

2017年12月期決算説明会資料

2018年3月

株式会社HANATOUR JAPAN



東証マザーズ コード 6561

目次

01 決算概要

02 当社の強みと今後の戦略

APPENDIX

エグゼクティブサマリー

■ 2017年12月期は前期比55.1%増収 50.7%営業増益

■ 2018年12月期は前期比19.1%増収 22.2%営業増益見通し

■ オンラインチケット販売「JAPAN TOPKEN」、オンラインホテル客室販売「JAPAN TOMARU」をリリース、インバウンドに関するオンラインプラットフォームの構築を進め成長加速



01 決算概要

2017年12月期 実績サマリー

上場時の業績予想を売上高・各利益ともに上方修正 上場記念配当20.00円実施

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%、円

	2016/12		前期比				直近予想 ※1	上場時予想 ※2
	2016/12	構成比	2017/12	増減	伸率	構成比		
売上高	5,111	100.0	7,926	2,815	55.1	100.0	7,926	7,157
営業利益	1,165	22.8	1,756	591	50.7	22.2	1,756	1,709
経常利益	1,405	27.5	1,886	481	34.2	23.8	1,886	1,660
親会社株主に帰属する 当純利益	942	18.4	1,278	336	35.7	16.1	1,278	1,083
1株当たり当期純利益	94.23		127.27					
1株当たり配当金			20.00					

※1 2018年1月31日 上場時予想を上方修正発表時の業績予想

※2 2017年12月15日 上場時発表予想

2017年12月期 損益計算書

2017年12月期は55.1%増収50.7%営業増益と増収に伴う増益 当期純利益は過去最高利益

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

	2016/12	構成比	前期比			
			2017/12	増減	伸率	構成比
売上高	5,111	100.0	7,926	2,815	55.1	100.0
売上原価	1,548	30.3	2,718	1,170	75.6	34.3
売上総利益	3,563	69.7	5,207	1,644	46.1	65.7
販管費	2,398	46.9	3,451	1,053	43.9	43.5
うち人件費	915	17.9	1,223	308	33.7	15.4
営業利益	1,165	22.8	1,756	591	50.7	22.2
経常利益	1,405	27.5	1,886	481	34.2	23.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	942	18.4	1,278	336	35.7	16.1

2017年12月期 セグメント別

主力の旅行事業が60.0%増収、89.3%増益

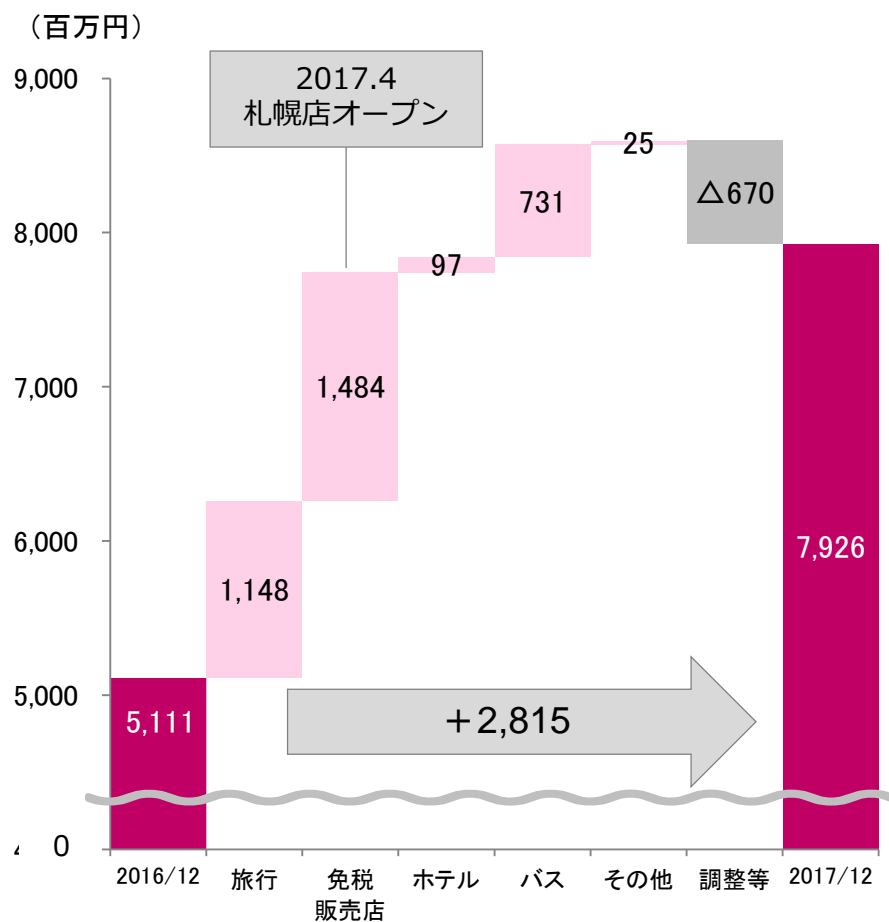
単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

		2016/12	2017/12	前期比		
				増減	伸率	構成比
旅行事業	売上高 セグメント利益 利益率	1,912 721 37.7	3,060 1,365 44.6	1,148 644 6.9	60.0 89.3 —	32.6 77.7
バス事業	売上高 セグメント利益 利益率	1,520 319 21.0	2,251 245 10.9	731 △ 74 △ 10.1	48.1 △ 23.2 —	23.9 11.0 —
免税販売店事業	売上高 セグメント利益 利益率	1,757 247 14.1	3,241 451 13.9	1,484 204 △ 0.1	84.5 82.6 —	34.5 20.3 —
ホテル等施設運営事業	売上高 セグメント利益 利益率	651 154 23.7	748 177 23.7	97 23 0.0	14.9 14.9 —	8.0 8.0
その他	売上高 セグメント利益 利益率	73 △ 3 △ 4.9	98 △ 16 △ 16.8	25 △ 13 △ 11.9	34.2 — —	1.0 — —
小計	売上高 セグメント利益 利益率	5,914 1,438 24.3	9,399 2,222 23.6	3,485 784 △ 0.7	58.9 54.5 —	100.0 100.0
調整等	売上高 セグメント利益 利益率	△ 803 △ 273 —	△ 1,473 △ 466 —	△ 670 △ 193 —	83.4 70.7 —	— — —
合計	売上高 営業利益 利益率	5,111 1,165 22.8	7,926 1,756 22.2	2,815 591 △ 0.6	55.1 50.7 —	— — —

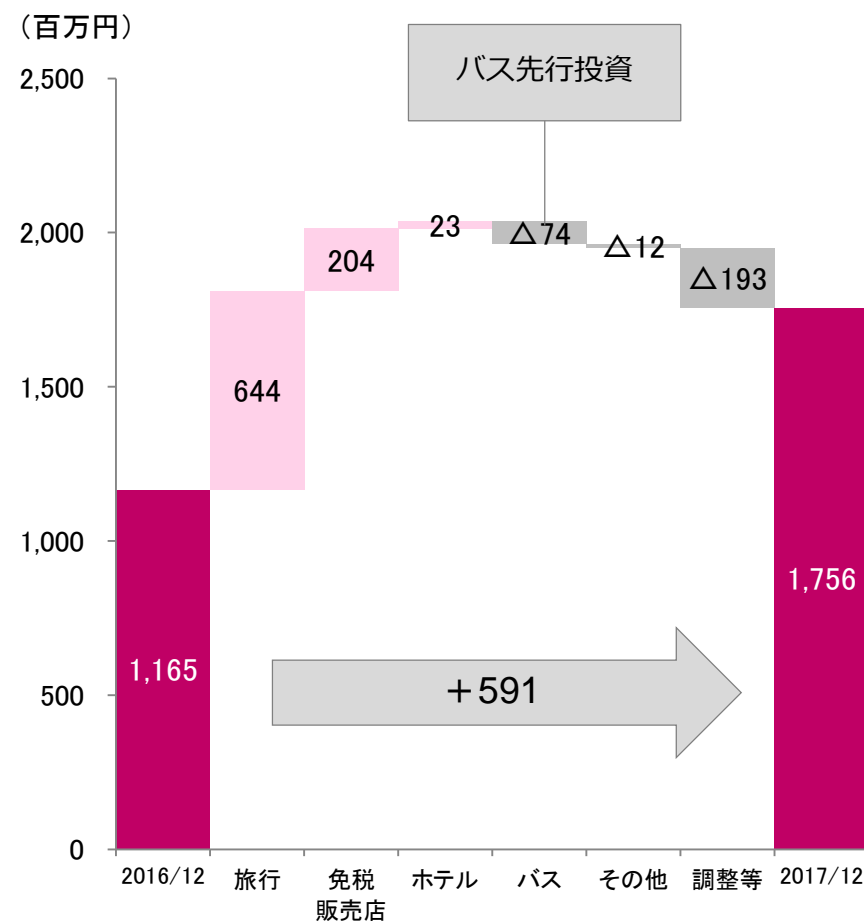
2017年12月期 増減分析

今後の伸長を見据えて前倒しで大型バスを購入 新システムの先行投資を好調な旅行事業で吸収

売上高

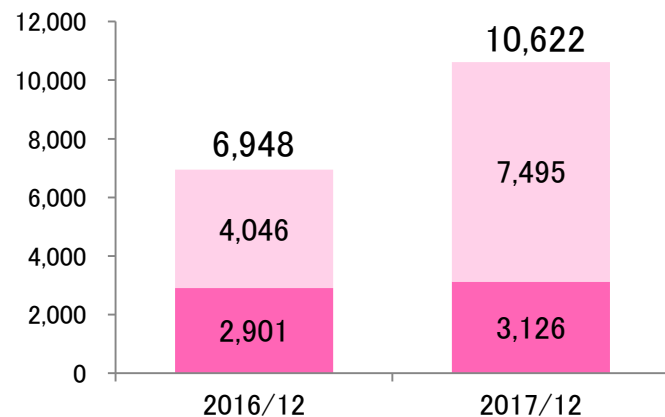


営業利益

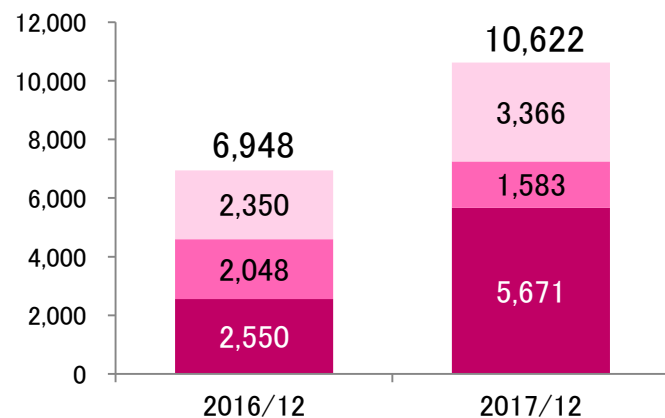


2017年12月期 貸借対照表

上場に伴う新株発行と利益の積み上げにより現預金と純資産がそれぞれ増加



■ 固定資産 ■ 流動資産



■ 純資産 ■ 固定負債 ■ 流動負債

単位：百万円（百万円未満切捨て）

流動資産	7,495	(+3,448)
■ 現金及び預金	5,083	(+3,794) 新株発行、純利益増
■ 売掛金	945	(△968)

固定資産	3,126	(+225)
■ 有形固定資産	2,803	(+166) 車両 218増
■ 投資その他	248	(+7)

