

2019年3月期 第3四半期決算説明資料

株式会社 旅工房

(証券コード6548)

2019年2月8日

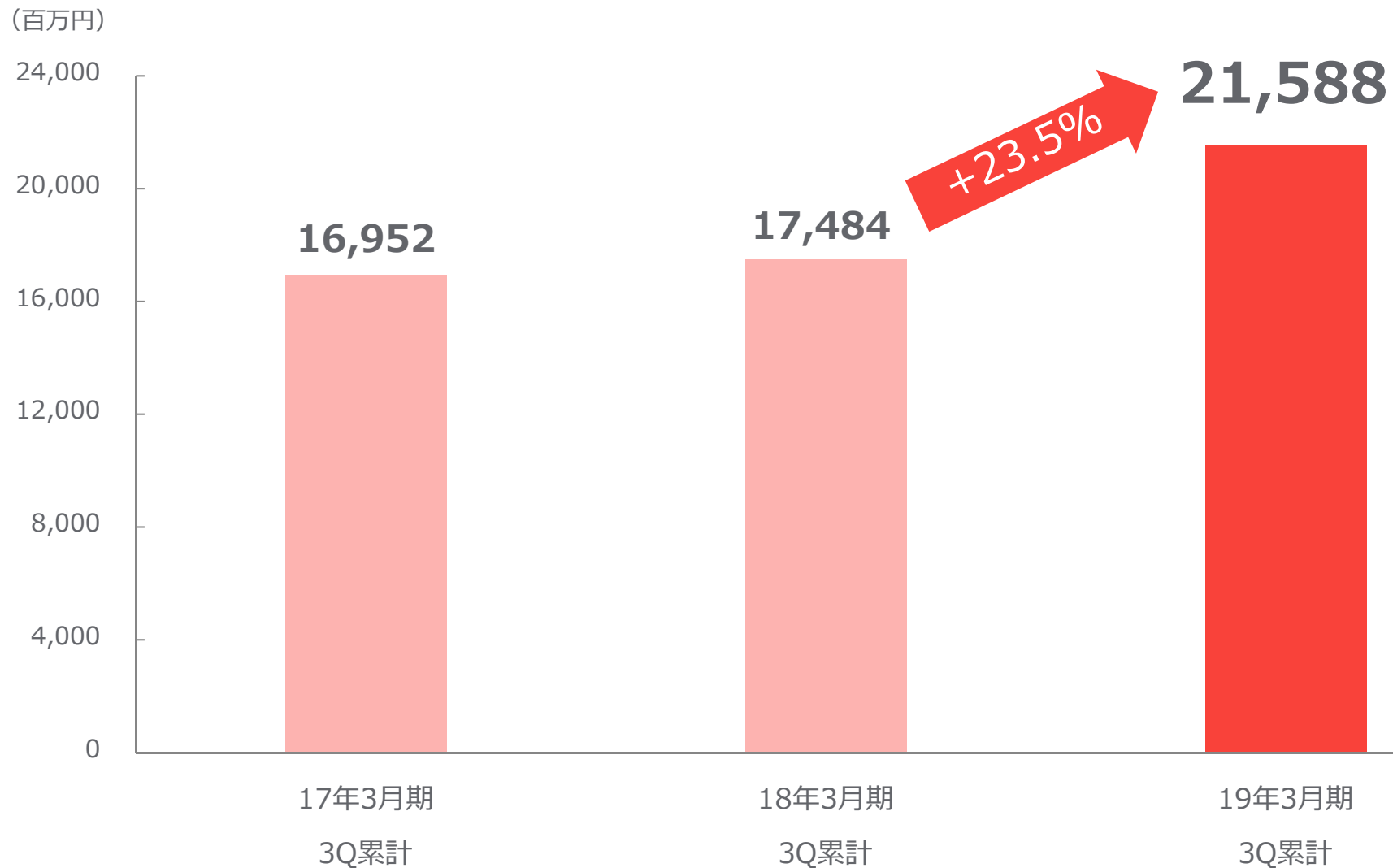


社名	株式会社 旅工房 (TABIKOBO Co. Ltd.)
本社	東京都豊島区東池袋3-1-1 サンシャイン60 46階
設立	1994年4月18日
資本金	4億2691万200円 (2018年12月31日現在)
事業内容	旅行代理店として、主に国内の個人・法人顧客向けに 海外旅行の手配サービスを提供
従業員数	316名 (旅工房単体、2018年12月31日現在)
代表取締役会長兼社長	高山 泰仁
上場市場	東京証券取引所マザーズ (証券コード 6548) 2017年4月18日上場
海外子会社	ALOHA 7, Inc. (米国ハワイ州) Tabikobo Vietnam Co., Ltd. (ベトナム社会主義共和国ホーチミン市) PT. Ramayana Tabikobo Travel (インドネシア共和国バリ州)

