

# 2018年3月期 決算説明資料

株式会社 旅工房  
(証券コード6548)  
2018年5月24日





社名	株式会社 旅工房 (TABIKOBO 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 (2018年3月31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	313名 (旅工房単体、2018年3月31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 決算概要



- 決算報告
- 2019年3月期業績予想
- 配当について

## ■ 決算報告

## ■ 2019年3月期業績予想

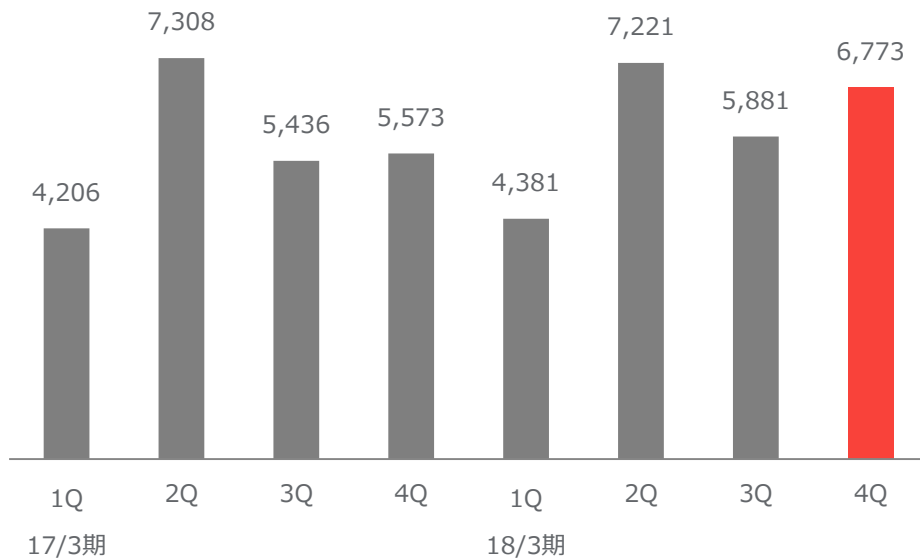
## ■ 配当について

- 売上高は、24,257百万円（前年同期比107.7%）となりました。
- 売上総利益は、3,246百万円（前年同期比104.1%）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宣伝費の増額により、3,165百万円（前年同期比112.8%）となりました。
- その結果、営業利益、経常利益、当期純利益ともに減益となりました。

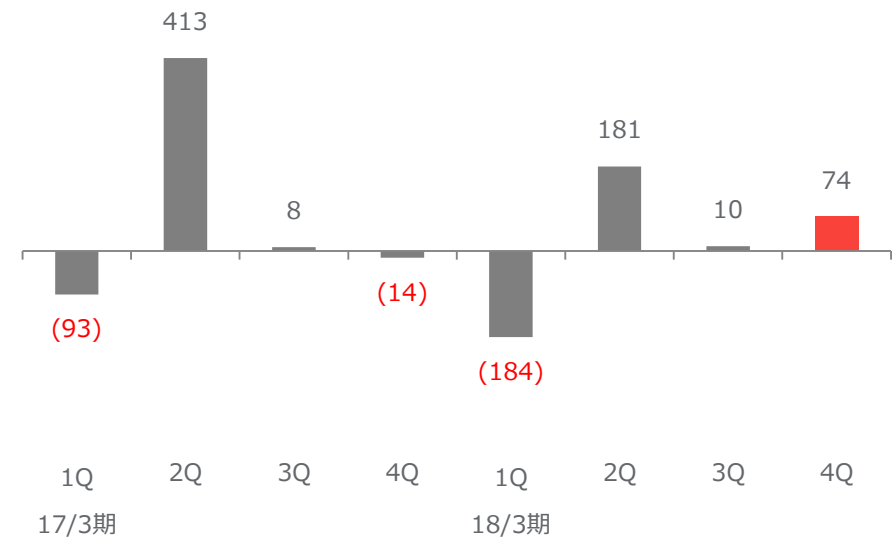
単位：百万円	17年3月期（前期）	18年3月期（当期）	増減額	前年同期比
売上高	22,526	24,257	+1,731	107.7%
売上総利益	3,120	3,246	+126	104.1%
販売費及び一般管理費	2,806	3,165	+358	112.8%
営業利益	313	81	△231	26.1%
経常利益	300	69	△230	23.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	192	39	△153	20.3%

- 18年3月期第4四半期（2018年1－3月）の売上高は、個人旅行事業及び法人旅行事業ともに好調に推移したことから、前年同期（2017年1－3月）に比べ1,199百万円増加いたしました。
- 18年3月期第4四半期（2018年1－3月）の営業利益は、回復傾向にある旅行需要を順調に取込み売上高が増加したことに加え、為替レートが想定より円高に推移し外貨建の仕入取引に係る売上原価が減少したことから、前年同期（2017年1－3月）に比べ89百万円の増加となりました。