流動負債	3,366	(+1,015)
■ 営業未払金	908	(+186)
■ 1年内返済予定の 長期借入金	546	(+336)
■ その他	964	(+319)

固定負債	1,583	(△465)
■ 長期借入金	256	(△512)

純資産	5,672	(+3,122)
■ 資本金	1,200	(+922) 新株発行による増資
■ 資本剰余金	966	(+922)
■ 利益剰余金	3,683	(+1,278)

2018年12月期 サマリー

2018年12月期は19.1%増収、22.2%営業増益と最高益更新見込む

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%、円

	2017/12		2018/12 前期比			
		構成比	予想	増減	伸率	構成比
売上高	7,926	100.0	9,441	1,515	19.1	100.0
営業利益	1,756	22.2	2,146	390	22.2	22.7
経常利益	1,886	23.8	2,118	232	12.3	22.4
親会社株主に帰属する 当純利益	1,278	16.1	1,430	152	11.9	15.1
1株当たり当期純利益	127.27		130.02			
1株当たり配当金	20.00		未定			

※上場記念配当

2018年12月期 損益計算書

営業利益22.2%増益と売上を上回る伸びを見込む

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

	2017/12		2018/12 前期比			
		構成比	予想	増減	伸率	構成比
売上高	7,926	100.0	9,441	1,515	19.1	100.0
売上原価	2,718	34.3	2,963	245	9.0	31.4
売上総利益	5,207	65.7	6,477	1,270	24.4	68.6
販管費	3,451	43.5	4,331	880	25.5	45.9
うち人件費	1,223	15.4	1,388	165	13.5	14.7
営業利益	1,756	22.2	2,146	390	22.2	22.7
経常利益	1,886	23.8	2,118	232	12.3	22.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,278	16.1	1,430	152	11.9	15.1

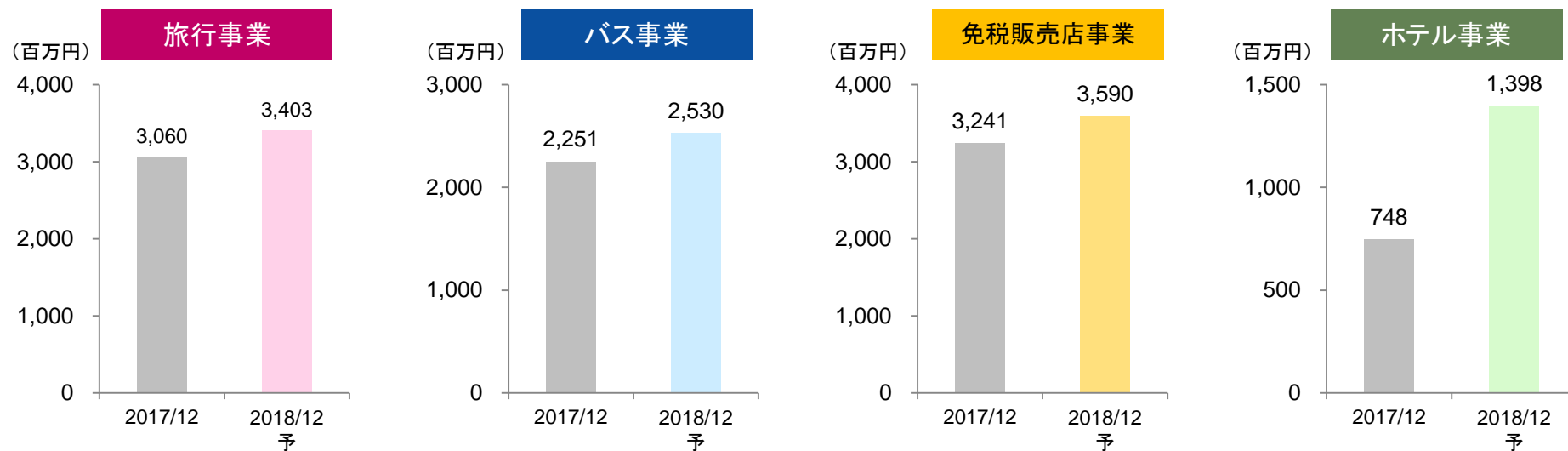
2018年12月期 セグメント別

2018年7月にホテル新規オープン バスは増車を継続 先行投資負担こなし2ケタ増益見込む

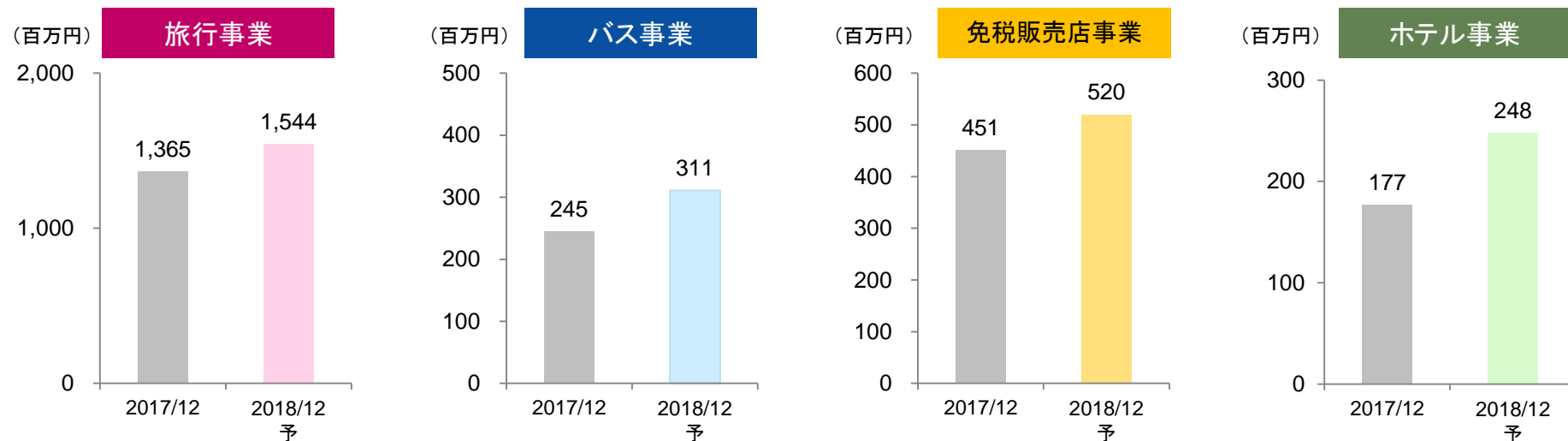
単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

		2017/12	2018/12			
			前年比	増減	伸率	構成比
			予想			
旅行事業	売上高 セグメント利益 利益率	3,060 1,365 44.6	3,403 1,544 45.4	343 179 0.8	11.2 13.1 —	36.0 71.9 —
バス事業	売上高 セグメント利益 利益率	2,251 245 10.9	2,530 311 12.3	279 66 1.4	12.4 26.9 —	26.8 14.5 —
免税販売店事業	売上高 セグメント利益 利益率	3,241 451 13.9	3,590 520 14.5	349 69 0.6	10.8 15.3 —	38.0 24.2 —
ホテル等施設運営事業	売上高 セグメント利益 利益率	748 177 23.7	1,398 248 17.8	650 71 -5.8	86.9 40.1 —	14.8 11.6 —
その他	売上高 セグメント利益 利益率	98 △16 △16.3	194 10 5.5	96 26 21.8	98.0 — —	2.1 0.5 —
調整等	売上高 セグメント利益 利益率	△1,473 △466 31.6	△1,676 -490 29.2	△203 △24 △2.4	13.8 5.2 —	△18 △23 —
合計	売上高 営業利益 利益率	7,926 1,756 22.2	9,441 2,146 22.7	1515 390 0.6	19.1 22.2 —	100.0 100.0 —

