

2024年3月期 IR説明会

2024年5月14日

KNT-CTホールディングス株式会社
(証券コード番号 9726)



豊富な経験と実績によりニーズを
的確にとらえた上質な旅をご提案



「テーマのある旅」や地域交流の旅などを
はじめとしたオリジナリティ溢れる企画をご提案

I. 2024年3月期 決算概要

II. 2025年3月期 業績予想

III. 新・中期経営計画（2024年度～2026年度）

I. 2024年3月期 決算概要



豊富な経験と実績によりニーズを
的確にとらえた上質な旅をご提案



「テーマのある旅」や地域交流の旅などを
はじめとしたオリジナリティ溢れる企画をご提案

KNT-CTホールディングス(株) 連結範囲 (2024年3月期)

【連結子会社 21社】

KNT-CTホールディングス

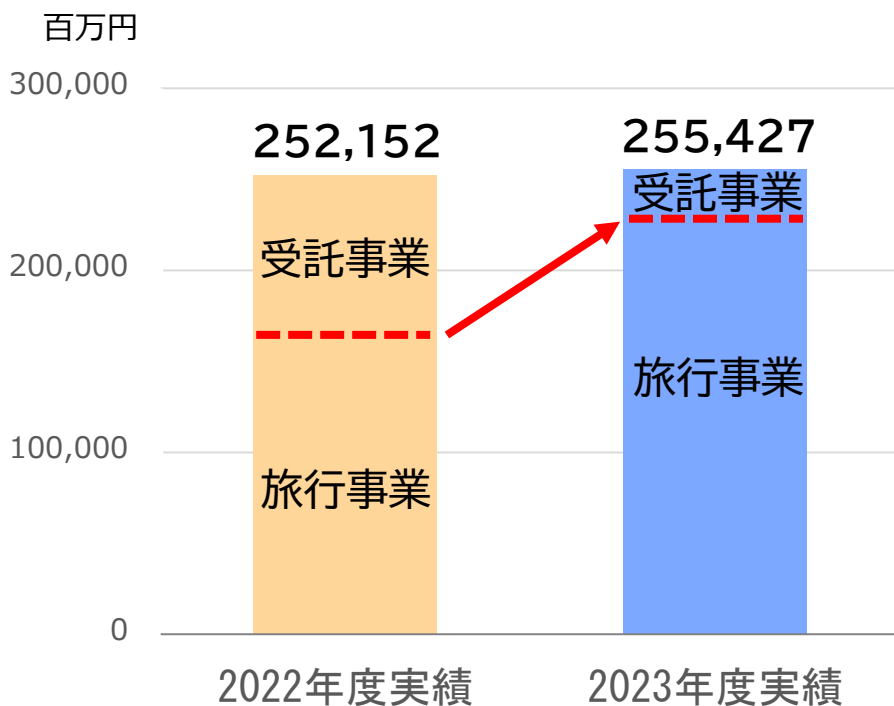
【本社所在地】 東京都新宿区西新宿2-6-1 新宿住友ビル

国内旅行会社 (6社)	<input type="checkbox"/> 近畿日本ツーリスト <input type="checkbox"/> ユニテッドツアーズ	<input type="checkbox"/> クラブツーリズム <input type="checkbox"/> 三喜トラベルサービス	<input type="checkbox"/> 近畿日本ツーリストブループラネット <input type="checkbox"/> 近畿日本ツーリスト沖縄
海外旅行会社 (4社)	<input type="checkbox"/> KIE (USA) <input type="checkbox"/> HOLIDAY TOURS MICRONESIA (GUAM)	<input type="checkbox"/> KIE (OCEANIA)	<input type="checkbox"/> 台湾近畿国際旅行社
その他関連事業会社 (11社)	主な事業	会社名	
	労働者派遣事業	<input type="checkbox"/> ツーリストエキスパート	
	商事・保険事業	<input type="checkbox"/> 近畿日本ツーリスト商事	
	事務代行事業	<input type="checkbox"/> K B C	
	アシスタント事業	<input type="checkbox"/> 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・運営事業	<input type="checkbox"/> イベントアンドコンベンションハウス	
	介護事業	<input type="checkbox"/> クラブツーリズム・ライフケアサービス	
	宇宙旅行事業	<input type="checkbox"/> クラブツーリズム・スペースツアーズ	
	情報処理事業	<input type="checkbox"/> KNT-CT・ITソリューションズ	
	印刷物・広告制作事業	<input type="checkbox"/> コスモポリタン・クリエイティブ・ラボ	
	再保険引受事業	<input type="checkbox"/> H&M INSURANCE HAWAII <input type="checkbox"/> GRIFFIN INSURANCE	

【持分法適用関連会社 1社】

KNT TRAVEL (THAILAND)

