



近畿日本ツーリストとクラブツーリズムの 戦略的経営統合について

2012年8月14日

knt! 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**
クラブツーリズム

目次

◆ 本経営統合の背景・目的	P 3
◆ 本経営統合当事者の概要	P 4
◆ 本経営統合の効果	
・シナジー効果の創出	P 5
・経営戦略機能の強化	P 6
・まとめ	P 7
◆ 本経営統合の概要	
・ストラクチャー	P 8
・スケジュール	P 9
◆ 新会社の経営目標	P 10
◆ 持株会社の概要	P 11
◆ 新設会社の概要	P 12
◆ (ご参考)KNT-CTホールディングスの事業構造図	P 13

本経営統合の背景・目的

旅行市場の現況

- **旅行業を取り巻く環境**
 - ✓ 日本国内においては、人口の減少と高齢化社会の進行により、また世界的には、天災地変の影響やパンデミックリスクの発生などにより、事業に大きな影響を与える要因が増加する傾向
- **旅行市場の現状**
 - ✓ 国内市場の規模は縮小傾向にあり、お客様のニーズの多様化や旅行関係機関による直販化の傾向も増加している状況
 - ✓ インターネットの急速な普及に伴い、販売方法も転換期を迎え、Web販売へのシフトやネット専業旅行事業者の台頭も顕著
- **旅行市場の可能性**
 - ✓ 国内における観光産業の振興が活発化しており、ビジット・ジャパン事業も軌道に乗り始めるなど、旅行事業は成長可能性を有する事業分野

両社の現況

- **近畿日本ツーリスト**
 - ✓ 旅行市場をめぐる環境変化を強く受け、厳しい事業環境にあり、年金改革や店舗の統廃合等構造改革を実施
 - ✓ 個人旅行において、企画と販売部門との一体運営の強化、販売店舗の集約、Webへの販売シフトを促進
 - ✓ 団体旅行において、一般企業の収益悪化や少子化などによる団体旅行者数の減少の中、提案型販売等での新たなニーズの掘り起こしによる収益源の確保を推進
- **クラブツーリズム**
 - ✓ 高齢化社会の更なる進行が見込まれる中、同社の強みである会員組織を持続的に成長させるため、顧客層の多層化を推進

両社ともに経営課題を抱える状況の中、両社の強みを最大限活用することで生まれる「統合シナジー」により、両社の経営課題を確実に克服し、新たなビジネスチャンスを確実に獲得するとともに、「経営戦略機能の強化」により、強い旅行会社となり、他社グループにない旅行事業のビジネスモデルを構築する

本経営統合当事者の概要

近畿日本ツーリスト

- 総合旅行会社として、国内旅行の「メイト」、海外旅行の「ホリデイ」といった個人向けの旅行商品を企画し、全国の店舗やWeb、提携販売店などの多チャンネルにおいて販売するとともに、強力な営業力により、一般企業法人や学校団体、各種団体などの団体旅行を手がける

クラブツーリズム

- 平成16年に近畿日本ツーリストから分離独立
- メディア型旅行会社として、シニア世代にターゲットを絞り、会員向け媒体誌「旅の友」や新聞媒体での告知により、会員組織化されたお客様に対するテーマ性の高い旅行商品の販売を行い、安定的な収益を確保

