

# 2018年12月期第2四半期決算説明会資料

2018年8月

株式会社HANATOUR JAPAN



東証マザーズ コード 6561

# 目次

---

## 01 決算概要

---

## 02 今後の戦略

---

## APPENDIX

---

## エグゼクティブサマリー

---

■ 2018年12月期2Qは前期比14.3%増収 8.6%営業減益

---

■ 主力の旅行事業は前年同期比23.2%増収 16.4%増益と好調だがバス投資・新規ホテルの開業に伴う一時的な原価上昇が収益圧迫

---

■ オンラインチケット販売「JAPAN TOPKEN」、オンラインホテル客室販売「JAPAN TOMARU」をリリース、インバウンドに関するオンラインプラットフォームの構築を進め成長加速

---



**01 決算概要**

---

## 2018年12月期2Q 実績サマリー

2ケタ増収ながらバス投資・新規ホテル開業に伴う一時的な原価・費用の上昇が利益を圧迫

	2017/12		2018/12 前期比			
	2Q ※	構成比	2Q	増減	伸率	構成比
取 扱 高	12,142	-	13,339	1,197	9.9	-
売 上 高	3,730	100.0	4,262	532	14.3	100.0
営 業 利 益	841	22.5	769	△ 72	△ 8.6	18.1
経 常 利 益	905	24.3	583	△ 322	△ 35.6	13.7
親会社株主に帰属する 当 純 利 益	594	15.9	423	△ 171	△ 28.8	9.9
1株当たり当期純利益	59.48		38.47			

※2017/12 2Qは参考値。

## 2018年12月期2Q 損益計算書

業容拡大に伴う先行投資による原価・販管費の増加に加え円高により為替評価損が発生

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

	2017/12		2018/12			
	2Q	構成比	2Q	増減	伸率	前期比 構成比
売上高	3,730	100.0	4,262	532	14.3	100.0
売上原価	1,269	34.0	1,523	254	20.0	35.7
売上総利益	2,460	66.0	2,739	279	11.3	64.3
販管費	1,619	43.4	1,969	350	21.6	46.2
うち人件費	535	14.3	707	172	32.1	16.6
営業利益	841	22.5	769	△ 72	△ 8.6	18.1
経常利益	905	24.3	583	△ 322	△ 35.6	13.7
親会社株主に帰属する 当期純利益	594	15.9	423	△ 171	△ 28.8	9.9

## 売上原価

バス購入

新システム構築

## 販管費

人員増による人件費増

ホテル開業準備費用

## 営業外費用

円高による為替評価損  
166百万円

## 2018年12月期2Q セグメント別

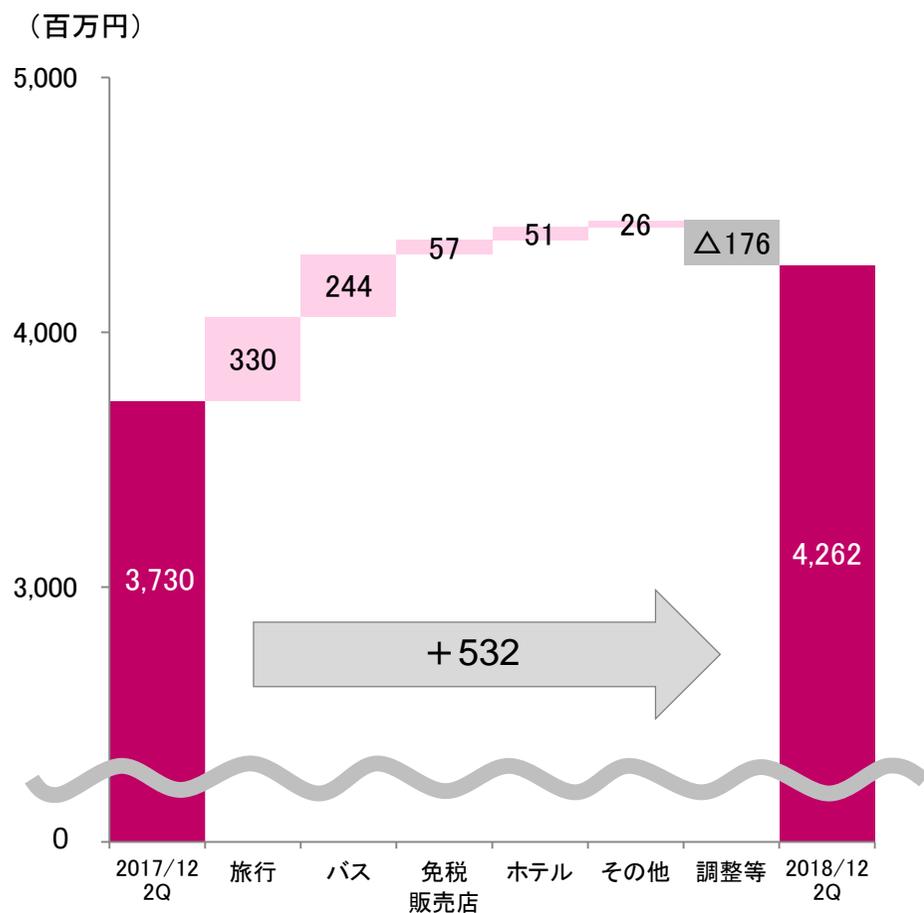
単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

		2017/12 2Q	2018/12 2Q	前期比		
				増減	伸率	構成比
旅行事業	売上高	1,423	1,753	330	23.2	41.1
	セグメント利益	609	709	100	16.4	92.2
	利益率	42.8	40.4	△ 2.4	—	—
バス事業	売上高	999	1,243	244	24.4	29.2
	セグメント利益	116	110	△ 6	△ 5.2	14.3
	利益率	11.6	8.8	△ 2.8	—	—
免税販売店事業	売上高	1,598	1,655	57	3.6	38.8
	セグメント利益	245	217	△ 28	△ 11.4	28.2
	利益率	15.3	13.1	△ 2.2	—	—
ホテル等施設運営事業	売上高	312	363	51	16.3	8.5
	セグメント利益	52	△ 25	△ 77	—	△ 3.3
	利益率	16.7	△ 6.9	△ 23.6	—	—
その他	売上高	43	69	26	60.5	1.6
	セグメント利益	△ 5	△ 36	△ 31	—	△ 4.7
	利益率	△ 11.6	△ 16.8	△ 5.2	—	—
小計	売上高	4,377	5,086	709	16.2	100.0
	セグメント利益	1,019	975	△ 44	△ 4.3	100.0
	利益率	23.3	19.2	△ 4.1	—	—
調整等	売上高	△ 647	△ 823	△ 176	27.2	—
	セグメント利益	△ 177	△ 205	△ 28	15.8	—
	利益率	—	—	—	—	—
合計	売上高	3,730	4,262	532	14.3	100.0
	営業利益	841	769	△ 72	-8.6	100.0
	利益率	22.5	18.1	△ 4.4	—	—

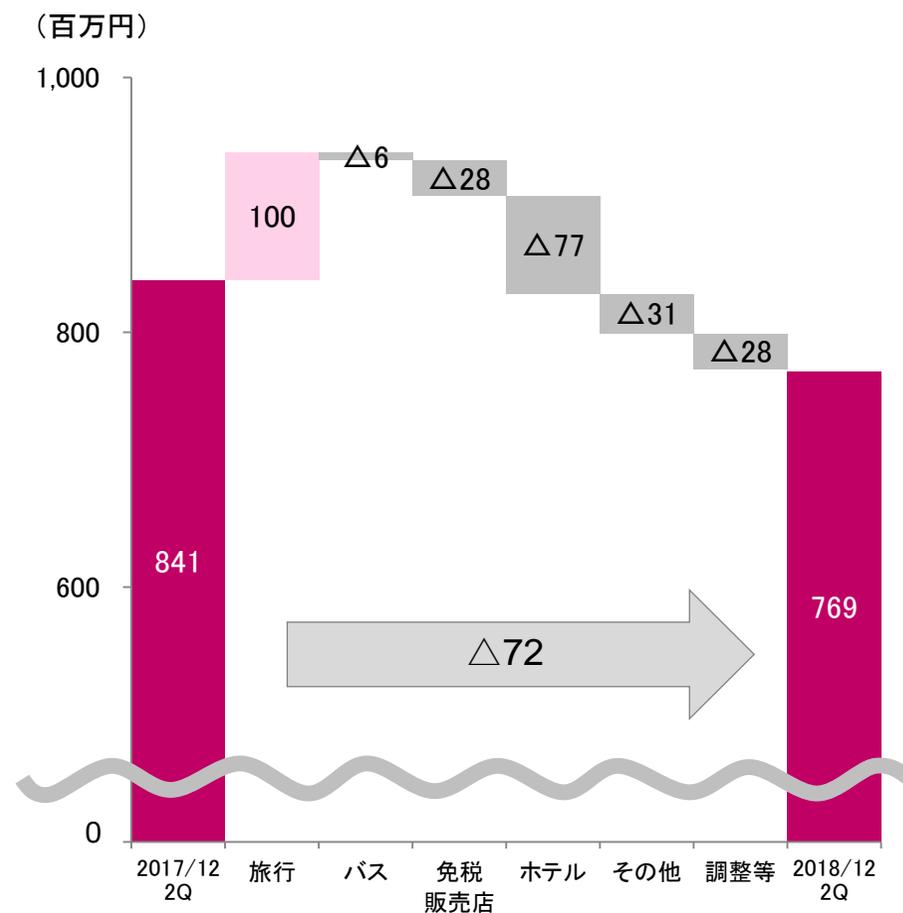
## 2018年12月期2Q 増減分析

旅行事業は増益ながら新規バスの前倒し購入・ホテル事業等の先行投資が収益圧迫要因に

## 売上高

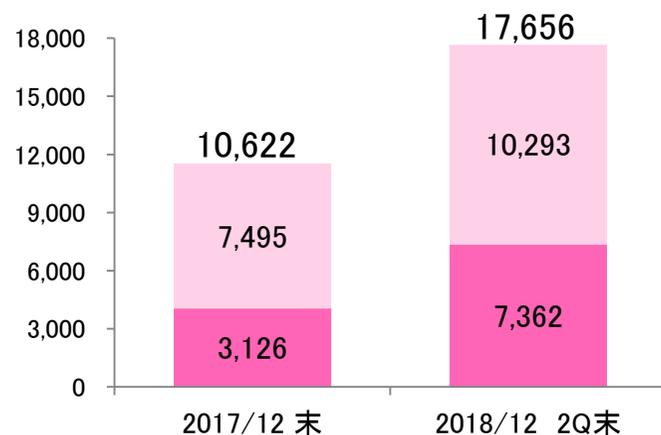


## 営業利益

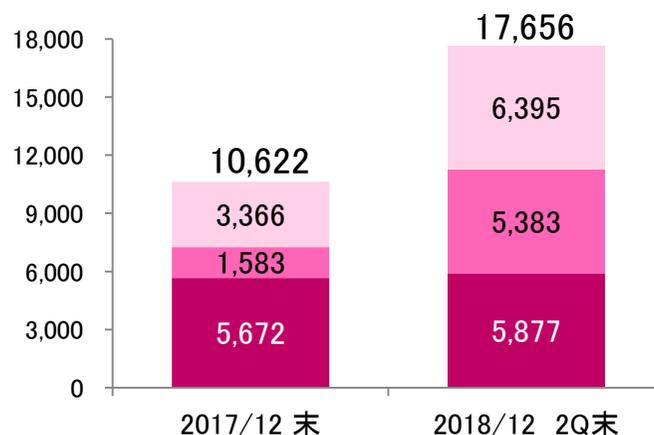


## 2018年12月期2Q末 貸借対照表

## Tmark City 東京大森のリース資産・リース債務の計上により総資産・負債が増加



■ 固定資産    ■ 流動資産



■ 純資産    ■ 固定負債    ■ 流動負債

単位：百万円（百万円未満切捨て）

流動資産	10,293	(+2,798)
■ 現金及び預金	7,133	(+2,050) 純利益増、短期借入
■ 売掛金	1,340	(+395)

固定資産	7,362	(+4,235)
■ 有形固定資産	6,572	(+3,769) 大森ホテル+3,599
■ 投資その他	699	(+451)

流動負債	6,395	(+3,028)
■ 短期借入金	3,671	(+3,316)

