

True Japan Tour 株式会社 2018年1期事業報告及び2018年2期事業計画

第1 総括

1 収入の部

		2017年実績	2018年1期実績	2018年2期目標
インバウンド旅行事業 (Global Sales)	金額(円)	96,395,610	235,331,472	360,000,000
	対前期比	皆増	244.1%	153.0%
インバウンド旅行事業 (Experience Management)	金額(円)	219,685,257	181,045,934	290,000,000
	対前期比	133.8%	82.4%	160.2%
有料職業紹介・人材派遣事業 (Grand Circle 等)	金額(円)	11,525,251	5,550,600	10,000,000
	対前期比	134.2%	48.2%	180.2%
True Japan School 事業	金額(円)	54,162,235	56,471,170	100,000,000
	対前期比	258.5%	104.3%	177.1%
国際観光支援事業	金額(円)	39,100,582	36,865,048	45,000,000
	対前期比	291.7%	94.3%	122.1%
受託研修事業	金額(円)	8,675,832	4,547,400	6,000,000
	対前期比	76.3%	52.4%	131.9%
事務受託事業	金額(円)	18,384,429	12,800,000	19,200,000
	対前期比	63.6%	69.6%	150.0%
その他収入	金額(円)	37,500	7,523,500	3,420,000
	対前期比	5.6%	20062.7%	45.5%
営業収入	金額(円)	447,966,696	540,135,124	833,620,000
	対前期比	180.5%	120.6%	154.3%
営業外収入 (移転補償金、社宅使用料等)	金額(円)	28,416,890	597,841	600,000
	対前期比	2775.1%	2.1%	100.4%
経常収入	金額(円)	476,383,586	540,732,965	834,220,000
	対前期比	191.2%	113.5%	154.3%

※2018年1期=2018年1月～9月

2018年2期=2018年10月～2019年9月

2 支出の部

		2017年実績	2018年1期実績	2018年2期見込
現地実費（ガイドへの謝金・立替経費、宿泊・交通機関等）	金額(円)	303,134,268	365,451,782	570,133,000
	対前期比	206.6%	120.6%	156.0%
役員報酬、給料手当、賞与（従業員の人件費）	金額(円)	75,437,783	76,228,004	111,780,000
	対前期比	182.0%	101.0%	146.6%
地代家賃（事務所家賃等）	金額(円)	21,662,554	18,028,024	34,232,304
	対前期比	156.7%	83.2%	189.9%
消耗品費（備品、消耗品、プリンター使用料等）	金額(円)	14,970,746	11,086,362	16,259,998
	対前期比	151.0%	74.1%	146.7%
法定福利費、福利厚生費（社会保険、福利厚生費等）	金額(円)	10,972,288	9,695,460	14,217,000
	対前期比	188.1%	88.4%	146.6%
減価償却費（ホームページ、教室改装費用等）	金額(円)	2,941,991	2,167,664	6,067,664
	対前期比	150.5%	73.7%	279.9%
外注費・支払報酬料（税理士報酬等）	金額(円)	5,902,793	4,644,568	6,812,000
	対前期比	皆増	78.7%	146.7%
広告宣伝費（グーグル広告、パンフレット、展示会出展費等）	金額(円)	4,655,002	1,587,670	8,050,000
	対前期比	266.3%	34.1%	507.0%
通信費	金額(円)	3,881,594	4,190,586	6,146,000
	対前期比	166.3%	108.0%	146.7%
支払手数料（PayPal 手数料、振込手数料等）	金額(円)	4,897,398	4,093,698	6,386,000
	対前期比	162.0%	83.6%	156.0%
租税公課	金額(円)	8,156,930	9,009,100	14,054,000
	対前期比	160.3%	110.4%	156.0%
その他支出 （投資的経費を含む）	金額(円)	19,294,733	12,854,894	25,054,000
	対前期比	170.8%	66.6%	194.9%
営業支出	金額(円)	475,908,080	519,037,812	819,191,966
	対前期比	195.7%	109.1%	157.8%
営業外支出（固定資産除却損、貸倒損失等）	金額(円)	43,200	13,635,835	
	対前期比	22.2%	31564.4%	
法人税、住民税及び事業税	金額(円)	1,762,541	4,104,622	6,011,214
	対前期比	138.1%	232.9%	146.4%
経常支出	金額(円)	477,713,821	536,778,269	825,203,180
	対前期比	195.3%	112.4%	153.7%

3 累積収支

	単年度	累積
2014年	▲3,105,023円	▲3,103,791円
2015年	2,047,566円	▲1,056,225円
2016年	4,495,962円	3,439,737円
配当	▲1,440,000円	1,999,737円
2017年	▲1,330,235円	669,502円
2018年1期	3,954,696円	4,624,198円
配当	▲2,686,250円	1,937,948円
2018年2期見込	9,016,820円	10,954,768円

