2026年12月期 第3四半期
―決算補足説明資料 ―

株式会社HANATOUR JAPAN

東証グロース市場：6561　2026年11月16日

@2026 HANATOUR JAPAN All Rights Reserved.

Agenda
アジェンダ

01 Executive Summary

02 2026年12月期 第3四半期 決算概要

03 APPENDIX

【用語集】

FIT	: Foreign Independent Tour　個人旅行
ADR	: Average Daily Rate　客室平均単価
RevPAR	: 販売可能客室1室あたりの売上
OTA	: Online Travel Agent　オンライン旅行代理店
Gorilla	: 当社が運営するBtoB向け旅行商材販売サイト
TABINAKA	: 観光チケット等の旅行商材
ホールセラー	: 旅行商品を旅行会社向けに卸す会社
リテールショップ	: 一般顧客向けに旅行商品を販売する旅行代理店の店頭カウンター
サプライヤー	: 運輸・宿泊・レストラン・土産物・観光施設等、旅行を構成するサービスの提供者
ディストリビューター	: 海外旅行素材を旅行会社に卸売

@2026 HANATOUR JAPAN All Rights Reserved.

01 Executive Summary

02 2026年12月期 第3四半期 決算概要

03 APPENDIX

@2026 HANATOUR JAPAN All Rights Reserved.

Executive Summary 実績サマリー

業績

・FY26 3Q 7.8%減収　営業利益20.6%減（8.8%減）の964百万円　経常利益19.1%減（6.4%減）の939百万円
当期純利益16.5%減（2.0%減）の890百万円

・旅行事業　前年同期比 3.5%減収　4.4%減益（取扱高：3.5%増）

バス事業　前年同期比 10.1%減収 39.0%減益

ホテル事業　前年同期比 11.0%減収（6.3%増）　17.6%減益（11.6%増）

・Tマークシティホテル札幌　解体後のホテル再開発について、親会社を含むグループ内で検討中　⇒　決定次第早期開示

※( )内の数値：Tマークシティホテル札幌の営業終了による影響を除外し、比較可能なベースで前年同期と比較した数値

外部環境

インバウンド市場 2年連続9月累計3,000万人を突破

2026年1-9月 訪日外客数

・3,073万人　➡　前年同期比 2.9%減

・中国以外の地域で増加を牽引
アジア圏：5.3%減　その他地域：5.7%増

・韓国、台湾、インドで堅調に推移
➡韓国 21.6%増　台湾 19.1%増 インド 19.0%増

・韓国経済 GDP成長率　2026.3Q　前年同期比3.4%増
⇒ 半導体を中心とした輸出の好調が成長を牽引

・中国政府による日本への渡航自粛要請の影響
⇒ 中国大手航空3社 10月まで無料キャンセル延長

・中東情勢による影響
⇒ 中東経由便のキャンセルや予約動向の変化が発生
⇒燃油サーチャージの上昇等

業績予想

2026年 業績・配当予想 ➡ 変更なし

10月の韓国連休や紅葉・冬季需要の取り込みに注力

		Tマークシティホテル札幌の影響を除いた前期比
売上高7,131百万円	（前期比：△0.7%）	（前期比：+8.3%）
営業利益1,800百万円	（前期比：△9.9%）	（前期比：+1.8%）
経常利益1,710百万円	（前期比：△11.8%）	（前期比：+0.0%）

期末配当予想 42円／株（配当性向37.0%）

旅行事業におけるFIT対応に向けた新システム「HANAMADE」を10月1日に本格運用開始
欧米豪を中心としたFIT需要の獲得を推進 ⇒ 中長期的な収益性の向上を目指す

@2026 HANATOUR JAPAN All Rights Reserved.

01 Executive Summary

02 2026年12月期 第3四半期 決算概要

03 APPENDIX

@2026 HANATOUR JAPAN All Rights Reserved.

Profit and Loss Statement 2026年12月期 第3四半期 損益計算書

**収益源の多様化、デジタル化の推進による生産性向上に取り組んだものの、
中国政府による日本への渡航自粛要請等の影響およびTマークシティホテル札幌の営業終了により
前年同期比で減収減益**

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

	2025/12 3Q	構成比	Tマークシティ札幌調整	調整後	2026/12 3Q	構成比	前年同期比		調整後前年同期比		2026/12 業績予想	通期予想に対する進捗率
							増減	%	増減	%		
売上高	5,043	100.0	401	4,642	4,651	100.0	△ 391	△ 7.8	9	0.2	7,131	65.2
売上原価	1,089	21.6	11	1,078	1,055	22.7	△ 33	△ 3.1	△ 24	△ 2.1	1,627	-
売上総利益	3,953	78.4	389	3,564	3,595	77.3	△ 358	△ 9.1	32	0.9	5,504	-
販管費	2,738	54.3	232	2,506	2,631	56.7	△ 107	△ 3.9	124	5.0	3,703	-
うち人件費	901	17.9	46	855	891	19.2	△ 10	△ 1.1	36	4.2	-	
営業利益	1,214	24.1	157	1,057	964	20.7	△ 250	△ 20.6	△ 93	△ 8.8	1,800	53.6
経常利益	1,161	23.0	157	1,003	939	20.2	△ 221	△ 19.1	△ 63	△ 6.4	1,710	54.9
親会社株主に帰属する当期純利益	1,066	21.1	157	908	890	19.1	△ 176	△ 16.5	△ 18	△ 2.0	1,425	62.5

1株当たり当期純利益	85.31円	70.91円
自己資本	4,165	4,873

※2026年12月期業績予想における人件費は
非開示のため、記載しておりません。

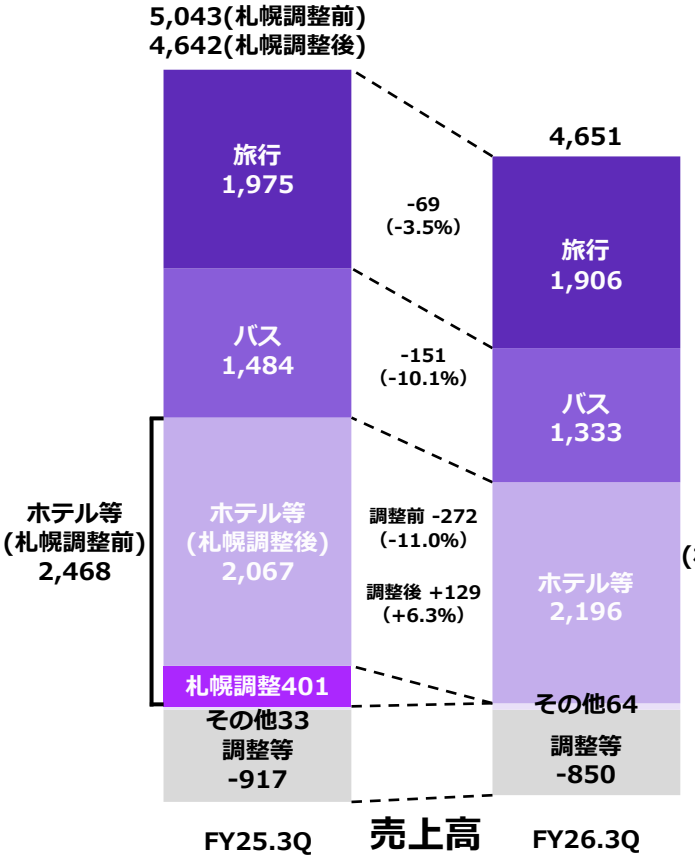
@2026 HANATOUR JAPAN All Rights Reserved.

Profit and Loss Statement by Segment 2026年12月期 第3四半期 セグメント別 損益計算書

旅行・バス事業は外部環境の影響、ホテル事業は札幌1棟の営業終了により全事業で減収となるも、
ホテル事業はTマークシティホテル札幌の影響を除くと増収増益 ➡ 販売強化・運営効率化により収益改善を推進

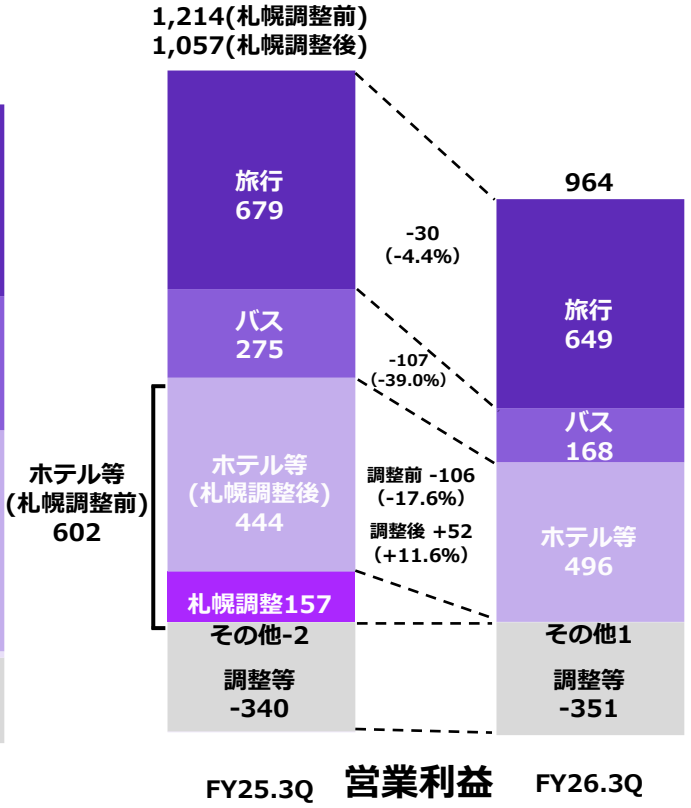
売上高 前年同期比

4,651百万円（-7.8%）
札幌調整後（+0.2%）



営業利益 前年同期比

964百万円（-20.6%）
札幌調整後（-8.8%）



※ Tマークシティホテル札幌は2026年3月15日に営業を終了したため、比較可能な期間ベースでの前年同期比較として2025年4月-9月の同ホテルの実績を控除した金額を併記しています。
【札幌調整】 ：2025年4-9月のTマークシティホテル札幌の売上高・営業利益
【札幌調整前】：2025年3Qのホテル等の実績金額
【札幌調整後】：札幌調整前から札幌調整額を控除した金額。

旅行事業 減収・減益

売上高
・FIT：対前年 **減収（中国渡航自粛の影響）**
・団体ツアー
韓国・東南アジア・米国・南米・その他：対前年 **増収**
欧州・中東・アフリカ：対前年 **減収（中東情勢の影響）**

利益率 FY25.1-3Q：34.4% FY26.1-3Q：34.1%

バス事業 減収・減益

売上高
中国政府の日本への渡航自粛要請により、中国団体を主力とするバス会社による低価格での受注競争や、中東情勢の影響によりキャンセルが発生するなど、継続的に外部環境からの影響を受け、対前年減収。

