

事業計画及び成長可能性に関する事項の開示

2025年2月

株式会社HANATOUR JAPAN



証券コード 6561

目次

01 ビジネスモデル

02 市場環境

03 競争力の源泉

04 事業計画

05 リスク情報

01 **ビジネスモデル**

02 市場環境

03 競争力の源泉

04 事業計画

05 リスク情報

会社概要

インバウンド専門のBtoB向け旅行会社として訪日観光サービスをワンストップで提供

会社名	株式会社 HANATOUR JAPAN
設立	2005年9月
代表者	代表取締役社長 李炳燦 (Byung-Chan Lee)
資本金	100百万円
従業員数	307名 (2024年12月末現在)

MISSION

世界の旅行者に「安全」で「感動的」な旅行（体験）を提供し、人々を幸せにすることを通じて、世界平和に貢献する

Heart : 旅行を通じて幸福な世界を期待する

New Vision : 顧客満足のため先に未来を開く

Trust : 新しい文化創造を通じた感動と信頼を約束する

(株) HANATOUR JAPAN

旅行事業

(株) 友愛観光バス

2007年買収

資本金※

75百万円 (100%)

事業内容

インバウンドを中心とした貸切観光バスの運行及び送迎バスの運行

事業セグメント

バス事業

(株) アレグロクスTM
ホテルマネジメント

2013年設立

9.9百万円 (100%)

宿泊特化型ホテルの運営

ホテル等施設運営事業

(有) HANATOUR JAPAN SYSTEM
VIETNAM COMPANY LIMITED

2017年設立

11百万円 (100%)

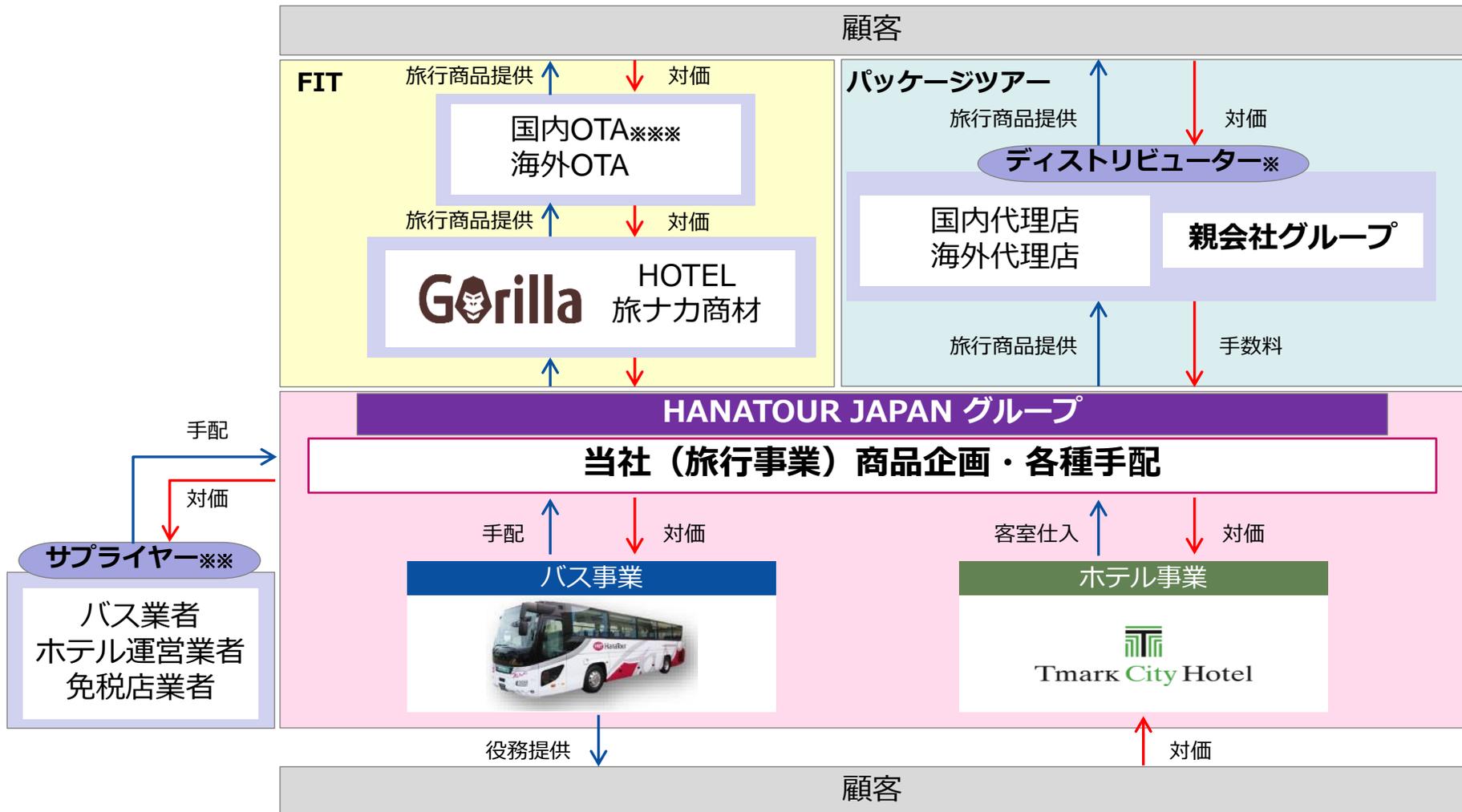
ソフトウェア開発

その他

※資本金（カッコ内）は(株) HANATOUR JAPANの出資比率

ビジネスモデル

インバウンド旅行商品の企画・各種手配・移動・宿泊をグループでワンストップで提供



※ディストリビューター：海外旅行素材を旅行会社に卸売
 ※※サプライヤー：運輸・宿泊・レストラン・土産物・観光施設等、旅行を構成するサービスの提供者
 ※※※OTA：オンライントラベルエージェント

旅行事業

FIT 増加、パッケージツアー 韓国以外の取扱 増加

■ FIT

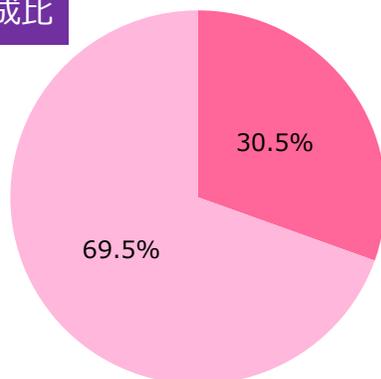
個人旅行者向けにホテル・旅館等、各種チケット等旅ナカ商材のオンライン販売

■ パッケージツアー

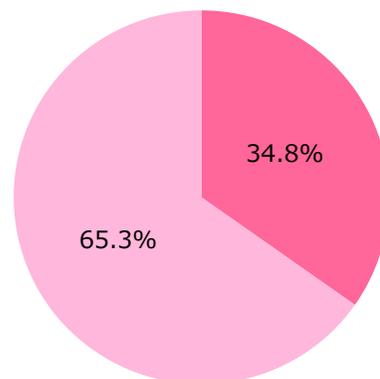
韓国、東アジア、東南アジア、欧米のインバウンド旅行者向け団体パッケージツアーの販売

