

# 第 8 期

## 第 1 四半期報告書

(平成 13 年 7 月 1 日 ~ 平成 13 年 9 月 30 日)



平成 13 年 11 月 15 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)

	前年度 第1四半期 H12.7.1～ H12.9.30	前年度 第2四半期 H12.10.1～ H12.12.31	前年度 第3四半期 H13.1.1～ H13.3.31	前年度 第4四半期 H13.4.1～ H13.6.30	今年度 第1四半期 H13.7.1～ H13.9.30	前年同期比
売上高	28,386	15,567	12,580	23,916	44,873	158%
営業費用	25,747	26,327	22,830	28,626	38,940	151%
営業損益	2,639	10,759	10,250	4,709	5,932	225%
営業外収益	12	181	501	1,669	457	
営業外費用	1,333	1,329	2,085	2,380	2,231	
経常損益	1,318	11,908	11,833	5,420	4,158	315%
特別利益	-	-	-	-	-	
特別損失	-	-	-	-	-	
法人税等	-	-	-	770	160	
当期損益	1,318	11,908	11,833	6,190	3,998	303%
前期繰越損益	-	-	-	74,659	103,273	-
当期末処分損益	-	-	-	103,273	99,275	-

期中平均 発行済株式総数	4,980 株	4,980 株	4,980 株	5,585 株	5,620 株	-
1株当たり当期損益	264 円	2,391 円	2,376 円	1,108 円	711 円	-
潜在株式調整後の1株当たり当期損益					674 円	-

「山中湖店」「沼田店」のオープンにより、売上高が前年同期に比べ58%増加し、3,998千円の当期利益を計上することができました。

### (2) 営業損益の部門別内訳

(単位：千円)

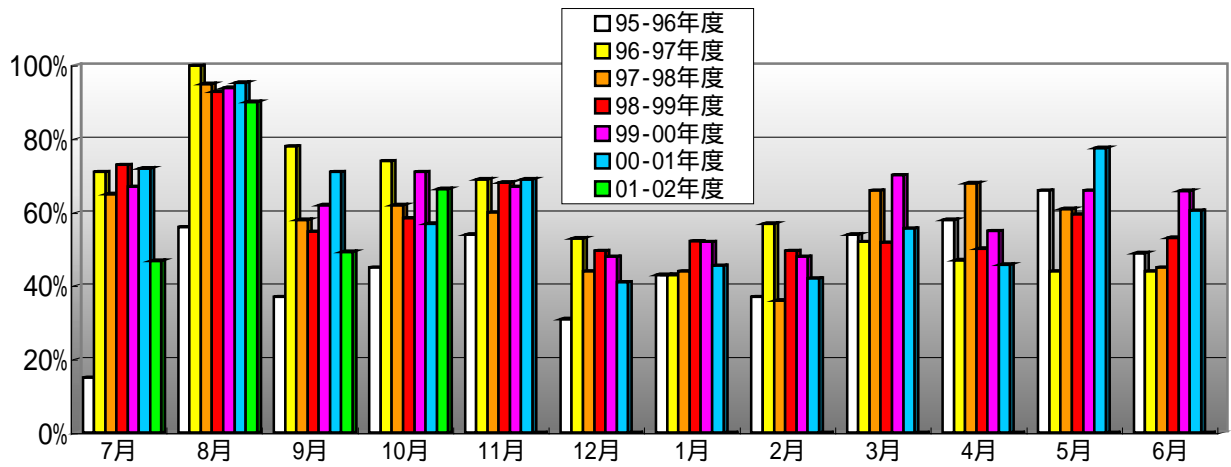
当社では、部門別の損益状況を把握するため、営業外収支を含め、すべての取引を部門別に分解して仕訳しております

	本社	鬼怒川店	那須店	秋田六郷店	山中湖店	沼田店	水戸大洗店	全社合計
客室稼働率	-	62.2%	80.9%	58.1%	55.6%	54.6%	-	-
客室単価	-	12,412 円	11,748 円	9,643 円	12,501 円	11,124 円	-	-
室料売上	-	13,504	10,490	6,181	7,300	4,883	11	42,371
室料外売上	510	1,615	196	75	62	40	0	2,501
売上合計	510	15,119	10,687	6,256	7,363	4,924	11	44,873
(償却前)費用合計	10,480	6,079	3,285	2,891	3,309	4,972	1,673	32,692
(償却前)営業損益	9,970	9,040	7,401	3,365	4,053	48	1,661	12,180
(償却後)営業損益	10,211	7,013	6,173	1,931	2,850	156	1,668	5,932
経常損益	10,913	7,004	5,806	1,931	2,154	156	1,668	4,158

