

2007年度中間決算と 今後の事業計画概要

2007年9月3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

新企業ブランド名「KNT」(ケイ エヌ ティ)導入

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。

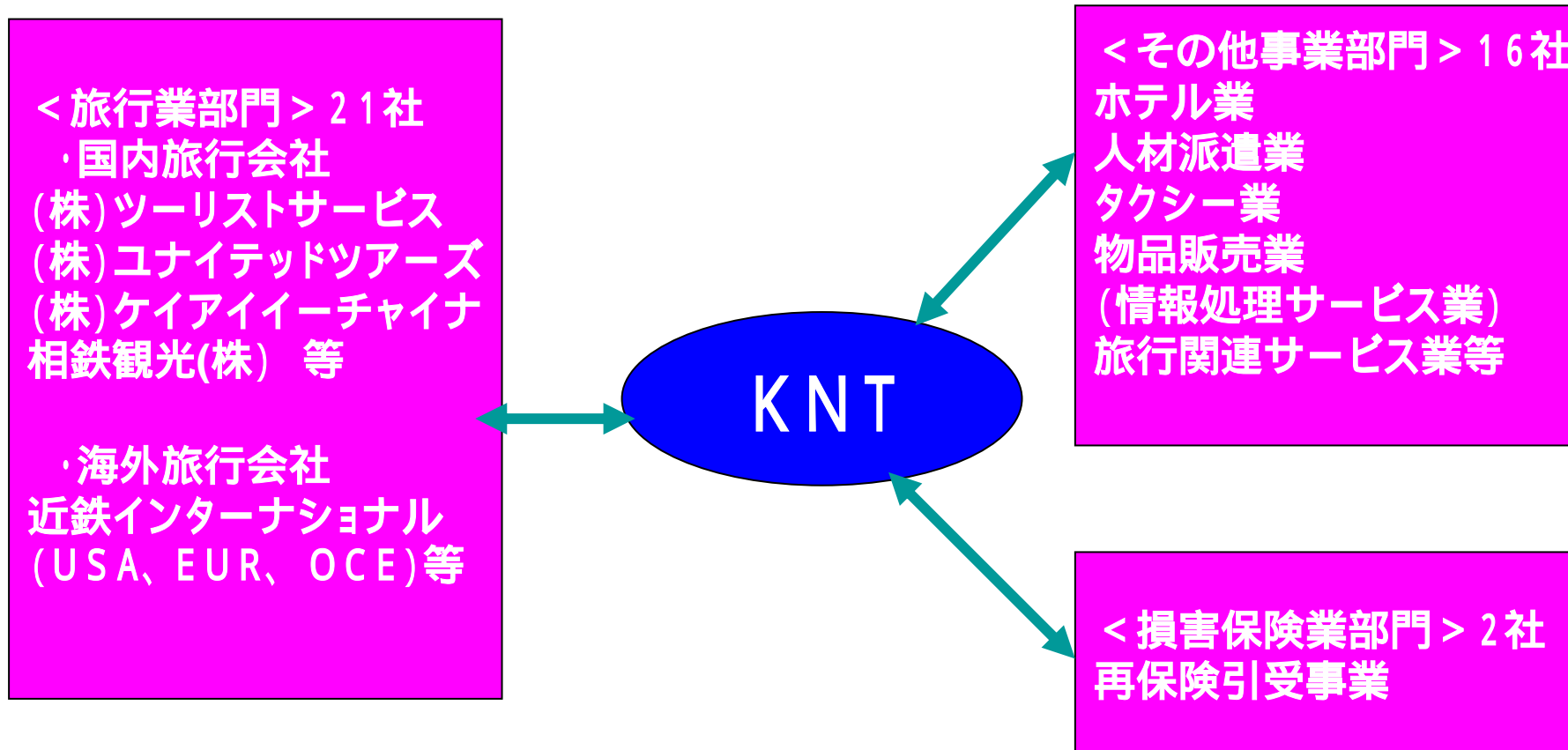
お客さまの 感動 × 笑顔 × 信頼 = 私たちの喜びです





2007年度中間決算概要

企業グループ



連結子会社: 29社 持分法適用非連結子会社: 2社 持分法適用関連会社: 6社

* ホテル業の奥日光高原ホテル、箱根高原ホテル、北交大和タクシーの3社が、当中間期より、連結子会社から持分法適用の関連会社に異動

2007年中間決算ハイライト(連結)

