

平成 29 年 4 月 19 日

経済調査室 市場情報課 田頭浩二

エイチ・エス 銘柄レポート

株式会社旅工房

「オンラインでの海外向け中心のパッケージ旅行の企画・販売」

コード番号：6548 主要上場市場：マザーズ市場

- オンラインでの海外向けを中心としたパッケージ旅行の企画・販売や、航空券の販売、宿泊手配、オプションツアーの手配等ダイレクトマーケティング事業
- 「トラベル・コンシェルジュ」による旅行のカスタマイズ
- 24 時間対応のオンライン予約システム

事業の内容 オンラインでの海外向けを中心としたパッケージ旅行の企画・販売や、航空券の販売、宿泊手配、オプションツアーの手配等

市場区分 東京証券取引所 マザーズ市場

代表者の役職氏名 代表取締役社長 高山 泰仁

1 単元の株式数 100 株

主に日本国内の個人顧客をターゲットにしたオンラインでの海外向けを中心とするパッケージ旅行の企画・販売や、航空券の販売、宿泊手配、オプションツアーの手配等を行っている。また、個人向け以外にも、企業や官公庁、学校法人等の法人向顧客向けに業務渡航や団体旅行の手配等を行っている。当社グループは、当社と連結子会社 2 社（ALOHA 7. INC. 及び Tabikobo Vietnam Co. Ltd.）の 3 社によって構成されている。ALOHA 7. INC. は米国で主に個人顧客向けの宿泊及びオプションツアーの手配等を行っており、Tabikobo Vietnam Co. Ltd. は、ベトナムにおいて主に現地企業向けのコンサルティング事業を行っている。

◎最近の業績動向

決算年月	売上高 (百万円)	経常利益 (百万円)	当期純利益 (百万円)	1株当り 純利益(円)	1株当り 純資産(円)
平24.3月期	11,055	-22	-35	-19.50	3.40
平25.3月期	13,576	42	9	5.28	8.68
平26.3月期	17,843	31	12	7.14	15.81
平27.3月期	20,837	122	92	51.44	91.61
平28.3月期	21,697	226	135	75.18	148.93

(*) 上場時発行済株式数2,250,000株（予定） (会社資料より)

(*) 平成26年3月期までは単体決算、平成27年3月期より連結決算。

(*) 平成28年2月16日付で1株を10株に分割を実施。

(*) 平成28年12月10日付で1株を100株に分割を実施。1株当たりの数値は分割修正後の数値。

◎事業の内容

(1) 個人旅行事業

個人の顧客に対し、海外向けを中心とするパッケージ旅行を企画・販売するとともに、単品での航空券販売、宿泊手配、オプションツアー、海外旅行保険等の手配を行っている。

■個人旅行事業における特徴

○インターネットでの顧客獲得

パッケージ旅行等の旅行関連商品の販売チャネルを自社ホームページや他社が運営する旅行系のポータルサイトといったインターネット上での販売に絞り込むとともに、顧客とのやり取りについてはメール及び電話を主な手段としている。これによって、店舗開設・運営にかかる固定費を削減し、コストの低減を図っている。

○「トラベル・コンシェルジュ」による旅行カスタマイズ

旅行商品の販売手段として、①顧客の旅行予約に際し「トラベル・コンシェルジュ」がサポートする仕組みと、②自動化された販売システムを使用して顧客自身の操作によりウェブサイト上で予約手続きが完結するオンライン販売システムの2種類がある。当社グループでは、独自に実施したインターネットユーザーの行動調査により、オンライン予約の過程で多数のユーザーが「商品ページに記載されているよりも詳細な情報を知りたい」「初めての旅行先は相談して最終決定したい」「複雑な旅程や条件で予約したい」等、システムによるオンライン予約だけでは対応できない潜在ニーズがあることを把握している。これらの潜在ニーズに応えるため、当社ではシステムによるオンライン予約と、システムで対応しきれない顧客に対して方面別に旅行先の事情に精通したプロフェッショナルによる電話やメールでの対応を組み合わせた「ハイブリッド戦略」を推し進めている。

具体的には、旅行先の方面別に「トラベル・コンシェルジュ」と呼ぶ担当者を配置し、顧客からインターネットで寄せられた問い合わせをもとに、担当する地域に精通した「トラベル・コンシェルジュ」が電話及びメールで要望のヒアリングを行い、ヒアリング内容をもとに必要に応じて旅行内容のカスタマイズや旅程の組み直しを行って、一人ひとりの顧客に最適な旅行を提供するための体制を整えている。これにより、自宅に居ながらにして旅行予約ができるオンラインの利便性を確保しつつ、こだわりのある顧客のニーズにも応えられる付加価値の高い商品提案を行っている。

