

# 2019年12月期 第2四半期 決算説明会資料

2019年8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

---

■ 2019年12月第2四半期は前年同期比1.3%減収25.7%営業減益  
■ KRW安により為替差損708百万円を計上し1.7億円経常損失

---

■ 日韓関係を背景に訪日韓国旅行客数の先行きが不透明なことから  
■ 2019年12月期は前期比12.7%減収、営業利益63.8%減益予想  
■ 為替差損も影響し15億円経常損失見通し

---

■ リスク分散と収益機会を着実に捕捉し外部環境の影響を最小限に  
■ 食い止め我慢の時期と位置付け 配当は据え置く

---



**01 決算概要**

---

## 2019年12月期2Q 実績サマリー

旅行事業、免税販売店事業の伸び悩みによる減収減益に加えKRW安に伴う為替評価損が発生

	2018/12		2019/12 前期比			
	2Q	構成比	2Q	差額	増減率	構成比
取 扱 高	<b>13,339</b>	-	<b>10,444</b>	△ 2,895	△ 21.7	-
売 上 高	<b>4,262</b>	100.0	<b>4,207</b>	△ 55	△ 1.3	100.0
営 業 利 益	<b>769</b>	18.0	<b>571</b>	△ 198	△ 25.7	13.7
経 常 利 益	<b>583</b>	13.7	△ <b>167</b>	△ 750	△ 128.6	△ 4
親会社株主に帰属する 当 純 利 益	<b>423</b>	9.9	△ <b>31</b>	△ 454	△ 107.3	△ 0.7
1株当たり当期純利益	<b>38.47</b>		△ <b>2.88</b>			

## 2019年12月期2Q 損益計算書

リースバックにより売上原価が低減する一方、大森ホテルのフル稼働により販管費が増加

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

	2018/12		2019/12 前期比				
	2Q	構成比	2Q	増減	伸率	構成比	
売上高	4,262	100.0	4,207	△ 55	△ 1.3	100.0	売上原価
売上原価	1,523	35.7	1,297	△ 226	△ 14.8	30.8	バス車両のリースバックによるランニングコスト低減
売上総利益	2,739	64.3	2,910	171	6.2	69.2	販管費
販管費	1,969	46.2	2,338	369	18.7	55.6	大森ホテルの販管費 407百万円増
うち人件費	707	16.6	771	64	9	18.3	営業外費用
営業利益	769	18.0	571	△ 198	△ 25.7	13.7	KRW安⇒為替評価損 708百万円
経常利益	583	13.7	△ 167	△ 750	-	△ 4.0	特別損益
親会社株主に帰属する 当期純利益	423	9.9	△ 31	△ 454	-	△ 0.7	リースバックによる 売却損益263百万円

## 2019年12月期2Q セグメント別

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

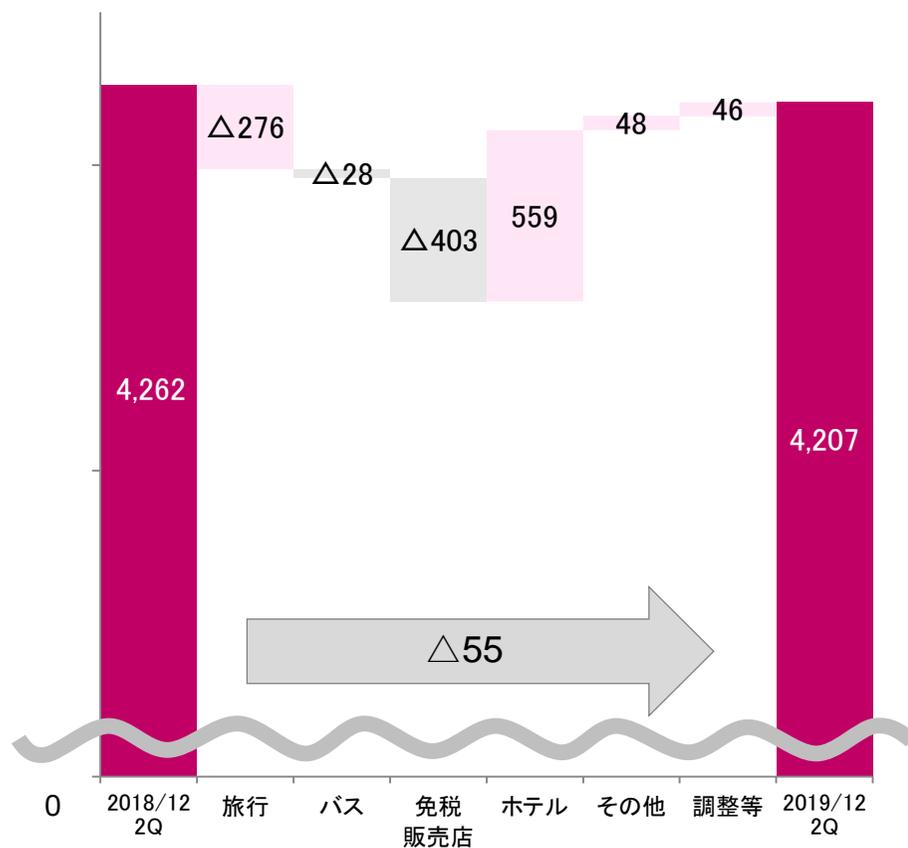
		2018/12 2Q	2019/12 2Q	前期比		
				増減	伸率	構成比
旅行事業	売上高	1,753	1,477	△ 276.0	△ 15.8	35.1
	セグメント利益 利益率	709 40.4	445 30.1	△ 264.0 △ 10.3	△ 37.2 —	77.9 —
バス事業	売上高	1,243	1,215	△ 28.0	△ 2.3	28.9
	セグメント利益 利益率	110 8.8	191 15.7	81 6.9	73.8 —	33.5 —
免税販売店事業	売上高	1,655	1,252	△ 403.0	△ 24.3	29.8
	セグメント利益 利益率	217 13.1	69 5.5	△ 148.0 △ 7.6	△ 68.4 —	12.1 —
ホテル等施設運営事業	売上高	363	922	559	153.6	21.9
	セグメント利益 利益率	△ 25 △ 7	95 10.3	120 17	黒転 —	16.6 —
その他	売上高	69	117	48	69.6	2.8
	セグメント利益 利益率	△ 36 △ 52.2	△ 19 △ 16.8	17 35.4	— —	△ 3.3 —
小計	売上高	5,086	4,984	△ 102	△ 2.0	118.5
	セグメント利益 利益率	975 19.2	782 15.7	△ 193 △ 3.5	△ 19.8 —	137.0 —
調整等	売上高	△ 823	△ 777	46	△ 5.6	△ 18.5
	セグメント利益 利益率	△ 205 —	△ 211 —	△ 6 —	2.9 —	△ 37.0 —
合計	売上高	4,262	4,207	△ 55	△ 1.3	100.0
	営業利益 利益率	769 18.0	571 13.7	△ 198 △ 4.4	△ 25.7 —	100.0 —

## 2019年12月期2Q 増減分析

ホテル・バス事業の収益構造が改善するも旅行事業・免税事業の減益が影響

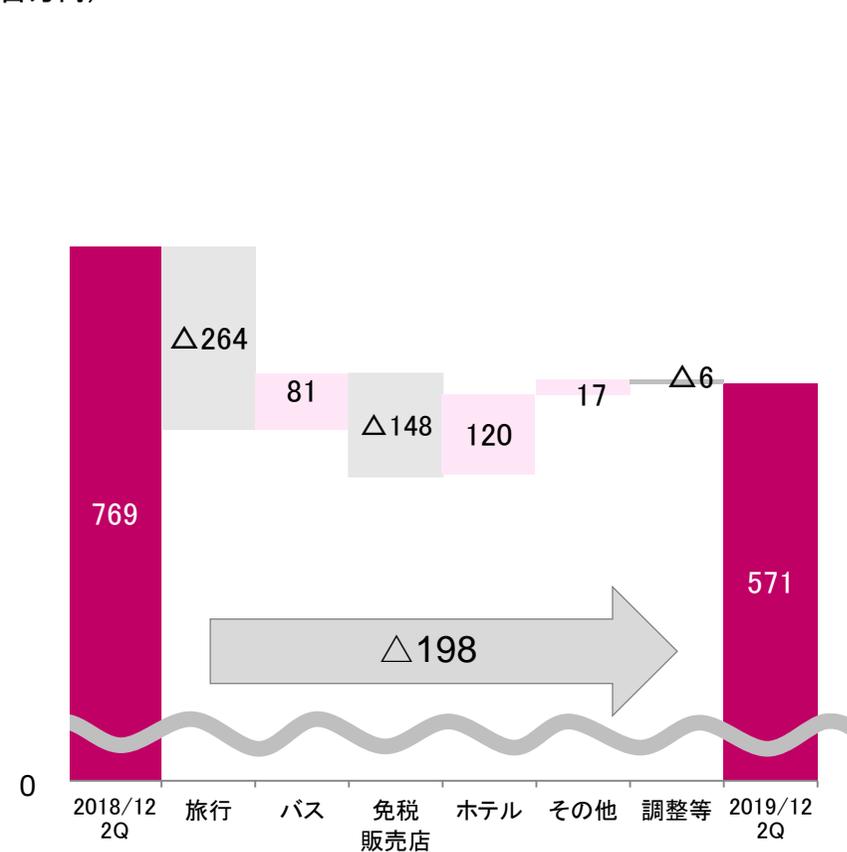
## 売上高

(百万円)



## 営業利益

(百万円)

