

# 2006年度決算と 中期経営計画概要 2006年～2008年

2007年3月6日

近畿日本ツーリスト株式会社



カタチにします。ときめき・キラメキ・おもてなし

# 新企業ブランド「KNT」制定

## 企業理念

KNTは世界中の人々の出会いと感動を創造し、笑顔あふれる社会の実現にチャレンジしていきます。

## <ブランドステートメント>

私たちは、お客さまにたくさんの「！」をお届けし、感動・笑顔・信頼の「物語」を創造していきます。

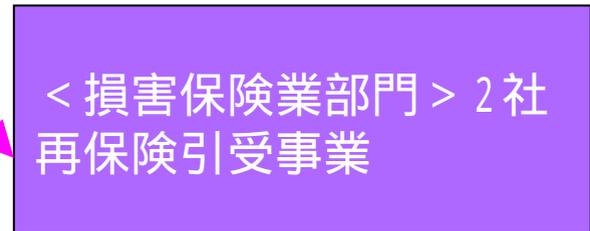
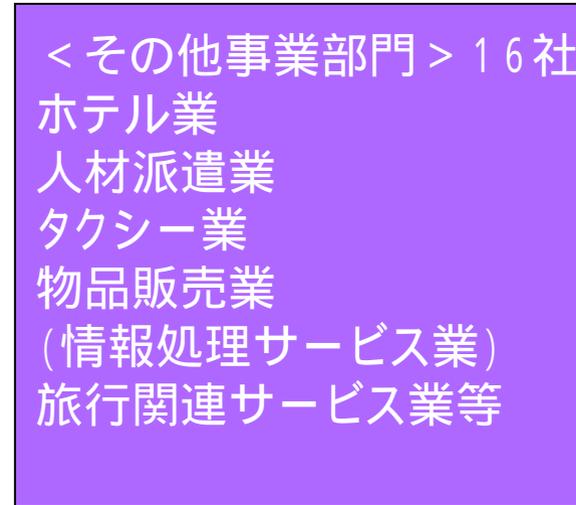
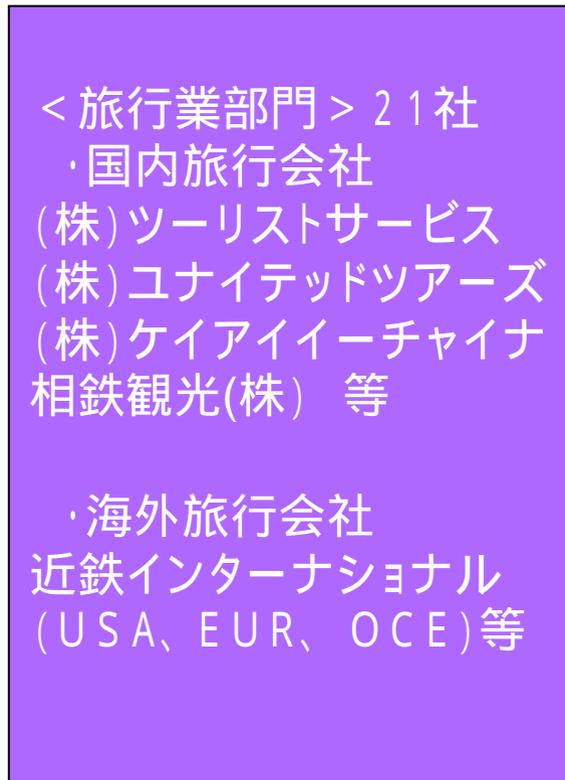
お客さまの 感動 × 笑顔 × 信頼 = 私たちの喜びです





# 2006年度決算概要

# 企業グループ



連結子会社: 32社 持分法適用非連結子会社: 2社  
持分法適用関連会社: 3社

# 中計初年度(2006年)決算ハイライト(連結)

単位:百万円

	当 期	前 期	増 減 率 (%)	予想(8/30)	増 減 率 (%)
営業収益	82,752	84,521	2.1	86,500	4.3
営業費用	81,343	82,561	1.5	84,300	3.5
営業利益	1,409	1,960	28.1	2,200	36.0
経常利益	2,058	2,633	21.8	2,500	17.7
特別利益	1,377	756	82.1	1,100	25.2
特別損失	764	348	119.5	200	282.0
税金等調整前 当期純利益	2,671	3,041	12.2	3,400	21.4
当期純利益	1,295	2,007	35.5	1,800	28.1

