

第76期 第2四半期連結累計期間
平成25年1月1日>>>平成25年6月30日

株主通信

世界中の人々の**夢と感動**のため
私たちは常にチャレンジします



KNT-CTホールディングス株式会社

証券コード：9726



代表取締役社長
戸川 和良

株主の皆さまには平素格別のご高配を賜り、厚く御礼申し上げます。さて、このたび第76期事業年度における第2四半期を終了いたしましたので、第2四半期連結累計期間（平成25年1月1日から平成25年6月30日まで）の業績をご報告申し上げます。

当第2四半期連結累計期間の旅行業界は、海外旅行は東アジア情勢や円安傾向の影響を受ける一方で国内旅行は堅調に推移し、全般的には旅行需要の復調傾向が続いております。このような情勢のもと、当社は本年1月1日、持株会社体制に移行し、本年2月に策定した平成27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」および「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してまいりました。

個人旅行事業におきましては、近畿日本ツーリスト個人旅行株式会社のWeb専用宿泊商品やクラブツーリズム株式会社のバスツアー商品をはじめとする両社の看板商品の相互販売や、チャーター便の共同販売など、連携強化を図りました。

近畿日本ツーリスト個人旅行株式会社は、テーマ型の付加価値商品の強化をはじめとする商品改革を進めるとともに、旅行の企画部門と販売部門の一体運営を推進しております。また、人材教育を充実させ、商品企画力や店頭でのコンサルティング機能の向上を図っております。本年3月には東京有楽町に、秘境や世界遺産を巡る旅を中心に様々なテーマ型商品を企画する「SIT旅行企画センター」を新設するとともに、近畿日本ツーリスト個人旅行販売株式会社の「有楽町テーマ旅行サロン」を同時オープンしました。また4月には、大阪梅田に関西地区の旗艦店となる「グランフロント大阪営業所」をオープンし、現地

情報に精通したスタッフの対面コンサルティングによる販売を開始いたしました。

クラブツーリズム株式会社は、アジア最大級の客船「ボイジャー・オブ・ザ・シーズ」の特別チャータークルーズをはじめとして、他社との差別化をより一層進めてまいりました。また、関西エリアで4ヶ所目の拠点となる「京都旅行センター」を新設し、京都・滋賀を中心とするエリアにおける販売強化を図りました。

団体旅行事業におきましては、近畿日本ツーリスト株式会社は、大都市における法人・団体等への提案型営業の拡大を図るとともに、成長分野であるMICE (Meeting, Incentive, Convention・Congress, Event・Exhibition) 市場に対して営業活動を積極的に展開し、企業系コンベンションやインセンティブ関連旅行などで成果を残しました。また、「東京マラソン2013」をはじめとする大型スポーツイベント関連需要への積極的な営業展開に加え、スポーツを切り口とした地域誘客・コンサルティング業務等への取組みをさらに強化しました。教育分野においては、当社の強みである修学旅行の取扱いに加え、スポーツ・文化イベント関連旅行の需要開拓に取り組みしました。

以上の結果、当第2四半期連結累計期間における当社グループの売上高は2,005億円（前年同期 1,373億56百万円）、営業損失は10億1百万円（前年同期 営業損失9億46百万円）、経常損失は14億32百万円（前年同期 経常損失9億48百万円）、四半期純損失は10億51百万円（前年同期 四半期純損失13億92百万円）となりました。

当社の中期経営計画においては、「営業シナジー効果の最大化」「管理部門の効率化によるコストの圧縮」「人材の活用と活性化」「アジアを中心としたグローバル事業の展開」「経営戦略機能の強化」を重点施策として、これにより創出した利益を成長に向けた投資、財務基盤の強化、株主さまへの早期還元に分けてまいりたいと存じます。

今年度後半にかけては、近鉄グループとしての強みを発揮して、伊勢神宮式年遷宮関連旅行の取り込みをはじめとして、好調な国内旅行需要を確実にとらえるとともに、海外旅行についてもテーマ旅行の強化、提案型新商品の展開などにより販売拡大に努めてまいります。