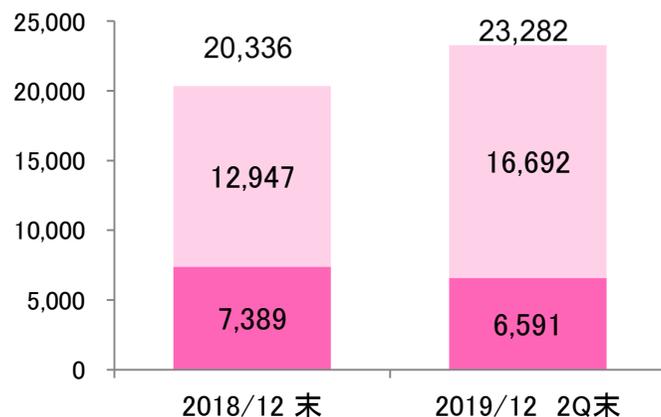


※百万円未満切捨て

## 2019年12月期2Q末 貸借対照表

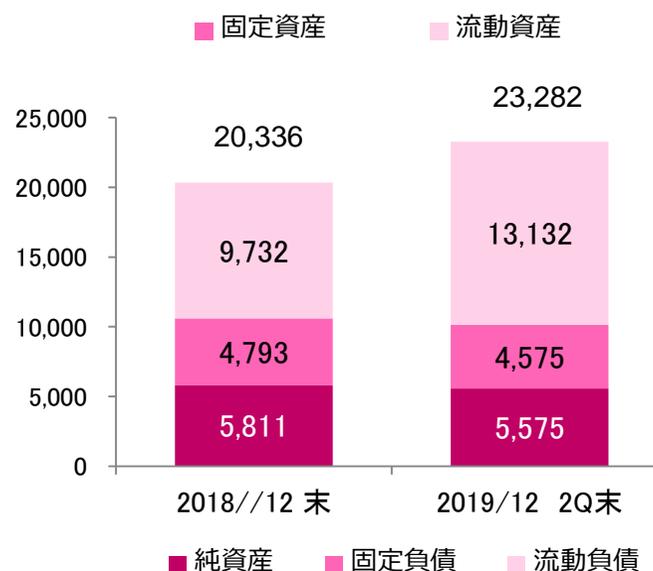
**KRW建のCASHをプール・円建の短期借入を実施したことにより総資産・負債が増加**

単位：百万円（百万円未満切捨て）



流動資産		16,692 (+3,743)
■ 現金及び預金	13,681 (+3,444)	営業利益増、短期借入
■ 売掛金	2,042 (+691)	

固定資産		6,591 (△797)
■ 有形固定資産	4,970 (△1,529)	車両売却81台
■ 投資その他	1,490 (+696)	



流動負債		13,132 (+3,400)
■ 短期借入金	11,088 (+4,217)	

固定負債		4,575 (△218)
■ リース債務	3,692 (△112)	

純資産		5,575 (△235)
■ 資本金	1,022	
■ 資本剰余金	966	
■ 利益剰余金	3,733 (△249)	配当△217

## 2019年12月期 予想サマリー

**2019年12月期は前期比8.9%減収、60.1%営業減益予想 配当予想は変更なし**

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%、円

	2018/12		2019/12 予想	前期比			2019/12 前回予想※
		構成比		増減	伸率	構成比	
売上高	7,891	100.0	6,887	△ 1,003	△ 12.7	100.0	10,301
営業利益	918	11.6	332	△ 586	△ 63.8	4.8	2,004
経常利益	727	9.2	△ 1,460	△ 2,188	—	—	1,942
親会社株主に帰属する 当純利益	558	7.1	△ 965	△ 1,524	—	—	1,303
1株当たり当期純利益	50.89		△ 88.70				119.69
1株当たり配当金	20.00		20.00				20.00
為替レート JPY/100KRW	期末レート 10.02		想定レート 8.45				想定レート 9.70

※2019年2月14日公表時点の予想

## 2019年12月期 予想 損益計算書

想定為替レート変更により為替評価損の発生から経常損失・当期純損失を見込む

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

	2018/12		2019/12				2019/12 前回予想 ※
		構成比	予想	増減	伸率	構成比	
売上高	<b>7,891</b>	100.0	<b>6,887</b>	△ 1,004	△ 12.7	100.0	<b>10,301</b>
売上原価	2,926	37.1	2,250	△ 676	△ 23.1	32.7	3,100
売上総利益	4,964	62.9	4,636	△ 328	△ 6.6	67.3	7,201
販売費	4,046	51.3	4,304	258	6.4	62.5	5,196
うち人件費	1,383	17.5	1,468	85	6.1	21.3	1,647
営業利益	<b>918</b>	11.6	<b>332</b>	△ 586	△ 63.8	4.8	<b>2,004</b>
経常利益	<b>727</b>	9.2	△ <b>1,460</b>	△ 2,188	—	—	<b>1,942</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>558</b>	7.1	△ <b>965</b>	△ 1,524	—	—	<b>1,303</b>

※2019年2月14日公表時点の予想

## 2019年12月期 予想 セグメント別

韓国からのインバウンドの先行きが不透明で主力の旅行事業は57.6%減益見込む

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

		2018/12	2019/12 前年比				2019/12 前回予想※
			予想	増減	伸率	構成比	
旅行事業	売上高	2,980	2,284	△696	△23.4	33.2	3,486
	セグメント利益	1,036	439	△597	△57.6	132.2	1,281
	利益率	34.8	19.3	△15	—	—	36.7
バス事業	売上高	2,399	2,186	△213	△8.9	31.7	2,972
	セグメント利益	105	261	156	148.6	78.6	628
	利益率	4.4	12.0	8	—	—	21.1
免税販売店事業	売上高	2,555	1,576	△979	△38.3	22.9	3,175
	セグメント利益	192	△43	△235	赤転	△13.0	369
	利益率	7.5	—	—	—	—	11.6
ホテル等施設運営事業	売上高	1,283	1,974	691	53.9	28.7	2,072
	セグメント利益	64	196	132	206.3	59.0	226
	利益率	5.0	9.9	5	—	—	11.0
その他	売上高	158	246	88	55.7	3.6	342
	セグメント利益	△72	△16	56	—	△4.8	23
	利益率	△45.6	—	—	—	—	7.0
調整等	売上高	△1,486	△1,380	106	△7.1	△20	△1,748
	セグメント利益	△408	△505	△97	23.8	△152	△526
	利益率	27.5	36.6	9	—	—	30.1
合計	売上高	7,891	6,887	△1,004	△12.7	100.0	10,301
	営業利益	918	332	△586	△63.8	100.0	2,004
	利益率	11.6	4.8	△7	—	—	19.5

