

True Japan Tour 株式会社 第 8 期事業報告書

第 1 総括

1. 収入の部

単位：千円

区 分		過去実績			今期実績
		2017 年	2018 年	2018-19 年	2019-20 年
		1~12 月	1 月~9 月	10 月~9 月	10 月~9 月
Experience Management	金額(千円)	219,685	181,046	282,153	119,398
	対前期比		82.4%	155.8%	42%
グローバルセールス事業	金額(千円)	96,396	235,331	229,839	71,098
	対前期比	1.338	244.1%	97.7%	31%
人材派遣事業	金額(千円)	11,525	5,551	15,421	8,223
	対前期比		48.2%	277.8%	53%
スクール事業	金額(千円)	54,162	56,471	77,230	41,542
	対前期比		104.3%	136.8%	54%
国際観光支援事業	金額(千円)	39,101	36,865	59,674	128,551
	対前期比		94.3%	161.9%	215%
受託研修事業	金額(千円)	8,676	4,547	4,198	0
	対前期比		52.4%	92.3%	0%
事務受託事業	金額(千円)	18,384	12,800	17,100	14,400
	対前期比		69.6%	133.6%	84%
その他収入	金額(千円)	37	7,524	3,406	1,766
	対前期比		20335.1%	45.3%	52%
営業収入	金額(千円)	447,967	540,135	679,066	384,978
	対前期比		120.6%	125.7%	57%
営業外収入	金額(千円)	284,170	598	2,850	13,675
	対前期比		0.2%	476.6%	480%
経常収入	金額(千円)	476,384	540,733	681,916	398,653
	対前期比		113.5%	126.1%	58%

(説明)

第8期は、営業収入が前期比56.7%と、大幅な落ち込みに見舞われた。これは、いうまでもなく、昨年12月に発生した新型コロナウイルスに感染症による大幅なインバウンド需要の冷え込みによる影響である。

文化体験とガイド手配に対応する「Experience Management」と宿泊を伴うツアーに対応する「グローバルセールス事業」、ガイド人材の派遣行う「人材派遣事業」については、新型コロナ感染症の影響により1月以降の売り上げが激減し、3月以降はほぼすべての案件がなくなった。

グローバルセールス部門に至っては、キャンセルの対応での払い戻しの対応に追われ、売り上げがマイナスになる月が続出した。

東京2020によるインバウンド客の急増がなくなったうえ、インバウンドの売り上げのピークを見込む春シーズンの売り上げ全くなかったことにより、当社の主要部門での業績は壊滅的な状況となった。

また、通訳ガイドの資格試験対策を行う「スクール事業」でも、度重なる外出制限の影響での受講者の激減に加え、室内での三密回避の対策の必要性から一度に受講できる収容人数を引き下げたり、オンラインの対応の経費がかさんだことにより、昨年より実績を大きく下回る結果となった。

このような状況の中で、唯一昨年より業績を伸ばしたのが、中央官庁や地方自治体からの事業を受託する「国際観光支援事業」である。国際観光支援事業は、案件の公示に対して、企画書を提出し、その結果によって事業の採択が決まるため、その年の採択率によって大きく売り上げが変わってくる部門であるが、本年度は、昨年度までの事業での実績から、継続して獲得したり、新規に獲得できた事業が多くあった。その中でも、観光庁からの大型案件を受託することに成功したことで、業績を大きく伸ばした。また国際観光支援は、そのほかの旅行部門に比べて事業にかかる原価が少なく、利益率の高い事業であり、この部門の売り上げが大きく伸びたことで、他の事業の業績の悪化に伴う損益の拡大をかなりの部分をカバーした。

また、一般管理費においては、インバウンド需要の急激な縮小に対応するため、固定費の削減にいち早く取り込み、3月から順次、過剰になった社内人員のカットと、オフィスの縮小、社用車の処分に加え、大阪オフィスの閉鎖などを断行し、経営体質の改善に取り組んだ。さらに、雇用調整助成金、持続化給付金、家賃支援給付金などの公的な資金についても、最大限に利用したことで、営業外収益を積み増し、損益拡大を最大限食い止めることに全力を尽くした。

