

法人名：

十和田ホテル 株式会社

設立年月日 平成9年12月5日

1 法人の概要

代表者職氏名	代表取締役 猿田 強	資本金	250,000千円	県出資等額及び比率	100,000千円	(40.0%)	所管部課名	観光文化スポーツ部観光戦略課					
設立目的	歴史的・文化的価値の高い十和田ホテルを後世に伝えとともに、同ホテルの効率的な運営を図り、もって十和田地域の観光の振興に寄与することを目的に県等の出資により平成9年12月に設置。												
事業概要	十和田ホテルの諸施設の管理運営業務												
関連法令、県計画	なし												
役員数 (R6.7.1現在)	取締役		監査役		評議員		計		職員数 (R6.4.1現在)	正職員	出向職員	臨時・嘱託	計
	常勤	非常勤	常勤	非常勤	常勤	非常勤	常勤	非常勤		2		17	19
	1	6		1			1	7		※役員と職員を兼ねている者の人数は、役員と職員の両方に計上し、職員数には括弧（内数）で表示。			

2 法人の行動計画(令和4～7年度)

県関与のあり方	縮小・廃止	経営状況	健全化が必要	取組の方向性	・累積赤字の解消
目標	継続的な黒字経営を達成すべく、人材の確保を図るとともに、国内外からのお客様に、料理・サービス・施設のより高い品質を提供することで、顧客満足度の向上を図り、売上の最大化、費用構造改革と生産性向上を推進していく。 【目標】当期純利益（累積赤字削減額） 各年度3,500 千円				
取組	○新型コロナウイルス感染防止策を継続しながら新たな旅行スタイルに対応した宿泊プランの造成を図る。 【目標】宿泊プランの造成2プラン→7プラン ○県内容のリピーター率向上に向けた取組を行う。 ○直販比率を上げ限界利益率を改善する。 【目標】直販比率R元年度比+28.2Pt 限界利益率R元年度比+ 2.5Pt ○マルチタスク化推進により労務費を削減し労働生産性向上を図る。 ○固定費を削減し損益分岐点売上高を引き下げる。 【目標】固定費R元年度比▲20 百万円 損益分岐点売上R元年度比▲40 百万円				

3 財務

①損益計算書

(単位:千円)

区 分	令和4年度	令和5年度
売上高	174,541	218,432
売上原価	169,168	203,719
売上総利益	5,373	14,713
販売費及び一般管理費	26,802	29,788
人件費（売上原価含む）	67,637	84,542
営業利益（損失）	△ 21,429	△ 15,075
営業外収益	292	4,905
営業外費用		329
経常利益（損失）	△ 21,137	△ 10,499
特別利益		
特別損失		
法人税・住民税・事業税	301	300
当期純利益（損失）	△ 21,438	△ 10,799

②貸借対照表

(単位:千円)

区 分	令和4年度	令和5年度
流動資産	94,932	85,476
固定資産	22,973	26,707
資産計	117,905	112,183
流動負債	7,063	14,749
短期借入金		
固定負債	44,800	42,192
長期借入金	40,000	36,192
負債計	51,863	56,941
資本金	250,000	250,000
利益剰余金等	△ 183,958	△ 194,758
純資産計	66,042	55,242
負債・純資産計	117,905	112,183

※端数処理の関係で合計が一致しない場合がある。

<主な経営指標>

項 目	令和4年度	令和5年度	増減※
経常収支比率 (経常収益÷経常費用)	89.2%	95.5%	+6.3
流動比率 (流動資産÷流動負債)	1344.1%	579.5%	△764.5
自己資本比率 (純資産計÷負債・純資産計)	56.0%	49.2%	△6.8
有利子負債比率 (有利子負債÷純資産計)			

※端数処理の関係で増減が一致しないことがある。

<退職給与引当状況（単位:千円）>

要支給額	引当額	引当率(%)
13,613	10,903	80.1%

※中小企業退職共済制度に加入している。

③県の財政的関与の状況（事業費補助・委託を除く）

(単位:千円)

