

株主 通信

第77期

平成26年1月1日

平成26年12月31日

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

トップメッセージ



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、平成26年12月31日をもちまして第77期の決算を行いましたので、ご報告申し上げます。

事業の概況

業績	
売上高	433,432百万円 (前期比3.3%減)
営業利益	3,377百万円 (前期比13.1%減)
経常利益	4,098百万円 (前期比15.8%増)
当期純利益	△1,254百万円 (-)

当社は「近畿日本ツーリスト」が持つブランドや広範なネットワークと「クラブツーリズム」が持つ優れたマーケティング力や商品企画力を掛け合わせた「統合シナジー」の最大化を目指して、各種施策に鋭意取り組んでまいりました。

具体的には近畿日本ツーリストの店頭でのクラブツーリズム商品の販売、ホームページの相互リンクによる商品販売、チャーター便の共同販売などを実施することにより、統合シナジーの効果は着実に増大してまいりました。また、9月には、経営統合後初めてとなるオリジナル共同イベントとして「最上川ミュージック花火」を開催し、花火と音楽の華麗なコラボレーションという新しい趣向のイベントで当社グループのブランドイメージの向上につなげました。青森ねぶた祭やクラブツーリズムオリジナルイベント「月見のおわら」についてもグループ全体で送客し、好評を博しました。これら統合に伴う旅行企画素材の拡充により、新規顧客の獲得にも寄与しました。

しかしながら、当初想定していた収益の達成に遅れが生じており、計画値の達成には時間を要すると判断したことから、経営統合時に旧近畿日本ツーリストグループの超過収益力を前提として計上していたのれんを減損損失として特別損失に計上し、法人税等を控除した結果、当期純損失を計上することとなりました。また、このような状況から、誠に遺憾ではございますが、期末配当は見送らざるを得ない状況でございます。

株主の皆さまには深くお詫び申し上げますとともに、何卒ご了承賜りますようお願い申し上げます。

セグメント別の概況

個人旅行事業

売上高	250,821百万円
営業利益	1,654百万円

近畿日本ツーリスト個人旅行株式会社は、国内旅行商品「メイト」および海外旅行商品「ホリデー」において、多様化するお客さまのニーズに対応し、日本ならびに世界各国の歴史、伝統文化、自然、食などに触れる企画や、地域との交流を深める機会の提供に注力し、心地良さを追求した高品質・高付加価値旅行の充実を図ってまいりました。また、7月には新しいWeb宿泊予約サービス「e宿」(いーやど)の販売を開始し、Web販売の強化に努めました。

店舗販売については、3月に「ハルカス海外旅行サロン」、10月に「新宿プレミアム旅行サロン」をオープンし、ウエディングコーディネーターやクルーズコンサルタントなど経験豊かな専門スタッフの応接で、お客さまのご要望にきめ細かに応えてまいりました。

クラブツーリズム株式会社は、チャータークルーズをはじめとした高付加価値旅行商品、登山やハイキング、写真撮影など趣味に特化した旅行商品、「おひとり参加限定の旅」、「女性限定の旅」などのテーマ性・企画力に富んだ旅行商品で独自性を確立し、他社との差別化を図ってまいりました。また、4月に中国地方初の出店となる広島旅行センターをオープンする一方、クラブツーリズムブランドの認知度アップを図るためテレビコマーシャルの放映を行いました。8月には相模大野店を近畿日本ツーリストとの共同店舗としてオープンし、各種講座や旅行説明会で日々活況を呈しております。

伸長が顕著な訪日旅行では、当社に「訪日FITセンター」を新設し、海外現地法人との連携や専用Webサイトの構築などを通じて訪日個人旅行の販売強化に取り組みました。

団体旅行事業

売上高	105,590百万円
営業利益	1,777百万円

近畿日本ツーリスト株式会社は、法人・団体等への提案型営業に注力し、その中でもMICE (Meeting、Incentive、Convention・Congress、Event・Exhibition) 市場の積極的な開拓に努め、企業や学校を中心に成果を上げました。特にスポーツ関連分野では、「ソチオリンピック」において出場選手関係者による応援団を取り扱い、「2014 FIFAワールドカップブラジル大会」においては法人の招待旅行を中心に多数のお客さまにご利用いただいたほか、「東京マラソン2014」など各種スポーツイベント関連需要への積極的な営業展開を図りました。



また、全社員が救命講習を受講することにより、教育旅行市場において、「安心・安全」をキーワードに営業活動を推進しました。

10月には、新規事業の創設や将来の団体旅行事業の再構築を推進する部署として「未来創造室」を新設し、一般社団法人産前産後ケア推進協会と共同開発した「産後ケア&レスパイトホテルパッケージ」やウェアラブル端末を活用した「スマートツーリズム」商品の販売などに努めました。