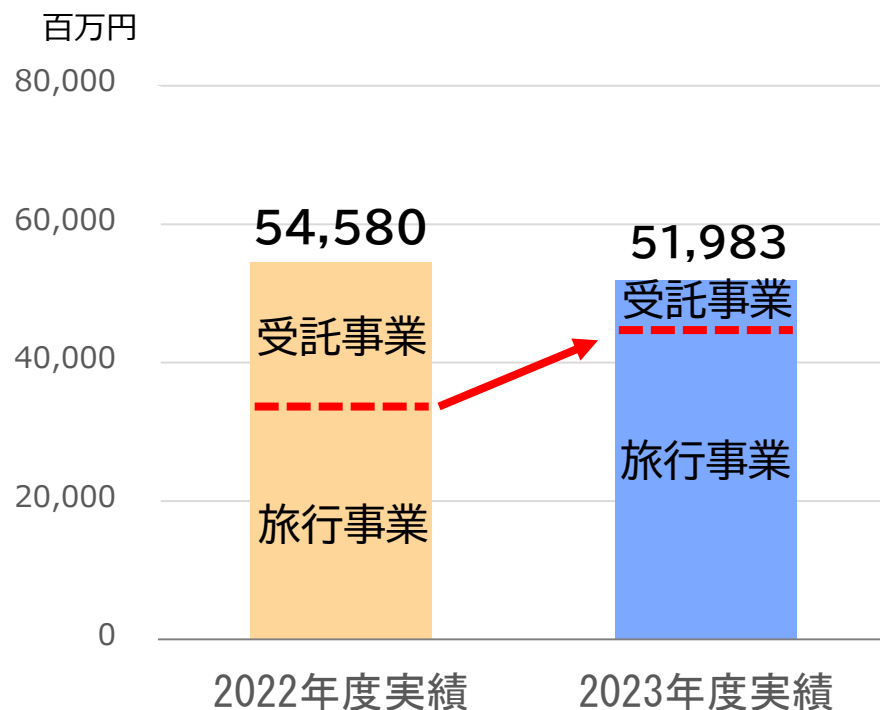
売上高



【主な増減要因】

- ・旅行需要(特に海外旅行)の回復による増収
- ・コロナ関連BPO等の受託事業の特需縮小による減収

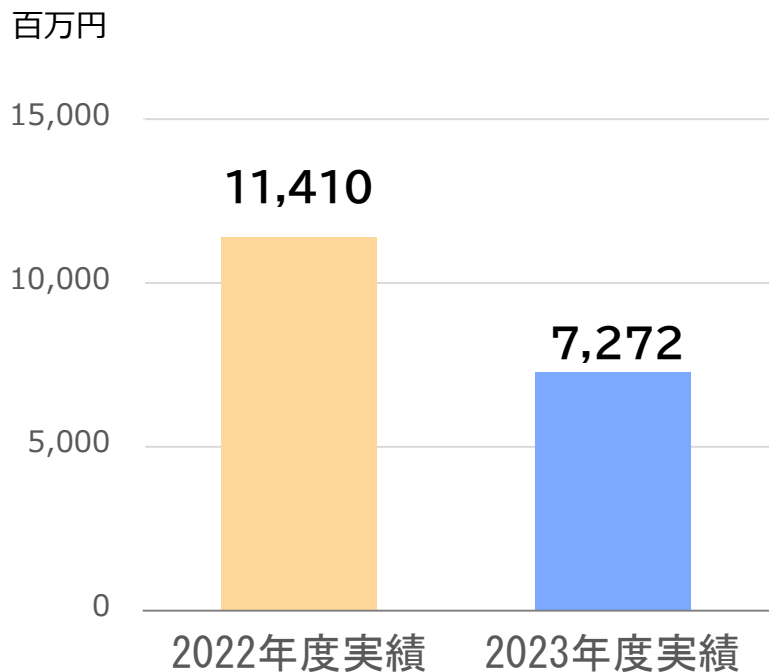
売上総利益



【主な増減要因】

同 左

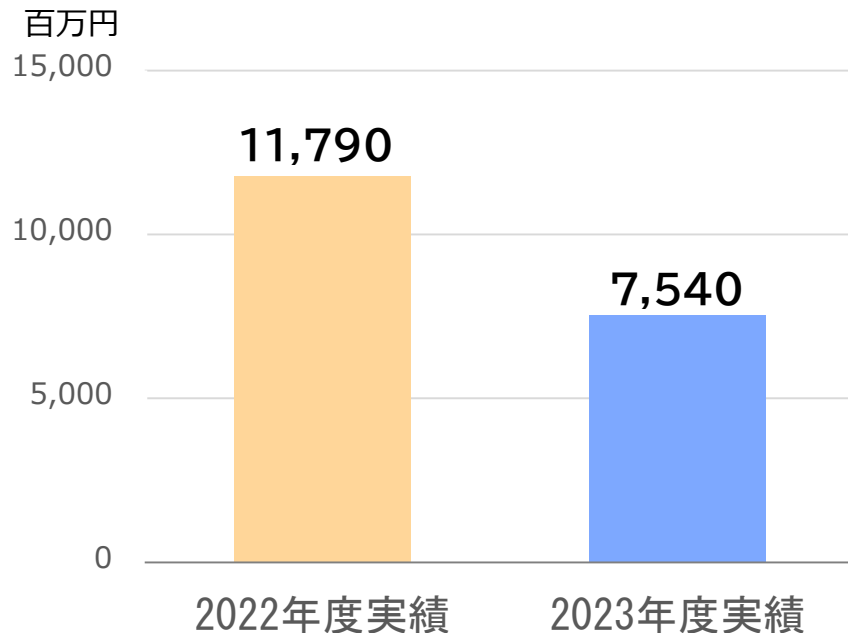
営業利益



【主な増減要因】

- ・売上総利益の減少による減益
- ・売上高に連動する販管費(宣伝費、販売手数料等)の増加による減益

親会社株主に帰属する 当期純利益



【主な増減要因】

- ・営業利益の減少による減益
- ・過大請求にかかる特別調査費用の減少等に伴う特別損益の改善による増益

2024年3月期 連結損益計算書

単位：百万円、%

	2022年度 (実績)	2023年度 (実績)	増減額	増減率
売上高	252,152	255,427	3,275	1.3
売上総利益	54,580	51,983	△2,597	△4.8
販売費及び一般管理費	43,169	44,710	1,541	3.6
営業利益	11,410	7,272	△4,138	△36.3
経常利益	12,058	7,977	△4,081	△33.8
特別利益	373	9	△364	△97.6
特別損失	1,364	721	△643	△47.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	11,790	7,540	△4,250	△36.0

2024年3月期 連結貸借対照表

単位：百万円

	2022年度 (2023年3月31日)	2023年度 (2024年3月31日)	増減額
流動資産	126,854	119,491	△7,363
うち現金及び預金、預け金	71,255	85,277	14,022
うち受取手形、営業未収金等	43,025	20,595	△22,430
固定資産	11,816	12,591	775
資産合計	138,671	132,082	△6,589
流動負債	99,998	85,732	△14,266
固定負債	2,746	2,178	△568
負債合計	102,745	87,910	△14,835
純資産合計	35,925	44,172	8,247
うち利益剰余金	△20,910	△13,369	7,541
負債および 純資産合計	138,671	132,082	△6,589

