

## True Japan Tour 株式会社 第 11 期事業報告書

## 第 1 決算数値

## 1 収支総括表

単位 千円以下同じ

実績(見込)		第 8 期	第 9 期	第 10 期	第 11 期
開始年		2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
収入	営業収入	384,978	295,859	123,644	249,869
	営業外収入	13,675	15,775	8,066	8,776
	経常収入	398,653	311,634	131,710	258,645
支出	営業支出	404,158	351,092	161,827	282,551
	営業外支出	408	2,238	819	960
	経常支出計	404,566	353,330	162,646	283,511
収支	営業収支	-19,180	-55,233	-38,183	-32,682
	営業外収支	13,267	13,537	7,247	7,816
	経常収支	-5,913	-41,696	-30,936	-24,866

## 2 収入の部

単位：千円

期	第 8 期	第 9 期	第 10 期	第 11 期			
				実績額	対前年度 増減	当初予 算額	予算対比
開始年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年			
旅行事業	190,496	17,684	4,252	159,540	155,288	96,000	63,540
人材派遣事業	8,223	0	0	2,154	2,154	200	1,954
スクール事業	41,542	39,093	39,403	35,438	△3,965	46,800	△11,362
国際観光支援 事業	128,551	219,537	57,644	19,829	△37,815	34,000	△14,171
事務受託事業	14,400	15,005	17,970	29,146	11,176	19,000	10,146
その他収入	1,766	4,541	4,375	3,762	△613	7,000	△3,238
営業収入	384,978	295,859	123,644	249,869	126,225	203,000	46,869
営業外収入	13,675	15,775	8,066	8,775	781	200	8,575
経常収入	398,653	311,634	131,710	258,644	127,006	203,200	55,444

### 3 支出の部

単位：千円

期(実績・見込)		第8期	第9期	第10期	第11期
開始年		2019年	2020年	2021年	2022年
売上原価(謝金・交通費、材料費等)	売上高に直結する変動費	203,328	183,140	57,824	166,237
給料手当、賞与、役員報酬	準固定費(人件費)	83,594	66,875	36,631	35,222
法定福利費、福利厚生費	準固定費(人件費)	13,920	12,528	4,466	2,583
地代家賃(事務所家賃等)	固定費	33,391	25,000	24,992	23,093
消耗品費(備品、消耗品等)	固定費	8,617	7,755	3,692	6,462
減価償却費	固定費	3,803	3,423	3,925	3,938
業務委託	準固定費(人件費)	20,817	8,471	13,082	25,242
広告宣伝費	固定費	1,954	1,759	436	109
通信費	固定費	5,238	4,714	3,682	5,305
支払手数料(振込手数料等)	固定費	4,556	2,052	2,845	3,338
租税公課	固定費	9,555	8,600	924	64
その他支出	固定費	15,386	26,775	9,328	11,107
営業支出計		404,158	351,092	161,827	282,551
営業外支出		408	2,238	819	960
経常支出計(除く 法人税等)		404,566	353,330	162,646	283,511

#### 4 累積収支と利益処分

単位：千円

	会計年度開始年	単年度収支	累積収支
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
第9期	2020年	▲43,090,432円	▲51,017,489円
	2022年3月31日資本金減少		0円
第10期	2021年	▲31,226,302円	▲31,226,302円
第11期	2022年	▲25,155,923円	▲56,382,225円

(説明) 第11期の収支は、単年度で▲25百万円、累積でも▲56百万円の損失を生じた。

#### 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
2022年3月	3,070株	98,982,511円	3,500,000円

単元株式数：10株

※2023年9月30日現在の True Japan Tour 株式会社の現金及び預金の総額は、69,366千円である。

(説明)

本期の収入実績を昨年12月の株主総会で提出した議案における第11期の見込みとの対比で振り返る。

- ① 旅行事業と人材派遣共に、当初予想を大きく上回った。合算では、96,200千円の見込みに対して、161,694千円となり、1.68倍となった。
- ② スクール事業及び国際観光支援事業は、予想を下回った。
- ③ 日本文化体験交流塾からの受託事業については、19,000千円の予想に対して、29,146千円と大幅に増加した。複雑かつ多様な日本文化体験交流塾の事業を多く受託したことによる。
- ④ 営業収入全体では、203,000千円の見込みを大きく上回り、249,869円となった。1.23倍となった。
- ⑤ 以上のように、好調な事業収入にもかかわらず、24,866千円の赤字となったのは、営業支出が予定を大きく上回ったことによる。

