

HISグループ

—

統合報告書

2026

HIS Group Philosophy

HIS Group Philosophyは、私たちの理念です。

社会における存在意義をしめす「HIS Group Purpose」と、実現するための行動指針「HIS Group Value」をもとに、皆様への価値の提供の最大化を目指してまいります。

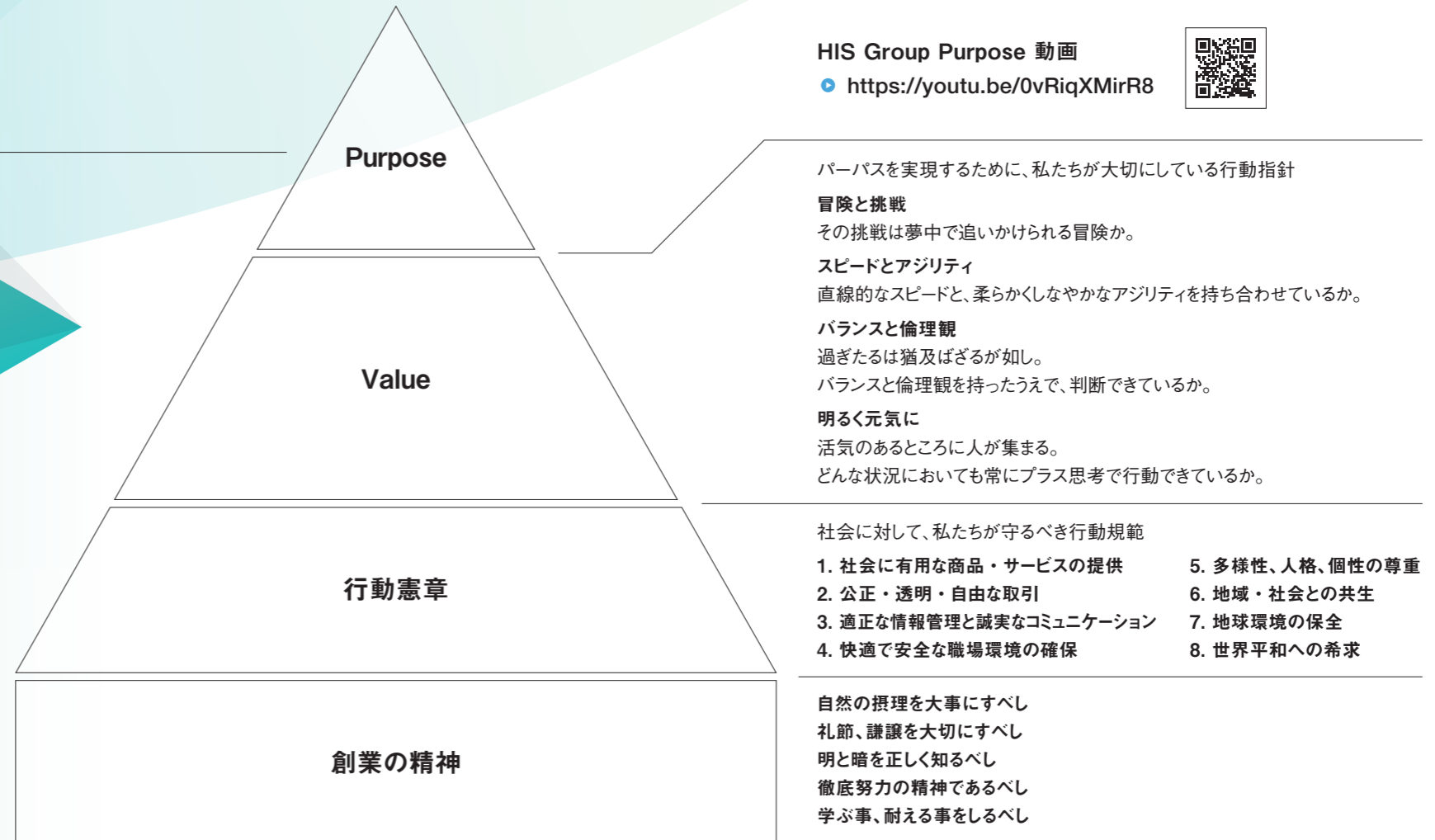
HIS Group Purpose

ココロオドル

「心躍る」を解き放つ

未知との出会い、人との繋がり、豊かな時間、ワクワク、高揚感、そして平和への想い。

私たちは「心躍る」を解き放ち、未だ見ぬ世界をつくるため、冒険する挑戦者が在り続けます。



HIS Group Purpose 動画

<https://youtu.be/0vRiqXMirR8>



株式会社エイチ・アイ・エス
 創業者 取締役最高顧問
澤田 秀雄

「机二つ、電話一本」から始まった当社の歩みは、既成概念という一見不変なものに立ち向かう挑戦の軌跡であり、変化を求め続ける精神こそが現在の礎となっています。

創業以来、世界平和への寄与を理念に掲げ、多様な価値観の交流から生まれる未来への変革を追求しております。AI技術や国際情勢の激変により、従来成功体験が通用しなくなった激動の時代においても、人類の創造的発展に寄与し、世界中に「笑顔の輪」を広げ、100年先も選ばれる企業を目指してまいります。今後とも変わらぬご厚情を賜りますよう、何卒お願い申し上げます。

CONTENTS

P1 HIS Group Philosophy	P19 旅行事業	P37 サステナビリティ
P3 価値創造プロセス	P31 ホテル事業	P39 環境
P5 会長メッセージ	P33 九州産交グループ	P43 社会
P7 社長メッセージ	P35 その他の事業	P51 ガバナンス
P11 中期経営計画		P61 社外取締役メッセージ
		P63 財務／非財務データ
		P65 会社概要

価値創造プロセス

HISグループは、多様化する価値観やテクノロジーの進化を「成長の機会」と捉え、「スピード・挑戦・変化」を軸とした価値創造を推進します。当社の源泉である「人財」「顧客基盤」「グローバルネットワーク」に「AI、テクノロジー」を掛け合わせ、生産性の向上と、人にしかできない高付加価値なホスピタリティを両立。これにより、旅行事業の枠を超えた「グローバルな体験価値創造業」へと進化します。

7つのアクションプランを戦略の柱とし、CRMによるLTV（顧客生涯価値）の最大化や、既存事業と新規領域を両立する「両利きの経営」を実践。DEIBとガバナンスを経営基盤に据え、社会課題の解決を事業成長のエンジンとすることで、Vision2030「選ばれ続ける企業」の実現に向けた歩みを加速させてまいります。

外部環境

リスク 機会

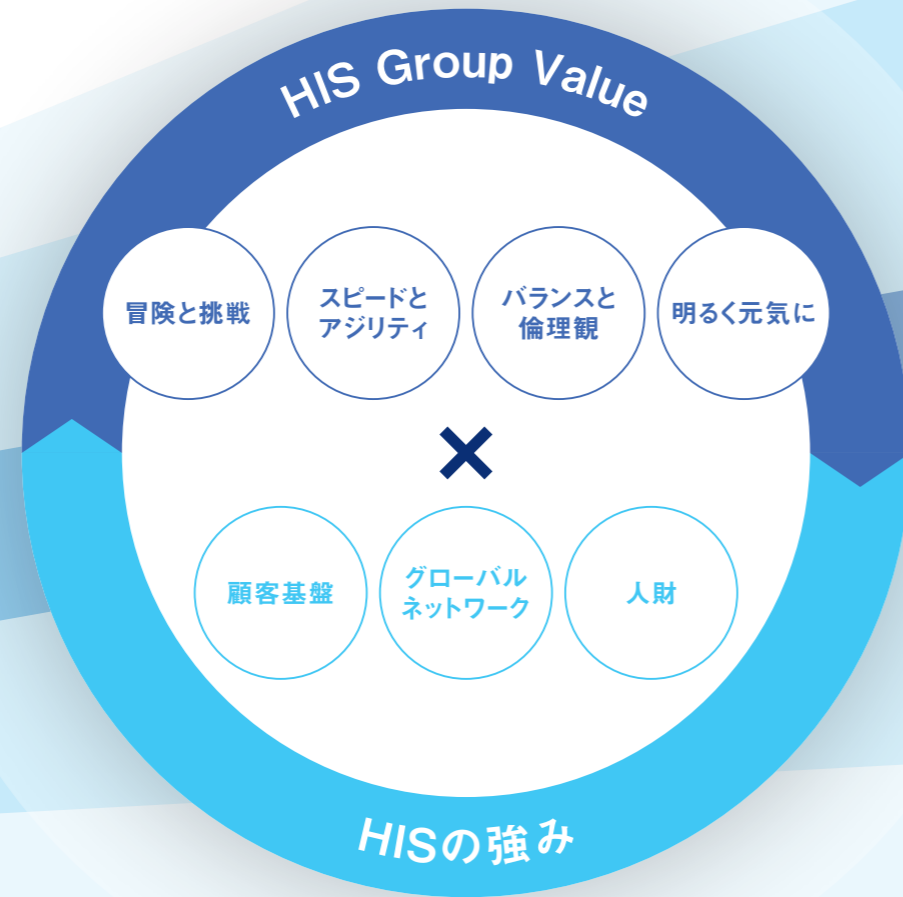
経済・社会情勢の変化
市場の変化
技術革新への対応
提供するサービスの安全管理・品質管理
システム・設備の障害などによるサービスの中断・品質低下
人材の育成・確保
気候変動・環境規制
ガバナンス
経理・財務

→ 詳細はP.59

マテリアリティ (重要課題)

- ↑ 収益: ビジネスモデルの変革
- 🏆: サービス品質の向上
- 👥: 多様な人財の活躍
- 🤝: お客様への安心・安全の提供
- 🏠: 地域社会との共生
- 🌍: 地球環境の保全
- 🏛️: ガバナンス強化

→ 詳細はP.37



中期経営計画 FY2024-2026

AI、テクノロジーと人との協業による変革

7つのアクションプラン

- ① AI、テクノロジー推進による体験価値の創造、生産性向上、人財の最適配置
- ② グローバル (non-Japanese) マーケットでの事業拡大
- ③ グローバルネットワークを活かした新たな流通の構築
- ④ M&A・投資・提携による「新規領域への参入」と「既存事業の拡大」
- ⑤ グループ横断的なCRM導入によるLTVの最大化
- ⑥ DEIB推進による多様な人財の活躍
- ⑦ 持続可能な成長を支えるガバナンス体制の確立

※中期経営計画(FY2024-2026)の最終年度であるFY2026に、次期成長戦略として経営方針・財務目標・アクションプラン等を更新しております。

→ 詳細はP.11

HIS Group Purpose
ココロオドル
「心躍る」を解き放つ
未知との出会い、人との繋がり、豊かな時間、ワクワク、高揚感、そして平和への想い。
私たちは「心躍る」を解き放ち、未だ見ぬ世界をつくるため、冒険する挑戦者で在り続けます。

HISグループ50周年に目指す姿
Vision2030
**挑戦心あふれ 世界をつなぎ
選ばれ続ける企業に
Change & Create**

HISグループだからできる、 「心躍る」価値を提供し、 選ばれ続ける企業グループへ

株式会社エイチ・アイ・エス
代表取締役会長
矢田 素史



パーパスの実現へ向け

平素より格別のご支援を賜り、心より感謝申し上げます。HIS Group Purpose「心躍る」を解き放つは、「旅を通じて未知との出会いを解き放ち、常識を問い直してきた創業時からの軌跡」と「常に“挑戦者”であるというアイデンティティ」をもとに、2022年12月に策定しました。策定から4年を迎え、パーパスは“言葉”から“文化”へと着実に姿を変えつつあります。いま求められているのは、パーパスを「共感する段階」から

「自発的な行動に落とし込む段階」へ進めることです。そのため、経営陣と社員が直接対話する「ミライノジカン」や、挑戦を称える「HIS Group Award」におけるPurpose部門の設置など、さまざまな取り組みをグループ全体で積み重ねてまいりました。こうした取り組みを通じて、一人ひとりがパーパスへの理解をさらに深め、日々の業務に結びつける動きが芽生え始めていますと実感しております。パーパスを実践へ導くうえで欠かせないのが、創業50周年に目指す姿として掲げたVision2030「挑戦心あふれ世界をつなぎ 選ばれ続ける企業に Change & Create」

です。このビジョンは、HISグループがこれからどのように世界と関わり、どのような価値を提供していくべきかを示す道標でもあります。創業の原点である「挑戦心」を原動力にHIS Group Valueの一つである「冒険と挑戦」のもと、地域から世界、そして新たな領域へと視野を広げ、多様な挑戦を支えながら未来を創造していきます。HISグループだからこそ提供できる価値を磨き続け、お客様、社会、そしてすべてのステークホルダーの皆様から選ばれ続ける企業グループを目指して、今後も全力で取り組んでまいります。

健全で力強い経営基盤の構築へ

このたび、急速に変化する外部環境のなかで、持続的な成長とさらなる企業価値の向上を目指すべく、次世代を担う経営体制へ移行いたしました。AI、テクノロジーを活用した攻めの戦略にスピード感を持って取り組むと同時に、ガバナンスの徹底とリスク管理を強化することで、経営の健全性をより高め、さらなる体制強化を進めてまいります。

新体制のもとでも、「コンプライアンスの徹底」と「ガバナンスの強化」は、引き続き重要なテーマとして推進してまいります。コンプライアンスの徹底に関しては、これまで経営陣・管理職・役職者が率先垂範し、外部講師による研修や継続的な啓蒙活動を通じて、「無関心こそ最大の敵であること」「社内常識を疑う姿勢を持つこと」といった意識を組織全体で高めてまいりました。また、従業員が誇りを持って働ける企業文化の醸成にも継続して取り組んでまいります。

ガバナンスの強化では、子会社ガバナンス検討委員会を設置し、役員基準や報告ルールの明確化を進めることで、透明性の向上を図ってまいりました。今後は、新たに設置したガバナンス統括本部を中心に、内部統制、労務管理、リスク管理など各領域で実効性のある改革を進め、グループガバナンスのさらなる高度化を図ってまいります。コンプライアンスとガバナンスは「守り」とどまらず、企

業価値を高める「攻め」の基盤にもなり得ます。揺るぎない経営基盤を構築し、グループ全体の成長と発展を目指してまいります。

安定と挑戦を両立する財務戦略

HISグループは、コロナ禍を乗り越え、現在は着実な回復基調にあります。この流れを確かなものとし、持続的な成長と企業価値のさらなる向上を実現するため、強固な財務基盤の確立を引き続き最重要課題として位置づけています。

今期(FY2026)においては、「財務基盤の強化」と「経理・財務ガバナンスの整備」を財務戦略の柱に据え、成長性と安定性の両立を図ってまいります。財務基盤の強化に関しては、資本の充実を進めながら、収益性・安全性・成長性など多面的な観点から経営指標を再設定し、事業全体の健全性と効率性を高める取り組みを継続します。あわせて、事業ポートフォリオの再検討と投資判断の精度向上により、限られたリソースを最適に配分し、将来の成長に向けた機動的な財務運営を推進してまいります。

経理・財務ガバナンスの整備では、全社的なルールやプロセスの明確化を進めるとともに、グループ一体での透明性・正確性の向上を図ります。さらに、AI、テクノロジーの活用を通じて業務効率化とリスクの早期発見を実現し、財務領域における内部統制の高度化を推し進めてまいります。

これらの取り組みは、単なる安定化を目的としたものではなく、積極的な攻めの投資や成長機会の創出につながるための基盤づくりです。中長期的な視点で財務の健全性を強化し、事業の競争力と企業価値の最大化につなげていく方針です。

今後も、HISグループが成長を続け、社会から信頼される企業であり続けるために、堅実かつ戦略的な財務運営を着実に推進してまいります。

「スピード」「挑戦」「変化」で 未来を切り拓き、世界を魅了する 「心躍る」新たな価値を創造する

株式会社エイチ・アイ・エス
代表取締役社長
澤田 秀太



「スピード」「挑戦」「変化」

平素より格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。このたび、代表取締役社長に就任いたしました澤田秀太です。2020年に取締役として当社に着任以来、国内旅行、投資戦略、AI、システムDXといった分野を中心に業務経験を重ねてまいりました。HISに参画以前の証券会社やクルーズ専門旅行会社などでの経験を含め、多様な事業分野での経営経験と、自身の若さも活かし、HISグループ

の企業価値向上に尽力してまいります。今後の経営においては、「スピード」「挑戦」「変化」を重視してまいります。市場変化に的確かつ迅速に対応するとともに、機動的な組織運営によって柔軟かつ大胆な意思決定と業務推進を行ってまいります。主軸である旅行事業の深化はもとより、新たな成長領域への挑戦も積極的に継続いたします。創業以来大切にしてきた「世界平和への貢献」という想いや、「心躍る」を解き放つというパーパスを基軸に、グループの総力を結集して、社会への貢献を一層高めると

ともに、スケールの大きな「攻めのビジネス」を創出し、「冒険と挑戦」により未来に資する新たな価値の創造に挑んでまいります。

「新・中期経営計画 0年度」

現在、私たちの事業を取り巻く外部環境は劇的に変化しています。価値観の多元化による「マーケットの変化」、市場構造の変容による「流通チャネルの多様化」、そしてAI活用やDXによる「技術の進化」など、これまでにないスピードで変化しています。今期(FY2026)は、HISグループが2030年に向けて掲げる「Vision 2030」達成のための「中期経営計画」の最終年度にあたりますが、この急激な外部環境の変化に対応し、勝ち抜くため、私たちは「変革」への強い意思を持って、中期経営計画の最終年度を見直し、新たな戦略を打ち出すことを決定しました。新たな戦略として、今期を「新・中期経営計画の『0(ゼロ)年度』」と位置づけ、次期中期経営計画やその先の「Vision 2030」に向けたスタートダッシュのための助走期間とし、中期経営計画の新方針として「AI、テクノロジーと人の協業による変革」を発表しました。この新方針に基づき、以下の7項目を重点アクションプランとして掲げています。これらを実践し、「Vision 2030」の実現に向かっていきます。

＜重点アクションプラン＞

- ① AI、テクノロジー推進による体験価値の創造、生産性向上、人財の最適配置
- ② グローバル(non-Japanese)マーケットでの事業拡大
- ③ グローバルネットワークを活かした新たな流通の構築
- ④ M&A・投資・提携による「新規領域への参入」と「既存事業の拡大」
- ⑤ グループ横断的なCRM導入によるLTV最大化
- ⑥ DEIB推進による多様な人材の活躍
- ⑦ 持続可能な成長を支えるガバナンス体制の確立

AI、テクノロジー活用の推進

新・中期経営計画0年度では、「AI、テクノロジーと人の協業による変革」を基本方針に掲げています。旅行業界はAI、テクノロジーの導入が他業界に比べ遅れています。AIは、単なる業務効率化のツールにとどまらず、社会とビジネスのあり方を根底から覆す可能性を秘めています。旅行業界においても、この大きな波を傍観するのではなく、自ら乗りこなし、未来を創造していく必要があります。HISグループではAI技術の進化を大きな成長機会と捉え、人とAIが共創する新たな働き方と価値創出モデルの確立を目指します。AI、テクノロジーの活用を推進することで、お客様へは、個々の状況に応じて最適なタイミングで最適な旅行提案を行ったり、旅行としてのAIの新しいプロダクトをB2C向けに提案していくことを考えています。社内にあるデータと知見を活かし、持続的な成長と「心躍る」体験価値の創出に貢献します。社内においては、データを活用した迅速な意思決定を行い、事業推進における省人化、高速化により生産性を向上いたします。そして、AI・テクノロジーに代替できない、創造的な業務、細やかなホスピタリティが必要な業務、判断・決断を要する業務に人財を重点的に投入します。「提案力や細やかなホスピタリティ」というHISグループの強みである「人の力」と「AI、テクノロジー」を融合させることで、「顧客体験価値の最大化」と「業務効率化」を同時に実現し、また最適な人員配置を行ってまいります。また、AI活用による事業成長を推進する専門組織としてAIイノベーション本部を設立しました。経営資源の最適化とグループ横断的なAI戦略の策定を担う組織として、AI活用をHISグループとして進めていきます。テクノロジー活用の面では、グループ横断でのCRMシステムの導入も進めています。CRM導入により顧客データを一元化することで、HISグループと顧客との関係をこれまでの「点」の取引から、お客様の人生のあらゆるシーンに寄り添う「線」の関係へと進化させます。お客様のライ

社長メッセージ

フステージに合わせて、顧客一人ひとり、その時々ニーズや趣味嗜好に合わせた情報やサービスをお客様に提供し、HISグループとのつながりを持続いただくことで、LTVの向上に努めてまいります。

AI、テクノロジーと人との協業で事業を推進し、売上・粗利益・取扱数のさらなる成長と、収益力の大幅な改善・向上を目指していきます。人とAIが協働する新たな働き方を確立し、持続的な成長と企業変革を支えてまいります。



グローバルマーケット事業の拡大

グローバル(non-Japanese)マーケットでの事業拡大も進めてまいります。この市場は、HISグループの大きな成長可能領域です。これまで日本発海外旅行事業で培ってきた知見とスキルを最大限に活かし、この成長市場に積極的に挑戦していきます。

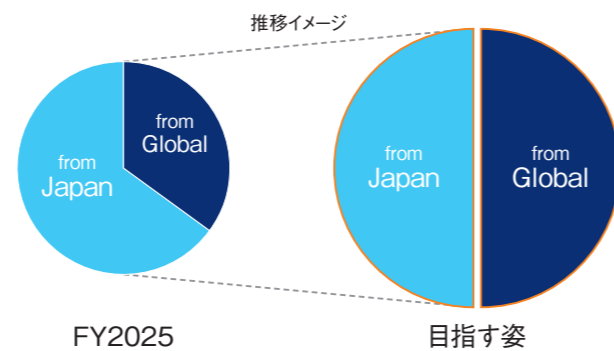
事業拡大に向け、HIS独自のグローバルネットワークを最大限に活かすため、海外法人を統括する「HIS Global Destination Management Company」を新設しました。この組織を通じて、富裕層向けコンテンツや着地型旅行商材の開発力を強化し、各地域で造成された旅行商材を地域横断的なBtoB営業で展開することで、販路を世界規模に拡大します。新たな流通網の構築により、グローバルマーケットでの事業を飛躍的に拡大させます。

グローバル旅行事業の営業利益は、現在の約2倍への引き上げを目指します。営業利益の構成比は既存の日本人の海外旅行と、グローバル(non-Japanese)マー

ケットで1:1を目指し、新たな収益の柱に転換することを目指します。

この領域の成長を通じて、従来の「日本の顧客を海外へ送る」モデルから、「世界中の人々を世界中へ」動かす、グローバルな体験価値創造事業へと進化を遂げます。

海外の旅行事業 営業利益構成比



M&A・投資による成長加速

金融業界の経験を活かし、M&Aや戦略的投資も積極的に実行します。

ホテル事業、グローバル事業、訪日旅行事業、自治体やMICEを含む法人旅行事業等の旅行や旅行周辺事業へのスピードを持った投資判断を行い、主力の日本発海外旅行に続く、HISグループの将来的な収益の柱となる「第2、第3、第4の利益の柱」を育成していきます。

具体的な投資例として、コンテナホテルを展開する株式会社デベロップとの協業や、沖縄で観光土産品店を展開する株式会社サウスウイングの子会社化など、特定の地域や領域における競争優位性を高める投資を実施していきます。

好調なホテル事業については、長期ビジョンとして「施設数100軒・営業利益100億円」を目標に掲げました。M&Aや運営受託、リブランドなど多様な手法で規模を拡大し、旅行事業と並ぶ強力な収益基盤へと成長させます。また、同時に中長期的な視点から旅行以外の事業への投資も検討し、「新規領域への参入」も推進いたします。事業連携や将来のM&Aを見据えたCVC投資事業も継続して行っていきます。新規事業と、既存の旅行事業で積み重ねた経験や顧客データを掛け合わせることで、新

たな顧客体験価値の提供を目指します。

HISらしいチャレンジ精神や柔軟性をもって、バランスを考慮しつつも慎重かつ積極的に進めてまいります。「既存事業の強化・拡大」と「新規領域の創出・参入」を両立させるとともに、グループ内でのシナジー創出を通じて、持続可能なビジネス展開を図ってまいります。

人財の多様化

戦略を実行する最大の資本は「人財」です。HISグループは、DEIB(多様性・公平性・包摂性)を推進し、従業員一人ひとり、多様な人財が互いに尊重し合い、安心して能力を発揮し、挑戦と成長を享受できる環境を目指します。

人財の多様化は採用面からも進めます。IT・デジタル専門人財の採用強化や、地域活性化を担う新卒採用を推進します。

さらに新卒採用では、経営者・経営幹部を目指す育成支援コース「ネクストビジネスリーダーズ」も新設し、社員の早期育成に挑戦していきます。本コースでは、ジョブローテーションを通じて、目標達成と成果創出を着実に積み重ね、リーダーシップを発揮することで、経営者・経営幹部としてのキャリアを目標とした早期成長を支援していきます。

また、今後は新卒採用に加え、キャリア採用も積極的に実施していく予定です。多様な経験を持つ人財の登用を促進し、若手幹部層の育成にも注力してまいります。

スタッフ一人ひとりの力を結集し、生産性、収益性を向上させ、より筋肉質で高い収益力を持つ組織へと変革してまいります。



攻めの営業

現在、円安、国際情勢の不安定化、物価高などの外的要因により、旅行需要はコロナ禍前の水準まで完全には回復していません。しかし、旅行への強い潜在的ニーズは多数存在すると確信しています。

我々には、自ら需要を創出し、旅行市場を大きく拡大していく使命があります。

AIやテクノロジーといった新技術を導入しつつ、引き続きお客様に旅の魅力を伝え、海外での安心安全のサポート体制を継続・強化することで、高いクオリティを維持し、日本発海外旅行分野で圧倒的なナンバーワンの地位を確立し、コロナ禍前の過去最高営業利益の早期達成を目指します。

