



# 株式会社エイチ・アイ・エス 2012年10月期 決算説明会

2012年12月14日



**HIS**

*Love, Peace, TRAVEL*

# 目次



■ 業績ハイライト	P.3
■ 連結決算の概要	P.4
■ 日本人出国者数の推移	P.5
■ 売上高・営業利益・経常利益の推移(連結)	P.6
■ 主要旅行業者における海外旅行売上シェア(日本発)	P.7
■ 海外送客数の推移(日本発)	P.8
■ 原価率の状況(単体)	P.9
■ インターネットを利用した海外旅行売上状況(単体)	P.10
■ 法人・団体旅行の海外旅行売上状況(単体)	P.11
■ 販売チャネル・商品展開	P.12
■ 海外における旅行事業の展開の状況	P.13
■ 日本国内旅行販売の状況、ハウステンボスの状況	P.14-15
■ その他主要グループ会社の状況	P.16
■ 燃油サーチャージの推移(参考)	P.17
■ 2013年10月期 連結業績予想	P.18
■ 今期の取り組み	P.19-27
■ 新たな挑戦	P.28

# 業績ハイライト



## ■ 連結経営成績

- ・ 売上高4,314億円、営業利益113億円、経常利益134億円、当期純利益93億円
- ・ 売上高、営業利益、経常利益、当期純利益 共に過去最高を達成

## ■ 旅行事業

- ・ 日本発の海外送客数 … 300万人を超え、過去最高を記録
- ・ 「航空券検索システム」の刷新を図り、インターネットを利用した予約が好調に推移
- ・ 店舗における販売 … 効率を重視した小型店舗の展開や専門店の拡充を図る
- ・ 法人・団体旅行 … ロンドンオリンピック、大型団体旅行の獲得を図り、好調推移
- ・ 海外展開 … 海外におけるアウトバウンド事業やインバウンド事業の展開を加速
- ・ 国内旅行 … ANAとの業務提携や国内宿泊予約サイトなど新たな展開を開始

## ■ テーマパーク事業(ハウステンボス単独)

- ・ 売上高152億円(前期比115%)、営業利益24億円(同229%)、経常利益34億円(同172%)と大幅に増収増益を達成
- ・ 開業20周年を記念した特別企画や新規コンテンツを投入し、お客様単価が改善

## ■ ホテル事業

- ・ ウォーターマークホテル長崎、グアムリーフホテルを新規連結

## ■ 九州産交グループ

- ・ 当期より連結子会社(2012年7月に株式を追加取得)

# 連結決算の概要



単位：百万円

	連結決算の概要			
	FY11	FY12	増減額	前期比
売上高	380,805	431,483	50,678	113.3%
売上総利益	70,566	76,971	6,404	109.1%
販管費	61,158	65,654	4,495	107.4%
営業利益	9,407	11,316	1,909	120.3%
経常利益	11,005	13,479	2,474	122.5%
当期純利益	8,300	9,331	1,031	112.4%
店舗数	海外115 国内269	海外123 国内268	7店舗	101.8%
※従業員数(人)	8,016	10,780	※2,764	134.5%

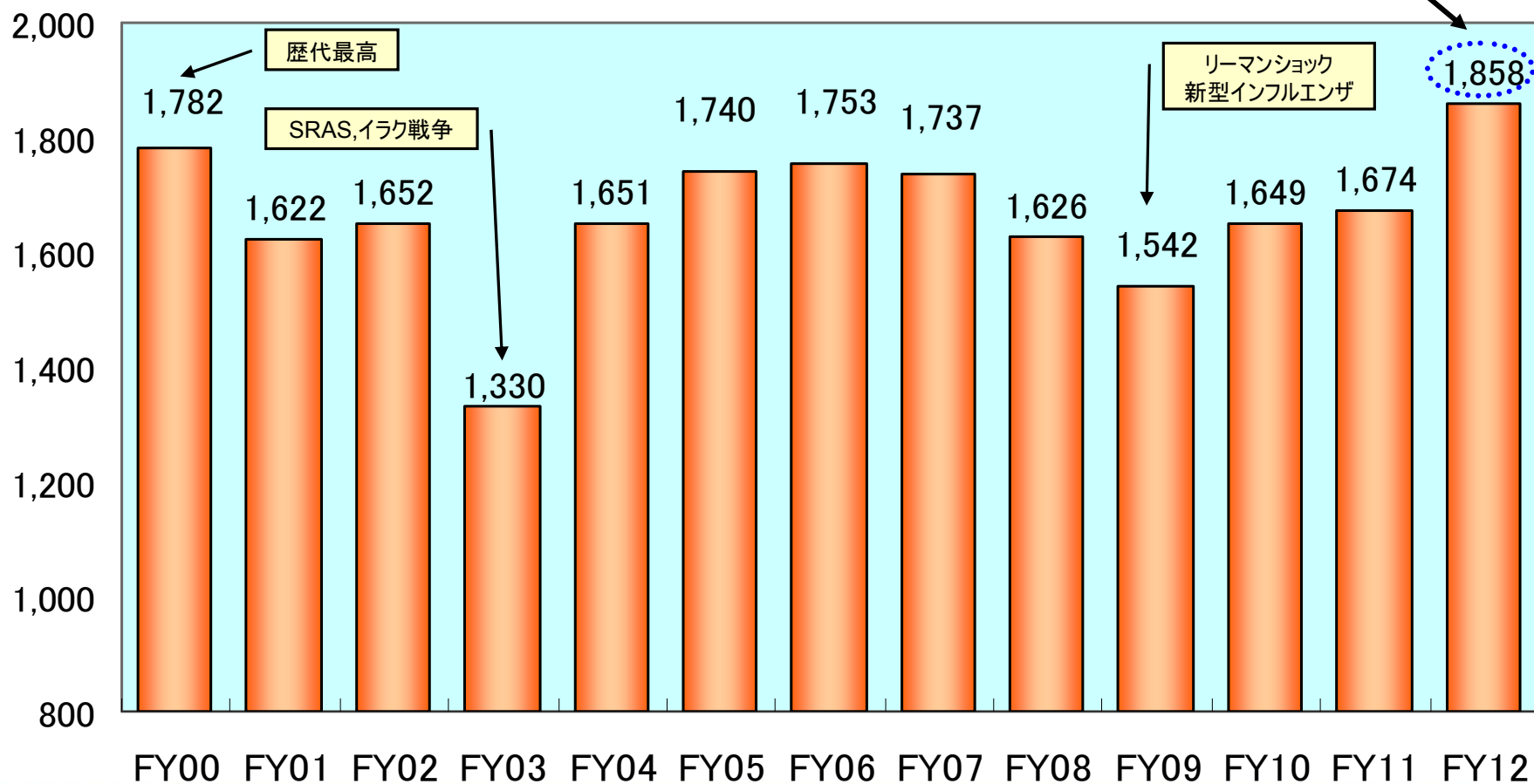
※ 従業員数は正社員、契約社員、パート、アルバイト含む  
 ※ 九州産交グループの連結子会社化による増員

