

株主通信

第78期

平成27年1月1日 ▶ 平成27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



TOP MESSAGE

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27年12月31日をもちまして第78期の決算を行いましたので、ご報告申し上げます。

代表取締役社長
戸川 和良



■ 事業の概況

連結業績	
売上高	424,930百万円 (前期比2.0%減)
営業利益	6,394百万円 (前期比89.3%増)
経常利益	6,668百万円 (前期比62.7%増)
当期純利益	4,340百万円 (前期は当期純損失 1,254百万円)

当社はKNT-CTホールディングス体制への統合以来、近畿日本ツーリストのブランド力、広範な販売ネットワークとクラブツーリズムの優れたマーケティング力や商品企画力など、それぞれの強みを活用することにより生まれる統合シナジーの最大化を図ってまいりました。

具体的には、近畿日本ツーリスト店頭でのクラブツーリズム旅行商品の販売や各種講座の実施のほか、チャーター便の共同販売、宿泊・交通機関の共同仕入などに取り組みました。また、オリジナルのグループ共同イベントとして、「ふくしまミュージック花火2015」、「超・恐竜体験!!ディノ アライブ in 福井かつやま恐竜の森」、「水郷柳河おもてなしお堀めぐり」などを開催したほか、クラブツーリズムのオリジナルイベント「月見のおわら」などへの近畿日本ツーリストによる送客も昨年、一昨年を上回る成果を上げ、新たな顧客獲得につなげました。

これらにより、当連結会計年度の連結業績は左記のとおりとなり、売上高においては前年を下まわりましたものの、諸経費の削減を含め収益性の向上に努めた結果、利益面では増益を果たすことができました。しかしながら、当社は将来にわたる安定配当を早期に実現することを目指し、引き続き事業構造改革に取り組み、さらなる成長戦略の推進と経営基盤の強化を図る所存ですので、誠に遺憾ながら当期の期末配当につきましては見送らせていただきました。

株主の皆さまには深くお詫びを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	245,705百万円
営業利益	3,686百万円

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「ホリデイ」において、お客さまの多様なニーズに対応するとともに、日本ならびに世界各国の歴史、伝統文化や自然、食に触れる旅、海外スポーツイベントなどこだわりとオリジナリティに富んだテーマ旅行など、お客さまに感動体験をご提供する高品質・高付加価値旅行商品の充実を図りました。また、近畿日本ツーリストの創立60周年を記念し、各種のキャンペーンや企画商品の販売に取り組んだほか、記念事業として「学んでから旅する歴史講座」を開催し好評を博しました。加えてWeb宿泊予約サービス「e宿」(いーやど)の開設1周年を記念して、「ウルトラ宿泊キャンペーン」を実施するなど、Web販売の強化に努めました。さらに店舗においては、ますます多様化・高度化するお客さまのご要望に的確に対応しご満足いただけるよう、テレビ電話による旅行先のご案内システム「旅のコンシェルジュ」を導入し、旅先の情報に詳しい専門スタッフによる情報提供を開始しました。

クラブツーリズム株式会社は、プレミアム客船「ダイヤモンドプリンセス」でめぐる「新緑の日本列島と済州島クルーズ」等の高付加価値商品や、「47都道府県日本一周バスの旅22日間」などの話題性のある企画商品のほか、趣味に特化した「テーマのある旅」、また参加形態に合わせた「おひとり参加限定の旅」など、同社の強みである独創的な商品企画力でお客さまの満足度を高め、他社との差別化を図りました。また、4月には永年取り組んできたバリアフリー旅行の実績と経験をもとに、従前の「バリアフリー旅行センター」を拡充して「ユニバーサルデザイン旅行センター」を開設し、高齢者の方にも安心して楽しんでいただける「誰にでもやさしい旅」をご提供しました。さらに、新規事業として6月には主にシニア層を対象とした家事代行サービス「ぐっと楽(らっく)」を開始し、7月には“大人の交流ベース”をコンセプトとした新感覚のフィットネスクラブ「Terras(テラス)」1号店を東京都東久留米市にオープンしました。また、2月と9月にはクラブツーリズム商品の魅力を訴求したテレビコマーシャルを放映し、ブランドの認知度を高めました。

このほか、訪日旅行事業においては、伸長著しい訪日客の需要を取り込むため、「訪日FITセンター」が中心となって海外の旅行会社との連携を拡大するとともに、宿泊機関や日帰りツアー等Webでの販売コンテンツ拡充に取り組みしました。

