

第9期 第1四半期報告書

(平成14年7月1日～平成14年9月30日)



平成14年10月22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 H13.7.1～ H13.9.30	前年度 第2四半期 H13.10.1～ H13.12.31	前年度 第3四半期 H14.1.1～ H14.3.31	前年度 第4四半期 H14.4.1～ H14.6.30	今年度 第1四半期 H14.7.1～ H14.9.30	前年同期比 (注2)
営業収益	44,873	32,785	33,044	33,036	61,739	+44%
営業費用	38,940	48,175	38,100	43,176	48,450	+28%
営業損益	5,932	15,390	5,056	10,140	13,288	+177%
営業外収益	457	9	7	39	5	
営業外費用	2,231	2,290	2,262	2,584	1,739	
経常損益	4,158	17,671	7,311	12,685	11,554	+186%
特別利益	-	-	-	-	-	
特別損失	-	-	-	-	-	
法人税等	160	-	-	932	-	
当四半期損益	3,998	17,673	7,311	13,617	11,554	
前期繰越損益	103,273	99,275	116,947	124,258	137,875	-
四半期末処分損益	99,275	116,947	124,258	137,875	126,321	-

期中平均発行済株式総数	5,620 株	5,620 株	5,620 株	5,620 株	5,620 株	-
1株当たり当期損益	711 円	3,144 円	1,300 円	2,422 円	2,056 円	-
潜在株式調整後1株当たり当期損益	674 円	(注1)	(注1)	(注1)	1,910 円	-

(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。

(注2) 当期より、消費税等については税抜処理に会計方針を変更しております。そのため、消費税相当額を補正した上での比率を算出しております。

営業収益は前年同期に比べ大幅に増加し、当四半期損益も11,554千円のプラスとなりました。

(2) 営業損益の部門別内訳

(単位：千円)

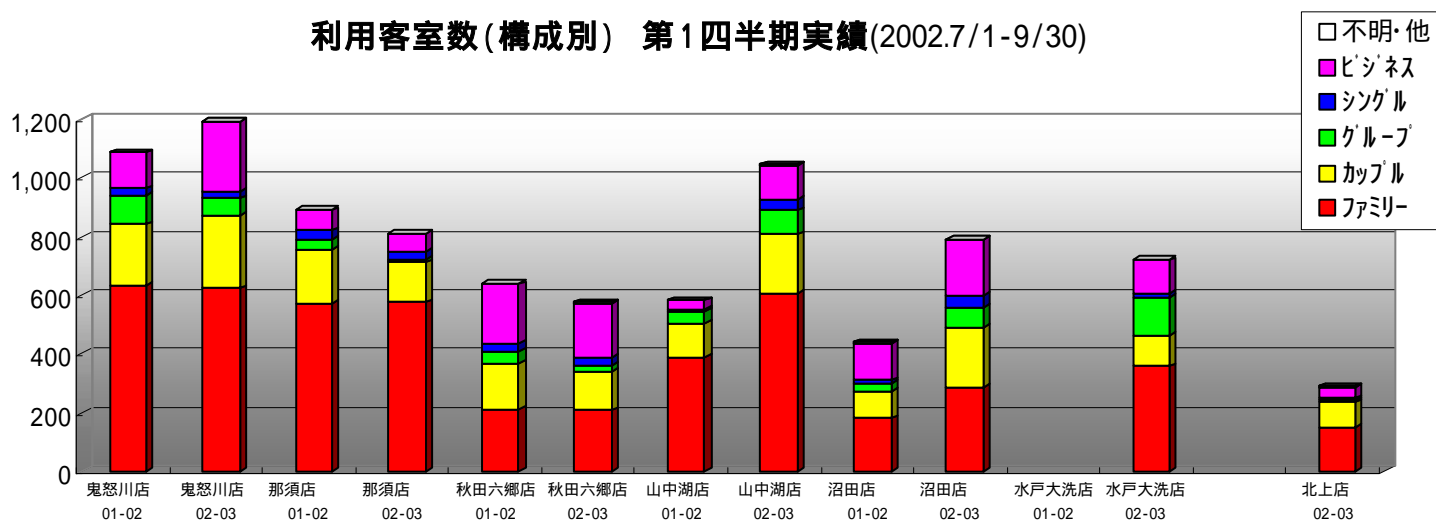
当社では、部門別の損益状況を把握するため、営業外収支を含め、すべての取引を部門別に分解して仕訳しております。

