

# 2019年12月期 決算説明会資料

2020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

---

# サマリー

---

■ 2019年12月期は前年同期比16.4%減収70.6%営業減益  
■ KRW安により為替差損565百万円を計上し3.6億円経常損失

---

■ 日韓情勢の影響は全事業に及び、ホテル・バス事業は増益となるも、  
■ 旅行事業・免税事業の減益を吸収できず

---

■ 「Gorilla」によるFIT（個人向け）の強化  
■ ホテルの新規開業（2019.12札幌、2020以降に金沢・京都）

---

■ 選択と集中  
■ ハイヤー事業の停止、レンタカー事業の売却、システム投資の継続

---



# 01 決算概要

---

## 2019年12月期 実績サマリー

## 旅行事業、免税販売店事業の低迷に加え為替評価損（565百万円）が発生

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%、円

	2018/12		前期比				直近予想 ※1
		構成比	2019/12	差額	増減率	構成比	
売上高	7,891	100.0	6,593	△ 1,298	△ 16.4	100.0	6,887
営業利益	918	11.6	270	△ 648	△ 70.6	4.2	332
経常利益	727	9.2	△ 369	△ 1,097	-	△ 5.6	△ 1,460
親会社株主に帰属する 当純利益	558	7.1	△ 765	△ 1,324	-	△ 11.6	△ 965
1株当たり当期純利益	50.89		△ 70.33				△ 88.70
1株当たり配当金	20.00		20.00				20.00
為替レ-ト JPY/100KRW	期末レ-ト 10.02		期末レ-ト 9.46				想定レ-ト 8.45

※2019年8月14日公表時点の予想

## 2019年12月期 損益計算書

## 韓国ウォン安による為替評価損（営業外費用）と事業構造改善費を特別損失に計上

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

	2018/12		前期比				売上原価
	2018/12	構成比	2019/12	増減	伸率	構成比	
売上高	<b>7,891</b>	100.0	<b>6,593</b>	△ 1,298	△ 16.4	100.0	・バス車両のリサイクルによるランニングコスト低減 360百万円 減 ・免税の売上減少に伴う原価減 395百万円 減
売上原価	<b>2,926</b>	37.1	<b>2,184</b>	△ 742	△ 25.4	33.1	
売上総利益	<b>4,964</b>	62.9	<b>4,409</b>	△ 555	△ 11.2	66.9	販管費
販管費	<b>4,046</b>	51.3	<b>4,138</b>	92	2.3	62.8	・大森、大通材の販管費 504百万円 増 ・免税店の販売手数料 400百万円 減
うち人件費	<b>1,383</b>	17.5	<b>1,407</b>	24	1.7	21.3	営業外費用
営業利益	<b>918</b>	11.6	<b>270</b>	△ 648	△ 70.6	4.1	KRW安⇒為替評価損 565百万円
経常利益	<b>727</b>	9.2	△ <b>369</b>	△ 1,097	-	△ 5.6	特別損失
親会社株主に帰属する当期純利益	<b>558</b>	7.1	△ <b>765</b>	△ 1,324	-	△ 11.6	・免税事業の構造改善費用 211百万円 ・免税事業以外事業 減損損失：110百万円

## 2019年12月期 セグメント別

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

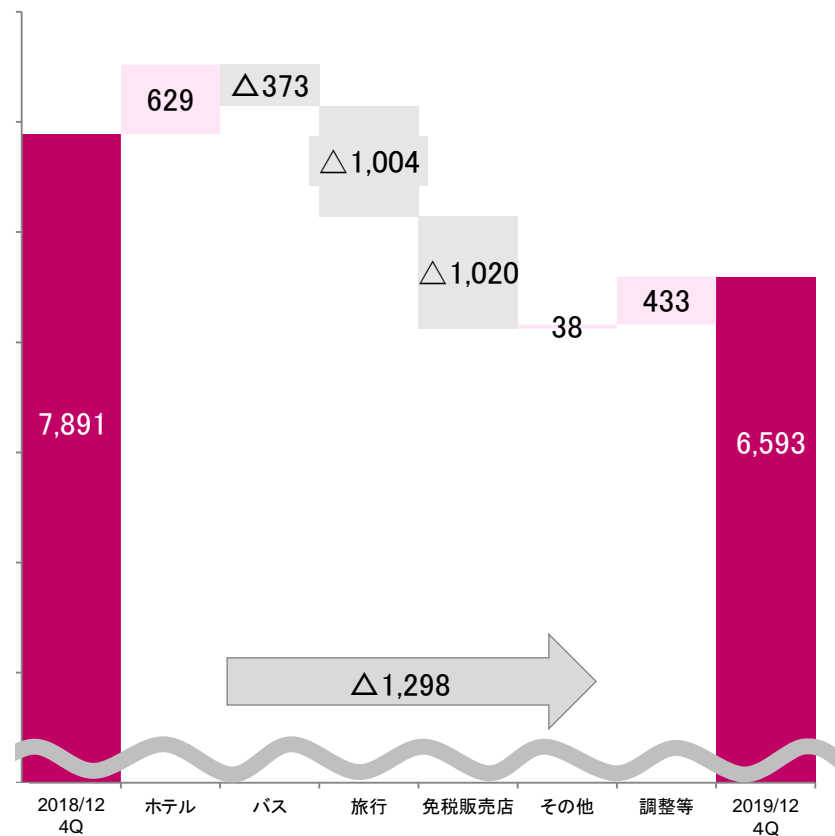
		2018/12	2019/12	前期比		
				増減	伸率	構成比
旅行事業	売上高	2,980	1,976	△ 1,004	△ 33.7	30.0
	セグメント利益	1,036	443	△ 593	△ 57.2	164.1
	利益率	34.8	22.5	△ 12.2	—	—
バス事業	売上高	2,399	2,026	△ 373	△ 15.5	30.7
	セグメント利益	105	139	34	31.9	51.5
	利益率	4.4	6.9	2.5	—	—
免税販売店事業	売上高	2,555	1,535	△ 1,020	△ 39.9	23.3
	セグメント利益	192	△ 22	△ 214	—	△ 8.1
	利益率	7.5	—	—	—	—
ホテル等施設運営事業	売上高	1,283	1,912	629	49.0	29.0
	セグメント利益	64	171	107	2.6倍	63.3
	利益率	5.0	9.0	4.0	—	—
その他	売上高	158	196	38	23.5	3.0
	セグメント利益	△ 72	△ 48	24	—	△ 17.8
	利益率	—	—	—	—	—
小計	売上高	9,377	7,646	△ 1,731	△ 18.5	116.0
	セグメント利益	1,327	683	△ 644	△ 48.5	253.0
	利益率	14.2	8.9	△ 5.2	—	—
調整等	売上高	△ 1,486	△ 1,053	433	△ 29.1	△ 16.0
	セグメント利益	△ 408	△ 412	△ 4	1.0	△ 152.6
	利益率	—	—	—	—	—
合計	売上高	7,891	6,593	△ 1,298	△ 16.4	100.0
	営業利益	918	270	△ 648	△ 70.6	100.0
	利益率	11.6	4.1	△ 7.5	—	—