単位:百万円

	当中間期	前中間期	増 減	当初予想 (2/27)	増 減
営業収益	37,216	37,920	704	39,000	1,784
営業費用	39,389	39,247	142	40,300	911
営業利益	2,173	1,326	847	1,300	873
経常利益	1,660	1,027	633	1,200	460
特別利益	364	11	353	0	364
特別損失	5,020	106	4,914	60	4,960
税金等調整前 当期純利益	6,316	1,122	5,194	1,260	5,056
当期純利益	6,106	1,528	4,578	1,500	4,606

* 中間期当初予想からの修正の主な原因は、会計方針を変更し、旅行券の未使用分について一定期間後収益計上したものであることに対する将来の使用に備えるため、約49億円を引当金として計上したため。尚、この引当ては今期のみ。

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	連結修正	計
営業収益	当中間期	34,349	682	3,130	945	37,216
	前中間期	34,970	684	3,459	1,193	37,920
	対前期増減率 (%)	1.8	0.3	9.5	-	1.9
営業利益	当中間期	1,730	156	61	538	2,173
	前中間期	848	142	87	532	1,326
	対前期増減率 (%)	-	9.9	-	-	-

* セグメント別にみると、旅行業が減収・減益となるが、これは旅行券等の会計方針の変更で収益(利益)に計上されなくなったため。その他事業の減収は、情報部門の子会社が持分法適用会社に変更となったため。

2007年 旅行形態別収益 (単体)

単位:百万円、%

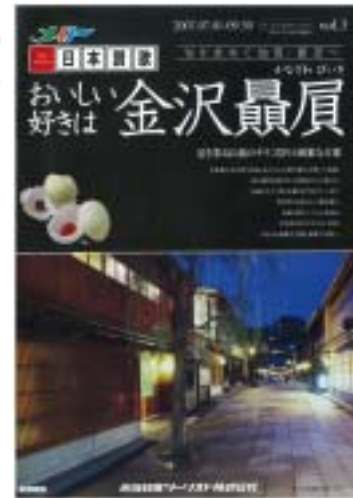
	当中間期	収益率	前中間期	収益率	増減率
団体旅行	10,579	15.8	10,908	16.0	3.0
企画旅行	14,752	16.7	14,334	16.8	2.9
クーポン等	3,459	6.2	3,480	6.3	0.6
国際旅行	341	15.1	374	17.9	8.8
その他	602	67.4	1,159	74.5	48.1
合計	29,733	13.9	30,255	14.2	1.7

* 企画旅行部門国内旅行が好調であった。また、団体は海外団体が昨年のトリノオリンピックやワールドカップの反動で減少した。

企画旅行商品「メイト」「ホリデイ」の取り組み

「メイト」

- 団塊の世代を対象にした「日本讃歌」の拡充
- 東京(TDR)方面商品好調
- 売上前年比6.6%と好調



「ホリデイ」

- 雑誌とのコラボレーション企画
韓国に続いて、バリ、マレーシア
- 中国への送客拡大
- ほぼ前年同期並み(0.5%)



店舗展開

- 5月、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オープン



- 8月、コーヒー店とのコラボレーション店舗として名古屋伏見営業所をリニューアルオープン

- 9月、「旅スクエア札幌」をオープン

団体旅行への取り組み

「海外団体」

- 景気回復による業務出張4%増
- 韓流イベント、コンサートツアーなどのSIT旅行部門
14%増
- 昨年のワールドスポーツイベントの売上分の回復ができず一般団体、ECCで 16%

「国内団体」

- 国内コンベンション(自治体、学会、組織団体)30%増
- 教育旅行はほぼ前年並

イベントへの取り組み

6月 神宮式年遷宮お木曳

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



イベント 下期の取り組み

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)



来年は北京オリンピックの公式代理店に。

Web販売への取り組み

「1月国内宿泊総合サイト「ステイ プラス」開始」

宿泊契約施設を年内に10,000軒に

St@Y⁺
ステイプラス

「KNTホームページ」

- ツアー型メイト商品販売好調 50%増
- 宿泊販売「宿とる」は19%増



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

プラットフォーム戦略の推進

1月 エアトラベル徳島

4月、京成電鉄と資本・業務提携



8月、オフィス用品通販会社カウネットとの
業務提携

8月31日現在プラットホーム提携企業は
20社 年内に30社を目標に

2007年通期業績予想(連結)

単位:百万円

	2007年通期 予想	当初(2/27) 予想	増減	2006年通期 実績	増減率 (%)
営業収益	83,000	87,500	4,500	82,752	0.3
営業利益	700	2,500	1,800	1,409	50.4
経常利益	1,400	2,800	1,400	2,058	32.0
特別利益	400	0	400	1,377	71.0
特別損失	5,100	100	5,000	764	567.5
税金等調整 当期純利益	3,300	2,700	6,000	2,671	-
当期純利益	4,100	1,300	5,400	1,295	-

