

第7期 第2四半期報告書

(平成12年10月1日～平成12年12月31日)



平成13年1月31日

株式会社 旅籠屋

会社名(定款上の商号)	株式会社 旅籠屋
英文名(英文商号)	Hatagoya & Company
代表者の役職氏名	代表取締役社長 甲斐 真
本店の所在の場所	東京都台東区寿3丁目3番4号
電話番号	03-3847-8858
連絡者	代表取締役社長 甲斐 真

当期の業績の概況

(1) 損益の状況

損益計算書 (単位：千円)

	今年度 第1四半期 H12.7.1～ H12.9.30	今年度 第2四半期 H12.10.1～ H12.12.31	当期累計 H12.7.1～ H12.12.31	前年 同期累計 H11.7.1～ H11.12.31	前年 同期 累計比
売上高	28,386	15,567	43,953	23,463	+87%
営業費用	25,747	26,327	52,074	32,185	+62%
営業損益	2,639	10,759	8,120	8,723	+7%
営業外収益	12	181	193	287	-
営業外費用	1,333	1,329	2,663	437	-
経常損益	1,318	11,908	10,589	8,873	19%
特別利益	-	-	-	-	-
特別損失	-	-	-	-	-
法人税等	-	-	-	-	-
当期損益	1,318	11,908	10,589	8,873	19%
前期繰越損益	-	-	74,659	45,982	-
当期末処分損益	-	-	85,249	54,855	-

期中平均発行済株式総数	4,980 株	4,980 株	4,980 株	3,108 株
1株当たり当期損益	264 円	2,391 円	2,126 円	2,854 円
潜在株式調整後の1株当たり当期損益	247 円	- (注)	- (注)	- (注)

(注) 最終損益が損失となるため、記載を省略しております。

当期(上半期)累計の売上高は、前年同期比で+87%とほぼ倍増となりましたが、償却負担の増加により、当期損益は19%となりました。

(2) 営業損益の部門別内訳

(単位：千円)

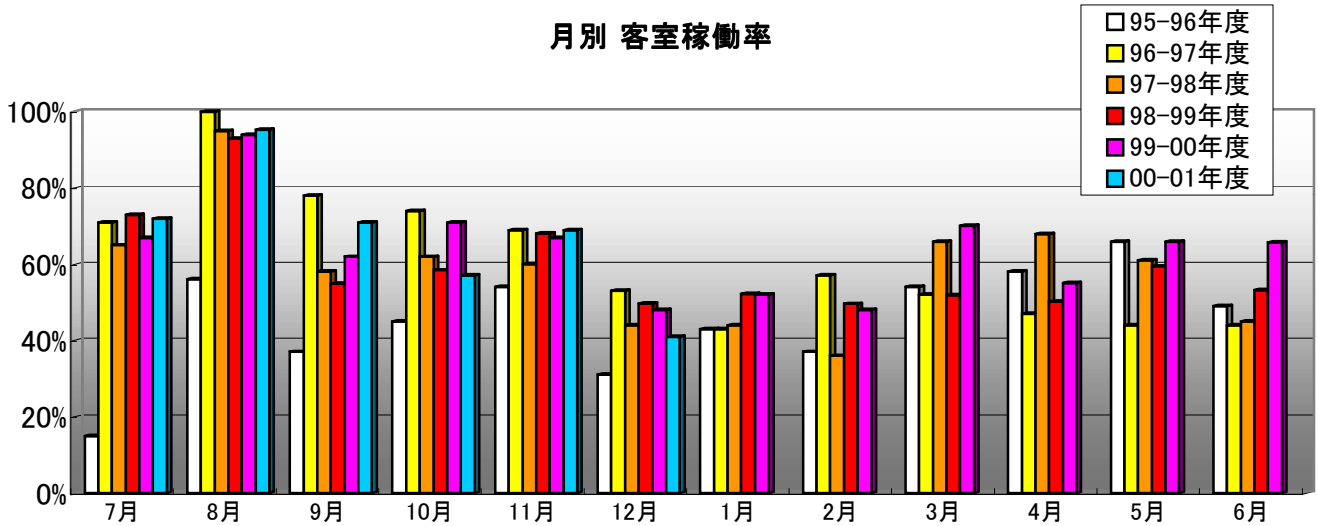
部門別の損益状況を把握するため、営業外収支を含め、すべての取引を部門別に分解して仕訳しております

