



TOYOOKA CHIKEN



メタバース本部

- 本社所在地：熊本県八代市
- 事業概要：不動産売買、賃貸
- 常時使用する従業員：42名
(2025年5月時点)
- 現在の売上高：10億円
(2025年5月期)
- 法人番号：2330001013973
- Web：
<https://www.toyookachiken.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
豊岡 宏士

豊かな地域社会の実現と従業員の充実を追求

1982年の創業から自然豊かな熊本県南地域社会への貢献を目指し、熱意・誠意・創意をもって不動産業を営んでまいりました。経済効果10兆円ともいわれる半導体製造で沸く県北・県中央地域を横目に県南及び周辺エリアではその影響は波及しきれていません。地域の活性化のためには住まい・産業用地取得・宿泊といった人流の受皿を整備する必要があります。多くの情報が寄せられ土地・地域の情報を日々分析する不動産企業として、新たに人流の受皿を再構築する事業としてインバウンド向け高付加価値宿泊事業への参入を目指します。不足が課題とされる外国人の宿泊ニーズに応える高付加価値宿泊施設の運営と、既存事業の不動産事業の相乗効果により2037年の100億円を目指した事業展開に舵を切ります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2037年に売上100億円を目指します。
2027年宿泊施設2棟の建設を皮切りに10年間で18棟の宿泊施設の展開。宿泊施設近隣に既存事業である不動産店舗13店舗を店舗展開します。競合の多い熊本県中央・北部を避け県南とその周辺地域に集中的にブランド展開するドミナント戦略により100億円を実現します。

課題

- ・海外インバウンド旅行者及び富裕層向けの認知向上
- ・サービススタッフの海外客顧客向けの多言語化対応
- ・事業展開のスピード感に合った資金調達
- ・県広域の事業展開に伴った人材の採用
- ・不動産賃貸と宿泊事業の相乗効果を最大化するDX
- ・既存事業領域の狭さによる顧客接点の少なさ

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・不動産事業：ブランド認知の空白を埋める隣接エリアへの店舗展開による不動産情報収集能力・集客力の横展開及び相乗効果による1店舗当たりの売上拡大。
- ・宿泊事業：店舗数の拡大によるブランド力強化と平均稼働率の上昇。大手資本による低単価ビジネスホテルとの競争を避ける高付加価値、少人数対応の宿泊サービス提供。
- ・成長性：全国2位の宿泊施設の稼働率。TSMC第2工場建設により供給が追い付いていない。

実施体制

- ・用地取得：当社不動産事業チームによる不動産の流動需要と宿泊需要の分析と用地取得（宿泊施設などの買収を含む）
- ・施設運営：当社の不動産売買を担うエグゼクティブ向けサービススタッフを中心に運営。多店舗展開時には宿泊施設運営経験者の新規採用。
- ・宿泊事業コンサルティング：船井総研
- ・集客コンサルティング：地元広告代理店及び船井総研
- ・DX：地元システム会社の開発と船井総研の監修

※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100億円実現までの店舗展開戦略

【店舗展開の戦略】

- ・ 宿泊施設の立地の近隣と既存店舗を結ぶ線上に不動産店舗を開設。ドミナント戦略による既存事業のブランド認知拡大に併せて新事業の人員採用に繋げる。既存事業・新規事業の人員の流動化によるオペレーションの相乗効果を狙っていく。
- ・ 2037年までに不動産13店舗、宿泊施設18店舗の開業を目指す。

【進出エリアについて】

- ・ 本社を置く八代市を拠点に西は天草エリア、北東は南阿蘇エリアに宿泊施設を建設しサービス供給を実施。3点をつなぐ周辺に店舗展開していく。
- ・ 県中心の熊本市、TSMC誘致による半導体製造中心の菊陽町の周辺から北西にかけ地場大手企業がひしめき、全国大手企業の進出が進んでおりカバーエリアとしては避ける。

