

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

1 目指す姿と数値目標

経営理念

日本の大動脈と社会基盤の発展に貢献する。三世代の鉄道を運営し長期にわたり安定的に果たし続ける。

2 中長期の経営戦略

1. 業務改革と収益拡大

AI等の最新ICT技術を活用した効率的な業務執行体制構築と新発想による収益拡大の2本柱で経営体力を再強化

2. 東海道新幹線の強化

安全最優先で脱線・逸脱防止対策等の地震対策実施、大規模改修工事推進、のぞみ12本ダイヤでの弾力的列車設定、N700S投入

3. 在来線の輸送充実

地震・降雨・落石対策強化、特急列車の増結増発、通勤型電車315系投入、新型特急車両385系量産先行車新製

4. 中央新幹線の推進

超電導リニアにより品川・名古屋間から順次工事進め、名古屋・大阪間へ速やかに着手し全線開業を目指す。自己負担を前提に実施

3 対処すべき課題

① 安全・耐災害対策

- ・東海道新幹線の脱線防止ガード全線敷設、駅吊り天井脱落防止、在来線高架橋柱耐震化
- ・浸水対策、台風豪雨時の運行計画策定、異常時対応訓練、車内防犯カメラの全車両整備
- ・地震ブレーキ強化技術開発、豪雨時の盛土モニタリング実施

② 中央新幹線建設推進

- ・中央新幹線工事費削減委員会でコスト検証・圧縮、安全確保前提の柔軟な資源配分
- ・山梨駅を含む駅工事で、山梨リニア実験線で新L0系改良型試験車を投入
- ・南アルプストンネル静岡工区の水資源・環境保全対応、地域とのコミュニケーション強化

③ 営業・利用促進施策

- ・EXサービスの利便性向上、押し旅キャンペーン等営業施策展開、観光素材開発継続
- ・訪日外国人向け宣伝強化・販路拡大、大阪・関西万博契機に関西旅行商品拡充
- ・2026年度以降の上級クラス座席導入、2026年春以降のモバイルICサービス導入準備

面接で使えるポイント

- ・東海道新幹線開業60年超の経年劣化に備え、中央新幹線による大動脈輸送の二重系化が経営の生命線
- ・2025年大阪・関西万博対応輸送完遂、N700S投入、新型車両315系・385系導入で輸送サービス充実
- ・2050年CO2排出量実質ゼロ、2030年度46%削減目標達成に向け、水素動力車両開発、再生可能エネルギー活用

証券コード 9022

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

暗記する数字3つ

連結売上高
2.01兆円営業利益率
41.4%財務健康度
63点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 64.9（当サイト算出の参考指標）

平均年収
861万円

陸運業内 6位/57社

平均年齢
37.0歳

陸運業内 55位/57社

平均勤続
16.3年

陸運業内 26位/57社

女性管理職
2.8%

陸運業内 42位/46社

男性育休
99.0%

陸運業内 13位/44社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

参考: モバイルチケットシステム「QUICK TRIP Ticket

要するに
東海道新幹線の運営を中核事業とする大手鉄道事業者

主力事業・セグメント

- ・運輸 87.7%
- ・Merchandise・その他 9.3%
- ・不動産 3.0%

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高2.01兆円の大企業
- ・営業利益率41.4%と高い収益性
- ・東証プライム市場上場

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります