

令和8年8月12日

各 位

上 場 会 社 名	株式会社アメイズ
代 表 者	代表取締役社長 穴見 賢一 (コード番号 6076)
問合せ先責任者	総務部次長 合屋 正吾 (TEL 097-524-3301)

中期経営計画（2026年11月期-2030年11月期）に関するお知らせ

当社はこの度、中期経営計画（2026年11月期-2030年11月期）を策定いたしましたのでお知らせいたします。

記

1. 中期経営計画のテーマについて

当社は、本中期経営計画（2026年11月期-2030年11月期）を長期目標である「HOTEL AZ300 店舗達成」の第一歩と位置付け、計画に基づき成長戦略を着実に進めていく所存です。

2. 出店戦略について

2030年度までに120店舗達成を目指し、3地方5県への新規拡大を計画中です。

その他、詳細につきましては、中期経営計画にてご確認ください。

以上

株式会社アメイズ

中期経営計画（2026年11月期-2030年度11月期）

INDEX

- 01 | 中期経営計画テーマ
- 02 | 事業環境の現状分析と課題認識
- 03 | 2026-2030年度 中期経営計画の位置づけ
- 04 | 2026-2030年度 中期経営計画骨子
- 05 | 2030年度 主要経営指標およびKPI
- 06 | 出店戦略および事業戦略と目標数値
 - ①出店戦略 ②宿泊事業 ③飲食事業
- 07 | 財務戦略
 - ①投資方針と計画 ②キャッシュフローと成長戦略への投資
- 08 | 人的資本経営の推進
- 09 | IT&システム戦略
- 10 | サステナビリティに対する方針と推進
- 11 | まとめ

01 | 中期経営計画テーマ

当社の経営理念

HOTEL AZ は“旅”を通じて社会に奉仕する。

当社は、より豊かな“旅”を創造し、「より多くの人々の豊かなくらしに貢献します」を全社員の働く喜びとして限りなく前進していく。現在は小さくても大分、九州そして日本全土あるいは世界に夢を膨らませながら一歩、一歩前進していくものである。歩みは決して速くないが確実な歩みである。急がば回れの教え通り、技術の構築こそお値打ちの創造が出来るものである。技術とは、先人の知恵に学びながら実践し、技の集積をしたものとする。それは決して3年や5年で達するものでなく、10年、20年、30年、いやもっと永くかかって築くものである。HOTEL AZ はこの技術の構築によって、お客様に本当に行き届いた旅の楽しさを提供しつづけ追及して行く事を経営の目的として努力していくものである。

『成長』と『将来の300店舗達成』を目指して

私たちは本中期経営計画(2026年11月期－2030年11月期)を、当社が目指す「HOTEL AZ 300店舗達成」という長期目標の第一歩と位置づけ、本中期経営計画の最終目標(2030年11月度)である、「店舗数120店舗」「売上高300億」を達成すべく、計画に基づく成長戦略を着実に進めていきます。

また、本中期経営計画を達成することが長期目標の実現に繋がると認識し、継続的な「成長」と各施策に取り組んでいきます。

02 | 事業環境の現状分析と課題認識

SWOT分析

強み

- ・ **365日同一料金**：安心感によるリピーター確保
- ・ **ロードサイド店舗**：低投資と車移動の消費者層の獲得
- ・ **大型駐車場**：長距離ドライバー、工事関係・団体利用者層の獲得
- ・ **飲食店併設**：シナジー効果での効率的な運営

機会

- ・ **企業の出張コスト削減需要**：低価格・定額制(ESLP)
- ・ **新規エリアへの出店**：チェーンとしての認知度の拡大
- ・ **2024年問題**：長距離ドライバーの宿泊需要

弱み

- ・ **設備サービスの簡素化**：手厚いサービス・設備には対応外
- ・ **システム投資の遅れ**：自動チェックイン機など
- ・ **利益率の変動リスク**：定額制のため価格に転嫁する事ができない
- ・ **低価格ゆえの先入観**：「安かろう」のイメージ

脅威

- ・ **コストプッシュインフレ**：光熱費、食材費等の高騰
- ・ **競合の地方進出**：コンテナなど新しい低価格形態の台頭
- ・ **宿泊税の広がり**：低価格モデルにおいて相対的に負担増
- ・ **人員確保**：地方におけるスタッフ確保と賃金上昇