	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	北上店	全社合計
客室稼働率	-	68.2%	73.5%	52.1%	81.3%	71.8%	65.4%	32.5%	-
(前年同期)	-	(62.2%)	(80.9%)	(58.1%)	(55.6%)	(54.6%)	(-)	(-)	(-)
客室単価	-	10,993 円	11,804 円	9,463 円	10,915 円	9,828 円	11,799 円	10,785 円	-
室料売上	-	13,145	9,573	5,441	11,427	7,794	8,519	3,117	59,016
室料外売上	479	1,393	540	42	73	60	99	33	2,722
売上合計	479	14,538	10,113	5,483	11,501	7,854	8,618	3,150	61,739
費用合計	9,765	8,116	4,790	4,393	5,116	5,676	5,197	5,394	48,450
営業損益	9,285	6,421	5,322	1,089	6,384	2,177	3,421	2,244	13,288
経常損益	9,960	6,413	4,982	1,089	5,675	2,177	3,422	2,244	11,554

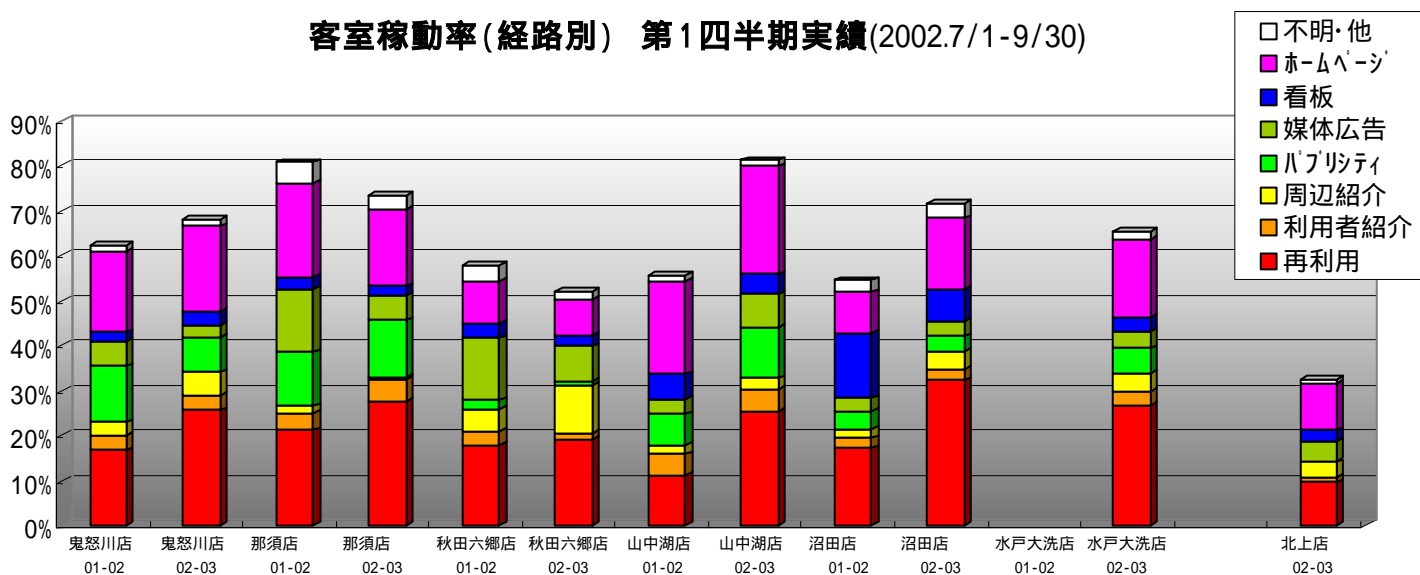
7月にオープンした「北上店」を除き、いずれの店舗も経常利益を計上することができました。とくに、2年目の「山中湖店」は客室稼働率が前年同期比25.7ポイント増、「沼田店」は同じく17.2ポイント増とはひじょうに好調でした。

(3) 各店舗の第 1 四半期実績 (H14.7.1 ~ 9.30)

