

2018年12月期 決算説明会資料

2019年2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 今後の戦略

APPENDIX

エグゼクティブサマリー

■ 自然災害影響もあり2018年12月期は前期比0.4%減収 47.7%
■ 営業減益

■ バス事業の収益力強化と東京大森のホテルがフル稼働することから2019年12月期は前期比30.5%増収営業利益2.2倍増の見通し

■ リスク分散と収益機会を着実に捕捉し再成長軌道目指す



01 決算概要

2018年12月期 実績サマリー

自然災害が影響し減収減益 配当20.00円実施

| | 2017/12 | | 前期比 | | | | 直近予想 ※1 |
|--------------------|---------|-------|---------|---------|--------|-------|------------|
| | | 構成比 | 2018/12 | 増減 | 伸率 | 構成比 | |
| 売上高 | 7,926 | 100.0 | 7,891 | △ 35 | △ 0.4 | 100.0 | 7,880 |
| 営業利益 | 1,756 | 22.2 | 918 | △ 838 | △ 47.7 | 11.6 | 869 |
| 経常利益 | 1,886 | 23.8 | 727 | △ 1,159 | △ 61.4 | 9.2 | 733 |
| 親会社株主に帰属する 当純利益 | 1,278 | 16.1 | 558 | △ 720 | △ 56.3 | 7.1 | 547 |
| 1株当たり当期純利益 | 127.27 | | 50.89 | | | | |
| 1株当たり配当金 | 20.00 | | 20.00 | | | | |

※1 2018年 11月14日時点

2018年12月期 損益計算書

自然災害に伴う売上高の伸び悩みから業容拡大のための原価・販管費の増加を吸収できず減益

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

| | 2017/12 | 構成比 | 前期比 | | | |
|---------------------|--------------|-------|--------------|---------|--------|-------|
| | | | 2018/12 | 増減 | 伸率 | 構成比 |
| 売上高 | 7,926 | 100.0 | 7,891 | △ 35 | △ 0.4 | 100.0 |
| 売上原価 | 2,718 | 34.3 | 2,926 | 208 | 7.7 | 37.1 |
| 売上総利益 | 5,207 | 65.7 | 4,964 | △ 243 | △ 4.7 | 62.9 |
| 販管費 | 3,451 | 43.5 | 4,046 | 595 | 17.2 | 51.3 |
| うち人件費 | 1,223 | 15.4 | 1,383 | 160 | 13.1 | 17.5 |
| 営業利益 | 1,756 | 22.2 | 918 | △ 838 | △ 47.7 | 11.6 |
| 経常利益 | 1,886 | 23.8 | 727 | △ 1,159 | △ 61.5 | 9.2 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 1,278 | 16.1 | 558 | △ 720 | △ 56.3 | 7.1 |

2018年12月期 セグメント別

バス、ホテル等施設運営事業において増収となるも、全事業において減益

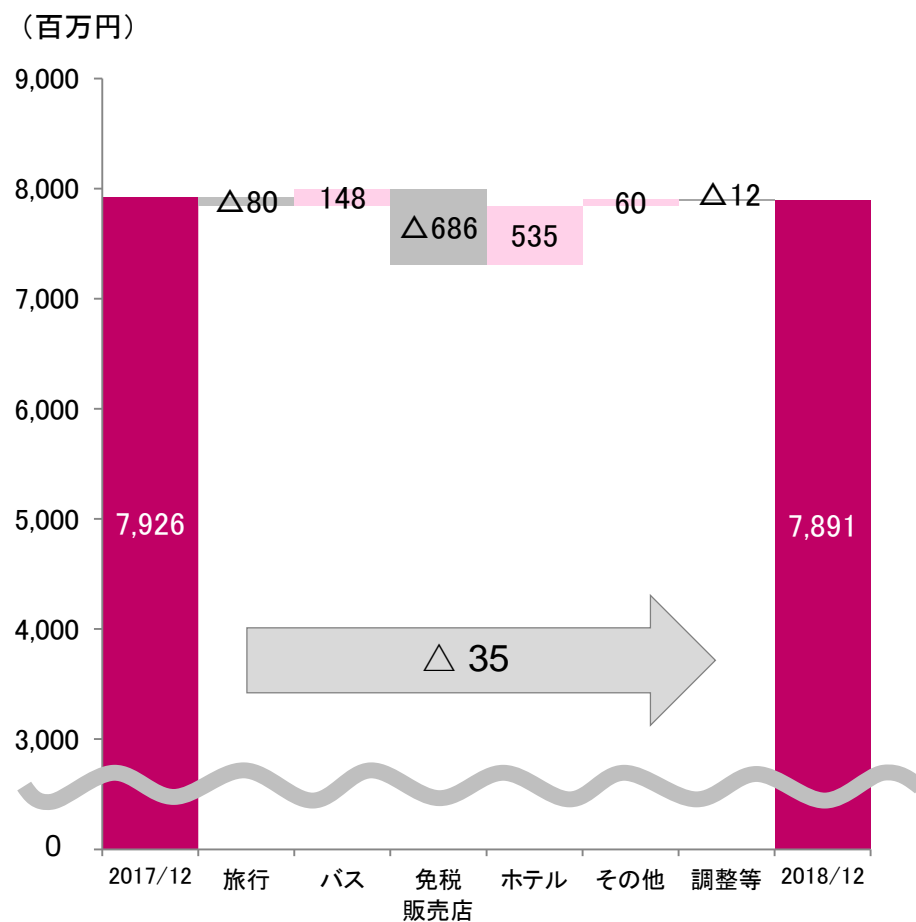
単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

| | | 2017/12 | 2018/12 | 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 | 3,060 1,365 44.6 | 2,980 1,036 34.8 | △ 80 △ 329 △ 9.8 | △ 2.6 △ 24.1 — | 31.8 78.1 |
| バス事業 | 売上高 セグメント利益 利益率 | 2,251 245 10.9 | 2,399 105 4.4 | 148 △ 140 △ 6.5 | 6.6 △ 57.1 — | 25.6 7.9 — |
| 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 | 2,555 192 7.5 | △ 686 △ 259 △ 6.4 | △ 21.2 △ 57.4 — | 27.2 14.5 — |
| 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 | 1,283 64 5.0 | 535 △ 113 △ 18.7 | 71.5 △ 63.8 — | 13.7 4.8 |
| その他 | 売上高 セグメント利益 利益率 | 98 △ 16 △ 16.8 | 158 △ 72 △ 16.8 | 60 △ 56 0.0 | 61.2 — — | 1.7 — — |
| 小計 | 売上高 セグメント利益 利益率 | 9,399 2,222 23.6 | 9,377 1,327 14.2 | △ 22 △ 895 △ 9.5 | △ 0.2 △ 40.3 — | 100.0 100.0 |
| 調整等 | 売上高 セグメント利益 利益率 | △ 1,473 △ 466 — | △ 1,486 △ 408 — | △ 13 58 — | 0.9 △ 12.4 — | — — — |
| 合計 | 売上高 営業利益 利益率 | 7,926 1,756 22.2 | 7,891 918 11.6 | △ 35 △ 838 △ 10.5 | △ 0.4 △ 47.7 — | — — — |

