

2025年3月期 IR説明会

2025年5月16日

KNT-CTホールディングス株式会社
(証券コード番号 9726)

まだ見ぬところへ、まだ見ぬ明日へ



2025年3月期 連結決算概要 2026年3月期 連結業績予想

連結範囲（2025年3月期）

【連結子会社 20社】		KNT-CTホールディングス 【本社所在地】東京都新宿区西新宿2-6-1 新宿住友ビル
旅行会社(10社)	その他関連事業会社(10社)	
【国内(6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ブループラネット ユナイテッドツアーズ 三喜トラベルサービス 近畿日本ツーリスト沖縄	近畿日本ツーリスト商事(商事・保険) KBC(事務代行) ツーリストインターナショナルアシスタンスサービス (アシスタント) イベントアンドコンベンションハウス (イベント&コンベンション企画・運営) クラブツーリズム・ライフケアサービス(介護) クラブツーリズム・スペースツアーズ(宇宙旅行) KNT-CT・ITソリューションズ(情報処理) コスモポリタン・クリエイティブ・ラボ (印刷物・広告制作) H&M INSURANCE HAWAII(再保険引受) GRIFFIN INSURANCE(再保険引受)	
【海外(4社)】 KIE(USA) KIE(OCEANIA) HOLIDAY TOURS MICRONESIA(GUAM) 台湾近畿国際旅行社		
【持分法適用関連会社 1社】	近鉄HRパートナーズ(労働者派遣事業)	

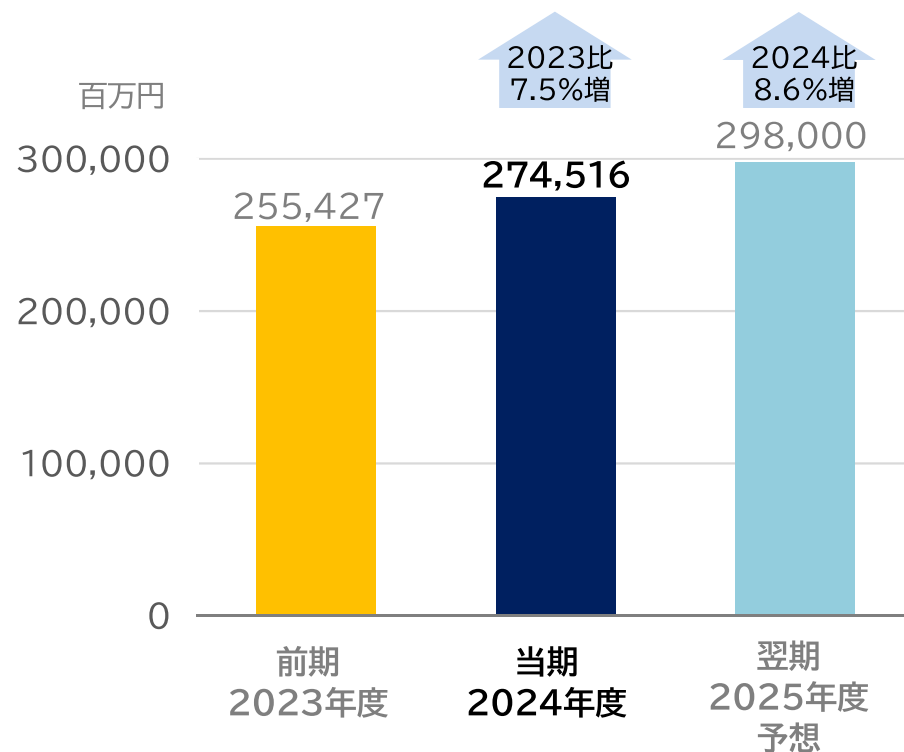
(注)1. KNT TRAVEL(THAILAND)は清算

2. 近鉄HRパートナーズ(旧ツーリストエキスパーツ)は連結子会社から持分法適用会社に変更

※ 2025年4月に「KNT-CT Foods (U.S.A.), LLC」(日本米などの日本食材を使用した飲食事業)を設立

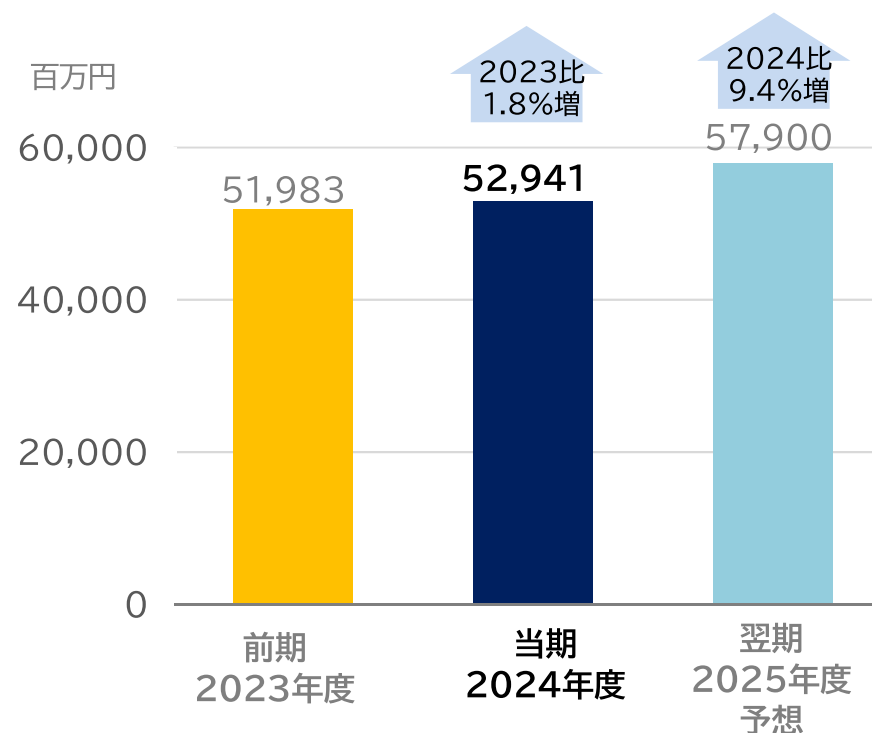
2025年3月期業績および2026年3月期業績予想 [売上高・売上総利益]