団体旅行事業

売上高	101,490百万円
営業利益	1,766百万円

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に注力し、成長分野であるMICE(Meeting、Incentive、Convention・Congress、Event・Exhibition)市場の深耕に努め、「2015年ミラノ国際博覧会」への送客をはじめ企業や学校を中心に成果を上げることができました。特にスポーツ関連事業において積極的な営業活動を展開した結果、「東京マラソン2015」や「春の高校バレー」などで前年を上回る取扱実績を確保したほか、本年開催予定のリオデジャネイロオリンピックの応援ツアー等を実施する指定旅行会社に選定されました。加えて、政府の推進する地方創

生に呼応して、地域の魅力を掘り起こし活性化につなげていく地域誘客交流事業に取り組み、関東甲信越や関西の自治体からプレミアム商品券をはじめとする消費喚起型事業の企画を受託したほか、諏訪湖花火大会等を自治体との協働により開催しました。また、全国の道の駅への観光客誘致、地域の特産品の販売支援等を目的とする「道の駅元気プロジェクト」を異業種企業との連携により開始したほか、ウェアラブル端末のスマートグラスで江戸城天守閣などの歴史的建造物を再現する次世代型観光「スマートツーリズム」を実施し、大きな反響を呼びました。

その他

売上高	営業利益
77,471百万円	592百万円

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、地域に根差したお客さま目線での営業活動で多様化するニーズにきめ細かく応えるとともに、グループ内での連携強化とノウハウ共有を進め、需要の取込みに努めました。

■ 今後の事業方針

当社グループはこのほど策定した平成30年度を最終年度とする新しい中期経営計画に基づき、時代に即応したビジネスモデルを追求し、様々な事業機会を的確に捉えてまいります。具体的には、東京オリンピック・パラリンピックの開催に向け今後さらなる拡大が期待できるスポーツ関連事業、訪日外国人数が本年2,000万人を超えるといわれる訪日旅行事業、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の3分野を当社グループの成長分野と捉え、注力してまいります。

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、「現地に行く」、「現物を見る」、「現実を知る」の三現主義を商品開発に活かすとともに、店頭におけるお客さまサービスのさらなる向上を図るため、テレビ電話による旅行先のご案内システム「旅のコンシェルジュ」を増設するほか、人気のモデルコースをデータベース化し、お客さまのお問い合わせに即座に回答できる体制を構築してまいります。加えて「e宿」(いーやど)の拡充やWeb専用商品の展開などにより、引き続きWeb販売比率の向上に取り組んでまいります。クラブツーリズム株式会社では、お客さまに感動をもたらす品質重視の姿勢を堅持し、既存会員のロイヤリティを高める一方で、テーマ性の高い旅行商品や旅行業以外の新規事業の拡充により、新規顧客の拡大に努めます。

このほか、近畿日本ツーリスト個人旅行株式会社とクラブツーリズム株式会社の統合シナジー創出の一環として、本年4月から「ホリデイ」の一部商品の企画催行を両社共同で行う仕組みを構築し、近畿日本ツーリストのブランド力とクラブツーリズムの商品企画力を共に活かした営業活動により、全体利益の拡大を図ってまいります。

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、お客さまのニーズを先取りする提案型営業を展開してまいります。殊に本年開催されるリオデジャネイロオリンピック・パラリンピックにおいては、他社に先駆けた営業活動により、関連需要の獲得に向けグループを挙げて取り組んでまいります。さらに、成長事業として海外の企業、団体等のお客さまをお招きする訪日旅行事業と地域の活性化に貢献する地域誘客交流事業に注力し、市場拡大につなげてまいります。

当社におきましては、以上の施策を迅速かつ確実に実行し、グループ全体の業績向上を図るとともに、コンプライアンスの徹底、内部統制の強化を図り、コーポレートガバナンスの向上に努めてまいります。

中期経営計画(平成28年度~平成30年度)について

基本目標

1. 安定的な営業利益の確保
2. 将来の事業基盤構築のための成長領域へのシフトおよび新たな収益源開発のための積極的な投資
3. 株主への配当の実施

経営目標(平成30年度時点)

売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
4,510億円	50億円	52億円	30億円

経営指標目標(計画期間中)

