



2025年12月期 第2四半期
— 決算説明会資料 —

株式会社HANATOUR JAPAN
東証グロース市場：6561 2025年8月14日

Agenda

アジェンダ

01 Executive Summary

02 2025年12月期 第2四半期 決算概要

03 2025年12月期 成長戦略

04 APPENDIX

【用語集】

FIT	: Foreign Independent Tour 個人旅行
ADR	: Average Daily Rate 客室平均単価
OTA	: Online Travel Agent オンライントラベルエージェント
Gorilla	: BtoB向け旅行商材販売サイト
TABINAKA	: 観光チケット等の旅行商材
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
ディストリビューター	: 海外旅行素材を旅行会社に卸売

01 | Executive Summary

02 2025年12月期 第2四半期 決算概要

03 2025年12月期 成長戦略

04 APPENDIX

Executive Summary 実績サマリー

業績

- ・ FY2025.1H 5.5%増収 営業利益10.3%増の942百万円 過去最高益を達成
為替rateの影響による損失はあったものの 経常利益8.8%増の905百万円
中間純利益は8.4%増の813百万円 過去最高益を達成
- ・ 旅行事業 前年同期比 4.9%減収 7.0%減益（取扱高：12.8%増）
- ・ バス事業 前年同期比 0.0%減収 6.9%増益 過去最高益
- ・ ホテル事業 前年同期比 17.0%増収 92.6%増益 過去最高益

外部環境

インバウンド市場 過去最速で累計2,000万人突破
2025年1-6月 訪日外客数
21,518,100人突破 → 前年比 21.0%増
アジア圏：18.9%増 その他地域：30.0%増
全体では安定成長をみせたが
当社主力のアジア圏の一部で減少や成長の鈍化
韓国：7.7%増 台湾：10.3%増 香港：0.4%減

- ・ 韓国経済 2025.1Q 前年比0.2%減
GDP比率 2025.2Q 前年比0.6%増（回復傾向にあるが微増）
- ・ アジア圏にて日本国内地震の風評
→韓国、香港、台湾、中国を中心に訪日需要に影響
→団体パッケージの予約減少
→FIT（個人旅行）の取扱い価格の下落
→団体パッケージ・FITともに取扱高の伸び悩み

業績予想

業績・配当予想は維持

売上高7,200百万円（前期比：+8.1%）、営業利益1,840百万円（前期比：+6.2%）、
経常利益1,750百万円（前期比：+6.5%）、期末配当予想 37円/株（配当性向29.8%）

施策の 進捗

FIT向け新プラットフォーム 2026年上旬 Phase 1 リリースに向け開発中

⇒ グローバルなFIT需要の獲得に向け、販売対象市場の拡大を推進する

- 01 Executive Summary
- 02 | 2025年12月期 第2四半期 決算概要
- 03 2025年12月期 成長戦略
- 04 APPENDIX

Profit and Loss Statement 2025年12月期 第2四半期 損益計算書

売上高5.5%増収だが、売上原価3%削減、各事業にて給与ベースアップ実施しながらもコスト削減の徹底などにより営業利益率1.2point増加し過去最高の営業利益を達成

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

	2024/12 1H	構成比	2025/12 1H	前期比		構成比	2025/12 業績予想	通期予想に 対する進捗率
				増減	%			
売上高	3,287	100.0	3,467	180	5.5	100.0	7,200	48.2
売上原価	753	22.9	730	△ 22	△ 3.0	21.1	1,600	-
売上総利益	2,533	77.1	2,736	202	8.0	78.9	5,600	-
販管費	1,678	51.0	1,793	114	6.8	51.7	3,800	-
うち人件費	562	17.1	588	25	4.6	17.0	1,300	-
営業利益	854	26.0	942	87	10.3	27.2	1,840	51.2
経常利益	832	25.3	905	72	8.8	26.1	1,750	51.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	750	22.8	813	63	8.4	23.5	1,560	52.1

1株当たり当期純利益	59.76円	64.79円
自己資本	2,601	3,911

Profit and Loss Statement by Segment 2025年12月期 第2四半期 セグメント別 損益計算書

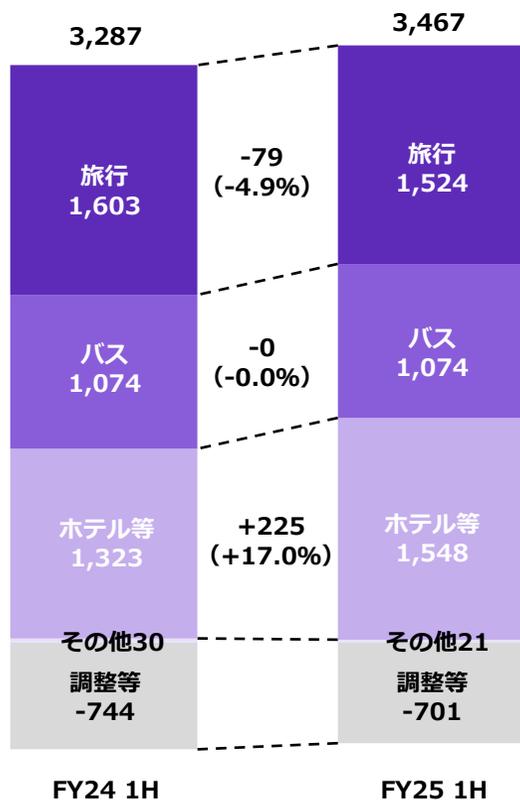
旅行事業の韓国団体パッケージの伸び悩みによる減益を、バス・ホテル事業でリカバリー

売上高 前期比

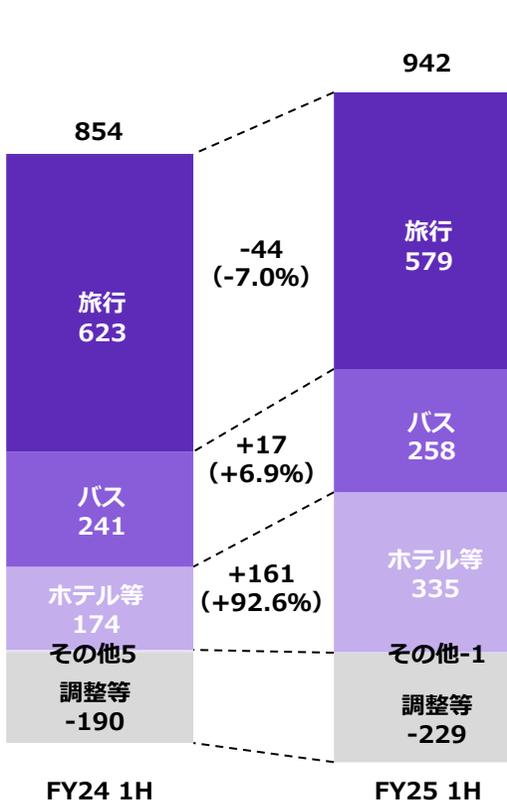
3,467百万円 (+5.5%)

営業利益 前期比

942百万円 (+10.3%)



売上高



営業利益

旅行事業

減収・減益

売上高

- ・FIT：対前年 増収
- ・団体パッケージ
韓国以外の地域：対前年 増収
韓国：対前年 減収

利益率

FY24.1H：38.9% FY25.1H：38.0%

バス事業

同水準・増益

売上高

旅行事業同様に主力の韓国団体ツアーが対前年から減収となるも、日本国内需要の獲得でカバーし、前年と同水準。

利益率

FY24.1H：22.5% FY25.1H：24.1%

ホテル事業

増収・増益

売上高

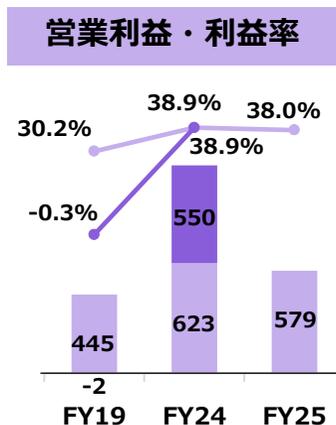
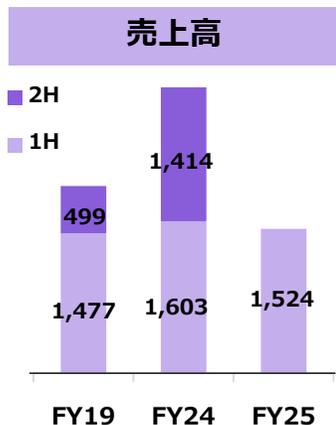
- ・Tマークシティホテル札幌、東京大森、札幌大通のADR（客室平均単価）、稼働率がともに前年を上回り、インバウンド、国内需要ともに堅調に推移。
- ・Tマークシティホテル金沢においては能登半島地震からの観光需要の回復が市場全体で遅れており、業績は伸び悩む結果に。

利益率

FY24.1H：13.2% FY25.1H：21.6%

Travel Business 旅行事業

業績推移 単位：百万円



ポイント (FY24 1-2Q比)

市場環境

- 主力の韓国市場：国内経済の低迷 → 安価なFIT加速
- アジア圏において日本国内の地震に関する風評
韓国、台湾、香港、中国を中心に訪日需要に影響
→ 団体ツアーのキャンセル → 航空便価格やホテル等の価格下落
→ FITの価格低下

