

第8次 中期経営計画

2026～2028

株式会社 神戸ポートピアホテル

第8次中期経営計画（2026～2028）

● 2031年

開業50周年へ

忍耐と探索

● 2020～2022

第6次中期経営計画

新型コロナウイルス感染症の
流行により業績が悪化

回復と成長

● 2023～2025

第7次中期経営計画

「収益回復と成長」

インバウンド消費が伸長したことに加え国内観光需要や法人需要も
コロナ前の水準に近づいた

伝承と変革

● 2026～2028

第8次中期経営計画

－テーマ－

未来へつなぐ
ポートピア・
トランスフォーメーション

－計画方針－

私たち従業員が情熱と誇りを持ち
社会に求められる価値創造に挑戦し
お客さまの笑顔と地域の発展に貢献する

テーマと計画方針

テーマ

未来へつなぐ

ポートピア・トランスフォーメーション（変革）

成長と挑戦を支える基盤づくり

計画方針

私たち従業員が情熱と誇りを持ち、
社会に求められる価値創造に挑戦し、
お客さまの笑顔と地域の発展に貢献する。

テーマと計画方針に込められた想い

テーマに込められた想い

「未来へつなぐ」

開業50周年を見据え、課題解決をより推進させ、今まで培った知識や技術を継承し、過去から現在そして未来につないでいきます。

「ポートピア」

独自能力や従業員としての誇りを持ってポートピアらしさを追求し、「神戸と言えば」に連想される強いブランド力を身に付け、さらに磨き上げていきます。

「トランスフォーメーション（変革）」

日々目まぐるしく変化する環境に対して、企業としてより柔軟に変化変容していく、現状より良い状態に変わっていかねばならない強い意志を含みます。

計画方針に込められた想い

「私たち従業員が情熱と誇りを持ち」

主体的に考え行動し、会社の求める人財像を体現します。

「社会に求められる価値創造に挑戦し」

ホテルの枠組みを超えて新たな価値創造にチャレンジします。
(新規事業・新コンテンツ)