連結の業績はKNTの業績の影響がそのまま反映。前期と比較して営業収益が17億円減収となったが、施設費、コンピューター経費、その他の営業費用で12億円コスト削減されたため、営業利益は5億円となった。

特別利益は、沖縄観光開発株式と近鉄株式との株式交換益である。

# セグメント別営業収益・利益

単位:百万円

		旅行業	損害保険業	その他事業	消 去	計
営業 収益	当 期	76,246	1,426	7,390	2,311	82,752
	前 期	77,647	1,680	7,625	2,431	84,521
	対前期増減率 (%)	1.8	15.1	3.1	-	2.1
営業 利益	当 期	1,938	464	93	1,086	1,409
	前 期	2,537	449	89	1,116	1,960
	対前期増減率 (%)	23.6	3.3	4.5	-	28.1

損害保険業が減収なのに営業利益が増加したのは、損害率、備金が減り、営業費用が削減したためである。

# 2006年 旅行形態別収益 (単体)

単位:百万円、%

	当 期	収益率	前 期	収益率	増減率
団 体 旅 行	21,660	15.06	22,062	14.97	1.8
企 画 旅 行	33,765	16.68	34,390	17.26	1.8
ク ー ポ ン 等	7,727	6.53	7,937	6.56	2.6
国 際 旅 行	946	16.13	1,085	17.24	12.8
そ の 他	2,710	76.81	2,532	69.24	7.0
合 計	66,808	14.09	68,006	14.24	1.8

# 2006年営業概況

## < 概要 >

- **団体旅行**: 国内旅行は、職場旅行の復活、宗教市場の拡大などがあったが、簡保旅行の減少(13億円減)や愛知万博の取扱分(29億円)をカバーできなかった。海外旅行はトリノオリンピックやW杯などのイベント関連旅行、企業インセンティブは順調な成果を残すことができ、営業収益は対前年8%増となった。
- **企画旅行**: 国内旅行は関西、北海道、沖縄方面は好調に推移したが、構成比が大きい宿泊企画(47%)がWeb専門者の影響もあり、売上高は0.4%増だが、営業収益は0.2%減少。海外旅行は、アジア、ミクロネシア、中国などが好調であったが、ファミリー需要の主力方面であるハワイ、オーストラリアは低調。売上高は3.5%と前年を超えたが、営業収益は5.0%減少した。

# 連結貸借対照表(資産の部)

単位:百万円

	当 期	前 期	増 減
<b>流動資産</b>	<b>98,617</b>	<b>96,524</b>	<b>2,093</b>
現金預金・預け金	54,181	53,846	335
営業未収金・未渡クーポン	22,636	22,042	594
未収手数料・団体前払金	18,258	17,297	961
その他	3,542	3,339	203
<b>固定資産</b>	<b>43,282</b>	<b>43,836</b>	<b>554</b>
有形固定資産	8,611	8,819	208
無形固定資産	4,752	4,117	635
投資その他の資産	29,919	30,899	980
<b>資産合計</b>	<b>141,899</b>	<b>140,361</b>	<b>1,538</b>

\* 現金預金・預け金は、営業未払金や未精算旅行券の支払いに当てられるものである。

# 連結貸借対照表(負債および純資産の部)

単位:百万円

	当 期	前 期	増 減
<b>流動負債</b>	<b>100,273</b>	<b>99,659</b>	614
短期借入金	551	771	220
預り金・団体前受金	38,350	35,962	2,388
営業未払金・未精算旅行券	54,129	54,008	121
その他	7,243	8,918	1,675
<b>固定負債</b>	<b>13,638</b>	<b>14,121</b>	483
長期借入金	5	6	1
退職給付引当金	6,288	7,468	1,180
繰延税金負債	4,365	4,264	101
その他	2,980	2,383	597
<b>負債合計</b>	<b>113,911</b>	<b>113,781</b>	130
少数株主持分	-	1,429	1,429
<b>純資産合計</b>	<b>27,988</b>	<b>25,151</b>	2,837
<b>負債および純資産合計</b>	<b>141,899</b>	<b>140,361</b>	1,538

