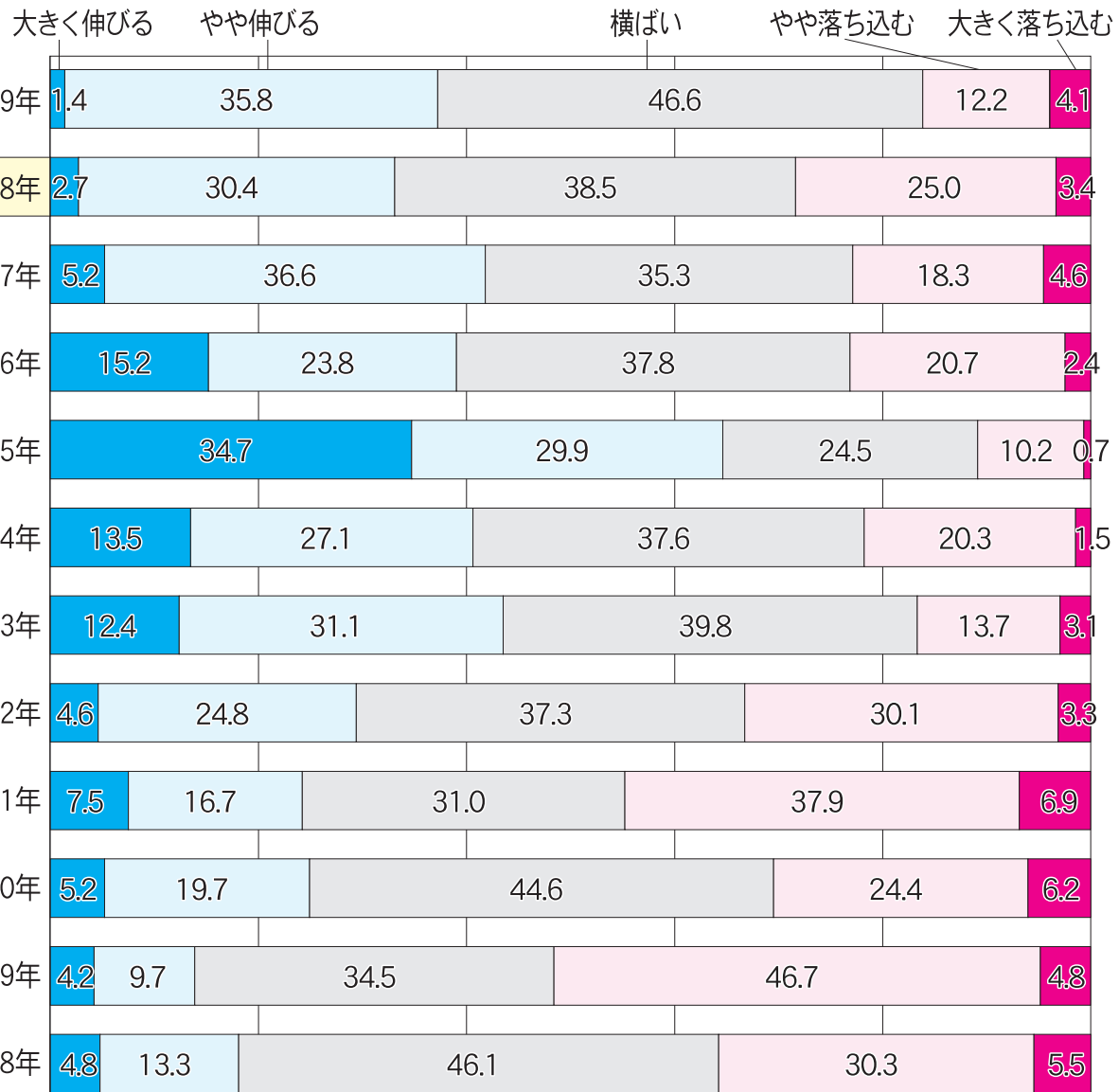


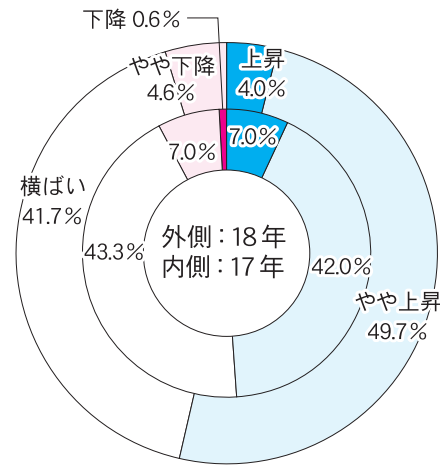
# 観光立国の実現は地方(地域)から

## 業績の見込み 2008~2019年



## 旅館・ホテル 経営アンケート調査

### 宿泊単価、今後の見通し



### 観光経済新聞社が実施

観光経済新聞社は、日本旅館協会の会員などに経営状況や課題を聞くアンケート調査を2018年も実施し、このほど結果を発表した。18年の業績見込みを聞き、前年よりも「大きく伸びる」の回答は2.7%、「やや伸びる」の回答は30.4%、「横ばい」全体の回答は33.1%となり、17年の41.8%から8.7%減少した。経営の課題は「人手不足をはじめ「人材確保」「人材育成」などに関するものが今回も圧倒的に多く、人材不足が深刻化している。