区 分	令和4年度	令和5年度	支出目的等
年間支出			
年度末残高			

法人名：

十和田ホテル 株式会社

I 自己評価

1 行動計画における目標及び取組の達成状況	2 経営状況
【令和5年度実績】 ○当期純利益：△10,799千円（前年度：△21,438千円、目標：3,500千円） ○宿泊プランの造成：6プラン（前年度：6プラン、目標：7プラン） ○直販比率R元年度比：+12.4pt（前年度：+24.0pt、目標：+28.2pt） ○限界利益率R元年度比：+1.9pt（前年度：+3.8pt、目標：+2.5pt） ○固定費R元年度比：3百万円（前年度：△15百万円、目標：△20百万円） ○損益分岐点売上R元年度比：△2百万円（前年度：△36百万円、目標：△40百万円）	【令和5年度実績】 ○売上高：218,432千円（前年度：174,541千円） ○売上原価：203,719千円（前年度：169,168千円） ○販売費及び一般管理費：29,788千円（前年度：26,802千円） ○人件費：84,542千円（前年度：67,637千円） ○当期純利益：△10,799千円（前年度：△21,438千円）
【自己評価】 ○5月より新型コロナウイルス感染症が5類に移行され、行動制限が緩和されたことにより直販利用が多い県民利用が大幅に減少し、エージェントやOTA経由での首都圏等県外客及び台湾・香港からのインバウンド（FIT）が増加した。 ○費用面では、材料費や水道光熱費の高騰のほか、採用難による人手不足に伴い直雇用から派遣社員比率が多くなったため、固定費が増加したことから損益分岐点売上高において悪化した。 ○令和5年度は新聞告知やホームページ、オンライン旅行サイト等での高付加価値商品販売や旅行代理店への商品設定等営業活動を実施したが、上記理由から当期純利益について目標を達成することができなかった。 ○上記値上げ等による影響額を除いた場合は、固定費や損益分岐点売上は概ね目標値となるものの、値上げや人件費増加に伴うコスト増は避けられないことから、更なる売上拡大を推進していく。	【自己評価】 ○売上高については、宿泊者数が増となったこと等から前年度比で43,891千円の増収（25.2%増）となった一方で、経費面については、生産性向上の推進や適正なコスト管理による経費削減に努めたものの、各種食材の値上げにより材料費が増加したほか、採用難による人手不足に伴う派遣社員の増加により人件費が大幅に増加した（平均時給単価+267円、影響額9.6百万円）。 ○その結果、当期純利益は前年度比で10,639千円改善したが、10,799千円の損失計上となった。 ○なお、累積欠損金は194,758千円（コロナ禍（R2～R5年度）における欠損金：51,940千円）となっているが、県から指定管理料等の財政支援は受けていない。 ○直雇用採用難による人手不足や各種値上げ、人件費増加等に対応した価格帯の設定のほか、高付加価値商品販売による消費単価のアップ、調理・サービス要員の人材の確保・育成を図り、売上拡大と更なる生産性向上を推進し、体質改善と黒字化を図る。

II 所管課評価

1 行動計画における目標及び取組の達成状況	2 経営状況
【所管課評価】 ○商品設定の多様化など積極的な営業活動に取り組んでおり、前年度を上回る宿泊者数を確保したが、新型コロナウイルス感染症拡大前の年間宿泊者数（R1宿泊者数：13,098名）の獲得を目指し、新たな付加価値の向上等に取り組む、更なる誘客を図る必要がある。 ○物価の高騰や従業員不足などの影響を大きく受ける状況であり、当期純利益は目標を下回る結果となったことから、コストの増加に対応できるよう経営改善を進める必要がある。	【所管課評価】 ○売上高は前年度比125.1%と増収になったが、原油価格高騰や人件費の大幅な増加により当期においても純損失を計上した。 ○また、依然として繰越損失金があることから、収支の改善に向けた更なる取組を行っていく必要がある。

III 委員会評価

総合評価	法人全体の取組・運営状況に関するコメント
C	○首都圏等の県外客及び台湾・香港からのインバウンドが増加したことに伴い、売上高や宿泊者数は前年度と比較して回復傾向にあるが、物価高や従業員不足の影響により純利益は赤字状態が継続していることから、経営改善に向けた新たな取組が必要と考えられる。

【委員からの提言】

○今後も人手不足による影響が予測されることから、サービス業であることに鑑み、まずは従業員の確保に注力されたい。 ○増加するインバウンド客に対して付加価値を高めることや、長期宿泊を提案するなど、限られた人的資源の中で効率よく売上を増加させる仕組みを検討してもらいたい。

委員会評価を踏まえた対応方針

法人の対応方針	所管課の対応方針
○外国人材の活用やインターンシップを積極的に取り入れることにより、人材確保を進めていく。なお、外国人材の活用に関しては、多言語でのサービスに対応出来ることから、インバウンド客への付加価値向上との相乗効果があるものと考えている。このほか、賃金・処遇改定や社員登用制度の活用等により、従業員採用の推進と定着を図る。 ○客室等のハード面の改装は難しい状況下であることから、料理やサービスによる付加価値向上を図るほか、アクティビティや体験型商品の造成・紹介など、近隣施設との連携に取り組むことにより、顧客満足度向上や売り上げ拡大につなげていく。	○光熱水費や人件費の急激な価格上昇に対応するため、経費の節減と併せ、業務のさらなる効率化に向けた取り組みを促す。 ○新型コロナウイルス感染症の影響により落ち込んだ利用者の回復に向け、高付加価値化のためサービスの向上を図り、利用者の拡大に取り組んでいく。 ○地元市町村や近隣の施設との連携を強化し、十和田湖エリア観光の活性化を図っていく。