ぎょうむそくほう【ダイジェスト】

No.727
2026年10月29日
東海旅客鉄道労働組合
https://www.jrtu.jp

「ハートフルカンパニービジョン　⇒２０２７」の取り組み推進！

Japan Railway Tokai Workers UNION / Japan Railway Tokai Workers UNION / Japan Railway Tokai Workers UNION

経営協議会を開催

2026年度第２四半期決算等について議論

Japan Railway Tokai Workers UNION / Japan Railway Tokai Workers UNION / Japan Railway Tokai Workers UNION

10月29日、経営協議会を開催し、「2026年度第２四半期（中間期）決算」及び「当面の成長戦略」について会社から説明を受け、議論を行った。

上期の**運輸収入は、ビジネス、観光及び訪日外国人のご利用が堅調に推移し、大阪・関西万博が開催された前年度を上回り、増収**となった。さらに、**グループ会社についても増収となり、営業収益は増加**した。一方で、ＪＲ東海およびグループ会社における労務費等の上昇により営業費が増加したことなどから、**営業利益、親会社株主に帰属する中間純利益は減益となった。**なお、**通期の業績予想は、上期の実績等を反映し、収益・利益を上方修正することを確認した。**

経営協議会では、こうした決算の背景には、旺盛な輸送需要に対応し、安全・安定輸送を支え続けるとともに、収益の拡大や業務改革等に尽力してきた組合員一人ひとりの努力と貢献があることを強く主張した。そのうえで、会社の取組みや経営課題に対して広範な議論を展開した。

また、会社からは**「当面の成長戦略」**について説明を受け**「のぞみ」の増発や運賃・料金戦略等による収益拡大を図り、将来的に「のぞみ」の１時間当たり14本運転を目指す方針**が示された。

ＪＲ東海ユニオンは、『将来宣言』に基づく労使関係をより強固にし、率直な意見交換を重ね、ＪＲ東海グループが一体となって様々な課題の解決に主体的に取り組んでいく。

□2026年度第２四半期（中間期）　連結決算の概要

	実　績	前年度との差異	前期比
営業収益	１兆　１２９億円	＋　３０７億円	１０３．１％
営業費	５，６５８億円	＋　３７６億円	１０７．１％
営業利益	４，４７１億円	△　６８億円	９８．５％
経常利益	４，２５９億円	＋　２億円	１００．１％
親会社株主に帰属する中間純利益	２，８８４億円	△　９６億円	９６．８％

