



平成26年(2014年)12月期
決算説明会 資料

平成27年(2015年)2月24日

KNT-CTホールディングス株式会社

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

目 次

| | |
|-----------------------------------|--------|
| 経営統合 概要 | P2 |
| 事業構造図 | P3 |
| KNT-CTホールディングス連結範囲 | P4 |
| 平成26年(2014年)12月期業績 | P5 |
| 平成26(2014年)12月期セグメント別売上高 | P6 |
| 平成26年(2014年)12月期貸借対照表 | P7 |
| 平成26年(2014年)12月期キャッシュフローの状況 | P8 |
| 平成27年(2015年)12月期通期業績予想 | P9 |
| 営業シナジーの最大化 | P10~11 |
| 訪日旅行事業について | P12 |
| 主要3事業会社の展望①、②、③ | P13~15 |

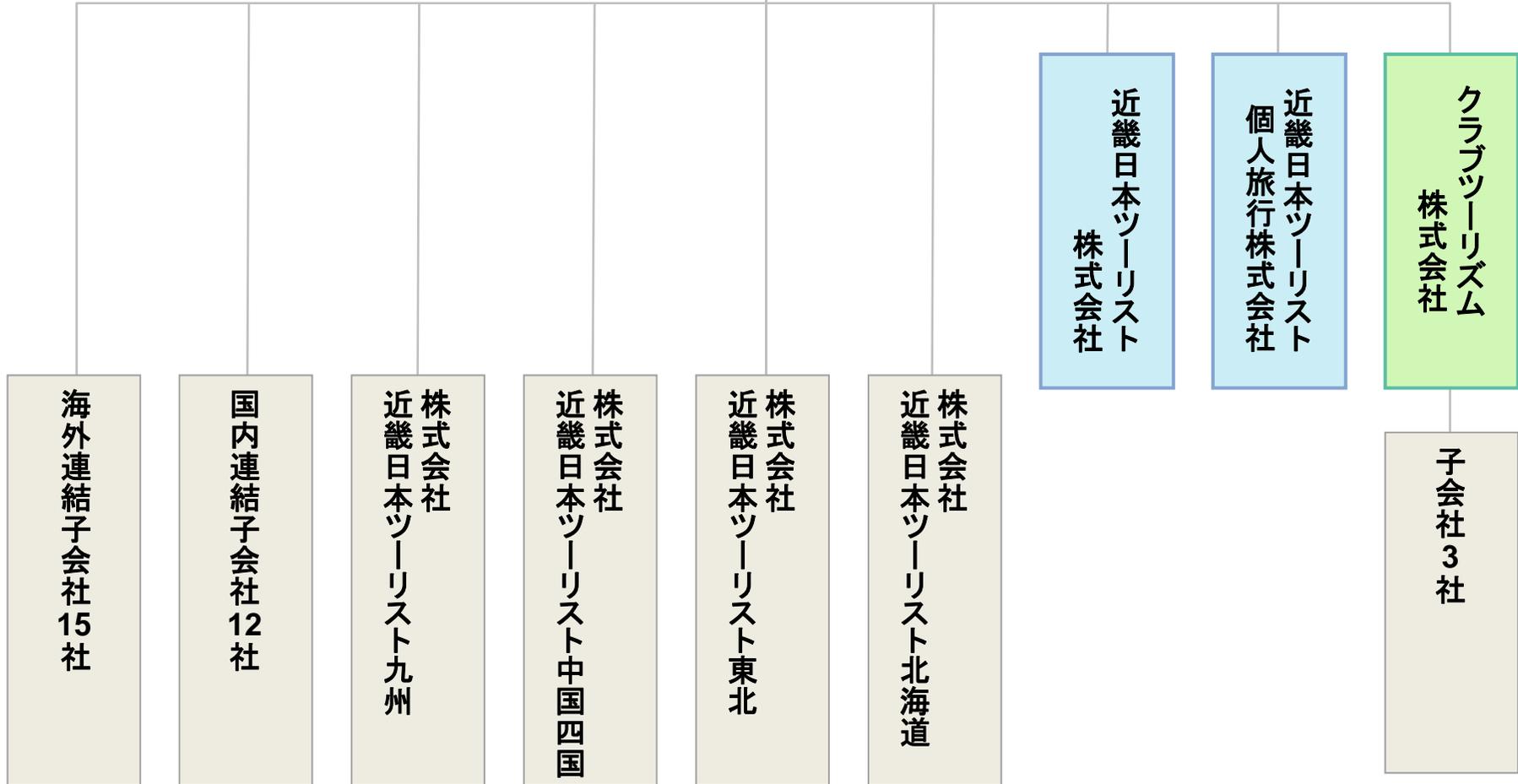
経営統合 概要

平成25年(2013年)1月1日 持株会社体制
“KNT-CTホールディングス株式会社”に移行

当社は平成25年(2013年)1月1日、持株会社体制に移行し、同年2月に策定した平成27年(2015年)12月期までの「中期経営計画」にもとづき、グループ各社の「自立経営」と「連携強化」を促進するとともに
“近畿日本ツーリスト” “クラブツーリズム”
の長所を活かした「シナジー効果」の最大化を推進

事業構造図

KNT-CTホールディングス株式会社



KNT-CTホールディングス連結範囲

【連結子会社 37社】

| | | |
|--------------------|--|---|
| 国内旅行会社(13社) | 近畿日本ツーリスト、近畿日本ツーリスト個人旅行、クラブツーリズム、 近畿日本ツーリスト北海道、近畿日本ツーリスト東北、近畿日本ツーリスト神奈川、 近畿日本ツーリスト中国四国、近畿日本ツーリスト九州、近畿日本ツーリスト沖縄、 ユナイテッドツアーズ、ティー・ゲート、 昭和トラベラーズクラブ、三喜トラベルサービス | |
