

第2【事業の状況】

1【業績等の概要】

(1) 業績

当連結会計年度におけるわが国経済は、自律的回復への歩みが足踏み状態となり、失業率が高水準に留まるなど、依然として厳しい状況で推移しました。

旅行業界における海外旅行動向は、円高傾向による海外旅行の割安感や、平成22年3月からの成田空港発着枠の拡大に伴う新規路線の開設、前期に見られた新型インフルエンザ感染拡大の影響による落ち込みに対する反動などにより、全体として出国者数の回復が見られました。日本政府観光局（JNTO）による平成21年11月から平成22年10月にかけての日本人出国者数（推計値）は、前年の実績を上回る約1,648万5千人（前年同期比約6.9%増（約106万1千人増））とされております。

このような経営環境の中で、当社グループは、主力のセグメントであります旅行事業において、業務効率の向上はもとよりのこと、お客様の声をスピーディーに反映して、より多くのお客様に安心して海外旅行を楽しんでいただけの商品品質やサービスの向上に一層努めました。「個人」「若年層」「海外旅行経験豊富な層」のお客様向けに加えまして、「法人・団体旅行」「富裕層」「シニア層」のお客様に向けましても、それぞれに添うような情報を積極的にお伝えするなど、各種の施策を展開いたしました。

事業の種類別セグメントの業績は次のとおりであります。

(旅行事業)

販売チャネルに関しましては、商品機能別に商品流通の見直しを推し進めました。その一環としまして、店頭販売の意義を見直し、銀座と表参道への新規大型店の出店や新宿や渋谷にある既存大型店のリニューアルを行いました。特に、海外拳式やスポーツ関連旅行、ビジネス・ファーストクラスを扱うセクションなど細かなコンサルティングが必要となる高付加価値商品を扱う専門店の拡充を行い、販売体制の強化を図りました。その一方、即時性のある旅行商品に関しましては、パソコンやモバイルなどの自動予約を利用したインターネットによる販売を一層強化し、様々なお客様ニーズに対応できる体制を整え、競合他社との差別化を図りました。このようにお客様の利便性向上に役立つ展開を行う一方、効率的な運営を行う観点から、店舗網の再配置も一部実施しました。商品展開としましては、当期で創業30年目を迎えたことによる記念プロジェクトとしまして、「Ciao（チャオ）」（主力パッケージツアーブランド）や「impresso（インプレッソ）」（添乗員同行パッケージツアーブランド）に「H. I. S. 30周年特別企画」を盛り込んだ商品の発表を行いました。また、上質な旅を求めるお客様層をターゲットとした新たなブランド「QUALITA（クオリタ）」や富裕層を対象とした旅の会員制組織「CLASS ONE（クラスワン）」を立ち上げるなど、新たな顧客層への展開も積極的に行いました。

重点的に増強を進めているインターネットを利用する旅行販売におきましては、パソコンやモバイルにおける自動予約機能の強化やオンライン・モバイル会員の獲得強化を一層進め、順調にお客様のご利用を伸ばすことができました。平成22年3月にはホテル予約サイトを一新し、お客様のさまざまなニーズに対応できるよう、日本払いと現地払いの選択が可能な商品プランをご用意しました。平成22年5月には、パソコン向けに英・中・韓国語サイトを、モバイル向けには海外ホテルの自動予約サイトを新たにオープンしました。また、多様化するお客様ニーズにお応えするため、海外ホテルやオプションツアー、レンタカーなど自動予約が可能となる商品数の一層の拡充を図りました。今後もご旅行をより快適にサポートできるようにホームページ全体の付加価値を高め、時間や場所を問わない旅行サービスの提供を行ってまいります。

強化を続けております法人旅行への取り組みにつきましては、これまで培ってきた航空券の手配力や価格の優位性を生かし、業務渡航が見込める地方地域や官公庁など、新たなお客様の開拓を積極的に進めました。また、法人様の利便性向上を考えた専用システムも構築しております。さらには、団体旅行についても、大型案件や修学旅行の受注に一層努めた結果、法人・団体旅行ともに好調に推移しました。このように積極的な営業活動を展開する一方で、それと並行して今後の業務渡航や旅行需要の本格的な回復を見据えて、人員補強や人材育成を行うなど、総合的な営業力の一層の強化も図りました。