## 売上高（百万円）

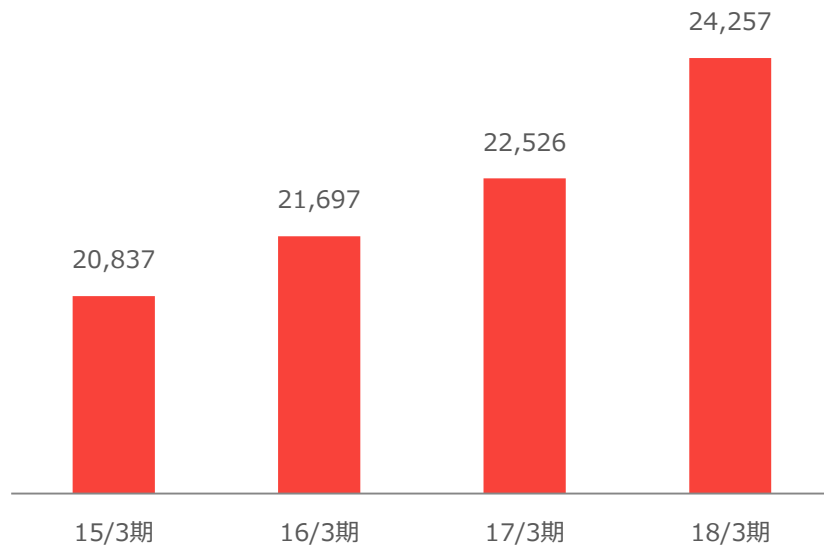


## 営業利益（百万円）

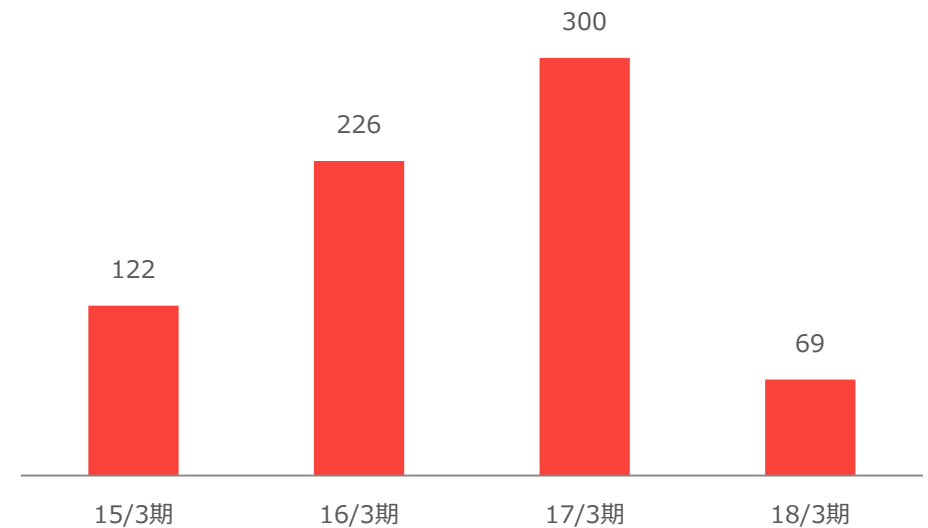


- 売上高は持続的な成長をとげており、過去最高となりました。
- 積極的なマーケティング投資に加え、第2四半期までの旅行予約の取込み減の影響で、経常利益は前年同期に比べ減益となりました。

