

中期経営計画概要 2006年～2008年

2006年9月1日



KNTグループの戦略決定の価値基準

「お客さまの視点」

「KNTグループの企業価値の最大化」

中計最終年度の業績目標

百万円

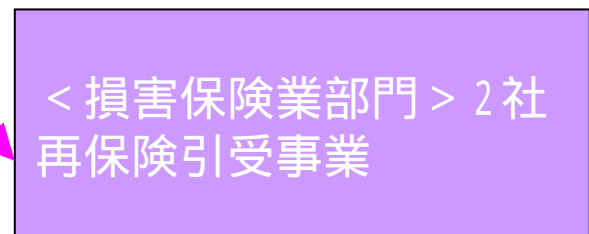
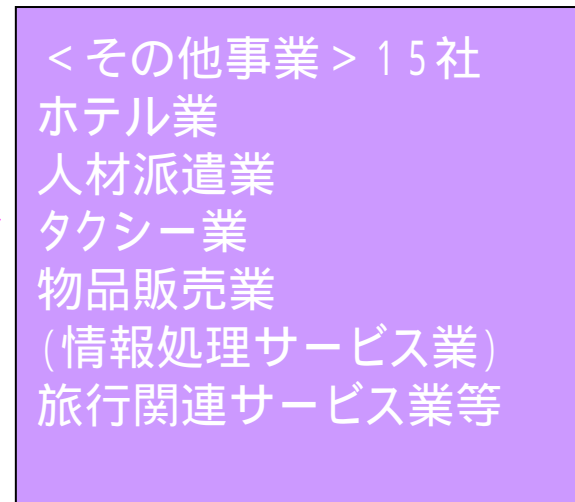
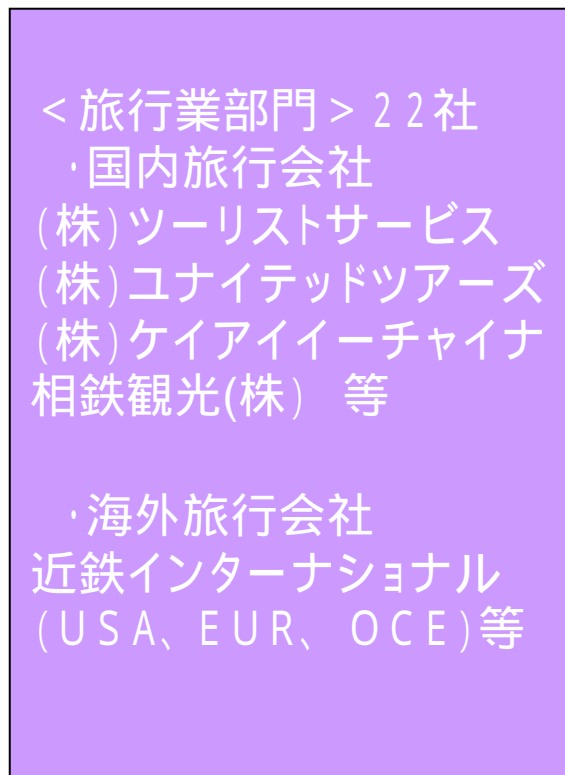
| | | 2005年実績 | 2006年予想 | 2008年目標 |
|--------|------|--------------|--------------|--------------|
| 連 結 | 営業収益 | 84,521 | 86,500 | 92,000 |
| | 営業費用 | 82,561 | 84,300 | 84,800 |
| | 営業利益 | 1,960 | 2,200 | 7,200 |
| 単 体 | 売上高 | 477,543 | 500,000 | 523,000 |
| | 営業収益 | 68,005 | 70,000 | 75,000 |
| | 営業費用 | 67,696 | 69,000 | 70,000 |
| | 営業利益 | 309 | 1,000 | 5,000 |

* 2008年連結営業利益

KNT本体で50億円、

グループ会社22億円(旅行業約18億、ホテル業約1億円、損害保険業約3億円)

