

2026年6月期 通期決算説明資料

株式会社施工房

証券コード: 6548

2026年8月13日

2026年6月期 通期業績ハイライト

売上高は前期を上回るも、中東情勢悪化に伴う欧州方面商品の催行中止や、燃油価格高騰による旅行控えの影響を受け、営業利益・経常利益は前期を下回る

売上高

4,766百万円

前期比 +1,044百万円

(前期:3,722百万円)

営業利益

△168百万円

前期比 △57百万円

(前期: △111百万円)

経常利益

△163百万円

前期比 △55百万円

(前期: △108百万円)

個人顧客受注件数

+22.9%

前期比増減率

堅調な受注を継続も、直近は中東情勢影響発現

2026年6月期 通期 決算概要

2026年6月期 通期業績予想と実績

通期業績は売上高**4,766百万円**、営業利益**△168百万円**

単位: 百万円

項目	23年3月期 実績	24年6月期 実績(15カ月)	25年6月期 実績	26年6月期 業績予想	26年6月期 実績
売上高	1,262	3,342	3,722	4,741	4,766
営業利益	△885	△352	△111	△171	△168
経常利益	△910	△393	△108	△169	△163
親会社株主に帰属 する当期純利益	△1,045	△400	△767	—	154

2026年6月期の事業戦略の振り返り

中東情勢の悪化、燃油価格の高騰、および円安基調の継続が旅行需要を圧迫する中、個人旅行事業および法人旅行事業の双方の市場を捉えるべく下記販売拡大施策を実施

方面構成の見直しと代替需要の取り込み

中東情勢の悪化により欧州方面が減少
代替方面としてオセアニア・北米・アジア方面を強化

AI活用など効率化の加速

アナログ業務が残るコンシェルジュのお客様
対応やWEB掲載商品の企画・造成業務などの
AIを用いた効率化を実行

商品企画力の強化と新規顧客の獲得

高所得層をターゲットにした新規企画ツアー展開
広告はKPI重視のWEB広告を継続投下

経営効率の向上

採算性重視のコストコントロールを継続
旅行需要の減少を受けた人材適正化

決算概要: 四半期連結損益推移

通期の営業利益は△168百万円。

前年同期比で売上高は1,044百万円伸長。営業赤字は57百万円拡大

単位: 百万円

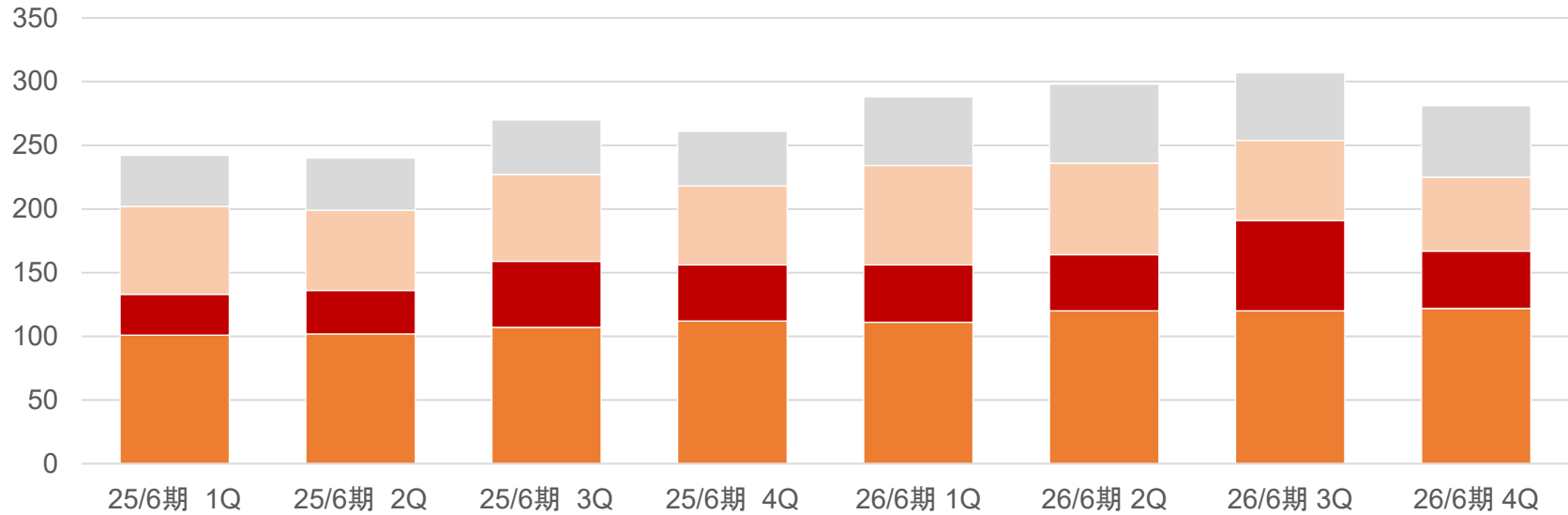
項目	25年6月期				26年6月期				25年6月期 通期	26年6月期 通期	比較増減
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q			
売上高	1,034	796	1,201	690	1,641	1,172	1,230	722	3,722	4,766	1,044
売上総利益	246	207	280	173	362	246	247	155	909	1,011	102
販管費	243	242	271	263	289	299	308	282	1,020	1,180	159
営業利益	2	△34	9	△89	72	△52	△61	△127	△111	△168	△57
経常利益	4	△35	10	△90	75	△53	△61	△123	△108	△163	△55