## 売上高推移（百万円）



## 経常利益推移（百万円）

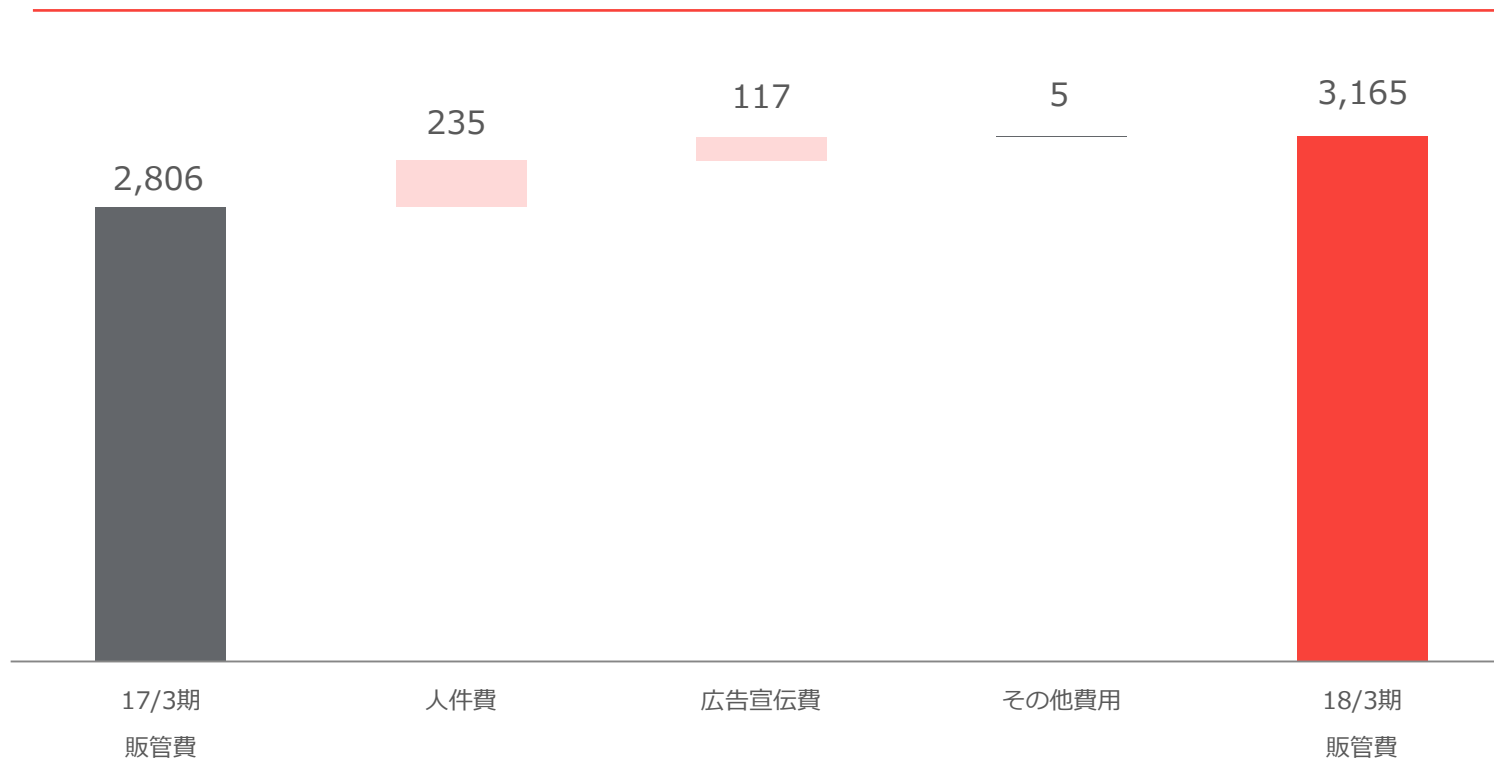




事業部門	事業の振り返り
個人旅行事業	<ul style="list-style-type: none"><li>● アメリカ欧州方面については、回復傾向にある旅行需要を着実に取込むことで、取扱額及び粗利のいずれも前年同期に比べ増加いたしました。</li><li>● ビーチ方面は、ハワイを中心に価格競争が激化したことに加え、バリ島の火山噴火やグアムの北朝鮮情勢による渡航者減少が響き、取扱額及び粗利のいずれも前年同期を下回る結果となりました。</li><li>● 個人旅行事業全体としては、取扱額は前年同期を上回ったものの、粗利については前年同期を下回る結果となりました。</li></ul>
法人旅行事業	<ul style="list-style-type: none"><li>● 業務渡航ならびに団体旅行需要の取込みが好調に推移したことから、取扱額及び粗利のいずれも前年同期に比べ増加いたしました。</li></ul>
インバウンド旅行事業	<ul style="list-style-type: none"><li>● 訪日旅行事業の受注は引続き好調に推移したことから、取扱額及び粗利のいずれも前年同期に比べ増加いたしました。</li></ul>

- 販管費は、前年同期比358百万円の増加となりました。
- 今後の事業拡大に向けて人員を増強したことにより、人件費が前年同期比235百万円増加しました。
- 当期及び来期出発の旅行需要の取込みのため積極的なマーケティング施策を実施した結果、広告宣伝費は前年同期比117百万円増加しました。

## 販管費比較（百万円）



# 決算報告：連結貸借対照表

- 4月以降に出発予定の旅行予約の受注が順調に進んでいることから、前年同期末と比べて流動資産、流動負債ともに増加しております。

単位：百万円	17年3月期（前期）	18年3月期（当期）	増減額
流動資産	2,270	3,597	+1,327
現金及び預金	997	2,163	+1,165
旅行前払金	668	686	+17
固定資産	579	580	+0
有形固定資産	122	86	△35
無形固定資産	76	126	+49
投資その他の資産	380	367	△13
資産合計	2,850	4,178	+1,327
流動負債	2,285	2,912	+626
旅行前受金	1,643	2,087	+444
固定負債	90	72	△18
負債合計	2,376	2,985	+608
株主資本	466	1,178	+712
その他の包括利益累計額	7	14	+7
純資産合計	474	1,193	+719

- 当連結会計年度末における現金及び現金同等物の期末残高は2,117百万円と、前年同期末と比べ1,162百万円の増加となりました。

主な変動項目 単位：百万円	17年3月期（前期）	18年3月期（当期）	当期の主な変動要因
営業活動による キャッシュ・フロー	△147	589	<ul style="list-style-type: none"> <li>増加要因：旅行前受金の増加442百万円、仕入債務の増加99百万円等</li> <li>減少要因：売上債権の増加127百万円等</li> </ul>
投資活動による キャッシュ・フロー	△119	△70	<ul style="list-style-type: none"> <li>減少要因：固定資産の取得による支出75百万円、差入保証金の差入による支出13百万円等</li> </ul>
財務活動による キャッシュ・フロー	△31	645	<ul style="list-style-type: none"> <li>増加要因：株式の発行による収入669百万円等</li> <li>減少要因：リース債務の支払による支出22百万円等</li> </ul>
現金及び現金同等物 の増減額	△293	1,162	
現金及び現金同等物 の期末残高	955	2,117	

