

**SunSunHouse株式会社**  
**中期経営計画**  
**2025-2029**

100年先も愛され続ける癒しと豊かさを提供し、  
人々の心と身体を満たす空間を創造する

「整う」は温めるだけじゃない

心が整う

【禅】 = 【THE ZEN】  
空間プロデュース

私たちは、自然と調和した持続可能なリゾート施設「Zen Villa」を通じて、  
世代を超えて受け継がれる価値を創出します

企業理念である「100年先も愛され続ける癒しと豊かさを提供し、人々の心  
と身体を満たす空間を創造する」を基に環境保護と革新を重視しながら、  
人々に感動と癒しを提供し、未来へつなげる文化を築いていきます



ビジョン・ミッション・バリュー



## Vision

サウナ文化を日本から世界へ発信し、ウェルネスと持続可能なライフスタイルのリーダーになる

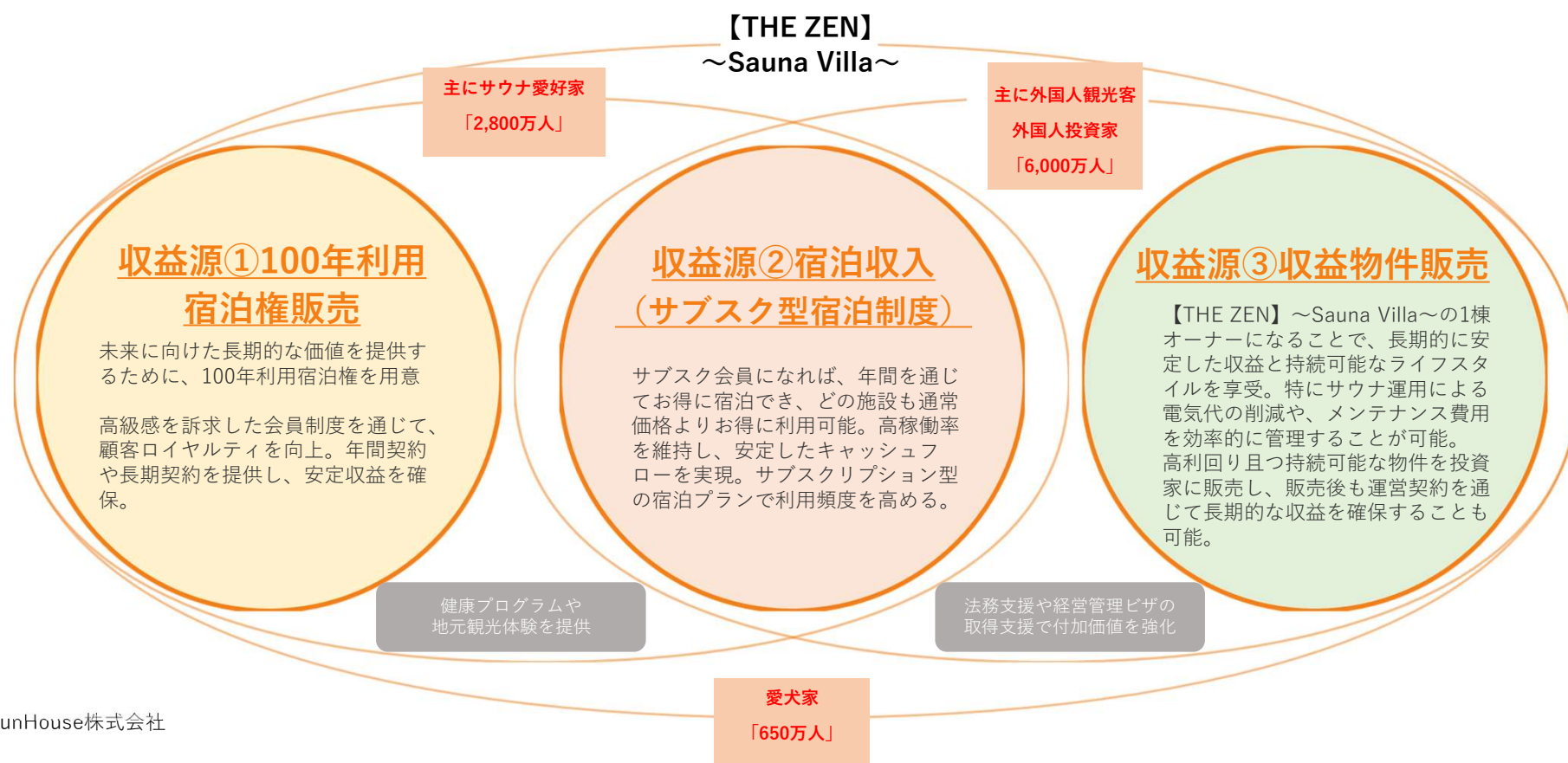
## Mission

心と身体を満たす究極の癒し空間を提供し、人々の豊かなライフスタイルを創造する

## Value

革新 (Innovation) - 次世代型宿泊施設の開発で新しいライフスタイルを提案する

## 市場規模1億人：次世代型宿泊コンテンツ： 禅【THE ZEN】 ～Sauna Villa～



## 「持続可能なラグジュアリーと収益性を両立した高付加価値投資型リゾート事業」

### 収入源①②：宿泊権販売・宿泊収入

#### ◎コンセプト

- ・高級リゾート施設「THE ZEN」を利用できる会員権を販売し、顧客に特別な価値を提供
- ・会員権を通じた安定的な収益確保と長期的な顧客関係の構築を目指す

#### ◎お客様

- ・富裕層: ラグジュアリーな宿泊体験を求める層
- ・ウェルネス愛好家: サウナや健康志向のサービスに関心がある層
- ・企業: 福利厚生やインセンティブプランとして利用

