

成長可能性に関する説明資料

証券コード 6561

2017年12月

株式会社HANATOUR JAPAN



目次

01 会社概要

02 事業概要

03 強みと特徴

04 今後の成長戦略



01 会社概要

会社概要 (2016年12月期)

インバウンド専門のBtoB向け旅行会社として訪日観光サービスをワンストップで提供

会社名	株式会社 HANATOUR JAPAN
設立	2005年9月
代表者	代表取締役社長 李炳燦 (Byung-Chan Lee)
資本金	100百万円
従業員数	284名

企業理念

世界の旅行者に
「安全」で「感動的」な旅行（体験）を提供し
人々を幸せにすることを通じて
世界平和に貢献する

(株) HANATOUR JAPAN

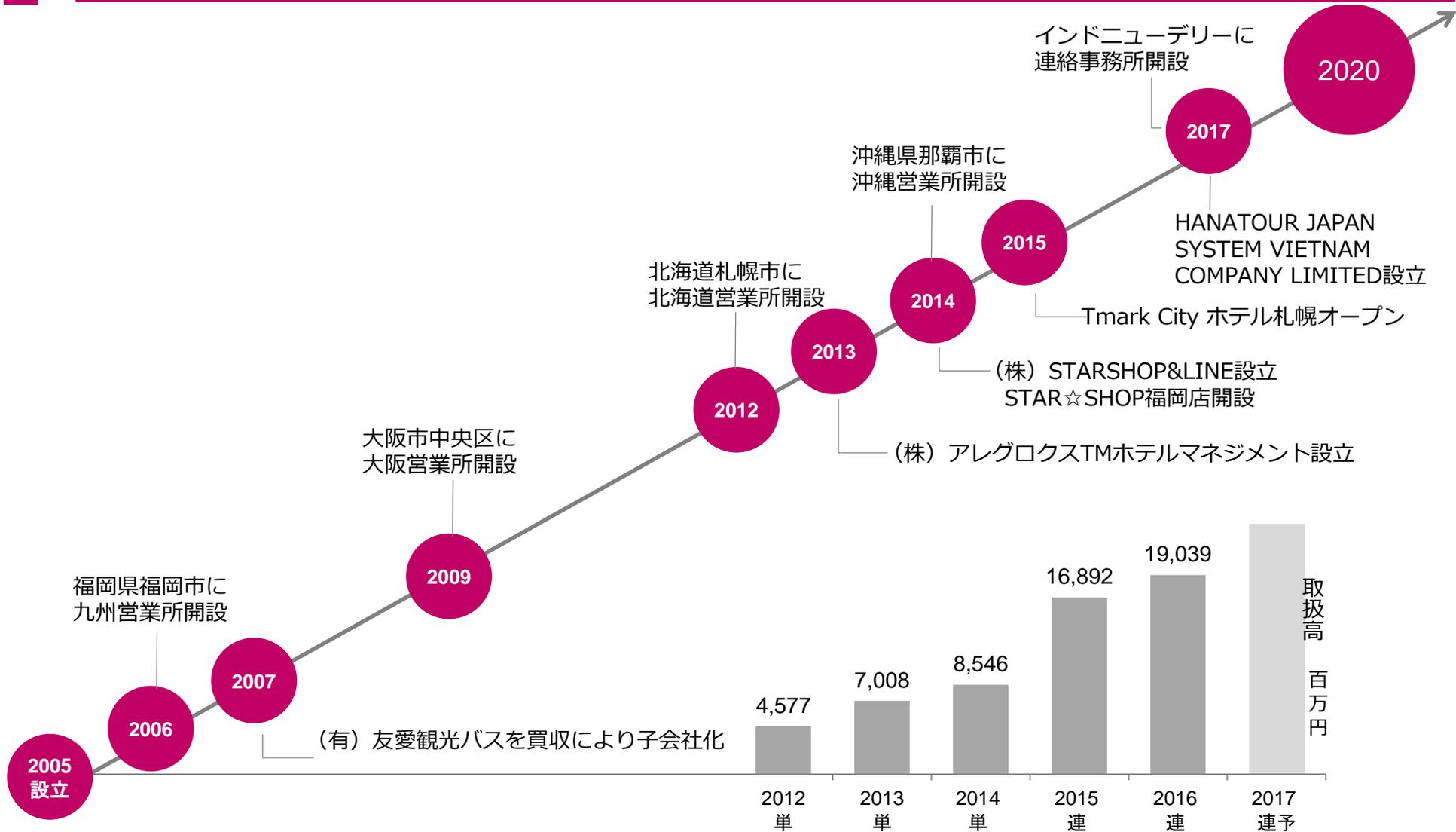
旅行事業

	(有) 友愛観光バス	(株) STAR SHOP&LINE	(株) アレグロクスTM ホテルマネジメント	(有) HANATOUR JAPAN SYSTEM VIETNAM COMPANY LIMITED
資本金 ※	75百万円 (100%)	90百万円 (100%)	9.9百万円 (100%)	1.1百万円 (100%)
事業内容	インバウンドを中心とした 貸切観光バスの運行及び 送迎バスの運行	免税店の運営、小売	Tmark Cityホテルの運営	ソフトウェア開発
事業セグメント	バス事業	免税販売店事業	ホテル等施設運営事業	その他

