

宿泊施設の経営環境と業績との関係についての統計的分析

温泉地域の現状と取り組み
についての学術調査(Ⅰ)

金井雅之・籠谷和弘・小林盾・武藤正義・針原素子
渡邊勉・秋吉美都・辻竜平・高久聡司・三隅一人

日本温泉地域学会 第9回大会
2007年7月3日 山形市蔵王体育館

今回の報告の目的

- 今年初めにおこなったアンケート調査の紹介と、分析の中間経過の報告。
- 結果の概要は別途配布の「速報」を。
- 宿泊施設の経営に影響を与える要因についての分析の途中経過を紹介。

研究プロジェクトの概要

目的

- 温泉地域の活性化に、人と人とのつながりがどのように関係しているかを明らかにする。

メンバー

- 全国の大学の15名程度の研究者。社会学者が中心。

調査の時期と方法

実施時期	2007年1月～2月
調査方式	郵送による質問紙調査。44項目。
実施機関	(社) 中央調査社

宿泊施設に対する調査

旅館組合に対する調査



今回発表するのは宿泊施設に対する調査結果。

調査の対象

①

・ 長野・山形・群馬・新潟の各県で

②

・ 旅館組合に加盟している宿泊施設数が10施設以上ある温泉地で

③

・ 旅館組合に加盟している

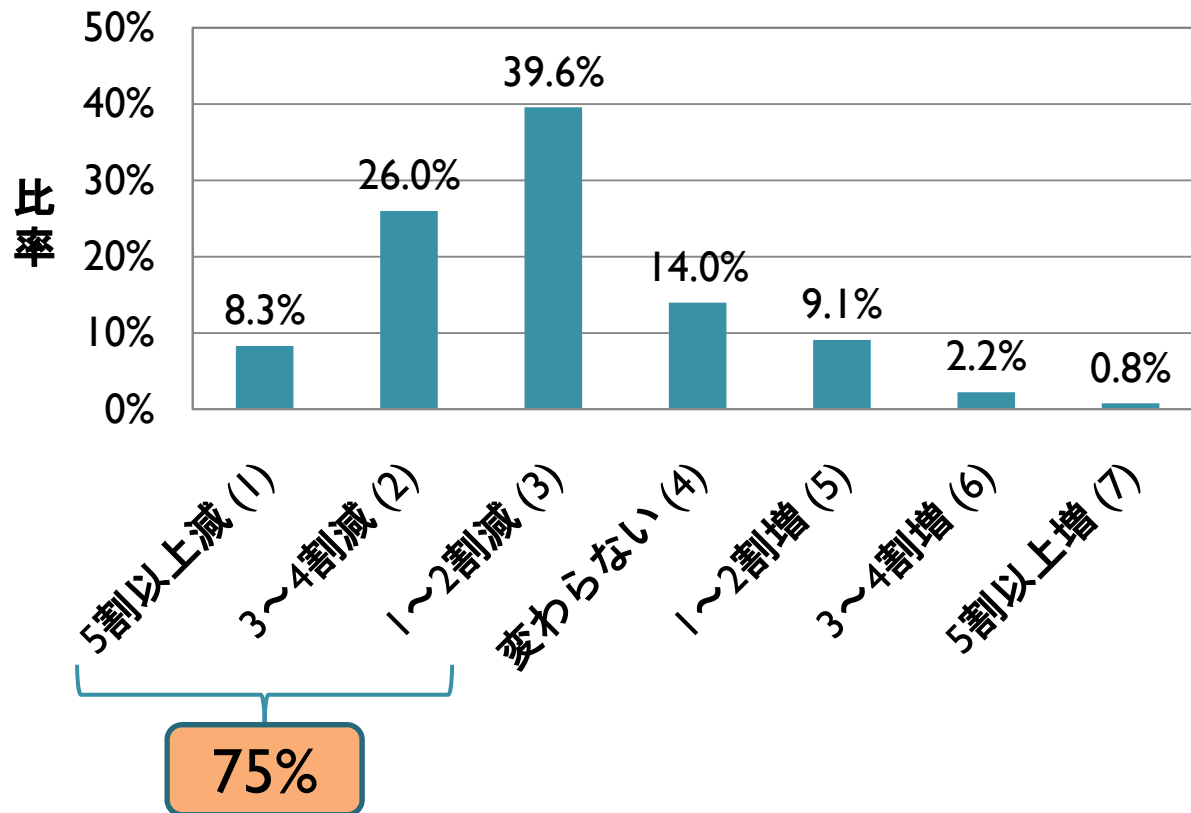
すべての宿泊施設が対象

標本数と回収率

	全体	長野	山形	群馬	新潟
対象温泉地	56	21	12	9	14
対象宿泊施設	1,515	597	224	329	365
回収数	779	312	117	169	181
回収率	51.4%	52.3%	52.2%	51.4%	49.6%