## 第2 2022年度の活動の総括

### 1 当社を取り巻く状況

国際観光業界は、大きく変化している。当社の経営環境等について、以下の3点を述べる。

#### (1) 訪日外国人数の復活

2022年10月より、外国人の入国規制が緩和された。JNTOの訪日外客統計をもとに、以下の分析を行った。

	単位：人数（人）				出典 JNTO
年	2022年	2023年	2023年	2023年	2023年
月	10月	1月	4月	6月	8月
総数	498,646	1,497,472	1,949,236	2,073,441	2,157,190
同上/対2019年比	20.0%	55.7%	66.6%	72.0%	85.6%
総数(除く中国)	477,148	1,466,181	1,840,941	1,864,868	1,792,962
同上/対2019年比	27.0%	75.8%	83.7%	93.3%	118.0%
アジア(除く中国)	338,440	1,236,403	1,361,587	1,440,628	1,420,930
同上/対2019年比	27.5%	76.7%	82.8%	89.9%	123.0%
ヨーロッパ計	58,126	59,795	184,400	111,169	154,174
ヨーロッパ/対2019年比	23.4%	64.8%	76.5%	82.9%	93.3%
アフリカ計	2,338	2,185	2,811	2,732	3,252
北アメリカ計	65,619	109,914	231,610	264,807	184,889
北アメリカ/対2019年比	32.8%	84.3%	105.7%	127.5%	121.7%
南アメリカ計	2,977	4,266	10,161	5,828	6,227
オセアニア計	13,720	57,629	64,162	48,810	32,159
オセアニア/対2019年比	20.2%	64.4%	80.4%	112.6%	99.1%
無国籍・その他	13	27	24	29	32

コロナ以前、当社の顧客は、北米、ヨーロッパ、オセアニアが最も多く、約9割程度であった。近年もその傾向は、変わらないが、中東・インドを含むアジアからの顧客も増加しつつある。つまり、顧客の多様化が進んでいる。

当社の最繁忙期は、3月、4月の桜の開花時期であるが、北米の顧客は、2019年と同数までに回復した。ヨーロッパ及びオセアニアは、80%前後であった。にもかかわらず、深刻なガイド不足が発生したのは、旅行の質の変化やガイド等の受け入れ態勢に問題があったと考えられる。

その後、中国を除く、訪日観光客は、確実に増加し、8月には、118%、10月には、128%に達している。今秋は、2019年なみの水準に復活したと考えられる。

## (2) 訪日観光の質の変化と旅行業界の対応

訪日旅行の質・スタイルが変化している。団体から個人、FIT への変化である。新型コロナウイルス感染症以降、感染を恐れて、見知らぬ人との団体行動を避ける傾向が強まった。IT、アドベンチャーツーリズムなど、国際観光における新しい潮流もある。こうしたなかで、シートインコーチ(乗合旅行)が減少している。その一因として、バス料金の高騰もある。JR パスを使った公共交通機関利用型の少人数旅行が急増した。

ガイド需要の面から言うと、1人のガイドが40人のお客様に接していたのに対して、1人のお客様が1人から15人位の規模に変更することになる。つまり、通訳案内士に対するニーズが高まってきた。

また、空港からホテルまでの送迎、ホテルから新幹線の駅までのサポートなどのショートの仕事も増加している。いわば、英語の話せる添乗員のニーズが高まってきた。

さらに、こうしたお客様の変化に、既存の旅行会社がうまく対応できなかったといえる。当社の旅行事業の売上高は、159百万円と回復した。その理由として、寿司、茶道共に体験人数が3000人を超え、クルーズ船、米国の高校生の修学旅行、「フランス語スルーガイド」、「FIT」などのガイド派遣事業が多く実施された。

しかしながら、発注側の旅行会社である内外の各社において、3年間の空白期間ののち、ベテランスタッフが極めて少なかった。各社ツアーオペレータ等スタッフは、数的に不足するとともに、経験も不足した。その結果、直前の発注、発注後の変更、キャンセルが多発し、現場は混乱を極めた。

