



【当社主力商品】

- ・クラフトビール製造・販売
- ・飲食店経営
- ・宿泊施設経営
- ・注文住宅・店舗の設計・施工・監理

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
バストン デレック

用宗から世界へ——シアトル流クラフトビールと共に進化する、建築発クラフトブルワリー

当社は設計事務所兼工務店として創業し、2019年から静岡市用宗漁港に醸造所を構え、代表者の故郷でもある本場アメリカ・シアトル流のクラフトビールを提供しています。私たちはクラフトビールをもっと世に広め皆様にもっと楽しんでいただきたいと思います。また、社員においては当社で働いていることが「よかった」と思える時間を共有する会社にしていきます。新たな醸造所の投資により、当社のクラフトビールを地方から全国・世界へ届け、従業員も商品も、そして、企業としても、家業から企業へ進化していきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2034年の売上高106億円達成に向け、ビール事業の成長と飲食・宿泊事業拡大により、CAGR約27%を目指す



課題

- ・ビールの生産能力強化と品質向上による新規ファン取り込み
- ・プロモーション戦略による卸・EC販売の強化
- ・首都圏を中心とした飲食店出店による認知度向上
- ・ホテル事業拡大による観光客の取り込み強化

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・ビール第2工場新設、最新設備導入による生産性・品質向上
- ・東京など首都圏に飲食店を11店舗出店し、新規ファンを獲得
- ・宿泊施設の出店強化と、地域・異業種との連携、イベント・SNS等のプロモーション戦略による観光客の取り込み強化
- ・地域水準を上回る賃上げ計画実行と、新たな人事評価制度導入による社員のスキル向上支援

実施体制

- ・ビール製造、飲食事業、イベント、ホテル部門など、主要プロジェクトごとの専門チーム組成による迅速な意思決定
- ・キャリアアップ制度を活用した人材育成とリクルート
- ・外部支援事業者、異業種、インフルエンサーなどとの連携による新たな付加価値の創出
- ・地域住民、行政機関との積極的なコミュニケーション実施

○本社所在地：静岡県静岡市駿河区谷田
32番5号

○事業概要：ビール製造販売、飲食店経営、
宿泊施設経営、建築(設計・施工)

○常時使用する従業員：93名（2024年11月期）

○現在の売上高：10億円（2024年11月期）

○法人番号：8080001019405

○Web：

ビール：<https://www.westcoastbrewing.jp>

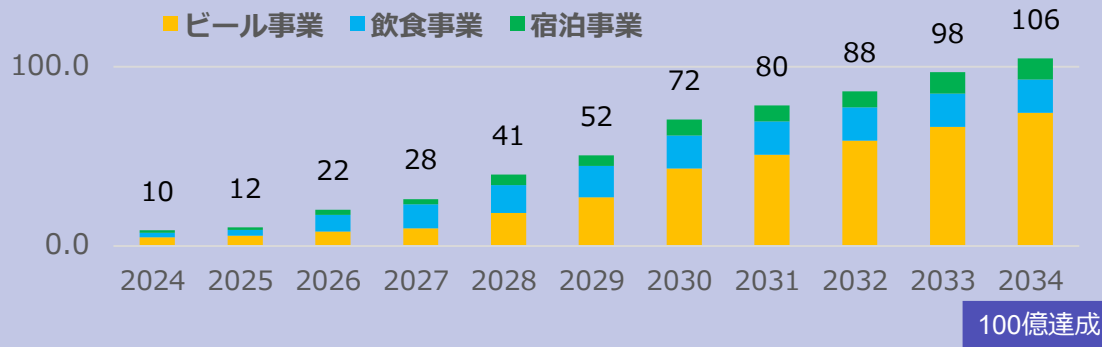
建築：<https://www.westcoastdesign.co.jp>



売上高100億円実現に向けた具体的措置

10年売上高目標と主要KPI

- 2034年度売上106億円達成に向け、年平均成長率（CAGR）約**27%**を目指す
- クラフトビール事業の貢献：2034年度売上約74億円目標
- 投資回収：第2ビール工場投資（6.9億円）は約**6年**での回収を見込む



ホテル事業拡張による市場競争力の強化と観光活性による地域共創

戦略（宿泊事業）

- 地域と連携したイベント・PR企画、静岡市用宗の魅力発信による観光地化
- 社内全体でのPR力の底上げを目指したSNSマネジメント、積極的なOTA運用
- インフルエンサーマーケティング、異業種とのコラボによる予約数増加

ターゲット

- 地域のブルワリー、全国のクラフトビールファン、海外インバウンド

期待する効果

- 静岡市用宗の知名度向上による観光客数の増加、それにとまなう他産業への波及を通じた地域経済の活性化

将来展望

- 静岡、首都圏、観光・リゾート地への新規出店による、West Coast Brewingの認知度向上・新規ファンの取り込み、静岡市用宗を聖地とした全国・世界各地からの来訪を促し、地域共創へ繋げる

クラフトビール第2工場の新設による拡販と飲食店舗出店強化

戦略（クラフトビール事業）

- 新たなビール醸造所の建設により、現在生産量の6倍を製造できる体制を構築
- 原材料の現地買付による品質向上・新商品開発を行い、量販店・モールで拡販

投資概要

- 総額約6.9億円を投じ、ビール工場1棟、醸造設備、缶詰設備、熱処理機等を導入し、自動化による品質の安定化・工数削減を通じた生産能力の向上を行う

戦略（飲食事業）

- 首都圏を中心に、エリア毎ニーズ分析を行い出店強化と認知度向上を図る
- 認知度アップのためのイベント企画、首都圏進出に伴うプロモーション戦略を行い、新規ファンを取り込む

将来展望

- OEM製造、第3工場建設によるさらなる供給量の拡大、海外展開の加速化、大手量販店含む卸売による売上拡大を図る

人への投資と持続可能な経営体制の確立

体制

- 「なにより美味しくて品質の良いビールを造ること。常にBreweryの利益を最大化することを考える。」の理念のもと、協働意欲ある組織作りを行う。人事評価制度を導入し、従業員のキャリアパス・半期における明確化したテーマ設定と、そのプロセスや成果に対するフィードバック・給与査定を行う

従業員還元・エンゲージメント

- 地域水準を大幅に上回る賃上げを実現し、従業員の生活とモチベーション向上を図る。キャリアパス制度による多様な働き方を支援し、研修機会提供による成長を後押しする。幹部を増やし、新規事業へ挑戦するための基盤を強化するとともに、事業拡大に伴う新規雇用で地域に貢献する

効率化・サステナビリティ

- 新事業の成果を社員に還元し、事業再投資、地域貢献へ繋げ、持続的成長サイクルを確立する。環境配慮、BCP策定等を通じ、社会から信頼される企業を目指す