






中期経営計画(修正) 2010年～2012年

2009年8月12日

近畿日本ツーリスト株式会社

中期経営計画(2010年～2012年)

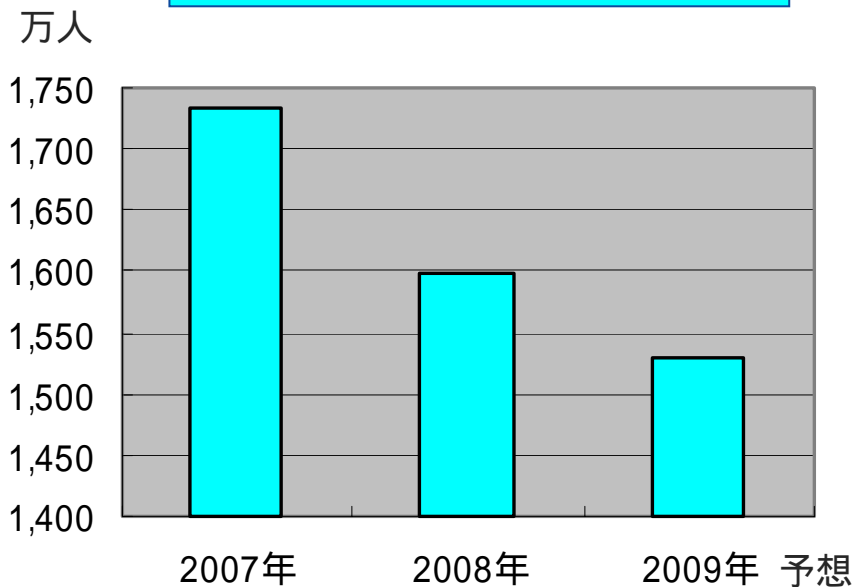
-  数値計画見直しの背景
-  中期経営計画の3つのキーワードと見直しのポイント
-  業績目標
-  販売構造の革新
 - 個人旅行事業
 - 団体旅行事業
 - グローバル事業
-  費用構造の革新

