のなか、2019年度は「瀬戸内国際芸術祭2019」等地元イベントやゴールデンウィーク10連休化等を契機とした商品造成や賑わい創出に取り組み、四国内及び四国と本州方面との相互利用拡大に努めるとともに、四国ツーリズム創造機構(四ツ創)や四国4県自治体とも連携し、交流人口の拡大を図る。また、観光列車のブラッシュアップ、無店舗販売ツールの最大活用による非対面販売への移行促進、「リカバリー10」の営業施策継続等、稼ぐ手段である営業ツールを磨き上げることにより収入確保を目指す。インバウンドでは、関係機関等と連携した宣伝活動の展開等により、更なる訪日外国人旅行者の鉄道利用を促進する。その他、適切且つ効率的な要員体制に向けた見直しや検討をすすめるとともに、各種研修等とおして、社員等の実務能力や異常発生時のリカバリー力の更なる向上に努める。

これらの施策を着実に進めることで、鉄道の魅力度・認知度・満足度アップを図り、鉄道運輸収入235億円の必達と旅行業収益の確保、更なる上積みを目指す「チャレンジ240」達成に向け、粘り強く取り組み続けることとする。

2019年度営業施策の3本柱

- [1] 稼ぐ手段の磨き上げ
- [2] 地域と連携した交流人口の拡大
- [3] 効率的な業務執行体制の構築

1. 稼ぐ手段の磨き上げ

(1) 魅力ある観光列車の推進

① 「志国土佐 時代の夜明けのものがたり」運行開始

列車の魅力作り、地域と一体となったおもてなし等、運行開始に向けた準備を進めるとともに、幅広く情報発信やセールス活動を行い、スタートダッシュを図る。

② 認知度向上

パブリシティを積極的に活用し大都市圏での認知度向上を図る。

③ 魅力度向上

サービスレベル向上の研修や観光列車を活用したイベント等を実施する。「伊予灘ものがたり」は、運行開始5周年及びご利用者累計10万人達成予定となるため、継続的に話題性を提供し、周年記念日等に向けた賑わい作りを行う。

④ 「志国高知 幕末維新号」ラストラン

新観光列車への移行を見据え、車内や沿線でのおもてなしの充実・定着化を進めるとともに、運行終了後のトロッコ列車活用方を検討する。

⑤ 「四福の物語」販売力強化

クラブツーリズム(株)及び(株)JR東海ツアーズと委託販売契約を締結し販路を拡大する。

(2) 無店舗販売等販売ツールの最大活用

① 「JR四国ツアー」の利用拡大

会員拡大に努めるとともに、Web限定発売商品や利用促進キャンペーン等を充実させ、取扱件数及び取扱額の増加を図る。

②「e5489」の取扱商品拡大

「博多往復きっぷ」等、取扱商品の拡大に向けた取り組みを進める。

※現行取扱商品：阪神往復フリーきっぷ、大阪（/神戸）こだま指定席往復きっぷ、広島往復きっぷ、岡山指定席（/週末指定席）ト割きっぷ

③訪日外国人向けインターネット予約サービスの適切なご案内・取扱の実施

JR 西日本が3月よりサービスを開始する「JR-WEST ONLINE TRAIN RESERVATION」におけるご案内・取扱を適切に行うことで、インバウンド旅客に対する乗車券類ネット直販化の認知度向上を図る。また、同サービスにおいて「ALL SHIKOKU Rail Pass」の取扱に向けて検討を進める。

④非対面販売への移行促進

- ・「JR 四国ツアー」「e5489」「指定席券売機」で特企商品が購入可能であることを、Web や窓口等でお客様に継続して周知する。
- ・「指定席券売機」で購入可能な商品はパンフレットに QR コードを記載し、同機の稼働率向上及び窓口の混雑緩和を図る。
- ・旅行業販売体制の適正化を進めるにあたって、非対面販売へのシフトに向けた誘導を行う。

(3) ターゲットを絞った鉄道利用拡大策

①四国外在住者に対する四国の鉄道利用促進

「バースデイきっぷ」及び「若者限定フリーきっぷ」の四国外での更なる認知度向上を目的として、Web 広告等による宣伝展開や専門メディア・ブログ掲載への働きかけを継続的に行う。