商品別取扱高構成比

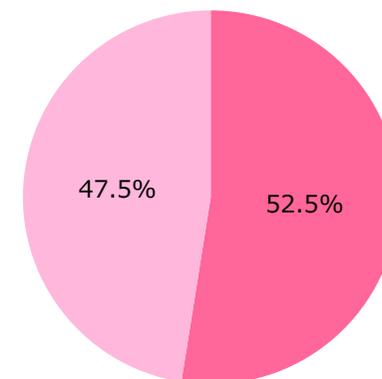
■ FIT
■ ツアー



2018年



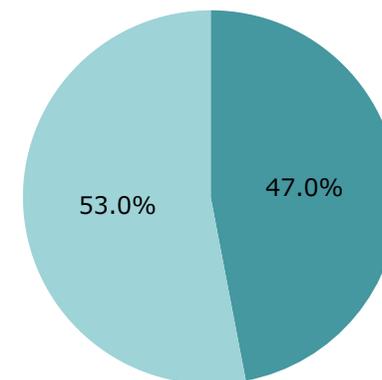
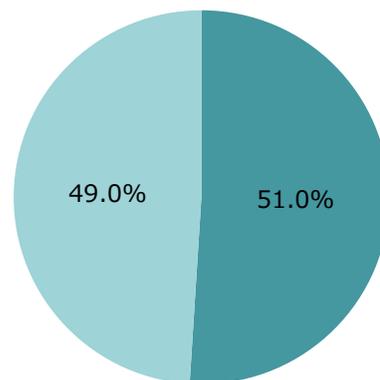
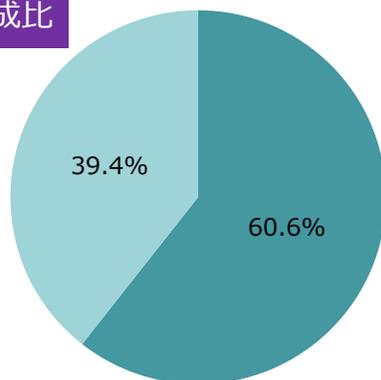
2019年



2024年

地域別売上高構成比

■ 韓国
■ 韓国以外



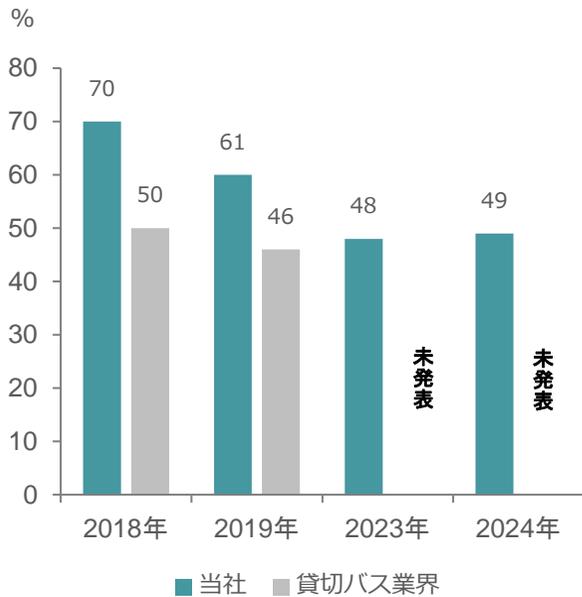
バス事業

インバウンドを中心とした貸切観光バス及び送迎バスの運行

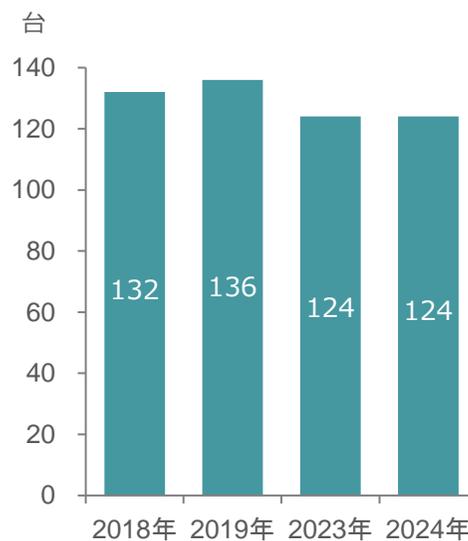
- 業界と比較し、高いバス稼働率に強み
- 51台以上の貸切バスを保有している事業者は全体の2.1%※
- 国内需要の取込み強化



貸切バスの稼働率

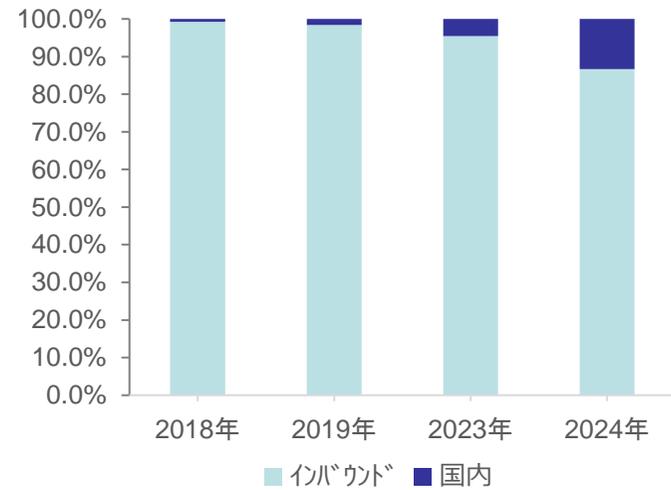


貸切バスの保有台数



2023年、稼働の少ない
中型・小型バスを売却

インバウンド・国内比率



出典：日本バス協会「日本のバス事業2023、2024年」をもとに当社作成

※日本バス協会「日本のバス事業2023、2024年」車両数規模別事業者数構成比率

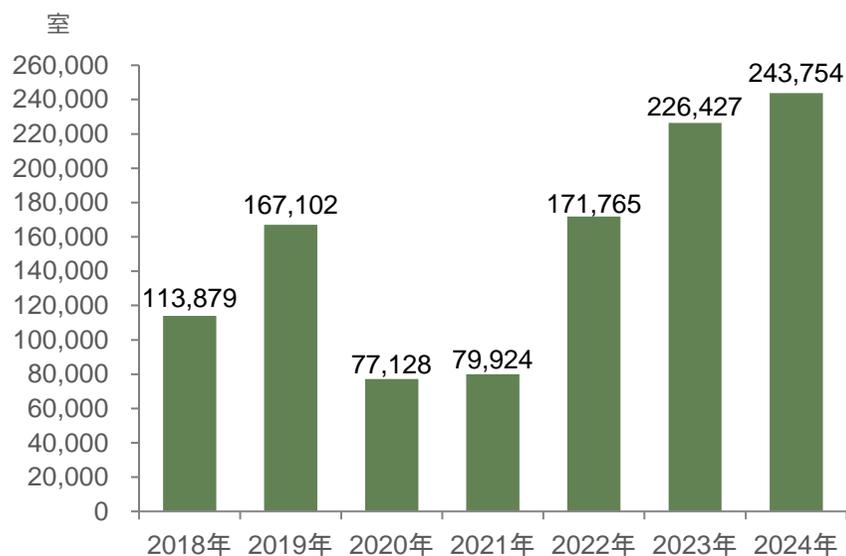
ホテル等施設運営事業

東京・札幌・金沢に4棟を運営 総客室数794室

- Tマークシティホテル札幌（246室）、東京大森（288室）、札幌大通（150室）、金沢（110室）
- 国内外の大手旅行会社との強いパイプ
- 各ホテル国内外のOTAへ販路展開



