



2026年12月期 第2四半期
—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8月14日

Agenda

アジェンダ

01 Executive Summary

02 2026年12月期 第2四半期 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1室あたりの売上
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2四半期 決算概要

03 APPENDIX

Executive Summary 実績サマリー



業績

・ FY26 1H 5.1%減収 営業利益12.8%減（8.6%減）の822百万円 経常利益14.5%減（10.1%減）の774百万円
当期純利益11.3%減（6.3%減）の721百万円

・ 旅行事業 前年同期比 6.6%減収 6.7%減益（取扱高：1.1%増）
バス事業 前年同期比 9.8%減収 26.2%減益
ホテル事業 前年同期比 4.2%減収（6.4%増） 1.1%減益（13.7%増）

・ 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

※()内の数値：Tマークシティホテル札幌の営業終了による影響を除外し、比較可能なベースで前年同期と比較した数値



外部環境

インバウンド市場 2年連続6月累計2,000万人を突破
2026年1-6月 訪日外客数

- ・ 2,108万人 ⇒ 前年同期比 2%減
- ・ 中国・中東以外の地域で増加を牽引
アジア圏：4.7%減 その他地域：7.6%増
- ・ 韓国、台湾、東南アジアは堅調に推移
⇒韓国 18.6%増 台湾 20.9%増 インドネシア 13%増

- ・ 韓国経済 GDP比率 2026.2Q 前年同期比3.7%増
⇒ 半導体を中心とした輸出の好調が成長をけん引
- ・ 中国政府による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
⇒ 中東経由便のキャンセルや予約動向の変化が発生
⇒ 燃油サーチャージの上昇等



業績予想

2026年 業績・配当予想 ⇒ 変更なし

チュソク・10月上旬の連休需要増を見込む

売上高7,131百万円（前期比：△0.7%）

営業利益1,800百万円（前期比：△9.9%）

経常利益1,710百万円（前期比：△11.8%）

期末配当予想 42円/株（配当性向37.0%）

Tマークシティホテル札幌の影響を除いた前期比

（前期比：+8.3%）

（前期比：+1.8%）

（前期比：+0.0%）

旅行事業におけるFIT対応に向けた新システム開発は、顧客要望を基にPhase2の機能を前倒し実装
Phase1のリリース時期を見直し、サービス向上と利益率強化を図る ⇒ 10月リリース予定

01 Executive Summary

02 | 2026年12月期 第2四半期 決算概要

03 APPENDIX

Profit and Loss Statement 2026年12月期 第2四半期 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、
中国政府による日本への渡航自粛要請等の影響およびTマークシティホテル札幌ホテルの営業終了により
前期比で減収減益 通期予想に対しては概ね計画通りに進捗

単位：百万円（百万円未満切捨て）、％

	2025/12 1H	構成比	Tマーク シティ 札幌調整	調整後	2026/12 1H	構成比	前期比		調整後前期比		2026/12 業績予想	通期予想に 対する進捗率
							増減	％	増減	％		
売上高	3,467	100.0	154	3,313	3,292	100.0	△ 175	△ 5.1	△ 21	△ 0.6	7,131	46.2
売上原価	730	21.1	5	725	713	21.7	△ 17	△ 2.3	△ 13	△ 1.6	1,627	-
売上総利益	2,736	78.9	148	2,588	2,578	78.3	△ 158	△ 5.8	△ 9	△ 0.4	5,504	-
販管費	1,793	51.7	104	1,688	1,756	53.4	△ 37	△ 2.1	67	4.0	3,703	-
うち人件費	588	17.0	22	566	589	17.9	1	0.2	23	4.1	-	-
営業利益	942	27.2	43	899	822	25.0	△ 120	△ 12.8	△ 77	△ 8.6	1,800	45.7
経常利益	905	26.1	43	861	774	23.5	△ 130	△ 14.5	△ 86	△ 10.1	1,710	45.3
親会社株主に帰属する 当期純利益	813	23.5	43	769	721	21.9	△ 92	△ 11.3	△ 48	△ 6.3	1,425	50.6

1株当たり当期純利益	64.79円	57.47円
自己資本	3,911	4,705

※2026年12月期業績予想における人件費は
非開示のため、記載しておりません。

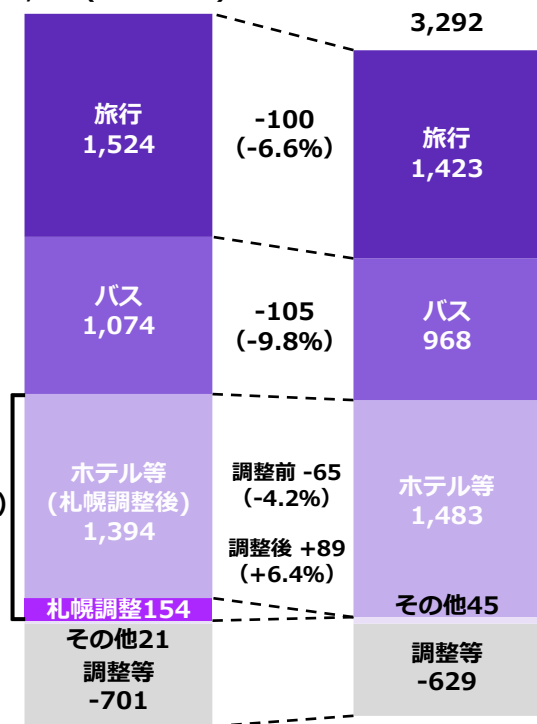
Profit and Loss Statement by Segment 2026年12月期 第2四半期 セグメント別 損益計算書

旅行・バス事業は外部環境の影響、ホテル事業は札幌1棟の営業終了により全事業で減収となるも、
ホテル事業はTマークシティホテル札幌の影響を除くと増収増益 → コスト管理の徹底により収益力を維持

売上高 前期比

3,292百万円 (-5.1%)
札幌調整後 (-0.6%)

3,467(札幌調整前)
3,313(札幌調整後)



FY25.1H

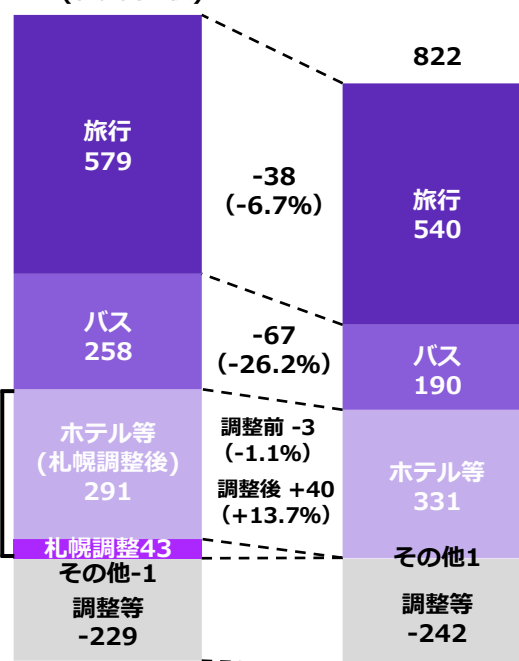
売上高

FY26.1H

営業利益 前期比

822百万円 (-12.8%)
札幌調整後 (-8.6%)

942(札幌調整前)
899(札幌調整後)



FY25.1H

営業利益

FY26.1H

旅行事業

減収・減益

売上高

・FIT：対前年 減収（中国渡航自粛の影響）

・団体ツアー

韓国・東南アジア・米国・南米・その他

：対前年 増収

欧州・中東・アフリカ：対前年 減収

（中東情勢の影響）

利益率 FY25.1H：38.0% FY26.1H：38.0%

バス事業

減収・減益

売上高

中国政府の日本への渡航自粛要請により、中国団体を主力とするバス会社による低価格での受注競争や、中東情勢の影響によりキャンセルが発生するなど、継続的に外部環境からの影響を受け、対前年減収。

利益率

FY25.1H：24.1% FY26.1H：19.7%

ホテル事業

減収・減益

売上高

・全ホテルにおいてADR（客室平均単価）が、前年を上回り、稼働率もTマークシティホテル大森は前年同水準、それ以外のホテルは前年を上回り、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札幌は、3月15日に営業を終了したため、営業利益は前年を下回ったが、ADR（客室平均単価）と稼働率は、前年を上回った。

