



2026年3月期 IR説明会

2026年5月20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



2026年3月期 連結決算概要

2027年3月期 連結業績予想

種類株式の延長・償還・配当、普通株式の配当

中期経営計画の進捗状況

連結範囲 (2026年3月期)

【純粋持株会社 1社】

KNT-CTホールディングス

【連結子会社 20社】

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・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)
- ▷ 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)
- ▷ 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

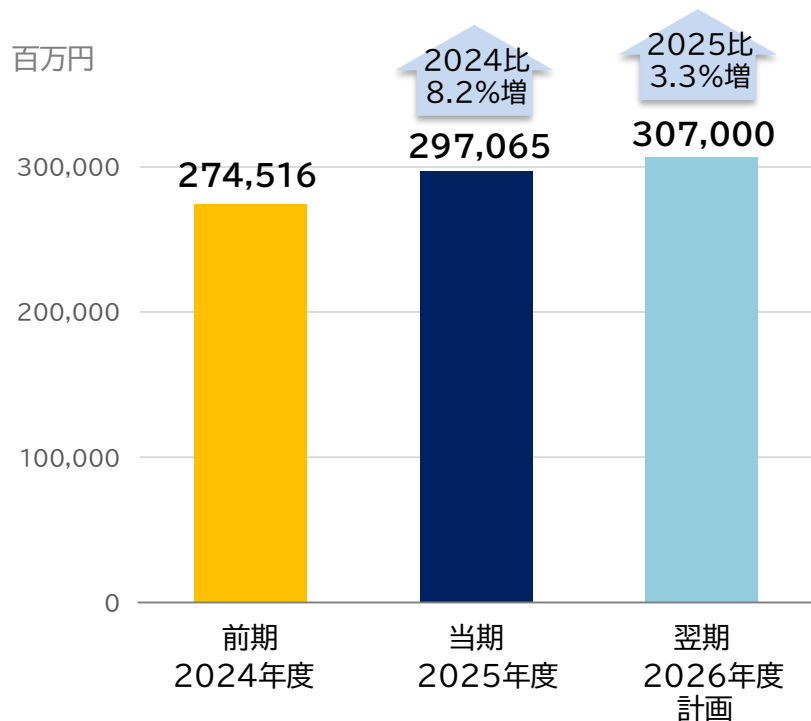
【持分法適用関連会社 1社】

近鉄HRパートナーズ(労働者派遣事業)

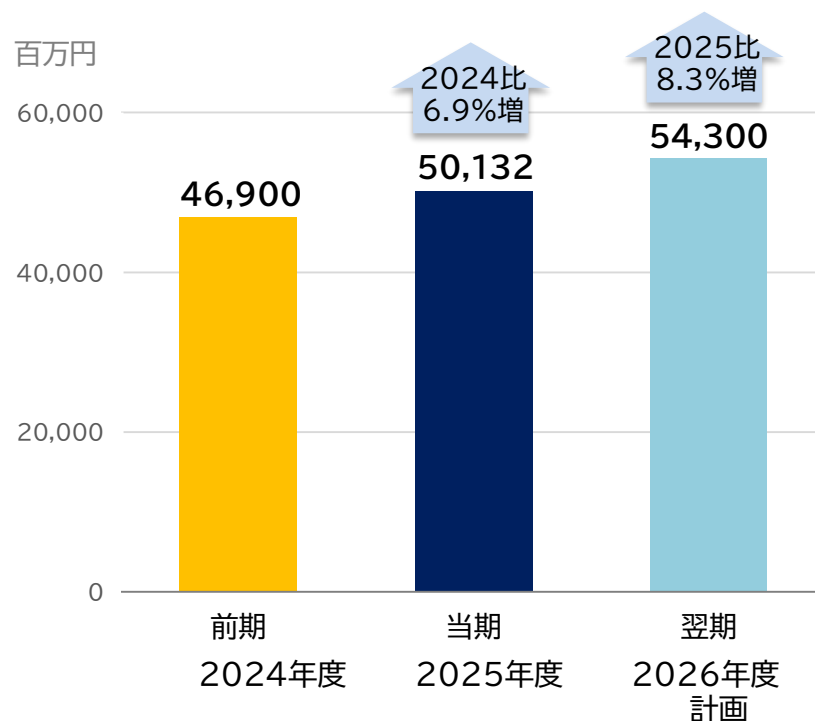
(注)クラブツーリズム・ライフケアサービスは株式の譲渡に伴い連結から除外

2026年3月期業績および2027年3月期業績予想 [売上高・販売費及び一般管理費]

売上高



販売費及び一般管理費



【2025年度】

- ・前期に引き続き海外旅行が堅調に推移
- ・当期末には中東情勢の影響

【2026年度】

- ・個人旅行の一体運営や団体旅行の営業体制転換に伴う販売強化による増収
- ・中東情勢の推移を注視、商品造成等の対応を実施

【2025年度・2026年度】

- ・人的投資、DX化によるシステム経費による増加

近畿日本ツーリスト、クラブツーリズム、近畿日本ツーリストブループラネットの取組み 「東京2025世界陸上競技選手権大会」プリンシパルサポーターとして大会運営をサポート



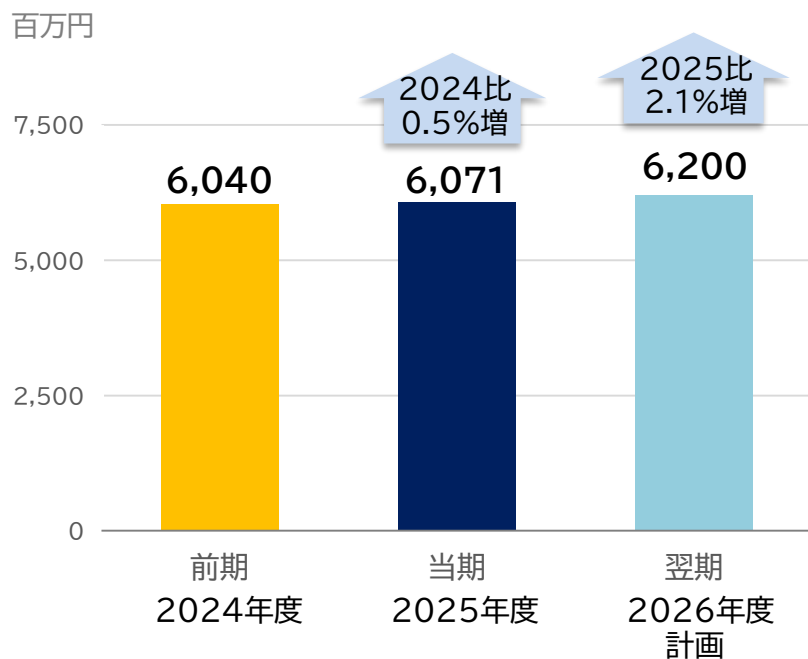
クラブツーリズムの取組み ロイヤル・グランステージ 銀座サロン リニューアルオープン