客室販売数



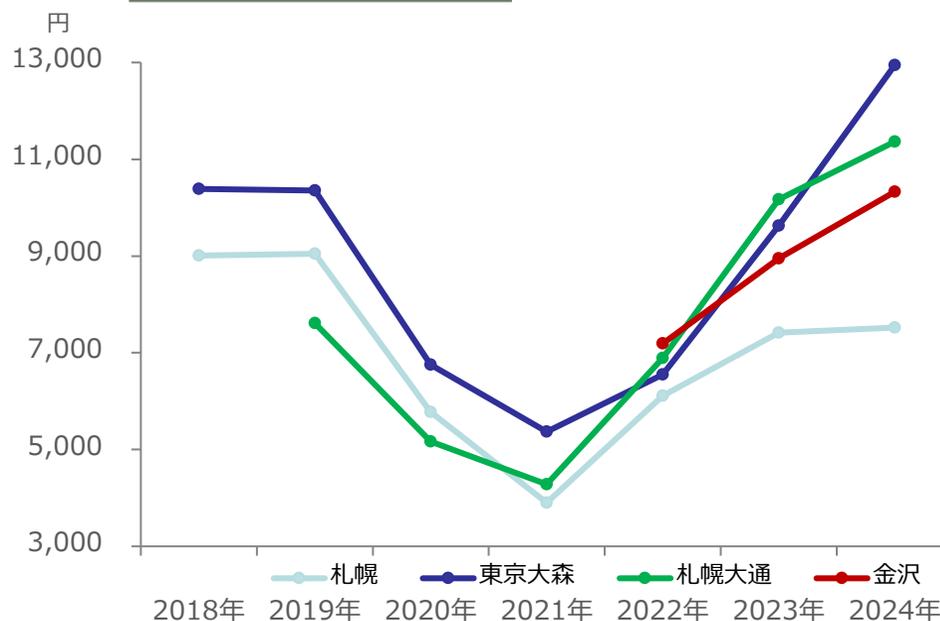
※Tマークシティホテル4棟合計の値。

センレン京都東山清水：2021年3月開業、2022年11月営業クローズ分は未反映

Tマークシティホテル金沢：2022年3月開業以降のデータを反映

Tマークシティホテル札幌、札幌大通：2021年度一時休業実施

ADR（客室単価）



セグメント別 構成比

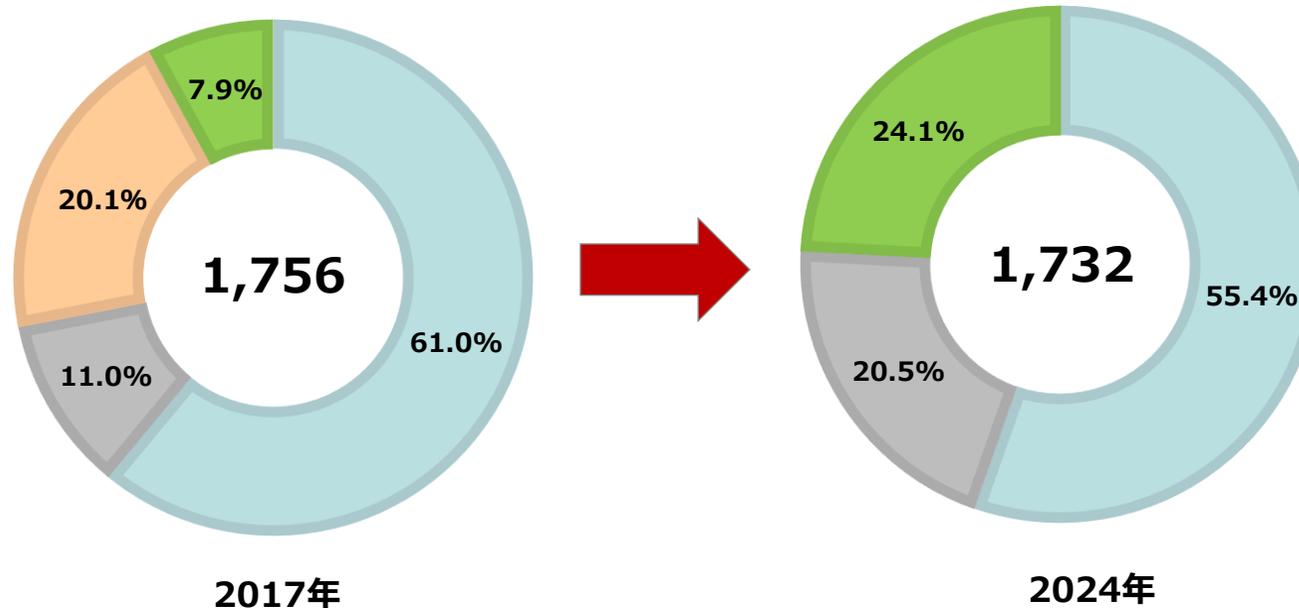
収益構造変化 免税店事業廃止 ⇒ 運営ホテルの増加 バス事業の利益率向上にて補完

アフターコロナにおける各事業の利益率向上の要因

- ▶ 旅行事業
 - ・営業拠点の集中、最適人員数維持などによる人件費・固定経費の圧縮
 - ・FIT向け収益の向上
- ▶ バス事業
 - ・リースバックによるバス車両のランニングコスト圧縮
 - ・管理部門 最適人員数維持による人件費圧縮
- ▶ ホテル事業
 - ・運営ホテル 2棟（2018年）⇒ 4棟へ増加