\* 当期の純資産合計には少数株主持分が含まれている。

# 連結キャッシュ・フローの状況

単位:百万円

	営業活動による キャッシュ・フロー	投資活動による キャッシュ・フロー	財務活動による キャッシュ・フロー	現金及び現金 同等物期末残高
2006年	1,967	1,210	462	54,107
前期	1,963	1,602	1,956	53,780

	2004年	2005年	2006年
自己資本比率(%)	12.9	17.9	18.3

# 2007年中間・通期業績予想(連結)

単位:百万円

	2007年中間 予想	2006年中間 実績	2007年通期 予想	2006年通期 実績	増減率 (%)
営業収益	39,000	37,921	87,500	82,752	5.7
営業利益	1,300	1,326	2,500	1,409	77.4
経常利益	1,200	1,027	2,800	2,058	36.1
特別利益	0	11	0	1,377	-
特別損失	60	106	100	764	86.9
税金等調整 当期純利益	1,260	1,122	2,700	2,671	1.1
当期純利益	1,500	1,528	1,300	1,295	0.4

配当は2円を予定

# 中期経営計画の進捗状況と 今後の取り組み

# 中計最終年度の業績目標

単位:百万円

		2006年 当初予想	2006年実績	2007年予想	2008年目標
連	営業収益	86,500	82,752	87,500	92,000
	営業費用	84,300	81,343	85,000	84,800
結	営業利益	2,200	1,409	2,500	7,200
単	売上高	500,000	474,003	490,000	523,000
	営業収益	70,000	66,808	71,300	75,000
	営業費用	69,000	66,458	70,000	70,000
体	営業利益	1,000	350	1,300	5,000

2006年の実績が当初予想を下回ったこともあり、2005年に策定した2008年度の  
数値計画について、今上期の市場動向・営業状況を見ながら再度検討していく。

# 単体の実績と業績目標

単位:百万円、%

	2006年 予想	2006年 実績	2007年 予想	2006/ 2007増減	2008年 目標	2007/ 2008増減
売上高	500,000	474,003	490,000	3.4	523,000	6.7
営業収益	70,000	66,808	71,300	6.7	75,000	5.2
収益率	14.00	14.09	14.55		14.34	
営業費用	69,000	66,458	70,000	5.3	70,000	0.0
純費用	51,600	49,926	52,237	4.6	51,600	1.2
割手数 戻料	17,400	16,532	17,763	7.4	18,400	3.6
営業利益	1,000	350	1,300	271.4	5,000	284.6

< 取扱高 >

eビジネス	25,000	25,200	38,000	50.8	50,000	31.6
-------	--------	--------	--------	------	--------	------

