

고지사항



본 자료는 제안된 IPO 공모와 관련하여 기관투자자들을 대상으로 실시되는 PRESENTATION에서 정보 제공을 목적으로 노랑풍선(이하 '회사')에 의해 작성되었으며 이의 반출, 복사 또는 타인에 대한 재배포는 금지됨을 알려드립니다.

본 PRESENTATION에의 참석은 위와 같은 제한 사항의 준수에 대한 동의로 간주될 것이며, 제한 사항에 대한 위반은 관련 '자본시장과 금융투자업에 관한 법률'에 대한 위반에 해당될 수 있음을 유념해주시기 바랍니다.

본 자료에 포함된 '예측정보'는 개별 확인 절차를 거치지 않은 정보들입니다. 이는 과거가 아닌 미래의 사건과 관계된 사항으로 회사의 향후 예상되는 경영 현황 및 재무실적을 의미하고, 표현상으로는 '예상', '전망', '계획', '기대', '(E)' 등과 같은 단어를 포함합니다. 위 '예측정보'는 향후 경영환경의 변화 등에 따라 영향을 받으며, 본질적으로 불확실성을 내포하고 있는 바, 이러한 불확실성으로 인하여 실제 미래실적은 '예측정보'에 기재되거나 암시된 내용과 중대한 차이가 발생할 수 있습니다. 또한, 향후 전망은 PRESENTATION 실시일 현재를 기준으로 작성된 것이며 현재 시장상황과 회사의 경영방향 등을 고려한 것으로 미래 시장환경의 변화와 전략수정 등에 따라 변경될 수 있으며, 별도의 고지 없이 변경 될 수 있음을 양지하시기 바랍니다.

본 자료의 활용으로 인해 발생하는 손실에 대하여 회사 및 회사의 임원들은 그 어떠한 책임도 부담하지 않음을 알려드립니다. (과실 및 기타의 경우 포함).

본 문서는 주식의 모집 또는 매출, 매매 및 청약에 위한 권유를 구성하지 아니하며 문서의 그 어느 부분도 관련 계약 및 약정 또는 투자 결정을 위한 기초 또는 근거가 될 수 없음을 알려드립니다. 주식 매입과 관련된 모든 투자 결정은 오직 기업공개를 위해 금융감독원에 제출한 증권신고서 또는 (예비)투자 설명서를 통해 제공되는 정보만을 바탕으로 내려져야 할 것입니다.

대표이사 인사말



대한민국 국민이 가장 선호하는
여행 대표 브랜드로 자리매김하여
여행의 **트렌드와 문화를 선도**하겠습니다.

대표이사 **김인중**



일반현황

학력

연세대학교 경영학(졸업)
University of Southern California 경영대학원(졸업)

주요 경력

현) (주)노랑풍선 대표이사
전) 대한항공
- 서울여객지점장
- 감사실장
- 인재개발원장

회사명	(주)노랑풍선
설립일	2001년 08월 13일
대표이사	김인중
매출액	87,369백만원(2018. 3Q 누적 기준)
자본금	2,000백만원(2018. 3Q 말 기준)
임직원수	568명(2018. 3Q 말 기준)
사업영역	일반여행업, 서적도소매업
주소	서울특별시 중구 수표로31
홈페이지	www.ybtour.com

편성표



노랑풍선
YELLOW BALLOON

여행은 조금 더 쉬워져야 합니다.
여행을 계획하는 일이 또 다른 스트레스가 되지 않도록.
여행은 더 많이 즐거워야 합니다.

여행을 가볍게



제 1장
여행시장 및
패키지 여행의 잠재력



제 2장
노랑풍선
투자포인트



제 3장
노랑풍선
미래 성장동력



제 4장
노랑풍선
번외편



제 1장
**여행시장 및
패키지 여행의 잠재력**



- 6 여행, 일상이 되다 · 여행 수요 지속 성장
- 7 패키지 여행 인식 변화 · 패키지 여행의 잠재력 1
- 8 연령대 별 여행 수요 증가 · 패키지 여행의 잠재력 2
- 9 대세, 다이내믹 패키지 · 여행 트렌드의 변화

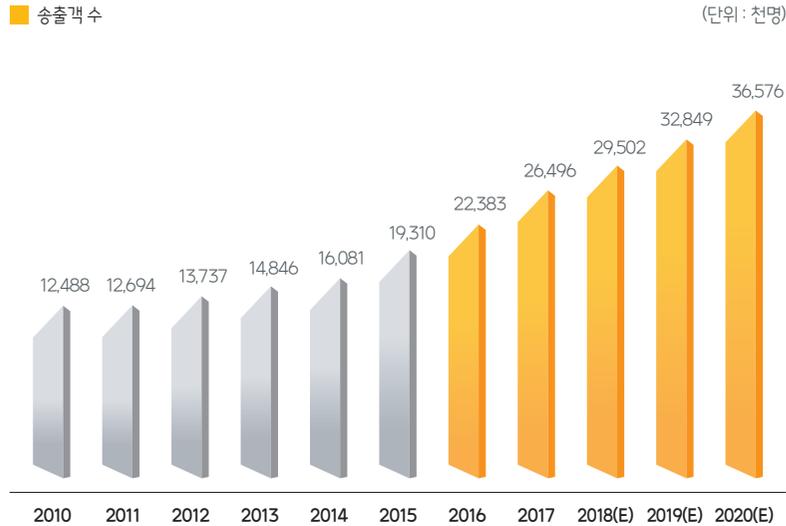


제 1장
여행시장 및
패키지 여행의
잠재력

여행, 일상이 되다
여행 수요 지속 성장



해외여행객의 꾸준한 증가



* 출처: World Economic Outlook data base IMFH, 관광지식 정보시스템, 한국공항공사, 당사 재구성

경제 성장으로 인한
소득 증가

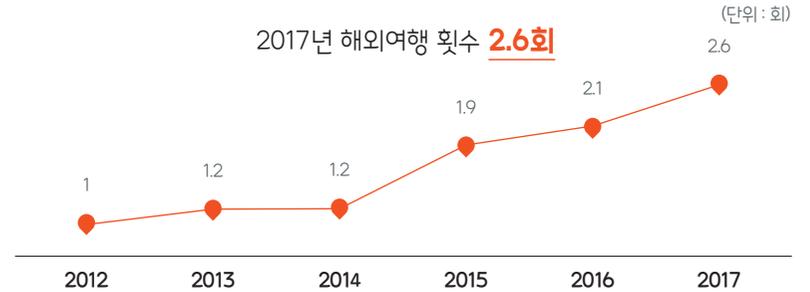
소확행·가심비 등
자기만족을 위한
소비 증가

근로시간 단축 및
워라밸 추구

인천공항 여객터미널 증설
(수용가능인원 40% 증가)

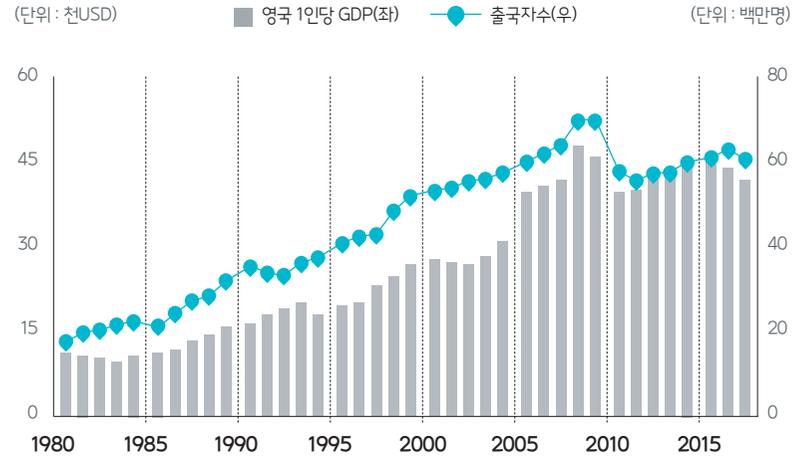
항공 공급량 증가

연간 해외여행 횟수 증가



* 출처: 한국투자증권 산업분석 보고서 - 여행업(2018.03.19)

