

# Change the world

未来の旅行を創る仕事。





## 企業理念

ツーリズムを通じて  
 世界の人々の見識を高め  
 国籍、人種、文化、宗教などを超え  
 世界平和・相互理解の促進に貢献する

2012  
 You make the history



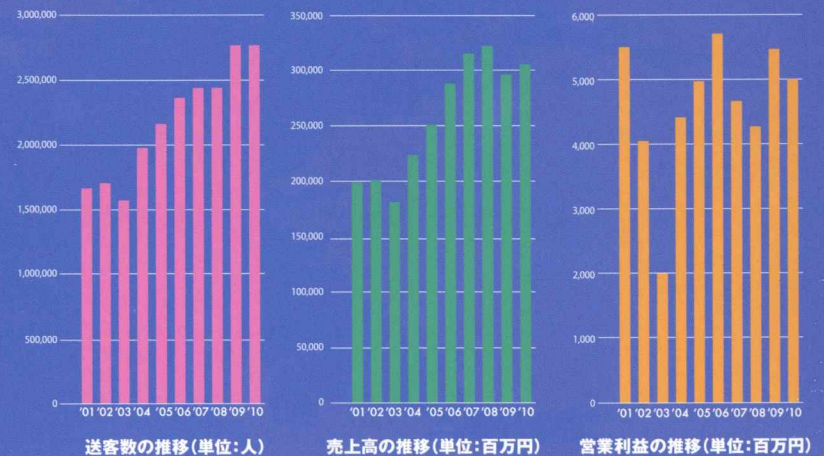
### Corporate Profile

名称 株式会社エイチ・アイ・エス  
 (東証一部:会社コード9603)  
 代表取締役会長 澤田 秀雄  
 代表取締役社長 平林 朗  
 登録番号 観光庁長官登録旅行業724号  
 資本金 6,882百万円(2010年10月31日現在)  
 設立 1980年12月19日  
 本社 〒163-6029東京都新宿区西新宿6-8-1  
 新宿オークタワー29階  
 売上高 3,088億円(2010年10月期)  
 従業員数 4,298名  
 (正社員数:2010年10月31日現在)