当社においても、ツアーオペレーション部門は、ほぼ全員が未経験者であった。このようななかで、当社においても、人材派遣会社から事務職要員を受け入れるなど人的な強化を図り、ギリギリの対応を行った。結果として、営業経費中の人件費比率が高くならざるを得なかった。

しかしながら、夏期以降は、ベテラン社員の再採用、非常勤職員の業務の習熟度の高まりなどにより、混乱状況は、改善しつつある。

### (3) 通訳案内士の不足

訪日外国人の増加に伴い通訳案内士等の人材に対する需要が拡大している。にもかかわらず、通訳案内士の供給が不足している。当社においても、ガイドの派遣依頼のうち、対応できたのは、約 60%に過ぎなかった。

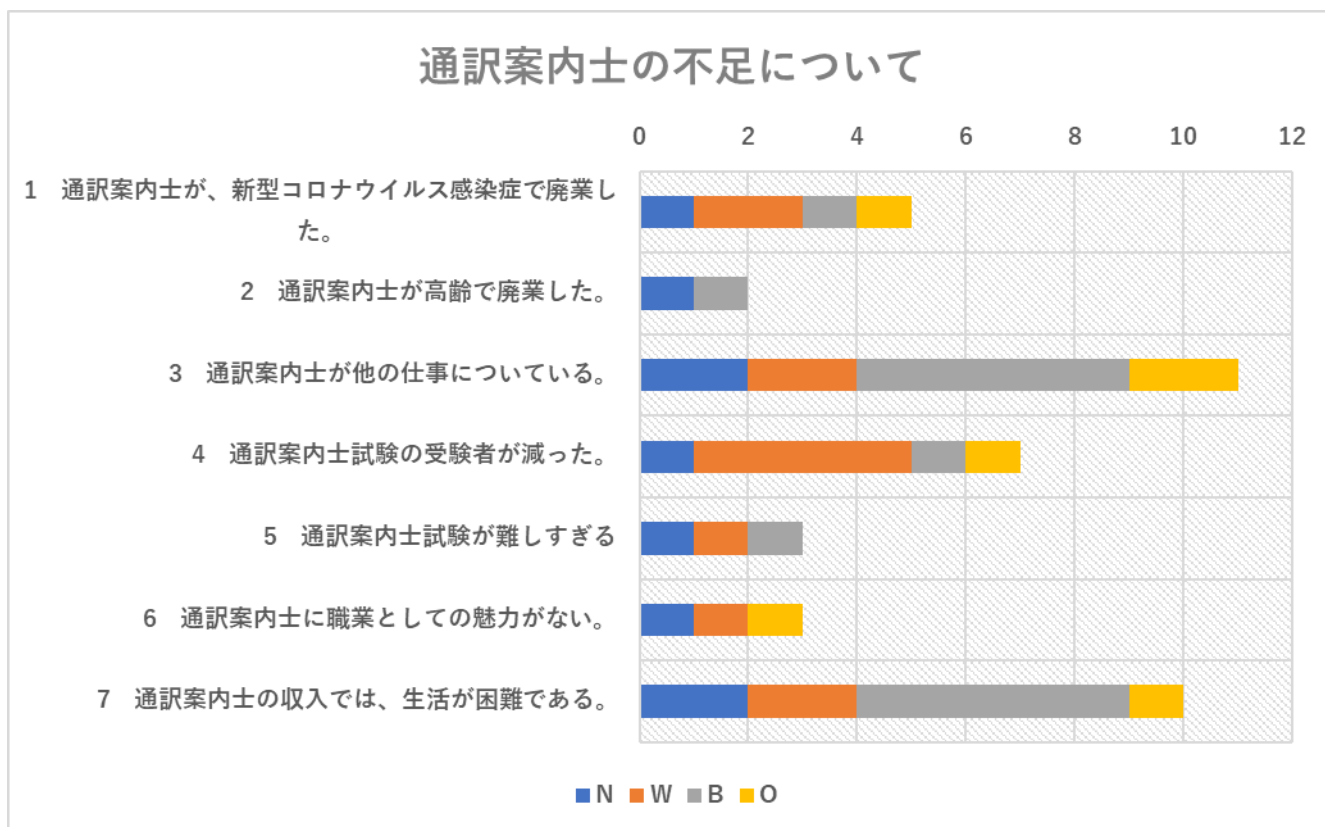
【2023 年 2 月 11 日～2023 年 4 月 21 日】

TJT で通訳案内の手配依頼を受けた件数/ (A)	TJT で派遣した件数	(A) のうち通訳案内士の人手不足により手配ができなかった件数/ (B)	通訳案内士の不足率/ (B/A)
2,561	1,554	1,007	39.3%