※資本金（カッコ内）は(株) HANATOUR JAPANの出資比率

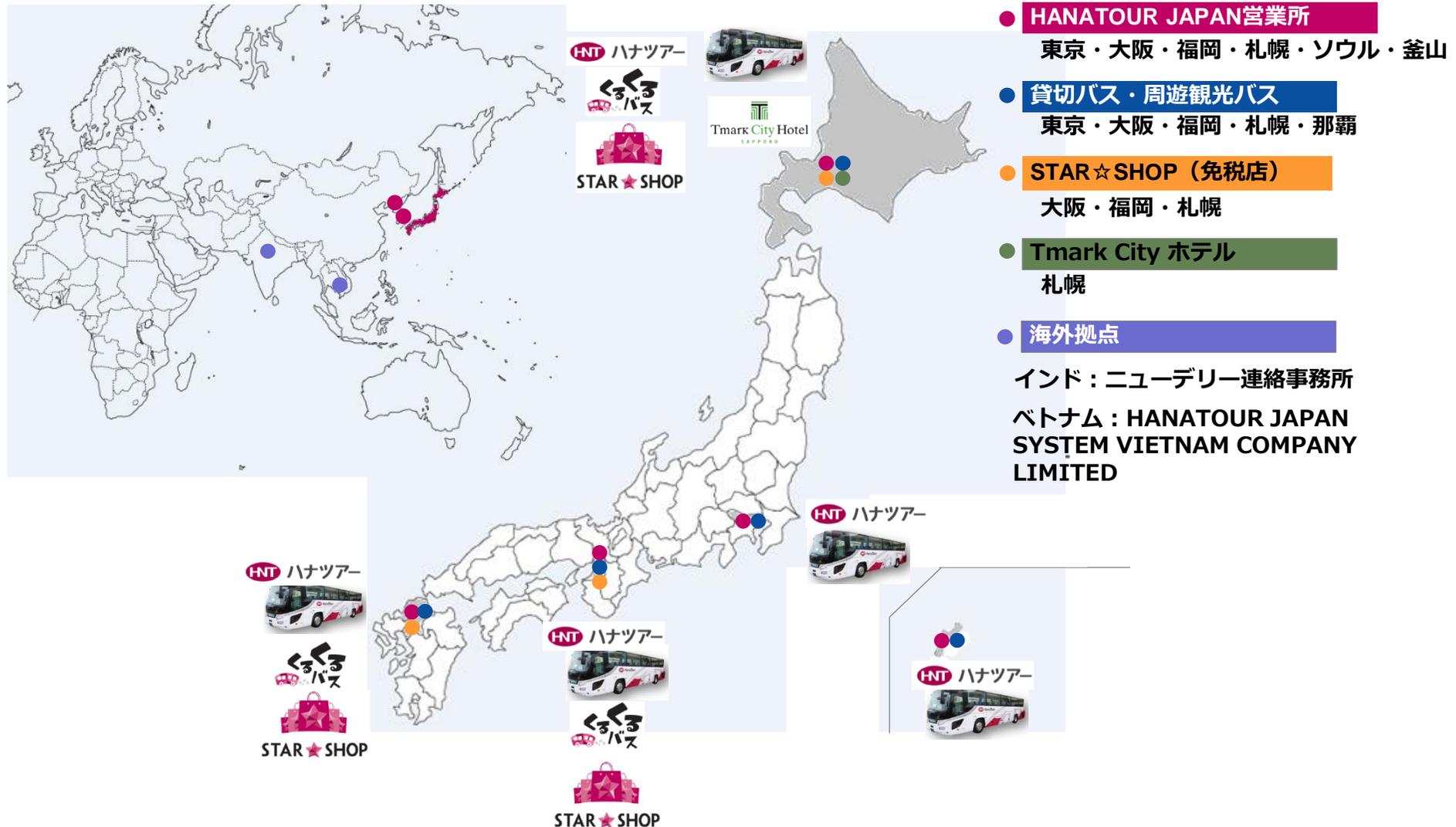
沿革

国内及び東南アジアへの事業基盤の拡大強化が進行中



HANATOURE JAPANネットワーク

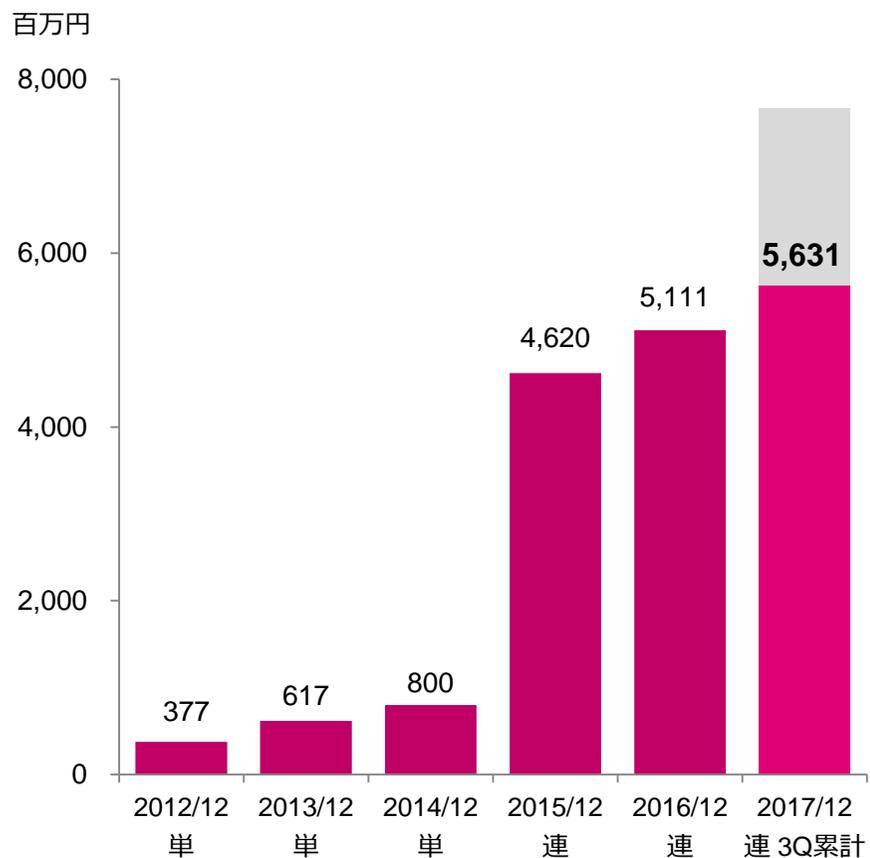
国内主要営業拠点とバス網・宿泊・免税店などの滞在インフラ網に加え東南アジアに拠点展開



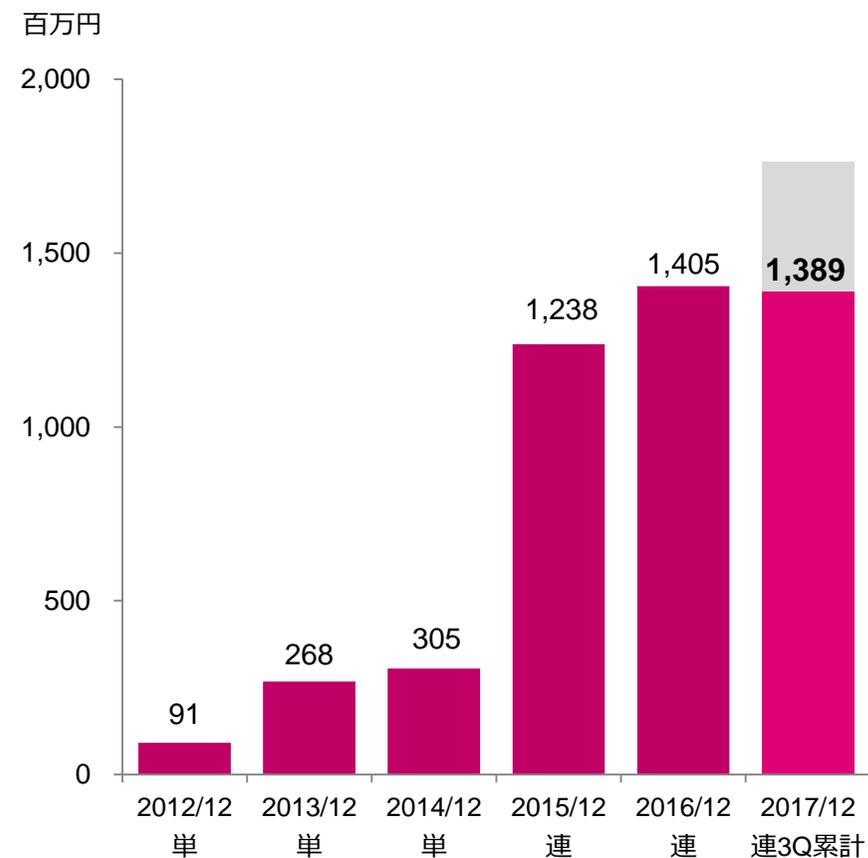
業績推移

子会社ホテル・免税店の新規稼働により急拡大

売上高推移



経常利益推移

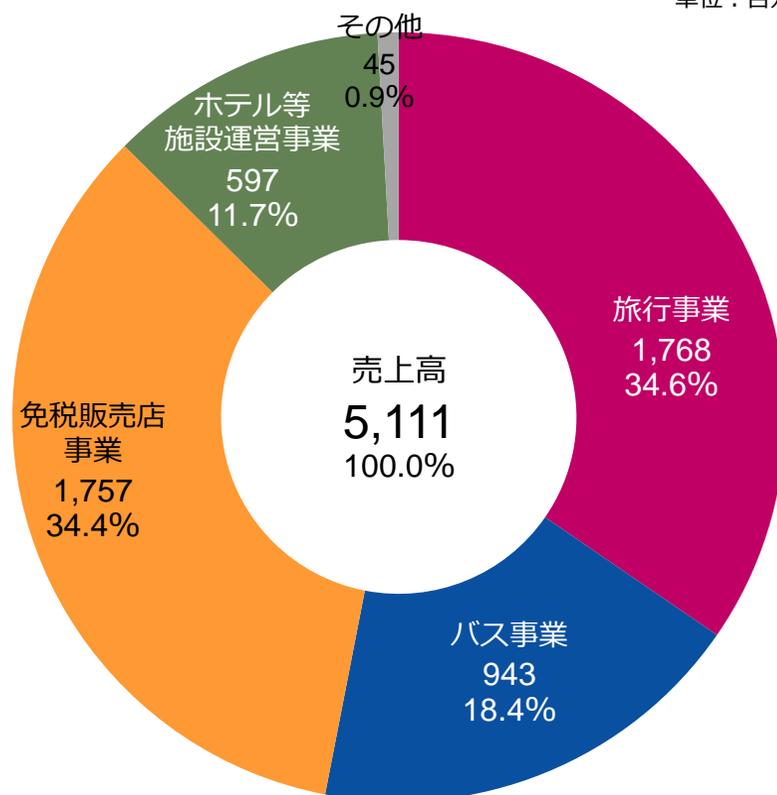


セグメント別動向 (2016/12期)

