



2020年8月24日

各 位

会 社 名 株式会社HANATOUR JAPAN  
代表者名 代表取締役社長 李 炳 燦  
(コード番号：6561 東証マザーズ)  
問合せ先 取締役社長室長 坂本 光司  
(TEL. 03-6402-4411)

### <マザーズ>投資に関する説明会開催状況について

以下の通り、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

#### ○開催状況

開 催 日 時 2020年8月24日（月）13:00～14:00  
開 催 方 法 対面による実開催  
開 催 場 所 (株)日本投資環境研究所 9階ホール  
〒103-0027 東京都中央区日本橋一丁目17番10号  
説明会資料名 2020年12月期 第2四半期 決算説明会資料

以上

#### 【添付資料】

決算説明会において使用した資料

# 2020年12月期第2四半期 決算説明会資料

2020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

---

# サマリー

---

2020年12月第2四半期は前年同期比83.4%減収 11億円営業損失  
為替差損402百万円を計上し14.8億円経常損失

---

新型コロナウイルス感染症の影響による減収減益  
収束時期は依然として不透明

---

「Gorilla」によるFIT（個人向け）の強化  
「Go To Travelキャンペーン」見据え国内向けBtoC サイトの開発

---

営業方針を転換  
国内需要取り込む

---



**01 決算概要**

---

## 2020年12月期2Q 実績サマリー

新型コロナウイルス感染症拡大の影響による低迷に加え為替差損（402百万円）が発生

	2019/12		2020/12 前期比			
	2Q	構成比	2Q	差額	増減率	構成比
売上高	4,207	100.0	696	△ 3,511	△ 83.4	100.0
営業利益	571	13.6	△ 1,126	△ 1,697	-	△ 161.8
経常利益	△ 167	△ 4.0	△ 1,488	△ 1,322	-	△ 213.8
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 31	△ 0.7	△ 1,654	△ 1,624	-	△ 237.6

1株当たり当期純利益	△ 2.88	△ 151.90
------------	--------	----------

為替レートの JPY/100KRW	2019.12.2Q	2020.12.2Q	参考 期首レート
	9.33	9.00	9.46

## 2020年12月期2Q 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）、%

	2019/12		2020/12				前期比	
	2Q	構成比	2Q	増減	伸率	構成比		
売上高	4,207	100.0	696	△ 3,511	△ 83.4	100.0	売上原価	
売上原価	1,297	30.8	419	△ 878	△ 67.7	60.2	・バス事業：△526百万円 ・免税事業：△256百万円	
売上総利益	2,910	69.2	276	△ 2,634	△ 90.5	39.7	販管費	
販管費	2,338	55.6	1,403	△ 935	△ 40.0	201.6	・旅行事業：△16百万円 ・バス事業：△ 74百万円 ・免税事業：△732百万円 ・ホテル事業：△ 15百万円 (札幌大通ホテルの販管費 +187百万円)	
うち人件費	771	18.3	462	△ 309	△ 40.1	66.4	営業外費用	
営業利益	571	13.6	△ 1,126	△ 1,697	-	△ 161.8	為替差損 402百万円	
経常利益	△ 167	△ 4.0	△ 1,488	△ 1,321	-	△ 213.8	特別損失	
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 31	△ 0.7	△ 1,654	△ 1,623	-	△ 237.6	・旅行、バス事業の構造改善 94百万円 ・減損損失（旅行・バス事業） 59百万円	

## 2020年12月期2Q セグメント別

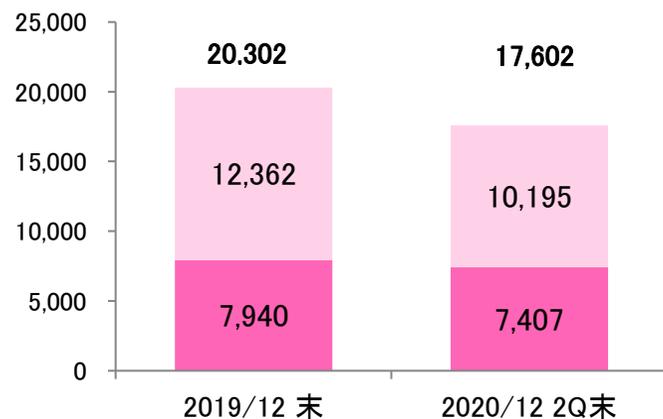
単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

