

年代	1890	1910	1920	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2010 ~ 2020	
交通事業	1898 大師電気鉄道創立 1899 六郷橋~大師間の開通 (関東初となる営業用電車の運行)	1905 品川~神奈川駅間の全通	1927 八丁畷~川崎住宅地内の 乗合自動車事業 (バス事業)の開始	1933 品川~浦賀駅間の全通	1942 東京横浜電鉄株、小田急 電鉄株と合併し、社名を東 京急行電鉄株に変更 1948 京浜急行電鉄株発足	1956 穴守稲荷~羽田空港駅 (初代)間の開通	1966 品川~三浦海岸駅間の 全通 1968 品川~泉岳寺駅間の開通 による都心乗り入れの開始	1974 金沢文庫~横浜駅間で民鉄初の 特急12両編成の運転開始 (朝ラッシュ時) 1975 三浦海岸~三崎口駅間の 開通	1987 初のフリー乗車券 「三浦半島ぐるりっふ」 発売開始	1991 都営浅草線、京成線、 北総線との4線連絡運転開始 1992 「京急ウィング号」の 運行開始 1998 羽田空港駅 (現 羽田空港第1・第2 ターミナル駅)開業	2007 ICカード乗車券 「PASMO」導入 2009 「みさきまぐるきっぷ」 発売開始	2010 羽田空港国際線ターミナル駅 (現 羽田空港第3ターミナル駅) 開業 2012 連続立体交差事業による 京急蒲田駅付近の高架化完了 2014 ダイヤ改正により品川~羽田 空港国際線ターミナル駅間を 「エアポート快特」で11分で運行	2015 「モーニング・ウィング号」の 運行開始 2017 座席指定券購入サイト 「KQuick」サービス開始、 「京急線アプリ」配信スタート 2020 「三浦半島まるごときっぷ」 発売開始
	1914 関東の民鉄として初の 住宅分譲(生麦住宅地)	1922 工場用地・住宅用地の 販売開始	1952 沿線開発に本格着手、 分譲地の販売を 順次開始 1958 京急興業株 (現 京急不動産株) 設立	1954 大森水上レクリエーション株 (現 京急開発株)が グループ会社に 1958 株京急油壺レストハウス (現 三崎観光株)設立 1959 「京急油壺レストハウス (現 ホテル京急油壺 観潮荘)」竣工	1964 「葉山マリーナ」全館 開業 1968 「京急油壺マリンパーク」 開業	1971 「ホテルバシフィック東京」開業	1980 「市原京急カントリークラブ」 開業 1988 「京急クアリソート平和島 (現 天然温泉平和島)」開業	1998 「長野京急カントリークラブ」 開業	2002 「BIG FUN平和島」開業 2007 株京急イーエックスイン設立	2011 「SHINAGAWA GOOS (シナガワグース)」 (シナガワグース) 「京急 EXイン 品川駅前 (のち 京急 EXホテル 品川)」 開業 2018 日ノ出町~黄金町駅間の 高架下スペースに 「Tinys Yokohama Hinodecho」開業	2019 ホテル事業に参入、 「plat hostel keikyu」シリーズの 展開 2020 三浦半島における 観光型MaaSサービス開始		
不動産事業	1914 関東の民鉄として初の 住宅分譲(生麦住宅地)	1922 工場用地・住宅用地の 販売開始	1952 沿線開発に本格着手、 分譲地の販売を 順次開始 1958 京急興業株 (現 京急不動産株) 設立	1954 大森水上レクリエーション株 (現 京急開発株)が グループ会社に 1958 株京急油壺レストハウス (現 三崎観光株)設立 1959 「京急油壺レストハウス (現 ホテル京急油壺 観潮荘)」竣工	1964 「葉山マリーナ」全館 開業 1968 「京急油壺マリンパーク」 開業	1971 「ホテルバシフィック東京」開業	1980 「市原京急カントリークラブ」 開業 1988 「京急クアリソート平和島 (現 天然温泉平和島)」開業	1998 「長野京急カントリークラブ」 開業	2002 「BIG FUN平和島」開業 2007 株京急イーエックスイン設立	2011 「SHINAGAWA GOOS (シナガワグース)」 (シナガワグース) 「京急 EXイン 品川駅前 (のち 京急 EXホテル 品川)」 開業 2018 日ノ出町~黄金町駅間の 高架下スペースに 「Tinys Yokohama Hinodecho」開業	2019 ホテル事業に参入、 「plat hostel keikyu」シリーズの 展開 2020 三浦半島における 観光型MaaSサービス開始		
	1914 関東の民鉄として初の 住宅分譲(生麦住宅地)	1922 工場用地・住宅用地の 販売開始	1952 沿線開発に本格着手、 分譲地の販売を 順次開始 1958 京急興業株 (現 京急不動産株) 設立	1954 大森水上レクリエーション株 (現 京急開発株)が グループ会社に 1958 株京急油壺レストハウス (現 三崎観光株)設立 1959 「京急油壺レストハウス (現 ホテル京急油壺 観潮荘)」竣工	1964 「葉山マリーナ」全館 開業 1968 「京急油壺マリンパーク」 開業	1971 「ホテルバシフィック東京」開業	1980 「市原京急カントリークラブ」 開業 1988 「京急クアリソート平和島 (現 天然温泉平和島)」開業	1998 「長野京急カントリークラブ」 開業	2002 「BIG FUN平和島」開業 2007 株京急イーエックスイン設立	2011 「SHINAGAWA GOOS (シナガワグース)」 (シナガワグース) 「京急 EXイン 品川駅前 (のち 京急 EXホテル 品川)」 開業 2018 日ノ出町~黄金町駅間の 高架下スペースに 「Tinys Yokohama Hinodecho」開業	2019 ホテル事業に参入、 「plat hostel keikyu」シリーズの 展開 2020 三浦半島における 観光型MaaSサービス開始		
レジャー・サービス事業	1914 関東の民鉄として初の 住宅分譲(生麦住宅地)	1922 工場用地・住宅用地の 販売開始	1952 沿線開発に本格着手、 分譲地の販売を 順次開始 1958 京急興業株 (現 京急不動産株) 設立	1954 大森水上レクリエーション株 (現 京急開発株)が グループ会社に 1958 株京急油壺レストハウス (現 三崎観光株)設立 1959 「京急油壺レストハウス (現 ホテル京急油壺 観潮荘)」竣工	1964 「葉山マリーナ」全館 開業 1968 「京急油壺マリンパーク」 開業	1971 「ホテルバシフィック東京」開業	1980 「市原京急カントリークラブ」 開業 1988 「京急クアリソート平和島 (現 天然温泉平和島)」開業	1998 「長野京急カントリークラブ」 開業	2002 「BIG FUN平和島」開業 2007 株京急イーエックスイン設立	2011 「SHINAGAWA GOOS (シナガワグース)」 (シナガワグース) 「京急 EXイン 品川駅前 (のち 京急 EXホテル 品川)」 開業 2018 日ノ出町~黄金町駅間の 高架下スペースに 「Tinys Yokohama Hinodecho」開業	2019 ホテル事業に参入、 「plat hostel keikyu」シリーズの 展開 2020 三浦半島における 観光型MaaSサービス開始		
	1914 関東の民鉄として初の 住宅分譲(生麦住宅地)	1922 工場用地・住宅用地の 販売開始	1952 沿線開発に本格着手、 分譲地の販売を 順次開始 1958 京急興業株 (現 京急不動産株) 設立	1954 大森水上レクリエーション株 (現 京急開発株)が グループ会社に 1958 株京急油壺レストハウス (現 三崎観光株)設立 1959 「京急油壺レストハウス (現 ホテル京急油壺 観潮荘)」竣工	1964 「葉山マリーナ」全館 開業 1968 「京急油壺マリンパーク」 開業	1971 「ホテルバシフィック東京」開業	1980 「市原京急カントリークラブ」 開業 1988 「京急クアリソート平和島 (現 天然温泉平和島)」開業	1998 「長野京急カントリークラブ」 開業	2002 「BIG FUN平和島」開業 2007 株京急イーエックスイン設立	2011 「SHINAGAWA GOOS (シナガワグース)」 (シナガワグース) 「京急 EXイン 品川駅前 (のち 京急 EXホテル 品川)」 開業 2018 日ノ出町~黄金町駅間の 高架下スペースに 「Tinys Yokohama Hinodecho」開業	2019 ホテル事業に参入、 「plat hostel keikyu」シリーズの 展開 2020 三浦半島における 観光型MaaSサービス開始		
流通事業	1914 関東の民鉄として初の 住宅分譲(生麦住宅地)	1922 工場用地・住宅用地の 販売開始	1952 沿線開発に本格着手、 分譲地の販売を 順次開始 1958 京急興業株 (現 京急不動産株) 設立	1954 大森水上レクリエーション株 (現 京急開発株)が グループ会社に 1958 株京急油壺レストハウス (現 三崎観光株)設立 1959 「京急油壺レストハウス (現 ホテル京急油壺 観潮荘)」竣工	1964 「葉山マリーナ」全館 開業 1968 「京急油壺マリンパーク」 開業	1971 「ホテルバシフィック東京」開業	1980 「市原京急カントリークラブ」 開業 1988 「京急クアリソート平和島 (現 天然温泉平和島)」開業	1998 「長野京急カントリークラブ」 開業	2002 「BIG FUN平和島」開業 2007 株京急イーエックスイン設立	2011 「SHINAGAWA GOOS (シナガワグース)」 (シナガワグース) 「京急 EXイン 品川駅前 (のち 京急 EXホテル 品川)」 開業 2018 日ノ出町~黄金町駅間の 高架下スペースに 「Tinys Yokohama Hinodecho」開業	2019 ホテル事業に参入、 「plat hostel keikyu」シリーズの 展開 2020 三浦半島における 観光型MaaSサービス開始		
	1914 関東の民鉄として初の 住宅分譲(生麦住宅地)	1922 工場用地・住宅用地の 販売開始	1952 沿線開発に本格着手、 分譲地の販売を 順次開始 1958 京急興業株 (現 京急不動産株) 設立	1954 大森水上レクリエーション株 (現 京急開発株)が グループ会社に 1958 株京急油壺レストハウス (現 三崎観光株)設立 1959 「京急油壺レストハウス (現 ホテル京急油壺 観潮荘)」竣工	1964 「葉山マリーナ」全館 開業 1968 「京急油壺マリンパーク」 開業	1971 「ホテルバシフィック東京」開業	1980 「市原京急カントリークラブ」 開業 1988 「京急クアリソート平和島 (現 天然温泉平和島)」開業	1998 「長野京急カントリークラブ」 開業	2002 「BIG FUN平和島」開業 2007 株京急イーエックスイン設立	2011 「SHINAGAWA GOOS (シナガワグース)」 (シナガワグース) 「京急 EXイン 品川駅前 (のち 京急 EXホテル 品川)」 開業 2018 日ノ出町~黄金町駅間の 高架下スペースに 「Tinys Yokohama Hinodecho」開業	2019 ホテル事業に参入、 「plat hostel keikyu」シリーズの 展開 2020 三浦半島における 観光型MaaSサービス開始		
その他	1914 関東の民鉄として初の 住宅分譲(生麦住宅地)	1922 工場用地・住宅用地の 販売開始	1952 沿線開発に本格着手、 分譲地の販売を 順次開始 1958 京急興業株 (現 京急不動産株) 設立	1954 大森水上レクリエーション株 (現 京急開発株)が グループ会社に 1958 株京急油壺レストハウス (現 三崎観光株)設立 1959 「京急油壺レストハウス (現 ホテル京急油壺 観潮荘)」竣工	1964 「葉山マリーナ」全館 開業 1968 「京急油壺マリンパーク」 開業	1971 「ホテルバシフィック東京」開業	1980 「市原京急カントリークラブ」 開業 1988 「京急クアリソート平和島 (現 天然温泉平和島)」開業	1998 「長野京急カントリークラブ」 開業	2002 「BIG FUN平和島」開業 2007 株京急イーエックスイン設立	2011 「SHINAGAWA GOOS (シナガワグース)」 (シナガワグース) 「京急 EXイン 品川駅前 (のち 京急 EXホテル 品川)」 開業 2018 日ノ出町~黄金町駅間の 高架下スペースに 「Tinys Yokohama Hinodecho」開業	2019 ホテル事業に参入、 「plat hostel keikyu」シリーズの 展開 2020 三浦半島における 観光型MaaSサービス開始		
	1914 関東の民鉄として初の 住宅分譲(生麦住宅地)	1922 工場用地・住宅用地の 販売開始	1952 沿線開発に本格着手、 分譲地の販売を 順次開始 1958 京急興業株 (現 京急不動産株) 設立	1954 大森水上レクリエーション株 (現 京急開発株)が グループ会社に 1958 株京急油壺レストハウス (現 三崎観光株)設立 1959 「京急油壺レストハウス (現 ホテル京急油壺 観潮荘)」竣工	1964 「葉山マリーナ」全館 開業 1968 「京急油壺マリンパーク」 開業	1971 「ホテルバシフィック東京」開業	1980 「市原京急カントリークラブ」 開業 1988 「京急クアリソート平和島 (現 天然温泉平和島)」開業	1998 「長野京急カントリークラブ」 開業	2002 「BIG FUN平和島」開業 2007 株京急イーエックスイン設立	2011 「SHINAGAWA GOOS (シナガワグース)」 (シナガワグース) 「京急 EXイン 品川駅前 (のち 京急 EXホテル 品川)」 開業 2018 日ノ出町~黄金町駅間の 高架下スペースに 「Tinys Yokohama Hinodecho」開業	2019 ホテル事業に参入、 「plat hostel keikyu」シリーズの 展開 2020 三浦半島における 観光型MaaSサービス開始		