最終的に、今期の経常収支は、約600万円の赤字となってしまった。ただ、新型コロナウイルス感染症によって非常に大きな影響を受けたインバウンド関連の企業としては、赤字幅は小さいものとする。これは、経営陣の迅速な判断による固定費の削減に加え、感染症の状況でも受注が見込める国際観光支援事業への注力によって、大型案件の受注に成功したことによる結果である。

2. 支出の部

単位：千円

区 分	第 5 期	第 6 期	第 7 期	第 8 期
	2017 年	2018 年	2018～9 年	2019～20 年
	1～12 月	1 月～9 月	10 月～9 月	10 月～9 月
経費（謝金、宿泊・交通費等）	303,134	365,452	465,270	203,328
給料手当、賞与、役員報酬	75,438	76,228	99,438	83,594
法定福利費、福利厚生費	10,972	9,695	16,226	12,394
地代家賃（事務所家賃等）	21,663	18,028	32,606	33,391
消耗品費（備品、消耗品等）	14,971	11,086	12,676	8,617
減価償却費	2,942	2,168	6,475	3,803
外注費	5,903	4,645	8,471	25,373
広告宣伝費	4,655	1,588	4,656	1,954
通信費	3,882	4,191	4,705	5,238
支払手数料（振込手数料等）	4,897	4,094	3,854	1,842
租税公課	8,157	9,009	9,791	9,555
その他支出	19,295	12,855	23,467	15,068
営業支出	475,908	519,038	687,634	404,158
営業外支出（固定資産除却損、貸倒損失等）	43	13636	2,339	408
経常支出計（除く 法人税等）	475,951	532,674	689,973	404,566

（説明）

第 8 期は、収入の減少に伴い、支出についても、大きく減少し、第 5 期の水準も下回った。

最も減少が大きかったのは、実際のツアー催行が減少に伴う、謝金や宿泊など、ツアーの実施にかかる経費の減少である。また、給料手当も、人員の削減などで減少となった。一方、柔軟な人員対応を行うために委託での業務対応を増やしたため、外注費については増加となった。

3. 総括表

単位：千円

		第5期	第6期	第7期	第8期
	年	2017年	2018年	2018～19年	2019～20年
	月	1～12月	1月～9月	10～9月	10～9月
収入	営業収入	447,967	540,135	689,021	384,978
	営業外収入	28,417	598	2,011	13,675
	経常収入	476,384	540,733	691,032	398,653
支出	営業支出	475,908	519,038	687,634	404,158
	営業外支出	43	13,636	2,339	408
	経常支出計	475,951	532,674	689,973	404,566
収支	営業収支	-27,941	21,097	1,387	-19,180
	営業外収支	28,374	-13,038	-328	13,267
	経常収支	433	8,059	1,059	-5,913

4. 累積収支

		単年度	累積
第1期	2013年	1,232円	1,232円
第2期	2014年	▲3,105,023円	▲3,103,791円
第3期	2015年	2,047,566円	▲1,056,225円
第4期	2016年	4,495,962円	3,439,737円
	配当	▲1,440,000円	1,999,737円
第5期	2017年	▲1,323,635円	676,102円
第6期	2018年1期	3,954,696円	4,630,798円
	配当	▲2,686,250円	1,944,548円
第7期	2018年2期	▲1,963,432円	▲18,884円
第8期	2019年	▲7,908,173円	▲7,927,057円

5. 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

6. 過去6年の売上高の推移

	年	年号	売上高	対前年 比 %
第1期	2013年1月から12月	平成25年	5,750千円	
第2期	2014年1月から12月	平成26年	60,600千円	1,053%
第3期	2015年1月から12月	平成27年	140,604千円	232%
第4期	2016年1月から12月	平成28年	248,120千円	176%
第5期	2017年1月から12月	平成29年	447,966千円	181%
第6期	2018年1月から9月	平成30年度	540,135千円	121%
第7期	2018年10月から2019年9月	平成30年度	689,021千円	128%
第8期	2019年10月から2020年9月	平成31年度	384,978千円	55.9%

第2 部門別の事業報告

1 Experience Management 部門

金額(千円)

