

株式会社エイチ・アイ・エス 2011年10月期 決算説明会

2011年12月16日



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・単体)	P.6-P.7
■ 主要旅行業者における海外売上シェア(単体)	P.8
■ 海外送客数と海外送客シェア	P.9
■ 原価率の状況(単体)	P.10
■ インターネットを利用した旅行販売状況(単体:海外)	P.11
■ 法人・団体旅行の売上状況(単体:海外)	P.12
■ 海外における旅行事業の展開の状況	P.13
■ ハウステンボスの状況	P.14
■ その他主要グループ会社の状況	P.15
■ 参考資料 燃油サーチャージの推移	P.16
■ 2012年10月期 連結業績予想	P.17
■ 今期の取り組み	P.18-P.24

業績ハイライト

■ 連結経営成績

- 売上高3,808億円、営業利益94億円、経常利益110億円
- 売上高、営業利益、経常利益、当期純利益ともに過去最高を達成

■ 旅行事業

- H.I.S.送客数は前年実績を上回り、送客シェアは17.1%に上昇
- 震災の影響を受けるも、7月以降は回復し業績は順調に推移
- インターネットを利用した旅行販売、法人・団体旅行は好調に推移
- 効率的な店舗営業やチャーター便を活用した商品の積極的な販売を実施
- 海外における旅行事業も引き続き拡充

■ ホテル事業

- 売上高22億円、営業損失25百万円
- 2011年7月には「ウォーターマークホテル長崎・ハウステンボス」オープン

■ ハウステンボス

- 売上高132億円、営業利益10億円、経常利益20億円
- 1992年の開業以来初の営業利益、経常利益の通年黒字を達成

連結決算の概要

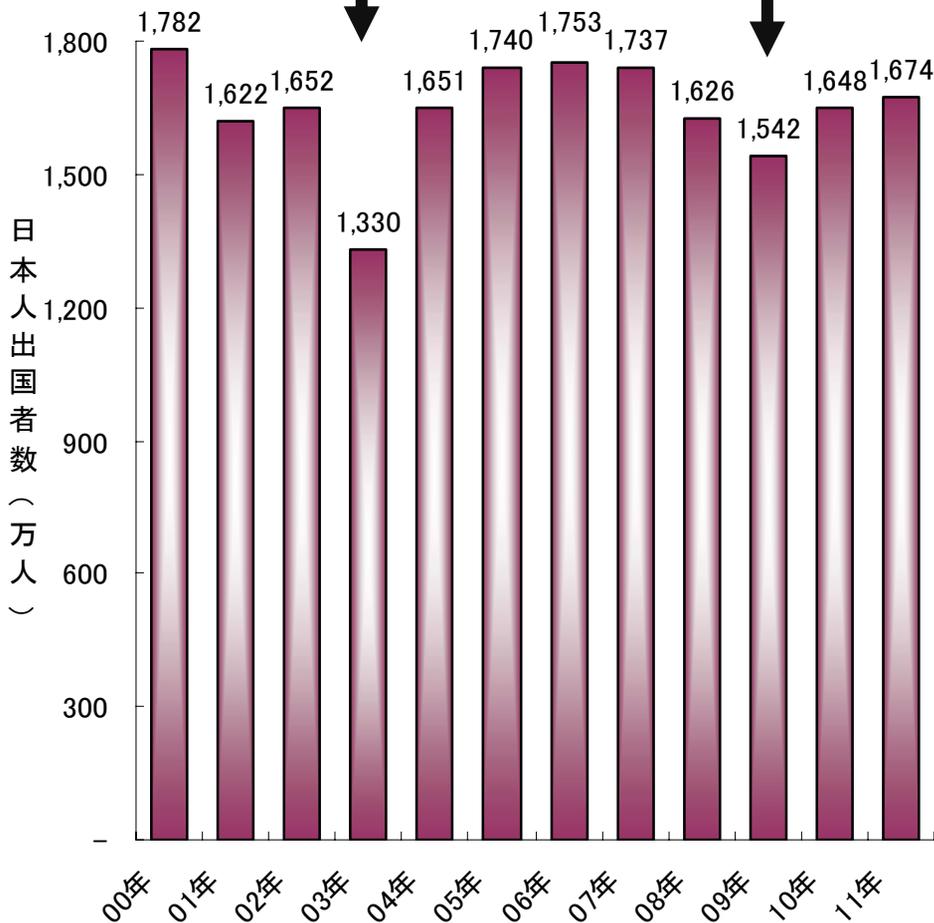
単位:百万円

	連結決算の概要			
	FY10	FY11	増減額	前期比
売上高	348,065	380,805	32,739	109.4%
売上総利益	59,699	70,566	10,867	118.2%
販管費	53,420	61,158	7,738	114.5%
営業利益	6,278	9,407	3,128	149.8%
経常利益	5,019	11,005	5,985	219.2%
当期純利益	3,384	8,300	4,915	245.2%
店舗数	海外108/ 国内274	海外115/ 国内269	+2店舗	100.5%
正社員数(人)	6,212	6,265	+53人	100.8%