※2019年2月14日公表時点の予想



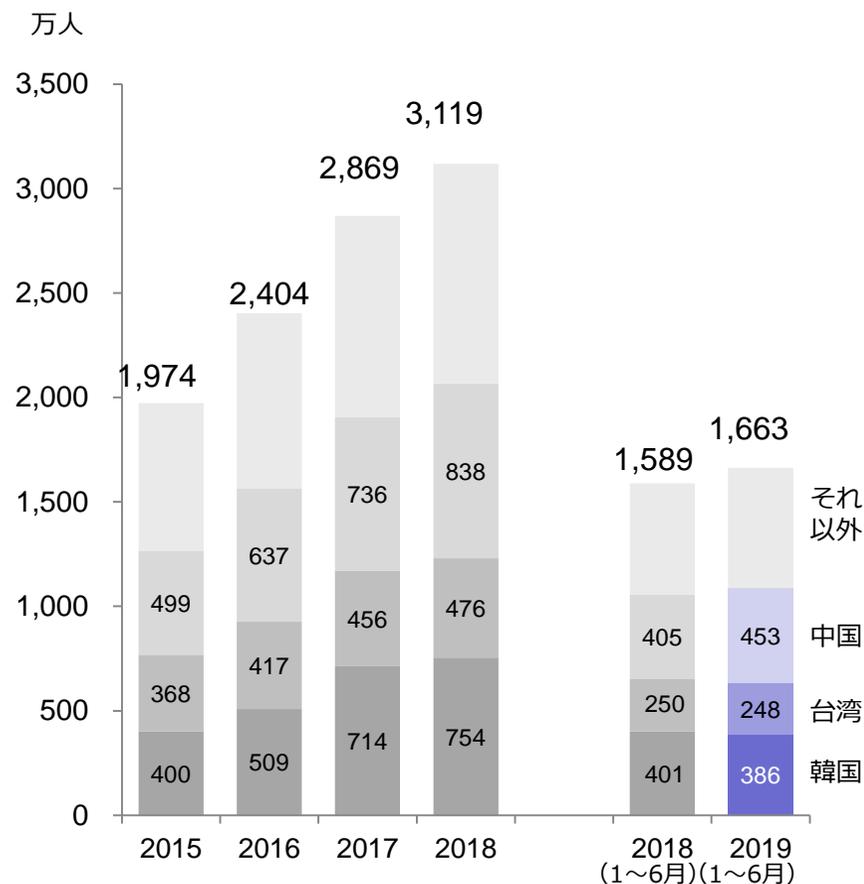
## 02 今後の戦略

---

# 韓国からの訪日外客数は先行き不透明な状況

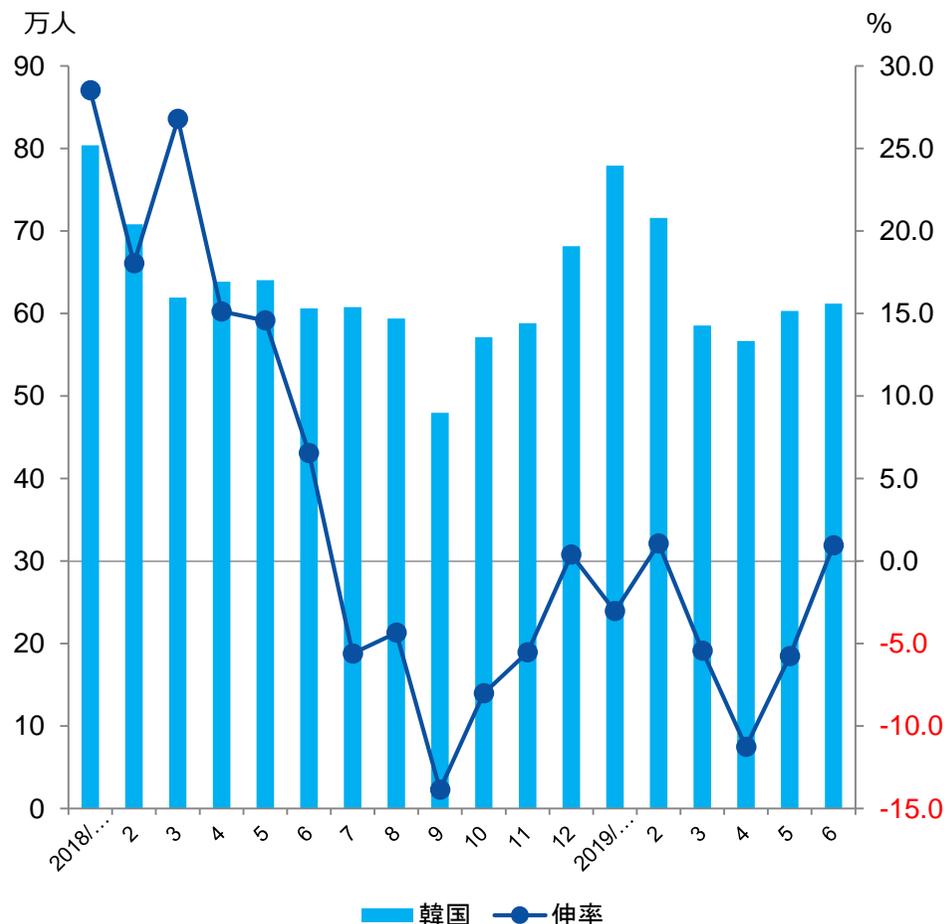
2019年1月～6月累計の韓国からの訪日外客数は前年比3.8%減の386万人

訪日外国人数の推移



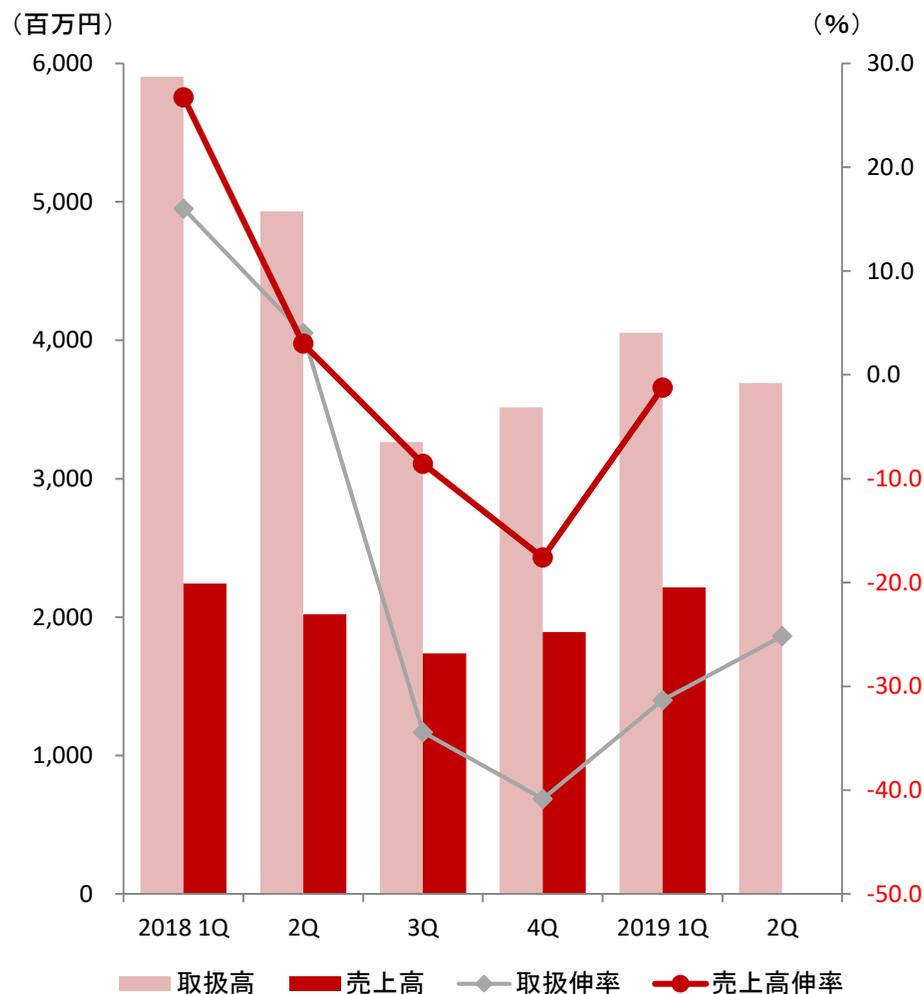
2019年1月～6月は速報値。  
出所：日本政府観光局資料もとに当社作成

韓国からの訪日外客数（月次）



# 取扱高・売上高推移

リスク分散と収益機会を捕捉するため韓国以外の訪日旅行者獲得に向けた対策が喫緊の課題



東南アジア・欧州のツアー客取り込み  
ホテル・チケット等の販売強化

売上高の減収幅は取扱高のマイナス幅を  
下回り推移

事業別売上高・・・韓国：韓国以外

2018/12 2Q 66 : 34

2019/12 2Q 56 : 44

# 旅行事業の主な取り組み

## FIT向けインフラ「Gorilla」構築 さらなる販路拡大・営業力強化を図る

### 主な取り組み

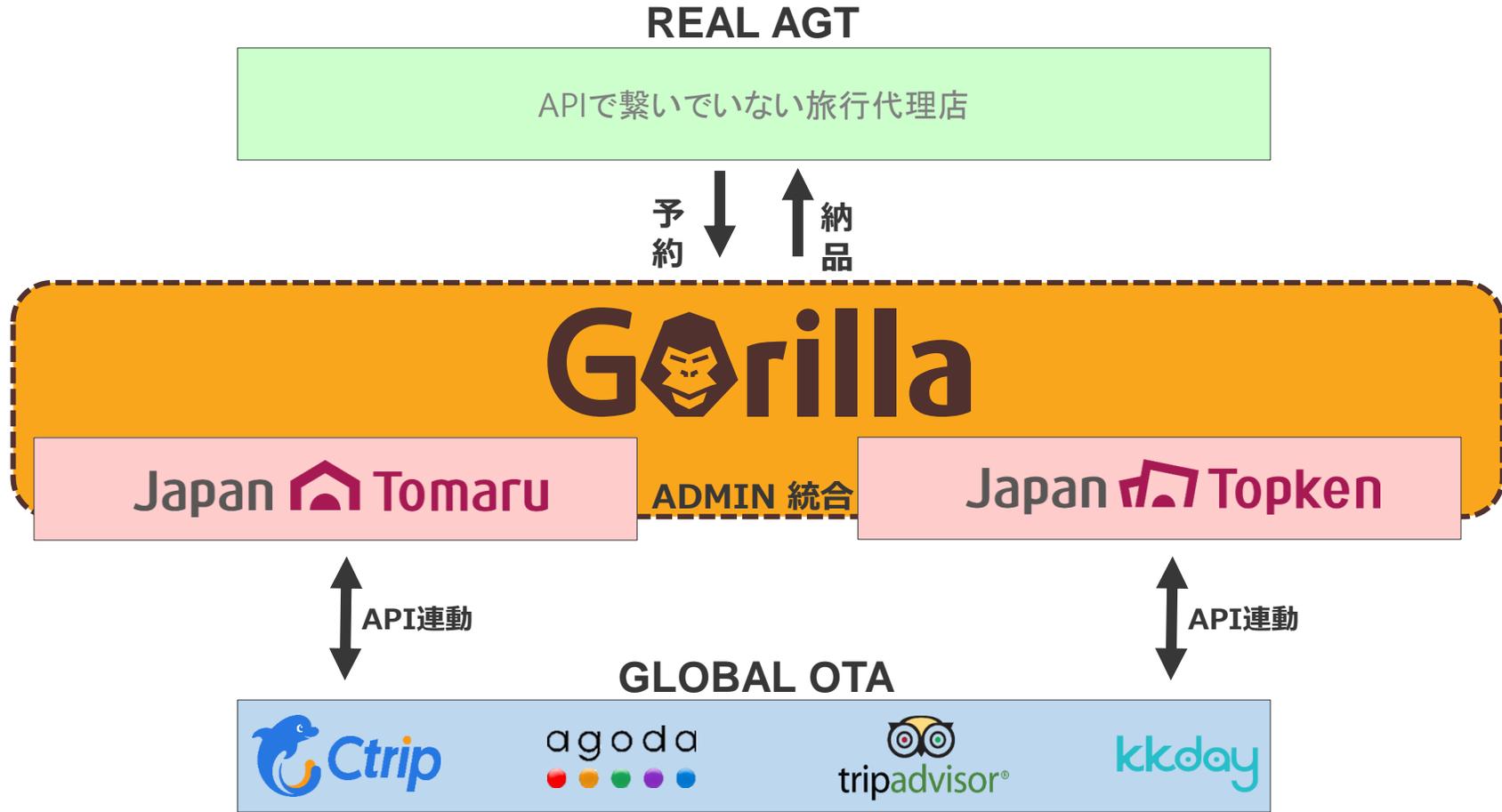
- 当社独自の新たなFITインフラ「Gorilla（ゴリラ）」ローンチ  
→ Japan Tomaru（BtoB向けホテル販売サイト）  
Japan Topken（BtoB・BtoC向け国内観光各種チケット販売サイト）とのAPI連動などの繋がりを持続的に推進
- インドネシアに駐在員事務所設置→東南アジアへの新たな拠点展開