地域共創事業の取組み KNT-CTホールディングス 島根県と観光振興・地域活性化に関する 包括連携協定を締結



営業利益



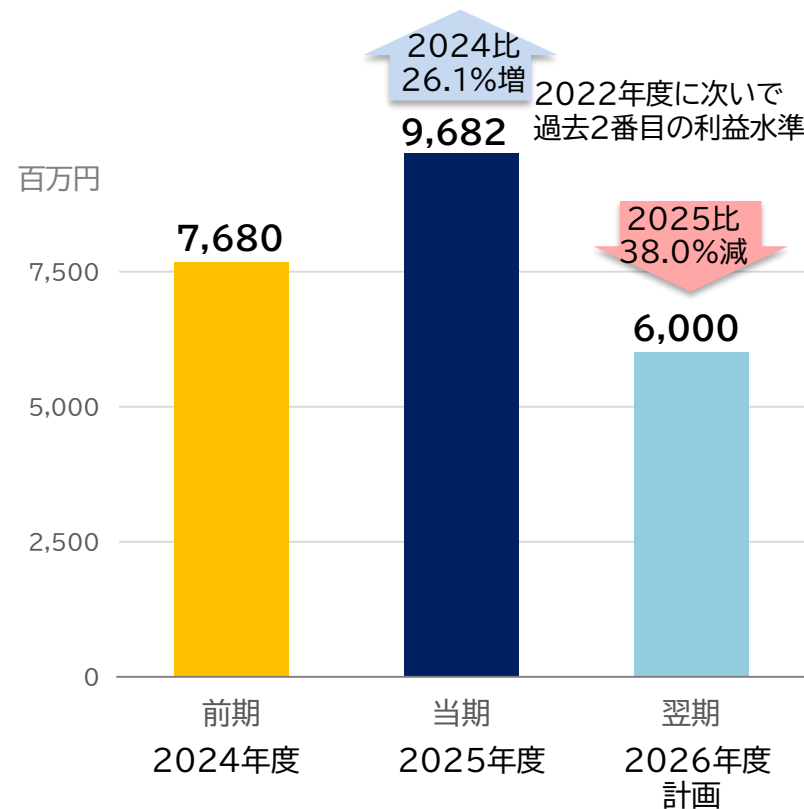
【2025年度】

- ・前期に引き続き、海外旅行が堅調に推移したが、期末には中東情勢の影響

【2026年度】

- ・国内旅行の販売強化等により、費用の増加・中東情勢の影響を補い増益

親会社株主に帰属する 当期純利益



【2025年度】

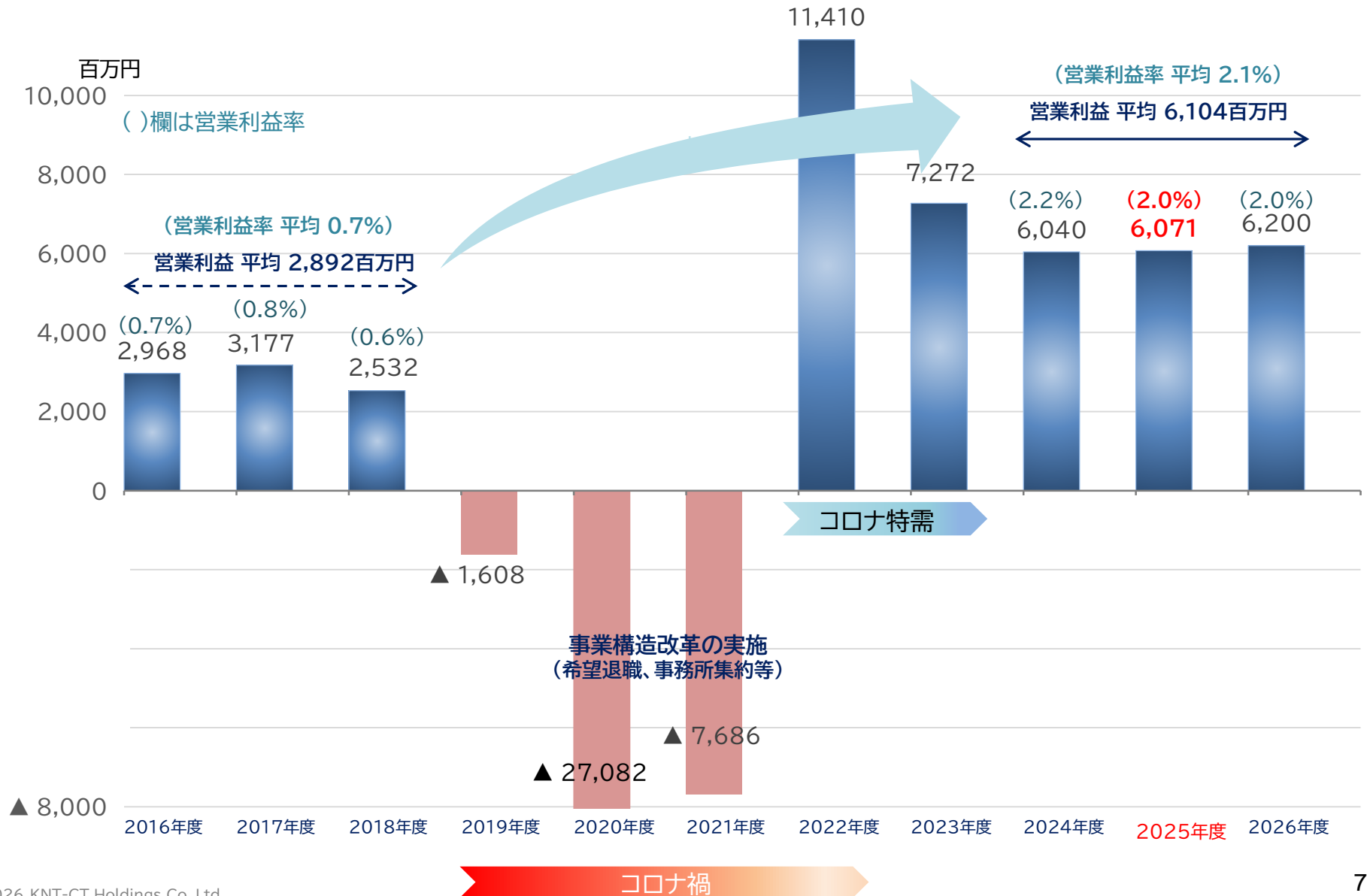
- ・繰延税金資産の追加計上による増益