	本社 当期累計	鬼怒川店 当期累計	那須店 当期累計	秋田六郷店 当期累計	全社 当期累計	鬼怒川店 前年同期 累計
客室稼働率	-	67.6%	44.0%	38.9%	-	68.2%
客室単価	-	10,159 円	11,741 円	7,596 円	-	10,770 円
室料売上	-	22,481	11,400	6,517	40,399	21,636
室料外売上	1,121	2,166	221	44	3,554	1,140
売上合計	1,121	24,647	11,622	6,561	43,953	22,776
(償却前)費用合計	16,861	13,310	7,132	5,225	42,529	12,488
(償却前)営業損益	15,740	11,337	4,490	1,336	1,424	10,288
(償却後)営業損益	16,167	7,332	2,041	1,327	8,120	-
経常損益	17,841	7,315	1,263	1,327	10,589	-

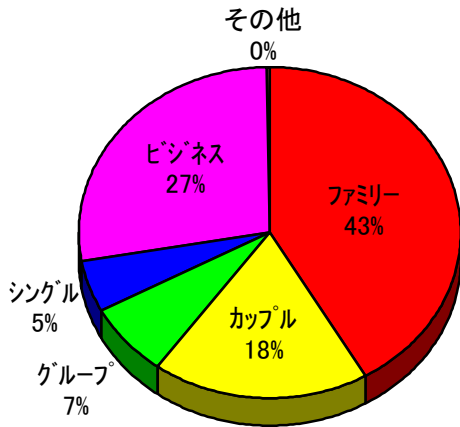
減価償却前の営業損益については、3店舗とも利益を計上することができました。なお、「秋田六郷店」は10月以降、稼働率が急伸し、年度目標の40%に近づいておりますが、1室1名宿泊のビジネス利用が多いため客室単価が目標の9,000円を下回り、経常損失が生じております。

(3)「鬼怒川店」の営業状況

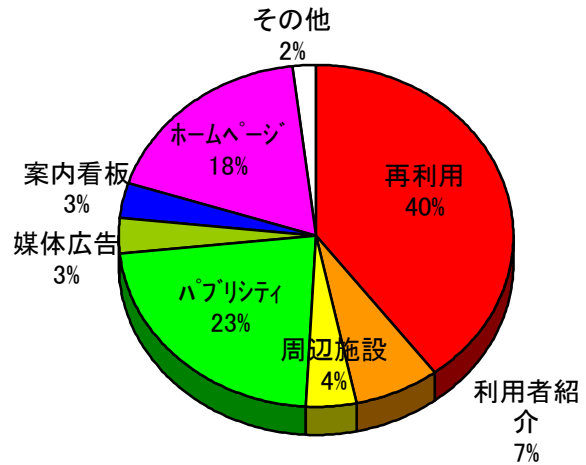
月別 客室稼働率



利用者構成(2000.7/1-12/31)



