

第7期 第3四半期報告書

(平成13年1月1日～平成13年3月31日)



平成13年4月19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	今年度 第3四半期 H13.1.1～ H13.3.31	当期累計 H12.7.1～ H13.3.31	前年 同期累計 H11.7.1～ H12.3.31	前年 同期 累計比
売上高	28,386	15,567	12,580	56,534	32,194	+76%
営業費用	25,747	26,327	22,830	74,905	49,674	+51%
営業損益	2,639	10,759	10,250	18,370	17,479	5%
営業外収益	12	181	501	695	367	-
営業外費用	1,333	1,329	2,085	4,748	428	-
経常損益	1,318	11,908	11,833	22,423	17,539	28%
特別利益	-	-	-	-	-	-
特別損失	-	-	-	-	-	-
法人税等	-	-	-	-	-	-
当期損益	1,318	11,908	11,833	22,423	17,539	28%
前期繰越損益	-	-	-	74,659	45,982	-
当期末処分損益	-	-	-	97,082	63,522	-

期中平均発行済株式総数	4,980株	4,980株	4,980株	4,980株	3,727株
1株当たり当期損益	264円	2,391円	2,376円	4,502円	4,706円
潜在株式調整後の 1株当たり当期損益	247円	- (注)	- (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。

当期累計の売上高は、前年同期比で+76%となりましたが、償却負担や金利負担の増加により、当期損益は28%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

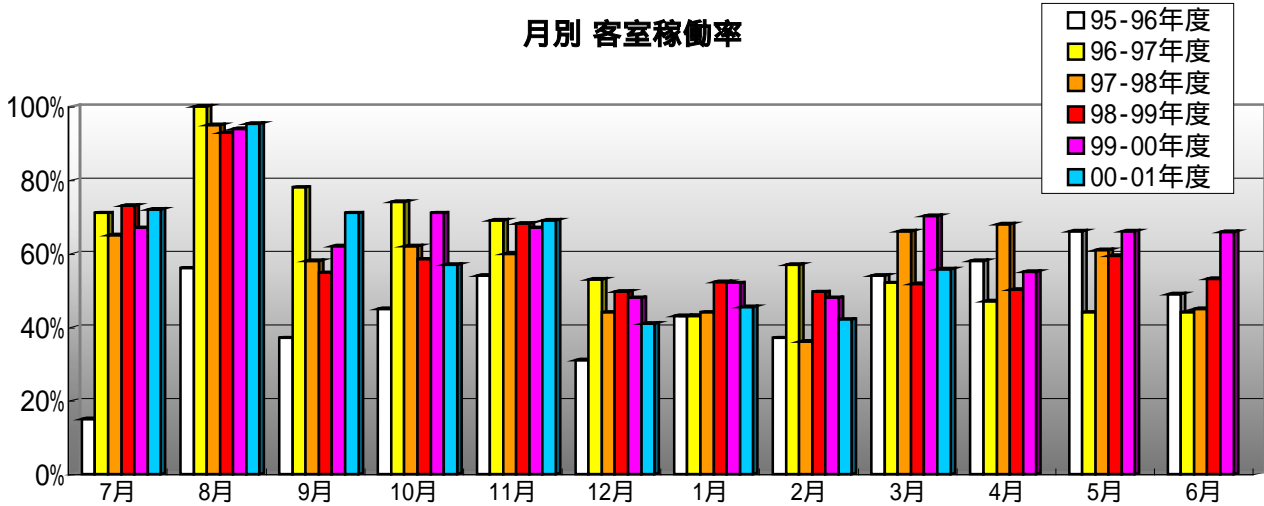
	本社 当期累計	鬼怒川店 当期累計	那須店 当期累計	秋田六郷店 当期累計	全社 当期累計	鬼怒川店 前年同期 累計
客室稼働率	-	61.0%	39.6%	32.5%	-	63.8%
客室単価	-	9,814円	11,304円	7,409円	-	10,388円
室料売上	-	29,461	14,729	7,928	52,119	29,349
室料外売上	1,480	2,573	301	59	4,414	1,638
売上合計	1,480	32,034	15,031	7,987	56,534	30,987
(償却前)費用合計	24,370	18,661	9,578	7,683	(注) 60,543	17,617
(償却前)営業損益	22,890	13,373	5,452	304	(注) 4,009	13,370
(償却後)営業損益	23,538	7,366	1,779	3,730	(注) 18,370	-
経常損益	26,433	7,339	648	3,730	(注) 22,423	-