【2026年度】

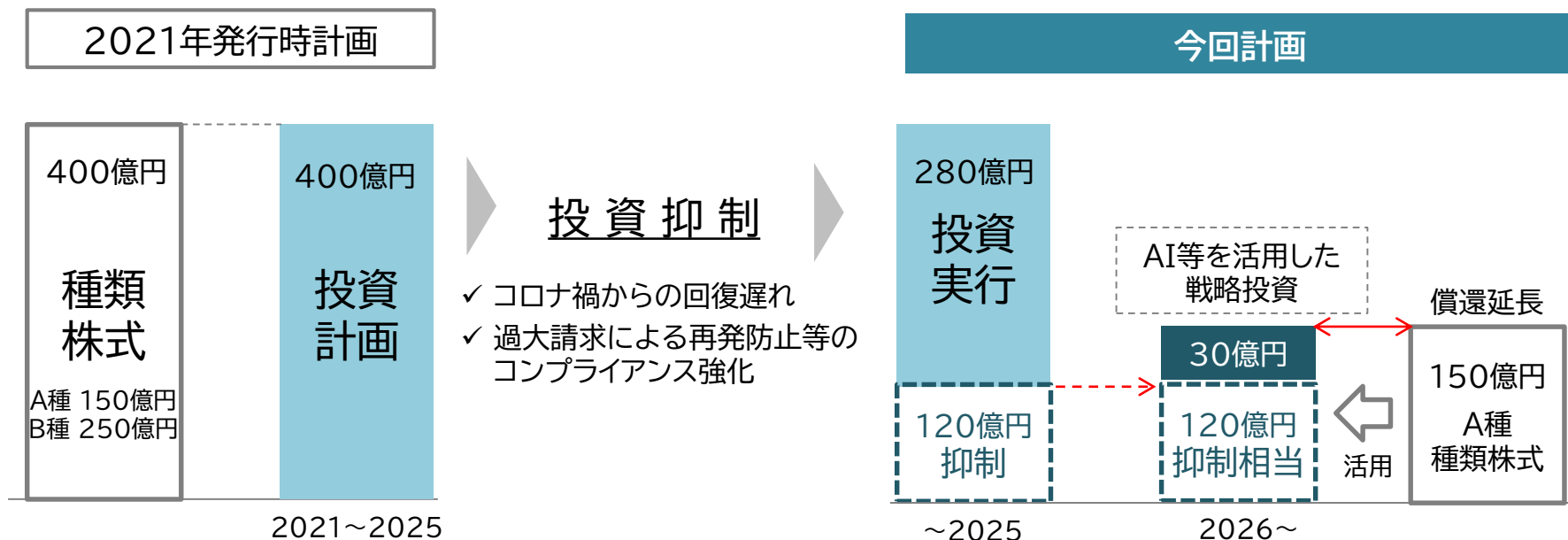
- ・2025年度の繰延税金資産の追加計上の影響等により減益

営業利益の推移と計画

▶ 事業構造改革によるコスト構造の見直しや生産性の向上により、営業利益額および営業利益率は大きく改善



A種種類株式の償還延長について



A種延長により確保した資金を、一社化による戦略的投資へ充当

- ✓ 2026年度以降に持続的成長基盤を確立させる戦略投資 150億円(抑制相当 120億円含む)
[延長するA種種類株式150億円と同額]
- ✓ 自己資本比率および現預金同等物:2018年度水準を維持

