「近鉄グループ長期ビジョン2035・中期経営計画2028」を策定

変化する事業環境に適切に対応し、選ばれ続ける企業グループとなるために、超長期的に近鉄グループが目指す方向性を明示した上で、長期的（10年後）に「ありたい姿」を取り纏めた「近鉄グループ長期ビジョン2035」を策定し、そこからバックキャスト思考で中期的な目標・施策を設定した2028年度を最終年度とする「近鉄グループ中期経営計画2028」を定めました。

近鉄グループが目指す方向性

地域社会のパートナー、そして新しい“時代”へ

～「近鉄グループにしかできないこと」にチャレンジし続ける～

2035年度

グループ長期ビジョン

グループ総力の結集と果敢なチャレンジにより、国内外での暮らし・交流を支えるビジネスを柱に、持続的に価値を創造する企業グループへ進化

2025～28年度

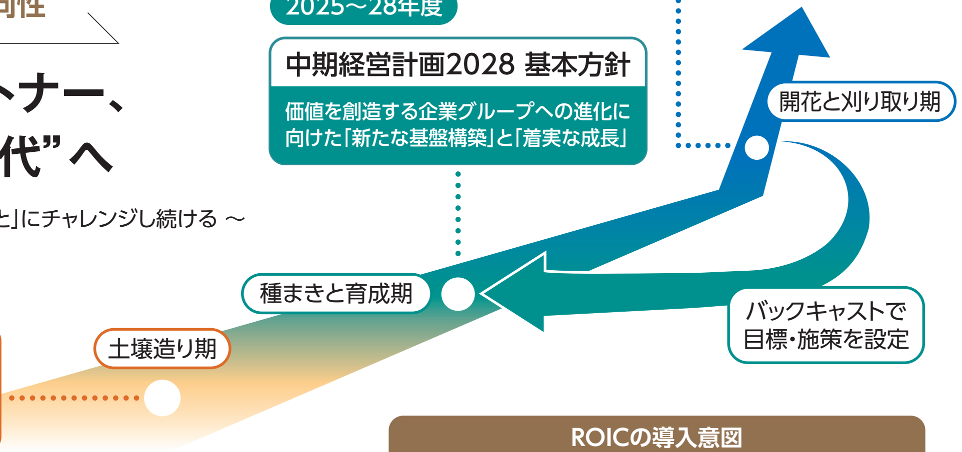
中期経営計画2028 基本方針

価値を創造する企業グループへの進化に向けた「新たな基盤構築」と「着実な成長」

2021～24年度

中期経営計画2024 基本方針

コロナ禍から回復し、新たな事業展開と飛躍に向かうための経営改革



		2024年度実績	2028年度計画
収益性	営業利益	843億円	1,000億円以上
資金調達	純有利子負債	1兆255億円	1兆円未満でコントロール
経営効率	ROE	8.8%	更なる向上
	ROIC 新指標	4.2%	4.5%以上
財務規律	自己資本比率	21.7%	25%以上
	純有利子負債/EBITDA倍率	6.8倍	6.0倍程度