# 日本人出国者数の推移

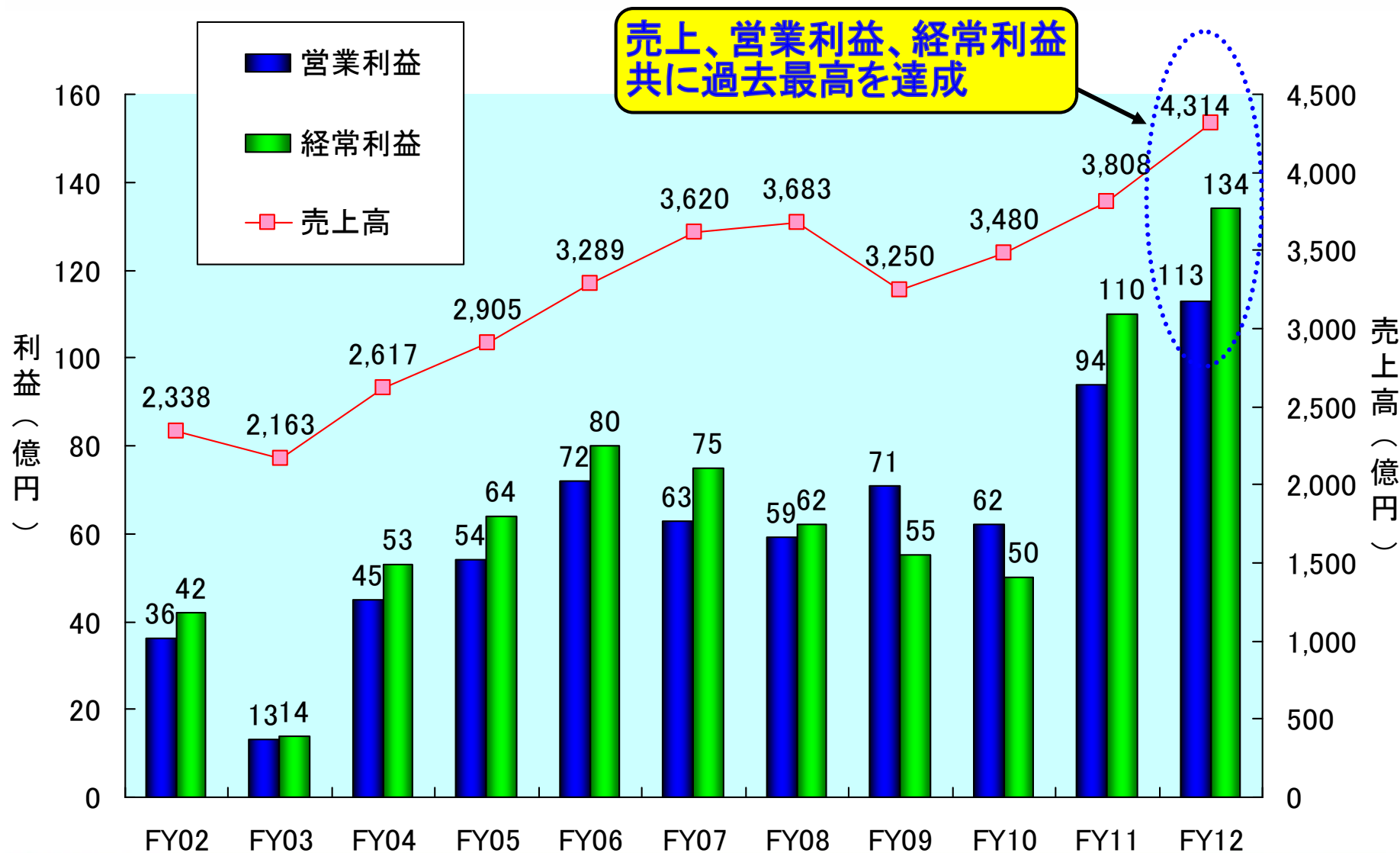


■ 日本人出国者数(万人)

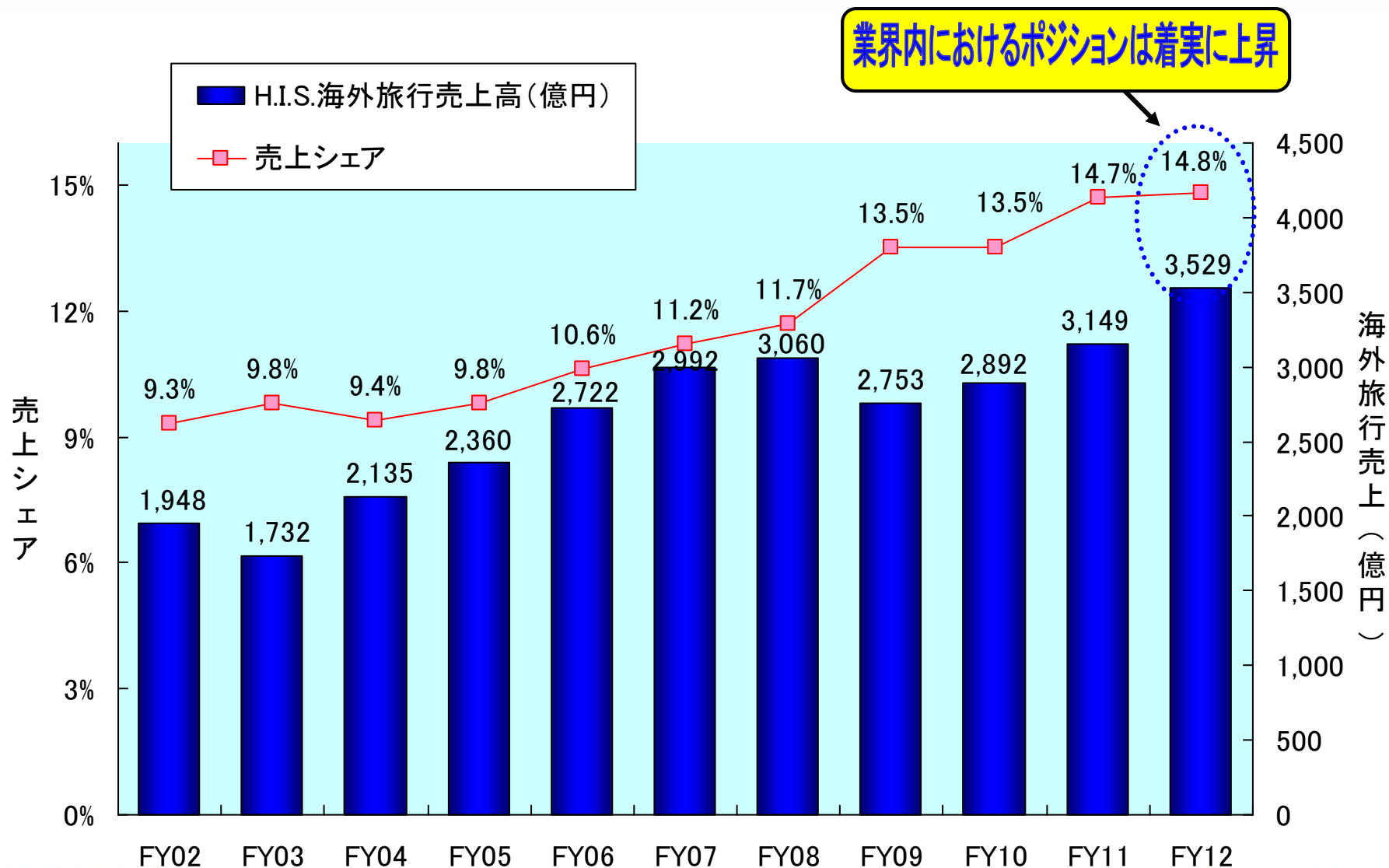
歴史的な円高傾向の継続  
シニア世代の旅行機運の高まりにより  
過去最高出国者数の見込み