## 2019年12月期 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

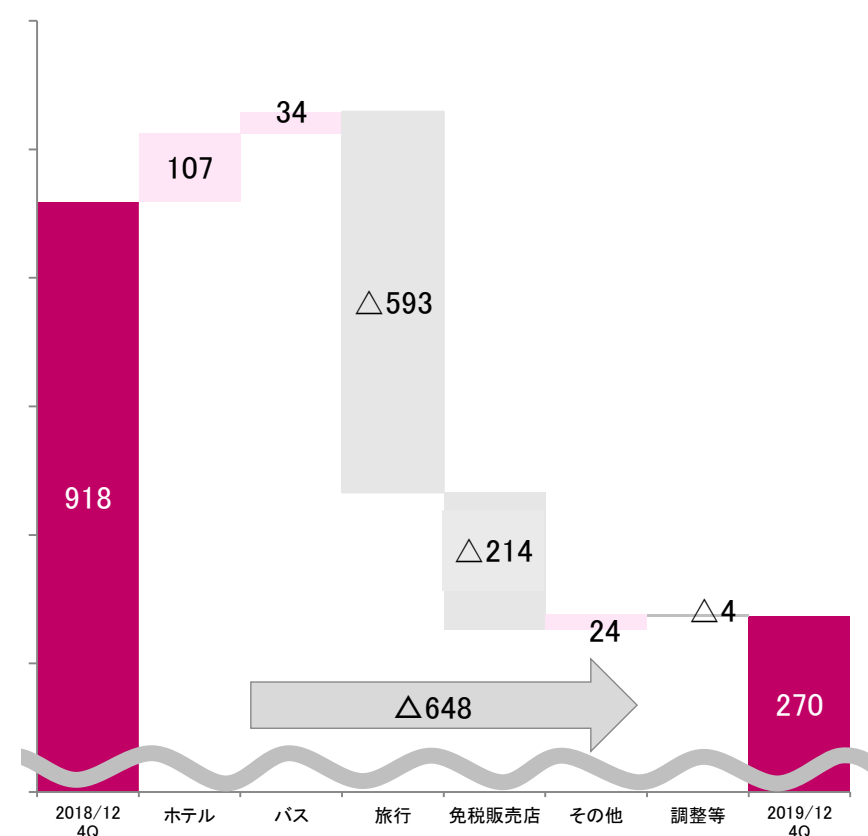
## 売上高

(百万円)



## 営業利益

(百万円)



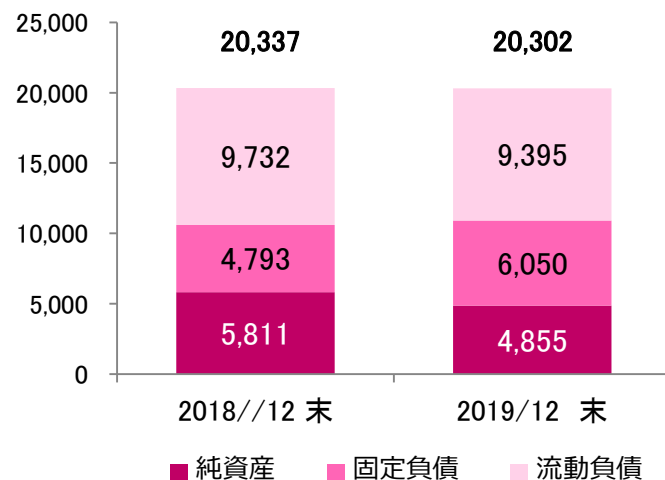
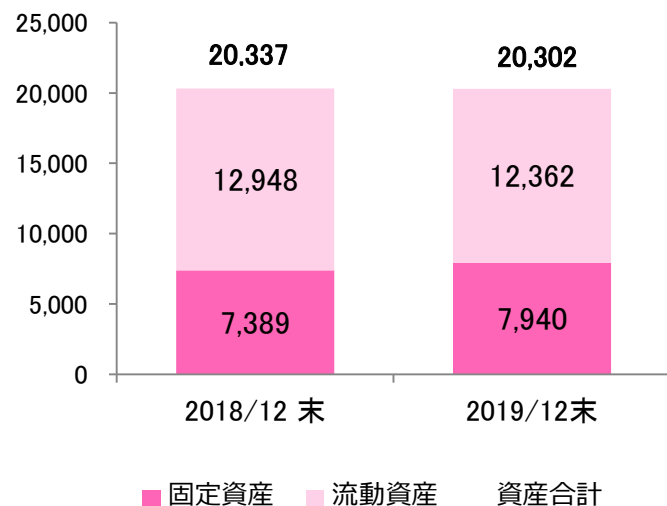
※百万円未満切捨て