| 海外旅行会社(13社) | KIE (USA)、KIE (Europe)、KIE (Oceania)、PDI、HTM、KNT KOREA 他 | |
| その他 関連事業会社(11社) | 労働者派遣業務 | ツーリストエキスパート |
| | 商事・保険 | 近畿日本ツーリスト商事 |
| | 業務受託、他 | ツーリストサービス北海道、KNTビジネスクリエイト クラブツーリズム・マーケティング |
| | アシスタント業務 | ツーリストインターナショナルアシスタンスサービス |
| | イベント&コンベンション企画 | イベントアンドコンベンションハウス |
| | 介護事業 | クラブツーリズム・ライフケアサービス |
| | 再保険引受事業会社(2社) | H&M INSURANCE HAWAII、GRIFFIN INSURANCE |
| 宇宙旅行事業 | クラブツーリズム・スペースツアーズ | |

【持分法適用関連会社 3社】

| | |
|----|-----------------------------|
| 国内 | NTTデータ・テラノス |
| 海外 | KNT TRAVEL (THAILAND)、KNT台湾 |



ホールディングス
本社ビル全景

平成26年(2014年)12月期 業績

単位:百万円

| | 平成26年(2014年) 12月期 | 平成25年(2013年) 12月期 | 増減額 | 増減率 (%) |
|------------------|----------------------|----------------------|---------|------------|
| 売上高 | 433,432 | 448,273 | △14,840 | △3.3 |
| 売上総利益 | 75,407 | 77,163 | △1,756 | △2.3 |
| 営業利益 | 3,377 | 3,885 | △508 | △13.1 |
| 経常利益 | 4,098 | 3,539 | 558 | 15.8 |
| 特別利益 | 188 | 284 | △95 | △33.7 |
| 特別損失 | 2,921 | 678 | 2,242 | 330.5 |
| 当期純利益又は 損失(△) | △1,254 | 1,863 | △3,118 | — |