利益率
FY25.1-3Q：18.6% FY26.1-3Q：12.6%

ホテル事業 減収・減益

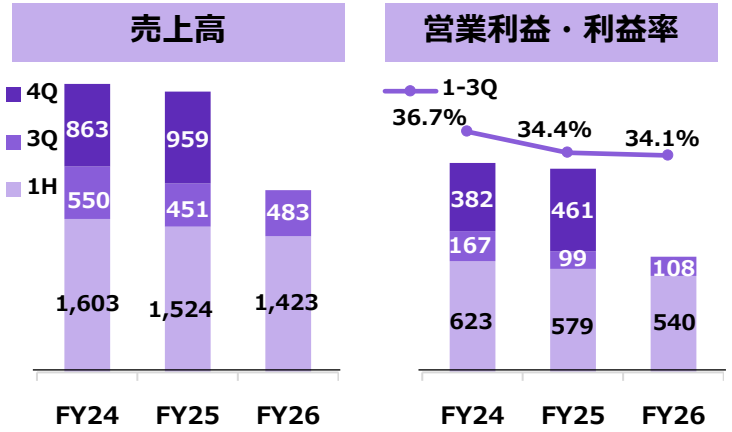
売上高
・レベニューマネジメントの徹底等、営業継続中の全ホテルで RevPAR（販売可能な客室1室あたりの宿泊収入）が前年同期を上回り、宿泊需要は堅調に推移。
・Tマークシティホテル札幌の3月15日の営業終了により、減収減益となったものの、同ホテルの影響を除くと増収増益。

利益率
FY25.1-3Q：24.4% FY26.1-3Q：22.6%

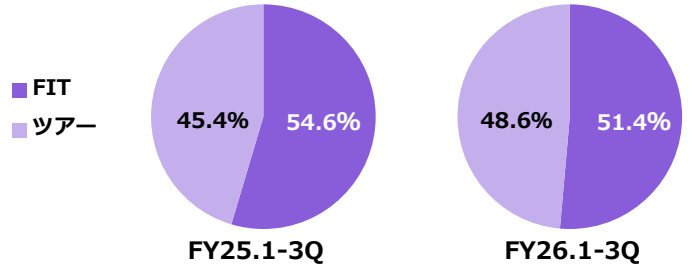
@2026 HANATOUR JAPAN All Rights Reserved.

Travel Business 旅行事業

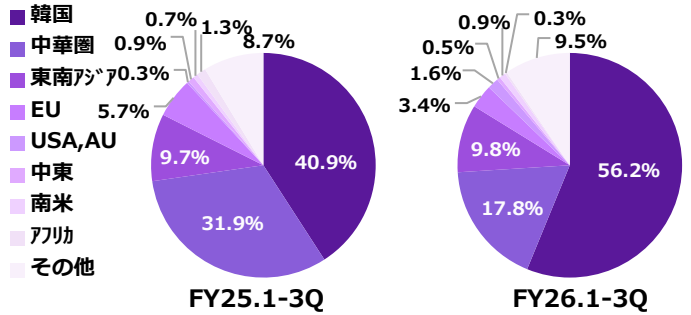
業績推移 単位：百万円



商品別取扱高構成比



地域別売上高構成比



※地域別売上高構成比は、団体パッケージとFITを合わせた構成比ですが、FITはOTA（オンライン旅行代理店）経由のBtoB展開しており、個人情報が把握できないため、OTAから得られる情報から推計して集計しております。

ポイント （FY25 1-3Q比）

市場環境

- 主力の韓国市場：韓国経済の底堅い推移を背景に訪日需要増加
- 中東情勢緊迫化
  中東経由便を利用する訪日需要に影響
  航空便の欠航による振替等 ⇒ **団体ツアーの人数減**
- 中国から日本への渡航自粛要請
  ⇒ 航空便減便 ⇒ 中国OTA経由の需要減少 ⇒ **FIT伸び悩み**

売上高

FITの減収を団体ツアーで補い取扱高3.5%増

- 韓国団体ツアー：韓国からの訪日需要の拡大を背景に、堅調に推移し増収
  一方、チュソク期間の需要が10月上旬の連休に分散し、3Qの集客は計画を下回った
- 韓国以外ツアー：東南アジア・米国・南米 ⇒ 堅調に推移し増収
  欧州・中東 ⇒ 中東情勢緊迫化等の影響により減収
- FIT：中国政府による渡航自粛要請の影響を受け減収

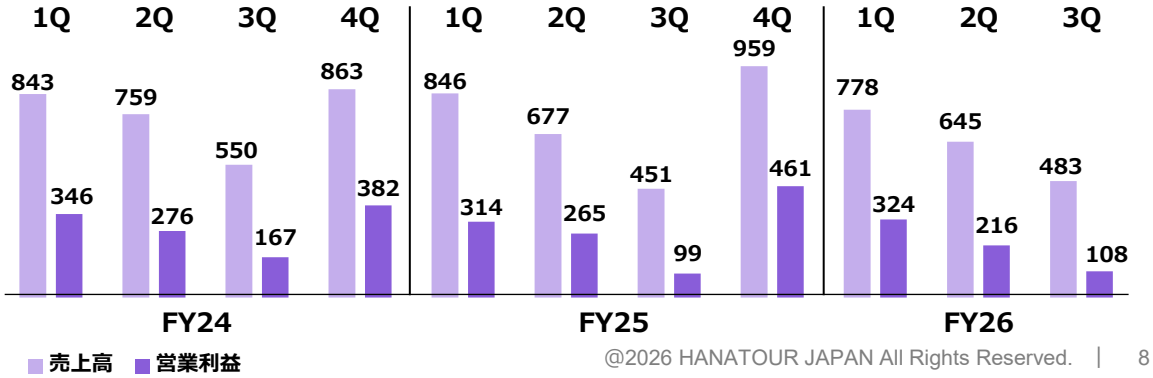
営業利益

- 人件費：人員増加による微増
- 経費 ：韓国向けのプロモーション強化による販売促進費の増加
- 販管費合計：増加（前年同期比：33.1%増）

営業利益率

- FY25.1Q：37.2% 2Q：39.1% 3Q：22.1% → 1-3Q：34.4%
- FY26.1Q：41.6% 2Q：33.6% 3Q：22.5% → 1-3Q：34.1%

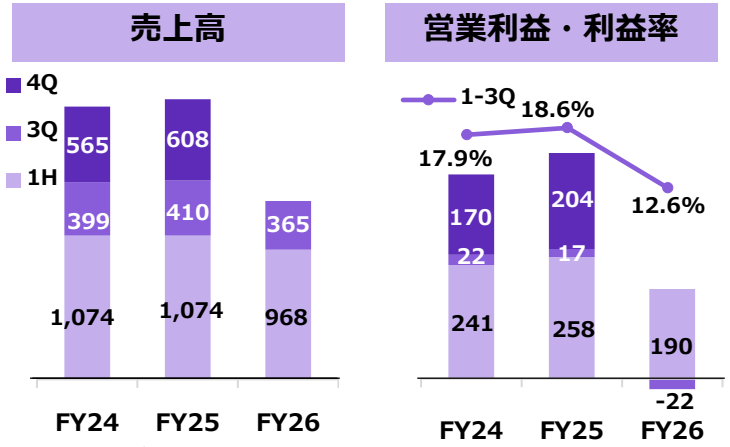
四半期別売上高・営業利益推移 単位：百万円



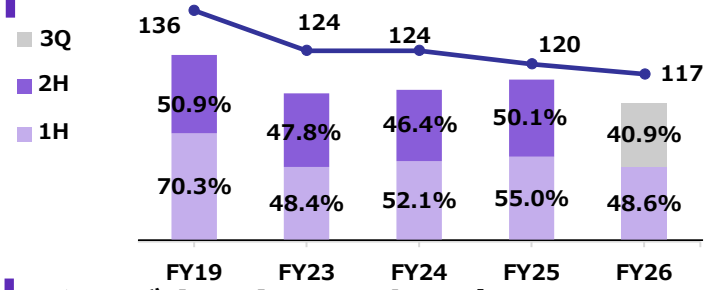
@2026 HANATOUR JAPAN All Rights Reserved.

Bus Business バス事業

業績推移 単位：百万円

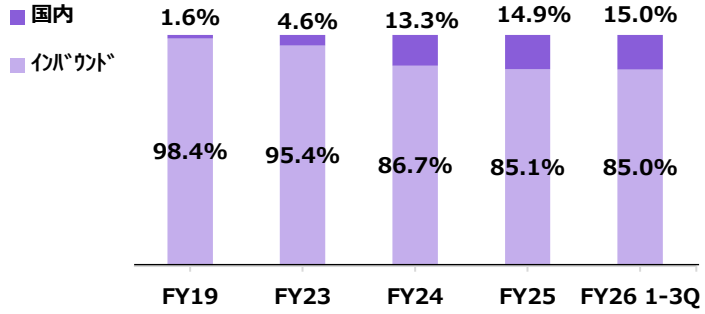


貸切バスの稼働率・台数 単位：台



※出典：日本バス協会にて掲載されている貸切バス業界の稼働率は、
FY19は46%、FY23は44%、FY24以降は未発表

インバウンド・国内比率



ポイント （FY25 1-3Q比）

市場環境

- ドライバー不足が継続
- 中国政府による日本への渡航自粛要請
  ⇒ 中国団体を主力とするバス会社による低価格攻勢 ⇒ 価格競争の激化
- 中東情勢緊迫化
  中東経由便を利用する訪日ツアーにおいてキャンセル発生

売上高

- インバウンド：中国政府による日本への渡航自粛要請、中国団体を主力とするバス会社の低価格攻勢による価格競争の激化、中東情勢緊迫化の影響などにより伸び悩み
  また、チュソク期間の需要が10月上旬の連休に分散
- 送迎業務　：羽田および札幌の送迎業務が堅調に推移
  国内需要の取り込みに向け、送迎業務を中心とした営業活動の強化

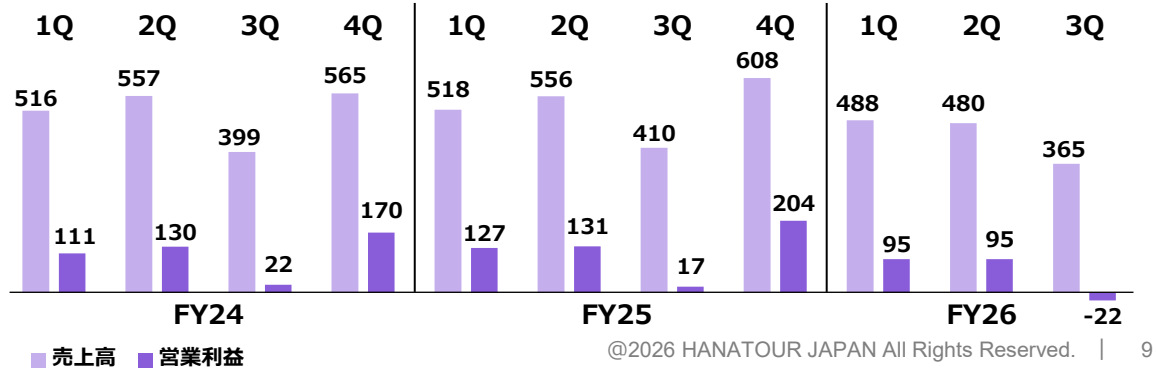
営業利益

- 売上原価： 3.4%減
  労務費：ドライバー含む人員減少による労務費減少
  経　費：売上減少に伴う燃料費減少
- 販管費：業務デジタル化による事務員の減少、経費節減により3.9%減
- 市場環境の影響による稼働率低下で減益