その他

売上高	営業利益
76,834百万円	416百万円

北海道、東北、中国四国、九州の各地域旅行会社におきましては、グループ内での連携強化とノウハウ共有により、優良顧客の獲得に努めてまいりました。また、地域密着のきめ細かな営業活動の推進により、地域のお客さまのニーズに応えてまいりました。

今後の事業方針

今後につきましては、当社グループは、前例に捉われない自由な発想、個性的な提案や商品造成により、お客さまに選ばれる企業を目指してまいります。特に注力すべき分野として、2020年東京オリンピック・パラリンピックの開催に向けたスポーツ関連事業、昨年訪日外国人数が1300万人を超え、更なる伸長が見込まれる訪日旅行事業、そして政府の重要課題である地方創生を後押しする地域誘客・交流事業に取り組みます。

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では、「e宿」(いーやど)の拡充に努め、Web販売比率の向上に取り組むとともに、専門性を高めた店舗展開を進めることにより、お客さまの満足度向上に努めてまいります。クラブツーリズム株式会社では、「旅の友」等の会員向け媒体誌を活用したシニア層への訴求というこれまでの方向性を堅持しつつ、テーマ性の高い旅行商品や新機軸の旅行商品をご提供することで、更なる需要の獲得を進めてまいります。また両社の共同店舗を展開していくことにより、新規顧客の拡大に努めます。

団体旅行事業におきましては、引き続き企業、学校、官公庁、自治体、公益法人などのお客さまを対象に、近畿日本ツーリスト株式会社が持つ高い専門性とホスピタリティでお客さまのニーズにお応えできるサービスを提供してまいります。また、「未来創造室」を中核にして様々な企業と連携し、従来からある旅行業の概念を超えた商品やサービスを開発することで、新たな需要の取込みを推進してまいります。

これらの施策を迅速かつ確実に実行するとともにシナジー効果を拡充させることにより、グループ全体の収益力を高め、業績の向上を図ってまいります。これにより創出した利益につきましては、持続的な成長に向けた投資、財務基盤の強化、そして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たいと考えております。



日帰りバスツアーを中心に日本最大級のコース数をそろえた訪日旅行者向け情報サイト「YOKOSO Japan Tour」



7月にオープンした「e宿」で、Web販売を強化していきます



「旅の友」は、全国約300万世帯に毎月配布している旅行情報誌です

主要3事業会社の今後の展望

個人旅行事業〈近畿日本ツーリスト個人旅行株式会社〉

商品改革

- 周遊プラン、高付加価値商品の展開

店舗改革

- 専門店の拡大
- カフェ・講座併設店の拡大

Web強化

- 「e宿(いーやど)」事業の拡大
- Webファーストの推進

個人旅行事業〈クラブツーリズム株式会社〉

「価値ある旅」の創造

- 添乗員付きパッケージ旅行にこだわり、オリジナル性の高い企画商品の継続

新たなバス旅行への挑戦

- 多彩なバス旅行の企画に注力

インバウンド事業の拡大

- 訪日外国人専用ツアーや訪日外国人を対象に魅力ある国内の旅行素材の発信

異業種への挑戦

- 物品通信販売と生活サポート事業の新規展開

団体旅行事業〈近畿日本ツーリスト株式会社〉

コア事業の拡大

- 法人・自治体市場
- 教育市場

成長事業の育成

- スポーツ事業
- 地域誘客事業
- インバウンド事業

新規事業の成長

- 「スマートツーリズム」、
「シェアサイクル」等の成長分野への進出

未来戦略への挑戦

- 2020年東京オリンピック・パラリンピックとその後に向けた中長期戦略体制の構築

北陸新幹線利用コースも設定! 旬のこだわり旅「メイトセレクト」発売

近畿日本ツーリストでは、シニア世代のご夫婦や女性グループをメインターゲットとした国内企画旅行の新商品「メイトセレクト」の販売を開始しました。

これまでの個人旅行は、「交通手段+ホテル・旅館」のフリープランが主流で、観光付のプランは添乗員同行型が一般的でした。

「メイトセレクト」は、企画担当者がおすすめする観光や食事などがついた2名から催行可能な個人型周遊プランで、移動に貸切タクシーを利用するなどプライベートな旅を楽しんでいただける内容になっています。

話題の北陸新幹線を利用するコースを9コース設定しているほか、天守閣がグランドオープンした姫路城と「天空の城」竹田城跡を周遊するコースなど、方面別に全63コースを用意しています。



近畿日本ツーリストとクラブツーリズム による初の共同店舗がオープン

近畿日本ツーリストとクラブツーリズムの共同店舗が8月、相模大野にオープンしました。同地区にあった2つの店舗を1か所に集約し、ノウハウの融合による新たな形態の店舗を目指しています。近畿日本ツーリストとクラブツーリズム双方の旅行商品の販売に加え、店舗に備えた多目的会場ではイベントや趣味の講座などを開催。シニア層を中心としたお客さまとの息の長い関係を重視し、地域におけるコミュニティの核となるべく営業活動に取り組んでいます。



