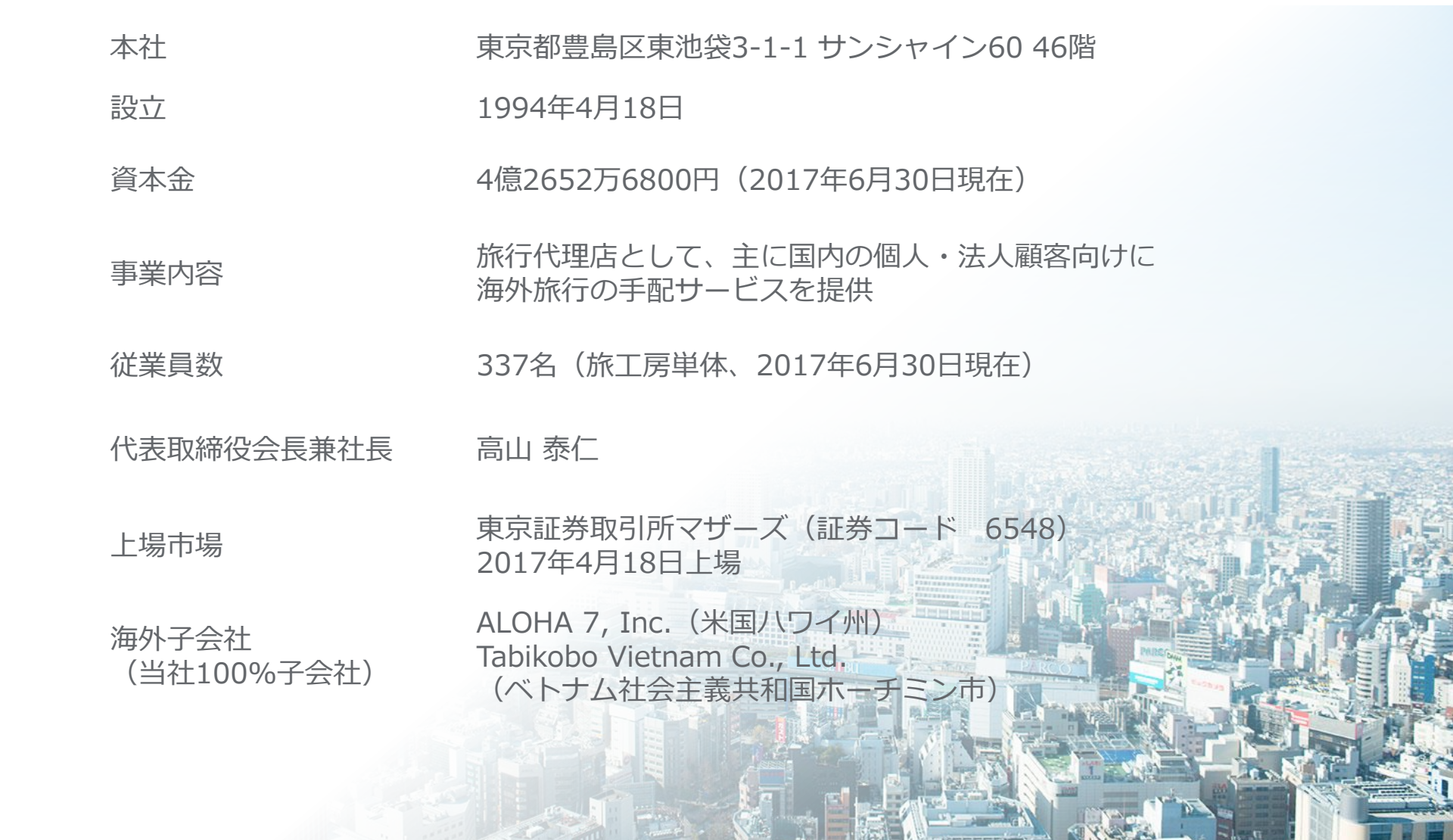


# 2018年3月期 第1四半期決算説明資料

株式会社旅工房  
(証券コード6548)  
2017年8月10日





社名	株式会社 旅工房 (TABIKOB0 Co. Ltd.)
本社	東京都豊島区東池袋3-1-1 サンシャイン60 46階
設立	1994年4月18日
資本金	4億2652万6800円 (2017年6月30日現在)
事業内容	旅行代理店として、主に国内の個人・法人顧客向けに海外旅行の手配サービスを提供
従業員数	337名 (旅工房単体、2017年6月30日現在)
代表取締役会長兼社長	高山 泰仁
上場市場	東京証券取引所マザーズ (証券コード 6548) 2017年4月18日上場
海外子会社 (当社100%子会社)	ALOHA 7, Inc. (米国ハワイ州) Tabikobo Vietnam Co., Ltd. (ベトナム社会主義共和国ホーチミン市)

