

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 ▶ その他下宿業

② 業界規模

総売上高 13兆4,162億円

上場企業数 12社

非上場企業数 22,580社

③ 業界サマリー

宿泊業は、旅館業法に基づく営業許可を得て、宿泊料を受け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、民宿、簡易宿所、下宿業に分類されている。宿泊業のうち、施設数、客室数規模が最も大きいのは、旅館・ホテルである。

旅館・ホテルが宿泊業の中心を担う一方で、近年は、インバウンド需要に伴う宿泊施設ニーズの高まりを背景に、一般住宅を宿泊施設として提供する民泊ビジネスの存在感が増している。民泊は、旅館業法上の簡易宿所としての運用と、住宅宿泊事業法（民泊新法）及び民泊特区上での運用に大別される。

なお、本レポートにおいては、旅館・ホテルなどの宿泊業を中心に取り上げる。

旅館業法上の施設設備基準（一部）

	旅館・ホテル	簡易宿所	下宿
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)
入浴設備	当該施設に近接して公衆浴場がある等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又は特別区にあっては、市又は特別区）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

ホテル分類

ホテル分類	概要	主なホテルブランド
シティホテル	都市部に立地しており、レストランや宴会会場など施設・サービスが充実している。	帝国ホテル、ホテルオークラ、ニューオータニなど
ビジネスホテル	宿泊機能に重点を置き、リーズナブルな価格で宿泊が可能。シティホテルに比べサービスが簡素である。	アパホテル、東急イン、東横インなど
リゾートホテル	観光地やリゾート地に立地しており、保養施設・設備が充実している。	星野リゾート、湯快リゾートなど

(出所) 業種別審査事典（一般社団法人金融財政事情研究会）

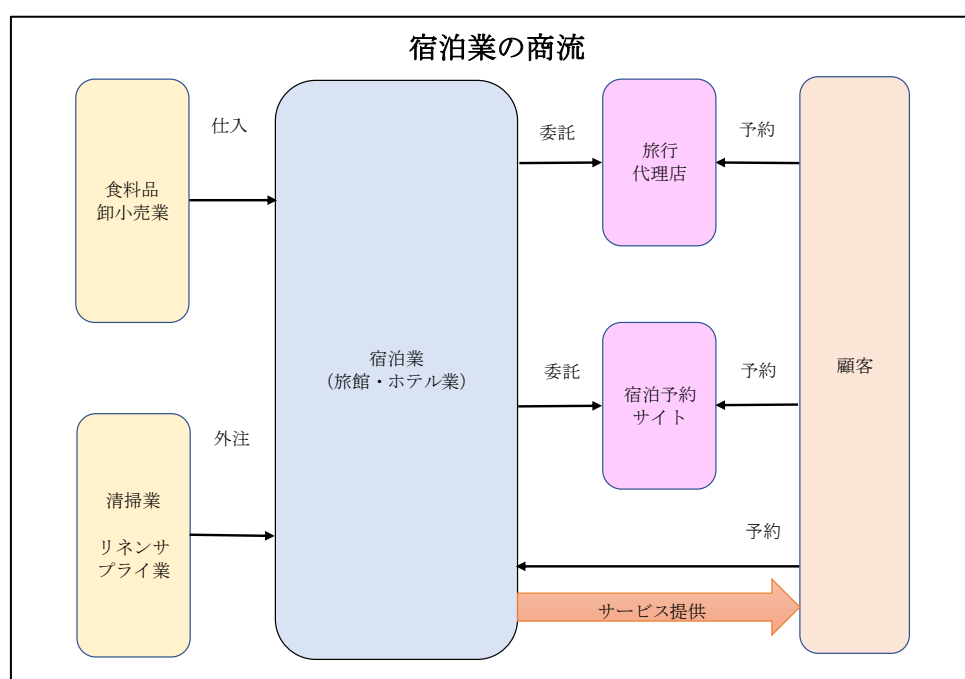
(2) ビジネスモデル

旅館・ホテルを中心とする宿泊業は、宿泊施設に関わる土地・建物の設備投資を先行し、宿泊料収入等によって投資回収を行うビジネスである。設備の先行投資が必要であることから、宿泊業は、資本集約型産業の特徴を有している。一方で、宿泊業は、宿泊のほか、レストラン、婚礼・宴会、物販等の部門を有しており、接客を中心にサービスを提供している。接客による労働力が、宿泊業の付加価値を生み出していることから、宿泊業は、労働集約型産業の側面も持っているといえよう。

宿泊業の売上高は、「宿泊料収入」、レストラン等の「飲食収入」、婚礼・宴会、物販等の「その他」で構成される。近代の宿泊業経営においては、「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ている。

事業の中心である「宿泊料収入」は、 $(\text{客室数}) \times (\text{客単価}) \times (\text{客室稼働率})$ で決定され、施設設計や立地条件に大きく影響を受ける。客室数に設備上の制約があるほか、接客に係る人件費等の固定費負担が重く、単価設定が比較的硬直的であることから、宿泊業は、経営の柔軟性に乏しい業種であることがうかがえる。近年の国内宿泊施設における平均客室稼働率は、概ね60%内外で推移しており、「宿泊料収入」として十分に収益性を確保するためには、60%程度の客室稼働率を維持する必要があると考えられる。