企業グループ



連結子会社: 33社 持分法適用非連結子会社: 2社
持分法適用関連会社: 4社

最終年度の単体業績目標

百万円,%

| | 2005年実績 | 2006年予想 | 2008年目標 | 2006年 との増減 |
|-------|---------|---------|---------|---------------|
| 売上高 | 477,543 | 500,000 | 523,000 | 23,000 |
| 営業収益 | 68,005 | 70,000 | 75,000 | 5,000 |
| 収益率 | 14.24 | 14.0 | 14.34 | 0.34 |
| 営業費用 | 67,696 | 69,000 | 70,000 | 1,000 |
| 純費用 | 51,408 | 51,600 | 51,600 | 0 |
| 割戻手数料 | 16,288 | 17,400 | 18,400 | 1,000 |
| 営業利益 | 309 | 1,000 | 5,000 | 4,000 |

< 2006年予想と最終年との比較 >

* 営業収益は収益率のUP(売上原価パンフレットコスト 3億円、商品構成の変化等)で18億円、販売の拡大で32億円と合計50億円の増収。

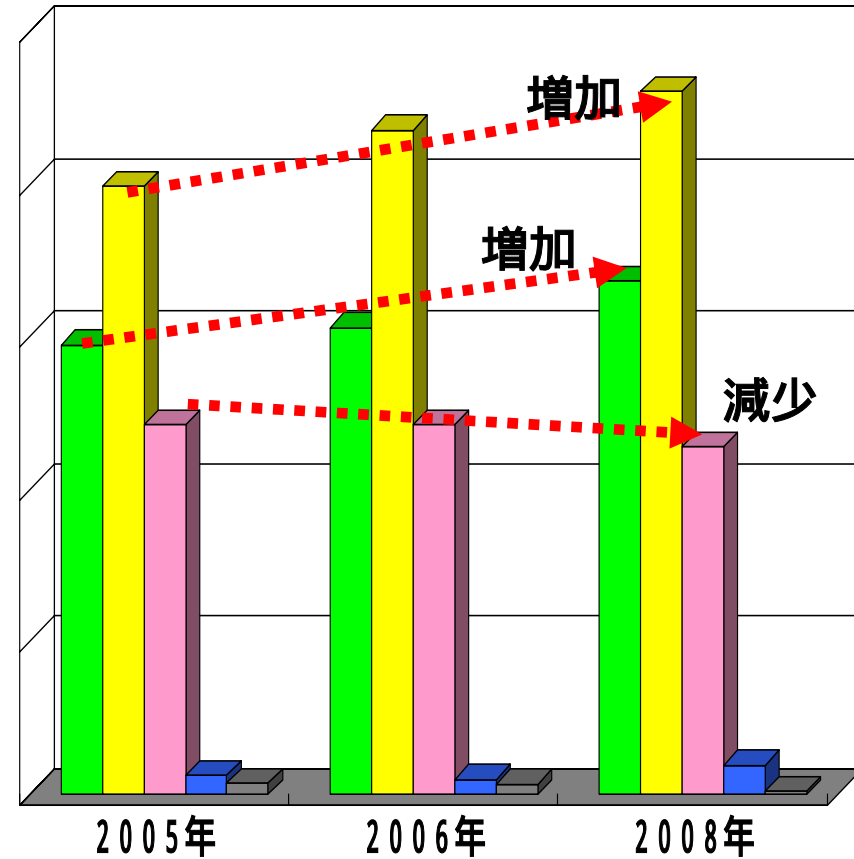
* 営業費用の純費用は横ばい、プラットフォームによる提携販売の拡大で割戻手数料10億円の増加で、合計10億円の増加。

* 営業利益で10億円の増加

商品別売上高(単体)

百万円

| | 2005年 実績 | 2006 予想 | 2008年 目標 |
|-----------|-------------|------------|-------------|
| 団体旅行 | 147,337 | 153,007 | 168,100 |
| 企画旅行 | 199,197 | 217,650 | 230,500 |
| クーポン 等 | 121,057 | 121,115 | 113,800 |
| 国際旅行 | 6,295 | 4,928 | 9,600 |
| その他 | 3,657 | 3,300 | 1,000 |
| 合計 | 477,543 | 500,000 | 523,000 |