訪日旅行で派生する観光・移動・宿泊・ショッピングを自社グループで内製化

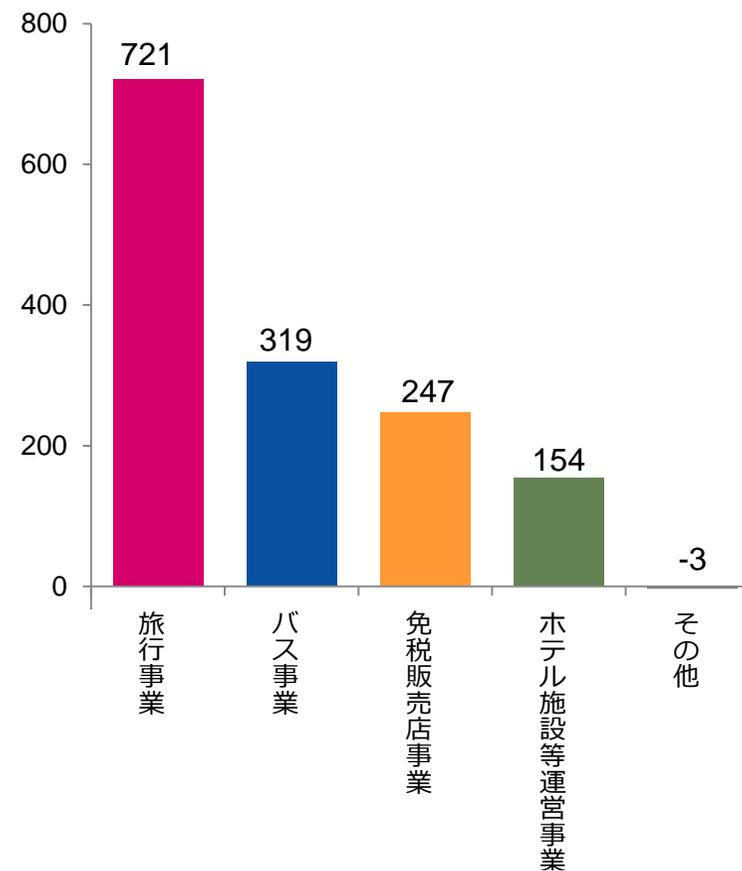
セグメント売上高

単位：百万円



セグメント利益

百万円

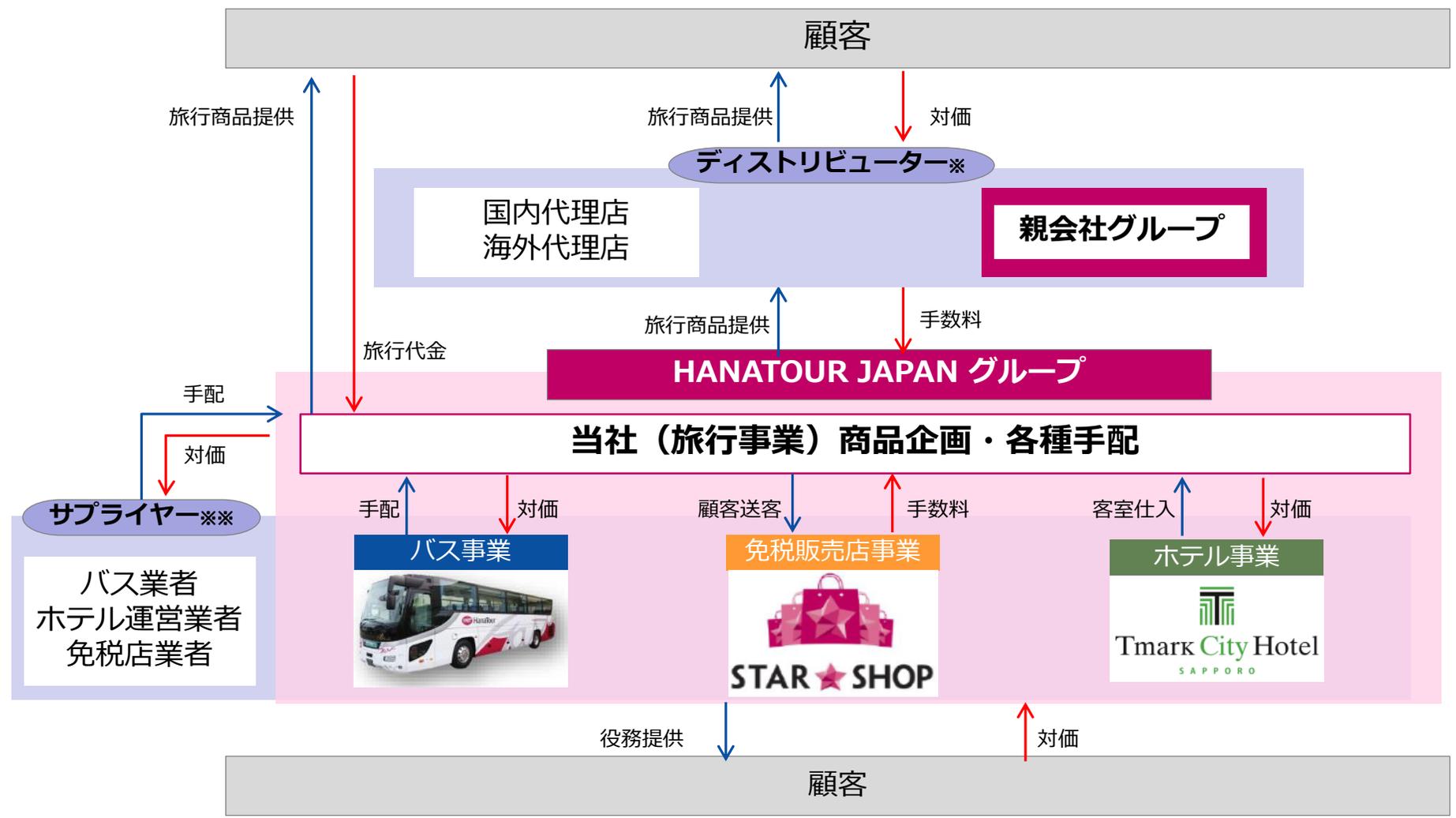




02 事業概要

ビジネスモデル

インバウンド旅行商品の企画・各種手配、移動・買物・宿泊をグループでワンストップで提供



※ディストリビューター：海外旅行素材を旅行会社に卸売

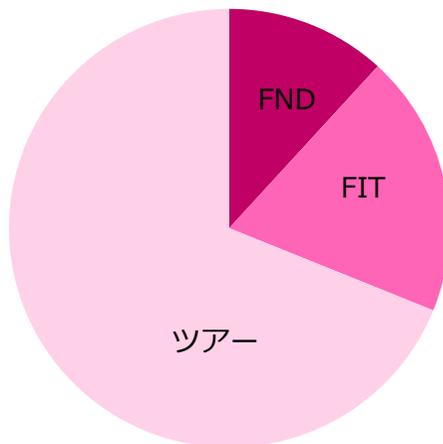
※※サプライヤー：運輸・宿泊・レストラン・土産物・観光施設等、旅行を構成するサービスの提供者

旅行事業

ツアー商品を主軸に幅広い旅行商品を企画・販売 韓国向け売上高は約6割

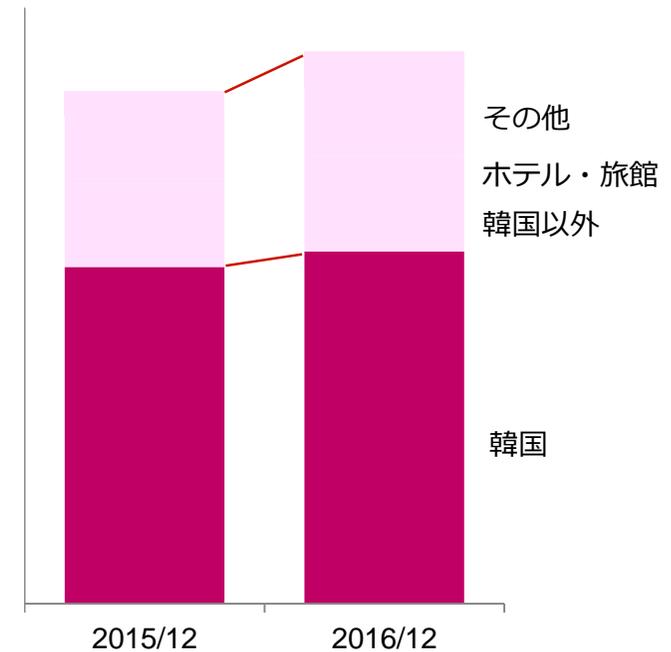
- 韓国からのインバウンド手配旅行（パッケージツアー主体）
- アジア各国からのインバウンド旅行の手配
- ホテル、旅館等の宿泊のみの商品の手配・販売
- 日本現地ツアー、オプションツアー、チケット斡旋販売

商品別取扱高構成比



- ※FND : チケットや交通PASS販売, オプションツアー。
- ※FIT : ホテル（旅館含）宿泊販売分のみ。
- ※ツアー : パッケージツアー

事業部別売上高



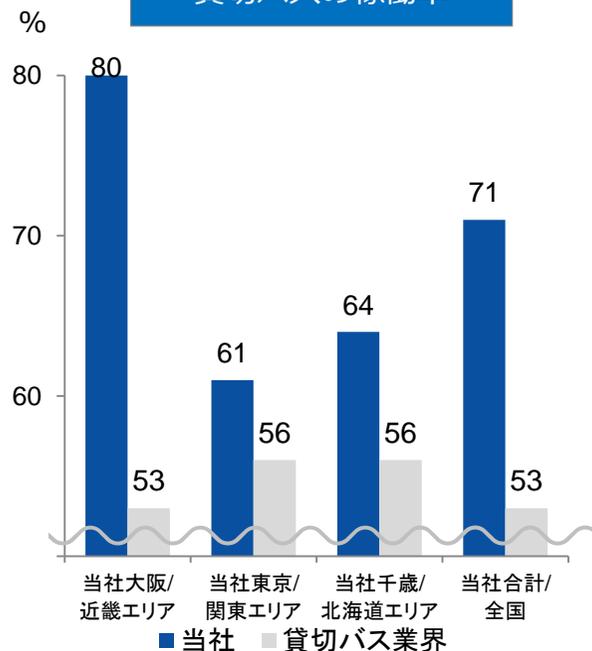
バス事業

保有台数を増やしつつ高稼働率を維持し収益拡大 貸切バス保有台数は上位2%に入る事業規模※

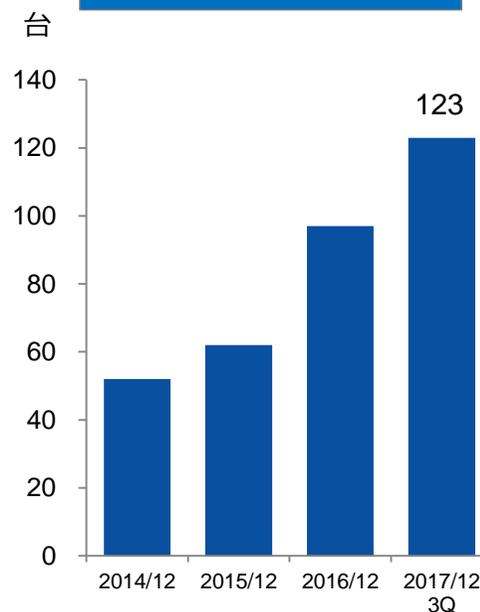
- インバウンドを中心とした貸切観光バスの運行・送迎バス
- 九州・大阪・北海道における日帰り周遊バス「くるくるバス」
- 業界と比較し高いバス稼働率
- 51台以上の貸切バスを保有している事業者は全体の2.1%※



