

2020年3月期 決算説明資料

株式会社 旅工房
(証券コード6548)
2020年7月31日



2020年3月期決算遅延について

2020年5月12日付で公表しました「当社法人営業部門の従業員による不正の発覚」を受け、外部調査チームによる調査結果に基づく過年度の会計処理の検証、影響額の精査および監査法人による会計監査業務の実施とコロナウィルスの影響により決算発表が遅れ、ステークホルダーの皆様にご多大なるご心配をおかけしましたことをお詫び申し上げます。

新型コロナウイルス感染症への当社対応

新型コロナウイルスの感染拡大を受け、当社では以下の通り対応策を実施しております。

お客様・お取引先様

お客様向け対応

- 当社が従来の強みとしてきたオンラインによる非接触での接客を引き続き維持しつつ、今後はWEB会議サービスやチャットなど利便性の高いサービスも展開

お取引様向け対応

- お互いの移動負担・リスクを低減するため、直接対面は避け、WEB・電話会議を中心に対応

従業員・社内環境

従業員・勤務体制

- 感染リスクを低減すべく、在宅でのテレワークを推奨
- 従業員のメンタルヘルス対策として、WEB会議サービス活用等で従業員同士のコミュニケーションを維持

社内環境対策

- オフィススペースの衛生管理の徹底
- アルコール消毒液の出入り口への配備
- マスクの配布
- 従業員にマスク着用を推奨

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	4億6,405万3,550円 (2020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	376名 (旅工房連結、2020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	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 決算概要



第3四半期までの好業績を受け、通期売上・売上総利益は過去最高を達成するも、コロナによる第4四半期の粗利率低下により、営業利益は前年比で減益

売上

33,355百万円
(前年比+14.0%)

過去最高

売上総利益

4,209百万円
(前年比+9.5%)

過去最高

営業利益

138百万円
(前年比△58.4%)

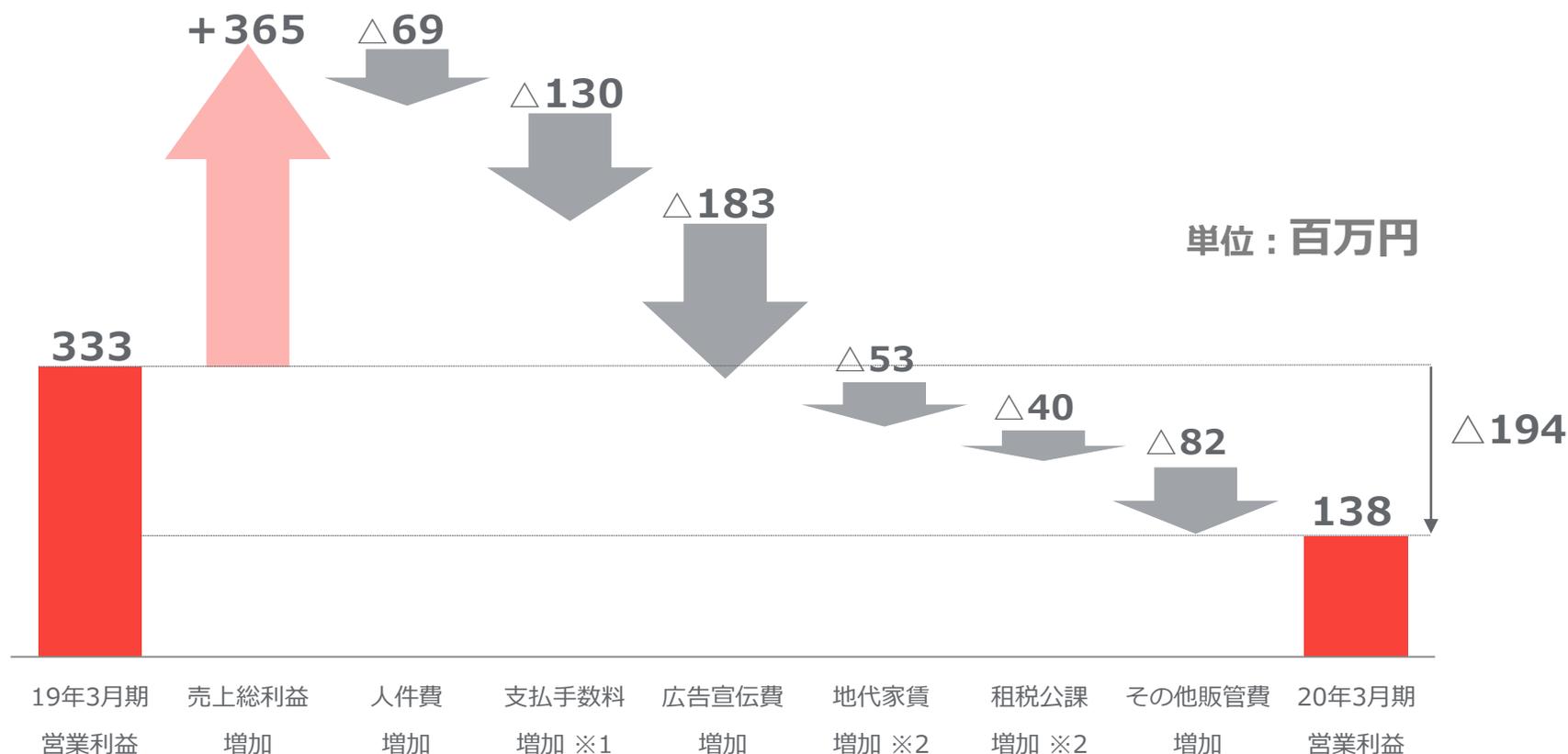
前年比で減益
(詳細は次ページ以降参照)