4 株式の発行状況等

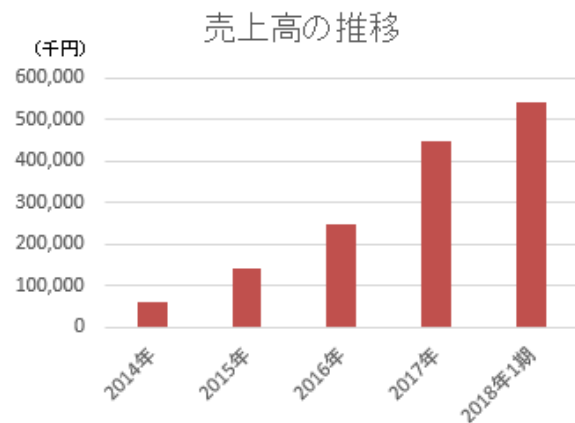
	発行済株式の総数	資本金	資本準備金
2013年4月	100株	5,000,000円	
2014年3月	1,120株	56,000,000円	
2016年7月	2,880株	100,000,000円	44,000,000円
2017年3月	3,070株	150,000,000円	3,500,000円

1株あたりの金額：50,000円 単元株式数：10株

5 売上高の推移

	売上高
2014年	60,600千円
2015年	140,604千円
2016年	248,120千円
2017年	447,966千円
2018年1期	540,135千円

※2018年1月～12月の見込は687,127千円
(対前年比153.4%)



6 その他の収支について

(1) 移転補償金

2017年の営業外収入のうち、27,548,802円は移転補償金であった。2018年以降、当該収入は発生しないため、営業外収入は大幅減となっている。

(2) 貸倒損失

2018年1期の営業外支出のうち、11,557,612円はAsian Vistas社の破産に伴う貸倒損失であった。

2018年5月に同社の不良債権について中間報告したところであり、債権回収に向けて手を尽くしたが、6月に同社が破産の手続きを行ったことから、不納欠損が確定し、営業外支出として計上した。

なお、再発防止に向け、以下の取り組みを進め、同様の事象を引き起こさない体制に移行している。

- ・一部前受け金による販売の原則禁止
- ・営業部門に対する総務部門の監督の強化
- ・毎月第2火曜日を定例とする経営会議における各部門からの事業報告の定例化
- ・経理課長の採用
- ・次期監査役の交代による事務事業監査の強化
- ・新会計システムの導入による経理内容の把握の強化

(3) 東京都中小企業振興公社補助金

2018年1期のその他収入のうち、7,020,000円は東京都中小企業振興公社の補助金収入であった。

2018年2期においては、厚生労働省のキャリアアップ助成金により、3,420,000円の受給が見込まれている。

7 総括

2018年1期については、事業年度の変更に伴う経過措置期間であり、9ヶ月間での決算であるため、単純比較はできないが、期間が短いにもかかわらず営業収入は前期比20.6%増となった。対して、営業支出は9.1%増にとどまっており、体質的な黒字化を図ることに成功した。結果、Asian Vistas社の倒産による貸倒損失を計上した上で4,630千円の黒字決算となった。

なお、期末の黒字見込を受け、研修用のイヤホンガイド、サイクリングツアー用のクロスバイク等、次期に向けて必要になる物品の先行購入を実施し、次期の更なる飛躍に向けた準備を進めている。

第2 部門別の事業報告と事業計画

1 インバウンド旅行事業部（Global Sales 部門（海外営業））

(1) 実績

	2018年度実績	2017年度実績	月別対前年比	累積対前年比
1月	6,425,378円	0	皆増	皆増
2月	1,309,725円	1,113,430円	118%	695%
3月	40,898,114円	18,372,422円	223%	250%
4月	30,978,805円	19,856,675円	156%	200%
5月	23,641,334円	7,771,145円	304%	218%
6月	38,597,510円	4,515,620円	855%	273%
7月	22,764,359円	5,262,980円	433%	288%
8月	16,130,762円	9,113,860円	177%	273%
9月	54,585,485円	7,681,158円	711%	318%
10月	-	9,345,379円	-	-
11月	-	4,271,720円	-	-
12月	-	9,091,221円	-	-
計	235,331,472円	96,395,610円		244%

(2) 事業報告

外国の旅行会社から受注し、訪日客・団体に対し、空港送迎に始まり、宿泊施設、交通機関の手配を含むランドオペレータとして活動する。2016年7月以降、本格的な営業を開始し、現在、世界的に活動する営業代行と契約を結んでいる。2017年度に引き続き、WTM ロンドン及び Visit Japan トラベルマート等の展示会への出展等の営業活動を行った。結果として、2018年1月-9月期は、235,331,472円の実績を実現した。

なお、11月末現在の2018年1月～12月の見込みは、283,172,768円であり、これは対前年比、294%である。

(3) 事業計画

2018年12月現在で、2019年9月末までで135,259,373円の受注が確定している。

今期は、営業活動を重ね更に約225,000千円の増加を図り、360,000千円を達成すべく営業活動を行う。さらに、現在売り上げ比率の低いMICEやCRUISE分野についても積極的な営業を行い、大幅な売り上げ増を狙う。