## 2019年12月期 貸借対照表

## KRW建のCASHをプール・円建の短期借入を実施 大通ホテルのリース資産・債務計上

単位：百万円（百万円未満切捨て）



流動資産		12,362 (△586)
■ 現金及び預金	10,712 (+475)	営業CF増
■ 売掛金	841 (△509)	
■ 商品	67 (△230)	

固定資産		7,940 (△550)
■ 有形固定資産	6,354 (△145)	車両売却、大通・資産計
■ 投資その他	1,419 (+625)	

流動負債		9,395 (△336)
■ 短期借入金	7,695 (+824)	
■ 未払金	110 (△1,134)	割賦債務減少

固定負債		6,050 (+1,257)
■ リース債務	5,277 (+1,473)	大通 リース債務

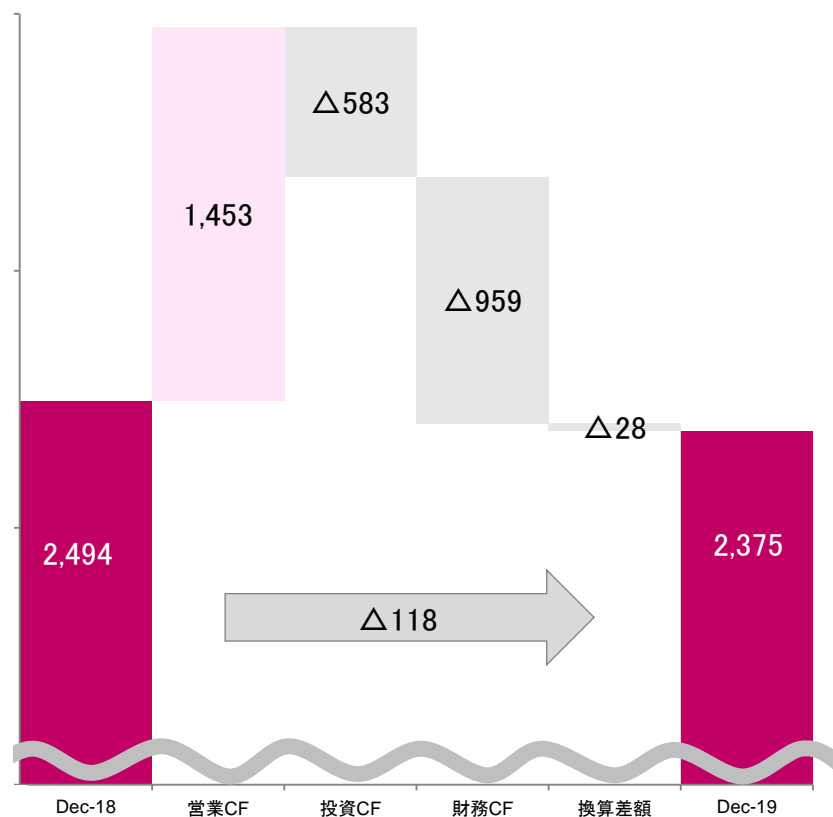
純資産		4,855 (△955)
■ 資本金	1,022	
■ 資本剰余金	966	
■ 利益剰余金	3,039 (△983)	配当△217 当期利益△765

## 2019年12月期 CF計算書

**FCFの増加を維持 定期預金を含む現預金残高 10,712百万円**

## CF計算書

(百万円)



