



2026年12月期 第1四半期  
— 決算補足説明資料 —

株式会社HANATOUR JAPAN  
東証グロース市場：6561 2026年5月15日

# Agenda

アジェンダ

## 01 Executive Summary

---

## 02 2026年12月期 第1四半期 決算概要

---

## 03 APPENDIX

---

### 【用語集】

FIT	: Foreign Independent Tour 個人旅行
ADR	: Average Daily Rate 客室平均単価
RevPar	: 販売可能客室あたりの収益
OTA	: Online Travel Agent オンライン旅行代理店
Gorilla	: 当社が運営する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
ホールセラー	: 旅行商品を旅行会社向けに卸す会社
リテールショップ	: 一般顧客向けに旅行商品を販売する旅行代理店の店頭カウンター
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 2026年12月期 第1四半期 決算概要

03 APPENDIX

# Executive Summary 実績サマリー



## 業績

- ・ FY261Q 1.7%増収 営業利益0.6%増の496百万円 経常利益4.1%増の469百万円  
当期純利益7.0%増の449百万円 営業利益・当期純利益で 過去最高を更新
- ・ 旅行事業 前年同期比 8.1%減収 3.0%増益 (取扱高: 0.4%減 売上総利益: 2.2%増)
- ・ バス事業 前年同期比 5.8%減収 25.3%減益
- ・ ホテル事業 前年同期比 6.5%増収 23.7%増益 過去最高益
- ・ Tマークシティホテル札幌 解体後はホテル再開発計画を検討中 ⇒ 決定次第早期開示



## 外部環境

インバウンド市場 2年連続3月累計1,000万人を突破

2026年1-3月 訪日外客数

- ・ 1,068万人 → 前年同期比 1.4%増
- ・ 中国・中東以外の地域で増加を牽引  
アジア圏: 1.9%減 その他地域: 15.7%増
- ・ アジア全体では伸び悩みが見られるが、  
韓国、台湾、東南アジアは堅調に推移  
⇒ 韓国 22%増 台湾 25.7%増 インドネシア 21.7%増

- ・ 韓国経済 GDP比率 2026.1Q 前年同期比3.6%増  
⇒ 回復局面
- ・ 中国政府の日本への渡航自粛要請の影響  
⇒ 中国大手航空3社 10月まで無料キャンセル延長
- ・ 中東情勢による影響 FY26.1Qでは限定的  
⇒ 一部で中東経由便のキャンセルや予約動向の変化が発生  
⇒ 今後は燃油価格上昇や航空運賃上昇による影響が懸念される



## 業績予想

2026年 業績・配当予想 ⇒ 変更なし

売上高7,131百万円 (前期比: △0.7%) (前期比: +8.3%)

営業利益1,800百万円 (前期比: △9.9%) (前期比: +1.8%)

経常利益1,710百万円 (前期比: △11.8%) (前期比: +0.0%)

期末配当予想 42円/株 (配当性向37.0%)

旅行事業におけるFIT対応に向けた新システム開発は、予定通り進捗

01 Executive Summary

02 | 2026年12月期 第1四半期 決算概要

03 APPENDIX

# Profit and Loss Statement

2026年12月期 第1四半期 損益計算書

収益源の多様化、デジタル化の推進による生産性向上に取り組んだものの、中国の渡航自粛や中東情勢の影響から売上高 1.7%増収にとどまる コスト節減の徹底により**営業利益、当期純利益ともに過去最高**

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

	2025/12 1Q	構成比	2026/12 1Q	前期比		構成比	2026/12 業績予想	通期予想に 対する進捗率
				増減	%			
売上高	1,745	100.0	1,774	28	1.7	100.0	7,131	24.9
売上原価	349	20.0	358	9	2.8	20.2	1,627	-
売上総利益	1,396	80.0	1,415	18	1.4	79.8	5,504	-
販管費	903	51.7	919	15	1.8	51.8	3,703	-
営業利益	493	28.2	496	3	0.6	28.0	1,800	27.6
経常利益	451	25.8	469	18	4.1	26.5	1,710	27.5
親会社株主に帰属する 当期純利益	420	24.0	449	29	7.0	25.3	1,425	31.6

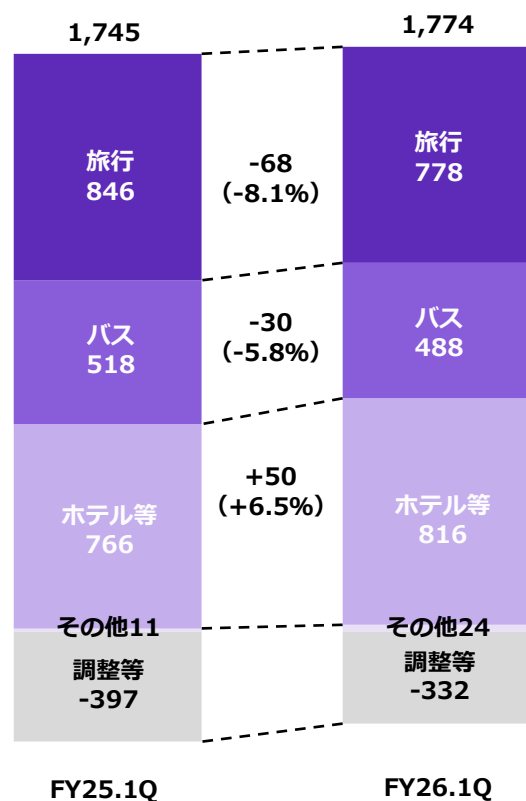
1株当たり当期純利益	33.47円	35.81円
自己資本	3,519	4,433

# Profit and Loss Statement by Segment 2026年12月期 第1四半期 セグメント別 損益計算書

## バス事業の減益を、旅行・ホテル事業でカバー

### 売上高 前期比

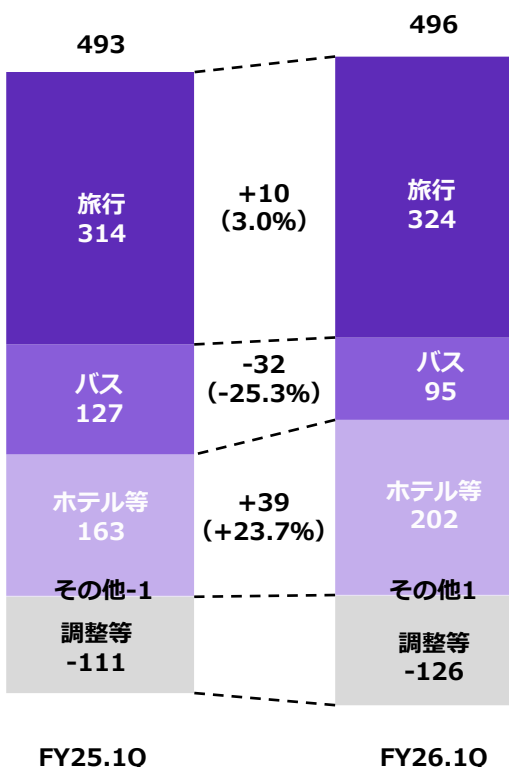
1,774百万円 (+1.7%)



### 売上高

### 営業利益 前期比

496百万円 (+0.6%)



### 営業利益

### 旅行事業

### 減収・増益

#### 売上高

- ・FIT：対前年 減収（中国渡航自粛の影響）
- ・団体パッケージ
  - 韓国・東南アジア：対前年 増収
  - 欧州中東その他：対前年 減収（中東情勢の影響）

#### 利益率

FY25.1Q：37.2% FY26.1Q：41.6%

### バス事業

### 減収・減益

#### 売上高

旅行事業同様、中国政府の日本への渡航自粛要請の影響及び、中東情勢の影響によりキャンセルが発生し、国内・他の国でカバーできるよう営業強化したものの、対前年減収。

#### 利益率

FY25.1Q：24.5% FY26.1Q：19.5%

### ホテル事業

### 増収・増益

#### 売上高

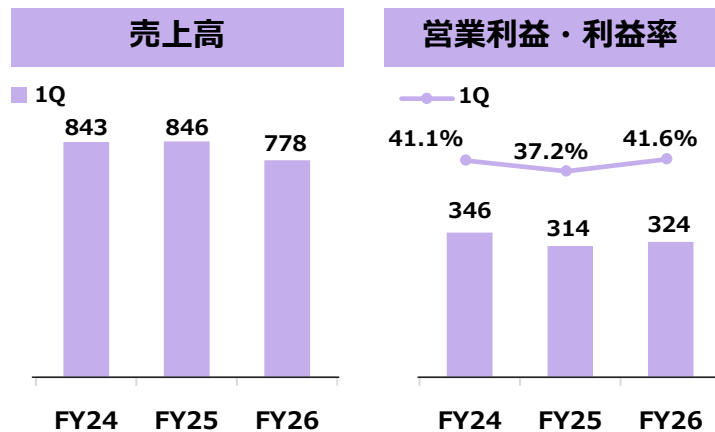
- ・Tマークシティホテル札幌、東京大森、札幌大通は、ADR（客室平均単価）、稼働率がともに前年を上回り、インバウンド、国内需要とともに堅調に推移。
- ・Tマークシティホテル金沢においては、ADR（客室平均単価）は前年を下回ったものの、稼働率は前年を上回り対前年増収。能登半島地震後、観光需要は回復基調。