市場動向としては、2019年のラグビーW杯や2020年の東京五輪を控え、インバウンド旅行全体の成長は依然堅調である。Global Salesの主力マーケットである北米、豪州からの需要は依然堅調なので、旺盛な需要を取り込むべく、営業を行う。

営業の重点エリアとしては、欧米豪のミドルクラスからハイクラスの高単価な市場を狙

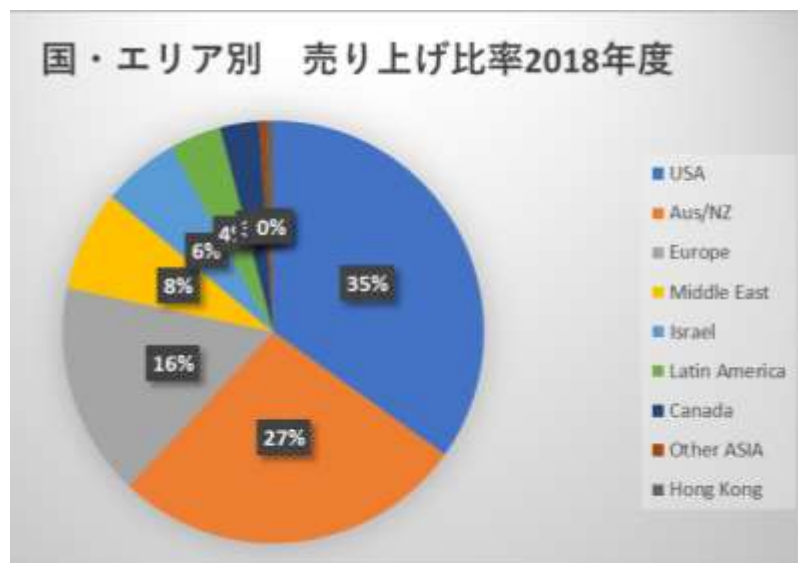
い、高収益な案件の増大を中心に売り上げの増大を狙う。

FIT・Leisure マーケットについては、既存顧客からの受注増を狙うべく新規企画の提案等を定期的かつ継続的に行う。また新規顧客からの受注を増やすべく、ニュースレターの配信や海外商談会等の参加で営業機会の増大を計画している。高単価・高付加価値のサービスの開発・販売は利益を増やしていくことが重要と考え、他部所との緊密な協働が必要である。現在、FIT が主力ではあるが、グループ旅行についても徐々に売り上げが増え売り上げに占める比率が高まっている。

MICE 分野については、現在それほど売り上げ比率が高くないので（全体の 13%）、豪州を中心にインセンティブマーケットの掘り起こしに重点的に取り組みたい。

海外営業のオペレーションに関しては、チームの立ち上げ以降約 2 年半の経験を経て、一般的な手配には慣れてきているが、まだ改善の余地がある。オペレーションマニュアルの整備を中心に、新入社員の育成を体系化することや生産性の向上を主眼においた業務改善に努める。

売り上げ増大に向けては若干名の増員も必要であるが、大幅な増員よりは、個々の生産性を上げチーム全体の体質強化を主眼に置いて運営していく。



総計		
1	USA	97,103,470
2	Aus/NZ	75,609,392
3	Europe	45,603,374
4	Middle East	21,419,458
5	Israel	16,480,390
6	Latin America	10,988,012
7	Canada	8,391,668
8	Other ASIA	1,533,750
9	Hong Kong	1,438,290
	その他	38,715

2 インバウンド旅行事業部 (Experience Management 部門 (国内営業))

(1) 実績

① Experience Management

	2018年度実績	2017年度実績	月別対前年比	累積対前年比
1月	2,304,134円	3,040,573円	76%	76%
2月	3,777,241円	2,277,001円	166%	114%
3月	9,830,186円	4,928,592円	199%	155%
4月	22,171,789円	19,914,405円	111%	126%
5月	10,809,342円	6,916,844円	156%	132%
6月	6,117,001円	5,458,409円	112%	129%
7月	6,670,226円	8,181,803円	82%	122%
8月	7,018,797円	3,353,509円	209%	127%
9月	5,960,369円	4,106,723円	145%	128%
10月	-	8,059,796円	-	-
11月	-	3,017,899円	-	-
12月	-	2,599,843円	-	-
計	74,659,085円	71,855,397円		128%

② G Adventures

	2018年(1-9月)	2017年	2017年(1-9月)	対前年比(1-9月)
ツアー本数	153本	192本	150本	102.0%
金額	104,440,243円	129,391,968円	106,032,051円	98.5%

③ Grand Circle (人材派遣事業)

	2018年(1-9月)	2017年	2017年(1-9月)	対前年比(1-9月)
ツアー本数	11本	12本	8本	137.5%
金額	5,550,600円	6,093,883円	4,212,883円	131.7%

④ その他 (奈良県猿沢イン事業、その他人材派遣、有料職業紹介等)