売上高



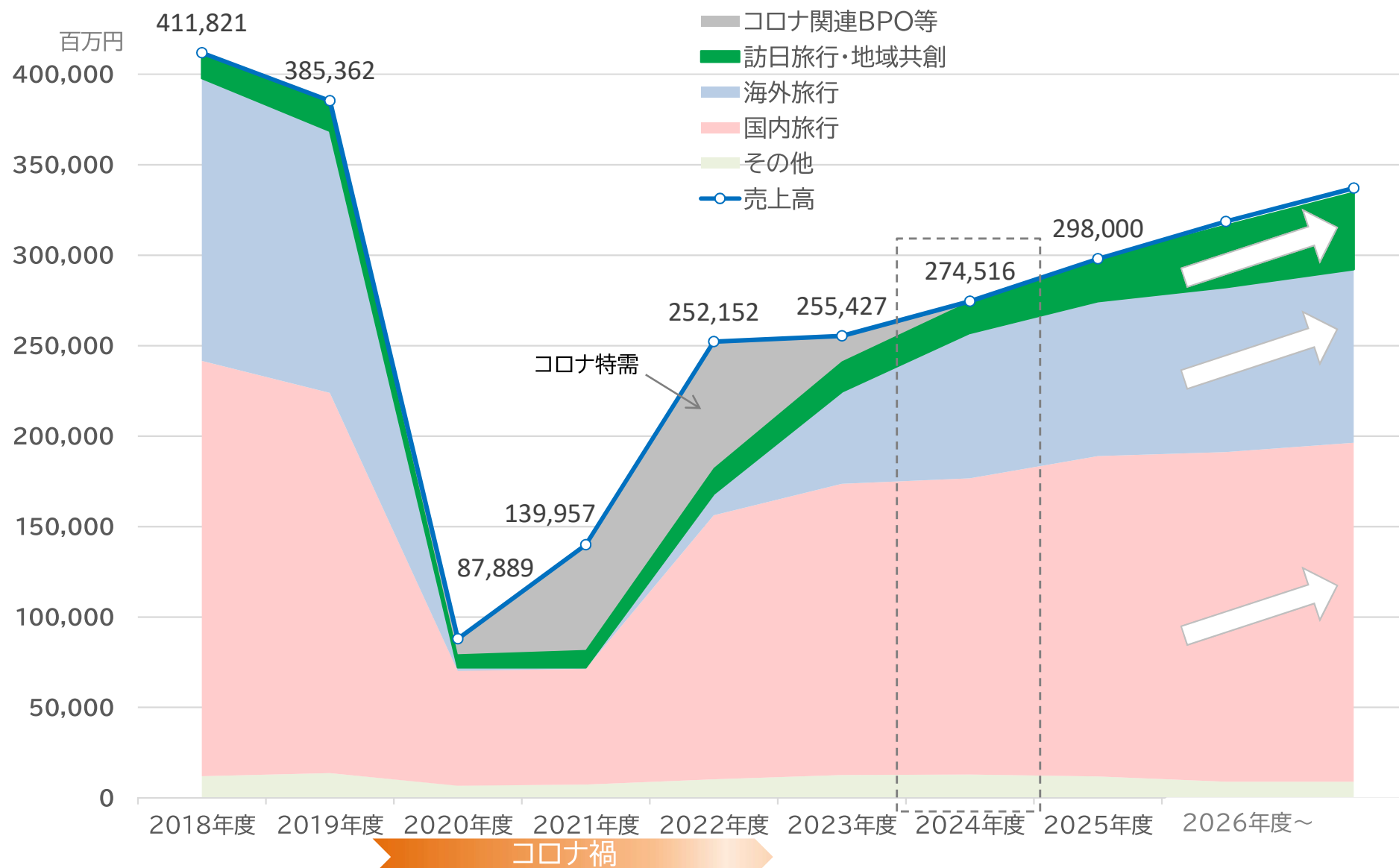
- 【2024年度】
・海外旅行を中心に増収
- 【2025年度】
・旅行全般の回復を見込む

売上総利益



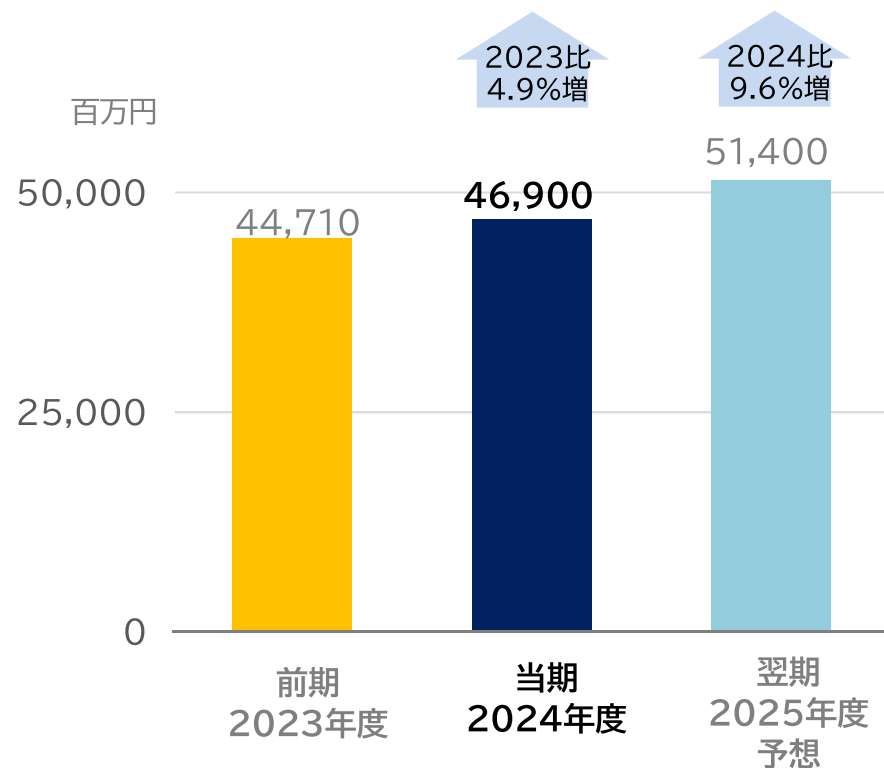
- 【2024年度】
・同左
- 【2025年度】
・同左

2018年度以降の「連結売上高」の推移と計画



2025年3月期業績および2026年3月期業績予想 [販売費及び一般管理費・営業利益]