日本人出国者数の推移

SARS・イラク戦争

リーマンショック・
新型インフル



歴史的な円高傾向の継続

企業の夏期休暇長期化の流れ

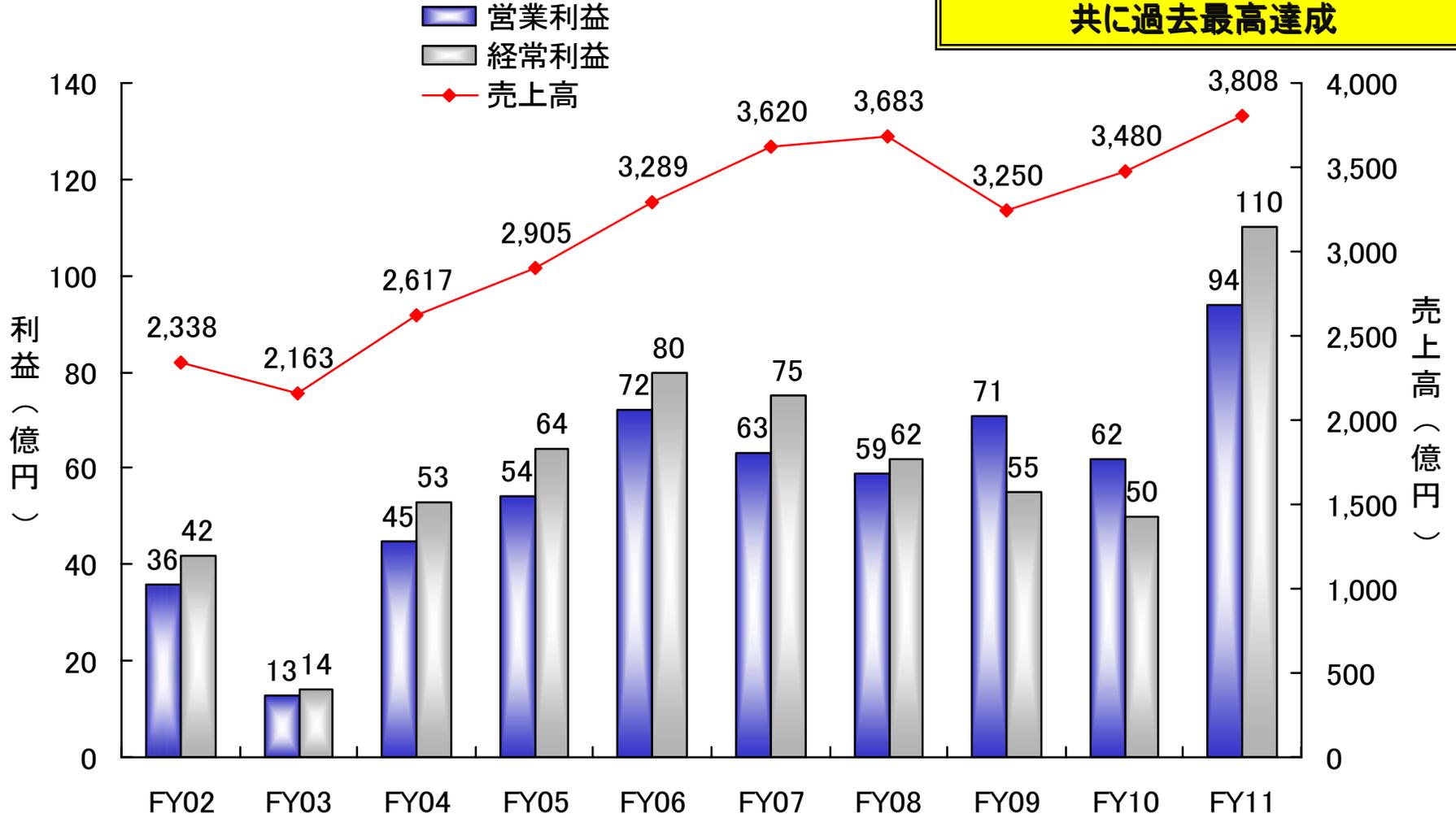
訪日外国人の減少

2010年11月～2011年10月の
日本人出国者数

前期比101.5%の1,674万人(推計)