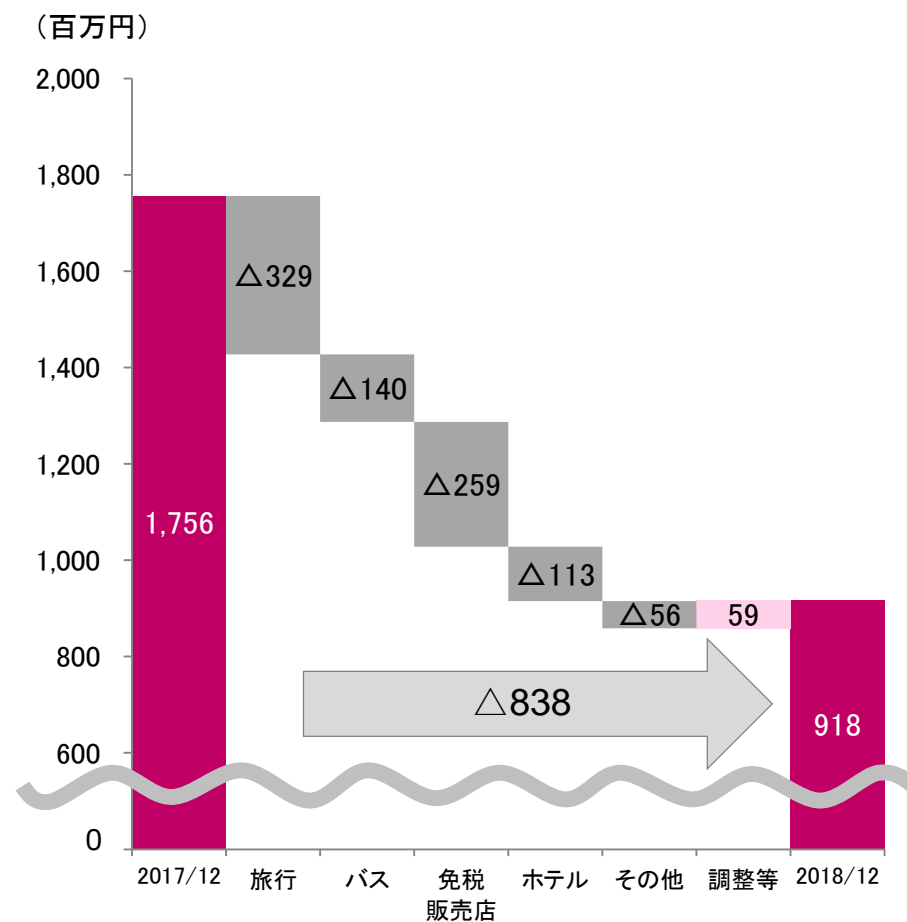
2018年12月期 増減分析

自然災害による減収により先行投資負担を吸収しきれず減益

売上高

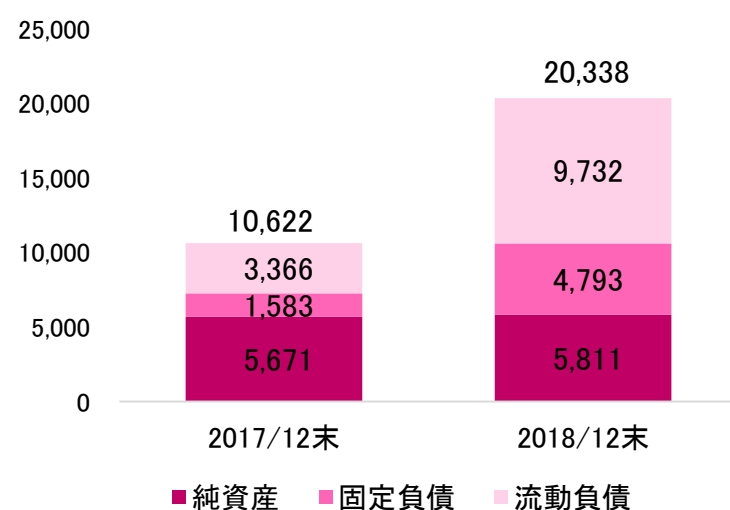
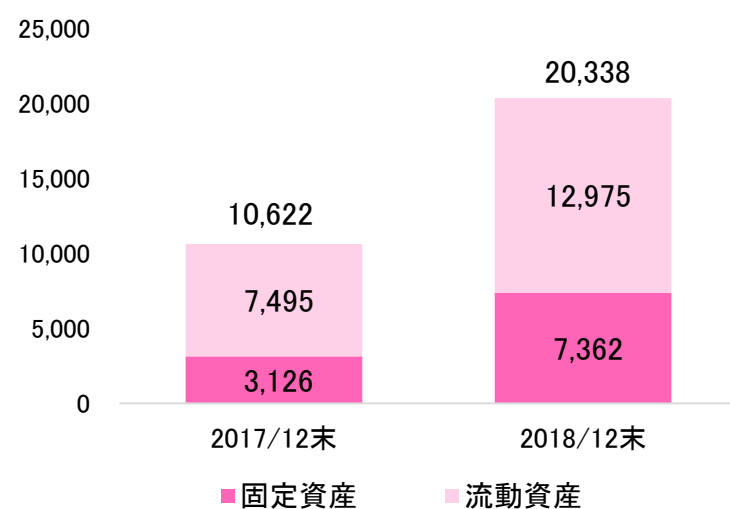


営業利益



2018年12月期 貸借対照表

Tmark City 東京大森の開業等により総資産は大幅に増加



| 流動資産 | 12,975 | (+5,480) |
|----------|--------|----------|
| ■ 現金及び預金 | 10,236 | (+5,153) |
| ■ 売掛金 | 1,351 | (+405) |

| 固定資産 | 7,362 | (+4,235) |
|----------|-------|------------------------|
| ■ 有形固定資産 | 6,499 | (+3,696) Tmark大森 リース建物 |
| ■ 投資その他 | 767 | (+518) Tmark大森 敷金 |

| 流動負債 | 9,732 | (+6,366) |
|---------|-------|----------------|
| ■ 営業未払金 | 630 | (△278) |
| ■ 短期借入金 | 6,871 | (+6,516) |
| ■ リース債務 | 253 | (+319) Tmark大森 |

| 固定負債 | 4,793 | (+3,210) |
|---------|-------|------------------|
| ■ リース債務 | 3,804 | (+3,685) Tmark大森 |

| 純資産 | 5,811 | (+138) |
|---------|-------|-----------------------|
| ■ 利益剰余金 | 4,022 | (+338) 純利益+558、配当△220 |
| ■ 自己株式 | △204 | (△204) |

2019年12月期 予想サマリー

2019年12月期は前期比30.5%増収、2.2倍の営業増益と急回復を見込む 予想配当20.00円

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%、円

| | 2018/12 | | 2019/12 前期比 | | | |
|--------------------|--------------|-------|---------------|-------|------|-------|
| | | 構成比 | 予想 | 増減 | 伸率 | 構成比 |
| 売上高 | 7,891 | 100.0 | 10,301 | 2,410 | 30.5 | 100.0 |
| 営業利益 | 918 | 11.6 | 2,004 | 1,086 | 2.2倍 | 19.5 |
| 経常利益 | 727 | 9.2 | 1,942 | 1,215 | 2.7倍 | 18.9 |
| 親会社株主に帰属する 当純利益 | 558 | 7.1 | 1,303 | 745 | 2.3倍 | 12.6 |
| 1株当たり当期純利益 | 50.89 | | 119.69 | | | |
| 1株当たり配当金 | 20.00 | | 20.00 | | | |

2019年12月期 予想 損益計算書

営業利益は前期比2.2倍と急回復を見込む

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

| | 2018/12 | | 2019/12 | 前期比 | | |
|---------------------|--------------|-------|---------------|-------|------|-------|
| | | 構成比 | 予想 | 増減 | 伸率 | 構成比 |
| 売上高 | 7,891 | 100.0 | 10,301 | 2,410 | 30.5 | 100.0 |
| 売上原価 | 2,926 | 37.1 | 3,100 | 174 | 5.9 | 30.1 |
| 売上総利益 | 4,964 | 62.9 | 7,201 | 2,237 | 45.1 | 69.9 |
| 販管費 | 4,046 | 51.3 | 5,196 | 1,150 | 28.4 | 50.4 |
| うち人件費 | 1,383 | 17.5 | 1,647 | 264 | 19.1 | 16.0 |
| 営業利益 | 918 | 11.6 | 2,004 | 1,086 | 2.2倍 | 19.5 |
| 経常利益 | 727 | 9.2 | 1,942 | 1,215 | 2.7倍 | 18.9 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 558 | 7.1 | 1,303 | 745 | 2.3倍 | 12.6 |

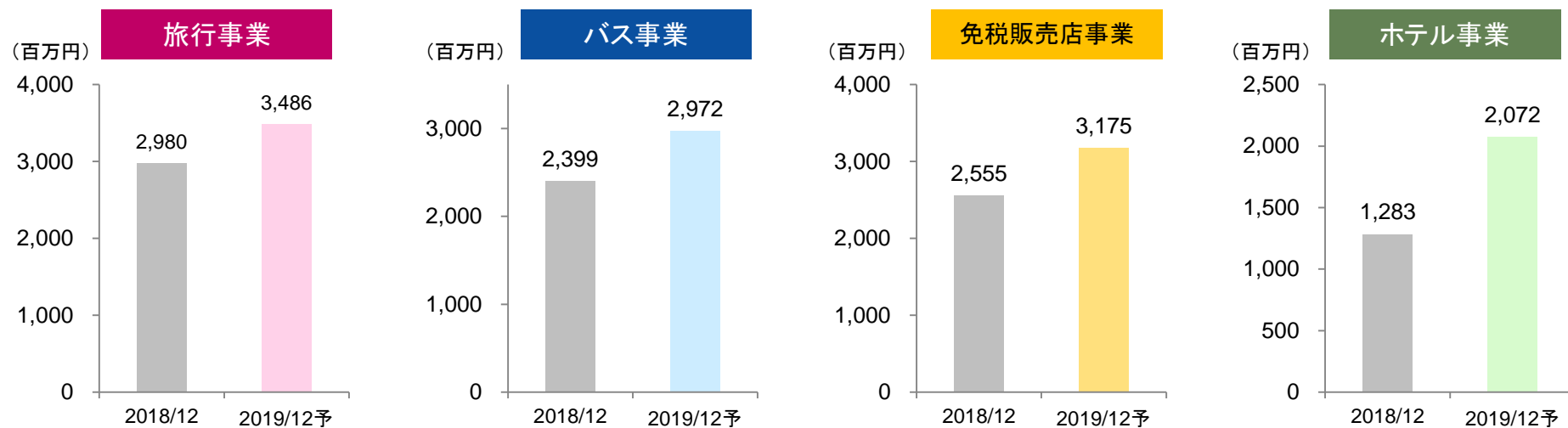
2019年12月期 予想 セグメント別

バスのリースバックによる収益構造改革効果、Tmark City東京大森フル稼働による増益見込む

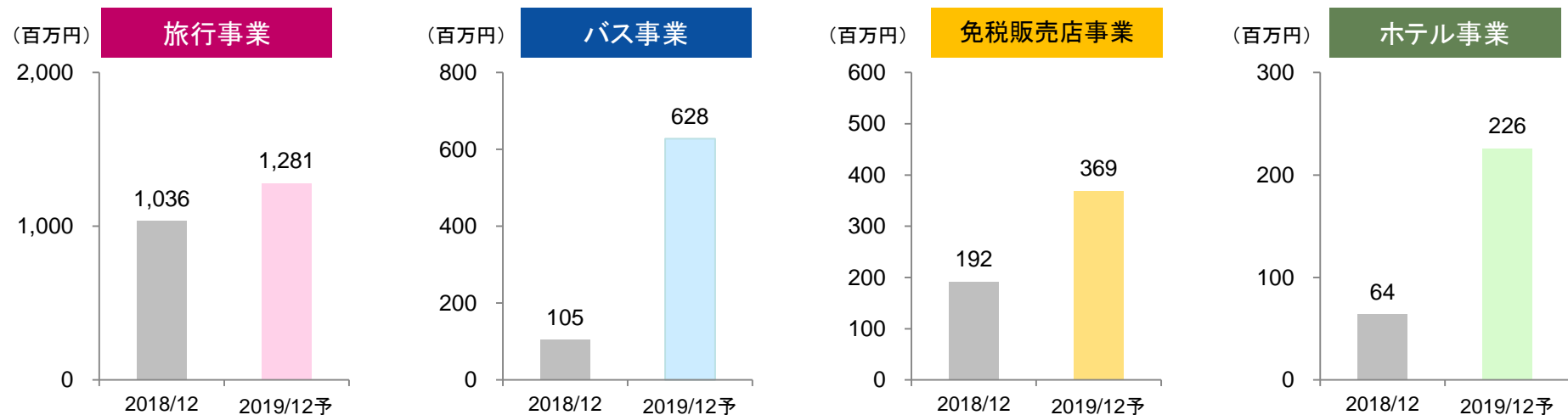
単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