인당 GDP 성장에 따른 해외출국자 증가 추이 상관관계



* 출처: CEIC, IMF, 영국 통계청



제 1장 여행시장 및 패키지 여행의 잠재력

패키지 여행 인식 변화

패키지 여행의 잠재력 1

계속되는 패키지 여행



패키지의 효율성에 대한 긍정적 인식 변화



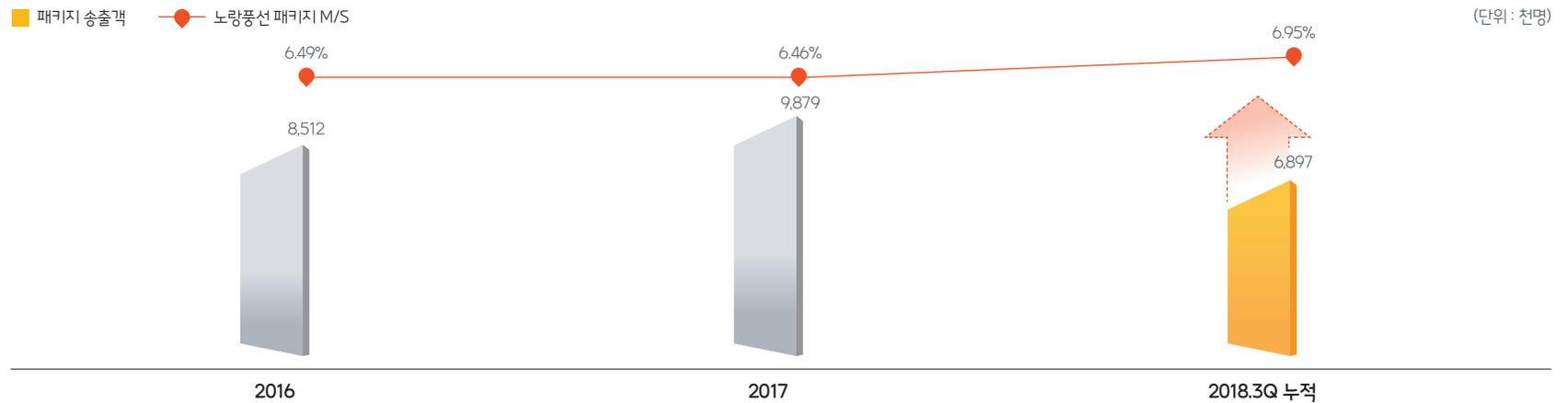
✓ 다양한 여행 프로그램 인기로 패키지 여행 인식 제고 및 가격 메리트 인지

목적성 패키지 여행 증가



✓ 전문 테마형, 셀럽투어형, DIY형, 하이브리드형 패키지 등 컨셉 여행 욕구 증가

국내 연도별 패키지 이용 내국인 송출 실적



* 패키지: 에어텔 + 해오패키지 + 인센티브

* 출처: 한국여행업협회 회원사 통계



제 1장
여행시장 및
패키지 여행의
잠재력

연령대 별 여행 수요 증가

패키지 여행의 잠재력 2

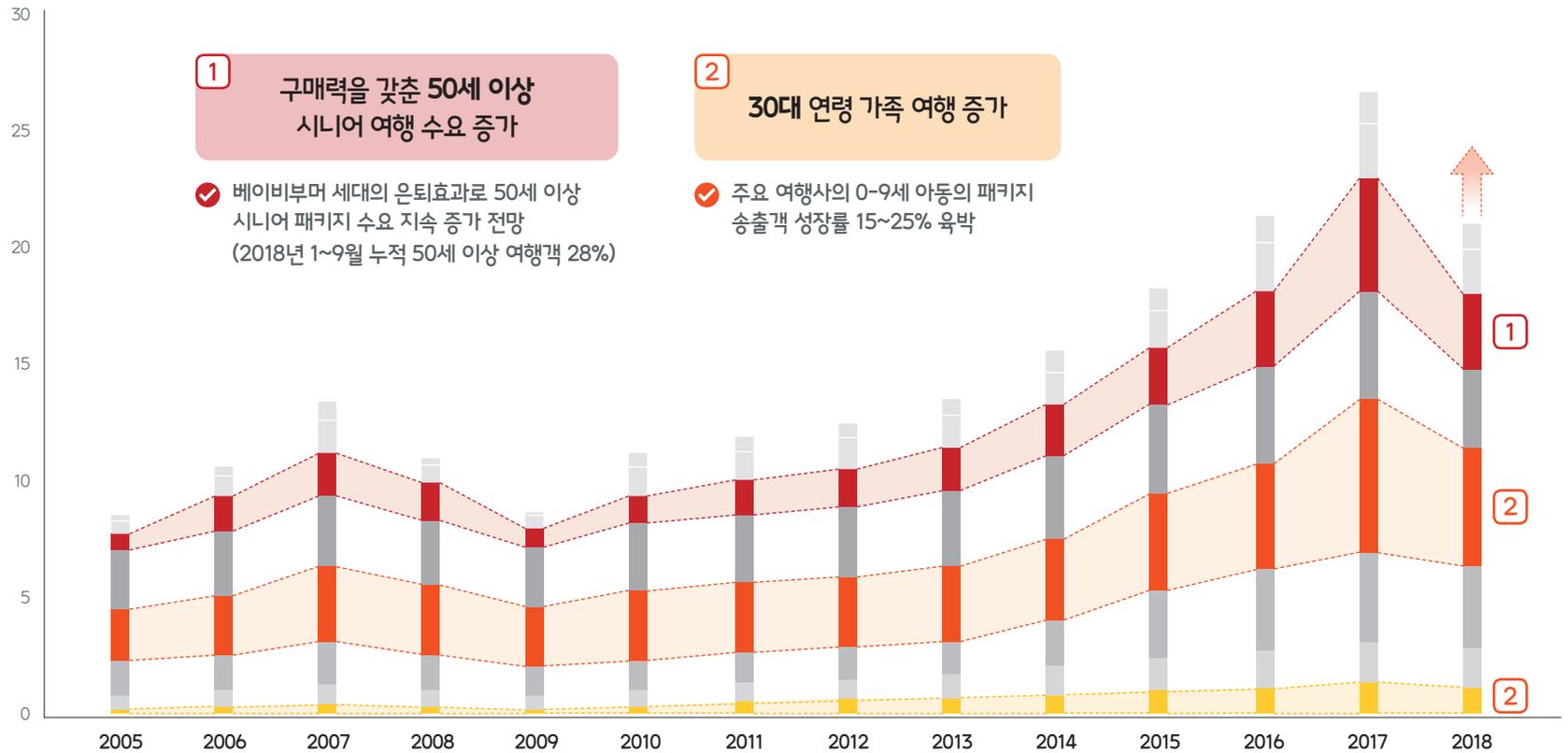
시니어 여행객 및 가족여행 PKG 수요 견인



국내 연령별 해외 여행객 추이

0~10세 11~20세 21~30세 31~40세 41~50세 51~60세 61~70세 71세 이상

(단위: 백만명)