セグメント別売上高



セグメント別利益



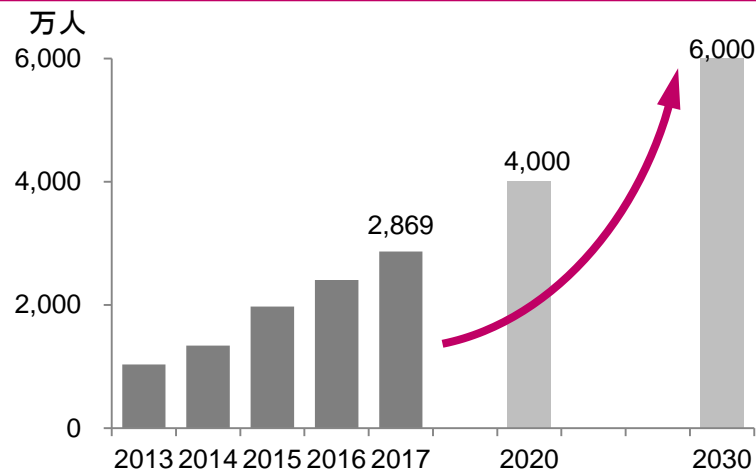


02 当社の強みと今後の戦略

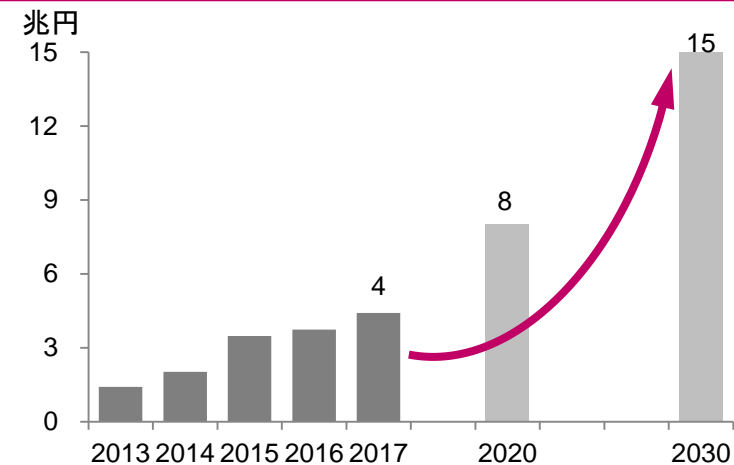
市場環境認識

2020年・2030年を見据えた「観光ビジョン」を国策として積極推進

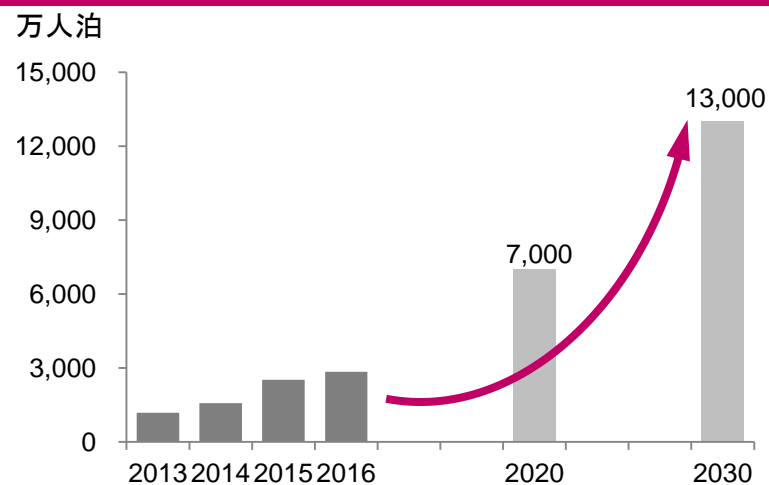
訪日外国人旅行者数



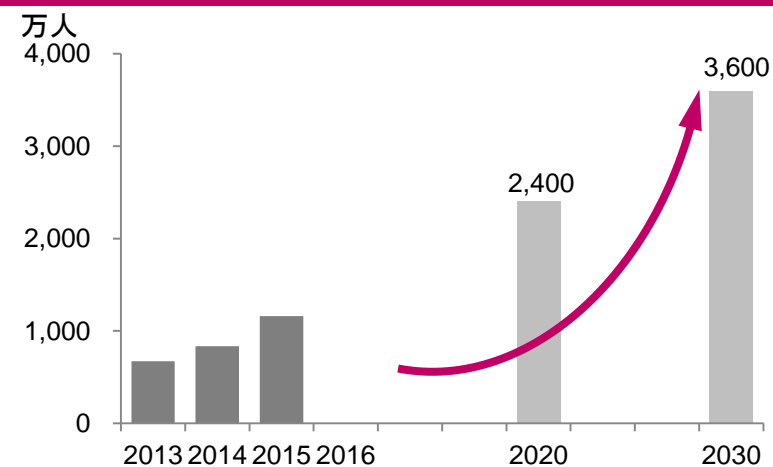
訪日外国人旅行消費額



地方部での外国人延べ宿泊者数



外国人リピーター数



出所：観光庁資料もとに当社作成

当社の強み

■ 顧客ニーズを把握し高い収益性を持つ商品企画力

■ 強い仕入力・販売力

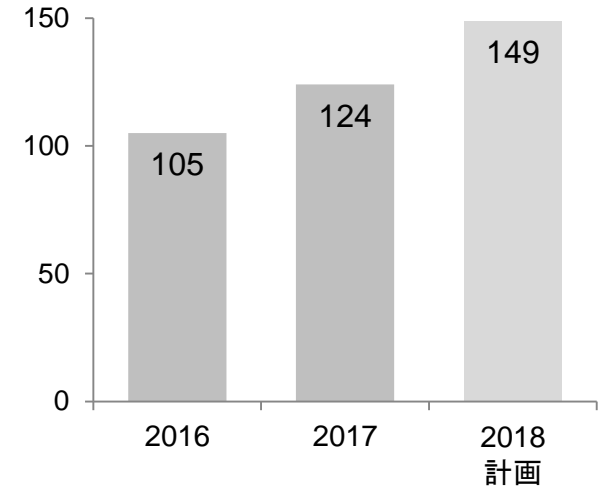
■ 採算を重視し高い収益性を実現

多様なゲートウェイに対応

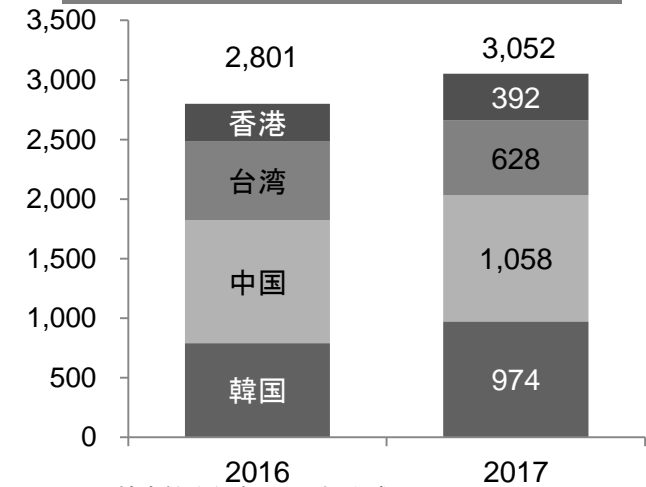
韓国からのLCC増便などインバウンド誘客の機会は増加傾向



韓国LCC機材投入状況※



日本路線定期便数 (一週間当たり) ※※



※ATAS航空機登録もとに当社作成
 ※※国土交通省資料もとに当社作成 2016 2017年ともに夏ダイヤ

顧客ニーズを把握し高い収益性を持つ商品企画力

全国の観光局・自治体との連携により知られざる地方の魅力を発掘し送客「地方創生」に貢献

インバウンド



地方創生

地方の知られざる観光スポットを発掘

地方自治体との緊密な関係構築により積極的なプロモーションで世界に発信

各国の旅行者ニーズを考慮し柔軟に商品化
現地にまとまった送客を実現

他社と異なりBtoBを主軸に展開し、
高い利益率を確保

多様なゲートウェイに対応

国内のほぼ全ての国際空港と世界のハブ空港であるソウルを結ぶ直行便に対応
釜山からの客船による入国対応

魅力ある観光ツアーの実施

九州・北海道などの人気エリアに加え、東北・北陸などの人気観光スポットを短時間で効率的に網羅できる充実したツアー提案が可能

顧客ニーズを踏まえた柔軟な商品企画

観光や食事など、国ごとに異なるニーズを的確に把握し顧客満足度の高いツアーを企画

魅力ある観光ツアーの実施

定番ルートから個人ではなかなか行かれない場所まで幅広い商品ラインナップを提供



GOLDEN ROUTE - 6DAYS

<Day 1> Narita - Tokyo : Arrived at Narita Airport » Transfer to Tokyo » Asakusa kanon temple » Nakamise street » Skytree » Shinjuku (shopping)
 <Day 2> Tokyo : Visit to Imperial Palace » Tokyo tower » Ginza (shopping)
 <Day 3> Mt. Fuji - Toyohashi : Transfer to Mt. Fuji, 5th station - Transfer to Gotemba Premium Outlets (shopping) » Toyohashi
 <Day 4> Toyohashi - Kyoto - Osaka : Transfer to Kyoto, kiyomizu temple » Golden pavilion temple » Transfer to Osaka » Shinsaibashi (shopping)
 <Day 5> Osaka - USJ - Osaka : Visit to Osaka castle » Transfer to USJ
 <Day 6> Osaka - Kansai airport : Transfer to Kansai airport » Depart from Japan



ALPINE ROUTE - 7DAYS

<Day 1> Kansai airport - Osaka : Arrived at Kansai Airport » Transfer to Osaka » Osaka castle » Umeda sky building » Shinsaibashi (shopping)
 <Day 2> Osaka - Kyoto - Gifu : Transfer to Kyoto » Kiyomizu temple » Golden pavilion temple » Transfer to Gifu
 <Day 3> Gifu - Takayama - Kanazawa : Transfer to Takayama » Takayama oldtown » Shirakawago » Transfer to Kanazawa
 <Day 4> Kanazawa - Tateyama Alpine route - Matsumoto : Transfer to Tateyama Kurobe Alpine Route » Transfer to Matsumoto
 <Day 5> Matsumoto - Mt. Fuji - Tokyo : Transfer to Mt. Fuji, 5th station » Transfer to Gotemba premium outlet (shopping)
 <Day 6> Tokyo : Visit Asakusa Kannon temple Ginza/Ikebukuro (shopping)
 <Day 7> Tokyo - Narita airport : Transfer to Narita airport » Depart from Japan



AMAZING AOMORI - 4DAYS

<Day 1> AOJ - Akita : Arrived Aomori Airport » Transfer to Akita » Hotel check-in
 <Day 2> Akita - Towada : Visit Namahage museum » Visit Fujita Memorial Japanese Garden » Oga aquarium » Visit Inakadate mura rice paddy art » Transfer to Aomori » Hotel check-in
 <Day 3> Towada - Hirosaki : Visit Lake towada » Visit Fujita Memorial Japanese Garden » Transfer to Hirosaki » Visit Aomori museum of art » Nebutawarasse » Hotel check-in
 <Day 4> Akita - AOJ : Transfer to Around the Aomori station » Transfer to Aomori Airport

MAGNIFICENT KYUSHU - 5DAYS



<Day 1> FUK - Kumamoto : Transfer to Kumamoto » Kumamoto Castle, Sakuranobaba Jaosaien » Overnight at Aso Onsen Hotel
 <Day 2> Aso-Beppu : Move to Mt.Aso » Aso ropeway, Kusasenri-ga-hama Komezuka Move to Yufuin » Lake Kinrin, Main walking route Move to Beppu » Yunohana » Overnight at Beppu Hotel
 <Day 3> Beppu - Fukuoka [Beppu Hell Move to Fukuoka] : Dazaifu Tenmangu, Nazoin, Tenjin district » Overnight at Fukuoka
 <Day 4> Fukuoka [Full day tour in Fukuoka] : Momochi seaside park » Fukuoka Tower » Ohori park » Canal City Hakata » Overnight at Fukuoka
 <Day 5> Departure from Japan : Transfer to Fukuoka airport

EXOTIC OKINAWA - 3DAYS

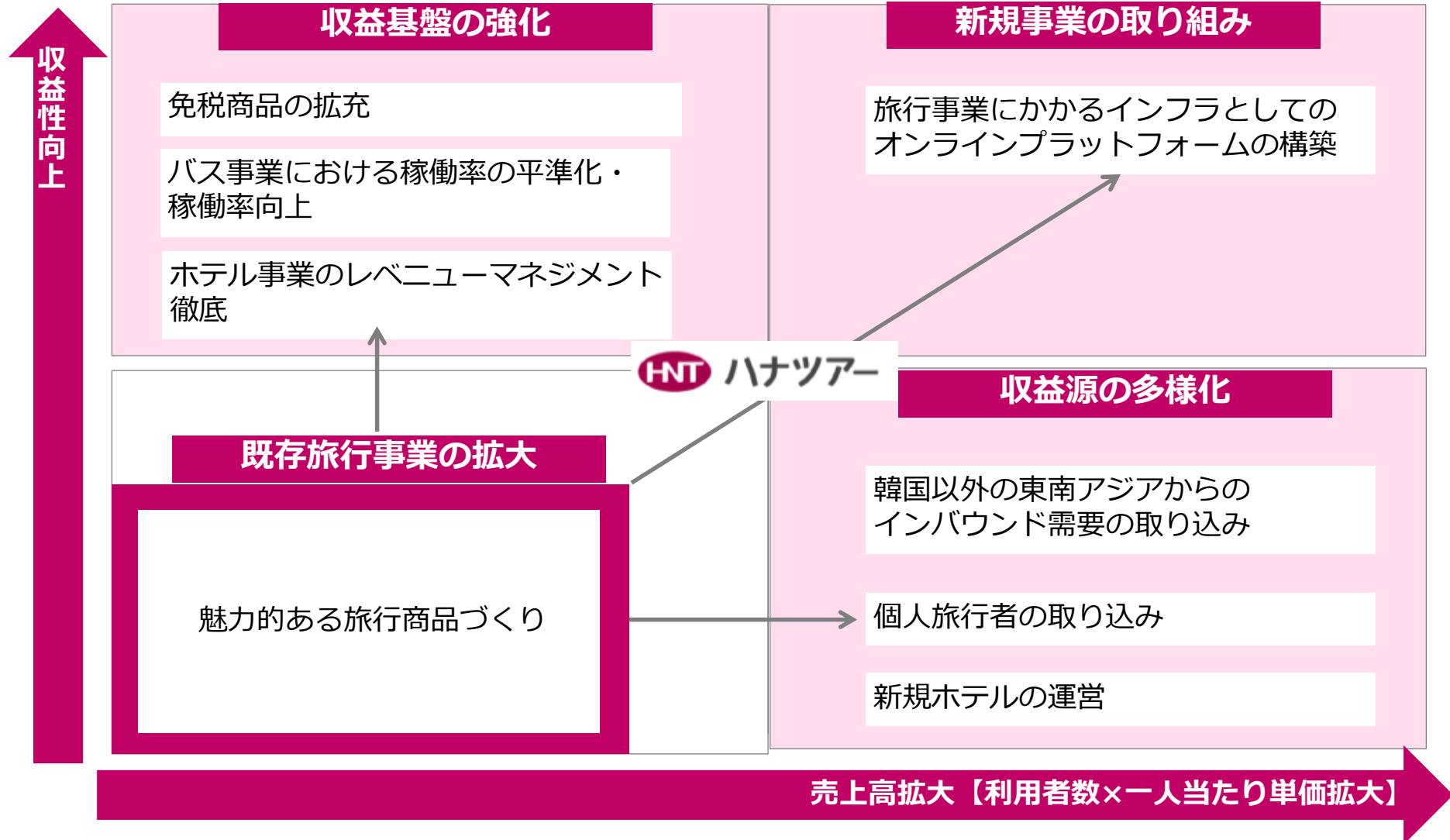


<Day 1> OKA - Naha : Arrived Naha Airport » Visit Kokusai street, bios hill » Hotel check-in
 <Day 2> Naha : Visit Manzamo, Churaumi aquarium » Transfer to Bise » Visit Tree Tunnel to the Beach » Visit Ryukyu mura » Hotel check-in
 <Day 3> Naha - OKA : Visit Shuriyo, Gyokusendo » Visit Daimon zaka, Nachi waterfall »