決算概要: 四半期連結販管費推移

「人件費」「広告宣伝費」「支払手数料」が増加。広告宣伝費を投下し、顧客からの問合せを増やし、問合せを成約に繋げるために人件費にも投資

単位: 百万円

■ 人件費 ■ 広告宣伝費 ■ 支払手数料 ■ その他



2026年6月期 通期 財務状況

財務状況：連結財政状態サマリー

雇用調整助成金の返還等により現金及び預金が減少も、コミットメントライン（極度額5億円）の設定により当面の事業資金は確保。

単位: 百万円

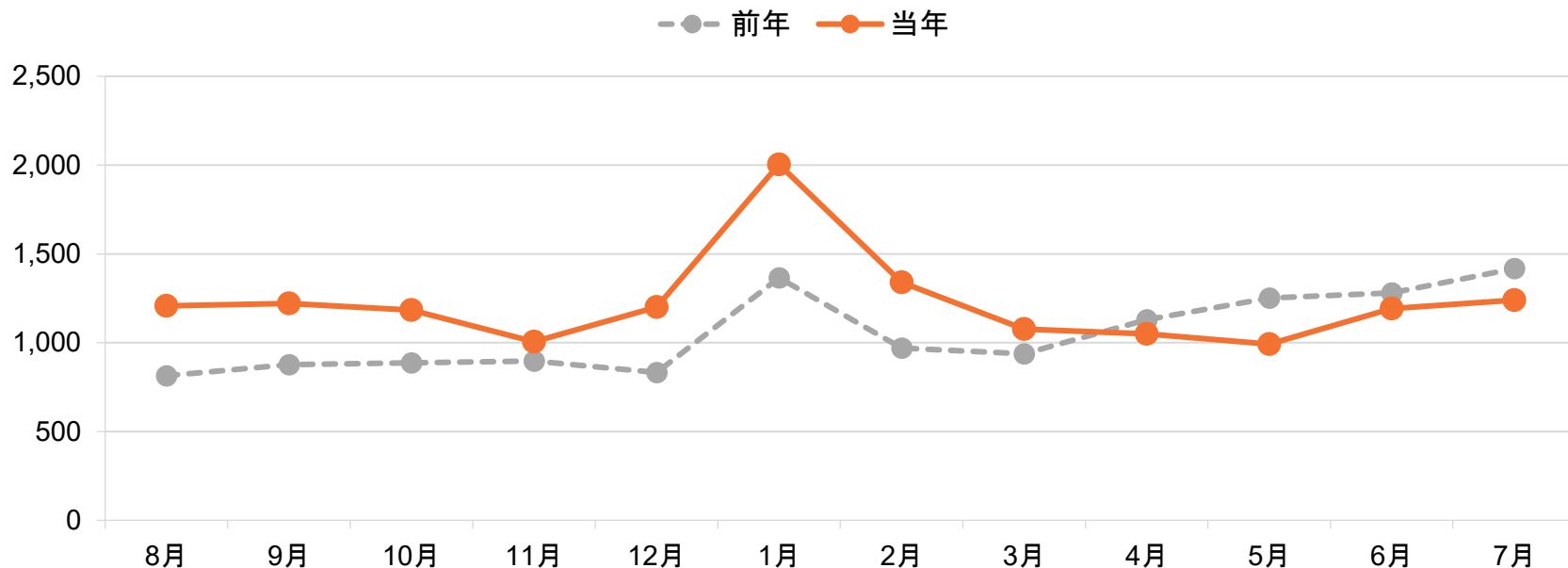
項目	25年6月期 期末	26年6月期 期末	増減
総資産	3,720	2,370	△1,350
自己資本	588	741	+153
自己資本比率	15.8%	31.3%	+15.5pt
有利子負債	500	500	±0
現金及び預金	2,603	981	△1,622
運転資本	△1,725	△40	+1,685
敷金・保証金・預け金等	273	368	+95

