HIS Group

Vision 2030 BEYOND

中期経営計画（2027-2030年10月期）

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

Contents

1. 振り返りと事業環境の変化 / FY2024-26 中期経営計画 …… 06〜10
2. HIS Group Vision 2030 / FY2030 連結業績目標と顧客への提供価値 …… 11〜18
   - BEYOND TRAVEL
   - BEYOND JAPAN
   - BEYOND HIS
3. HIS Group Vision 2030 / 方針・アクションプラン …… 20〜24
4. 事業戦略 …… 25〜47
   - コア領域（収益基盤の深化と事業構造改革）
   - ネクストコア領域（グローバルクロスセルと高収益モデルへの転換
   - グロース領域（多角化による新たなポートフォリオ戦略）
5. 財務戦略および株主還元方針 …… 48〜50
6. グループ全体のM&A戦略 …… 51〜52
7. 経営基盤の強化 / 人事戦略・ガバナンス・サステナビリティ …… 53〜56
8. FY2030 目標 …… 57〜61

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

1980年、机二つ、電話一本から始まったHIS。

その挑戦の原点は、

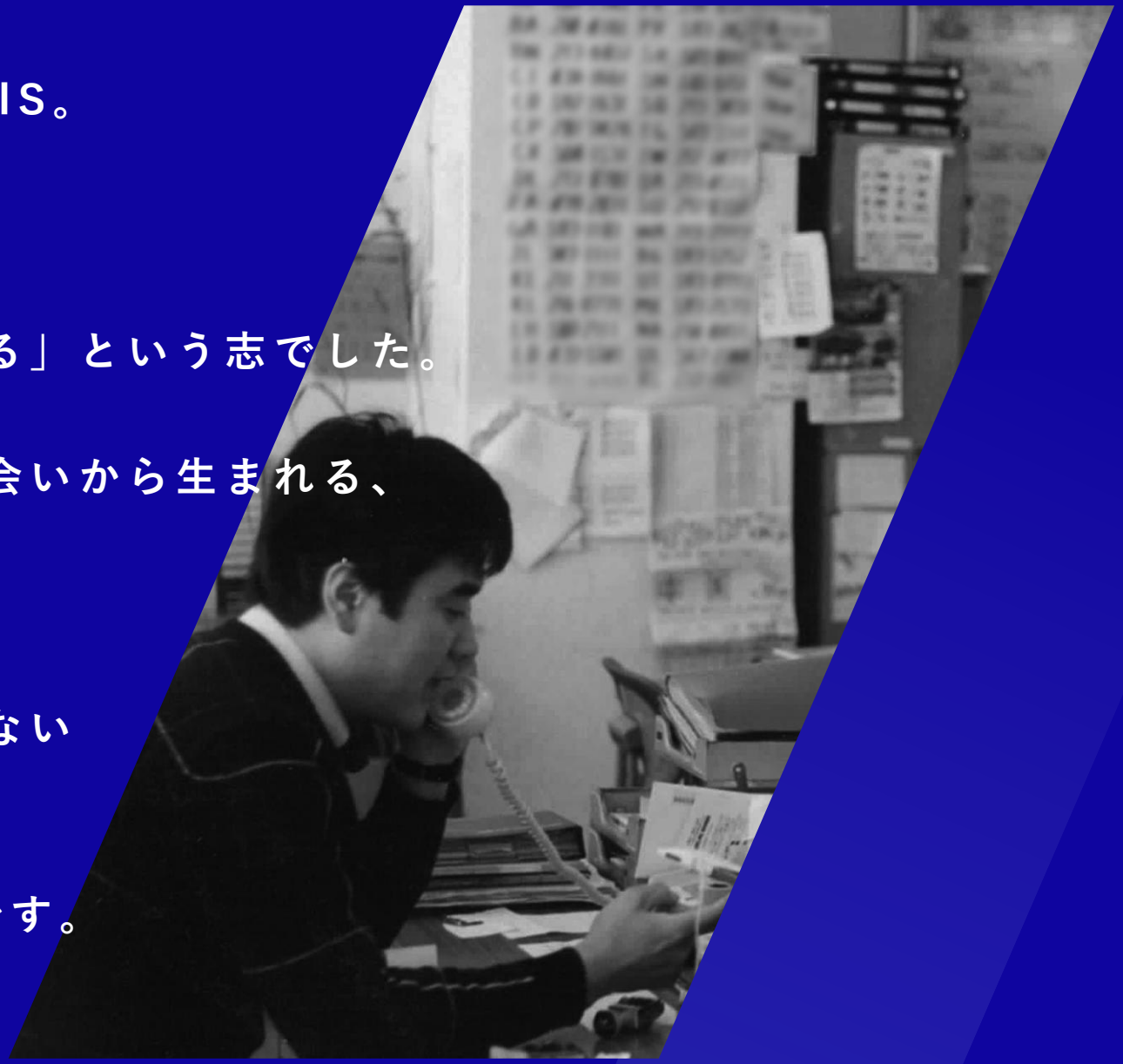
「旅での気付きを、社会を動かす力に変える」という志でした。

祖業である旅行事業を通じて、未知との出会いから生まれる、

国籍や文化を越えた相互理解を育んでいく。

その根底にあるのは、いつの時代も変わらない

「世界平和への想い」です。



© H.I.S. Co., Ltd. confidential



© H.I.S. Co., Ltd. confidential

2030年、HISグループは創業50年を迎えます。

この想いを、さらに大きな力へと進化させるために。

旅行事業で培ってきた基盤を土台に、

私たちは既存の枠組みを越え、

多様な事業がシナジーを生む新たな成長の

道筋へと踏み出します。

世界中の人々の、

感動の瞬間を生み出すために。



© H.I.S. Co., Ltd. confidential

振り返りと事業環境の変化

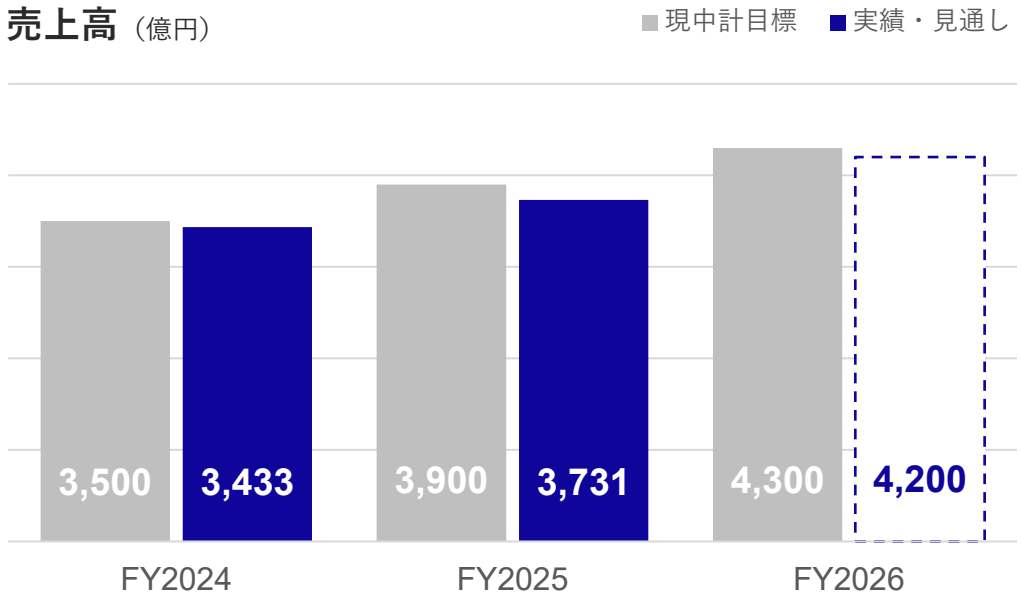
中期経営計画（2024-2026年10月期）

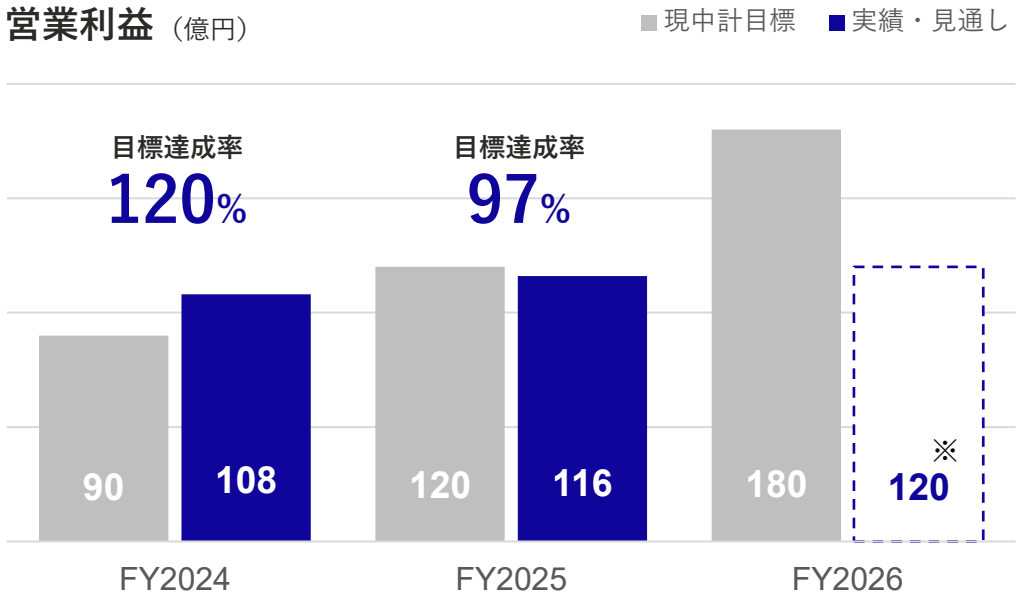
© H.I.S. Co., Ltd. confidential

中期経営計画の進捗（売上高・営業利益 計画値との比較）

【FY2026 営業利益目標の見直し】修正後目標：120億円

日本発海外旅行市場の回復遅れ、直近の中東情勢の緊迫長期化、および燃油サーチャージの高騰に伴う新規予約の鈍化等、
影響を総合的に勘案し、2026年10月期 通期業績予想を修正。





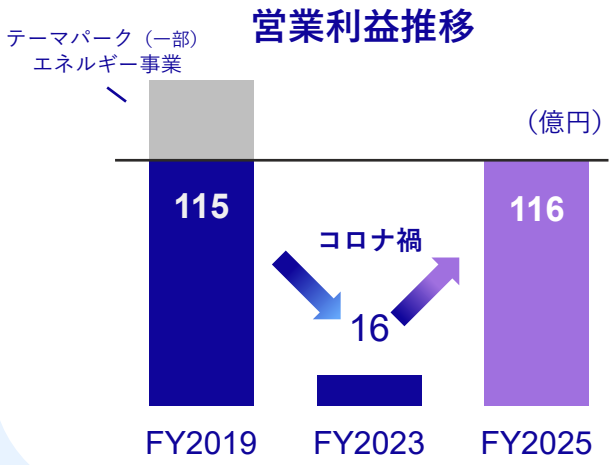
※2026年6月12日付修正

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

中期経営計画 振り返り / 主な取り組み実績

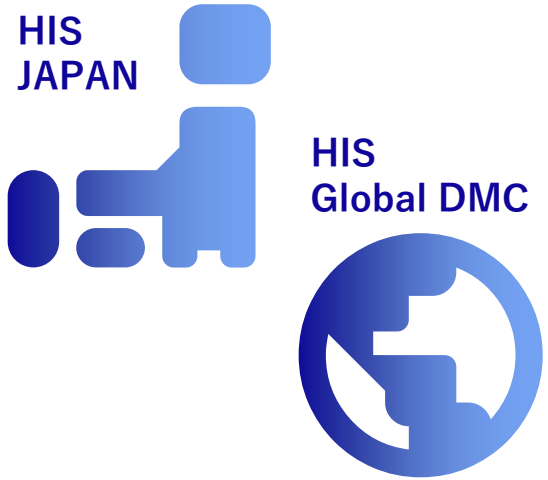
安定的な収益
営業利益100億円超

一過性ではない「実力値ベース」で、既存事業（旅行、ホテル、九州産交）はFY2019対比で100％以上まで回復。コロナ禍を経て、FY2024以降は100億円以上の営業利益を安定的に創出。



