

# アパグループ新中期 5 ヶ年計画 「AIM5-II」を発表

国内・北米でアパホテルネットワークを展開する総合都市開発のアパグループ（本社：東京都港区赤坂 3-2-3 社長兼 CEO：元谷一志）は、新体制に移行した 2022 年に発表した中期 5 ヶ年計画「AIM5（APA Innovative Movement）」において、ホテルネットワークの拡大を加速させ、収益性においても大幅な成長を実現してきた。グループ連結売上高 2,000 億円・経常利益 450 億円の目標を 2 期前倒しで達成し、室数目標であるアパホテルネットワーク客室数 15 万室についても 1 年前倒しで達成の目途が立ったため、創業 55 年の節目となる 2026 年 5 月 10 日の創業記念日に新中期 5 ヶ年計画「AIM5-II」を発表した。

アパグループは、2025 年 11 月期連結決算で、グループ連結売上高 2,667 億円（前期比 18.0%増）、経常利益 996 億円（前期比 25.1%増）（いずれも億円未満を四捨五入）と、3 期連続で過去最高売上、過去最高利益を更新した。今回発表した「AIM5-II」では、予約サイト「アパ直」を同業他社がより参画しやすく進化させ、これまで開発してきた IT システムを積極的に外販することなど、ホテル分野におけるプラットフォーム事業を新たに推し進めることを一つの柱としている。また、国内ホテル事業におけるマルチ・ブランド化や北米事業の強化などを通じて、競争の激しいホテル業界の中で長期にわたって競争力を保ち続けられる事業構造を確立し、「100 年企業」を見据えた持続可能な経営基盤を完成させる。

## ■基本方針

組織型経営に基づく持続可能な経営基盤を礎とし、ホテル業界のプラットフォーマーとして、日本のホテル文化を国内外に創造・発信する。

## ■事業戦略

### （1）ホテルプラットフォーム事業

#### ① 「アパ直」を軸とした次世代の予約・集客基盤の構築

予約サイト「アパ直」について、名称変更を含む全面的なリニューアルを行い、利便性の高いプラットフォームへ進化させネットワークを拡充。予約・集客基盤としての「アパ直」を新たな基幹事業として確立する。

#### ② 独自システムの積極的な外販

「アパ直」のプラットフォーム展開と連動し、「1 秒チェックイン機」をはじめとした高収益を支える独自システムを同業他社へ積極的に販売し、業界標準のシステム・オペレーションへと進化させる。

#### ③ 会員制度の進化と統合会員プラットフォームの実現

従来のポイントプログラムから、アパホテルネットワークのあらゆるサービスを繋ぐ「統合会員プラットフォーム」へと進化させる。以下の施策を通じ、顧客基盤の拡大を図る。

- ・ グローバル対応：海外居住者やインバウンド層の会員化を推進するとともに、「COAST Rewards」会員との相互連携を含め、ボーダレスな会員基盤を確立する。

- ・ 戦略的アライアンス： 同業他社との積極的な提携を通じ、利用拠点のネットワークを全国・世界規模へ拡張する。

## (2) 国内ホテル事業

- ① 国内自社ブランド客室数 10 万室を実現（アパホテルズ&リゾート、the b hotels ほか）  
アパホテルネットワーク客室数 15 万室達成を一つの区切りとして、今後はグループ事業の中核を担う国内自社ブランド単独で、国内初となる 10 万室体制を目指す。
- ② M&A・提携によるマルチ・ブランド戦略の加速  
M&A や提携によるマルチ・ブランド戦略を加速させ、多様なニーズを網羅する広範なポートフォリオを構築する。
- ③ スマートホテル化による利便性向上  
「ちょうどいい先進性」を体現するスマートホテル化を推進し、オペレーションの効率化とサービスレベルの向上を図り、顧客がストレスなく快適に滞在できる環境を提供する。
- ④ レストラン事業の強化  
付帯施設の枠を越え、地産地消と高品格な演出を融合した「ハレの日」を紡ぐレストラン事業へ進化。地域住民にも選ばれる高い食体験を創造し、新たな収益の柱とする。

