

2020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)

2019年8月13日

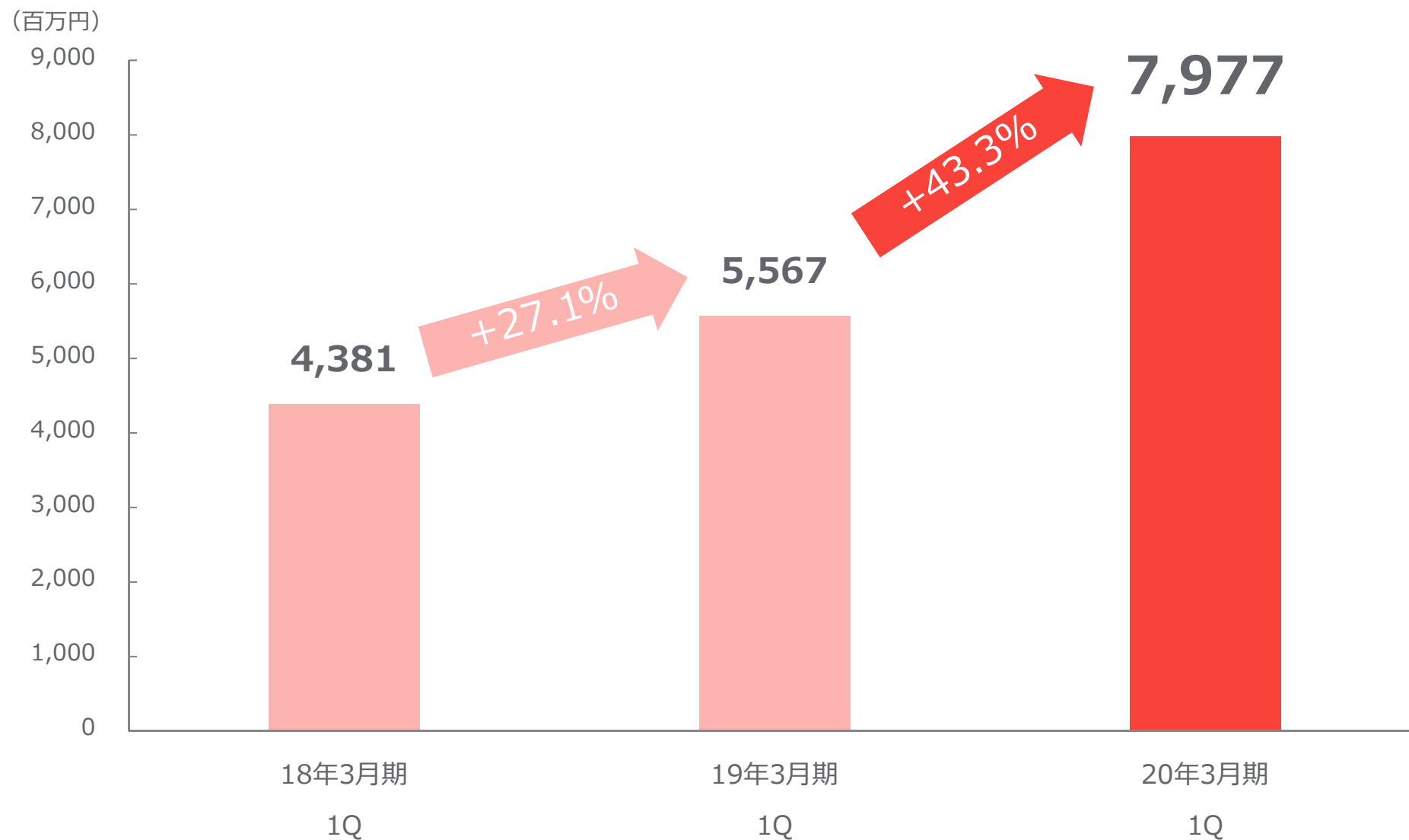


社名	株式会社 旅工房 (TABIKOB0 Co. Ltd.)
本社	東京都豊島区東池袋3-1-1 サンシャイン60 46階
設立	1994年4月18日
資本金	4億2,721万2,600円 (2019年6月30日現在)
事業内容	旅行代理店として、主に国内の個人・法人顧客向けに 海外旅行の手配サービスを提供
従業員数	413名 (旅工房連結、2019年6月30日現在)
代表取締役会長兼社長	高山 泰仁
上場市場	東京証券取引所マザーズ (証券コード 6548) 2017年4月18日上場
海外子会社	ALOHA 7, Inc. (米国ハワイ州) Tabikobo Vietnam Co., Ltd. (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)

