

藤田観光株式会社
2025年12月期決算説明会 質疑応答要旨
2026年2月12日(木)実施

【2025年実績、2026年業績予想について】

- Q: 2025年4Qは3Qと比較してADRが大きく上昇している。その要因と2026年の見通しは。
- A: 猛暑影響等があった3Qと比べると4Qは先行予約が好調に推移したことや、客室等の改装による商品力向上が寄与したことが主な要因。また、地方については航空便数の回復により需要が高まり、需給動向に合わせた価格設定を実施した。2026年についても1Q～3Qにかけて客室改装を実施するため、その効果を見込んでいる。
- Q: WHG事業の2026年改装計画は。
- A: 2025年は3Q～4Qを中心に複数事業所の客室改装を実施し、延べ売り止め客室数は約79,000室であった。客室の快適性や利便性、機能性を高めるとともに、ロビーやラウンジ改装により差別化するなど、付加価値向上を企図したものであり、2026年はさらに改装客室数は増える計画。例えば、キャナルシティ・福岡ワシントンホテルでは、キャナルシティ博多リニューアルのタイミングに合わせて5か月間ホテルを休館し改装工事を実施予定。

【インバウンド状況について】

- Q: 2025年4Qの稼働率やADRをみると日中関係の影響はあまりないように見える。足元の状況、今後の見通しは。
- A: 影響はあったが軽微であった。影響が大きいのは中国からの団体やグループの利用であると認識している。新宿ワシントンホテルや東京ベイ有明ワシントンホテルではグループ利用もあるが、全体で見ると当社は個人利用が中心であり、それ以上に欧米豪からの利用が増えている。2026年においても大きな影響は想定していない。改装による売止め稼働率は若干弱い見込みだが、ADR上昇でRevPARを維持向上させる計画。
- Q: 地方中心に国際便が戻ってきているということだったが、具体的にどのエリアか。
- A: 札幌などを中心に戻ってきているようだ。

【日本産業推進機構グループ(以下、「NSSK」と)との資本業務提携、今後の経営戦略について】

- Q: 大株主が変わることで今後の経営戦略、中期経営計画は変わるか。
- A: 「中期経営計画2028」の数値計画はすでに達成しているが、新規出店などの施策は道半ばである。今回の業務提携契約により、NSSKの知見を借りながらスピード感スケール感の両面で主に成長戦略を加速させる考え。中期経営計画の見直しについては現時点で決まっていることはない。
- Q: 資本業務提携の主な内容に記載されているホテルオペレーターの取得支援とは。
- A: 当社が成長戦略の中で目指しているWHG事業やリゾート事業の拡大に資する新規出店やM&A戦略実行の支援。
- Q: NSSKが最適なパートナーだと判断した理由は。
- A: 成長戦略を進めていく上で、当社の自主性、独立性、上場維持を前提として複数社と協議した結果。
- Q: ファンドであるNSSKが最終的にEXITするまでに、どのように企業価値を引き上げようとしているのか。
- A: 既存施設のブラッシュアップも必要だが、成長戦略においては新規出店などの事業規模の拡大が重要だと考えている。
- Q: ホテル椿山荘東京について、第二種風致地区に指定されているが、今後どのように開発していくのがベストだと考えているか。
- A: 具体的な回答は控えるが、社内で議論を続けている。

【特別利益の計上について】

Q: DOWA ホールディングス株式売却によって得た資金の用途は。

A: 競争力強化のための設備投資、財務基盤の強化、ならびに有利子負債の削減に充当する。

Q: 自社株買いの予定はないか。

A: 現時点では予定していない。

【配当について】

Q: 増配の背景は。

A: 年初予想を上回る業績となったため、財務状態なども考慮したうえで決定した。

Q: 2026年配当予想についても増配となっている。営業利益は減益計画だが、特別利益があるからか。今後の考え方は。

A: 2026年配当予想は当期利益を鑑みて提示している。2025年8月にはA種優先株式の償還も完了したので、配当方針についても今後検討していきたい。

以上