本経営統合の効果 ①

シナジー効果の創出

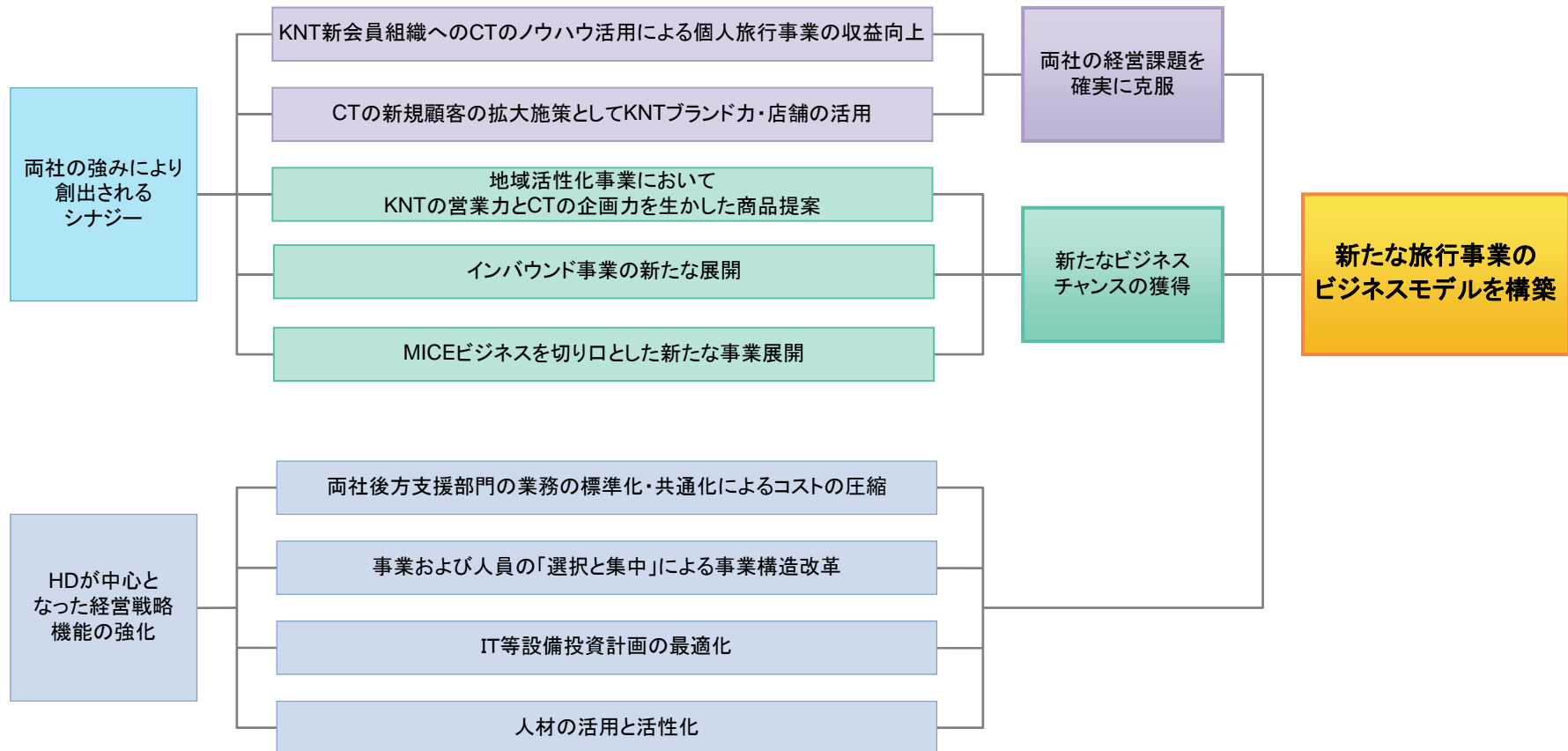
- ① 近畿日本ツーリストにおける新会員制度「KNTメンバーズクラブ」にクラブツーリズムで蓄積したマーケティングノウハウを活用することによる個人旅行事業の収益の向上
- ② クラブツーリズムにおいて、全国展開している近畿日本ツーリストのブランドおよび店舗を活用することによる新規顧客の獲得
- ③ 国内各地での地域活性化事業においての、近畿日本ツーリストの幅広い営業力とクラブツーリズムの多彩な企画力を生かした商品提案によるビジネスチャンスの拡大
- ④ 近畿日本ツーリストが有する海外現地法人とクラブツーリズムとの連携によるインバウンド事業の新たな展開
- ⑤ MICE (Meeting・Incentive・Convention・Exhibition) ビジネスを切り口とした新たな事業展開

