

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

経営ビジョン

TRY! NEXT JOURNEY～新たな旅に踏み出そう～

売上高
600億円営業利益
70億円自己資本比率
54%ROE
20%以上

② 中長期の経営戦略

1. 需要をとらえた出店加速

好調な市場環境のもと、2026年6月期において茨城県水戸市、北海道札幌市、千歳市の3事業所開業を予定。開発力・運営基盤強化を重視

3. 人的資本経営の推進

チームワークとプロフェッショナリズムの両立による強じんな組織構築。キャリア開発支援と業務モデル刷新で働く人から選ばれる企業を目指す

2. レジャー・ロードサイド業態の価値向上

レジャーブランド・ロードサイド業態を中心にビジネスモデル確立。既存店へのリニューアル投資と適正な客室単価設定で収益性向上

4. コスト高への対応

物価上昇や人件費増加による運営コスト増加に対し、客室単価向上と価格に見合った価値提供で対応

③ 対処すべき課題

① 人手不足への対応

- ・国内における深刻化した人手不足。事業成長を支える人材確保が急務
- ・従業員のキャリア形成支援と活躍促進を通じた人的資本経営の推進

② 顧客ニーズの多様化対応

- ・訪日外国人増加に伴う宿泊需要の堅調推移。施設・サービスの更なる向上が必須
- ・レジャーブランドと既存店リニューアルを通じた顧客満足度向上

③ 経営環境の不確実性への対応

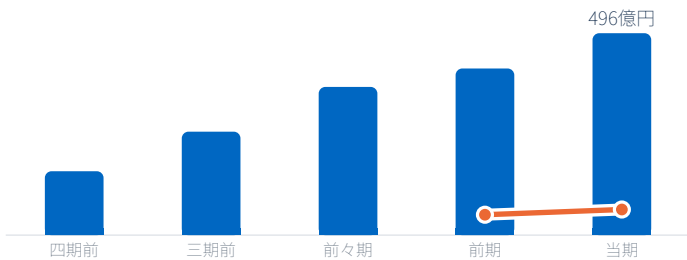
- ・不安定な国際情勢と物価上昇によるコスト高懸念が継続
- ・適正な客室単価設定と価値提供による採算性確保

面接で使えるポイント

- ・2028年6月期に売上高600億円、ROE20%以上の達成を目指す成長戦略。
- ・訪日外国人増加による宿泊需要堅調の中で、3事業所新規開業と既存店リニューアルで事業基盤強化。
- ・チームワークとプロフェッショナリズム両立の組織構築。働く人から選ばれる企業を目指し…

証券コード 6547

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）

要するに
ホテル運営を専門とするホテルオペレーター企業

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12.7%の安定した収益性
- ・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
496億円営業利益率
12.7%財務健康度
55点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 43.7（当サイト算出の参考指標）

平均年収
512万円

サービス業内 379位/524社

平均年齢
38.9歳

サービス業内 252位/527社

平均勤続
6.9年

サービス業内 248位/527社

女性管理職
15.9%

サービス業内 218位/371社

男性育休
50.0%

サービス業内 239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: (株)グリーンズ【6547】：決算情報