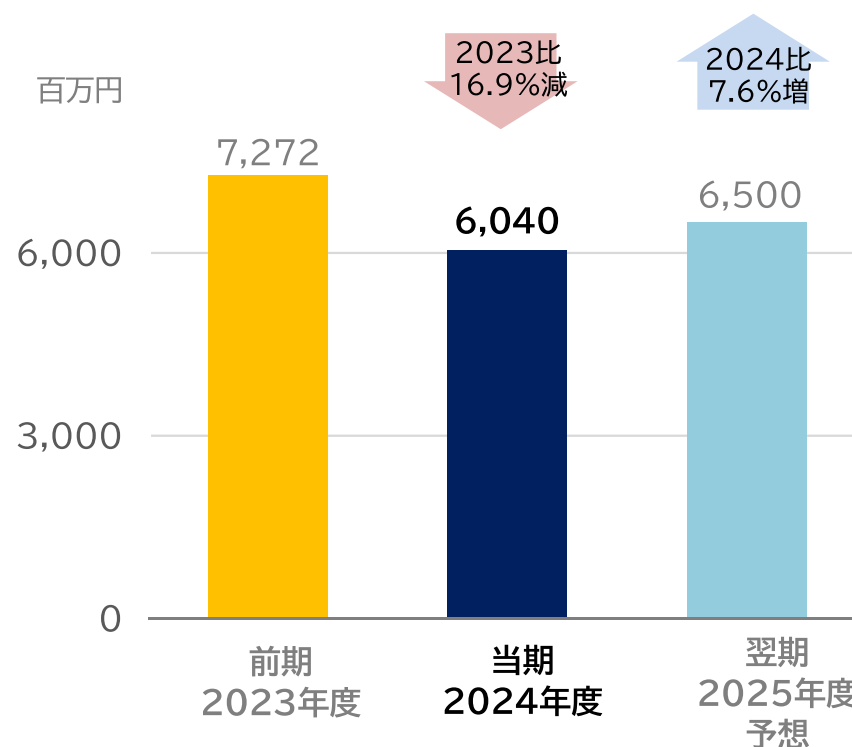
販売費及び一般管理費



【2024年度・2025年度】

- ・ベースアップや初任給引上げなどの人的投資
- ・コロナ禍で抑制していたシステム投資
- ・宣伝費等の販売に連動するコスト
- ・コンプライアンス強化

営業利益



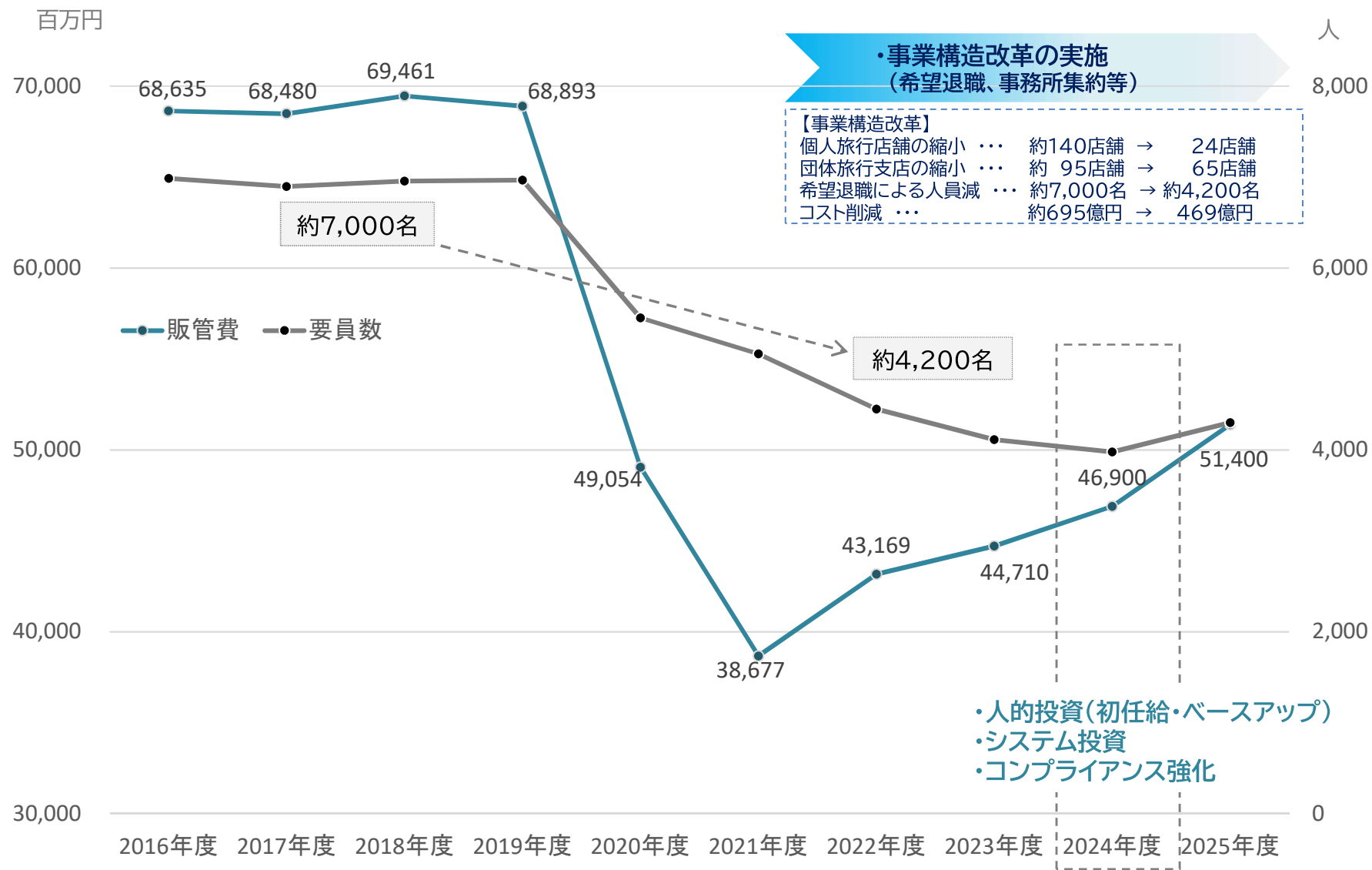
【2024年度】

- ・コロナ特需の消失、人件費の増加等に伴う減益