②JR 四国ジパング倶楽部の活性化

会員向けツアーの更なる充実や NTT タウンページ等とのタイアップキャンペーンの実施等、会員数及び利用の拡大に向けた取り組みを継続する。

③定期券利用顧客の維持・拡大

- ・「定期券 de 乗り放題きっぷ」を継続発売する。
- ・牟岐線・阿南～牟岐間で更におトクな「快で～き回数券」を設定し、阿南以遠の夜時間帯における普通列車本数減による客離れを防ぎながら特急列車利用への誘導を図る。

(4) 2019 年春ダイヤ改正を契機とした鉄道利用促進

松山・新居浜方面から東京・新大阪方面への所要時間短縮や牟岐線パターンダイヤ導入等、ダイヤ改正による利便性向上を告知宣伝する。

(5) ゴールデンウィーク 10 連休化に伴う収入確保

- ・Web を最大限に活用し、特企商品等の重点的な告知宣伝を実施する。
- ・長期のご旅行に対応するため、既存商品より有効期間の長い商品（フリー型、有効期間4日間、特急列車 自由席乗り降り自由、格安レンタカーオプション）を Web 限定で発売し、旅行誘発や鉄道利用促進を図る。

(6) アンパンマン列車プロモーション活動の強化

- ・Web・SNS の活用や関係団体とのコラボレーション等を推進する。
- ・2019 年秋に宇和海アンパンマン列車(2 両 1 編成)をリニューアルデビューさせる。

(7) 特企商品等の効果的な見直し

- ・消費税率改定に向けて、ご利用の少ない商品や増収効果の希薄な商品の廃止を検討する。
- ・フリーきっぷは、効力等の精査によりお客様に分かりやすいラインナップとする。

(8) JR 西日本等との連携促進

①瀬戸内エリアへの継続的な誘客促進

せとうち観光推進機構や JR 西日本と連携し、観光素材整備や旅行商品造成等を図る。

②着地型商品による鉄道利用促進

「せとうち岡山・香川フリーきっぷ」及び「松山・広島割引きっぷ」を、限定のぞみ指定席利用から新幹線自由席利用（限定無し）に商品効力を改定し、発売を継続する。

2. 地域と連携した交流人口の拡大

(1) 国内誘客の促進

JR 他社及び旅行会社との協力による四国外からの商品造成及び四国外における積極的な告知宣伝を実施する他、観光素材のブラッシュアップや連携・協力協定に基づいた連携事業等により誘客促進に努める。

- ①瀬戸内国際芸術祭 2019（春 4/26～5/26、夏 7/19～8/25、秋 9/28～11/4）
- ②リョーマの休日～自然&体験型観光キャンペーン～（2019. 2/1～2020. 12/31）
- ③東予東部圏域振興イベント「えひめさんさん物語」（4/20～11/24）
- ④道後温泉本館保存修理工事に伴う日本文化の「再生」の物語演出（予定）

(2) インバウンドの更なる拡大

ターゲット及び国・地域の特徴等に応じた「ALL SHIKOKU Rail Pass」及び「KAGAWA Mini Rail & Ferry Pass」のプロモーションを継続して展開し、更なる認知度向上及び販売促進を図る。また、FIT（個人旅行者）化が進んでいく傾向からも、ターゲットを明確にしつつ、個人旅行者に対して認知度を向上させるため、よりダイレクトに訴求する宣伝・情報発信を重点的に実施する。

①海外旅行会社向け施策

- ・主要4ヶ国の現地旅行会社に対して、四ツ創や自治体等と連携し商品造成に向けたセールスを継続する。
- ・四ツ創や自治体等が主催する旅行会社商談会や旅行博等へ積極的に参加する。
- ・インセンティブツアー（報奨旅行）等による観光列車の団体利用拡大を図る。（台湾等）

②一般旅行者向け施策

- ・四国内直行便の就航している香港、中国(上海)、台湾、韓国(ソウル)等でWeb 広告を活用した情報発信を継続する。
- ・新規市場（広州、蘇州、台湾南部等）における情報発信を関係箇所と連携して強化する。
- ・メディア及び雑誌社等向け招請旅行を実施する。

③「ALL SHIKOKU Rail Pass」の価格改定

利用シェアの高い7日間用(シェア:34%)について、発売額を1,000円程度値上げし増収を図る。

④受け入れ環境整備

国交省鉄道局「鉄道における訪日外国人の受入環境整備連絡会議」の方針に基づき、駅トイレの洋式化等の環境整備を行う。

⑤直近の四国内国際線の動向

- ・高松～台北便：期間増便（週6→7便：3/31～10/26）
- ・松山～台北便：新規就航（7月～運航予定）

(3) 関係機関等と連携した旅行需要の創出

①地元自治体と連携した誘客促進

「観光施策に関する連携・協力協定」に基づき、地元自治体等が推進する観光素材と連携し、自社媒体や観光素材説明会を活用した情報発信や他エリア発の旅行商品造成を促進する。