※議論内容の詳細については、後日発行の「ぎょうむそくほう」をご確認ください。

【会社資料：当面の成長戦略】

当面の成長戦略

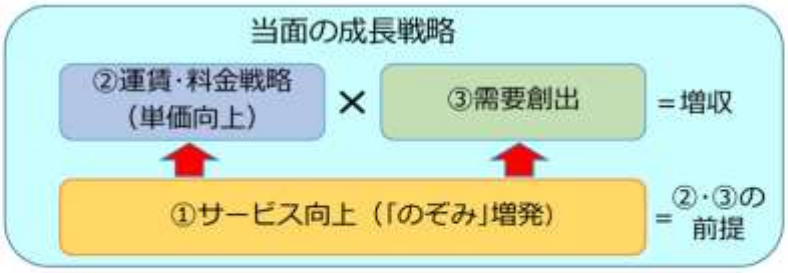
【当社を取り巻く環境】

○ 当社の成長戦略の中心は東海道新幹線であり、これまでサービスを向上させ、ご利用の拡大を図ることで高い収益力を獲得してきた

○ 一方で、インフレによりコストが増えても、現行の総括原価方式による上限認可制の下では、当社は運賃・料金の上限額の改定ができない

【当社の対応】

○ **インフレへの対応を経営の優先事項に位置付け、自社で実施可能な以下①～③の増収施策を力強く推進していく**



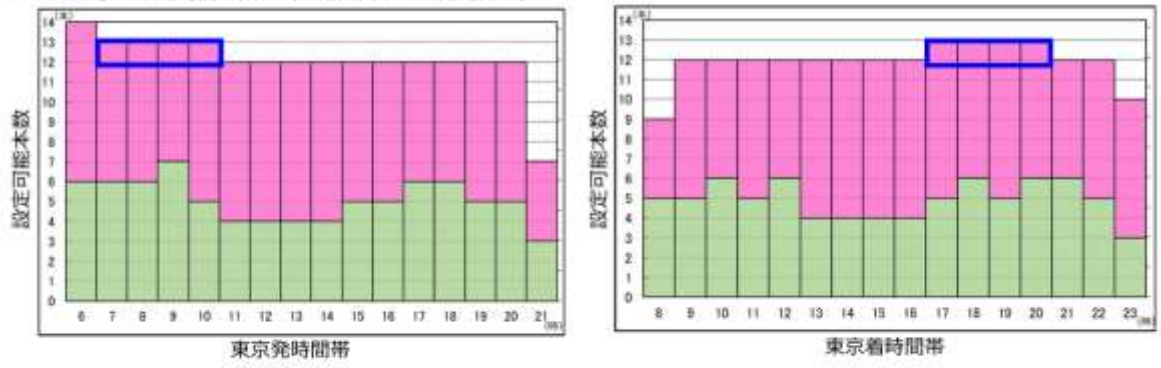
○ あわせて、インフレによるコスト増を柔軟・簡便に運賃等に反映できる制度の導入、新幹線自由席特急料金の届出化に向け、関係箇所への働きかけを継続する

①サービス向上（「のぞみ」増発）

○ 当社はこれまで、ピーク時間帯における「のぞみ」の増発を中心に運転本数を増やすことで、高い需要に応え、輸送量の増加につなげてきた

○ 2026年３月から、ご利用の多い一部の時間帯に「のぞみ」を１時間あたり13本運転可能なダイヤを設定しているが、繁忙期には需要が旺盛で指定席をお取りいただけない時間帯が発生している

■「のぞみ」の設定可能本数　（■定期列車　■臨時列車）



○ **次回のダイヤ改正から「のぞみ」を１時間あたり13本運転できる時間帯を増やすとともに、将来的に14本に引き上げることを目指していく**

○ 増加する需要を確実に取り込み、収益の拡大につなげる

※議論内容の詳細については、後日発行の「ぎょうむそくほう」をご確認ください。

【会社資料：当面の成長戦略】

②運賃･料金戦略（単価向上）

○ 当社はこれまでも、東海道新幹線のサービス向上に取り組んできたが、今後、さらに高品質で多様な輸送サービスの導入を進め、サービスに見合った価格を設定していく

○ のぞみ・グリーン料金の改定で**年間500～600億円程度の増収を見込む**

	内容	実施時期	増収規模（通年）
「のぞみ料金」改定	「のぞみ料金」を認可上限まで引上げ 【例】東京～新大阪における「のぞみ料金」 （現行料金）東京～新大阪　320円 （認可上限）　〃　1,020円（+700円）	2027.7	350～400億円／年
「グリーン料金」改定	グリーン車のサービス向上に合わせて「グリーン料金」を改定	2027.12	150～200億円／年

○ Supreme Classを順次導入し、15年程度で年間約100億円の増収を見込む

	内容	実施時期	増収規模（通年）
Supreme Class導入	Cabin（個室）・Seat（半個室）導入を踏まえて、サービスに見合った価格を設定	Cabin 2026.10から順次 Seat 2027年度中	15年程度かけて約100億円／年

③需要創出

○ コロナ禍以降、コンテンツホルダーとの連携、イベント誘致、訪日外国人向け販売促進等に取り組むことで需要を創出してきた

○ 中でもイベント誘致について、これまで主に開催決定済のイベントを当社沿線に誘致してきたが、今後、

・毎年開催する大規模イベントを当社沿線で追加開催

・スポンサー協力等によるイベント自体の新設

等により、**沿線でのイベントの開催等に強く関与することで、人流を生み出し、新幹線の利用を増加させることに挑戦していく**

（実施に向けて調整中のイベント例）

案件	実施時期	増収額（イメージ）
東京で定例開催されている食イベントを京都でも開催	2027.1	数千万円～数億円/回
九州で定例開催されている物流展示会を名古屋でも開催	2027.6	
大手音楽レーベル、メディア等と連携し沿線でコンサートを新設	2026.12以降順次	



dancyu祭in京都
（2027.1予定）

※議論内容の詳細については、後日発行の「ぎょうむそくほう」をご確認ください。