当初発表時(2008年11月)に想定できなかった要因

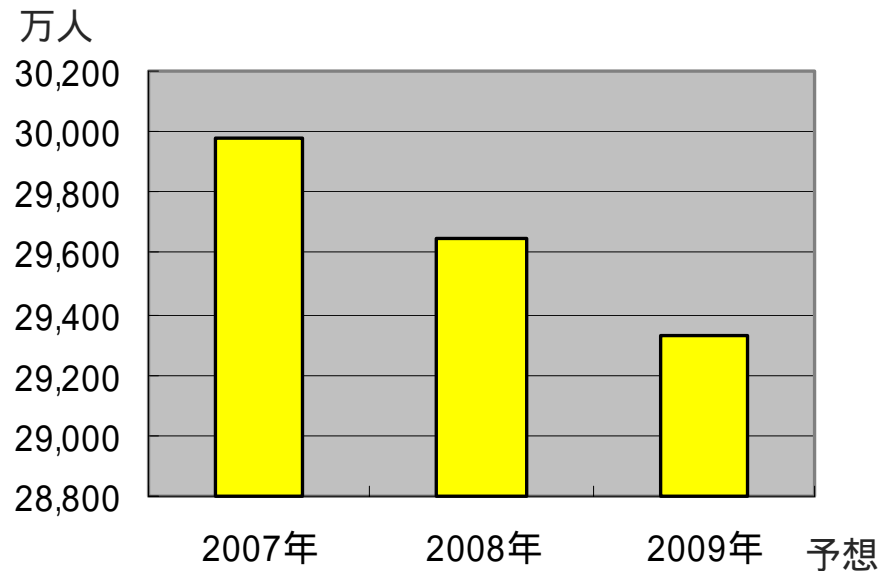
世界的な経済不況・企業業績の悪化

新型インフルエンザ発生による旅行需要の減退

海外旅行者数



国内旅行者数



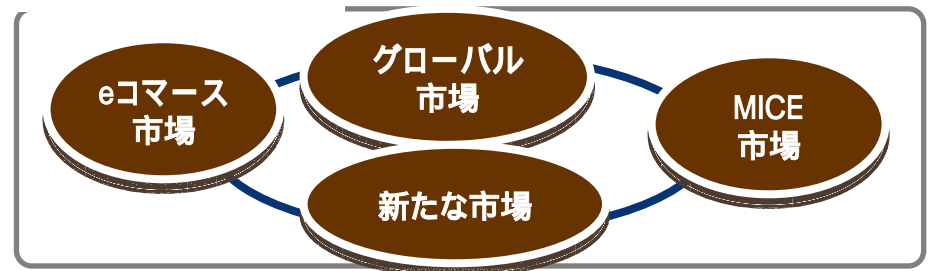
>> 中期経営計画の3つのキーワードと見直しのポイント

1. 「利益」を重視し中核事業を再構築する。
2. 新たな成長領域への「経営資源の投入」を進める。
3. 業種、国を超えた「M & A・提携」を進める。

< 中核事業 >

- >> 個人旅行 メイト・ホリデイの構造改革
- >> 団体旅行 地域密着営業の推進

< 成長市場 >



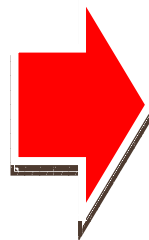
急激な経済環境やマーケットの変化に対応し、スピードを上げて実行

1. 売上高4000億円規模で、安定利益を出せる構造とする。
2. Web販売を飛躍的に伸ばし、直販比率を高めることで、社内に収益を残す。
3. 収益性に見合った要員配置、費用構造の改革を実施し、費用を圧縮する。

1. 連結業績目標

(單位：億円)

	修正前	
	2010年	2011年
營業收益	823	849
營業利益	21	35
經常利益	26	40

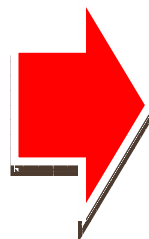


修正後			2012年
2010年	2011年	2012年	
700	702	703	
13	31	37	
17	35	41	

2. 個別 (KNT単体) 業績目標

(單位：億円)

	修正前	
	2010年	2011年
売上高	4,766	4,860
營業收益	657	673
營業利益	14	24
經常利益	21	31



修正後			2012年
2010年	2011年	2012年	
3,920	3,925	3,935	
550	551	552	
10	25	30	
15	30	35	

Web販売の強化

2009年目標

120億円



2012年目標

400億円

(1) 経営資源の重点投入 要員(120名から300名体制に)、システム投資(約75億)

(2) 改革の推進

・商品改革・・・Web専用メイト・ホリデイ等の商品開発

Web専用宿泊商品の投入

・流通改革・・・商品掲載サイトの飛躍的拡大。

異業種との顧客の共有化による新規需要の開拓やコンテンツの充実

・ユーザビリティ改革・・・検索。操作性。スピード。

販売系基幹システムの開発(2011年稼動)