		2019/12 2Q	2020/12 2Q	前期比		
				増減	伸率	構成比
旅行事業	売上高	1,477	121	△ 1,356	△ 91.8	17.4
	セグメント利益	445	△ 167	△ 612	—	14.8
	利益率	30.1	—	—	—	—
バス事業	売上高	1,215	187	△ 1,028	△ 84.6	26.9
	セグメント利益	191	△ 234	△ 425	—	20.8
	利益率	15.7	—	—	—	—
免税販売店事業	売上高	1,252	96	△ 1,156	△ 92.3	13.8
	セグメント利益	69	△ 97	△ 166	—	8.6
	利益率	5.5	—	—	—	—
ホテル等施設運営事業	売上高	922	347	△ 575	△ 62.4	49.9
	セグメント利益	95	△ 441	△ 536	—	39.2
	利益率	10.3	—	—	—	—
その他	売上高	117	33	△ 84	23.5	4.7
	セグメント利益	△ 19	4	23	—	△ 0.4
	利益率	—	—	—	—	—
小計	売上高	4,984	786	△ 4,198	△ 84.2	112.9
	セグメント利益	782	△ 936	△ 1,718	—	83.1
	利益率	15.7	—	—	—	—
調整等	売上高	△ 777	△ 89	688	△ 88.5	△ 12.8
	セグメント利益	△ 211	△ 190	21	—	16.9
	利益率	—	—	—	—	—
合計	売上高	4,207	696	△ 3,511	△ 83.4	100.0
	営業利益	571	△ 1,126	△ 1,697	—	100.0
	利益率	13.6	—	—	—	—

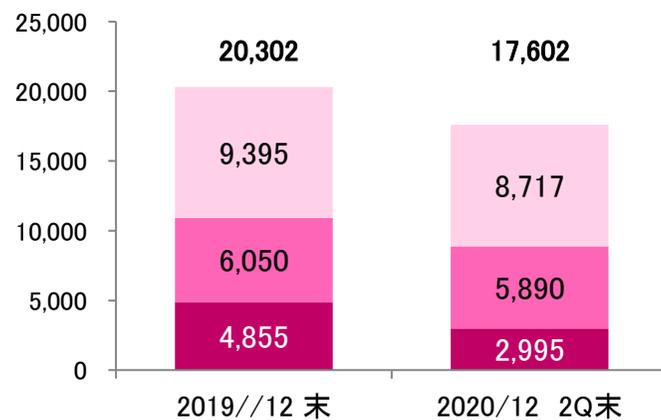
## 2020年12月期2Q 貸借対照表

外貨定期預金を含む現預金残高 9,256百万円 構造改革を踏まえた当面の運転資金は確保

単位：百万円（百万円未満切捨て）



■ 固定資産 ■ 流動資産 ■ 資産合計



■ 純資産 ■ 固定負債 ■ 流動負債

流動資産	10,195	(△2,166)
■ 現金及び預金	9,605	(△1,107) CF△712 外貨定期△400
■ 売掛金	168	(△673)
■ 商品	24	(△43) 評価損△39

固定資産	7,407	(△533)
■ 有形固定資産	5,942	(△412) インカ-事業譲渡、減損
■ 投資その他	1,308	(△111) 敷金△63 繰延税資△45

流動負債	8,717	(△770)
■ 営業未払金	3,643	(△332)
■ リース債務	225	(△180) インカ-事業譲渡による減少

固定負債	5,890	(△68)
■ リース債務	5,097	(△88) インカ-事業譲渡による減少

純資産	2,995	(△1,860)
■ 資本金	1,022	
■ 資本剰余金	966	
■ 利益剰余金	1,167	(△1,872) 配当△217 当期利益△1,654