強化課題であります海外展開につきましては、平成22年5月に、中国の上海やロシアのモスクワに現地法人を設立し、営業を開始するなど、引き続き営業拠点の拡充を推し進め、日本からのお客様の受け入れ体制やホテル客室の仕入機能の強化を図りました。また、アジア圏を中心に、日本人以外のお客様にも海外現地発の海外旅行の販売を展開し始めており、平成22年6月にはタイのバンコクに海外初の大型旗艦店舗となる、「トラベルワンダーランドバンコク」をオープンいたしました。

訪日外国人旅行（インバウンドツーリズム）への取り組みにつきましては、海外からのクルーズ客船の日本における寄港地オプションツアー業務や各海外拠点からの受客業務を行うなど、順調に準備を進めることができました。また、連結子会社である株式会社エイチ・アイ・エス エクスペリエンス ジャパンが実施していた業務を本体のインバウンド事業に統合するなどし、ますます増加が見込まれる訪日外国人旅行におきましては、品質の向上を図り、かつ効率的に業務を進めながら取り組んでまいります。

以上のような各種施策を積極的に展開した結果、当連結会計年度全体としては前年実績を上回ることができました。売上高につきましては、燃油特別付加運賃が前年に比べて減額になってはおりますが、お客様がご利用された商品の平均単価が増額となりましたことから、当連結会計年度における旅行事業の売上高は3,405億19百万円（前期比105.3%）となりました。利益面につきましては、送客数が目標としていた水準に届かなかったことに伴う売上総利益の減少や日本航空をはじめとする各航空会社の厳しい経営事情を受けた仕入環境の悪化、大手旅行各社や航空会社直販との価格競争などが影響し、営業利益103億81百万円（同97.9%）と減益にはなりましたものの、効率を重視した営業や広告の展開を実施し、経費の削減なども積極的に行った結果、全般的に経営環境が厳しい旅行業界において営業黒字を確保することができました。

（ホテル事業）

ホテル事業におきましては、当期より札幌のホテルを運営する株式会社ウォーターマークホテル・ジャパンを連結対象に加えた結果、売上高は21億62百万円（前期比123.6%）となりました。しかしながら、利益面では、周辺ホテルとの価格競争の影響を受け、営業損失22百万円（前期は営業利益31百万円）となりました。

（テーマパーク事業）

当連結会計年度からグループ会社となったハウステンボス株式会社（当社は平成22年4月6日付で出資して子会社化し（株式保有割合は66.7%）、平成22年4月をもって同社は会社更生手続を終結）は、エンターテインメントやイベントに創意工夫を凝らし、入場料金をお客様がご利用しやすいように設定し直すなど、国内外から多くのお客様にご来園いただき、ご満足していただけるよう、様々な取り組みを進めております。その結果、当連結会計年度の連結対象となるテーマパーク事業の業績（平成22年4月1日から9月30日まで）は、売上高55億70百万円、営業損失1億13百万円、経常利益4億29百万円となり、創業以来初の経常利益黒字化を達成し、黒字体質の基礎を築くことができました。

事業の種類別セグメントの業績は上述のとおりであり、当社グループ全体の当連結会計年度の連結業績は、売上高3,480億65百万円（前期比107.1%）、営業利益62億78百万円（同88.0%）となりましたが、外貨建資産の評価損を計上したことにより、経常利益は50億19百万円（同89.9%）、当期純利益は33億84百万円（同100.4%）となりました。

安定的な商品の造成をするために当社グループが行っていたUS\$についての長期為替予約は、第3四半期連結会計期間末までに終了いたしました。

また、所在地別セグメントの業績は次のとおりであります。

①日本

当連結会計年度における海外旅行動向は、円高傾向による海外旅行の割安感や、平成22年3月からの成田空港発着枠の拡大に伴う新規路線の開設などにより、全体として出国者数の回復が見られました。当社グループは、主力のセグメントであります旅行事業において、業務効率の向上はもとよりのこと、お客様の声をスピーディーに反映して、より多くのお客様に安心して海外旅行を楽しんでいただけるよう商品品質やサービスの向上に一層努めました。「個人」「若年層」「海外旅行経験豊富な層」のお客様向けに加えまして、「法人・団体旅行」「富裕層」「シニア層」のお客様に向けまして、それぞれに添うような情報を積極的にお伝えするなど、各種の施策を展開いたしました。しかしながら、旧正月の時期を中心にアジアからの訪日旅行需要の高まりがあり、当社の得意とするアジア方面へのご出発希望日間際の座席確保が思うように進められなかったことや各航空会社の厳しい経営事情を受けた仕入環境の悪化、平成22年4月に起きたアイスランドでの火山噴火によるヨーロッパ諸国の航空規制などが要因となり、送客数は前年並みの結果となりました。加えて、前年の同時期に比べての燃油特別付加運賃の大幅な減額などもあり、売上高3,291億90百万円（前期比106.5%）となりました。

