

業界レポート

# 宿泊業

産業分類コード 75



# 宿泊業（産業分類コード 75）

## （１）市場概要

### ① 営業種目

- ▶ 旅館・ホテル ▶ 簡易宿所
- ▶ 下宿業 ▶ その他の宿泊業

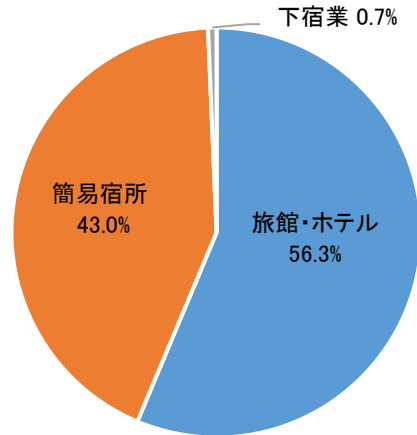
### ② 業界規模

総売上高 3兆6,639億円

上場企業数 13社

非上場企業数 13,352社

### 宿泊施設数割合



（出所）厚生労働省「令和3年度衛生行政報告例」

### ③ 業界サマリー

宿泊業は、旅館業法に基づく営業許可を取得し、宿泊料を受領して人を施設に宿泊させる事業であり、同法が定める施設設備基準に応じて「旅館・ホテル」、「簡易宿所」、「下宿業」、「その他の宿泊業」に分類される。斯業種のうち、施設数および客室数が最も多いのは「旅館・ホテル」であり、次にカプセルホテル、ペンション、民泊、スポーツ合宿所などの「簡易宿所」が多い。

従来、斯業種の中心は旅館・ホテルであったが、近年はインバウンド（訪日外国人）需要に伴う宿泊施設ニーズの上昇を背景に、一般住宅を宿泊施設として提供する民泊が増加している。民泊は、規模や運営形態によって対象となる法律が異なり、旅館業法上の簡易宿所と住宅宿泊事業法（民泊新法）、特区民泊に大別される。

### 旅館業法上の施設設備基準

	旅館・ホテル	簡易宿所	下宿業
客室床面積	7㎡以上/室 (寝台がある場合は9㎡以上/室)	3.3㎡以上/人	7㎡以上/室
フロント (玄関帳場)	宿泊しようとする者との面接に適するフロントまたはフロント代替設備を有すること	規制なし (条例で規制している場合あり)	規制なし (条例で規制している場合あり)
施設例	シティホテル、ビジネスホテル、リゾートホテルなど	カプセルホテル、ペンション、民泊、スポーツ合宿所など	一月以上の期間を単位として宿泊させる営業
入浴設備	当該施設に近接して公衆浴場があるなど入浴に支障をきたさないと認められる場合を除き、宿泊者の需要を満たすことができる適当な規模の入浴設備を有すること		
その他	都道府県(保健所を設置する市または特別区)にあつては、市または特別区が条例で定める構造設備の基準に適合すること		