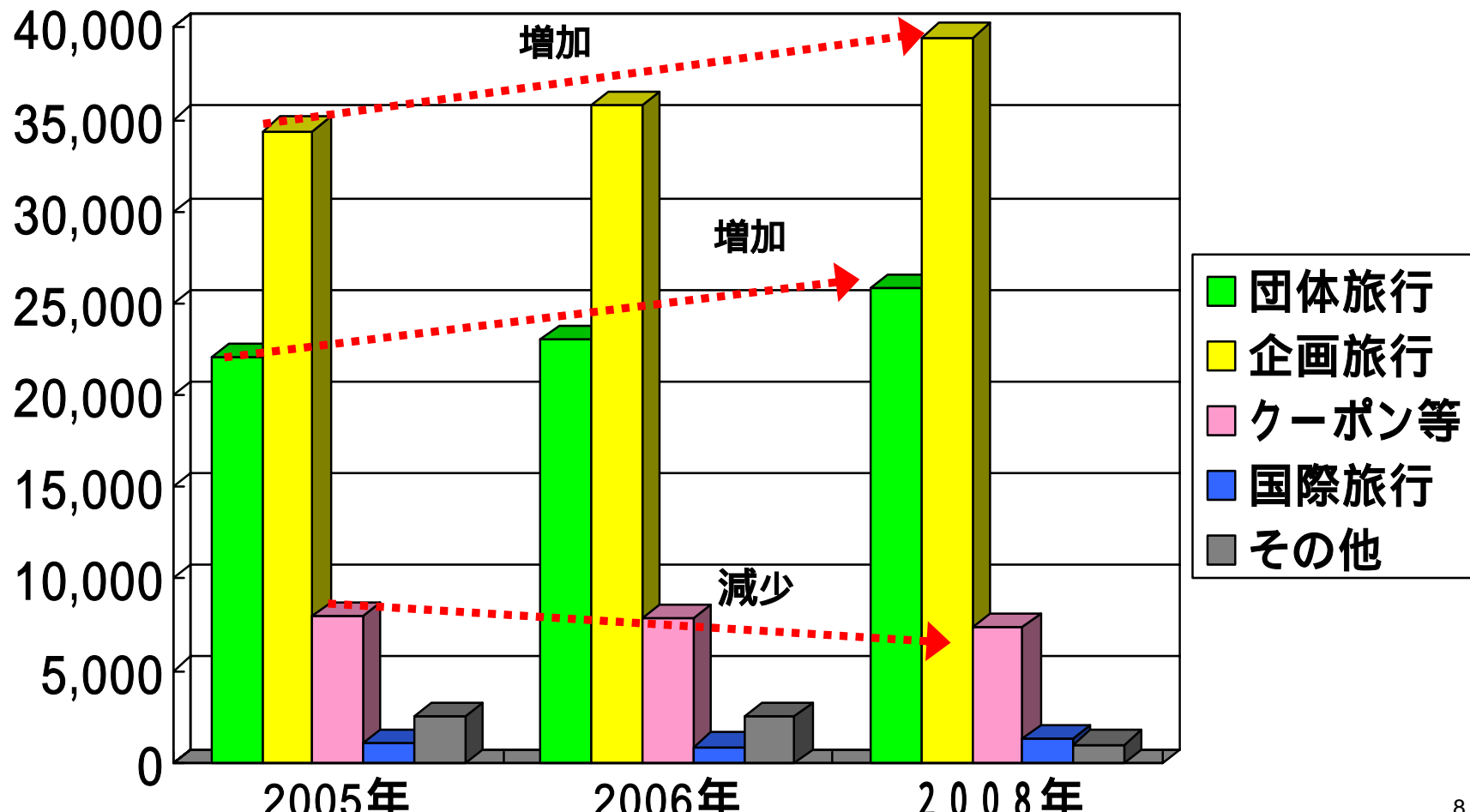
商品別営業収益(単体)