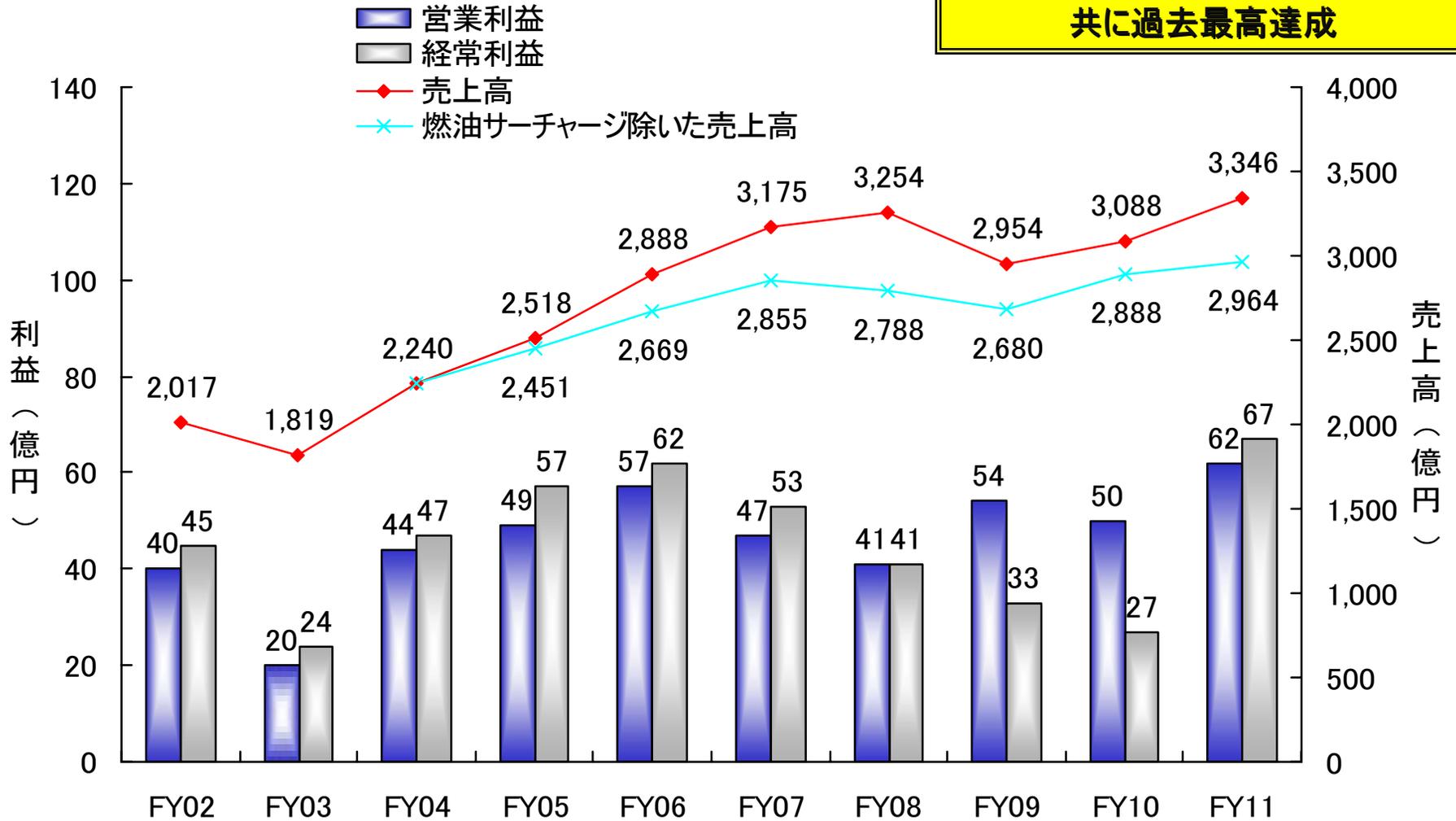
売上高・営業利益・経常利益の推移（連結）

売上高、営業利益、経常利益
共に過去最高達成

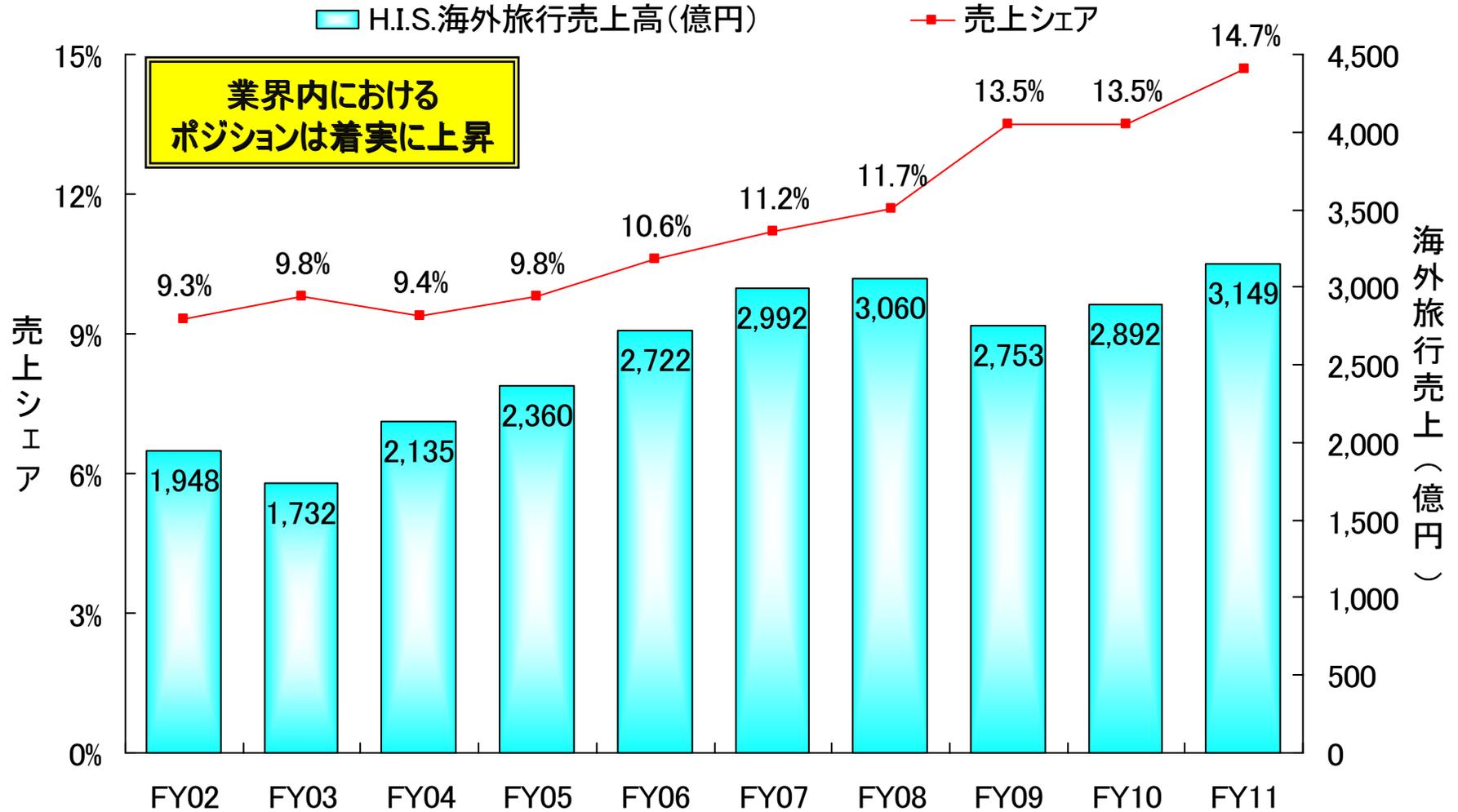


売上高・営業利益・経常利益の推移(単体)