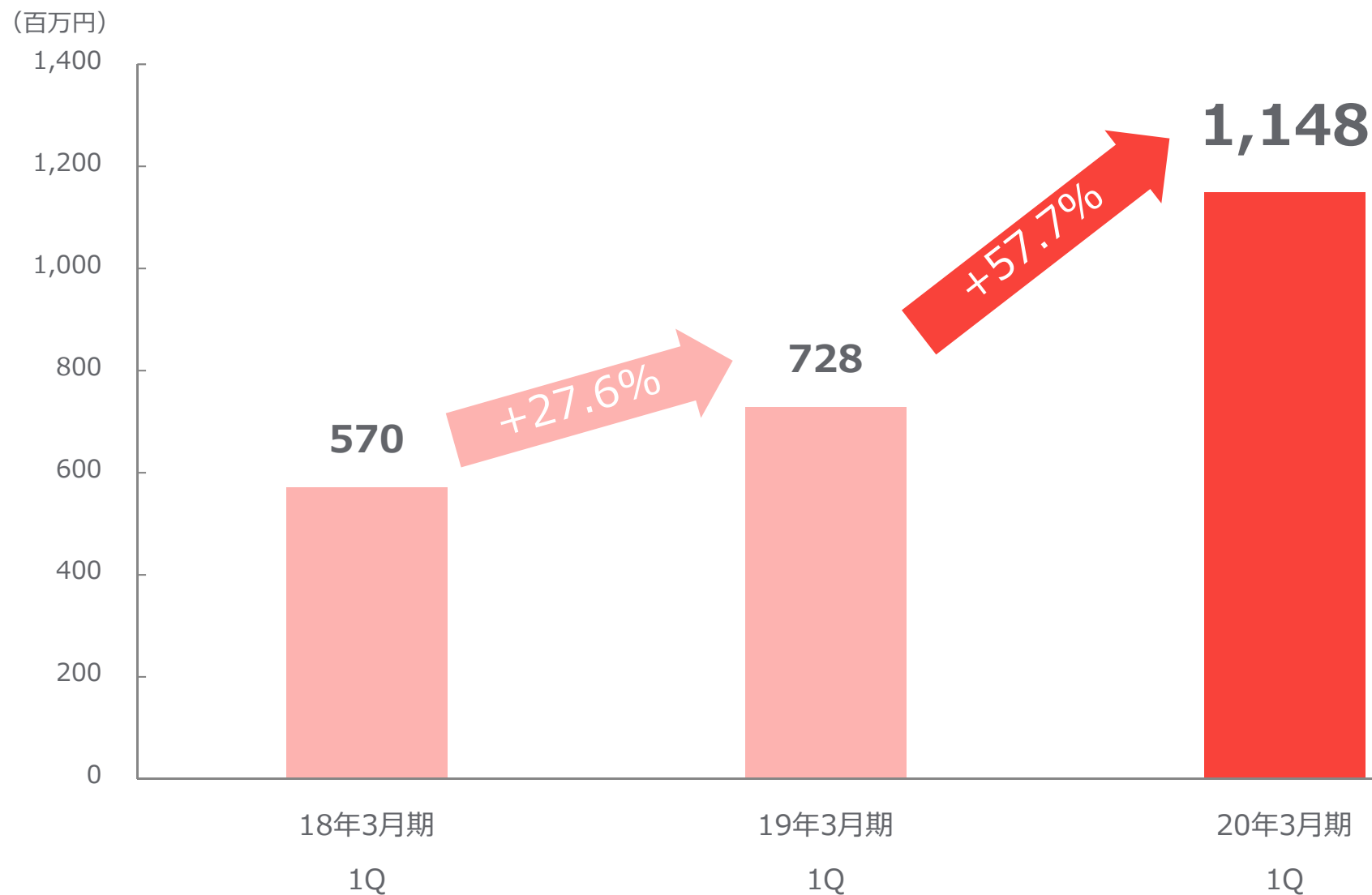
2020年3月期 第1四半期決算概要



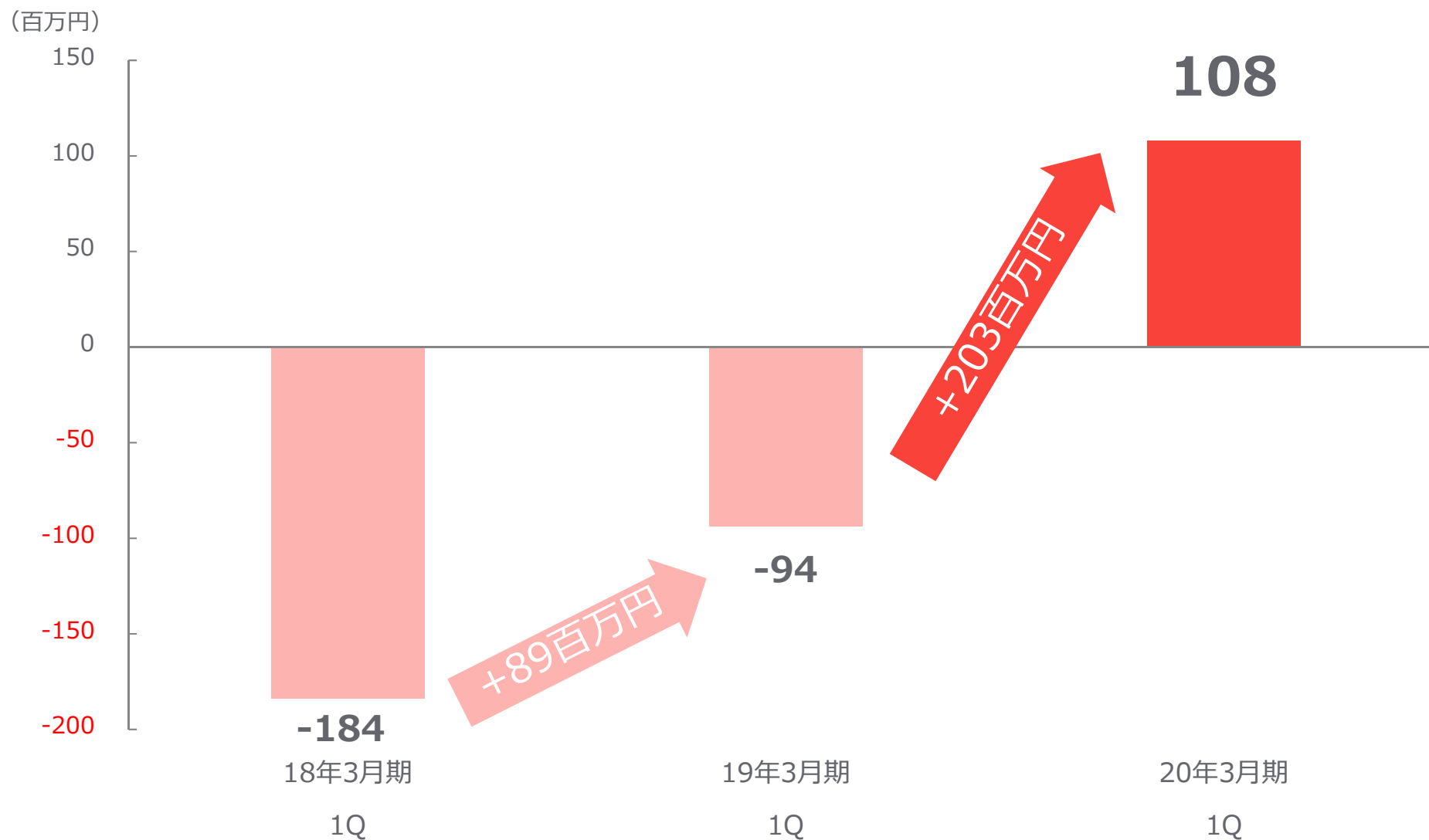
売上高は前年同期比**43.3%増**