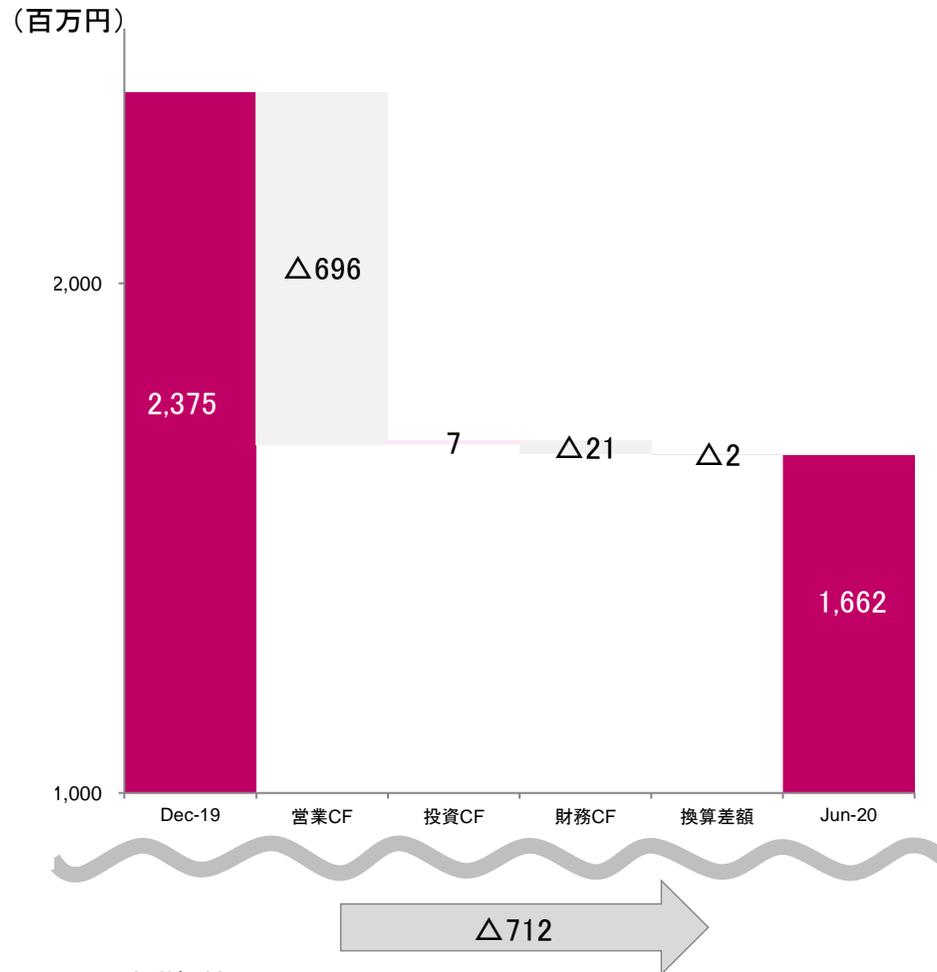
## 2020年12月期2Q CF計算書

資金調達（2Q追加融資）660百万円

大森ホテルML料 一部敷金充当

## CF計算書

単位：百万円（百万円未満切捨て）



※百万円未満切捨て

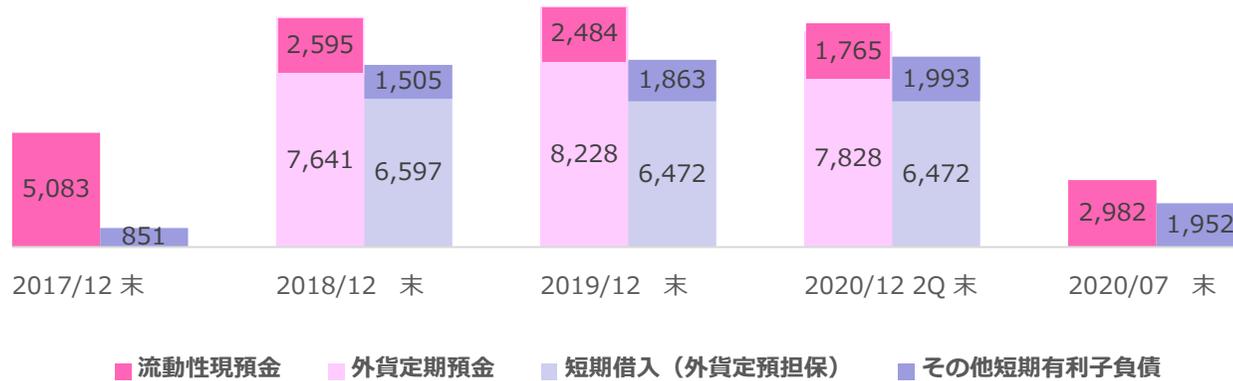
<b>営業CF</b>	△696
■ 営業損失	△1,126 + 償却費237 = △889
■ 営業債権債務	412
■ 消費税還付	292 ホテル大通 建物に係る消費税
<b>投資CF</b>	7
■ 事業譲渡	20 インカ-事業の譲渡収入
■ 敷金保証金	63 大森ホテルの賃料に敷金充当
■ 資産取得 等	△40 大通ホテル備品支払、システム開発
<b>財務CF</b>	△26
■ 短・長借入金	400 新規借入 660
■ リース・割賦	△160
■ 配当	△216 配当支払い

