



グループホテルの一つ 松江アーバンホテル

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
植田 裕一

外貨を稼ぐ観光産業を地域のリーディング産業として成長させる役割を果たす

当社は、時代の変化を捉え、地域に必要とされる事業を展開してきました。LPガス・ガソリンスタンドなどのエネルギー事業からスタートし、国道9号線の整備やモータリゼーションの進展に伴い、ドライブイン、ホテルへと事業領域を広げてきました。一貫して大切にしているのは、「**地域に必要とされ、地域に貢献できる事業であるか**」、そして「**スタッフ自身が社会への貢献を実感できる事業であるか**」ということです。今や宿泊業は、単に来訪者を受け入れるだけの事業ではありません。地域の魅力や価値を発掘し、飲食・体験・交流などを通じて付加価値を高め、その価値を地域の収益へとつなげていく役割が求められています。私たちは、地域の若い世代とともに地域の価値を磨き、地方で働くことに誇りと意義を持てる環境をつくるとともに、松江で培った事業モデルをさらに発展させ、地域とともに持続的な成長を実現していきます。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2036年の売上高100億円達成に向けて、年平均約20%の成長を目指す

成長戦略① | 松江事業の深化・収益基盤強化

- ・ 駅前アーバンホテル3号館の増築を起点に、ニューアーバンホテルの増築等の成長投資を継続し、松江事業の規模・付加価値・収益力を拡大する

成長戦略② | M&Aによるホテル経営モデルの広域展開

- ・ 松江で培ったホテル経営モデルをM&A先へ展開し、買収先の収益改善と拠点拡大を進めることで、松江を起点に山陰各地から中国地方全域へ事業基盤を広げ、非連続な成長を実現する

課題

成長戦略① | 松江事業の深化・収益基盤強化

- ・ 高まる宿泊需要に対する客室供給力の不足
- ・ 宿泊外収益・滞在価値のさらなる向上
- ・ 継続的な成長投資を支える収益力・生産性の向上

成長戦略② | M&Aによるホテル経営モデルの広域展開

- ・ M&A・PMIの実行ノウハウの強化
- ・ 経営人材・拠点責任者の確保
- ・ 多拠点経営を支える本部機能の整備

売上高100億円実現に向けた具体的措置

目指す成長手段

成長戦略① | 松江事業の深化・収益基盤強化

- ・ 3号館の増築を起点に、ニューアーバンの増築等、継続的な成長投資を実施
- ・ 「コト売り」への転換により、飲食・体験・交流等を通じて滞在価値と顧客単価を向上
- ・ ホテル一体型のワークスペースや地域内外のコミュニティ強化による集客力アップと共創による新しい価値の創出及びスタートアップ支援

- ・ DX・AI活用による省人化・生産性向上を進め、収益力・運営力を強化

成長戦略② | M&Aによるホテル経営モデルの広域展開

- ・ 松江で培ったホテル経営モデルを、M&Aを通じて中国地方へ横展開
- ・ 松江で培った経営・運営モデルを買収先へ展開し、収益力を改善
- ・ 人材・購買・販売・DX等の本部機能を共通化し、グループシナジーを創出
- ・ M&A・PMIの実行力を高め、成長スピードを加速

実施体制

成長戦略① | 松江事業の深化・収益基盤強化

- ・ 経営陣主導のもと、増築計画・収益改善施策を部門横断で推進
- ・ DX・AIを活用し、ADR、RevPAR、宿泊外売上、人時生産性等のKPIを月次管理するとともに、需要予測に基づく最適なプライシングを実施
- ・ 既存ホテル間でノウハウを共有し、運営の高度化・標準化を推進
- ・ 将来の事業拡大を見据えた次世代管理職の育成

成長戦略② | M&Aによるホテル経営モデルの広域展開

- ・ 経営陣直轄のM&A・PMI推進機能を整備
- ・ 案件発掘・投資判断・買収・PMIを一気通貫で管理
- ・ 拠点責任者・エリアマネージャーを計画的に育成・配置
- ・ 人事・経理・購買・マーケティング・DX等の本部機能を強化

