



# 平成30年(2018年)3月期決算 中期経営計画(2018年～2020年)説明会 資料

平成30年(2018年)5月28日

**KNT-CTホールディングス株式会社**

# 目 次

## I . 平成30年(2018年)3月期決算概要

KNT-CTホールディングス連結範囲 ..... P 3

業績およびセグメント別売上高等 ..... P 4

貸借対照表 ..... P 5

キャッシュフローの状況 ..... P 6

## II . 中期経営計画(2018年度~2020年度)について ..... P 7 ~ P 16



# 平成30年(2018年)3月期決算概要

# KNT-CTホールディングス連結範囲

## 【連結子会社 36社】

国内旅行会社(18社)	クラブツーリズム、近畿日本ツーリスト、近畿日本ツーリスト個人旅行、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関東、近畿日本ツーリスト首都圏、近畿日本ツーリスト中部、近畿日本ツーリスト関西、近畿日本ツーリスト中国四国、近畿日本ツーリスト九州、KNT-CTグローバルトラベル、KNT-CTウェブトラベル、近畿日本ツーリスト神奈川、近畿日本ツーリスト沖縄、ユナイテッドツアーズ、三喜トラベルサービス、ティーゲート	
海外旅行会社(8社)	KIE(USA)、KIE(CANADA)、KIE(OCEANIA)、近畿国際旅行社(中国)有限公司、台湾近畿国際旅行社 他	
その他 関連事業会社(10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
	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	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 2社】

国内	NTTデータ・テラノス
海外	KNT TRAVEL (THAILAND)



ホールディングス  
本社ビル全景

# 平成30年(2018年)3月期業績およびセグメント別売上高等

単位:百万円

単位:百万円

	平成30年(2018年) 3月期		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
売上高	405,172	外部顧客 への 売上高	228,437	98,390	78,054	288	405,172
売上総利益	71,658	セグメント 間の内部 売上高又 は振替高	122	1,601	10,328	△12,053	—
営業利益	3,177	売上高計	228,560	99,992	88,383	△11,764	405,172
経常利益	3,342	セグメント 利益	1,487	833	771	84	3,177
特別利益	43						
特別損失	509						
親会社株主に 帰属する 当期純利益	1,412						

# 平成30年(2018年)3月期 貸借対照表

単位:百万円

	前連結会計年度 (平成29年3月31日)	当連結会計年度 (平成30年3月31日)	増減額
流動資産	112,599	112,931	332
うち現金及び 預金、預け金	66,155	68,140	1,985
固定資産	16,291	17,484	1,193
資産合計	128,890	130,416	1,526
流動負債	99,908	101,631	1,723
うち営業未払金・ 旅行券等	39,742	40,997	1,254
固定負債	4,463	3,480	△983
負債合計	104,372	105,111	739
純資産合計	24,517	25,304	786
うち利益剰余金	6,318	7,731	1,412
負債および 純資産合計	128,890	130,416	1,526

	前連結会計年度 (平成29年 3月31日)	当連結会計年度 (平成30年 3月31日)
自己資本 比率	19.0%	19.3%
一株当たり 純資産	893.87円	923.26円

(注)当社は、平成29年10月1日付で普通株式10株につき1株の割合をもって株式併合を実施しました。「1株当たり純資産」については、当該株式併合が前連結会計年度の開始の日実施されたと仮定して算定しております。

# 平成30年(2018年)3月期 キャッシュ・フローの状況

単位:百万円

	前連結会計年度 (自平成28年4月1日 至平成29年3月31日)	当連結会計年度 (自平成29年4月1日 至平成30年3月31日)
営業活動による キャッシュ・フロー	2,540	4,590
投資活動による キャッシュ・フロー	△2,125	△2,519
財務活動による キャッシュ・フロー	252	△23
現金及び現金同等物 の期末残高	65,238	67,191