株主の皆さまにおかれましては、今後とも何卒倍旧のご支援を賜りますようお願い申し上げます。

平成25年8月

連結財務諸表

連結貸借対照表（要約）

（単位：百万円）

	当第2四半期末 平成25年6月30日現在
流動資産	106,386
固定資産	28,256
有形固定資産	3,619
無形固定資産	9,845
投資その他の資産	14,791
資産合計	134,643
流動負債	107,365
固定負債	6,785
負債合計	114,151
株主資本	18,911
その他の包括利益累計額	1,499
少数株主持分	80
純資産合計	20,491
負債および純資産合計	134,643

（注）記載金額は百万円未満を切り捨てて表示しております。

連結損益計算書（要約）

（単位：百万円）

	当第2四半期累計 平成25年1月1日から 平成25年6月30日まで
売上高	200,500
売上原価	165,957
売上総利益	34,542
営業費用	35,544
営業損失	1,001
営業外収益	207
営業外費用	638
経常損失	1,432
特別利益	35
特別損失	181
税金等調整前四半期純損失	1,579
法人税、住民税及び事業税	294
法人税等調整額	△820
少数株主損益調整前四半期純損失	1,053
少数株主損失	1
四半期純損失	1,051

“世界中の人々の夢と感動のため 私たちは常にチャレンジします”

✦ 中期ビジョン

当社グループは、グループ各社の「自立経営」と「連携強化」を促進して“近畿日本ツーリスト”と“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図り、旅行業を中心として「夢・感動」を創出するビジネスを進化させ、広く社会から信頼される企業となることを目指します。

これらの取り組みにより創出した利益は、持続的成長に向けた投資や財務基盤の強化、株主の皆さまに対する早期の配当という形で配分してまいります。



✦ 中期重点施策

⑤ 経営戦略機能の強化

- 持株会社体制移行に伴う的確な経営判断および機動的な意思決定
- コンプライアンスやリスク管理などの徹底

④ アジアを中心としたグローバル事業の展開

- 海外現地法人と“クラブツーリズム”との連携による事業展開
- アジア各拠点からのアウトバウンド事業の強化
- 未進出地域における提携企業の新規開発

③ 人材の活用と活性化

- 旅行業における唯一の資産である人材への積極的投資

① 営業シナジー効果の最大化による「夢・感動」創出ビジネスの進化

- “クラブツーリズム”のマーケティング等のノウハウ活用による個人旅行事業の変革
- “近畿日本ツーリスト”ブランドを活用した“クラブツーリズム”における新規顧客開発の展開
- 自治体関連需要の掘り起こしや開発等の戦略的な取り組み
- グループ各社・部門を超えた事業コラボレーション

② 管理部門の効率化によるコストの圧縮

- 業務フローの統一の促進による業務の標準化・共通化によるコスト削減
- IT等の設備投資計画の最適化と関連費用の削減

✦ 主要事業における基本方針

団体旅行事業

- ① MICE事業の取組強化による販売拡大
- ② マーケティング機能の強化による顧客獲得の促進
- ③ グループ各社や各部署間の連携強化でのノウハウの共有による提案力・企画力の強化
- ④ グループ各社とのコラボレーションによる地域誘客事業の推進
- ⑤ スポーツコンテンツによる地域誘客事業の活性化

個人旅行事業

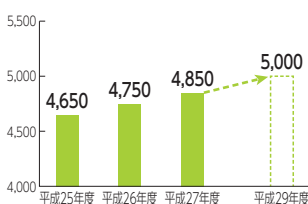
- ① 商品企画部門である近畿日本ツーリスト個人旅行株式会社と店頭販売部門である近畿日本ツーリスト個人旅行販売株式会社との一体運営の推進
- ② テーマ型の付加価値商品の強化等の商品改革とクルーズ・ハネムーンなどの専門店の開設
- ③ 現地をよく知る社員の育成、人材開発
- ④ メイト・ホリデイをはじめとするパッケージ型付加価値商品のWebでの積極的な販売
- ⑤ 顧客データの管理および分析による商品改革や店舗改革