百万円、%

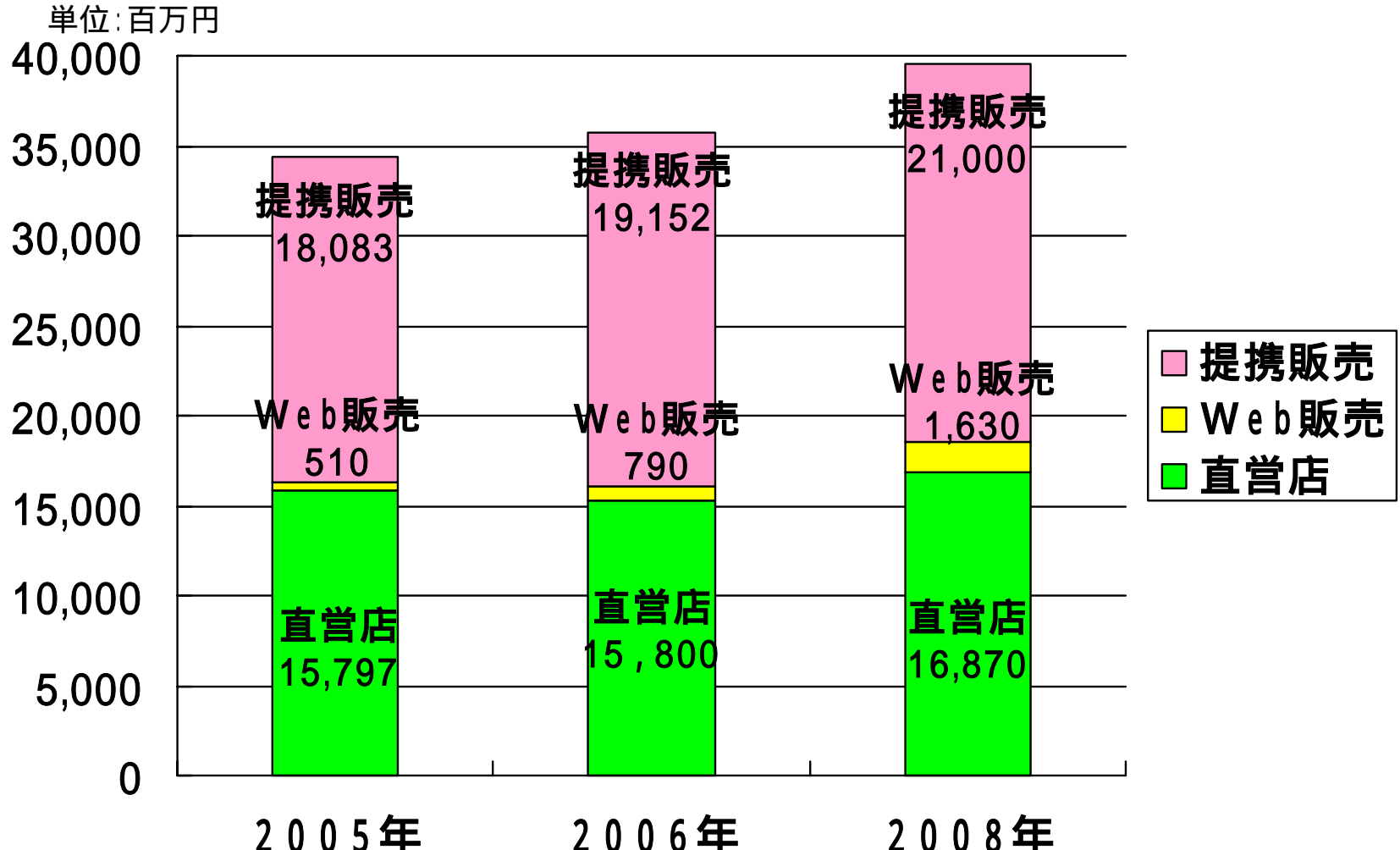
| | 2005年 実績 | 収益率 | 2006年 予想 | 収益率 | 2008年 目標 | 収益率 | 2006年と の増減 |
|-----------|-------------|-------|-------------|-------|-------------|--------|---------------|
| 団体旅行 | 22,062 | 14.97 | 23,013 | 15.04 | 25,800 | 15.35 | 2,782 |
| 企画旅行 | 34,390 | 17.26 | 35,742 | 16.42 | 39,500 | 17.14 | 3,758 |
| クーポン 等 | 7,937 | 6.56 | 7,872 | 6.50 | 7,400 | 6.50 | 472 |
| 国際旅行 | 1,084 | 17.22 | 873 | 17.71 | 1,300 | 13.54 | 427 |
| その他 | 2,532 | 69.24 | 2,500 | 75.76 | 1,000 | 100.00 | 1,500 |
| 合計 | 68,005 | 14.24 | 70,000 | 14.00 | 75,000 | 14.34 | 5,000 |