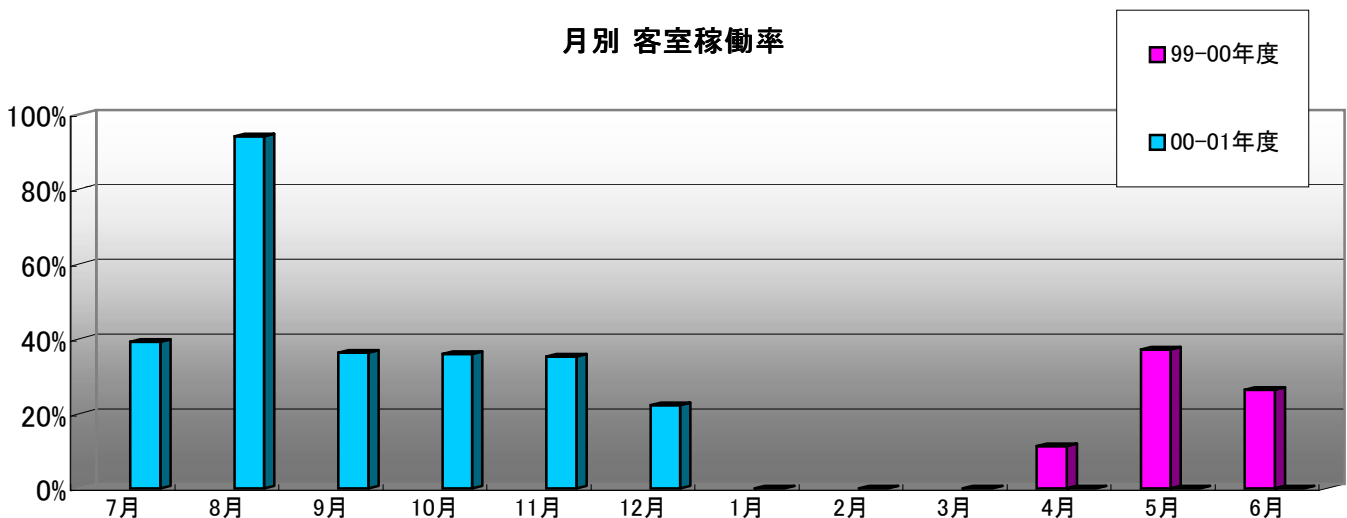
認知経路(2000.7/1-12/31)



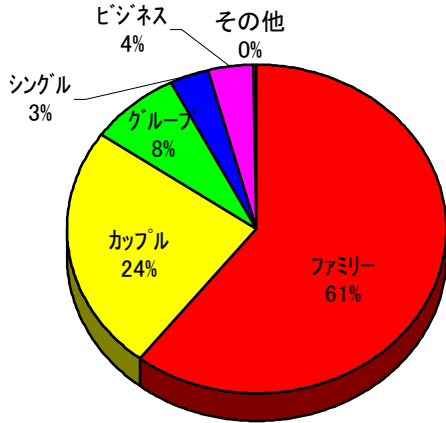
客室稼働率 7月に2室増室したにもかかわらず、上半期平均で、ほぼ前年同期並となっております。
 利用者構成 前年に比べ、カップルやグループの割合が減少し、ビジネスが増加しております。
 認知経路 前年に比べ、パブリシティの割合が減少し、再利用やホームページが増加しております。

(4)「那須店」の営業状況

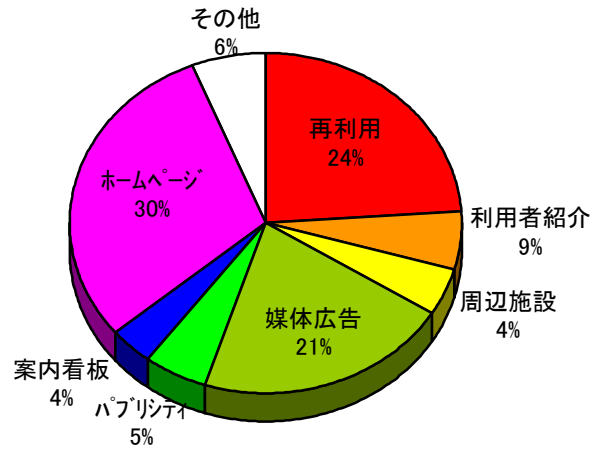
月別 客室稼働率



利用者構成(2000.4/25-12/31)