	前連結会計年度 2023年 3月31日	当連結会計年度 2024年 3月31日
自己資本 比率	25.9%	33.4%

II. 2025年3月期 業績予想

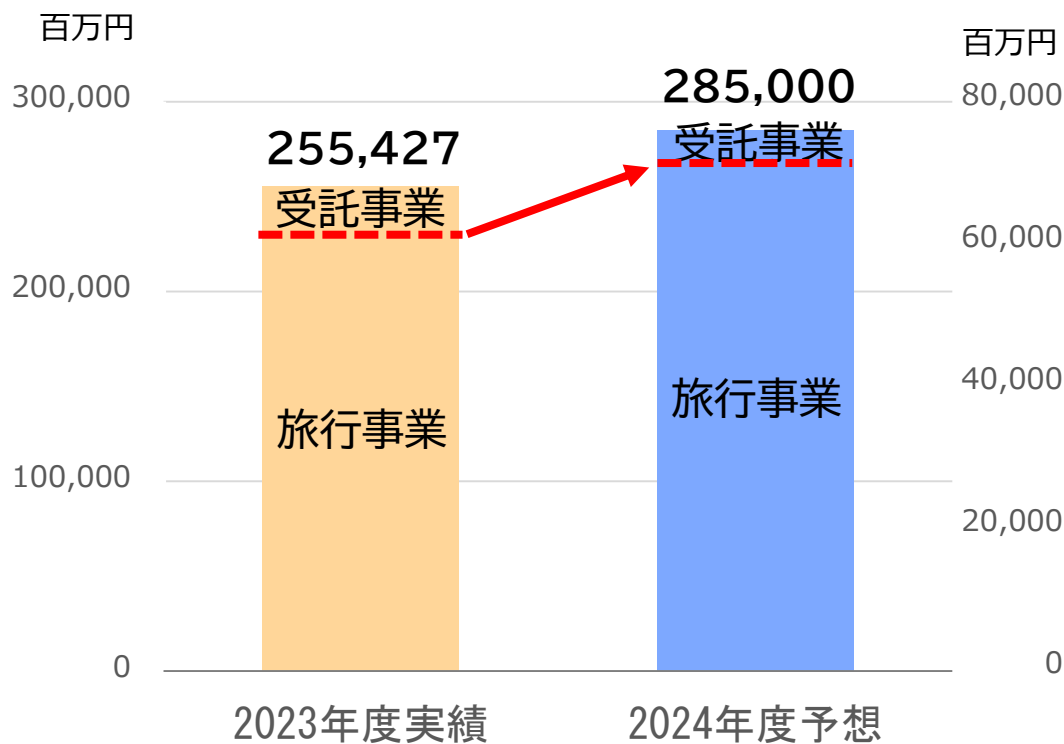


豊富な経験と実績によりニーズを
的確にとらえた上質な旅をご提案



「テーマのある旅」や地域交流の旅などを
はじめとしたオリジナリティ溢れる企画をご提案

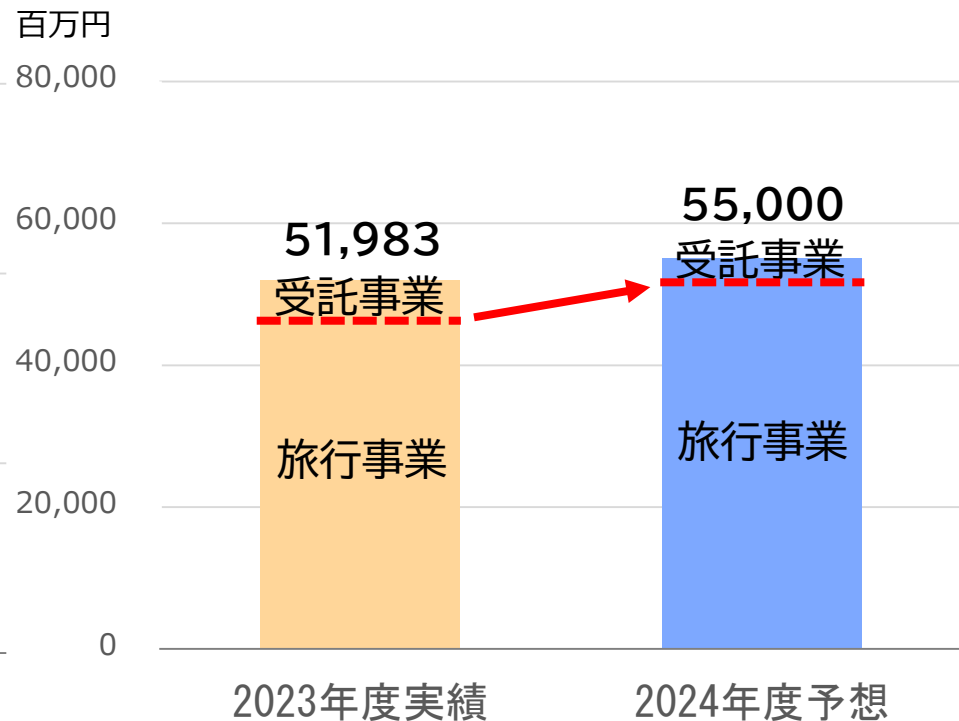
売上高



【主な増減要因】

- ・旅行需要(特に海外旅行)の拡大に伴う増収
- ・コロナ関連BPO等の特需終結に伴う受託事業の減収

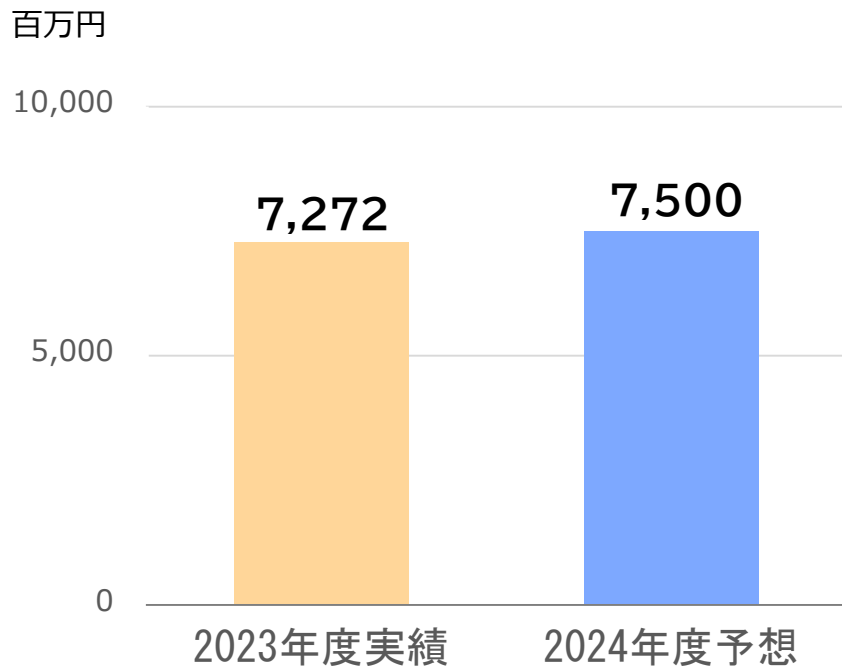
売上総利益



【主な増減要因】

同 左

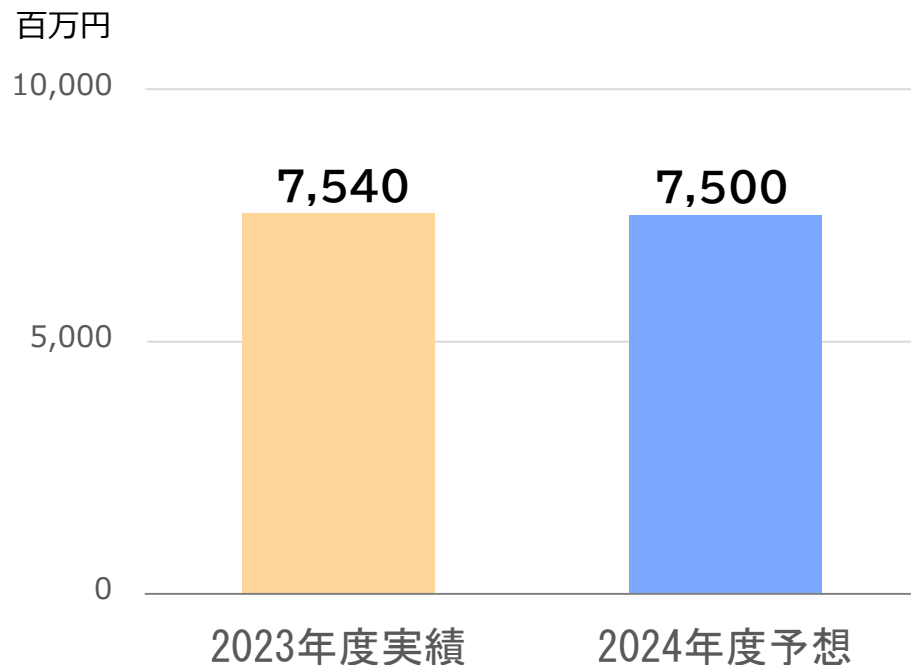
営業利益



【主な増減要因】

- ・売上総利益の増加による増益
- ・人件費および売上高に連動する販管費(宣伝費、販売手数料等)の増加による減益

親会社株主に帰属する 当期純利益



【主な増減要因】

- ・営業外収益の減少による減益
- ・特別損失の減少による増益

2025年3月期 連結業績予想

単位：百万円、%

	2023年度 (実績)	2024年度 (予想)	増減額	増減率
売上高	255,427	285,000	29,573	11.6
売上総利益	51,983	55,000	3,017	5.8
販売費及び一般管理費	44,710	47,500	2,790	6.2
営業利益	7,272	7,500	228	3.1
経常利益	7,977	7,500	△477	△6.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	7,540	7,500	△40	△0.5