#### ◎特典

- ・年間2泊無料宿泊（1泊最大¥100,000相当）
- ・宿泊割引（30%オフ）
- ・プライベートサウナ利用優先権
- ・会員専用ウェルネスイベントへの招待
- ・専用コンシェルジュサービス

### 「【THE ZEN】～Sauna Villa～」

リゾート型宿泊施設「THE ZEN」は、日常から離れた大自然の中であらゆるモダン・アウトドア・レクリエーションを楽しむ

### 最上級のサウナ体験をプロデュース

全棟に薪ストーブによるプライベート・サウナ室が完備、サウナ愛好家に至上のサウナ体験を

### 革新的な宿泊体験

高機能エコリゾートとして、ゼロエコ設計ミッション（太陽光パネル、自動エネルギーマネジメント）や水素エネルギー活用で環境負荷を軽減

### 収入源③：収益物件売却

#### ◎コンセプト

- ・高利回りかつ持続可能なゼロエコミッション型リゾート物件を投資家に販売
- ・投資家に安定収益を提供しつつ、運営契約を通じた長期的な収益基盤を構築

#### ◎お客様

- ・国内外の富裕層投資家: 高利回りと安定収益を重視する層
- ・法人投資家: 不動産ポートフォリオに環境価値を加えたい企業
- ・外国人投資家: 日本での投資を通じて「経営管理ビザ」取得を目指す層

#### ◎投資家メリット

- ・安定収益: 運営代行によりリスク軽減
- ・資産価値の向上: ゼロエコミッション設計により将来的な需要を確保
- ・付加価値: 「経営管理ビザ」取得支援や特別優遇税制の活用



## 会員権の特徴～株がもらえる会員権～



【THE ZEN】～Sauna Villa～では、未来に向けた長期的な価値を提供するために、  
100年利用宿泊権（会員権）を用意  
100年間の宿泊権を家族や次世代に継承できる特別なプログラム

### 100年利用宿泊権の特典



#### 永代利用可能

購入後、100年間にわたり【THE ZEN】～Sauna Villa～を自由に利用可能



#### 相続可能

ご家族や相続人に宿泊権を引き継ぐことができます



#### エコツーリズムの未来

持続可能な施設での宿泊を次世代に残す

### 料金プラン

110万円(税込) / 1口 ※1契約で10口まで申し込み可能

\*Sun Sun House株式会社は、自己募集により当社の株式募集を行うため、当社以外の業者からの株式勧誘は一切行っておりません。当社の会員様（会員権を購入したお客様）を対象に当社の規定する株式を交付するサービスです。  
もし、疑わしい案内を受けましたら、最寄りの警察署にご相談ください。併せて、当社でも詐欺撲滅に向けた対応を検討しますので、当社窓口への通報にご協力いただけると幸いです。



毎月定額で利用できるサブスクリプション型宿泊制度を導入  
会員になれば年間を通じてどの施設も通常価格よりお得に利用可能

	Regular	Plus	Deluxe
料金	¥11,000/月	¥33,000/月	¥55,000/月
契約期間	1年間		
特典	<ul style="list-style-type: none"><li>・毎月提携先の宿泊施設割引券1枚</li></ul> <p>【1年間の継続特典】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・対象施設の3泊分の宿泊権</li><li>・Dubai THE ワールド1泊10%割引券</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・毎月提携先の宿泊施設割引券3枚</li></ul> <p>【1年間の継続特典】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・対象施設の5泊分の宿泊権</li><li>・Dubai THE ワールド1泊30%割引券</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>・毎月提携先の宿泊施設割引券5枚</li></ul> <p>【1年間の継続特典】</p> <ul style="list-style-type: none"><li>・対象施設の9泊分の宿泊権</li><li>・Dubai THE ワールド1泊50%割引券</li></ul>

※宿泊施設割引券は交付された月から1年間有効。





## 市場環境～SaunaMarket～



コロナ禍の影響で一時的に減少していたサウナ利用者の頻度は、全般的に復調傾向。2022年から2023年にかけて、全体の利用人口は**1,681万人から1,779万人へと増加し**、特に**ライトユーザーが845万人から1128万人と大幅に伸長**。

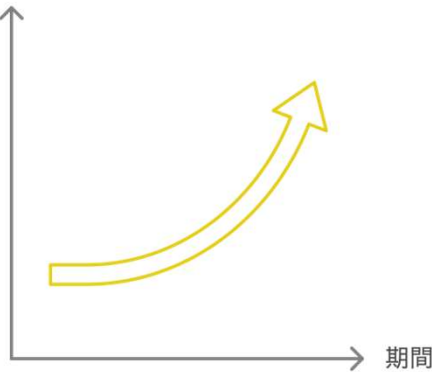
一方で、ヘビーユーザーやミドルユーザーの利用者数は減少傾向にあるが、これは市場の新陳代謝や利用スタイルの多様化を反映したものと考えられる。いずれの層も2020年のコロナ前の水準には達していないものの、全体として**サウナ市場は回復基調にあり、今後さらなる成長が見込まれる**。