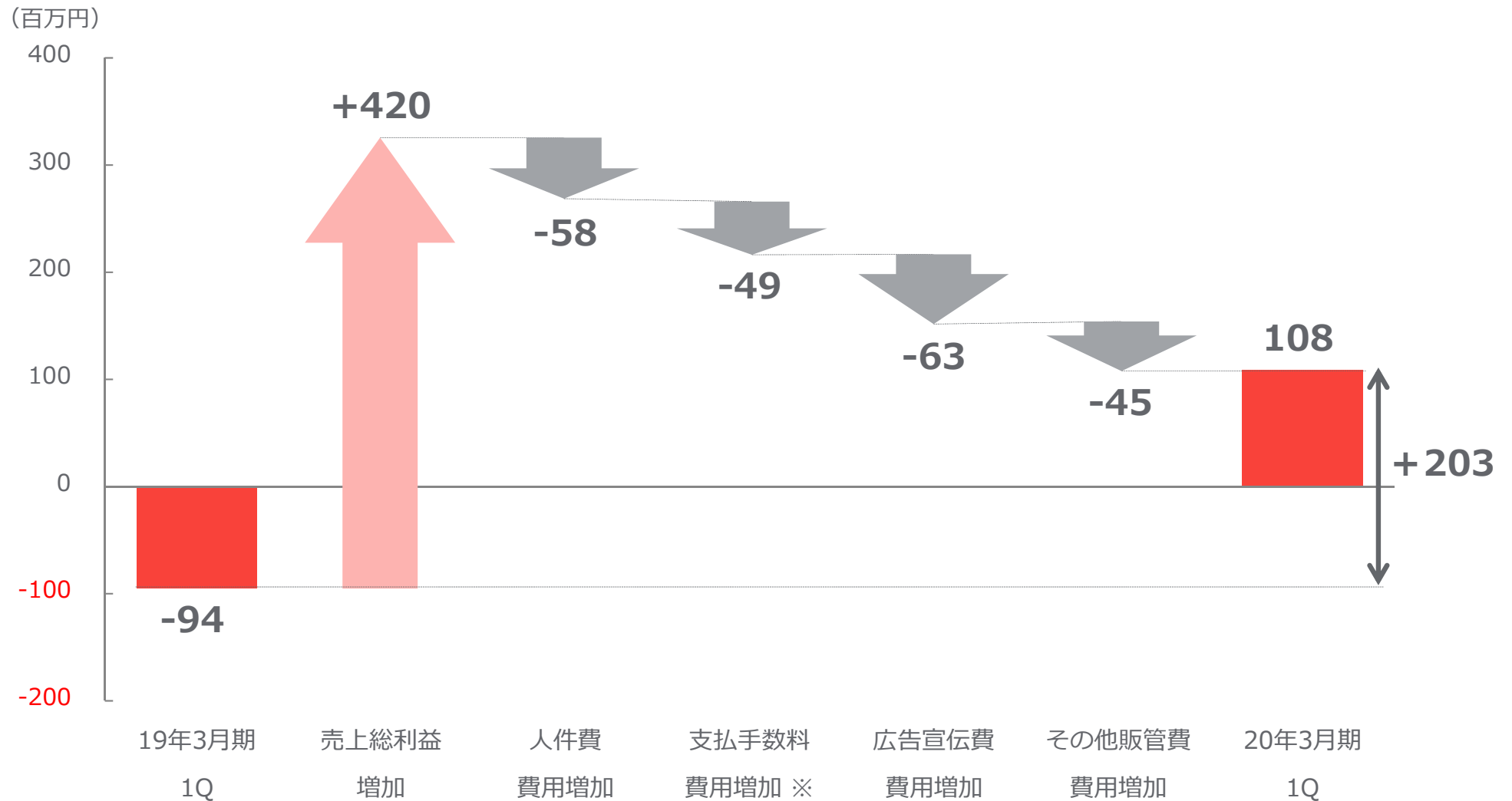
売上総利益は前年同期比**57.7%増**



営業利益は前年同期比**203百万円増**



決算概要：営業利益



※支払手数料の増加の内訳は、システム・マーケティング投資が33百万円増加、カード手数料が29百万円増加、その他費用が13百万円減少

決算概要：連結損益計算書サマリー

- 積極的な人材投資を行ったことにより、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を行ったため、支払手数料及び広告宣伝費が増加

