



ワークマンハウスの写真

- 本社所在地：北海道札幌市中央区南1条西2丁目5 南一条Kビル8階
- 事業概要：建設業界を中心とした出張者向けに、ビジネス宿泊施設「ワークマンハウス」の開発・運営を道内で展開
- 常時使用する従業員：195名
- 現在の売上高：26億円（2024年12月期）
- 法人番号：2430001042062
- Web：<https://redhorse-trust.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
八重樫 暁

住まいから、地域の未来を支える

私たちレッドホーストラスト株式会社は、「地域を支えるすべての働く人を支える存在となる」という企業理念のもと、建設業界をはじめとする現場従事者のために、快適で機能的な住環境を提供する『ワークマンハウス』を展開してまいりました。2020年6月に始まったワークマンハウスは、多くのお客様のご支持を受け、2024年末には北海道内で22店舗にまで拡大。2027年までに50店舗体制の実現を目指す中期事業計画を推進しています。私たちは、売上高100億円の達成を通じて、全国への展開を加速し、過疎地域に活力を取り戻すとともに、新たな雇用を創出し、地域インフラを支える建設業の方々を支援してまいります。地方創生の実現こそが、私たちの100億円目標の先にある真の経営目的です。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

過疎地域における収益基盤を確立した上で、全国の宿泊需要が不足している地域を中心に出店を進め、2033年までに137店舗・売上高100億円の達成を目指します。
※次ページに詳細を掲載

課題

資金調達：急速な店舗拡大に伴う土地取得・施設設備・運転資金の確保
エリア選定：需要が見込まれる地域での出店候補地の選定と確保
人材採用：過疎地域における人材の採用と定着率の向上
運営体制：エリア拡大に伴うサービス品質・運営効率の維持
ブランド認知：北海道外でのブランド認知向上と法人営業の強化

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・ 建設会社3,000社へのヒアリングを通じた出店候補地の精査と市場ニーズの把握
- ・ 金融機関との連携による土地建物取得資金の調達および、未開拓エリアでの不動産情報や施工業者の紹介支援
- ・ 過疎地域に対応するため、セントラルキッチン設立と自動チェックイン機の導入による省人型オペレーションの構築
- ・ 予約経路の8割が電話対応である現状を踏まえ、自社Web予約サイトを整備し予約業務を効率化
- ・ 全国展開を加速するため、飲食・小売チェーンとの協業によるエリア展開力の強化

実施体制

- ・ 出店候補地の選定に向けて、マーケティング部・予約部・運営部が連携し、建設会社3,000社へのヒアリングを継続的に実施
- ・ 土地取得や施工先確保に関しては、金融機関・商工会議所・既存取引先との連携により、地場の不動産業者・施工会社からの情報収集体制を構築
- ・ 省人型運営の実現に向けて、セントラルキッチンの設立を担うフードオペレーション専任チームを新設し、外部委託先との調整を推進
- ・ 自社予約サイトや自動チェックイン機の導入・運用については、DX推進部を主導部門とし、予約部と連携して統括
- ・ 全国展開に向けて、社長主導のもと、飲食・小売チェーン等との業務提携・協業スキームを構築
- ・ エリア拡大に対応するため、既存エリアマネージャーによるトレーナー制度を導入し、3カ月以内に新任マネージャーを育成できる体制を整備

売上高100億円実現に向けた推移

当社の収益の柱は、①ワークマンハウスによる宿泊収益、②完成したワークマンハウスを投資家向けに販売することの二つです。
 2027年末に50店舗、2030年末に89店舗、2033年末に137店舗まで拡大する計画であり、店舗数の増加に伴い、宿泊事業の売上は年間平均132%の成長を見込んでいます。
 販売事業については、毎年開業する店舗のうち8割を投資家に販売し、2割を自社で保有する方針であり、開業店舗数の増加に応じて販売売上も拡大していく見込みです。
 当社の調査では、2025年時点で全国に宿泊供給が不足している過疎地域が238市町村存在しており、2033年時点でも、その約半数程度への展開にとどまる見込みです。こうした状況を踏まえ、今後も拡大の余地は大きいと考えており、引き続きスピード感をもって本事業を推進してまいります。