## ● 季節に合わせた各種キャンペーンの実施

夏休み特集、ハロウィンキャンペーン、年末年始特集、初売りセール、卒業旅行特集等、時期に応じた様々なキャンペーンを展開いたしました。

夏休み特集



ハロウィンキャンペーン



初売りセール



卒業旅行特集



## ● 旅工房のPR動画放映

「トラベル・コンシェルジュ」のサービスを紹介するPR動画「私たちがつくる、私たちの旅。」を街頭ビジョン及びJR線車内ビジョンで放映いたしました。



第1話「はじめての、ひとり旅」

<https://youtu.be/nnYjWzAa1WY>



第2話「驚きの親子旅」

<https://youtu.be/ecC1g0YDNao>



第3話「久しぶりの二人旅」

<https://youtu.be/3PIKOOgD10U>

- 決算報告
- 2019年3月期業績予想
- 配当について

- 2018年度の旅行業界は、欧州方面の旅行需要が好調に推移することが見込まれ、また朝鮮半島情勢の安定化に伴いアジア方面の需要回復が予想されます。
- 当社グループでは、引続きオンラインサービスの利便性向上及び「トラベル・コンシェルジュ」の対応力向上を推進してまいります。あわせて、法人営業部門を引続き強化するとともに、インバウンド事業の推進により海外における旅行需要獲得にも努めます。
- 以上より、売上高は28,960百万円（前年同期比119.4%）を見込んでおります。
- 経費面では、引続き中長期の収益力向上のためのシステム投資とマーケティング強化を積極的に推進することと、人材投資として人件費と採用研修費用の増加を見込んでおります。
- 回復傾向にある旅行需要獲得による売上増と投資強化による販管費の増加から、営業利益は107百万円（前年同期比131.2%）、経常利益は100百万円（前年同期比143.8%）の計画です。

単位：百万円	18年3月期（実績）	19年3月期（予想）	増減額	前年同期比
売上高	24,257	28,960	+4,702	119.4%
営業利益	81	107	+25	131.2%
経常利益	69	100	+30	143.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	39	63	+24	162.3%



■ 決算報告

■ 2019年3月期業績予想

■ 配当について

- 当社は、株主への利益還元を経営の重要課題として認識しており、配当原資確保のための収益力を強化し、内部留保を確保しつつ、財政状態及び経営成績等を総合的に勘案しながら、継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針としております。
- 当期の剰余金の配当（期末配当）につきましては、将来の収益力拡大に向けた投資拡大のため、無配を予定しております。
- 今後、全社一丸となって収益基盤の強化に取り組み、株主の皆様のご期待にお応えできるよう努力してまいりますので、引続きご支援を賜りますよう何卒よろしくお願い申し上げます。

## 今後の成長戦略



今期も当社の強みである「ハイブリッド戦略」を拡大・深化させるための施策を引続き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）

旅行会社の中核である旅行商品ラインナップの充実と企画力の強化に引き続き取り組んでまいります

- 渡航先の地域に特化した「トラベル・コンシェルジュ」の専門性を活かし、企画力強化と商品ラインナップの充実を引続き推進

## 2018年3月期の取組み例

- 世界各国のクルーズツアーの本格販売開始



The screenshot shows the 'Cruise ship' search page on the Tabikobo website. The page features a search form with the following fields and options:

- エリア** (Area): エリアを選択 (Select area)
- 時期** (Period): 出発月を選択 (Select departure month), 日数 (Number of days), 日数を選択 (Select number of days)
- 船会社** (Cruise Line): 船会社を選択 (Select cruise line)
- 予算** (Budget): 予算を選択 (Select budget)
- オプション** (Options):  航空券付きツアー (Airfare included tour),  クルーズのみ (Cruise only)
- 検索** (Search): Search button

The background of the search form shows a cruise ship at sea. The page also includes a navigation menu at the top with items like '海外クルーズ検索' (Search for overseas cruises) and '0570-015-055'.