| | | 2018/12 | 2019/12 前年比 | | | |
|------------|-----------------------|------------------------|-------------------------|-----------------------|-------------------|---------------------|
| | | | 予想 | 増減 | 伸率 | 構成比 |
| 旅行事業 | 売上高 セグメント利益 利益率 | 2,980 1,036 34.8 | 3,486 1,281 36.7 | 506 245 2.0 | 17.0 23.6 — | 33.8 63.9 — |
| バス事業 | 売上高 セグメント利益 利益率 | 2,399 105 4.4 | 2,972 628 21.1 | 573 523 16.8 | 23.9 6.0倍 — | 28.9 31.3 — |
| 免税販売店事業 | 売上高 セグメント利益 利益率 | 2,555 192 7.5 | 3,175 369 11.6 | 620 177 4.1 | 24.3 92.2 — | 30.8 18.4 — |
| ホテル等施設運営事業 | 売上高 セグメント利益 利益率 | 1,283 64 5.0 | 2,072 226 11.0 | 789 162 6.0 | 61.5 3.5倍 — | 20.1 11.3 — |
| その他 | 売上高 セグメント利益 利益率 | 158 △72 △45.6 | 342 23 7.0 | 184 95 52.6 | 116.5 — — | 3.3 1.1 — |
| 調整等 | 売上高 セグメント利益 利益率 | △1,486 △408 27.5 | △1,748 △526 30.1 | △262 △118 2.6 | 17.6 28.9 — | △17 △26 — |
| 合計 | 売上高 営業利益 利益率 | 7,891 918 11.6 | 10,301 2,004 19.5 | 2,410 1,086 7.8 | 30.5 2.2倍 — | 100.0 100.0 — |

セグメント別売上高



セグメント別利益

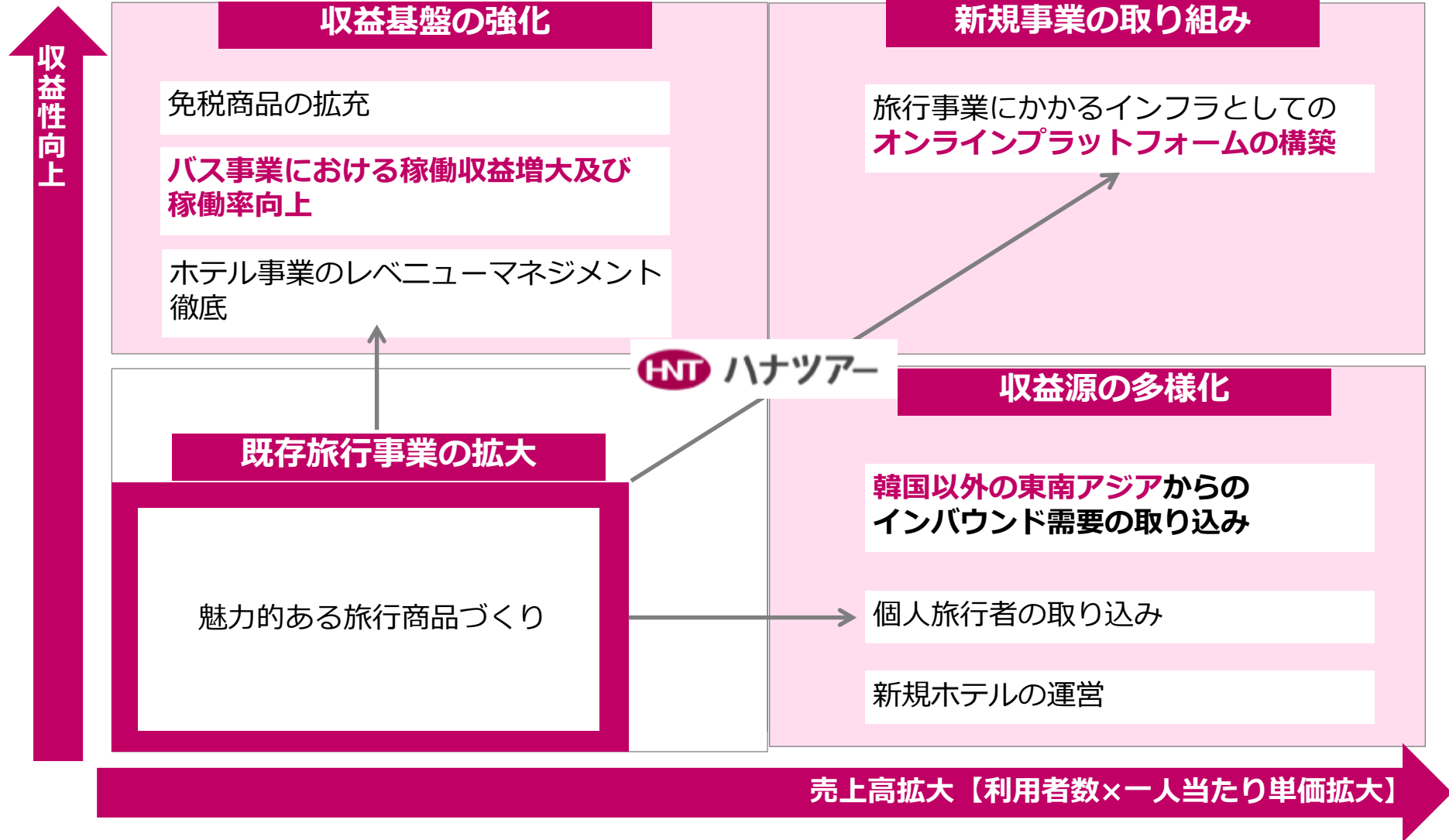




02 今後の戦略

基本戦略における重点施策

リスク分散と収益機会を着実に捕捉



旅行事業

個人向けチケット、交通パスなどTOPKENは高水準な伸びだが韓国向け以外の収益拡大が鍵

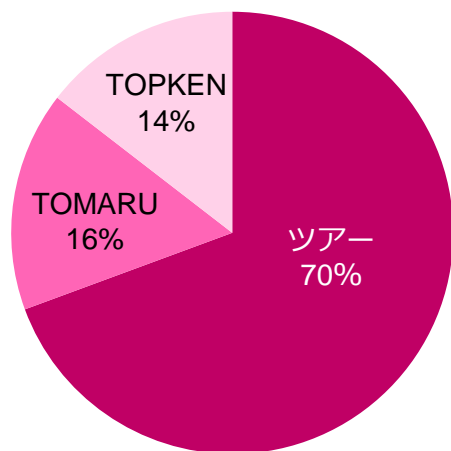
収益拡大のKPI

利用者数 ↑ ×

リピート率 ↑ ×

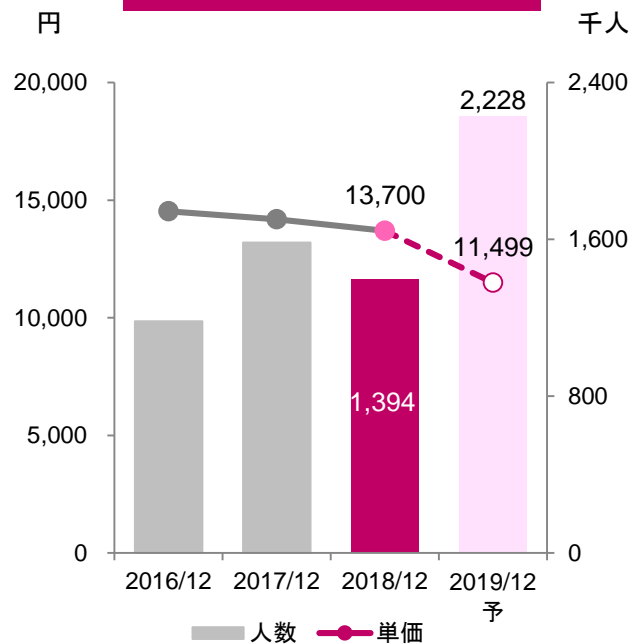
消費単価 (交通 + 宿泊 + 飲食 + 観光 + 買物) ↑

商品別取扱高構成比※

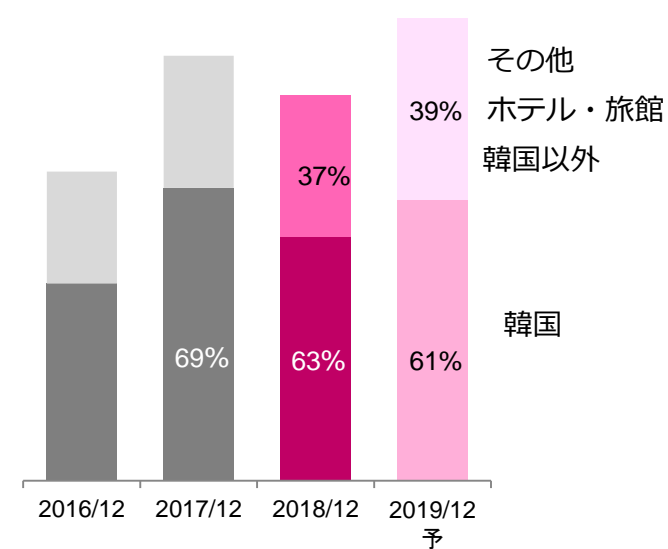


- ・ ツアー : パッケージツアー
- ・ TOMARU : ホテル (旅館含) 宿泊販売分のみ。
- ・ TOPKEN : チケットや交通PASS販売, オプションツアー