利益率

FY25.1H：21.6% FY26.1H：22.3%

※ Tマークシティホテル札幌は2026年3月15日に営業を終了したため、比較可能な期間ベースでの前年同期比較として

2025年4月～6月の同ホテルの実績を控除した金額を併記しています。

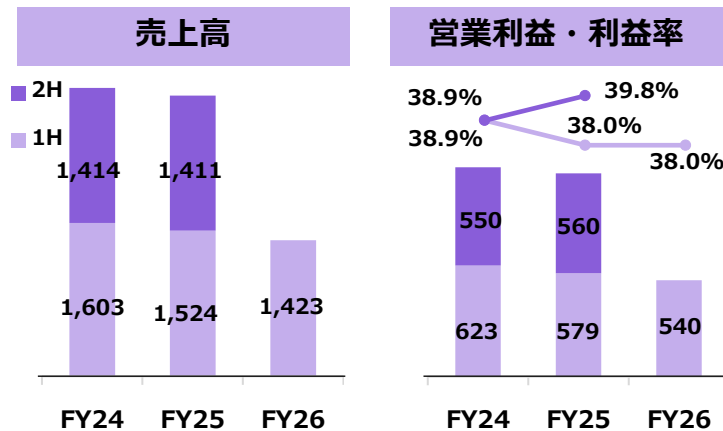
【札幌調整】：2025年4～6月のTマークシティホテル札幌の売上高・営業利益

【札幌調整前】：2025年1Hのホテル等の実績金額

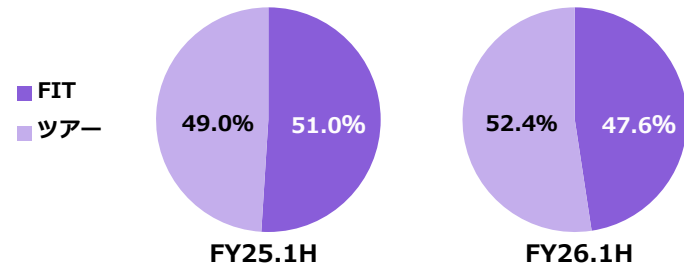
【札幌調整後】：札幌調整前から札幌調整額を控除した金額。

Travel Business 旅行事業

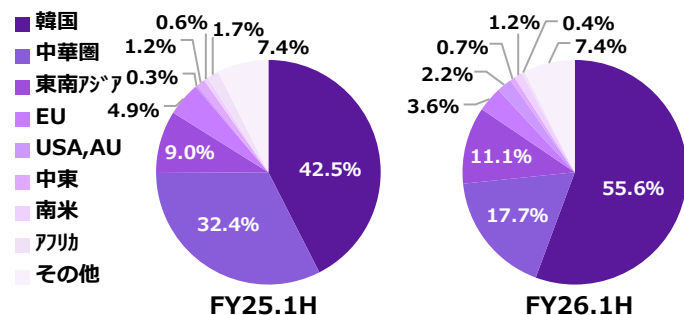
業績推移 単位：百万円



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 1H比)

市場環境

- 主力の韓国市場：韓国経済の底堅い推移を背景に訪日需要増加
- 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取扱高1.1%増

- 韓国団体ツアー：韓国からの訪日需要の拡大を背景に堅調に推移し増収
- 韓国以外ツアー：東南アジア・米国・南米 ⇒ 堅調に推移し増収
欧州・中東 ⇒ 中東情勢緊迫化等の影響により減収
- FIT：中国政府による渡航自粛要請の影響を受け減収

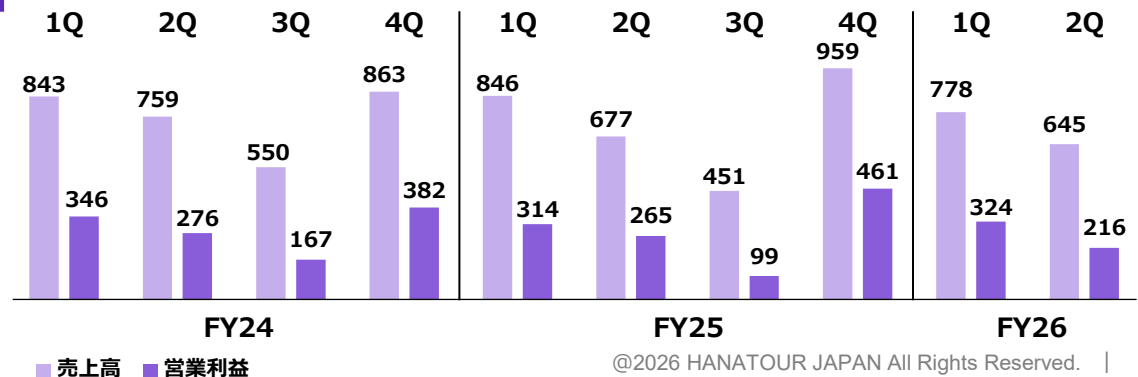
営業利益

- 人件費：人員増加による微増
- 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：増加

営業利益率

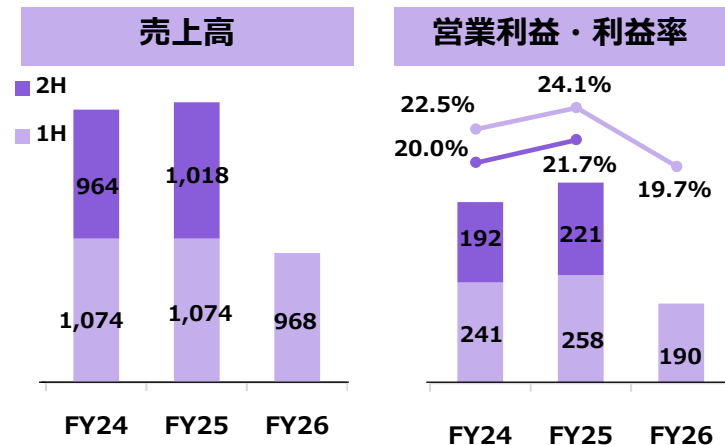
- FY25.1Q：37.2% 2Q：39.1% → 1H：38.0%
- FY26.1Q：41.6% 2Q：33.6% → 1H：38.0%

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



ポイント (FY25 1H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
⇒ 中国団体を主力とする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、中国団体を主力とするバス会社による低価格攻勢からの価格競争の激化、中東情勢緊迫化の影響などから伸び悩み
- 送迎業務：羽田および札幌の送迎業務が堅調に推移
国内需要の取り込みに向け、送迎業務を中心とした営業活動の強化

営業利益

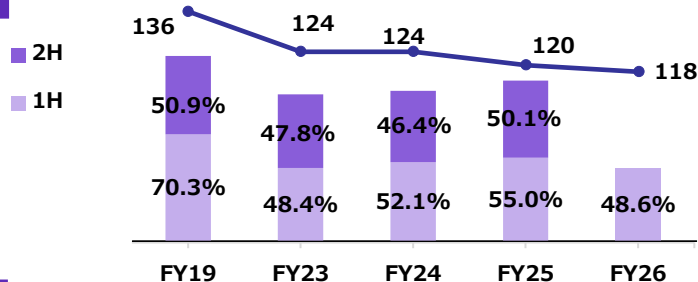
- 売上原価：3.1%減
- 労務費：ドライバー含む人員減少による労務費減少
- 経費：売上減少に伴う燃料費減少
- 販管費：業務デジタル化による事務員の減少、経費節減により11.3%減
- 市場環境の影響による稼働率低下で減益

営業利益率

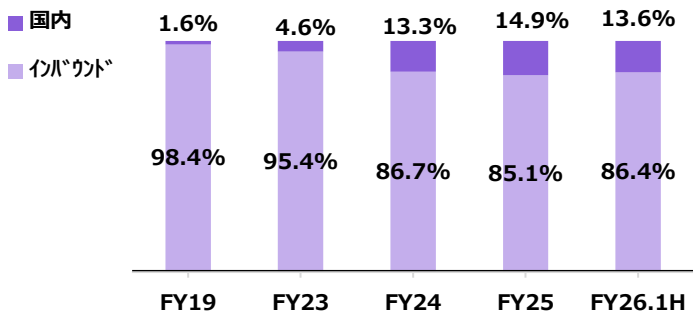
- FY25.1Q：24.5% 2Q：23.7% → 1H：24.1%
- FY26.1Q：19.5% 2Q：19.9% → 1H：19.7%

※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

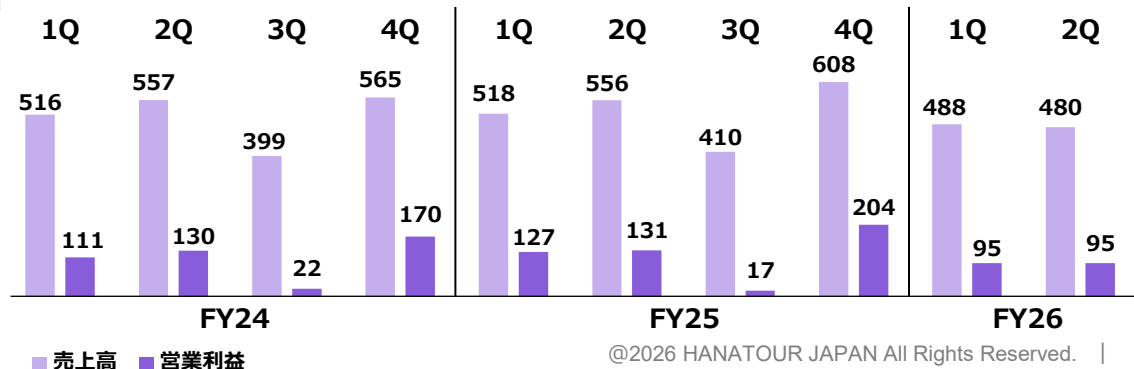
貸切バスの稼働率・台数 単位：台



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（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 1H比）

市場環境

- 札幌大通：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

3月15日Tマークシティホテル札幌の営業終了に伴い減収となったが、レベニューマネジメント徹底により、全ホテルRevPARは拡大

- 札幌地区：札幌営業終了に伴い減収となったが、札幌・札幌大通のADR・稼働率とともに拡大
- 東京大森：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が増加し増収
- 金沢：1、2月の大雪の影響で伸び悩んだものの、稼働率増加を優先した販売戦略によりADR・稼働率ともに増加し増収