関係会社

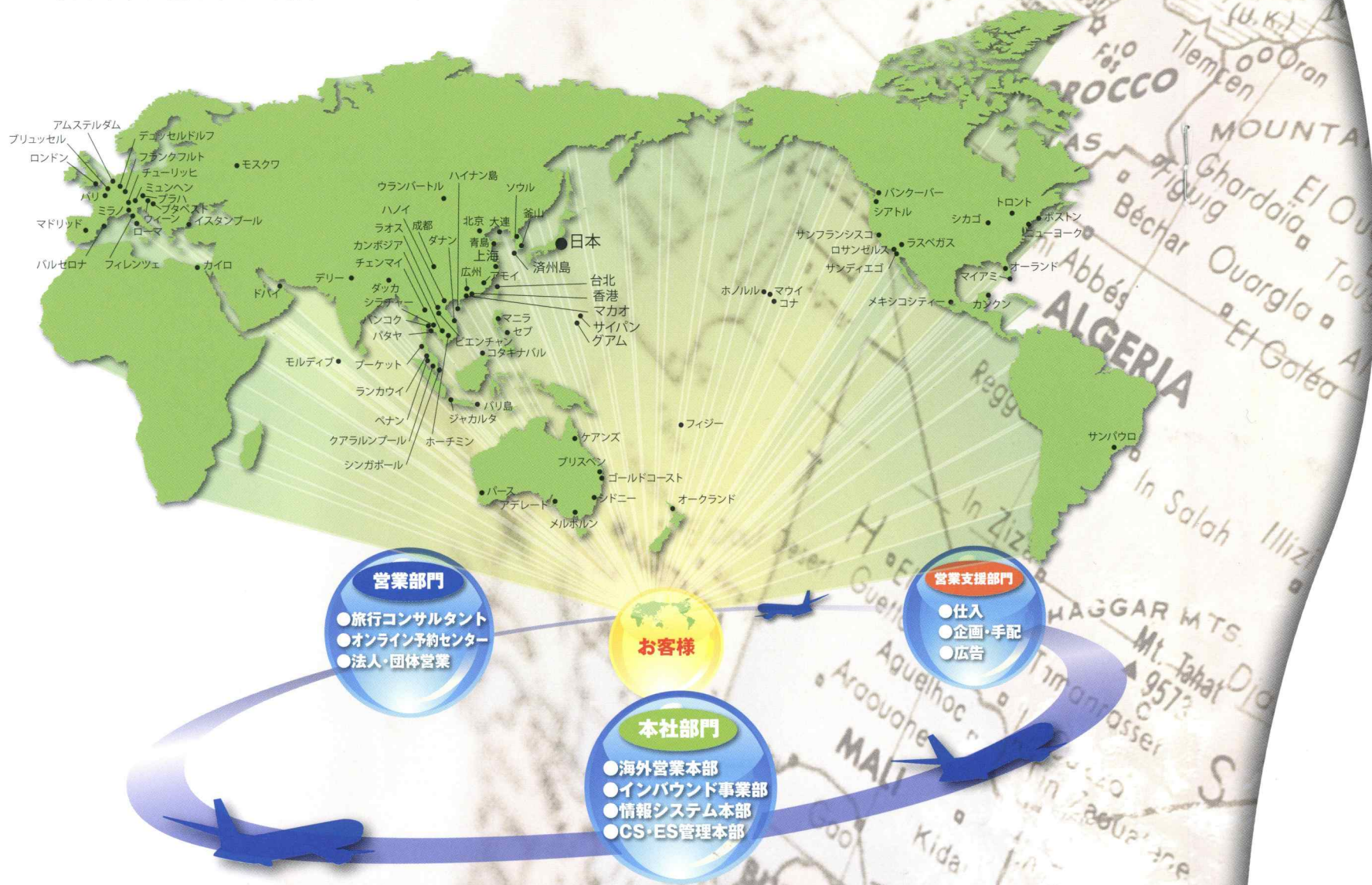
- 旅行業  
 株式会社オリオンツアー  
 H.I.S.INTERNATIONAL TOUR (NY) INC. 他51社
- ホテル事業  
 THE WATERMARK HOTEL GROUP PTY. LTD. 他6社
- テーマパーク事業  
 ハウステンボス株式会社
- その他の事業  
 九州産業交通ホールディングス株式会社 他3社

### 営業データ



# 世界へ広がる、 エイチ・アイ・エスのビジネスフィールド

エイチ・アイ・エスは商品作りから広告、販売、さらには現地でのサポートまで、これらすべての業務を自社で行っています。中国・アジア圏を中心に海外ローカル向けのビジネスも展開。入社後に、みなさんが活躍するフィールドは多岐に渡ります。



**営業部門**

- 旅行コンサルタント
- オンライン予約センター
- 法人・団体営業

**本社部門**

- 海外営業本部
- インバウンド事業部
- 情報システム本部
- CS・ES管理本部

**営業支援部門**

- 仕入
- 企画・手配
- 広告

**お客様**

## 海外85都市109拠点、国内274店舗の壮大なネットワーク

※2010年12月22日現在

**主な専門セクション**

<p>Avanti &amp; Oasis アバンティ&amp;オアシス</p> <p>海外ウエディング・ハネムーンのプランニングをお手伝い</p>	<p>スポーツイベントデスク</p> <p>海外のスポーツ観戦、イベント参加をサポート</p>	<p>ハワイアフリートラベルデスク</p> <p>お体の不自由な方に優しい、安心のオーダーメイド旅行</p>
<p>エコツーリズムデスク</p> <p>地域文化・環境学習をテーマとしたツアー</p>	<p>QUALITA</p> <p>夢のようなひとときを実現する、おもてなしの心で上質な旅を提供</p>	<p>CLASS ONE</p> <p>One to Oneのコンサルテーションを実現する富裕層向け会員サービス</p>

**主な取り扱い商品**

<p><b>海外旅行</b></p> <p> 海外航空券</p> <p>100万種類を超える全世界への航空券をご用意</p>	<p> チャオ</p> <p>常に新しい旅を追求しつづける、アレンジ自由自在のパッケージツアー</p>	<p> インプレッソ</p> <p>価格と内容にこだわった、添乗員同行のパッケージツアー</p>
<p> ラブピーストラベル</p> <p>旅の魅力若者に向けて情報発信する新ブランド</p>	<p> バケーション</p> <p>全世界のホテル・オプションツアーを取り扱い、24時間オンライン予約可能</p>	<p><b>国内旅行</b></p> <p> かいと</p> <p>リーズナブルな旅から優雅な旅まで、すべておまかせのパッケージツアー</p>