種類株式の償還・配当について

▶ A種種類株式： 償還期限を1年間延長

持続的な成長を遂げるグループ運営体制を構築
成長戦略への投資を継続
不測の事態にも対応可能な純資産水準を維持

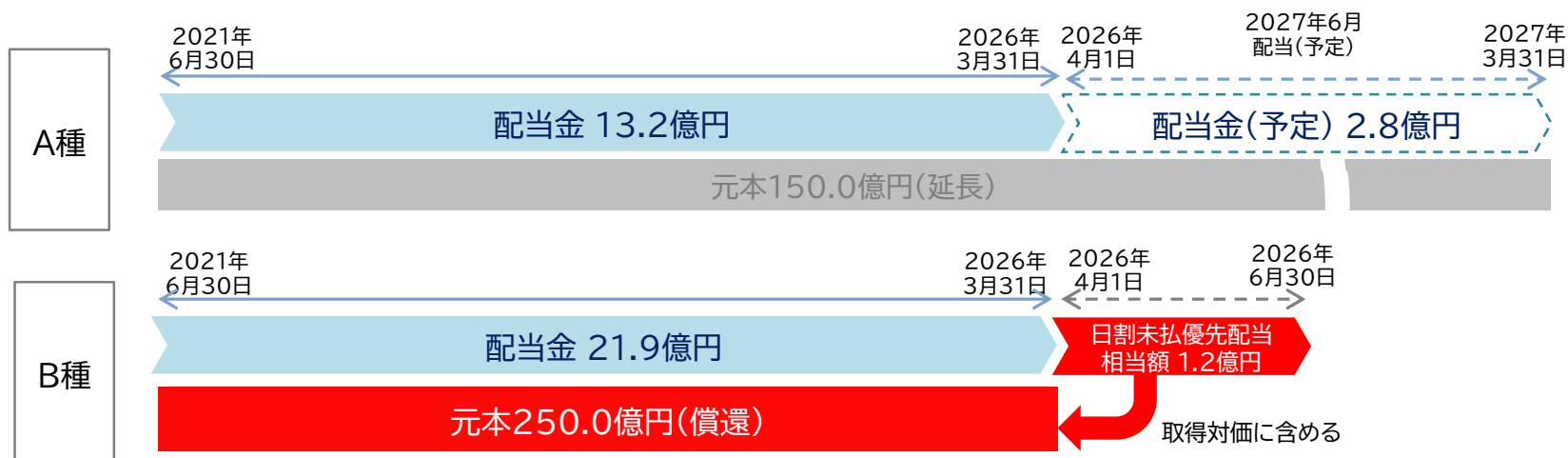
▶ B種種類株式： 償還期限に合わせて償還

A種種類株式

B種種類株式

- 取得請求権行使期間の1年延長
- 2021年6月30日～2026年3月31日までの年率1.85%を配当

- 2026年6月30日付で償還
- 2021年6月30日～2026年3月31日までの年率1.85%を配当



| 種類 | 取得価額 | 配当金 | 合計 |
|--------------|------------------------------|---------------------------|------------------------------|
| A種 (150株) | -億円 | 13.2億円 (8,793,835.60円) | 13.2億円 (8,793,835.60円) |
| B種 (250株) | 251.2億円 (100,461,232.90円) | 21.9億円 (8,793,835.60円) | 273.1億円 (109,255,068.50円) |
| 計 | 251.2億円 | 35.1億円 | 286.3億円 |

(注) ()は1株当たり金額

連結貸借対照表の推移と予想

▶ 種類株式の償還・配当および普通株式の配当を実施

単位:百万円、%

| | 2019年 3月末 | 2026年 3月末 | 種類株式 償還・配当 | 普通株式 配当 | 償還・配当後 |
|---------------------------|---------------------|---------------------|----------------------|----------------|--------------------|
| 流動資産 (うち、現預金 及び預け金) | 121,521 (71,348) | 128,816 (92,441) | ▲28,632 (▲28,632) | ▲273 (▲273) | 99,910 (63,535) |
| 固定資産 | 19,958 | 17,846 | - | - | 17,846 |
| 資産合計 | 141,479 | 146,662 | ▲28,632 | ▲273 | 117,756 |
| 流動負債 | 111,224 | 82,962 | - | - | 82,962 |
| 固定負債 | 3,305 | 1,560 | - | - | 1,560 |
| 負債合計 | 114,529 | 84,522 | - | - | 84,522 |
| 純資産 | 26,950 | 62,139 | ▲28,632 | ▲273 | 33,233 |
| 自己資本比率 | 19.0 | 42.3 | - | - | 28.2 |

< A種種類株式 >

- 償還を延長し、成長戦略への投資を継続、不測の事態にも対応可能な純資産水準を維持

< B種種類株式 >

- 2026年6月30日に償還

< 普通株式 >

- 業績および財務状態の改善がみられることから復配を行う計画(1株あたり10円)

中期経営計画(2024年度～2026年度)

方針

持続的成長に向けた方針

- ▶ 訪日・地域共創事業の拡大
- ▶ 個人旅行事業の一体的運営の深化
- ▶ システム・人的基盤のグループ最適化

2026
計画

- ▶ 中東情勢等により海外旅行の催行中止
- ▶ 人的基盤強化とエンゲージメント向上を目的とする3年間連続のベースアップ
- ▶ 2025年度の繰延税金資産の追加計上の影響

資本政策の方針

- ▶ 中期経営計画の着実な推進による目標利益の実現
- ▶ 不測の天災や社会情勢の激変などにも耐え得る資本の厚みを維持(自己資本比率25%以上)
- ▶ 種類株式償還の履行、普通株式の早期復配

営業利益・当期純利益の減少



中期経営計画の数値目標の見直し

収支計画の達成状況

(単位:百万円)

| | 2018年度 | 2023年度 | 2024年度 | 2025年度 | 2026年度 | | | 3ヶ年累計 | | |
|-------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|--------|----------------|---------|--------|--------|---------|
| | 実績 | 実績 | 実績 | 実績 | 業績予想 | 計画 (中期経営計画) | 差異 | 実績・予想 | 計画 | 差異 |
| 営業利益 | 2,532 | 7,272 | 6,040 | 6,071 | 6,200 | 8,500 | ▲ 2,300 | 18,311 | 22,500 | ▲ 4,189 |
| 当期純利益 (自己資本比率) | 1,279 (19.0%) | 7,540 (18.9%) | 7,680 (37.5%) | 9,682 (42.3%) | 6,000 | 8,000 | ▲ 2,000 | 23,362 | 22,300 | 1,062 |

資本政策の達成状況

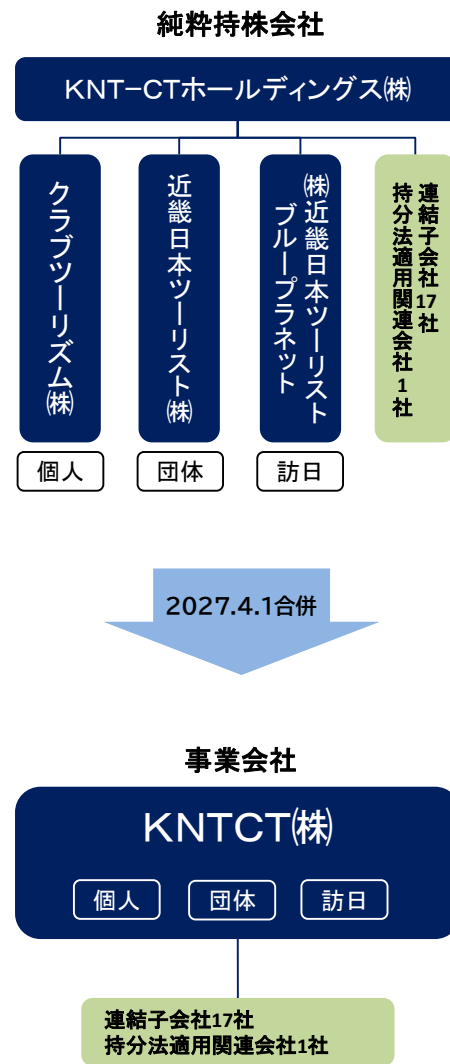
- 中期経営計画で目標とした以上の利益蓄積
- 種類株式の一部償還および配当
- 普通株式の配当
- 自己資本比率 2025年度末 42.3% → 償還・配当後 28.2%