取扱人数・単価※



事業部別売上高※



※いずれも単体ベース

旅行事業の主な取り組み

アジアの新規拠点を足掛かりにリスク分散と新たな収益機会を模索

主な取り組み

- JAPAN TOMARUによる日本国内ホテル客室のオンライン販売開始
→各エージェントとホテルのAPI連動などの繋がりを持続的に推進
- JAPAN TOPKENによる国内の観光チケット等のオンライン販売
→各エージェントのAPI連動、採算重視し取引先の見直しを進め粗利益率向上図る

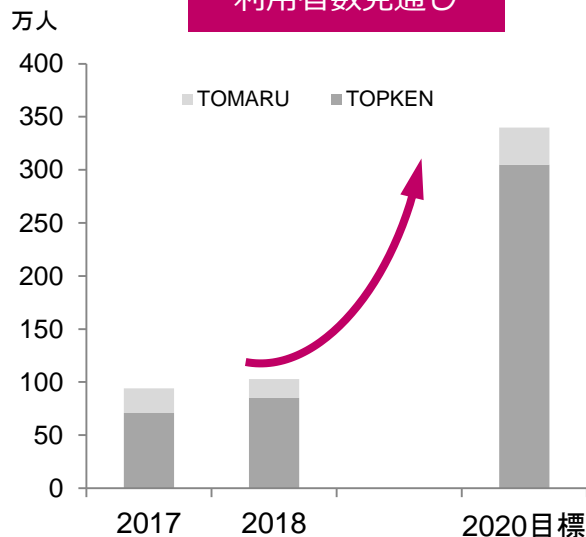
今後の展開

- TOPKEN/TOMARUの拡販
- 韓国以外のエリアへの営業強化
→東南アジアへの新たな拠点展開（インドネシア）
→海外拠点展開検討（欧米）
- アウトバウンドへの取り組み（<http://www.travel4u.jp/>）

利用者数見通し

インドネシア拠点

アウトバウンド用のHP



バス事業

車両台数据え置きランニングコスト削減と稼働率向上図り収益構造見直しを徹底

収益拡大のKPI

適正な車両台数



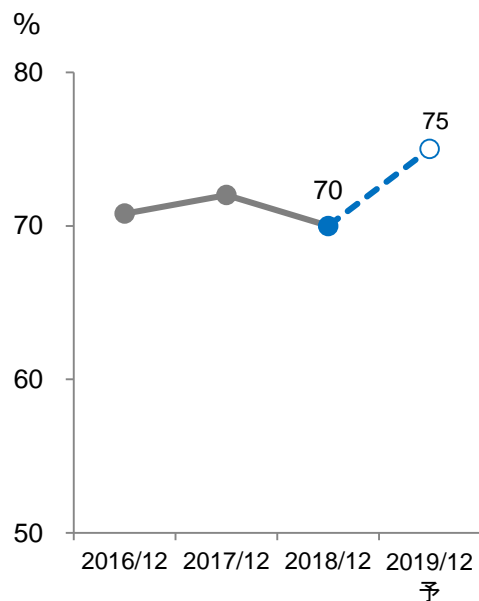
利用者数



利用率（車両台数・稼働率）

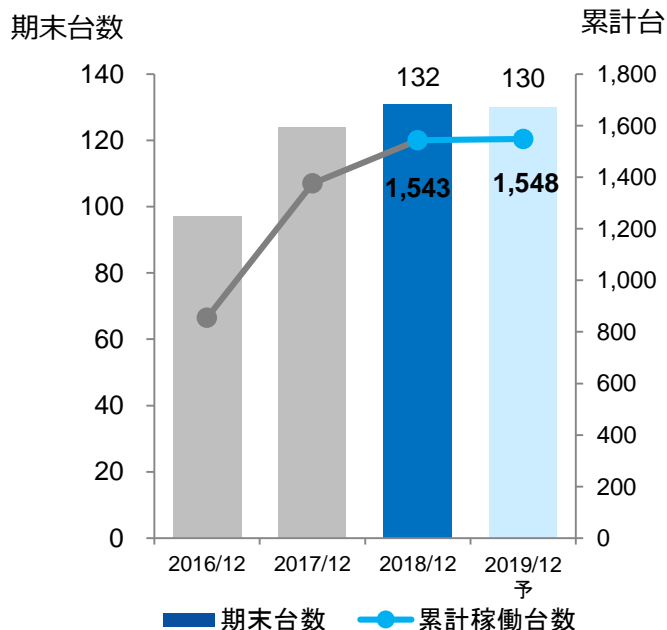


友愛観光バスの稼働率

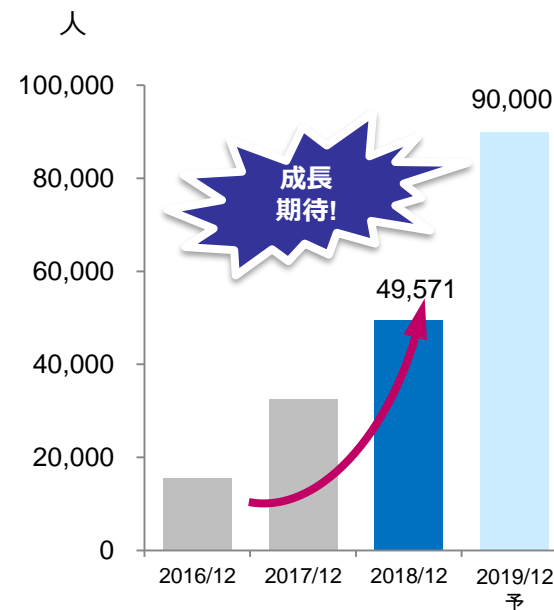


※2018年度 全国平均稼働率は51.7%

友愛観光バスの保有台数



くるくるバスの利用者数



主な取り組み（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

主な取り組み

- 友愛バス台数は8台の車両を増車、2018/12末で132台
累計稼働台数は前年同期比12%増の1,543台 稼働率は70%と前年同期比2P低下
- 運行合理化、車両の配送効率向上の取り組みを強化
- くるくるバスは4月より新規に「東京一箱根ルート」の日帰り周遊バスがスタート

今後の展開

- 収益構造の見直し
→ 自社所有からリースバック方式に切り替え、大幅なランニングコスト低減
→ 車両台数を増やさずに稼働率を上げる
- 好調なくるくるバスの台数を増やし、また各エリアごとに路線を拡大し、利用者数増を図る

免税店販売事業

自然災害の影響で入店客数が減少とヘルスケア商品の中での売れ筋が変化

収益拡大のK P I

販売拠点



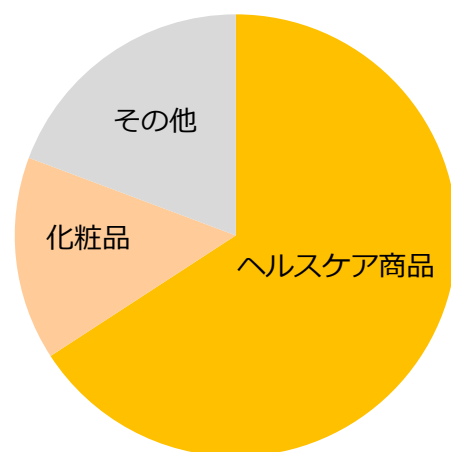
来店客数



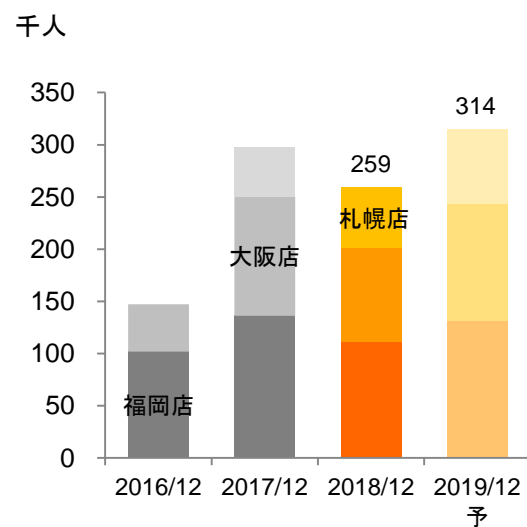
客単価 (買上点数・1品単価)



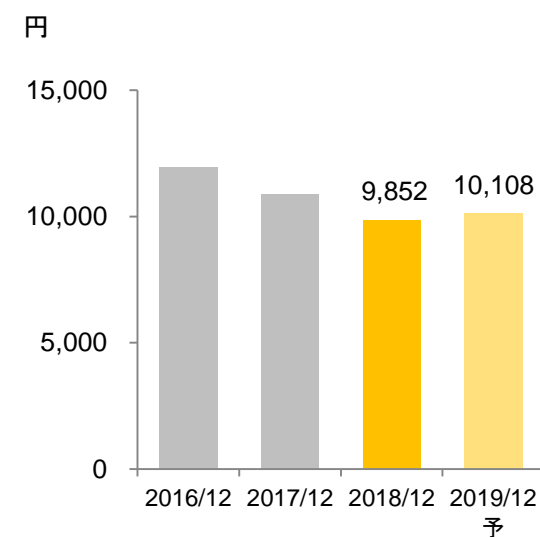
カテゴリ別売上高構成比
2018/12期



入店客数



客単価



免税店販売事業

P B 商品開発の継続と国内土産物店への P B 商品卸売など高収益アイテムの販路拡大図る

主な取り組み

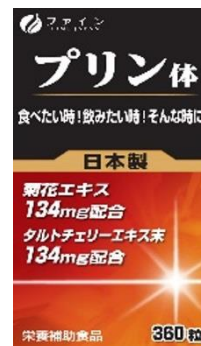
- ヘルスケア商品の一部売れ筋商品の変化と札幌店新店効果一巡で客単価が低下
- 日本酒・地域の名産品取扱いアイテム拡充
- 持続的に食品関連のPB商品など開発中