## 営業CF

1,453

■ 営業利益	207 + 償却費493=700
■ 営業債権債務	379
■ 消費税還付	312 大森建物に係る消費税

## 投資CF

△ 583

■ 車両売却	1,684 リースバック
■ 定期預金	△ 1,142 KRW建
■ 資産取得 等	△ 1,141

## 財務CF

△ 959

■ 短期借入金	824
■ リース・割賦・長借	△ 1,596 リースバックに伴う割賦返済
■ 配当	△ 217

※百万円未満切捨て

## 2020年12月期 予想について

継続的な日韓関係の停滞および中国を中心としたコロナウィルスにより旅行市場への多大な影響が見込まれることから、業績予想の算定が困難な状況です。

従いまして2020年12月期の連結業績予想及び配当は未定とさせていただき、影響額の算定が可能となった時点であらためて開示させていただきます。



## 02 今後の戦略

---

## 2019年12月期の取り組み

### 外部環境の悪化を踏まえ緊急避難的な施策を実施

#### 固定費の削減

- 2019/12期下期は全社として  
上期比24%の経費削減
- 特に人件費は同22%削減

#### 選択と集中

- ハイヤー事業の休止
- レンタカー事業の譲渡
- 組織再編成（事業構造改革）
- 韓国以外への営業強化
- Tマークホテル札幌大通開業

## 2020年12月期の重点施策

外部環境の継続を前提とし収益確保に向けた施策を優先順位を付けて実施

経営効率化

- 組織の見直し
- コスト管理の徹底

営業力強化

- 既存の収益構造からの脱却

# グループ各社の取り組み

## 経営効率化

## 営業力強化

### HANATOUR JAPAN

- 組織の見直し
- コスト管理の徹底

- 韓国依存度を40%以下に下げる
- ゴリラ経由の売上高シェアを10P以上UPを目指す
- 中国向けのFIT強化と東南アジア・欧州向けの特別手配ツアーを強化

### 友愛観光バス

- バス運行管理システムのリリースにより運行管理の効率化や生産性を上げる
- 稼働率70%を目指す

- HANATOUR JAPAN以外の受注獲得 外部割合 2019/12期 55%→ 2020/12期 77%に拡大図る
- オリンピック期間中に東京へバスを集中、約80台体制で運行予定

### STARSHOP & LINE

- 組織の見直し 人員削減(50%)
- 在庫圧縮
- 仕入原価低減

- 外部営業強化 HANATOUR JAPANからの売上40%以内に抑える
- 人材育成

### アレグロクス TMホテル マネジメント

- 経理財務業務を親会社にて業務統合して効率化を図る

- オリンピック期間中ギャランティ予約済み
- 2021年3月 京都に開業予定 (167室) 京阪清水五条駅徒歩10分
- 2021年8月 金沢に開業予定 (110室) 金沢の繁華街である片町交差点1分

### その他

- レンタカー譲渡

# 主要データ

	2017/12	2018/12	2019/12
商品別取扱高構成比			
ツアー	69%	69%	65%
TOMARU	16%	16%	24%
TOPKEN	15%	15%	11%
単価	14,061	13,700	12,712
事業部別売上高構成比			
韓国	69%	63%	47%
韓国以外	31%	37%	53%
友愛観光バスの稼働率	72%	70%	61%
バス保有台数	124	132	136
累計稼働台数	1,376	1,543	1,671
くるくるバス利用者数	32,437	49,571	36,279
免税店入店客数	297,720	259,017	145,015
客単価	10,887	9,852	10,578
ホテル客室販売数	72,703	113,879	167,102
ADR	8,575	9,485	9,739
稼働率	81.0%	79.8%	83.74%

※いずれも単体ベース



# APPENDIX

# 会社概要 (2019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	437名 (2019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