単位：百万円	18年3月期 1Q	19年3月期 1Q	20年3月期 1Q
売上高	4,381	5,567	7,977
売上総利益	570	728	1,148
人件費	449	466	525
支払手数料	63	98	148
(うち、システム・マーケティング投資)	(19)	(37)	(70)
広告宣伝費	89	99	162
その他販売費及び一般管理費	152	158	203
営業利益	△ 184	△ 94	108
経常利益	△ 189	△ 96	108
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△ 132	△ 68	71

決算概要：連結貸借対照表

- 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

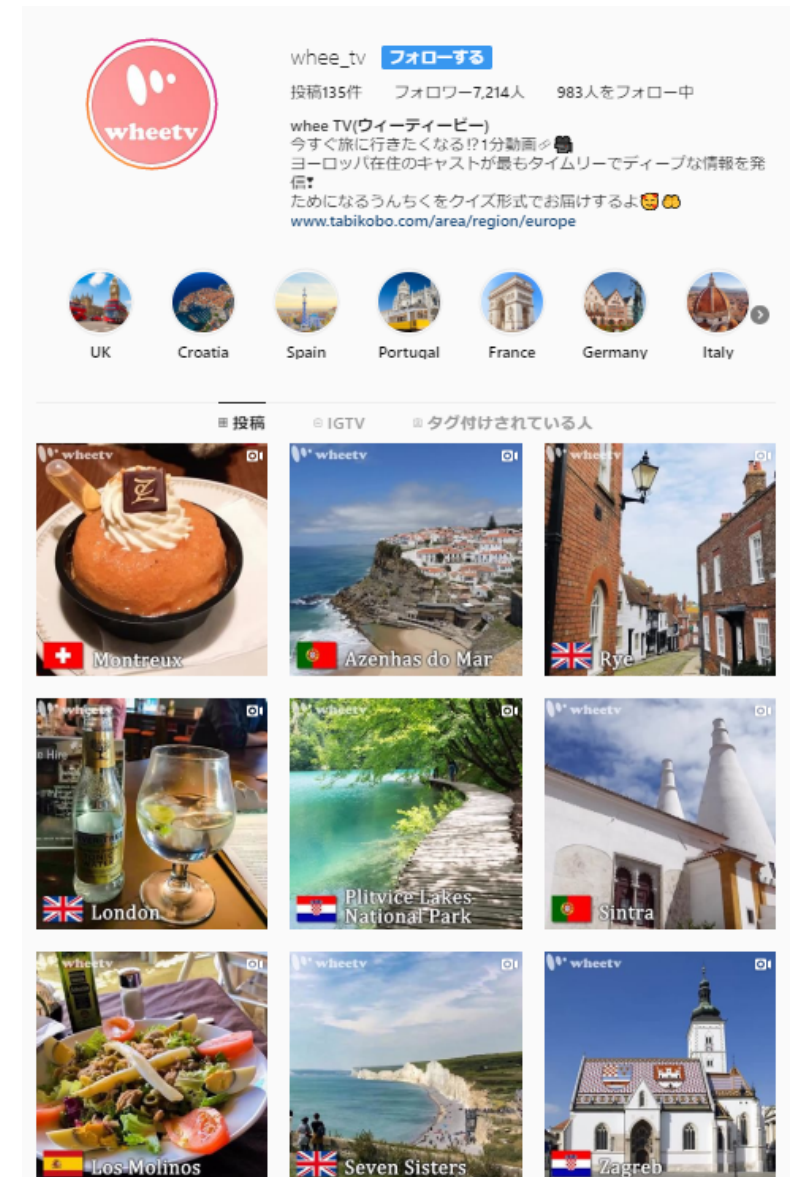
単位：百万円	19年3月期末	20年3月期 1Q	増減額
流動資産	6,053	6,588	+ 534
現金及び預金	3,689	3,983	+ 294
旅行前払金	1,225	1,709	+ 484
固定資産	850	865	+ 14
有形固定資産	111	107	△3
無形固定資産	243	284	+ 41
投資その他の資産	495	472	△22
資産合計	6,903	7,453	+ 549
流動負債	5,426	5,905	+ 479
旅行前受金	4,141	4,854	+ 712
固定負債	69	69	+ 0
負債合計	5,496	5,975	+ 478
株主資本	1,383	1,455	+ 71
その他の包括利益累計額	17	14	△2
非支配株主持分	6	8	+ 1
純資産合計	1,407	1,478	+ 70