固定負債	5,383	(+3,800)
■ リース債務	3,903	(+3,784) 大森ホテル+3,754

純資産	5,877	(+204)
■ 資本金	1,022	
■ 資本剰余金	966	
■ 利益剰余金	3,887	(+203)

## 2018年12月期 予想 サマリー

## 期初予想からの変更はなし

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%、円

	2017/12		2018/12 前期比			
		構成比	予想	増減	伸率	構成比
売上高	7,926	100.0	9,441	1,515	19.1	100.0
営業利益	1,756	22.2	2,146	390	22.2	22.7
経常利益	1,886	23.8	2,118	232	12.3	22.4
親会社株主に帰属する 当純利益	1,278	16.1	1,430	152	11.9	15.1
1株当たり当期純利益	127.27		130.02			
1株当たり配当金	20.00		未定			

※上場記念配当

## 2018年12月期 予想 損益計算書

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

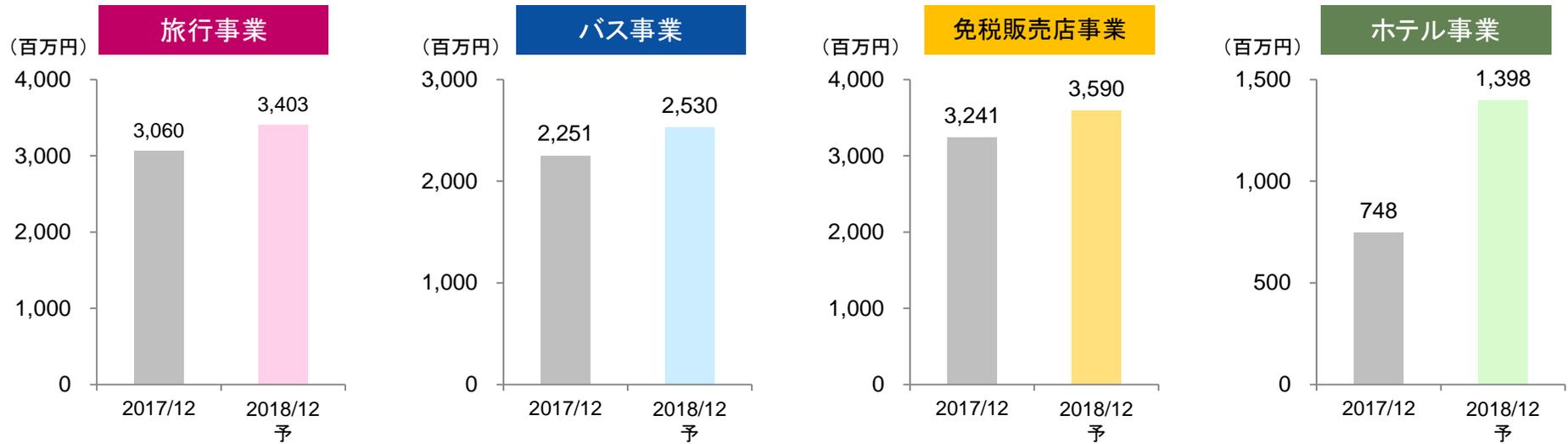
	2017/12		2018/12 前期比			
		構成比	予想	増減	伸率	構成比
売上高	<b>7,926</b>	100.0	<b>9,441</b>	1,515	19.1	100.0
売上原価	2,718	34.3	2,963	245	9.0	31.4
売上総利益	5,207	65.7	6,477	1,270	24.4	68.6
販売費	3,451	43.5	4,331	880	25.5	45.9
うち人件費	1,223	15.4	1,388	165	13.5	14.7
営業利益	<b>1,756</b>	22.2	<b>2,146</b>	390	22.2	22.7
経常利益	<b>1,886</b>	23.8	<b>2,118</b>	232	12.3	22.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	<b>1,278</b>	16.1	<b>1,430</b>	152	11.9	15.1

## 2018年12月期予想 セグメント別

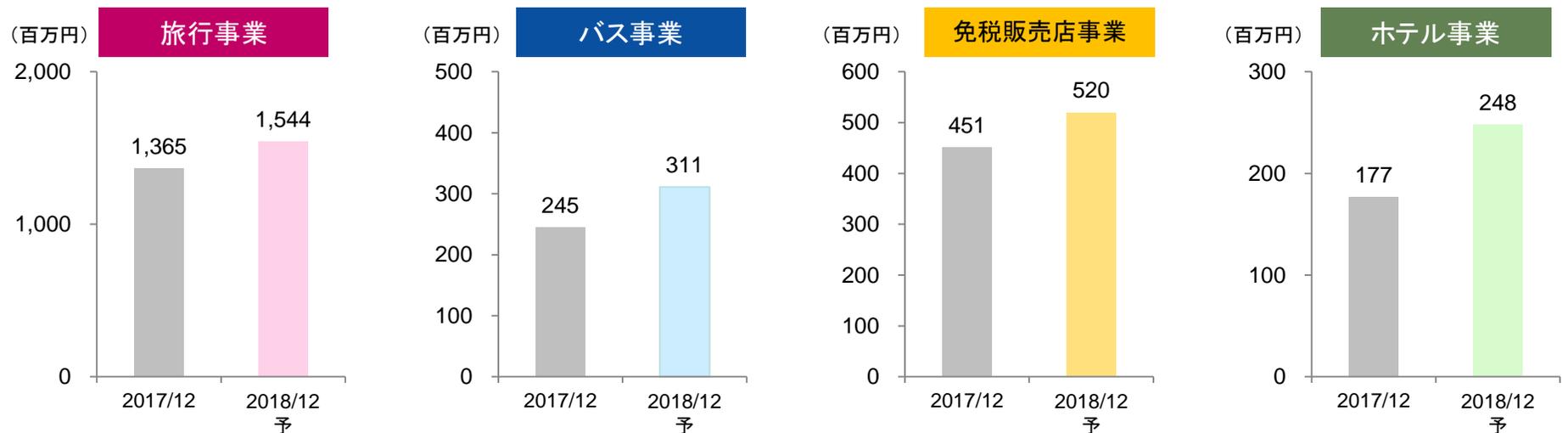
単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

		2017/12	2018/12 前年比			
			予想	増減	伸率	構成比
旅行事業	売上高 セグメント利益 利益率	3,060 1,365 44.6	3,403 1,544 45.4	343 179 0.8	11.2 13.1 —	36.0 71.9 —
バス事業	売上高 セグメント利益 利益率	2,251 245 10.9	2,530 311 12.3	279 66 1.4	12.4 26.9 —	26.8 14.5 —
免税販売店事業	売上高 セグメント利益 利益率	3,241 451 13.9	3,590 520 14.5	349 69 0.6	10.8 15.3 —	38.0 24.2 —
ホテル等施設運営事業	売上高 セグメント利益 利益率	748 177 23.7	1,398 248 17.8	650 71 -5.8	86.9 40.1 —	14.8 11.6 —
その他	売上高 セグメント利益 利益率	98 △16 △16.3	194 10 5.5	96 26 21.8	98.0 — —	2.1 0.5 —
調整等	売上高 セグメント利益 利益率	△1,473 △466 31.6	△1,676 △490 29.2	△203 △24 △2.4	13.8 5.2 —	△18 △23 —
合計	売上高 営業利益 利益率	7,926 1,756 22.2	9,441 2,146 22.7	1515 390 0.6	19.1 22.2 —	100.0 100.0 —