# 売上高・営業利益・経常利益の推移（連結）



# 主要旅行業者における海外旅行売上シェア（日本発）



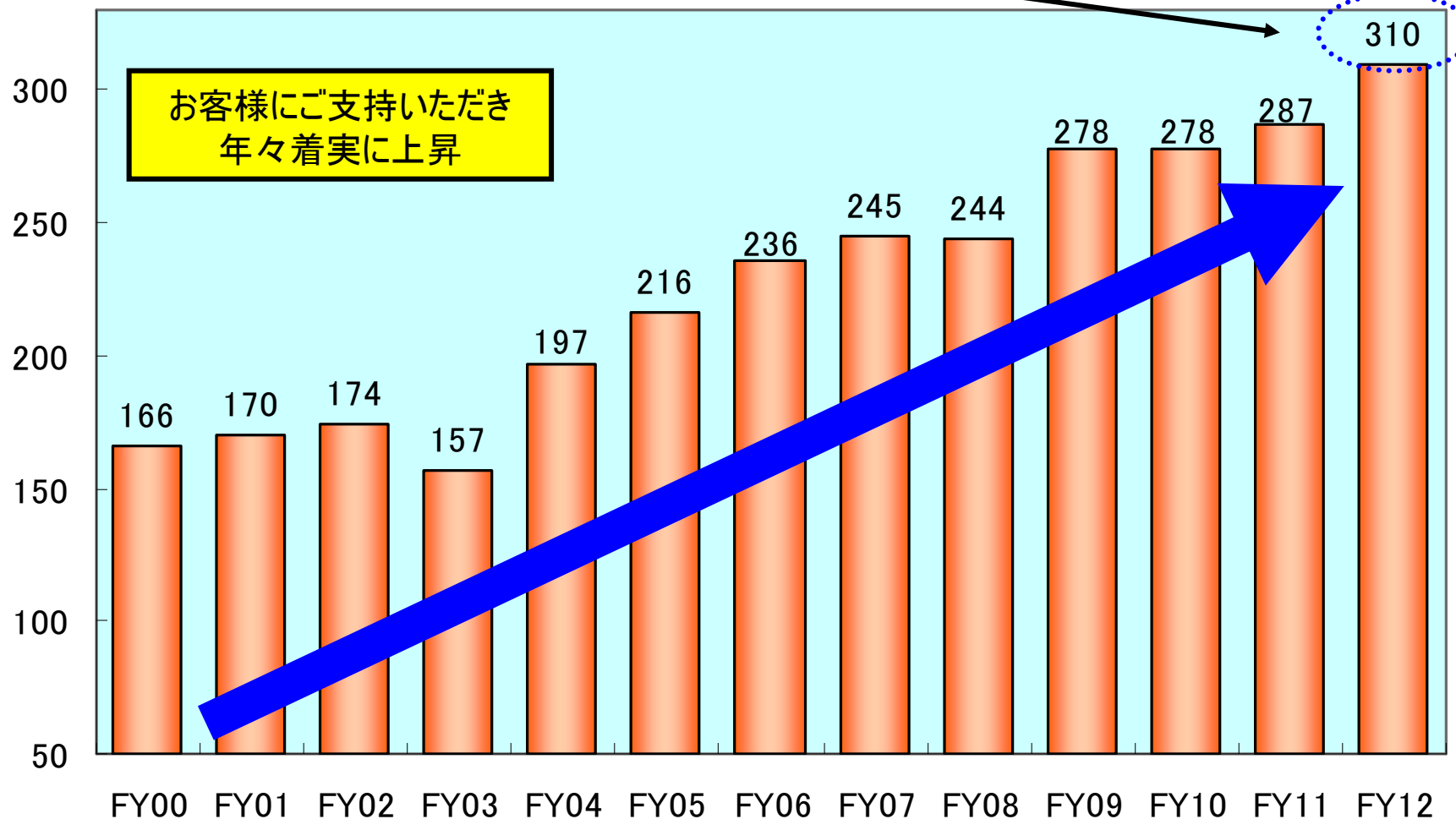
Love, Peace, TRAVEL

# 海外送客数の推移（日本発）



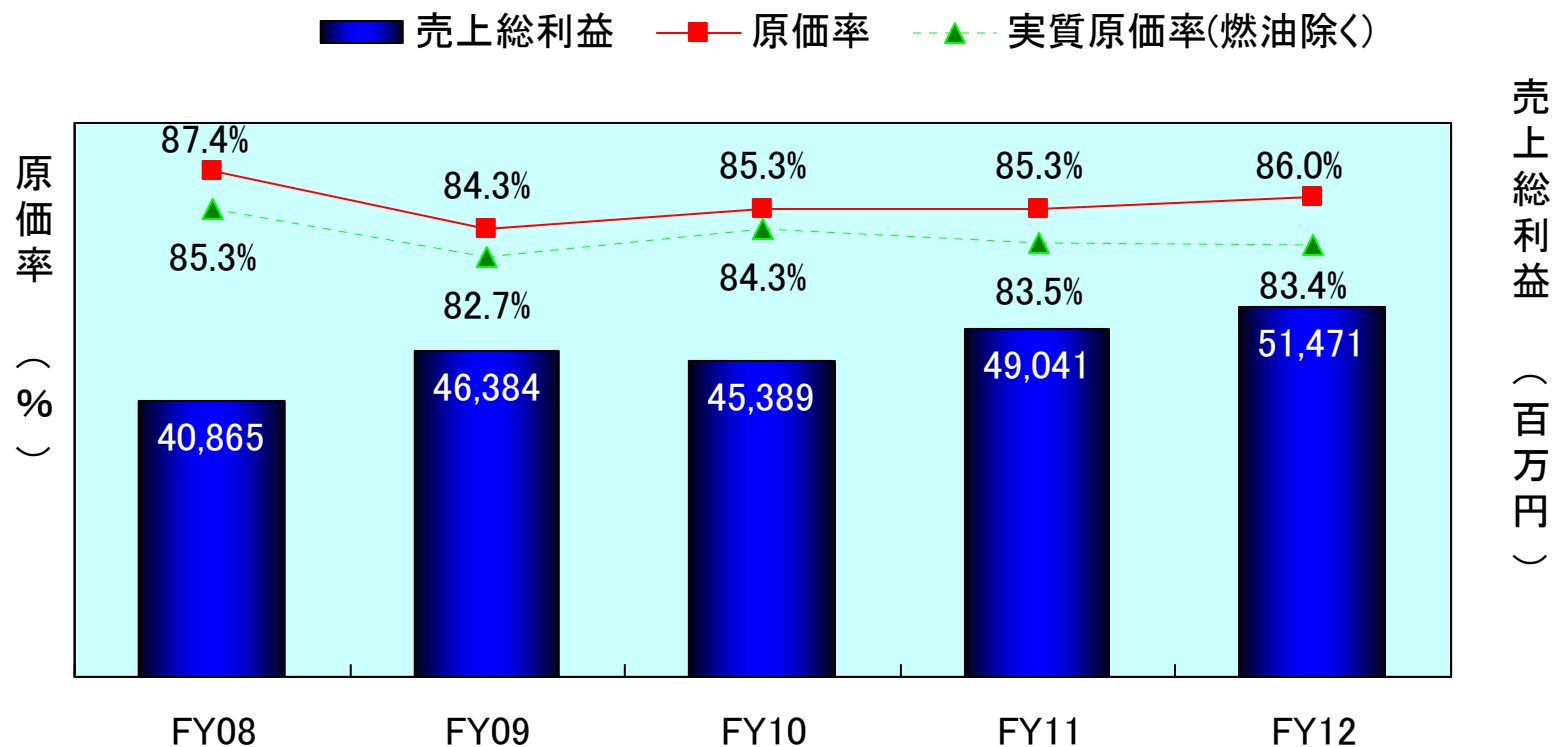
■ H.I.S.海外送客数（万人）