売上高

- 韓国団体ツアー：経済の低迷、風評などから年齢層の高い団体ツアーの需要減少
- 韓国以外ツアー：営業活動の強化により欧州の受注が増加し増収
- FIT：風評により販売価格が伸び悩んだものの増収
FIT、韓国以外の団体ツアーは取扱高・売上高ともに前年を上回るも、韓国団体ツアーの伸び悩みが旅行事業全体の減収要因に

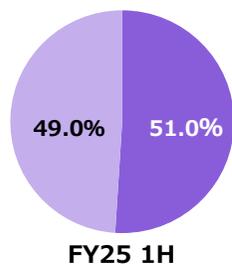
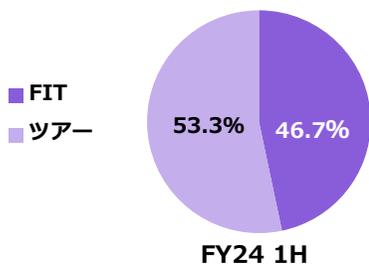
営業利益

- 人件費：ベースアップを実施したが人数減少から人件費全体は減少
- 経費：韓国向けのプロモーション強化による広告費の増加
：経費節減の徹底
- 販管費合計：減少

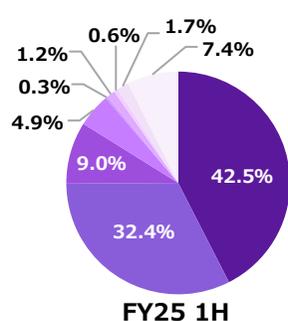
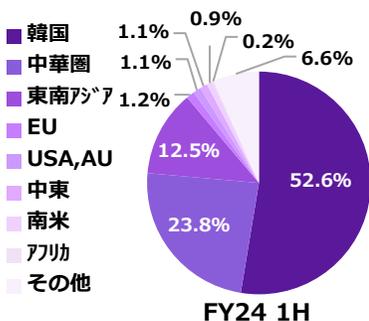
営業利益率

- FY24.1Q：41.1% 2Q：36.5% → 1H：38.9%
- FY25.1Q：37.2% 2Q：39.1% → 1H：38.0%

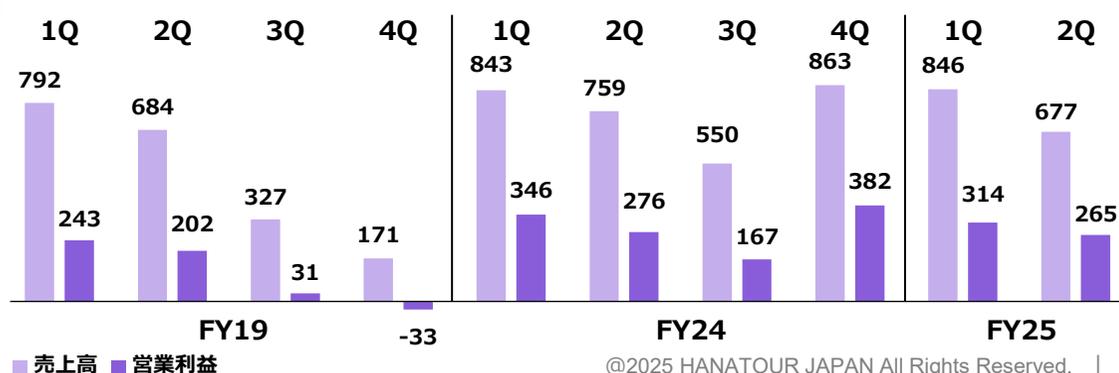
商品別取扱高構成比



地域別売上高構成比



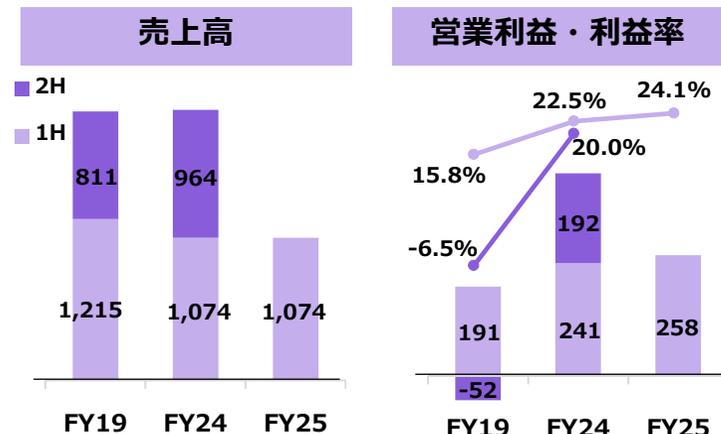
四半期別売上高・営業利益推移 単位：百万円



※地域別売上高構成比は、団体パッケージとFITを合わせた構成比ですが、FITはOTA（オンライントラベルエージェント）経由のBtoB展開しており、個人情報把握できないため、OTAから得られる情報から推計して集計しております。

Bus Business バス事業

業績推移 単位：百万円



ポイント (FY24 1-2Q比)

市場環境

- ドライバー不足が継続
- アジア圏において日本国内の地震に関する風評の影響から一部で予約キャンセルや受注の伸び悩み

売上高

- インバウンド：旅行事業同様に風評による影響から伸び悩み
- 国内需要：送迎の受注増を含む新規受注獲得による増収

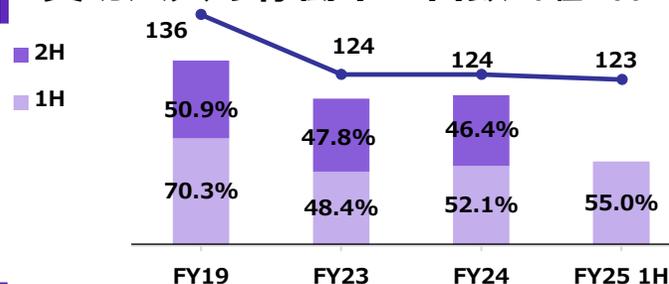
営業利益

- 人件費：ドライバー含めベースアップを実施し増加
- 経費：外部への雇車の減少によりバス車両の運行を内製化したことによる外注費の減少
：FY24でコロナ禍以降車両修繕が一巡したため修繕費の減少
- 稼働率の増加、コスト抑制により増益

営業利益率

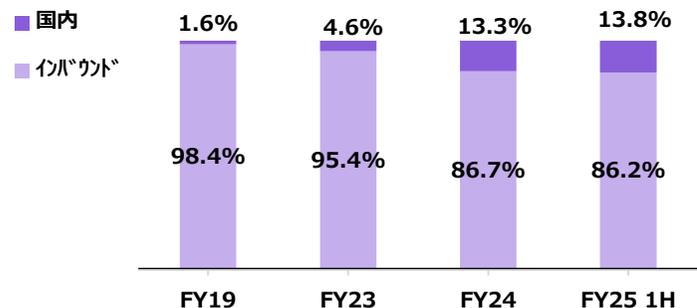
- FY24.1Q：21.6% 2Q：23.4% → 1H：22.5%
- FY25.1Q：24.5% 2Q：23.7% → 1H：24.1%

貸切バスの稼働率・台数 単位：台

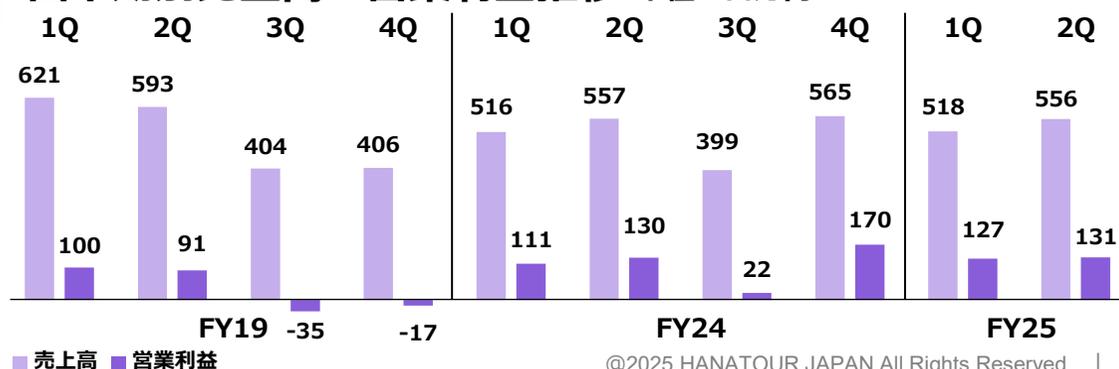


※出典：日本バス協会
にて掲載されている貸切バス業界の稼働率はFY19 46%、FY23以降は未発表

インバウンド・国内比率



四半期別売上高・営業利益推移 単位：百万円

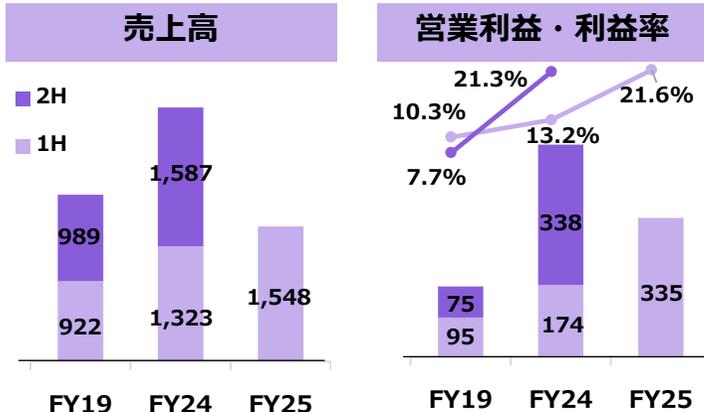


Hotel Business ホテル等施設運営事業

運営ホテル 4ホテル

- ・Tマークシティホテル札幌
- ・Tマークシティホテル東京大森
- ・Tマークシティホテル札幌大通
- ・Tマークシティホテル金沢

業績推移 単位：百万円



ポイント (FY24 1-2Q比)