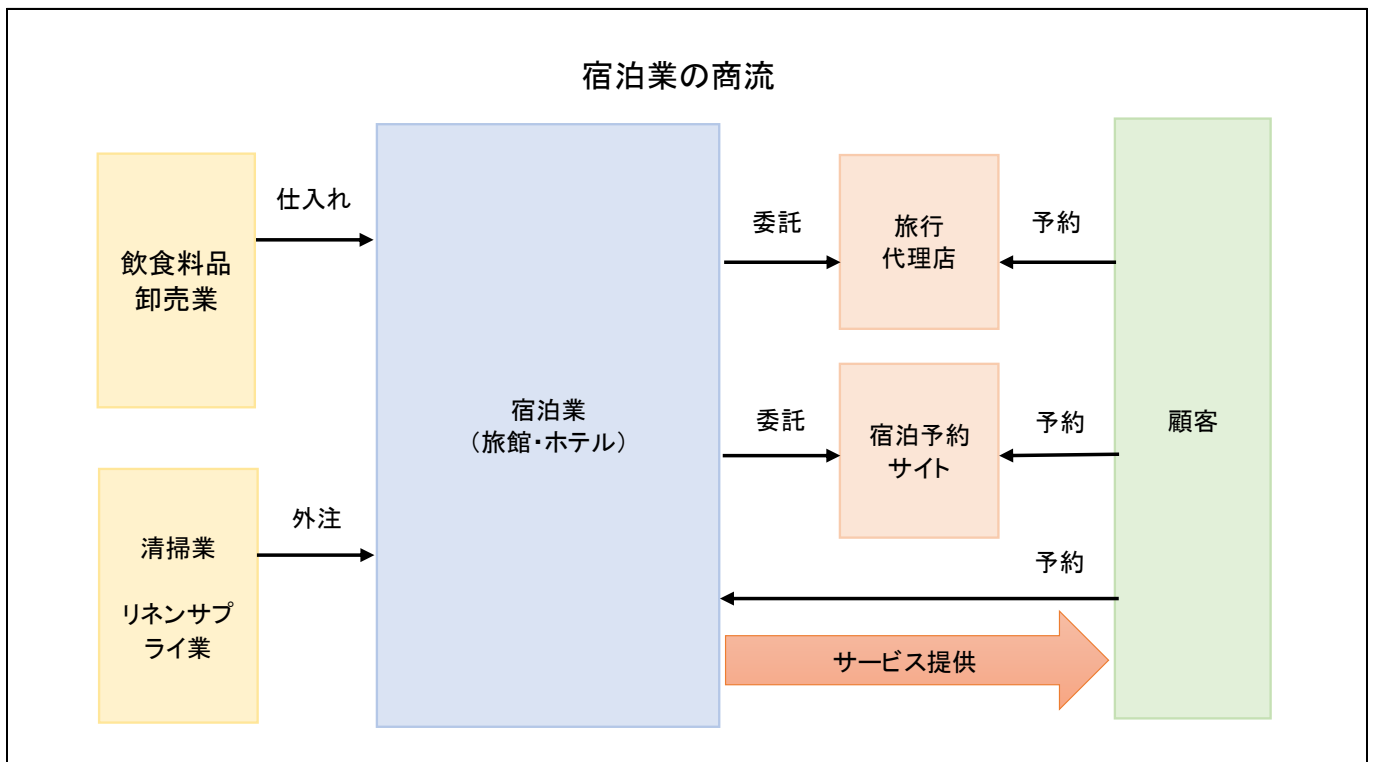
（出所）厚生労働省

## (2) ビジネスモデル

旅館・ホテルを中心とする宿泊業は、土地・建物に対する設備投資を先行して実施し、宿泊料収入などによって投資金を回収するビジネスモデルであり、新規参入には多額の資金が必要となる装置産業である。一方で、旅館・ホテルは宿泊のほかにレストランや婚礼・宴会、物販などの部門を有していることが多く、接客サービスを提供していることから、斯業種は接客による労働力が付加価値を生み出す労働集約型産業の側面も持っているといえよう。

斯業種の売上高は、「宿泊料収入」、レストランなどの「飲食収入」、婚礼・宴会、物販などの収入で構成され、斯業種経営においては「宿泊料収入」と「飲食収入」を一括りとはせず、「泊食分離」の観点からそれぞれの部門で収益性を確保することが重要視される。事業の中心である「宿泊料収入」は、(客室数) × (客単価) × (客室稼働率) で決定され、それぞれの項目は施設設計や立地条件によって大きく変動する。

斯業種運営は、宿泊施設の不動産所有者であるオーナーと、ホテルのオペレーションを行う運営者によって成り立っており、日本ではオーナー自ら経営・運営を行う「所有直営方式」が多いが、世界中に展開している外資系高級ホテルなどでは、オーナーがホテル運営会社に運営などを委託する「マネジメント・コントラクト(管理運営受託)方式」によって所有と運営が切り離されている。