## セグメント別売上高



## セグメント別利益



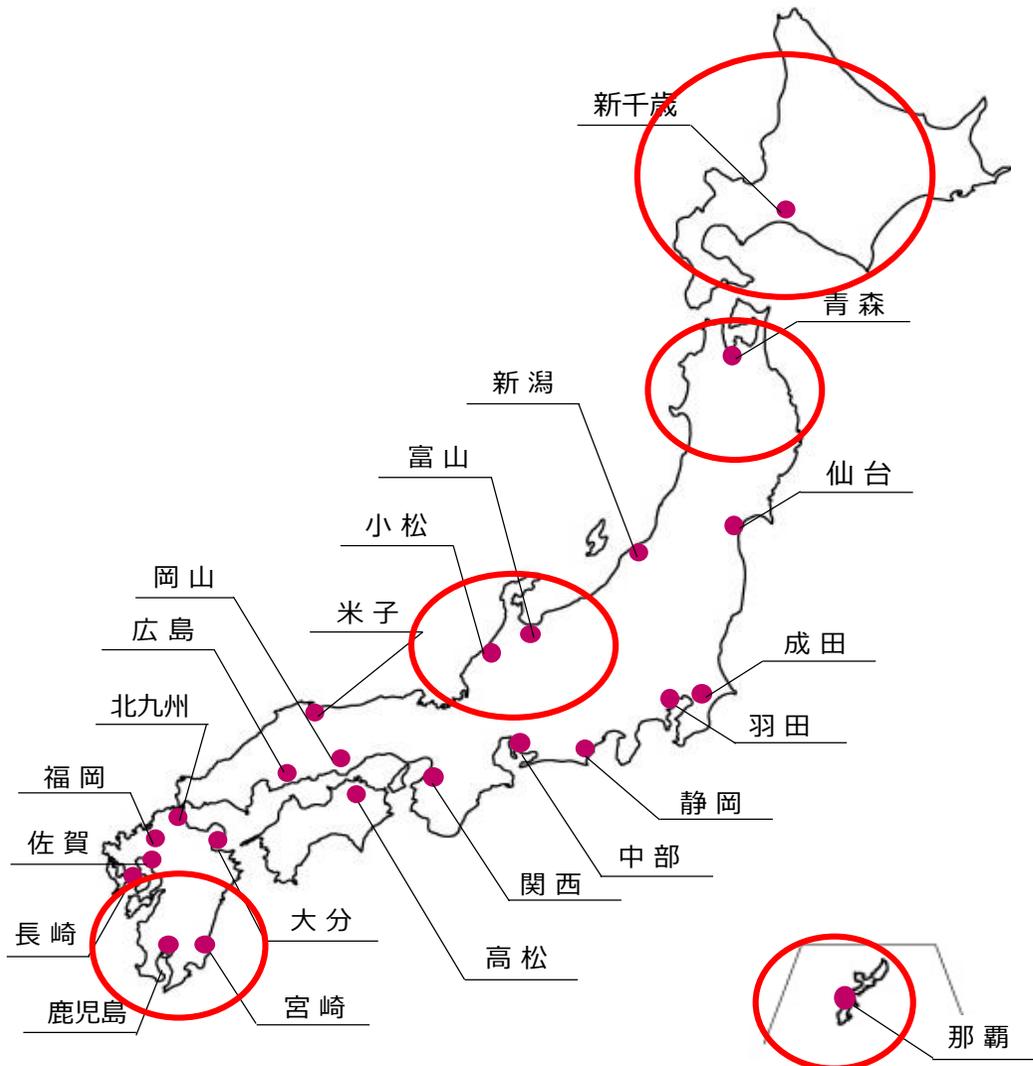


## 02 今後の戦略

---

# 多様なゲートウェイに対応

韓国からのLCC増便などインバウンド誘客の機会は増加傾向



## 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  
釜山からの客船による入国対応

## 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

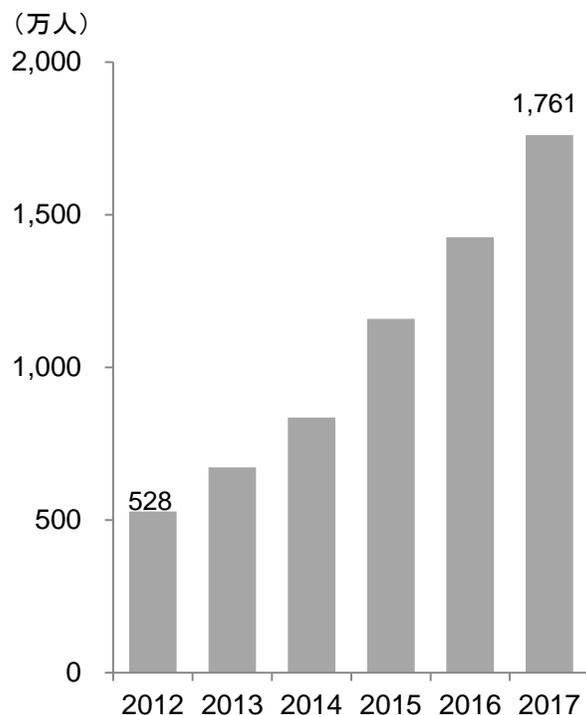
観光や食事など、国ごとに異なるニーズを的確に把握し顧客満足度の高いツアーを企画

○ : 6月の自然災害以降に強化しているエリア

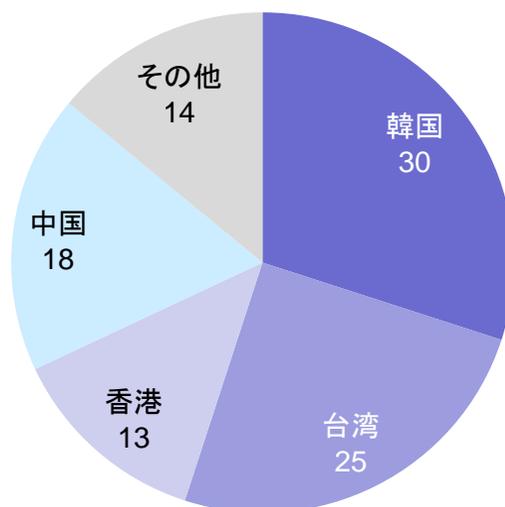
# 増える訪日外国人旅行者リピーター

訪日リピーターは増加基調 訪日回数の多いリピーターほど一人当たり旅行支出が高い

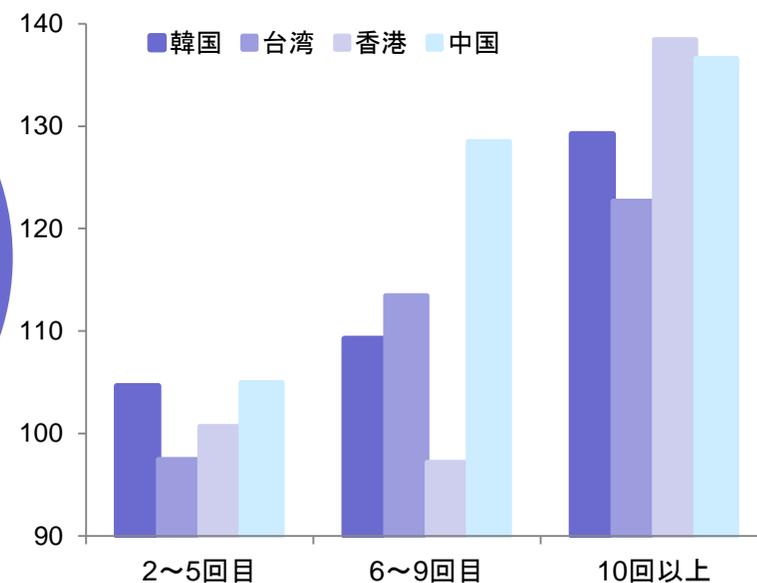
訪日リピーター数※



訪日リピーターの国籍※



訪日回数別一人当たり旅行支出※※



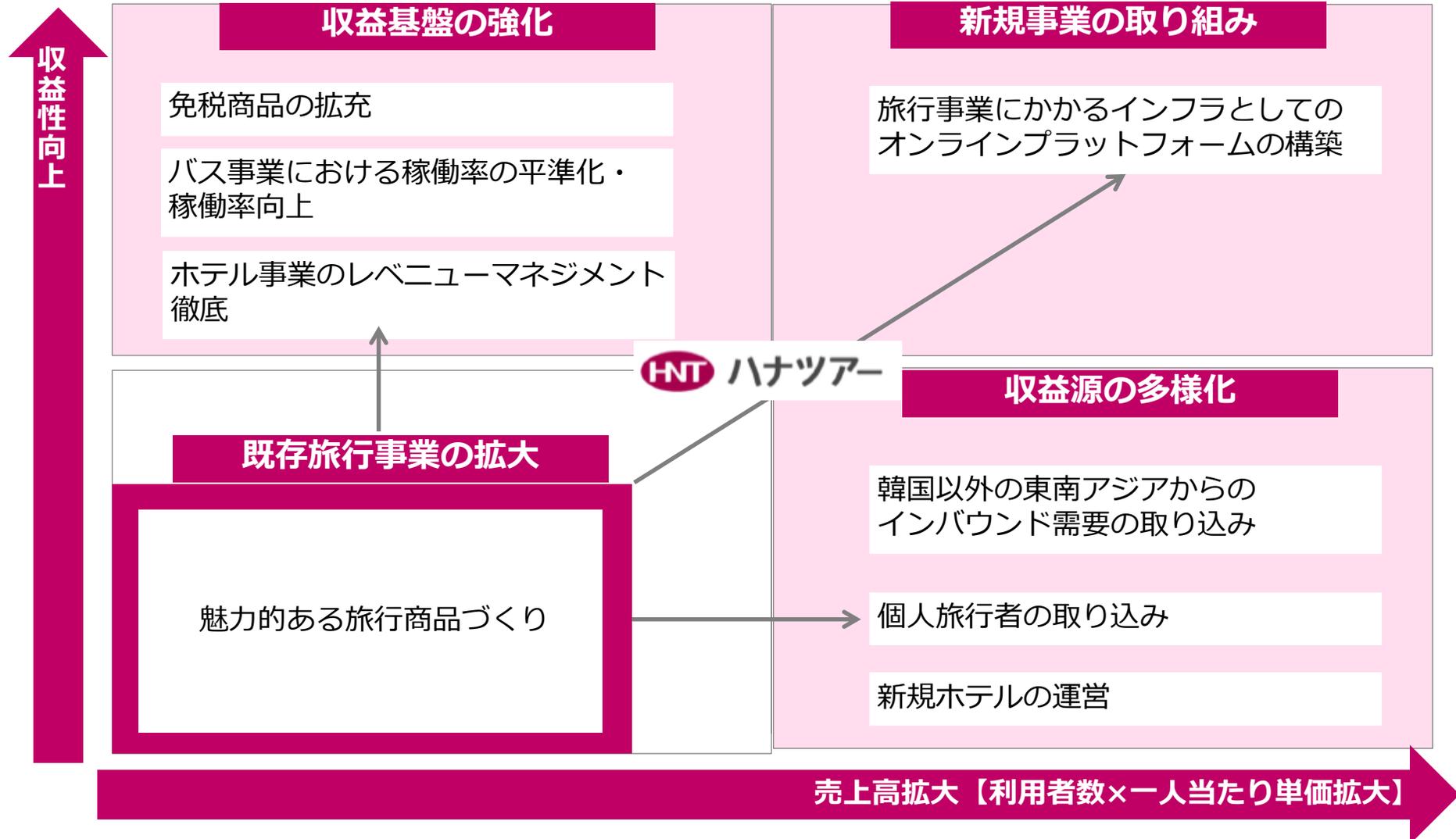
※訪日リピーターのうち「観光・レジャー」目的

※※1回目の支出金額を100として指数化

出所:観光庁「訪日外国人消費動向調査」より当社作成

# 基本戦略

## インバウンド旅行に関するオンライン・オフライン両面におけるインフラ確立し収益拡大



# 旅行事業

チケット、交通パスなどTOPKENの加速的な伸びに加え主力のツアーも伸長

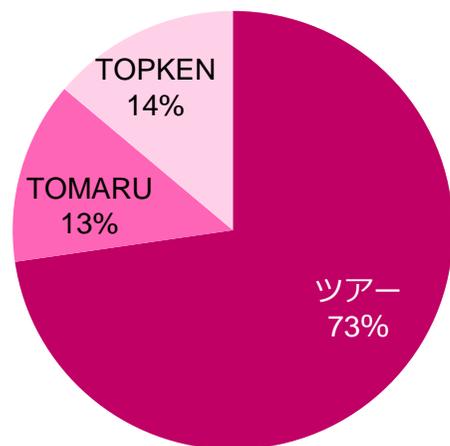
収益拡大のKPI

利用者数 ↑ ×

リピート率 ↑ ×

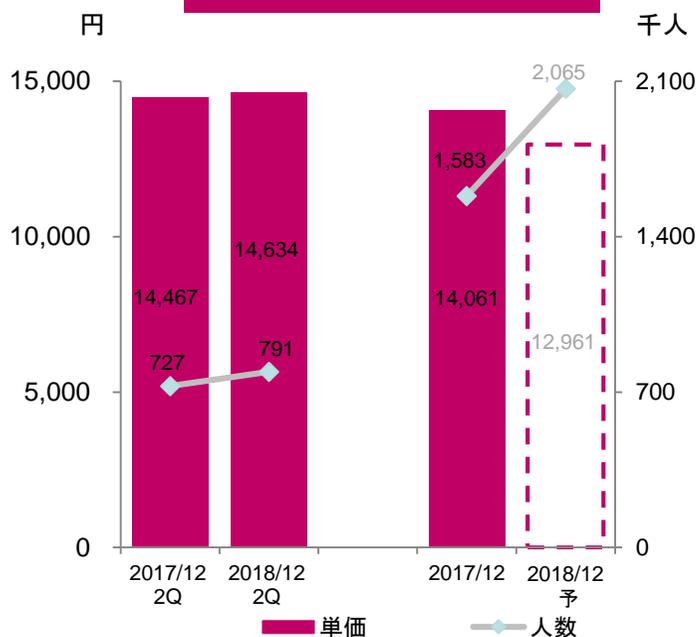
消費単価（交通＋宿泊＋飲食＋観光＋買物） ↑

商品別取扱高構成比※

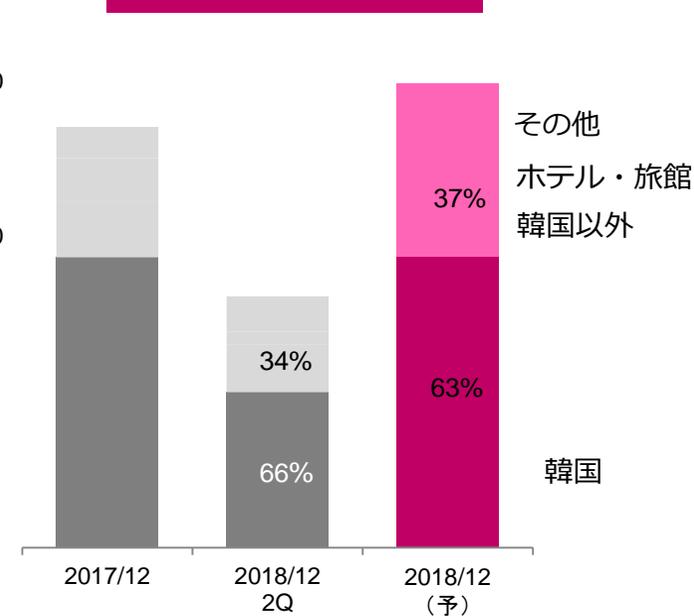


- ・ ツアー : パッケージツアー
- ・ TOMARU : ホテル（旅館含）宿泊販売分のみ。
- ・ TOPKEN : チケットや交通PASS販売, オプションツアー。

取扱人数・単価※



事業部別売上高※



※いずれも単体ベース

# 旅行事業の主な取り組み

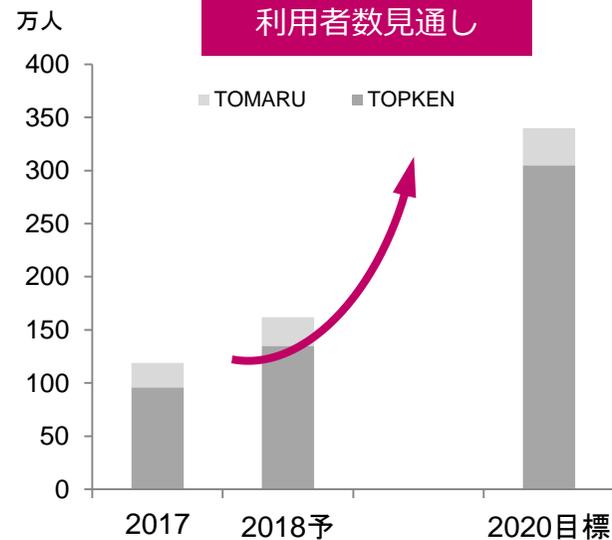
新システムへの移管影響は一時的 来2019年以降再成長軌道に乗せるべく調整中

## 主な取り組み

- JAPAN TOMARUによる日本国内ホテル客室のオンライン販売開始  
→各エージェントとホテルのAPI連携などの繋がりに時間がかかっている
- JAPAN TOPKENによる国内の観光チケット等のオンライン販売  
→売上高・予約件数とも目標に達している