・体制改革・・・商品企画部門にWeb専用商品企画部署を新設



CCCとの提携

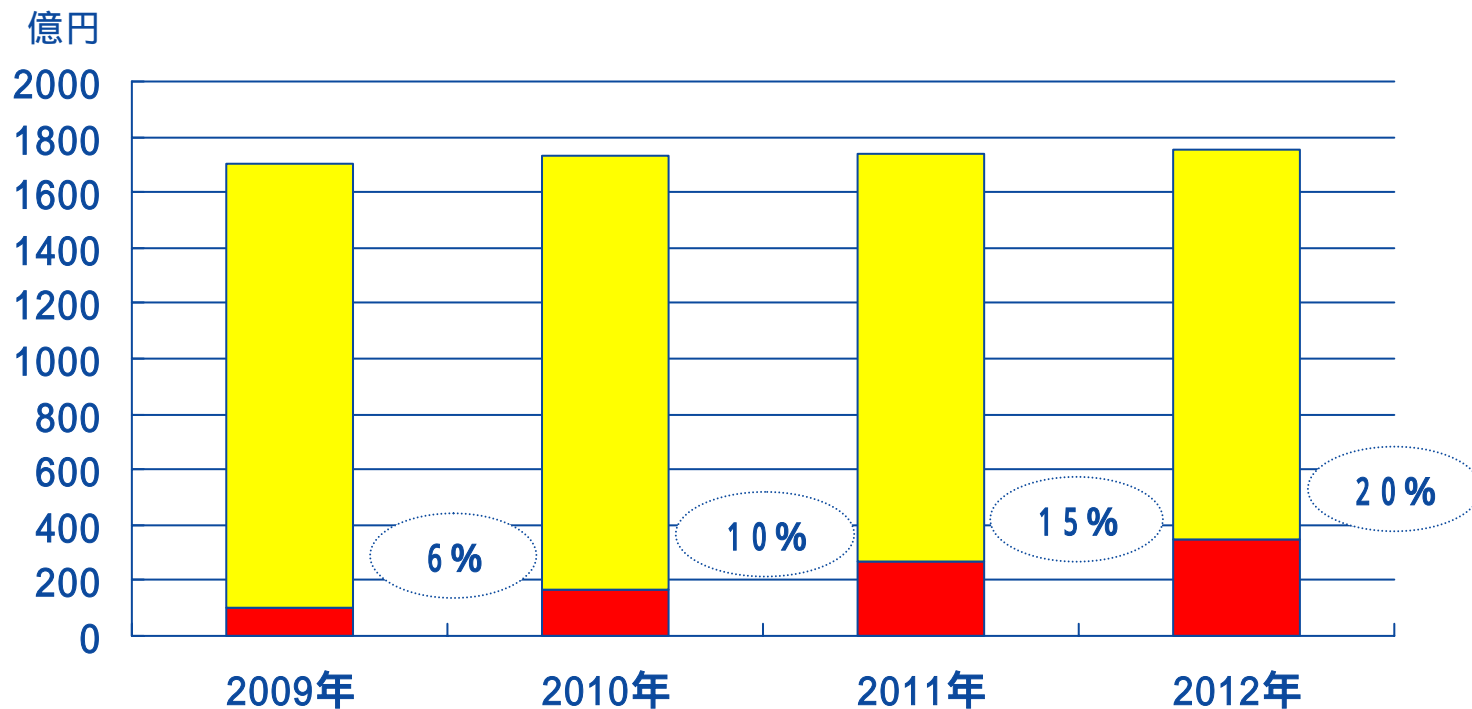
Web販売の強化

メイト・ホリデイの直販比率を高める

メイト・ホリデイ売上高目標

