

2022年12月期 決算補足説明資料

2023年2月14日

株式会社HANATOUR JAPAN



東証グロース コード 6561

Summary

2022年12月単月 連結営業利益 ⇒ 黒字化

2022年12月期は前年同期比132.8%増収

経常損失 前期比+557百万円 最終損失 前期比+1,310百万円 損失圧縮

水際対策緩和 → 外国人観光客 10月以降 大幅回復

⇒インバウンド需要獲得のため事業規模拡大へ

旅行事業

⇒営業人員の積極採用

バス事業

⇒ドライバー増員

ホテル事業

ホテルセンレン京都東山清水 ML解約・営業廃止

⇒12月 特別利益 744百万円 計上

業績予想 2023年12月期 売上高5,100百万円 営業利益770百万円

コロナ前（対2018年度）の64%回復の売上予想

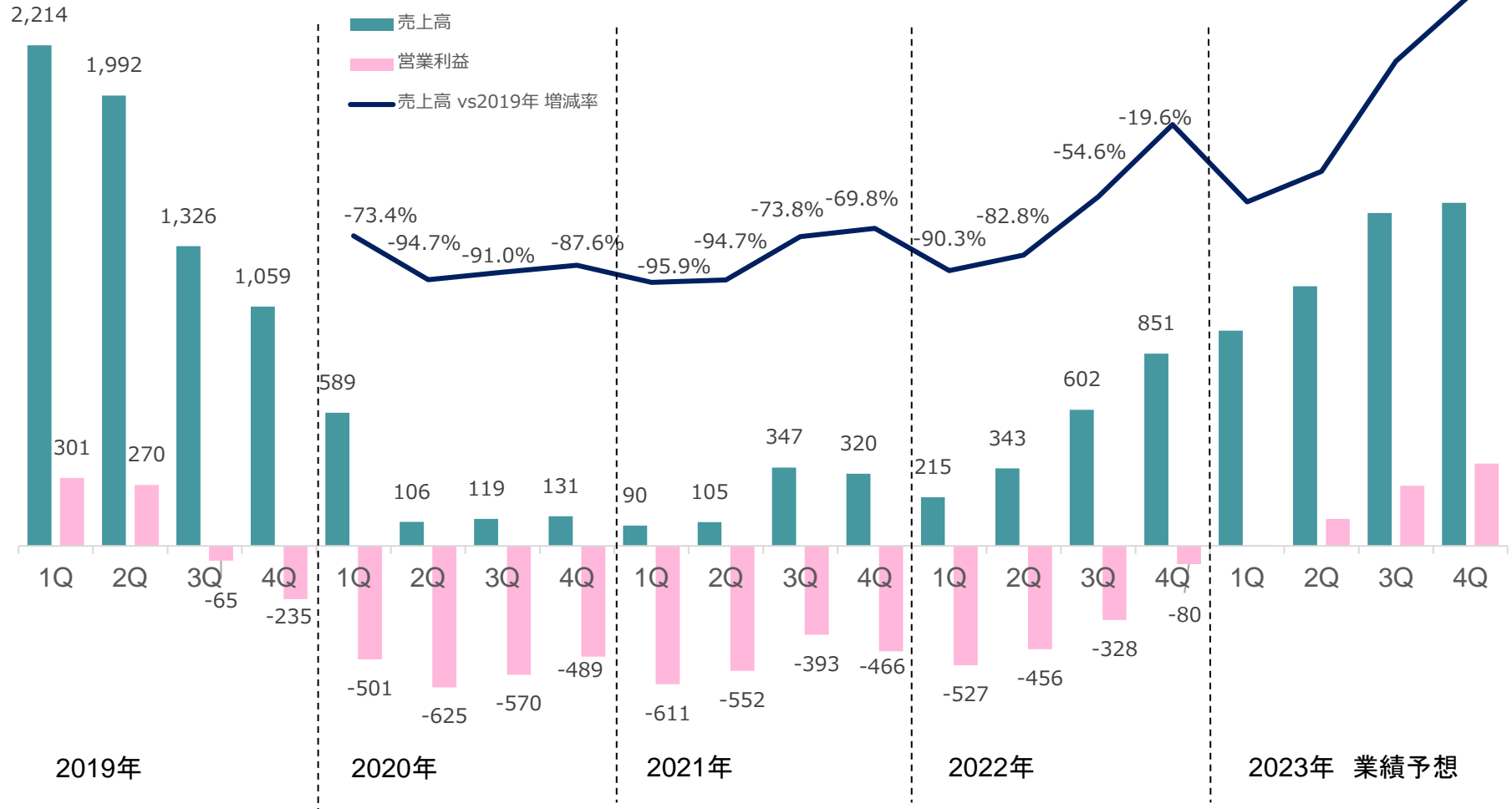
売上高 営業利益 四半期推移

外国人観光客 2022年4Q以降 回復傾向が顕著に 2022年12月単月黒字化

単位:百万円

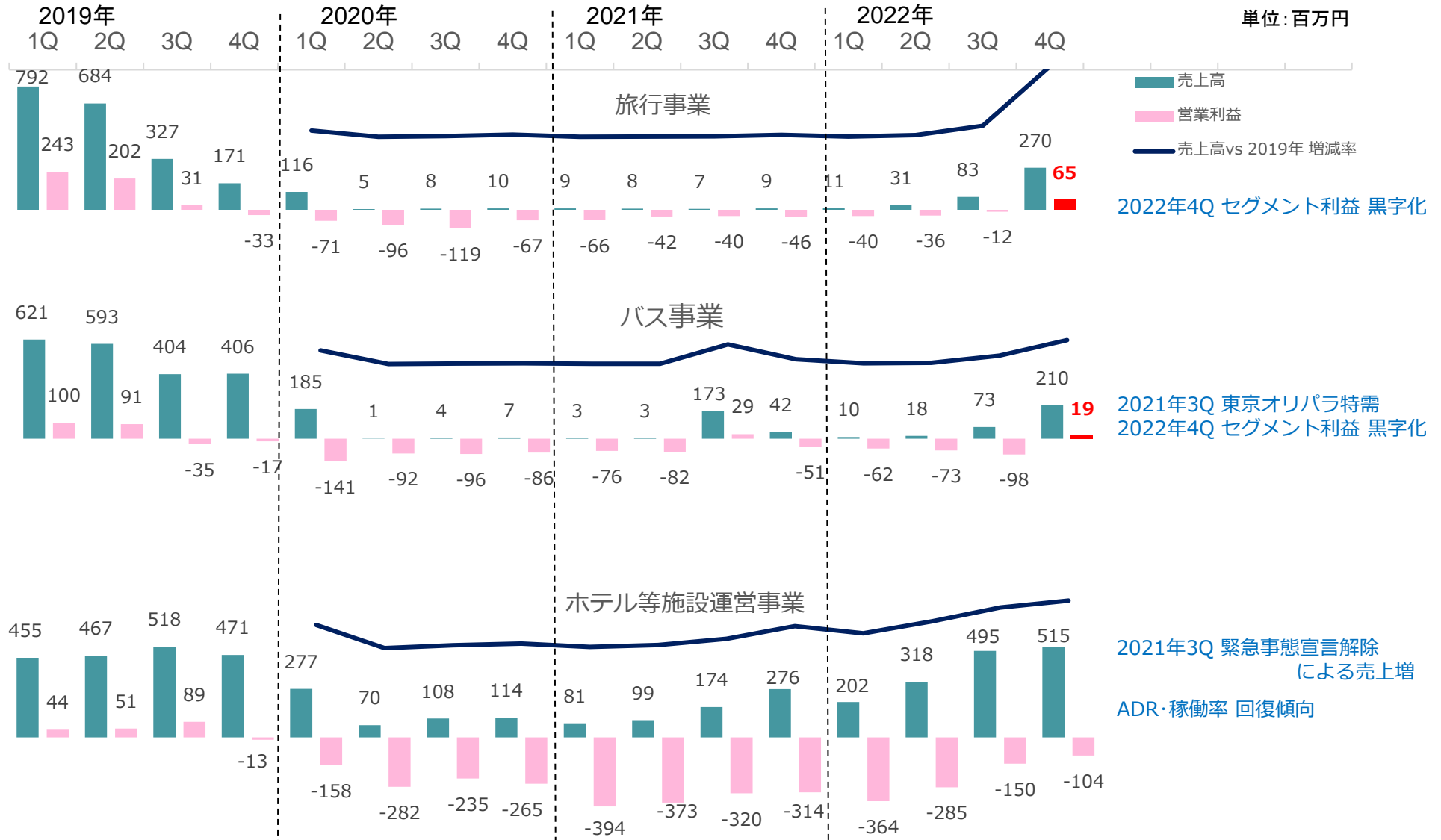
※2019年3Q・4Qは日韓情勢の影響により売上低下

※2021年3Q 東京オリパラ特需 (バス事業)



セグメント別 売上高 セグメント利益 四半期推移