4社統合(一社化) 施策の状況と方向性について

4社統合(一社化)の概要

| | | | | | | | | | |
|---------------|---|------------|--------------|------------|---|------------|--------|------------|--------|
| <p>統合の方式</p> | <p>吸収合併方式</p> <ul style="list-style-type: none"> • 存続会社 KNT-CTホールディングス(株) • 消滅会社 クラブツーリズム(株) (当社100%子会社) 近畿日本ツーリスト(株) (当社100%子会社) (株)近畿日本ツーリストブループラネット (当社100%子会社) | | | | | | | | |
| <p>新商号</p> | <p>KNTCT株式会社 (英文 KNTCT Co., Ltd.)</p> | | | | | | | | |
| <p>スケジュール</p> | <table border="0"> <tr> <td style="border-right: 1px dashed gray; padding-right: 10px;">2026年2月10日</td> <td>4社統合の基本方針を決議</td> </tr> <tr> <td style="border-right: 1px dashed gray; padding-right: 10px;">2026年5月13日</td> <td>吸収合併および定款の一部変更について決議 当事会社4社間にて合併契約締結</td> </tr> <tr> <td style="border-right: 1px dashed gray; padding-right: 10px;">2026年6月16日</td> <td>定時株主総会</td> </tr> <tr> <td style="border-right: 1px dashed gray; padding-right: 10px;">2027年4月 1日</td> <td>合併効力発生</td> </tr> </table> | 2026年2月10日 | 4社統合の基本方針を決議 | 2026年5月13日 | 吸収合併および定款の一部変更について決議 当事会社4社間にて合併契約締結 | 2026年6月16日 | 定時株主総会 | 2027年4月 1日 | 合併効力発生 |
| 2026年2月10日 | 4社統合の基本方針を決議 | | | | | | | | |
| 2026年5月13日 | 吸収合併および定款の一部変更について決議 当事会社4社間にて合併契約締結 | | | | | | | | |
| 2026年6月16日 | 定時株主総会 | | | | | | | | |
| 2027年4月 1日 | 合併効力発生 | | | | | | | | |

- グループの統括・管理する会社から、成長戦略を直接実行する事業主体へ転換
- 既存事業の収益性を高めながら、成長領域を拡大
- 経営資源の配分機能を一体化し、成長領域と顧客接点へ集中投入



KNTCT 株式会社

(KNTCT Co.,Ltd.)

フォント・カラー等は今後検討

- 近畿日本ツーリスト(KNT)とクラブツーリズム(CT)がこれまで培ってきた
信頼・ブランドを承継



- 4社およびグループの事業・顧客基盤・文化の融合と一体化を表現
(-)ハイフンを除外

4社統合後の一体感と、新たな成長への意志を表す

グループの対応課題と再編

2025年度末

成長のスピード不足、部門・機能重複

純粋持株会社
KNT-CTホールディングス(株)

個人旅行
クラブツーリズム(株)

会員高齢化、顧客基盤縮小

個人旅行
団体旅行
近畿日本ツーリスト(株)

支社縦割りで戦略の横串が通らない

個人旅行(Web)
訪日旅行
(株)近畿日本ツーリスト
グループラネット

時代の変化への対応遅れ

2026年度

個人/団体事業の先行再編

純粋持株会社
KNT-CTホールディングス(株)

個人旅行
クラブツーリズム(株)
個人旅行一体運営

団体旅行
近畿日本ツーリスト(株)
エリア軸から事業軸への営業体制の転換

訪日旅行
(株)近畿日本ツーリスト
グループラネット
訪日事業の専門性強化

2027年度以降

4社統合(一社化)

KNTCT株式会社



より一層効率性を高め、
持続的な成長を遂げる
グループ運営体制を構築

4社統合(一社化)の背景、意義

(1)外部環境 に対する認識



- 人口減少に伴う国内市場の縮小
- 既存事業の業績低落への懸念

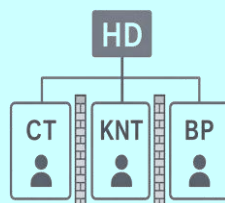


- 交通・宿泊等の直販化、AIの台頭
- 総合旅行事業者の存在意義の問い直し

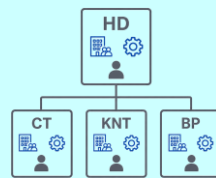


- 訪日需要の取り込み
- 海外市場開拓には成長機会が存在

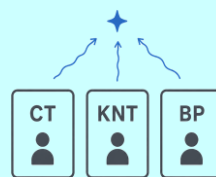
(2)内部構造(持株会社体制) に対する認識



- HD体制では法人格・人事・予算等が分離
- 迅速な意思決定や力強い施策展開が必要



- 各社で重複する部門や機能が存在
- 業務運営の効率性をもう一段高める必要



- 成長領域を開拓する力が分散
- 成長機会を着実に獲得するため、実行スピードを高める必要

(3)4社統合(一社化) の意義



- 経営資源と意思決定の一本化
- 成長戦略の実行速度の加速



- 部門・機能の集約
- 成長事業、顧客接点への要員シフト



- 成長エンジンの確立
- ポートフォリオの多様化

外部環境・内部構造の課題を踏まえ、持続的成長を実現するための体制転換を図る

新生KNTCT株式会社が目指す姿

顧客創造

ステークホルダー・地域・社会への貢献と還元

顧客生涯価値最大化

法人・団体顧客

新たな顧客創造 地域社会・海外市場

個人顧客

信頼で選ばれるパートナーへ

地域と世界をつなぐ架け橋に

人生を豊かにする体験を



地域共創

地域誘客、地域課題の解決



訪日・海外

2030年世界30都市展開

成長エンジン確立



未来創造

旅行の枠を超えた新規事業

事業ポートフォリオ多様化

KNT×CTハイブリッドで生み出す成長領域

近畿日本ツーリストブランド

クラブツーリズムブランド



**法人 MICE
公務**



**教育
旅行+ソリューション**

営業力
全国ネット
ワーク

固有の強みを
磨き上げ

シナジー

リソース

企画力
テーマ
コンテンツ

固有の強みを
磨き上げ



個人型



**添乗員付
団体パック**

商品の
付加価値
向上

商品の
付加価値
向上

業務の効率化

生産性向上

業務基盤
高度化



本社・重複部門の集約
業務の効率化、質の向上



システム再構築
ITインフラの共用化、AIの活用



リソースの創出と前方投入
成長領域と価値創造に集中

クラブツーリズムブランド

企画力
 テーマ
 コンテンツ

固有の強みを
 磨き上げ



個人型

添乗員付
 団体パック

事業統合のポイント

- KNT・直営店舗販売事業・仕入部門、BP・国内市場向けWEB販売部門をCTへ移管
- CTにおいて、仕入～商品企画～販売までを一気通貫で運営する製販一体の体制を構築

