

株価回復に向けた中長期成長戦略と還元方針について

質問	回答
1 株価対策をもっと強力で進めて頂きたいです。格安ツアーの立案企画販売など貴社の取組みは素晴らしい、賛同する思いであります。	コロナ禍以降、財務基盤を立て直し、不祥事からの信頼回復をするために、日本発の海外旅行の需要喚起に注力してまいりました。しかしながら、海外旅行は緩やかな回復が続き、ホテル事業も成長が続く中、円安、旅行代金の上昇、海外物価高騰による逆風はもう少し続くと思っております。来年度から始まる「新中期経営計画」はこれから策定いたしますが、本年度はその助走期間として、先ほどご覧いただきましたように、「7つのアクションプラン」を策定いたしました。
2 1 しかしながら、さらなる企業成長の為にすべき企業取組みに株価対策、株式対策が非常に弱い様に感じます。株価株式対策の貴社の今後の方針、若しくは取組み姿勢などについてお知らせください。	今後のビジョンをより鮮明に描いて、事業ポートフォリオの多角化、再構築を目指してまいります。株価を上昇させる最大の要因は、業績の向上と持続的な成長でございます。業績の向上とは、売上、利益などの財務指標を高めること、今期の営業利益目標の140億円を確実に達成し、完全復活をアピールいたします。
3 株価が伸びていません。経営戦略、特に中長期の短期的なビジョンが感じません。検討して下さい。	持続的な成長は、長期にわたり安定して成長し、企業価値を高め続けることでございます。
4 インバウンド増加の中で、なぜ株価が上がらないのか？	AIと人との協業による高収益な企業体質、安定した財務基盤を土台に
5 株価上昇対策を講じる予定はありますか？	キャッシュポジションを考慮しながら、成長投資や資本効率の改善を総合的に判断し、株主の皆様への利益還元を行ってまいります。また、企業グループをよりご理解いただくために、IR活動にもより力をいれてまいりたいと思います。
6 株価がなぜ上がらないのですか？	
7 過去の隆盛を思い出し、役員の皆様の一層のご努力を期待しております。	

株主優待券について

1 株主優待が使いにくい。	
2 株主優待を廃止して、配当へ一本化出来ないか。	
3 優待の拡大検討はされておりますでしょうか。	
4 長期保有優遇制度の導入について	当社グループは株主の皆様への利益還元を経営上の最重要施策として認識しております。
5 株主優待が使いにくい。	まずは配当にて還元する事を中心に据えながら、あわせて株主優待を実施して、今後の事業展開や経営環境を総合的に勘案し、実績に見合った安定的かつ継続的な配当、より魅力的な内容の優待を実施してまいりたいと思います。
6 株主優待を廃止して、配当へ一本化出来ないか？	
7 余剰金の配当ですが、配当の金額より、旅行券を土産物等の商品に交換出来るようにならないですか？	まず、配当はしっかりと利益を創出し、増額を含めて実績に見合ったものを実施してまいりたいと思います。今期の配当は25円を目標としております。
8 「現在の株主優待は100株以上保有者向けに2,000円相当の優待券とテーマパーク割引券ですが、	
9 少なくともこの制度の充実・拡充や長期保有優遇制度の導入について、経営としての方針、検討状況、および実現可能性の見解をお答えください。」	株主優待でございますが、当社のサービスを体感して頂き、長期の保有により経営を支えて頂きたいと考えており、現在は、旅行のきっかけとしてご利用頂くことを目的として設計しておりますが、
10 株主優待ですが、紙の優待券をいただいても、店舗に行く手間暇と交通費が発生することもあり、ほとんど使えずにおります。	今回から飲食事業でも利用できるよう拡充いたしました。今後も利用しやすく、魅力的でご満足いただける内容を検討してまいりたいと思います。
11 子優待券を発行してインターネットで使えるようにするか、商品券などに変更してほしいです。ご検討のほどよろしく申し上げます。	

若年層の取込みについて

<p>若い世代をターゲットにしないのでしょうか？長い目で見ると若者の旅行への意欲を引き上げていく必要があるかと思えます。また、もしも若い世代も引き入れていくのであれば、サービスの一部も検討された方がいいかもしれない点があります。私も旅行に行く際に御社サービスを利用したことがあります。直近1年以内の話ですが、スマホ世代よりも上の世代をターゲットにしているのか？と思うような作りだと感じたことがいくつかありました。</p> <p>newtやほかのサービスの方が若い世代としては人気が出るのも願けるなど。</p> <p>店舗があるからということかもしれませんが、もう少しスマホ利用を視野にしたサービス展開も検討の余地があるかもしれません。</p>	<p>当社のお客様はHISとともに、日本の海外旅行を牽引してこられたみなさまです。海外旅行に対して、より拘りをお持ちの皆様が多いように感じております。</p> <p>若年層の取込みについては、当社の将来を左右する重要な課題だと認識しております。</p> <p>現在、SNSを通じた発信で、一定の成果は出始めておりますが、一方に、デジタルネイティブと呼ばれるスマホ世代のニーズに十分に答えきれてないと認識しております。</p> <p>そこで、若手社員を中心にSNSや縦型動画を主戦場にしたマーケティングチームを2月に新設し、広告だけではなく共感を生むコンテンツを通じて、ユーザーの方の自発的なシェア、発信を促してまいります。</p> <p>偶発的な旅行との接点を増やし、旅行へなじみのない層へ旅のワクワク感をお届けし、旅行といえばHISと第一想起していただけるブランドを構築してまいります。</p> <p>さらには今年度から導入するCRMシステムにより、若年層のファンベースを構築することで、あらゆるライフステージで選ばれ続けるHISとしてLTVの最大化を追求してまいります。</p>
---	---

