

T R Y ! N E X T J O U R N E Y



2026年6月期 決算説明資料

2026年8月

株式会社グリーンス
(東証スタンダード : 6547)

目次

1. 2026年6月期 決算概要	… P.3
2. 中期経営計画の進捗と取り組み	… P.13
3. 2027年6月期 通期業績予想	… P.21

Appendix

中期経営計画 「GREENS SUSTAINABLE JOURNEY 2028」	… P.28
会社概要、沿革、事業スキーム	… P.59

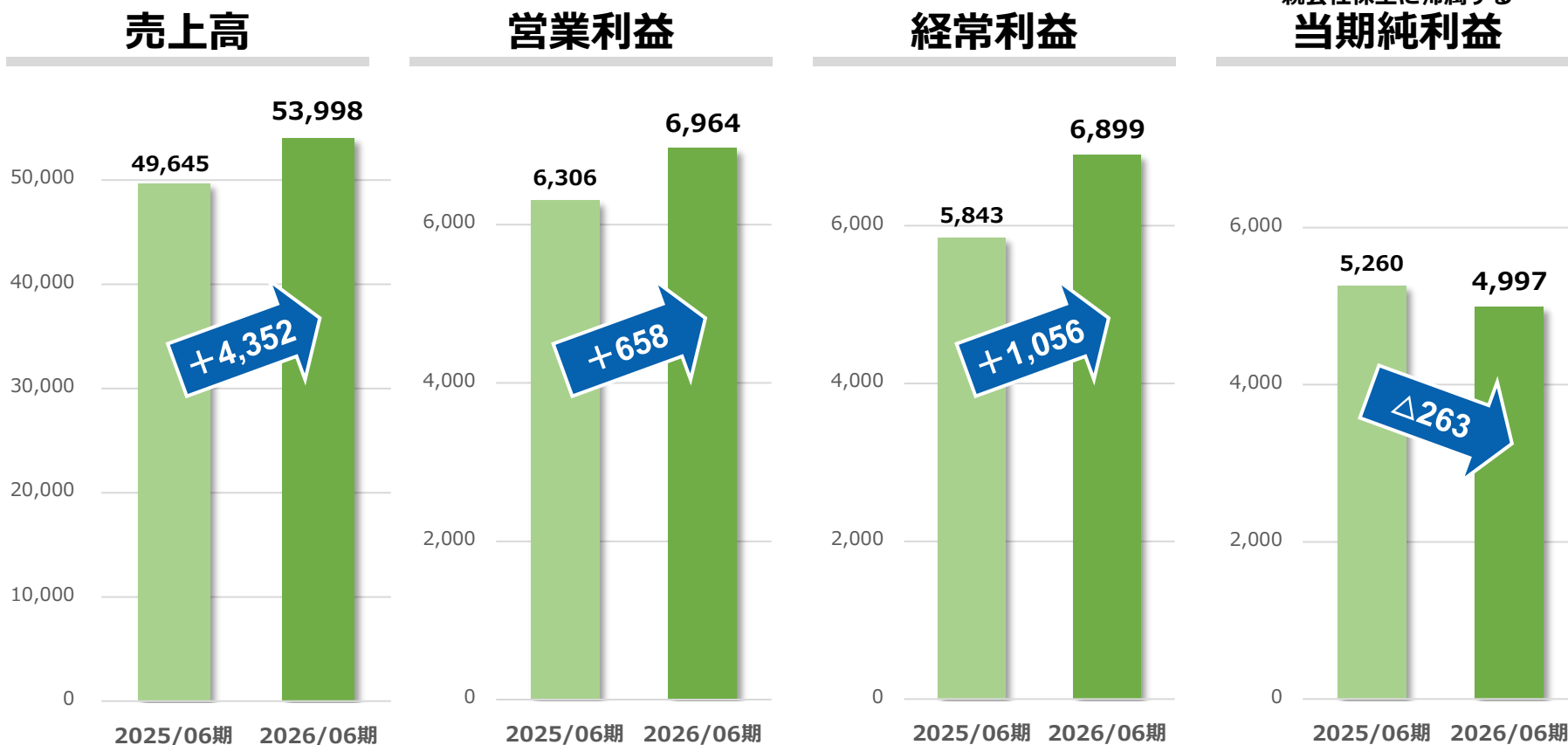
1. 2026年6月期 決算概要

決算ハイライト ①決算概要

- 既存店の客室単価上昇及び新規出店により、売上高は前期比8%増収
- レベニューマネジメントの強化により客室単価が向上し、営業利益は同10%増益
- 繰越欠損金の解消に伴い法人税等を計上した結果、親会社株主に帰属する当期純利益は同5%減益

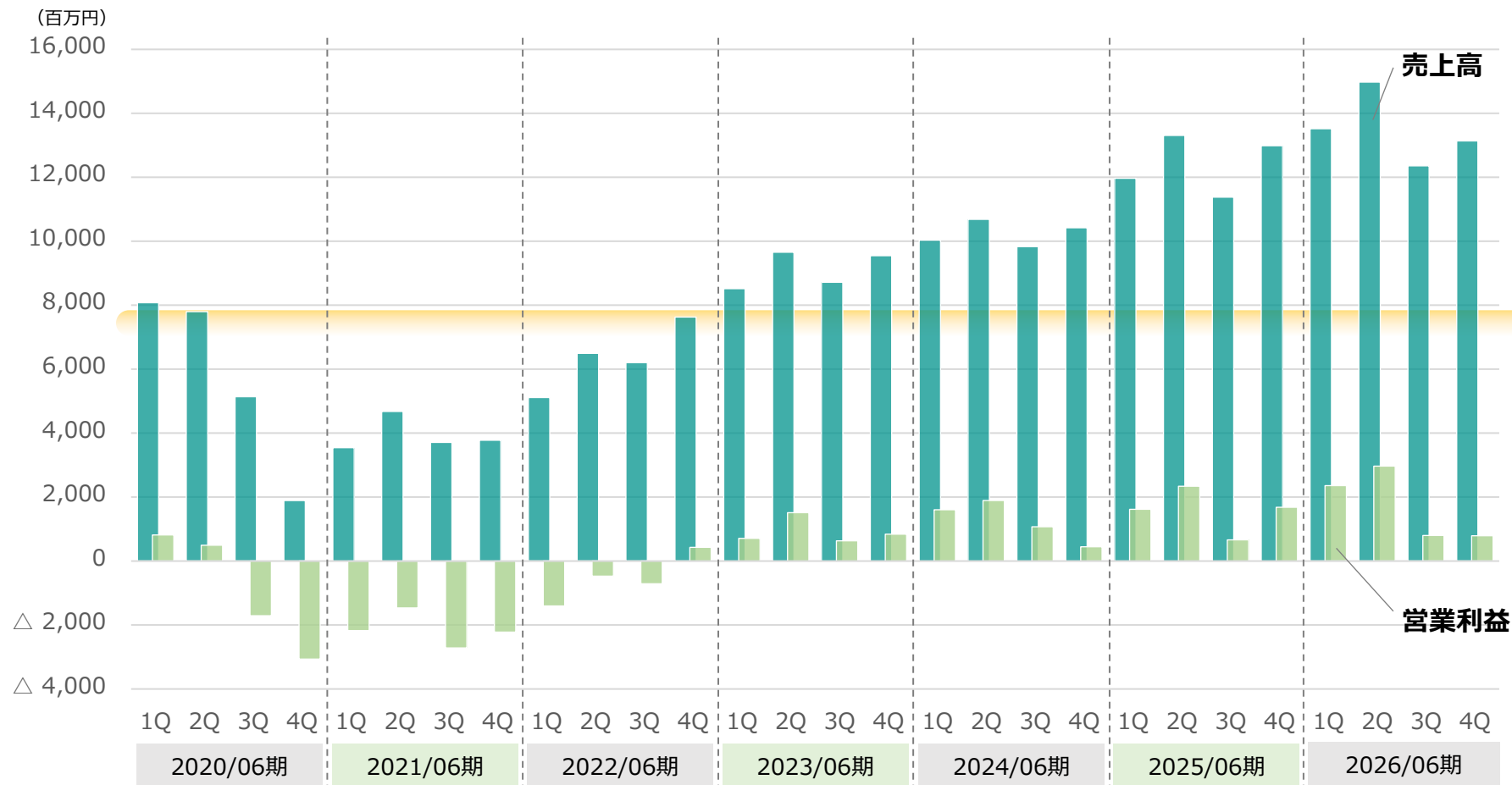
(単位：百万円)

