

# 日経BPデジタルサービス 導入事例

株式会社JR東日本  
クロスステーション  
デベロップメントカンパニー 編



日経ビジネス 電子版

日経 XTECH

日経 XTREND

日経 X woman

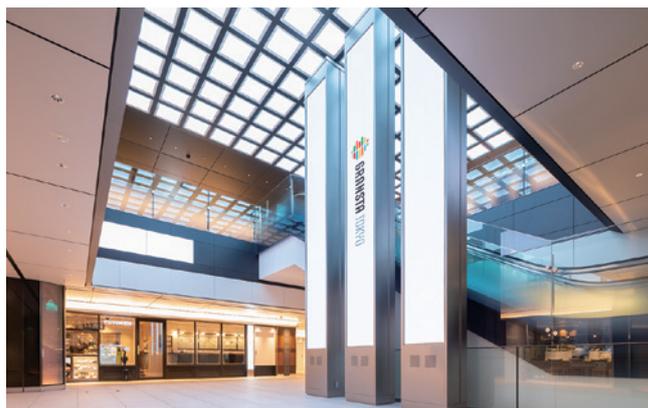
## 日経クロストレンドの多様な記事は「心地よいノイズ」 自分の興味を超えたインプットで、新規事業の創出を目指す

JR東日本クロスステーション デベロップメントカンパニーは、「ecute(エキュート)」や「GRANSTA(グランスタ)」といったエキナカ商業施設の企画、運営する事業を展開しています。駅という空間の価値を最大化するべく、新規事業の開発や顧客体験の向上を推進する新事業戦略部では、日経クロストレンドを購読し、最新の情報をキャッチアップしているといいます。日々、どのように記事を活用しているのでしょうか。新事業戦略部 新事業戦略ユニット 副課長の三好 良爾 様、主任の石川 南 様、嶋田 諒子様にお話を伺いました。

### 新規事業に特化したメディアで知識を共有

「グランスタ東京」をはじめ、大宮、上野、品川といったJR東日本の主要駅で展開する「エキュート」など、エキナカ商業施設を企画運営するJR東日本クロスステーション デベロップメントカンパニー。その中でも、新事業戦略部は、その名の通り、新規事業の開発や新しいサービスを立ち上げる業務を担っています。これまでも、生理用ナプキンの無料提供サービスの導入や、行列の混み具合を知らせる行列検知サービスの提供など、顧客満足度を向上させるサービスを実現してきました。「大きな主要駅で商業施設を運営していることもあり、お客さまの期待は非常に大きなものがあります。売り場では日々の業務に追われてしまう中で、新事業戦略部の我々が、いかに今までできなかったような新しい価値を提供していくかが、とても

重要なミッションとなります。その実現のため、JR東日本グループ外の企業様や、スタートアップ企業の方などと連携して、新しい事業やサービスの企画などを進めることもあります。」と副課長 三好 良爾 様は語ります。



ヒト・モノ・コト。異なるものを結び付け、新たな価値を生み出していく。  
グランスタ東京「スクエアゼロ」

そんな同部では、22年4月から日経クロストレンドを購読。記事から最新の情報を得るとともに、メンバー間でのアイデアの創出などに活用しているといいます。数あるメディアの中で、なぜ、日経クロストレンドを選んだのでしょうか。「スタートアップなどの新規事業に関する最新ニュースが多く取り扱われているのが大きな理由です。そうした新規事業の創出に特化したメディアが、あまり他にありませんでした。また、

私たちのパートナー企業でも購読している方が多く、共通の知識を持っておく必要がありました」と主任の嶋田 諒子 様は説明します。

しかし、ただ日経クロストrendを契約しただけでは、忙しい毎日の中で、記事を読む時間も限られてしまいます。そこで、新事業戦略部では、二週に一度の頻度で「アイデア会議」を開催。日経クロストrendの記事をもとに、メンバー間で知識を共有する場を持つようにしました。それぞれが気になった記事を持ち寄り、一つの記事に対して20分から30分、意見を交換し合うといいます。

「メンバーそれぞれの興味関心が違うので、自分がまったく意識していなかった記事が取り上げられるなど、知識の平準化に役立っていると思います。新しいテクノロジーやマーケティングの考え方などを知ることができ、すごく勉強になっていますね」と嶋田様。

そして時間があるときには、記事で見た競合他社の事例の視察

するため、実際に現地に足を運ぶことも心がけているといいます。

「記事を読んで終わりにしないことが大切だと思っています。事前に記事で情報を知ってから行くのと、知らないで行くのとでは、見る視点が変わってくると思うのです」と三好様は語ります。