# 中期経営計画について

2018年度～2020年度

# 1. 「事業構造改革」の概要、「新・中期経営計画」の策定

## ◇事業構造改革の推進

基本方針	基本戦略
集中	<ul style="list-style-type: none"> <li>グループ横断的な事業戦略の策定機能および事業推進機能の強化</li> </ul>
分散	<ul style="list-style-type: none"> <li>地域密着による意思決定の迅速化、機動力の発揮</li> <li>訪日旅行事業、インターネット販売事業など成長マーケットへの専門特化</li> </ul>



## ◇新たな中期経営計画の策定

計画期間	2018年4月（2018年度）～2021年3月（2020年度）
基本目標	事業構造改革による売上高および利益の拡大
基本方針	<ol style="list-style-type: none"> <li>組織再編による効果の最大化</li> <li>個人旅行事業の再構築</li> <li>団体旅行事業の拡大・強化</li> <li>内部統制の強化</li> <li>人材の育成と活用</li> </ol>
注力事業	<ol style="list-style-type: none"> <li>成長領域事業（訪日旅行事業、スポーツ事業、地域交流事業）</li> <li>Web販売事業</li> <li>2020年国際的大型スポーツイベント大会事業</li> </ol>

## 2. 【中期経営計画】 基本方針 個人旅行事業の再構築（1）

### 個人旅行事業の再構築

- ① Webファーストへの転換
- ② 近畿日本ツーリストとクラブツーリズムの一体化

①商品の企画・造成	②商品の販売	③仕入
<ul style="list-style-type: none"> <li>i .Web販売に適合した商品を拡充</li> <li>ii .テーマ性の高い商品を開発、拡充</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>i .パンフレット販売からWebファーストへの転換によりWeb販売を拡大</li> <li>ii .店舗において近畿日本ツーリスト商品に加え、クラブツーリズム商品の販売拡大を強かに推進</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>i .「近畿日本ツーリスト協定旅館ホテル連盟」、「近畿日本ツーリスト全国ひまわり会」、および「クラブツーリズムパートナーズ会」を統合</li> </ul>
④ITシステムの開発・改修	⑤マーケティングの強化	⑥訪日FIT事業の強化
<ul style="list-style-type: none"> <li>i .画面、サイト全体のデザインを刷新、ユーザビリティを向上。スマートフォン対応を強化</li> <li>ii .近畿日本ツーリストとクラブツーリズムのサイトを統合し、訪問者数の拡大など相乗効果を創出。顧客データベースを統合</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>i .近畿日本ツーリストとクラブツーリズムの顧客データの統合・会員顧客の拡大により、確度の高いデータ分析に基づく顧客へのアプローチを強化</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>i .国内ツアー・日帰り・宿泊商品の転用による商品の拡充を図り、Web販売を拡大</li> </ul>

