



2022年10月期 第2四半期 決算説明会資料

株式会社 **エイチ・アイ・エス**

2022年 6月13日

東証プライム:9603

目次

1. -1 第2四半期決算概要(連結)	…	1
-2 第2四半期決算概要(セグメント別)	…	9
2. 今後の経営方針	…	21
3. 各事業セグメントの取り組み	…	28
4. 財務方針	…	60

1-1 第2四半期 決算概要(連結)

会計基準の変更

2022年10月期第1四半期連結会計より、「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用。当資料におきましては、参考として旧会計基準の数値も併せて反映しております。

■ 旅行事業における主な変更点

	①売上高の計上金額		②計上のタイミング	
	旧基準	新基準	旧基準	新基準
ツアー(企画旅行)	総額	「本人取引」 =総額(※1)	出発日	進行日 (※2)
航空券(手配旅行)	総額	「代理人取引」 =純額	出発日	手配完了日(※3)

※1. 燃油サーチャージ、空港使用料などは第三者のための回収にあたるため除く。

※2. 旅行期間にわたり、日割りで収益を認識。

※3. お客様との契約上、「手配が完了した時点=手配完了日」が当社のサービス提供完了時。

※4. インセンティブについては、手配旅行は「手配売上」、企画旅行は「仕入割戻」とする。

※5. 旅行以外の取引に関しても基本的な考え方は「本人取引」か「代理人取引」かで、区別する。

原則は全ての取引（旅行以外）が新基準の適用範囲ではあるが、重要性の観点より適用外。

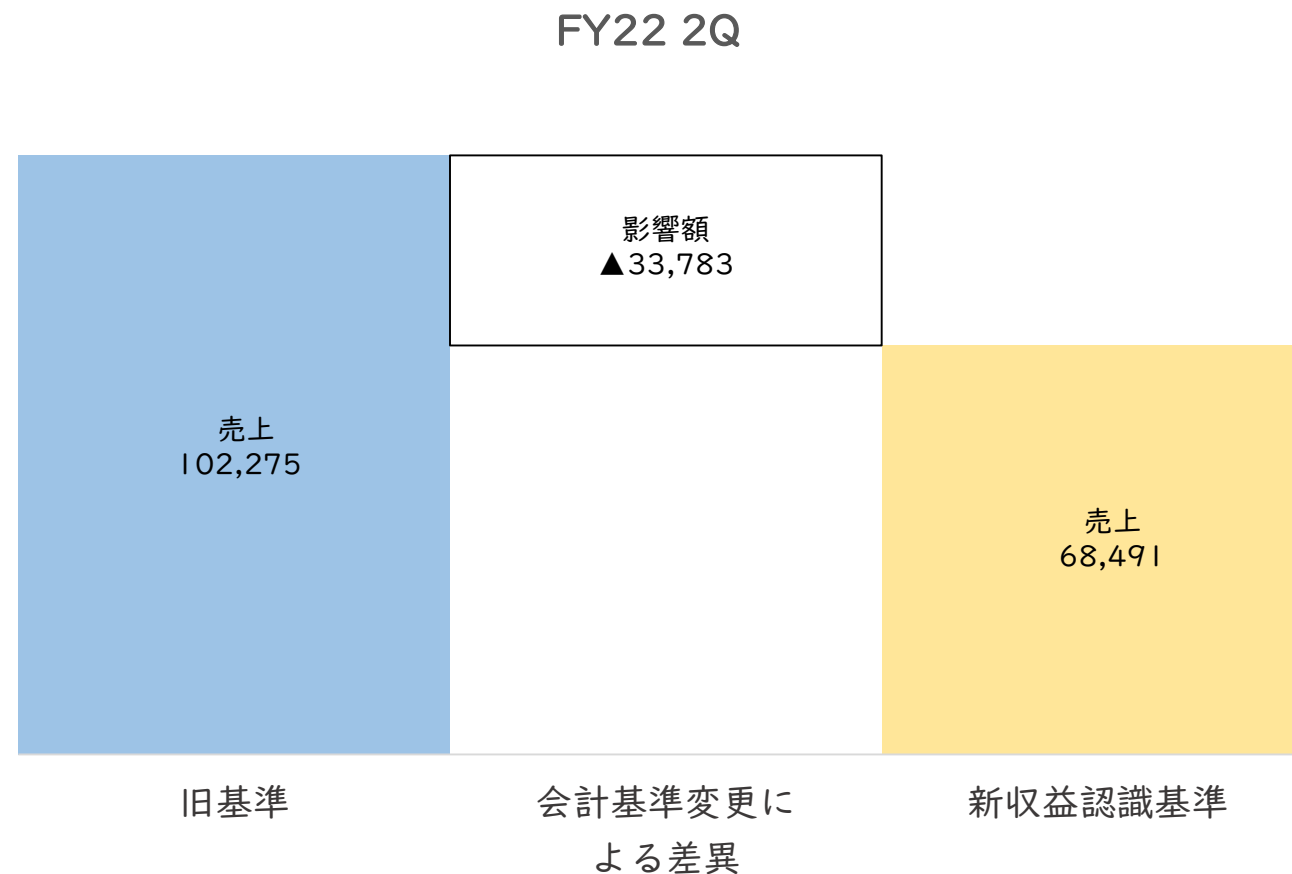
■ テーマパーク事業の表示方法変更

従来「販売費及び一般管理費」として表示していたテーマパーク事業の運営に係る費用の一部を「売上原価」として表示する方法に変更。前期の数値も遡及修正済。

会計基準の変更

「新収益認識基準」の適用による旧会計基準の売上高の差異

(百万円)



連結業績

	旧基準 (参考)			<新基準>	(百万円)
	FY19 2Q (コロナ禍前)	FY21 2Q (前年同期)	FY22 2Q	FY22 2Q	
売上高	377,839	64,983	102,275	68,491	旅行事業+27,508、エネルギー事業+6,381
売上総利益	64,782	4,230	6,757	6,890	
営業利益	8,979	▲31,669	▲28,263	▲28,130	旅行事業+3,709、エネルギー事業▲1,657
EBITDA	13,372	▲25,378	▲21,944	▲21,811	旅行事業+3,425、エネルギー事業▲1,555
営業外収益	1,810	3,062	1,849	1,849	補助金収入▲389、為替差益▲320
営業外費用	1,915	2,045	1,830	1,830	
経常利益	8,874	▲30,652	▲28,244	▲28,111	
特別利益	513	9,685	9,577	9,577	助成金収入▲947
特別損失	-	2,510	4,824	4,824	関係会社整理損失引当金繰入額+3,093
税引前利益	9,387	▲23,476	▲23,491	▲23,357	
法人税等	3,350	1,112	3,810	3,810	
非支配株主に帰属する 四半期純利益	1,072	▲990	▲254	▲256	
親会社株主に帰属する四半期純利益	4,964	▲23,597	▲27,046	▲26,911	

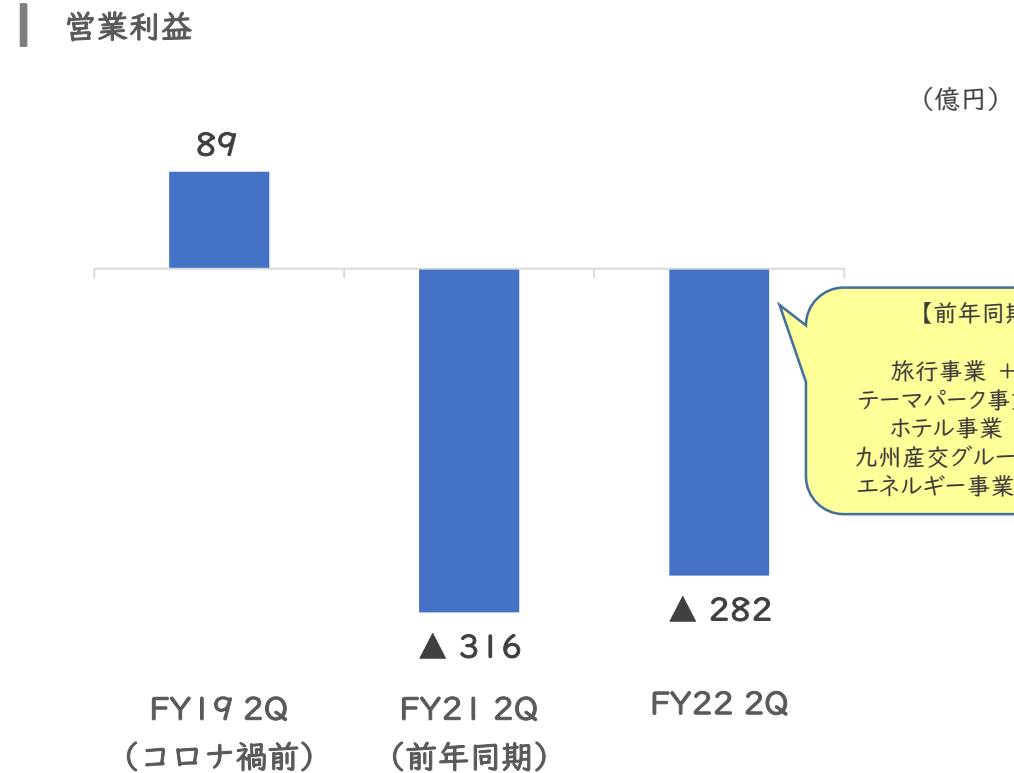
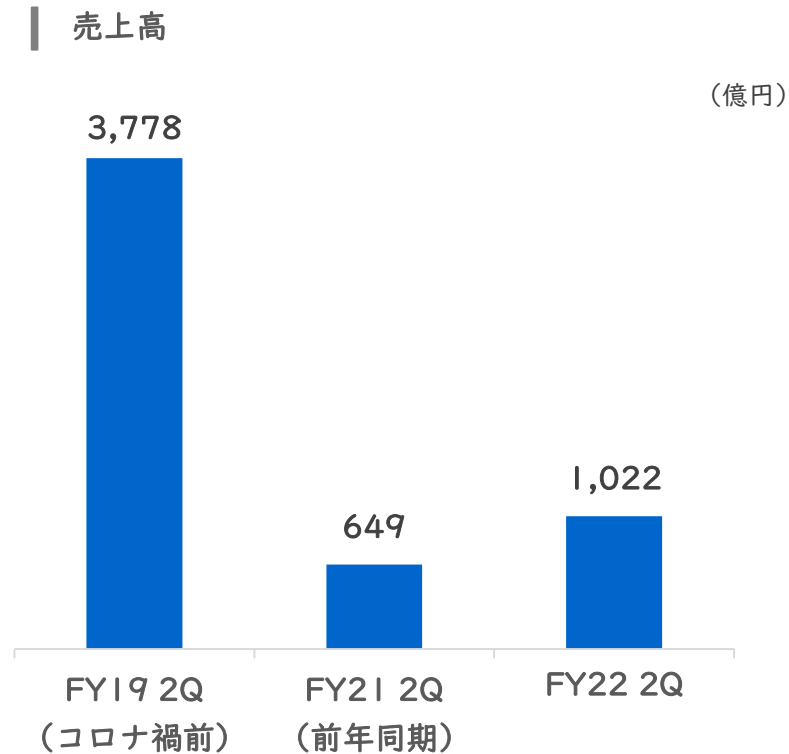
売上高・営業利益 (旧基準ベース)

■ 売上高は1,022億円 (前年同期比372億円の増収)。

旅行事業は需要回復基調により、前年同期比275億円増収。

■ 営業利益は282億円の営業損失 (前年同期比34億円の改善)。

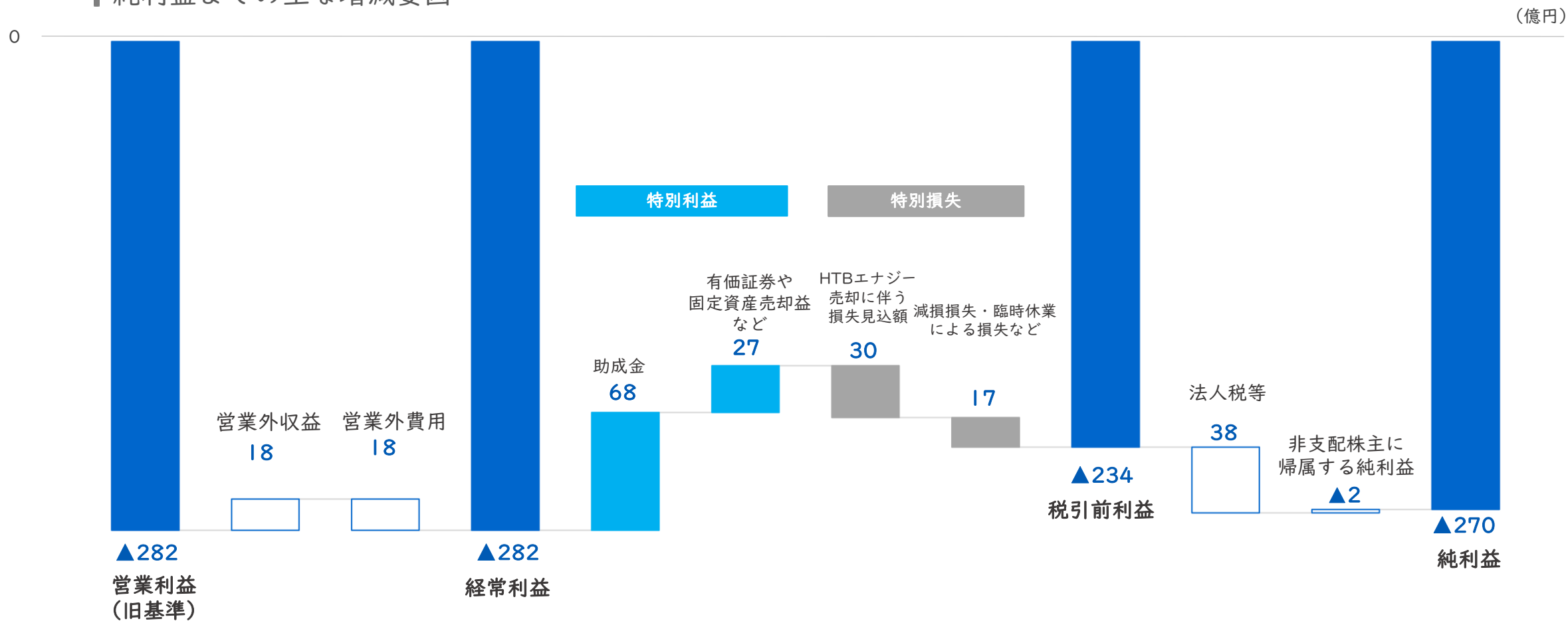
エネルギー事業以外の大半の事業において改善。



経常利益・親会社株主に帰属する当期純利益 (旧基準ベース)

助成金収入68億円など特別利益95億円を計上したものの、特別損失を48億円を計上し、純利益は270億の四半期純損失。

純利益までの主な増減要因



※新基準での営業利益は▲281
(新基準と旧基準との差額は1)

HTBエナジー株式譲渡に伴う業績への影響

2022年4月28日、当社は連結子会社であるHTBエナジー株式会社の全株式を譲渡する契約を締結いたしました。

(1) 対象会社の概要	名称	HTBエナジー株式会社			
	事業内容	電力小売事業(→報告セグメントは「エネルギー事業」)			
	最近3年間の業績等 (単位:百万円)		2019年9月期	2020年9月期	2021年9月期
		売上高	20,461	26,400	37,141
		営業利益	1,095	278	▲9,406
		純資産	545	765	▲9,201
総資産	6,864	7,803	10,291		
(2) 譲渡の概要	譲渡先	株式会社HBD(株式会社光通信の連結子会社)			
	当社の持株比率	譲渡前:100% → 譲渡後:-%			
	譲渡価額	秘密保持条項に基づき、開示を控えさせていただきます。			
	株式譲渡契約締結日	2022年4月28日(=FY22 2Q)			
	株式譲渡日	2022年5月20日(=FY22 3Q)			
(3) 業績への影響	FY22 2Q	本件株式譲渡に伴う損失発生に備えるため、当社が負担することとなる損失見込額を「関係会社整理損失引当金繰入額」として3,093百万円を計上しております。			
	FY22 3Q以降	「関係会社株式売却損」として損失見込額を計上する予定です。なお、譲渡代金は複数回によって入金される予定であり、FY23まで本件株式譲渡による影響を受ける可能性があります。			

連結B/S 前期末比

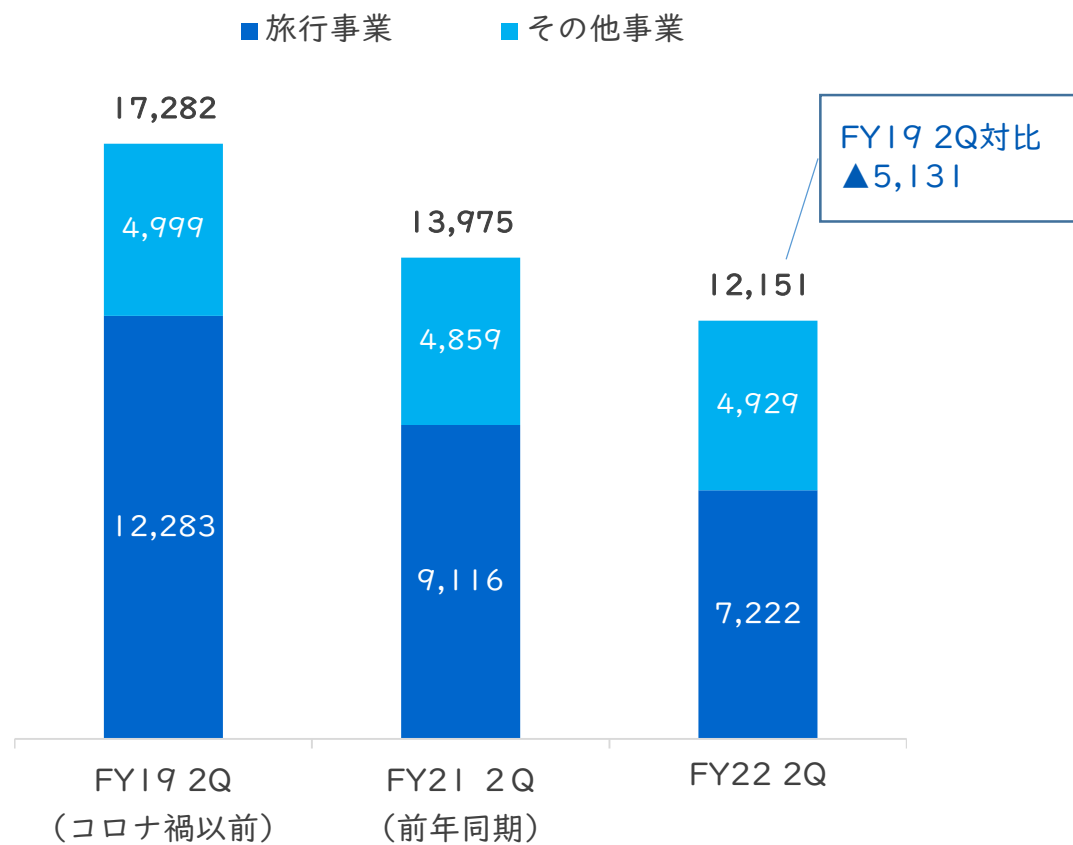
	FY19	FY21	FY22 2Q	前期差
現金及び預金	219,175	101,411	101,692	281
受取手形及び売掛金	45,653	16,718	20,175	3,456
営業未収入金	4,287	171	224	53
旅行前払金	52,102	8,927	4,919	▲4,008
その他	27,061	16,266	11,225	▲5,040
流動資産計	348,280	143,495	138,237	▲5,257
有形固定資産	147,098	201,291	191,583	▲9,707
無形固定資産	19,271	15,486	15,043	▲442
のれん	7,305	4,621	3,966	▲654
投資その他資産	55,275	46,263	41,881	▲4,381
固定資産計	228,951	267,662	252,475	▲15,186
繰延資産計	168	289	277	▲11
資産合計	577,399	411,447	390,991	▲20,455

