

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

企業理念

社会に価値を提供し、幸福を創造することにより、必要とされる存在となる

売上高営業利益率
20%以上自己資本利益率
10%以上MAU
1,125社予約件数
104,308件

② 中長期の経営戦略

1. ビジョン2030の推進

日本の業務出張市場でBTMデジタルサービスの最大利用企業数達成を目指し、出張をスマートに実現

2. Smart BTMの認知拡大

クラウド出張手配システムの想起ブランド化により、ユーザー企業数増加と機能強化を推進

3. Travel Managerの展開

SaaS型出張管理システムで新収益源獲得。稟議・危機管理・経費精算機能で業務効率化を実現

4. セグメント別事業強化

官庁・公務サービス継続、個人サービスとのシナジー、カナダでのインバウンド需要獲得を推進

③ 対処すべき課題

① 手数料収入の拡充

- ・新たな手配商材拡充で手数料収入の多様化と安定性確保
- ・顧客ニーズ分析による継続的なシステム改善で受注拡大

② デジタルトランスフォーメーション

- ・システム機能強化と業務自動化でお客様ニーズに対応
- ・働き方改革による生産性向上への社会的課題解決を推進

③ 営業・マーケティング強化

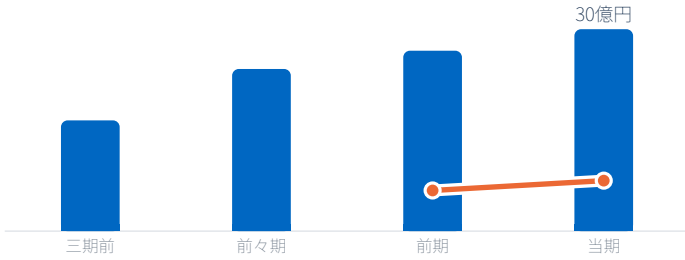
- ・インターネット広告やSNS活用で認知度向上と企業イメージ強化
- ・業務・会計システム連携知識やコンサルティング能力持つ営業人員育成
- ・顧客利用分析と訪問履歴管理で継続率と満足度向上

面接で使えるポイント

- ・「出張をもっとスマートに」というミッションのもと、Smart BTMのデジタル化で日本最大のBTMサービス企業を目指す
- ・海外進出日系企業拠点数が81,969拠点（2023年）へ増加する中、グローバル化対応とアウトソーシング需要の高まりに対応
- ・Travel Managerなど新サービスで売上単価12,350円を更に伸ばし、手数料収入の多様化と安定性を実現

証券コード 343A

業績の推移（売上＝棒／営業利益＝線）



※営業利益は直近2期のみ開示（有報の様式変更による）

暗記する数字3つ

連結売上高
30億円営業利益率
25.0%財務健康度
69点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 39.3（当サイト算出の参考指標）

要するに

旅行業を営む企業で、連結売上27億円、従業員144名（東京都中央区に本社）の上場

主力事業・セグメント

- サービス業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- 営業利益率25.0%と高い収益性
- 将来性評価は晴れ時々曇り

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

平均年収
532万円

サービス業内 344位/524社

平均年齢
40.0歳

サービス業内 202位/527社

平均勤続
16.0年

サービス業内 21位/527社

女性管理職
23.3%

サービス業内 145位/371社

男性育休
75.0%

サービス業内 162位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース十一言

参考: I A C E トラベル（343A）、営業利益率は25.0%と高い収