## 2020年12月期2Q 現預金・短期有利子負債、自己資本比率の推移

外貨定期預金の円転（為替リスク解消） Cash 29億 2020.8 新規融資 6.5億実行 手元資金さらに厚く

## 現預金 短期有利子負債

単位：百万円（百万円未満切捨て）



## 自己資本比率



2020.8  
新規融資 650百万円



新規融資交渉 継続中

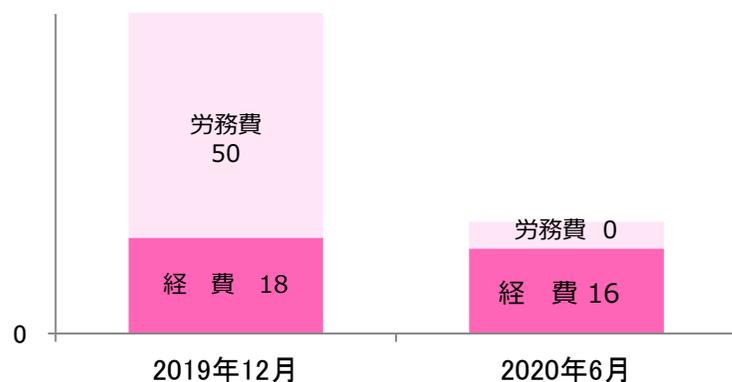
2020.7 外貨定期預金の円転・借入金の返済 ⇒ 自己資本比率 26.5%

## 2020年12月期2Q 固定費の削減

## 構造改革により1カ月あたり116百万円の固定費を削減

## 1ヶ月あたりの売上原価（固定費）バス事業

単位：百万円（百万円未満切捨て）



## 1ヶ月あたりの販管費（固定費）

単位：百万円（百万円未満切捨て）

		2019年12月	2020年6月	削減額
HTJ	人件費	52	29	△23
	経費	33	29	△4
子会社	人件費	47	23	△24
	経費	83	71	△12
合計	人件費	99	53	△47
	経費	117	100	△17

削減額：△52百万円/月

+

削減額：△64百万円/月

構造改善による固定費削減額：△116百万円/月

アフターコロナにおける利益率向上目指す

## 2020年12月期 業績予想について

新型コロナウイルス感染症の拡大により、世界的に消費や企業の経済活動が停滞し、各国では海外渡航制限等の措置がとられ、訪日外客数が前年を大きく下回る状況が続いております。現時点では依然として収束の見通しは立っておらず、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

---

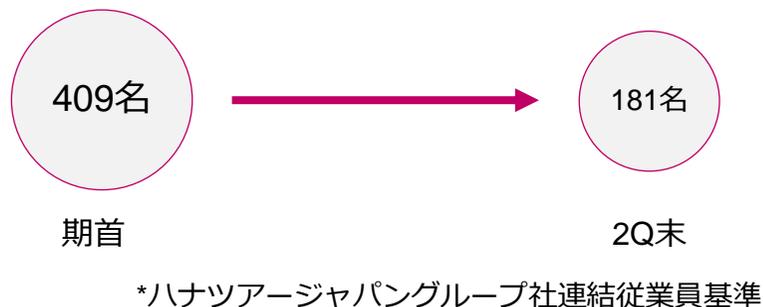
# 2020年12月期2Qの取り組み・重点施策

## 外部環境の悪化を踏まえ、経営環境対応

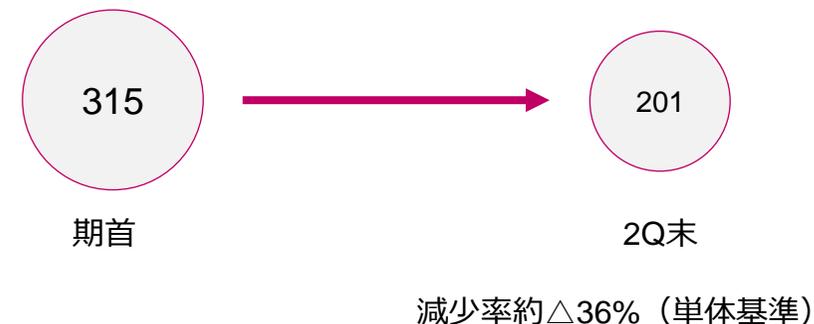
### 管理面での取り組み

#### 1. 組織の見直し

##### 1-① 従業員の推移



##### 1-② コストの削減



#### 2. 各種助成金などの活用

⇒上半期90百万円（5月の持続化給付金含む）

⇒下半期も継続して活用する

⇒現状の人員を維持しながら、GO TO キャンペーンや今後の市場回復に備える

# 2020年12月期2Qの取り組み・重点施策

## 外部環境の悪化を踏まえ、経営環境対応

### 営業面での重点施策

#### 1. オンライン・オフラインマーケティング・営業でGO TO キャンペーン集客に注力

##### 1-① BtoB

- 1) 中小旅行社(2・3種)及び地方旅行社への営業拡大
- 2) 主要旅行会社にホテルやオリジナル商品提供

##### 1-② BtoC

- 1) 当社B2C専用サイト「Gorilla」開設
- 2) 在留外国人コミュニティサイトやSNSに広報・チラシ配布
- 3) 国内に位置する外国企業の日本法人のビジネス需要獲得

#### 2. 今後INBOUND需要回復に備え、日本の観光地紹介動画制作中(九州・関西・北海道)

## 2020年12月期2Qの取り組み・重点施策

## オンライン・オフラインマーケティングで集客を求める



**HNT ハナツアー**

# GO to TRAVEL キャンペーン

**半額!**  
(予告)

**GO to TRAVEL キャンペーンとは?**

日本経済活性化のため  
国内旅行者を対象に宿泊・日帰り旅行代金を政府から最大半額まで支援!