* 출처: 관광지식정보시스템, 한화투자증권(2018년 1~9월 누적), 당사 재구성



제 1장
여행시장 및
패키지 여행의
잠재력

대세, 다이내믹 패키지

여행 트렌드의 변화

뚜렷한, 나만의 여행 컨셉을 가지고 떠날 수 있는 여행형태에 대한 욕구 증가



맞춤형 패키지 여행 트렌드

패키지형



나만의 여행이 가능한
자유시간이 포함된
패키지형

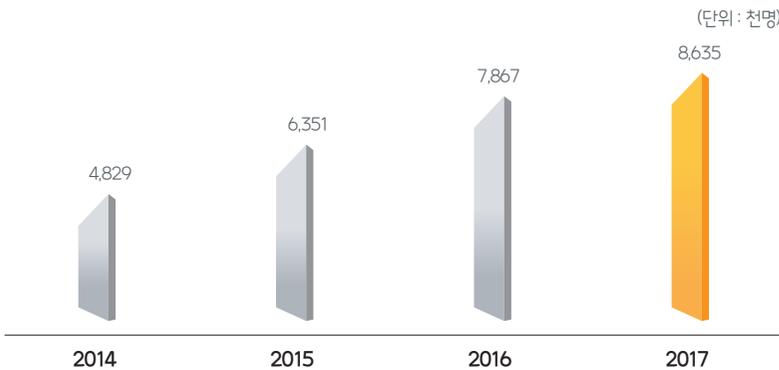
자유여행형



자유여행에
현지투어를 조합한
자유여행형

- ✓ 자유여행과 패키지 여행의 결합 시너지
- ✓ 젊은 층 기호에 맞는 Customized 여행 증가

개별 자유여행객 (FIT) 증가 추세



* 주: 단품상품(FIT)은 항공권과 선박권 판매 기준
* 출처: 한국여행업협회

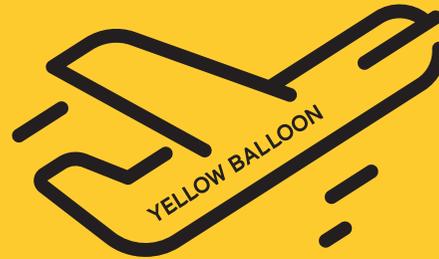
다이내믹 패키지 여행



- ✓ OTA 플랫폼을 이용한 가격 비교 후, 여행 구성 요소 별 별도 구매를 통해 여행객 스스로 본인만의 여행 프로그램 기획



제 2장 노랑풍선 투자포인트



- 11 직판왕 노랑풍선 Corporate Identity · 변화와 혁신의 DNA, 국내 직판왕
- 12 여행을 가볍게 하다 · 효율성 극대화를 통한 수익성 제고
- 13 여행의 판도를 바꾸다 · 시장 지배력 확대에 따른 성장가속화
- 14 여행 문화를 선도하다 · 고객 접점 확대 전략
- 15 고객에게 알리다 · 강력한 브랜드 파워
- 16 고객에게 인정받다 · 서비스 품질관리를 통한 고객 만족도 강화
- 17 미래를 준비하다 · 스마트 정보시스템 구축



변화와 혁신의 DNA, 국내 직판왕





제 2장
노랑풍선
투자포인트

여행을 가볍게 하다

효율성 극대화를 통한 수익성 제고

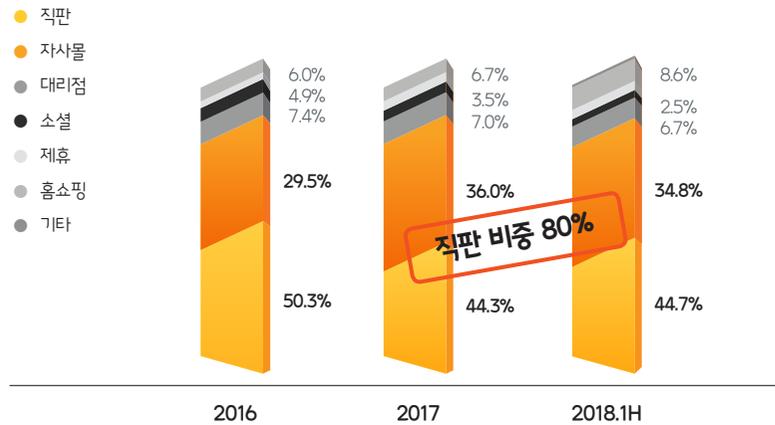
중간 유통마진 없는 가벼운 가격



노랑풍선 판매 구조



노랑풍선 유통채널 별 매출 비중



노랑풍선 차별화된 가격과 서비스

회사	노랑풍선	H투어	M투어
여행사 유형	직판 여행사	간판 여행사	
여행 개요	여행 국가: 서유럽 3국 (출발일 12월 마지막 주 기준)	여행 국가: 서유럽 3국 (출발일 12월 마지막 주 기준)	
항공편	아시아나	대한항공	대한항공
상품명	서유럽 3국 10일 프랑스+스위스+이태리 구석구석	[침포 in 유럽] 서유럽 3국 10일 (프랑스, 스위스, 이태리)	서유럽 3국 10일 [프랑스/스위스/이태리]
상품 가격	2,190,000원	2,699,000원	3,141,200원