営業利益率

- FY25.1Q：24.5%　2Q：23.7%　3Q：4.2%　→　1-3Q：18.6%
- FY26.1Q：19.5%　2Q：19.9%　3Q：-6.2%　→　1-3Q：12.6%

四半期別売上高・営業利益推移 単位：百万円

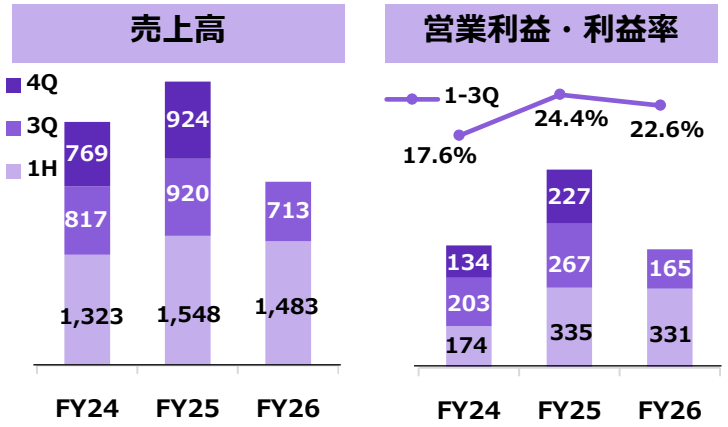


@2026 HANATOUR JAPAN All Rights Reserved.

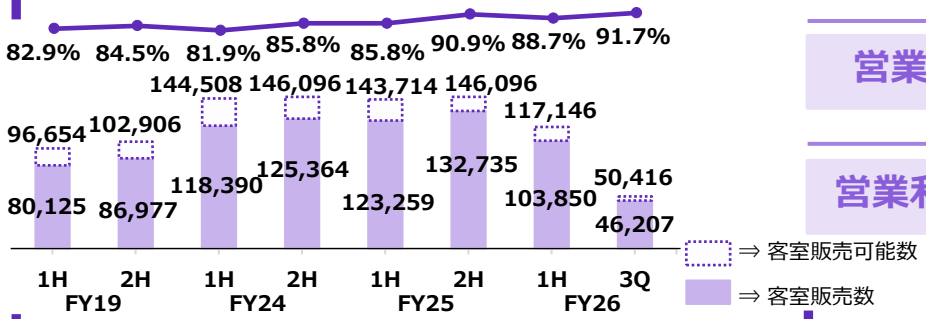
Hotel Business ホテル等施設運営事業

運営ホテル　4ホテル
・Tマークシティホテル札幌（3月15日営業終了）・Tマークシティホテル東京大森
・Tマークシティホテル札幌大通　・Tマークシティホテル金沢

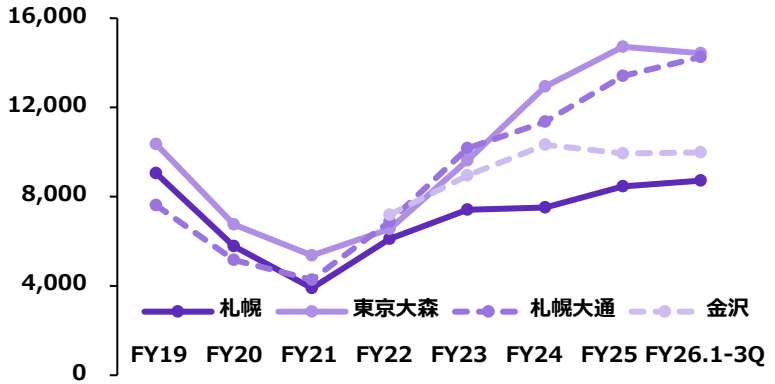
業績推移 単位：百万円



客室販売数・稼働率 単位：室



ADR 単位：円



ポイント （FY25 1-3Q比）

市場環境

- 札幌大通：1、２月大雪があったもののマイナス影響はなく国内外の需要は堅調に推移
- 東京大森：中国政府による日本への渡航自粛、中東情勢緊迫化 ⇒ 一部影響あり
- 金沢：能登半島地震の影響で遅れていた観光需要は緩やかに回復 1、2月大雪の影響による交通制約

売上高

3月15日Tマークシティホテル札幌の営業終了に伴い減収となったが、レベニューマネジメント徹底により全ホテルRevPARは前年同期を上回る

- 札幌地区：札幌営業終了に伴い減収となったが、札幌・札幌大通のADR・稼働率はともに拡大
- 東京大森：日中関係および中東情勢の影響が一部見られたものの、販売チャネルの柔軟な切り替えにより、ADR・稼働率ともに増加し増収
- 金沢： 1、2月の大雪の影響で伸び悩んだものの、稼働率向上を優先した販売戦略によりADR・稼働率ともに増加し増収

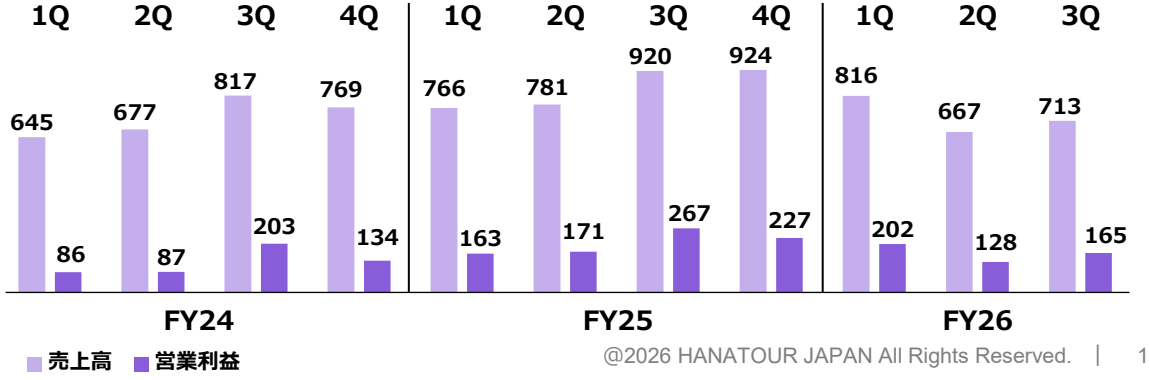
営業利益

- 人件費：賃上げによる増加はあるがアルバイト含む人員減少により減少
- 経費：札幌営業終了に伴い経費大幅減少、その他ホテルは経費増加
- 札幌営業終了の影響により減益だが、札幌以外の3棟は増益

営業利益率

- FY25.1Q：21.3%　2Q：22.0%　3Q：29.1%　→　1-3Q：24.4%
- FY26.1Q：24.8%　2Q：19.3%　3Q：23.1%　→　1-3Q：22.6%

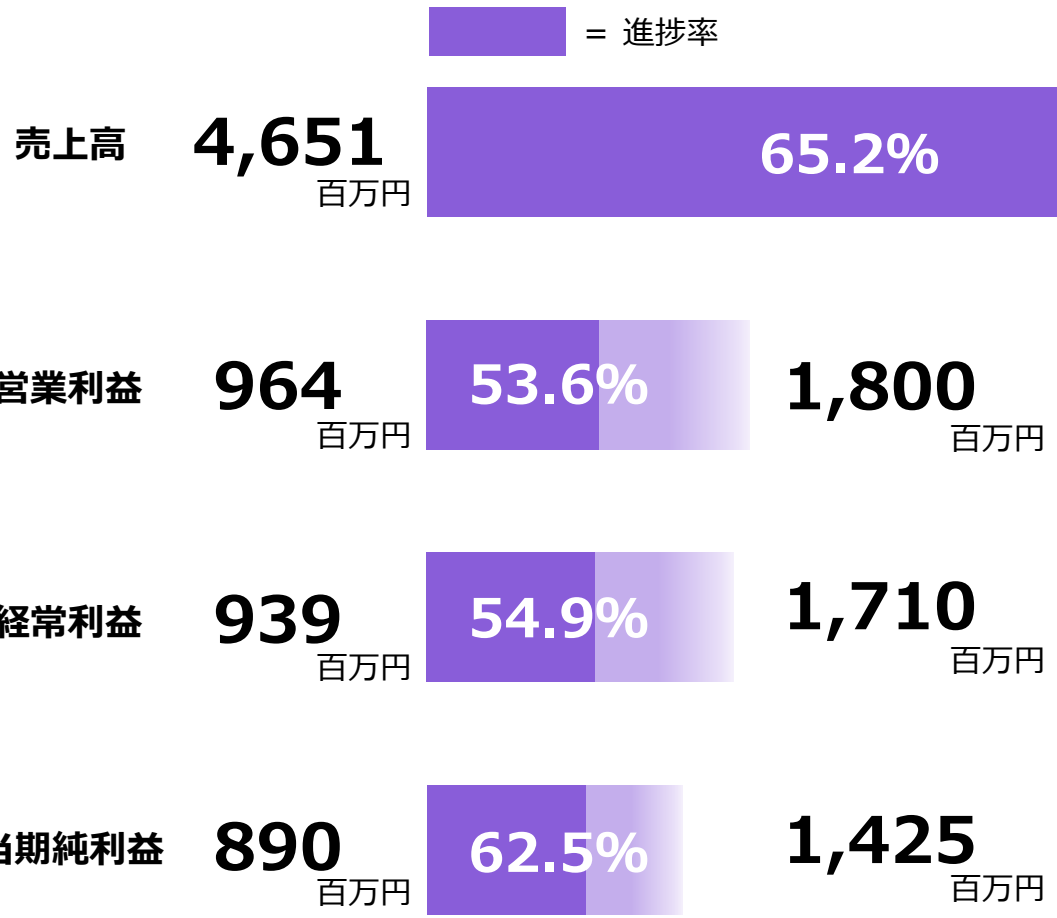
四半期別売上高・営業利益推移 単位：百万円



@2026 HANATOUR JAPAN All Rights Reserved.

Performance Forecast 2026年12月期 業績予想

業績予想　変更なし｜中国政府による日本への渡航自粛要請・中東情勢が通期業績の重石
▶市場別では中国・欧州・中東が伸び悩む一方、韓国・東南アジア・米国・南米は堅調に推移



今後の取り組み

旅行事業

3Q累計期間は中国からの渡航自粛や中東情勢の影響により、FITおよび欧州・中東からの団体ツアーが伸び悩みました。引き続き、FITでは欧州、東南アジアを中心に販売チャネルの拡充を進めるとともに、旅行企画・販売支援システム「HANAMADE」を活用した、営業活動を強化してまいります。団体ツアーでは、東南アジア市場に加え、欧米豪市場への営業体制を強化し、FIT・団体ともに地域分散を一層推進してまいります。併せて旅行商材の更なる拡充に向けた仕入強化に取り組み、取扱高の拡大を通じて収益基盤の強化を図ってまいります。

バス事業

2Q以降、認定された独自料金（低価格）により、営業を強化してまいりましたが、中国団体を主力とするバス会社との低価格競争が継続したことから、受注は伸び悩む結果となりました。今後は、国内需要やグループ外需要の取り込みを一層強化し、稼働率の向上と売上拡大を通じて収益性の改善を図ってまいります。

ホテル等施設運営事業

レベニューマネジメントのさらなる高度化と営業活動の強化を継続するとともに、新規ホテル運営案件の獲得に向けた営業・案件精査を進め、国内外のFIT・団体需要の取り込み拡大を図ってまいります。

@2026 HANATOUR JAPAN All Rights Reserved.