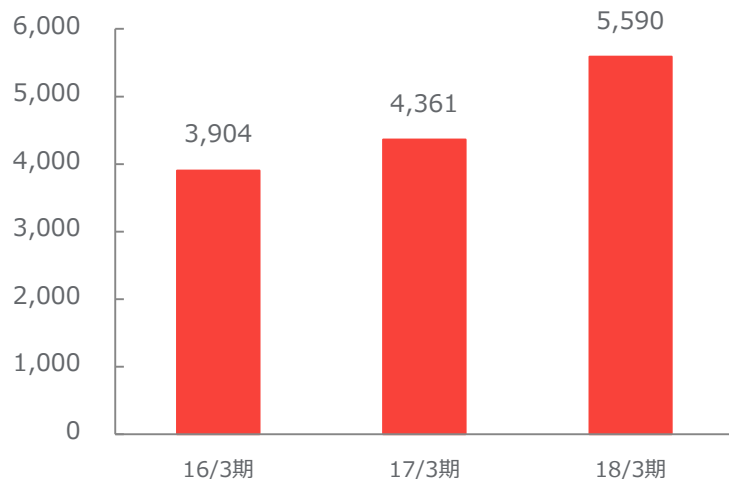
<https://www.tabikobo.com/cruise/>

法人旅行事業と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

- 法人・団体のお客様のニーズに応えるべく法人営業部門の組織面及び人員面での体制強化を引続き実施

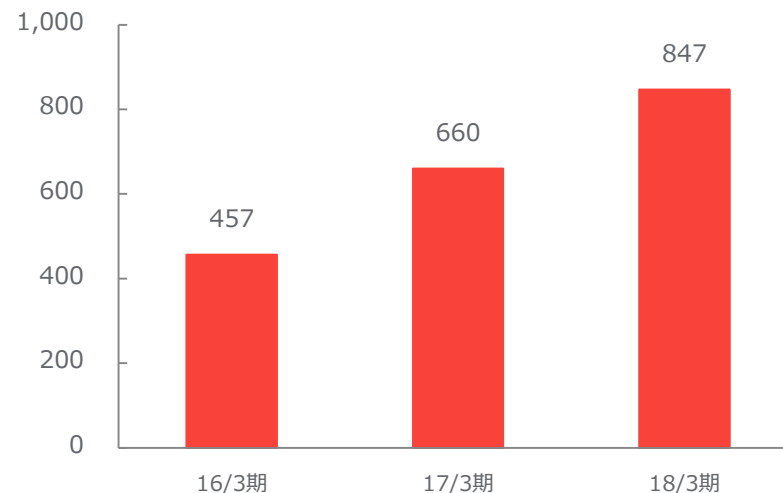
法人旅行事業 取扱額推移（百万円）



## 国際旅行事業 （インバウンド＋海外展開）

- インバウンドは収益性の高い団体旅行の取扱いに注力
- 海外拠点網の整備を通じた訪日客・第三国行き旅行客の取扱い拡充を推進

インバウンド旅行事業 取扱額推移（百万円）



法人旅行事業とインバウンド旅行事業のいずれも3期連続の増収を達成

お客様の利便性向上と業務効率化のためシステム投資を継続するとともに、マーケティング施策の推進により中長期の収益力向上を目指します

- 業務効率化のため2018年度中に新基幹システムを導入予定
- 新基幹システムの導入にあわせて顧客管理システムやマーケティングツールを刷新し、お客様に最適化された商品提案やマーケティング施策を実現
- 認知度向上に向けた動画広告、SNSを活用したキャンペーンや航空会社、政府観光局、他業種とタイアップしたマーケティング施策を推進

## 2018年3月期の取組み例

- SNSを活用した各種キャンペーンを実施



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

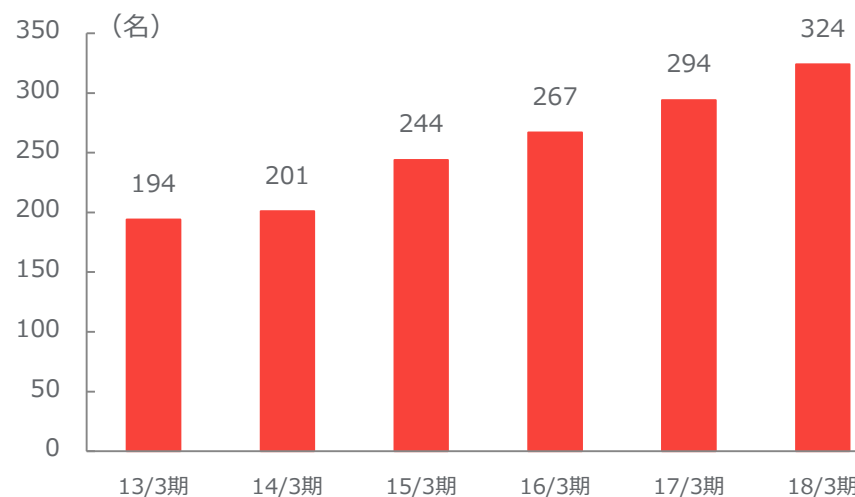
## 人材の採用・教育強化

- 「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

## 教育の強化

- 積極的な海外研修派遣による知識・ノウハウの習得
- 教育を専門に行う「教育セクション」による「トラベル・コンシェルジュ」の接客力・対応力向上に向けた研修実施
- 魅力的な商品企画を行う担当者を確保・育成

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～2018年3月  
期は連結従業員数

積極的な採用により人員強化



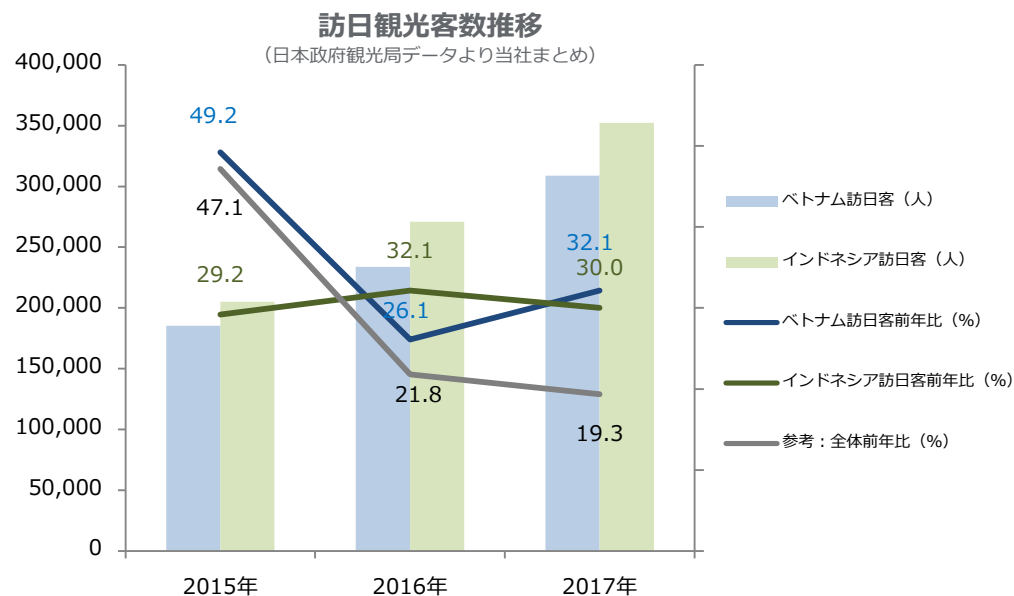
東南アジアを有望市場と位置付け、海外ネットワークの充実により現地旅行需要を取込み、事業の地域ポートフォリオの多様化を目指します