* 営業収益が予想から45億円減収の理由は、旅行業の減収と、ホテル2社、タクシー会社が下期から持分法適用会社に変更になったため。また、特別損失の50億円の増加は、中間期に計上した旅行業等の引当分49億円である。

2007年通期業績予想(個別)

単位:百万円

	2007年通期 予想	当初(2/27)予想	増減	2006年通期 実績	増減率 (%)
営業収益	68,300	71,300	3,000	66,807	2.2
営業利益	100	1,300	1,200	350	71.4
経常利益	1,100	1,800	700	1,309	16.0
特別利益	420	0	420	1,220	65.6
特別損失	5,320	100	5,220	412	-
税金等調整 当期純利益	3,800	1,700	5,500	2,118	-
当期純利益	4,000	900	4,900	1,280	-

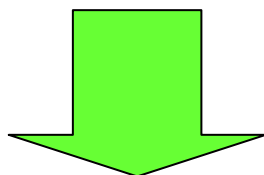
* 当期純損失を計上することとなり、当初2円の配当を予定していましたが、配当は見合わせることにしました。



今後の事業計画 事業再編について

1 中期経営計画の見直し

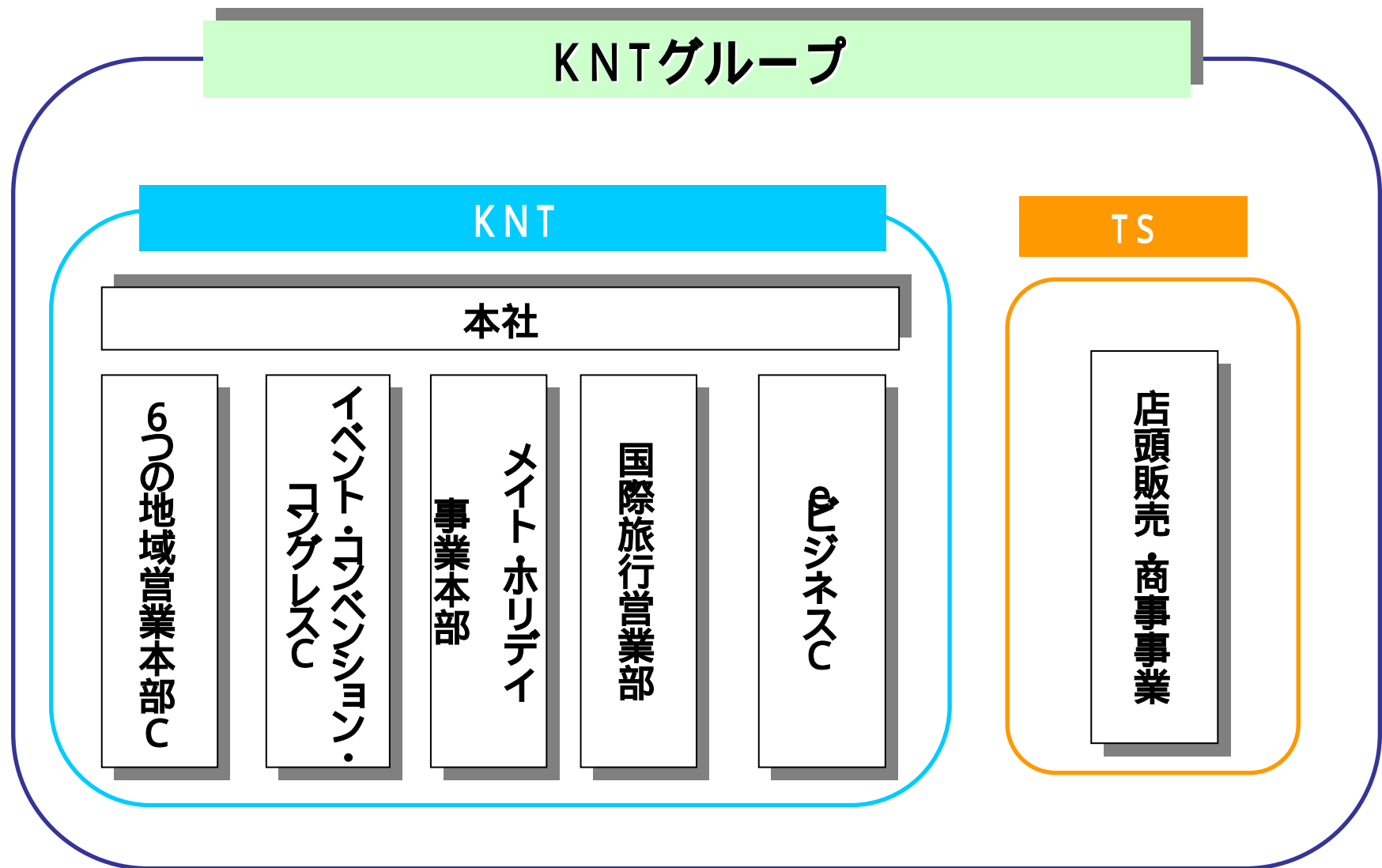
旅行業界を取り巻く経営環境の急速な変化
海外旅行者数の伸び率の鈍化
営業力強化のための投資(要員増、IT、店舗)
会計方針変更による旅行券等の収益計上の変更