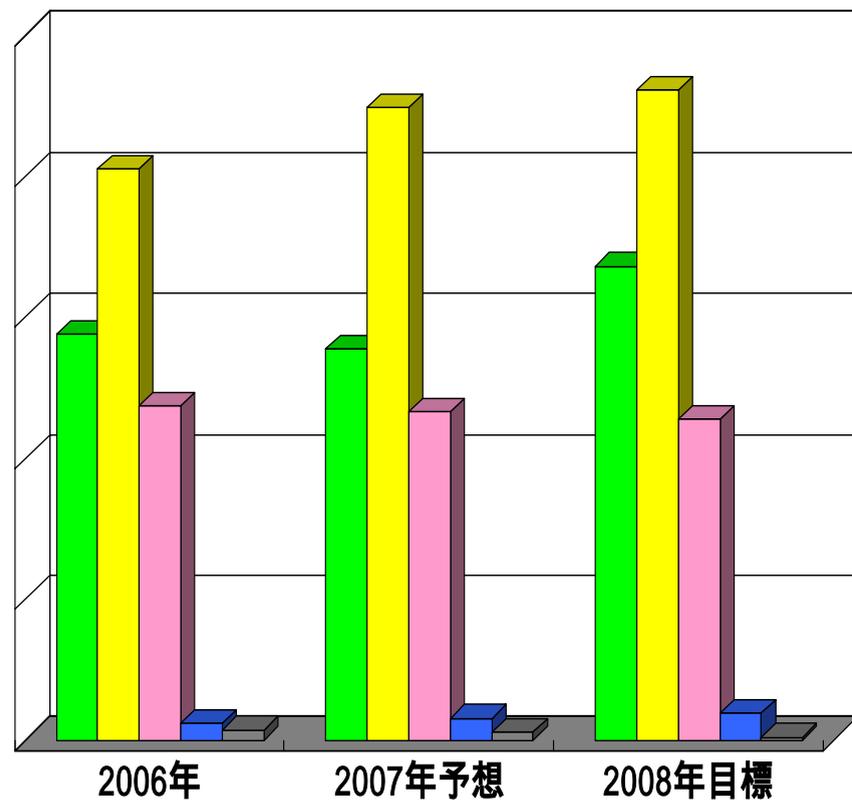
< 2007年予想 >

営業収益45億円増加のうち、販売の拡大で23億円、収益率の改善で22億円

# 商品別売上高(単体)

単位:百万円

	2006年 実績	2007年 予想	2008年 目標
団体旅行	143,819	138,700	168,100
企画旅行	202,460	224,200	230,500
クーポン等	118,331	116,300	113,800
国際旅行	5,865	7,800	9,600
その他	3,528	3,000	1,000
合計	474,003	490,000	523,000