商品別営業収益(単体)

単位:百万円

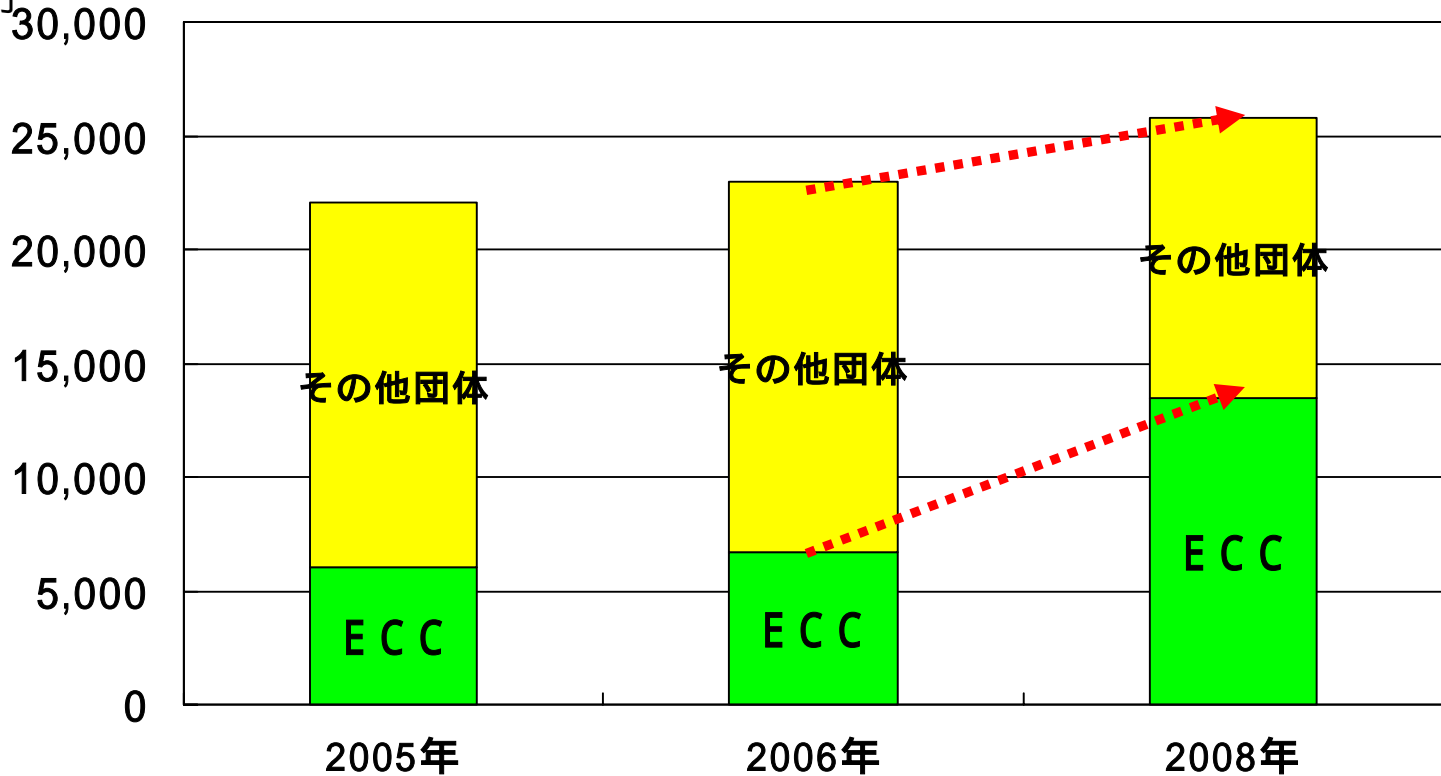


企画旅行販売チャネル別営業収益



団体旅行：ECC・その他団体別営業収益

位：百万円



| | 2005年実績 | 2006年予想 | 2008年予想 |
|-------|---------|---------|---------|
| その他団体 | 16,062 | 16,336 | 12,300 |
| E C C | 6,000 | 6,677 | 13,500 |
| 計 | 22,062 | 23,013 | 25,800 |

1, 企画旅行の販売拡大

「メイト」(国内パッケージ)

「ホリデイ」(海外パッケージ)

クロスメディア戦略

2, 団体旅行

ソリューション提案によるECCへの取組み強化

3, プラットフォーム戦略の推進

「メイト」「ホリデイ」の販売拡大

商品展開: アクティブシニア・シニア商品の充実

団塊世代向け商品(国内)

団塊世代向け商品(海外)

クルーズ



「メイト」「ホリデイ」の販売拡大

店舗展開：直営店は店舗コンセプトを明確にし、次世代型店舗を展開。今後も新店舗展開の予定



T-Boutique

近畿日本ツーリスト
トラベル・ブティック

4月20日に、錦糸町にオープンした
次世代型店舗
コミュニケーションとコンサルティング
機能を重視した店舗デザイン

9月には2号店OPENの予定

クロスメディア戦略

クロスメディア戦略

ネット専門者に勝る

「リアル店舗」、「社員」、「パンフレット」を強みにする

X 融合

「パソコン」、「モバイル」、「デジタルテレビ」、
「ワンセグ」、「動画配信」

具体的な取り組み

< 2006年 >

