



白玉の湯泉慶・華鳳・別邸越の里 外観

○本社所在地：新潟県新発田市

○事業概要：新潟県新発田市にある月岡温泉内で、価格帯の違う3ブランドの旅館を経営。

- ・白玉の湯泉慶 105部屋
- ・白玉の湯華鳳 106部屋
- ・別邸越の里 20部屋

○常時使用する従業員：330名（2025年3月期）

○現在の売上高：51億円（2025年3月期）

○法人番号：4110001012905

○Web：<https://www.senkei.com>

<https://www.kahou.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
飯田 武志

お客様の期待以上が当たり前

顧客の期待以上のサービスを提供することを目標とするのではなく、当たり前の義務として提供し、顧客満足度の高いサービスを提供するを社訓しております。

しかし顧客満足だけを追い求め、社員満足度が下がっては意味がない「裏が泣いている人が、表で笑って接客なんてできない！裏でも笑い、表ではもっと笑って接客」という思いで、従業員満足の先に顧客満足があるという思いで、従業員満足度を最優先にした経営をしています。

本事業を通して、より多くのお客様にお越し頂き、ご満足頂き、それが結果従業員満足度の向上につながることを目的として、100億円の売上を達成していきたいと思います。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年度の100億円売上達成のために、本事業を通じてマーケット調査的な投資を実施し、マーケット次第ではM&Aを実施して、2029年度より飛躍的な成長を目指す。
2028年度までは年率2%程度の着実な成長を図り、対策と傾向、適正な販売価格を調査して、その結果をM&Aの検討規模の基準として、その後は平均年率9%の成功を目指す。

課題

- ・ペット連れ顧客層のマーケット情報不足
- ・既存施設での拡張性の限界（特定層顧客にアプローチする際に特徴的な設備投資をする土地や建屋がない）
- ・M&Aの知識やノウハウの習得
- ・会員システムの有効なWEBマーケティングの強化
- ・温泉地自体のインバウンド客の誘客の促進

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

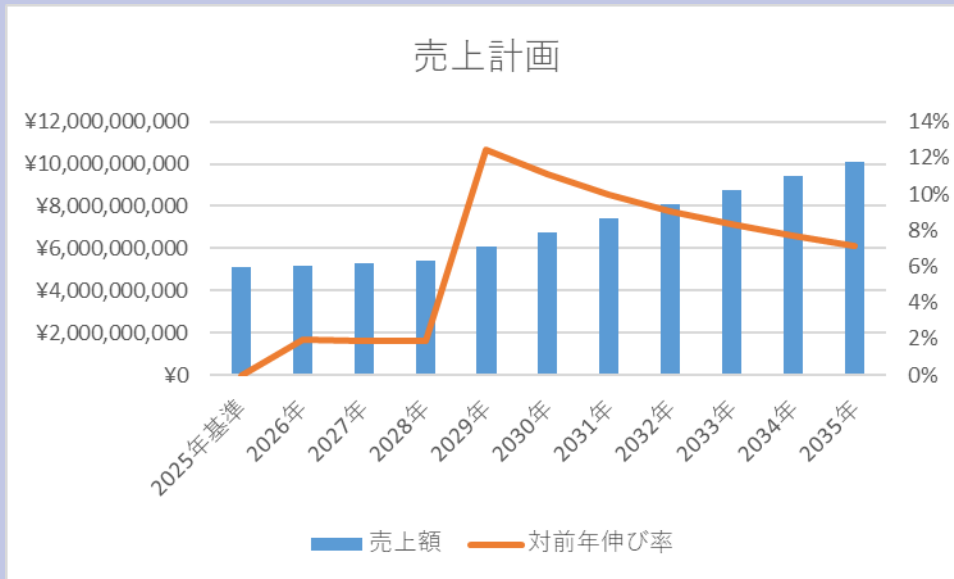
- ・ペット連れ客室を新規で改装オープンすることによる新規マーケットの開拓と情報取得
- ・上記のマーケット情報や限界利益の算出による他社M&Aを検討し新規旅館取得より売上の加速的な向上
- ・自社ポイント会員への即応性のあるWEBマーケティング手法導入による客室稼働率の向上
- ・地域でのインバウンド誘客の強化。具体的には行政と連携した旅行博への出店や営業活動を積極的に実施。

実施体制

- ・若女将に権限を委譲して、WEBマーケティング専用の部署の立ち上げ（2025年度に実施）
- ・社長直轄でペット連れマーケットの調査部隊を作って、営業が中心となり、全国の事例や他館調査を実施（2025年度に実施）
- ・メインバンクのマーケティング部門と一緒に、有効なM&A案件の調査及び取次（2026年度より随時実施予定）
- ・地元行政の観光振興課と月岡温泉旅館組合で協働してインバウンド営業の強化

売上高100億円実現に向けた計画

売上高100億円達成のための年間売上計画



・2025年3月期の売上をベースに3年間は着実な2%程度の売上増を達成し、2029年度に既存借入金の返済目安がたったタイミングで他旅館M&Aもしくは新築で新規ブランドの旅館を立ち上げて年成長9%を実現する計画である。

売上高100億円達成のための検討手段

○ペット連れ顧客層の新客室及び宿の新設

※ベンチマークは滋賀県大津市の松の浦別邸



○自社会員へのWEBマーケティングの実施

※ベンチマークは宮城県の一の坊グループ

- ・自社サイト予約での宿泊金額に応じたポイントの付与及びポイントでの宿泊料割引実施
- ・ポイント会員だけの特別な優待価格での予約動線設計
- ・定期的なメールマガジンによる既顧客の集客
- ・収集した会員属性分析による適切な客室レベニューマネジメントの実施（需要予測による販売管理手法）