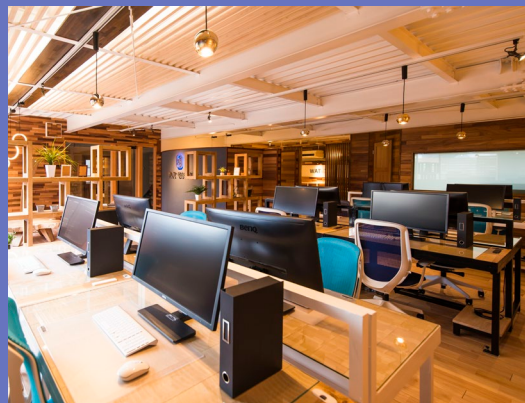




○本社所在地：岐阜県高山市名田町 3 丁目86番地6

○事業概要：不動産の売買・賃貸・仲介・管理、
土地造成・建築・リフォーム、
太陽光発電、損害保険代理店

○常時使用する従業員：23名

（2025年12月時点）

○現在の売上高：14億円

（2025年12月期）

○法人番号：2200001025305

○Web： <https://www.horaguchi.watgroup.co.jp/>

企業理念・100億宣言に向けた経営者メッセージ



代表取締役社長
洞口 航

飛騨高山から豊かな暮らしを創り、地域と共に成長する

飛騨高山という地で、お客様と地域に支えられながら事業を積み重ねてまいりました。売上高100億円は、規模の達成そのものではなく、地域・顧客・社員へお返しできる価値を広げ、この地で必要とされ続ける会社となるための目標です。不動産・建築・宿泊を一体で磨き上げて飛騨高山の魅力と暮らしを守り高めるとともに、社員一人ひとりが誇りと希望を持って働ける会社を、そして次の世代へ確かに引き継げる企業グループを、責任を持って築き上げてまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2025年14億円を起点に、2030年33億円規模、2035年60億円規模の中間目標を経て2040年に売上高100億円、2050年に150億円の実現を目指す。既存の不動産・建築事業を基盤に、①宿泊施設開発・運営の拡大、②空き家活用モデルの横展開、③不動産分譲・木造アパート販売の積み上げの三本柱により、収益源の多様化と段階的な成長基盤の構築を進める。

課題

- ・人材不足に伴う採用競争の激化
- ・建設資材価格の高騰による利益率圧迫
- ・大型宿泊施設建設に係る資金調達の課題
- ・空き家活用事業の拡大と物件確保
- ・地域市場の限界と新規エリア進出の必要性

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ①大型宿泊施設建設（箱物スキーム）：施設の保有と運営を分離し、安定賃料収入と宿泊需要取り込みを両立。104室ホテルを2026年10月に全面開業予定。市内における追加の宿泊施設建設にも継続的に注力し、収益源の中核として段階的に厚みを持たせる。
- ②空き家活用型一棟貸し宿泊事業：市内の遊休資産を飛騨の文化資源を活かした一棟貸し施設として計画的に展開し、地域資産の付加価値化と客単価向上を図る。
- ③不動産分譲・木造アパート販売の拡大：分譲住宅に加え木造アパート販売に参入し、投資採算性を踏まえて収益機会を着実に拡大する。
- ④近隣圏・全国展開とM&A：高山で確立したモデルを横展開可能な形に整備。名古屋支店を拠点に中部圏・関西圏へ順次展開し、温泉旅館・リゾート施設のM&A・運営受託を選別的に推進する。

実施体制

経営統括・投資判断：代表取締役社長のもとで中期成長計画の進捗を統括し、重要投資案件は投資採算性・資金計画・地域波及効果を踏まえて意思決定する。

事業部門・グループ会社連携：不動産・建築・宿泊の各部門とグループ会社が役割分担のうえ連携し、用地取得から企画開発・施工・運営・販売までを一体的に推進する。

人材確保・育成：計画的な採用と教育投資を継続し、営業・建築・宿泊運営の各分野で専門人材の確保と多能工化を進める。

財務管理・KPIモニタリング：売上・利益・案件進捗・稼働率・資金繰り等の主要KPIを月次で確認し、四半期ごとに投資計画・販売施策を検証のうえ必要な軌道修正を行う。