## 2018年3月期第1四半期 決算概要



■ サマリー

■ 決算報告

■ 事業の進捗

■ 補足説明資料

■ サマリー

■ 決算報告

■ 事業の進捗

■ 補足説明資料

## 決算概要

- 2018年3月期第1四半期は前年同期比増収・減益

## 事業進捗

- 海外旅行と国際交流の発展を支援するため、「パスポート申請費用キャッシュバックプログラム」を実施（通年化）
- 商品ページのリニューアル実施
- 株式会社日本旅行と提携し同社の国内旅行商品の提供開始

## 通期予想

- 通期予想は期初計画を据え置き

■ サマリー

■ 決算報告

■ 事業の進捗

■ 補足説明資料

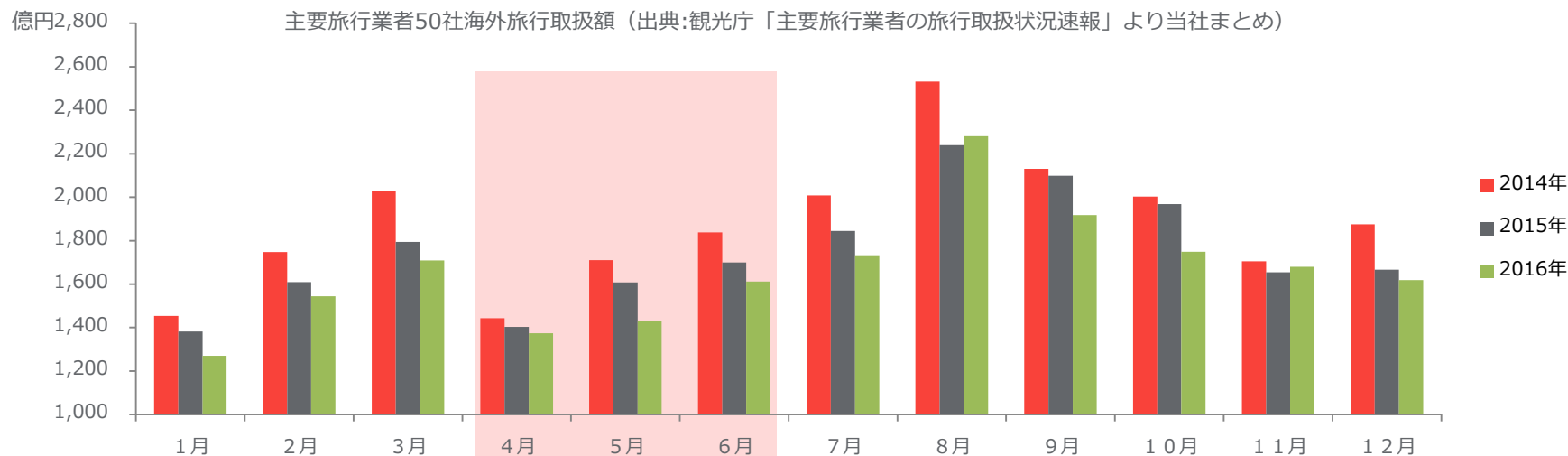
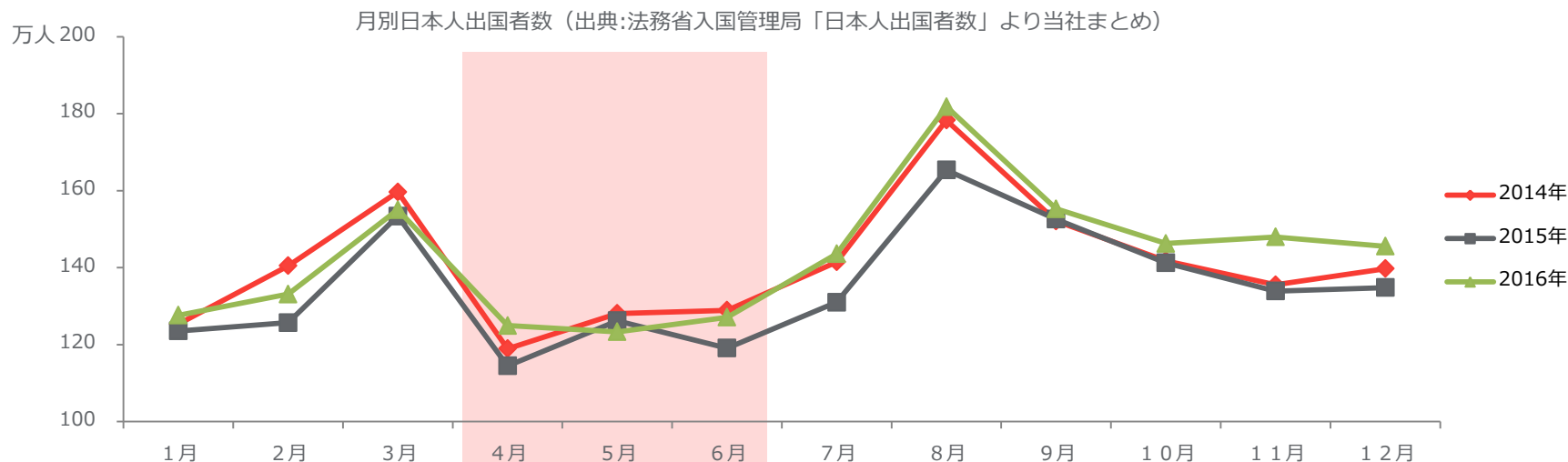
# 第1四半期決算報告：連結損益計算書サマリー

