売上高が過去最高7286億円

HIS　19年は海外、M&A拡大

エイチ・アイ・エス（HIS、澤田秀雄代表取締役会長兼社長）は12月11日、2018年10月期（17年11月1日～18年10月31日）決算を発表した。連結業績は、売上高が前年比20・2％増の7285億5400億円、営業利益は同13・3％増の180億2400万円、経常利益が同1・1％減の194億4千万円、当期純利益が同17・3％減の109億7100万円だった。売上高は過去最高を記録した。一方、経常利益と純利益は為替差損5億円の計上や、ウォーターマークホテル札幌、アジアアトランティックエアラインズによる特別損失35億円で減益となった。

営業拠点数は、国内が前年比10カ所減の276拠点、海外が1カ所増の272拠点。従業員数は122人増の1万7054人。グループ会社数は17社増の191社。

旅行事業、ハウステンボスグループ、ホテル事業、九州産交グループなどのセグメント別業績も開示。

旅行事業は、売上高が21・3％増の6513億300万円、営業利益が22・7％増の121億4600万円。ハウステンボスグループは、売上高が18・8％増の436億9千万円、営業利益が5・4％減の72億7300万円。ホテル事業は、売上高が47・2％増の120億3900万円、営業利益が5・7％増の8億800万円。九州産交グループは、売上高が2・9％減の219億410万円、営業利益が29・3％減の3億9800万円だった。

旅行事業では、海外現地法人が、今期に子会社化したカナダのツアーオペレーター「ジョンビューカナダ」が新規連結するなど、昨季から続くM&A効果で売上高が58％拡大。日本発海外旅行は、関西空港の閉鎖やグアムの減便などの影響があったが、欧州や韓国の需要継続で16％増と堅調に推移した。訪日旅行事業は、地震、台風などの影響があったが、個人旅行が好調に推移し、売上高が80％増の成長を見せた。海外旅行の方面別送客数では、グアムが減便の影響で23％減となったが、欧州、中近東が16％増となり、長期旅行が好調だった。中森達也取締役専務執行役員は「M&Aと内部成長で成長を拡大する。海外の売り上げが日本国内シェアの50％取れるようにビジネス展開していく。今後は添乗員付きツアー、個人旅行のツアー、クルーズを強化する。19年は7千億円、2020年は8500億円を達成する」と説明した。

旅行事業の今後の取り組みは、日本での旅行事業では法人旅行事業、ウェブ、訪日事業を成長分野と位置付けて展開。法人旅行事業では千人規模で展開。現在の売上高8000億円を3年で1200億円まで伸ばす。海外事業ではグローバルインバウンドオペレーターなどM&Aの推進のほか、グローバルインバウンドプラットフォームを構築し、海外拠点で日本人向けに販売していた商品を全世界のメタサーチ、ランドオペレーター、OTAなどを通じて販売するなどして外国人からの売り上げ拡大を図る。

ハウステンボスグループは、HTBエナジーが堅調に推移するも、悪天候に夜テーマパークの入場者数減などが影響し、営業利益が減少した。澤田会長は「九州は人口減少が進んでいる。海外から100万人（ひゃくまん）規模でクルーズを招聘し巻き返す」と意気込んだ。

ホテル事業は、第3四半期に子会社化した台湾のグリーンワールドホテルグループや「変なホテル」の開業により好調だった。澤田会長は「今後は大きな柱として海外展開も含め、10年後には千軒を目指す」と述べた。現在は30軒（9月30日時点）を稼働しているが、2年後には50軒を運営し、売上高167億円を見込んでいる。投資額は年間200億円、4年で800億円程度の設備投資を計画している。

九州産交グループは、熊本地震後の復興需要の反動減や軽油価格の高騰の影響を受け、営業利益が減少した。「来年9月に開業する桜町（熊本市）の再開発事業に期待している」と澤田会長。