当交流塾が中心となって実施した日本通訳案内士団体連合会(以下、「通団連」という)の調査によると、「通訳案内士の不足について」という設問に対して、以下の回答があった。

第 1 位は、「通訳案内士が他の仕事についている」であった。第 2 位は、「通訳案内士の収入では、生活が困難」である。

この 2 つの回答を合わせると、コロナ期間中に他の仕事についていたが、まだ、通訳案内士の収入が低すぎて、戻れない人が多くいると考えられる。

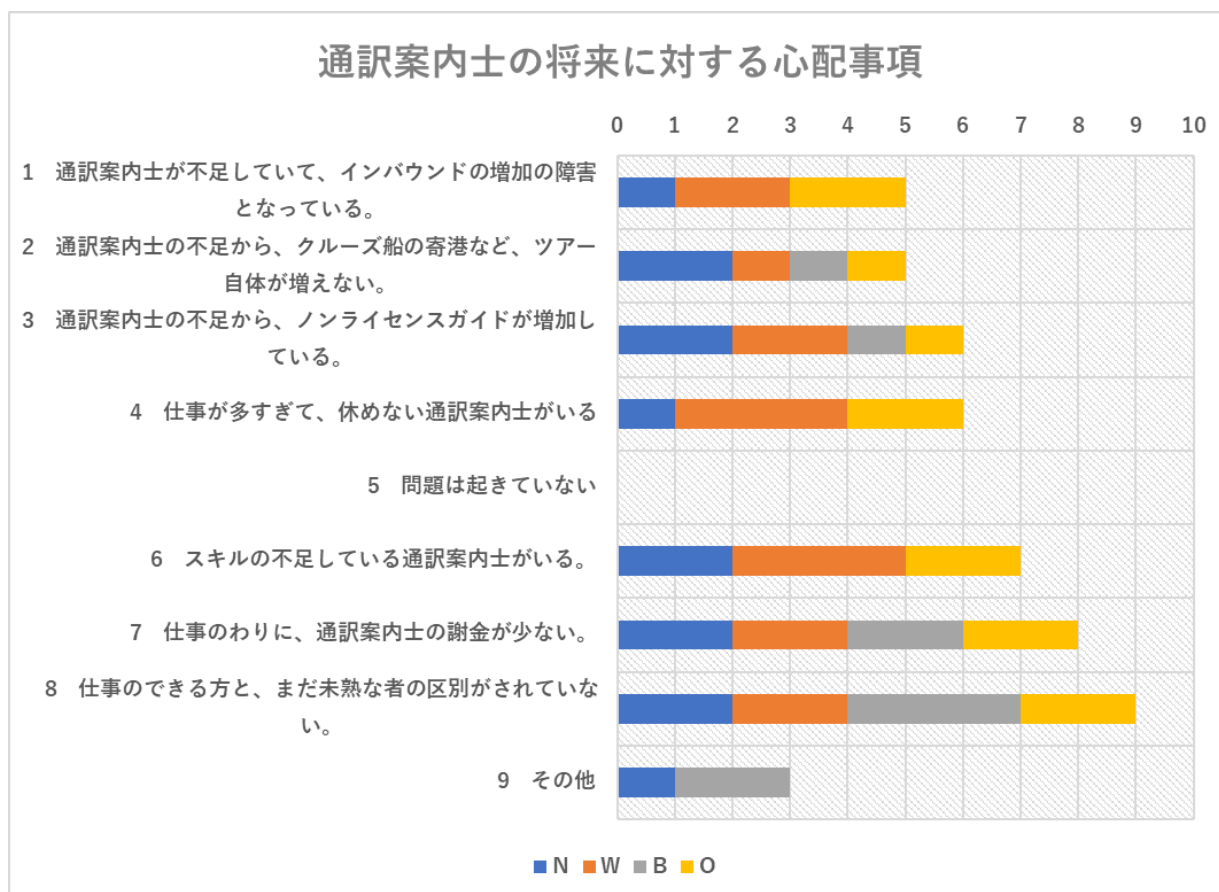


実態は、2023 年の春の訪日客の受入れに当たっては、旅行会社の多くは、従前からの料金を前提として、ガイド手配を行おうとした。しかし、現役に復帰する通訳案内士が不足して、大幅なガイド不足が生じた。経済理論的には、この需給ギャップを改善するには、ガイド料金を引き上げるほかはない。

2023 年秋、2024 年春以降、通訳案内士のガイド料金を引き上げていく潮流の傾向が予想される。当交流塾及び通団連として、通訳案内士の処遇改善に努めていく必要がある。次に、「通訳案内士の将来に対する心配事項」についても、アンケートを実施した。

最多の回答は、「仕事のできる方と、まだ未熟な者の区別がされていない。」ということであった。

すなわち、「スキルの不足している通訳案内士がいる」一方「仕事が多すぎて、休めない通訳案内士がいる」、つまりレベル感の異なるガイドであっても、通訳案内士という一つの尺度しかない。したがって、ツアーに対して、貢献度の高い通訳案内士であっても、謝金が上がりにくいといえる。



このような状況の中で、本年度は、通訳案内士の謝金水準が低いままに、ガイドとして派遣するという営業活動を行わざるを得ず、ガイド派遣による収入と、それに要した人件費のバランスが極めて、悪い状況となった。今回の当社における赤字要因の一つである。今後は、ガイド謝金の引き上げを検討していく必要がある。

また、2023 年度も、通訳案内士試験の難問・奇問傾向は、変わらない。現在、語学に精通している若い人は、日本歴史を受験科目としていない者も多い。帰国子女卒で大学に入った者もいる。こうしたなかで、現在の通訳案内士の試験問題は、大きくずれていると言わざるを得ない。