### サウナ愛好家人口推移

		調査年度（調査時期の翌年リリースした年もございます）							
頻度	（詳細）	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
ヘビー	月に15回以上	335,607	331,234	241,599	273,886	330,245	206,153	222,139	130,551
	月に9～14回程度	1,023,861	1,313,938	1,030,251	980,199	1,070,564	824,756	907,618	706,516
	月に4～8回	2,259,094	2,231,793	2,115,955	2,099,386	1,990,306	1,526,605	1,748,919	1,356,879
	ヘビー小計	3,618,562	3,876,966	3,387,804	3,353,471	3,391,115	2,557,514	2,878,676	2,193,946
ミドル	月に3回以下	2,622,476	3,210,086	2,742,581	2,499,785	2,416,852	2,138,038	2,276,158	1,878,885
	月に1回程度	4,085,519	4,492,789	4,017,765	4,163,305	3,510,887	3,075,090	3,202,774	2,432,327
	ミドル小計	6,707,995	7,702,876	6,760,346	6,663,090	5,927,739	5,213,127	5,478,932	4,311,212
ライト	2～3ヵ月に1回程度	5,570,640	5,604,977	5,671,362	5,456,381	4,697,138	2,736,900	3,235,853	3,005,346
	半年に1回程度	6,310,379	5,842,989	6,317,070	6,878,204	6,403,533	2,897,834	2,995,830	3,743,788
	1年に1回程度	6,579,091	5,538,005	5,333,334	5,892,537	5,417,905	2,331,846	2,226,030	4,536,516
	ライト小計	18,460,111	16,985,972	17,321,766	18,227,122	16,518,576	7,966,580	8,457,713	11,285,650
全体合計		28,786,667	28,565,813	27,469,917	28,243,683	25,837,430	15,737,221	16,815,321	17,790,808

### 2023年 サウナ人口2,800万人へ

サウナの頻度



コロナ後のサウナ利用の回復傾向

出典：「一般社団法人日本サウナ・温冷浴総合研究所」（以下、日本サウナ総研）  
2024年3月：日本全国1万人の成人男女を対象とした『日本のサウナ実態調査』を実施。  
（調査方法・インターネット調査 対象18～69歳の男性5015人 女性4985人、また推計人口に関しては各年の総務省統計局人口推計を用いたウェイトバックを行っている）



2022～2023年にかけての愛好家人口動向では、「半年に1回程度」や「1年に1回程度」の利用者層が市場全体の増加を牽引。ライトユーザーの増加は、サウナへの関心が新たな層にも広がりつつあることを示しており、市場拡大のポテンシャルと推察できる。一方で、利用頻度の高いヘビーユーザー層は約20%の減少が見られるものの、これは一時的な変動と捉えられ、今後の施策によってさらなる復調が期待できる

2022-23年愛好家人口動向

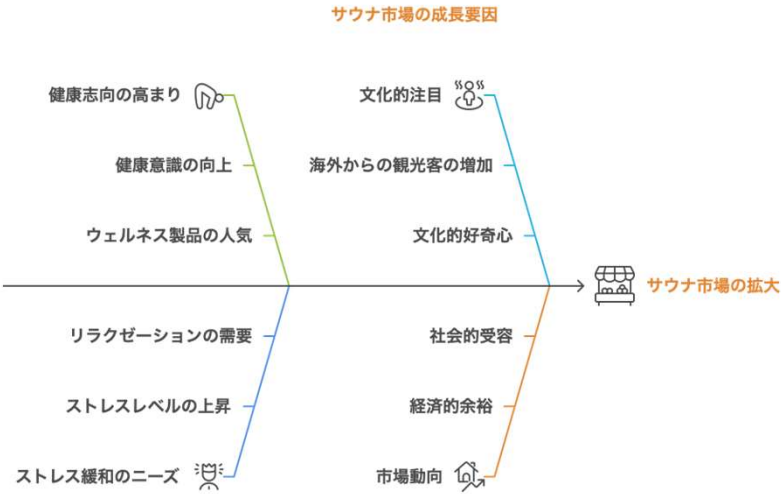
2022-23年の愛好家人口動向

頻度	(詳細)	増減人口	対2022年比
ヘビー	月に15回以上	-91,588	-41.2%
	月に9～14回程度	-201,102	-22.2%
	月に4～8回	-392,040	-22.4%
	ヘビー小計	-684,730	-23.8%
ミドル	月に3回以下	-397,272	-17.5%
	月に1回程度	-770,447	-24.1%
	ミドル小計	-1,167,720	-21.3%
ライト	2～3ヵ月に1回程度	-230,507	-7.1%
	半年に1回程度	747,958	25.0%
	1年に1回程度	2,310,486	103.8%
	ライト小計	2,827,937	33.4%
全体合計		975,487	5.8%