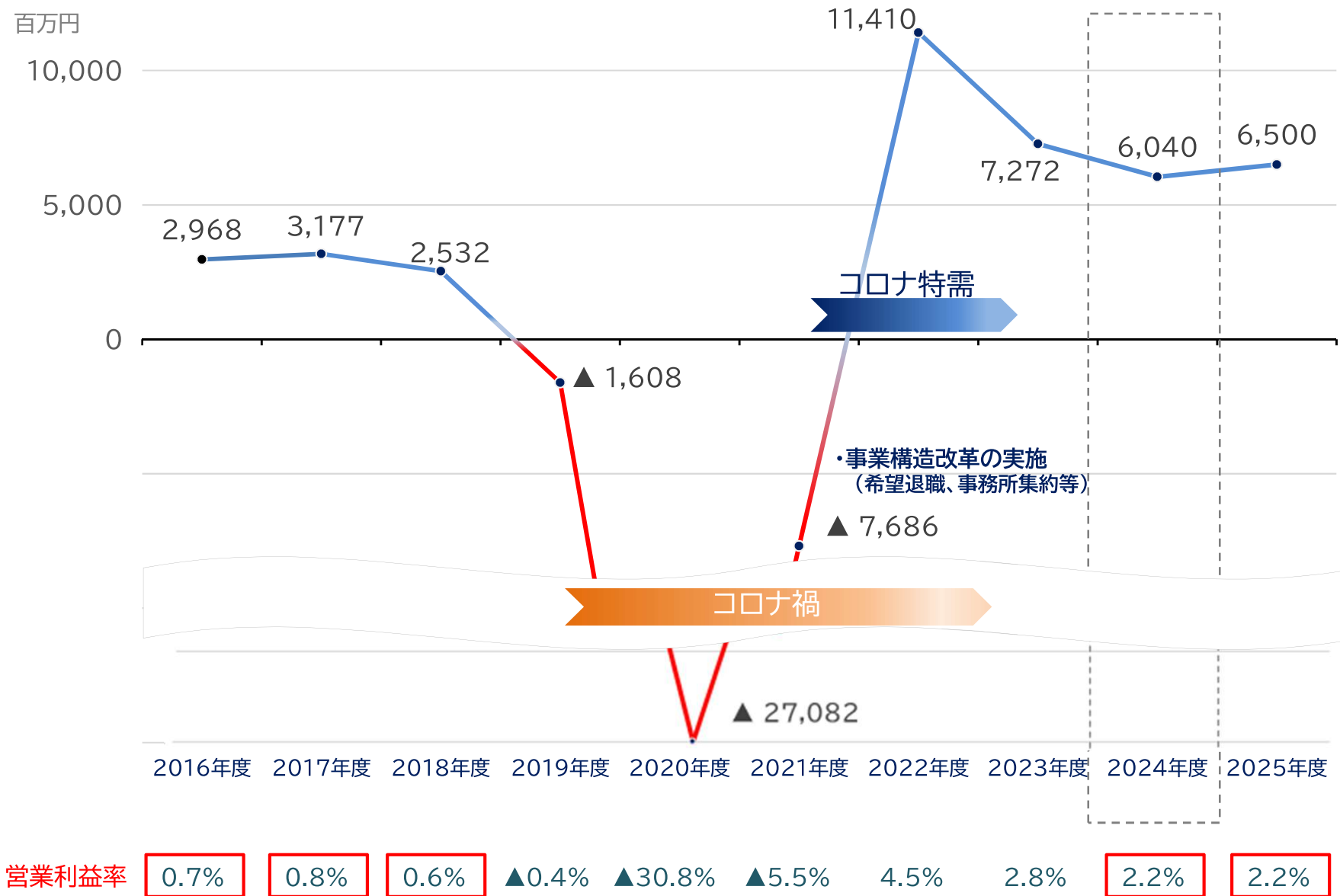
【2025年度】

- ・コスト上昇以上の旅行回復に伴う増益を見込む

「販売費及び一般管理費および要員数」の推移と計画

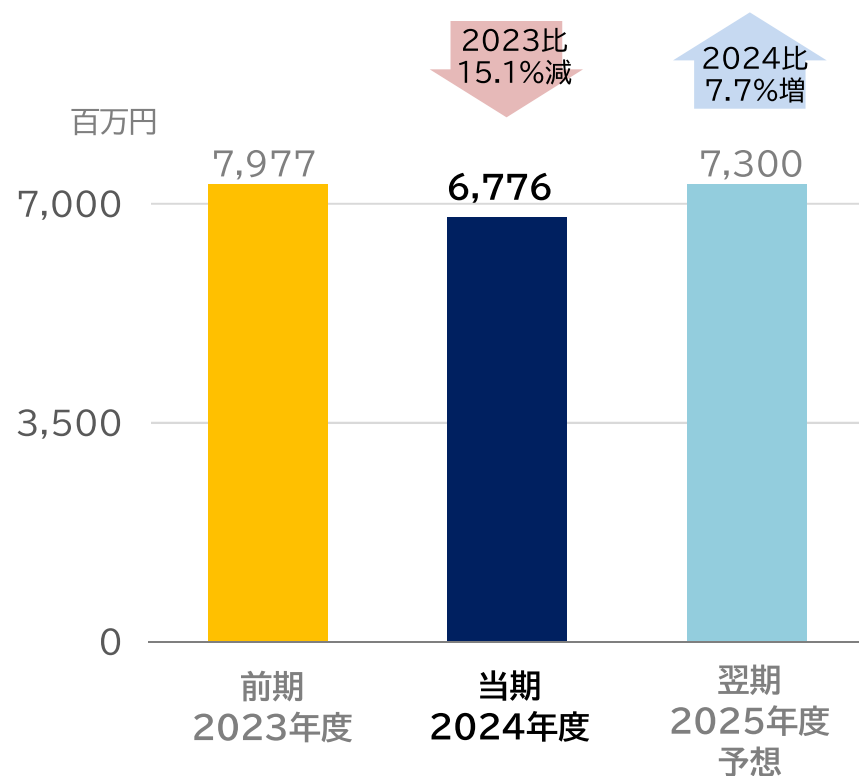


「営業利益および営業利益率」の推移と計画



2025年3月期業績および2026年3月期業績予想 [経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益]