親会社株主に帰属する
当期純利益



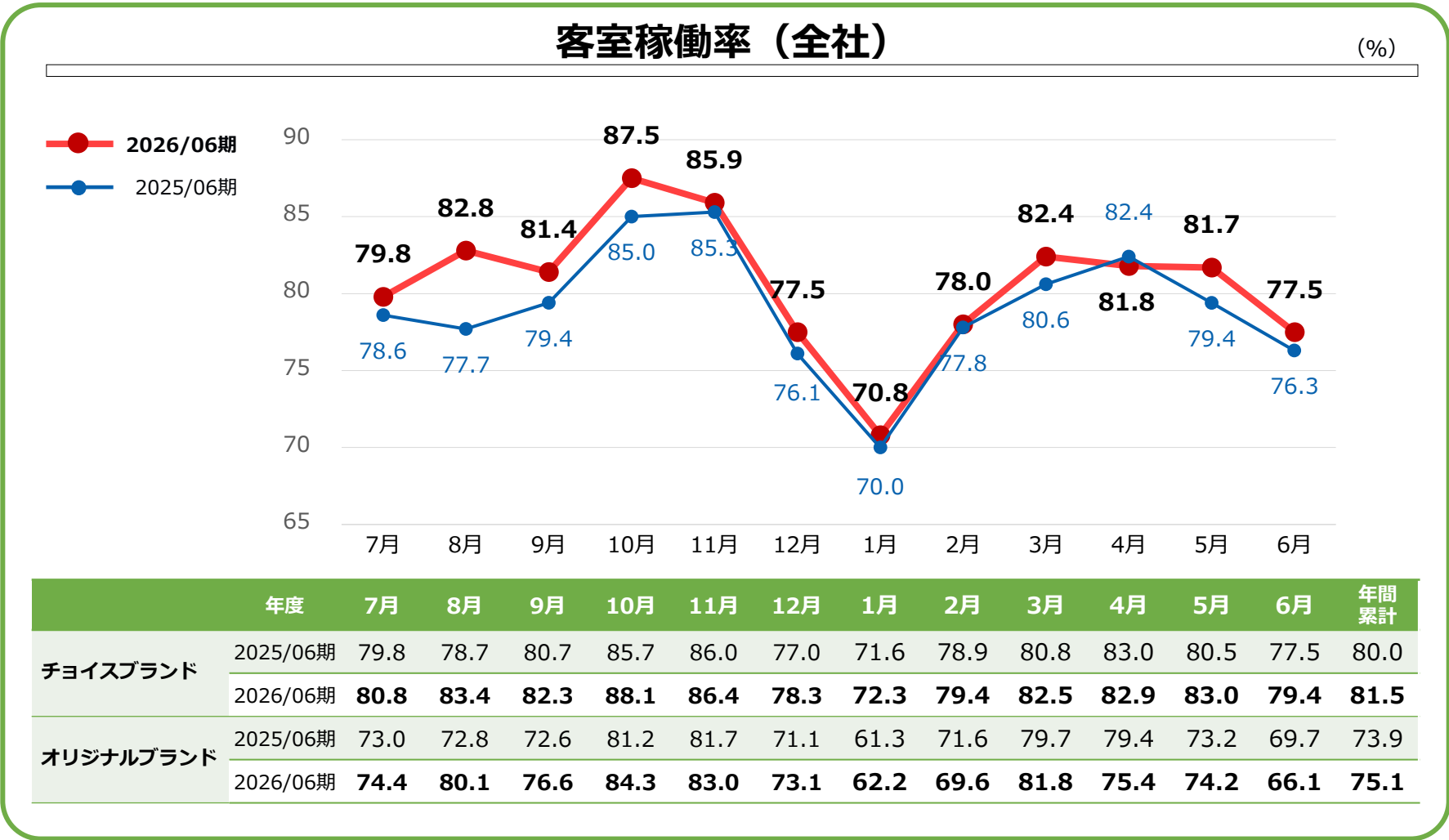
決算ハイライト ②四半期業績の推移

- 地政学リスクの影響を受けながらも、売上高は各四半期において過去最高を記録



月次推移の年度比較（客室稼働率）

- インバウンド需要の地政学リスクの影響を受けたものの、年間累計稼働率は+1.5pt上昇

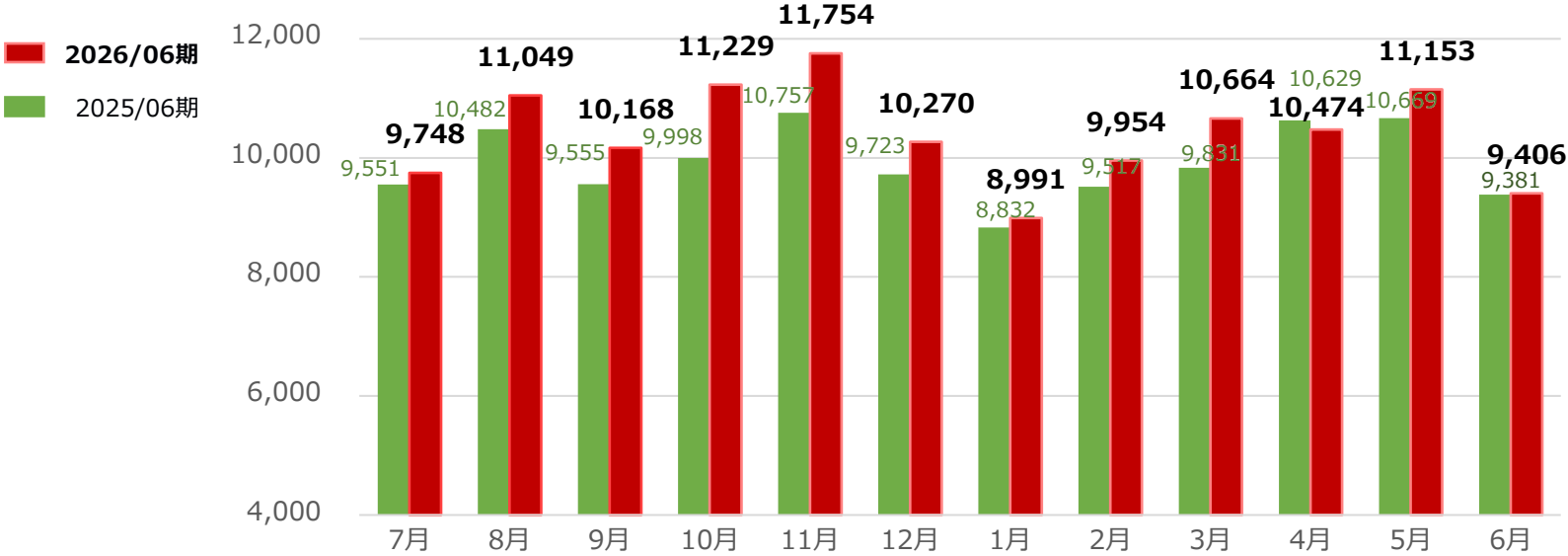


月次推移の年度比較（客室単価）

- インバウンドを含むレジャー需要の獲得によるツイン利用の増加等が客室単価向上に貢献

客室単価（全社）

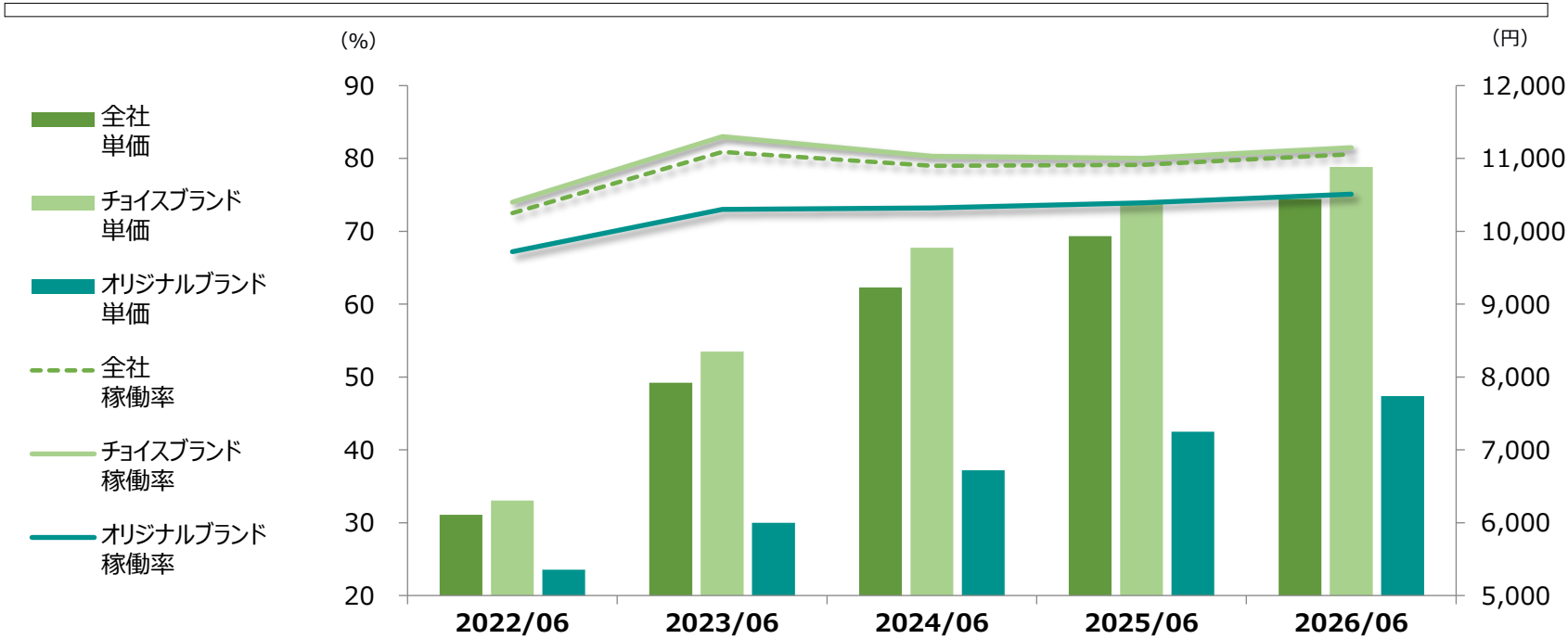
(円)



年度		7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	年度 累計
チョイスブランド	2025/06期	10,070	10,961	10,010	10,490	11,288	10,146	9,206	9,998	10,312	11,106	11,138	9,758	10,398
	2026/06期	10,168	11,455	10,638	11,793	12,309	10,734	9,343	10,417	10,990	10,951	11,588	9,777	10,882
オリジナルブランド	2025/06期	6,881	7,767	6,896	7,166	7,710	7,226	6,451	6,619	7,170	7,907	7,852	7,074	7,250
	2026/06期	7,236	8,725	7,393	7,982	8,553	7,498	6,696	6,991	8,710	7,361	8,264	6,744	7,737

客室稼働率/客室単価の年度推移

客室稼働率〈左軸〉 客室単価〈右軸〉



稼働率	全社	72.5	80.9	79.0	79.1	80.6
	チョイスブランド	74.0	83.0	80.3	80.0	81.5
	オリジナルブランド	67.2	73.0	73.2	73.9	75.1
単価	全社	6,107	7,921	9,229	9,935	10,442
	チョイスブランド	6,304	8,298	9,777	10,398	10,882
	オリジナルブランド	5,356	6,321	6,719	7,250	7,737

営業利益 増減分析

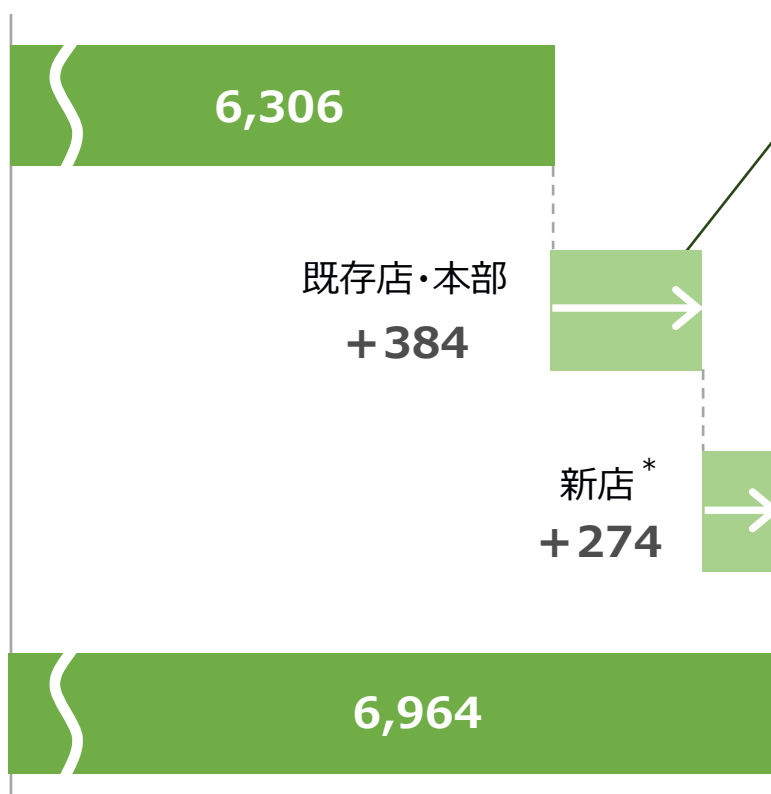
- 既存店の客室単価伸長による売上増が主な増益要因
- ベースアップ等による人件費増、新規開業・既存店リニューアル費用増が主な減益要因

(単位：百万円)

2025/06期



2026/06期



(単位：百万円)

1 主な増益影響

- ・ 売上増による増益：+1,672

2 主な減益影響

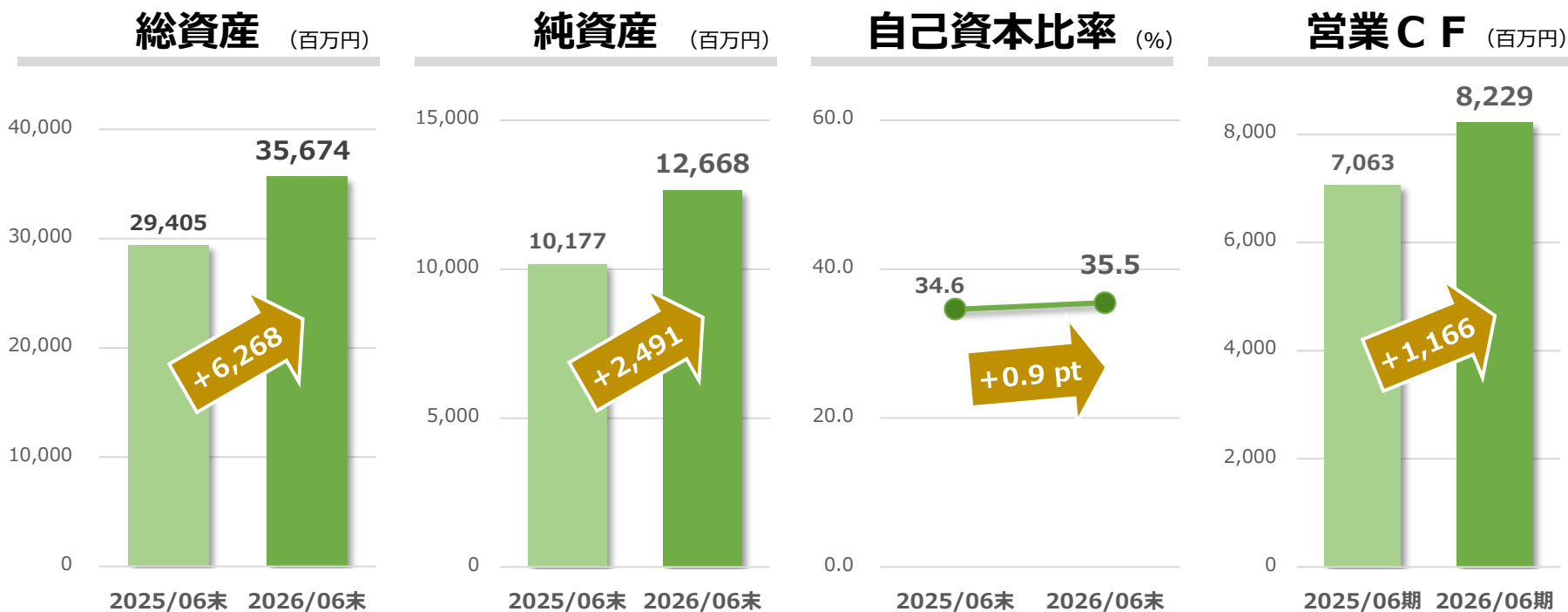
- ・ 人件費増加：▲537
- ・ 新規開業/
リニューアル費用：▲540
- ・ 賃借料増加：▲190

*2024年7月1日以降に営業を開始したホテル

ロードサイド型「コンフォートイン」22店舗、コンフォートホテル紀伊田辺、コンフォートホテル水戸、コンフォートホテルERA札幌北口、コンフォートホテル千歳 計26店舗

財務関連指標

- 売上高の伸長、当期純利益の着実な増加により、純資産は大幅に増加
- A種優先株式の取得及び消却と利益剰余金の増加により、自己資本比率は35.5%



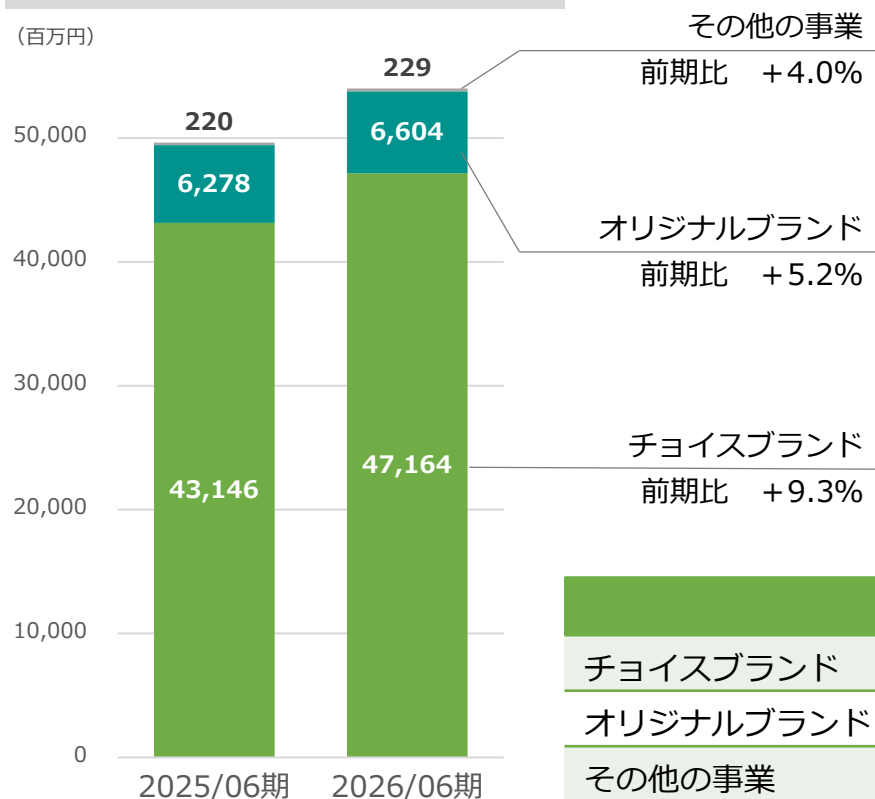
【A種優先株式】

- A種優先株式 2,000株・約20億円を取得し消却（2026年6月30日）
- これにより、2021年10月に発行した総額60億円のA種優先株全株式の償還が完了

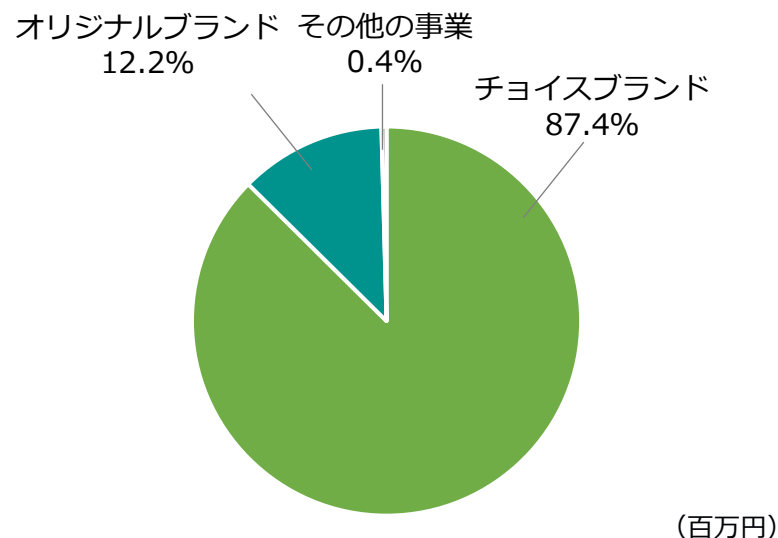
ブランド別の状況

- チョイスブランド ⇒ 既存店の客室単価向上により約34億円、新規出店により約6億円増加
- オリジナルブランド ⇒ 1店舗の閉店があったものの、客室単価向上により約3億円増加