今後は、こうした通訳案内士試験制度に伴うリスクを回避していく方策の検討が必要となった。



### 第3 部門別の事業報告

#### 1 旅行事業(含む人材派遣事業)

単位 千円

期		第8期	第9期	第10期	第11期
開始年		2019年	2020年	2021年	2022年
1	海外営業(宿泊を含む)	予算科目の変更			7,747
2	ガイド等派遣	予算科目の変更			90,984
3	文化体験	予算科目の変更			59,633
4	物品販売	実績なし			3,330
旅行事業 計		190,496	17,684	4,252	161,694

#### (1) 海外営業(宿泊を含む)

本事業は、ガイド派遣のみでなく、宿泊や交通機関の手配まで行うものである。コロナ以前は、グローバルセールス部で執行し、インバウンド旅行事業という予算科目で実施した。2018年度は、229,839千円の売上があった。しかし、本部門は、投入したコストと得られる利益を比較した場合、期待した利益が必ずしも得られなかった部門である。その理由は、相当な利益が得られるのは、一定規模以上の団体を対象として、かつ、支払が安定している企業との取引である。しかし、米国やヨーロッパに本部を持たない当社は、ややもすると小規模か、キャンセルリスクが高く他社が扱わない案件を担当せざるを得なかった。

本部門をどの程度、実施するかは、難しい判断を迫られた。コロナ期間中の空白の3年間でスタッフも切り替わり、実質0ベースのスタートとなった。2022年10月以降、訪日旅行が復活後、問合せが増加した。そこで、案件の取捨選択を行い、良質な依頼のみを受託することとした。対応可能な案件でも、春のピークシーズンでは宿泊、ガイド、バス等一部対応できず、実施できない案件もあった。受注予定後、キャンセルになるツアーもあり、売上額は7,747千円と留まった。

#### (2) ガイド等派遣

(単位 千円)

項目	売上高	事業例
当社プログラムに基づく事業(OTA、TJT HP含む)	18,091	・相撲稽古場見学 ・築地ガイド等
観光ガイド・通訳派遣	30,326	・ガイド派遣
大規模案件	42,567	クルーズ船、高校生教育旅行等
合計	90,984	