# 商品別営業収益(単体)

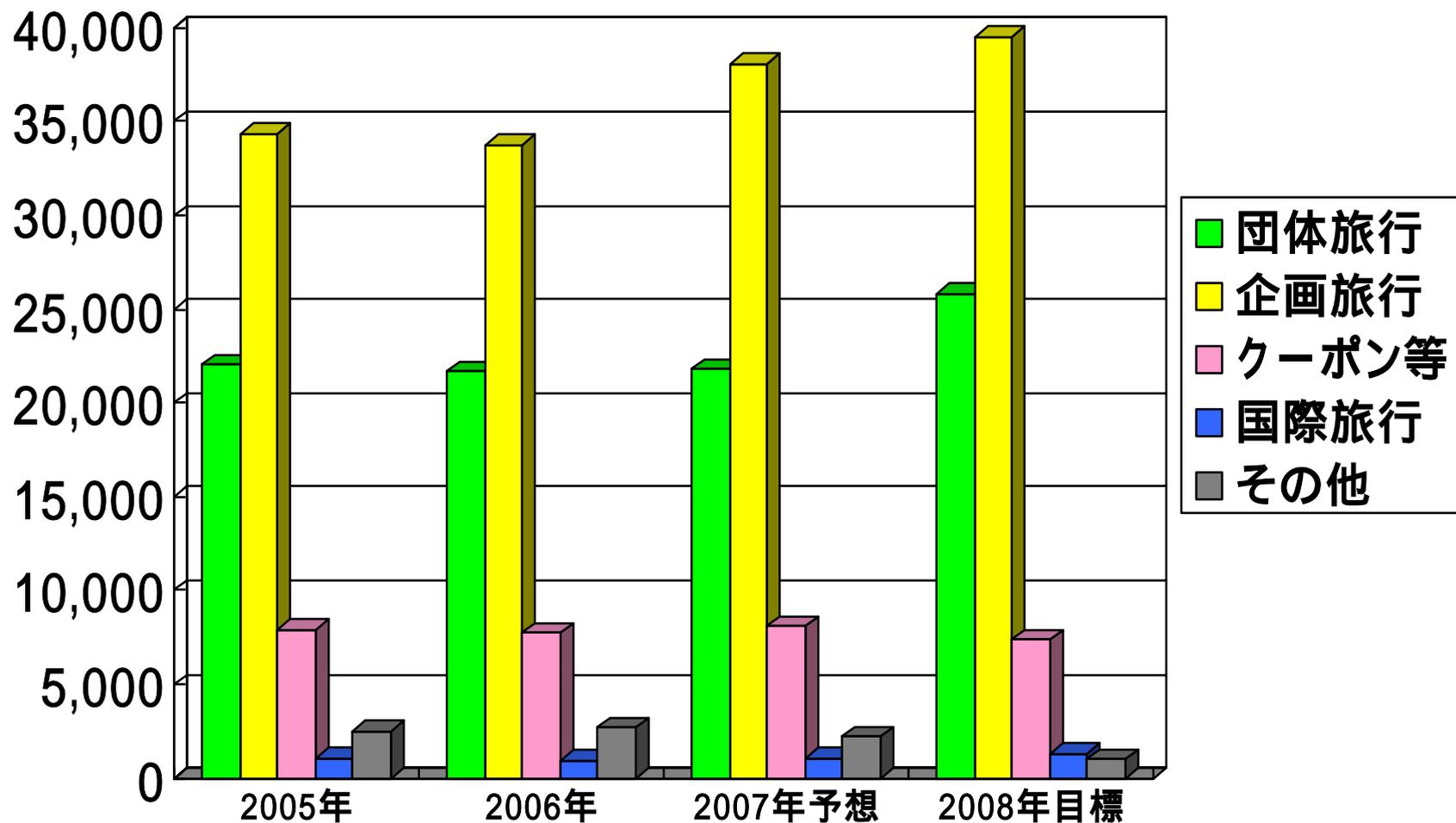
単位:百万円、%

	2006年 実績	収益率	2007年 予想	収益率	2008年 目標	収益率
団体旅行	21,660	15.06	21,800	15.72	25,800	15.35
企画旅行	33,765	16.68	38,100	16.99	39,500	17.14
クーポン等	7,727	6.53	8,100	6.96	7,400	6.50
国際旅行	946	16.13	1,100	14.10	1,300	13.54
その他	2,710	76.81	2,200	73.33	1,000	100.0
合計	66,808	14.09	71,300	14.55	75,000	14.34