○24時間対応のオンライン予約システム

「トラベル・コンシェルジュ」で顧客の予約をサポートする仕組みに加えて、旅行業界の中で急成長している分野である24時間対応のオンライン予約を強化しており、顧客が航空券とホテルの組み合わせをシステム上で自由を選べるダイナミックパッケージと従来型の既製旅行パッケージを販売している。オンライン販売システムを利用する場合、24時間いつでも旅行商品の予約が可能となっており、曜日や時間を問わず今すぐ予約したいという顧客のニーズに対応している。

○方面別組織による付加価値の高い旅行商品の提供

当社では、アジア、アメリカ、ヨーロッパ等の方面別に組織を分けており、それぞれの部署が旅行の企画から予約、手配までを一貫して行う体制としている。目的地の地域ごとに顧客のニーズが異なることから、地域特性に応じた商品の企画及び販売を可能にすることで、価格競争力のみならず顧客のニーズに即した付加価値の高い旅行商品を提供している。これら方面別の組織を「セクション」という組織単位で呼称している。

■個人旅行事業における各事業年度末時点のセクション数の推移

方面	第18期 平成24年3月期	第19期 平成24年3月期	第20期 平成24年3月期	第21期 平成24年3月期	第22期 平成24年3月期
アジア	5	8	7	7	7
ビーチ	7	8	8	9	9
アメリカ欧州	5	5	8	8	11
その他	4	3	3	3	3
合計	21	24	26	27	30

*ビーチ方面とは、ハワイ、バリ島、グアム等のアジア太平洋地域のビーチリゾートエリアをいう。

出所：会社資料より HS 証券作成

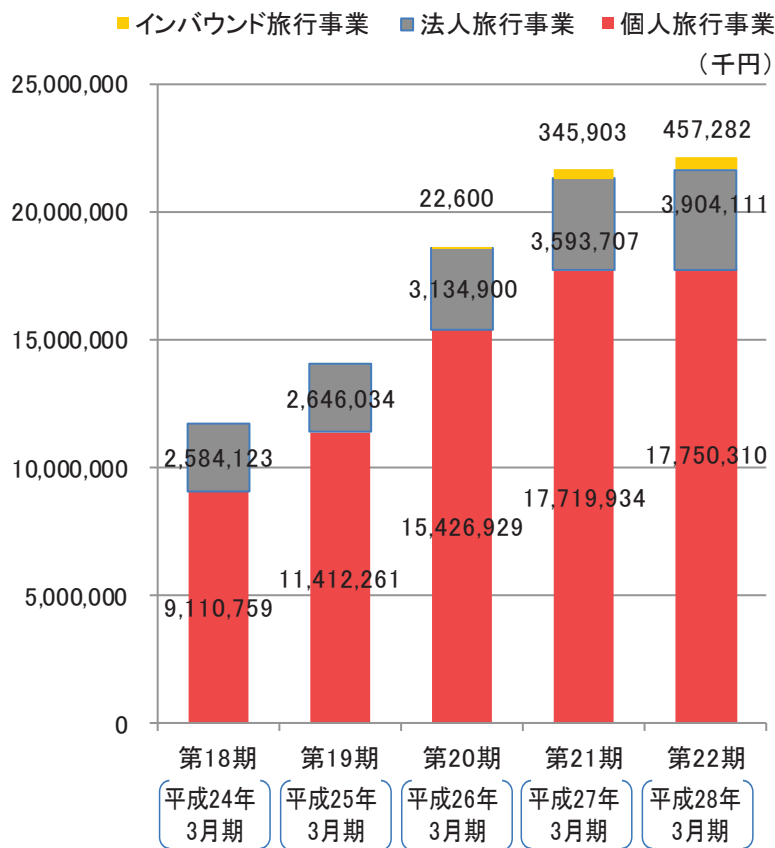
(2) 法人旅行事業

企業、観光庁、学校法人等の顧客に対し、国内及び海外への業務渡航手配を行っている。また、法人顧客向けの団体旅行も取扱っており、少人数のグループ旅行から数百人規模の大型の旅行まで、研修旅行、報奨旅行はもちろんのこと、専門性の要求される国際会議、展示会、学会やコンサート等の各種イベント向け旅行についても取扱っている。

(3) インバウンド旅行事業

海外から日本を訪れる訪日外国人を対象としたインバウンド旅行の手配を行っている。現在は、海外の企業や団体等による業務渡航や団体旅行への対応が中心となっているが、今後は国内の宿泊施設等とのネットワークを充実させて、個人による訪日旅行についても注力していく。

■ 主要事業における旅行取扱額推移



(注) 旅行取扱額は、当社と当社の連結子会社以外の他の旅行会社が主催し当社グループが代理店販売する旅行商品（以下、「他社主催旅行」という。）の販売額を含めた顧客への販売総額をいう。なお、売上高の算出において、他社主催旅行については、当社グループが他社主催旅行の販売によって当該他の旅行会社から收受する販売手数料部分のみを計上している。