### (3) 業界動向

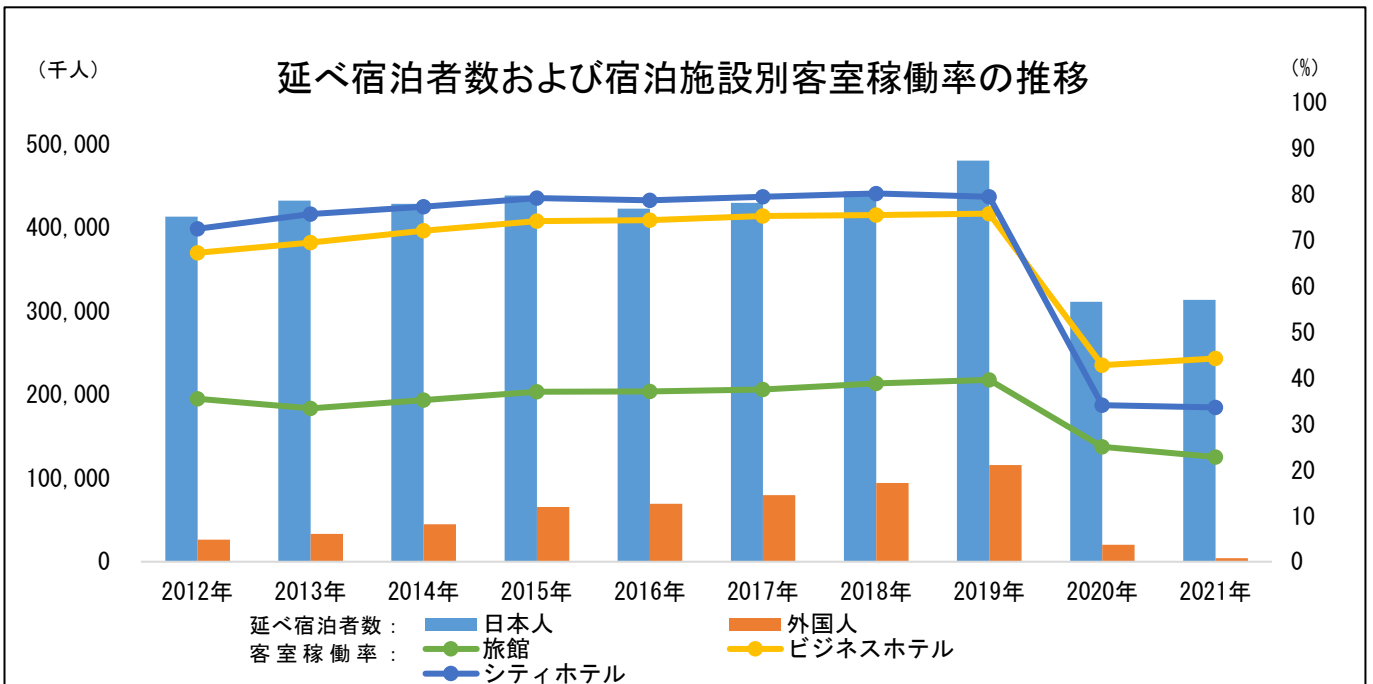
日本政府が観光立国の実現に向けて観光政策を強力に推進したことにより、外国人宿泊者数は2009年の約1,800万人から2019年の約1億1,500万人まで右肩上がりが増加し、観光産業は盛り上がりを見せていたが、2020年以降の新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、2020年の延べ宿泊者数は、前年比44.3%の減少となり、特に外国人延べ宿泊者数においては同96.0%減と壊滅的な打撃を受けた。

宿泊者数の急減に対し、政府や自治体の要請による医療従事者の滞在受入れや、コロナ軽症者の隔離所として一棟丸ごとの借り上げに応じるなど、国内のホテルは稼働率低下の対策を講じたものの、宿泊者数減少を補うには至らず、倒産や廃業に追い込まれる施設も生じた。

約3年間にわたるコロナ禍を経て事態の沈静化が進んだことで、政府は、2022年10月の海外からの個人旅行者の受入れや入国ビザ免除の再開など水際対策の緩和措置の実施のほか、2023年5月には感染症法上における新型コロナウイルス感染症の5類感染症への移行に踏み切っており、観光業界を取り巻く環境は徐々にコロナ禍前の状況に戻りつつある。