宿泊業は、食料品卸・小売業、清掃業、リネンサプライ業などからの仕入れ、旅行代理店、宿泊予約サイト運営会社、宿泊顧客への販売が主な商流である。従来、宿泊業は、旅行代理店経由での販売が大部分を占めていたが、近年はインターネットの普及に伴い、宿泊予約サイト経由での顧客獲得が増加しており、宿泊予約サイト掲載やWeb広告の展開など、インターネットを活用した販売戦略の重要度が増している。一方で、旅行代理店や宿泊予約サイト経由で顧客獲得した場合には手数料が発生することから、自社で予約を獲得するための販売戦略も、収益性向上のために重要である。

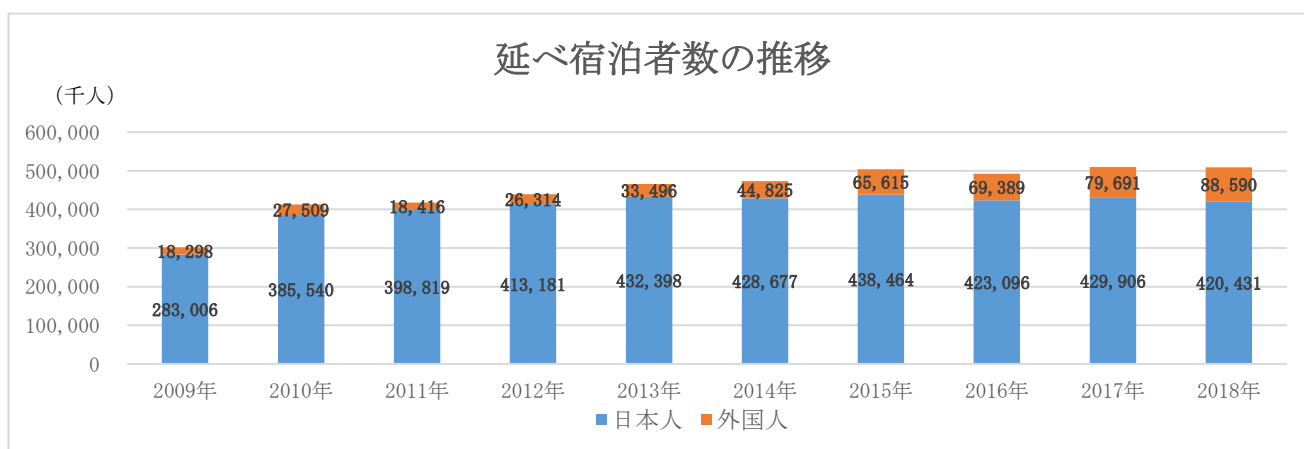


(3) 業界動向

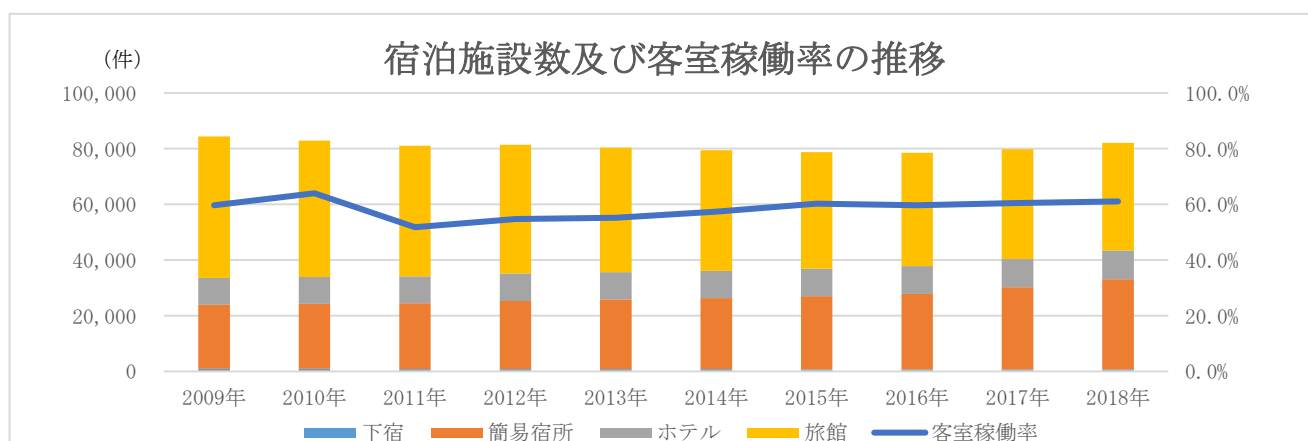
近年、日本政府は、観光立国の実現に向けて観光政策を強力に推進している。2019年まで、訪日外国人旅行者数は毎年過去最高を更新しており、観光産業全体が盛り上がりを見せていた。しかし、2020年に入り感染が拡大した新型コロナウイルスの影響により、足元の状況は一変している。東京オリンピック・パラリンピックの2020年開催が延期になったほか、感染拡大防止のため、世界的に人の移動が制限されており、インバウンド需要の恩恵を享受していた宿泊業の事業環境は厳しい状況となっている。

