

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

パーパス

最高の旅行ソリューションを通じて、宿泊施設の持続可能な成長と、世界中の地域社会の発展を支援する。

営業収益
2,573百万円

営業利益
519百万円

成長率
37.8%

② 中長期の経営戦略

1. プロダクト拡販とクロスセル

trip la Bookを中心に、trip la Bot等7サービスの導入施設数拡大と取扱高・GMV増加。顧客当たり利用プロダクト数増による単価向上。

2. 海外展開とグループシナジー

APAC中心の販路拡大。海外子会社活用とPMIによるプロダクト置換・機能統合。各地域の市場特性に応じたローカライズ対応。

3. 総合ソリューション提供

予約獲得から接客・CRM、マーケティング、決済、外部チャネル連携までを一体支援。宿泊施設の自社予約増加と収益最大化を実現。

③ 対処すべき課題

① サービス・プロダクト強化

- ・クラウド型サービスの品質・安定性・セキュリティ確保に継続投資
- ・顧客要望と競合動向を踏まえた機能改善と利便性向上
- ・グループ横断での開発・運用効率化と各地域のローカライズ対応

② セキュリティ強化

- ・インドネシア子会社の不正アクセス対応と脆弱性解決
- ・IDS/IPS導入と多要素認証（MFA）適用範囲拡大
- ・外部専門家によるペネトレーションテスト義務化と継続的改修

③ 内部管理体制強化

- ・海外子会社を含むグループ全体の内部統制高度化
- ・日本及び海外での法令遵守とコンプライアンス重視
- ・リスク管理と情報管理の継続的な強化

面接で使えるポイント

- ・世界16か国から集まる多様性を活かし、宿泊業界のDXを支えるtrip la Bookを展開中
- ・2024年10月期から2025年10月期で前年同期比37.8%成長。APAC中心に成長戦略推進
- ・Market-In for Customer SatisfactionのCore Valueで顧客満足を追求し…

証券コード 5136

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）

－（推移を描ける期数の開示がありません）

要するに
trippla株式会社の事業概要
...

主力事業・セグメント

- ・ 情報・通信業（セグメント未開示）

強み・特徴（公開データから）

- ・ 営業利益率20.2%と高い収益性
- ・ 将来性評価は晴れ

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

暗記する数字3つ

連結売上高
26億円営業利益率
20.2%財務健康度
53点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 37.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
665万円

情報・通信業内 272位/592社

平均年齢
35.7歳

情報・通信業内 432位/593社

平均勤続
4.18年

情報・通信業内 435位/593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