基本戦略

インバウンド旅行に関するオンライン・オフライン両面におけるインフラ確立し収益拡大



旅行事業

チケット、交通パスなどFNDの加速的な伸びに加え主力のツアーも伸長

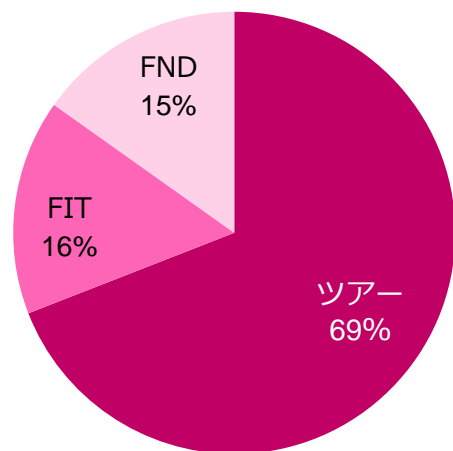
収益拡大のKPI

利用者数 ↑ ×

リピート率 ↑ ×

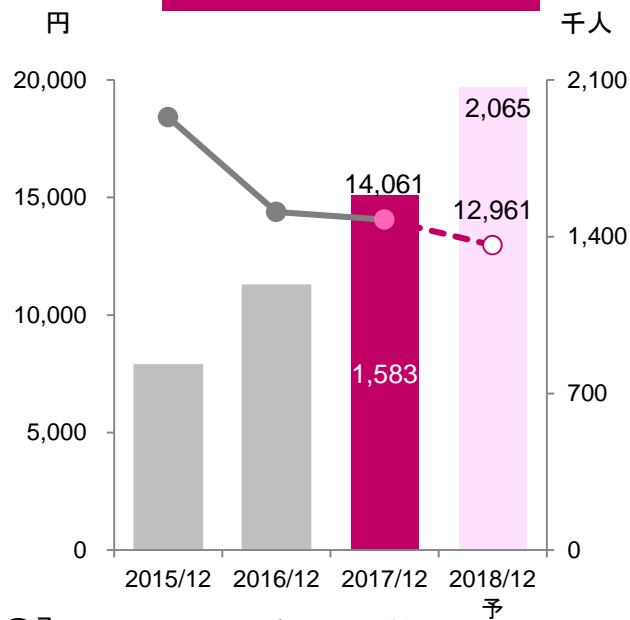
消費単価（交通＋宿泊＋飲食＋観光＋買物） ↑

商品別取扱高構成比※

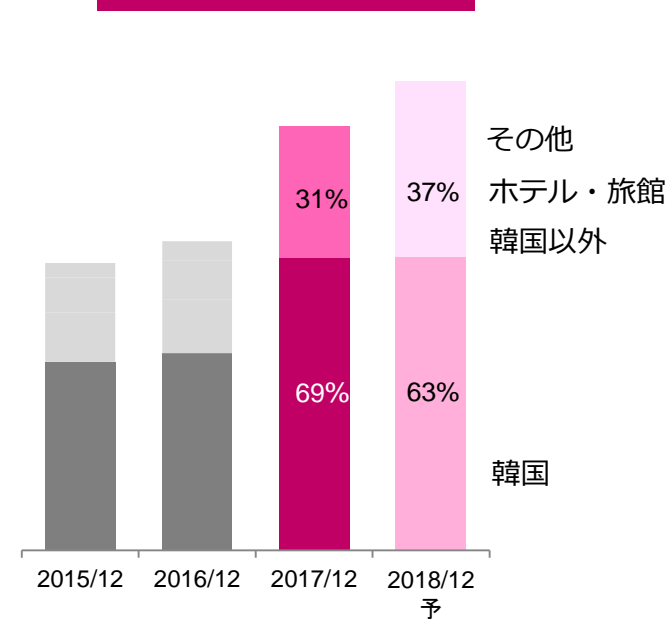


- ・ ツアー : パッケージツアー
- ・ FIT : ホテル（旅館含）宿泊販売分のみ。
- ・ FND : チケットや交通PASS販売, オプションツアー。

取扱人数・単価※



事業部別売上高※



※いずれも単体ベース

収益源の多様化

韓国以外からのインバウンド需要への対応と個人旅行者の取り込みを強化

- 宿泊サイト「JAPAN TOMARU」稼働によりホテル・旅館等宿泊のみのニーズにも対応
- 現地ツアー・チケット「JAPAN TOPKEN」立ち上げ テーマ性のあるツアーの企画にも対応
- ニューデリー・ホーチミンに営業拠点設置、アジア各国からのインバウンド旅行の手配

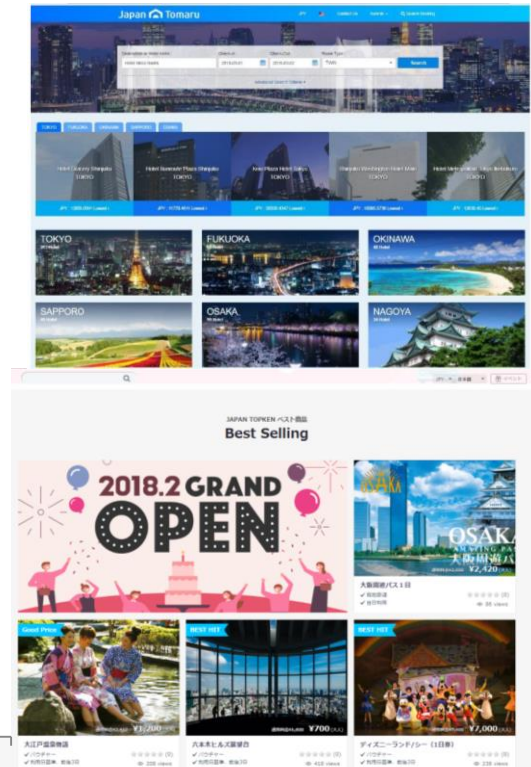
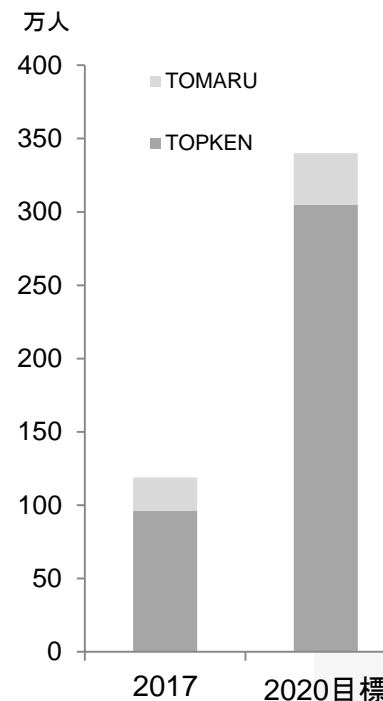
Japan Tomaru

- ・ 日本国内のホテル客室を国内外の旅行エージェント向けにオンライン販売
- ・ 契約ホテルが販売する客室を直接当社システムへ在庫登録
- ・ ホテル客室販売の各サイトコントローラーとも連携、客室在庫の拡充及び販路を拡大が可能

Japan Topken

- ・ 日本国内の各種観光チケット等を国内外の旅行エージェント及び直接旅行者向けにオンライン販売
- ・ これまでもBtoB向け商材として主に海外の旅行エージェントに販売していたが、個人旅行者にもオンライン販売

利用者数見通し



バス事業

保有台数を増やしつつ高稼働率を維持し収益拡大 貸切バス保有台数は上位2%に入る事業規模※

収益拡大のKPI

適正な車両台数



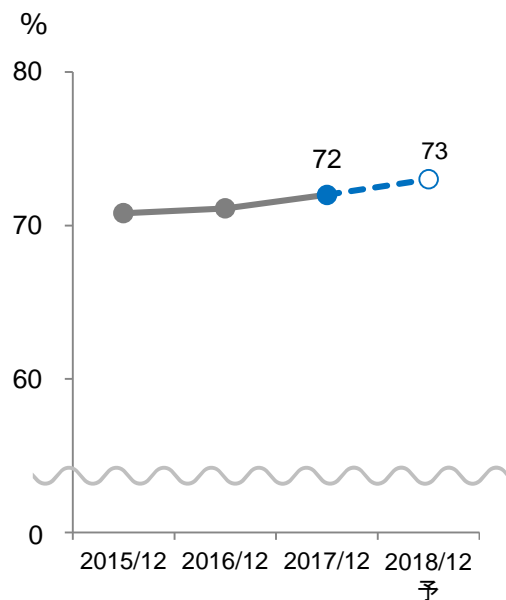
利用者数



利用率（車両台数・稼働率）



友愛観光バスの稼働率

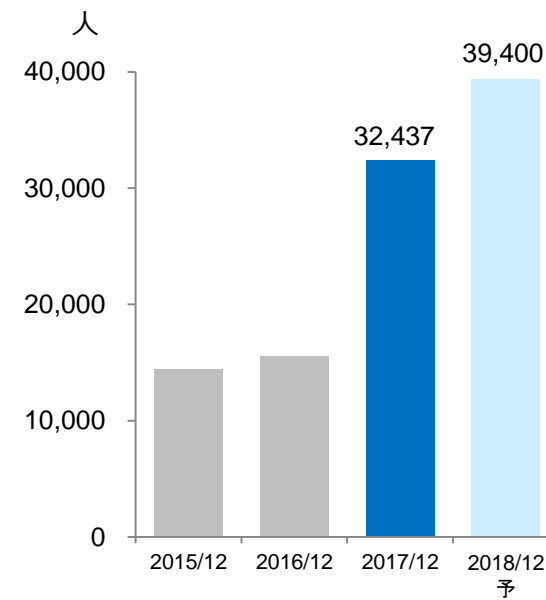


※2016年 全国平均稼働率は53%

友愛観光バスの保有台数



くるくるバスの利用者数



※日本バス協会「日本のバス事業2016年」車両数規模別事業者数構成比率

バス事業

高稼働を維持しながらくるくるバスの路線拡大

- 2018年4月より東京で日帰り周遊バス「くるくるバス」の運行開始（九州・大阪・北海道に新たに追加）
- 「くるくるバス」のスポット運行で山口も実施
- 貸切バス「友愛観光バス」の増車
- 運行合理化・運営コスト削減・車両の配車効率向上図る