(注) 「山中湖店」「沼田店」の関連費用249千円を含んでおります。

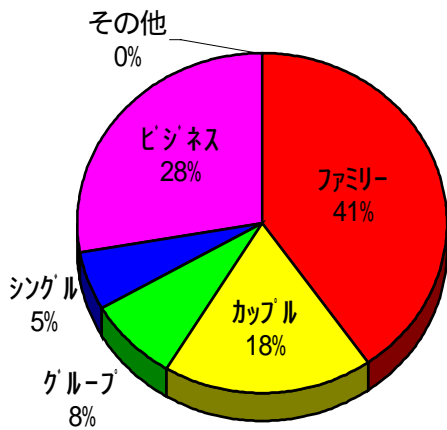
減価償却前の営業損益については3店舗とも利益を計上することが出来ましたが、「秋田六郷店」だけは経常損失が生じております。

(3)「鬼怒川店」の営業状況

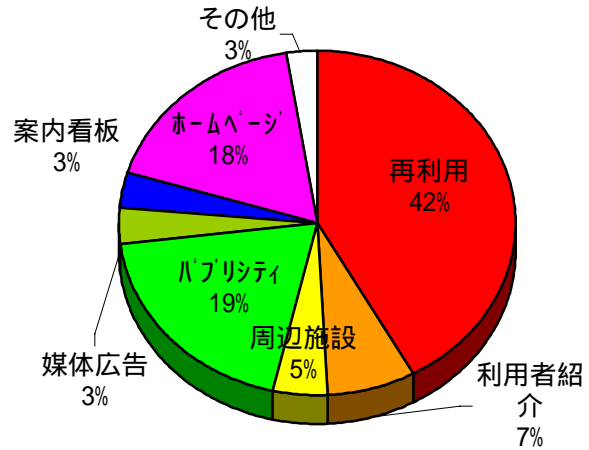
月別 客室稼働率



利用者構成 (2000.7/1-2001.3/31)



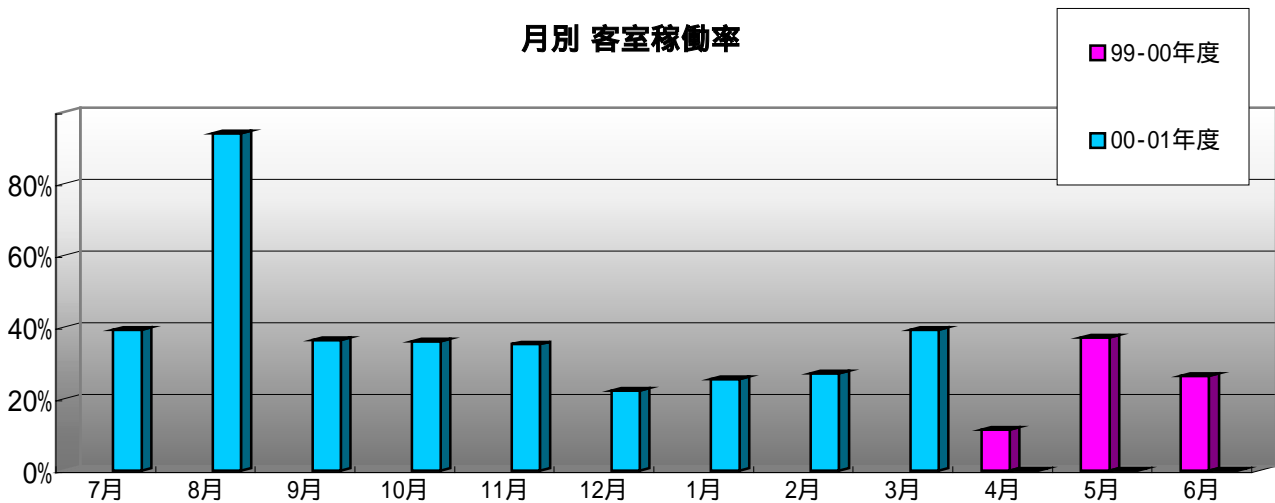
認知経路 (2000.7/1-2001.3/31)