新型コロナウイルスの感染流行まで、日本国内の宿泊業は好調に推移していた。日本政府が推進する観光政策の効果により、延べ宿泊客数は増加傾向で推移しており、特に延べ外国人宿泊客数においては、直近10年間で4.8倍に増加している。また、客室稼働率の推移についても、2011年東日本大震災直後に落ち込みを見せたものの、近年はインバウンド需要の高まりを背景に改善傾向にあった。宿泊者数が好調に推移する中、開催を予定していた東京オリンピック・パラリンピックに標準を合わせたホテル建設や、住宅宿泊事業法（民泊新法）による民泊施設の整備が進み、宿泊施設数の推移は2016年以降増加に転じていた。

足元では、新型コロナウイルスの影響による宿泊者数の急減が懸念される。宿泊者数増加の中核を担っていた訪日外国人旅行者だけでなく、日本人旅行者の減少も予想され、資金繰りが厳しくなる事業者が多数出てくると思料される。



(出所) 厚生労働省 「衛生行政報告例」



(出所) 国土交通省 観光庁 「平成30年宿泊旅行統計調査」

(4) 財務指標分析

(安全性分析)

借入依存度は 66.9%と高水準にあり、固定長期適合率は 90.1%となっていることから、自己資本比率が 20.0%と他業種よりも低い水準であることを考慮すると、資本集約型産業である宿泊業においては、宿泊施設等への設備先行投資を外部資金に依存している様子がうかがえる。流動比率は 100%を上回っており、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)

収益面において、売上高総利益率 78.8%に対し、売上高営業利益率及び売上高経常利益率は 5%を下回っており、利益率に乖離が出ている。宿泊業は、宿泊部門、レストラン部門、婚礼・宴会部門、物販部門等の各部門において、接客を中心としたサービス提供を実施していることから、費用に占める人件費の割合が高い業種であることが利益率に表れている。

(効率性分析)

宿泊業は、仕入・販売ともに現金取引が中心であるため、売掛債権回転期間、買掛債務回転期間は 1.0 か月を大きく下回っており、回収リスクは低い。一方で、総資本回転率は 0.5 回であり、宿泊施設等の資産に対して効率的に売上を計上しているとは言い難い。

【財務指標 (2018 年度)】

		宿泊業
安全性	自己資本比率(%)	20.8
	流動比率(%)	146.3
	固定長期適合率(%)	90.1
	借入依存度(%)	66.9
収益性	売上高総利益率(%)	78.8
	売上高営業利益率(%)	3.9
	売上高経常利益率(%)	4.3
効率性	総資本回転率(回)	0.5
	売掛債権回転期間(か月)	0.4
	買掛債務回転期間(か月)	0.4

(出所) 中小企業庁「平成 30 年度 中小企業実態基本調査」

(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。宿泊業者に対して発生する与信取引としては、「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界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「斯業界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。

$$\text{宿泊業に対する平均的な与信金額} = \text{月間の取引金額} \times 0.4 \text{ か月}$$

●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（78.8%）と買掛債務回転期間（0.4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。

$$\begin{aligned} \text{買掛債務額} &= \text{売上高}/12[\text{月商}] \times (1-0.788)[\text{原価率}] \times 0.4(\text{か月})[\text{買掛債務回転期間}] \\ &= \text{売上高} \times 0.007 \end{aligned}$$

（例：売上高100億円・A格の場合：100億円×0.007[買掛債務額]×30%[信用力に応じた割合]=0.2億円）

(6) 与信管理のポイント

宿泊業は、宿泊施設等への先行投資が必要であり、資本集約型産業である。宿泊業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。

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。

宿泊業者が収益力を維持・拡大するためには、機能面の維持を目的とした更新投資だけでなく、客室やレストラン等のリフォームなど、集客力向上を意識した投資の実施有無や、自社ホームページ整備、国内外の宿泊予約サイトへの掲載など、時勢に沿った IT 投資も重要となる。また、客単価と客室稼働率バランスを維持することが収益力の維持拡大に繋がることから、宿泊料金の変動と合わせて客室稼働率を確認することが重要である。

宿泊業は、現金取引が中心であるため、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、長期の借入水準が高いケースが多いことから、財務状況には注意が必要である。借入依存度や借入返済年数等を確認し、資産規模、収益規模に対して、借入負担が重すぎないか確認することが重要である。

また、今日においては、新型コロナウイルスの影響により宿泊業の事業環境は悪化しており、業績予測が困難である。最新の決算内容が優良であったとしても、業績が急変する可能性があることを十分に考慮すべきである。業績や資金繰りが悪化した際に、支援が見込めるメインバンク、大株主等を有しているか否かもチェックしたうえで、取引可否を判断することが望ましい。

【参考資料】

中小企業庁：「平成 30 年度中小企業実態基本調査」
業種別審査事典（一般社団法人金融財政事情研究会）
厚生労働省 HP