

2023年12月期第2期四半期決算補足説明資料

2023年8月14日

株式会社HANATOUR JAPAN



東証グロース コード 6561

Summary

想定を超える回復 売上高2,221百万円 営業利益215百万円

ホテル事業

2023年5月度より黒字化 ADR・稼働率 ⇒ 順調に回復

訪日外客数 回復基調 ⇒ インバウンド需要獲得のため事業規模拡大へ
旅行事業

⇒ 営業人員の採用、地方営業所再開（九州、北海道）

バス事業

⇒ ドライバー増員 効率化のため新規営業拠点

羽田営業所 開設

持続的な成長の実現

社内業務のデジタル化

⇒ ペーパーレス化、生産性 利益率の向上目指す

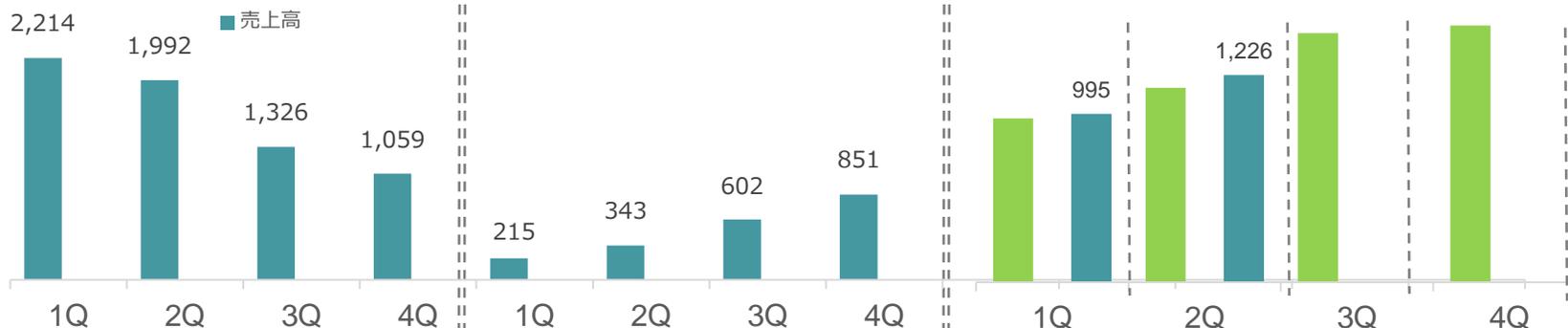
売上高 営業利益 四半期推移

2023年12月期 2Q 想定を超える売上高、営業利益

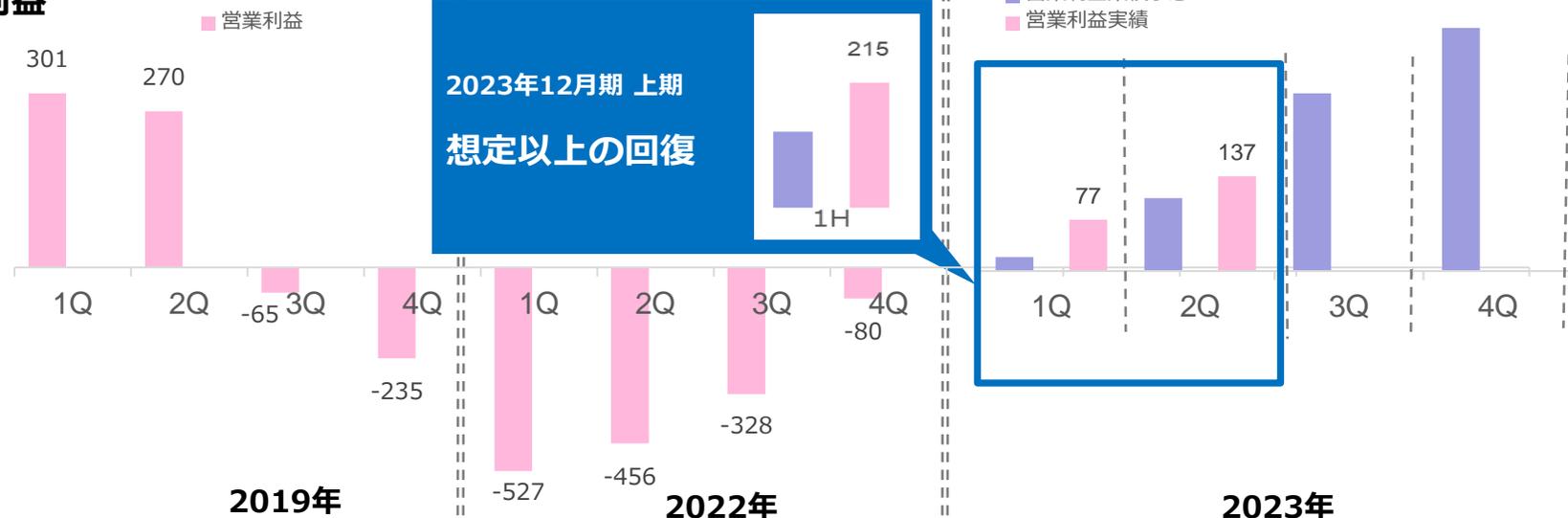
単位：百万円

売上高

※2019年3Q・4Qは日韓情勢の影響により売上低下



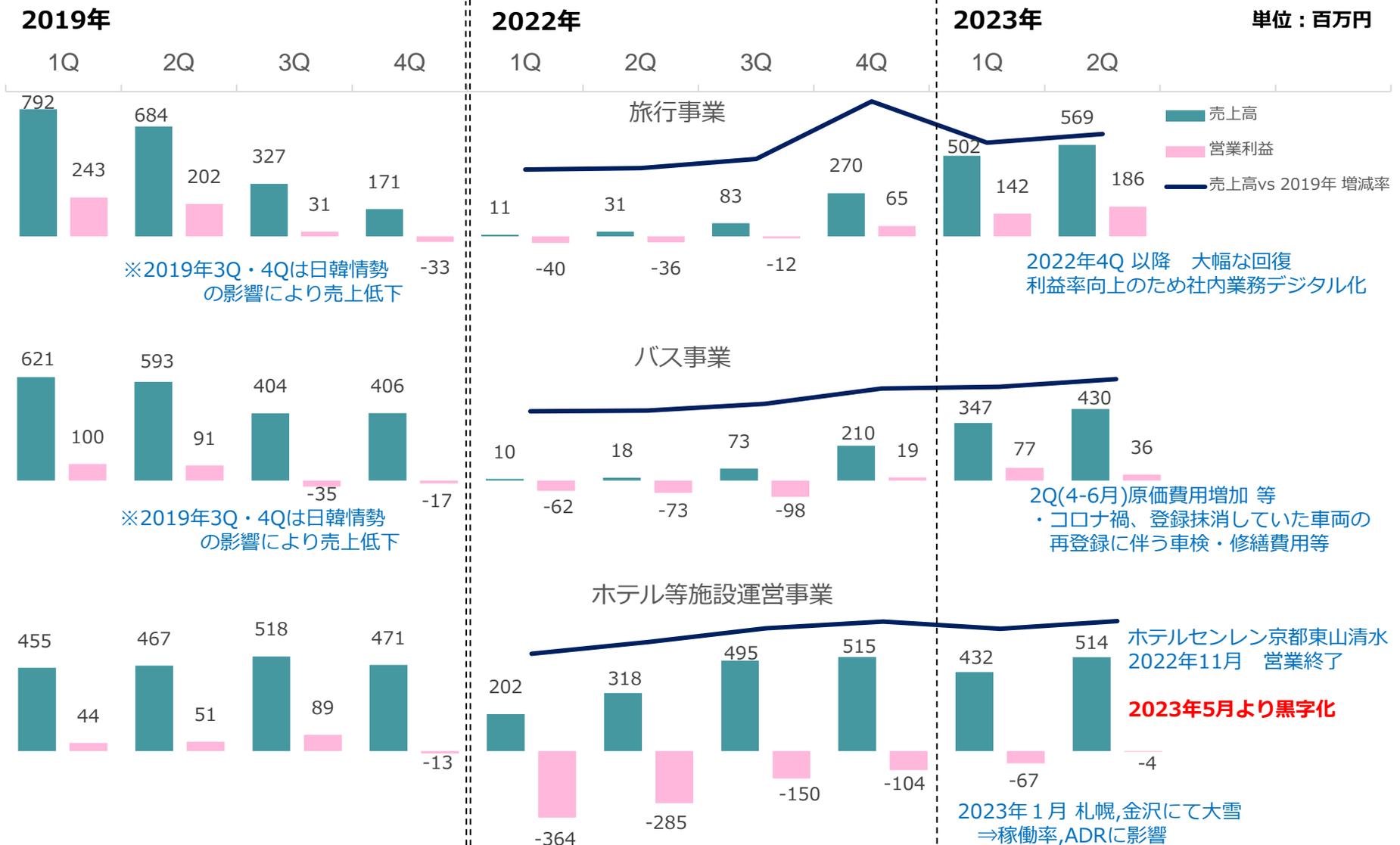
営業利益



セグメント別 売上高 セグメント利益 四半期推移

ホテル事業 2023年5月度より黒字化