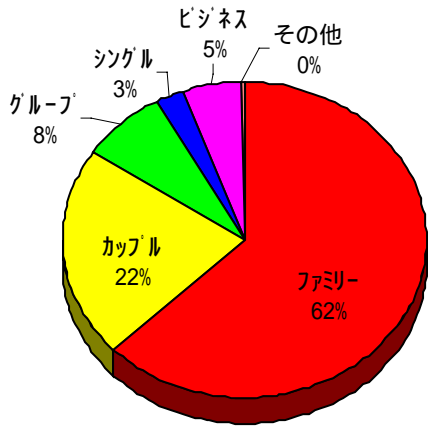
客室稼働率 寒さの影響で地域の入込みが低迷し、冬季の稼働率は前年比マイナスとなりました。
 利用者構成 前年に比べ、カップルの割合が減少し、ビジネスが増加しております。
 認知経路 前年に比べ、パブリシティの割合が減少し、再利用やホームページが増加しております。

(4)「那須店」の営業状況

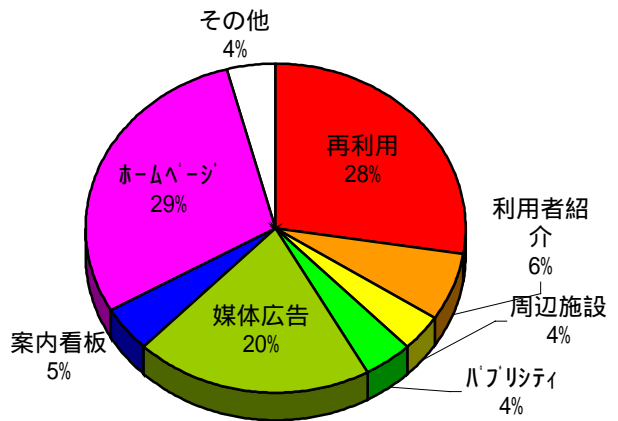
月別 客室稼働率



利用者構成 (2000.7/1-2001.3/31)



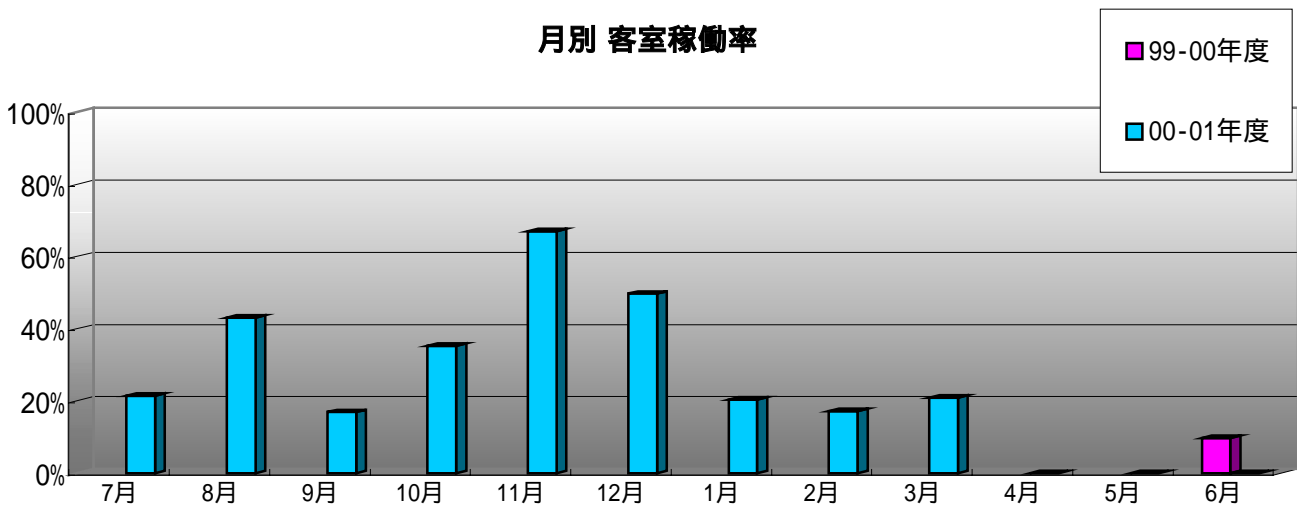
認知経路 (2000.7/1-2001.3/31)



