

## レジャーホテル経営者アンケート調査

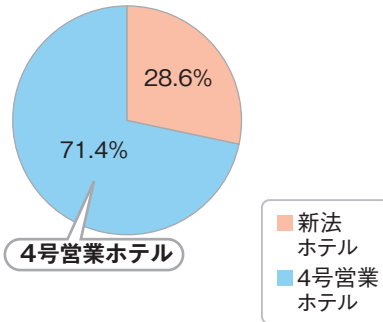
レジャーホテル経営者  
「アンケート調査仕様」

調査内容 ● レジャーホテルの経営・運営に関する最新動向調査  
調査対象 ● 全国のレジャーホテル経営者  
調査方法 ● 郵送法  
調査期間 ● 2021年9月24日～10月8日  
サンプル数 ● 有効回答数70

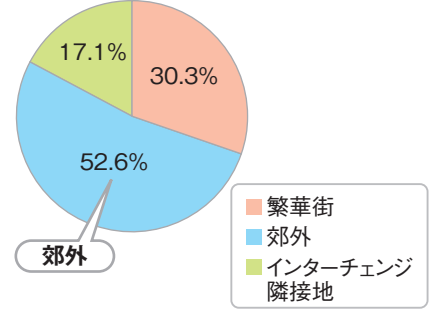
A-図表1 地域別内訳 (%) (N=70)

北海道	10.0
東北	7.1
北信越	12.9
東京	11.4
千葉・埼玉・神奈川	14.3
その他関東	11.4
東海	7.1
近畿	8.6
中国・四国	10.0
九州・沖縄	7.1

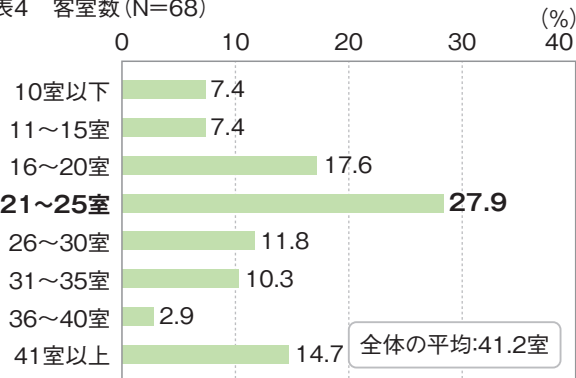
A-図表2 ホテルの内容 (N=70)



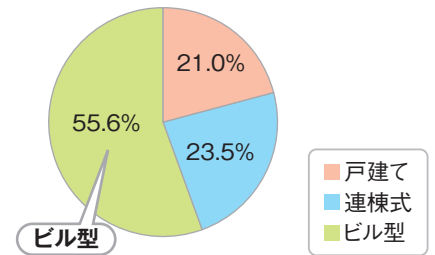
A-図表3 立地 (N=70)



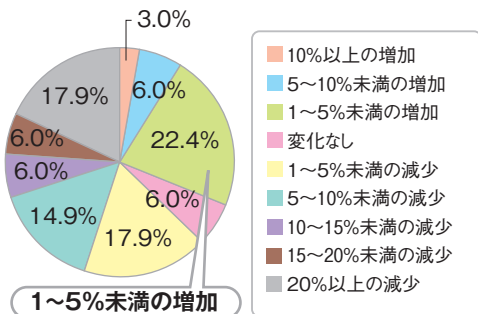
A-図表4 客室数 (N=68)



A-図表5 ホテルの形態 (N=70)



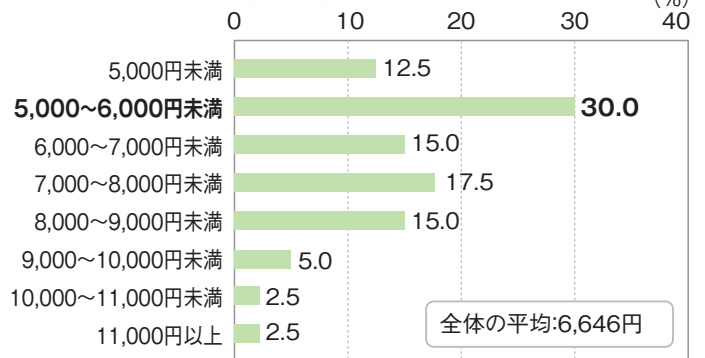
A-図表6 2020年度 (2020年4月～2021年3月) の売上げ状況 (N=67)