- (1) 店舗・WEB・メディア販売を一元運用
- (2) 会員組織を融合
- (3) 仕入部門の一本化により素材調達力を向上
- (4) 事業運営を効率化

顧客創造経営を進化 会員基盤拡大 × 商品価値創造 × 接点拡大 でLTV (顧客生涯価値) を最大化

顧客 Customer

顧客データ統合 / 新・会員プログラムでLTV最大化

KNTメンバーズクラブ
 300万人

クラブツーリズム会員
 700万人

30～50歳代 1,000万人 60～70歳代
 全国在住 東名阪中心

顧客基盤
 融合

新・会員ロイヤリティプログラム※

非日常から日常への拡張



旅行

ライフサービス

商品 Contents

本物志向の顧客体験、高付加価値コンテンツの磨き上げ、商品価値を段階的に融合

個人型(1・2名)

年間利用者20万人

添乗員付団体パック

年間利用者100万人

機能的価値

情緒的価値

鉄道/航空 商品価値
 宿泊単品 融合
 ダイナミックパッケージ 添乗員・講師
 学び・体験
 コミュニティ

タビナカ価値

テーマコンテンツ
 地域イベント
 現地アクティビティ



媒体 Communication

オンライン+オフラインのマルチチャンネルで添乗員付団体/個人型をシームレスに販売

紙媒体



WEB / SNS



チャンネル
 融合

リアル店舗

(24店)



新たな店舗づくり

クラブツーリズム直営でのオリジナリティとホスピタリティ溢れる店舗
 多様なコミュニケーションサービスを提供

※詳細は今後検討

4社統合(一社化)に向けた先行再編 ~ 団体事業の組織運営体制の刷新 (26.4.1実施)

近畿日本ツーリストブランド

営業力
全国ネット
ワーク

固有の強みを
磨き上げ



法人 MICE 公務



教育
旅行+ソリューション

組織体制刷新のポイント

- 支社を廃止し、事業戦略の実行と予算執行を主導する3事業部を設置
- 箇所は3事業部の直下に配し、各事業部から戦略実行を指揮
- エリア軸から事業軸への転換を図り、ネットワークを活用した全国連携強化により、地域の底上げを図る

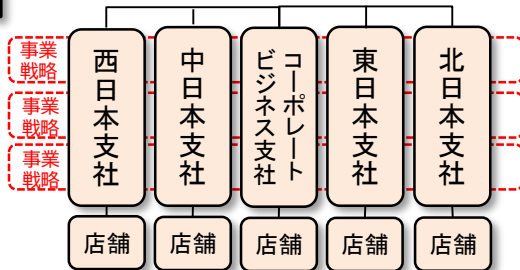
- (1) 事業戦略の立案と指揮実行システムを一元化
- (2) 事業毎の専門性・提案力・生産性を向上
- (3) 全国連携体制を再構築
- (4) 間接部門を効率化

事業戦略を貫徹する体制へ転換 事業毎の専門性をさらなる追求により、新たなマーケットを開拓

組織体制の刷新

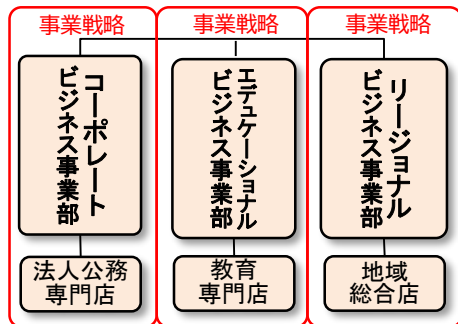
旧

エリア軸



新

事業軸



教育旅行から教育ソリューションへ拡張



教育分野に不可欠なパートナーを目指す

『地域の歩き方』 探究学習



ガイドブック制作授業プログラム



映像教材で旅マ工、旅アト授業



グローバル教育

『グローバル教育センター』設立
海外留学事業を強化



eスポーツ

第1回全国eスポーツ中学生選手権
初の中学生全国大会を開催



部活動サポート

長野県内5自治体で実施した「オンライン
クラブ活動」実証など受託事業を拡大

全てのスポーツシーンを担う 「する」「観る」「支える」「集まる」

- ・世界的な大型国際スポーツイベントの取扱いを強化
- ・地方開催マラソン等の地域需要の深耕
- ・大会運営・観戦体験・地域誘客を一体で支援



近畿日本ツーリスト
クラブツーリズム

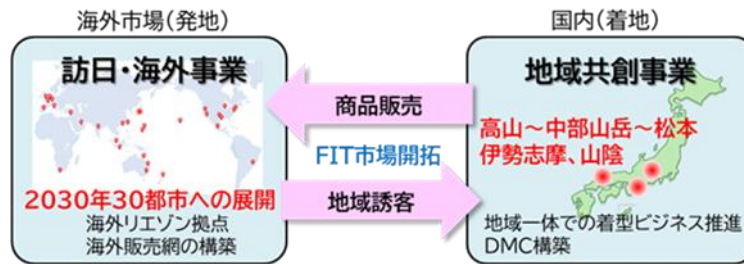


訪日・海外

2030年世界30都市展開

KNTCTハイブリッド



訪日・海外×地域共創 二軸連携での成長戦略



『地域への人の流れを生み出す』 海外市場へのダイレクトリーチにより、FIT（訪日個人）市場の開拓を加速

訪日事業拡大に向けた取り組み

FIT強化/高付加価値商品/海外販路開拓/発-着連携で事業拡大を加速

| 領域 | 商品・サービス | 注力施策 | 重点市場 | 運営 |
|---|---|------------------|------|---------------------|
| 個人  | Club Tourism YOKOSO JAPAN TOUR | 訪日向けツアーの投入 | アジア | クラブ ツーリズム |
| | Self-Guided Tours Of Japan | 周遊型・高単価FIT商品への参入 | 欧米豪 | KNT ブルー プラネット |
| 団体  | DMC Japan by KNT | 訪日レジャー団体の誘客拡大 | | |
| | 海外リエゾンによるグローバル市場開拓（発地での営業） 地域共創事業との連携（着地の魅力増進） | | | |