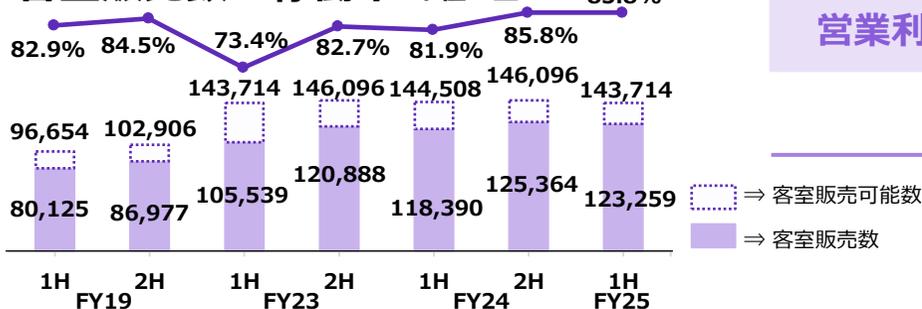
市場環境

- 東京大森にて5月中旬以降から日本国内の地震に関する風評の影響がみられADRが伸び悩んだ
- 金沢市の観光市場は、能登半島地震の復興の遅延から観光需要の回復が全体で遅れている

売上高

- 札幌、東京大森、札幌大通
東京大森にて風評の影響がみられたものの、ADR13%~20%増、稼働率も増加し増収
- 金沢
地域全体で国内需要の回復が遅延している状況からADR・稼働率ともに減少し減収
FY24.1Hにおいて復興支援割があったことも減収の一因

客室販売数・稼働率 単位：室



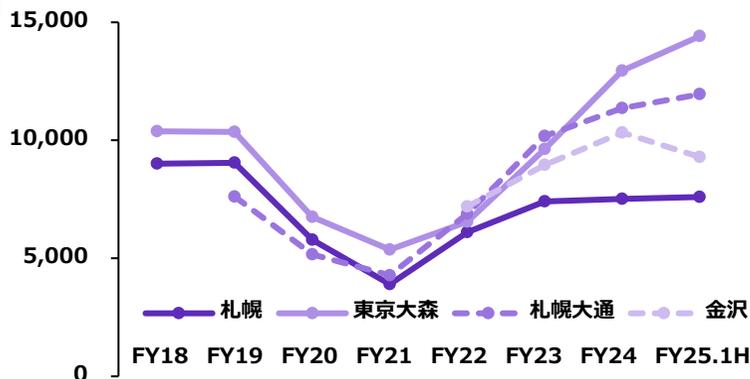
営業利益

- 金沢の減収減益を他のホテルで吸収
- 従業員の増加、ベースアップにより人件費増加
- レベニューマネジメントの教育により各ホテル適正価格を維持しつつ、経費の節減を徹底

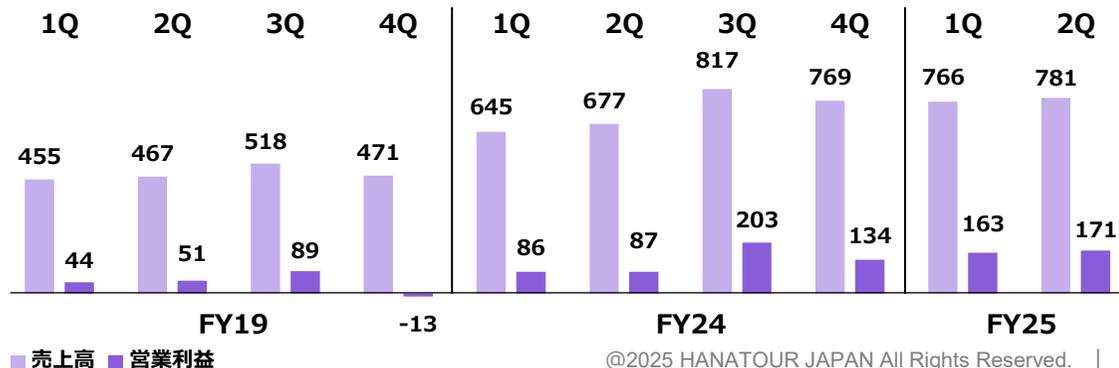
営業利益率

- FY24.1Q : 13.4% 2Q : 12.9% → 1H : 13.2%
- FY25.1Q : 21.3% 2Q : 22.0% → 1H : 21.6%

ADR 単位：円



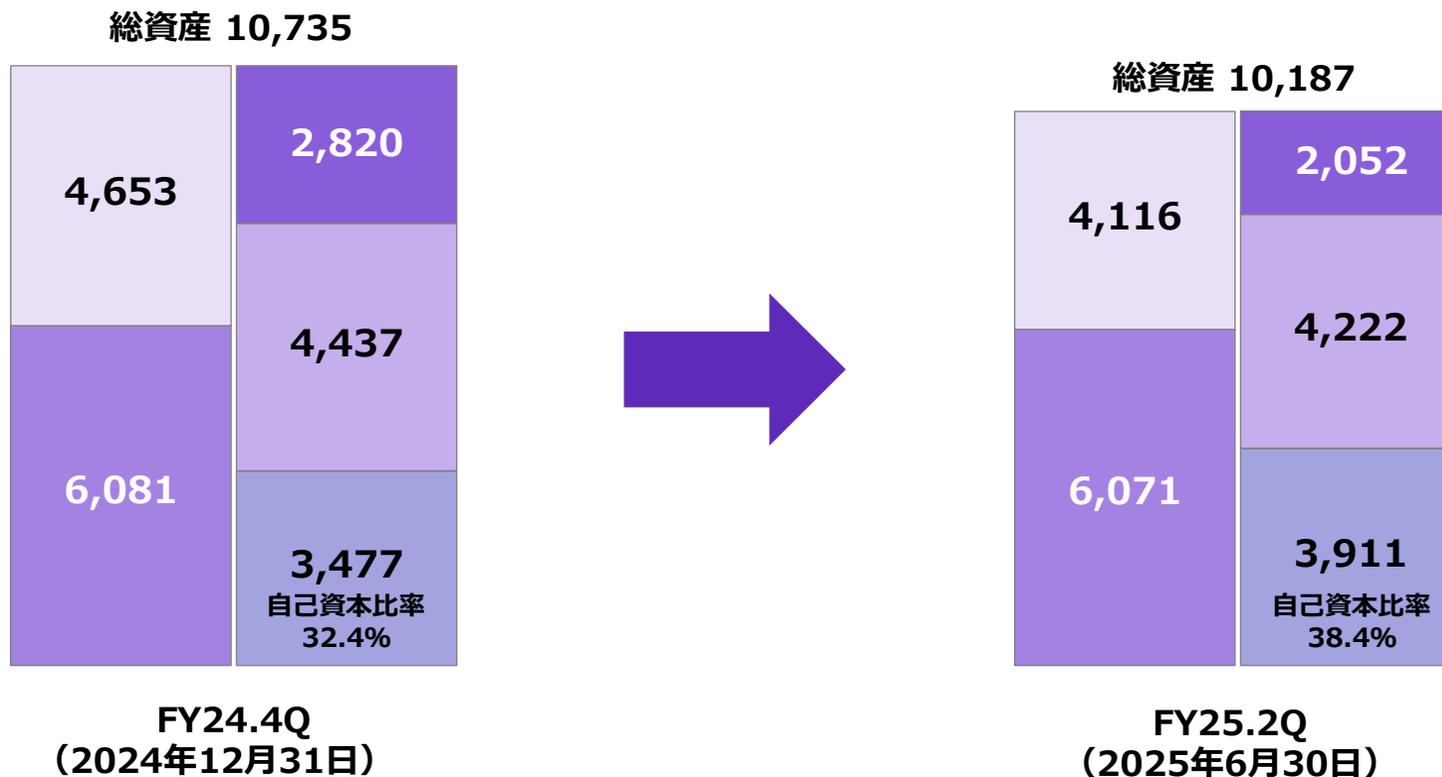
四半期別売上高・営業利益推移 単位：百万円



Balance Sheet 2025年12月期 第2四半期 貸借対照表

- 流動資産：旅行事業の2025年6月における取扱高が2024年12月から減少したことに伴う売掛金の減少
- 固定資産：ソフトウェアの開発、バス車両の入れ替え、償却による減少
- 流動負債：旅行事業の取扱高減少に伴う営業債務の減少、金利負担抑制のため短期借入金の早期弁済
- 固定負債：リース債務、長期借入金の返済による減少