出典：日本サウナ総研

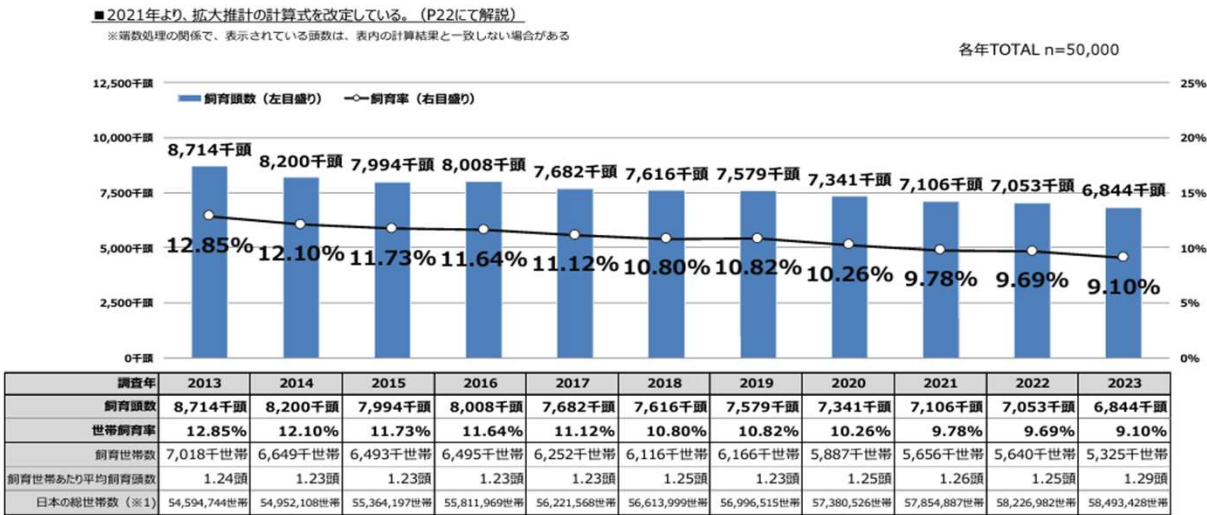
2023年 サウナ人口  
前年比5.8%増加



- 日本におけるペット・ツーリズムに関する詳細研究は存在しないものの、米国においては**2023年に19.6億ドル**（約2,940億円（1ドル=150円で換算）、GRAND VIEW RESEARCH社）と推計されており、2024年から2030年にかけて**年平均成長率は9.69%**と推計されている。
- 日本においては、犬の新規飼育頭数はコロナ禍以降（2020-2024年）平均41.6万頭となり、コロナ禍前5年間の平均36.7万頭から4.8万頭（13%）増加している。また2022年の矢野経済研究所のデータでは、**2017年度には約 1.5 兆円だったペット関連総市場は、2024年度には 1.8 兆円まで拡大する**と予測されている。ペットも家族の一員として大切に捉える価値観が拡大し、**休暇・旅行についても同伴させるスタイルが浸透**しつつある。

➤ ペット・ツーリズム需要の取り込み及び拡大を図る

2023年 愛犬家人口680万人へ



※1・・・世帯数は、総務省発表「住民基本台帳に基づく人口、人口動態及び世帯数」より。外国人を除く世帯数。施設など一般世帯以外も含む。

出典：一般社団法人ペットフード協会「令和6年（2024年）全国犬猫飼育実態調査」



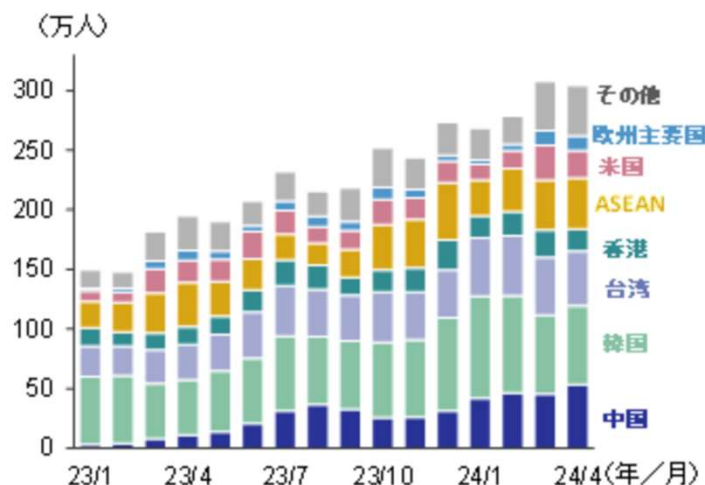
## 市場環境～インバウンドMarket～



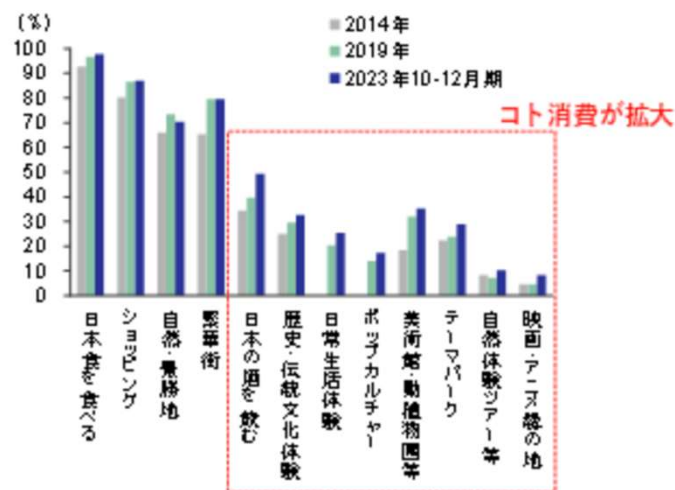
- **2024年の訪日外国人観光客数は3,477万人と予想され、2019年の3,188万人を超える水準が予想されている。**訪日外国人観光客数がコロナ禍を経て順調に回復した背景には、訪日旅行への満足度の高さがリピーター獲得に繋がっていることが挙げられ、**訪日外国人観光客数は今後も緩やかに増加していくことが見込まれている。**
- 訪日旅行でしたいこと（複数回答）をみると、「**自然・景勝地**」への訪問が全体の約7割を占めるほか、「歴史・伝統文化体験」、「自然体験ツアー等」のいわゆる「**コト消費**」が拡大しており、**最上級のサウナ体験をプロデュースする【THE ZEN】～Sauna Villa～のコンセプトと合致している。**

