

# VISION 2035

## 2024年9月期 中期経営計画

合同会社CANZEAL  
合同会社カンジルマーケティングジャパン



# 目次

01

## 会社概要

- ・沿革 / 事業内容一覧
- ・ミッション / ブランドプロミス / 代表者の思い

02

## ビジョン2035（長期構想）

- ・2035年に実現したい世界
- ・ロードマップ

03

## 3カ年中期経営計画（24年9月～27年8月）

- ・現状分析
- ・年ごとの方針
- ・売上 / 利益目標と事業ポートフォリオ
- ・事業戦略（どこで「負け」るか）
- ・将来にわたって伸びやかに生きる非財務資本
- ・具体的行動 / KPI / 新規挑戦
- ・組織づくり



# 目次

01

## 会社概要

- ・沿革 / 事業内容一覧
- ・ミッション / ブランドプロミス / 代表者の思い

02

## ビジョン2035（長期構想）

- ・2035年に実現したい世界
- ・ロードマップ

03

## 3カ年中期経営計画（24年9月～27年8月）

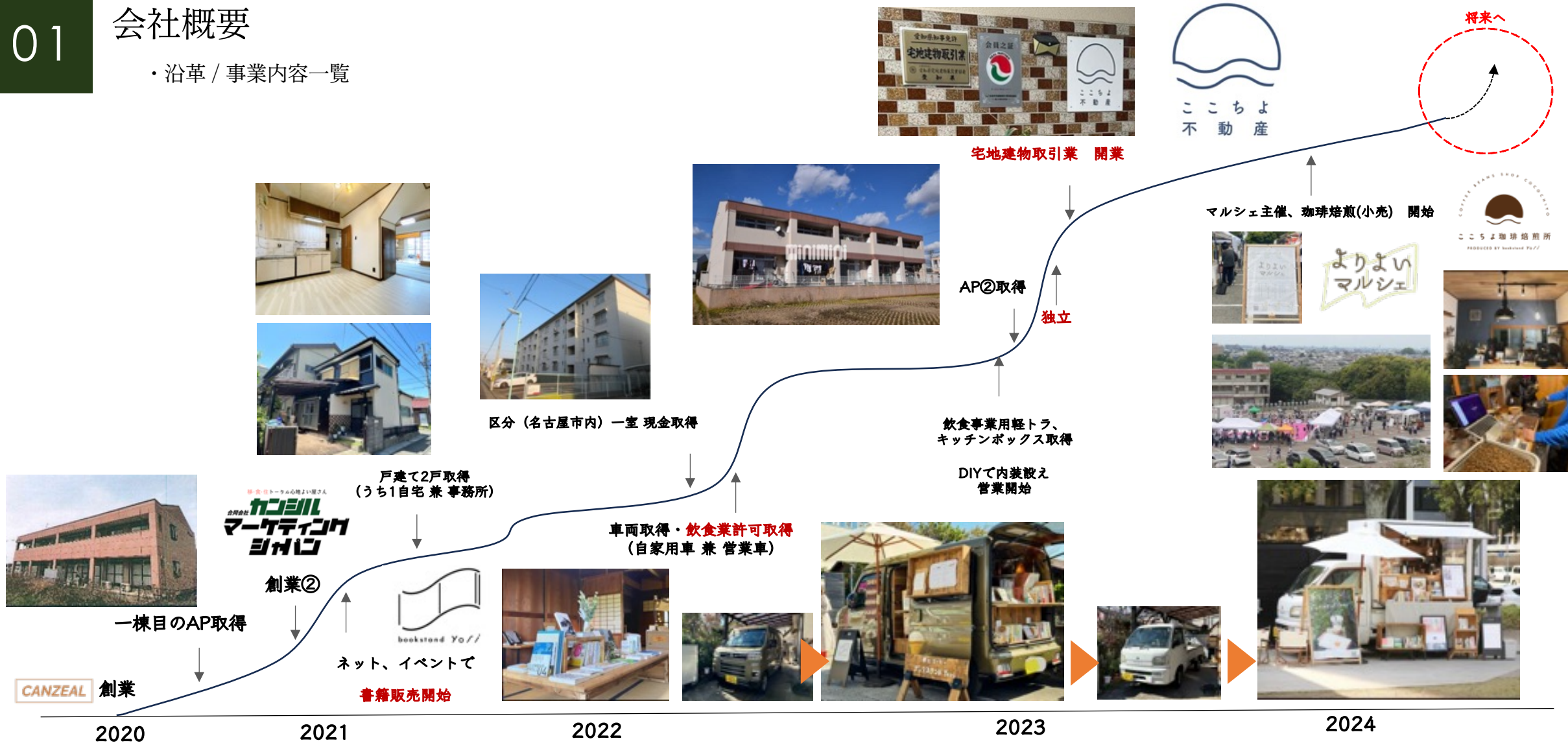
- ・現状分析
- ・年ごとの方針
- ・売上 / 利益目標と事業ポートフォリオ
- ・事業戦略（どこで「負け」るか）
- ・将来にわたって伸びやかに生きる非財務資本
- ・具体的行動 / KPI / 新規挑戦
- ・いなべへの移住 / 組織づくり