제 2장
노랑풍선
투자포인트

여행의 판도를 바꾸다

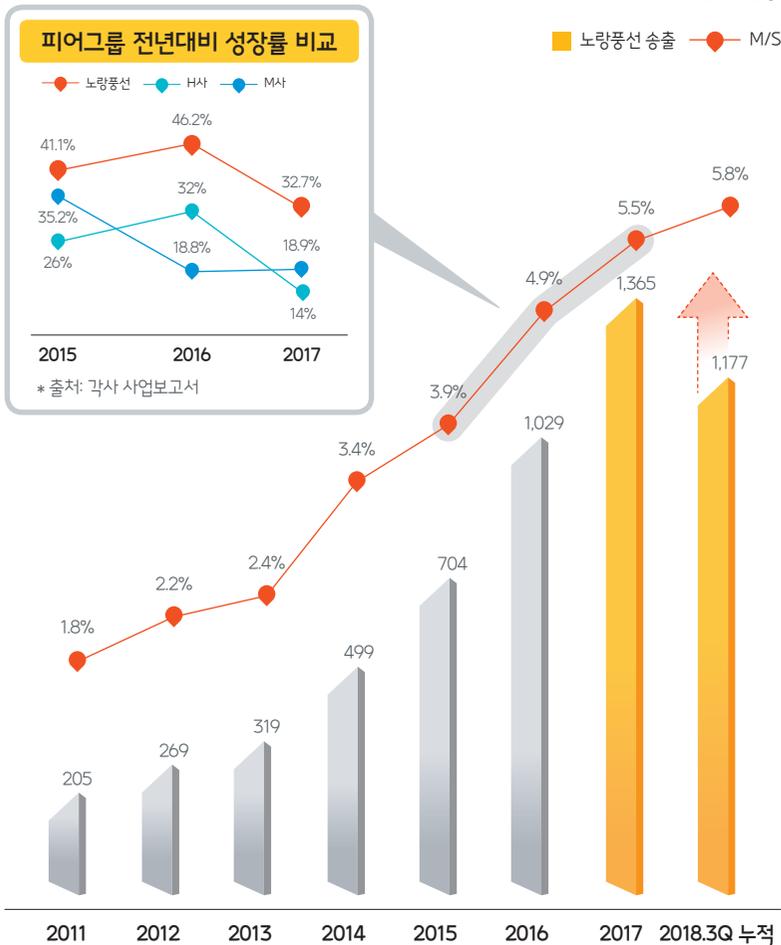
시장 지배력 확대에 따른 성장가속화

압도적인 성장세



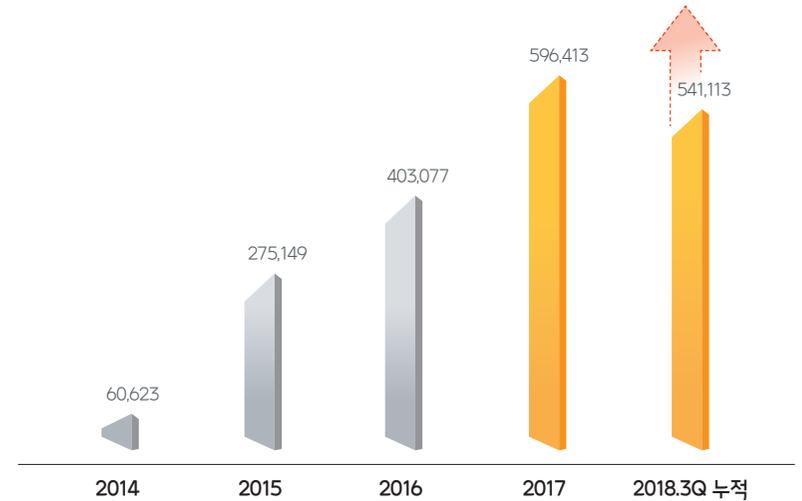
해외 송출객 실적 및 시장점유율

(단위: 천명)



항공권 판매 실적

(단위: 백만원)



- ✓ FIT 성장 대비 전체 시장 패키지 점유율은 감소하나 절대수치는 점진적 증가
- ✓ 규모의 경제 및 시스템 투자 등의 경쟁에 따른 대형 여행사로의 편중 심화
- ✓ 대리점 위주 판매사의 가격경쟁력 약화