➤ **インバウンド客（訪日外国人観光客）もSunSunHouseのターゲット顧客であり、今後拡大を見込む**

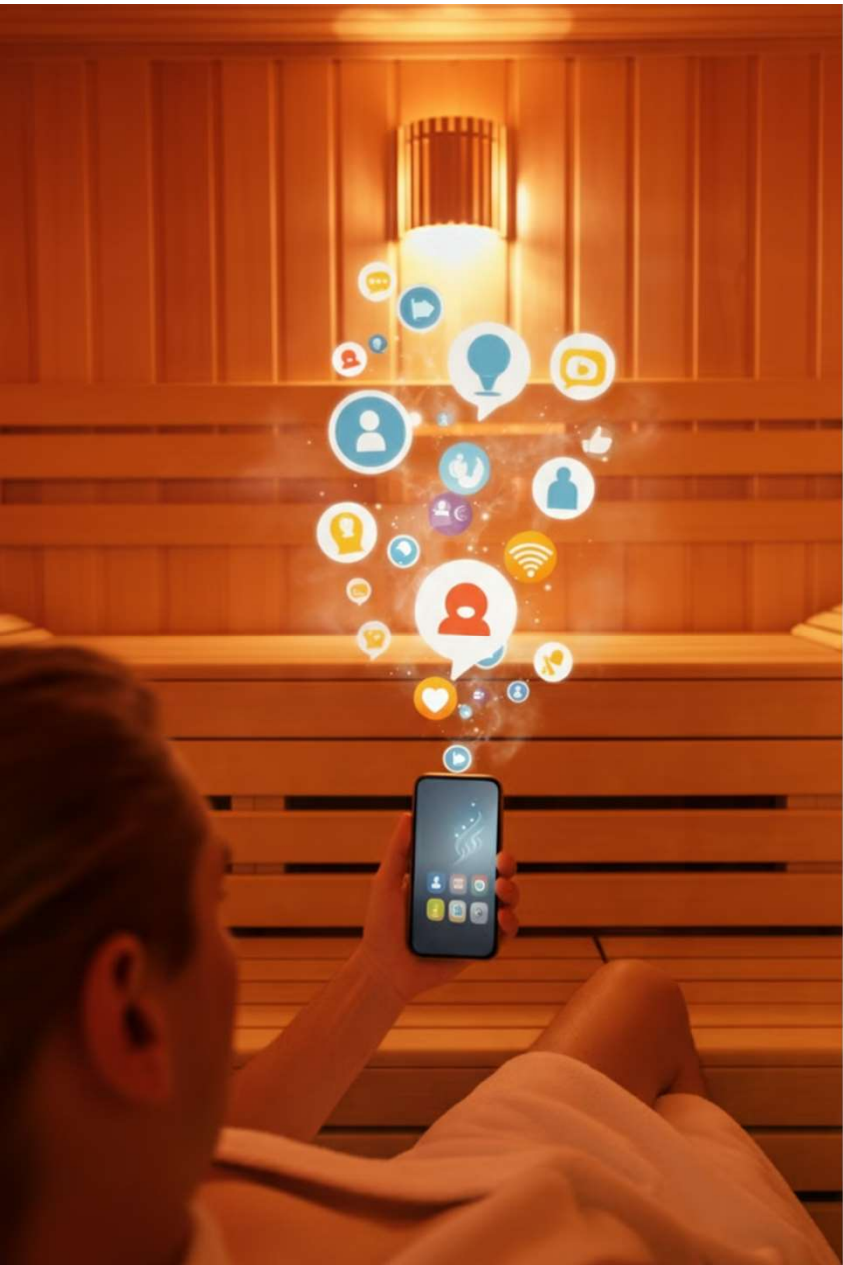
訪日外国人観光客数の推移



訪日旅行でしたいこと（複数回答）



出典：みずほリサーチ&テクノロジーズ「2024年のインバウンド見通し」



## 成長戦略①

### SNSマーケティング

1

#### サブスク型宿泊制度の提案

定期的なサウナ体験を通じて、継続的な関係構築

**Saunaファン2800万人にリーチ**

**愛犬家680万人にリーチ**

**インバウンド訪日外国人6,000万人にリーチ**

2

#### コンテンツ作成

サウナの魅力や効果を伝える魅力的な投稿

ペット愛好家コンテンツ作成

外国人むけコンテンツ作成

3

#### コミュニティ形成

サウナ好き同士が交流できるオンラインコミュニティの形成

## 多角的な広告チャネルを活用

### TV CM

サウナでリフレッシュする方の姿を印象的に描く

### タレント起用

サウナ好きで知られる著名人を起用し、親近感を演出

### YouTube

サウナ体験レポートや  
効果解説など、有益な動画  
コンテンツを発信

### 雑誌広告

ビジネス誌やライフスタイル誌で、サウナの魅力を発信

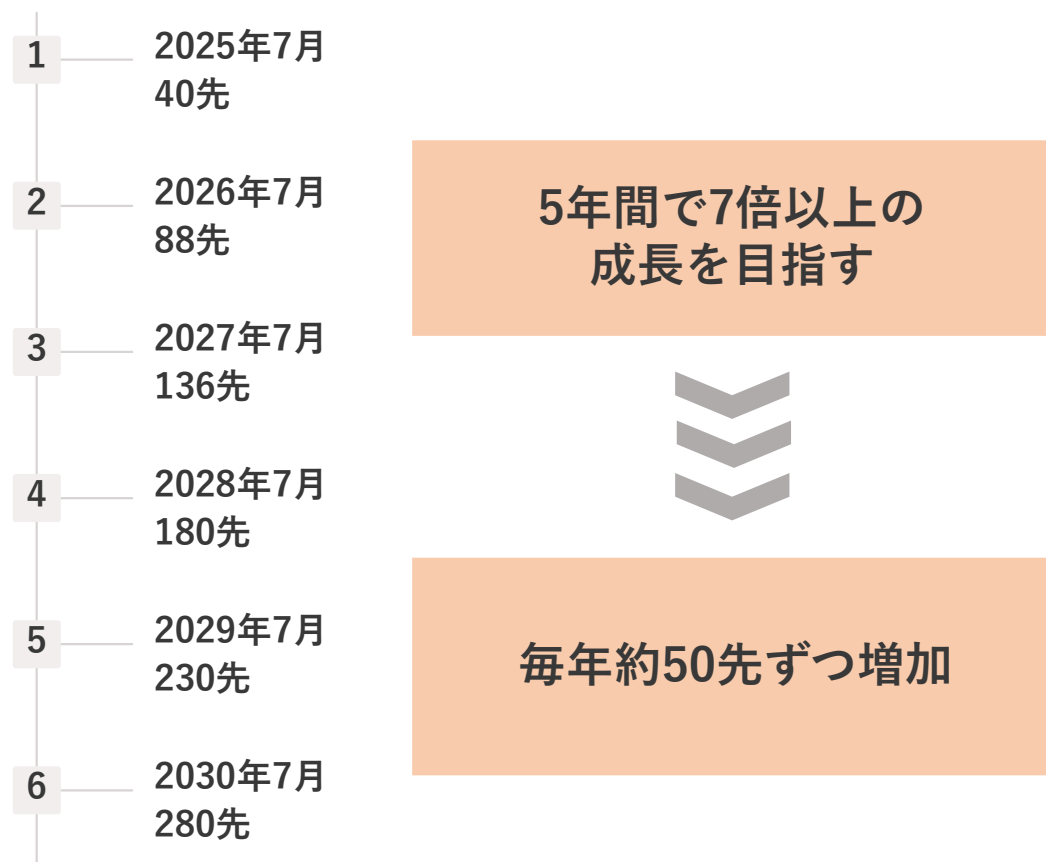






## 成長戦略②

### 一次代理店（外部営業人員）の拡大

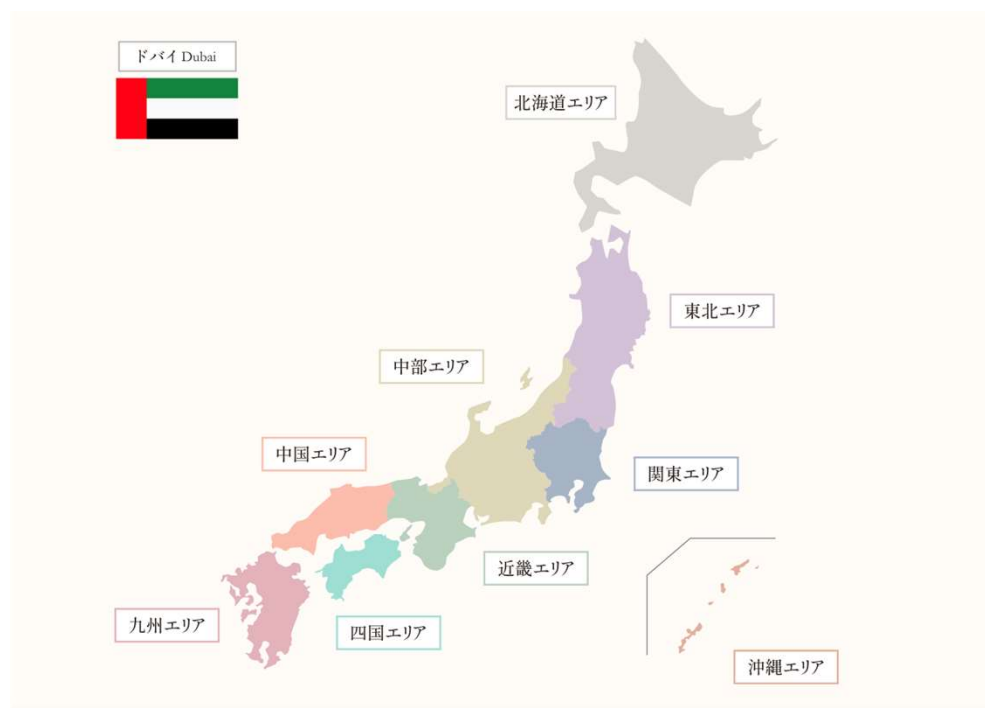


