



ホテル別府パストラル

- 本社所在地：大分県別府市
- 事業概要：ホテル、旅館運営
- 常時使用する従業員：121名
(グループ全体・2024年12月時点)
- 現在の売上高：12.7億円
(グループ全体・2024年12月期)
- 法人番号：8320001014208
- Web： <https://nishisekiyu.jp/accommodations/>

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
西 貴之

「選ばれる宿泊施設へ」

「ラグビーワールドカップ2015日本大会」にて大分県は試合会場に選ばれ、別府市はじめ県内各観光地は世界各国から多くのインバウンド客が訪れました。別府市は大会後の「レガシー」も検討を重ね、スポーツツーリズムの推進や誘客の多角化で観光消費の拡大を目指しました。その結果、令和5年度実績は令和2年度の約3倍に増加、令和7年度は別府市だけでもラグビー15人制日本代表、ラグビー男女7人制日本代表、国内最高峰ラグビーリーグ加盟チーム5チームなど合宿は増加しています。別府合宿中は弊社「ホテル別府パストラル」にご宿泊頂き、選手・スタッフ皆様がチームビルドに注力出来る環境作り、充実した合宿開催に努めています。また同時にスポーツ選手の栄養補給にも着目し、低糖質で良質な炭水化物（糖質）とタンパク質を含む「あんこ（小豆）」が活用されています。弊社が経営する「和菓子処 茶郎」にてアスリートが摂取しやすい「あんこ商品」も研究し、「食」の面からもスポーツツーリズムへの貢献を目指します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

既存事業の投資を継続し年率10%程度の成長を目指す。又、既存事業の新たな事業展開により20%程度の成長、加えてM&A戦略を継続する事で更に20%程度の成長を目指し、2035年に目標達成を目指す。

課題

- ・本社と各事業拠点との連携・オペレーション効率の強化
- ・各施設への継続投資
- ・顧客満足度を常に高める為の新規事業
- ・インバウンド市場の開拓

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

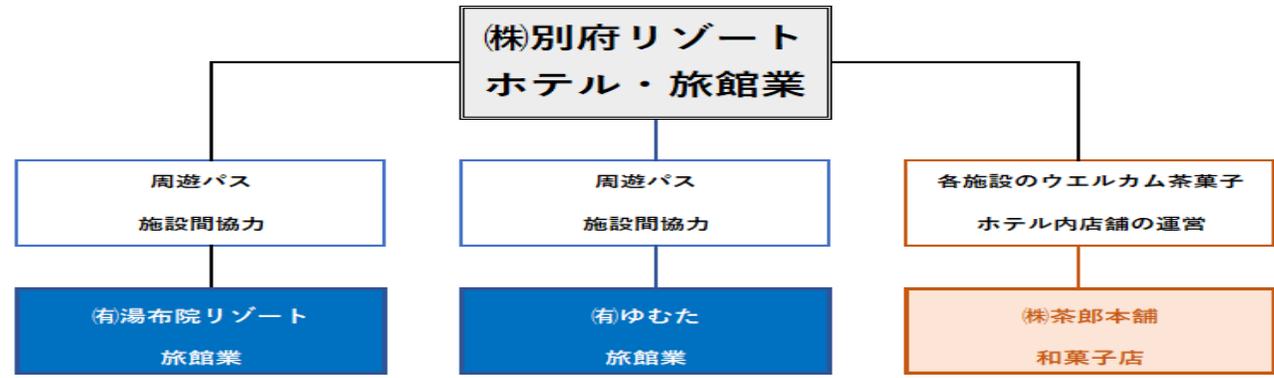
- ・サウナの新設による稼働率UP
- ・客室の増室による宿泊者数のUP
- ・お土産商品の開発・販売
- ・M&A戦略の継続による事業拡大

実施体制

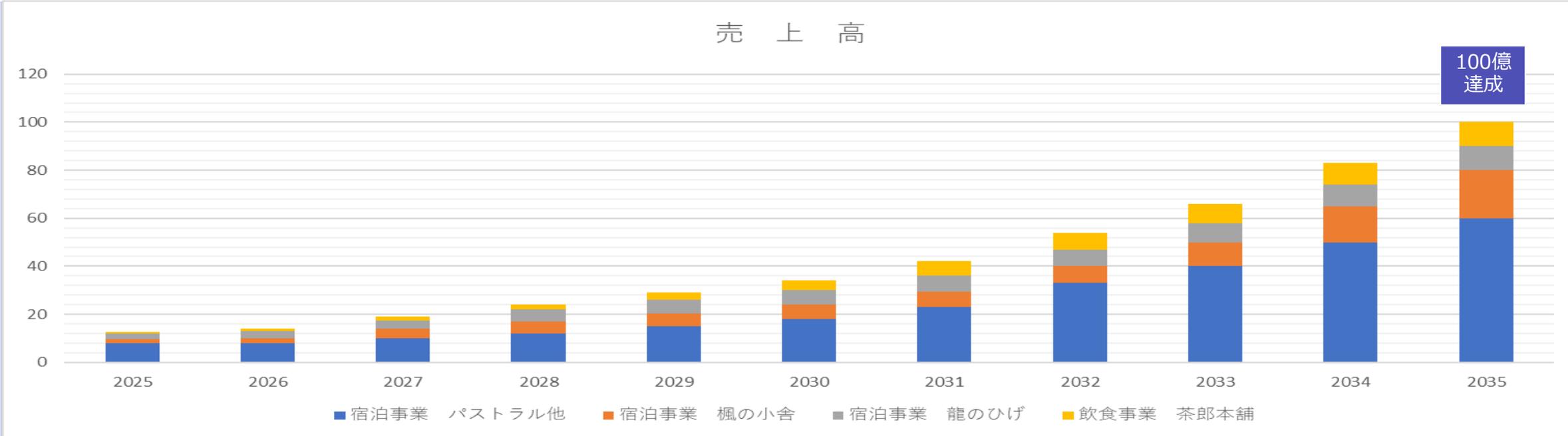
- ・社長・専務直轄による新規事業部門設立、事業化
- ・グループ企業を中心に各取引工事関連業者とのアライアンスを組むことで統一感、スピード感のある設備投資を行う
- ・M&A仲介業者だけでなく、強みである地元のネットワークを活かした「攻める」M&A戦略の展開

売上高100億円実現の目標と課題

- 2027 楓の小舎レストラン新設
楓の小舎客室増室
茶郎本舗店舗移設
- 2028 龍のひげサウナ新設
龍のひげ客室増室
- 2031 茶郎本舗お土産商品開発
- 随時 M&Aにてホテル・旅館買収



売上高



100億
達成