

小規模宿泊業の高付加価値化・収益力向上事例

高崎経済大学 地域政策学部

井門 隆夫

1

ほうがんどう

「宝巖堂」 (新潟県栃尾又温泉)

●家族経営旅館の世代交代による高付加価値化

- ・事業承継の機会に、湯治というコンセプトは変えないまま、全面的な改装を実施。地場食材を中心とした食事プランの導入など、お客様のターゲットを広げ、単価アップし、収益性を向上。



2

よしもと よしの
「佳元」「佳乃や」 (群馬県四万温泉・草津温泉)

● 後継者不在旅館のM&Aによる高付加価値化

後継者のない旅館をM&Aし、“高級素泊まり化”による営業利益率アップ。飲食業との協業にも発展。



(別旅館の株式譲渡を受け経営を引き継ぐ)

提言・まとめ

- 今後廃業を考えていく旅館が増加していくなか、買い手候補に対して、買収後の新たな事業計画等を示しつつ、金融機関の調整等、取引を支援する体制を整備し、対応する人材を補強・育成することが必要。
- 短期の利益目的以外の投資を呼び込むことで、国立公園や里山景観のポテンシャルを最大限に生かしつつ、地域の活力を生かした宿泊施設を整備することが可能。

海外事例 エコ・ロッジ



- ・ 自然環境/地域文化/伝統産業の保全を目的として地域外の企業や財団の投資により整備（ESG投資）
- ・ 1泊 数万～数十万円で世界各地に存在
- ・ 小規模な高級ロッジ形式が多く、運営は地元に委託