

2018年度県内主要ホテルの稼働状況

沖縄振興開発金融公庫 調査部は、標題についての調査結果を取りまとめました。今後報告書を発刊し、関係機関等への配布を予定しております。

I. 2018年度県内主要ホテルの稼働状況

2018年度の県内主要ホテル(調査対象ホテル67軒)をシティホテル、リゾートホテル、宿泊特化型ホテルの3タイプに分けて、客室稼働率、客室単価等の主要指標について、前年度との比較・分析を行った。

入域観光客数の増加を背景に、全てのホテルタイプで客室稼働率が概ね8割の高水準となり、客室単価も前年度並を維持

1. 2018年度の稼働状況

(1)客室稼働率(OCC) (図表1~4)

- ・シティホテル 80.8% (前年度比 Δ 0.3%ポイント、以下 %P)、リゾートホテル 79.6% (同 Δ 2.1%P)、宿泊特化型ホテル 84.4% (同+0.7%P) となり、シティホテル及びリゾートホテルで前年度を下回ったものの、宿泊特化型ホテルで前年度を上回った。
- ・入域観光客数が過去最高の999万9,000人(前年度+41万9,100人)と好調に推移し、全てのホテルタイプで客室稼働率が概ね8割の高水準となった。

(2)客室単価(ADR) (図表1~4)

- ・リゾートホテルは23,358円(同 Δ 47円、 Δ 0.2%)と、客室単価は概ね横ばいとなったものの、シティホテルは13,741円(同+261円、+1.9%)、宿泊特化型ホテルは8,354円(同+238円、+2.9%)と、前年度を上回った。
- ・客室稼働率が高水準で推移していることから、客室単価は2014年度と比較して、シティホテル及びリゾートホテルはともに3千円弱増加、宿泊特化型ホテルは2千円弱増加した。

(3)RevPAR【レバパー:販売可能な一室当たり平均室料】(=客室稼働率(OCC)×客室単価(ADR)) (図表2~4)

- ・シティホテルは11,102円(同+163円、+1.5%)と客室単価の上昇を主因に、前年度を上回った。リゾートホテルは18,600円(同 Δ 530円、 Δ 2.8%)と客室稼働率及び客室単価の低下により前年度を下回った。宿泊特化型ホテルは7,048円(同+254円、+3.7%)と、客室稼働率及び客室単価の上昇により前年度を上回った。

(4)1 ホテル当たり平均売上高 (図表 5～7)

・ホテルタイプ別に 1 ホテル当たりの平均売上高をみると、リゾートホテルは 2,902 百万円(同△66 百万円、△2.2%)と前年度を下回ったものの、シティホテルは 1,936 百万円(同+5 百万円、+0.3%)、宿泊特化型ホテルは 443 百万円(同+15 百万円、+3.5%)と、宿泊収入の増加を主因に前年度を上回った。

2. 客室稼働率(OCC)と客室単価(ADR)の 2018 年度/2017 年度比のクロス集計からみた動向 (図表 8～9)

・入域観光客増加に伴う宿泊需要の高まりを受けて、客室稼働率が高水準で推移したことから、2018 年度は 2017 年度と比較して客室単価を引き上げたホテルが多くみられ、67 軒中 44 軒のホテルで客室単価が上昇し、うち 15 軒のホテルでは、客室稼働率と客室単価がともに上昇した。

II. 課題と展望

- ・2018 年度の県内主要ホテルについては、好調な入域観光客数の増加を背景として、全てのホテルタイプで客室稼働率が概ね 8 割の高水準となり、客室単価も前年度並となった。
- ・沖縄県は、みやこ下地島空港開港、ゆいレールの延伸、那覇空港第二滑走路増設等、受入体制の整備が進んでいることに加えて、琉球料理・泡盛・芸能の日本遺産認定、大型商業施設開業、北部地域や島しょ地域の豊かな自然等、魅力ある観光資源の発信により、引き続き入域観光客数の増加が期待できる。
- ・一方、沖縄県内では多くの業種で人手不足が深刻化を増す中で、ホテル新設が相次ぐ結果、ホテル業界は今後益々人手不足が懸念されるほか、観光ニーズの多様化による宿泊客の分散化が想定される。
- ・かかる状況下では、限られた経営資源の中で、自社の経営戦略を明確にし、独自の魅力をより一層発揮することが求められる。
- ・各ホテルの取組例として、港近くに立地する利点を活かした離島周遊ツアーや、健康食を取り入れた宿泊プランの企画等、各ホテルの強みを前面に打ち出した営業強化がみられた。また、人員省力化を図り、和食や洋食等、区分していた料飲サービススペース及びショップを統合する等の設備投資がみられた。その他、従業員の仕事への満足度を高めるため、賞与やベースアップ等による従業員の待遇改善や、顧客サービスの質を向上させるため、公的機関が実施する外部研修等への従業員の積極的な派遣等がみられた。上述の各ホテル単体の取組のほか、ホテル間での情報交換、業界団体の主導によるリーダー育成に努める取組もみられた。
- ・今後も引き続き、人手不足に対する取組やサービスの質向上等、持続可能な沖縄観光ブランドの実現に向けて、個々のホテル、ホテル業界、さらには官民連携による積極的な取組が期待される。