区 分		第5期	第6期	第7期	第8期
		2017年	2018年	2018-19年	2019-20年
		1~12月	1月~9月	10月~9月	10月~9月
Experience Management 部門 (人材派遣事業含む)		225,778	187,140	297,574	127,161
主 業	体験及びガイド派遣	71,855	74,151	126,989	46,481
	G Adventures	129,392	104,440	155,164	72,918
	Grand Circle(人材派遣事業)	6,093	6,094	15,421	8,223

Experience Management 部門(EM)は、日本文化等の体験とガイド派遣が主な事業である。

EM 事業に関しては、弊社の事業の中でも、新型コロナウイルス感染症によるインバウンド需要の激減の影響を大きく受けた部門である。さらに、今期は、当初東京オリンピック・パラリンピック開催による需要の大幅増加を見込んでいたため、想定からの落ち込みも大きなものになった。

(1) 外国語による料理体験、茶道、書道等文化体験、築地、相撲等ツアー、通訳・観光ガイド派遣

① 通訳案内士の派遣状況

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。昨年まで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、特にエージェントからの受注が大きく伸びていたが、こうした事業はコロナウイルスの影響によって大きく落ち込んだ。

感染症関連が広がる前から、全国通訳案内士試験の合格者が減少しており、通訳案内士に対する需給において、供給不足の状況が発生していたため、本来であれば順調に成長するはずの事業であったが、こうした想定の上での成長も大きく損なわれることとなった。

ハイレベルの FIT 対応やスルーガイドとして活動するには、試験合格後一定の現場経験が必要であり当社及び IJCEE は、体験事業やウオーキングガイドの業務を通じて、新人に対する教育が行われている。新型コロナウイルス感染症の鎮静化後を見据え、こうした当社の強みを生かした依頼人数の増大、また、これまで取引のなかったエージェントからの、ガイド派遣のニーズの高まりに対応していく予定である。

② 外国語による料理体験、茶道、書道等文化体験

当社の創業以来の特色は、外国語による料理体験、特に寿司体験であった。2008年、IJCEEにおいて、ホームビジット型による寿司体験を開始したころは、日本では、ほとんど類似業者がいなかった。しかし、世界的な寿司ブームに加え、訪日外国人の急増、「モノ」から「コト」へのニーズの変化などにより、寿司体験は、爆発的に拡大した。個人の料理研究家に加え、大手寿司店なども、寿司づくりや料理体験の

分野に参入するようになった。

当社では、これまで、地下1階の教室で語学研修ともに、文化体験も実施してきたので、寿司体験の雰囲気や機能面で、他社に見劣りする状況が生まれた。そこで、2018年末、新施設「Grand TJT」を開設した。しかし、こちらの施設も、コロナウイルス感染症の広がりによって、稼働率が大きく下がった。

(詳細以下の項で後述)

③ 日本文化体験施設「Grand TJT」 施設の多目的利用

2019年1月には、3日間、オープンハウスとして、内外の旅行会社を招聘し、寿司、茶道、書道、利き酒、利き茶、華道、琴、殺陣等を実演して、営業活動を行った。(183人ご来場)

新施設の完成により、これまで難しかったハイエンドなお客様の対応に加え、最大60名規模の団体での寿司作りプログラムなども対応が可能になった。新施設を活用したことも含め、4月は前年比188%の売り上げを達成するなど、早くも効果が表れた。

一方、施設について顧客への営業施策がまだ不十分だったことから、夏期等顧客対応が少ない時期などもあり、設備投資の回収にまで2019年は至らなかった。

有効活用が期待された2020年であったが、新型コロナウイルス感染症による体験需要の減少で、インバウンド部門の利用は激減した。しかし、以下の多目的の利用方法があり、本施設は、一定の稼働率をキープした。

- ・ True Japan School において、座学を実施するにあたり、受講者間の間隔を十分にとる必要があった。そこで、150平方メートルを超える本施設では、30人程度の座学が可能となった。
- ・ 観光庁から受託した国際観光支援事業において、動画収録の機会が多かった。本施設の天井高等を活用し、スタジオとして利用した。また、テレビ東京の番組収録も実施した。
- ・ True Japan School や観光庁から受託した国際観光支援事業において、ZOOMによる演習の際、部屋を分割して、使用した。