#### 利益率

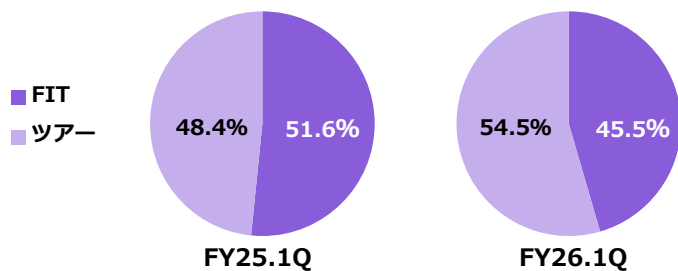
FY25.1Q：21.3% FY26.1Q：24.8%

# Travel Business 旅行事業

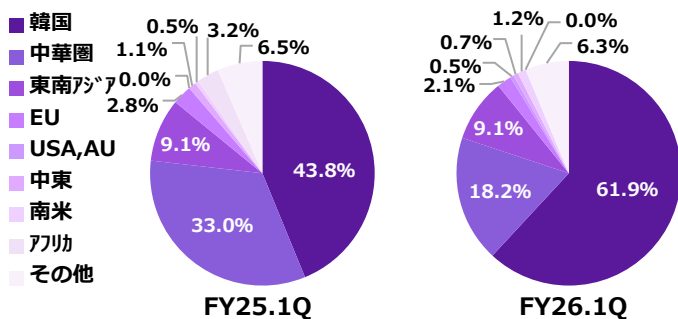
## 業績推移 単位：百万円



## 商品別取扱高構成比



## 地域別売上高構成比



※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（オンライン旅行代理店）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。

## ポイント (FY25 1Q比)

### 市場環境

- 主力の韓国市場：韓国経済回復を背景に韓国からの訪日需要増加
- 中東情勢緊迫化  
中東経由便を利用する訪日需要に影響  
航空便の欠航による振替等 ⇒ 団体ツアーの人数減
- 中国から日本への渡航自粛要請  
⇒ 航空便減便 ⇒ 中国OTA経由の需要減少 ⇒ FIT伸び悩み

### 売上高

FITの減収を団体ツアーの成長で吸収し売上総利益2.2%増

- 韓国団体ツアー：韓国経済回復局面、韓国からの訪日需要増加により堅調に推移し増収
- 韓国以外ツアー：アジア圏 ⇒ 堅調に推移  
欧米 他 ⇒ 中東情勢緊迫化等の影響による減収
- FIT：中国政府による渡航自粛要請の影響を受け減収

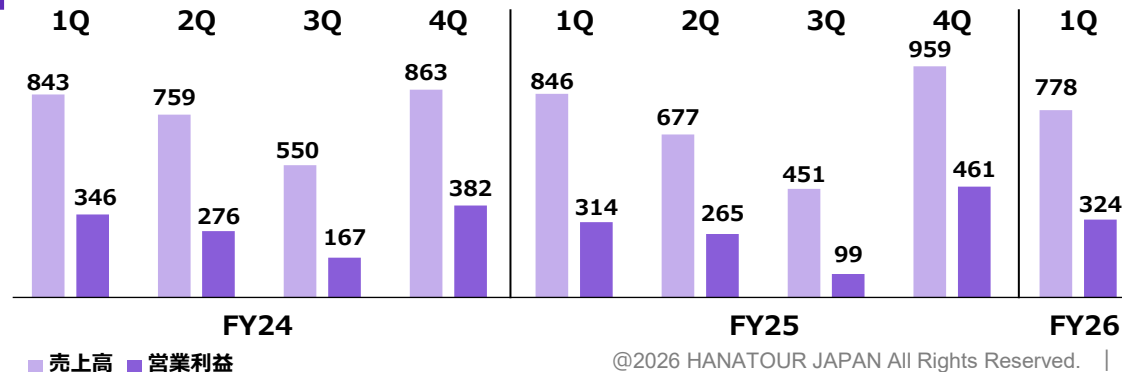
### 営業利益

- 人件費：前年同期並みで推移
- 経費：韓国向けのプロモーション強化による販売促進費の増加
- 販管費合計：微増

### 営業利益率

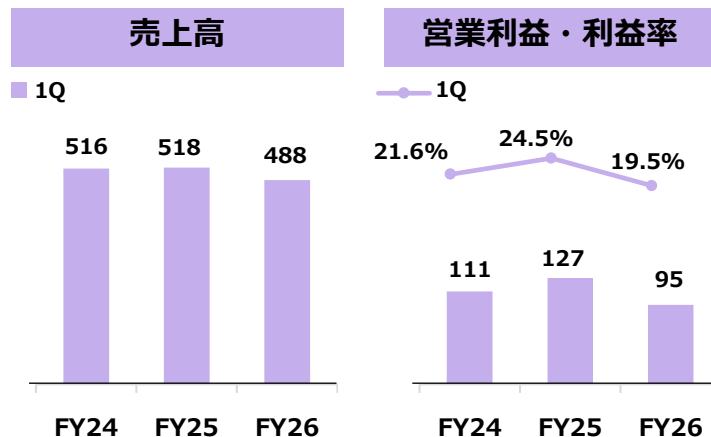
- FY25.1Q：37.2%
- FY26.1Q：41.6%

## 四半期別売上高・営業利益推移 単位：百万円

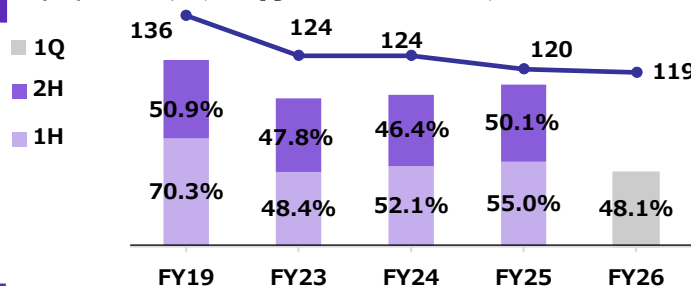


# Bus Business バス事業

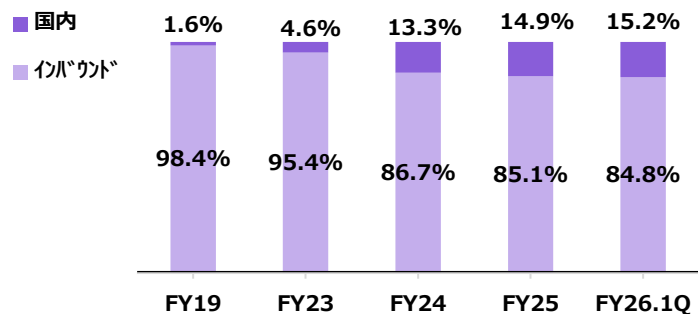
## 業績推移 単位：百万円



## 貸切バスの稼働率・台数 単位：台



## インバウンド・国内比率



## ポイント (FY25 1Q比)

### 市場環境

- ドライバー不足が継続
- 中国政府による日本への渡航自粛要請  
⇒ 中国団体メインのバス会社による低価格攻勢 ⇒ 価格競争の激化
- 中東情勢緊迫化  
中東経由便を利用する訪日ツアーにおいてキャンセル発生

### 売上高

- インバウンド：中国政府による日本への渡航自粛要請、中東情勢緊迫化の影響から伸び悩み
- 国内需要：新規受注獲得による増収

### 営業利益

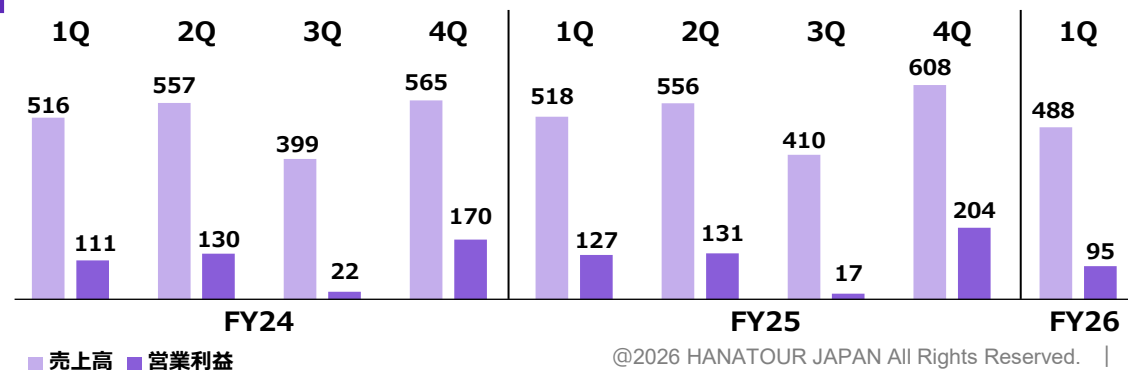
- 売上原価：1.8%増
- 労務費：ドライバー含む人員減少による労務費減少
- 経費：外部への庸車費、車両修繕費の増加
- 販管費：業務デジタル化による事務員の減少、経費節減により4.7%減
- 市場環境影響による稼働率低下で減益

### 営業利益率

- FY25.1Q：24.5%
- FY26.1Q：19.5%

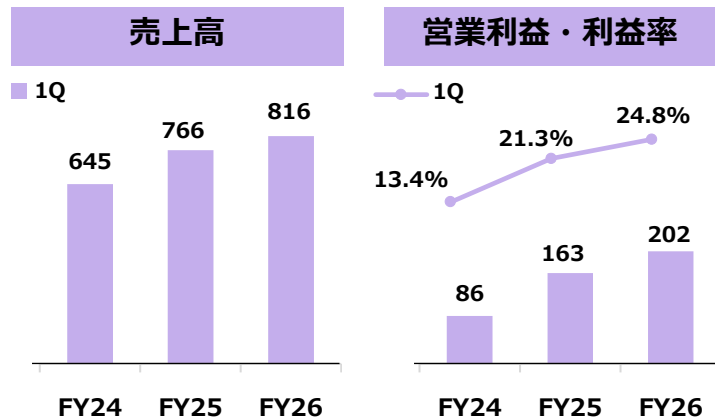
※出典：日本バス協会にて掲載されている貸切バス業界の稼働率は、FY19は46%、FY23は44%、FY24以降は未発表

