

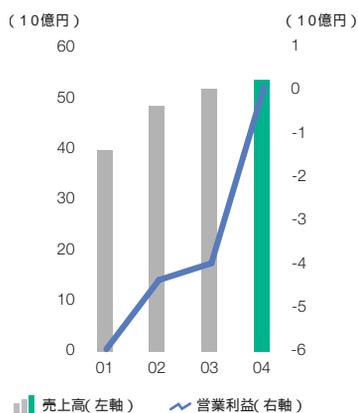
全国に29のリゾートホテルと10のゴルフ場を展開

年間利用者数は400万人を超え、売上高が3.3%増(536億1,200万円)となりました。

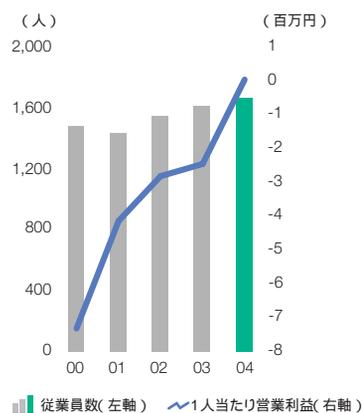


2003年度の日本のホテル業界は、外資系やビジネスホテルチェーンの開業が相次ぐ一方、地方を中心に歴史のある旅館やホテルの倒産が続きました。また、可処分所得の減少や雇用不安を背景に、国内観光旅行回数・日数の減少も止まらず、観光市場が縮小しています。その中で、ホテル部門の宿泊者数は前期比5.4%増(284万7,510人)、客室稼働率も2.1ポイント増加しました。残念ながらゴルフ部門では利用者数・1人当たり利用額ともに減少しましたが、観光事業全体では8,100万円の営業利益を計上することができました。

売上高と営業利益



従業員数と1人当たり営業利益

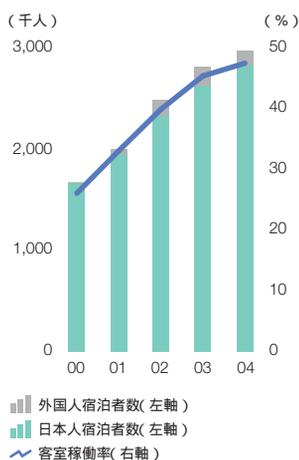




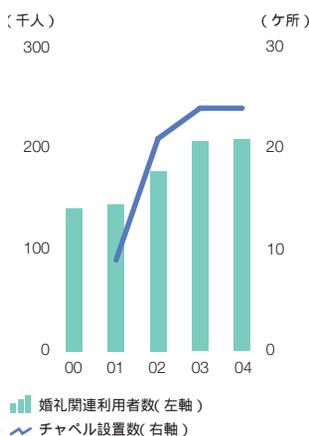
ホテル部門では、増加する海外からの利用者やリゾートライフの変化に対応するために、宿泊・飲食・宴会とも各ホテルの特長を活かした企画に注力しました。付加価値サービスの充実をテーマに、演出・サービス・料理のパフォーマンスを高めた新しい宴会スタイル「新洋風宴会」や、地域の食材を活かした料理、オープンエア型のカフェや森のチャペルなどを展開しています。物販では郷土色豊かなオリジナルおせち料理の宅配サービスが好調で、注文おせちとしては国内最多レベルの約2万1,300セット(前期比22%増)を販売。また国内の婚礼市場は結婚適齢期人口の減少によって縮小が続いていますが、各ホテルともにチャペルウェディングが好評で、婚礼関連の利用者数は前期比1.1%増の20万9,420人となりました。年間約400万人に利用されるホテルでは、他部門に増してCSRへの取り組みが重要です。期初に大きな影響のあったSARSなどの不測の事態に備えたリスク管理、バリアフリー社会の実現を視野に障害者スポーツ大会の支援(宿泊施設提供)などを行いました。

ゴルフ部門では、女性やシニア層に優しいコース作りをコンセプトに、シニア向け商品を中心にショップの充実を図る一方で、奈良県オープン(シプレカントリークラブ)や九州オープン(佐賀ロイヤルゴルフ倶楽部)などプロを招いた競技大会を開催し、幅広いニーズに対応した取り組みを展開しています。

宿泊者数と客室稼働率



婚礼関連利用者数とチャペル設置数



ホテル・ゴルフ場の施設分布図