旅行・バス事業 想定を超える回復



2023年12月期2Q 実績Summary

2023年12月期2Qは前年同期比297.5%増収

単位：百万円（百万円未満切捨て）

	2022/12		2023/12 前期比			
	2Q	構成比	2Q	差額	増減率	構成比
売上高	559	100.0	2,221	1,662	297.5	100
営業利益	△ 984	△ 176.1	215	1,199	-	9.7
経常利益	△ 978	△ 175.1	192	1,170	-	8.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 978	△ 175.0	618	1,595	-	27.8
1株当たり当期純利益(円)	△ 77.93		49.24			
自己資本	304		1,244			

2023年12月期2Q 損益計算書

各事業稼働増 人件費 変動経費 増加 繰延税金資産の計上 429百万円

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

	2022/12		2023/12 前期比			
	2Q	構成比	2Q	増減	伸率	構成比
売上高	559	100.0	2,221	1,662	297.5	100.0
売上原価	137	24.6	608	470	343.0	27.4
売上総利益	421	75.4	1,612	1,191	282.6	72.6
販管費	1,405	251.5	1,397	△ 8	△ 0.6	62.9
うち人件費	311	55.4	433	122	38.9	19.5
営業利益	△ 984	△ 176.1	215	1,199	-	9.7
経常利益	△ 978	△ 175.1	192	1,170	-	8.7
親会社株主に帰属 当期純利益	△ 978	△ 175.0	618	1,595	-	27.8

売上原価

- ・バス事業：+458百万円
- ・ホテル事業：+12百万円

販管費

- ・旅行事業：+93百万円
- ・バス事業：+40百万円
- ・ホテル事業：△166百万円
 - ▷稼働率増加による
変動経費増 +91百万円
 - ▷京都ホテル減少分
△312百万円
- ・調整他：+24百万円

営業外損益

- ・コロナ等助成金
 - ▷前期：47百万円
 - ▷当期：15百万円

税金費用

- ・繰延税金資産計上
法人税等調整額(益)
429百万円

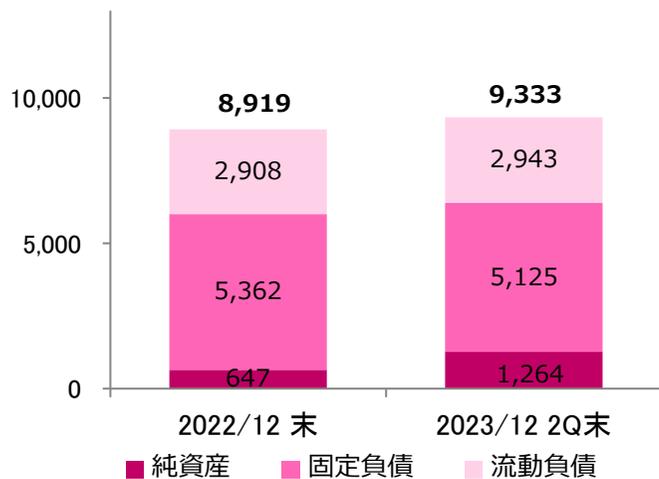
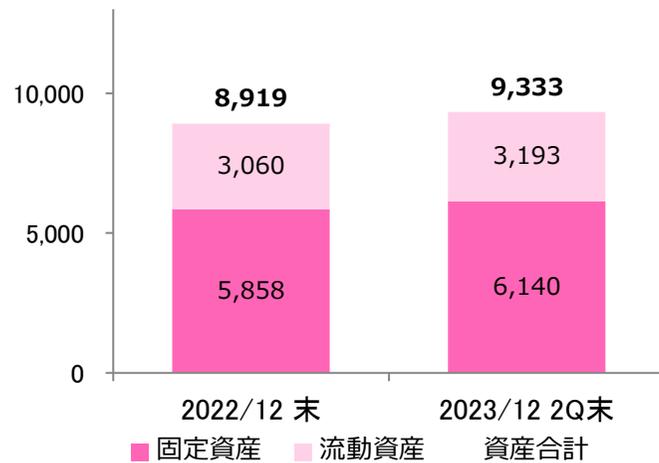
2023年12月期2Q セグメント別