- 売上高は、前年同期比104.2%の増収となりました。
- 売上総利益については、海外旅行の競争激化による利益率低下が影響し、減益となりました。
- 販管費は、今後の成長に向けた積極的な人材採用と広告費の増額により増加しております。
- 営業外費用として、上場に伴う株式交付費4百万円及び為替差損2百万円を計上しております。

単位：百万円	17年3月期（前期） 第1四半期	18年3月期（当期） 第1四半期	増減額	前年同期比
売上高	4,206	4,381	+174	104.2%
売上総利益	590	570	△19	96.6%
販売費及び一般管理費	684	755	+70	110.4%
営業利益	△93	△184	△90	—
経常利益	△100	△189	△89	—
当期純利益	△129	△132	△2	—



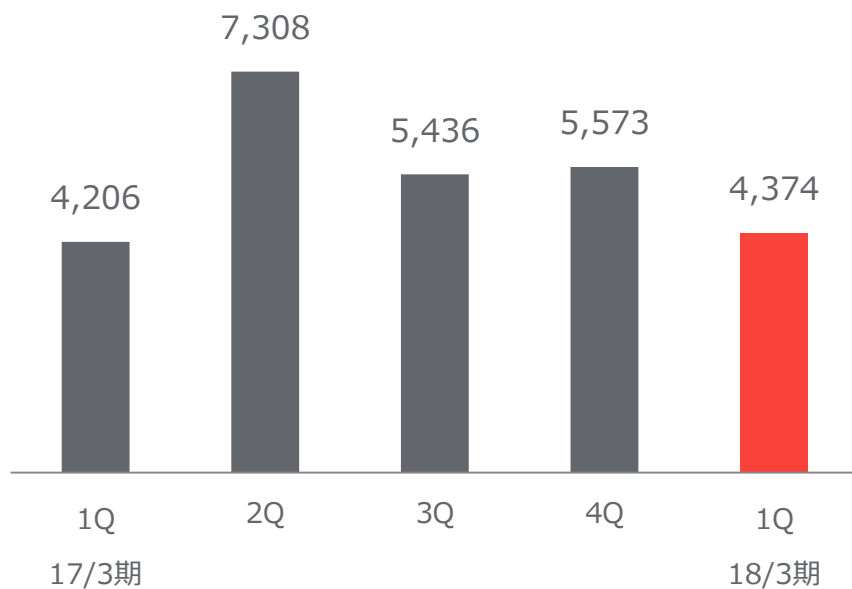
- 当社グループが属する旅行業界においては、季節要因により月別の旅行者数に変動が生じます。特に4月から6月は海外旅行者が少ない傾向にあります。