同時に、「第2、第3、第4の利益の柱」として旅行および旅行周辺領域と、旅行以外の新規事業領域の二軸で、積極的な投資と育成を進めます。

既存事業の強化と新規事業の創出を両立させる「両利きの経営」を推進し、お客様や社会から選ばれ続ける企業を目指します。

引き続きご指導ご鞭撻のほどよろしくお願いいたします。

中期経営計画

アクション
プラン

AI、テクノロジー推進による体験価値の創造、生産性向上、人財の最適配置

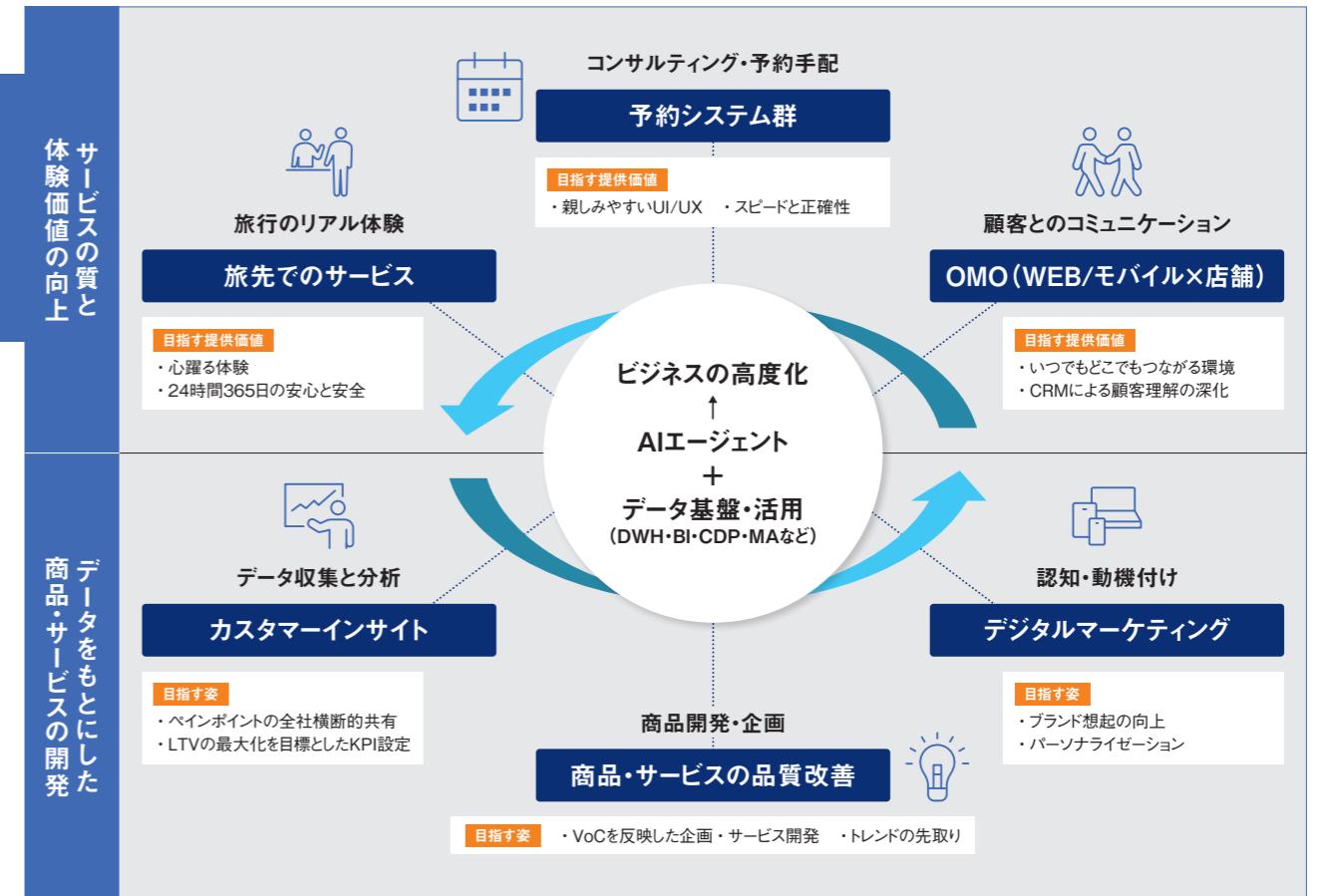
グループ横断的なCRM導入によるLTVの最大化

当社グループはLTV最大化を最優先に、データと技術による変革を推進いたします。新設の「AIイノベーション本部」がAIを原動力に経営を最適化し、「CXマネジメント本部」がデータ活用を通じて、全顧客接点で「心躍る」体験とパーソナライゼーションを提供いたします。FY2026までの基盤構築を経て、FY2027からはAIエージェントとの協業やグループシナジーを深化。段階的なAX(AI Transformation)推進により、次世代のスタンダードを創造してまいります。

中期経営計画の進捗と2030年までのロードマップ



目指す姿 顧客視点のデータドリブン実現のための顧客体験価値向上サイクル



推進体制

AIイノベーション本部

本部門は「Vision 2030」の実現に向け、AIを単なる効率化のツールではなく、経営の中核を担う変革の原動力として位置づけています。AIが社会とビジネスの構造を根底から再定義しようとしている今、私たちはこの潮流を傍観するのではなく、自ら主体的に乗りこなし、未来を切り拓かねばなりません。人とAIの共創による「新たな働き方」と「価値創出モデル」の確立を通じ、次世代のスタンダードを創造します。

CXマネジメント本部

当社グループは、LTV最大化のために「顧客への提供価値」を最優先します。目指すのは、カスタマージャーニーの全タッチポイントで、お客様が「心躍る」瞬間に出会える体験の提供です。データを基に体験を可視化し、サービス改善のサイクルを極限まで加速させることで、個々のお客様に寄り添った「リアルタイム・パーソナライゼーション」を確立していきます。

人財の最適配置

AI・テクノロジーの推進により創出された余剰リソースは、店舗などの定型業務からの人員削減を通じて、「人でしかできない領域」の再配置を加速させます。具体的には、地方創生、グローバルMICE、旅行関連や非旅行事業といった強化領域へ人的資本を移行し、アップセル・クロスセルの機会拡大など、体験価値と売上収益の向上を目指します。

業務効率化

海外旅行事業において、サイロ化されたシステムの統合による共通化・自動化、CRM・MA等のCXツール高度化、そしてこれらを最適化するAIの徹底活用を「三位一体」で推進いたします。この構造改革により、サービス品質を一段と向上させつつ、オペレーションの劇的な効率化と広告投資の費用対効果改善を実現いたします。こうした徹底的な変革を通じてコア事業である海外旅行販売における一人当たりの生産性を抜本的に高め、そこで創出されたリソースを新規事業や強化領域へと最適に再配置(リソース・シフト)してまいります。これにより、持続的な成長に向けた組織レジリエンスを強固なものとし、中長期的な企業価値向上を追求いたします。



多岐にわたる HISグループの事業

グループ総合力の強み

グループネットワーク
日本含む
世界55カ国 288拠点
(2026年4月末日時点)
旅行事業を中心にグローバルマーケットで
商材の販路を拡大

HISグループ

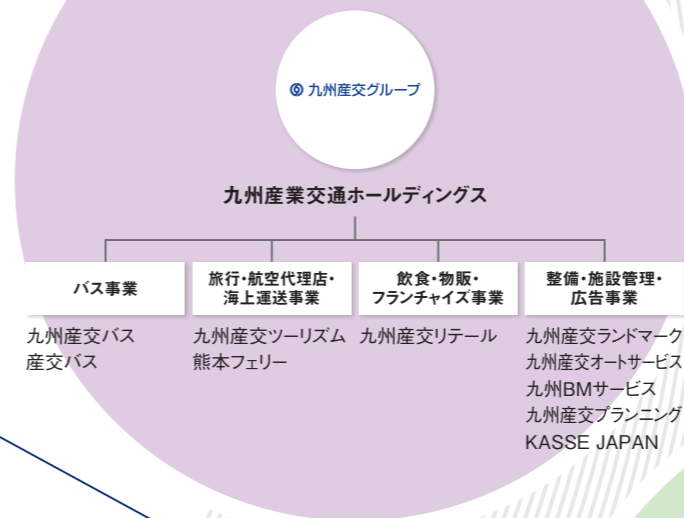
旅行事業



ホテル事業



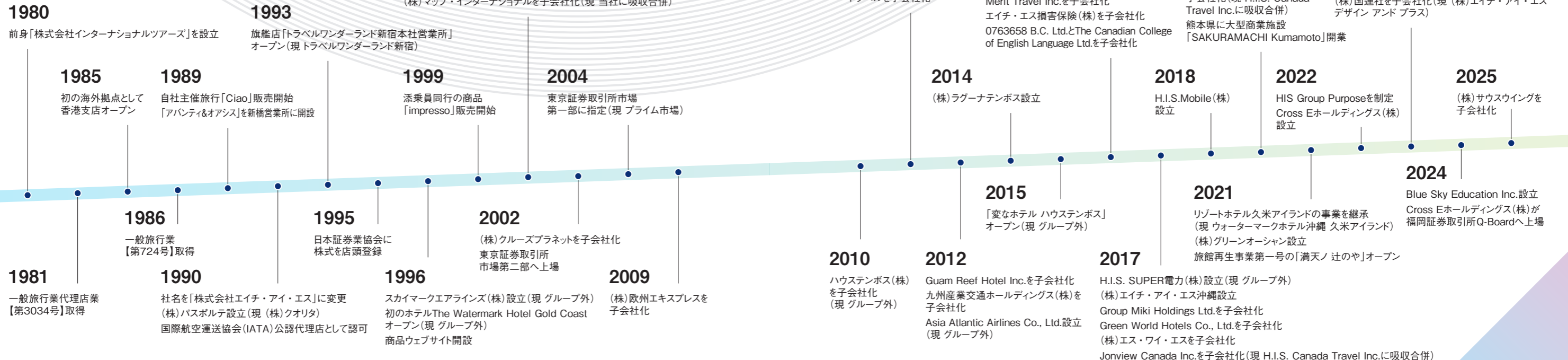
九州産交グループ



その他の事業



HISグループの歩み



アクション
プラン

グローバル (non-Japanese)
マーケットでの事業拡大

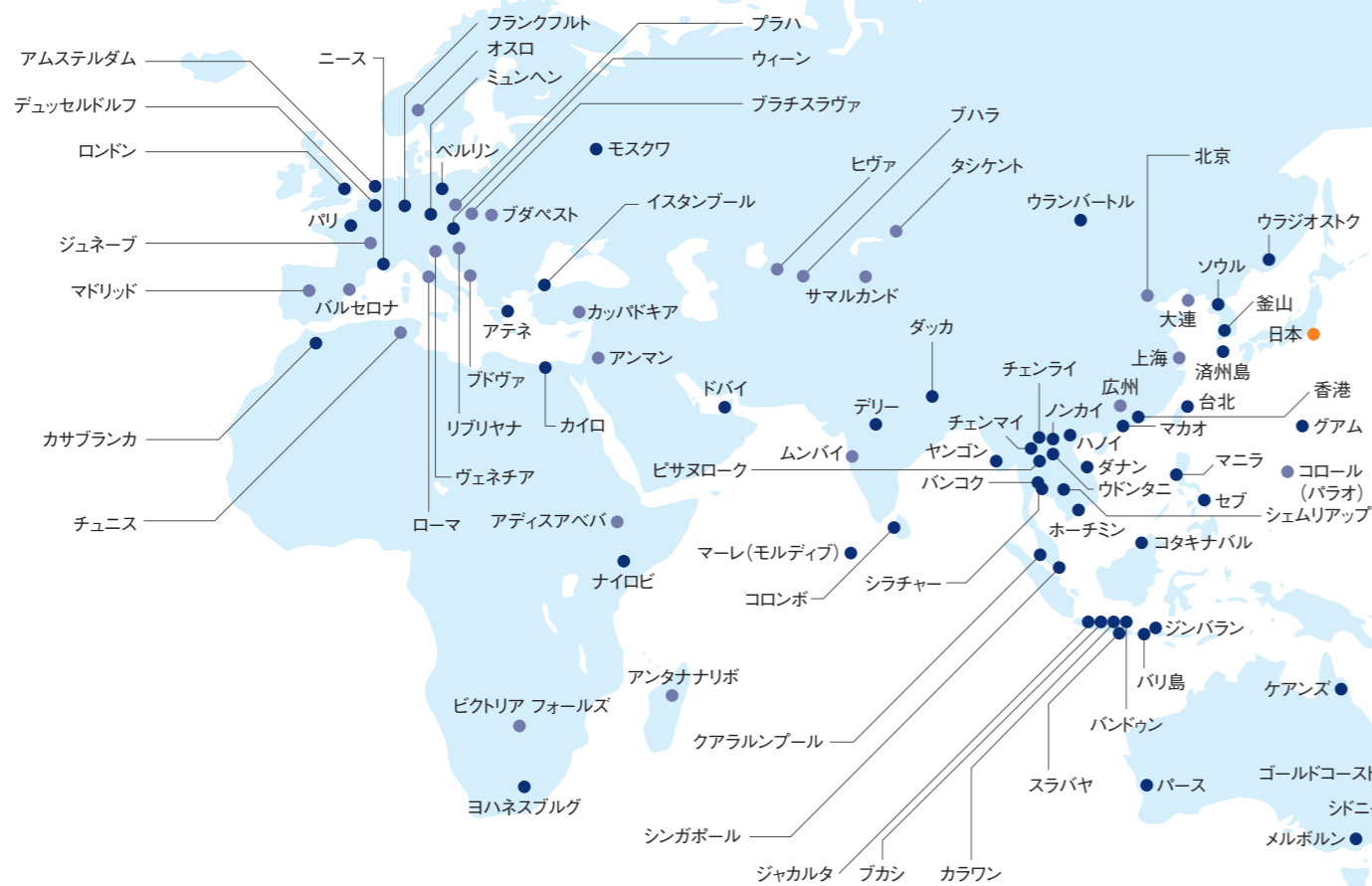
グローバルネットワークを活かした
新たな流通の構築

進出国数 **54カ国** **104都市** **136拠点** (2026年4月末日時点)

日本市場の枠を超え、世界の旅行者をターゲットとする「Global DMC」へ

日本の人口減少に対し、世界の海外旅行者数は2030年に18億人(2019年対比1.2倍)へ拡大が見込まれる成長市場です。HISはこれまで培った「54カ国104都市」のネットワークを活かし、ターゲットを「日本人」から「世界中の旅行者 (non-Japanese)」へ拡大してまいります。日本市場への高い依存から脱却するためにBtoB営業を強化し、「non-Japanese市場」を積極的に獲得することで、日本の動向に左右されない強固な収益基盤と持続的な成長の実現を進めていきます。

従来の旅行手配「ITO(Inbound Tour Operator)」にとどまらず、現地の魅力を開発・管理・運営する「DMC(Destination Management Company)」の機能を統合した「体験価値創造業」へと変革し、独自のコンテンツ開発やMICE(団体旅行)の拡充などの付加価値の高いサービスを提供するGlobal DMC(Destination Management Company)を目指してまいります。



グローバルネットワークを活かした
戦略的パートナーシップの締結

■HANATOUR SERVICE INC.

両社の技術とネットワークを融合し、アジア発の「次世代観光コミュニティ」構築と戦略的投資を通じて、グローバル市場での収益最大化を目指す。



CLOSE UP

Global DMCとして踏み出す新たな一歩

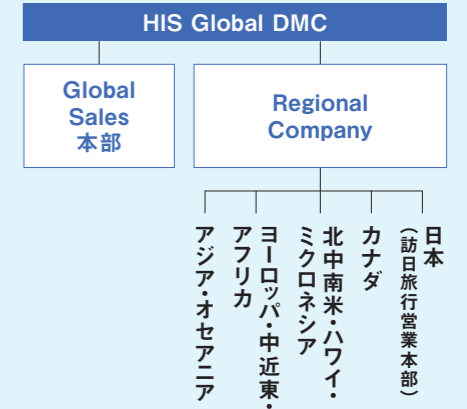
Global DMC事業を推進する中核として、2つの組織が加わりました。まず、これまでHIS JAPANの一部門であった「訪日旅行営業本部」をHIS Global DMCに組み込みました。

日本政府は2030年に訪日外国人旅行者数年間6,000万人、訪日旅行消費額15兆円を掲げています。日本を単なる一市場ではなく、世界中の拠点から観光客を呼び込む「戦略的デスティネーション」と位置づけ、世界各地からの送客を確実に受け止める体制を構築します。

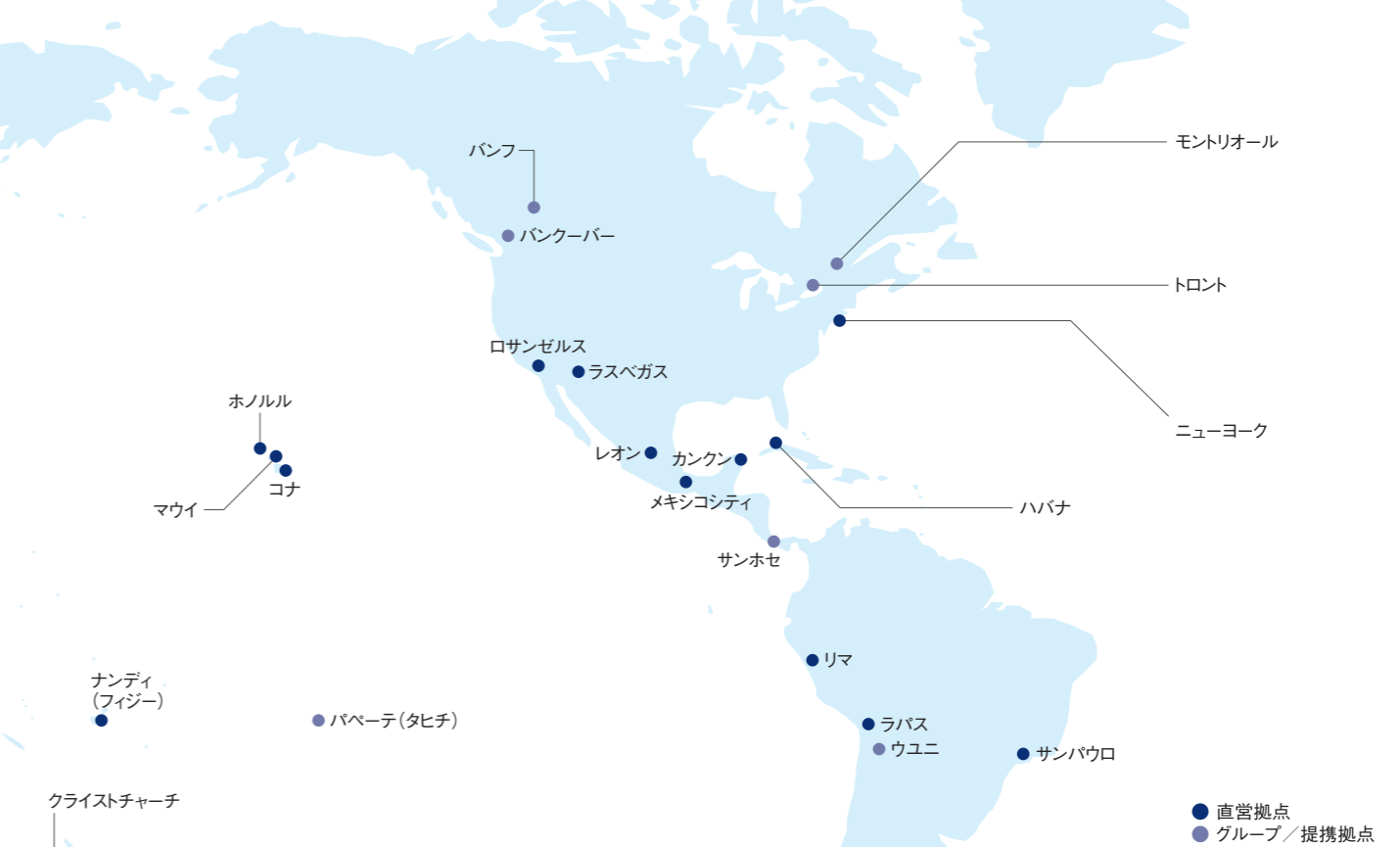
また、各地域を横断するBtoB営業のハブとして機能するGlobal Sales本部を立ち上げnon-Japaneseマーケットの取り込みにチャレンジします。

これら新体制の構築により、HISは「世界中の旅行者」をターゲットとしたGlobal DMCへの変革を加速させてまいります。

[推進体制]



グローバル事業 中計経営方針



グローバルマーケットへ向けた
独自コンテンツによる体験価値向上

■新体験型XRバスツアー「XploreRide」

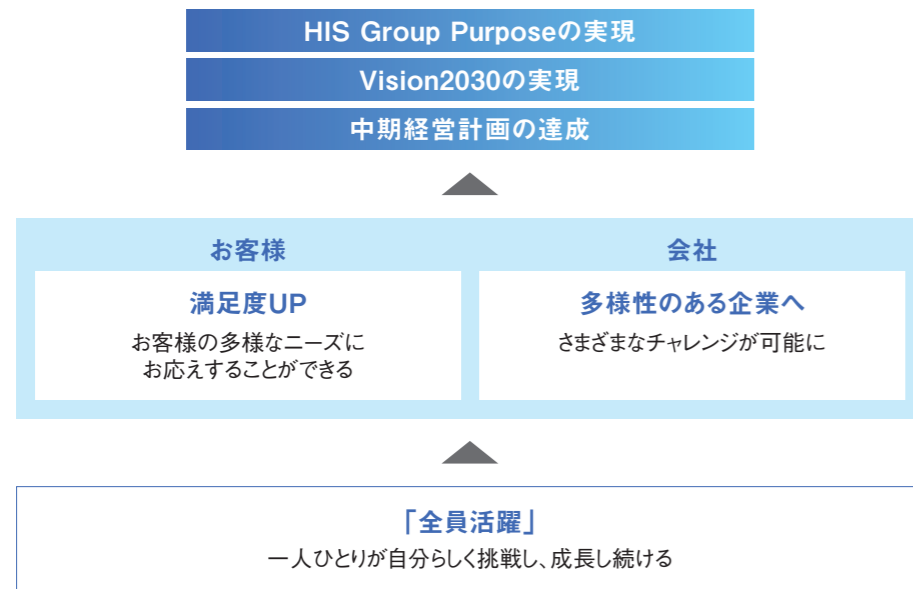
2025年2月より、XR技術でハワイの魅力を感じる次世代XRバスツアーを開始。環境と文化に配慮した革新的な旅行体験を展開。ハワイに続き、第2弾としてニューヨークでの展開を決定。米国建国250周年に合わせ「自由の歴史」を巡る没入体験を提供、先端技術で移動をエンタメ化し、次世代の観光モデルを創出する。



一人ひとりの「心躍る」を解き放ち、変革が巻き起こる基盤構築

変革期にある当社では、中期経営計画の達成に向けて、一人ひとりの挑戦と多様な価値観の掛け合わせによって変革を起こすべく、エンployeeエクスペリエンスを「Always be a challenger 常に挑戦者であり続けよう」と位置づけました。従業員が安心して挑戦を楽しみ、成長できる職場環境の整備や各種人事施策を進めております。

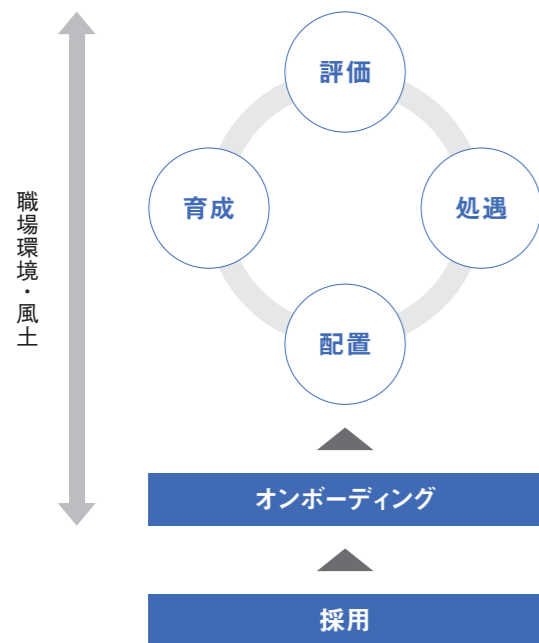
中期人材戦略の全体像



FY2026 主要KPI(単体)

働きがい指数
(従業員満足度調査)
「働きがいのある会社である」
全世界80%
変革指数(人時生産性)
FY2023対比
1.6倍

「Always be a challenger
常に挑戦者であり続けよう」



KPI

	施策	KPI
採用	ネクストビジネスリーダーズ・ITデジタルコース採用	27新卒募集開始
	UD社員制度	制度導入
オンボーディング	HIS Group Philosophy研修	中途入社時研修開始
配置	Global Career Bridge Program	第1回開始
育成	HIS Business Academia	バンド別・選抜型研修開始
評価・処遇	新バンド	制度改定

旅行事業・旅行関連事業とのシナジー効果加速とともに、新たな成長領域の確立へ

当社は、基幹の旅行、旅行関連事業との相乗効果を軸に、既存の枠組みを超えた新たな収益源の創出に向けた投資・連携を加速させています。これまでの投資実績による確かな知見を成長の原動力とし、新規領域への事業開発を強力に推進。変化する市場環境を捉えたポートフォリオの再構築により、企業価値の向上と持続的な成長基盤を確立に取り組んでおります。

CLOSE UP

沖縄観光市場における収益基盤の強化
～株式会社サウスウイングの子会社化～

- ・好立地を活かした沖縄旅行者の休憩スポットへ(旅ナカ特典)
- ・訪日客専門店としての活用(観光案内所の機能設置)

沖縄随一の観光地である国際通りにおいて、観光土産品店「KID HOUSE」を6店舗運営。創業30年以上の実績と強固な地元基盤を持ち、工芸品・酒類などの高付加価値素材をの販売ノウハウを有する。



「Tabine」ブランドを通じ、通販・物販領域での自社PB展開を加速
～株式会社こころ企画の子会社化～

- ・旅行業と親和性が高い物販・EC事業を成長を支える重要な柱の一つとして位置づけ
- ・お客様のライフスタイル全体に接点を持つ事業の強化
- ・顧客ニーズを直接プロダクトに反映させて届けるDtoCおよび自社ブランド展開を本格始動

トラベルグッズブランド「Tabine(タビネ)」を展開し、旅行や出張など長時間の移動をより快適にする商品の企画・開発・EC販売を一貫して手掛ける。「旅を身軽に」をブランドコンセプトに掲げ、「携帯性・使いやすさ・快適性」を兼ね備えた商品づくりが特徴。



「挑戦」を加速させるための、強靱なリスクマネジメント基盤

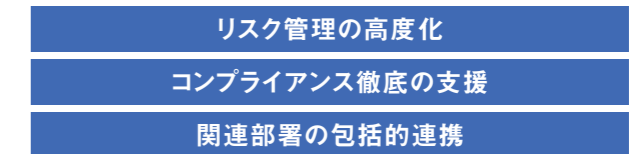
グローバル経済の複雑化や新規領域への進出に伴い、リスクの質が変化しています。「心躍る」挑戦を実現するためには、単にブレーキを踏むためではなく「安全に、かつ迅速に最速でアクセルを踏む」ためのガバナンスが必要です。各事業の持続的な成長、新たな冒険と挑戦を実現するガバナンス体制を構築します。