(百万円)

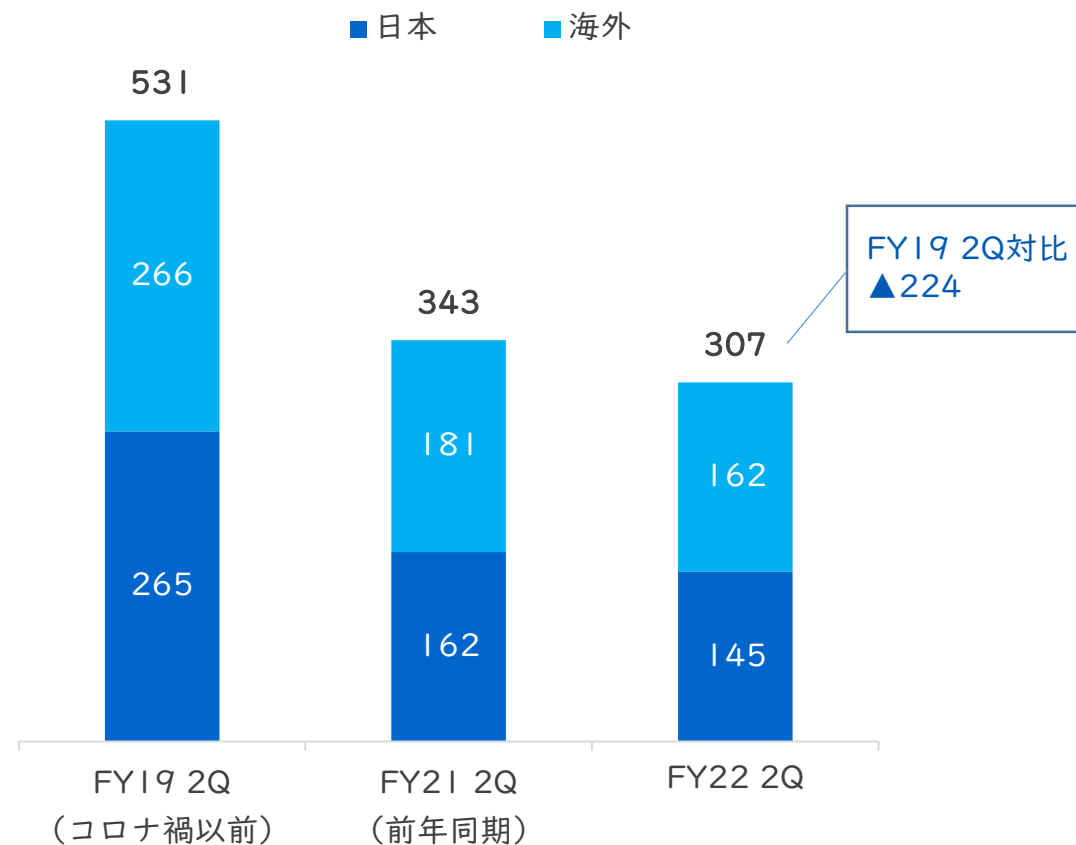
	FY19	FY21	FY22 2Q	前期差
営業未払金	38,082	12,978	11,738	▲1,240
旅行前受金	92,760	14,112	8,435	▲5,677
社債・転換社債	55,090	45,054	45,045	▲8
長期借入金	146,403	184,643	156,956	▲27,687
その他	121,153	90,511	123,412	32,900
負債計	453,490	347,301	345,588	▲1,712
資本金	11,000	21,048	24,798	3,750
資本剰余金	3,392	13,328	17,172	3,843
利益剰余金	112,409	22,275	▲4,411	▲26,686
自己株式	▲28,309	▲15,004	▲14,971	32
その他の包括利益 累計額	▲1,719	▲1,020	▲53	966
非支配株主持分	27,135	23,360	22,503	▲856
純資産計	123,909	64,145	45,402	▲18,743
負債・純資産合計	577,399	411,447	390,991	▲20,455

[参考データ]

グループ従業員数 (人)



旅行業の営業拠点 (数)



1-2 第2四半期 決算概要（セグメント別）

当社を取り巻く外部環境

緊急事態宣言発出

まん延防止等重点措置

Go To トラベルキャンペーン

FY20
(2020年10月期)

1Q														2Q																																		
2019年11月							2019年12月							2020年1月							2020年2月							2020年3月							2020年4月													
月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日							
1																																																
4	5	6	7	8	9	10	2	3	4	5	6	7	8	6	7	8	9	10	11	12	3	4	5	6	7	8	9	2	3	4	5	6	7	8	6	7	8	9	10	11	12							
11	12	13	14	15	16	17	9	10	11	12	13	14	15	13	14	15	16	17	18	19	10	11	12	13	14	15	16	9	10	11	12	13	14	15	13	14	15	16	17	18	19							
18	19	20	21	22	23	24	16	17	18	19	20	21	22	20	21	22	23	24	25	26	17	18	19	20	21	22	23	16	17	18	19	20	21	22	20	21	22	23	24	25	26							
25	26	27	28	29	30	23	24	25	26	27	28	29	27	28	29	30	31	24	25	26	27	28	29	23	24	25	26	27	28	29	27	28	29	30														
1							30	31																		30	31																					

3Q														4Q																																		
2020年5月							2020年6月							2020年7月							2020年8月							2020年9月							2020年10月													
月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日							
4	5	6	7	8	9	10	8	9	10	11	12	13	14	6	7	8	9	10	11	12	3	4	5	6	7	8	9	7	8	9	10	11	12	13	5	6	7	8	9	10	11							
11	12	13	14	15	16	17	15	16	17	18	19	20	21	13	14	15	16	17	18	19	10	11	12	13	14	15	16	14	15	16	17	18	19	20	12	13	14	15	16	17	18							
18	19	20	21	22	23	24	22	23	24	25	26	27	28	20	21	22	23	24	25	26	17	18	19	20	21	22	23	21	22	23	24	25	26	27	19	20	21	22	23	24	25							
25	26	27	28	29	30	31	29	30					27	28	29	30	31	24	25	26	27	28	29	30	28	29	30					26	27	28	29	30	31											
																			31																													

FY21
(2021年10月期)

1Q														2Q																																									
2020年11月							2020年12月							2021年1月							2021年2月							2021年3月							2021年4月																				
月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日														
2	3	4	5	6	7	8	7	8	9	10	11	12	13	4	5	6	7	8	9	10	1	2	3	4	5	6	7	1	2	3	4	5	6	7								1	2	3	4	5	6	7							
9	10	11	12	13	14	15	14	15	16	17	18	19	20	11	12	13	14	15	16	17	8	9	10	11	12	13	14	8	9	10	11	12	13	14	5	6	7	8	9	10	11								12	13	14	15	16	17	18
16	17	18	19	20	21	22	21	22	23	24	25	26	27	18	19	20	21	22	23	24	15	16	17	18	19	20	21	15	16	17	18	19	20	21	12	13	14	15	16	17	18								19	20	21	22	23	24	25
23	24	25	26	27	28	29	28	29	30	31	25	26	27	28	29	30	31	22	23	24	25	26	27	28	22	23	24	25	26	27	28	29	30	31	26	27	28	29	30																
30																																																							

3Q														4Q																																									
2021年5月							2021年6月							2021年7月							2021年8月							2021年9月							2021年10月																				
月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日														
3	4	5	6	7	8	9	7	8	9	10	11	12	13	5	6	7	8	9	10	11	2	3	4	5	6	7	8	6	7	8	9	10	11	12	4	5	6	7	8	9	10								1	2	3	4	5	6	7
10	11	12	13	14	15	16	14	15	16	17	18	19	20	12	13	14	15	16	17	18	9	10	11	12	13	14	15	13	14	15	16	17	18	19	11	12	13	14	15	16	17								8	9	10	11	12	13	14
17	18	19	20	21	22	23	21	22	23	24	25	26	27	19	20	21	22	23	24	25	16	17	18	19	20	21	22	20	21	22	23	24	25	26	18	19	20	21	22	23	24								15	16	17	18	19	20	21
24	25	26	27	28	29	30	28	29	30	26	27	28	29	30	31	23	24	25	26	27	28	29	23	24	25	26	27	28	29	27	28	29	30	25	26	27	28	29	30	31															
31																			30	31																																			

FY22
(2022年10月期)

1Q														2Q																																									
2021年11月							2021年12月							2022年1月							2022年2月							2022年3月							2022年4月																				
月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日	月	火	水	木	金	土	日														
1	2	3	4	5	6	7																																																	
8	9	10	11	12	13	14	6	7	8	9	10	11	12	3	4	5	6	7	8	9	7	8	9	10	11	12	13	7	8	9	10	11	12	13	4	5	6	7	8	9	10														
15	16	17	18	19	20	21	13	14	15	16	17	18	19	10	11	12	13	14	15	16	14	15	16	17	18	19	20	14	15	16	17	18	19	20	11	12	13	14	15	16	17								11	12	13	14	15	16	17
22	23	24	25	26	27	28	20	21	22	23	24	25	26	17	18	19	20	21	22	23	21	22	23	24	25	26	27	21	22	23	24	25	26	27	18	19	20	21	22	23	24								18	19	20	21	22	23	24
29	30						27	28	29	30	31	24	25	26	27	28	29	30	28							28	29	30	31	25	26	27	28	29	30																				
													31																																										

セグメント業績

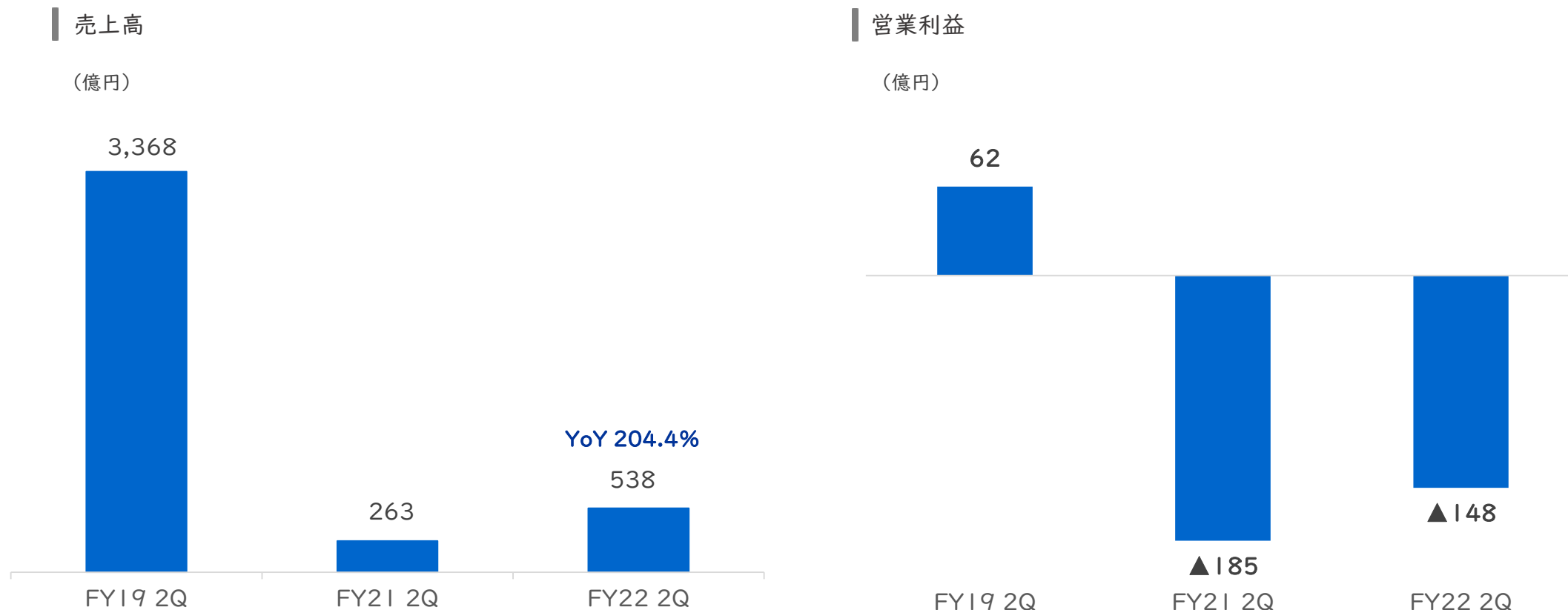
		旧基準（参考）					（百万円）	<新基準>
	セグメント	FY19 2Q （コロナ禍前）	FY21 2Q （前年同期）	FY22 2Q	YoY	前年同期差 （旧基準ベース）	FY22 2Q	
売上高	旅行事業	336,831	26,351	53,860	204.4%	27,508	23,405	
	テーマパーク事業	14,238	8,917	10,698	120.0%	1,781	10,366	
	ホテル事業	5,519	2,610	3,572	136.8%	961	3,572	
	九州産交グループ	11,155	8,690	9,124	105.0%	433	8,591	
	エネルギー事業	9,281	17,606	23,987	136.2%	6,381	21,523	
	その他	3,433	1,764	1,936	109.7%	171	1,936	
	調整・消去等	▲2,620	▲956	▲904	-	52	▲904	
営業利益	旅行事業	6,201	▲18,586	▲14,876	-	3,709	▲14,742	
	テーマパーク事業	2,809	▲555	174	-	729	174	
	ホテル事業	338	▲2,660	▲2,068	-	591	▲2,068	
	九州産交グループ	297	▲931	▲701	-	230	▲701	
	エネルギー事業	363	▲7,754	▲9,412	-	▲1,657	▲9,413	
	その他	226	▲295	▲497	-	▲201	▲497	
	調整・消去等	▲1,259	▲884	▲880	-	3	▲880	
EBITDA	旅行事業	8,045	▲16,442	▲13,017	-	3,425	▲12,883	
	テーマパーク事業	3,861	486	1,191	244.6%	704	1,191	
	ホテル事業	907	▲1,090	▲170	-	919	▲170	
	九州産交グループ	750	0	203	36,335.0%	202	203	
	エネルギー事業	399	▲7,556	▲9,111	-	▲1,555	▲9,112	
	その他	468	▲102	▲344	-	▲241	▲344	
	調整・消去等	▲1,060	▲674	▲695	-	▲20	▲695	

旅行事業 サブセグメントP/L 四半期

(百万円)	FY19			FY21					FY22			
	1Q	2Q	1H	1Q	2Q	1H	3Q	4Q	Total	1Q	2Q	1H
旅行事業 売上高 計	166,617	170,213	336,831	15,737	10,613	26,351	6,772	9,904	43,028	23,956	29,904	53,860
YoY	114.3%	107.8%	110.9%	9.0%	8.5%	8.8%	14.6%	72.3%	12.0%	152.2%	281.7%	204.4%
海外旅行取扱高	87,899	110,754	198,654	1,122	842	1,965	1,114	1,877	4,957	2,119	3,169	5,289
YoY	106.7%	114.5%	110.9%	1.3%	2.0%	1.5%	97.6%	190.9%	3.7%	188.8%	376.2%	269.1%
内、燃油サーチャージ	6,030	8,005	14,036	21	18	39	32	81	153	119	250	370
国内旅行取扱高	11,941	17,576	29,517	8,710	4,459	13,995	3,062	4,916	21,973	8,686	7,621	16,307
YoY	101.4%	106.9%	104.6%	74.7%	54.6%	70.5%	289.1%	68.0%	78.1%	99.7%	170.9%	123.9%
訪日旅行取扱高	7,116	8,075	15,192	34	16	51	13	58	123	28	74	102
YoY	119.5%	105.6%	111.8%	0.6%	2.1%	0.7%	27.0%	30.9%	1.8%	82.3%	451.5%	200.7%
海外法人インバウンド取扱高	56,070	35,339	91,409	2,167	1,581	3,748	1,176	2,574	7,498	4,451	4,690	9,142
YoY	127.1%	106.7%	118.4%	3.9%	4.5%	4.0%	6.4%	312.8%	6.8%	205.3%	296.6%	243.9%
海外法人アウトバウンド取扱高	19,719	20,213	39,933	1,167	3,013	4,180	1,968	4,480	10,628	10,843	14,743	25,586
YoY	104.3%	100.0%	102.1%	2.8%	5.9%	4.5%	10.0%	-	9.5%	929.1%	489.3%	612.1%
内部取引相殺消去、調整等	▲16,128	▲21,744	▲37,874	2,535	704	2,412	▲561	▲4,001	▲2,151	▲2,171	▲394	▲2,566

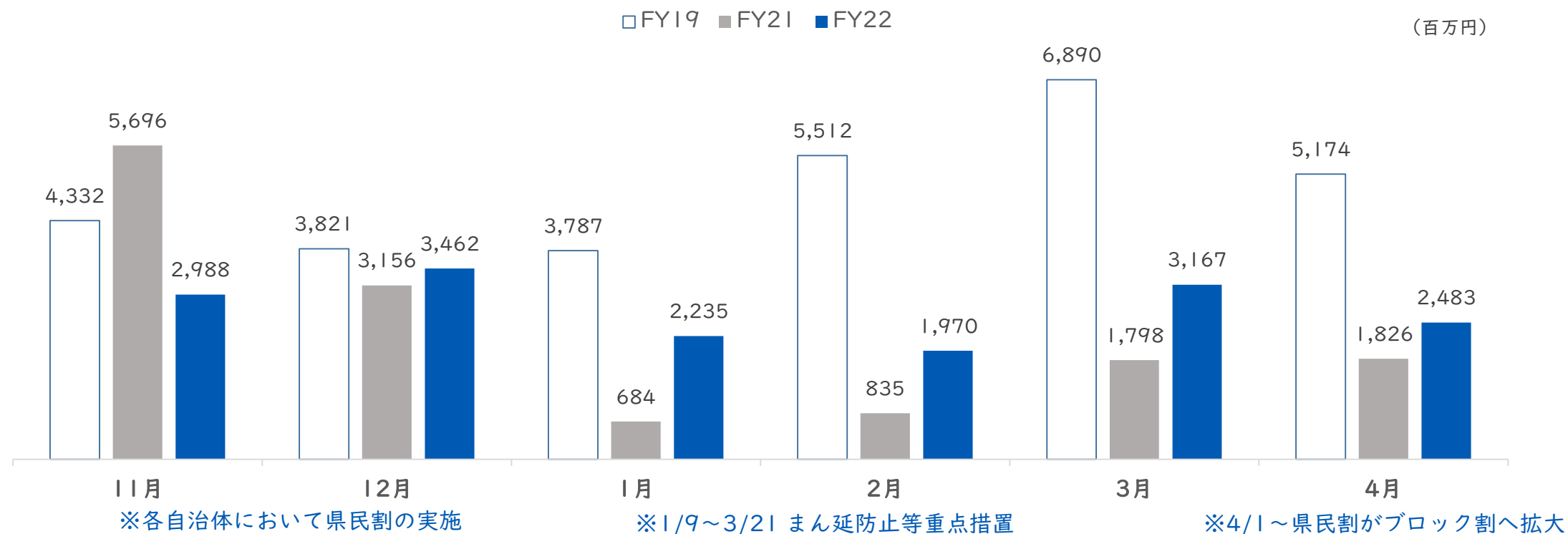
旅行事業 (連結・旧基準ベース)

