

第 8 期 第 3 四半期報告書

(平成 14 年 1 月 1 日 ~ 平成 14 年 3 月 31 日)



平成 14 年 4 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	今年度 第2四半期 H13.10.1～ H13.12.31	今年度 第3四半期 H14.1.1～ H14.3.31	前年同期比
営業収益	12,580	23,916	44,873	32,785	33,043	+163%
営業費用	22,830	28,626	38,940	48,236	38,100	+67%
営業損益	10,250	4,709	5,932	15,450	5,057	51%
営業外収益	501	1,669	457	9	7	
営業外費用	2,085	2,380	2,231	2,232	2,262	
経常損益	11,833	5,420	4,158	17,673	7,311	38%
特別利益	-	-	-	-	-	
特別損失	-	-	-	-	-	
法人税等	-	770	160	-	-	
当四半期損益	11,833	6,190	3,998	17,673	7,311	38%
前期繰越損益	-	74,659	103,273	103,273	103,273	-
四半期末処分損益	-	103,273	99,275	116,949	124,261	-

期中平均 発行済株式総数	4,980株	5,585株	5,620株	5,620株	5,620株	-
1株当たり当期損益	2,376円	1,108円	711円	3,144円	1,300円	-
潜在株式調整後の1株当たり当期損益			674円	(注1)	(注1)	-

(注1) 潜在株式調整後の1株あたりの当期損益は、最終損益が損失となるため記載を省略しております。

営業収益は前年同期比約2.6倍と大幅に増加しましたが、当四半期損益は7,311千円のマイナスとなりました。ただし、損失の額は前年同期に比べ38%減少しております。

(2) 営業損益の部門別内訳

(単位：千円)

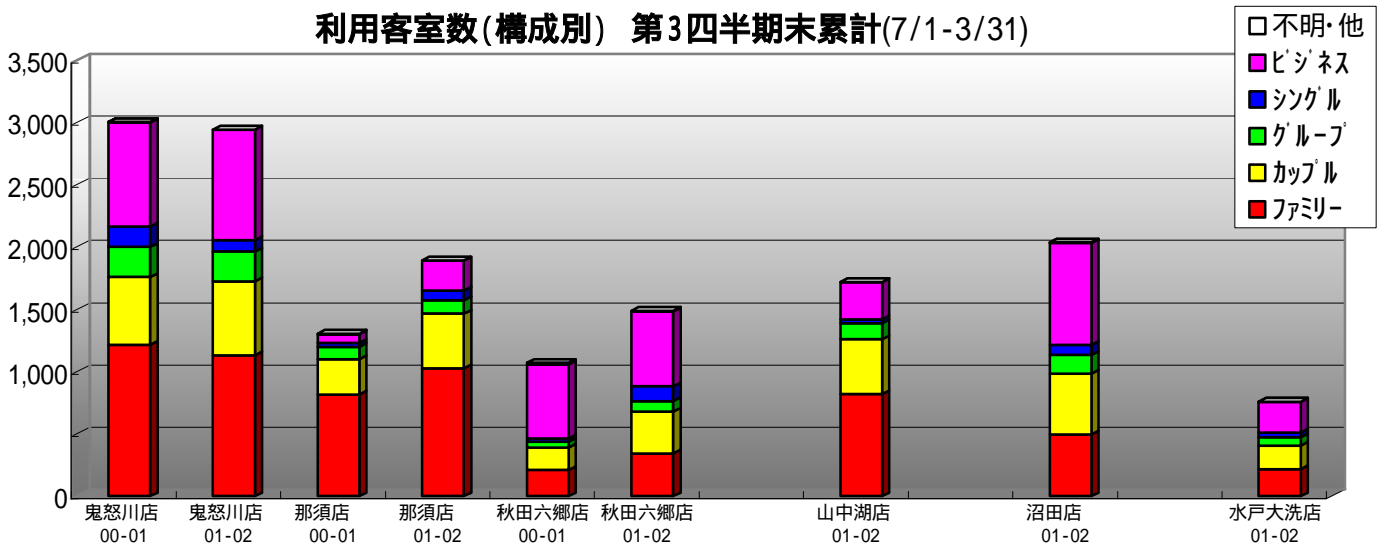
当社では、部門別の損益状況を把握するため、営業外収支を含め、すべての取引を部門別に分解して仕訳しております。