■ FIT向け都市型ハイヤー（貸切タクシー）事業の開始

大阪を拠点に2018年3月より都市型ハイヤー事業を10台程度から開始
今後は営業拠点を拡大していく方針
日本語、韓国語、英語の3か国語に対応



免税販売店事業

顧客ニーズを把握した「メイド・イン・ジャパン」の品揃えとP B 商品開発強化で差別化

収益拡大のK P I

販売拠点



来店客数

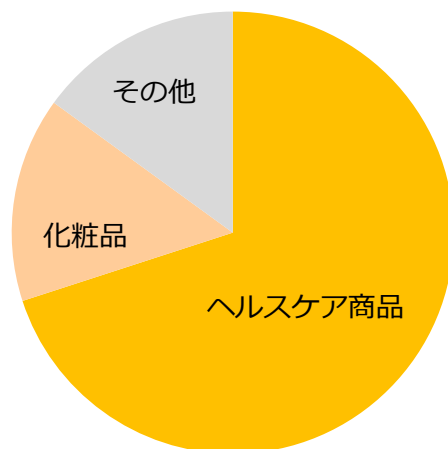


客単価（買上点数・1品単価）

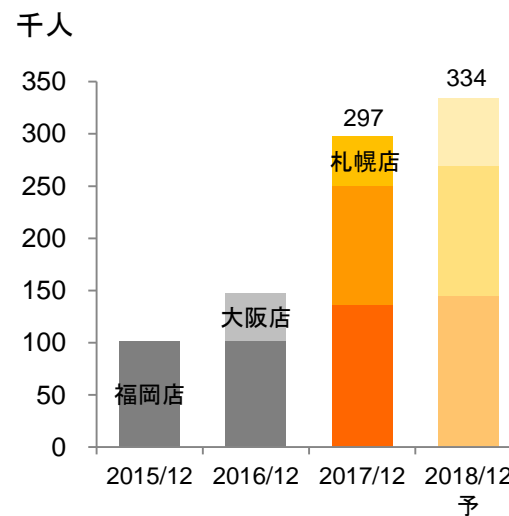


2017年4月に札幌店開業 九州・大阪と比較して高い客単価で推移

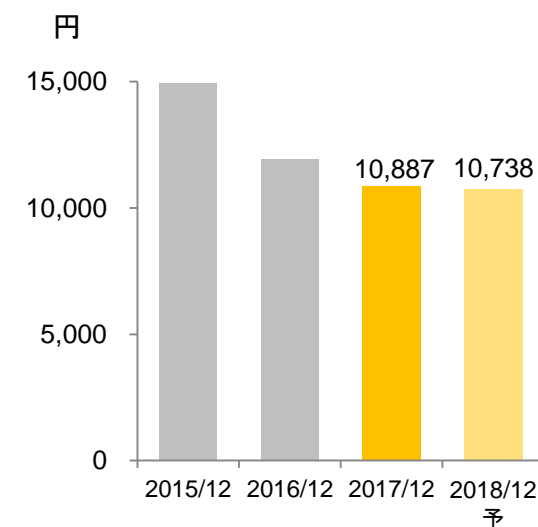
売上高構成比（2017/12期）



入店客数



客単価



札幌店は2017年4月開業。稼働期間は8か月

免税販売店事業

商品力強化するとともにさらなる顧客層拡大を図る

- 粗利益率の高いPB商品が主力。魅力あるPB商品の開発強化
- 日本酒・地域の名産品等取扱いアイテム拡充による差別化
- オンライン販売を視野に入れ検討開始

出店基準

- 立地：空港から市内へ向かう動線上
- 集客：損益分岐点の来店客数月間4,000名以上が見込める場所
- 1店当たり出店コスト：1.5億円～2.0億円

今後3年間で1～2店を
開業予定



ホテル等施設運営事業

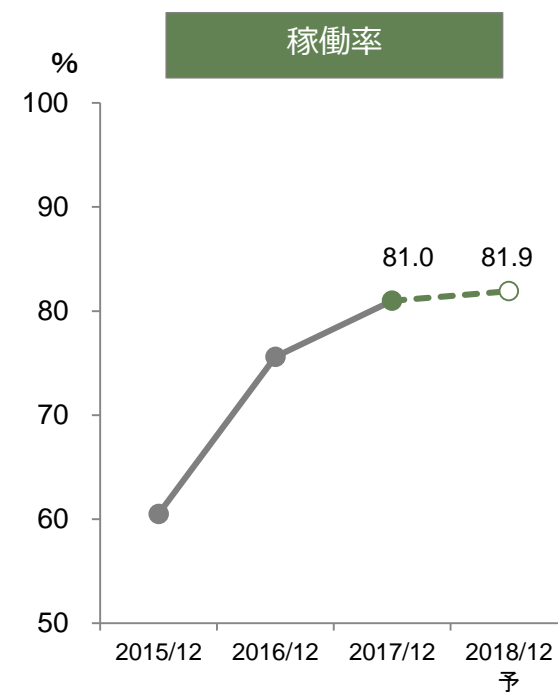
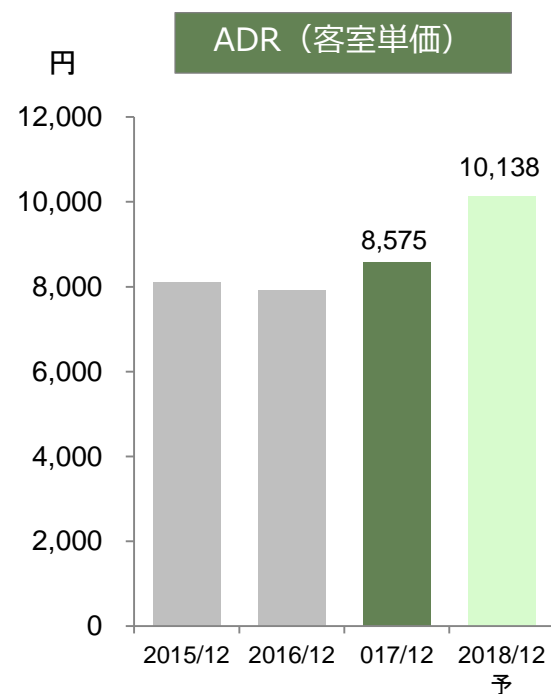
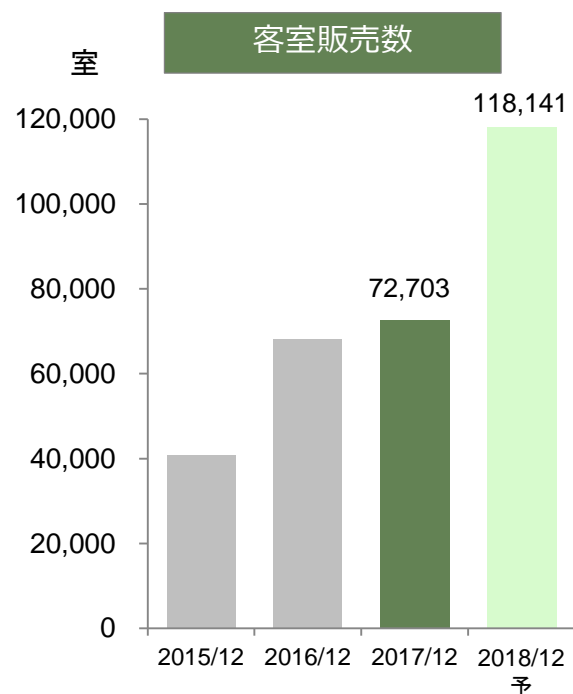
自社ツアー以外からの送客も多く安定した稼働率と客室単価を維持

収益拡大のKPI

ホテル客室数 ↑

宿泊客数 ↑ ×

客単価 (客室単価・稼働率) ↑



※2015/12は8か月稼働

ホテル等施設運営事業

2018年7月に大森海岸に新規ホテルを開業予定

- 2018年7月開業予定 288室
- 運営受託方式により投資負担を抑制
- 羽田空港からのアクセスに優れた恵まれた立地
- 2020年オリンピック・パラリンピックに向けて戦略的なセールスを企図
- 初年度客単価 11,741円、稼働率 84.1% 見込む



その他

今後の成長加速に向けた取り組みを開始



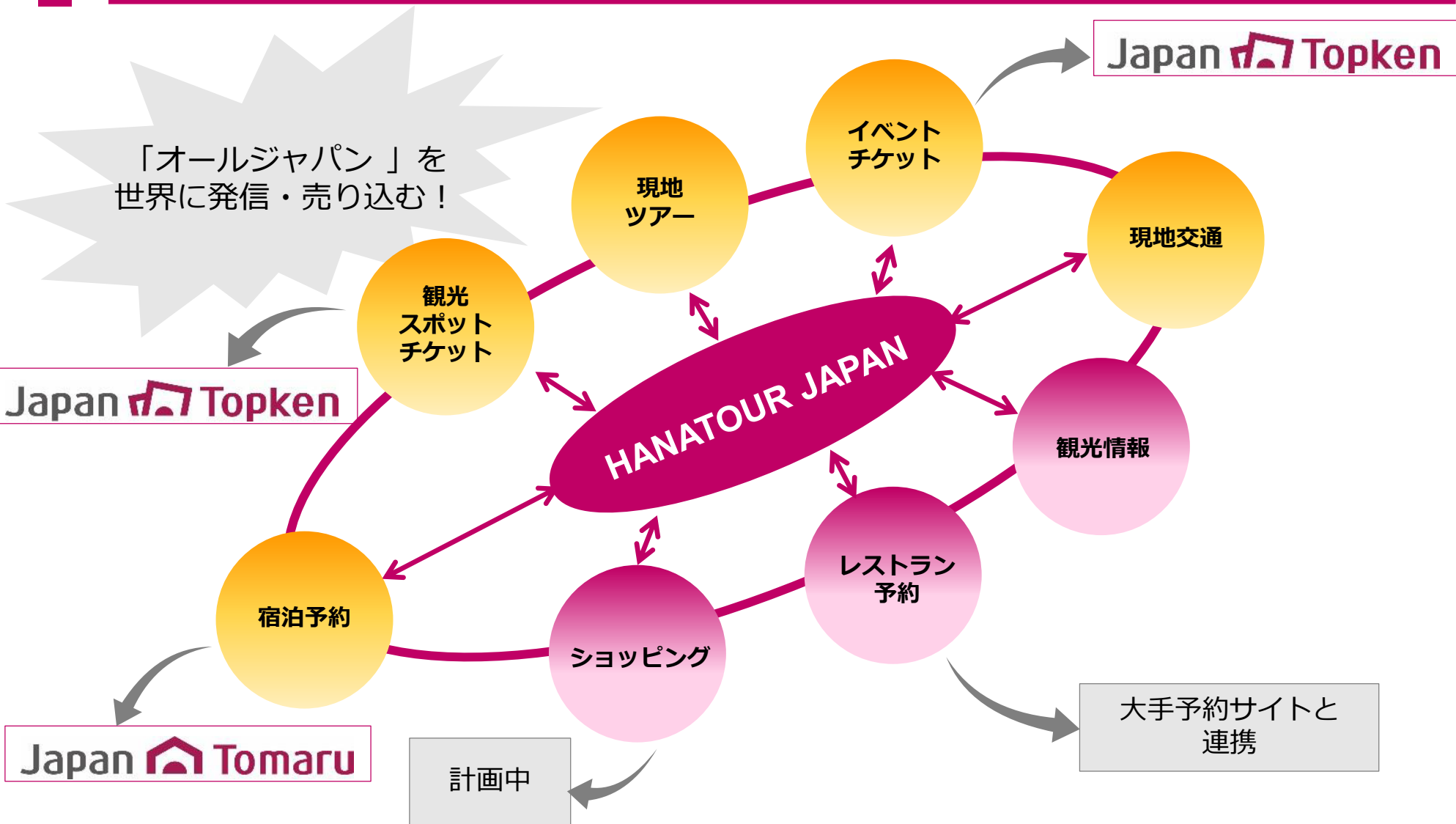
- 2017年1月「HANATOUR JAPAN SYSTEM VIETNAM」設立
- ソフトウェア開発やWebシステム開発、運用保守を実施
- 基盤システムの構築
 - チケット販売システム (Japan Topken) のメンテナンス
 - ホテル予約管理システム (Japan Tomaru) のメンテナンス
 - 免税店ネット販売システム構築
 - くるくるレンタカー管理システム構築