## (3) 海外ホテル事業

- ① 米国事業の拡大に向けた戦略的投資と体制強化  
「COAST」ブランドの米国内展開を加速させるため、M&A を含めた戦略的投資を推進。現地拠点の体制を拡充し、米国事業の成長に向けた強固な基盤を構築する。
- ② カナダ事業の自立的拡大と自己増殖  
独立採算に基づく再投資で自立的な成長を加速。店舗網を連鎖的に拡大する自己増殖型モデルを構築し、カナダ事業の収益基盤を盤石なものとする。
- ③ 次期戦略エリアの開拓に向けた市場調査の推進  
次なる成長の柱として、オーストラリア等、地政学的・経済的観点から有望なエリアを対象に調査を加速。立地やターゲット層を踏まえた具体的な出店可能性の検討を進め、将来の市場開拓につなげる。

## (4) その他事業

創業以来、住宅事業の DNA として受け継がれてきた強みを活かし、ホテル事業との相互還元を強化する。

- ① 不動産流通事業  
法人向け仲介による手数料収益の拡大と用地情報の集約を両立し、自社および FC の新規出店を強力に牽引することで、アパホテルネットワークの拡大を加速させる。
- ② 資産管理事業  
保有不動産の「選択と集中」を徹底してポートフォリオを最適化し、遊休資産の売却やリノベーションによる価値向上を通じて、資産効率の改善と賃貸収益の成長を追求する。
- ③ マンション管理事業  
管理の枠を超え、次世代の資産パートナーシップを構築し、豊かな暮らしと資産価値の向上を実現する。
- ④ REIT 事業  
ウェアハウジング機能の提供とアパグループのスポンサーパイプラインを活用した物件供給により、日本ホテル&レジデンシャル投資法人の資産規模 1,000 億円を早期に達成し、資産規模 2,000 億円を目指す。

⑤ 投資事業

余資運用の一環として、同業他社や関連事業分野への投資を行う。

⑥ 新規事業開発に向けた周辺領域のリサーチ

既存事業とのシナジーが期待できる周辺領域を中心に、新たな事業機会の発掘に向けて調査・検討する。

■経営基盤戦略

① 人材・組織

- ・ 経営リソースの最適化と事業変革を牽引する戦略的リーダーの育成や、機動的な組織再編を推進する。
- ・ 多様な個性が交差する共創文化を醸成し、個々の知見を顧客体験へと直結させる。

② 財務

- ・ 事業拡大にあたり、キャピタル・リサイクリングを取り入れ、バランスシートの拡大を抑制し、資本効率を向上させる。
- ・ 信用格付の引き上げを図るとともに、資金調達手法の多様化を研究する。

③ マーケティング

- ・ サッカー・将棋のスポンサーシップなど幅広いアプローチを展開し、多様なライフスタイルに寄り添うマーケティングで潜在顧客層を掘り起こす。

④ サステナビリティ

- ・ 環境に配慮した循環型アメニティモデルの構築や、地域防災ハブとしての機能強化に加え、ライフサイクルコストと省エネ性能を最適化した建築仕様・備品の導入を推進し、持続可能な社会インフラとしての責任を遂行する。

■数値目標

① グループ全体

2030年11月期グループ連結売上高3,500億円・経常利益1,000億円

② 国内ホテル事業

【2031年3月末】国内自社ブランド客室数10万室

③ 海外ホテル事業

【2031年3月末】海外客室数1万室

【アパグループ】

アパホテルネットワークとして全国最大の1,148ホテル148,077室(建築・設計中、海外、アパ直参画ホテルを含む)を展開している。2022年4月より始動した5ヶ年計画「AIM5 ~APA Innovative Movement」の目標について前倒しで達成の目途が立ったことを受け、2026年4月に新中期5ヶ年計画「AIM5-II」を始動。2031年3月末までに国内自社ブランド単独10万室を目標とするほか、ホテル分野におけるプラットフォーム事業やマルチ・ブランド化、海外事業に関しては北米事業の強化および次期戦略エリアの模索を推進する。

■お問い合わせ先 ※写真データ等必要な場合はメールにて送信します。

アパグループ東京本社 社長室

住所：東京都港区赤坂3丁目2-6

電話：03-5570-2131 FAX：03-3584-1433

E-Mail：kouhou@apa.co.jp URL：www.apa.co.jp