- 各国で渡航制限等や入国制限が継続され、日本では水際対策の緩和が見られたものの、引き続き、主力の海外旅行などが甚大な影響を受け、売上高は538億円 (YoY204.4%)。
- 旅行需要の回復が遅れている中、引き続きコスト削減の徹底に努めたものの、営業損失 148億円 (37億円の増益)。



旅行事業 国内旅行の月次取扱高推移

12月の国内旅行取扱高は、全国で新型コロナウイルス感染者数が減少したことに加え、県民割の実施により、FY19を上回った。しかしながら、1月以降は変異株であるオミクロン株の感染拡大・まん延防止等重点措置の実施に伴う影響を受ける結果に。



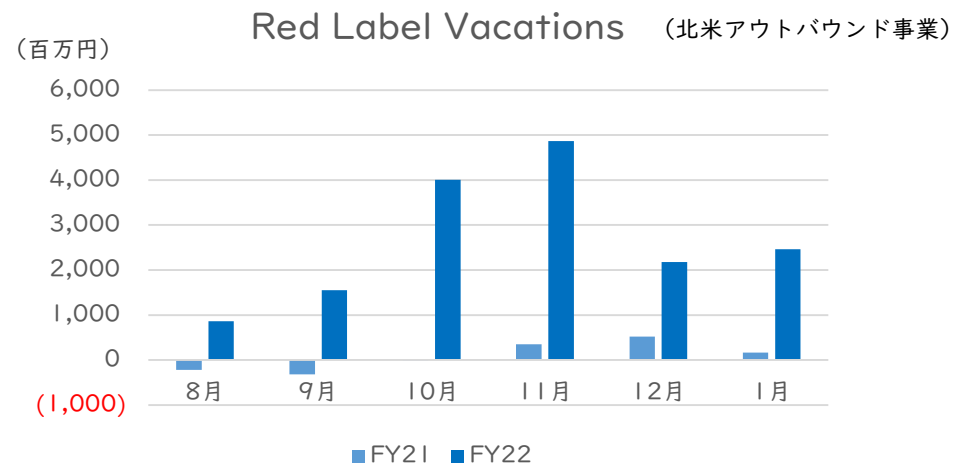
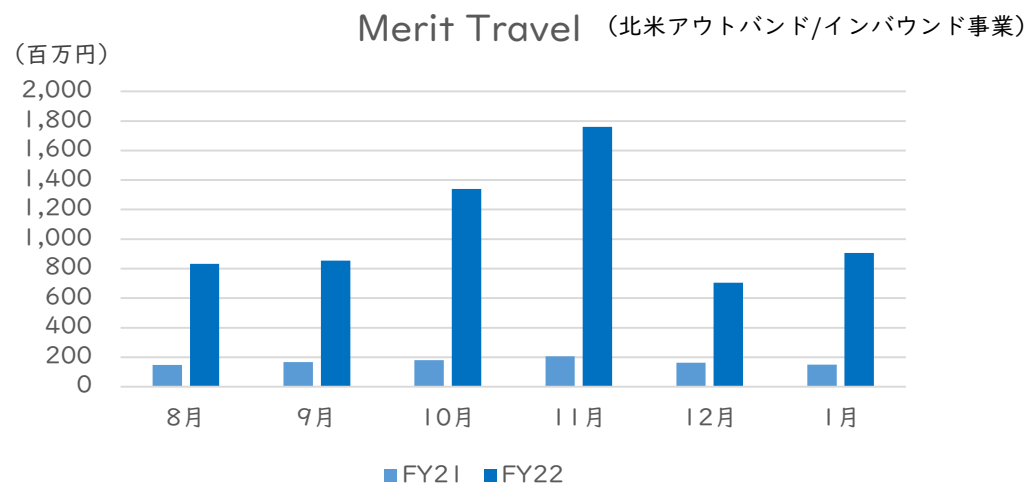
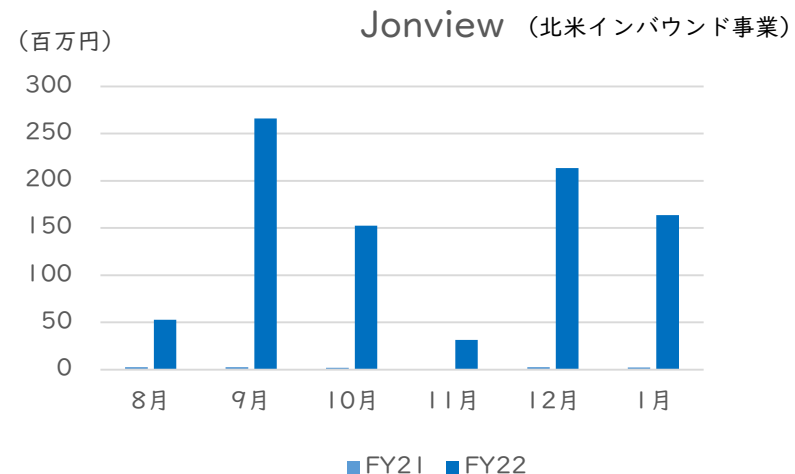
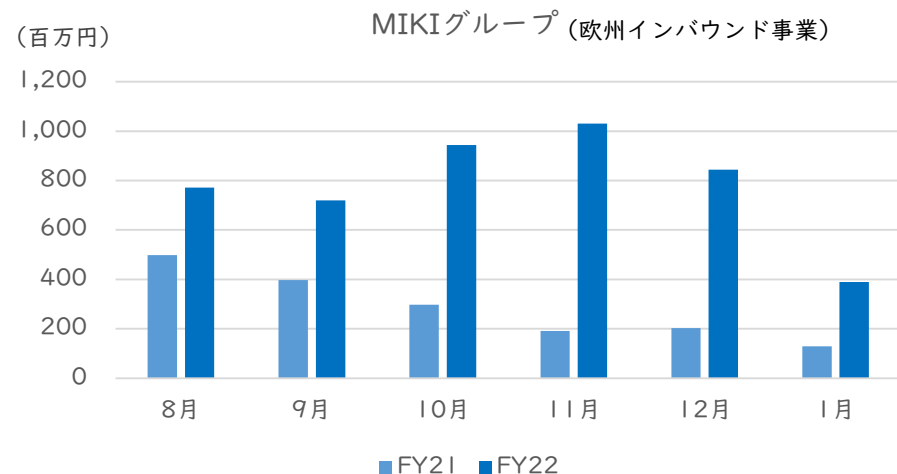
※FY21は、12/17までGoToトラベルキャンペーン期間

※エイチ・アイ・エス及び同グループ5社（オリオンツアー、クオリタ、クルーズプラネット、ジャパンホリデートラベル、エイチ・アイ・エス沖縄）の社内取引を相殺した取扱高合計

旅行事業 海外における旅行事業 需要回復状況

※海外における旅行事業 上半期：2021年8月～2022年1月

■ 海外グループ会社においては、欧米マーケットを中心に出入国の規制緩和に伴い、旅行需要は前年より大幅な回復で推移

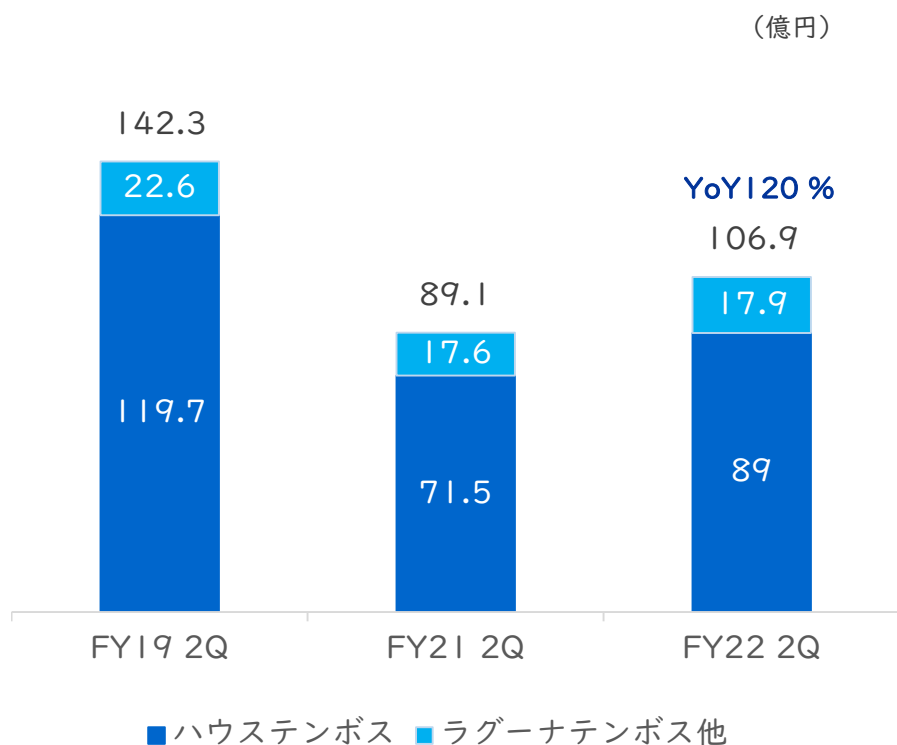


※2021年8月～10月は、フライトキャンセルにより払戻しが生じた為マイナス計上

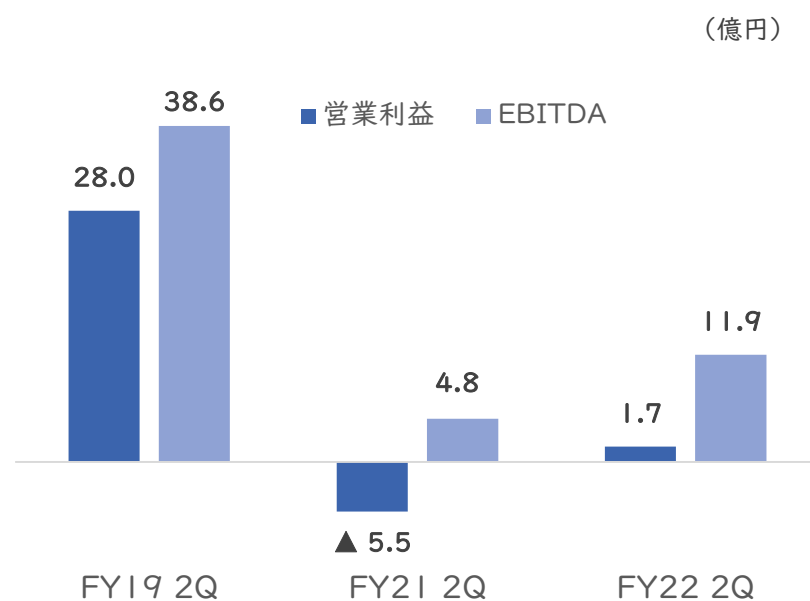
テーマパーク事業 (旧基準ベース)

ハウステンボスでは、1月より、佐世保市が「まん延防止等重点措置」の指定地区となり、影響を受けましたが、開業30周年の各種アニバーサリーイベントが好評を得て、売上高は **106.9億円 (YoY 120%)**、**営業利益は1.7億円 (7.2億円増益)**となり、2年ぶりに上期を通じて営業利益を計上。

売上高



営業利益・EBITDA



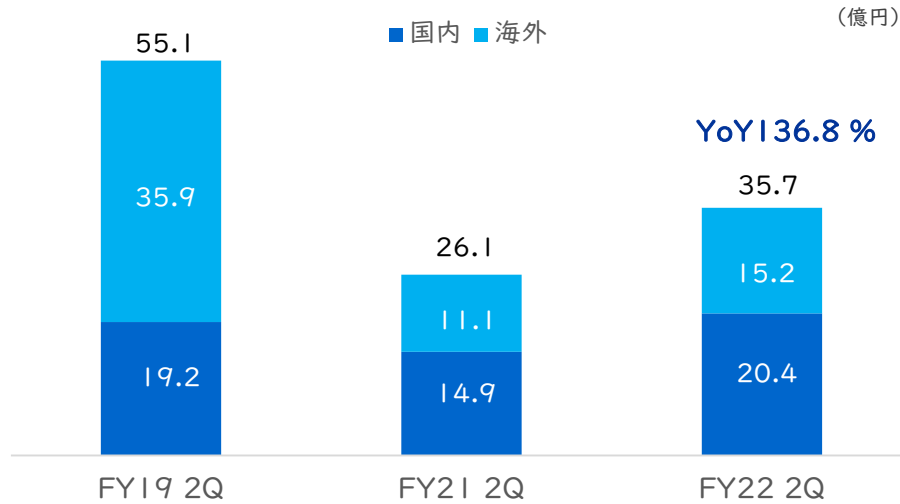
ハウステンボス単独 P/L 四半期

	(百万円)											
	FY19			FY21					FY22			
	1Q	2Q	1H	1Q	2Q	1H	3Q	4Q	Total	1Q	2Q	1H
取扱高 (連結調整前)	7,079	5,968	13,047	5,891	1,759	7,650	2,143	2,446	12,239	6,302	3,320	9,622
YoY	96.1%	83.2%	89.8%	96.3%	55.5%	82.4%	300.0%	108.2%	99.9%	107.0%	188.7%	125.7%
営業利益	1,894	1,277	3,171	1,236	▲1,454	▲218	▲1,290	▲1,293	▲2,801	1,106	▲706	400
YoY	92.4%	61.9%	77.1%	145.1%	-	-	-	-	-	89.52%	-	-
入場者数 (万人)	70.8	59.6	130.4	60.9	19.0	79.9	21.5	26.2	127.7	70.2	36.7	106.9
YoY	97.2%	89.4%	93.5%	88.3%	53.9%	76.8%	210.7%	108.2%	92.2%	115.1%	193.1%	133.7%
内、海外客数 (万人)	3.5	4.2	7.7	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
YoY	82.1%	89.3%	86.0%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
宿泊客数 (万人)	7.3	7.0	14.3	8.9	1.6	10.5	1.8	3.3	15.7	8.4	4.6	13.0
YoY	96.1%	85.3%	90.3%	135.2%	42.1%	101.8%	1056.9%	86.8%	109.8%	94.4%	287.5%	123.8%
単価 (円：10円単位切捨て)	9,900	10,000	10,000	9,600	9,200	9,500	9,900	9,300	9,500	8,900	9,000	9,000
増減	-100	-770	-400	+800	+200	+600	+3,000	±0	+1,000	-700	-200	-500

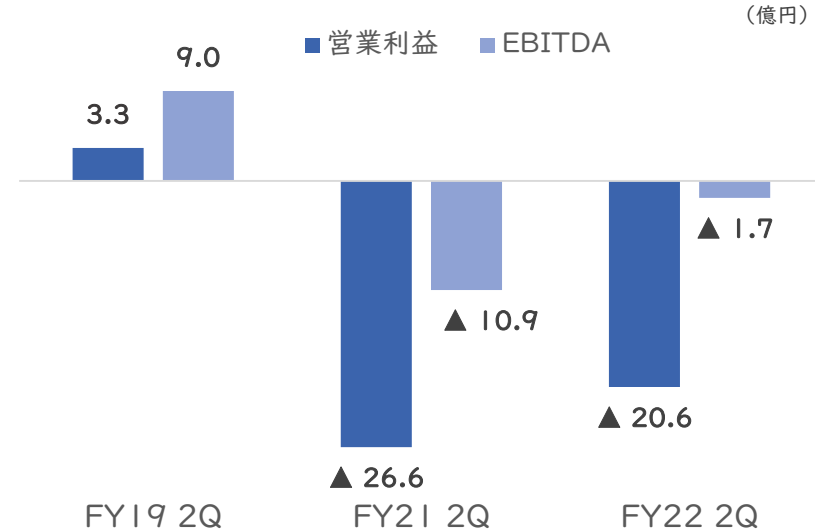
ホテル事業 (旧基準ベース)

国内ホテルでは、変異株であるオミクロン株の感染症拡大の影響を受けたものの、レジャー需要を中心に緩やかな回復が見られた。海外のホテルにおいては、海外旅行が困難な状況が継続したことにより、宿泊者数が減少。売上高は35.7億円 (YoY 136.8%)、営業損失は20.6億円 (5.9億円の改善)、EBITDA損失は、1.7億円 (9.2億円の改善) を計上。

売上高



営業利益・EBITDA



	FY19 2Q	FY21 2Q	FY22 2Q
国内ホテル軒数	12	19	22
海外ホテル軒数	18	16	17
合計	30	35	39

<FY22 2Q時点>

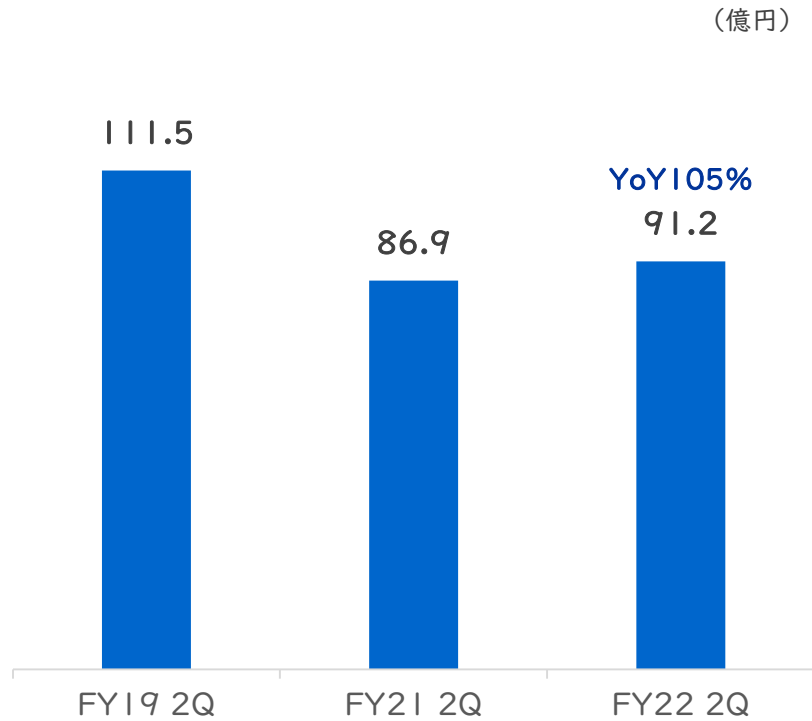
国内ホテル内訳: 変なホテル (国内): 17軒 (東北: 1、関東: 8、中部・北陸2、近畿・中国: 5、九州: 1)
 ウォーターマーク京都、リゾートホテル久米アイランド、HOTEL VISON、旅籠ヴィゾン、満天ノ 辻のや
 海外ホテル内訳: 変なホテル (海外): 2軒 (ソウル明洞、ニューヨーク)、グリーンワールドホテルズ・台湾 (13軒)
 グアムリーフ、ウォーターマークホテル&スパ バリ ジンバラン

