

平成 18 年の売上状況と

19 年見通し調査

集計結果・分析

平成 19 年 3 月

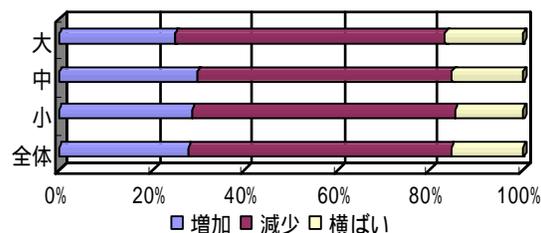
(調査実施 平成 19 年 2 月)

調査対象旅館	全国の旅館（無作為抽出）	
送付旅館数	185 軒	
有効回答旅館数	39 軒	
内 訳	大規模旅館（100 室以上）	12 軒
	中規模旅館（40～99 室）	20 軒
	小規模旅館（39 室以下）	7 軒

株式会社 飯島綜研

Q 1 . 18 年度は前年度に比べ、宿泊人員は増加しましたか？

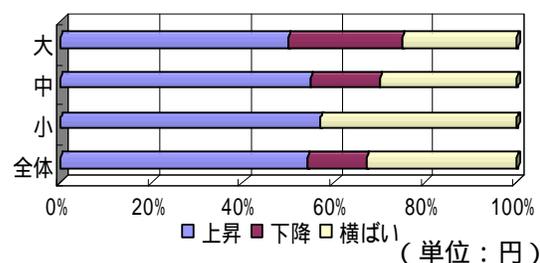
規模分類	増加	減少	横ばい
大	25.0%	58.3%	16.7%
中	30.0%	55.0%	15.0%
小	28.6%	57.1%	14.3%
全体	27.9%	56.8%	15.3%



規模分類	最大増加	最大減少	最小増加	最小減少	平均増加	平均減少
大	3.0%	-13.5%	1.3%	-2.8%	2.1%	-6.1%
中	20.0%	-18.0%	0.3%	-0.3%	7.1%	-5.7%
小	30.0%	-15.5%	3.0%	-3.0%	16.5%	-9.9%

Q 2 . 18 年度は前年度に比べ、客 1 人当り宿泊単価は上昇しましたか？

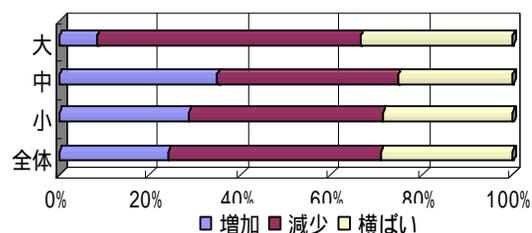
規模分類	上昇	下降	横ばい
大	50.0%	25.0%	25.0%
中	55.0%	15.0%	30.0%
小	57.1%	0.0%	42.9%
全体	54.0%	13.3%	32.6%



規模分類	最大上昇	最大下降	最小上昇	最小下降	平均上昇	平均下降
大	2,000	-675	173	-307	778	-461
中	1,300	-247	52	-51	526	-133
小	1,978	0	11	0	976	0

Q 3 . 18 年度は前年度に比べ売上高は上昇しましたか？

規模分類	増加	減少	横ばい
大	8.3%	58.3%	33.3%
中	35.0%	40.0%	25.0%
小	28.6%	42.9%	28.6%
全体	24.0%	47.1%	29.0%



規模分類	最大増加	最大減少	最小増加	最小減少	平均増加	平均減少
大	6.0%	13.5%	6.0%	0.2%	6.0%	4.5%
中	20.0%	20.0%	3.0%	0.6%	7.3%	7.1%
小	30.0%	5.8%	2.0%	3.0%	16.0%	4.4%

Q4 . 売上高が上昇した理由を選んでください。(3つを選択)

	大	中	小	全体
1. 大手エージェントからの送客が増えた	0.0%	9.1%	20.0%	9.7%
2. 中小エージェントからの送客が増えた	0.0%	18.2%	0.0%	12.9%
3. インターネットによる集客が増えた	25.0%	18.2%	20.0%	19.4%
4. 直セールスによる集客が増えた	50.0%	13.6%	0.0%	16.1%
5. インバウンド強化により外人客が増えた	0.0%	0.0%	20.0%	3.2%
6. 宿泊単価がアップ	25.0%	27.3%	20.0%	25.8%
7. 付帯売上が伸びた	0.0%	9.1%	0.0%	6.5%
8. その他	0.0%	4.5%	20.0%	6.5%