2020年3月期 第1四半期 主な取り組み



動画チャンネル「whee TV」を開設（2019年6月）

- 株式会社ミキ・ツーリストと共同で海外の現地情報を動画で発信する専門Instagramアカウント「whee TV」を開設、本格始動。
- ヨーロッパに20拠点を展開するミキ・ツーリスト社と、オウンドメディアやSNS運営に力を入れる旅工房両社の強みを活かし、海外旅行における治安や言葉の壁などの不安を解消し、ヨーロッパ文化の素晴らしさと旅行の楽しさを動画を通じて感じていただくことを目指す。
- 2019年7月末現在で、フォロワー数約7,000、動画投稿数115、再生回数約40,000を記録。



創立25周年記念キャンペーンの実施（2019年4月～）

第1弾（2019年4月2日～5月31日）

期間中に対象の海外パッケージツアーにお申込みいただいたお客様の中から抽選で、総勢250名様にオプションツアーをプレゼントする企画を実施。



第2弾（2019年6月3日～）

アジアからヨーロッパまでの世界全22か国の政府観光局からいただいたメッセージおよびその国を楽しむコツを、トラベル・コンシェルジュとの写真とともに順次掲載。



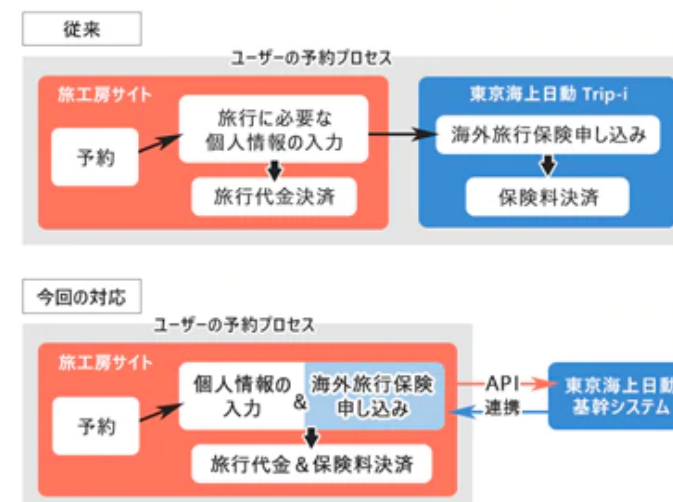
海外航空券でスカイスクANNERとの連携を開始

- 海外航空券の販売拡大のため、旅行比較検索サービス「スカイスクANNER」と連携開始。