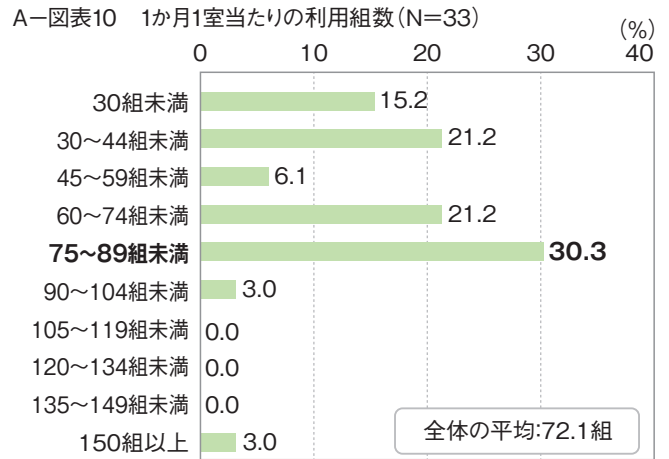
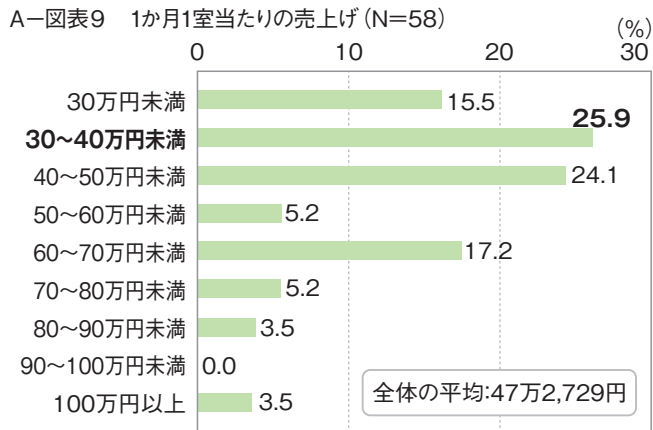


A-図表7 2020年度 (2020年4月～2021年3月) の売上げ状況および経年比較

年度	増加	変化なし	減少
2020年度	31.4%	6.0%	62.7%
2019年度	28.1%	8.8%	63.2%
2018年度	38.4%	12.8%	48.8%
2017年度	38.6%	6.7%	54.6%
2016年度	41.9%	11.3%	46.8%
2015年度	49.4%	9.9%	40.8%
2014年度	52.4%	10.7%	36.9%
2013年度	45.1%	15.4%	39.6%

A-図表8 平均組単価 (N=40)



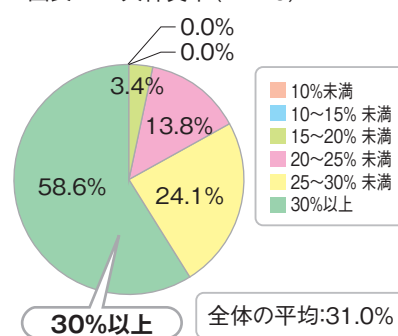


A-図表11 レジャーホテル経年実績推移

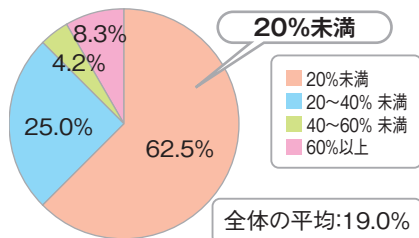
年度	売上げ(室/月)	組数(室/月)	客単価
2020年度	47万2,729円	72.1組	6,646円
2019年度	43万6,288円	67.3組	6,222円
2018年度	42万3,715円	70.6組	5,874円
2017年度	39万3,714円	69.8組	5,792円
2016年度	41万6,924円	66.2組	5,672円
2015年度	43万8,985円	66.5組	5,977円
2014年度	42万5,761円	68.5組	6,034円
2013年度	43万9,896円	78.0組	5,486円

※売上げ、組数、客単価の数値はそれぞれの回答を集計した平均値。そのため、組数×客単価は必ずしも売上げとは一致しない。

A-図表12 人件費率 (N=29)

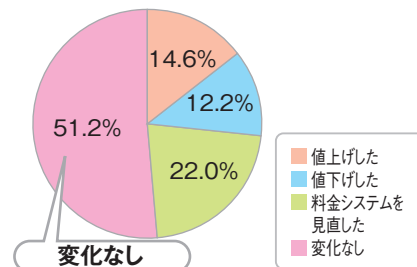


A-図表13 営業利益率 (N=24)

