

平成26年(2014年)12月期 第2四半期  
決算説明会 資料

平成26年(2014年)8月19日

**KNT-CTホールディングス株式会社**

**近畿日本ツーリスト**

仲間が広がる、旅が深まる  
  
クラブツーリズム

# 目 次

経営統合 概要 .....	P2
事業構造図 .....	P3
KNT-CTホールディングス連結範囲 .....	P4
平成26年(2014年)12月期第2四半期 業績 .....	P5
平成26(2014年)12月期第2四半期 セグメント別売上高 .....	P6
平成26年(2014年)12月期第2四半期 貸借対照表 .....	P7
平成26年(2014年)12月期第2四半期キャッシュフローの状況 ..	P8
平成26年(2014年)12月期通期業績予想 .....	P9
営業シナジーの最大化 .....	P10
訪日旅行事業について .....	P11
主要3事業会社の展望①、②、③ .....	P12~14

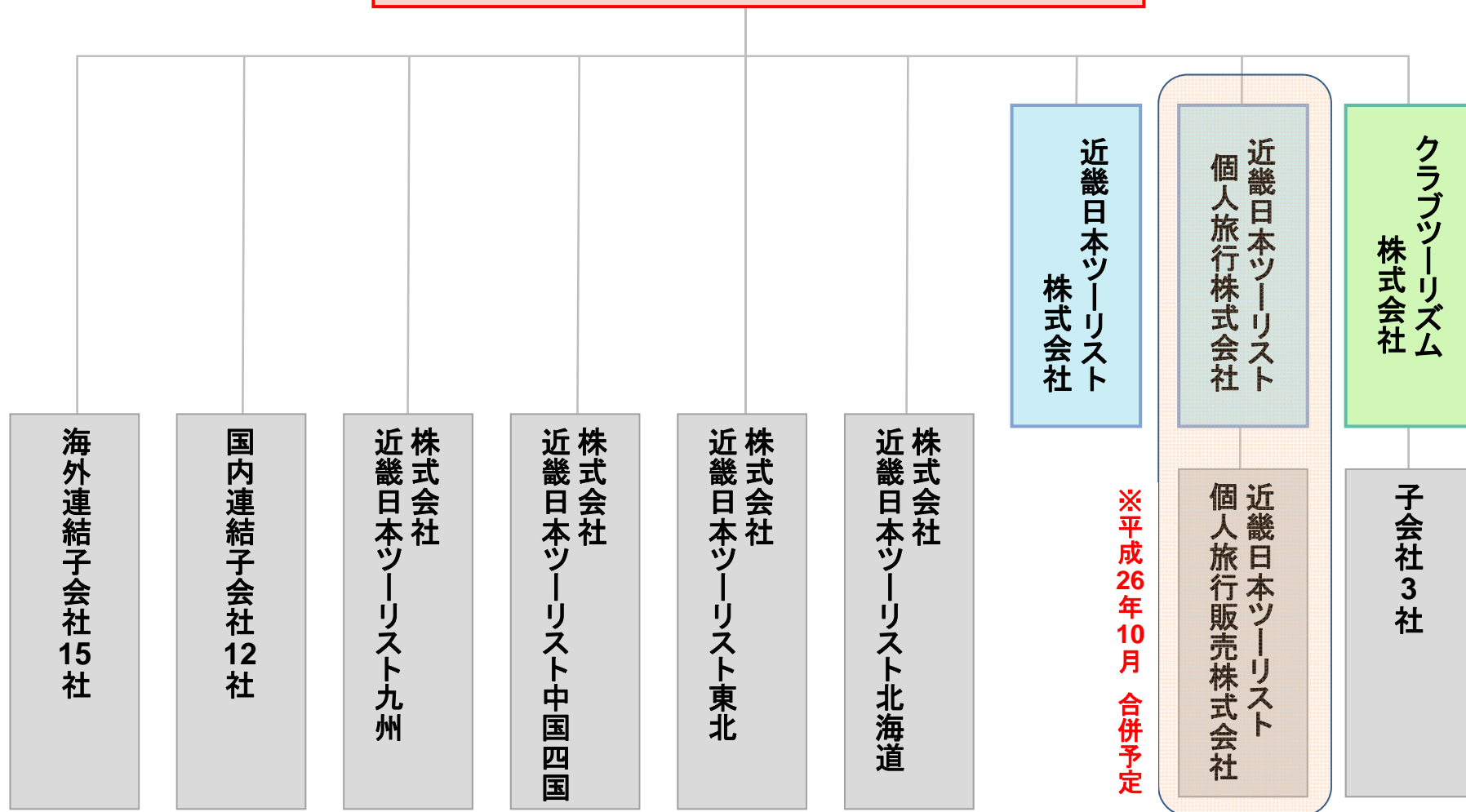
## 経営統合 概要

平成25年(2013年)1月1日 持株会社体制  
“KNT-CTホールディングス株式会社”に移行

当社は平成25年(2013年)1月1日、持株会社体制に移行し、同年2月に策定した平成27年(2015年)12月期までの「中期経営計画」にもとづき、グループ各社の「自立経営」と「連携強化」を促進するとともに  
“近畿日本ツーリスト” “クラブツーリズム”  
の長所を活かした「シナジー効果」の最大化を推進

# 事業構造図

KNT-CTホールディングス株式会社



# KNT-CTホールディングス連結範囲

## 【連結子会社 38社】

国内旅行会社(14社)	近畿日本ツーリスト、近畿日本ツーリスト個人旅行、クラブツーリズム、 近畿日本ツーリスト個人旅行販売、近畿日本ツーリスト北海道、 近畿日本ツーリスト東北、近畿日本ツーリスト神奈川、近畿日本ツーリスト中国四国、 近畿日本ツーリスト九州、近畿日本ツーリスト沖縄、ユナイテッドツアーズ、ティー・ゲート、 昭和トラベラーズクラブ、三喜トラベルサービス	
海外旅行会社(13社)	KIE (USA)、KIE (Canada)、KIE (Europe)、KIE (Oceania)、PDI、HTM、近畿国際、KNT KOREA 他	