19年10月期の業績予想は、売上高が7860億円、営業利益が200億円、経常利益が210億円、当期純利益が110億円。

発表する澤田会長

クレカ手数料削減へ　銀行業への参入検討

澤田会長は、銀行業への参入を検討し、調査、準備していると発表。クレジットカードなど年間数億円の手数料を、自社でネット銀行を運営することで削減する狙いだ。

人事

◎東武トップツアーズ　1月1日付

執行役員法人営業本部副本部長兼メディカルカンファレンス事業統括部長（執行役員法人営業本部副本部長）阿部雅行▽法人営業本部首都圏統括部統括部長（法人営業本部部長兼関西支社長）佐竹晃▽法人営業本部関西支社支社長（東北統括部統括部長）篠原和彦▽法人営業本部北海道統括部統括部長（北海道統括部札幌支店長）猪倉潤二▽法人営業本部東北統括部統括部長（北海道統括部統括部長）足立雅彦▽法人営業本部中部統括部統括部長（法人営業本部部長兼首都圏統括部統括部長）菅原慎一▽法人営業本部中四国統括部統括部長（中部統括部統括部長）村見拓一

管理統括本部IT戦略部担当課長兼情報セキュリティ対策室（管理統括本部IT戦略部マネージャー、コーポレート事務）明石哲也▽法人営業本部営業推進部副部長（法人営業本部首都圏統括部販売部長）福田正治▽法人営業本部営業推進部担当課長（企画仕入本部事業企画部マネージャー、経理事務）森正州▽法人営業本部国際事業推進部（沖縄駐在）副部長兼沖縄国内旅行センター長兼沖縄支店支店長（法人営業本部営業推進部副部長）中田修樹▽法人営業本部スポーツ・東京2020事業推進部副部長兼東京スポーツ営業部営業部長（関西支社大阪法人事業部事業部長）小井土忍▽北海道統括部北見支店支店長（北海道統括部八戸支店支店長（東北統括部郡山支店副支店博人▽北海道統括部釧路支店支店長（北海道統括部盛岡支店支店長（東北統括部帯広支店支店長）浅岡寛文▽北海道統括部帯広支店支店長（北海道統括部北見支店支店長）夏井仁人▽北海道統括部札幌支店支店長（首都圏統括部埼玉教育旅行支店支店長）小松健夫▽北海道統括部札幌支店副支店長（関西支社大阪教育旅行支店次長）村上淳司▽東北統括部青森支店支店長（東北統括部八戸支店支店長）久野隆将▽東北統括部郡山支店副支店長（東北統括部仙台支店支店長）廣光治▽東北統括部仙台支店副支店長（東北統括部盛岡支店支店長）藤井達司▽東北統括部仙台支店副支店長（東北統括部仙台支店支店長）酒井健二▽東北統括部山形支店支店長（東北統括部山形支店支店長）後藤輝大▽東北統括部郡山支店副支店長（首都圏統括部宇都宮支店副支店長）大久保誠太郎▽首都圏統括部宇都宮支店支店長兼東武宇都宮駅支店支店長兼栃木支店支店長）飛知和比呂志▽首都圏統括部栃木支店支店長（首都圏統括部横浜支店副支店長）福地克光▽首都圏統括部高崎支店支店長（首都圏統括部千葉支店マネージャー△営業▽リーダー）飯田雅晴▽首都圏統括部埼玉教育旅行支店支店長（首都圏統括部中府支店支店長）須田英治▽首都圏統括部埼玉西支店副支店長（首都圏統括部埼玉西支店マネージャー△営業▽リーダー）中畑智之▽首都圏統括部千葉支店支店長（首都圏統括部京葉支店副支店長）津金貴浩▽首都圏統括部京葉支店支店長（首都圏統括部千葉支店支店長）川西秀樹▽首都圏統括部東京教育旅行支店支店長兼玉川学園前支店支店長（東北統括部山形支店支店長）野崎裕二▽首都圏統括部横浜支店支店長（首都圏統括部京葉支店支店長）長谷川郁夫▽首都圏統括部横浜支店副支店長（東京支社東京法人東事業部副営業部長）清成敦彦▽首都圏統括部甲府支店支店長（首都圏統括部高崎支店支店長）中根和宏▽東京支社東京法人東事業部副事業部長兼営業部長（東京支社東京法人東事業部副営業部長）前川晋介▽東京支社東京法人東事業部副営業部長（東京支社東京法人東事業部副マネージャー△営業▽リーダー）櫻井省吾▽東京支社東京法人東事業部副営業部長（東京支社東京法人西事業部マネージャー△営業▽リーダー）高橋実▽東京支社押上支店支店長（東京支社東京法人東事業部副営業部長）越山弘章▽東京支社東京法人西事業部営業部長（首都圏統括部横浜支店支店長）北舘伸哉▽東京支社東京法人西事業部営業部長（東京支社東京国際事業部営業部長）野村昭嘉▽東京支社東京法人西事業部副営業部長（東京支社東京法人西事業部マネージャー△営業▽リーダー）大手健次▽東京支社東京法人西事業部副センター長（東京支社日産労連リックトラベルサービス分室支店支店長）渡辺武▽東京支社東京国際事業部営業部長（関西支社大阪法人事業部営業部長）荒井宣之▽東京支社東京国際事業部副センター長（東京支社東京国際事業部マネージャー△旅行事務▽リーダー）真壁富美▽メディカルカンファレンス事業統括部MCC東京事業部事業部長兼MCC大阪事業部事業部長）藤原弘嗣▽中四国統括部山口支店支店長（中四国統括部徳島支店長兼新居浜支店支店長（中四国統括部高知支店支店長）門屋博文▽中四国統括部高知支店支店長（中四国統括部松山支店支店長）竹内幹也▽九州統括部宮崎支店支店長（九州統括部長崎支店支店長）久保山洋一▽九州統括部鹿児島支店支店長（九州統括部福岡支店支店長）真久英明▽ビジネスサポート事業部関連事業担当課長（東京支社押上支店支店長）永田修