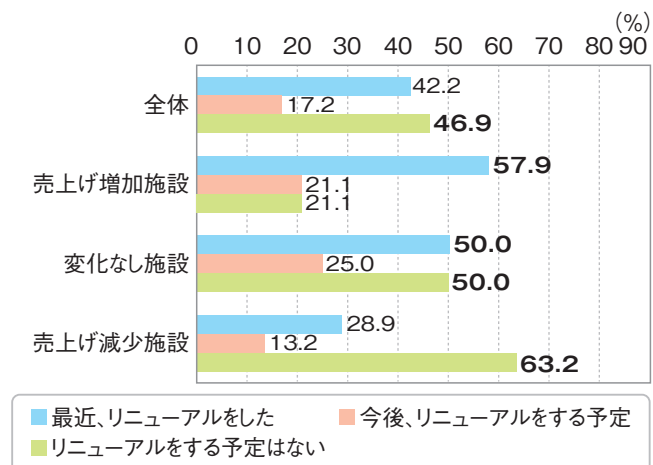


[(総売上げ-経費)÷総売上げ×100]の計算式で算出

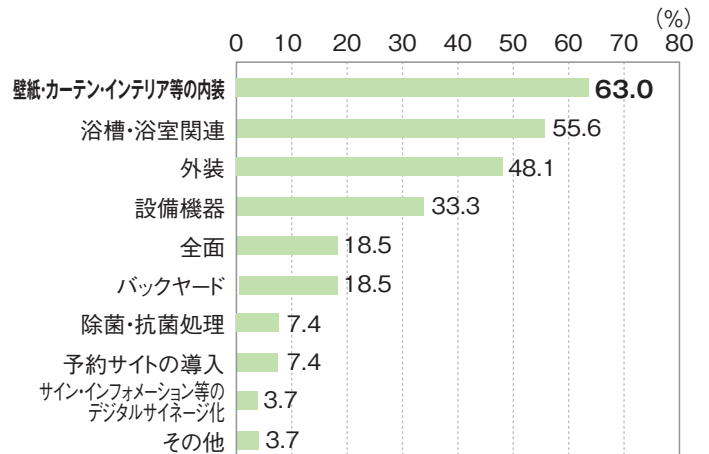
A-図表14 料金システムの変化 (N=41)



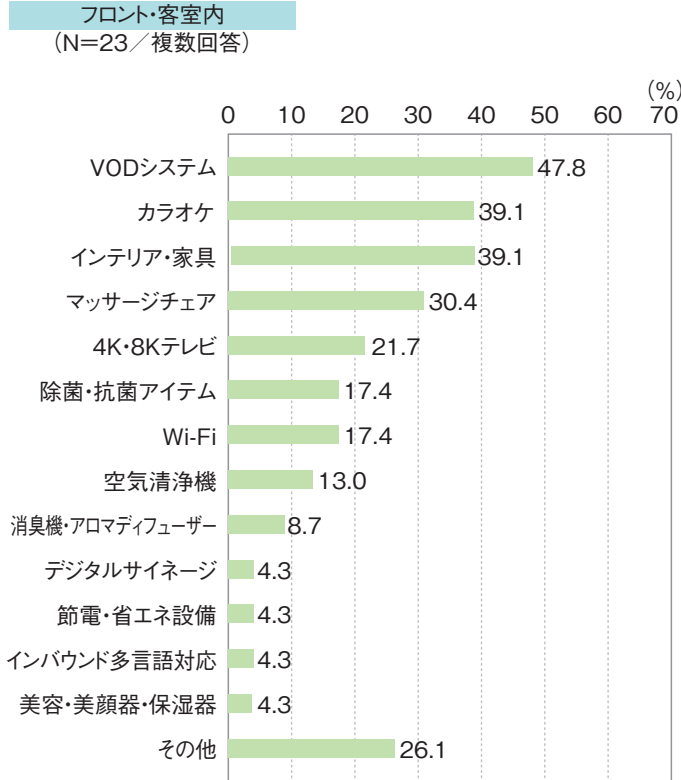
A-図表15 今後のリニューアル(改装・改築)について (N=64)