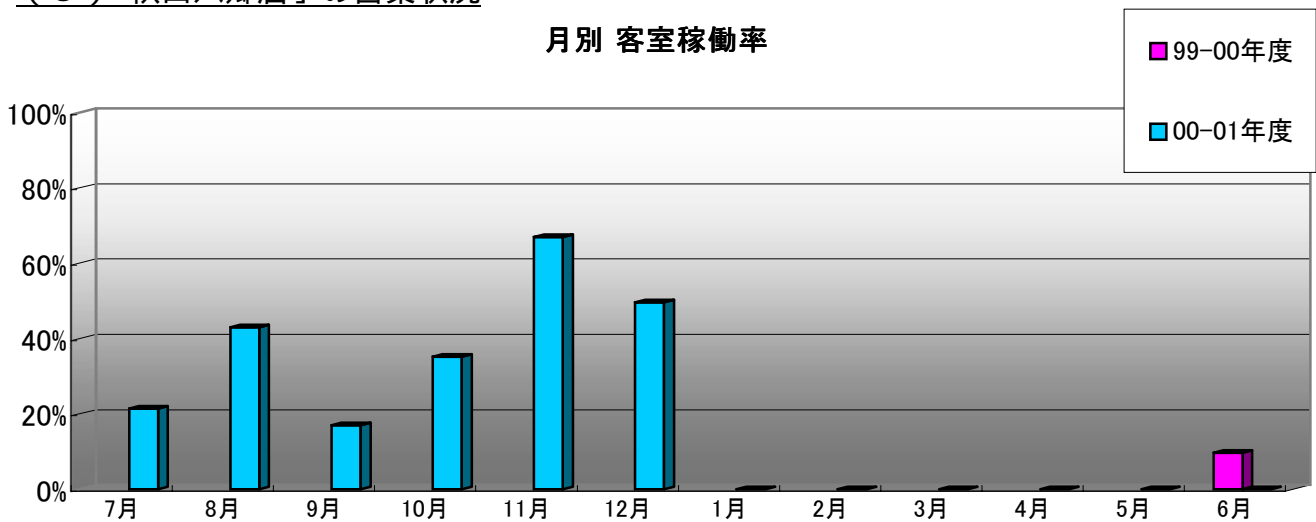
認知経路(2000.4/25-12/31)



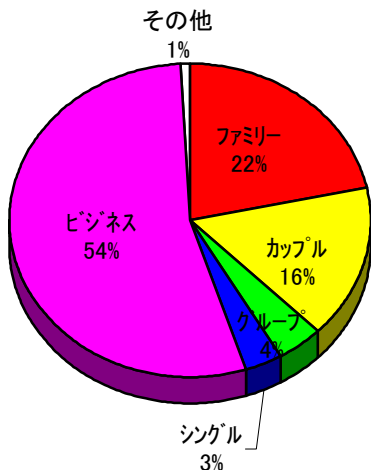
客室稼働率 12月に入り、那須全体で観光客が急減し、その影響で稼働率が下がっております。
 利用者構成 わずかながら、ビジネス客が増えつつあります。
 認知経路 再利用の割合が増えつつあります。

(5)「秋田六郷店」の営業状況

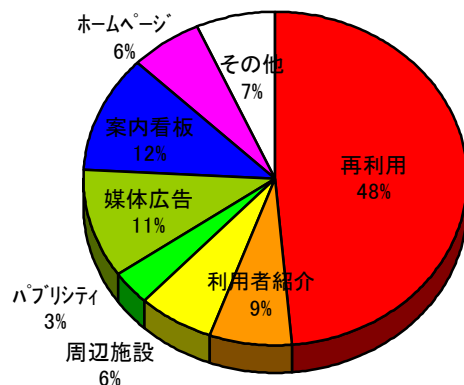
月別 客室稼働率



利用者構成(2000.6/1-12/31)



認知経路(2000.6/1-12/31)



客室稼働率 10月頃よりビジネスの再利用が急増し、50%前後の稼働率となっております。
 利用者構成 過半がビジネス客となっております。
 認知経路 再利用が半分近くを占めております。

(6) 財政状態の状況

貸借対照表 (単位：千円)