2022年4Q 旅行事業 バス事業 セグメント利益 黒字化



2022年12月期4Q 実績サマリー

2022年12月期は前年同期比132.8%増収

単位：百万円（百万円未満切捨て）

	2021/12		2022/12 前期比			
		構成比	差額	増減率	構成比	
売上高	864	100.0	2,012	1,148	132.8	100
営業利益	△ 2,023	△ 234.1	△ 1,393	630	-	△ 69.2
経常利益	△ 1,959	△ 226.6	△ 1,402	557	-	△ 69.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	△ 1,968	△ 227.7	△ 657	1,310	-	△ 32.7

1株当たり当期純利益(円)	△ 178.33	△ 52.36
自己資本	1,279	623

2022年12月期4Q 損益計算書

インバウンド回復により各事業稼働増 人件費 変動経費 増加

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

	2021/12	構成比	前期比			
			2022/12	増減	伸率	構成比
売上高	864	100.0	2,012	1,148	132.8	100.0
売上原価	353	40.9	491	137	39.0	24.4
売上総利益	511	59.1	1,521	1,010	197.7	75.6
販管費	2,534	293.2	2,914	380	15.0	144.8
うち人件費	578	66.9	648	70	12.1	32.2
営業利益	△ 2,023	△ 234.1	△ 1,393	630	-	△ 69.2
経常利益	△ 1,959	△ 226.6	△ 1,402	557	-	△ 69.7
親会社株主に帰属 当期純利益	△ 1,968	△ 227.7	△ 657	1,310	-	△ 32.7

売上原価

- ・バス事業：+107百万円
- ・ホテル事業：+24百万円

販管費

- ・旅行事業：△ 13百万円
- ・バス事業：+ 17百万円
- ・ホテル事業：+380百万円
▷稼働率増加による
変動経費増+221百万円
▷金沢ホテル(開業費含む)
+212百万円
- ・調整 他：△3百万円

営業外損益

- ・コロナ関連 助成金
▷前期：162百万円
▷当期：79百万円

特別損益

- ・前期
▷新株予約権戻入 8百万円
- ・当期
▷京都解約合意金等
744百万円

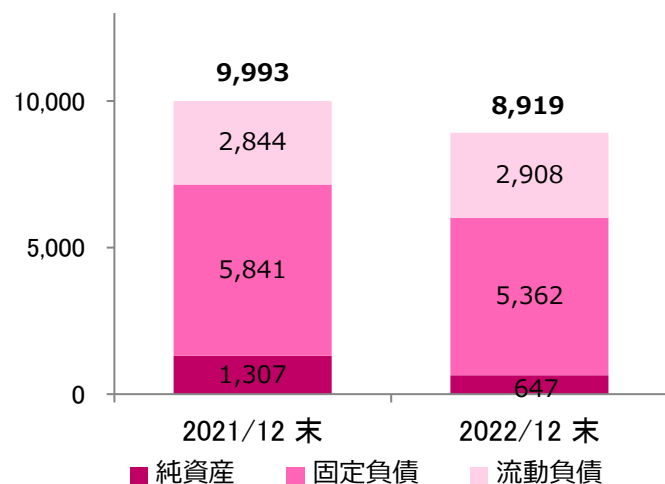
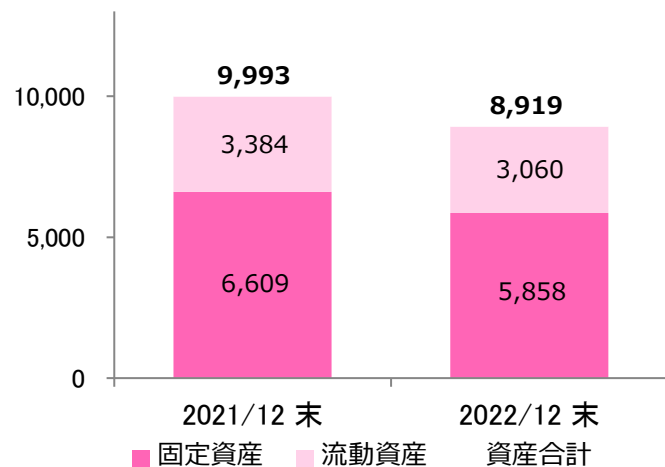
2022年12月期4Q セグメント別