	2018年(1-9月)	2017年
金額	1,946,606円	23,869,260円

◆上記 ①～④計

2018年(1-9月)	2017年	対前期比
186,596,534円	231,210,508円	80.7%

(2) 事業報告

① Experience Management (国内営業)

IJCEE からの事業継承以来、2016年までの当社の主要営業形態であり、築地ガイド、すもう稽古場見学、茶道・食等の文化体験と、通訳案内士の派遣である。受注方法としては、ホームページによる個人・団体の場合と、他のエージェントの受注案件中、体験又はガイド派遣の部分のみ、当社が担当するものである。ホームページ経由とエージェント経由の両方での受注が伸びたが、特にエージェントからの受注が大きく伸び、2018年1月-9月期は、会計期間が短いにもかかわらず、前年通期に近い数字が残せた。

11月末現在の2018年1月～12月の収入見込は、93,095,563円と対前年130%と大幅に増加している。

② GAdventures

IJCEEの会員から宿泊を伴うスルーガイド派遣をしている。ツアー本数は、2017年の192本から2018年年度末までの153本となったが、同時期の比較としては昨年比102%である。11月末現在の2018年1月～12月の収入見込は、144,529,563円と対前年112%と増加している。

③ Grand Circle (人材派遣事業)

Grand Circle社の主催するロングツアーにガイドを派遣している。2018年は、約550万円(同時期での比較では、昨年比約131.7%)であった。当社のガイドのクオリティの高さから、弊社ガイドの担当ツアーが増え、売り上げ増につながった。

(3) 事業計画

① Experience Management (国内営業)

当部門は、体験とガイド派遣が主な事業である。これらは、ガイドの経験を積むための業務機会を多く生み出すことで、質の高いガイドを育成することができる。また、当社と連携組織である NPO 日本文化体験交流塾の会員の活動機会を提供する点からも、重要度は極めて高い。

来期に向けた取り組みであるが、事業内容としては、第1に、体験事業の充実である。特に、和文化体験については新しい体験施設を開設する。室内での水回りなど機能的が高く、かつ和のテイストを感じるしつらえにすることで、体験の質を高め、高単価の体験を拡大するとともに、収容人数も大幅に増える。これにより、これまでは外部の施設を使用して対応していた40人以上の大人数の体験も、自社施設での対応が可能になる。コスト面でのメリットに加え、準備や後片付けも容易になることで、体験講師の負担を軽減する。

第2に、ガイド派遣業務については、各エージェントで質の高いガイドの需要が急速に高まっており、各社からの問い合わせが増加している。各社ともに質の高いガイドを確保するのが難しい中、全般的にガイド価格の上昇もみられる。当社及び日本文化体験交流塾は、日本最大のガイド団体としての強みを生かし、急増するガイド需要の受け皿として、質の良いガイドを高単価で供給することで、売り上げの増と、さらなる通訳案内士の職業基盤の強化に向けて取り組みを進めていく。

このため、2018年10月に、ガイド派遣料金を上げるとともに、ガイドへの謝金も増額を行った。関西でのガイド派遣や、英語以外でのガイド謝金の水準を上げ、質の高い確保につながると考えているが、一部のエージェントとは料金の調整が必要であり、粘り強く実現していく。

また、より質の高いガイドを当社の業務につける仕組みとして、TJT認定ガイド制度を新たに新設し、これまでの会員ガイドに平等に業務を分配するという基本路線は維持しつつも、質の良いガイドには業務を集中し、経験値を積ませたうえ、高難度の業務をこなせるガイドを一定数確保する体制を築く第一歩とした。また、ガイドの質の確認のために、新たに顧客からのアンケートを導入し、満足度の低いガイドに対してはきめ細やかなケアができるよう、制度を整えていく。

とくに、ガイド需要が多いが、当社として必ずしも十分な対応ができていない関西地域の新規ツアーの造成と、ガイド基盤の確立についても力を入れることで、一層の売り上げの増加を目指す。

第3に、広報・宣伝力の向上である。ウェブページのデザイン全面刷新、ツアー販売パンフレットを全面改定し、情報接触のための面を広げるうえ、企業ブランディングに向けた会社案内冊子と名刺デザインの全面改定を行い、より積極的な営業活動を展開する。

第4に業務処理能力の向上を図る。国内営業は、ショートツアーと短期でのガイド派遣が多いため、単価が安く、長期ツアーが多いインバウンド旅行事業部の他の部門に比べると投下する人件費に対しての売り上げは低くなる。人件費を抑えた形で、かつ膨大な業務量の効率化のために、集団でのメール対応のソフトウェアの新規導入、業務管理システムの導入のための投資を行う。