(2) GAdventures ツアーへのガイド派遣業務

GAdventures は、カナダの旅行会社の実施する事業で、JRパスを利用し、最大15名の顧客に1名のガイドが同行するツアーである。このツアーのガイドをCEOと呼ぶが、IJCEEの会員から派遣している。このツアーは、単に人の派遣ではなく、旅行中の支度金の支給や諸経費の清算も行うもので、ランドオペレータ業務として、実施しているものである。

前期では、順調にツアー本数が増加し、それに伴い売り上げも、第5期と比較して、119.9%と増加した。しかし、本事業は、新型コロナウイルス感染症により、2月以降、ほとんどゼロ状態となった。

(3) 人材派遣事業

現状は、7日～14日間の長期ツアーガイド派遣及び支度金支給などの一括受託事業であるアメリカの旅行会社 Grand Circle 社に対応する事業である。訪日観光へのニーズの高まりから、昨年度比253%と大きく、売り上げを伸ばした。

顧客の知的レベルが高く、ガイドにも高い能力が求められるため、対応できるガイドの確保に非常に苦労しており、IJCEEのガイド供給力への期待は高い。採用されるのは狭き門であるが、前期についても、若干名の採用があり、今期も引き続きツアー本数が増えることが年度当初、期待された。しかし、新型コロナウイルス感染症により、今期は壊滅的な影響を被った。

2 インバウンド旅行事業部（Global Sales 部門（海外営業））

グローバルセールス事業については、新型コロナウイルス感染症の影響により1月以降の売上げが激減し、3月以降はほぼすべての案件がなくなった。グローバルセールス部門に至っては、キャンセルの対応での払い戻しの対応に追われ、売上げがマイナスになる月が続出した。

東京2020によるインバウンド客の急増がなくなったうえ、インバウンドの売上げのピークを見込む春シーズンの売上げ全くなくなったことにより、当社の主要部門での業績は壊滅的な状況となった。

① 新型コロナウイルス感染症による通訳案内士の被害状況調べ

当社及び特定非営利活動法人日本文化体験交流塾が中心となって、新型コロナウイルス感染症による通訳案内士の被害状況調べを以下のとおり、実施し、政府や国会議員に救済を訴えた。

4団体は、IJCEE、JGA、JFG、GICSSである。

2020年新型コロナウイルス感染症による被害状況調べ(4団体合計)

調査対象	2019年年間稼働日数50日以上の人
調査期間	2020年3月17日から18日

区分	2019年の実績				2020年の実績と見込み				対前年増減数				対前年増減率	
	日数		金額		日数		金額		日数		金額		日数	金額
	総数	一人当り	総額	一人当り	総数	一人当り	総額	一人当り	総数	一人当り	総額	一人当り	総数	金額
1月24日～31日	72	1.2	1,342,546	22,376	68	1.1	1,754,634	29,244	-4	-0.1	412,088	6,868	94.4%	130.7%
2月	207	3.5	3,916,736	65,279	147	2.5	3,291,255	54,854	-60	-1.0	-625,481	-10,425	71.0%	84.0%
3月	654	10.9	14,390,363	239,839	82	1.4	1,462,426	24,374	-572	-9.5	-12,927,937	-215,466	12.5%	10.2%
4月	1,045	17.4	26,222,127	437,035	95	1.6	1,659,699	27,662	-950	-15.8	-24,562,428	-409,374	9.1%	6.3%
5月	803	13.4	18,958,796	315,980	241	4.0	6,111,990	101,867	-562	-9.4	-12,846,806	-214,113	30.0%	32.2%
6月	505	8.4	11,463,524	191,059	140	2.3	3,583,900	59,732	-365	-6.1	-7,879,624	-131,327	27.8%	31.3%
7月	513	8.6	11,721,412	195,357	166	2.8	4,163,285	69,388	-347	-5.8	-7,558,127	-125,969	32.4%	35.5%
合計	3,799	63.3	88,015,504	1,466,925	939	15.7	22,027,189	367,120	-2,860	-47.7	-65,988,315	-1,099,805	24.7%	25.0%