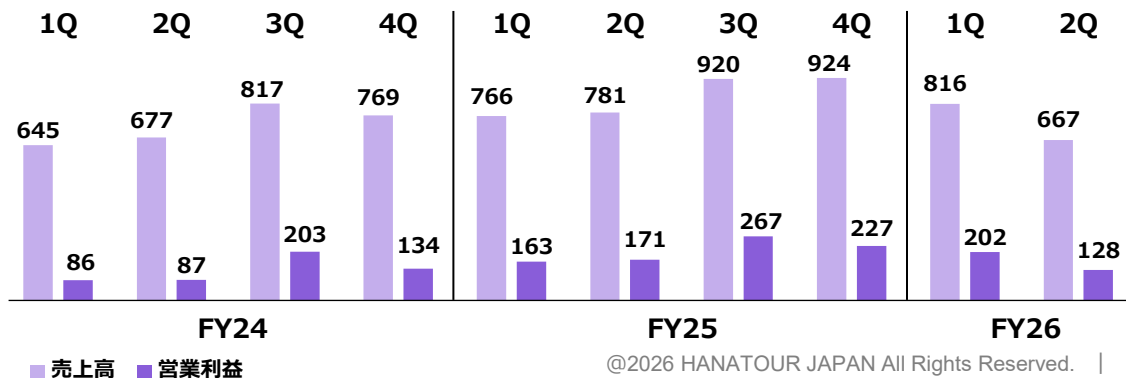
営業利益

- 人件費：賃上げによる増加はあるがアルバイト含む人員減少により減少
- 経費：札幌営業終了に伴い経費大幅減少、その他ホテルは経費増加
- 札幌営業終了の影響により減益だが、札幌以外の3棟は増益