○本社所在地：島根県江津市浅利町72

○事業概要：ホテル、飲食

○常時使用する従業員：188名

（2026年5月時点）

○現在の売上高：22.8億円

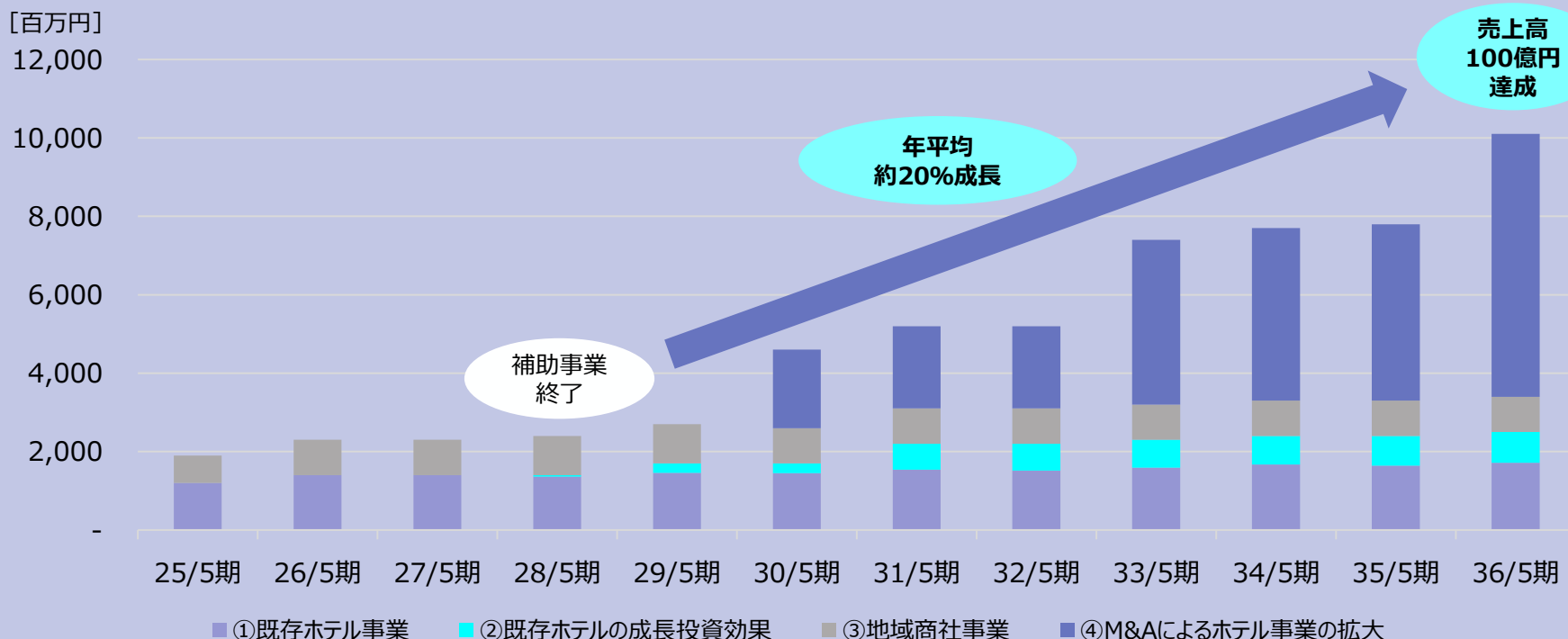
（2026年5月期）

○法人番号：5280001004645

○Web：<https://new.matsue-urban.co.jp/>

売上高100億円達成に向けた成長ロードマップ

- 成長戦略①「松江事業の深化・収益基盤強化」では、本補助事業による駅前アーバンホテル3号館の増築を起点に、客室供給力の拡大に加え、「モノ売り」から「コト売り」への転換、ホテル一体型のワークスペースの拡充やスタートアップ支援、DX・AI活用等による高付加価値化・生産性向上を進める。さらにニューアーバンホテルの増築等の成長投資を継続し、**既存事業の売上・収益力を段階的に拡大する。**
- 成長戦略②「M&Aによるホテル経営モデルの広域展開」では、松江で培ったホテル経営・運営ノウハウをM&A先へ展開し、集客力・顧客単価・生産性の向上を通じて買収先の収益力を改善。**松江を起点に山陰各地へ展開し、さらに中国地方全域へ事業基盤を拡大することで、非連続な成長を実現する**
- 駅前アーバンホテル3号館の増築をはじめとする既存事業への継続的な成長投資と、松江で確立したビジネスモデルのM&Aによる広域展開を両輪として、36/5期の売上高100億円達成を目指す**



浅利観光

①既存ホテル事業

- ホテル宿泊のほか、館内飲食・コワーキングビジネス・ツアーエージェント等の関連事業を展開

②既存ホテルの成長投資効果

- 駅前アーバンホテルの3号館増築、及びニューアーバンホテルの増築等による成長投資効果

③地域商社事業

- 飲食施設や地域特産物を中心とした物販、商社事業、ガソリンスタンド事業等

④M&Aによるホテル事業の拡大

- 松江で培ったホテル経営モデルをM&A先へ展開し、山陰各地から中国地方全域へ拡大