京急電鉄は、1898年に前身の大師電気鉄道が創立し、2023年で創立125周年を迎えました。社会や暮らしの変化に常に寄り添いながら沿線地域の発展を目指し、事業活動を拡大させながら、新たな価値の創出に挑戦し続けてきた長い歴史があります。この歴史とともに培ってきた強みを、当社グループのさらなる成長への飛躍につなげていきます。

1899
関東に初めての電車
始まりは川崎大師の参詣客輸送

立川勇次郎を代表者とする大師電気鉄道は、六郷橋~大師間を結ぶ約2キロの単線において1899年に開業しました。日本で3番目、関東では初となる営業用電車であり、開業後は名称を京浜電気鉄道と改め、京浜間全通という大きな目標に向かって歩み始めました。

1914
関東の民鉄として初の
住宅分譲に挑戦

火力発電所を建設し自給自足で電車を走らせていた京浜電気鉄道は、余剰電力の供給を1911年から開始。これにより沿線に移住する住民が増えたことから、住民の鉄道利用促進を図る目的で、生麦住宅地の造成・分譲を行いました。これは関東民鉄初となる住宅分譲でした。

1927
乗合自動車事業の開始

鉄道事業と並行しながら、乗合自動車事業(バス事業)にも本格的に参入し、最初に認可が下りたのは八丁畷と川崎住宅地を結ぶ路線でした。その後は、沿線のバス会社を系列化し、自らも積極的に路線を開業していきました。

1952
沿線開発の本格化

戦後、地域社会の発展と住宅難という社会課題の解決が急務となるなか、積極的な土地の確保を行い、1954年には横浜市南区の花の木分譲地、続いて弘明寺分譲地の販売を開始。以降は鉄道事業・乗合自動車事業とともに不動産事業が大きな柱となってきました。

1966
品川~三浦海岸駅間の全通
と都心乗り入れの実現

三崎線(現 久里浜線)が三浦海岸駅まで開通し、品川と70分で結ばれたことから、三浦半島の経済的・社会的状況が一変し、夏季は海水浴客で賑わいました。また、品川~泉岳寺駅間の延伸工事によって、1968年には都営1号線(現 都営浅草線)との相互乗り入れを開始しました。

1998
羽田空港駅の開業

沖合展開が進む羽田空港へ向かう人々の重要なアクセスとして、1993年に羽田駅(現 天空橋駅)が開業しました。その後1998年には、羽田空港駅(現 羽田空港第1・第2ターミナル駅)まで延伸し、悲願となる羽田空港への直通を果たしました。

2010
羽田空港国際線ターミナル駅
の開業

羽田空港の再拡張・国際化にあわせ、羽田空港国際線ターミナル駅(現 羽田空港第3ターミナル駅)を開業しました。また、京急蒲田駅付近連続立体交差事業により、2012年に上下線の高架化が完了し、空港アクセスの利便性と安全性がさらに向上しました。

2020 ~
コロナによる事業環境の急変
変革の機会に

新型コロナウイルス感染症の影響により事業環境は急変しましたが、これを変革の機会と捉え、事業構造変革の推進や新たな生活様式に即した商品・サービスの提供に努めています。今後も安全を第一に、社会生活を支えるという強い使命感を持って事業活動を推進していきます。

歴史とともに培われた京急グループの強み

歴史と強み

HISTORY

- 交通事業
- 不動産事業
- レジャー・サービス事業
- 流通事業
- その他

「京急」ブランド

125年の歴史のなかで築きあげてきた



複合事業による総合力

豊富な事業基盤の保有

多様なプロフェッショナル人財

● 連結従業員数	: 8,630人
■ 交通事業	: 5,483人
■ 不動産事業	: 339人
■ レジャー・サービス事業	: 598人
■ 流通事業	: 755人
■ その他の事業	: 1,455人

(注1) 臨時従業員を除く

さまざまなポテンシャルを持つ事業エリア

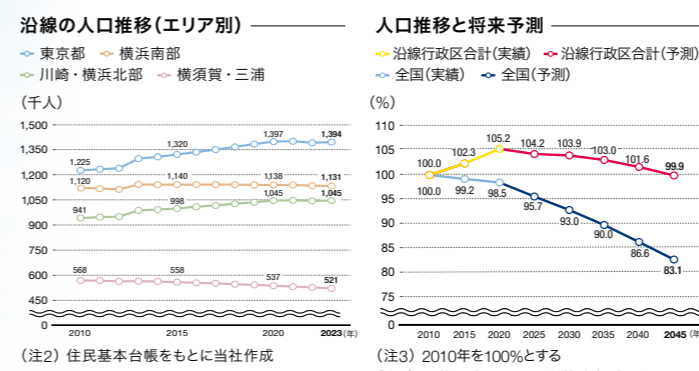
● 鉄道営業キロ	: 87km
● 京急線 駅数	: 72駅 ^{※1}
● 賃貸オフィス	: 約64,000m ²
● 賃貸マンション	: 727戸
● 百貨店・SC	: 9館
● スーパーマーケット	: 48店舗
● ビジネスホテル	: 2,236室
● 京急プレミアムポイント会員数	: 約106万人 ^{※2}

※1 泉岳寺駅を除く
 ※2 2023年8月末時点

沿線データ

人口: 409万人^{※1} 面積: 508km²
 世帯数: 218万世帯^{※1} 所得指数: 117.2(全国平均=100)^{※2}

対象エリア
 ● 東京都(103km²)
 港区、品川区、大田区
 ● 川崎・横浜北部(113km²)
 川崎市川崎区、川崎市幸区、横浜市鶴見区、横浜市神奈川区、横浜市西区
 ● 横浜南部(125km²)
 横浜市中区、横浜市保土ヶ谷区、横浜市南区、横浜市磯子区、横浜市港南区、横浜市金沢区
 ● 横須賀・三浦(167km²)
 逗子市、横須賀市、三浦市、三浦郡葉山町



(注1) 住民基本台帳(2023年1月1日現在)から算出
 ※2 国勢調査および住宅・土地統計調査から推計
 (注2) 住民基本台帳をもとに当社作成
 (注3) 2010年を100%とする
 (注4) 国勢調査および国立社会保障・人口問題研究所の調査をもとに当社作成

神奈川県



沿線の特長
 当社グループは、東京都と神奈川県を結ぶ鉄道路線を中心に多様な事業を展開しています。日本の玄関口である「品川・羽田」、政令指定都市である「横浜・川崎」、海や山など豊かな観光資源を有する「三浦半島」など、人や物の交流を生み出す拠点、美しい自然や産業を沿線に持つポテンシャルを最大限に活用していきます。

東京都



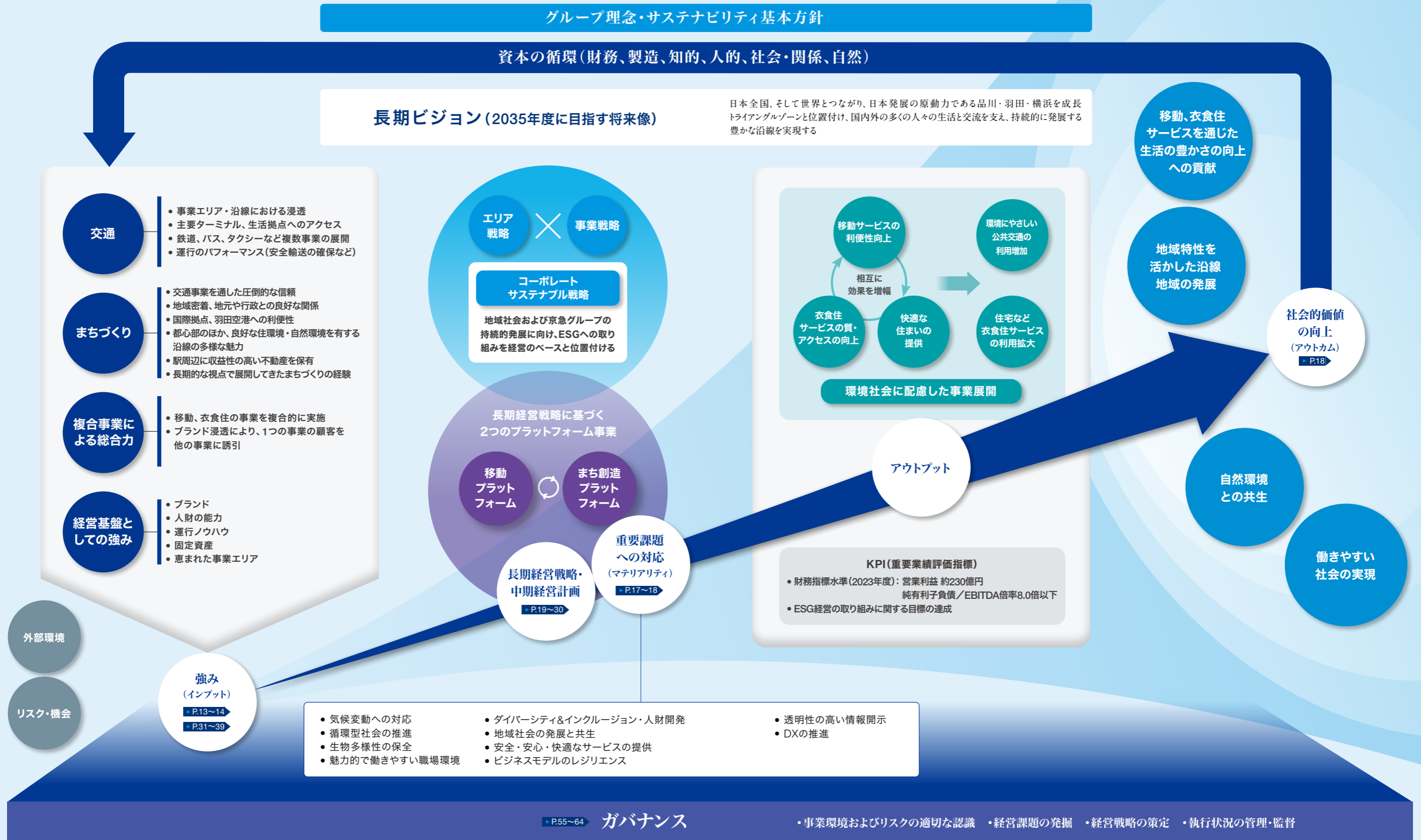
当社グループは、移動やまちづくりなどの複合事業により創出される「総合力」で、暮らしをより豊かにする商品・サービスの創出を目指しています。この「総合力」は125年にわたり培ってきた「京急ブランド」を土台に、多様なスキルや経験を有する「人財」と鉄道沿線を中心に保有する豊富な「事業基盤」が支えています。そして、さまざまなポテンシャルを有する当社グループならではの「事業エリア」を最大限に活用し、「総合力」との相乗効果によって新たな価値を創出していきます。

歴史とともに培われた京急グループの強み

STRENGTH

価値創造モデル

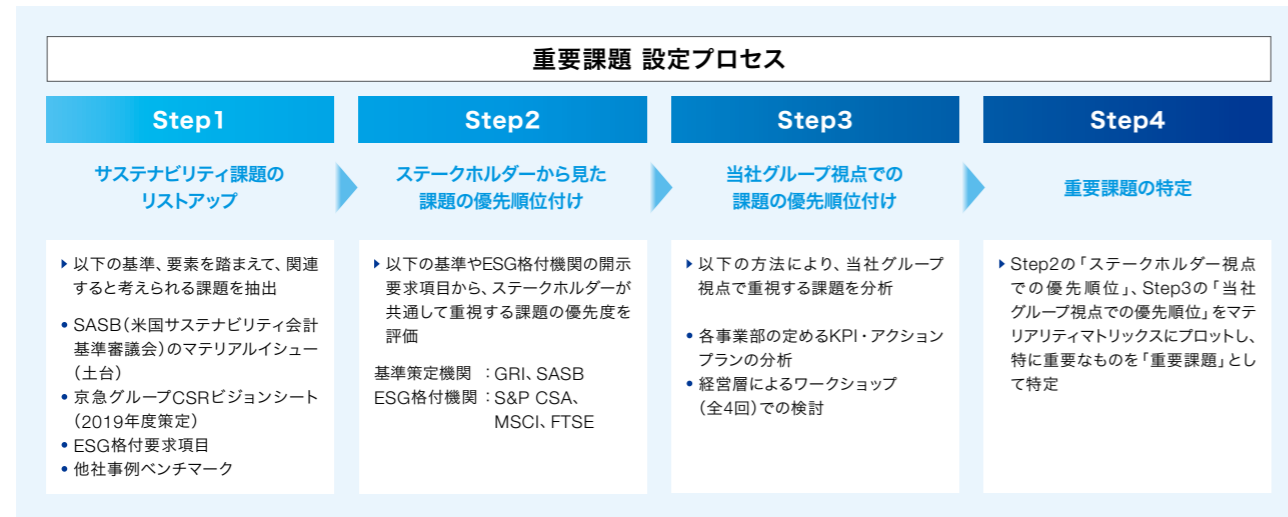
京急グループが持つ強みを最大限に活かし、事業活動を通じてグループ理念である「都市生活を支える事業を通して、新しい価値を創造し、社会の発展に貢献する」を実現し、社会的価値の向上につなげていきます。