②アメリカ

当連結会計年度におけるアメリカセグメントは、各拠点ともに集客重視の取り組みを行い、日本からの受客数は堅調に推移しましたが、顧客単価下落の影響を受けました。一方、ハワイ・グアムなどビーチ方面は、日本からの受客数の増加に加え、現地におけるオプションツアーの販売強化を行うなど、好調に推移しました。以上の結果、売上高209億80百万円（前期比106.9%）となりました。

③アジア・オセアニア

当連結会計年度におけるアジアセグメントは、タイのバンコクにおける反政府デモなどの影響を受けるなど、一部の主要拠点において日本からの受客数は減少しましたが、アジア圏中心に強化を進めております海外現地発の海外旅行販売は全体的に好調に推移しました。オーストラリアを中心とするオセアニアセグメントは、日本からの受客数は増加しましたが、顧客単価下落の影響を受けました。また、ゴールドコーストとブリスベンにて展開しておりますホテル事業に関しましては、周辺ホテルとの価格競争の影響を受けました。以上の結果、売上高213億66百万円（前期比102.5%）となりました。

④ヨーロッパ

当連結会計年度におけるヨーロッパセグメントは、平成22年4月に起きたアイスランドでの火山噴火によるヨーロッパ諸国の航空規制の影響を受けましたが、年間通じたユーロ安を背景に日本からの受客数は増加し、堅調に推移しました。商品単価下落の影響を一部受けましたが、海外現地発の海外旅行販売も堅調に推移しました。以上の結果、売上高82億90百万円（前期比105.9%）となりました。

なお、金額はセグメント間取引を含めております。

(2) キャッシュ・フロー

当連結会計年度末における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）の残高は、前連結会計年度末に比べ112億69百万円増加し、463億40百万円となりました。営業活動によるキャッシュ・フローは142億12百万円の増加、投資活動によるキャッシュ・フローは10億19百万円の増加、また、財務活動によるキャッシュ・フローは11億66百万円の減少でありました。

各キャッシュ・フローの状況についての詳細は以下のとおりです。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

当連結会計年度において、営業活動により資金は142億12百万円の増加となりました。主に、旅行前受金の増加（72億86百万円）、税金等調整前当期純利益51億99百万円の計上、仕入債務の増加（24億75百万円）により資金が増加したことによります。

なお、前連結会計年度において、営業活動により資金は16億40百万円増加しました。主に、税金等調整前当期純利益53億29百万円の計上、旅行前払金の減少（11億29百万円）により資金が増加し、一方で、仕入債務の減少（25億96百万円）、旅行前受金の減少（25億16百万円）により資金が減少したことによります。

以上の結果、当連結会計年度において営業活動によるキャッシュ・フローは、前連結会計年度に比べ125億71百万円の増加となりました。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

当連結会計年度において、投資活動により資金は10億19百万円の増加となりました。主に、定期預金の払戻による収入（32億84百万円）、ハウステンボス株式会社の株式取得（子会社化）による収入（27億71百万円）、差入保証金の回収による収入（21億89百万円）により資金が増加し、一方で、定期預金の預入による支出（69億46百万円）により資金が減少したことによります。

なお、前連結会計年度において、投資活動により資金は55億28百万円増加しました。主に、定期預金の払戻による収入（121億94百万円）、差入保証金の回収による収入（69億5百万円）により資金が増加し、一方で、差入保証金の差入による支出（85億87百万円）、定期預金の預入による支出（28億92百万円）、有形及び無形固定資産の取得による支出（17億39百万円）により資金が減少したことによります。

以上の結果、当連結会計年度において投資活動によるキャッシュ・フローは、前連結会計年度に比べ45億8百万円の減少となりました。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

当連結会計年度において、財務活動により資金は11億66百万円の減少となりました。これは主に、配当金の支払（7億78百万円）、借入金の返済（3億20百万円）によります。

