

2020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)

2020年2月10日

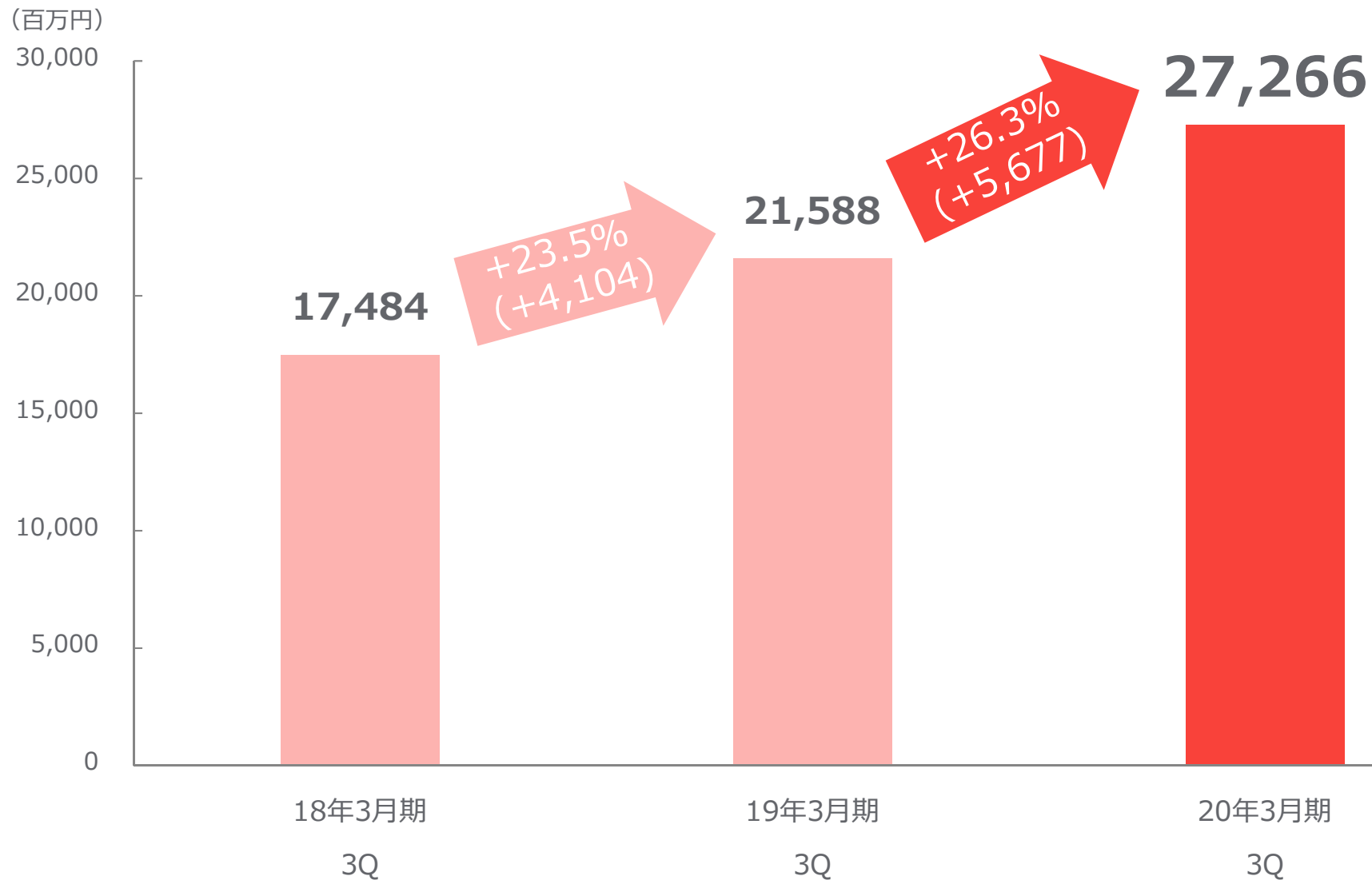


社名	株式会社 旅工房 (TABIKOB0 Co. Ltd.)
本社	東京都豊島区東池袋3-1-1 サンシャイン60 46階
設立	1994年4月18日
資本金	4億6,197万350円 (2019年12月31日現在)
事業内容	旅行代理店として、主に国内の個人・法人顧客向けに 海外旅行の手配サービスを提供
従業員数	385名 (旅工房連結、2019年12月31日現在)
代表取締役会長兼社長	高山 泰仁
上場市場	東京証券取引所マザーズ (証券コード 6548) 2017年4月18日上場
海外子会社	ALOHA 7, Inc. (米国ハワイ州) Tabikobo Vietnam Co., Ltd. (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)