2月マーキュリー22と資本提携

4月「eビジネス推進部」発足

7月サークルKサンクスと業務提携

「カシャ旅予約」を利用してコンビニで旅が買える
コンビニ専用「旅のカタログ」発行



宿泊総合サイト「ステイ プラス」を11月にスタート

ワンストップの旅行検索サイトOPEN

既存の宿泊契約施設は約4,000軒。これに加えて新サイトのための契約(e契約)を推進し、年内に10,000軒

ECCを切り口としたソリューション営業

地域イベントの受託例

埼玉県秩父市芝桜交通対策事業を受託(4/1~5/9)



地域ブランディング支援事業

「エコウォーク」を活用した地域ブランディング事業を開始

公式旅行会社に

2007年8月に大阪で開催される「IAAF 世界陸上2007 大阪」のナショナルサプライヤーに

ECCを切り口としたソリューション営業

(公設民営) 指定管理者制度に参入

別府国際コンベンションセンタ - (通称: ビ - コンプラザ) の
指定管理者受託 2006年4月



島根県立古代出雲歴史博物館の指定管理者受託
2007年3月OPEN



奈良市「東京観光オフィス」運営受託

2006年7月OPEN

イベントの取り組み < 2006年 >

< 大型イベント >

- 2月 トリノオリンピック
- 6月 FIFAドイツワールドカップ



< 自主イベント他 >

- 4月 沖縄ストリートフェスティバル
- 6月 モク・オ・ケアヴェ・インターナショナル・フェスティバル
- 6月 まつりinハワイ
- 8月 大地の祭り(オーストラリア)
- 10月 RYUKYU民族の祭典(沖縄)
- 11月 伊勢ミュージックフェスティバル
- 11月 まつりin台湾
- 11月 ハーモニックコンサート(アナハイム)