なお、前連結会計年度において、財務活動により資金は6億42百万円減少しました。主に、配当金の支払（7億78百万円）によります。

以上の結果、当連結会計年度において財務活動によるキャッシュ・フローは、前連結会計年度に比べ5億23百万円の減少となりました。

2【生産、受注及び販売の状況】

(1) 仕入状況

当連結会計年度の仕入実績を事業の種類別セグメントごとに示すと、次のとおりであります。

事業の種類別セグメントの名称	当連結会計年度 (自 平成21年11月1日 至 平成22年10月31日)	前年同期比 (%)
旅行事業 (百万円)	286,028	106.7
ホテル事業 (百万円)	1,293	118.3
テーマパーク事業 (百万円)	1,044	—
その他の事業 (百万円)	—	—
合計 (百万円)	288,366	107.1

- (注) 1. セグメント間の取引については、相殺消去しております。
2. 当社グループ (当社及び連結子会社、以下同じ。) は生産形態をとっていないため、生産状況にかわって仕入状況について記載しております。
3. 本表の金額には、消費税等は含まれておりません。
4. 当連結会計年度において、当社がハウステンボス株式会社の株式を取得し、同社を連結子会社としたことにより、新たに「テーマパーク事業」の区分を設けております。

(2) 受注状況

当社グループは受注形態をとっていないため、該当事項はありません。

(3) 販売実績

当連結会計年度の販売実績を事業の種類別セグメントごとに示すと、次のとおりであります。

事業の種類別セグメントの名称	当連結会計年度 (自 平成21年11月1日 至 平成22年10月31日)	前年同期比 (%)
旅行事業 (百万円)	340,455	105.3
ホテル事業 (百万円)	2,070	120.4
テーマパーク事業 (百万円)	5,512	—
その他の事業 (百万円)	27	103.0
合計 (百万円)	348,065	107.1

- (注) 1. セグメント間の取引については、相殺消去しております。
2. 当社グループは、取扱高 (販売価格) を売上高として計上しております。
3. 本表の金額には、消費税等は含まれておりません。
4. 当連結会計年度において、当社がハウステンボス株式会社の株式を取得し、同社を連結子会社としたことにより、新たに「テーマパーク事業」の区分を設けております。

3 【対処すべき課題】

当社グループは、旅行ビジネスに経営資源を集中し、旅行市場における優位性確立を目指しております。今後はインターネットに代表される情報技術を積極的に活用した新たな販売チャネルの開発など、お客様の利便性向上に注力しながら、生産性向上や業務効率化を意識した取り組みを強化してまいります。また、法人・団体旅行の強化やアジア圏中心に重点的に取り組んでおります海外拠点を活用した海外発海外旅行の積極的な展開を図り、世界的に信頼され、ご支持いただける旅行会社を目指してまいります。

○商品力の強化（海外旅行のシェアアップ）

当社グループの主要顧客であります「個人」「若年層」「海外旅行経験豊富な層」のお客様向けに加えまして、「法人・団体旅行」「富裕層」「シニア層」のお客様に向けまして、それぞれに添うような情報を積極的にお伝えし、新たな市場開拓を行ってまいります。航空券の販売におきましては、価格優位性に加え、アレンジ力や海外におけるサポート体制の充実、航空券オンラインサイトの強化など、当社グループ独自の付加価値とオリジナリティを訴求してまいります。パッケージツアーの販売におきましては、主力商品「Ciao（チャオ）」の価格訴求型商品を打ち出すだけでなく、当社独自の付加価値を組み込んだ「Ciaopresso（チャオプレッソ）」と「impreso（インプレッソ）」（添乗員同行パッケージツアーブランド）の商品シリーズの拡充も図り、品質向上に努めてまいります。また、店舗・コールセンター・パソコンやモバイルの自動予約など、各販売チャネルの役割を明確化し、生産性や効率化を重視した展開を行い、商品機能別に商品流通の見直しを行ってまいります。さらに、チャーター便を使った旅行商品の造成などにも注力し、地方空港の積極的な活用にも取り組んでまいります。

○インターネットを利用する旅行販売の強化

インターネットの重要性が年々高まる中、お客様の利便性向上を考慮したホームページの制作やニーズに即した旅行商品の拡充を図ってまいります。また、パソコンやモバイルの自動予約機能のさらなる強化を図ると同時に、海外の方にもご利用いただける旅行サイトを開設し、海外における認知度向上にも取り組むなど、ますます成長が見込める販売チャネルとして、新たな可能性にチャレンジしてまいります。