### 今後の展開

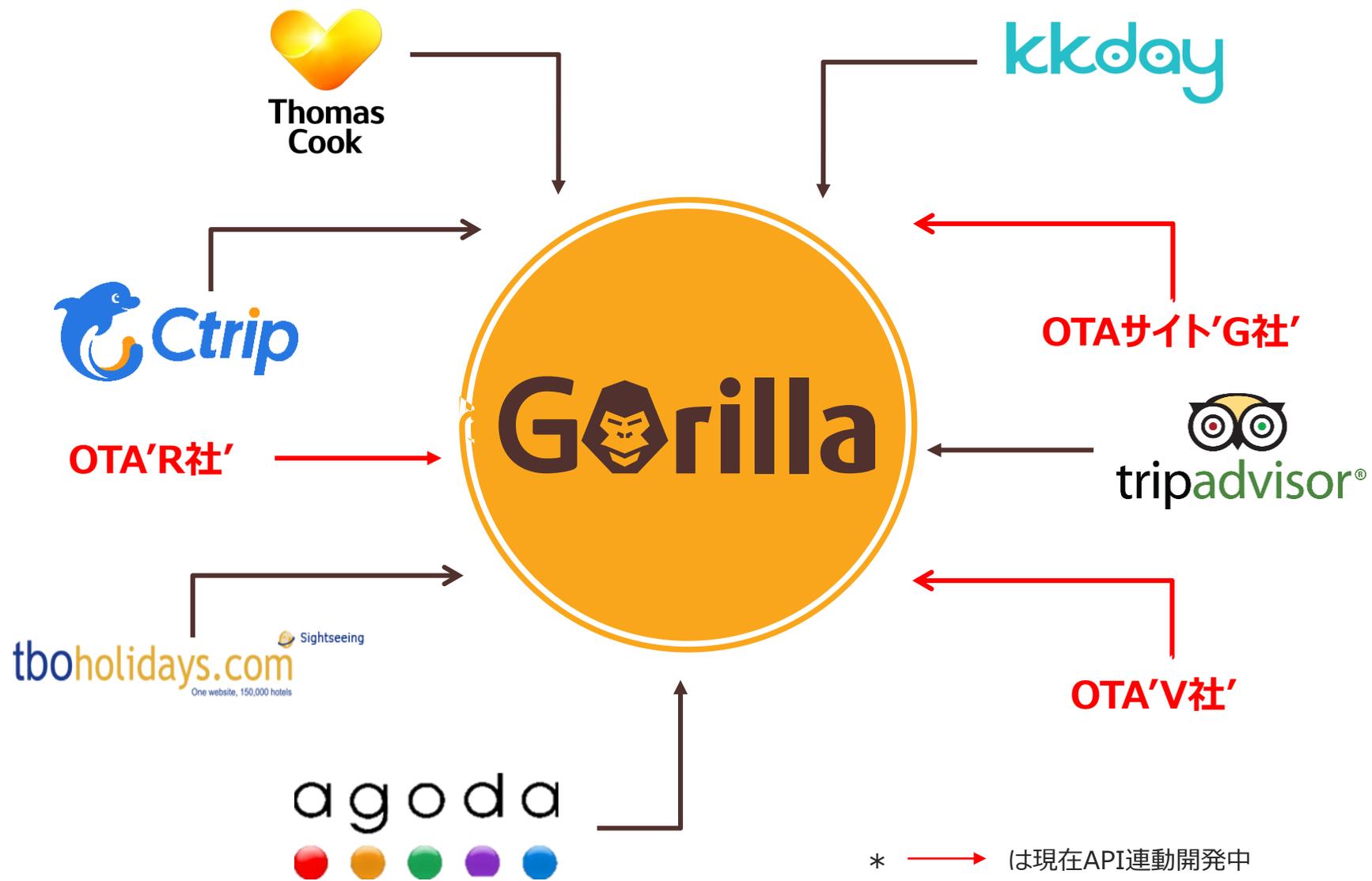
- グローバルLOTAとのGorillaのAPI連携促進によるTOPKEN/TOMARUの拡販
- 台湾・香港等、これまで取引のない海外旅行代理店への営業強化
- アウトバウンド強化 K-POPイベントチケット販売等で文化交流も担う  
双方向チャーター便 沖縄⇄タイ、旭川⇄仁川、大分⇄仁川

# GORILLA

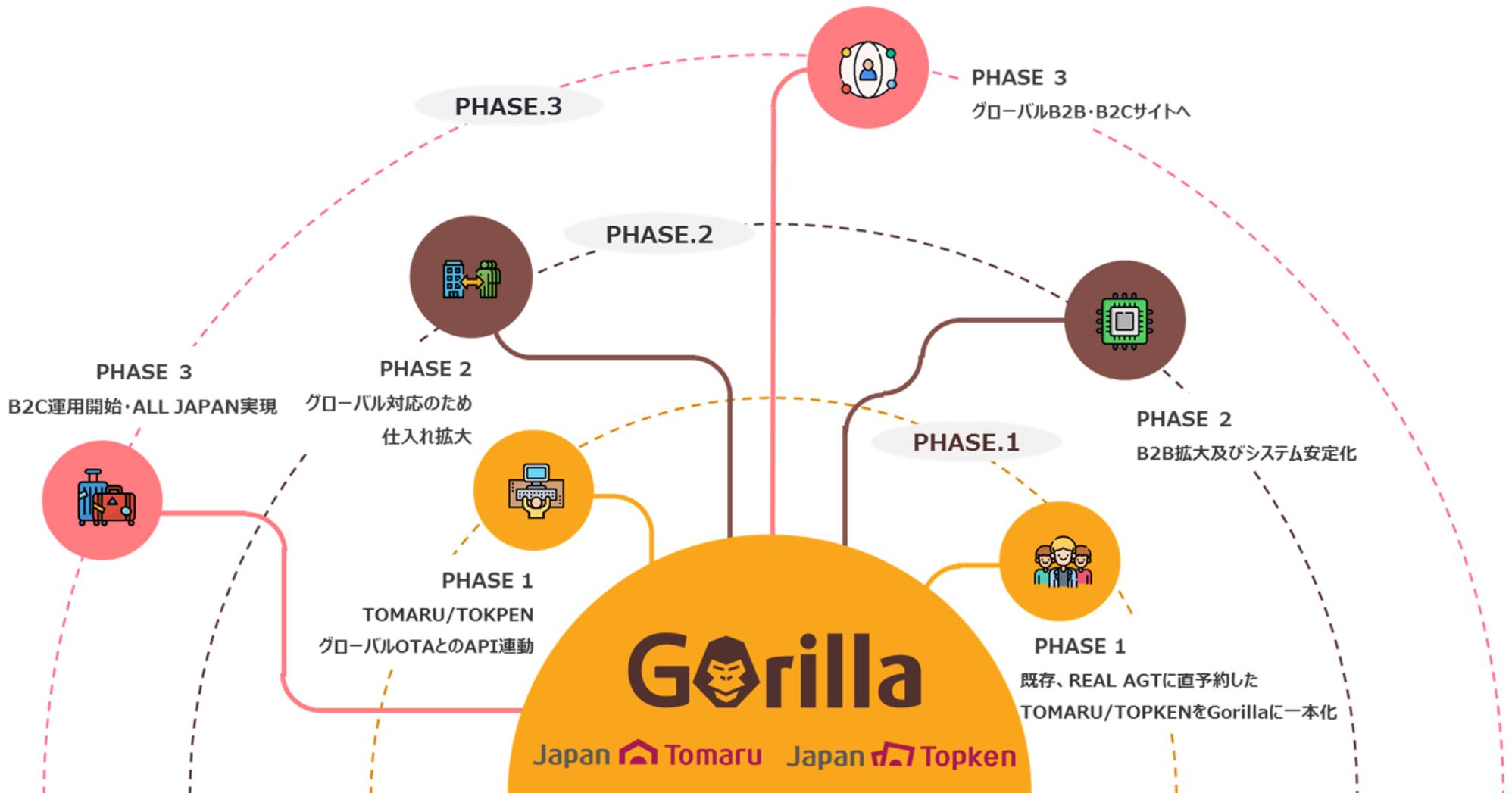
## API連携を推進



# ビジネスモデル：GLOBAL OTA API連動状況



# ビジネスモデル・プロセス計画



# バス事業の主な取り組み

## 収益構造見直しつつ大手代理店への営業強化 韓国依存度を下げてグローバル対応推進

### 主な取り組み

- 友愛バス台数は2019/12 2Q末で130台（前年同期比横ばい）  
累計稼働台数は780台（前年同期比3%増）稼働率は73%（同横ばい）
- 自社所有からリースバック方式に切り替え、ランニングコストの大幅削減を推進
- くるくるバスの利用者数は前年同期比3%増の25,099人（同+764人）  
韓国以外の利用者10%超

### 今後の展開

- バス配車管理システム開発（10月）  
→ 運行合理化、車両の配送効率の向上図る  
→ 車両台数を増やさずに車両を入れ替え、バスの質的強化図りつつ稼働率を上げる
- くるくるバスのアプリ対応によるグローバル化推進
- 国内大手旅行代理店へ営業強化  
→ 2020オリンピック・パラリンピックの需要増捕捉

# 免税販売店事業の主な取り組み

## 販路拡大と商品力強化

### 主な取り組み

- 商品戦略が奏功し、客単価は上昇するも九州中心に客数が減少
- 日本酒・地域の名産品取扱いアイテム拡充
- 持続的に健康食品関連の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（ホテルなど）
- 大阪店の移転拡張（8月末）
- 当社以外の代理店の利用を促進

# ホテル事業の主な取り組み

## 立地を生かしてレベニューマネジメントを徹底

### 主な取り組み

- 昨年7月に開業した大森海岸は客単価 10,361円、稼働率 88%と好調持続。
- 札幌は客単価 8,811円（前年同期比7.4%増）稼働率77.3%（同4.2P増）。

### 今後の展開

- 2019/12期の予想客単価及び稼働率  
東京大森 11,444円 稼働率88%→さらに認知度向上を図る  
札幌 9,285円、稼働率 82%→レベニューマネジメントの維持向上
- 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