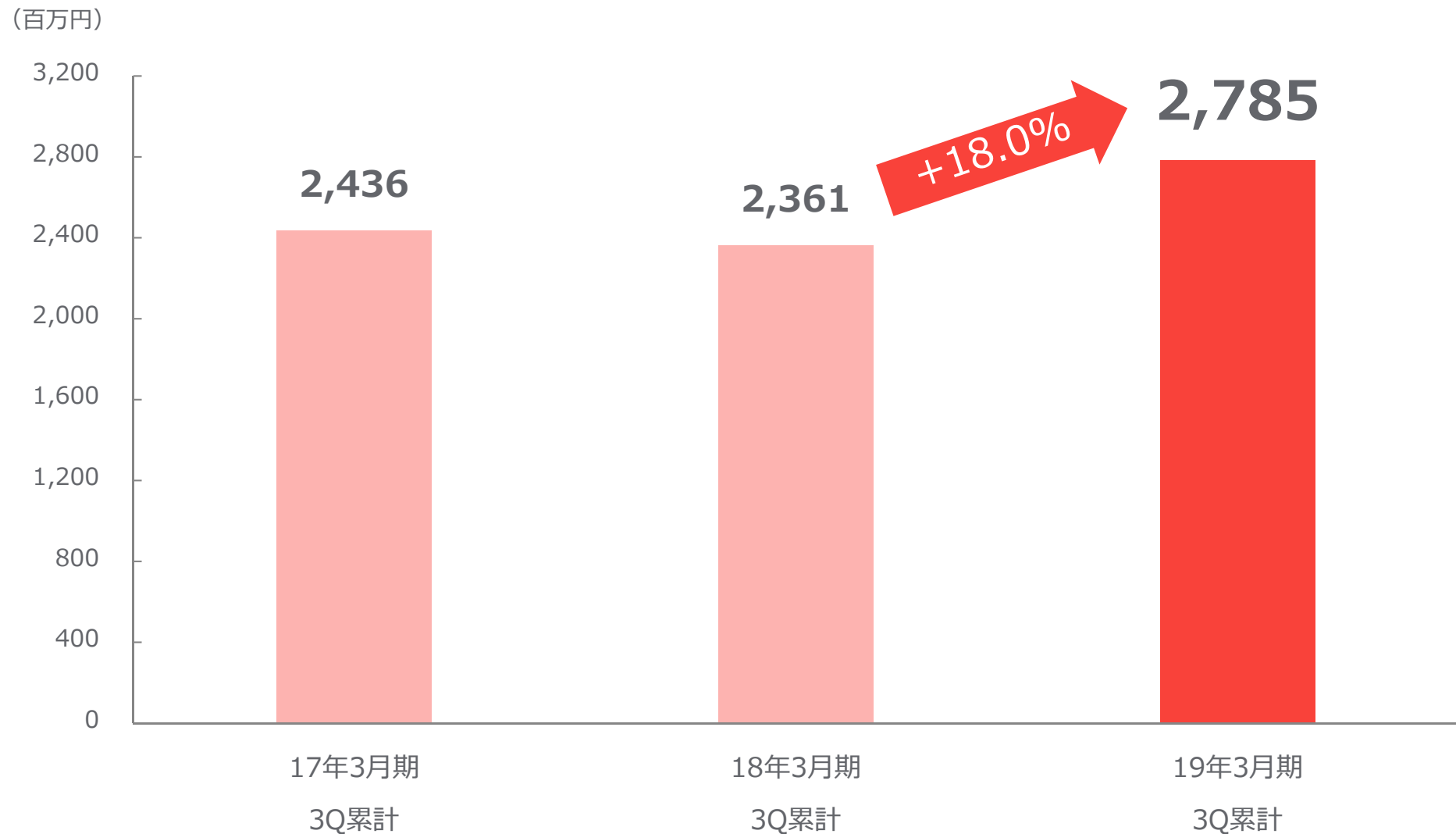
2019年3月期 第3四半期決算概要



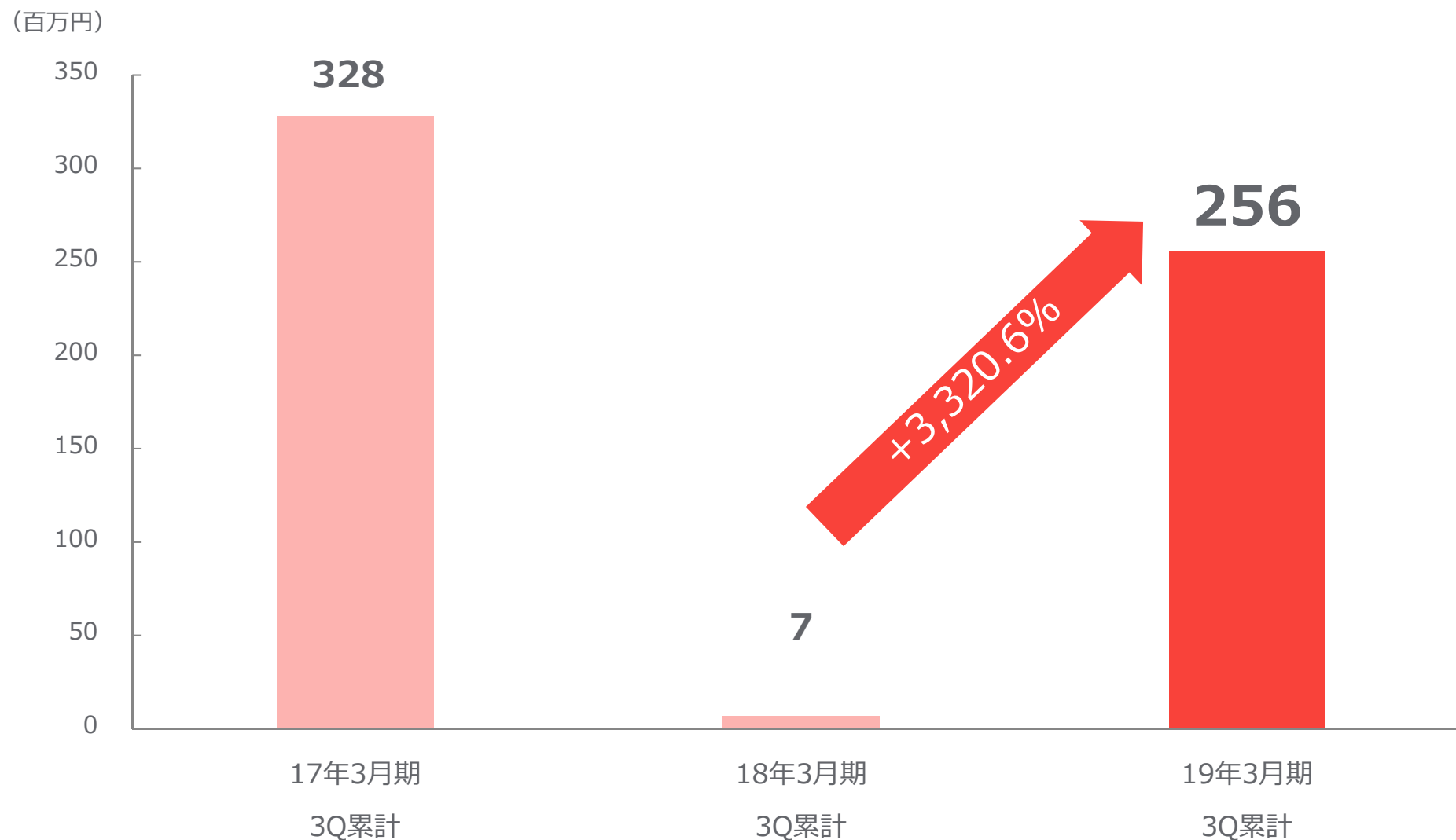
売上高は前年同期比**23.5%増**



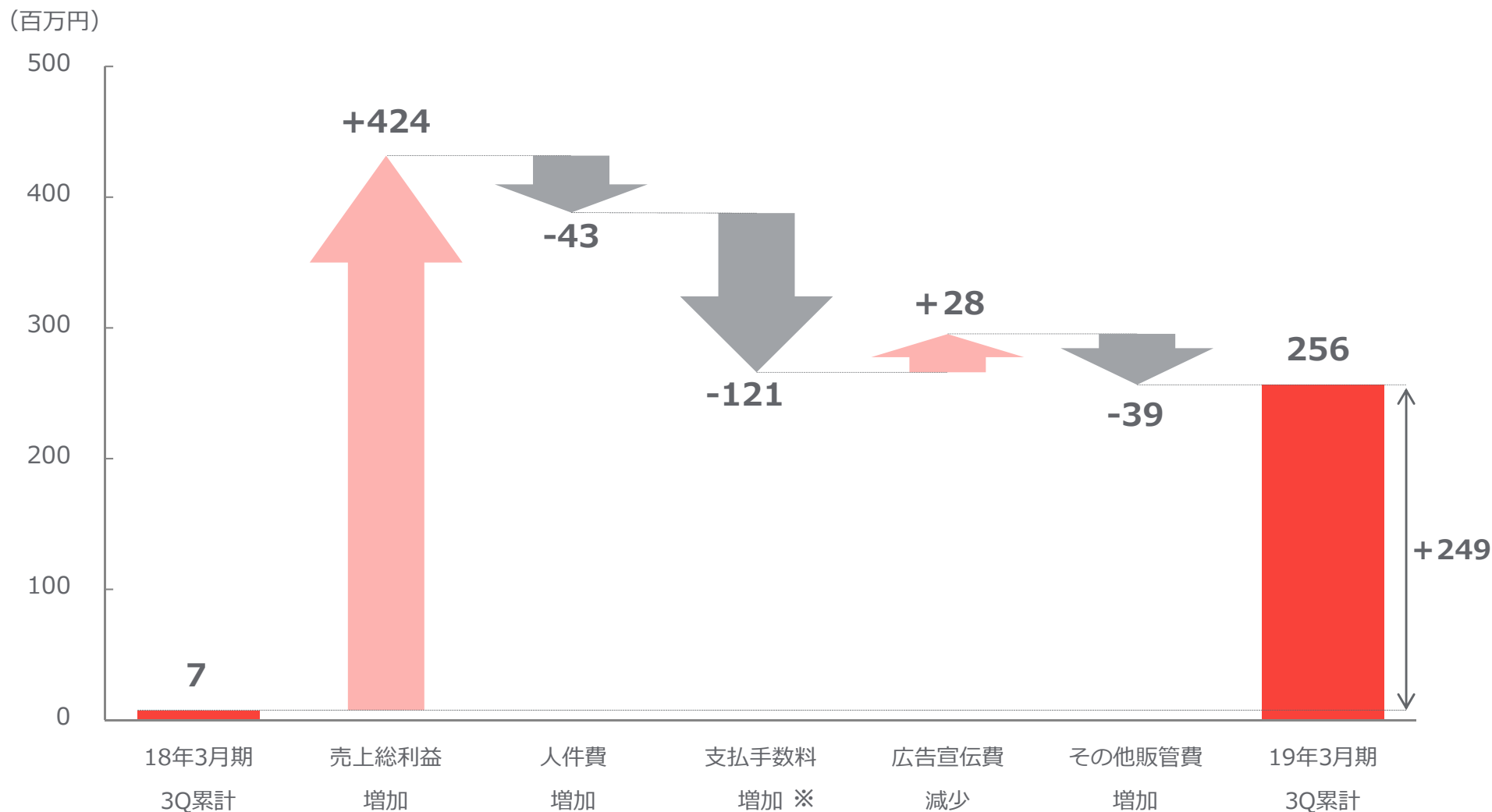
売上総利益は前年同期比**18.0%増**



営業利益は売上総利益の増加に加え 販管費の効率的運用により256百万円となった



前年同期から売上総利益が424百万円増加し、人材・システムへの投資により販管費は174百万円増加、営業利益は249百万円の増加となった



※支払手数料の増加の内訳は、システム投資が49百万円増加、カード手数料が38百万円増加、その他費用が32百万円増加

- 積極的な人材投資により、人件費が増加
- 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のため、支払手数料が増加

