

第2【事業の状況】

1【業績等の概要】

(1) 業績

当中間連結会計期間におけるわが国経済は、企業の設備投資や個人消費がおおむね横ばいの動きを見せるなど、景気回復はやや足踏み状態で推移いたしました。

旅行業界における海外旅行者動向は、団塊世代の旅行需要などに後押しされ、緩やかに上向くものと予想されておりましたが、若年層やファミリー層を中心に、相次ぐ値上げに伴う燃油特別付加運賃の負担増の影響で旅行者数が減少したことに加え、これまでマーケットを牽引してきた中国方面の旅行者数が、食品安全問題やチベット問題の影響で減少するなどし、全体としてマイナス傾向が続いております。国際観光振興機構（J N T O）による平成19年11月から平成20年4月にかけての日本人出国者数（推計値）は前年同期比約4.2%減（約35万9千人減）の約819万1千人と予想を下回る結果となりました。

このような状況の中、当社グループの旅行事業におきましては、需要を確実に確保していくため、各旅行シーズンへ向けた商品を早めに発表し、早期集客を強化いたしました。

販売促進といたしましては、年明け恒例の「初夢フェア」など価格訴求を中心としたキャンペーンに加え、週末の休みを利用した旅行需要の喚起を狙い「週末こだわり海外旅行特集」を行うなど、積極的に集客増に努めました。また、燃油特別付加運賃の相次ぐ値上げにより支払い総額が分かりづらくなったというお客様のご意見に応え、諸費用を含めたお支払い総額を表記した新たな旅行商品を造成し、お客様からご好評を得ることができました。

インターネットビジネスにつきましては、海外航空券のオンラインサイトやモバイルサイトのリニューアルを行うと同時に、新千歳空港発や仙台空港発のオンライン予約サイトの新規オープンを行うなど、お客様の利便性向上に努めました。

組織面につきましては、これまで以上に経営判断及び営業施策の展開スピード向上を図り、引き続きお客様にご支持いただき成長していくため、一部組織変更を行いました。

こうした営業施策により、業界全体の総需要が低迷する中、送客数を増加させることができ、当中間期における旅行事業の売上高は1,718億97百万円（前年同期比102.6%）と増収を果たすことができました。しかしながら、売上が当初の計画値に届かなかったため、営業利益は35億23百万円（同88.2%）となりました。

ホテル事業におきましては、オーストラリア国内とアジア方面からの取り込みが好調に推移し、ゴールドコースト・ブリスベン共に高客室稼働率を維持することができました。また顧客単価改善も業績向上に大きく寄与した結果、売上高14億6百万円（前年同期比133.0%）、営業利益2億3百万円（同145.3%）と好調に推移しております。

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

当中間連結会計期間は、日本人出国者数が燃油特別付加運賃の負担増により減少傾向の中、旅行事業の約9割を占める日本セグメントの売上は期初予想に届かず伸び悩みました。販売管理費の見直しを進めたものの、売上未達の影響を拭い去ることができなかった結果、売上高1,593億19百万円（前年同期比102.6%）、営業利益22億51百万円（同71.8%）となりました。

②アメリカ

当中間連結会計期間は、日本からの送客数減少の影響を受けたアメリカ本土の売上はやや伸び悩んだものの、ハワイ・グアムなどビーチ方面に関しましては、デラックスホテルやオプションツアーの販売強化が奏功し、堅調に推移した結果、売上高120億5百万円（前年同期比102.1%）、営業利益3億88百万円（同107.6%）となりました。

③アジア・オセアニア

当中間連結会計期間は、中国方面への送客数増加がアジア地域の業績を牽引し、好調に推移しました。また、オーストラリアにおけるホテル事業も豪州国内やアジア方面からの需要を取込み、大幅な増収増益を達成した結果、売上高123億64百万円（前年同期比108.0%）、営業利益9億65百万円（同182.7%）となりました。

④ヨーロッパ

当中間連結会計期間は、日本からの送客数減少の影響を受けたものの、客単価の改善により売上が前期並みで推移した結果、売上高51億4百万円（前年同期比100.6%）、営業利益1億35百万円（同111.3%）となりました。

なお、事業の種類別セグメント及び所在地別セグメントの金額は、セグメント間取引を含めております。

以上の結果、当中間期の連結業績は、売上高1,732億82百万円（前年同期比102.8%）、営業利益25億48百万円（同86.6%）、経常利益27億21百万円（同81.3%）、中間純利益16億円（同78.8%）となりました。

(2) キャッシュ・フロー

当中間連結会計期間末における現金及び現金同等物残高は、前連結会計年度末に比べ33億4百万円減少し、356億91百万円となりました。営業活動によるキャッシュ・フローは25億77百万円の増加、投資活動によるキャッシュ・フローは37億27百万円の減少、また、財務活動によるキャッシュ・フローは13億68百万円の減少でありました。

当中間連結会計期間の各キャッシュ・フローの状況についての詳細は以下のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

当中間連結会計期間における営業活動によるキャッシュ・フローは、25億77百万円の増加となりました。主な増加要因としては、仕入債務の増加（35億42百万円）、税金等調整前中間純利益26億48百万円の計上が挙げられます。一方、旅行前払金の増加（△19億2百万円）、法人税等の支払（△11億73百万円）が主な減少要因となりました。