コロナによる申込キャンセルの手数料負担が発生したことで 売上総利益率が悪化、4Q営業利益△293百万円

単位：百万円	2020年3月期 決算期間								
	18年3月期 4Q	19年3月期 1Q	19年3月期 2Q	19年3月期 3Q	19年3月期 4Q	20年3月期 1Q	20年3月期 2Q	20年3月期 3Q	20年3月期 4Q
売上高	6,747	5,563	8,967	7,032	7,703	7,944	10,457	8,747	6,206
売上総利益	870	733	1,130	936	1,043	1,121	1,411	1,079	597
売上総利益率	12.9%	13.2%	12.6%	13.3%	13.5%	14.1%	13.5%	12.3%	9.6%
販売管理費合計	813	823	836	867	983	1,040	1,085	1,053	890
営業利益	56	△90	293	68	60	81	325	25	△293



長中期の収益力向上のため広告宣伝費などを積極的に投下するも 第4四半期のコロナの影響で売上総利益が想定より奮わず減益



※1 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36百万円、カード手数料が97百万円、その他費用が△3百万円

※2 地代家賃の増加は大阪支店の拡大移転、租税公課の増加には消費税増税が影響

第4四半期にコロナの影響が本格化するまでシステムやマーケティング関連の費用を積極的に投下
売上高の増加に合わせて手数料等の変動費も増加

要約連結損益計算書 単位：百万円	19年3月期			20年3月期		
	19年3月期	20年3月期	増減	19年3月期 4Q	20年3月期 4Q	増減
売上高	29,268	33,355	+4,087	7,703	6,206	△1,497
売上総利益	3,843	4,209	+365	1,043	597	△446
売上総利益率	13.1%	12.6%	△0.5pt	13.5%	9.6%	△3.9pt
人件費	1,883	1,953	+69	492	393	△98
支払手数料 (うち、システム・マーケティング投資)	526 (204)	656 (241)	+130 (+36)	168 (76)	155 (48)	△12 (△27)
広告宣伝費	404	587	+183	130	131	+0
地代家賃	164	218	+53	49	54	+5
租税公課	112	153	+40	19	32	+12
その他	418	500	+82	122	122	△0
販売管理費合計	3,510	4,070	+560	983	890	△92
営業利益	333	138	△194	60	△293	△353
経常利益	318	138	△180	56	△282	△338
親会社株主に帰属する 当期（四半期）純利益	190	88	△101	51	△173	△224

決算概要：要約連結貸借対照表および要約連結CF計算書

コロナの影響で受注減、既申込分にキャンセルが発生し、旅行前受金・前払金が大きく減少、当面の運転資金の確保および今後の市場環境への対応のため借入枠を設定し、7億円の借入を実行