グローバルネットワーク構築



海外に常駐し、日本の地域・商材と現地の旅行者・旅行会社との「架け橋」
訪日誘客セールスを軸に国際交流事業の開発など新たなビジネス機会を創出

2030年世界30都市への展開

現法への機能・要員配置からスタート
近鉄グループ・KWEの支援も得て
拠点を拡大、世界展開を目指す

- 英語圏以外へ進出
- 欧州・アジア増設
- 2027年度 東南アジア
- 2026年度 豪州、欧州に設置
- 2025年度 米国に設置

FIT市場開拓 ～ セルフガイドツアー ～

FITの自由な旅行のニーズを
高付加価値な周遊商品で取り込み

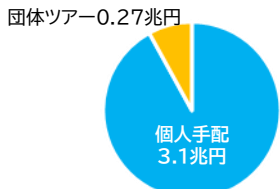


- ・2025年10月販売開始
ゴールデンルートに加え、紀伊半島・四国・九州、スキー、家族向けなど現在約80コース
- ・地方部の体験型商品に多くの問い合わせ
メールマガジンなど顧客との継続接点の構築を推進

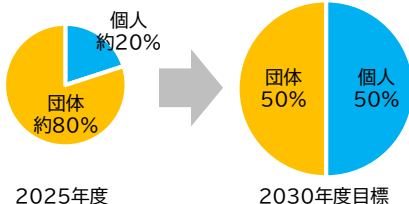


- ◆ 専門家が設計したセルフガイド型周遊ルート
- ◆ 地域資源を組み込み、地方送客・高単価化を実現
- ◆ 宿泊・交通・体験・現地サポートを一体提供

訪日旅行の推定市場規模



訪日売上高の構成比率の転換を図る



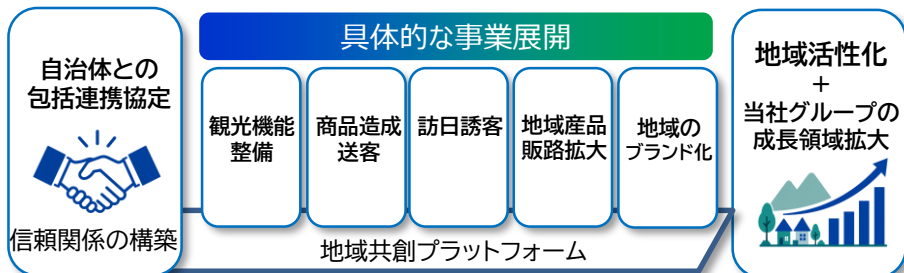


訪日・海外×地域共創 二軸連携での成長戦略

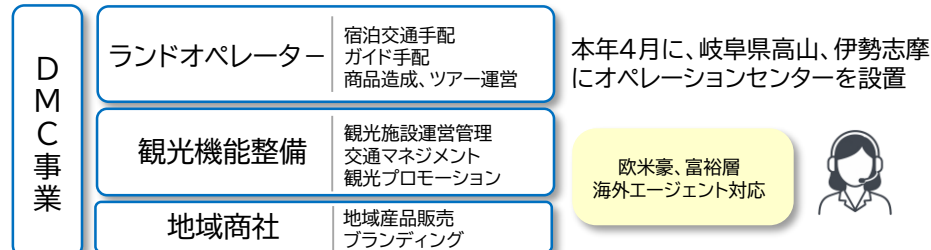


『地域に入って汗をかく』 信頼関係の構築 × プラットフォーム運営 × 機能実装 を着実に推進

地域との関係構築・コミットメント ～自治体との包括連携協定～



地域観光のインフラ整備 ～DMC事業～



※ 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を行う組織

岐阜県高山市
25.10締結



島根県
26.3締結



高山～中部山岳～松本広域観光ルート形成、高山市街地でのランドオペレーター事業の構築を推進

国内・インバウンド誘客、県産品の販路拡大など地域産業に資する新たな事業創出を目指す

地域リレーションの強化 ～地域代表の設置～



地域代表(西日本/中日本/東日本に駐在)をHDに設置。地域共創事業の推進、グループ各社の営業支援等を担う

地域店舗のリモデル ～着型ハイブリッド店舗～



強みを融合した、着型観光を推進するための新たな店舗形態を検討のうえ実装

近畿日本ツーリスト

クラブツーリズム



未来創造

旅行の枠を超えた新規事業

KNTCTハイブリッド

旅行の枠を超えた、次世代収益エンジンの育成

世界に広げる
訪日・海外へ展開

地域と共に創る
地域資源を価値化

未来を育てる
教育・学びを支援

新たな収益を創出
ポートフォリオ多様化

社会課題の解決／付加価値創造

KNTCT × パートナー

『旅行会社の限界を超える』 パートナーとともに、社会課題の解決と収益成長の両立に挑戦

コメイノベーション事業

日本の「食」と「地域」を世界へ

おにぎりで日本米と地域の魅力を海外で発信！

- ・米国LAにて日本米を使用したおにぎり専門店「ONIGIRI SUN」を運営
- ・2025年4月に米国法人(LLC)を設立、(株)ヤマタネと資本提携



2号店(LAダウンタウン)
本年夏オープン予定！

全米での多店舗展開に挑戦

探究学習スクール事業

学びを、未来の力に

オンライン授業×リアル体験で、探究学習を進化！

- ・(株)学研HDとの業務提携により、希少価値の高い体験学習と効果的な学習教材を融合させた探究学習プログラムを共同開発・販売中。
- ・オンライン授業とリアル体験を組み合わせた日本初のハイブリッド型/探究学習スクールの設立を目指す



