



ピースホテル三条のルーフトップ

○本社所在地：京都市南区東九条東山王町21-1

○事業概要：ホテルの開発・企画・運営

※2024年11月時点で8店舗

○常時使用する従業員：149名

（2024年11月期）

※正社員60名、契約社員29名、アルバイト60名

○現在の売上高：22億円

（2024年11月期）

○法人番号：4130001026622

○Web： [https:// www.tat-group.co.jp](https://www.tat-group.co.jp)

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
田畑 伸幸

「誰もが、人生を心から謳歌する世界へ」

私たちTATは、ホステルからホテル、アパートメントホテルまで、多様な宿泊形態を通じて、ゲスト一人ひとりにとってのかけがえのない思い出の「PIECE」を提供してまいりました。私たちは、単に「泊まる場所」を提供するのではなく、ゲストの心に深く刻まれる体験を創出することを使命としています。誰もが日々の一瞬一瞬に心を尽くし、唯一無二の自分の足跡を刻み、人生を心から謳歌する世界を、私たちは、目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2032年度の売上高100億円達成に向けて、国内外の主要都市において、多様化するゲストニーズに最適化した独自コンセプトのホテルを展開し、2032年度までに36店舗の運営を目指します。

※2024年11月時点で8店舗

※CAGR（年平均成長率18.32%）2032年度100億達成年度

課題

1. **主要都市へのホテル展開の加速**～自社開発とデベロッパー・投資家との連携を両立させ、主要都市への展開を加速
2. **新ホテル業態の開発・差別化戦略**～「泊まる」だけでなく「滞在そのもの」を目的にした体験価値で競合と一線を画す
3. **組織強化と人材育成**～多店舗・多業態展開に対応するための専門性と多様性を兼ね備えた人材基盤を構築

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

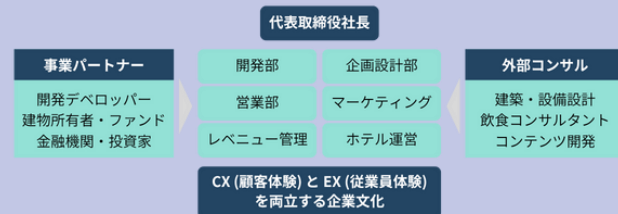
「開発と運営の両輪」による柔軟な展開モデル：自社開発による資産性とブランド力の蓄積、賃貸借による中速・低資本展開、受託運営によるアセットライト型のスピード展開の組み合わせ

企画・設計・運営を一貫する三位一体体制：世界観を貫いた宿泊体験を提供し、ブランドポートフォリオ経営とプロダクトアウト型戦略を通じて、多様化する価値観に柔軟かつ確に対応

ブランド価値と成長スピードの両立：機動的な出店を支える事業部制「NEXT100」、開発営業・マーケティング・企画設計を集約した横断型専門組織、フロントスタッフを「体験の誘導者＝Guide」として育成する人材戦略

実施体制

社長直轄のNEXT100プロジェクトチームを結成し、ブランド価値と出店スピードの両立を図る機動的な組織体制を構築

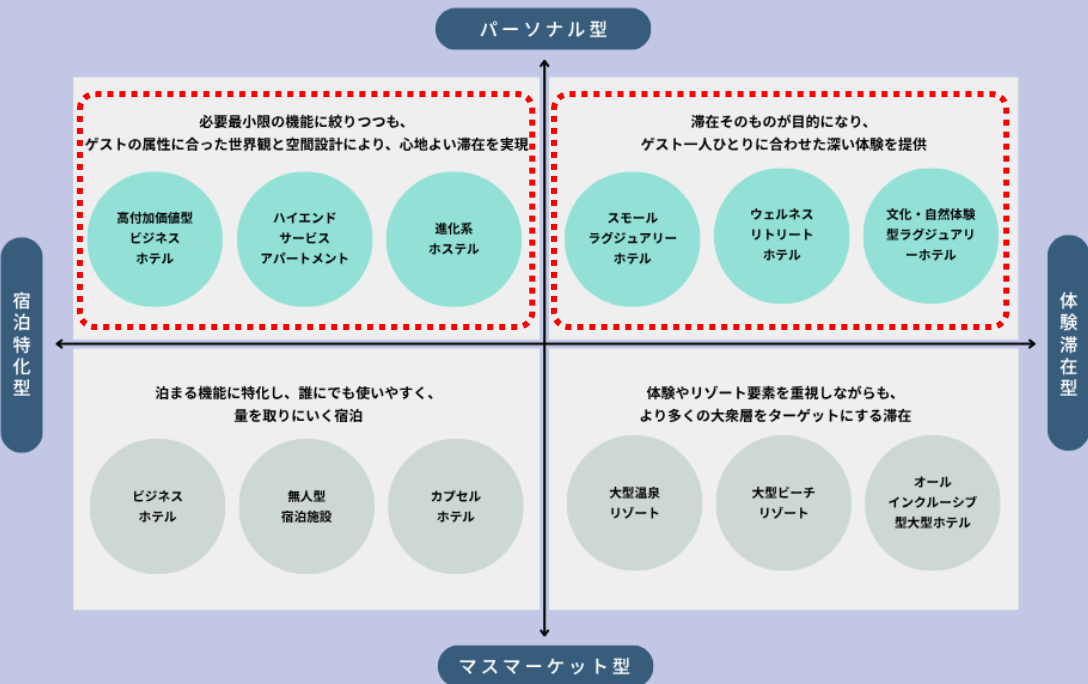


(例：売上高100億円実現の目標と課題)

「宿泊特化型 × 体験滞在型」によるポートフォリオ展開戦略

TATは、都市中心部に展開する「宿泊特化型」と、日本文化・自然・内省体験を軸にした「体験滞在型」の2業態を組み合わせ、ポートフォリオ型で展開。前者では高効率な宿泊拠点として収益性を追求し、後者では滞在そのものが目的となる没入型体験を提供します。

このハイブリッド戦略により、多様化する旅行者のニーズに応えつつ、都市から郊外への送客・クロスセルを促進。ブランド価値とLTV最大化を実現し、2032年度までに全国主要都市で36店舗の展開を目指します。



■マイルストーン

年度	累計店舗数（予定）	新規店舗（年）	備考
2024	10店舗	+2店舗（大阪・福岡）	宿泊特化型の拠点を増やす
2025	11店舗	+1店舗（京都宿坊）	初の没入型リトリート
2026	14店舗	+3店舗（東京・広島・札幌）	札幌新業態：都会型温泉旅館
2027	16店舗	+2店舗（京都・大阪）	宿泊特化型の拠点を増やす
2028	18店舗	+2店舗（広島・大阪）	宿泊特化型の拠点を増やす
2029	21店舗	+3店舗（金沢・中国・九州）	地方都市含め展開拡大
2030	25店舗	+4店舗（東京・大阪・博多）	体験滞在型強化
2031	30店舗	+5店舗（京都・大阪・東京）	ハイエンド施設も視野
2032	36店舗	+6店舗（東京・九州・東北）	地方都市含め展開拡大

現在、TATは8店舗で売上高21.52億円（2024年11月期）を達成しており、1店舗あたり平均約2.7億円の売上規模を確保しています。今後は、1店舗あたり年商3億～5億円の中規模～高収益型店舗を中心に出店を進め、2032年度までに36店舗体制を構築する計画です。これにより、36店舗 × 平均売上2.8億～3.5億円 = 約100億円の売上高達成が十分に現実的な見通しです。