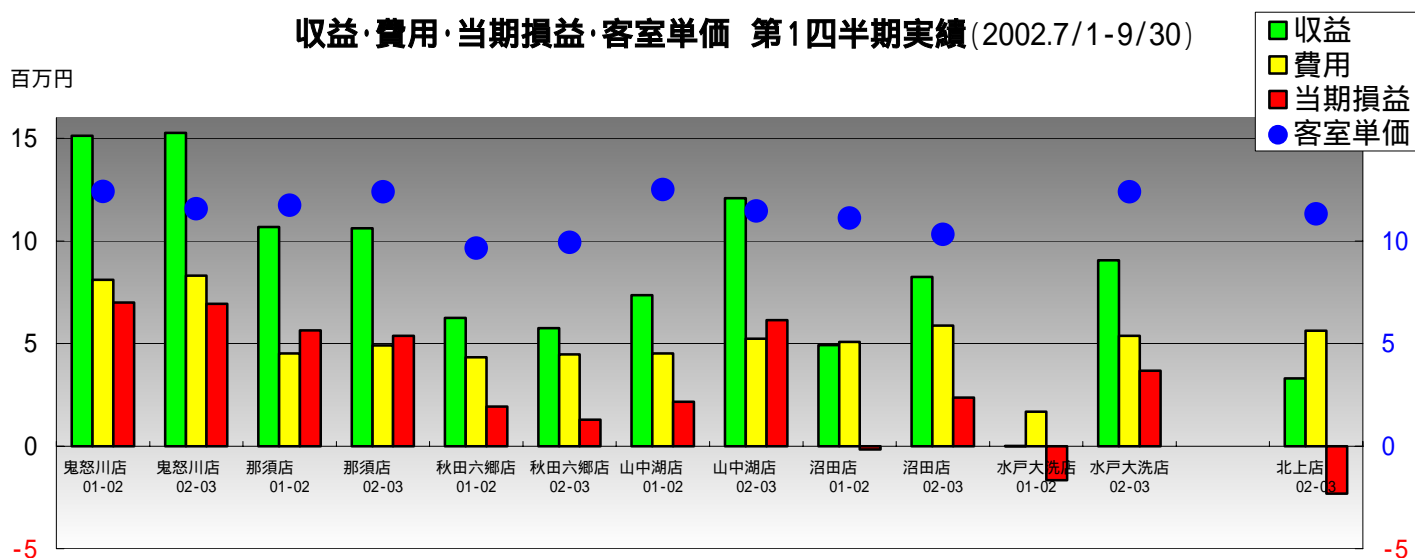
利用客室数 (構成別) 第 1 四半期実績 (2002.7.1 - 9.30)



客室稼働率 (経路別) 第 1 四半期実績 (2002.7.1 - 9.30)



収益・費用・当期損益・客室単価 第 1 四半期実績 (2002.7.1 - 9.30)



鬼怒川店

前期は下半期（1～6月）をとおして稼働率が前年を下回る状況が続いていましたが、当期に入ってから好転し、当四半期の合計で前年同期を6ポイント（62.2% 68.2%）上回っております。これはビジネス客の増加によるもので、これにともない再利用の比率も上昇しています。ただし、客室単価が低下したため、売上高および当四半期の利益額は横ばいとなっております。昨年は、第2四半期（9月～12月）が好調だったため、通期で昨年の実績を上回るために、10月以降も好調を維持したいところです。

那須店

オープン（H12.4.25）2年目の前期は、初年度に比べ大幅に利用者が増加しましたが、3年目に入って稼働率が伸び悩み、当四半期では7.4ポイント（80.9% 73.5%）と大幅に前年同期を下回る結果となりました。ただし、ファミリー客の割合が増えて客室単価が上昇したため、売上高および当四半期の利益額はほぼ横ばいとなっております。内訳を見るとリピータの増加と広告宣伝による利用者の減少が顕著なため、「鬼怒川店」とあわせ、パブリシティや広告掲載などを行い新規顧客の開拓を図りたいと考えております。

秋田六郷店

「那須店」と同様、オープン2年目の前期は初年度に比べ大幅に利用者が増加しましたが、当期に入ると稼働率が伸び悩み、当四半期では6ポイント（58.1% 52.1%）前年同期を下回る結果となりました。