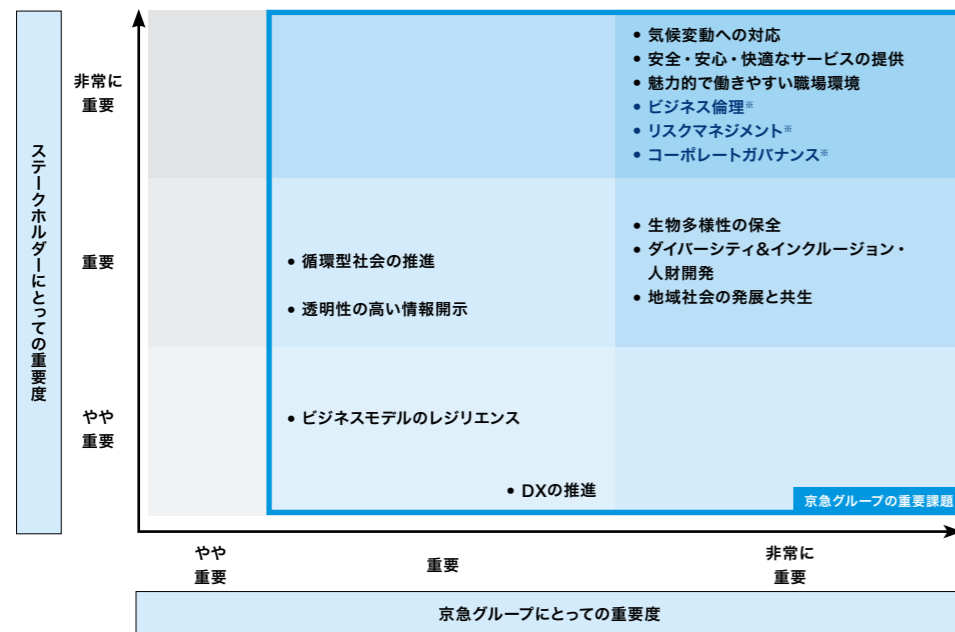
重要課題と創造する社会的価値

重要課題の位置付け

京急グループは、グループ理念およびサステナビリティ基本方針のもと、長期的・持続的に社会へ価値を提供し続けるため、自社の事業活動を通じて解決していくサステナビリティに関する課題のうち、マテリアリティマトリックスを用いて重要課題を特定しています。また、重要課題への取り組みを定量・定性的に評価するためにKPIを設定し、進捗のモニタリングと取り組みを推進しています。



マテリアリティマトリックス



* ガバナンスに関する重要課題は、当社グループすべての事業においてベースとなるものであり、経営の基盤となる概念、また普遍的に取り組むべきテーマとして、重要課題から除外しています。

重要課題は事業環境の変化に合わせて変えていくべきものであると認識しており、今後も幅広い層での議論により、時代に即して課題を見直していきます。

重要課題

<h3>気候変動への対応</h3> <ul style="list-style-type: none"> 気候変動の緩和に向けた対応(カーボンニュートラルに向けた取り組み) 気候変動への適応(水災など気候変動に起因する自然災害への対策) <p>P.43~46</p>	<h3>循環型社会の推進</h3> <ul style="list-style-type: none"> 廃棄物管理(法令順守、廃棄物の削減) 脱プラスチックに向けた取り組みの推進 MaaS推進などを通じた、社会における資源の有効利用 <p>P.46</p>	<h3>生物多様性の保全</h3> <ul style="list-style-type: none"> 周辺の自然環境と調和した不動産事業などの取り組み 沿線の豊かな自然環境の保全と観光資源としての活用 <p>P.46</p>	<h3>魅力的で働きやすい職場環境</h3> <ul style="list-style-type: none"> 取引先なども含めた従業員の人権の尊重 ワークライフバランスに配慮した職場環境の整備 労働安全衛生の確保 <p>P.50~52</p>	<h3>ダイバーシティ&インクルージョン・人財開発</h3> <ul style="list-style-type: none"> 多様性と人権の尊重 従業員の潜在的な能力・モチベーションの向上 女性活躍推進 <p>P.49~52</p>
<h3>地域社会の発展と共生</h3> <ul style="list-style-type: none"> 地域社会との良好な関係の維持とそのため投資を含む社会貢献活動 経済の発展、雇用の創出への貢献 <p>P.53~54</p>	<h3>安全・安心・快適なサービスの提供</h3> <ul style="list-style-type: none"> お客さまの人権の尊重 安全なサービスの提供 ユニバーサルサービスの提供(すべてのお客さまの安全と快適性の確保) <p>P.47~48</p>	<h3>ビジネスモデルのレジリエンス</h3> <ul style="list-style-type: none"> 経済環境の変化に応じた事業戦略の推進(感染症などの影響や気候変動等による自然災害の発生など、外部環境変化を捉えた将来のビジネスモデルの計画を含む) <p>P.19~30</p>	<h3>透明性の高い情報開示</h3> <ul style="list-style-type: none"> 株主・投資家や顧客、地域社会、従業員など、さまざまなステークホルダーからの期待(ニーズ)を踏まえた財務、非財務情報の開示、統合報告書などレポートの発行 	<h3>DXの推進</h3> <ul style="list-style-type: none"> MaaS推進などにおけるデジタル技術の積極的な活用 個人情報保護などのための情報セキュリティの確保 <p>P.25</p>

KPIの設定・管理による重要課題への対応状況のモニタリング アウトプットによりもたらす社会的価値(アウトカム)の明確化

重要課題を特定し、KPI管理を通じて重要課題への対応状況をモニタリングするとともに、事業活動によるアウトプットとそれによりもたらす社会的価値を定義しています。社会生活のインフラを支える企業として、「移動サービスの利便性向上」「快適な住まいの提供」「衣食住サービスの質・アクセスの向上」の取り組みを相互に循環させながら、環境社会に配慮した事業展開を行うことで、自然環境との共生を図るとともに、沿線地域の発展や生活の豊かさの向上に貢献していきます。また、魅力的な職場環境の実現などにより社員一人ひとりが活躍し、新たな可能性に挑戦することで、新しい価値を創造し続けます。



京急グループ総合経営計画

新型コロナウイルス感染症により加速した生活様式の変化といった事業環境の変化に迅速に対応するとともに、財務の健全性を意識した経営の推進、さらなる利益向上に向けた体制を構築するため、2021年度に現在の京急グループ総合経営計画を策定しました。ESG経営をベースとしながら、品川・羽田・横浜といった今後より一層成長が見込まれる当社線エリアの特長を最大限に活かし、「移動」と「まち創造」の2つのプラットフォームによる相互の価値共創を通じて、持続的に発展する豊かな沿線の実現を目指しています。また、2023年度は現中期経営計画の最終年度であることから、財務指標水準の達成など着実な取り組みを進めるとともに、これまでの3年間を振り返り、次期総合経営計画へ適切につなげていきます。

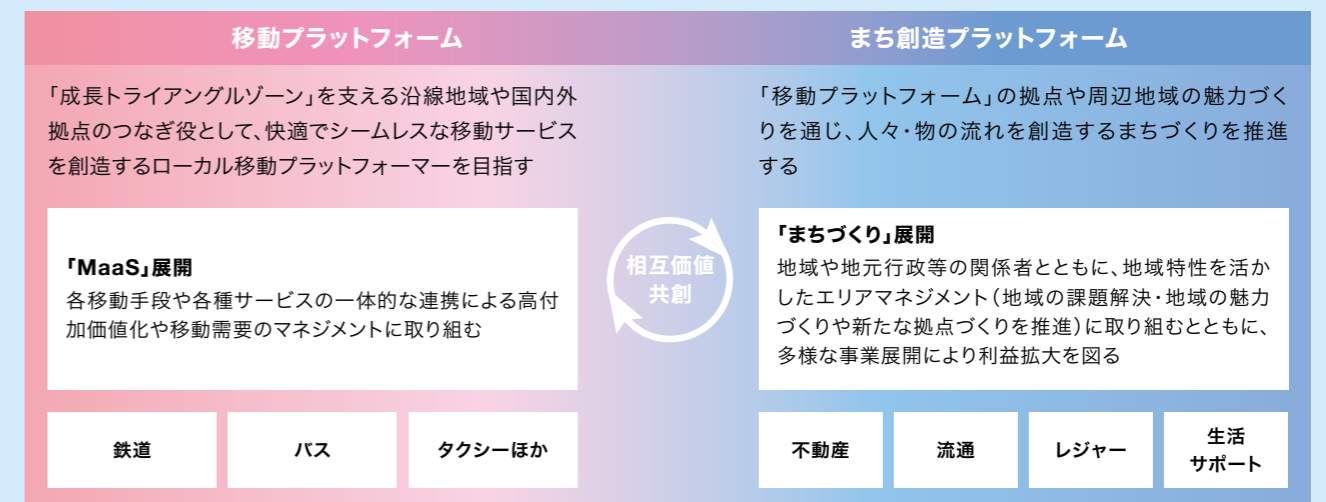
経営計画体系



沿線活性化に向けた取り組みのポイント

「移動」と「まち創造」の2つのプラットフォーム

多様な事業を展開する当社グループは、快適でシームレスな移動サービスを創造する「移動プラットフォーム」と、地域の魅力づくりを通じ人々・物の流れを創造する「まち創造プラットフォーム」が相互に価値を共創し合い、双方の価値を向上させるという正のスパイラルを拡大していくことで、沿線価値の創造、さらなる地域の活性化を目指しています。



沿線地域のさらなる活性化に向けて

エリア戦略

成長トライアングルゾーン

当社沿線の京浜臨海・工業エリアは、19世紀以降、日本の経済成長の原動力であり、今後も再編整備の進展によりさらなる成長・発展が期待されます。当社グループは、このエリアの発展を支える企業グループとして、品川・羽田・横浜を結ぶ「成長トライアングルゾーン」を中心に、横浜以南や泉岳寺から直通する都営浅草線沿線等の各エリアと相互連携を図ることで、沿線の活性化を推進しています。

横浜

特長

- 技術革新による産業空間や魅力ある産業観光
- 日本有数の人口集中エリア
- 鉄道、空路、道路、海路といった優れた交通インフラの保有

開発方針

横浜・川崎にまたがる京浜臨海部再編整備やエンターテインメント機能の集積により発展するベイエリアと周辺地域との共生を目指したまちづくりの推進

三浦

特長

- 都心からわずか1時間程度でアクセスできる立地でありながら、海や山など豊かな観光資源を保有

開発方針

エリアマネジメントの強化を図り、郊外における居住・レジャーに対する価値観の変化に合わせた「都市近郊リゾートみうらの創生」の推進



品川

特長

- 羽田空港へのアクセスやリニア中央新幹線の開業など日本有数の交通結節点

開発方針

高度な技術を持った企業・人材の集積
日本の玄関口、スーパー・メガリージョンの一翼を担う「これからの日本の成長を牽引する国際交流拠点」を目指した国内最大級の大規模開発の推進

羽田

特長

- 世界第5位の旅客数(2018年国際空港評議会(ACI)調べ)を誇る日本の玄関口

開発方針

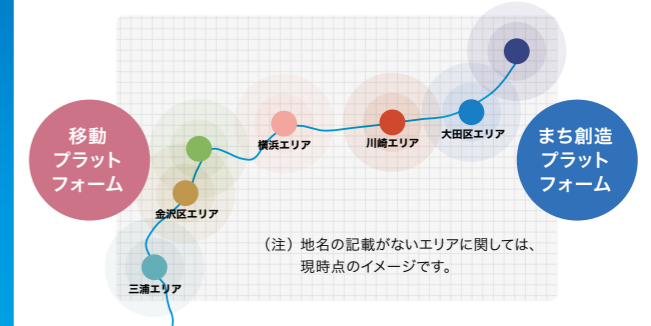
空港機能の下支えを担い、羽田周辺地域と空港の発展とのつなぎ役となるとともに、価格優位性を活かしたサービス展開や引上線整備事業等による輸送力増強などにより、羽田空港アクセスにおける確固たる地位を確立

地域特性に合わせた取り組み

沿線各地におけるエリアマネジメントの推進

郊外・都心の二極構造のまちづくりから変化し、沿線のなかに「暮らす・働く・遊ぶ・学ぶ」機能が揃う中核拠点が複数配置される「多極型まちづくり」を目指すとともに、MaaS基盤の整備を通じて、その生活圏内外の新たな移動需要を創出するため、沿線各地においてエリアマネジメントの取り組みを加速しています。地域特性に応じ、地域事業者や住民、自治体、教育機関等と連携したエリアマネジメントを深化するとともに、三浦半島エリアでのエリアマネジメントの活動で構築したMaaS基盤を沿線全体に拡大することで、地域の個性を活かした「暮らしたい、働きたい、訪れたいまちづくり」に取り組んでいます。

エリアマネジメントを推進する地域



エリアマネジメントの詳細 ▶ P.54

プロジェクトラインナップ(現時点の予定)