<p>例えば、</p> <p>旅行代金 <b>40,000円</b> の場合 (1人/1泊)</p>	<p>支援額 (旅行代金の1/2相当額)</p> <p><b>20,000円</b></p> <p>・旅行代金割引 14,000円 ・地域共通クーポン 6,000円</p> <p>※支援額上限は1人1泊2万円まで</p>	<p>旅行代金 <b>26,000円!</b></p> <p>さらに、</p> <p><b>地域共通クーポン 6,000円付き!</b></p>
--	--	--

**Q&A**

Go to Travel キャンペーンはいつから始まりますか?  
2020年8月上旬~2021年3月中旬を予定しております。  
今からお気に入りの商品の決めておきましょう!

Go To Travel キャンペーンは誰でも申込みできますか?  
また、申し込み方法を教えてください。  
日本国内にお住まいの方であればどなたでも、  
何回でもご利用いただけます。申し込み方法は簡単!  
キャンペーン開始後、商品を選ぶだけ!

お問い合わせ [goto@hanatourjapan.jp](mailto:goto@hanatourjapan.jp) **HNT (株) HANATOUR JAPAN** <https://www.kokunairyoko.jp/>  
観光庁登録旅行業 第1773号 日本旅行業協会 JATA 正会員 / 中国観光日団体観光客受入旅行会社



**Gorilla** 安全で感動的な旅行も。

航空券 ホテル 航空券+ホテル ツアー ログイン 会員登録

SEARCH ホテル簡単検索!

宿泊地: 都道府県

地区:

チェックイン: Select check-in Date

チェックアウト: Select check-out Date

客室: 選択

人数: 選択

ホテル名:

検索する

**GORILLA OPEN EVENT**

# GORILLAが FLEX

2020.7.13 [mon] - 9.13 [sun]

バスも  
入場券も  
ここで決まり。  
Japan Topken

スタート!

**GO TO TRAVEL キャンペーン!**

Go To Travel  
事業支援対象

※<https://www.kokunairyoko.jp/>

## 2020年12月期2Q セグメント別の取り組み

## 経営効率化

## 営業力強化

## 旅行事業

- ▶ 要員削減、営業拠点の統廃合
  - 構造改善関連費用：約21百万円
  - 販売管理費用：
- 期首対比下半期月平均30百万節減見込み

- ▶ 営業仕入部新設
  - 高級ホテル・旅館の仕入れ強化
- ▶ GO TO キャンペーン
  - チラシ制作・配布
  - BtoC版Gorillaサイト開設

## バス事業

- ▶ 事業一時休止
- ▶ 10月より、事業再開予定
  - 営業拠点の選択・集中  
(2～3拠点へ絞り込み)