経常利益



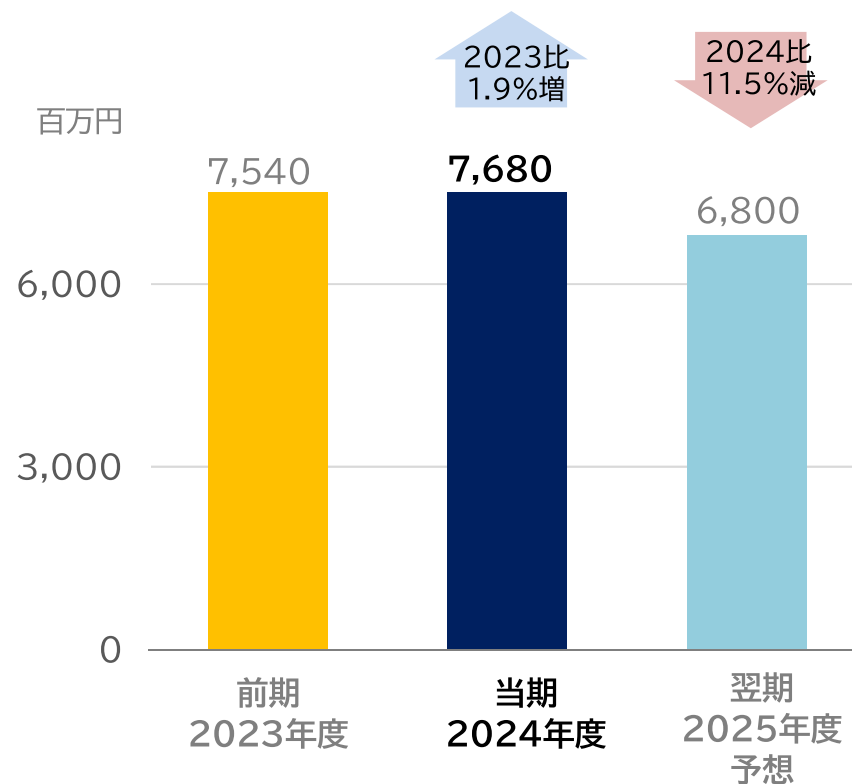
【2024年度】

- ・コロナ特需の消失等に伴う減益

【2025年度】

- ・営業利益の増益、預金金利の上昇に伴う増益

親会社株主に帰属する 当期純利益



【2024年度】

- ・投資有価証券の一部売却に伴う増益

【2025年度】

- ・投資有価証券の売却等の特別利益は見込まず

連結財務諸表

[連結損益計算書]

	2018年度	2023年度	2024年度	2025年度 (予想)
売上高	411,821	255,427 (▲38.0)	274,516 (▲33.3)	298,000 (▲27.6)
売上総利益	71,993	51,983	52,941	57,900
販売費及び 一般管理費	69,461	44,710 (▲35.6)	46,900 (▲32.5)	51,400 (▲26.0)
営業利益	2,532	7,272 (+187.2)	6,040 (+138.5)	6,500 (+156.7)
営業利益率	0.6%	2.8%	2.2%	2.2%
営業外損益	302	704	735	800
経常利益	2,834	7,977	6,776	7,300
特別損益	▲1,773	▲711	858	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,279	7,540	7,680	6,800

(注) ()は2018年度比の増減率

- 事業構造改革(人員減・店舗の縮小等)の収支改善の効果により、2024年度の営業利益は2018年度比で138.5%増加

[連結貸借対照表]

単位:百万円、%

	2018年度	2020年度	2023年度	2024年度
流動資産 (うち、現預金 及び預け金)	121,521 (71,348)	51,148 (24,284)	119,491 (85,277)	123,774 (88,383)
固定資産	19,958	11,669	12,591	12,959
資産合計	141,479	62,817	132,082	136,734
流動負債	111,224	68,344	85,732	83,214
固定負債	3,305	4,127	2,178	2,197
負債合計	114,529	72,471	87,910	85,412
純資産	26,950	▲9,654	44,172	51,321
自己資本 比率	19.0	—	33.4	37.5

- コロナ禍で毀損した純資産は、優先株式400億円以上に堅調に回復

個別財務諸表「資本準備金の額の減少」および「剰余金の処分」

- これまでの損失計上に伴う繰越損失を解消するとともに財務体質の健全化を図り、今後の機動的な資本政策に備えるためのものです。
- 純資産の部における勘定科目間の振替処理であり、純資産額に変更を生じるものではありません。

単位:百万円

	2025年3月末	資本準備金の減少	剰余金の処分	「資本準備金の減少」・ 「剰余金の処分」 実施後
資本金	100	—	—	100
資本剰余金	57,459	—	—	40,305
資本準備金	7,957	△7,932	—	25
その他資本剰余金	49,501	7,932	△17,153	40,280
その他利益剰余金	△17,153	—	17,153	—
自己株式	△17	—	—	△17
評価・換算差額等	1,182	—	—	1,182
純資産合計	41,570	—	—	41,570

中期経営計画のアップデート

信頼回復と持続的成長に向けたグループ一体運営の強化

社会から認められる信頼づくり

信頼回復

（企業風土改革）

「人(意識)」「業務」「組織」の
改革継続による信頼の回復

サステナビリティ

（マテリアリティへの取り組み推進）

環境・文化の保全、旅の包摂性
向上を通じたSDGs貢献

成長を実現する領域づくり

事業戦略①

（事業ポートフォリオの再設計）

地域共創&訪日事業の成長領域化
と収益構造の転換、地域への誘客

事業戦略②

（BtoC事業の価値向上）

個人旅行事業におけるクラブツーリズム
を軸とした一体的事業運営の深化

成長を支えるインフラづくり

人財戦略

（人的資源の最大活用）

要員配置および人員構造の最適化、
人事制度のグループ共通化

IT/DX

（グループ共通システムの整備）

近畿日本ツーリストとクラブツーリズム
のシステム面での統合推進

財務 目標

（2026年度目標）
（資本政策の方向性）

営業利益85億円、当期利益80億円
自己資本比率25%程度を維持しつつ、種類株式の償還を履行する
とともに、普通株式の早期復配を目指す。

項目	2024年度の主な実施事項	今後の方針
人(意識) の改革	➤ パーパスの制定 KNT-CTグループの存在意義を再定義 ➤ 社員意識調査(第2回) グループ社員約4,300名を対象 ➤ タウンホールミーティングの継続開催 経営陣-社員による直接対話を延べ308回開催 ➤ KNT-CTアカデミーにおける社内教育 人間力向上、コンプライアンス教育、パーパス・行動規範浸透 	社員意識調査の定点観測をもとに、再発防止体制の拡充(改革のPDCAサイクル)を通じて、より実効性の高いコンプライアンス順守体制を構築していく
業務 の改革	➤ 規程・マニュアル類の見直し コンプライアンス・ポリシー、旅行業務等取扱ガイドラインの策定 ➤ 内部通報制度の拡充 通報ラインの増設、利用者の心理的ハードルを緩和 ➤ リスクマネジメント会議の設置 新規参入事業のリスク評価などリスク管理を強化	
組織 の改革	➤ グループ各社における存在意義の再定義 ミッション、ビジョン、バリューの制定 ➤ 予算マネジメントガイドラインに基づく収益管理 利益至上主義に陥らない予算管理プロセスの構築と検証 ➤ モニタリング機能の強化 監査部門の要員増強、監査メニュー拡充	KNT-CTアカデミーを中心にした教育(コンプライアンス、人間力向上)とともに社内コミュニケーションの向上に努め、企業風土改革を不断に継続していく