2年目を迎えた「那須店」「秋田六郷店」は稼働率が大幅に向上(前年同期はそれぞれ56.8%、27.3%)し、オープン直後の「山中湖店」「沼田店」も好調な滑り出しとなっております。

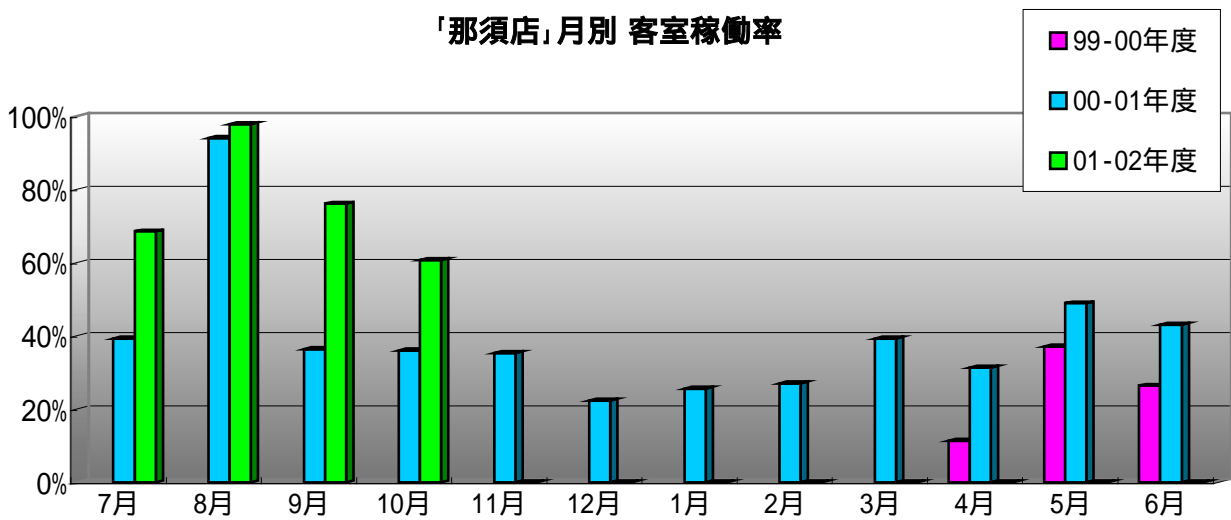
(3) 各店舗の客室稼働率の推移

「鬼怒川店」月別 客室稼働率



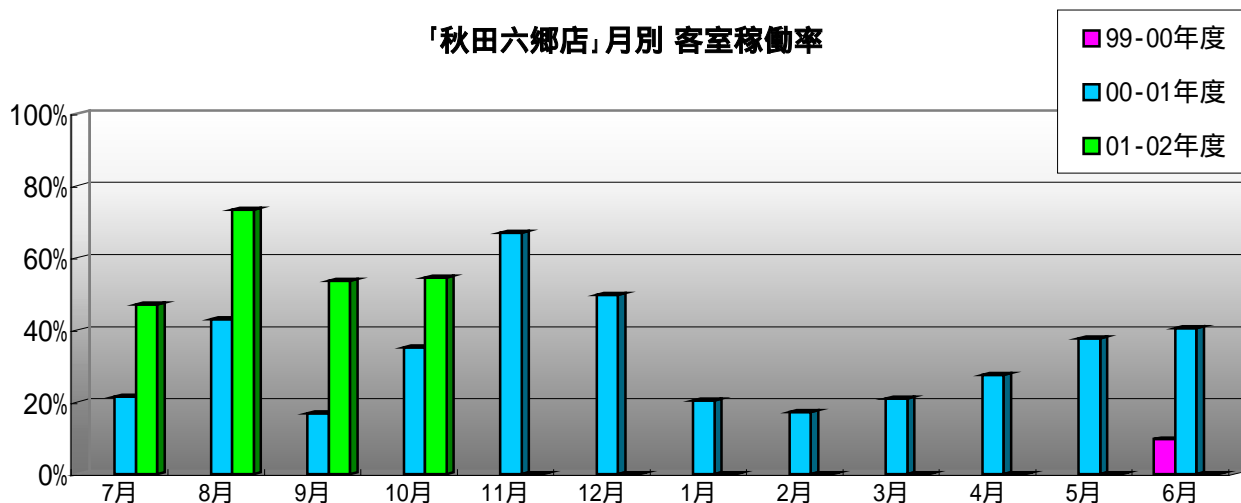
昨年7月に2室、今年3月に1室増室した影響もあり、当四半期は前年同期を下回りましたが、10月は前年を超えております。