単位：百万円	17年3月期 3Q累計	18年3月期 3Q累計	19年3月期 3Q累計
売上高	16,952	17,484	21,588
売上総利益	2,436	2,361	2,785
人件費	1,181	1,351	1,394
支払手数料	251	236	358
広告宣伝費	213	302	273
その他販売費及び一般管理費	461	463	502
営業利益	328	7	256
経常利益	310	△ 11	264
親会社株主に帰属する 四半期純利益	201	△ 10	165

- 旅行予約の受注が好調に進んでいることから、前期末と比べて流動資産、流動負債ともに増加

単位：百万円	18年3月期末	19年3月期 第3四半期末	増減額
流動資産	3,559	4,497	+ 938
現金及び預金	2,163	2,442	+ 278
旅行前払金	686	1,195	+ 509
固定資産	619	771	+ 152
有形固定資産	86	118	+ 31
無形固定資産	126	236	+ 109
投資その他の資産	405	416	+ 10
資産合計	4,178	5,269	+ 1,090
流動負債	2,912	3,831	+ 918
旅行前受金	2,087	2,956	+ 868
固定負債	72	70	△2
負債合計	2,985	3,901	+ 916
株主資本	1,178	1,345	+ 166
その他の包括利益累計額	14	16	+ 2
純資産合計	1,193	1,367	+ 174

2019年3月期 通期業績予想



2019年3月期通期連結業績予想の修正

- 当第3四半期連結累計期間の業績は、個人旅行事業におきましてオンライン予約システムの機能強化により韓国及び台湾をはじめとしたアジア方面の送客数が想定を上回る水準で推移したことに加え、欧州方面及びオセアニア方面につきましても引続き需要取り込みが好調に推移したことから、想定を上回る結果となりました。
- 以上の業績の状況を踏まえ、2019年3月期の通期連結業績予想を下記のとおり修正いたします。

単位：百万円	18年3月期実績	19年3月期予想				
		前回発表予想	修正予想	増減額	増減率	前期比
売上高	24,257	28,960	29,142	182	0.6%	120.1%
営業利益	81	204	263	59	29.1%	322.0%
経常利益	69	201	268	66	32.9%	385.5%
親会社株主に帰属する当期純利益	39	121	166	44	36.5%	425.6%