営業利益

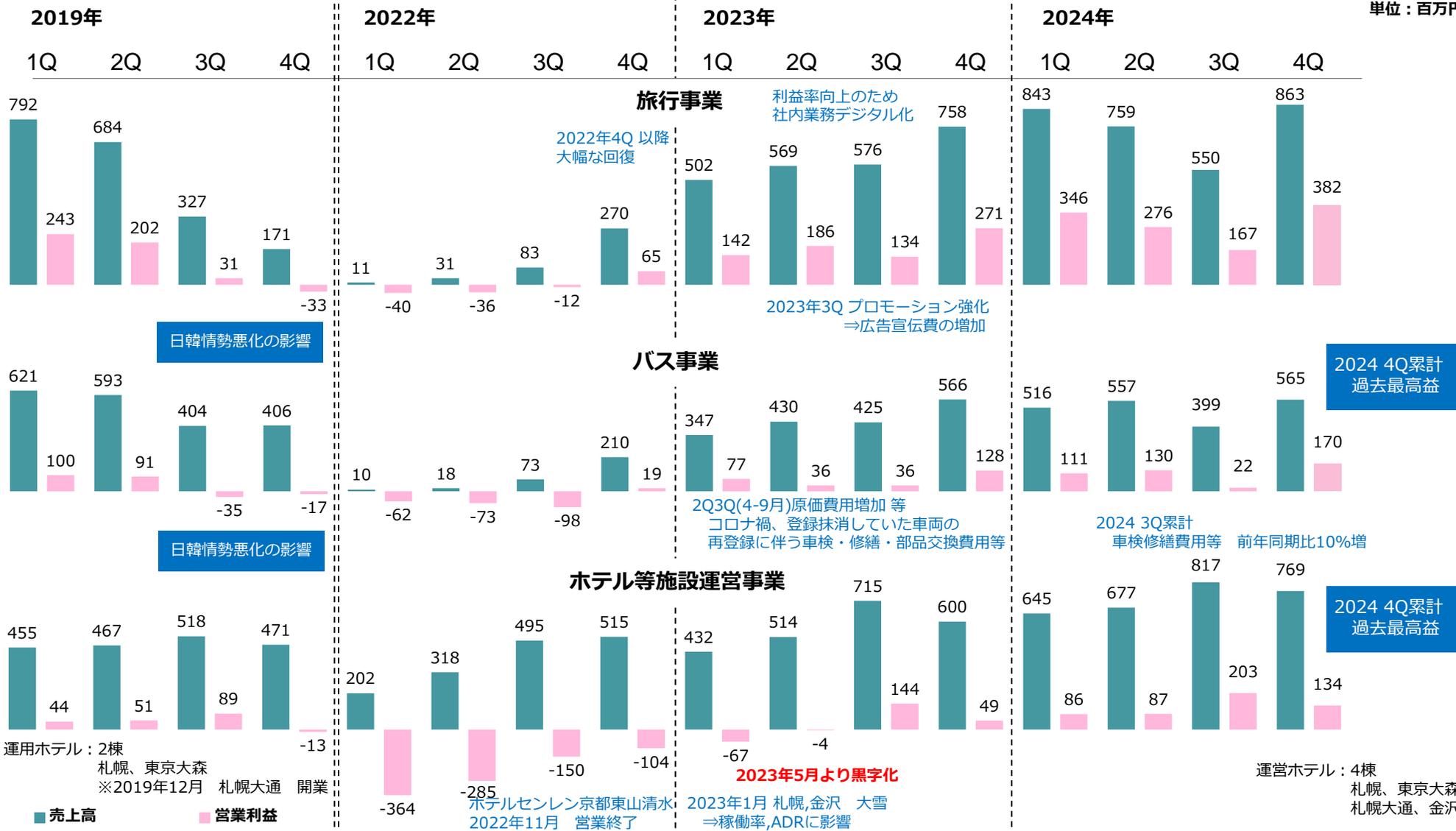
■ 旅行事業 ■ バス事業 ■ 免税店事業 ■ ホテル等施設運営事業



セグメント別 売上高 セグメント利益 四半期推移

2024年12月期 バス事業、ホテル事業 過去最高益

単位：百万円



01 ビジネスモデル

02 市場環境

03 競争力の源泉

04 事業計画

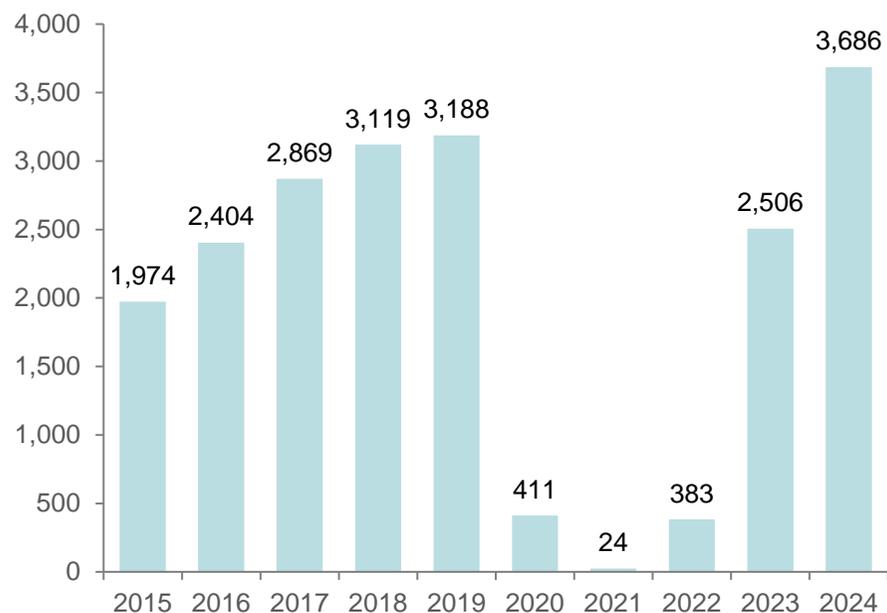
05 リスク情報

市場環境認識

2024年訪日外客数は過去最多、消費額は8.1兆円と過去最高

訪日外国人旅行者数の推移

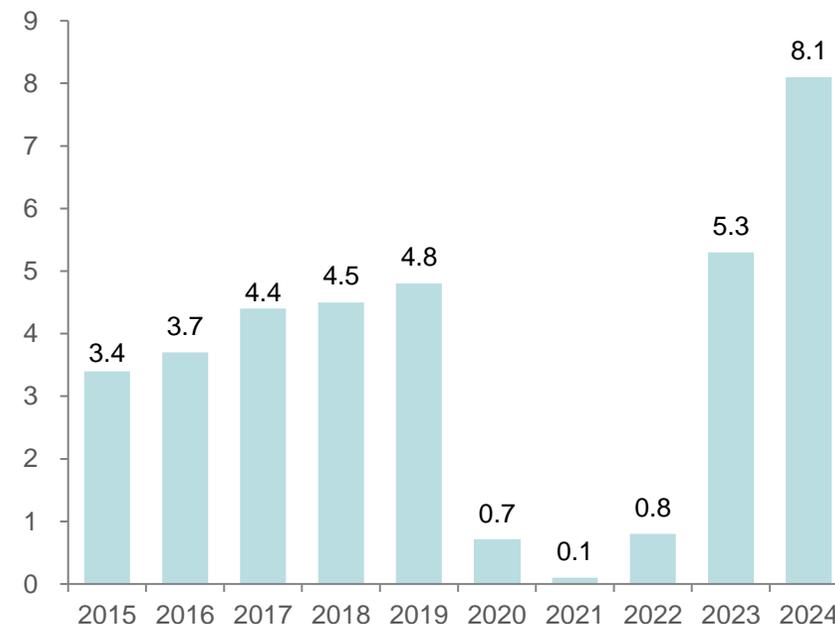
万人



出典：日本政府観光局資料「訪日外国人旅行者数」をもとに当社作成
 ※2024年の数値は推計値であり、改訂される可能性がある。

訪日外国人旅行消費額の推移

兆円

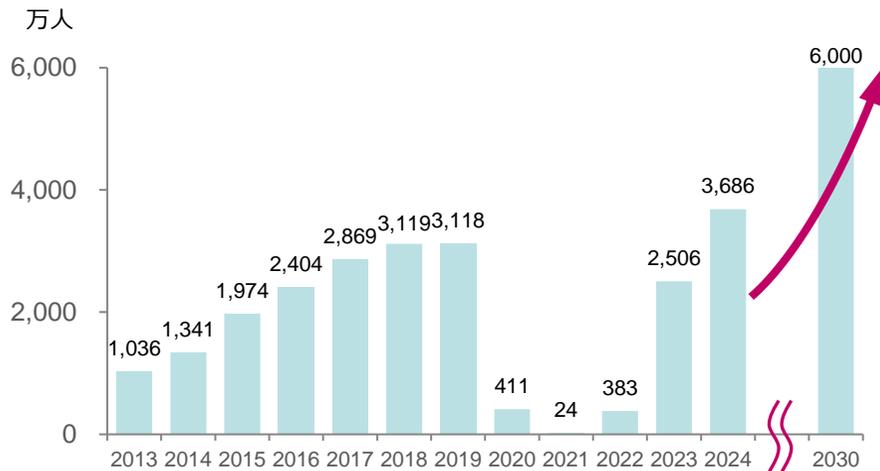


出典：観光庁「訪日外国人消費動向調査」をもとに当社作成
 ※2020年旅行消費額は1～3月期の1人当たり旅行支出を用いた観光庁試算額
 2020年4月からの調査は、新型コロナウイルス感染症の影響により中止
 ※2021年は、1～9月までは、新型コロナウイルス感染症の影響により中止
 10～12月期の全国調査の結果等を用いた観光庁試算額
 ※本資料に掲載している2024年の数値は全て速報値であり、
 確報値にて改訂される可能性がある。

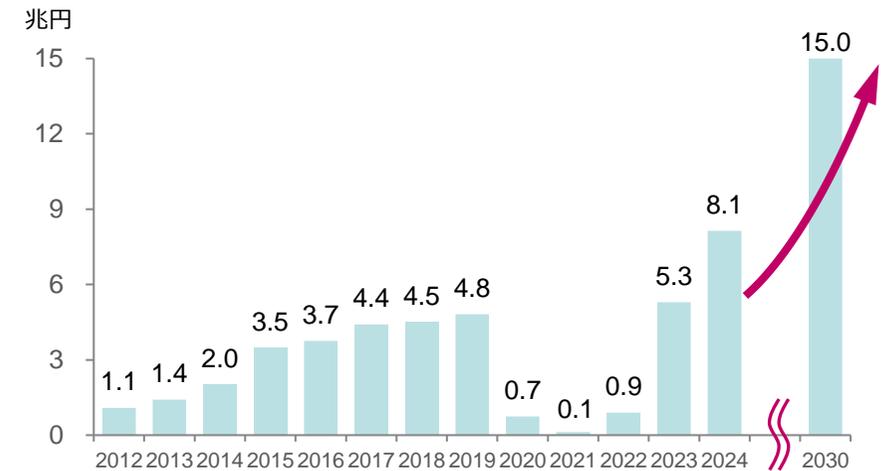
インバウンド旅行市場の需要拡大

政府目標「2030年 訪日外国人旅行者数6,000万人・旅行消費額15兆円」は変更せず

訪日外国人旅行者数（2024年までの推移と2030年目標）



訪日外国人旅行消費額（2024年までの推移と2030年目標）



航空便の回復に合わせた訪日プロモーション等、
政府による強力な後押しが期待される見込み。

出典：「観光立国推進基本計画（2023年3月31日閣議決定）」をもとに当社作成

国際定期便の状況

主要空港 国際線便数 増加 地方空港 回復遅延 (中国・香港)