要アップデート

## (株) HANATOUR JAPAN

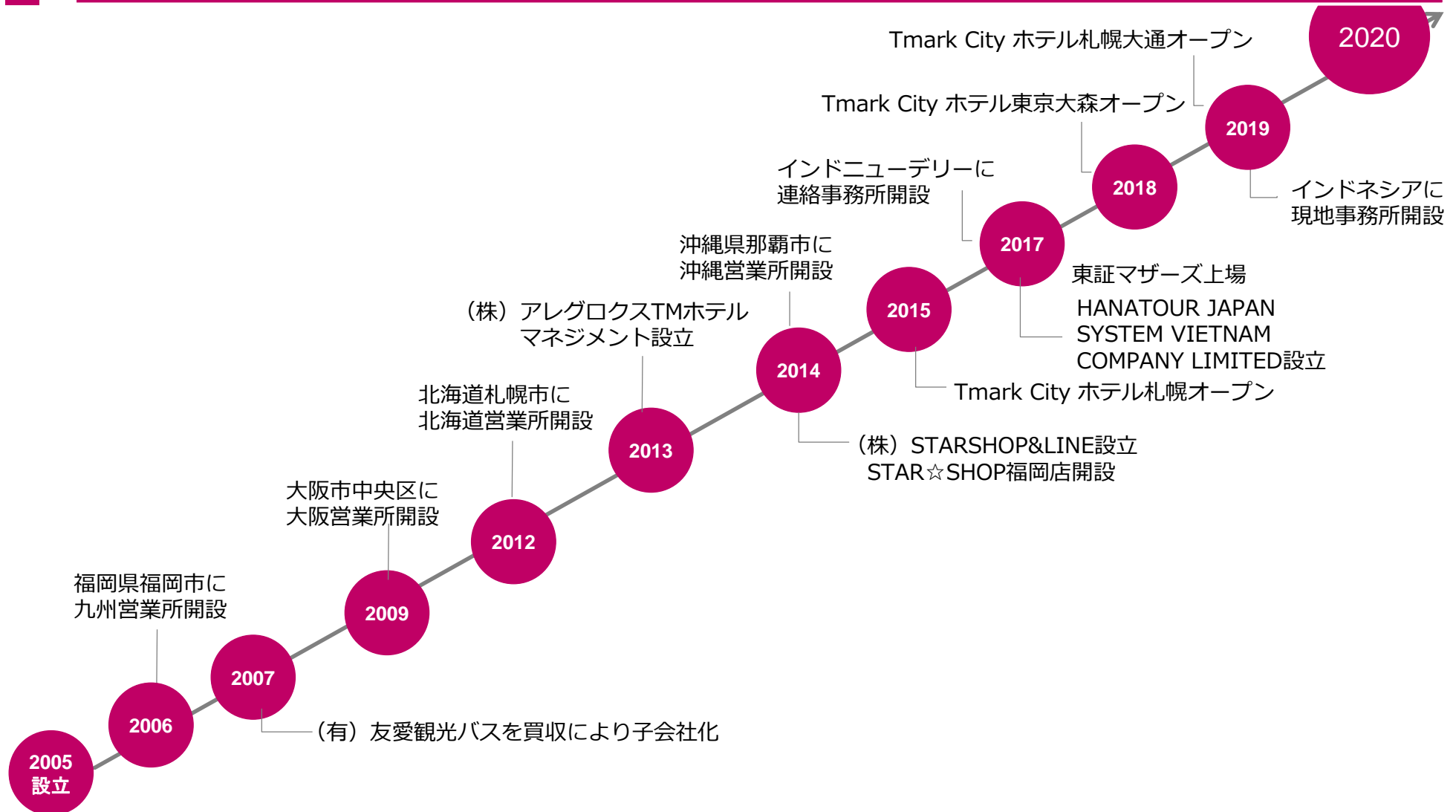
### 旅行事業

	(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

## 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、旅館等の宿泊販売のJAPAN TOMARU運営
- 日本現地ツアー、交通パス、観光施設のチケット販売のJAPAN TOPKEN運営

## 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%※

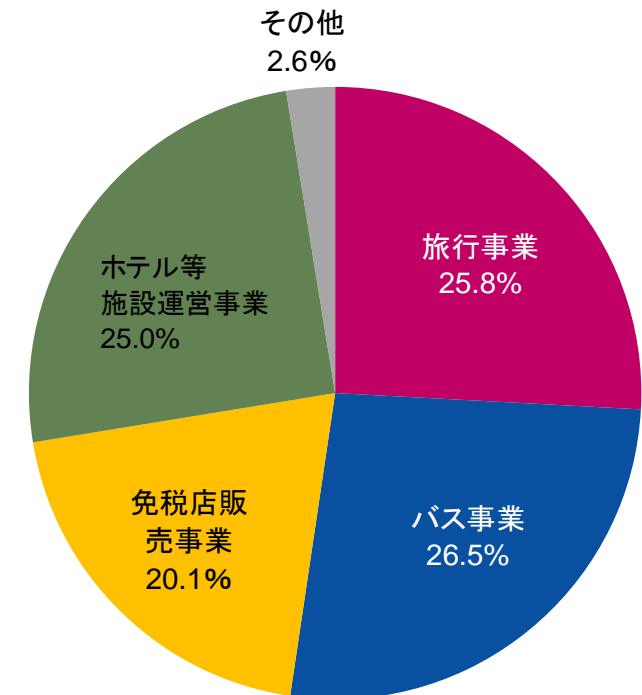
## 免税店販売事業

- 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
- 東京大森 2018年 7月開業 288室
- 札幌大通 2019年12月開業 150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(2019/12)



# 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



● **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(2ヶ所) 東京(大森海岸)