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

		2022/12 2Q	2023/12 2Q	前期比		
				増減	伸率	構成比
旅行事業	売上高 セグメント利益 利益率	42 △ 77 -	1,071 329 30.7	1,028 406 -	2,420.8 - -	48.2 152.8 -
バス事業	売上高 セグメント利益 利益率	29 △ 135 -	777 113 14.6	748 249 -	2,571.9 - -	35.0 52.7 -
ホテル等施設運営事業	売上高 セグメント利益 利益率	521 △ 649 -	946 △ 71 -	425 578 -	81.5 - -	42.6 -33.1 -
その他	売上高 セグメント利益 利益率	15 1 9.3	18 △ 1 -	3 △ 2 -	22.1 - -	0.8 △ 0.6 -
小計	売上高 セグメント利益 利益率	608 △ 861 -	2,814 369 13.1	2,206 1,230 -	362.3 - -	126.7 171.6 -
調整等	売上高 セグメント利益 利益率	△ 49 △ 122 -	△ 592 △ 154 -	△ 542 △ 32 -	1,089.3 - -	△ 26.7 △ 71.5 -
合計	売上高 営業利益 利益率	559 △ 984 -	2,221 215 9.7	1,662 1,199 -	297.5 - -	100.0 100.0 -

2023年12月期2Q 貸借対照表

単位：百万円（百万円未満切捨て）



流動資産	3,193	(+132)	
■ 現金及び預金	2,041	(+100)	営業CF 増加
■ 売掛金及び 契約資産	778	(+5)	売上増に伴う増加
■ 前渡金	241	(+38)	旅行事業の稼働増に伴う増加
固定資産	6,140	(+281)	
■ 有・無形固資	4,725	(△184)	償却による減少、設備投資+10
■ 繰延税金資産	429	(+429)	回収可能性検討により計上
流動負債	2,943	(+35)	
■ 営業未払金	465	(+53)	各事業稼働増に伴う増加
■ 短期借入金	1,302	(△121)	返済による減少
■ 未払費用	554	(+75)	各事業稼働増に伴う増加
固定負債	5,125	(△237)	
■ 長期借入金	725	(△102)	返済による減少
■ リース債務	4,395	(△119)	
純資産	1,264	(+616)	
■ 資本金	100	(△1,671)	減資→利益剰余金へ振替
■ 資本剰余金	450	(△1,266)	
■ 利益剰余金	890	(+3,556)	資本からの振替+2,938 当期利益 +618

2023年12月期2Q CF計算書

FCF 増加 借入債務等の支払額を吸収 ⇒ Cash 増 88百万円

CF計算書

(百万円)