2023年冬ダイヤ

エリア	空港	韓国	中国	香港	台湾	タイ	その他
	新千歳	○	○	○	○	○	マレーシア、シンガポール
北海道	旭川			○	○		
	函館			○	○		
東北	青森	○					
	花巻				○		
	秋田						
	仙台	○	○		○	○	
	福島						
関東	新潟	○	○		○		ロシア
	成田	○	○	○	○	○	世界各国
	羽田	○	○	○	○	○	世界各国
	茨城				○		
東海	静岡	○	○				
	中部	○	○	○	○	○	シンガポール、米国 他
北陸	富山		○				
	小松	○	○		○		
近畿	関西	○	○	○	○	○	世界各国
中国	岡山	○	○		○		
	広島	○	○		○		シンガポール
	米子	○		○			
四国	高松	○		○	○		
	松山	○			○		
	山口						
九州	福岡	○	○	○	○	○	シンガポール、フィリピン 他
	北九州	○					
	長崎		○				
	佐賀	○	○		○		
	宮崎	○					
	鹿児島	○		○			
	大分	○					
熊本	○		○	○			
沖縄	那覇	○	○	○	○		シンガポール
	下地島 新石垣						

⇒主要空港

2024年冬ダイヤ

エリア	空港	韓国	中国	香港	台湾	タイ	その他
	新千歳	○	○	○	○	○	シンガポール、マレーシア
北海道	旭川	○			○		
	函館				○		
東北	青森	○			○		
	花巻				○		
	秋田				○		
	仙台	○	○	○	○		
	福島				○		
関東	新潟	○	○		○		
	成田	○	○	○	○	○	世界各国
	羽田	○	○	○	○	○	世界各国
	茨城	○	○		○		
東海	静岡	○		○			
	中部	○	○	○	○	○	東南アジア、ハワイ、グアム
北陸	富山		○				
	小松	○	○		○		
近畿	関西	○	○	○	○	○	世界各国
中国	岡山	○	○		○		
	広島	○	○	○	○		ベトナム
	米子	○		○			
四国	高松	○	○	○	○		
	松山	○			○		
	山口						
九州	福岡	○	○	○	○	○	東南アジア、ハワイ
	北九州	○					
	長崎	○	○				
	佐賀	○	○		○		
	宮崎	○			○		
	鹿児島	○	○	○	○		
	大分	○					
熊本	○		○	○			
沖縄	那覇	○	○	○	○	○	シンガポール
	下地島 新石垣	○					

国際線便数回復割合

19年冬比(全体)	178.4%	103.3%	133.8%	113.5%	96.1%
19年冬比(主要空港)	167.5%	107.3%	139.2%	115.7%	96.8%
19年冬比(地方空港)	361.4%	47.7%	87.8%	101.1%	-