事業別売上高



事業別売上高構成比



	2022/06期	2023/06期	2024/06期	2025/06期	2026/06期
チョイスブランド	20,068	30,682	34,499	43,146	47,164
オリジナルブランド	5,199	5,574	6,285	6,278	6,604
その他の事業	169	182	184	220	229

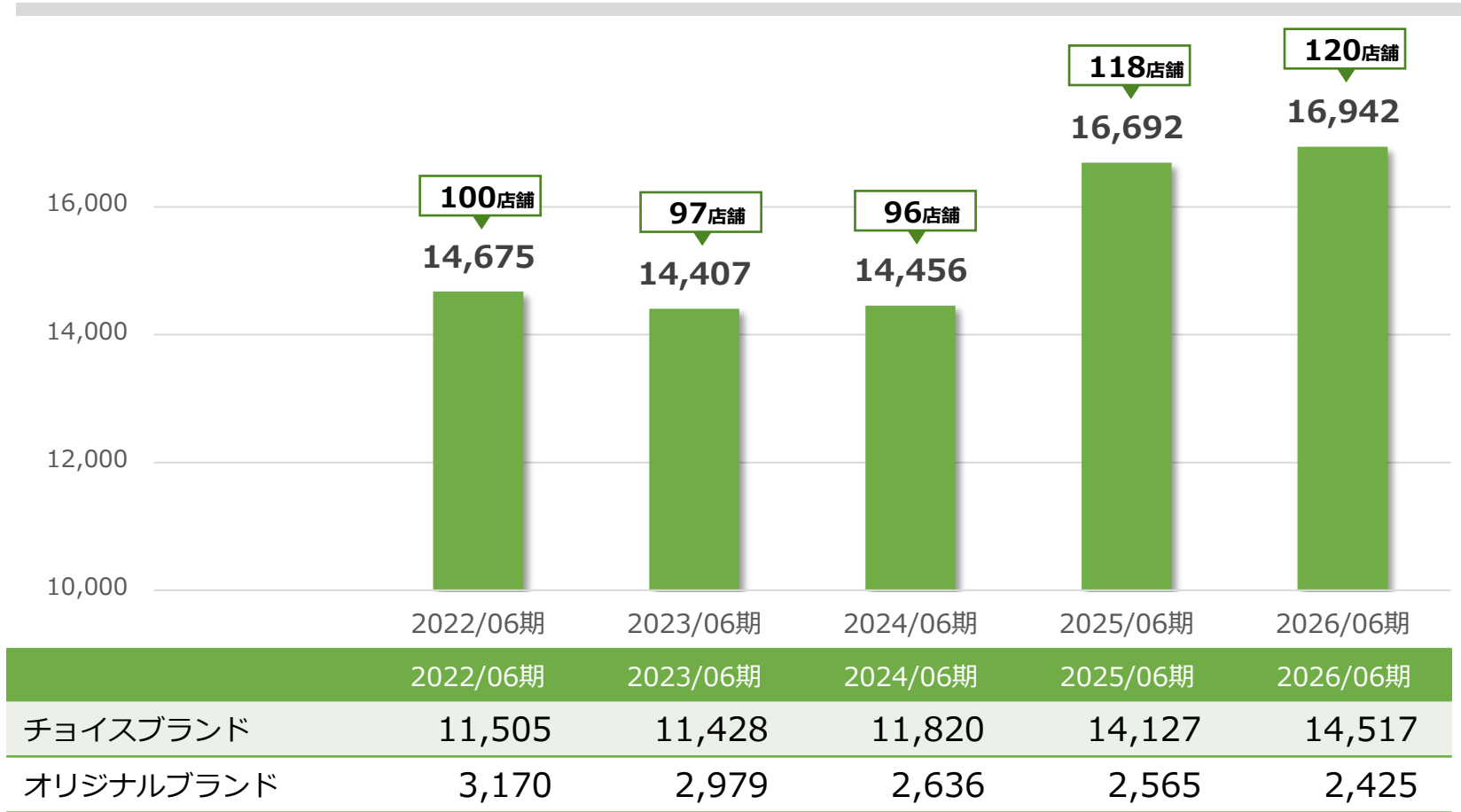
(注) 2023年7月1日付でhotel around TAKAYAMAが「Ascend Collection™」として運営を開始したことにより、「オリジナルブランド」から「チョイスブランド」に所属が変更となったため、ブランド別の売上高に変動あり

客室数と店舗数の推移

- 中期経営計画で掲げる2028年6月期の客室数目標18,000室に向けて順調に推移

期末客室数（全社）

（室）



（注）2023年7月1日付でhotel around TAKAYAMAが「Ascend Collection™」として運営を開始したことにより、「オリジナルブランド」から「チョイスブランド」に所属が変更となったため、ブランド別の客室数に変動あり

2. 中期経営計画の進捗と取り組み

中期経営計画の基本方針と業績目標

本経営計画期間を、将来のポートフォリオ拡大を通じた持続的な成長を実現するためのケイパビリティ構築を行う準備期間として位置付ける

基本方針

1

需要をとらえた出店加速

- ・2028/06期に18,000室体制を目指す
※過年度(2016/06期～2023/06期)よりも速いペースでの出店

2

レジャーブランド・ロードサイド業態のビジネスモデル確立

- ・レジャー：需要獲得に向けた出店加速
- ・ロードサイド：出店によるリスク分散、及び顧客層の拡大

3

人材への投資と、更なる成長に挑戦する組織風土の醸成

- ・人材マネジメント方針の実現
(人材活躍の仕組み構築・人材育成・人事制度)

業績目標

	2026/06期 実績	2028/06期 目標
売上高	539億円	600億円
営業利益	69億円	70億円
経常利益	68億円	69億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	49億円	45億円
自己資本比率	35.5%	54%
ROE	43.8%	20%以上

需要をとらえた出店加速 ～2027年6月期以降の出店計画～

- 2027年6月期以降において、11店舗の出店を決定
- ブランドポートフォリオの拡大に向けて、多様なブランドでの出店を計画

開業期	開業月	No.	出店立地	想定ブランド	客室数
27/06期	7月	1	大阪府大阪市北区	Ascend Collection™	132
	2月	2	石川県金沢市	コンフォートホテルERA	107
	3月	3	鹿児島県霧島市	コンフォートホテル	155
	3月	4	富山県富山市	コンフォートホテル	184
	5月	5	奈良県大和郡山市	コンフォートイン	122
28/06期	7月	6	栃木県宇都宮市	コンフォートホテル	178
	8月	7	京都府乙訓郡大山崎町	コンフォートイン	124
	12月	8	広島県広島市	コンフォートホテルERA	153
	5月	9	神奈川県平塚市	コンフォートホテル	139
	5月	10	大分県大分市	コンフォートホテル	168
29/06期	8月	11	北海道旭川市	コンフォートホテル	174
					1,636

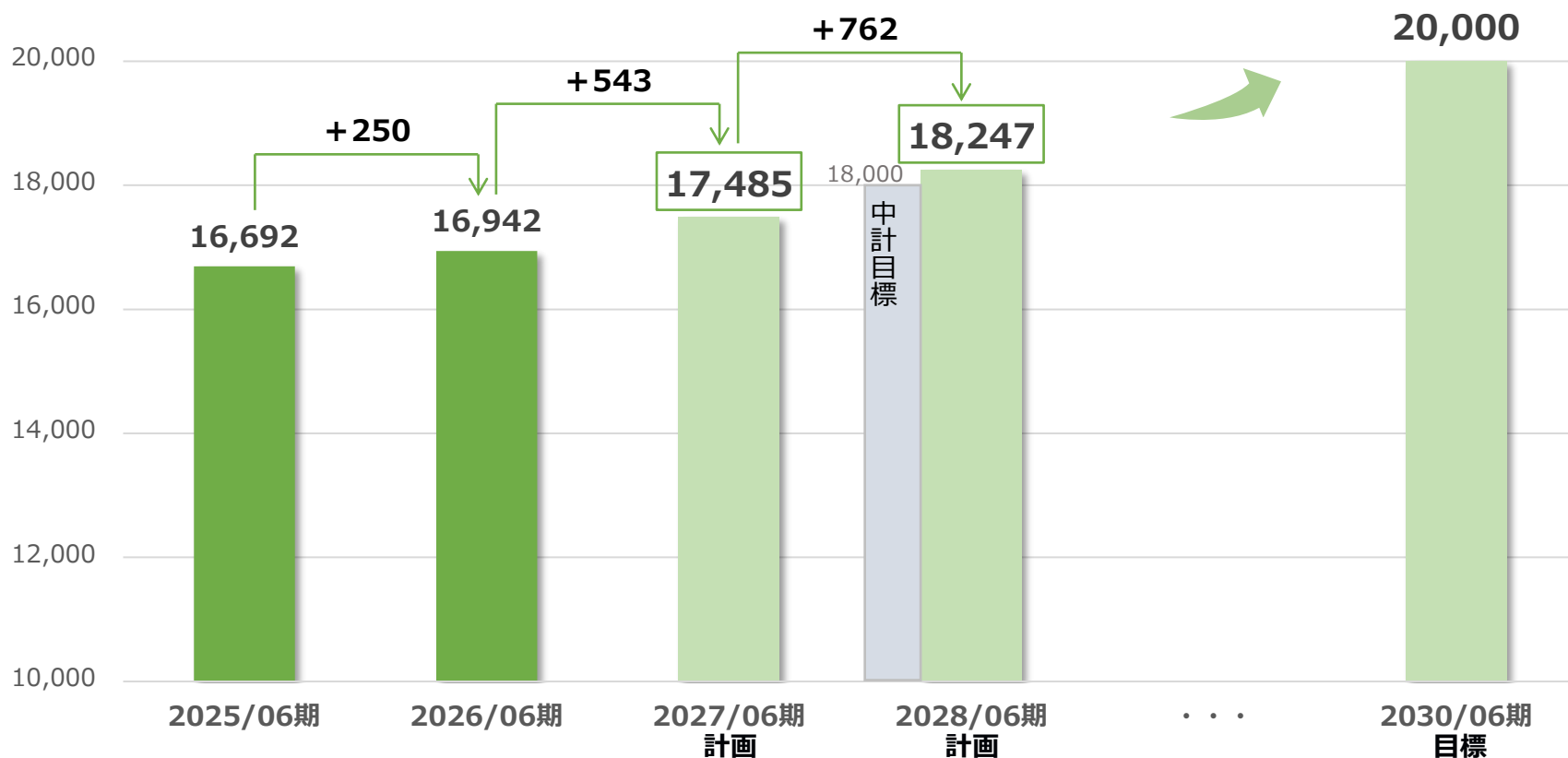
(注) 2026年8月25日時点の計画であり、開業月・客室数・想定ブランドは今後変更の可能性があります

需要をとらえた出店加速 ～2027年6月期以降の出店計画～

- 2028年6月期に中期経営計画目標18,000室を上回る18,247室を見込む
- 2030年6月期の経営目標20,000室体制に向けて、着実に出店案件を獲得

客室数の実績と計画・目標

(室)



(注) 2026/06期及び2027/6期計画は2026年8月25日時点で開示済みのホテルベースで集計しており、契約更新や新規契約が未確定のホテルは含んでいません

レジャーブランド・ロードサイド業態のビジネスモデル確立

- レジャー需要の高い地域を中心に全国各地で出店を拡大

コンフォートホテルERAの出店状況



アクティブな旅人に寄り添う新しい時代 (ERA) のホテルステイ



レジャー顧客獲得に向けた取り組み



▲体の内側から元気になれる
有料朝食ブッフェの提供



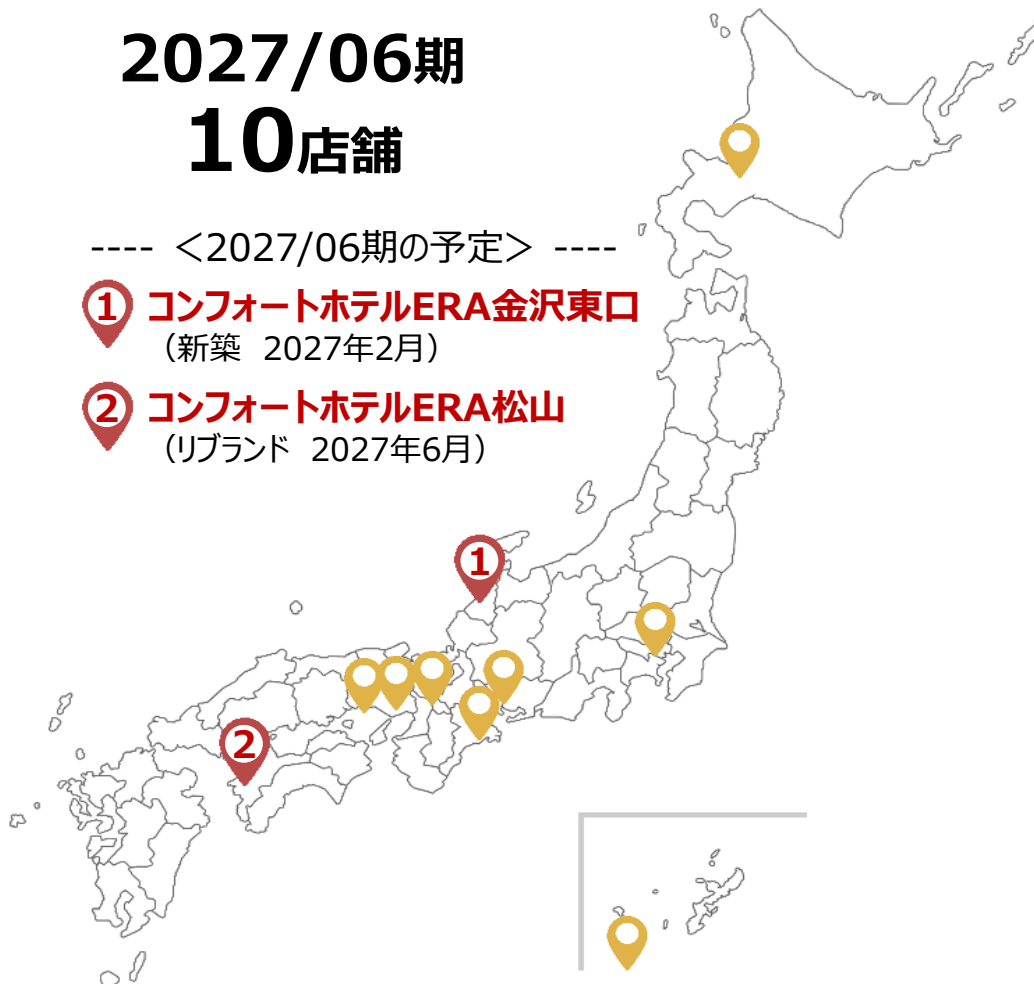
▲思わず長居したくなる
仲間と楽しく過ごせるラウンジ

店舗数の拡大

2027/06期
10店舗

---- <2027/06期の予定> ----

- ① コンフォートホテルERA金沢東口
(新築 2027年2月)
- ② コンフォートホテルERA松山
(リブランド 2027年6月)