代理店数増加に伴い  
会員権販売による収益を  
大幅に増やす



## 施設展開

2024年時点では関東を中心に展開  
今後全国・海外（UAE・ドバイ等）に拡大予定



物件詳細 (<https://sunsunresort.jp/accommodations>)

## 2027-2029 施設展開計画

3年間で合計38施設を新設し、ビジネスモデルの基盤を構築  
新たな地域顧客層の獲得と安定した収益基盤の確立を目指す

1

2025年7月期

9施設を新設し、基盤を強化

2

2026年7月期

12施設を新設し、エリア展開を加速

3

2027年7月期

17施設を新設し、ネットワークを急速に拡大





# 数値計画 – 物件利回り



- 積極的な広告宣伝（SNS・タレントを起用したTV CM等）を行い、2027年度以降は**施設稼働率：70%**を目指す
  - これまでの民泊・簡易宿泊所運営のノウハウを活かし、2025年度より**運営費率（売上比）：50%**を目指す
- **物件あたりNet利回り：10%以上の高収益物件**をSunSunHouseの基本物件とする

## 主要KPI

物件稼働率	70%
運営費率	50%
客室平均単価	95千円
物件あたり Net利回り	10%以上
月間 会員権販売数	営業人員×5口

## 物件利回りシミュレーション

（例：稼働率70%/運営費50%/平均客室単価95千円の場合）

(単位：千円)	
売上	28,426
運営費	14,213
(内訳)	
OTA・運営・決済手数料	
清掃・リネン費用	
光熱費等	
物件あたり収益	14,213
Net利回り(*)	14.2%