- 沖縄にて旅行者向けレンタカー事業「くるくるレンタカー」
- 2017年12月末70台→2018年3月 114台→中期的に200台規模へ展開
- 利用者ニーズを考慮して車は全て日本車を揃える
- 今後は新規地域へも展開を検討中

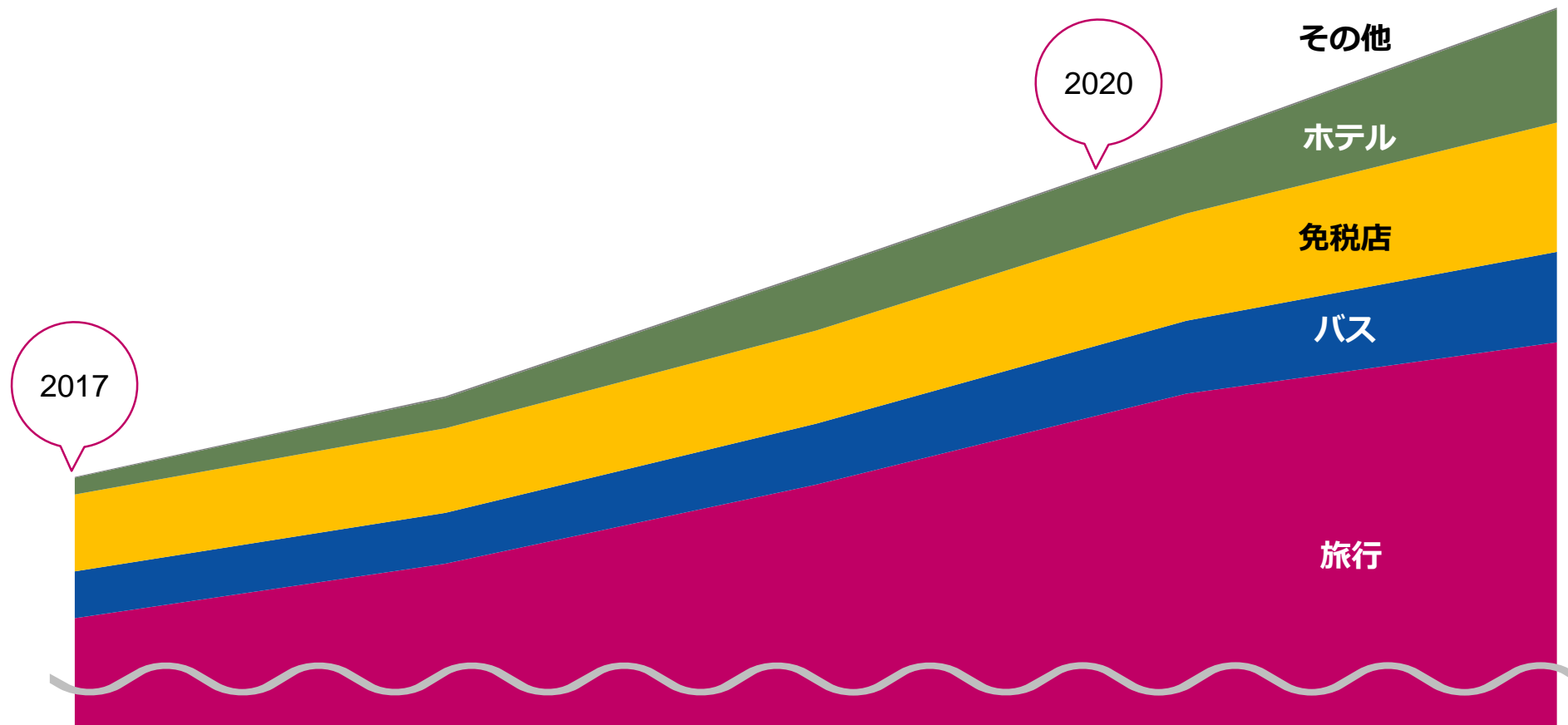
新規事業の取り組み～オンラインプラットフォームの構築～

訪日旅行に関するあらゆる事業を内製化ならびに他社との連携することで収益機会を捕捉



中期成長イメージ

旅行事業を基盤にバス・免税店・ホテルの各事業の規模拡大



APPENDIX

会社概要 (2017年12月期)

インバウンド専門のBtoB向け旅行会社として訪日観光サービスをワンストップで提供

会社名	株式会社 HANATOURL JAPAN
設立	2005年9月
代表者	代表取締役社長 李炳燦 (Byung-Chan Lee)
資本金	10億2,200万円
従業員数	463名

MISSION

世界の旅行者に「安全」で「感動的」な旅行（体験）を提供し、人々を幸せにすることを通じて、世界平和に貢献する

Heart : 旅行を通じて幸福な世界を期待する

New Vision : 顧客満足のため先に未来を開く

Trust : 新しい文化創造を通じた感動と信頼を約束する

(株) HANATOURL JAPAN

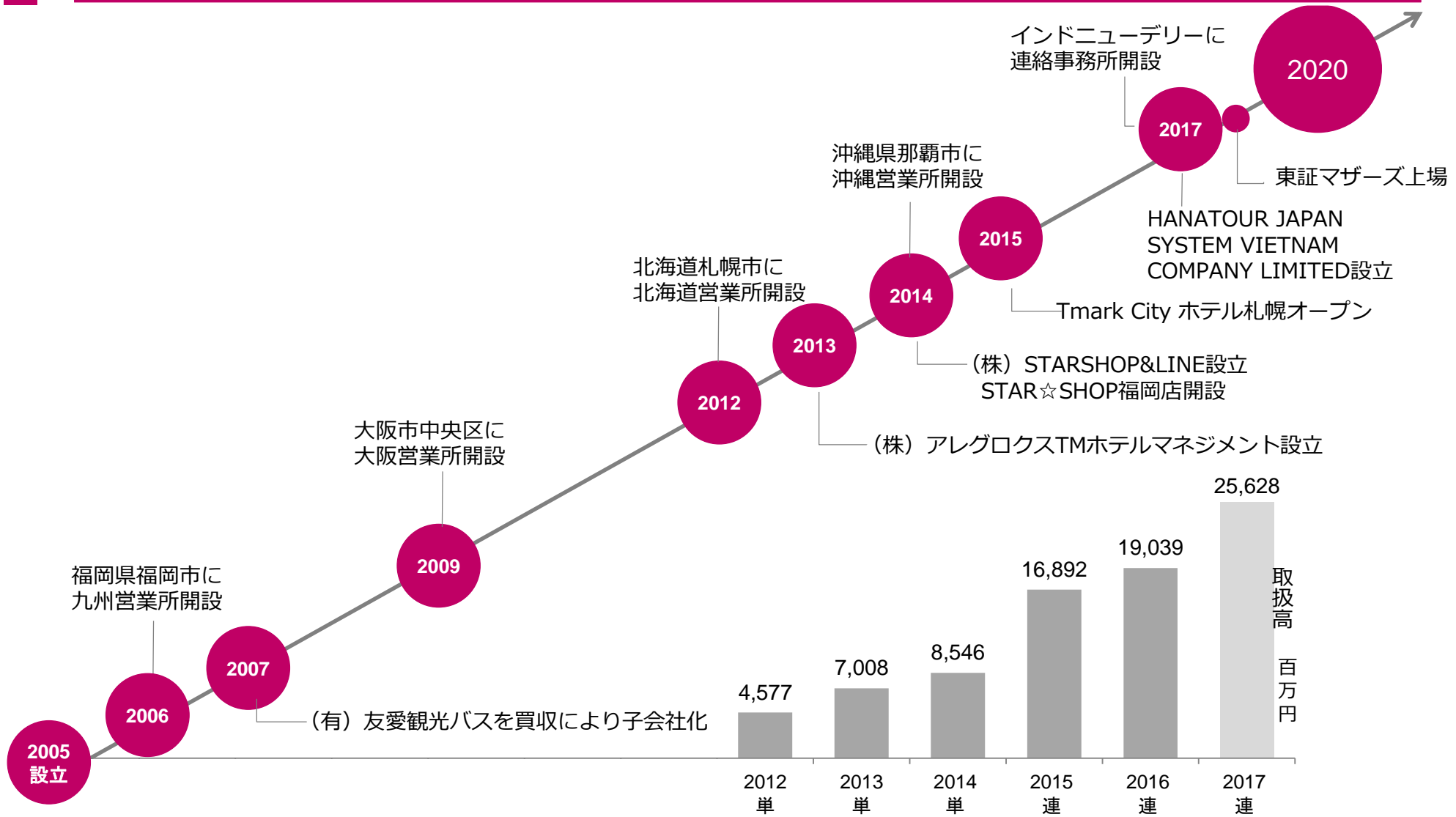
旅行事業

	(有) 友愛観光バス	(株) STAR SHOP&LINE	(株) アレグロクスTM ホテルマネジメント	(有) HANATOURL JAPAN SYSTEM VIETNAM COMPANY LIMITED
資本金 ※	75百万円 (100%)	90百万円 (100%)	9.9百万円 (100%)	1.1百万円 (100%)
事業内容	インバウンドを中心とした貸切観光バスの運行及び送迎バスの運行	免税店の運営、小売	Tmark Cityホテルの運営	ソフトウェア開発
事業セグメント	バス事業	免税販売店事業	ホテル等施設運営事業	その他

※資本金（カッコ内）は(株) HANATOURL JAPANの出資比率

沿革

国内及び東南アジアへの事業基盤の拡大強化が進行中



事業内容

旅行事業

- 韓国からのインバウンド手配旅行（パッケージツアー主体）
- アジア各国からのインバウンド旅行の手配
- ホテル、旅館等の宿泊のみの商品の手配・販売
- 日本現地ツアー、オプションツアー、チケット斡旋販売

バス事業

- インバウンドを中心とした貸切観光バスの運行・送迎バス
- 九州・大阪・北海道における日帰り周遊バス「くるくるバス」
- 業界と比較し高いバス稼働率
- 51台以上の貸切バスを保有している事業者は全体の2.1%※