### 3. 【中期経営計画】 基本方針 個人旅行事業の再構築（2）

#### ■ Webファーストへの転換 ■

HD・Web戦略部

(株)KNT-CTウェブトラベル

グループ各社

Web商品を企画・造成・販売

Webにおける『KNT』『CT』ブランド（=企業価値）の確立へ

#### 1. Web販売拡大のためのIT投資

【投資項目】 ①Webサイト対応 ②顧客データベース ③基幹システム再構築 ④その他

【投資総額】 約5.1億円（2018年度～2020年度）

#### 2. パンフレットファーストから、Webファーストへの転換

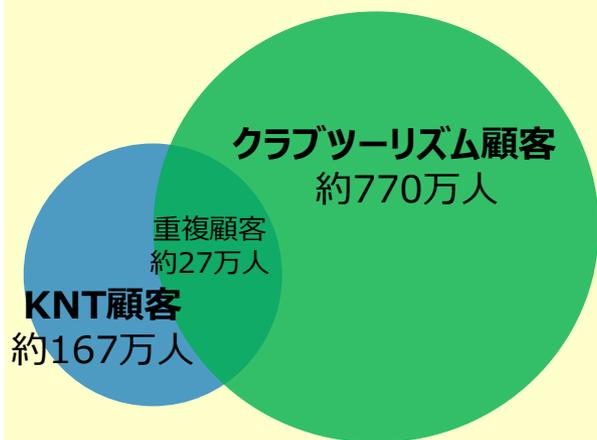
施策	方針
①商品・業務改革	・商品の改革 ☞OTAには出来ない、テーマ性の高い商品・着地型商品の拡充 ・「パンフレット制作待ち」から「Web先行販売」への変革加速
②パンフレット改革	紙パンフレットのデジタル媒体への切替による制作および配送コストの削減
③システム改革	・Webサイトリニューアルによる デザイン、ユーザビリティ、マイページ機能などの向上 ・KNTとCTのサイト統合 ・デジタルコンテンツ統合管理からのマルチ媒体への転用促進
④会員獲得	・会員の獲得（メルマガ会員）をグループ各社協力して推進 ・KNTとCTの顧客データベースの統合

## 4. 【中期経営計画】 基本方針 個人旅行事業の再構築（3）

### Web販売の拡大で必要となる「基盤」

会員数の拡充

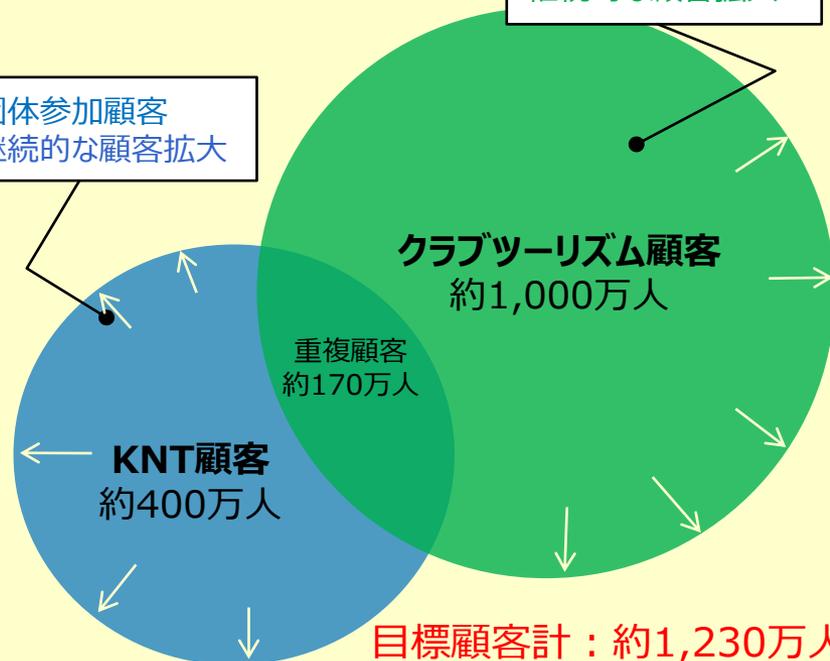
#### ■ 現状（2017年2月見込）



既存顧客計：910万人

#### ■ 2022年目標値

- 団体参加顧客
- 継続的な顧客拡大



## 5.【中期経営計画】 個人旅行事業の目指す方向性 (着地型商品)

### 3. 着地で集約した商材で誘客し、収益化

- 価値ある旅の楽しみ方の提案
- 2UP (2名催行) ツアーへの組み込み
- ダイナミックパッケージでのあわせ買い

メイト

- 旅先での一味違う体験を提案
- ツアーに組み込み
- オプションツアーとしての販売

送客

### 地域の観光素材

①収集 ②統合データベース化

- KNT, CTの支店・店舗の活用  
✓ 地域に住む社員ならではの情報からの商品化
- 自治体・DMOとの連携  
✓ 地域の関係機関とのコミュニケーション強化