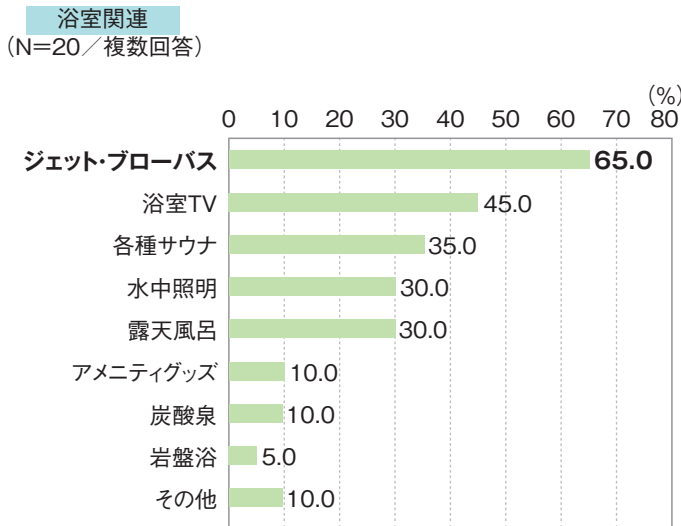
A-図表16 リニューアル内容 (N=27/複数回答)



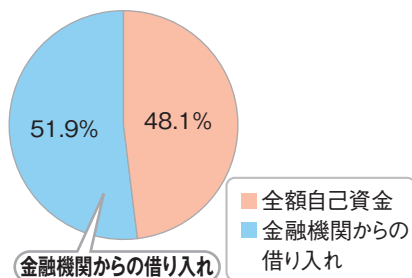
A-図表17 リニューアルの際に導入・入替えた設備・機器



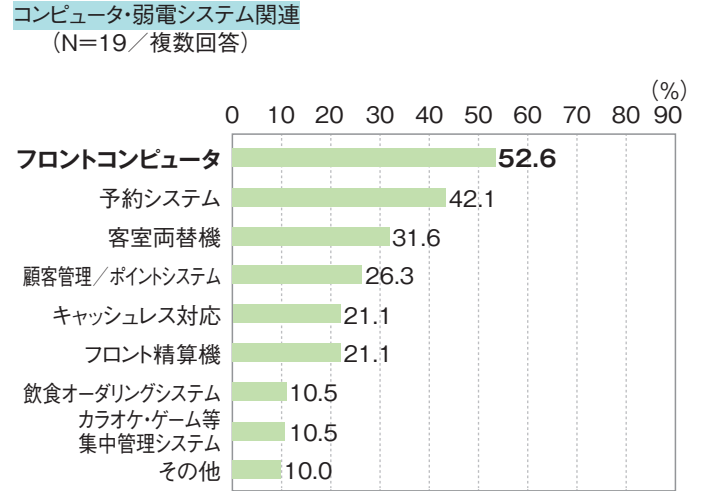
A-図表19 リニューアルの際に導入・入替えた設備・機器



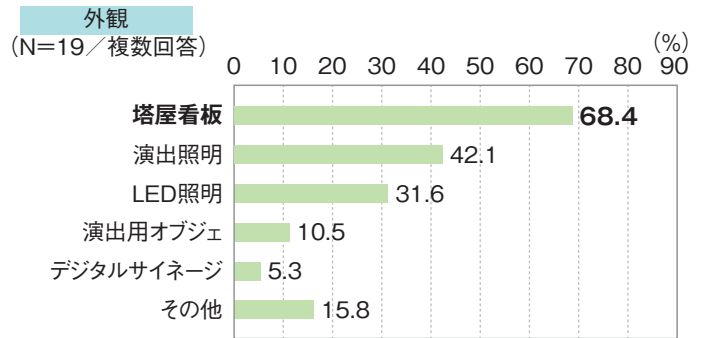
A-図表22 リニューアルの資金調達  
(N=59)



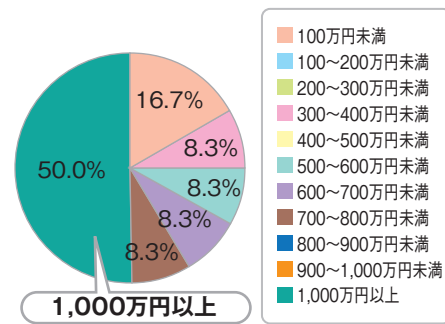
A-図表18 リニューアルの際に導入・入替えた設備・機器



A-図表20 リニューアルの際に導入・入替えた設備・機器



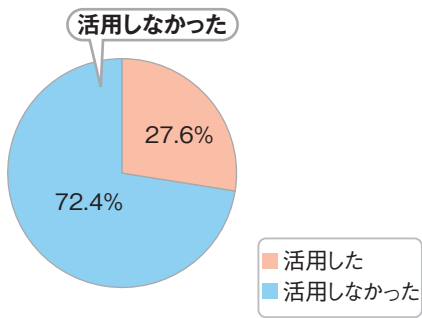
A-図表21 リニューアル予算 総投資額  
(N=20)