	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	-	40.2%	42.7%	30.6%	42.3%	78.8%	43.8%	-
(前年同期稼働率)	-	(48.1%)	(30.7%)	(19.6%)	(-)	(-)	(-)	(-)
客室単価	-	9,923円	10,072円	7,236円	9,758円	8,072円	8,630円	-
室料売上	-	6,827	4,643	2,395	5,201	6,869	4,082	30,018
室料外売上	2,370	296	252	28	19	35	21	3,024
売上合計	2,370	7,123	4,895	2,423	5,221	6,904	4,103	33,043
(償却前)費用合計	9,189	4,134	2,818	2,596	2,812	5,095	4,838	31,485
(償却前)営業損益	6,819	2,988	2,077	172	2,408	1,809	734	1,557
(償却後)営業損益	7,068	894	849	1,628	1,135	1,661	900	5,057
経常損益	8,262	894	503	1,628	421	1,661	900	7,311

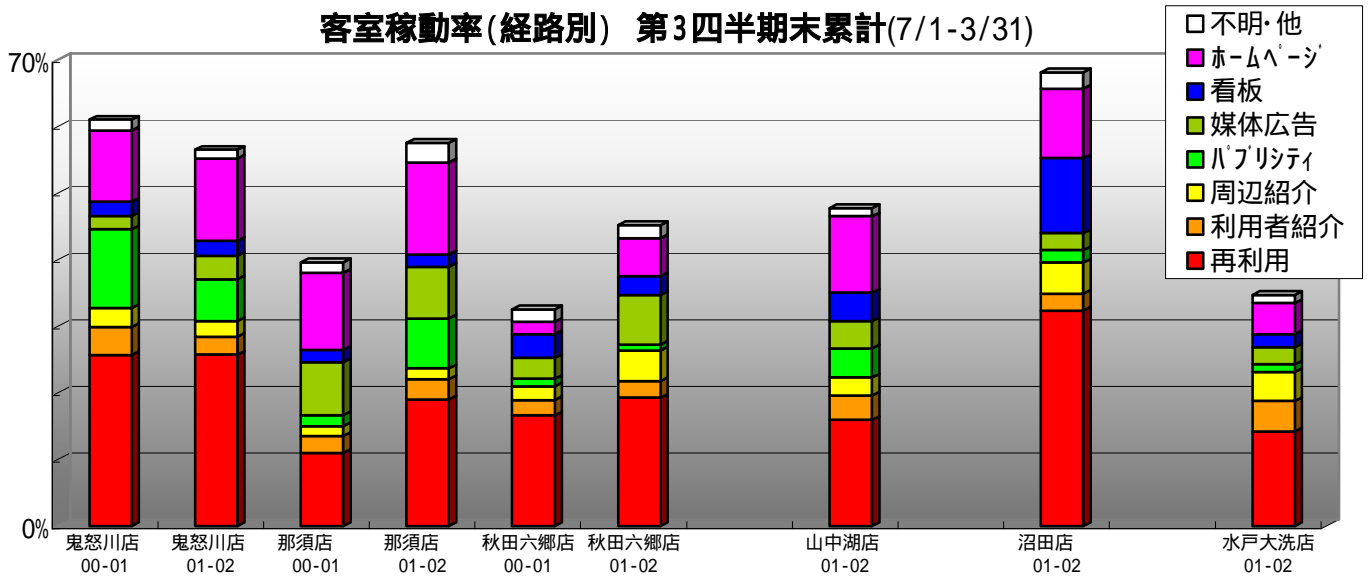
稼働率は「鬼怒川店」は前年同期に比べ減少しましたが、2年目の「那須店」「秋田六郷店」は大幅増を継続、「沼田店」は驚異的とも言える高率を記録、「水戸大洗店」も第2四半期に比べ大幅に増加しました。

(3) 各店舗の第 3 四半期末累計 (H13.7.1 ~ H14.3.31)