流動資産
 固定資産
 流動負債
 固定負債
 純資産
 単位：百万円（百万円未満切捨て）



Performance Forecast 2025年12月期 業績予想

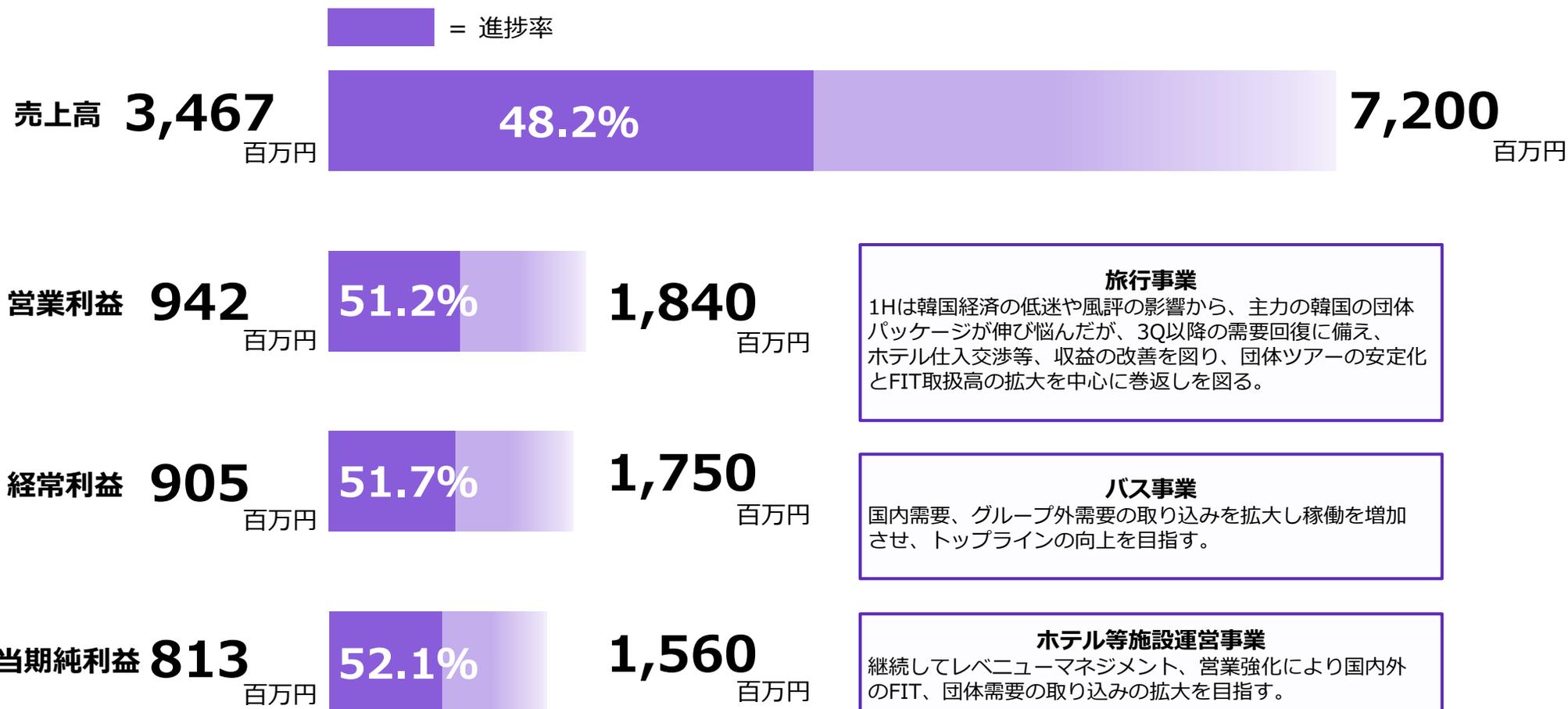
旅行事業の伸び悩みをバス、ホテル事業でカバーし、売上、利益ともに進捗は順調

FY25.1Hのインバウンド旅行市場は安定した成長 風評の影響は一過性

⇒ 秋の紅葉シーズン FITの価格・団体ツアー需要の回復を見込む

実績

通期業績予想

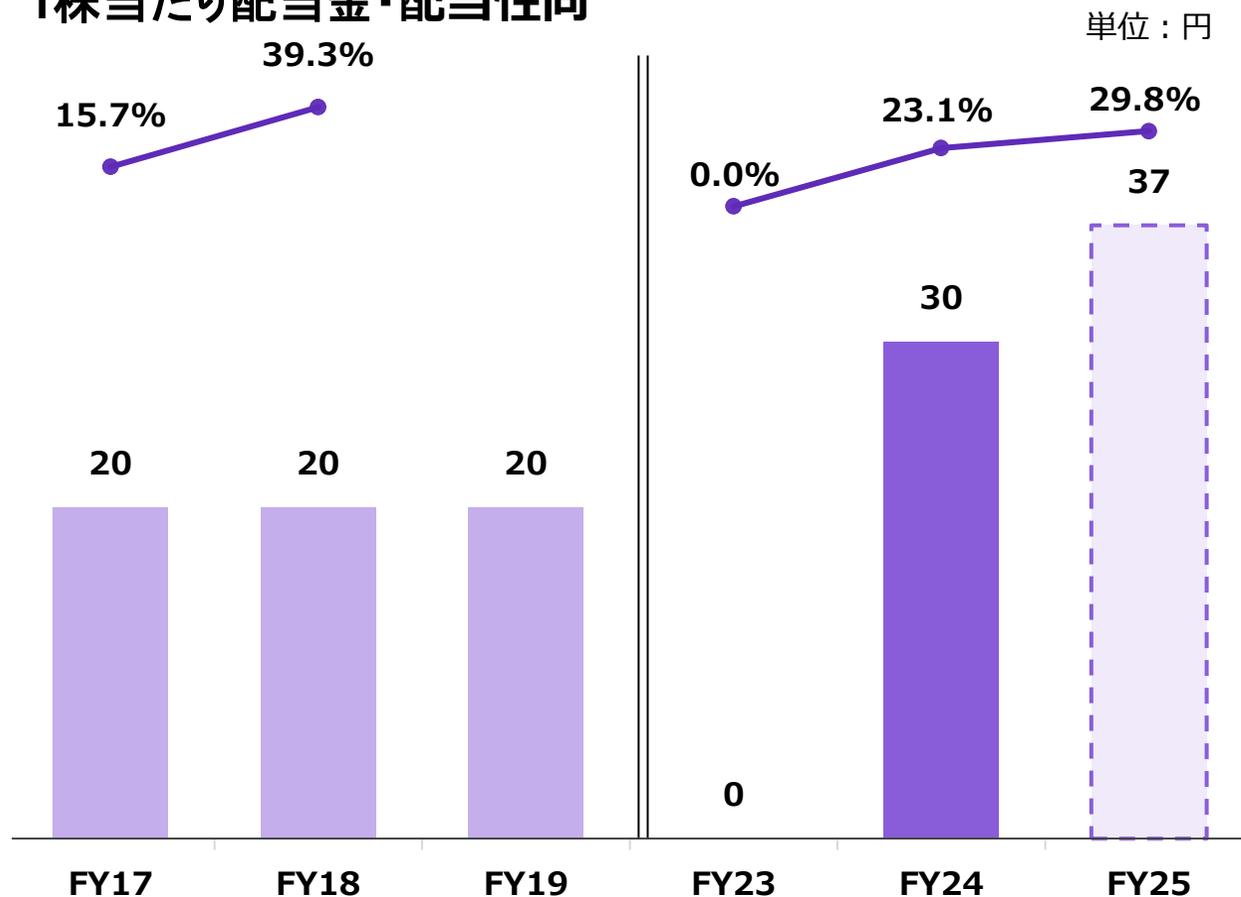


Dividend Policy 配当方針

配当方針

持続的な成長を実現し、事業成長投資と株主還元 のバランスを考慮し、
当面は**配当性向30%前後**の配当を目指してまいります。

1株当たり配当金・配当性向



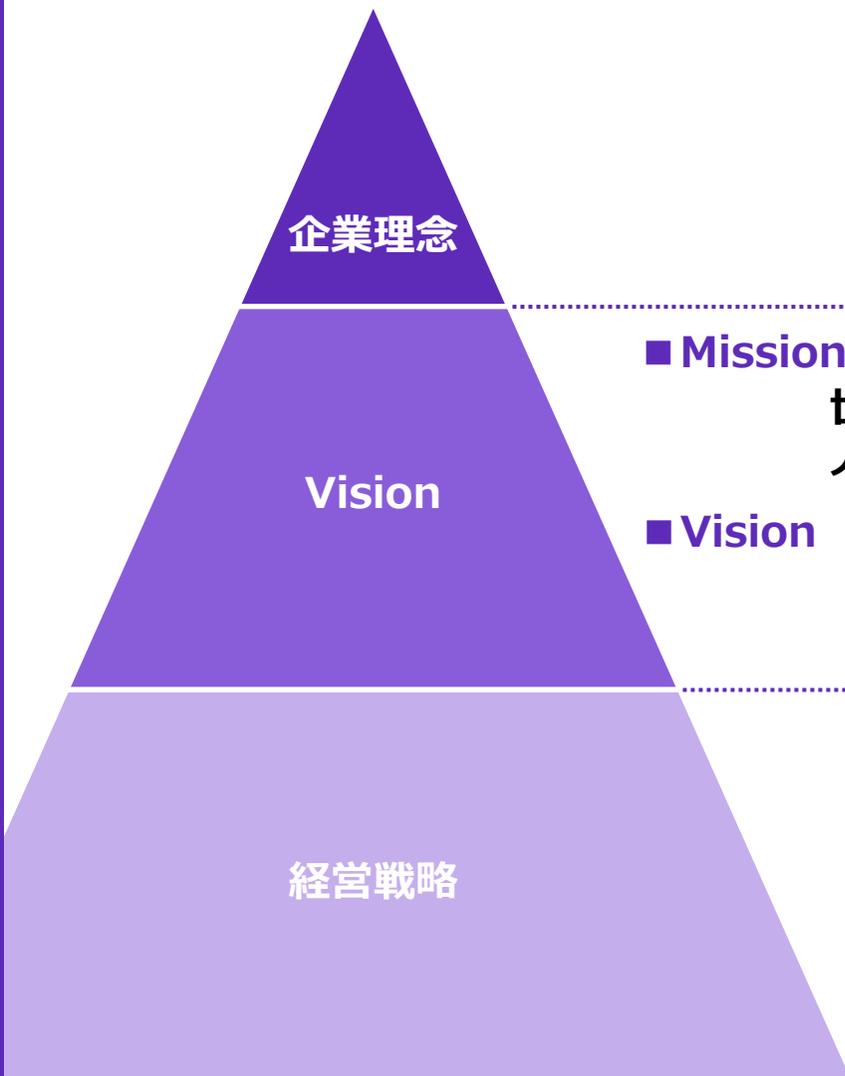
2024年12月期は、
5年ぶりの復配
1株当たり**30**円（過去最高）

2025年12月期は、
+7円の**増配**を予定

※FY19は、当期純利益がマイナスであったため、
配当性向は算出しておりません。

- 01 Executive Summary
- 02 2025年12月期 第2四半期 決算概要
- 03 | 2025年12月期 成長戦略
- 04 APPENDIX

Company Philosophy and Vision 企業理念とビジョン



情熱的で思いやりのあふれる会社
自律的な業務推進を通じた自己実現

■ 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

■ Vision

総合旅行会社として事業を拡大し、
日本の旅行会社のリーディングカンパニーを目指す

- ・ 既存事業の拡大
 - ・ 収益基盤の強化
 - ・ 収益源の多様化
 - ・ システム開発を通じた事業成長の実現
- ⇒ これらを一体的に推進し
持続的な成長の実現を目指す

Basic Strategy 基本戦略

各事業 持続的な成長を実現すべく収益性の強化・多様化の推進
システム開発による事業成長の実現 ⇒ 旅行事業から推進する

収益性向上

収益基盤の強化

(FY25.1Hにおける進捗)

旅行事業
社内業務システム化

完成
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90%
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

システム開発による事業成長

オンラインプラットフォームの拡充

Gorilla (FY19 7月 リリース)

+

(FY25.1Hにおける進捗)

BtoB展開によるFIT向け
旅行商材のパッケージ提供実現へ
システム開発 基本設計完了→開発中

 ハナツアー

既存事業の拡大

魅力ある旅行商品づくり

収益源の多様化

(FY25.1Hにおける進捗)

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
57.5%へ増加
(FY19 49.0%)

国内需要の取り込み

バス事業
国内需要売上増加

FITの取り込み

FIT取扱高50.6%
(FY19 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】

Travel Business : Basic Strategy 旅行事業 基本戦略