「那須店」月別 客室稼働率



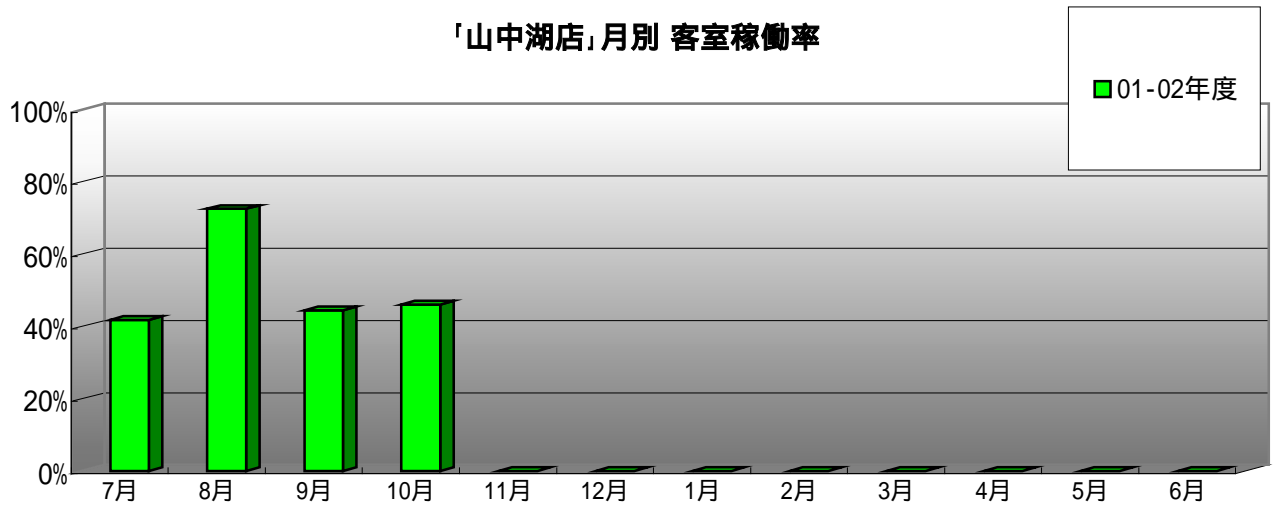
オープン2年目に入り、前年を大幅に上回っております。

「秋田六郷店」月別 客室稼働率



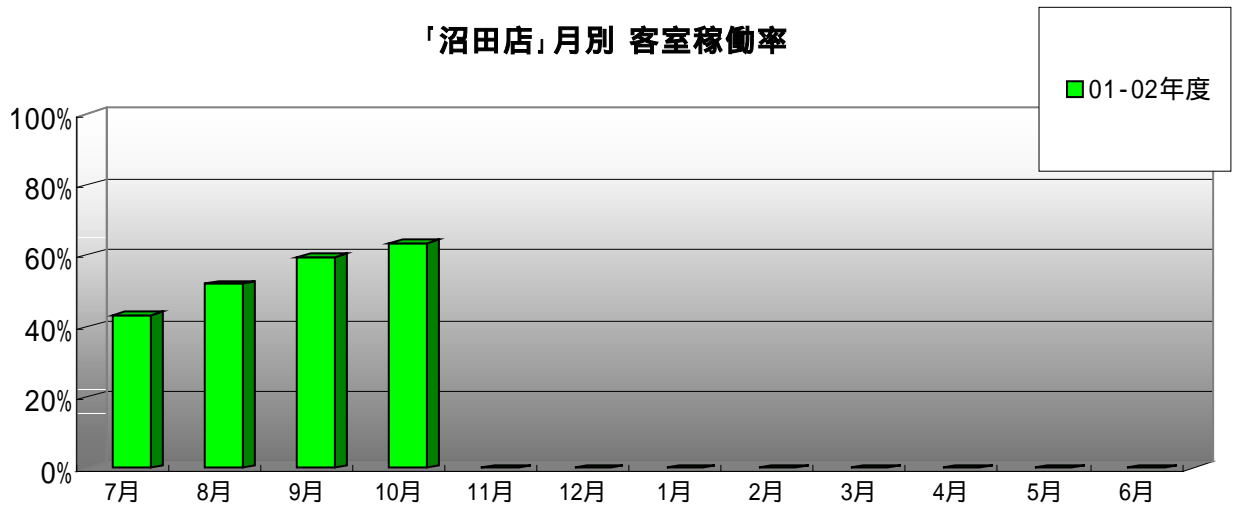
「那須店」同様、オープン2年目に入り、前年を大幅に上回っております。

「山中湖店」月別 客室稼働率



オープン直後としては、順調な滑り出しとなっております。

「沼田店」月別 客室稼働率



8月は他店に比べ伸び悩みましたが、9月以降ビジネスのリピーターが急増し、好調です。

## (4) 財政状態の状況

貸借対照表 (単位：千円)

	前年度 第1四半期末 H12.9.30	前年度 第2四半期末 H12.12.31	前年度 第3四半期末 H13.3.31	前年度 第4四半期末 H13.6.30	今年度 第1四半期末 H13.9.30
<b>(資産の部)</b>					
流動資産					
現金預金	11,118	68,437	12,078	27,656	36,220
その他	8,435	230	56	1,774	366
流動資産合計	19,553	68,667	12,135	29,430	36,586
固定資産					
有形固定資産合計	292,050	294,661	347,671	370,444	411,240
無形固定資産合計	1,263	1,219	1,174	1,130	3,512
投資等	7,033	7,025	6,916	11,154	11,045
固定資産合計	300,347	302,905	355,762	382,729	425,799
繰延資産	5,649	4,880	4,106	3,967	3,067
資産合計	325,550	376,453	372,003	416,127	465,453
<b>(負債の部)</b>					
流動負債	26,161	15,295	16,987	17,770	25,355
固定負債	123,730	197,407	203,099	201,430	239,173
負債合計	149,891	212,703	220,086	219,201	264,528
<b>(資本の部)</b>					
資本金	249,000	249,000	249,000	281,000	281,000