Ⅲ. 新・中期経営計画 2024年度～2026年度

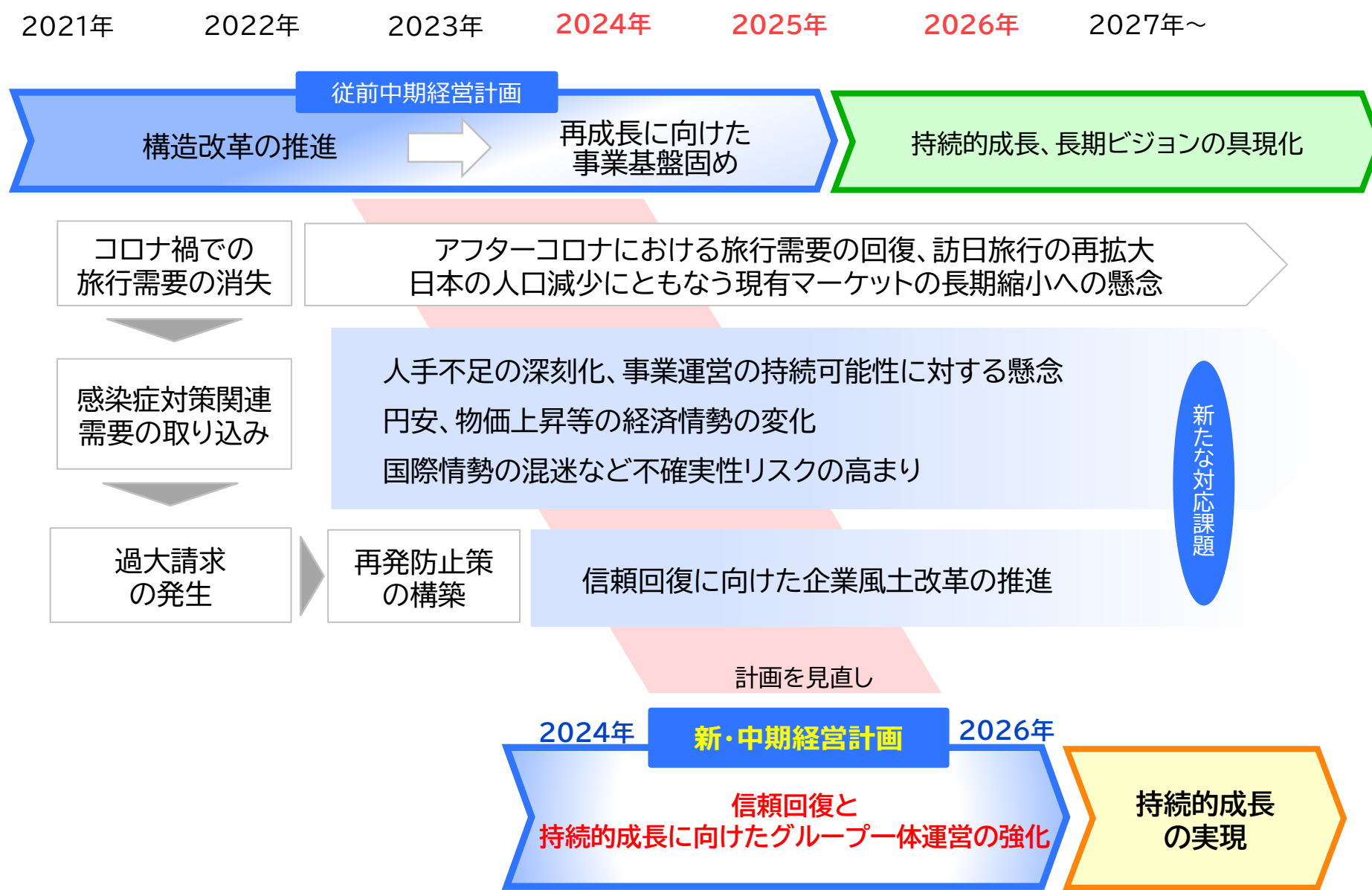


豊富な経験と実績によりニーズを
的確にとらえた上質な旅をご提案



「テーマのある旅」や地域交流の旅などを
はじめとしたオリジナリティ溢れる企画をご提案

中期経営計画の見直しに至る背景と経緯（過大請求の発生、内外環境の変化）



従来計画の進捗状況（現時点の総括、成果と課題）

	施策・目標	進捗状況
構造改革 コスト	組織改編	近畿日本ツーリスト地域会社の一社化 HDの事業系本社機能の移管 など
	人員調整 (24年度末までに約7千人の社員を2/3に)	18年度 約7,000人 → 23年度 約4,400人(▲2,600人)
	販管費削減 (22年度に18年度比約▲200億円)	18年度 694億円 → 22年度 431億円(▲263億円) 23年度 447億円(▲247億円)
事業戦略	クラブツーリズム事業の拡大	コロナ長期化に伴い収益回復に遅れ(23年度に黒字転換)
	近畿日本ツーリスト 個人旅行事業の改革	店頭販売の縮小 18年度 143店舗 → 23年度 24店舗(▲119店舗) WEB販売へのシフト(専門会社設立)
	近畿日本ツーリスト 団体旅行事業の改革	団体支店の統廃合と事業統合 18年度 88支店 → 23年度 69支店(▲19支店)
	KNTコーポレートビジネス 法人旅行事業の拡大	コロナ特需による収益拡大 → 過大請求の発生
財務目標	2022年度目標 営業利益 50億円/当期利益 40億円	18年度 25億円/12億円 → 22年度 114億円/117億円 23年度 72億円/ 75億円
	債務超過の解消	優先株式の発行により解消



