

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

企業ビジョン

人を想い、人に寄り添うことでよりよい世界を実現する

ツアー催行会社
8,000社アクティビティ商品
22,000件会員基盤
260万人

2 中長期の経営戦略

1. OTA事業の強化

VELTRAおよびHawaii Activitiesサイトでの予約収益拡大と営業利益率向上

3. 国内旅行強化

インバウンドと国内旅行事業を強化し、海外旅行主力の事業ポートフォリオを拡張

2. バリエーション追求

世界中の現地体験ツアーを幅広く提供し、個性豊かで質の高い商品を漏れなく供給

4. AI活用推進

膨大な顧客データを基盤とした内製化を急ぎ、パーソナライズサービスの即時提供体制構築

3 対処すべき課題

① 利益成長の加速

- ・黒字化から安定的な収益構造確立へ転換
- ・テクノロジー活用によるオペレーション効率化断行
- ・営業利益率向上と利益の着実な積み上げ

② グローバル競争力強化

- ・現地催行会社とのパートナーシップ深化によるユニークな体験商品開発
- ・システム連携で予約プロセスの即時性向上
- ・顧客体験で他社との差別化実現

③ 人的資本と組織改革

- ・AI等先端技術スキルの再開発を強力推進
- ・社員の適材適所配置と権限委譲
- ・少数精鋭で高成果を生む組織体質構築

面接で使えるポイント

- ・VELTRAは約8,000社のツアー催行会社ネットワークと約22,000の質の高いアクティビティを提供し、独自性が高い
- ・2025年12月末時点で260万人の会員基盤を持ち、グローバルOTA競合との差別化を図っている
- ・AIを活用したパーソナライズサービスと業務自動化で、AI時代のリーディングカンパニー化を目指す

証券コード 7048

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

海外オプショナルツアー予約サイト「VELTRA（ベルトラ）」を運営するオンライン

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）

・－（判定に必要な数値が未開示）

※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
46億円営業利益率
2.3%財務健康度
20点 / 100点

将来性 曇り / 就活偏差値 34.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収

586万円

サービス業内 268位/524社

平均年齢

38.4歳

サービス業内 269位/527社

平均勤続

5.6年

サービス業内 315位/527社

女性管理職

37.1%

サービス業内 56位/371社

男性育休

100.0%

サービス業内 69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: 読売旅行×ベルトラクルーズ システム提携開始のお知らせ