※第2四半期: 国内ホテル: 10月~3月 / 海外8月~1月
 ハウステンボス・ラグーナテンボスにあるホテルは除く

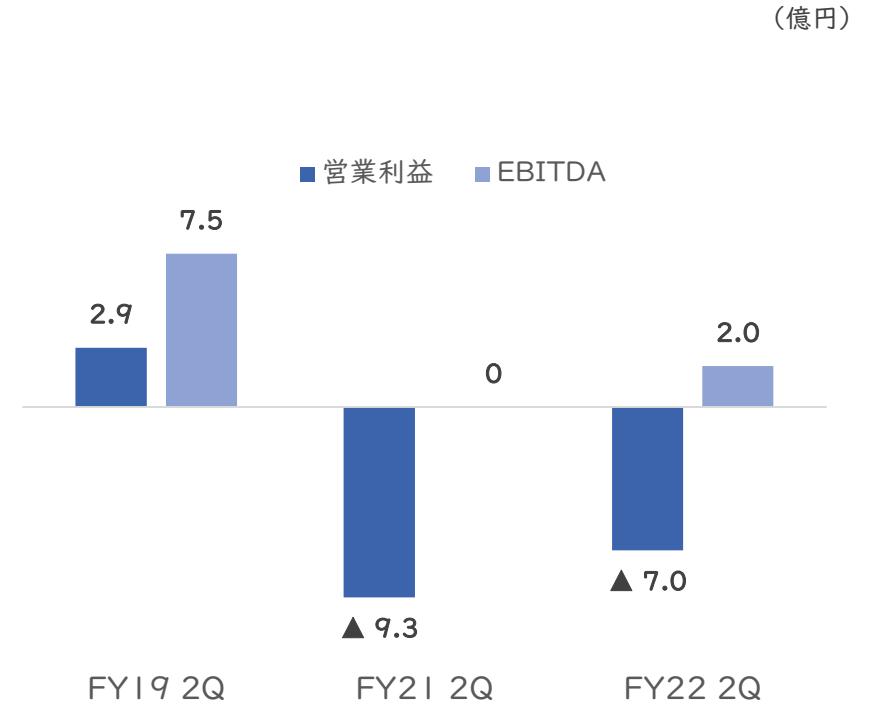
九州産交グループ（旧基準ベース）

「まん延防止等重点措置」の実施により、熊本県全体に人流抑制の動きが強まった影響を受け、売上高は91.2億円(YoY105%)、営業損失は7億円(2.3億円の改善)、EBITDAは2億円(2億円の改善)を計上。

売上高



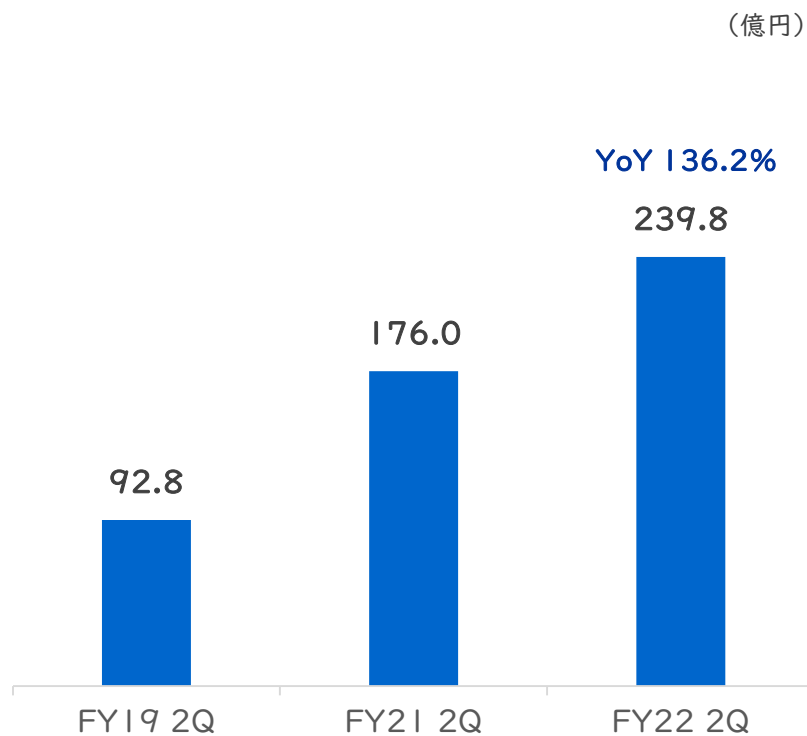
営業利益・EBITDA



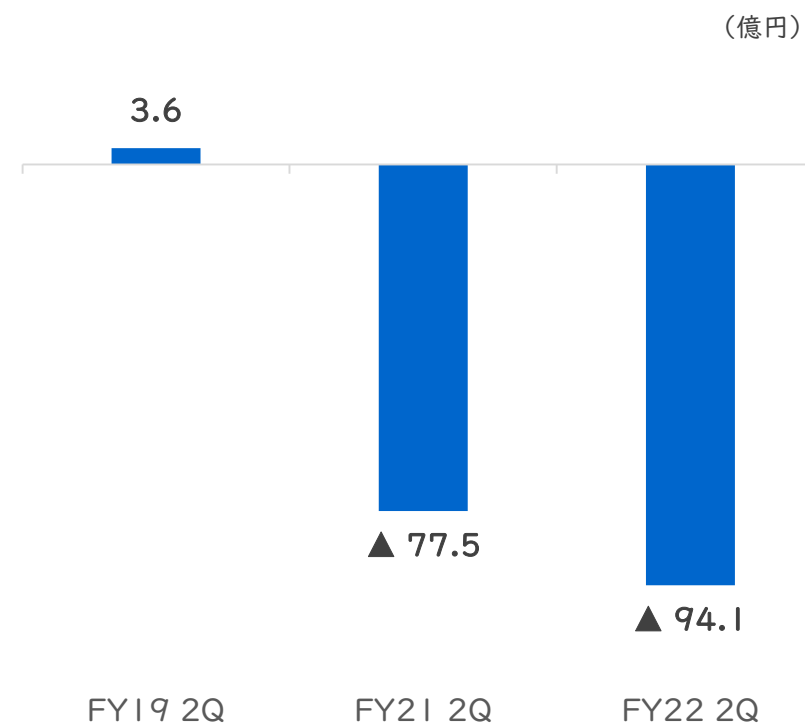
エネルギー事業（旧基準ベース）

燃料在庫の減少に伴うLNG火力を中心とした供給力の低下等が慢性的に続き、12月下旬以降の寒波到来に伴う電力需要の増加により需給が逼迫。63億円の増収となったものの、卸売市場の高騰が継続したことを受け、**94.1億円の営業損失（16.5億円の減益）**。

売上高



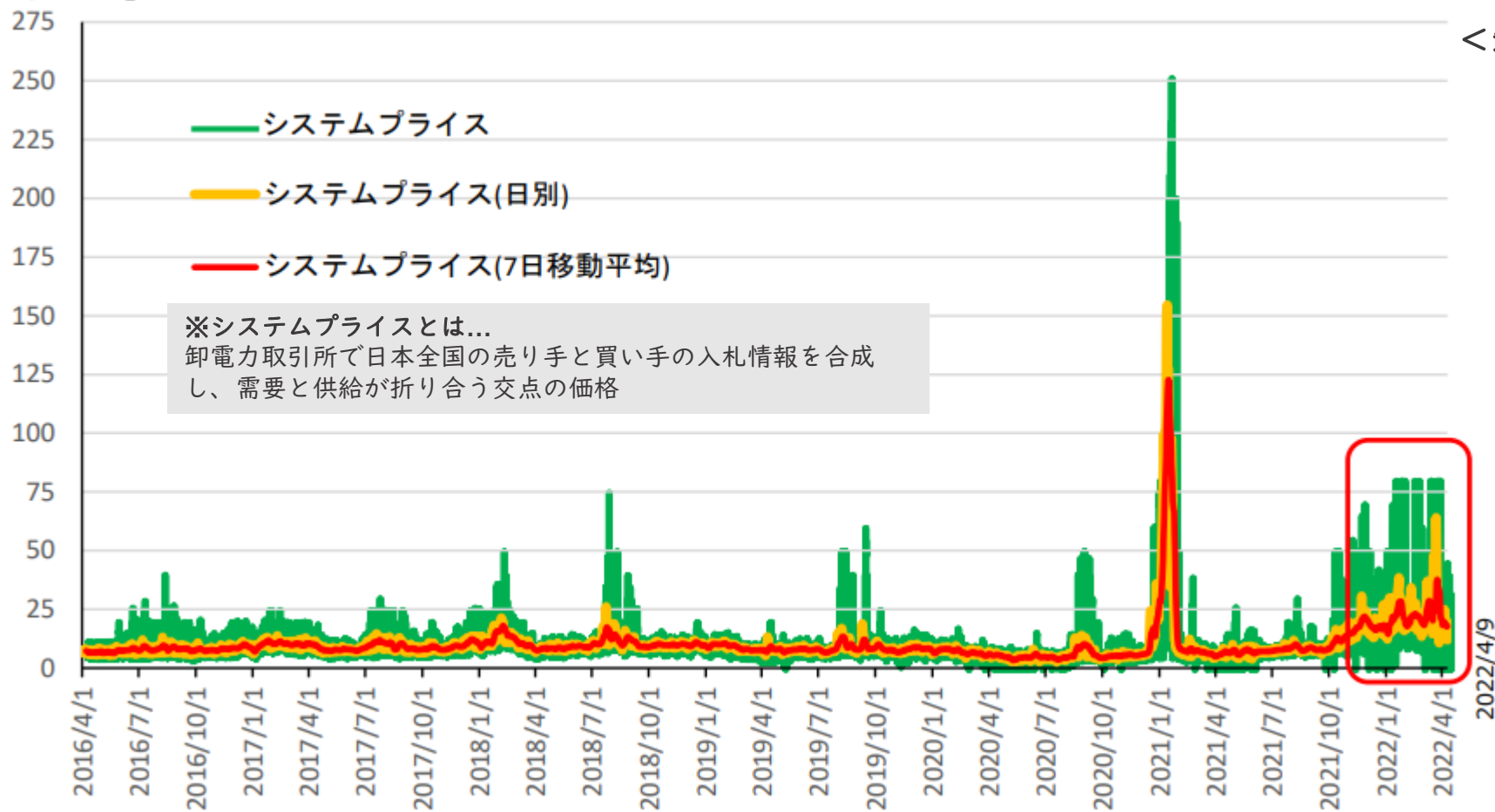
営業利益



エネルギー事業 [補足資料]

■ スポット市場価格の推移

[円/kWh]



<卸電力取引所における取引価格の高騰>

2021年度は、平均**13.5**円/kWh



2022年度は、平均**17.4**円/kWh

※2022年4月9日まで

昨年9月以降上昇基調。
昨年12月下旬以降は一時低下傾向も
ウクライナ情勢を背景に3月上旬に急騰。
国際的な燃料価格の急騰を背景に、
電力調達価格の高騰が常態化。

出典：経済産業省

3 今後の経営方針

今後の成長に向けて

旅行事業の反転攻勢と再成長に向けた準備

・海外旅行市場の立て直し

→ HISの海外拠点と連携し、安心な旅を提供し、
圧倒的なV字回復を図り、海外旅行ナンバーワンを確立

・国内旅行の強化を継続し、旅行事業の柱に

→ リソースを継続的に投入し、「国内旅行のHIS」に

・訪日旅行市場マーケット再開に向けた準備

→ 地方自治体・観光施設との連携の強化
国内旅行仕入れ強化に伴う商材の拡充

・海外の旅行事業のシェア拡大

→ 【海外のアウトバウンド事業】

HISグループ関係会社・オンラインを中心に販路拡大

→ 【海外のインバウンド事業】

HIS現地法人のリソースを集中し、最短距離での業績回復を実現

新規事業領域へチャレンジ

・非旅行事業の柱をつくる

→ 世界中に「ヒト」の経営資源を持っている
このグローバルネットワークと人財を活用し
事業ポートフォリオの多様化を図る

→ 「未知の領域」＝「創造的発展」への機会と捉え
HISグループの事業を通じて、企業理念である
世界平和に寄与していく

代表取締役の異動について

多様化する当社グループの事業展開に機動的に対応すべく、「経営」と「執行」の分離をより明確化し、新たな経営執行体制のもと、早期の業績回復とさらなる企業価値向上を目指します。

■新代表取締役社長の紹介 (※2022年3月1日就任)

矢田 素史



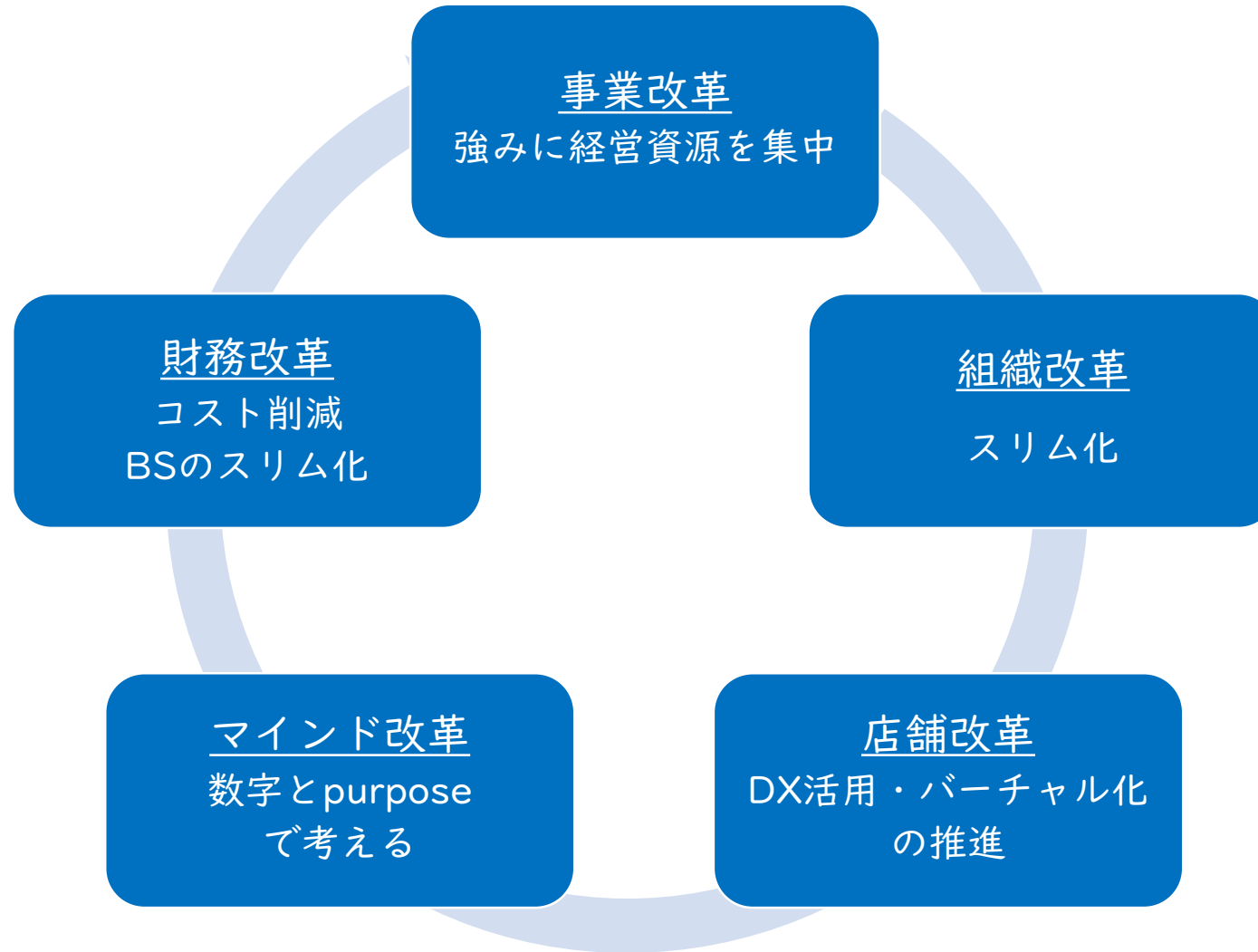
(1961年7月25日生)

< HISグループの持続的な成長と企業価値向上において >

- 事業環境を踏まえた経営改革を実践
- 事業ポートフォリオの再構築
 - ・ 旅行事業の「深化」と非旅行事業の「探索」
 - ・ 中長期において旅行関連事業と非旅行事業の利益を1：1へ
- グループガバナンスの強化

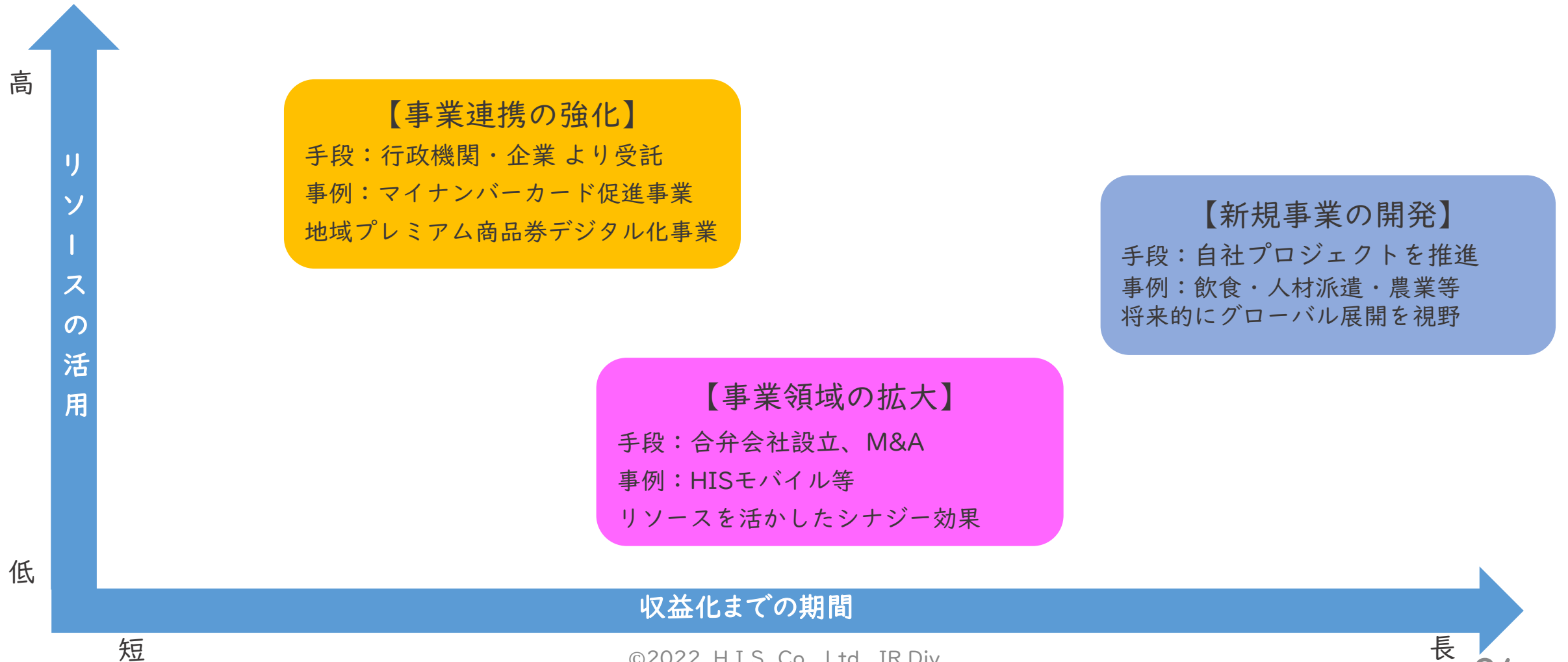
※ 前代表取締役会長兼社長 澤田 秀雄は、2022年3月1日付で代表取締役会長職に就任。