プラットフォーム戦略の推進

目的

旅行業の現状を根本的改革するため、共有可能な機能は会社の枠を超えてプラットフォームを組み、各社でシナジー効果を生み出していく。

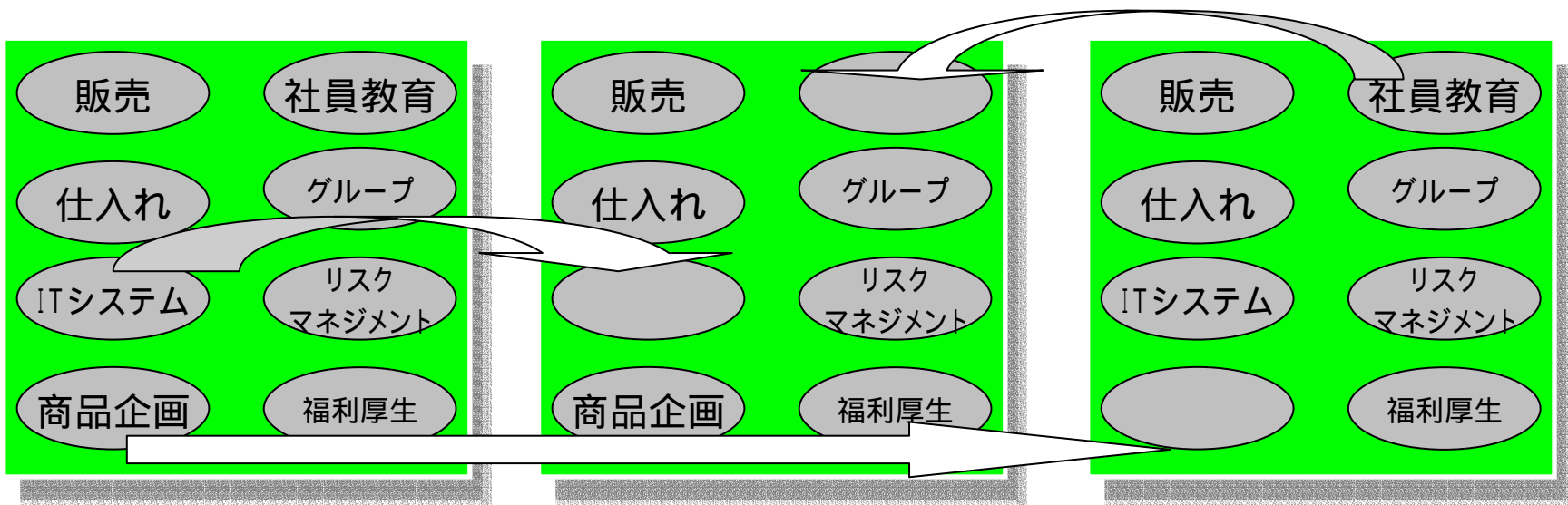
共有プラットフォームの基準

…キーワードは「個性」…

- それぞれが保有しなくても会社の「個性」に影響しないもの
- 「個性」に多少の影響があっても共有化により大幅にコスト構造が変わるもの
- 「共有化」「標準化」により営業力の強化になるもの

業務・資本提携で連携を進め、旅行会社が単独で持っているプラットフォームを共有化する

相乗効果



< 旅行会社A社のプラットフォーム >

< 旅行会社B社のプラットフォーム >

< 旅行会社C社のプラットフォーム >

具体的な提携先

< 2006年提携企業 >

- 4月 かなしんサービスの旅行事業を神奈川新聞から譲り受け
- 4月 京急グループとの資本・業務提携
- 4月 三喜トラベルサービスの子会社化
- 7月 京王観光との業務・資本提携
- 他1社



< 2004年・2005年 >

- 相鉄観光を子会社化
- 読売旅行と業務提携
- 南海国際旅行と業務提携
- 昭和トラベラーズクラブを子会社化
- フライト・センターと業務提携
- 他2社



合計 12社

今後の展開

異業種とのアライアンス

海外企業との提携

NTTデータとの資本提携を通じて、アライアンス各社の販売に寄与できるシステムを構築・提供

2007年度末までにプラットフォーム参加企業を20社ほどに