要約連結貸借対照表				要約連結CF計算書			
単位：百万円	19年3月 期末	20年3月 期末	増減額	単位：百万円	19年3月期	20年3月期	増減額
流動資産	6,006	4,281	△1,725	営業CF	+1,817	△1,343	△3,161
現金及び預金	3,689	2,756	△932	税金等調整前当期純利益	+307	+140	△167
旅行前払金	1,225	398	△826	旅行前払金の増減による影響	△537	+826	+1,364
未収入金	101	686	+584	旅行前受金の増減による影響	+2,047	△3,310	△5,358
固定資産	849	1,012	+162	未収入金の増減による影響	△30	△539	△508
有形固定資産	111	168	+56	未払金の増減による影響	+43	+389	+345
無形固定資産	243	390	+147	預り金の増減による影響	△2	+1,121	+1,123
投資その他の資産	495	453	△41	投資CF	△281	△280	+1
資産合計	6,856	5,293	△1,562	固定資産の取得による支出	△196	△306	△109
流動負債	5,412	3,682	△1,730	差入保証金の回収による収入	+2	+56	+54
旅行前受金	4,142	832	△3,310	財務CF	△15	+689	+704
未払金	139	557	+417	短期借入金の増加額	-	+700	+700
預り金	50	1,171	+1,121	現金及び現金同等物の増減額	+1,520	△935	△2,455
短期借入金	6	700	+693	現金及び現金同等物の期末残高	3,638	2,702	△935
固定負債	69	69	△0				
負債合計	5,482	3,751	△1,731				
純資産合計	1,373	1,542	+168				

2020年3月期 主な取り組み



海外航空券でスカイスキャナーとの連携を開始

海外航空券の販売拡大のため、Skyscanner Japan が運営する比較検索サービス「スカイスキャナー」 との連携を開始し、商品取扱数を拡大



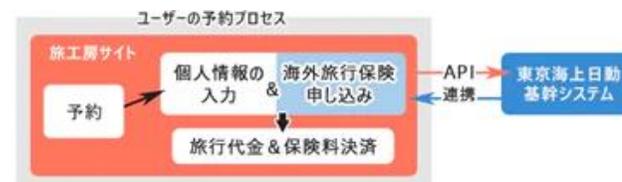
Expedia Partner SolutionsとのAPI連携を開始

Expedia Partner Solutions（エクスペディアパートナーソリューションズ）の海外ホテル予約サービスとAPIでの情報連携を開始し、商品取扱数を拡大



東京海上日動とのAPI連携の開始

東京海上日動が提供する海外旅行保険APIとの連携により煩雑な入力を省略し、顧客利便性を向上



「海外航空券」サイトおよび「海外航空券+ホテル」サイトのリニューアル

「海外航空券」および「海外航空券+ホテル」WEBサイトのリニューアルを行い顧客利便性を向上



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、運用を開始



映画配給会社とのイベント開催（2019年6月～）

映画配給会社と共同で、映画&ロケ地となった旅先の魅力を広めるイベントの旅会を開催し、合わせてプレゼントキャンペーンやコラボツアーも販売



esports関連ツアーの販売(2019年8月～)

世界中で人気を集めるゲーム「League of Legend（LOL）」の決勝戦観戦チケット付きのツアーを限定販売し、esports専門のTwitterアカウントも立ち上げ