レジャーブランド・ロードサイド業態のビジネスモデル確立

- 北海道をイメージしたデザインの客室やライブラリーカフェを完備
- 同マーケットに位置するコンフォートホテル札幌すすきのと比較し、高単価での販売を実現

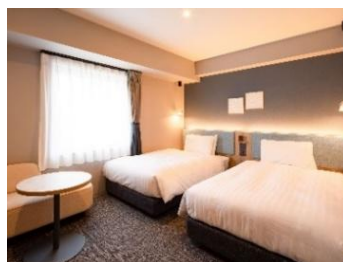
コンフォートホテルERA札幌北口の実績



▲コンフォートライブラリーカフェ



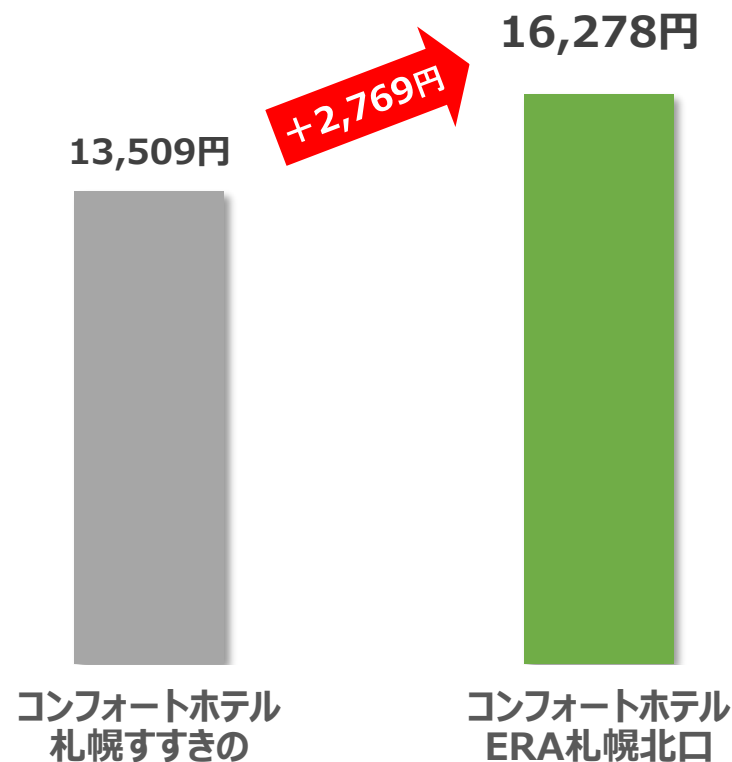
▲朝食サービスの一例



▲客室の一例

コンフォートホテルERA札幌北口 運営実績

〈2026年1月～6月期間の客室単価〉



レジャーブランド・ロードサイド業態のビジネスモデル確立

- アメリカ「チョイスホテルズインターナショナル」の保有するアップスケールのソフトブランド Ascend Collection™ の国内2号店を出店
- アール・デコの装飾美と梅田の文化が融合する、個性あふれる空間を提供

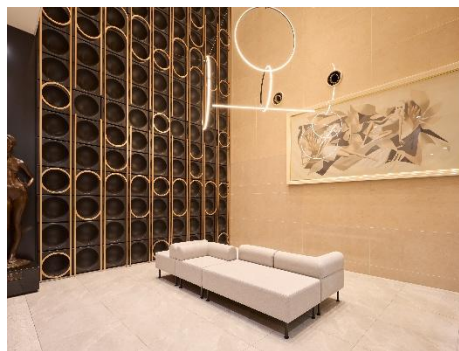
Ascend Collection™ 2号店の出店

ASCEND
COLLECTION™
HOTELS

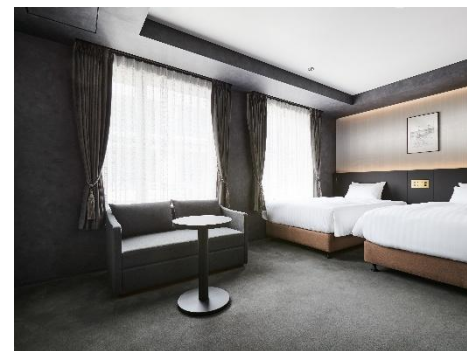
“Find Your Travel Story.”をコンセプトに掲げ、画一的なホテル体験ではなく、その土地ならではの文化や歴史、街の魅力に溶け込むような、上質で個性あふれる滞在体験を提供

HOTEL GEOMETIQ Osaka Umeda

Ascend Collection の日本第2号店として、大阪・梅田の街に自然と馴染みながら、過ごす中で自分らしい旅が形づくられていくホテルです



▲アール・デコ様式と、大阪・梅田が持つ歴史・にぎわい・人情文化を融合した館内デザイン



▲都市滞在に求められる快適性と機能性を備えた客室

人材への投資と、更なる成長に挑戦する組織風土の醸成

- 人的資本投資と働きやすい環境整備に取り組む
- タレントマネジメントシステムを導入し、戦略的な人事への取り組みを加速

人的資本投資の取り組み

処遇の改善

〈施策の一例〉

- 3期連続のベースアップの実現
- 2期連続での業績賞与の支給を実施

労働環境の改善

〈施策の一例〉

- グリーングループ 人権方針の策定
- 保健師相談制度の導入

タレントマネジメントシステムの導入

人材活躍の仕組み構築

〈狙い〉

- 人事データを活用した戦略人事の実現を加速
- 従業員のキャリア形成への意識向上

Greens Criteriaを体現する
意欲ある仲間選ばれ、
居続けたいと思われる組織へ

3. 2027年6月期 通期業績予想

2027年6月期の出店・閉店の計画

- 2027年6月期は年間5ホテルの開業を予定
- レジャーブランド、ロードサイド型等の多様なブランドでの出店を計画



＜閉店＞ コンフォートホテル熊本新市街 2026/10/26閉店 熊本県熊本市 客室数：157室

(注) 2026年8月25日時点の計画であり、開業予定日は今後変更の可能性があります

レジャーブランド・ロードサイド業態のビジネスモデル確立

- 「コンフォートホテルERA」へのリブランドを1店舗実施し、更なるレジャー獲得を図る
- 既存店舗への修繕投資は2026年6月期と同程度の約8.5億円を予定

コンフォートホテルERAへのリブランド投資



26/06期末
8店舗



27/06期末計画
10店舗

内容例：コンフォートライブラリーカフェの快適性向上



例) コンフォートホテルERA東京東神田

修繕投資

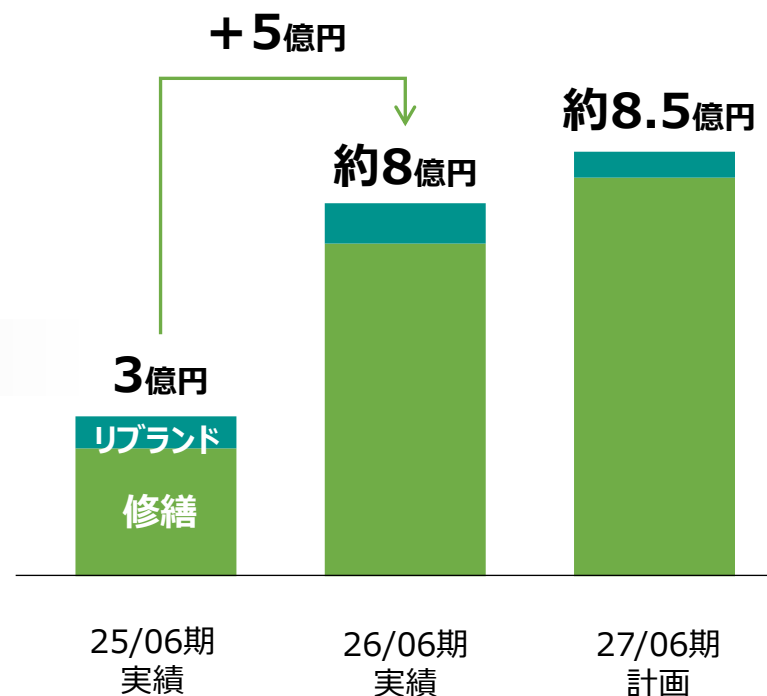
(27/06期 7店舗実施予定)

内容例：壁、床材の張替えによる清潔感の向上



例) コンフォートホテル東京清澄白河

既存店舗への投資に係る費用



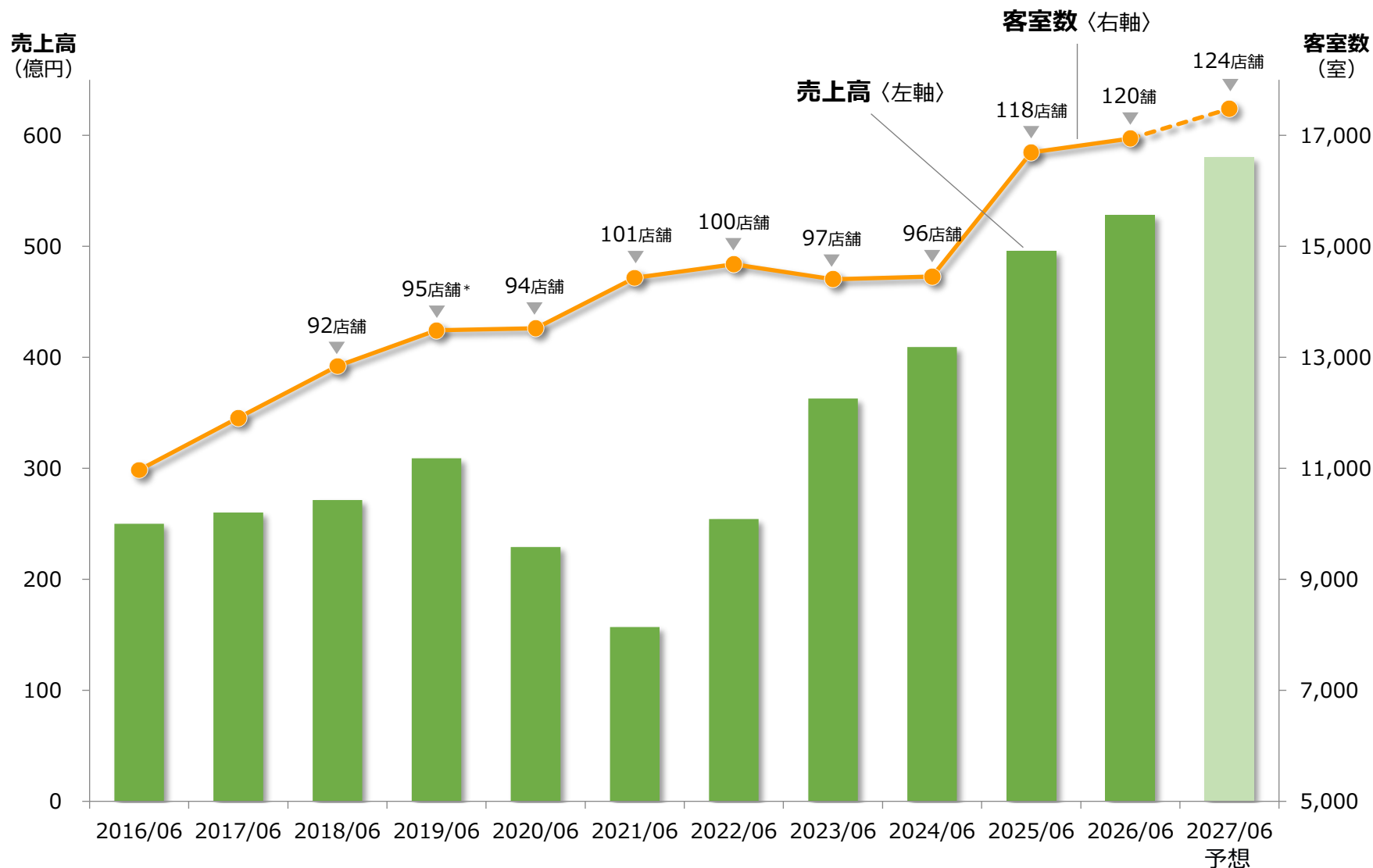
2027年6月期 連結業績予想

- 売上高は、客室単価上昇と新規出店により約5%増収、
営業利益は、出店・改装費用の増加により70億円を見込む
- 当期純利益は、前期に計上した特別利益等の影響により約10%の減益を予想

(百万円)

	2026/06期 実績	2027/06期 予想	前年比増減		中期経営計画目標 2028/06期
			金額	率	
売上高	53,998	56,900	+ 2,901	+ 5.4%	60,000
営業利益	6,964	7,000	+ 36	+ 0.5%	7,000
経常利益	6,899	6,900	+ 1	+ 0.0%	6,900
親会社株主に帰属する 当期純利益	4,997	4,500	▲497	▲10.0%	4,500
自己資本比率	35.5%	46.7%	+ 11.2pt		54%
ROE	43.8%	31.9%	▲11.9pt		20%以上

