

日本旅行と読売旅行の包括的業務提携について

～企業価値・ブランド価値の向上とお客様サービスの強化を図ります～

株式会社日本旅行（本社：東京都中央区、代表取締役社長：堀坂明弘、以下「日本旅行」）と株式会社読売旅行（本社：東京都中央区、代表取締役社長：坂元隆、以下「読売旅行」）は、「両社の強みを活かした企業価値・ブランド価値の向上、およびお客様へのサービス強化」を目的に、包括的業務提携契約を締結しました。

旅行業界を取り巻く環境は、インターネットの利用拡大やインバウンドの伸長、シニア世代の拡大や趣味・嗜好の多様化など大きな変化を見せており、こうした変化を踏まえた良質なサービスをお客様に提供し続けていくことが、ますます不可欠となっています。

日本旅行と読売旅行は対等な立場から連携を深めることとし、加えて、株主であるJR西日本グループと読売新聞グループの強みも活かして販売チャネルや商品・コンテンツの拡充を推し進め、新たな価値の創造に取り組みます。今後、『2社連携商品』をはじめとした具体的展開を両社で推進してまいります。

<包括的業務提携契約の概要>

両社間の業務提携関係の構築により、以下の各項目の実現に取り組む。

- (1) 両社の募集型企画旅行に係わる品質向上（仕入を含む）および販売拡大に関する事項
- (2) 両社の法人営業（教育旅行含む）に係わるサービス向上および販売拡大に関する事項
- (3) 両社のインバウンド営業に係わるサービス向上および販売拡大に関する事項
- (4) 両社の地方創生関連事業に係わるサービス向上および販売拡大に関する事項

<契約締結>

2019年9月

詳細は以下の通りです。

※資料配布先

国土交通記者会、旅行業界各紙

※この資料に関するお問い合わせ

読売旅行 営業統括室 松沢

TEL：03-5550-5182

日本旅行 秘書広報部 桑名・宇野・立石

TEL：03-6895-7860

1. 業務提携の目的・狙い

日本旅行は、中期経営計画「VALUE UP 2020」において、「交流に関するあらゆる分野のサポートを通じてお客様の求める価値を実現する、活力ある企業グループ」を企業ビジョンとして掲げ、国内・海外旅行のWeb販売や店頭販売、特定会員向け販売、法人営業（大都市・地方都市）、インバウンド営業など多様な販売チャネルを通じて営業展開を行うとともに、JR西日本グループの一員として、北陸や瀬戸内など西日本エリアに向けたJRセットプラン（主にフリー型商品）や、ヨーロッパを中心とした海外旅行を強みとして商品展開を行っており、こうした取り組みを一層強化していくこととしています。

読売旅行は、経営計画において「読売新聞グループの中核的な事業会社として、持続的に成長していく」との方針を掲げており、読売新聞へのチラシ折り込みや、既存顧客へのダイレクトメールなどで集客を図ってきました。全国の営業所を足掛かりに、各地発ならびに着地合同型のエスコート商品を得意とするほか、南極クルーズなど特色ある商品や、巨人軍観戦ツアー、交響楽団のツアーサポートなど読売新聞グループならではの開催実績も強みです。今後はWebによる商品販売や地方創生事業等への取り組みを一層拡大していく方針です。また、子会社で旅行雑誌を発行する旅行読売出版社との連携強化にも取り組んでいます。

これらの両社の強みを有機的に相互活用し、「Win&Win」の関係によって企業価値とブランド価値の向上を図るべく、具体的取組を順次推進してまいります。同時に、両社の提携によって、それぞれのお客様、また、新規のお客様に対するサービスの強化を図ってまいります。

◎両社の主な強み

	日本旅行	読売旅行
販売チャネル	Web販売、店頭販売、 特定会員向け販売、 法人営業、インバウンド営業	メディア販売 (読売新聞・旅行読売・英字新聞)、 法人営業(読売グループ)
主力商品	国内フリー型商品(特にJRセットプラン) 「おとなび・ジパング」商品(エスコート等) 海外エスコート(添乗員付き)商品	国内・海外 エスコート(添乗員付き)商品

※グループ会社含む

2. 具体的な取り組み

< 2社連携商品 >

上記の業務提携に基づき、両社の強みを活かしたユニークなツアーを順次展開してまいります。今回ご紹介する商品は、普段はなかなか体験できない「ハイグレード車両 なごみ(和)」を組み込んだ国内旅行、海外旅行はヨーロッパ、アジア、南極の添乗員付きツアーです。国内旅行は10月1日より発売開始、海外旅行はヨーロッパ、アジアについて発売済み、南極は順次発売となります。

