



ファーストキャビン羽田ターミナル
1 (国内14店舗を運営)

- 本社所在地：東京都港区北青山2-7-9 日昭ビル2F
- 事業概要：コンパクト&ラグジュアリーをコンセプトとした宿泊施設の企画・開発・運営
- 常時使用する従業員：128名 (2025年3月時点)
- 直近3期の平均売上高：12.6億円 (2023年3月期~2025年3月期の平均)
- 法人番号：2011101087601
- Web：https://firstcabin-hd.jp/

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



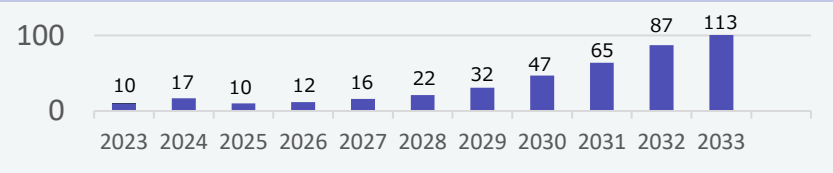
代表取締役
乙社 真次

新たな価値で、旅の未来を創造する

当社はこれまで、ファーストクラスをイメージしたカプセルホテル事業を通じ成長してきました。今後目指す売上高100億円は、単なる規模の拡大ではありません。お客様、地域、社員一人ひとりに、これまで以上の価値を届けるための挑戦と位置づけています。具体的には、都市型カプセルホテルに加え、リゾート型高付加価値ブランドを新たに展開し、成功モデルを多拠点へ展開します。お客様に対しては、明日への活力を取り戻していただく滞在体験を提供し、再現性のある事業モデルを拡張。本取組は、各地域に人の流れを生み、雇用の創出にもつながると考えています。企業の成長は、社員の成長と幸せを伴うものでなければ意味を成しません。全社員が誇りを持ち、安心して挑戦できる環境を構築するとともに、「旅を通じて人生をより豊かにする存在」へと進化を遂げて参ります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標
2033年までに売上高100億円（成長率30%）を達成。



課題

1. 高付加価値ブランドの確立と高収益モデルの構築
2. 多拠点展開モデルの標準化と迅速な実行力の強化
3. 既存事業（カプセルホテル）の収益性改善とブランド価値の再構築
4. 成長を支える経営基盤（人材・DX・財務）の強化
5. 新規開発投資の実行力強化と、既存拠点の横展開（直営・MC・FC）による拡大体制の確立

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100億円達成に向け、既存事業の収益性向上を土台とし、高付加価値ホテル事業の展開と両輪で加速。試金石となるのが、箱根への高付加価値ブランドへの投下である。ここで「ウェルネス・リトリート」という高付加価値化戦略の成功モデルを確立し、リゾートと都市型双方の立地特性を活かしたブランドとして、2031年に4拠点への多拠点展開を実現。他、既存ホテル（FC、MC、直営）9店舗を展開。顧客管理から経営判断まで、業務プロセスにDXを徹底活用し、運営効率とマーケティング精度を高め、高収益な成長モデルを構築。

実施体制

代表のリーダーシップの下、100億円達成に向けた推進体制を構築。

- 本部機能の強化：「高付加価値事業開発本部」、「DX推進室」、「財務戦略室」を新設し、専門社員を配置
- ブランド統括体制：「カプセルホテル事業部」、「高付加価値ホテル事業部」の2事業部制へ移行
- 箱根運営体制：総支配人の下、宿泊・料飲・ウェルネス・マーケティングの各部門を配置
- 財務・ガバナンス体制：CFOの下、月次経営会議でKPI進捗を厳格管理

※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