資本準備金				19,200	19,200
剰余金					
当期末処分損益	73,341	85,249	97,082	103,273	99,275
(うち当期損益)	(1,318)	(10,590)	(22,423)	(28,614)	(3,998)
資本合計	175,658	163,750	151,917	196,926	200,924
負債資本合計	325,550	376,453	372,003	416,127	465,453
発行済株式総数	4,980株	4,980株	4,980株	5,620株	5,620株
1株当たり純資産	35,272円	32,881円	30,505円	35,040円	35,751円

## (5) 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 第四 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。

## (6) 会計方針の変更

該当事項はありません。

## (7) 資金の状況

### 現預金の増減 (単位：千円)

	第1四半期 H13.7.1～9.30
期初現金預金残高	27,656
期末現金預金残高	36,220
四半期の増減	+8,563

### 借入金が増減 (単位：千円)

	第1四半期 H13.7.1～9.30
期初借入金残高	206,780
期末借入金残高	252,527
四半期の増減	+45,747

借入金の増加は、8月に中小企業金融公庫より50,000千円の新事業育成特別融資を受けたことによるものです。なお、この資金は「山中湖店」の建築工事費などに充てられました。

## 当期の業績予想

### 当期の業績予想 (単位：千円)

	前期実績 H12.7.1～ H13.6.30	当期予想 H13.7.1～H14.6.30							合計
		本社	鬼怒川店	那須店	秋田六郷店	山中湖店	沼田店	水戸大洗店	
売上高	80,450	2,000	41,901	25,800	17,695	24,758	20,104	11,392	143,651
経常損益	27,844	28,000	10,657	5,295	322	2,474	1,345	2,856	13,452
当期損益	28,614	-	-	-	-	-	-	-	14,382