# その他

## 今後有望な分野には投資継続 メリハリのある投資姿勢

### 主な取り組み

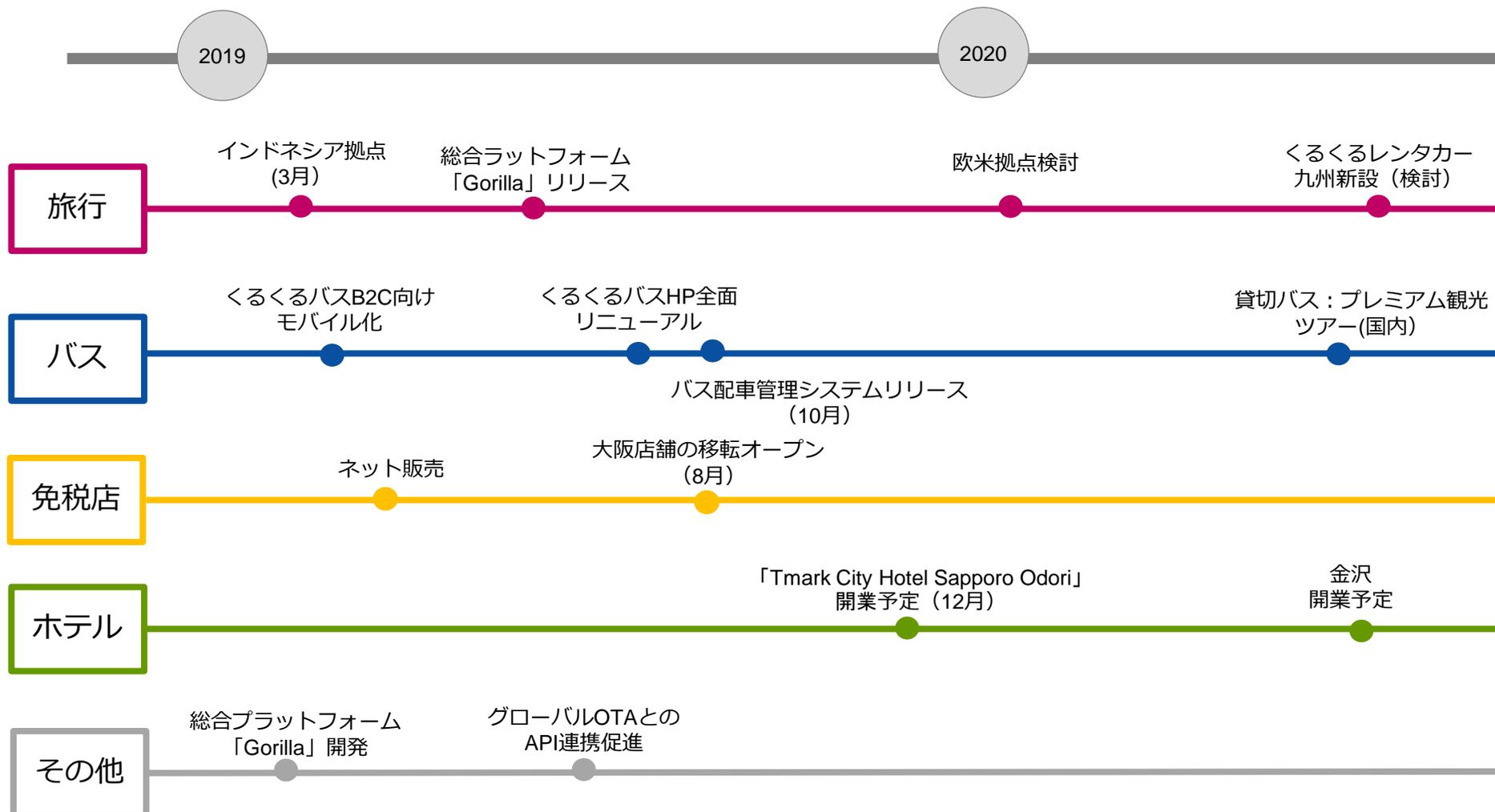
- 総合プラットフォーム「Gorilla」開発
- 沖縄で旅行者向けレンタカー事業「くるくるレンタカー」
  - ・ 利用者ニーズを考慮して車両は全て日本車をそろえる
  - ・ 6月末で150台

### 今後の展開

- ベトナム子会社は人材採用しシステム開発を継続
- グローバルOTAとのAPI連携推進
- くるくるレンタカー
  - ・ 8月以降20台増車 今後200台体制目標
  - ・ 九州にも営業所を開業検討（2020年以降）

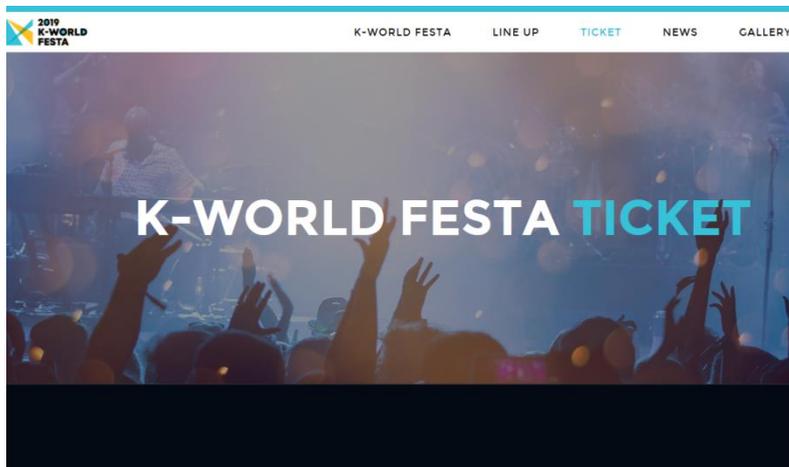
# 今後の展開

## 優先順位をつけて経営資源を集中投下



# 日本と韓国の民間レベルの架け橋に

韓国で開催される音楽イベントのチケット販売通じてアウトバウンドにも対応



K - POPなどの韓流文化を通じて  
民間では日韓関係を深めていきたい

K-POPの韓国最大級イベント  
2019 K-WORLD FESTA  
(8/15~8/25)  
HANATOURは協賛の1社

当社は日本におけるチケット販売窓口



# 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 HANATOUR 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) HANATOUR 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) HANATOUR 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	<b>バス事業</b>	<b>免税販売店事業</b>	<b>ホテル等施設運営事業</b>	<b>その他</b>

※資本金（カッコ内）は(株) HANATOUR JAPANの出資比率

# 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%※

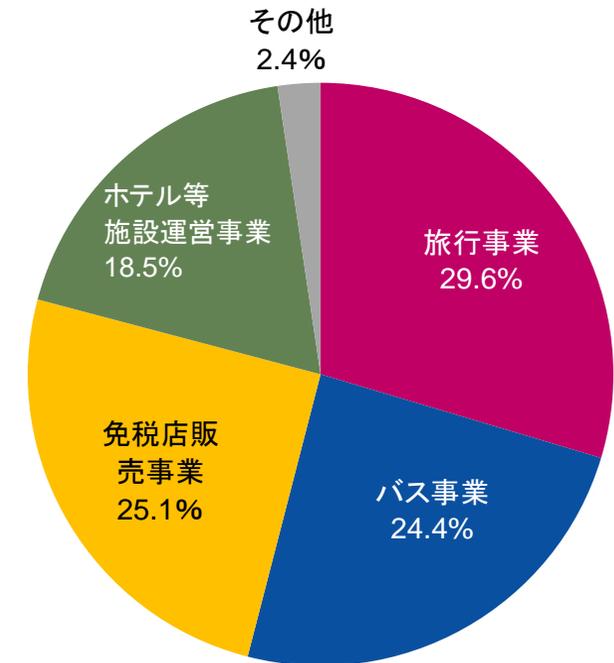
## 免税店販売事業

- 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

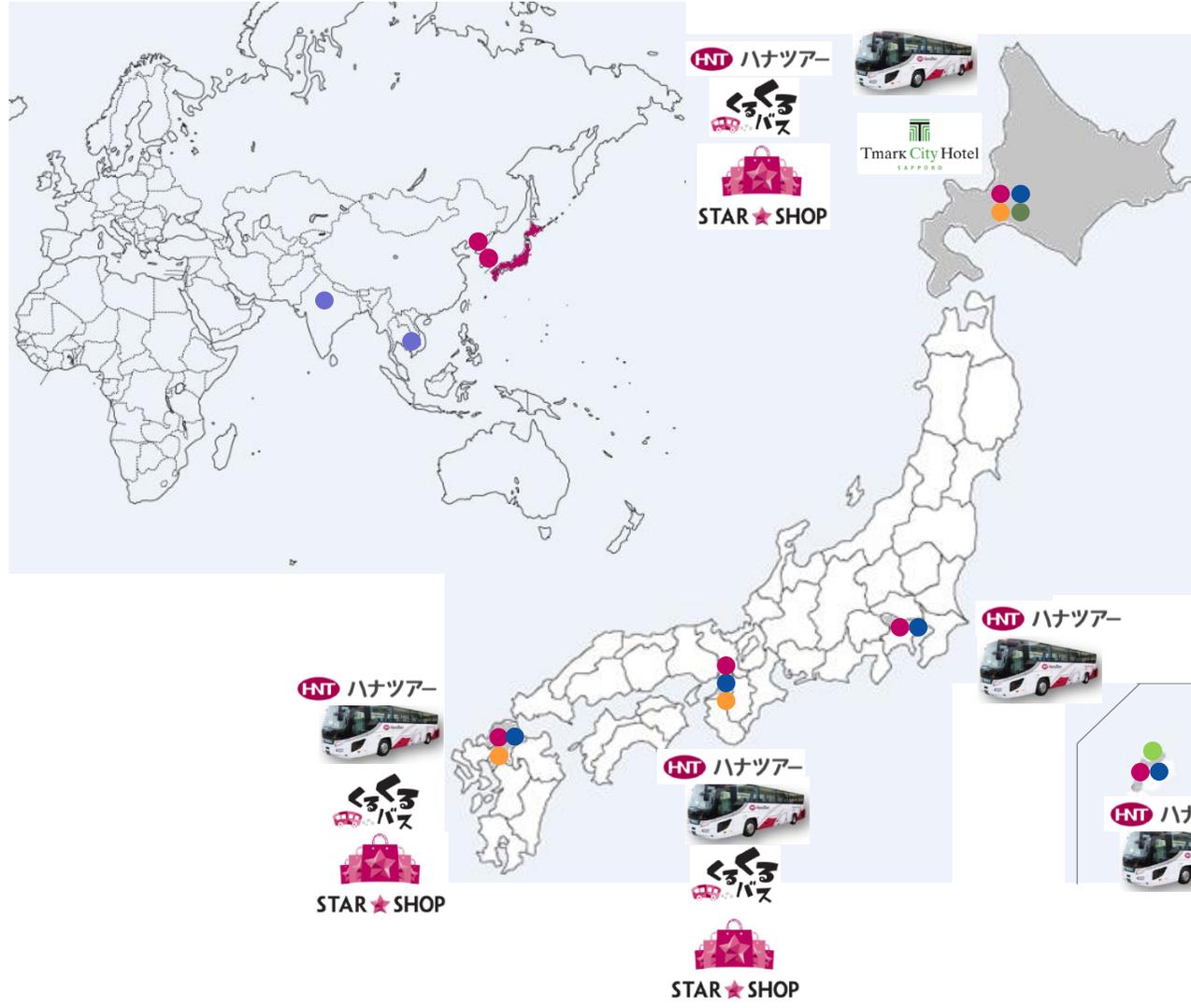
- 札幌 2015年4月開業 246室
- 大森海岸 2018年7月開業 288室
- リース契約による賃借
- 国内外の大手旅行会社との強いパイプ