### (3) 文化体験 (単位 千円)

項目	売上高	事業例
寿司体験	25,524	個人・団体
茶道体験	7,871	個人・団体
団体特殊	8,020	留学生向けオンライン体験 大学生向け文化交流プログラム 等
その他	18,218	折り紙、風呂敷、書道、華道、忍者、侍体験等
合計	59,633	

訪日外国人観光客の多様化に伴い、日本文化体験への関心・ニーズが高まっている。

文化体験は、当社の最大の魅力の一つとなっている。東京タワーと隣接する立地、200平方メートルを超える体験会場、大型バスの泊まれる駐車場という好条件は、都内有数のアドバンテージを持っている。

寿司体験・茶道体験ともに、3,000を超える者が体験した。

### (4) 物品販売

本年度は、商品販売コーナーを新設して、体験に伴う物品販売コーナーを新設した。

区分	第11期実績(3月～)
開始年	2022年
物販売上高	3,327,890円
文化体験(自社施設)売上高	36,675,663円
顧客数	838人
顧客単価	3,787円
添付率	9%

#### 取り扱い商品(%)は販売比率)

茶道具(抹茶碗・抹茶)55%、寿司関連(包丁、寿司作りキット)24%

風呂敷 7%、浴衣(2023年8月販売開始)7%、日本茶 3%、折り紙 2%、忍者(2023年8月販売開始)2%、雑貨 2%

2023年3月より自社文化体験施設に物販陳列用の棚スペースを作り、顧客単価アップを狙ったお土産の物品販売を開始した。3月からの実績で3,327,890円の売上を獲得し順調な滑り出しとなった。

## 2 教育(スクール)事業部門

(単位 千円)

事業名	第11期実績	対前期比
必勝セミナー・解答解説会	483	87.9%
1次試験対策講座	18,985	84.5%
1次試験対策公開模試、公開模試過去問販売	5,315	99.4%
2次試験対策講座 秋季	8,377	52.3%
旅行業務取扱管理者試験対策講座	114	45.8%
旅程管理研修	1,412	170.1%
トイック講座、その他	752	213.0%
合計	35,438	89.9%

(説明)

コロナ禍で通訳案内士の仕事が少ないこと、通訳案内士試験に難問・奇問が多すぎることなどにより、通訳案内士試験の受験者が減少している。こうしたなかで、スクール事業は、業界内でのシェアを拡大するなどの一定の成果を上げた。全国通訳案内士試験、合格者中、True Japan School で学んだ者の割合は、25%程度と推定される。

(参考資料) 全国通訳案内士の合格者数

西暦	年号	受験者数	受験者数/ 2026年	合格者数	合格者数/ 2026年	合格率
2016年	平月成28年	11,307	100%	2,404	100.0%	21.3%
2017年	平成29年	10,564	93.4%	1,649	68.6%	15.6%
2018年	平成30年	7,651	67.7%	753	31.3%	9.8%
2019年	令和1年	7,224	63.9%	618	25.7%	8.5%
2020年	令和2年	5,078	44.9%	489	20.3%	9.6%
2021年	令和3年	3,834	33.9%	347	14.4%	9.1%
2022年	令和4年	3,472	30.7%	571	23.8%	16.4%

## 3 国際観光支援事業

(1) 2022年4月から2023年3月までの契約金額実績と当期(第11期)の売上計上額実績

(単位 円)

No	案件名	契約金額実績
1	令和4(2022)年度栃木県外国語対応人材拡充事業	8,778,467
2	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	2,693,460

3	観光庁地域の観光人材のインバウンド対応能力講師派遣業務	4,222,200
4	観光庁地域の魅力発信の強化周遊の促進に向けた研修①	2,601,500
5	観光庁地域の魅力発信の強化周遊の促進に向けた研修②	2,401,580
6	千葉県観光人材おもてなしの心研修	2,498,375
7	その他 業務委託	2,198,338
2022年4月から2023年3月合計		25,393,920
上記のうち、前半（2022年4月から2022年9月）		11,368,703
上記のうち、後半（2022年10月から2023年3月）※1		14,025,217