今後の展開

- 粗利益率の高い魅力あるPB開発の継続
- PB商品の国内・海外卸売の販路開拓・販売強化
- 自社PB商品のEC販売強化
- 大阪店の移転拡張



2018年8月新商品



2018年11月新商品



2018年12月新商品



ホテル等施設運営事業

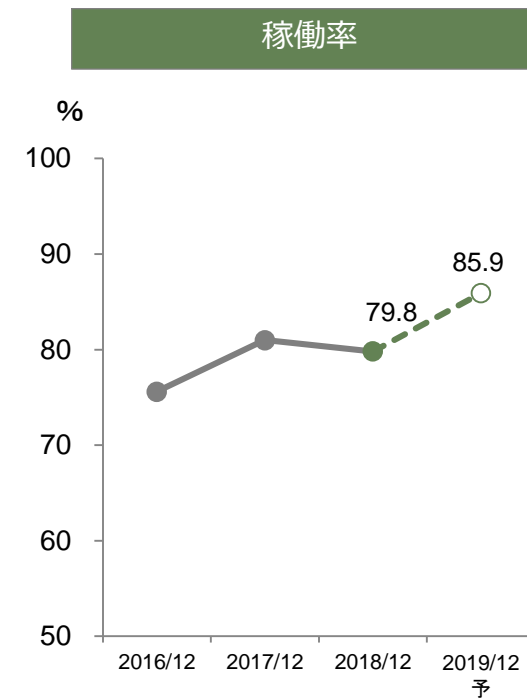
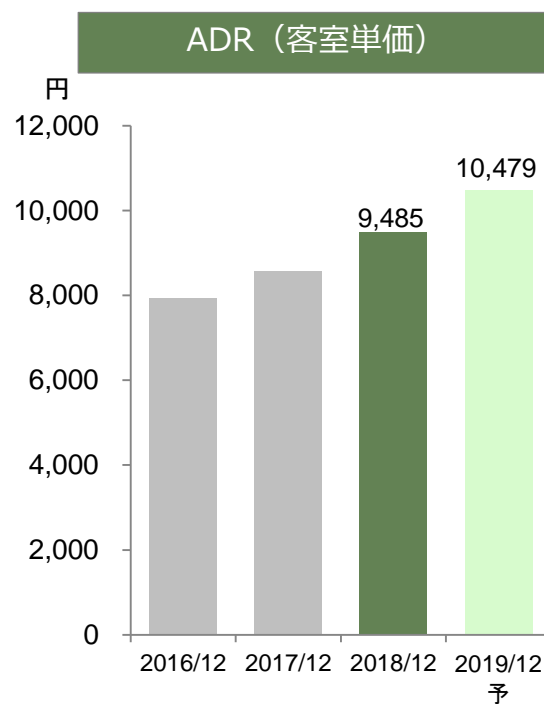
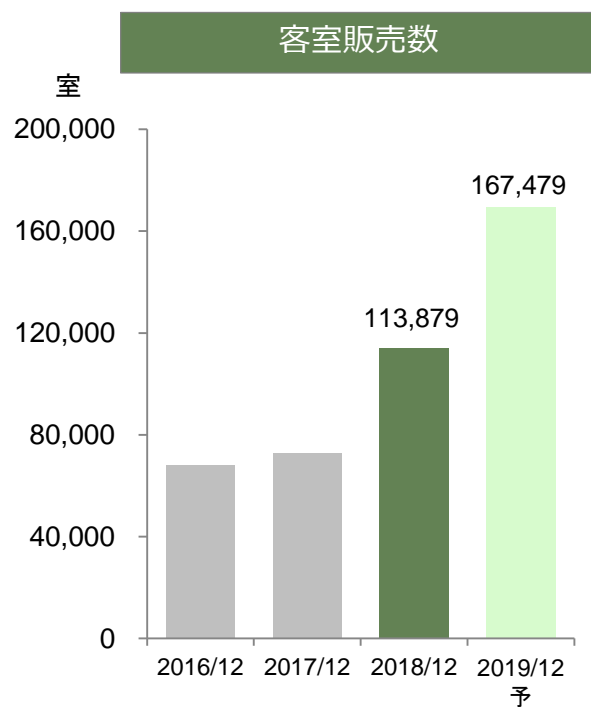
大森フル稼働で着実な収益寄与と今後のビッグイベントに合わせて戦略的な営業を推進

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) ↑



※Tマークシティホテル東京大森は2018年7月より運営開始

ホテル等施設運営事業

2019年12月に札幌第2（南2条西7丁目）に新規ホテルを開業予定

主な取り組み

- 7月に大森海岸に新規ホテルを開業。
初年度客単価 10,336円、稼働率 76.8%。（運営期間は6か月）
- 札幌の客単価 9,012円、稼働率 81.5%。
客単価は前年同期比約5%向上

今後の展開

- 2019/12期の客単価及び稼働率
札幌 9,285円、稼働率 82% 東京大森 11,444円、稼働率 88%
- 2019年12月に札幌ODORI・2020年に金沢への新規ホテル開業を計画
- 毎年新規ホテルを1か所ずつ運営マネジメント契約を締結する予定

Tmark City Hotel Sapporo Odori

- 2019年12月開業予定 150室
- 運営受託方式により投資負担を抑制
- 収益寄与はフル稼働する2020/12期期の見通し



その他

今後の成長加速に向けた取り組みを積極展開

主な取り組み

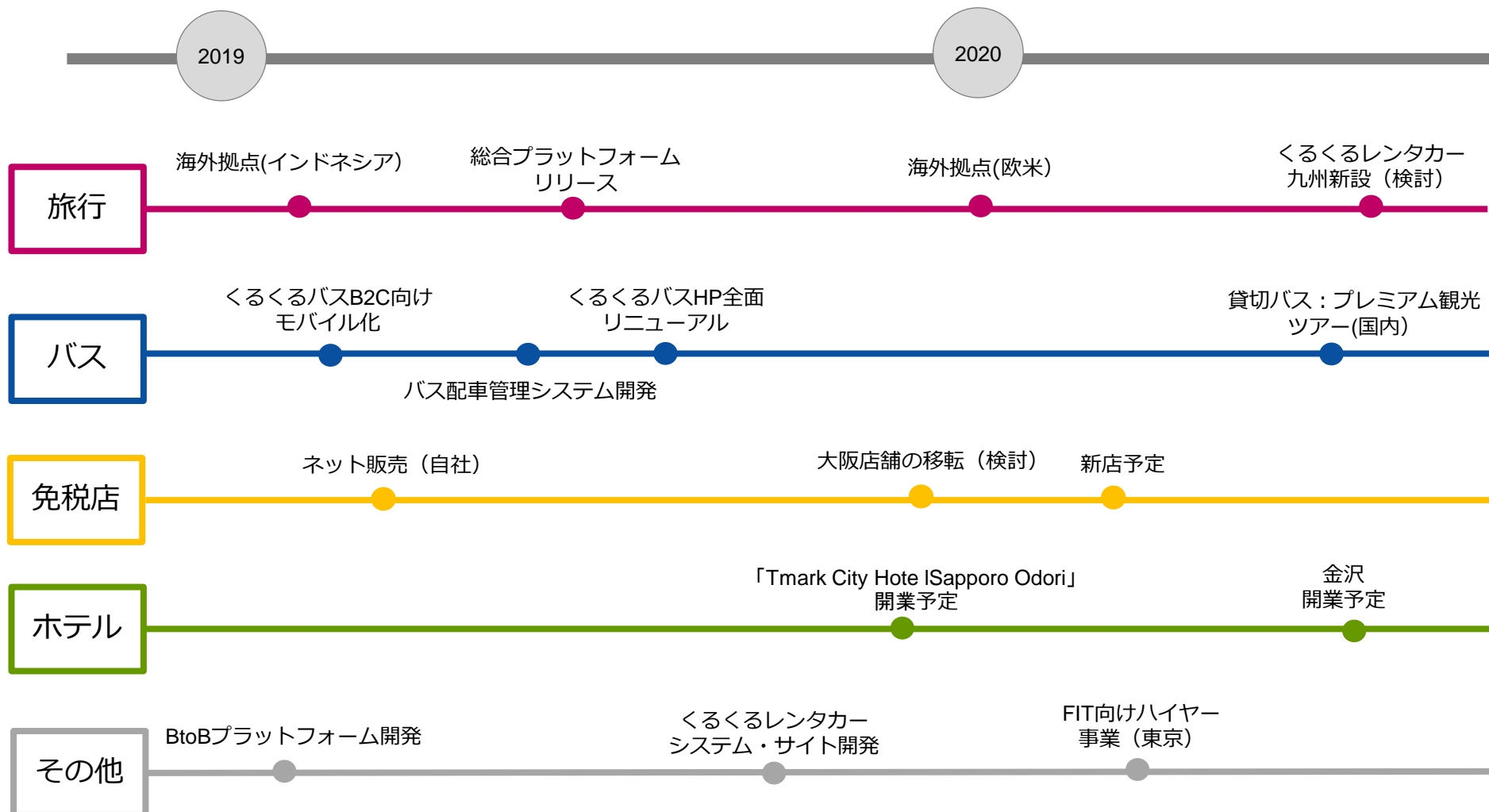
- ・バス個人旅行管理システムのメンテナンス（JAPAN TOPKEN、レストラン等）
- ・ホテル予約システム（JAPAN TOMARU）のメンテナンス
- ・免税品ネット販売システム構築
- ・くるくるレンタカー管理システム構築
- 沖縄で旅行者向けレンタカー事業「くるくるレンタカー」
 - ・利用者ニーズを考慮して車両は全て日本車をそろえる
 - ・60台増車（130台）
- 大阪を拠点に2018年3月よりFIT向け都市型ハイヤー事業を開始（10台でスタート）
 - ・3台増車