②JR 他社等と連携した誘客促進

四ツ創やJR 他社(東海・西日本・九州)と連携した「JR 観光開発プロジェクト」を推進し、他社発商品の拡大を図る。

③地域連携室と協力した地元自治体等との連携の深度化

- ・地元自治体や観光事業者と連携し、自社媒体や観光素材説明会を活用した情報発信や他エリア発の旅行商品造成を促進する。
- ・四国内4大学と連携し、新たな視点で観光PR及び商品造成に取り組む。
- ・本四高速、日本郵便、四国電力など関係団体と相互メリットを最大限に活かせる取り組みを行う。

3. 効率的な業務執行体制の構築

(1) 駅・ワープ支店要員の適正化

- ・契約社員化駅を中心とした曜日休日化・営業時間短縮、駅管理業務の省力化等により駅業務体制の適正化に向けた施策を順次進める他、アシストマルス導入による出札要員の効率化に向けた検討を実施する。
- ・駅ワーププラザ等について、採算性や需要を勘案した旅行業販売体制の適正化を順次進めるとともに、今後の旅行業事業の在り方について検討を進める。

(2) 人材の育成・活用

- ・安全の確保・事故防止に向けた訓練等を実施する。
- ・実務能力向上を目指した各種研修を着実に実施するとともに、研修内容をブラッシュアップする。
- ・駅業務遂行能力向上のための駅務サポートマネージャー制度をブラッシュアップする。
- ・女性社員の活躍（泊勤務実施、運転業務従事等）に向けた取り組みを進める。

4. 旅行業収支の改善

(1) 高収益商品発売の完遂

旅行業収益の大きなウェイトを占める「こんぴら歌舞伎」、「こっぼん丸クルーズ」を完遂し、収益を確保する。

(2) 商品力の強化

- ・グレードの高い商品、観光列車で巡る「四福の物語」をシリーズで造成する。
- ・瀬戸内国際芸術祭 2019、四国八十八ヶ所、四国外 DC 等、地域イベント等と連携した商品の充実を図る。
- ・観光列車を組み込んだ商品の充実を図る。
- ・地域に合わせた各地区発企画商品（旅浪漫）の継続と販売強化を行う。
- ・JR 旅連・休憩店連盟への加盟を促進する。
- ・鉄道ファン向けツアーを積極的に造成する。

(3) 販売力の強化と収益の確保

- ・アンパンマン列車商品や、夏のファミリー商品等について、関西地区の旅行会社を対象とした商品説明会や大阪営業部と連携したセールスを実施する。
- ・高額商品を中心に旅行会社に委託販売を拡充させる。

(4) JR 四国ジパング倶楽部との連携強化

大型クルーズ船利用商品、ワープ支店等の企画ツアーへの割引補助等、魅力ある商品の企画や特典を設定し、会員誌を通じて積極的な宣伝を行い収益確保に努める。

5. お客様の利便性向上

(1) IC カードの利用拡大

利便性・快適性向上の PR による鉄道利用促進を図るとともに、設置・拡大に向けて地元自治体との協議を進める。また、JR 西日本岡山支社と協力し、相互流動の拡大を図る。

(2) 駅レンタカーを活用した鉄道利用促進

鉄道利用型の企画商品に駅からの二次交通手段として積極的に採用し、更なる鉄道利用促進を図る。

2019年度「四国再発見増収キャンペーン」の実施について

2019年3月
J R 四 国

2018年度は、7月に発生した豪雨災害や相次ぎ襲来した台風の影響で、上期は大幅な収入減を余儀なくされましたが、9月より減収を取り戻すべく「リカバリー10」を実施することにより、収入確保に努めて参りました。

2019年度は、「瀬戸内国際芸術祭 2019」等を契機とした営業諸施策等を積極的に展開し、全社員が一丸となって「四国再発見増収キャンペーン」を実施することで、事業計画の鉄道運輸収入達成に万全を期すこととします。