その他 関連事業会社(11社)	労働者派遣業務	ツーリストエキスパート
	商事・保険	近畿日本ツーリスト商事
	業務受託、他	ツーリストサービス北海道、KNTビジネスクリエイト クラブツーリズム・マーケティング
	アシスタント業務	ツーリストインターナショナルアシスタンスサービス
	イベント&コンベンション企画	イベントアンドコンベンションハウス
	介護事業	クラブツーリズム・ライフケアサービス
	再保険引受事業会社(2社)	H&M INSURANCE HAWAII、GRIFFIN INSURANCE
宇宙旅行事業	クラブツーリズム・スペースツアーズ	

## 【持分法適用関連会社 3社】

国内	NTTデータ・テラノス
海外	KNT TRAVEL (THAILAND)、KNT台湾



ホールディングス  
本社ビル全景

仲間が広がる、旅が深まる



## 平成26年(2014年)12月期第2四半期 業績

単位:百万円

	当第2四半期 連結累計期間	前第2四半期 連結累計期間	増減額	増減率 (%)
売上高	202,276	200,500	1,776	0.9
売上総利益	34,643	34,542	100	0.3
営業損失(△)	△1,130	△1,001	△128	—
経常損失(△)	△984	△1,432	448	—
特別利益	112	35	77	221.7
特別損失	111	181	△70	△38.6
四半期純損失(△)	△1,257	△1,051	△206	—

# 平成26年(2014年)12月期第2四半期 セグメント別売上高

単位:百万円

	個人旅行事業		団体旅行事業		その他		調整額	四半期連結 財務諸表 計上額	
	実績	前年比 増減	実績	前年比 増減	実績	前年比 増減	実績	実績	前年比 増減
外部顧客 への 売上高	117,304	△ 1,095	50,555	3,448	34,350	△ 641	64	202,276	1,776
セグメント 間の内部 売上高又は 振替高	44	△ 10	677	△ 394	5,542	959	△ 6,264	—	—
売上高計	117,349	△ 1,106	51,233	3,053	39,892	317	△ 6,199	202,276	1,776
セグメント 利益又は 損失(△)	△ 1,487	△ 320	632	△ 27	△ 195	△ 44	△ 80	△ 1,130	△ 128