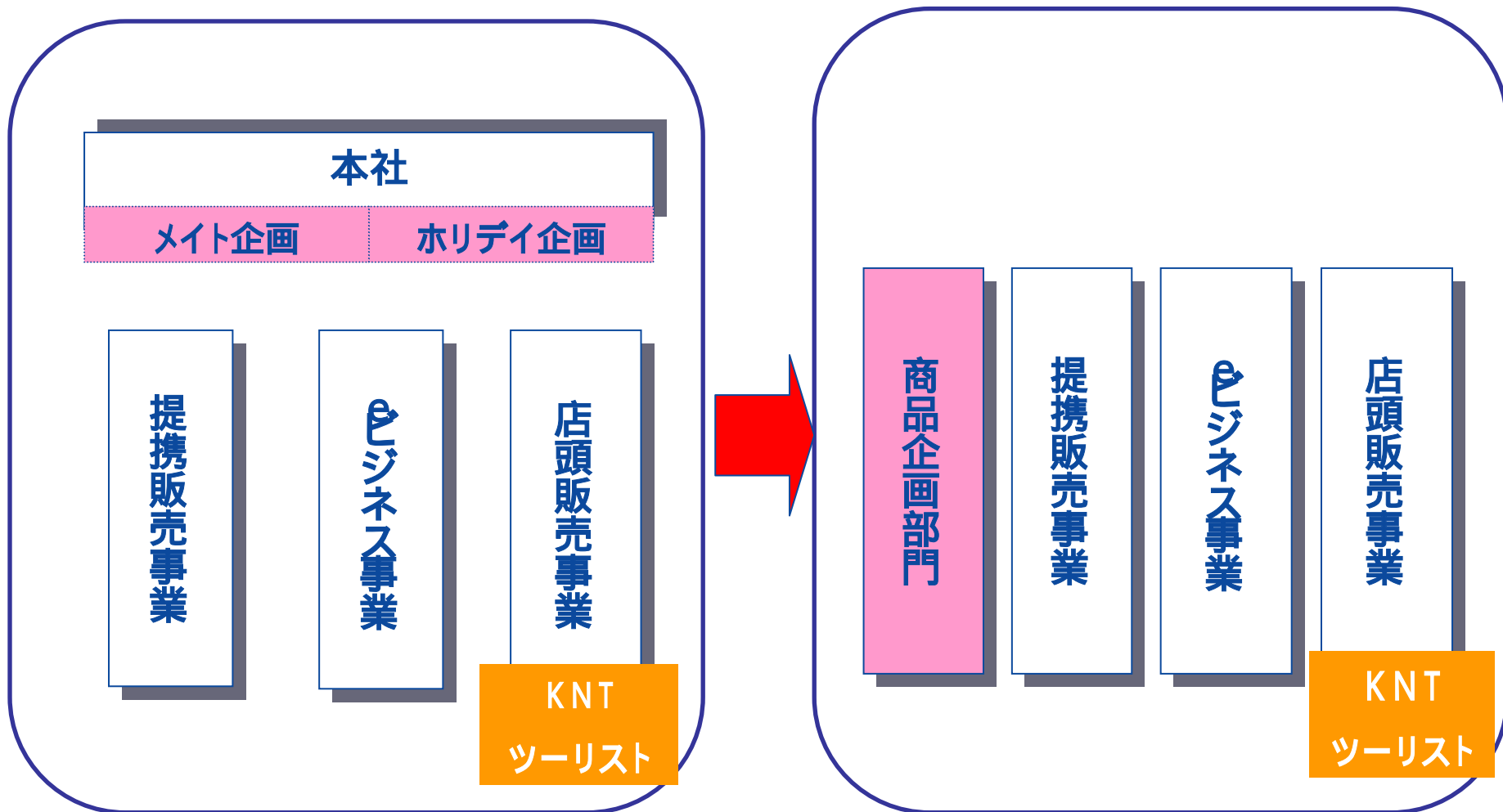
（単位：億円）

	2009年目標	2010年目標	2011年目標	2012年目標
売上高	1,703	1,735	1,740	1,755
(内)Web販売	98	170	260	350