自己資本比率	ROE
23%以上	9%以上

基本方針

1. 自立経営とシナジー効果の最大化
 - 各事業会社における安定的な営業利益の確保
 - 近鉄グループおよび当社グループでの営業シナジー発揮による差別化された商品・サービスの開発
2. 成長領域へのシフトおよび先行投資
 - 成長領域：「訪日旅行事業」、「地域誘客交流事業」、「スポーツ関連事業」
 - 上記3つを掛け合わせた需要の開拓と取込み
 - アジアにおける事業拡大
3. 新規事業・新たな収益源開発への挑戦
 - 各社およびグループ全体で保有するノウハウの活用、異業種との提携による新収益源の開発

中期経営計画の詳細は、当社HPをご確認ください。
http://www.kntcthd.co.jp/ir/chuuki_keiei.html



©ON-ART



©ON-ART

シルバーウィーク特別企画 『超・恐竜体験!!ディノ ア ライブ in福井かつやま恐竜の森』開催

「かつやま」といえば「恐竜」——福井県勝山市は貴重な恐竜化石が数多く発掘される日本有数の恐竜化石産出地であり、市内の「かつやま恐竜の森」にある県立恐竜博物館は、世界3大恐竜博物館のひとつとして県内外でも人気の観光スポットです。

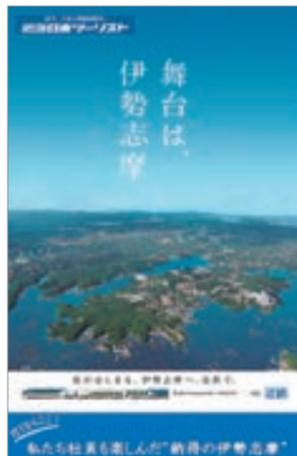
KNT-CTホールディングスは2015年秋、この博物館に隣接する特設会場で、話題の体験型恐竜ライブショー「ディノ ア ライブ」を開催しました。

「かつやま恐竜の森」でのディノ ア ライブ開催は初の試みでありましたが、企画・運営からチケットの販売、ツアーの企画・販売までグループの連携力を最大限に発揮。5日間で約8,200名を集客することができました。

「伊勢志摩サミット」を追い風に グループで地の利を生かし伊勢志摩観光を後押し

訪日外国人の増加などにより盛況が続く国内の旅行市場。5月には伊勢志摩サミット(主要国首脳会議)が開催されることから、特に伊勢志摩地域に世界の注目が集まっています。当社グループではサミットに関わるMICE(Meeting、Incentive、Convention・Congress、Event・Exhibition)需要の獲得に努めるとともに、伊勢志摩キャンペーンを実施し販促グッズの配布、ポスターの掲示、SNSでの情報発信など地域の観光を盛り上げる活動を進めています。

さらにサミット以降も見据え、本年11月の伊勢志摩国立公園指定70周年に関わるイベントの企画など継続的に伊勢志摩観光の発展を図る仕掛けづくりに努めるとともに、関係する団体・組織との連携を強化しています。



旅行会社だからできる地域活性化の取り組み あらゆる業界と連携して地域を元気に

グループが今後の成長領域のひとつとして拡大を目指す地域誘客交流事業。その一環として、近畿日本ツーリストでは異業種企業と連携し、「道の駅元気プロジェクト」、クラウドファンディング*サービス「ミライトラベル」などに取り組んでいます。

「道の駅元気プロジェクト」は、地域観光の拠点として期待される全国の道の駅で取り組んでいる地域の特産品の販売・加工(ブランド化)、観光客誘致のための施策を応援しています。「食・農業・観光」を連携させ、観光以外の特産品の販売支援、レストラン・農園等のプロデュース、プロモーション支援などを異業種企業とともに進めています。

「ミライトラベル」は、旅行業界初となる「旅」と「地域活性」がテーマのクラウドファンディングサービスです。これまでになかった旅の実現や地域活性化につながるプロジェクトを広く募集し、その起案者とプロジェクトに共感して応援する人との出会いをプロデュースします。



ミライトラベル: <https://a-port.asahi.com/partners/miraitravel/>

※クラウドファンディング
「こんなモノやサービスを創りたい」「社会的課題をこんな方法で解決したい」といったアイデアを持つ人や企業が専用のインターネットサイトを通じて広く資金を集める方法。