連結業績の年度推移

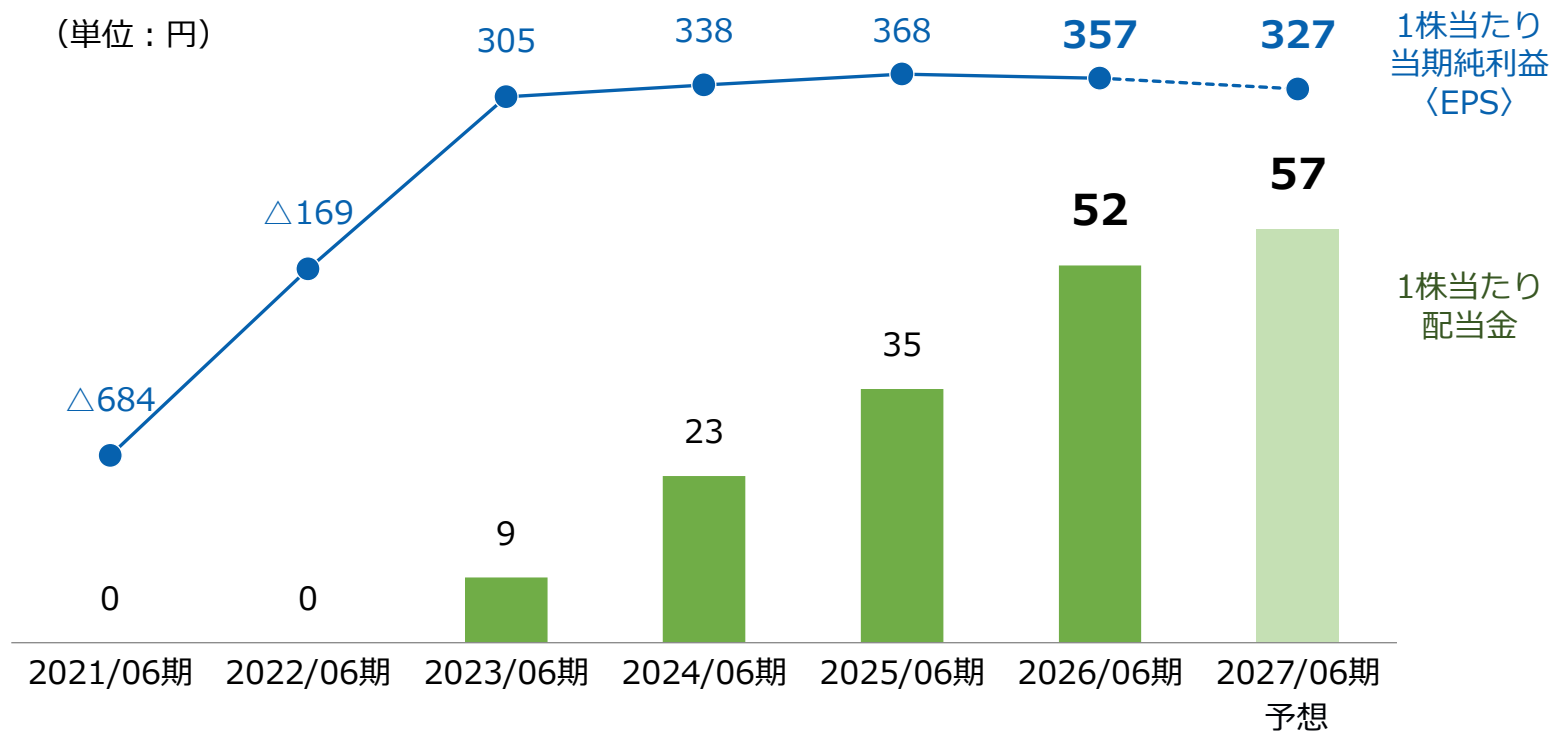


* 2019年8月13日の取締役会にて閉店を決議した「ホテルエコノ名古屋栄」（2019年4月中旬より休業中）を除く。よって決算短信に記載の数値とは異なる

株主還元

- 単年度業績、配当性向、ROE等を総合的に勘案して、安定的な経営基盤の確立と業績の向上による安定した配当の継続を基本方針とする
- 2027年6月期予想配当は、1株当たり5円増配の57円とする

1株当たり当期純利益と1株当たり配当金の推移



まとめ

2026年6月期 決算概要

- 新規3店舗の開業及び既存店の客室単価の成長により、売上高は前期比約8%増の539億円となり過去最高を更新
- 営業利益は、同約10%増益の69億円となり過去最高益を更新
- 2021年10月に発行した総額60億円のA種優先株全株式の償還が完了

中期経営計画 の進捗と 取り組み

- 2028年6月期目標18,000室を上回る18,247室を見込む
- 新ブランドのコンフォートホテルERA、Ascend Collection™の拡大を実現し、レジャー需要の取り込みを図る
- 既存店投資を強化し、事業基盤の安定化を実現

2027年6月期 通期業績予想

- 2027年6月期は、新規ホテル5店舗の開業と既存ホテル8店舗への投資を計画
- 売上高は前期比約5%増の569億円、営業利益は新規開業や既存店への投資費用負担があり、前期水準の70億円を見込む
- 配当は5円増配の57円と予想

Appendix 1

中期経営計画

「GREENS SUSTAINABLE JOURNEY 2028」

- (1) グリーンの目指す姿
- (2) 2030/06期経営目標
- (3) 中期経営計画の基本方針と具体的な取り組み
- (4) 人的資本に関する考え方
- (5) 投資・支出計画と配当方針



中期経営計画 「GREENS SUSTAINABLE JOURNEY 2028」

(1) グリーンの目指す姿

人と社会から選ばれるグリーنزグループへ。 サステナブルな価値共創の旅を続けます。

宿泊需要の高まりとお客様ニーズの多様化に対応するため、グリーنزグループは更なる成長と進化を遂げ、人と社会に選ばれる企業へと歩みを進めます。
お客様から選ばれるための人や施設・サービスへの投資、働く人から選ばれるための人的資本投資、社会から選ばれるための地域活性化への貢献によって、更なる企業価値の創造と持続可能な地域社会の実現を目指します。

経営ビジョン

TRY! NEXT JOURNEY

～ 新たな旅に踏み出そう ～

グリーنز グループ2030年 CSR宣言

「環境にも人にも優しいホスピタリティあふれる企業」
を目指します



TRY! NEXT JOURNEY

新たな旅に踏み出そう

もっと、 自由な旅へ

高い利便性とコストパフォーマンスをお約束するホテル事業をベースに、世界中のすべての人へ安らぎのある「自由な旅」を提供します。

もっと、 人と環境のそばへ

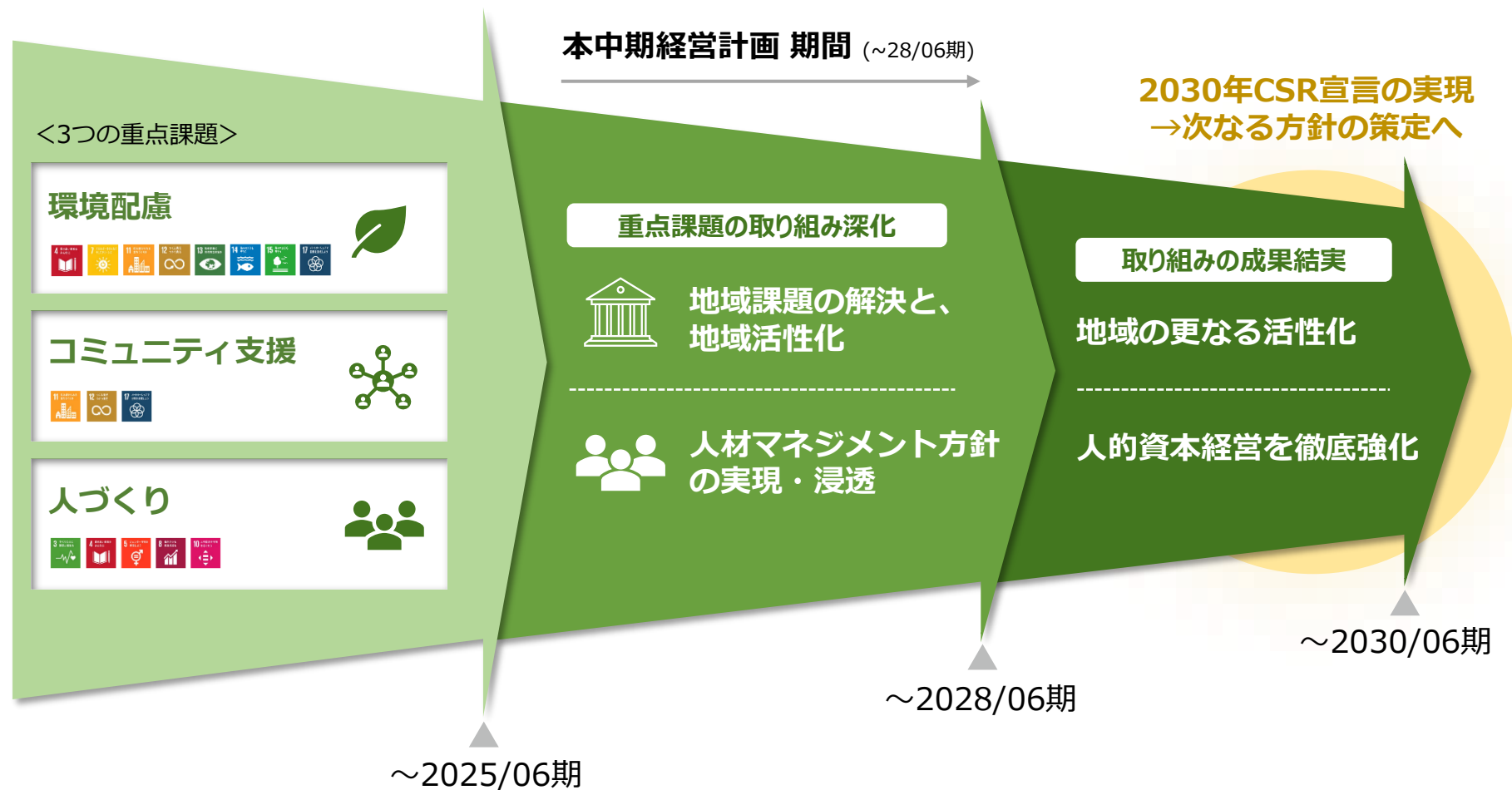
お客様はもちろん、働く人たちも含めたステークホルダーの皆様の人生も輝くホテル経営を。人と環境に優しいホスピタリティあふれる企業を目指します。