メディア型旅行事業

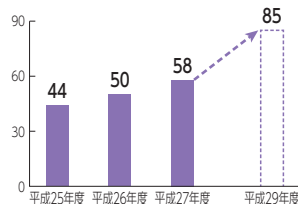
- ① 企画商品の他社との差別化の徹底
- ② 顧客満足度向上のため「現地に行き、現物を見て、現実を知る」三現主義の徹底
- ③ お客様視点での媒体の作成
- ④ シニア世代を対象を絞った顧客戦略
- ⑤ 添乗員との関係強化による顧客サービスの向上

✦ 経営目標

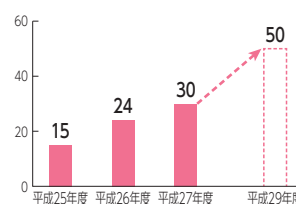
売上高(億円)



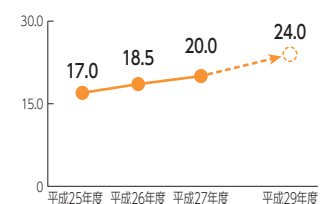
営業利益(億円)



当期純利益(億円)



自己資本比率(%)



(注1) 中期経営計画は、平成25年度から平成27年度までの3事業年度を対象としておりますが、統合5年後である平成29年度の経営目標も参考に公表しております。

(注2) 売上高は、会計上の売上高であり、取扱高とは異なります。

新型特急で憧れのお伊勢参り 20年に一度の神事を体験できるチャンスです。

「伊勢に行きたい 伊勢路が見たい せめて一生に一度でも」と唄われた伊勢神宮。昔も今も全国から多くの参拝者を集めています。とくに今年は「第62回式年遷宮」。20年ごとに社殿を建て替え、新しい社殿へ神様にお遷りいただく伊勢神宮最大のお祭りです。

伊勢神宮のある伊勢志摩地域は、近鉄グループにとって戦略的最重要拠点のひとつ。近鉄では今年、式年遷宮にあわせ新型観光特急「しまかぜ」を導入しました。快適なプレミアムシート、個室やサロン席、カフェテリア、専属アテンダントによるサービスなど、贅沢な鉄道の旅をお楽しみいただけます。



近畿日本ツーリストおよびクラブツーリズムでは、「しまかぜ」・伊勢神宮参拝・宿泊のセットプランを企画し、好評をいただいています。また伊勢志摩近鉄リゾートでのエンターテインメントなども含めたツアーもご用意していますので、この機会に是非おでかけください。

東京・大阪に旗艦店オープン ベテランスタッフがあなたの「こだわりの旅」をコンサルティング



「Let's 秋旅クラブ」 キャンペーンCM放映!

クラブツーリズムでは、9月10日から1週間、関東・中部・関西の主要民放局でテレビCMを放映します。テーマは「Let's 秋旅クラブ」! 素敵な旅仲間が、旅先で見つけた「小さな秋」をワンポイントで紹介いたします。CMは4パターンありますので、ぜひご覧いただき、旅のベストシーズンに旅情を感じてみませんか。
※一部放映されないエリアがありますのでご了承ください。



この春、近畿日本ツーリストの新しい旗艦店が東京・大阪に相次いでオープンしました。どちらも現地の情報に精通した専門スタッフによるコンサルティングを重視し、海外ウェディングをはじめクルーズ、秘境を巡る旅など多様な旅行ニーズに対応します。

「有楽町テーマ旅行サロン」は、テーマ型商品の企画・販売・手配を一体的に運営するスタイルを採用したほか、ゆったりとご相談いただけるプライベート空間を設けました。

一方、西の旗艦店として開設した「グランフロント大阪営業所」では、30代の女性を主たる顧客層と位置づけ、「こだわりのある旅」の販売に重点的に取り組みます。

東北を大人の音楽の聖地に… 音楽をテーマに震災からの復興を支援

近畿日本ツーリストは、4～9月にかけて「今こそ東北キャンペーン」を展開し、震災からの復興支援として、さまざまな施策により東北への送客拡大を図っています。

特に「音楽(おと)のある東北」をテーマに展開しているコンサート旅行では、東北を大人の音楽の聖地にしたいという思いから、太宰治の生家である斜陽館、蔵王温泉スキー場など歴史的建造物・名所で因幡晃さん、庄野真代さんから厳選したアーティストのコンサートを開催し、今も心に残る「あの歌」を心ゆくまでお楽しみいただいています。