ROICの導入意図

資本コスト・効率性を、より強く意識した経営を実装する

各グループ会社のROICを認識・管理し、その向上に向けた資本効率の改善を企図

グループ全体のポートフォリオ管理に活用し経営資源のアロケーションを最適化

→ グループ全体の資本効率を高め企業価値、株主価値の向上につなげる

重点戦略の取組み

沿線の価値深化・活性化

近鉄グループであるからこそできる、**心が躍る沿線価値** を創造

1 あべの・上本町・なんばの魅力拡充

長期ビジョン あべの・上本町・なんばを大阪の「住みたい・行きたい」一大広域エリアへ

中期経営計画の取組み あべのハルカスを軸にしたエリアの魅力向上や大阪上本町駅の機能強化により、ターミナルの更なる活性化を企図

開業10周年を経たあべのハルカス近鉄本店の「リモデル」を軸にした新たな魅力の創出

エリアの魅力最大化に向けた推進体制の構築

夢洲と近鉄沿線をつなぐ上本町バスターミナルの再整備をフックに大阪上本町駅のハブ機能強化

◀ 近鉄上本町バスターミナル

2 伊勢志摩のブランド力強化

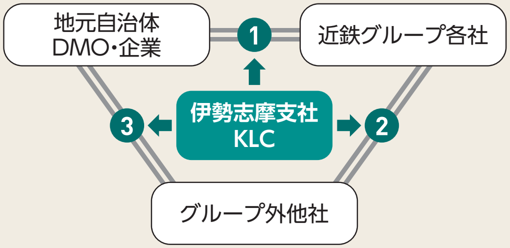
長期ビジョン 伊勢志摩を多様性と上質感に磨きをかけた付加価値の高いエリアへ

中期経営計画の取組み ハード面整備の準備を進めながら、ソフト面を大幅に強化

2023年7月
伊勢志摩事業の強化を目的に

伊勢志摩支社を設置

近鉄レジャークリエイト(KLC)を組成



伊勢志摩支社とKLCが地域の核となり、状況に応じて

1. 支社/KLC × 地元 × グループ
2. 支社/KLC × グループ × 他社
3. 支社/KLC × 他社 × 地元

の体制を構築して、伊勢志摩のポテンシャルの顕在化に向けた具体的施策を推進

式年遷宮に向けた取組み | 首都圏からの来訪者の取込み | インバウンド観光客の取込み | 事業基盤の再構築

重点戦略の取組み

沿線の価値深化・活性化

近鉄グループであるからこそできる、**心が躍る沿線価値**を創造

3 夢洲周辺ベイエリア開発による事業拡大

長期ビジョン 夢洲周辺ベイエリアを新たなビジネスチャンス創出の場へ

中期経営計画の取組み 大阪・関西万博に加えて、2030年の開業を目指している大阪IR等により、今後発展が見込まれるベイエリア開発をビジネスチャンスと捉えて、事業拡大に向けた取組みを加速

大阪・関西万博に関する事業展開

- 万博会場内での出店
- 夢洲への送客および近鉄沿線への誘客強化

会場内オフィシャルストア ▶

大阪IRに関する事業展開

- 大阪IRとの連携強化
- 夢洲と近鉄沿線を直接結ぶ列車の導入

運行中のけいはんな線車両 ▶

4 インバウンド需要の取込み拡大

長期ビジョン 沿線エリアをインバウンド旅行者の憧れの場へ

中期経営計画の取組み
- インバウンドのあらゆるビジネス機会をグループで包括的にマネジメント
- 2028年度でのインバウンドによる収益を2024年度比で、1.4倍以上に伸長

グループで包括的にマネジメント

	タビマエ		タビナカ		タビアト
戦略	誘客・呼び込み	コンテンツ開発・運営	アクセス・宿泊	買物	リピーター獲得
	● 海外販売力を強化し、団体のインバウンドの取込み ● 台北支社をフックとしたアジアインバウンドの誘致	● 自治体と連携し、DMC運営の事業モデル確立 ● 着型ツアー／イベントを開発・運営 ● インバウンド向けクラブツーリズム事業を拡大	● 特に2次交通を整備し、インバウンドが訪れやすい環境を構築 ● グループ・チェーンホテルも最大限活用	● 万博を契機とした、地域連携・相互送客 ● グループ商品/サービスのパッケージ販売	● 購買データを活用し再訪問に向け接点の構築 ● 利用者分析によるより効果的な誘客策の実施
関わる事業	旅行	旅行・運輸	運輸・ホテル	百貨店	ホテル・百貨店

重点戦略の取組み

沿線外・グローバルでの事業深化・拡張

果敢なチャレンジにより 新たな近鉄グループのプレゼンス を構築・伸長

5 首都圏、沖縄など沿線外での事業基盤強化、事業ドメイン拡大

長期ビジョン
- 首都圏等でのグループ連携機能の強化により、第二のホームエリアへ
- 観光レジャー事業により沖縄の発展に貢献する企業グループへ

中期経営計画の取組み 首都圏のグループ基盤強化、更には沖縄での外部パートナー協業等沿線外の事業拡大に向けて新たな事業基盤を構築

首都圏におけるグループ経営基盤の大幅強化
- 首都圏におけるマーケティング機能の深化・拡大
- グローバル事業の統括機能強化
- 成長事業を牽引する人財の採用機能強化

金沢駅前での新たなランドマーク創出に向けた検討・協議推進

出資・提携等による沖縄での外部パートナーとの協業推進

「JUNGLIA OKINAWA」の運営会社への出資を通じた協業推進

JUNGLIA OKINAWA

オリオンビール(株)との資本業務提携に基づき、ホテル事業を中心とした協業推進

Orion

6 グローバルでの事業の深化・拡大、プレゼンスの向上

長期ビジョン
- 国際物流事業における日本発祥のグローバルブランドへ
- アジア圏で幅広く事業展開するグローバル企業グループへ
- 国際物流事業のほかホテル・不動産事業でも、米国市場で認められる企業グループへ

中期経営計画の取組み
- 国際物流のアジア市場にて、重点地域における物量・販売の増加等による業容の拡大
- 北米におけるホテル・不動産事業の拡大

国際物流のアジア市場攻略 日本発着、イントラアジアの実績をベースとした更なる販売強化による物量の拡大など

北米での事業拡大
- **ホテル** テキサス州プレイノ市(ダラス近郊)において、新たなホテルを開発(2027年度竣工予定)　長期的な成長分野として、不動産事業と連携しながら自社保有とMC方式(マネジメントコントラクト)のバランスを取りながら拡大を企図
- **不動産** 米国における不動産開発への参画

▲ 新ホテル(イメージ)