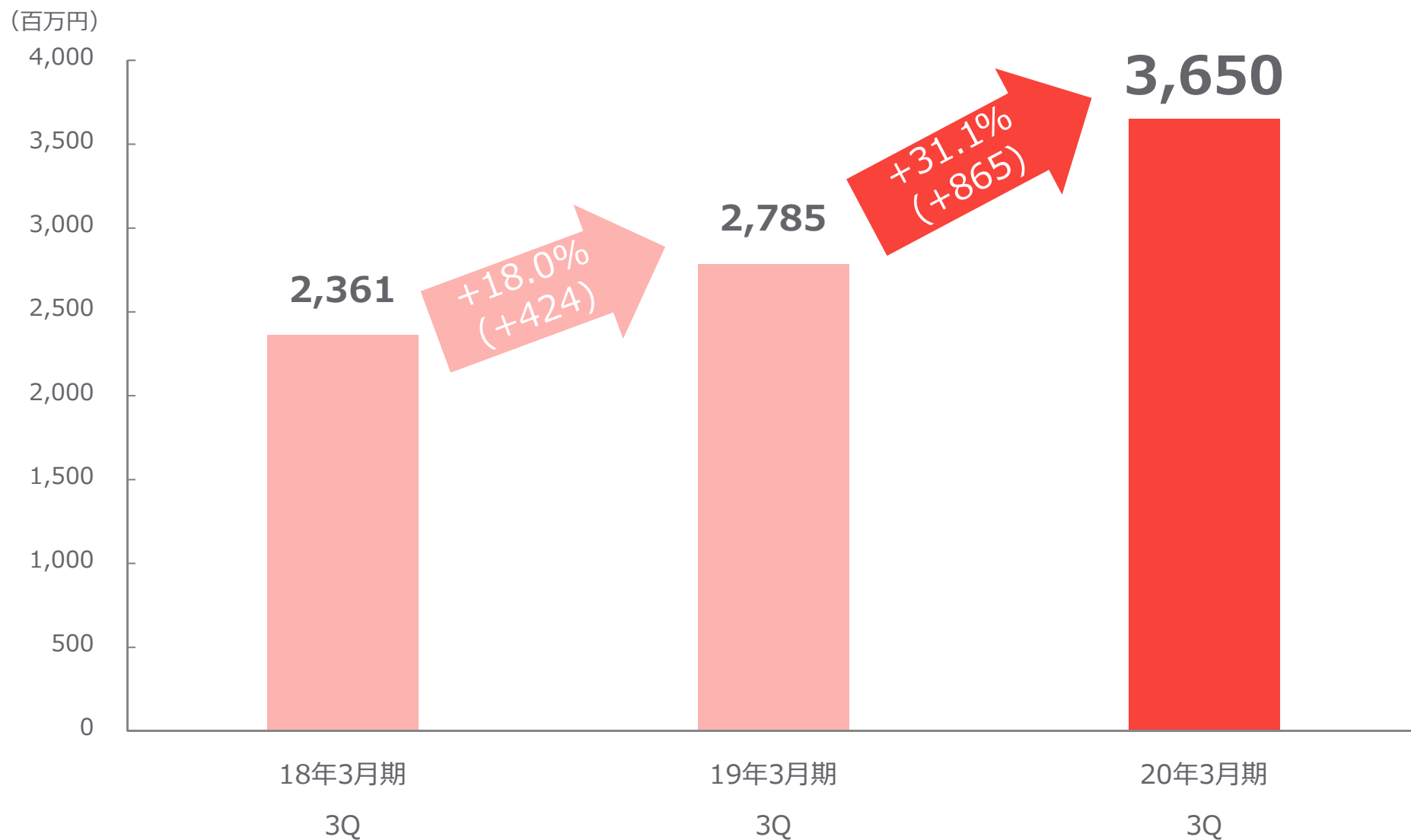
2020年3月期 第3四半期決算概要



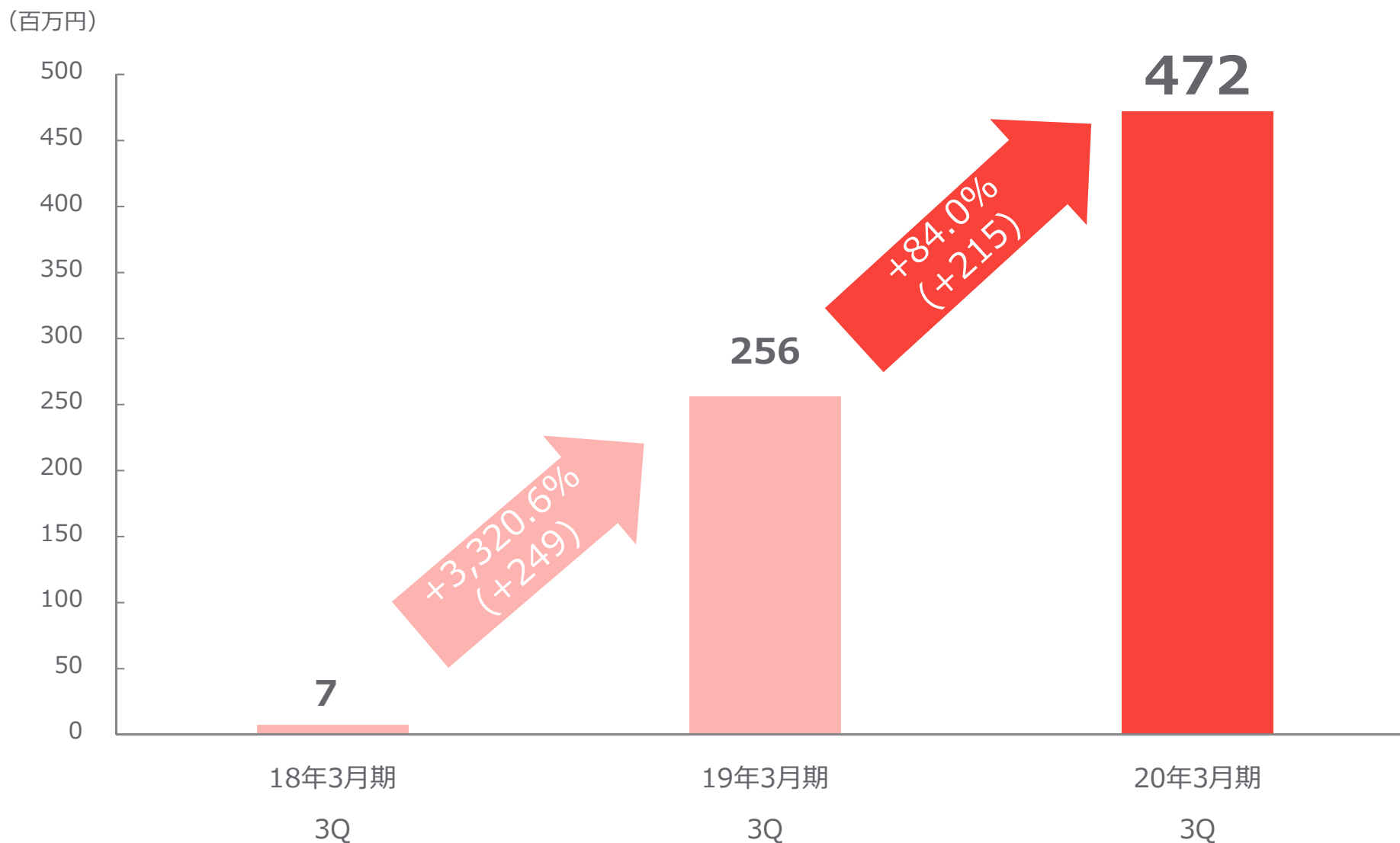
売上高は前年同期比**26.3%増**

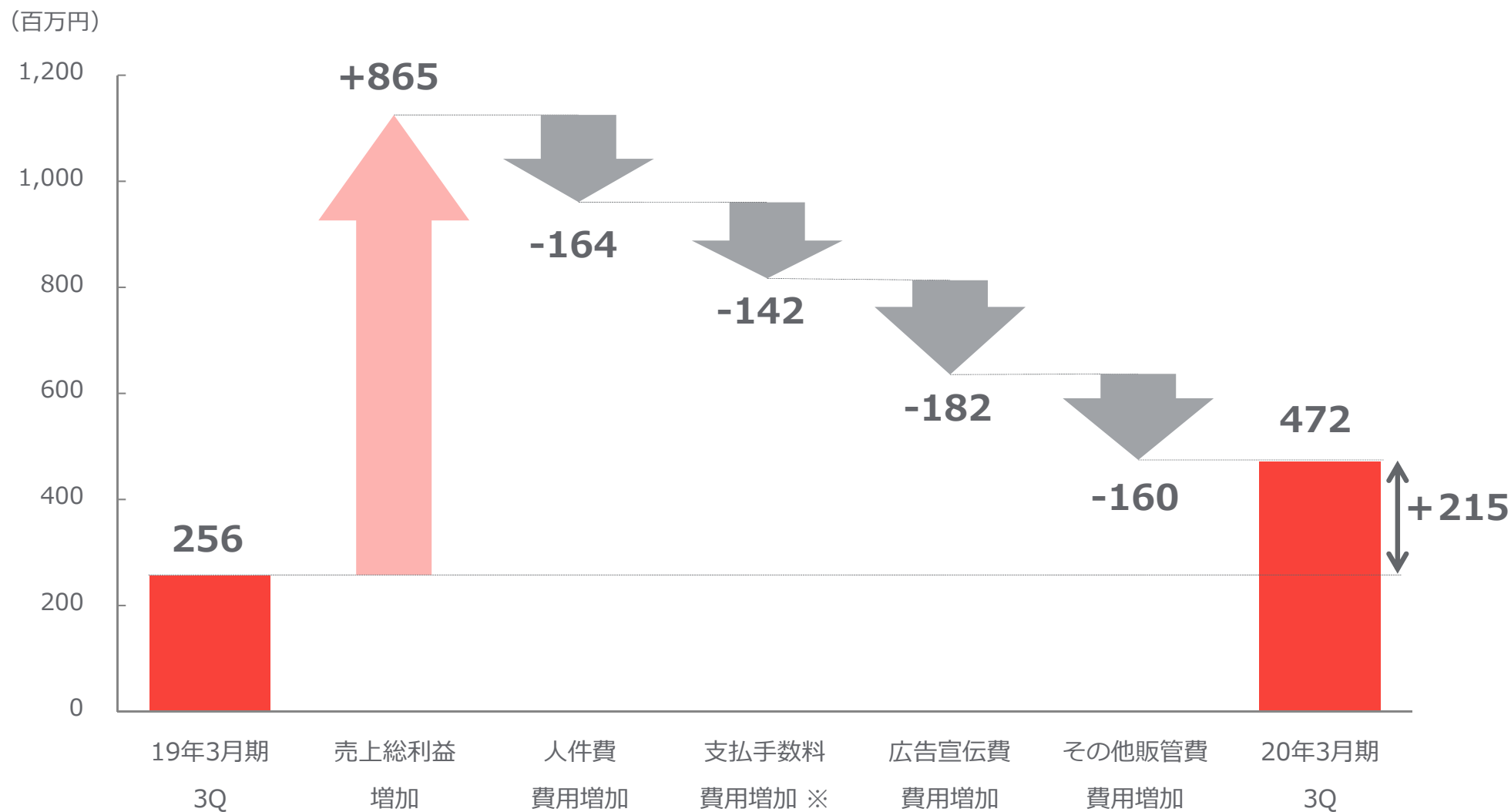


売上総利益は前年同期比**31.1%増**



営業利益は前年同期比**84.0%増**





※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64百万円増加、カード手数料が76百万円増加、その他費用が0百万円増加

- 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、支払手数料及び広告宣伝費が増加

単位：百万円	18年3月期 3Q	19年3月期 3Q	20年3月期 3Q	増減額 (対19年3月期3Q)
売上高	17,484	21,588	27,266	+5,677
売上総利益	2,361	2,785	3,650	+865
人件費	1,351	1,394	1,558	+164
支払手数料	236	358	500	+142
(うち、システム・マーケティング投資)	71	128	193	+64
広告宣伝費	302	273	456	+182
その他販売費及び一般管理費	463	502	662	+160
営業利益	7	256	472	+215
経常利益	△ 11	264	470	+205
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△ 10	165	284	+119

決算概要：連結貸借対照表

- 2019年GWによる受注増加の影響により前期末において旅行前受金が増加したことから、当第3四半期末の前受金残高は前期末と比較すると減少
- 2018年第3四半期末と比較すると前受金残高は増加しており、足元の旅行予約は順調に推移