## 主な活躍フィールド

### 営業部門

- 旅行コンサルタント**
- 航空券・パッケージツアーの予約・販売のみでなく、ホテル、現地オプションツアーの手配など、お客様のご旅行をトータルでコンサルティングする仕事です。エイチ・アイ・エスでは、お問合せからご帰国まで、一人の担当者がお客様を最後までサポートする「専属担当者制」を導入しています。
- お客様のご要望に沿った旅行を提案するには、豊富な知識や接客スキル、そしてスピードが求められます。しかし、お客様との関わりが深い分、お客様と一緒に旅行を作り上げる喜びと、帰国後にいただく「ありがとう」の言葉は、嬉しい瞬間です。
- オンライン予約センター**
- ホームページからオンラインでご予約を頂いたお客様の手配やサポートを行います。100%システムに頼るのではなく、人とWEBとの融合によりオンラインの可能性を広げていきます。
- 役割分担と業務ローテーションにより、予約から顧客管理・ご出発の案内、お客様からの問い合わせまで操作方法のみならず、旅行のコンサルティングまで行います。
- 法人・団体営業(アウトセールス)**
- 法人営業: 企業などに対する新規開拓営業に始まり、主に海外出張の手配を行っています。
- 会社対会社の取引の為、取引先へ向いて交渉などをする、まさに「攻め」の営業です。新規開拓のためには、自らターゲットを見出す力が求められます。
- 団体営業: 企業に対してグループ旅行(社員旅行、視察、研修、教育、イベントなど)の企画提案営業を行います。
- 法人営業同様、取引先へ向いて交渉などをする、「攻め」の営業です。企画から見積り作成、営業、手配、添乗まで自ら担当できることが魅力です。

### 営業支援部門

- 仕入**
- 航空会社との値段・座席交渉、チャーター便の就航計画、競合他社との料金比較などが主な担当業務です。
- エイチ・アイ・エスの司令塔であり、各航空会社との架け橋となる仕事です。よりリーズナブルな価格で、いかに多くの座席を得ることができるかは、仕入によって決まると言っても過言ではありません。
- 企画・手配**
- 企画: パッケージツアーのマーケティング、企画立案、価格設定、パンフレット作成など、ツアーに関わる全てのことを任せられ、仕事内容は多岐に渡ります。
- 自分が企画したツアーが売れた時の嬉しさは、言葉では言い表せません。それがヒット商品ともなれば、なおさらです。
- 手配: 航空座席の確保や、ホテル等パッケージツアーの現地手配業務です。
- 営業部門と航空会社及び現地との架け橋になる仕事です。航空会社や海外支店との連携により、手配環境を整備し、営業部門の販売力の向上につなげることも求められます。
- 広告**
- チラシや新聞・雑誌広告からテレビCMまで、エイチ・アイ・エスの広告・プロモーション活動全般の企画立案を行います。
- 自分で企画立案したものをプレゼンし、実現させ、それを世の中に広めます。エイチ・アイ・エスにとって最高の広告効果を出すために、社内外の色々な方面にアンテナを張ることが求められます。

### 海外拠点

- 海外営業所**
- インバウンド: 世界各国から訪れたお客様に対し、現地滞在中のサポート、ホテル・オプションツアーなどの手配や、緊急時のケアなどを行います。
- アウトバウンド: 現地から世界各国へ旅行するお客様に対し、海外航空券、海外ツアーの販売を行います。新規店舗開発から、仕入・販売ルートの開拓、商品企画に至るまで、現地に即したビジネスプランを自ら企画・実行をしていく行動力が求められます。

