

宇野港の未来を創造する



UNO HOTEL

- 本社所在地：岡山県玉野市
- 事業概要：
不動産事業、ホテル事業、温浴施設事業、太陽光発電事業、ヨットチャーター事業 等
- 常時使用する従業員：236名
（2026年7月時点）
- 現在の売上高：20億円
（2026年3月期）
- 法人番号：7260001022168
- Web：https://www.unokotochi.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
宮原 一郎

瀬戸内の魅力を磨き、人と地域をつなぐ

当社は岡山県玉野市において、ホテル・温浴・マリナー・不動産事業を展開し、瀬戸内ならではの滞在価値の創出に取り組んできました。瀬戸内海の景観や島々の文化、海洋レジャー、温泉といった地域資源を活かし、多くのお客様に地域の魅力を届けてきたことが当社の強みです。今後は、UNO HOTELおよび瀬戸内温泉たまの湯の運営を通じて培った観光施設運営ノウハウを基盤に、瀬戸内エリアへ事業展開を進めます。宿泊施設、温浴施設、海洋レジャー、地域事業者をつなぎ、瀬戸内の魅力を観光価値へと変える観光・滞在価値創出プラットフォーム企業への成長を目指します。地域資源を活かした宿泊・温浴施設の開発・運営を通じて、観光客の滞在時間や消費額の向上を図り、地域経済の活性化と持続的な発展に貢献します。地域とともに成長し、2041年の売上高100億円達成に挑戦してまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2041年に売上高100億円を達成する。
これまでに培ってきたホテル・温浴施設の運営ノウハウを基盤として、瀬戸内エリアを中心に宿泊・温浴施設の開発および運営事業を展開する。直営施設に加え、運営受託やM&Aを活用した事業拡大により、瀬戸内エリアにおける宿泊・温浴施設ネットワークを構築する。さらに、宿泊、温浴、海洋レジャー、地域事業者を結び付けることで、地域全体の滞在価値を高める観光・滞在価値創出プラットフォームを実現する。

課題

- ・ホテル・温浴施設の広域展開に対応できる運営人材・マネジメント人材の確保と育成
- ・施設運営ノウハウの標準化および多拠点展開に向けた本部機能強化
- ・インバウンド需要を含む広域集客力とブランド認知度の向上
- ・地域資源を活かした観光コンテンツの開発と地域事業者との連携強化
- ・広域展開に向けた事業開発案件の継続的な確保

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・ホテル・温浴施設の新規開発および既存施設の高付加価値化
- ・ホテル・温浴施設の運営受託事業の拡大
- ・M&Aや事業承継案件の活用による観光施設の取得・運営
- ・海洋レジャー、ボートチャーター等の観光コンテンツの拡充
- ・デジタルマーケティング強化による国内外からの集客拡大
- ・地域資源を活用した滞在型観光商品の開発
- ・瀬戸内エリアにおける観光施設ネットワークの構築

実施体制

- ・ホテル・温浴施設の運営ノウハウを集約する本部機能の強化
- ・支配人・施設責任者・専門人材の計画的な採用および育成
- ・施設開発、運営、マーケティングを統括する組織体制の構築
- ・自治体、地域事業者との連携による事業開発の推進
- ・運営受託施設の拡大に対応した標準オペレーションの整備
- ・DX活用による収益管理・顧客管理・運営効率化の推進

売上高100億円実現に向けた成長戦略と事業構想

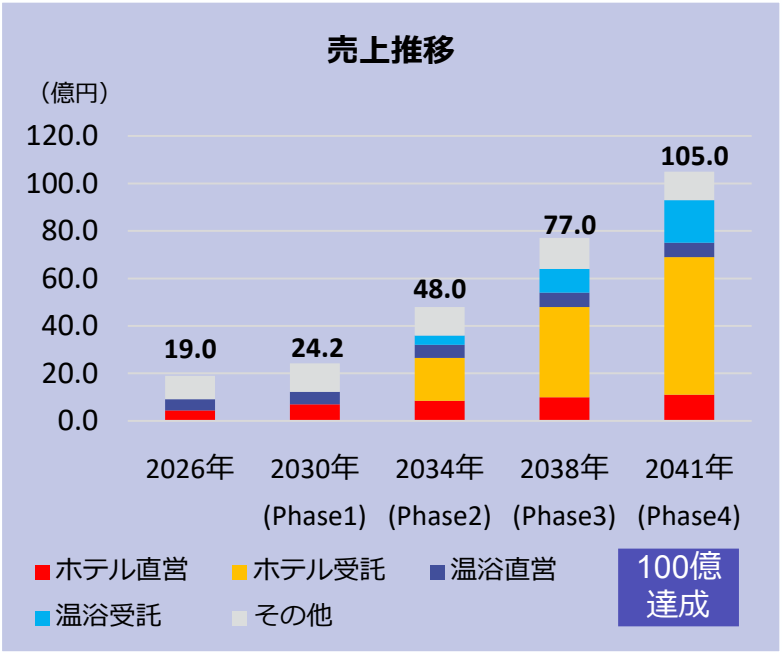
当社は玉野市において、ホテル、温浴、マリーナ、不動産事業を展開し、地域資源を活かした観光施設運営を行ってきた。近年、瀬戸内エリアではインバウンド需要の拡大や高付加価値な滞在型観光へのニーズ拡大が進む一方、宿泊施設や観光コンテンツの供給不足、運営人材不足などの課題も顕在化している。当社はUNO HOTELおよび瀬戸内温泉たまの湯の運営を通じて培ったノウハウを基盤に、瀬戸内エリアにおける宿泊・温浴施設の開発および運営受託事業を拡大し、宿泊・温浴施設ネットワークを形成する。

また、海洋レジャーや地域資源を活用した観光コンテンツとの連携を強化し、単なる宿泊施設運営にとどまらず、地域資源を活用した魅力的な滞在体験を創出することで、地域全体の滞在価値向上を図る。

こうした取組を通じて、宿泊施設、温浴施設、海洋レジャー、地域事業者をつなぐ「観光・滞在価値創出プラットフォーム」を構築し、2041年にホテル・温浴施設の直営および運営受託事業を中心に事業規模を拡大することで、売上高100億円の達成を目指す。

成長ステップ

- Phase1（2027～2030）**
- ・玉野エリアでの宿泊・温浴事業強化
 - ・2棟目ホテル開発
 - ・運営ノウハウ・管理体制の標準化
 - ・DXによる収益管理・業務効率化の推進
- Phase2（2031～2034）**
- ・瀬戸内エリアへの展開開始
 - ・ホテル・温浴施設の運営受託事業を本格展開
 - ・地域連携による観光コンテンツ拡充
 - ・M&A・事業承継案件への参画
- Phase3（2035～2038）**
- ・瀬戸内主要エリアへの多拠点展開
 - ・運営受託施設の拡大
 - ・ブランド認知向上
 - ・本部機能・人材育成体制の強化
- Phase4（2039～2041）**
- ・宿泊・温浴施設ネットワークの完成
 - ・瀬戸内観光・滞在価値創出プラットフォームの確立
 - ・売上高100億円達成



年	ホテル直営	ホテル受託	温浴直営	温浴受託
2026	1施設	0施設	1施設	0施設
2030	2施設	1施設	1施設	0施設
2034	2施設	3施設	1施設	1施設
2038	2施設	6施設	1施設	2施設
2041	2施設	8～10施設	1施設	3～4施設