平成26年(2014年)12月期 セグメント別売上高

単位:百万円

| | 個人旅行事業 | | 団体旅行事業 | | その他 | | 調整額 | 連結 財務諸表 計上額 | |
|-------------------------------|---------|-----------|---------|-----------|--------|-----------|---------|-------------------|-----------|
| | 実績 | 前年比 増減 | 実績 | 前年比 増減 | 実績 | 前年比 増減 | 実績 | 実績 | 前年比 増減 |
| 外部顧客 への 売上高 | 250,821 | △18,158 | 105,590 | 5,171 | 76,834 | △2,039 | 186 | 433,432 | △14,840 |
| セグメント 間の内部 売上高又は 振替高 | 93 | △6 | 1,502 | △695 | 11,575 | △326 | △13,171 | — | — |
| 売上高計 | 250,914 | △18,165 | 107,092 | 4,476 | 88,410 | △2,366 | △12,984 | 433,432 | △14,840 |
| セグメント 利益又は 損失(△) | 1,654 | △436 | 1,777 | △224 | 416 | △116 | △472 | 3,377 | △508 |

平成26年(2014年)12月期 貸借対照表

単位:百万円

| | 平成26年(2014年) 12月期 | 平成25年(2013年) 12月期 | 増減額 |
|--------------------|----------------------|----------------------|--------|
| 流動資産 | 103,182 | 103,092 | 90 |
| うち現金及び 預金、預け金 | 60,277 | 57,369 | 2,907 |
| 固定資産 | 20,862 | 26,216 | △5,354 |
| 資産合計 | 124,045 | 129,308 | △5,263 |
| 流動負債 | 94,139 | 98,797 | △4,657 |
| うち営業未払金・ 未精算旅行券 | 41,003 | 43,666 | △2,662 |
| 固定負債 | 6,201 | 6,556 | △355 |
| 負債合計 | 100,340 | 105,354 | △5,013 |
| 純資産合計 | 23,704 | 23,954 | △250 |
| うち利益剰余金 | 5,149 | 7,131 | △1,981 |
| 負債および 純資産合計 | 124,045 | 129,308 | △5,263 |

| | 2014年 12月期 | 2013年 12月期 |
|------------|---------------|---------------|
| 自己資本 比率 | 19.1% | 18.5% |

| | 2014年 12月期 | 2013年 12月期 |
|--------------|---------------|---------------|
| 一株当たり 純資産 | 87.57円 | 88.85円 |

平成26年(2014年)12月期 キャッシュ・フローの状況

単位:百万円

| | 平成26年(2014年)12月期 | 平成25年(2013年)12月期 |
|----------------------|------------------|------------------|
| 営業活動による キャッシュ・フロー | 3,875 | 7,105 |
| 投資活動による キャッシュ・フロー | △1,147 | 2,545 |
| 財務活動による キャッシュ・フロー | 49 | 440 |
| 現金及び現金同等物 の期末残高 | 57,690 | 54,698 |

平成27年(2015年)12月期〔通期業績予想〕

| | 平成27年(2015年)度 〔通期予想〕 | 平成26年(2014年)度 〔通期業績〕 |
|----------------|-------------------------|-------------------------|
| 売上高 | 4,475億円 | 4,334億円 |
| 営業利益 | 40億円 | 33億円 |
| 経常利益 | 42億円 | 40億円 |
| 当期純利益 | 21億円 | △12億円 |
| 1株当たり 当期純利益 | 7円78銭 | △4円65銭 |

営業シナジーの最大化①

KNT-CTホールディングス株式会社

平成25年(2013年)1月1日、持株会社体制に移行して2年が経過し、その間「**近畿日本ツーリスト**」という強力なブランドと広範なネットワークを持つ強みと「**クラブツーリズム**」が持つ優れたマーケティング力や商品企画力を掛け合わせて「**統合シナジー**」を生み出すべく、両社商品の相互販売やチャーター便の共同販売などの取り組みを実施。

売上高 約38億円、売上総利益 約8億円の実績(2014.1-12月計)

■海外旅行における営業シナジー例

- チャーター便の共同販売をヨーロッパ中心に展開、1,100名超の集客、約5億1千万円の売上高
- 世界6大メジャーマラソン大会への参加

■国内旅行における営業シナジー例

- ハルカス300(展望台)を3/7グランドオープン前に体験できるKNT-CTのみ限定ツアー販売で約5,600名集客
- 共同イベント(最上川ミュージック花火等)で9,600人超の集客と2億3千5百万円の売上高



