



「ジャパネット」が旅行会社のゆこゆこを子会社化 国内旅行の新たな価値を創出



通信販売大手のジャパネットホールディングス（長崎県佐世保市）は、温泉地の宿泊仲介事業を展開する、ゆこゆこ（東京都中央区）を子会社化した。

ジャパネットが持つ通販事業のノウハウと、ゆこゆこの宿泊施設への営業力や顧客基盤を融合させることで、国内旅行の新たな価値を創出するのが狙いだ。

ジャパネットは、子会社のジャパネットツーリズム（福岡市）がクルーズ事業を中心とした旅行事業を手がけており、同社とゆこゆことの連携なども見込まれる。

ジャパネットホールディングスの高田旭人社長は、M&Aについて以前から「ジャパネットと対象会社との連携により、双方がどれだけ事業を発展させられるかが重要な投資基準になる」としていた。今回のM&Aによってどのような連携事業が誕生するのだろうか。

ネットと電話のどちらの予約にも対応

ジャパネットホールディングスは、新たに子会社を設立し、この子会社がゆこゆこ（東京都中央区）と、ゆこゆこの持ち株会社であるゆこゆこホールディングス（同）の全事業を、吸収分割の方法で承継した。

ゆこゆこは2000年にインターメディアシステムとしてスタート。同年に日本全国特選宿泊プラン（カタログDM）を発行、翌年に情報誌（現「ゆこゆこ」）を創刊するとともに、電話受付を開始した。

2006年にゆこゆこに社名を変更したあと、同年にリクルートのグループ会社となり、2016年には、リクルートに代わって投資ファンドと地銀関連会社などが株主となっていた。

ゆこゆこは宿泊予約事業を20年以上営んできた実績があり、取引先の宿泊施設数は約3000軒、会員数は2024年6月時点で880万人を超えている。

宿泊予約サービスの「ゆこゆこ」は、アナログとデジタルを組み合わせたサービスが特徴で、50代以上の顧客が8割を占める。

宿泊情報誌「ゆこゆこ」の自宅への定期配送と、宿泊予約サイト「ゆこゆこネット」の両方を展開しており、ネットと電話のどちらの予約にも対応している。

旅行事業を通じたワクワクを届ける

一方のジャパネットはジャパネットツーリズムを通じて旅行事業を展開しており、現在、旅行事業の売り上げは150億円を超えるところにまで拡大している。

今回の子会社化を機に、両社の強み掛け合わせたシナジーを生み出し、旅行事業の拡大に取り組む。

ジャパネットの高田社長は、通販事業について「ジャパネットという名前から連想するものが、安心や良いモノなどという世界を創っていきたい」としており、顧客満足度の向上に力を入れている。

ジャパネットでは「これまで以上に旅行事業を通じたワクワクを届ける」としており、ゆこゆこは「日本の地域活性化にさらに貢献していくことを目指す」としている。どのような商品が誕生するだろうか。

文：M&A Online記者 松本亮一

関連記事はこちら・モノづくり企業も買う「ジャパネット」高田旭人社長に聞いた

【M&A Online 無料会員登録のご案内】6000本超のM&A関連コラム読み放題!!
M&Aデータベースが使い放題!!登録無料、会員登録はここをクリック