会社名	合同会社CANZEAL	合同会社カンジルマーケティングジャパン
代表者	稲葉 侑希	稲葉 陽祐
事業内容	不動産賃貸業	宅地建物取引業（こちよ不動産） 飲食事業（ブックスタンドYori） 小売事業（ブックスタンドYori、こちよ珈琲焙煎所） イベント事業（よりよいマルシェ） 経営コンサル事業
設立	2021年7月	2022年1月
資本金	500万円	50万円
所在地	愛知県あま市甚目寺乾出64-1	同左
従業員数	1名（代表者含）	2名（代表者含 役員：稲葉侑希）



# 会社概要

・沿革 / 事業内容一覧



不動産賃貸業、および宅地建物取引業による経営の安定化・高収益化を図ってきたと同時に、小売や飲食、イベントなどの「ここちよ業」を低経費の中で年々積み上げをしてきた

・ミッション / ブランドプロミス / 代表者の思い

# Mission

人と地域の笑顔のために、ここちよい暮らしをつくり続ける

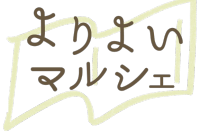
我々にとっての最大の武器は、CANZEAL（＝感じる）心。

人々のライフスタイルの多様化、時代変化に伴って変わる地域の在り方、またそれらによって価値提供の方法にも、柔軟な変化が求められている。

我々は多様な事業領域にまたがって、人や地域の心や生活を豊かにするサービス・商品を作り出してゆき、さらには事業領域を超えて広げ、繋ぎ、トータルの体験を「ここちよかった」と心揺さぶられるものになりたい。  
一業種の専門業者を目指すのではなく、「トータル心地よい屋さん」へ。

# 会社概要

・ ミッション / ブランドプロミス / 代表者の思い



## Brand promise

- ・ 不動産事業を安定収益源として伸ばし、経営の継続や地域貢献の土台とします。
- ・ 常に新たな「こちよ」を、拡張戦略”CCCY”によって開発・維持・運営し続けます

### 「こちよ不動産」部門で収益を、 「ブックスタンドYori」部門で”見えない資産”を獲得する

**こちよ不動産 (宅建業+不動産賃貸業)**

- ・ メイン業務の「売買仲介」を継続、効率化。さらに2024下半期からは「売主業」も開始。  
“空き家問題”分野で貢献し、純資産を蓄積
- ・ 同時に、CANZEAL社を中心として  
毎年一棟購入目標で不動産賃貸業を拡大  
(→2026年 家賃年収5000万 2030年 2億円)

**Yori (飲食+書籍販売+食品小売+イベント)**

- ・ 「移動販売」の可能性を引き出し、  
マルシェ開催やキッチンカー出店を継続・発展
- ・ 地域への貢献、事業者への貢献、顧客への貢献。  
すぐには“カネ”にならずとも、  
思い出とともに「見えない資産」を蓄積する

## CCCY

**こちよ暮らしを、つくりたい。  
その思いを実現する拡張戦略**

---

**CCCY = Continue Creative with Cost performance ,Yearly**

常にクリエイティブを続け、かつ、質実剛健なコスト意識をもって事業を行います。  
2022年に「書籍の小売事業」および「キッチンカーでの飲食営業」を開始して以降、  
2023年には「こちよ不動産」(宅建業)、2024年は「マルシェ事業」「珈琲焙煎事業」と  
年ごとに新しい事業をクリエイトしています。この動きを2025年～も継続していきます。