## セグメント別売上高構成比(2019/2Q)



# HANATOUR JAPANネットワーク

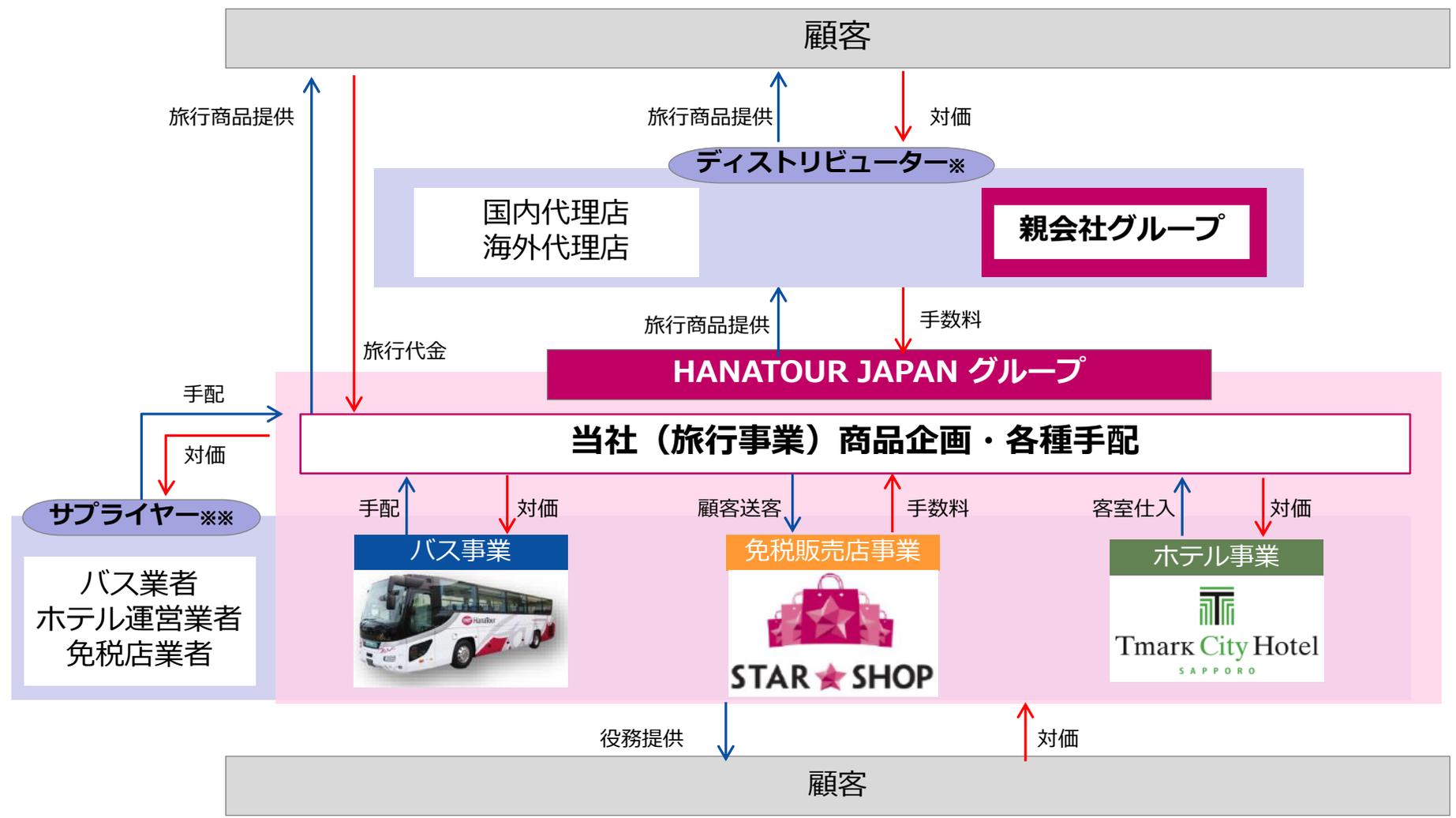
国内主要営業拠点とバス網・宿泊・免税店などの滞在インフラ網に加え東南アジアに拠点展開



- **HANATOUR JAPAN営業所**  
東京・大阪・福岡・札幌・沖縄  
ソウル・釜山
- **貸切バス・周遊観光バス**  
東京・大阪・福岡・札幌・沖縄
- **STAR☆SHOP (免税店)**  
大阪・福岡・札幌
- **Tmark City ホテル**  
札幌 東京 (大森海岸)
- **海外拠点**  
インド：ニューデリー連絡事務所  
ベトナム：HANATOUR JAPAN SYSTEM VIETNAM COMPANY LIMITED
- **その他**  
沖縄：くるくるレンタカー