エリア	事業名	機能	共同事業者	延べ面積 (m ²)	スケジュール(予定)		当社投資額 (億円)
					着工	竣工	
品川	品川駅西口地区開発(高輪3丁目)	オフィス・MICE・商業・ホテル等	トヨタ自動車	310,000	2023年度	2026年度	未定
	品川駅地平化(2面4線)	—	—	—	2021年度	2029年度	未定
	泉岳寺駅地区第二種市街地再開発	住宅・オフィス・商業等	東急不動産	110,000	2024年度	2028年度	240
	品川駅街区地区開発(駅上空ビル開発)	オフィス・商業・ホテル・駐車場等	東日本旅客鉄道	374,300	2025年度	2030年代	未定
	品川駅西口地区開発(高輪4丁目)	検討中	—	—	検討中		未定
羽田・蒲田	平和島駅周辺開発	住宅・商業等	—	4,900	2024年度	2026年度	30
	羽田空港第1・第2ターミナル駅引上線整備	—	—	—	2022年度	2030年代	未定
横浜・川崎	みなとみらい21中央地区53街区開発事業「YOKOHAMA SYMPHOSTAGE(横浜シンフォステージ)」	オフィス・商業・ホテル等	大林組、日鉄興和不動産、ヤマハ	180,000	2021年度	2023年度	260
	横浜市旧市庁舎街区活用事業	オフィス・商業・ホテル等	三井不動産、鹿島建設、第一生命保険、竹中工務店、DeNA、東急	130,000	2022年度	2025年度	40
	北仲通北地区B-1地区プロジェクト	住宅・オフィス・商業等	東急不動産、第一生命保険	110,000	2023年度	2027年度	140
	川崎新!アリーナシティ・プロジェクト	アリーナ・商業・ホテル等	DeNA	未定	2025年度	2028年度	未定
	京急川崎駅西口地区第一種市街地再開発	オフィス・商業・駐車場等	—	83,000	検討中		未定
三浦	旧京急油壺マリンパーク跡地開発	検討中	—	未定	検討中		未定



泉岳寺駅地区第二種市街地再開発



平和島駅周辺開発



横浜市旧市庁舎街区活用事業



川崎新!アリーナシティ・プロジェクト

TOPICS

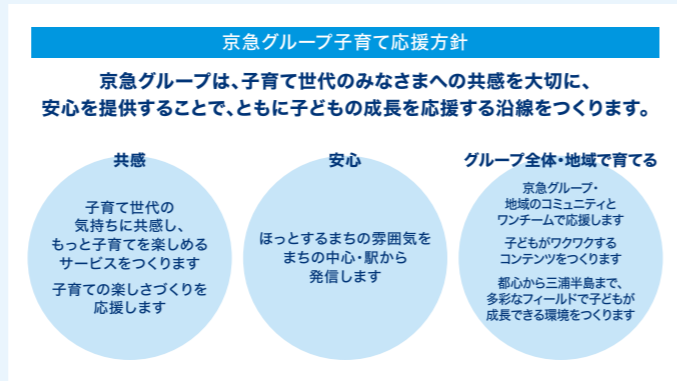
沿線の活性化に向けた子育て応援施策の強化

少子高齢化が進むなか、沿線地域のさらなる活性化と持続的な発展には、地域の将来を担う子どもたち・子育て世代が住みやすく、子育てのしやすい多世代共生型のまちづくりが重要であると考えています。

当社は、沿線における子育て応援施策をさらに強化し、子育て世代が住みやすい沿線を目指して、子育て中の社員を中心とした部署横断型の「子育てタスクフォース」を2023年度に組成しました。「子育てタスクフォース」では、“子育て”視点における沿線の現状や課題を分析しながら、子育て応援について議論を重ね、ワークショップ等を通じて“共感”“安心”“グループ全体・地域で育てる”という3つの概念を柱とした「京急グループ子育て応援方針」を策定しました。今後も同方針のもと各地域で推進するエリアマネジメントの取り組みとも連携を図りながら、グループ一体となった取り組みを加速していきます。



「子育てタスクフォース」における議論の様子

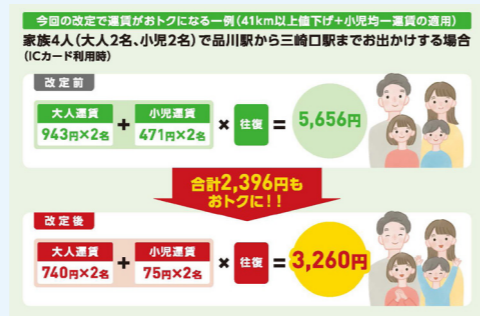


直近の取り組み

▶ 小児均一運賃の導入による鉄道・バスでのお出かけ応援

当社は2023年10月に、京浜急行バスは2023年9月に実施した運賃改定により、ICカード乗車券利用時の小児普通旅客運賃を全区間均一としました。鉄道は大人の初乗り運賃の半額である75円均一※に、京浜急行バスは100円均一とし、子育て世代の家計負担を軽減するとともに、公共交通機関でのお出かけを応援します。また、鉄道における運賃改定では、通学定期運賃は据え置きとしたほか、普通運賃・通勤定期運賃は遠距離ほど改定率を低くするとともに、41km以上遠の区間は値下げを実施しました。このような施策を通じて、地域間の移動を積極的に促し、エリア全体の活性化を目指します。

※ 空港線加算運賃25円は別途ご負担いただきます。



▶ 京急沿線子育て応援ネットワーク「Weavee」の開設

当社は、地域の母親が番組制作にチャレンジする「ママ夢ラジオ」プロジェクトを全国で推進する株式会社わたしたちと共同で、2023年5月に京急沿線子育て応援ネットワーク「Weavee(ウィービー)」を開設しました。本ネットワークを通じて、子育てサークルやコミュニティ団体(2023年11月現在18団体)が定期的に集まり、イベントなどを通して交流・情報交換を行うことで、沿線における子育てをより魅力的にすることを目指しています。また、沿線各地で推進するエリアマネジメントの取り組みと連動し、当社のエリアマネジメントに関するWEBサイト等の記事・デザインなどの制作を通じた子育て世代のビジネス創出機会に関する環境整備や、当社グループが運営する各エリアの交流拠点において親子で楽しめるさまざまなイベントを開催するなど、沿線に賑わいを創出しています。



地域交流拠点「Park Line 870」でのイベントの様子



「移動」と「まち創造」の2つのプラットフォームによる価値創造に向けて

事業戦略

当社グループでは、かねてより外部環境の変化として認識していた人口減少などに加え、新型コロナウイルス感染症の影響により加速した生活様式の変化など、絶えず変化する事業環境に対応するため、事業ポートフォリオ変革などの事業構造の抜本的な見直しに取り組んでいます。

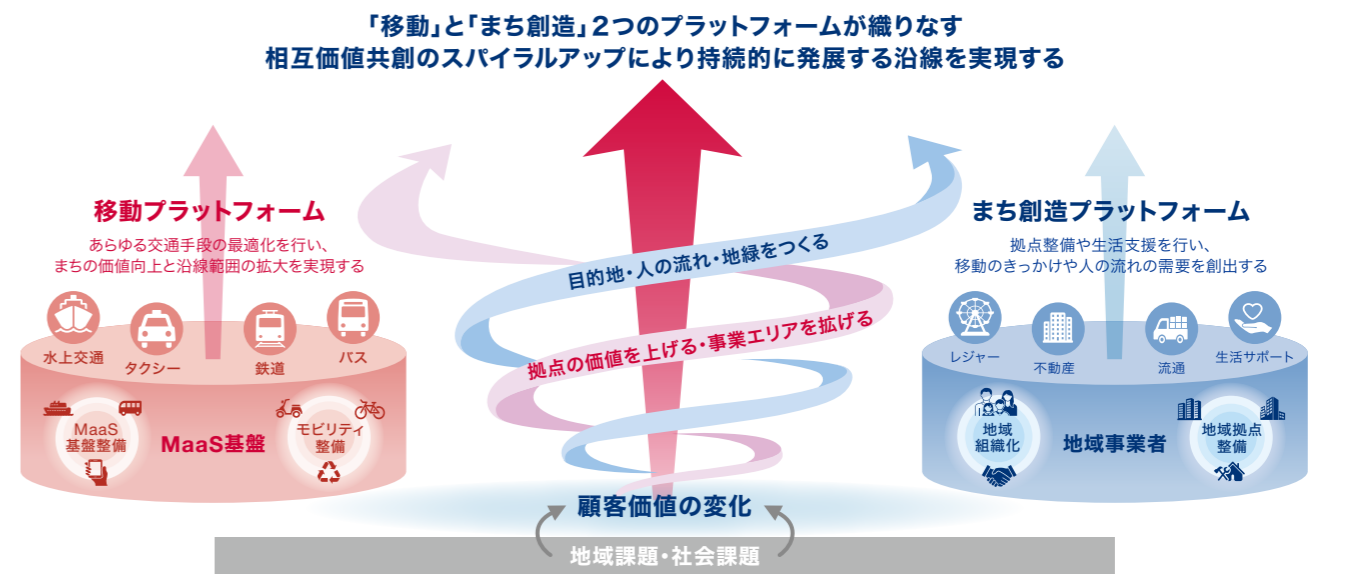
引き続き、MaaS展開等を通じたシームレスな移動など、高付加価値化した移動サービスを創造する「移動プラットフォーム」と、その拠点となる駅や周辺地域の魅力を高めることにより人の流れを創造する「まち創造プラットフォーム」の2つのプラットフォームの考えに則り、経営資源の集中を進め、両プラットフォームによる相互価値共創を実現していきます。

「沿線価値共創戦略」の策定

当社グループでは、沿線全体の持続的な発展を目指し、「移動」と「まち創造」の2つのプラットフォームによる相互の価値共創をビジネスモデルの中心に据え、事業活動を推進しています。現在、2024年度からスタートする次期総合経営計画も見据えて、2022年度から策定に取り組んでいた「京急沿線まちづくり戦略」に、この2つのプラットフォームの取り組みをさらに一体的なものとしていくための要素を取り入れた「沿線価値共創戦略」の策定を進めています。今後、社内における議論をさらに深化させ戦略を形づくるとともに、社員への周知・社内における意識の統一にも注力し、グループ一体となった取り組みを加速していきます。

沿線価値共創戦略の全体像

「沿線価値共創戦略」では、「移動プラットフォーム」が、あらゆる交通手段を用いた移動環境の最適化を通じて、まちの価値向上と沿線範囲を拡大する一方、「まち創造プラットフォーム」が、拠点整備や生活支援を通じて、地縁や移動のきっかけ、人の流れの需要創出を図るといふ、相互の事業への相乗効果を最大化する考え方を軸としています。さらに、2つのプラットフォームは、当社独自の価値でお客さまのニーズを実現する事業方針をそれぞれ策定し推進していきます。将来にわたるお客さまからの信頼・共感を獲得することで、当社グループの持続可能な企業価値の向上と地域繁栄への還元という好循環を生み出します。



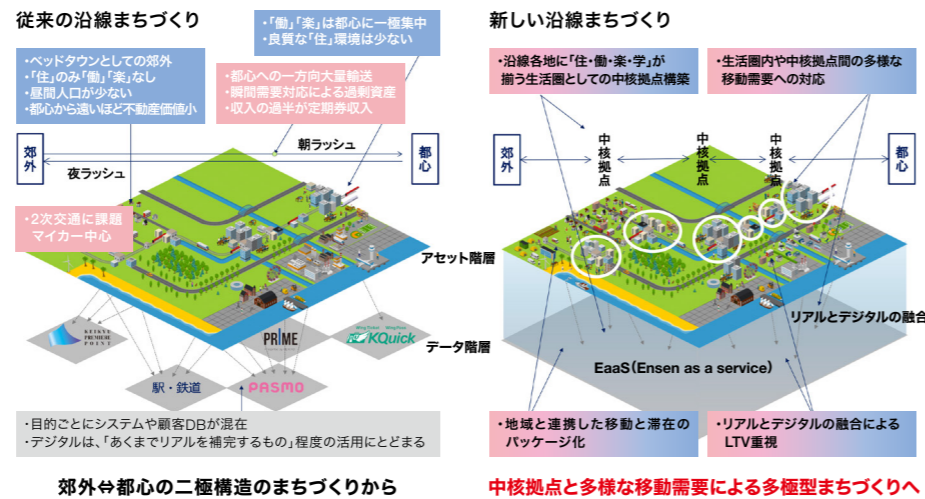
相互価値共創とは

生活様式の変容や環境意識の高まりなど、社会課題の複雑化にともない、お客さまの求める価値観が多様化しています。このようななか、当社グループでは、これまで各々の強みを独自に発展してきた、移動サービスを提供する「移動プラットフォーム」と、拠点づくりや生活サービスを提供する「まち創造プラットフォーム」が、それぞれの事業で創出される価値を相互に提供していくことによって、お客さまの求める価値観を実現する、これまでにない新しい価値を共創していきます。

多極型まちづくりの実現

「沿線価値共創戦略」を推進し、顧客の新たな価値を実現するためには、「都心一極集中・ベッドタウンとしての郊外」といったこれまでの都心と郊外の二極構造のまちづくりではない、新たな沿線まちづくりが必要になると考えています。そこで当社では、沿線のなかに「暮らす・働く・遊ぶ・学ぶ」機能が揃う中核拠点を複数配置し、一極集中型の輸送モデルから地域間をつなぐ交通網の整備による多極型のまちづくりを目指します。

また、「移動プラットフォーム」では、MaaS基盤の整備等を通じた新たな移動需要を創出し、「まち創造プラットフォーム」では、エリアマネジメント活動を推進することで地域の賑わいとつながりを強化し、外部を巻き込んだ地域内の共創を目指していきます。