クロスSWOT分析

強み×機会 長距離ドライバー・工事関係需要の取り込み

大型車対応の駐車場で安定の平日稼動
同一料金を武器に新規出店エリアでも工事関係需要の取り込み

強み×脅威 インフレ下の「デフレの勝ち組」戦略

他社がダイナミックプライシングによる価格変動制を導入する中、
365日同一価格を維持し企業の出張コスト削減ニーズを独占

弱み×機会 地方型インバウンドへの対応

地方に強いドミナント戦略を活かし、観光ホテルではなく
拠点ホテルとしてロードサイドならではの観光ルートを提案

弱み×脅威 徹底したシステム化・省人化モデル

自動チェックイン機の導入や、飲食部門のセルフ化を徹底

分析から見える「強み」

● 「価格の不透明性」へのアンチテーゼ

他社がダイナミックプライシングによる価格変動制を導入する中、「同一価格」は消費者の安心感をブランド化し、特に出張規定が厳しいビジネス層の固定客化を狙う。

● ロードサイド・ドミナント戦略

土地取得費用を抑えつつ、車移動が必須な地方のビジネス、工事関係者、スポーツ団体の需要を独占的に取り込む。

● 飲食事業とのシナジー(朝食無料・夕食対応)

郊外で周辺に飲食店が少ない場所でも「1か所で完結する」利便性を提供。リピート率向上に繋がる。

「AZならいつ行ってもこの価格」という安心感は、SNS時代において強力な口コミ資産となる。宿泊だけでなく100円ショップや飲食店を併設することで「ホテルから外出せずに宿泊できる」という当社特有の利便性を極めることが、競合に対する最大の防御壁となる。

分析から見える「課題」

● 人材の確保と定着

魅力的な職場づくりと教育体制の構築が不可欠
時短勤務等、多様な勤務体系を導入し柔軟な働き方を推進

● 業務効率化とIT活用

自動チェックイン機の導入やアプリでの手続きによるC/Iの簡素化
データ分析基盤の構築とデジタル人材の育成

● 収益性の低迷

OTA手数料や広告費、販促費などの集客コストは利益を圧迫
自社予約システムの強化、リピーター創出

● インフレの定着とコストプッシュ

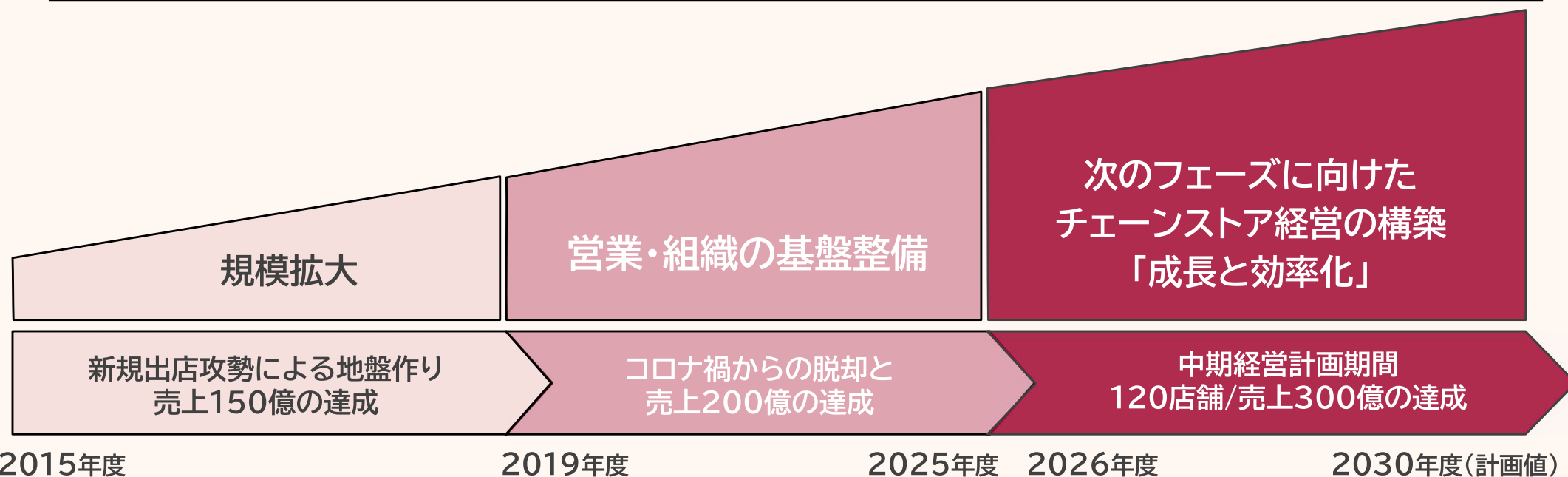
人件費、光熱費、リネン費、食材費といった運営コストの恒常的な上昇
や地価、建築費の大幅上昇