○法人・団体旅行の強化

法人旅行の取り組みにつきましては、大企業や官公庁を中心に、新たな需要が見込めるお客様への営業展開を強化してまいります。また、団体旅行への取り組みにつきましては、大型団体の営業を強化し、効率性、収益性の向上に努めてまいります。法人・団体旅行ともに、新たなお客様の開拓に努めてまいりますほか、事業規模の拡大を視野に入れてそれを担える人材の育成にも注力してまいります。

○海外展開の加速

中長期的な事業の継続的な発展を見据え、日本を中心とした営業展開に加え、海外における旅行事業拡大を図ってまいります。海外における現地拠点を拡充させ、各地域へ訪問されるお客様へのサポート体制や商品・情報提供をさらに強化し、競合他社との差別化を図ってまいります。また、日本人以外のお客様にも海外現地発の旅行を提供していく業務をアジア圏中心に重点的に取り組んでまいります。今後はグローバルに活躍できる人材を育成しつつ、海外拠点を活用した海外発海外旅行の積極的な展開を図り、世界的な旅行会社を目指す準備を進めてまいります。

○訪日外国人旅行・国内旅行の強化

訪日外国人旅行への取り組みにつきましては、専門組織を一元化し、集中強化してまいります。海外からのクルーズ客船の日本における寄港地オプションツアー業務や海外拠点からの受客業務の強化に加え、既存の在日外国人向けの旅行店舗を活用した着地型の商品展開を行うなど、新たなビジネスモデルの確立を目指してまいります。国内旅行におきましては、ハウステンボスなど強化方面の販売を集中することにより、収益性の向上に努めてまいります。また、訪日外国人旅行との連携も強化し、グループをあげた取り組みを進めてまいります。

○ハウステンボスにおける新たなチャレンジ

当社グループのシンボリックな存在でありますハウステンボス株式会社は、今後も季節ごとのエンターテインメントやイベントに創意工夫を凝らし、様々な新しい取り組みを進めてまいります。海外拠点からの訪日旅行商品や国内旅行商品の企画・販売を積極的に行い、国内外からさらに多くのお客様にご来園いただくことで、継続して黒字確保ができるようグループを挙げた運営に努めてまいります。

○安心・安全、品質向上への取り組み

旅行会社として安心・安全や品質の向上に対し取り組んでいくことが、今後もお客様からのご支持を得るために最も大切なことであると認識しております。当社グループとしましては、お客様のご意見や現地ガイドの声を反映させた企画商品の造成や現地ホテル・観光地の安全調査などを積極的に実施し、これからも安心・安全な商品や情報提供に努めてまいります。

○優秀な人材の採用・育成、教育・研修制度の充実

グローバル企業へ成長するために、国際競争力に対応できる優秀な人材の継続的な採用と育成が重要であり、今後も強化してまいります。また、お客様の年齢層や旅行ニーズも多様化する中、スタッフの業務知識や接客サービスの質向上も重要と認識しております。スタッフへの教育・研修制度の充実を社内の優先課題と位置付け、取り組んでまいります。

4 【事業等のリスク】

当社グループの経営成績、財政状態及び株価等に影響を及ぼす可能性のある事項には、以下のようなものがあります。なお、当社グループは、これらリスクの発生の可能性を認識した上で、発生の回避及び発生した場合の対応について最大限の努力をする所存であります。

なお、本項に記載した将来に関する事項は、有価証券報告書提出日（平成23年1月28日）現在において当社グループが判断したものであり、事業等のリスクはこれらに限定されるものではありません。

(1) 事業展開の地域性

当社グループにおける事業の種類別売上高は旅行事業が97.8%を占め、また、所在地別の売上高は日本に集中しており、94.5%を占めております。従って、日本における旅行事業の環境変化によって、当社グループの財政状態及び経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

(2) 燃油特別付加運賃の変動

当社グループの売上高において当社が占める割合は88.7%であり、その区分別の販売実績のうちで海外旅行が93.7%を占めております。現在は原油価格の変動に伴い、海外旅行代金とは別に燃油特別付加運賃をお客様にご負担いただいております。この燃油特別付加運賃の著しい上昇があった場合は、旅行総需要が停滞してしまう可能性があり、当社グループの財政状態及び経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