(\*) 物件表面価格：100百万円の場合



数値計画 – 全社P/L

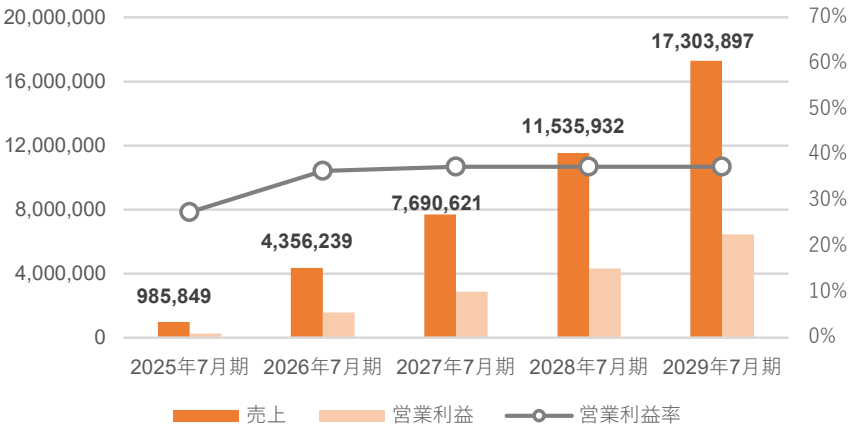


- 会員権販売 + 宿泊売上の安定した収入により、着実な成長を遂げ5年後に**売上高173億円、営業利益65億円（営業利益率37%）**を目標とする
- 会員権販売の収入を拠点展開の原資とするビジネスモデルであるため、**有利子負債に頼らず安定したキャッシュ・フローを実現**する

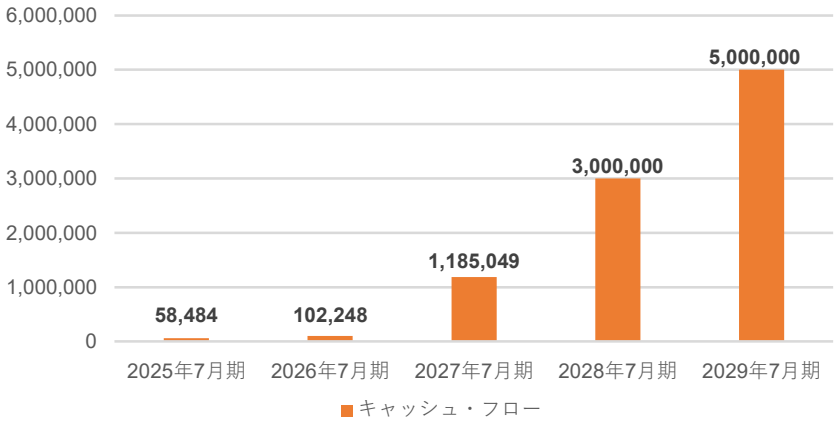
(単位：千円)

(単位：千円)

	2025年7月期	2026年7月期	2027年7月期	2028年7月期	2029年7月期
売上	985,849	4,356,239	7,690,621	11,535,932	17,303,897
営業利益	270,430	1,587,363	2,873,872	4,310,808	6,466,212
営業利益率	27%	36%	37%	37%	37%
経常利益	270,430	1,587,363	2,873,872	4,310,808	6,466,212
税引後純利益	178,484	1,047,660	1,896,755	2,845,133	4,267,700



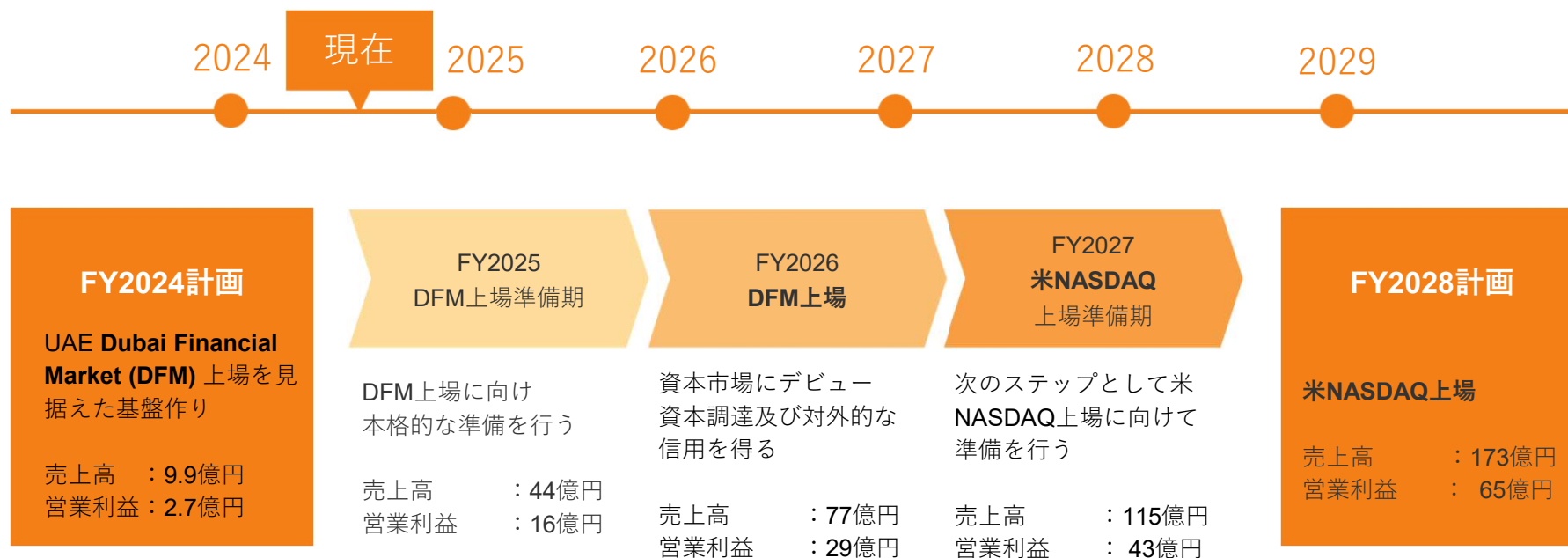
(単位：千円)



## 長期展望～IPO計画～



- 対外的な信用を早期に獲得することにより、更なる成長と基盤拡大を目指す
- FY2026（2027年7月期）期初に**UAE Dubai Financial Market（DFM）市場に日本企業として初めて上場**すべく、経営資源を集中させる
- 将来的には**米国NASDAQへの上場**を通じて世界をリードする**次世代型リゾート企業**を目指す





