

平成21年上期(1～6月)の売上状況と下期(7～12月)見通し(調査結果:抜粋) 2009/8/3

【売上関連】

1. 今年度上期は前年同期に比べ、宿泊人員は増加しましたか？いずれかに 印をつけ、何%かご記入ください。また、1月から6月までの宿泊累計人数(およそで構いません)をご記入ください。

規模	増加	減少	横ばい	規模	平均増加	平均減少	累計宿泊人数 (平均)
大	7.7%	92.3%	0.0%	大	8.0%	-9.7%	47150.1人
中	37.5%	37.5%	25.0%	中	6.0%	-10.3%	12107.3人
小	0.0%	85.7%	14.3%	小	-	-8.4%	3960.8人

2. 今年度上期は前年同期に比べ、客1人当り宿泊単価は上昇しましたか？いずれかに 印をつけ、昨年と今期の金額をご記入ください。  
3. 今年度上期は前年同期に比べ、売上高は上昇しましたか？いずれかに 印をつけ、上昇率が下降率をご記入ください。

規模	客1人当り宿泊単価					売上高				
	上昇	下降	横ばい	平均上昇	平均下降	上昇	下降	横ばい	平均上昇	平均下降
大	30.8%	46.2%	23.1%	440.3	-571	15.4%	76.9%	7.7%	6.0%	-9.6%
中	12.5%	50.0%	37.5%	-	-1,428	12.5%	62.5%	25.0%	2.0%	-6.5%
小	0.0%	71.4%	28.6%	-	-959	0.0%	85.7%	14.3%	-	-6.6%

4. 3で売上高が上昇したと回答した旅館の方だけ回答してください。  
売上高が上昇した理由を下記から3つを選び( )内に 印をつけてください。

	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%	0.0%	-	0.0%
2 中小エージェントからの送客が増えた	0.0%	0.0%	-	0.0%
3 インターネットによる集客が増えた	0.0%	33.3%	-	16.7%
4 直セールスによる集客が増えた	66.7%	0.0%	-	33.3%
5 インバウンド強化により外人客が増えた	0.0%	33.3%	-	16.7%
6 宿泊単価がアップした	33.3%	0.0%	-	16.7%
7 付帯売上が伸びた	0.0%	0.0%	-	0.0%
8 その他	0.0%	33.3%	-	16.7%

5. 3で売上高が下降したと回答した旅館の方だけ回答してください。  
売上高が下降した理由を下記から3つを選び( )内に 印をつけてください。

	大	中	小	全体
1 大手エージェントからの送客が減った	29.6%	21.4%	18.8%	24.6%
2 中小エージェントからの送客が減った	18.5%	21.4%	18.8%	19.3%
3 インターネットによる集客が減った	0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
4 直セールスによる集客が減った	14.8%	14.3%	6.3%	12.3%
5 インバウンドによる外人客が減った	14.8%	0.0%	0.0%	7.0%
6 宿泊単価がダウンした	11.1%	14.3%	25.0%	15.8%
7 付帯売上が減少した	7.4%	21.4%	25.0%	15.8%
8 その他	3.7%	7.1%	6.3%	5.3%

6. 今年下期(7～12月)は前年同期に比べどうなると思いますか。それぞれに 印をつけてください。

規模	入込客数			宿泊単価			売上高		
	増加	減少	横ばい	アップ	ダウン	横ばい	アップ	ダウン	横ばい
大	7.7%	69.2%	23.1%	15.4%	46.2%	38.5%	23.1%	69.2%	7.7%
中	12.5%	50.0%	37.5%	12.5%	25.0%	62.5%	25.0%	50.0%	25.0%
小	14.3%	28.6%	57.1%	0.0%	42.9%	57.1%	14.3%	42.9%	42.9%

7. 今後の売上拡大策について下記から3つを選び( )内に 印をつけてください。

	大	中	小	全体
1 大手エージェントとの提携を強化する	10.0%	9.1%	12.5%	10.2%
2 中小エージェントとの提携を強化する	26.0%	9.1%	0.0%	17.0%
3 ホームページ等の充実を図りネット販売を強化する	28.0%	27.3%	25.0%	27.3%
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	16.0%	9.1%	31.3%	17.0%
5 宿泊以外の売上部門を強化する	8.0%	18.2%	6.3%	10.2%
6 インバウンドに力をいれ外人客を増やす	2.0%	9.1%	0.0%	3.4%
7 宿泊単価をアップする	6.0%	9.1%	6.3%	6.8%
8 売上拡大に直結するレストラン等新施設を増設する	2.0%	0.0%	0.0%	1.1%
9 営業部員を増やしセールスの強化を図る	2.0%	0.0%	0.0%	1.1%
10 その他	0.0%	9.1%	18.8%	5.7%

