

継続的な利益成長を実現するために、
明確な中期ビジョンのもと、企業基盤の強化をはかってまいります。

中期ビジョンの基本コンセプト



JALUX は、お客様に常に良質な商品とサービスを提供していくことを、長期安定的な利益成長力の源泉とし、企業基盤の強化と企業価値の向上を目指してまいります。

中期的なビジョンとしては、B2Cビジネスを中心とする「生活提案事業の拡充」と、B2Bビジネスを中心とする「航空関連事業の維持・強化」に注力し、利益の拡大をはかっていくことにより、経常利益の平均成長率毎期10%以上を目標としてまいります。

中期的なターゲットの拡大を見据え マーケティング力を強化

中期成長目標達成のための牽引役として重要な位置付けを担うのは、一般消費者をコアターゲットとする生活提案事業です。

生活提案事業では、新たなJALグループの再編による、グループ資源やターゲットの拡大を見据え、B2Cビジネスにおけるマーケティング力の強化をはかってまいります。

具体的には、顧客ポータルの一元化や戦略的データベースシステムの再構築などにより、CRM機能を強化いたします。

そして、ブランド力や商品付加価値の一層の向上による商品力の強

化、また、カタログ、Web、店舗などのダイレクトチャネルにおけるシナジーの向上やJALグループ各社との連携強化などにより、顧客基盤の拡充をはかってまいります。

特に、重要なチャネルであるカタログ通販については...

「JAS FLIGHT SHOP」と「JAL SHOP」の統合

AGS通商から継承した総合食品カタログ「グルメ・ファーストクラス」と「食卓彩華」の統合

を機に、コンテンツの増強をはかり、カタログの充実度を一層高めてまいります。

また、主要カタログである「JAL World Shopping Club」においては、ターゲットを見据えた商品構成とオリジナル開発商品の充実などにより、顧客数の拡大を目指してまいります。



一方、新たな事業展開として、保険事業などのライフデザインビジネスを基礎に、介護・福利厚生関連ビジネスへの取り組みを推進するなど、生活提案企業としてのさらなる発展を目指してまいります。

航空関連事業のノウハウを活かし 中長期的な基幹事業を育成

B2Bビジネスを中心とする航空関連事業では、航空機・燃料・客室用品などの調達業務において、eコマースシステムへの対応や、コンサルティング力、商品開発力を強化し、安定基盤の維持・強化をはかってまいります。

そして、これらの調達・業務受託ビジネスにおける機能を高め、グループ外取引の拡大を目指してまいります。

さらに、新たな事業展開への取り組みとして、航空分野で培った専門的ナレッジと実績に基づく競争力を、より広い分野へと活用してまいります。例えば...

海外における空港運営ノウハウや設備供給の実績を、今後の発展が期待される中国・東南アジアにおける、交通インフラや施設運営ビジネスへと活かします。

機械・資材の取扱実績の中では、環境対応商材の拡充を新たな重点戦略とし、環境ビジネスとしての成長をはかります。

これら、今後を見据えた新たな取り組みなどにより、中長期的な基幹事業の育成をはかるとともに、将来のさらなる発展を一層確実なものとするべく、これからも JALUX は積極果敢に挑戦を続けてまいります。