事業環境を踏まえた経営改革を実践



事業ポートフォリオ再構築

■ 非旅行事業におけるポートフォリオ再構築において、HISの経営資源を投入



事業ポートフォリオ再構築

【事業領域の拡大】

◆他業種企業と提携・M&Aなどにより成長を加速

HISグループ内の非旅行事業である H.I.S. Mobile株式会社（通信）・Canadian College & CCEL(専門学校・語学学校/カナダ)・株式会社エス・ワイ・エス（予約システム提供）が、コロナ禍においても黒字化を達成。

また、2022年5月にHTBエナジー株式会社は株式会社HBDへ株式譲渡。当締結に併せて、親会社である株式会社光通信のグループ各社とHISグループでの業務提携。今後、両グループの顧客、取引先へ商品やサービスを連携して提供。

【事業連携の強化】

◆HISのリソースを活かし、官公庁・自治体・企業との連携強化へ

旅行業で培ったMICE運営のノウハウを活用し、ソリューション事業を展開。流動的に発生するニーズや、各自治体が抱える課題にあわせたサービスを提供。受託事業の枠をこえたパートナー連携へ。

「今後の展開」

HISグループでは、コロナ禍において約50社のグループ外企業様へ出向。コロナ禍における出向に留まることなく、他業種間の人財交流・事業ノウハウの交流を行い、企業同士の強みを掛け合わせた事業へと展開。

事業ポートフォリオ再構築

【新規事業の開発】一例

◎ 農業：2022年4月「株式会社HISファーマーズ」設立

農業のスマート化を目指し、品質にもこだわった商品を提供。
働き手にも、お客様にも愛される農業を実践すべく、株式会社HISファーマーズを設立。
現在、埼玉県蓮田市にてミニトマト、宮崎県日南市にてグレープフルーツを栽培・販売。



ハウスでのミニトマト栽培
(埼玉県蓮田市)

◎ 人材派遣業：2021年6月「株式会社グリーンオーシャン」設立

人材派遣業に関する許認可を取得し、農業と宿泊業を対象に人材サービスを提供。
HISが培ってきたサービス業におけるホスピタリティと海外拠点で培ったグローバル人材への理解を強みとし、農業分野においては、収穫や定植など繁忙期にあわせて、必要な時期に必要な場所へ、年間を通じて人材を派遣する仕組みが特色。日本入国条件の段階的緩和により事業成長を後押し。



- 【派遣先】・鹿児島県 南九州市（茶畑）・愛知県田原市へ派遣（菊栽培）
- 【今後の派遣予定】・青森県（大根収穫）・栃木県（水稻）・群馬県（高原レタス/キャベツ）

◎ 飲食事業

「日本伝統の食文化『蕎麦』を世界に」を目標に蕎麦屋など飲食店を7店舗運営。
出店地域にあったメニューや商品の展開など、地域の皆さまに喜ばれる店舗づくりを心がけています。
政府の行動制限・飲食店への入店制限の緩和の効果もあり、5月には1日の売上高（全店舗）を更新。

<現在の店舗数：7店舗>

- 「満天ノ秀そば」4店舗、「つけ蕎麦専門店 満天」、「天麩羅専門店 満天」
- 「変なホテル舞浜 東京ベイ内 ジュラシックダイナー」



グループガバナンスの強化

■当社では、グループ全体のコーポレート・ガバナンス体制の更なる強化のため、矢田代表取締役社長を委員長とするリスク・コンプライアンス委員会を中心に、強化体制を推進。経営トップよりコンプライアンス遵守を全スタッフにむけて発信するとともに、以下、施策に取り組んでおります。

①コンプライアンス意識の改革

- ・役員、社員に向けたコンプライアンス・リスク管理研修の実施
- ・関係会社向けリスク・コンプライアンス委員会を開催

②各社取締役会による監督機能の強化

- ・関係会社役員兼務の見直し
- ・各社取締役会規定の棚卸を実施

③親会社による子会社管理の強化

- ・関係会社管理規定の見直し
- ・子会社の有事報告の月次収集を実施

④内部監査の強化

- ・公金に関する監査項目の追加
- ・ITを駆使したデータ分析の活用により管理精度を向上

⑤不祥事の早期発見のための取り組み

- ・内部通報制度をグループ横断型の制度に
- ・内部通報制度 研修動画作成し、認知度を向上

⑥その他の再発防止に向けた改善措置 (IT統制について)

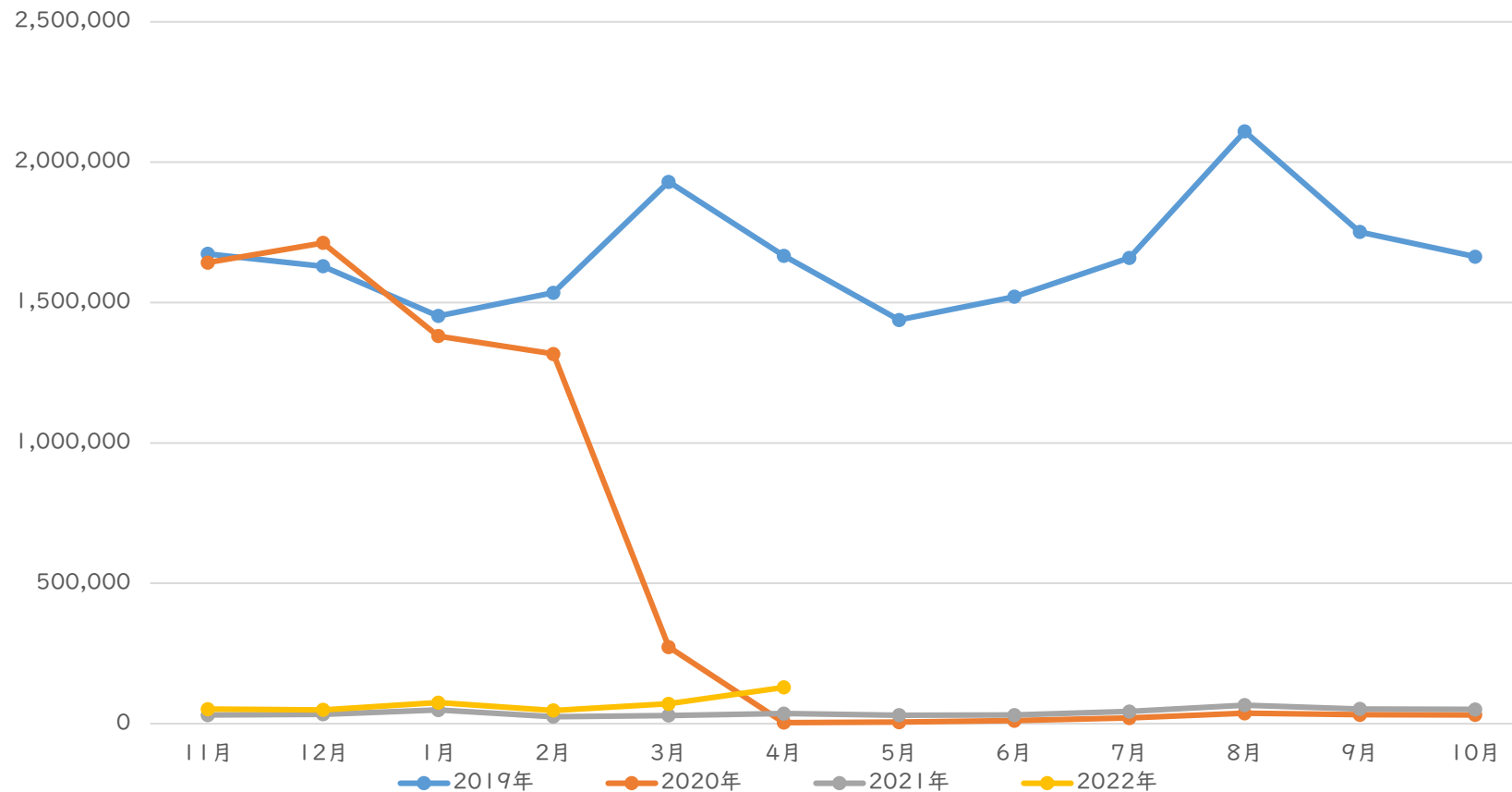
- ・セキュリティ・システム開発・運用の各基準を整備
- ・セキュリティ基準の教育を実施

4 各事業セグメントの取り組み

当社を取り巻く外部環境

新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、日本人出国者数は、25ヵ月連続で93%以上の減少（2019年対比）

2019年度～2022年4月までの出国日本人数 推移



出典：JNTO

旅行事業 今後の想定シナリオ

事業環境と旅行需要の想定 ～業績回復のシナリオ～

事業環境の想定

2022年下半期は、国内旅行と海外アウトバウンドが旅行事業を牽引しつつ、基幹事業である海外旅行の回復に期待。徐々にではあるが、渡航制限の緩和の動きが見られ、5月1日よりハワイツアーを再開。更なる日本の水際対策の緩和も進むことで、座席供給数も増え、今年の夏より段階的ではあるが海外旅行の需要回復に期待。海外旅行の戻りと共に、海外インバウンドも戻り、訪日旅行の市場も並行して回復していく。旅行事業全体としても段階的に回復に向かい、2023年の黒字化。2024年には、ほぼ2019年の水準まで回復する見込み。

FY22下期 → FY23上期 → FY23下期 → FY24上期 → FY24下期

旅行需要の想定と業績回復のシナリオ

日本

国内旅行

県民割・地域ブロック割が6月末の宿泊分まで継続が決定。6月10日より東京都民割も再開。今後、「GoToトラベル」再開が検討されており、更なる旅行需要の活況に期待。引き続き、仕入強化からの商品拡充、営業強化を図り、FY24には、19年水準の3倍成長を目指す。

海外旅行

およそ2年ぶりに、海外へのパッケージツアーをハワイを皮切りに再開。入国上限が6月より2万人に引き上げられたが、依然として諸外国より制限が厳しい状況。今年の夏には、レジャー需要も段階的に回復する見込みだが、燃油サーチャージの高騰や記録的な円安により、回復状況は予測しづらい状況。

訪日旅行

外国人観光客の受け入れが、6月10日より再開。2030年に6,000万人マーケットという将来的な市場拡大に向け、FITの取り込みを強化し事業の拡大を目指す。

インバウンド

日本市場の受入れは、日本からの海外ツアー再開と併せて回復。ローカルマーケットにおいては、欧州の「ミキツーリスト」・カナダの「Jonview」といった欧米間の需要獲得にむけて注力しFITを強化。

アウトバウンド

グローバル市場は、24年には19年水準に回復すると想定。ローカルマーケットには、OTA化を進め、北米発の需要獲得に注力しつつ、早期の業績回復を図る。

海外

業績の回復イメージ濃度 19年水準 薄い：19年を下回る 濃い：19年を上回る

日本における旅行事業（国内・海外旅行）

旅行需要喚起に向けたメッセージを積極的に発信



「旅、再始動。」今こそ国内へ、今年こそ海外へ国内旅行・海外旅行の「旅、再始動」の一環として、2022年3月22日よりGW・夏休みの早期予約におけた、割引クーポン・シニア割クーポンの施策を展開。



「海外渡航情報まとめサイト」

HIS海外支店が、海外旅行で人気な方面や主要国の最新情報をお届け。入国条件、ホテル、交通機関・主要観光スポット情報など発信。



「SUPER SUMMER SALE! 2022」

(2022年5月28日～6月29日) 開催さらなる集客強化のため追加開催決定。

日本における旅行事業（国内旅行）

国内旅行・夏の集客強化①



大人気TVアニメ「進撃の巨人」コラボ特別企画

アニメ好き・ファミリー層の新規顧客獲得に努め、新たな旅の価値を創造し、北海道・沖縄好調に推移



沖縄 LeaLeaキャンペーン

滞在中乗り放題の「LeaLeaトロリー」
旅先でも安心の「LeaLeaラウンジ」に加え、
「3つから選べるオプションツアー」など
旅先の付加価値にこだわった特典をご用意

【夏の旅行】沖縄・北海道の旅行予約動向（7-9月出発）：363%（前年同日比）※6月10日時点

日本における旅行事業（国内旅行）

国内旅行・更なる集客強化②

<国内旅行商材のWEBサイトをリニューアル>

⇒ ツアー・ダイナミックパッケージ・ホテルのサイトを刷新
ユーザビリティの向上により利便性を高め、WEB集客の強化へ

<沖縄本島・離島、北海道、九州方面の強化>

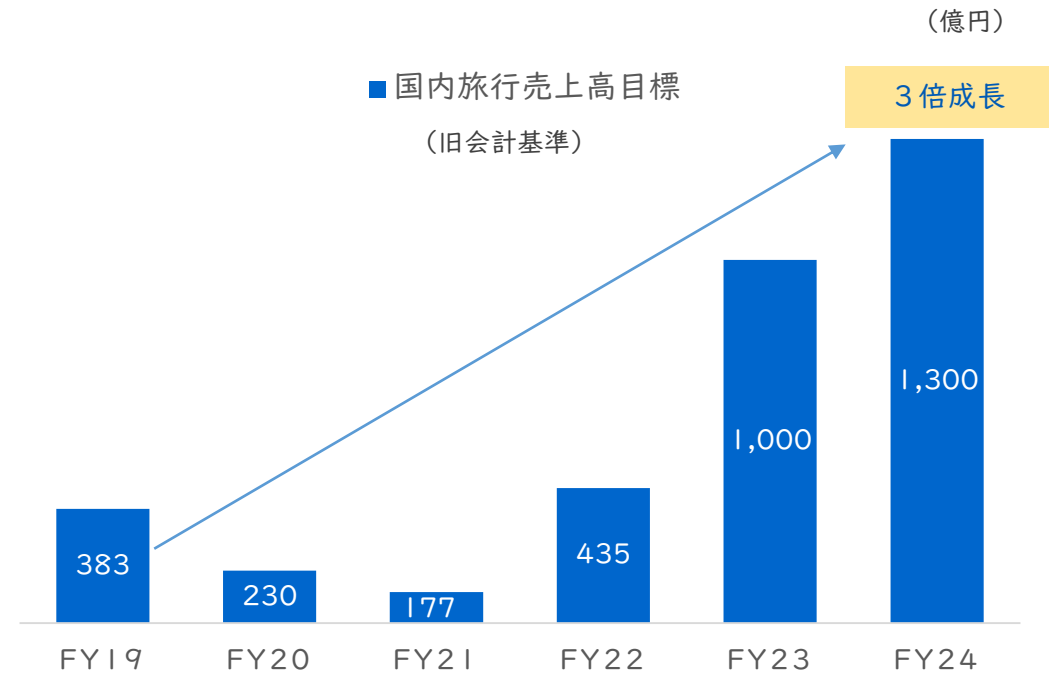
⇒ GW明けより『夏』の先取りを促進
枯渇傾向のレンタカーの早期予約喚起や特典を用意

<国内ダイナミックパッケージの強化>

⇒ キャンセルサポート保険を無料で付帯し不安を払拭
変動制運賃の特徴である早期予約の喚起

<募集型ホテル商材の展開>

⇒ 提携する全国約5,500施設のホテル・旅館と連携し、
観光付や食事付など“HISオリジナルプラン”として提供



日本における旅行事業（海外旅行）



日本における旅行事業（海外旅行）

海外旅行需要喚起に向けて

①NEW TRAVEL PCR 検査サービス

出発時と帰国時に必要なPCR検査の予約を事前手配。海外渡航に有効なPCR検査を、HISだから実現できるリーズナブルな価格で。

PCR



③現地スタッフ健康管理

お客様の安心を守るため、コロナ対策・体調管理を徹底した現地スタッフがお出迎え。



⑤旅マエ安心コンシェルジュ

変わり続ける世界の渡航情報を、HISは完全網羅。必要な手続き、書類、条件、すべてをまとめてご案内。



⑦えらべる窓口/えらべるエキスパート

あなたにぴったりの窓口を、対面・電話・オンラインから。エキスパートも指名できる総合相談窓口。



⑨HISトラベル調査員

HIS社員から、まずは旅する責任を。プロの目線で旅先をチェック。



②おうちで下見旅行

おうちで世界中の旅行先を、オンラインにて下見。無料説明会や有料のオンライン体験ツアーで、旅の事前予習を。



④ワールドスタッフレポート

現地スタッフがお届けする生きた情報で、現地の今をチェック



⑥もしもサポート

万が一、旅先でコロナ感染が確認された時も、ホテルや帰国便の変更手続きから、日用品の買い出しまで現地スタッフが完全サポート。



⑧HISワールドセーフティネット

HISは海外60ヶ国113都市*の拠点から、お客様の安心で快適な旅をサポート。24時間日本語で相談できるから、万が一のトラブルにも安心。*2022年4月現在



旅行代理店から、トラベルパートナーへ 海外現地法人と共同で「RE: TRAVEL SUPPORT」を開発

渡航先を含めたリーズナブルなPCR検査や、
24時間日本語サポート、オンラインでの事前現地確認など、
旅マエ、旅ナカまですべてを安心に進める9つのサービス
「RE: TRAVEL SUPPORT」の提供開始。

HISだからできる安心サポートをすべての旅に。

コロナ禍により日々渡航条件が変動するなかで、
お客様の意識と渡航条件の変化などのギャップを解消。
「安心・安全」な旅を提供し、海外旅行需要の喚起を図ります。

日本における旅行事業（海外旅行）

海外旅行・夏の集客強化

「ハワイ解禁！」 2年ぶりのツアー再開 出発前から現地でも帰国時までお客様をサポート

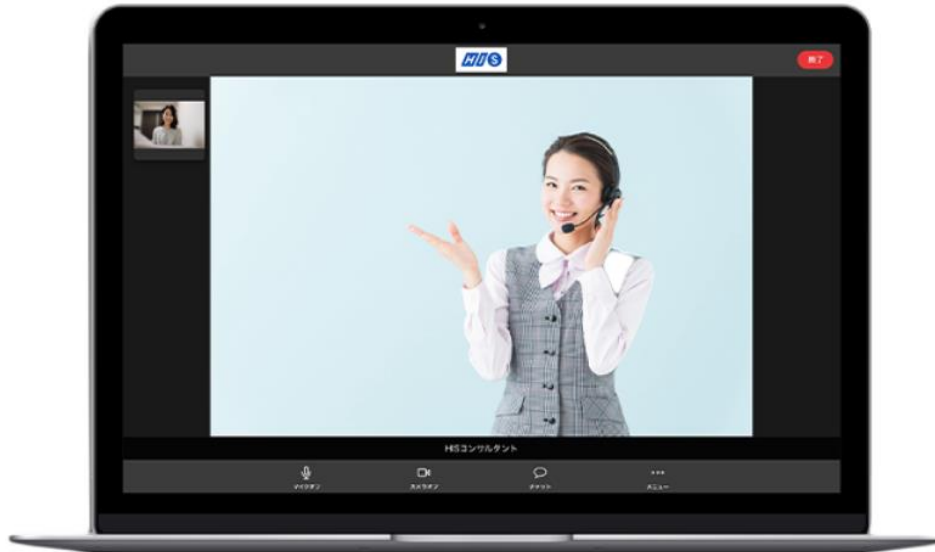


- ①日本出発時に必要となる「海外渡航用PCR検査サービス」
HISの8店舗にて検査、陰性証明書が出発当日空港で受取り可能
検査と併せて旅行や渡航の相談もできるので安心
- ②日本帰国時用 現地での「陰性証明書対応PCR検査サービス」
日本政府指定のフォーマットで発行、日本語で対応
煩雑な日本帰国時の手続きに関してもサポート可能なので安心
- ③HISハワイ支店が「24時間日本語サポート」
万が一旅先でコロナ感染が確認された際も、ホテル・帰国便の
変更手続きから日用品の買い出しまでサポート