● **海外拠点**

インド：ニューデリー連絡事務所

インドネシア：ジャカルタ事務所

ベトナム：IT開発 現地法人

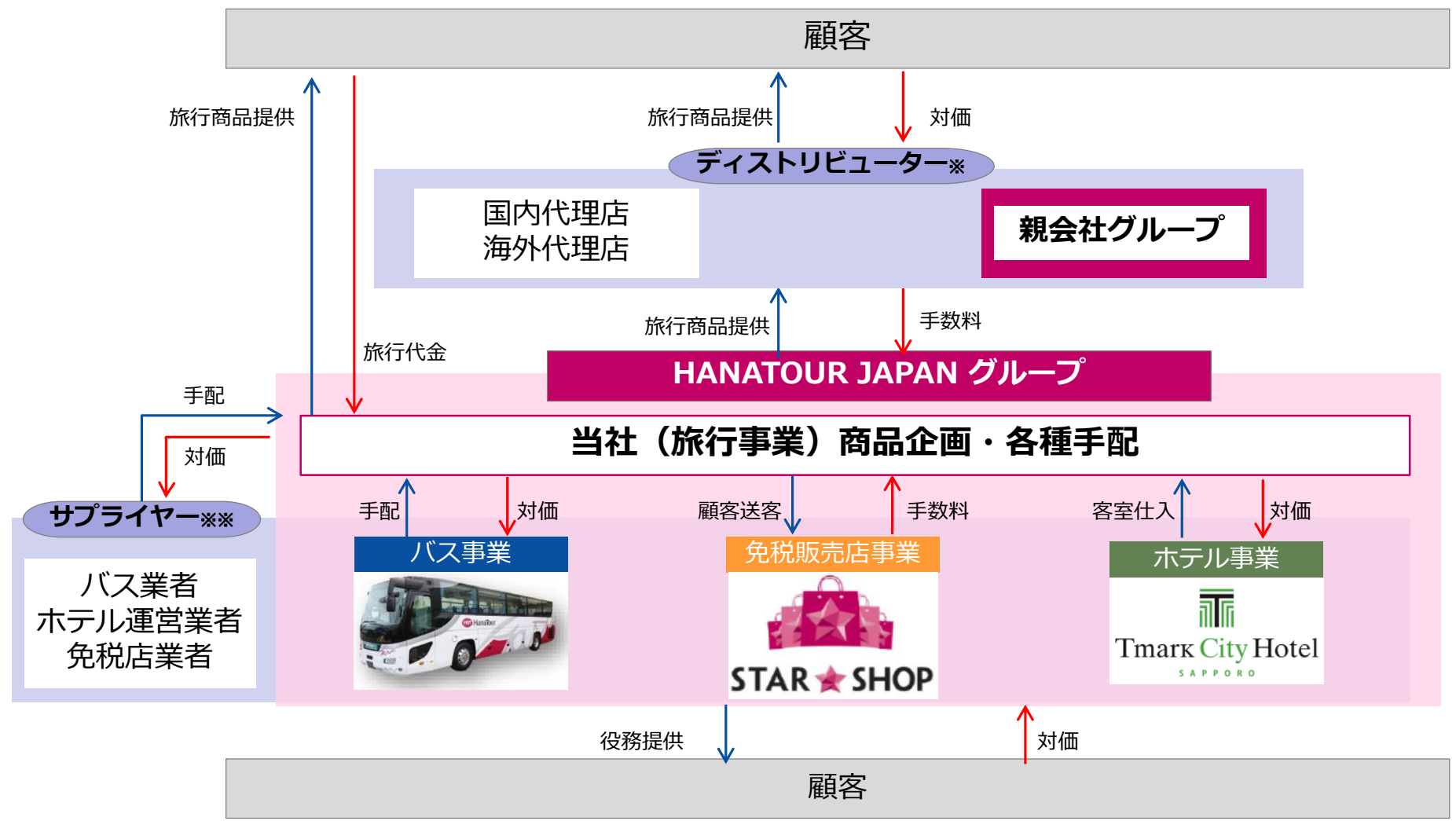
● **その他**

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

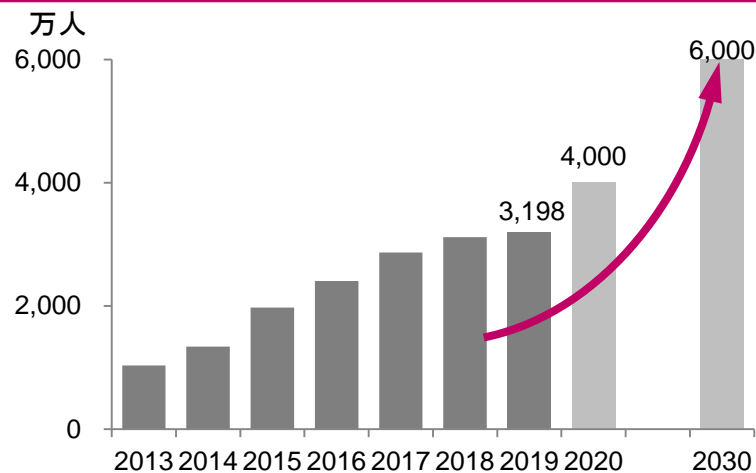


※ディストリビューター：海外旅行素材を旅行会社に卸売

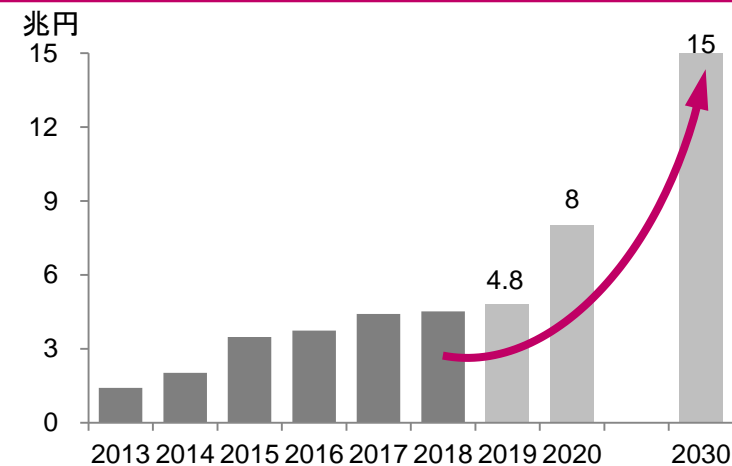
※※サプライヤー：運輸・宿泊・レストラン・土産物・観光施設等、旅行を構成するサービスの提供者