注釈: 運転資本=流動資産(除く現金及び預金)-流動負債(除く短期借入金)

2026年6月期 通期 受注状況

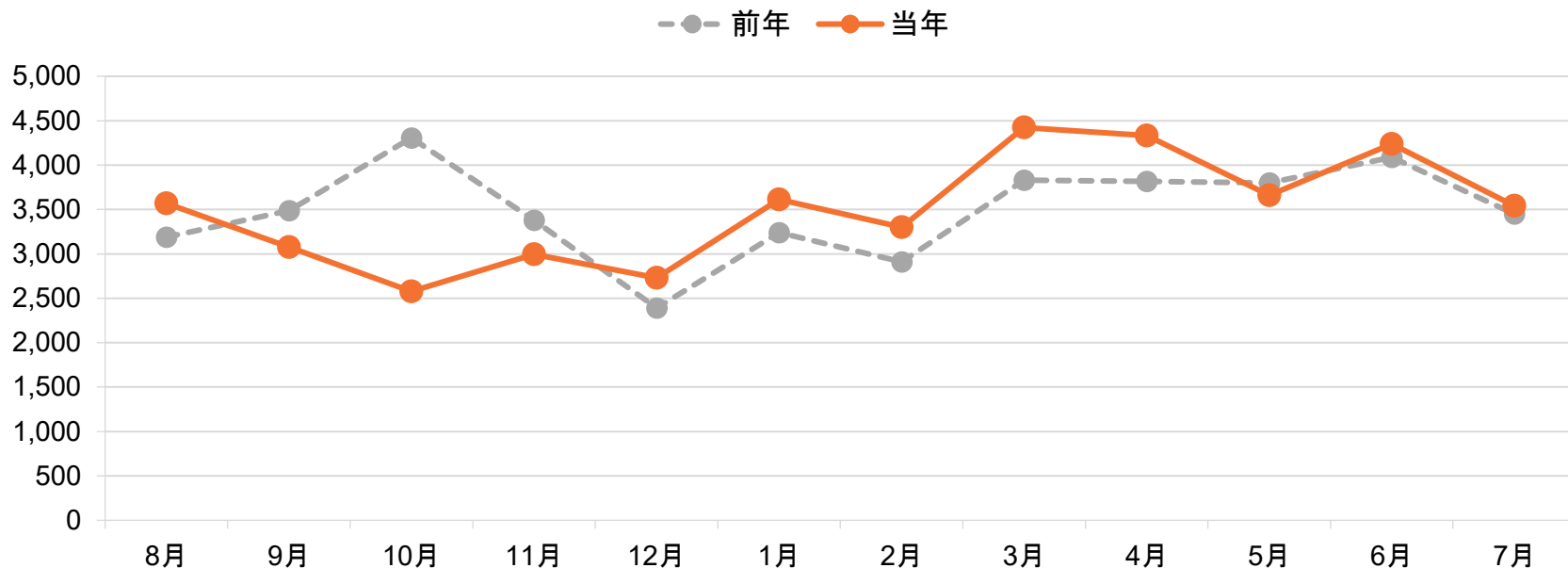
海外旅行受付件数(個人顧客)の月次推移

個人顧客からの海外旅行受付件数は堅調に推移していたが、3月以降の中東情勢悪化による影響に伴い、直近4カ月(4月から7月)は前年同期間比△11.9%と前年割れ



法人顧客からの受注の手配人数の月次推移

クラウド型出張手配管理サービス経由の受注が堅調に推移し、
直近4カ月(4月から7月)は前年同期比**4.1%**の伸長



2027年6月期 業績予想・事業戦略

2027年6月期 業績予想

北米、オセアニア、アジア方面を中心とする需要を取り込むとともに、一部の大口顧客の業務見直しに伴う取扱高の減少懸念を織り込み、売上高は増加を見込む。損益面では、内部管理体制の強化に伴う費用の増加等とあわせて、費用構造の適正化施策による費用削減額の幅を織り込み、営業損失・経常損失を見込む

項目	26年6月期 実績	27年6月期 業績予想	増減
売上高	4,766百万円	5,046百万円	+279百万円
営業利益/ 損失	△168百万円	△203-△150百万円	△35～+18百万円
経常利益/ 損失	△163百万円	△203-△150百万円	△40～+13百万円
親会社株主に帰属 する当期純利益	154百万円	- ※	-

※ 金融庁から開示規制違反に係る課徴金の納付命令を受ける可能性があります。現時点においてその発生時期及び金額の合理的な見積りが困難であるため、未定としております。

2027年6月期 事業戦略

高付加価値化とAI活用を軸に、個人旅行事業への注力を通じて、収益性の高い持続的な成長を目指す