グループ全体のガバナンスを統括し、リスク評価と事業支援を行う組織として2025年11月にガバナンス統括本部を新設しました。新たな事業・挑戦に想定されるリスクを洗い出し、客観的に評価したうえで、適切な情報提供と支援により事業部門と連携してリスク対応策の構築を行います。

ガバナンス統括本部の設置を主軸とした新たなガバナンス体制で、リスク管理とコンプライアンス遵守を徹底しつつ、各事業の成長やチャレンジを積極的に支援する、重要な経営戦略として、HISグループの企業価値を最大化します。

ガバナンス統括本部の役割

持続的な成長の実現



収益構造を改革し、体験価値創造業へ

President Message



取締役
HIS JAPAN プレジデント
山野 淳

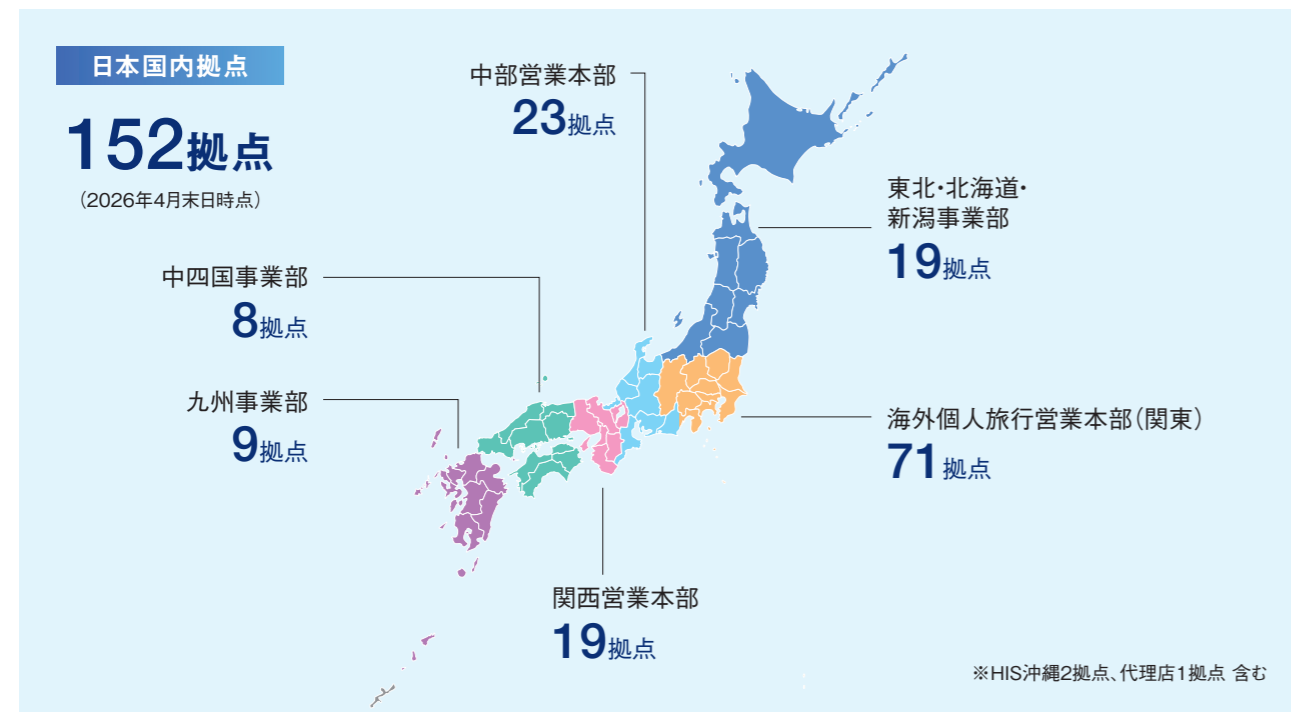
テクノロジー×人財で顧客起点へと転換し 相互でLTVの最大化へ

新生HIS JAPANとして始動した昨年度は、皆様の多大なるご支援により、事業の着実な回復と成長への確かな手応えを得ることができました。厚く御礼申し上げます。

現在、旅行業界はAIの進化や流通構造の変容により、かつてない激動が押し寄せています。私たちはこの激動の時代を、より必要とされる企業へと進化するための「好機」と捉え、根本的な事業構造改革に着手いたしました。その中核となるのが、デジタル技術と人間力の高度な融合です。CRMやAI活用をより一層加速させることで、お客様一人ひとりの潜在的なニーズにも深く寄り添う「顧客起点」の経営へと転換し、お客様のLTVの向上に努めてまいります。

単なる旅行商品の提供にとどまらず、日本を含む全世界約300店舗のグローバルネットワークを強みに、時代に即した最適な「体験価値創造業」への進化は、まさに私たちの存在意義となります。また、サステナブルな観光を推進し、地域社会の活性化と環境保全を両立させることで、社会課題の解決にもコミットしてまいります。失敗を恐れず変革を続け、皆様の人生を彩る心躍る体験をお届けできるよう、HIS Group Valueの一つである「冒険と挑戦」をグループ一丸となって邁進してまいります。

→ 詳細はP.21-26をご参照ください。



President Message



取締役
HIS Global Destination
Management Company プレジデント
岩間 雄二

持続的成長を支えるHIS Global DMCの設立 ~「体験価値創造業」への進化

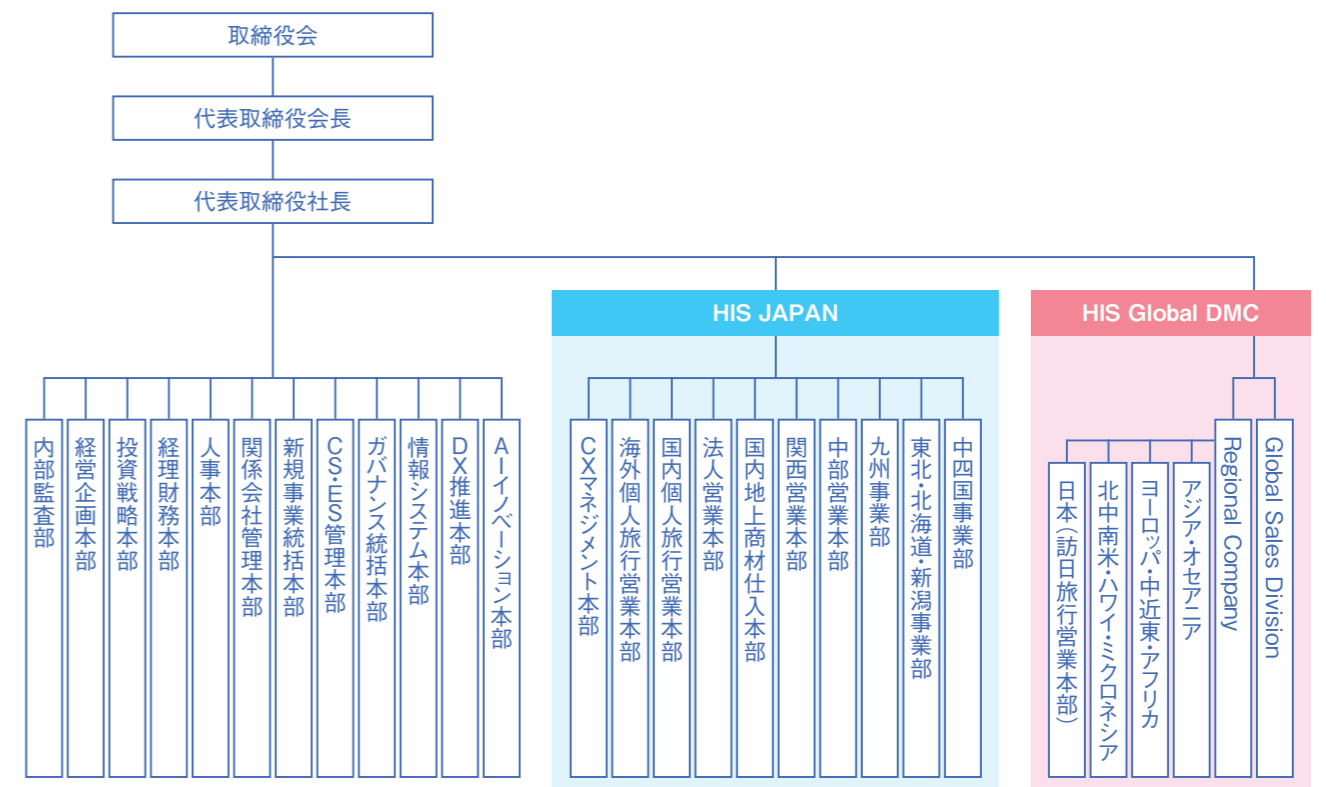
UNツーリズム(国連世界観光機構)が発表した、国際観光客数15億2,000万人という予測は、日本人の海外旅行者数の約100倍のマーケットが世界に存在していることを示しています。この爆発的なグローバル需要を確実に捉え、従来の旅行手配業から世界規模での「心躍る」価値を提供し続ける企業を目指し、2025年11月に「HIS Global Destination Management Company(DMC)」を新設し、次なる成長へ向けた新たな一歩を踏み出しました。

目的は、日本人マーケットに加えて、HISのグローバルネットワークを活用したクロスセルを強化しグローバルマーケットをターゲットとした強固な収益基盤を築くことにあります。また、日本におけるBtoB事業および訪日事業の拡大を実現することで、外的影響を受けにくい収益構造を持つ企業を目指してまいります。さらにオリジナルコンテンツの開発により顧客の体験価値向上に努め、より成長を加速させていきたいと考えております。

私たちはHIS Group Valueの一つである「冒険と挑戦」を胸に、世界を驚かせる新たな価値を形にし、グループ全体の持続的な成長へ貢献してまいります。

→ 詳細はP.27-30をご参照ください。

経営体制・組織図



手配業から体験の演出家へ： AIが導く最適解を超えた感動を創造する

現在、海外旅行市場は円安や物価高、さらには少子高齢化といった日本の社会構造的な課題により、従来通りの延長線上では市場成長が見込めない厳しい局面を迎えています。しかし、私たちはこれを事業再定義の好機と捉えます。単なる移動の消費を脱し、人生の「糧(かて)」となるかけがえのない体験を創造します。具体的には、AIを活用して定型業務を徹底的に効率化し、そこで生まれた時間を「人間による高度なコンサルティング」へ転換します。世界54か国に広がる拠点網を活かし、AIや検索では辿り着けない高付加価値な体験を仕組み化することで、価格競争から価値競争へと土俵を変えます。HISは、テクノロジーと人との融合によって「感動のプロデューサー」へ進化し、お客様の知的好奇心を解放し、旅を一生モノの「財産」に変えていく。これこそが、私たちが描く海外旅行事業の未来です。旅によって人々の見識が高まり、さらなる相互理解の促進で世界平和の実現にも貢献してまいります。



執行役員 海外個人旅行営業本部長 **吉野 真司**

事業戦略

戦略①

高付加価値商品の開発と販売の強化

市場環境の変化の中で海外渡航を牽引している層のニーズを精査し、添乗員同行コースの強化や新規デステーションの開発、ビジネスクラスの仕入、付加価値の高い商品・商材の開発と販売の強化を図ります。

戦略②

顧客接点の補完とクオリティの向上

オンライン予約の利便性向上に加え、AI活用による業務効率化と専門資格制度を通じたコンサルティング力の強化を並行して進めることで、多様化するニーズに即応し、あらゆる接点において質の高い顧客体験を提供します。

戦略③

サプライヤーとの協業、 戦略的パートナーシップの締結

外部環境の変動や社会構造の変化に対応するため、政府観光局や航空会社などのサプライヤーとの連携を深化させ、相互のリソースを最大限に活用したプロモーションや商品開発を通じて、新たな市場創造に向けた取り組みを行っていきます。

KPI

	前期比	FY2025	FY2026 (目標)
添乗員同行ツアーの 販売量	取扱人数	139%	130%
	売上高	144%	130%
添乗員同行ツアー ビジネスクラスの販売量		149%	166%

取り組み ① ダイナミックパッケージのブランド「AirZ」立ち上げ

既存のパッケージツアーブランドであるCiaoとの差別化を図り、航空券とホテルを自由に組み合わせる「ダイナミックパッケージ」の新たなブランド「AirZ」を立ち上げ収益向上を目指しました。若年層をターゲットとした縦型動画やテレビCMを通じて、HISならではの「安心感」と「自由度」の両立を訴求し、海外支店によるサポート体制の強化や、オンライン予約における検索画面のUI向上も重要な顧客接点の課題として検討協議し、改善に取り組みました。



取り組み ② 新規顧客の創出、販路の拡大

シニア層へ向けたテレビ通販プロジェクトを立ち上げ、徹底したマーケティングと高付加価値なツアーを造成し通販番組で紹介した結果、主力商品の販売数が前年比300%超を記録する成果につながりました。また、サブスクリプションモデルであった有料会員誌「Salute!」を新たに「ココロオドル」へとリブランディングし、無料での配布を開始しました。「旅で人生をもっと楽しく!」をコンセプトに、写真、歴史、グルメなど旅と趣味を掛け合わせたコンテンツを展開し、人生を豊かにする提案を行っています。



「2025年夏号 vol.1」表紙

取り組み ③ 業務の効率化(営業・業務の ムリ・ムラ・ムダを合算で)

全社的な業務フローを最適化することを目標に、営業部門、業務部門において「3M(ムリ・ムラ・ムダ)」削減プロジェクトを発足しました。RPAや新システムの導入による作業の自動化や、煩雑な決済プロセスの改善に向けた専用端末の導入、ツアー管理システムの一元化や、各店舗の課題を可視化するデータ活用ツールの導入を行い、現場の作業時間を短縮し、顧客対応のクオリティを高めるための組織的な改革を目指しています。



イメージ

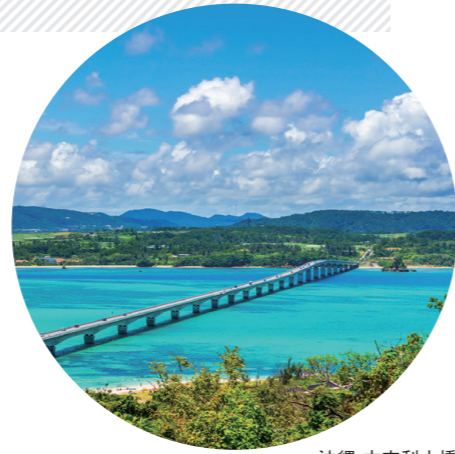
今後の取り組み

AIを活用した新たな旅のコンサルティングで 日本人出国者数2,000万人超えへ取り組んでまいります

私たちは、国内外2,000名を超える海外旅行事業に携わる旅のプロであるスタッフたちの経験・知見と、AIによる最適解を組み合わせた新しい提案モデルの構築に取り組み、多くのお客様の感動体験を創造してまいります。また、航空会社、ホテル、政府観光局、同業他社の皆様との協働によって、観光立国推進基本計画にもあります日本人出国者数2,000万人超えに取り組んでまいります。

既存の送客型ビジネスだけにとどまらず、 着地型ビジネスへ挑戦する

国内旅行部門が海外旅行部門とともに大きな柱となるべく、まずはたくさんのお客様にHISの国内旅行に触れていただきたい、利用していただきたいという想いで、高速・夜行バスといった交通のみの商材から、添乗員同行ツアーまで幅広い商材を現在取り扱っております。また今後においては、お客様が全国各地にご旅行していただくということだけではなく、各地域で着地コンテンツを自社で運営することにより、ご旅行先でも楽しんでいただけるような挑戦をしています。私たちの集客力と新たに挑戦していく着地型ビジネスとを掛け合わせることでお客様に質の高い旅行体験を提供し『国内旅行もHIS』を目指します。



沖縄 古宇利大橋

国内個人旅行営業本部長代理 **吉田 淳平**

事業戦略

戦略① 着地コンテンツビジネスへの挑戦

従来の送客型ビジネスに加え、既存事業とのシナジー効果が見込める旅行関連領域での着地コンテンツビジネスの運営に着手します。特に、強固な送客基盤を持つ特定重点エリアにおいて、自社グループによるサービス提供体制を構築することで、新たな収益源の確保と独自の体験価値提供を推進します。

戦略② 海外国内横断的な既存顧客に対するアプローチ

広告投資に依存した集客モデルからの脱却を目指し、海外旅行と国内旅行でそれぞれ分かれていた顧客基盤を統合・共有化します。グループの膨大な会員リソースを最大限に活用することで、既存顧客へのクロスセルを加速させ、効率的かつ持続的な集客体制の確立を図ります。

戦略③ 販売商材の構成比の変革

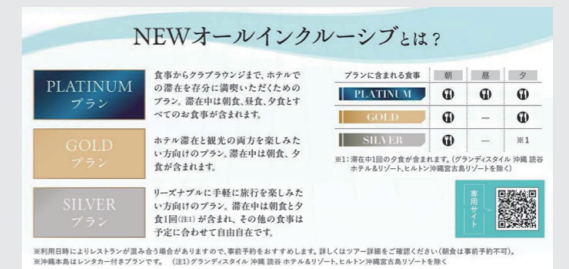
個人旅行の主流であるダイナミックパッケージと、高齢化社会で需要拡大が見込まれる添乗員同行ツアーを次なる成長の柱に据えます。経営資源の最適配分とプラットフォームの強化を並行して進めることで、幅広い顧客層に対し、利便性と専門性を兼ね備えた最適な旅のスタイルを提案してまいります。

KPI

	FY2024	FY2025	FY2026 (目標)
ダイナミックパッケージ取扱高	94.5億円	117.7億円	125億円
沖縄HISオリジナルバスツアー取扱人数	13,094名	15,214名	18,740名

取り組み 1 〈沖縄〉 HIS公式沖縄アンバサダーにROLAND氏を起用

HIS公式沖縄アンバサダーとしてROLAND氏を起用し、新たな旅のコンセプト「NEWオールインクルーシブ」を発表しました。本プランでは、従来の枠組みに捉われることなく、ホテル内での滞在を重視する層からアクティブに現地を満喫したい層まで、多様なニーズに対応。コストパフォーマンス重視から内容重視のプランまで幅広い選択肢を用意することで、お客様一人ひとりに最適な沖縄旅行のスタイルを提案しています。



NEWオールインクルーシブプラン

取り組み 2 〈北海道〉 HISオリジナル 日帰りバスツアーの展開

北海道日本ハムファイターズとのパートナーシップを通じ、地域の魅力を凝縮したオリジナルバスツアーを展開しています。夏季限定の旭山動物園・美瑛・富良野ルートに加え、「エスコンフィールドHOKKAIDO」を目的地とした札幌市内・近郊観光ルートを設定しました。球場での野球観戦を組み込んだコースも用意するなど、スポーツと観光を掛け合わせた、地域ならではの新たな旅行体験を提供しています。



北海道 ファーム富田

取り組み 3 〈大阪〉 大阪・関西万博に PRゴールドパートナーとして参画

HISは、大阪・夢洲で開催された「2025年日本国際博覧会(大阪・関西万博)©Expo2025」のPRゴールドパートナーとして、入場チケットの販売や、全国各都市発着のパッケージツアー、関西発着の日帰りバスツアーなどを企画・販売し、個人旅行・団体旅行の需要獲得に努めました。また、海外法人のネットワークを活用したプロモーション活動を通じて活発な交流を創出するなど、開催地である関西エリアの地域活性化へ貢献いたしました。



HISオリジナル
ハンディファン&
木製入場記念証
©Expo2025

今後の取り組み 持分法適用会社である株式会社デベロップとの協業による 沖縄でのコンテナホテル建設

強化方面である沖縄において、全国のロードサイドでコンテナホテルを運営しているデベロップ社と協業し、レジャー客をメインターゲットとしたコンテナホテルの建設、運営もHISで行うことを検討しています。コンテナの外観はパステル調にすることでリゾート感を出す工夫や、コンテナを上下に積んで2階建てにし、ジャグジーなどが付いたお部屋にするなど沖縄らしい宿泊施設を協議しています。現在候補地の土地取得に向けて進行中です。



コンテナホテル(イメージ)

顧客と地域に深く寄り添い、 社会の課題解決へ



FY2025は、各ブランドの提供価値を再定義し、その浸透を徹底したことで、過去最高益という極めて大きな成果を収めることができました。

事業別では、業務渡航領域においてRPAによる自動化を推進し、業務効率を劇的に改善。今期は一部AI導入を行い、さらなる生産性の改善を図ります。

MICE領域では、ビジネスイベントを起点とした「企業との年間を通じたパートナーシップ」の構築に成功しました。自治体事業も当初予算案件への挑戦が実を結び、飛躍的な成長フェーズにあります。

今後の最重要課題は、地方拠点における人財基盤の強化と、全社的なオペレーションの再配分です。これに対し、「新採用制度の導入」と「関東へのバックヤード業務集約」を断行。地域が営業に専念できる環境を整備し、組織全体のさらなる成長を実現してまいります。

執行役員 法人営業本部長 **加治木 宏**

事業戦略

戦略①

顧客価値を起点としたビジネスモデルのリファイン

従来の「旅行手配」を中心とした一次的価値の提供から、企業の経営課題やビジョンに深く踏み込む「未来共創パートナー」への進化を推進します。外部環境が激変する中、M&Aやアライアンス、戦略的なパートナーシップを通じて提供領域を拡張し、単発のイベントにとどまらない連続的な顧客体験を設計します。AIによるコモディティ化が進む市場において、HISならではの感性と知見を活かした高付加価値なソリューションを提供し、中長期的な企業価値向上とともに目指してまいります。

戦略②

ソリューションビジネスを実現する人財の高度化

高度な課題解決と未来共創を実現するため、人財ポートフォリオの抜本的な刷新と強化を遂行します。最新技術との共存を前提とし、人ならではの創造性や高いコンサルティング能力を備えた専門人財の育成を加速させます。個々の専門性を最大限に引き出す教育体系と評価制度を整備することで、テクノロジーと高度な人間力が共鳴する次世代のビジネスモデルを構築し、多様化するニーズに即応できる強靱なプロフェッショナル集団への進化を図ります。

戦略③

CRM基盤とAIを活用した自動化による人員配置の再構成

CRM基盤の刷新とAI技術への重点投資により、営業プロセスの徹底的な可視化と標準化を推進します。これまで属人化していた成功ノウハウを組織知へと変換し、全社員が高度なソリューション提案を行える「セールスイネーブルメント」の仕組みを構築します。同時に事務作業やマネジメント業務の徹底的な自動化を推進することで、人的資源を顧客との対話や未来共創の領域へと大胆にシフトさせます。テクノロジーと人間力が最適に融合した高能率な組織への再構成を通じて、持続的な成長を実現してまいります。

KPI

	FY2024	FY2025	FY2026 (目標)
取扱高	692億円	716億円	780億円
営業利益	20.9億円	25.6億円	26億円

取り組み 1 DCP協定は 全国10自治体へ拡大、 地方創生の新たな旗手として

HISと地方創生をプロデュースするさとゆめ社が推進する「新・目的地創出事業(DCP)」は、現在、自治体との包括連携協定が計10自治体へと拡大いたしました。さとゆめ社との強固なパートナーシップのもと、HISが誇るグローバルな送客力と現場伴走型の人材派遣を掛け合わせることで、各地域に眠る潜在的な価値を掘り起こし、「選ばれる目的地」としての再定義を加速させています。

単なる観光支援の枠を超え、自治体とともに未来の街づくりを担うネクストビジネスリーダーとして、私たちはこの10自治体を起点に、日本全国へ持続可能な地方創生モデルを展開し、新たな価値を社会に実装し続けてまいります。

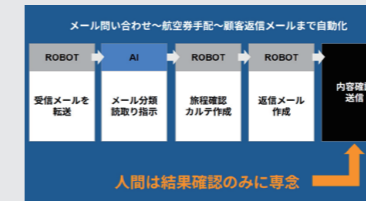


DCPにおける包括連携協定締結自治体

取り組み 2 オペレーション・ トランスフォーメーション

AIとRPAを融合させ、手配業務の抜本的な効率化を計り、これまで属人的かつ手動で行われていたメールでのお問い合わせから、メールの振り分け・読み込み・システムへのカルテ作成・返信作成といった一連の見積もりワークフローをテクノロジーによって再構築しました。

この「ゼロ・タッチ・オペレーション」の実現により、圧倒的な返答速度と正確な回答を可能としました。



オペレーション・トランスフォーメーション

取り組み 3 HISがプロデュースする、 新しい『気づき』と『繋がり』の MICE体験

組織の未来を模索する企業向けに、ハワイを代表するホテルや施設の方々を集結させ、ハワイで行うMICEの無限の可能性を体験いただく特別な場をプロデュースしました。

親しみ深いハワイという地だからこそ生まれる、飾らない交流。そこで見つかる新しい自分たちの姿やビジネスへのヒントは、チームのエンゲージメントを高め、企業の将来的な強みへと変わります。HISは、そんな「そこでしかできない経験」を通じて企業の未来を創るMICE体験を、全力でサポートいたしました。



今後の取り組み 世界最高峰の熱狂を、次世代の成長エンジンへ HIS×スパズが切り拓くスポーツツーリズムの未来

プレミアリーグの人気クラブ「トッテナム・ホットスパーFC」(スパズ)との2年半にわたる戦略的提携を最大限に活かし、日本のスポーツマーケットを根本から刷新する挑戦です。

日本における唯一の公式旅行オフィシャル・リージョナル・パートナーとして、独占的な権益をフル活用した高付加価値プロダクトを展開。さらに、スパズがリードする「サステナビリティ」の知見を当社の事業に融合させ、環境・文化・経済が共鳴する「サステナブルなスポーツツーリズム」の標準を創り出します。BtoB事業においても、スポーツビジネスの最先端をソリューションとして提供することで、連続的な成長と新たな価値を創造してまいります。



【最新システム】×『おもてなしの心』で訪日旅行の価値を高め、成長を加速させる

前期は生産性の最適化により営業利益目標を大幅に達成しましたが、依然として労働集約型の業務構造や個人のスキルに依存した業務プロセスが常態化しており、これが高付加価値業務への転換を阻む課題であると認識しています。FY2026は新中期経営計画における「変革の実行フェーズ」と位置づけられ、今期ローンチを目指す訪日プラットフォーム「I-connect」により、業務自動化・データの可視化とデータドリブンな意思決定を実現し、労働集約型からの脱却を図り、人的資本の高度化を目指します。そこで創出された人的リソースを、XRや自社バス、文化体験などの「独自コンテンツ開発」に集中させ、競合他社との差別化を徹底します。また、HIS Global DMCとの連携を深め、欧米豪に加え中東など新規市場の開拓も本格化させます。テクノロジーと人とのシナジーにより、持続的な成長と収益力の強化を実現していきます。