新事業戦略部新事業戦略ユニット(当時) 主任  
嶋田 諒子 様

## それぞれが気になった、 日経クロストrendの記事とは

最近の日経クロストrendの記事で気になったものを、それぞれ挙げてもらいました。

主任の石川 南 様を選んだのは、「駅ナカと売らない店は好相性 サントリーは“ノンアル出張”を模索」という記事です。「実はこの記事は、私が担当していたプロジェクト『エキナカショールーミング店舗』の実証実験を取り上げてもらったものです。いろいろな『売らない店』を見てきた記者の方の第3者的な視点で記事化してもらえたのは、感慨深いものがありました。すごく丁寧に取材していただき、我々が発信しきれていなかった

部分も取り上げていただけたのが、すごく良かったです。日経クロストrendを見て来たというお客様もいて、やはり影響力が大きいのだと実感しました」

**駅ナカと売らない店は好相性  
サントリーは“ノンアル出張”を模索** 2023年03月09日 ▶

そして嶋田様を選んだのが「2022年ヒット予測ランキング」と「2022年ヒット商品ランキング」です。

「これは2022年に限らず、毎年出されるものだと思うのですが、予測と結果が見られるのがとても面白いですね。ヒット予測ランキングでは、初めて知る商品やサービスも多く、毎年すごく勉強になっています。2022年は『ちいかわ』が予測では8位だったのが、結果では2位と上位にきていたのには驚きました。他のメディアで、こうした情報を見ることはまずないので、とても印象深かったです」

**2022年ヒット商品ランキング  
日経トレンドィが選んだベスト30** 2022年11月03日 ▶

「リセールが小売りマーカーの新潮流に 23年のCES&NRFレポート」を挙げたのは、三好様です。

「この記事の元になった、日経クロストrend・カレッジのセミナーにも参加しました。アメリカでは、リセール(再販)ビジネスが台頭してきているという記事なのですが、ふと自分の身の回り



新事業戦略部新事業戦略ユニット 主任  
石川 南 様

を振り返ってみると、地元の商業施設でもリセールのお店ができていたりするなど、日本にもこの流れが生まれつつあるなど感じました。非常に気付きのある記事でしたね」

リセールが小売りマーカーの新潮流に  
23年のCES&NRFレポート 2023年04月14日

## 「エキのひととき ちょっと、もっと、ずっと、」 というパーパスの実現を目指す

JR東日本クロスステーション デベロップメントカンパニーは「エキのひととき ちょっと、もっと、ずっと、」というパーパスを掲げています。ここに込められた意味を、嶋田様は次のように語ります。

「駅をご利用されるお客様は、必ずその先に何か目的があります。駅で過ごす時間だけでなく、駅から始まるその先の時間まで見据えて、サービスを提供していきたいと考えています。

『ちょっと、』には、半歩先の喜びや発見を提供したいという思いがあり、『もっと、』には、現状の繰り返しではなく、何かしらの進化ができていくかをちゃんと考えようという意味があります。

そして最後の『ずっと、』には、駅に来る前や帰った後も、お客さまの喜びが続くような体験を作りたい、そして時代が変



新事業戦略部新事業戦略ユニット 副課長  
三好 良爾 様

化しても、『また駅に来たい』と思ってもらえるようなサービスを提供し続けていこうという意味が込められています」

このパーパスは、社員の皆様がワークショップで出し合ったキーワードをまとめていった結果、でき上がったものだと思います。

「『ちょっと、』は質を、『もっと、』は量を、『ずっと、』は時間を意味しています。質、量、時間のそれぞれにおいて、駅でのひとときを豊かにしていきたいという我々の思いが込められているのです」(三好様)

## 多様な記事は『心地よいノイズ』

最後に、日経クロストrendについての、ご意見やご要望を伺いました。

「読み応えのある記事が多くて、知識として勉強になるのはもちろんですが、私たち自身も、自分たちの取り組みを社内メー

ールに発信する際に、どうしたら面白く伝えることができるのか、書き方の参考にさせてもらっています」(石川様)



また、嶋田様は、人気記事のランキングが気に入っているとのこと。

「日ごとや週ごとなどのランキングは細かくチェックしています。年間のランキングも気に入りますね」

今はあらゆる企業にとって、DXの推進が課題となっていることもあり、テクノロジーの記事に関心があると三好様。

「DX関連の記事には注目していますね。特に海外のトレンドなどが分かると助かります。やはり、コンテンツに信頼感があり、大手企業の先進的な取り組みが多く掲載されているのは非常にありがたいです。我々が直接聞けるような話ではないので、今後も、いろいろな情報をつなぐパイプ役を担っていただければと思っています」

日経クロストrendの記事は、マーケティングやテクノロジーだけでなく、ヒット商品のトレンド、新ビジネスの潮流など、非常に多岐にわたります。この多くの情報が混在する誌面を、どのような視点で見たいらっしゃるのでしょうか。

「『今日はテクノロジーについて集中して調べよう』などと明確なテーマを決めて、検索しながら記事が読めるのがいいですね。いろいろなサイトをバラバラに検索する必要がなく、一つのメディアにまとまっているのは、とてもありがたいです」(嶋田様)