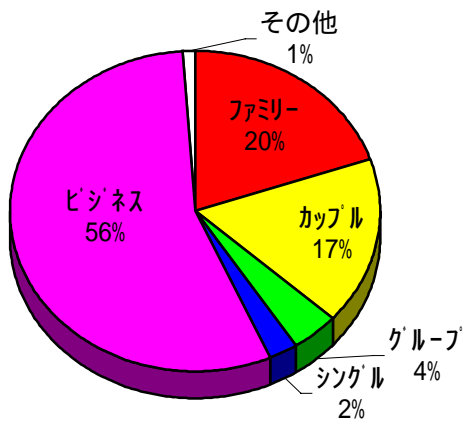
客室稼働率 冬季、那須の観光客の急減により稼働率が低迷しましたが、3月からは上昇傾向です。
 利用者構成 わずかながら、ビジネス客が増えつつあります。
 認知経路 再利用の割合が着実に増えております。

(5)「秋田六郷店」の営業状況

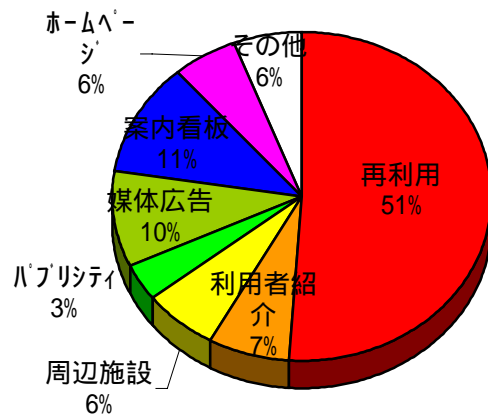
月別 客室稼働率



利用者構成 (2000.7/1-2001.3/31)



認知経路 (2000.7/1-2001.3/31)



客室稼働率 例年にない雪と寒さにより、冬の稼働率は低迷しましたが、春以降は上昇傾向です。
 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 再利用の割合が着実に増えております。

(6) 財政状態の状況

貸借対照表 (単位 : 千円)

	前年度 第 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	今年度 第 3 四半期末 H13.3.31
(資産の部)					
流動資産					
現金預金	74,834	4,250	11,118	68,437	12,078
その他	139	9,424	8,435	230	56
流動資産合計	74,974	13,674	19,553	68,667	12,135
固定資産					
有形固定資産合計	174,731	288,080	292,050	294,661	347,671
無形固定資産合計	500	1,308	1,263	1,219	1,174
投資等	10,033	6,966	7,033	7,025	6,916
固定資産合計	185,265	296,355	300,347	302,905	355,762
繰延資産	7,309	6,456	5,649	4,880	4,106
資産合計	267,549	316,487	325,550	376,453	372,003
(負債の部)					
流動負債	1,856	27,123	26,161	15,295	16,987
固定負債	80,215	115,023	123,730	197,407	203,099
負債合計	82,071	142,146	149,891	212,703	220,086
(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	63,522	74,659	73,341	85,249	97,082
(うち当期損益)	(8,666)	(28,676)	(1,318)	(11,908)	(11,833)
資本合計	185,477	174,340	175,658	163,750	151,917
負債資本合計	267,549	316,487	325,550	376,453	372,003
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	37,244円	35,008円	35,272円	32,881円	30,505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 4 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)

借入金が増減 (単位：千円)

	第3四半期 H13.1.1～3.31		第3四半期 H13.1.1～3.31
期初現金預金残高	68,437	期初借入金残高	200,554
期末現金預金残高	12,078	期末借入金残高	208,667
四半期の増減	56,358	四半期の増減	+8,113

増減理由

第3四半期の資金の減少理由は、主に右記によります。

第3四半期の当期損失	11,833千円
減価償却費等	5,624千円
「山中湖店」の土地購入・建物建設工事	57,605千円
借入金の借入れ	10,000千円
借入金および割賦未払金の返済	2,496千円
その他	48千円
計	56,358千円

(10) 新株発行について

平成13年3月21日開催の定時株主総会において、第三者割当による新株式の発行を実施することを下記の通り決議しております。

発行新株式数	額面普通株式 1,000株
発行価額	1株につき 80,000円
資本組入額	1株につき 50,000円
払込期日	平成13年4月5日
配当起算日	平成12年7月1日
割当方法	特定の第三者に割り当てる。
資金の用途	当社の業容拡大のための設備資金