(2) 2023年4月から2023年9月までの契約金額実績と当期(第11期)の売上計上額 (単位 千円)

No.	案件名	契約金額実績
1	令和5年栃木県外国語対応人材拡充事業	8,200
3	A社 日本発祥の武道 相撲と江戸文化	1,700
4	観光庁 観光コンテンツ造成 B社「島根県立美術館北斎プロジェクト」	1,411
5	その他 業務委託	1,030
2023年4月から2024年3月合計		12,341
上記のうち、前半（2023年4月から2023年9月）※2		5,848
上記のうち、後半（2023年10月から2024年3月）		6,492

(3) 総括表

会計年度		期間	金額	計(前期比)
第10期	前半	2021年10月～2022年3月	48,275千円	57,644千円
	後半	2022年4月～2022年9月	9,369千円	
第11期	前半 ※1	2022年10月～2023年3月	14,025千円	19,829千円 (34.4%)
	後半 ※2	2023年4月～2023年9月	5,804千円	

(説明)

国際観光支援事業は、公示された案件に対して、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、その年の採択数によって大きく売り上げが変わってくる部門である。

2019年度以降、訪日客の激減のなか、当社の旅行部門の売上高が激減するなか、当社の主要な収益源であった。しかしながら、2022年10月以降のインバウンド復活のなかで、国際観光支援は、相対的な重要性を減少させた。

本年度は、前年度比34.4%と売り上げは減少し、金額は19.8百万円となった。

(4) 補助金

2022年4月から2023年9月までの採択された補助金 金額実績（第11期の営業外収入に計上）

(単位 千円)

No	案件名	採択された金額
1	地域の観光資源を活用した地域の稼げる看板商品の創出	7,000
2	TCVB 観光関連事業者の連携促進補助金 2023 年 4 月完了	2,000
	計	9,000

(5) 営業外収入

(単位 千円)

看板商品創出事業	7,000
GotoTravel, 全国旅行支援	774
社宅使用料	619
受取利息他	382
計	8,775

## 第4 支出の状況

支出額の推移を、売上高との相関度合いで3区分して概観する。

### 1 変動費

売上原価として集計される、売上高に直結する謝金・宿泊費・研修材料費等である。売上高が対前年でほぼ倍増に対して3倍増と急伸した。

残念ながら、3年の空白後のインバウンド増加で、発注側の旅行各社は混乱を極めたが、対応する当社側も経験不足で、結果的に原価高となった。手離れが良く有利な案件か、膨大な手間を要する不利な案件かは終了後に初めて見えてくるので、今後は貴重な体験データの部員席から有利な案件を選別していきたい。

### 2 準固定費

人件費・外注費・業務委託費は、本来は固定費的性格が強い。当社はコロナ下で正社員4名にまで緊縮した体制となった。インバウンド増加で不足する労働力を、パート・アルバイト・学生インターン・派遣・業務委託で機動的に補強した。期中に1名を採用し正社員5名となったが、十分ではない。結果として人件費を業務のピーク・ボトムに合わせて増減する準固定費的な体制となった。

### 3 固定費

設備費や一般経費は売上高との相関は少なく、ほぼ横這いで推移している。ビル賃借料は第9期に値下げ後の水準を維持している。舞台や物販棚等の追加投資を行ったので、今後の減価償却費が緩やかに増加する。

(単位 千円)

		第8期	第9期	第10期	第11期	1期/10期
	謝金	116,661	85,017	25,272	124,760	
	材料費・交通費等	86,667	98,123	32,552	41,447	
変動費	(売上原価)	203,328	183,140	57,824	166,237	287%
	給料手当・賞与・役員報酬	83,594	66,875	36,631	35,222	
	法定福利・福利厚生	13,920	12,528	4,466	2,583	
	業務委託	20,817	8,471	13,082	25,242	
準固定費	(人件費)	118,331	87,874	54,179	63,047	116%
	地代家賃	33,391	25,000	24,992	23,093	
	減価償却費	3,803	3,423	3,925	3,938	
	租税公課	9,555	8,600	924	64	
	その他	35,750	43,055	19,983	26,172	
固定費	(設備費・一般経費)	82,499	80,078	49,824	53,267	107%
	営業支出計	404,158	351,092	161,827	282,551	175%