2007年は団体旅行の収益向上が大きな鍵となる。

# 商品別営業収益(単体)

単位:百万円



# 重点推進事項

1 , 企画旅行 「メイト」「ホリデイ」の販売拡大

2 , ECC営業に基づく団体旅行の販売拡大

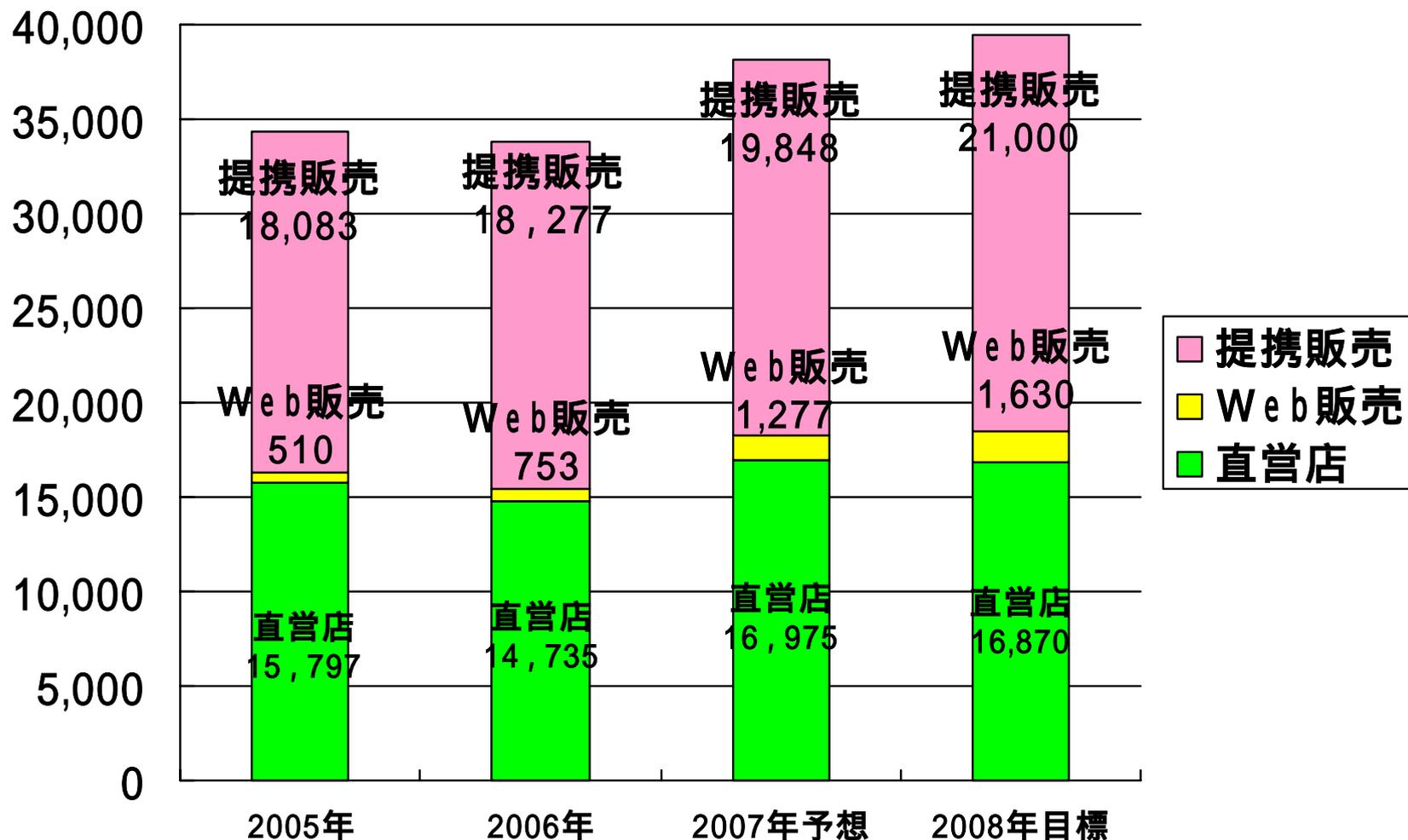
3 , プラットフォーム戦略に基づく販売体制の強化

4 , eビジネス分野での販売拡大

5 , 「全社最適経営」による構造改革

# 1, 企画旅行販売チャンネル別営業収益

単位:百万円



# 「メイト」「ホリデイ」商品展開

- ▶ アクティブシニア・シニア商品の充実：チャーター、クルーズ、ロングステイなど
- ▶ ウェディング・ハネムーンの強化
- ▶ 雑誌とのコラボレーション

団塊世代向け商品(国内)