## 2018年7月（予定）にインドネシアの旅行会社を買収し子会社化し旅行事業を推進

- 2016年12月のベトナム現地法人設立に続き、インドネシアのPT. Palm Mas Dewata Tour & Travelの株式の67%を買収し子会社化
- 日本人顧客のサポート（既存ビジネスの満足度向上）に加えて、訪日客と第三国への旅行需要の獲得を目指す
- 現地パートナー企業との協業により将来的に関連領域での収益創出も推進



インドネシアは日本の約5倍の面積に約2.55億人が居住するASEAN 随一の大国であり、5%前後の高い経済成長率を記録（日本政府外務省サイトより）



ベトナム・インドネシアからの訪日客は訪日客全体より高い伸び率で推移

- PT. Palm Mas Dewata Tour & Travelは、インドネシア共和国バリ州を拠点に、8か所のリゾートホテルを所有し、200店舗を超えるコンビニエンスストア、20店舗を超えるスーパーマーケット、レストラン、スパ、食品加工業等の事業を幅広く展開している Ramayana グループの旅行部門です。
- Ramayana グループの各種事業やネットワークとの連携により、将来的には旅行以外の関連事業での収益拡大も検討しており、今後の当社の成長戦略にも資するものと考えております。

## Ramayanaグループ運営事業（一部）



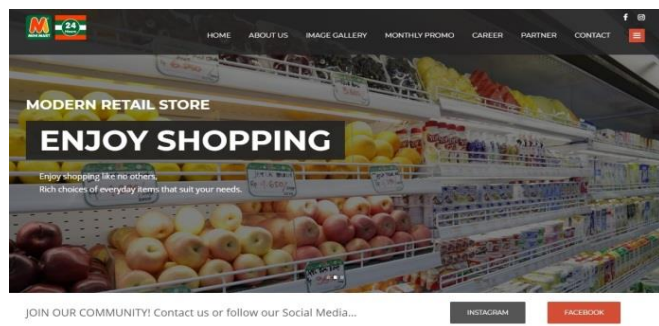
Kuta Seaview Boutique Resort & Spa



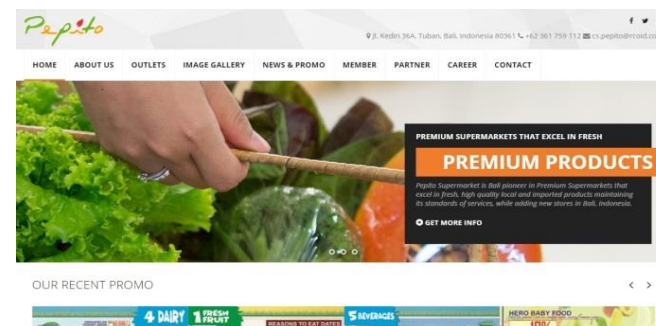
Rama Beach Resort and Villas



Ramayana Resort & Spa



コンビニエンスストアチェーン



上質な商品を提供するプレミアムスーパーマーケットを展開

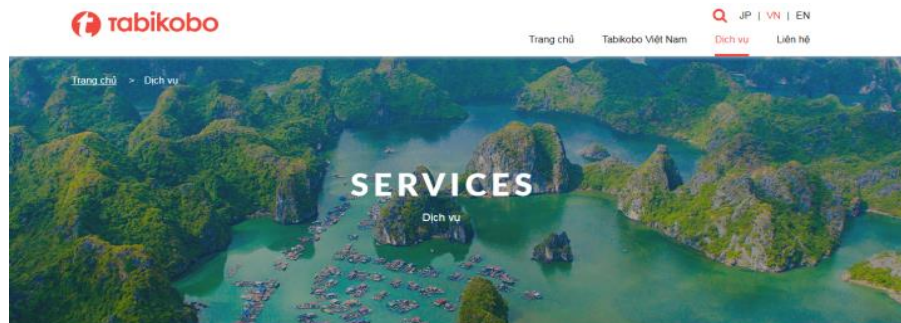
ウェブサイトとサービスの多言語化をすすめることで、日本語以外のサービス提供を目指します

- 海外法人を中心にニーズの高い地域・コンテンツから優先的に多言語化を推進
- 2018年度中にインドネシア国内向けの多言語化サイトをリリース予定

## 2018年3月期の取組み例

- Tabikobo Vietnamの英語、ベトナム語サイトをリリース

ベトナム語版



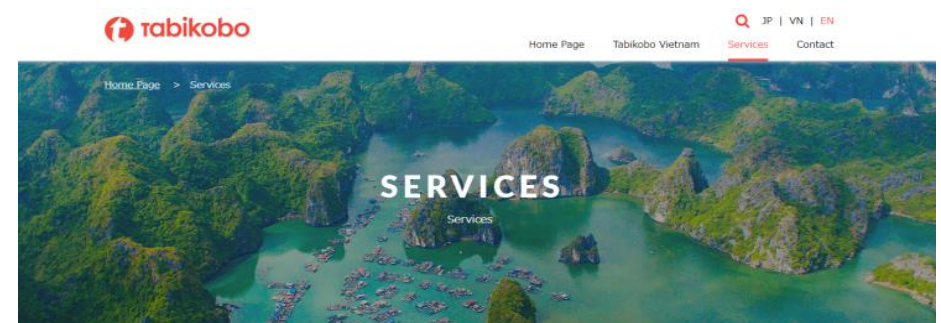
Tabikobo Việt Nam, người bạn đồng hành giàu kiến thức và kinh nghiệm với trình độ chuyên môn của mình,

sẽ luôn theo sát từng khách hàng và đoàn thể doanh nghiệp, đồng thời cung cấp những chuyến đi chất lượng cao.

