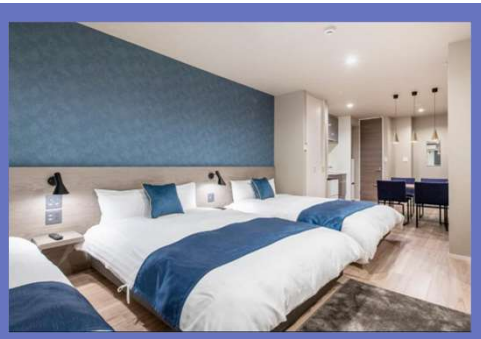
100億宣言

カソク株式会社（宿泊業）

KASOKU



当社の運営物件 hotel aima

〇本社所在地：東京都新宿区高田馬場4丁目39-7 プライム高田馬場四丁目ビル
〇事業概要：アパートメントホテルを中心とした宿泊施設の企画・設計・開発・運営
〇常時使用する従業員：69名（24年5月期）
〇現在の売上高： 12.3億円（24年5月期）
〇法人番号：5011101073763
〇Web： https://www.kasoku.co.jp/

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
新井 恵介

不動産運用における最高のソリューションを今あるカタチで、そして未来につなげる

“暮らすように旅する”アパートメントホテルを通じて、日本の価値ある日常を世界と共有し、観光立国としての再成長に貢献したいと考えています。100億企業への成長は、文化・雇用・防災・教育など地域の社会課題に応える拠点を全国に広げることでもあります。**当社のホテルは、災害時の避難所や多文化共生の交流拠点としても機能**し、地域連携や観光人材の育成を通じ、地域経済の活性化にも寄与します。また、社員が誇りを持って働ける組織を育て、地域・顧客・未来に価値を残す企業であり続けます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2031年の売上300億円達成に向け、**2028年度までに100億円を突破する見通し**。都市型アパートメントホテルの需要拡大に伴い、**Airbnb Partnersホテルブランド「Sumu」**および**旭化成不動産レジデンスが企画する初のホテルブランド「aima」**を中心に、東京をはじめとする都市部において、平均資産価値20億円規模のホテルを年間20棟のペースで開発予定。

課題

・年間20棟ペースの開業に伴い、今後年間数十名規模の人材確保が必要。清掃・施設運営・物販・体験補助など多職種に対応できる採用・教育体制の構築が急務
・現場業務の属人化を防ぎ、多拠点展開に対応できるマネジメントラインの育成と人事制度の整備が求められる
・高感度なインバウンド層向けの物販販路の構築

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

・東京都内では4名収容以上の長期滞在型ホテルが2030年時点で6.6万室の供給不足となることが見込まれており、当社はキッチン・家電付きのアパートメントホテルを高密度に展開。宿泊単価3～5万円帯に対応する共用部を整備し、高RevPAR（客室収益）を実現する収益構造を構築している。
•「暮らすように旅する」ニーズに応え、共用部に仕事・食・文化体験を組み込み設計。ラウンジやコワーキングを通じて空間×体験の価値を最大化し、高単価帯ブランドを目指す。

実施体制

・社内体制：代表直下に営業・施設管理・コーポレートの各部署責任者を配置。営業はホテルブランド別に、施設管理は、ホテル開発・管理・レベニューマネジメント・CXと業務ごとに部署を細分化。物件開発から運営・管理までを一気通貫で遂行できる組織体制を構築。
・社外体制：大和ハウス工業・旭化成ホームズ（仕入れ・開発）、ADDReC（企画・設計）、CCC（ソフトコンテンツ企画）、Airbnb（流通）らと連携し、ホテル物件を展開。

※本宣言は企業自身が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