ミュージック花火(イメージ) →



■提携販売、WEB販売でのシナジー例

- CT商品のKNTグループによる提携販売、KNTホームページからCTへの誘導後のCT商品購入、CTホームページからのKNT宿泊商品購入等で、54,000名超の取扱いと約23億円の売上高

営業シナジーの最大化②

■2015年 国内共同イベント一例

ふくしまミュージック花火2015

- ◆ 名称 ふくしまミュージック花火
※福島DC(4-6月)期間中
- ◆ 実施日程 2015年5月30日(土)
※荒天等中止決定基準を超えた場合は翌日に順延
- ◆ 開催場所 福島市あづま総合運動公園
- ◆ 観客席数 12,000席(予定)
- ◆ 時間 19:30~(予定)
- ◆ 打ち上げ数 10,000発(予定)
- ◆ 主催 ふくしまミュージック花火実施プロジェクト委員会(仮)
- ◆ 後援 東日本旅客鉄道株式会社

本イベントのポイント

- ◆ 福島最大規模の花火大会
- ◆ 福島初！完全音楽シンクロ花火イリュージョン
- ◆ 目の前に広がるダイナミックな特殊効果花火



ふくしまミュージック花火(ポスター)

訪日旅行事業について

KNT-CTホールディングス株式会社 訪日旅行部・訪日FITセンター

個人旅行事業のプロモーション強化

- ・注目度の高い「YOKOSO Japan Tour」を主軸に展開
- ・海外トラベルフェアへの積極的な出展（10ヶ国20フェアに参加予定）
- ・大手OTAへの商品供給開始

■ YOKOSO Japan Tour

日帰りバスツアーを中心に日本最大級の年間500本以上のコースを用意



YOKOSO Japan Tour サイト トップページ

MICEを中核とした団体旅行事業の推進



- ・スポーツイベント、国際会議など高収益市場に注力
- ・東南アジア各国キーエージェントとの契約推進など

今後日本での開催増が期待される国際会議

近鉄沿線地区への送客拡大



- ・アジア地区での近鉄レールパスの増売
- ・「あべのハルカス」への集客施策

訪日客に人気の有名観光地を多く擁する近鉄沿線

主要3事業会社の展望①

■ 団体旅行事業 <近畿日本ツーリスト株式会社>

■ コア事業の拡大

【法人・自治体市場】

- ・マスト市場戦略(顧客セグメント)による生産性向上と競争力強化
- ・自主イベント等の高付加価値商品による差別化戦略

【教育市場】

- ・グローバル人材育成推進事業を軸とした旅行需要の創造
- ・「春高バレー」等による教育旅行総需要の獲得

■ 成長事業の育成

【スポーツ事業】

- ・国内外イベントの積極的参入による”強み“の強化

【地域誘客事業】

- ・「地方再生」に寄与する官民連携地方活性化支援

【インバウンド事業】

- ・海外ネットワークとの連携による訪日団体(国際)旅行の拡大

■ 新規事業の成長

- ・「ウェアラブルツアー」「シェアサイクリング」等の成長分野への進出

■ 未来戦略への挑戦

- ・「未来創造室」設置による2020年東京五輪・パラリンピック、および中長期戦略体制の構築

■ シナジー効果による利益最大化

- ・グループ各社・全国連携による全体最適と組織力による創出利益の最大化



春高バレー(イメージ)



シェアサイクリング
(イメージ)



ウェアラブルツアーPRパンフ



ウェアラブル
ツアーの様子

主要3事業会社の展望②

■個人旅行事業 <近畿日本ツーリスト個人旅行株式会社>

■商品改革

【セット型、高付加価値商品の展開】

- ・商品構成のバランスをコントロールしながら高付加価値商品の開発強化販売拡大を推進する
- ・セット型商品の展開は、リピーターの育成や訪日FIT旅行センターの商品造成へ反映させていく