● 建物・設備の老朽化

耐久性の高い素材の導入、省エネ設備やバリアフリー化等

「IT技術」活用して、「低コスト運営」を維持。「安心の同一価格」(強み)を守り抜く

03 | 2026-2030年度 中期経営計画の位置づけ



	2019年度	2025年度	2030年度(計画値)
売上高(億円)	148	195	300
店舗数(店)	78	91	120
営業利益(億円)	36	31	72

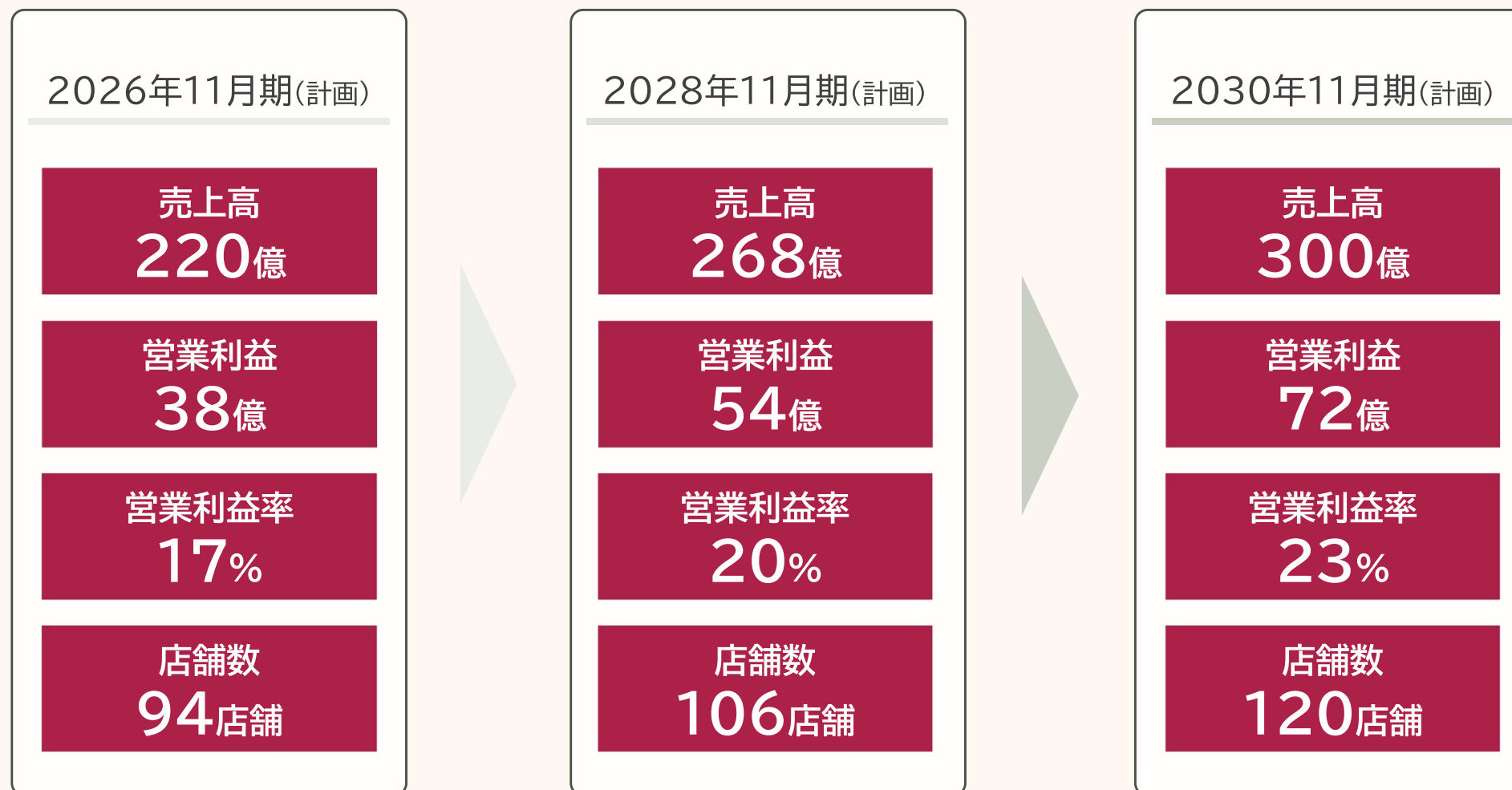
04 | 2026-2030年度 中期経営計画骨子

中期経営計画

「成長」と「将来の300店舗達成」を目指す第一歩

