



TUGBOAT TAISHO
(観光拠点整備事業)

- 本社所在地：大阪府大阪市生野区桃谷5丁目5-37 いくのパーク 講堂棟3F
- 事業概要：観光拠点整備事業、宿泊事業、着地型観光事業、外食事業
- 常時使用する従業員：18名
(2026年3月時点)
- 現在の売上高：14.7億円
(2025年6月期)
- 法人番号：4120001113280
- Web：http://retown.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
松本 篤

DEEP LOCAL 世界から選ばれるローカルを、地域と共に創る

「ローカルを、日本の観光産業の次の主役に」

私たちは旅先として、住む場所・働く場所として、パートナーとして選ばれる「ローカル」を地域に関わる人たちと共に全国に創り続けていきたいと考えています。そのための手段として、地域に存在する活用しきれていない空間資源・人的資源・文化資源を統合的に再編集し、商業・宿泊・体験を循環させる観光プラットフォームを構築することで、地域内消費の最大化と地域の都市としての価値向上を実現していきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年の売上高100億円達成に向け、年率25%程度の成長を目指す。

課題

- ・観光拠点整備事業の収益向上モデルの確立
- ・宿泊事業における各モデルケースの確立（都市型ローカル空き家活用モデル、都市型ローカルアパートメントホテル、地方型貸別荘モデル）
- ・着地型観光事業の事業実装
- ・各事業に必要な人材の確保・育成（正社員・アルバイト・プロフェッショナル人材への業務委託）

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・大阪の都市型ローカル（大正区・生野区・住吉区・淀川区・堺市など）において3事業（観光拠点整備事業・宿泊事業・着地型観光事業）の循環型プラットフォーム構築
- ・大阪以外の地域（未開発な観光地・都市部から2時間圏内の地方など）における宿泊拠点を核とした観光プラットフォーム展開の実現
- ・都市型ローカル・地方展開型両モデルの全国横展開
- ・これまでの公民連携案件（自治体公募案件）に加え、鉄道・不動産開発等の民民連携を加速

実施体制

- ・管理本部（財務・経理、法務、人事、AI/DX推進の基盤強化）
- ・広報・マーケティング部（全社ブランディング、事業プロモーション統括）
- ・観光拠点整備事業部（開発、リーシング、運営、イベント）
- ・宿泊事業部（開発、OTA/自社集客、マーケティング、施設管理）
- ・着地型観光事業部（商品開発、宿泊客への販促、ツアー運営）

※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

売上高100億円実現に向けた具体的措置

【目指す成長手段（その他）】

- 自社の取組の発信強化（HPリニューアル・プレスリリース・SNS等）を行うことにより、当社が事業を行う地域と同様の課題を持つ地方自治体に関わりのある行政関係者・事業会社・地主等への認知度向上を図りつつ、まちづくりや地方創生に興味のある様々な専門性を持つ人材（地方自治体の公務員経験者・IT業・不動産業・観光業・外食業・金融業等の業界経験者）の採用強化・連携強化を行う
- マーケティングにおけるAI活用強化
- 各事業の業務プロセスの標準化（横展開意識）
- 各事業の循環プロセスの標準化（横展開意識）

【実施体制（その他）】

- 現在、自治体公務員経験者・ITマーケティング業経験者・観光業経験者・金融業経験者はそれぞれ採用済み
- 今後は各事業の進捗に合わせて人材の採用・育成、専門人材・専門事業者との顧問契約や業務委託契約、パートナー契約の締結を促進していく