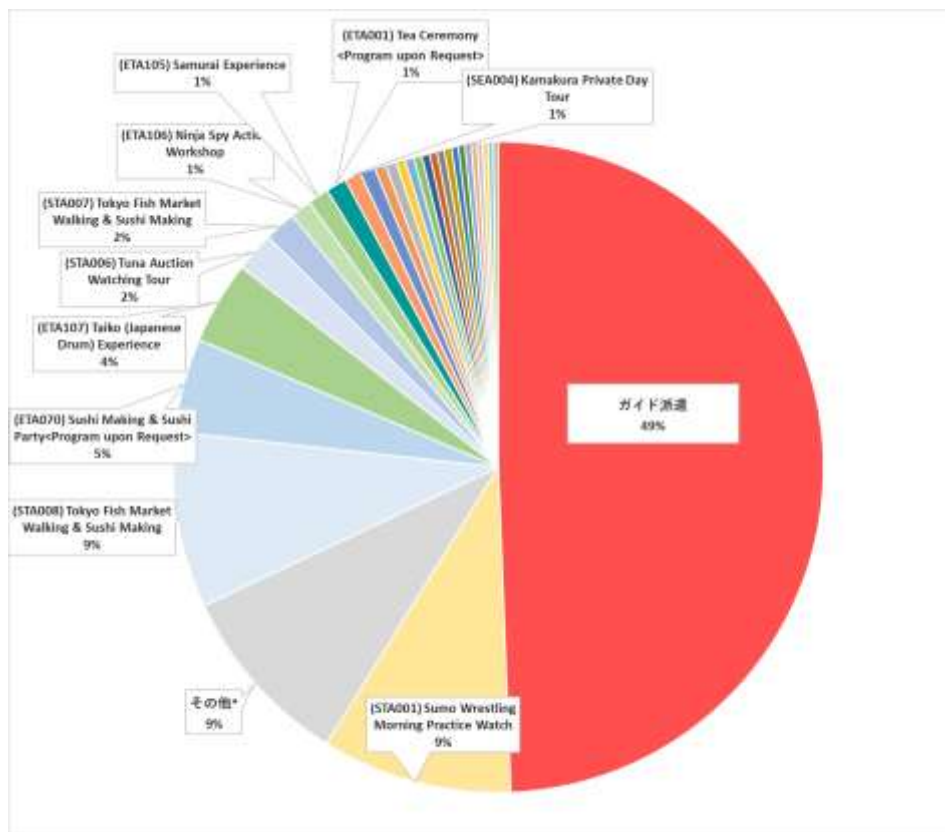
② GAdventures

管理システムの構築のための投資により、これまで管理に対応していた人員をGAdventure対応として活用することで、体制の強化をはかり、ツアー本数は、2019年は、10%程度の増加を見込む。

③ Grand Circle (人材派遣事業)

Grand Circle社のガイド派遣については、ガイド需要の高まりを見込んでおり、当社からも質の高いガイドの派遣をより積極的に進めることで、今年を大きく上回る実績を目指す。

<案件種別・プログラム毎比率>



3 True Japan School 事業

(1) 実績

① 試験対策必勝セミナー（受験説明会）

講座		日数	実績額(円)
東京校開催	1次必勝セミナー	14日	1,602,900 (397,000) 前期比 403.8%
	2次必勝セミナー	9日	
大阪校開催	1次必勝セミナー	12日	
	2次必勝セミナー	5日	

② 1次試験対策講座

講座		日数	実績額(円)
通訳案内士1次試験対策 (関東)	歴史(平日、週末、夏季集中)	31日	34,581,100 (22,784,000) 前期比 151.8%
	地理(平日、週末、夏季集中)	30日	
	一般常識(平日、週末、夏季集中)	14日	
	通訳案内の実務(平日・週末・夏季集中)	21日	
	英語 Basic(平日第1期・平日第2期)	16日	
	英語 Advanced(平日、週末、夏季集中)	27日	
	公開模試(4月・6月・8月)	3日	
通訳案内士1次試験対策 (関西)	歴史(サテライト上映)	14日	
	地理(サテライト上映)	14日	

③ 2次試験対策講座

講座		日数	実績額(円)
通訳案内士2次試験対策 (関東)	コンテンツインプット(平日)	14日	11,910,150 (21,892,739) 前期比 54.4%
	ガイド受験プレゼン(平日・週末)	16日	
	ガイド受験通訳(平日・週末・夜間)	19日	
	模擬面接演習(英・中・仏・個人・集団)	14日	
	完全リハーサル型模擬面(英語個人)	1日	
通訳案内士2次試験対策 (関西)	コンテンツインプット(サテライト)	14日	
	模擬面説演習(英語・個人・集団)	5日	

④ 通訳技術養成講座

講座		日数	実績額(円)
通訳技術養成講座(関東)	Para interpreter クラス(平日・週末)	12日	2,320,900 (1,698,800) 前期比 136.6%
	Community クラス(平日・週末・夜間)	24日	

⑤ 旅行業務取扱管理者試験対策講座

講座		日数	実績額(円)
国内 旅行業務取扱管理者試験対策講座(関東)	国内全科目受験	12日	843,500 (1,382,500) 前期比 61.0%
	国内過去問研究	1日	
	直前模試	1日	
総合 旅行業務取扱管理者試験対策講座(関東)	総合全科目受験	19日	
	総合科目免除	11日	