【用語の定義】

<ホテル>

・シティホテル

都市部に立地し、宿泊機能のほかレストランや結婚式場、宴会場等の付帯設備を備えた多機能・都市型ホテル。本調査では、那覇市内に立地する上記機能を備えたホテルを対象とした。

・リゾートホテル

観光地や保養地に立地しており、レストランや結婚式場等の付帯設備を備えたレジャー型ホテル。本調査では、主に本島中北部地域、離島地域に立地する上記機能を備えたホテルを対象とした。

・宿泊特化型ホテル

料飲等の付帯設備を極力省き、宿泊に特化したタイプのホテル。総売上に占める宿泊収入の割合が概ね 9 割以上とし、本調査では主に那覇市内、離島地域等に立地するホテルを対象とした。

<収入項目>

- ・**宿泊収入**: 下記公表客室数に含まれる客室の販売収入で、消費税、サービス料及び分離不能な食事料金を含む。
- ・**料飲収入**: 宿泊客、外来食事客に係る食事収入で、消費税、サービス料を含む。
- ・**売店収入**: 売店商品の販売収入で、消費税、サービス料及び館内のたばこ、その他自動販売機分の収入を含む。
- ・**その他の収入**: 宿泊収入、料飲収入、売店収入以外の収入のこと。

<主要指標>

・客室稼働率 =OCC (Occupancy Ratio)

販売された客室の割合を表す。

(計算式) 延販売客室数 (※1)/販売可能客室数 (公表客室数 (※2) × 月間又は年間の日数)

・客室単価 =ADR (Average Daily Rate)

客室が 1 室当たりいくらで販売されたかを表す。

(計算式) 宿泊収入/延販売客室数 (※1)

・RevPAR (レバパー: Revenue Per Available Room)

販売可能客室 1 室当たりの宿泊収入。

客室稼働率と客室単価の積によって成り立ち、客室販売実績の総括的指標の役割を果たす。

(計算式) 宿泊収入/販売可能客室数又は客室稼働率 × 客室単価

(※1)延販売客室数: 月間又は年間の延べ販売客室数のこと(販売客室数は実際に販売された客室数のことであり、下記公表客室数に含まれない別館や、オーナー所有のコンドミニウムの客室の販売数を含まない)。

(※2)公表客室数: ホテルの広告及びパンフレットで公表されている客室数のこと。修理・改装中の部屋、業務で使用している部屋を含む。

○調査先ホテルの概要

調査先ホテルの規模 (2018年度)

| ホテルタイプ | シティホテル | リゾートホテル | 宿泊特化型ホテル | 全ホテル |
|--------------------|--------|---------|----------|-------|
| ホテル軒数 (軒) | 11 | 28 | 28 | 67 |
| 1施設当たり平均客室数 (室) | 249 | 260 | 156 | 215 |
| 2018年度公庫調査先客室数カバー率 | 38.2% | 43.3% | 28.8% | 36.8% |
| 1施設当たり平均定員数 (人) | 611 | 660 | 259 | 484 |