出典：国土交通省「国際線就航状況」をもとに当社作成。

01 ビジネスモデル

02 市場環境

03 競争力の源泉

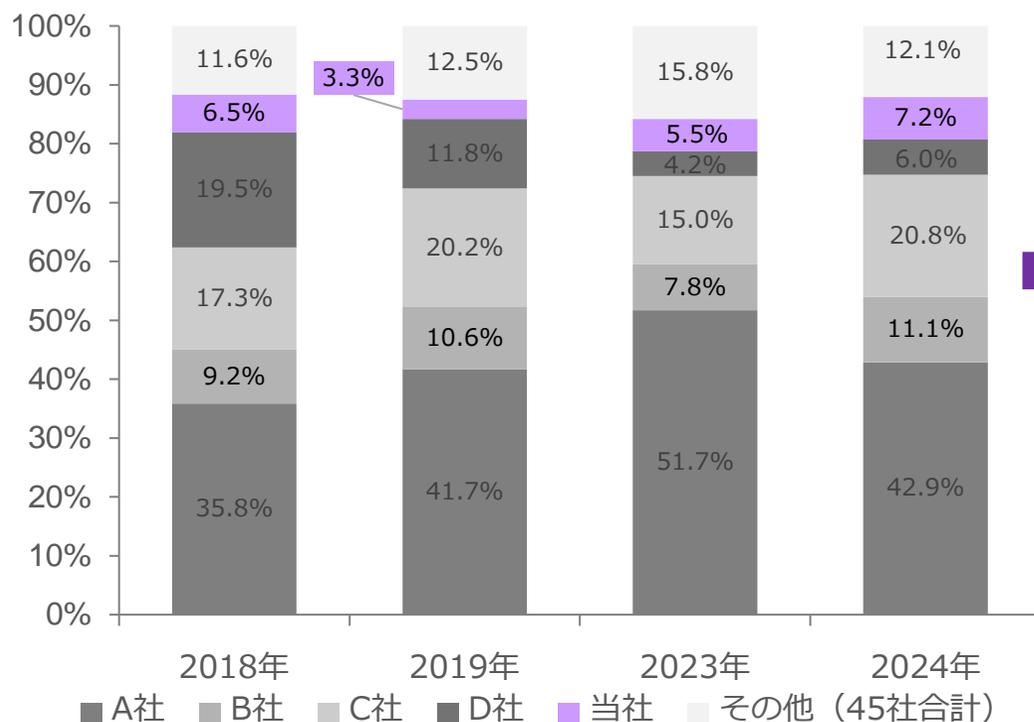
04 事業計画

05 リスク情報

競合環境・インバウンド旅行業界におけるポジショニング

国内旅行代理店ベスト5の一角に位置し、さらなるシェアアップを目指す

外国人旅行取扱額シェア



インバウンド取扱高国内トップクラスを目指す

出典：観光庁「主要旅行業者の旅行取扱状況年度総計」をもとに当社作成

顧客ニーズを把握し高い収益性を持つ商品企画力

全国の観光局・自治体との連携により知られざる地方の魅力を発掘し送客「地方創生」に貢献

LCC増便を背景に
多様なゲートウェイに
対応

国内のほぼ全ての国際空港と
世界のハブ空港である
ソウルを結ぶ直行便に対応

魅力ある観光ツアーの
実施

九州・北海道などの人気エリアに加え、
東北・北陸などの人気観光スポットを
短時間で効率的に網羅できる充実した
ツアー提案が可能

顧客ニーズを踏まえた
柔軟な商品企画

観光や食事など国ごとに異なるニーズを
的確に把握し顧客満足度の高いツアーを
企画

インバウンド



地方創生

地方の知られざる観光スポットを発掘

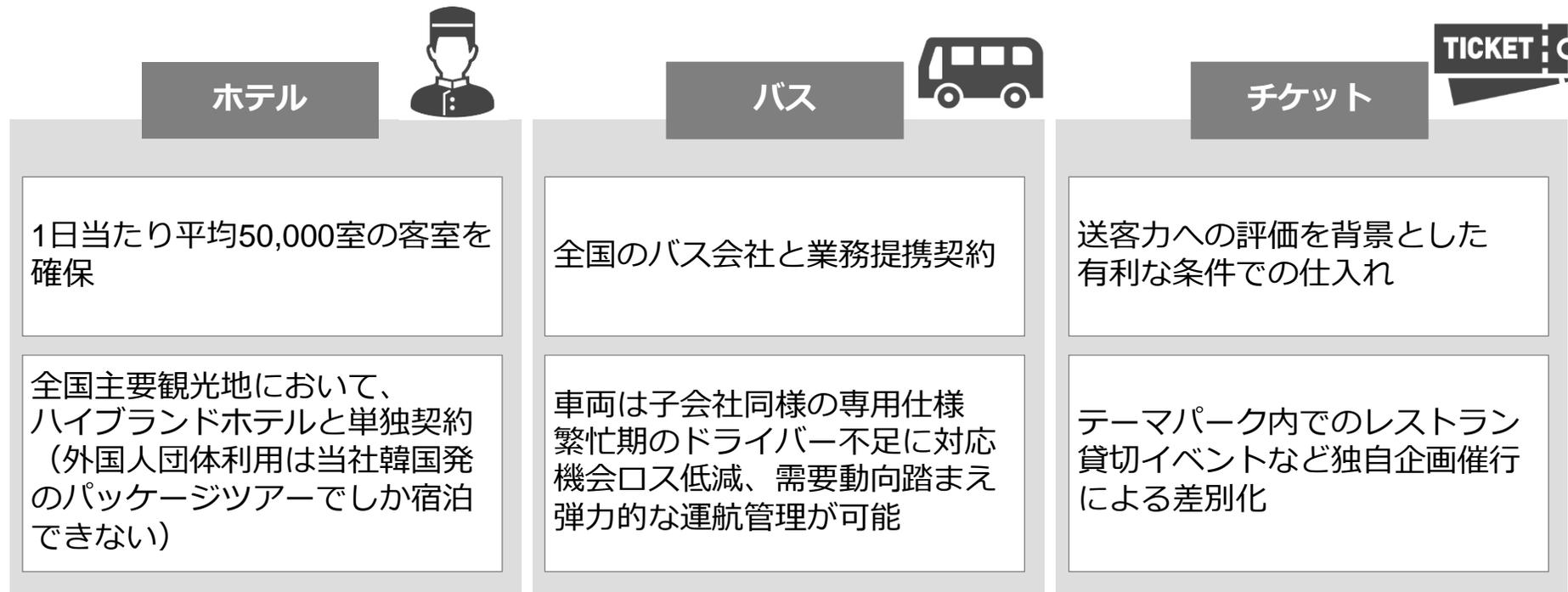
地方自治体との緊密な関係構築により
積極的なプロモーションで世界に発信

各国の旅行者ニーズを考慮し柔軟に商品化
現地にまとまった送客を実現

他社と異なりBtoBを主軸に展開し、
高い利益率を確保

強い仕入力・販売力

送客力を背景にスケールメリットを享受、他社が真似のできない商品企画とコスト競争力



バイイングパワーを発揮することにより好条件の仕入れを実現し魅力的な旅行商品の企画・販売が可能

01 ビジネスモデル

02 市場環境

03 競争力の源泉

04 事業計画

05 リスク情報

2024年12月期 実績について

2024年12月期業績予想達成

インバウンド旅行市場は、2024年、訪日外客数3,686万人と過去最多を更新し、当社グループの主力である韓国だけでなく、東南アジア、欧米豪、中東においても訪日旅行客が増えています。その結果業績予想に対する売上高は、旅行事業1.6%増、バス事業9.2%減、ホテル等施設運営事業2.5%増、グループ全体で0.9%業績予想を上回ることとなりました。

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

	2024/12		2024/12 予想比			
	予想	構成比	実績	増減	伸率	構成比
売上高	6,600	100.0	6,662	62	0.9	100.0
売上原価	1,600	24.2	1,462	△138	△8.6	21.9
売上総利益	5,000	75.8	5,200	200	4.0	78.1
販管費	3,400	51.5	3,467	67	2.0	52.0
うち人件費	1,088	16.5	1,139	51	4.7	17.1
営業利益	1,600	24.2	1,732	132	8.3	26.0
経常利益	1,450	22.0	1,643	193	13.3	24.7
親会社株主に帰属 当期純利益	1,400	21.2	1,627	227	16.2	24.4

売上原価

- ・バス事業：△113百万円
- ・ホテル事業：△10百万円
- ・その他：△15百万円

販管費

- ・旅行事業：△56百万円
- ・バス事業：+16百万円
- ・ホテル事業：+107百万円

特別損益

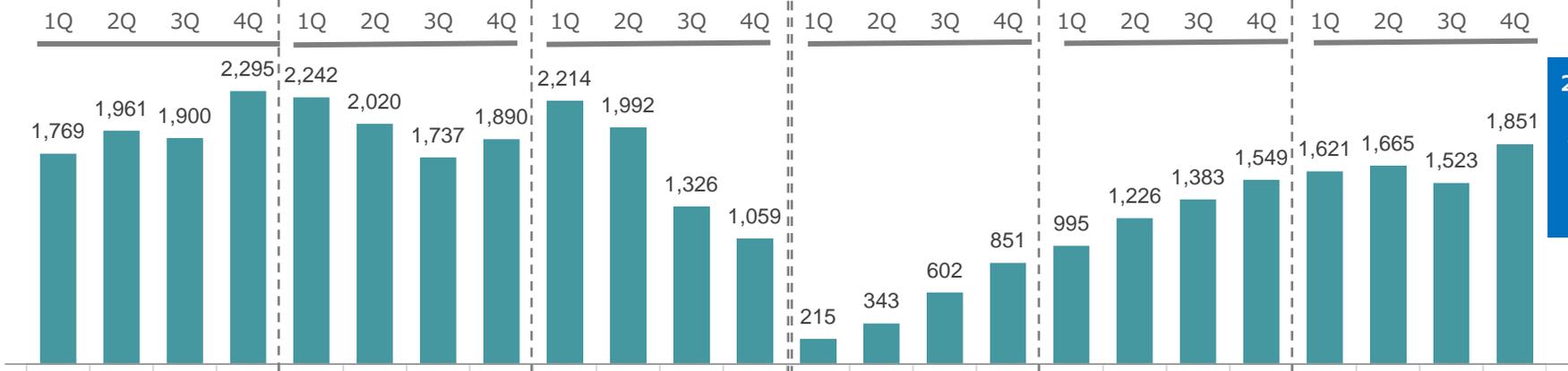
- ・予想
 - ▷法人税等調整額（益）89百万円
- ・実績
 - ▷法人税等調整額（益）39百万円

売上高 営業利益 四半期推移

2024年12月期 売上高 営業利益 業績予想達成

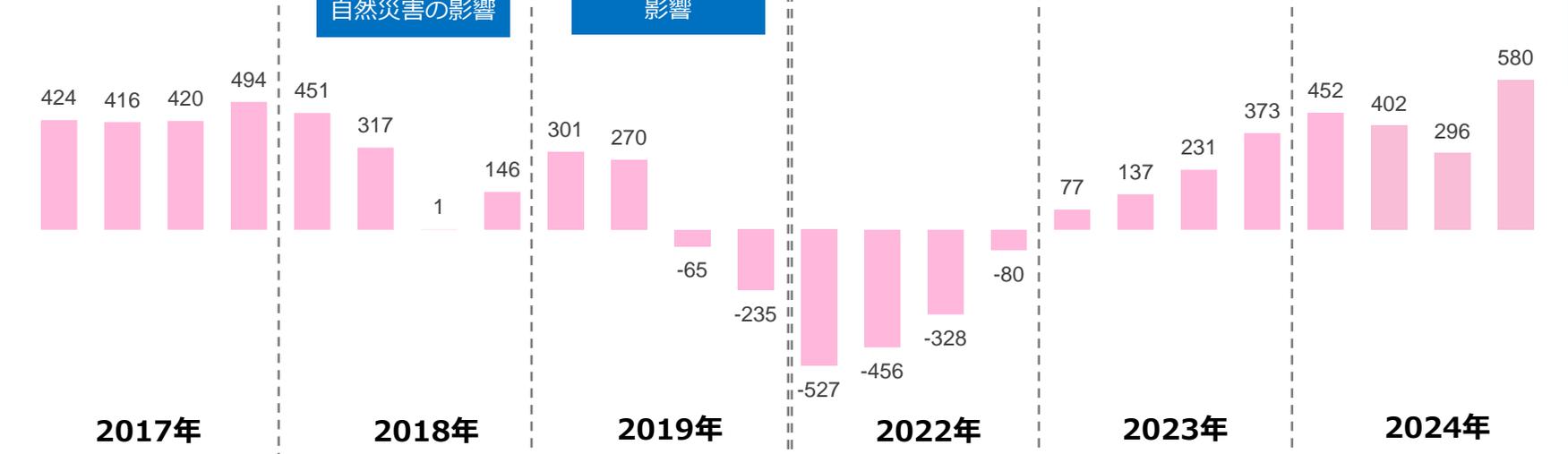
単位：百万円

売上高



2024年12月期
業績予想 達成率 100.9%
コロナ前(2018年比) 84.4%

営業利益



西日本豪雨等
自然災害の影響

日韓情勢悪化の
影響

2024年 累計
営業利益1,732M

主要指標 2024年12月期

売上高

6,662百万円
(前期比：+29.3%)

営業利益

1,732百万円
(前期比：+111.3%)

営業利益率26%
過去最高

過去最高の営業利益率26.0%

自己資本比率

32.4%
(前期差：+13.3%)

ROA

17.0%
(前期差：+8.2%)

※営業利益ベース

各事業の設備投資による
事業拡大とともに
効率的な収益構造の構築へ

自己資本

3,477百万円
(前期比：+88.3%)
(対2017年：△38.7%)