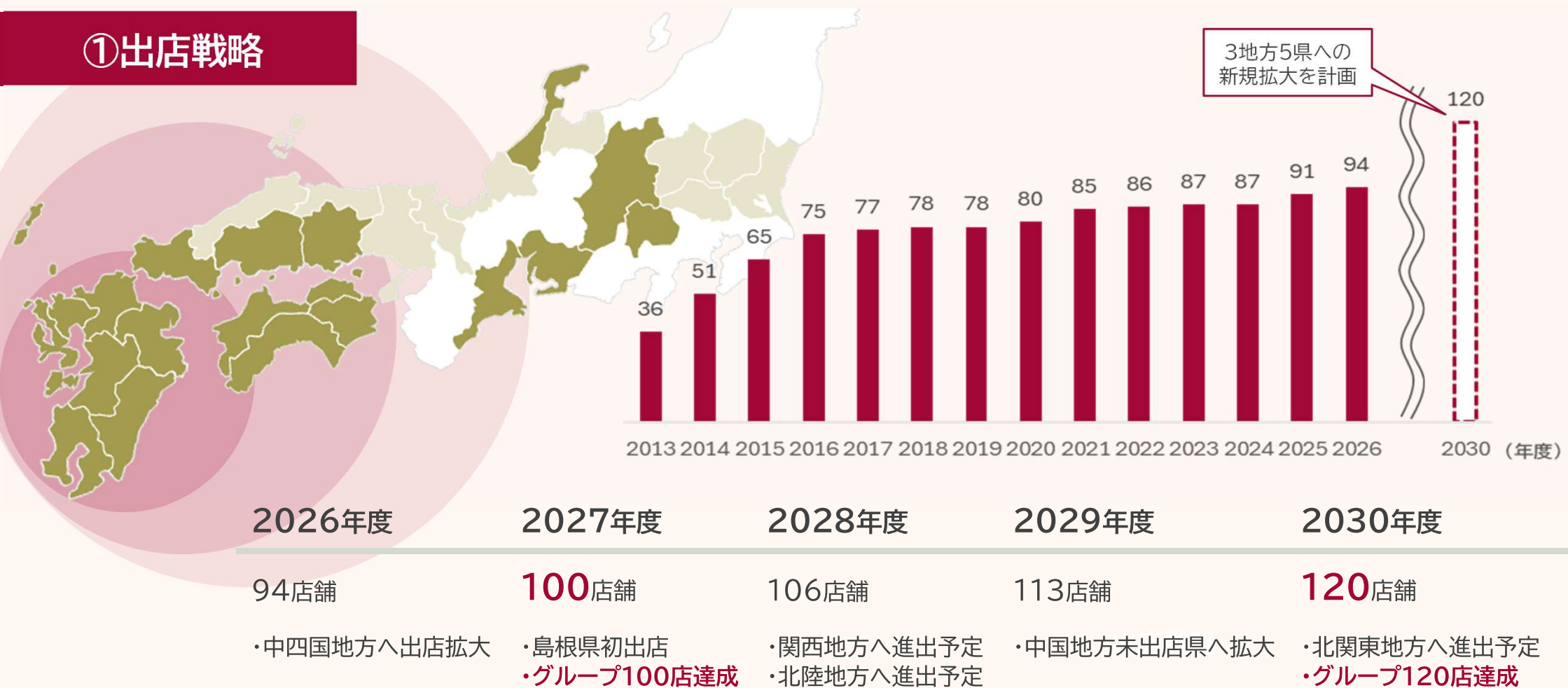
基本方針	新規出店による「成長」と「チェーンストア経営」の追求		
3つの戦略軸	攻める	伸ばす	守る
	未出店県・地域への 新規出店	宿泊事業の 既存店稼働率最大化	多店舗経営の仕組み 作りと人財育成
戦略実現の為の 重点領域	新規出店を加速していく為の店舗開発投資		
	既存店舗の維持・改善の為の改装・設備投資		
	宿泊・飲食事業へのシステム投資による効率と精度の向上		
	チェーンストア経営の浸透によるオペレーションレベルの向上		
	人的資本への継続投資による人財確保、働く環境改善と教育強化		
財務目標	2030年度：営業利益率 23.0% / ROIC 9.4%		

