

## 様式第二十一（第13条関係）

### 認定事業再編計画の内容の公表

#### 1. 認定をした年月日

令和4年3月31日

#### 2. 認定事業再編事業者名

クラブツーリズム株式会社

#### 3. 事業再編の目標

##### (1) 事業再編に係る事業の目標

###### (価値観)

当社はこれまで、「旅を通して、出会い、感動、学び、健康、やすらぎの種をまき、はつらつたる喜びに満ちた社会を花開かせていく」という企業理念のもと、①お客様の自己実現や仲間づくりを応援し、いきいきとしたシニア文化を創造する、②多様な文化の継承と地球環境の保全に取組み、地域の魅力を育む、③質の高い商品とサービスの提供を通じて、お客様との永続的な関係を築く、④共に働くすべての仲間を尊重し、喜びと誇りに満ちた企業風土を確立する、⑤透明で健全な事業活動を行い、適正な利益を確保するとともに企業価値の向上を図る、といった企業指針に従い、主に個人向けの、価値観を重視した旅行（以下「テーマ旅行」という。）を企画、販売してきた。

しかしながら、昨今の新型コロナウイルスの蔓延により、旅行業界全体の業績が落ち込んでいる。特に当社においては、感染リスクの懸念から、集客基盤たるシニア向けバスツアーを含めた海外ツアーおよび国内ツアー全般の売り上げが激減した。

そこで、withコロナ時代における新基準のツアーを展開するとともに、新たな客層、新たなサービスの開発、販売をしていく方針である。

###### (ビジネスモデル)

当社はこれまで、シニア層を対象とした団体テーマ旅行の販売を主要なビジネスモデルとしてきた。

しかし、新型コロナウイルスの蔓延による外出自粛、また感染防止対策としての定員数の削減により、大量集客・大量販売を主流とするビジネスモデルから、少量集客・多品種販売へと、販売方法を大きく転換させる必要に迫られている。また、当社は広告手段として紙媒体を主流としており、新規顧客層の獲得にあたっては、WEB媒体へのシフトが急務となる。

そこで、この度当社はKNT-CTホールディングス株式会社からの増資を利用して、既存のテーマ旅行を時代の流れに沿った形で拡大し、さらにWEB媒体を利用した広告、サービス提供を強化する。

また、新たに「新・クラブ1000事業」という名称のコミュニティサービス事業を開始し、趣味で人がつながるオンライン上のプラットフォームを構築し、様々なサービスを提供する。

###### (戦略)

テーマ旅行の拡大については、夫婦等の少人数やお一人様旅行の商品開発に注力する。顧客の趣向に合わせた多種多様なサービスをスピード感をもって展開していく。

また、若年層をはじめ幅広い年齢層へリーチすべく、新たな事業として「新・クラブ1000事業」（※名称クラブツーリズムパス）を2021年10月1日より開始した。これはもともと2000年に掲げていた「クラブ1000事業」を、デジタル化という時代に合わせた展開手法へアップデートしたものになる。具体的にはオンラインコミュニティ上で共通の趣味（テーマ）を持つ者同士でつながりをもってもらい、それらのコミュニティに対し、動画コンテンツ、講座、イベント、会員限定の旅行サービス等をサブスクリプション形式で提供するものとなっている。既存会員約700万人という当社の強みを活かし、同サービスの普及を目指す。

(持続可能性・成長性)

テーマ旅行の拡大により、個人の趣味嗜好の多様化により則した販売手法により、アフターコロナにおける新たな旅行サービスのビジネスモデルとすることを目指す。

また、新・クラブ1000事業により、オンラインコミュニティの活用により長ける若年層を中心に幅広い年齢層へリーチすることで、従来の顧客層に頼らない新たなコミュニティサービス事業としての確立を目指す。

(ガバナンス)

テーマ旅行については旅行営業本部が、新・クラブ1000事業については、新設された新・クラブ1000事業推進部が、事業再編計画の進捗状況を適時適切にモニタリングする。

以上より、当社の経営資源の最適配置によって生産性の向上並びに付加価値創出を図り、企業価値の更なる向上を目指す。

(2) 生産性及び財務内容の健全性の向上を示す数値目標

(成果と重要な成果指標 (KPI))

計画の対象となる事業の生産性の向上としては、2023年度には2020年度に比べて、従業員1人あたり付加価値額を6%以上向上させることを目標とする。

財務内容の健全性の向上としては、2023年度において当社の有利子負債はキャッシュフローの10倍以内となり、経常収支は経常支出を上回る予定である。

#### 4. 事業再編の内容

(1) 事業再編に係る事業の内容

① 計画の対象となる事業

テーマ旅行の拡大、新・クラブ1000事業

<選定の理由>

当社は、従来、シニア向け団体旅行サービスを主要な商品として提供してきた。しかしながら、昨今の新型コロナウイルスを原因とする外出自粛により、顧客の旅行そのものに対する意欲が低下しており、また紙媒体を主流とした営業も相まって新規顧客の獲得にも苦戦している現状である。