クラブツーリズムバスで行く 「47都道府県 日本一周の旅 22日間」

「旅の友」西日本版の創刊400号を記念して、クラブツーリズムが22日間で日本を一周する壮大なバスツアーを企画しました。発売5日で完売の好評を受け、出発日の追加設定もしています。移動は本州から北海道へのフェリー、沖縄への飛行機以外は全てバス。旅は京都の城南宮から始まり、世界遺産や話題の名所を訪れ、土地のグルメや人々との交流を楽しみます。バスは、広い化粧スペースとトイレを備えたクラブツーリズムバスで、22日間の長旅を心地よく楽しみいただけるほか、旅の終わりには「日本一周証明書」を発行し、いつまでも思い出深い旅の記念としてお持ち帰りいただけます。



てつたび 鉄旅 OF THE YEAR 2014 クラブツーリズムがグランプリと審査員特別賞を獲得



全国の旅行会社を対象に、優れた鉄道旅行を表彰する「鉄旅 OF THE YEAR」。第4回グランプリと審査員特別賞に、クラブツーリズムの『「ななつ星 in 九州」と「飛鳥II」夢の競演 大地と海をめぐる豊穡の九州』と『三陸鉄道・北リアス線を全線走破 新型お座敷車両を貸切運行「お・か・し・な列車」2日間』がそれぞれ選ばれました。グランプリでは豪華鉄道と豪華客船の競演を実現した発想力・企画力・手配力が、また、審査員特別賞では途中駅で積み込まれる多彩な地元の「お菓子」で勝負するアイデアが評価されました。

企画担当者の コメント

「ななつ星 in 九州」の運行が決まった時から、「ななつ星 in 九州」と「飛鳥II」とのコラボレーション企画をどこよりも先駆けて企画、販売をしたいという強い気持ちで、約2年、交渉と調整を重ねた結果、実現した「夢の企画」です。
また「飛鳥II」では、船上より日南花火大会をご観賞いただくクルーズで、最後まで飽きることなくお楽しみいただける演出ができました。

助産師さんによるオーダーメイドのケアプログラム 「産後ケア&レスパイト※ホテルパッケージ」スタート

近畿日本ツーリストは、一般社団法人産前産後ケア推進協会と共同で、主に産後3~8カ月のママと赤ちゃんを対象にしたオーダーメイド・プログラム「産後ケア&レスパイトホテルパッケージ」の販売を開始しました。ホテルという非日常空間でリフレッシュしていただくとともに、助産師による産後の心身のケアや育児支援を行うプランで、1泊2日から3泊4日までご希望にあわせたケアプランを作成。助産師が産後特有の心身の変化を踏まえマンツーマンでケアし、女性の健康の専門家としてサポートいたします。 ※レスパイト(=respite)：休息、息抜き



2015年度オリコン顧客満足度ランキング 近畿日本ツーリストが旅行会社(海外旅行)部門で総合第1位を獲得!

2015年度オリコン顧客満足度ランキングで、近畿日本ツーリストが旅行会社(海外旅行)部門で総合第1位に選ばれました。全10項目からなる項目別のランキングで「予約・申込みのしやすさ」「プランの充実度」「窓口スタッフの対応」など6項目で1位を獲得。目的別のランキングでも「女子旅」や「プライダール」で1位となりました。今後もより多くの方に選ばれる旅行会社となるよう努力してまいります。



CSRへの取り組み

旅行代金の一部を寄付し再建支援に 三陸鉄道・島越駅の新駅舎オープン

クラブツーリズムでは、東日本大震災で被災した島越駅舎と周辺の再建支援を行う「絆プロジェクト」に2年間にわたり取り組みました。旅行代金の一部を寄付する東北復興支援ツアーを企画し、合計1,486万9,000円の支援金が集まりました。

駅舎にはツアー参加者全員の名前を刻んだ「記念モニュメント」が設置され、その支援の記録を残しています。



会社概要 (平成27年3月27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 7,862百万円
 発行済株式総数 270,530,635株

取締役および監査役

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 西野目 信雄
代表取締役 岡本 邦夫	取締役 石崎 哲
常務取締役 中辻 康裕	取締役 小林 哲也
取締役 中村 哲夫	取締役 間瀬 茂
取締役 小川 亘	監査役(常勤) 馬越 俊司
取締役 小山 佳延	監査役(常勤) 花田 久于
取締役 田ヶ原 聡	監査役 岸田 雅雄
取締役 山本 龍二	監査役 植田 和保

弊社グループのサイトのご案内

KNT-CTホールディングス



◆ 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>

近畿日本ツーリスト



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

クラブツーリズム



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

◆ 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。

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

株式に関するお手続きについて

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月上旬	翌年3月末日まで
12月末現在の株主さま	3月下旬	9月末日まで