なお、前中間連結会計期間における営業活動によるキャッシュ・フローは、15億11百万円の増加でありました。これは主に、仕入債務の増加（46億83百万円）及び法人税等の支払（△23億61百万円）によるものです。

以上の結果、当中間連結会計期間における営業活動によるキャッシュ・フローは、前中間連結会計期間に比べ10億65百万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)

当中間連結会計期間における投資活動によるキャッシュ・フローは、37億27百万円の減少となりました。主な増加要因としては、有価証券の償還（22億46百万円）が挙げられます。一方、定期預金の預入（△44億59百万円）、有価証券・投資有価証券の取得（計△26億34百万円）が主な減少要因となりました。

なお、前中間連結会計期間における投資活動によるキャッシュ・フローは、5億83百万円の減少でありました。これは主に、有価証券の償還（23億円）、投資有価証券の取得（△7億42百万円）及び貸付（△20億円）によるものです。

以上の結果、当中間連結会計期間における投資活動によるキャッシュ・フローは、前中間連結会計期間に比べ31億43百万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)

当中間連結会計期間における財務活動によるキャッシュ・フローは、13億68百万円の減少となりました。これは主に、当社における自己株式の取得（△7億1百万円）及び配当金の支払（△6億61百万円）によるものです。

なお、前中間連結会計期間における財務活動によるキャッシュ・フローは、6億71百万円の減少でありました。これは主に、当社における配当金の支払（△6億67百万円）によるものです。

以上の結果、当中間連結会計期間における財務活動によるキャッシュ・フローは、前中間連結会計期間に比べ6億96百万円の減少となりました。

2【生産、受注及び販売の状況】

(1) 仕入実績

当中間連結会計期間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	当中間連結会計期間 (自 平成19年11月1日 至 平成20年4月30日)	前年同期比 (%)
旅行事業 (百万円)	147,391	102.7
ホテル事業 (百万円)	810	140.6
その他の事業 (百万円)	—	—
合計 (百万円)	148,202	102.8

- (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。

(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

当中間連結会計期間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	当中間連結会計期間 (自 平成19年11月1日 至 平成20年4月30日)	前年同期比 (%)
旅行事業 (百万円)	171,897	102.6
ホテル事業 (百万円)	1,372	133.5
その他の事業 (百万円)	13	103.1
合計 (百万円)	173,282	102.8

- (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。

3 【対処すべき課題】

2008年度、日本人出国者数は日本経済の減速感や物価高、原油価格高騰に伴う燃油特別付加運賃の上昇などが重しとなり、伸び悩む状況となっております。今後は団塊世代の旅行需要なども見込まれますが、景況感に左右される状況が続くと予想されます。そのような中、当社グループが対処すべき旅行事業の主な課題は以下のとおりです。

◇多様化する顧客ニーズへの対応

旅行形態も団体旅行から個人旅行へと変化し、より自由度の高い商品がマーケットに受け入れられるようになり、旅行業界でも「自由旅行」という言葉が定着してきております。当社グループといたしましても、店舗・コールセンター・オンライン予約など販売チャネルニーズの多様化に対応すると共に、旅行商品群の幅を広げるだけでなく、お客様の要望に応じて最適な商品の提案ができる人的サービスの強化や海外旅行先でのサポート体制の充実などを目指してまいります。

◇競合各社との競争

海外個人旅行市場を強化する大手旅行会社やインターネット販売に特化する旅行会社との競争が継続しております。当社グループといたしましては、強みであります価格訴求力や座席提供力をさらに強化していくと同時に、オンライン予約に対応する商品の拡充を行うなど競合との差別化を推し進め、個人自由旅行分野で今以上の確固たるシェア獲得に取り組んでまいります。

◇法人及び団体需要、シニア層の取り込み

法人及び団体需要の取り込みに関しましては、個人旅行手配で培った迅速な手配力や商品企画力、価格訴求力により、潜在的な需要が見込める大都市圏を中心に積極的な営業を進め、集客を図ってまいります。また、今後増加が期待されるシニア層の取り込みに関しましては、認知度向上に努めるとともに、他社と差別化した添乗員付きパッケージツアーの商品拡充を進め、集客を図ってまいります。

◇人材開発、教育・研修制度の充実

グローバル企業へ成長するために、優秀な人材の継続的な確保と育成が重要であると認識しており、採用の強化を行ってまいります。また、お客様の年齢層も旅行ニーズも多様化する中、引き続きスタッフの業務知識、接客・サービスの充実を図ってまいります。

◇燃油特別付加運賃に対する取り組み

昨今、原油価格高騰に伴う燃油特別付加運賃の上昇により、若年層やファミリー層など価格に敏感な一部の層の旅行需要低下を懸念しております。当社グループといたしましては、旅行代金と燃油特別付加運賃を合計表示した商品を造成し、消費者目線で分かりやすさを追求した展開を行うなど需要喚起に努めてまいります。

4 【経営上の重要な契約等】

当中間連結会計期間において、経営上の重要な契約等の決定又は締結等はありません。

5 【研究開発活動】

該当事項はありません。