	前年度 第 2 四半期末 H11.12.31	前年度 第 3 四半期末 H12.3.31	前年度 第 4 四半期末 H12.6.30	今年度 第 1 四半期末 H12.9.30	今年度 第 2 四半期末 H12.12.31
(資産の部)					
流動資産					
現金預金	70,048	74,834	4,250	11,118	68,437
その他	164	139	9,424	8,435	230
流動資産合計	70,213	74,974	13,674	19,553	68,667
固定資産					
有形固定資産合計	142,760	174,731	288,080	292,050	294,661
無形固定資産合計	225	500	1,308	1,263	1,219
投資等	10,083	10,033	6,966	7,033	7,025
固定資産合計	153,068	185,265	296,355	300,347	302,905
繰延資産	7,418	7,309	6,456	5,649	4,880
資産合計	230,699	267,549	316,487	325,550	376,453
(負債の部)					
流動負債	1,154	1,856	27,123	26,161	15,295
固定負債	35,400	80,215	115,023	123,730	197,407
負債合計	36,554	82,071	142,146	149,891	212,703
(資本の部)					
資本金	249,000	249,000	249,000	249,000	249,000
剰余金					
当期末処分損益	54,855	63,522	74,659	73,341	85,249
(うち当期損益)	(9,186)	(8,666)	(28,676)	(1,318)	(10,589)
資本合計	194,145	185,477	174,340	175,658	163,750
負債資本合計	230,699	267,549	316,487	325,550	376,453
発行済株式総数	4,980株	4,980株	4,980株	4,980株	4,980株
1株当たり純資産	38,985円	37,244円	35,008円	35,272円	32,881円

(7) 財務諸表作成の基本となる事項

四半期財務諸表の作成の基礎としている会計処理の原則及び手続は、下記事項を除き、正規の決算において採用している基準と同一のものを適用しております。正規の決算において採用している重要な会計方針等は「会社内容説明書 第 5 経理の状況 重要な会計方針」をご参照ください。

事業年度の財務諸表作成のために採用している会計処理の原則および手続と異なる会計処理の基準は次のとおりです。なお、当該四半期財務諸表については、公認会計士の監査証明を受けておりません。

固定資産の減価償却の方法

各四半期の減価償却費は年間発生見積額の 1 / 4 に該当する金額を計上しております。

繰延資産の処理方法

各四半期末の繰延資産償却費は、年間償却見積額の 1 / 4 に該当する金額を計上しております。

経過勘定項目

未収収益、未払費用等の経過勘定項目のうち、重要性の低い項目は、資産および負債に計上せず期間費用として処理しております。

税金の計上基準

法人税および住民税・事業税・消費税は、計上を省略しております。

借入金等の表示

長期借入金および割賦未払金のうち1年以内返済予定額は、期末決算と同様に流動負債として表示しております。

(8) 会計方針の変更

該当事項はありません。

(9) 資金の状況

現預金の増減 (単位：千円)

	第1四半期 H12.7.1～9.30	第2四半期 H12.10.1～12.31
期初現金預金残高	4,250	11,118
期末現金預金残高	11,118	68,437
四半期の増減	+6,868	+57,319

借入金の増減 (単位：千円)

	第1四半期 H12.7.1～9.30	第2四半期 H12.10.1～12.31
期初借入金残高	128,328	137,441
期末借入金残高	137,441	200,554
四半期の増減	+9,113	+63,113

第1四半期は朝日信用金庫より11,000千円の融資を受け、「鬼怒川店」の改装・増築工事費に充当しました。第2四半期は12月に東京シティ信用金庫より65,000千円の融資を受け、これを預金としてありますが、この資金は4号「山中湖店」の土地購入・建物建設工事費に充当する予定です。

当期の業績予想

当期の業績予想 (単位：千円)

	前期(実績) H11.7.1～H12.6.30	当期の予定 H12.7.1～H13.6.30
売上高	44,174	81,112
経常損益	27,802	20,779
当期損益	28,676	21,400