経営スピードの向上
組織改編

「HIS JAPAN」と「HIS Global DMC」への組織改編を実施。役割の明確化により、市場環境の変化に即応できる迅速な経営判断体制を確立。



財務基盤の回復
有利子負債の償還

本業での着実な利益積み上げと有利子負債の償還を進めた結果、強固な財務体質への転換を加速。持続的な投資に向けた基盤を整備。



© H.I.S. Co., Ltd. confidential

中期経営計画 振り返り / 課題と挑戦

外部環境の変化への収益耐性

日本発海外旅行マーケットの回復鈍化

若年層向けダイナミックパッケージや富裕層向け高付加価値商品へのシフトは着実に進展。
一方で、コロナ禍以前に圧倒的な送客規模を誇っていたハワイ・グアムにおいて、主力であるファミリー層の旅行マインド（消費意欲）を喚起・獲得しきれず。

海外法人アウトバウンドの収益減速

コロナ禍後の回復フェーズで、収益性に鑑み、海外アウトバウンド事業を一部整理。トルコ法人では景気後退によるカントリーリスクの増大、及びハイパーインフレによるコスト増を鑑みアウトバウンド事業を大幅縮小。

労働集約型モデルの継続

生産性向上は一定の成果がでた一方、日々急速に進化し続けるAI・テクノロジーを活用する体制づくりが必要。

新たな柱の創出

基幹事業への依存

依然として日本人の海外旅行事業が収益の大部分を占めており、外部環境の変化による影響を大きく受けやすい。事業の多角化を図るも、旅行事業に次ぐ柱への成長に時間を要している。

資本効率の最適化

保有資産の有効活用と、ROIC経営のさらなる浸透が必要。

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

事業環境の変化 / 環境変化をチャンスに変える

トップライン

常態化する不安定な世界情勢

リスク
地政学リスクによる旅行需要の減少。ウクライナ侵攻や中東情勢の長期化など先行き不透明な状況において、平和産業である旅行事業は影響を受けやすい。需要の急減や催行中止により売上の伸び悩みに繋がりうる。

機会
パンデミックや地政学リスクの影響を受けやすい旅行事業の変動をカバーすべく安定収益の柱づくり。

予約チャネルの多様化

リスク
消費者行動が複雑化。航空会社・ホテル直販の流れやOTAとの競合が続き、予約チャネル構造は変化し旅行会社のシェアが低下。自社の優位性を保ちにくくなり、既存ビジネスの売上の伸び悩みに繋がりうる。

機会
利便性、価格面で先行するOTA、直販への差別化として、独自仕入れによる高付加価値商材の提供を強化。

余暇の多様化

リスク
旅行需要のシュリンクによるリスク。物価上昇やSNS等の日常化により、可処分所得や時間を、旅行消費に充てる割合が変化。消費者の支出先が旅行以外のレジャーに分散することで、売上の伸び悩みに繋がりうる。

機会
ライフスタイルの変化により余暇の過ごし方は細分化。様々なスタイルに合わせより具体的な目的を持った旅行を提供。

事業戦略

AI・テクノロジーの進化

リスク
コンサルティング価値の代替リスク。旅行会社のコアバリューである「提案・コンサルティングビジネス」が代替されるという危機感。環境に合わせた事業「戦略」の再構築が必要となり、戦略転換、ビジネスモデルの高度化が求められる。

機会
イレギュラー時のサポート、人ならではのホスピタリティが、代替されない最大の差別化要因。

日本市場の構造的課題と成熟化

リスク
国内市場の成長限界リスク。日本発海外旅行の回復鈍化や少子化により、国内需要のみの成長モデルには限界がある。ターゲット市場のシフトなど「戦略」の転換が求められる。

機会
世界的ネットワークを最大限に活かし、グローバルインバウンドを強化。日本発に依存しない強靭な収益基盤を確立。

日本 労働人口の減少

リスク
人手不足と収益性悪化のリスク。「人を増やして売上を上げる」従来のモデルは時代に合わず、労働構造の変革が急務。人手不足による機会損失やコスト増を引き起こし、事業の収益性を圧迫して、利益低下を招きうる。

機会
店舗のバックオフィス業務を、国内のサポートセンターへ一元化。さらに、マニラにて稼働中のシェアードサービスセンターなどの海外拠点へ業務を移管し収益率向上。

利益

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

HIS Group Vision 2030

FY2030 連結業績目標と顧客への提供価値

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

BEYOND

挑む、変わる、超えていく。

現状に満足した瞬間、成長は止まります。

だからこそ、私たちは超えていく。

事業の領域を。国境を。自らを。

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

BEYOND TRAVEL

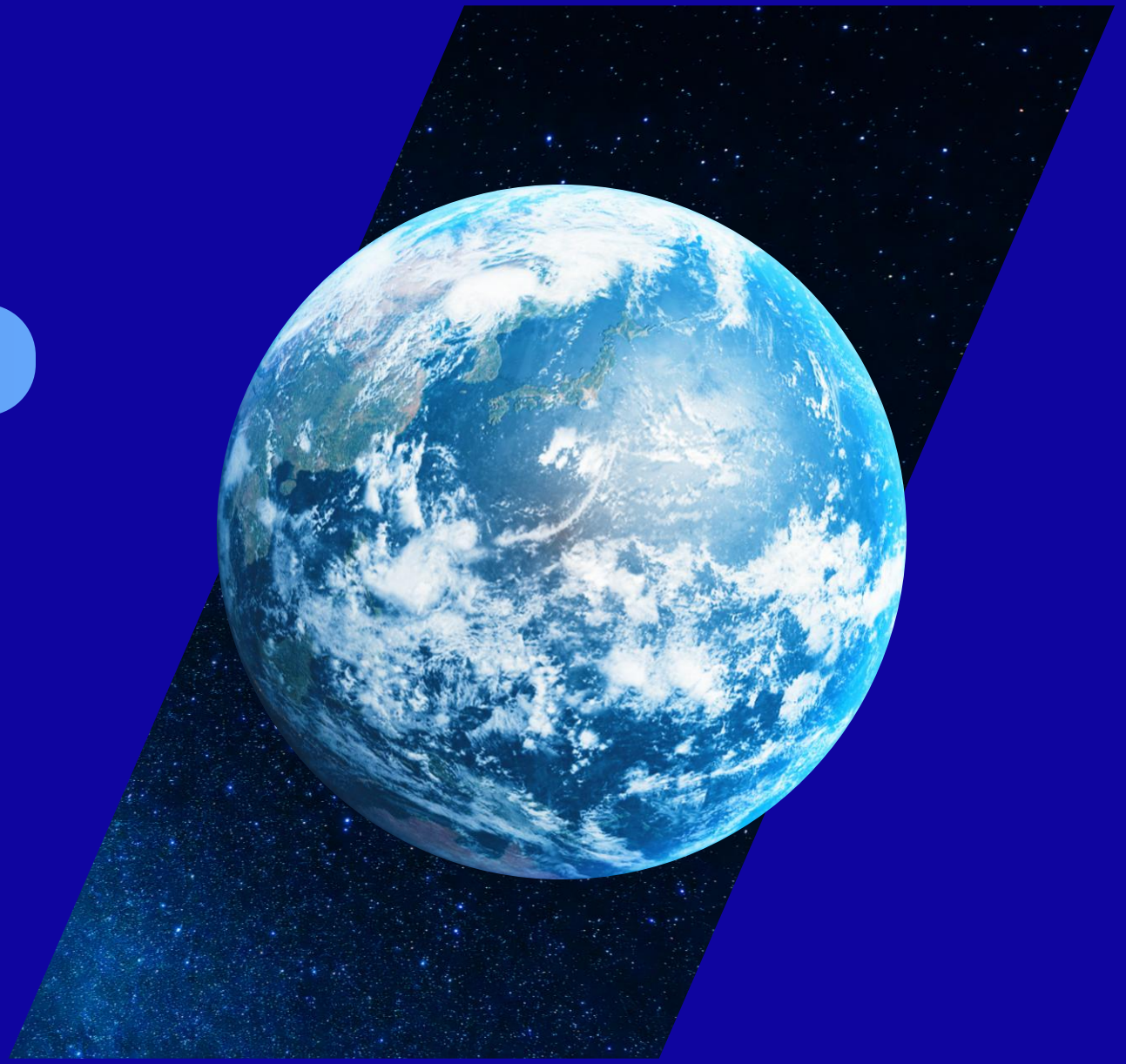
単なる旅行手配にとどまらない。
コンテンツ事業まで含めた
垂直統合型SPA旅行業モデルへと進化させ、グループシナジーで顧客のLTVと利益を最大化させていく。
旅行業を基盤に、周辺事業から成長領域へ、
第二、第三、そして第四の柱を創り出し、
多彩な利益ポートフォリオを構築しながら。
旅行会社の枠を、超えていく。



© H.I.S. Co., Ltd. confidential

BEYOND JAPAN

私たちが描く未来は、日本だけにとどまらない。
日本人の旅行はもちろんのこと、
インバウンドから第三国間旅行まで、
本格的なグローバルトラベルへ。
すべての事業を世界へ広げ、
人も組織も、世界基準へアップデートしながら。
国境を、超えていく。



© H.I.S. Co., Ltd. confidential

BEYOND HIS

単なる過去からの延長線ではない。
行動指針をアップデートし、AI・テクノロジーを活用し、
戦略、組織、ビジネスモデルそのものを変え、
次の事業の柱の創出する。
2030年はあくまで通過点のひとつ。
さらにその先を見据えた基盤を今つくり、
見たことのない景色へ向かう第一歩を踏み出す。
今までの自分たちを、自ら超えていく。



© H.I.S. Co., Ltd. confidential

FY2030 連結業績目標

全ての売上、利益指標において過去最高額の更新を目指します。

総取扱高
1兆円

FY2025: 6,952億円（144%）
CAGR 7.54%
過去最高：8,085億円（FY2019）
旧会計基準／参考値

グローバルでの商流総額を最大化する成長指標

売上高
5,000億円

FY2025: 3,731億円 (134%)
CAGR 6.0%

EBITDA
350億円

FY2025 :232億円 (150%)
CAGR 8.6%
過去最高：272億円（FY2019）

キャッシュ総出力の最大化。ホテル・商業施設等の資産保有に伴う減価償却費の影響を排除したEBITDAを重視。

営業利益
250億円

FY2025 : 116億円 (215%)
CAGR 16.5%
過去最高：199億円（FY2015）

従業員数
13,760人

FY2025：12,710人(108%)
CAGR 1.6%
生産性を追及 1人あたりの収益向上

※従業員数はフルタイム当量にて換算

営業利益率
5.0%

FY2025：3.1% (160%)

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

HISグループ 価値創造プロセス ～「心躍る」を解き放ち、未来を創る～

INPUT（価値創造の源泉と原動力）

HIS Group コアコンピタンス / 強み

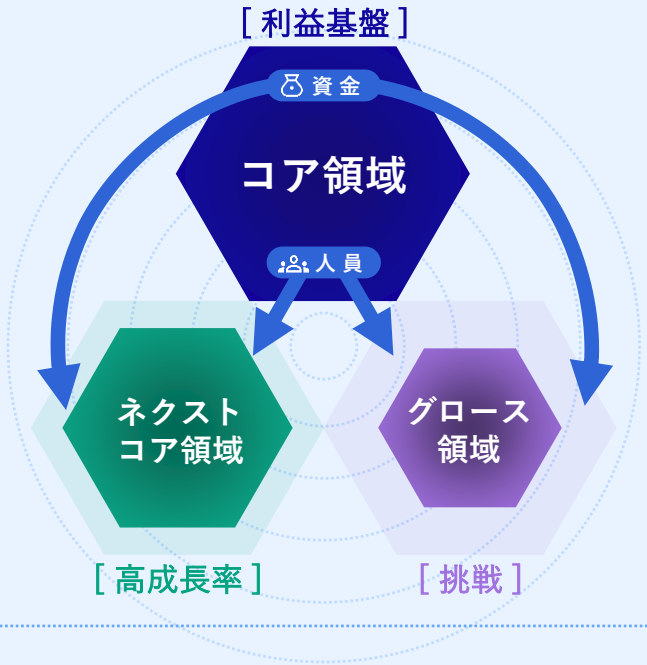
- 多角的な事業ポートフォリオと大きな顧客基盤
- グローバルネットワーク
- 人財力　-HIS SPIRITS-
- 実践型の企業経営・再生力
- 地域貢献と共創力