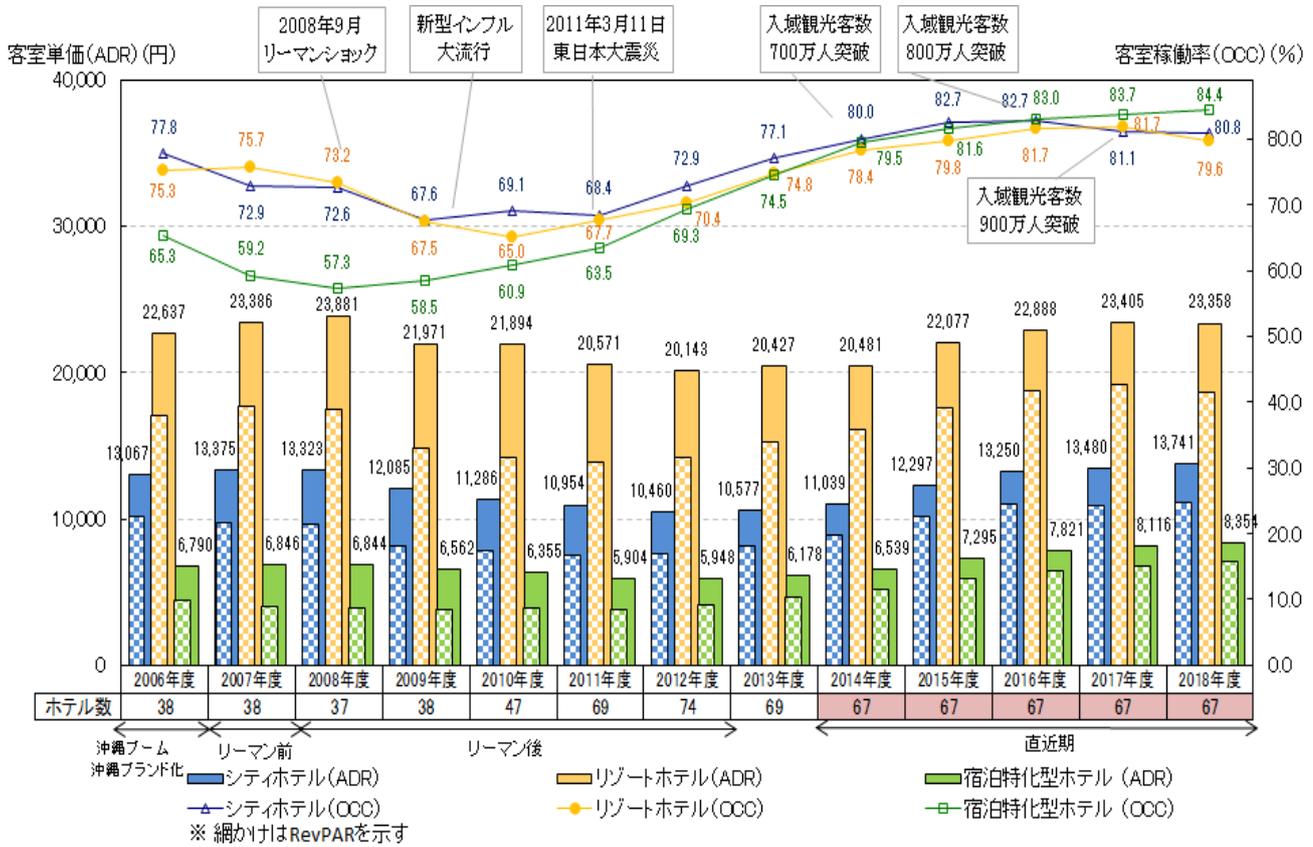
県内宿泊施設と公庫調査先ホテルの比較

| | 県内宿泊施設 (A) | 2018年度公庫調査先 (B) | カバー率 (B) / (A) |
|-----------------|------------|-----------------|----------------|
| ホテル軒数 (軒) | 534 | 67 | 12.5% |
| 客室数 (室) | 39,135 | 14,385 | 36.8% |
| 定員数 (人) | 99,922 | 32,443 | 32.5% |
| 1施設当たり平均客室数 (室) | 73 | 215 | — |
| 1施設当たり平均定員数 (人) | 187 | 484 | — |

注) 県内宿泊施設の数値は、沖縄県観光政策課「宿泊施設実態調査」(平成30年12月31日現在)の「ホテル・旅館」の旅館を除く数値

I. 2018年度県内主要ホテルの稼働状況

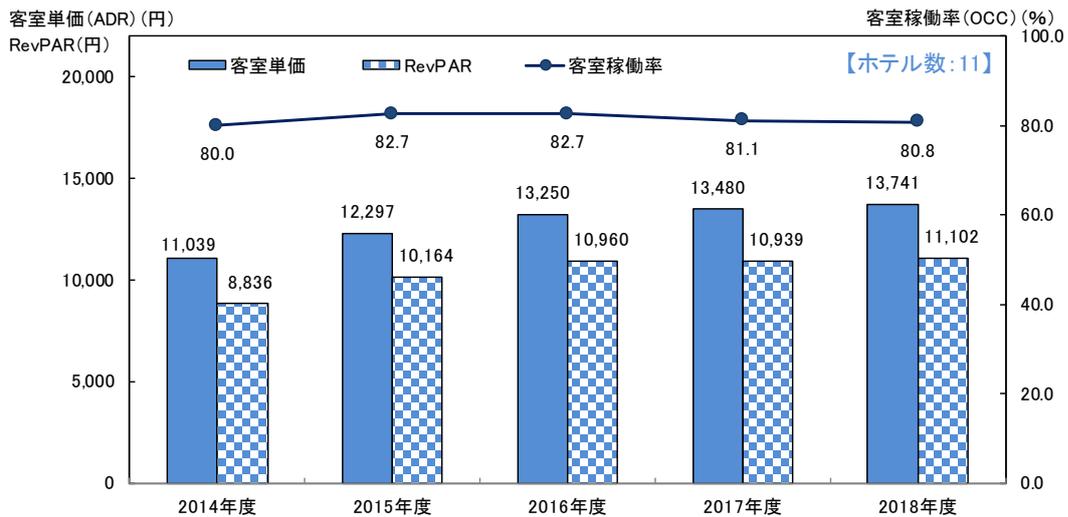
図表1 客室稼働率、客室単価の年次推移(ホテルタイプ別)