### 本社部門

- 海外営業本部**
- 全世界1000拠点展開を目指す上で、より効果的な店舗戦略を立案しエイチ・アイ・エスのD.N.A.を全世界へと拡げていきます。
- 海外支店と日本を結ぶパイプ役にもなります。最新情報を正確につかみ、お客様に海外でも「安心」な旅をしていただくための運営・サポートをしています。
- インバウンド事業部**
- 世界各地の海外拠点から、訪日外国人旅行者の受け入れのため、ホテルやオプションツアーの仕入・手配の他、多角的にビジネスを展開していきます。
- ゼロベースからの新規事業として、さまざまな可能性に挑戦できる最も注目を浴びている部署の一つです。
- 情報システム本部**
- エイチ・アイ・エスを支える屋台骨。ユーザー企業として社内システムの開発・運用や、WEBを通じた企画・製作を行います。
- eビジネスを進展させるため、ITを媒体とした新しいビジネスモデルの確立を目指します。
- CS・ES管理本部**
- ※CS・・・顧客満足 ES・・・従業員満足
- お客様からいただいた声を集めて、「いい旅」とは何かを研究し、商品の素材と質の向上を図る「いい旅研究室」。
- また、スタッフ一人一人のワークライフバランスを考え、働きやすい職場環境を整える「いい職場推進室」があります。
- お客様の声が反映された商品、世界から支持される「エイチ・アイ・エスのいい旅」を作るため、日々新しい情報をキャッチし、創意工夫を行っています。また、スタッフの心に耳を傾け、明るく元気に「やりがい」を感じられる職場を作っています。

# エイチ・アイ・エスの お客様と世界を つなぐ仕事。

## Interview

北京アウトバウンド店 所長  
大熊 英樹 Hideki Okuma



●これまでの経験および、北京でのミッションについてお聞かせください。  
現場において、旅行コンサルタントから営業統括まで11年間勤務してきました。その後、本社人事グループにて社員研修を担当しましたが、どうしても直接お客様に旅行を提供する仕事がしたいという思いを捨てきれず、現場復帰を熱望いたしました。そこで与えられた仕事は、新しい国でゼロからビジネスを作り上げていくというミッションでした。舞台は、今後もっとも成長が期待される“中国”。  
2009年、H.I.S.では初となる、現地在住の方々に旅行商品を開発・販売を行うアウトバウンドビジネスの立ち上げと、それを軌道に乗せる仕事をしています。今では当店のお客様の7割以上が、中国人のお客様です。

●仕事内容および1日の仕事の流れについてお教えてください。

直販1・2号店、ホールセール専門店の運営をしております。  
営業所内では、査証審査や支払決済といった実務、社内会議のほか顧客の対応も行います。ただし、渉外業務にあたることが多く、法人営業・航空仕入れ・卸業者への営業回りのほか、大使館など公的機関にも訪問します。夕方からも渉外が続き、取引先やお客様との会食が入ることも多くあります。

●北京での勤務を通じて、ご自身が最も成長したと思うことは何ですか。

H.I.S.グループでは海外支店長という位置付けでも、その国(地域)では自分が社長です。経営責任といいますが、健全な企業経営の責任はすべて自分に帰属します。海外で会社運営のすべての業務に携わり、経営のバランス感覚を養うことができたと思います。  
また、「社員を信頼し、仕事を任せることで人を育てていく」というやり方が身についたと思います。はじめは、末端の業務まで全て指示を出していました。H.I.S.のやり方が浸透するという良い面はありますが反面、社員の主体性が育たなかったり、文化や考え方の違いで衝突することも度々ありました。今では優秀な現地スタッフに任せることにより、全ての社員にまで意思疎通が図れるようになっていっています。

●仕事をするうえで、ご自身が一番大切にしていることは何ですか。

「気の利く対応」です。お客様が椅子に腰を掛けるときに椅子を引いて差し上げる、お客様のニーズを引き出し先に提案して差し上げる、社員が良い仕事をしたときには素直に褒める、日頃お世話になっている取引先やお客様にお手紙を書く・・・お客様にも社員にもこのような日本流の考え方は感動されます。

●今後の目標は何ですか。

まずはここ中国において、特に個人旅行の分野でNo.1を目指しています。  
H.I.S.のビジネスモデルを参考に中国流に時代を先取りすれば、必ず中国の旅行業界を変えていけるはず。そして、10年後には、日本のH.I.S.の売り上げを抜くのが目標です。私個人としては、中国でのアウトバウンドビジネスを立ち上げてから、まだ決して大成功したとは言えません。今後数年は中国で基盤を作り上げていきたいです。将来は旅行本体だけでなく、関連産業を立ち上げ、H.I.S.中国グループとしてグループ会社同士が相互関係を築き、企業集団としての相乗効果を計っていきたくと考えています。