初の300万人超えを達成





# 原価率の状況（単体）



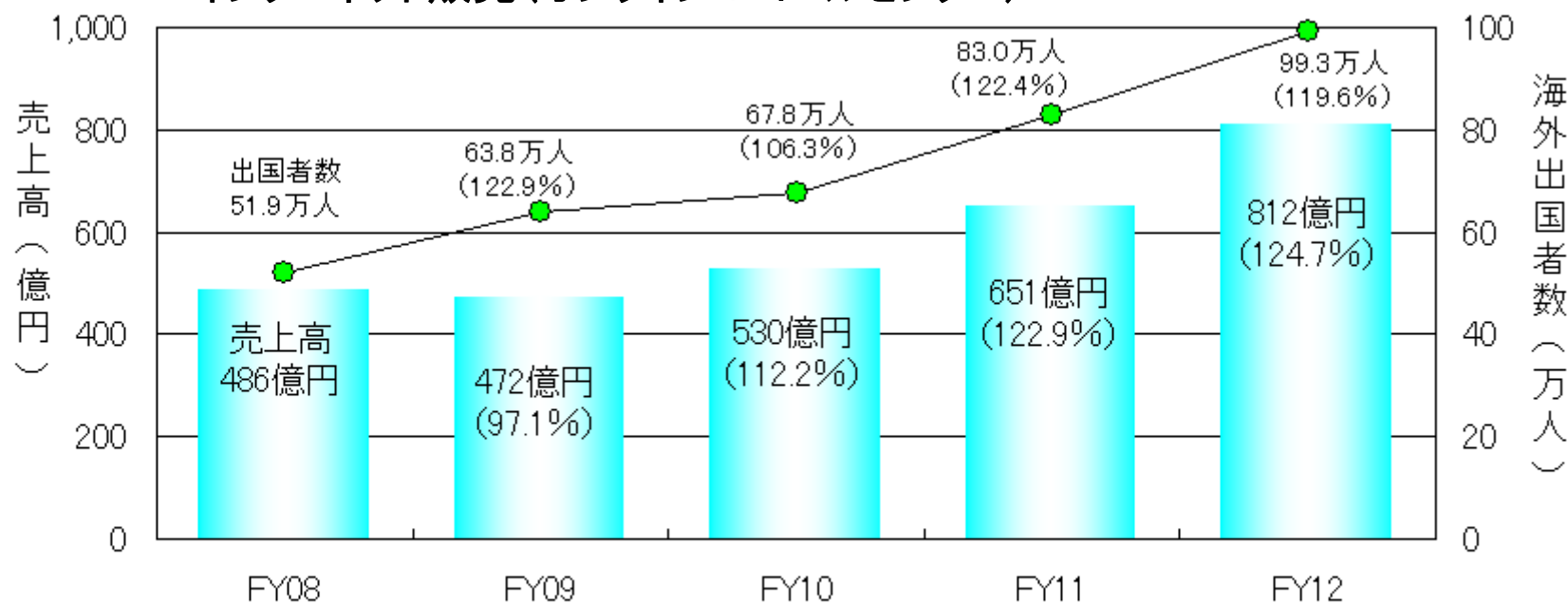
## 原価管理の状況

- ・ 高付加価値商品の販売を強化
- ・ 航空会社の販売ターゲットを明確にし、収益性を高める施策を展開
- ・ 燃油サーチャージを除いた商品ベースの実質原価率は0.1ポイント改善