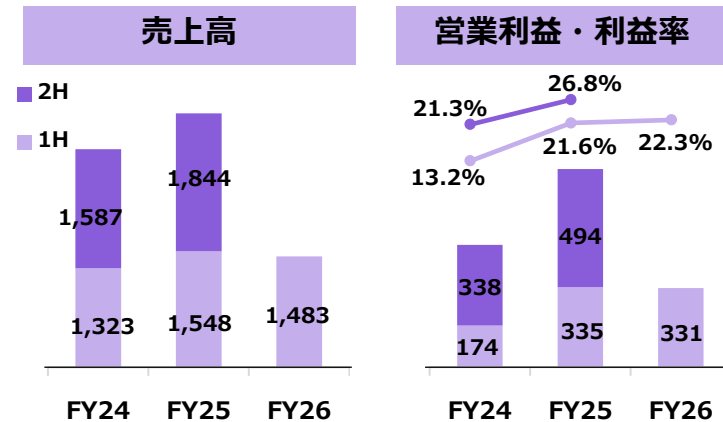
営業利益率

- FY25.1Q：21.3% 2Q：22.0% → 1H：21.6%
- FY26.1Q：24.8% 2Q：19.3% → 1H：22.3%

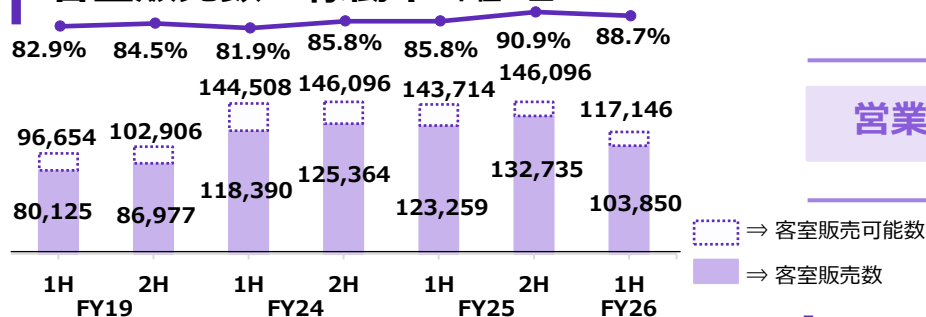
四半期別売上高・営業利益推移 単位：百万円



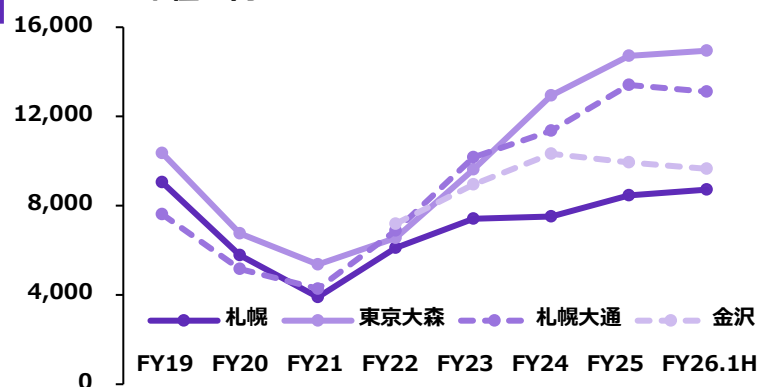
業績推移 単位：百万円



客室販売数・稼働率 単位：室



ADR 単位：円

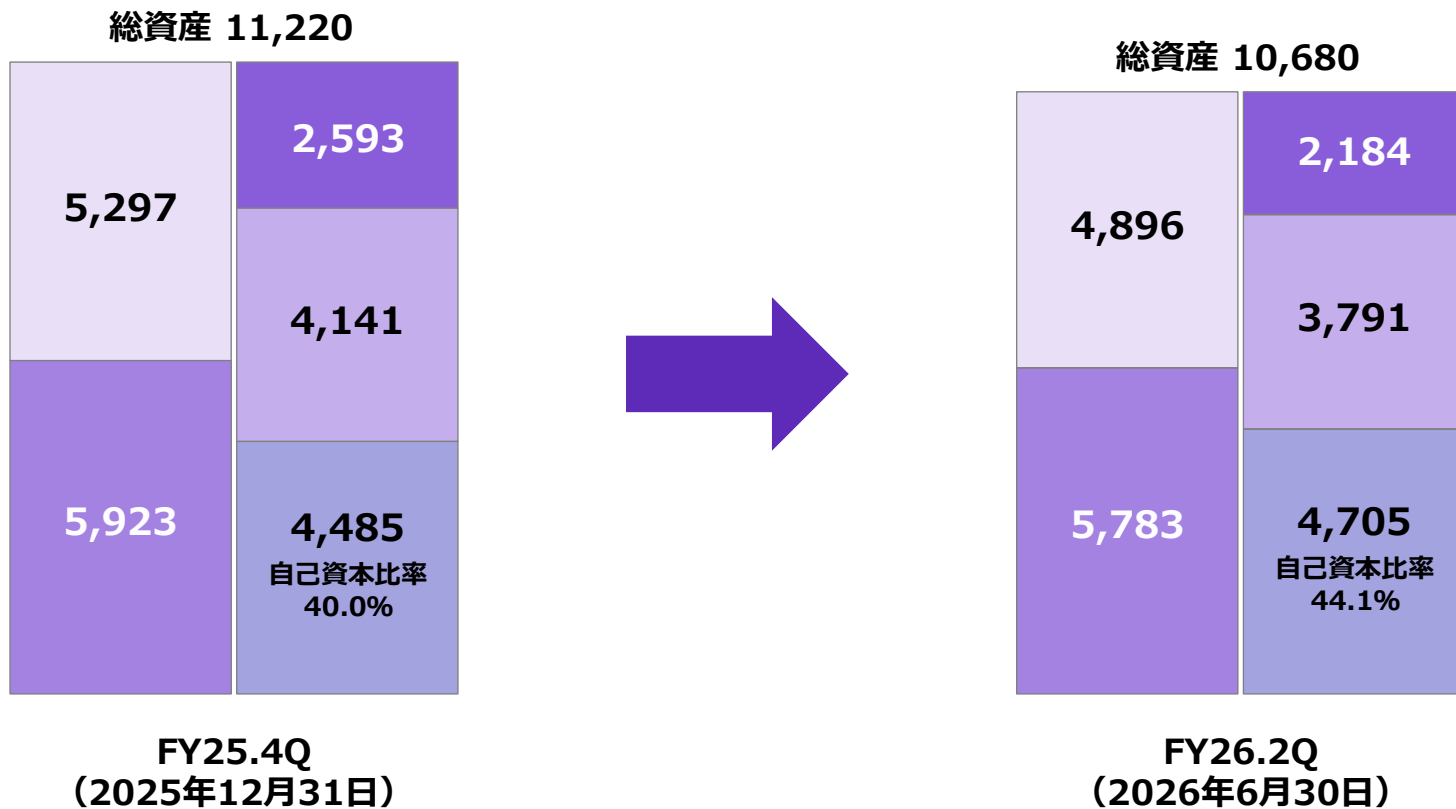


Balance Sheet 2026年12月期 貸借対照表

利益剰余金の積み上がりによる自己資本の増加と売掛金・固定資産の減少により、
総資産は縮小し、自己資本比率は前期末比4.1pt上昇

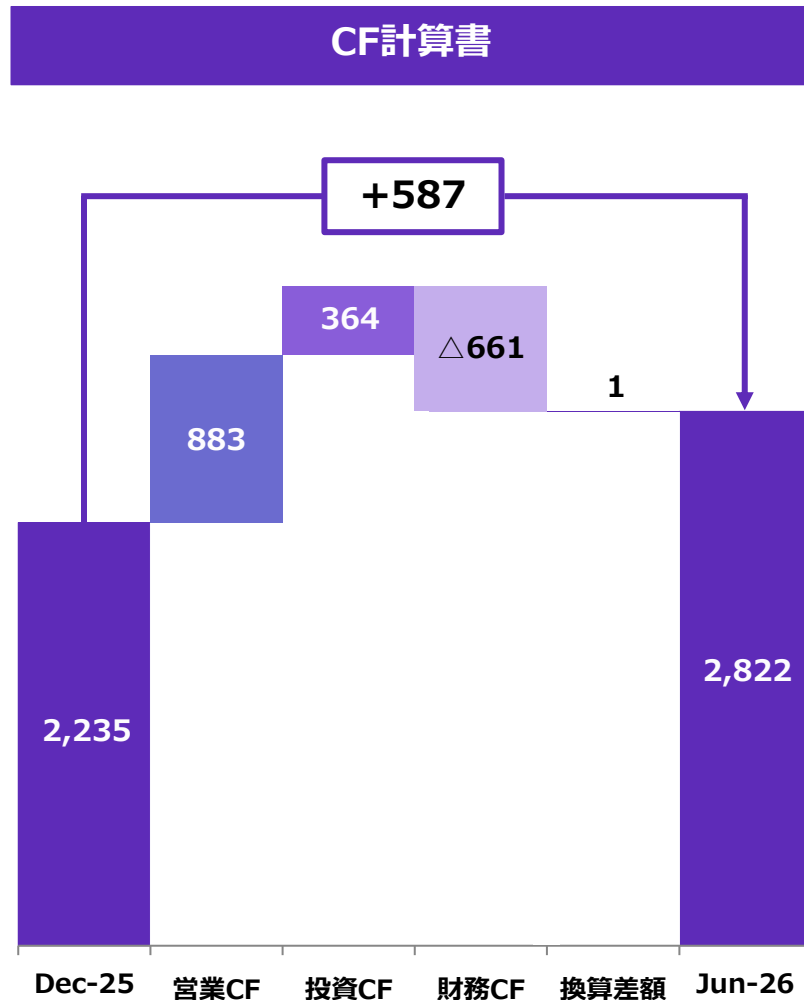
- 流動資産：各事業の売上高減少に伴う売掛金の減少
- 固定資産：減価償却による減少
- 流動負債：旅行事業の取扱高減少に伴う営業債務の減少
- 固定負債：リース債務、長期借入金の返済による減少

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）



Statement of Cash Flows 2026年12月期 CF計算書

事業利益に加え、定期預金の払戻により資金が大幅に改善



単位：百万円（百万円未満切捨て）

営業CF

883

■ 営業利益	822 + 償却費 163 = 985
■ 営業債務 減少	△ 158
■ 営業債権 減少	551
■ 法人税等の支払額	△ 180

投資CF

364

■ 固定資産取得	△ 22	DX投資等による支出
■ 定期預金の払戻	400	定期預金の満期による払戻
■ 敷金保証金	△ 14	

財務CF

△ 661

■ 長期借入金	△ 36	返済
■ リース債務	△ 122	返済
■ 配当金の支払	△ 502	支払 40円/株

Performance Forecast 2026年12月期 業績予想

業績予想 変更なし | 中国政府による日本への渡航自粛要請・中東情勢が通期業績の重石
▶市場別では中国・欧州・中東が伸び悩む一方、韓国・東南アジア・米国・南米は堅調に推移

実績

通期業績予想

= 進捗率

売上高 **3,292**
百万円

46.2%

7,131
百万円

営業利益 **822**
百万円

45.7%

1,800
百万円

経常利益 **774**
百万円

45.3%

1,710
百万円

当期純利益 **721**
百万円

50.6%

1,425
百万円

今後の取り組み

旅行事業

1Hは中国からの渡航自粛、中東情勢の影響でFITおよび欧州・中東の団体ツアーが伸び悩みました。下期以降、FITについては欧州、東南アジアを中心とした販売チャネルの拡充を進めるとともに、団体ツアーについては、東南アジア市場を中心に営業体制を強化し、FIT・団体ともに地域分散を一層推進してまいります。併せて旅行商材の更なる拡充に向けた仕入強化に取り組み、取扱高の拡大を通じて収益基盤の強化を図ってまいります。

バス事業

2Q以降、認定された独自料金（低価格）により、営業を強化してまいりましたが、中国団体を主力とするバス会社との低価格競争が継続したことから、受注は伸び悩む結果となりました。下期以降は、国内需要、グループ外需要の取り込みを一層強化し、稼働率の向上と、トップライン拡大を通じて収益性の改善を図ってまいります。

ホテル等施設運営事業

下期以降も、レベニューマネジメントのさらなる高度化と営業活動の強化を継続するとともに、新規ホテル運営案件の獲得に向けた営業・案件精査を進め、国内外のFIT・団体需要の取り込み拡大を図ってまいります。

Performance Forecast 2026年12月期 業績予想

下期施策を着実に推進し、通期業績予想の達成を目指す
Tマークシティホテル札幌の影響を除くベースでは増収増益を見込む

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

113.4円
42.00円
37.00

増配

01 Executive Summary

02 2026年12月期 第2四半期 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 of the New Medium-Term Management Plan 新中計基本戦略

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

(FY26.1H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)

+

(FY26.1H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 ⇒ Phase2機能を前倒し実装、
Phase1リリースを見直し

 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

(FY26.1H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 47.0%
(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 47.6%
(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	FY26.1H
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	100,582	55,311
	販売単価 (韓国、円)	42,802	41,915	36,182	57,072	63,114	68,798	70,661
	韓国以外からの利用者数 (人)	22,239	16,005	1,100	3,865	5,744	6,373	2,946
	販売単価 (韓国以外、円)	66,169	82,719	163,917	137,548	175,492	170,269	208,454
FIT	HOTEL利用者数 (R/N)	204,952	173,715	42,379	213,147	395,838	407,458	170,013
	HOTEL販売単価 (円)	14,615	14,981	12,079	16,883	18,160	19,855	19,925
	TABINAKA販売数 (人) ※	854,122	531,442	44,109	311,494	400,172	417,097	238,845
	TABINAKA販売単価 (円)	3,061	2,138	2,879	2,141	1,867	1,817	2,059

※TABINAKA：観光チケット等の旅行商材

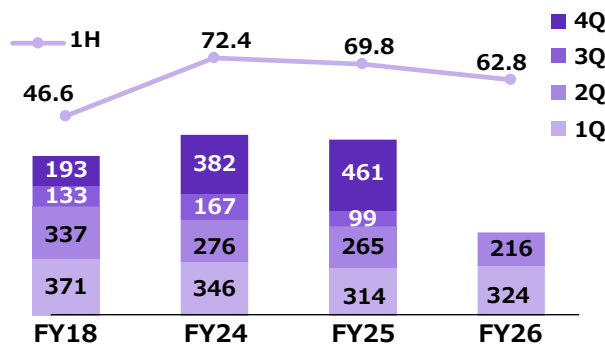
収益基盤の強化

収益性の向上

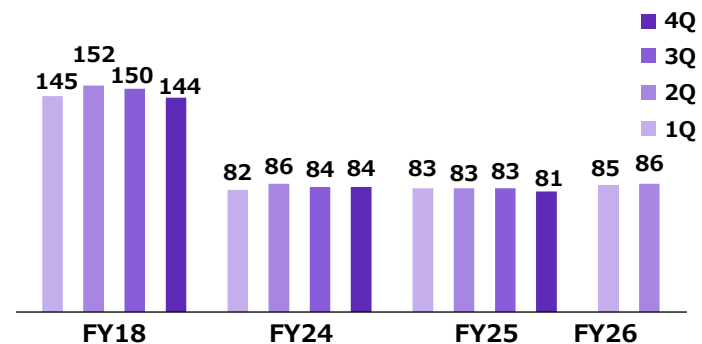
- ▶ 社内業務システムの高度化
 - ⇒ 追加開発による業務の効率化
 - ⇒ 人員最適化
 - ⇒ 生産性向上と賃金の向上

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 単位：百万円



旅行事業 営業人員 単位：人



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、FY26.1H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 (前年同期比 +4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 ⇒ 新車両への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
 - ⇒ 生産性向上と賃金の向上
- ▶ 各事業所 ドライバー最適配置

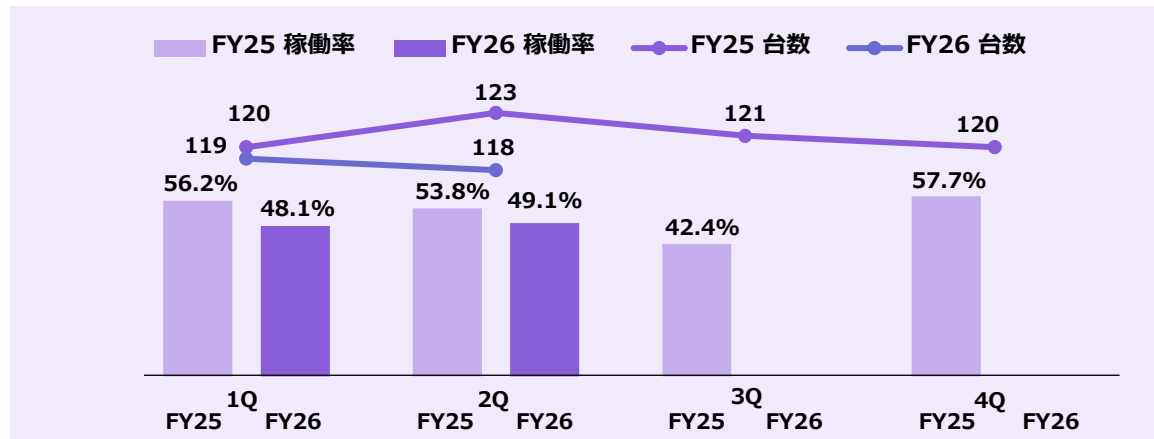
収益源の多様化

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	FY26.1H
保有バス台数 (台)	132	136	138	138	124	124	120	118
稼働率 (%)	69.8	61.0	16.1	19.0	48.1	49.2	52.4	48.6



