2026年11月12日

各　　位

伊豆シャボテンリゾート株式会社
代表取締役社長　　吉村浩太郎
（コード番号　6819 東証スタンダード市場）
問い合わせ先
取締役経営企画室室長　　桑原亮介
電話番号　　03-5464-2380

中期事業計画策定に関するお知らせ

当社は、2027年度から2030年度までの4年間を計画期間とする中期事業計画を策定しましたのでお知らせいたします。詳細につきましては添付資料をご参照ください。

伊豆シャボテンリゾート株式会社
中期事業計画2026-2030

証券コード：6819

VISION & STRATEGY

経営ビジョン・基本方針

伊豆エリアの質的深化

新エリア投資と全天候型化の継続
城ケ崎エリア開拓による滞在時間の増加

アニタッチの全国展開

大都市圏へ年1〜2店舗出店

滞在型リゾート連携

宿泊とパークのセット直販率向上

VISION & STRATEGY

計画ハイライト

連結売上高

100億円

連結営業利益

20億円

アニタッチ店舗数

12店舗

NUMERICAL TARGETS

連結業績目標（2027～2030年度）

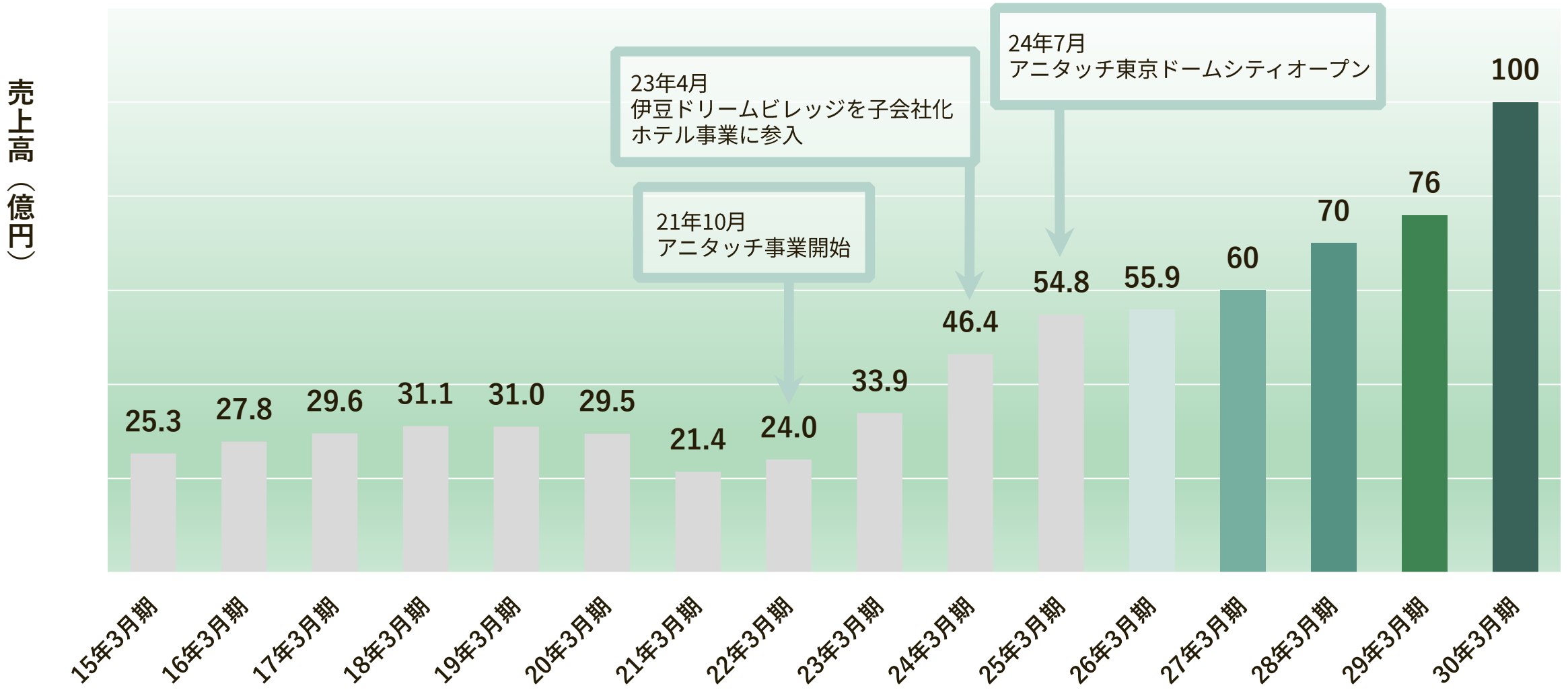
事業区分	26年3月期 実績	27年3月期	28年3月期	29年3月期	30年3月期	期間中 M＆A	30年3月期 総合計
連結売上高 （単位：億円）	55.9	60.0	70.0	76.0	80.0	20.0	**100.0**
- レジャー事業	36.6	37.0	38.0	40.0	41.0		**41.0**
- アニタッチ事業	12.2	15.0	24.0	28.0	30.0		**30.0**
- ホテル事業	7.0	7.8	8.0	8.5	9.0		**9.0**
連結営業利益	11.6	13.5	14.8	16.8	18.0	2.0	**20.0**

２０２９年３月期までに計１２店舗に拡大予定のアニタッチ事業が当社の成長を牽引します。
ホテル事業においては客室の付加価値を高めお客様単価を向上し収益拡大を図ります。
レジャー事業は城ケ崎エリアの売上拡大を図り、基幹施設である伊豆シャボテン動物公園との相乗効果を見込める施策を施してまいります。