Performance Forecast 2026年12月期 業績予想

第4四半期の需要獲得と収益改善に取り組み、通期業績予想の達成を目指す
Tマークシティホテル札幌の影響を除くベースでは増収増益を見込む

単位：百万円（百万円未満切捨て）、%

	2025/12	構成比	Tマークシティ札幌調整	調整後	2026/12予想	構成比	前期比		調整後前期比	
							増減	%	増減	%
売上高	7,180	100.0	△ 595	6,585	7,131	100.0	△ 49	△ 0.7	546	8.3
営業利益	1,998	27.8	△ 229	1,769	1,800	25.2	△ 198	△ 9.9	31	1.8
経常利益	1,939	27.0	△ 229	1,710	1,710	24.0	△ 229	△ 11.8	0	0.0
親会社株主に帰属する当期純利益	1,385	19.3	△ 229	1,156	1,425	20.0	39	2.9	269	23.3
1株当たり当期純利益	110.3円				113.4円					
配当金	40.00円				42.00円		増配			
配当性向	36.30				37.00					

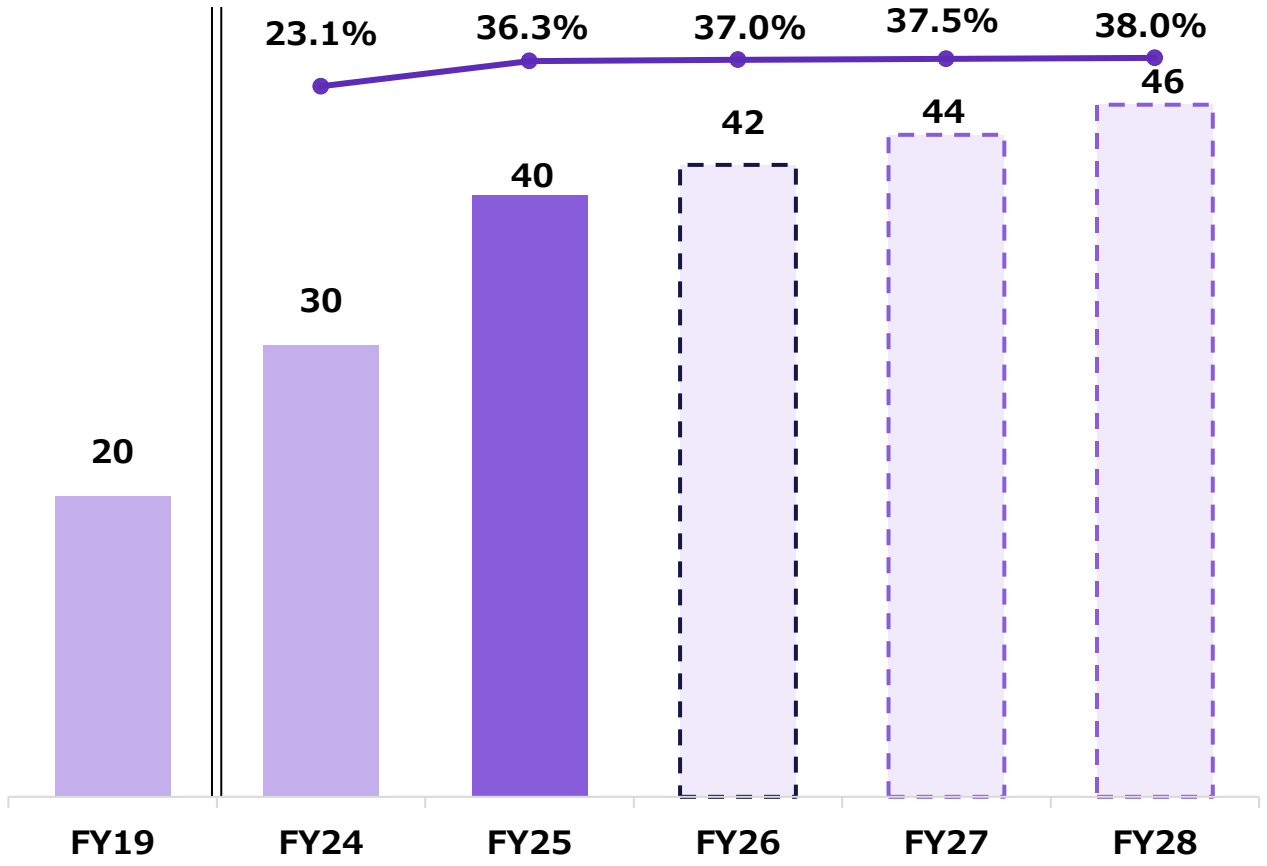
@2026 HANATOUR JAPAN All Rights Reserved.

Dividend Policy 配当方針

持続的な成長を実現し、成長投資・財務健全性と株主還元のバランスを考慮し、FY28 46円以上（配当性向40%前後）の配当を目指してまいります。

1株当たり配当金・配当性向

単位：円



※FY19は、当期純利益がマイナスであったため、
配当性向は算出しておりません。

■株主還元の強化

2026年12月期の配当予想

1株当たり42円

（毎期2円増配計画）

2028年12月期

1株当たり46円以上を目指す

- **安定的かつ継続的な増配を目指す**
- **個人株主層の拡大につながる施策を前向きに検討**
- **中長期的に当社をご支援いただける株主層の拡大を目指す**

@2026 HANATOUR JAPAN All Rights Reserved.

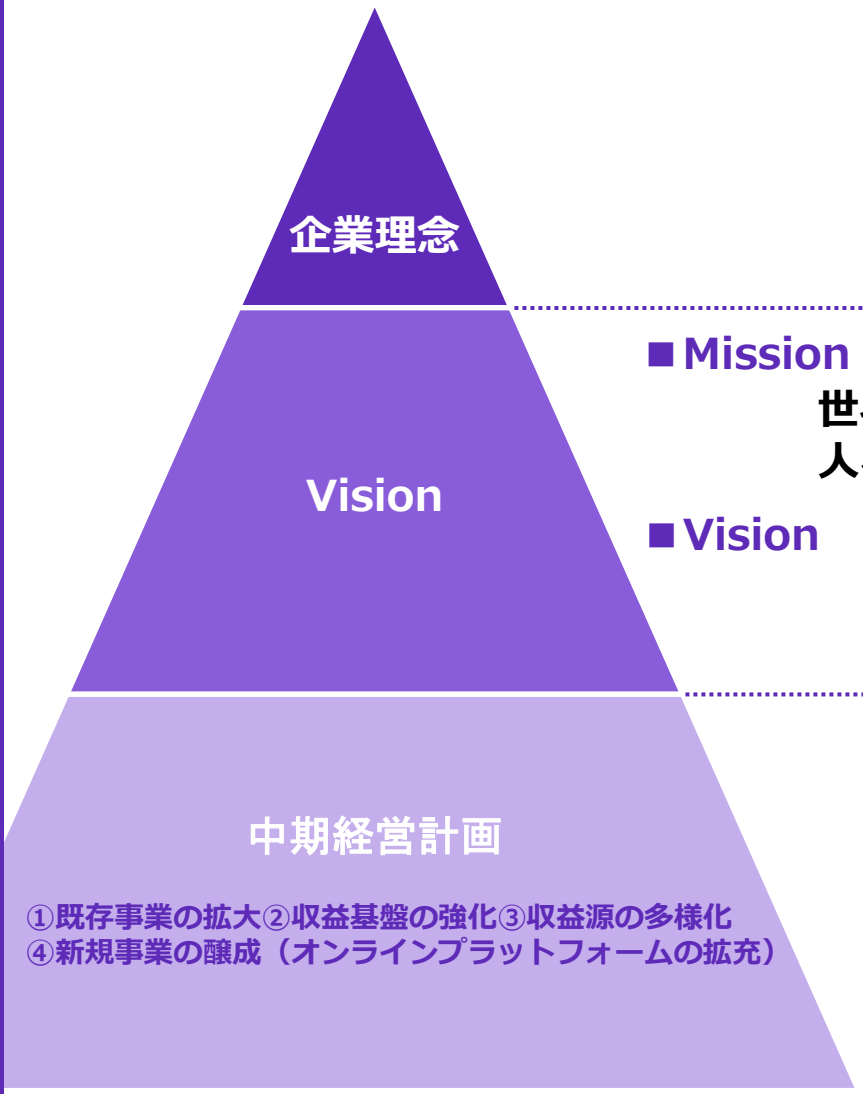
01 Executive Summary

02 2026年12月期 第3四半期 決算概要

03 APPENDIX

@2026 HANATOUR JAPAN All Rights Reserved.

Company Philosophy and Vision 企業理念とビジョン



情熱的で思いやりのあふれる会社

自律的な業務推進を通じた自己実現

■ Mission

世界の旅行者に「安全」で「感動的」な旅行（体験）を提供し、
人々を幸せにすることを通じて、世界平和に貢献する

■ Vision

総合旅行会社として事業を拡大し、
日本の旅行会社のリーディングカンパニーを目指す

3事業の連携をシステム開発を通じて高度化し
受注機会と収益を最大化する
旅行プラットフォーム企業を目指す

@2026 HANATOUR JAPAN All Rights Reserved.

Basic Strategy of the New Medium-Term Management Plan 新中計基本戦略

各事業　持続的な成長を実現すべく収益性の強化・多様化の推進
システム開発による事業成長の実現　⇒　旅行事業から推進する

収益性向上

収益基盤の強化

（FY26.3Qにおける進捗）

旅行事業 **社内業務システム化**	完成 ⇒ ブラッシュアップ 生産性向上
バス事業 **社内業務システム化** **配車管理の効率化**	進捗度99% 事務員人数の最適化 ⇒ 生産性向上
ホテル事業 レベニューマネジメント	コンサルタント活用 による強化徹底

システム開発による事業成長

オンラインプラットフォームの拡充

Gorilla（FY19 7月 リリース）

＋

（FY26.3Qにおける進捗）

旅行会社向けの
FIT旅行企画・販売支援パッケージ提供実現へ
システム開発 ⇒ Phase2機能を前倒し実装、
FY26 10月 Phase1 リリース

ハナツアー

既存事業の拡大

魅力ある旅行商品づくり

収益源の多様化

（FY26.3Qにおける進捗）

韓国以外の国からのインバウンド需要の取り込み強化	韓国以外の売上高比率 49.3% （FY19　49.0%） ※中国渡航自粛・中東情勢の影響により減少
国内需要の取り込み	バス事業 国内需要売上増加
FITの取り込み	FIT取扱高比率 51.4% （FY19　34.8%）
新規ホテルの開業検討	新規ホテル 具体的案件 検討精査中

売上高拡大【利用者数×一人当たり単価拡大】

※Japan Topken、Japan Tomaruは、2019年7月にリリースしたBtoB向け旅行商材販売サイト「Gorilla」へ統合しました。

@2026 HANATOUR JAPAN All Rights Reserved.

