



ホテルヴィラくればたけ（運営施設）

- 本社所在地：静岡県浜松市中央区
- 事業概要：宿泊/婚礼/飲食/食品製造事業
- 常時使用する従業員：201名  
(2026年2月時点)
- 現在の売上高：17.4億円  
(2025年9月期)
- 法人番号：6080401025384
- Web：https://www.villa-kuretake.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  
山下 真古

**永遠に存続し続けることにより、関わる全ての人々のライフスタイルを豊かにし、  
幸せに貢献し続け、平和で豊かな社会を追求する**

当社は、浜名湖エリアの滞在型観光の中核拠点として、宿泊・飲食・地域連携を一体化した高付加価値リゾート企業への転換を中長期ビジョンに掲げています。従来の宿泊施設を運営する企業という枠組みを超え、自社の宿泊・婚礼・飲食・食品製造の4事業を緊密に連動し、さらに地域の事業者とも深く連携することで、地域の価値を最大化して提供する観光事業者へと進化を遂げます。この挑戦を通じて、業界最高水準の待遇を実現するとともに、地域経済を牽引するホスピタリティ産業のリーディングカンパニーとして、その社会的責任を果たしてまいります。

## 売上高100億円実現の目標と課題

### 実現目標

2033年の売上高100億円達成に向け、年率25%程度の成長を継続します。当社の既存事業である宿泊、婚礼、飲食、食品製造の各機能を、新たに建設する「高級ヴィラ」を基点として強力に連動させ、地域随一の極めて高い体験価値を創出します。この連動モデルによって磨き上げた独自のサービスモデルを全国へと展開していくことで、目標達成を実現します。

### 課題

- ・ 各事業（宿泊・婚礼・飲食・食品製造）における収益の個別化と、部門間での顧客・ノウハウ共有による相乗効果の不足
- ・ 各事業を統括するマネジメント人材の育成・採用
- ・ 顧客満足度と従業員満足度、双方の向上
- ・ インバウンド顧客へ訴求するためのマーケティング施策

## 売上高100億円実現に向けた具体的措置

### 目指す成長手段

高級ヴィラを単なる宿泊施設ではなく、最高水準の接客や料理の基準を創り出し、会社全体へ波及させる旗艦拠点と位置づけます。各事業を高級ヴィラ基点として連動させることで、婚礼客を宿泊へ、宿泊客を飲食・観光へと相互に送り合う顧客共有の最大化による相乗効果を創出します。また、自社セントラルキッチンと直結した独自の供給網を強みに、M&A等の施策を皮切りに他地域での事業展開を加速させ、拠点が広がるほど連動効率と収益率が高まるインフラ型観光企業として売上高100億円を実現します。

### 実施体制

- 社内体制  
高級ヴィラを拠点に専門組織を構築。  
高水準サービスを会社全体の品質の基準にする
- 社外体制  
地元生産者・仕入業者との連携し生産者へ利益を還元  
行政・観光協会との連携（湖西市・静岡県等）し、自治体と一体となり、滞在型観光の促進と地域ブランド向上を推進。

※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100億円実現の目標と事業展開施策

### 【高級ヴィラを基点とした事業間連携による相乗効果】

宿泊・婚礼・飲食・食品製造の4事業を高級ヴィラを起点として垂直統合します。ヴィラ基準の最高水準サービスを全社に展開することで提供価値を底上げし、婚礼客を宿泊へ、宿泊客を飲食・観光へと相互に送り合う「顧客共有」の仕組みを確立します。これにより、お客様と一生涯寄り添い続ける関係性を会社全体で築き上げます。

### 【地域資産を活かした持続的な事業拡大と成長戦略】

地域の生産者やアクティビティ事業者と深く連動し、滞在型観光の枠組みを構築します。自社セントラルキッチンを活用した供給網を強みに、この運営ノウハウを全国へ水平展開します。他地域での運営受託やM&Aを加速させ、拠点増とともに収益率が高まる観光プラットフォーム企業として、売上高100億円を実現します。

### 売上高

100億  
達成