もっと、 ワクワクする未来へ

お客様のニーズを一步先取り。ワクワクするような感動のあるサービスを提供します。また、新たな仕組みを積極導入し、働く人たちが楽しみながら成長できる環境を創ります。

グリーングループ サステナビリティ推進全体像

2030年SDGs達成に向けた環境・コミュニティ・人づくりの取り組みを通じ、出店地域において信頼されるパートナーとしてのプレゼンスを確立させる



グリーングループ サステナビリティ推進の取り組み

2030年CSR宣言に基づいて、ステークホルダーの皆様とともに、サステナビリティの取り組みを着実に推進する

環境配慮



エネルギー・
資源利用最適化

環境・社会に
配慮した調達

環境に配慮した
サービスの提供



地元企業との
協働による
取り組み加速

地域の
持続可能な
発展への貢献

意欲ある
優秀な
人材への
訴求



サービスの提供



コミュニティ支援



コラボレーションを
通じた地域貢献

地域との連携を通じた、
「食」におけるお客様の健康づくり

人づくり



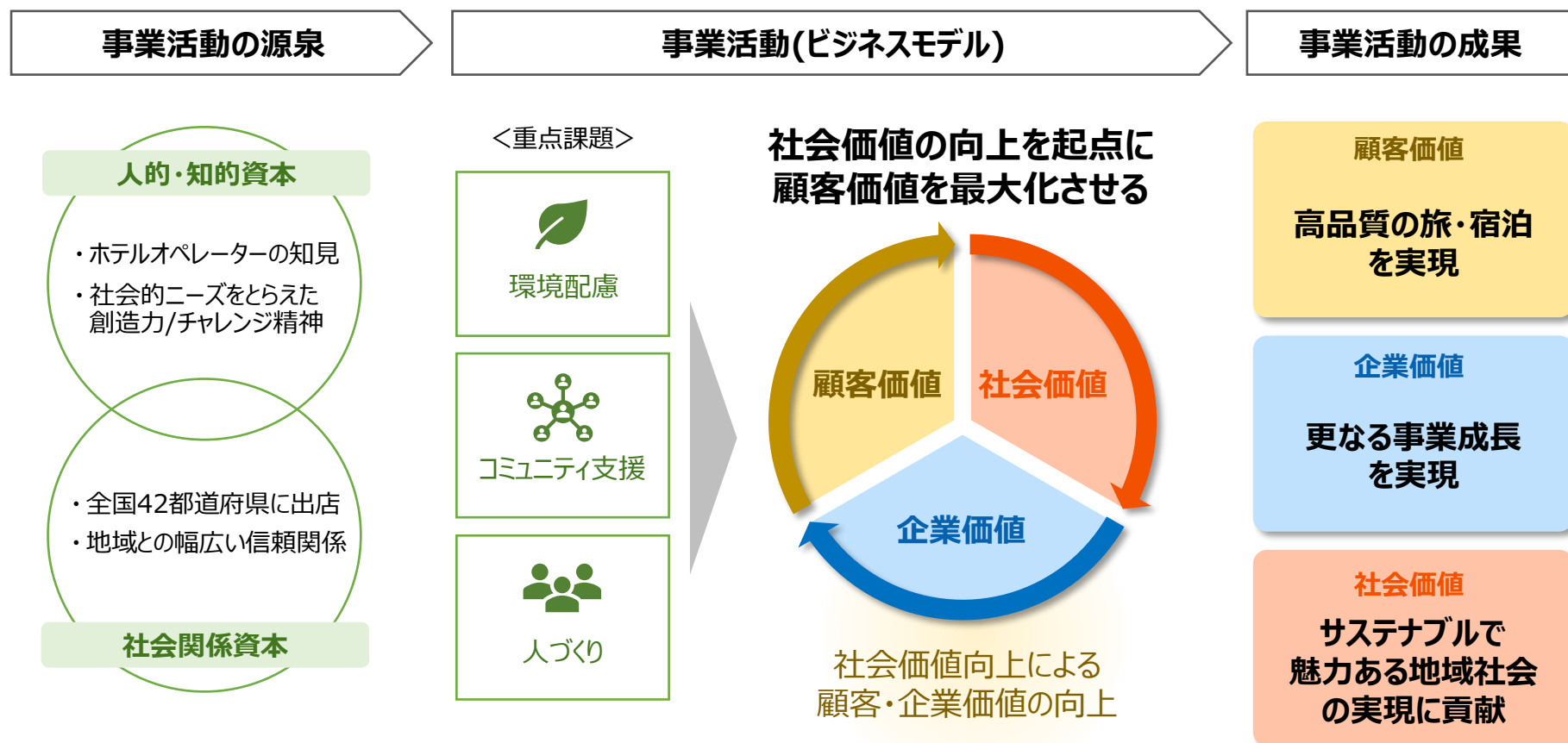
多様な人材の活躍と
平等な機会の提供

お客様の心と体が
元気になる



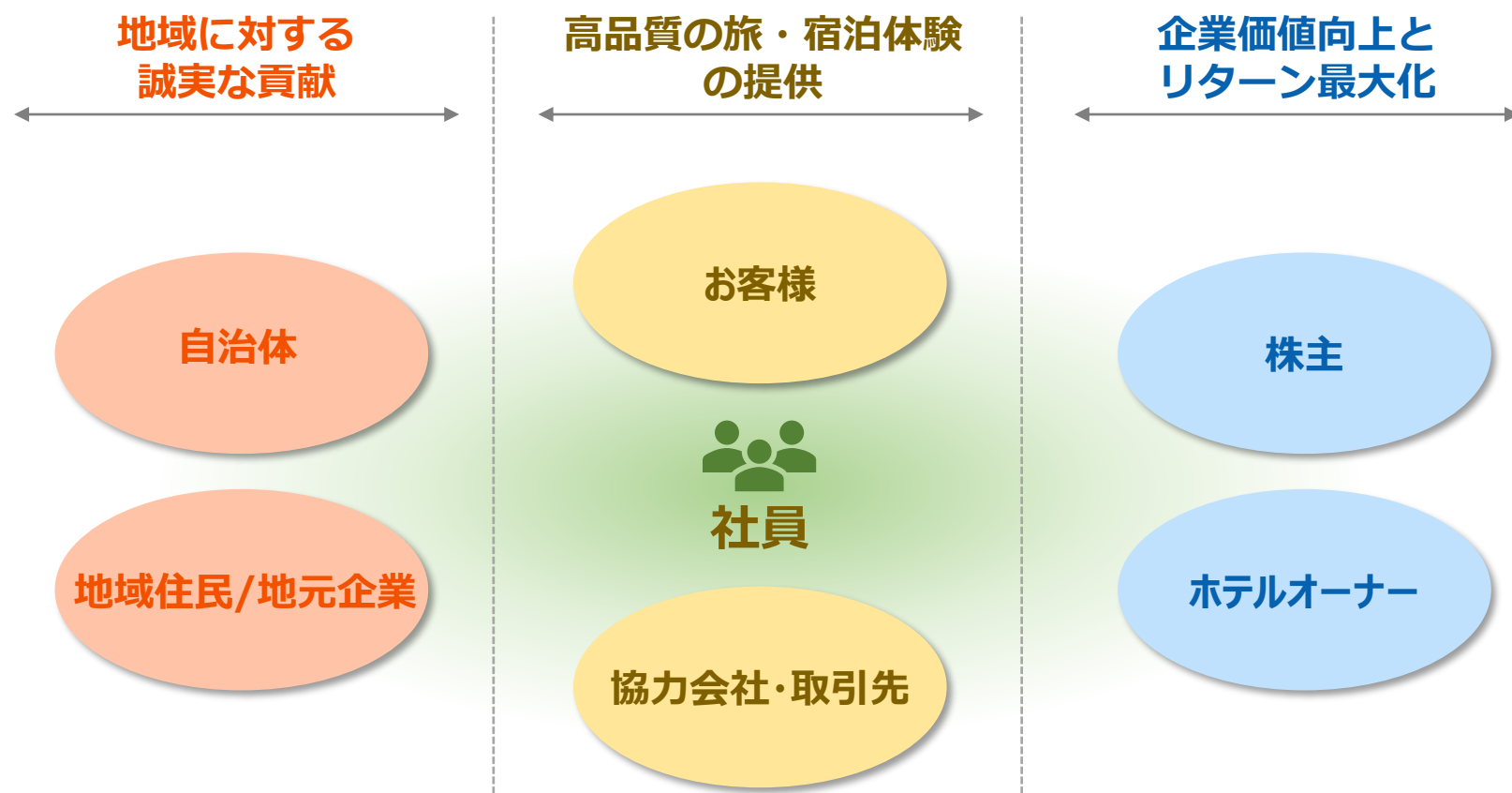
価値創造モデル

顧客価値・企業価値の向上を駆動する起点としてサステナビリティ推進活動による社会価値向上を位置づけ、持続的な成長を図る



ステークホルダーの皆様へのコミットメント

ともに社会に新しい価値を生み出し、分かち合い、発展・成長する姿勢のもと、ステークホルダーから選ばれる企業として在り続ける





中期経営計画 「GREENS SUSTAINABLE JOURNEY 2028」

(2) 2030/06期経営目標

2030/06期経営目標と本経営計画の位置づけ

中期経営計画を遂行し、成長戦略とサステナビリティ推進により
すべてのステークホルダーとの価値共創を実現へ



当社を取り巻く事業環境

駅前宿泊特化型ホテル以外のニーズが高まり、人材獲得競争の苛烈化も予想される中、当社にも変化が求められている

当社にとっての機会 脅威

中長期的なトレンド

旅需要のトレンド

＜旅需要の高まり＞

訪日外国人
観光客2030年
6,000万人目標

国内旅行需要の
堅調な推移

＜ホテルに求める価値の多様化＞

高付加価値な
体験を重視

リーズナブルな宿泊を
重視

ホテル供給のトレンド

＜ホテルの差別化・高付加価値化の必要性＞

建築コストの
高騰

人件費等の
運営コスト
高騰

異業種含む
参入増による
競争苛烈化

＜働き方・価値観の多様化＞

深刻な
人手不足

働き方改革や
多様な働き方の重視

必要な変化

高まる旅需要を背景に
出店ペースを加速させ、
存在感を高める

駅前・宿泊特化型のみならず、
需要に応じた多様なポート
フォリオを築く

共感される“目指す姿”及び
職場環境を築き、人材に
選ばれる企業へ進化する

2030/06期 経営目標

2030/06期 20,000室体制を最適なブランドポートフォリオで実現し、人材施策も強化することで、盤石な事業基盤を有する、人材に選ばれる企業へと進化する

当社に必要な変化

高まる旅需要を背景に
出店ペースを加速させ、
存在感を高める

駅前・宿泊特化型のみならず、
需要に応じた多様な
ポートフォリオを築く

共感される“目指す姿”及び
職場環境を築き、人材に
選ばれる企業へ進化する

2030/06期 経営目標

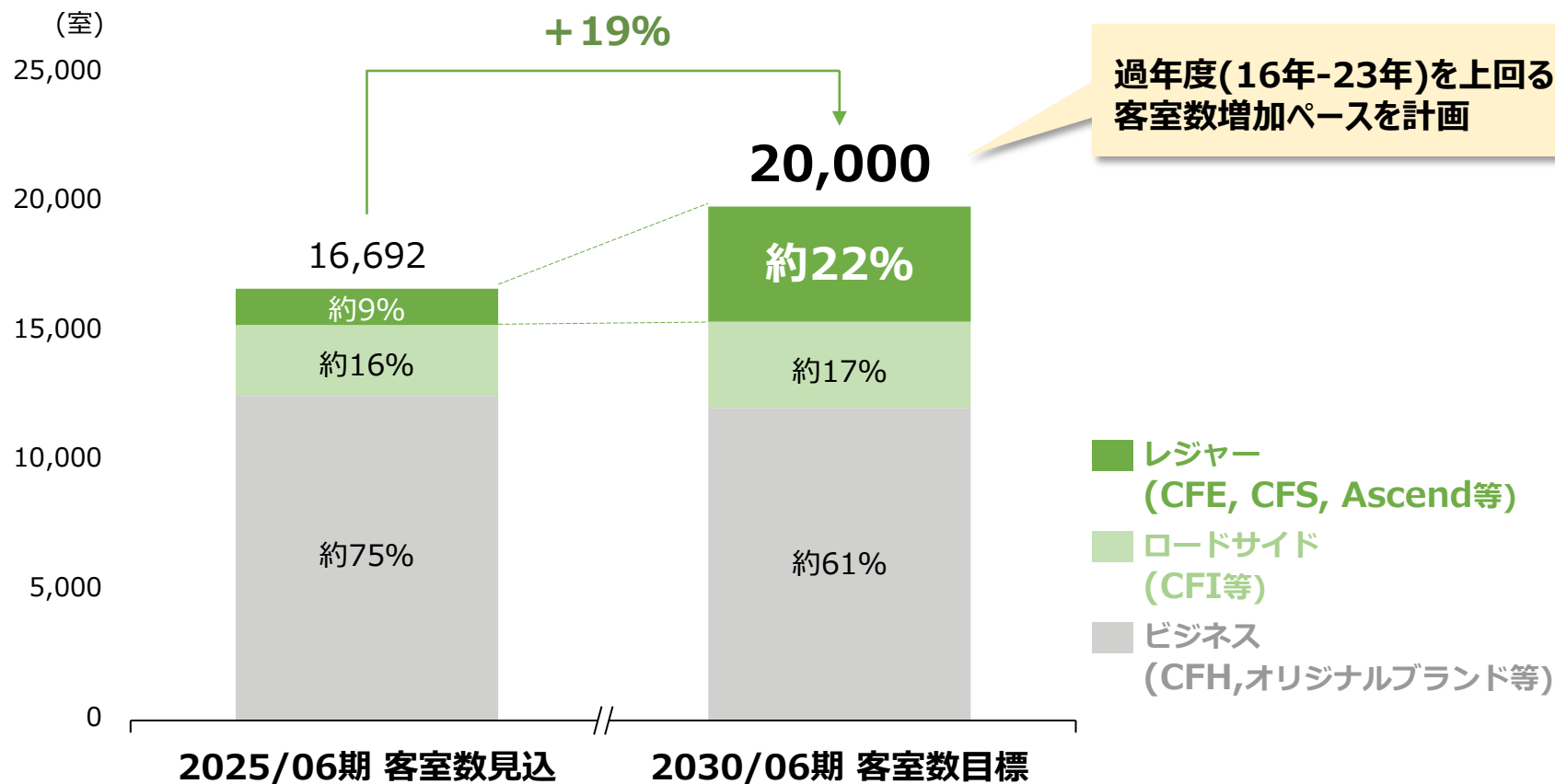
1 2030/06期 20,000室体制

2 アップスケールレジャーやロードサイド等を含めたブランドポートフォリオ拡大

3 人材に選ばれる企業として、
人的資本経営の更なる強化

2030/06期における当社の事業構造

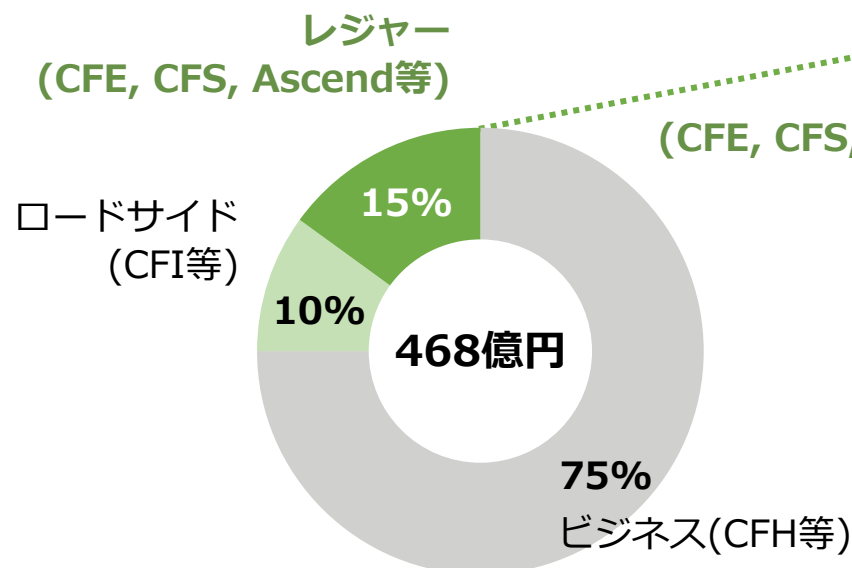
2030/06期に向けて20,000室を目指し、特にレジャーブランドの比率を客室数で約2割へ増加させることで、高まるレジャー需要を取り込む