## 今後の展開

- システム移管に伴う一時的な要因だが影響は2019年以降解消する見通し
- TOPKENはより採算を重視し取引先の見直しによる粗利益率向上を図る
- TOMARU・TOPKENともに中期的にはBtoBから国によってはBtoCへの販売も展開



# バス事業

保有台数を増やしつつ高稼働率を維持し収益拡大 貸切バス保有台数は上位2%に入る事業規模※

収益拡大のKPI

適正な車両台数



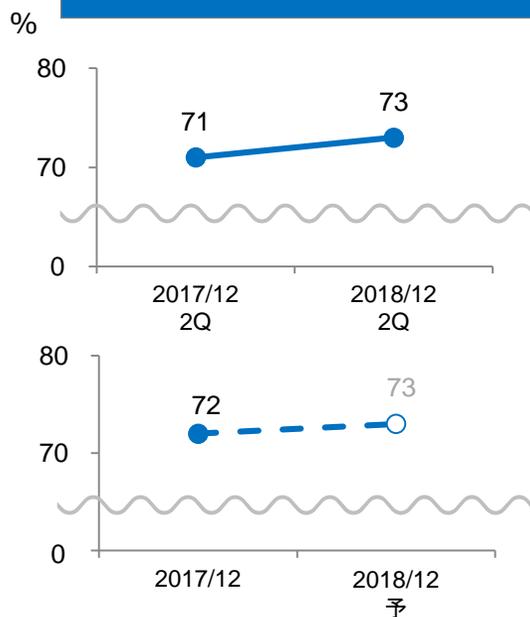
利用者数



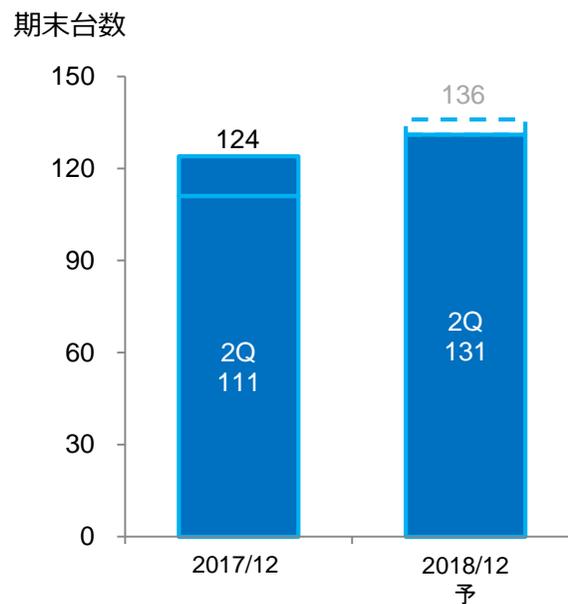
利用率（車両台数・稼働率）



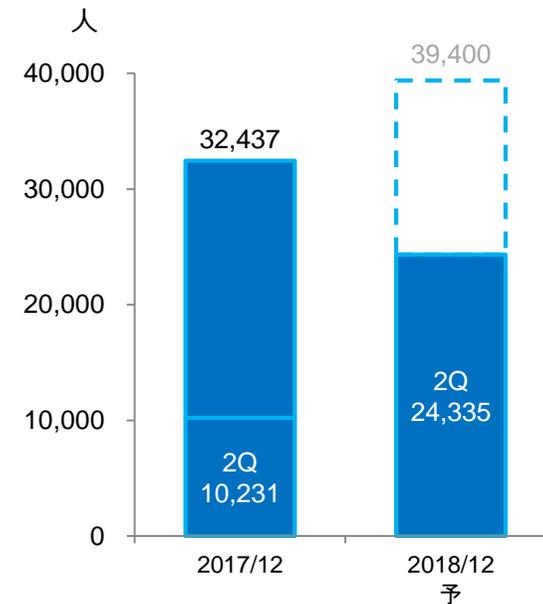
友愛観光バスの稼働率



友愛観光バスの保有台数



くるくるバスの利用者数



※2016年 全国平均稼働率は53%

※日本バス協会「日本のバス事業2016年」車両数規模別事業者数構成比率

# 主な取り組み（バス事業）

## 高稼働を維持しながらくるくるバスの路線拡大

### 主な取り組み

- 友愛バス台数は20台の新規車両を導入、2018/12 2Q末で131台 累計稼働台数は前年同期比17.4%増の768台 稼働率は73%と前年同期比2P向上
- 先行投資負担増により原価は高まり
- くるくるバスは4月より新規に「東京ー箱根ルート」の日帰り周遊バスがスタート

### 今後の展開

- 運行合理化、車両の配送効率向上の取り組み強化
- 九州エリアのレベニューマネジメントの徹底 特に教育・営業強化と稼働率引き上げ
- くるくるバスは訪日観光韓国客以外客層を拡大していく



### くるとくると 도쿄 一日游



# 免税店販売事業

顧客ニーズを把握した「メイド・イン・ジャパン」の品揃えとP B商品開発強化で差別化

収益拡大のK P I

販売拠点



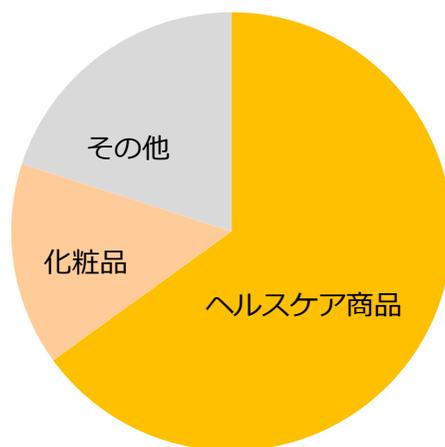
来店客数



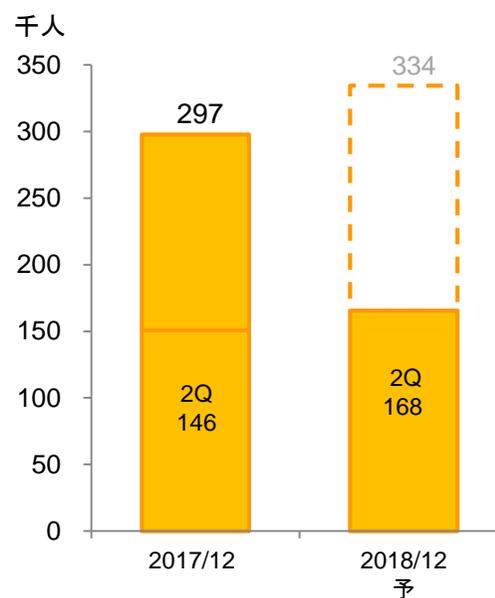
客単価（買上点数・1品単価）



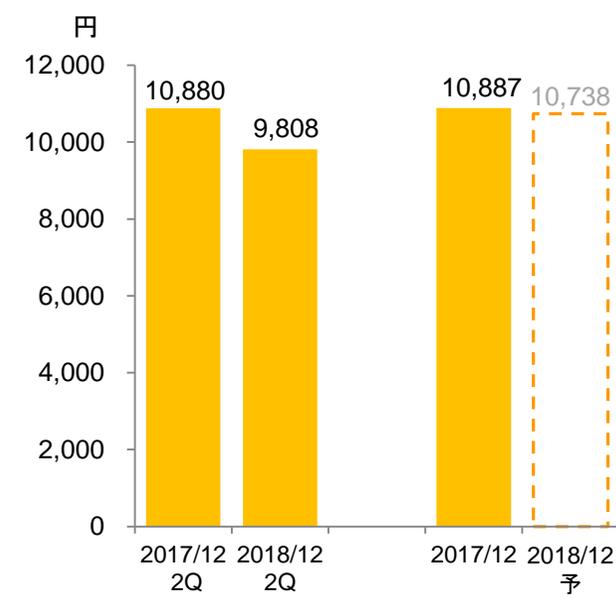
カテゴリ別売上高構成比  
2018/12期 2Q



入店客数



客単価



札幌店は2017年4月開業。

# 免税店販売事業

## 商品力強化するとともにさらなる顧客層拡大を図る

### 主な取り組み

- 入店客数は前年同期比14.9%増
- ヘルスケア商品の一部売れ筋商品の変化と札幌店新店効果一巡で客単価が低下
- 日本酒・地域の名産品取扱いアイテム拡充
- 食品関連のPB商品など開発中

### 今後の展開

- 新規出店：今後3年間で1~2店オープンを予定
- オンライン販売の開始
- 粗利益率の高い魅力あるPB商品の継続的な開発



# ホテル等施設運営事業

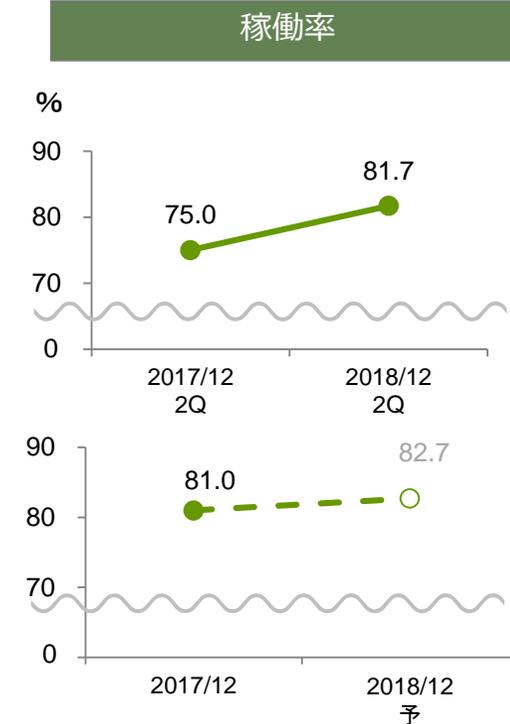
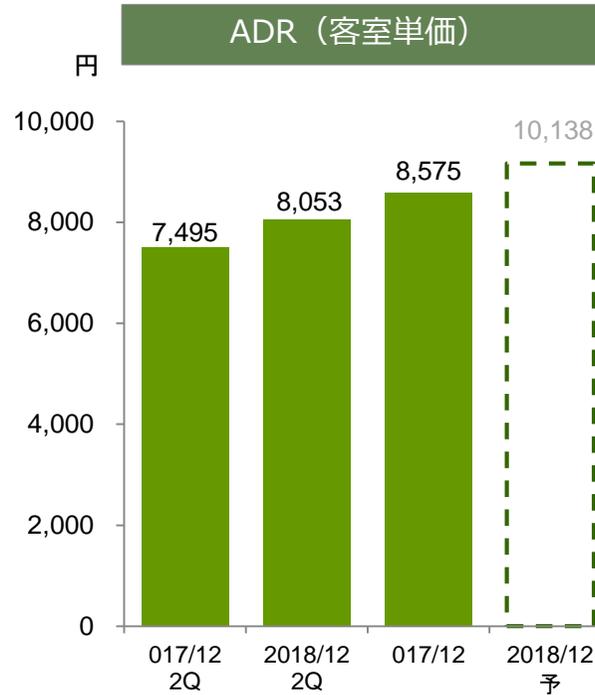
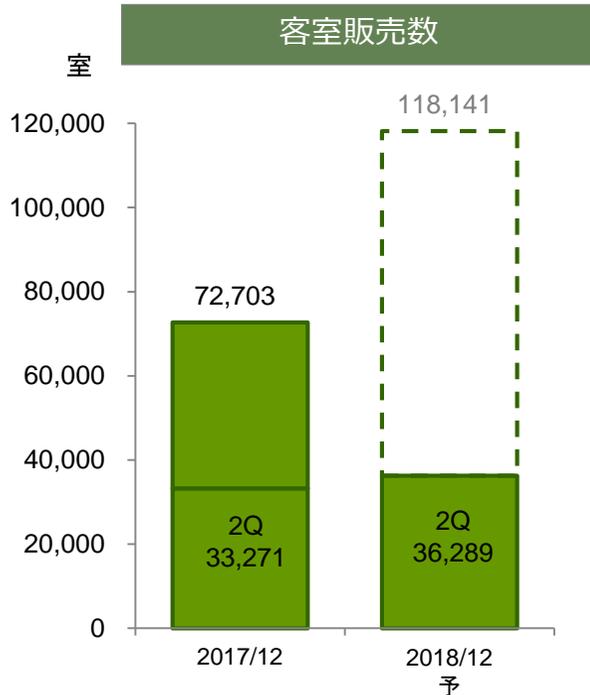
自社ツアー以外からの送客も多く安定した稼働率と客室単価を維持