「新しい価値共創室」の新設

「沿線価値共創戦略」の策定・推進に向け、2023年4月に広報・マーケティング室の業務、鉄道本部における旅客誘致に関する業務、生活事業創造本部におけるエリアマネジメント業務等を統合し、「新しい価値共創室」を新設しました。この再編により「移動」と「まち創造」の2つのプラットフォームの機能が一体となったことで、部門間の垣根を越えた取り組みを強力に推進し、「沿線価値共創戦略」の軸である、2つのプラットフォームの相互価値共創を強化し、企業価値の向上を目指します。

また、「沿線価値共創戦略」を支えるデジタル活用という観点での「DXの推進」、新しい価値のベースとなる当社独自のノウハウ等を把握し強化する観点での「知財の活用」、顧客ニーズを把握し顧客志向型のビジネスモデルを構築するための「CX業務の推進」についても、新しい価値共創室において取り組んでいきます。



新しい価値共創室 担当者メッセージ(エリアマネジメント推進担当)

鈴木 聖史 (エリアマネジメント推進担当) 課長

2023年4月に新設された「新しい価値共創室」は、「価値創造担当」「広報担当」「顧客サービス担当」「営業推進担当」「エリアマネジメント推進担当」の5つのチームで構成されています。私が担当している「エリアマネジメント推進担当」では、沿線各地の活性化やコミュニティ拠点整備、MaaS基盤整備、モビリティ基盤整備などの沿線価値向上のためのエリアマネジメントの推進に関する業務と、「みさきまぐろきっぷ」などのおトクなきっぷやイベント列車運行など、鉄道のリソースを活用した旅客誘致に関する業務を担っています。これまで、エリアマネジメントの取り組みは生活事業創造本部、旅客誘致は鉄道本部と、それぞれの部署で事業を推進していましたが、部門間の垣根を越えた取り組みの推進に課題を感じていました。このたびの組織改編により1つの部署になったことで、「移動プラットフォーム」と「まち創造プラットフォーム」が強力に連携し、単独ではできなかった新しい価値を生み出していきたくと考えています。「新しい価値共創室」が牽引役となり、鉄道担当、開発担当およびグループ各社との連携もさらに強化し、2つのプラットフォームの相乗効果を高めながら、「京急らしい」プロジェクトを推進していきます。

グループ内アイデア公募制度「ICHIRYU(一粒)」

2022年度に実施したグループ内アイデア公募制度「ICHIRYU」は、当社グループ社員のクリエイティブな思考力を醸成し、アイデアや想いの実現を推進することで、さらなる新規事業の創出や既存事業の成長を目指す制度です。グループ全体で156件の応募があり、二度の選考を経て2つのアイデアが採用され、事業化に向けた取り組みを進めています。



採用された2アイデア

家庭用太陽光発電余剰電力の買取

家庭用太陽光発電の余剰電力に含まれる環境価値を買い取り、京急線の駅で使用することでCO₂排出量を実質ゼロとするほか、買い取りを行った各家庭に返礼品を贈呈することで、住民とともに脱炭素に取り組むものです。2023年6月から東京電力エナジーパートナー株式会社が創設した「再エネ企業応援プラン」に参加し、買い取った環境価値は京急久里浜～三崎口駅間の計6駅の業務用電力量※に充当することで、CO₂排出量を実質ゼロとするほか、返礼品として「京急線全線乗車証2枚」を贈呈するプロジェクト「エキトモでんき」を始動しています。

※ 駅構内照明、空調、駅務機器、踏切、信号などが対象

デジタルコンテンツ販売

鉄道車両や当社施設、運転シミュレーターなどの当社が保有する鉄道アセットを活用したデジタルコンテンツを制作し、メタバース空間上のプラットフォームやNFTマーケットプレイスで販売することで、リアルだけでなくデジタルでも収益を生み出していくものです。事業化に向けた取り組みとして、2023年8月に3Dアートベンでオリジナル電車を制作するワークショップを当社グループ社員とその家族を対象に開催しました。また9月には、YRPオープンイノベーションデーにて同ワークショップを一般向けに開催し、子どもたちが制作した作品を3Dデータ化、オリジナルデジタルフィギュアNFTとして配布する実証を行いました。引き続き事業化に向けた検討を進めていきます。

エキトモでんき

ワークショップの様子

23年ぶりの大幅な鉄道ダイヤ改正

2022年11月、23年ぶりとなる大幅な鉄道ダイヤ改正を実施しました。これまでは、都心と各地域を速い電車をつなぐ「スピードを中心とした利便性」に注力したダイヤでしたが、新型コロナウイルス感染症の影響によるライフスタイルの変化など、鉄道の利用シーンが大きく変化したことを受け、各エリアの魅力づくりとあわせて「快適でシームレスな移動サービスの提供」へとシフトし、運行形態を見直しました。また、鉄道のダイヤ改正とあわせて、バスのダイヤも一部エリアで改正し利便性の向上を図ったほか、「移動」と「まち創造」の2つのプラットフォームの考え方に則り、住まいや商業などの生活サービスともこれまで以上に連携を図ることで、移動と地域の拠点整備が連動するまちづくりを進めていきます。

改正のポイント

- 1 日中の運行パターンを「快特」「特急」の交互10分間隔に**
品川～横浜・横須賀方面をつなぐ「快特」はこれまで10分間隔で運転していましたが、ダイヤ改正後は「快特」と「特急」を10分間隔で交互に運転することで、「特急」停車駅での乗車機会が増え、利便性が向上したほか、普通列車との接続も改善しました。
- 2 空港線内でも都心区間へ「特急」で乗り換えなしで都心方面へ**
「エアポート快特」は従来どおり40分間隔で運転し、空港への速達性を維持しつつ、日中の空港線～品川・都営線方面は、「快特」から一部「特急」に変更しました。これにより、空港線内各駅から乗り換えなく都心方面へ向かえるようになったほか、途中駅の平和島駅、青物横丁駅では乗降機会が倍増しました。
- 3 ウィングサービスを改善**
平日朝の座席指定列車「モーニング・ウィング5号」の運行時刻を約30分繰り上げ、品川駅到着時間をオフィス通勤に利用しやすい時刻に変更しました。
- 4 バスも同時にダイヤ改正**
鉄道のダイヤ改正とあわせて、京急行バスについても一部のエリアでダイヤを改正し、利便性向上を図りました。

まちの魅力づくりとあわせた快適でシームレスな移動サービスの提供

中期経営計画の進捗 (経営戦略室長メッセージ)



最終年度となる中期経営計画の
指標水準達成に向けて、
着実な取り組みを進めていきます。

京浜急行電鉄株式会社
取締役 常務執行役員
経営戦略室長

金子 雄一

京急グループでは、2021年度に総合経営計画を策定し、そのなかで2023年度を最終年度とする3か年の中期経営計画(以下、中計)を推進しています。現中計期間は、以前から対策を検討していた人口減少や環境問題等に加え、新型コロナウイルス感染症拡大にともなう生活様式の多様化によって、迅速な対応や変化をするべき期間と認識しています。当社グループではこのような状況を、京急はどうあるべきか、ということに改めて向き合う転換期と捉え、「経営基盤強靱化」と「事業ポートフォリオ変革」を掲げ、グループ全体の事業・財務体制の見直しを推し進めてきました。その進捗状況と今後の展望をご説明します。

経営基盤の強靱化

新型コロナウイルス感染症拡大は、当社グループの事業に大きな影響を与えました。現在の総合経営計画策定時に感染症収束後も生活様式等の社会環境が大きく変化していくことを見込み、不確実性の高い事業環境においても確かな成長シナリオを描いていけるよう、当社グループでは「鉄道、バス、ホテル事業におけるローコストオペレーションへの変革」をはじめとする経営基盤の強靱化を推進しています。概ね計画どおりの進捗となっていますが、現中計期間における指標水準達成に向けて、最後まで着実に推進していきます。

<鉄道事業>

鉄道事業をはじめとする輸送サービスにおいては、第一に安全を提供する必要があります。この原則のもと、安定した利益の基盤を築くため、強固な事業構造への変革を推進してきました。具体的には、工事計画精査、宣伝・イベントの再検討等の即効性のある一時的なコストの縮減に加え、勤務シフト見直しによる時間外労働の削減やスマートサポートシステム^{※1}導入による駅業務の省力化、運行本数の見直しをともなう鉄道のダイヤ改正といった定常的なコストダウンにも取り組んできました。

これらの取り組みの結果、2022年度は2019年度比で47億円(動力費増加の影響16億円を除く)の費用を削減しました。2023年度も、引き続きローコストオペレーションの推進を図り、さらなる効率化を実現する見込みです。

また、このようなコスト削減、営業努力の継続・推進を前提として、2023年10月から運賃を改定しました。今回の改定では、短距離区間における増収と同時に遠距離運賃を引き下げることで、居住、観光ニーズ拡大の促進を目指しています。今後もさらに事業体制の見直しを続けることで事業構造の強化を推し進めていきます。

※1 デジタル活用による遠隔での駅運営システム

<バス事業>

バス事業においても、鉄道事業同様に安全を第一としつつ、採算性を見直しを図ってきました。新車購入の一時凍結等の一時的なコストの縮減に加え、運行ダイヤの見直しや委託業務の内製化等の定常的なオペレーションの見直しにより、2022年度には2019年度比で36億円のコストダウンを達成しました。一方で、需要の低迷、人件費の高騰等による厳しい

事業環境のなかでも安全・快適なサービスを継続すべく、川崎鶴見臨港バスと京浜急行バス両社にて運賃を改定しました。2023年度には目標としていた黒字化も達成する見込みですので、引き続き事業基盤の強化に取り組んでいきます。

<ホテル事業>

ホテル事業においては、定常的なコストを全面的に見直し、委託業務の内製化や自動チェックイン機の導入等、ソフト・ハード両面での改革を推進した結果、2022年度には損益分岐点売上について、2019年度比6.5億円の引き下げを達成しました。2023年度は需要回復によって売上が増加していますが、これまでの取り組みが功を奏し、費用を抑えた運営を実現しています。また、シングルルームが主体の一部館を閉館する一方、レジャー利用に適したツイン・ダブルルームの比率を高めた新館を開業するなど、近年の需要動向・マーケットの変化に対応し、収益の最大化を図ることで、収入と費用の両面での改革を進めています。

TOPICS

鉄道運賃改定の実施

新型コロナウイルス感染症の影響によって輸送人員および運輸収入が従前と比べて減少しているなか、安全な輸送サービスを持続可能なものとするためには、既存設備の適切な維持更新、連立事業、ホームドアのほか、車内防犯カメラなど新たなニーズに対応した安全対策投資を進めていく必要があります。今後も従前の輸送水準には戻らないと考えており、これまで取り組んできた事業構造変革の継続を前提としながら、2023年10月に28年ぶりとなる運賃改定を実施しました。このたびの運賃改定によって年平均約69億円^{※2}の増収が見込まれ、引き続き安全な輸送サービスの提供に向けた設備投資等を強化していきます。

なお、通学定期運賃については、少しでも家計への負担を軽減できるよう据え置きとし、普通運賃や通勤定期についても、遠距離ほど改定率を低くしたほか、41km以上の区間は値下げ、ICカード乗車券利用時の小児普通旅客運賃を全区間均一の75円^{※3}とするなど、新たな需要創出と沿線活性化を目指した戦略的な運賃設定を行っています。

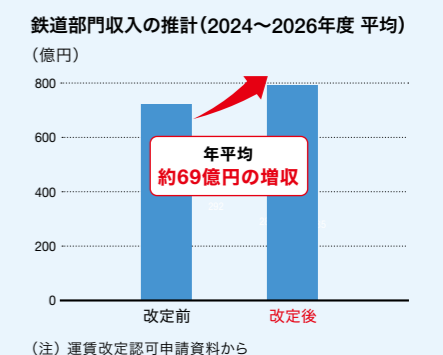
※2 2024~2026年度の平均
※3 空港線加算運賃25円は別途ご負担いただきます。

● 改定率・増収率 : 改定率 10.8% 増収率 10.1%

● 平均改定率一覧 :	普通運賃	通勤定期	通学定期	合計
	10.7%	11.9%	据え置き	10.8%

● 初乗り運賃(大人) : IC 136円 ▶ 150円 きっぷ 140円 ▶ 150円

運賃改定のポイント	✓ 普通運賃・通勤定期運賃ともに遠距離ほど改定率を低くし、さらに新たな需要創出と沿線活性化を目指し41km以上の区間は値下げ
	✓ 家計への負担軽減のため、通学定期運賃は据え置き