SALES GROWTH TRENDS

売上高の成長推移（100億円達成へ）

中期事業計画期間中の
平均成長率：18.5%



BUSINESS PILLARS

3大基軸事業の戦略的役割

基盤収益

レジャー事業

圧倒的な知名度を誇る伊豆の旗艦拠点

目標売上：41.0億円

高成長エンジン

アニタッチ事業

都市型屋内ふれあい施設の全国展開

目標売上：30.0億円

高付加価値化

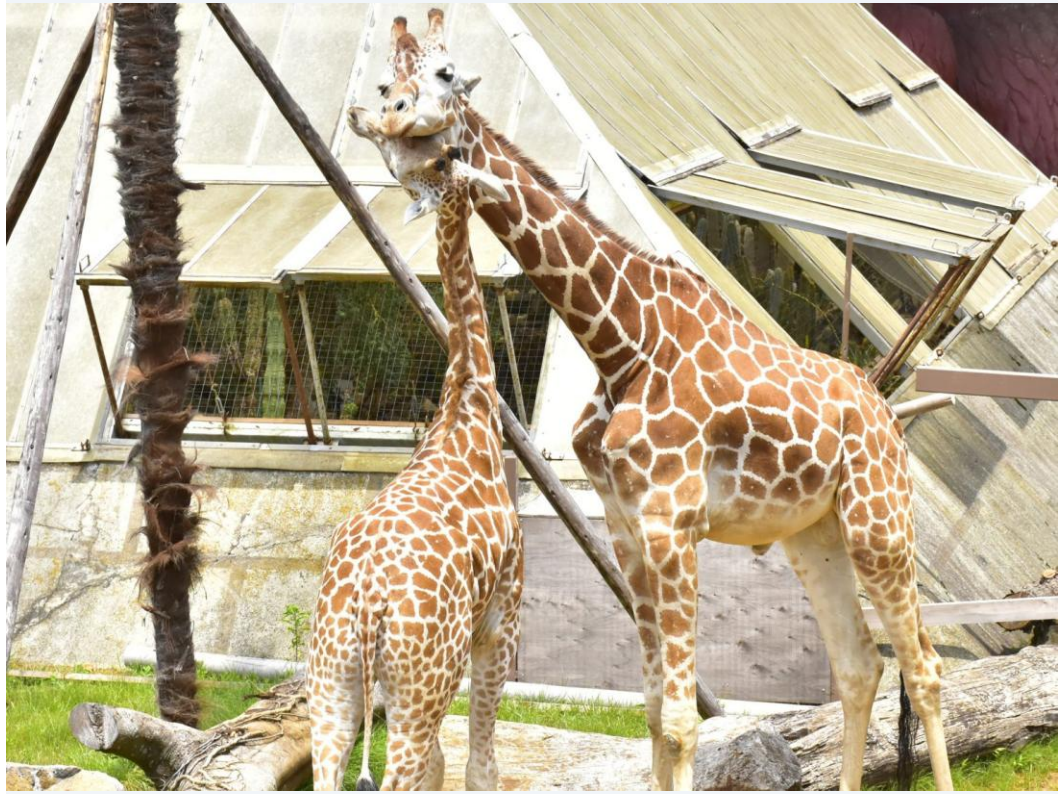
ホテル事業

グランピングと客室改良による
客単価向上

目標売上：9.0億円

CORE STRATEGY 1

レジャー事業：伊豆エリアの質的進化



新エリア「サバンナエリア」の継続投資

大型草食動物展示と動物展示方法の拡充

インバウンド＆園内消費単価の向上

限定オリジナルグッズと体験型飲食の強化

伊豆高原エリアと城ケ崎エリアとの相乗効果

滞在時間増加による売上向上

CORE STRATEGY 2

アニタッチ事業：高収益フォーマットの全国展開

年間1〜2店舗ペースでの新規出店

27年3月期までに9店舗体制を樹立
29年3月期までに累計12店舗体制を目標としさらなる多店舗展開化へ

高営業利益率モデルの確立

屋内型・省スペース運営で高ROIを実現

ファンアプリ連携とリピート促進

デジタル会員基盤による来店頻度の最大化



CORE STRATEGY 3

ホテル事業：滞在型リゾートへの昇華



客室の増設及び設備投資の継続

ペットと泊まれる高単価客室の増室及び客室リニューアル

パーク一体型パッケージ展開

宿泊と入園券のセット販売の促進で滞在時間を延長

自社直販（Web予約）比率の向上

予約サイト刷新により直販比率を向上し販売手数料を抑制

ACHIEVEMENTS

M&A

売上高

20億円

M&A案件のセグメント利益

2億円

２０２６年３月に城ケ崎エリアにおいてレストランおよび売店の事業譲渡を受けました。
２７年上半期で売上高約１億円、営業利益２，０００万円強を達成し今後の成長が期待できます。
伊豆半島エリアを中心とし各セグメントとシナジーを発揮する案件を３０年３月期までに実施してまいります。

SUSTAINABILITY & GOVERNANCE

持続可能な経営基盤とリスク管理

動物福祉の徹底

高い飼育基準の順守

天候リスクの分散

屋内型売上比率の拡大

専門人材の育成

飼育員の処遇改善

地域との共生

伊豆の観光振興に貢献

SHAREHOLDER RETURNS

資本政策と株主還元方針

50% 以上

連結配当性向の目標値（安定増配の継続推進）

継続的増配の実施
業績伸長に連動した増配

株主優待制度の継続
入園招待券や優待割引

目標ROE 15%超
資本効率の向上を追求

IZU SHABOTEN RESORT CO., LTD.

感動と癒やしの体験を、全国へ。

ありがとうございました