제 2장
노랑풍선
투자포인트

여행 문화를 선도하다

고객 접점 확대 전략

SNS 및 유튜브를 활용한 타겟 고객층 확보



여행크루-유튜버들과 떠난 여행



여행크루 히철리즘



먹방크루 헤서니



포트크루 구영준

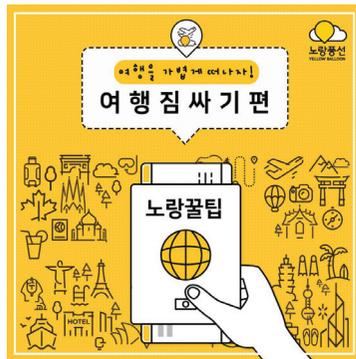


패션/쇼핑크루 소영

자체 판매채널 구축



다양한 SNS활동



-P 카톡플러스 친구



blog 네이버 블로그





제 2장
노랑풍선
투자포인트

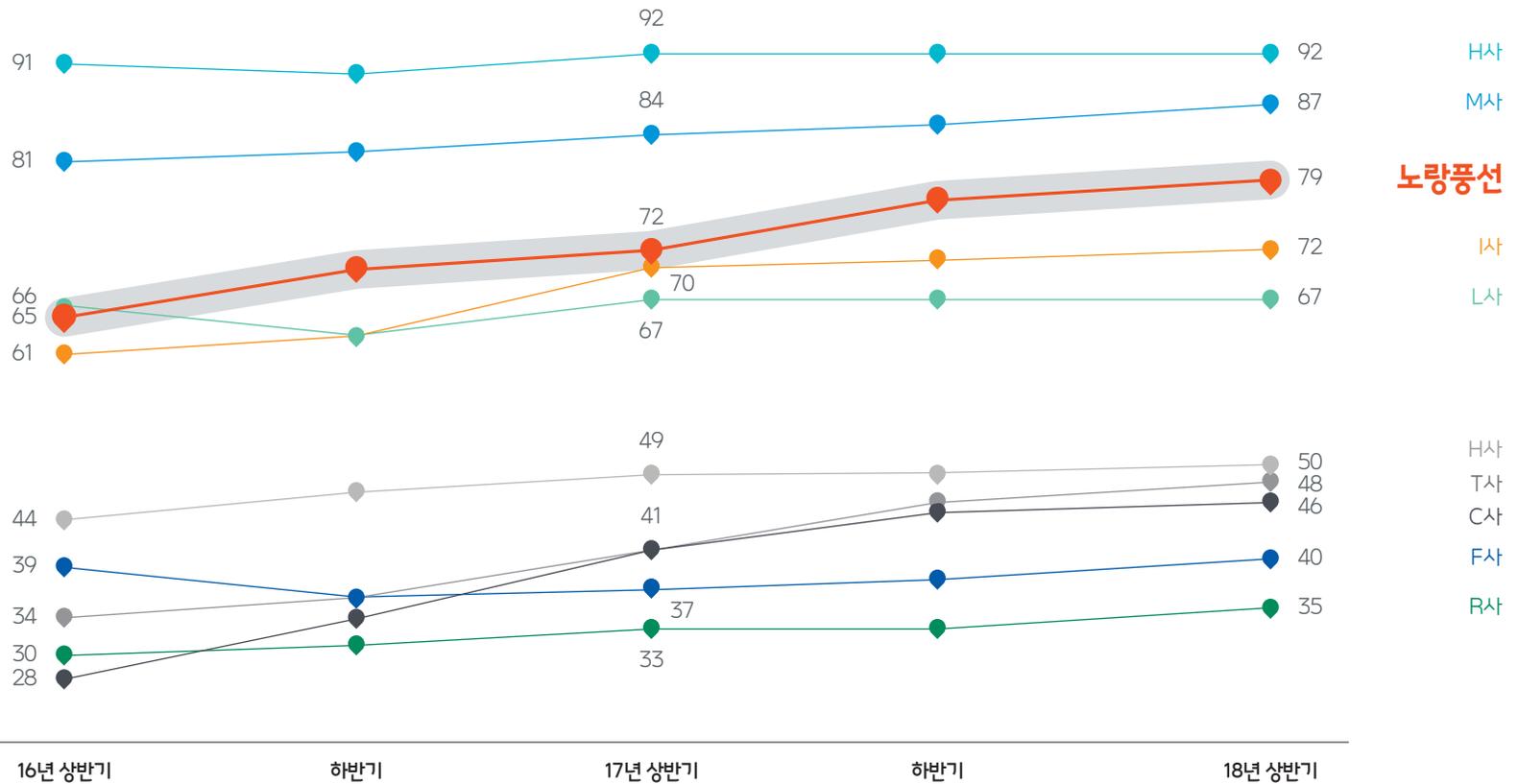
고객에게 알리다

강력한 브랜드 파워

다양한 커뮤니케이션 채널을 통한 브랜드 인지도 강화



종합 여행사 보조 인지도



* 보조 인지도: 약 8,500명의 모집단을 선정하여 지금까지 한번이라도 들어 본적이 있는지 묻는 설문조사

* 출처: 세종대학교 관광산업연구소 및 컨슈머 인사이트 제공, 2018.10.10



제 2장
노랑풍선
투자포인트

고객에게 인정받다

서비스 품질관리를 통한 고객 만족도 강화

고객 대응 강화로 서비스 경쟁력 향상



고객 만족도 강화 시스템



✓ 현장 서비스 품질 관리

- 가이드 실명제 및 우수 가이드 운영



✓ 고객관리 시스템 구축

- 고객 불만 재발 방지 시스템 운영



✓ 고객 소통 확대

- 여행 후 고객만족 알림톡 발송



✓ 철저한 서비스 품질 관리

- 미스터리 쇼퍼 & 직원 서비스 모니터링 외부 기관 의뢰

수상 실적



한국능률협회 브랜드
추천 1위



국내 소셜미디어대상
관광/여행 부문 7년 연속 1위



한국 산업 고객만족도(KCSI)
여행사 부문 3위 선정



한국 품질만족지수 여행사 부문
6년 연속 1위



CCM(소비자중심경영)
4회 연속 인증



2017년 · 2018년 상반기
여행사 인지도 3위



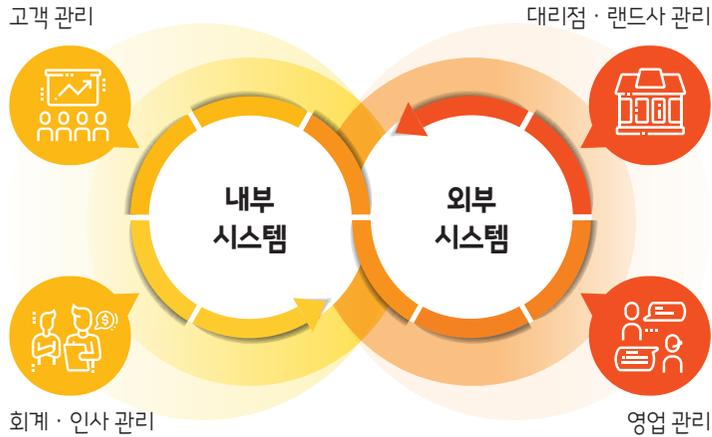
미래를 준비하다

스마트 정보시스템 구축

OTA 플랫폼으로 도약하기 위한 통합 IT시스템 구축

자체 개발 스마트 정보시스템 구축 완료

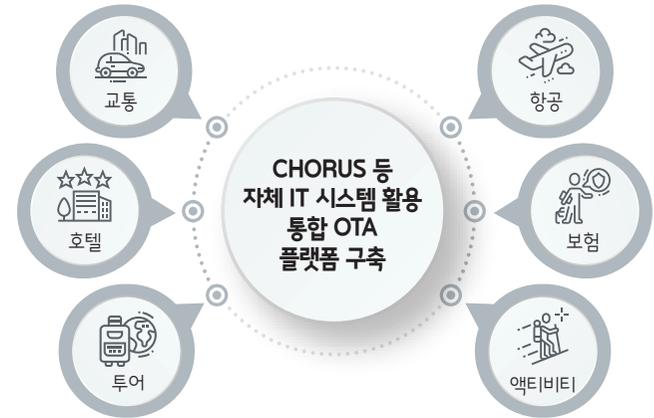
자체개발 통합시스템 (CHORUS)



- ✓ CHORUS는 자체 개발한 통합 스마트 정보시스템으로 영업팀, 항공팀 등 사내 모든 부서가 원활한 협업과 신속한 경영 정보 확인 가능
- ✓ 대리점과 랜즈사·제휴사 등 대외시스템과 연계하여 빠르고 투명한 업무처리 가능
- ✓ 정보 보안 강화 시스템 운영 (ISMS 인증 예정)

고품질 OTA 플랫폼 개발 기반 확보

토탈예약 서비스 OTA 플랫폼 구축

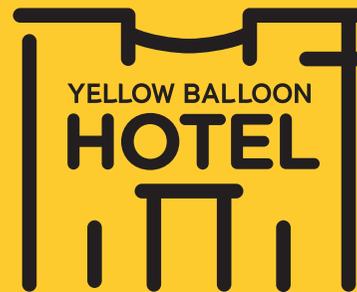


챗봇 시스템 도입 자동화 서비스 구축

- ✓ 365일 24시간 챗봇시스템을 통한 응대 서비스
 - ✓ 단순 상담 즉시 해결
 - ✓ 정확도 향상을 위하여 "여행상품", "항공"으로 이원화하여 운용
- 고객만족도 및 브랜드 신뢰도 향상 기대



제 3장
노랑풍선
미래 성장동력



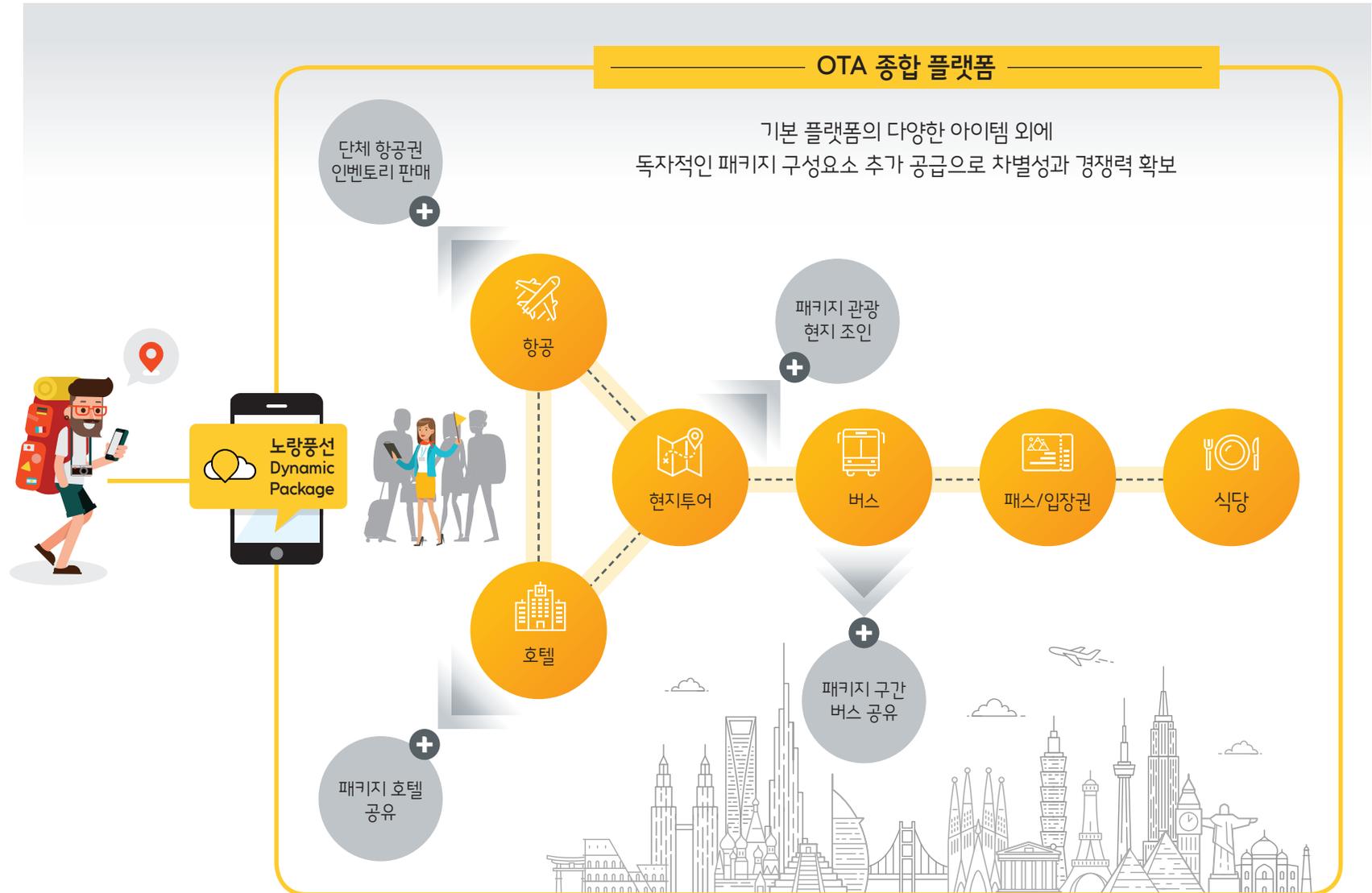
- 19 OTA 종합 플랫폼 · 자체 종합 플랫폼 개발 OTA 사업 강화
- 20 프리미엄 상품 · 프리미엄 상품 판매 확대
- 21 홈페이지 · 홈페이지 전면 개편 오픈
- 22 서울시투어버스 · 광고 효과 증대
- 23 사업다각화 · 해외 진출 본격화
- 24 더 높이 날아오르다 · 노랑풍선 Vision