ツアーイメージ

執行役員 訪日旅行営業本部長 **平澤 敦史**

事業戦略

戦略①

テクノロジーの活用による「脱・労働集約型」ビジネスモデルへの転換

訪日需要の急回復に伴う業務量の増大に対応するため、デジタルプラットフォーム導入による見積・手配・精算などの業務プロセスの自動化を推進。属人化した業務からの脱却と生産性の可視化を徹底することで、データに基づく迅速な意思決定を可能にし、より高付加価値な業務へリソースを集中させる体制を構築します。

戦略②

独自の体験価値を創出する

単なる代理店業務にとどまらず、先端技術や日本文化体験型施設を活用し、HIS独自の高付加価値コンテンツの開発に注力。戦略的なアライアンスや着地型資産の拡充を通じて、他社にはない「HISならではの」体験価値を提供します。

戦略③

グローバルネットワーク連携による「新規・富裕層市場」の開拓

欧米豪市場の堅調な成長に加え、中東などの新規市場における富裕層ニーズの高まりを捉え、グループの海外拠点網(HIS Global DMC)との連携を一段と強化します。現地の詳細なマーケットニーズを迅速に集約し、各地域の特性に合わせた最適なサービスを展開することで、競合に先駆けた新規市場の開拓を推進します。

KPI

前期比	FY2025	FY2026(目標)
取扱高	138%	128%
営業利益	110%	128%

取り組み ① 欧米市場の牽引による過去最高益の更新と地方誘客を促す新ルートの開拓

欧米マーケットにおいては、既存パートナーとの連携を深め、年間の売上目標を達成し、特に10月は単月での取扱人数において過去最高を更新する躍進を遂げました。戦略面では、地方への誘客分散(オーバーツーリズム対策・地方創生)を掲げ、2026年より西日本・九州エリアの主要都市を巡る新コースの販売を開始、定番のゴールドルート以外の地域の魅力ある商材提供を世界に向けて発信しています。さらに、東京エリアではラッピングバス2台の運行を開始し、視覚的なブランドプロモーションも強化しました。既存で販売しているシリーズツアーも好調を維持しており、翌期に向け強固な事業基盤を築きました。



ラッピングバス

取り組み ② 中部・北陸エリアにおける高付加価値・季節限定コンテンツの造成

中部地域では、地域独自の観光資源を活かした高付加価値商品の造成に注力しました。「立山黒部アルペンルート・雪の大谷」では前年を大幅に上回る仕入れを行い販売を強化しました。また、「白川郷ライトアップ」では、入手困難な展望台チケットやアクティビティを組み込んだ高単価ツアーを造成し、高い利益率を実現しました。昇龍道エリアの季節需要を的確に取り込み、単価向上につながりました。



雪の大谷 (イメージ)

取り組み ③ 九州における「コト消費」開発と国際スポーツイベント連携

九州地域では「コト消費」と「スポーツ」を切り口に誘客を強化しました。佐賀県祐徳稲荷神社の夜間イベント「狐の嫁入り」をインバウンド向けに商品化し、台湾等からの誘客に成功しました。また、北九州や飯塚で開催されるスケートボードやクライミングの国際大会、さらにはそなグループ B.LEAGUE ALL-STAR GAME WEEKEND 2026 IN NAGASAKIと連携したプロモーションも展開しました。福岡県が実施している県内周遊バス「よかバス」とOTA販売を連携させるなど、二次交通の整備も含めた多角的な戦略を推進しています。



狐の嫁入り (イメージ)

今後の取り組み 「旅を手配する」から「旅の感動を創り出す」へテクノロジーと情熱を力に、HISにしかできない価値を提供する

私たちが目指すのは、単なる旅行手配業務の枠を超え、自ら旅の感動を創り出す「サービスプロバイダー」への進化です。訪日プラットフォーム「I-connect」による業務革新で生まれた人の力を、HISでしか味わえない「独自コンテンツ」の開発に注ぎ込みます。XR技術を駆使したツアーの展開や、自社運行バス、屋形船や相撲といった日本文化を深掘りする体験型施設の運営など、自ら商材を創り出します。



(イメージ)

HIS Global DMC 海外における旅行事業

全世界規模の「体験価値創造業」を目指す

現在、真のグローバル企業へと脱皮するための「Global DMC」戦略を推進しています。その柱となるのが、従来のITO（ホテルや交通機関などの手配業）とDMC（地域の魅力を企画・演出するプロデュース）の「二刀流」による事業改革です。単なる手配を担うITOに加え、その土地ならではの価値を掘り起こすDMC機能を強化し、独自の現地コンテンツ開発を加速させます。

現地の観光資源の深い理解に基づき、他社には真似のできない「選ばれる理由」を自ら創出することが、競争優位性の源泉となります。

日本人マーケットにおいては、従来のHISグループ内需要の最大化はもちろんのこと、「HIS以外のエージェント」に対するBtoB営業を強化します。新設の「Global Sales本部」をハブとして、non-Japaneseマーケットの取り込みに再びチャレンジいたします。多角的な顧客ポートフォリオを構築し、外部環境の変化に揺るがない強固な収益基盤を確立します。



執行役員 HIS Global Destination Management Company ヴァイスプレジデント **波多野 英夫**

事業戦略

戦略①

non-Japaneseマーケットの獲得による収益基盤の多様化

現在の海外インバウンド事業は、「HIS JAPAN」からの送客（日本人旅行者）がシェアを大きく占めており、日本市場の変動リスクを低減するべく巨大な世界市場を取り込む必要があります。「Global Sales本部」によるBtoB営業の強化、訪日事業の強化など、外部チャネルも活用し日本人以外の顧客層を拡大させます。

戦略②

独自コンテンツ事業へのシフト（DMC領域の強化）

従来の手配業務（ITO）に比べ、DMC領域は営業利益率が高く、価格競争から脱却し収益性を向上させる必要があります。「XploreRide」などのコンテンツ開発を推進します。単なる観光地の訪問ではなく、その土地でしか得られない特別な体験価値を創造することで、顧客の感動を高め、同時に高い収益性を確保するビジネスモデルへと転換させます。

戦略③

戦略的パートナーシップの締結

自前主義に固執せず、外部の強力な送客網や現地基盤を戦略的に取り込むことで、グローバル展開のスピードを最大化させます。韓国最大手の旅行会社「HANATOUR」との業務連携は、アジア圏におけるnon-Japaneseマーケット獲得の最重要施策の一つです。

KPI

前期比	FY2025	FY2026(目途)
売上高	98%	104%

※FY2025より訪日事業を含む。
※各期において適用する、為替換算レートが異なります。

取り組み ① ペルーに新規拠点オープン

2025年8月、南米の重要拠点としてペルー支店をグランドオープンしました。

「Global DMC」戦略の旗手として、従来の日本人向け手配（ITO）に加え、日本人以外の顧客層（non-Japanese）の獲得を最優先事項に掲げています。具体的には、ツアーデスクの設置による顧客サービスの向上を図るとともに、現地送迎会社との協業によるサプライヤー化、現地旅行会社との業務提携を視野に入れております。



ペルー支店スタッフ



マチュピチュ遺跡

取り組み ② メキシコシティ観光局より観光促進レップ事業を受託

2025年10月、メキシコシティ観光局より日本人マーケットを対象とした観光プロモーション事業を受託しました。日本国内外の日本人へ向けてメキシコシティの魅力を発信し、観光客誘致の拡大を目指します。具体的には、SNSや店舗での広告展開、新規旅行商品の開発支援、現地研修の実施など、多角的なプロモーションを展開します。



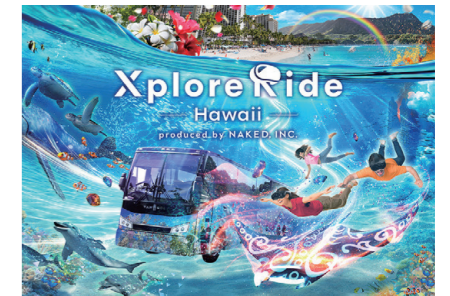
メキシコシティ観光局との調印式の様子

今後の取り組み 新たな体験価値の創出を推進

観光・エンターテインメント・テクノロジーを融合した新たな体験価値の創出、その取り組みの一つが、没入型観光体験「XploreRide」です。

2025年2月、ハワイにてXR技術を駆使した次世代観光ツアーの展開を開始しました。これまでにない没入型のバスツアーで、初めてハワイを訪れる観光客はもちろん、リピーターや現地在住の方も楽しみいただける新たな観光コンテンツとして、ハワイの歴史や魅力を体感できるツアーとなりました。

2026年には第二弾としてニューヨークでも展開予定です。現実の都市景観とデジタル演出が融合し、通常の観光では触れることのできない250年にわたるニューヨークの“自由の歴史”を体感できます。本プロジェクトでは、ニューヨークを代表する観光バス事業者との連携に加え、米国建国250周年「America250」に関連する文化・観光施策とも連動し、新たな都市観光モデルの創出を目指しています。



XploreRide(イメージ)

マルチブランド戦略と滞在体験の強化で、グローバルブランドの確立へ

創業から10年、現在は世界7つの国と地域に12ブランド50ホテルを展開し、国内・海外の一部ホテルが売上・利益ともに順調に推移いたしました。また、グローバルブランド確立に向け、マルチブランド戦略が本格始動となりました。オンリーワン戦略として、滞在体験の強化も行っており、着地型観光の開始、またコンセプト・コラボルームの展開において変なホテルはコラボルーム世界最多のホテルとしてギネス世界記録™に認定されました。次のフェーズとして、引き続きターゲット別のマルチブランド戦略とオンリーワン戦略(コンセプト・コラボルーム展開)の推進を行っていくとともに新規開発の強化、飲食事業などのホテル周辺事業を拡大することで、将来的には運営ホテル数100棟、営業利益100億円を目指します。



変なホテル舞浜 東京ベイ

H.I.S.ホテルホールディングス株式会社 取締役 **星 康彦**

事業戦略

戦略①

マルチブランド戦略

多様化する顧客ニーズを的確に捉え、売上および利益の最大化を推進するため、ターゲット別のブランド構築と新規ホテルの開業を加速させます。各地域や顧客層に最適化したホテル展開を行うことで、収益基盤の強化を図ります。

戦略②

顧客体験の強化

単なる宿泊場所の提供にとどまらず、旅の目的地となるような価値を創造するため、独自のコンセプト・コラボルームの拡充や着地型観光サービスの提供に注力し、ホテル滞在を通じて「ワクワクと感動」を提供することで、他社との差別化とリピーターの確保を目指します。

戦略③

AIの導入とDXの推進

生産年齢人口の減少に伴う労働力不足に対応し、持続可能で安定したホテル運営体制を構築するため、遠隔管理システムやAIを活用したレベニューマネジメント、口コミ分析を導入します。最新技術による業務効率化を図りつつ、データに基づく迅速な経営判断を行うことで、運営の最適化を推進します。

KPI

	FY2024	FY2025	FY2026 (目標)
運営ホテル棟数	47	49	50
営業利益	30億円	36億円	45億円

取り組み ① グローバルブランド確立に向け、マルチブランド戦略本格始動

リゾートブランドとしては、変なホテルの派生ブランド「変なリゾート&スパ」を新設、インドネシアバリ島に加えて、沖縄県宮古島、久米島にてハイブランドの「ウォーターマーク」を展開。さらに変なホテルブランドを細分化し、最上位ブランドとして「プレミア」を新設し、現在7ホテルを運営するなかで、以前より、平均単価が1割増加しました。また、品質、サービス向上により、今までのセグメントだけでなく幅広い層にアプローチすることができました。



変なホテルプレミア京都 五条烏丸

取り組み ② 滞在体験の強化

コラボルームの取り組みを強化したことで、2025年9月19日『コラボルーム数世界最多のホテル』、「Most brand-themed room sponsorships in a hotel chain(ホテルチェーンにおけるブランドコンセプトルーム・スポンサーの最多数)」として、ギネス世界記録™に認定されました。異業種とのコラボレーション施策を積極的に拡充し、顧客体験の価値向上を図っています。



「カルピス(R)」とコラボレーションした変なホテルプレミア東京 浅草田原町「カルピスルーム」

取り組み ③ 宿泊周辺事業への参入

ウォーターマークホテル沖縄 宮古島の飲食事業を自社化しました。調理・運営・メニュー開発などに取り組み、2年で利益率2.8倍を目指し、今後もレストラン自社化による付帯事業に挑戦いたします。



ウォーターマークホテル沖縄 宮古島

今後の取り組み 新規ホテル開業

- ・変なホテルのカジュアルブランド「変なホテルエクスプレス」にて大阪に2ホテル新規開業
- ・沖縄本島にスモールラグジュアリーホテル新規開業



変なホテルエクスプレス大阪 なんば日本橋

熊本のポテンシャルを解き放ち、攻めの経営で全国へと躍進する『九州産交経済圏』を創り上げる

コロナ禍からの回復を経て、3期連続の黒字達成という極めて盤石な経営基盤にあります。しかし、現状に安住することはありません。TSMCの進出など、今まさに熊本がかつてない活気に包まれているこの絶好の機を逃さず、「守り」から「攻め」の経営へと舵を切ります。

最優先課題として取り組むのは、ツーリズム事業の抜本的改革です。これまでのアウトバウンド中心の体制から、インバウンドを主軸とした組織へと生まれ変わり、HISとの強力なシナジーによって世界中の需要を熊本、そして九州へと呼び込みます。さらに、積極的なM&Aを通じて、貸切バス事業を全国規模へと拡大させ、「九州産交経済圏」を日本全域へと広げていく決意です。私たちの合言葉は「Make Sanko Great Again」。熊本のポテンシャルを最大限に解き放ち、地域に愛される「熊本の雄」から、日本を代表する「全国の雄」へと飛躍することを目指してまいります。



九州産業交通ホールディングス株式会社 代表取締役社長 **織田 正幸**

事業戦略

戦略①

ツーリズム事業の抜本的改革(インバウンドシフト)

TSMCの進出や阿蘇くまもと空港の国際線拡充により、インバウンド需要が急拡大しています。これを受け、組織・人員配置をインバウンド中心へと大きく転換いたします。保有するバスや空港インフラを最大限に活用した受入れ体制を構築するとともに、阿蘇に新たな集客施設を設けることで、地域経済の活性化と収益力の向上を実現します。

戦略②

貸切バス事業の広域展開とM&A戦略

熊本での強固な事業基盤と活況を背景に、高い収益性が見込める貸切バス・高速バス事業への集中投資と戦略的なM&Aを推進し主要都市への拠点拡大を図ります。親会社であるHISの集客力を活かした送客シナジーを追求することで、「熊本の雄」から全国規模で存在感を示す企業グループへの飛躍を目指します。

戦略③

大型複合施設「SAKURA MACHI Kumamoto」の持続的成長

空床の解消や賃料設定の見直しを進めるとともに、IPコンテンツイベントの継続開催や熊本デスティネーションキャンペーンとの連携などにより、集客力を強化します。ターゲット層の拡大と収益力の強化を同時に推し進め、持続的な成長基盤を確立します。

KPI

	FY2024	FY2025	FY2026 (目途)
貸切稼働台数	11,098台	13,905台	14,527台
サクラマチ年間集客数	1,335.3万人	1,434.7万人	1,446.1万人

取り組み 1 サクラマチ事業へのサポート体制確立と赤字縮小の実現

SAKURA MACHI Kumamotoの赤字縮小に取り組みました。グループ横断でのサポート体制を確立し、業務集約等によるコストダウンを図ることで、宣伝広告費やイベント費用の戦略的な捻出を実現しました。

具体的な施策として、人気IPコンテンツ『夏目友人帳』のポップアップストアの開催やバスのラッピング運行を実施し、SNS上でも大きな反響を獲得しました。加えて、「台湾祭」や「クリスマスマーケット」といったイベントを精力的に展開。これらが「季節の風物詩」として市民の皆様にも広く認知され、SAKURA MACHI Kumamotoの賑わい創出と「熊本貢献企業」としてのブランド定着に大きく寄与しました。



台湾祭の様子

取り組み 2 グループシナジーの最大化

グループ営業の拡大、グループ事業の掛け合わせによる新規商材およびグループオンリーワン商材の開発、販売を実施。年間活動計画に基づき営業活動を推進したことで、新規売上1.5億円を実現しました。



九州産交グループの多様な事業ポートフォリオ

取り組み 3 既存事業の成長領域支援

バス・旅行・飲食物販などのさまざまな事業を多角的に展開する強みを活かして、熊本への貢献、社会の発展に寄与することを目的に、グループ全社連携で推進する新規コンテンツ創造プロジェクト「SO1プロジェクト」を推進。高森高校マンガ学科の生徒さんとの「高森高校マンガ学科展」の開催や「熊本県産酒イベント」を実施しました。



高森高校マンガ学科との産学連携によるオリジナルラッピングバス

今後の取り組み 「Make Sanko Great Again」未来へ向けた総力戦で挑む、産交新時代

創立90年・100年に向けて、地域交通の枠を超えた国内最大級のコングロマリットへと昇華させます。グループが持つ多様なインフラを縦横無尽に連携させた「九州産交経済圏」を創出し、地域社会に不可欠な「熊本貢献企業」としての地位を盤石なものにします。明確なビジョンと「攻め」の経営によるアクションを積み重ねることで、企業の魅力を高め、次世代を担う若者が「この会社で働きたい」と心から憧れる九州産交グループを復活させます。



九州産交グループカオスマップ

その他事業 ラグーナテンボス



お客様が自遊自在に遊べる空間を提供しよう

FY2025は、夏季期間の好天や蒲郡市・地元企業によるご支援、新プールエリアの好調により、近年の実績を大きく上回る2億円以上の利益を達成することができました。FY2026は、プールやイルミネーション、IPコラボなど、ラグーナの強みを磨き、独自企画によるさらなる付加価値の向上で収益・集客の拡大を目指していきます。また、地域住民および地元企業に愛される関係を構築し、三河地区の発展に寄与するとともに、人材育成と社会貢献を推進してまいります。物価高騰により、日々の生活に厳しさが増す昨今ですが、私たちは『お客様に夢を与える場所』として、心ゆくまで楽しめる遊びを提供し続けてまいります。

株式会社ラグーナテンボス 代表取締役社長 **川村 啓祐**

重点施策

IP活用による「推し活」層の取り込みとターゲットの多角化

少子化の進行に伴い、ターゲットを子供やファミリー層に限定したイベントだけでは、事業拡大が困難になりつつあります。そこで、アニメやゲームなどを中心に拡大を続ける「推し活」市場の取り込みを強化。IPイベントを通じて、ファミリー層だけでなく、若年層から大人まで幅広い推し活層を呼び込むことで事業を拡大してまいります。

具体的な施策：人気のあるIPとのコラボイベントの開催

市民および地元企業との連携強化

市民感謝デーや市民プール代替事業等、市との協同事業を通じて市民との絆を深め、市民の皆様が周囲に勧められるような親しみやすく魅力のあるブランドを確立します。また、地元企業の周年行事や福利厚生の場として広く活用していただくことで、地域から信頼される企業ブランドの確立を目指します。

具体的な施策：市民感謝デーの開催・地元企業の周年行事や福利厚生としての活用促進

取り組み 新プールエリア「くじらさんのスプラッシュガーデン」オープン

プール事業のさらなる強化に向け、コアターゲットである低年齢層に特化した新プールエリア「くじらさんのスプラッシュガーデン」をオープン。色合いやデザインにこだわることで、「海のテーマパーク」らしい世界観を体現し、多彩な仕掛けを施すことで、お子様が何度でも訪れたいような体験価値を提供することに成功し、夏の集客の基盤となりました。



くじらさんのスプラッシュガーデン

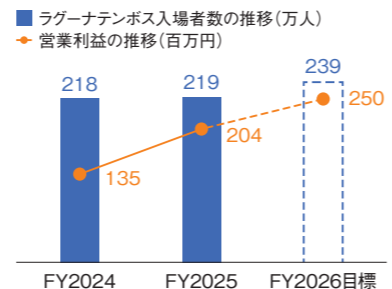
今後の取り組み ラグーナテンボスでしか、体験・体感できない遊びを提供する

- イルミネーションアーチ「幸運のレインボーアーチ」を一新し、ラグーナシアのシンボルとなるイルミネーションが新登場。
- IP活用コンテンツの企画を多数開催予定。
 - ・劇場アニメシリーズ「KING OF PRISM」とのコラボイベントの開催
 - ・温泉むすめ「蒲郡海詩」とのコラボ企画の開催
 - ・IPコラボプール、企業コラボプールの新設
 - ・コラボイルミネーションイベントの開催 など



©T2A/S/API/T/KP

KPI



その他事業 SYS



直販の最適化と最大化を実現する。

私たちは、宿泊施設の多彩なサービスや熱意ある取り組みをユーザーにダイレクトに届けることができる、直販予約システムを提供し、多様性のある予約の実現、新たな喜びの創造を追求していきます。

株式会社エス・ワイ・エス 代表取締役 **梶原 大樹**

重点施策

直販比率の向上 安心して直販にシフトしていただくために、機能アップデートを繰り返しています。

KPI

	前期比	FY2025	FY2026(目標)
GMV (Gross Merchandise Value 流通取引総額)※		146%	121%

※ネットベース

今後の取り組み

予約は、もっと楽しい。

個々のニーズに合わせた予約を「ダイレクト」という大きな安心感を持って実現でき、予約でワクワクするという、新たな価値を生み出します。

その他事業 Cross Eホールディングス

地域経済に貢献し、持続的に成長するグループへ



当社グループは現在4期目を迎え、事業会社3社を含めグループ4社体制となりましたが、まだ成長過程と認識しております。今後も既存事業の地域拡大型M&Aと事業ポートフォリオ拡大型M&A等を実施し、雇用を守りスタッフが安心と誇りを持てる企業グループに、そして持続的に成長できる企業グループを目指してまいります。

Cross Eホールディングス株式会社 代表取締役 **松尾 貴**

重点施策

廃棄物処理の社会インフラと地域の雇用を守る

廃棄物処理施設の機械器具設置工事において、全国的に技術者不足と工事会社の廃業が増えるなか、事業承継型M&A等により技術者を確保し、社会インフラと地域の雇用を守ります。

KPI

成長投資24.6億円を使用し、M&Aを数件実行 (事業ポートフォリオ拡大型/ロールアップ型M&A)

今後の取り組み あらたな分野への進出で、冒険と挑戦を

新たに電気工事・電気通信工事会社がグループインしました。今後も事業領域拡大および新市場の獲得に向け、全スタッフが挑戦し続けていきます。

サステナビリティ

サステナビリティ方針

HISグループは「心躍る」を解き放つというパーパスを掲げ、グローバルに事業を展開しています。

—未知との出会い、人との繋がり、豊かな時間、ワクワク、高揚感、そして平和への想い—

世界中の人々が「心躍る」ことができる前提には、国籍、人種、文化、宗教などを越え、多様性を大切に人権を尊重し合い、

世界の人々が安心して暮らせる社会と、人類を含めた動植物が生きる基盤となる健全な地球環境が必要だと考えています。

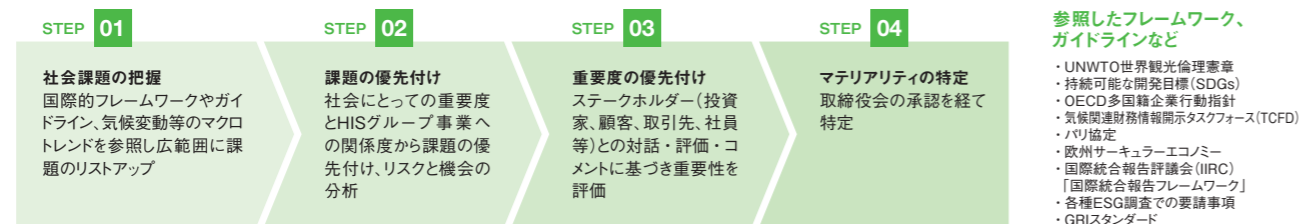
持続可能な社会と持続的な事業成長を目指し、環境問題や社会課題にHISグループの事業を通じて真摯に取り組んでまいります。

マテリアリティ(重要課題)の特定

HISグループとして取り組むべきマテリアリティ(重要課題)を特定し、事業戦略に組み込むことで、その解決に取り組んでいます。特定にあたっては、社会課題がHISグループの財務(収益・コスト・リスク)に与える影響と、事業活動が環境・社会に与える影響の双方(ダブル・マテリアリティ)を評価しました。

策定ステップ

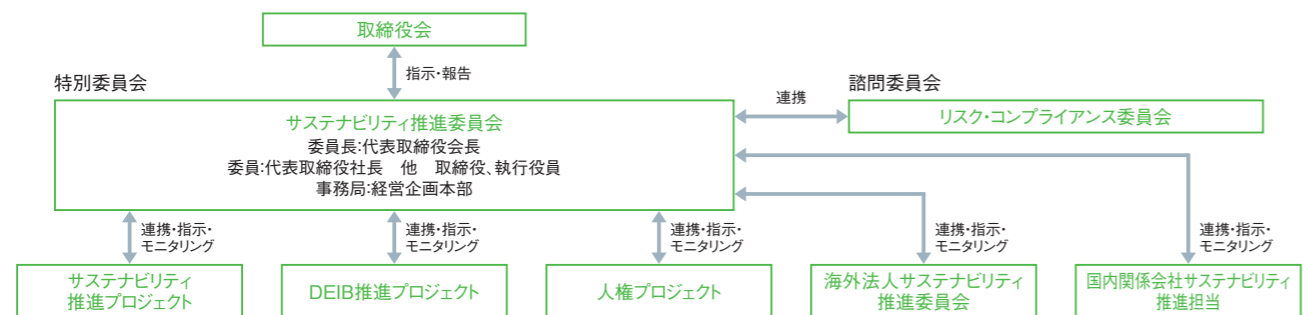
マテリアリティは以下のプロセスで特定いたしました。社会課題を網羅的に把握することからスタートし、リスク・コンプライアンス委員会にて、各部門やグループ会社の責任者による短期・中期的および長期的な事業計画に基づいたリスクの洗い出しを実施しました。次に、サステナビリティ推進委員会にて、外部環境分析を行ったうえで社会における重要性和HISグループの事業への関係性について協議しました。そして、ステークホルダーとの対話に基づいた重要度を踏まえて重要課題の優先付けを行い、取締役会の承認を経てマテリアリティを特定いたしました。