ROIC

13.0%
(前期比：+6.3%)

EVAスプレッド

6.2%
(前期差：+6.7%)

主要指標 推移

営業利益率とともに資産効率の向上を目指す

単位：百万円、%、回



FIT向け新システム開発に注力。FIT需要の売上拡大により、資産回転率の増加を目指す。



新車両の入替を順次行う。ドライバーの適正人員数を確保し、稼働率向上に努め、ROA水準を維持。



運営ホテルの不動産、リース資産を保有。各ホテルにてレベニューマネジメント強化。ADR・稼働率向上により、資本回転率の増加を目指す。

基本戦略

2024年12月期における取組み 旅行事業を中心としたインフラ開発 ⇒ 収益拡大へ

収益性向上

収益基盤の強化

(2024年12月期 進捗)

旅行事業
社内業務システム化

進捗度90%
人件費抑制→生産性向上

バス事業
社内業務システム化
配車管理の効率化

進捗度80%
事務員人数の最適化
→生産性向上

ホテル事業
レベニューマネジメント

コンサルタント活用
による強化徹底

新規事業の醸成

オンラインプラットフォームの拡充

Gorilla (2019年7月 リリース)

FIT向け 旅行商材のパッケージ提供 実現へ開発検討

(2024年12月期 進捗)

システム開発 基本設計完了 → 開発着手

既存旅行事業の拡大

魅力ある旅行商品づくり

ハナツアー

収益源の多様化

(2024年12月期 進捗)

韓国以外の国からのインバウンド需要の取り込み強化

韓国以外の売上高
53.0%へ増加
(2019年 49.0%)

国内需要の取り込み

バス事業
国内需要売上増加

個人旅行者の取り込み

FIT取扱高52.5%
(2019年 34.8%)

新規ホテルの開業検討

新規ホテル
具体的案件 検討精査中

売上高拡大【利用者数×一人当たり単価拡大】

※ Japan Topken、Japan Tomaruは、2019年7月にリリースしたGorillaへ統合しました。

収益源の多様化

韓国以外からのインバウンド需要、個人旅行者及び国内需要の取り込み

収益拡大のKPI

利用者数



販売単価（交通+宿泊+飲食+観光+買物）

- 東南アジア圏からのパッケージツアー拡販：ジャカルタに営業拠点設置
→2019年2月 設置
- 宿泊・現地ツアー・チケット販売強化
→2018年1月よりGorilla Hotel, Gorilla Tabinakaリリース
- 国内外のOTAとのAPI連携により旅行商材の販売チャネル拡充
→2019年5月より海外大手有力サイトとのAPI連携開始

パッケージツアー	2018年	2019年	2021年	2022年	2023年	2024年
韓国からの利用者数（人）	267,297	140,973	8	20,409	108,151	102,389
販売単価（韓国、円）	42,802	41,915	23,125	36,182	57,072	63,114
韓国以外からの利用者（人）	22,239	16,005	46	1,100	3,865	5,550
販売単価（韓国以外、円）	66,169	82,719	55,957	163,917	137,548	174,929

収益基盤の強化

採算・投資効率を重視しながら業容拡大を目指す

バス稼働率の平準化・稼働率のさらなる向上

収益拡大のKPI

適正な車両台数



稼働率

- 運行管理合理化・運営コスト削減・車両の配車効率向上
- ファミリー等小グループ客の取り込み

	2018年	2019年	2021年	2022年	2023年	2024年
保有バス台数 (台)	132	136	138	138	124	124
稼働率 (%)	70	61	16	19	48	49

ホテル事業のレベニューマネジメント徹底

収益拡大のKPI

ホテル客室数



ADR (客室単価)



稼働率

- 運営受託を中心とした新規ホテル増加と客室単価コントロール

Tマークシティホテル札幌
【246室】は2015年4月開業

	2018年	2019年	2021年	2022年	2023年	2024年
ホテル客室 (室)	534	684	851	961	794	794
ADR (客室単価、円)	9,485	9,739	5,655	7,218	8,991	10,667
稼働率 (%)	79.8	83.7	30.0	56.7	78.1	83.8
新規ホテル開業	東京大森【288室】	札幌大通【150室】	京都清水【167室】	金沢【110室】	-	-

ホテルセンレン京都東山清水：2022年11月クローズ

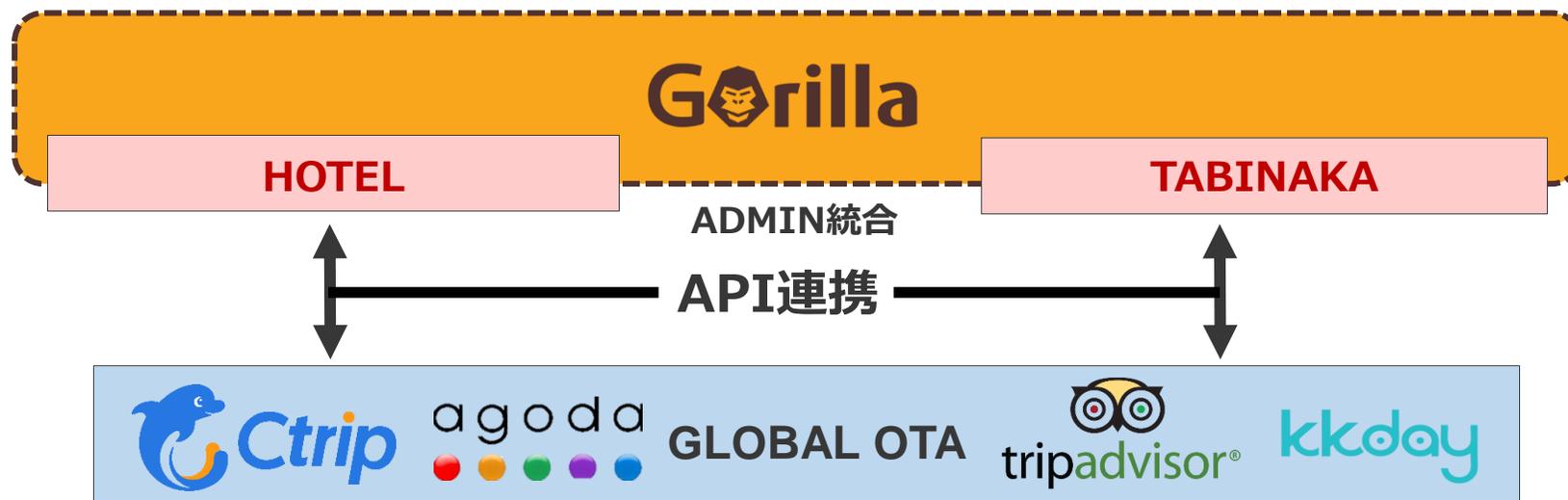
新規事業の育成

OTAとAPI連携 旅行商材を拡販 ⇒ 国外旅行AGT向けFIT旅行の企画・販売支援の実現

▶ 2024年12月期 FIT向け取扱高拡大へ 52.5% (2019年 34.8%)

海外旅行会社・旅行代理店

予約 ↓ ↑ 納品



海外AGT向け FIT旅行の企画・販売支援システム
2024年12月期 開発着手へ

2025年12月期 業績予想

韓国を中心にインバウンド回復 コロナ前（対2018年度）の91%回復の売上予想

今後、さらなる訪日外客数の増加が期待される為、当社グループは、韓国を中心に、東アジア、東南アジア、欧米地域からのインバウンド旅行者獲得を強化、新規開発中のプラットフォーム及びオンラインプラットフォーム「Gorilla」の取扱い商材・提携先を広げ、各事業を拡大させるとともに、社内業務のデジタル化の推進を通じて、生産性向上に注力してまいります。

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%、円

	2024/12		2025/12 前期比			
		構成比	予想	増減	伸率	構成比
売上高	6,662	100.0	7,200	537	8.1	100.0
内訳						
旅行事業	3,017	-	3,260	242	8.1	-
バス事業	2,038	-	2,250	211	10.4	-
ホテル事業	2,910	-	3,100	189	6.5	-
調整等	△ 1,304	-	△ 1,410	△ 107	-	-
営業利益	1,732	26.0	1,840	107	6.2	25.6
経常利益	1,643	24.7	1,750	106	6.5	24.3
親株主帰属当期純利益	1,627	24.4	1,560	△ 67	△ 4.1	21.7
1株当たり当期純利益	129.60		124.24			
1株当たり配当金	30.00		37.00			
配当性向	23.10		29.80			