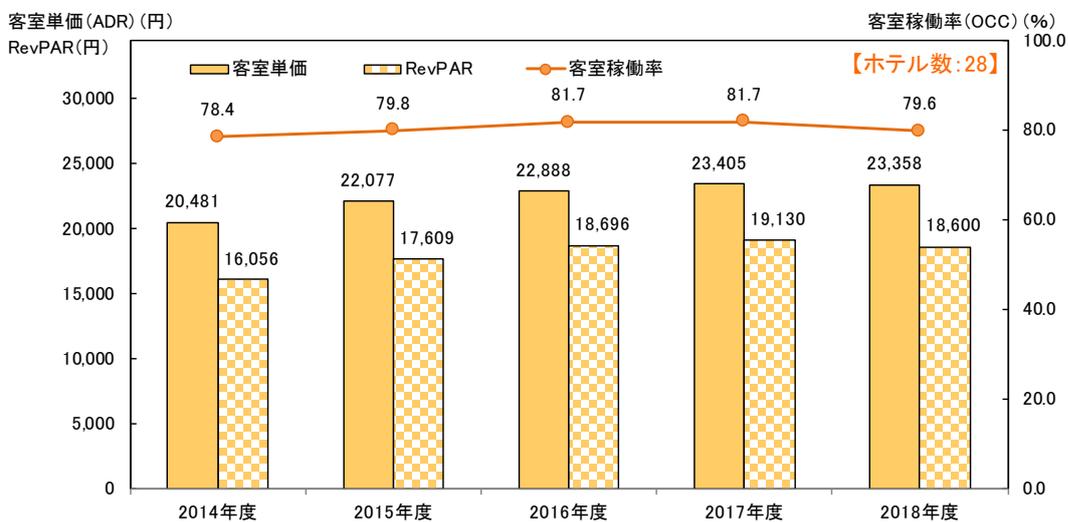
注) 1. 2014～2018年度の調査先ホテルは同一であるが、2006～2013年度は調査先ホテルの変更があり、計数不連続である
 2. 客室単価及びRevPARは消費税を含んでおり、2014年度以降は消費税増税(5%→8%)の影響を受けている