成果

- コスト削減により、利益を生み出す体質への転換は実現
- コロナ特需の取り込みにより、利益蓄積が進む

課題

- 過大請求に至るコンプライアンス体制の機能不全により、社会的信用が失墜
- 旅行事業依存度が高く、計画で描いた成長戦略が伸びていない。
- 人手不足の深刻化、インフレへの転換など新たに発生した課題への対応が必要

新・中期経営計画(2024年度～26年度)のテーマ

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
- 成長を実現する領域づくり
- 成長を支えるインフラづくり

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

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

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

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

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

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

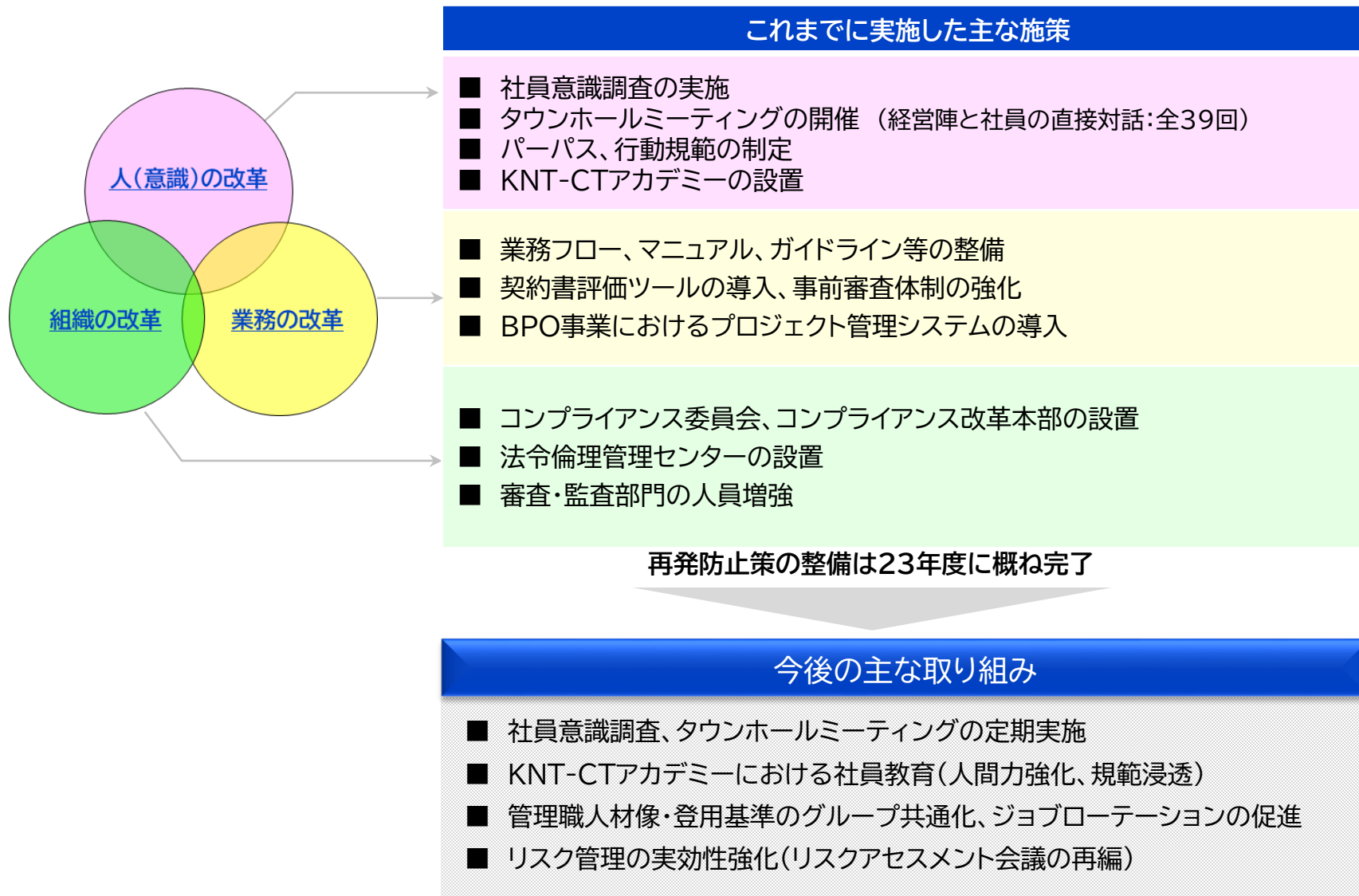
財務目標

- 利益目標(2026年度) : 営業利益85億円・当期利益80億円
- 資本政策の方向性 : 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。