## 四半期別売上高・営業利益推移 単位：百万円

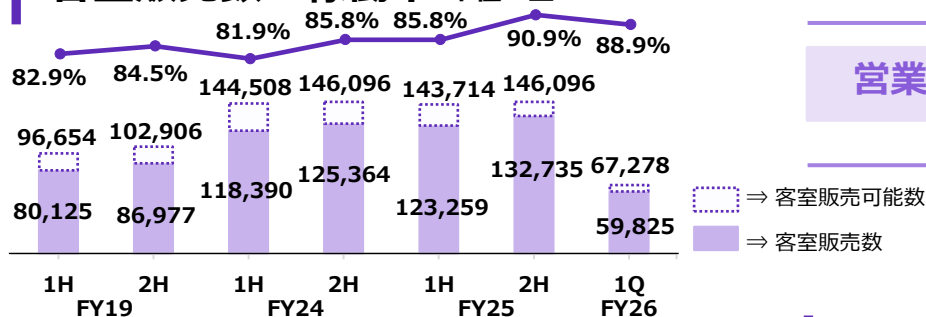


# Hotel Business ホテル等施設運営事業

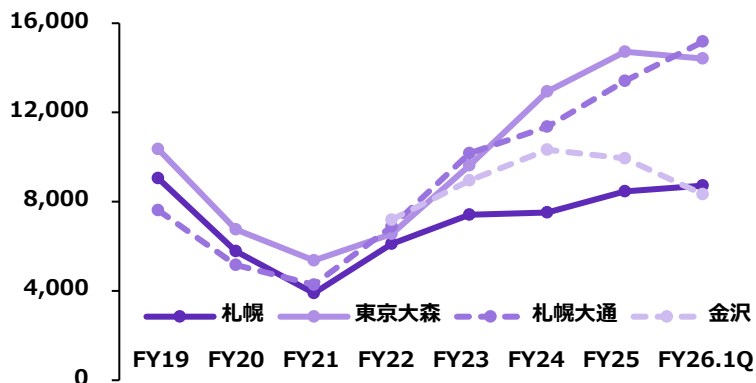
## 業績推移 単位：百万円



## 客室販売数・稼働率 単位：室



## ADR 単位：円



## 運営ホテル 4ホテル

- ・Tマークシティホテル札幌 (3月15日営業終了)
- ・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

## ポイント (FY25 1Q比)

### 市場環境

- 札幌：1、2月大雪があったもののマイナス影響はなく 国内外の需要は堅調に推移
- 東京大森：中国政府による日本への渡航自粛、中東情勢緊迫化 ⇒ 一部影響あり
- 金沢：能登半島地震の影響で遅れていた観光需要は緩やかに回復 1、2月大雪の影響による交通制約

### 売上高

レベニューマネジメント徹底によるマーケットのニーズを、的確にキャッチしたことにより全ホテルRevParは拡大し増収

- 札幌地区：札幌・札幌大通 ⇒ ADR・稼働率ともに拡大
- 東京大森は、日中関係及び中東情勢の影響が一部見られたものの、販売チャネルの柔軟な切替により、ADR・稼働率ともに増加し増収
- 金沢は、1、2月の大雪の影響から地域全体で伸び悩んだものの、その後、稼働率増加を優先した販売戦略により増収

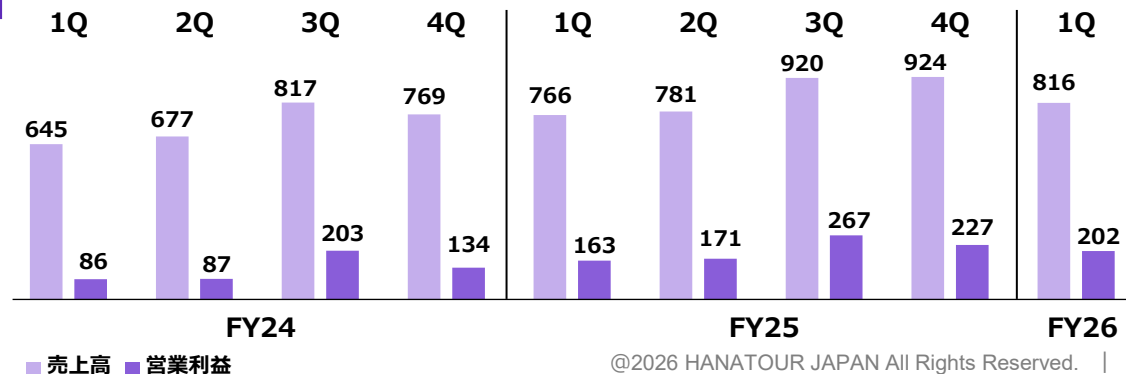
### 営業利益

- 賃上げにより人件費増加
- レベニューマネジメントの教育・強化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 ⇒ 全ホテルで増益を達成

### 営業利益率

■ FY25.1Q : 21.3% ■ FY26.1Q : 24.8%

## 四半期別売上高・営業利益推移 単位：百万円



# Performance Forecast 2026年12月期 業績予想

業績予想 変更なし バス事業の伸び悩みを旅行・ホテル事業でカバー

▶FY26.1Qのインバウンド旅行市場 ⇒ アジア全体では伸び悩みが見られるが、韓国・台湾・東南アジアは堅調に推移

## 実績

## 通期業績予想

 = 進捗率

売上高 **1,774**  
百万円

24.9%

**7,131**  
百万円

営業利益 **496**  
百万円

27.6%

**1,800**  
百万円

経常利益 **469**  
百万円

27.5%

**1,710**  
百万円

当期純利益 **449**  
百万円

31.6%

**1,425**  
百万円

### 今後の取り組み

#### 旅行事業

1Qは中国の渡航自粛、中東情勢の影響でFIT・欧米等の団体ツアーが伸び悩む結果となりました。今後FITについては欧州、東南アジアへの販路拡大、団体ツアーについては、東南アジア市場の強化を推進し、FIT・団体ともに地域分散を一層進めてまいります。あわせて、展開する旅行商材の拡充に向けた仕入強化に取組み、取扱高の拡大を通じて収益回復を目指します。

#### バス事業

1Qは中国の渡航自粛、中東情勢の影響により伸び悩んだが、2Q以降、認定された独自料金（低価格）により強化した価格競争力をもって国内需要、グループ外需要の取り込みの拡大により稼働を増加させ、トップラインの向上を目指します。

#### ホテル等施設運営事業

レベニューマネジメントと営業強化の継続、新規ホテル運営案件の獲得に向けた交渉・精査を推進し、国内外のFIT・団体需要取り込みの拡大を図ってまいります。

# Performance Forecast 2026年12月期 業績予想

中国渡航自粛、中東情勢の緊迫化が懸念される中、欧米豪・東南アジア等への展開を拡大し、  
Tマークシティホテル札幌以外で増収増益を目指す

今期は、3月にTマークシティホテル札幌の営業終了に伴い、

全体の予想数値は前期比0.7%減収、9.9%減益、配当予想42円/株（増配）

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

	2025/12	構成比	Tマークシティ 札幌調整	調整後	2026/12 予想	構成比	前期比		調整後前期比	
							増減	%	増減	%
売上高	7,180	100.0	△ 595	6,585	7,131	100.0	△ 49	△ 0.7	546	8.3
営業利益	1,998	27.8	△ 229	1,769	1,800	25.2	△ 198	△ 9.9	31	1.8
経常利益	1,939	27.0	△ 229	1,710	1,710	24.0	△ 229	△ 11.8	0	0.0
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,385	19.3	△ 229	1,156	1,425	20.0	39	2.9	269	23.3