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き続き推進

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



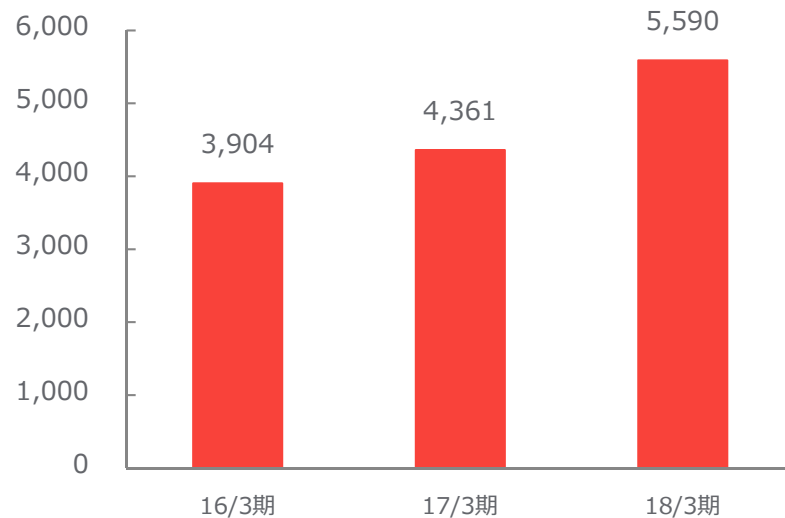
<https://www.tabikobo.com/cruise/>

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

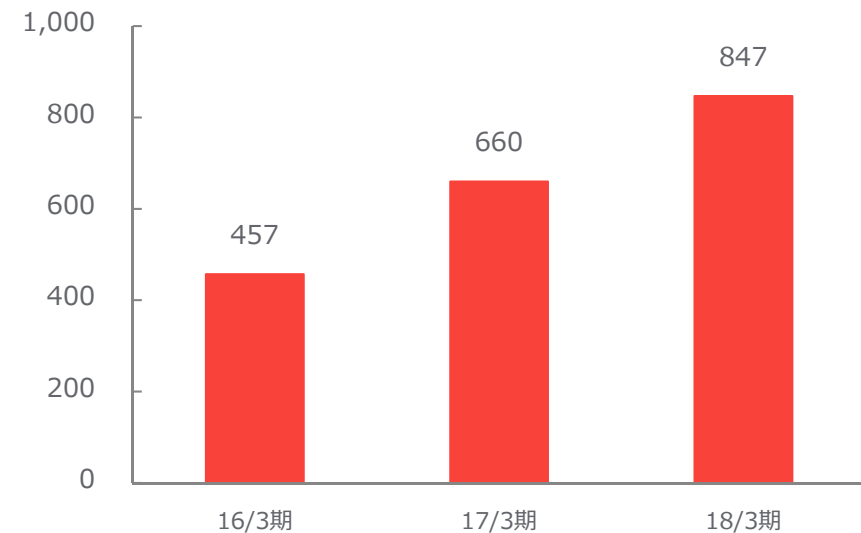
法人旅行事業 取扱額推移 (百万円)



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

- 2018年度において新基幹システムを導入し、業務効率化を促進
- 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