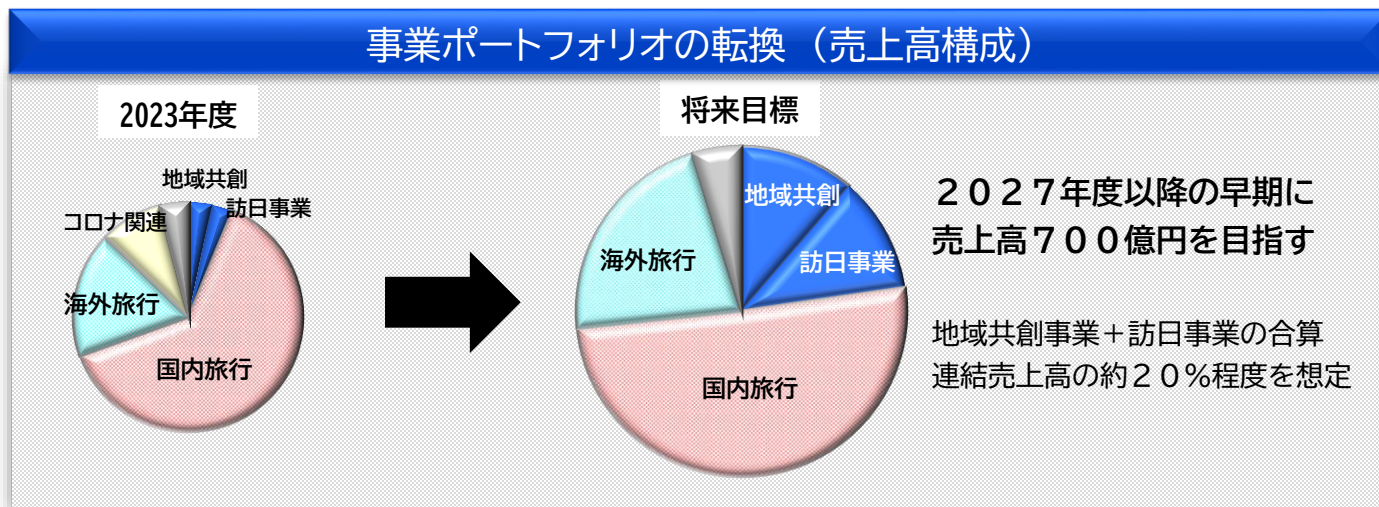
まだ見ぬところへ、まだ見ぬ明日へ

- 「“旅”そのものを進化させることも含めて、知らない世界へ[お客様を]ご案内する」旅行会社としての役割と、旅に限らない「まだ見ぬ新しい価値を創造し提供する」という当社の存在意義を表しました。
- 旅という言葉を使わず旅行を想起させ、旅のワクワク感を感じさせるメッセージであるとともにまだ見ぬ社会づくりに貢献したいという意思を込めました。
- 「まだ見ぬところ」は「場所」に限らず「世界」や「ステージ」の意を包含しています。
- 「まだ見ぬ未来へ踏み出そう」とする私たち自身の決意を重ねました。

信頼回復にむけた企業風土改革（3つの改革を継続し、社会からの信頼を早期に回復する）



事業ポートフォリオの再設計（グループ一体での地域共創&訪日事業の展開により持続的な成長領域を創出する）



連結売上高の推移
(単位：億円)

5,000

4,000
3,000
2,000
1,000
0

FY2018 FY2019 FY2020 FY2021 FY2022 FY2023 FY2024 FY2025 FY2026

特需
コロナ関連BPO
全国旅行支援
労務費等

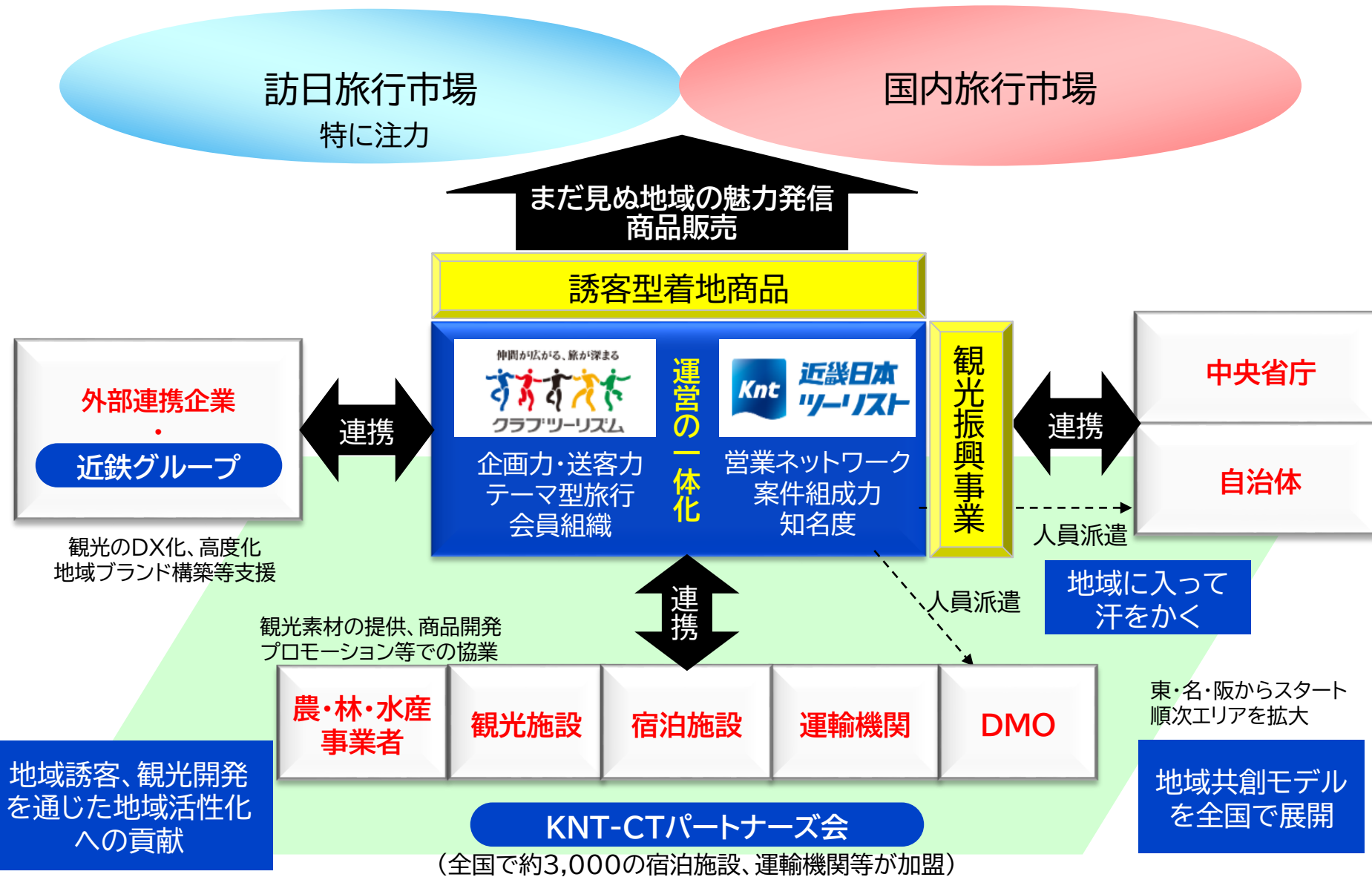
・運営体制の整備
・ビジネスモデル構築

➔ 主軸事業化

本計画期間 FY2027~

地域共創	クラブツーリズムと近畿日本ツーリストの一体事業運営により、主軸事業に育てる
訪日事業	
海外旅行	円安、海外の物価高等に起因する需要縮小に伴う下ぶれへの懸念
国内旅行	国内の人口減少に伴う市場規模の長期的な縮小トレンドに陥る懸念
その他	

地域共創事業 (クラブツーリズムと近畿日本ツーリストの固有の強みを一体化し、地域に旅行者を呼び込む)