不動産×建築×宿泊の複合モデルによる地域経済への貢献

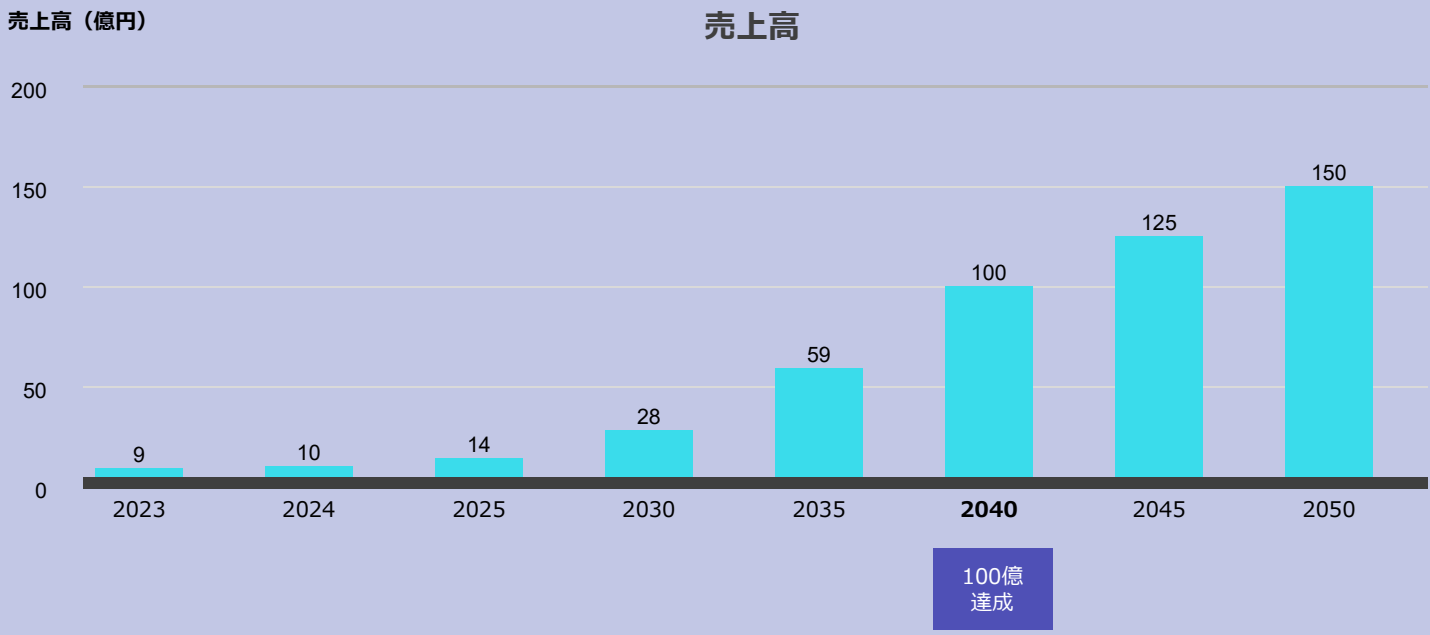
売上高100億円実現の目標と課題（別紙）

【実現目標】

2040年に売上高100億円を達成し、さらに2050年に売上高150億円を実現する。

【成長シナリオ】

- Phase 1（2026-2030年）：104室ホテルの全面開業（2026年10月）を起点に大型宿泊施設建設（箱物スキーム）を推進し、市内で新たな宿泊施設の用地取得・企画・建設に継続的に注力。
空き家活用型一棟貸し宿泊事業も計画的に拡大し、木造アパート販売等の高単価部門を加え、売上高**33億円規模（2030年）**を目安に収益基盤を強化。
- Phase 2（2031-2035年）：確立した箱物スキームを近隣圏へ横展開し、市内では追加の宿泊施設建設を段階的に積み上げ。温泉旅館・リゾート施設のM&A・運営受託を投資採算性と資金計画を踏まえて選別的に推進。
名古屋支店を拠点に中部圏・関西圏への不動産分譲を拡大し、売上高**60億円規模（2035年）**を目安に成長。
- Phase 3（2036-2040年）：宿泊関連収益の全国展開と不動産分譲・木造アパート販売の積み上げ、グループ内シナジーの発揮により売上高100億円を達成。
不動産・建築・宿泊の複合モデルを持続可能な成長軌道として確立し、2050年150億円へ接続。



- 経営体制
代表取締役社長 洞口航が全社の成長戦略を統括し、中長期ビジョンの実現に強いコミットメントを示す。事業統括責任者兼総務部部长 堀野智浩が実行管理を担い、各事業部門との連携を図る。
- 事業部門体制
- ・不動産部門：土地造成・分譲住宅・木造アパート販売に加え、市内における新たな宿泊施設建設（箱物スキーム）の用地取得・企画・保有を推進し、収益構造の高度化を図る。
 - ・ホテル部門：市内で複数の宿泊施設を運営し、104室ホテルの新規運営、空き家一棟貸し宿泊事業の展開、全国展開を推進。
 - ・建築部門：高気密・高断熱住宅の設計・施工、リフォーム事業を展開。
 - ・土木部門：土地造成・インフラ整備を担当し、大型施設建設を技術面から支援。
- グループ連携体制（箱物スキーム）
洞口不動産が施設を建設・保有し、グループ運営会社に賃貸する「箱物スキーム」により、安定した賃料収入とグループ全体のシナジー最大化を両立。9社のグループ企業が各事業を専門的に運営。