⑥ 旅程管理研修

講座		日数	実績額(円)
国内旅程管理研修(関東)	座学(1月・3月・5月・9月)	4日	5,212,620 (6,007,196) 前期比 86.8%
	バス研修(1月・3月・5月・9月)	6日	
国内旅程管理研修(関西)	座学(7月)	1日	
	バス研修(7月)	1日	

◆①～⑥ 計

True Japan School 事業	日数計	2018年(1月～9月)	2017年	前期比
	385日	56,471,170円	54,162,235円	104.3%

(2) 事業報告

True Japan School 事業は、主に全国通訳案内士試験の受験者を対象とした教育事業である。

訪日外国人旅客数は2011年を底として、2012年以降急速に増加した。これに伴い通訳案内士に対するニーズが増加した。日本の通訳案内士の量を確保すべく業界の規制緩和が進められたことで、直近3年（2015年～2017年）の全国通訳案内士試験の受験者数は10,000人を超え、過去最大規模となった。

しかし、2018年1月4日に改正通訳案内士法が施行されたことに伴い、量的な確保や地方でのニーズへの対応は、地域通訳案内士等に移行した。これとともに、近年のレベルの低下に対する反省から、観光庁においては、今年度は質を確保すべく、2018年度の全国通訳案内士試験の難易度も例年以上に高いものに設定された。

その一環として1次試験（筆記）の試験科目に「通訳案内の実務」という新科目が追加され、1次試験全体の科目数が従来の4科目から5科目に増加した。また、2次試験（口述）にも従来のプレゼンテーション問題と通訳問題に加え、通訳問題の質疑が追加され、評価基準も従来の6割から7割に厳格化された。

これらの状況から、2018年の全国通訳案内士試験は出願者数自体が減少し、一次試験対策講座は、厳しい状況に置かれた。しかし、当社は、新科目である「通訳案内の実務」対策講座や、公開模試の実施、eラーニングなど新規事業の充実を図ったことにより、1次試験対策講座は対前年実績を大きく上回る51.8%の増加を実現した。

次に、2次試験対策講座である。本年度の1次試験（筆記試験）の合格者数は対前年比17.6%減となり、2次試験対策も困難な状況となった。しかし、通訳問題対策の充実化、新科目である通訳質疑の対策動画、各種新規講座の開講等の経営努力により、11月末時点で2次試験対策講座全体の売り上げ見込みは、対2017年比98.6%とまで回復した。

なお、日本文化体験交流塾・新日本通訳案内士協会が原稿を担当した三修社の書籍により、全国の受験生の間でTrue Japan Schoolの知名度が上がったのは、これらの事業展開に有利に働いた。事実である。実際に書籍を購入した受験生が、書籍からTrue Japan Schoolを知り受講生になるというケースも多々あり、最終的な2次試験対策講座の受講生総数は対前年比で15%増加した。

(3) 事業計画

2019年は、eラーニングと公開模試を更に全国展開させることで白地顧客を開拓し、2,700万円の売上増を目指す。

具体的な経営戦略は以下の通り。

1. 全国通訳案内士試験 1次試験公開模擬試験の全国での実施

英語、地理、歴史、一般常識、通訳の実務の全5科目の試験を東京と大阪の2会場で3回実施。

第2回と第3回模試に関しては、北海道や九州・沖縄での開催も目指す。

	受験者	受験単価	売上高
第1回模試(1月)	350名	7,000円	2,450,000円
第2回模試(4月)	700名	7,000円	4,900,000円
第3回模試(7月)	950名	7,000円	6,650,000円
計	2,000名		14,000,000円

2. eラーニング講座と通学講座の完全差別化

2018年からDVD受講に替わる受講形態として導入したeラーニングであるが、通学講座を録画した内容であったため、eラーニング受講生からの満足度が低く、講座の在り方の見直しが必要であった。2019年からは、eラーニング講座の教材を完全に別収録で作成することにより、eラーニング受講生の満足度の向上を図る。さらに広報も強化していくことで True Japan School の eラーニング教材を全国に広めていく。

3. 英語科目の強化

2018年の1次試験より英語の一次試験免除の規定が変更になり、TOEIC免除適用者が激減した。True Japan School では2018年から従来の英語の受験対策にBASIC講座を加えたが、2019年はBasicとAdvancedの間に、新たにIntermediateを追加することで、受験生の基礎的文法力の強化を図る。また、eラーニングも完全導入するなどの改革により、100名の受講生数の増加を図り、450万円の収入増を図る。

4. 日本地理、及び日本歴史科目のカリキュラムの見直し

ここ数年の試験傾向として、教科書通りの内容ではなく一つの観光地についてのより深い地理的、歴史的知識が問われるという、観光目線の問題の出題が挙げられる。それに対応すべく、2019年は地歴の講座カリキュラムを大幅に見直し、受講生の合格率拡大を図る。また試験内容に即したカリキュラムに改訂したことを全面に打ち出して広報を行うことで、地歴共に500名の受講生数の増加を図り、1,400万円の収入増を図る。