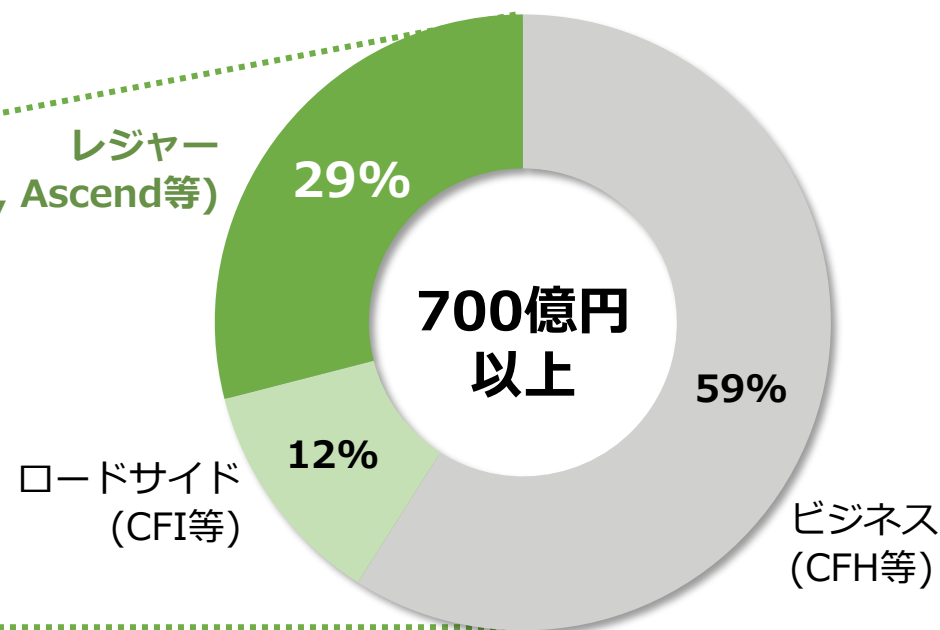
2030/06期における当社の事業構造

レジリエンス性の観点からロードサイドの売上高比率を維持しつつ、
レジャーブランドを約3割まで高め、全社トップラインをけん引

2025/06期 売上高見込



2030/06期 売上高目標





中期経営計画 「GREENS SUSTAINABLE JOURNEY 2028」

(3) 中期経営計画の基本方針と具体的な取り組み

中期経営計画の基本方針

本経営計画期間を、将来のポートフォリオ拡大を通じた持続的な成長を実現するためのケイパビリティ構築を行う準備期間として位置付ける

2030/06期 経営目標

2030/06期 20,000室体制

アップスケールレジャーや
ロードサイド等を含めた、
ブランドポートフォリオ拡大

人材に選ばれる企業として、
人的資本経営の更なる強化

本経営計画の基本方針

需要をとらえた出店加速

- ・2028/06期に18,000室体制を目指す
※過年度(2016/06期~2023/06期)よりも
速いペースでの出店

レジャーブランド・ロードサイド業態の ビジネスモデル確立

- ・レジャー：需要獲得に向けた出店加速
- ・ロードサイド：出店によるリスク分散、
及び顧客層の拡大

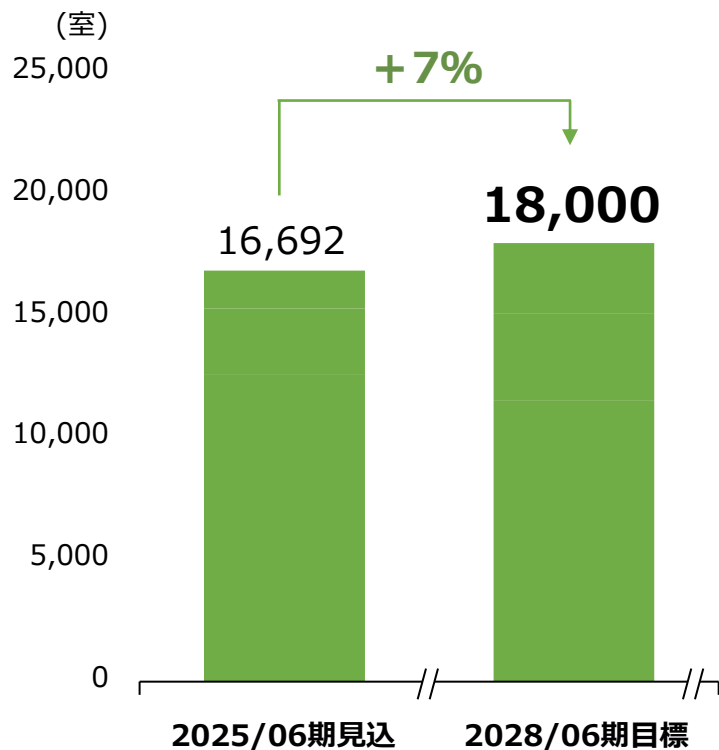
人材への投資と、更なる成長に挑戦 する組織風土の醸成

- ・人材マネジメント方針の実現
(人材活躍の仕組み構築・人材育成・人事制度)

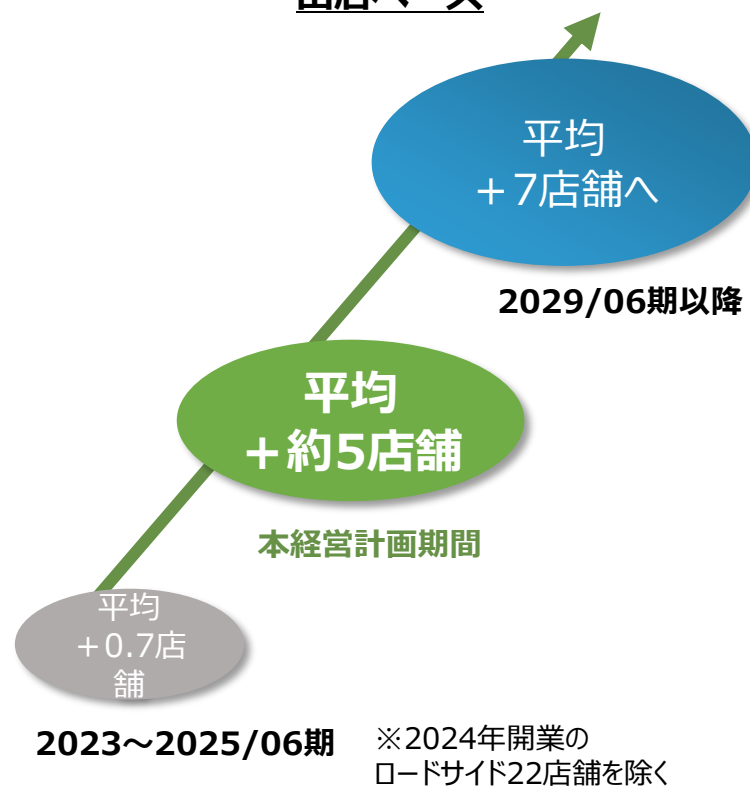
1 需要をとらえた出店加速

新規出店を加速させ、2028/06期に18,000室体制を目指す

次期経営計画期間における客室数目標



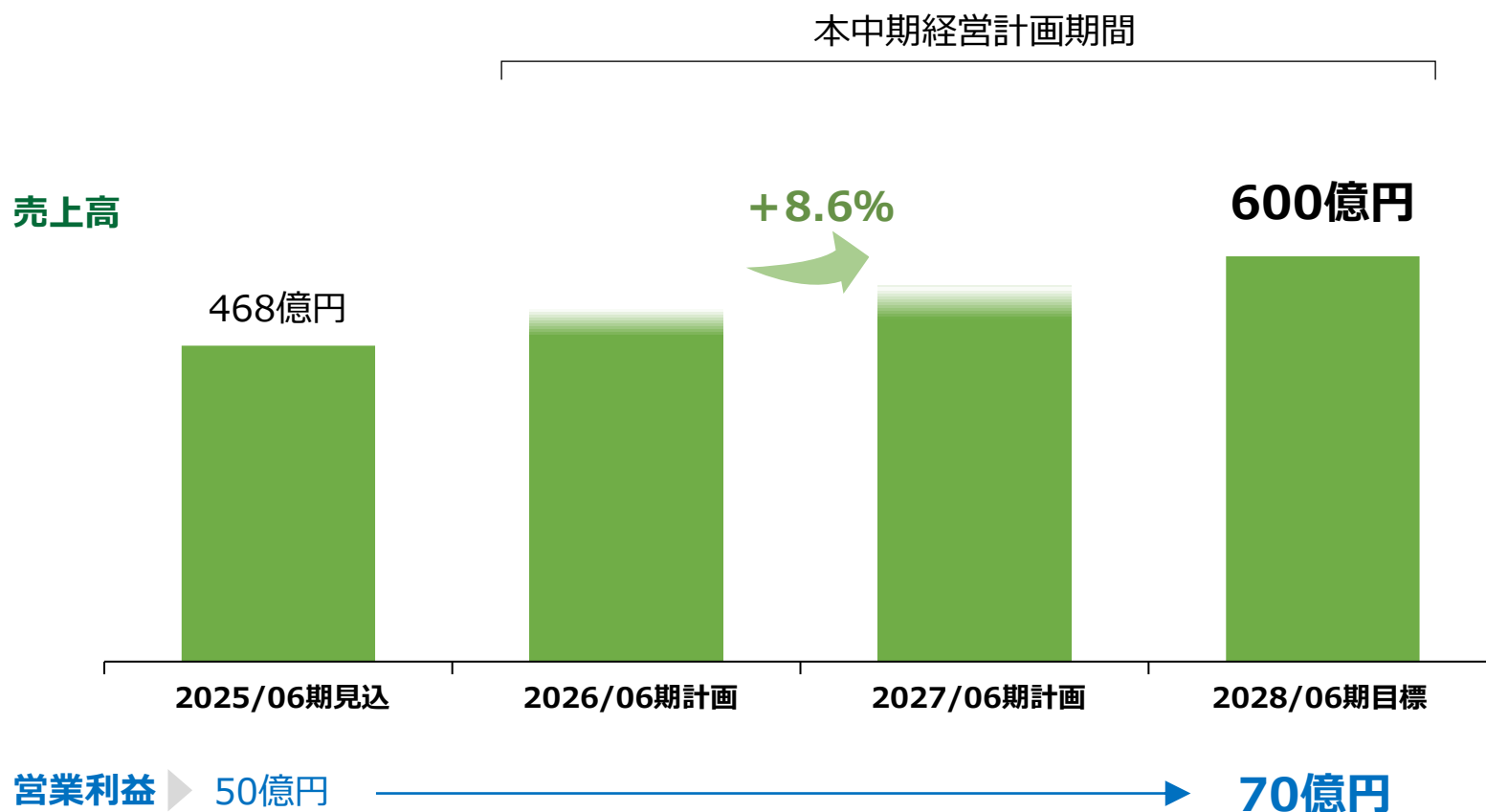
出店ペース



*2024年に開業したロードサイド22店舗を加えた場合、2023年-2025年06期の出店ペースは平均+8店舗

1 需要をとらえた出店加速

2025/06期から2028/06期にかけてCAGR+8.6%の売上成長を目指し、
2028/06期に売上高600億円、営業利益70億円達成を掲げる



2 レジャーブランド・ロードサイド業態のビジネスモデル確立

創業期以来の駅前・宿泊特化型ビジネスブランドで需要を確実に獲得しつつ、レジャーブランド・ロードサイド業態をバランスよく拡大する

ポートフォリオ
比率イメージ
(客室数ベース)