※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

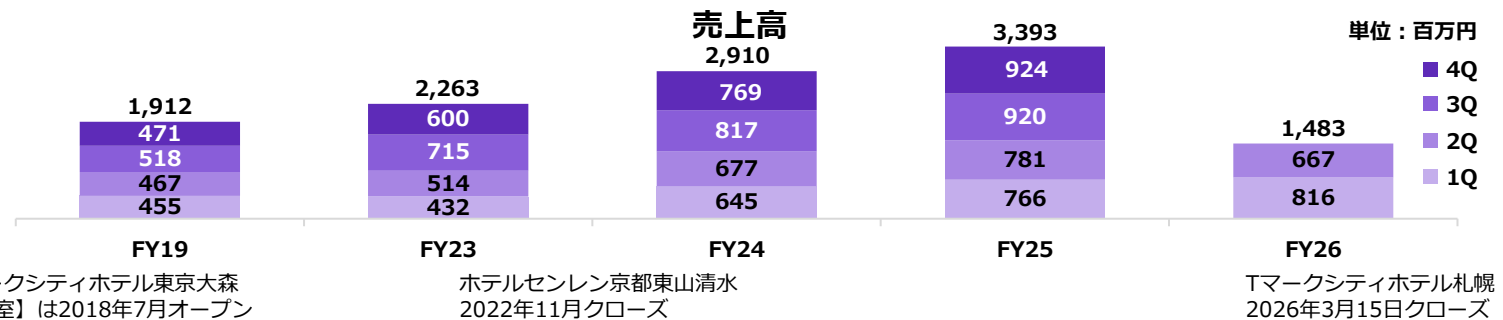


稼働率

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	FY26.1H
ホテル客室（室）	684	851	961	794	794	794	548
ADR（円）	9,739	5,655	7,218	8,991	10,667	11,900	12,706
稼働率（%）	83.7	30.0	56.7	78.1	83.8	88.3	88.7
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日営業終了)
 - ⇒ 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と賃金の向上
 - ⇒ 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

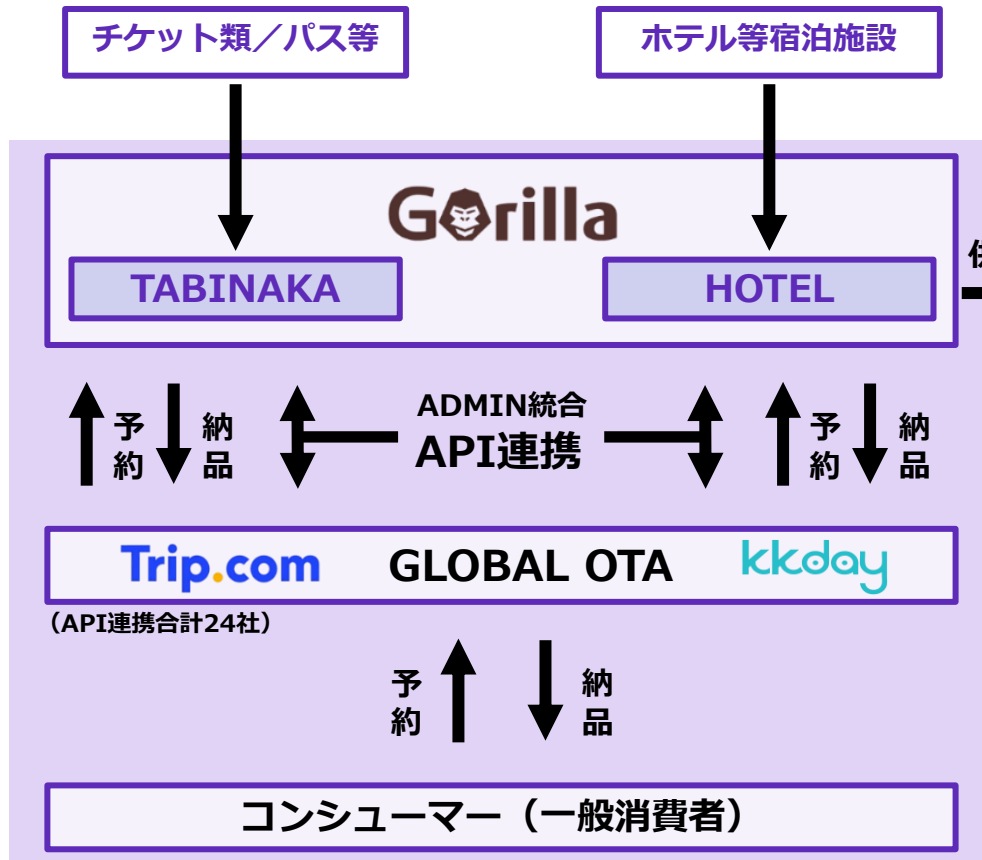
Achieving Sustainable Growth through System Development

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

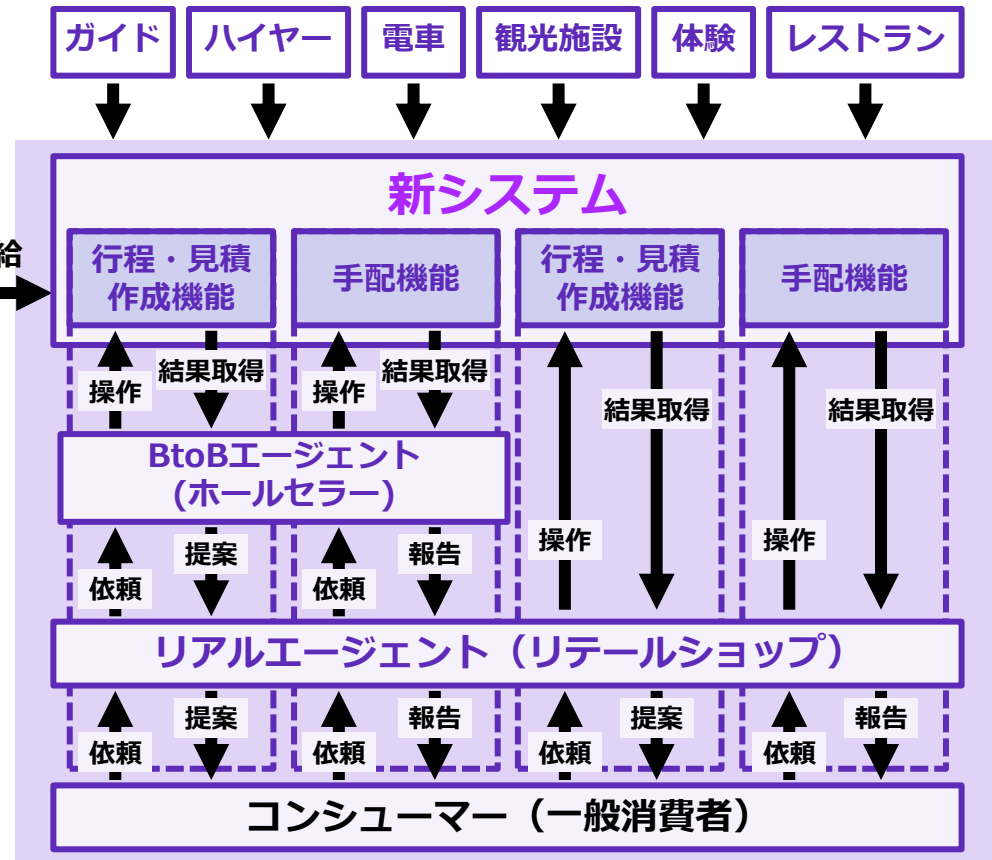
顧客ニーズを反映した機能強化とリリース時期の見直し → 新システム Phase 1 10月リリース予定

① Gorilla (OTA向け)