●その目標を達成するためには、どのような要素が必要だと思いますか。

成功なくして発展はありません。針路をぶらさず、まずは1つ1つ目のビジネスを成功させることです。成功のために、中国では特に人材育成が最大の鍵だと考えています。

●最後に、就職活動をしているみなさんに向けてメッセージを一言。

H.I.S.グループは世界戦略へ乗り出しています。世界で成功するためにはそれ相応の知識・経験だけでなく、向かい風に立ち向かえる熱い気持が重要です。世界の旅行業界に新しい風を吹き込む意欲のある方、ぜひ一緒に仕事をしましょう。H.I.S.は意欲のある方が活躍できるフィールドを作り、皆さんをお待ちしております。



## 感謝

thanks



お客様の「ありがとう」が  
私のエネルギーになる

旅行コンサルタント / 小松 晴香

旅行とは、カタチのない商品。  
あなたが経験したことのある、旅行の魅力。  
それを人に伝えることの面白さは、  
きっと想像以上のもの。  
もっとたくさんの人に、もっとたくさんの  
感動を伝えたい。  
お問い合わせからご帰国まで、一人一人の  
お客様を専属の担当者がサポートをする。  
ドキドキやワクワクも、お客様と共に。



## 開拓

Development



ビジネストラベルの新しい  
ソリューションを切り開く

法人営業 / 伊佐 烈

「なぜ、個人旅行に比べて出張旅費は高いのか？」  
航空会社やホテルとの交渉による直接的な出張  
旅費削減のご提案をしています。  
さらに出張規定の見直しによる内部統制の強化、  
経費関連業務の効率化、危機管理など、出張  
に関するあらゆることをトータルにサポートして  
います。安心、安全、快適な旅を、ビジネストリップ  
でも実現するお手伝い、それが私たちの仕事  
です。



## 創造

creation



私たちのお客様が  
世界中を旅している

企画 / 南京山 理恵

世界に出ればあなたの世界はもっと広がる。  
いろいろな場所で、いろいろなモノを見て、  
たくさんの人と触れ合ってほしい。  
いろいろな世界を感じてほしい。  
そんな想いでパッケージツアーの企画をしています。  
新しい時代にあった新しい旅のカタチを  
創造していく、常にお客様目線の  
パッケージツアー創りを心がけています。



## 成長

growth



貢献度の高い仕事を通じて  
成長することができる

情報システム / 山浦 大和

お客様への想い、スタッフへの想い、会社への想い。  
たくさんの想いを胸に、ひたむきに頑張るスタッフがいる。お客様にとって利用しやすいWeb  
サイトって、どんなサイトなんだろう？会社にとって  
効率のあがるシステムって、どんなシステムなん  
だろう？そんな、日常の中にある「なんだろう？」を  
カタチに変えていく。気がつけば成長している自分  
がそこにいます。





A Never Ending Challenge. There is no limit to perfection.



机2つ、電話1本。1980年、エイチ・アイ・エスは従業員2名で始まった。(前身/株式会社インターナショナルツアーズ)  
2004年に東証一部上場、2006年には、年間送客数231万人業界NO.1を達成。そして2009年、海外100拠点を突破。  
可能性を信じ、世界へ挑戦し続けた「H.I.S.」。  
あれから30年、しっかりと受け継がれてきたそのスピリットは  
さらなる挑戦への原動力となっている。

世界を視野にあなた自身の可能性に挑戦してみませんか。

エントリーは... > <http://www.his.co.jp/recruit/main.html>

採用窓口 (選考は下記の4地区に分かれます。)

【東日本(関東・東北・北海道)地区】

本社人事・総務本部 人事グループ 採用チーム  
〒163-6029 東京都新宿区西新宿6-8-1 新宿オークタワー29階

【中部地区】

中部営業本部 管理グループ 採用チーム  
〒461-0005 愛知県名古屋市東区東桜1-1-6 住友商事名古屋ビルディング2階

【関西(近畿・四国)地区】

関西営業本部 採用人事チーム  
〒530-8215 大阪府大阪市北区梅田3-4-5 毎日インテシオ15階

【九州・中国地区】

九州・中国営業本部 採用人事チーム  
〒810-0001 福岡県福岡市中央区天神1-14-4 天神平和ビル8F

株式会社 エイチ・アイ・エス

H.I.S. 公式携帯サイト