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

		2021/12	2022/12	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	34 △ 196 -	397 △ 24 -	362 171 -	1,060.7 - -	19.7 1.8 -
バス事業	売上高 セグメント利益 利益率	222 △ 180 -	314 △ 214 -	91 △ 33 -	40.9 - -	15.6 15.4 -
ホテル等施設運営事業	売上高 セグメント利益 利益率	631 △ 1,401 -	1,532 △ 905 -	901 495 -	142.7 - -	76.1 65.0 -
その他	売上高 セグメント利益 利益率	25 1 4.0	29 △ 1 -	3 △ 2 -	14.8 - -	1.5 0.1 -
小計	売上高 セグメント利益 利益率	913 △ 1,777 -	2,273 △ 1,146 -	1,360 631 -	149.0 - -	113.0 82.3 -
調整等	売上高 セグメント利益 利益率	△ 49 △ 245 -	△ 260 △ 247 -	△ 210 △ 2 -	425.1 - -	△ 12.9 17.8 -
合計	売上高 営業利益 利益率	864 △ 2,023 -	2,012 △ 1,393 -	1,148 630 -	132.8 - -	100.0 100.0 -

2022年12月期4Q 貸借対照表

単位：百万円（百万円未満切捨て）



流動資産		
■ 現金及び預金	1,940 (△995)	コロナ禍の影響により減少
■ 売掛金及び 契約資産	773 (+630)	売上増に伴う増加
■ 前渡金	202 (+36)	旅行事業の稼働増に伴う増加

固定資産		
■ 有・無形固資	4,910 (△451)	償却による減少、設備投資+24
■ 敷金保証金	936 (△282)	京都ホテル解約に伴う返戻

流動負債		
■ 営業未払金	411 (+393)	各事業稼働増に伴う増加
■ 短期借入金	1,423 (△143)	返済による減少
■ 未払費用	478 (△205)	京都ホテル解約による戻入

固定負債		
■ 長期借入金	828 (△196)	返済による減少
■ リース債務	4,515 (△235)	