今後も旅行業は旅行会社である当社の収益の柱であることから、これまでの大量集客・大量販売のビジネスモデルから、テーマ旅行の販売を強化し、収益の安定化を図ることが急務となっており、多種多様な商品開発の強化、紙媒体の営業方法からWEB販売の強化に取り組むに至った。

また、同様の理由から、企画旅行に縛られない新たな収益事業の確立が求められていたため、従来より掲げていた「クラブ1000事業」をデジタル化させ、「新・クラブ1000事業」という新たなコミュニティサービス事業に取り組むに至った。

「新・クラブ1000事業」とは、顧客同士が共通の趣味で繋がり、集う、オンライン・プラットフォームを構築し、様々なサービスを提供し、この場に集う熱量の高い顧客を基盤にして、クラブツーリズムを成長させる取り組みである。同好の仲間とともに歴史を学んだり、写真撮影や鉄道、登山、釣り等の趣味を楽しむ様々なライフスタイルを提案する事業とすることを旨とする。

「新・クラブ1000事業」の具体的な取組みの1つとして、2021年10月よりクラブツーリズムパスの提供を開始した。

これは、当社が培ってきたテーマ旅行（趣味や嗜好に基づいた旅行商品）のノウハウと、「新・クラブ1000事業」の共同事業者であるKDDI株式会社のデジタルマーケティングの技術、知見とを組み合わせ、日常生活で自分にあった趣味を見つけ出し、共通の趣味を持つ仲間と楽しみ、趣味の理解を深めることができるサブスクリプションサービスである。KDDI株式会社との業務提携により、同サービスにおけるWEBマーケティングの強化、オンラインコミュニティサービスの拡充に取り組む。

②実施する事業の構造の変更と分野又は方式の変更の内容

KNT-CTホールディングス株式会社より、210億円の増資を受けることで、時代のニーズに応じた「テーマ旅行」を拡大し、すでに2021年10月1日にスタートしている「新・クラブ1000事業」を本格導入する。さらに事業効率化のために、販売方法及び組織運営のDX化を図る。

なお、当該事業再編計画による生産性の向上は当該事業分野における市場に照らしても持続的なものと見込まれる。

また、当該事業分野は過剰供給構造にはなく、さらに一般消費者及び関連事業者の利益を不当に害する恐れがあるものではない。

(事業の構造の変更)

〈増資会社〉

名称 KNT-CTホールディングス株式会社  
住所 東京都新宿区西新宿二丁目6番1号  
代表者氏名 米田 昭正

〈発行会社〉

名称 クラブツーリズム株式会社  
住所 東京都新宿区西新宿六丁目3番1号  
代表者氏名 酒井 博

(事業の分野又は方式の変更)

販売方法及び労働環境のDX化をする予定である。

また、先行実施している新・クラブ1000事業を拡充する予定である。

(2) 事業再編を行う場所の住所

東京都新宿区西新宿六丁目3番1号  
クラブツーリズム株式会社

(3) 関係事業者・外国関係法人に関する事項

東京都新宿区西新宿二丁目6番1号  
KNT-CTホールディングス株式会社

(4) 事業再編を実施するための措置の内容

別表1のとおり

5. 事業再編の実施時期

開始時期：2021年4月

終了時期：2024年3月

6. 事業再編に伴う労務に関する事項

(1) 事業再編の開始時期の従業員数 (2021年4月1日時点)

1816人

(2) 事業再編の終了時期の従業員数 (2024年3月末時点)

1173人

(3) 新規に採用される従業員数

116人

(4) 事業再編に伴い出向または解雇される従業員数

なし

## 別表 1

## 1. 事業構造の変更、事業の分野又は方式の変更の内容、期待する支援措置

措置事項	実施する措置の内容及びその実施する時期	期待する支援措置
法第2条第11項第1号の内容		
へ 出資の受け入れ	増資前資本金          1億円 増加する資本金      105億円 増加する資本準備金  105億円 増資の方法  普通株式の発行 増資予定日  2022年3月30日	租税特別措置法第80条第1項第1号 (認定事業再編等に基づき行う登記の税率の軽減)
法第2条第11項第2号の要件		
イ 新商品の開発及び生産又は新たな役務の開発及び提供により、生産若しくは販売に係る商品の構成又は提供に係る役務の構成を相当程度変化させること。	新たに調達した資金を活かし、クラブツーリズムの旅行事業を強化する。具体的には、テーマ旅行の拡充及び新・クラブ1000事業の導入による新規顧客の開拓をし、2024年3月末の売上高を2021年3月末比で611%向上させる。	