※6月13日現在：37の国・地域にて主催ツアーを再開

日本における旅行事業（国内・海外旅行）

オンライン相談「ビデオチャット接客」を推進
お客様のニーズに応じて、専門スタッフとタレントマッチング



オンライン旅行相談

ご利用の半数のお客様が、ファミリー旅行のご相談。コロナ禍で外出を躊躇、対面接客のご希望だが、最寄りに店舗がないエリアにおける需要が向上。



二子玉川ライズS.C.営業所の活用事例

「ビデオチャット接客」専用の接客スペースを設置。店舗での来店増加に対応し、ご来店のお客様の利便性も向上へ。

日本における旅行事業（国内・海外旅行）

アフターコロナにおけた目標

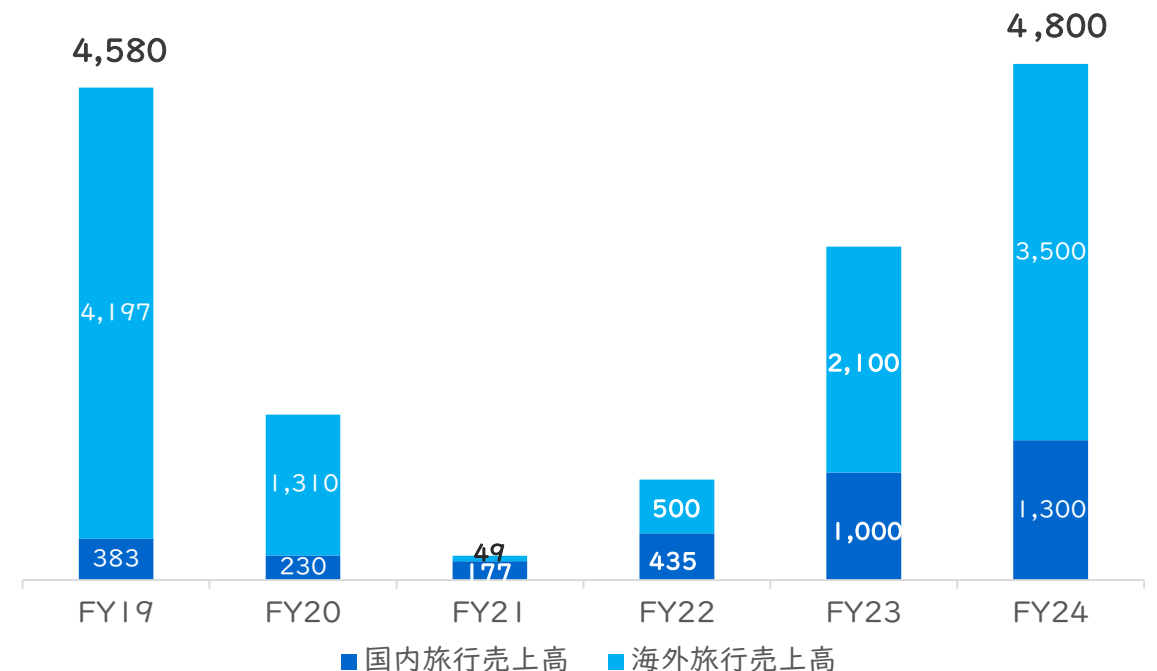
■ 海外旅行では、
海外旅行市場の立て直しを図るべく
現地法人を通じて最新の情報を発信。
顧客ニーズをいち早くサービス化し業界No.1へ

■ 国内旅行では、
仕入強化・新たな商品ラインナップ拡充
オンラインサイトの利便性を向上させ
コロナ前の3倍を目指す

→ 国内旅行と海外旅行のバランスの取れた収益構造へ

HIS単体の売上高目標（旧会計基準）

（億円）



日本における旅行事業（訪日旅行）

訪日旅行事業を通じて日本の経済発展に貢献

HIS訪日旅行営業本部 × ジャパンホリデートラベル 連携強化

今後の訪日旅行市場マーケット再開・拡大において、HISグループ全体最適とビジネスの最大化を図る

■訪日旅行 強化戦略① ～B2Bビジネスヘシフト～

・ジャパンホリデートラベルの東アジア中心とする豊富なB2B取引実績をHIS訪日旅行営業本部でも活用。システム連携を実施し、地上手配を強化。B2Bビジネスの拡大を図る。



■訪日旅行 強化戦略②

～自治体・観光施設と連携し「旅ナカ」強化～

- ・神奈川県 インバウンド観光推進に係る協定
- ・鳥取県 東南アジア訪日観光需要獲得に向けた訪日観光推進に関する協定
- ・山形県山形市 観光・農業の振興による地方創生の推進に関する連携協定
- ・沖縄県国頭村 道の駅を活用した産業の6次化とサステイナブルツアー推進
- ・「地域活性化起業人制度」を活用し人材を派遣
- 山形県山形市・北海道中富良野町、群馬県安中市（今期実績）
- ・江戸ワンダーランド 日光江戸村など、観光施設にスタッフを派遣

■訪日旅行 強化戦略③

～ビジネス・留学生の訪日需要獲得～

- ・独立行政法人より世界各国から訪れる研究者の公務案件の受注
- ・ベトナム・ドンア大学と観光業の発展と人材育成に関する協定を締結

日本における法人営業による非旅行事業の取り組み

HISのリソースを活かした官公庁・自治体・企業との連携強化へ

企業・官公庁・自治体との積極的な連携

- ・マイナンバー促進事業
- ・地域プレミアム商品券デジタル化事業

旅行業で培ったMICE運営のノウハウを活かし、会場運営などを効率的に代行。コールセンター業務から出張申請所の設営・運営に至るまで一連の業務をスピード感をもって対応。課題やニーズにあわせたサービスをご提供。

新型コロナウイルス感染対策 関連事業の拡大

感染状況によって、日々変化する人々の新型コロナウイルス感染対策の需要に対応

HISの店舗を利用したPCR検査センター運営にくわえて、企業・学校等、それぞれのニーズにあわせて、お客様の拠点を訪問する一斉検査やPCR検査・抗原検査キットを販売。



<マイナンバー出張申請所>



<店舗を利用したPCR検査センター>

日本における法人営業による非旅行事業の取り組み

世界中のHISリソースを使い、「ヒト」だけでなく、「モノ」や「事業」を世界へ展開

商社事業の展開① ~質の高い日本産品を通じて世界とつながる~

・HIS FOOD PROJECT (食の海外進出支援)

地域産品の国内外への市場開拓にかかわる一連のプロセスをHISにて提供。
地域創生型の生産者支援を目指し、新しい食との関わり方「CROWD FARMING
(クラウドファームिंग)®」を構築。
(宮崎県産マンゴー・グレープフルーツ/三重県産 みかん)

・フランチャイズ・ライセンス事業

HIS海外支店では飲食・アパレル・商社事業などをコロナ禍でスタート。
非旅行事業において新たなビジネスネットワーク網が成長。
これらの海外ネットワークと法人営業本部が連携し、海外フランチャイズ事業展開や、
販路・流通の専属パートナーに。
(2022年5月：オーガニックタオルブランド「Hippopotamus」の海外進出に向け業務提携)



日本における法人営業による非旅行事業の取り組み

世界中のHISリソースを使い、「ヒト」だけでなく、「モノ」や「事業」を世界へ展開

商社事業の展開② ～事業拡大・海外展開のパートナーへ～

・レンタルHIS（海外ビジネス支援、海外出張代行サービス）

HISの海外拠点・ビジネスネットワークを活用したビジネスマッチング、営業代行、アンケート調査、マーケティングなど、各国で多岐に渡り提供。コロナ禍のみに留まることなく、新しいビジネススタイルにあわせたサービスを拡大。

（サービス一例）

現地法人と連携し、ハワイでの不動産の管理・シンガポールでの日本食テスト販売 等



レンタルHIS(イメージ)

・アクセラレーター事業（業務提携・成長支援）

HISリソースを駆使し、スタートアップ企業の成長を加速をサポート。対象とする企業とは対等なパートナーとして、資金の投入ではなく、HISリソースを駆使し、事業目的の実現を目指す。

事例：アクセラレーター事業

ノウズ株式会社

リアルタイム消費者分析を行うリサーチクラウドサービスを提供

オンラインエクスペリエンスの取り組み

オンラインエクスペリエンス（OE）事業のサービス拡充

旅行体験から日常体験へ

顧客ニーズに合わせて多種多様なサービスを展開

● 下見需要・スキルシェア・ライブコマースの拡充

→これまでの体験提供をC2C化に加速

→順次サービスを追加し、日常領域のマッチングへ

● B2Bの活用需要拡が拡大・多角化展開へ

→企業の福利厚生・レクレーションとして貸し切りプランで提供

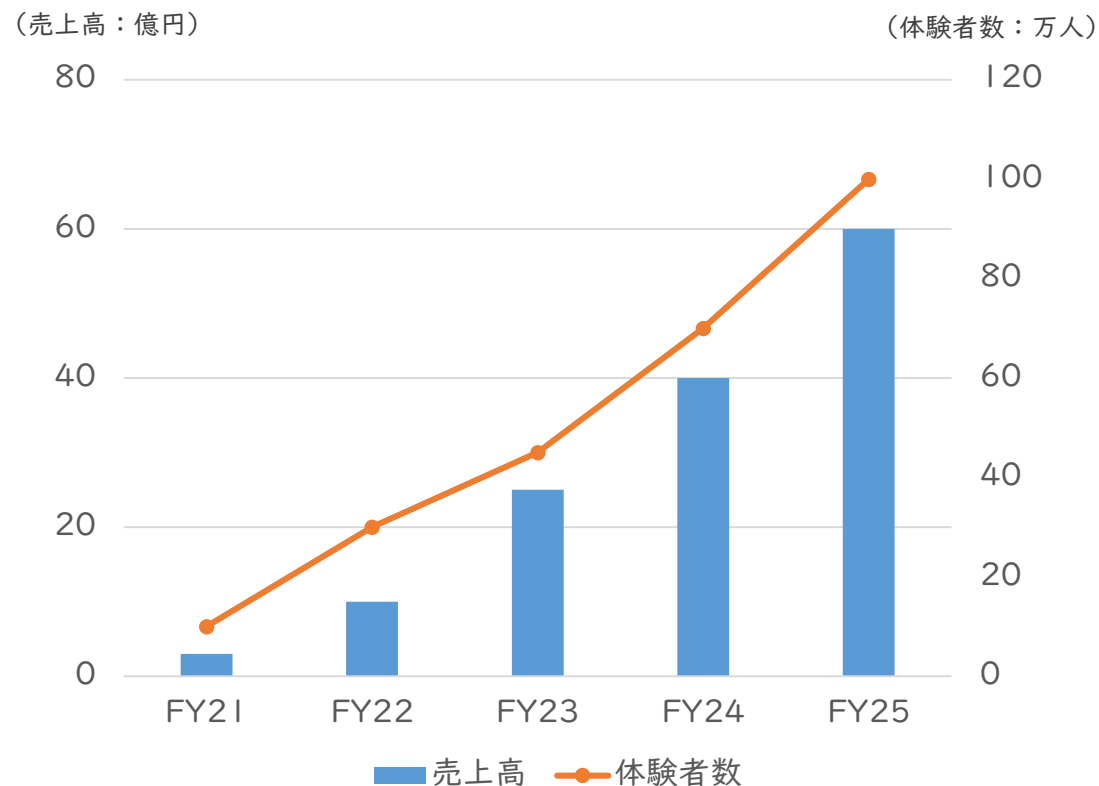
→企業・自治体プロモーション施策として提供

● C2C 新プラットフォームを構築

→お互いの課題解決がビジネスにつながる場所へ

→海外と日本を繋ぐプラットフォームとして多様なニーズに対応

OE事業 売上高・体験者数 目標（旧会計基準）



オンラインエクスペリエンスの取り組み

マーケットリーダーとして未来の社会貢献へ



クラウドファンディング事業「I'm in!」開始

世界各国・日本全国の挑戦者と支援者をつなぐ応援サイト

頑張る人と、想いに共感して頂ける支援者を繋ぎ、プロジェクトの成功に向けたサポート。

持続可能な未来づくりを目指すと共に、世界の声を届けることで、日本と海外の距離を縮め、企業理念でもある「世界平和・相互理解の促進」に貢献。

<https://www.his-j.com/oe/theme/crowdfunding/>



OEを通して始めてクラウドファンディングを展開。

【日本語ガイドケニア人の挑戦！】

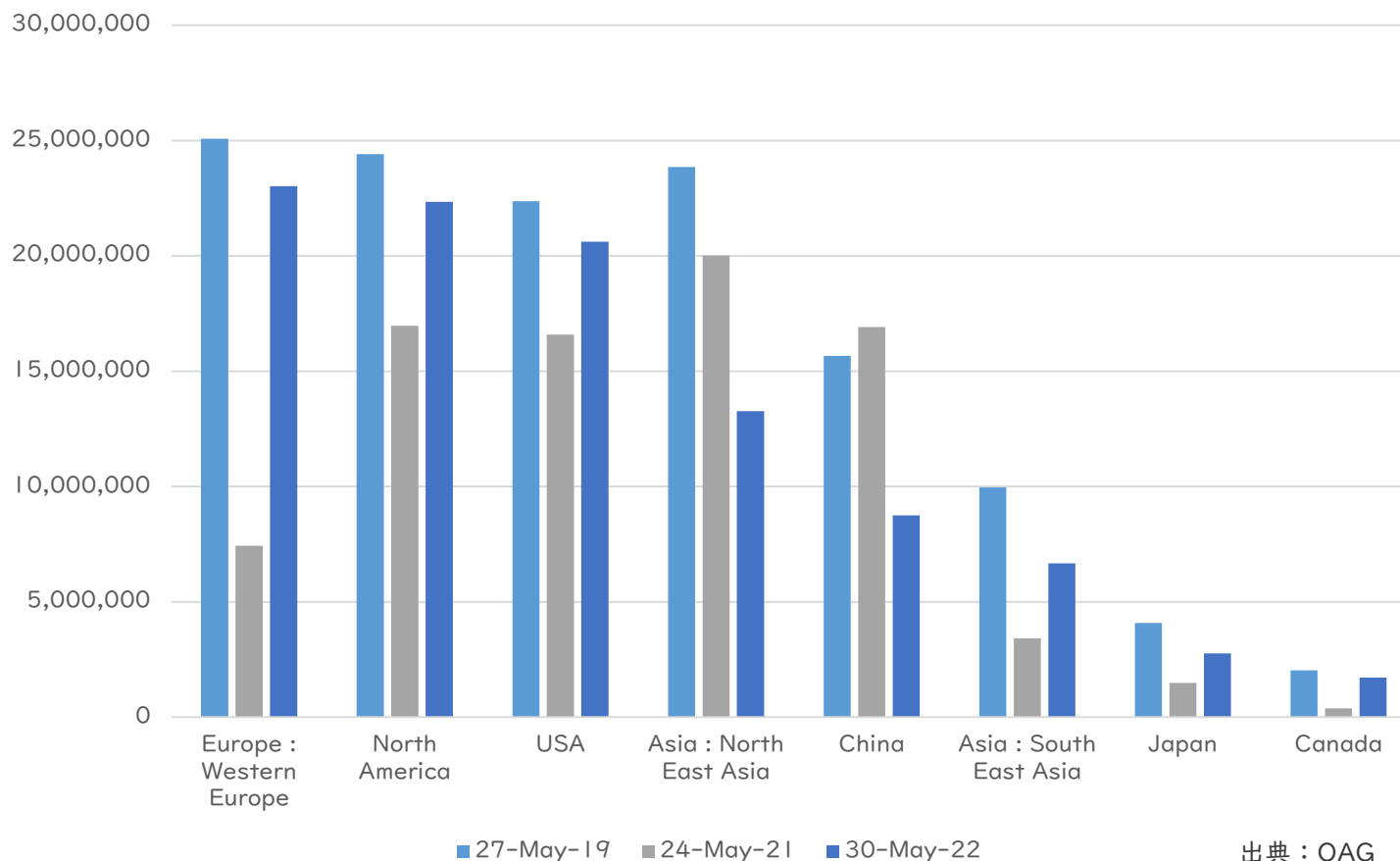
アフリカの子供達が安心して勉強できる場所をつくりたい。

目標支援総額 600万円を達成 (2022年5月31日)

海外における旅行事業 グローバルマーケットの環境の変化①

欧米発着における航空総座席供給数は、コロナ禍以前の約9割まで回復

地域・国別の定期航空会社による総座席供給数（国際・国内線合計）（2019年・2021年・2022年5月時点比較）



航空座席供給数（国際・国内線）2019年比
(5月末時点)

- 西ヨーロッパ：91.8%
- 北米：91.5%
(アメリカ：92.2%・カナダ：84.5%)
- 北アジア・東アジア：55.6%
(中国：55.8%・日本：67.8%)
- 東南アジア：67.0%
- グローバル全体：81.6%

→アジアマーケットの回復状況は鈍化

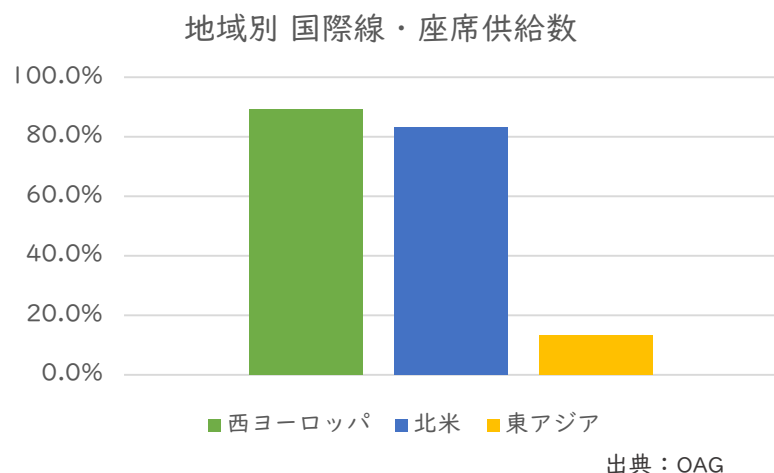
出典：OAG

海外における旅行事業 グローバルマーケットの環境の変化②

欧米の各地域にて「マスク着用義務の解除」など、アフターコロナの領域へ

- ・ 欧米発 国際線の座席供給数が2019年比に対し **8割以上の回復**
- ・ 東アジアの国際線座席供給数は、 **13%と低調**

ヨーロッパ全域で、制限なく入国可能な国が拡大



国際線座席供給数 2019年比 (5月時点)