- 本サービス導入により、当社における商品掲載サイト数が拡大。

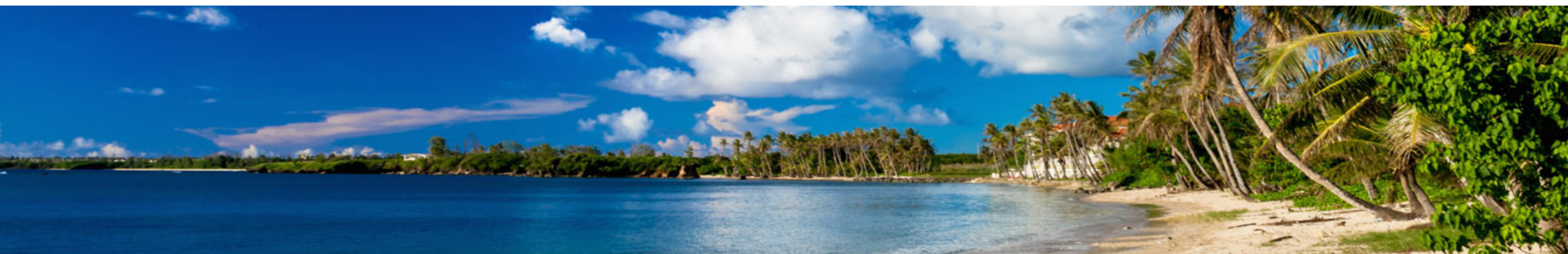


東京海上日動とのAPI連携の開始

- ツアーと保険それぞれで入力が必要だった個人情報やカード情報など煩雑な入力を省略し、ユーザーの利便性を向上させることを目的に、東京海上日動が提供する海外旅行保険APIとの連携を開始。



2020年3月期 事業戦略



オンライン販売による送客・売上拡大とオーダーメイド販売による 安定的な利益獲得を同時に実現する

オンライン販売 (オンラインパッケージ商品/ 航空券、ホテル等および ダイナミックパッケージ商品)

- 集客に重点を置いた上で、トップライン・市場シェア拡大を図る
- お客様サービスの向上に集中する企画チームと生産性向上およびコスト管理に注力する手配チームに組織を分けた上で、製販分離型の販売形態をとり、送客・売上拡大を図る
- システムおよびマーケティング戦略については、後述

トラベル・コンシェルジュに よるオーダーメイド販売

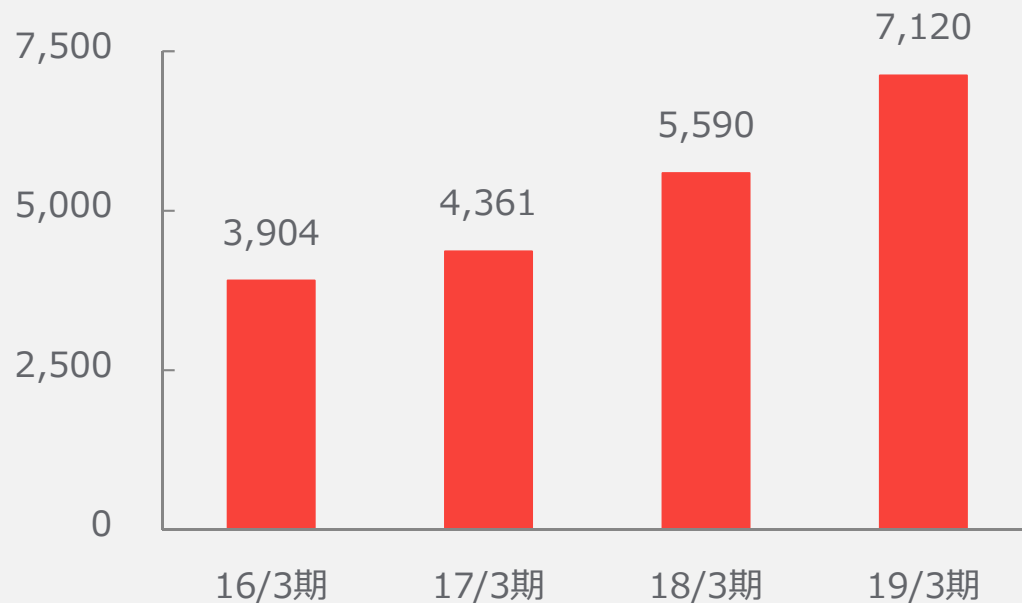
- 製販一体型の方面別組織体制により、カスタマイズされた専門性の高い良質なサービスをお客様へ提供し、安定的な利益の獲得を図る
- 2019年度は、ヨーロッパ方面を中心に組織体制を強化する