제 3장
노랑풍선
미래 성장동력

OTA 종합 플랫폼

자체 종합 플랫폼 개발 OTA 사업 강화





제 3장
노랑풍선
미래 성장동력

프리미엄 상품

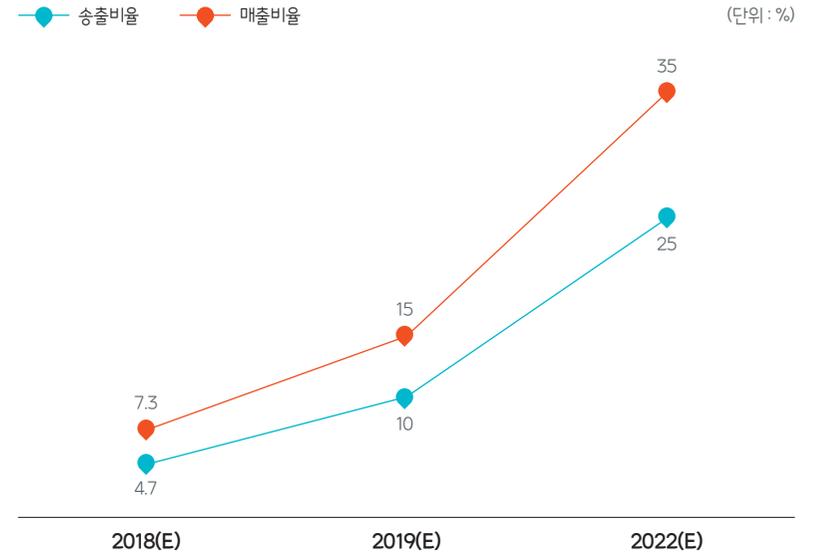
소비양극화 현상에 맞춘 Premium 상품 판매 확대



프리미엄 상품



프리미엄 상품 송출 / 매출 비율



- ✓ 가치 소비 트렌드 영향으로 프리미엄 여행 선호 증가 추세
- ✓ 내국인 해외여행 시 비즈니스 항공권 검색 비중 2017년 대비 52% 증가

- ✓ 일반 패키지 대비 2배 높은 수익성 (프리미엄 패키지 평균 수익률 약 12% 수준)
- ✓ 프리미엄 상품 비중 점진적으로 확대할 계획

* 출처: 스카이스캐너 최근 3년간 (2016 ~ 2018) 한국인이 검색한 항공권 분석



제 3장
노랑풍선
미래 성장동력

홈페이지

홈페이지 전면 개편 오픈(2019년 2월 16일 예정)



리뉴얼 된 홈페이지



✓ 검색 기능 강화

- 질문 패턴 조사를 통한 맞춤 상품 검색 결과 제공
- 고객 정보 기반 상품 추천



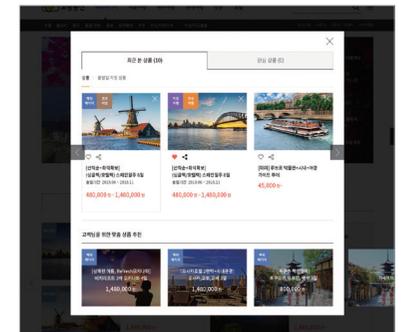
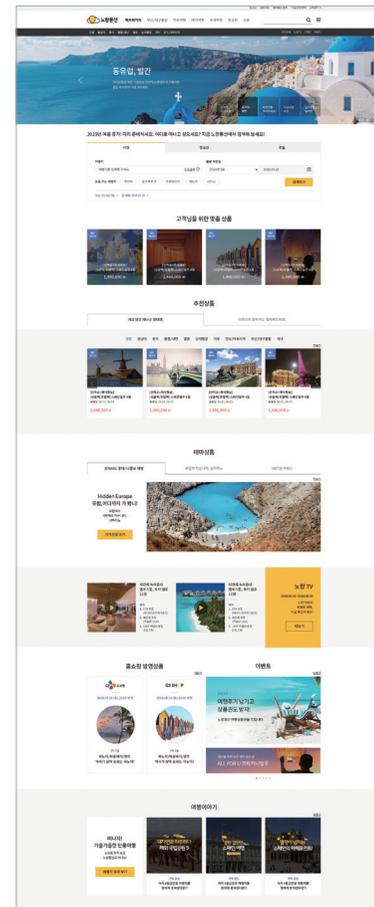
✓ 직관적 UI 개선

- 원하는 지역으로의 빠른 접근 및 카테고리 재정리로 사용자 편의성 향상 및 안정성 강화



✓ 접근성 및 개인화 서비스 구현

- Page view (PV) 축소 · GNB고정 및 Deps 축소 · 대응 브라우저 및 OS 개선
- 예약 상태 별 현황 확인 및 단계별 집중 서비스 강화