サステナビリティ推進体制

HISグループは、私たちが社会に提供し続けていきたい価値、行動指針、創業の精神を示した「HIS Group Philosophy」に則り、内部統制の仕組みの整備と運用に取り組むとともに、サステナビリティ推進体制を強化しています。代表取締役会長を委員長、取締役・執行役員を委員としたサステナビリティ推進委員会にて、サステナビリティ基本方針に沿って重要方針や指標・目標、施策について議論をするとともに、進捗のモニタリング等を年4回以上(FY2025は4回実施)行っています。またリスク管理や施策実施においては、リスク・コンプライアンス委員会、管理部門、業務執行部門、国内外子会社と連携して取り組み、実効性を高めています。なお、重要な事項については、同委員会より取締役会に上程または報告し、適宜必要な指示・助言を受けています。さらに、サステナビリティ推進委員会の下部組織として業務執行部門メンバーからなるサステナビリティ推進プロジェクト、DEIB推進プロジェクト、人権プロジェクトに加え、北中南米およびアジア・オセアニア地域においても各拠点メンバーによるサステナビリティ推進委員会を設け定期的な活動を行い、各所での推進力を高めています。

サステナビリティ推進体制図



マテリアリティ

マテリアリティ	関連リスク・機会	主な目標・KPI	貢献するSDGs目標
ビジネスモデルの 変革	・経済・社会情勢の変化 ・市場の変化 ・技術革新への対応	・グローバルマーケットの拡大・強化 ・新規デスティネーション開発 ・業務効率化・コスト構造改革 ・新規事業の推進 KPI (連結)FY2026 売上 4,200億円	8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25
サービス クオリティの向上	・経済・社会情勢の変化 ・市場の変化 ・技術革新への対応	・DX推進による顧客体験価値の向上 ・販売チャネルのシームレス化(OMO推進) ・高付加価値商品の拡充	4, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25
多様な人財の 活躍	・市場の変化 ・人材の育成・確保	・DEIB推進 ・経営リーダー育成 ・働き方・風土改革 KPI FY2026 働きがい指数80%、(単体)FY2026 女性役員・管理職比率20%	4, 5, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25
お客様への安心・ 安全の提供	・提供するサービスの 安全管理・品質管理 ・システム・設備の障害などによる サービスの中断・品質低下	・各種安全ガイドラインやマニュアルの整備・更新 ・システムセキュリティ対策 KPI (単体)eラーニング研修受講率(個人情報100%/セキュリティ100%)	3, 4, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25
地域社会との 共生	・経済・社会情勢の変化 ・気候変動・環境規制	・誰もが世界とつながれるサービスの提供(ユニバーサルツーリズム、オンライン トラベル) ・地域社会との共創(自治体、NGO・NPOとの連携)	4, 5, 8, 9, 10, 11, 12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25
地球環境の 保全	・気候変動・環境規制	・事業における環境負荷軽減の取り組み ・省エネ・省資源化の促進 KPI (単体)FY2026プラスチック削減70%、紙資源削減70%(FY2019比)	12, 13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25
ガバナンス強化	・ガバナンス	・取締役会の実効性強化 ・リスク・コンプライアンス、サステナビリティへの対応強化 KPI (単体)FY2024 コンプライアンス研修年間6回実施、受講率100%	13, 14, 15, 16, 17, 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24, 25

サステナビリティ経営の社内浸透 HISサステナビリティウィーク2025を開催

HISでは、持続可能な未来の実現に向けたサステナビリティ経営を加速させるべく、2025年9月に従業員参加型イベント「HISサステナビリティウィーク2025」を開催しました。本イベントは「心躍る未来を目指して」をテーマに、HISが掲げる重要課題(マテリアリティ)である「多様な人財の活躍」「地域社会との共生」「地球環境の保全」への理解を深め、自らの業務に実装(自分ごと化)していくことを目的としています。

期間中は、事業活動を通じた環境への取り組みや地域社会との連携について、パートナー企業や自治体の方々をゲストに招き理解を深めたり、DEIB推進を目的として、女性管理職や男性育休取得者のトークイベント、多国籍社員や障害をもったスタッフによる座談会、従業員の家族との関わりを大切にするファミリーデー等多種多様なイベント、セミナー、ワークショップを実施いたしました。本イベントを通して、従業員が持続可能な社会と事業活動との関わりについて考えるとともに、多様な人財の活躍を知り自らのキャリアや働き方を考える機会を提供しました。

また、役員自らが「サステナビリティ宣言」を行い、経営層から現場まで一体感のある取り組みとなりました。

実施後のアンケートでは、従業員から、「サステナビリティ経営の方向性や考え方を理解することができた」、「サステナブルへの取り組みは、自然との共生とともに、未来的で魅力があるものだという意識が変わった」、「今後の自身のキャリアを考えるうえで参考になった」、「会社への親しみや誇りが増した」等といった意見が多く寄せられました。

こうした取り組みを通じ、従業員一人ひとりが社会課題を「自分ごと」として捉え、HISならではの価値を創出することで、ステークホルダーの皆様へ選ばれ、持続的な企業価値の向上を目指してまいります。

経営トップと専門家による対話：HISが考えるサステナビリティ経営とは

オープニングでは、駒沢女子大学の鮫島教授を招き、サステナビリティ推進委員会委員長である代表取締役会長 矢田および旅行事業を管掌する取締役 山野邊による基調講演・対談を実施しました。

対談では、「HISが考えるサステナビリティ経営」をテーマに、地域社会との共生、旅行者への啓蒙、海外旅行需要の創造などについて語りました。



サステナビリティ経営トップ対談

HISサステナビリティ

<https://www.his.co.jp/sustainability/>



環境

地球環境の保全

環境方針

HISグループにとって、気候変動対策や生物多様性の保全、資源循環をはじめとする地球環境の保全は、事業の持続可能性を支える重要課題です。私たちは、脱炭素や省資源化を推進するとともに、事業を通じてかけがえのない自然環境や生物多様性の保全・回復に貢献します。そして、お客様に地球環境や生物多様性に触れ学ぶ機会の提供を行うことは、私たちの使命であると捉え取り組んでいます。

温室効果ガス削減

観光産業において、気候変動対応は避けて通れない課題です。HISは自社の排出削減(Scope1,2)に加え、排出量の大半を占める航空会社・ホテル等のパートナーと連携し、バリューチェーン全体での削減(Scope3)を目指しています。そして、お客様へのサステナブルな選択肢の提案を行い、温室効果ガス削減に取り組んでまいります。

→TCFDフレームワークに沿った開示はP.41をご覧ください。

具体的な取り組み

- ・電気自動車(EV)の導入(タイウトウトク(バンコク、チェンマイ)、ハワイXRバス、九州産交バス、ウォーターマークホテル沖縄 久米島アイランド)
- ・トローリーバスやシャトルバス運行によるレンタカー利用の削減(沖縄、ハワイ、バリ島、マレーシア)
- ・SAF燃料を利用したツアー商品の販売(2025年11月~2026年3月:480t相当のCO₂削減に貢献)
- ・レンタサイクルを使った国内ツアーの販売
- ・SAF燃料の研究開発を行うユナイテッド・エアラインズ・ベンチャーズ・サステナブル・フライト・ファンドへの出資(アメリカ)
- ・"空飛ぶ船"電動シーグライダーを開発するREGENT社への出資(アメリカ)
- ・アイドリング&スタートシステムの導入によるエンジンカットの実施(九州産交バス、産交バス)
- ・デジタルタコグラフを活用したエコドライブの推進(九州産交バス、産交バス)
- ・大型商業施設「SAKURA MACHI Kumamoto」の冷却塔設備での地下水の活用(九州BMサービス、九州産交ランドマーク)
- ・公共交通機関の利用促進日の実施によるマイカー利用の削減(九州産交グループ)
- ・約1割の電力使用量削減につながる電力ロス削減ソリューションの導入(FY2025 8施設)(HISホテルホールディングス)

サステナビリティを体験する旅の提案

HISは、お客様が訪問先の自然に触れ、地域の方々と交流したり、SDGsを学ぶ旅を提案しています。旅を通して、お客様とともに持続可能な未来を目指していきたいと考えています。

具体的な取り組み

- ・ケアンズ・ゴールドコースト・シドニー での無料ウォーターサーバー設置、ツアー参加者へのマイボトル配布(FY2025 設置25箇所、累計6,841名様に配布/オーストラリア)
- ・ハワイ州観光局とのマラマハワイの取り組み(ハワイ)
- ・最新のXRテクノロジーを体験しハワイの文化・海洋環境を知る観光バスの運行(ハワイ)
- ・社会課題を学び地域と交流するスタディツアーの企画・実施
- ・大自然を体験するエコツアーの企画・実施
- ・サステナビリティやSDGsを学ぶ団体旅行の企画・実施
- ・各種特集ページを通したサステナブルツーリズムの啓蒙

TOPICS 次世代XRバスで楽しみながらハワイを知る

HISはハワイにて、最新のXR技術を活用した新体験型バスツアー「XploreRide Hawaii」を運行しています。観光にエンターテインメントと最先端テクノロジーを融合させただけでなく、地域文化と環境を守り育てる「再生型観光(リジェネラティブ・ツーリズム)」の考えに基づいた内容になっています。

ホノルルの人気観光スポットを巡りながら、実際の風景とデジタル技術を融合した"ハワイに隠された海中都市"を冒険します。専用のヘッドマウントディスプレイを装着すると、豊かな海の生き物や火山といったハワイの自然を間近に感じることができ、歴史や文化についても知ることもできる没入型次世代バスツアーです。初めてハワイを訪れる方はもちろん、リピーターや地元の方にとっても、新しい体験となり、ハワイの魅力を深く知ることができるツアーです。

紹介する内容はハワイの伝統文化や史実に忠実であるために、ハワイアンカルチャー・アドバイザーのブレイン・カマラニ・キア氏監修の下制作しています。また、ハワイ初となる大型EVバスを導入し、走行中の二酸化炭素排出をゼロにする「ゼロ・エミッション」を実現。2025年5月末時点で累計約10tのCO₂削減に貢献しました。HISはテクノロジーを活用して、環境や地域社会と共生する「心躍る」旅を、これからもグローバルに広げてまいります。



XploreRide(イメージ)

環境保護、生物多様性の保全

美しい海や森林、固有の生態系は、HISにとってかけがえのない「観光資源」です。私たちはTNFD(自然関連財務情報開示タスクフォース)の理念に賛同し、環境を「守る」だけでなく、事業活動を通じて自然を「回復」させる活動を推進します。

具体的な取り組み

- ・オーストラリアツアーの売上の一部をコアラ基金へ寄付(オーストラリア)
- ・チャリティラン実施による海洋保護活動への寄付(FY2025 20,476ドル)(ハワイ)
- ・ビーチクリーンキット無料貸し出しとゴミの回収(ハワイ)
- ・プロギングツアー(ゴミ拾いランニング)の実施(FY2025 約500名様ご参加)(ハワイ)
- ・ホノルル市地域美化活動「アダプト・ア・ブロック」ボランティアプログラム参加(ハワイ)
- ・VTuberとのイベントを通じた(公財)日本動物愛護協会への寄付(FY2025 125,300円)
- ・阿蘇山火口シャトルを通じた、阿蘇の自然保護と草原保全活動への寄付(KASSE JAPAN)
- ・ハウステンボス護岸のボランティア清掃活動(Cross Eホールディングス)



ホノルル市美化活動の様子

TOPICS コアラが安全に暮らせる未来へ

オーストラリアの象徴であるコアラは、過去100年の間に乱獲や深刻な気候変動、頻発する森林火災、そして都市開発の影響により個体数が30分の1にまで激減し、現在は絶滅危惧種に指定されています。HISはこの事態を重く受け止め、2025年11月、野生コアラとその生息地を守る世界的な非政府組織「オーストラリアコアラ基金(AKF)」とパートナーシップを締結しました。2026年1月出発分より、対象ツアーの参加者1名につき1豪ドルを基金へ寄付し、コアラの生存に不可欠なユーカリの森の保護・再生活動を直接支援します。また、本取り組みは現地でのマイボトル普及や給水スポット設置によるプラスチック削減活動とも連動しており、環境汚染の抑制を通じてコアラの生息環境の保全にも寄与しています。お客様の「旅」というアクションが、コアラの未来を守る力へ。HISは大切な自然を次世代へつなぐ「心躍る」サステナブルな旅を、これからも広げてまいります。



コアラ

オーストラリアコアラ基金(Australian Koala Foundation)

1986年に設立された、野生のコアラとその生息地を保護・管理するための主要な非営利・非政府組織です。主な活動として、科学的調査に基づく詳細な「生息地マッピング」の作成や、コアラの健康・疾病に関する研究を推進。また、政府に対して「コアラ保護法」の制定を働きかける政策提言や、教材の提供を通じた教育・啓発活動を世界規模で展開しています。寄付金は、これら科学的根拠に基づいた実効性の高い保全アクションの資金として活用されています。



サーキュラーエコノミー

地球の資源には限りがあります。HISは、オフィスにおけるペーパーレス化の推進やプラスチック製品の削減に加えて、ホテル事業におけるアメニティのプラスチックなど、事業活動から出る廃棄物を減らし、環境負荷の低減とコスト削減を同時に実現してまいります。

具体的な取り組み

- ・会議資料、レポート等の社内書類の電子化
- ・お客様アンケート、日程表等お客様お渡し書面の電子化
- ・コピー用紙および会報誌「ココロオドル」における森を守るFSC®認証コピー用紙の利用
- ・アメニティバーの設置によるプラスチック製品の削減(ホテル)
- ・事業活動におけるプラスチックビニール製バッグの廃止
- ・宅配用ビニール袋の紙袋への変更
- ・店頭配布用ビニール袋のバイオマス25%配合製品の採用
- ・飲食店「海鮮バイキング いろは」における廃油回収

(単位: t)

	FY2019 (基準年)	FY2025実績	削減率 (基準年比)	FY2026 目標削減率 (基準年比)
プラスチック使用量	25.4	3.9	84.6%	70.0%
コピー用紙使用量	325.8	111.9	65.6%	70.0%

HISサステナビリティサイト 環境 地球環境の保全

<https://www.his.co.jp/sustainability/environment/attempt/>



気候変動への対応

TCFD・ISSBに基づく情報開示

HISグループは、TCFDコンソーシアムの後継組織である「GXフューチャー・コンソーシアム(GXFC)」に参画しています。現在はTCFD提言およびIFRSサステナビリティ開示基準(ISSB)に基づき、気候変動が当社の事業活動に与えるリスクと機会を把握し、①ガバナンス、②戦略、③リスク管理、④指標と目標の4つの柱に沿って開示を行っています。今後も国際的な開示基準の進展に合わせ、持続可能な社会の実現に向けた情報開示のさらなる充実を図ってまいります。

1 ガバナンス

HISグループは、私たちが社会に提供し続けていきたい価値、行動指針、創業の精神を示した「HIS Group Philosophy」に則り、内部統制の仕組みの整備と運用に取り組むとともに、サステナビリティ推進体制を強化しています。取締役および執行役員を構成メンバーとするサステナビリティ推進委員会にて、サステナビリティ基本方針に沿って重要方針や指標・目標、施策について議論をするとともに、進捗のモニタリング等を原則四半期ごとに(FY2025は4回実施)行っています。またリスク管理や施策実施においては、リスク・コンプライアンス委員会、業務執行部門、国内外子会社と連携して取り組み、実効性を高めています。なお、重要な事項については、同委員会より取締役会に上程または報告し、適宜必要な指示・助言を受けています。さらに、サステナビリティ推進委員会の下部組織として業務執行部門メンバーからなるサステナビリティ推進プロジェクト、DEIB推進プロジェクト、人権DD推進プロジェクトに加え、北中南米およびアジア・オセアニア地域においてもサステナビリティ推進委員会を設け定期的な活動を行い、各所での推進力を高めています。また、2025年9月にはサステナビリティウィークを開催して従業員の意識醸成の機会を設けました。今後も、社会課題の解決と企業価値向上を目指して意識改革と事業への実装を推進してまいります。

⇒ 体制図および推進体制詳細はP.37

2 戦略

HISグループは、TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)提言の枠組みに沿って気候変動シナリオ分析を行い、事業に関連する気候変動リスク・機会とその影響の大きさおよびその対応策をまとめています。リスク重要度が高く長期に及ぶ項目においては、これらを踏まえ、脱炭素社会への移行を機会と捉え、サステナブルツーリズムの推進や環境配慮型商品の開発、移行を強化しています。

リスクの種類	リスク・機会の項目	リスク重要度	期間	対応策となる取り組み
物理的リスク	・台風、豪雨、熱波等の頻度の増加、被害の甚大化	大	短期～長期	<ul style="list-style-type: none"> 危機管理マニュアルに基づくお客様対応 旅マエのサポートサービスの充実化(キャンセルサポート) グローバルネットワークを活用した安心・安全の提供(DX推進) 保有施設・車両における防災マニュアル、防災訓練の徹底 備蓄品や避難体制の整備
	・自然災害によるデータセンター(DC)被害にともなうサービス提供の停止・遅延	中	短期～中期	<ul style="list-style-type: none"> DC構成の見直し サーバーのクラウド移行 重要データの冗長化
移行リスク	・GHG(温室効果ガス)排出に関する規制強化における、車両等の運行制限、課税率上昇による事業運営費用の増加	小	中期～長期	<ul style="list-style-type: none"> 保有バス・車両におけるEV化、FCV化等の推進 環境に配慮された移動手段への投資や導入 サプライヤーのGHG排出量把握およびサステナビリティ調達の検討
	・カーボンプライシングの導入による事業運営費用の増加	小	長期	<ul style="list-style-type: none"> 省エネ化、再生可能エネルギーの導入 保有バス・車両におけるEV化、FCV化等の推進 プラスチック製品の削減や、ペーパーレス化の促進
	・燃料の高騰にともなうサービス価格上昇による消費者心理の冷え込み	中	短期～長期	<ul style="list-style-type: none"> マイクロツーリズムの推進 旅行の需要喚起 新たな体験価値の提供
	・気候変動への関心の高まりによる顧客行動・嗜好の変化	大	短期～長期	<ul style="list-style-type: none"> プラスチック製品の削減や、ペーパーレス化の促進 環境保護体験プログラムの提供 保有バス・車両におけるEV化、FCV化等の推進 カーボンニュートラル商品の提供 新たな体験価値の提供 環境に配慮された移動手段の導入 積極的な情報開示
	・気温や海面の上昇等の環境変化や、それにとまう新たな規制・法律・条例の制定に起因するサービスの減少	中	中期～長期	<ul style="list-style-type: none"> 新たな商品開発・デスティネーション開発 自然環境保護を目的とした商品開発(観光局や自治体と連携) 旅行業以外の事業の拡大
・気候変動への取り組みが不十分と評価された時の企業価値の低下、投資先や取引先の減少	中	短期～長期	<ul style="list-style-type: none"> 積極的な情報開示 再生可能エネルギーへの投資 	

短期(～FY2024)、中期(FY2025～FY2026)、長期(FY2027～FY2030)
※前提条件に大きな変化がないため、2023年度の分析結果を継続して使用しております。

3 リスク管理

HISグループでは、リスクマネジメントおよびコンプライアンスの徹底を通じた業務の適正確保を目的として「リスク・コンプライアンス委員会」を設置しています。当委員会は原則四半期ごとに開催され(FY2025は8回開催)、グループ各社からの報告をもとに、HISグループ全体の事業リスクに関する情報の収集・共有および議論を行っています。同委員会の事務局である「リスク管理室」とサステナビリティ推進委員会が連携して気候変動によるリスクを含めたHISグループにおけるリスクの洗い出し・分析・評価を行い、優先すべきリスクを特定しました。そして、リスク管理室が中心となりリスク対応に係る管理体制の整備や、リスクの顕在化を未然に防止するための活動を推進しています。また、ガバナンス統括本部の各部署およびグループ各社に選出されたリスク・コンプライアンス責任者と連携してコンプライアンスの徹底を促すほか、グループ全体の実効性向上に取り組んでいます。なお、グループ全体の方針や戦略に反映させる必要があるものは、適宜取締役会に上程しています。

4 指標と目標

HISグループでは、マテリアリティ(重要課題)の1つに「地球環境の保全」を掲げ、気候変動への対応を経営の重要課題と捉えています。2025年5月、脱炭素社会の実現に向けた中長期のCO₂削減目標(株式会社エイチ・アイ・エス)を策定いたしました。

短期目標 (FY2026まで)	自社が排出するCO ₂ 排出量(Scope1+2)をFY2024対比で30%削減
中期目標 (FY2030まで)	自社が排出するCO ₂ 排出量(Scope1+2)を実質ゼロ
長期目標 (FY2050まで)	自社のサプライチェーン全体が排出するCO ₂ 排出量(Scope1,2,3)を実質ゼロ

CO₂排出量実績と取り組み

FY2025においては、国内連結子会社、在外連結子会社へ算定対象の開示を拡大し、GHGプロトコルに基づき算定しました。今後も各社での削減の取り組みを支援するとともに、HISグループ全体でのCO₂排出量把握および削減へ向けて取り組んでまいります。

算定方法に関して
CO₂排出量Scope2の算定においては、環境省・経済産業省公表の「電気事業者別排出係数」の最新値を使用しております。なお、決算期末時点において当該年度の係数が未公表の場合は前年度の係数を用いて算定し、翌年度の報告において確定係数を用いて遡及修正を行うこととしております。これに基づき、当報告書におけるFY2024の実績値は、確定した係数を用いて修正しております。

●株式会社エイチ・アイ・エス

Scope1+2 (単位：t-CO ₂)	FY2024実績(基準年)	FY2025実績	削減率(基準年比)	Scope3 (単位：t-CO ₂)	FY2025実績
	1,710	1,422	16.8%		1,267,532

当社において、Scope1,2においてはScope2の比率が99.5%と高く、事業所の電力利用によるものです。上記目標の達成に向けて省エネに努めるとともに、再エネ指定の非化石証書を調達することにより65万kWhの電力を再生可能エネルギー由来へと転換し、基準年2024年度比16.8%削減を達成いたしました。Scope3においては、当社事業活動において該当する全てのカテゴリ(カテゴリ1～7,11,13)において算定をした結果、Scope1～3の総排出量の99.9%をScope3が占めておりそのScope3のうち98.6%がカテゴリ11(販売した商品の使用)によるもので、カテゴリ11のうち73.2%が国内外の航空機利用におけるジェット燃料によるものでした。当社のScope3、カテゴリ11の削減へ向けては、事業パートナーとの協働、新たな脱炭素サービスへの出資、お客様への情報や脱炭素プランの提供などを通じて削減の取り組みを推進しています。FY2025は、売上の一部を抛出しSAF利用を促進するプログラムに参加することで、お客様とともにScope3の削減を目指すパッケージツアーを企画し販売をし、約670名様にご参加いただき480t相当のCO₂削減につながりました。また、車移動に伴う排出量削減へ向けてはHIS海外現地法人と連携し、EVカーやEVバスの導入を進めています。また、Scope3 カテゴリ11(購入)の削減へ向けては、当社でプラスチック使用量70%削減(FY2019対比)、コピー用紙使用量70%削減(FY2019対比)をFY2026までに達成することを目標に、削減への取り組みを推進しております。FY2025においては、ビニール袋の一部にバイオマス25%配合したものを新たに採用しました。またコピー用紙においては、森を守るFSC®認証コピー用紙を利用するとともにペーパーレス化を進めています。

●国内ホテル事業、九州産交グループ

	Scope1+2		Scope3
	FY2024実績	FY2025実績	FY2025実績
国内ホテル事業 ^{※1}	8,476	8,438	100,832
九州産交グループ 12社 ^{※2}	33,681 ^{※3}	33,323	32,826

※1 Scope1+2に関してはH.I.S.ホテルホールディングス株式会社、ヴィンソンホテルマネジメント株式会社、Scope3に関してはH.I.S.ホテルホールディングス株式会社の数値を記載しております。
※2 九州産交グループ12社は、九州産業交通ホールディングス株式会社、九州産交バス株式会社、九州産交ツーリズム株式会社、九州産交ランドマーク株式会社、九州産交リアル株式会社、産交バス株式会社、熊本フェリー株式会社、九州産交オートサービス株式会社、株式会社KASSE JAPAN、九州産交プランニング株式会社、九州BMサービス株式会社、有限会社谷口自動車の数値を記載しております。
※3 FY2024の九州産交グループScope1+2につきましては、一部拠点のデータ精査を行い数値を精緻化いたしました。

国内ホテル事業においては、電力ロス削減ソリューション「POWER GUARD」の導入を進め、FY2025は8施設になりました。FY2026はさらに2施設追加予定です。1ホテルあたり約1割の電力使用量の削減につながっております。また、九州産交グループにおいては、バス事業ではアイドリング&スタートシステムの導入によりエンジンカットの実施やデジタルタコグラフを活用したエコドライブの推進を行っております。また、九州産交ランドマーク株式会社と九州BMサービス株式会社では、SAKURA MACHI Kumamotoにおいて冷却塔設備で地下水を冷却用として活用することにより放熱を抑制し、CO₂排出量の低減に取り組んでいます。

●その他連結グループ会社

Scope1+2 (単位：t-CO ₂)	FY2025実績
国内連結子会社 18社 ^{※4}	10,325
海外連結子会社 28社 ^{※5}	1,466

HISサステナビリティ 環境
気候変動への対応(TCFD・ISSBに基づく情報開示)
<https://www.his.co.jp/sustainability/environment/policy/>



※4 H.I.S.ホテルホールディングス株式会社、九州産交グループを除く国内子会社18社。なお、Scope2において、Cross Eホールディングス株式会社、ハウステンボス・技術センター株式会社においては、区画入居で会社毎のデータ取得が物理的に困難なため集計対象外としております。また、株式会社クオリタなど提出会社のオフィス内に入居する子会社は、提出会社のScope2に計上しております。
※5 HAWAII HIS CORPORATION、H.I.S. INTERNATIONAL TOURS (NY) INC.、H.I.S. GUAM, INC.、H.I.S. KOREA CO., LTD.、H.I.S. Tours Co., Ltd.、PT. HARUM INDAH SARI TOURS & TRAVEL、HIS (HONG KONG) COMPANY LIMITED、H.I.S. TAIWAN COMPANY LIMITED、H.I.S. INTERNATIONAL TRAVEL PTE LTD、H.I.S. AUSTRALIA PTY. LTD. 他18社

社会

人権の尊重

基本的な考え方

私たちHISグループは、国内外のさまざまな地域で人と人をつなぐ事業を主体としており、HISグループのサステナビリティの根幹には人権の尊重があります。役員・従業員一人ひとりが人権を尊重し合うとともに、お客様、取引先様、地域社会等サプライチェーン上の人権を尊重したうえで事業を行うことが重要だと考えています。

HISグループの人権尊重の考え方を明確にするとともに、企業として人権尊重の責任を果たしていくために「HISグループ人権方針」を掲げ、HISグループ内での浸透と事業活動への定着を図るとともに、サプライチェーンの皆様にも本方針へのご理解・ご賛同をいただくよう努め、人権デュー・デリジェンスの仕組みを構築し、実施してまいります。