# 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

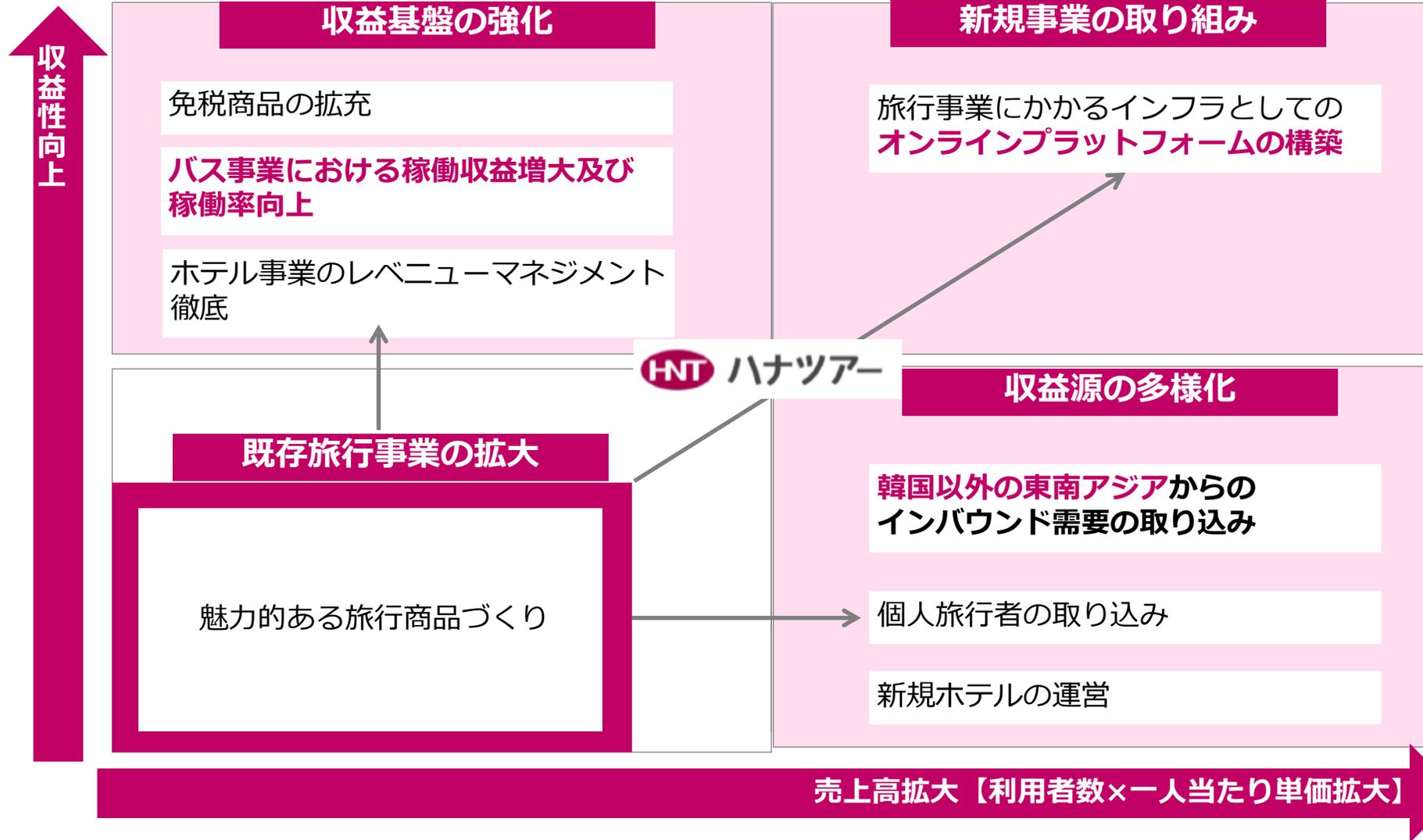


※ディストリビューター：海外旅行素材を旅行会社に卸売

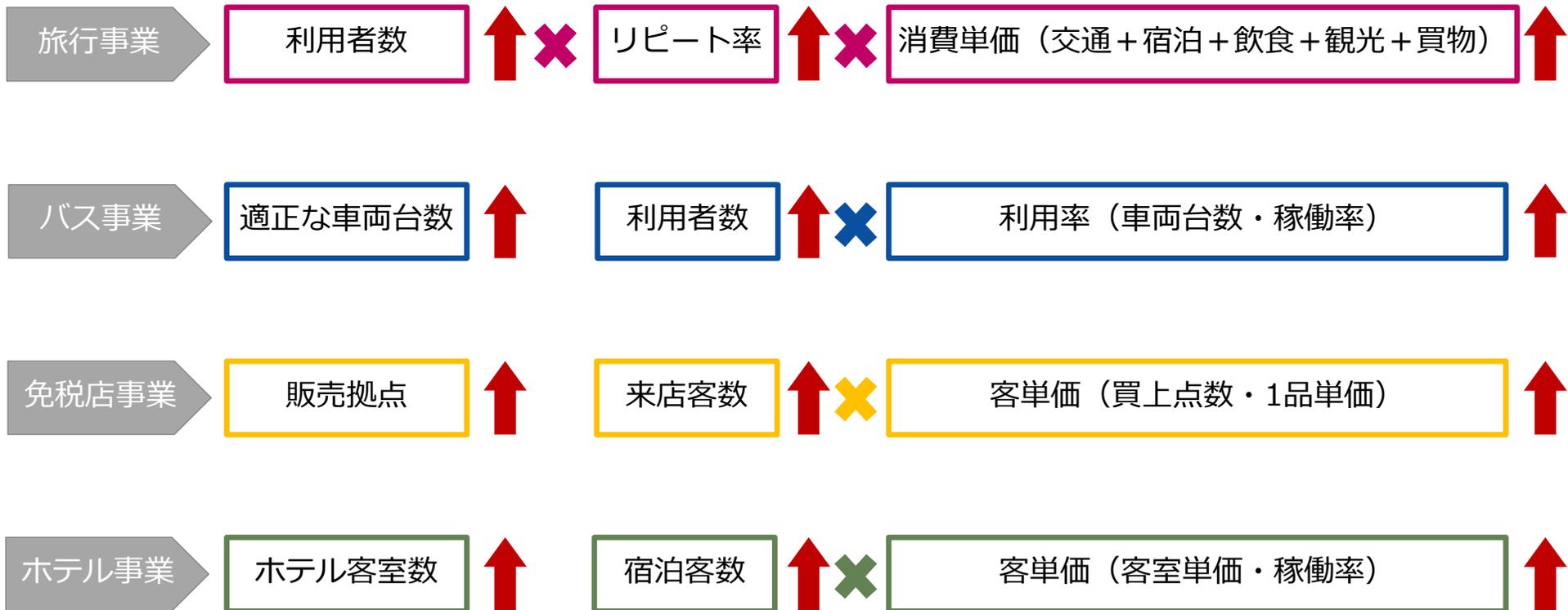
※※サプライヤー：運輸・宿泊・レストラン・土産物・観光施設等、旅行を構成するサービスの提供者

# 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



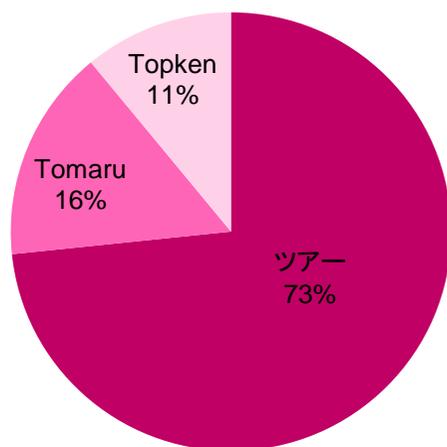
# 収益拡大のKPI



# 旅行事業

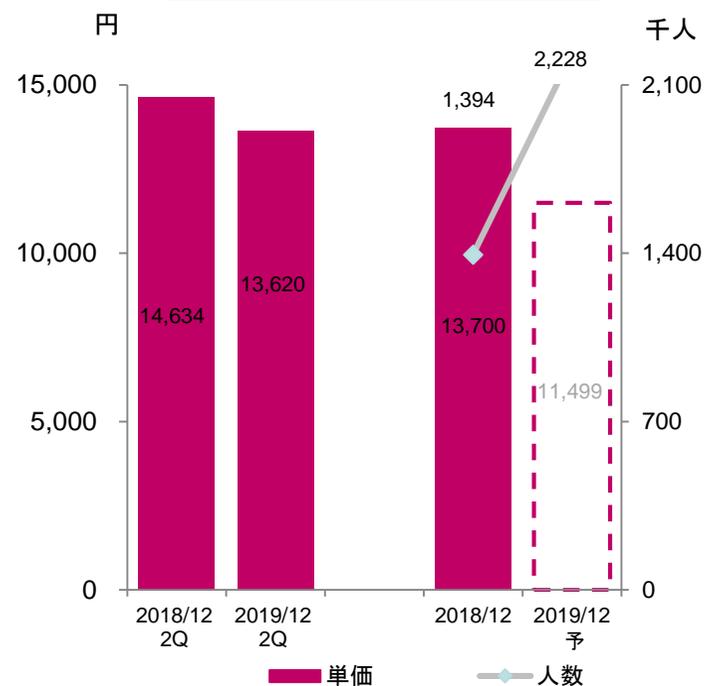
個人向けチケット、交通パスなどTOPKENは高水準な伸びだが韓国向け以外の収益拡大が鍵

商品別取扱高構成比※

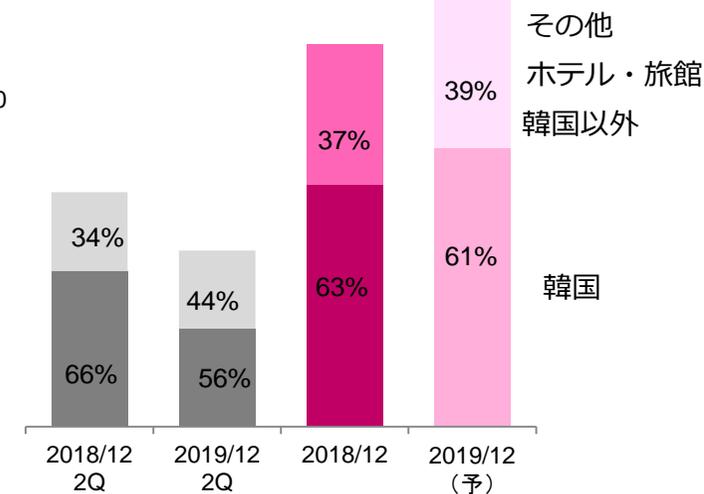


- ・ ツアー : パッケージツアー
- ・ TOMARU : ホテル（旅館含）宿泊販売分のみ。
- ・ TOPKEN : チケットや交通PASS販売, オプションツアー