◎国内旅行

■ハイグレード車両「なごみ(和)」に乗る1泊2日ツアー

(1) 商品名

赤い風船・読売旅行(共同主催)
「豪華列車なごみに乗車 秋の世界遺産の旅」〔日本旅行商品名〕
「ハイグレード車で行く日光東照宮」〔読売旅行商品名〕



- (2) 出発日
2019年11月16日(土) 出発2日間 復路「なごみ(和)」利用コース
2019年11月17日(日) 出発2日間 往路「なごみ(和)」利用コース
- (3) 募集人員
各80名(予定) ※1出発日あたり日本旅行・読売旅行2社合計
- (4) 商品の内容
新元号「令和」のスタートにふさわしく、すべてに最上級を追求したハイグレード車両
「なごみ(和)」を貸し切りで利用し、世界遺産・日光東照宮、紅葉のいろは坂、中禅寺湖等
をめぐる特別なプランをご用意しました(添乗員同行プラン、催行確定済み)。
- (5) 発売日
2019年10月1日(火)

◎海外旅行

■ヨーロッパ方面

- (1) 商品名
日本旅行・読売旅行(共同催行)
「さくっと気軽に ヨーロッパ 添乗員同行で
安心の!! ヨーロッパ方面8コース」
- (2) 設定期間
2019年10月~2020年3月
63設定
- (3) 目標人員
500名
- (4) 商品の内容
添乗員が同行するヨーロッパ周遊5日間~8日間
- (5) 発売日
8月より発売中



■アジア方面

- (1) 商品名
日本旅行・読売旅行(共同催行)「添乗員がお伴するアジア」
アンコールワット、タイ、マレーシア、
シンガポール、ブルネイ、インド、
ミャンマー等
成田・羽田発6コース、関空発7コース
- (2) 設定期間
2019年10月~2020年3月
成田・羽田発145設定、関空発
75設定
- (3) 目標人員
1000名
- (4) 商品の内容
添乗員が同行するアジア周遊5日間~8日間
- (5) 発売日
8月より発売中



■南極クルーズ

- (1) 商品名
日本旅行・読売旅行（共同催行）
「南極への船旅 一生の思い出に残る
14日間」南極クルーズ
- (2) 設定日
2021年1月18日
- (3) 目標人員
300名
- (4) 商品の内容
南極チャータークルーズ
- (5) 発売日
順次販売開始



＜その他の展開＞ ※今後の実施を含む

(1) 主催商品の相互販売

①西日本エリアとの交流拡大（国内旅行）

西日本エリア着発のJRセットプランに強みをもつ日本旅行主催商品を、新聞媒体をはじめとしたメディア販売に強みを持つ読売旅行で取り扱うことにより、北陸、京阪神、瀬戸内をはじめとした西日本エリアと各地との相互交流の拡大を図ります。

②エスコート（添乗員付き）商品の展開拡大（国内・海外旅行）

飛行機等を利用する募集型の団体旅行（国内・海外）や日帰りバスツアー、25年以上の歴史を持つ南極クルーズなど、各地発のエスコート（添乗員付き）商品を得意とする読売旅行主催商品と、日本旅行のホールセール商品である赤い風船、マッハ、ベストツアーを、読売旅行、及び日本旅行グループの店舗ネットワークを通じて展開することにより、相互の店舗における品揃えの拡充、相互の商品の販売拡大に取り組みます。

(2) 共同商品の開発

上記でご紹介したツアーに加え、日本旅行のJR個人型商品に読売旅行の現地集合・現地解散ツアーを組み合わせた商品の造成など、両社の特長、ノウハウを活かした共同商品の開発、展開に取り組みます。

あわせて、首都圏を中心にカルチャーセンターを運営する読売・日本テレビ文化センターなど読売新聞グループ企業とのコラボ企画など、それぞれが持つ特徴あるコンテンツの相互活用を推進し、商品内容のさらなる充実を図ります。

(3) 教育旅行プログラムの共同開発

読売新聞社をはじめとした読売新聞グループ各社との連携により、新聞社の社内見学や小中高生向けの媒体を活用したイベントなど、新学習指導要領等も踏まえた新たな教育旅行プログラムの開発に取り組みます。

(4) インバウンドでの共同展開

日帰りバスツアーなど読売旅行が得意とするエスコート（添乗員付き）商品をインバウンド向けにカスタマイズし、日本旅行のインバウンド向けWebサイト等での販売に取り組みます。あわせて、読売グループの英字新聞“The Japan News”を活用した国内イベントや着地商品等の告知について、両社の連携のもと推進していきます。

(5) 地方創生事業での共同展開

読売旅行が展開する「あなたの街応援イベントツアー」や旅行に関する月刊誌「旅行読売」の活用、その他読売新聞グループでの取り組みなどを地方創生事業の有力コンテンツとして磨き上げ、日本旅行の地域ネットワークを活用して自治体やDMO（観光振興など地域のブランド戦略に取り組む官民連携組織）等への提案に取り組みます。

以上