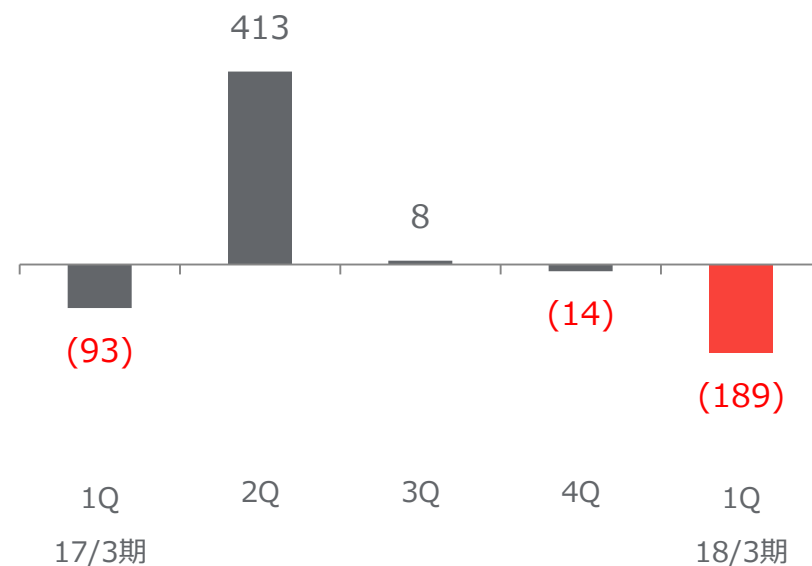
- 4月から6月は旅行者が少ないことから、当社グループでは第1四半期の売上高と利益が減少し営業損失を計上する傾向にあります。

【再掲】  
 当社有価証券報告書（第23期） 「第一部 企業情報 第2 事業の状況 4. 事業等のリスク (15)業績の季節変動について」  
 「当社グループでは売上高の計上基準として出発日基準を採用しており、旅行商品の売上はお客様が旅行に出発された日が帰属する月に計上されます。旅行商品については、個人のお客様のご旅行の出発時期が、長期休暇を比較的取得しやすい7月から9月の夏休み期間に集中する傾向にあります。そこで、当社グループの売上高及び利益についても7月から9月に増加し、その他の期間については売上高及び利益が減少する傾向があることから、四半期連結会計期間において営業損益が損失となる場合があります。」