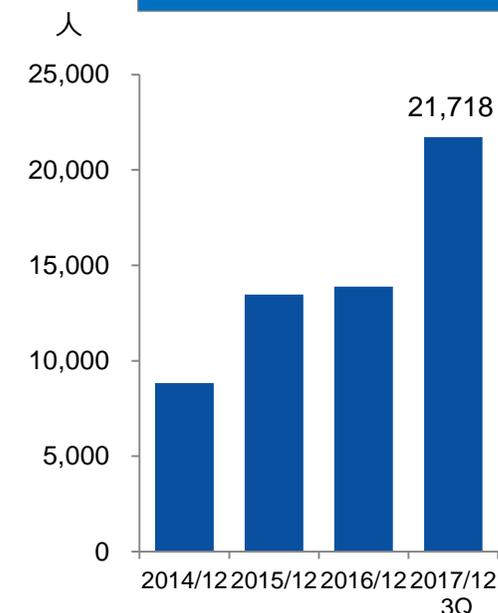
貸切バスの稼働率



友愛観光バスの保有台数



くるくるバスの利用者数



出所: 日本バス協会「日本のバス事業2016年」もとに当社作成

※日本バス協会「日本のバス事業2016年」車両数規模別事業者数構成比率

免税店販売事業

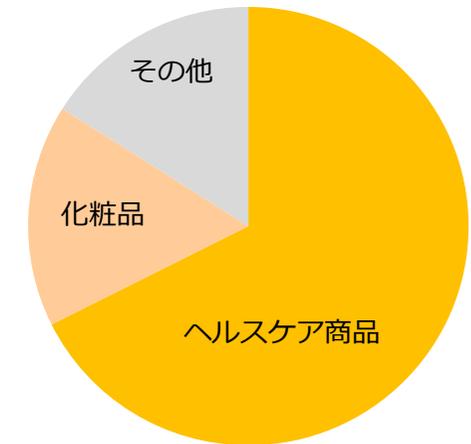
顧客ニーズを把握した「メイド・イン・ジャパン」の品揃えとPB商品開発強化で差別化

- 韓国人観光客が主たるターゲット
- 「メイド・イン・ジャパン」の化粧品・ヘルスケア商品が売上高の約8割
- 粗利益率の高いPB商品を主力に展開

出店基準

- 立地：空港から市内へ向かう動線上
- 集客：損益分岐点の来店客数月間4,000名以上が見込める場所
- 1店当たり出店コスト：1.5億円～2.0億円

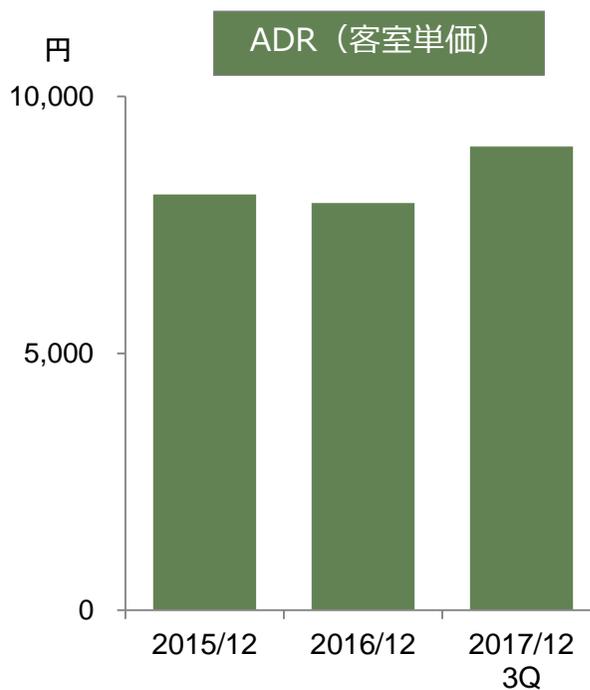
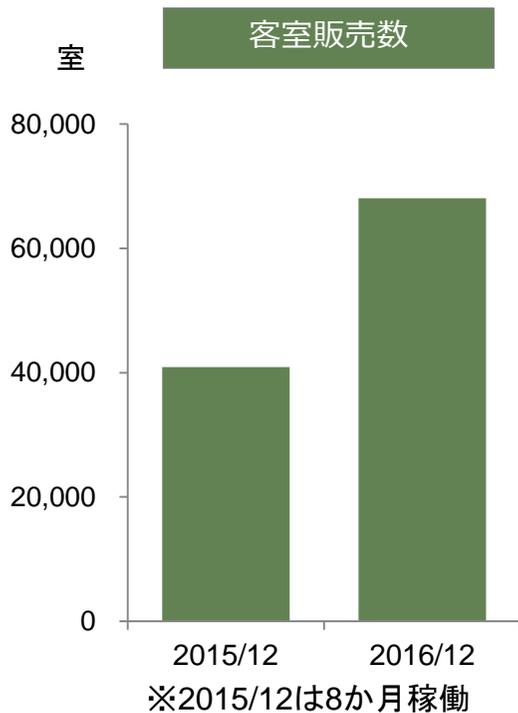
売上高構成比（2016/12期）



ホテル等施設運営事業

自社ツアー以外からの送客も多く安定した稼働率と客室単価を維持

- 2015年4月開業 246室
- リース契約による賃借
- すすきの駅から徒歩5分と恵まれた立地
- 国内外の大手旅行会社との強いパイプ



その他

今後の成長加速に向けた取り組みを開始

- 2017年1月「HANATOUR JAPAN SYSTEM VIETNAM」設立
- ソフトウェア開発やWebシステム開発、運用保守を実施
- 基盤システムの構築



- 沖縄にて旅行者向けレンタカー事業「くるくるレンタカー」
- 利用者ニーズを考慮して車は全て日本車を揃える
- 業容拡大に向けて車両台数を増加中





03 強みと特徴

顧客ニーズを把握し高い収益性を持つ商品企画力

全国の観光局・自治体との連携により知られざる地方の魅力を発掘し送客「地方創生」に貢献

LCC増便を背景に
多様なゲートウェイに
対応

国内のほぼ全ての国際空港と
世界のハブ空港である
ソウルを結ぶ直行便に対応
釜山からの客船による入国対応

魅力ある観光ツアーの
実施

九州・北海道などの人気エリアに加え、
東北・北陸などの人気観光スポットを
短時間で効率的に網羅できる充実した
ツアー提案が可能

顧客ニーズを踏まえた
柔軟な商品企画

観光や食事など国ごとに異なるニーズを
的確に把握し顧客満足度の高いツアーを
企画

インバウンド



地方創生

地方の知られざる観光スポットを発掘

地方自治体との緊密な関係構築により
積極的なプロモーションで世界に発信

各国の旅行者ニーズを考慮し柔軟に商品化
現地にまとまった送客を実現

他社と異なりBtoBを主軸に展開し、
高い利益率を確保

魅力ある観光ツアーの実施

定番ルートから個人ではなかなか行かない場所まで幅広い商品ラインナップを提供



GOLDEN ROUTE - 6DAYS

<Day 1> Narita - Tokyo : Arrived at Narita Airport »
Transfer to Tokyo » Asakusa kanon temple »
Nakamise street » Skytree » Shinjuku (shopping)

<Day 2> Tokyo : Visit to Imperial Palace » Tokyo tower »
Ginza (shopping)

<Day 3> Mt. Fuji - Toyohashi :
Transfer to Mt. Fuji, 5th station - Transfer to Gotemba
Premium Outlets (shopping) » Toyohashi

<Day 4> Toyohashi - Kyoto - Osaka : Transfer to Kyoto,
kiyomizu temple » Golden pavilion temple »
Transfer to Osaka » Shinsaibashi (shopping)

<Day 5> Osaka - USJ - Osaka :
Visit to Osaka castle » Transfer to USJ

<Day 6> Osaka - Kansai airport :
Transfer to Kansai airport »
Depart from Japan



ALPINE ROUTE - 7DAYS

<Day 1> Kansai airport - Osaka :
Arrived at Kansai Airport » Transfer to Osaka » Osaka castle »
Umeda sky building » Shinsaibashi (shopping)

<Day 2> Osaka - Kyoto - Gifu :
Transfer to Kyoto » Kiyomizu temple »
Golden pavilion temple » Transfer to Gifu

<Day 3> Gifu - Takayama - Kanazawa :
Transfer to Takayama » Takayama oldtown »
Shirakawago » Transfer to Kanazawa