「e宿グループ旅」始まる 8名様からのグループの宿泊予約をお手伝いします

近畿日本ツーリストは、本年2月から8~20名様程度のグループ旅行を対象としたインターネット宿泊予約サービス「e宿グループ旅」を開始しました。ホームページ内の専用フォーマットからリクエストいただくと、お客さまに代わって複数の宿泊施設に問合せを行い、宿泊施設からの回答をお客さまへご案内します。お客さまと宿泊施設をつなぐインターネット宿泊予約サービス初のマッチングサービスであり、従来とは違い、お客さまと宿泊施設双方のニーズに合わせた柔軟な対応が可能です。

「e宿グループ旅」は、今後、当社の強みであるリアル店舗とも連携し、職場旅行、女子会旅行、サークル旅行など「個人でも団体でもない顧客層」を対象に展開していきますので、どうぞご利用ください。

「クルーズ・オブ・ザ・イヤー2015」優秀賞受賞! 国内クルーズ業界の市場を拓ける魅力ある商品を企画

クラブツーリズムの「飛鳥IIチャータークルーズ」と和倉温泉「加賀屋」全館貸切が、「クルーズ・オブ・ザ・イヤー*2015」で優秀賞を受賞しました。日本最大の客船「飛鳥II」でのチャータークルーズ、話題の北陸新幹線、老舗旅館「加賀屋」の全館貸切という魅力的なコンテンツの組み合わせ、4泊5日の参加しやすい日程などが評価されました。また、このツアーではクルーズ初参加のお客さまが81%を占め、新しい顧客層の開拓につながった点も受賞理由のひとつとなっています。

クルーズの魅力は、なんといっても洋上で過ごす豪華リゾートライフ。クラブツーリズムのクルーズ旅行で船旅の楽しさを味わってみませんか!

※クルーズ・オブ・ザ・イヤー
独立性があり、国内市場の拡大に貢献したクルーズ旅行商品を企画・実施した旅行会社などを表彰。一般社団法人日本外航客船協会の主催により2008年より毎年実施され、今回で8回目。



グループシナジーを最大限に発揮 ユニバーサルツーリズムでトップランナーの地位を確立!

高齢化が急速に進行する現代社会——。旅行業界でも超高齢社会への対応として、年齢や障害に関わらず誰もが安心して旅行を楽しむことができるユニバーサルツーリズムの市場拡大が重要な課題となっています。

KNT-CTホールディングスグループでは、2020年の東京オリンピック・パラリンピック、さらには団塊の世代が75歳以上となる2025年を見据え、この分野でグループ内のノウハウ共有・蓄積を進めています。

クラブツーリズムでは、20年にわたるバリアフリー旅行の実績をもとに「ユニバーサルデザイン旅行センター」を開業。「誰にでもやさしい旅」をコンセプトとして、長い距離を歩かないゆったり行程の旅や杖・車いすで楽しむ旅を提案しています。また近畿日本ツーリストでは、クラブツーリズム協力のもと「バリアフリー旅行研修」を実施中。2017年までに200名が受講予定で、グループシナジーによる売上拡大を目指しています。

会社概要 (平成27年12月31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	7,915百万円		
発行済株式総数	271,346,635株		
取締役および監査役	(平成28年3月30日現在)		
取締役会長	小林 哲也	取締役	田ヶ原 聡
代表取締役社長	戸川 和良	取締役相談役	山口 昌紀
代表取締役	岡本 邦夫	取締役	西野目 信雄
取締役	中村 哲夫	取締役	石崎 哲
取締役	加藤 真人	取締役	間瀬 茂
取締役	池畑 孝治	監査役(常勤)	馬越 俊司
取締役	斉藤 篤史	監査役(常勤)	今井 克彦
取締役	西本 伸一	監査役	岸田 雅雄
取締役	小山 佳延	監査役	平野 雅大

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

クラブツーリズム



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

<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	4月1日から翌年3月31日まで (ただし、第79期は平成28年1月1日から平成28年3月31日までの3ヶ月です)
基準日	定時株主総会関係 3月31日 期末配当支払株主確定関係 3月31日 中間配当支払株主確定関係 9月30日 その他 あらかじめ公告する日
定時株主総会 公告方法	6月中 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 口座管理機関	三菱UFJ信託銀行株式会社
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	お問合せ先	
<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合せ 	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	お問合せ先	
<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合せ 	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	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3月末および9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
3月末現在の株主さま	6月下旬	12月末日まで
9月末現在の株主さま	12月上旬	翌年6月末日まで

※ 平成27年12月末現在の株主さまに対するご旅行優待券の有効期限は、平成28年9月末日までです。