売上高



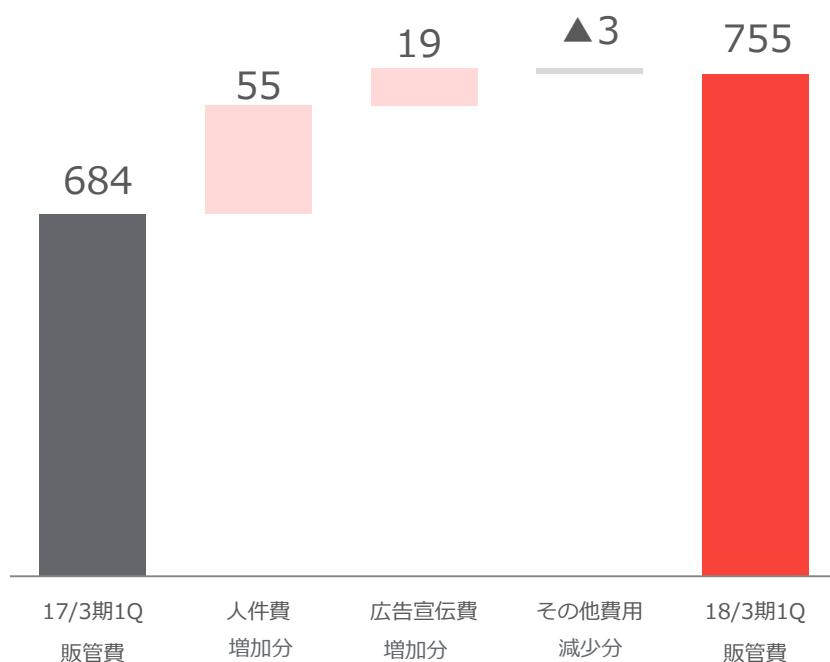
営業利益



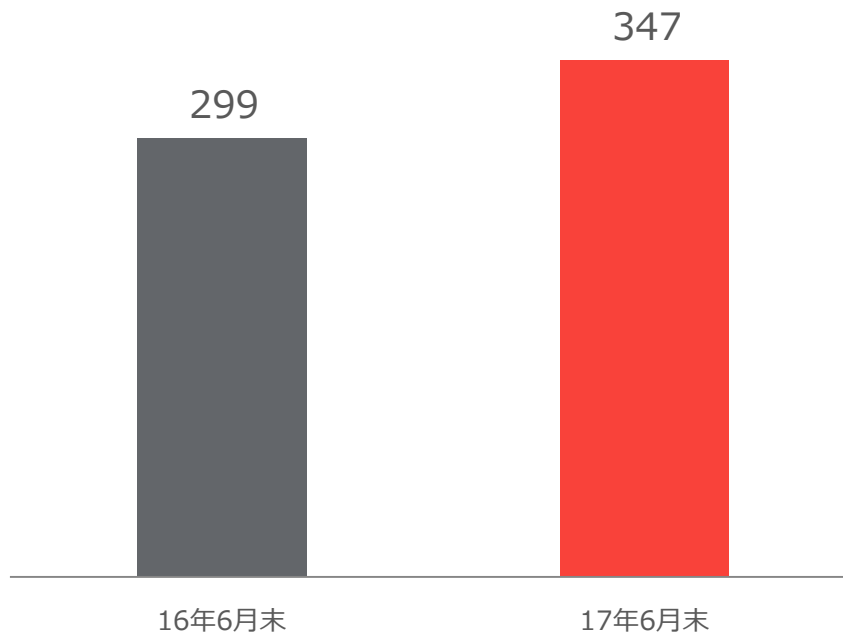
# 第1四半期決算報告：販管費増分析

- 販管費につきましては、期初の当社予想どおりの推移となっております。
- 当社グループでは「トラベル・コンシェルジュ・カンパニー」の経営理念浸透のため、新卒採用を中心に人材を獲得しております。
- 将来の事業規模の拡大に備えて新卒採用を中心に積極的な人材採用を行った結果、人件費は前年同期比55百万円増加しました。
- 広告出稿を強化したことにより、広告宣伝費は前年同期比19百万円の増加となりました。
- その他費用は前年同期比3百万円の減少となりました。

販管費比較（百万円）



人員数比較（連結ベース）（人）



# 第1四半期決算報告：連結貸借対照表

- 夏季休暇期間を控えた旅行予約の増加に伴い、2017年3月期末と比べて流動資産と流動負債がそれぞれ増加しております。

単位：百万円	17年3月期末	18年3月期 第1四半期末	増減額
流動資産	2,270	3,897	+1,627
現金及び預金	997	2,053	+1,055
旅行前払金	668	1,019	+350
固定資産	579	569	△9
有形固定資産	122	113	△8
無形固定資産	76	75	△1
投資その他の資産	380	380	+0
資産合計	2,850	4,467	+1,617
流動負債	2,285	3,359	+1,073
旅行前受金	1,643	2,763	+1,120
固定負債	90	84	△6
負債合計	2,376	3,444	+1,067
株主資本	466	1,007	+540
その他の包括利益累計額	7	15	+8
純資産合計	474	1,023	+549

# 2018年3月期業績予想について

- 2018年3月出発分までの旅行について、足もとのお客様からの問合せ数と予約件数は堅調に推移していることから、2018年3月期通期の連結業績予想については、前回発表時（2017年5月12日）より変更ございません。
- 中長期の成長に備えて販管費が増加しておりますが、今後、積極的な人材投資、マーケティング施策、上場に伴う認知度及び信用力向上により、当社グループの業績に前向きの影響が出るものと予想しております。
- 今後、業績予想について修正の必要があると判断した場合は、すみやかに開示いたします。

単位：百万円	16年3月期（実績）		17年3月期（実績）				18年3月期（通期連結業績予想）			
	実績	構成比	実績	構成比	増減額	前期比	予測	構成比	増減額	前期比
売上高	21,697	100%	22,526	100%	829	103.8%	24,056	100%	1,529	106.8%
営業利益	230	1.1%	313	1.4%	83	136.1%	332	1.4%	18	106.0%
経常利益	226	1.0%	300	1.3%	74	132.7%	323	1.3%	23	107.7%
当期純利益	135	0.6%	192	0.9%	57	142.2%	207	0.9%	15	108.2%