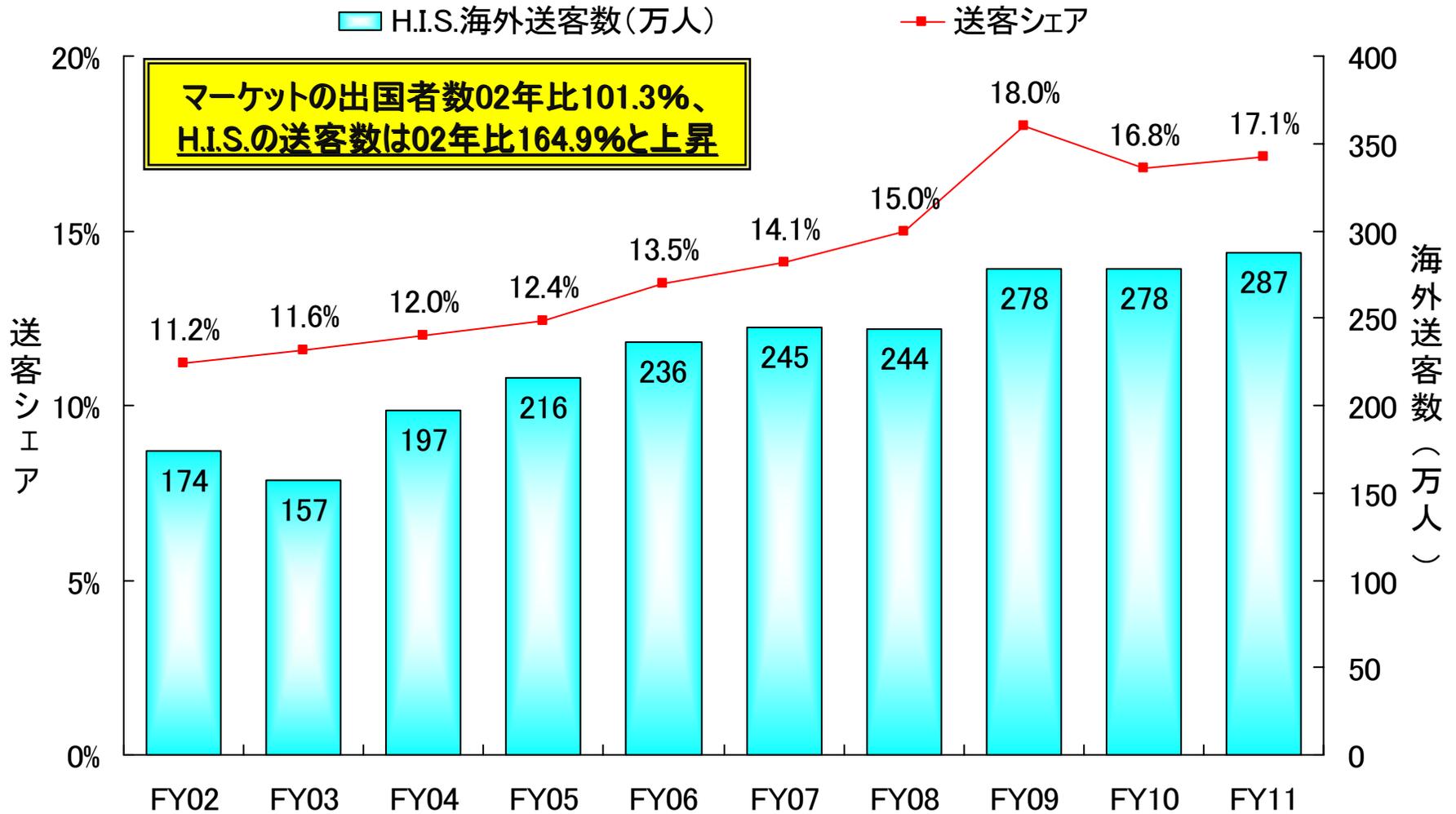
売上高、営業利益、経常利益
共に過去最高達成



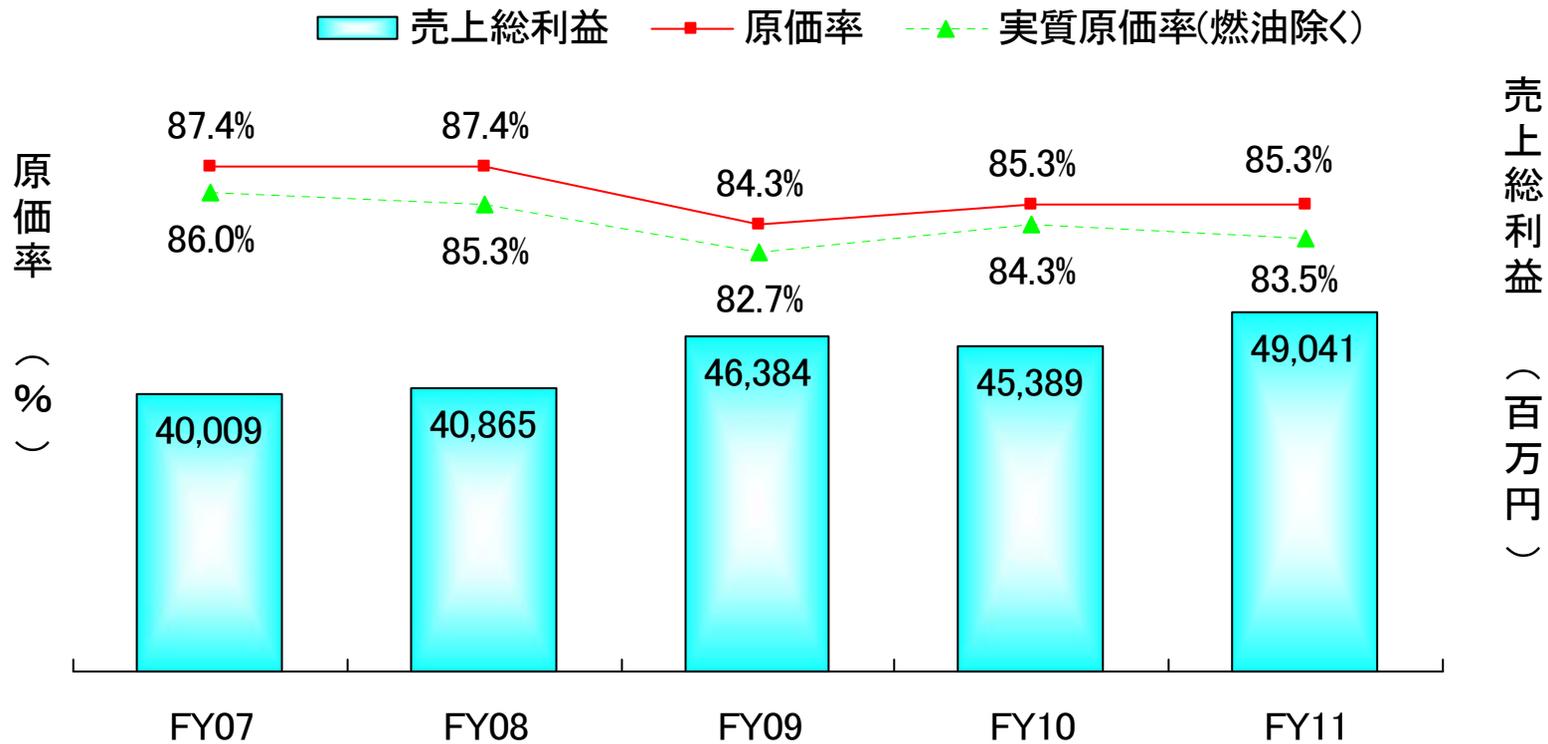
