

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

経営理念

安全・清潔・親切心あふれる、リーズナブルなホテル事業を通じて、旅する人と働く人を幸せにする。

売上高営業利益率
11.5%

売上高
22,900百万円

営業利益
2,640百万円

2 中長期の経営戦略

1. 商品力の向上

ワシントンR&Bホテル3館でツインルーム新設を含む大規模リニューアル。コネクティングルーム増室、客室照明設備更新、訪日客向け食材・メニュー販売強化。

3. 収益力の向上

需給動向を緻密に把握し、迅速な料金コントロールでRevPAR向上。運営コスト増加に対応するため価格転嫁と販売単価アップ推進。

2. 販売促進強化

ワシントンR&Bホテル、ワシントンネット、ワシントンホテルプラザの統一ブランド訴求。旅行代理店営業、旅行博覧会出展強化、デジタルマーケティング拡大。

4. ワシントンネット拡大

定期的キャンペーンと会員募集強化。予約受付を1年先まで可能化し、会員向け価格差設定で優位性確保と利用促進。

3 対処すべき課題

① 宿泊需要の変化対応

- ・ビジネス宿泊需要の伸び悩みへの対応
- ・観光・レジャー需要と訪日客増加への対応継続

② 運営効率化と価格戦略

- ・物価上昇下での価格転嫁と品質維持の両立
- ・RevPARを軸とした収益最適化

③ 競争力強化

- ・ブランド認知度向上による集客拡大
- ・ワシントンネット会員拡大による直販強化

面接で使えるポイント

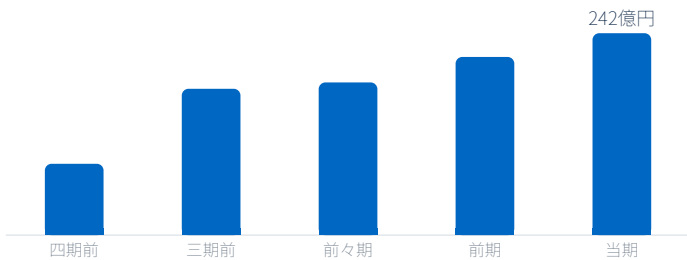
- ・ワシントンネットの予約受付を1年先まで可能化する施策から、デジタル戦略の重要性が読み取れる。
- ・大阪・関西万博開催を視野に観光需要拡大を見込み、ワシントンR&Bホテル3館のリニューアルに投資する経営判断。
- ・訪日客向け食材・メニュー強化、第二新卒採用強化、動画研修導入など、成長環境への多角的な対応。

ワシントンホテル株式会社

サービス業 | スタンダード（内国株式） | 決算期 3月31日

証券コード 4691

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）

営業利益率
－（未開示）

財務健康度
7点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 27.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
490万円

サービス業内 415位/524社

平均年齢
38.4歳

サービス業内 268位/527社

平均勤続
9.1年

サービス業内 166位/527社

女性管理職
40.0%

サービス業内 49位/371社

男性育休
100.0%

サービス業内 49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…）

直近ニュース一言

参考: 藤田観光[9722]: ワシントンホテル株式会社の株式の追加取

ワシントンホテル株式会社 企業研究シート

出典: 企業スコープ (kigyo-scope.jp) / 金融庁EDINET 有価証券報告書

将来性・就活偏差値・財務健康度は当サイト算出の参考指標です。

投資・就職の判断は必ず一次情報をご確認ください。 作成日 2026-08-05