■ サマリー

■ 決算報告

■ 事業の進捗

■ 補足説明資料

事業部門	事業の進捗
個人旅行事業	<ul style="list-style-type: none"><li>● 欧州方面はテロによる影響から復調が見られたことから、取扱額が前年同期比124%と堅調に推移しました。</li><li>● 一方、ハワイやバリ島を中心とするビーチ方面において、低価格帯商品を中心に競合他社との競争が激化したことにより、取扱額が前年同期比75%と減少しました。</li><li>● 今後は収益性の高い方面を中心に集客強化を図ってまいります。</li></ul>
法人旅行事業	<ul style="list-style-type: none"><li>● 営業力の強化と上場による信用度向上が寄与し、新規取引先及び新規受注案件が増加しました。</li><li>● 特に法人の出張等を取扱う業務渡航の取扱額が前年同期比132%と順調に推移しました。</li></ul>
インバウンド旅行事業	<ul style="list-style-type: none"><li>● 訪日団体の大型案件を複数受注できたことにより、取扱額が前年同期比198%と大幅に増加しました。</li></ul>

- 「パスポート申請費用キャッシュバックプログラム」の通年化
  - ・ 海外旅行を通じた国際交流の発展と世界平和に貢献するという経営理念を実現するため、「より多くの日本人の海外渡航を応援したい」というのが旅工房の願いです。
  - ・ これまで「パスポート申請費用キャッシュバックキャンペーン」を期間限定で行ってまいりましたが、今年度より「パスポート申請費用キャッシュバックプログラム」として年間を通して実施することといたしました。

旅工房トップ > パスポート申請費用 キャッシュバックプログラム



SEE THE WORLD  
旅する日常応援プログラム

パスポート申請費用  
いつでも キャッシュバック

パスポートを **新規** または **有効期限切れ** により申請する **対象者全員**、ツアー代金から**9,000円**引き

プログラム詳細    お申し込みの流れ    初めて取得する方    更新する方    よくある質問

パスポートキャンペーンサイト: <https://www.tabikobo.com/passport/>





## ● 商品ページのリニューアル実施

- 商品ページをリニューアルし、コンシェルジュならではのツアー探しのヒントを提供することで、旅工房が初めての方や情報収集段階にあるユーザーが、よりツアーを探しやすくするための工夫を行いました。
- スマートフォン経由での流入が約70%を占めることから、「スマホファースト」での改善を行いました。
- 今後も継続的に商品ページの改善を行って、利便性向上に努めてまいります。



### 例：リニューアル前後のハワイ方面比較 (前後1カ月間)

- ✓ CVR (コンバージョンレート) がリニューアル前より0.55ポイントUP
- ✓ CV数 (コンバージョン数) がリニューアル前の142%に増加

<スマートフォン版>

<PC版>

オアフ島サイト：<https://www.tabikobo.com/area/hawaii/oahu/>

## ● 株式会社日本旅行の国内旅行商品の提供開始

- 株式会社日本旅行と提携し、同社が企画するJRや新幹線と宿泊をセットにした国内旅行商品の提供を開始いたしました。
- 当社グループを利用するお客様にも、同社が企画する魅力的な国内旅行商品を積極的に紹介してまいります。



JRセットプランサイト： <https://www.tabikobo.com/jr/>

■ サマリー

■ 決算報告

■ 事業の進捗

■ 補足説明資料

## 今後の成長戦略



当社の強みである「ハイブリッド戦略」を拡大・深化させるための施策を実施してまいります

## 「ハイブリッド戦略」の拡大・深化に向けて

- ✓ 当社クレド「お客様一人一人の満足を追求するトラベル・コンシェルジュ」の徹底（旅工房の事業存続理由）
- ✓ 世界中、どこからどこへでも行けること（コア旅行商品の充実）
- ✓ 使い勝手のよく利便性の高い販売プラットフォームを提供すること（システム投資）
- ✓ 世界中の人々から旅行サービス企業として「第一想起」たる存在となること（マーケティング戦略）
- ✓ 旅行のプロフェッショナル集団であること（人材採用と教育投資）
- ✓ 世界の誰もが利用できること（海外展開と多言語化）