本経営統合の効果 ②

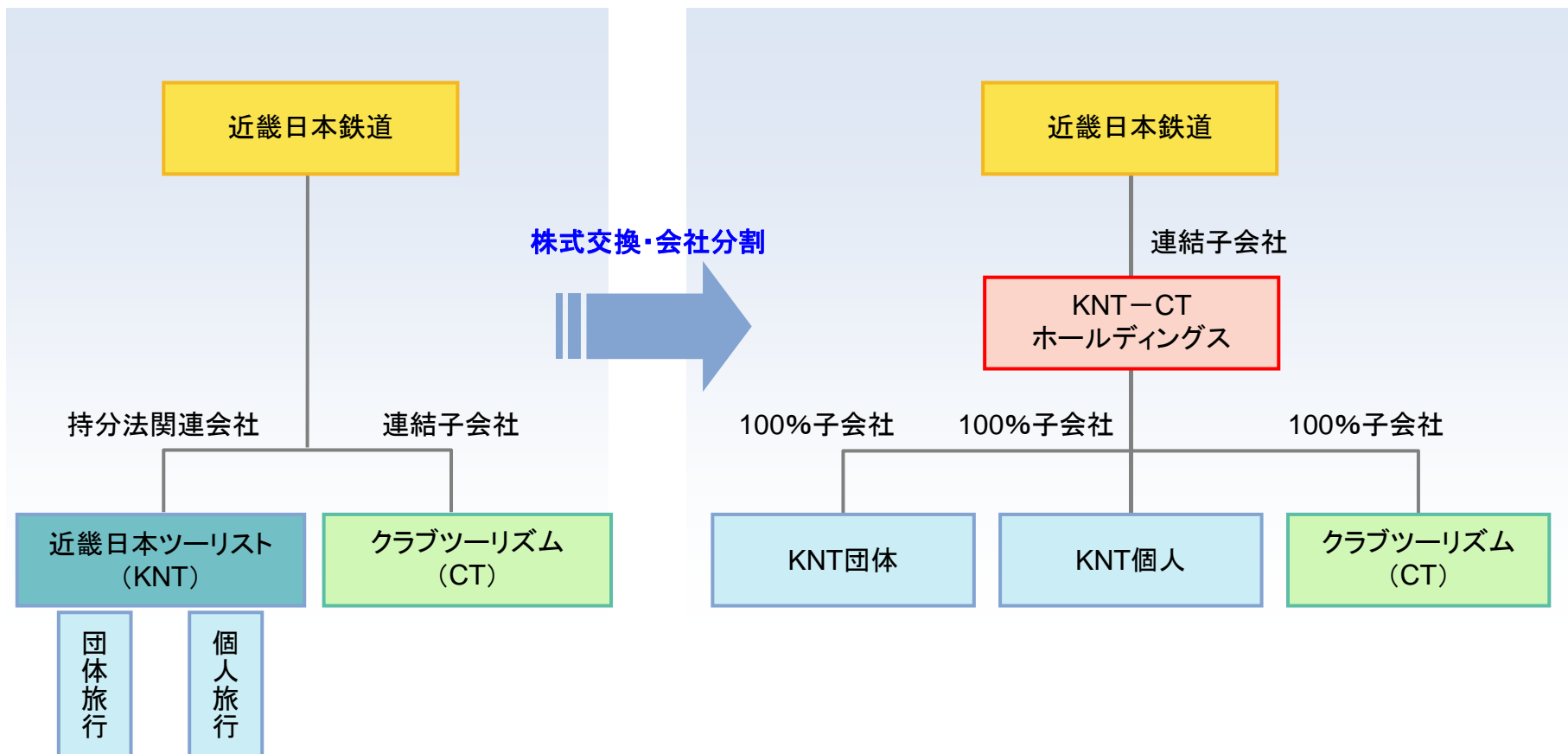
経営戦略機能の強化

- ① 後方支援部門の業務につき、業務の標準化・共通化を図ることによるコスト圧縮
- ② 事業および人員の「選択と集中」による事業構造改革
- ③ IT等設備投資計画の最適化
- ④ 人材の活用と活性化

