

## 運営状況概要書

(株4)

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 田中 正裕		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るとともに、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 (R7.7.1現在)	取締役	監査役	評議員	計	職員数 (R7.4.1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		17	20	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。		
	1	6	1		1	7						

## 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 県内客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

## 損益計算書

(単位:千円)

区分	令和5年度	令和6年度
売上高	218,432	252,472
売上原価	203,719	216,588
売上総利益	14,713	35,883
販売費及び一般管理費	29,788	29,278
人件費(売上原価含む)	84,542	88,490
営業利益(損失)	15,075	6,605
営業外収益	4,905	94
営業外費用	329	381
経常利益(損失)	10,499	6,318
特別利益		
特別損失		
法人税、住民税・事業税	300	1,379
当期純利益(損失)	10,799	4,939

## 貸借対照表

(単位:千円)

区分	令和5年度	令和6年度
流動資産	85,476	91,244
固定資産	26,707	22,618
資産計	112,183	113,862
流動負債	14,749	16,000
短期借入金		
固定負債	42,192	37,680
長期借入金	36,192	30,480
負債計	56,941	53,680
資本金	250,000	250,000
利益剰余金等	194,758	189,818
純資産計	55,242	60,182
負債・純資産計	112,183	113,862

## &lt;主な経営指標&gt;

項目	令和5年度	令和6年度	増減
経常収支比率 (経常収益÷経常費用)	95.5%	102.6%	+ 7.1
流動比率 (流動資産÷流動負債)	579.5%	570.3%	9.3
自己資本比率 (純資産計÷負債・純資産計)	49.2%	52.9%	+ 3.6
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。

## &lt;退職給与引当状況(単位:千円)&gt;

要支給額	引当額	引当率(%)
13,613	7,200	52.9%

中小企業退職共済制度に加入している。

## 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5年度	令和6年度	支出目的等
年間支出			
年度末残高			

## 運営状況評価表

(株4)

法人名：

## 十和田ホテル 株式会社

## 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6年度実績】 当期純利益：4,939千円（前年度： 10,799千円、目標：3,500千円） 宿泊プランの造成：7プラン（前年度：6プラン、目標：7プラン） リピーター率向上に向け、北東北三県民プランを販売した。 直販比率R元年度比：+14.9pt（前年度：+12.4pt、目標+28.2pt） 限界利益率R元年度比：+2.7%（前年度：+3.8pt、目標：2.5pt） 固定費R元年度比：5百万円（前年度：3百万円、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： 2百万円、目標： 40百万円）			【令和6年度実績】 売上高：252,472千円（前年度：218,432千円） 売上原価：216,588千円（前年度：203,719千円） 販売費及び一般管理費：29,278千円（前年度：29,788千円） 人件費：88,490千円（前年度：84,542千円） 営業利益：6,605千円（前年度： 15,075千円）		
【自己評価】 新聞広告やホームページ、O T A等での高付加価値商品の販売により宿泊単価が増加したこと、4,939千円の当期純利益を計上した。 宿泊販売プランを増やし目標の7プランの販売を実施した。 北東北三県民プランの販売を地元新聞で広告したことに加え、ホームページでの販売を強化したことで隣県客や県内客の獲得に努めた。また、プランを直予約のみにしたことにより、直販比率が前年度より改善した。 ○費用面では、材料費の高騰や、人件費増により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。 今期は大きな目標である黒字化を達成することができ、当期純利益3,500千円以上となったことから、B評価とする。			【自己評価】 食事グレードアッププランの造成等、宿泊プランの高付加価値化を図ったことにより売上が大きく増加したほか、全館LED化による水道光熱費の削減、直販比率増による手数料の減少など、費用の削減に努めたことなどで当期純利益は目標を上回った。 ○採用難による人手不足や人件費の増加などの状況はあるが、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、黒字の継続と累積赤字の削減に努めたい。		

## 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】 高付加価値商品販売等に努めたことにより収益性の向上が図られているほか、各種取組も目標を達成しております、当期純利益は黒字となった。 引き続き、旅行者のニーズに応じたプラン造成やリピーター客の獲得など、誘客促進に努めていただきたい。 直販比率、固定費削減、損益分岐点売上に係る目標は未達となっているものの、高付加価値プランの造成や水道光熱費削減といった指定管理者の努力により、純利益3,500千円以上は達成しており、かつ、コロナ以降初めて黒字化達成に至ったため、定量評価によらず定性評価とし、B評価としたい。			【所管課評価】 当期純利益は目標を上回っており、物価高騰や人件費の増が見込まれる中で販売管理費の削減にも取り組んでいます。しかし、依然として繰越損失金があることから、黒字化を継続させ、累積赤字の解消に取り組んでいただきたい。		

## 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
B	厳しい経営環境の中で売上を増加させ、コロナ禍以降初めて黒字に転換させたことは評価できる。 昨年度まで、物価高や従業員不足の影響により赤字が続いてきたことから、今度もリピーター客の獲得など、誘客促進に努められたい。

## 【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。 事業の特性上、宿泊者数の目標についても設定を検討されたい。
---

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
外国人材の採用や業務のマルチタスク化、システム化等により人手不足対策と生産性向上に取り組んでいく。 料理やサービスの強化による付加価値向上を図るほか、近隣施設との連携によるカヤック、トレッキング等の体験型商品の造成・紹介、登録有形文化財という施設特性を活かしたインバウンド客の誘致などにより、売上拡大につなげていく。 宿泊者数の目標についても、今後の行動計画に設定の上、達成に向けて取り組んでいきたい。		利用者の増加及びリピーター客やインバウンド客の獲得に向け、法人と連携して誘客促進と高付加価値化に取り組んでいく。 地元市町村や近隣の施設との連携を促し、十和田湖エリア観光の活性化を図っていく。