旅行を通じた世界平和への貢献という経営理念実現のため、「世界中、どこからどこへでも」を実現させるべく、コア旅行商品の充実を図ってまいります

対象地域	現状	課題
日本発海外旅行	◎	<ul style="list-style-type: none"> <li>世界123カ国に対応済み</li> <li>未対応地域への進出、世に出ていない隠れたツアーの発掘を推進</li> </ul>
日本国内旅行	△	<ul style="list-style-type: none"> <li>国内ツアーについては引続き充実</li> <li>単品（宿泊施設、交通手段）の品揃え強化</li> <li>民泊等の多様化への対応</li> </ul>
インバウンド旅行 （訪日旅行）	△	<ul style="list-style-type: none"> <li>現在は法人・団体旅行の取扱いのみ</li> <li>個人旅行の取扱い拡充</li> <li>国内旅行商品の商品仕入強化</li> </ul>
三国間旅行 （out-out）	×	<ul style="list-style-type: none"> <li>既存のプラットフォームの多言語化</li> <li>海外SEO、海外SEMの対応</li> <li>海外コンシェルジュ育成</li> </ul>

旅行業の核である商品企画力をさらに強化し、  
お客様に対して付加価値の高い商品とサービスを提供してまいります

## 商品企画の例



### 根強い人気のあるハワイの強化

- ハワイ島、マウイ島、カウアイ島などの離島ツアー強化



### ニーズのある高付加価値ロングテール商品の強化

- ヨーロッパ高級ビーチリゾートの商品化
- 北欧、東欧など他社が手薄な地域のさらなる強化
- ヨーロッパの小規模都市や村の商品化



### 成長分野かつ高単価のクルーズツアーの強化

- 地中海、カリブ海、太平洋、インド洋など
- 日本人になじみのないクルーズツアーの提供

営業・マーケティングの効率化により法人旅行事業を強化するとともに、国際旅行事業の強化により、事業ポートフォリオの多様化を図り安定的な収益拡大を目指します

## 法人旅行事業

### 営業・マーケティング効率の向上

- 法人顧客向けWebサイトを強化し、新規顧客開拓を効率化

### システムによる顧客利便性の向上

- 法人用「MY PAGE」システムを展開し、顧客の利便性を向上



## 国際旅行事業 (インバウンド＋海外展開)

### インバウンド（海外旅行客の日本国内受入） は高単価・高利益率の大型案件に注力

- 競争の激しい個人旅行客よりも収益性の高い団体旅行の取扱いに注力

ベトナム現地法人を通じたベトナム人旅行客（現地発旅行客）の取り込みを皮切りに、海外拠点網の整備を通じた各国発旅行客の取扱い拡充





オンライン予約システムの強化により利便性向上を追求するとともに、  
基幹業務システム、顧客管理システムの強化により、業務効率化を進めてまいります

## オンライン予約の強化

- 商品データベースの充実、UI改善やサーバーの機能増強等による、「ダイナミック・パッケージ」と「オンライン・パッケージ」システムのさらなる利便性向上



## 業務系システムの強化

### 基幹業務システムの改善

- 原価管理、予約管理等の業務のさらなる効率化
- 作業効率の改善により、商品企画や顧客対応業務に注力

### 顧客管理システムの導入

- トラベル・コンシェルジュによる接客サービスの品質・効率をより向上させるため、顧客データベースを効率的に活用する顧客管理システムを導入
- 顧客管理の強化による様々なマーケティング施策の導入により、集客力・CV率改善を企図