重要課題

HISグループの事業活動により負の影響が生じるリスクのある人権課題について、発生可能性と深刻度によるマッピングを行い、以下11項目を当社において優先的に対策すべき重要課題といたしました。

①差別	⑤消費者の安全と知る権利	⑨先住民・地域住民の権利
②ハラスメント	⑥知的財産権の尊重	⑩環境・気候変動に関する人権問題
③過剰な労働と労働安全衛生	⑦便宜供与・不健全な商慣習	⑪強制労働と児童労働
④プライバシーの権利	⑧サプライチェーン上の人権問題	

具体的な取り組み

対象	FY2025実施内容	対象範囲
研修・eラーニング・周知	従業員の人権・コンプライアンス意識の向上および専門知識の習得 ・全従業員(契約社員・パートタイム等を含む)を対象としたHISグループ人権方針の周知 ① 人権・ビジネス倫理・コンプライアンス研修 ・コンプライアンス研修(2025年10月実施、受講率100%) ・法務研修(独占禁止法、下請法、旅行業法・約款)(通年) / ・SDGsワークショップ(2025年9月実施) ・メール等によるコンプライアンス関連知識の定期的な共有(管理職向け、全社員向け、内部通報制度啓蒙の3種、各々毎月1回)	HISグループ HISグループ HIS HIS国内グループ
	② 調達・サプライチェーン・商品企画担当者向け特化研修 ・企画担当者向け研修(表示・景品規約、知的財産権、安全・品質管理、独占禁止法、下請け法、サプライチェーンにおける人権尊重など)(56回開催) ・国内・海外旅行企画担当者向けeラーニング実施(各1回) ・手配担当者向けユニバーサルツーリズムオンライン研修(4回開催) ・全海外支店へのオンライン安全管理講習(6回開催)	HIS HIS HIS HIS海外グループ
	③ データプライバシー・情報セキュリティ研修 ・個人情報保護取扱い研修(データプライバシー保護を含む)(1回実施 受講率100%) ・情報セキュリティ研修(受講率100%) / ・メール等による情報セキュリティ関連知識の定期的な共有	HIS HIS
	④ 多様性(DEIB)・労働環境・健康経営研修 ・DEIB推進各種セミナー(女性管理職、男性育休、両立支援、多文化理解、手話講座等)(2025年9月実施) ・アンコンシャスバイアス eラーニング(2025年9月実施、受講率95.3%) ・LGBTQ+研修(2025年9月実施) / ・メンタルヘルス研修(2025年6月実施) ・管理職向け労務管理研修(通年実施) / ・健康増進セミナー(2025年9月実施)	HIS HIS HIS HIS
研修プログラムの実効性評価 各研修・eラーニングの実施後には、理解度確認テストや受講者アンケートを実施し、プログラムの有効性を定期的に評価・改善しています。		
サプライチェーン向け	サプライヤーに対するHISグループ人権方針の共有と遵守の要請 取引先向け安全・品質管理基準説明会(1回開催)	HISグループ HIS
人権デュー・デリジェンス	従業員向け 自社における人権・労働環境リスクの特定と継続的モニタリング 従業員満足度調査を通じた労働環境の評価(2025年7~8月実施 回答率93.5%(HIS)、84.6%(HISグループ))	HISグループ
	サプライチェーン向け 新規および既存の主要サプライヤーに対する労働環境・人権遵守状況に関するリスク評価(セルフアセスメント等)および定期的なモニタリング体制の構築に向けた取り組み	
救済と是正	従業員向け 匿名性が担保され、通報者への不利益な取り扱い(報復)を社内規程で厳格に禁止した内部通報窓口の運用 ・社内相談窓口 ・外部専門機関による社外通報窓口「さわやかホットライン」・健康相談窓口 ・海外従業員向け相談フォーム ⇒ 内部通報制度についての詳細はP.58	HIS HIS国内グループ HIS海外グループ
	お客様、サプライチェーン向け サプライヤーの従業員(取引先の労務提供者)も利用可能な通報窓口の運用 ・お客様相談室(電話、フォーム) / ・ご旅行後アンケート、店舗利用アンケート	HIS

人権侵害事案の発生状況

報告対象期間中において、当社の事業活動に起因する重大な人権侵害事案の発生は0件でした。万一発生した場合は、社内規程に基づき速やかに事実関係を調査し、適切な是正・救済措置を実行します。

ガバナンスと監督体制(取締役会による監督体制)

人権プロジェクトの活動進捗や、内部通報窓口へ寄せられたコンプライアンス・人権に関する事案は、「リスク・コンプライアンス委員会」および「サステナビリティ推進委員会」を通じて定期的に取締役会に報告され、適切な監督・指示を受ける体制を構築しています。

HISサステナビリティ 社会 人権の尊重

https://www.his.co.jp/sustainability/social/human_rights/

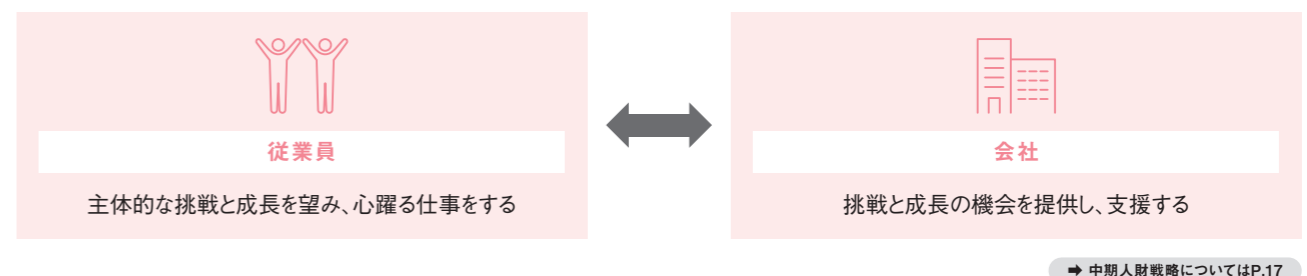


多様な人財の活躍(人的資本経営)

HISグループの人的資本における基本的な考え方

HISグループは、創業以来の歴史である「挑戦」こそが当社のアイデンティティであり、人財こそが価値創造の源泉であると考えています。1980年の創業時、海外旅行がまだ高額で団体旅行が中心であった時代に、格安航空券による個人旅行市場を切り拓いたように、常識への挑戦が当社の成長を支えてきました。

この「挑戦心」を原点とし、一人ひとりが自分らしく挑戦し、働きがいを感じて心躍る仕事ができる基盤づくりを推進しています。創業50周年にあたる2030年に向けたVision2030「挑戦心あふれ 世界をつなぎ 選ばれ続ける企業に Change&Create」の実現には、人財の力が不可欠です。当社が考える人的資本経営とは、従業員一人ひとりの挑戦と成長を通じて、世界中の人々に「心躍る」を解き放つ”価値”を届け、お客様や社会に選ばれ続ける企業を実現することです。



→ 中期人財戦略についてはP.17

人財開発・採用

人材育成方針

Vision2030「挑戦心あふれ 世界をつなぎ 選ばれ続ける企業に Change&Create」に則り、一人ひとりが大きな夢・目標を持ち、従来の考え方にとらわれず、自由な発想で考え、失敗を恐れずに、新しいことに挑戦する人財の育成に取り組んでまいります。

「未来を切り拓く、挑戦者を募る」IT・デジタル領域の採用

中期経営計画の根幹を支える、IT・デジタル領域の新卒採用・キャリア採用を実施しています。新卒採用を対象とした夏の5Daysインターンシップは、2つのプログラムを開催しました。

テーマ①生成AIを用いたアプリケーション開発(プログラミング言語PHPを活用)

テーマ②グローバル セキュリティネットワーク構築

2027年度 新卒採用では、アプリケーションエンジニア、インフラ・セキュリティエンジニア、CX・AI・データ活用に関する募集を予定しています。

「挑戦心を育む」HIS Group Philosophy研修の拡大

一人ひとりがパーパス、バリュー、行動憲章、創業の精神から成る「HIS Group Philosophy」およびHISグループらしさへの理解・共感を深める取り組みを行っています。個人の価値観や志と会社の方向性との重なりを発見する機会を創出すべく、Philosophy研修の対象をグローバル拠点やグループ会社へも拡大し、グループ全体での浸透を図っています。



海外現地法人向けPhilosophy研修

「挑戦する力を養う」 HIS Business Academia

持続的な企業成長と、価値創造の源泉となる「人財の力」を高める支援として、全社教育体系制度「HIS Business Academia」の拡充を推進しています。本制度は、人事制度の等級制度「バンド」に連動し、各成長ステージで求められる期待役割に応じた能力開発を体系的に支援します。具体的には、ビジネススキル研修・役割転換時のマネジメント研修、コンプライアンス・リスクマネジメント研修など、さまざまな研修を段階的に提供することで、一人ひとりの自律的なキャリア形成を促し、挑戦を形にする支援を通じて、組織全体のパフォーマンス向上と個人の成長実感がやりがいにつながる支援を図ってまいります。

具体的な取り組み

FY2025実績

	実績	対象
・コンサルタント資格制度		
エグゼクティブコンサルタント	1名任命	HIS
シニアコンサルタント	20名認定	HIS
・20%プロジェクト公募	48プロジェクト96名参加	HIS
・ミライノジカン※1	3回開催 30名参加	HISグループ
・HIS Start-Up Program※2	1回開催	HIS

※1 ミライノジカン：経営陣とのタウンホールミーティング
 ※2 HIS Start-Up Program：新たなビジネスやサービスを創出する社内ベンチャー制度

DEIB推進・健康経営

「挑戦を支える環境」

社内環境整備方針	<p>私たちHISグループでは、行動憲章に「快適で安全な職場環境の確保」を定めています。従業員が明るく元気に生き生きと挑戦し続けられるように、身体的安全性はもちろん、心理的安全性が確保された職場づくりを推進し、ワークエンゲージメントの向上を目指します。</p>
DEIB推進方針	<p>一人ひとりがお互いを尊重し合い、自分らしく挑戦し、成長し続けること、そして多様性を力に変えていくことを目指し、DEIB(Diversity,Equity,Inclusion,Belonging)を推進していきます。私たちHISグループは、「全員活躍」を実現し、世界中の人々に“「心躍る」を解き放つ”価値の提供を行ってまいります。</p>

女性活躍・両立支援

- ・女性活躍に向けたパネルディスカッション開催
- ・DEIB推進室の設置と全国でのDEIB推進プロジェクト発足
- ・育休、産休者対象復職前座談会の実施
- ・育児短時間勤務制度等の多様な働き方の推進
- ・男性育児休業取得の推進 ・配偶者の出産休暇の付与

【主な認定】

子育て支援サポート企業(くるみん)2021(HIS)/女性活躍推進企業(えるぼし3段階目)(HIS、ミキ・ツーリスト)/名古屋ワーク・ライフ・バランス推進企業(HIS)/熊本県男女協働参画推進事業者(九州産交ツーリズム、産交バス)/子育て支援優良企業認定証(九州産業交通ホールディングス他グループ6社)/Best Workplaces™ Managed by Women2024(Red Label Vacations)/D&I AWARD 2025_ADVANCED

実績およびKPI(HIS)

(単位：%)

	FY2025実績	FY2026目標	FY2030目標
女性管理職比率	19.3	20.0	30.0
女性役員比率	18.2	20.0	30.0
男性育児休業取得率	87.8	90.0	100.0

働きがい指数(HISグループ)

(単位：%)

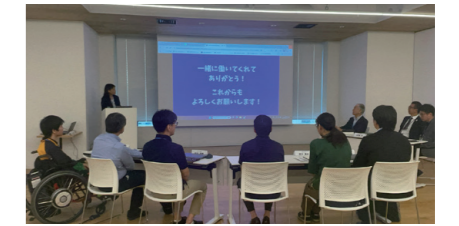
FY2024実績	FY2025実績	FY2026目標
65.1	66.4	80.0

※従業員満足度調査で「働きがいのある会社である」と答えた割合

多様性の尊重

具体的な取り組み

- ・アンコンシャスバイアス研修
- ・LGBTQ+基礎研修の実施
- ・障害者活躍を起点としたユニバーサルデザイン(UD)の推進(UDスタッフ制度、UD通院休暇の導入)
- ・事実婚・同性パートナーへの福利厚生制度の適用
- ・オフィスにおける礼拝室「Prayer Room(プレイヤールーム)」設置



UDスタッフと経営層との交流会

健康経営の推進

従業員の健康を基盤と考え、各種指標を活用した労働環境改善を図るとともに、健康保険組合や産業医と連携して「健康経営」を推進しています。

健康経営宣言

HISグループで働く全ての従業員の健康は、HIS Group Purpose である“「心躍る」を解き放つ”を実現するための基盤です。私たちHISグループは、会社・従業員が一丸となって、健康保持・増進に向けた取り組みを推進し、従業員とその家族が明るく元気に、心身ともに健康であり続けるグループを目指します。

- 1.従業員は、「健康」への意識を高め、自身とその家族の健康保持・増進に取り組みます。
- 2.会社は、従業員の健康管理・健康づくりを積極的に支援します。
- 3.会社は、従業員の身体的かつ心理的安全性が確保された職場づくりを推進します。
- 4.私たち HIS グループは、心躍る価値の提供を通じて、世界中に笑顔の輪を広げていき、人々の健康と平和を促進します。

具体的な取り組み

- ・「ウェルネス推進プロジェクト」の発足
- ・衛生委員会の開催(全国)
- ・従業員向け健康相談窓口の設置
- ・HIS独自の休暇制度(長期休暇・アニバーサリー休暇・永年勤続特別休暇)
- ・積立有給休暇制度(失効する年次有給休暇を積み立て、自身の傷病や不妊治療、骨髄ドナー入院で会社を休む場合に使用できる休暇制度)の導入

【主な認定】

健康経営優良法人2026(HIS)



多様な働き方の推進

多種多様な仕事に応じた働き方の最適化を目指し、さまざまな制度を導入しております。

具体的な取り組み

- ・フレックスタイム制度
- ・在宅勤務制度
- ・副業制度、海外同行休業制度
- ・育児および定年後再雇用時の短時間・短日数勤務制度
- ・退職者へのリ・エントリー制度

実績およびKPI(HIS)

(単位：%)

	FY2024実績	FY2025実績	FY2026目標
有給休暇平均取得率	68.2	66.3	75.0
健康診断 二次検診受診率	45.0	45.0	70.0
ストレスチェック受検率	64.6	77.7	80.0

→ その他の資本に関するデータはESGデータ一覧 P.64

HISサステナビリティ 社会 多様な人財の活躍
<https://www.his.co.jp/sustainability/social/deib/>



お客様への安心・安全の提供

安全・品質マネジメント

お客様の安全は全ての事業活動における最優先事項です。グローバル展開や新規モビリティの導入など事業領域が拡大する中、私たちは自社のみならず世界中のパートナーと連携し、独自の安全基準の運用と監査を行っています。変化するリスクに対し、予防的な品質管理とガバナンスを効かせることで、安心して旅を楽しめる環境を提供し続けます。また、お客様の声を起点とする品質の改善に努めています。

安全管理システム

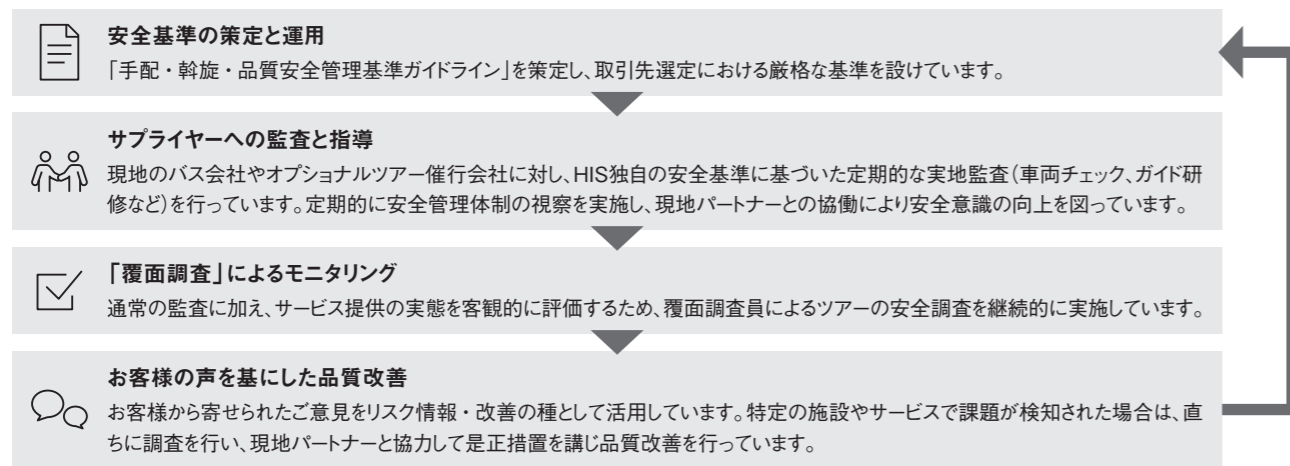
1. 基本方針とガバナンス体制

HISグループは、「HISグループ行動憲章」の第1項「社会に有用な商品・サービスの提供」において、安心と安全に十分配慮することを宣言しています。この方針に基づき、経営直轄の「リスク・コンプライアンス委員会」が、サービス安全を含むグループ全体のリスク管理体制を統括しています。

→ 詳細はリスクマネジメント P.58

2. サプライチェーンにおける安全確保のプロセス

お客様に提供するサービスの品質と安全性を確保するため、専門部署である「いい旅研究室」が中心となり、以下のプロセスを徹底しています。



3. 有事における危機管理体制

予測不可能な事故、災害、テロ等の発生に備え、お客様の生命と身体の安全を最優先するための高度な危機管理体制を整備しています。

→ 体制詳細はリスクマネジメント 危機管理体制 P.59

● 事故対策本部の設置

重大な事故や災害が発生した場合は、直ちに代表取締役を本部長とする「事故対策本部」を本社に設置します。現地対策本部と連携し、情報の収集、お客様の救護、ご家族への対応、関係機関との調整を迅速に行う体制を「危機管理マニュアル」にて規定して実行しています。

● 24時間365日のサポート体制

グローバルネットワークを活かし、世界各地の拠点と連携することで、時差や言語の壁を超えた迅速な安否確認とサポートを提供できる体制を整えています。

4. 内部監査による実効性の担保

これらの安全管理プロセスが適正に運用されているかは、独立した「内部監査部」が監査を行います。監査結果は代表取締役社長および監査等委員会に報告され、不備がある場合は直ちに是正措置を講じることで、安全管理システムの継続的な改善(PDCA)を実行しています。

具体的な取り組み

- 各種ガイドラインの整備および取引先パートナーへの周知
- 海外ガイド研修、車両チェック
- 覆面によるツアーの安全調査
- 企画担当者向けオンライン研修(商品表示・景品規約、知的財産権、安全・品質管理、旅行業法・約款、下請け法等)、eラーニング
- 取引先選定基準の整備
- 危機管理マニュアルの整備および周知
- お客様アンケートの実施
- お客様相談室によるお電話、メールでのお問合せ受付

年間KPI

重大事故件数
0件

TOPICS 東南アジア3カ国におけるサプライチェーン安全監査と新規モビリティの検証

2026年2月、CS・ES管理本部およびいい旅研究室は、マレーシア、カンボジア、ベトナムの3カ国を訪問し、現地パートナーの品質・安全管理体制の実地監査を行いました。今回は、車両・レストランの衛生・整備状況の厳格なチェックに加え、マレーシアでHISが提供する「ライドシェア」やベトナムでパートナー企業が提供する「電動バギー」といった、新たな移動体験の安全性検証に重点を置きました。また、お客様からの声を基に特定ホテルの改善指導を現地で行うとともに、カンボジアでは医療インフラ(緊急搬送体制)の再確認も実施しました。HISグループは、サプライチェーン全体へのガバナンスを強化し、新規コンテンツ導入時のリスク評価を徹底することで、グローバル基準の安心・安全な旅の提供を持続的に実現してまいります。



車両チェックの様子

データセキュリティによる信頼の醸成

データ活用による新たな体験価値の創出(DX)を目指すHISグループにおいて、情報セキュリティとプライバシー保護は、お客様との信頼関係を築くために非常に重要だと考えています。サイバー攻撃の高度化に対応するため、専門部署による技術的対策を強化するとともに、新設された「ガバナンス統括本部」の主導により、従業員への教育とコンプライアンス意識の浸透を徹底しています。堅牢な情報管理体制のもと、お客様の大切な情報を守ってまいります。

具体的な取り組み

- IT資産管理ツールやEDRを活用したサイバー攻撃への対応
- セキュアなネットワークシステムの構築
- セキュリティアナリストの監視体制の整備
- 不正なクレジットカード取引を検知するシステムの導入
- 個人情報保護研修実施
- 情報セキュリティeラーニング実施

年間KPI

情報セキュリティeラーニング研修受講率
100%
個人情報保護研修受講率
100%

→ 情報セキュリティ対策に関してはP.60

グローバル・ネットワークを活かした旅ナカサポート

HISは、海外54カ国に広がる拠点網を「旅のセーフティネット」として機能させ、旅行中24時間365日、日本語でのサポート体制を構築しています。

具体的な取り組み

- 海外旅行中の24時間365日 日本語サポートの提供
- 旅先での旅ナカアプリによるサービス提供(ハワイ、オーストラリア)
- 旅行のキャンセル代金を補償する「キャンセルサポート保険」
- 旅行先での日本語リモート診療等、海外旅行時の安心サポート付帯のクレジットカード「TAVICA」

アクセシビリティとインクルーシブな旅の提供

HISは、年齢や障害の有無、家族構成に関わらず、誰もが「心躍る」体験に出会える社会の実現を目指しています。専門知識を持つ「ユニバーサルツーリズムデスク」に加え、全店でも健康アンケートや研修等を実施することでお客様の状況やご要望に寄り添った旅の提案を行っています。また、小さなお子様連れのご家族特有の不安に寄り添う「パパママ相談デスク」など、多様なニーズに応える体制を拡充しています。物理的な移動の制約だけでなく、心理的な不安も取り除くことで、誰もがいつでも自由に世界とつながれる環境を目指し、サービスを創造し続けます。これらの取り組みは、社会課題の解決であると同時に、多様な顧客層を開拓するHISの成長戦略です。

具体的な取り組み

- ビデオ通話を使った旅行相談サービス「ビデオチャット」
- 全店舗での健康アンケートによる旅行前の健康状態の確認
- 全店舗コンサルタント向けユニバーサルツーリズム研修実施(FY2025 4回実施)
- ユニバーサルツーリズム専門デスクによる商品企画・提供
- お子様連れの旅行への不安を解消する「パパママ相談デスク」の設置
- いつでも世界とつながる体験の提供「オンライン体験ツアー」

HISサステナビリティ 社会 お客様への安心・安全の提供

<https://www.his.co.jp/sustainability/social/safety/>



地域社会との共生

基本的な考え方

HISグループは、世界中の地域とそこに暮らす人々とともに事業の発展があると考えています。事業活動を通じて社会課題を解決することで地域社会の発展や相互理解の促進に貢献し、持続可能な社会を目指しています。

地域社会との連携による新たな魅力の創出

旅行業の基盤である「地域(目的地)」の持続可能性は、HISグループの成長に不可欠です。私たちは、オーバーツーリズムや人口減少などの地域課題に対し、地方自治体やパートナー企業と連携して取り組んでいます。地域の魅力を発掘してリブランディングし、国内外に発信することで、交流人口の拡大と地域経済の自走を支援しています。

具体的な取り組み

- ・訪日旅行における地方都市誘客新規ツアー企画を通じたオーバーツーリズム対策
- ・熱海市において新しい観光体験「グリーンスローモビリティ」試験導入
- ・世界各地との連携協定の締結(FY2025 1地域)
- ・自治体との連携協定、人材派遣の締結(FY2025 6自治体)
- ・公共施設の指定管理者として活動(FY2025 2施設)
- ・地方創生をプロデュースする「さとゆめ」との資本業務提携
- ・地域NPO団体等との連携によるスタディツアーの実施



熱海市グリーンスローモビリティ

グローバルネットワークを活かした社会・復興支援

HISグループにとって、人々が平和で安心して暮らせる社会は事業活動の前提条件です。国内外で発生する災害やコミュニティの課題に対し、当社グループはグローバルネットワークを活かして地域に寄り添った支援を行っています。

具体的な取り組み

- ・スカイランタンチャリティーイベント実施による能登半島大震災復興への寄付(FY2025 263,000円)
- ・熊本地域応援プロジェクト(人吉・球磨復興支援)(九州産交グループ)
- ・ながさき子ども食堂ネットワークへの寄付(FY2025 100万円 Cross Eホールディングス)
- ・ハワイLeaLeaチャリティアン実施によるワイキキ水族館への寄付(370名様参加 約2万ドル)(ハワイ)
- ・チャリティーゴルフイベント実施によるカナダ小児医療機関への寄付(累計約300万カナダドル)(カナダ)
- ・ホノルル市のボランティアプログラム「Adopt-A-Block」へ参加(ハワイ)
- ・中央区まちかどクリーンデーへの参加(エイチ・エス損保)
- ・フィジー 手工芸品の購入による貧困層支援プロジェクトへの寄付(フィジー)



LeaLeaチャリティアンの様子

TOPICS ハワイの地域コミュニティへの還元を目的に「LeaLeaチャリティアン」を実施

HISハワイが東日本大震災の復興支援を目的に2011年より開始した「LeaLeaチャリティアン」は、その後、ハワイの地域コミュニティへの支援を目的に形式を変更し、これまで9回開催してきました。コロナ禍の中断を経て、2025年10月、6年ぶりに再開しました。今回は、参加費の全額をハワイのサンゴ礁と海洋生態系の保護と研究に取り組む「ワイキキ水族館」へ寄付するというコンセプトで5月にエントリーを開始し、ランニング・コミュニティを中心に、地元の学校や企業などにも広く認知活動を行いました。イベントには、ハワイ・ローカルの方々を中心に合計371名の方々にご参加いただき、お客様からの参加費総額10,476ドルに加え、HISハワイからのサポート10,000ドルの合計20,476ドルをワイキキ水族館に寄付いたしました。2026年も10月11日には「LeaLeaチャリティアン」の開催が決定しております。引き続き、ハワイの魅力を見直し、そして地域社会に還元することを楽しむ「マラマ・ハワイ(ハワイを思いやる心)」の機会を提供してまいります。



LeaLeaチャリティアンの様子

次世代リーダーの育成(産学連携・教育支援)

急速に変化する社会において、未来を切り拓く人材の育成は重要な社会課題です。HISは教育機関と連携し、単なる修学旅行にとどまらない、探究学習・アクティブラーニングを取り入れた実践的な学習プログラムや、インターンシップ等のキャリア教育を提供しています。実社会の課題に触れる機会を創出することで、グローバルな視点を持つ次世代リーダーの育成と、持続可能な観光産業の担い手づくりに貢献しています。