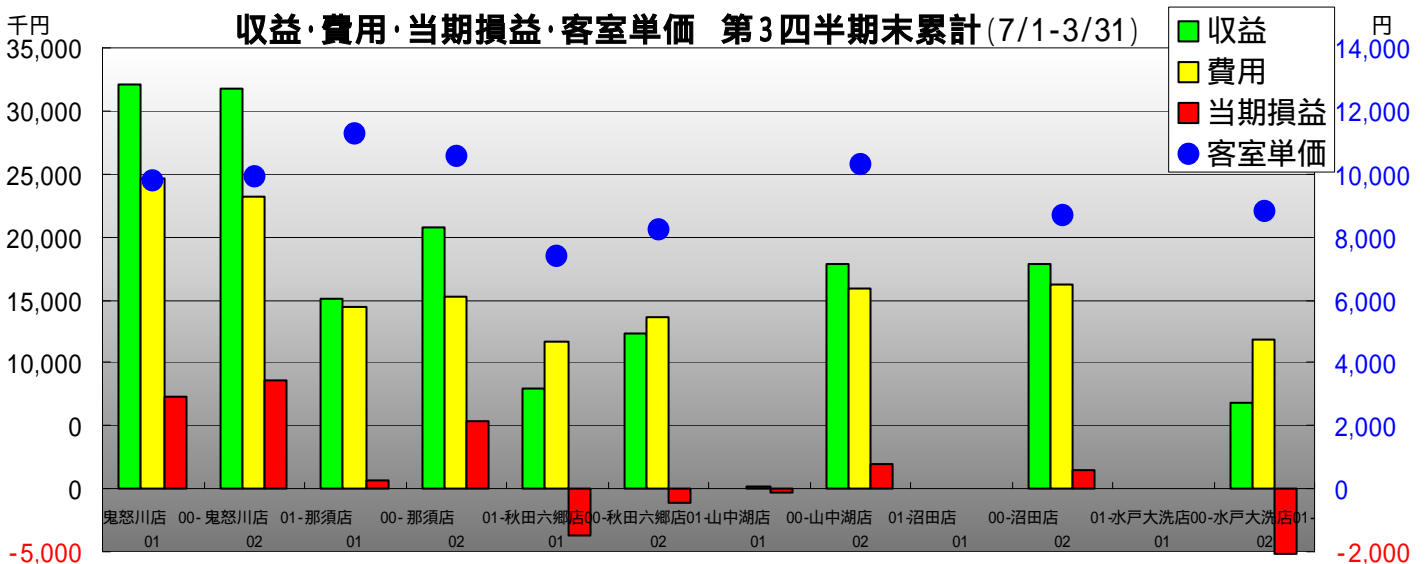
利用客室数 (構成別) 第 3 四半期末累計 (7/1-3/31)



客室稼働率 (経路別) 第 3 四半期末累計 (7/1-3/31)



収益・費用・当期損益・客室単価 第 3 四半期末累計 (7/1-3/31)



鬼怒川店

過去最高の稼働率であった第2四半期（66.8%）に比べ、第3四半期は過去最低（40.2%）に落ち込み、稼働率の波が大きくなっています。これは大口のビジネス利用が一定しないことによる短期的な変動要因によるもので、長期的な趨勢ではないと考えております。累計稼働率が前年に比べ低下していますが、これは増室の影響もあり、利用客室の絶対数では微減、売上高では横ばいの状況です。ただし、観光客が頭打ちとなっているため、旅行雑誌への広告掲載など、新規客の開拓を図ることを検討しております。

那須店

オープン（H12.4.25）からほぼ2年となりましたが、前年に比べ大幅に利用が増える傾向が続いております。当初はビジネス利用がほとんどなく、平日の空室が目立っていましたが、周辺事業所へのPRなどが奏功しビジネス客の割合が増えつつあります。そのため、客室単価は下がりましたが、売上は大幅に増え、今期は通期でも2,000～4,000千円の黒字となることが確実な見通しです。

秋田六郷店

「那須店」と同様、オープン初年度に比べ大幅に利用が増える傾向が続いております。「那須店」とは逆にビジネス利用への依存率が高かったのですが、観光利用も増えつつあります。この結果、客室単価および売上高が上昇し、赤字幅も大幅に減少していますが、第3四半期末の累計では黒字にはいたっていません。第4四半期において、一段の利用者増を図り、通期での黒字転換を目指したいと考えております。夏以降は車で1時間ほどの距離に「北上店」がオープンするため、相乗効果が期待されます。

山中湖店

冬季の落ち込みも予想ほどではなく、オープン初年度としてはまずまずの状況です。ビジネス客の利用も漸増していますが、春以降の観光客の増加を図り、通期での黒字幅を拡大したいところです。