純資産		
■ 資本金	1,771	
■ 資本剰余金	1,716	
■ 利益剰余金	△2,665 (△657)	当期利益 △657

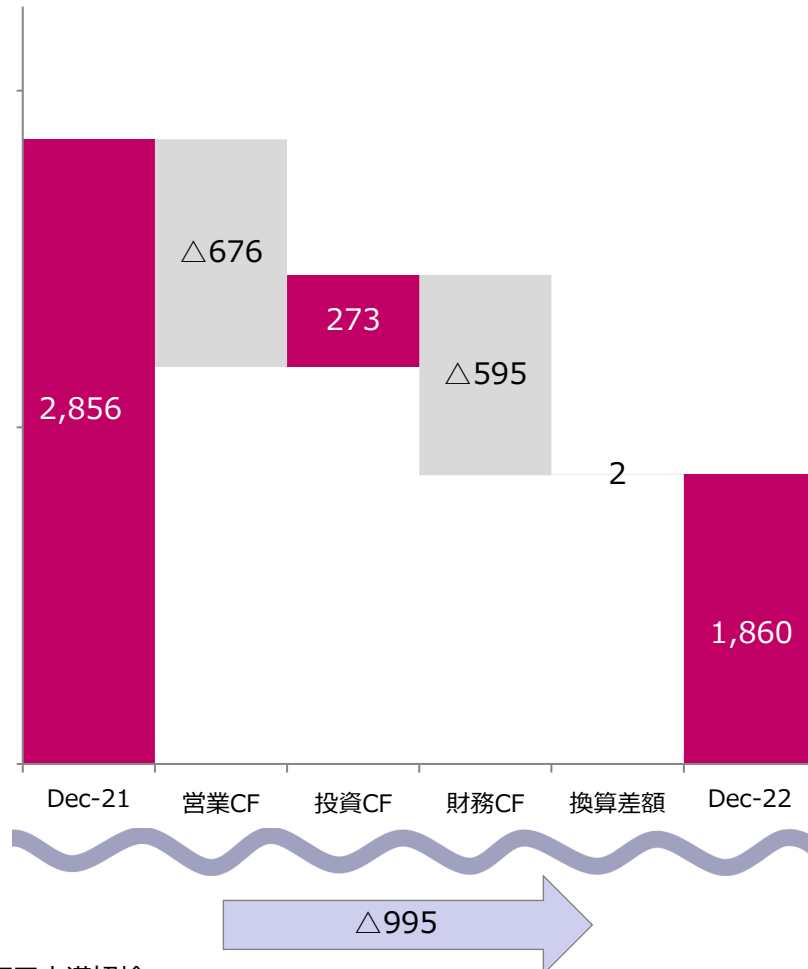
2022年12月期 CF計算書

ホテルセンレン京都の解約合意金 Cash in 795百万円（返戻敷金含む）

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

△676

- 営業損失 △975 営業損失+償却費=△975
- 営業債権債務 △274 売上増に伴う営業債権の増加
- リース解約金 514 京都ホテル解約合意金

投資CF

273

- 敷金保証金 302 京都ホテル解約に伴う返戻
- 固定資産取得 △24 金沢ホテル開業準備投資 他

財務CF

△595

- 短・長借入金 △338 新規借入 -
返済 △338
- 社債 △20 償還
- リース・割賦債務 △236 返済

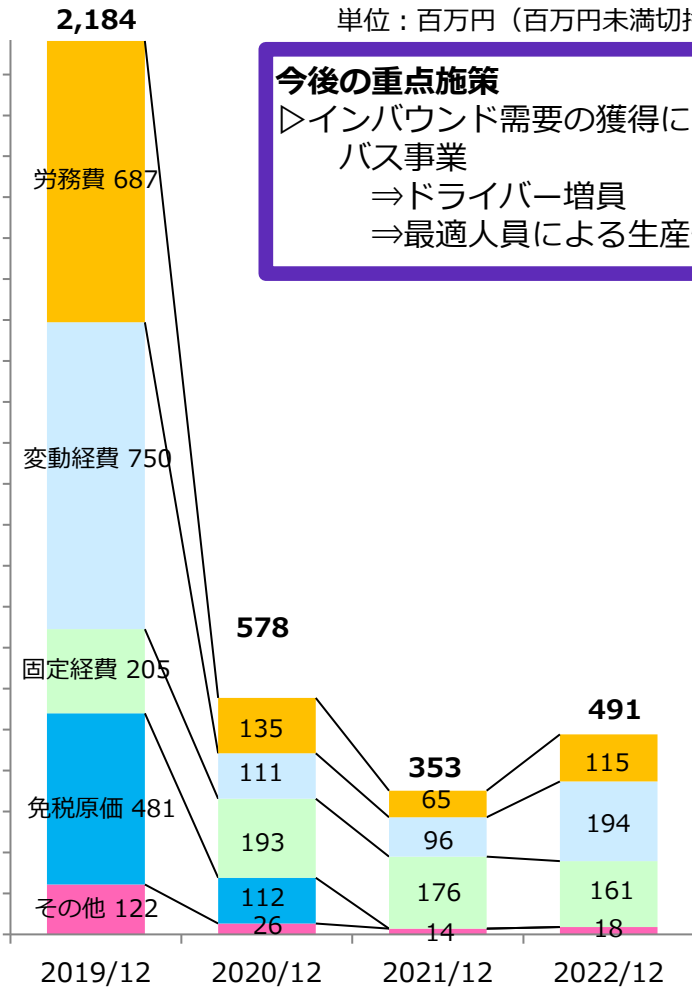
2022年12月期4Q コスト推移

各事業 稼働増加 ⇒ 人件費 変動経費 増加

生産性向上のため最適人員を維持した増員

売上原価 4期比較

単位：百万円（百万円未満切捨て）

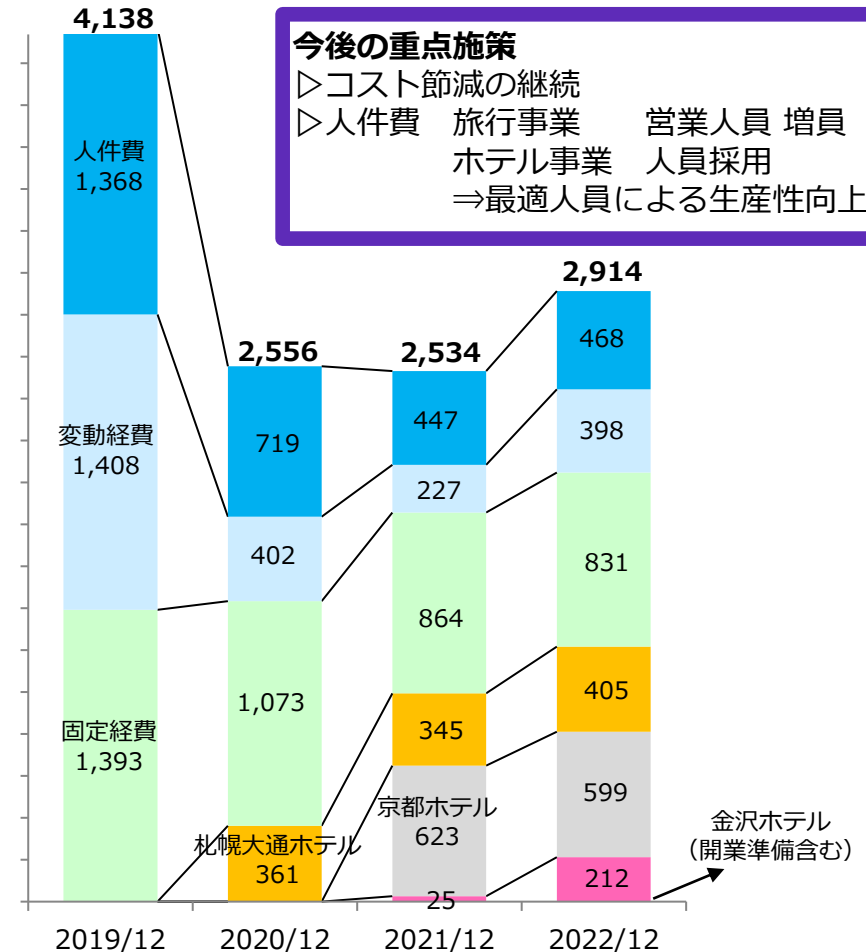


今後の重点施策

- ▷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 4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

2023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64%回復の売上予想

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	610	1,267	—	—
1株当たり当期純利益	△ 52.36		48.59			

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・韓国営業所・インドネシア事務所
- ▶ 人員最適化
及び業務DX推進による生産性向上

- ▶ インバウンド需要獲得に向けた取組み
 - パッケージ商品の企画販売強化
 - 「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
 - 営業人員の増員
 - 地方営業拠点の再検討

バス事業

- ▶ 営業拠点：4拠点
東京・大阪・北海道・福岡
⇒人員最適化による生産性向上

- ▶ 各事業所 ドライバー増員
- ▶ 国際便クルー送迎事業の拡大
- ▶ 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
 - 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
 - IT・メニュー管理によるADR・稼働率向上

- ▶ 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

財務体質の強化

金融機関、親会社へ継続した支援要請

- ▶ 借入契約、融資枠契約の継続

ディスクレーマー

- 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

経理財務部

TEL 03-6629-4755

ホームページ <http://www.hanatourjapan.jp/>