



車山高原スカイパークリゾート全景

- 本社所在地：長野県茅野市北山3414
- 事業概要：ホテル・スキー場経営・観光リゾート施設運営
- 常時使用する従業員：96名
(2026年9月時点)
- 現在の売上高：12.2億円
(2026年4月期)
- 法人番号：6100001019040
- Web：http://sph.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
谷口 健一

つなぐ絆、育む未来

車山高原は、豊かな自然と四季を通じた魅力を持つ、かけがえのない地域資産です。私たちは、この自然を守りながら車山の価値を高め、次の世代へつないでいくことが使命と考えています。

100億円という目標は、単なる売上規模の拡大ではありません。四季を通じて国内外から人が集い、何度も訪れたくなるリゾートをつくる。多様な人材が誇りとやりがいを持って活躍し、地域や企業とのつながりを生み出していく。その積み重ねにより、地域とともに持続的に成長することを目指します。車山高原から新たな価値を追求し、皆様に長く愛され、選ばれ続けるリゾートへの挑戦を続けてまいります。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2033年 売上高100億円を目指す

国内市場の縮小を見据え、**インバウンドを成長の柱**に、戦略投資と国内外への営業・マーケティングを強化。

通年型・グローバルリゾートへの転換

インバウンド、法人・イベント等の新規需要を開拓し、通年需要を創出。

課題

1. インバウンド需要の取り込み不足

海外への営業・販売チャンネルが未構築。

2. 営業・マーケティング力の不足

市場・顧客起点の営業・マーケティング機能が弱い。

3. 受入基盤・顧客基盤の強化

施設の高付加価値化と顧客DB・CRM活用が必要。

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. 人材確保・育成と推進体制の構築

中核・外国人材を確保・育成し、多様な人材が活躍する組織へ。

2. 戦略投資とリブランディング

リフト・ホテル等を再生・高付加価値化し、受入能力を向上。

3. 顧客基盤の資産化とLTV向上

顧客DBを活用し、再来訪・ファン化によるLTVを向上。

4. インバウンドを軸とした通年型需要の拡大

大手旅行会社等と連携し、国内外の通年需要を創出。

実施体制

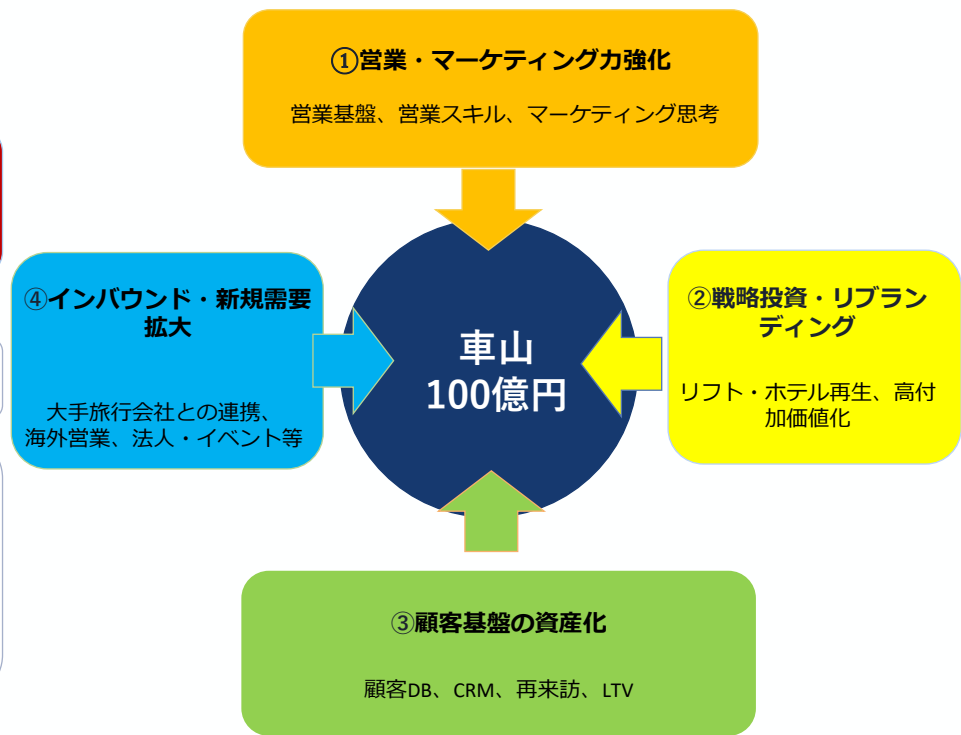
代表取締役のもとに「100億宣言事業推進チーム」を設置。重点施策ごとに成果目標・KPI・推進体制を明確化し、部門横断で実行する。

中核人材を中心に、大手旅行会社・海外旅行事業者等との戦略的連携により、海外市場への営業・販売・送客チャンネルを構築する。

売上高100億円実現へのロードマップ



100億円達成を支える4つの成長エンジン



全フェーズ共通の成長基盤

営業・マーケティング／インバウンド営業／顧客資産化／事業環境整備を継続

営業・マーケティング：営業力強化→実行→検証→改善→拡大
インバウンド：大手旅行会社等との連携→海外営業→送客拡大→安定集客
顧客基盤：顧客DB→CRM→再来訪→ファン化→LTV向上
事業環境：自然環境の保全と観光利用を両立し、既存資産の活用領域を拡大

ロードマップ＝「いつ何を変えるか」
成長エンジン＝「何の力で100億円を実現するか」