

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

経営方針

クルーズ事業を主力に、若年層や未乗船者向けに気軽に安心なクルーズ旅行環境を整備し、新しい旅行スタイルを提供

日本クルーズ旅行者数
22.4万人

50歳代以下顧客
56.4%

訪日クルーズ旅客数
143.8万人

2 中長期の経営戦略

1. オリジナル商品開発

添乗員同行ツアー、チャータークルーズ等のオリジナルツアー品質
・コース数を改善し新需要を創出

2. 新規取扱船会社拡大

総代理店業務を含め、日本未取扱の外国船を開始し、ラインナップ数で競合差別化を実現

3. デジタル利便性向上

WEBサイトやスマートフォンアプリ改善、新サイト立ち上げでオンライン予約の利便性を高める

4. 全世代顧客開拓

若年層56.4%達成に向け施策推進。シニア層は電話オペレーター対応充実で世代問わず取り込み

3 対処すべき課題

① システム強化

- ・対象商品拡充、サーバー機能増強でオンライン予約システムを強化
- ・新技術導入（AI等）で業務効率化、ユーザー体験向上を実現

② 人材確保・育成

- ・優秀エンジニア確保でウェブサイト構築、API連携などシステム開発を推進
- ・クルーズ専門スタッフ育成で、オンライン対応外のニーズに対応
- ・グローバル人材採用で言語力・海外マーケティング強化

③ マーケティング進化

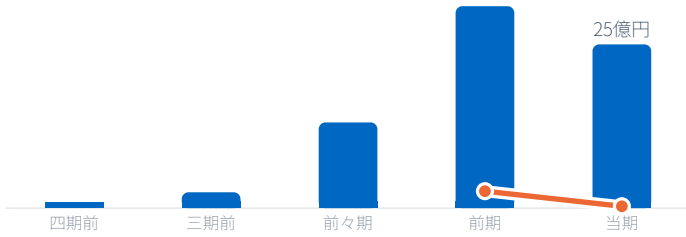
- ・スマートフォン浸透、SNS普及に対応した新マーケティング手法を模索
- ・SEO・リスティング・ディスプレイ・SNS等の複数手法を組合せ対応

面接で使えるポイント

- ・日本のクルーズ市場は世界3,460万人対比で22.4万人と成長余地大きく、その開拓に参画したい
- ・50歳代以下顧客56.4%は業界平均32.0%比で高く、若年層向け施策拡充の成長機会に貢献したい
- ・オンライン完結型予約システム強化とグローバル人材採用で、アジア最大級のクルーズプラットフォーム構築に携わりたい

証券コード 6577

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
25億円営業利益率
1.1%財務健康度
22点 / 100点

将来性 雨 / 就活偏差値 24.5（当サイト算出の参考指標）

平均年収
383万円
サービス業内 510位/524社平均年齢
32.5歳
サービス業内 467位/527社平均勤続
3.9年
サービス業内 407位/527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