収益拡大のKPI

ホテル客室数 

宿泊客数  

客単価 (客室単価・稼働率) 



※2015/12は8か月稼働

# ホテル等施設運営事業

## 2018年7月に大森海岸に新規ホテルを開業

### 主な取り組み

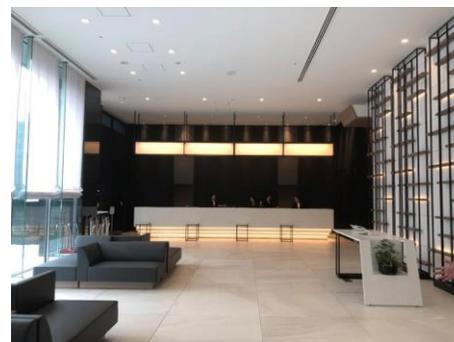
- 7月に大森海岸に新規ホテルを開業。
- 札幌のADR・稼働率ともに前年同期比約8%向上。

### 今後の展開

- 札幌南2条・金沢への新規ホテル開業を計画
- 毎年新規ホテルを1か所ずつ運営マネジメント契約を締結する予定

### Tマークシティホテル大森海岸

- 2018年7月開業予定 288室
- 運営受託方式により投資負担を抑制
- 羽田空港からのアクセスに優れた恵まれた立地
- 2020年オリンピック・パラリンピックに向けて戦略的なセールスを企図
- 初年度客単価 11,741円、稼働率 84.1% 見込む



## その他

### 今後の成長加速に向けた取り組みを開始

#### 主な取り組み

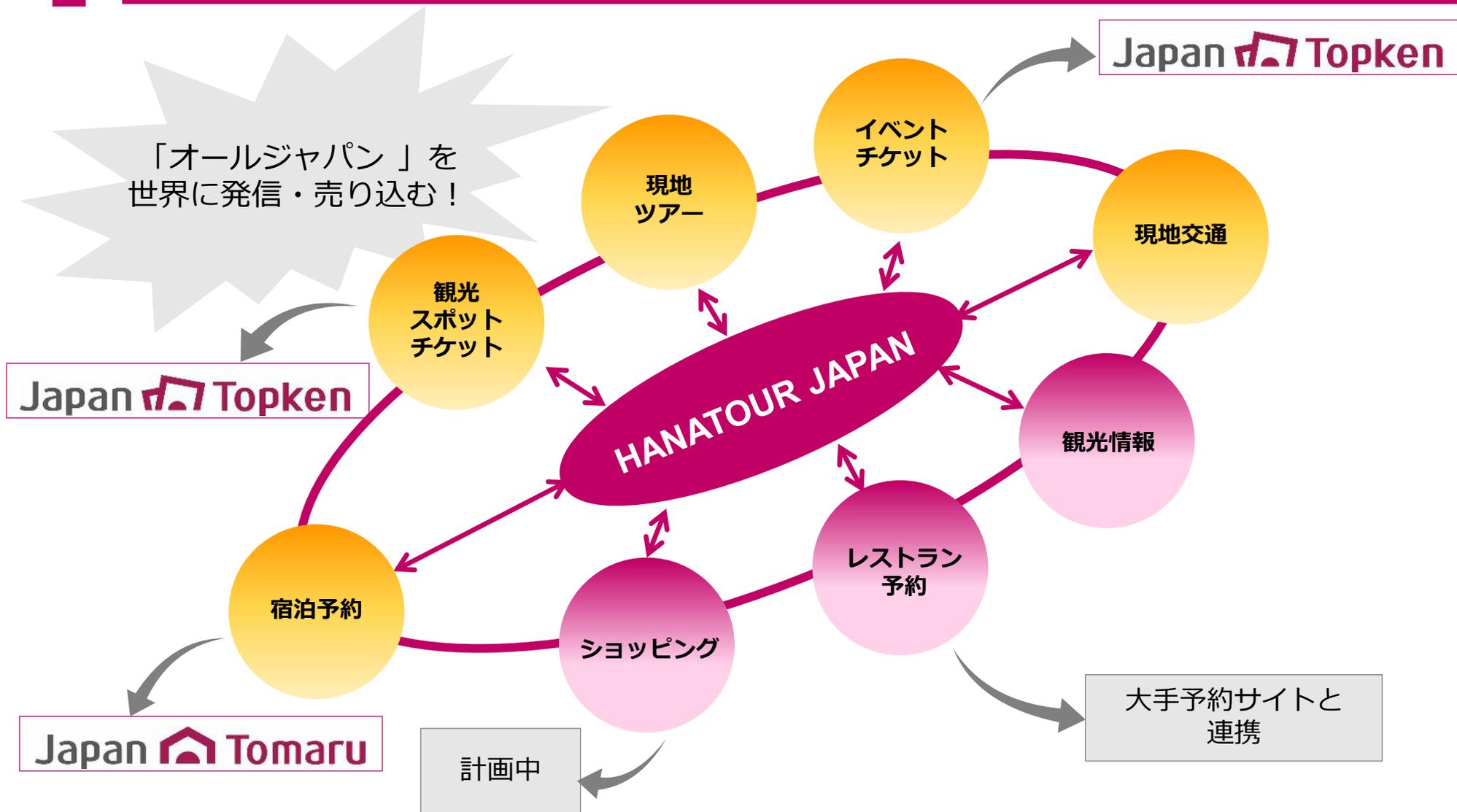
- HJSV (HANATOUR JAPAN SYSTEM VIETNAM) にてHANATOUR JAPANの総合プラットフォーム構築
  - ・ 個人旅行管理システムのメンテナンス (JAPAN TOPKEN、レストラン等)
  - ・ ホテル予約システム (JAPAN TOMARU) のメンテナンス
  - ・ 免税品ネット販売システム構築
  - ・ くるくるレンタカー管理システム構築
- 沖縄で旅行者向けレンタカー事業「くるくるレンタカー」
  - ・ 利用者ニーズを考慮して車両は全て日本車をそろえる
- 大阪を拠点に2018年3月よりFIT向け都市型ハイヤー事業を開始 10台でスタート

#### 今後の展開

- くるくるレンタカー
  - ・ 7月～8月で16台増車、130台体制に
  - ・ 今後150台～200台体制目標
  - ・ 新規地域にも営業所を開業予定
- FIT向け都市型ハイヤー事業
  - ・ 大阪にて2台追加で増車
  - ・ 今後は営業拠点を拡大していく予定