【その他のご意見】

(大規模)

設備投資、質の向上、厳寒の為、17年は愛知万博の効果が大きかった

(中規模)

広告強化、冬期が落ち込んだ

Q5 . 売上高が下降した理由を選んでください。(3つを選択)

	大	中	小	全体
1. 大手エージェントからの送客が減った	35.0%	22.2%	28.6%	28.9%
2. 中小エージェントからの送客が減った	25.0%	22.2%	0.0%	20.0%
3. インターネットによる集客が減った	0.0%	5.6%	0.0%	2.2%
4. 直セールスによる集客が減った	5.0%	11.1%	28.6%	11.1%
5. インバウンド強化により外人客が減った	10.0%	0.0%	0.0%	4.4%
6. 宿泊単価がダウン	10.0%	11.1%	14.3%	11.1%
7. 付帯売上が減少した	5.0%	22.2%	28.6%	15.6%
8. その他	10.0%	5.6%	0.0%	6.7%

【その他のご意見】

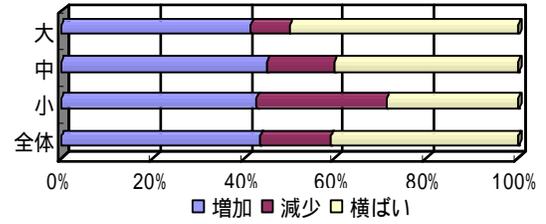
(中規模)

婚礼客の減少

Q 6 . 平成 19 年度は 18 年度に比べどうなるどうなると思いますか？

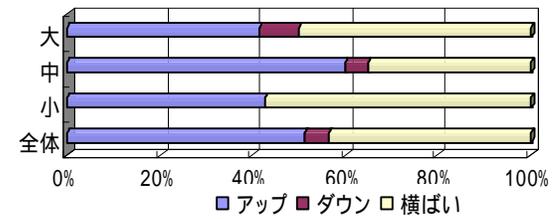
・ 入込客数

規模分類	増加	減少	横ばい
大	41.7%	8.3%	50.0%
中	45.0%	15.0%	40.0%
小	42.9%	28.6%	28.6%
全体	43.6%	15.4%	41.0%



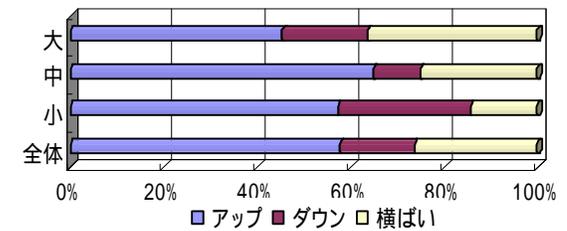
・ 客単価

規模分類	アップ	ダウン	横ばい
大	41.7%	8.3%	50.0%
中	60.0%	5.0%	35.0%
小	42.9%	0.0%	57.1%
全体	51.3%	5.1%	43.6%



・ 売上高

規模分類	アップ	ダウン	横ばい
大	45.5%	18.2%	36.4%
中	65.0%	10.0%	25.0%
小	57.1%	28.6%	14.3%
全体	57.9%	15.8%	26.3%



Q7 . 今後の売上拡大策について選んでください。(5つを選択)

	大	中	小	全体
1. 大手エージェントとの提携を強化する	44.4%	61.1%	0.0%	11.0%
2. 中小エージェントとの提携を強化する	33.3%	60.0%	6.7%	9.1%
3. ホームページ等の充実を図りネット販売を強化する	36.4%	48.5%	18.2%	20.1%
4. 広告宣伝・DM・セールス等を強化し、直客の集客に力を入れる	24.1%	62.1%	17.2%	17.7%
5. 宿泊以外の売上部門を強化する	29.4%	70.6%	5.9%	10.4%
6. インパウンドに力をいれ外人客を増やす	54.5%	54.5%	0.0%	6.7%
7. 宿泊単価をアップする	29.6%	51.9%	18.5%	16.5%
8. 売上拡大に直結するレストラン等新施設を増設する	33.3%	33.3%	33.3%	3.7%
9. 営業部員を増やしセールスの強化を図る	57.1%	42.9%	0.0%	4.3%
10. その他	0.0%	0.0%	100.0%	0.6%

【その他のご意見】

(大規模)

日帰入浴客に食事を出し売上拡大する

(中規模)

施設・サービスの充実