1株当たり当期純利益	110.3円
配当金	40.00円
配当性向	36.30

1株当たり当期純利益	113.4円
配当金	42.00円
配当性向	37.00

増配

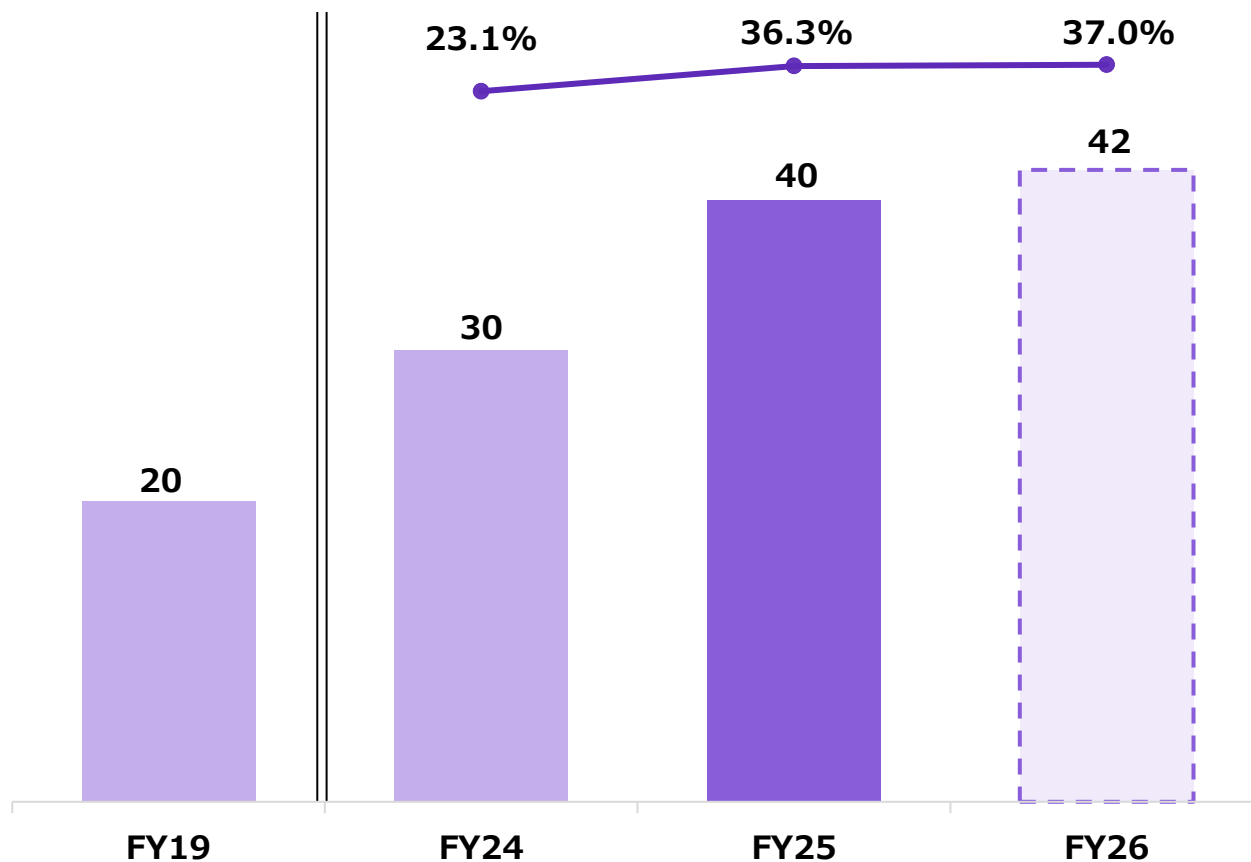
## Dividend Policy 配当方針

持続的な成長を実現し、成長投資・財務健全性と株主還元 のバランスを考慮し、**FY26は42円の配当を予定しております。**

今後の配当性向 **35%~40%前後**を目指し、**安定した増配を実現させます。**

### 1株当たり配当金・配当性向（予想）

単位：円



2025年12月期

1株当たり**40**円（過去最高）

2026年12月期の配当予想

1株当たり**42**円（増配）

※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 2026年12月期 第1四半期 決算概要

03 | APPENDIX

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

企業理念

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

Vision

## ■ 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

中期経営計画

- ①既存事業の拡大②収益基盤の強化③収益源の多様化
- ④新規事業の醸成（オンラインプラットフォームの拡充）

3事業の連携をシステム開発を通じて高度化し  
受注機会と収益を最大化する  
旅行プラットフォーム企業を目指す

# 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

(FY26.1Qにおける進捗)

旅行事業  
社内業務システム化

完成 ⇒ ブラッシュアップ  
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99%  
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)

+

(FY26.1Qにおける進捗)

旅行会社向けの  
FIT旅行企画・販売支援パッケージ提供実現へ  
システム開発 ⇒ FY2026中旬ローンチ

**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

(FY26.1Q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 41.1%  
(FY19 49.0%)

※中国渡航自粛・中東情勢の影響により減少

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 45.5%  
(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	FY26.1Q
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	100,582	32,231
	販売単価 (韓国、円)	42,802	41,915	36,182	57,072	63,114	68,798	68,459
	韓国以外からの利用者数 (人)	22,239	16,005	1,100	3,865	5,744	6,373	1,083
	販売単価 (韓国以外、円)	66,169	82,719	163,917	137,548	175,492	170,269	204,921
FIT	HOTEL利用者数 (R/N)	204,952	173,715	42,379	213,147	395,838	407,458	79,925
	HOTEL販売単価 (円)	14,615	14,981	12,079	16,883	18,160	19,855	19,678
	TABINAKA販売数 (人) ※	854,122	531,442	44,109	311,494	400,172	417,097	133,807
	TABINAKA販売単価 (円)	3,061	2,138	2,879	2,141	1,867	1,817	2,218

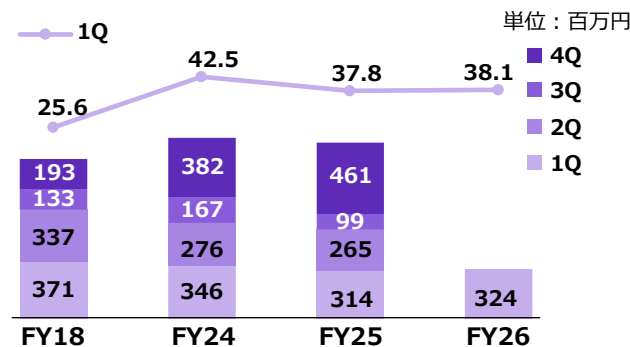
## 収益基盤の強化

### 収益性の向上

- ▶ 社内業務システムの高度化
  - ⇒ 追加開発による業務の効率化
  - ⇒ 人件費抑制
  - ⇒ 生産性向上

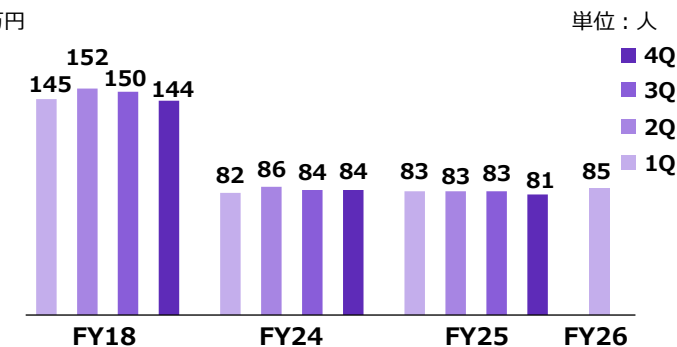
## システム導入による生産性向上

営業利益・社員1人当たりの営業利益



※TABINAKA：観光チケット等の旅行商材

旅行事業 営業人員



## 収益源の多様化

### 取扱い地域の拡大

- ▶ インドネシア事務所開設
  - ⇒ 営業活動の強化
  - 東南アジア、中東、欧州を中心にシェア拡大

### 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ていたが、FY26.1Qは、中国渡航自粛の影響などにより下回った

### FIT向け販売チャネル拡充

- ▶ 提携先OTA
  - FY18 8社 ⇒ FY26 24社

# Bus Business : Basic Strategy バス事業 基本戦略

## 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



- ▶ 稼働率向上のため配車管理の効率化
- ▶ 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
- ▶ 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、稼働率向上
  - ⇒ 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

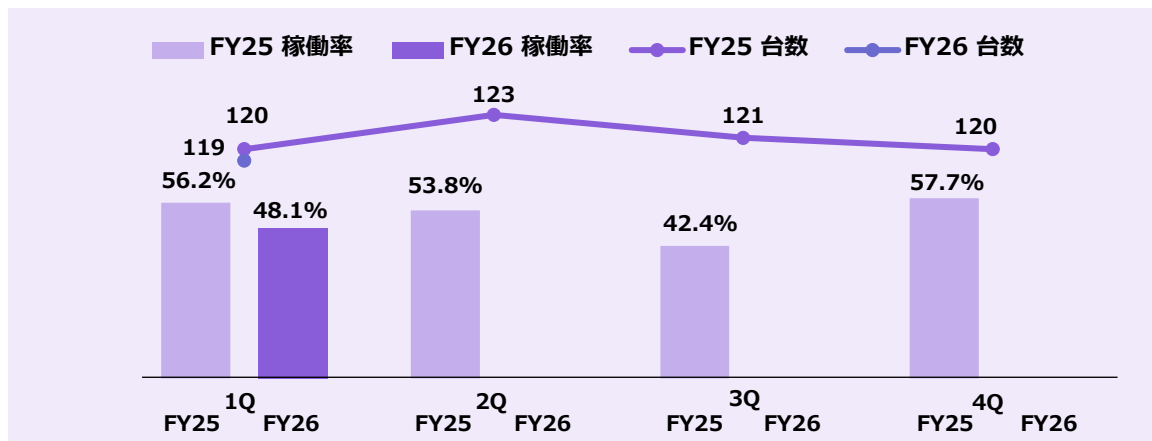
## 収益源の多様化

### 稼働率の向上と安定化

- ▶ 国内需要・グループ外需要拡大
- ▶ 送迎事業の拡大

## 保有台数・稼働率推移

	FY18	FY19	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25	FY26.1Q
保有バス台数 (台)	132	136	138	138	124	124	120	119
稼働率 (%)	69.8	61.0	16.1	19.0	48.1	49.2	52.4	48.1



※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%（2024年基準）、稼働率43.9%（2023年基準）。  
出典：日本バス協会

# Hotel Business: Basic Strategy ホテル事業 基本戦略

## 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

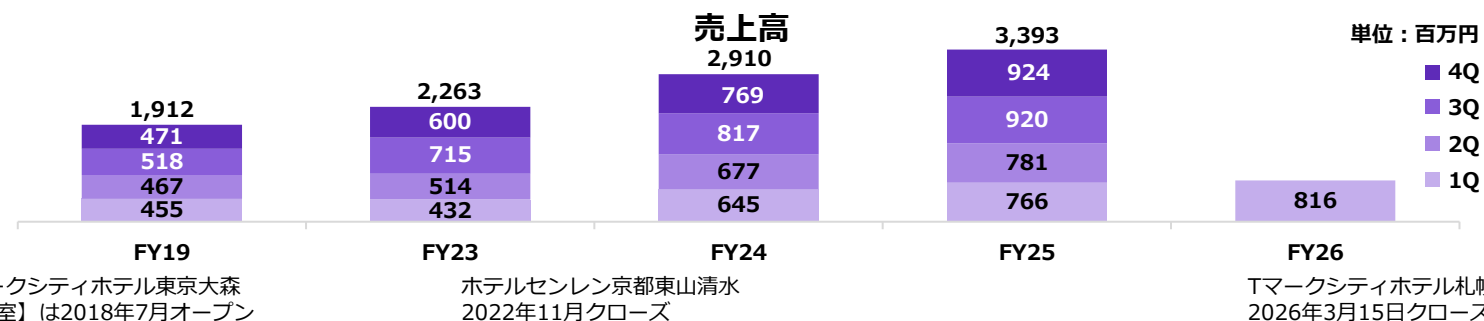


稼働率

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



	FY19	FY21	FY22 ※	FY23	FY24	FY25	FY26.1Q
ホテル客室 (室)	684	851	961	794	794	794	794
ADR (円)	9,739	5,655	7,218	8,991	10,667	11,900	12,209
稼働率 (%)	83.7	30.0	56.7	78.1	83.8	88.3	88.9
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  
(Tマークシティホテル札幌2026年3月15日クローズ)  
⇒ 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