具体的な取り組み

- ・九州産業大学との「旅行ビジネス演習」による産学連携の取り組みなど教育機関への探求学習・アクティブラーニングを取り入れたプログラムの提供
- ・学生の企業訪問・インターンシップの受入れ、出張授業の提供
- ・熊本県立高森高校マンガ学科との共同イベント開催(九州産交グループ)
- ・小学生への「相良村茶育出前講座」の実施(九州産交リアル)
- ・長崎県産業人材育成奨学金返済アシスト事業への寄付(FY2025 100万円)(Cross Eホールディングス)
- ・企業のパソコン処分を通じた子どもの教育支援への参加(エイチ・エス損保)
- ・オンラインお仕事見学プログラム実施(FY2025 全2回)
- ・マサイの子ども達の未来を支える学びの場づくり(ケニア)



九州産業大学での授業の様子

HISサステナビリティサイト 社会 地域社会との共生

<https://www.his.co.jp/sustainability/social/comunity/>



TOPICS 長野県木曾町の応援や関わりを可視化し「関係人口」の創出に

HISは、2025年3月、地方創生事業のプロデュースを行う株式会社さとゆめとともに、長野県木曾町および一般社団法人おんたけウェルネスラボと「新・目的地創出事業-Destination Create Project-」に関する包括連携協定を締結しました。木曾町は、豊かな森林資源を活かした「ヘルシータウン(健康×観光街づくり構想)」を推進し、「ウェルネスツーリズム」事業に力を入れて取り組んでいます。2025年12月に東京にて企業向けセミナーを開催し、森林資源を活用した「開田高原ウェルネスプログラム」を紹介し、人的資本経営における投資効果や生産性向上の重要性を提言しました。また、2026年1月には株式会社フィナンジェとともに、開田高原を舞台にした「第2のふるさとプロジェクト」を開始しました。「関係人口」を創出するため、Web3技術を活用した「デジタル住民票」の導入し、トークンを活用したコミュニティを通じ、一過性の観光ではない継続的な地域との接点を可視化し、持続可能な地方創生モデルの構築に挑戦しています。



開田高原 第2のふるさとプロジェクト

地域の文化、伝統の保全と高付加価値化

地域独自の文化は、かけがえのない観光資源です。HISは、事業活動を通じてその魅力を再定義し、国内外のお客様に高付加価値な体験として提供していきます。独自のコンテンツを通じて文化に触れる機会を創出することで、経済的な価値を生み出しながら、文化の継承をサポートしています。

具体的な取り組み

- ・日本芸術文化振興会と国立劇場等施設の活用事業運営
- ・チャモロ文化継承イベント「グアム夏の体験王国」実施(FY2025 2,250名様参加)(ゲアム)
- ・日本食・文化を発信するコンセプトショップの運営(ヨーロッパ5店舗)
- ・マヤ少数民族のマヤ刺繍および女性支援プロジェクト運営・教育環境の整備(メキシコ)
- ・韓国地方都市グルメを紹介するガストロミーツアーの企画(韓国)



チャモロ文化継承イベントの様子

◆ 取締役会 実効性評価

HISでは、年1回、取締役会の機能向上、企業価値を高めることを目的として、取締役会の実効性につき、自己評価・分析を実施しております。

評価プロセス

・対象者	全取締役会メンバー 監査等委員でない取締役8名(うち社外2名) 監査等委員である取締役3名(うち社外2名) 合計11名
・評価方法	無記名方式によるアンケートおよび集計を外部機関にて実施
・実施期間	アンケート回答期間(2025年9月) 集計結果を踏まえた議論・評価(2025年11月)
・質問概要	取締役会の構成／取締役会の運営／取締役会の議論／取締役会のモニタリング機能／社外取締役のパフォーマンス／取締役に対する支援体制／トレーニング／株主(投資家)との対話／自身の取り組み／諮問委員会の運営／総括
・回答状況	全対象者回答済み

評価結果から定めた重点課題

前年度の実効性評価にて、今後、重点的に取り組むべき課題を以下4項目としております。各項目ごとの評価、および今後の取り組みについては以下の通りです。

主な改善点・反省点

イ.グループ全体のリスク管理・ガバナンス体制について、取締役会での継続的な議論と監督の強化

リスク管理・ガバナンス体制の強化を重視し、特に雇用調整助成金等の不正受給および不適正受給に係る協議(特別調査委員会による調査状況の報告、原因究明・再発防止策定)について、多くの時間、議論がなされました。リスク・コンプライアンス委員会規則の改訂、子会社ガバナンス検討委員会の時限的設置など、コーポレートガバナンスの枠組み強化を進めています。

ロ.取締役の多様性と専門性の向上へ向けた方針と実行計画の策定

近年の事業領域の拡大、デジタル化の進展、ならびに人財ポートフォリオの多様化に対応するため、取締役のスキルマトリックス改訂方針等において合意がなされましたが、取締役会の実効性向上のため、多様性、特に専門性の偏りを無くし、攻守バランスの取れた経営体制の構築については引き続き議論・検討の必要があると認識しております。

ハ.事業ポートフォリオの再構築を含めたグループ全体の中長期的な戦略に関する議論の活性化

事業の再構築と基盤強化に向け、事業戦略においては、ホテル事業等の成長領域への開発投資、ベンチャー企業やファンドへの出資の決定がなされた一方、経営資源の最適化を図る事業整理を進める議論も行われました。

ニ.サステナビリティなど非財務情報における定量的な目標設定と実効性の強化

私たちは人権尊重を経営の根幹と位置づけており、2024年12月に「HISグループ人権方針」を取締役会決議を経て、策定しました。当社グループ役員・従業員への周知と浸透を図り、サプライチェーン全体での人権デューデリジェンスの基盤確立に取り組んでおります。また、気候変動への対応として、中長期的なCO₂排出量削減目標を設定し、持続可能な社会の実現に向けたコミットメントを明確化しました。今後も、取締役会において、定期的な進捗モニタリングを重ねることで、実効性の向上を図っています。

今後取り組むべき課題

イ.株価、収益力、資本効率を強く意識した中長期的な戦略に関する議論の活性化
ロ.グループ全体のリスク管理とガバナンス体制について取締役会での継続的な議論と監督の強化
ハ.経営戦略と統合されるサステナビリティ推進議論の充実と目標達成への実効性向上
ニ.取締役の専門性と多様性の向上のための方針と実行計画の策定

◆ 経営体制の選定プロセスと人財基準

サクセッション・プロセス

HISグループは、急速に変化する外部環境において持続的な成長と企業価値向上を目指し、客観的な評価と適切な審議プロセスを経て、2026年1月より澤田秀太の新社長就任をはじめとする新たな経営体制へと移行いたしました。

AIやテクノロジーを駆使した攻めの戦略をスピード感を持って実行する一方、ガバナンスの徹底とリスク管理を強化することで、経営の健全性と機動力を両立させた新時代のグループ経営を強力に推進してまいります。

最高経営責任者(CEO)候補者および取締役候補者に求める人財要件 “3つの力”

①基軸力「ビジョン・理念を次世代につなぐ力」

100年続く企業を目指し、自身の志高く、短期、中期、長期の経営ビジョンを掲げ、その実現に向けて経営を執行し、創業から脈々と受け継がれてきた理念をもとに、次世代につなぐ経営執行ができる人財

②構想力「社会の進歩に寄与した企業経営・戦略を構想する力」

グローバルな視野をもち、社会の進歩に寄与し、人類の創造的発展と世界平和に貢献できる企業戦略を構想し、経営を主導できる人財

③実現力「人財を大切に、戦略構想を実現する力」

企業活動を通じて生み出す価値創造の源泉は「人財」であり、一人ひとりの「挑戦心」を育み、強みや多様な個性を最大限に引き出し、次世代を担う後継者を育成し、経営者として人から慕われ、自分を律し、公正・公明・誠実さを行動で発揮し、戦略構想を実現し続ける人財

◆ 役員報酬

HISは2025年8月29日開催の取締役会において、取締役の個人別の報酬等の内容にかかる決定方針を決議しております。

決定方針の内容

HISは幅広いステークホルダーの皆様に対して「心躍る」を解き放つ”価値の提供を行い、持続的に発展し、選ばれ続ける企業グループを目指すため、現在の報酬構成(基本月額報酬、業績連動報酬、ストック・オプション、譲渡制限付株式報酬)は維持しつつ、人的資本経営の推進を目的とした非財務指標を導入し、取締役(社外取締役および監査等委員を除く。)の業績連動報酬の評価指標および算出方法を改定しました。

報酬構成比率

	基本報酬	役員賞与	株式報酬	
報酬種類	基本月額報酬	業績連動報酬	ストック・オプション	譲渡制限付株式報酬(RS)
業績連動の有無	固定	業績連動	業績連動	非業績連動
支給時期	毎月	年1回	中期経営計画終了時	各役員の退任時
報酬構成比	40%~48%	32%~40%	5%~9%	11%~15%

基本月額報酬

取締役としての役割と役位に応じて金額を決定し、月額固定報酬として支給します。

業績連動報酬

取締役の役位に基づき、高い業績連動比率を持たせ、事業年度ごとの会社業績向上への動機づけを促すとともに、人的資本経営推進に対する意欲・行動内容を評価する項目を評価指標とすることで、持続的成長の実現およびHISグループの中長期的な企業価値向上を目指します。

業績指標	財務指標：連結当期純利益、配当性向 非財務指標：働きがい指数	
フォーミュラ(算定方法)	業績連動報酬総額＝〔連結当期純利益〕×〔(連結当期純利益係数)＋〔配当性向係数〕＋〔働きがい係数〕〕 個人支給額＝〔業績連動報酬総額〕÷〔(常勤取締役役位係数合計)×〔役位係数〕〕 重要な特別損益を計上した場合はそれを加味して算出する場合がある。	
評価指標	KPIの選定理由	
連結当期純利益	連結決算と株主還元の観点から、グループ全体の継続的な収益力を示し、企業価値向上につながる重要な指標であるため	
配当性向	利益成長と株主還元の両立を経営陣のインセンティブに明確に位置付け、資本政策の最適化への動機づけを強化するため	
働きがい指数	無形資産である人的資本への投資を促し、短期的な利益追求に偏らない中長期の企業価値創出を実現するため	
評価の対象範囲	連結子会社	

- ・非財務指標である働きがい係数は、対象事業年度に実施する社員満足度調査による働きがい指数を用いる。
- ・各指標には特定の係数を乗じて報酬額を算出しているが、当社の中長期的な成長戦略や事業規模の拡大、収益構造の変化等に応じて、より実態に即した報酬制度とするため、これらの係数を将来的に見直すことがある。

ストックオプション

中長期的な企業価値向上を目標とした報酬であり、株式報酬型ストック・オプション制度に基づいて設計しております。総額は2017年1月26日開催の第36回定時株主総会にてご承認いただいた年額(年額100百万円以内)の範囲内で支給します。

譲渡制限付株式報酬

取締役(監査等委員である取締役、非業務執行取締役、非常勤取締役および社外取締役を除く。)に対し、譲渡制限付株式を割り当て、当社株式を保有させることで当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えるとともに、対象取締役と株主の皆様との一層の価値共有を進めることを目的としています。総額は2018年1月25日開催の第37回定時株主総会にてご承認いただいた年額(年額100百万円以内)の範囲内で支給します。(基準額は、基本月額報酬×役位別倍率で算出。)

報酬水準

取締役および執行役員の報酬方針や報酬水準については、決定プロセスの客観的・透明性を確保する観点から、報酬委員会において審査し、取締役会の決議にて決定します。

取締役一覧



矢田 素史
代表取締役会長

経理財務、
国内関係会社管理担当

■14/14 ■11/11 ■6/6 ■5/5 ■10/10 ■8/8



澤田 秀太
代表取締役社長

経営企画、人事、
情報システム・AI&DX 推進、
M&A・投資担当、
AIイノベーション本部長

■14/14 ■6/6 ■10/10 ■5/5



関田 園子
取締役
監査等委員

■14/14 ■5/5



金子 寛人
独立社外取締役
監査等委員

■13/14 ■11/11 ■6/6 ■5/5 ■10/10



山野 淳
取締役

HIS JAPANプレジデント

■14/14 ■11/11 ■8/8



五味 睦
取締役

ガバナンス・リスク・
コンプライアンス、
CS・ES、総務、
新規事業担当、
最高情報セキュリティ責任者

■14/14 ■5/5 ■8/8



香川 進吾
独立社外取締役
監査等委員

■14/14 ■6/6 ■5/5 ■10/10

FY2025取締役会・諮問委員会出席回数

- 取締役会※1
- 投資委員会
- 人事・指名委員会
- 資金調達・運用委員会
- 報酬委員会
- リスク・コンプライアンス委員会※2

- ※1 記載の取締役会の開催回数のほか、取締役会決議があったものとみなす書面決議が6回ありました。
- ※2 リスク・コンプライアンス委員会は2025年4月(第3回開催)より課題別委員会から諮問委員会へ位置付けを変更しております。期中の委員構成変更のため、委員により開催回数異なります。
- ※3 2026年1月に取締役着任のため、FY2025出席回数の記載はありません。



岩間 雄二
取締役

HIS Global Destination
Management Company
プレジデント

※3



澤田 秀雄
取締役 最高顧問

H.I.S.ホテルホールディングス
株式会社
代表取締役会長兼社長

※3



大和田 順子
独立社外取締役

■14/14 ■11/11 ■6/6 ■10/10



松本 高一
独立社外取締役

※3

取締役のスキルマトリックス

HISは、2026年1月28日開催の第45回定時株主総会にて、スキルマトリックスの項目を変更しました。事業領域の拡大やIT、テクノロジーの進化にあわせ、中期経営計画の重点戦略に即したスキル領域を再定義することで戦略的人材マネジメントを加速させ、持続的な成長に取り組んでまいります。

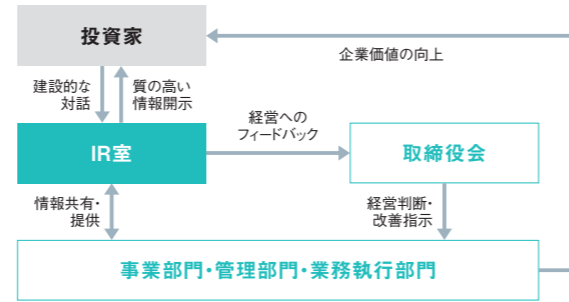
氏名	企業経営	事業開発	グローバル マネジメント	ITデジタル	財務・会計	人材マネジメント ダイバーシティ	マーケティング ブランドマネジメント	リスク マネジメント	M&A・投資	ESG サステナビリティ
矢田 素史	○	○			○	○	○	○		○
澤田 秀太	○	○		○		○	○	○	○	
山野 淳	○	○					○			○
五味 睦	○	○	○					○		
岩間 雄二	○	○							○	
澤田 秀雄	○	○	○			○			○	
大和田順子		○		○		○		○		○
松本 高一	○			○	○				○	
関田 園子			○		○			○		
金子 寛人	○		○		○			○	○	
香川 進吾	○	○		○			○		○	

株主・投資家との対話に対する考え方

株主・投資家の皆様との建設的な対話が、当社の中長期的な企業価値の向上と持続的な成長に資すると確信しております。この対話を通じて、HIS Group Philosophy、経営方針、経営施策等への理解を深めていただくとともに、市場の視点や提言から経営課題を抽出し、反映させることで、企業価値のさらなる向上につなげてまいります。

株主・投資家との対話による経営へのフィードバックと対応

機関投資家・アナリストとの個別ミーティングでの質疑および意見・要望・懸念等を、経営陣に対し取締役会にて適時報告し、経営活動や事業運営に活かしているほか、証券会社発行のアナリストレポートについても発行の都度共有を行っております。また、投資家の方々からの関心事項を参考に、開示内容の刷新や統合報告書の充実を図る等、適切な情報発信を通じて市場との対話の質的向上に努めています。



投資家からの主な意見・懸念	経営陣の受け止め・回答	具体的な改善アクション
財務健全性と資本効率性の指標化 コロナ禍を経た現在のBS(貸借対照表)の健全性および、有利子負債の償還を含めた財務体質改善の具体的なロードマップを示してほしい。	現在は財務レバレッジが一時的に高まっており、ROE等の指標が実態以上に高く算出される側面がある。まずは最優先課題である「自己資本の回復」に注力し、誤解のない透明性のある指標管理を行うべきだと判断。	FY2025 4Q資料より開示内容を刷新。最優先目標として「自己資本比率20%」の早期達成を明文化し、次なる成長フェーズを見据えた強固な財務体質の再構築を推進。なお、ROE等の資本効率指標を含む定量的な中長期目標については、次期経営計画の策定および事業基盤の安定化に合わせて、順次開示していく方針を明確化。
グローバル事業の透明性と分析精度の向上 グローバルな業績拡大に伴い、海外法人における決算期差異や季節性が連結業績に与える影響が複雑化しており、将来予測の精度向上が困難との声。	適正なバリュエーション(企業価値評価)に資するため、各セグメントの収益構造と季節性による変動要因を明確に示す必要があるものと認識。	FY2025 4Q資料で旅行事業の売上・利益内訳を精緻化し、四半期ごとの季節性や「期ズレ」の影響を可視化。グローバルな事業実態と連結業績の連動性を読み解きやすい情報開示へと刷新。
月次業績速報の拡充と視覚化 日本国内の動向のみならず、グループ成長の柱であるグローバル旅行事業の進捗をタイムリーに把握したいとの要望。	ポートフォリオ最適化の進捗も透明性高く開示し、経営の適応力を定量的に示すべきだと判断。	月次業績速報に「海外における旅行事業」を追加し、過去3か年の比較グラフを刷新。成長と構造改革(事業縮小等)の両面を可視化し、最新情報を一目で確認できる仕様へ変更。
個人株主とのエンゲージメント体制の構築 高い個人株主比率に対し、双方向の対話機会や、市場の声が経営に届く仕組みが不明瞭との指摘。	株主との直接的な接点を広げ、寄せられた意見を経営課題の抽出に活かすべきだと認識。	IRサイトで決算関連の情報(説明動画や質疑応答要旨)の拡充を図るとともに、個人株主専用の問い合わせ窓口(メールアドレス)を公開。対話を通じて得られた意見を集約し、経営層へ定期報告するフィードバックループを構築することで、エンゲージメントの質を向上。
事業ポートフォリオの優位性と成長戦略の明確化 日本発海外旅行事業を主軸とする事業構造は、外的要因(為替変動・地政学リスクなど)による業績への影響が懸念材料となり、中長期的な成長シナリオを描ける口ジックが見えにくいとの指摘。	第2の柱である「ホテル事業」や強化項目である「海外における旅行事業(non-Japaneseマーケット)」の成長が、連結業績を支える存在となっている実態をより強調すべきだと認識。	FY2025 4Q資料において、グローバル旅行事業とホテル事業の成長戦略を重点項目として拡充。さらに、実態への理解を深めるため「ホテル視察見学会」を実施。事業戦略説明資料と実施レポートをサイト公開し、為替変動に耐性を持つ事業構造への理解を促進。

FY2025の主な活動

対象	イベント	実績	対応者	開催方法・テーマ
株主	株主総会	1回	代表取締役社長 他	● 事業報告・議案決議・質疑応答
	決算説明会・カンファレンスコール	4回	代表取締役社長 他	● 事業報告・議案決議・質疑応答
	社長スモールミーティング	3回	代表取締役社長	● 決算・事業戦略
機関投資家・アナリスト(国内・海外)	施設見学会	1回	担当役員	● 各種施設見学(開催実績) 変なホテル東京 浅草田原町
	海外IR	1回	代表取締役社長 IR担当	● 決算・事業戦略
	証券会社主催のカンファレンス	1回	代表取締役社長 IR担当	● 決算・事業戦略
	個別ミーティング	176件 229社 (WEB・対面)	IR担当	● 決算

● リアル開催 ■ オンライン開催

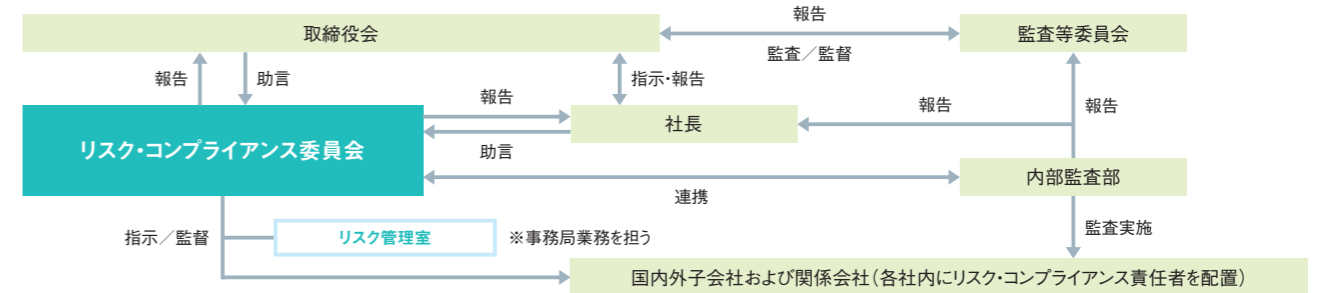
コンプライアンス・リスクマネジメント

コンプライアンス基本方針 「正々堂々」

常に変化する社会の潮流にアンテナを張り、社会の潮目を理解しながら「バランスと倫理観」を持って正々堂々と行動すること。HISグループがステークホルダーの皆様から信頼され続けるために、この基本方針を貫き、一人ひとりがHISグループの顔であるという当事者意識を持って実践します。

コンプライアンス体制 ～組織と運営～

リスク・コンプライアンス体制



リスク・コンプライアンス委員会

代表取締役またはリスク・コンプライアンス管掌取締役を委員長とし、HISグループのリスクマネジメントおよびコンプライアンスの徹底のために必要な体制を整備し、これらの推進を通じて業務の適正を確保することを目的として活動します。原則四半期ごとに開催され、HISグループのコンプライアンスに関する事案の情報共有、検討、決定等を行います。(FY2025 計8回開催)

リスク管理室

リスク・コンプライアンス委員会の事務局としての役割を担い、HISグループ全体のリスクに関する情報を収集し、リスク・コンプライアンス委員会に共有します。発生しうるリスクの洗い出し・分析・評価・対応に係る管理体制の整備や、リスクの顕在化を未然に防止するために活動します。HISグループ各社のリスク・コンプライアンス責任者と分科会開催等で連携しグループ全体のコンプライアンスを推進します。

内部通報制度

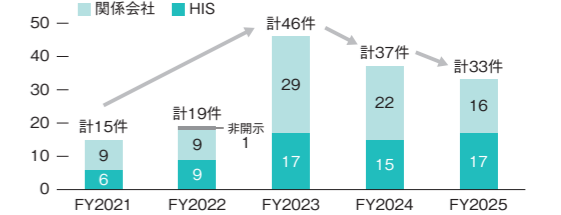
あらゆるリスクを早期に発見し対策を講じることを目的として、各種相談・通報窓口を設け、贈収賄などの腐敗行為、情報セキュリティ違反、ハラスメントなどを含むコンプライアンス違反の疑いや、業務環境に関わる事など、幅広い内容に対応しています。

社内窓口のほか、専門機関に委託した外部窓口「さわやかホットライン」を設けるとともに、相談・通報したことを理由に不利益な扱いを受けないよう「内部通報規程」を定め、関係者の守秘義務を徹底し、関連情報を厳重に管理しています。

内部通報規程には「通報者が自己の不利益を回避するために必要と判断した場合は、匿名で内部通報を行うことができる」と明示して匿名性を担保し、「通報したことを理由として、解雇その他いかなる不利益な取扱いも行ってはならない」として、報復行為を固く禁じています。また、通報窓口の利用者は当社グループの役員および従業員の他に、派遣社員や、契約により労務提供をしている取引先所属の労務提供者も含み、電話やE-mail等の連絡手段を社内にて開示しています。

当社取締役に関する相談には、監査等委員が対応する外部窓口の運用も追加し、利用者が相談・通報しやすい環境を整え、自浄作用を高めています。

内部通報(社外窓口)通報件数の推移



HISグループ内での周知と信頼度の向上により、関係会社からの通報件数は増加傾向にあります。繰り返しの啓蒙活動に加え、通報内容の傾向からのリスク分析など、活用度を高めています。

内部通報窓口 外部委託企業(株式会社エス・ピー・ネットワーク様)からの評価

貴社は内部通報制度がまだ一般的でなかった2000年代初頭に社内相談窓口を設置。より声を上げやすい体制を目指して2003年に外部窓口も導入しました。経営陣から独立した報告ルートも早期に先駆的に整備されています。

20年超の運用の中では重大なリスクを回避できたケースも少なからずありました。一方、過去には一部子会社への窓口の周知が徹底できておらず不正の早期発見を逃したケースもありました。貴社はその反省を生かし、今では子会社からの相談・通報も親会社にて責任をもって吸い上げ、グループ全体をコントロールする体制を構築しています。

また、匿名での通報が制度として完全に担保されている中で、他社と比べて自発的に「実名での相談」を選択される割合が高いことも貴社の特徴のひとつです。昨年度の実績では、外部窓口へ実名を明かされた割合が91.4%(他社平均67.2%)、会社(担当窓口)への氏名共有に同意された割合も74.3%(他社平均57.0%)と非常に高い結果でした。これは制度への信頼度の表れであり、貴社ご担当者が各通報を現場に伝えて終わりにするのではなく、通報者と密に連携し、調査時の情報共有範囲なども丁寧に確認しながら進めている運用が安心感を与えている証左と捉えています。今後も丁寧な対応とグループ全体への周知および点検を継続実施していただければと思います。

コンプライアンス推進活動

実施者	活動内容	実績	手段
委員会委員	リスク・コンプライアンス委員会 ・年間活動報告・考察 ・研修実施報告 ・グループ内リスク、対策の確認・検討 ・個人情報事故の傾向分析・対策協議 ・情報セキュリティ対策 協議 ・次期活動計画検討	7回	対面形式(一部オンライン)
リスク管理室	コンプライアンス研修 ・個人情報保護研修 ・情報セキュリティ研修 ・JATA*主催コンプライアンス研修 ※JATA=一般社団法人日本旅行業協会	3回	動画視聴・eラーニング
	コンプライアンス関連情報配信 ・さわやか通信(内部通報窓口 啓蒙) ・管理職向けメールマガジン ・コンプライアンス通信	12回 12回 6回	イントラ配信 メール配信
	リスク・コンプライアンス関連情報の共有 ・グループ内各社からの報告リスト ・リスク・コンプライアンス委員会	12回 7回	リスト提出・委員会報告 委員会後の共有会実施
	コンプライアンス意識調査	年1回	アンケート方式

