



ホテル川六グループ

- 本社所在地：香川県高松市
- 事業概要：宿泊特化型ビジネスホテルの運営および経営不振ホテルの再生
- 常時使用する従業員：68名
(2026年4月時点)
- 現在の売上高：32.5億円
(2026年4月期)
- 法人番号：6470001001168
- Web：https://kawaroku.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
寶田 圭一

優しさとテクノロジーで地方都市ホテルの新しいスタンダードをつくる

当社は1877年の創業以来、老舗旅館のDNAである「おもてなしの心」を大切にしながら、時代に合わせて宿泊特化型ビジネスホテルへと大胆に変化を遂げてまいりました。「人の成長無くして企業の成長なし」という信念のもと、DX推進と働き方改革を両立させ、従業員エンゲージメントを高めています。今後は、経営不振ホテルの再生をさらに加速させます。売上高100億円企業へと成長することで、より多くの地域で経済活性化や防災拠点としての役割を果たし、地域にとってなくてはならない「地域で一番ピカピカなホテル」を実現いたします。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2036年の売上高100億円達成に向け、年率15%の成長を目指す。既存事業の徹底したブラッシュアップと、M&Aやリブランドを通じた多店舗展開、事業再生を推進し持続的な成長基盤を確立する。
※2030年までに10店舗体制を目指す
※売上高100億円の達成予定年は2036年

課題

- ・多店舗展開、事業再生を支える中核人材（支配人候補）の安定的かつ迅速な採用と育成。
- ・M&A案件の継続的な発掘と、それに伴う資金調達力の強化。
- ・生産性維持に向けた自社システムの更なる高度化。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

- ・経営不振となっている地方ホテルのM&Aを積極的に実施。当社が培ったノウハウを導入し、高収益施設へと再生する。
- ・DX推進によりバックオフィス業務を徹底的に効率化し、従業員が「挨拶・掃除・電話」といった直接的な顧客サービスに注力できる環境を整備しリピーターを獲得する。
- ・既存店舗においても顧客満足度を飛躍的に高めるためのリニューアル投資（温浴施設の充実など）を継続して実施する。

実施体制

- ・代表取締役直轄の事業開発チームを編成し、M&A戦略および出店開発を強力かつ迅速に推進する。
- ・DX推進プロジェクトチームを組織し、全拠点の業務フロー統一とデジタル化を牽引する。
- ・次世代リーダー育成プログラムを導入し、新店舗を任せる支配人を継続的に輩出する教育体制を構築する。

売上高100億円実現に向けた具体的措置

1.M&A・再生事業の加速による非連続な成長

地方都市において後継者不在や経営難に陥っている宿泊施設を、年間1～2店舗のペースで取得、再生します。
ハード（建物）の全面改装に頼るのではなく、当社の強みである「挨拶・掃除・電話の徹底」と「DX推進」というソフト面を導入することで、取得後短期間（約半年）での黒字化と高稼働率を実現し、売上高を飛躍的に引き上げます。

2. 独自AIとDX投資による圧倒的な生産性向上

生成AIを活用した独自システムや、最新の自動チェックインシステム、清掃管理クラウドを全拠点に展開します。
これによりバックオフィス業務を徹底的に効率化（業務量50%削減目標）し、従業員は顧客への「おもてなし（感動体験の提供）」に専念します。
同時に、データ駆動型のダイナミックプライシングを高度化し、客室単価と稼働率の最大化を図ります。

3. 多店舗展開を支える中核人材の育成

2036年・100億円体制（20拠点）を牽引するため、次期支配人やM&Aを推進するマネジメント層の育成が急務です。
社内教育機関「川六アカデミー」を設置し、経営視点を持った人材を継続的に輩出するエコシステムを構築します。