Travel Business：Basic Strategy 旅行事業 基本戦略

韓国以外のインバウンド需要　FIT需要　取り込みの拡大

収益拡大のKPI　利用者数 ✖ 販売単価（交通+宿泊+飲食+観光）

旅行事業

		FY18	FY19	FY22	FY23	FY24	FY25	FY26.1-3Q
パッケージツアー	韓国からの利用者数（人）	267,297	140,973	20,409	108,151	102,389	100,582	73,160
	販売単価（韓国、円）	42,802	41,915	36,182	57,072	63,114	68,798	71,505
	韓国以外からの利用者数（人）	22,239	16,005	1,100	3,865	5,744	6,373	3,207
	販売単価（韓国以外、円）	66,169	82,719	163,917	137,548	175,492	170,269	205,686
FIT	HOTEL利用者数（R/N）	204,952	173,715	42,379	213,147	395,838	407,458	265,420
	HOTEL販売単価（円）	14,615	14,981	12,079	16,883	18,160	19,855	19,829
	TABINAKA販売数（人）※	854,122	531,442	44,109	311,494	400,172	417,097	335,461
	TABINAKA販売単価（円）	3,061	2,138	2,879	2,141	1,867	1,817	1,929

※TABINAKA：観光チケット等の旅行商材

収益基盤の強化

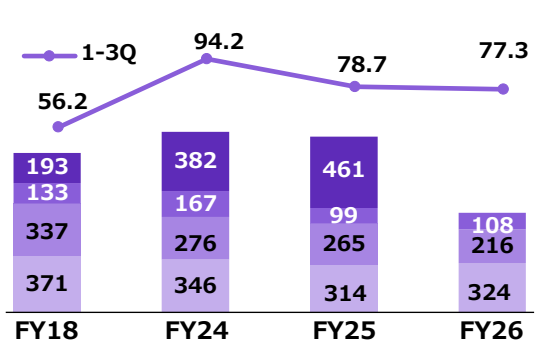
収益性の向上
▶社内業務システムの高度化
⇒ 追加開発による業務の効率化
⇒ 人員最適化
⇒ 生産性向上と賃金の向上

収益源の多様化

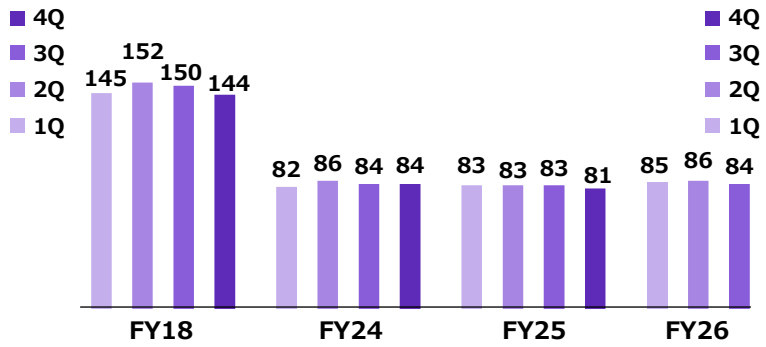
取扱い地域の拡大
▶インドネシア事務所開設
⇒ 営業活動の強化
東南アジア、中東、欧州を中心にシェア拡大

システム導入による生産性向上

営業利益・社員1人当たりの営業利益　単位：百万円



旅行事業 営業人員　単位：人



FIT需要獲得
▶FY19 7月より「Gorilla」リリース
HOTEL・TABINAKA商材をOTAへ展開
⇒ FY26.1Hは中国渡航自粛の影響などによりパッケージツアーの取扱高を下回っていたが、3Qは再度上回った

FIT向け販売チャネル拡充
▶提携先OTA
FY18　8社　⇒　FY26　24社
（前年同期比 +4社）

@2026 HANATOUR JAPAN All Rights Reserved.

Bus Business：Basic Strategy バス事業 基本戦略

生産性向上と稼働率の向上

収益拡大のKPI　適正な車両台数 ✖ 稼働率

バス事業

- ▶ 稼働率向上のため配車管理の効率化
- ▶ 収益源の多様化 国内需要の拡大：インバウンド依存度が高いためリスク分散
- ▶ 一部の旧型車両　⇒　新車両への入れ替えにより運行・送迎品質の維持

収益基盤の強化

生産性の向上

- ▶社内業務システム化
  - ⇒　配車管理の効率化、稼働率向上
  - ⇒　事務員人数の最適化
  - ⇒　生産性向上と賃金の向上
- ▶各事業所　ドライバー最適配置

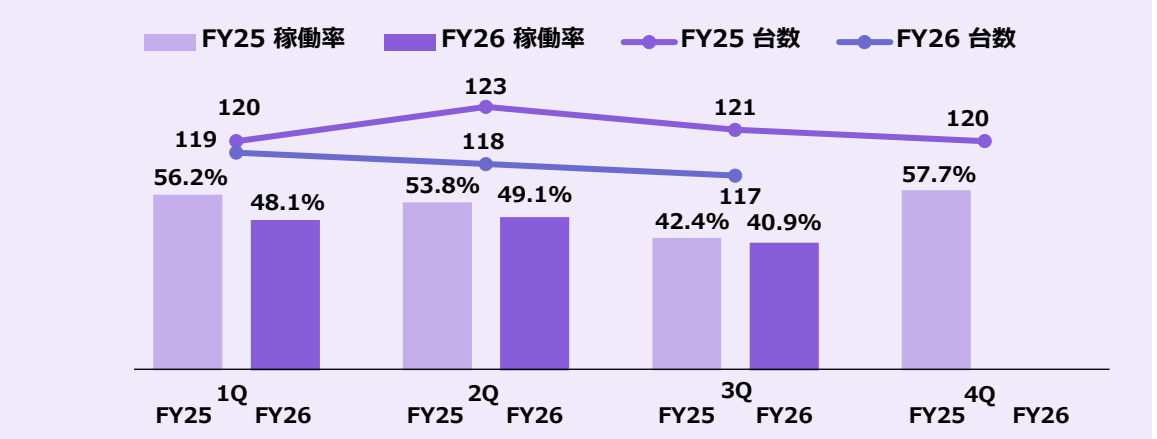
収益源の多様化

稼働率の向上と安定化

- ▶国内需要・グループ外需要拡大
- ▶送迎事業の拡大

保有台数・稼働率推移

	FY18	FY19	FY21	FY22	FY23	FY24	FY25	FY26.3Q
保有バス台数（台）	132	136	138	138	124	124	120	117
稼働率（%）	69.8	61.0	16.1	19.0	48.1	49.2	52.4	40.9



※101台以上貸切バスを保有している事業者は、バス事業者全体の0.4%（2024年基準）、稼働率43.9%（2023年基準）
出典：日本バス協会

@2026 HANATOUR JAPAN All Rights Reserved.

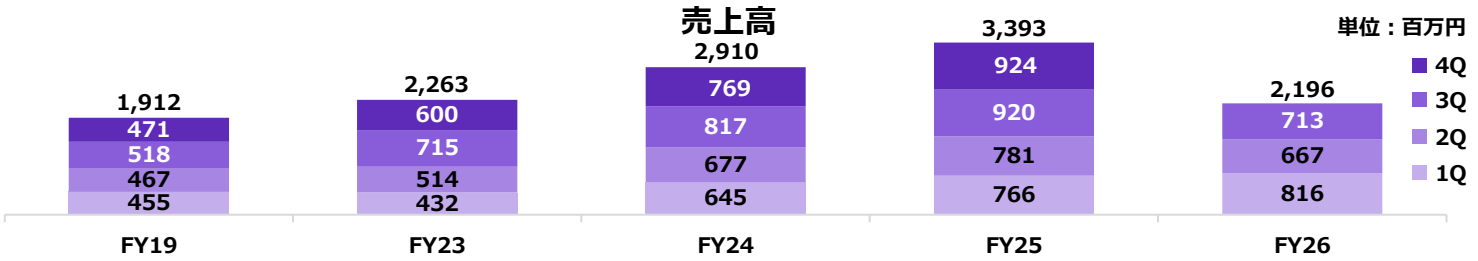
Hotel Business: Basic Strategy ホテル事業 基本戦略

ホテル事業のレベニューマネジメント徹底

収益拡大のKPI　ホテル客室数 × ADR × 稼働率

▶ 運営受託を中心とした新規ホテル増加とADRコントロール

ホテル等施設運営事業



Tマークシティホテル札幌【246室】は2015年4月オープン
Tマークシティホテル東京大森【288室】は2018年7月オープン
ホテルセンレン京都東山清水 2022年11月クローズ
Tマークシティホテル札幌 2026年3月15日クローズ

	FY19	FY21	FY22 ※	FY23	FY24	FY25	FY26.1-3Q
ホテル客室（室）	684	851	961	794	794	794	548
ADR（円）	9,739	5,655	7,218	8,991	10,667	11,900	13,023
稼働率（%）	83.7	30.0	56.7	78.1	83.8	88.3	89.6
新規ホテル開業	札幌大通【150室】	京都清水【167室】	金沢【110室】	-	-	-	-

収益基盤の強化

▶運営ホテル
「Tマークシティホテル」ブランド 4棟
（Tマークシティホテル札幌2026年3月15日営業終了）
⇒ レベニューマネジメントによるADR・稼働率向上
⇒ 人員最適化による生産性向上と賃金の向上
⇒ ランニングコストの見直し

収益源の多様化

▶国内･インバウンド･FIT需要獲得に向けた取り組み
⇒ 国内外旅行エージェント・OTAへの営業強化
▶新規ホテル開業の検討
▶Tマークシティホテル札幌跡地の有効活用
⇒ 解体後のホテル再開発について、親会社を含むグループ内で検討中