HIS Group Value / 行動指針

大きな挑戦と変化
スピードと俊敏性
サプライズとイノベーション
明るく元気に、素直に
バランスと倫理観

中期経営計画

方針　AI・テクノロジーと人との協業による変革



OUTPUT（創造される価値）

HIS Group 顧客への提供価値

Low Price	High Quality	New Technology
Safety & Security		

OUTCOME（目指す姿）

HIS Group Vision 2030

BEYOND
挑む、変わる、超えていく

/ BEYOND TRAVEL
/ BEYOND JAPAN
/ BEYOND HIS

2030年 業績目標

総取扱高 1兆円	売上高 5,000億円
EBITDA 350億円	営業利益 250億円

「世界平和」

HIS Group Purpose　「心躍（ココロオドル）る」を解き放つ

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

顧客への提供価値を実現するための強みと行動指針

変化の激しい時代に対応できる柔軟性、創造力を兼ねるよう、項目を追加・再構成しました。

HIS Group コアコンピタンス / 強み

- 多角的な事業ポートフォリオと大きな顧客基盤
- グローバルネットワーク
- 人財力　-HIS SPIRITS-
- 実践型の企業経営・再生力
- 地域貢献と共創力

HIS Group Value / 行動指針

- 大きな挑戦と変化
  HISのアイデンティティである挑戦は、
  日々の一人ひとりからの変化から生まれる。
- スピードと俊敏性
  変化に応じた柔軟なスピードの加減速、さらに迅速
  でしなやかな方向転換を全員の共通言語に。
- サプライズとイノベーション
  一人ひとりの自由な発想で昨日までの
  常識を超える新しい価値への挑戦。
- 明るく元気に、素直に
  ポジティブなエネルギー(明るさ・元気)の土台にある
  「まっすぐ受け止める素直さ」。
  先入観を捨て、まずは動く強さ。
- バランスと倫理観
  過ぎたるは猶及ばざるが如し。
  バランスと倫理観をもって判断していく。

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

HIS Group 顧客への提供価値

ALWAYS

～いつでも 必ず どこでも～

価格以上の価値、期待を超える驚き、摩擦のないスマートな体験を届け続け
お客様に選ばれ続けることを目指します。

High Quality

研鑽し続けてきた「感動創造力」

私たちは、「旅の質」に一切の妥協を許さず、HIS独自のスタンダードを確立。これまで培った圧倒的なリソースと「人財の力」を礎に、さらなる高みを目指す。

- 独自性と多様性のある「商品開発力」
- 継承される「ホスピタリティ」
- 期待を超える「顧客起点へのこだわり」

Low Price

創業以来の「Price」へのこだわり

1980年の創業時、海外旅行が高額で団体旅行が中心だった時代に、私たちは格安航空券による個人旅行市場を切り拓いた。その原点を大切に、世の中に「より価値あるもの」を「お得」に提供することへのこだわりが、HISの根底に 。

- 圧倒的な「購買力と交渉力」
- 価格を上回る「付加価値の創造」
- 既成概念を超えた「驚きの提供」

New Technology

全ての価値を支え、加速させる「変革の基盤」

Vision 2030 BEYOND の核となるNew Technologyで摩擦を解消し、利便性を極めることで、お客様の喜びを活動の中心に。このデジタル基盤で価格と品質を研ぎ澄ます。

- AIによる体験のパーソナライズ（提案力の変革）
- デジタル基盤の抜本的強化（予約・決済の変革）
- オムニチャネルとロイヤリティの統合（接点の変革）

Safety and Security

【揺るがない土台】 国内外の拠点網が支える安心・安全

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

HIS Group Vision 2030
方針・アクションプラン

顧客提供価値の実現

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

顧客提供への価値を実現するための方針・アクションプラン

方針　AI・テクノロジーと人との協業による変革

アクションプラン

1. ハイパーパーソナライズによるLTV最大化と生産性向上
2. グローバルネットワークを活用した事業拡大と新ビジネスモデルの構築
3. 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」
4. HIS Group Valueを体現し成長し続ける多様な人財の活躍
5. 持続的な成長を支える攻めのグループガバナンス体制の確立

顧客提供価値

High Quality | Low Price | New Technology

Safety and Security

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

AI・テクノロジー推進の3つの柱

①AI Transformation
（DXから、その先のAXへ）

HIS・グループ全社実践フェーズ

HIS流 顧客体験の創造と提供精度アップ
- 店舗とオンラインの横断顧客分析
- 提案するアップセル・クロスセル商品の最適化
- AIコンシェルジュ、ハイパーパーソナライゼーション

データ中心アプローチによる売上最大化
- トレンド分析、需要予測、キャンセル予測
- 適正価格、ダイナミックプライシング
- 商品自動生成、新商品企画

圧倒的な業務工数削減（AIエージェントとの協業）
- 従業員ナレッジ統合、社内問い合わせ自動回答、部門別AIエージェント
- 採用・育成プロセスのAIサポート、従業員スキルの可視化と最適配置

＋ データガバナンスの構築

②海外旅行の業務システム刷新

コア領域の事業構造改革

業務プロセスの抜本的改革（業務の短縮・共通化・自動化）

OMOサービスの基盤確立（顧客の利便性の追及）

+AI **販売価格・粗利益の最適化**（ダイナミックプライシング）

③顧客体験（CX）の価値向上

コア領域の事業構造改革

顧客理解の深化（CRMのHIS国内全店舗導入とCDPの構築）

+AI **マーケティングの高度化**（成約率と顧客単価アップ）

+AI **「心躍る」旅ナカ体験の追及**
（新モバイルアプリとハイパーパーソナライゼーション）

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

AI Transformation(AX)の実現例

AIを用い、顧客・従業員の体験を変革する。現在60のユースケースの導入を検討。
需要予測に基づく価格自動設定・ハイパーパーソナライゼーション等が存在。

事例① 需要予測に基づくダイナミックプライシング

自動収集
自動で商品情報・
社内外情報を収集し
社内システムに登録

自動計算
各種情報から
最適販売価格を算出

即時反映
需給情報から価格を
システムに即反映



コア領域の事業構造改革

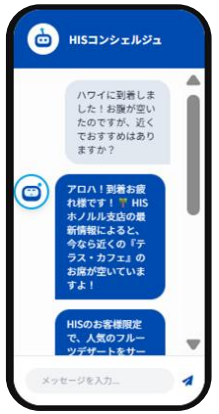
売上高
3%（50億円）～向上

業務工数
20%（販管費1.5億円）～削減

事例② ハイパーパーソナライゼーション

ツアー提案
顧客との会話や提案への対応・現地情報からニーズを把握・提案

旅ナカ提案
旅中の顧客の動き・感情に合う追加プランや困り事の解決策等をリアルタイムで生成



多言語対応
国や地域にとらわれずAIが現地のツアーガイドを実施

旅行後サポート
フィードバックの内容や顧客の位置情報を元に旅行後も状況に合わせたフォローアップ

コア・ネクストコア領域の事業構造改革

売上高
1.5%（10億円）～向上

業務工数（回答）
30%（人件費1億円）～削減

※売上高・業務工数は対象商品・対象業務に対する向上・削減率

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

FY2030 コア事業（レジャー旅行販売）における業務効率（vs FY2025）

① 業務工数削減効果

	店舗やコールセンター	商品企画・手配業務
海外旅行の業務システムの刷新	年間75万時間（約22%の削減）	年間25万時間（約30%の削減）
＋ AX	AIエージェントなどの活用で上記 ＋15%	