メイト・ホリデイの売上高に占めるWeb販売の割合

商品企画力の強化



団体旅行事業の基本的戦略

首都圏における法人ソリューションビジネスとSITの強化

ライツビジネスの推進
MICE市場での需要拡大
SIT企画造成、販売におけるアライアンスの強化



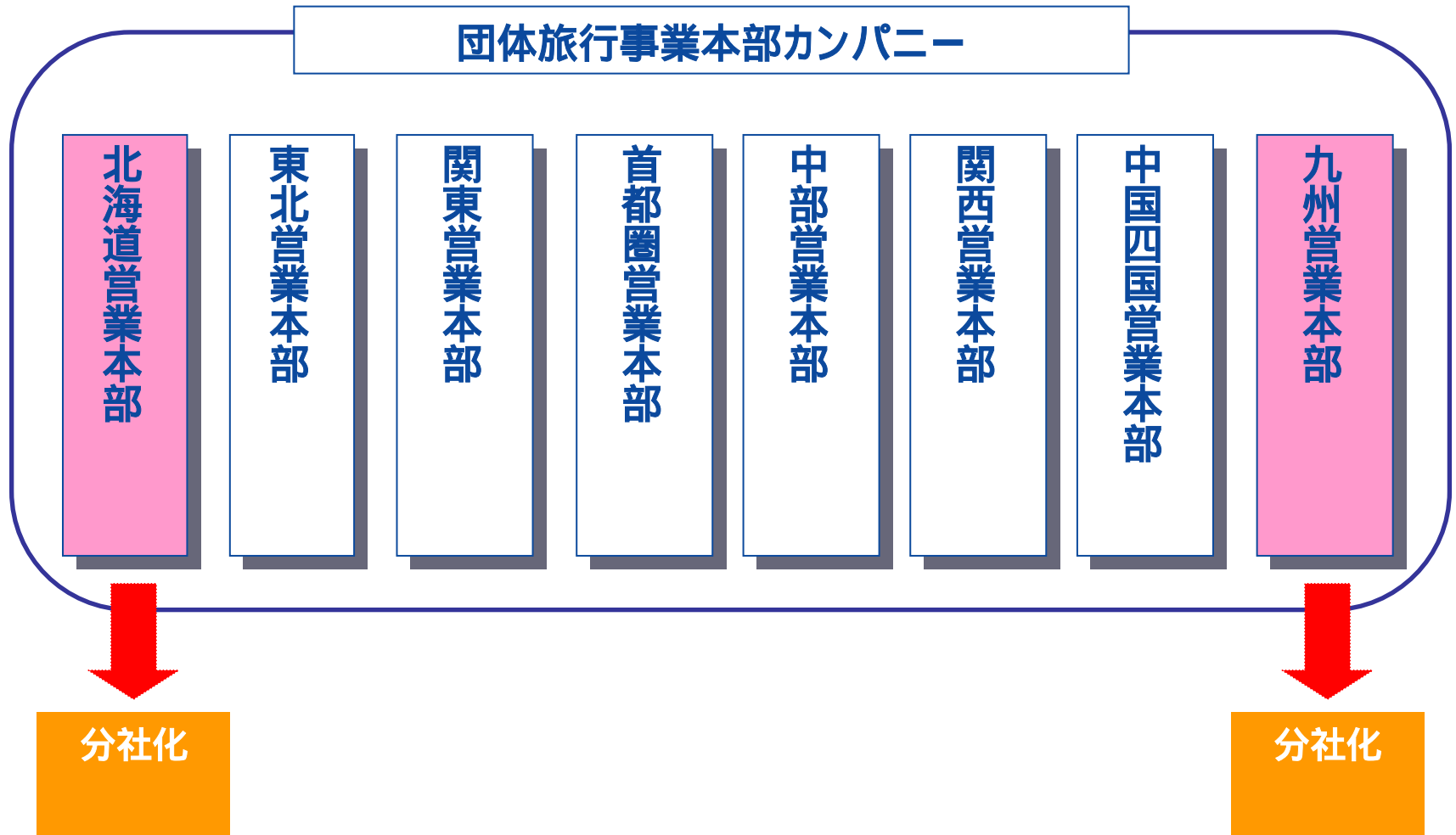
地方中核都市における地域密着営業（教育事業、コンベンション事業の強化）

地域特性による営業拠点の見直し

(単位：億円)