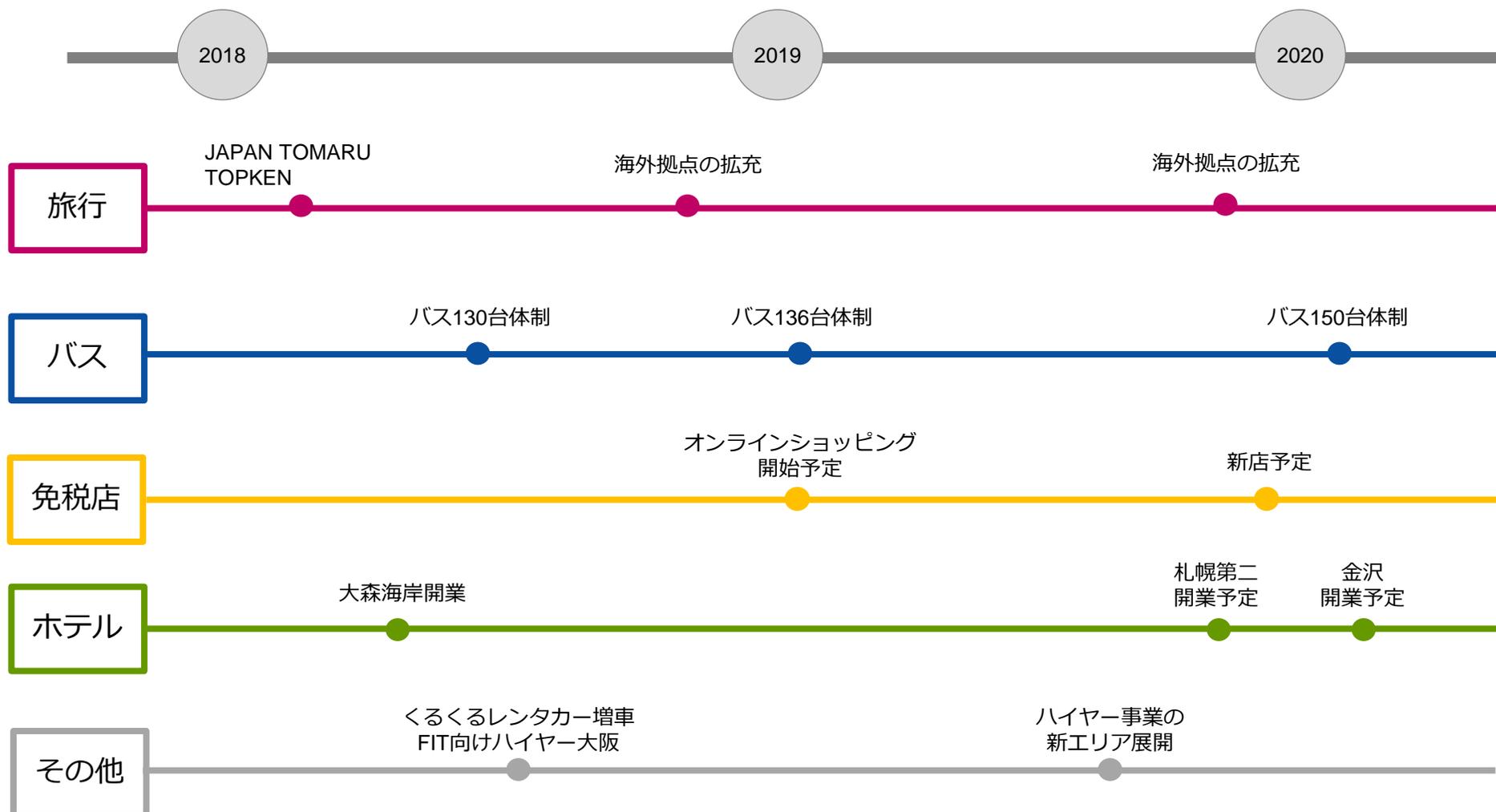
# 新規事業の取り組み～オンラインプラットフォームの構築～

訪日旅行に関するあらゆる事業を内製化ならびに他社との連携することで収益機会を捕捉



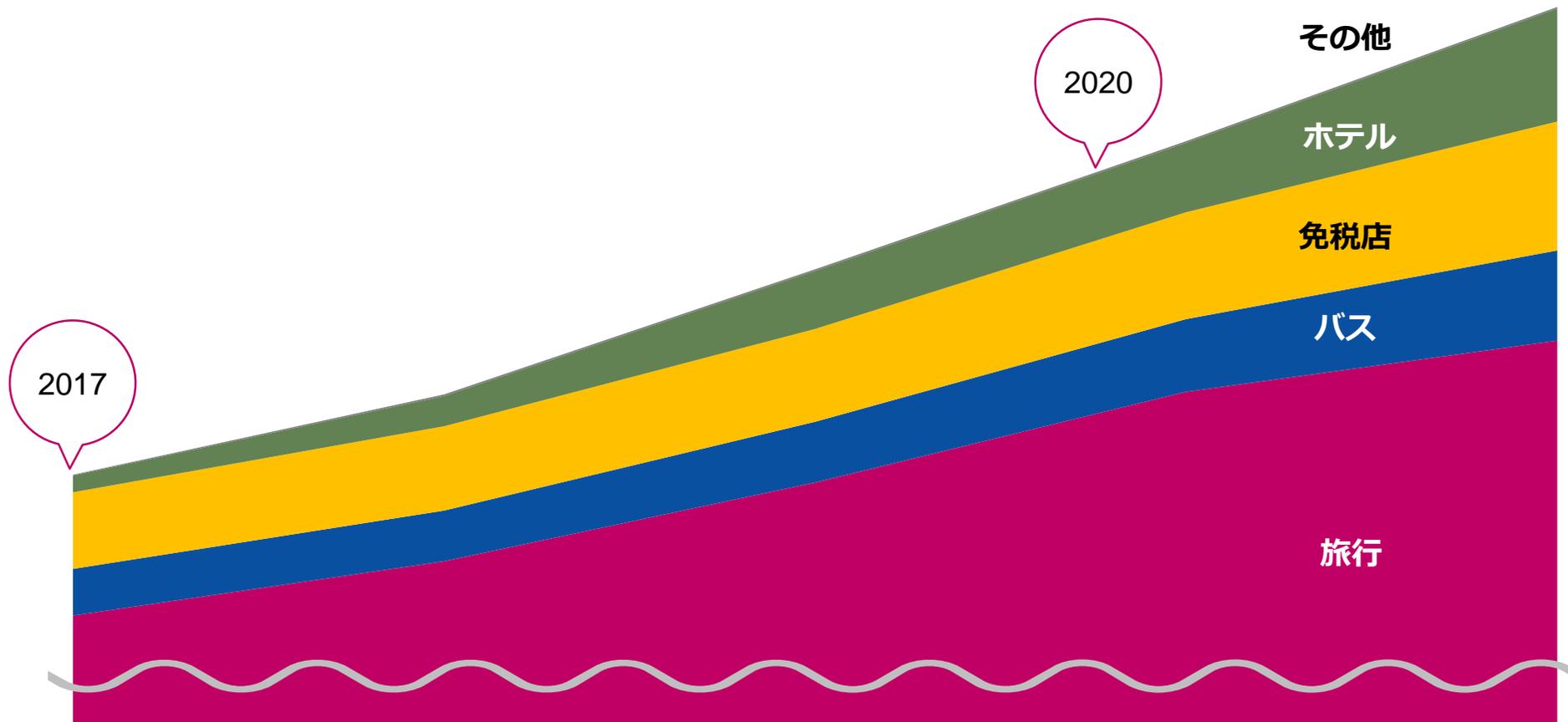
# 今後の展開

## 今後の成長加速に向けて積極的な業容拡大と収益力を強化



# 中期成長イメージ

旅行事業を基盤にバス・免税店・ホテルの各事業の規模拡大



---

# APPENDIX

---

# 会社概要 (2017年12月期)

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 李炳燦 (Byung-Chan Lee)
資本金	10億2,200万円
従業員数	544名 (2018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

**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) HANATOURL JAPAN

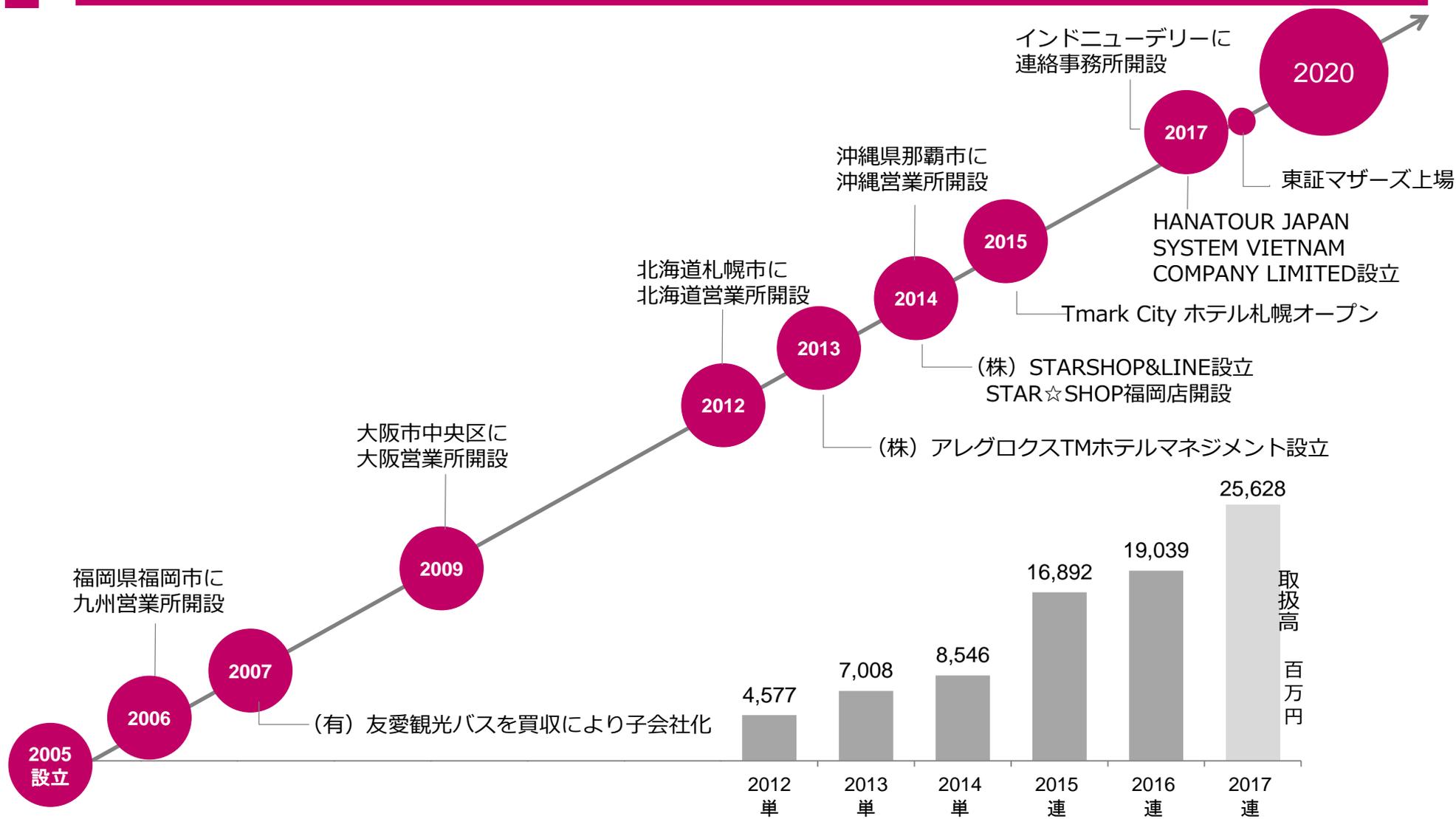
### 旅行事業

	(株) 友愛観光バス	(株) STAR SHOP&LINE	(株) アレグロクスTM ホテルマネジメント	(有) HANATOURL JAPAN SYSTEM VIETNAM COMPANY LIMITED
資本金 ※	75百万円 (100%)	90百万円 (100%)	9.9百万円 (100%)	1.1百万円 (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	免税店の運営、小売	Tmark Cityホテルの運営	ソフトウェア開発
事業セグメント	<b>バス事業</b>	<b>免税販売店事業</b>	<b>ホテル等施設運営事業</b>	<b>その他</b>

※資本金（カッコ内）は(株) HANATOURL JAPANの出資比率

# 沿革

## 国内及び東南アジアへの事業基盤の拡大強化が進行中



# 事業内容

## 旅行事業

- 韓国からのインバウンド手配旅行（パッケージツアー主体）
- アジア各国からのインバウンド旅行の手配
- ホテル、旅館等の宿泊のみの商品の手配・販売
- 日本現地ツアー、オプションツアー、チケット斡旋販売

## バス事業

- インバウンドを中心とした貸切観光バスの運行・送迎バス
- 九州・大阪・北海道における日帰り周遊バス「くるくるバス」
- 業界と比較し高いバス稼働率
- 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%※

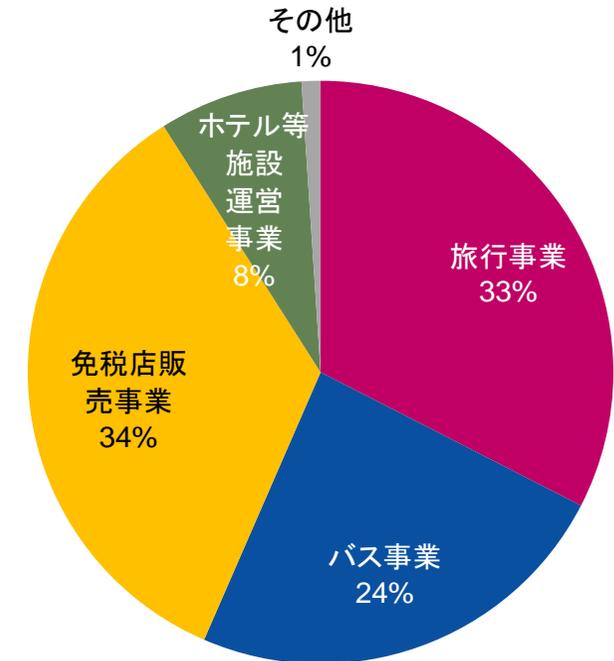
## 免税店販売事業

- 韓国人観光客が主たるターゲット
- 「メイド・イン・ジャパン」の化粧品・ヘルスケア商品が売上高の約8割
- 粗利益率の高いPB商品を主力に展開

## ホテル事業

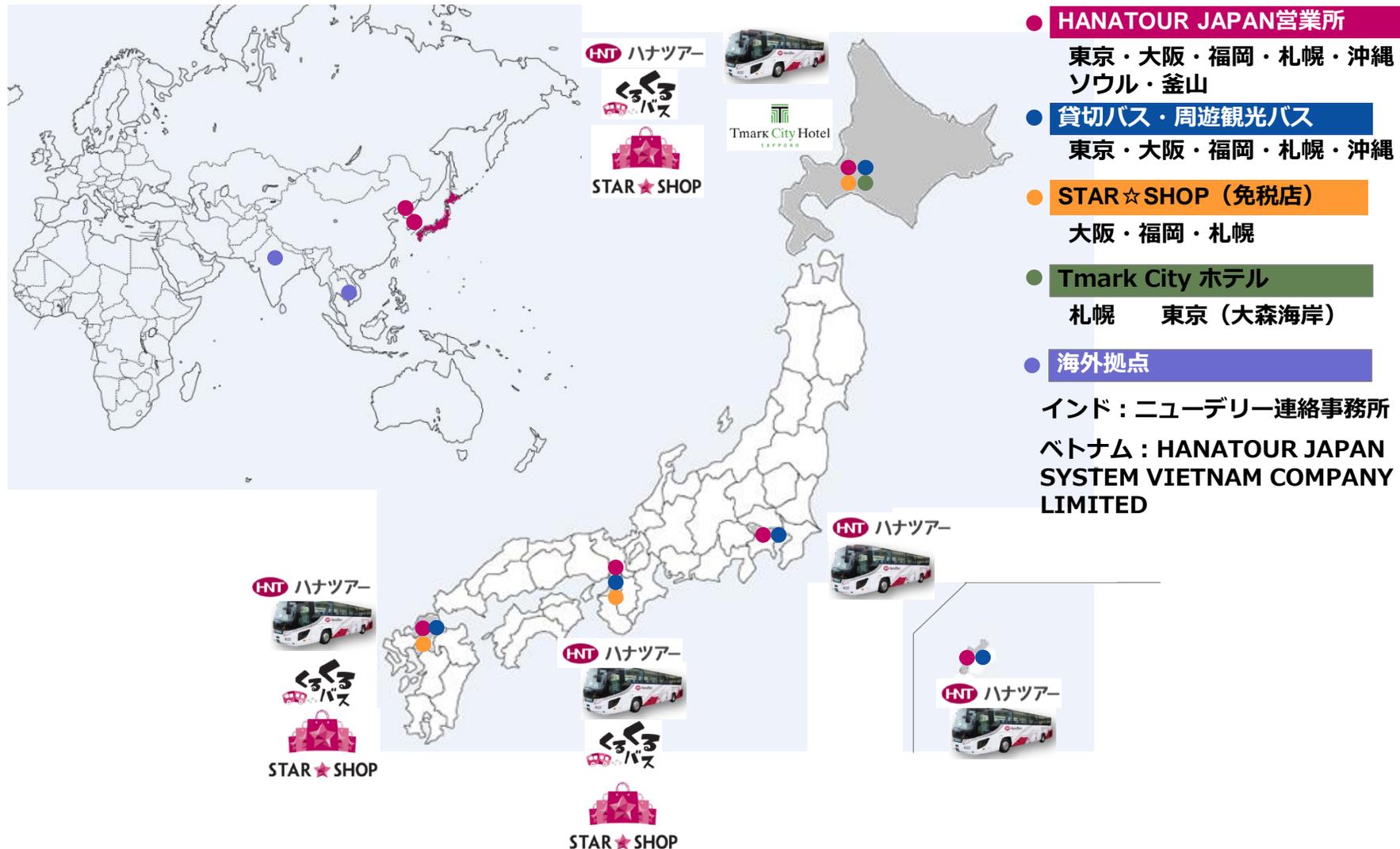
- 札幌 2015年4月開業 246室
- リース契約による賃借
- すすきの駅から徒歩5分と恵まれた立地
- 国内外の大手旅行会社との強いパイプ