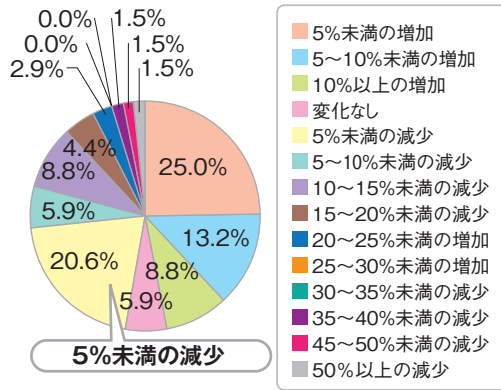
A-図表23 2021年1月~8月各月の前年比売上げ実績(N=41)

1月	86.3%	5月	104.6%
2月	85.6%	6月	91.2%
3月	85.4%	7月	90.9%
4月	117.2%	8月	86.9%

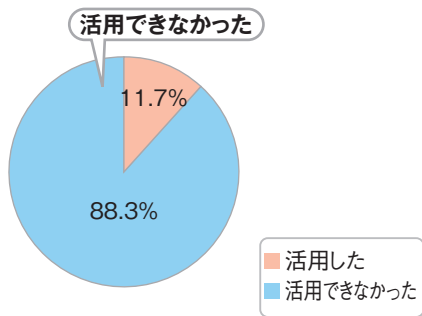
A-図表24 雇用調整助成金について(N=58)



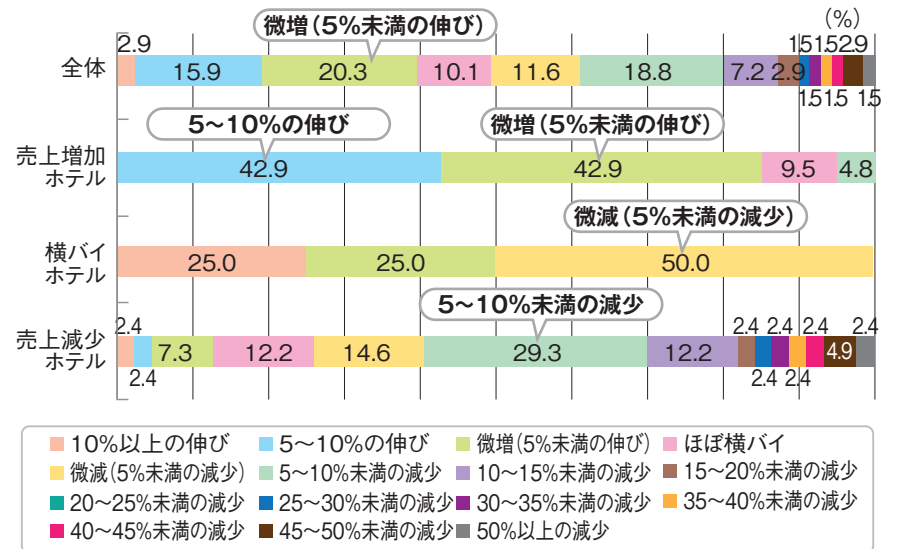
A-図表26 昨年度との売上げ比較(N=68)



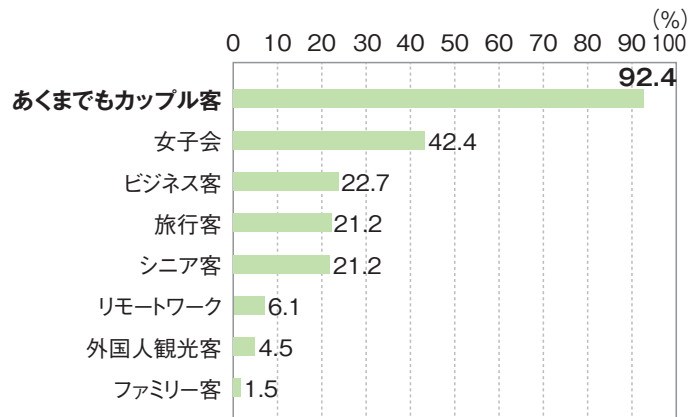
A-図表25 持続化給付金について(N=60)



A-図表27 今年度の売上げ見通し(N=69)



A-図表28 ターゲットとして注力する利用者層(N=66/複数回答)



A-図表29 今後の出店戦略(N=47/複数回答)

