



Shikino Tabi



貸切バス事業 OK GO GO BUS

- 本社所在地：北海道札幌市中央区
- 事業概要：インバウンド旅行業・貸切バス・ハイヤー事業・他
- 常時使用する従業員：52名
(2025年10月時点)
- 現在の売上高：17.1億円
(2025年10月期)
- 法人番号：8430001049416
- Web：<https://www.4tabi.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
鄭 眞旭

夢を言葉に、行動を現実。100億の先にある「感動創造企業」へ

旅と文化を通じて社会へ貢献すること、それが私たちの原点です。コロナ禍という長いトンネルを抜け、今こそ「夢を言葉に、言葉を行動に、行動が現実」にという信念を形にする時です。売上100億円達成は単なる通過点に過ぎません。私たちは挑戦を止めず、世界中のお客様に北海道の魅力を届け、関わる全ての社員が誇りを持てる未来を共に切り拓いていきましょう。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

多角的な事業ポートフォリオの確立: 2036年の100億円達成に向けインバウンド旅行業を軸に、ホテル事業、貸切バス・ハイヤー事業、そして文化発信拠点としてのコリアタウン建設を並行して推進していきます。グローバルな市場支配力の強化として、韓国・ASEAN・中華圏でのシェア拡大を目指し、SNS（北海道マガジン）で月間20万回超の閲覧をさらに拡大します。2036年売上高100億円を達成し2040年に150億円に向けて努力していきます。

課題

リソースの最適配置と拡大: 急成長に伴う人材の確保と、バス車両等のハードウェアへの戦略的投資を継続し、サービス品質を落とさずに供給能力を高める必要があります。

外部環境への適応力: 日韓関係や感染症などの地政学・環境リスクを教訓に、特定の国や事業に依存しないレジリエンス（回復力）のある経営体質を磨き上げることが不可欠です。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

インバウンド・バリューチェーンの垂直統合: 航空機（LCC）から空港カウンター、貸切バス、宿泊（ホテル）、飲食（YOI）、物販（SHIN MART）までを自社グループで完結させ、顧客体験の向上と利益率の最大化を図ります。

DXによる情報拡散と集客: 「北海道マガジン」をハブに、全世界の旅行者へ向けたSNSプロモーションを加速させ、データに基づいた独自の旅行商品を開発します。

実施体制

透明性の高い組織運営と福利厚生: 社員から役員までのビジョンと年俸を明確化し、退職金制度や特別休暇の導入によって、社員が安心して100億達成に集中できる環境を整えます。

専門特化した部門間シナジー: 本社管理部、旅行部、バス事業部、物販・飲食事業部が密に連携し、各専門領域の強みを融合させて新たな顧客価値を創造する体制を構築します。

※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

売上高100億円VISION

旅行事業 (Shikino Tabi)

SNS「北海道マガジン」の発信力を倍増させ、韓国・アジア圏からの圧倒的集客No.1へ。

貸切バス事業 (OK GO GO BUS)

最新鋭車両の増強とAI運行管理を導入。道内最高品質の「安全と感動」の移動体験を提供。

飲食事業 (YOI)

K-FOODバルを主要都市へ多店舗展開。北海道と韓国の食文化が融合する新拠点を創出。

小売・卸売事業 (Shin Mart)

EC・卸売を強化し、全国へ。韓国トレンドを最速で届けるライフスタイルインフラを構築。

NEXT PILLAR

ホテル事業 (Future)

100億達成の核。滞在・食・移動を統合した「次世代型体験ホテル」の開発に着手。