近畿日本ツーリストでは、このほかにも町おこしにつながるさまざまなイベントに取り組んでまいります。



祝 世界文化遺産登録! 富士山とその周辺を堪能するプランをご提案

ついに世界の宝となった日本一の山。高まる富士山人気を受け、富士山周辺を巡る多彩なプランをご用意しました。

近畿日本ツーリストでは、富士山が間近に見える温泉地「河口湖温泉」に泊まるお得なプラン「富士山デカッ河口湖」や山梨・静岡・箱根地区で富士山が見える宿泊施設30軒を厳選した「富士山が見える宿」を企画し、クラブツーリズムでは、体力にあわせた富士登山や富士山の絶景スポットと周辺観光地を巡るバスツアーなどをご提案し、好評をいただいています。



「ボイジャー・オブ・ザ・シーズ」特別チャーター! ゴールデンウィーク7日間クルーズの旅



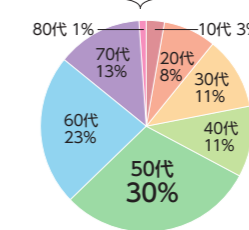
クラブツーリズムが、アジア最大級の客船「ボイジャー・オブ・ザ・シーズ」をチャーターして企画した「長崎・釜山・済州島クルーズ7日間」。約3,000人のお客さまに参加いただき4月27日に東京港を出港、5月3日に帰港しました。

今回のクルーズではオリジナルイベントとして韓国の伝統楽器による日韓交流コンサート、船内を巡る世界一周スタンプラリーを開催したほか、ドリームワークスのキャラクターのパレード、各寄港地でのオプションツアーなど、多数の企画を用意してお客さまに船の旅を楽しんでいただきました。

クラブツーリズムが他社に先駆けクルーズ専門店「クルーズワールド旅行センター」を開業して3年。外国船の日本発着ツアーの数も増え、クルーズはますます身近なものになっています。クラブツーリズムでは今後も一層の専門性を高め、魅力的な企画を通して感動に満ちた時間を提供してまいります。



ひとり旅デビューは何歳?



「ひとり旅」という言葉が定着し、「ひとり専用カラオケ」や「ひとり焼肉」などのおひとり様向けサービスも続々と登場しています。クラブツーリズムが実施する参加者全員がおひとり参加の「おひとり参加限定の旅」も年間3万5,000名と多くの方に参加いただいています。

旅の経験についてお聞きしたところ、67%がデビューは50代を過ぎてから。旅する理由としては「リラックスするため」「自由に行動したいから」などが多くなっています。「おひとり参加限定の旅」はお互い気兼ねすることなく、一方で旅の楽しさを共感できる程良い距離感が魅力です。「おひとり参加限定の旅」ではひとり旅を躊躇する方が、はじめの「歩」を踏み出せるよう説明会(体験セミナー)を開催しています。シニアの方の興味や希望に沿ったプランを増やし、ツアーの魅力さらさら高めていきたいと考えています。



経験して初めてわかる? ひとり旅の楽しさ
「おひとり参加限定の旅」参加者を対象にした「ひとり旅」意識調査より



会社概要 (平成25年6月30日現在)

商号 KNT-CTホールディングス株式会社
 設立 昭和22年5月
 創立 昭和30年9月
 本社 東京都千代田区東神田一丁目7番8号
 電話番号 (03)6891-6840