<Day 4> Kanazawa - Tateyama Alpine route - Matsumoto :
Transfer to Tateyama Kurobe Alpine Route »
Transfer to Matsumoto

<Day 5> Matsumoto - Mt. Fuji - Tokyo :
Transfer to Mt. Fuji, 5th station »
Transfer to Gotemba premium outlet (shopping)

<Day 6> Tokyo :
Visit Asakusa Kannon temple Ginza/Ikebukuro (shopping)

<Day 7> Tokyo - Narita airport :
Transfer to Narita airport » Depart from Japan



AMAZING AOMORI -4DAYS

<Day 1> AOJ - Akita : Arrived Aomori Airport »
Transfer to Akita » Hotel check-in

<Day 2> Akita - Towada : Visit Namahage museum »
Visit Fujita Memorial Japanese Garden » Oga
aquarium » Visit Inakadate mura rice paddy art »
Transfer to Aomori » Hotel check-in

<Day 3> Towada - Hirosaki : Visit Lake towada »
Visit Fujita Memorial Japanese Garden »
Transfer to Hirosaki » Visit Aomori museum of art »
Nebutawarasse » Hotel check-in

<Day 4> Akita - AOJ : Transfer to Around the Aomori
station » Transfer to Aomori Airport

MAGNIFICENT KYUSHU -5DAYS



<Day 1> FUK - Kumamoto : Transfer to Kumamoto »
Kumamoto Castle, Sakuranobaba Jaosaien »
Overnight at Aso Onsen Hotel

<Day 2> Aso-Beppu :
Move to Mt.Aso » Aso ropeway, Kusasenri-ga-hama
Komezuka Move to Yufuin » Lake Kinrin,
Main walking route Move to Beppu » Yunohana »
Overnight at Beppu Hotel

<Day 3> Beppu - Fukuoka
[Beppu Hell Move to Fukuoka] :
Dazaifu Tenmangu, Nazoin, Tenjin district »
Overnight at Fukuoka

<Day 4> Fukuoka [Full day tour in Fukuoka] :
Momochi seaside park » Fukuoka Tower » Ohori park »
Canal City Hakata » Overnight at Fukuoka

<Day 5> Departure from Japan
Transfer to Fukuoka airport

EXOTIC OKINAWA -3DAYS



<Day 1> OKA - Naha
Arrival Naha Airport » Visit Kokusai street,
bios hill » Hotel check-in

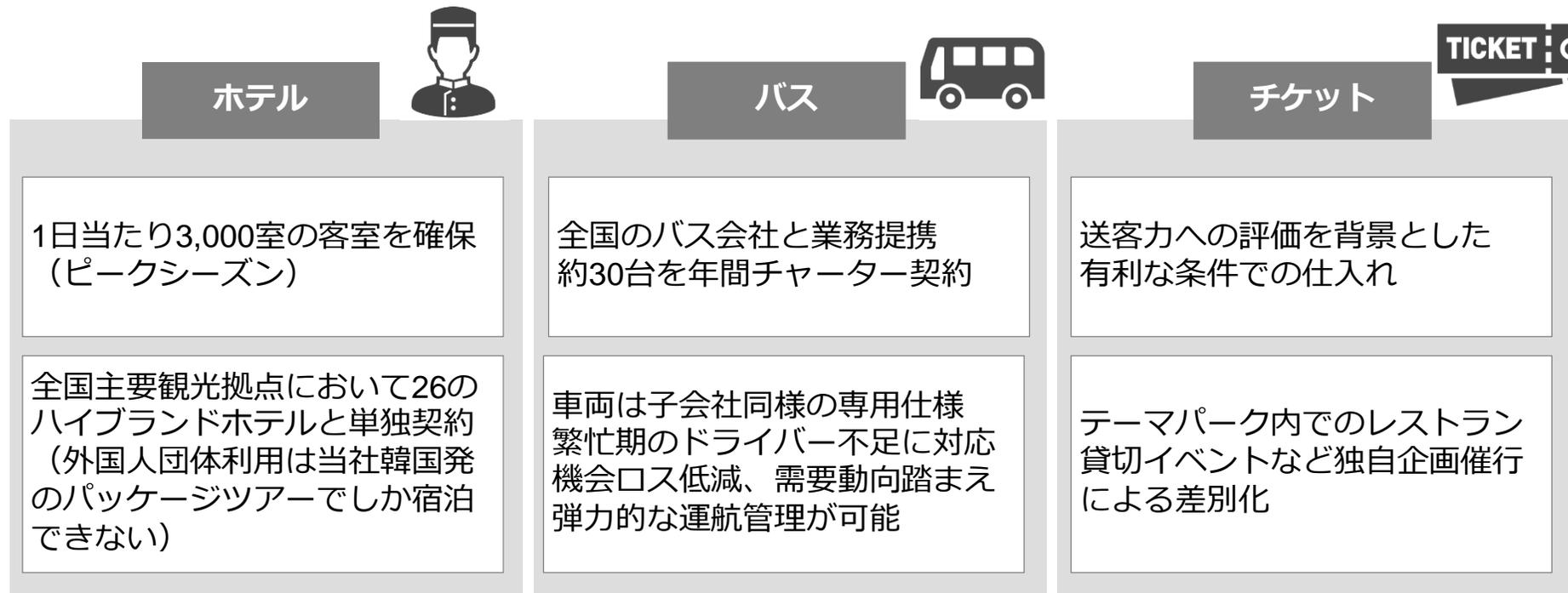
<Day 2> Naha : Visit Manzamo,
Churaumi aquarium » Transfer to Bise »
Visit Tree Tunnel to the Beach »
Visit Ryukyu mura » Hotel check-in

<Day 3> Naha - OKA
Visit Shuriyo, Gyokusendo »
Visit Daimon zaka, Nachi waterfall »



強い仕入力・販売力

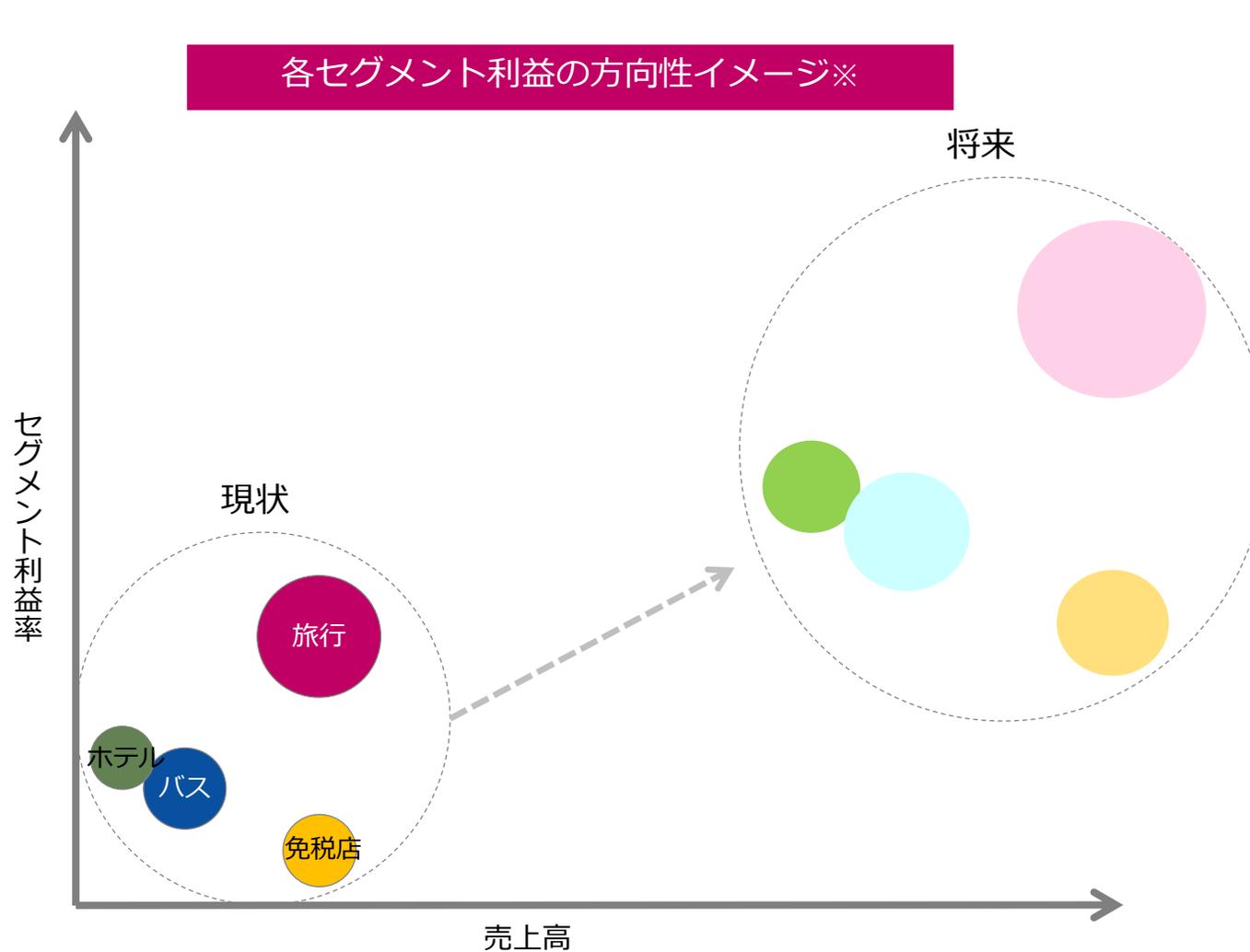
送客力を背景にスケールメリットを享受、他社が真似のできない商品企画とコスト競争力