05 | 2030年度 主要経営指標およびKPI



06 | 出店戦略および事業戦略と目標数値

①出店戦略



②宿泊事業(ハード面)

全室禁煙化による改装

- ◆現在、70%の店舗で喫煙部屋が設置されているこれらの店舗を全室禁煙化し利用促進に繋げる。



全館空調をルームエアコンに切り替え

- ◆全館一括管理の空調機能を客室毎のルームエアコンに切り替える事で、快適な利用に繋げる。



その他既存設備の維持、更新

- ◆建物の維持において、法定修繕だけでなく故障部屋の解消による客室稼働向上に繋げる。



②宿泊事業(ソフト面)

自動チェックインシステムの導入

- ◆お客様のC/I時間の短縮と混雑解消、利便性を高める事によるリピート率向上を図る。



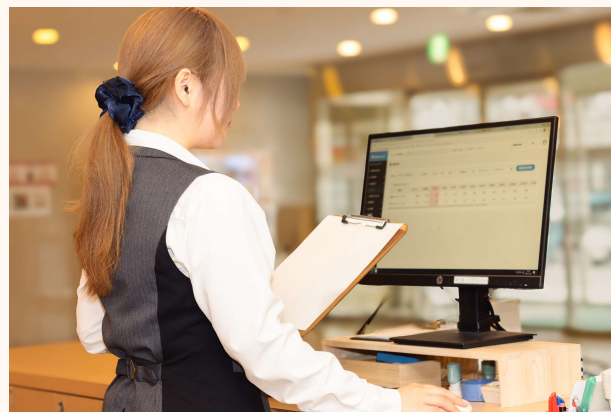
アプリの活用による予約の簡略化

- ◆デジタル会員証移行、アプリと自動チェックインの連動、その他顧客ロイヤリティの向上を図る。



ホテルシステムの改善によるオペレーションの効率化

- ◆システム改善を通じて、作業性の向上・業務の効率化を図る事で、人材確保に繋げる。



③飲食事業

メニュー開発、PB開発の活発化

◆メニューのPB化を推進する事で、仕入価格や味において差別化をする事でコスト削減を図る。