- ▶ 航空会社のクルー送迎の獲得
- ▶ 国内AGTへの営業強化
- ▶ くるくるバスの国内向け販売強化

## 免税販売店事業

- ▶ 市場回復まで必要最低限の人員体制維持

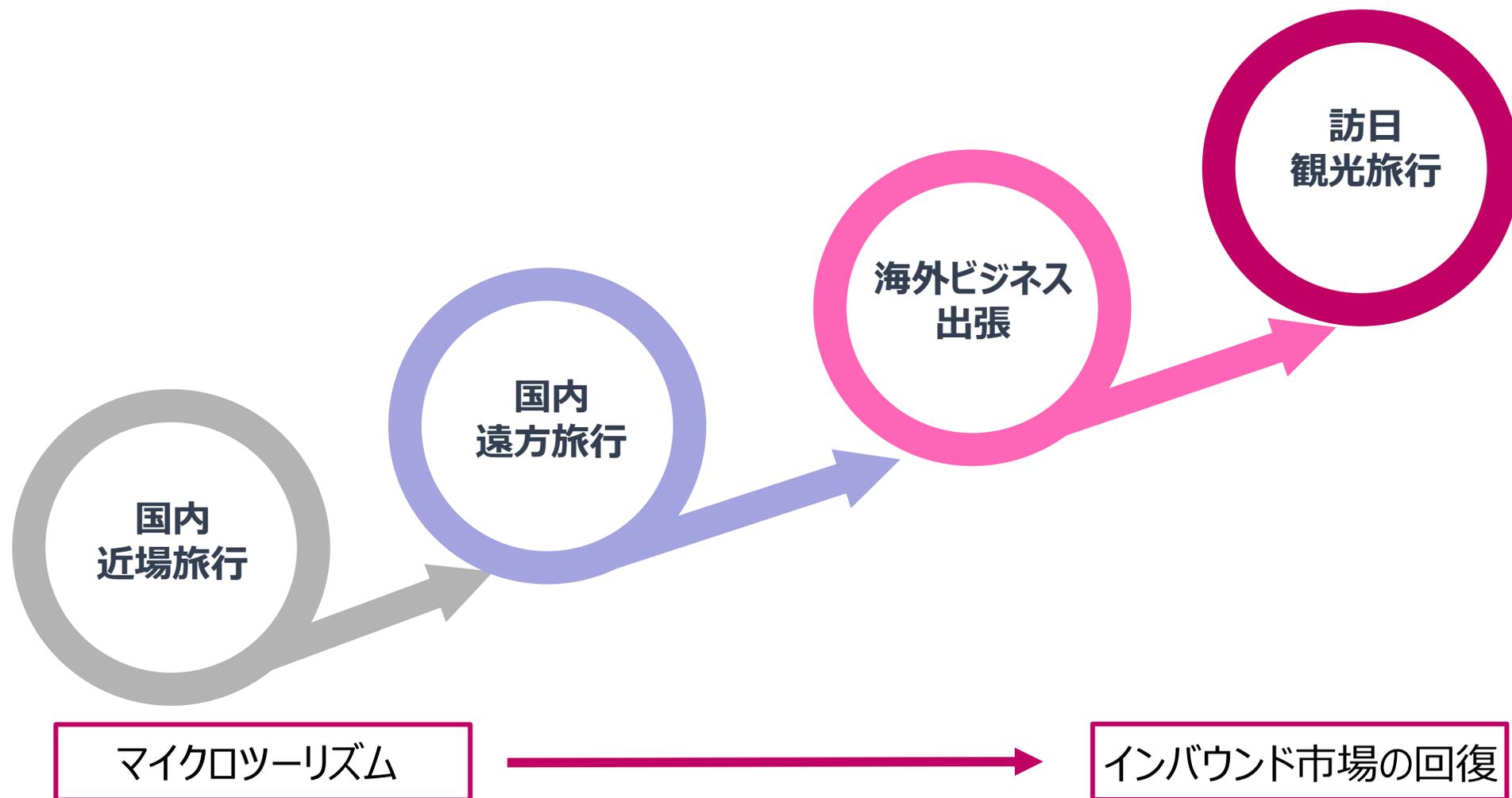
- ▶ 免税品の車内販売への参入準備
  - 東南アジア観光客などターゲットを設定
  - 商品説明付きの購入専用アプリケーション開発

ホテル等施設  
運営事業

- ▶ Tmark city Sapporo一時休業
- ▶ 賃貸料の減免・猶予など交渉
- ▶ 清掃等ランニングコストの見直し

- ▶ 東京大森
  - テレワーク需要の取り組み
- ▶ 札幌・大通
  - 北海道道民割、札幌夏割活用  
キャンペーン実施

# 2020年12月期2Q 今後の見通し



## 2020年12月期2Q 主要データ

	2018/12 2Q	2019/12 2Q	2020/12 2Q
商品別取扱高構成比			
ツアー	73%	73%	37%
TOMARU	13%	16%	53%
TOPKEN	14%	11%	11%
単価	14,864	13,835	9,861
事業部別売上高構成比			
韓国	64%	56%	13%
韓国以外	36%	44%	87%
友愛観光バスの稼働率			
バス保有台数	129	130	138
累計稼働台数	759	780	828
くるくるバス利用者数	24,335	25,099	2,959
免税店入店客数			
客単価	168,802	119,408	6,994
	9,808	10,490	13,841
ホテル客室販売数			
ADR	36,289	80,125	39,389
稼働率	82%	83%	7,282
			39%

※いずれも単体ベース

---

# APPENDIX

---

# 会社概要 (2020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	181名 (2020年6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