このような状況のなかで、当社の業績悪化を憂うのみでなく、通訳案内士団体のリーダーとしての当社グループは、通訳案内士全体の生活支援を目的として、様々な活動を展開した。

なお、2019年までの訪日外国人の動向であるが、ヨーロッパ諸国を中心に安定した増加率が示された。また、世界的な株高傾向により、富裕層の財産は増加しつつあり、新型コロナウイルス感染症の影響が沈静化した場合、急速なインバウンド拡大が予想される。

参考資料

2019年 訪日外客数（総数）

区 分	2019年	2019年 伸率(%)	2018年	2018年 伸率(%)	2017年
	訪日客数		訪日客数		訪日客数
総数	31,882,049	102.2%	31,191,856	108.7%	28,691,073
韓国	5,584,597	74.1%	7,538,952	105.6%	7,140,438
中国	9,594,394	114.5%	8,380,034	113.9%	7,355,818
台湾	4,890,602	102.8%	4,757,258	104.2%	4,564,053
香港	2,290,792	103.8%	2,207,804	98.9%	2,231,568
タイ	1,318,977	116.5%	1,132,160	114.7%	987,211
シンガポール	492,252	112.6%	437,280	108.2%	404,132
マレーシア	501,592	107.1%	468,360	106.6%	439,548
インドネシア	412,779	104.0%	396,852	112.6%	352,330
フィリピン	613,114	121.7%	503,976	118.8%	424,121
ベトナム	495,051	127.3%	389,005	125.9%	308,898
インド	175,896	114.2%	154,029	114.6%	134,371
豪州	621,771	112.5%	552,440	111.6%	495,054
米国	1,723,861	112.9%	1,526,407	111.0%	1,374,964
カナダ	375,262	113.5%	330,600	108.2%	305,591
英国	424,279	127.0%	333,979	107.6%	310,499
フランス	336,333	110.3%	304,896	113.5%	268,605
ドイツ	236,544	109.8%	215,336	110.1%	195,606
イタリア	162,769	108.5%	150,060	119.2%	125,864
ロシア	120,043	126.6%	94,810	122.7%	77,251
スペイン	130,243	109.5%	118,901	119.1%	99,814

日本政府観光局資料より抜粋

② 来期以降への業績への影響

コロナ発生時に受注していた手配済み・ツアーは2020年5月～12月にグループ20本、2021年1月～05月にグループ09本であった。

2020年4月～6月で3件のツアー以外がすべてキャンセルになり、3件はオリンピック案件で2020年から2021年へ延期となった。

取引先エージェント（メイン）は14社で、Travel to Market , Espace Select , Explorient , Issta Sport, ATPI Holland , ATPI Canada , Blue Flower , Yampu tour, Espaceselect, Opulent , Academy Travel, DI Travel, Orbit , Issta , などアメリカ、ヨーロッパ、カナダ、香港から仕事を受注しており、内、オリンピック案件は10件である。

延期となったオリンピック案件3件で1,000万円の売上有るが、2021年オリンピック開催すれば、良いが、現在のコロナ拡大の状況で不安材料である。

現状、2020年7月～12月までの間で、GS業務はキャンセルのみで新規の見積もりは限られており、当初、2021年4月・桜の時期を狙って見積もり依頼はありましたが、各国のコロナ状況を考えると、すぐにグループが回復する方向ではなさそうである。

現在は2021年・秋から2022年春の見積もり依頼が発生しており、取引先は来年のオリンピック、その後、秋以降の訪日旅行を想定している。

また、2020年3月～12月の間で日本の旅行会社も人員縮小等の流れはあったが、各国・取引先も人員削減やオフィス・クローズ等もあった。

今月からワクチンの接種がイギリスから開始されたことにより、今後、日本でのワクチン普及と出入国の制限緩和を期待する。

3 True Japan School 事業

(1) 実績

売上高の推移

期	第6期	第7期	第8期	
年月	2018年(1月～9月)	2019年(10月～9月)	2020年(10月～9月)	前期比
売上高	56,471,170円	77,230,779円	41,541,930円	53.7%

教育(スクール)事業の内訳

(内は、前年)