韓国以外のインバウンド需要 FIT需要 取り込みの拡大

収益拡大のKPI

利用者数



販売単価 (交通+宿泊+飲食+観光)

旅行事業



		FY18	FY19	FY22	FY23	FY24	FY25.1H
パッケージツアー	韓国からの利用者数 (人)	267,297	140,973	20,409	108,151	102,389	54,213
	販売単価 (韓国、円)	42,802	41,915	36,182	57,072	63,114	66,861
	韓国以外からの利用者数 (人)	22,239	16,005	1,100	3,865	5,550	2,892
	販売単価 (韓国以外、円)	66,169	82,719	163,917	137,548	174,929	186,198
FIT	HOTEL利用者数 (R/N)	204,952	173,715	42,379	213,147	395,838	202,788
	HOTEL販売単価 (円)	14,615	14,981	12,079	16,883	18,160	19,216
	TABINAKA販売数 (人) ※	854,122	531,442	44,109	311,494	400,172	202,974
	TABINAKA販売単価 (円)	3,061	2,138	2,879	2,141	1,867	1,688

※TABINAKA：観光チケット等の旅行商材

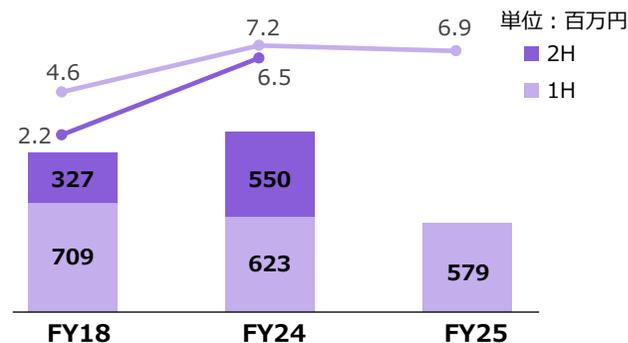
収益基盤の強化

収益性の向上

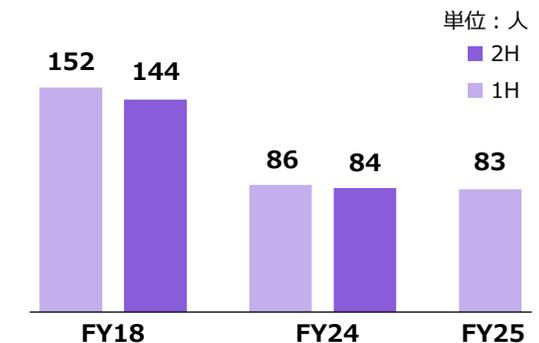
- ▶ 社内業務システム化
 - ⇒ 社内業務の効率化
 - ⇒ 人件費抑制
 - ⇒ 生産性向上

システム導入による生産性向上

営業利益・社員1人当たりの営業利益



旅行事業 営業人員



収益源の多様化

韓国以外の需要獲得

- ▶ インドネシア事務所開設
 - ⇒ 東南アジア、中東、欧州への営業強化
 - FY24より韓国の売上割合を超える

FIT需要獲得

- ▶ FY19 7月より「Gorilla」リリース
- HOTEL・TABINAKA商材をOTAへ展開
 - ⇒ FY24よりパッケージツアーの取扱高を超える

FIT向け販売チャネル拡充

- ▶ 提携先OTA
 - FY18 8社 ⇒ FY25 20社

Bus Business : Strengthening Revenue Base バス事業 収益基盤の強化

生産性向上と稼働率の向上

収益拡大のKPI

適正な車両台数



稼働率

バス事業



- ▶ 配車管理の効率化
- ▶ 収益源の多様化 国内需要の拡大：インバウンド依存度が高いためリスク分散の観点から
- ▶ 一部の旧型車両⇒新車両へ入れ替えにより運行・送迎品質の維持

収益基盤の強化

生産性の向上

- ▶ 社内業務システム化
 - ⇒ 配車管理の効率化
 - ⇒ 事務員人数の最適化
 - ⇒ 生産性向上
- ▶ 各事業所 ドライバー最適配置

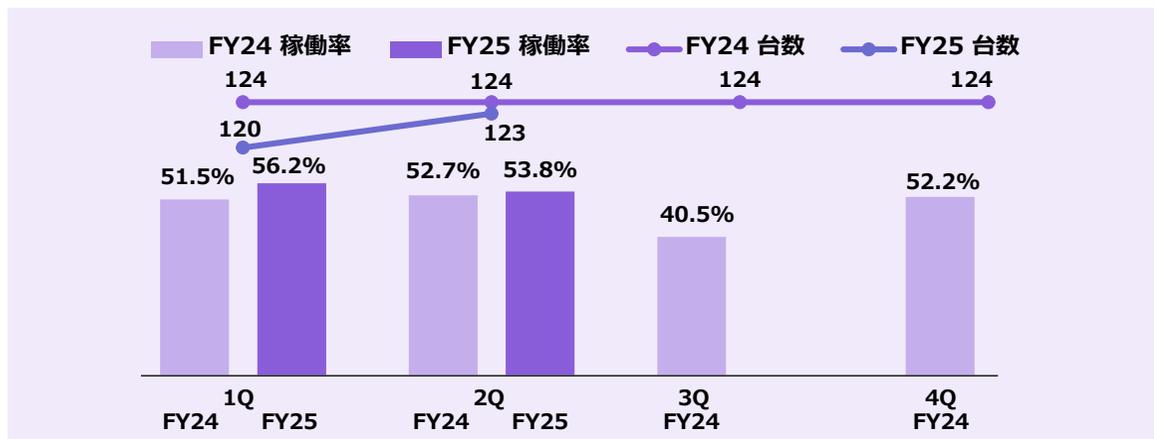
収益源の多様化

稼働率の向上と安定化

- ▶ 国内需要獲得のための営業活動の強化
- ▶ 送迎事業の拡大

保有台数・稼働率推移

	FY18	FY19	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25.1H
保有バス台数 (台)	132	136	138	138	124	124	123
稼働率 (%)	69.8	61.0	16.1	19.0	48.1	49.2	55.0