バイイングパワー発揮し交渉力を駆使し仕入れることで价格的・内容的に魅力的な旅行商品の販売が可能

採算を重視し高い収益性を重視

各事業セグメントの利益率は高いが今後もオペレーションの効率化で質を伴う増収増益を目指す



※円の大きさはセグメント利益の規模を表す

単位：百万円

(株) HANATOUR JAPAN (単体)		
	金額	売上比
売上高	1,484	100.0
経常利益	732	49.3
当期純利益	477	32.1

(有) 友愛観光バス		
	金額	売上比
売上高	1,414	100.0
経常利益	330	23.3
当期純利益	230	16.3

(株) STAR SHOP & LINE		
	金額	売上比
売上高	1,885	100.0
経常利益	230	12.2
当期純利益	159	8.4

(株) アレグロクスTM ホテルマネジメント		
	金額	売上比
売上高	651	100.0
経常利益	111	17.1
当期純利益	78	12.0

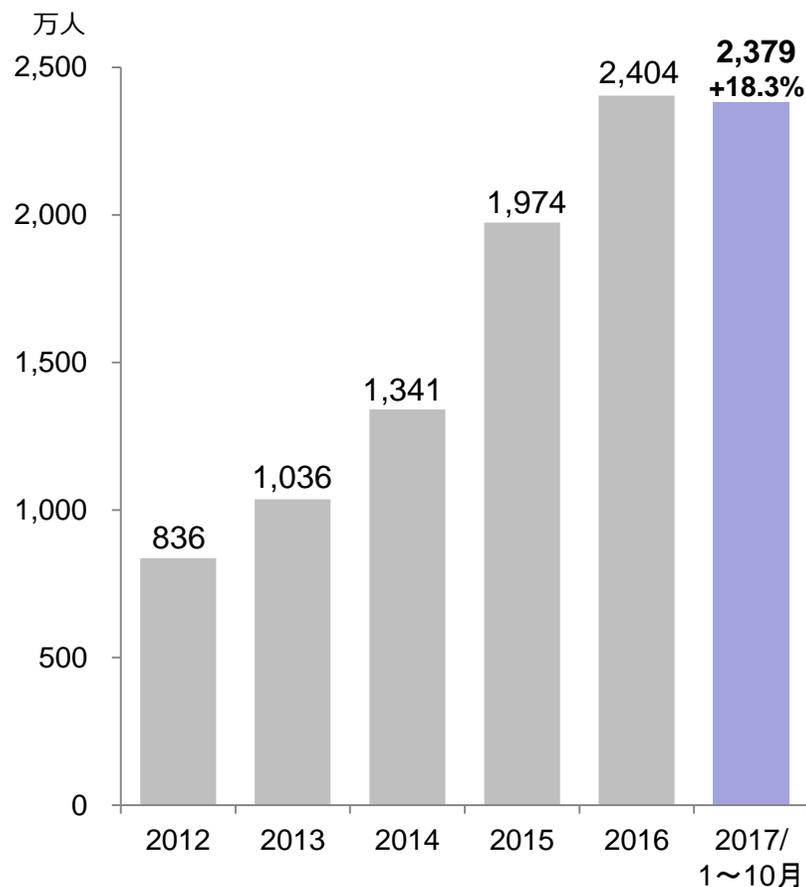


04 今後の成長戦略

インバウンド旅行市場は2ケタ成長で拡大中

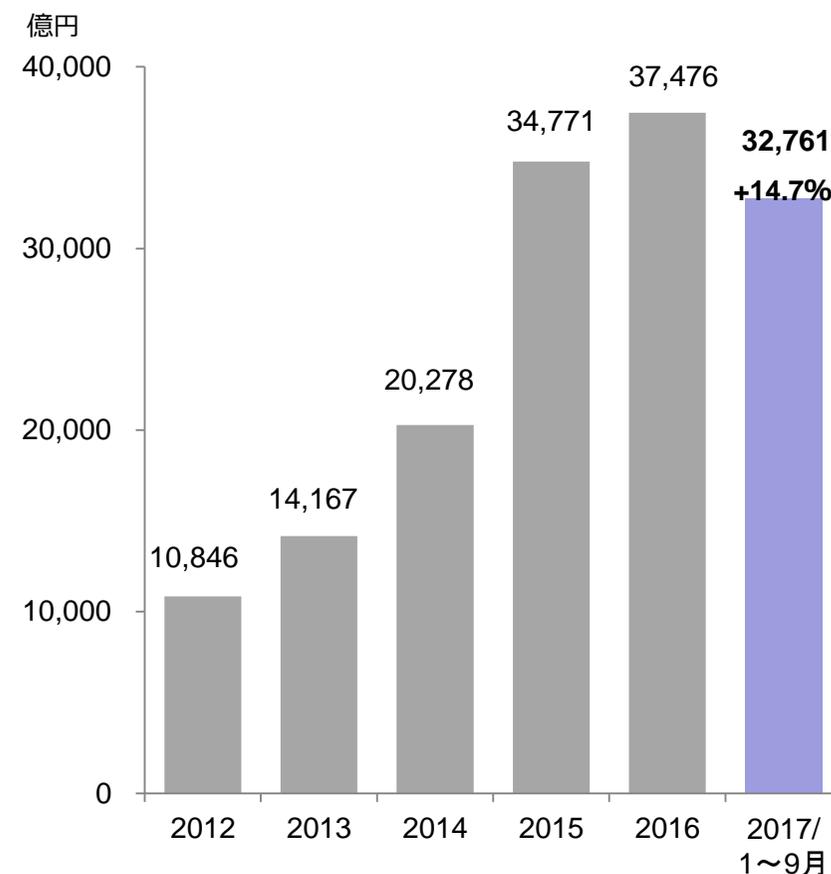
2017年1～10月累計の訪日外国人数は前年同期比18.3%増の2,379万人