## セグメント別売上高構成比(2017/12)



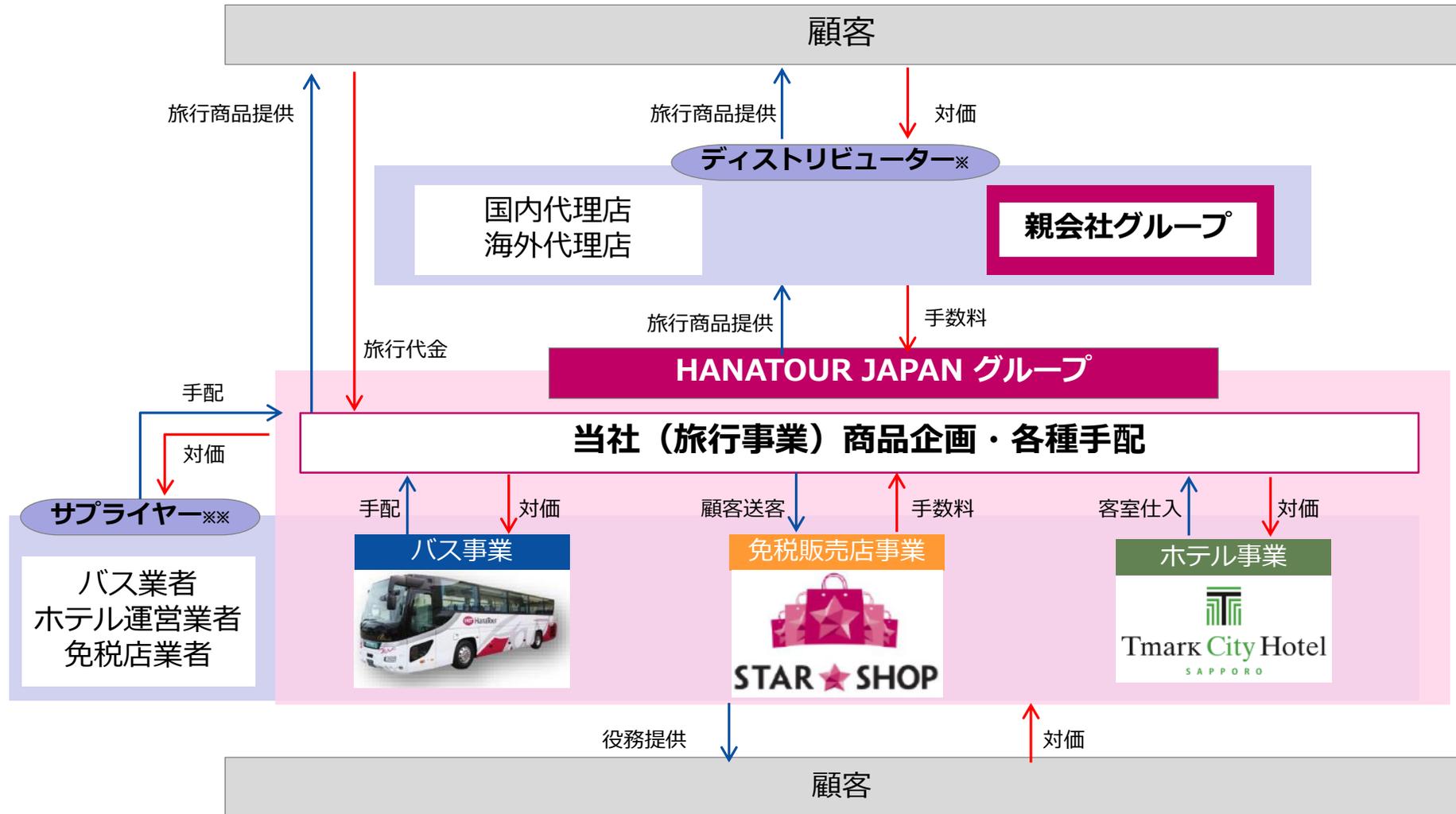
# HANATOUR JAPANネットワーク

国内主要営業拠点とバス網・宿泊・免税店などの滞在インフラ網に加え東南アジアに拠点展開



# 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・買物・宿泊をグループでワンストップで提供



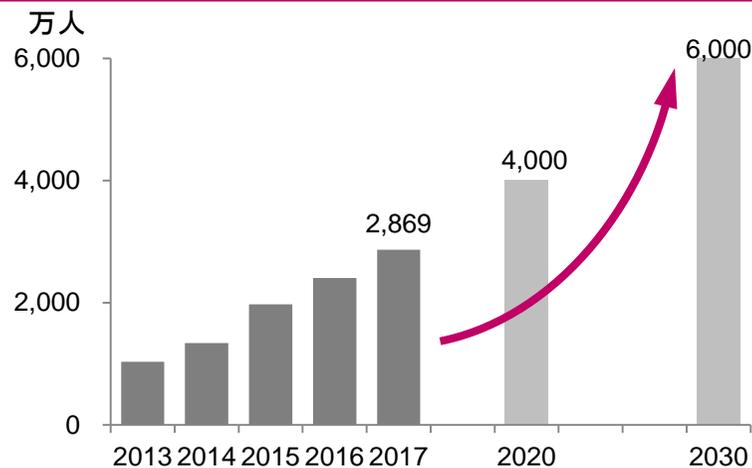
※ディストリビューター：海外旅行素材を旅行会社に卸売

※※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

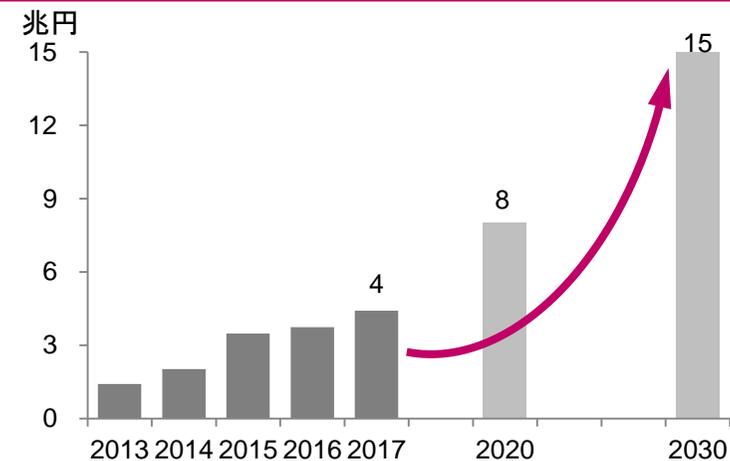
# 市場環境認識

## 2020年・2030年を見据えた「観光ビジョン」を国策として積極推進

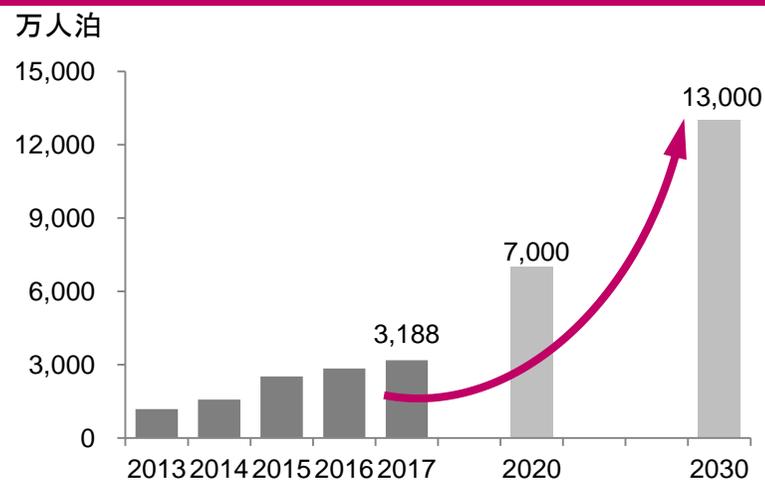
### 訪日外国人旅行者数



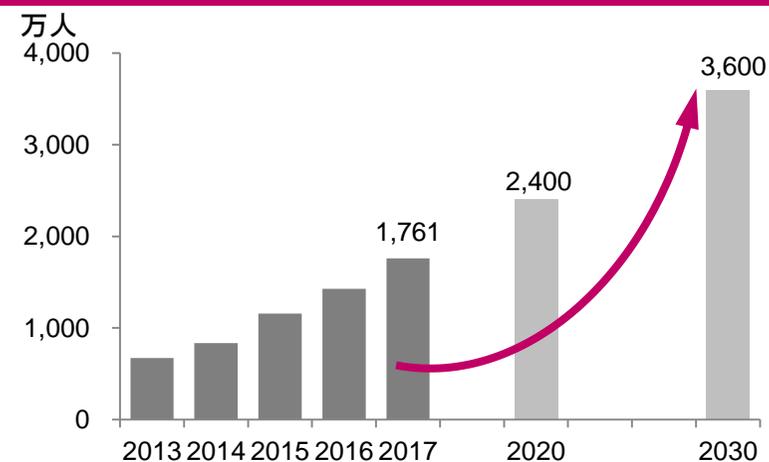
### 訪日外国人旅行消費額



### 地方部での外国人延べ宿泊者数



### 外国人リピーター数



出所：観光庁資料もとに当社作成

# 魅力ある観光ツアーの実施

定番ルートから個人ではなかなか行かれない場所まで幅広い商品ラインナップを提供



## GOLDEN ROUTE - 6DAYS

<Day 1> Narita - Tokyo : Arrived at Narita Airport »  
Transfer to Tokyo » Asakusa kanon temple »  
Nabamise street » Skytree » Shinjuku (shopping)  
<Day 2> Tokyo : Visit to Imperial Palace » Tokyo tower »  
Ginza (shopping)  
<Day 3> Mt. Fuji - Toyohashi :  
Transfer to Mt. Fuji, 5th station - Transfer to Gotemba  
Premium Outlets (shopping) » Toyohashi  
<Day 4> Toyohashi - Kyoto - Osaka : Transfer to Kyoto,  
kiyomizu temple » Golden pavilion temple »  
Transfer to Osaka » Shinsaibashi (shopping)  
<Day 5> Osaka - USJ - Osaka :  
Visit to Osaka castle » Transfer to USJ  
<Day 6> Osaka - Kansai airport :  
Transfer to Kansai airport »  
Depart from Japan



## ALPINE ROUTE - 7DAYS

<Day 1> Kansai airport - Osaka :  
Arrived at Kansai Airport » Transfer to Osaka » Osaka castle »  
Umeda sky building » Shinsaibashi (shopping)  
<Day 2> Osaka - Kyoto - Gifu :  
Transfer to Kyoto » Kiyomizu temple »  
Golden pavilion temple » Transfer to Gifu  
<Day 3> Gifu - Takayama - Kanazawa :  
Transfer to Takayama » Takayama oldtown »  
Shirakawago » Transfer to Kanazawa  
<Day 4> Kanazawa - Tateyama Alpine route - Matsumoto :  
Transfer to Tateyama Kurobe Alpine Route »  
Transfer to Matsumoto  
<Day 5> Matsumoto - Mt. Fuji - Tokyo :  
Transfer to Mt. Fuji, 5th station »  
Transfer to Gotemba premium outlet (shopping)  
<Day 6> Tokyo :  
Visit Asakusa Kannon temple Ginza/Ikebukuro (shopping)  
<Day 7> Tokyo - Narita airport :  
Transfer to Narita airport » Depart from Japan