- 鬼怒川店 稼働率60%の維持によって、売上高・経常利益が微増する見通しです。
- 那須店 前期は若干の赤字でしたが、今期は5,000千円以上の黒字となる見通しです。
- 秋田六郷店 前期は5,000千円近くの赤字でしたが、今期は若干の黒字となる見通しです。
- 山中湖店 オープン1年目ですが、黒字を計上できる見通しです。
- 沼田店 リピーターが着実に増えているため、初年度ながら赤字額は小さくなる見通しです。
- 水戸大洗店 10月というオフシーズンのオープンのため、初年度は低目に見積もっております。

各店舗の営業状況が全般的に好調なため、今期の損失額は前期に比べ大幅に圧縮される見通しで、現在の6店舗体制でも、予定どおり、来期には黒字化を達成できる見通しとなっております。



4号「山中湖店」



5号「沼田店」



6号「水戸大洗店」

## 今後の事業展開と出店計画について

### 事業採算性の確立

観光地や市街地を離れた「秋田六郷店」はきわめて条件が厳しく、「旅籠屋」の事業性や立地条件を占う試算となる出店でしたが、「那須店」と同様2年目に入り稼働率が大幅に上昇し今期にも黒字化が達成できる見通しとなりました。加えて、苦戦を予想していた「沼田店」も好調な滑り出しを見せており、潜在需要の大きさと事業の将来性が実証できたと考えております。また、従来は、ある一定の店舗数を確保しなければ本部経費をまかなうことが難しく、出店を加速すればその費用が損失を拡大しかねないという構図に陥りがちな状況でしたが、非所有出店方式の成功と確立などにより、現状のペースでも来期以降の黒字化を達成できる見通しとなり、リスクを軽減しながら着実にチェーンの拡大を図れる状況となっております。

### 非所有出店方式の成功

既存店の実績により、土地のオーナーが建物の建築費を負担する「借上直営方式」による出店が相次いで実現（「沼田店」「水戸大洗店」）しましたが、これは多額の資金を調達することなくチェーンが拡大できる出店方式であり、「運営受託方式」とあわせ、今後とも不動産を所有しないタイプの出店を積極的に具体化していく予定です。なお、「沼田店」の好調な実績は「旅籠屋」への投資が堅実な遊休地活用の手段であることの有力な説得材料となるものです。

### 出店引き合いの増加

最近では、土地売却ではなく「借上直営方式」に関する引き合いが頻繁に寄せられるようになっております。東京電力と同様、カーディーラーやレンタカー会社などロードサイドに複数の遊休地を持つ企業からの打診もあり、個々の物件だけでなく包括的な打ち合わせを効率的に進めていく予定です。すでに、宮城県・岩手県・山形県・新潟県・長野県・神奈川県候補地視察を終え、具体的な交渉がスタートしております。千葉県・大阪府・愛知県など市街地に近い物件についても照会を受けております。また、不動産投資ファンドから物件投資についての相談もあり、立地条件や出店条件を慎重に検討しながら、来年の夏までに数店舗をオープンさせたいと考えております。

### 資金繰りと資金調達の改善

非所有方式が軌道に乗ったことで出店に関する資金需要が減り、既存店の黒字化によって収支が大幅に改善されつつあることから、キャッシュフローは劇的に改善されつつあります。同時に、「山中湖店」の出店に際して、民間の金融機関から初めてプロパー融資を受けることができ、運転資金についても随時短期借入れが可能な状況となりました。加えて、8月には中小企業金融公庫から新事業育成特別融資という低金利の長期資金の借入れも実現しました。

このようなことから、条件の良い「所有直営店」を出店する場合を除けば、多額の資金調達は不要な状況となっており、現時点で増資による資金調達は計画しておりません。

### 社内態勢の整備

店舗数の増加に対応するため、社内態勢の強化やツールの整備を図っております。人的な面では、5月に「鬼怒川店」支配人を店舗管理専任の役員としたのに続き、11月には「那須店」支配人を各店の交替勤務要員として本社スタッフに加えました。店舗運営マニュアルやWANシステムの改善なども進行中です。次に、各店舗のリニューアルの一環として、全店を廻り家具やグリーンのレイアウトを見直しましたが、7年目を迎えた「鬼怒川店」については年内に建物の補修工事を行う予定です。

さらに、集客力をアップさせるため、「周辺案内」の改訂やホームページのリニューアルも計画中です。

以上