なお、概要は次のとおりです。

1 実施期間

2019年4月1日から2020年3月31日まで

2 対象者

- (1) J R四国の役員、社員、エキスパート社員、契約社員（パートナー社員及びサポーター社員。以下、「契約社員」という。）及び嘱託社員とする。ただし、以下の者を除く。
 - ・ 駅長（宇多津・伊予三島・穴吹・牟岐・後免・窪川の各駅長を除く。）
 - ・ 社員、エキスパート社員及び嘱託社員のうち、セールス業務を担当する者
 - ・ ゆうゆうアンパンマンカースタッフ
 - ・ 休職期間中の社員（専従休職及び出向休職を除く。）
 - ・ 非常勤の者
- (2) J R四国グループ会社の役員、社員等とする。

3 目標額

目標額は、以下のとおりとする。

- (1) 1人当たり15万円（うち10万円は鉄道純収入対象商品とする。）
 - ・ 社員（前項(1)ただし書きの社員及び出向中の社員を除く。）
- (2) 1人当たり10万円（うち5万円は鉄道純収入対象商品とする。）
 - ・ 社員のうちJ R四国グループ会社以外へ出向中の者
 - ・ エキスパート社員（前項(1)ただし書きのエキスパート社員及びJ R四国グループ会社へ出向中のエキスパート社員を除く。）
 - ・ 契約社員（前項(1)ただし書きの契約社員を除く。）
 - ・ 嘱託社員（前項(1)ただし書きの嘱託社員を除く。）
- (3) 1人当たり20万円（うち15万円は鉄道純収入対象商品とする。）
 - ・ 管理職社員（前項(1)ただし書きの社員及び出向中の社員を除く。）
- (4) 1人当たり25万円（うち20万円は鉄道純収入対象商品とする。）
 - ・ 役員
- (5) J R四国グループ会社に対する目標額は、各グループ会社の社員数（J R四国から出向中の社員及びエキスパート社員を含む。）に10万円を乗じた額（うち1/2相当額は鉄道純収入対象商品とする。）とする。

- (6) 年度途中で新規採用、休職からの復職、前項(1)ただし書きに定める職務から異動となった社員、エキスパート社員及び契約社員については、次の計算式により算出された金額を目標額とする。

計算式

$$\left(\begin{array}{c} \text{異動前の} \\ \text{目標額} \end{array} \times \frac{\begin{array}{c} \text{4月から発令月} \\ \text{までの月数} \end{array}}{12 \text{ヶ月}} \right) + \left(\begin{array}{c} \text{異動後の} \\ \text{目標額} \end{array} \times \frac{\begin{array}{c} \text{発令翌月から} \\ \text{3月までの月数} \end{array}}{12 \text{ヶ月}} \right)$$

なお、年度途中でエキスパート社員として再雇用された者は、雇用開始時点で、目標額を1人あたり10万円（うち5万円は鉄道純収入対象商品とする。）に変更する。

4 販売奨励金

(1) 支給対象商品

対象商品のうち、特に指定した商品。（別紙参照）

(2) 支給額

第3項の目標額を超えた場合、「駅長推薦あじな散歩道」や「マドンナ倶楽部」等、指定する特別企画乗車券及び旅行商品について、その純収入額に対して5%の販売奨励金を個人に支給する。なお、JR四国グループ会社については、各社に対して支給する。したがって、JR四国グループ会社へ出向中の社員及びエキスパート社員については、個人には支給しない。

5 表彰

成績優秀な箇所（JR四国グループ会社を含む。）及び個人に対して表彰する。

6 その他

- (1) JR四国グループ会社へ出向中の社員及びエキスパート社員については、従来どおり個人目標額を設定しないが、JR四国の一員であることを自覚し、1人当たり10万円（うち5万円は鉄道純収入対象商品とする。）を目安に増収活動を行うことを奨励する。
- (2) 重点季節商品については、年度途中でその商品に見合った換算率を適用することがある。

以上

2019年度「利用促進キャンペーン」等について

2019年 3月
J R 四 国

「利用促進キャンペーン」は、JR四国グループ各社の営業支援策の一環として、2001年度より実施しており、2003年度からは、金額の目安（社員3万円、契約社員1万円）を設定し社員等の増収活動に努めてきた。2013年度には「その他純収入対象商品」における「通販奨励金」制度の創設、一部対象商品の換算率の見直しを行い、2017年度には、金額の目安の増額（社員5万円、契約社員2万円）及び通販奨励金における累積購入金額に対する支給率の一部新設を行い更なる意識高揚に努めてきたところである。また、昨年度においては、新規に嘱託社員（常勤）の範囲を広げるとともに運営管理を行うテナントについても販売範囲の拡大を実施した。