2019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

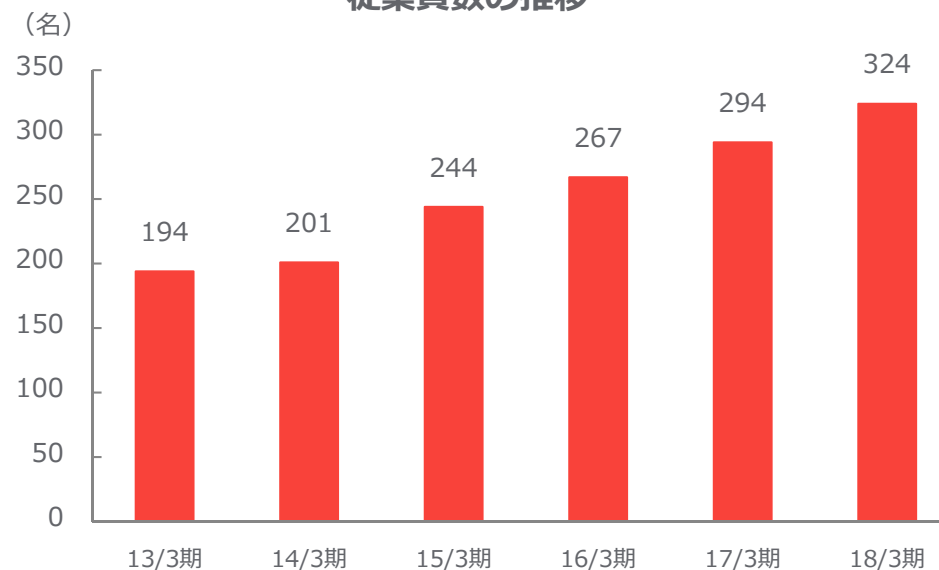
人材の採用・教育強化

- 「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



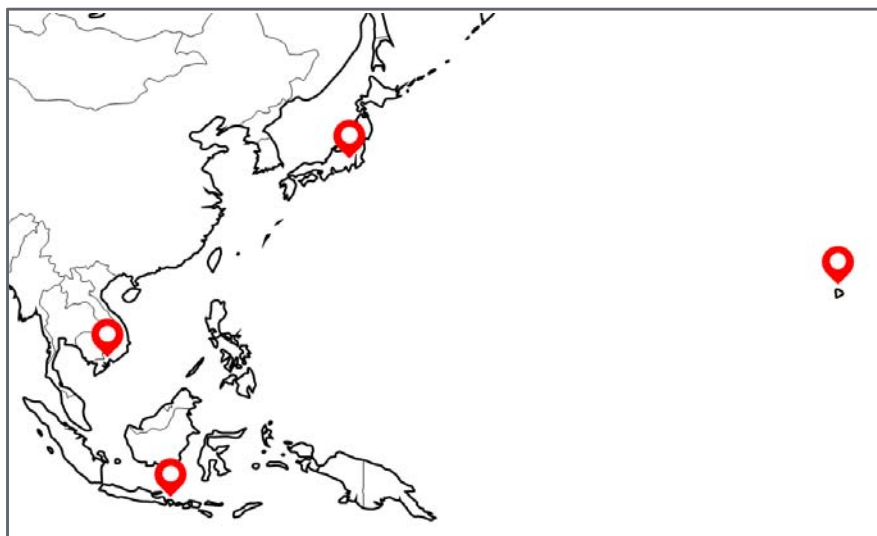
※2013年3月期～2014年3月期は単体、2015年3月期～2018年3月期は連結従業員数

積極的な採用により人員強化

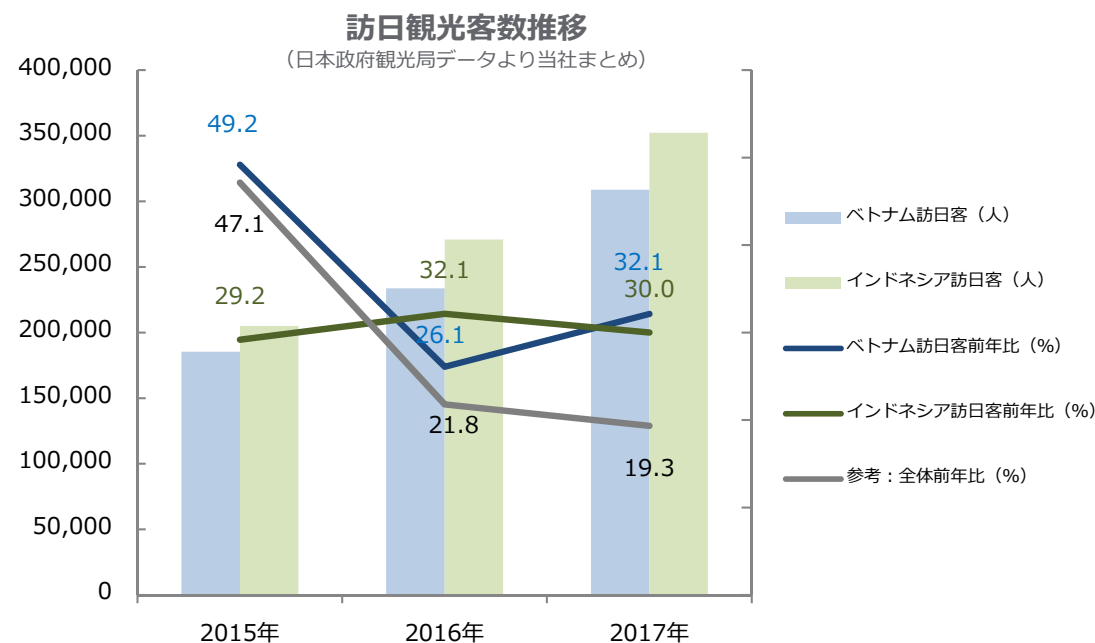
東南アジアを有望市場と位置付け、海外ネットワークの充実により現地旅行需要を取込み、事業の地域ポートフォリオの多様化を目指します

インドネシアの旅行会社を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、2018年8月24日にPT. Ramayana Tabikobo Travel (PT. Palm Mas Dewata Tour & Travel より2018年7月5日付にて会社名変更済み) 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. Ramayana Tabikobo 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）