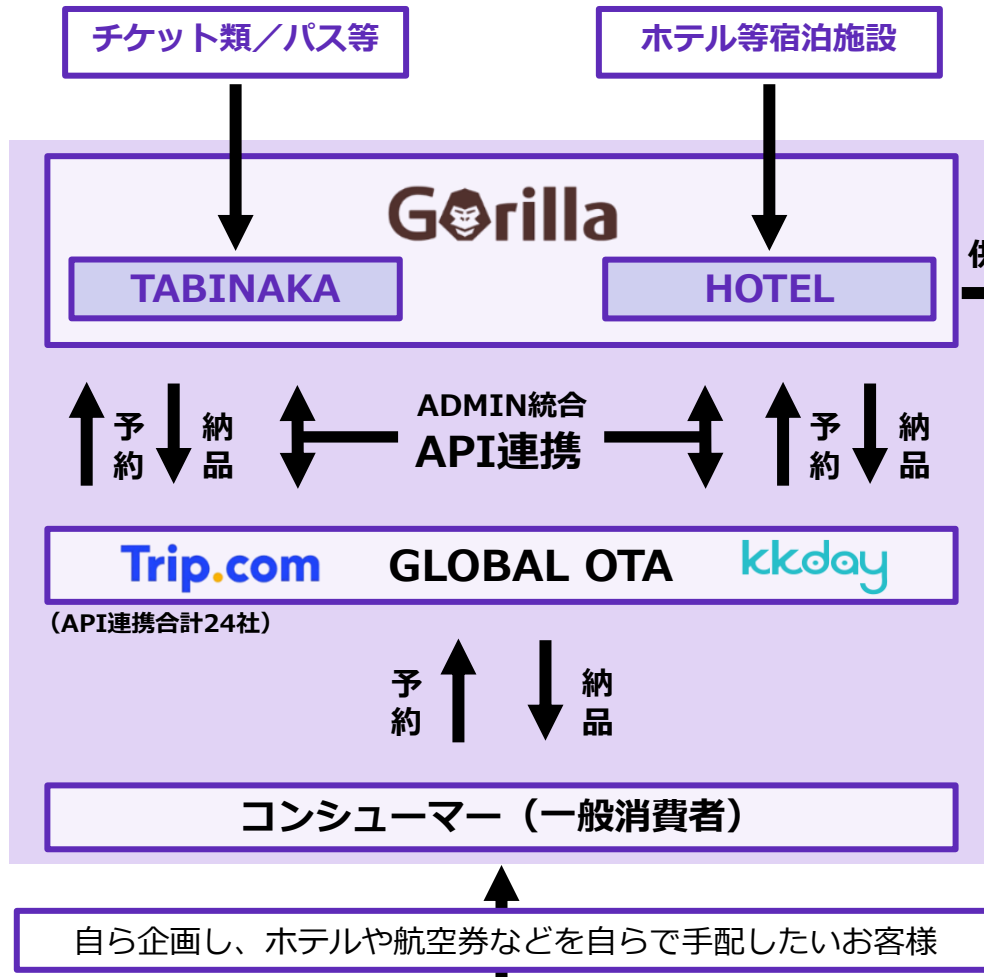
- ▶ 国内・インバウンド・FIT  
需要獲得に向けた取り組み  
⇒ 国内外旅行エージェント・OTAへの営業強化
- ▶ 新規ホテル開業の検討
- ▶ Tマークシティホテル札幌跡地の有効活用  
⇒ ホテル再開発計画を検討中

# Achieving Sustainable Growth through System Development

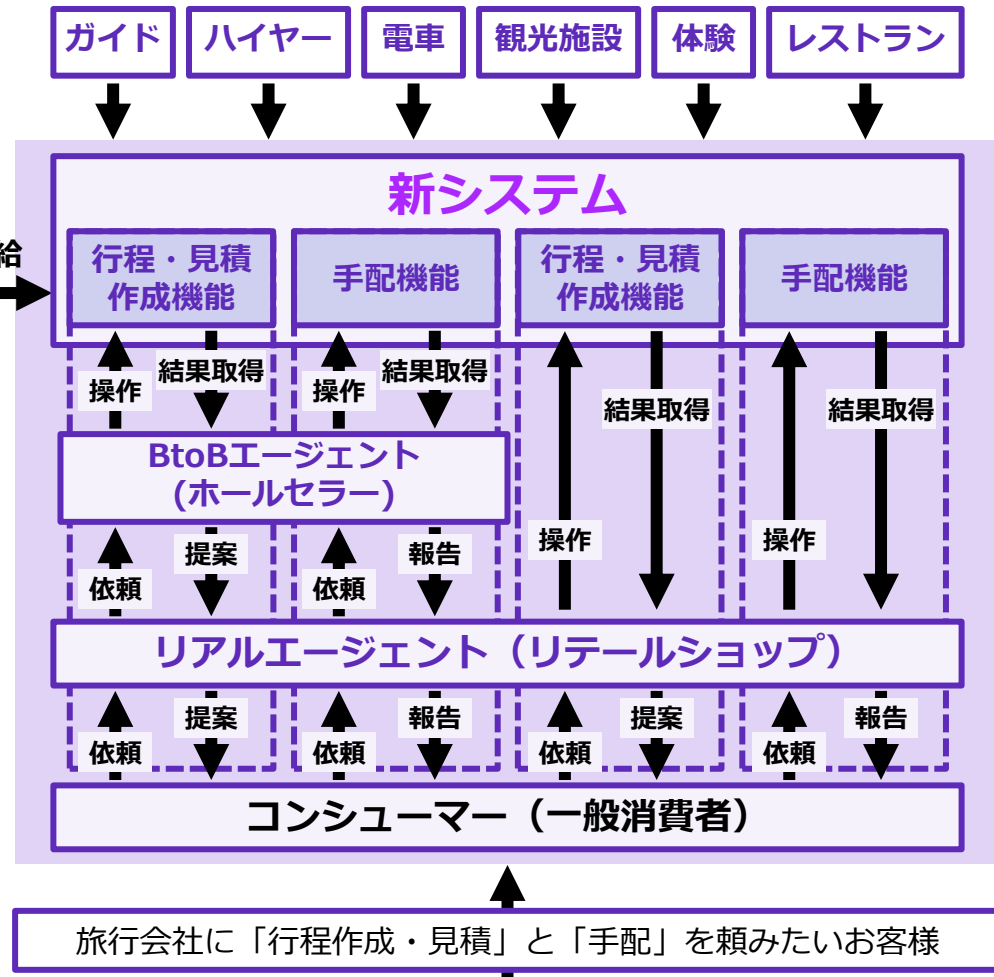
システム開発を通じた事業成長の実現

## 拡大するFIT需要へのアプローチを充実 Gorillaと新システム両軸での展開

### ① Gorilla (OTA向け)



### ② 新システム (リアルAGT向け)



自ら企画し、ホテルや航空券などを自らで手配したいお客様

旅行会社に「行程作成・見積」と「手配」を頼みたいお客様

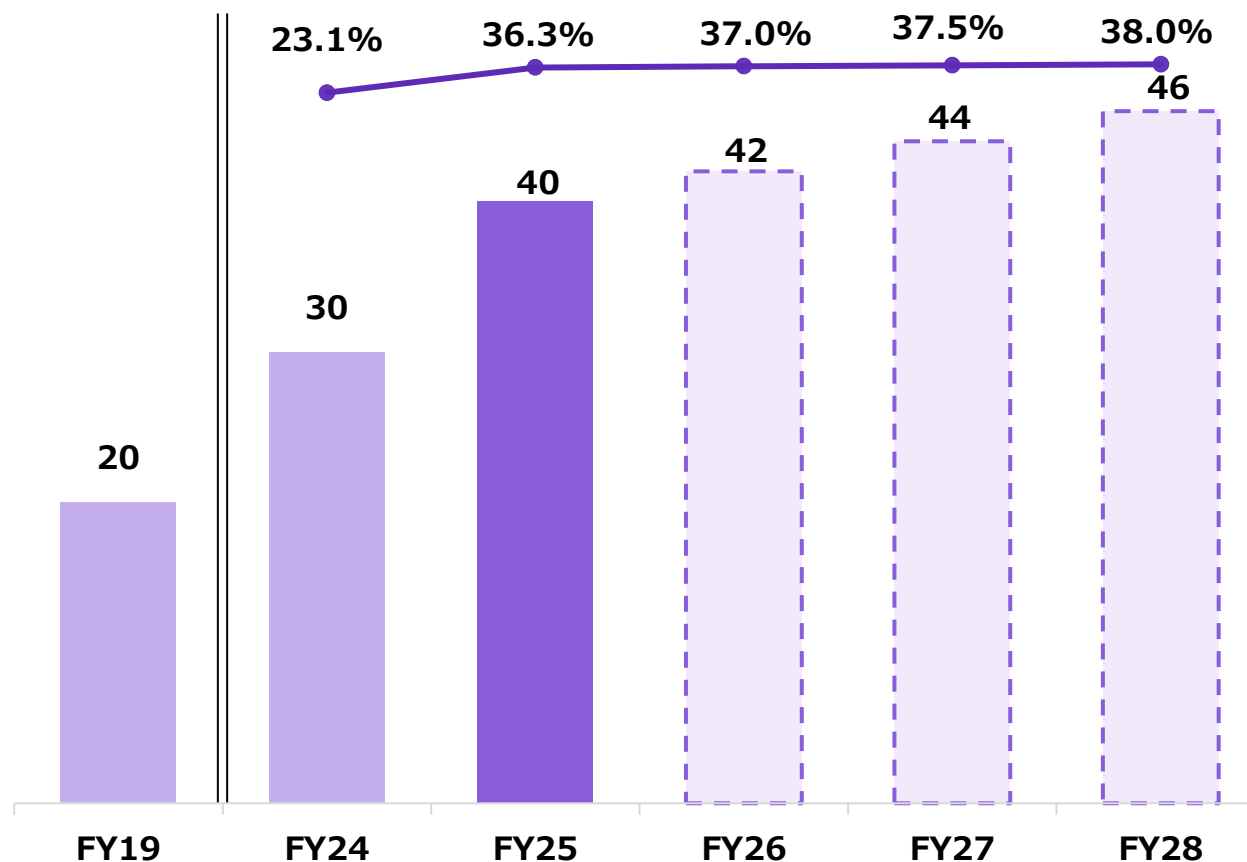
急激に進む「訪日インバウンドの個人化」への対応

## Dividend Policy 配当方針

持続的な成長を実現し、成長投資・財務健全性と株主還元のバランスを考慮し、**FY28 46円以上（配当性向40%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