訪日外国人数の推移



出所：日本政府観光局資料もとに当社作成

訪日外国人旅行消費額の推移

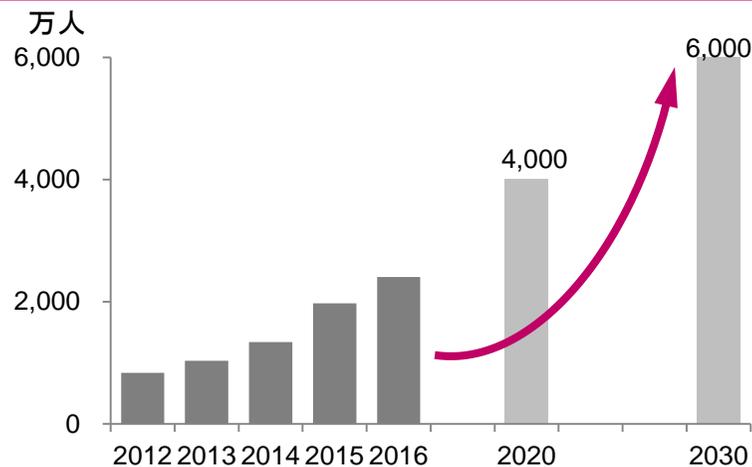


出所：観光庁「訪日外国人消費動向調査」もとに当社作成

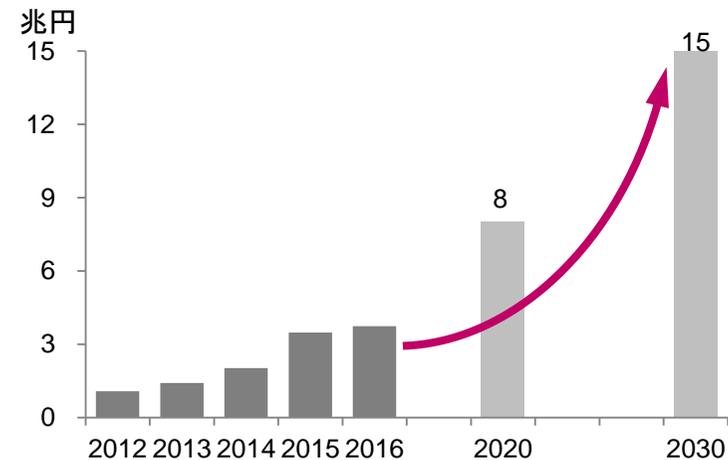
市場環境認識

2020年・2030年を見据えた「観光ビジョン」を国策として積極推進

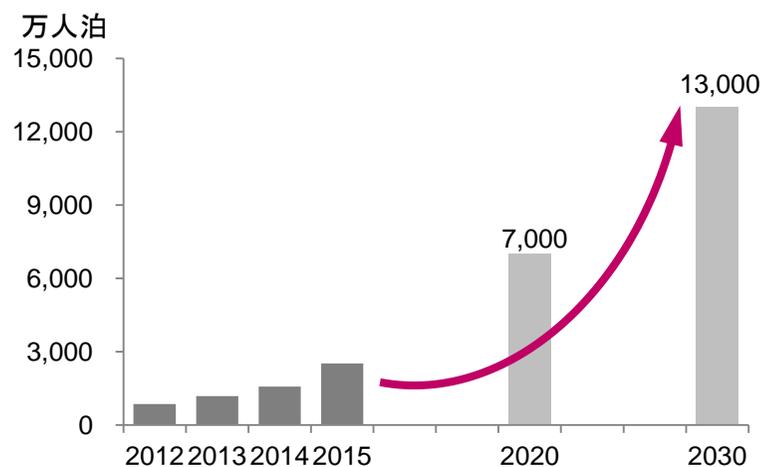
訪日外国人旅行者数



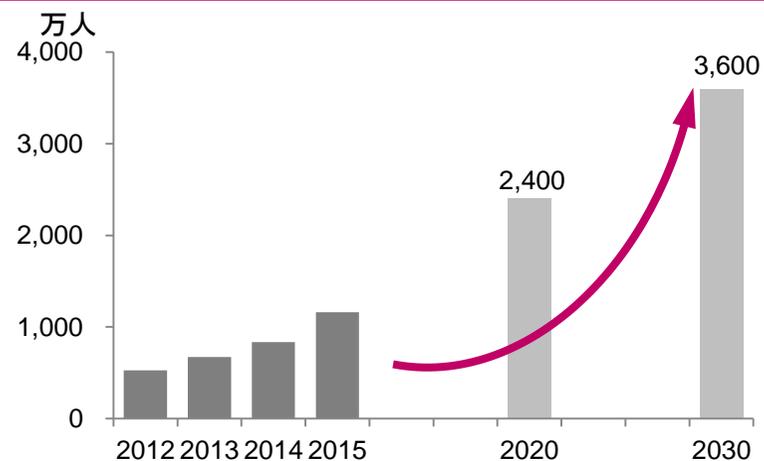
訪日外国人旅行消費額



地方部での外国人延べ宿泊者数



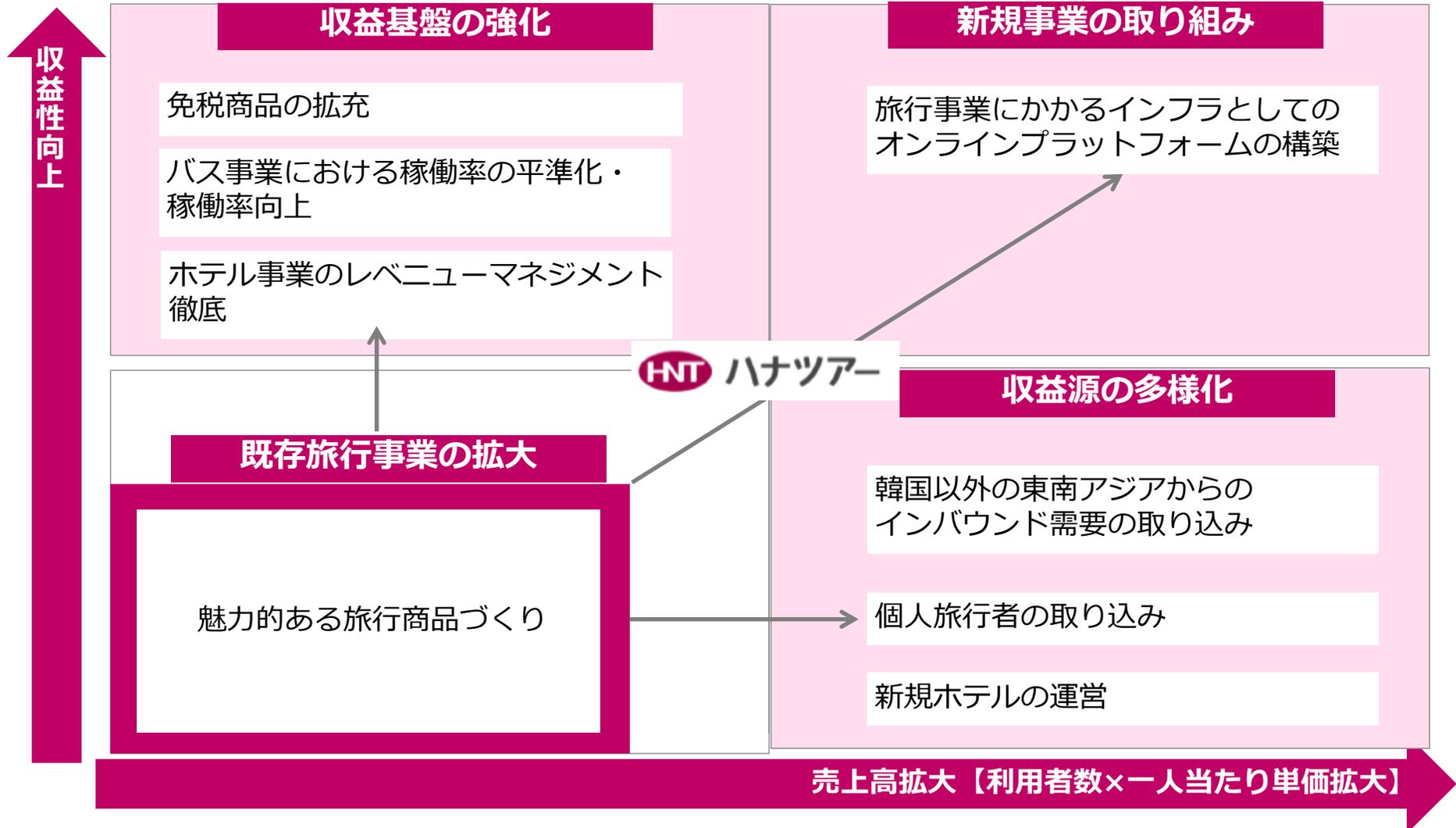
外国人リピーター数



出所：観光庁資料もとに当社作成

基本戦略

インバウンド旅行に関するオンライン・オフライン両面におけるインフラ確立し収益拡大



収益源の多様化

韓国以外からのインバウンド需要の取り込みと個人旅行者の取り込み

収益拡大のKPI

利用者数



リピート率

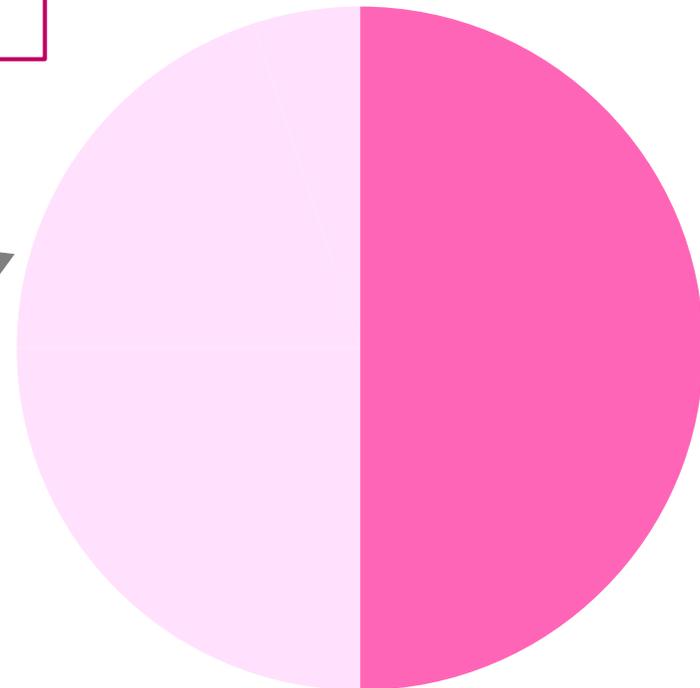
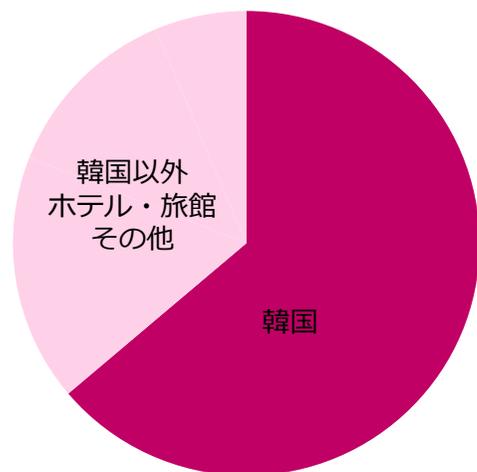