出所：会社資料より HS 証券作成

◎当社の事業環境

○旅行市場

平成 26 年の日本の旅行消費額は国内旅行 18.8 兆円、訪日外国人旅行が 2.2 兆円、海外旅行市場が 4.5 兆円となっており、合計で 25.5 兆円となっている（平成 28 年 3 月 観光庁「旅行・観光産業の経済効果に関する調査研究（2014 年版）」）。

また、国土交通省によると、平成 27 年の世界全体の国際観光客到着数は前年より 5,000 万人増の 11.8 億人と 6 年連続の増加となっている（平成 28 年 8 月 国土交通省「平成 28 年版観光白書」）。

当社では、日本国内及び、急速に成長するアジアをはじめとする世界の旅行市場は今後も中長期的に拡大していくものと想定している。

○旅行サービスの電子商取引

日本と世界における電子商取引は、スマートフォンやタブレット型端末等の新たな情報機器の普及や通信環境の向上等に伴って、今後も市場規模が拡大し発展するものと考えている。なかでも旅行サービスの電子商取引の市場規模は我が国において平成 26 年に 2 兆 6,304 億円（前年比 7.7%増）、平成 27 年に 2 兆 8,850 億円（前年比 9.7%増）と拡大傾向にあり、サービス系分野の電子商取引において最大の市場規模を有している。

当社では、今後も旅行サービスにおける電子商取引の拡大が継続し、インターネット販売比率が高まっていくもの見込んでいる。

当社グループでの旅行商品の取扱いはインターネット販売が中心であることから、電子商取引の拡大が今後の成長に寄与することが見込まれる。

○インターネット経由での旅行申し込み割合

旅行申し込みのうちインターネットが占める割合は年々増加し、平成 27 年は 62.2%と過去最高を更新。スマートフォン等の情報端末の進化や電子商取引市場の拡大を勘案すると、今後もインターネット経由での売上が増えることが予想される。

当社グループでの旅行商品の取扱いはインターネットを通じたオンライン販売が中心であり、インターネットを利用して旅行商品を購入する消費者の割合が増えれば、対象のマーケットは拡大し、当社グループの今後の成長に寄与することが見込まれる。

【ご投資にあたって】

本レポートの記載の内容を参考にして国内金融商品取引所に上場する株式（売買単位未満を除く）を営業店でお取引をされる場合、約定代金に対して最大 1.0476%（税抜）（ただし約定代金の 1.0476%に相当する額が 3,000 円に満たない場合は 3,000 円（税抜）。手数料率等は取引チャンネルにより異なります。）の委託手数料をご負担いただきます。

また、株式相場、金利水準、不動産相場、商品相場等の価格の変動等及び有価証券の発行者の信用状況（財務・経営状況含む）の悪化等、それらに関する外部評価の変化等により損失が生じるおそれ（元本欠損リスク）があります。信用取引などを行う場合には、対象となる株式等または指標等の価格変動により損失の額がおお客様の差し入れた委託保証金などの額を上回るおそれ（元本超過損リスク）があります。なお、商品毎に手数料及びリスク等は異なりますので、当該商品の目論見書及び契約締結前交付書面をよくお読みください。

【免責事項】

■本レポートは、信頼できると考えられる情報に基づいて作成されたものですが、エイチ・エス証券はその正確性、完全性、適時性を保証するものではありません。

■本資料に基づき投資を行った結果、お客様に何らかの損害が発生した場合でも、エイチ・エス証券は、理由の如何を問わず責任を負いません。

■本資料は、お客様への情報提供のみを目的としたものであり、特定の銘柄等の勧誘、売買の推奨または相場動向の保証等を行なうものではありません。投資に関する最終決定は、お客様ご自身の判断でなされるようお願い申し上げます。また、本資料をお客様ご自身のためにのみ、お客様の限りでご利用ください。なお、当社の事前の承諾なく、本資料の全部もしくは一部を引用または複製、転送等により使用することを禁じます。

【利益相反情報について】

■当社および関係会社又はその役職員は、本資料に記載された証券についてポジションを保有している場合があります。また、本資料に記載された会社に対して、引受等の投資銀行業務、その他のサービス提供の勧誘を行なう場合があります。

■当社の役員（会社法に規定する取締役、監査役又はこれに準ずる者をいう。）が、以下の会社の役員を兼務しております。

：澤田ホールディングス、エイチ・アイ・エス、クリーク・アンド・リバー社

(商号等) エイチ・エス証券株式会社 金融商品取引業者 関東財務局長(金商)第 35 号

(加入協会) 日本証券業協会