岐路　バスと観光新たな関係

どう解決　乗務員不足⑰

成定　竜一が説く【120】

この「プッシュ施策」。すなわち、もともとバス乗務員という職業に興味がある人を取り込むという「プル施策」ではなく、新たにバス乗務員を自らの仕事の候補だと認識してもらうという取り組みを、求人サイト「バスドライバーnavi（どらなび）」の二つ目のミッションとして掲げた。

わが国の路線バスの年間輸送人員は、ピーク時（昭和40年代）の100億人レベルから現在では約40億人にまで減少している。これは、バス乗務員という仕事に、乗客などの立場で日常的に接する人が減っていることを意味する。その結果、自らの将来の姿としてバス乗務員を想起する人（特に子ども）の数は減る。

まずは、子どもや学生らが将来の自らの職業を想像する際に、あるいは社会人が転職を検討する際に、バス乗務員という職業を想起してもらうことが第一歩である。

ただ、重要なミッションだとは言っても、成果（現実の就職、転職）にや、現役の女性乗務員および乗務員志望の女性たちを集めてのトークショーや交流会といったイベントは、その参加者（乗務員志望者）自身がバス乗務員という仕事を深く知る機会を提供するとともに、「カメラ受け」することから数多くの全国紙やテレビ番組などでご紹介いただいていた。

このように断続的にメディア露出を重ねることが、「プッシュ施策」の中では特に重要な取り組みであると考えている。

（高速バスマーケティング研究所代表）

旅行業・運輸

松乃井リゾート

MATSUNOI HOTEL
24/22 Dong Du, Ben Nghe Ward, District 1, HCMC
TEL: 02838246068
http://matsunoi.vn/

源泉湯の宿 松乃井
〒379-1617
群馬県利根郡みなかみ町湯原 551
TEL: 0278-72-3200
http://www.matsunoi.com/

源泉湯の宿 紫翠亭
〒378-0322
群馬県沼田市利根町老神 550
TEL: 0278-56-4180
http://www.shisuitei.com/

源泉湯の宿 かいり
〒946-0088 新潟県魚沼市大湯温泉 301
TEL: 025-795-2311
http://www.kairi.co.jp/

源泉湯の宿 千の谷
〒379-1404
群馬県利根郡みなかみ町相俣 248
TEL: 0278-66-1151
http://www.sarugakyo.co.jp/

創業1888年／日光国立公園鬼怒川温泉
あさや
〒321-2598
栃木県日光市鬼怒川温泉滝813
TEL 0288-77-1111
URL:http://www.asaya-hotel.co.jp