需要の高まりを踏まえた出店加速と、
更なる収益機会の獲得

堅調な出店を通じた、
レジリエンス性拡大

ビジネス需要の獲得に向けた出店
継続による、収益基盤の盤石化

レジャー



- インバウンド含むレジャー需要を確実に獲得
- 出店加速に向けたビジネスモデル確立を進め、アップスケールレジャーに挑戦する

ロードサイド



- 駅前型店舗と異なる業態でリスク分散
- 収益性を高めるべく、複数名宿泊による客室単価増が期待できる国内レジャー客にも間口を広げる

ビジネス



- 企業の出張予算を上回る価格帯の競合が増える中、当社は適正な価格設定のもと商品力強化を推進
- コストパフォーマンスを高め、出張需要を確実に獲得する

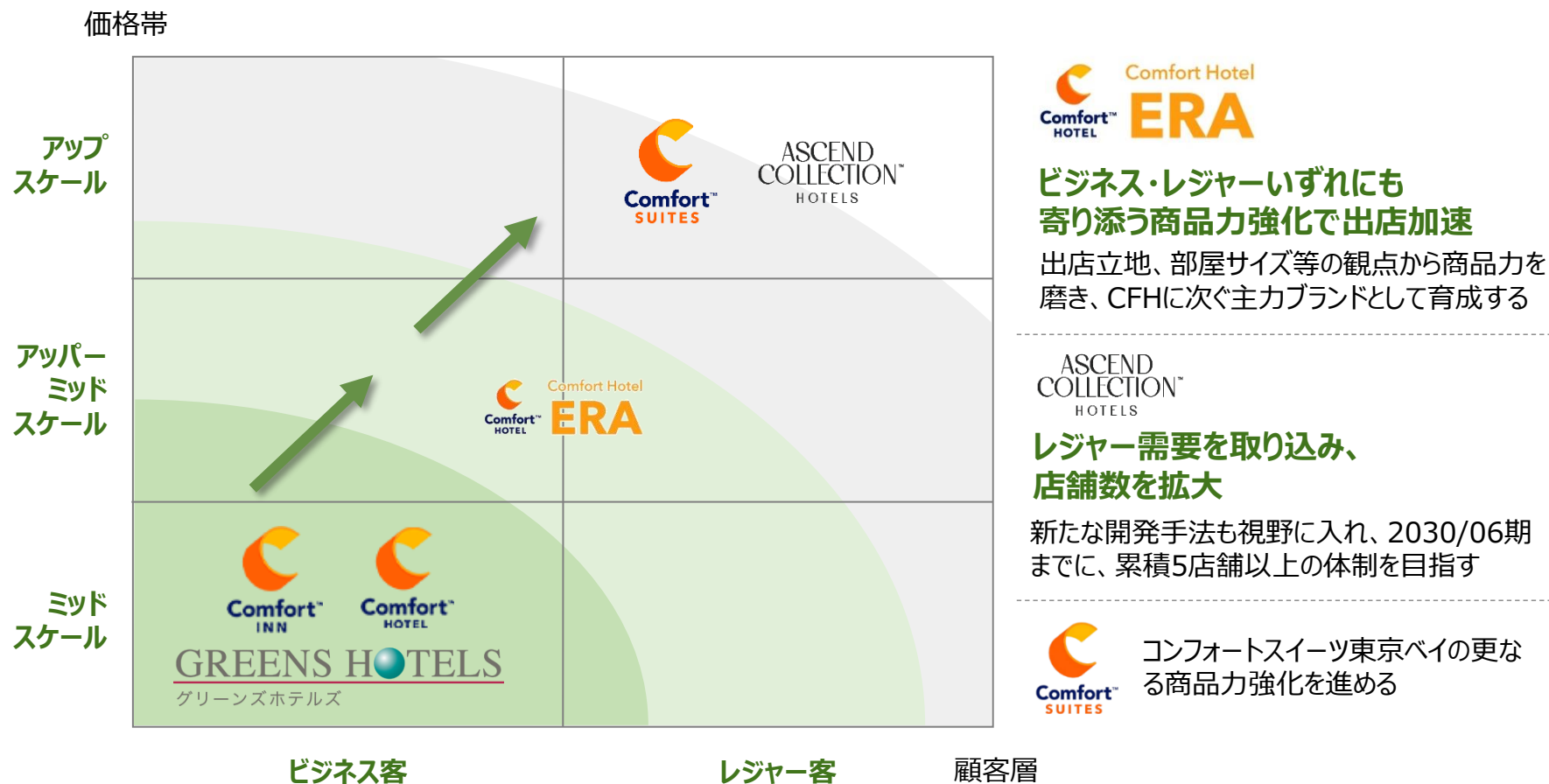
2025/06期見込

2028/06期目標

2030/06期目標

2-1 領域別戦略（レジャー）：ターゲット獲得強化を見据えた出店加速

前経営計画期間中に立ち上げた新ブランドであるコンフォートホテルERA及びAscend Collection™の出店を加速させ、更なるレジャー需要を取り込む

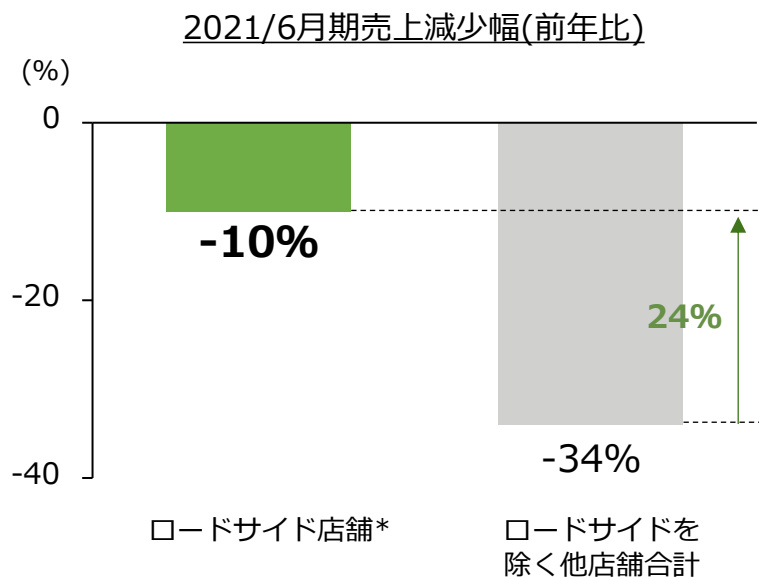


2-2 領域別戦略（ロードサイド）：レジリエンス性を高めつつ更なる顧客層拡大へ

駅前型店舗と異なる顧客層をターゲットとしたロードサイド店舗の出店によりリスクを分散しつつ、ロードサイドならではの需要の開拓を図る

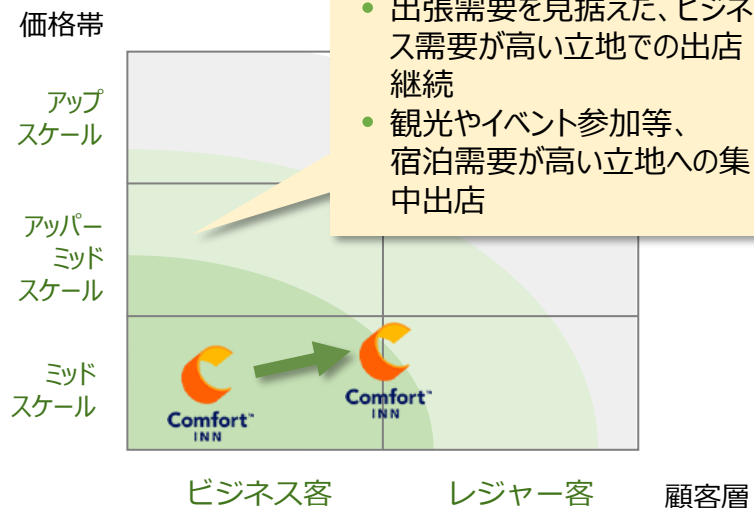
駅前型ホテルからのリスク分散

コロナ禍でも、ロードサイド店舗は他の駅前型店舗と比較して売上減少幅が低かった



国内レジャー需要の取り込みによる成長

駅前型ホテルと異なる立地条件を活かし、既存の業態と異なる顧客需要の開拓を図る



*2020年時点で開業済みのコンフォートイン鹿島、新潟亀田、甲府、大垣、近江八幡、八日市 計6店舗の実績

2-3 領域別戦略（ビジネス）：主力事業として需要を徹底して獲得

事業基盤の安定化に向け、主力事業であるビジネス利用ホテルの更なる施策強化を引き続き推し進める

無料朝食の ブラッシュアップ

地産地消メニューを含め、
四半期ごとのテーマに
基づき商品更新

レベニューマネジメント の実施による 収益力向上

本部集約型のコントロール
で業務効率化と
ノウハウの蓄積

コンフォート ライブラリーカフェの 更なる展開

お部屋以外での過ごし方
の選択肢を提供

公式会員制度 Choice Guest Clubの強化

会員と一緒に社会貢献を
実現する特徴的な
プログラムの推進



主力事業としての更なる成長を目指す

3 人材への投資と、更なる成長に挑戦する組織風土の醸成

人材・組織風土の目指す姿について認識を揃え、進化していく観点から、グリーングループとしての共通人材要件Greens Criteriaを定義

背景

事業戦略上の要請：
更に多様な立地、業態へ挑戦

- 旅の価値観の多様化を受け、従来以上に多様な立地や業態に挑戦
- “正解”のないホスピタリティを模索



人材・組織戦略上の要請：
自ら宿泊の価値を創造する主体性

- “正解”が無いからこそ、ホスピタリティのあるべき姿を自ら考え、提供する主体性
- ともに働く仲間それぞれの主体性を喚起し、応援する組織風土

目指す人材像「Greens Criteria」



3 人材への投資と、更なる成長に挑戦する組織風土の醸成

Greens Criteriaを体現する意欲ある仲間選ばれ、居続けたいと思われる組織となるべく、
人材活躍の仕組み構築・人材育成・人事制度整備に取り組む

人材活躍の 仕組み構築

人材が活躍できる場所を、
事業戦略から逆算し計画的
に構築する(“適所適材”)



人材育成

グリーンズで働くことで
人材の市場価値が最大化する
魅力的な育成体制を構築する

人事制度

ブランドポートフォリオ拡大の中で、
多様なスキルを持つ人材が活躍する
職場環境を構築する

中期経営計画 「GREENS SUSTAINABLE JOURNEY 2028」

(4) 人的資本に関する考え方

グリーンズが考える人的資本経営

社員の誰もが輝けるチームワークと、高水準のサービスを提供する
プロフェッショナリズムを両立した強じんな組織体を目指し、
人的資本を更に強化する

チームワークの発揮

- 多様な人材の協働による、高水準の宿泊・料飲体験の提供
- 全国での質の高いチェーンオペレーションの維持・向上

プロフェッショナリズムの追求

- 個々のキャリアにおける高い専門性とスキルの追求
- 心理的安全性を基盤としつつ、未来を見据えて互いに成長・挑戦する風土の醸成

Greens Criteriaの体現



中期経営計画 「GREENS SUSTAINABLE JOURNEY 2028」

(5)投資・支出計画と配当方針

本経営計画期間中の主な投資・支出計画

事業基盤の安定化に向け、ボリュームゾーンである既存施設に対し、20億円規模の積極的な投資を実行し、顧客満足度の向上を図る

主な投資内容

ラウンジスペースの利便性向上や客室内の美観・機能面の向上などゆっくり寛げる空間に

**本3カ年にて約20億円
の投資を行い
リニューアルを実施**

- 壁紙やカーペット貼り替えによる清潔感の向上
- 家具や寝具の入れ替えによる快適性の向上



➤ リニューアル例
コンフォートホテル那覇県庁前

本経営計画期間中の主な投資・支出計画

成長戦略推進や中長期的な経営基盤強化に向けた戦略投資を継続

主な投資・支出計画
(2026/06期-2028/06期合計)

主な投資内容

総投資額50億円



既存事業維持投資

- 既存店の清潔感や快適性・利便性を向上させるための各種投資

戦略投資

- レジャー需要獲得を見据えたリブランド
- 生産性向上のためのIT・デジタル投資
- 従業員の教育機会の増加や働きやすさの向上を目的とした各種投資

新店投資

- 各期平均5店舗の新規出店投資

(注) 「投資」には資産性のものだけでなく、経費計上のものも含む

経営指標（業績目標等）

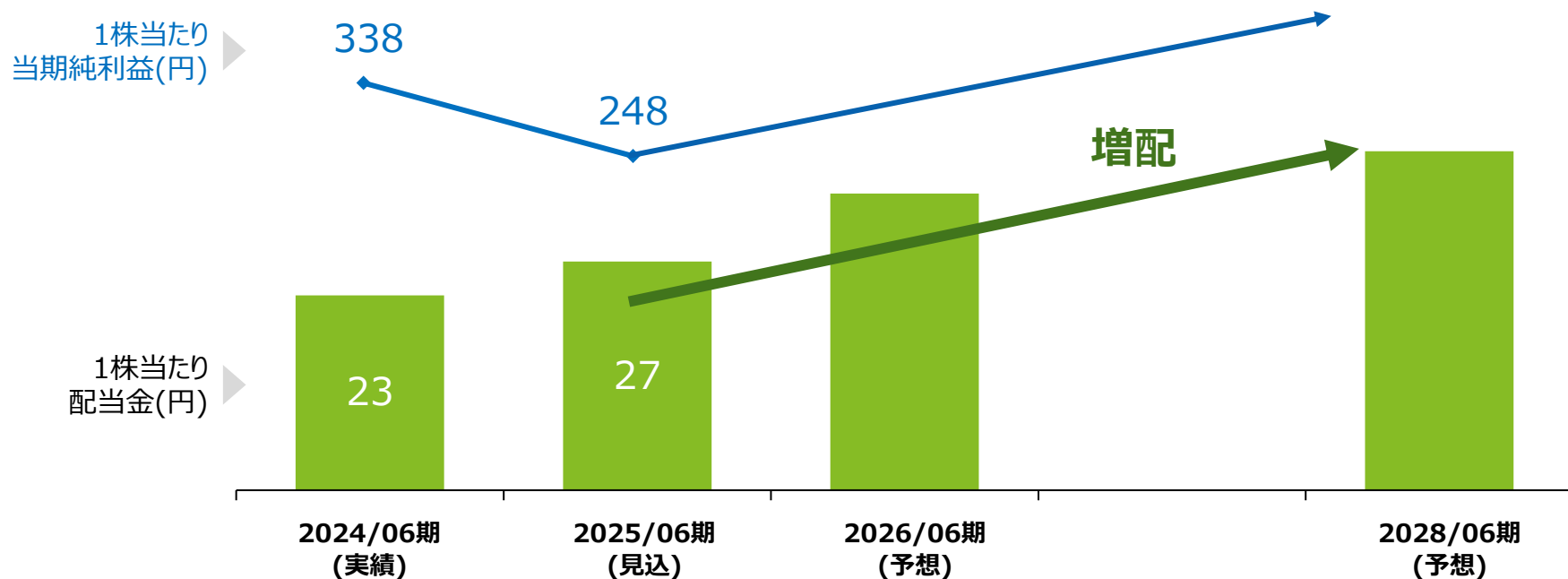
2028/06期には過去最高の売上高600億円を目標とし、
コロナ禍での優先株支援からの脱却を進めつつ、財務基盤の強化も図る

	(参考)2024/06期実績	2028/06期目標
売上高	410億円	600億円
営業利益	50億円	70億円
経常利益	48億円	69億円
親会社株主に帰属する 当期純利益	49億円	45億円
自己資本比率	29.4%	54%
ROE	74.1%	20%以上

株主還元

- 単年度業績、配当性向、ROE等を総合的に勘案して、盤石な経営基盤の確立と業績の向上による安定した配当の継続を基本方針とする
- 優先株40億円はあるものの、配当還元・成長投資・人的資本投資等をバランスよく行っていく

普通株式に対する配当方針



Appendix 2

会社概要、沿革、事業スキーム

会社概要

～ ホテルオペレーターとして60年以上の実績を有する ～

会 社 名

株式会社グリーنز

本社所在地

三重県四日市市浜田町 5 番 3 号

設 立

1964 [昭和39]年 1月 ※創業は1957年 [昭和32年] 7月

代 表 者

代表取締役社長 村木 雄哉

資 本 金

100百万円 (2026年6月末)

従 業 員 数

連結:2,541名<正社員 898名、パートナー社員 1,643名> (2026年6月末)

事 業 内 容

ホテル・レストランの経営、その他付帯する業務

～ 創造と挑戦を続ける企業文化で、業界内で独自ポジションを構築 ～

1987年

株式会社グリーンズに
社名変更

1975年

現在の新四日市ホテル*
を開業・多店舗構想

1957年

新四日市ホテル創業



2015年

株式会社ベストを
子会社化

2003年

チョイスホテルズ
インターナショナルと
マスターフランチャイズ契
約を締結

1999年

コンフォートイン
1号店開業
(コンフォートブランドの1号店)



2018年

東証一部・名証一部昇格
新経営体制への移行

2017年

創業60周年
東証二部・名証二部上場



2021年

「hotel around」ブランド1号店
「hotel around TAKAYAMA」
開業



2018年

チョイスホテルズ事業

新カテゴリーブランドの投入
(コンフォートスイーツ東京ベイ)
⇒ 顧客層の多様化に向けた
対応

新ブランドコンセプト
「Color your Journey. 旅に、
実りを。」の発表

2023年

レジャー需要に着目しコンフォート
ブランドの体系を再構築
Comfort Hotel ERA
Ascend Collection の立ち上げ

2022年

市場区分見直しにより、
東証スタンダード・名証プレ
ミアに移行

創業・多店舗化

全国展開

株式上場

新たな挑戦へ

ERA / Ascend Hotel
Collection 展開開始

*新四日市ホテルは2019年12月27日をもって閉店



専門のホテルオペレーターとしてのノウハウ

CHI との提携・展開

三重県を中心に
様々な事業展開



マスターフラン
チャイズ契約



Choice Hotels International
(チョイスホテルズインターナショナル)

チョイスホテルズジャパン

フランチャイズ
契約

チョイス
ブランド



グローバルなブランド力を活かし出店開発に注力

GREENS HOTELS

バンケット

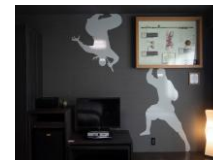


レストラン



ホテル

地域に合わせた
柔軟な展開



Choice Hotels International (チョイスホテルズインターナショナル)

46カ国以上 7,500軒以上の規模を誇るホテルフランチャイズチェーン



- 1938年創業、本社は米国メリーランド州
- ニューヨーク証券取引所とNASDAQに上場
- 全22ブランドを展開

Travel with more



Travel & relax



Travel Longer



Travel simply



免責事項

本資料は、当社の業績及び今後の経営戦略に関する情報提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券ならびに当社商品への募集・勧誘・営業等を目的としたものではありません。

また、注記を行っている場合を除き、2026年8月13日現在のデータに基づいて作成しております。

なお、当資料に掲載された計画・見通し等は、作成時点での当社が把握し入手可能な情報からの判断及び想定に基づくものであり、経営環境の変動等により今後変更される可能性があり、実際の業績等は大きく異なる場合がありますことを予めご了承ください。

■お問い合わせ先

株式会社グリーنز 経営企画室

電 話 : 059-351-5593

E-mail : greens-info@greens.co.jp