	2009年目標	2010年目標	2011年目標	2012年目標
売上高目標	1,204	1,140	1,145	1,135

地域の特性や収益性にあわせた組織体制



グローバル事業の基本的戦略

アジア・中国での発ビジネスの強化

< 拠点の設置 >

現地法人設置

（韓国 10月、他タイ、インド、香港、台湾を予定）

< 商品造成 >

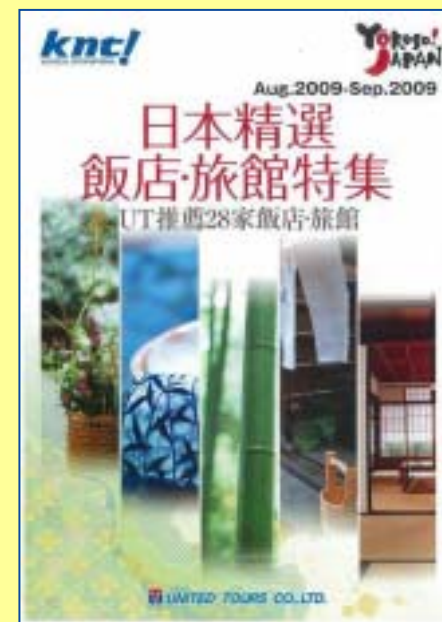
訪日外国人用パッケージ商品の開発

国内宿泊券の販売を海外で開始

（英語圏8月、中国語・ハングル語12月）

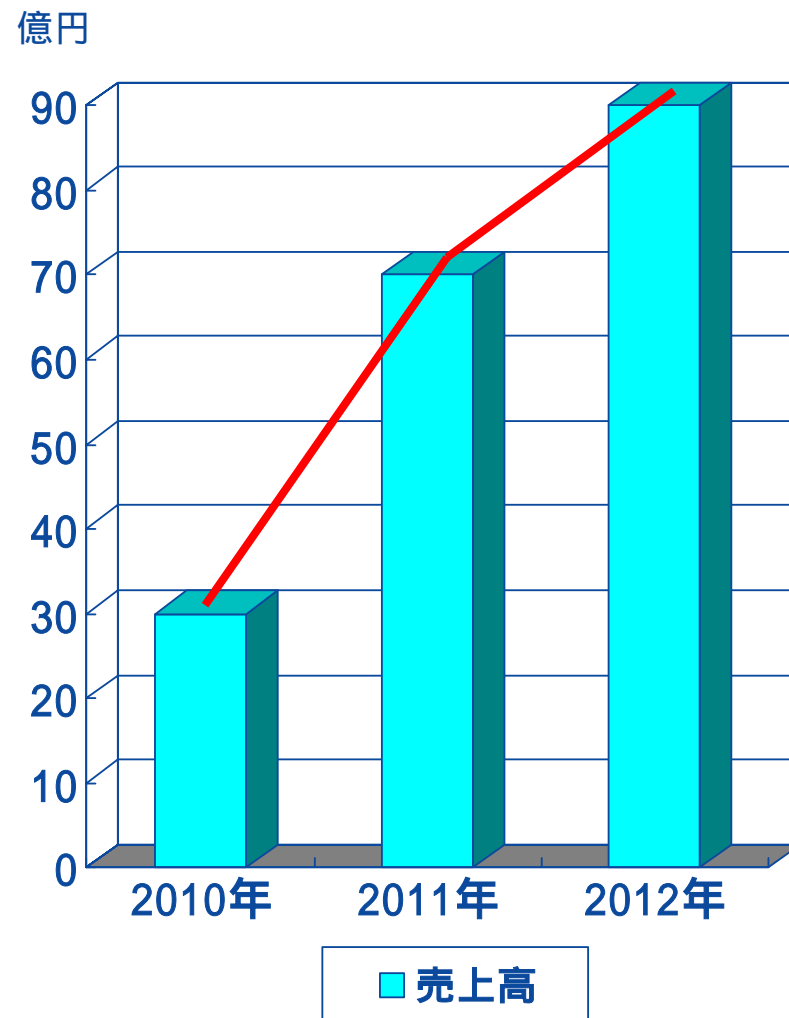
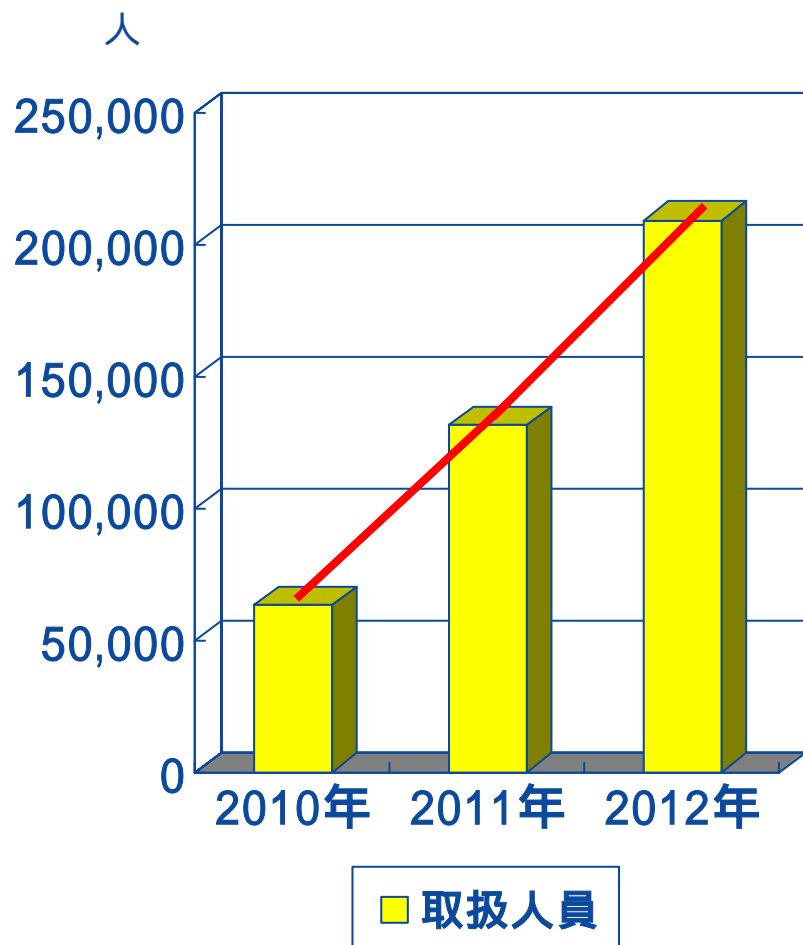
< 事業展開 >

海外のインターネット販売会社や旅行会社との提携推進



	取扱人数(人)			売上高 (億円)		
	2010年	2011年	2012年	2010年	2011年	2012年
拠点合計	63,400	131,400	209,000	30	70	90

海外拠点での取扱人員・売上高



費用の削減や業務効率化による費用構造の革新

< 売上原価の見直し >

1. パンフレットの部数、種類の絞込み
2. パンフレット配送コストの見直し

< 「固定的費用」の見直し >

1. 不採算部門の撤退・見直し
2. 年金制度の改革（給付水準の引き下げ）
3. 要員規模の適正化 【2008年4,000名を2012年まで3,500名体制に】
4. グループ会社を含めた効率化と費用削減

(単位 : 億円)

	2009年目標	2010年目標	2011年目標	2012年目標
費用合計	562	540	526	522

費用の削減や業務効率化による費用構造の革新