単体営業利益50億円、連結72億円の数値計画を見直す。

2009年以降の計画については来年の秋を目途に策定予定

2- 現KNTの組織



2- 現KNTの組織

各地域営業本部カンパニー

```
graph TD; A[各地域営業本部カンパニー] --- B[店頭個人旅行販売]; A --- C[団体旅行販売]; A --- D[提携販売];
```

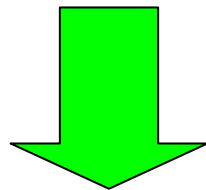
店頭個人
旅行販売

団体旅行販売

提携販売

3 事業再編の背景と目的

- 収益基盤の強化
- 戦略遂行のスピードアップ
- 責任体制の明確化



各事業6つのユニットに切り分け、
「見える」専門特化した組織に

事業ユニットごとの専門経営体制に移行
各事業の特性・専門性を発揮し販売拡大に貢献

4 新しいKNTグループの姿

それぞれが専門特化した事業ユニットへ

新・KNT

仕入・商品企画機能(メイト・ホリデイ)

国内仕入・メイト

海外仕入・ホリデイ

団体
旅行
事業

イベント・コンベンション・
コングレス事業

国際
旅行
事業

提携
販売
事業

ビジネス
事業

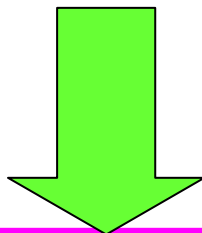
新・店頭販売

専門会社

店頭
販売
事業

店頭販売事業の強化

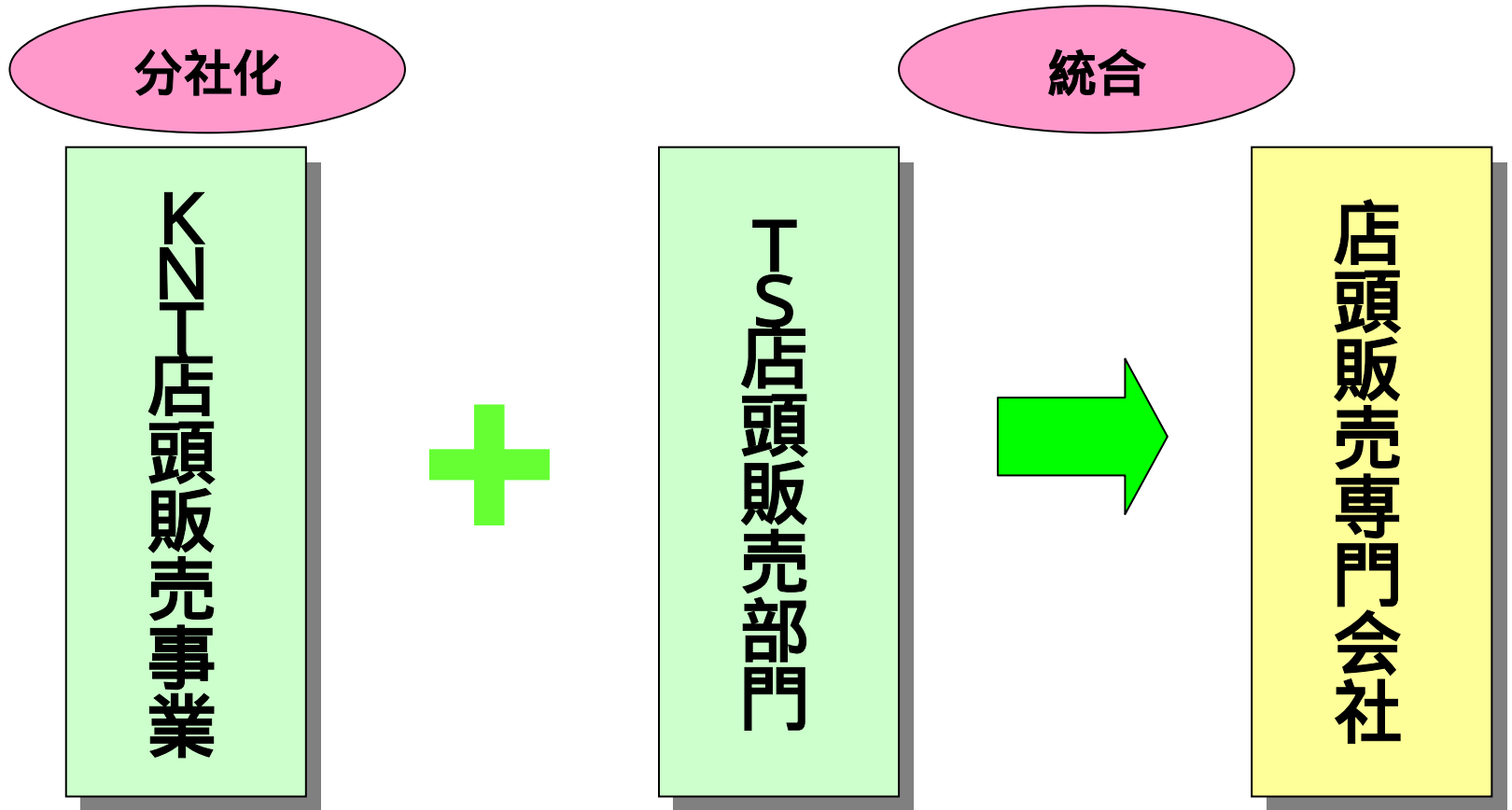
- 意思決定の迅速化等経営のスピードを向上
- 合計で約260店舗のネットワークの活用
- 両社の資源・ノウハウを融合