# 目次

01

## 会社概要

- ・沿革 / 事業内容一覧
- ・ミッション / ブランドプロミス / 代表者の思い

02

## ビジョン2035（長期構想）

- ・2035年に実現したい世界
- ・ロードマップ

03

## 3カ年中期経営計画（24年9月～27年8月）

- ・現状分析
- ・年ごとの方針
- ・売上 / 利益目標と事業ポートフォリオ
- ・事業戦略（どこで「負け」るか）
- ・将来にわたって伸びやかに生きる非財務資本
- ・具体的行動 / KPI / 新規挑戦
- ・いなべへの移住 / 組織づくり



## ビジョン2035（長期構想）

・2035年に実現したい世界



理念

心地よい暮らしを、つくりたい。

Mission

人と地域の笑顔のために、こちよ暮らしをつくり続ける

Brand promise

- ・不動産事業を安定収益源として伸ばし、経営の継続や地域貢献の土台とします。
- ・常に新たな「こちよ」を、拡張戦略”CCCY”によって開発・維持・運営し続けます

VISION 2035

いなべ市で「こちよ暮らし」を実現、人と地域の期待を超える

2024年9月期 中期経営計画

ビジョン2035の実現に向けた、フェーズ1



## VISION 2035

いなべ市で「こちよ暮らし」を実現、人と地域の期待を超える。

## 市全体が賑わう回遊導線づくり

## ・古民家 民泊事業

→都会からの旅行者数増加、商業振興

## ・温浴 × 農事業（GCIの具現化）

→サウナと石樽茶・伊勢茶をコラボ

## ・ブックスタンドYori店舗

→本×珈琲×焚き火などの”よりどころ”



## 魅力発信&amp;クリエイター基地づくり

## ・名古屋経済圏との連携支援

→クリエイター誘致、ストア展開

## ・自社発信、メディアとの連携

→SNS、コミュニティ活用

## ・発信基地づくり

→”よりよいマルシェ”の開催



## 空き家活用 / 休眠農地活用

## ・婆ちゃんまこも生産、EC化

→地域資源の最大活用、雇用増加

## ・空き家管理・賃貸事業

→空き家マイスターの能力発揮

## ・”空き家起業”事業者の誘致

→不動産の切り口から地域活性化

・2035年に実現したい世界

いなべ市で「こちよい暮らし」を実現、  
人と地域の期待を超える。



■ 本と珈琲を楽しめるYori店舗OPEN



■ 市内事業者との連携で

焚き火やマルシェ、モルック大会等  
老若男女が集まって楽しめる場がある



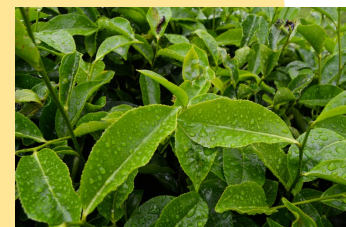
令和6年度  
三重県鳥羽市小浜町夏祭り

■ 伊勢茶・石樽茶を楽しめるサウナ施設で

トータルこちよ体験



■ 古民家民泊で国内外から観光客増加、市内回遊の起点



よりよい  
マルシェ

各事業が回遊できる  
ような設計にする



こちよ  
不動産

・ロードマップ

2024/9～2027/8

フェーズ・ワン

## 自治体が賑わう回遊動線づくり

古民家民泊事業  
 温浴 × お茶事業（伊勢茶、石榑茶の活用）  
 ブックスタンドYori店舗  
 既存事業者との深い連携

## 魅力発信・クリエイター基地づくり

名古屋経済圏との連携支援（マルシェ、横のつながり）  
 よりよいマルシェ@いなべの新規開催  
 クリエイターの挑戦の場提供

## 不動産事業

売買仲介業のさらなる拡大  
 買取再販事業の開始  
 不動産賃貸業の拡大

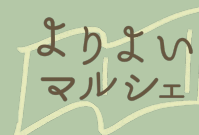
2028～2031

2032～2035

フェーズ2、3

## ここちよ事業の量産開始

「ここちよい」が毎年拡大（CCCY）



CCCYの例  
 農業（伊勢茶・まこも）  
 サウナ事業、グッズEC事業、観光業

## 収益基盤の盤石化

資金・創客・横のつながり

仲介業から不動産賃貸業に軸足を移し、  
 時間とゆとりを確保してここちよ事業に集中  
 空き家のり活用事業は継続

VISION 2035





こちよ暮らしを、つくりたい。