5. 2次試験対策講座

2018年に実施した受講生のプレゼンテーション能力を劇的に向上させるための Presentation Boot Camp が大変好評であったため、これを早い段階から取り入れる。また、eラーニングシステムを利用した動画教材や、スカイプによる遠隔地の受講生のための模擬面接演習の新規開講によって、受講生数、売上額ともに対2018年比150%達成を目指す。

6. 旅行業務取扱管理者試験対策

この講座の2018年売上は大変不振であったため、2019年以降はeラーニングのみの講座形態として販売を行っていく。

4 国際観光支援事業

(1) 実績

2018年1期の収入額は36,865,048円であり、その内訳は以下の通りとなる。

①平成29年度(2017年度)受託分

分類	発注者	業務名	契約金額
受託事業	観光庁	改正通訳案内士法による定期研修・経過措置研修に係る事業	14,981,004
	観光庁	全国通訳案内士試験の試験範囲明確化に関する調査	1,999,620
	東京都	外国人おもてなし語学ボランティア育成講座運営委託業務	18,097,560
	東京都	東京都地域限定特例通訳案内士認定研修及びフォローアップ研修の企画運営業務	7,838,586
	千葉県	海外観光ゲストへのおもてなし力向上事業研修業務	4,895,899
	奈良県	奈良のおもてなし・観光力向上業務	5,290,000
	関西観光本部	関西で登録の全国通訳案内士研修	3,648,543
	奈良県	猿沢イン、日本文化体験受託	5,000,000
講師派遣等	各地	北海道、東京都、千葉県、山梨県、島根県 ほか多数	3,062,200
計			64,813,412
内訳	2017年4月～12月計上分		31,561,580
	2018年1月～3月計上分		33,251,832

②平成30年度(2018年度)受託分

分類	発注者	分類	契約金額
受託事業	観光庁	観光庁研修実施事務局(平成30年度全国通訳案内士試験経過措置対応)委託業務	844,214
	東京都港区	港区観光ボランティアガイド育成支援業務委託	2,430,000
	香川県	H30年度「香川せとうち地域通訳案内士」認定研修の企画運営委託業務	9,016,324
	埼玉県	「埼玉県の都市ボランティア」における面接補助業務	3,193,430
	東京都	東京都地域通訳案内士認定研修及びフォローアップ研修の企画運営業務	7,745,760
講師派遣等	各地	東京都、埼玉県ほか多数	1,486,700
計			24,716,428
内訳	2018年4月～9月計上分		3,613,216
	2018年10月～2019年3月計上分		21,103,212

(2) 事業報告

国際観光支援事業については、国、自治体等の事業年度に合わせて、年度単位で記載する。なお、2018年1期の決算においては、2017年度の1月～3月分と、2018年度の4月～9月分とを合わせて計上した。

2016年1月から事業開始した国、地方自治体等に対する国際観光支援事業は、2017年には年間4,000万円近い売上、さらに2018年1期も期間が短いにも関わらずほぼ同額の売上となった。ただし、競合の増加、価格競争の激化等が起因となり、2018年度については前年度と比較すると売上は減少見込である。また、2018年度の売り上げについては、大部分を2018年第2期の売り上げとして計上見込である。

具体的な案件としては、観光施設・飲食店・宿泊施設等の従業員やボランティアに対する語学教育、地域通訳案内士認定研修の講師など、通訳案内士の活動の場を作り出した。また、2020東京オリンピック・パラリンピックに向けた取組として、埼玉県都市ボランティアの多言語語学面接官の派遣という新たな領域の業務を獲得した。

なお、事業の縮小傾向に対応し、人員配置の見直しを行う等、会社全体としての人材の有効活用及び利益の向上も図っている。

(3) 事業計画

上述の通り、2018年度の売上は、現時点で、2017年度と比べて4割程度減少している。この大きな要因として、インバウンド分野への参入企業増加による競争激化が挙げられる。特に強力な競争相手として、知名度が高い大手旅行エージェントの系列企業や、これらと人材派遣・人材研修企業等の連合体が挙げられる。

当社は、インバウンド分野における高い専門性と高レベルの人材を有するものの、知名度や事業基盤の面で劣勢であり、この弱点を補うために、大手旅行エージェント等の事業パートナーとの連携を検討している。

2018年の訪日外国人旅行者数や旅行消費額は、異常気象等の一時的なマイナス要因はあったものの、通年で見れば堅調に増加することが予測されている。これに対応し、国土交通省以外でも、農林水産省、経済産業省、環境庁など、国や自治体のインバウンド振興策は、急速に増加しつつある。

また、観光振興のための新たな財源として「国際観光旅客税」が創設され、2019年1月7日より適用される。現在、観光庁の予算は300億円であるが、さらに観光庁及び観光関係予算として400億円程度の増加が予想される。その一部は、自治体やDMO支援に使われるものと考えられる。