消費単価（交通＋宿泊＋飲食＋観光＋買物）



- ▶ アジア圏からのパッケージツアー拡販：ニューデリーに営業拠点設置
- ▶ 宿泊・現地ツアー・チケット販売強化・バス事業のFIT向け事業領域拡大

事業部別売上高構成比



収益基盤の強化

採算・投資効率を重視しながら業容拡大を目指す

バス稼働率の平準化・稼働率のさらなる向上

収益拡大のKPI

適正な車両台数 ↑

利用者数 ↑ ×

利用率（車両台数・稼働率） ↑

- 運行管理合理化・運営コスト削減・車両の配車効率向上

免税店販売事業における商品力の強化

収益拡大のKPI

販売拠点 ↑

来店客数 ↑ ×

客単価（買上点数・1品単価） ↑

- 魅力あるPB商品の開発強化
- 日本酒・地域の名産品など取扱いアイテム拡充による差別化

ホテル事業のレベニューマネジメント徹底

収益拡大のKPI

ホテル客室数 ↑

宿泊客数 ↑ ×

客単価（客室単価・稼働率） ↑

- 運営受託を中心とした新規ホテル（大森海岸）増加と客室単価コントロール

新規事業の取り組み

旅行事業にかかるインフラとしてのオンラインプラットフォームの構築

ベトナム子会社「HANATOUR JAPAN SYSTEM VIETNAM」による基盤システム構築

オンライン



オフライン

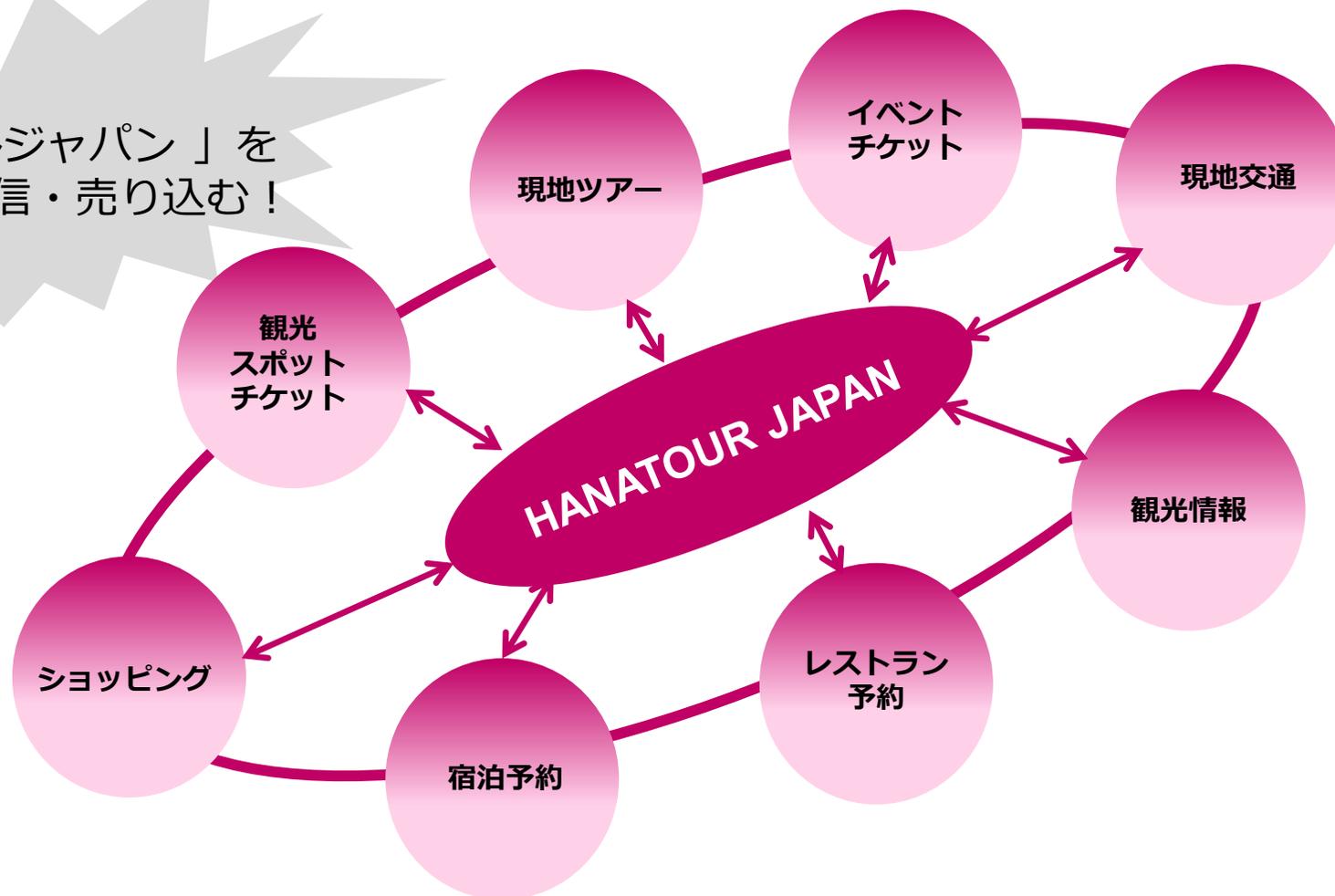
- 個人旅行管理システム構築
- くるくるレンタカー管理システム構築
- くるくるバス販売システムリニューアル
- ホテル予約管理システム「JAPAN TOMARU」運営
- 入場券・交通パス販売システム「TOP KEN」運営
- 免税品ネット販売システム構築



新規事業の取り組み～オンラインプラットフォームの構築～

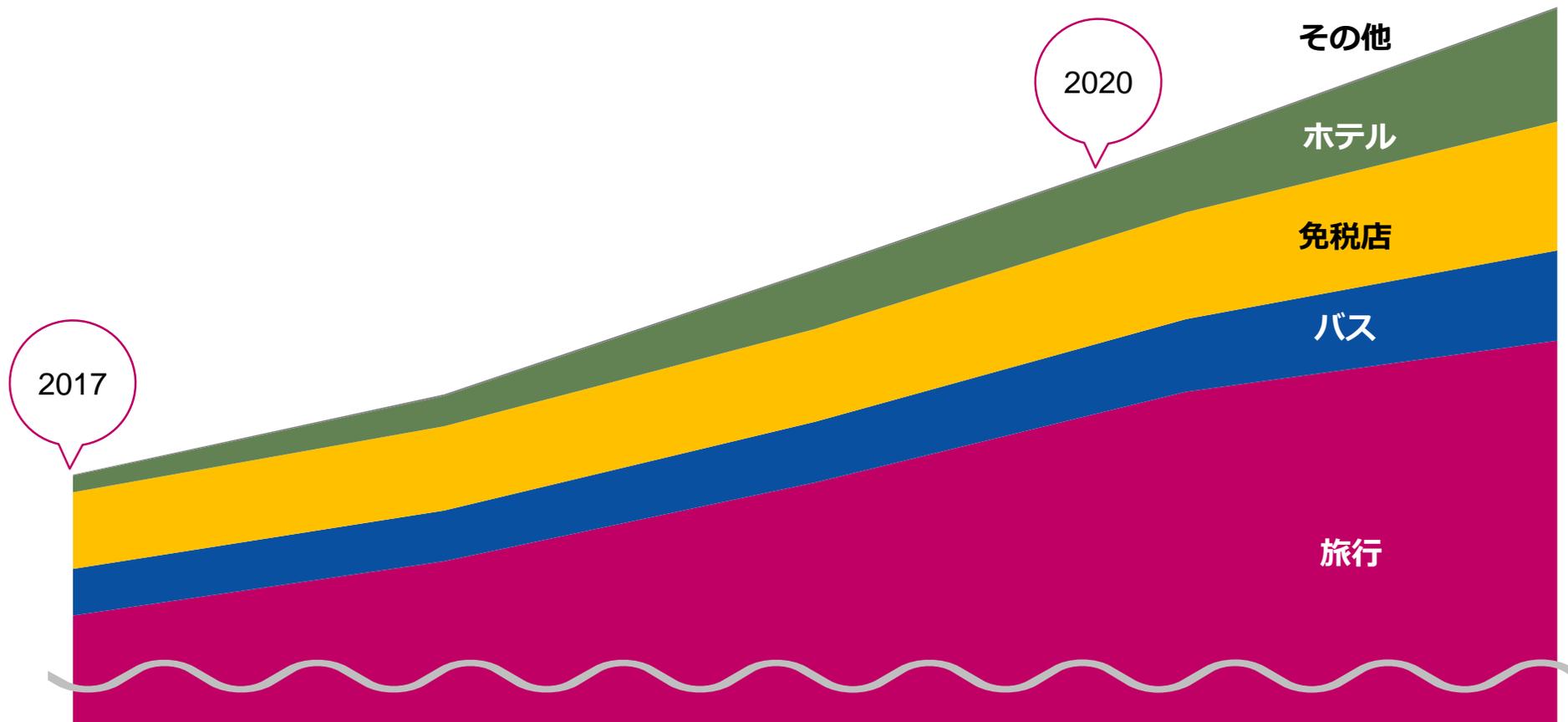
訪日旅行に関するあらゆる事業を内製化ならびに他社との連携することで収益機会を捕捉

「オールジャパン」を
世界に発信・売り込む！



中期成長イメージ

旅行事業を基盤にバス・免税店・ホテルの各事業の規模拡大



- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。

【お問い合わせ先】

株式会社HANATOUR JAPAN

経営企画室

info@hanatourjapan.jp

ホームページ <http://www.hanatourjapan.jp/>

ディスクレーム

- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。