取扱人数・単価※



事業部別売上高※

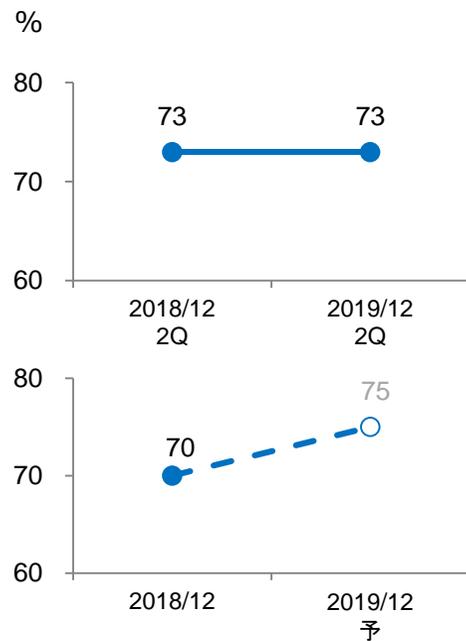


※いずれも単体ベース

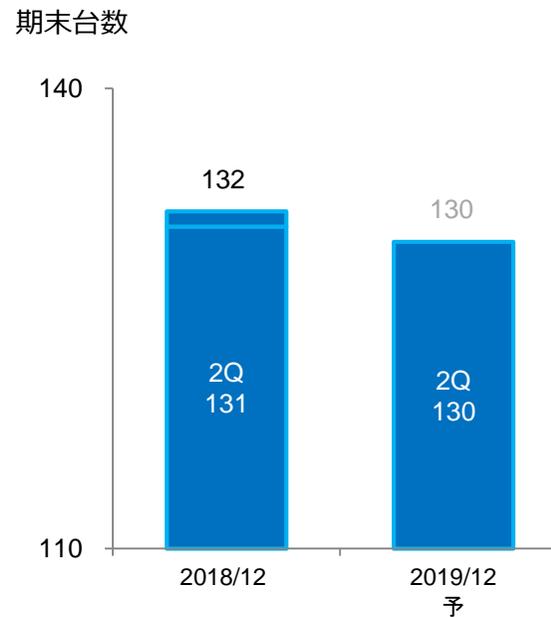
# バス事業

## 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

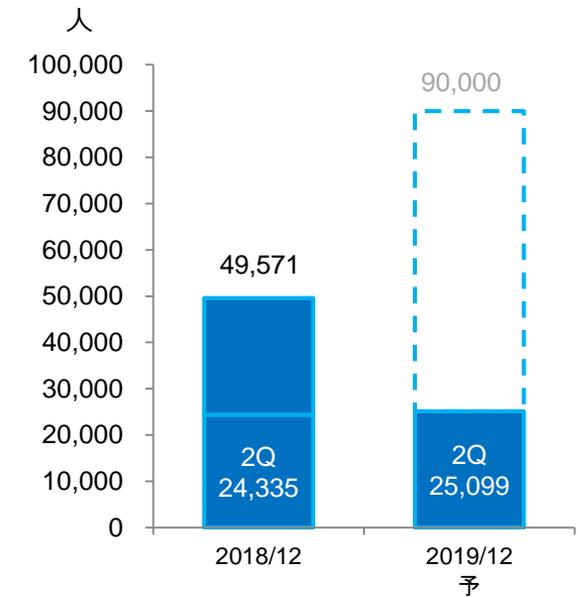
### 友愛観光バスの稼働率



### 友愛観光バスの保有台数



### くるくるバスの利用者数

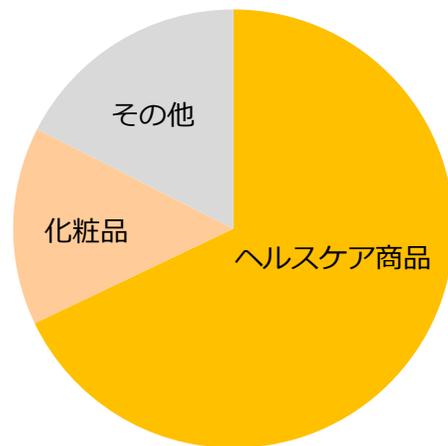


※2018年度 全国平均稼働率は51.7%

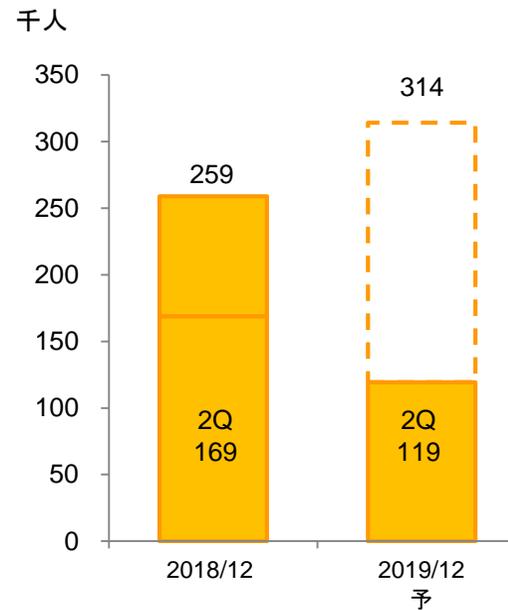
# 免税店販売事業

## 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

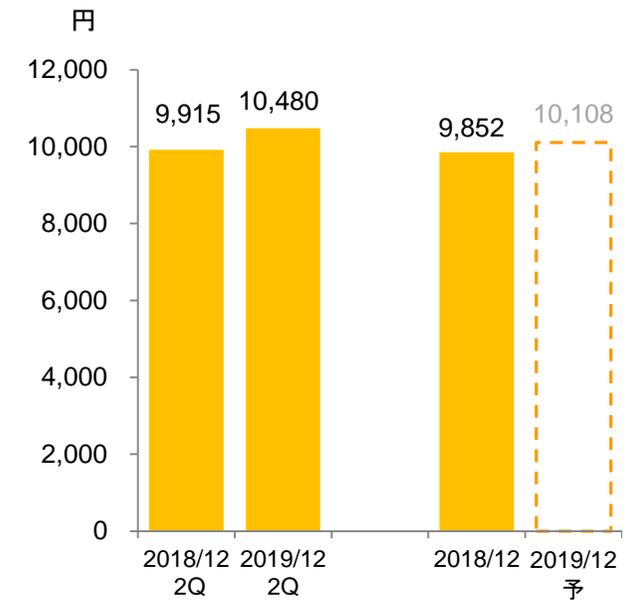
カテゴリ別売上高構成比  
2019/2Q



入店客数



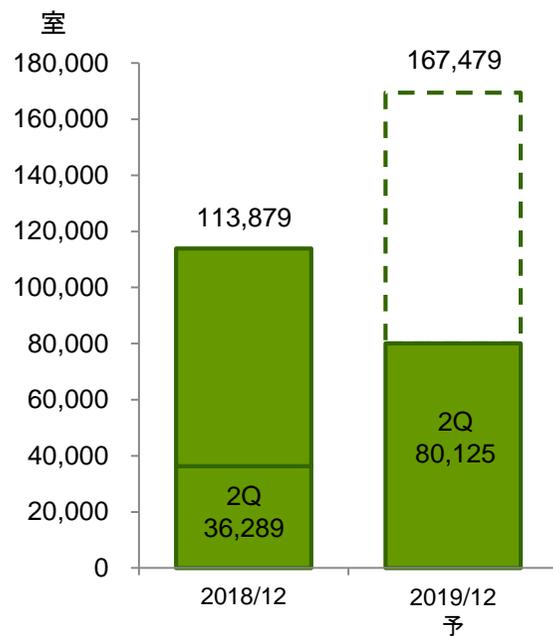
客単価



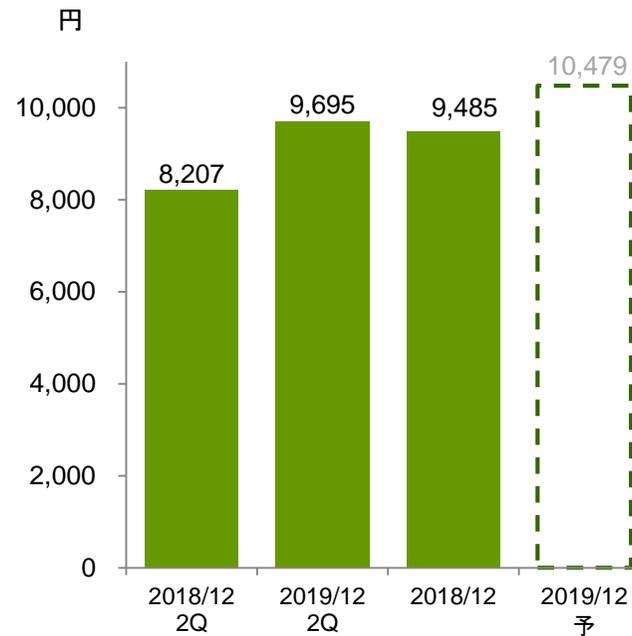
# ホテル等施設運営事業

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

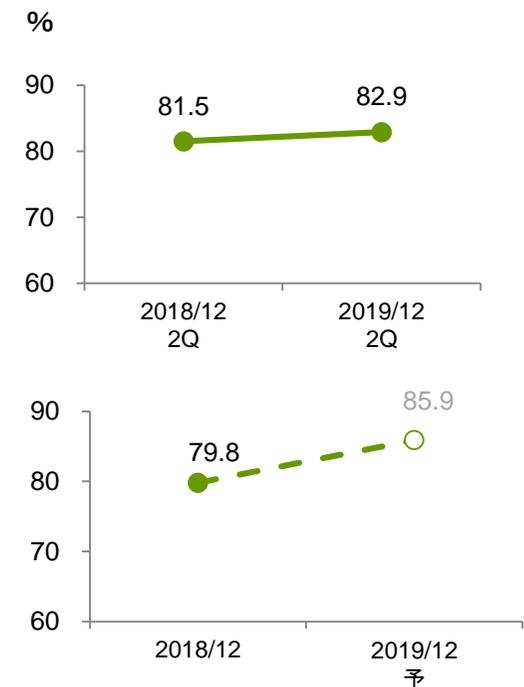
## 客室販売数



## ADR (客室単価)

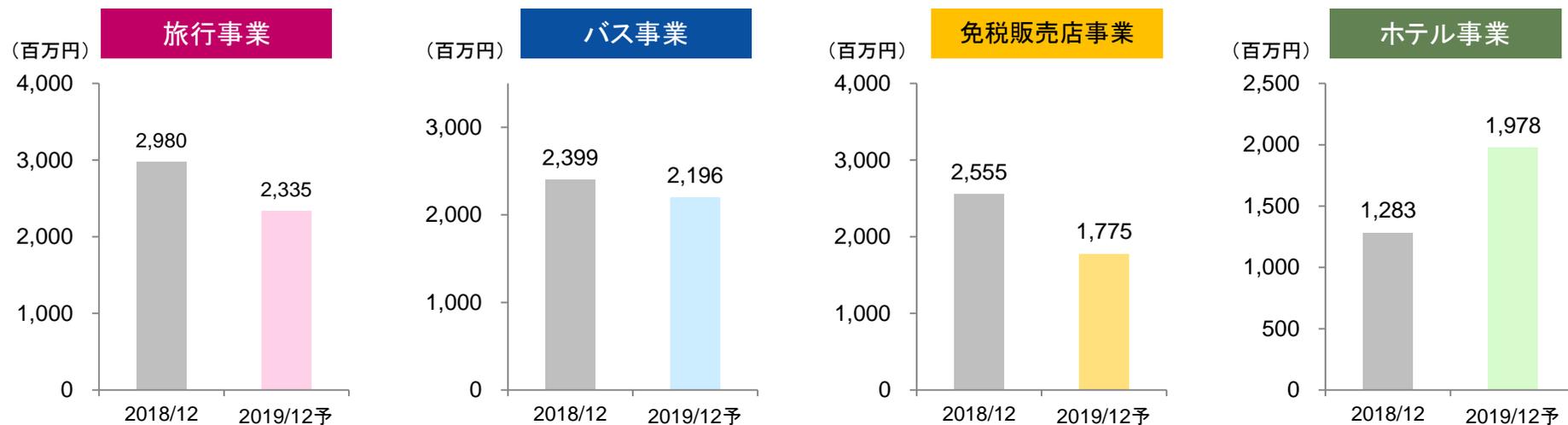


## 稼働率

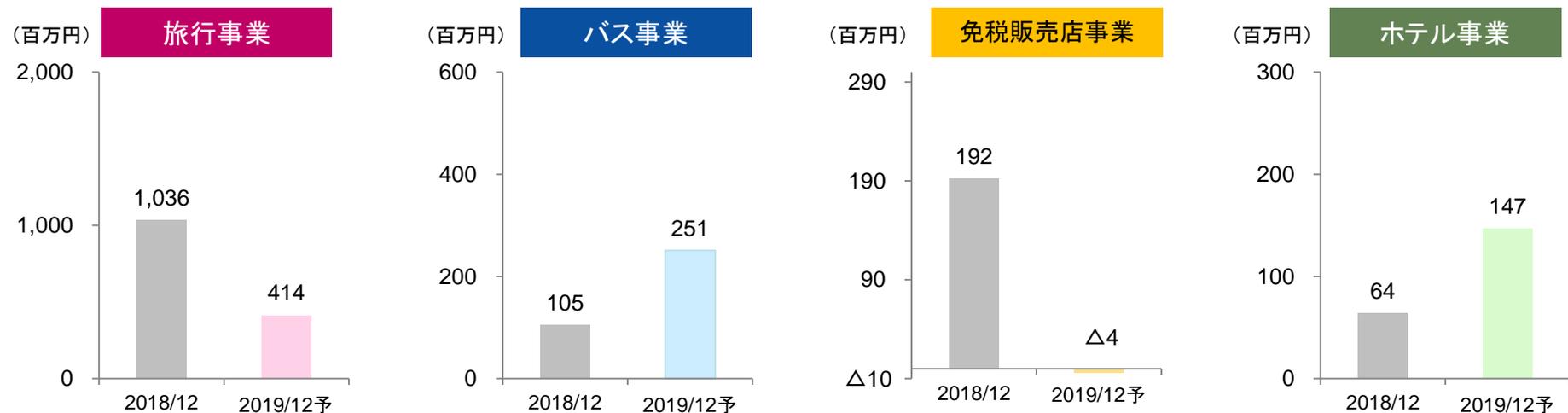


※Tマークシティホテル東京大森は2018年7月より運営開始

## セグメント別売上高



## セグメント別利益



# 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/>