山中湖店

オープン2年目に入って大幅に利用者が増えております。課題であったビジネス客の利用も9月以降増えているため、通期でも大幅な利益増が見込まれます。

沼田店

「山中湖店」同様、オープン2年目に入って大幅に利用者が増えており、当四半期でも利益を計上することができました。秋以降も前年以上の稼働率を達成し、通期での利益増を見込んでおります。

水戸大洗店

当四半期末で昨秋10月のオープンから1年が経過しました。夏休みは海水浴客を中心に好調で、当四半期でも3,000千円を超える利益を計上することができました。10月以降もビジネス客を中心に前年以上の稼働率を維持し、通期での黒字計上を見込んでおります。

北上店

7月下旬にオープンしたばかりで、認知度が低く、稼働率が低迷しております。「秋田六郷店」とあわせ、ネット予約サイトの活用などによって認知度を上げ、秋以降の集客増を図る予定です。

全社

当四半期は夏休み期間を含むため、オープン直後の「北上店」を除き、いずれの店舗も黒字となり、全社で11,554千円の利益を計上することができました。2年目の「山中湖店」「沼田店」はひじょうに好調で、「水戸大洗店」も順調でした。伸び悩んでいる「那須店」「秋田六郷店」の業績改善と「北上店」の利用者急増を図り、通期での初の黒字転換を実現したいと考えております。具体的には、新聞・雑誌などへの広告掲載とネット予約サイトの登録、パブリシティ活動の強化を行う予定です。

(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 H13.9.30	前年度 第2四半期末 H13.12.31	前年度 第3四半期末 H14.3.31	前年度 第4四半期末 H14.6.30	今年度 第1四半期末 H14.9.30
(資産の部)					
流動資産					
現金預金	36,220	22,048	7,029	15,400	16,325
その他	366	394	135	1,069	1,578
流動資産合計	36,586	22,443	7,165	16,470	17,903
固定資産					
有形固定資産合計	411,240	413,218	411,622	405,407	406,726
無形固定資産合計	3,512	3,467	3,423	2,964	2,804
投資等	11,045	10,936	13,915	13,798	13,689
固定資産合計	425,799	427,622	428,961	422,170	423,220
繰延資産	3,067	2,168	1,268	369	277
資産合計	465,453	452,234	437,395	439,010	441,401
(負債の部)					
流動負債	25,355	24,490	22,936	31,910	30,587
固定負債	239,173	244,491	238,518	244,775	236,934
負債合計	264,528	268,981	261,453	276,685	267,522
(資本の部)					
資本金	281,000	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	99,275	116,947	124,258	137,875	-
(うち当四半期損益)	(3,998)	(13,673)	(20,984)	(34,601)	(-)
資本剰余金					
資本準備金	-	-	-	-	19,200
利益剰余金					
当期末処分損益	-	-	-	-	126,321
(うち当四半期損益)	(-)	(-)	(-)	(-)	(11,554)
資本合計	200,924	183,250	175,938	162,324	173,878
負債資本合計	465,453	452,231	437,393	439,010	441,401
発行済株式総数	5,620株	5,620株	5,620株	5,620株	5,620株
1株当たり純資産	35,751円	32,606円	31,305円	28,883円	30,939円

(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き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、住民税および事業税は、計上を省略しております。

消費税等の表示

仮払消費税等および仮受消費税等は、相殺のうえ、差額を流動資産または流動負債として表示しております。

(6) 会計方針の変更

消費税等については従来税込処理によっておりましたが、当期から税抜処理に変更しております。

(7) 資金の状況

現預金の増減 (単位：千円)

	第1四半期 H14.7.1～9.30
当四半期 期初 現預金残高	15,400
当四半期 期末 現預金残高	16,325
当四半期の増減	+ 924

借入金が増減 (単位：千円)

	第1四半期 H14.7.1～9.30
当四半期 期初 借入金残高	265,881
当四半期 期末 借入金残高	258,852
当四半期の増減	7,029

借入金の減少は約定返済によるものです。

当期の業績予想について

当期の業績予想 (単位：千円)