Điểm mạnh của chúng tôi là thỏa thuận sắp xếp và làm theo yêu cầu.

Nếu bạn vẫn chưa có kế hoạch cũng như định cụ thể rõ ràng thì hãy liên lạc với chúng tôi.

英語版



Tabikobo Vietnam, your knowledgeable and experienced travel companion

With our qualifications, we will always follow every customer and corporate body closely while providing high quality trips.

Our company's strengths are arrangement and follow-up.

If you still do not have a clear plan, please contact us.

# 株式会社旅工房 事業内容のご案内



## 経営理念

国際交流の発展及び世界平和に貢献することと同時に、  
全従業員および関係者の物心両面の充足と幸福を追求する

## 行動指針

自ら考え、自ら行動し、自ら創り出す。

丁寧・親切・迅速な対応を心がける。

常に若さを保ち、高い志を持つ。

一分・一秒を大切にし、一步前へ踏み出す勇気を持つ。

日本という概念にとらわれず、常に世界へという視点を持つ。

当社グループは「お客様中心」の考え方を全社で徹底しております

## クレド

私たちは、お客様一人一人の満足を追求するトラベル・コンシェルジュです。

### お客様が本当に求めている旅をご提案します

電話でお客様と「対話」します（お客様のご都合が許す限り）  
旅の楽しさ、美しさ、心地よさをお伝えします  
「安さだけで勝負」「思いつきだけのご提案」はしません

### プロフェッショナルな行動と言葉づかいを心がけます

仕事にスピード、正確さ、丁寧さを求めます  
高級感、信頼感、親しみやすさのあるご対応をします  
お客様のご要望に「No」を言いません

### 良い職場づくりに貢献します

教え合い、ほめ合い、感謝し合います  
常に自身の成長とお客様の満足のために知識とスキルの向上を怠りません  
自分たちが楽しくなければ、お客様を楽しませることはできません

当社グループでは、個人旅行事業、法人旅行事業、国際旅行事業の  
3つの主要事業を取扱っております

## 3つの主要事業

### **個人旅行事業**

国内の個人のお客様に対し、海外旅行を中心とするパッケージ旅行の企画・  
販売と、航空券、ホテル宿泊等の旅行商品を販売しております

### **法人旅行事業**

国内の企業、官公庁、学校法人等のお客様に対し、国内及び海外への出張等  
の業務渡航の手配や団体旅行の手配を行っております

### **国際旅行事業（インバウンド+海外展開）**

海外の企業や団体等のお客様を対象に、  
日本国内への業務渡航や団体旅行の手配を行っております  
また、海外拠点展開を中心に三国間旅行の  
企画・開発を行っております

当社グループでは、①収益性の高い海外旅行を中心に、②こだわりをもった個人自由旅行を主な顧客層として、③販売手段はインターネットに限定しつつ、④トラベル・コンシェルジュによる電話やメールでの人的サービスとの組み合わせによる「ハイブリッド戦略」を強みとして、⑤その強みを活かす「方面別組織体制」を採用することにより、既存の店舗型旅行会社やオンライン旅行会社と差別化しているのが特徴です





インターネット販売の利点と人的対応の利点を組合わせた「ハイブリッド戦略」により、店舗型旅行会社とオンライン旅行会社の双方に対して差別化を図っております

販売チャネルをインターネットに限定

人的対応  
(方面別組織の専門性と柔軟かつスピーディな対応)