# インターネットを利用した海外旅行売上状況（単体）



## インターネット販売（オンライン+コールセンター）



構成比(出国者数)	21.2%	23.0%	24.4%	29.3%	33.1%
構成比(海外売上高)	15.9%	17.1%	18.3%	20.7%	23.5%

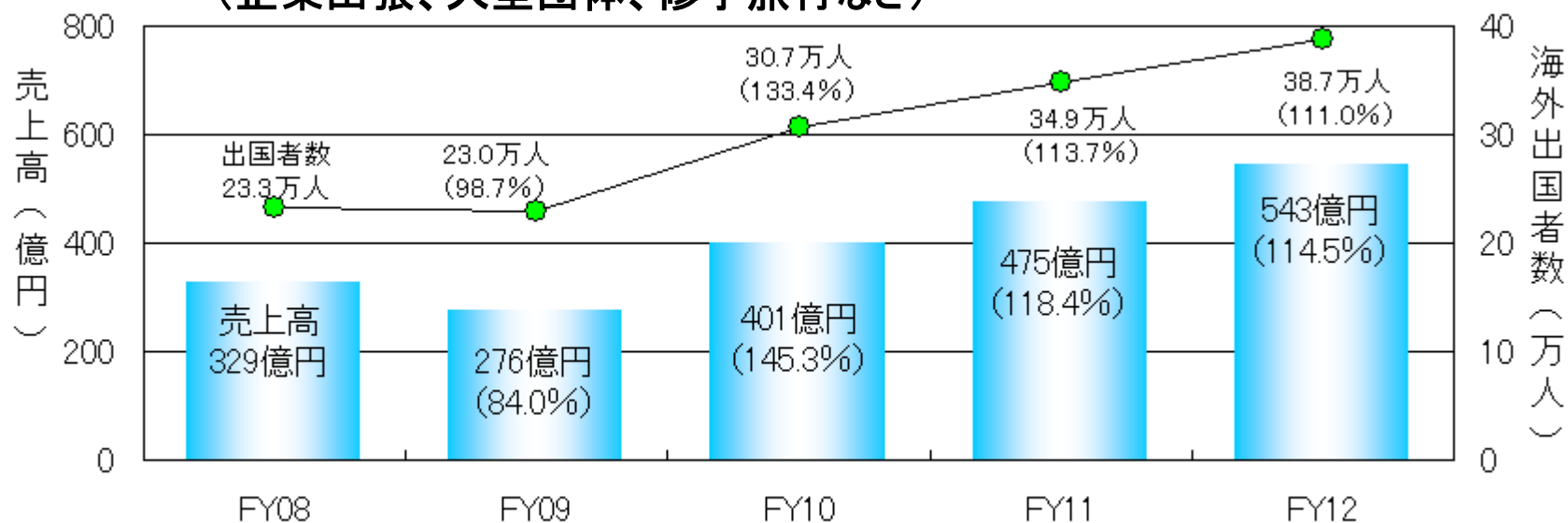
※上記は単体の海外旅行に占める出国・売上の割合

- 取扱人数ベースの社内シェアは33.1%まで上昇
- PCやモバイル、スマートフォンを利用したオンライン予約の売上は、前期比139.3%と好調に推移
- スマートフォン向けアプリの拡充やSNSによるサービス拡充
- 新たに「航空券+ホテル」サイトのサービスの開始し、航空券販売が売上を牽引

# 法人・団体旅行の海外旅行売上状況（単体）



## 法人・団体旅行 （企業出張、大型団体、修学旅行など）



構成比(出国者数)	9.5%	8.3%	11.1%	12.3%	12.9%
構成比(海外売上高)	10.7%	10.0%	13.9%	15.1%	15.8%

※上記は単体の海外旅行に占める出国・売上の割合

- 取扱人数ベースの社内シェアは12.9%まで上昇
- 初の公式旅行代理店を務めたロンドンオリンピックの観戦ツアー販売も大成功
- 大型団体旅行(企業様向け、各種イベント、修学旅行など)の受注も順調に拡大し、収益性が大幅に改善
- 法人契約のグローバル展開を目指して営業人員を世界中に派遣し、ご利用企業様が着実に増加

# 販売チャネル・商品展開



## ■ 店舗展開

- ・ パッケージ型の小型店舗の導入  
→ 低コスト、簡易設置可
- ・ 梅田本店に専門店フロアをオープン
- ・ 海外ウェディング、ハネムーンのカウンター  
全国100店舗で展開し、販売体制の強化



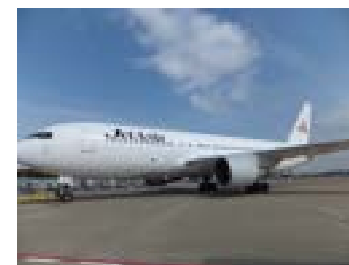
クイックカウンター



梅田本店専門店

## ■ 商品展開

- ・ 積極的にチャーター便利用商品を販売  
→ バンコク行き、日本各地区からのハワイ行きなど  
→ 年間のチャーター・買取便の席数24万席(約8%)
- ・ 添乗員同行ツアーにてオリジナル企画を実施

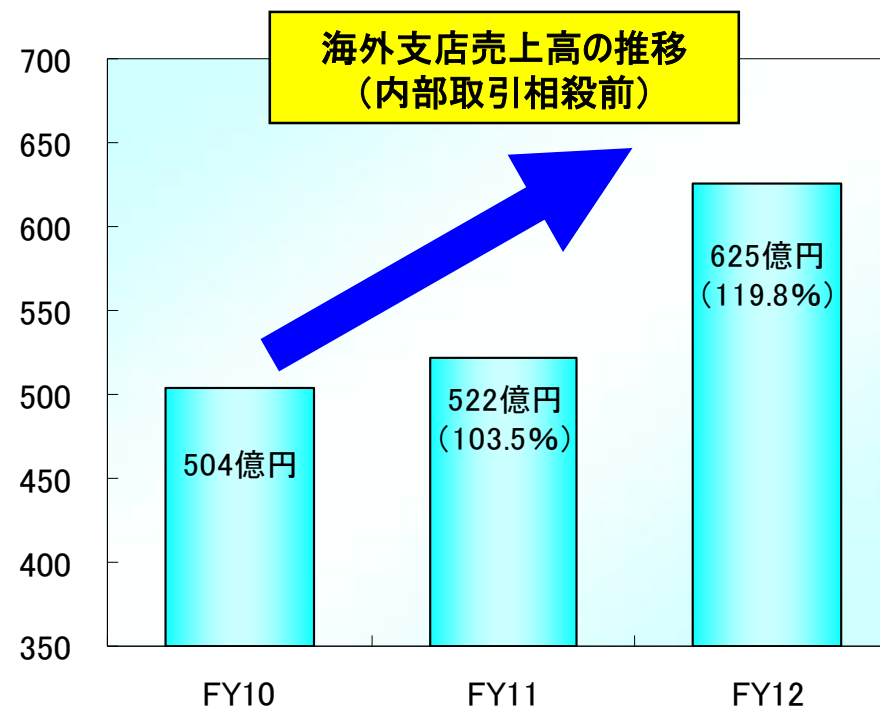
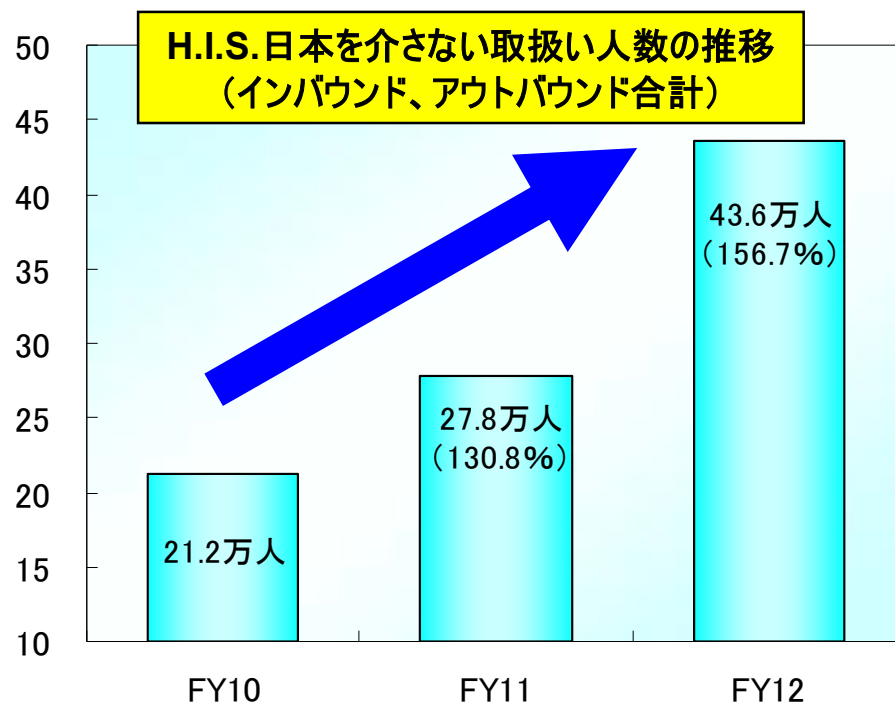