# 平成26年(2014年)12月期第2四半期 貸借対照表

単位:百万円

	当第2四半期 連結会計年度 (平成26年6月30日)	前連結会計年度 (平成25年12月31日)	増減額
流動資産	110,239	103,092	7,147
うち現金及び 預金、預け金	59,050	57,369	1,680
固定資産	25,420	26,216	△796
資産合計	135,660	129,308	6,351
流動負債	107,407	98,797	8,610
うち営業未払金・ 未精算旅行券	45,989	43,666	2,322
固定負債	6,817	6,556	260
負債合計	114,225	105,354	8,870
純資産合計	21,434	23,954	△2,519
うち利益剰余金	5,146	7,131	△1,984
負債および 純資産合計	135,660	129,308	6,351

	当第2 四半期	前第2 四半期
自己資本 比率	15.8%	15.2%
一株当たり 純資産	79.38円	76.68円



# 平成26年(2014年)12月期第2四半期 キャッシュ・フローの状況

単位:百万円

	当第2四半期連結累計期間 (自平成26年1月1日 至平成26年6月30日)	前第2四半期連結累計期間 (自平成25年1月1日 至平成25年6月30日)
営業活動による キャッシュ・フロー	2,699	5,627
投資活動による キャッシュ・フロー	△851	2,349
財務活動による キャッシュ・フロー	28	352
現金及び現金同等物 の四半期末残高	56,660	52,821

## 平成26年(2014年)12月期〔通期業績予想〕

					平成26年(2014年)度 〔通期予想〕
売		上		高	4,640億円
営		業		利 益	43億円
経		常		利 益	45億円
当		期		純 利 益	19億円
1	株	当	た	り	7円17銭
当	期	純	利	益	

## 営業シナジーの最大化

### KNT-CTホールディングス株式会社

平成25年(2013年)1月1日、持株会社体制に移行して1年半が経過し、その間「近畿日本ツーリスト」という強力なブランドと広範なネットワークを持つ強みと「クラブツーリズム」が持つ優れたマーケティング力や商品企画力を掛け合わせて「統合シナジー」を生み出すべく、両社商品の相互販売やチャーター便の共同販売などの取り組みを実施。