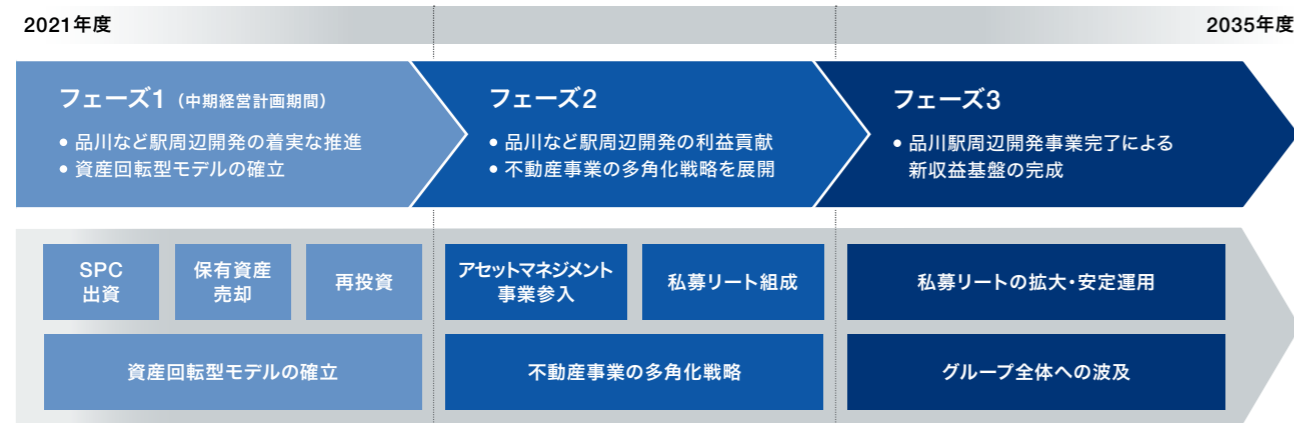
事業ポートフォリオ変革

現中計期間では、鉄道事業依存であった事業体制を見直し、当社グループの他事業とシナジー効果が見込める不動産事業を鉄道事業に次ぐ第2の利益の柱とすることを目標としています。具体的には、「成長トライアングルゾーン」と定めている当社グループの重要エリアを中心とした、各地域の特性を活かした開発事業や、沿線全体を通した魅力的な住環境の創出に取り組んできました。そして、さらなる利益創出を目的として、不動産の流動化を用いた資産回転型モデルの確立にも注力してきました。保有資産を流動化することでキャッシュ・フローを創出し、私募ファンドへの出資や高利回り物件の取得を行うことで、利益の拡大と資産効率の向上に努めています。結果、

不動産事業の営業利益は2021年度に約109億円、2022年度に約65億円を計上しており、そして2023年度には約99億円を見込むなど、第2の利益の柱として名実ともに確立できたと手応えを感じています。

今後はアセットマネジメント事業への参入や私募リート組成等、不動産事業における強化策を検討し、さらなる事業成長を進めていきます。また、グループの他事業に関しても、「移動」と「まち創造」の両プラットフォームの相互価値共創に注力するという観点に加え、事業環境の変化や新たな生活スタイルを見据え、事業ポートフォリオ変革を引き続き推進していきます。各エリアの開発状況 ▶ P.21~22

流動化を活用した不動産事業の拡大



長期経営戦略につながる取り組み

長期経営戦略では、現総合経営計画で長期ビジョンとして定めている2035年度に目指すべき将来像の実現に向け、エリア戦略、事業戦略、コーポレートサステナブル戦略をそれぞれ設定しています。現中計期間においても、これら3つの戦略に基づいたさまざまな取り組みを推進してきました。ここではその一部をご説明します。

沿線各エリアにおいては、品川・羽田・横浜の3点を結んだ「成長トライアングルゾーン」を沿線全体の発展に向けた推進力とする取り組みとともに、当社沿線の一端を担う三浦半島の発展にも並行して取り組んできました。具体的には、エリアマネジメント組織を組成した地域事業者と金融機関とのマッチング支援や、観光型MaaS整備による決済手段の充実化を行うことで、観光活性化や交流・定住人口の増加を促進しています。2022年度にはエリアマネジメント組織を約160団体が所属するほどに拡大させるとともに、「みさきまぐるきっぷ」などの当社

が提供する「おトクなきっぷ」をデジタル化するなどのMaaS基盤強化に努めました。2023年度においても、横須賀の人気観光地である猿島への乗船券をMaaSサイト上でオンライン予約・決済できるサービスを実現するなど、取り組みがグループ外にも広がっています。今後は、蓄積したノウハウを活用し、当社沿線の他エリア発展にも寄与していきたいと考えています。

また、環境問題に関してもグループ全体で地道に取り組んでいます。京浜急行バスでの小型電気バスの導入や葉山マリーナで使用する全電力の再生可能エネルギー置換など、2050年のカーボンニュートラルに向け順調に温室効果ガスの排出量を削減する努力を進めています。さらに、社内でのESG課題に対する意識向上を図るため、当社役員報酬に環境施策の外部評価や従業員サーベイの結果を反映させるようにしました。

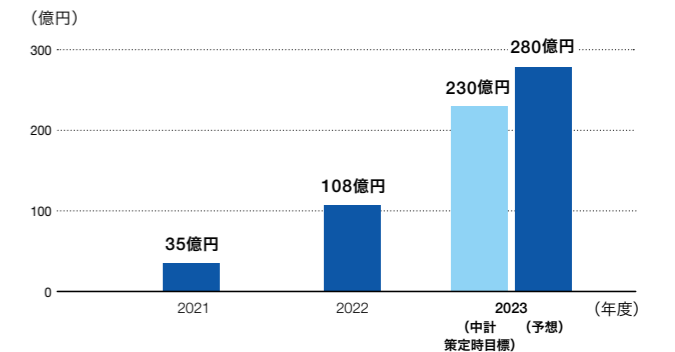
財務戦略

現中計期間においては、早期に利益回復を図り財務健全性を維持することを最優先とする方針を掲げています。2023年度は、鉄道やホテルの需要が回復し、営業利益280億円を見込んでいます。しかしながら、今後の事業環境は新型コロナウイルス感染症拡大以前と比較すると不確実性の高い環境が続くであろうと認識しています。このような状況下において、引き続き当社グループの中長期的な成長を見据えた財務体質の改善を継続していきます。

次期総合経営計画においては、目標とする経営指標の追加を検討しています。具体的には従来の純有利子負債/EBITDA倍率等の財務健全性を測る指標に加え、ROE等の資本効率を測る指標を組み入れることを検討しており、当社グループ全体の事業にさらなる資本効率の向上を促していきたいと考えています。

このように最適な財務体質を目指し、経営指標に新しい視点を取り入れることで、財務の面からも当社グループの発展に寄与できる体制を整えていきます。

中期経営計画期間の財務指標水準（営業利益）



純有利子負債/EBITDA倍率

2021年度	2022年度	2023年度(予想)
12.8倍	10.9倍	8.1倍 ^{※4} 目標8.0倍以下

※4 経営計画および現時点でのスケジュールでは、2023年度内にトヨタ自動車株式会社に対し品川駅西口地区（高輪3丁目）の土地譲渡を予定していますが、協議中であること、また土地区画整理事業のスケジュールが変動する可能性があることから、2023年度の予想に織り込んでいません。今後交渉の進捗、スケジュールの確度が高まり次第、織り込んだ数値を開示する予定です。

終わりに — 次期総合経営計画について

ご説明しましたとおり、現中計期間においては、ウィズコロナ、そしてアフターコロナを見据えた取り組みを推進してきました。ステークホルダーの皆さまのご理解とご協力もあり、概ね順調な進捗でしたが、最後まで油断することなく、計画を全うするよう努めています。

また、現在は、2024年度を初年度とする次期総合経営計画の策定を進めています。詳細については今後改めてお伝えさせていただきますが、いよいよ、当社グループの一大事業である品川駅周辺開発事業が本格化していきます。これまで以上に財務体質・資本効率の向上を重要と考えると同時に、品川開発の完遂を見据えた長期的なビジョンを策定し、経営計画を着実に進めていきたいと考えています。

今後も持続的な企業価値向上を目指してまいりますので、ステークホルダーの皆さまにおかれましては、引き続き当社グループの取り組みにご理解とご協力を賜りますようお願い申し上げます。



事業別概況

交通事業

鉄道・バス・タクシーなど、複数の交通事業を展開する事業者として、安全・快適な移動サービスを提供するとともに、住まいや商業などの生活サービスと連携しながら利便性の向上や高付加価値化を図ることで、人や物の流れを創出し、誰もが利用しやすいシームレスな移動の実現を目指しています。

2つのプラットフォームにおける位置付け



強み

- さらなる成長・発展が期待される品川・羽田・横浜や、豊かな自然を有する三浦半島など、さまざまな特色を持つエリアを沿線に保有
- 長年築きあげてきたスキルやノウハウに裏付けされた安全・快適な移動サービスの提供
- 鉄道、バス、タクシーの交通インフラを基盤とした、グループ他事業との相乗効果

事業環境および事業戦略

	鉄道	バス	タクシー
2035年度に向けた位置付け	沿線の都市生活を支える基盤として、安全・安定輸送を継続し、京急グループの事業および利益の柱として事業を展開する	沿線を中心に、ネットワークをきめ細かく網羅・整備するとともに、安全・安定輸送を継続し、通勤・通学、地域や観光の足として事業を展開する	京急グループが提供する輸送サービスおよび他社の移動サービスをつなげ、利便性や快適性の向上、高付加価値化を図る

新型コロナウイルス感染症の影響は縮小傾向にあるものの、従来とは異なる生活様式の浸透や価値観の変化、また、人口減少といった事業環境の変化による輸送人員の減少や働き手不足が課題であると認識しています。こうした事業環境に対応した商品・サービスの提供や移動サービスの高付加価値化により輸送人員の回復・増加を目指すほか、鉄道事業は固定費比率の高い事業構造であることから、DXの推進などを通じた業務オペレーションの変革をはじめとする事業構造改革を推進しています。また、安全・安定輸送の実現のため、安全に関する積極的な設備投資も実施しています。

主な事業戦略

<p>変化する生活様式やMaaS等を見据えた商品・サービスの提供</p> <p>事業環境の変化に対応していくため、マイクロツーリズムやMaaS等を見据えた商品・サービスの提供や高付加価値化を推進するほか、戦略的な運賃設定やダイヤ改正を実施し、輸送人員の増加および沿線活性化を目指します。</p>	<p>安全・安定輸送の追求</p> <p>安全・安定輸送の実現のため、鉄道事業ではホームドア設置工事の推進や自然災害への対策強化といった、安全に関する積極的な設備投資を実施していきます。 安全輸送確保への取り組みに関する詳細 P.47~48</p>	<p>事業構造改革の推進</p> <p>業務オペレーションの見直しやデジタル化の推進によって持続可能な鉄道事業に向けた構造改革を進めています。また、シニア人財や時短勤務者などすべての職員が活躍できる職域の確立や働き方改革を進めていきます。</p>
--	---	--

2022年度の取り組み

「おトくなぎっぷ」のデジタル化を推進

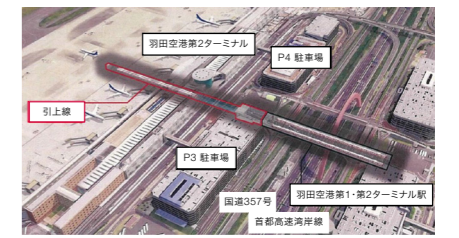
2021年度にデジタル版「よこすか満喫きっぷ」を期間限定で発売したことを手始めに、2022年度から「みさきまぐろきっぷ」「葉山女子旅きっぷ」といった当社の看板商品である「おトくなぎっぷ」4種をデジタル化し、観光型MaaSサイトにて通年発売しています。クレジットカードによる事前購入ができるほか、観光情報検索やマルチモーダル経路検索機能が活用でき、スマートフォン1つで快適な観光を実現します。デジタルきっぷの利用率は全体の約37%※であり、さらなる利便性向上によってデジタルきっぷの利用拡大を図っていきます。また、デジタル化にともなうリニューアルにおいて、「おトくなぎっぷ」の乗車開始駅に泉岳寺駅を追加したことで、品川駅での途中下車を不要とし、都心からのアクセス向上を図りました。



※ 2023年3月末実績、全きっぷ合計

羽田空港第1・第2ターミナル駅引上線整備事業に着手

国土交通省と当社は、羽田空港の国際競争力強化のための空港機能拡充を目的に、羽田空港第1・第2ターミナル駅に列車の入れ換えを行う引上線の整備を進めており、2022年に工事着手しました。品川駅の2面4線化と合わせて引上線を整備することで、1時間あたり片道3本の増発が可能となります。引き続き早期の供用開始に向けて、国土交通省および空港関係者と協力して事業を推進していきます。



引上線イメージ

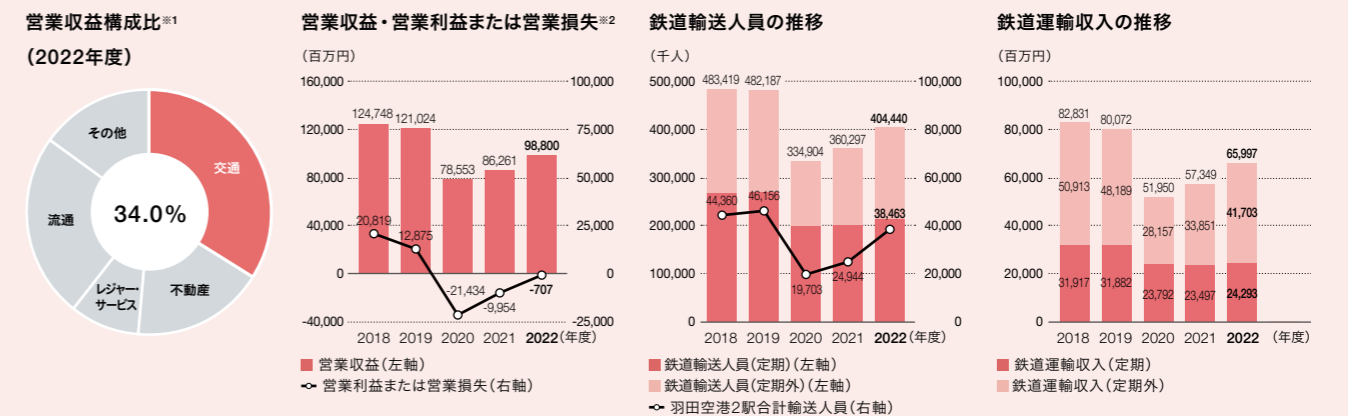
空港・高速バスで「Visaのタッチ決済」を導入

京浜急行バスは、普及が進むキャッシュレス決済に対応し、運賃決済方法の多様化を図ることでさらなる旅客利便性の向上を目指し、2022年7月から羽田空港と横浜駅(YCAT)間を結ぶ京急リムジンバスにおいて「Visaのタッチ決済」を導入しました。羽田空港発のリムジンバスとしては初めての取り組みとなり、国内利用客だけではなく、復調傾向にある海外利用客へもシームレスな移動サービスを提供します。また、2023年3月からは同決済方法が利用可能な路線を新たに4路線追加(羽田空港行のみ)したほか、川崎鶴見臨港バスの一部路線においてもタッチ決済を導入するなど、引き続きお客さまの利便性向上に努めていきます。



