

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

社は

健全な憩いの場と温かいサービスを提供することで、潤いのある豊かな社会の実現に貢献する

売上高
820億円

営業利益
137億円

ROE
25.2%

設備投資額
59億円

2 中長期の経営戦略

1. 事業戦略：WHG事業

商品力強化、ブランド再整理、ファン獲得、新規出店。シングルをダブルへ仕様変更。ワシントンホル・ホテルグレイスリー・ホテルタビノスの認知度向上。

3. 事業戦略：リゾート事業

箱根小涌園観光地化推進。温泉半露天風呂付客室40室増室を2027年オープン予定。三河屋旅館を2025年改装完了。箱根以外でも新規出店探索。

2. 事業戦略：ラグジュアリー&バンケット

ホテル椿山荘東京の資産活用。2026年秋に新宴会場フォレストをオープン。Share Clappingの婚礼ノウハウを外部連携に活用。

4. 人材戦略

人材の確保から育成へシフト。外部研修継続、人事制度見直し。休日数拡大・育児短時間勤務拡充。トップマネジメントダイレクトミートリングで従業員エンゲージメント向上。

3 対処すべき課題

① 既存事業強化課題

- ・新規出店・資産取得を通じた事業拡大のための開発力強化
- ・競争力向上のための運営力・ブランド力強化
- ・社外アライアンス活用による成長加速（2026年2月に日本産業推進機構グループと資本業務提携）

② 財務基盤構築

- ・A種優先株式150株の全株式償還完了
- ・成長投資と財務体質改善の両立
- ・自己資本比率25%以上維持

③ サステナビリティ推進

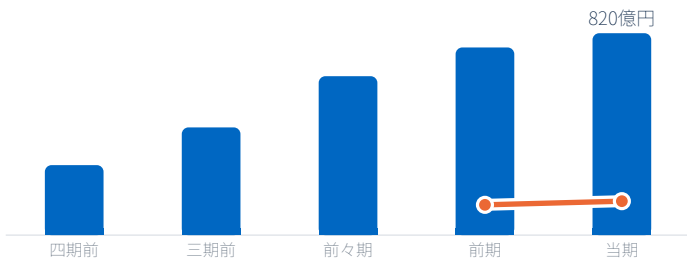
- ・環境保全、お客さま安心・安全、ダイバーシティ&インクルージョン
- ・地域社会への貢献と文化財・歴史的建造物の保全
- ・2025年に人権方針などサステナビリティ関連方針を策定・開示

面接で使えるポイント

- ・2025年度営業利益137億円で過去最高益達成、付加価値向上による収益力強化で成長を実現
- ・ホテル椿山荘東京で2026年秋に新宴会場フォレストオープン、既存資産の有効活用で唯一無二の体験価値を創出
- ・THE FUJITA MEMBERS会員数80万人超、公式アプリ機能拡充で顧客基盤拡大を推進中

証券コード 9722

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
820億円営業利益率
16.8%財務健康度
51点 / 100点

将来性 晴れ時々曇り / 就活偏差値 47.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
604万円

サービス業内 243位/524社

平均年齢
36.2歳

サービス業内 357位/527社

平均勤続
11.6年

サービス業内 100位/527社

女性管理職
18.4%

サービス業内 198位/371社

男性育休
61.5%

サービス業内 205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：【新宿ワシントンホテル／ホテルグレイスリー新宿】新宿の夜を彩