単位：円



2028年12月期

1株当たり**46円以上**を目指す

※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。

# Financial Targets 財務目標

**FY28 財務目標** 安定成長を基本方針とし、現時点では保守的かつ達成可能性を重視した計画値を設定

売上高

81.8億円

営業利益

22.9億円

自己資本

70億円

ROIC

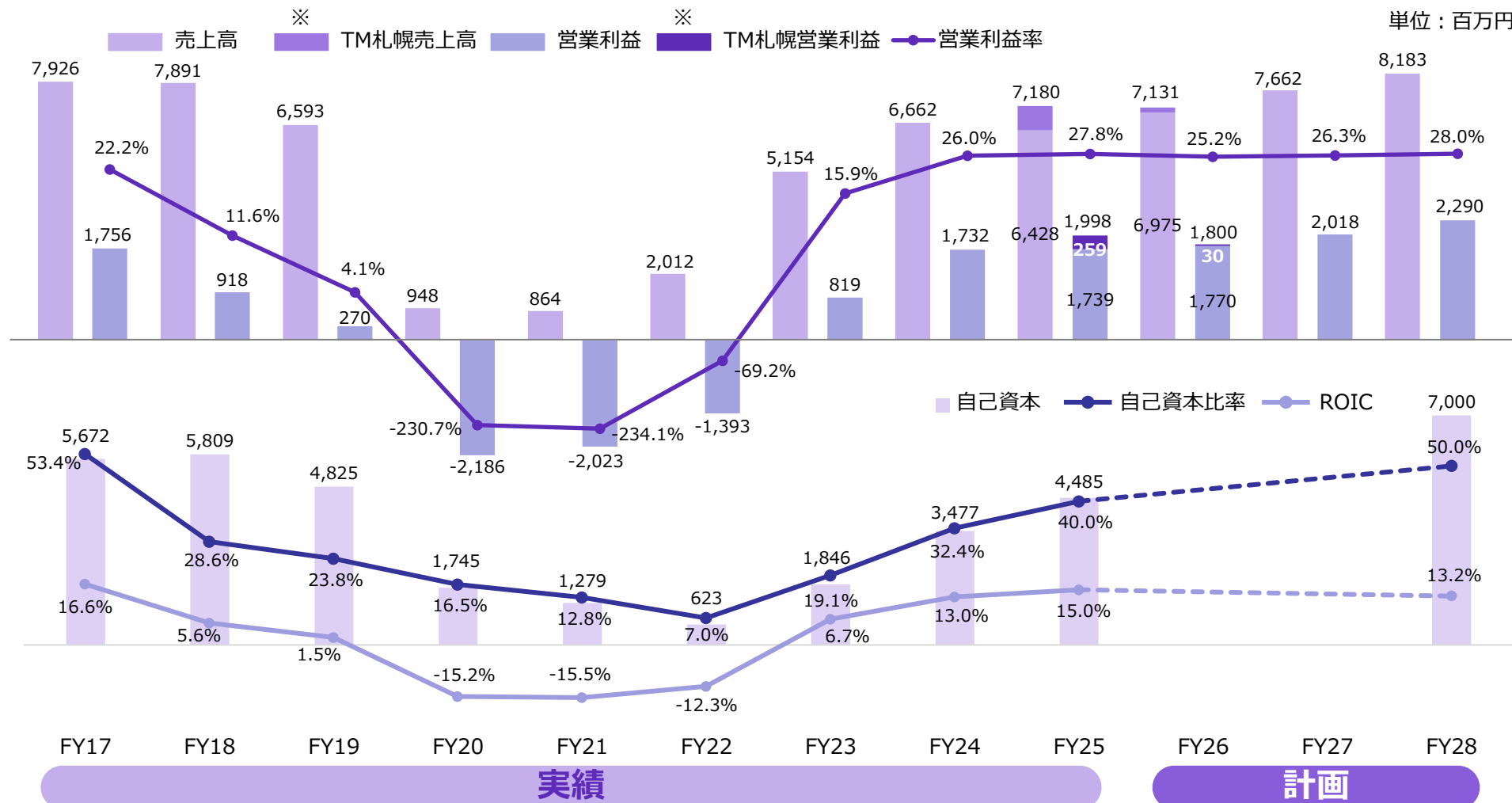
約13.2%

配当性向

40%前後

配当額

46円/株 以上



※TM札幌：Tマークシティホテル札幌

# 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	303名 (2026年3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