供給

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

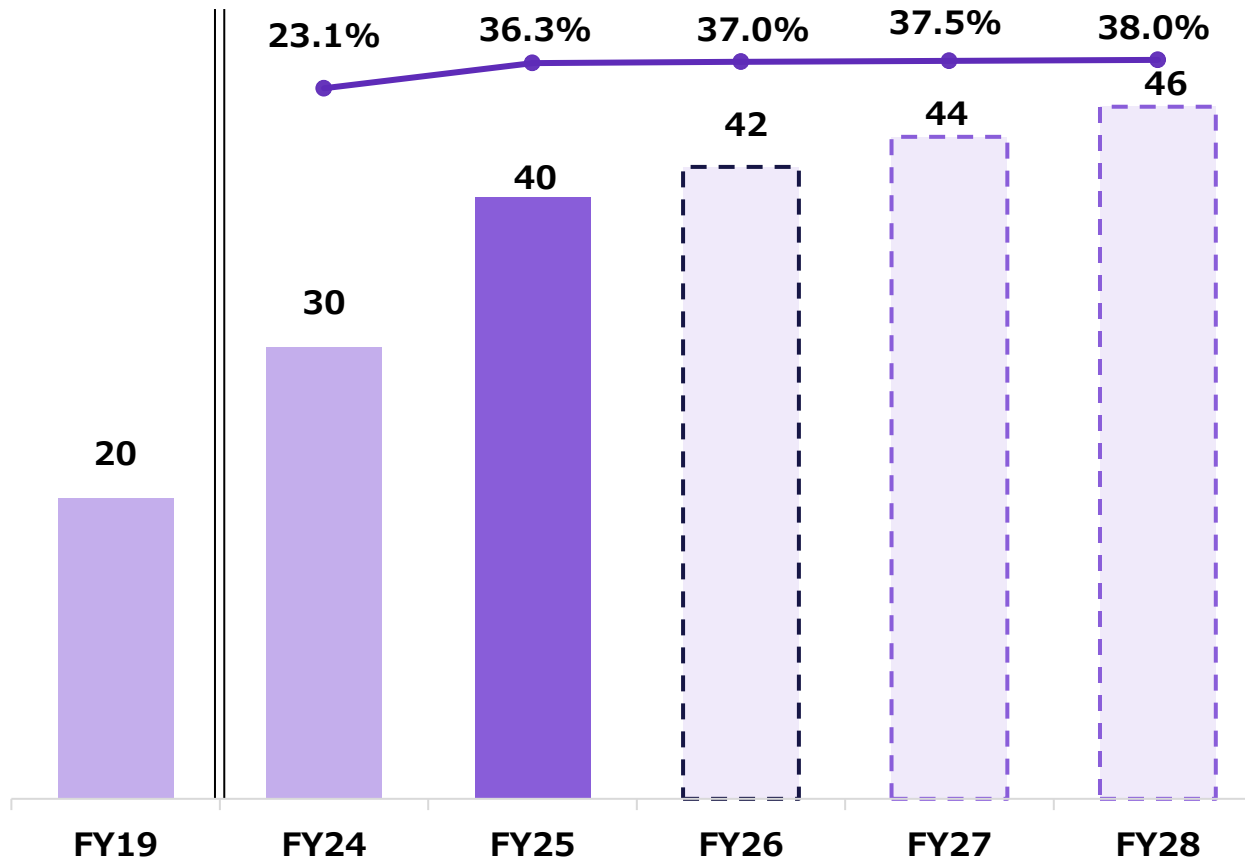
急激に進む「訪日インバウンドの個人化」への対応

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



※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。

■株主還元の強化

2026年12月期の配当予想

1株当たり**42**円
(毎期2円増配計画)

2028年12月期

1株当たり**46**円以上を目指す

- 安定的かつ継続的な増配を目指す
- 個人株主層の拡大につながる施策を前向きに検討
- 中長期的に当社をご支援いただける株主層の拡大を目指す

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

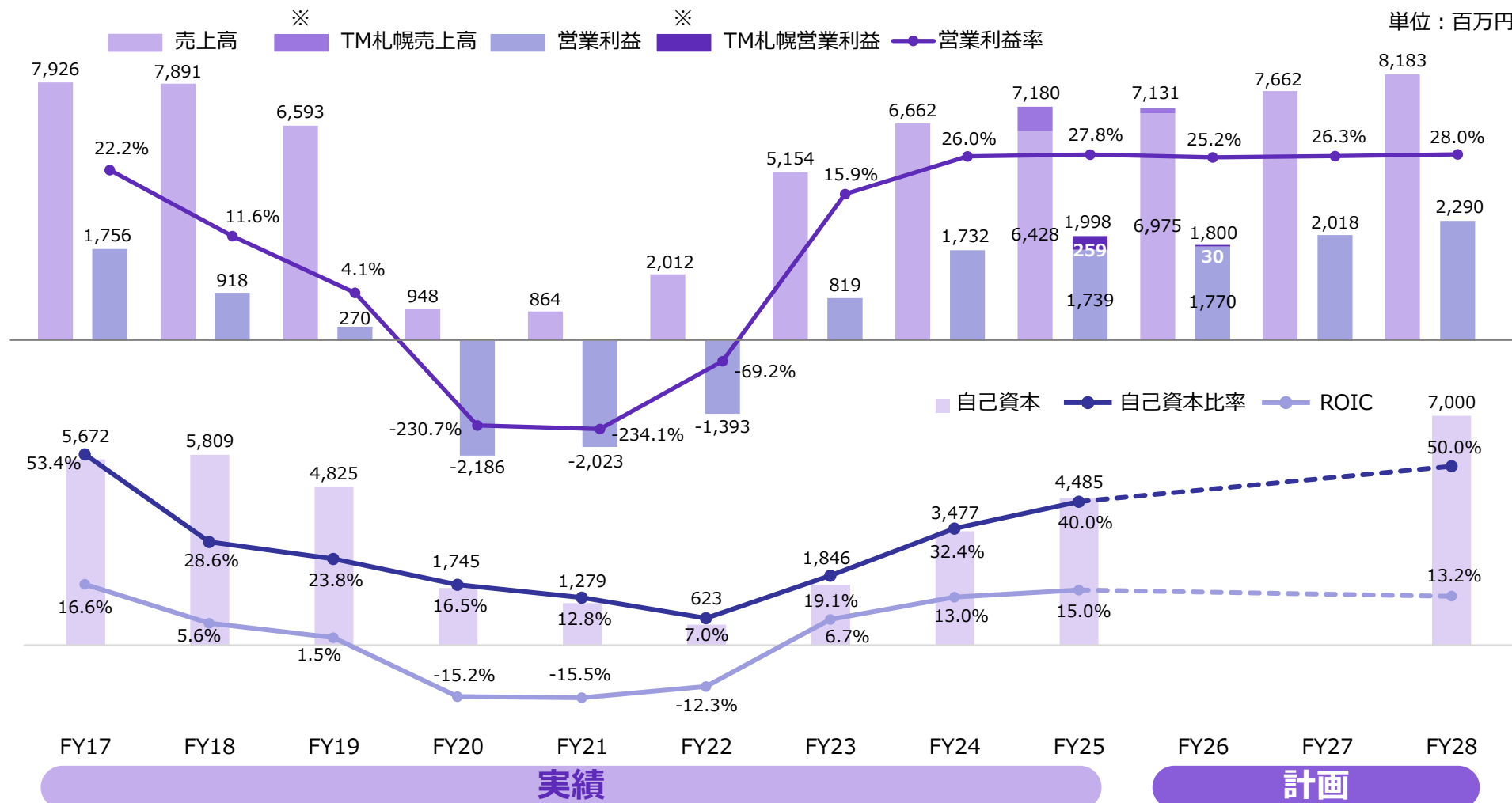
約13.2%

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

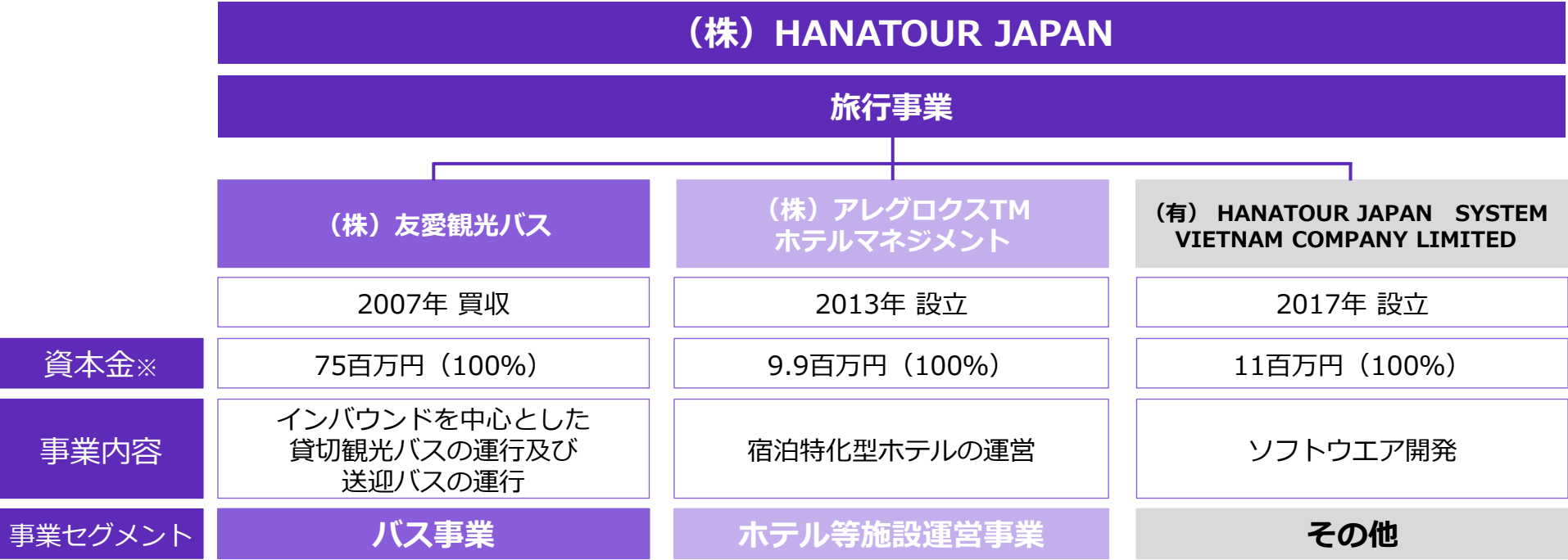
会社名	株式会社 HANATOURL JAPAN
設 立	2005年9月
代表者	代表取締役社長 金尚昱 (Sang-Wook Kim)
資本金	100百万円
従業員数	294名 (2026年6月末現在)

■ 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



※資本金（カッコ内）は（株）HANATOURL JAPANの出資比率

The diagram illustrates the business flow of HANATOUR JAPAN Group, centered around the core business unit: **HANATOUR JAPAN グループ 当社（旅行事業）商品企画・各種手配**.

顧客 (Customer): At the top, customers interact with the core unit through two main channels:

- FIT (FIT):** Involves **国内OTA 海外OTA** (Domestic/Overseas Online Travel Agencies). The flow is: Customer provides travel goods to FIT (旅行商品提供), FIT provides to the core unit (対価). The core unit provides travel goods to FIT (旅行商品提供), and FIT provides to the customer (対価).
- パッケージツアー (Package Tour):** Involves **ディストリビューター※※** (Distributors). The flow is: Customer provides travel goods to the distributor (旅行商品提供), the distributor provides to the core unit (対価). The core unit provides travel goods to the distributor (旅行商品提供), and the distributor provides to the customer (対価).