	前期実績 (消費税込) H13.7.1～ H14.6.30	当期予想 (消費税別)				当期通期 予想
		第1四半期 実績 H14.7.1-9.30	第2四半期 予想 H14.10.1-12.31	第3四半期 予想 H15.1.1-3.31	第4四半期 予想 H15.4.1-6.30	
売上高	143,738	61,739	41,375	40,151	42,227	185,492
営業損益	24,655	13,288	4,789	1,109	2,698	4,692
経常損益	33,509	11,554	6,539	2,858	3,448	1,291

当社にとりまして、通期での黒字確保が数年来の経営目標です。減価償却費と借入金の返済元本の額がほぼ同額であるため、黒字転換はキャッシュフローのプラスを意味し、資金繰りの面でも格段に経営の安定性が増すこととなります。

当四半期の業績はおおむね好調であったため、前期末に発表した予想値を若干上方修正しておりますが、まだ赤字にとどまる見通しとなっております。「北上店」の不調や一部の店舗の稼働率が伸び悩んでいる状況を改善するために追加的な販促が必要になることも予想されるため、黒字転換できるかどうかは楽観を許さない状況です。また、来期以降の事業拡大を図るために、今期に2～3件の新規出店を決定する予定で、上記の予想値には出店契約時の「企画調整費」売上を見込んでおりますので、これも不確定要素のひとつとなっております。

しかし、店舗拡大に向けた当面の社内体制の整備が完了し、既存店の業績も堅調ですから、前期に比べ大幅に損益状況が改善され、黒字体質に近づきつつあることは間違いありません。

今後の事業展開と出店計画について

新規出店に関する全般的な状況

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、この1年間で30ヶ所以上の用地を実際に視察しました。その中で出店が実現したのは「北上店」のみで、新規出店が停滞している状況です。決定にいたらない最大の要因は立地条件が適当でないことで半数以上がこれに当たります。当面は確実に利益が見込める地域に限って出店していく方針をとっていますので、数年後に再検討することにした候補地も少なくありません。次に、法的な規制によって宿泊施設の建築が認められない場合、そして残りが土地所有者の決断が得られないケースです。

これまでは、「借上直営方式」の特殊性から、一部不動産仲介業者や農業関連団体・自動車メーカー・レストランチェーンなどに個別に提案を行い、情報が寄せられるのを待って対応するという態勢をとっておりましたが、すでに3件の実績もできたことから、今後はマス媒体を使って広く「郊外の遊休地の長期安定活用方法」としてアピールしていく計画です。すでに「日本経済新聞」などに掲載した広告の一部に「用地募集」の告知を行い、12月には土地所有者向け媒体へ用地募集のみの広告を掲載する予定です。

当面の新規出店計画

現在、埼玉県・群馬県・神奈川県・千葉県でそれぞれ1件ずつ交渉中の案件があり、年内には複数の出店契約を完了させ、今期末までに2~3店舗を新規オープンさせたいと考えております。なお、従来の地方の郊外型店舗に加え、東京湾岸エリアへの出店も検討中です。

広告宣伝活動およびPR活動の強化による稼働率のアップ

前期までは原則としてマス媒体への広告出稿を最小限に抑えておりましたが、店舗数が増えてきたことから当期は慎重に媒体を選んで広告宣伝を行う予定にしております。すでに実施した「こどもピア」「日本経済新聞」「日経産業新聞」に続き「まっふる家族でお出かけ冬号」などのムック誌へも広告を掲載します。また、最近は旅行サイト経由での予約が一般的になっていることから、11月からは「旅の窓口」からの予約受付を開始することとしました。コミッションを支払う集客は初めてのことで、当社のポリシーに合致するかどうか議論のあったところですが、正価主義を守れる、提供期間・客室を限定し手数料負担を最小限に抑えられる、更新や支払い作業などを本社で行うことによって店舗の事務負担が増えない、成約よりも検索にかかることによる知名度のアップに重点を置くことで依存体質に陥らない、などの理由でポリシーに反しないとの判断を下しました。「北上店」など、知られていないために利用者が伸びない店舗を中心に大きな効果を期待しているところです。

さらに、集客と用地募集の両面でニュースリリースを行い、パブリシティ活動を強化する計画です。

「旅籠屋クラブ(仮称)」の創設

店舗数も増え、複数の「旅籠屋」をご利用いただく方も増えております。こうした方々を組織化し、口コミによる利用者の拡大を図るとともに店舗の改善や新規出店についての率直な意見を集めて参考にしていきたいと考えております。

以上