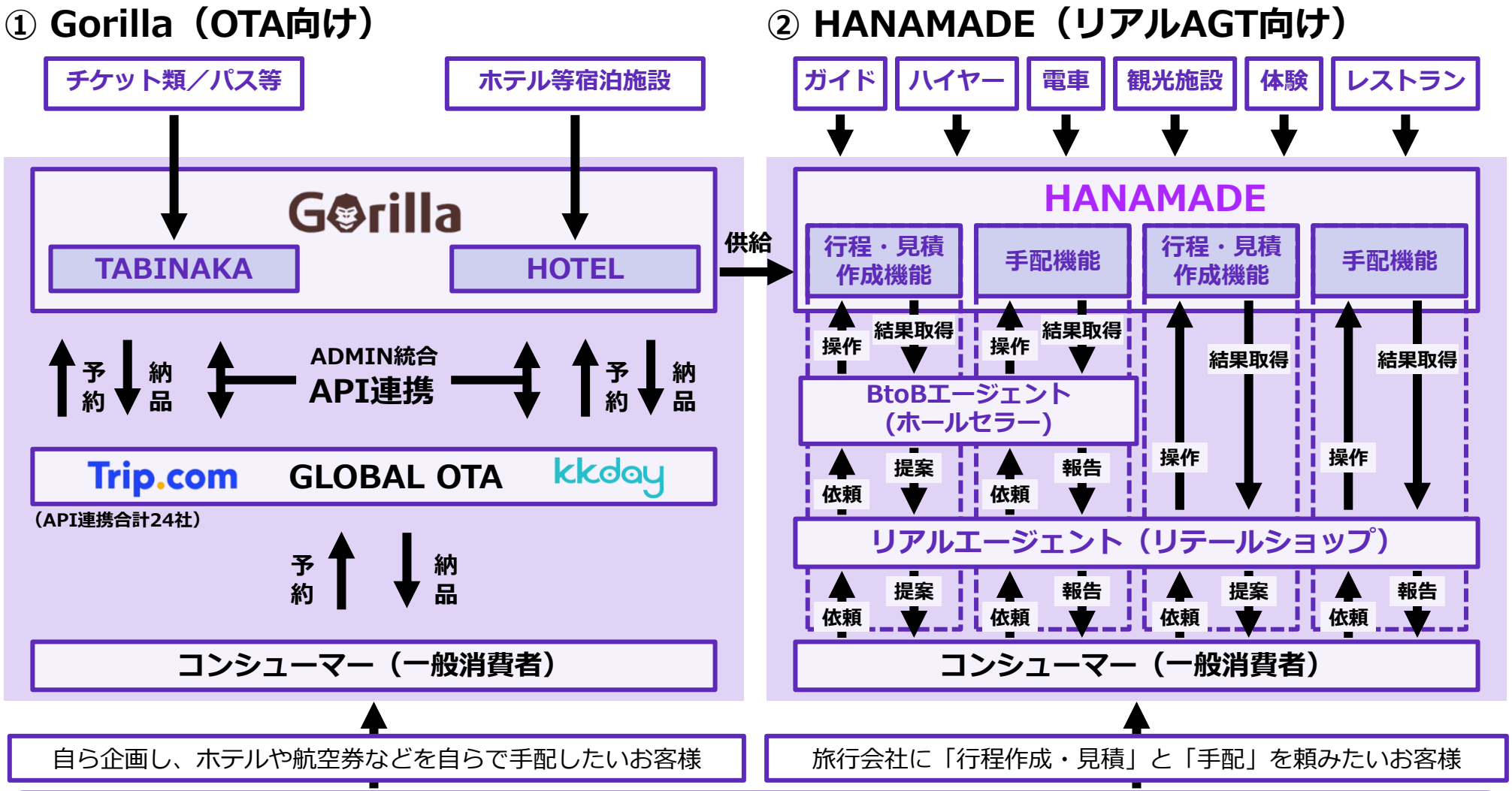
@2026 HANATOUR JAPAN All Rights Reserved.

Achieving Sustainable Growth through System Development

システム開発を通じた事業成長の実現

拡大するFIT需要へのアプローチを充実　GorillaとHANAMADE両軸での展開

プレリリースでの検証・機能改善を経て　➡　「HANAMADE」2026年10月1日より本格運用開始



急激に進む「訪日インバウンドの個人化」への対応

@2026 HANATOUR JAPAN All Rights Reserved.

Company Overview 会社概要

インバウンド専門のBtoB向け旅行会社として訪日観光サービスをワンストップで提供

会社名	株式会社 HANATOUR JAPAN
設　立	2005年9月
代表者	代表取締役社長　金尚昱（Sang-Wook Kim）
資本金	100百万円
従業員数	291名（2026年9月末現在）

■Mission
世界の旅行者に「安全」で「感動的」な旅行（体験）を提供し、
人々を幸せにすることを通じて、世界平和に貢献する

■Vision
総合旅行会社として事業を拡大し、
日本の旅行会社のリーディングカンパニーを目指す

（株）HANATOUR JAPAN

旅行事業

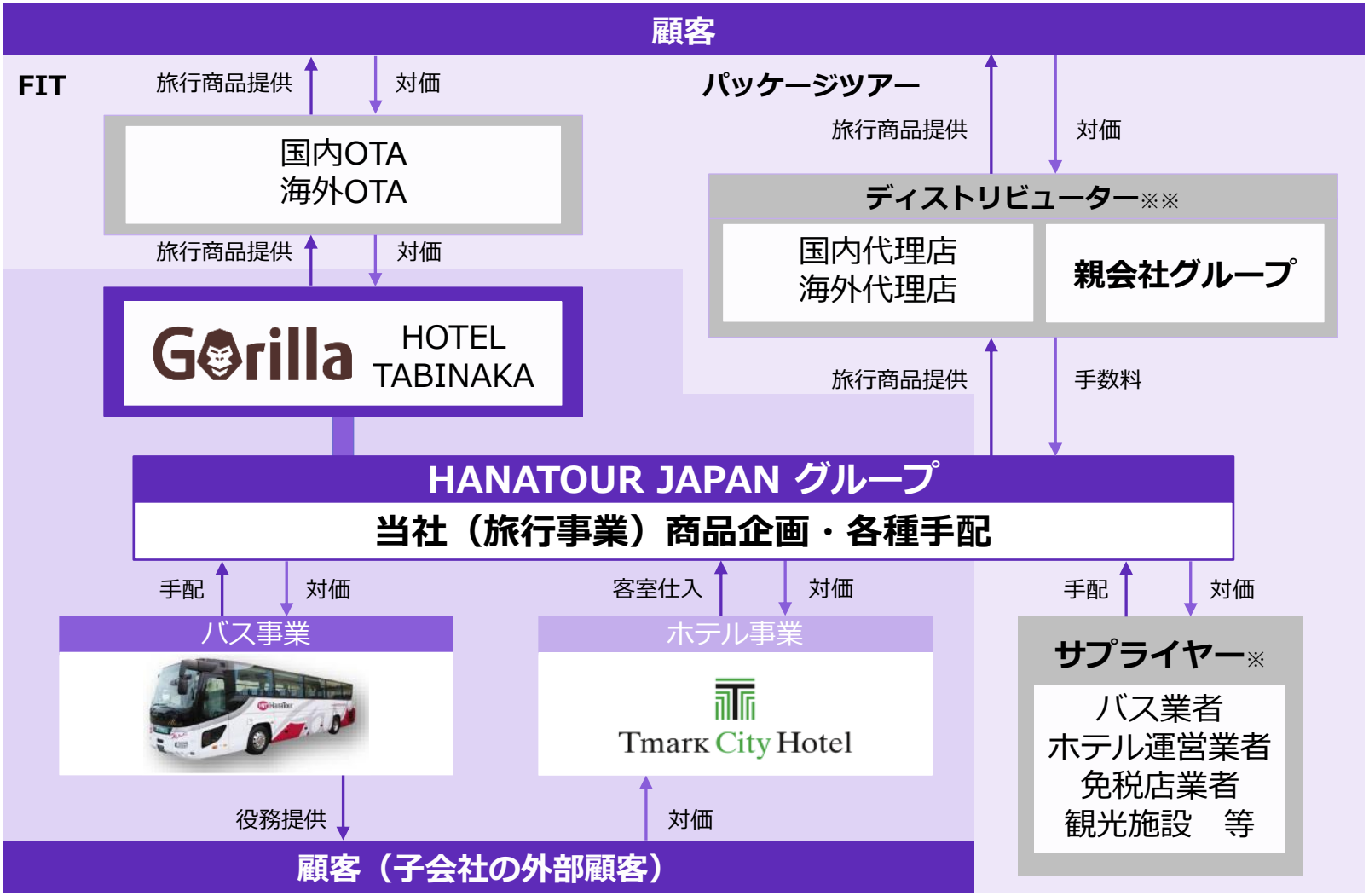
	（株）友愛観光バス	（株）アレグロクスTM ホテルマネジメント	（有） HANATOUR JAPAN SYSTEM VIETNAM COMPANY LIMITED
	2007年 買収	2013年 設立	2017年 設立
資本金※	75百万円（100%）	9.9百万円（100%）	11百万円（100%）
事業内容	インバウンドを中心とした 貸切観光バスの運行及び 送迎バスの運行	宿泊特化型ホテルの運営	ソフトウエア開発
事業セグメント	**バス事業**	**ホテル等施設運営事業**	**その他**

※資本金（カッコ内）は（株）HANATOUR JAPANの出資比率

@2026 HANATOUR JAPAN All Rights Reserved.