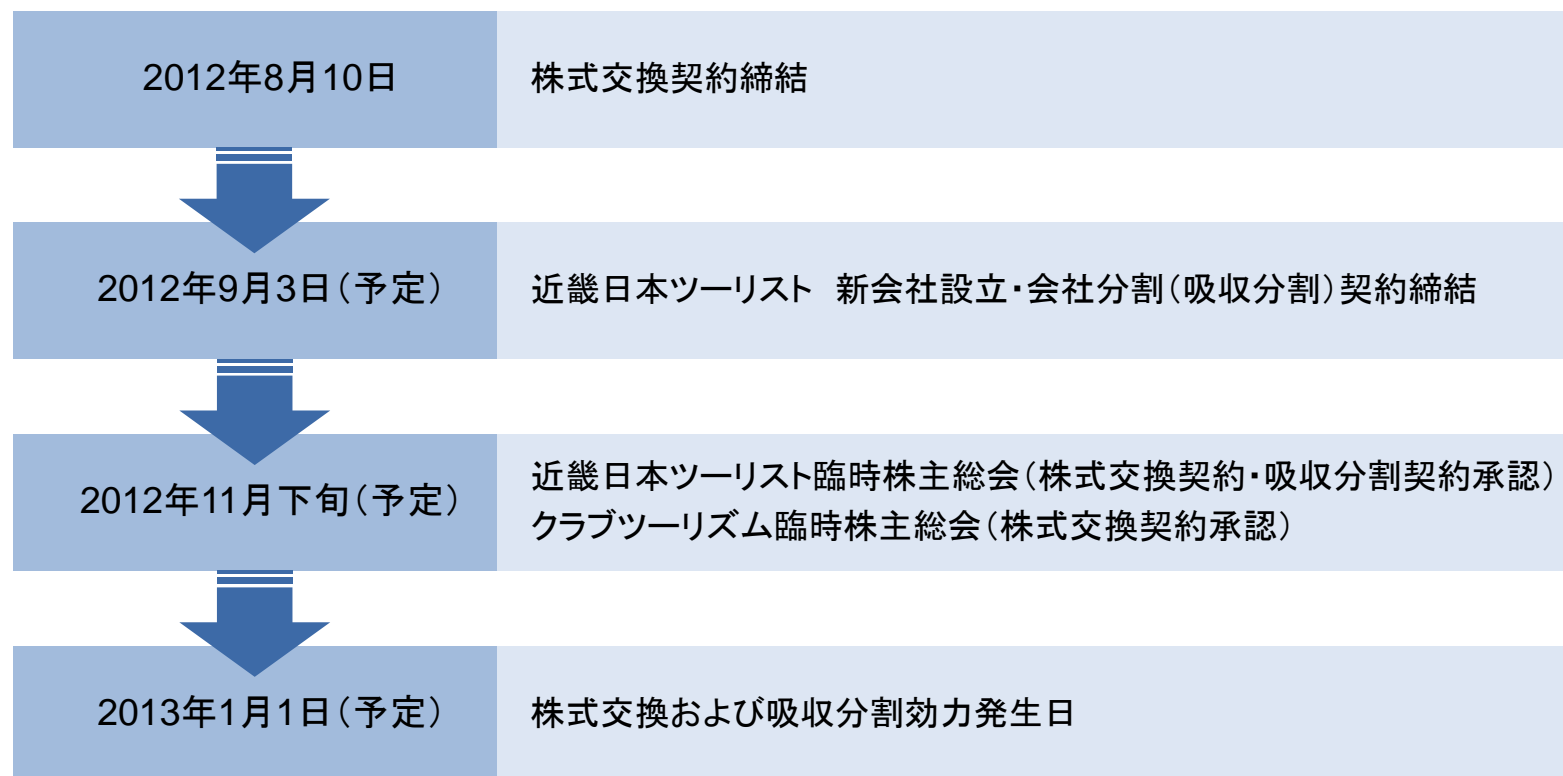
本経営統合の効果



本経営統合の概要(ストラクチャー)



本経営統合の概要(スケジュール)



新会社の経営目標

目標数値

	平成24年度(見通し)			平成29年度 (統合5年後)
	近畿日本ツーリスト (連結)	クラブツーリズム (単体)	単純合算	
営業収益	626億円	220億円	846億円	900億円
営業利益	26億円	31億円	57億円	85億円
当期純利益	14億円	—	—	50億円
EBITDA	55億円	—	—	130億円
純資産	43億円	—	—	380億円

統合5年後の統合効果見込み(営業利益への影響)

統合効果の内容	見込み額
既存ビジネスにおける効果	13億円
新たなビジネスモデルによる効果	8億円
コスト等における効果	21億円
合計	42億円

持株会社の概要

新社名	KNT-CTホールディングス株式会社 (英文名 : KNT-CT Holdings Co.,Ltd.)
本店所在地	東京都千代田区東神田一丁目7番8号 (現 近畿日本ツーリスト本店)
資本金	7,579,374,270円
代表者の役職・氏名	代表取締役会長 吉川 勝久(現 近畿日本ツーリスト(株)代表取締役社長) 代表取締役社長 戸川 和良(現 近畿日本鉄道(株)代表取締役副社長) 代表取締役 岡本 邦夫(現 クラブツーリズム(株)代表取締役社長)
事業内容	グループ経営管理事業
決算期	12月31日
上場取引所	東京・大阪(第1部)

◆主要子会社の代表者の役職・氏名

KNT団体	代表取締役社長 小川 亘(現 近畿日本ツーリスト(株)常務取締役)
KNT個人 クラブツーリズム	代表取締役社長 岡本 邦夫(現 クラブツーリズム(株)代表取締役社長)