2019年度「利用促進キャンペーン」については、以下のとおり取り扱うこととする。

1 「利用促進キャンペーン」

(1) 実施時期

2019年4月1日から2020年3月31日まで

(2) 変更内容

「目安」金額を「目標」金額へ変更する。

(3) 対象者等

① 対象者

2018年度に引き続き、JR四国の役員、社員、エキスパート社員、契約社員（パートナー社員及びサポーター社員。以下、「契約社員」という）及び嘱託社員とする。ただし以下の者を除く。

- ・出向中の社員及びエキスパート社員
- ・休職期間中の社員（専従休職を除く）
- ・ゆうゆうアンパンマンカースタッフ
- ・非常勤の者

② 対象店舗

各グループ会社直営事業、直営店舗に加えて運営管理するテナントについても引き続き対象店舗とする。

(4) 目標額

① 役員は一人当たり10万円、社員は一人当たり5万円とする。

② エキスパート社員、契約社員及び嘱託社員は、一人当たり2万円とする。

③ 新規採用、休職からの復職、(4)①ただし書きに定める職務から異動となった社員、エキスパート社員、契約社員及び嘱託社員については別途定める。

(5) 表彰

成績優秀な箇所及び個人に対して表彰する。

(6) その他

① 経営会議での報告方について

2018年度同様、報告月を以下のとおりとする。

報告月	内容	報告月	内容
4月	前年度報告	1月	第3四半期分報告
5月	4月分報告	2月	1月分報告
7月	第1四半期分報告	3月	2月分報告
10月	上期分報告		

② 過去実績

	2016年度	2017年度	2017.12時点	2018.12時点
実績総額	242百万円	269百万円	222百万円	216百万円
参加率	100%	100%	99%	99%
社員一人当たり実績	99千円	105千円	89千円	94千円
目安到達率	96%	94%	79%	84%

2 「通販奨励金」

2018年度に引き続き、「通販奨励金」支給制度により、通販部門の増収を図る。

(1) 実施時期

2019年4月1日から2020年3月31日まで

(2) 対象者

JR四国の社員（出向者を含む）、エキスパート社員（出向者を含む）、契約社員及び嘱託社員とする。ただし、以下の者を除く。

- ・JR四国のカタログセールス担当者
- ・通販委託販売会社に出向している社員及びエキスパート社員
- ・休職期間中の社員（専従休職を除く）
- ・ゆうゆうアンパンマンカースタッフ
- ・非常勤の者

(3) 対象商品

- ① 「ふる里エクスプレス・ステーション」カタログ掲載商品、「産直ステーション夢四国」掲載商品、その他グループネット等に掲載した商品とする。
- ② 「シャディ」カタログに掲載された商品とする。

(4) 支給額

通販奨励金額は、累積購入金額に下表の支給掛率を乗じて算出する。支給額は、算出された奨励金額から年度内において既に支払われた金額を差し引いた額とする。ここでいう累積購入金額とは、年度初から前号①「ふる里エクスプレス・ステーション」の累積購入金額及び前号②「シャディ」累積購入金額の半額の合計額とする。

累積購入金額（単位：円）	支給掛率
5,001 ～ 20,000	3%
20,001 ～ 50,000	4%
50,001 ～ 80,000	5%
80,001 ～	6%

(5) 過去実績

	2016.12時点	2017.12時点	2018.12時点	記事
実績対象額	16,623千円	15,518千円	15,184千円	
参加率	19.6% (548人)	19.0% (522人)	16.9% (507人)	()は参加人数
通販奨励金支給累計	633千円	633千円	545千円	

※通販関連報告額のうち、JCBギフトカードを除く

3 参考[利用促進キャンペーン施策の変遷]

2001年4月 施策スタート(対象：JR四国グループの全社員 目安金額：設けていない)

2003年4月 目安金額を社員3万円、契約社員1万円に設定(出向・プロパー社員を除外)

2013年4月 「その他純収入対象商品」における「通販奨励金」制度を創設

2017年4月 目安金額を社員5万円、契約社員2万円に増額

通販奨励金における累積購入金額に対する支給率の一部新設

2018年4月 嘱託社員（常勤）の範囲及び対象店舗の拡大

組織改正について

２０１９年３月

J R 四 国

旅行業事業の効率化のため、以下のとおり組織の一部を改正いたします。

１ 改正内容

ワープ徳島支店池田営業所を廃止する。

２ 実施時期

２０１９年４月１日