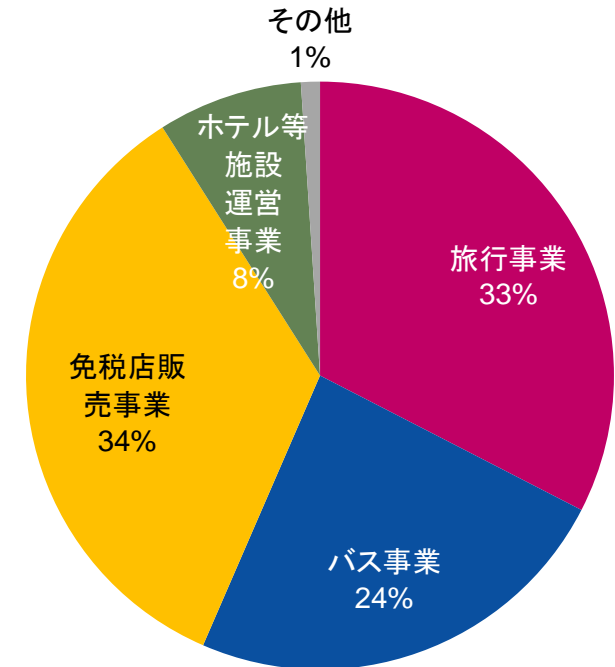
免税店販売事業

- 韓国人観光客が主たるターゲット
- 「メイド・イン・ジャパン」の化粧品・ヘルスケア商品が売上高の約8割
- 粗利益率の高いPB商品を主力に展開

ホテル事業

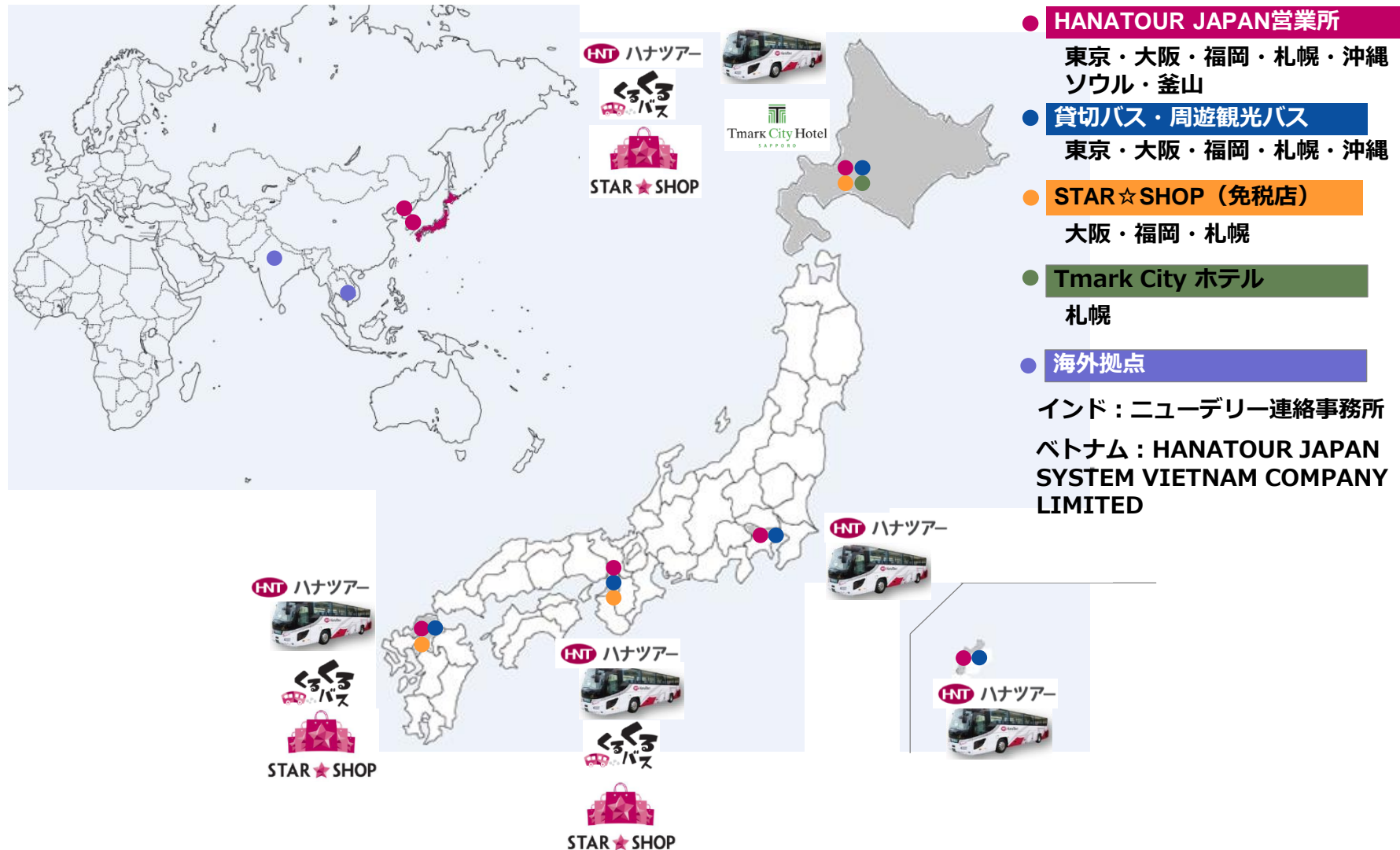
- 札幌 2015年4月開業 246室
- リース契約による賃借
- すすきの駅から徒歩5分と恵まれた立地
- 国内外の大手旅行会社との強いパイプ

セグメント別売上高構成比(2017/12)