# 市場環境認識

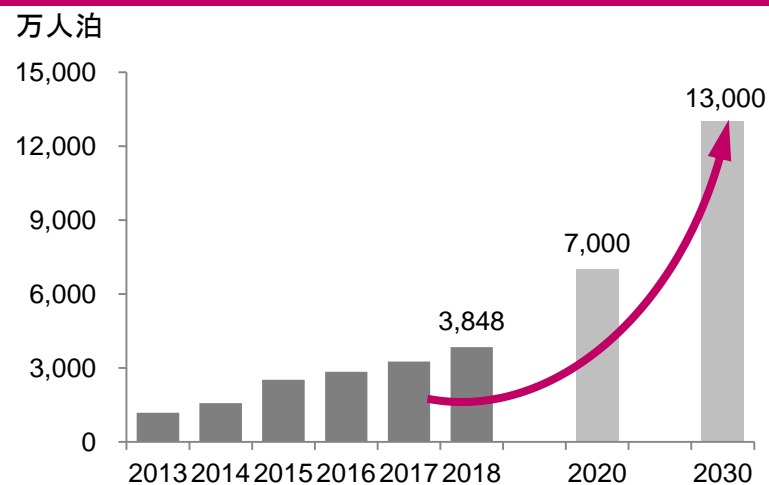
## 訪日外国人旅行者数



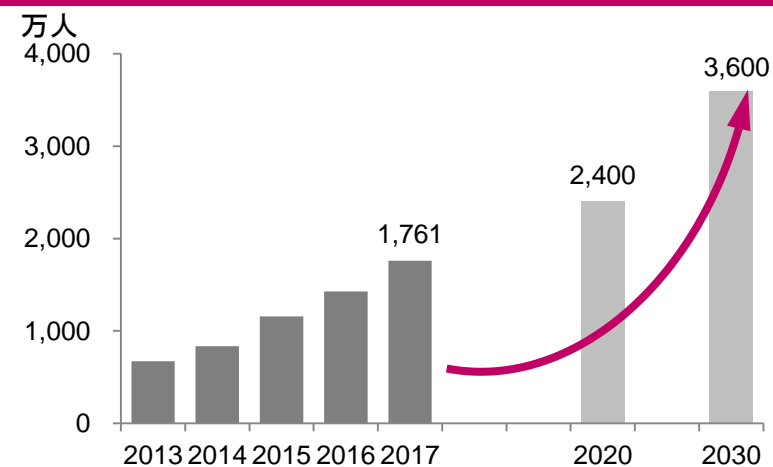
## 訪日外国人旅行消費額



## 地方部での外国人延べ宿泊者数



## 外国人リピーター数

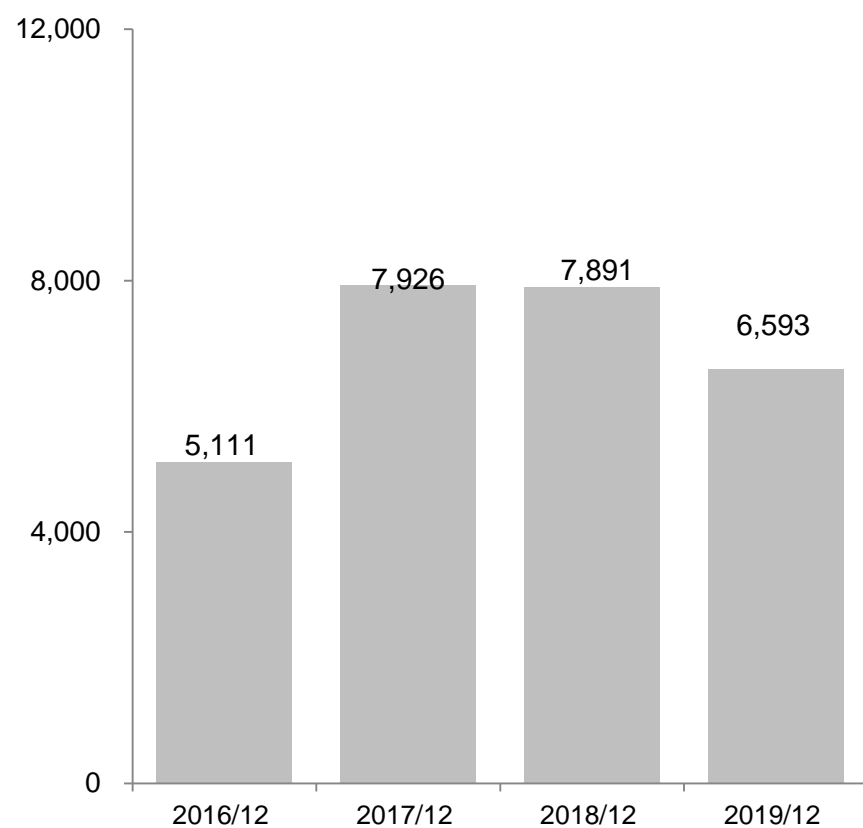


出所：観光庁資料もとに当社作成

## 業績推移

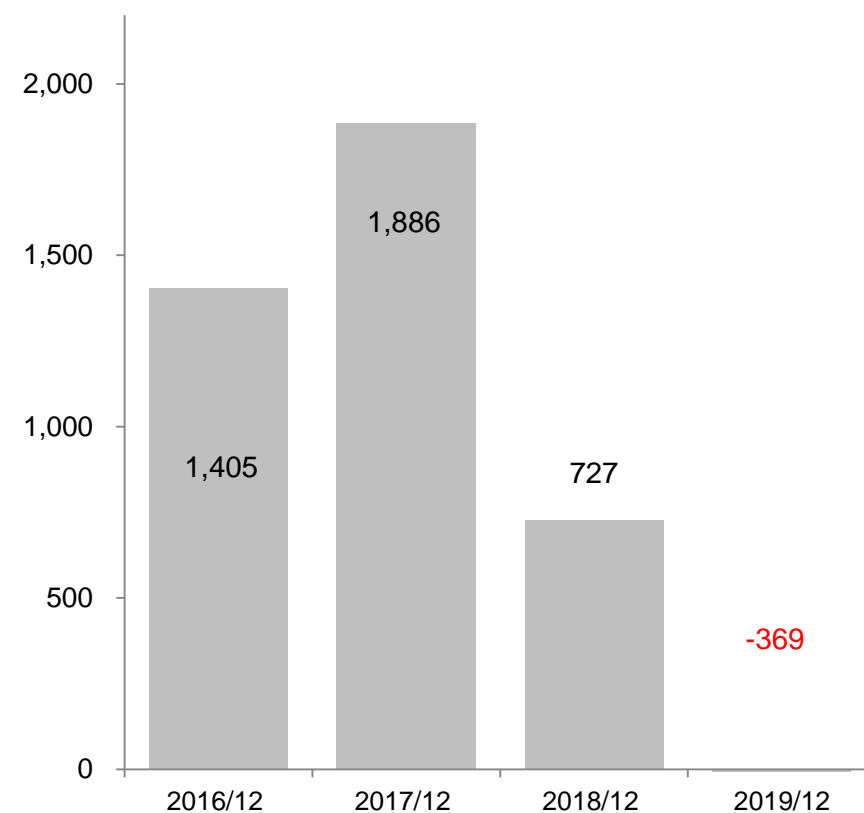