主要旅行者における海外売上シェア(単体)



海外送客数と海外送客シェア



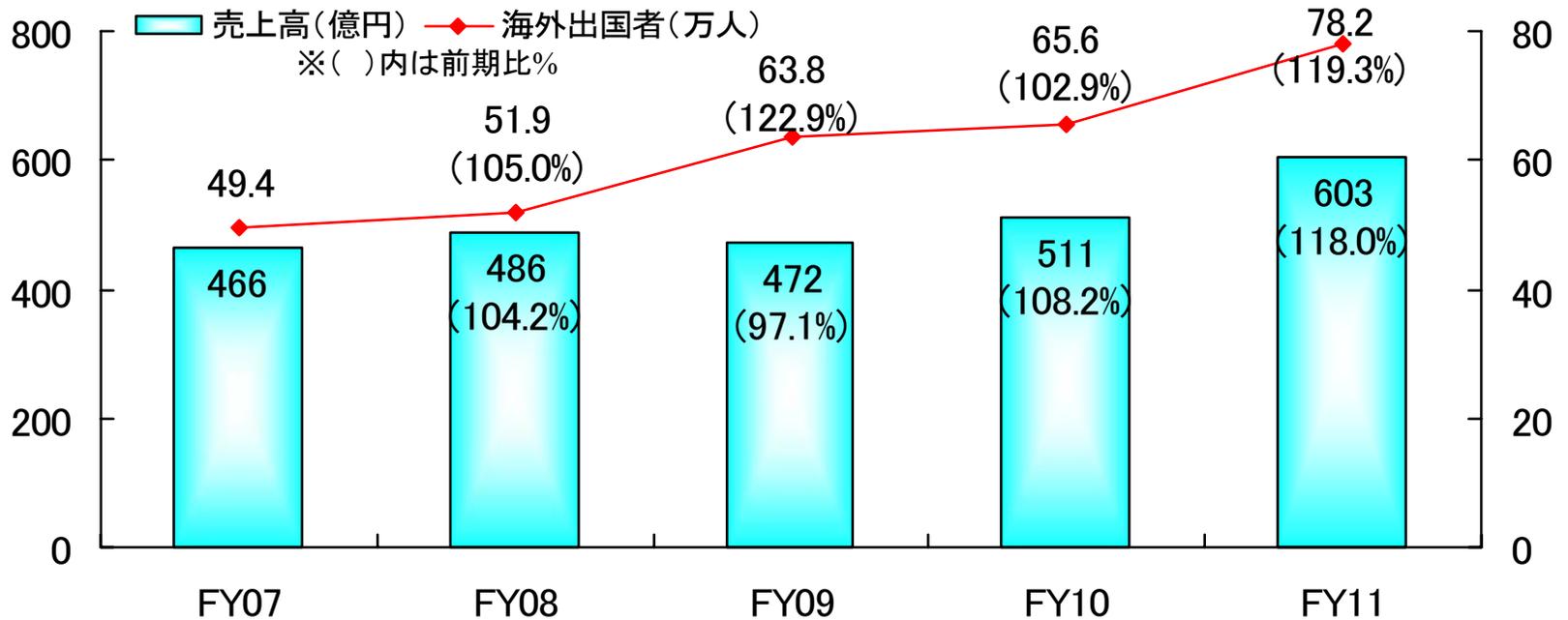
原価率の状況(単体)



