

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

経営理念

小田急グループは、お客さまの「かけがえのない時間」と「ゆたかなくらし」の実現に貢献

ROE
10%以上

営業利益
800億円

観光収益
1,200億円

不動産営業利益
300億円

2 中長期の経営戦略

1. 観光需要の取り込み

新宿・箱根・湘南の拠点で観光客を誘引し、2030年度に観光収益1,200億円・営業利益150億円達成を目指す

3. 不動産業の強化

短期回収型投資手法を強化し、新宿駅西口地区開発やROA向上で2030年度営業利益300億円を目指す

2. ホテル業の拡大

既存ホテルのリニューアルや新規開発、M&Aで高付加価値ホテルを展開し、2030年度営業利益50億円を目指す

4. 交通業の進化

安全対策強化・設備更新・ワンマン運転導入で、2035年度に要員30%削減（2020年度比）を図る

3 対処すべき課題

① インバウンド需要への対応

- ・日本一のインバウンド観光ハブ化を目指し沿線全体で観光客誘引
- ・新宿駅西口地区開発で体験価値とビジネス創発機能を提供

② 経営基盤の強化

- ・DX施策で2026年度末までに約520名の高度スキル人材育成
- ・EVバス2030年度までに約500台導入による脱炭素化推進
- ・労働人口減少対策として駅業務の省力化に取り組む

③ 企業価値向上

- ・ROE向上とエクイティ・スプレッド拡大を経営課題に設定
- ・2025～2030年度累計2,000億円の株主還元を実施

面接で使えるポイント

- ・沿線の新宿・箱根・湘南を観光ハブにして2030年度観光収益1,200億円を目指すビジネス構想
- ・ワンマン運転導入で2035年度に要員30%削減を実現する効率化戦略
- ・EVバス約500台導入と環境性能評価取得で脱炭素経営を推進する取り組み

証券コード 9007

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）

暗記する数字3つ

連結売上高
4,187億円営業利益率
12.6%財務健康度
41点 /100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 61.3（当サイト算出の参考指標）

平均年収
827万円

陸運業内 9位/57社

平均年齢
43.5歳

陸運業内 32位/57社

平均勤続
22.0年

陸運業内 5位/57社

女性管理職
7.3%

陸運業内 20位/46社

男性育休
98.7%

陸運業内 14位/44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。

要するに
鉄道事業を中核とする総合運輸・不動産企業

主力事業・セグメント

- ・運輸 42.7%
- ・Livingサービス 37.0%
- ・不動産 20.3%

強み・特徴（公開データから）

- ・連結売上高4,187億円の事業規模
- ・営業利益率12.6%の安定した収益性
- ・平均勤続22.0年と定着率が高い

※要約はAI生成のため誤りを含む可能性があります

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: 小田急電鉄の新しいTVCM「世界に一つの日々と」第1弾[2]