目標 40% の業務工数削減

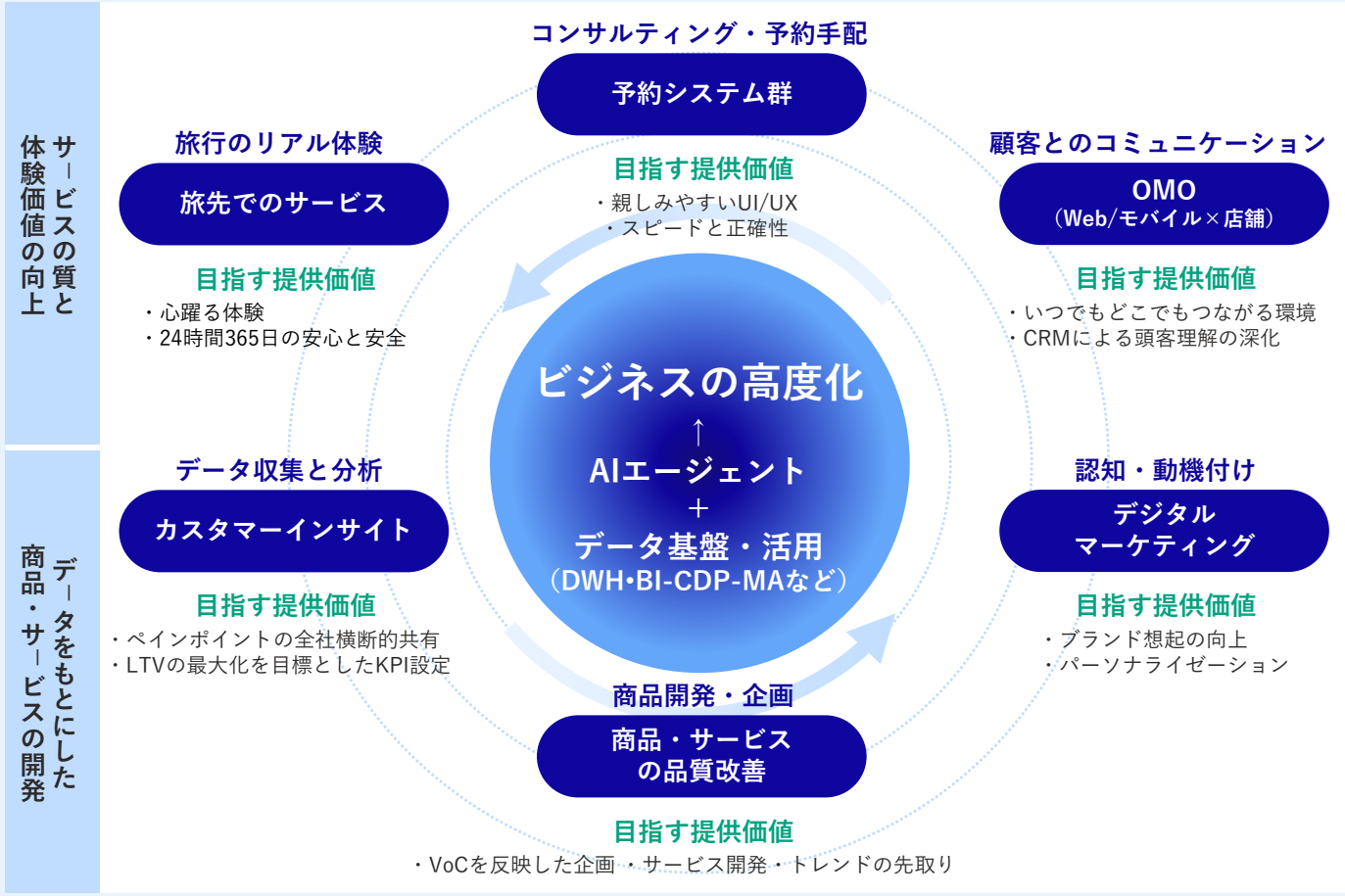
削減工数分の時間（人材）を、
ネクストコア、グロース領域の事業へシフト

②成約率向上による利益拡大効果

CRM ＋AX

目標 20億円 の粗利額創出

顧客起点のデータドリブン実現のための体験価値向上サイクル



© H.I.S. Co., Ltd. confidential

事業戦略

コア領域 / ネクストコア領域 / グロース領域

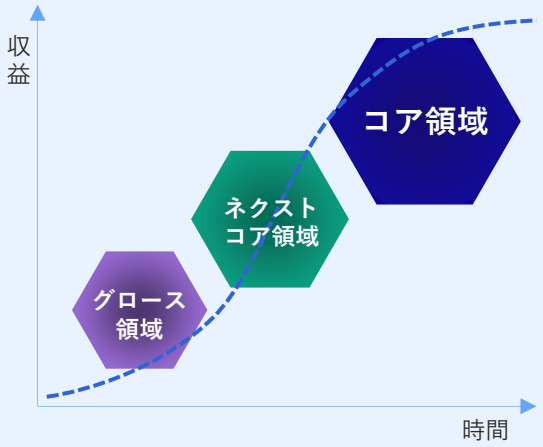
© H.I.S. Co., Ltd. confidential

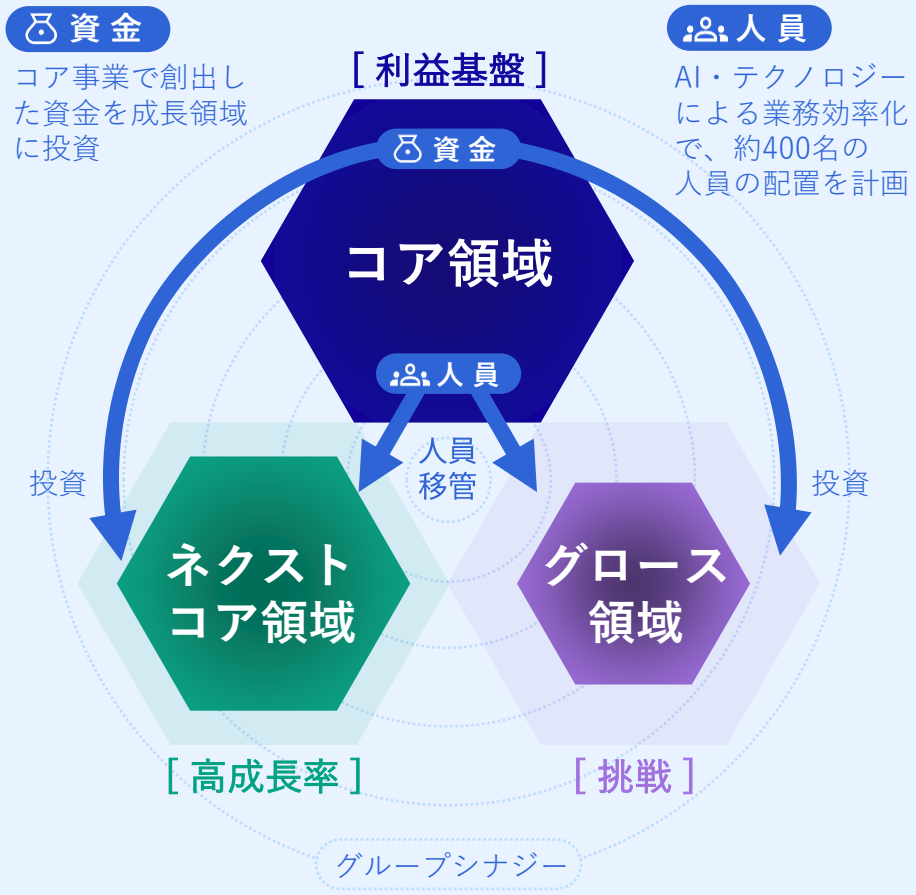
次世代の柱を創る連続的な成長モデル

コア領域で創出した経営資源を戦略的に次世代領域に再配分

持続的な成長サイクルを創出

現在の収益基盤である「コア領域」は、ビジネスモデル高度化と、徹底した生産性向上により経営資源を創出し、高い市場成長性が期待できる「ネクストコア領域」や「グロース領域」へ戦略的に再配分することで、次世代の利益の柱を連続的に創出することを目指します。





コア領域

成熟期を迎えた市場（一例）

日本発海外旅行市場
2025年はコロナ禍前に対して約7割台の回復。2030年にコロナ禍前同等水準までの回復には、年次成長率6.4%が必要。

ネクストコア領域

高い成長率が期待できる市場（一例）

グローバル市場規模	宿泊(国内)市場規模
5ヵ年成長率	5ヵ年成長率
132%	125%
FY2025→FY2030	FY2025→FY2030
15.2億人→20.1億人	11.7兆円 → 14.6兆円

グロース領域

今後、国内で規模拡大が見込める市場（投資候補一例）

金融市場規模	生成AI市場規模	EC市場規模
約30兆円	約1.8兆円	約15.2兆円
（日本の名目GDPの約5%/2025年）	（2030年予測）	（2030年予測）

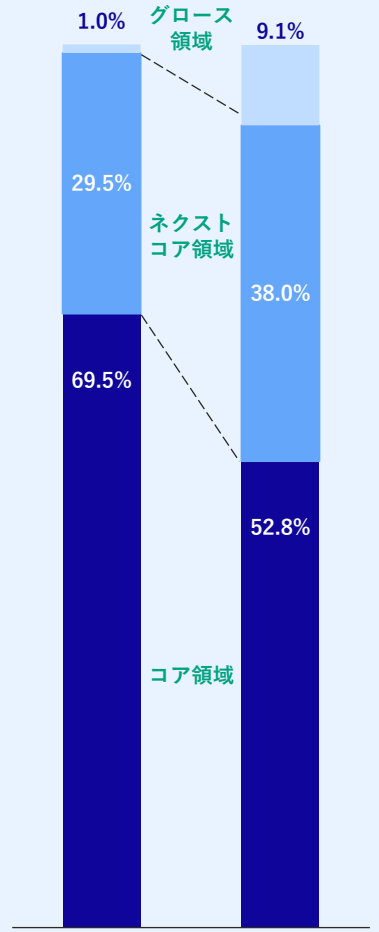
※ 本資料における市場規模および成長率は、各種外部公表データに現時点での当社の仮説・予測を織り交ぜて算出しております。実際の市場環境は、これらの予測と異なる場合があります。

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

FY2030 業績目標

		コア領域	ネクストコア領域	グロース領域	調整・消去等
売上	総取扱高	5,200億円	4,900億円	750億円	▲850億円
	売上高	3,100億円	2,500億円	300億円	▲900億円
	vs FY2025	2,508億円(123.6%)	1,753億円(142.6%)	123億円(242.3%)	▲655億円
	CAGR	4.3%	7.3%	19.4%	–
営業利益	営業利益	200億円	150億円	30億円	▲130億円
	営業利益率	6.5%	6.0%	10.0%	–
	vs FY2025	148億円(134.5%)	63億円(237.8%)	2億円(1444.5%)	▲97億円
	CAGR	6.1%	18.9%	70.6%	–
人員	人員数	4,851名	7,363名	920名	626名
	FY2025増減	▲416名(92.1%)	1,134名(118.2%)	290名(146.0%)	42名(107.2%)

営業利益構成比



※調整・消去等は含まず

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

コア領域

ビジネスモデルの高度化と生産性向上を追求し、確固たるナンバーワンポジションと収益基盤を築き上げる領域。

収益基盤の深化と事業構造改革

- 価値の再定義とターゲットの拡大
- 基幹システムによる効率化
- AI活用による顧客体験価値の向上と効率化
- CX起点でのOMO改革

日本人向け旅行事業

HIS JAPAN /ミキ・ツーリスト/ オリオングループ /
欧州エキスプレス / ツアーウェーブ /
クルーズプラネット / クオリタ / HIS沖縄

海外拠点における日本人受客

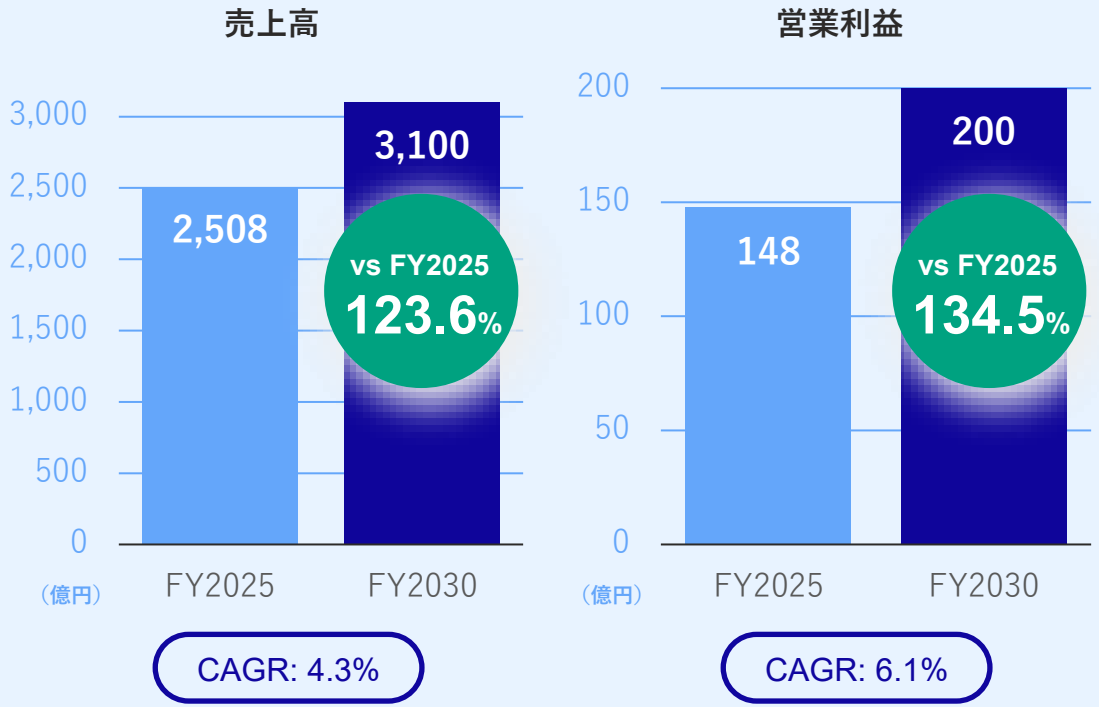
HIS 海外法人

保険事業

エイチ・エス損害保険

広告事業

エイチ・アイ・エス デザイン アンド プラス



© H.I.S. Co., Ltd. confidential

日本発海外個人旅行領域

事業構造改革と事業拡大の両立

確固たるナンバーワンポジションへ

既存大手がコロナ禍を経て、事業転換をする中、当社は原点である日本発海外旅行事業において、独自の強みを徹底的に磨き上げ、競合他社を寄せ付けない確固たるナンバーワンポジションへ。



一気通貫でサポートするバリューチェーン優位性

全行程（旅マエ・旅ナカ・旅アト）を自社リソースで一気通貫サポート。
バリューチェーン全体で、競合他社との差別化を図る。

	旅マエ			旅ナカ		旅アト		
HIS	顧客だけでは実現できない驚き・感動（観光・グルメ・ショッピング・体験）を企画した旅行の提供 豊富なチャネルによる一貫したサポート（店舗・コールセンター・WEBサイト・現地支店）							
	相談 情報提供	ワンストップ 予約	追加手配	自社現地支店が旅先でのトラブルや 追加手配対応し快適な旅行体験を提供		旅の思い出を 共感・シェア	次の旅の キッカケ	帰国後も トラブル サポート
外資OTA	ロープライス 且つ 効率的な旅行素材（航空券・ホテル・オプショナルツアー）の提供							
	相談 情報提供	ワンストップ 予約	追加手配	－	オンライン 追加手配	－	－	帰国後も トラブル サポート
従来型 旅行会社	顧客だけでは実現できない驚き・感動（観光・グルメ・ショッピング・体験）を企画した旅行の提供							
	相談 情報提供	ワンストップ 予約	追加手配	－	－	旅の思い出を 共感・シェア	－	帰国後も トラブル サポート

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

日本発海外個人旅行領域

労働集約型ビジネスから、驚き、楽しさ集約型ビジネスへ。

① 日本人海外旅行 市場拡大への挑戦

- オリジナル着地型コンテンツの開発
- 体験型企画商品の拡充
- 若年層、富裕層獲得へのアプローチを強化





②顧客起点への転換 による事業構造改革

- CX強化による課題解決
- LTVの最大化
- OMO
- 新サービスの開発

③ AI活用による顧客体験価値の向上・基幹システム刷新による効率化

- AIエージェント×海外ネットワーク活用による顧客体験価値の向上
- 24時間応対の実現による顧客サービスの向上とバックオフィス業務の効率化

- 間接部門の工数40%削減
- 情報提供・共有の即時性の実現
- サプライヤーとの接続

基幹システムの刷新により、これまで手動で行っていた業務を自動化し、大幅な工数削減を実現。

リアルタイムでの情報更新が可能となり、顧客への迅速な提案と組織内での知識共有を加速。

外部サプライヤーとのシステム連携を強化し、取り扱い商品の幅を広げ、顧客の多様なニーズに応える。

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

国内個人旅行領域

ビジネスモデル改革とオリジナリティの創出

着地コンテンツ開発

送客ビジネス＋着地ビジネス
収益改革と顧客体験価値の向上

- 送客＋自社ホテル ＋ 自社着地コンテンツ
  → 垂直統合ビジネスへ
- 沖縄多角化戦略
  →年間100万人のお客様との接点を目指す（送客/着地あわせて）
- 驚き/楽しさ起点の体験型企画商品の拡充
  →添乗員同行ツアーの強化
- 日本全国 花火/祭りへの送客
  → オリジナリティ創出と地域活性