(3) アジア向け旅行者動向

当社グループの日本発方面別海外旅行取扱人数は、アジア方面の占める割合が57.6%（売上に占める割合は42.1%）と最も高くなっており、当該方面における外部環境の変化（例えば、国際的地域紛争・テロの発生、感染症の流行、自然災害など）が、当社グループの財政状態及び経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。また、アジア地域からの訪日観光客の急増に伴い航空座席の仕入確保が難しくなる場合も同様の影響が考えられます。

(4) 競合各社との競争及びサプライヤーの直販

当社グループの旅行事業は、競合各社やサプライヤーの直販などと引き続き厳しい競争状態にあります。今後の価格競争の展開によっては、当社グループの財政状態及び経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

(5) 航空会社による正規公示運賃のコミッションカット

当社グループでは、航空会社が直接消費者へ販売している正規公示運賃による航空券販売も取り扱っております。各航空会社は、これらの航空券販売に対する旅行会社へのコミッションの減額、あるいは廃止を進めており、その動向は当社グループの財政状態及び経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

(6) 有価証券等保有資産価値の変動

当社グループは、上場及び非上場の株式及び債券等を保有しております。このため、時価を有する有価証券については株式市況及び債券市況の動向により、また時価のない有価証券については投資先会社の財政状態の動向により、売却損や評価損が発生し、当社グループの財政状態及び経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

(7) 為替レートの変動

当社グループは、外貨建の取引を行っており、これに伴って外貨建の収益・費用及び資産・負債が発生しております。為替レートの変動による影響を軽減すべく為替予約等によるリスクヘッジを行っておりますが、急激な為替変動があった場合には、当社グループの財政状態及び経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

また、当社グループの連結財務諸表作成にあたっては、在外連結子会社の財務諸表を邦貨換算しており、為替レートが変動した場合には、当社グループの財政状態及び経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

(8) 世界的な（日本を含む）感染症の発生及び蔓延

当社グループにおける事業の種類別売上高は旅行事業が97.8%を占めております。従って、日本を含めて世界的に感染症が発生・蔓延し、世界的に旅行に対する意欲の急激な減退が生じた場合には、当社グループの財政状態及び経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

(9) その他旅行事業を取り巻く外部要因発生リスク

上記のほか、旅行事業を取り巻く外部要因として、テロ・戦争など世界情勢の変化、自然災害による観光インフラへの被害、急激な為替相場の変動による世界情勢の混乱などが発生した場合には、当社グループの財政状態及び経営成績等に影響を及ぼす可能性があります。

5 【経営上の重要な契約等】

当社は、IATA（国際航空運送協会）公認旅客代理店として平成2年12月31日認可（期限は認可取消しになるまで有効）を受け、旅客代理店契約（PASSENGER SALES AGENCY AGREEMENT）を結んでおります。

（注）IATA（国際航空運送協会）について

1945年に設立され、主に国際線を運行している航空会社が加盟している民間機関です。本部は、カナダのモントリオールと、スイスのジュネーブにあり、IATA公認代理店向けの諸施策の決定や精算事務はジュネーブで行われています。

IATAの権限は、運賃の取り決め、運送条件の取り決め、代理店対策、運行上の取り決め及び運賃決済などがあります。

IATAの公認代理店の認可を受けることで自社で国際線航空券が発券できます。

6 【研究開発活動】

該当事項はありません。

7【財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

当連結会計年度における財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析は、以下のとおりであります。なお、文中における将来に関する事項については、当連結会計年度末現在において当社グループが判断したものであります。

(1) 重要な会計方針及び見積り

当社グループの連結財務諸表は、わが国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して作成しております。連結財務諸表の作成にあたり、貸倒引当金、賞与引当金、退職給付引当金等の計上について見積り計算を行っており、これらの見積りについては過去の実績等を勘案して合理的に判断しておりますが、実際の結果は、見積り特有の不確実性があるため、これらの見積りと異なる場合があります。