KNTグループの店頭販売会社の誕生

従業員 1,900名 事業規模 約1,600億円

5 - 店頭販売事業の統合・新会社による運営



10月1日を目途として、ツーリストサービス(TS)を完全子会社化し、吸収分割により事業の統合。新社名は検討中

6-1 専門事業部体制への再編

団体旅行事業 (従業員約1,500名、事業規模約1,300億円)

一般団体事業・教育団体事業に特化した事業組織とし、地域特性に応じた営業体制とするため、全国を8つの地域営業本部(北海道、東北、関東、首都圏、中部、関西、中四国、九州)に区分

イベント・コンベンション・コンgres事業

(従業員約450名、事業規模400億円)

現在のイベント・コンベンション・コンgresカンパニーにおいて行っている営業モデルを東京地区に特化

提携販売事業 (従業員数約370名、事業規模1,300億円)

現在地域カンパニーごとに組織されている提携販売事業を全国統一の単一事業組織に。営業体制の強化と、オペレーション業務の効率化

6-1 専門事業部体制への再編

国際旅行事業 (従業員約50名、事業規模約60億円)

最も成長可能性の高い分野であるため、人材をはじめとした資源の積極的な投入により、急速な事業規模の拡大を目指す。

eビジネス事業 (従業員約100名、事業規模約80億円)

資源の投資と他社とのコラボレーションの積極的な推進

【実施期日】 平成20年1月1日(予定)

7ー メイト・ホリデイ事業と仕入部門との統合

国内旅行部

仕入部門



メイト企画部門

海外旅行部

仕入部門



ホリデイ企画部門

メイトの商品企画機能を本社国内旅行部に移管し、国内仕入機能を一体化

ホリデイの商品企画機能を本社海外旅行部に移管し、海外仕入機能を一体化

7- 本社仕入機能の強化

< 国内旅行事業 >

- 仕入拠点を25箇所程度へ倍増
- 地域密着の仕入を強化していくことで、関係協力機関、自治体とのパートナーシップを強固にし、情報提供力や商品供給力を強化
- TSの商事事業を統合し、営業力を強化

< 海外旅行事業 >

- 商品企画力の強化と、サービス体制の充実をはかる。

7 - 本社管理部門の再編

管理系部門は戦略部門と位置づけ、経営戦略立案とインフラ整備に絞りこむ。

プラットフォーム戦略に事業開発機能を付加する。

- * 社内外の「シーズ」の掘り出し
- * 業界内にとらわれない事業提携
- * 事業領域の拡大

必要なものを選別し必要最小限の機能に絞り込み、組織をスリム化。 本社部門の費用削減

8 2008年度数值計画

	売上高	営業利益
新KNT	約4,500億円	約6億円
新店頭販売 専門会社	約1,600億円	約3億円

< 参考 >

H18年度

KNT売上高 約 4,740億円 営業利益 約3,5億円

TS売上高 約650億円 営業利益 約3億円