送客

団体  
旅行

送客

- 新しい素材の提供
- ツアーへの組み込み
- オプションツアーとしての販売

CT

送客

訪日

- 自分では探しだせない素材を簡単に予約
- ニッポンらしい文化や体験に触れる
- 来日後の「旅ナカ」商品として販売

## 6. 【中期経営計画】 個人旅行事業の目指す方向性 (目指す ポジション)

### 1. 強みを活かした商品造成による、OTAとの差別化

OTAにはない  
商品造成・顧客接点

- ①クラブツーリズムのテーマ性の高い旅行商品
- ②全国に跨る支店・店舗を活かした、地域の観光素材の発掘。それを組み合わせた**着地型商品の提供**
- ③**人財**  
☞「旅行需要開発」における知見・スキル
- ④店舗での**リアルな顧客接点**  
☞生の顧客ニーズの把握  
☞対顧客、地域コミュニケーションの形成
- ⑤**仕入力**  
☞団体・個人旅行事業、両面での仕入・販売力  
☞KNT-CTパートナーズ会との連携による情報収集力

企画・  
造成功率



### 2. Web販売を主軸にした、多チャネル販売によるトップラインの押し上げ

直販『店舗』

直販『Webサイト』

メディア、コールセンター等

OTAを含めた他社販売チャネル

- 自社でのWeb販売チャネル** (自社サイト) は、引き続き保有
- (1) 販促、マーケティングに必要な顧客データ (メルアド、購買履歴など) の取得ツール
  - (2) 自社サイトで先行 (または限定) 販売する商品
    - ①高付加価値(※)、利益率が高い商品は、自社サイトで販売  
※テーマ性の高い商品。アニメ、スポーツ、有名人等とコラボしたニッチ市場での商品など
    - ②他社で代売引受が難しい、チャレンジ商品  
※ニーズの確認・見える化 (Web販売はリトマス試験紙的役割も担う)