業績ハイライト

新型コロナウイルス感染症の影響縮小にともない、鉄道事業では定期外収入の増加、バス事業では空港・中距離路線収入の増加などによって、2022年度の交通事業の営業収益は988億円(前年度比14.5%増)、営業損失は7億7百万円(前年度は営業損失99億5千4百万円)となりました。



※1 営業収益構成比は、調整前の営業収益で算出しています。
 ※2 営業収益・営業利益(損失)について、2021年度以降は「収益認識に関する会計基準」等を適用し、2020年度以前は適用していません。

不動産事業

不動産事業を鉄道事業に並ぶ第2の利益の柱へと成長させるべく、事業を拡大していきます。分譲マンション・賃貸マンション、オフィス需要への対応、複合ビル等の拠点整備などをバランスよく進めることで、住みやすい、働きやすい、お客さまに選ばれる沿線環境の提供に努めていきます。

2つのプラットフォームにおける位置付け



強み

- 長年培ってきた顧客との強い信頼関係
- 都心部への好アクセス、駅チカなどの立地のポテンシャル
- 不動産販売のノウハウ、スキルの保有

事業環境および事業戦略

2035年度に向けた位置付け	不動産賃貸業	不動産販売業
	保有資産の価値向上、積極的な資産の入れ替えを行い、京急グループの利益の柱として事業を成長させる	沿線・都心を中心に事業展開を図り、京急グループの利益の柱として事業を成長させる

不動産賃貸業においては、品川駅周辺開発事業などともなう既存賃貸物件の解体・売却による不動産賃貸収入の減少や、新型コロナウイルス感染症にともなう働き方の多様化などによる空室率の上昇・空室期間の長期化等を課題として認識しており、リーシング体制および市場競争力の強化等を図っていきます。不動産販売業においては、長期的には人口減少の影響は避けられないものの、中長期的には、首都圏では今後住宅購入年齢を迎える人口が一定程度維持されると予想しており、安定した住宅供給を継続するとともに、生活様式の変化に即した取り組みを継続していきます。また、昨今の建築費の高騰を踏まえた事業コントロールを進めていきます。

主な事業戦略

<p>事業生産性向上と不動産最適化推進</p> <p>不動産DXを活用して業務の質的向上や省人化など事業生産性を高めていきます。さらに、高いプロパティマネジメント力を備えた組織を整備することで、安定した資産運営とアップサイドポテンシャルの両立を図り、不動産の最適化を推進していきます。</p>	<p>収益最大化への取り組みの継続</p> <p>保有資産の流動化を用いた資産の組み換えなどによる利回り向上、利益拡大を目指す「資産回転型モデル」の確立を進めています。</p>	<p>新しい生活様式への対応</p> <p>分譲マンションにテレワーク用のスペースを確保するなど、変化する生活様式への対応を進め顧客満足度の追求を図り、「PRIME」ブランドのさらなる強化を目指すほか、ZEH[※]の導入など社会情勢に適応した商品を提供していきます。</p>
---	---	---

※ ZEH: Net Zero Energy Houseの略語で、室内環境の質を維持しつつ大幅な省エネルギーを実現したうえで、年間の一次エネルギー消費量の収支がゼロとなることを目指した住宅

2022年度の取り組み

コワーキングスペース「RoomUs」の店舗拡大

「安心で快適なサードプレイスを自宅の近くに」をコンセプトに、近年のライフスタイルの多様化に合わせて、リモートワーク、起業・副業、勉強などさまざまな目的で利用可能な会員制コワーキングスペース「RoomUs」を2021年度から当社沿線で展開しています。2022年度は、7月に2号店となる「RoomUs 泉岳寺」を、2023年1月に3号店となる「RoomUs 上大岡」を開業しました。今後も沿線を中心に交通利便性の高い駅周辺や、当社グループが所有する不動産の活用など、さまざまな形で店舗を拡大していきます。



新築分譲マンション「PRIME」公式アプリのリリース

2022年4月、新築分譲マンション「PRIME」シリーズの情報掲載コンテンツとして公式アプリをリリースしました。本アプリでは、物件の最新情報をはじめ、販売スケジュールやキャンペーン情報、未公開間取りやモデルルーム情報などさまざまな情報を掲載しており、購入ご検討者さまへの素早く詳細な情報発信を行います。このような取り組みを通じて、顧客満足度の向上を図るほか、「PRIME」ブランドのさらなる強化を目指します。



アプリのダウンロードはこちら

「SUUMO AWARD (2023年首都圏版)」で合計3部門の優秀賞を受賞

当社および京急不動産は、株式会社リクルートが実施した、新築マンション購入者が選ぶ顧客満足度ランキング「SUUMO AWARD (2023年首都圏版)」の分譲マンションデベロッパー・販売部門において、「品質と価格のバランス部門」「接客満足度部門」「内覧会満足度部門」の合計3部門で優秀賞を受賞しました。「品質と価格のバランス部門」では、物件の品質と価格のバランスの良さ、「接客満足度部門」では、疑問に対する回答や諸手続きの説明など購入時の対応が早く丁寧であることの信頼性、「内覧会満足度部門」では、内覧会における手直し状況やその時の対応、お部屋の内装工事の仕上がりや清掃状況が評価されました。「内覧会満足度部門」は2年連続での受賞となり、今後もお客さまに満足していただける事業展開を進めていきます。



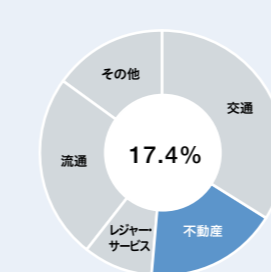
提供:株式会社リクルート



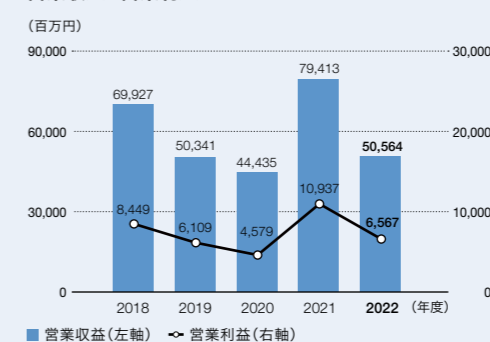
業績ハイライト

不動産賃貸業では、不動産ファンドからの配当収入が増加したことなどにより増収増益となりましたが、不動産販売業では、大型物件の売却数や分譲マンションの売上が減少したことなどにより減収減益となりました。以上により、2022年度の不動産事業の営業収益は505億6千4百万円(前年度比36.3%減)、営業利益は65億6千7百万円(前年度比40.0%減)となりました。

営業収益構成比^{※1} (2022年度)



営業収益・営業利益^{※2} (百万円)



2022年度および2023年度の主な引渡し物件

2022年度		
物件名	総戸数	引渡し開始時期
プライム川崎小島新田	116戸	2022年9月
プレミスト王子神谷	227戸	2023年2月
プライム金沢文庫	106戸	2023年3月
2023年度		
物件名	総戸数	引渡し開始時期
プライム横浜井土ヶ谷	95戸	2023年11月(予定)
プレミアムレジデンス 横須賀中央	184戸	2024年2月(予定)
プライム川崎	199戸	2024年3月(予定)
プライムフィット横浜富岡	64戸	2024年3月(予定)

※1 営業収益構成比は、調整前の営業収益で算出しています。

※2 営業収益・営業利益について、2021年度以降は「収益認識に関する会計基準」等を適用し、2020年度以前は適用していません。

レジャー・サービス事業

沿線内外において、ビジネスホテルやレジャー施設等の管理・運営を行い、お客さまに寄り添った価値・体験を提供するとともに、レジャーに対する価値観の変化に対応していきます。また、「都市近郊リゾートみうらの創生」の実現に向け、外部事業者と協働し拠点整備や観光コンテンツの開発等に取り組むなど、エリアマネジメントを通じて地域の課題解決および価値向上に貢献します。

2つのプラットフォームにおける位置付け



強み

- 羽田空港近隣におけるビジネスホテルの展開
- 都心部からの利便性がよく、風光明媚な魅力を有する三浦半島エリアでの事業展開
- 沿線地域や地元事業者との良好な協力関係
- グループの不動産を活用した事業の展開

事業環境および事業戦略

	ホテル・ホステル	レジャー
2035年度に向けた位置付け	立地を活かした観光、ビジネスの宿泊環境の整備を行い、沿線活性化を図るとともに、再度、利益の柱へ成長させる	観光資源の創出により、交流人口の増加、消費の拡大、地元やグループ事業への波及効果の促進、沿線の活性化を図る

新型コロナウイルス感染症の影響は縮小傾向にあるものの、ビジネス需要の減退やレジャーに対する価値観の変化など事業環境が大きく変化しています。ホテル事業においては、ビジネス出張需要はコロナ禍前の水準までには戻らないと予測しており、今後は多様化するニーズを踏まえながら、レジャー・インバウンド需要の取り込みに向けた対応力を強化し、マーケットの変化に合わせた客室規模・客室構成比へと転換を図っていきます。レジャー事業においては、都心部からの利便性を最大限に活かし、ワーケーションなどの新たな需要への対応を進めるとともに、長時間滞在・高付加価値の創出を目指します。

主な事業戦略

<p>変化する生活様式への対応</p> <p>ホテル事業では、事業環境に合わせて一時的なダウンサイジングを行ったほか、需要拡大が見込まれるインバウンドやレジャー需要の取り込みを強化します。また、レジャー事業では、変化する生活様式やアフターコロナを見据えた新たな需要に対応したサービス提供への転換を図ります。</p>	<p>エリアマネジメントと観光DXの推進</p> <p>地域と連携した観光コンテンツの整備を進め、目的性や滞在性を高めていくとともに、交通事業と連携した回遊性の向上、予約決済機能の導入などMaaS基盤を段階的に整備し、需要の拡大および分散を図ります。エリアマネジメントに関する詳細 ▶ P.54</p>	<p>オペレーション効率の追求</p> <p>ホテル事業では、業務の見直しや内製化、キャッシュレス化や自動チェックイン機の導入によるデジタル化の推進など、オペレーション効率を追求し、損益分岐点の引き下げに努めています。</p>
--	--	--

2022年度の取り組み

「京急 EXホテル 札幌」オープン

京急イーエックスインは、北海道札幌市に「京急 EXホテル 札幌」を2022年6月に開業しました。ホテル事業として北海道への出店は初めてとなり、また、ビジネスホテルからワンランク上の新たな業態として展開する「京急 EXホテル」ブランドの2館目となります。本ホテルでは、自動チェックイン機やキャッシュレス決済の導入によりスマートなサービスを提供するほか、JR札幌駅(北口)から徒歩1分という抜群の立地を活かし、ビジネス需要だけでなく、今後さらなる増加が見込まれるレジャー需要やインバウンド需要を積極的に取り込んでいきます。



ホステル「plat hostel keikyu」の店舗拡大

当社グループは2019年からホステル事業に参入し、「plat hostel keikyu」シリーズとして展開していますが、新型コロナウイルス感染症の影響により2021年度から一部店舗の営業を休止していました。2022年度は、新型コロナウイルス感染症の影響が縮小し、宿泊需要も回復傾向であることから、7月に神奈川県鎌倉市にホステル6号店、北海道札幌市にホステル7号店を新規開業したほか、2023年3月には、一時営業を休止していた浅草の2館をリニューアルオープンし、現在は計7館656名の収容体制で営業しています。宿泊者の約半数は訪日外国人であり、引き続きインバウンド需要の獲得に向けた施策についても検討していきます。