事業等のリスク

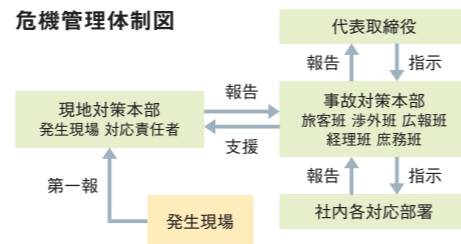
当社グループのリスクを洗い出した主な項目は右記の通りです。

予防策を実施するための体制を整備し、定期的なリスク管理の確認、見直しを行うことにより、リスクの低減と未然防止に取り組みます。また、グループ全体のリスク管理の観点から、子会社・関連会社での発生事象は当社への即時報告および定期的な報告を実施しています。

- ・経済・社会情勢の変化
- ・市場の変化
- ・技術革新への対応
- ・提供するサービスの安全管理・品質管理
- ・システム・設備の障害などによるサービスの中断・品質低下
- ・人材の育成・確保
- ・気候変動・環境規制
- ・ガバナンス
- ・経理・財務

危機管理体制

事故や災害などが発生した場合には、当該事象への対策方針を決定する事故対策本部を当社に設置し、関係各署との連携のもと、迅速かつ確かな危機対応を行います。自然災害など、発生し得るリスクの全てを制御することはできませんが、リスクを認識し、当社グループの経営、ステークホルダーへの影響を最小限に抑えるための危機管理体制を整備しています。お客様、各社社員の安全と状況の確認を迅速に行い、各社事業の早期復旧や事業継続に対応します。



雇用調整助成金問題 再発防止の取り組み

当社は、当社グループが受給した雇用調整助成金等において、一部、不正・不適正受給があったことに対し、2025年3月31日付「再発防止策の策定に関するお知らせ」に基づき、グループ全体で再発防止に取り組んでまいりました。当社グループは今回の事案発生を深く反省し、再発防止策を実行することで、グループガバナンスの高度化と内部統制の再構築を図ってまいりました。今後も、実施した再発防止策に関わる事項を継続的に見直し、コンプライアンスを徹底した企業文化を醸成することで、引き続きステークホルダーの皆様からの信頼回復に努めてまいります。そしてその体制のもと、健全な事業活動を通じて企業価値の向上と持続的な成長を実現し、社会に貢献できる企業グループとして邁進してまいります。

1. コンプライアンス意識の醸成

- HISグループ内の意識統一
 - ・グループ全体へのコンプライアンス意識向上の啓蒙活動
 - ・コンプライアンス遵守のトップメッセージ発信
- コンプライアンス研修の見直し
 - ・管理職向けの労働法規や助成金制度の遵守徹底のための教育
 - ・勤怠管理や助成金申請に潜むリスクを認識するため、本事業を基にしたコンプライアンス研修の実施

2. グループガバナンスの強化

- 子会社管理体制の見直し
 - ・役員選任基準や評価制度、報酬決定プロセスの見直し
 - ・役員任期、派遣する取締役、監査役の見直し
 - ・子会社からの報告・承認事項、レポートラインを厳格化
 - ・子会社管理部門と子会社間の課題共有機会の増加
- リスク・コンプライアンス委員会の機能強化
 - ・諮問委員会としてリスクマネジメントを見直し
 - ・子会社ガバナンス検討委員会での検討事項の実施確認や見直しを継承

情報セキュリティ

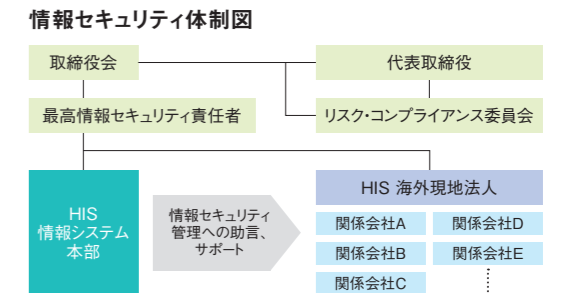
HISグループでは、当社が取り扱う情報資産を守るため、機密性・完全性・可用性を確保するセキュリティ対策を徹底しています。情報セキュリティ基本方針に基づいてセキュリティ強化を推進し、情報資産の保護に努めており、この取り組みをグループ全体で促進しています。

基本方針

情報漏えいリスクに対して抜本的かつ高度な対策を講じることで、お客様や社会からの信頼を得ることを目指しています。そのため、HISでは「情報セキュリティ基本方針」を策定し、役員から全社員に至るまでこれを遵守し、実践しています。

体制

情報セキュリティを確保するため、組織的・技術的な管理体制を整備し、不正アクセスや情報漏えいを防止しています。また、最高情報セキュリティ責任者を中心とした管理体制を構築し、セキュリティ対策を専門とする組織を設置しています。グループ全体で各種施策を連携させることで、より強固な体制を実現しています。



対策

IT資産管理ツールやEDR(Endpoint Detection and Response)などの最新技術を活用し、巧妙化するサイバー攻撃に対応しています。また、SOC(Security Operation Center)を設置し、セキュリティアナリストが監視を行っています。さらに、米国国立標準技術研究所(NIST)のCSF(Cyber Security Framework)や米国CIS(Center for Internet Security)のCIS Controlsを活用し、対策内容を定期的に見直すことで、セキュリティ対策を進化させています。

脅威や攻撃の監視

パソコンやサーバーから収集したログデータを監視し、不審な通信やマルウェア感染の兆候を早期に発見する体制を整えています。また、セキュリティ団体やセキュリティベンダーから最新の脆弱性情報や攻撃手法を収集し、迅速に対応しています。さらに、SIEM(Security Information and Event Management)を活用し、ログの相関分析を行うことで、複雑化する攻撃の早期検知を目指しています。

セキュリティ教育

情報セキュリティの重要性を全社員に認識させるため、教育活動を積極的に展開し、情報資産の適切な取り扱いを徹底しています。守るべきセキュリティの基本ルールである「セキュリティマナー」を定めて周知するとともに、セキュリティ研修や確認テストを実施して、社員の知識向上を図っています。これにより、社員一人ひとりのITセキュリティ意識を高め、個人情報保護の徹底を推進しています。

セキュリティ診断

システムの脆弱性を放置することは、ネットワークやシステムへの攻撃リスクを高める要因となります。当社では、社内のセキュリティエンジニアが徹底した脆弱性診断を実施し、発見された問題に対して迅速に改善を指示しています。リリース後も継続的に診断と対策を行い、セキュリティリスクを最小限に抑える取り組みを続けています。

継続的な改善

デジタル技術の進化やサイバー攻撃の巧妙化に対応するため、当社は最新技術の導入や社員教育、専門家の育成を通じて、セキュリティの強化を継続しています。また、情報セキュリティ対策の合理性を定期的に評価し、見直しと改善を行うことで、常に最適なセキュリティ体制を維持しています。

サプライチェーンのセキュリティ管理

取引先、委託先の情報管理体制を調査する目的で、必要に応じて第三者機関によるセキュリティ評価を導入しています。

3. 公的助成金の申請における内部統制の見直し

- 助成金申請ルールの明確化と運用徹底
 - ・助成金申請に関するルールを明確化し、グループ内に周知徹底
 - ・助成金申請部門と内容を確認・管理する部門を分離し、一定の牽制が働く体制を構築
- モニタリング体制の強化
 - ・助成金申請内容のモニタリングを実施し、不正リスクを回避

4. 労務管理の徹底

- 勤怠管理業務の見直しおよび管理強化
 - ・営業部門、管理部門それぞれの業務および役割を再整備
 - ・正しい勤怠管理のためのセルフモニタリング(労働時間が正確に記録されていることを定期的に確認)
 - ・人事部門による勤怠のモニタリング

5. 内部通報制度の周知および活用の促進

- 内部通報制度のさらなる周知
 - ・子会社における周知、啓蒙活動の促進(助言、報告)
- 内部通報制度の信頼性向上
 - ・内部通報制度の利用促進を目的とした定期的な情報発信や啓蒙活動を増強
 - ・内部通報制度の信頼度を計るためのアンケート調査をグループ全体に展開
 - ・取締役に関する通報に対応する新たな運用を開始

6. 内部監査体制の見直し

- 内部監査部門の組織強化
 - ・内部監査部門の人員増強と専門性の向上
- 内部監査部門の実効性向上
 - ・内部監査の効率的かつ効果的な実施に向けた、リスクアプローチの高度化
 - ・公的助成金に関する監査方法、方針の見直し
 - ・子会社に対する監査頻度の増加
 - ・子会社の業務運営に対する監査の権限強化

独立社外取締役メッセージ

Q.1 ご自身の専門性を活かして、どのような役割を果たしたいと考えているか？

Q.2 ステークホルダーの皆様に向けて、HISの信頼性と未来の可能性について一言。



独立社外取締役
大和田 順子

A.1 知見経験のある業務については建設的な助言を申し上げつつ、中長期視点での経営全体の品質向上に資する投げかけ、ガバナンスに対する少数株主目線での意見提供などを通じ、企業価値の持続的向上に寄与したいと考えております。

A.2 旅行業は平和の賜物の産業であると同時に、人の移動を通じて地域と世界をつなぐ役割・人がさまざまな文化を知る役割を果たすことによって、平和に貢献できる産業でもあるとの思いを強くしています。持続可能な会社の基盤を固めながら、チャレンジし成長を志向する風土を大切にして、この産業の発展に貢献できる会社でありたいと考えています。



独立社外取締役 監査等委員
金子 寛人

A.1 公認会計士としての専門知識と、グローバルな監査業務、および組織マネジメントに携わった経営的視点を監査に活かします。独立かつ客観的な立場から経営の透明性を監視・助言することで、リスク管理を徹底し、ステークホルダーの皆様から信頼される健全な経営体制を支えてまいります。

A.2 経営のうえでは攻めと守りのバランスが重要であり、とりわけ過去の不祥事から多くを学んでガバナンス体制を強化することが全てのステークホルダーの信頼を獲得するうえで最重要課題であり、ひいてはそれが企業価値が上がることになり、株価上昇に繋がっていくものと思います。

社外取締役が、
今後のHISの方向性として
重要視する

3つのキーワード

1 「ガバナンス」と「経営体制」の強化

「ガバナンス体制の強化」と「経営の透明性向上」を最優先課題とします。特に、過去の教訓を活かした「守り」の体制構築が、ステークホルダーの皆様からの信頼獲得に直結するという共通認識のもと、その徹底に取り組んでまいります。

2 「挑戦」と「感動」を軸とした企業文化の継承

HISの強みとして、「冒険と挑戦の精神」や「お客様への感動提供」が共通して挙げられています。創業以来のDNAを維持しつつ、新たな成長を目指す組織の姿勢を、社外の視点から力強く支えてまいります。

3 デジタル・ITによる「持続的成長」への基盤構築

持続的成長のための重要課題として、CRMやAIなどのITインフラ強化、およびデジタル技術を活用した変革(DX)が不可欠です。従来の拠点網という強みにデジタルを掛け合わせることで、次なる成長戦略の核となるよう、その実現に注力してまいります。



独立社外取締役
松本 高一

A.1 長年の投資銀行業務や、上場企業会社の経営を通じて培ったコーポレートファイナンス、M&A、財務戦略に関する専門性を経営に反映させます。また、上場会社の独立した社外役員経験も活かし、攻めの経営を支える強固で実務的なガバナンス体制の構築に尽力いたします。

A.2 HISは、これまで「冒険と挑戦、スピードとアジリティ、バランスと倫理観、明るく元気に」を大切に成長してまいりました。新経営体制になり、それをもっと深化(進化)させ、未来に向け、さらなる発展・成長ができると確信しております。



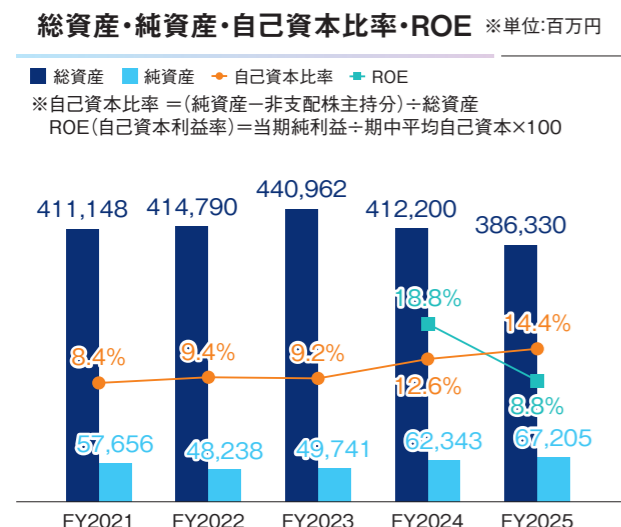
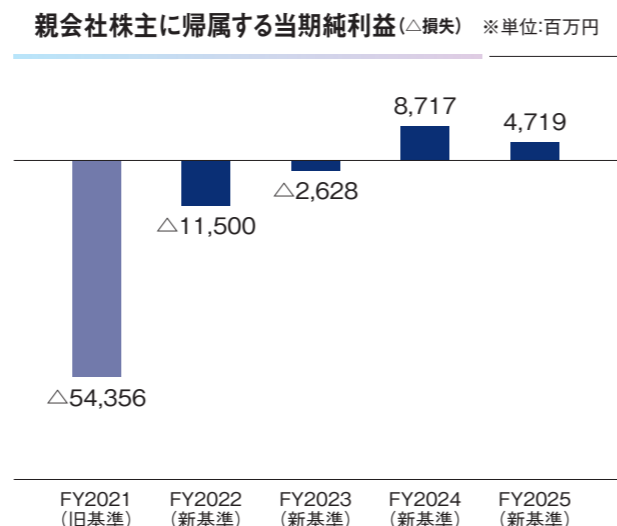
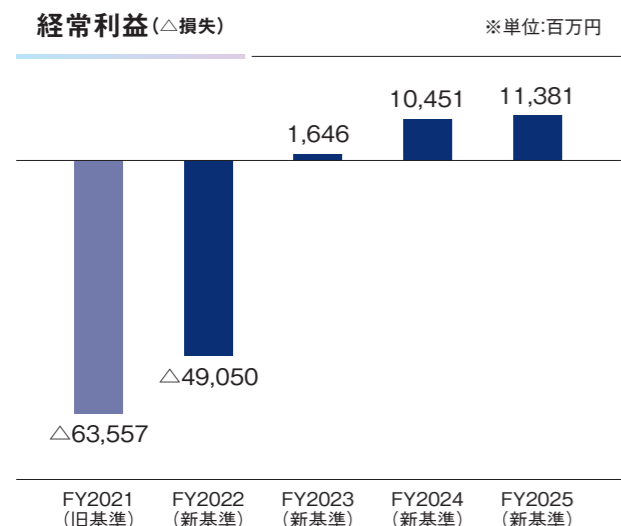
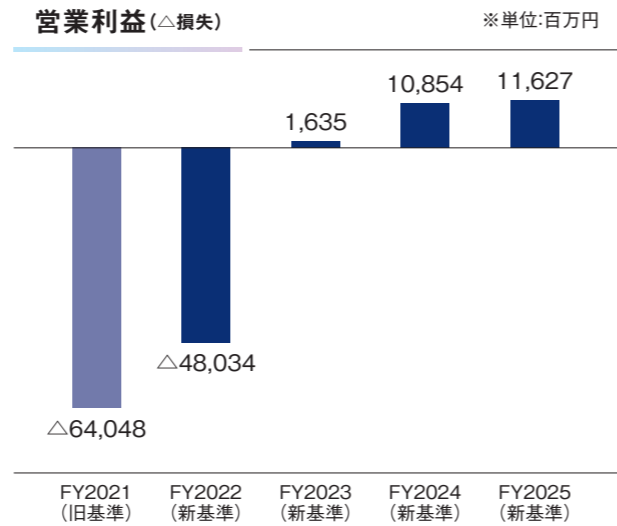
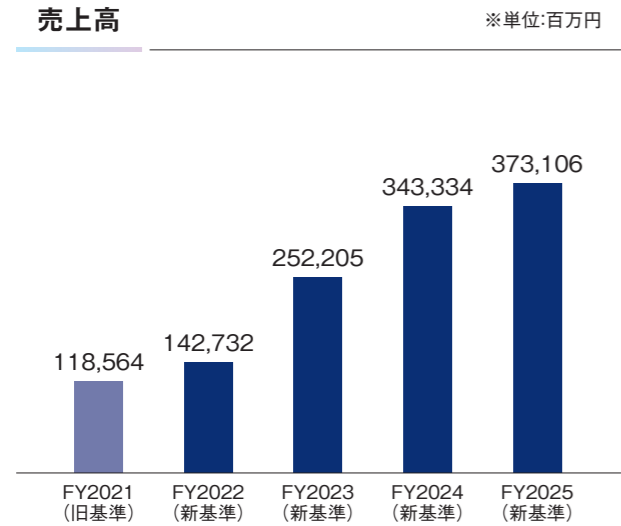
独立社外取締役 監査等委員
香川 進吾

A.1 情報通信技術(ICT)およびDX戦略の統括・推進、そして企業経営者としての豊富な識見を経営並びに監査実務に反映させます。前任の社外取締役としての取り組みを活かしつつ、今後は独立社外取締役 監査等委員として、三現主義とテクノロジー活用によりガバナンスの強化と持続的な成長の両立に向け、本質的な提言を行ってまいります。

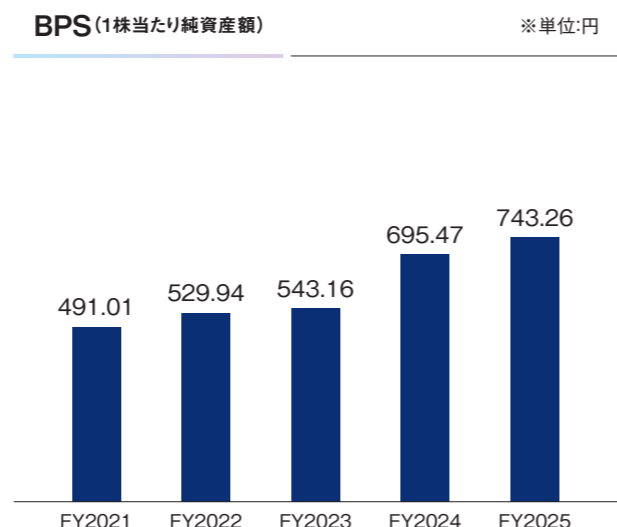
A.2 現在はVUCAの時代、変革なくして企業の成長はありえないとまで言われ増々聖域なき本質の議論が重要になっております。「頼もずHIS」のお客様の期待にお応えし「心躍る」を解き放つ「非日常的な感動」を常にお届けする企業を目指し挑戦し続けます。引き続きのご指導とご鞭撻をお願いいたします。

連結決算

※各データは、HIS10月期決算に基づきます。
 ※FY2022より収益認識による会計基準を適用。



(注) 損失が計上されている年は、ROEの記載を省略しています。



非財務データ

HIS ESG指標データ一覧 (環境・社会・ガバナンス)

1. 環境 (Environment)

指標	FY2024実績	FY2025実績	削減率	指標および目標	範囲
CO ₂ 排出量 (Scope 1+2) HIS	1,710t-CO ₂	1,422t-CO ₂	16.8%	30%削減 (FY2026/対FY2024比) 100%削減 (FY2030/対FY2024比)	HIS
CO ₂ 排出量 (Scope 3) HIS	1,148,478t-CO ₂	1,267,532t-CO ₂	-	FY2050迄に実質ゼロ	HIS
CO ₂ 排出量 (Scope 1+2) HISグループ	43,867t-CO ₂	54,974t-CO ₂	-	-	HISグループ1※1
エネルギー総使用量	33.593GJ	34.200GJ	-	-	HIS
再生可能エネルギー使用量	-	650,000kWh	-	-	HIS
プラスチック製品	3.5t	3.9t	84.6%	70%削減 (FY2026/対FY2019比)	HIS
紙 (コピー用紙)	68.2t	111.9t	65.6%	70%削減 (FY2026/対FY2019比)	HIS
自然保護区周辺の施設数	0棟	0棟	-	-	HISグループ
環境違反罰金回数	0回	0回	0回	0回	HISグループ

2. 社会・人的資本 (Social / Human Capital)

指標	FY2024実績	FY2025実績	指標および目標	範囲
働きがい指数 ※2	65.1%	66.4%	80.0% (FY2026)	HISグループ
変革指数 (人時生産性)	1.2倍	1.3倍	1.6倍 (FY2026/対FY2023比)	HIS
女性管理職比率	17.5%	19.3%	20.0% (FY2026) 30.0% (FY2030)	HIS
女性役員比率	18.2%	18.2%	20.0% (FY2026) 30.0% (FY2030)	HIS
男性育児休業取得率	70.0%	87.8%	90.0% (FY2026) 100.0% (FY2030)	HIS
男女賃金格差 全労働者	71.0%	68.5%	-	HIS
正規雇用労働者	72.3%	72.1%	-	HIS
非正規雇用労働者	52.2%	50.4%	-	HIS
障害者雇用率	2.4%	2.5%	2.7% (FY2026)	HIS
離職率 (定年退職者除く自己都合)	7.1%	5.3%	5.0% (FY2026)	HIS
平均勤続年数	12.3年	11.6年	-	HIS
一月当たりの労働者の平均残業時間	18.4時間	18.8時間	15時間 (FY2026)	HIS
女性従業員の平均勤続年数	10.76年	10.15年	-	HIS
男性従業員の平均勤続年数	15.6年	14.7年	-	HIS
有給休暇平均取得率	68.2%	66.3%	75.0% (FY2026)	HIS
健康診断 二次健診受診率	45.0%	45.0%	70.0% (FY2026)	HIS
ストレスチェック受診率	64.6%	77.7%	80.0% (FY2026)	HIS
顧客の重大事故件数	0件	0件	0件	HISグループ
お客様相談室 (電話)	-	7,480件	-	HIS
お客様相談室 (フォーム)	-	7,576件	-	HIS

3. ガバナンス (Governance)

指標	FY2024実績	FY2025実績	指標および目標	範囲
取締役会 開催回数	13回	14回	-	HISグループ
取締役会出席率	99.3%	99.4%	-	HISグループ
独立社外取締役比率	36.4%	36.4%	-	HISグループ
内部通報件数	37件	33件	55件	HISグループ国内
対応完了状況	100%	89%※3	100%	HISグループ国内
腐敗防止・コンプライアンス研修受講率	100%	100%	100%	HISグループ国内
情報セキュリティ研修受講率	100%	100%	100%	HIS
個人情報保護研修受講率	100%	100%	100%	HIS

※1 HISグループ1: FY2024は主要事業3社 (株式会社エイチ・アイ・エス、H.I.S.ホテルホールディングス株式会社、九州産交グループ)、FY2025は国内連結子会社全18社、在外連結子会社28社含む。

※2 社員満足度調査において「働きがいのある会社である」と回答した割合。FY2024はHISのみが対象

※3 対応未完了のものに関しては継続対応中です。

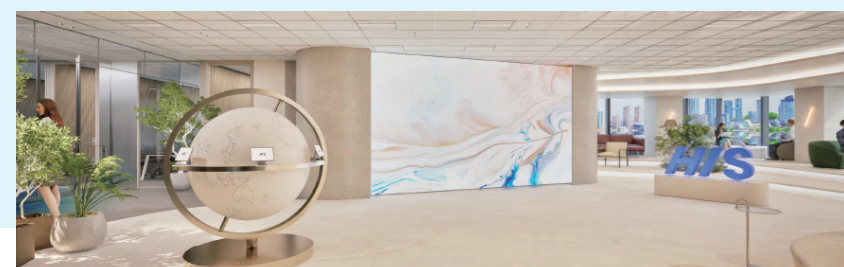
《範囲に掲載の社名の定義》

HIS: 株式会社エイチ・アイ・エス

HISグループ国内: HISグループ国内連結会社全社

海外連結子会社 28社: HAWAII HIS CORPORATION, H.I.S. INTERNATIONAL TOURS (NY) INC., H.I.S. GUAM, INC., H.I.S. KOREA CO., LTD., H.I.S. TOURS Co., Ltd., PT. HARUM INDAH SARI TOURS & TRAVEL, HIS (HONG KONG) COMPANY LIMITED, H.I.S. TAIWAN COMPANY LIMITED, H.I.S. INTERNATIONAL TRAVEL PTE LTD, H.I.S. AUSTRALIA PTY. LTD. 他18社

商号	株式会社エイチ・アイ・エス
上場市場	東京証券取引所 プライム市場(証券コード9603)
登録番号	観光庁長官登録旅行業第724号
資本金	100百万円
設立	1980年12月19日
本社	〒160-0023 東京都新宿区西新宿六丁目13番1号
売上高	連結3,731億円(FY2025)
従業員数	連結12,710名(FY2025)
加盟団体	日本旅行業協会(JATA) 国際航空運送協会(IATA)
取引銀行	三井住友銀行 みずほ銀行 その他
ウェブサイトにおける情報提供	HISグループ コーポレートサイト https://www.his.co.jp/ 



本社エントランス

HIS

編集方針

本報告書は、HISグループの経営および企業活動全体をお伝えするため、経営の方向性や戦略、事業概況に加え、サステナビリティなどの非財務情報を総合的に取り入れて編集しています。
 なお、本紙掲載の画像は、イメージも含まれております。

見通しに関する ご注意

本報告書中の将来の見通しについては、HISが現在入手可能な情報から、報告書の作成時点において行った予測をもとに記載しているもので、一定のリスクや不確実性を内包しています。したがって、実際の業績が本報告書に記載された見通しや予測と大きく異なる可能性がある点をご承知おきください。

編集

株式会社エイチ・アイ・エス
 福島 研 瀬川 活 平澤 敦史 吉野 真司 加治木 宏 吉田 淳平 大橋 裕直
 鬼島 絵里 長谷部 卓之 宇佐美 加奈 河村 智子 北川 泰弘 駒形 志織 後藤 芽垂
 犀川 麻実子 猿渡 充 高慶 みゆき 竹本 美夏 轟木 雅幸 野田 恵 林 浩二
 東谷 麻里緒 堀江 佳彦 前島 未友紀 三浦 達樹 宗松 鈴菜 村杉 祐貴 吉田 椎奈
 渡邊 譲称 経理財務本部 会計チーム 小幡 敬之 佐藤 真梨

H.I.S.ホテルホールディングス株式会社
 松本 真実

九州産業交通ホールディングス株式会社
 鈴木 理智佳

株式会社ラグーナテンボス
 中原 詩歩

株式会社エス・ワイ・エス
 梶原 大樹

Cross Eホールディングス株式会社
 田羽多 美晴

発行日 2026年6月1日