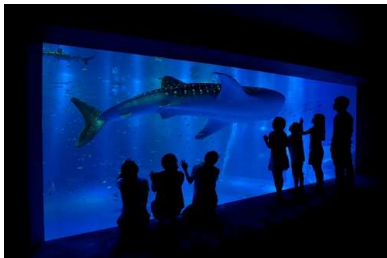
サステナビリティ ～ 3つのマテリアリティ推進

社会から認められる信頼づくり

能登で震災を学ぶ旅

～石川県×クラブツーリズム×Gakken～

親子で能登の観光地や施設を巡りながら被災地の現状や復興の過程を学ぶ「震災学習プログラム」



©のとうま水族館



誰もが海水浴を楽しめる旅へ！

～「バリアフリービーチプロジェクト」inハワイ～

専門のスタッフが付き添い、身体に障害のある方が安心して砂浜や海にアクセスできる環境とサポート体制を提供



©Pan-Pacific Festival Foundation

コミュニティ型リジェネラティブツーリズム

～旅するいきもの大学校！～

「ゼロカーボンビレッジ」長野県生坂村を舞台に、「第2のふるさとづくり」「ネイチャーポジティブ」をテーマに、山間部や農村地域の遊休地や耕作放棄地を活用して地元の住民との交流を通じて再生していくプログラム

※「第2回サステナブルな旅アワード」2年連続「特別賞」受賞



インバウンド6,000万人時代を見据えた成長の加速

※1

成長を実現する領域づくり



※1 政府目標

※2 Destination Management Company 地域の自然、食、芸能、伝統工芸、風習等に精通し、地域と協働して観光地域づくり行う組織

NEW! **GOLDEN ROUTE 13 DAYS** 行程イメージ
A SPECTACULAR JOURNEY ACROSS JAPAN

DAY1 - 3	TOKYO
DAY4	HAKONE
DAY5	ISE-SHIMA
DAY6 - 8	KYOTO
DAY9	HIMEJI / OKAYAMA
DAY10 - 12	HIROSHIMA / MIYAJIMA
DAY13	TOKYO



商品概要

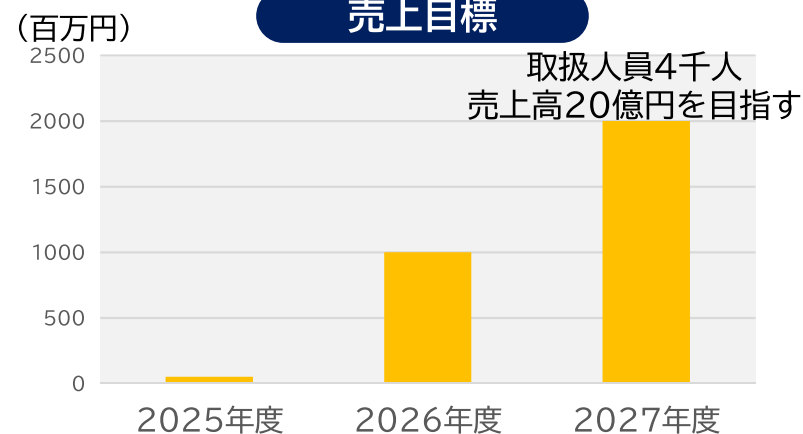
- セット型広域周遊商品
+ 宿泊(ホテル・旅館)
+ 指定席特急券・指定券
+ 観光体験 等
- 成田/羽田/関空到着時に
クーポン類をお渡し
- アプリが旅をガイド
24時間/外国語サポート
(サポートデスク)
- 販売予定価格
US\$ 5,000程度(1名あたり)
- 販売開始時期/催行時期
本年7月/10月(予定)



販売計画

- 海外販路
 - ・海外エージェント経由のBtoBtoC販売
 - ・米国、豪州、欧州エージェントへの営業(5月開始)
 - ・海外でのブランド知名度を高め、将来は、BtoC直接販売を目指す
- 商品造成
 - ・パイロットモデル10コースから販売を開始
 - ・年間20コース程度の市場投入を計画