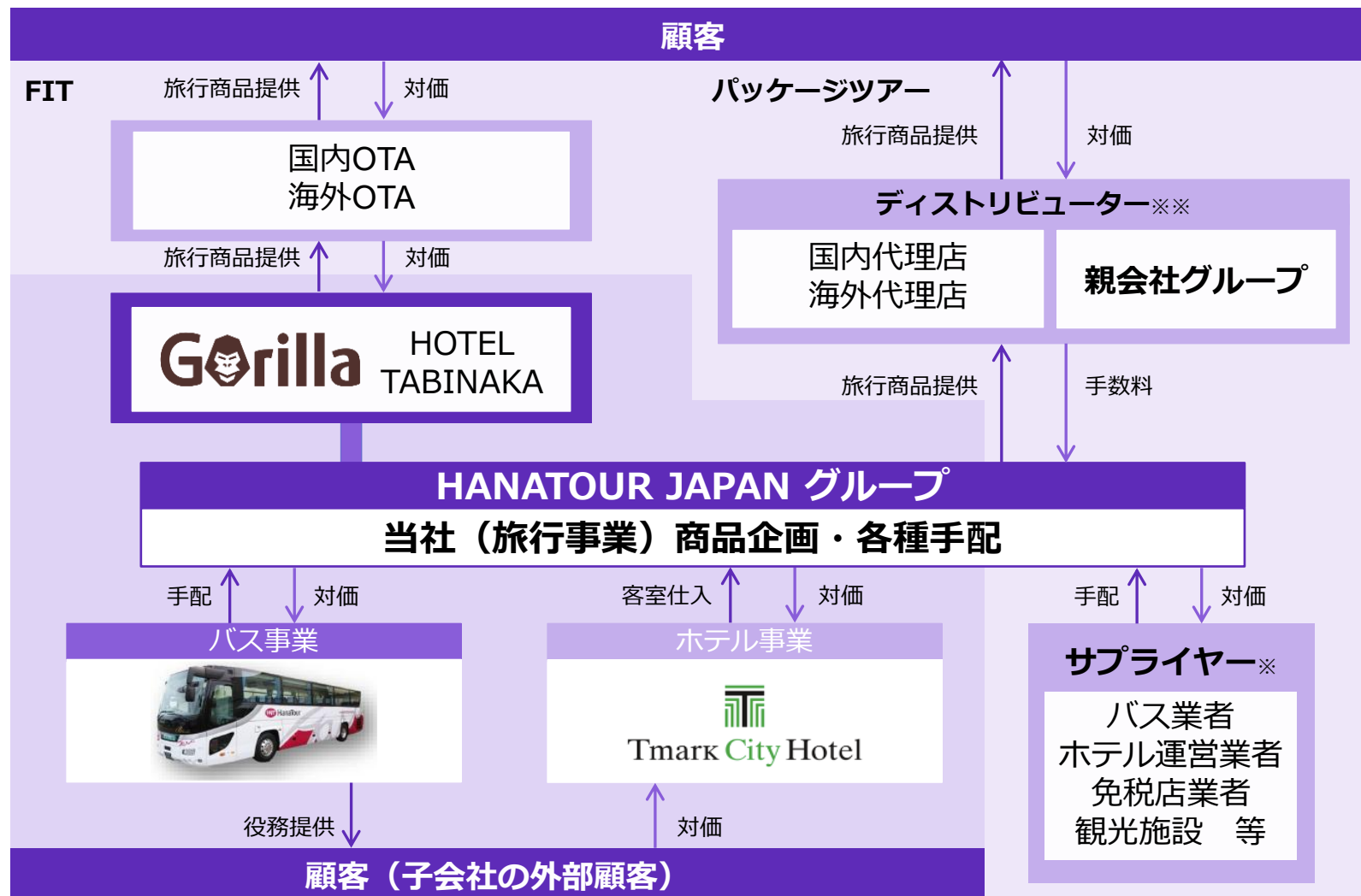
### 旅行事業

	(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

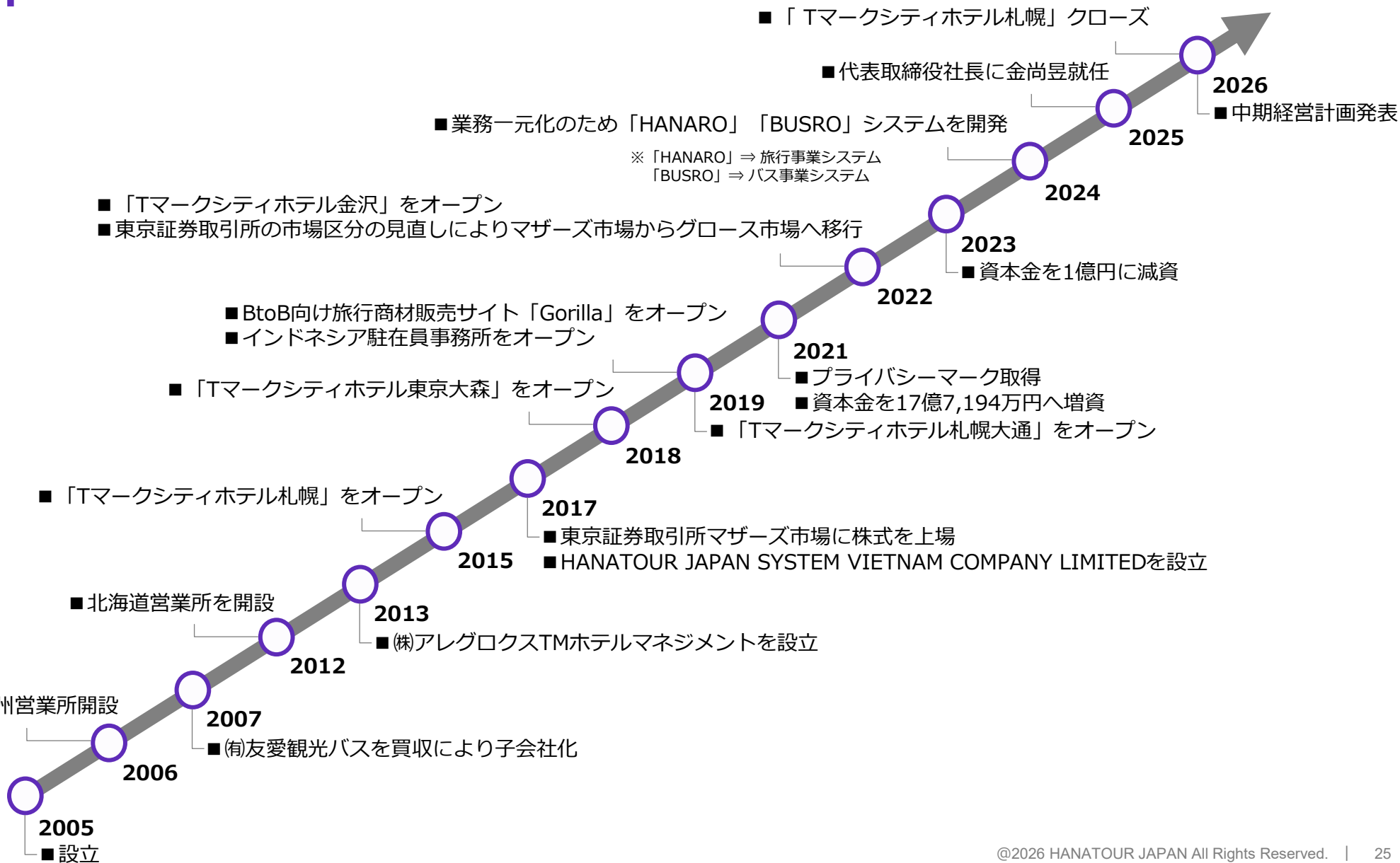


※サプライヤー : 運輸・宿泊・レストラン・土産物・観光施設等、旅行を構成するサービスの提供者

\*\*\*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

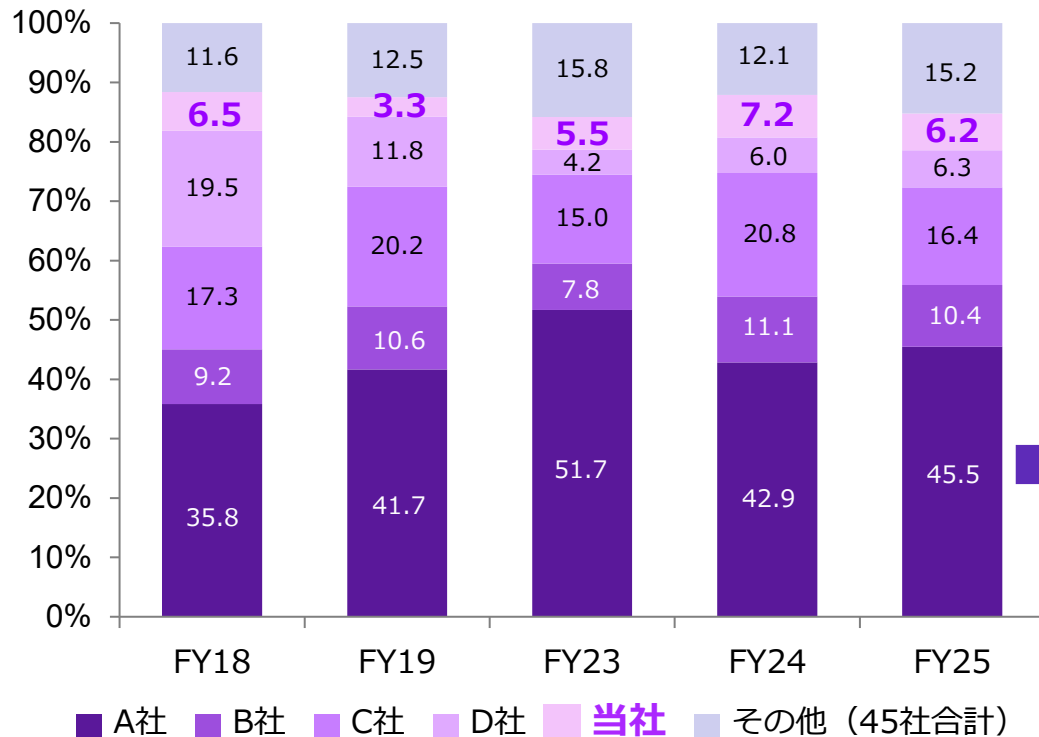
## 多拠点展開と独自システム開発による、革新的かつ柔軟な旅行サービスを提供



# 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

出典：国土交通省観光庁「主要旅行事業者の旅行取扱状況速報」をもとに当社作成。

# International Scheduled Flights Status 国際定期便の状況



## 韓国・台湾路線増加、中国路線は日本への渡航自粛要請により減便

### 2026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	○		○	○		タイ
	福島				○		
北陸	富山						
	小松	○		○	○		
	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、ハワイ、グアム
近畿	関西	○	○	○	○		世界各国
中国	岡山	○			○		
	広島	○	○	○	○		ベトナム
	米子	○			○		
	山口						
四国	高松	○	○	○	○		
	松山	○			○		
	徳島	○					
九州	福岡	○	○	○	○		フィリピン、シンガポール、ベトナム、タイ
	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

出典：各空港ホームページ「フライトスケジュール」をもとに当社作成。

### 2026年 夏ダイヤ 便数

(単位：便/週)

	韓国	中国	香港	台湾
全体	1,512	617	514	857
主要空港	1,329	611	492	729
地方空港	183	6	22	128

### 対2025年 夏ダイヤ

	韓国	中国	香港	台湾
全体	108.2%	47.7%	125.7%	105.9%
主要空港	106.8%	49.2%	129.8%	106.4%
地方空港	119.6%	11.3%	73.3%	103.2%

### 就航空港数

	韓国	中国	香港	台湾
全体	29	9	12	27

# Trends in Revenue and Profit 売上高 営業利益 推移

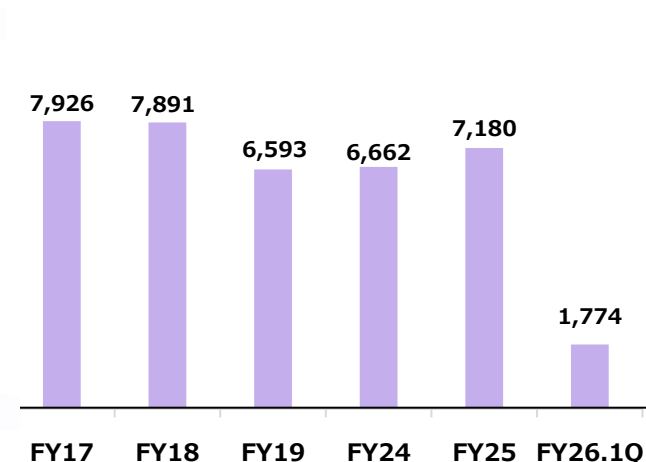
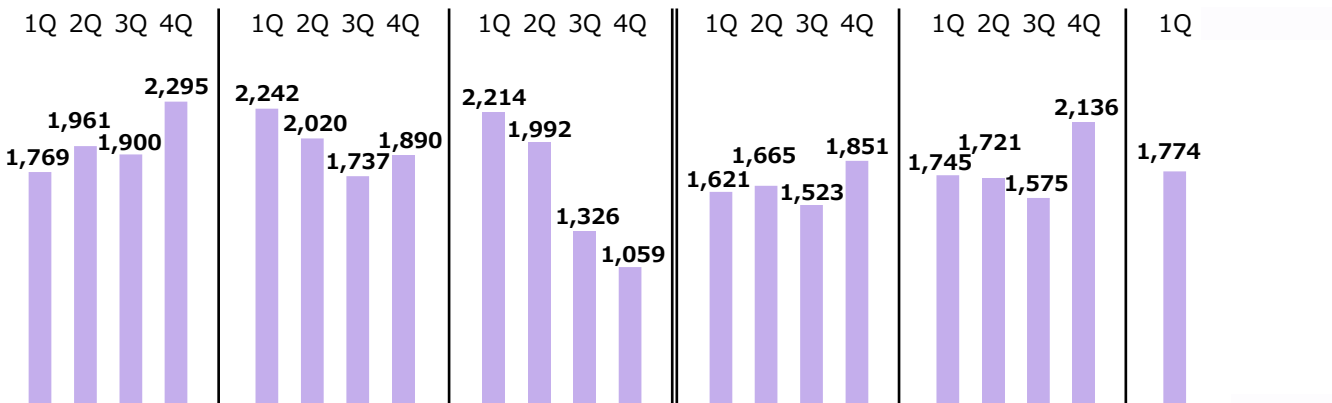
## 2026年12月期 第1四半期