クルーズ商品



「Hanako」とのコラボレーション



# 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



2006年4月20日、錦糸町

9月28日、川崎にオープン

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

## ▶ ラグジュアリーマーケットに特化した新店舗を銀座マロニエ通りに今年5月に開設

# Webによる企画旅行販売の拡大

## < 携帯電話による企画旅行販売 >

「カシャ旅予約」商品の展開

メイト宿泊企画商品を中心にQRコード  
で読み取る携帯電話を利用した予約から  
決済までのサービス

2006年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

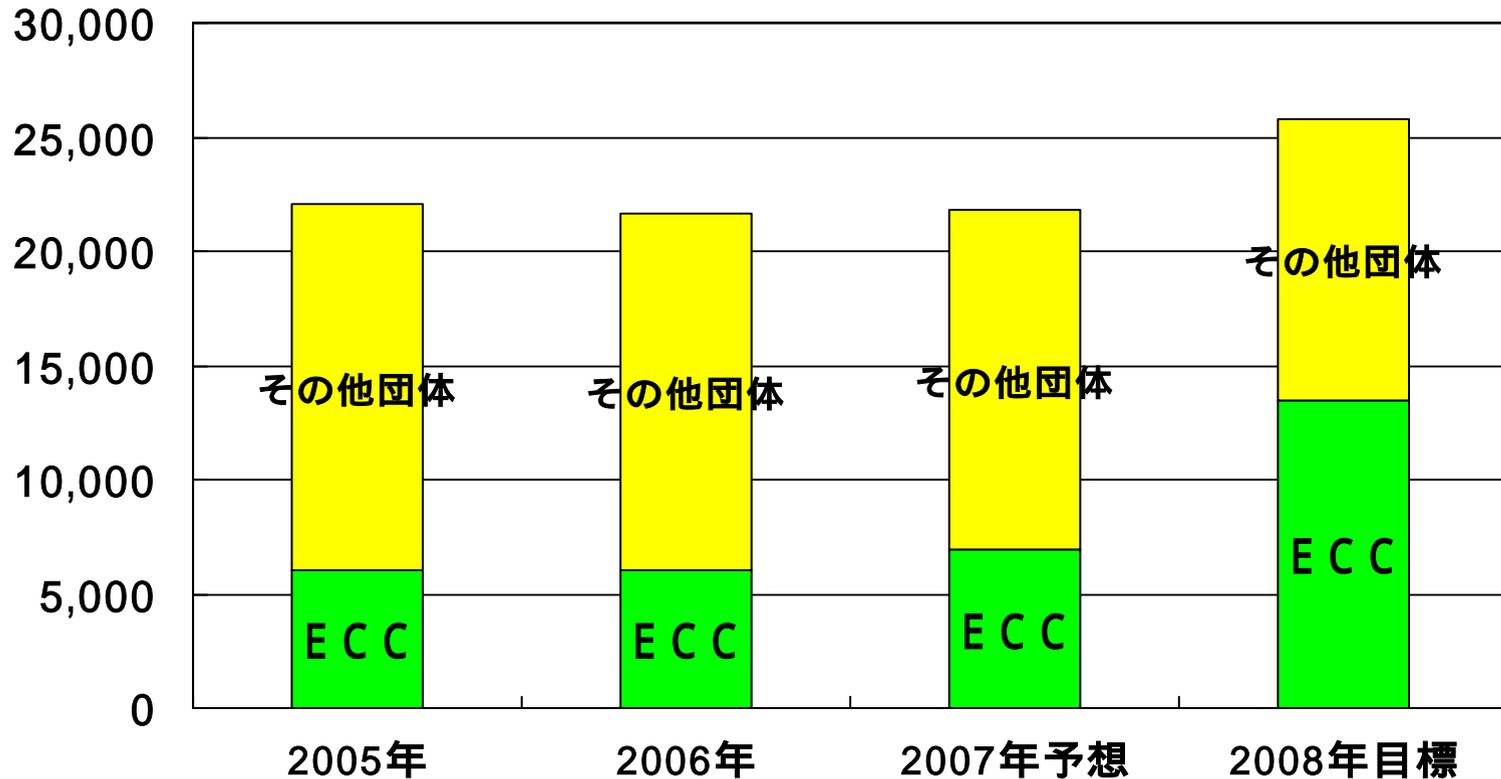
## < ホームページによる企画旅行販売 >

メイト・ホリデイのツアー型商品や  
宿泊企画商品の販売



# 2, 団体旅行: ECC・その他団体別営業収益

単位:百万円



	2005年	2006年実績	2007年予想	2008年目標
その他団体	16,062	15,645	14,825	12,300
E C C	6,000	6,015	6,975	13,500
計	22,062	21,660	21,800	25,800

# イベントへの取り組み(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)



# ECCへの取り組み < 2007年 >

## イベント

- 2月 「ドラリオン」公演協賛
- 5月 平成のお伊勢参り
- 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、ジャパン (宮崎)
- 6月 まつりinハワイ
- 8月 「IAAF 世界陸上2007大阪」のナショナルサプライヤーに
- 9月 西安でのコンサート
- 10月 RYUKYU民族の祭典(沖縄)
- 11月 ハーモニックコンサート(アナハイム)