- 西ヨーロッパ：89.2%
- 北米：83.2%
- 東アジア：13.1%

国名 (クリックで詳細表示)	入国時の条件	帰国時の条件
フランス	ワクチン接種証明またはPCR陰性証明で入国可能	ワクチン接種関係なく入国時検査・隔離なし
イギリス	制限なく入国可能	ワクチン接種関係なく入国時検査・隔離なし
イタリア	制限なく入国可能	ワクチン接種関係なく入国時検査・隔離なし
スペイン	ワクチン接種証明またはPCR陰性証明で入国可能	ワクチン接種関係なく入国時検査・隔離なし
ドイツ	ワクチン接種証明またはPCR陰性証明で入国可能	ワクチン接種関係なく入国時検査・隔離なし
オランダ	ワクチン接種証明またはPCR陰性証明で入国可能	ワクチン接種関係なく入国時検査・隔離なし
ギリシャ	制限なく入国可能	ワクチン接種関係なく入国時検査・隔離なし
オーストリア	制限なく入国可能	ワクチン接種関係なく入国時検査・隔離なし
スイス	制限なく入国可能	ワクチン接種関係なく入国時検査・隔離なし

出典：HIS「渡航情報まとめサイト」より抜粋

海外における旅行事業

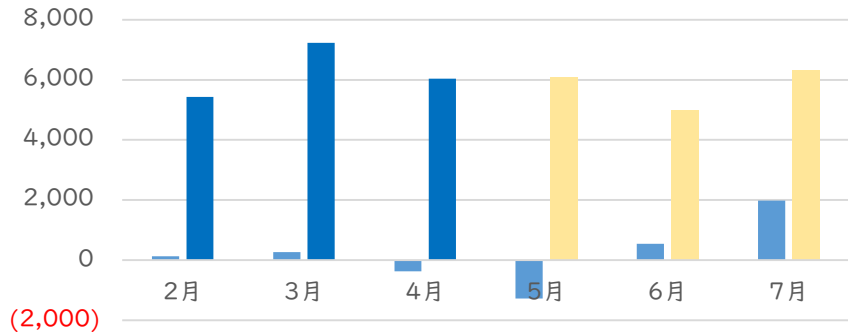
ローカルマーケットは、HISグループ関係会社とオンラインに特化①

北米マーケットはカナダの旅行会社3社を中心に展開

redlabel
VACATIONS INC

売上高

(百万円)

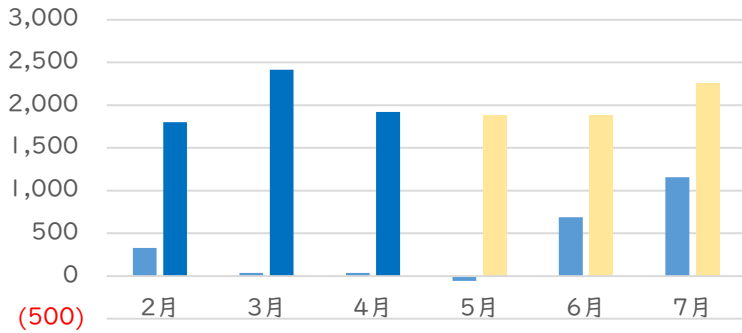


■ FY21 ■ FY22 ■ 着地目標

merit

売上高

(百万円)

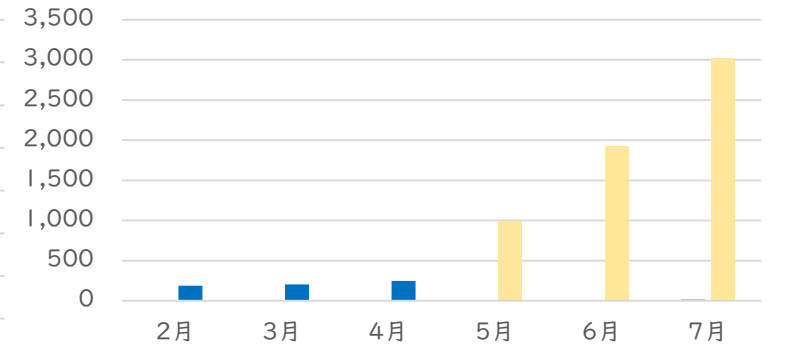


■ FY21 ■ FY22 ■ 着地目標

Jonview
CANADA

売上高

(百万円)



■ FY21 ■ FY22 ■ 着地目標

※2021年4月・5月は、フライトキャンセルにより払戻しが生じた為マイナス計上

- Red Label Vacation → B2Cが好調に推移 欧州方面への送客を強化
- Merit Travel → ロイヤルティプログラム（会員向け）のビジネス拡充
- Jonview → 夏の欧州からのインバウンド予約が順調

海外における旅行事業

ローカルマーケットは、HISグループ関係会社とオンラインに特化②

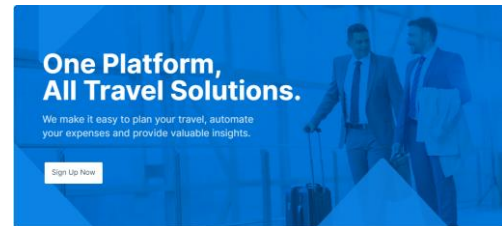
■ 主にB2B2C向けに展開するトラベルテックカンパニー「FlyHub」の販路拡大

→ シンガポールに親会社を設置し、バングラデシュで事業展開。

→ 現在、東南アジアを中心とするマレーシア、トルコ、ドバイ、インドに子会社を展開。

→ 事業開始から21ヵ月で、取扱高57億円に

flyhub.



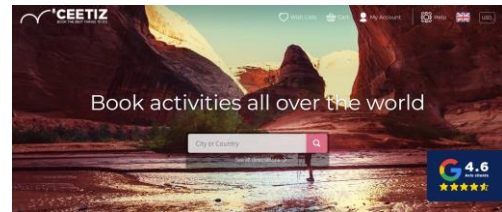
FlyHub サイトイメージ

■ オンラインでアクティビティをメインに取り扱う「CEETIZ」

→ 全世界 8,000商品、集客数 約30万人（2019年実績）

→ コロナ禍で加速するFITマーケットへの対応、

→ 欧州マーケットを中心に、アクティビティ素材をオンラインで販売強化

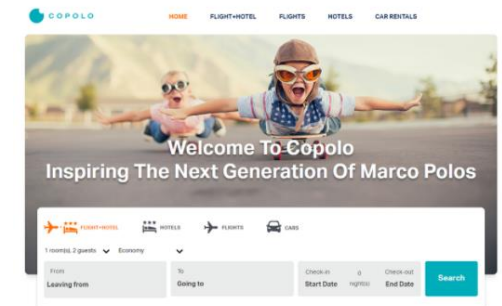


CEETIZ サイトイメージ

■ HIS USA法人 OTAサイト「Copolo」本格始動

→ 旅行予約の際に自身の旅行で排出される二酸化炭素のオフセットプランを提供

→ アメリカ在住者向けにサステナブルツーリズムを促進しシェア獲得を目指す



Copolo.com サイトイメージ

海外における旅行事業

海外のインバウンド事業への集中と効率化を実行し、早期の業績回復を図る

■ 回復の早い欧州マーケットで、業績はMIKIグループを中心に回復基調

→ MIKIグループの下半期は、ローカルマーケット前年対比で4倍の伸びの着地目標

■ 収益性および即効性が見込めるインバウンド事業にリソースを集中

→ インバウンド商材のB2C及び、HIS以外へのB2B強化による販路拡大

→ シェアードサービスセンターをマニラに設置し、各国のオペレーション移管拡充

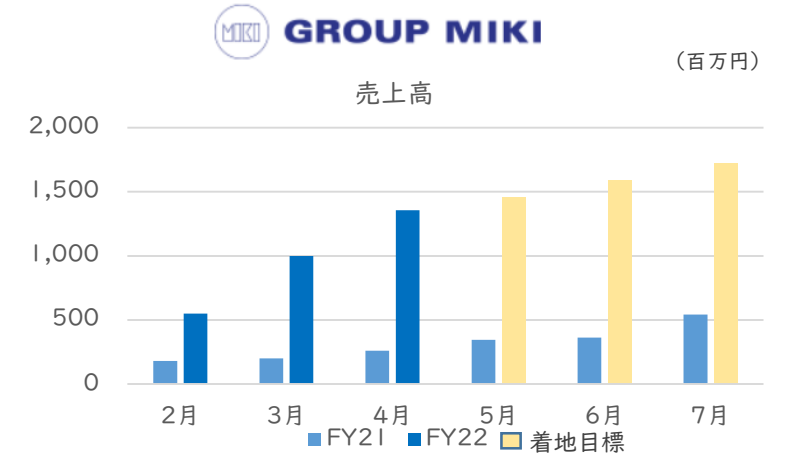
→ サポートコール（緊急電話）・会計システムの一元化推進

■ 日本人の海外旅行ツアー再開により、2022年夏より海外のインバウンド事業が回復基調へ

→ 顧客情報と連動した「旅ナカ」アプリによるオリジナルサービスを実施

■ HIS ハワイ法人・グアム法人にてPCR検査を運営。毎日検査可能に。

→ 帰国時のPCR検査（鼻腔ぬぐい液検査・唾液検査）と空港～ホテル間の往復送迎付きサービスをご用意



海外における旅行事業

海外現地法人の新たな事業展開

旅行業 + α の事業展開で、成長加速
地域のニーズにあわせた事業展開し、新たな需要・トレンドの創出へ。

ハワイ法人：ハワイ未上陸の日本全国名産品（煎餅）を販売

アメリカ本土からの観光客も多いハワイ・アラモアナショッピングセンター内の店舗にて日本全国の名産品の販売を9月より開始。物販を通じて日本の魅力が伝わる機会を提供し、日本への渡航需要の更なる喚起へ。



ハワイ・アラモアナ支店

タイ法人：「Hannari Café de Kyoto」バンコクでオープン

「食」・「モノ」を通じて京都の魅力と文化を発信する専門店を昨年6月にオープン。京都府と連携し、加工食品と雑貨を中心とした京都産品を輸入・販売するコーナーも設置。



タイ・Hannari Café de Kyoto

インドネシア法人：インドネシア全域でフェニックスワーム事業を開始

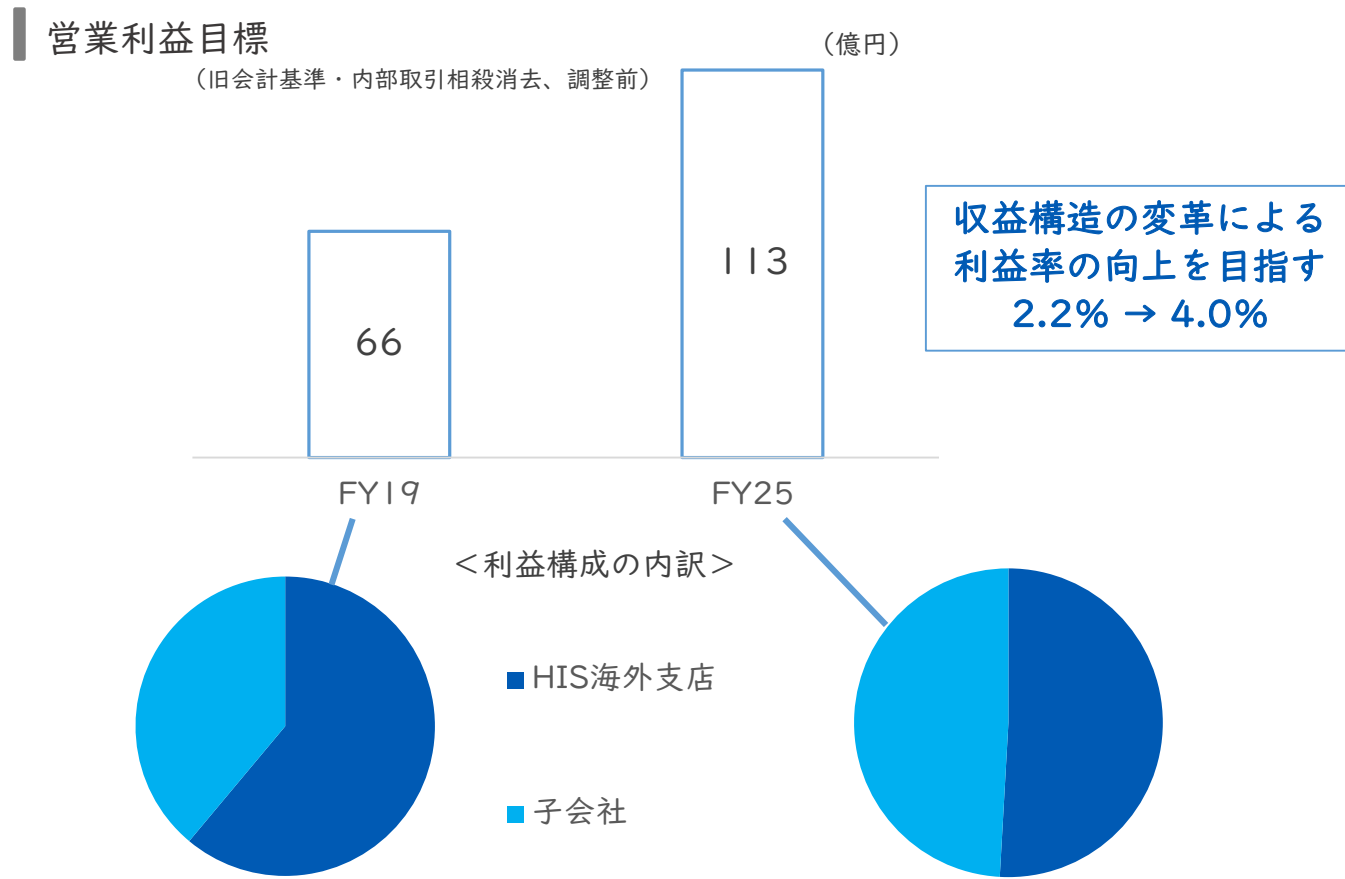
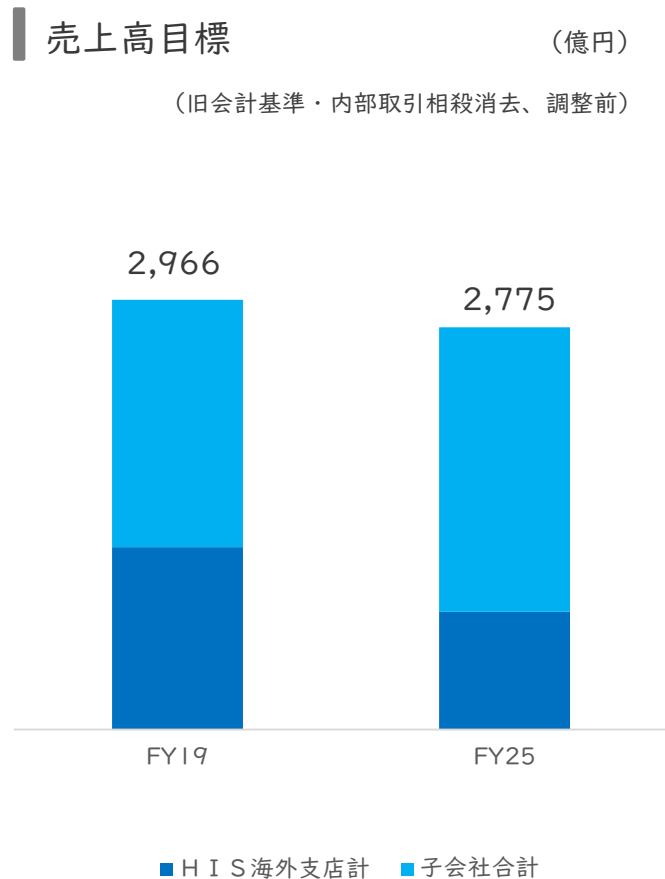
フェニックスワームとは、ブラックソルジャーフライの幼虫で栄養価の高い飼料と言われており、生ゴミで飼育できることから、フードロス削減につながり、循環型飼育が実現。家畜の餌として需要の高まっています。



インドネシア・フェニックスワーム事業

海外における旅行事業

今後の収益モデル



テーマパーク事業 ハウステンボス



今後の取り組み ～今夏のイベント・新アトラクション～



Enjoy Summer Trip
海外リゾート気分で、リフレッシュ!

2022年7月9日～2022年9月9日
『SUMMER FESTIVAL』 光の街の夏祭り

昼夜楽しめるプールや、人気のイルミネーション企画「光の王国～Summer Ver,～」を開催。
サマツクキャンペーンとして、夏休み期間を対象としたファミリー向けキャンペーンを展開。



2022年7月16日～
「～キッズワールド～ ファンタジーフォレスト」がオープン

お子さまと一緒にふしぎの森を冒険するかのような世界観が楽しめる全天候型の屋内施設が誕生。
時間の経過と共に背景とBGM（鳥や虫の鳴き声など）が朝→昼→夕→夜に変化するなど、こびとの世界観を楽しめる施設。

テーマパーク事業 ハウステンボス



6つのシーズン体験を通じて、通年において入場者数増加へ

2022年9月期上半期、2年ぶりに営業利益において黒字を達成

9月上旬～11月上旬

花の街のハロウィーン
秋の大収穫祭



11月上旬～12月上旬

光の街のクリスマス



12月下旬～2月下旬

白銀の街
ロマンティックヨーロッパ



2月末～5月上旬

花の街の祝祭
フラワーフェスティバル



5月中旬～7月中旬

初夏の花の街
ワンダーランド



7月中旬～9月上旬

サマーフェスティバル
光の街の夏祭り



30周年記念アニバーサリーイベントを開催し、多くのお客様がご来場。

今後も6つのシーズン体験を通じて、それぞれの季節にあわせたイベントを開催。

年間を通じての入場者数増加、通年黒字を目指す。

テーマパーク事業 ラグーナテンボス



20周年アニバーサリーと題し、特別なイベントを1年かけて開催



2021年11月6日～2022年5月8日
ラグーナイルミネーション「光のラグーン」

中部エリア最大級のランタンオブジェが登場。
サンゴ礁や海の生きものなどのカラフルな光のファンタジー空間を演出。



©Ken Wakui, KODANSHA / TOKYO REVENGERS Anime Production Committee.

