

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

コーポレートスローガン

あなたのオフを、もっとスマイルに。お客様に心から喜んでいただけるサービスを提供し、明るい社会づくりに貢献する。

売上高
28,400百万円

経常利益
2,566百万円

ROA
5.9%

ROE
12.7%

2 中長期の経営戦略

1. ホテル運営事業強化

全国20施設。「物語のあるホテル」として女性・旅行者をターゲットにツーリストホテル化推進。リソルステイ事業（別荘シェア）強化。

3. リソルの森事業拡充

体験型リゾート。ペットヴィラ「Dear Wan Spa Garden」拡充。ゴルフ&ステイプラン海外販売。企業研修獲得強化。

2. ゴルフ場事業拡大

全国18コース展開。フェアウェイフロントヴィラ事業で高級リゾート化。インバウンドゴルファー集客強化。夏場利用減への対策を推進。

4. 福利厚生事業強化

「ライフサポート倶楽部」で総合福利厚生代行。グループシナジー最大化により顧客満足度向上と会員拡大を図る。

3 対処すべき課題

① インバウンド需要拡大対応

- ・訪日客数2030年6,000万人目標に対応したインバウンド集客体制整備
- ・ツーリストホテル化による他社との差別化とブランド確立
- ・専任サービスコーディネーター配置でコンシェルジュ強化

② ゴルフ場収益性改善

- ・夏場利用減への対策。クーラー付きカート導入やコースメンテナンス強化
- ・国内プレーヤー人口減少を見据えたインバウンド集客体制整備
- ・フェアウェイフロントヴィラで高級リゾート化を推進

③ 事業規模拡大に伴う経営課題

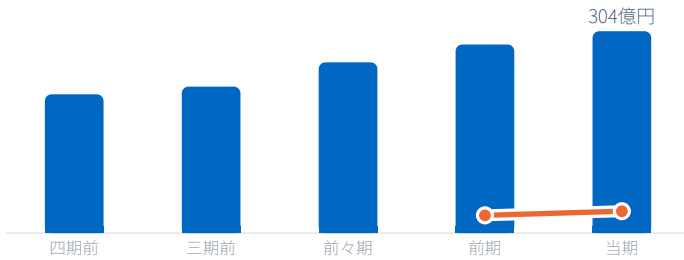
- ・人材確保・育成強化。採用・人材開発体制の整備が急務
- ・DX推進と業務効率化による省人化実現
- ・エネルギー・原材料コスト高騰対応。仕入れ統一化とコスト適正化

面接で使えるポイント

- ・「人にやさしい」「社会にやさしい」「地球にやさしい」3つのやさしいを経営基盤に...
- ・訪日外国人2030年6,000万人時代に向けて、ホテル・ゴルフ・リゾート施設でインバウンド対応を強化する成長戦略
- ・6事業間シナジー発揮と戦略的M&Aで継続的事業拡大を目指し、人的資本投資とDX推進で競争力強化

証券コード 5261

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
304億円営業利益率
10.9%財務健康度
44点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 53.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
733万円

サービス業内 96位/524社

平均年齢
38.8歳

サービス業内 254位/527社

平均勤続
9.2年

サービス業内 163位/527社

女性管理職
37.5%

サービス業内 54位/371社

男性育休
-（未開示）

※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: リソルホールディングス(株)【5261】：決算情報

