



COCO VILLA 那須高原

- 本社所在地：東京都港区芝
- 事業概要：不動産サービス業・資産形成事業
- 常時使用する従業員：27名
（2025年6月時点）
- 現在の売上高：19.4億円
（2025年6月期）
- 法人番号：6011001111903
- Web： <https://cocozas.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 CEO
安藤 義人

地域と人を豊かにするリゾート文化を再設計する

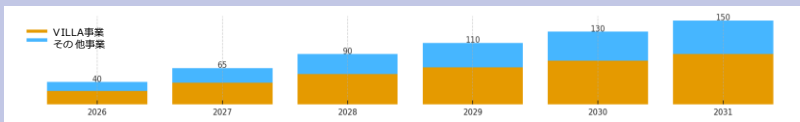
私たちは、日本のリゾート文化そのものをアップデートし、新しいライフスタイルの産業をつくります。各地域の魅力を活かしながら、その土地に雇用とコミュニティが生まれる仕組みを整え、地方に経済循環が起きる社会を目指します。

この成長を支えるのは、社員一人ひとりの挑戦と成果です。待遇改善、キャリア開発、裁量付与を進め、誇りを持って働ける会社にしていきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

- ・2029年6月期に売上高100億円を達成する。
- ・その後の市場規模から見て、100億円は通過点であり、2030年代前半にはGMV（総取扱高）300～500億円規模を目指す。



課題

- ・地域拠点と人材増強
- ・事業モデルをさらにストック収益化していく設計
- ・物件取得～販売～運営の一気通貫を量産可能にする組織
- ・OTAと不動産売買プラットフォームの伸ばし方
- ・M&A・提携による地域ネットワーク形成

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- 1) 運営代行：収益改善とレビュー改善を標準化。
- 2) COCO VILLA（販売＋運営）：買取再販・投資家販売を展開。サウナ等リノベで付加価値。
- 3) 不動産売買プラットフォーム：仲介と広告収益。情報量、透明性で低CACを実現。
- 4) OTA：長期滞在需要を獲得。外国人需要（長期滞在）を取り込む。
- 5) 組織・人材：地方拠点育成。標準オペレーションと研修・評価制度を整備。

実施体制

- ・組織は拡張性（スケーラビリティ）を前提に構築
- ・権限移譲（本部→地域）を進め、自律型組織へ
- ・KPI管理（棟数、GMV、稼働率、レビュー）で透明性確保
- ・プロジェクト別利益管理
- ・外部専門家・M&A・金融機関と連携