※101台以上貸切バスを保有している事業者は、バス事業者全体の0.4%、稼働率39.5%（2022年基準）。
出典：日本バス協会

Hotel Business: Strengthening Revenue Base ホテル事業 収益基盤の強化

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

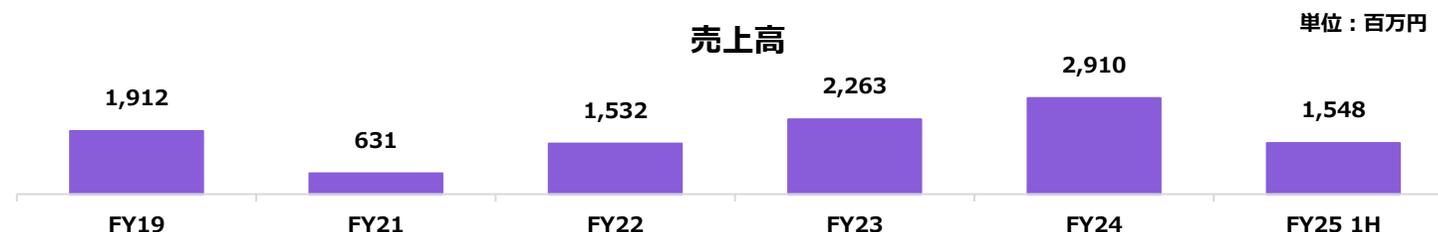


稼働率

ホテル等施設
運営事業



▶ 運営受託を中心とした新規ホテル増加とADR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

Tマークシティホテル東京大森
【288室】は2018年7月開業

※ホテルセンレン京都東山清水 2022年11月クローズ

	FY19	FY21	FY22 ※	FY23	FY24	FY25.1H
ホテル客室 (室)	684	851	961	794	794	794
ADR (円)	9,739	5,655	7,218	8,991	10,667	11,226
稼働率 (%)	83.7	30.0	56.7	78.1	83.8	85.8
新規ホテル開業	札幌大通【150室】	京都清水【167室】	金沢【110室】	-	-	-

収益基盤の強化

- ▶ 運営ホテル
 - 「Tマークシティホテル」ブランド 4棟
 - ⇒ レベ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

収益源の多様化

- ▶ 国内・インバウンド・FIT
 - 需要獲得に向けた取り組み
 - ⇒ 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
- ▶ 新規ホテル開業の検討

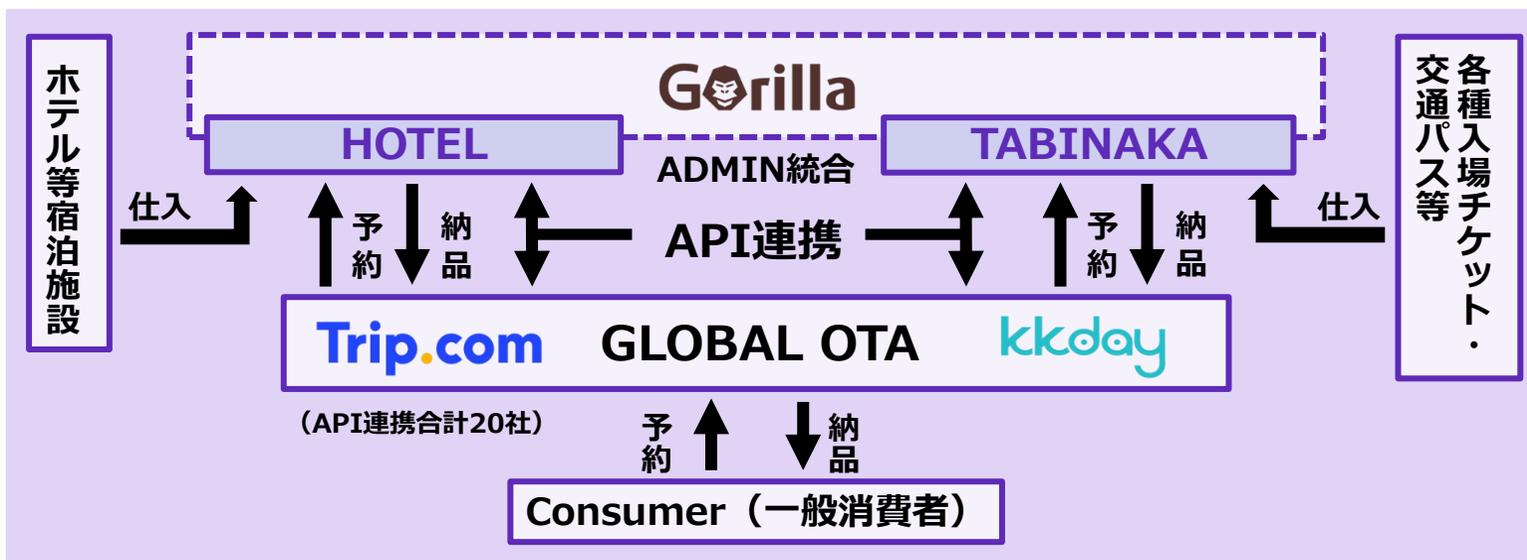
Achieving Sustainable Growth through System Development

システム開発を通じた事業成長の実現

FIT需要拡大への対応 ⇒ 海外旅行会社向け新規プラットフォームの開発

旅行市場におけるFIT形態 ⇒ OTA利用
⇒ 旅行会社・代理店によるカスタマイズ対応

①OTA経由のBtoBtoC展開 ⇒ FY2019.7 サービス提供開始 ⇒ 提携OTAの拡充



②旅行会社のFIT対応へのアプローチ ⇒ システム開発にてサービス提供

FIT需要の拡大に伴い、各国旅行会社に対するFITの対応ニーズが増加

⇒ 旅行会社にとってFIT対応は費用対効果の側面から対応困難 ⇒ 団体と個人で対応する時間・コストに差がない
⇒ 海外旅行会社向けに、個人・少人数グループの訪日観光のパッケージング・カスタマイズをタイムリーに行うことを可能にするプラットフォームの開発に着手

旅行会社・代理店のFIT対応を容易にするサービス提供 ⇒ FIT需要の取り込み拡大の実現

- 01 Executive Summary
- 02 2025年12月期 第2四半期 決算概要
- 03 2025年12月期 成長戦略
- 04 | APPENDIX

Company Overview 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 HANATOURL JAPAN
設立	2005年9月
代表者	代表取締役社長 金尚昱 (Sang-Wook Kim)
資本金	100百万円
従業員数	309名 (2025年6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

■ Vision

総合旅行会社として事業を拡大し、日本の旅行会社のリーディングカンパニーを目指す

(株) HANATOURL JAPAN

旅行事業

	(株) 友愛観光バス	(株) アレグロクスTM ホテルマネジメント	(有) HANATOURL JAPAN SYSTEM VIETNAM COMPANY LIMITED
	2007年 買収	2013年 設立	2017年 設立
資本金※	75百万円 (100%)	9.9百万円 (100%)	11百万円 (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	宿泊特化型ホテルの運営	ソフトウェア開発
事業セグメント	バス事業	ホテル等施設運営事業	その他