地域共創事業（グループが持つリソースを総動員。独自の地域活性化モデルを構築し、全国へ展開していく）

地域コンテンツの開発事例



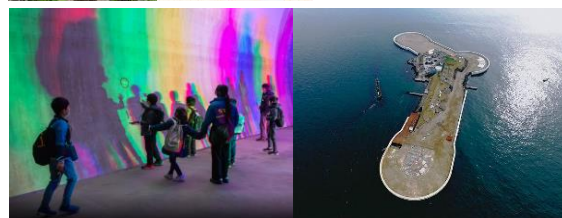
クラブツーリズム

年間約2万ツアーを販売
全国の地域とつながる。



アドベンチャートラベル

サイクリング&登山など
地域を巡りながら、歴史・
文化・食を堪能



インフラツーリズム

公共インフラ・文化財・天
然物等を魅力ある観光コン
テンツプロデュース

共創案件の創出事例



月見のおわら（富山市）

門外不出の伝統の祭りを再現
地元連携により運営全般をサポート
ツアーを仕立てて送客を実施



芝桜の丘（秩父市）

芝桜まつりの円滑な運営を裏方と
してサポート



歴史・文化・魅力の再発見（台東区）

隠れた観光資源を発掘し、商品化
「持続可能な観光にかかる旅行商品
アワード」特別賞（2023年度観光庁）

今後、モデル地域を設定し、KNT-CT独自の地域活性化モデルを構築していく

訪日事業（トレンド変化に対応して成長市場を取り込む）

インバウンドの市場環境、ニーズ・消費行動の変化

訪日リピーターの増加	訪日旅行者の購買力向上	有名観光地の飽和
より明確な旅の目的を持った旅行者の増加	非日常の特別な体験への支出を惜しまない	混雑を避け、ゆったりと滞在時間が長い、快適な旅を求める

“テーマ型へ”

“高付加価値へ”

“地方へ”

1. テーマ型旅行の販売拡大

- クラブツーリズム販売サイトでの外国語受付を開始(本年上期予定)
- アドベンチャートラベルなどの体験価値の高い独自商品を地域共創事業で造成し、提供

2. 個人旅行市場での販売拡大

- オンライン販売での『客室在庫』の販売を拡充（総合旅行会社の強み）
- 宿泊施設向け訪日サポートサービス（多言語コンシェルジュデスク）をローンチ

3. 団体旅行市場での販売拡大

- 訪日MICE、訪日レジャー団体（欧・米・豪）の取り込みに注力
- 海外発地側での活動を強化
 - ・海外拠点の再構築
 - ・グローバル人財育成

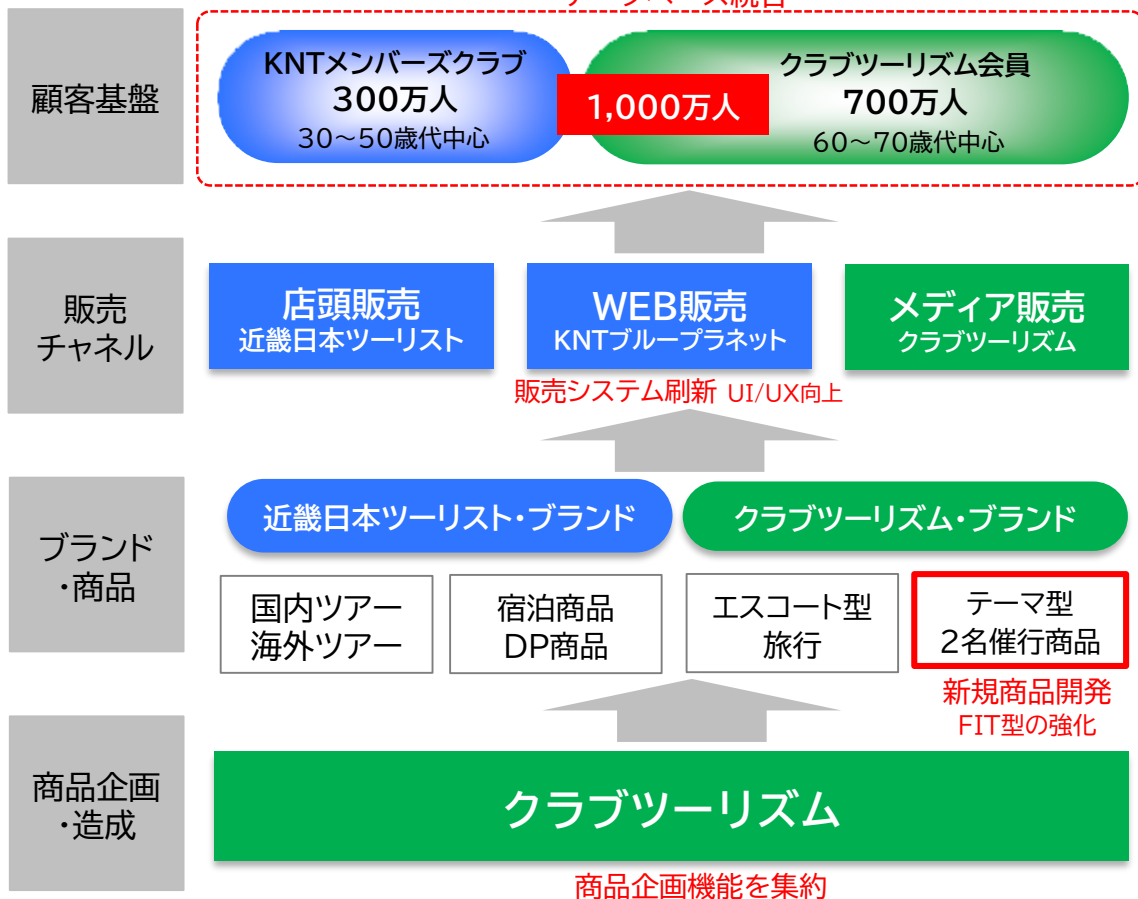
特に、地域共創事業との連携により地方誘客に注力し、「地方へ」の大きな流れを生み出していく

B to C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を深化する）

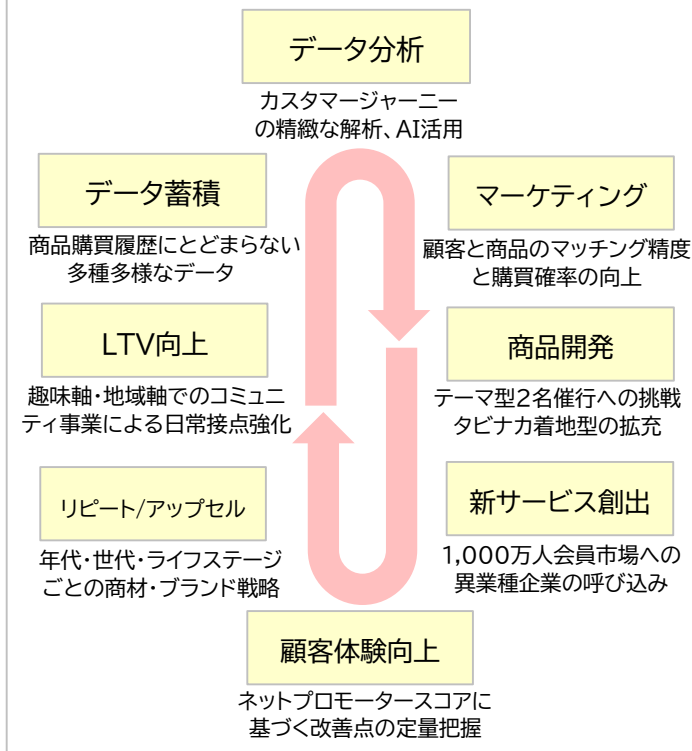
【今後の事業の枠組み】 B to B、G、S&Sは近畿日本ツーリスト、B to Cはクラブツーリズム
 ビジネス、ガバメント、スクール&スポーツ