ベトナム航空様とのタイアップ企画

人気モデル「みちよぱ」こと池田美優さんを起用し、ベトナムのビーチリゾート「ニャチャン」の特設ページを開設



シーズンに合わせたキャンペーンを展開

- ・ サマーセール（2019年6月～7月）
- ・ 秋の連休キャンペーン（2019年8月～9月）
- ・ 初売りセール2020（2020年1月）



FAQページのリニューアル

お客様からのご質問への回答の質向上のため、FAQサイトをリニューアル



海外視察旅行サイトの開設

海外視察旅行（見本市・展示会）の需要取込みに向けて、海外視察旅行専用サイトを開設

旅行・観光産業の先端ビジネス論寄付講座を開講

旅行業の未来を担う人材育成を目的とし、東洋大学にて2019年度秋学期に寄附講座「観光イノベーション・テクノロジー」を2019年9月24日より開講



2021年3月期 業績予想および今後の取り組み



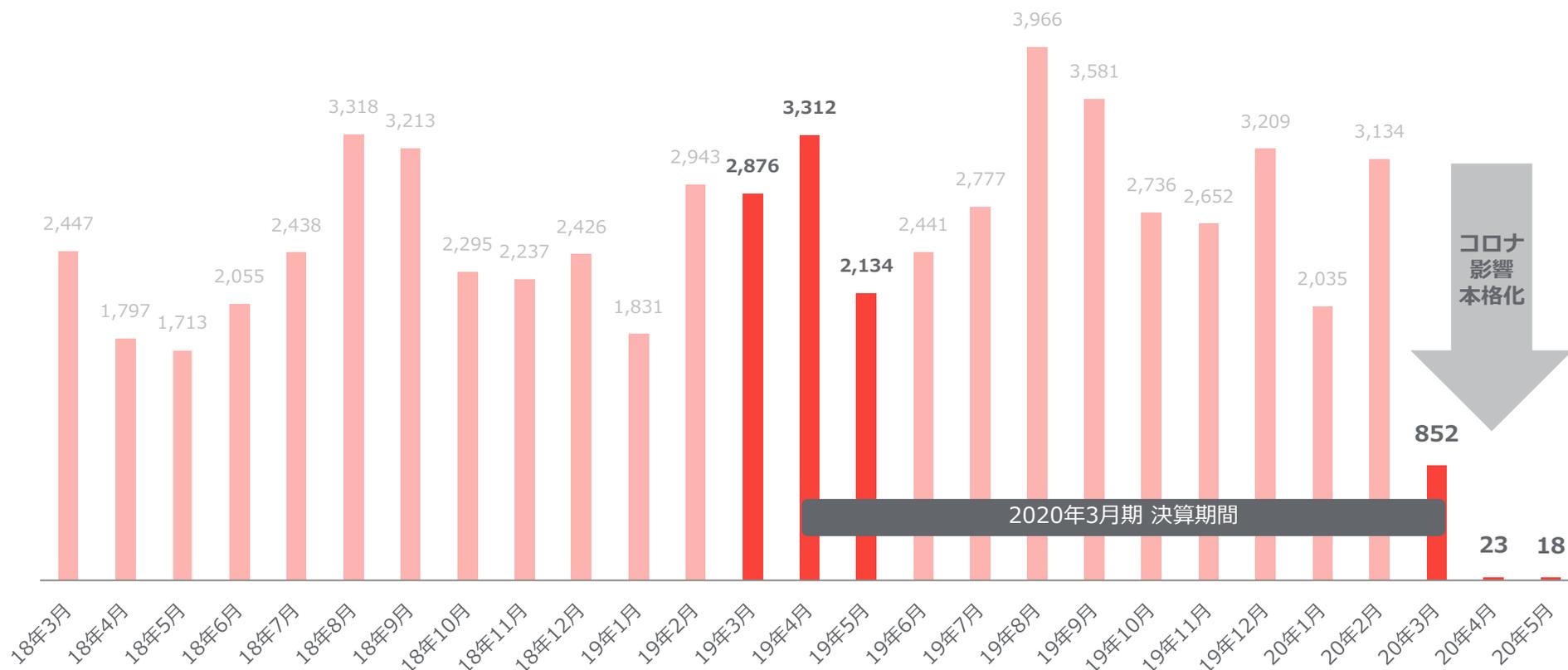
2020年7月31日に公表しました通り、新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響により情勢が日ごとに変化する中、現時点での合理的な業績予想の算定ができないため、

2021年3月期の業績予想は未定とさせていただきます。

今後、業績予想の開示が可能となった時点で速やかに開示いたします。

2020年2月まで単月前年対比で成長を続けてきたが 2020年3月以降コロナの影響により急速に縮小

単位：百万円



※ 弊社が月次で公表している旅行取扱状況速報の数値に2020年6月26日に開示した従業員の不正による影響額の修正を加えたものです。
なお、月次公表値は監査法人監査前の速報ベースのため決算数値とは一致していません。