제 3장
노랑풍선
미래 성장동력

서울시티투어버스



서울시티투어버스 활용 노랑풍선 광고 효과 증대

자유여행객이 선호하는
관광지를 선별하여
접근성과 용이성 확대



움직이는 광고판 역할로
브랜드 노출 효과 극대화

글로벌 OTA와 연계하여
모바일 앱으로
외국인 잠재 수요 확보



Seoul
Sightseeing
Hop on Hop off



〈언론 속 서울시티투어버스〉



노랑풍선, '서울투어버스여행' 인수 ...
사업 다각화 추진 <2018.09.17>

MBN

노랑풍선, 노란색 시티투어버스로
'시선 끌고, 인지도 높이고' <2018.10.25>



노랑풍선, 첫 자회사 '서울투어버스여행'
인바운드 여행 시장 본격 시동 <2018.10.24>

OBS

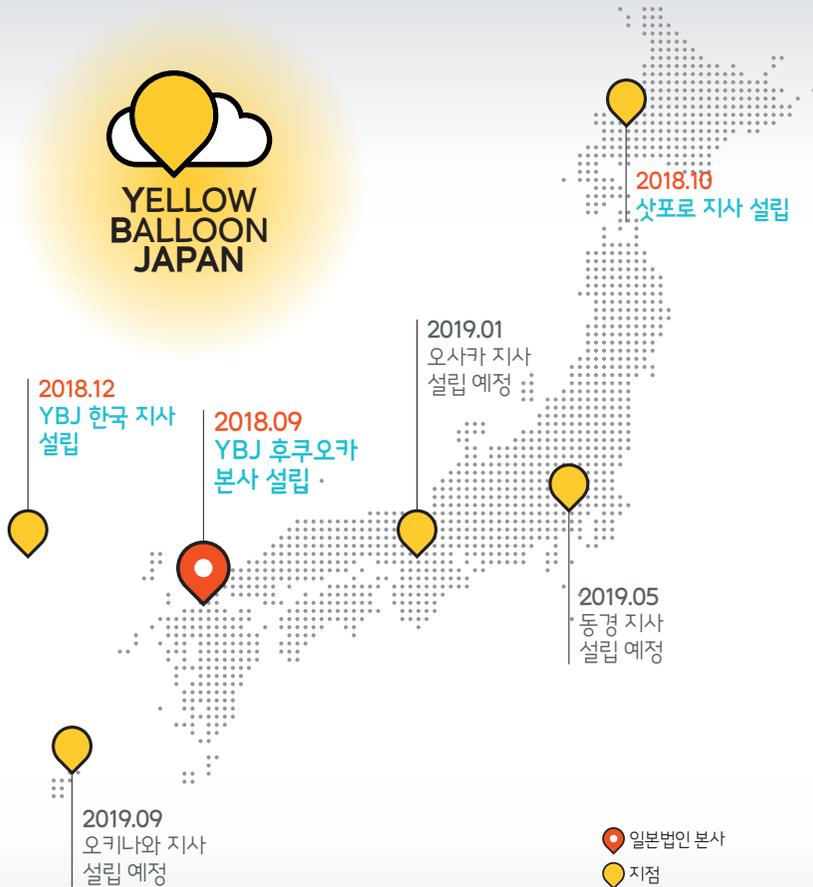
노란색으로 탈바꿈한 서울시티투어버스,
노선 강화로 경쟁력 제고 <2018.10.25>