## その他

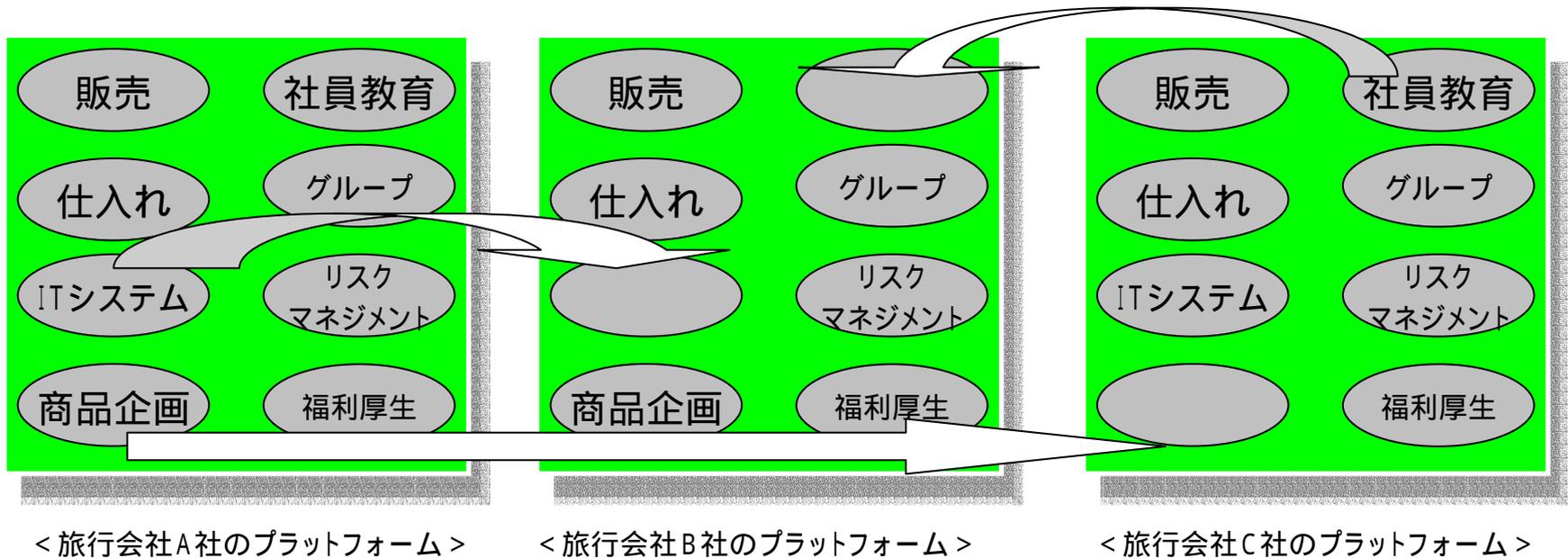
企業・教育・自治体・宗教・組織団体へのEC営業の強化

2008年北京オリンピック公式代理店に

# 3, プラットフォーム戦略に基づく販売体制の強化

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。

## 相乗効果



# 具体的な提携先

## < 2004年・2005年 > 他2社

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



## < 2006年提携企業 > 他3社

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

12月 京成トラベルとの業務・資本提携



## < 2007年提携企業 >

1月 エアートラベル徳島

合計 16社

年内に30社を目標

# 4、eビジネス分野での販売拡大

## 2007年1月国内宿泊総合サイト「ステイ プラス」OPEN

既存の宿泊契約施設は約8,000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軒に

## ダイナミックパッケージスタート

7月に海外航空券、9月にホテルを追加、12月には現地オプション  
などを販売



## KNTホームページでの販売拡大

国内宿泊オンライン予約、国内・海外ツアーオンライン予約、E  
クーポン(国内宿泊予約クーポンレス)

## BTM(出張管理包括マネジメントシステム)販売の拡大

# 今後の取り組み

## < 異業種とのコラボレーション >

### 第1弾

カドカワとの提携で「大人のウォーカー TRAVEL」を発行（2月）

### 今後の展開

購買支援サイトの構築で、リアルとネットを融合して、新しいライフスタイルの提案を可能にしていく。