キッチンオペレーションの改善

◆効率的なキッチン作業と料理提供スピードの向上となり、従業員の負担軽減による人材確保に繋がる。



物流効率化によるコスト削減

◆各店舗で日々使う食材、店舗消耗品を効率的に管理を行い物流コストの削減と欠品防止に繋げる。

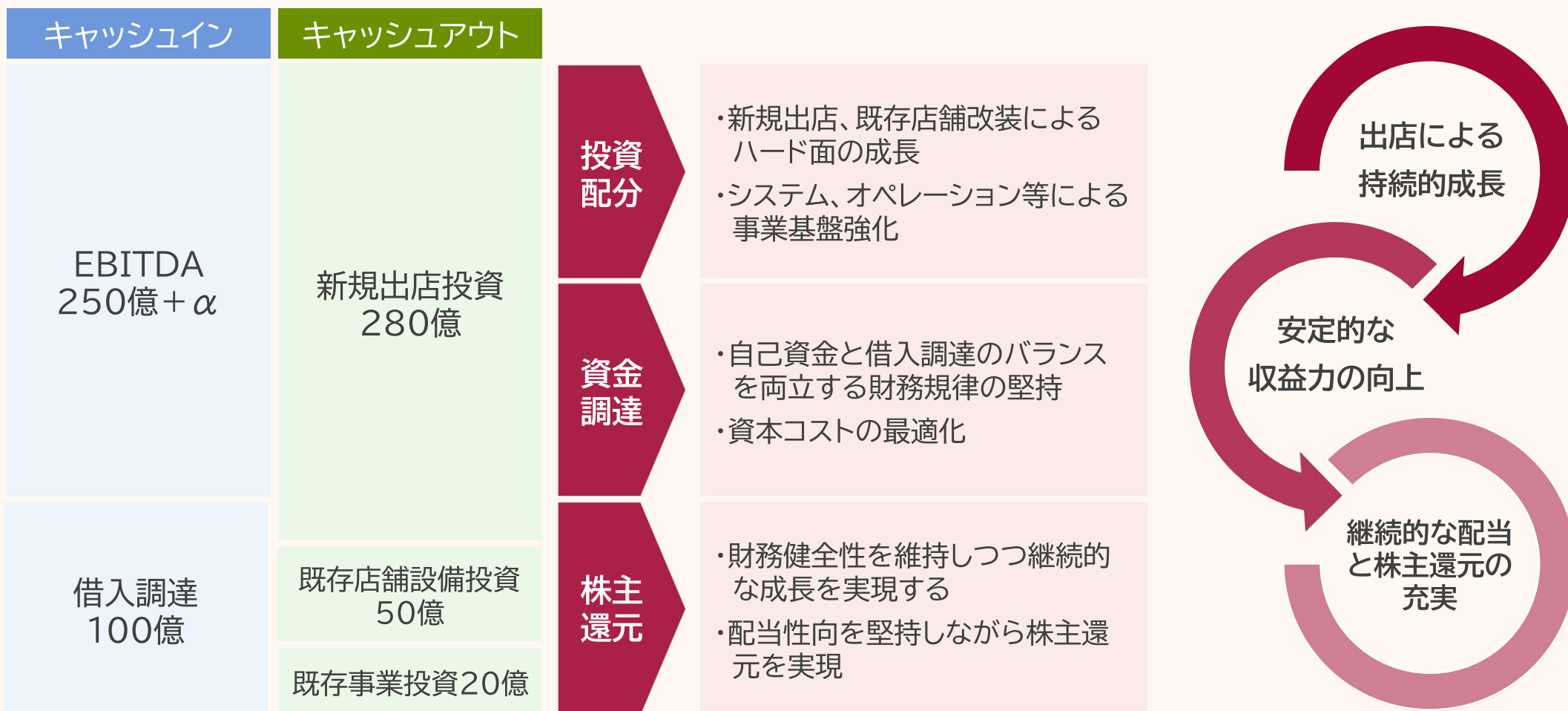


07 | 財務戦略 - ①投資方針および計画

財務の健全性と投資効率改善を前提として、「継続的な新規出店(出店に対する投資回収効果)」および「既存店舗設備の修繕・改装(利益源泉の維持)」、「事業のシステム化による顧客利便性の向上(稼働率の伸長)」に対する投資を推進していく事で、企業価値の向上を図る

投資区分	5か年投資額	投資項目とその内容
新規出店	265億	自社開発での出店(土地購入および建築)
	15億	建貸での出店(オーナー投資物件)
既存店舗 設備修繕・改善	10億	経年劣化の維持・修繕/定期修繕
	40億	全室禁煙化・全館空調をルームエアコン化 等
既存事業への 成長投資	10億	デジタル・IT投資(予約管理・自動チェックイン)
	5億	客室備品改善・顧客利便性向上
	5億	飲食店舗のオペレーション改善・ホール/キッチン
5か年投資金額計	350億	