※着地コンテンツ：旅先での体験・観光・移動・食事等

顧客共有による新規顧客開拓

HISグループの基幹システム刷新
によるLTVの最大化

- CRM、MA（マーケティングオートメーション）導入によるHISグループ全顧客への集客アプローチ
- UI/UX 強化による顧客満足度とロイヤリティの向上
- 国内旅行領域、国内旅行関連領域での他社との連携強化

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

ネクストコア領域

高い収益成長率で、
次世代の柱へと躍進させる領域。

旅行事業 グローバルトラベル

MIKIグループ / Red Label Vacations /Jonview /
HIS 海外法人（グローバル受客・アウトバウンド）

訪日旅行事業

HIS訪日旅行営業本部
ジャパンホリデートラベル

ホテル事業

HISホテルホールディングス（他11社）

法人事業

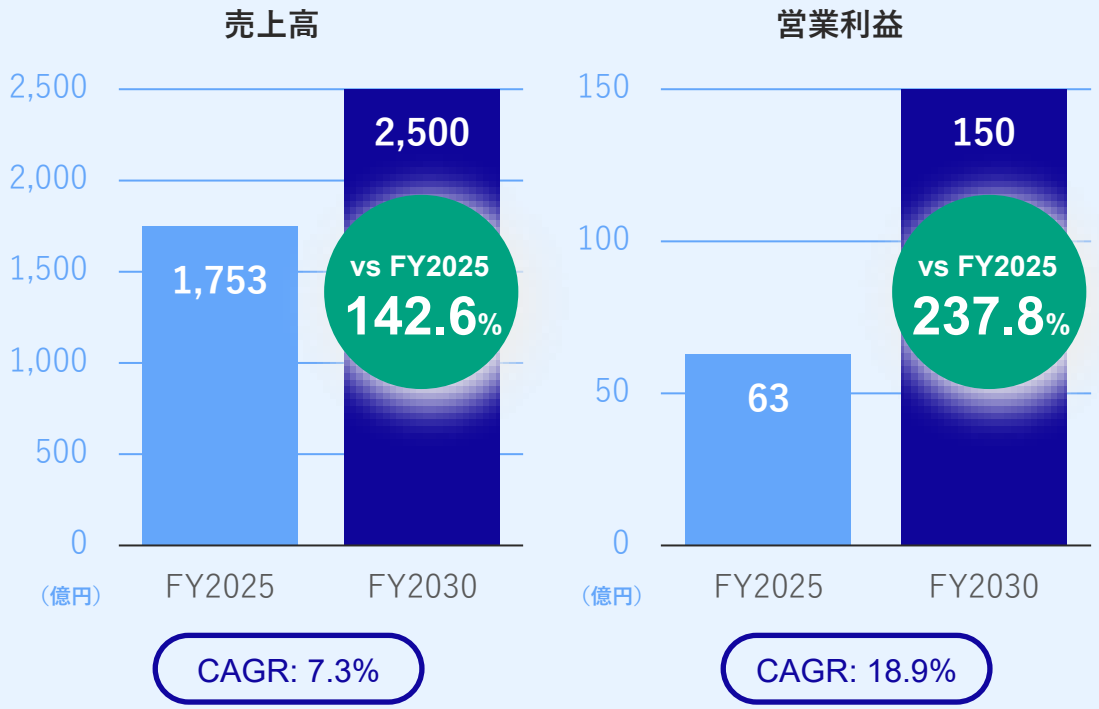
HIS法人営業本部
(MICE/官公庁・自治体/
BTM/スポーツ等)

地域事業

九州産交グループ（他13社）
ラグーナテンボス

グローバルクロスセルと高収益モデルへの転換

- グローバルクロスセルの強化
- ホテル事業の高収益モデル転換
- 法人事業(MICE/官公庁・自治体/BTM/スポーツ）の変革
- 地域事業（九州産交グループ）



© H.I.S. Co., Ltd. confidential

グローバルトラベル①

グローバルクロスセルによる受客事業の拡大

	送客元 HISグループ	送客元 HISグループ以外
コア 日本人	**HIS JAPANからの受客** 当社ビジネスのOriginであり売上・利益を支える土台。強みである海外拠点ネットワークを活用し、心躍る旅を提供し続ける。さらなる情報発信力の向上を目指す。	**B2B事業の拡大・現地販売強化** 連結子会社であるミキ・ツーリストや欧州エキスプレスによるB2B受客の拡大。また、OTAや航空会社直販を利用される個人旅行者とのタッチポイントを創出し、現地販売を強化する。
ネクストコア 日本人以外	**クロスセル強化** HIS JAPANからの送客だけではなく、海外拠点同士の相互送客を成長させ、取引のグローバリゼーションを目指す。	**成長のための挑戦領域** 提携・連携により、新規ソースマーケットへアプローチする。また、Global Sales本部によるB2B営業強化。 ➡ 今後、最も成長させるべき領域

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

グローバルトラベル②

当社の強み

圧倒的なグローバルネットワークと拠点力

グローバル拠点網
54ヶ国 104都市 136拠点
※2026年6月現在 /日本国内の拠点除く

グローバルマーケットビジネスの基盤

FY2026（2,400億円）→ FY2030（3,000億円）へ拡大
(日本発を除くグローバルマーケットの売上)

日本で今まで築いてきた丁寧・柔軟なホスピタリティ

従来の海外の旅行代理店との差別化

安心・安全と危機管理体制
- 24時間365日のサポート
- 「HISグループの社員」が直接リアルタイムで動ける即時性

生きた現地一次情報
- ネットや過去データにない、現地在住者しか知り得ない
  スポットやリアルタイムな情報の収集力と発信力

エリア戦略

1. 日本（訪日）

- 仕入の共有化
- イベント連携
- 地方商材の拡充
- アジア市場への参入

2. ヨーロッパ・アメリカ・カナダ・ハワイ

- 受客体制の拡大
- 既存B2B顧客
- 新規B2B顧客開拓と拡大

3. アジア・オセアニア

- 受客体制の確立

相互受客と拠点数の拡充
受客拠点数104 → そのうち24拠点がグローバル受客中
2030年までに50拠点にする

積極的な他社との提携、M&A、JV

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

グローバルトラベル③

旅ナカ ～心躍るテーマ別コンテンツの開発・拡充～
グループ拠点の活用、地域主導・密着な開発、IPコンテンツの積極的な連携。

驚き　未来・未体験

海中展望台「フィッシュアイ」パーク（グアム）

ミクロネシア唯一の海中展望施設。360度に配置された海中観察窓から海の世界を楽しめる。プロジェクションマッピングを取り入れ、新たなナイトジャーニー体験を提供。



XploreRideバス（ホノルル、ニューヨーク）

XR技術で現地の魅力を体感する次世代のバスツアー。ハワイに続き、ニューヨークでも展開。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。



祭り　ローカルイベント ナイトライフ

コムローイ祭り（タイ）

夜空を舞う数千のランタンが幻想的なタイの伝統祭。人気のイベントながら、夜間の郊外移動という個人ではアクセスが難しいハードルも、現地の文化体験と開催地への安心な送迎付きで快適に提供。



花火（日本）

訪日向け商品。
個人での手配・移動が困難な有名花火大会の「限定有料観覧席」を確保。会場までの移動や大混雑のストレスを解消し、日本の伝統美を快適に楽しむ特別な旅を提供。



学び　文化・歴史・自然保護

マヤ民族のマヤ刺繍と
女性支援プロジェクトの運営（メキシコ）

コロナ禍で観光収入を失ったマヤ民族を支えるため、NPOとともに商品開発やEC販売を通じた支援を実施。自然と共存する感性が宿る美しい色彩のマヤ刺繍が人気。伝統を尊重し、対等なパートナーシップの構築へ。



LeaLeaチャリティラン5K by HIS（ハワイ）

参加費全額は、ハワイのサンゴ礁と海洋生態系の研究・保全に取り組むワイキキ水族館へ寄付。自然環境、伝統・文化を守り、地域と観光客が共に持続的な社会を作り上げていく「リジェネラティブ・ツーリズム（再生型観光）」を促進。



© H.I.S. Co., Ltd. confidential

ホテル事業

①高収益モデルの戦略

訪日団体旅行者をメインターゲットとし、DXを活用した「時間帯無人オペレーション」を実現。固定費を極限まで圧縮し、高水準の利益率を追及。

アパートメントホテルモデル（従来型ホテルとの比較）

客室面積	18㎡	➡	40㎡
客室単価	14,000円	➡	40,000円
運営利益率	60%（+10%）		
拠点あたり 年間平均営業利益比較	3倍の利益		


アパートメントホテル（イメージ）

②エリア集中出店計画（ドミナント＆衛星ホテル）

施設ごとの「点」の運営から、エリアの「面」の運営へ。

・既存エリアへの「集中投資」

東京(7館)・大阪(4館)、および進出済みの海外エリア周辺に的を絞り、管理コストの分散を防ぐ。

・商業・オフィスビルの「転用」

新築を避け、既存ビルをフロア単位でコンバージョン（簡易宿泊業）。圧倒的なスピードと低コストで開業。

・デジタルを活用した「無人化」

オンラインチェックインとデジタルキーを導入。
既存拠点をハブとし、周辺の衛星ホテルを無人で運営。

③より生産的かつ効率的な運営へ

現場一部業務の集約
予約・事務を遠隔化し
接客サービスへ特化

遠隔対応による省人数運営
監視システム＋パートナー連携で自
社夜勤ゼロへ

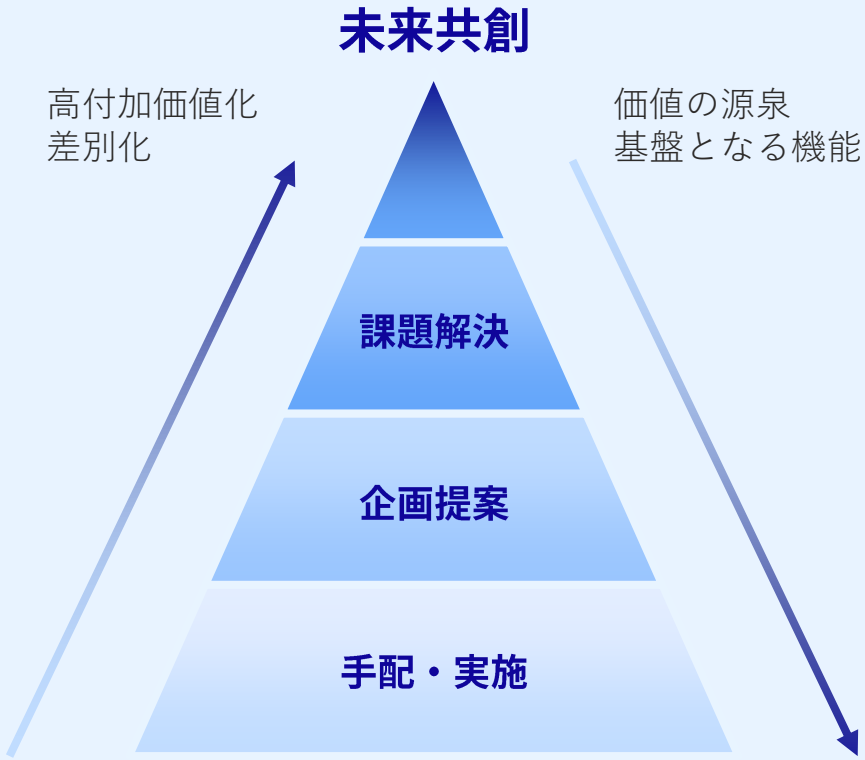
人的リソースの互助
エリア内でのスタッフ派遣により
余剰人員を排除



© H.I.S. Co., Ltd. confidential

法人事業（MICE）

手段としてのMICE手配からソリューション提供、ビジネスプロデュースへの変革。



旧市場

MICE
ロジスティクス手配

提供価値の転換による
市場の拡大

新・拡大市場

人的資本投資
HRソリューション
＋
グローバル

市場規模の成長性

旧市場　約2,200億円
※ロジスティクス手配
（交通・宿泊・会場・施設利用等）

新・拡大市場　約6,000億円
※ロジスティクス手配に加え、顧客企業へのソリューション提供（オリジナルコンテンツ等）

※ 本資料における市場規模は、各種外部公表データに現時点での当社の仮説・予測を織り交ぜて算出しております。
実際の市場環境は、これらの予測と異なる場合があります。