国内代理店 海外代理店 (Domestic/Overseas Agent): These agents provide travel goods to the core unit (旅行商品提供) and receive fees (手数料) from the core unit.

親会社グループ (Parent Company Group): This group provides travel goods to the core unit (旅行商品提供) and receives fees (手数料) from the core unit.

Core Business Unit (HANATOUR JAPAN グループ 当社): The central hub for **商品企画・各種手配** (Product Planning and Various Arrangements).

Business Units and Suppliers: The core unit interacts with three main business units:

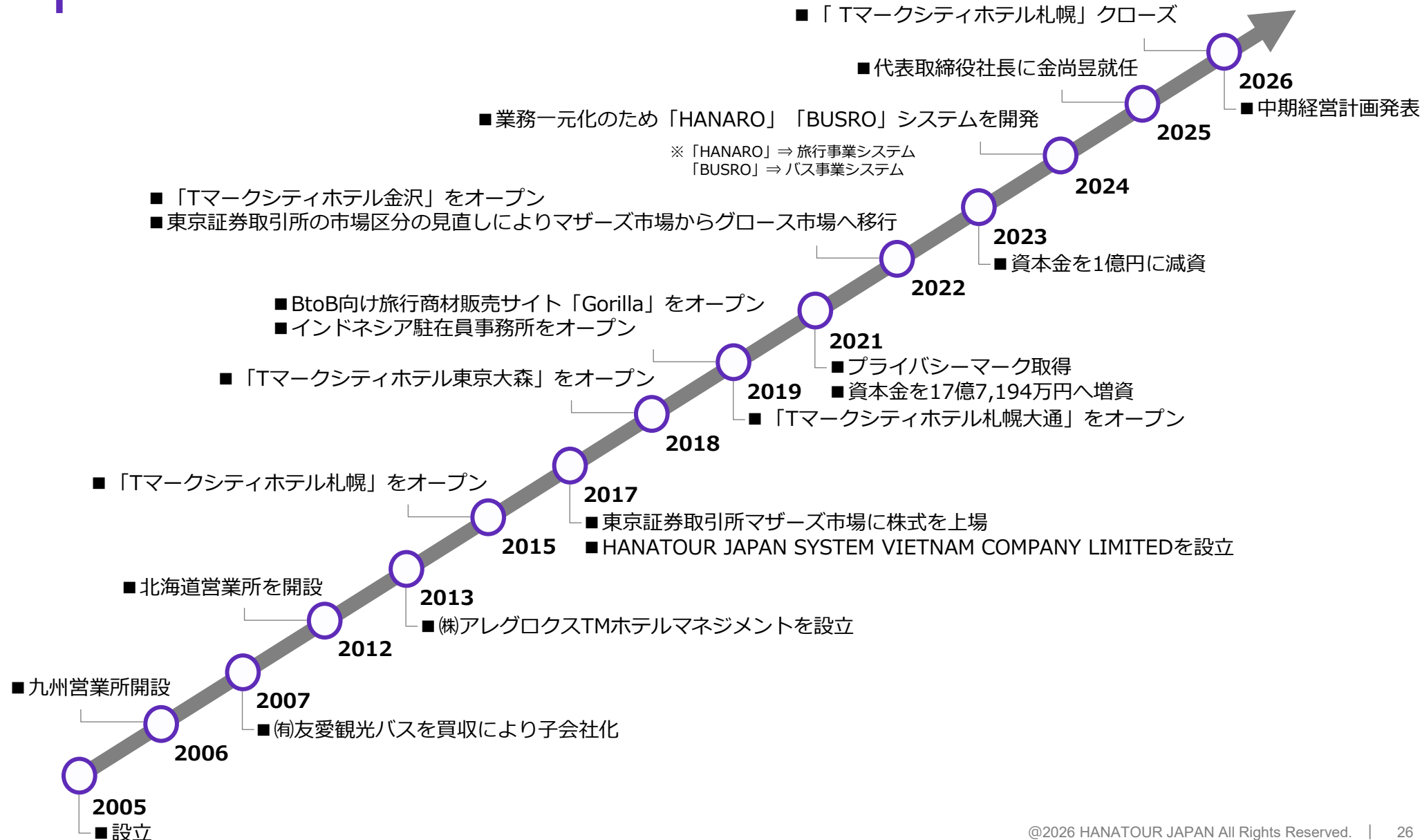
- バス事業 (Bus Business):** Represented by a bus image. The core unit provides services (手配) to the bus business and receives fees (対価). The bus business provides services (役務提供) to the core unit.
- ホテル事業 (Hotel Business):** Represented by the **Tmark City Hotel** logo. The core unit provides services (客室仕入) to the hotel business and receives fees (対価). The hotel business provides services (対価) to the core unit.
- サプライヤー※ (Supplier):** Includes bus operators, hotel operators, tax-exempt store operators, and sightseeing facilities. The core unit provides services (手配) to the supplier and receives fees (対価). The supplier provides services (対価) to the core unit.

顧客 (子会社の外部顧客) (Customer (External Customer of Subsidiary)): At the bottom, this represents the external customers of the subsidiaries.

※※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

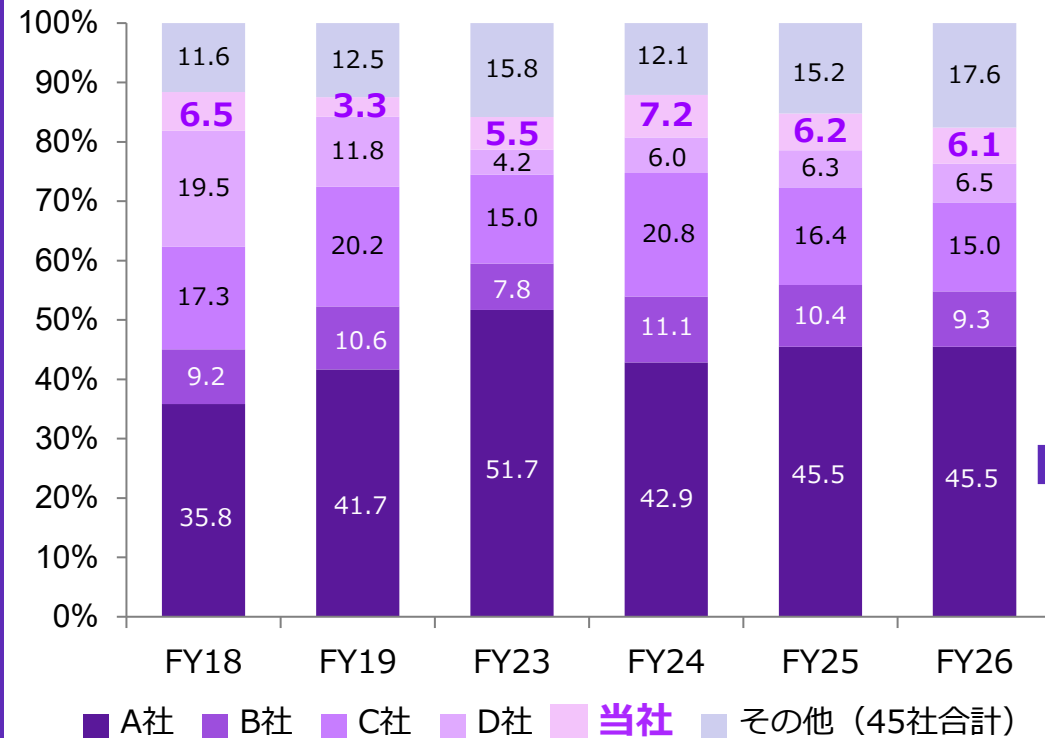
多拠点展開と独自システム開発による、革新的かつ柔軟な旅行サービスを提供



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。
FY26は、4月までの数字で作成。

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						
東北	函館	○			○		
	青森	○			○		
	花巻						
	秋田				○		
	仙台	○		○	○		
北陸	福島						
	富山						
	小松	○		○	○		
関東	新潟	○			○		
	成田	○	○	○	○	○	世界各国
	羽田	○	○	○	○	○	世界各国
東海	茨城	○					
	静岡	○	○				ベトナム
	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	○			○		
四国	山口						
	高松	○		○	○		
	松山	○			○		
九州	徳島	○					
	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	○			○		
沖縄	熊本	○			○		
	那覇	○	○	○	○		タイ、シンガポール
	下地島	○			○		
	新石垣	○		○	○		

⇒ 主要空港

2026年 夏ダイヤ 便数

(単位：便/週)

	韓国	中国	香港	台湾
全体	1,541	591	437	850
主要空港	1,358	589	418	715
地方空港	183	2	19	135

対2025年 夏ダイヤ

	韓国	中国	香港	台湾
全体	110.3%	45.7%	106.8%	105.1%
主要空港	109.2%	47.5%	110.3%	104.4%
地方空港	119.6%	3.8%	63.3%	108.9%