高付加価値の旅行の提供による差別化

公開情報から市場動向を読み、テーマ性のある付加価値ツアーを企画し、価格競争から脱却する

AI活用による付加価値と効率性のさらなる加速

商品造成やコンシェルジュ対応、また、社内事務にAIを組み込み、提案の質、生産性、効率を高める

グループ内外のシナジーによる事業機会の最大化

グループ各社との相互送客・共同商品開発により、新たな受注機会を生む

費用構造の適正化

広告宣伝費、システム保守運用費等の見直しを進め、生産性向上とあわせて損益改善を図る

マーケティング強化による認知度向上

未展開のPaid広告チャネルを開拓し販路を拡大
GEO・SEO対策でAI検索に備えアプローチ数を拡大

カスタマーサクセス強化による顧客満足度の向上

旅行前後のフォロー体制を整え、一度の利用を継続的な取引につなげる

ガバナンス体制の強化

内部管理体制を支える人的投資により、経営基盤の再構築を進める

免責事項及び将来見通しに関する注意事項

本資料に含まれる情報は、作成時点において入手可能な情報に基づいて作成されたものであり、その正確性及び完全性を保証するものではありません。

本資料に記載されている将来の見通し、計画、戦略等は、現時点で入手可能な情報に基づく当社の判断によるものであり、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。

本資料に記載されている数値データは、特に断りのない限り、百万円未満切り捨てにて表示しております。

本資料は情報提供のみを目的としており、投資勧誘を目的としたものではありません。
投資に関する最終決定は、投資家ご自身の判断でなさるようお願いいたします。