第一四半期の予想どおりで、変更はありません。

(1) 1号「鬼怒川店」について

10月と12月の客室稼働率が前期を下回ったため、上半期の平均は前期並となっておりますが、これは7月に2室増室した影響によるもので、売上高では前年同期の実績を上回っております。2月には支配人室として利用していた部分を客室に改築する予定であり、満室日の売上高の増加が見込まれるため、事業計画書で予想したとおり「鬼怒川店」単独で通期8,000千円の経常利益を計上できる見通しです。

(2) 2号「那須店」について

夏休みや週末はほぼ満室となり、平日に空室が目立つ傾向が続いておりますが、とくに冬季に入って那須地域全体の観光客が激減し、年末年始を除いて稼働率が低迷しております。周辺幹線道路への大型誘導看板の設置や周辺企業へのPRを実施した影響でビジネス客の利用も少しずつ増えているため、春に向けて稼働率は着実に上昇し、予想どおり通期で3,200千円の経常利益を達成できると予想しております。

(3) 3号「秋田六郷店」について

10月以降、ビジネス客のリピーターが急増したため、稼働率は年度目標である40%に近づいております。ただし、今年は例年以上に降雪量が多いため、1～3月期の状況を見守りたいと考えております。

チェーン店の出店計画の進捗状況

(1) 4号「山中湖店」の出店決定

かねてより首都圏周縁部、とくに年間をとおして観光客やビジネス客の多い富士五湖周辺の用地を物色しておりましたが、山中湖近くの国道138号線沿いに好条件の物件があり、金融機関からの融資(6,500万円)を受けられることになったため、4号店の出店を決定いたしました。すでに1月16日には土地の引渡しを受け、2月下旬には建築確認申請の手続きを終えて着工、6月にはオープンできる見通しです。高い稼働率を見込めるため客室数も14室とし、大きな売上高を見込んでおります。



なお、土地購入費と建物建築費などの総投資額は1億2,000万円程度となるため、残りの所要資金については4月上旬を目途に第三者割当増資を行う予定としております。

(2) 5号店の出店計画を具体化中

出店スピードを加速させるため、土地所有者に建物を建築していただき当社が借上げて経営する「借上直営方式」での出店をPRしておりましたが、ある大手企業の遊休地活用事業として群馬県内の幹線道路沿いに店舗を具体化する計画が進行しております。すでに建物の基本設計と建築費の見積り作業を終え、契約条件の細部を詰める段階を迎えており、順調に行けば、7月にはオープンできる見通しです。「借上直営方式」は、当社の実績や将来性を評価いただくことによって成立するものであり、この計画の成立を契機に同方式による出店に弾みがつき、事業計画書に沿った多店舗展開の可能性が高まると期待しております。

(3) スタッフの採用と会社組織の強化

店舗数の増加にともない、業務を組織的かつ効率的に行う態勢づくりが必要となっております。については2月より本社スタッフを1名増員して管理部門と店舗開発部門を強化、さらに4号店・5号店のオープン前後に「鬼怒川店」支配人を兼務していた役員を店舗管理担当の専任とすることとしました。

本社スタッフについては面接を終え、すでに1名の採用を決定し、新規店舗および「鬼怒川店」の後任支配人についても数回の面接を行って人選をほぼ完了いたしました。

これらの施策により一時的に人件費負担などの経費が増大しますが、これまで必ずしも充分行えなかった集客や新規出店の活動が飛躍的に強化され、本格的なチェーン展開に向けた態勢が整うこととなります。

その他

昨年末、和歌山県内において「ファミリーロッジ旅籠屋」という宿泊施設の開業準備が進んでいるとの情報が寄せられましたが、かつてフランチャイズ契約の申し出をお断りした企業によるものと判明し、文書にて商標権の侵害である旨の通告を行った結果、1月に入って看板が撤去されました。当社は「旅籠屋」「HATAGOYA」の名称および「ファミリーロッジ旅籠屋」のロゴマークについて、昨年までに商標登録を済ませており、今後とも類似商号の宿泊施設については断固たる対応を行い、「ファミリーロッジ旅籠屋」ブランドの維持と強化に努める所存です。

以上