(2) 財政状態の分析

① 流動資産

当連結会計年度末における流動資産の残高は、871億19百万円となり、前連結会計年度末に比べ164億96百万円の増加となりました。

主な要因といたしましては、現金及び預金の増加（前期比147億78百万円増）、旅行前払金の増加（同35億8百万円増）が挙げられます。

② 固定資産

当連結会計年度末における固定資産の残高は、334億11百万円となり、前連結会計年度末に比べ74億33百万円の増加となりました。

主な要因といたしましては、投資有価証券の増加（前期比59億18百万円増）が挙げられます。

③ 流動負債

当連結会計年度末における流動負債の残高は、543億74百万円となり、前連結会計年度末に比べ80億76百万円の増加となりました。

主な要因といたしましては、旅行前受金の増加（前期比72億13百万円増）が挙げられます。

④ 固定負債

当連結会計年度末における固定負債の残高は、86億96百万円となり、前連結会計年度末に比べ64億51百万円の増加となりました。

主な要因といたしましては、繰延税金負債の増加（前期比21億22百万円増）、退職給付引当金の増加（同15億57百万円増）、及び当連結会計年度より修繕引当金（15億84百万円）を計上したことが挙げられます。

⑤ 純資産

当連結会計年度末における純資産の残高は、574億84百万円となり、前連結会計年度末に比べ94億25百万円の増加となりました。

主な要因といたしましては、その他有価証券評価差額金の増加（前期比41億58百万円増）、当期純利益の計上等による利益剰余金の増加（同24億45百万円増）、繰延ヘッジ損失の減少（同20億89百万円減）が挙げられます。

(3) 経営成績の分析

① 売上高

当連結会計年度の売上高は、3,480億65百万円となり、前連結会計年度に比べ229億79百万円の増加（前期比107.1%）となりました。事業の種類別売上高については、旅行事業は3,405億19百万円（構成比97.8%、前期比105.3%）、テーマパーク事業は55億70百万円（構成比1.6%）、ホテル事業は21億62百万円（構成比0.6%、前期比123.6%）、その他の事業は27百万円（前期比103.0%）となっております。なお、当連結会計年度において、当社がハウステンボス株式会社の株式を取得し、同社を連結子会社としたことにより、新たに「テーマパーク事業」の区分を設けております。また、金額はセグメント間取引を含めております。

② 営業費用

当連結会計年度の営業費用は、3,417億87百万円となり、前連結会計年度に比べ238億38百万円の増加（前期比107.5%）となりました。

そのうち、売上原価は2,883億66百万円となり、前連結会計年度に比べ192億35百万円の増加（同107.1%）となりました。旅行事業において仕入環境の悪化や価格競争の激化により原価率が悪化したものの、新たに連結範囲に加わったテーマパーク事業の貢献により、原価率は前連結会計年度と変わらず82.8%となりました。

また、販売費及び一般管理費は534億20百万円となり、前連結会計年度に比べ46億2百万円の増加（同109.4%）となりました。連結子会社の増加が主な要因であります。なお、売上高に対する販売費及び一般管理費の比率は、売上高の増加率に比べ販売費及び一般管理費の増加率が上回ったため、前連結会計年度より0.3ポイント上昇し15.3%となりました。

③ 営業利益

当連結会計年度の営業利益は、62億78百万円となり、前連結会計年度に比べ8億58百万円の減少（前期比88.0%）となりました。また、売上高営業利益率は前連結会計年度より0.4ポイント低下し1.8%となりました。

④ 経常利益

当連結会計年度の経常利益は、50億19百万円となり、前連結会計年度に比べ5億62百万円の減少（前期比89.9%）となりました。また、売上高経常利益率は前連結会計年度より0.3ポイント低下し1.4%となりました。

主な営業外収益として、補助金収入（4億90百万円）及び受取利息（3億68百万円）、また、営業外費用として、外貨建資産の評価替等による為替差損（26億42百万円）が挙げられます。

⑤ 当期純利益

当連結会計年度の税金等調整前当期純利益は、51億99百万円となり、前連結会計年度に比べ1億30百万円の減少（前期比97.6%）となりました。

主な特別利益として、ハウステンボス株式会社の株式取得に伴う負ののれん発生益（6億32百万円）、また、特別損失として、投資有価証券売却損（3億14百万円）が挙げられます。

また、当連結会計年度の法人税等及び少数株主利益は18億14百万円となり、前連結会計年度に比べ1億43百万円の減少となっております。

以上の結果、当連結会計年度の当期純利益は33億84百万円となり、前連結会計年度に比べ13百万円の増加（前期比100.4%）となりました。

(4) キャッシュ・フローの状況の分析

キャッシュ・フローの状況の分析につきましては、「第2〔事業の状況〕1〔業績等の概要〕（2）キャッシュ・フロー」に記載のとおりであります。