## 実務フォロー～IPO計画～

- 会計監査法人の選定
- 主幹事証券の選定
- New York NASDAQへの準備
- 会員様（株主自己募集）の予定



• 会計監査法人選定



• 主幹事証券選定



• New YorkNASDAQ上場準備



2024

現在

2025

2026

2027

2028

2029

第1期募集期間（定員になり次第募集は終了します）  
2025/01/01～2026/06/30

第2期募集期間（定員になり次第募集は終了します）  
2026/06/30～2028/12/31

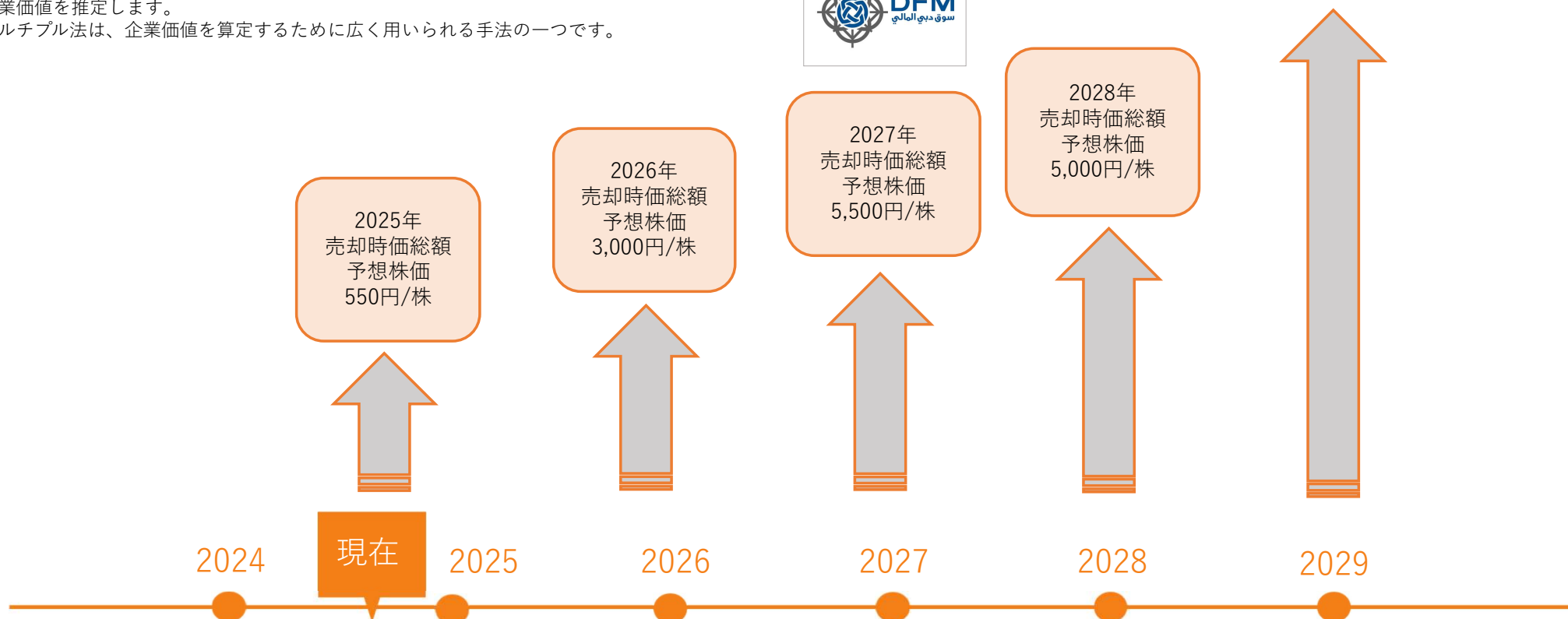
## 株価ロードマップ



(注)

本頁に記載されている予想株価は当社の目標株価を示すものであり、上場後における実際の株価を保証するものではありません。本予想はマルチプル法によって算出されていますが、この方法では比較対象となる企業の財務指標（例えば、売上高、EBITDA、純利益など）に対して、業界内で一般的に適用されている「マルチプル（倍率）」を掛け合わせて企業価値を推定します。

マルチプル法は、企業価値を算定するために広く用いられる手法の一つです。





## 自社株価予想に関する重要なお知らせ



当社は、株式上場を前提に今後の株価予想を公表いたしますが、予想に関する重要な注意点について、以下の通りご案内申し上げます。

### 1. 未公開株の評価に関して

本予想は、上場前の未公開株に基づいて算出されています。未公開株は市場での取引が行われていないため、実際の取引価格や市場の反応によって株価が大きく変動する可能性があります。これに伴い、予想された株価はあくまでも予測に過ぎないことをご理解ください。

### 2. 目標株価の位置付け

本予想は、当社の目標株価を示すものであり、上場後における実際の株価を保証するものではありません。本資料で記述されている業績予想並びに将来予測は、現在における入手可能な情報に基づき当社が判断した内容であり、潜在的リスクおよび不確実性が含まれます。このため、今後様々な要因の変化によって、実際の業績や株価が記述されている内容と異なり、予想を下回る可能性や、逆に上回る可能性があることをご留意いただけますようお願い申し上げます。

### 3. マルチプル法の使用

本予想は、マルチプル法に基づき算出されたものであり、過去の業績や市場の相場を参考にしています。マルチプル法は比較的簡便な手法ではありますが、業界特有のリスクや不確実性を完全には反映できない点もございます。したがって、予想株価はあくまでも現時点での見積もりであり、未来の市場動向に対しては柔軟に対応する必要があることをご承知おきください。