

ONKO CHISHIN 温故知新



瀬戸内リトリート青風 by温故知新

- 本社所在地：東京都新宿区
- 事業概要：ホテル・旅館の運営及びプロデュースに関する事業
- 常時使用する従業員：570名
(2026年10月時点)
- 現在の売上高：28億円
(2026年1月期)
- 法人番号：4010401092086
- Web：<https://by-onko-chishin.com/>

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
松山 知樹

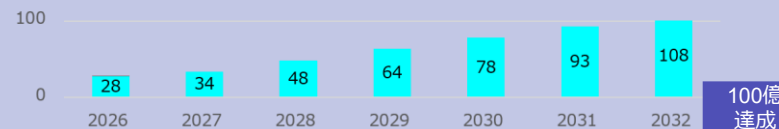
デスティネーション＝「目的地になる宿」の創出

温故知新は「地域の光の、小さな伝道者」という理念のもと、全国でホテル・旅館の運営とプロデュースを手掛け、その地にしかない魅力を唯一無二の体験として国内外へ発信してきました。旅の目的が心身の回復や内省へと変化するなか、あえて都市部から離れた地方や離島に拠点を置き、滞在そのものが目的となるリトリートという旅のスタイルをいち早く提案しています。今後も既成概念にとらわれない発想で、旅の目的地となる「デスティネーションホテル」の可能性を広げます。100億円への成長を通じて、地元とともに地域に新たな人の流れと雇用を生み出し、その担い手である社員の成長と待遇向上を実現します。

売上高100億円実現の目標と課題

実現目標

2032年の売上高100億円達成に向け運営施設を年間5施設ずつ増やすことを目標とする。運営受託を主軸に、M&Aや合併出資による自社投資を組み合わせ、年率25%程度の成長を目指す。



課題

- ・地方では投資家が見つからない、または投資ハードルが高い案件が多いこと。
- ・年間5施設の開業を支える人材の採用が地方では難しく、待遇改善や住居確保を含めた体制整備が必要であること。
- ・地方においても今後はインバウンド客の獲得が欠かせないが、海外での認知度向上と多言語対応が必要であること。

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.アセットを保有しない運営特化型のモデルを主軸とし、ブランド力と運営実績を背景に営業に頼らず案件相談が集まる強みを活かして、年間5施設の運営施設増加を図る。
- 2.投資家がつきにくい地方案件では、M&A・不動産取得やオーナーとの合併出資により当社も投資し、中古不動産の改装・再生を通じて事業化を実現する。
- 3.海外富裕層向け販売チャネルの構築と多言語対応により、インバウンド需要を取り込み客室単価を高める。

実施体制

- 1.開業プロセスの標準化：既存施設の人材が新施設の立ち上げを支援する仕組みをつくり、開業手順をテンプレート化する。
- 2.人材の確保・育成：待遇改善により地方人材を確保し、総支配人候補を計画的に育成する。
- 3.海外販売体制の強化：海外の旅行会社・OTAとの連携と、多言語対応人材の採用を進める。
- 4.外部との連携：自治体・金融機関・地元事業者と協議体制を組み、地域と一体で事業を進める。