Business Model ビジネスモデル

インバウンド旅行商品の企画・各種手配・移動・宿泊をグループでワンストップ提供

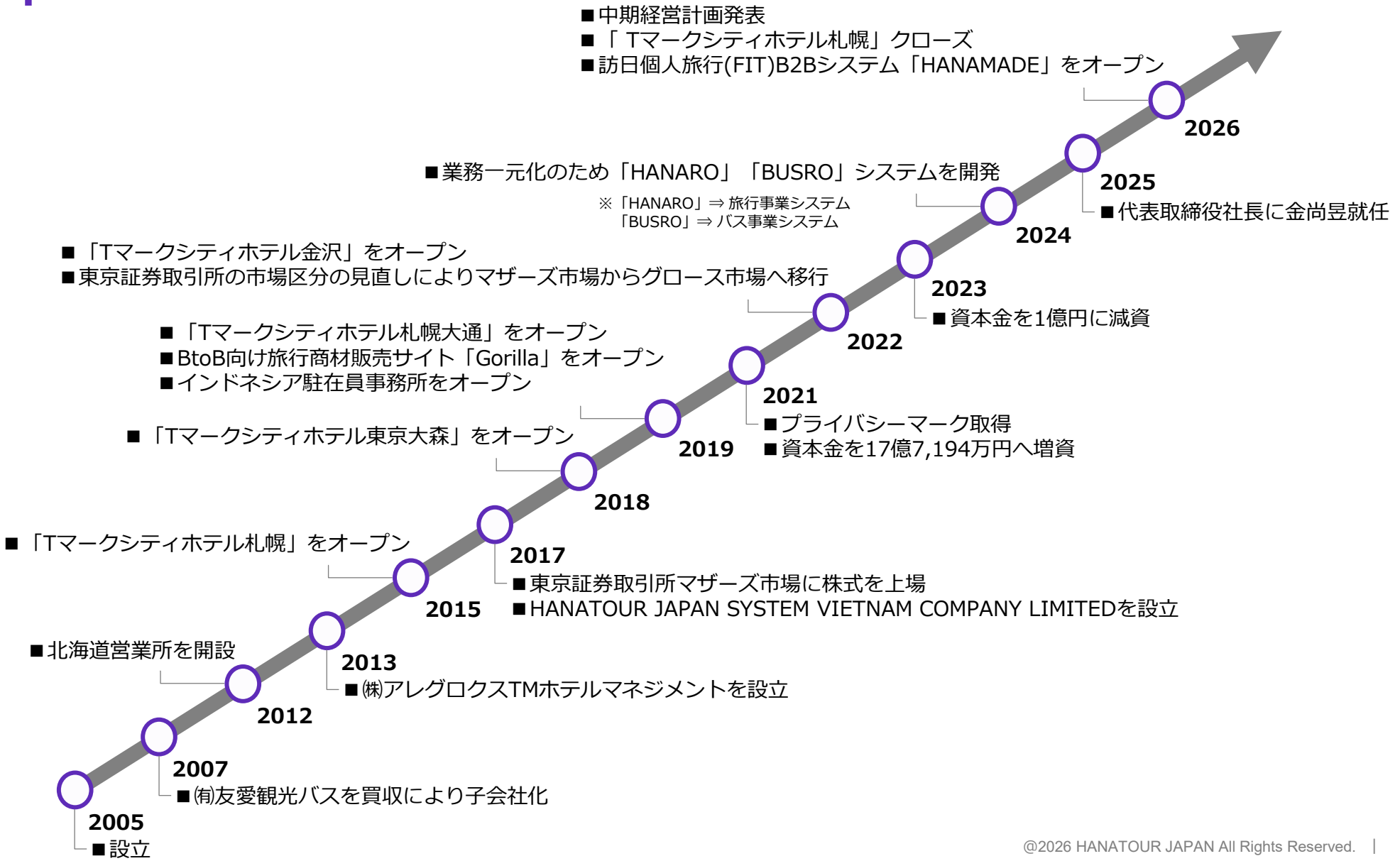


※サプライヤー　　：運輸・宿泊・レストラン・土産物・観光施設等、旅行を構成するサービスの提供者
※※ディストリビューター：海外旅行素材を旅行会社に卸売

@2026 HANATOUR JAPAN All Rights Reserved.

Company History 沿革

多拠点展開と独自システム開発による、革新的かつ柔軟な旅行サービスを提供

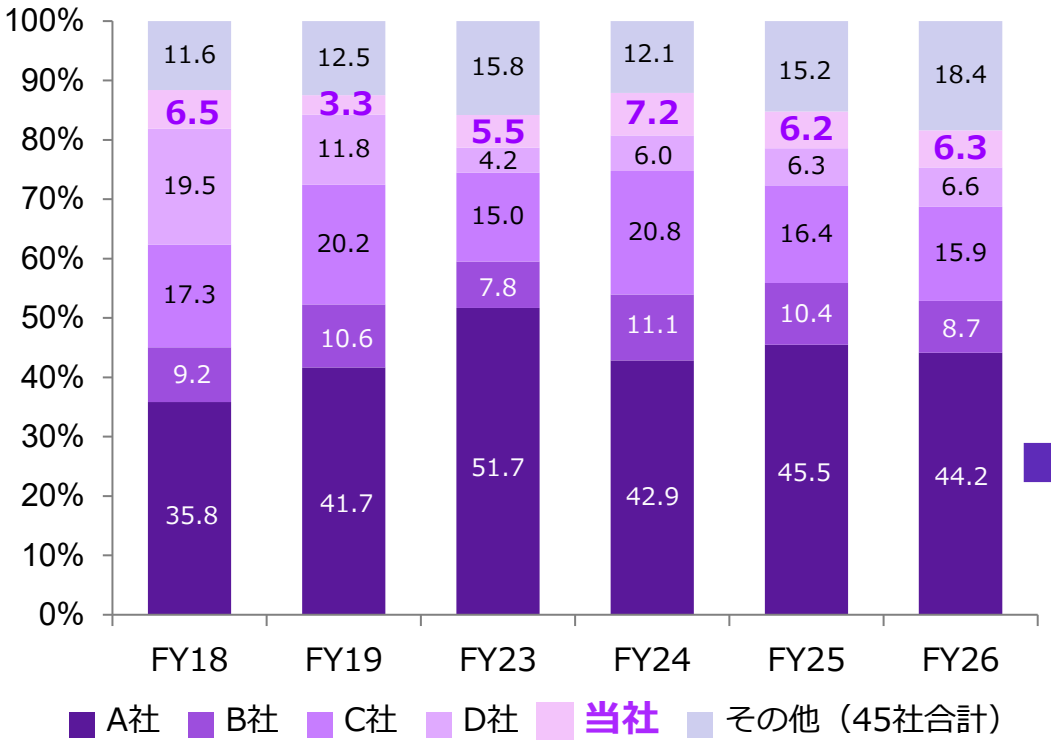


@2026 HANATOUR JAPAN All Rights Reserved.

Positioning in the Inbound Travel Industry インバウンド旅行業界におけるポジショニング

外国人旅行取扱額で主要旅行業者の上位5社に相当し、さらなる成長を目指す

外国人旅行取扱額シェア



観光庁の主要旅行業者の選定基準は、海外旅行・国内旅行・外国人旅行をバランスよく取り扱うことが条件となっております。

そのため、当社のようなインバウンド専門旅行会社は統計対象外ですが、観光庁「主要旅行業者の旅行取扱状況年度総計」の外国人旅行取扱高と、当社取扱高をもとにシェア率を算出しております。

総合旅行会社として事業を拡大し、
日本の旅行会社のリーディングカンパニーを目指す

出典：国土交通省観光庁「主要旅行事業者の旅行取扱状況速報」をもとに当社作成。
FY26は、8月までの数字で作成。

@2026 HANATOUR JAPAN All Rights Reserved.

International Scheduled Flights Status 国際定期便の状況

対前年韓国・台湾路線増加、中国路線は日本への渡航自粛要請により減便



2026年 夏ダイヤ

エリア	空港	韓国	中国	香港	台湾	インドネシア	その他
北海道	新千歳	o	o	o	o		タイ、シンガポール
	旭川						
	函館				o		
東北	青森	o			o		
	花巻						
	秋田				o		
	仙台	o		o	o		
	福島				o		
北陸	富山				o		
	小松	o		o	o		
	新潟	o			o		
関東	成田	o	o	o	o	o	世界各国
	羽田	o	o	o	o	o	世界各国
	茨城						
東海	静岡	o					ベトナム
	中部	o	o	o	o		東南アジア、ハワイ、グアム
近畿	関西	o	o	o	o		世界各国
中国	岡山	o			o		
	広島	o	o	o	o		ベトナム
	米子	o			o		
	山口						
四国	高松	o		o	o		
	松山	o			o		
	徳島	o					
	高知				o		
九州	福岡	o	o	o	o		フィリピン、シンガポール、ベトナム、タイ
	北九州	o			o		
	長崎	o					
	佐賀	o			o		
	宮崎	o			o		
	鹿児島	o			o		
	大分	o			o		
	熊本	o			o		
沖縄	那覇	o	o	o	o		タイ、シンガポール
	下地島	o			o		
	新石垣	o		o	o		

⇒ 主要空港

2026年 夏ダイヤ 便数

（単位：便/週）

	韓国	中国	香港	台湾
全体	1,601	613	481	897
主要空港	1,407	611	462	753
地方空港	194	2	19	144

対2025年 夏ダイヤ

	韓国	中国	香港	台湾
全体	114.6%	47.4%	117.6%	110.9%
主要空港	113.1%	49.2%	121.9%	109.9%
地方空港	126.8%	3.8%	63.3%	116.1%

就航空港数

	韓国	中国	香港	台湾
全体	27	8	12	29

出典：各空港ホームページ「フライトスケジュール」をもとに当社作成。

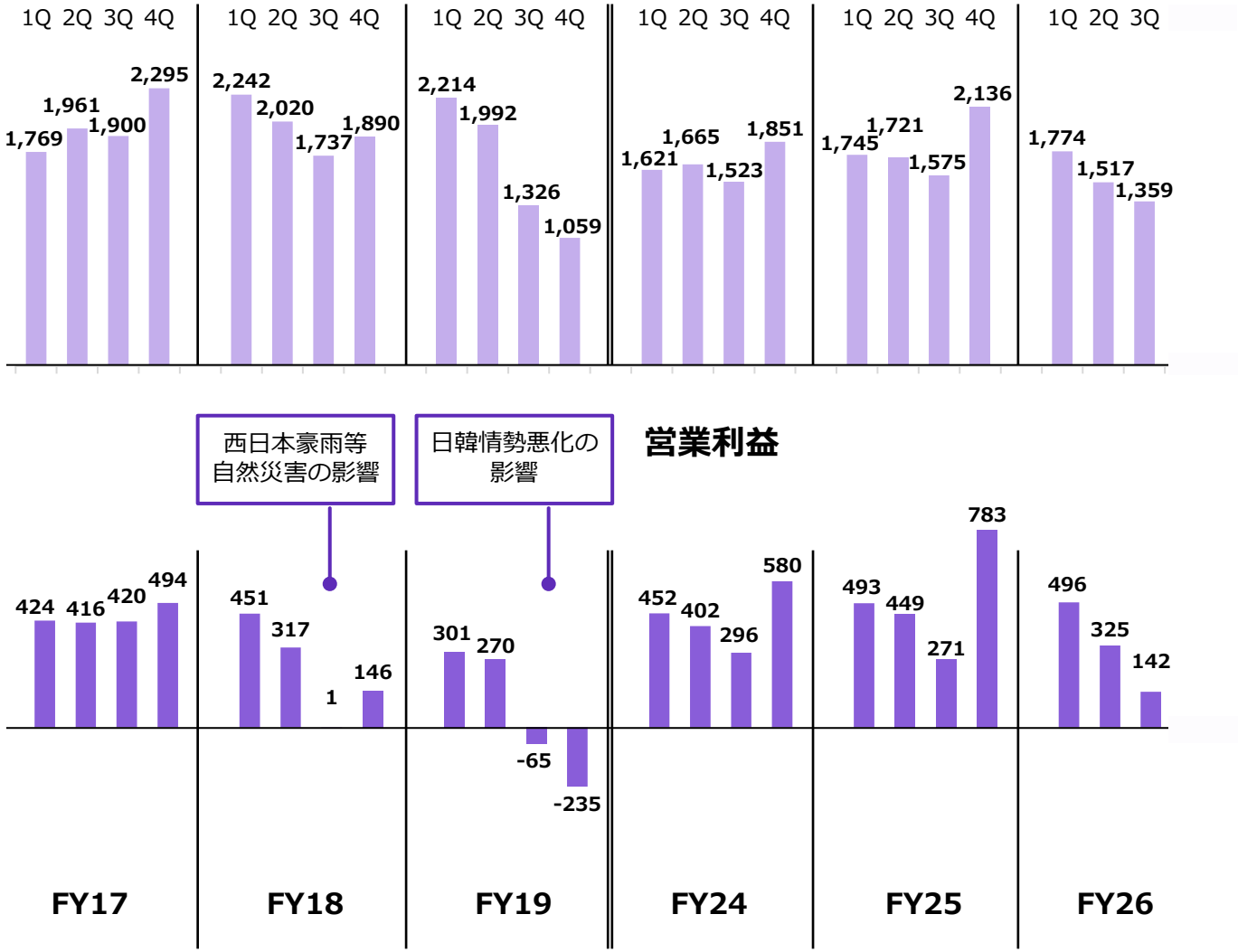
@2026 HANATOUR JAPAN All Rights Reserved.