# 海外における旅行事業の展開の状況



## ■ 海外支店の発展

- 日本のH.I.S.を介さない海外支店の取扱い人数、売上高は順調に拡大



## ■ 海外拠点の拡充

- ケニアのナイロビをはじめ、グアムに新しいラウンジを開設するなど世界各地に拠点をオープン(2012年10月末時点 38カ国89都市123拠点)



グアム シレナラウンジ

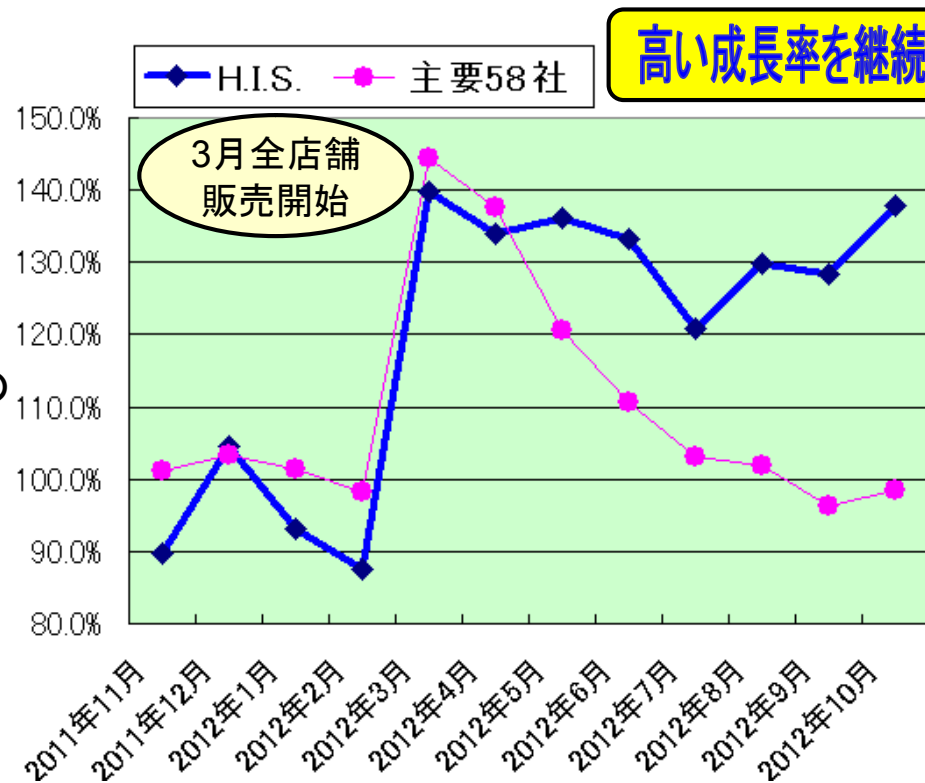
# 日本国内旅行販売の状況



## ■ 国内旅行販売

- ・ ANAと業務提携によりANA利用の自社企画商品の販売を開始
- ・ 3月より関連国内旅行商品の全店舗販売開始

⇒ 販売開始後の前期比伸び率は主要58社の平均伸び率を大きく上回る進捗で推移



## ■ 国内ホテル予約サイト「スマ宿」

- ・ 大手チェーンを含む8,000件の施設と契約  
楽天、じゃらん、るるぶに次ぐ業界4位へ
- ・ コミッション率、ポイント施策、ユーザビリティなどで大手を追随



# ハウステンボスの状況



## ■ 業績ハイライト

- ・ 入場者数191万人(前期比106.6%、内 海外客数15.3万人)
- ・ 売上高152億円(同115%)、営業利益24億円(同229%)、経常利益34億円(同172%)
- ・ 20周年を記念した特別企画を数多く実施

## ■ 主な施策(シーズンイベント展開)

- ・ 2011年10月 「ガーデニングワールドカップ2011 フラワーショー」開催
- ・ 2011年11月 ～東洋一から世界一の輝きへ～ 820万球の「光の王国」開催
- ・ 2012年03月 ～花の王国～「大チューリップ祭」開催
- ・ 2012年05月 ～花の王国～「バラ祭」開催
- ・ 2012年05月 「世界花火師競技会」開催 9月決勝



## ■ 新規コンテンツの投入

- ・ 2011年11月 「白い観覧車」
- ・ 2011年12月 「海上3Dシアターボンボヤージュ」
- ・ 2012年01月 「3Dプロジェクションマッピング」
- ・ 2012年03月 「アドベンチャーパーク」
- ・ 2012年03月 「ドラゴンクエスト展 inハウステンボス」
- ・ 2012年05月 「デジタルホラーハウス」
- ・ 2012年07月 「ONE PIECEライドクルーズ」
- ・ 2012年07月 「幻のゴッホ展」



# その他主要グループ会社の状況



## ■ ホテル事業

- ・ ウォーターマークホテル長崎、グアムリーフホテルを新規連結
- ・ 「ミシュランガイド北海道 2012特別版」にウォーターマークホテル札幌が掲載

## ■ 運輸事業

- ・ 2012年2月29日、HTBクルーズのオーシャンローズ号が「長崎～上海航路」に初就航
- ・ 7月以降、本格就航も外交問題の影響により10月から運休

## ■ 主な国内旅行子会社

- ・ オリオンツアー …… 都市間高速バスや国内スキーツアー、久米島ツアーを強化
- ・ クルーズプラネット …… 船会社との連携や日本発着のクルーズ販売の強化