ただし、国際観光支援事業については、受託予測が立てづらい事業領域であり、過度な人員配置は企業としてのリスクにもつながるため、当該計画においては、現人員で実施可能な金額(45,000千円)を見込値として計上する。

5 受託研修事業

主に、IJCEEの新人研修や各種バス研修に関するバス手配等に係る収入である。IJCEEの事業規模がほぼ前年同様であることから、同水準で12ヶ月分を見込む。

6 事務受託事業

IJCEEの所在する機械振興会館（東京本部）及び四ツ橋近商ビル（関西支部）に関する家賃、消耗品等の諸経費は、True Japan Tour 株式会社が支出しており、その施設内で活動しているIJCEEから事務受託料を収受している。2018年12月現在、月額160万円となっている。

7 その他収入

東京都中小企業振興公社の補助金「平成28年度東京都地域中小企業応援ファンド助成事業」により、7,020,000円を受給。その他、株式譲渡手数料等が該当する。

2018年2期においては、厚生労働省のキャリアアップ助成金「正社員化コース」により、3,420,000円の需給を見込む。

第3 支出について

1 外注費、現地実費

ガイドへの謝金・立替経費、宿泊・交通機関の手配料等。2018年1期において、主要売上項目である「インバウンド旅行事業 (Global Sales)」「インバウンド旅行事業 (Experience Management)」「有料職業紹介・人材派遣事業」「True Japan School 事業」「国際観光支援事業」「受託研修事業」の売上高計 519,811,624 円に対して、対応する直接経費は 365,451,782 円で、70.3%であった。

2018年の見込額については、2018年の同項目の売上目標に対して、同じく 70.3%を乗じて算出した。

2 人件費(役員報酬、社員の給料手当、賞与等)

主に従業員及び役員等の人件費である。2017年は、新規事業への対応のために、常勤社員の増加を図ったが、2018年1期は、常勤社員数については、2017年末のほぼ現状維持となった。また、通期の黒字見込を受けて、9月に12月分の賞与の一部を先行支給した。なお、2018年1期における月平均の人件費は8,469千円であった。

2018年2期については、インバウンド旅行事業部、True Japan School等の売上増に伴う人員補強等により、月平均人件費を前期比10%増の9,315千円と見込む。その12ヶ月分で、111,780千円を年間の見込額とする。

	2017年末	2018年9月末
役員・正社員	29名	28名
非常勤・在宅等	14名	16名
計	43名	44名

(上記はTJT・IJCEE連結の人員数)

3 地代家賃

2018年11月までの月額家賃は2,033,512円。2018年12月以降は、機械振興会館本館B208を追加契約するため、983,016円の増額となり、月額3,016,528円となる。

4 消耗品費

備品、消耗品、プリンター使用料等。社員数と連動して、対前期比10%増の12ヶ月分を見込み額として計上する。

5 法定福利費、福利厚生費

社会保険料、福利厚生費等。社員数に比例する性質の項目であることから、人件費の増加率と連動した金額を見込み額として計上する。

6 減価償却費

2018年2期において新たに見込まれる減価償却費は以下の通り。

- ・B208 改装費用 (12,500千円の5年償却で2,500千円)
- ・業務管理システム構築費 (2,000千円の5年償却で400千円)
- ・社用車購入費 (2,000千円の2年償却で1,000千円)

前年の減価償却費に上記3,900千円を加えた金額を見込額とする。

7 外注費

税理士報酬等。事業規模拡大に伴う増額等を加味し、前期比10%増の12ヶ月分を見込み額として計上する。

8 広告宣伝費

グーグル広告、パンフレット、展示会出展費等。2018年1期は前年の赤字決算を受け、広告宣伝費については抑制傾向で運用したが、2018年2期においては標準的な水準で運用する。対外的売上項目である「インバウンド旅行事業」「True Japan School 事業」「有料職業紹介・人材派遣事業」「国際観光支援事業」の売上目標の1%を見込む。

9 通信費

ネットワーク、電話料金等。社員数に比例する性質の項目であることから、前期比10%増の12ヶ月分を見込額として計上する。

10 支払手数料 (PayPal 手数料、振込手数料等)

PayPal 手数料、振込手数料等。2018年1期において、主要売上項目である「インバウンド旅行事業 (Global Sales)」「インバウンド旅行事業 (Experience Management)」「有料職業紹介・人材派遣事業」「True Japan School 事業」「国際観光支援事業」「受託研修事業」の売上高計519,811,624円に対して、2期の目標額は811,000,000円であり、前期比156%となる。当該項目は売上に連動する性質のものであることから、同じく前期比156%を見込額として計上する。

11 租税公課

消費税等。項番10と同様、事業規模と連動することから、前期比156%を見込む。

12 その他支出

その他事業運営に関わる諸費用。事業規模と連動した前期比156%に当たる20,054千円に加え、投資的経費として5,000千円を見込む。