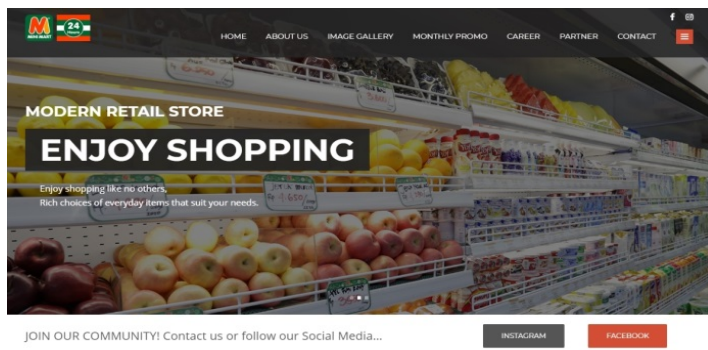
Kuta Seaview Boutique Resort & Spa



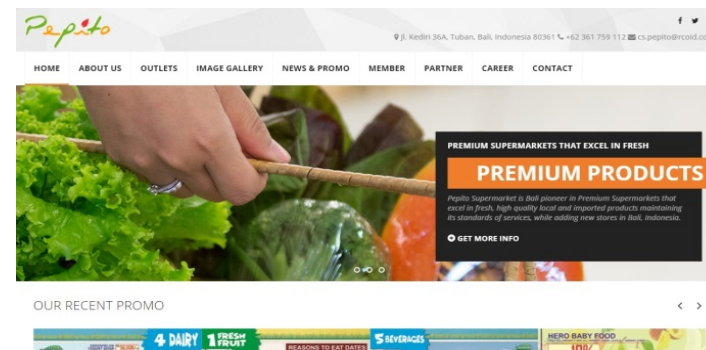
Rama Beach Resort and Villas



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

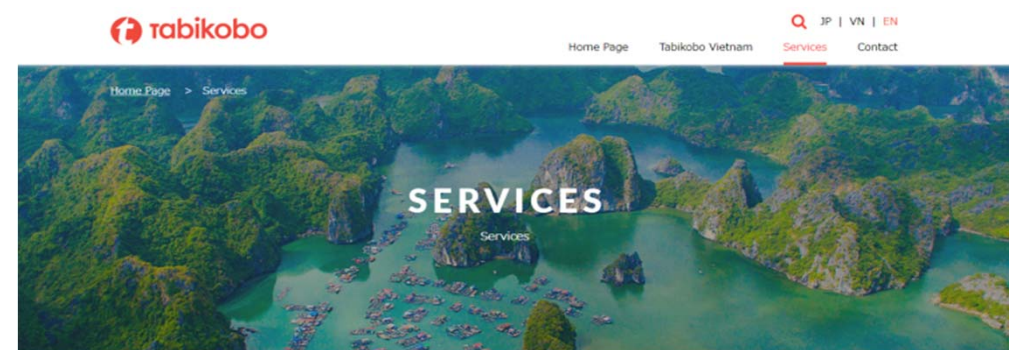
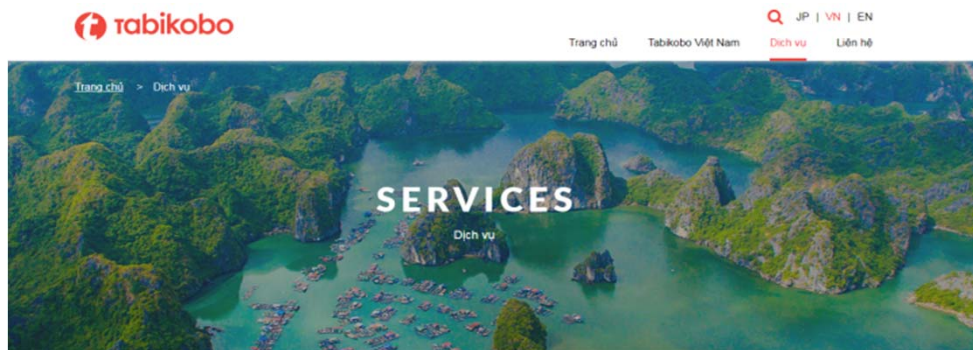
ウェブサイトとサービスの多言語化をすすめることで、日本語以外のサービス提供を目指します

- 海外子会社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年度中に旅工房のコーポレートサイトの多言語化を実施予定

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



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。