沼田店

昨秋以降、急激に利用が増え、冬季も高い稼働率を維持しております。当初の予想を大きく上回る結果となったため、オープン初年度から通期で黒字を達成できる見通しとなりました。ただし、夏にかけての観光需要の見通しが不明のため、尾瀬観光などをPRし、需要の掘り起こしに努める計画です。

水戸大洗店

昨秋10月のオープンから半年が経過しました。第2四半期は稼働率が25.7%と低迷しましたが、1月に入り目立って利用が増え始め、他の店舗と同等の水準に達しています。赤字幅も縮小しており、第4四半期には黒字化を達成したいところです。大洗海水浴場に近いことから、夏休みの予約は順調で、夏季の売上げをベースに来期の通期黒字化を確実にしたいと考えております。

全社

各店舗はおおむね順調で、売上高も今年度当初の計画値を上回るペースで推移していますが、費用の伸びも大きく、当期損失額が当初の見込みよりも増えております。店舗の増加にともなう管理費用の増加など、多店舗体制に移行する「創業赤字」と言える状況ですが、来年度における黒字転換とキャッシュフローの均衡を必ず実現するため、継続して売上の増加と費用の節減を図り、確実に利益の上がる体制を確立していきたいと考えております。

(4) 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 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	今年度 第2四半期末 H13.12.31	今年度 第3四半期末 H14.3.31
(資産の部)					
流動資産					
現金預金	12,078	27,656	36,220	22,043	7,024
その他	56	1,774	366	394	135
流動資産合計	12,135	29,430	36,586	22,437	7,160
固定資産					
有形固定資産合計	347,671	370,444	411,240	413,221	411,625
無形固定資産合計	1,174	1,130	3,512	3,467	3,423
投資等	6,916	11,154	11,045	10,936	13,915
固定資産合計	355,762	382,729	425,799	427,625	428,964
繰延資産	4,106	3,967	3,067	2,168	1,268
資産合計	372,003	416,127	465,453	452,231	437,393
(負債の部)					
流動負債	16,987	17,770	25,355	24,490	22,936
固定負債	203,099	201,430	239,173	244,491	238,518
負債合計	220,086	219,201	264,528	268,981	261,454
(資本の部)					
資本金	249,000	281,000	281,000	281,000	281,000
資本準備金		19,200	19,200	19,200	19,200
剰余金					
当期末処分損益	97,082	103,273	99,275	116,949	124,261
(うち当四半期損益)	(22,423)	(28,614)	(3,998)	(13,675)	(20,987)
資本合計	151,917	196,926	200,924	183,250	175,938
負債資本合計	372,003	416,127	465,453	452,231	437,393
発行済株式総数	4,980株	5,620株	5,620株	5,620株	5,620株
1株当たり純資産	30,505円	35,040円	35,751円	32,606円	31,305円

投資等のうち 1,200 千円は信用金庫への出資金、他は鬼怒川店・秋田六郷店・沼田店・水戸大洗店・北上店の保証金です。

(5) 計算書類作成の基本となる事項

四半期計算書類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。

事業年度の計算書類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、当該四半期計算書類については、公認会計士の監査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。

(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	第2四半期 H13.10.1 ~ 12.31	第3四半期 H14.1.1 ~ 3.31
期初現預金残高	27,656	36,220	22,043
期末現預金残高	36,220	22,043	7,024
四半期の増減	+8,563	14,176	15,018

借入金が増減 (単位：千円)

	第1四半期 H13.7.1 ~ 9.30	第2四半期 H13.10.1 ~ 12.31	第3四半期 H14.1.1 ~ 3.31
期初借入金残高	206,780	252,527	257,719
期末借入金残高	252,527	257,719	252,355
四半期の増減	+45,747	+5,192	5,364

事業計画、今年度まではキャッシュフローはマイナスの計画となっております。例年もっとも資金不足が予想される第4四半期に備え、東京シティ信用金庫より運転資金の借入れを行う予定です。

当期の業績予想

当期の業績予想 (単位：千円)

	前期実績	当期予想				
	H12.7.1~ H13.6.30	第1四半期 実績 H13.7.1-9.30	第2四半期 実績 H13.10.1-12.31	第3四半期 実績 H14.1.1-3.31	第4四半期 予想 H14.4.1-6.30	当期通期 予想
売上高	80,450	44,873	32,785	33,043	34,840	145,541
経常損益	27,844	4,158	17,673	7,311	5,720	26,546
当四半期 損益	28,614	3,998	17,673	7,311	6,570	27,556

