



結いの宿 弥栄館 外観

- 本社所在地：神奈川県箱根町
- 事業概要：旅館運営、飲食店運営、職業紹介事業
- 常時使用する従業員：59名
(2025年7月時点)
- 現在の売上高：11億円
(2025年7月期)
- 法人番号：6021002053904
- Web：http://www.yaikan.com

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
吉田 力

一期一会のおもてなしで、お客様の旅を、 生涯忘れられない思い出に変える。

生まれ育った箱根の地で、父が営む旅館の経営に参画した当初、私は団体客中心の旧来型経営に強い危機感を抱きました。「変化を恐れず、挑戦し続ける」という信念のもと、個人客への転換、新コンセプトの旅館開業、飲食事業への進出など、多角化を推進し、多様な顧客ニーズに応える事業基盤を構築してきました。現在インバウンド市場は「量」から「質」へと大きく転換し、高付加価値な体験への需要が高まっています。当社は箱根で培った感動創造の力を日本全国へ展開し、「日本を代表する温泉リゾート企業」を目指します。当社の成長を通じて、お客様には最高の体験価値を、地域社会には経済の活性化を、従業員には成長と高い水準の待遇改善を実現します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2035年に売上高100億円を達成する。そのマイルストーンとして、フェーズⅠ（～2030年）では新旅館の成功と既存事業の成長を両輪に売上高31億円を実現。フェーズⅡ（2031年～）ではM&A戦略を本格化させ、売上100億円を達成する飛躍的な成長を目指す。

課題

- ・急増する海外富裕層のニーズに対応できる高付加価値な施設を有しておらず、最も成長性の高い市場を取り逃がしている。
- ・現在の運営ノウハウが経営者個人に依存しており、多店舗展開の足枷となっている。
- ・事業の急拡大に伴い、質の高いサービスを提供できる人材を継続的に確保・育成する必要がある。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・高付加価値事業の確立：本補助事業を活用し、海外富裕層に特化した「スモールラグジュアリー旅館」を成功させ、高収益モデルを確立する。
- ・上記で確立した運営ノウハウを武器に、M&A戦略によって全国の主要温泉地の旅館を取得し、短期間でのバリューアップを実現することで、事業領域を飛躍的に拡大する。

実施体制

- ・経営基盤の強化：社長の右腕となる次世代リーダーを育成し、経営ノウハウをシステム化・マニュアル化することで属人化から脱却する。また、M&Aや財務の専門家であるプロ経営人材（COO、CFO等）を登用し、経営チームを強化する。
- ・DX基盤の構築：AIを活用したデータドリブンな経営プラットフォームや、多店舗展開を支える標準業務基盤（ERP）を構築し、スピーディーでスケラブルな成長を可能にする。

※本宣言は企業自身は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