今後の展開

- HJSV（HANATOUR JAPAN SYSTEM VIETNAM）HANATOUR JAPANの総合プラットフォーム構築→TOMARU・TOPKENのBtoB サイト開発
- くるくるレンタカー
 - ・今後150台～200台体制目標
 - ・新規地域にも営業所を開業検討
- FIT向け都市型ハイヤー事業
 - ・今後は営業拠点を拡大していく予定

今後の展開

今後の成長加速に向けて積極的な業容拡大と収益力を強化



APPENDIX

会社概要 (2018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 | 476名 (2018年12月末現在) |

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

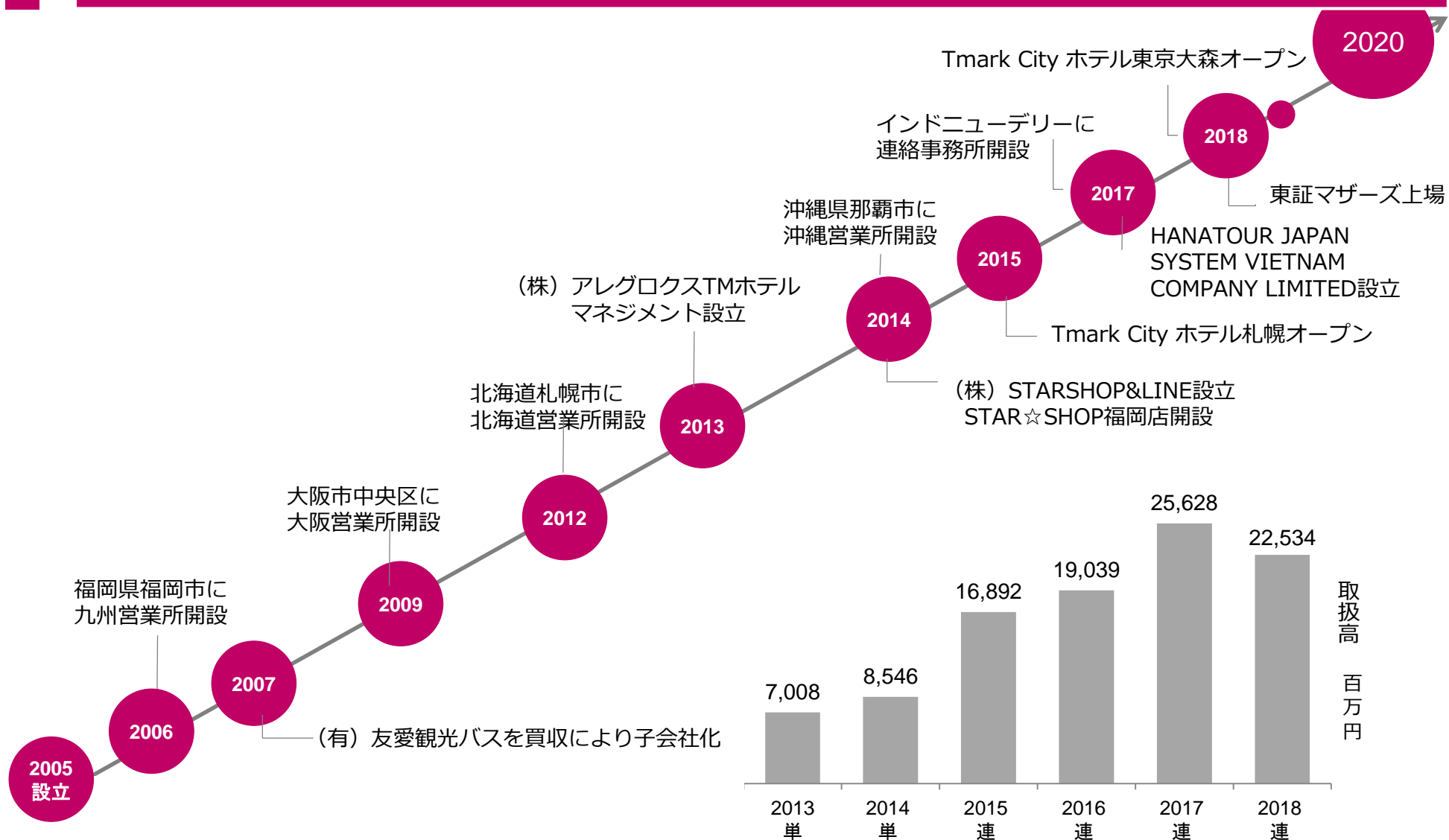
旅行事業

| | (株) 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%) | 101百万円 (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・東京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%※

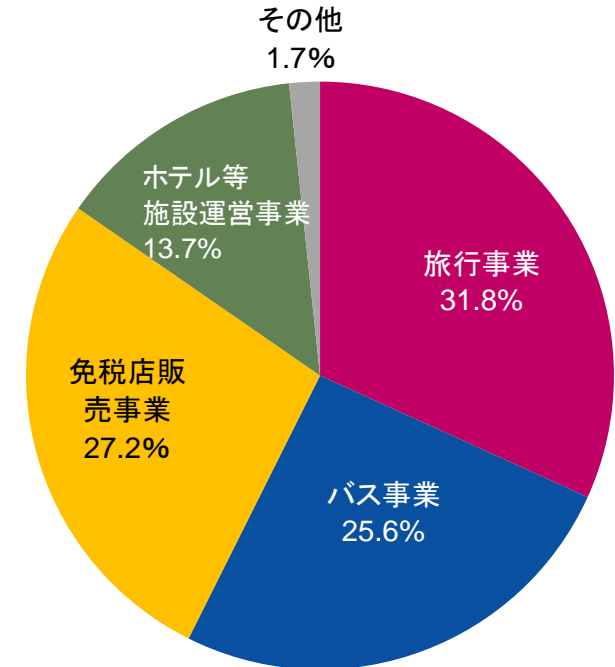
免税店販売事業

- 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

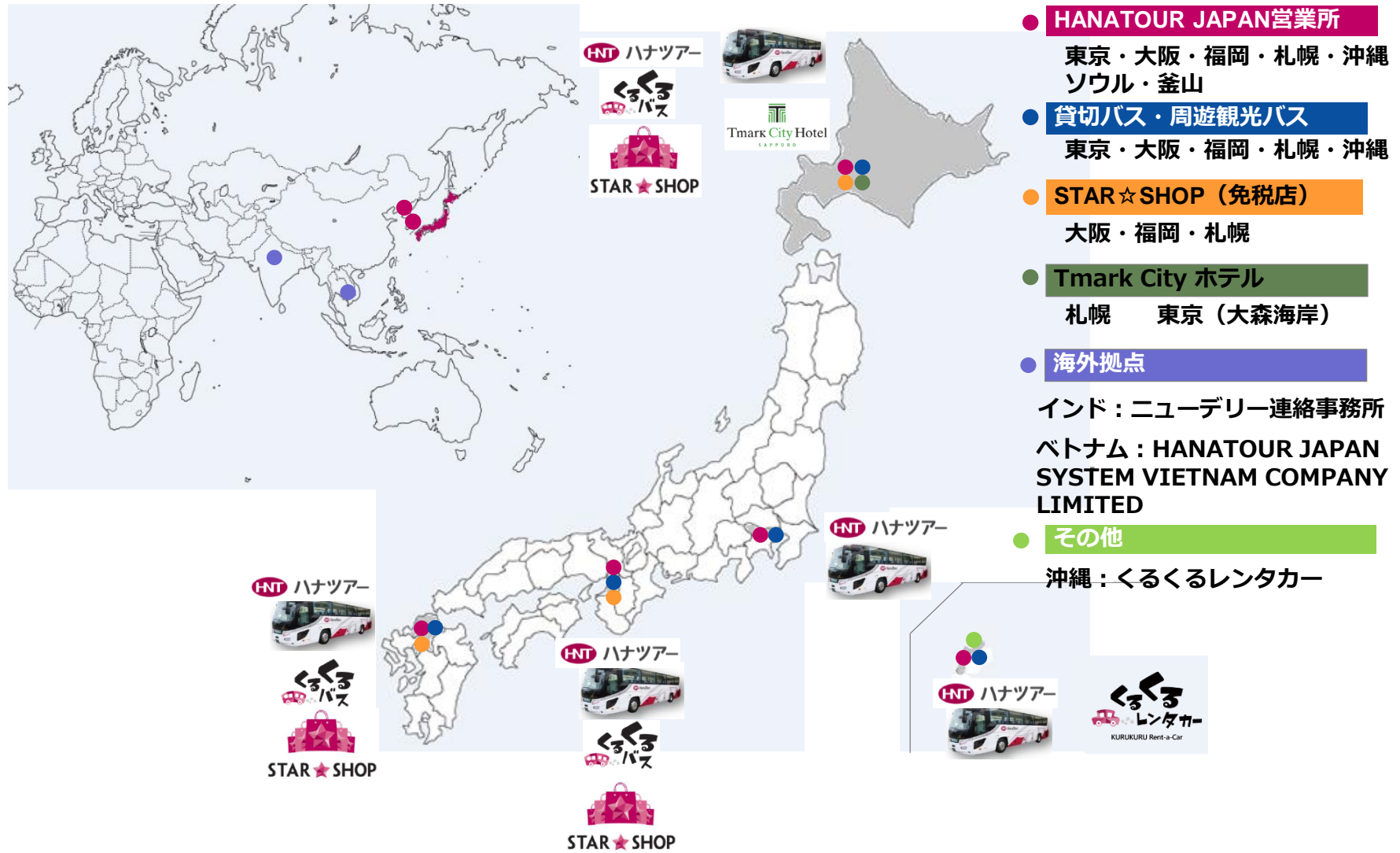
- 札幌 2015年4月開業 246室
- 大森海岸 2018年7月開業 288室
- リース契約による賃借
- 国内外の大手旅行会社との強いパイプ