売上高は当初の予想を超える見通しですが、経常利益・当期利益については見込みを下回り、前年度に比べ損失額微減にとどまる見通しです。資金収支の面では、すでに営業キャッシュフローはプラスになっており、「借上直営方式」による出店により投資キャッシュフローのマイナスも最小限に抑えられます。引き続き、費用節減の徹底などを図り、来年度は収支・損益ともに黒字化できるよう最大限努める予定です。単年度黒字化の達成を経て来年には株式公開に向けた具体的な準備と日程作成に入る計画です。

今後の事業展開と出店計画について

7号「北上店」を7月にオープン

岩手県・北上市に7号店を出店することになりました。東北自動車道の北上江釣子 IC 出口脇にあるスーパーJUSCO の裏側、東北地方を南北に走る国道4号と東西に走る国道107号が交差する地域で、東は遠野・釜石、西は横手・本荘、南は水沢・平泉・一関・仙台、北は花巻・盛岡と、東北周遊の観光やビジネスに便利な立地です。



すでに3月中旬に着工し、6月末竣工、7月20日にオープンする予定です。部屋数は12室です。なお、この「北上店」も「沼田店」「水戸大洗店」と同じく、土地の所有者に建物を建てていただいて借り上げる「借上直営方式」によるもので、出店費用は家具の購入費用などに限られます。

今後の新規出店計画

引き続き「借上直営方式」での引き合いが多く寄せられており、今年に入ってから関西地方を含め10ヶ所近くの候補地を視察してきましたが、現時点で出店が決定した案件はありません。今後は立地条件に恵まれ、確実に利益が見込める地域に限って出店していく方針で、「沼田店」に続く東京電力関連の2号案件についても集客に不安のある地域であったためあえて決定を保留している状況です。具体的なエリアとしては、既存の店舗を線をつなぐために仙台周辺や山梨周辺、西へ拡大するために東海地方に優先して出店していきたいと考えております。また、収益基盤を強化するために、従来の地方の郊外型の店舗に加え、東京・大阪の湾岸エリアへの出店も並行して検討中です。

なお、新規出店を加速していくため、土地活用に関連する多くの企業に呼びかけ、5月下旬に説明会を開催する予定です。こうした情報収集のチャンネルを整備することによって、積極的かつ計画的な店舗展開を軌道に乗せたいと考えております。

出店費用の節減

店舗建築費用の合理的な節減を図るため、部材メーカーとの協議を行ってきましたが、浴室については「旅籠屋仕様」の独自のユニットを(株)INAXより供給いただくことで決定しました。また金属建具については大手サッシメーカーよりルートを一本化して調達することになりました。さらに、客室内の家具についても発注先を見直し、製作工場ダイレクトで調達することとしました。いずれも、現在建設中の「北上店」から適用し、仕様の標準化とコストの節減が実現します。これによって、建物を建築いただく土地オーナーにとっての投資効率が上がり、土地活用事業としての競争力が高まると期待しております。

運営費用の節減

来年度の黒字転換に向けて最大限の費用節減に努めているところです。具体的には、通信システムの変更、印刷物発注依頼先の変更、消耗品の一括購入、業界の健康保険組合への加入による保険料負担の軽減などをすでに行い、店舗管理費用についても支配人交代費用の削減を進めております。

店舗の集客

対象や地域をセグメントした媒体に限定して広告を行っていますが、昨夏より実施している高速道路のサービスエリアへのパンフレット配置の効果が高いため、これまでの4ヶ所から6ヶ所に増やしました。また、試験的に東京・新宿の紀伊國屋・本店の旅行書書架へのパンフレットの配置やビジネス客掘り起こしのため各店舗周辺事業所に対するFAXによるダイレクトメールも実施しました。経費を極力抑えるため、マス媒体への広告掲載は困難ですが、コストパフォーマンスの高い媒体をきめ細かく選び、知名度のアップに努める予定です。

なお、本年も、最小限の費用負担ですが、鈴鹿8時間耐久ロードレースに参戦する「チーム旅籠屋」をサポートし、バイクツーリングでの利用拡大を図るとともに、新しい旅行スタイルを提案する企業メッセージを発信し続ける予定です。