제 3장
노랑풍선
미래 성장동력

사업다각화

해외 진출 본격화



노랑풍선

일본 현지법인 통한
직접 거래로
원가 경쟁력 제고



일본 현지 법인

안정적 사업운영 및
사업다각화를 통한
일본 내 입지 확대

기대효과

현지 버스·택시·
F&B·면세점·
호텔·관광 사업 확장

빠른 사업기반
구축 및 매출 다각화

일본 현지 법인 설립으로 원가경쟁력 제고 · 향후 유럽 등 해외 법인 설립 및 사업 다각화



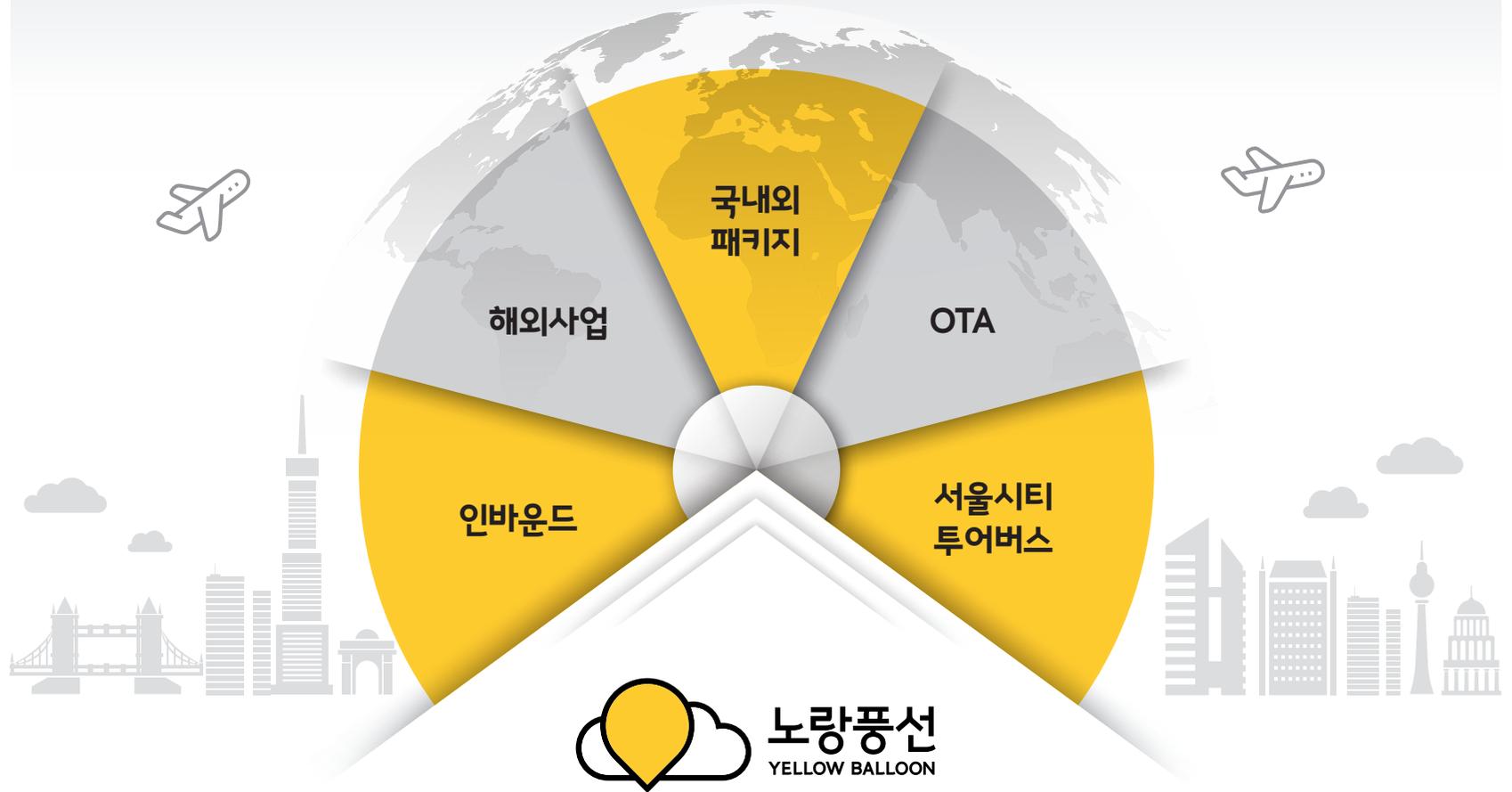
제 3장
노랑풍선
미래 성장동력

더 높이 날아오르다

노랑풍선 Vision



세계시장을 대상으로 패키지와 자유여행(FIT)을 아우르는
"Global Travel Leader"로 도약





제 4장 노랑풍선 번외편



- 26 · 노랑풍선 성장 스토리
- 27 · 사업 영역
- 28 · 공모 개요
- 29 · 요약 재무제표



제 4장
노랑풍선
번외편

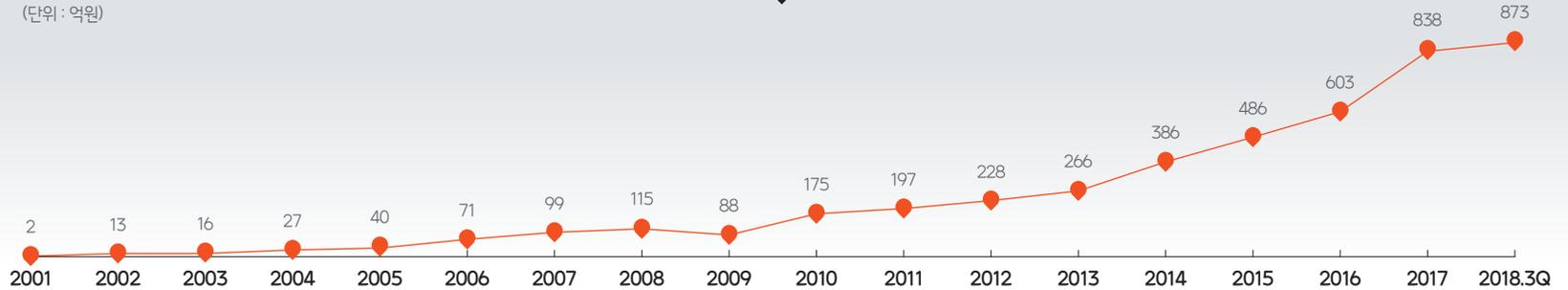
노랑풍선 성장 스토리

최고의 소비자 만족도, 노랑풍선



노랑풍선 매출액

(단위 : 억원)



2010

2016 2017 2018

2001 ~ 2010

- 2001. 09 (주)출발드림투어 설립
- 2003. 10 (주)노랑풍선 법인 변경
- 2006. 05 일반 여행업 등록
 - 07 자본금 증자 (총 5억원)
- 2007. 04 자유여행 전문 브랜드 '노랑스케치' 런칭
 - 09 자본금 증자 (총 20억원)
- 2010. 04 자유여행 전문 브랜드 '노랑스타일' 로 변경

2011 ~ 2016

- 2011. 05 부산지사 오픈
- 2012. 09 메인비즈(Main Biz) 인증
- 2013. 01 소비자중심경영(CCM)인증
 - 03 모법납세자 표창(기획재정부 장관)
- 2014. 04 대구지사 오픈
 - 공중파 TV CF, RADIO 광고 캠페인
- 2015. 01 CCM 2회 연속 인증
 - 03 Yellow Trip 매거진 창간
- 2016. 02 자체통합정보시스템 구축
 - 03 모법납세자 표창 (서울특별시)
 - 05 서울본사 신사옥 입주
 - 09 영상 쇼핑채널 '노랑TV' 오픈

2017

- 2017. 07 THE PROUD 고객가치 최우수상품 여행사 부문 1위 (한국능률협회)
- 08 우수여행상품 4년 연속 선정 (한국여행업협회)
- 09 한국품질만족지수 관광 서비스 여행사부문 6년 연속 1위 (한국능률협회)
- 10 대한민국 소셜미디어대상 관광/여행 부문 6년 연속 1위 (한국인터넷소통협회)
- 12 제 22회 소비자의 날 국무총리 표창 수여
 - 2017년 일자리창출 유공포장
 - 고재경 회장 수상

2018

- 2018. 02 김인중 대표이사 사장 선임
- 03 노랑풍선 마이리지 오픈
 - 모법납세자 표창(기획재정부 장관)
- 05 한국능률협회컨설팅 서비스 품질지수(KSQI) 여행사 콜센터 부문 '2018 우수콜센터'
- 06 '2018 한국산업의 브랜드 추천' 여행사부문 1위(한국능률협회)
- 07 노랑풍선 '여행을 가법계' 브랜드 슬로건 및 신규 CI 선포
- 09 일본 현지 법인 'Yellow Balloon Japan' 설립
 - 우수여행상품 5년 연속 선정 (한국여행업협회)
- 10 한국 서비스 품질지수 여행사 부문 1위 (한국표준협회)
- 11 대한민국 소셜미디어대상 관광/여행 부문 7년 연속 1위 (한국인터넷소통협회)
- 12 소비자중심경영(CCM) 4회 연속 인증



제 4장
노랑풍선
번외편

사업영역



상품

서비스 영역

 해외 패키지 여행 Package	 배낭 & 개별 여행 Foreign Independent Tour
 항공권 예약 Air Ticket Booking	 호텔 예약 Hotel Booking
 허니문 예약 Honeymoon	 국내 여행 Domestic
 골프 & 테마 여행 Golf & Theme	 인센티브 단체 여행 Incentive

서비스 판매 구조

여행상품기획

수배

마케팅

직접 판매

여행 컨설팅

현지 일정 진행

판매망

Direct Sales

노랑풍선
YELLOW BALLOON

 온라인 직영몰 (PC/Mobile)	 ARS	 VIP Lounge
----------------------------	---------	----------------

홈쇼핑

소셜 / 온라인 제휴

지방대리점



제 4장
노랑풍선
번외편

공모개요



주식 사항

공모전주식수	4,000,000주
공모주식수	신주모집 : 735,650주
	구주매출 : 264,350주(자기주식)
	합 계 : 1,000,000주
액면가	500원
공모희망가액	15,500원 ~ 19,000원
공모금액	155억원 ~ 190억원
공모후주식수	4,765,650주

공모 후 주주구성

구분	주식수(주)	비중(%)
최대주주 및 특수관계인	3,143,000	66.0
전문투자자	80,000	1.7
우리사주조합	73,250	1.5
기타주주	439,400	9.2
공모주주	1,000,000	21.0
상장주선인 의무인수	30,000	0.6
합계	4,765,650	100.0

공모 일정

증권신고서제출일	2018년 12월 20일
수요예측일	2019년 1월 15일 ~ 16일
청약예정일	2019년 1월 21일 ~ 22일
납입예정일	2019년 1월 24일
매매개시일	2019년 1월 30일 (예정)

보호예수 현황

보호예수	구분	주식수(주)	비중(%)
6개월	최대주주 및 특수관계인	3,143,000	66.0
1개월	전문투자자	80,000	1.7
2021.06.20까지	우리사주조합(사전배정)	60,550	1.3
예탁후 1년	우리사주조합(우선배정)	130,000	2.7
3개월	상장주선인 의무인수	30,000	0.6
보호예수물량 합계		3,443,550	72.3
유통가능물량		1,322,100	27.7
합계		4,765,650	100.0



제 4장
노랑풍선
번외편

요약 재무제표



요약 재무상태표

(단위: 백만원)

구분	2015	2016	2017	2018. 3Q
유동자산	32,187	41,162	55,272	53,999
비유동자산	44,311	45,769	45,065	46,519
자산총계	76,498	86,931	100,337	100,518
유동부채	28,549	61,031	64,437	59,994
비유동부채	27,984	2,049	220	545
부채총계	56,533	63,080	64,657	60,539
자본금	2,000	2,000	2,000	2,000
자본총계	19,965	23,851	35,680	39,978
부채와 자본총계	76,498	86,931	100,337	100,518

요약 손익계산서

(단위: 백만원)

구분	2015	2016	2017	2018. 3Q 누적
매출액	48,624	60,309	83,822	87,369
매출원가	-	-	-	18,255
매출총이익	48,624	60,309	83,822	69,114
판매비와 관리비	45,661	54,917	71,273	64,086
영업이익	2,963	5,392	12,548	5,028
영업외수익	4,068	1,512	1,499	1,122
영업외비용	1,750	1,691	1,168	663
법인세차감전 순이익	5,281	5,214	12,879	5,487
법인세비용	1,055	1,118	2,443	1,189
당기순이익	4,226	4,096	10,436	4,298

* 주: 2018년 회계연도부터 K-IFRS 1115 도입으로 매출액 인식 방식 변경