今後の経営戦略について

<p>1 今後の事業内容についての具体的な施策を求めたい。</p> <p>HISは澤田さんが退任して、株価は低迷して、取得した価格を大きく下回っている状態が続く、ハウステンボスを売却し、沢田さんが退任して、この状態が続く、現役員では挽回は出来ない、</p> <p>2 取締役復帰案があるが、大胆に決断して、事業拡張を短時間で実行を願う。</p> <p>旅行業は夢をうる仕事だが、今のHISには期待するものが無い。リスクを取ってない、リスクを取って期待値を超えてほしい。株主を引き留める最後のチャンスと思う。</p>	<p>貴重なご意見ありがとうございます。</p> <p>現在、新中期経営の策定に向けて、今期はスタートダッシュの助走期間としております。今期、我々が掲げる新たな方針は、「AI・テクノロジーと人との協業による変革」です。この方針を確実に形にするため、私たちは「7項目のアクションプラン」を策定して日々の業務に取り組んでおります。</p> <p>単に効率化のために最新技術を導入するのではなく、最大の強みである、創業以来培ってきた「現場の提案力」、熱量を持った『人の力』、そして世界中の拠点を活かした「グローバルネットワーク」これらに、最新のテクノロジーを掛け合わせて成長へとつなげてまいります。</p> <p>これまでの延長線上にはない全く新しい価値を創り出し、スピードを持ち事業を拡大することで、当社パーパスとして掲げている「心躍るを解き放つ」をお客様にも体感していただきたい、挑戦心というDNAを根底に、AIやテクノロジーという現代の力を掛け合わせて成長をすることで社会に貢献しながら、中長期的な企業価値の向上を確実に引き上げてまいります。</p>
<p>3 これから円安が続くと考えると海外旅行の回復には限界も感じます。貴社の今後の成長戦略を伺いたい。</p>	<p>日本発の海外旅行においては、将来の少子化などの人口減などに鑑みると、過去最高の海外出国者2千万人規模の回復までは、まだ時間がかかるであろうと推測しております。</p> <p>しかしながら好調なヨーロッパ方面における「添乗員付きツアー」のラインナップの拡充や、円安下でも意欲の高い、富裕層・シニア層に向けた「付加価値の高い旅」の訴求を行い、お客様が「今、本当にいきたい」と考えている場所に、HISならではの専門性と安心感を掛け合わせることで、確実に収益につなげていきたいと考えております。</p> <p>また、HISグループの強みである海外ネットワークを活用し、グローバルの旅行者にむけた旅行事業への成長戦略を推し進めるとともに、円安により日本のホテル事業は好調であり、ホテル数の拡大により訪日需要を追い風と捉え、ホテル事業を更なる成長へのエンジンと進化させて加速させてまいります。</p>

地政学リスクについて

<p>1 日本と中国との間の軍事的緊張により会社の業績に影響はあるのか？ 影響がある場合はどの位を見込んでいるのか？</p>	<p>日本発の海外旅行においては、 航空便について、中国行き羽田便は影響はないもの、成田便は北京・上海線も中国系航空会社が微減している状況でございます。 加えて、関西・中部空港便などは北京、上海線もキャンセルも発生しており、中国行きだけでなく、中国経由で以遠を目的地とする渡航にも影響が出ています。 この一時的な減便がいつまで続くかは不透明な状況で、減便数が拡大し長引くことになると、影響が大きくなる可能性がございます。</p>
<p>2 高市政権下、日中関係は悪化していますが、その対応をHISは今後どうするのか？ 現在のHISの事業業績は、航空会社や他国の旅行会社に比較すると見劣りする。 地政学的な観点から適切なリスクヘッジができていないのではないかと心配である。 HISを応援している株主としては、キラリと光る他社に無い独自の方針を期待しています。頑張ってください。</p>	<p>当社の中国行きツアー・航空券が全体に占める取扱高構成比は約2%程度にとどまっており、現時点における業績全体への影響は限定的であると考えております。 訪日旅行市場には減便の影響があるものの、HISグループにおける訪日旅行取扱高の構成比において、中国からが8%、香港から5%に留まっています。中国人観光客の受客から東南アジア観光客の受客にシフトしており、日中関係悪化によるグループ全体の影響は軽微です。 また、各海外拠点において、日本人以外の受客を強化していくため、韓国旅行最大手のHANA TOUR（ハナツアー）との業務提携を行い、韓国発の海外旅行者を受け入れる準備も進めております。 世界に広がる当社ネットワークを活用し、世界各地からの旅行者に対するサービス提供を強化してまいります。</p>

今後の資本政策について

<p>1 株式分割はされないのでしょうか。</p>	<p>「株式分割」については現状検討をしておりません。</p>
<p>質問（自社株買い・消却）「株主還元策として自社株買い・取得および取得株式の消却を行う考えはあるか。 2 株価対策や総還元性向（配当+自社株買い）という観点で、今後の資本政策にどのように位置づけているか、具体的に説明してください。」</p>	<p>中期経営計画の財務方針である財務基盤の強化に取り組んでおります。 自己資本比率を上げるべく、本業での利益積上げ、有利子負債の返済、そして投資事業は選択と集中を行っております。 現状では現預金を運転資金と有利子負債の削減に優先しておりますので、自己株買いに関しましては、今後検討してまいります。 なお当期は期末配当1株25円（配当性向20.8%）を予定しておりますが、会社の成長と共に配当性向も上げてまいりたいと思います。</p>