資本金 7,766百万円
 発行済株式総数 267,453,635株

取締役および監査役

代表取締役会長	吉川 勝久	取締役相談役	山口 昌紀
代表取締役社長	戸川 和良	取締役	向山 秀昭
代表取締役	岡本 邦夫	取締役	西野目 信雄
常務取締役	中辻 康裕	取締役	石崎 哲
取締役	中村 哲夫	監査役(常勤)	馬越 俊司
取締役	今井 克彦	監査役(常勤)	花田 久于
取締役	小川 亘	監査役	岸田 雅雄
取締役	小山 佳延	監査役	植田 和保
取締役	田口 久喜		

弊社グループのサイトのご案内



■ 会社案内・IR情報ページでは、経営情報、各種IR情報をご覧いただけます。

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

■ 旅行プランのオンライン検索・予約のほか、充実した関連サービスをお届けしています。

近畿日本ツアリスト

クラブツーリズム



<http://www.knt.co.jp>

<http://www.club-t.com>

株主メモ

単元株式数 1,000株
 事業年度 1月1日から12月31日まで
 基準日 定時株主総会関係 12月31日
 期末配当支払株主確定関係 12月31日
 中間配当支払株主確定関係 6月30日
 その他 あらかじめ公告する日

定時株主総会 3月中

公告方法 電子公告
<http://www.kntcthd.co.jp/ir/e-koukoku.html>
 ただし、電子公告によることができない場合は、日本経済新聞に掲載

上場証券取引所 東京証券取引所 市場第1部

株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号

特別口座の 三菱UFJ信託銀行株式会社

口座管理機関

同連絡先 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号
 三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
 ☎(0120)232-711

株式に関する手続きについて

特別口座に記録された株式

お手続き、ご照会等の内容	お問い合わせ先	
<ul style="list-style-type: none"> ● 特別口座から一般口座への振替請求 ● 単元未満株式の買取請求 ● 住所・氏名等のご変更 ● 特別口座の残高照会 	特別口座の口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 ☎(0120)232-711
<ul style="list-style-type: none"> ● 郵送物等の発送と返戻に関するご照会 ● 支払期間経過後の配当金に関するご照会 ● 株式事務に関する一般的なお問い合わせ 	株主名簿管理人	[手続き書類のご請求方法] 音声自動応答電話によるご請求 ☎(0120)244-479 インターネットによるダウンロード http://www.tr.mufg.jp/daikou/

証券会社等の口座に記録された株式

お手続き、ご照会等の内容	お問い合わせ先	
<ul style="list-style-type: none"> ● 郵送物等の発送と返戻に関するご照会 ● 支払期間経過後の配当金に関するご照会 ● 株式事務に関する一般的なお問い合わせ 	株主名簿管理人	三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部 〒137-8081 東京都江東区東砂七丁目10番11号 ☎(0120)232-711
<ul style="list-style-type: none"> ● 上記以外のお手続き、ご照会等 		口座を開設されている証券会社等にお問い合わせください。

免責事項

本株主通信に掲載している将来に関する予想については、現時点で入手可能な情報に基づき判断した見通しであり、多分に不確定な要素を含んでおります。実際の業績等は、業況の変化等により、異なる場合があることをご承知おきください。

株主優待制度のご案内

ご優待内容

毎年6月末および12月末現在、当社株式を1,000株以上ご所有の株主さまに対し、ご旅行優待券を2枚送付いたします。

- ◆ 対象商品 「メイト」「ホリデイ」「クラブツーリズムの旅」の各企画旅行商品
- ◆ 割引金額 1回のご旅行につきツアー本体価格に応じてつぎの金額を割引

〈1枚のご利用の場合〉

ツアー本体価格	30,000円以上	100,000円以上	200,000円以上
割引金額	1,500円	5,000円	10,000円

〈2枚同時にご利用の場合〉

ツアー本体価格	60,000円以上	400,000円以上
割引金額	3,000円	20,000円

※ツアー本体価格は同行される人数分合計の金額を基準として適用いたします。1人当たりの金額ではありませんのでご注意ください。

なお、ご旅行優待券の発行時期および有効期限はつぎのとおりです。

	発行時期	有効期限
6月末現在の株主さま	9月	翌年3月末日まで
12月末現在の株主さま	3月	9月末日まで