単位：百万円（百万円未満切捨て）



※百万円未満切捨て

営業CF

503

■ 営業利益	215	+償却費188=403
■ 営業債務	15	
■ 未払費用	75	各事業 稼働増に伴う増加

投資CF

△ 46

■ 敷金保証金	△ 37	旅行事業 手配先(ホテル等)への保証金
■ 固定資産取得	△ 10	営業所新設に伴う投資

財務CF

△ 371

■ 短・長借入金	△ 229	新規借入	-
		返済	△229
■ 社債	△ 10	償還	
■ リース・割賦債務	△ 132	返済	

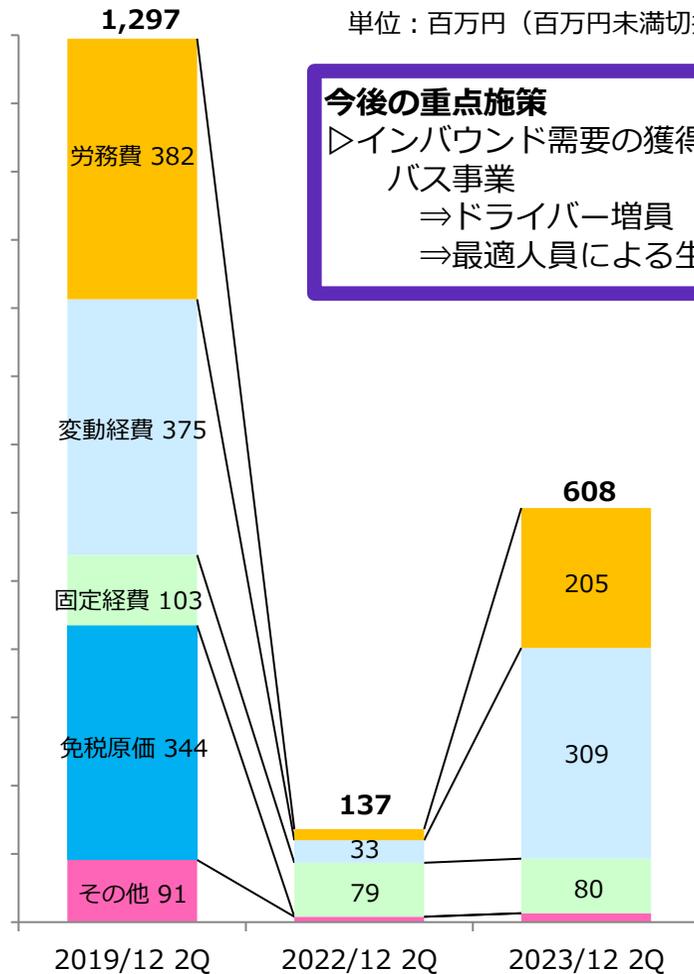
2023年12月期2Q コスト推移

各事業 稼働増加 ⇒ 人件費 変動経費 増加

2019年対比 人員最適化等⇒BEP改善

売上原価 3期比較

単位：百万円（百万円未満切捨て）

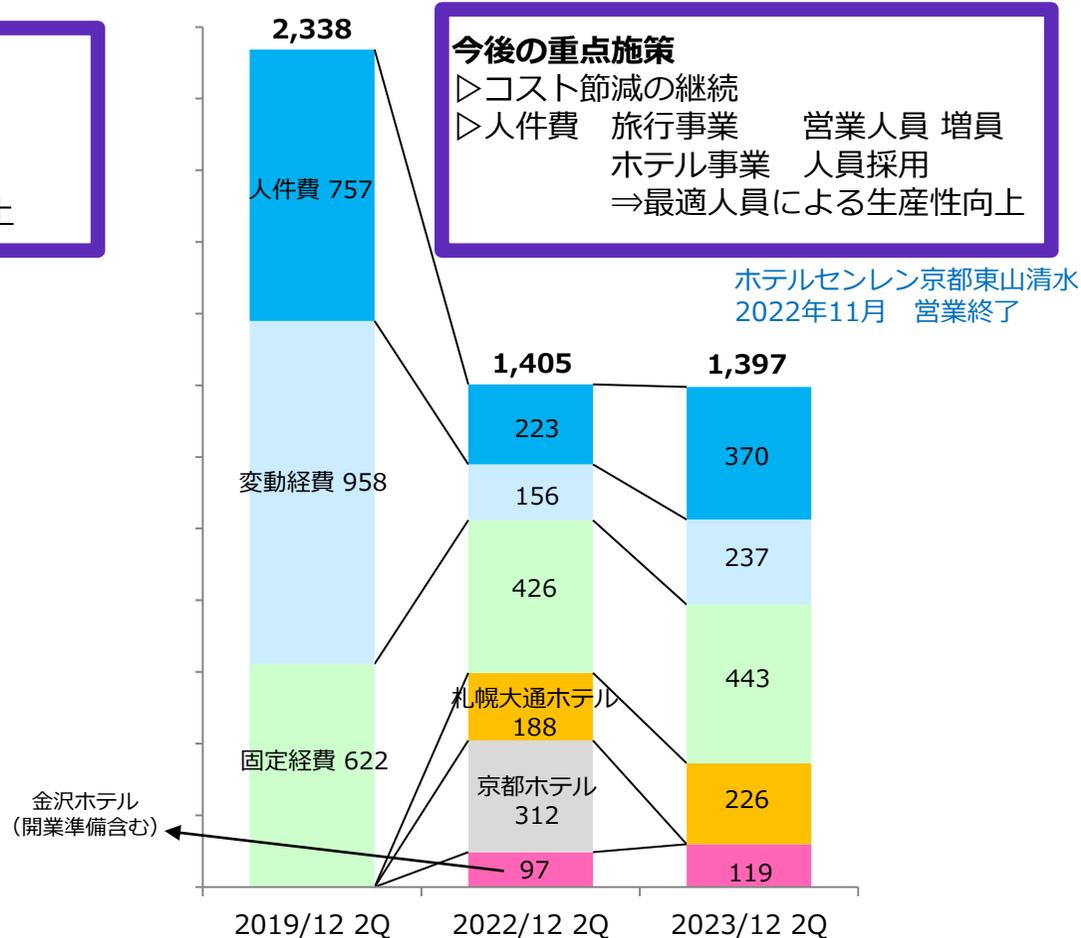


今後の重点施策

- ▷インバウンド需要の獲得に向け
バス事業
⇒ドライバー増員
⇒最適人員による生産性向上

販管費 3期比較

単位：百万円（百万円未満切捨て）



今後の重点施策

- ▷コスト節減の継続
- ▷人件費 旅行事業 営業人員 増員
ホテル事業 人員採用
⇒最適人員による生産性向上

ホテルセンレン京都東山清水
2022年11月 営業終了

2023年12月期 業績予想

コロナ前（対2018年度）の64%回復の売上予想

最終利益 960百万円

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

	2022/12		2023/12 前期比			
		構成比	予想	増減	伸率	構成比
売上高	2,012	100.0	5,100	3,087	153.4	100.0
営業利益	△ 1,393	△ 69.2	770	2,163	—	—