NEO伝統工芸品プラットフォーム事業

日本の伝統を、世界で愛されるブランドへ

地域のものづくり×デザイン×IPで工芸品の価値再創造。世界へ販売！

- ・斬新なデザイン、IP活用等のリブランディングを通じて、地域の伝統工芸品をNEO(次世代)伝統工芸品へと進化
- ・伝統文化の継承と地域産業の活性化を支援

- ・2026年7月、オランダ・ロッテルダムにて日本のIP専門グッズ店「e-pick」と連携し、販売開始(予定)

外国人に人気の高い
ポップな伝統工芸品を販売予定



チル・プラス事業

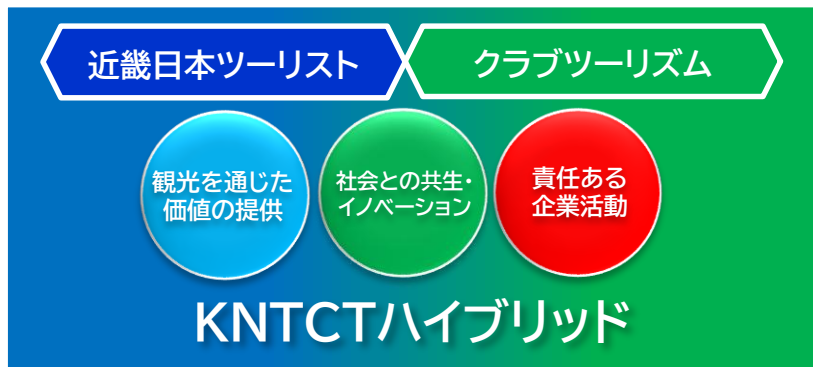
チルがつなぐ、心と地域

「チルすること」に特化したメディア事業。若者世代を魅了！

- ・マーケティング・集客支援事業
- ①グッズプロデュース ②イベント
- ③広告代理 ④サウナプロデュース



(参考) Chill+ ※2026年4月現在
掲載施設数:約900件 年間PV:約100万 月間UU数:約2.7万人
会員数:約1万人(コア層 25~45歳) SNSフォロワー数:約6万人



3つのマテリアリティ

- 旅行・教育・地域・人財の領域で、社会課題の解決と持続的成長の両立
- 一社化を通じて、近畿日本ツーリストの教育ノウハウやクラブツーリズムのテーマ探究力、外部パートナーの専門知見を融合し、社会課題解決型の旅行・サービスをさらに拡大していく

事業活動を通じて社会価値を創出するとともに社会変革を促進 サステナブル社会の実現に貢献

誰もが安心して参加できる旅行の実現に向けて

観光庁「ユニバーサルツーリズム促進事業」においてクラブツーリズムが旅行会社向けマニュアルを作成支援

観光庁ユニバーサルツーリズム促進事業に参画し、旅行会社向けマニュアル作成を支援



高齢者や障がいのある方など誰もが安心して旅行を楽しめる新たな交流市場の拡大につなげる

大人の社会科見学ツアー®

「これからの防災と震災復興への道のり 旅して学べる能登半島」を販売



石川県と連携し、能登半島地震の被災地を巡る「大人の社会科見学ツアー®」を販売

復興箇所見学や語り部ガイド付きのと鉄道乗車など、防災と復興を学ぶ

コメ・イノベーション事業

日本米の魅力の世界へ発信 おにぎり作り体験で地域活性化・農業生産者支援



※画像はイメージ

訪日外国人向けに「初めてのおにぎり作り体験」を開始

古民家で日本米・食文化を学びながら調理体験を提供し、地域活性化と農業生産者支援を目指す

「こどもの居場所」

「こどもの居場所」・子ども食堂・救命講習・交流イベント



一般社団法人等との共創により、イオンタウンふじみ野内の「cotokoto」を拠点に、子どもと保護者が安心して過ごせる“第三の居場所”を創設

地域コミュニティの活性化に取り組む

リジェネラティブ・ツーリズム

長野県生坂村を舞台に、訪れた土地の自然環境や文化を学び、より良い姿に再生する新しい観光スタイル



長野県生坂村観光協会・連携各社とともに、ネイチャーポジティブと地域コミュニティの融合を目指す

第2期では、地域と参加者が共創して森の運営や将来像を描く「リジェネラティブDAO構想」に挑戦

70周年記念事業/社員参加プログラム

企業市民として社会課題に向き合う風土の醸成



上高地における地域貢献活動



東京レガシーハーフマラソンサポート活動



廃校を活用した「避難生活疑似体験」

社内外のステークホルダーへの感謝と未来に向けた3つの社員参加型プログラムを実施

成長基盤の高度化と経営資源の再配置

近畿日本ツーリスト

クラブツーリズム

本社・重複部門の集約
システム再構築
リソースの創出と前線投入

KNTCTハイブリッド

目指す効果

業務効率を上げる

生産性を上げる

連携を強める

顧客への提供価値を高める

成長領域への展開力を高める

重複部門・機能の集約とシステム基盤整備を通じて業務運営効率を高め、創出したリソースを成長領域&顧客接点へ投入

① 重複部門・機能を集約

本社・コーポレート機能の集約

バックオフィス機能の集約

(仕入、手配、営業管理等)

業務プロセスの標準化

② システム刷新で業務運営を高度化

システム再構築

基幹業務システム、コミュニケーション基盤
を共通化 (2027年度より運用開始)

AI活用

業務の自動化、商品企画業務等の高度化
顧客対応領域でのAIアバター活用 等

③ 創出したリソースを前線へ投入

成長領域の強化

訪日・海外/地域共創/新規事業への重点化

顧客接点の強化

営業、販売、商品企画要員の増強

4社統合（一社化）を支える人的基盤の整備

人的資本投資

スキルアップと人間力向上
変革・挑戦の気風、善なる行動力をもった人財育成
KNT-CTアカデミーにおける階層別教育

働きがい・働きやすさの向上

業務負荷軽減や柔軟な働き方の推進
事業間異動の推進などにより、キャリアパスを多様化
誰もが持続的に力を発揮できる就業環境を整備

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

総務CSR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。