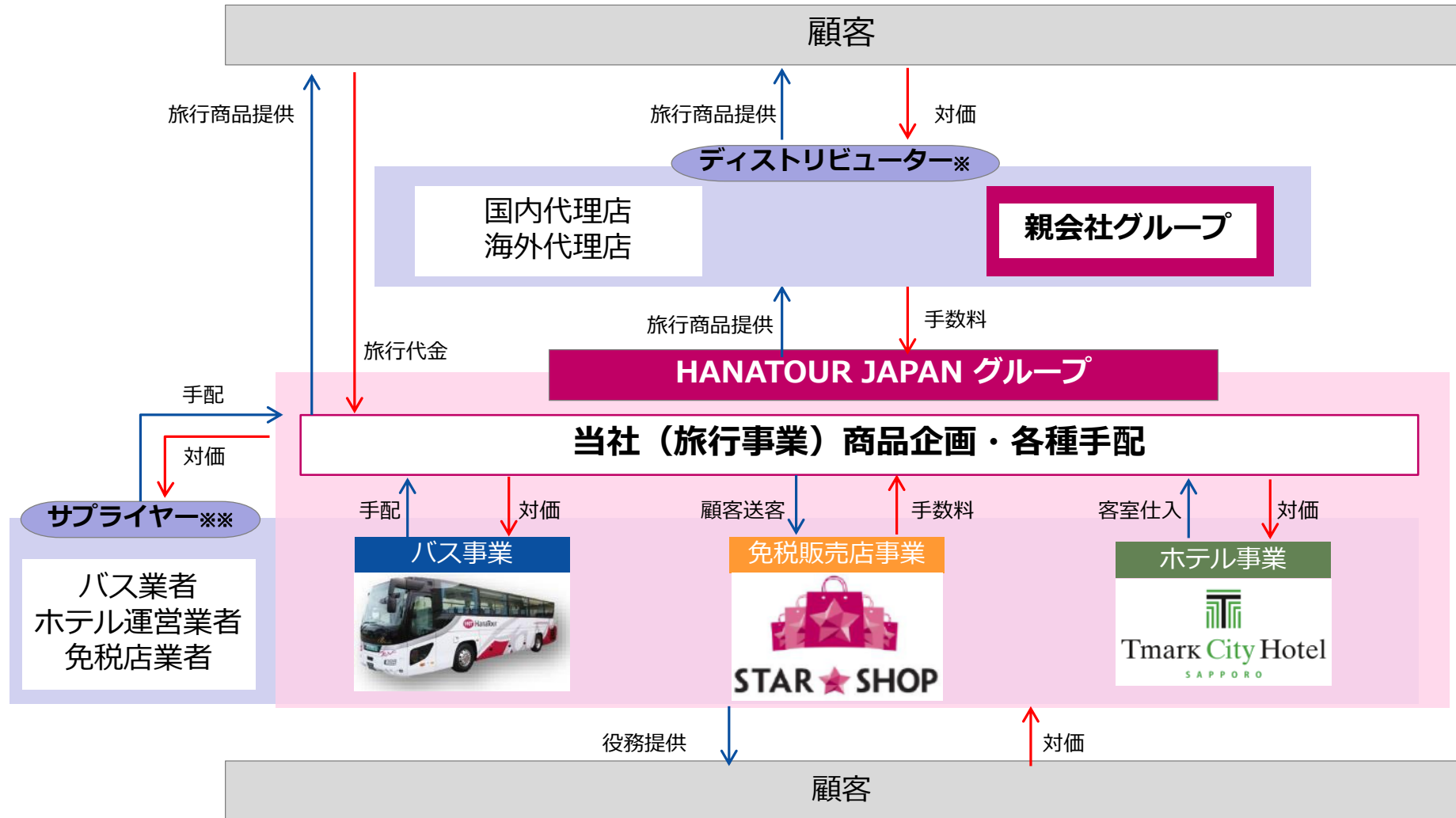
HANATOUR JAPANネットワーク

国内主要営業拠点とバス網・宿泊・免税店などの滞在インフラ網に加え東南アジアに拠点展開



ビジネスモデル

インバウンド旅行商品の企画・各種手配、移動・買物・宿泊をグループでワンストップで提供

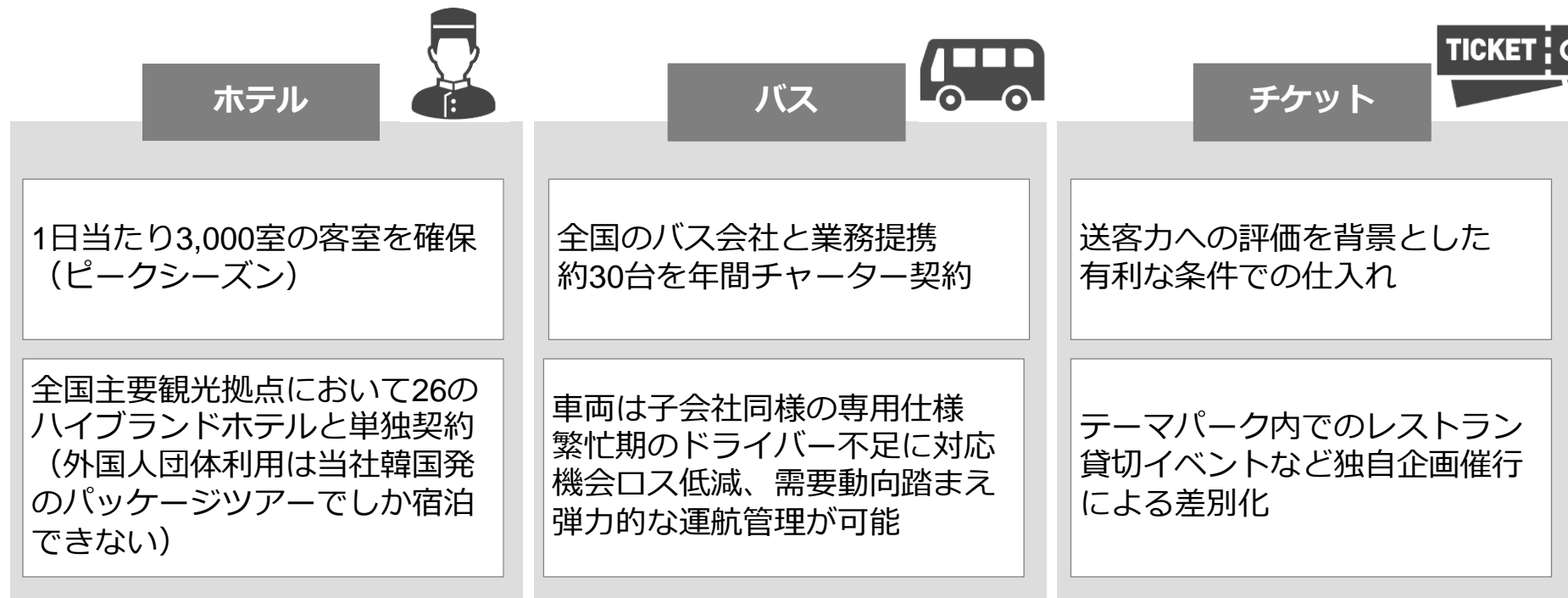


※ディストリビューター：海外旅行素材を旅行会社に卸売

※※サプライヤー：運輸・宿泊・レストラン・土産物・観光施設等、旅行を構成するサービスの提供者

強い仕入力・販売力

送客力を背景にスケールメリットを享受、他社が真似のできない商品企画とコスト競争力



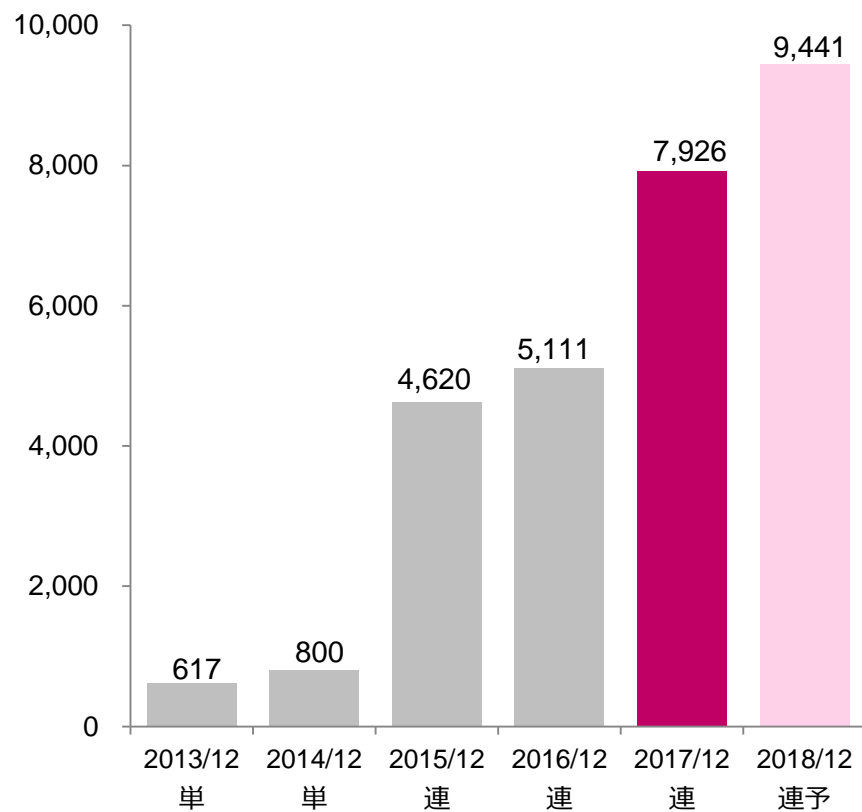
バイイングパワー発揮し交渉力を駆使し仕入れることで価格的・内容的に魅力的な旅行商品の販売が可能

業績推移

子会社ホテル・免税店の新規稼働により急拡大

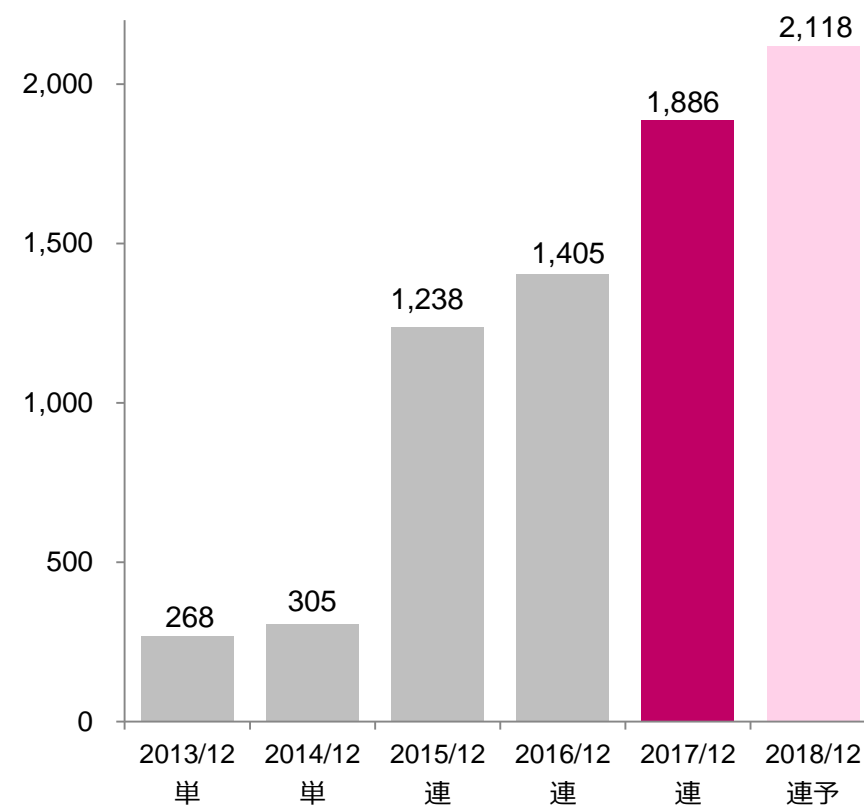
売上高推移

百万円



経常利益推移

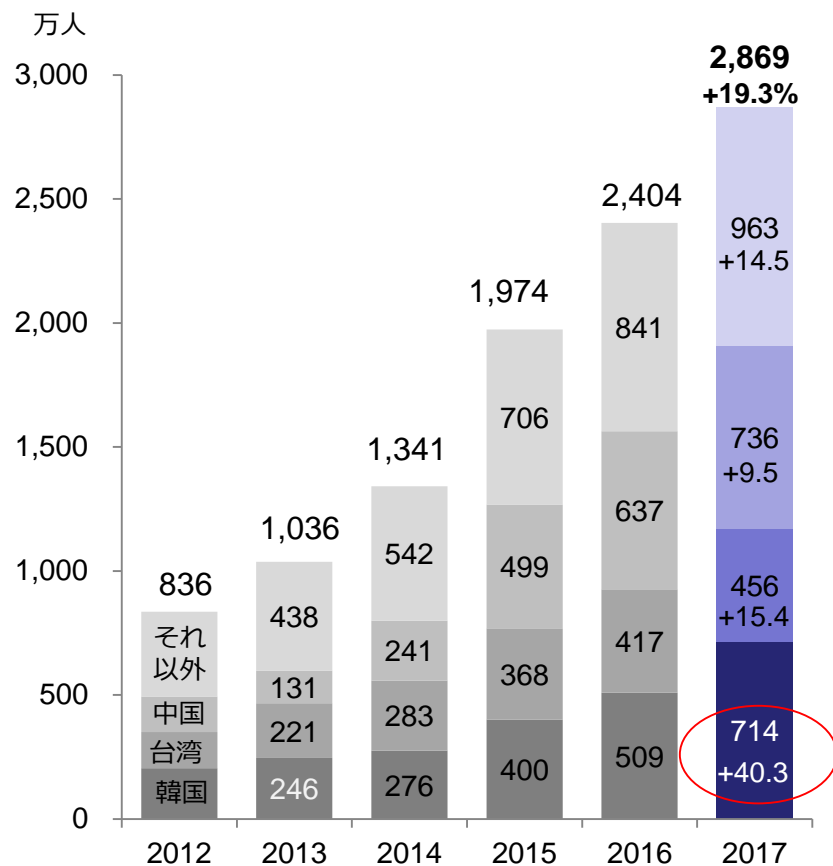
百万円



インバウンド旅行市場は2ケタ成長で拡大中

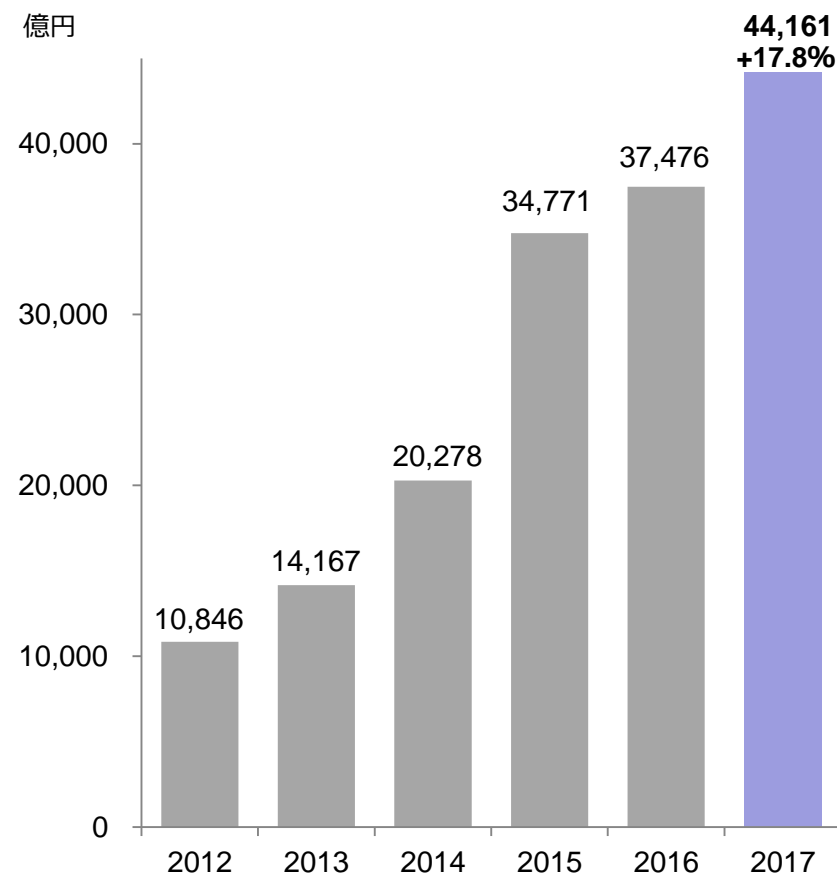
2017年累計の訪日外国人数は前年比19.3%増の2,869万人

訪日外国人数の推移



出所：日本政府観光局資料もとに当社作成

訪日外国人旅行消費額の推移



出所：観光庁「訪日外国人消費動向調査」もとに当社作成

ディスクレームー

- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。

【お問い合わせ先】

株式会社HANATOUR JAPAN

経営企画室

TEL 03-6402-4411

ホームページ <http://www.hanatourjapan.jp/>