三浦半島全域・湘南エリアで電動キックボードシェアリングサービスの実証実験

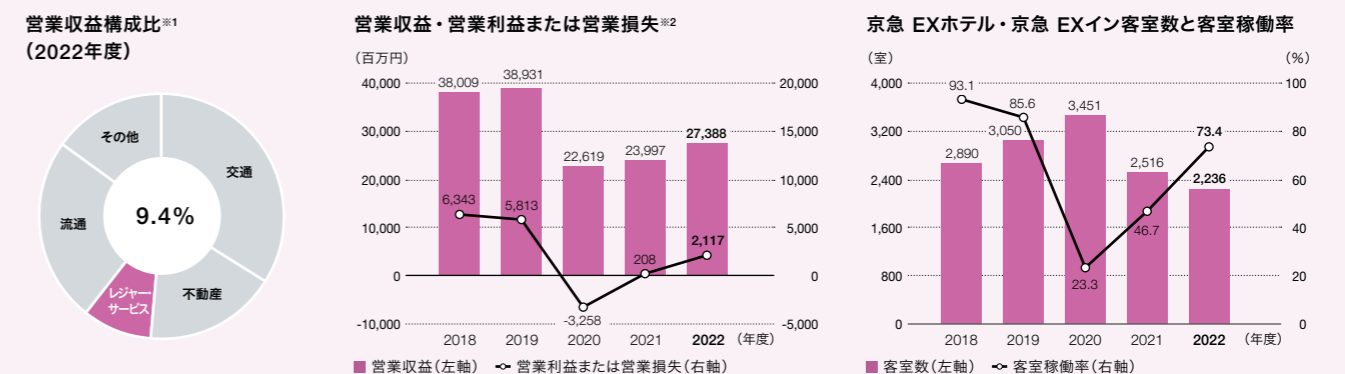
当社と株式会社サンオータスは、「新モビリティを活用した沿線エリアの回遊性活性化連携協定」を2022年7月に締結し、沿線各地でモビリティの整備を進めています。2023年3月からは三浦半島全域および湘南エリアにおいて電動キックボードのシェアリングサービスの実証実験を開始*1、三浦半島における移動手段の選択肢の1つとして電動キックボードが追加されることで、交通渋滞といった地域課題の解決に寄与するとともに、観光客や住民の回遊性を高め、エリア全体の活性化を図ります。また、三浦半島地域は神奈川県炭素モデル地域にも選定されており、本取り組みを通じて地域の脱炭素化にも寄与していきます。



* 横須賀市では2022年11月から先行して開始

業績ハイライト

新型コロナウイルス感染症の影響縮小にともない、ビジネスホテル業における宿泊需要の回復や平和島レジャー施設の売上増加などにより、2022年度のレジャー・サービス事業の営業収益は273億8千8百万円(前年度比14.1%増)、営業利益は21億1千7百万円(前年度比915.6%増)となりました。



※1 営業収益構成比は、調整前の営業収益で算出しています。
 ※2 営業収益・営業利益(損失)について、2021年度以降は「収益認識に関する会計基準」等を適用し、2020年度以前は適用していません。

流通事業

利便性の高い立地を活かした百貨店・ショッピングセンターの運営のほか、スーパーマーケット・ドラッグストア・コンビニエンスストアなど地域のニーズに合わせた多様な店舗を展開しています。沿線エリア全体における日常利便機能の拡充のためのネットワークの形成により、まちの活性化や沿線価値の向上・充実に努めています。

2つのプラットフォームにおける位置付け



強み

- 駅ナカ、駅チカの好立地における事業展開
- 地域密着型の事業展開によって築きあげてきた信頼、ブランド力
- 百貨店、ショッピングセンターからコンビニエンスストアなどの幅広いラインナップやポイントカードの共有による利便性の向上

事業環境および事業戦略

2035年度に向けた位置付け

日常の必需性、利便性、ライフスタイルを提案する、地域のニーズに合わせた多様な商業施設を展開することで沿線の活性化を図る

新型コロナウイルス感染症や少子高齢化、人口減少などの影響にともない、大きく変化する消費動向に対応するため、外部企業との連携も含めた新規サービスの導入や拡充を推進していきます。また、既存店舗の老朽化や競合大手の寡占化による競争力低下といった課題に対し、業態変更など既存事業の転換の推進や、オペレーションの見直し等による既存事業の収益力強化を図っていきます。

主な事業戦略

既存事業の収益力強化	事業基盤の拡大	変化する消費動向への対応
ローコストオペレーションを推進するとともに、売上規模の拡大に努め、既存店舗の収益力向上を目指します。	主要駅や横浜以北を中心に、高架下をはじめとする社有地や保有資産の有効活用、他事業との連携による新規開発・新規出店などを積極的に進め、事業基盤を拡大していきます。	昨今の急激な物価高による商品価格の値上げにともなう買上点数の減少、コロナ禍における消費者の消費意欲の変化といった消費動向を的確に把握するとともに、外部企業との連携を含めたEC・DXなどの新規サービスの導入・拡充を積極的に進めていきます。

2022年度の取り組み

京急の電車で運んだ当日現地直送の三浦野菜を駅で販売

当社、京急百貨店および京急ストアは、新鮮な当日現地直送の三浦野菜を京急の電車で輸送し、上大岡駅で販売する貨客混載の実証実験を2022年4月に実施しました。本取り組みは、新型コロナウイルス感染症の影響により人・物の流れが大きく変化するなかで、2021年度から検証を進めていた事業です。沿線の貴重な資源である新鮮な三浦野菜のPRによる三浦半島の魅力発信、また、トラックなどの自動車に比べてCO₂排出量の少ない鉄道を貨物輸送に使うことでの環境問題への対応などを視野に入れ、引き続き事業化に向けた検討を進めていきます。



「TABLE FOR TWO」プロジェクトに参画

京急百貨店は、毎月2日・12日・22日をプロジェクトデーとし、社員食堂において「ヘルシーメニュー」を注文すると、1食につき20円の寄付金が開発途上国の子どもの学校給食1食分として贈られるプロジェクト「TABLE FOR TWO」に2022年5月から参画しています。本取り組みを通じて、生活習慣病の予防といった従業員の健康づくりを推進するほか、開発途上国の子どもの健康的な食生活の支援に貢献していきます。なお、京急百貨店は「横浜健康経営認証」制度でクラスAAの評価を取得しており、今後も健康経営に注力していきます。



「エコバッグ」と「回収した絵本」を港南区役所へ寄贈

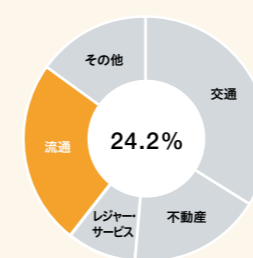
京急百貨店は、2022年10月にエコバッグ500個と絵本約500冊を横浜市港南区役所へ寄贈しました。エコバッグについては、2021年度から実施している紙製手提袋の有料化による収益金の一部で購入したものを寄贈し、絵本については、お客さまの不要になった絵本を百貨店内に設置した回収コーナーで回収し寄贈しました。エコバッグは港南区にて開催されるイベントなどで配布されるほか、絵本は港南区役所を通じて保育園などに寄贈される予定です。今後もエコバッグの利用促進やサステナブルな商品・サービスの提供を通じて、地球環境の保全に努めていきます。



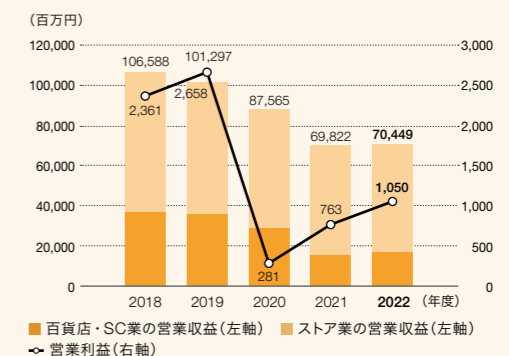
業績ハイライト

スーパーマーケット業においては、商品値上げにともなう買上点数の減少や一部店舗の閉店などにより減収減益となりましたが、百貨店・SC業においては、新型コロナウイルス感染症の影響縮小にともなう増収増益となりました。以上の結果、2022年度の流通事業の営業収益は704億4千9百万円(前年度比0.9%増)、営業利益は10億5千万円(前年度比37.7%増)となりました。

営業収益構成比^{※1}(2022年度)



営業収益・営業利益^{※2}



※1 営業収益構成比は、調整前の営業収益で算出しています。
 ※2 営業収益・営業利益について、2021年度以降は「収益認識に関する会計基準」等を適用し、2020年度以前は適用していません。

その他の事業

沿線地域に密着した多種多様なサービスの提供を通じて、当社グループの企業価値向上や、高付加価値化を目指しています。

2つのプラットフォームにおける位置付け



強みと位置付け

- 沿線に密着した幅広いサービスの提供
- 長年築きあげてきた地域からの信頼の獲得

2035年度に向けた位置付け

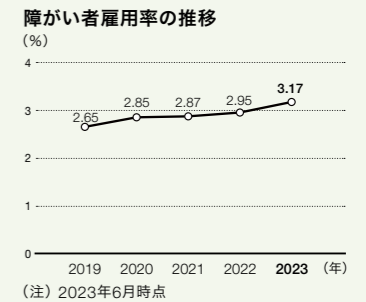
沿線の快適な生活をサポートし、利便性や快適性を向上させることで、沿線の高付加価値化を図る

地域社会を支える多様な事業

1 「安全・快適な社会生活」を支える機能	2 事業を支える「業務支援」としての機能	3 「暮らしをより豊かに」する機能
<p>当社グループは、社会生活を支える事業を中心とする企業グループとして、安全で安定した旅客輸送、環境や社会に配慮した事業運営を推進しています。その他の事業では、鉄道事業をはじめとした公共交通の安全を支え、快適な利用空間の実現を目指し、さまざまな事業を展開しています。</p>	<p>当社グループの業務支援部門として、経理や人事などの管理部門を支える事業、ビル管理業、情報システムを支える事業などを幅広く展開しています。事業推進における共通基盤の構築や環境整備、コンサルティングの提供など、企業の抱える課題解決に寄与し、持続的な成長に必要な不可欠な経営基盤の構築をサポートしています。</p>	<p>子育て支援や家事代行、自動車学校や斎場の運営など、沿線地域での暮らしをより快適に、豊かなものとするため、生活サポート機能としてライフステージに合わせた多種多様なサービスを展開しており、沿線の高付加価値化、お客さまに選ばれる沿線づくりを推進しています。</p>
<p>主な事業内容</p> <ul style="list-style-type: none"> 鉄道やバス車両等の修繕・更新工事 京急線の保守・改良工事 総合建設業 	<p>主な事業内容</p> <ul style="list-style-type: none"> 経理・人事サポート システムの企画・開発・保守・運用 プロパティマネジメント・コンストラクションマネジメント・建物総合管理 	<p>主な事業内容</p> <ul style="list-style-type: none"> 自動車学校の運営 保育園の運営 保険商品の販売 家事代行・ホームセキュリティ 生花の販売 リフォーム・住生活支援 斎場の運営

障がい者の活躍の場を創出

2003年に民鉄業界として初めて、当社の特例子会社として設立された京急ウィズは、地域社会との良好な関係を発展させるため、障がい者が活躍できる場を創出しています。2023年6月現在、「障害者の雇用の促進等に関する法律」に基づいた当社グループの関係会社特例認定会社は、当社と京急ウィズを含め14社で、障がい者雇用率は3.17%となりました。引き続き誰もが活躍できる職場環境の整備に努めていきます。



ISO認証の取得

お客さまの満足を得る高品質な商品・サービスを提供するため、品質マネジメントシステムに関する国際規格「ISO9001」を京急建設と京急電機が取得しています。また、環境に配慮した事業活動を推進するため、環境マネジメントシステムに関する国際規格「ISO14001」を京急建設が取得しています。今後も品質の向上や環境配慮への取り組みを積極的に進めていきます。

取得一覧

ISO9001	京急建設 京急電機
ISO14001	京急建設

2022年度の取り組み

京急建設で女性向け作業服を導入

京急建設では、建設現場で働く女性社員向けに専用の作業服を2022年4月から導入しました。建設現場において女性が働きやすい環境をつくるため、実際に建設現場で働く女性社員の提案により実現しました。これまでの作業服は男性向けに設計されており、女性が着用した際にシルエットが大きくなってしまったため、「動きづらい」「現場でのケガ等の可能性がある」等の課題がありましたが、小さいサイズの展開やポケット部分の改良、長髪でも着用しやすいヘルメットの採用等によってこれらの課題へ対処しました。今後も安全で誰もが働きやすい職場環境の整備に努めていきます。



京急自動車学校茅ヶ崎校でハイブリッド教習車の導入

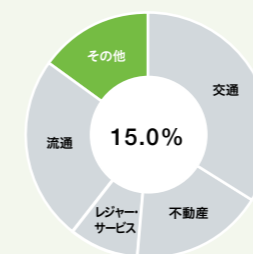
京急自動車学校茅ヶ崎校では、2022年12月に普通AT車18台を地球環境にやさしいハイブリッド教習車に入れ替えました。低燃費車両の導入により、温室効果ガスの排出量を抑えるだけでなく、教習生が燃費を意識したエコな運転を学ぶ機会として活用していきます。



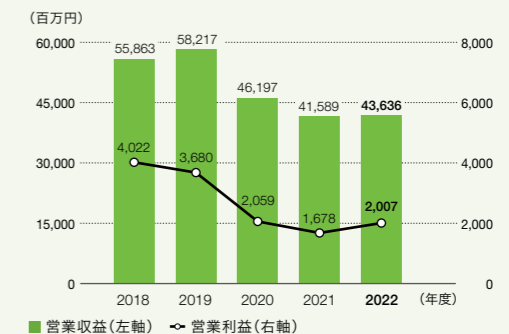
業績ハイライト

京急電機の完成工事の増加などにより、2022年度のその他の事業の営業収益は436億3千6百万円(前年度比4.9%増)、営業利益は20億7百万円(前年度比19.6%増)となりました。

営業収益構成比^{※1}(2022年度)



営業収益・営業利益^{※2}



※1 営業収益構成比は、調整前の営業収益で算出しています。
 ※2 営業収益・営業利益について、2021年度以降は「収益認識に関する会計基準」等を適用し、2020年度以前は適用していません。