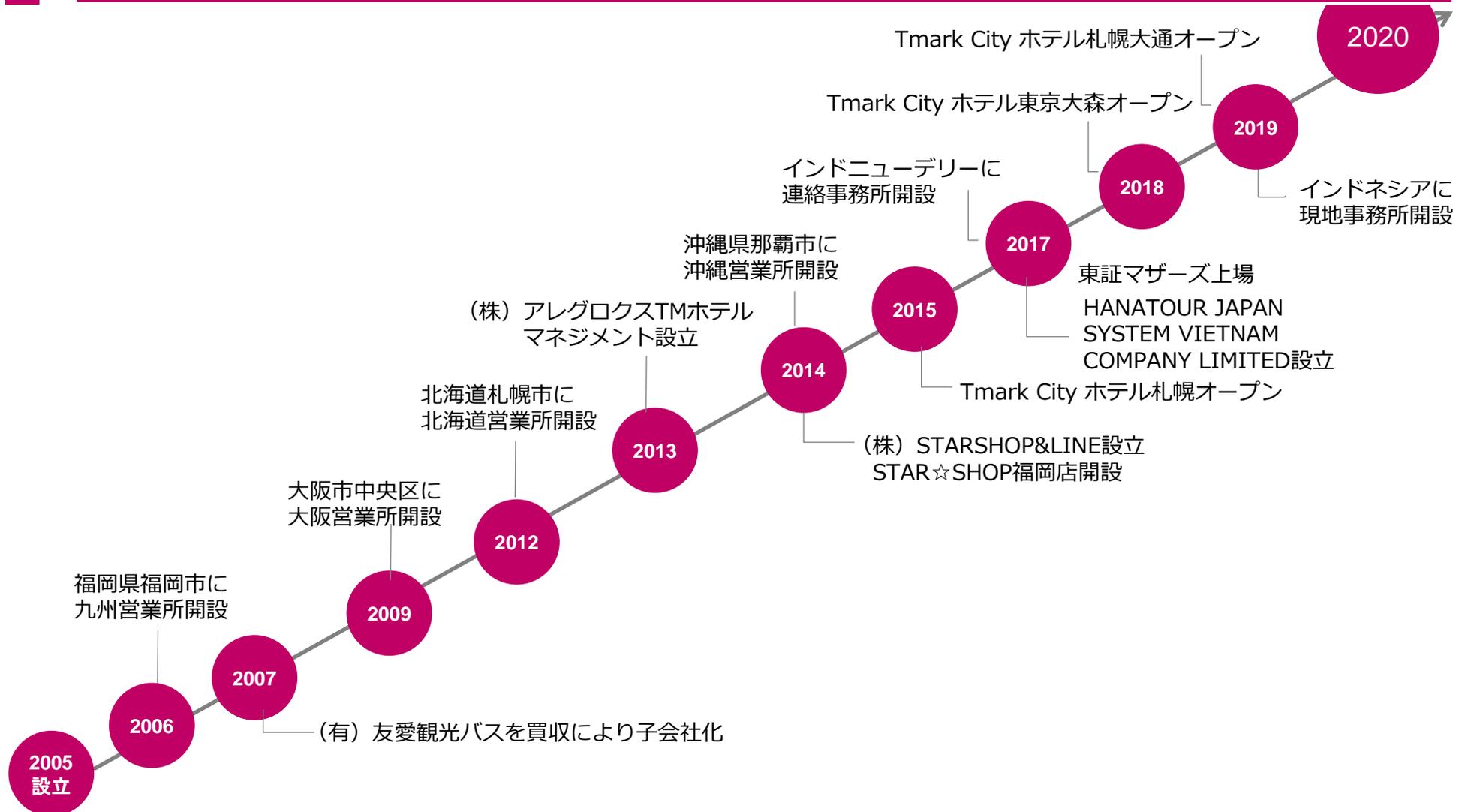
### 旅行事業

	(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

## 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%※

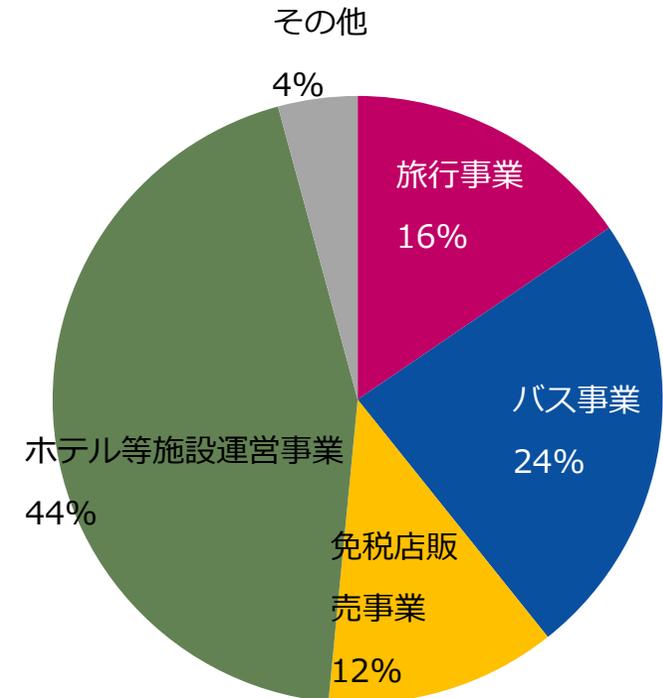
## 免税店販売事業

- 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