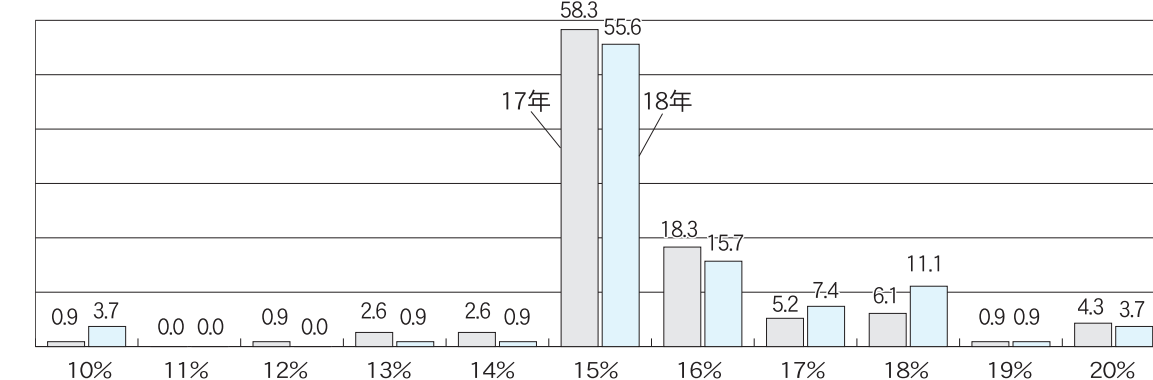
# 業績「伸びる」が減少

# 「人材不足」の悩み深刻化

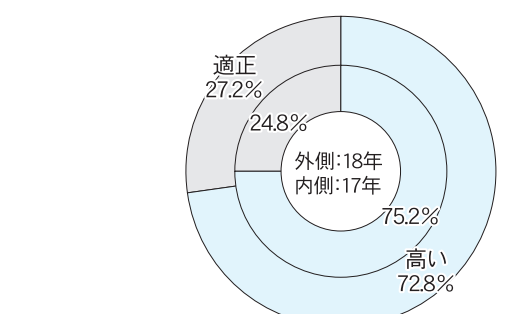
業績は、前年に比べ「大きく伸びる」や「やや伸びる」が減少した。前回は「11%未満」が20%を占めていた。18年「11%未満」が32.8%と最多で、ついで「11%~20%未満」が25.4%と続いた。また「横ばい」も前年より増加した。直販は前年と同様、増加している。外国人客の受け入れは増加している。今年も地震や台風などの災害(火事を含む)の備えについても質問し、準備している割合は73.9%と前年より増加している。備えの内容は訓練が51.4%と最も多く、マニュアル作成が36.9%、勉強会が20.7%、その他が7.2%となっている。