2025年12月期 業績予想

インバウンド回復により各事業 人件費 変動経費 増加

- ▶売上高 8.1%増（コロナ前 対2018年度91%回復）を予想
- ▶売上原価、販管費 → 人件費、変動経費を中心に増加
- ▶営業利益率 25%目指す（コロナ前 2018年度 営業利益率 11%）

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

	2024/12	構成比	前期比			
			2025/12	増減	伸率	構成比
売上高	6,662	100.0	7,200	538	8.1	100.0
売上原価	1,462	21.9	1,600	138	9.4	22.2
売上総利益	5,200	78.1	5,600	400	7.7	77.8
販管費	3,467	52.0	3,800	333	9.6	52.8
うち人件費	1,139	17.1	1,300	161	14.1	18.1
営業利益	1,732	26.0	1,840	108	6.2	25.6
経常利益	1,643	24.7	1,750	107	6.5	24.3
親会社株主に帰属 当期純利益	1,627	24.4	1,560	△ 67	△ 4.1	21.7

売上原価

・バス事業：	+90百万円
・ホテル事業：	+41百万円
・その他：	+7百万円

販管費

・旅行事業：	+107百万円
・バス事業：	+33百万円
・ホテル事業：	+186百万円
・その他：	+7百万円

特別損益

・前期	
▷新株予約権戻入 他	5百万円
・当期	
▷本社移転費用	△3百万円

2025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

- ▶ 営業拠点の拡張
2024年12月期 ⇒ 国内外新拠点検討中
- ▶ 人員最適化
及び業務デジタル化による生産性向上
2024年12月期 ⇒ 人員増加率 5.8%に抑制
(前期差 +6名)

- ▶ インバウンド需要獲得に向けた取組み
2024年12月期
⇒ FIT韓国以外の取扱高割合増加
FIT41.2→52.5% 韓国以外48.0→53.0%
FIT企画・販売支援システム開発着手へ

バス事業

- ▶ 各営業拠点 ⇒ 人員最適化
業務デジタル化による生産性向上
2024年12月期 ⇒ システム開発80%完成

- ▶ 国内AGTへの営業強化、国際便クルーなど
送迎事業の拡大、ドライバー最適配置
2024年12月期
⇒ 国内売上割合増加 4.6 → 13.3%
業界で不足しているドライバー人員確保

ホテル等
施設
運営事業

- ▶ 運営ホテル
 - バニューマネジメントによる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
- 2024年12月期
⇒ バニューマネジメントコンサル活用 ⇒ RevPAR拡大に貢献
経費抑制 ⇒ 営業利益率向上5.4→17.6%に貢献

- ▶ 国内・インバウンド・FIT需要獲得に向けた取組み
 - 国内旅行エージェント・OTAへの営業強化
 - 海外旅行エージェントへの営業強化
 - グローバルOTA対応強化
- 2024年12月期
⇒ 増収率29%に貢献

財務体質の改善

生産性 利益率の向上
余剰資金 ⇒ 早期弁済へ

- ▶ 資産効率、資本効率の向上
- ▶ 安定配当の実施

01 ビジネスモデル

02 市場環境

03 競争力の源泉

04 事業計画

05 リスク情報

リスク情報（1）

当社事業の成長を阻害する「主な」リスク要因として、以下が考えられます。

新型コロナウイルス等新たな感染症発生によるリスク

リスクが顕在化する可能性の程度	中	顕在化の時期	中長期	顕在化した場合の影響	大
リスク	<ul style="list-style-type: none"> ●2020年3月5日に新型コロナウイルス感染症対策本部により「水際対策の抜本的強化に向けた新たな措置」（「本件措置」）が決定されて以降、諸外国からの入国が制限され、インバウンド旅行客数の急激な減少により当社グループの各事業の成長戦略や施策に大きな影響を与えてきました。 ●各国においてワクチン接種などの感染予防対策が進み水際対策が解除され、日本においても、2023年5月8日から「5類感染症」になりました。2022年10月以降、訪日外国人観光客が顕著に回復しつつありますが、変異ウイルスや、新たな感染症が発生した場合など、課題が残ります。 				
対応	<ul style="list-style-type: none"> ●人員削減や固定費用の圧縮を図ることで、継続的成長への基盤を強化してまいります。 ※影響が長期化した場合を想定し、中長期的な資金需要に対応するためにグループ親会社からの資金支援を受ける体制を構築し、取引金融機関には継続して経営改善を前提とした支援を要請し、各方面へ資金調達の準備を進めてまいります。				

自然災害・国際情勢等のリスク

リスクが顕在化する可能性の程度	中	顕在化の時期	随時	顕在化した場合の影響	大
リスク	<ul style="list-style-type: none"> ●わが国又は海外における戦争・紛争・テロの発生、大規模地震や台風等の自然災害、事業対象国との外交関係の悪化による訪日外国人客の減少等の場合や、予期せぬ自然災害や事故等の発生により被災地等において多額の設備復旧費用や対策費用等が発生した場合、当社グループの財政状態及び経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。 				
対応	<ul style="list-style-type: none"> ●取扱旅行客の大半が韓国からとなっておりますが、2019年3月にインドネシアに駐在員事務所を開設しており、更に欧州地域にも設置を検討する等、ベトナムやインドネシアなどの東南アジア諸国、欧米、中国や台湾などのマーケットを拡充し、特定の国への依存度を縮小しリスク分散することで対応してまいります。 				

リスク情報（2）

親会社グループとの取引条件変更によるリスク

リスクが顕在化する可能性の程度	低	顕在化の時期	随時	顕在化した場合の影響	大
リスク	<ul style="list-style-type: none"> ●当社グループと親会社グループとの取引については、「旅行商品代金に関する覚書」に基づいて履行されており、当該覚書には利益の配分割合の他、条件の見直し、及び1ヶ月前の予告による解約等が定められております。当社は、親会社グループとの取引を今後も継続する方針ではありますが、今後の交渉により取引条件が変更となった場合、又は親会社の経営方針の変更により取引条件に変更が生じた場合には、当社グループの財政状態や経営成績に影響を与える可能性があります。 				
対応	<ul style="list-style-type: none"> ●取締役会において半期に一度、他社との取引条件等を比較しその適正性等を様々な観点から検証を行い、当社にとって不利益となる場合は条件の見直しや解約を親会社と交渉を行うことで取引条件の妥当性を確保しております。 				

為替変動に関するリスク

リスクが顕在化する可能性の程度	中	顕在化の時期	随時	顕在化した場合の影響	大
リスク	<ul style="list-style-type: none"> ●当社グループは旅行商品の中でも海外からのインバウンド旅行の取扱いを主力事業としており、一部の旅行代金の決済に際し外貨建の取引を行っていることから、為替変動リスクに晒されております。 ●当社グループの連結財務諸表作成にあたっては、在外連結子会社の財務諸表を円貨換算しており、為替変動により期間損益の円貨換算額が増減するリスクが存在します。これらの為替変動リスクは、当社グループの財政状態及び経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。 				
対応	<ul style="list-style-type: none"> ●デリバティブ取引等により為替リスクをヘッジすること、また、インバウンド旅行以外の国内旅行商品やアウトバウンド旅行の取引を拡大し、インバウンド旅行による為替変動リスクの影響を最小限に抑えることで対応してまいります。 				

なお、その他のリスクは、有価証券報告書の「事業等のリスク」をご参照ください。

免責事項

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements)を含みます。
- これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますがこれらに限られるものではなく、また、事業環境および市場動向の分析等による競争力の維持・強化に努めておりますが、上記リスクや不確実性を排除するものではありません。

【本資料の開示について】

「事業計画及び成長可能性に関する事項」の更新は、今後、本決算発表後に開示を行う予定です。次回の更新は、2026年3月の開示を予定しております。

【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/>