「お客さまの笑顔と地域の発展に貢献する」

ホスピタリティの根源的精神を自社内のみならず地域発展のために役立てます。

私たち一人ひとりが自身の仕事や役割を見つめ直し、組織の力を高め、
既存事業を強化し、さらに新たな価値創造や挑戦を未来につなぐ取り組みです。

より多くの笑顔を未来へつなぐ

基本戦略

既存事業改革

既存事業の収益性を高めるさらなる進化

- 高付加価値化
- MICE
- 経費コントロール
- FIT

サステナブル運営

重要基盤

人と組織の最適化

成長と挑戦を実感できる組織基盤を構築する

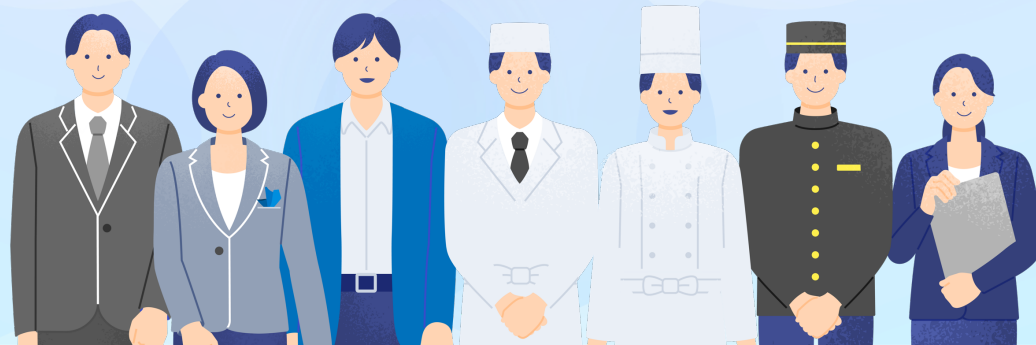
ブランディング活動

基本戦略

新規事業開発

新たな収益構造の構築

- 宿泊受託事業
- DMC事業
- 事業開発



重要基盤と2つの推進力

重要基盤

成長と挑戦を実感できる組織基盤を構築する

人と組織の最適化

ホスピタリティを核とした組織文化醸成

- 対話と相互尊重を大切にする風土づくり
- ホスピタリティマインドの育成

人財確保とワークエンゲージメントの向上

- 外国人・シニア・セカンドキャリア人財の登用と活躍推進
- キャリアパスの明確化
- 多様なライフステージに応じた働き方を支える仕組みづくり

生産性と安全性を高める環境整備

- 設備面と部内外コミュニケーションの充実による従業員満足度向上

2つの推進力

基本戦略を推進していくために横断的に取り組む

ブランディング活動

プロモーション強化

- 認知拡大・信頼の獲得に向けた国内外かつ多種多様なプロモーションの展開

インナーブランディング

- 誇りと技能の伝承
- MVVPの集約と整備

サステナブル運営

法令遵守

- 健全な社会活動のための理解と行動の促進

健康経営

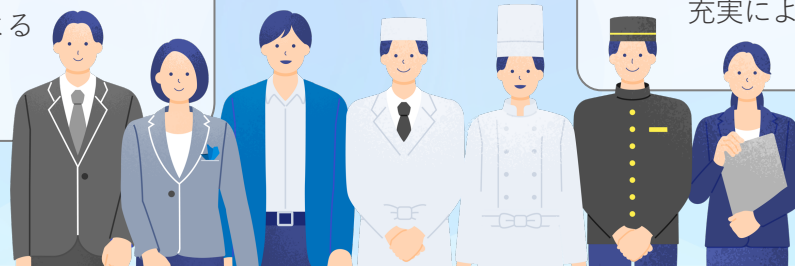
- 従業員の健康増進への投資

安心安全の取り組み

- 環境整備と教育研修機会の充実による意識向上

社会貢献活動の拡大

- 自発的取り組みによる社会全体の利益や公益の追求



基本戦略：既存事業改革

基本戦略

既存事業改革

既存事業の収益性を高めるさらなる進化

高付加価値化

- レベニューマネジメントの精度向上
- 顧客体験価値向上（ホテル・地域）
- CRM施策の推進（個人・法人）

経費コントロール

- DX・AI活用による生産性向上と業務効率化推進
- 状況に応じたシフトコントロール
- 経費管理の仕組み化

MICE

- 大阪IRを視野に入れた継続案件の定着化
- 国際MICE受注強化
- MICEサービスコンテンツ開発とセールス強化

FIT

- 海外プロモーション強化
- FIT顧客満足度向上

基本戦略：新規事業開発

基本戦略

新規事業開発

新たな収益構造の構築

宿泊受託事業

- 運営受託をベースに事業展開
- 新たな事業基盤・売上基盤の構築

DMC事業

- 交流施設の施設運営管理

事業開発

- 既存事業のノウハウを生かした事業開発
- 地域社会の課題解決を目指した事業創出

第8次中期経営計画のKGI

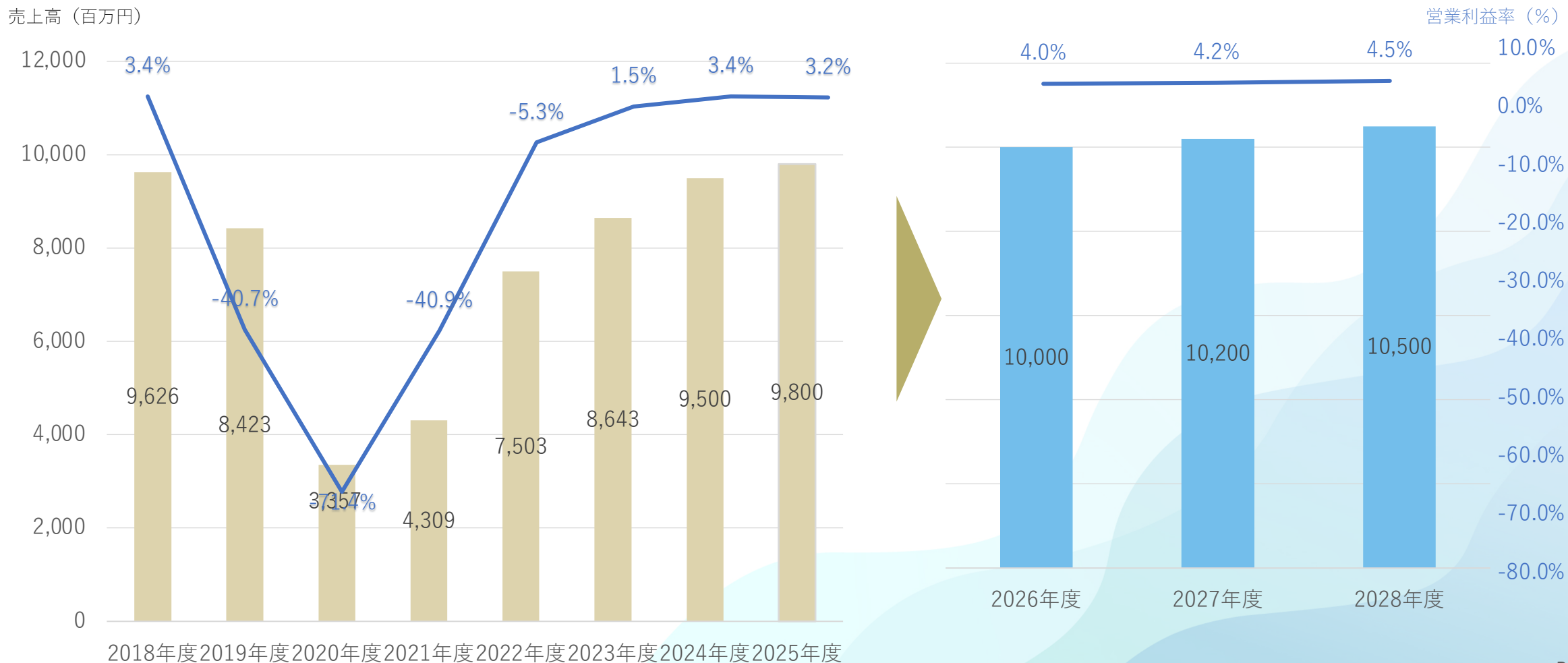
KGI 2028年度 全社売上高：105億円
営業利益：4.7億円 営業利益率：4.5%

	2026年度	2027年度	2028年度
売上高	100 億円	102 億円	105 億円
営業利益	4 億円	4.2 億円	4.7 億円
営業利益率	4.0 %	4.2 %	4.5 %

2025年12月時点

業績推移とKGIの比較

コロナ禍で業績が悪化するも、2025年度時点ではコロナ禍前の水準まで回復傾向にあり、
 今後は既存事業の強化とともに新たな価値創造に挑戦し、業績の安定化を図ります。



第8次中期経営計画のKPI

基本戦略

既存事業改革

各部門における
重要指標の達成

重要基盤

人と組織の最適化

従業員満足度向上

基本戦略

新規事業開発

新規事業案件数
6件（3年間計）

推進力

ブランディング活動

口コミ評価アップ

推進力

サステナブル運営

健康経営優良法人
偏差値アップ