法人旅行事業および国際旅行事業は、4期連続の増収を達成
2020年3月期も増収増益に向け、組織体制の強化を図る

法人旅行事業

- 法人・団体のお客様のニーズに応えるべく、組織面での体制強化を実施し、増収増益を図る

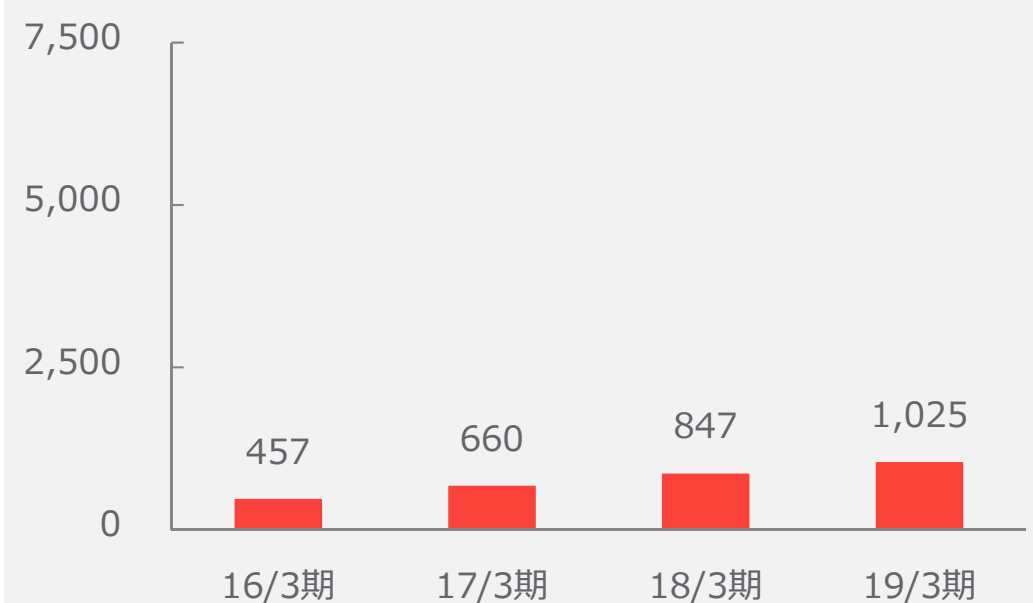
法人旅行事業 取扱額推移(百万円)



国際旅行事業 (インバウンド+海外展開)

- 収益性の高いインバウンド団体旅行の取扱いに注力
- インバウンド個人旅行の取扱い拡充も積極的に推進

国際旅行事業 取扱額推移(百万円)



オンライン販売拡大のための3つのマーケティング施策を実行する

1. WEBマーケティングの強化

- ・リスティング広告やリターゲティング広告への投資を増加し、顕在層顧客の獲得を強化
- ・コンテンツSEO施策強化のため、専任チームを立ち上げ、継続的に運用可能な体制を構築
- ・アフェリエイトを積極的に活用することで自社以外の母集団へアプローチ

2. コンバージョン率の向上

- ・サイト改善チームにより、継続的にサイト改善を実施
 - チャネル毎の特性や顧客属性を考慮したランディングページの作成
 - パーソナライズ化された情報が提供できるサイトの構築

3. 認知度の向上

- ・動画コンテンツの新規立ち上げ、オウンドメディア・SNSを活用したキャンペーンおよび航空会社、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引き続き推進

オンライン販売拡大のための4つのシステム施策を実行する

1. 取扱商品数の拡大

- ・ ツアー造成システムのリニューアルを行うことで取扱いデスティネーションを拡大
- ・ 拡大した方面の商品力強化のため、API接続可能なサプライヤー数を増加

2. 商品掲載サイト数の拡大

- ・ 商品掲載可能な外部サイト数を拡大

3. リピート施策基盤の構築

- ・ お客様一人一人に対し、パーソナライズ化された情報を提供するための顧客管理基盤を構築
- ・ タビナカでのお客様満足度の向上を目的とした自社アプリを開発

4. 業務効率化

- ・ 業務自動化および顧客問合せの削減を目的に基幹システム&マイページを継続的に改善

全世界を対象に海外事業を展開し、事業の地域ポートフォリオの多様化を目指す

海外事業の展開方針

全世界を対象に海外事業を展開し、インドネシアにおける展開モデルと同様に現地パートナーとの提携により、現地ランドオペレータとしての日本からの送客による収益取り込みや商品およびブランディング強化を図る



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。