

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

選ばれる存在になる。経営スローガンは「熊本貢献企業への推進」。顧客本位・需要創造により収益を獲得し、価値向上・営業力強化で持続的成長を実現。

② 中長期の経営戦略

1. 公共交通アクセス向上

公共交通相互間のアクセス向上策を推進し、公共交通の利用促進と観光需要の取り込みを図る。

2. 成長基盤の構築

既存事業の拡大、保有不動産の有効活用、将来計画の着実な進捗によりグループの企業価値を最大限に高める。

3. 運転士不足対策

待遇改善やダイヤの効率化、運行管理体制の統合、遠隔点呼から自動点呼導入に向けた体制構築を推進。

4. 路線バス利用促進

バスロケーションシステム「バスきたくまさん」の運行データを活用し、柔軟かつ実効性の高いダイヤ改正を実施。

③ 対処すべき課題

① 経営環境の不透明性

- ・ ウクライナ情勢・中東問題などの地政学的リスク
- ・ 原材料価格・燃料価格の高止まり、円安に伴う輸入物価上昇

② 人材確保・定着

- ・ 自動車運送事業の運転士不足が逼迫した状況継続
- ・ 整備士充足が全国的に厳しさを増す
- ・ 航空代理店業における人材確保と定着化の実現

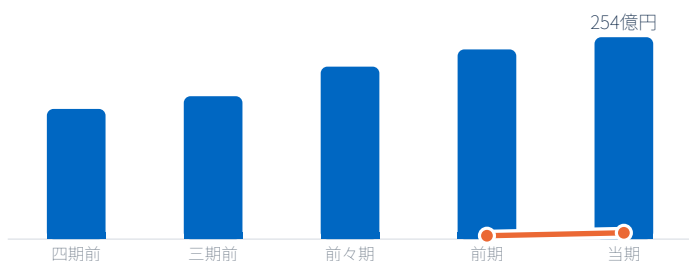
③ 食堂・売店事業の持続的成長

- ・ インバウンド増加と円安による一時的要因に依存しない事業展開
- ・ 半導体工場建設・稼働による特需に頼らない多角的集客戦略
- ・ 人材基盤安定化と配置転換・スキルアップによる効率的運営体制構築

面接で使えるポイント

- ・ 熊本県内の海外半導体企業進出やインバウンド需要高まりを背景に、公共交通と観光ビジネスの連携で地域経済活性化に貢献
- ・ 運転士不足対策として遠隔点呼から自動点呼導入へ進める技術革新に取り組み、安全性と業務効率を両立
- ・ SAKURA MACHI Kumamotoなどの複合施設で、城下町の立地を活かした差別化と集客力強化により選ばれる施設を…

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
254億円

営業利益率
3.1%

財務健康度
14点 / 100点

将来性 曇り時々雨 / 就活偏差値 42.1（当サイト算出の参考指標）

平均年収
－（未開示）

平均年齢
－（未開示）

平均勤続
－（未開示）

※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