宿泊施設別客室稼働率は、シティホテル(2019年80%→2021年34%)、ビジネスホテル(同76%→34%)、旅館(同40%→23%)ともに低迷を続けていたが、直近では宿泊施設の利用が急速に増加しており、2023年3月の単月速報では、客室稼働率がシティホテル71%、ビジネスホテル66%、旅館37%まで回復している。

他方、コロナ禍の稼働低下によって流出を余儀なくされた客室清掃スタッフやレストランスタッフについて、急速な市況回復に対する人員確保に応じきれない施設も出てきている。



(出所) 国土交通省 観光庁「令和3年宿泊旅行統計調査」

## (4) 財務指標分析

### (安全性分析)

装置産業である宿泊業は、固定比率および借入依存度がサービス業に比べて高く、自己資本比率は低い水準にあることから、宿泊施設などへの設備先行投資を他人資本に依存している様子がうかがえる。販売形態は現金取引が主流であるため、短期的な支払能力、財務安全性は認められるものの、長期的な観点においては、財務上の安全性は高いとはいえない。

### (収益性分析)

斯業種は、宿泊施設の提供により収益を得ており、施設建設に要した減価償却費や運営に要する人件費などの固定費割合がきわめて高い業種である。国土交通省が公表している「旅館経営管理マニュアル」においては、飲食部門の食材費や売店で販売される商品の仕入れを売上原価として計上することとされており、金額が嵩みやすい減価償却費や人件費は、販売費および一般管理費に計上されるケースが多いことが、斯業種の売上高総利益率がサービス業よりも高くなっている要因と考えられる。なお、2021年度の統計において、売上高営業利益率および売上高経常利益率が赤字となっている点は、新型コロナウイルス感染症の拡大の影響による売上高の低下が主因と考えられる。

### (効率性分析)

斯業種の顧客の多くは個人であり、代金回収は現金決済やクレジット決済、旅行代理店経由での回収が主体であるため、回収期間は比較的短期になりやすい。また、団体旅行などの一部では前払いもあり、回収リスクは低いといえる。他方、事業開始時における設備投資が大きく、施設の耐用年数である約30～40年の長期にわたって投資を回収していくことになるため、設備投資効率はサービス業全体に比べて低水準となっている。

### 【財務指標】

		宿泊業	サービス業
安全性	自己資本比率(%)	13.1	41.9
	流動比率(%)	107.9	148.1
	固定比率(%)	560.1	160.8
	借入依存度(%)	66.2	41.5
収益性	売上高総利益率(%)	66.9	47.6
	売上高営業利益率(%)	▲25.1	3.7
	売上高経常利益率(%)	▲16.6	7.4
効率性	売掛債権回転期間(か月)	0.7	1.3
	買掛債務回転期間(か月)	0.5	0.7
	棚卸資産回転期間(か月)	0.3	0.3
	設備投資効率(%)	20.9	103.5

(出所) 財務省「令和3年度法人企業統計調査」

## (5) 与信限度額の考え方

### ■与信限度額の設定方法

与信限度額とは、取引において自社が許容する信用供与の最大額であり、いかなる時点でも超過してはならないものである。与信限度額は、「必要かつ安全な範囲内」で設定する必要がある。必要な限度額は、取引実態を基に算出し、安全な限度額は、自社の財務体力や取引先の信用力（格付）を基に算出する。

### ●与信金額（必要な限度額）

実際の取引において、必要となる与信金額。宿泊業に対して発生する与信取引としては、建設会社が宿泊施設を建設する「委託取引」のほか、宿泊部門や飲食部門における日々の消耗品・食材などの「売買取引」が挙げられ、継続取引における必要な与信金額は、以下のとおり算出される。

$$\text{与信金額} = \text{月間の取引金額} \times \text{回収サイト}$$

取引を行う際には、自社の取引条件が斯業種の平均水準から大きく乖離していないか、確認すべきである。買掛債務回転期間の業界標準値が「斯業種の平均的な支払サイト」を表しているため、「月間の取引金額×買掛債務回転期間の業界標準値」によって、与信金額の基準とすることができる。