**売上高 約14億円、売上総利益 約3億円の実績(2014.1-6月計)**

#### ■海外旅行における営業シナジー例

- チャーター便の共同販売
- 世界6大メジャーマラソン大会への参加

#### ■国内旅行における営業シナジー例

- ハルカス300(展望台)を、3/7のグランドオープン前に体験できるKNT・CTのみの限定ツアー販売
- KNTの年間仕入れ客室のCTでの活用

#### ■提携販売、WEB販売でのシナジー例

- CT商品のKNTグループによる提携販売、KNTホームページからCTへの誘導後のCT商品購入、CTホームページからのKNT宿泊商品の購入

# 訪日旅行事業について

KNT-CTホールディングス株式会社 訪日旅行部・訪日FITセンター

平成26年(2014年)1月1日、組織改正に伴い、ホールディングスに設置

## 訪日個人旅行事業の集約化

- ・個人客向けバスツアー
- ・ホテル販売
- ・JRパス等の乗車券類販売
- ・列車と宿泊を組み合わせたパッケージツアー

新設ポータルサイト

「旅日本～TABEE JAPAN」に集約

<http://www.tabee-japan.com/>



「旅日本～TABEE JAPAN」サイトトップページ

■ YOKOSO Japan Tour  
日帰りバスツアーを中心に  
日本最大級の年間 500  
本以上のコースを用意

■ JTO  
旅館・ホテルサイトの  
JTOでは、旅館を中心に  
2,000軒の宿泊施設を  
海外に向け販売



# 主要3事業会社の展望①

## ■ 団体旅行事業

### < 近畿日本ツーリスト株式会社 >

#### ■ スポーツ・地域誘客事業、インバウンド事業の成長戦略

##### ① スポーツ事業

- ・スポーツマーケットの領域拡大 ・ライツ・コンサル事業等による高収益実現
- ・スポーツ・ホスピタリティ事業への成長

##### ② 地域誘客事業

- ・全国連携による相乗効果 ・海外エージェントとの連携によるインバウンド拡大

##### ③ インバウンド事業

- ・訪日旅行増加予想国先行展開によるコア事業への成長
- ・海外代理店との資本提携・連携によるインバウンド拡大

#### ■ 法人MICE・教育旅行事業の成長戦略

##### ① 法人MICE事業

- ・プロデュース業への変革 ・MICEエージェントとの連携によるアジア展開
- ・自主イベントによる差別化

##### ② 教育旅行事業

- ・グローバル人材育成推進事業を軸とした新展開

#### ■ 新規成長事業の創出

- ・旅行業を軸とした新規分野への参入
- ・異業種企業とのコラボでの領域拡大



東京マラソン2014 Friendship Run



Japan Festival in Vietnam 2013

## 主要3事業会社の展望②

### ■ 個人旅行事業

#### ＜近畿日本ツーリスト個人旅行株式会社＞

##### ■ メーカーと販売会社の合併による製販一体運営強化

##### ■ 顧客の絞り込み

不特定多数から特定優良へ顧客対象を絞る。データベース集積によるリピータ確保。優良顧客の囲い込み。

##### ■ 商品の改革

JR+宿泊型や航空機+宿泊型の商品から、プレミアム商品、レコメンド商品へ

##### ■ 販売手法の変革

- ① インターネット販売の拡大…… Webファースト推進、ネット完結宿泊商品「e宿(いーやど)」
- ② 専門店の拡大…… 東名阪での旗艦店の確立(有楽町、名古屋、ハルカス等)
- ③ クラブツーリズムとの共同店舗初出店…… 相模大野モアーズ営業所



プレミアム商品  
「プレミアムホリデー」  
のパンフレット



インターネット販売  
の拡大  
「e宿(いーやど)」  
7/1 サービス開始



専門店の拡大  
「ハルカス  
海外旅行サロン」  
3/7 オープン

## 主要3事業会社の展望③

### ■ 個人旅行事業

#### ＜クラブツーリズム株式会社＞

##### ■ テーマ旅行の拡大

登山、ハイキング、歴史探訪、写真撮影など、他社の追随を許さないテーマ旅行を拡大する。

##### ■ 地域オリジナルイベントの充実

自治体営業の強化、KNTとの共催イベントの拡大により、オリジナル性の高いイベントを充実させ、同時に満足度UPを図る。

##### ■ クルーズツアーの拡大

クラブツーリズム貸切クルーズを強化し、クルーズ業界での地位を確立する。

##### ■ 関西・中部の拡大

首都圏偏重を脱し、中部・関西の市場規模に見合った売上規模に拡大すべく、経営資源を投入する。

##### ■ 新規顧客の獲得

TVCMの活用、Web媒体の強化、KNTとの連携強化により、効率的に認知度向上と新規顧客獲得を図る。

##### ■ 異業種への挑戦

最大の強みである、シニア中心の全国300万世帯顧客を対象にした異業種へ挑戦し、顧客との接点を増やし絆を深めることにより、シニア社会に新たな価値を創造する。

テーマ旅行  
「登山」



「クルーズツアー」



「TVCMの活用」



仲間が広がる、旅が深まる



## IRに関するお問い合わせ先

### KNT-CT ホールディングス株式会社

〒101-8641  
東京都千代田区東神田1-7-8  
東神田フコク生命ビル

総務広報部 広報

TEL:03-6891-6839 FAX:03-6891-6890

URL: <http://www.kntcthd.co.jp/>

本資料は投資勧誘を目的とした資料ではありません。あくまでも参考資料であり、正確な決算数値は決算短信・有価証券報告書等をご参照ください。本資料で記載しております経営目標は、様々な要因の変化により予想と乖離することもありますので、ご承知いただきますようお願いいたします。