2022年3月19日～2022年6月19日
TVアニメ『東京リベンジャーズ』コラボイベント

アニメの世界を追体験できる巨大迷路アトラクションが登場。
コラボフードやイベント限定グッズも販売。

ホテル事業

5つのコアバリュー「繋がる・快適・先進的・遊び心・生産性」を追及

既存ホテルの利益最大化へ

- ・清掃費やリネン費、客室備品費、広告費など、費用対効果を見定めた削減を徹底
- ・飲食・観光を組み込んだオリジナル商品の造成



「変なホテル東京 浅草橋 開業4周年記念プラン」
コミュニケーションロボット“ロボホン”が
船頭・観光ガイド役を務める“屋形船貸し切りプラン”を発売

今後のホテル展開

<新規開業ホテル>

2022年3月:「ホテルインスピラ-S タシケント」開業

首都タシケントに全140室の4つ星ホテルを開業。
ウズベキスタン初のロボットコンシェルジュを導入。
本格的なスパ・大型レストラン・会議室も完備。



<今後の開業スケジュール>

ホテル名 (都市)	開業予定日
ウォーターマークホテル&リゾート沖縄 宮古島	2022年 8月
変なホテルエクスプレス名古屋 伏見駅前	2022年 12月
変なホテル鹿児島 天文館	2022年 12月



宮古島 (22年8月開業予定)

名古屋 (22年12月開業)

鹿児島(22年12月開業予定)

ホテル事業

ホテルを基点とした旅の楽しさ・ビジネスシーンの利便性を拡大

お客様の多彩なニーズにあわせたビジネスモデルの進化

◆ HISグループ内 シナジー強化

- ・ 変なホテル2施設内に「満天ノ秀そば」を開店（西葛西、浜松町）
- ・ 変なホテル×HIS ホテルの客室で「世界一周旅行」体験
「変なホテル東京 羽田」では客室内にて約80インチの巨大プロジェクターにて世界一周を体験。機内食シェフ監修のお弁当付プランも。



◆ 宿泊利用以外のビジネスモデル推進

- ・ 変なホテル東京 赤坂 内にドライヘッドスパ専門店「MACHI」を開業
- ・ 変なホテル東京 浜松町にリモートワークボックスを設置
- ・ 都内、関西の変なホテルに、電動キックボードや電動アシスト自転車をシェアできる「LUUP」のポートを順次開設



地域創生への貢献

旅行補助事業の再スタート

- ・ 熊本県民割及び九州近隣県民割施策への取り組みと全国版GoToトラベルキャンペーンにおけた準備
- ・ 九州産交グループ一体となった「広告販促PRの展開」と「一元化された効率的な受注体制」の構築



売上回復に向けたイベント企画・開催

- ・ 大型商業施設「サクラマチクマモト」の来店強化
- 『くまもと花博：第38回全国都市緑化フェア』を活用したサクラマチクマモトでの自主イベント開催



大型商業施設「サクラマチクマモト」イメージ

エネルギー事業

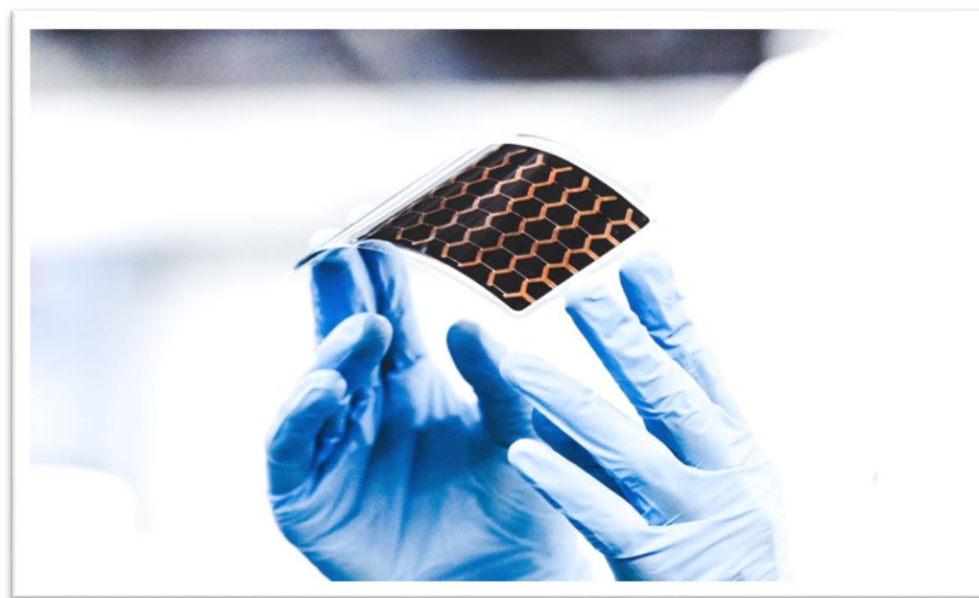
地域とともに創る発電所



H.I.S.角田バイオマスパーク

ディーゼルエンジン発電機で発電し、さらにその排熱を利用して蒸気タービンで発電を行うコンバインドサイクル発電所。RSPO認証油のみ使用。宮城県角田市にて「地域とともに創る発電所」として、将来的にこの熱を活用し、地域発展に貢献を目指す。

今後のエネルギー事業の可能性



太陽光パネル（イメージ）

薄型太陽光パネル研究・開発

将来に向けた新しいビジネスとして、再生可能エネルギー分野において次世代技術を用いた「薄型太陽光パネル」の研究開発。

コロナ禍の影響を現時点で合理的に算定することが困難であることから「未定」とさせていただきます。

業績予想の開示が可能となった段階で速やかに公表いたします。

5 財務方針

当面の課題

1. コスト削減

固定費の削減に注力も、旅行需要の回復時には機動的に対応。

2. 設備投資

従前の見直しに捉われず、四半期毎での見直しを継続。

3. 手元流動性の確保

グループ会社および事業資産の売却・流動化。グループ内資金の集中・管理。
コミットメントラインおよび当座借越の設定。

4. 追加の資金調達

自己資本の充実に資する資金調達も検討。

中長期的な目標

B/Sのスリム化（資産の流動化、有利子負債の削減）、利益による自己資本の積み上げなどによる自己資本比率の改善（まずは20%以上）

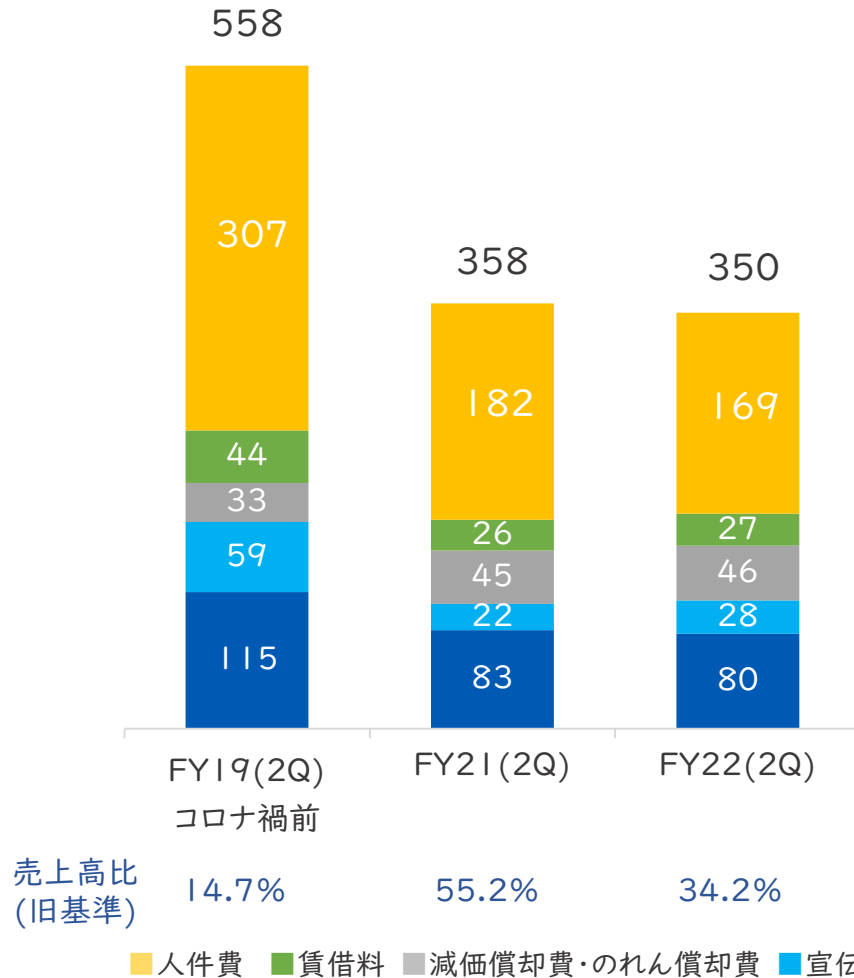
財務施策

NO	内容	詳細	コロナ禍以降 FY22 2Qまでに実施済	今後検討予定
1	コスト削減	販管費の見直し（他社出向等を加味）	スライドP.62をご参照	売上回復に伴い、 機動的に対応予定
2	投資計画の見直し	システム、ホテル、不動産等を中心に抑制 新規事業への投資開始	当初計画（FY19～FY24）1,434億円 →投資額実績290億円+見込173億円	
3	保有不動産の売却		売却済10軒、 売却収入155億円	残り1軒、簿価8億円
4	本社社屋の流動化	セールアンドリースバックの手法による 本社社屋の流動化	324億円 (2021年9月実行済)	-
5	グループ会社および事業資産の売却 (ホテル事業、エネルギー事業等)		HTBエネルギー(株)株式譲渡 (2022年5月済)	選択肢の一つとして検討
6	新株発行	2021年11月、12月の新規発行分	75億円	-
7	新株予約権	2020年10月発行分の行使	119億円	(未行使分) 25億円
		2021年11月、12月発行分の行使	-	(未行使分) 138億円
8	日本政策投資銀行 (DBJ)様からの借入等		-	選択肢の一つとして検討

コスト削減

販管費 (2Q実績)

(億円)



※テーマパーク事業の表示方法変更

従来「販売費及び一般管理費」として表示していたテーマパーク事業の運営に係る費用の一部を「売上原価」として表示する方法に変更しており、前期の数値も遡及修正済でございます。

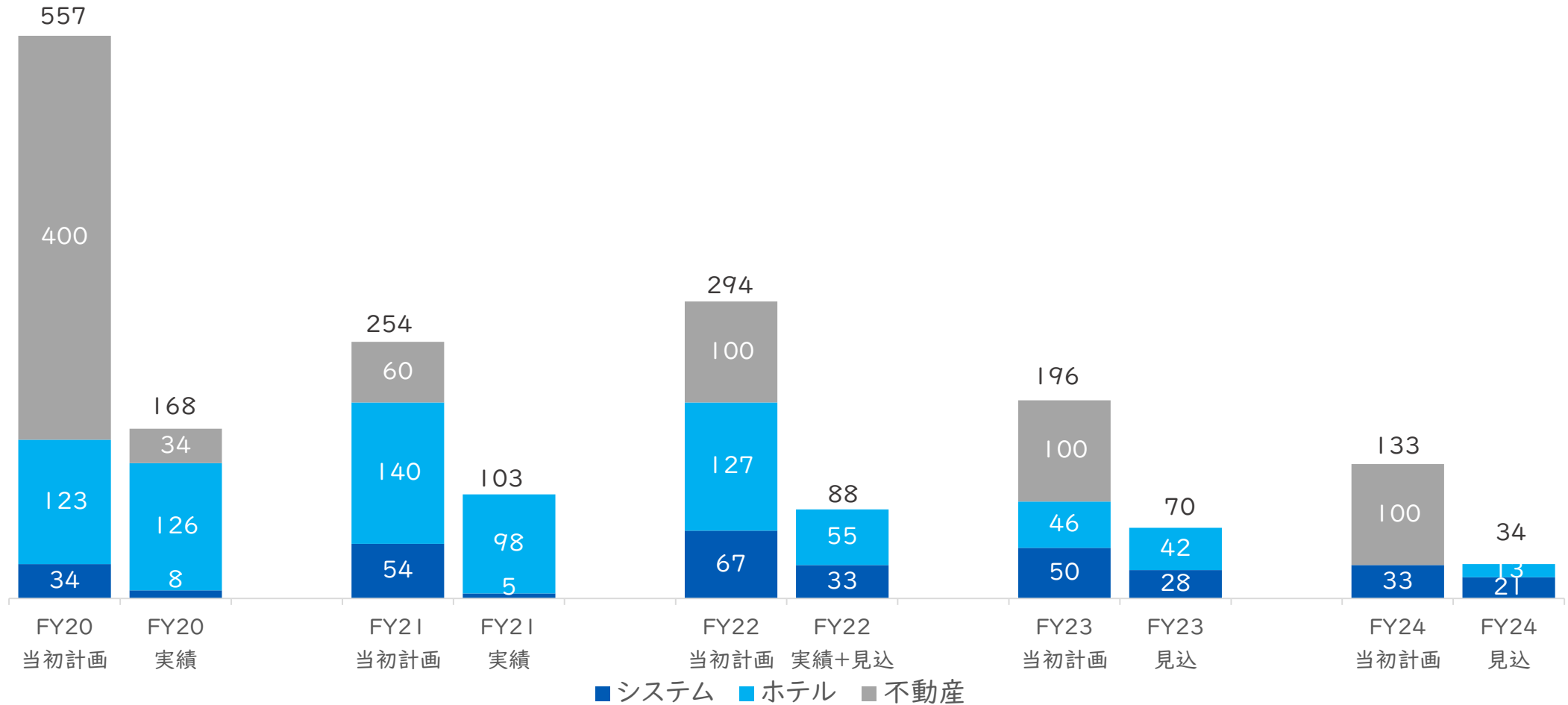
- ・2022年4月末時点で
社員約1,300名をグループ外へ出向。
→人件費19億円の削減を実現。
- ・営業拠点等の更なる統廃合の推進。
- ・雇用調整助成金の活用（特別利益に計上）
→2022年9月末まで延長が決定。

設備投資計画の見直し

設備投資計画

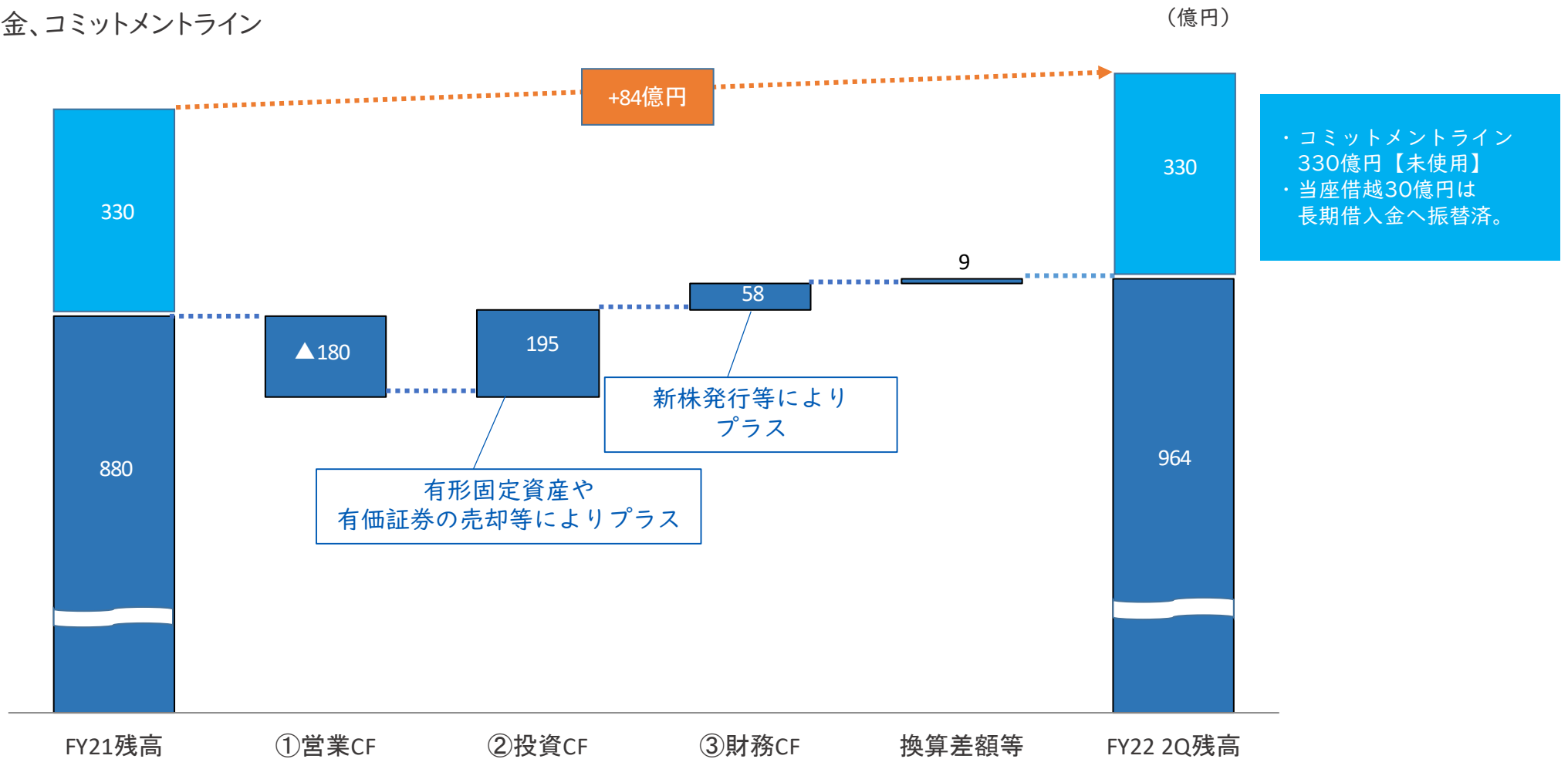
※当初計画は、コロナ禍前 (FY19) に設定した設備投資計画を記載しております。

(億円)



手元流動性

手元資金、コミットメントライン

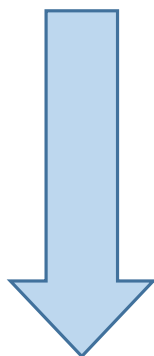


キャッシュバーン

(単位：億円)

■ FY22 2Q(2022年4月末日)時点で、1年超を確保。

現預金残高	1,016	①
バーンレート	55	② ※FY22 2Q固定費の実績値+ α で試算しております。
キャッシュバーン/月	18.5	③ (=①/②)



コミットメントライン	330	④
------------	-----	---

■ コミットメントラインを加えた場合、約2年を確保。

現預金残高	1,346	①' (=①+④)
バーンレート	55	②'
キャッシュバーン/月	24.5	③' (=①'/②')

金融機関からの支援状況

■ 主要取引銀行様

主要取引銀行様からは、変わらずのご支援を頂いております。

■ シンジケートローン

エージェント様を含むシンジケートローン参加行である金融機関様と建設的に協議し、緊密な関係を維持しており、今後も継続的な支援が得られるものと考えております。

■ 日本政策投資銀行様 (DBJ様)

情報共有および意見交換を適宜行っております。

DBJ様への情報提供、説明は適宜継続して行っておりますので、機動的にご対応いただけると考えております。

免責事項

本資料の作成にあたり、当社は当社が入手可能なあらゆる情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。本資料に記載された情報は、事前に通知することなく変更されることがあります。

本資料には、当社の将来の営業活動、業績の見通し等の将来予測に関する記述が含まれています。かかる将来予測に関する記述は作成段階において入手可能な情報を基に当社経営陣が判断したものであり、様々なリスク要因や不確実性を持ちます。実際の営業成績や財務状態は、これらの将来予測において示唆されたものとは、著しく異なる可能性があります。従って、これらの将来予測に関する記述を過度に信頼することのないようご留意下さい。また、当社は新しい情報、将来の事象又は新たな知見に応じて将来予測を変更する責任を負うものではありません。



本資料に関するお問い合わせは、弊社IR室までご連絡ください。