## 「ハイブリッド戦略」

- ・ インターネット販売の利便性と人の手によるきめ細かいサービスの両立を追求
- ・ 方面別組織体制により専門性を追求し、付加価値の高いサービスを提供

### 店舗型旅行会社に対する差別化

### オンライン完結型旅行会社に対する差別化

商品性

- ✓ パンフレット（紙面）の制約を受けず大量かつ柔軟な商品企画・掲載が可能
- ✓ ツアーの自由なカスタマイズが可能

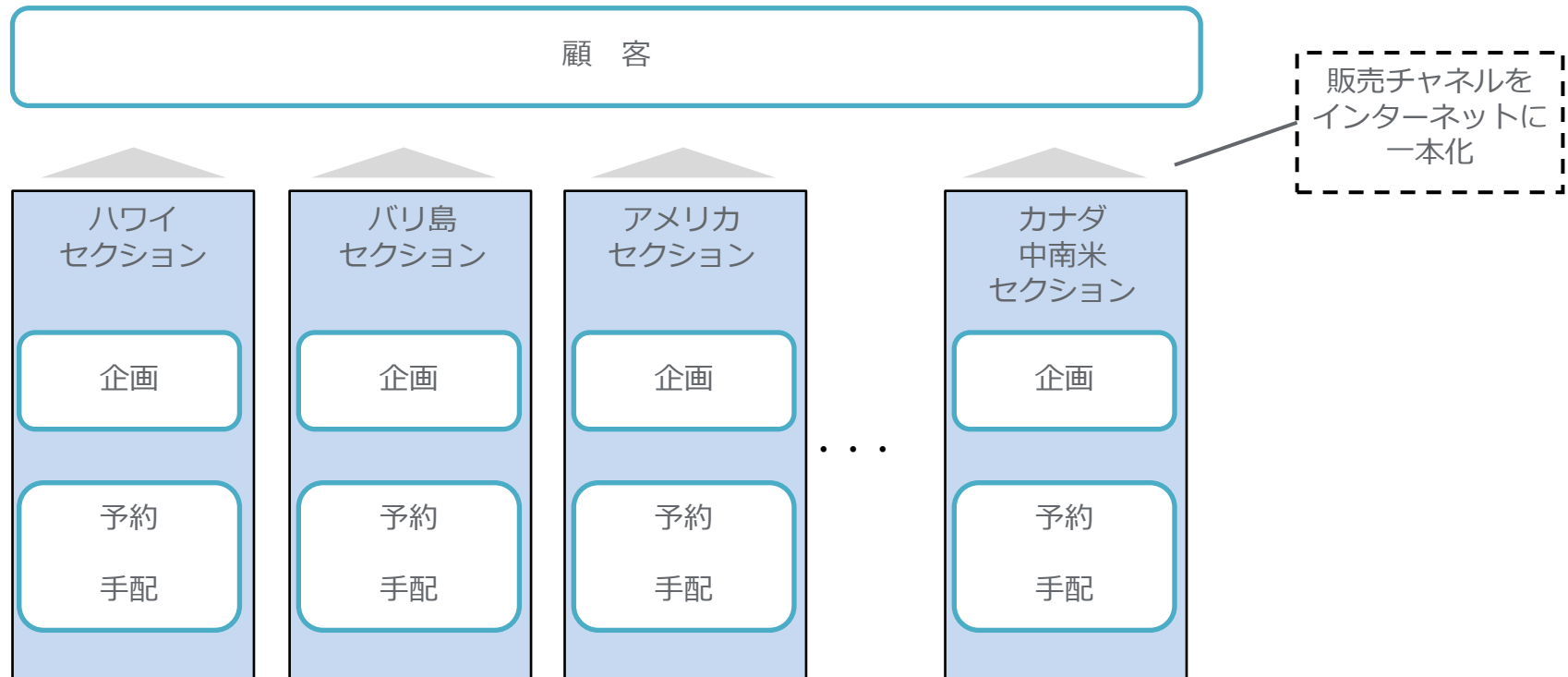
- ✓ 航空券とホテルの組み合わせだけでなく専門担当者が企画したパッケージツアーを掲載・販売

サービス

- ✓ 営業時間の制約なしに自宅で商品検索、予約申込みができる
- ✓ 方面別組織体制により専門性の高いサービス
- ✓ 旅行内容のカスタマイズのご要望に迅速に対応可能

- ✓ 担当者と電話・メールで相談して決められる
- ✓ 専門性を活かし、複数都市訪問等の複雑な日程のツアー提案が可能

当社グループでは、渡航先の方面別に特化した組織体制を採用することにより、専門性の高いサービスを提供するとともに、商品企画や旅行手配で迅速な対応を可能とすることで顧客満足度の高いサービスの提供が可能です



- ✓ 渡航先の方面に特化することで担当する地域に精通
- ✓ 「予約・企画・手配」という旅行業の重要な機能を1つの組織内に配置することで、担当間のスムーズな連携が可能となり、顧客からの要望に迅速に対応

人によるヒアリングや提案といったコンサルティングによる価値を提供することで、オンライン完結型の旅行会社では困難な「柔軟性」や「人間による温かみ」も強みとしております

お客様からのインターネット経由での問い合わせやご要望に対しても、  
トラベル・コンシェルジュが電話やメールで対応いたします

✔ **1組のお客様に1人のトラベル・コンシェルジュが専任担当**

✔ **ご要望にあわせて旅を提案**

✔ **ちょっとしたアレンジからオーダーメイド旅行まで柔軟に対応**



店舗型旅行会社の定型ツアーや、オンライン特化型旅行会社の航空券とホテルのオンライン予約だけでは満たされない「カスタマイズ」や「相談したいニーズ」を持つ顧客層が存在するものと認識しております  
当社グループは、方面別組織体制とトラベル・コンシェルジュの組み合わせによるサービスで、このような顧客層のニーズを満たすことを戦略としております

## 満たされないニーズ

## 旅行会社の課題



### カスタマイズのニーズ

希望通りのツアー日程、  
ホテル・航空会社で旅行  
したい

### 相談のニーズ

初めての旅行先は相談して最終決  
定したい

- 店舗型旅行会社では定型ツアーのカスタマイズが必ずしも容易ではない
- オンライン特化型の旅行会社ではお客様が複雑な旅程で予約する際の作業負担が大きい
- オンライン特化型の旅行会社では、相談相手がない不安がある

## ハイブリッド戦略によりこれらのニーズに対応

- 方面別組織体制を基盤に、トラベル・コンシェルジュによるコンサルティング、商品企画、カスタマイズによるアレンジカ
- 特に、高単価かつ旅程の長い長距離方面（ビーチリゾート、アメリカ・ヨーロッパ等）で上記アレンジカが活きる傾向

## 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・社会等の情勢及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、予測及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及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。