新型コロナウイルスの感染拡大の影響を受けた市場の中での生存戦略

事業戦略の見直し

- 国内旅行商品の販売を中心とした収益の獲得を最優先
- 徹底的な費用対効果の追及

ガバナンスの強化

- 旅行業界の経営経験豊富な2名の新任役員を含めた新経営体制
- 法人営業部門の従業員による売上の架空計上および当社資産の不正領得の発覚を受け、再発防止のための改善を推進

費用の削減・資金の確保

- 固定費・変動費全ての費用の見直し
- 影響の長期化を想定した事業継続のための資金の確保

※詳細は次ページ以降に記載

2020年3月期

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、トップライン・市場シェア拡大を図る
- サービス向上チームと生産性向上チームに組織を分け、製販分離型で送客・売上拡大を図る

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・方面別組織体制による専門性の高い良質なサービスで安定的な利益の獲得を図る
- ヨーロッパ方面を中心に組織体制を強化

2021年3月期

- 海外旅行販売で培った商品力・販売力を武器に、**新たな事業ポートフォリオとしての国内旅行販売を開始し、当社収益基盤としての国内旅行事業を確立**

➤ **商品**
飛行機、鉄道、レンタカーを利用した周遊商品やお客様にとって付加価値が高く、かつ他社にはないストーリー性のあるオリジナリティの高いパッケージ商品

➤ **販売**
国内旅行専門のトラベル・コンシェルジュを配置し、目的や予算などのお客様ニーズに応じ、航空、ホテル、アクティビティを組み合わせたオーダーメイドのオリジナル旅を販売

2020年3月期

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

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推進

2021年3月期

- レジャー（個人向け）よりも早期の需要回復が見込まれる**国内出張手配やMICE案件の取り込みを最優先とし、収益拡大に注力**
 - 日々変化する市場動向に対し、受注機会を失わないよう提案営業を積極的に実施
- 法人営業部門で生じた不正事案を受け、**再発防止策を徹底**
 - 業務プロセスの改善
 - 組織体制の整備
 - コンプライアンス意識の向上

オンライン販売拡大のためのマーケティング施策

2020年3月期

1. WEBマーケティングの強化

- ・リスティング・リターゲティングによる顕在顧客の獲得
- ・コンテンツSEO専任チームによる継続的な更新・改善
- ・アフェリエイト広告による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る継続的サイト改善
 - チャネル・顧客毎の属性を考慮したランディングページ
 - 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

2021年3月期

前期（2020年3月期）で進めてきた施策の方針は変更せず、当期（2021年3月期）も引き続き、WEBマーケティングの強化、コンバージョン率の向上、認知度の向上の3つを押し進めるが、**市場の需要を鑑みた集中と選択による費用対効果を強く意識したマーケティング施策に絞って実施**

オンライン販売拡大のためのシステム施策

2020年3月期

1. 取扱商品数の拡大

- ・ ツアー造成システム一新による取扱い方面の拡大
- ・ API接続可能なサブプライヤー数増加による商品力強化

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の拡大

3. リピート施策基盤の構築

- ・ 顧客毎に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
- ・ タビナカでの顧客満足度の向上を目的とした自社アプリの開発

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

2021年3月期

前期（2020年3月期）で進めてきた施策の方針は変更せず、当期（2021年3月期）も引き続き、取扱商品数の拡大、商品掲載サイト数の拡大、リピート施策基盤の構築、業務効率化を推し進めるが、**市場の需要を鑑みた集中と選択による費用対効果を強く意識したシステム施策のプライオリティを上げて実施**

新経営体制（第26回 定時株主総会承認後）

役職	氏名	備考
代表取締役会長兼社長	高山 泰仁	再任
取締役兼執行役員	雨宮 孝介	再任
取締役兼執行役員	葛野 悦子	再任
取締役（公認会計士）	菊池 直俊	再任
取締役兼執行役員	前澤 弘基	再任
社外取締役	中尾 隆一郎	再任
取締役	川尻 郁夫	新任
社外取締役	平林 朗	新任

