

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

ニューオータニブランドに磨きをかけ、全面で「ブランド力の向上」を意識した施策実行により、「唯一無二」のホテルづくりを目指す

インバウンド
6,000万人

② 中長期の経営戦略

1. 事業戦略「Refine Otani」

2030年インバウンド6,000万人時代を見据え、紀尾井町の施設を「リファイン」。ハード・人材・サービスを一体的に磨き上げ、次代ラグジュアリーホテルにアップデート

2. 高品質商品の収益強化

「フード、ビバレッジ、スイーツ」開発強化を軸に、グループネットワークと各ホテルの資産を活用し、高付加価値商品提供で収益力向上

3. 顧客基盤・人材・サステナ

ニューオータニクラブ会員活性化と海外富裕層取り込み、人材育成、多様な働き方制度、環境負荷軽減と資源循環型ホテル実現

③ 対処すべき課題

① 経営環境の不透明性

- ・ 海外紛争長期化によるリスク対応
- ・ エネルギー価格高止まり対策
- ・ 一部地域の人流停滞への対応

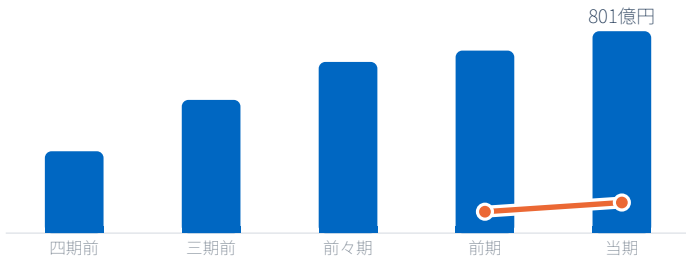
② ホテル業界の競争激化

- ・ 外資系ラグジュアリーホテル進出への対抗
- ・ 競合ホテルの建て替え時代への対応
- ・ インバウンド増加への受け入れ強化

面接で使えるポイント

- ・ 2030年インバウンド6,000万人時代に向け、「Refine Otani」戦略で紀尾井町の施設を次代ラグジュアリーホテルにアップデート
- ・ フード・ビバレッジ・スイーツ開発とグループネットワークを活用した高付加価値商品提供で収益力強化
- ・ ニューオータニクラブ会員活性化と人材育成、サステナビリティ実現により企業価値向上を追求

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
801億円営業利益率
15.2%財務健康度
52点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 53.5（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