グループ一体運営の強化による販売拡大（商品提供体制の最適化）

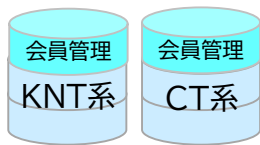
会員データベース統合により目指すもの



1,000万会員のデータベース構築による B to C 事業のバリューアップサイクル



システム



2社共用システムに再構築



システム運営の一体化、効率性向上

新規事業のインキュベーション（課題に寄り添うサービス総合商社、未来事業の創造を目指す）

教育現場の課題解決ソリューション 「学校サポート事業」

PTA業務アウトソーシングサービス、部活動サポートサービス、授業支援サービスなど教育現場が抱える課題解決に向けたサービスを提供



日本の食材魅力を海外で発信 「コメ・イノベーション事業」

米国LAにて日本米を使用したおにぎり屋「ONIGIRI-SUN」を開店
日本の食文化を通じた訪日気運の醸成、地域の「食」輸出支援を目指す



ペットフレンドリー・トラベルサービス 「RISPETTO」

人もペットも気兼ねなく、ペットと一緒に楽しむプライベートな旅を提供
「ペットも人も訪れやすいまちづくり」を推進



モビリティ・エンターテインメント事業 「新感覚XRバス WOW RIDE いこっさ！福井号」

地域の魅力を拡張現実(AR)・仮想現実(VR)映像で車窓に投影
観光2次交通の課題解決する地域に根差した新・観光コンテンツづくり



1. 人事制度のグループ共通化

- 人事評価、管理職任用要件の標準化
- ジョブディスクリプション適用範囲の拡大
- タレントマネジメントに基づくジョブローテーション促進

①人員配置の最適化

各事業会社の垣根を越えた人財の融通
ナレッジの共有、グループの一体感

2. 女性活躍(管理職登用)の推進

- 女性管理職の計画的育成と評価制度の見直し
- 働き方の多様化(フレックス・時短制度の弾力化)

②要員構造の最適化

社員の年齢構成等に見られる歪みの是正
多様性のあるバランスの取れた人的基盤の構築

3. 人財獲得力の強化

- グループの人材派遣会社の機能強化(人事シェアード)
- 採用ルート多様化（新卒、キャリア、シニア、外国人）

4. 社員教育の充実(KNT-CTアカデミー)

- 階層別教育プログラムの整備運用
- 人間力教育
- キャリアパスの支援

③人財の質の向上

規範に沿って付加価値を生み出す人財の育成
社員エンゲージメントの向上

システム関連支出(投資+関連費用)
(2024年度~2026年度累計)

個人旅行事業	190億円	個人旅行事業一体化に向けたシステム刷新・機能拡張
団体旅行事業	20億円	団体基幹システムの再構築
その他	90億円	統合ネットワークへの移行、会計・人事システムの更新
合計	300億円	

DXの取り組み

安全対策の強化

- 『行程表クラウド』を活用した貸切バスの安全管理向上



- ・安全な行程表作成
- ・危険箇所アラート表示
- ・各種法令違反防止
- ・作業時間短縮

クラブツーリズム、近畿日本ツーリスト

AIの活用 ※実装に向け検証中

- WEB販売サイト多言語化でのAI自動翻訳の活用
- コールセンター受電業務でのAI音声認識・リアルタイムマニュアル表示



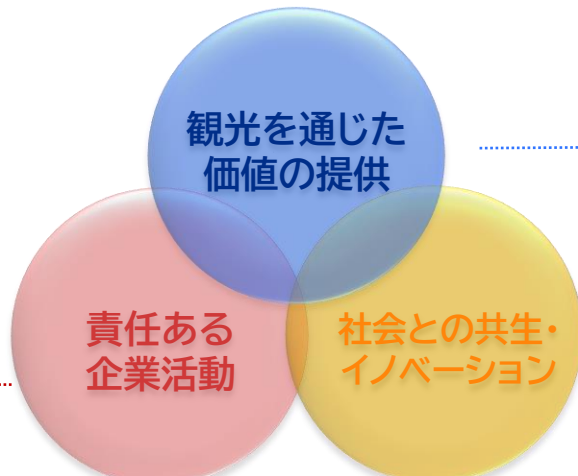
クラブツーリズム



ツーリストインターナショナルアシスタンスサービス

サステナビリティ（3つのマテリアリティへの取組みを深化し、SDGs達成に貢献する）

3つのマテリアリティ(重要課題)



**旅行を通じた四万十川源流の保全
「KNT-CT四万十 源流の森」**
高知県および津野町とパートナー協定を締結。「間伐体験ツアー」など森林保全活動や、地元との方との10年以上にわたる交流活動を息長く継続していく。

**誰もが旅を楽しめる
社会の実現を目指して**
医療機器メーカーと連携し、外出や旅行に不安を感じるオストメイト※向けの温泉入浴ツアーを実施。今後もユニバーサルツーリズムに力を注ぐ。



**日本遺産 国内外での
ブランド価値向上への取組み**
文化庁の日本遺産プロモーションに参画。地域の課題や実状に即した持続可能なツアーの企画・運営や学びに繋がるツアーを提供していく。



※オストメイト
直腸がん・大腸がんや、炎症性腸疾患（潰瘍性大腸炎・クローン病）や事故などにより、ストーマ（人工肛門・人工膀胱）を造設された方

行政、地域との連携

環境保全、文化振興

異業種との連携

旅の包摂性向上



財務目標（持続的成長の実現に向けた収益基盤と財務の安定性を再構築し、株主還元を実現する）

収支計画

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

持続的成長
の実現

	2018年度 実績	2023年度 実績	2024年度 予想	2026年度 計画	本計画以降の 長期目標
営業利益	25億円	72億円	75億円	85億円	120億円
(参考:売上高)	(4,118億円)	(2,554億円)	(2,850億円)	(3,300億円)	(3,600億円)
親会社株主に帰属する 当期純利益	12億円	75億円	75億円	80億円	90億円

資本政策の方向性

本計画の着実な推進により、目標利益の蓄積を実現のうえ、
不測の天災や社会情勢の激変等にも耐えうる資本の厚み(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。

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

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。