07 | 財務戦略 - ②キャッシュアロケーションと成長戦略への投資



08 | 人的資本経営の推進

従業員一人ひとりを大切な人財として尊重し、その力を最大限に引き出すことで、人材基盤の強化と成長を促し、働きがいと生産性を両立する組織を実現する

人を育て、活かし、成果につなげるしくみ作り

01 戦略的人材確保と最適配置

- ・採用力の強化(量×質)
- ・人材ポートフォリオの明確化
- ・タレントマネジメントの導入・高度化
- ・多様な人材の活躍推進
- ・定着率向上施策

KPI

- ・採用充足率：85% ▶ **95% 以上**
- ・新卒3年定着率：65% ▶ **75% 以上**
- ・年間離職率：15% ▶ **12% 以下**
- ・女性管理職比率：15% ▶ **20~25%**

02 人材育成と組織力強化

- ・体系的な人材育成モデルの構築
- ・リーダ・マネジメント人材の計画育成
- ・OJTとOFF-JTの連動強化
- ・リスクリング・学び直しの推進
- ・エンゲージメント向上と組織開発

KPI

- ・中堅以上職位別研修受講率：**100%**
- ・管理職候補充足率：60% ▶ **80% 以上**
- ・従業員エンゲージメントスコア：
3.44 ▶ **3.95(+15%)**

03 働きがいと生産性の両立

- ・評価・報酬制度の再構築
- ・働き方改革の推進
- ・健康経営の強化
- ・現場主導の改善活動促進
- ・組織風土改革

KPI

- ・有給取得率：**100%**
- ・月平均残業時間：13時間 ▶ **10時間 以下**
- ・人時売上高：**+10%**
- ・ストレスチェックの高ストレス者：
15.8% ▶ **12.0%以下**

09 | IT&システム戦略

デジタル技術を活用し、オペレーションの簡素化による生産性向上の推進と、情報の見える化によるスピーディな意思決定支援を追求する

生産性向上と情報資産活用

- 社内情報の統合化推進
- 情報データベース設計
- 参照系環境/AI導入
- 社内システム資産の熟成化



IT&AI技術の導入活用

- 情報機器の活用実験
- AI技術の活用実験
- システム利用者の教育とマニュアル作成



情報セキュリティ対策

- 情報機器やOSセキュリティ環境推進
- 情報機器やデータ取り扱いの徹底
- バックアップ環境の保全整備



社内システム開発標準ベースの整備

- バックエンド開発プラットフォーム整備
- フロントエンド標準化システム整備



10 | サステナビリティに対する方針と推進

郊外型ビジネスモデルによる地域社会への貢献と社会価値創出を通じて、持続的な事業成長の実現を目指す

環境 Environment

環境への配慮

- ・照明のLED化
- ・必要最低限のアメニティ
- ・食品ロス削減
- ・ペーパーレス化



社会 Social

地域雇用創出と人材投資

- ・教育研修制度の拡充
- ・育児/介護との両立支援
- ・障がい者雇用

安心・安全の取り組み

- ・BCPの策定
- ・HACCPに沿った衛生管理
- ・バリアフリー客室/トイレの設置



ガバナンス Governance

ガバナンス

- ・ガバナンス体制の強化
- ・ハラスメント教育と相談窓口の設置



11 | まとめ

2030年、120店舗体制の実現と持続的成長へ

将来ビジョン

経営理念「”旅”を通じて社会に奉仕する」のもと、将来の300店舗達成を見据えた強固な経営基盤を確立。独自の「安心の同一価格」を強みに、成長と効率化を両立し、地域社会に必要とされるホテルチェーンを目指す。



攻める：戦略的な新規出店

未出店エリアへの出店を加速し、全国ネットワークを拡大。2030年にグループ120店舗体制を実現する。



伸ばす：既存店の価値向上

全室禁煙化やルームエアコン導入などの設備投資を推進し、顧客満足度・リピート率・稼働率の向上を図る。



守る：高効率な運営体制の構築

自動チェックイン機やAI技術の活用により、省力化と業務効率化を推進し、収益性の高い経営基盤を維持する。



育てる：人的資本への投資

人材の確保・育成を強化し、働きがいと生産性の向上を両立する持続可能な組織づくりを進める。

2030年度 数値目標

売上高 300億円

営業利益 72億円

総店舗数 120店舗

ROIC 9.4%