# 旅行会社、OTAとも「手数料が高い」

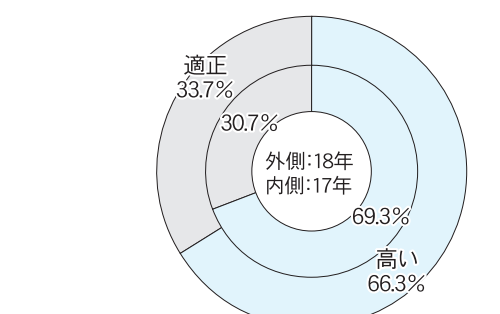
### 旅行会社の手数料



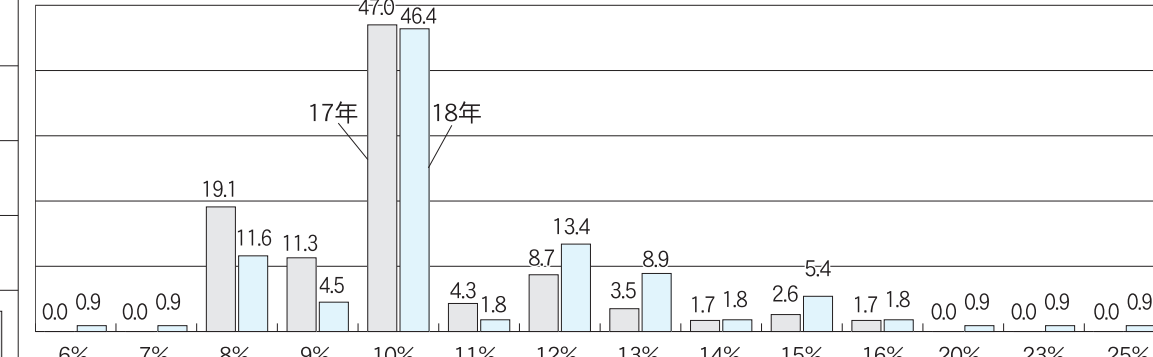
### 旅行会社の手数料は適正か



### OTAの手数料は適正か



### OTAの手数料



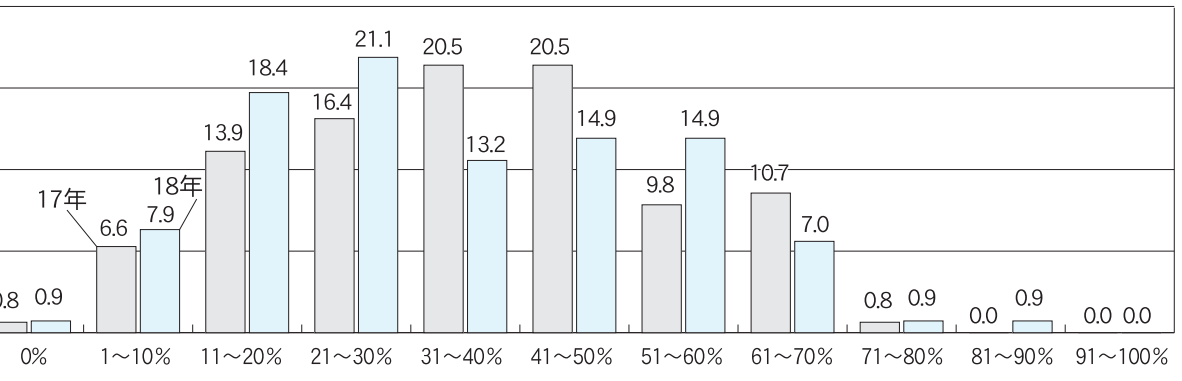
### 旅行会社の手数料が高い

この調査は、往復アンケートはぎを2018年11月に郵送し、日本旅館協会の会員などの旅館・ホテル(18年の業績見込み)の19年の業績見込みを宿泊単価の見直し(経営上の課題)旅行会社、OTA、直販の各客室販売比率(旅行会社とOTAの実質的な手数料率(企画費、ポイント負担、ネット広告などを含む))の手数料

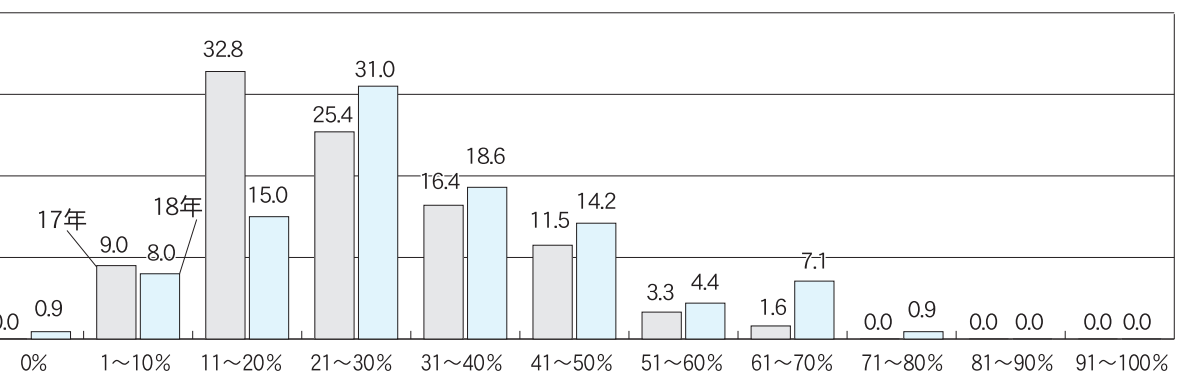
### 調査の概要

この調査は、往復アンケートはぎを2018年11月に郵送し、日本旅館協会の会員などの旅館・ホテル(18年の業績見込み)の19年の業績見込みを宿泊単価の見直し(経営上の課題)旅行会社、OTA、直販の各客室販売比率(旅行会社とOTAの実質的な手数料率(企画費、ポイント負担、ネット広告などを含む))の手数料