■ 原価率の状況

- 前期まで残高があった長期為替予約契約が終了したことに伴い原価率が改善
- ご利用いただいた商品の平均単価が改善し、お客様一人当たりの平均粗利単価も改善

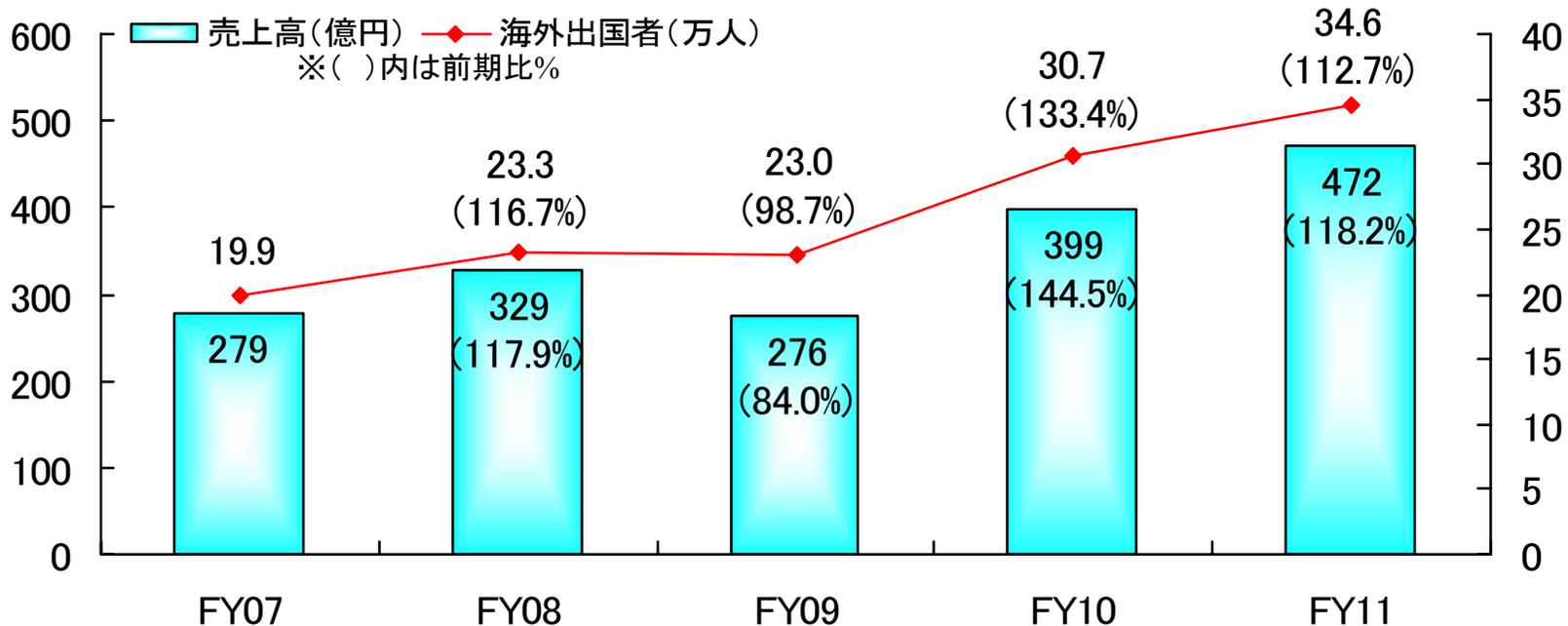
インターネットを利用した販売状況(単体:海外)



HISシェア(人数)	20.1%	21.2%	23.0%	23.6%	27.7%
HISシェア(売上)	14.7%	15.9%	17.1%	17.7%	19.1%

- 取扱人数ベースの社内シェアは27.7%まで上昇
- パソコンやモバイル、スマートフォンを利用した自動予約の売上は、前期比137.4%と好調に推移
- ホームページの全面リニューアルを実施
- 全世界発着の航空運賃や空席の検索が可能となる航空券新検索システムをリリース、航空券販売の強化を図る

法人・団体旅行の売上状況(単体:海外)



HISシェア(人数)	8.1%	9.5%	8.3%	11.1%	12.2%
HISシェア(売上)	8.8%	10.7%	10.0%	13.8%	15.0%

- 取扱人数ベースの社内シェアは12.2%まで上昇 震災後、出張自粛の影響を受けるも、下期の業績は急回復
- 法人様ごとに出張データの管理が可能な専用の新予約システム「SFIDA(スフィーダ)」の運用を開始
- 大企業や官公庁への営業強化、国内外の専用拠点の拡充を行う(大阪、広島、九州、タイ・バンコクなど)
- 団体旅行については、大型案件や修学旅行の受注に一層注力
- 2012年ロンドンオリンピック初の公式代理店となり、観戦ツアーの発表を実施

