

## 収益部門（レストハウス）事業報告

### 概況

今年度は、新型コロナウイルスの感染状況が厳しい中、観光復旧支援策やコロナウイルスに対する規制緩和により、首都圏のツアー客や一般の観光客が増加した。

収益面では、クーポン利用者の増加を目的として、売店商品のお勧めやセット商品の充実化、ファストフードの商品レパートリーを広げた。その他にも瓶ドンの卸売りや近隣のイベントへ出張販売を強化し、店舗外収益の確保に努めた。また、冬季の新たな企画として、地元の「いちご」、「牡蠣」をフォーカスしたイベントを実施し、地場産品及び冬の浄土ヶ浜の魅力発信を図った。

感染者数の状況により観光客が減少する可能性があるため、経費削減が効果的に作用するようスタッフの育成や食材の仕込業務、原価管理の見直しに取り組み、経営体質の向上に努めた。

### 1. 今年度の業績

前年度 売上	今年度 売上	差額	前年比
66,030,469 円	103,903,559 円	37,873,090 円	157%

#### 計画比

今年度の売上計画	今年度 売上	差額	計画比
100,000,000 円	103,903,559 円	3,903,559 円	103%

#### 売上総利益

経 費	前年度	今年度	差額
売上総利益	37,350,331 円	58,150,355 円	20,800,024 円
利益率	56.6%	56%	

#### 経費の比較

経 費	前年度	今年度	差額
一般管理費	49,872,196 円	62,686,900 円	12,814,704 円
(内 人件費)	30,571,589 円	36,873,903 円	6,302,314 円
人件費率	46%	35%	

#### 経常利益

経 費	前年度	今年度	差額
経常利益	3,319,069 円	3,639,344 円	320,275 円

## 2. ツアー客数の比較

今年度は観光復旧支援策やコロナウイルスに対する規制緩和の影響でツアー客が増加し、昨年対比で201%の結果となった。

特に首都圏のツアーが増加したことが要因と考える。

	前年度	今年度	比較
ツアー客数	10,969名	22,095名	201%

	前年度	今年度	比較
首都圏 旅行会社	6,796名	16,156名	237%
一般団体	4,173名	5,939名	142%

## 3. 前年度のクーポン回収状況

クーポン名	回収枚数	単価	金額
旅応援プロジェクトクーポン	1,403枚	@1,000	1,403,000円
GOTO EAT	767枚	@500	383,500円
泊まってありがとうキャンペーン	278枚	@1,000	278,000円
浄土ヶ浜パークホテルお買物券	97枚	@500	48,500円
計	2,545枚		2,113,000円

## 4. 今年度のクーポン回収状況

クーポン名	回収枚数	単価	金額
旅応援プロジェクトクーポン	2,699枚	@1,000	2,699,000円
// 電子クーポン	330件		475,245円
GOTO EAT	253枚	@500	126,500円
泊まってありがとうキャンペーン	354枚	@1,000	354,000円
浄土ヶ浜パークホテルお買物券	269枚	@500	134,500円
計	3,905枚		3,789,245円

## 5. 期間売上

### (1) 第1四半期（4月～6月）

ゴールデンウィーク中の一般客やツアー客の増加により、昨年対比 225%の結果となった。

特に、ツアー客が増加したことにより来店客数も増えたことが、売店売上の増加要因と考える。

売上 前年 10,315,199 円 今年 23,258,960 円 前年比 +12,943,761 円

	前年度	今年度	差額
売店	4,306,888	10,833,169	+6,526,281
食堂	3,635,009	4,684,376	+1,049,367
ツアー食事	1,178,567	4,159,335	+2,980,768
自動販売機	63,395	70,242	+6,847
弁当	93,095	232,315	+139,220
ファストフード	149,773	744,306	+594,533
宴会	105,000	0	-105,000
イベント	131,528	36,435	-95,093
自社商品	651,944	2,498,782	+1,846,838
合計	10,315,199	23,258,960	+12,943,761

### (2) 第2四半期（7月～9月）

ツアー客や一般客が増加したことにより、売上も増加している。

ツアー食事と売店売上の伸び率を比較したところ、

昨年対比 売店 232%

ツアー食事 318%

売店商品の見直しを図り、購入率を向上させる必要がある。

売上 前年 19,906,701 円 今年 34,249,004 円 前年比 +14,342,303 円

	前年度	今年度	差額
売店	6,472,489	15,027,571	+8,555,082
食堂	6,733,527	8,587,577	+1,854,050
ツアー食事	1,944,472	6,178,545	+4,234,073
自動販売機	207,926	120,835	-87,091
弁当	145,002	77,019	-67,983
ファストフード	860,260	1,624,354	+764,094
宴会	85,000	0	-85,000
イベント	534,040	0	-534,040
自社商品	2,923,985	2,633,103	-290,882

合計	19,906,701	34,249,004	+14,342,303
----	------------	------------	-------------

(3)第3四半期(10月~12月)

ツアー客の増加により、売上も増加した。

イベントの出店販売を積極的に取り組み、店舗外収益の確保に取り組んだ。

売上 前年 26,763,863 円 今年 31,087,306 円 前年比 +4,323,443 円

	前年度	今年度	差額
売店	10,716,059	12,152,766	+1,436,707
食堂	3,424,673	3,675,165	+250,492
ツアー食事	7,221,235	8,386,199	+1,164,964
自動販売機	100,902	126,250	+25,348
弁当	0	201,177	+201,177
ファストフード	82,223	385,485	+303,262
宴会	0	171,767	+171,767
イベント	576,573	984,174	+407,601
自社商品	4,642,198	5,004,323	+362,125
合計	26,763,863	31,087,306	+4,323,443

(4)第4四半期(1月~3月)

経費削減の為、平日の食堂営業を予約客のみとし、土日祝祭日は通常営業とした。

また、週末の来店客増加をさせるため、宮古のイチゴをメインとしたイベントを実施した。

大雪による除雪やイチゴの確保に苦労したが、宮古のイチゴを目当てに来園される方が多く見受けられたので、来年度は3月に時期をずらし、マスコミPRや広告掲載を強化し、冬季期間の来園増加を図る。

□2月11日~31日の週末に店内イベントを実施

売上 前年度 9,044,706 円 今年度 15,308,289 円 前年比 +6,263,583 円

	前年度	今年度	差額
売店	3,329,274	6,473,425	+3,144,151
食堂	413,876	2,639,495	+2,225,619
ツアー食事	1,210,737	2,930,712	+1,719,975
自動販売機	61,657	55,800	-5,857
弁当	22,769	0	-22,769
ファストフード	0	0	
宴会	0	0	
イベント	87,980	1,242,805	+1,154,825
自社商品	3,918,413	1,966,052	-1,952,361
合計	9,044,706	15,308,289	+6,263,583