売上目標

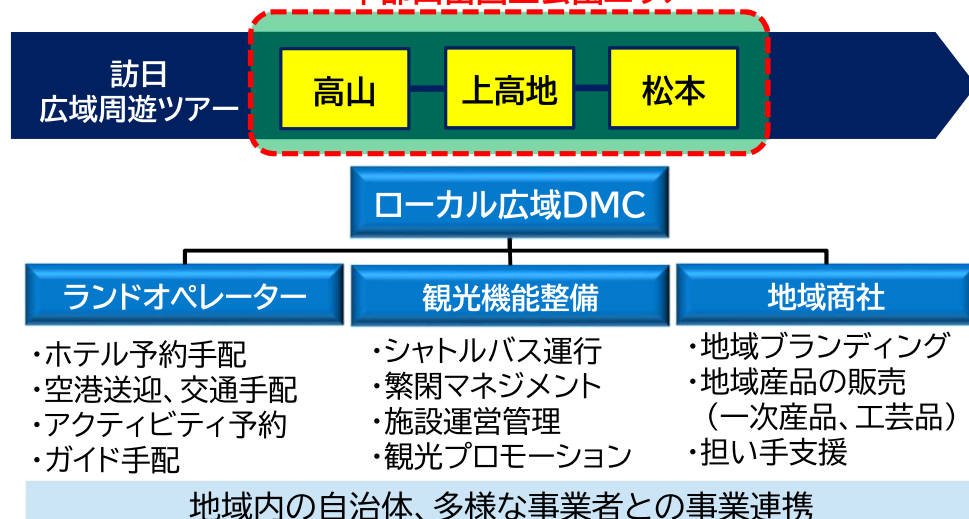


地域共創事業 ～ DMCモデル構築、広域周遊ルート形成、事業機会

成長を実現する領域づくり

DMCモデル構築

中部山岳国立公園エリア



近鉄グループとの連携によるビジネスチャンス

近鉄GHDによる出資・提携等に基づく、グループおよび外部パートナーとの連携により、各地での事業参入機会を追求

伊勢志摩

沖縄

大阪・夢洲



JUNGLIA OKINAWA
(イメージ)
©JUNGLIA2025-0116

大阪IRイメージ
MGM大阪提供/転載禁止

エリア・施設への旅行者誘客に加え、交通対策事業、関連施設の運営受託など、観光周辺ビジネスの拡大を図る。

広域周遊ルートの形成

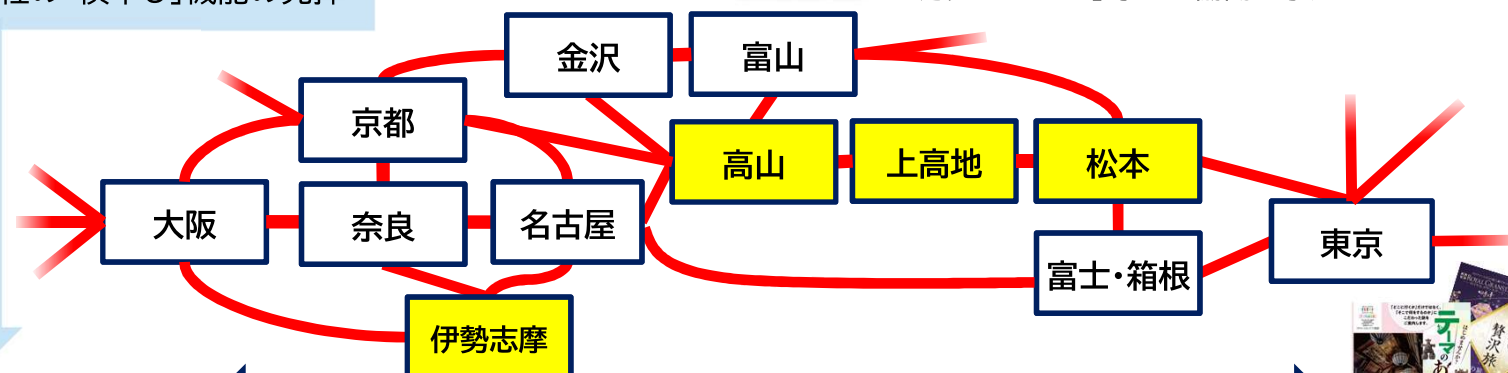
エリアとエリアを結節する
総合旅行会社の「横申し」機能の発揮



ジェイキャスエアウェイズとの連携

(2026年春 関空～富山 就航予定)

就航に向けたプロモーション、富山での着型観光商品造成、「月見のおわら」等での協働を予定



広域周遊ツアー商品で、地域と地域をつなぐ



クラブツーリズムを軸とした個人旅行事業の一体的事業運営

成長を実現する領域づくり

商品供給体制の最適化



ブランド・商品戦略

- ① ツアー型個人旅行強化／機能価値×経験価値＝シナジー最大化
- ② 宿泊プランの多角化／仕入力×コンテンツ力＝高付加価値化



商品企画業務のクラブツーリズムへの集約
「パーソナルデザイン旅行センター」を設立



グループ共通の基幹システム構築



システム開発方針

- ① 個人旅行事業の一体化
近畿日本ツーリスト(KNT)とクラブツーリズム(CT)の2ブランドを活用し、顧客が相互購入できるシステム運用
- ② テーマ型フリープランの展開
CTのテーマ型旅行 × KNTのDPフリープラン
→ 「テーマ型フリープラン」の提供
- ③ 宿泊在庫の有効活用
KNTが持つ宿泊在庫をCTも共有できる仕組みの構築
- ④ 業務の自動化とアウトソース対応
付加価値の高い業務に社員が集中できる環境の提供

70年にわたって培った教育分野の強みをさらに磨き上げ、持続可能な社会の実現と事業拡大の二兎を追う

探求学習プログラム



カーボスタディツアー

SDGs探究MAP

旅するPBL探究

地域の歩き方

心のバリアフリー&SDGs

少子化、若年人口減少

多文化共生

働き方改革

教育現場の課題解決

教育DX

部活動の地域展開

教育の無償化

教育旅行の新たな価値創造

修学旅行

創業以来の基幹事業

持続可能社会

多様性と包摂性

ウェルビーイング

サステナブル社会の担い手育成

クリティカルシンキング

グローバル視点

デジタル/金融リテラシー

非旅行領域への事業拡大

授業カリキュラム支援

部活動支援

PTA業務支援

学校業務アウトソーシング

探究学習プログラム

ガイドブック制作授業プログラム 「地域の歩き方」



「地域探求」をテーマに、旅行ガイドブック「地球の歩き方」の編集ノウハウを学びながら、生徒自身でオリジナルガイドブックの制作ができる中高生対象の授業プログラム

- ① 情報編集のプロによる学校授業(動画)
- ② 修学旅行・校外学習などでの現地調査
- ③ 生徒自身でオリジナルガイドブック作成
～学習の成果を形に残す～



学校業務アウトソーシング

部活動サポートサービス

変わりゆく学校部活動を多角的に支援

教育現場での実務実績
修学旅行や各種運営業務で培ったノウハウ

「部活動」の新しいカタチ
専門的な指導が受けられる「オンライン部活」

「部活動」に関する課題を解決
コーディネーターとしての「部活動運営事務局」



eスポーツ部
協業：(株)NTTe-Sports



ダンス部
協業：エイバックス・マネジメント(株)



ドローン部
協業：一般社団法人ドローン大学校

教育委員会
・ 学校

業務委託



連携

指導者・活動場所
参加者(生徒・保護者)

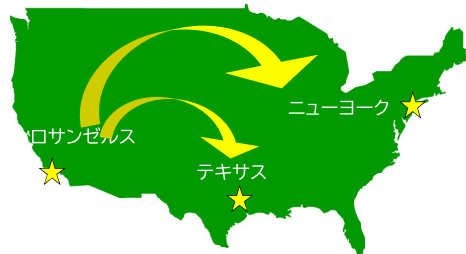
部活動運営事務局

コメ・イノベーション事業

米国でのおにぎり販売店舗「ONIGIRI SUN」の運営



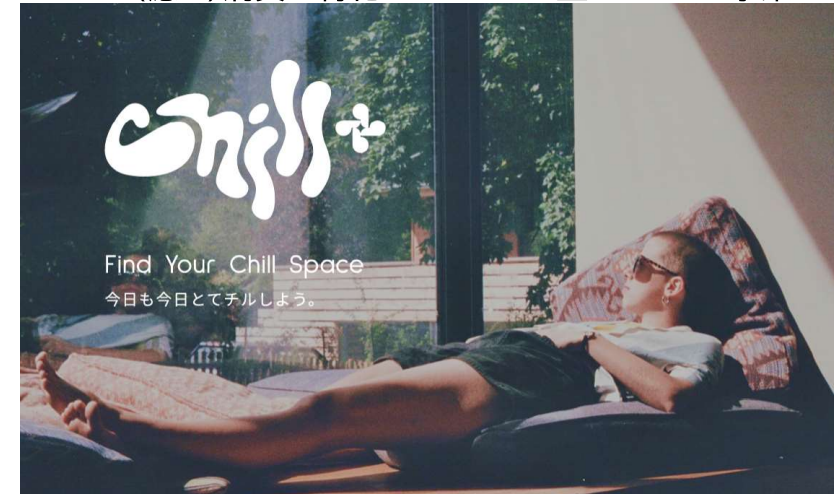
日本の食材、地域の魅力を海外で発信
産地の地域活性化支援、訪日旅行の意欲向上



米国での事業拡大を目的に、本年4月
KNT-CT Foods(USA),LLC を設立

『Chill+』(チルプラス)