※資本金（カッコ内）は（株）HANATOURL JAPANの出資比率

Business Model 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

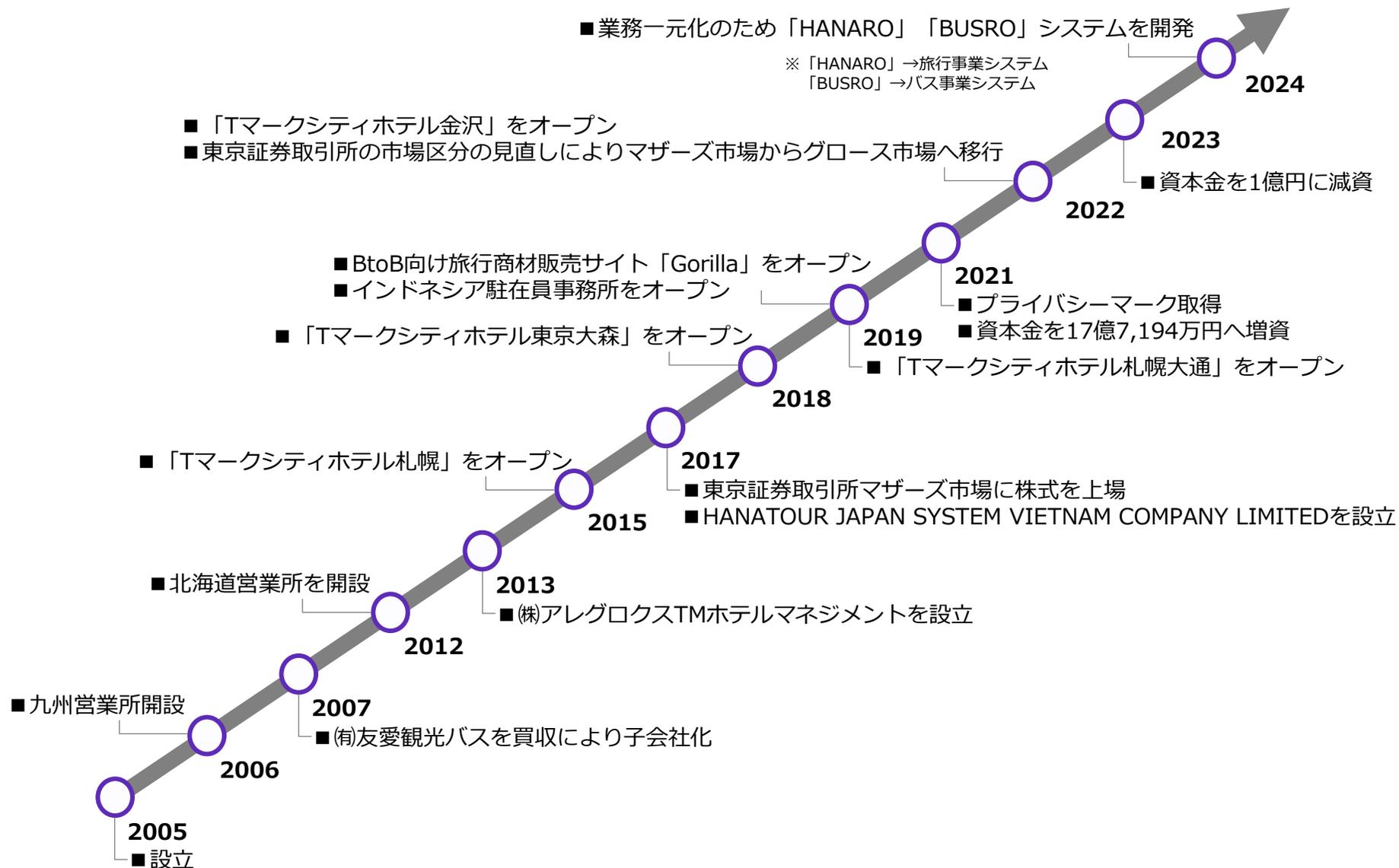


※サプライヤー : 運輸・宿泊・レストラン・土産物・観光施設等、旅行を構成するサービスの提供者

※※ディストリビューター : 海外旅行素材を旅行会社に卸売

Company History 沿革

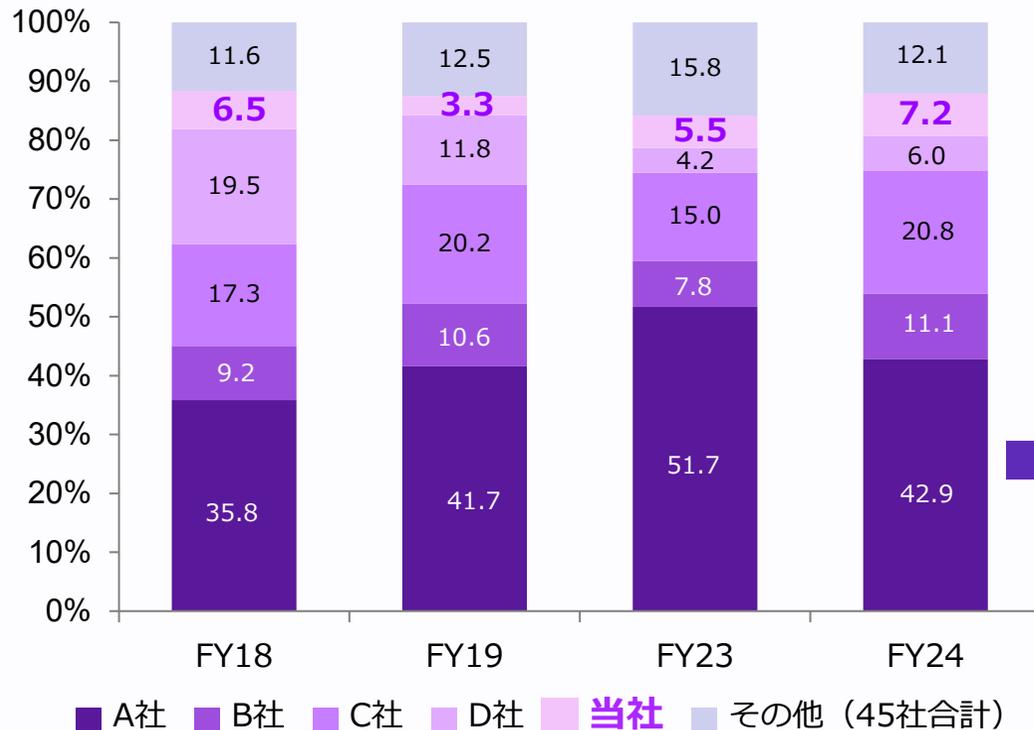
多拠点展開と独自システム開発による、革新的かつ柔軟な旅行サービスを提供



Positioning in the Inbound Travel Industry 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、さらなる成長を目指す

外国人旅行取扱額シェア



観光庁の主要旅行業者の選定基準は、海外旅行・国内旅行・外国人旅行をバランスよく取り扱うことが条件となっております。

そのため、当社のようなインバウンド専門旅行会社は統計対象外ですが、観光庁「主要旅行業者の旅行取扱状況年度総計」の外国人旅行取扱高と、当社取扱高をもとにシェア率を算出しております。

総合旅行会社として事業を拡大し、
日本の旅行会社のリーディングカンパニーを目指す

International Scheduled Flights Status 国際定期便の状況



国際線便数増加 中国便はビザ緩和で急増

2025年 夏ダイヤ

エリア	空港	韓国	中国	香港	台湾	インドネシア	その他
北海道	新千歳	○	○	○	○		タイ、シンガポール、フィリピン
	旭川	○			○		
	函館	○			○		
東北	青森	○			○		
	花巻				○		
	秋田				○		
	仙台	○	○	○	○		
	福島				○		
	新潟	○	○		○		
関東	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、米国、フィンランド
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	○	○	○	○		タイ、シンガポール
	下地島	○		○			
	新石垣	○		○	○		

⇒ 主要空港

⇒ 復便

2025年 夏ダイヤ 便数

(単位：便/週)

	韓国	中国	香港	台湾
全体	1,385	1,468	474	799
主要空港	1,234	1,412	436	682
地方空港	151	56	38	117

国際線便数回復割合

対2024年 夏ダイヤ

	韓国	中国	香港	台湾
全体	114.4%	173.4%	120.8%	134.5%
主要空港	109.8%	171.9%	115.5%	131.7%
地方空港	173.6%	224.0%	253.3%	153.9%

対2019年 夏ダイヤ

	韓国	中国	香港	台湾
全体	108.4%	140.5%	114.4%	125.9%
主要空港	107.5%	144.5%	114.6%	125.0%
地方空港	116.2%	82.4%	111.8%	131.5%

出典：国土交通省「国際線就航状況」をもとに当社作成。

Trends in Revenue and Profit 売上高 営業利益 推移

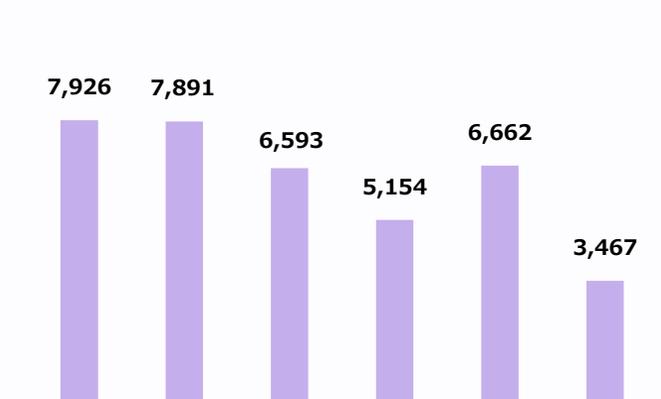
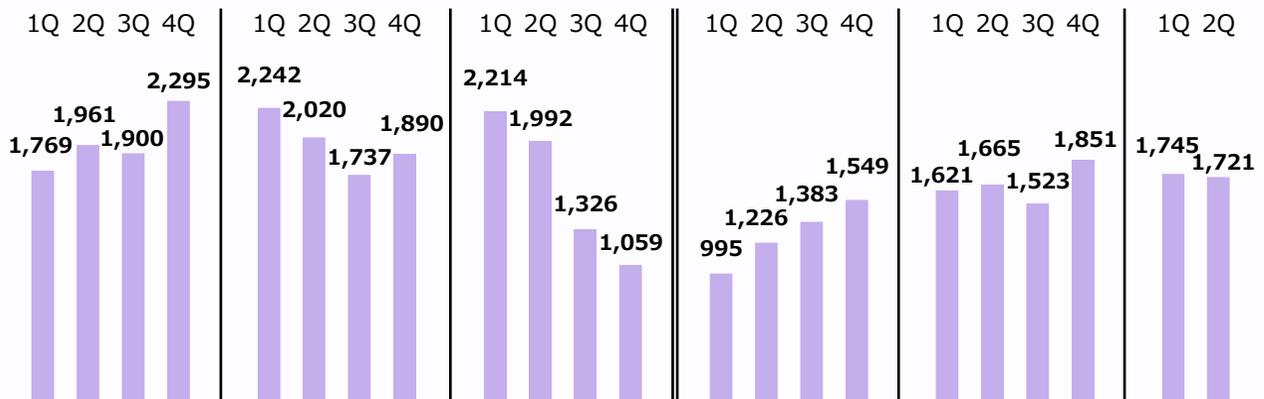
2025年12月期 第2四半期 営業利益過去最高