■店舗改革

【専門店の拡大】

- ・新宿プレミアム旅行サロン、有楽町テーマ旅行サロン、あべのハルカス海外旅行サロン、河原町三条営業所

【カフェ・講座併設店の拡大】

- ・相模大野モアーズ営業所、藤沢営業所、船橋営業所(2月)
- ・今後は、大宮・八王子・町田営業所等を予定

■Web強化

【「e宿(いーやど)」事業の拡大】

- ・契約施設数10,000軒を早期に実現
- ・主なe宿の特徴
 - 平均34日とリードタイムが長い
 - 取消率が18%
- ・クラブツーリズムと連携し、「旅の友」掲載、別冊カタログを同時配布

【Webファーストの推進】

- ・Webファースト展開を継続し、メイト・ホリデイのWeb販売シェアを早期に30%へ引き上げる



JALで行く まち歩き台湾



新宿プレミアム旅行サロン



相模大野モアーズ営業所
講座風景「うたごえカフェ」



e宿(いーやど)



仲間が広がる、旅が深まる



主要3事業会社の展望③

■ 個人旅行事業 <クラブツーリズム株式会社>

■ 「価値ある旅」の創造

添乗員付きパッケージ旅行にこだわり、オリジナル性の高い企画商品を発表し続ける。「鉄旅オブザイヤー2014」でグランプリを受賞した「『ななつ星in九州』と『飛鳥Ⅱ』夢の競演6日間」に引続き、「ななつ星in九州」のチャーター企画を9月までに3本実施する。また、オリジナルチャータークルーズとして、「ダイヤモンドプリンセス ぐるり日本列島と濟州島9日間」をはじめ、「飛鳥Ⅱ」、「につぼん丸」の日本船チャータークルーズ企画を7本実施し、2015年も「価値ある旅」を大きく展開する。

さらに、旅行目的を明確にした登山、ハイキング、歴史探訪、写真撮影などのテーマ旅行の拡大を継続し、顧客の「学び」や「健康」志向にも資する取り組みを強化する。



ダイヤモンドプリンセス(イメージ)

■ 新たなバス旅行への挑戦

2015年5月から7月にかけて、「化粧台 & トイレ付きクラブツーリズムバスで行く、47都道府県 日本一周の旅 22日間」(旅行代金(おとな・おひとり)50万円)を実施。このほか、バス旅行の快適性・利便性をさらに昇華させ、乗ること自体が楽しみとなる、多彩なバス旅行の開発に注力する。



「ななつ星in九州」
スイートルーム(一例)

■ インバウンド事業の拡大

「CLUB TOURISM YOKOSO JAPAN TOUR BUS」(専用バス)を1台導入。車内にはWi-Fiや電源コンセントを完備し、訪日外国人専用ツアーとして2月より運行開始した。このほか、日本人と混乗する交流型ツアーも実施。以上の2種類で、訪日外国人を対象に魅力ある国内の旅行素材を発信し、クラブツーリズムならではの「価値ある旅」を常時200コース以上を用意。目標は、2015年度(5万人)、2020年度(15万人)とする。



YOKOSO JAPAN TOUR BUS(イメージ)

■ 異業種への挑戦

クラブツーリズム最大の強みである、シニア中心の全国300万世帯顧客を対象とした異業種へ挑戦し、顧客接点を増加させることで顧客生涯価値(LTV)を高めるとともに、クラブツーリズムを認知していただく機会を数多く提供する。2014年末からテストスタートした物品通信販売を本格稼働させるほか、6月からは生活サポート事業を開始する。

IRに関するお問い合わせ先

KNT-CT ホールディングス株式会社

〒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

総務広報部 広報

TEL:03-6891-6839 FAX:03-6891-6890

URL: <http://www.kntcthd.co.jp/>

本資料は投資勧誘を目的とした資料ではありません。あくまでも参考資料であり、正確な決算数値は決算短信・有価証券報告書等をご参照ください。本資料で記載しております経営目標は、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。