## ■ 九州産交グループ

- ・ 国内旅行強化や訪日旅行促進を目的に当期より連結子会社

### ◎ 九州産交グループ

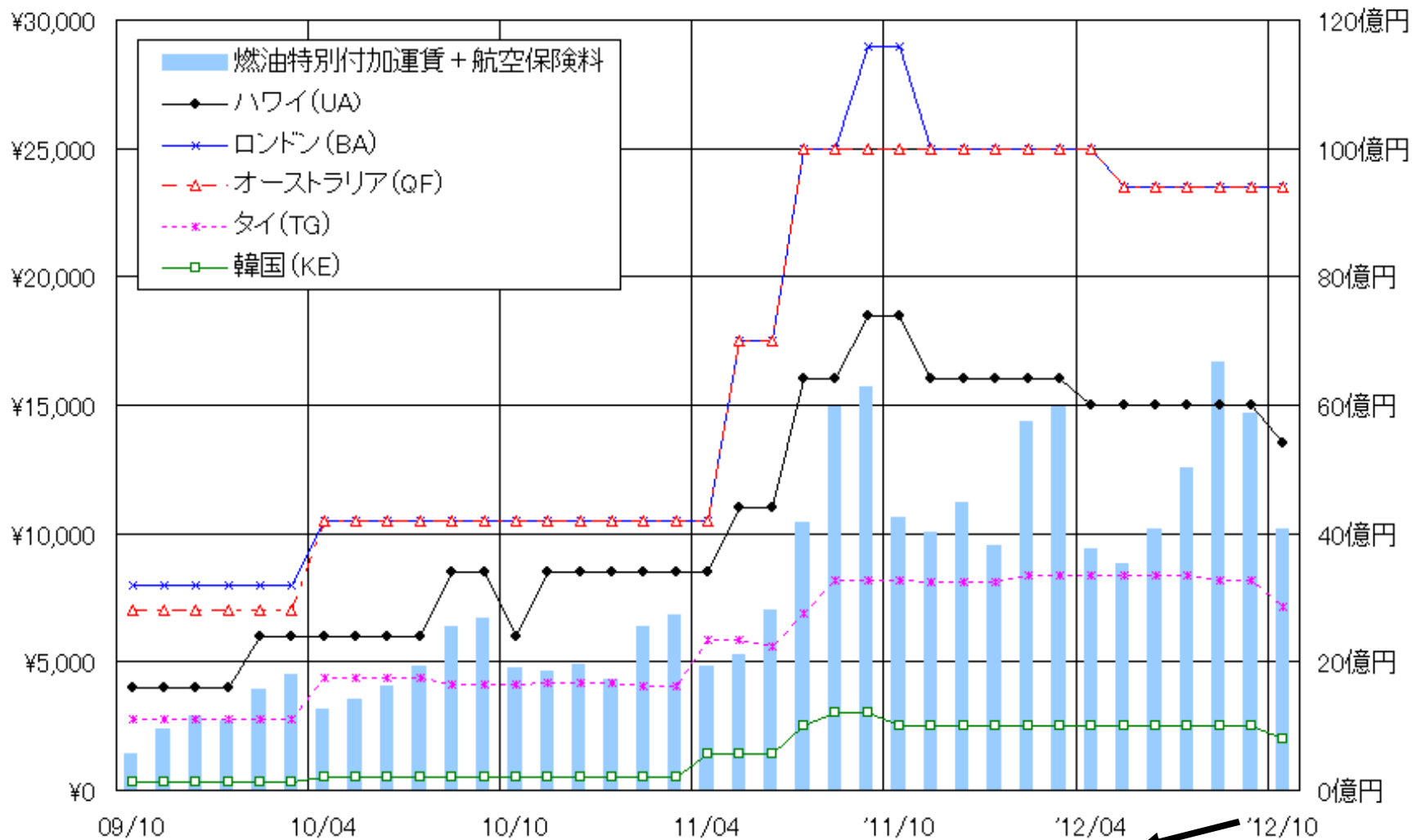


 **Guam Reef Hotel**  
On The Beach in The Heart of Guam





# 燃油サーチャージの推移（参考）



【往復】例：日本／ハワイ ¥27,000、イギリス ¥47,000、タイ ¥14,280、韓国 ¥4,000

# 2013年10月期 連結業績予想



単位：百万円

	連結業績予想			
	FY12	FY13	増減額	前期比
売上高	431,483	490,000	58,516	113.6%
営業利益	11,316	15,000	3,683	132.5%
経常利益	13,479	17,000	3,520	126.1%
当期純利益	9,331	10,000	668	107.2%

## <市場環境>

### ◆ 日本の旅行市場（海外旅行）

シニアの旅行需要活性化や供給座席数の増加などによる新規需要の拡大が見込まれ、日本人出国者数は緩やかながらも増加傾向と予想

### ◆ 日本の旅行市場（国内旅行、訪日旅行、クルーズ旅行）

海外旅行の5倍規模の国内旅行市場は、LCCの新規参入も追い風となり全体的に活性化が見込まれる  
訪日旅行も観光立国を目指した積極的な展開があり増加

### ◆ 世界の旅行市場

新興国（東南アジア）の旅行市場の拡大、オンライン市場のさらなる成長を背景に、アジアを中心とした旅行市場が急速に発展

# 今期の取り組み



## 販売チャネル

### ■ 店舗販売

- ・ ネットとリアル店舗の融合によるチャネル横断型の商品管理、顧客管理、販売の促進
- ・ ITシステムを活用した業務分業による効率化の促進
- ・ さらなる効率化を目指した小型店舗の展開

### ■ インターネット販売

- ・ さらなる利便性の強化
- ・ オンライン会員の統合によるロイヤリティ化を図る

### ■ 法人・団体旅行

- ・ 海外ネットワークの構築
- ・ 官公庁や大企業への営業強化、大型案件獲得

### ■ 旅行専門店

- ・ コンサルティングを必要とする専門店の拡充  
(スタディツアー、世界遺産デスク、バリアフリーデスクなど)
- ・ 専門性を高めて各分野でのNO1を目指す



次世代店舗のイメージ



店舗による広告



Love, Peace, TRAVEL

# 今期の取り組み



## 商品展開

### ■ 各ターゲットへアプローチ

- ・ シニア層 …… 専門セクションを設立し、マーケティング強化
- ・ ファミリー層 …… 3世代旅行などのファミリー向け商品の拡充
- ・ ウェディング・ハネムーン …… 海外挙式取扱の拡大
- ・ クルーズビジネスへの挑戦 …… H.I.S.初クルーズチャーターを実施



シニア層取り込み

ファミリー向け広告



### ■ ディスティネーション強化(ハワイ、ヨーロッパ)

- ・ 強みである現地インフラサービスの強化
- ・ 広告露出の変化、強化を図る
- ・ オリジナリティの強化を一層図る



Costa VictoriaをGWにチャーター!!



ハワイ トロリーバス



現地サポート



Love, Peace, TRAVEL

# 今期の取り組み



## 国内旅行販売の展開

### ■ 自社主催商品の強化

- ・ ANAのさらなる販促による仕入力、収益力の強化
- ・ LCC利用の価格訴求、成田空港からの新規需要の獲得
- ・ バスツアーへの取り組み



### ■ 着地型ビジネスの確立

- ・ 現地サプライヤーによる、現地に根付いたオリジナリティあふれる最新情報を組み込んだ商品展開を図り、他社商品との差別化として全国展開

### ■ 国内宿泊予約サイト「スマ宿」の展開

- ・ プロモーションの強化(マス広告、SEOなど)
- ・ 高級ホテルや旅館との契約拡大



Love, Peace, TRAVEL

# 今期の取り組み



## 海外事業の展開

### ■ アジアにおける旅行事業の拡大

#### 海外アウトバウンド業務

- ・ タイやインドネシアにおける多店舗展開を促進  
→ 店舗が広告塔になることによる認知度向上へ
- ・ 現地に根付いた各国におけるEコマースサイトの拡大  
→ 現在5カ国、今期25~30ヶ国でサイトオープンを計画

#### 海外インバウンド業務

- ・ 海外拠点間での相互受客業務の促進
- ・ インドネシアの大手旅行会社と業務提携
- ・ 各拠点で中国人の受け入れを強化
- ・ H.I.S.商材のB2B販売における拡販