経常利益	△ 1,402	△ 69.7	620	2,022	—	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 657	△ 32.7	960	1,617	—	—
1株当たり当期純利益	△ 52.36		76.47			

2023年12月期 今後の重点施策

営業基盤の強化

経営効率化

需要獲得・事業拡大への取組

旅行事業

- ▶ 営業拠点の選択と集中
東京本社・九州営業所（※5月1日再開）
北海道営業所（※7月3日再開）
韓国営業所・インドネシア事務所
- ▶ 人員最適化
及び業務デジタル化による生産性向上

- ▶ インバウンド需要獲得に向けた取組み
 - ホテル等 仕入強化
 - 「Gorilla」海外有力サイトとのAPI連携推進
取扱商材：ホテル・旅ナカ商材の拡充
 - 海外AGTへの営業強化

バス事業

- ▶ 営業拠点：東京・大阪・北海道・福岡
⇒ 人員最適化
及び業務デジタル化による生産性向上
⇒ 開設 羽田営業所（7月27日営業開始）

- ▶ 各事業所 ドライバー増員
- ▶ 国際便クルー送迎事業の拡大・生産性向上
- ▶ 国内AGTへの営業強化

ホテル等
施設
運営事業

- ▶ 運営ホテル
「Tマークシティホテル」ブランド 4棟
- バンコク・マニラによるADR・稼働率向上
- 人員最適化による生産性向上
- ランニングコストの見直し

- ▶ インバウンド需要獲得に向けた取組み
 - 海外旅行エージェントへの営業強化
- ▶ 2022年開業ホテル
「Tマークシティホテル金沢」
- マーケティング戦略強化

財務体質の改善

生産性 利益率の向上
余剰資金 → 早期弁済検討

- ▶ 自己資本比率の向上
- ▶ DEレシオ の改善

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

経営管理部

TEL 03-6629-4755

ホームページ <http://www.hanatourjapan.jp/>