経営状況（客数）

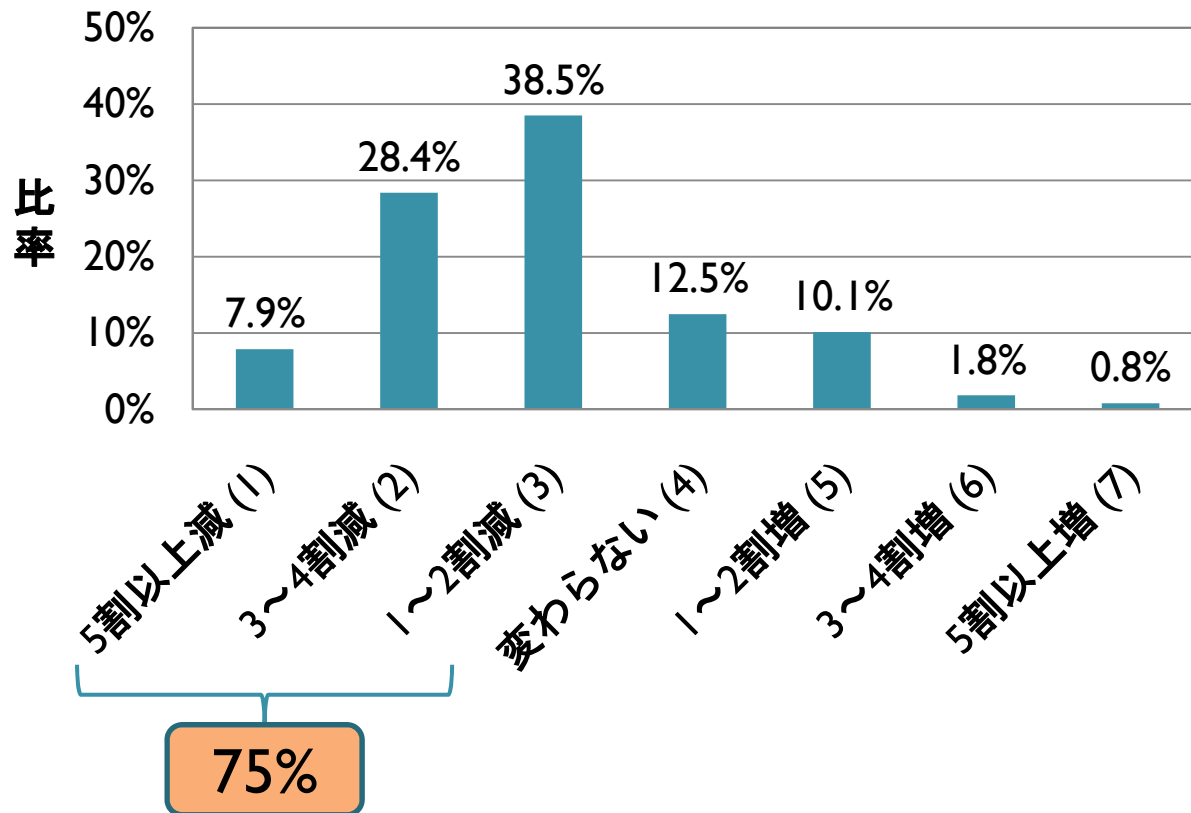
貴館の**お客数**（日帰りの方も含む）は、5年前と比べてどう変わりましたか。



平均 2.99
標準偏差 1.194
ケース数 758

経営状況（売上）

貴館の年間の売上は、
5年前と比べてどう変わりましたか。



平均 2.97
標準偏差 1.192
ケース数 761

客数と売上の増減の要因

	客数		売上	
増加	施設の改築・改装	.162	施設の改築・改装	.206
↑	外部講師を招聘	.107	株式会社・有限会社	.105
	株式会社・有限会社	.093	外部講師を招聘	.104
↓	イベントへの参加率	.088	後継者決定	.084
	
減少	常連客への挨拶状送付	-.098	常連客への挨拶状送付	-.079

(回帰分析の結果の詳細は発表要旨を参照)

客数と売上の増加に共通の項目

① 施設の改築・改装	変数間の相関係数	
	② 外部講師	③ 会社経営
② 外部講師を招聘	① 改築・改装 .091 *	.162 *
③ 株式会社・有限会社	② 外部講師	.265 *



資金力 & 組織力

常連客に挨拶状を送っているのはどういう宿泊施設か？

	客数	売上
客数が減った	.142 *	
売上が減った		.138 *
経営改善で地域外他業種に相談	.366 †	.357 †
経営改善でコンサルタントに相談	.598 **	.621 **
県内からの利用客が多い	.324 **	.323 **
リピーターが多い	.233 **	.240 **
個人・家族経営	.212	.229

従属変数は常連客への挨拶状送付。サンプルサイズはそれぞれ 658、661。尤度比統計量はそれぞれ 876.5、879.8。

客数や売上が減ったので挨拶状を送るという解釈も可

外部の人脈を積極的に利用しようとする施設が多い

まとめ

- 個々の宿泊施設の経営状況に主に関係するのは、現状では**資金力**や**組織力**
- 常連客への挨拶状を送る宿泊施設の経営状況が思わしくないのは、**因果が逆の可能性**あり
- 一方で、常連客への挨拶状を送るのは、**外部の人脈**を活かした積極的な経営方針を採用した結果である可能性もある