## 売上高推移

百万円



## 経常利益推移

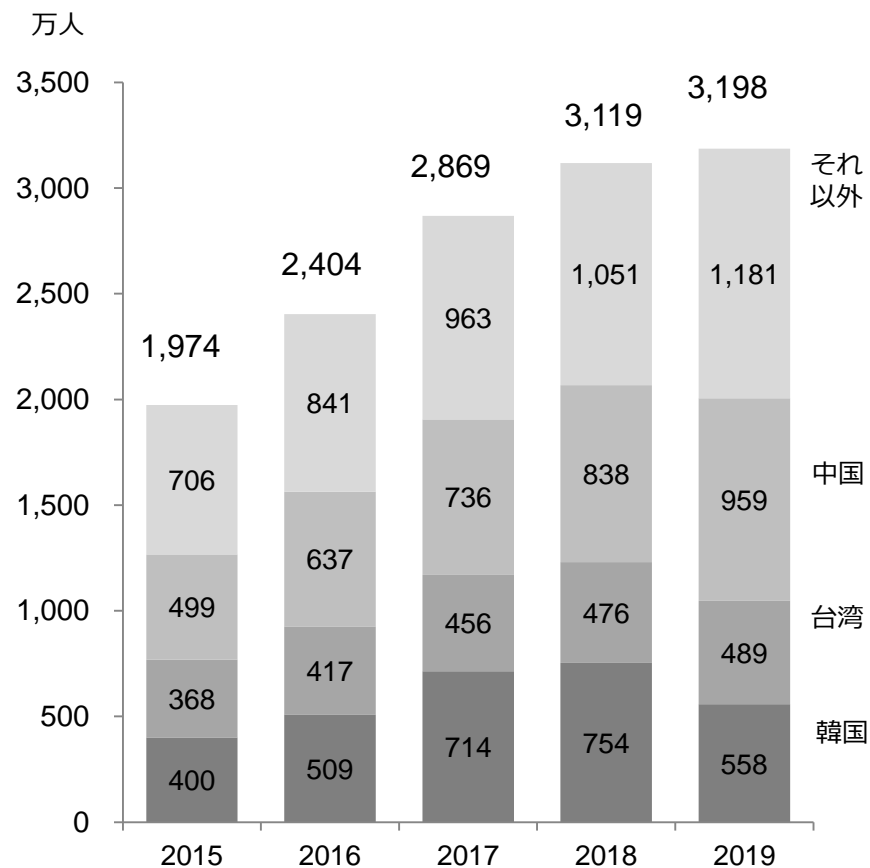
百万円





# インバウンド旅行市場の成長が続く

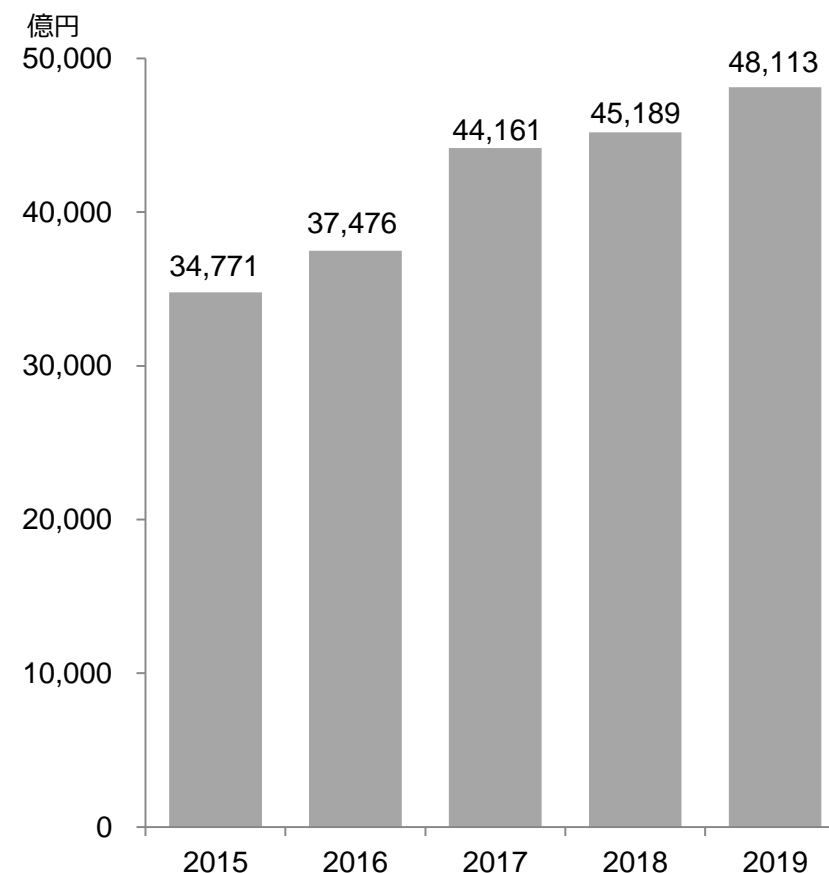
## 訪日外国人数の推移



2019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



2019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/>