海外における旅行事業の展開の状況

海外拠点から日本へ向けた海外ホテルやオプションツアーなどの直販システムの確立



2010年10月サービス開始
オリジナルビジネスモデルとして好調なスタート

着地型ビジネスをグローバル化、ネットワーク化
⇒ オンライントラベルエージェントと差別化

- 日本人以外のお客様に向けた海外現地発の旅行商品の販売強化
 - 海外拠点間での送受客業務の強化
 - 他旅行会社からの受客業務の強化
 - 引き続き拠点の拡充を実施
- 南米初の拠点(ブラジル)や海外初の法人団体専門店(タイ・バンコク)

ハウステンボスの状況

入場者数 180万人(前期比117%)
売上高132億円、営業利益10億円、経常利益20億円

年の開業以来初、営業利益、経常利益の通年黒字を達成

- 「ONE PIECE “サウザンド・サニー号” in ハウステンボス」(4月運行スタート)
- ハウステンボス内に英語を共用語とする
「ウォーターマークホテル長崎・ハウステンボス」オープン(7月)
- 「ハウステンボス 日本一の元気祭り」(夏開催)



その他主要グループ会社の状況

■ ホテル事業

- 売上高は22億円(前期比103.4%)、営業損失25百万円
- 収益性、サービスの向上に注力
- 2011年7月「ウォーターマークホテル長崎・ハウステンボス」オープン

■ 国内の旅行子会社

- オリオンツアー バス事業の強化や東北復興支援バスの早期運行を実施
- クルーズプラネット 海外クルーズ人気に支えられ、堅調な業績を維持
- 欧州エクスプレス BtoB事業の強化、カナダやオーストラリアの鉄道販売開始



オリオンツアー



Cruise Planet



Ohshu Express Limited

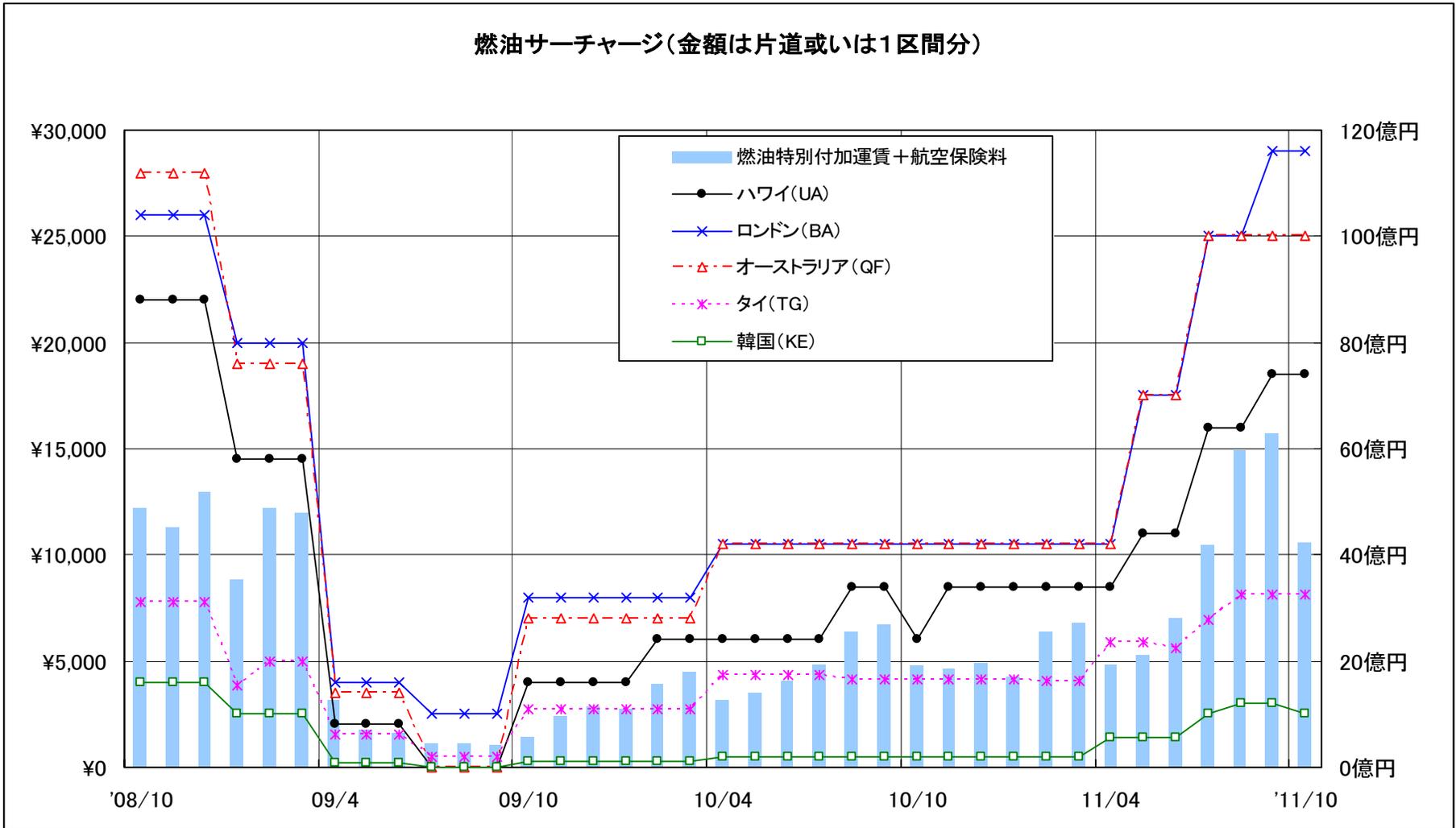
株式会社 欧州エクスプレス

HIS

Love, Peace, TRAVEL

参考資料 燃油サーチャージの推移

燃油サーチャージ(金額は片道或いは1区間分)