◆本再編の推進体制

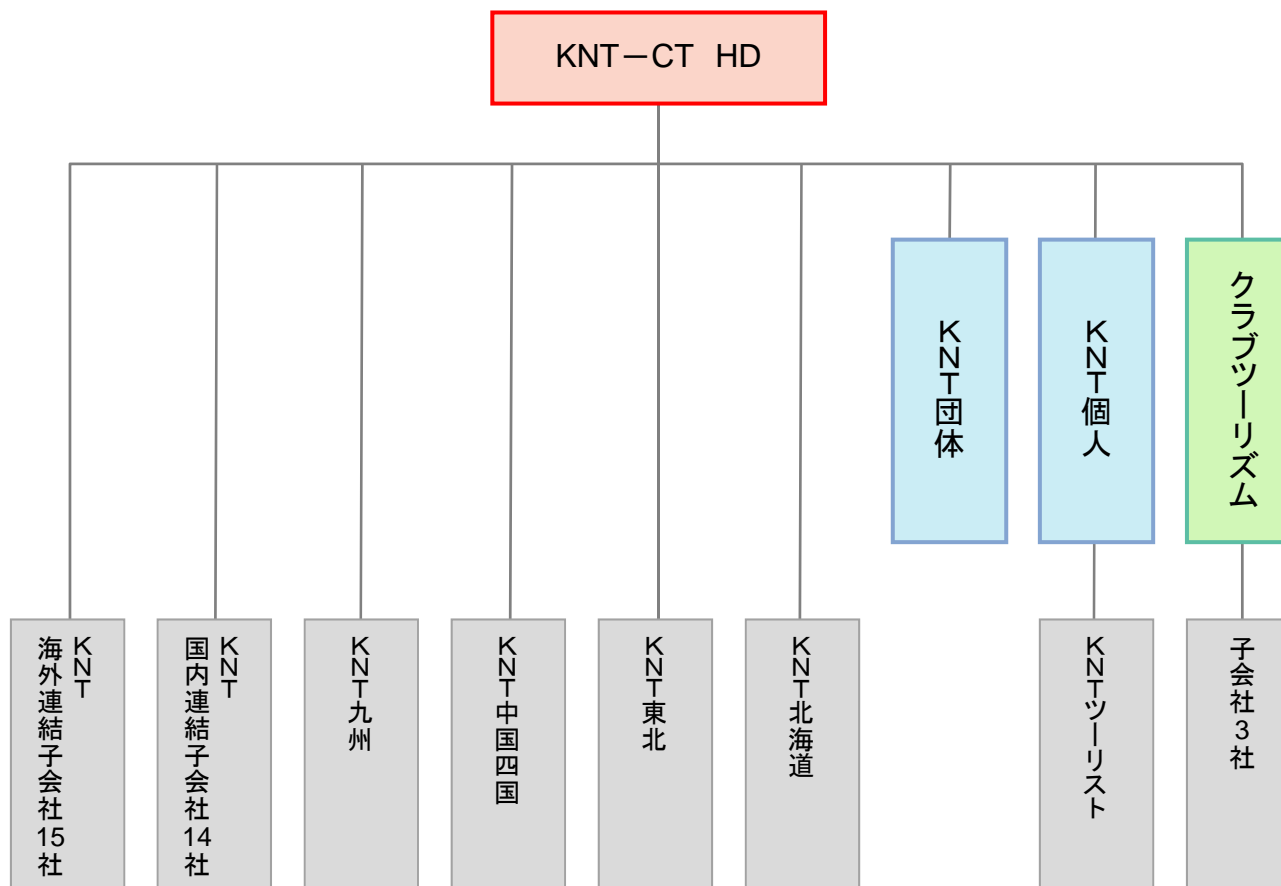
KNT-CTホールディングスの代表取締役社長に就任予定の戸川和良を委員長とする統合準備委員会を設置し、本再編を推進

新設会社の概要

名称	KNT団体株式会社 (承継会社)	KNT個人株式会社 (承継会社)
所在地	東京都千代田区東神田一丁目7番8号	東京都千代田区東神田一丁目7番8号
資本金	100,000,000円	100,000,000円
設立年月日	平成24年9月3日(予定)	平成24年9月3日(予定)
代表者の役職・氏名	代表取締役社長 小川 亘	代表取締役社長 岡本 邦夫
事業内容	旅行業	旅行業
決算期	12月31日	12月31日
株主	近畿日本ツーリスト100%	近畿日本ツーリスト100%

※KNT団体およびKNT個人は、平成25年1月1日(予定)に本経営統合の効力が生ずることを条件として、その商号をそれぞれ変更する予定

(ご参考) KNT-CT ホールディングスの事業構造図



IRのお問い合わせ先

近畿日本ツーリスト株式会社

〒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
ブランド戦略室 広報
TEL: 03-6891-6824
FAX: 03-6891-6890
URL: <http://www.knt.co.jp/kouhou/>

本資料は、本経営統合に関する内容を一般的に公表する為の資料であり、投資勧誘を目的とした資料ではありません。本資料に記載しております計画や見通し、戦略などは、現時点で入手可能な情報に基づいて算定しておりますが、実際の業績は、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。