「毎朝のメールマガジンで配信される新着記事の情報もチェックしています。なかなか時間がとりにくい際も、コンテンツ側から記事を提案してもらえると、自分の知識を超えた形でインプットできるので、すごく助かっていますね」(石川様)

三好様も、あまり自分に関係のないと思うような情報に価値があると言います。

「自分が知りたい情報しか得られない誌面では、面白くないですよ。日経クロストレンドには『心地よいノイズ』とでもいうような、多様な記事があります。調べたいものは熱心に読む記事も

ある一方で、時間がある時に気楽に読める記事もあるなど、非常にバランスの良いメディアだと感じていますね」

日経クロストレンドの記事を存分に活用いただいている様子が伺えた今回のインタビュー。自身の興味の範囲外からも、貪欲にインプットを深めていきたいという皆様の思いが伝わってきました。こうした好奇心の強いチームから、また新たな事業やサービスが生まれることでしょうか。今後さらに、「エキのひととき」が豊かになっていくに違いありません。

## JR-Cross

株式会社JR東日本クロスステーション

**企業名** 株式会社JR東日本  
クロスステーション

**本社所在地** 東京都渋谷区

**設立** 2021年4月

**従業員数** 3,189人  
(2023年4月1日現在)

**URL** <https://www.jr-cross.co.jp/>

### 事業内容

JR東日本クロスステーションは、NewDaysなどのエキナカコンビニや小売店を運営するリテール事業、駅そば店や駅弁屋などのフーズ事業、自販機飲料のウォータービジネス事業、エキユートやグランスタなどのエキナカ商業施設を管理するデベロップメント事業の4カンパニーで構成されています。

デベロップメントカンパニーでは、エキナカニーズに幅広く応える、魅力あふれるエキナカ空間を目指し、「エキユート」や「グランスタ」などのエキナカ商業施設を展開する事業を行っています。各駅のロケーションや文化、地域性を考慮しながら、エキナカのさらなる魅力向上を目指します。また、パートナーとの連携を強化し、地元との共生、地域連携にも積極的に取り組んでいきます。

主な運営施設：エキユート、グランスタ



**BPM Channel** でも導入事例をご紹介します

詳しくは [BPM Channel](#) へ

<https://www.nikkeibpm.co.jp/channel/>



# 日経 XTREND

## クロストレンド

デジタル戦略、消費者分析、未来予測など  
多彩なテーマで、マーケターのあらゆるマーケティング活動、  
イノベーション活動を支援する新デジタルメディアです。



マーケ **ヒット商品** **新ビジネス** **小売・EC** **テクノロジー**

実務担当者の仕事に役立つコンテンツを提供。

日経クロストレンド **有料会員**でできること

Point

1

### 毎月200本以上の専門記事が読み放題！

実務担当者の仕事に役立つコンテンツを提供

マーケティング、ヒット商品、新ビジネス、小売・EC、テクノロジーなど…ここでしか読めない  
厳選記事を、ぜひビジネスにお役立てください。



Point

2

### 事例データベース

企画書・資料作成に大活躍

企業の取り組みを集めた膨大な事例記事から、欲しい  
情報を抽出できます。業務別や業種別、テーマ別に  
加えて、「業界初」「新市場創造」「シェア拡大」「失敗に  
学ぶ」などのタグでも検索できます。

Point

3

### 未来消費カレンダー

新製品の発売やイベントを知る

注目商品の発売日や話題の施設のオープン日、大規模  
イベントの開催日など、未来の出来事を探るカレン  
ダーです。長期的なトレンドを調べたりロードマップを  
描いたりする際にご利用ください。

おすすめ機能①



マイページ/フォロー

気になる分野の記事を自動でピックアップしてくれる「マイページ」や、興味がある著者の記事を集めてくれる「フォロー」機能があります。

おすすめ機能②



ギフト機能

記事の「ギフト」ボタンを押すとシェア用のURLが発行され、そのURLを友人・知人に送れば無料で記事を読むことができます。



おすすめ機能③



デジタル雑誌

日経クロストレンド、日経デザイン、日経トレンド、日経ChattingをWeb上で紙の誌面そのままお読みいただけます。

Point

4

### 日経クロストレンド・カレッジ

マーケターとしての知識を体系的に学ぶオンラインセミナー

有料会員の皆様は毎月の「日経クロストレンド・カレッジ」セミナーが無料で受講可能になります。「マーケティング戦略」「メタバース」「新しい広告手法」「サブスク」「デザイン思考」などをテーマに、専門家や先進企業の方を講師に迎え、マーケティングに役立つ知見を学ぶ専門講座です。

日経BPデジタルサービス 法人向け特別プラン

[nkbp.jp/3qa5vA0](https://nkbp.jp/3qa5vA0)