## 【コスト関連】

1. 今年度上期は前年同期に比べ、コストの増減はどうだったでしょうか？いずれかに 印をつけ、何%かご記入ください。

規模	増加	減少	横ばい	規模	平均増加	平均減少
大	0.0%	84.6%	15.4%	大	-	-8.2%
中	25.0%	25.0%	50.0%	中	5.5%	-4.8%
小	0.0%	50.0%	50.0%	小	-	-8.8%

2. 今年度上期は前年同期に比べ、コストが増加した・減少した費目について、下記の増加・減少を で囲んでください。その他顕著なものがある場合はその他の欄にご記入の上、増加・減少を で囲んでください。

規模	人件費		広告宣伝費		水道光熱費		E-ジェント手数料		修繕費		その他	
	増加	減少	増加	減少	増加	減少	増加	減少	増加	減少	増加	減少
大	23.1%	76.9%	0.0%	100.0%	15.4%	84.6%	33.3%	66.7%	25.0%	75.0%	33.3%	66.7%
中	0.0%	100.0%	25.0%	75.0%	33.3%	66.7%	75.0%	25.0%	83.3%	16.7%	100.0%	0.0%
小	14.3%	85.7%	16.7%	83.3%	0.0%	100.0%	20.0%	80.0%	71.4%	28.6%	0.0%	100.0%

3. 2の中で1番増加、または1番減少したコストの原因をご記入下さい。

- (1) 1番増加したコストについて、その費目と原因をご記入ください。

費目	構成比	原因
修繕費	33.3%	・老朽化のため、修繕箇所が増えた など
人件費	26.7%	・体制強化のため、人員補充 など
水道光熱費	20.0%	・原価価格の高騰他各種料金の値上げ など
広告宣伝費	6.7%	・集客のためテレビCMを実施した
E-ジェント手数料	6.7%	・ネットエージェントの送客増加に伴う増加 など
その他	6.7%	福利厚生費:同業者視察を全社員向けに実施

- (2) 1番減少したコストについて、その費目と原因をご記入ください。

費目	構成比	原因
人件費	23.8%	・社員の補充をせず、パート採用を増やした など
広告宣伝費	23.8%	・雑誌広告など紙ベースをすべてやめた など
E-ジェント手数料	23.8%	・E-ジェント扱いの減少 など
水道光熱費	19.0%	・原油価格が下がり、燃料費(重油)が減少した など
修繕費	4.8%	・前年度は改装があったためそれに付随する修繕があり、今期はその影響がなかった
その他	4.8%	全て:全てにおいて徹底したコスト管理 など

4. 今年下期(7~12月)は前年同期に比べどうなるとお考えですか。それぞれに 印をつけてください。

規模	人件費			広告宣伝費			水道光熱費		
	増加	減少	横ばい	増加	減少	横ばい	増加	減少	横ばい
大	25.0%	50.0%	25.0%	16.7%	58.3%	25.0%	16.7%	41.7%	41.7%
中	0.0%	50.0%	50.0%	0.0%	37.5%	62.5%	0.0%	62.5%	37.5%
小	14.3%	42.9%	42.9%	0.0%	28.6%	71.4%	0.0%	71.4%	28.6%
規模	E-ジェント手数料			その他経費					
	増加	減少	横ばい	増加	減少	横ばい			
大	16.7%	75.0%	8.3%	0.0%	60.0%	40.0%			
中	12.5%	12.5%	75.0%	0.0%	62.5%	37.5%			
小	33.3%	0.0%	66.7%	0.0%	50.0%	50.0%			

5. 今後のコストダウン対策について

費目	構成比	対策
人件費	40.9%	給与、賞与の見直し など
水道光熱費	22.7%	契約見直し など
広告宣伝費	9.1%	新聞広告の減少 など
E-ジェント手数料	9.1%	E-ジェント比率を出来るだけ減らし、直扱いを増やす など
修繕費	0.0%	-
その他	18.2%	仕入:食材をはじめとした経費全般の見直し、精査して適切な取引をする など