事業名	日数	実績額(円)
必勝セミナー	22日	281,000※1 対前年比 21.9% (1,280,000)
1次試験対策講座(歴史、地理、一般常識、通訳案内の実務、英語、公開模試)	104日	25,966,650 対前年比 64.2% (40,419,700)
2次試験対策講座(プレゼン力養成、シチュエーション質疑演習、通訳演習、【直前】プレゼン力養成、【直前】シチュエーション質疑、【直前】通訳演習、模擬面接演習、直前・模擬面接演習等)	231日	11,139,400 対前年比 37.4% (29,781,403)
通訳技術養成講座(Businessクラス、Communityクラス、研究科クラス、通訳Ⅲクラス)	30日	1,067,780 対前年比 31.6% (3,377,057)
旅行業務取扱管理者試験対策講座(e-learningのみの開催)	10日	1,074,600 対前年比 171.8% (625,300)
旅程管理研修	10日	835,300 対前年比 48.6% (1,718,124)
出版(True Japan Keywords 600、三修社テキスト、過去問題集セット他)		1,177,200

※1 2020年6月以降のセミナーでは、受講料は無料で、資料代2千円という形に変わっているため、昨年よりもセミナー収入が大幅に少ない。

(2) 事業報告

2020年の通訳案内士試験対策事業は、前期比53.7%に留まった。原因としては、以下の事由が考えられる。

①2020年2月以降、新型コロナウイルス感染症の影響で、政府や東京都のキャンペーンの影響もあり、4月～5月、会場での座学研修が実施出来なくなった。また、通訳案内士試験自体の実施も危うくなった。

その後、政府より、通訳案内士試験の実施が宣言され、教室での授業を再開した6月以降は、教室における受講生の人数の抑制など、新型コロナウイルス感染症対策を実施した。受講生においても、訪日客の減少による試験の魅力低減、都心地への訪問抑制など、マイナスの要因が拡大した。

② 通訳案内士試験の受験者自体も、年々減少傾向にある。2018年1月からの通訳案内士法の改正等により、通訳案内士試験が年々難化しているが、現在はストレート合格者が非常に少なくなり、多くの受験生が複数年かけての受験となっている。昨年の合格者はわずか8.5%で、狭き門となっており、途中で諦める受験生が増加している。(章末の「参考資料」を参照)

(3) 危機打開に向けた対策

上記のような状況の中、現状の打開策として True Japan School では、以下の対策を行った。

①新規講座「歴史・上級 全18回」の実施

ここ数年の通訳案内士試験で関門となっているのが、歴史である。問題の傾向が単純な日本史ではなく、各観光地の中での歴史的な変化等がクローズアップされており、従前の歴史学習では解けない問題が多くなっている。

そこで、True Japan School では新傾向の歴史試験に対応する為に、歴史と観光情報を満載のテキストを作成。124か所の地域、800を超える観光スポットを網羅した。

また、テキストをカバーする講座として、「歴史・上級 全18回」を実施。テキストの執筆陣を講師に迎え、歴史風土から論理的に各地域を理解する為の講座とした。内容的には、地理と歴史を有機的に融合させた講座で、一講座で1次試験の地歴2科目を補完し仕上げる事を目的とした。

なお、実施期間は2020年6月から7月で、新型コロナウイルス感染症対策を取りながらの実施となった。

② オンライン講座の充実

昨年 True Japan School ではeラーニングを導入してきたが、本年はそれを推し進める形となった。緊急事態宣言が出された4月以降、まず、英語 Intermediate と英語 Advanced をオンラインに移して実施。その他の講座も、2次試験対策を含め、全てオンラインでの受講を実現した。

その中で今年初の試みとなったのは、Zoomを使った2次試験対策講座である。これにより、録画配信をしていたプレゼン力養成基礎講座だけでなく、リアルタイムな受け答えが要求されるシチュエーション質疑演習と通訳演習にも対応した。

受講者数も好調で、各クラスほぼ満席だった。

講座	区分	受講者計
プレゼン力養成基礎講座	e-ラーニング+通学	30名
	e-ラーニングのみ	57名
シチュエーション質疑演習	通学 3クラス	計44名
	Zoom 5クラス	計30名
通訳演習	通学 3クラス	計50名
	Zoom 4クラス	計30名