出所：当公庫調査

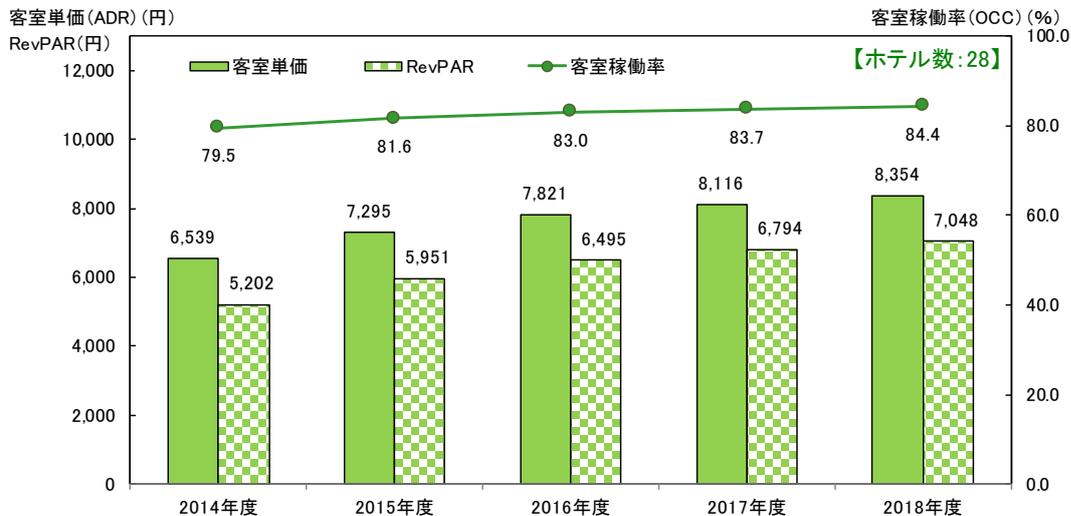
図表 2 シティホテル 客室稼働率、客室単価、RevPAR の年次推移



図表 3 リゾートホテル 客室稼働率、客室単価、RevPAR の年次推移



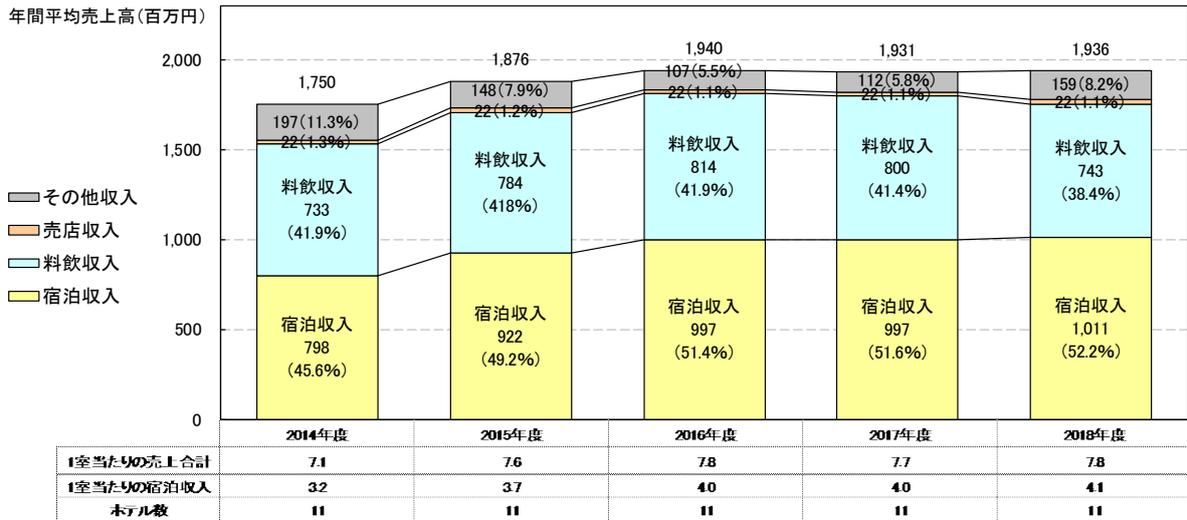
図表 4 宿泊特化型ホテル 客室稼働率、客室単価、RevPAR の年次推移