2012年10月期 連結業績予想

単位:百万円

	連結業績予想			
	FY11	FY12	増減額	前期比
売上高	380,805	444,000	63,195	116.6%
営業利益	9,407	11,000	1,593	116.9%
経常利益	11,005	12,500	1,495	113.6%
当期純利益	8,300	7,500	△800	90.4%

- 世界経済の動向など不安材料はあるものの、歴史的な円高傾向の継続やLCCの乗り入れ増、ロンドンオリンピックの開催などにより、海外旅行需要は緩やかながらも増加基調と予想
- 安全・安心な旅の提供、商品品質やサービスの向上に努める
- 全世界発着に対応した航空券販売の強化、パッケージツアーの商品拡充を図る
- 海外拠点からインターネットを活用したダイレクトな商品販売の強化
- 効率を重視した営業やチャーター便を活用した商品の積極的な展開、法人・団体旅行の強化
- 海外展開、訪日旅行、国内旅行、ハウステンボスの運営など、グループを挙げた取り組みを推進

今期の取り組み

航空券販売ビジネスの強化

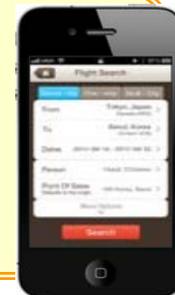
2011年7月 航空券の新検索システムをリリース

- 格安運賃、チャーター運賃など独自の仕入商品の投入も可能
- 最大5都市の同時検索、30日分の空席や料金検索が可能
- 全世界発着、多言語化などの対応、各国NO1の予約サイトを目指す

【サイトイメージ】

比較表-航空会社別	比較表-前後3日	比較表-カレンダー	詳細を開じる
	最安値	FINAIR フィンランド航空	ANA 全日空
直行便	103,000円	103,000円	-
乗継1回	103,300円	103,300円	106,080円
乗継2回以上	108,280円	-	112,140円
		610,280円	108,280円
			113,060円
			147,600円
			113,430円
			844,770円

その他の航空会社を表示>>



12月 海外発着の多言語版アプリ (android)開始

商品展開の強化

- 当社独自の付加価値を組み込んだ商品シリーズの拡充
- 安全と安心、品質向上に努める
- チャーター商品やロンドンオリンピック観戦ツアーの拡充



Love, Peace, TRAVEL

今期の取り組み

海外における旅行事業の展開

- 海外拠点が造成する海外ホテルやオプションツアーなどの商材
→ インターネット経由で日本や第三国の旅行者への直販を強化
- 着地型商材をBtoBにて拡販
- 海外現地発の旅行販売をいっそう強化



世界中でご支持いただけるビジネスモデル確立

販売チャネルについて

店舗

新システムを活用し一層の生産性向上、効率化を意識した店舗網の再配置

コールセンター・オンライン

店舗営業との差別化、限定商品の拡充

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

専門店

海外ウェディングなど、コンサルティングを必要とする専門店の拡充

今期の取り組み

訪日旅行事業の拡大

- 訪日中国人取扱実績NO1のジャパンホリデートラベルと業務提携
- クルーズ船寄港地観光ビジネスなど強化
- 海外拠点との連携強化、両社ノウハウ融合させた訪日モデルの構築



コスタクルーズ、日本寄港再開



国内旅行事業の拡大

- ハウステンボスや沖縄など、強化方面の販売を集中
- H.I.S.クーポンの拡充



今期の取り組み

その他の展開

■ ネットワークを活用した他業種との協業拡大(Ponta)

オンライン予約サイトにおける旅行商品購入や
海外でPontaポイントがたまるサービスを今後も拡大
(H.I.S.海外拠点が窓口)



■ コーズマーケティングの実施

「1 Travel for 1 Tree」「東北コットンプロジェクト」
観光資源でもある豊かな自然の保全、東北復興支援、
日本の観光立国としてのさらなる飛躍にも貢献

日本の緑を守りたい。

「1 Travel for 1 Tree」



宮城・和歌山・三重・奈良県
森林保護をサポート

■ 生産性や営業効率を見極めた展開による経費の低減

今期の取り組み

ハウステンボスの挑戦

- 売上高152億円、営業利益13億円、経常利益22億円を計画
- 2012年3月、開業20周年 各種記念イベントを実施予定
- 今後のイベント展開
「光と炎の王国」、「光と闇の王国」、海上3Dシアター「ボンボヤージュ」など



東洋一のテーマパーク、観光ビジネス都市を目指す

HTBクルーズ 大航海時代への挑戦

2011年11月3日 長崎 - 上海航路便 初便就航

日本初!
Low Cost Entertainment Ship



2012年1月下旬 本格就航開始



今期の取り組み

主なグループ会社の展開

■ ホテル事業

ゴールドコースト・ブリスベン・札幌・長崎
各ホテルの収益力向上に努める

【ゴールドコースト】



【長崎】



■ オリオンツアー

都市間高速バスや国内スキーツアーを強化



【神戸発着チャータークルーズ】

■ クルーズプラネット

船会社との連携や日本発着クルーズの販売強化



■ 欧州エクスプレス

BtoB事業や業務渡航者への鉄道チケット販売を強化



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 清国・清水・三浦

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

Mail tp-shimizu@his-world.co.jp