※シチュエーション質疑の定員は、通学が各回16名、Zoomが各回6名
 ※通訳演習の定員は、通学が各回16名、Zoomが各回8名

今後、仕事で忙しくて通学が難しい方や、地方の方の受講を促すツールになる可能性を秘めており、全国各地への受講機会の拡大を図る為に欠かせないツールと言える。来期以降も力を入れて行く。

③ 「True Japan Keywords 600」「通訳問題 200」の作成

新型コロナウイルス感染症の影響で、対面での講座は昨年に比べ低調に終わったが、その代わりに将来への基礎固めとして「True Japan Keywords 600」と「通訳問題 200問」の2種類の新刊本を作成した。

背景としては、新型コロナウイルス感染症によりインバウンドツアーが完全に停止し、優秀な通訳案内士が時間を持てるようになったことがある。通常であれば集められない人材に協力を得られたことは、千載一遇のチャンスだったと言える。

【True Japan Keywords 600】

全3巻。日本事象の絶対に抑えるべき基本から、最新のトレンドまでを盛り込んだ内容で、通訳案内士の座右の書。True Japan Schoolの資産として、今後長い間活用出来る書籍に仕上がった。

参考までに、現在までの売り上げは以下の通り。(2020年12月12日時点)

- ・個別申し込み：第1集 125冊 691,900円、第2集 78冊 426,900円、第3集 69冊 273,250円
- ・合格必勝パックでのセット申し込み：各52セット

第1集「暮らしと観光編」 ・伊勢神宮・日光東照宮・皇居 ・仏教・菩薩・五重塔・浄土庭園 ・鳥居・お払い(お清め)・本殿 ・中山道 ・鬼瓦・のれん・人力車・神輿 ・結婚式・働き方改革など 問題：240題 (DVD3枚付き)	第2集「食と文化編」 ・東大寺・二条城・道頓堀 ・和食・出汁・日本酒・杉玉 ・ミシュランガイド・グルメ本 ・浮世絵・書道・わびさび ・日本の教育制度 ・高校野球・スタジオジブリなど 問題：240題 (DVD3枚付き)	第3集「トレンド編」 ・ユーチューバー・サブスク・5G ・デジタル決済・ドローン ・カーシェアリング・民泊 ・日本におけるコロナウイルス ・緊急事態宣言・リモートワーク ・日本の伝統芸能など 問題：120題 (DVD2枚付き)
--	--	---

【通訳問題 200 問】

通訳問題 200 問は、梅津講師の監修した問題に、一人でも通訳のトレーニングが出来る問題読み上げ DVD を付属。受験前の仕上げに最適の教材。また、既にライセンスを保持している方も、通訳技術のブラッシュアップに活用出来る。(発売は 11 月下旬の為、売り上げは来期)

(参考資料) 全国通訳案内士の合格者数

年度		受験者数 (人)	最終合格者数(人)	最終合格率 (%)
2015 年度	平成 27 年	10,975	2,119	19.3
2016 年度	平成 28 年	11,307	2,404	21.3
2017 年度	平成 29 年	10,564	1,649	15.6
2018 年度	平成 30 年	7,651	753	9.8
2019 年度	令和元年	7,244	618	8.5

4 国際観光支援事業

(1) 全体の実績

前期		2018年10月～2019年9月	59,674千円	161.9%
当期	前半	2019年10月～2020年3月	20,206千円	-
	後半	2020年4月～2020年9月	108,344千円	-
	合計	2019年10月～2020年9月	128,551千円	215.0%

(2) 前期 2019年4月から2020年3月までの受注分

単位 円

1	文京区内商店向け外国人おもてなしセミナー	1,375,000
2	千葉県訪日観光客商店街おもてなしセミナー	2,870,000
3	香川せとうち地域通訳案内士認定研修	6,997,000
4	千葉県海外ゲストへのおもてなしスキル向上研修」	8,399,000
5	栃木県外国人対応人材拡充事業	8,784,000
6	観光庁通訳案内の実務研修	5,130,319
7	浜名湖(JV)	6,000,000
8	観光ルート開発(ラグビー関連)	5,750,000
9	沖縄地域通訳案内士研修会	570,000
10	滋賀県 ここコンシェルジュ派遣事業	2,500,000
11	こおりやま広域圏通訳案内スペシャリスト育成業務	998,000
12	地域通訳案内士スキルアップセミナー(岩手県)	1,585,931
13	香川せとうちフォローアップ研修、マッチングイベント	1,000,000
14	観光庁・通訳案内の実務改定	992,772
	2019年4月～2020年3月 執行分合計	59,569,719
	上記のうち、2019年10月～2020年3月執行分	20,206,000