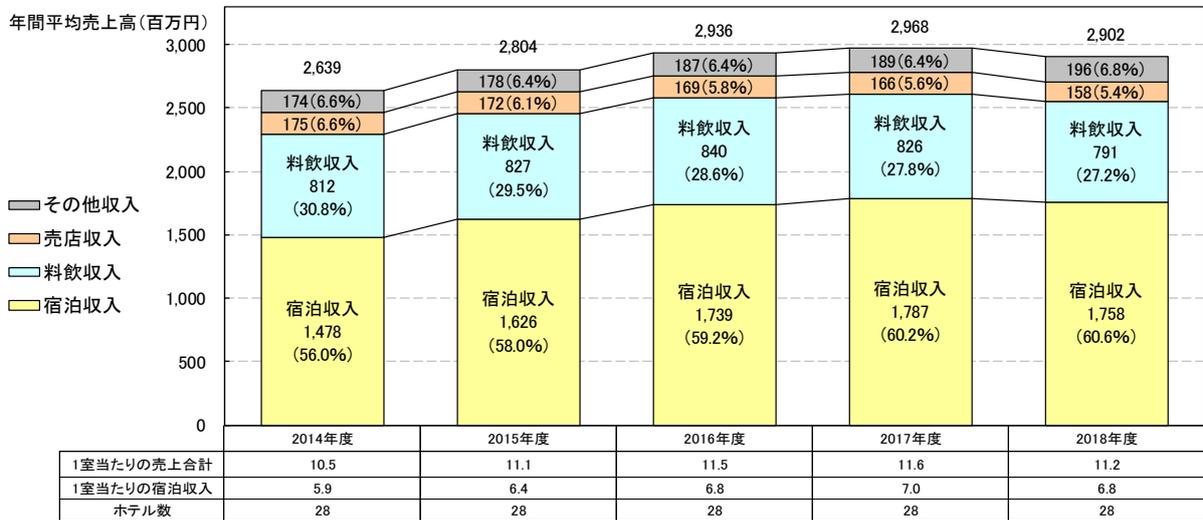
注)客室単価及び RevPAR は消費税を含んでいる

出所：当公庫調査

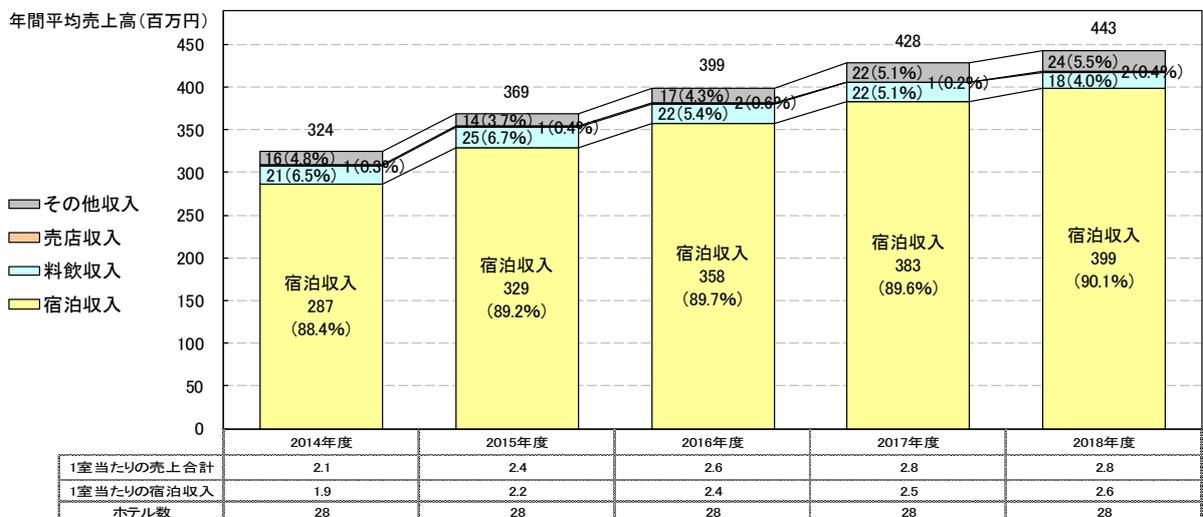
図表 5 シティホテル 1ホテル当たり平均売上高の推移



図表 6 リゾートホテル 1ホテル当たり平均売上高の推移



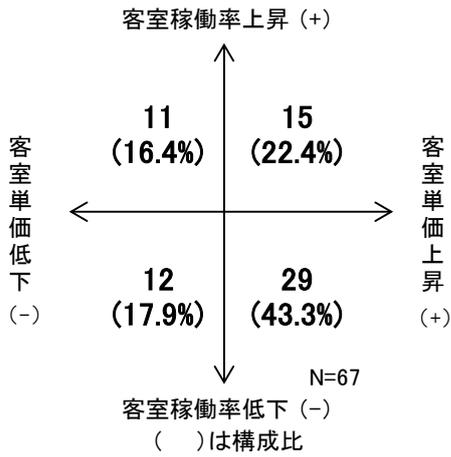
図表 7 宿泊特化型ホテル 1ホテル当たり平均売上高の推移