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

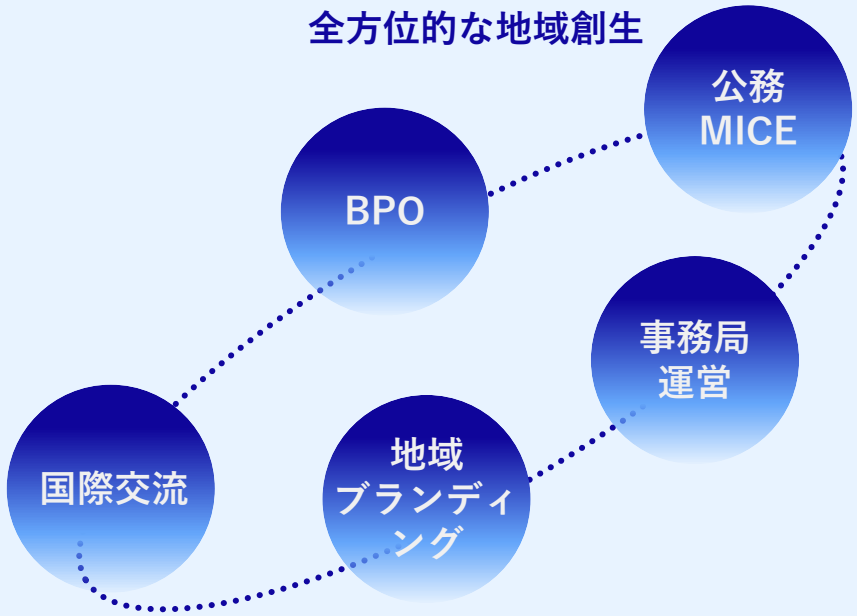
法人事業（地域事業／官公庁、自治体）

受託事業と自主事業を掛け合わせ、自治体の地域創生パートナーへ。

【取引自治体数】 300自治体 ❯ 1,000自治体

受託事業 × 自主事業

全方位的な地域創生



川上のDCP事業から、他事業へ連続的に展開

DCP 地域観光計画

Destination Create Project（新たな目的地づくり）



➡ BPO・公務MICEを中心に47都道府県へ展開

➡ 価値、収益における相乗効果を狙う

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

法人事業（BTM・スポーツ）

※BTM:ビジネストラベルマネジメント

◇BTM事業

AI×ヒトの融合で提供価値を刷新し、取引社数を拡大する

【取引社数】 1,600社 ⟩ 2,500社

①効率化	②価値向上	③拡大
Zero Touch Operation	カスタマーサクセス強化	営業・マーケティング強化

◇スポーツ事業

スポーツコンテンツの持つ集客力を活用し、他事業の相乗効果を狙う。



© H.I.S. Co., Ltd. confidential

地域事業（九州産交グループ）

九州・熊本の未来を動かすリーディングカンパニーへ

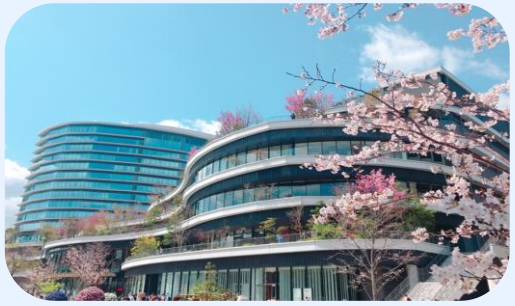
①収益基盤の深化（攻めの戦略）

- バス事業の収益最大化
- 積極的なM&Aでバス会社の拠点を全国に拡大
- 台湾現地法人の設立による訪日誘客
- 不動産事業（SAKURA MACHI Kumamoto）の収益強化



②組織改編（守りの戦略）

- グループ会社の集約
- シェアードサービスの推進による間接部門の効率化
- AI・DXの活用　効率化により人員を現場へ再配置



③人財確保と処遇改善（成長基盤）

- 地域トップクラスの待遇
- 地域最上位の賃金改善（年収50～100万円増）
- 教育・福利厚生拡充で成長人財を育成・確保



© H.I.S. Co., Ltd. confidential

グロース領域

未来に向けた事業の芽を育て、市場を開拓していく挑戦領域。

非旅行・新規事業

- **建設設備**：Cross Eホールディングス
- **教育**：Blue Sky Educations
- **通信**：HIS Mobile
- **飲食**：海鮮バイキング いろは / 満天ノ秀そば

小売・EC

- サウスウイング / こころ企画

人材・金融

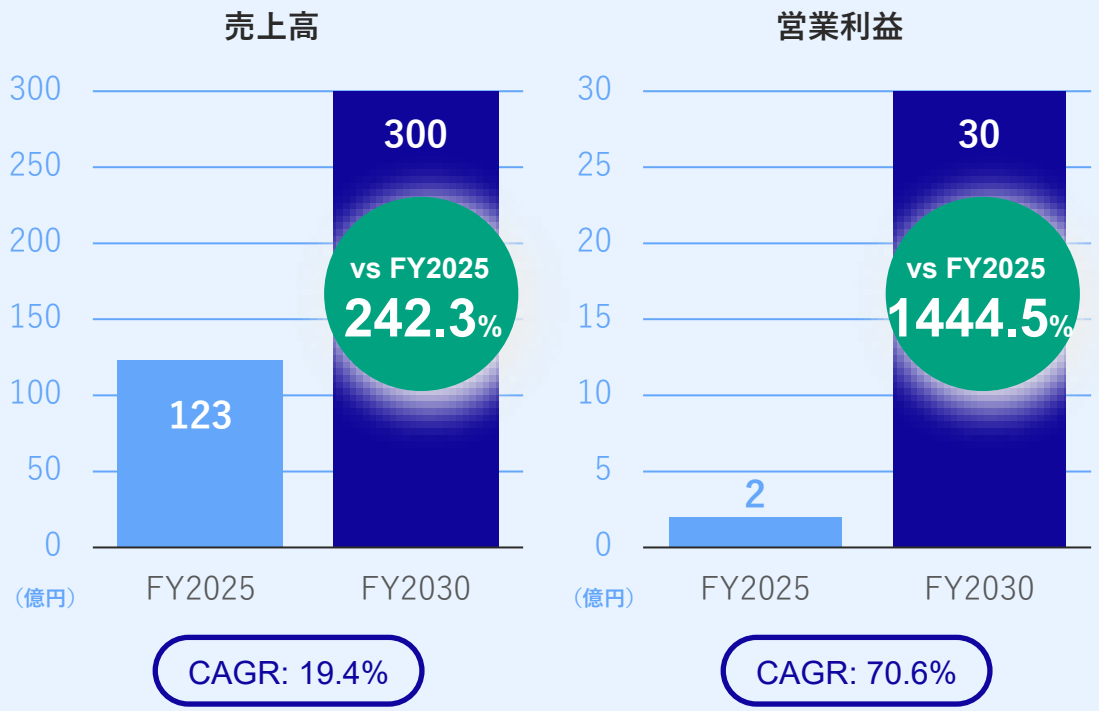
- 人材派遣（グリーンオーシャン）
- 金融・投資事業（CVC）

システム開発事業

- SYS

多角化による新たなポートフォリオ戦略

- 戦略的M&Aの実行
- CVC投資の加速
- 社内事業開発の推進
- 推進中事業の拡大



© H.I.S. Co., Ltd. confidential

多角化を加速する「4つの打ち手」

HISグループならではの強みを基盤に、新たな事業領域へと挑む。

①戦略的M&A

小型案件を中心に
さまざまな業種のM&Aを実施
PoCを経て成長の柱へ

②CVC投資

投資による財務的リターンと
事業連携による戦略的リターン
の両立

③社内事業開発

社内起業制度「HIS
Start-up Program」の活用と
経営陣直轄プロジェクト
として推進

④推進中事業の拡大

飲食・人材派遣など
すでに実績のある領域において
グループシナジーの創出により
収益性を高める

外部リソース → 内部リソース

HIS Group コアコンピタンス / 強み

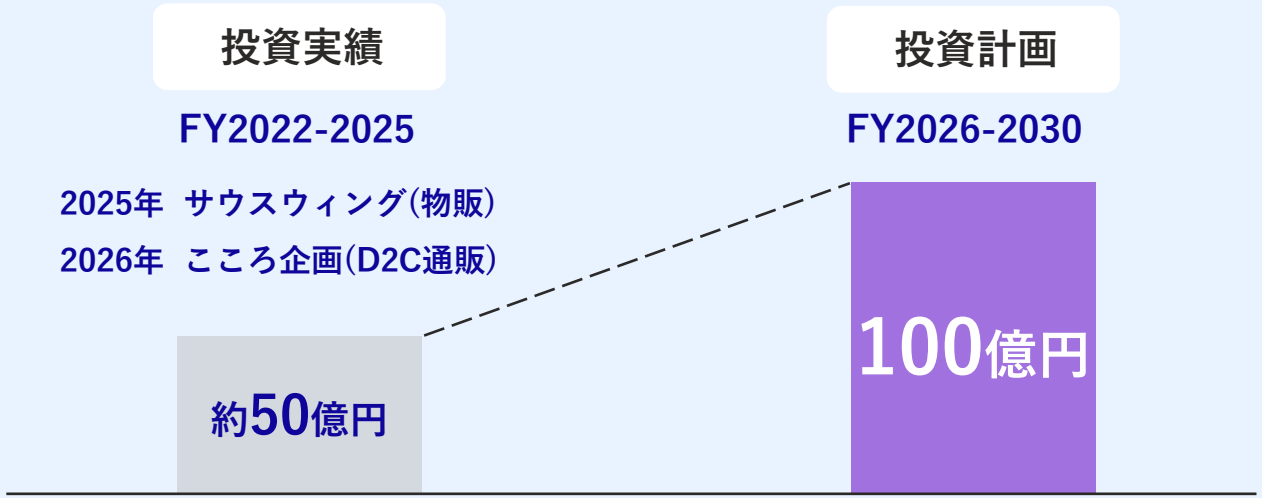
多角的な事業ポートフォリオと大きな顧客基盤	グローバルネットワーク	人財力 -HIS SPIRITS-	実践型の企業経営・再生力	地域貢献と共創力

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

①戦略的M&A

異業種への進出とシナジー創出・IPOの実現

投資方針：小型案件を中心に、積極的な成長投資（100億円）を計画。
バランスの取れたポートフォリオによるリスクヘッジ。



ターゲット

- 独自の技術、商圏を持つ小型優良企業
- 景気、地政学リスクの影響を受けにくく、ライフスタイルに根付く事業
- 10年で成長が見込まれる業種

FY2030までの投資計画値

社数	売上高	EBITDA
10社（うち上場2社）	100億円	15億円

- ロールアップ型　周辺領域の補完、収益性アップ
- JV、ファイナンスの活用による大型案件の実行も
- 企業価値100億円以上の会社を創出し半分以上をIPOを目指す

PoCを通じて自社の事業シナジーを創出
適合性を早期判断

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

②CVC投資

投資による財務的リターンと事業連携による戦略的リターンの両立

総投資額	投資社数	EXIT（IPO、M&A）	MOIC	連携実績（売上高）
25億円	50社	10社	2.5倍	50-100億円
9億円（26年6月時点）	24社（26年6月時点）	IPO1社（26年6月時点）	1.2倍（26年6月時点）	10億円（26年6月時点）

財務的リターンによる新たな収益源の確保

- 早期収益化に向け、レイターステージも投資対象化
- グローバル上場を視野に、年間2～3社のIPOを実現
- 回収資金の再投資による、持続可能な投資サイクルの確立

事業連携によるシナジーの追求

HISグループのアセット活用により、双方の売上・粗利の最大化に貢献

- リアルアセット： ホテル、テーマパーク等での実証実験（PoC）環境の提供
- グローバルネットワーク： 286拠点（海外・国内）に及ぶ強力な販売チャネル
- 顧客基盤：B2C、B2B、B2Gを網羅した全方位への顧客リーチ

その他のCVCの目的・役割

- 新規事業の創出、探索
- 将来的なM＆Aの発掘
- 最新テクノロジー、トレンドの把握
- 優秀な人財、ネットワークへのアクセス
- 社内の組織文化の変革

投資領域

- ＜事業基盤の進化・拡張＞観光（旅行、宿泊、モビリティなど）
- ＜新たな成長領域＞
  AI、宇宙、ヘルスケア、エンターテインメント、金融、教育、Web3、サステナビリティなど