B2Bブランド



海外向け予約サイト



Love, Peace, TRAVEL

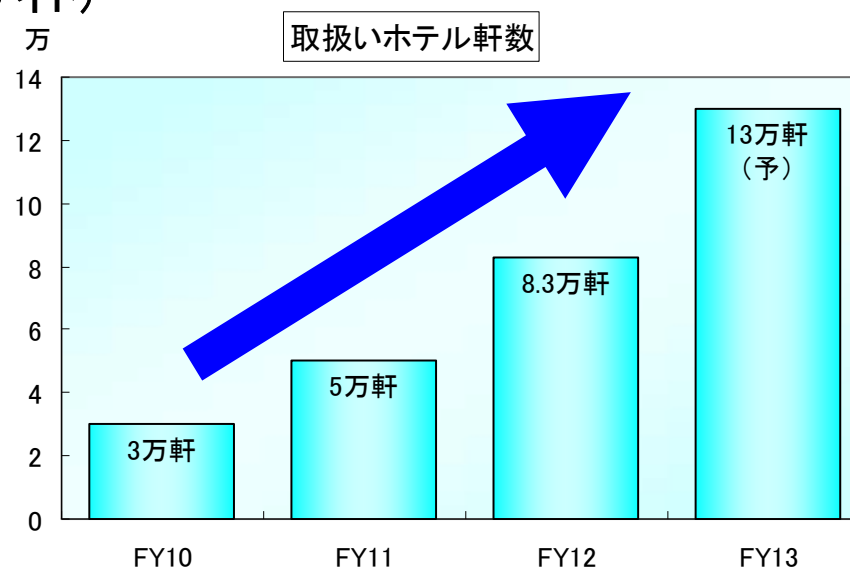
# 今期の取り組み



## 海外事業の展開

### ■ VACATION事業の拡大(ONLINEホテル予約サイト)

- ・ 全世界で販売が可能な商材を拡充
  - 全世界で販売可能な大手ホテルチェーンとの契約拡大
  - アジアを中心に中・小規模ホテルとの契約拡大
- ・ ユーザビリティの向上  
(2013年1月サイトリニューアル予定)
  - よりわかりやすく、検索しやすいサイトへ
- ・ インターネット専門旅行会社と同等の取扱いホテル軒数を目指す



世界で勝ち抜くONLINE予約サイトへ

# 今期の取り組み



## 管理部門のグローバル展開

### ■ アジア発券センターの拡充

- ・ バンコクの発券センターへ日本の発券業務を順次移管
- ・ クアラルンプールの発券センターにてアジア各国の発券業務を集約
- ・ 予約後の業務を管理部門がサポート

### ■ システム

- ・ 業務の効率化・シンプル化を推進
- ・ グローバル展開を推進

### ■ 海外管理会社の整備(経理面)

- ・ 地域別管理の標準化、効率化を図る
- ・ 決算の早期化、国際会計基準への準備

### ■ グローバル人事制度の導入

- ・ 外国人の積極的な採用
- ・ 海外留学生の受入、海外見識の高い人材の採用

コスト削減  
利益創出

効率化  
成長加速



# 今期の取り組み



## ハウステンボスの挑戦

### ■ 今期の計画

- ・ 売上174億円(前期比114%)、営業利益35億円(同143%)  
経常利益44億円(同130%)、入場者数215万人(同112%)



### ■ 新規イベント続々

- ・ 光の王国「世界一の1,000万球」
- ・ ドームシアター「i-4(アイフォー)」
- ・ 光と炎の王国(1月)、光と炎と闇の王国(2月)
- ・ 花の王国開催  
「チューリップ(3月)、バラ(5月)、あじさい(6月)」
- ・ 巨大迷路「The Maze(ザ・メイズ)」



そして、ご好評をいただいているイベントの内容、質ともに充実を図り、集客増へ

アレキサンダー広場のリニューアルやエリア名称の変更、入場料金体系の変更など、お客様にご期待以上にお喜びいただき感動いただくべく、引き続きテーマパーク事業の更なる基盤強化・魅力向上に努めると同時に、「観光ビジネス都市」の実現に向けた取り組みに着手

# 今期の取り組み



## グループシナジーの発揮

### ■ グアムリーフホテル

- ・ 大幅リノベーションを実施し、施設の充実を図る  
→ スパ、プールなどでくつろげる滞在型のホテルへ
- ・ H.I.S.グループからの送客を強化

### ■ 九州産交グループ

- ・ 国内旅行の強化
- ・ 訪日旅行の促進

### ■ ミキツアーリスト(2012年8月資本提携)

欧州方面の送客に専門性を持つB2Bのランドオペレーター

- ・ 新規商品の共同開拓やツアーデスクの共同利用
- ・ H.I.S.のアジア商材をヨーロッパのエージェントにB2B販売
- ・ ヨーロッパ方面のさらなるシェア拡大を図る

 **Guam Reef Hotel**  
On The Beach in The Heart of Guam



プールサイドイメージ

◎ 九州産交グループ



 **MIKI TOURIST**

**HIS**

Love, Peace, TRAVEL

# 今期の取り組み



## グループシナジーの発揮

### ■ オリオンツアー

- ・ スキーツアー強化  
→ バス設定数、乗車地を増設、  
「手ぶらでスキー」施設の充実
- ・ バス事業強化  
→ 「ツアーバス」から「路線バス」へ



### ■ クルーズプラネット

- ・ チャータークルーズの積極的展開
- ・ GSA、ホールセラー業務(B2B)の強化



### ■ 欧州エクスプレス

- ・ 西日本地区における鉄道販売の強化
- ・ 海外における鉄道販売の強化(上海・バンコク・ジャカルタ)
- ・ SKY hub事業の強化(H.I.S.海外商材のB2B販売)

### ■ ジャパンホリデートラベル

- ・ 中国、台湾、韓国、香港からの受入強化
- ・ H.I.S.海外拠点との連携を強化



# 新たな挑戦



## ■ 2012年12月4日 国際チャーター航空会社設立発表

- ・ 名称 : Asia Pacific Airlines Co., Ltd.
- ・ 所在地 : タイ王国バンコク市
- ・ 代表者 : ハック アザドウル Haque Azadul  
(株式会社 エイチ・アイ・エス 取締役 本社仕入本部長 兼務)
- ・ 事業内容 : 航空運送事業
- ・ 資本金 : 5億4,000万タイバーツ
- ・ 株主構成 : 株式会社エイチ・アイ・エス(49.0%) H.I.S. TOURS CO., LTD.(39.0%) (※1)  
Mr. Panlert Baiyoke (12.0%)

(※1)H.I.S. TOURS CO., LTD.は当社のタイ現地法人

### 設立の背景

- ・ アジア地域において成長を続ける旅行需要の今後を展望
- ・ 2015年 ASEAN地域においてオープンスカイが実施される
- ・ タイは、東南アジアのハブであり、事業運営面での発展が大いに期待できる

### 事業計画概要

- ・ 運航開始 2013年夏予定(許認可取得後)

### 就航路線

- ・ 日本発着を含め、アジア圏を中心として国際線を運航予定
- ・ 将来的には、日本ーミクロネシア間などアジア圏以外への就航も目指す

### 使用機材

- ・ 中距離路線機材2機(座席数220~250席)での運航開始を計画
- ・ 数年後に6~10機を目標
- ・ 年間売上目標 運航開始5年後 3億ドル



エアライン(イメージ)

---

弊社IRに関するお問合せは下記までご連絡下さい



株式会社エイチ・アイ・エス

本社経営企画室 清國・清水・梅本

TEL 03-5908-2070 FAX 03-5908-2423

Mail [umemoto.satoshi@his-world.com](mailto:umemoto.satoshi@his-world.com)