平成13年3月26日から4月4日までの申込期間中、51,200千円(640株)の申込があり(360株については失権として発行を取りやめました)4月6日をもって資本金を281,000千円とし、発行済株式総数は5,620株となりました。

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

例年がない寒さや降雪の影響で、いずれも地域全体の入込み客が減少し、冬季の稼働率が伸び悩みました。「鬼怒川店」は、増室(昨年7月に2室、今年3月に1室)の影響もあり稼働率は前期を下回っておりますが、売上高では前年同期を上回り、単独で通期8,000千円以上の経常利益を計上できる見通しです。「那須店」は、3月後半からは上昇傾向にあり、観光シーズンを迎えて着実に前期を上回る実績が得られると予想しております。ただし、通期見通しとしては3,200千円の経常利益計上は困難な状況です。「秋田六郷店」も、3月後半からは上昇傾向にあり、加えて、3月下旬には支配人が県内出身者に替わり、周辺PRにも力を入れているため、今後は着実に前期を上回る実績が得られると予想しております。全体として既存店の売上高が当初予想を下回っておりますが、「水戸大洗店」出店に関する企画調整費(7,100千円、4月10日入金済み)が加算されるため、第1四半期の予想どおりで、変更はありません。

出店計画の進捗状況

(1) 4号「山中湖店」建設工事中

3月下旬に着工し、7月上旬竣工、7月20日オープンの予定です。すでに予約の受付を開始しております。

(2) 5号「沼田店」建設工事中

敷地の所有者は東京電力(株) 子会社である尾瀬林業(株) が建物の建築費を負担し、当社が20年契約で建物を借り上げて経営する「借上直営方式」による初の出店となります。昨秋より東京電力の本社用地部と協議を重ね、約半年で契約ならびに着工にこぎつけ、夏休みのオープンが可能となりました。

今後、東京電力の他の所有地を含め、企業の遊休地活用として、積極的にPRしていく予定です。すでに4月上旬に着工し、7月中旬竣工、7月27日オープンの予定が決まり、予約受付も開始しております。

(3) 6号「水戸大洗店」出店決定

「沼田店」に続き、「借上直営方式」による出店が決定しました。当初、「運営受託方式」による出店を協議していた経緯もあり、家具備品を含む建物以外の開店費用も土地所有者負担(企画調整費として4月10日入金済み)という好条件での契約となりました。5月中旬に着工予定ですが、工期が未確定のため、オープンは8~9月になる見通しです。これまでの実績や事業の将来性が評価され、当社が土地建物への投資を行わない出店が続く、多店舗展開に向け出店スピードを加速していく見通しが得られました。

(4) その他の出店計画

今後は「借上直営方式」や「運営受託方式」に限って出店する予定ですが、各方面よりこうした方式による引き合いが寄せられております。立地条件を検討しながら、継続的に店舗を増やしていく予定です。

(5) 資金調達

4月の第三者割当増資は1,000株(80,000千円)の当初予定に対し、640株(51,200千円)にとどまりました。「山中湖店」などの開店資金は確保できましたが、来期に向けて予想される営業収支のマイナスをまかなう余裕資金として30~40,000千円程度の資金調達を行いたいと考えております。再度の第三者割当増資、2回目の公募増資、あるいは融資・リースなど、具体的方法について慎重に検討を行っているところです。いずれにせよ、店舗数が着実に増えているため、再来期以降は収支がプラスになる見通しであり、株式公開までの期間で、新株発行による資金調達は、今回が最後となる見込みです。

その他

「ファミリーロッジ旅籠屋」の1号店が誕生して6年、パイオニアとしての当社の実績が評価されるとともに、ロードサイドホテル事業の将来性も認知され始めております。いよいよ本格的なチェーン展開の段階を迎え、以下のような活動を重点的に行って態勢を強化していきたいと考えております。

1. マスメディアに対する積極的なPR活動(1年ぶりのプレスリリース)

… 認知度向上による集客力のアップ、遊休地活用事業の周知による出店の加速

2. 建築部材・機器・備品などの独自調達と運営マニュアルの見直し(店舗パッケージの整備)

… 店舗建築コスト・運営コストの削減による、収益力の向上

3. 社内体制の整備と、社外ネットワーク(事業提携を含む)の構築

… 経営基盤の強化と、ビジネス視野の拡大によるダイナミックな将来像の模索

以上