



SHINNIHON  
HOTELS



2011年に開業した「由布院別邸樹」

○本社所在地：福岡県福岡市中央区赤坂  
1丁目14番22号

○事業概要：宿泊業

○常時使用する従業員：98名  
(2025年9月時点)

○現在の売上高：31億円  
(2025年9月期)

○法人番号：8290001094501

○Web：https://shinnihonhotels.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  
前田 洋

### お客様には満足と感動を、地域には貢献と共栄を そして社員が物心共に幸福になる経営を実現します

当社は旅館事業を基盤に、「宿泊業」から「地域価値創造業」への進化を掲げ、売上100億円規模への成長を目指します。地元雇用の創出、地域資源の高付加価値化、観光産業との連携を通じた面的再生を推進するとともに、M&Aによる事業拡大、既存施設のADR最大化、DX・集客支援の高度化により収益基盤を強化します。日本各地の旅館・観光地の未来を支える存在となるとともに、人材投資と組織高度化を進め、持続的成長と中長期的な企業価値の最大化を実現してまいります。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

2030年の売上高100億円達成に向け、年率50%の持続的成長を目指します。既存施設の高収益化を基盤に、M&Aによる優良旅館の取得と再生モデルの横展開を通じて非連続成長を実現します。さらに、DX活用による集客高度化および海外富裕層市場の開拓を推進し、収益性と企業価値の向上を図ってまいります。

### 課題

年率50%成長の実現には、再生を担う幹部人材の育成とPMI体制の標準化、優良案件を安定的に取得するM&A実行力の強化が不可欠です。加えて、成長投資を支える資金調達力と財務規律の両立、ブランド品質の統制、DXによるデータ経営基盤の構築が主要課題となります。

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

売上高100億円の実現に向け、既存施設ではダイナミックプライシング導入によるADR向上、直販比率引上げ、体験型高付加価値商品の開発により収益力を強化します。加えて、EBITDA基準で選定した優良旅館のM&AとPMI標準化により再生モデルを横展開します。さらに、運営受託拡大、レベニューマネジメントのDX化、海外富裕層向け販売チャネル構築を通じ、継続的な成長を実現します。

### 実施体制

- ① 成長戦略本部の設置  
M&A、事業開発、海外展開を統括する専門チームを設置し、案件ソーシングからPMIまで一貫通貫で管理します。
- ② 運営統括・レベニューマネジメント部門の強化  
各施設のADR・稼働率をデータで管理し、価格戦略と集客戦略を本部主導で最適化します。
- ③ PMI標準化チームの設置  
取得後プランを制度化し、再生プロセスをテンプレート化します。
- ④ 財務・資本戦略室の設置  
資金調達、レバレッジ管理、投資判断を統括し、成長と財務健全性を両立します。
- ⑤ 人材育成アカデミーの創設  
支配人・幹部候補を計画的に育成し、拠点拡大に対応できる人材供給体制を確立します。戦略と組織を同時に高度化することで、年率50%成長を実行可能な体制を整備します。

※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 実現目標と課題

2030年の売上高100億円達成に向け、当社は既存事業の深化と非連続的成長の両立を基本方針とします。

まず既存施設においては、ダイナミックプライシングの高度化、直販チャネルの強化、体験価値を組み込んだ高付加価値商品の造成により、単価と利益率の向上を図ります。あわせて、顧客データを活用したレベニューマネジメント体制を確立し、需要予測精度の向上と収益機会の最大化を推進します。

成長の第二軸として、戦略的M&Aを通じた事業拡大を進めます。対象は、ブランドポテンシャルを有しながらも経営課題を抱える旅館とし、取得後は標準化されたPMIプロセスを適用します。運営改善、コスト構造の見直し、商品再設計、販売戦略の再構築を一体的に実行し、再生モデルの再現性を高めます。さらに、運営受託モデルの拡大によりアセットライト型成長も推進し、資本効率の向上を図ります。加えて、海外富裕層市場への直接販売チャネルの構築や、コンシェルジュネットワークとの連携を通じ、顧客ポートフォリオの高度化を進めます。これにより、価格競争に依存しないブランド価値主導型の収益構造へ転換します。

実現に向けた課題としては、再生を担う幹部人材の計画的育成、M&A案件の選定精度向上、財務規律と成長投資の両立、そして多拠点展開におけるブランド品質の統制が挙げられます。これらを統合的にマネジメントする組織体制を整備し、持続性と収益性を兼ね備えた成長を実現してまいります。

売上高