(3) 後期

No.	案件名	当社執行分
1	港区 国際防災ボランティア研修及び災害時対応訓練支援業務	2,798,125
2	千葉市 外国人観光案内優良ガイドツアー施設運営	1,753,709
3	日旅 持続可能型・レアな青森コンテンツ造成支援業務	3,000,000
4	香川県 「香川せとうち地域通訳案内士」認定研修	4,570,000
5	JTB-GMTお茶の京都観光地域づくり人材育成業務	1,500,000
6	令和2年栃木県外国語対応人材拡充事業	8,779,100
7	いわき聖地観光(レイライン)コンテンツ造成事業	3,500,000
8	観光庁 地域人材のインバウンド対応能力強化に向けた研修及び後継事業	249,981,432
9	富山県西部地区の新たなナイトタイムコンテンツ造成事業	4,500,000
10	津軽地域における酒場タクシーのナイトタイムコンテンツ造成事業	4,000,000
11	八戸圏域食・自然を活用したナイトタイムコンテンツ造成事業	6,000,000
12	箱根地域ガイド育成&モニターツアー実施(小田急)	1,500,000
13	いわき地域ガイド育成	1,500,000
14	美濃市を中心とした町並み・伝統産業を活用したナイトタイムコンテンツ造成事業	4,500,000
自治体等の会計年度 2020年4月～2021年3月の総額		297,882,366
下期	2020年4月～2020年9月実績計上分	108,344,000
上期	2020年10月～2021年3月見込計上分	189,538,366

(4) 事業報告

2019年度と比べて、2020年度は、執行分で 215%と受注額は大幅に伸長した。

この理由は下記の通りと考えている。

①行政がコロナ感染対策として、全国通訳案内士に対して仕事を与える政策をとり、これにうまく乗れたこと。

②その中で、観光事業者に対して「おもてなしできる人材」の育成に本格的に乗り出してきたこと。この動きに対して、当社のもっとも得意な「簡単英語」「多言語コミュニケーションシート」を使った「現場を知っている通訳案内士」による初級者向けの研修プログラムがぴったりマッチしたため、顧客の要求を上回る企画を提案できたこと。

③各地にいる IJCEE の前項通訳案内士のネットワークを活用して、研修現場を事前に調べて各地域に合わせた研修を行うことを提案できたこと。

④日本旅行ビジネスクリエイトとの本格的な業務委託契約を締結して、ブランド力を手に入れ、優れたコンテンツと相まって受注確率が高まったこと。

第3 支出について

1 謝金、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である。旅行部門の売り上げの急減に伴い大きく減少した。

2 人件費(役員報酬、社員の給料手当、賞与等)

コロナウイルス感染症の拡大に伴う、組織縮小のため、4月以降大幅な人材整理を断行した。そのため人件費については縮小した。来期以降、こうした効果がより大きく出てくる

3 地代家賃

コロナウイルス感染症にともなう対策として、B1 08 会議室と、B3 和室の賃借を解約した。こちらも、来期以降、縮小の効果がより大きく出てくる。

4 消耗品費

事業売り上げの縮小に伴い減少。

5 法定福利費、福利厚生費

事業売り上げの縮小に伴い減少。

6 減価償却費

新規投資の縮小と車両の売却により減少。

7 外注費

観光庁案件の実施など、緊急対応として委託業務での対応を活用したため、増加。

8 広告宣伝費

事業売り上げの縮小に伴い減少した。

9 通信費

オンラインでの講義対応など、通信需要が増大したため、増加

10 支払手数料 (PayPal 手数料、振込手数料等)

観光庁案件での支払いが増加したことにより、増加。