## AMAZING AOMORI -4DAYS

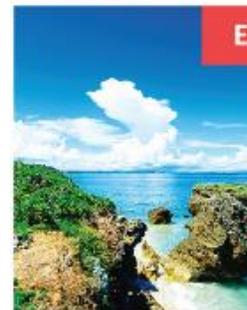
<Day 1> AOJ - Akita : Arrived Aomori Airport »  
Transfer to Akita » Hotel check-in  
<Day 2> Akita - Towada : Visit Namahage museum »  
Visit Fujita Memorial Japanese Garden » Oga  
aquarium » Visit Inakadate mura rice paddy art »  
Transfer to Aomori » Hotel check-in  
<Day 3> Towada - Hirosaki : Visit Lake towada »  
Visit Fujita Memorial Japanese Garden »  
Transfer to Hirosaki » Visit Aomori museum of art »  
Nebutawarasse » Hotel check-in  
<Day 4> Akita - AOJ : Transfer to Around the Aomori  
station » Transfer to Aomori Airport

## MAGNIFICENT KYUSHU -5DAYS



<Day 1> FUK - Kumamoto : Transfer to Kumamoto »  
Kumamoto Castle, Sakuranobaba Jaosaien »  
Overnight at Aso Onsen Hotel  
<Day 2> Aso-Beppu :  
Move to Mt.Aso » Aso ropeway, Kusasenri-ga-hama  
Komezuka Move to Yufuin » Lake Kinrin,  
Main walking route Move to Beppu » Yunohana »  
Overnight at Beppu Hotel  
<Day 3> Beppu - Fukuoka  
[Beppu Hell Move to Fukuoka] :  
Dazaifu Tenmangu, Nazoin, Tenjin district »  
Overnight at Fukuoka  
<Day 4> Fukuoka [Full day tour in Fukuoka] :  
Momochi seaside park » Fukuoka Tower » Ohori park »  
Canal City Hakata » Overnight at Fukuoka  
<Day 5> Departure from Japan  
Transfer to Fukuoka airport

## EXOTIC OKINAWA -3DAYS



<Day 1> OKA - Naha  
Arrival Naha Airport » Visit Kokusai street,  
bios hill » Hotel check-in  
<Day 2> Naha : Visit Manzamo,  
Churaumi aquarium » Transfer to Bise »  
Visit Tree Tunnel to the Beach »  
Visit Ryukyu mura » Hotel check-in  
<Day 3> Naha - OKA  
Visit Shuriyo, Gyokusendo »  
Visit Daimon zaka, Nachi waterfall »

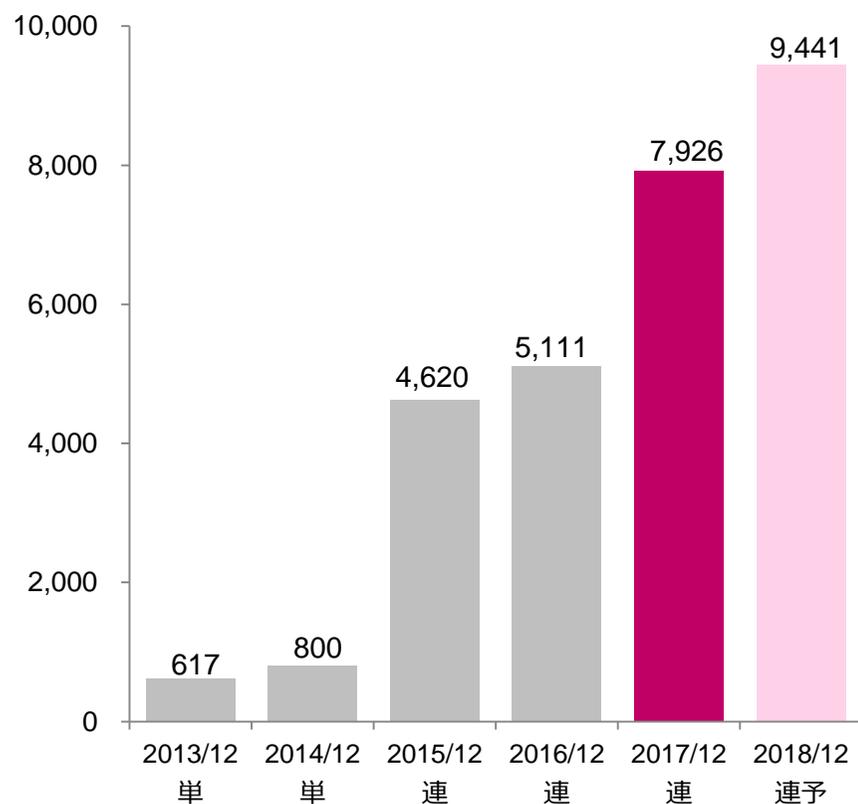


## 業績推移

## 子会社ホテル・免税店の新規稼働により急拡大

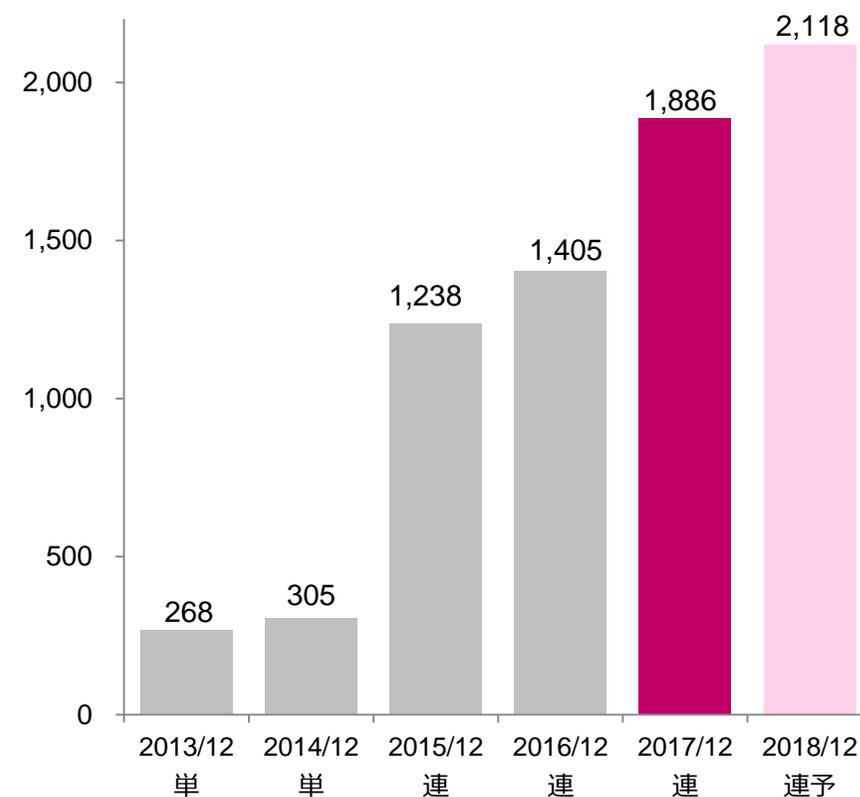
## 売上高推移

百万円



## 経常利益推移

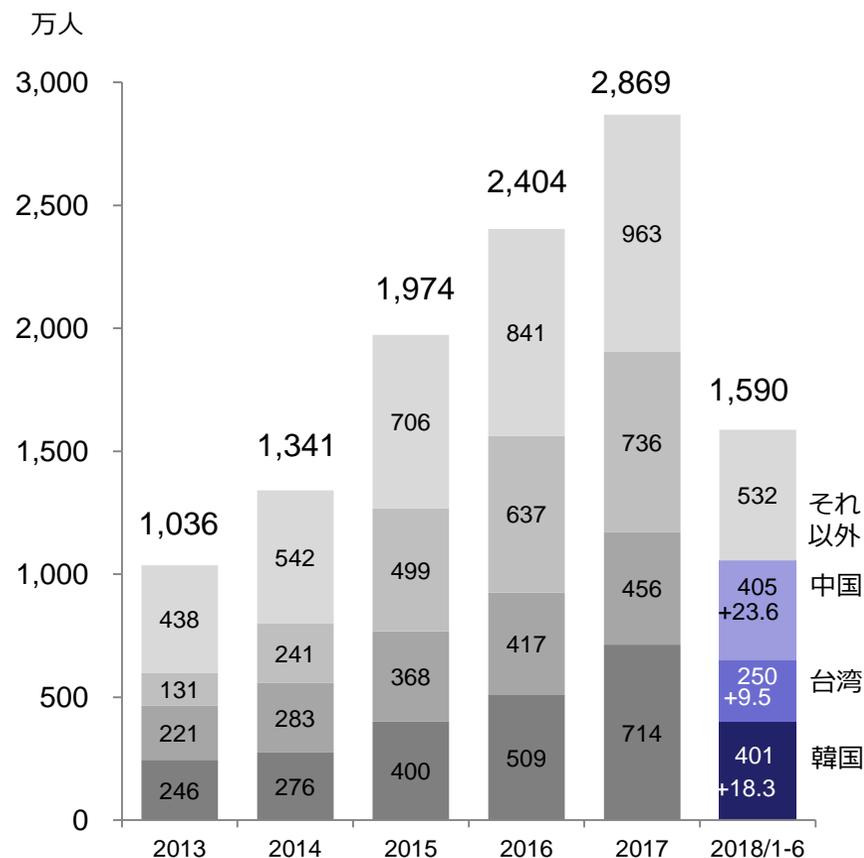
百万円



# インバウンド旅行市場は2ケタ成長で拡大中

2017年累計の訪日外国人数は前年比19.3%増の2,869万人

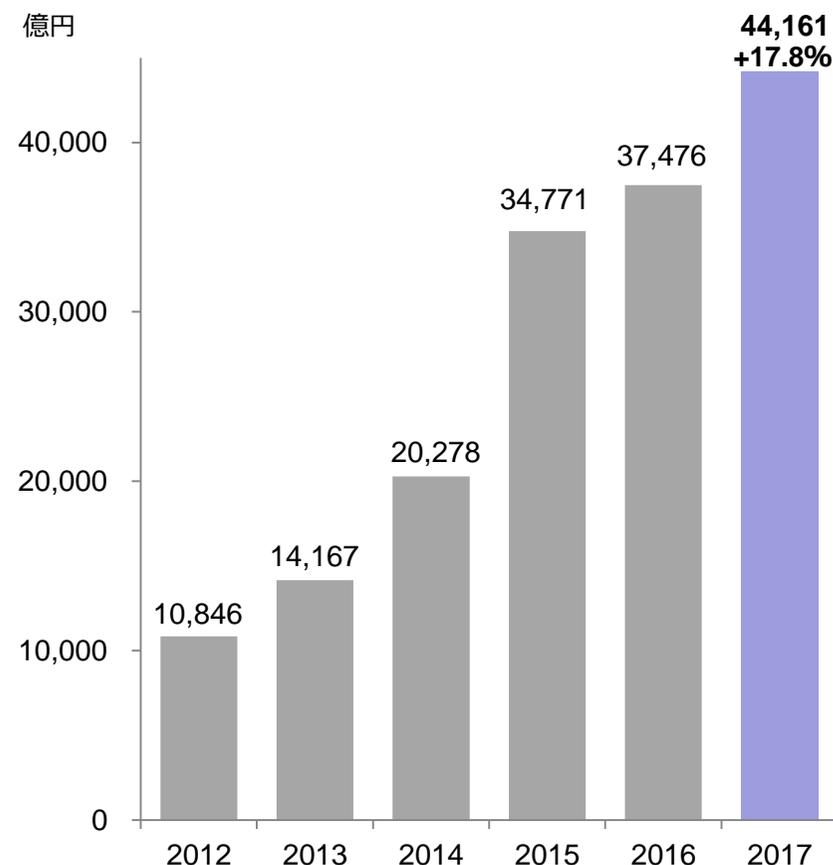
訪日外国人数の推移



2018年1月～6月は速報値。

出所：日本政府観光局資料もとに当社作成

訪日外国人旅行消費額の推移



出所：観光庁「訪日外国人消費動向調査」もとに当社作成

# ディスクレームー

- 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

経営企画室

TEL 03-6402-4411

ホームページ <http://www.hanatourjapan.jp/>