セグメント別売上高構成比(2018/12)



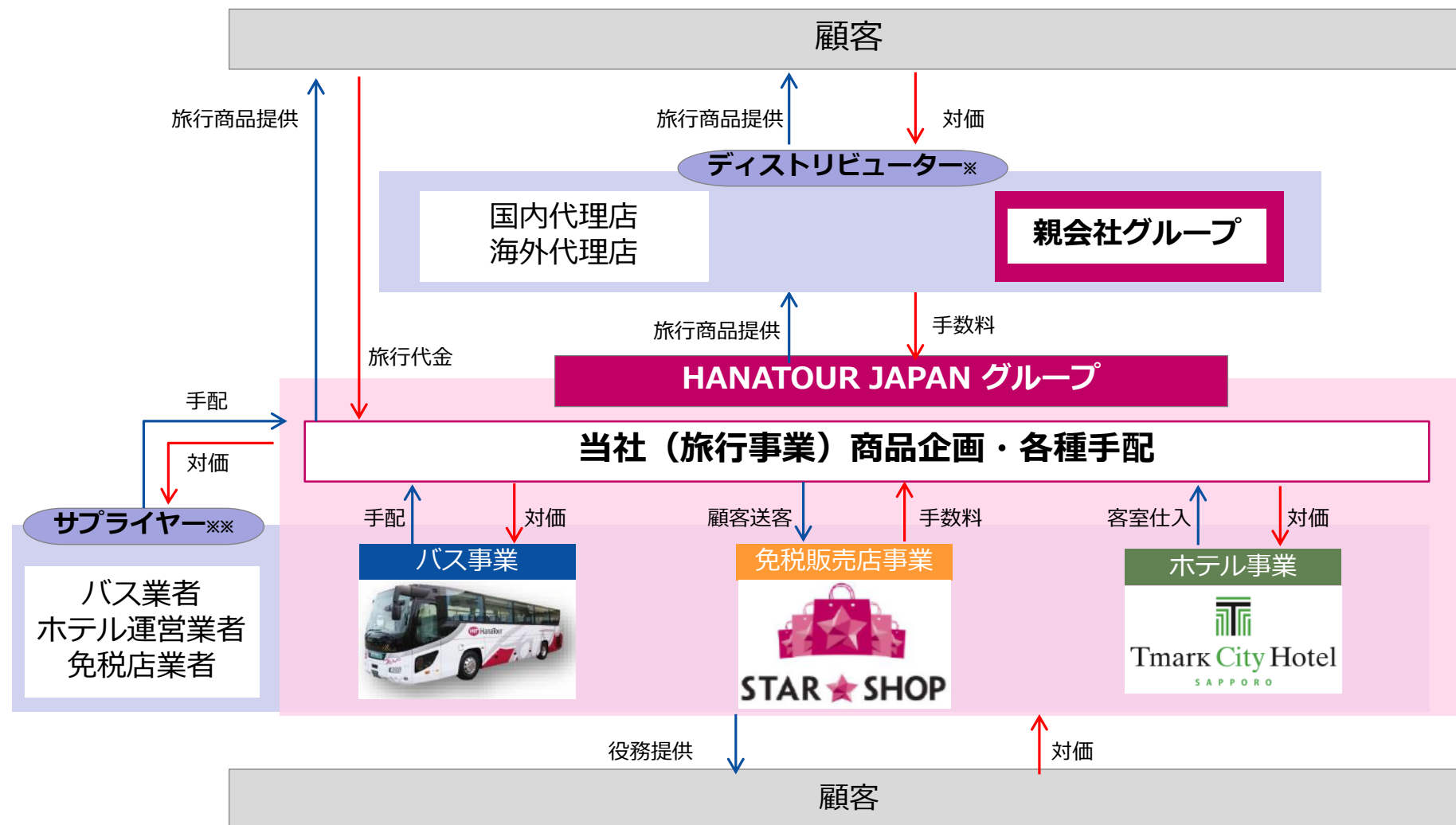
HANATOUR JAPANネットワーク

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



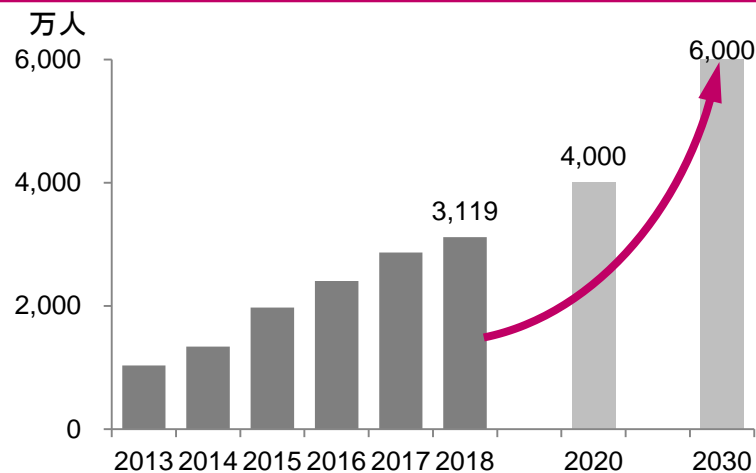
※ディストリビューター：海外旅行素材を旅行会社に卸売

※※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

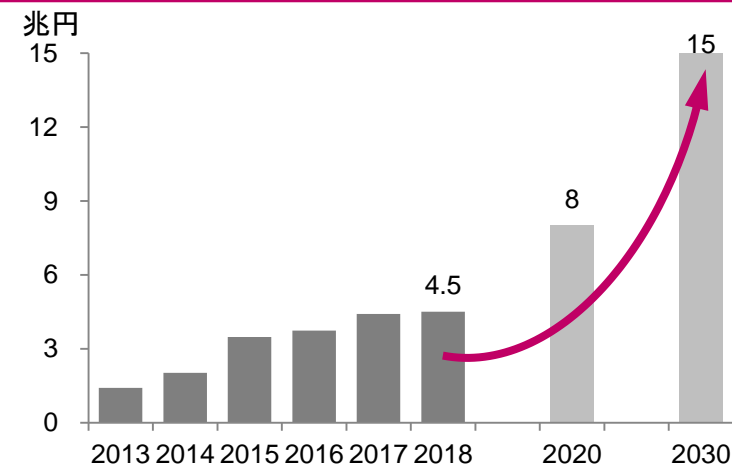
市場環境認識

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

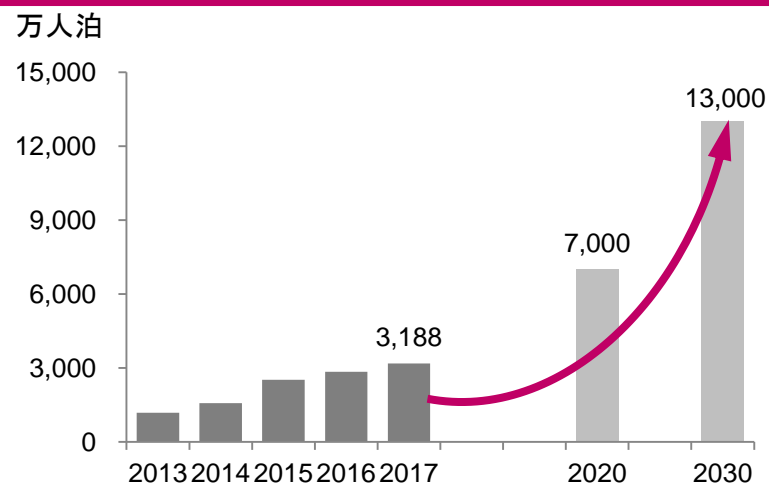
訪日外国人旅行者数



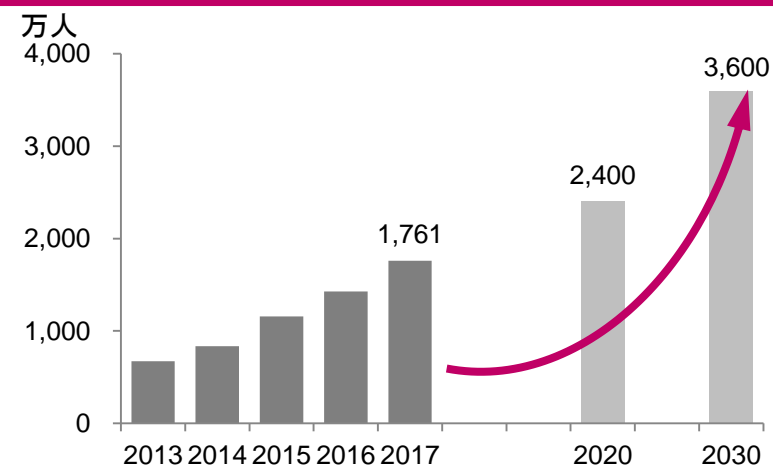
訪日外国人旅行消費額