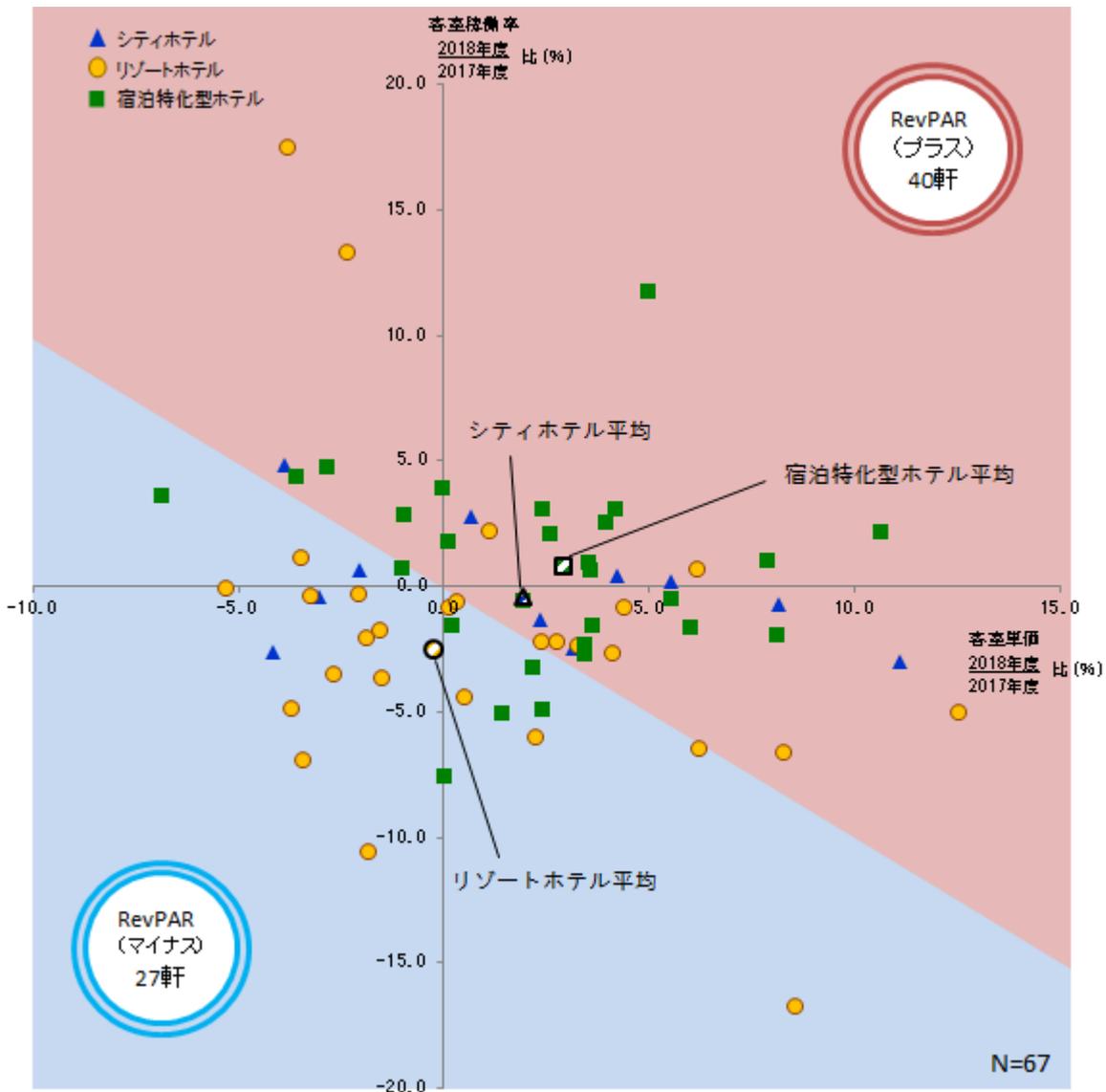
注)売上高は消費税を含んでいる

出所：当公庫調査

図表 8 客室稼働率(OCC)と客室単価(ADR)の 2018 年度／2017 年度比クロス集計



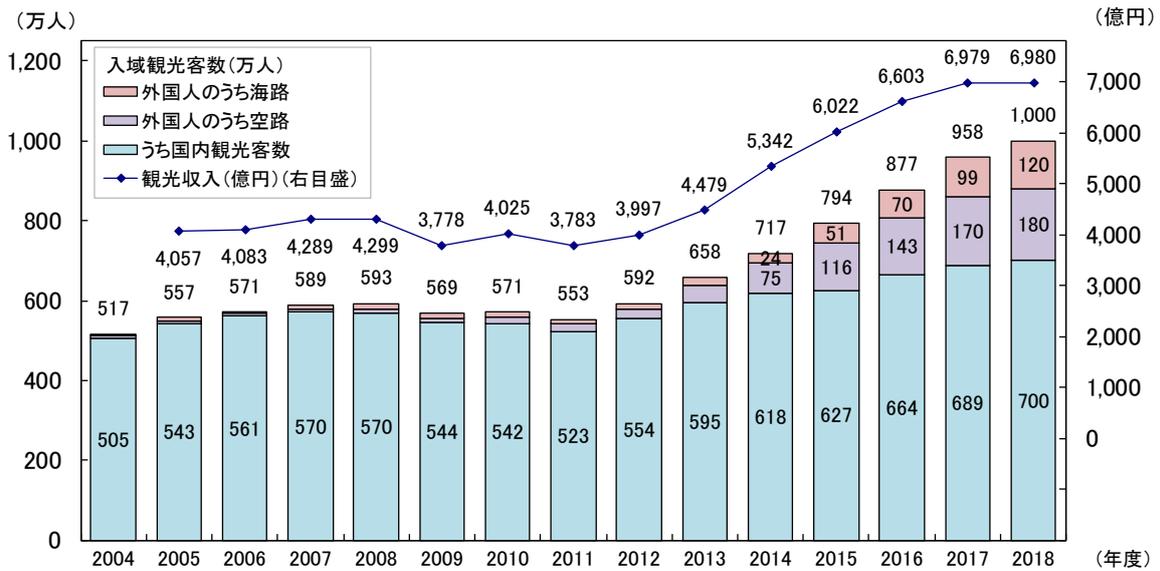
図表 9 客室稼働率(OCC)と客室単価(ADR)の 2018 年度／2017 年度比クロス分布