## 7. 【中期経営計画】 基本方針団体旅行事業の拡大・強化

### ■ 団体旅行事業 ■

#### (1) 2020年に向けた営業活動

- ☞ 取扱いを最大限に拡大
- ☞ 大会終了後につながる顧客開発、関係強化を図る
- ☞ 大会運営に関わるノウハウを蓄積し、以降の大型イベントを獲得



#### (2) 成長領域事業（訪日旅行、地域交流、ｽｰｯ）への事業シフトによる取扱拡大

##### 訪日旅行事業

(株)KNT-CTグローバルトラベルを中心にした事業拡大

##### 地域交流事業

各地域事業会社に担当箇所等を設置  
地方創生案件など、関連需要の取扱拡大化

##### スポーツ事業

ゴールデン・スポーツイヤーズの到来  
関連総需要の取扱最大化

2019年	2020年	2021年
ラグビーワールドカップ	オリンピック・パラリンピック	ワールドマスターズゲームズ 2021関西

#### (3) 教育関連事業の領域の拡大

- ☞ 既存の修学旅行に加え、海外留学、全国大会・イベント等の需要の取り込み
- ☞ コア事業としての事業基盤・営業体制を確立

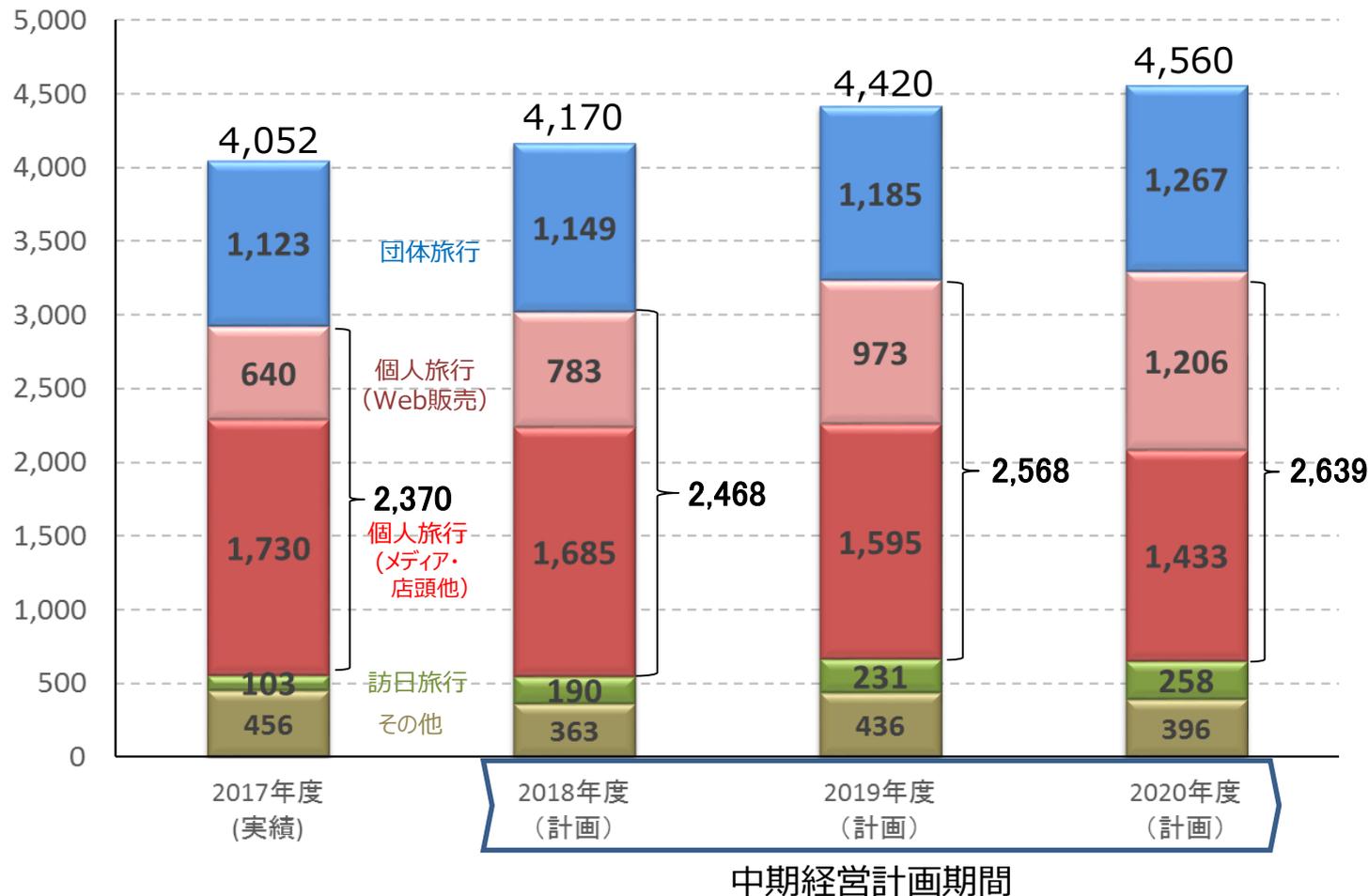


## 8. 【中期経営計画】 数値計画（1）

### 売上高（連結）

（単位：億円）

■ その他 ■ 訪日旅行 ■ 個人旅行（メディア・店頭他） ■ 個人旅行（Web販売） ■ 団体旅行



## 8. 【中期経営計画】 数値計画（2）

（単位：百万円）

	2017年度	2018年度		2019年度		2020年度	
	実績	計画	前年比	計画	前年比	計画	前年比
売上高	405,172	417,000	102.9%	442,000	106.0%	<b>456,000</b>	103.2%
営業利益	3,177	2,700	85.0%	4,500	166.7%	<b>5,500</b>	122.2%
経常利益	3,342	2,900	86.8%	4,700	162.1%	<b>5,700</b>	121.3%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,412	2,200	155.8%	2,700	122.7%	<b>3,400</b>	125.9%
自己資本比率	19.3%	20.2%		20.8%		22.1%	
株主資本利益率 ( R O E )	5.7%	8.3%		9.4%		10.7%	
I T 投資計画	3,437	4,600	133.8%	1,700	37.0%	3,100	182.4%
（うちWeb販売関連新規投資）	(77)	(2,470)	+	(500)	20.2%	(2,100)	+

# 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

ユニゾ東神田一丁目ビル

総務広報部 広報IR担当

TEL:03-6891-6805 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。