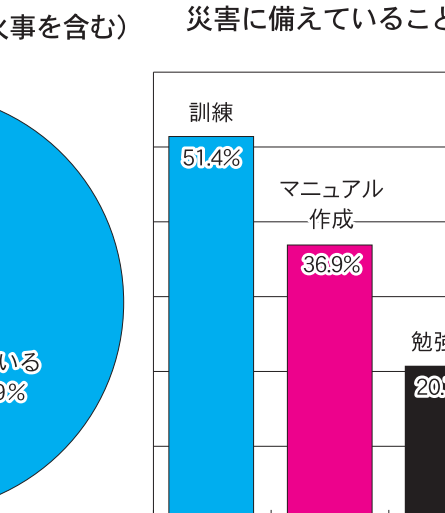
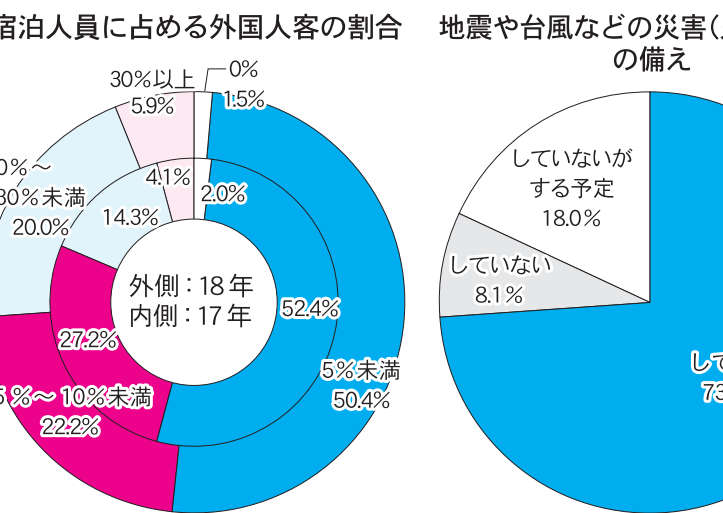
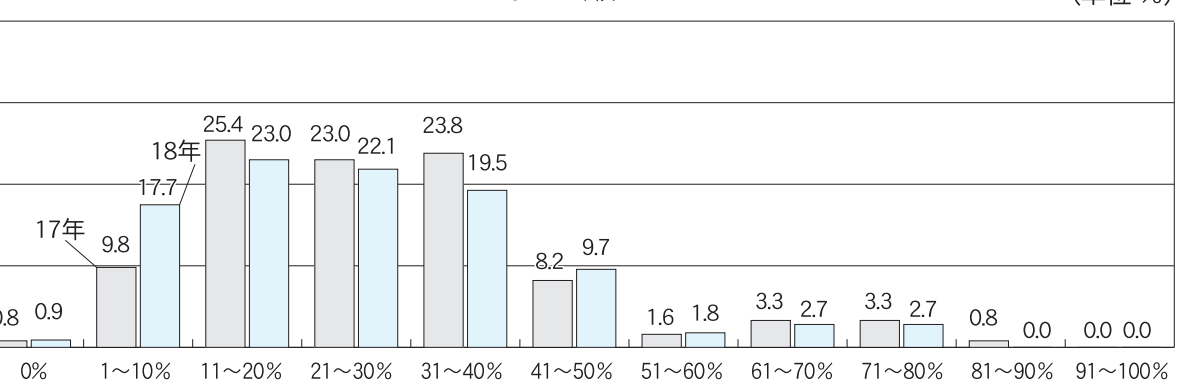
### 旅行会社経由



### OTA経由



### 直販



## 多彩な温泉、旬彩の美食、日本の宿のおもてなし

若草の宿丸栄へ

四季が織りなす湖畔の舞  
世界遺産の情景を眺める  
富士山の恵みに癒される  
目も舌も潤う至福のとき

特別階「野の花亭」  
「1日おやすみ」の特別サービス

丸栄  
0555-72-1371  
http://www.maruei55.com