新たに**旅行業界での経営経験豊富な2名の取締役を迎え**、経営体制を強化

新任取締役（主な経歴）

氏名	主な経歴	
川尻 郁夫 (1980年8月16日生)	2004年4月	株式会社リクルート（現 株式会社リクルートホールディングス）入社
	2005年4月	当社入社
	2010年10月	当社執行役員 営業推進本部長
	2011年5月	トラベル・スタンダード・ジャパン株式会社 代表取締役（現任）
平林 朗 (1967年11月16日生)	1993年9月	株式会社エイチ・アイ・エス入社
	2007年1月	同社取締役関西営業本部長
	2007年4月	同社取締役情報システム本部長
	2008年4月	同社代表取締役社長
	2016年11月	同社取締役副会長兼M&A本部長、グローバルオンライン事業担当、最高情報責任者(CIO)
	2017年1月	同社取締役副会長兼M&A本部長、グローバルオンライン事業担当
	2018年1月	株式会社アコーディア・ゴルフ代表取締役社長
	2018年2月	GreenTree Hospitality Group Ltd. Independent Director（現任）
	2018年6月	株式会社JHAT 代表取締役社長（現任）
2018年7月	handy Japan株式会社（現hi Japan 株式会社）トラベル事業handy Travel CEO	

業務プロセスの改善

- 取引の実在性の確保（実施期限：2021年3月末日）
- 金券取得プロセスの統制（実施期限：2021年3月末日）
- 予約登録システムと整合する額の請求書の発行（実施期限：2021年3月末日）
- 恣意的な入金振り分けの防止（実施期限：2021年3月末日）

組織体制の整備

- 営業担当者と手配担当者等の分離（実施期限：2021年3月末日）
- コーポレート部門による営業担当者の統制・連携等（実施期限：2021年3月末日）
- 内部統制の充実等（実施期限：2021年3月末日）

コンプライアンス意識の向上

- 定期的な質問調査の実施（実施期限：2021年3月末日）
- 発見・通報チャンネルの拡充（実施期限：2021年3月末日）
- 社内研修の充実（実施期限：2021年3月末日）

※詳細は2020年7月15日に公表させていただいてる「当社法人営業部門の従業員による不正行為に関する再発防止策の策定および不正関与者の処分、役員報酬の一部自主返上に関するお知らせ」をご確認ください。

費用の削減

店舗の統合

- 札幌支店（2020年4月30日実施）
- 福岡支店（2020年4月30日実施）

人件費の削減

- 役員報酬の減額
- 従業員の給与・賞与支給額の見直し
- 休業に伴う助成金の活用

その他費用の削減

- 市場縮小規模に合わせた広告費用の圧縮
- 開発外注費やマーケティング費用の見直し
- 休業等に伴う水道光熱費の圧縮
- その他補助金の活用等

資金の確保

借入枠の設定・借入の実行

- 当面の運転資金の確保および今後の市場環境への対応のため、複数の金融機関を借入先としたコミットメントライン・当座貸越の枠を設定し、2020年4月に新たに12億円の借入を実行
この借入の実行により本発表時点の借入残高は19億円

あらゆる資金調達手段の模索

- 今後の状況に合わせて資産の流動化や資本市場からの調達等あらゆる資金調達の手段を模索

- 新型コロナウイルスにより、旅行市場は大きな影響を受け、当社もその影響を受けておりますが、旅行需要はいずれ必ず回復します
- 当社は、コロナ禍が起こす旅行市場の変化といずれ来る旅行需要の回復を好機と捉え、旅行事業拡大に向けた万全の準備を進めてまいります

国内旅行

- ✓ 旅工房がもつ年間30万人にのぼる海外旅行の個人顧客と約900社の法人顧客へアプローチを行い、早期の国内旅行の収益基盤化を図る
- ✓ インバウンド需要回復後は、確立した国内旅行事業をベースに、インバウンド事業の展開を図る

海外旅行

- ✓ 今後、紙のパンフレットや実店舗販売が縮小していく中で、販売チャネルをインターネットに特化する当社は、企画、販売、価格競争力の面で大きなアドバンテージをもつため、海外旅行需要回復後は、質・量の両面で大規模なマーケット展開を図り、市場におけるシェアの一気拡大を図る

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。