### 現地情報のデータベース化

- 現地情報のデータベース化による知識の集約により他社と差別化

認知度向上による顧客基盤拡大と、リピート利用拡大のため、マーケティング強化のための施策を積極的に実施してまいります

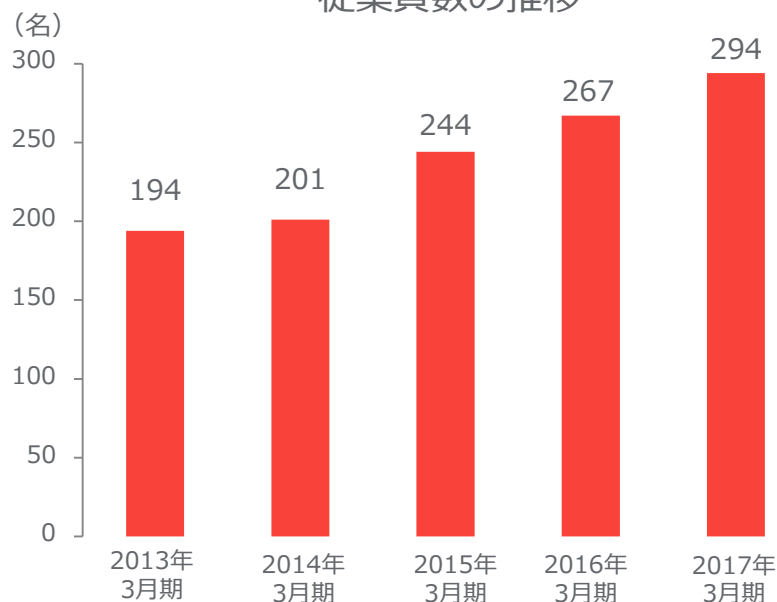
- さらなる顧客基盤拡大のため、**認知度向上に向けた広告宣伝活動**を実施
  - 従来のネット中心の広告から、テレビCM等のマス広告も検討
  - 自社サイト流入比率のさらなる向上にむけて、SEOやSEM施策を強化
- 顧客層に最適化された商品戦略・マーケティング戦略の実施
  - **お客様全体の48%をF1層・F2層（20代～40代女性）**が占める（2017年3月期）
  - 「新しいトレンドに敏感」、「消費意欲が旺盛」、「ネットリテラシーが高い」といったF1層・F2層の特長を踏まえた商品企画やマーケティング戦略を推進
- 顧客基盤が拡大した場合でも、現在のリピート率（**約20%**）を維持し改善するため、**顧客囲い込み強化のための施策**を実施
  - これまで蓄積された膨大な旅行データを活用すべくDMP導入を検討
  - 顧客データを活用して「トラベル・コンシェルジュ」がお客様ひとりひとりに最適化された提案を行うことで、顧客満足度のさらなる向上を図る（記念日旅行の提案、食事・遊び方の嗜好分析に基づいたアクティビティ提案、渡航履歴を踏まえた旅行先の提案等）
  - マイページ機能の活用、旅工房アプリの機能強化、ポイント施策の導入等による囲い込み施策の検討
- 後述の多言語化の進捗状況も踏まえて、海外SEO・海外SEMも今後検討

航空券・ホテルといった単品素材の提供だけでなく、  
専門知識に裏打ちされた旅行に関する「プロフェッショナル集団」として  
人材の採用・教育を引続き強化してまいります

## 人材の採用・教育強化

- 「トラベル・コンシェルジュ」に求められるサービスポリシー、価値観、企業風土の浸透のため、引続き新卒を中心に積極採用
- 経営管理部門は即戦力を重視して、経験者による中途採用を強化

従業員数の推移



※2013年3月期～2014年3月期は単体、2015年3月期～2017年3月期は連結の数値

## 教育の強化

- 積極的に海外研修に派遣して現地を実際に体験することにより、知識・ノウハウを獲得
- 「トラベル・コンシェルジュ」の教育を専門に行う「教育セクション」を設置済み
- 継続的な研修実施や外部講師の招聘等により「トラベル・コンシェルジュ」の接客力・対応力向上
- 魅力的な旅行商品の企画・造成を行う担当者を確保・育成

ベトナム進出により成長マーケットを取り込むとともに、その他の地域にも積極的に進出することで、事業の地域ポートフォリオの多様化を目指します

## 2016年12月にベトナム現地法人を設立。 拡大するアジアでの旅行需要を取り込む。

- ベトナムを訪問する日本人顧客のサポート  
(既存ビジネスの満足度向上)
- ベトナムから日本へのインバウンド営業の拠点として活用
- ベトナムから第3国への旅行需要の取り込み



出所 : <http://www.mofa.go.jp/mofaj/area/asia.html>  
\*当社にて加工

ウェブサイトとサービスの多言語化をすすめることで、日本語以外の話者へのサービス提供を目指します

- 英語版のサービスサイトをリリースし、在日外国人と日本国外の利用者に向けたサービス提供を目指す（2017年度中を目標）
- 英語以外の多言語化も推進（中国語、ベトナム語、インドネシア語、スペイン語等。2018年度以降）

## 免責事項

- この資料は投資家の皆様の参考に資するため、株式会社旅工房（以下、「当社」という。）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものです。
- 当資料に記載された内容は、作成日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- 当資料に掲載されている内容は、資料作成時における当社の判断であり、作成にあたり当社は細心の注意を払っておりますが、その情報の正確性、完全性を保証または約束するものではなく、内容についていかなる表明・保証を行うものでもありません。

## 将来見通しに関する注意事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。