



主力商品 インドアテニススクール

- 本社所在地：兵庫県姫路市東山524
- 事業概要：テニススクール企画・運営
- 常時使用する従業員：1,080名
(2025年3月時点)
- 現在の売上高：70.1億円
(2025年3月期)
- 法人番号：3140001060613
- Web：https://noah-indoorstage.com/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
大西 雅之

私たちは、全メンバーの物心両面の幸せを追求し、
関わる人すべての人生を彩り豊かにします。

私たちはより多くのお客様に生涯スポーツの価値を届け、健康と笑顔あふれる人生を支えてまいります。地域に根ざした事業展開により、雇用創出とコミュニティ形成を促進し、地域社会に欠かせない存在となることを目指します。また、「人財共育」をさらに進化させ、社員一人ひとりの成長機会を拡充するとともに、待遇改善と働きがいの向上を実現します。企業の成長を、関わるすべての人の幸せへとつなげてまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2030年の売上高100億円達成に向け、年率10%程度の持続的成長を目指す。既存事業の質的向上と新規出店による量的拡大を両輪で推進し、サービス力の強化と顧客満足度の向上によって既存顧客の定着率を高めるとともに、新たな顧客層の開拓を進める。あわせて、バドミントン・ピククルボール・体操等の多角化を加速させ、事業領域の拡大を図る。また、スポーツを通じて人々の健康づくりを支え、健康寿命の延伸という社会課題の解決にも貢献していく。

課題

- ・人財の確保と育成強化（採用力向上と育成スピードの加速）
- ・サービス品質の均質化とさらなる向上（価値の全社徹底）
- ・既存事業の生産性向上（稼働率・単価・顧客定着率の最大化）
- ・新規事業の早期収益化（多角化事業のモデル確立）
- ・組織マネジメントの高度化（理念浸透と幹部育成の強化）

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・既存拠点の競争力強化
(レッスン品質向上・顧客満足度向上・稼働率最大化)
- ・戦略的な新規出店によるエリア拡大
- ・バドミントン・ピククルボール・体操等の多角化推進
- ・介護保険事業など新規分野への展開による収益基盤の強化
- ・デジタル活用による業務効率化と生産性向上
- ・「人財共育」を軸とした生産性向上と付加価値創出
- ・ブランド力強化による顧客創出と顧客定着率向上

実施体制

- ・事業別責任者を明確化し、既存事業強化と新規事業推進を分担
- ・エリア制強化による現場主導型マネジメントの推進
- ・人財共育部門の機能拡充による採用・育成・評価制度の高度化
- ・数値管理体制の強化
(KPI設定・月次モニタリング・改善サイクル徹底)
- ・理念浸透と組織力向上を目的とした幹部育成プログラムの実施

※本宣言は企業自身はその責任において売上高100億円を目指して、自社の取組を進める旨を宣言するものです

売上高100億円実現の目標と課題

2030年の売上高100億円達成に向け、年率10%程度の持続的成長を目指す。その実現のため、既存事業の質的向上と新規出店による量的拡大を両輪で推進する。サービス力の強化と顧客満足度の向上により既存顧客の定着率を高めるとともに、新たな顧客層の開拓を進める。あわせて、テニス以外のバドミントン・ピククルボール・体操等の多角化を加速させ、収益基盤の拡充を図る。また、スポーツを通じて人々の健康づくりを支え、健康寿命の延伸という社会課題の解決にも貢献していく。

これらを確実に実行するため、人財の確保と育成を最重要課題と位置づけ、採用力の向上と育成スピードの加速を図る。同時に、拠点拡大に伴うサービス品質の均質化とさらなる向上を徹底し、ノアが提供する価値を全社で共有・実践する体制を強化する。既存事業においては、顧客定着率の最大化を通じて生産性を高める。実施体制としては、事業別責任の明確化と数値管理の徹底を行う。さらに、理念浸透と幹部育成を強化し、拡大に耐えうる組織マネジメント体制を確立する。

質と量の両面から経営基盤を強化し、企業の成長を顧客・地域社会・社員の価値向上へとつなげながら、健康寿命延伸という社会的価値の創出にも貢献し、100億円企業への進化を実現する。

【事業概要】
テニススクール企画・運営
バドミントンスクール企画・運営
ピククルボール企画・運営
インストラクター養成派遣、
用品販売、イベント企画・運営