地方部での外国人延べ宿泊者数



外国人リピーター数



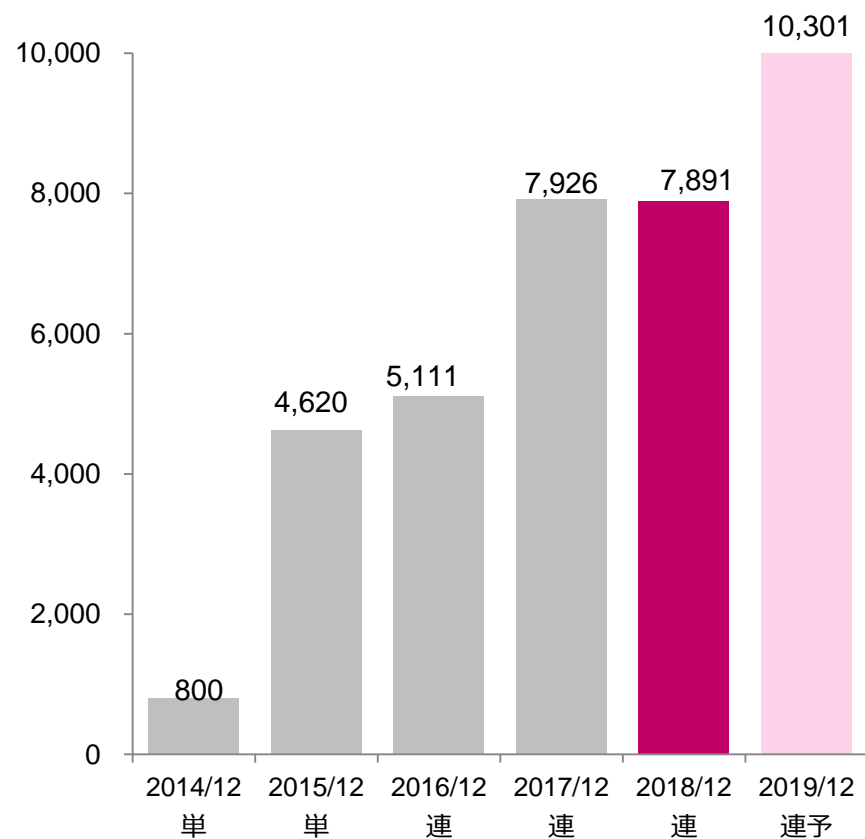
出所：観光庁資料もとに当社作成

業績推移

子会社ホテル・免税店の新規稼働により急拡大

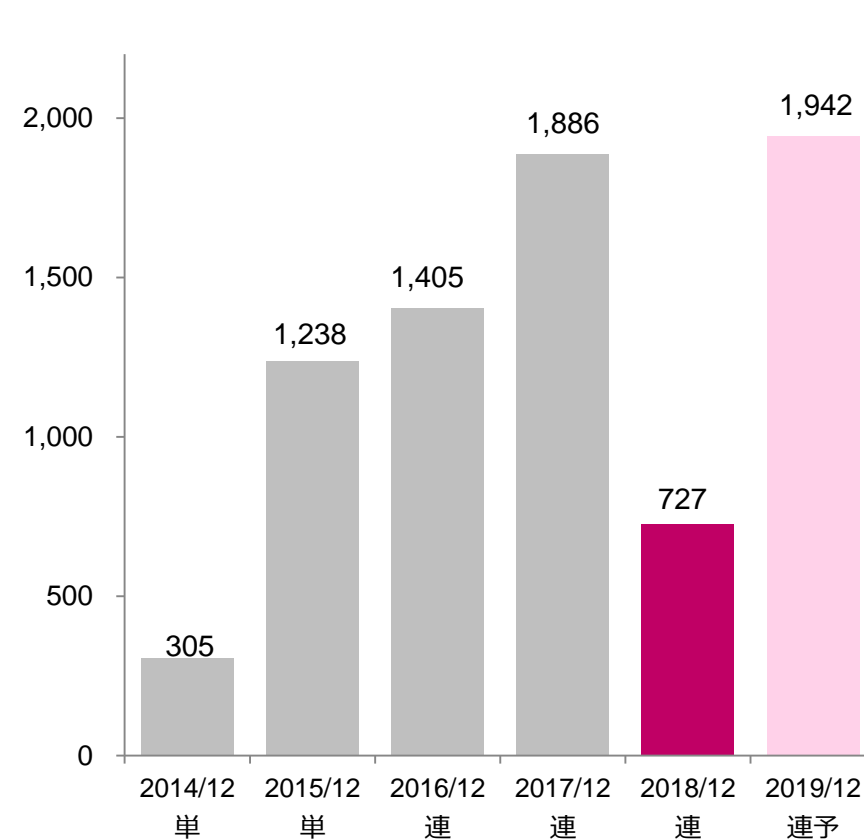
売上高推移

百万円



経常利益推移

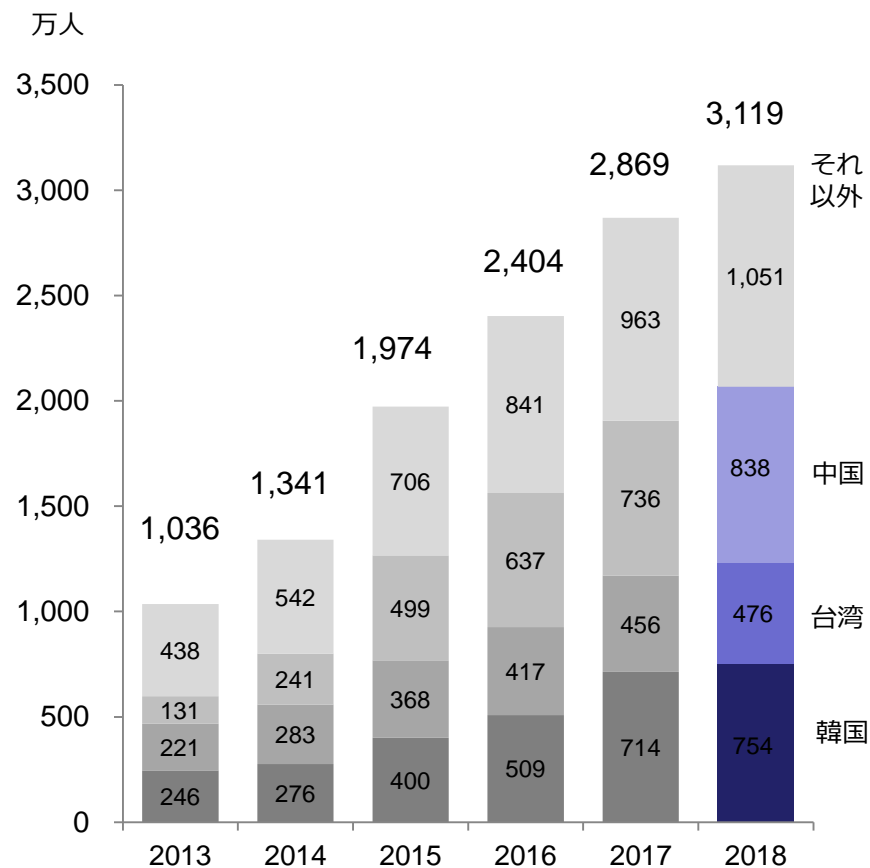
百万円



インバウンド旅行市場の成長が続く

2018年累計の訪日外国人数は前年比8.7%増の3,119万人

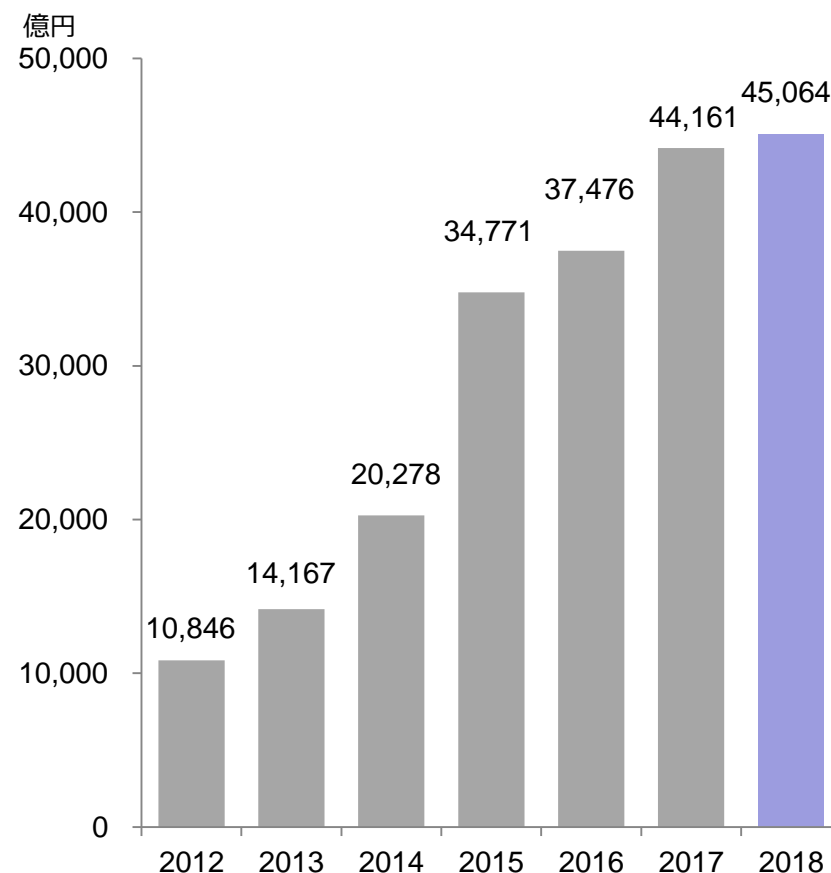
訪日外国人数の推移



2018年は速報値。

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



2018年は速報値。2018年よりクルーズ対象に加え反映・公表
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/>