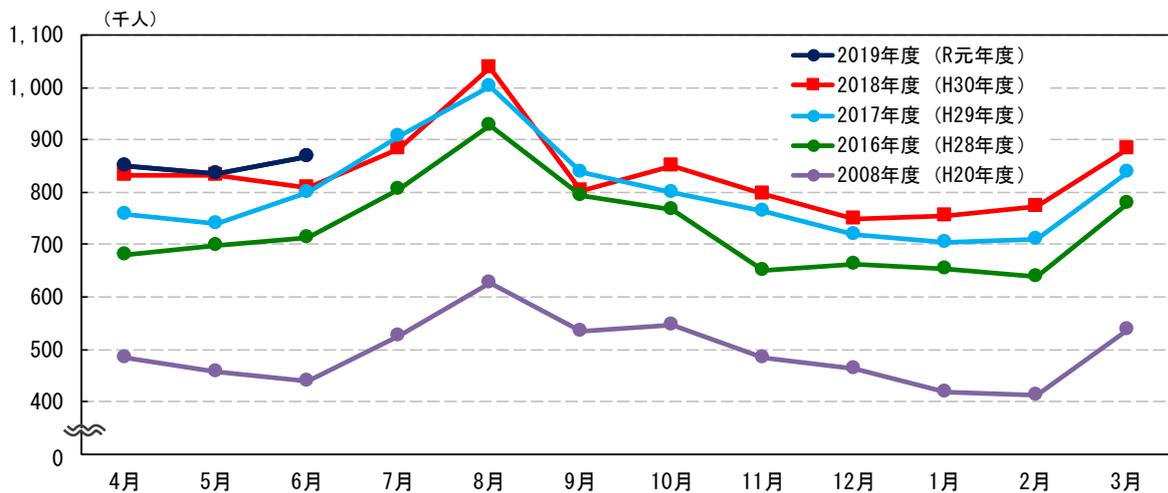
出所: 当公庫調査

<参考>

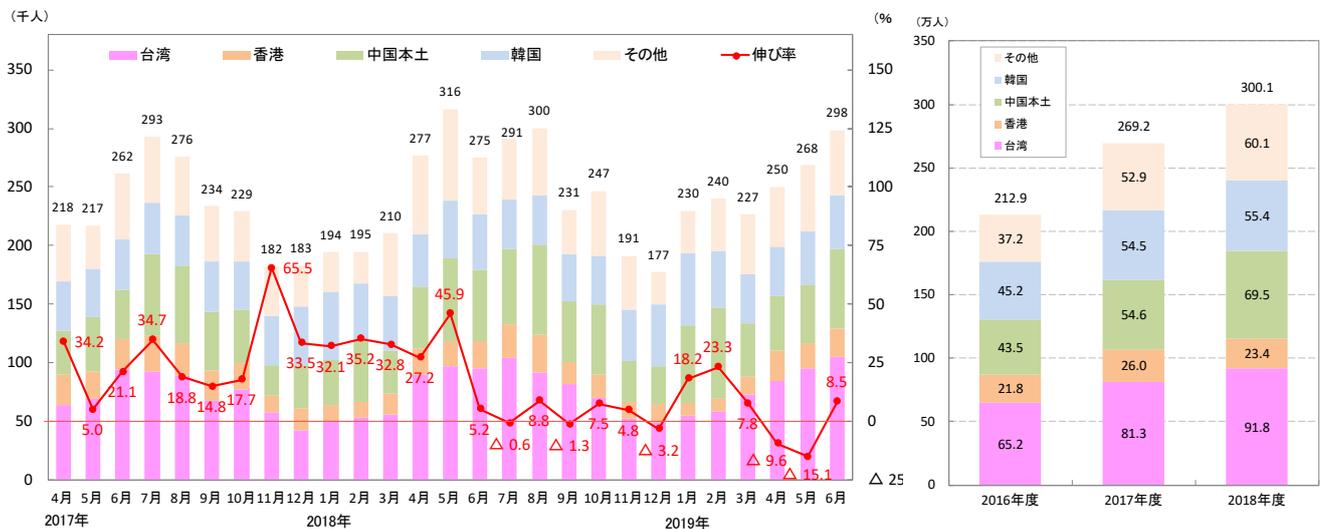
図表① 入域観光客数・観光収入の推移(年度ベース)



図表② 入域観光客数の推移(月別)



図表③ 外国客の入域観光客数の動向



出所: 当公庫作成

県内主要ホテルヒアリング内容

| 分類 | 項目 | 具体的な内容 |
|---------|------------|--|
| 宿泊客の分散化 | ホテル間の競合 | <ul style="list-style-type: none"> ・新しいホテルを好む宿泊客も多い。 ・リゾート地へはレンタカー等で日帰りし、宿泊はシティホテルや市街地の宿泊特化型ホテルを利用する観光客も増えているのではないかと。 ・ホテル以外で食事をする観光客が増えている傾向にあり、朝食無しの格安プランの需要が高くなっている。 ・一部の外国人観光客において、民泊や知人宅へ宿泊する傾向があると聞いている。 |
| | 修学旅行関連 | <ul style="list-style-type: none"> ・民泊のカリキュラムが組まれるようになってから、特にリゾート地での1泊分を民泊に振り替えている傾向がみられる。2018年頃から顕著に影響がみられるようになった。 |
| 強み、強化点 | 強み | <ul style="list-style-type: none"> ・広い宴会場と駐車場が強みであり、今後、駐車場の拡充を検討している。 ・従業員がリピート客に対してサプライズパーティ（誕生会）の企画等が功を奏し、口コミにより集客効果が高まった。 |
| | 強化点 | <ul style="list-style-type: none"> ・観光地へのアクセスに良い立地を活かした観光プランの提案。 ・企画力を活かし、需要の多い体験型観光のラインナップを増やしている。 ・料飲部門において接待用個室の設置等、ニーズに応じた設備投資を実施。 ・リピート客を優遇するための仕組み作りを強化している。 ・健康に配慮した食材を使用する等、食事内容を強化している。 |
| 人材育成 | | <ul style="list-style-type: none"> ・従業員の自己研鑽になる活動について、一部費用を支援する取組を行っている。 ・従業員には公的機関が実施している外部セミナー（語学、接客研修等）等に積極的に参加させるように努めている。 ・人材育成の必要性は感じているが、従業員がセミナー等へ参加する際の代替要員の確保が難しく、取組が遅れている。 |
| 人手不足 | 従業員の福利厚生 | <ul style="list-style-type: none"> ・県外や外国からの従業員の積極的採用や待遇改善のために寮を設置予定。 ・近隣保育園と提携し、子育て支援を行う予定。 ・残業時間、休日等の労務管理を徹底し、従業員が休みやすいよう管理職も率先して休日を取得するよう努めている。 ・従業員の取得休日数の増加に努めている。 ・増加利益を賞与やベースアップへ反映させ、従業員のモチベーションアップに繋げている。 |
| | 人手確保に向けた取組 | <ul style="list-style-type: none"> ・清掃等外部委託費を増加することで、安定的なホテル運営に努めている。 ・短時間勤務体制に取り組んだところ、募集が増加した。 |
| | 外国人従業員 | <ul style="list-style-type: none"> ・専門学校からの紹介、知人からの紹介等により採用している。 ・フロントやレストランにも配置し、将来的には管理職にもなってもらいたいと考えている。 |
| 業務効率化等 | | <ul style="list-style-type: none"> ・内部報告資料の削減やシステム化に取り組んでいる。 ・和食と洋食等、区分していた料飲サービススペースを統合し、人員省力化を図っている。 ・公的支援（補助金等）を活用することで、コンサルによる経営改善指導や自動チェックイン機の導入等を検討している。 ・ホテル業においては、IT化できるサービスと、人が行うべきサービスがあることを意識して業務効率化を考えている。 ・日頃から宿泊客の需要がどこにあるのか考え、人員を補充するサービス、人員省力化を行うサービスを考えている。 ・収益性向上等に向けて様々な取組を行っているが、早急に効果が出るのは難しく、地道に取り組んでいきたい。 |