四半期推移

売上高

年推移

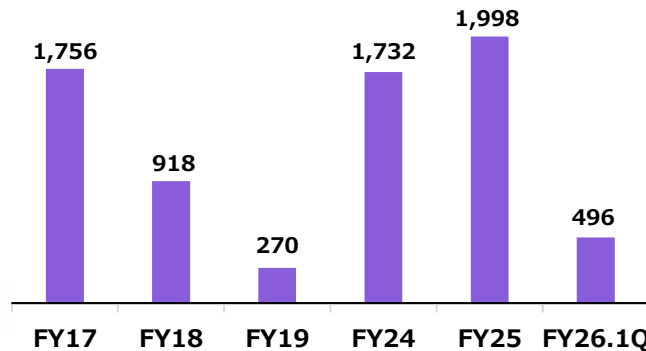
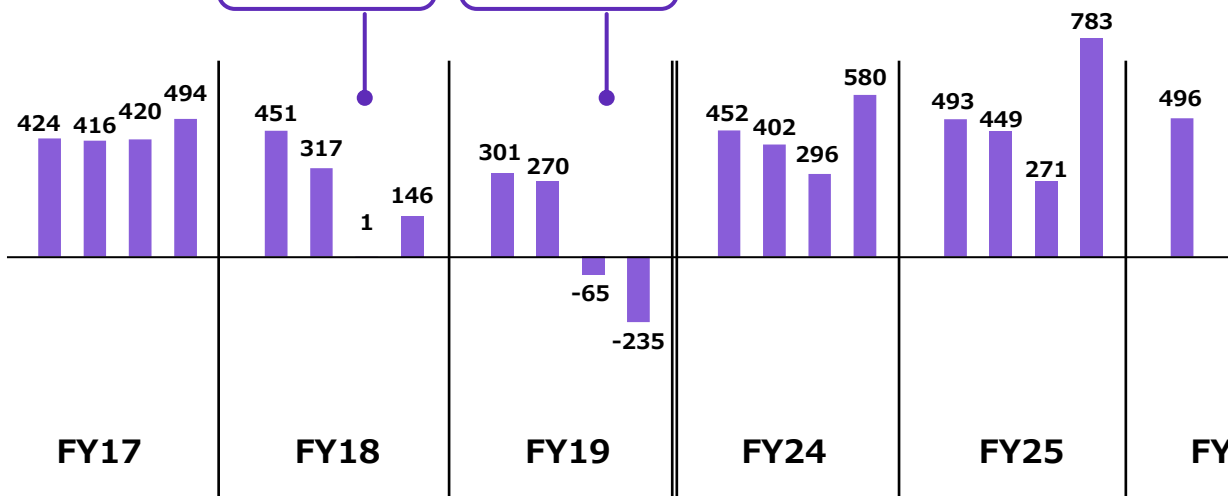
単位：百万円



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

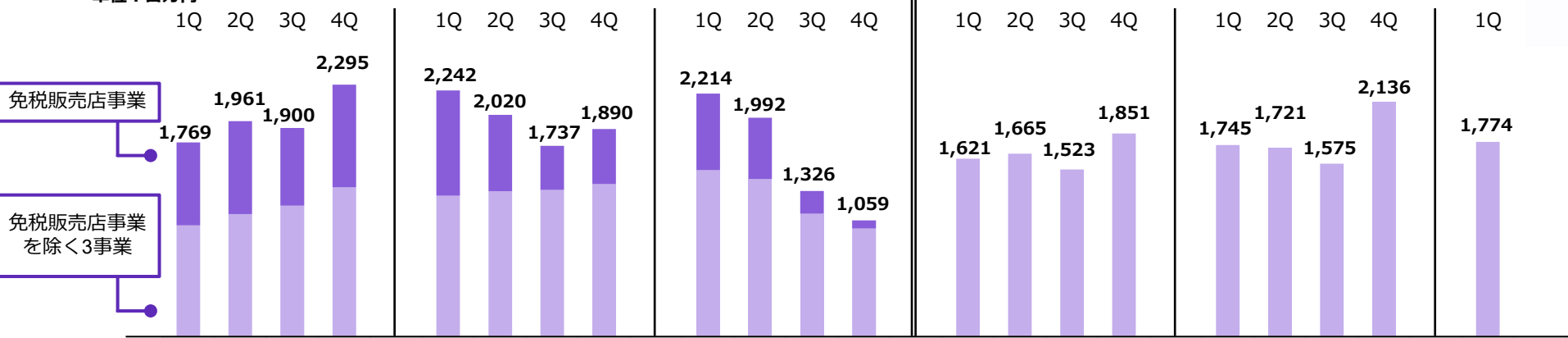
単位：百万円

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

免税販売店事業

免税販売店事業を除く3事業

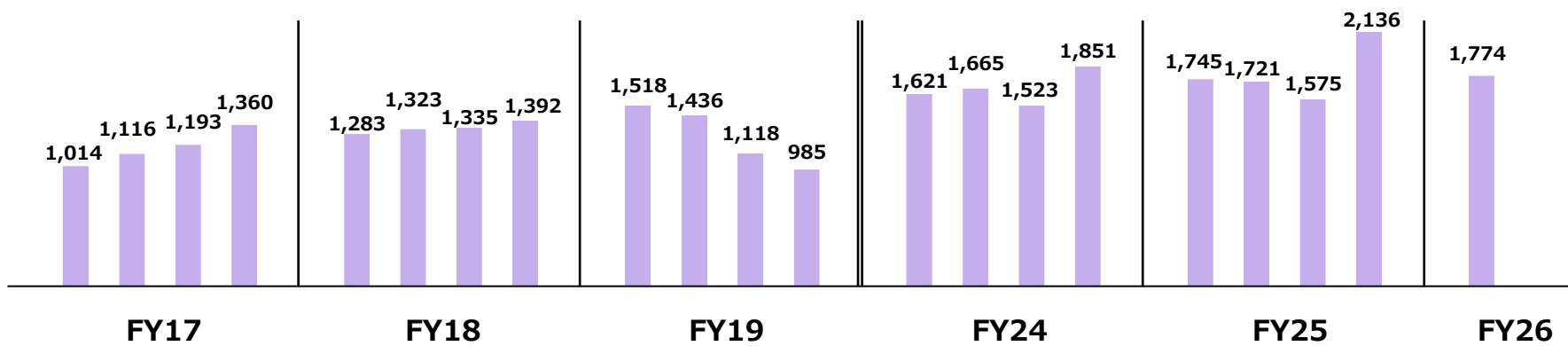


### 売上高

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

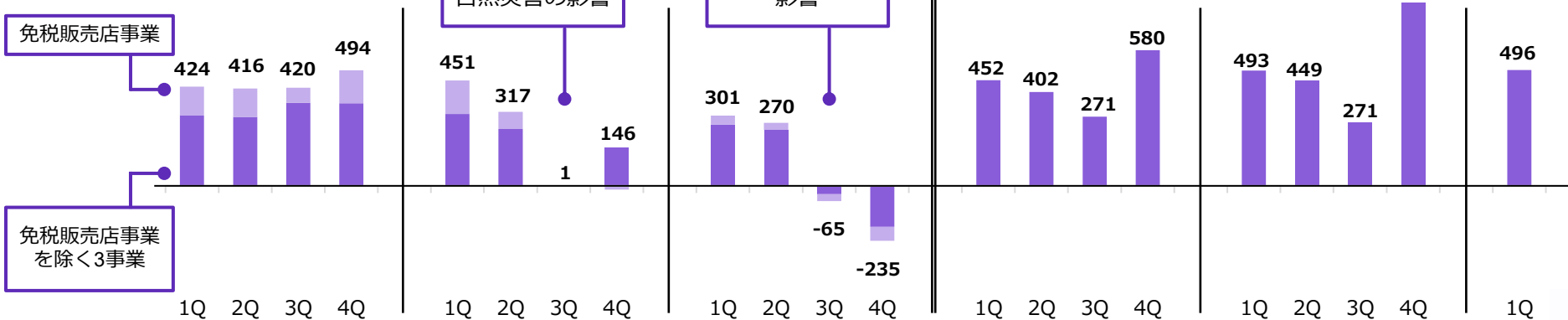
## 連結営業利益 四半期推移

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

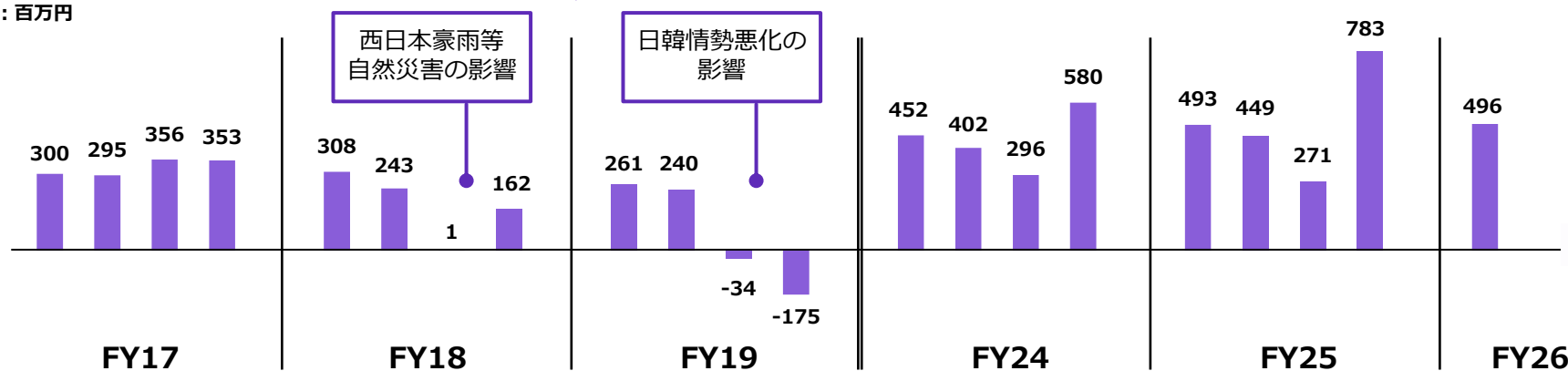


免税販売店事業を除く

### 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



## 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/>