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

③社内事業開発

社内起業制度「HIS Start-up Program」の活用と経営陣直轄プロジェクトとして推進

社内起業制度「HIS Start-up Program」（ボトムアップ型）

社員から新規事業を募るベンチャー制度

- 事業創出
- 人材発掘、育成
- 企業文化の醸成
- パーパスの体現

自ら挑戦する社員にチャンスを

実績一例

V旅
VTuberと一緒に特別な時間を過ごすプロジェクト。旅行や交流会、活動支援を通じ、推しと繋がる様々な機会を創出 。

ゴルフプレー自動撮影
カートから全ショットをAI搭載のカメラが自動撮影し動画編集まで実施するサービス。

経営陣直轄プロジェクト（トップダウン型）

- **スピードをもって将来的な成長が見込まれる市場へ参入**
- **サプライズ・イノベーションを提供するべく自社ブランドで展開**
- **絶えず挑戦・変化することで持続的な収益基盤を構築**

進行中のプロジェクト

宇宙事業
未踏の宇宙領域で独自テーマを特定し、異業種パートナーと共創。次世代の価値を創出し旅行事業へ還元、中長期の柱へと育成する。

IR事業
大阪開業を見据え、独自の滞在モデルやMICE支援を展開。国内外の集客を全国へ波及させ、次代の事業として確立させる。

Web3事業
NFTや暗号資産などのブロックチェーン技術を活用し、観光資源と多様な分野を融合。独自の経済圏を構築し、新たな市場を切り拓く。

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

④推進中事業の拡大

飲食・人材派遣などすでに実績のある領域において、グループシナジーの創出により収益性を高める

飲食事業：旅の目的地となるグループ内シナジーの創出

現在

エリア特性に合わせた運営

- 海鮮バイキング いろは
- 満天ノ秀そば
- ジュラシックダイナー（ホテル料飲）

今後の展望

店舗展開の本格化 事業規模の拡大
グループシナジーによる
「旅の目的地」化

シナジー創出

- **国内、訪日旅行：**
  バスツアー組み込み
- **法人：MICE利用**

※一部事例

人材派遣事業（グリーンオーシャン社）：社会インフラを支える総合人材ソリューションへの進化

現在

特定分野への人材支援

- 農業
- 外食

今後の展望

新規領域の拡大

- 自動車整備
- 航空
- ビルクリーニング
- 宿泊
- 介護

シナジー創出

- **海外法人（インドネシア・バリ島など）**
  より人材供給
- **飲食事業へ人材派遣**
- **九州産交グループへ人材派遣**

※一部事例

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

回収資金の再投資による、持続可能な投資サイクルの確立

Step1.探索と種まき

② CVC投資 & ③ 社内事業開発

【CVC投資】新たな成長領域（AI、宇宙、ヘルスケア、Web3等）へ投資し将来の種をまく。
KPI： 総投資額 25億円、投資社数 50社

【社内事業開発】ボトムアップ型の「HIS Start-up Program」と、トップダウン型の「経営陣直轄プロジェクト」（宇宙、IR等）を両輪で推進。

Step2.事業連携・シナジー創出

④ 推進中事業の拡大 & アセット活用

【アセット活用・PoC】ホテル等のリアルアセットや286拠点（海外・国内）の販売チャネルを提供し、出資先と実証実験を実施。
KPI： 連携実績（売上高）25億円

【既存領域のシナジー】飲食事業での店舗展開本格化や、人材派遣事業での新規領域（自動車整備・宿泊・介護等）への拡大を図る。

再投資

Step3.ネクストコア事業化・スケールアップ

① 戦略的M&A

【成長の柱へ育成】PoCを経て、小型案件を中心に多様な業種のM&Aを実行し、外部リソースを取り込んで事業規模を拡大させる。
KPI： 社数 10社、売上高 100億円、EBITDA15億円

・周辺領域の補完により収益性アップ
・企業価値100億円以上の会社を創出する。

Step4.リターン獲得・資金回収

財務的リターンと戦略的リターンの両立

【IPOとエグジット】早期収益化のためレイターステージも対象とし、グローバル上場を視野に入れる。獲得した資金を新たな探索（Step 1）へ再投資する。

M&A KPI： 目標IPO数 3社
CVC KPI ： 目標IPO数 10社、MOIC 2.5倍

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

財務戦略および株主還元方針

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

財務戦略

「財務健全性の確保」と「資本効率の向上」を最優先課題とし、持続的な企業価値向上と安定的な株主還元を目指す。

◇ 3本の柱

	財務健全性の確保 （安全性）	成長領域への積極投資と資本効率の向上 （収益性・効率性）	安定的な株主還元 （成果配分）
目標	自己資本比率 20%	ROIC 7%　ROE 20%以上	配当性向 25%以上
手段	・本業での利益積上 ・有利子負債の計画的な削減 ・不採算業業からの撤退・売却 ・遊休資産の売却・処分 ・縮小均衡から成長による健全化を目指し、積極的な投資で生みだす利益で自己資本を厚くする。	・資本コストを意識した投資規律のもと、成長領域へ資金を重点配分し、高い資本効率を実現。事業別にROIC目標値を設定。 ・約250～300億円の営業CF予測に対し、投資CFを約200億円と設定。 ・FY2030までに1,000億円（システム、AI、ホテル投資含む）の投資。 ・財務CFは営業CFに連動。	・ROE20%を目標としその利益成長に連動した配当総額の増大を目指す。 ・自社株買は、資本増強と財務健全性の確保が達成され、余剰キャッシュの状況や株価水準を総合的に勘案して機動的に検討。

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

株主還元方針

最適な資本構成の追求と、中長期的な株主価値の向上に資する総合的な株主還元。

HISグループ ファン コミュニティを広げる
株主優待の拡充

NEW

- **優待の発行を持ち株数に応じた基準に変更**
- **高額商品向け優待の設定**
- **長期保有株主に対して長期優待の新設**
- **グループ企業で使える優待の利用場所拡充**
- **株主向け特別企画の実施**

株主の皆様からいただいたお声をふまえ、当社株式への投資魅力を高め、より多くの株主の皆様に中長期的に当社株式を保有していただけるように、FY2027上期分より、株主優待制度拡充予定。

FY2027上期分より株主優待制度拡充予定

安定的な配当の継続

- 連結配当性向25%程度を目安に、安定的かつ継続的な配当を実施
- ROE20%を目標としその利益成長に連動した配当総額の増大を目指す。

機動的な自己株式取得の実施

- 資本向上と財務健全性の確保が達成され、余剰キャッシュの状況や株価水準を総合的に勘案し、機動的に検討。

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

グループ全体のM&A戦略

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

グループ全体のM&A戦略

方針

①成長投資・ロールアップ・事業シナジーによるIPOの実現

②大・中・小案件、国内外、地域、業種などバランスよく投資実行

～ポートフォリオの分散によるリスクヘッジ～

KPI

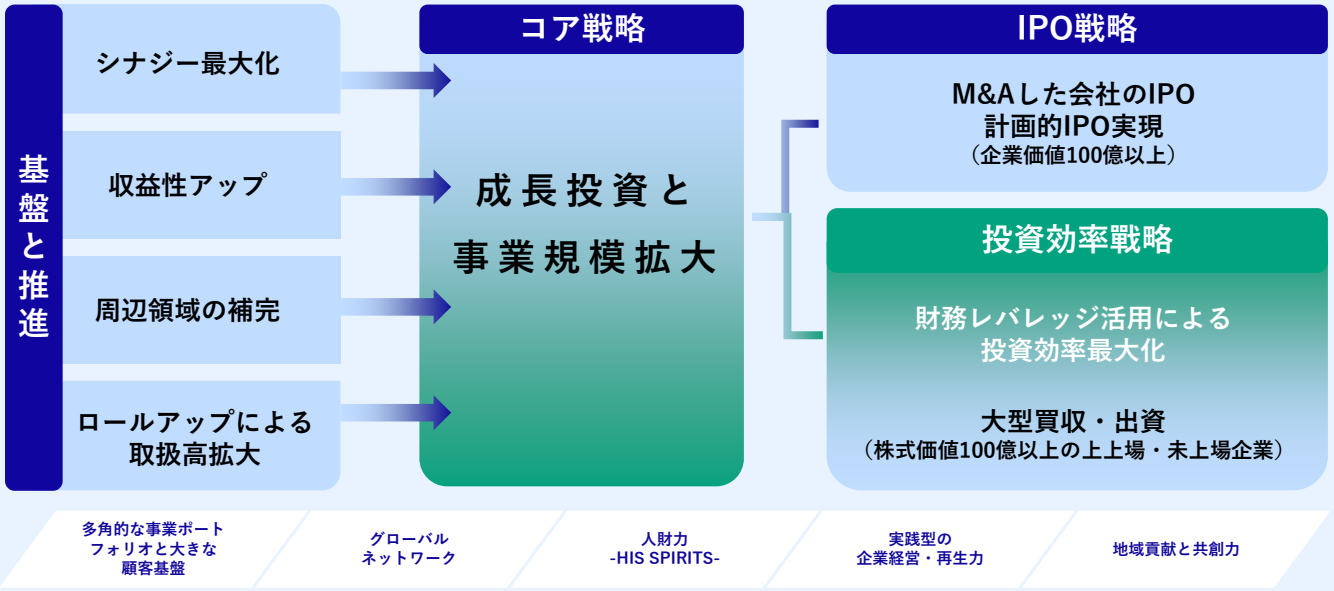
総投資額
400億円

社数
25社（うち上場5社）

売上高
450億円

EBITDA
45億円

M&A戦略全体図



© H.I.S. Co., Ltd. confidential



経営基盤の強化

人事戦略・ガバナンス・サステナビリティ

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

人事戦略

一人ひとりが主人公。全員経営で世界を舞台に、挑み続ける"冒険者"集団へ

人事戦略 基本方針

イノベーションを加速させる次世代人財の育成・抜擢と配置

・次世代リーダー早期登用制度の導入
・次世代経営人財の育成と経営参画機会の提供
・次世代経営人財のキャリア採用
・データを活用した未来の若手幹部人財の可視化

一人ひとりが”個”の強みを磨き、挑戦し成長し続ける制度改革

・人事評価の制度の改定
・業績連動型インセンティブの導入
・HISグループFA制度の導入

多様な人財の知と経験を結集し、企業価値を最大化する

・AIとヒトとの協業による人財の最適配置
・プロフェッショナル人財の採用拡大
・女性・グローバル人財・経営人財・法人事業人財・ITデジタル人財の活躍推進

人財ポートフォリオ：4つの重点領域

次世代経営人財
事業変革の牽引

イノベーションを加速させる次世代経営人財の抜擢・育成を強化。外部人財も積極的に招聘し、事業変革を牽引します。

IT・デジタル
デジタル変革の牽引

システム開発、AI、データ分析、DXを推進・構築できる多様な技術人財を確保。テクノロジー主導でのサービス革新と業務効率化を推進します。

法人事業（B2B）
ネクストコア領域の成長

MICE、地域事業など、今後高い伸びしろを持つB2B領域のビジネスに特化した、専門的な知見を持つスタッフを強化します。

グローバル
ネクストコア・グロース領域

世界中の拠点を基盤とした事業拡大を牽引する人財を強化。
グローバルトラベルや非旅行領域の拡大を推進します。

重要KPI

①チャレンジ指数 肯定回答率	70%以上	②スピード指数 人時生産性 vs FY2026	1.5倍	③ネクストコア・グロース領域人財 比率 vs FY2025	15%UP

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

グループ ガバナンス強化

リスクアペタイト（＝「許容できるリスク」と「避けるべきリスク」）を明確にし、挑戦するリスクを取れる管理体制を構築

管理対応

既存の枠組みを自ら超えていく（BEYOND）中で、社会の要請に応じるだけではなく、
RPA（Robotic Process Automation）によるグループ重要リスクのモニタリングをルーチン化し、
発生リスクを低減させ、社会や環境の変化に対応しアップサイドチャンスを捉えるべく
自らガバナンスを「進化」させます。

リスクの予見能力を向上させ「攻め」に繋げる

グローバル対応

グローバル視野でのガバナンス強化は、「守るべきハードル」ではなく、グローバルでの
飛躍を加速させる為に必要な「ツール」となります。
地域ごとにガバナンス責任者を配置し、独自のチェック項目から法務、コンプライアンス、セキュリティのリスク予見を実施し、リスクの回避を行いつつ「攻め」のガバナンス体制を構築します。