Trends in Revenue and Profit 売上高 営業利益 推移

2026年12月期 第3四半期

四半期推移

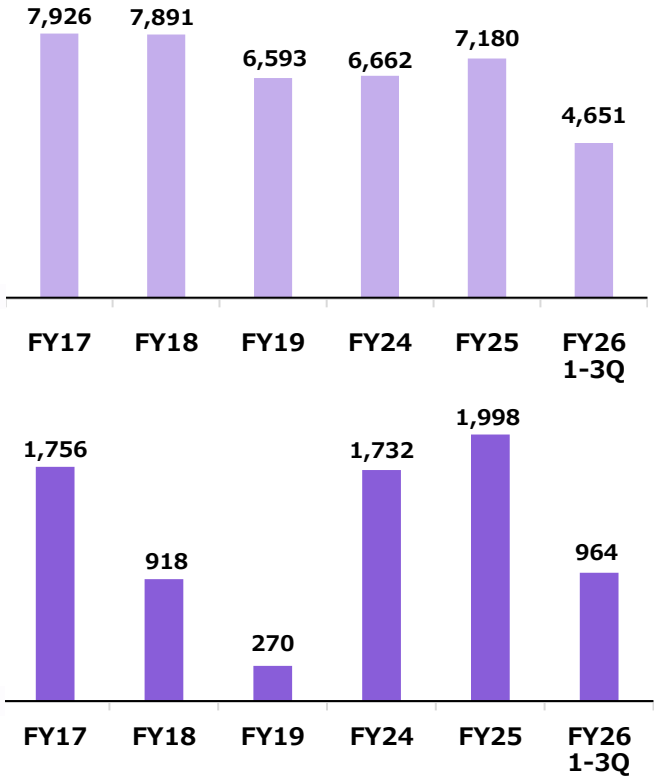
売上高



営業利益

年推移

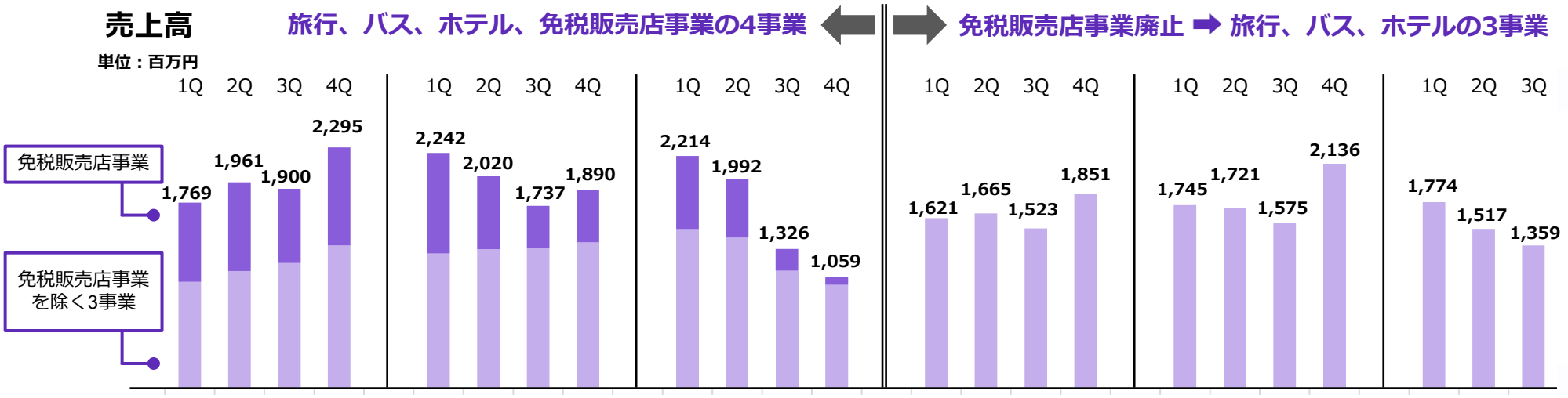
単位：百万円

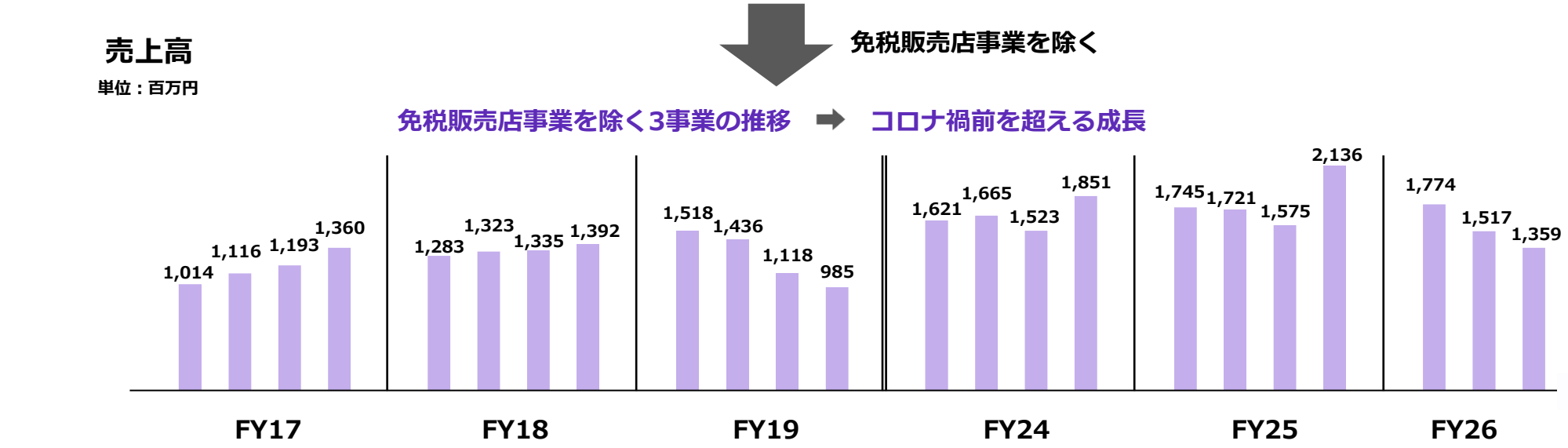


@2026 HANATOUR JAPAN All Rights Reserved.

Quarterly Performance Trends 売上高 営業利益 四半期推移

連結売上高　四半期推移

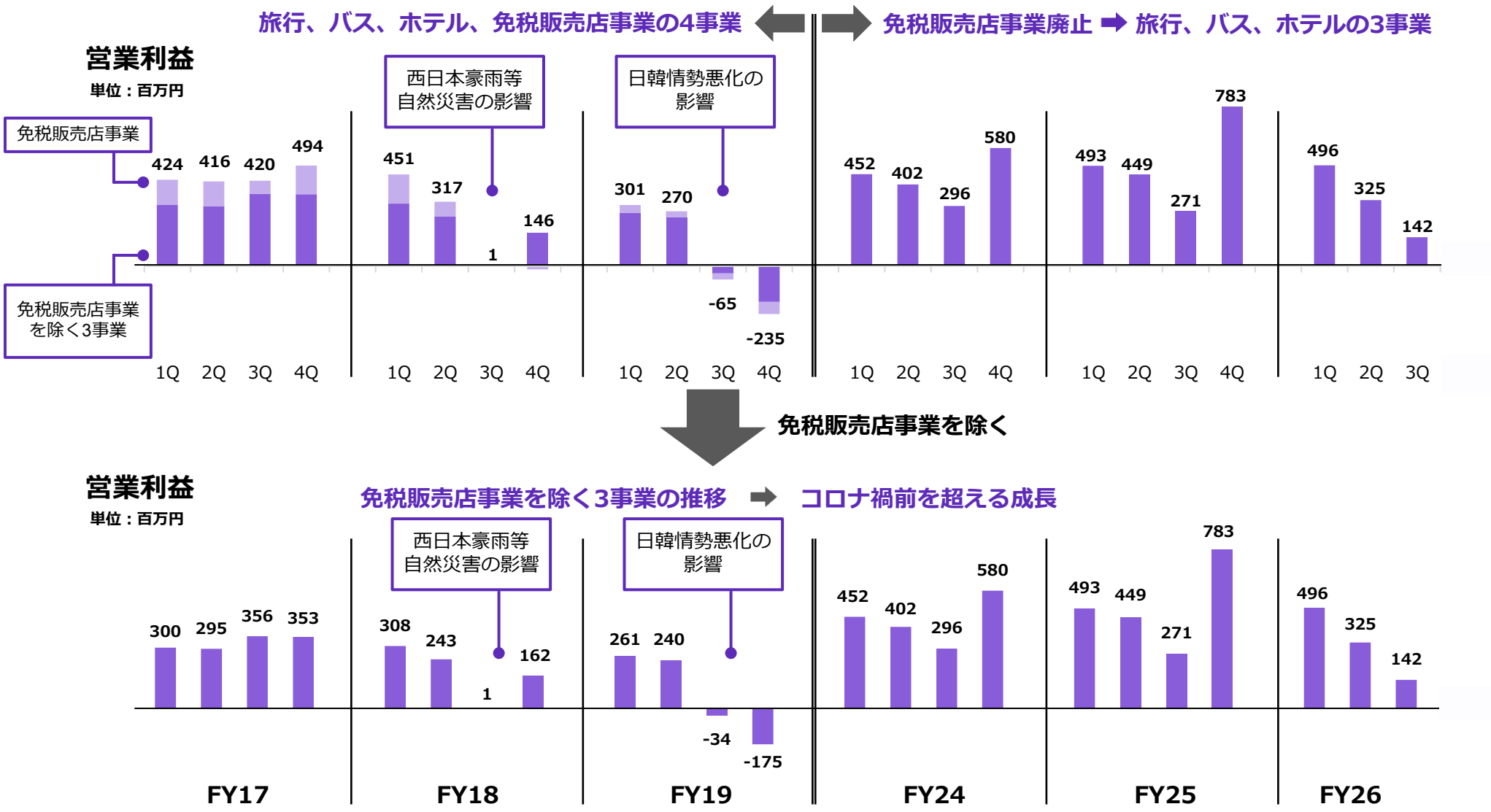




@2026 HANATOUR JAPAN All Rights Reserved.

Quarterly Performance Trends 売上高 営業利益 四半期推移

連結営業利益　四半期推移



@2026 HANATOUR JAPAN All Rights Reserved.

Disclaimer 免責事項

- 本書には、当社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定が必ずしも正確であるという保証はありません。様々な要因により実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります。
- 別段の記載がない限り、本書に記載されている財務データは日本において一般に認められている会計原則に従って表示されています。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 当社以外の会社に関する情報は、一般に公知の情報に依拠しています。

【お問い合わせ先】

株式会社HANATOUR JAPAN

経営管理部

TEL　03-6629-4755

ホームページ　https://www.hanatourjapan.jp/

@2026 HANATOUR JAPAN All Rights Reserved.