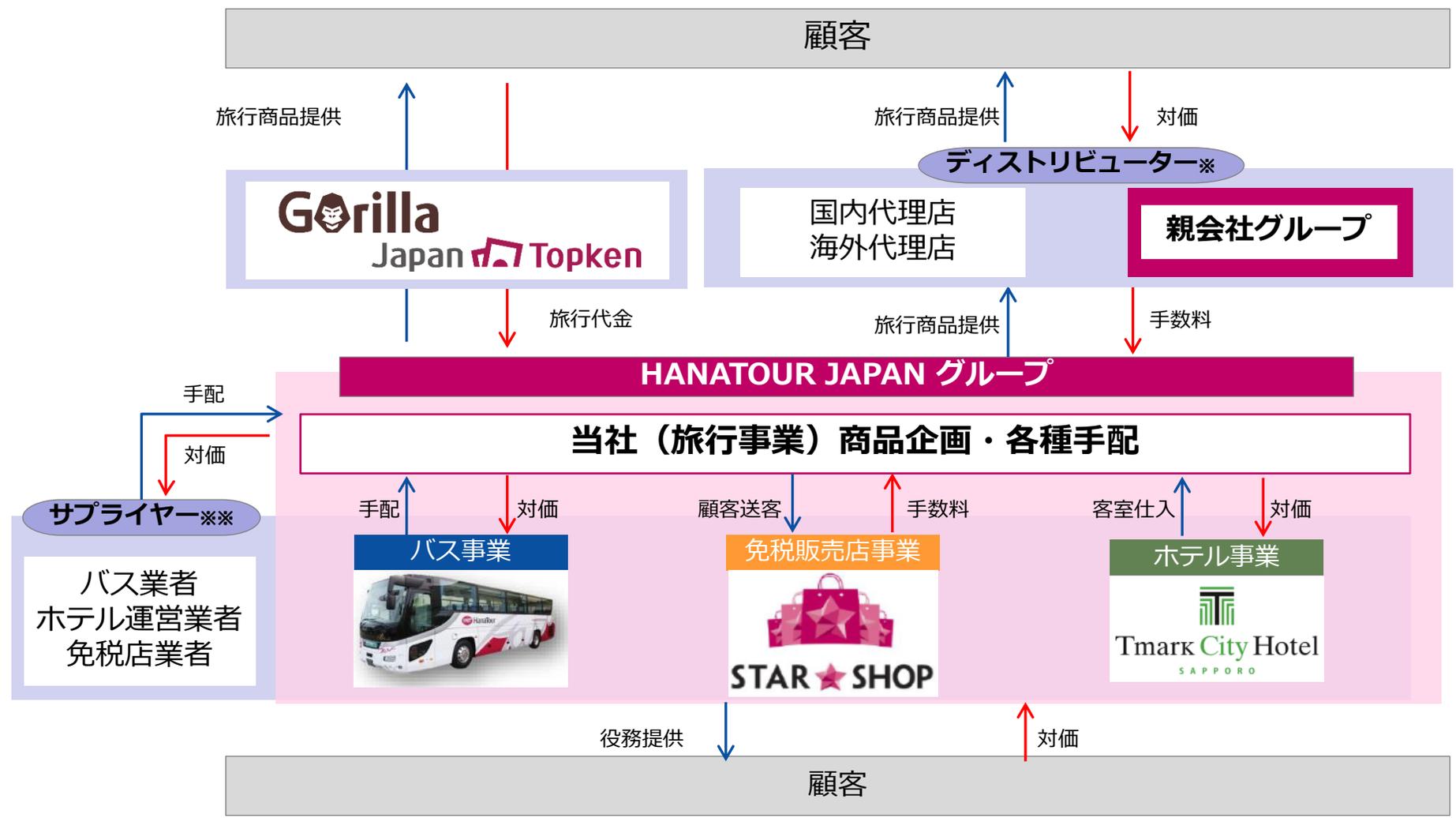
- 札幌 2015年4月開業 246室
- 東京大森 2018年 7月開業 288室
- 札幌大通 2019年12月開業 150室
- リース契約による賃借
- 国内外の大手旅行会社との強いパイプ

## セグメント別売上高構成比(2020/12 2Q)



# 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

# 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/>