チル(癒し)消費に特化したメディア型Eコマース事業

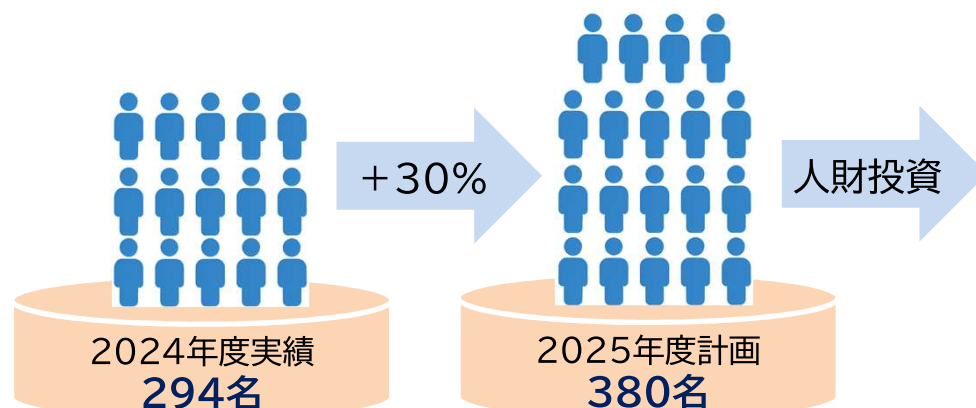


日常生活にもっとチル(癒し)を取り入れられるよう、空間の
魅力をショート動画中心に音と映像でリラックスを演出

新たな顧客層(Z世代)の獲得、体験型プラット
フォームとしての事業育成を推進

人的基盤の拡充 グループ採用計画

訪日事業、地域共創事業および既存事業の今後の拡大を踏まえ、人的基盤の拡充を図る。



※人数は新卒＋キャリア採用

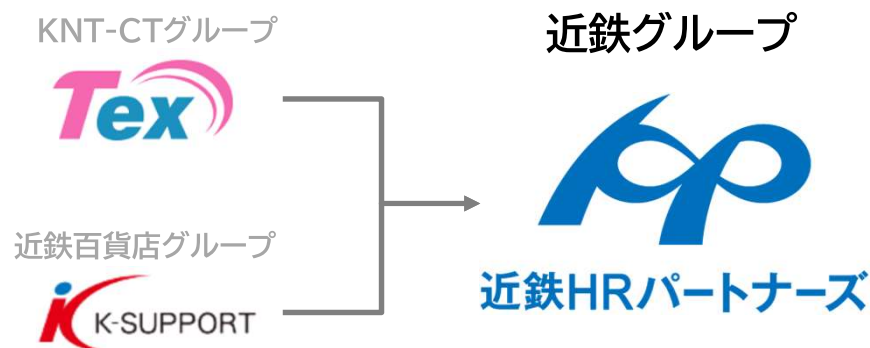
人財への教育投資 “KNT-CTアカデミー”



会社の持続的成長に寄与する人財投資を強化
業務スキルの向上とキャリアパス支援を通じて
従業員のエンゲージメントを高める。

階層別教育		分野特化教育
経営層	経営マネジメント	・コンプライアンス ・ダイバーシティ ・グローバル、地方創生 ・旅行業 ・セールス、マーケティング ・生成AI 等
管理職層	階層別 人間力教育	
ミドル層		
次世代人材		
新入社員	基盤教育	大学寄付講座

人手不足への対応 “近鉄HRパートナーズ” 近鉄グループの新たな人材会社



当社子会社の㈱ツーリストエキスパートと㈱近鉄百貨店子会社の
㈱Kサポートが合併。それぞれの持株譲渡により、近鉄グループ
ホールディングス(株)が子会社化（24年10月）

中長期的な人材不足/事業遂行への懸念

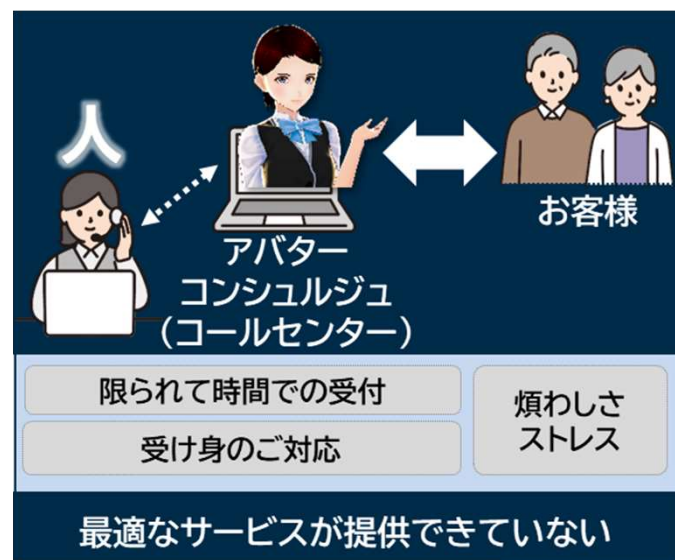
当社単独での対応には限界
近鉄グループの総合力を活かした枠組みでの課題対応

経営体力の向上とスケールメリットの享受
近鉄グループのブランド力の活用と外部への業容拡大
新会社におけるHR関連機能の強化と当社へのフィードバック



統合会員 1,000万人 クラブツーリズム会員 700万人+ KNTメンバーズクラブ会員 300万人

現在



将来



手のひらのAIコンシェルジュが、
旅行の検討～予約～出発～帰着後までを
専属ガイドとして、24時間フルサポート

 言葉の壁を超え、
世界のどこでもサービス提供

海外旅行への実装

訪日セルフガイドツアーの進化

 顧客の希望に応じた
最適な旅行プランを提案

パーソナライズされたレコメンド

旅ナカ・ガイドでの新発見

 交通遅延や宿泊トラブル
へも即時対応

安全・安心な旅

ストレスフリーな旅

生成AIを活用した革新的な旅行コンシェルジュ・サービスを通じて、より快適な旅を提供
観光DXを実現し、サービス価値・顧客満足度の飛躍的向上を目指す

KNT-CTホールディングス株式会社

〒163-0239
東京都新宿区西新宿2-6-1
新宿住友ビル39階

社長室(経営戦略担当:稲垣)
TEL:03-5325-8520
コーポレート・コミュニケーション部(IR担当:岩本)
TEL:03-5325-8547
URL:<https://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等は、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。