単位：百万円	19年3月期 3Q	19年3月期末	20年3月期 3Q	増減額 (対19年3月期末)
流動資産	4,497	6,053	5,611	△ 442
現金及び預金	2,442	3,689	3,174	△ 514
旅行前払金	1,195	1,225	1,471	+ 246
固定資産	771	850	1,052	+ 201
有形固定資産	118	111	164	+ 53
無形固定資産	236	243	353	+ 109
投資その他の資産	416	495	534	+ 39
資産合計	5,269	6,903	6,663	△ 240
流動負債	3,831	5,426	4,823	△ 603
旅行前受金	2,956	4,141	3,513	△ 628
固定負債	70	69	70	+ 0
負債合計	3,901	5,496	4,893	△ 602
株主資本	1,345	1,383	1,738	+ 354
その他の包括利益累計額	16	17	15	△ 1
非支配株主持分	5	6	15	+ 9
純資産合計	1,367	1,407	1,769	+ 362

2020年3月期 第3四半期 主な取り組み



大阪支店を「なんばスカイオ」へ拡大移転（2019年11月）

業務拡張を図るため2019年11月5日（火）に大阪支店を大阪府の心斎橋から難波へ拡大移転いたしました。

リニューアルオープン記念とし、お得な海外ツアーセールや関西国際空港ラウンジ利用券などのプレゼントが当たるキャンペーンを開催いたしました。

その他イベントなどを引き続き実施し、今後も多くのお客様にご満足いただけるサービスを提供してまいります。



旅行商品販路拡大のための協議開始（2019年11月～）

株式会社アドベンチャーの運営する航空券等予約販売サイト「skyticket」での、当社の企画・開発する海外ツアー商品の販売に関する協議を開始いたしました。

今後も積極的に販路拡大を行い、新規顧客開拓を目指してまいります。



ADVENTURE

映画配給会社とのイベント開催による認知拡大

①「スペインは呼んでいる」公開記念旅会（10月）

- ・『スペインは呼んでいる』の日本公開を記念し、スペインをテーマに旅会を開催いたしました。
（協力：株式会社ハーク・株式会社グローバルポイント）



②「永遠の門 ゴッホの見た未来」コラボツアー販売（11月）

- ・『永遠の門 ゴッホの見た未来』の日本公開を記念し、劇中にも登場するゴッホゆかりの地をめぐるコラボツアーを造成し、販売いたしました。（協力：ギャガ株式会社）



働く女性と旅行商品の共同企画（12月）

- ・働く女性のための転職サイト「LiBzCAREER」で、新しい海外旅行プランを開発する企画メンバーを募集し、企画メンバーの斬新なアイデアと旅工房の各国専門のトラベル・コンシェルジュが持つ豊富な旅行知識を掛け合わせ、働く女性が旅行計画に負担をかけず楽しめるユニークなツアーの企画・販売を行いました。
（協力：株式会社LiB）



WEBサイトの新規開設／リニューアル

「海外航空券+ホテル」サイトのリニューアル（12月）

- お客様の利便性向上を目的に「海外航空券+ホテル」のWEBサイトのリニューアルを行いました。

各種特集ページの開設

① 卒業旅行・学生旅行特集ページの開設（10月）

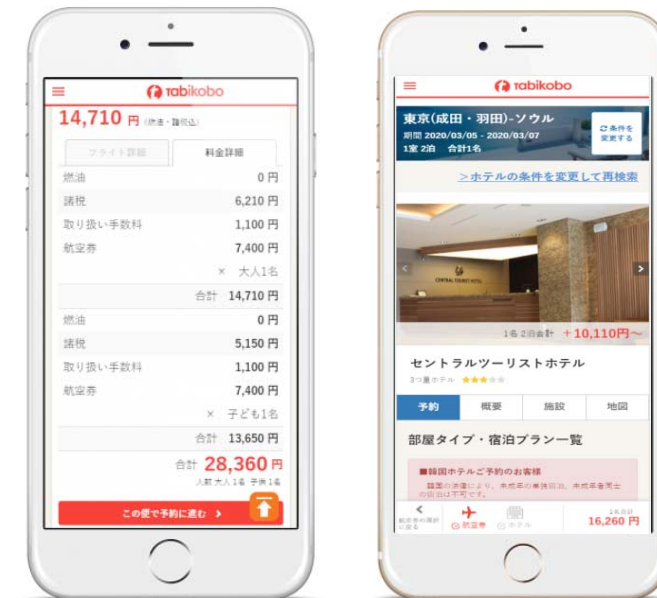
- 卒業旅行の需要獲得のため、特集ページを開設いたしました。

② ゴールデンウィーク特集ページの開設（12月）

- ゴールデンウィークの需要獲得のため、特集ページを開設いたしました。

③ 海外視察旅行サイトの開設（12月）

- 海外視察旅行（見本市・展示会）の需要拡大に伴い、お客様の利便性向上を目的に海外視察旅行専用サイトを開設しました。



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注力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