四半期推移

売上高

年推移

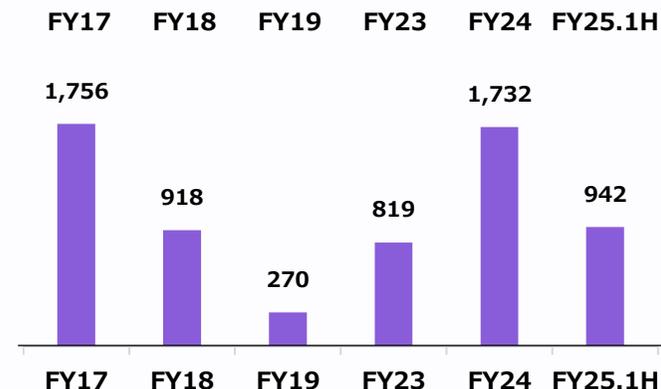
単位：百万円



西日本豪雨等
自然災害の影響

日韓情勢悪化の
影響

営業利益



Quarterly Performance Trends 売上高 営業利益 四半期推移

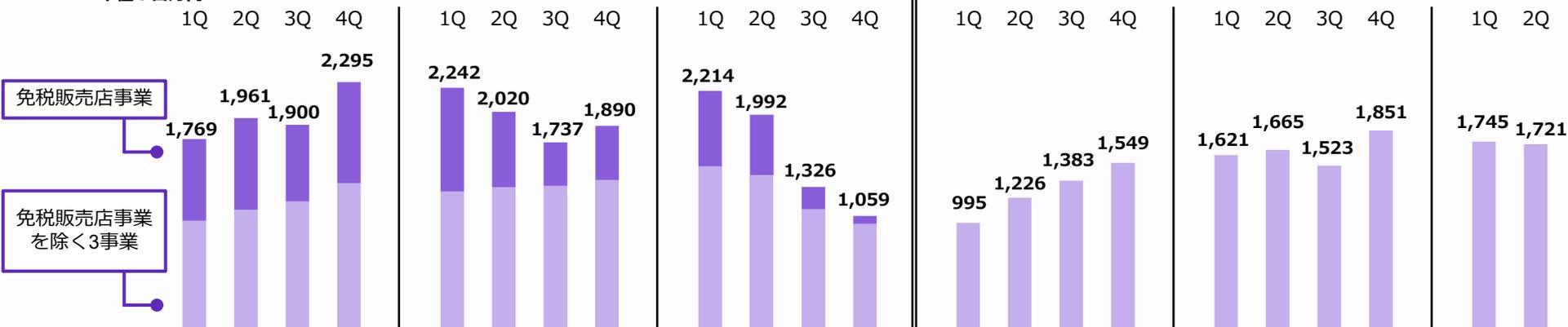
連結売上高 四半期推移

売上高

単位：百万円

旅行、バス、ホテル、免税販売店事業の4事業

免税販売店事業廃止 → 旅行、バス、ホテルの3事業

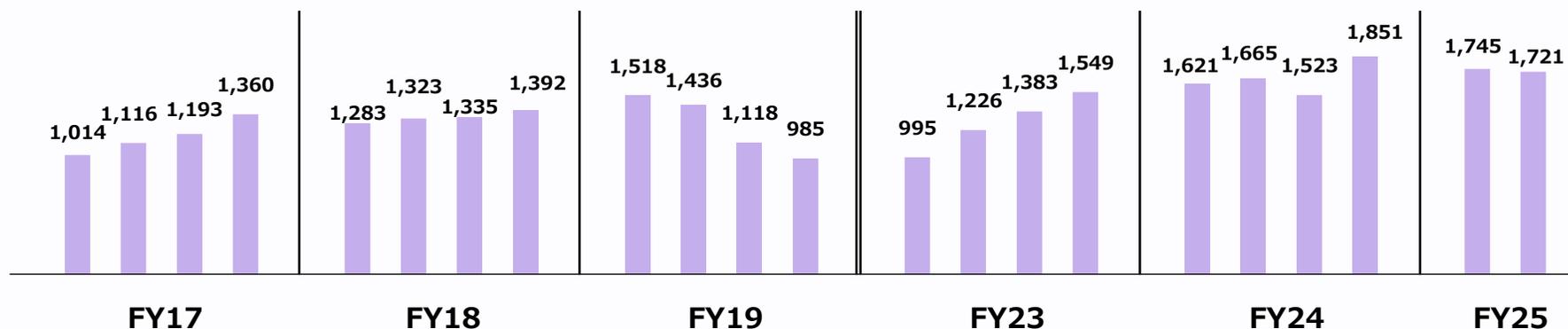


売上高

単位：百万円

免税販売店事業を除く

免税販売店事業を除く3事業の推移 → コロナ禍前を超える成長



Quarterly Performance Trends 売上高 営業利益 四半期推移

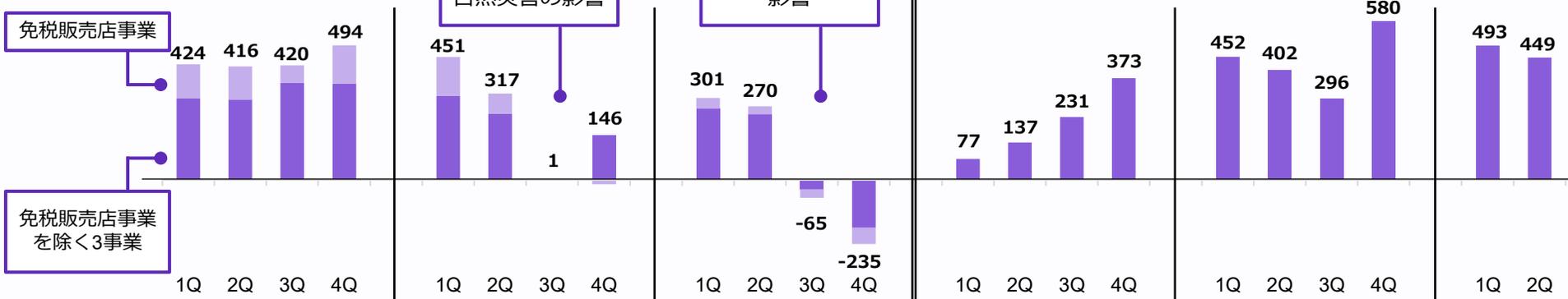
連結営業利益 四半期推移

旅行、バス、ホテル、免税販売店事業の4事業

免税販売店事業廃止 → 旅行、バス、ホテルの3事業

営業利益

単位：百万円



西日本豪雨等
自然災害の影響

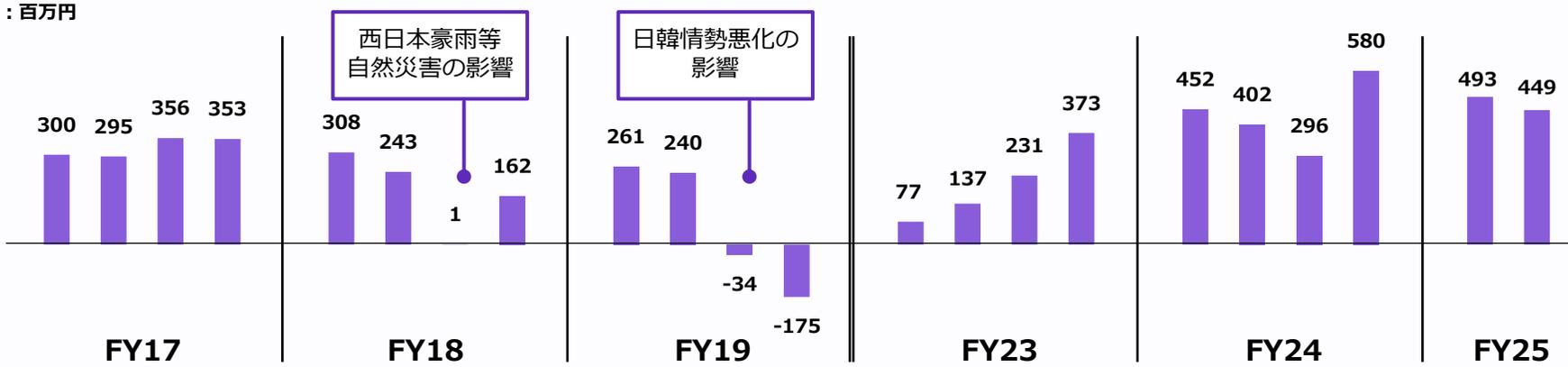
日韓情勢悪化の
影響

免税販売店事業を除く

営業利益

単位：百万円

免税販売店事業を除く3事業の推移 → コロナ禍前を超える成長



西日本豪雨等
自然災害の影響

日韓情勢悪化の
影響

Disclaimer 免責事項

- 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 <https://www.hanatourjapan.jp/>