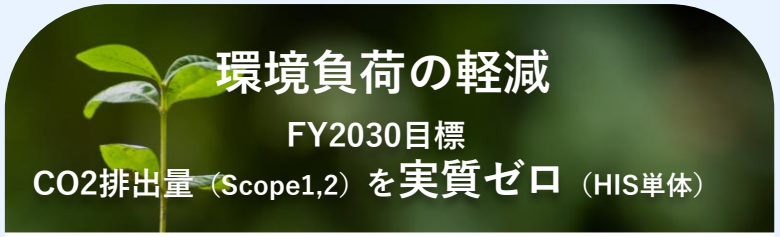
© H.I.S. Co., Ltd. confidential

サステナビリティ

お客様とともに持続可能な社会の実現を目指す「サステナブルツーリズム」を推進します。

私たちHISグループの事業は、美しい地球環境と豊かで平和な社会があってこそ成り立つものです。
そして旅を通して世界を知り、事業活動そのものがサステナブルで平和な世界を創る原動力となることを目指し、
ステークホルダーの皆様と共に取り組んでいます。私たちはこれからも、自然環境の保護や地域課題の解決につながる旅を提案し続けます。

◇事業活動を通して私たちが目指すもの



- 観光地でのEVモビリティの導入
- SAF利用ツアーの実施
- 大型商業施設の冷却塔設備での地下水の活用
- ホテルにおける電力ロス削減ソリューションの導入
- 自然を体験するエコツアーの企画



- 地方自治体との連携協定や人材派遣を通した新たな観光地創出
- チャリティイベント等を通した地域支援活動
- 少数民族の伝統文化継承支援
- 世界の人々と交流するスタディツアーの企画



- ビデオ通話を使った旅行相談
- オンラインツアーの企画
- ユニバーサルツーリズムの推進（車椅子旅行、手話旅行の企画）
- アクセシブルツーリズムに関するシンポジウムの運営

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

FY2030 目標

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

FY2030 連結業績目標

全ての売上、利益指標において過去最高額の更新を目指します。

総取扱高
1兆円

FY2025: 6,952億円（144%）
CAGR 7.54%
過去最高：8,085億円（FY2019）
旧会計基準／参考値

グローバルでの商流総額を最大化する成長指標

売上高
5,000億円

FY2025: 3,731億円 (134%)
CAGR 6.0%

EBITDA
350億円

FY2025 :232億円 (150%)
CAGR 8.6%
過去最高：272億円（FY2019）

キャッシュ総出力の最大化。ホテル・商業施設等の資産保有に伴う減価償却費の影響を排除したEBITDAを重視。

営業利益
250億円

FY2025 : 116億円 (215%)
CAGR 16.5%
過去最高：199億円（FY2015）

従業員数
13,760人

FY2025：12,710人(108%)
CAGR 1.6%
生産性を追及 1人あたりの収益向上

※従業員数はフルタイム当量にて換算

営業利益率
5.0%

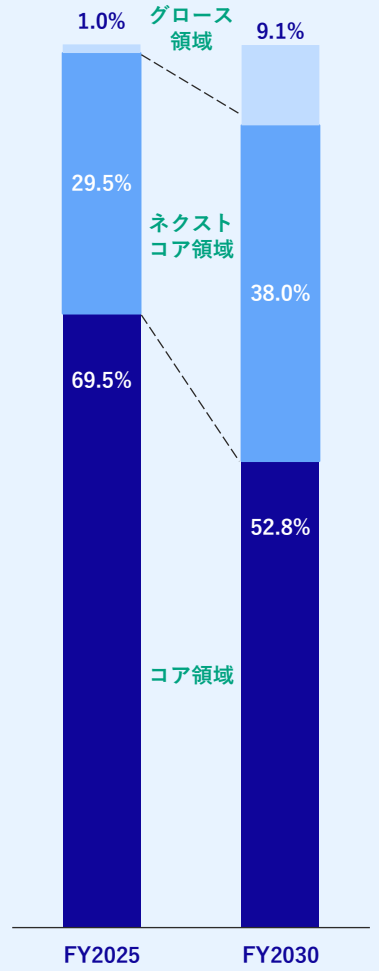
FY2025：3.1% (160%)

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

FY2030 業績目標

		コア領域	ネクストコア領域	グロース領域	調整・消去等
売上	総取扱高	5,200億円	4,900億円	750億円	▲850億円
	売上高	3,100億円	2,500億円	300億円	▲900億円
	vs FY2025	2,508億円(123.6%)	1,753億円(142.6%)	123億円(242.3%)	▲655億円
	CAGR	4.3%	7.3%	19.4%	–
営業利益	営業利益	200億円	150億円	30億円	▲130億円
	営業利益率	6.5%	6.0%	10.0%	–
	vs FY2025	148億円(134.5%)	63億円(237.8%)	2億円(1444.5%)	▲97億円
	CAGR	6.1%	18.9%	70.6%	–
人員	人員数	4,851名	7,363名	920名	626名
	FY2025増減	▲416名(92.1%)	1,134名(118.2%)	290名(146.0%)	42名(107.2%)

営業利益構成比



※調整・消去等は含まず

© H.I.S. Co., Ltd. confidential

HISグループ 価値創造プロセス ～「心躍る（ココロオドル）」を解き放ち、未来を創る～

INPUT（価値創造の源泉と原動力）

HIS Group コアコンピタンス / 強み

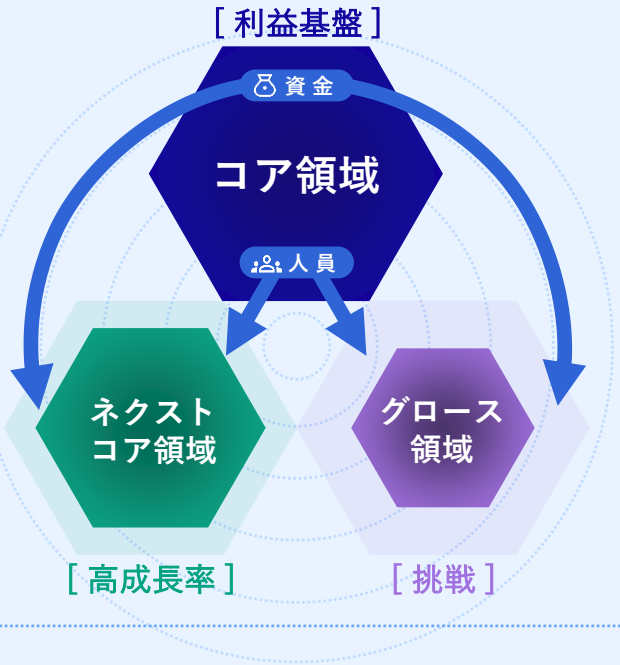
- 多角的な事業ポートフォリオと大きな顧客基盤
- グローバルネットワーク
- 人財力　-HIS SPIRITS-
- 実践型の企業経営・再生力
- 地域貢献と共創力

HIS Group Value / 行動指針

大きな挑戦と変化
スピードと俊敏性
サプライズとイノベーション
明るく元気に、素直に
バランスと倫理観

中期経営計画

方針　AI・テクノロジーと人との協業による変革



OUTPUT（創造される価値）

HIS Group 顧客への提供価値

Low Price	High Quality	New Technology
Safety & Security		

OUTCOME（目指す姿）

HIS Group Vision 2030

BEYOND
挑む、変わる、超えていく

/ BEYOND TRAVEL
/ BEYOND JAPAN
/ BEYOND HIS

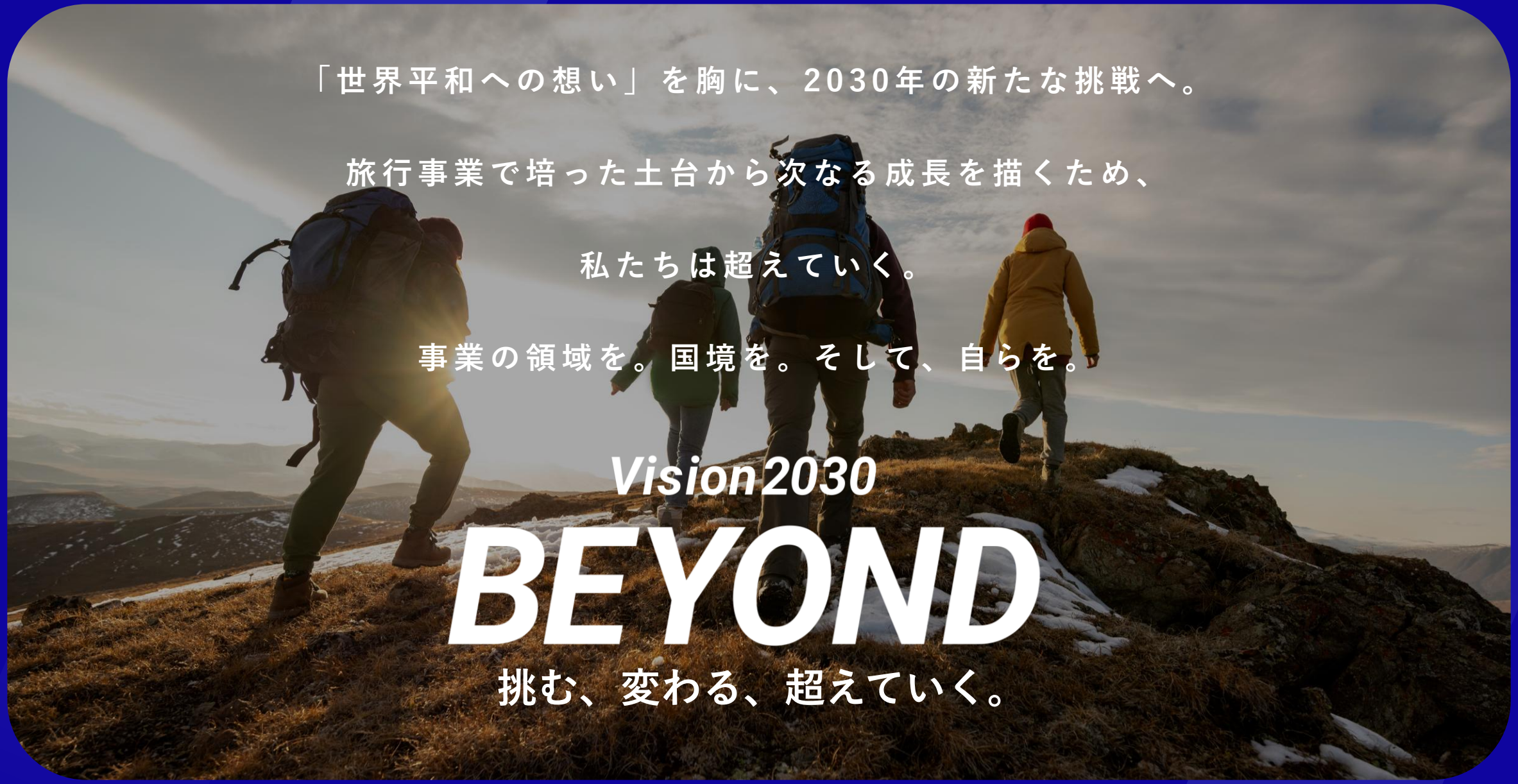
2030年 業績目標

総取扱高 1兆円	売上高 5,000億円
EBITDA 350億円	営業利益 250億円

「世界平和」

HIS Group Purpose　「心躍る（ココロオドル）」を解き放つ

© H.I.S. Co., Ltd. confidential



© H.I.S. Co., Ltd. confidential

免責事項

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

本資料には、当社の将来の営業活動、業績の見通し等の将来予測に関する記述が含まれています。かかる将来予測に関する記述は作成段階において入手可能な情報を基に当社経営陣が判断したものであり、様々なリスク要因や不確実性を持ちます。実際の営業成績や財務状態は、これらの将来予測において示唆されたものとは、著しく異なる可能性があります。

従って、これらの将来予測に関する記述を過度に信頼することのないようご留意下さい。

また、当社は新しい情報、将来の事象又は新たな知見に応じて将来予測を変更する責任を負うものではありません。

HIS

本資料に関するお問い合わせは、当社IR室(his-ir@his-world.com)までご連絡ください。

© H.I.S. Co., Ltd. confidential