就航空港数

	韓国	中国	香港	台湾
全体	29	9	12	26

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。

Trends in Revenue and Profit 売上高 営業利益 推移

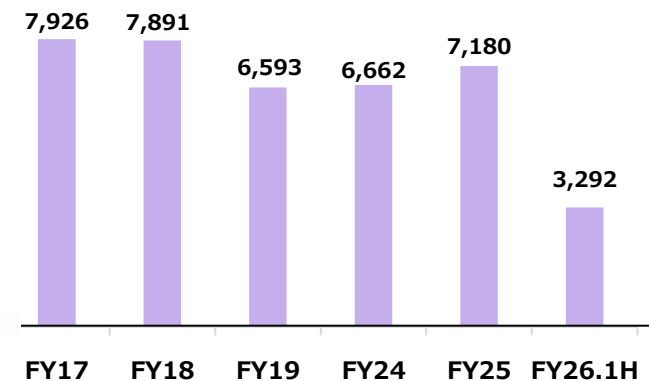
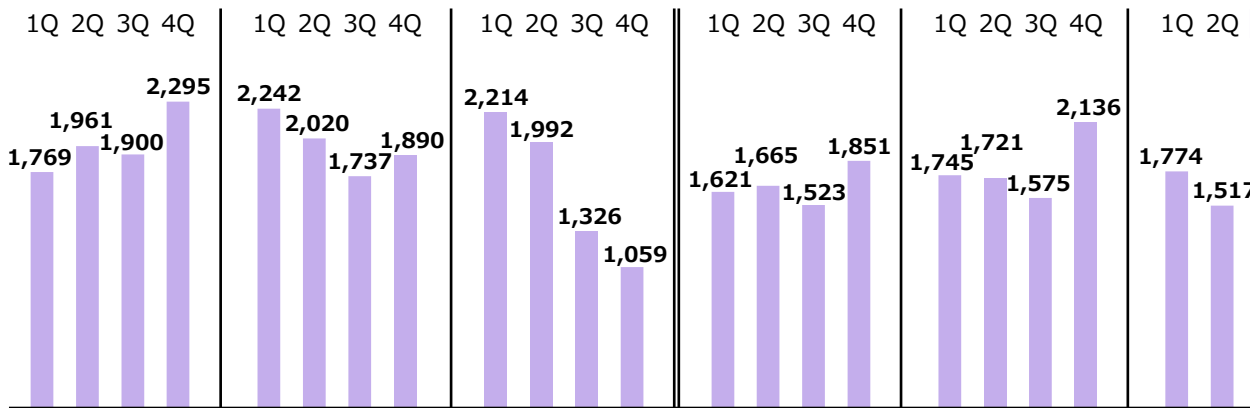
2026年12月期 第2四半期

四半期推移

売上高

年推移

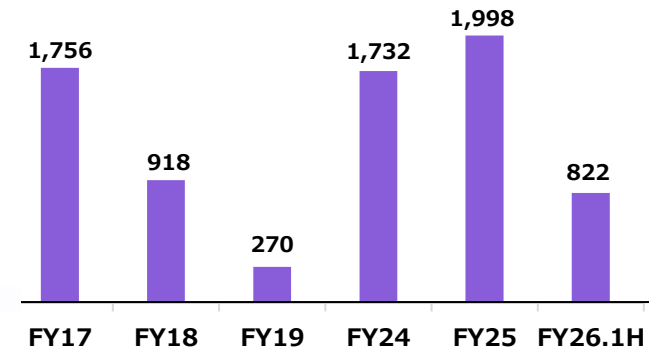
単位：百万円



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

1Q 2Q 3Q 4Q

1Q 2Q 3Q 4Q

1Q 2Q 3Q 4Q

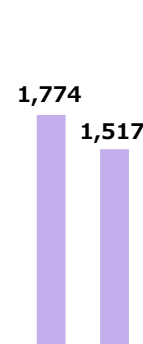
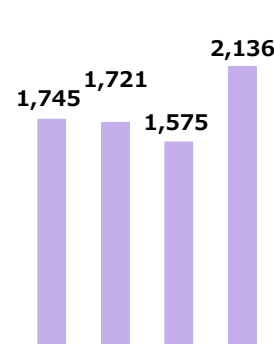
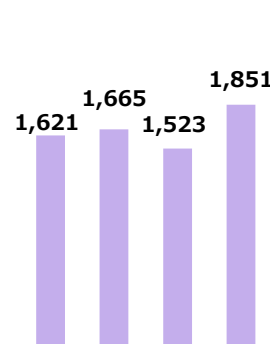
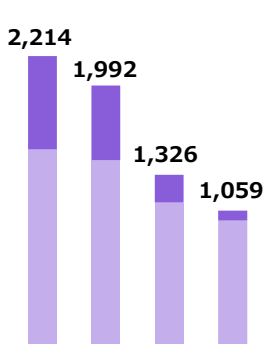
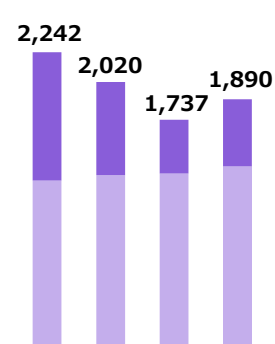
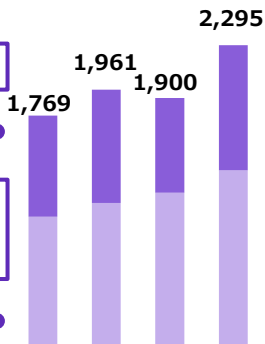
1Q 2Q 3Q 4Q

1Q 2Q 3Q 4Q

1Q 2Q

免税販売店事業

免税販売店事業
を除く3事業

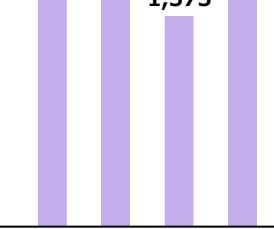
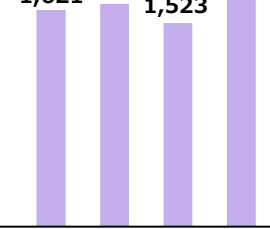
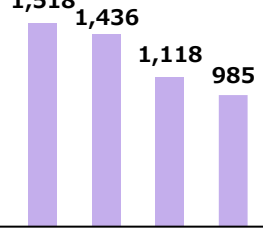
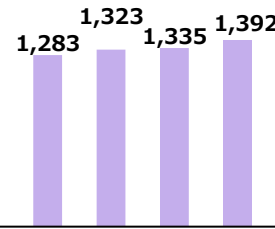
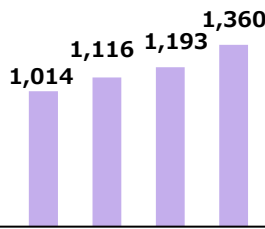


売上高

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



FY17

FY18

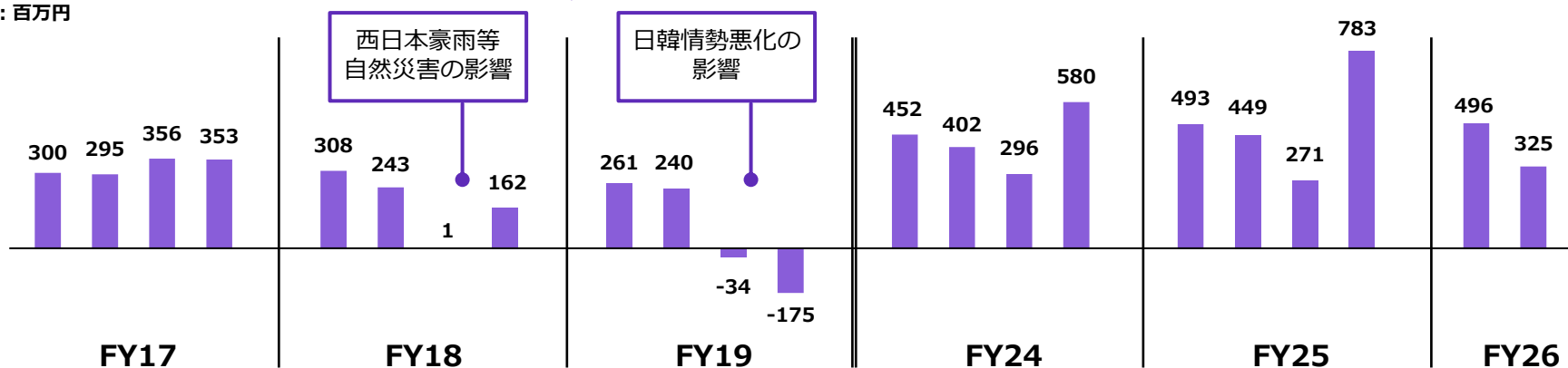
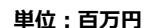
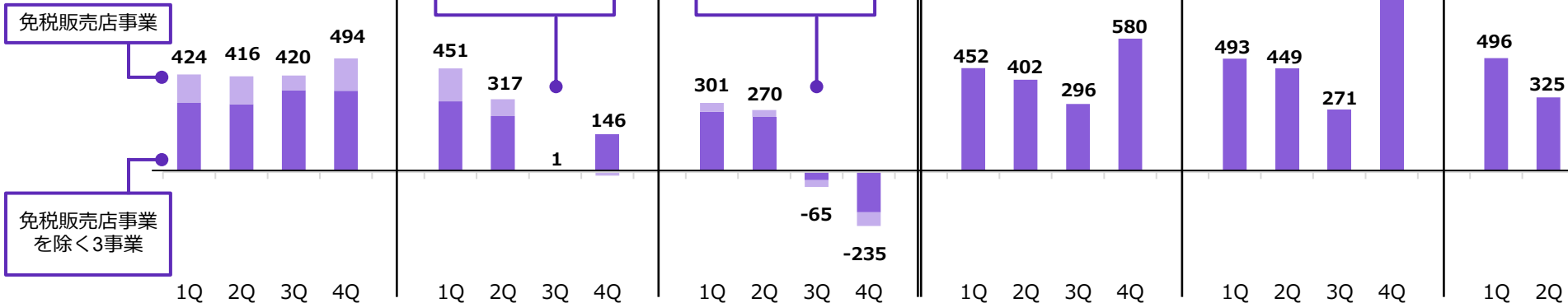
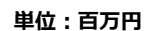
FY19

FY24

FY25

FY26

連結営業利益 四半期推移



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/>