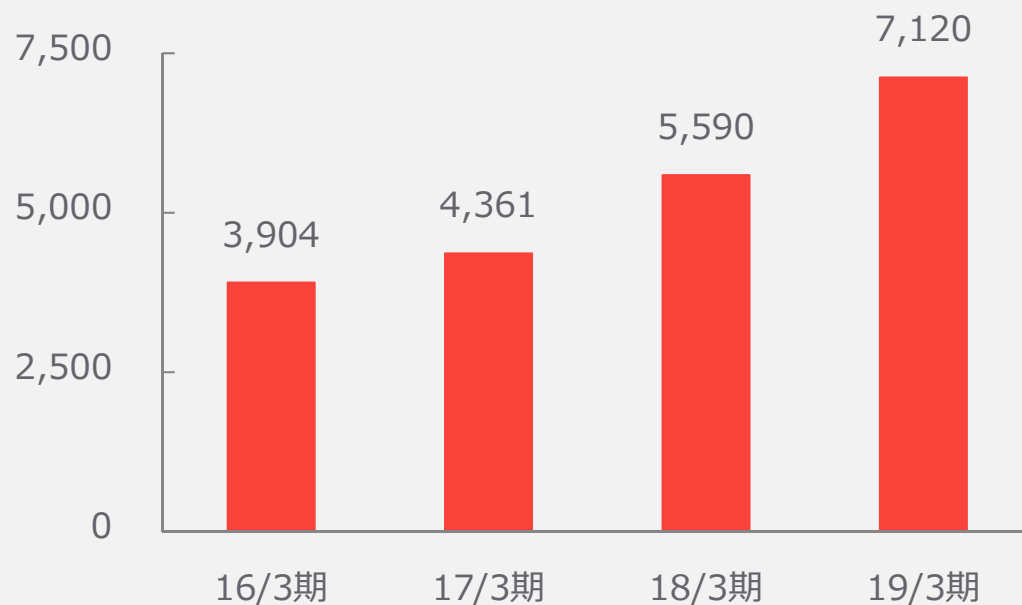
- 製販一体型の方面別組織体制により、カスタマイズされた専門性の高い良質なサービスをお客様へ提供し、安定的な利益の獲得を図る
- 2019年度は、ヨーロッパ方面を中心に組織体制を強化する

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

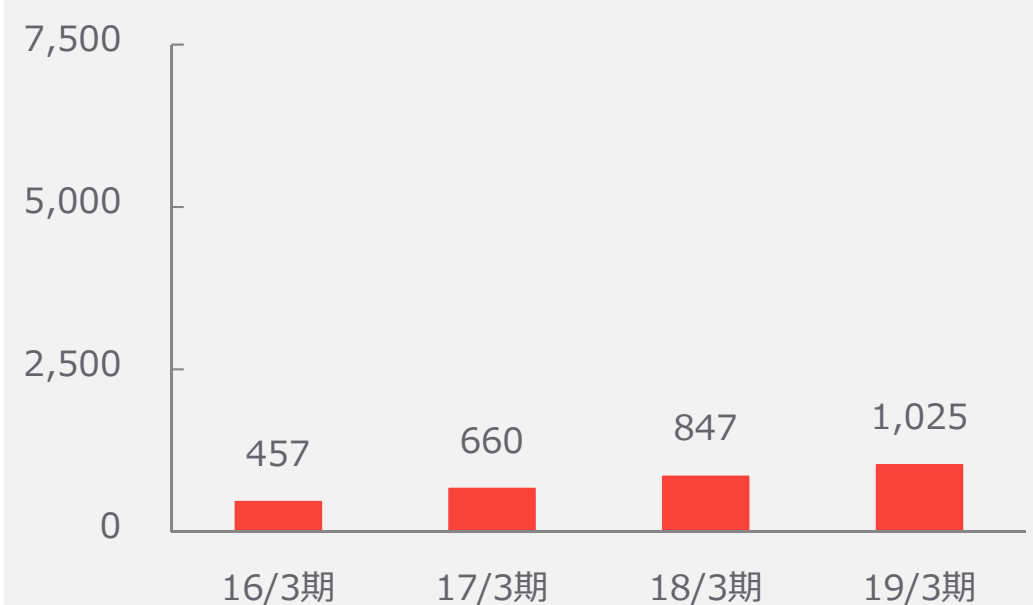
法人旅行事業 取扱額推移(百万円)



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。