$$\text{宿泊業に対する平均的な与信金額} = \text{月間の取引金額} \times 0.53 \text{ か月}$$

### ●基本許容金額（安全な限度額）

基本許容金額は、自社の財政がどの程度の貸倒れまで耐えうるかを予め計ることで、自社の体力を超える取引に対する牽制機能を働かせるものであり、自社の財務体力と取引先の信用力を考慮して算出する。一例として、自社の自己資本額に対して、取引先の信用力（格付）に応じた割合を安全な限度額とする方法がある。

$$\text{基本許容金額} = \text{自社の自己資本額} \times \text{信用力に応じた割合}$$

（例：A格10%、B格5%、C格3%、D格0.5%、E格0.3%、F格0%）

### ●売込限度額（安全な限度額）

販売先において、自社との取引シェアが高くなり過ぎると、自社が取引から撤退することが困難となる恐れがある。そのため、取引先の信用力（格付）に応じて取引シェアに上限を設けるべく、取引先が抱える買掛債務額の一定割合を売込限度額として設定する方法が考えられる。

$$\text{売込限度額} = \text{買掛債務額} \times \text{信用力に応じた割合}$$

（例：A格30%、B格20%、C格15%、D格10%、E格6%、F格0%）

仮に、取引先の売上高情報しかなく、買掛債務額が不明な場合であっても、業界標準値を用いて売上高総利益率（66.9%）と買掛債務回転期間（0.53か月）から、以下のように買掛債務額を推定することができる。

$$\begin{aligned} \text{買掛債務額} &= \text{売上高}/12[\text{月商}] \times (1-0.669)[\text{原価率}] \times 0.53(\text{か月})[\text{買掛債務回転期間}] \\ &= \text{売上高} \times 0.015 \end{aligned}$$

（例：売上高100億円・A格の場合：100億円×0.015[買掛債務額]×30%[信用力に応じた割合]=0.45億円）

## (6) 与信管理のポイント

宿泊業は、土地や建物などの宿泊施設や飲食用設備などへの先行投資を要する装置産業であり、斯業種との取引においては、宿泊施設の立地条件、設備投資状況、客室稼働状況を把握する必要がある。特に宿泊施設の立地条件は、業績に大きく影響を与えるため、都心部、観光地、駅・空港など、周辺施設の状況や近隣の宿泊施設との競合状況が重要な要素となる。

ホテルや旅館などの建物には、構造ごとに約30~40年の法定耐用年数が定められており、老朽化に対するメンテナンスが必要となるため、投資回収計画に沿って、回収が進んでいるかを確認しておきたい。また、建物の老朽化は集客力の低下につながることから、修繕計画を確認し、メンテナンスに必要な現預金を有しているか、借入が可能な経営状態にあるかを把握すべきである。特に、新型コロナウイルス感染症の拡大など、不測の事態によって計画の大幅修正が必要となるリスクがある点には注意が必要である。

斯業種における集客のポイントは、立地や宿泊設備だけではなく、料理や接客などのサービスによる付加価値も重要な要素となる。近年はインターネット上の口コミ評価が集客力に影響することから、それらを確認することは、事業見通しを検討する上で有効であり、口コミ評価に対する企業側の取組みや対策も確認すべき点として挙げられる。

大手・老舗など認知度の高い宿泊施設においては独自に集客することが可能であるが、集客力の弱い宿泊施設においては、代理店や旅行サイトを通じた集客に依存せざるをえないことが多く、それらの手数料負担が利益率の圧迫につながりうることから、宿泊者の主な予約経路も確認すべきポイントとなる。

斯業種は、サービス提供に対する代金の回収期間が短いため、財政面においては比較的流動性が高く、短期的な支払い能力は高いといえる。一方で、多額の設備投資を要するビジネスモデルであるため、借入金の割合が高くなりやすいことから財政状態には注意が必要である。資産規模やキャッシュ創出力（経常利益+減価償却費）に対する借入金の負担が重すぎないか確認することが重要である。

### 【参考資料】

財務省：「令和3年度法人企業統計調査」

国土交通省 観光庁：「令和3年宿泊旅行統計調査」

「令和5年宿泊旅行統計調査（令和5年3月第1次速報）」

厚生労働省：「令和3年度衛生行政報告例」