

事業計画書
収支予算書

自 令和3年 4月 1日
至 令和4年 3月31日

株式会社 胎内リゾート
新潟県胎内市夏井 1191 番地 3

事業計画書

作成日：令和3年3月1日

1. 会社情報

社名	株式会社 胎内リゾート		
設立	平成21年12月3日	従業員数	61人
代表者名	代表取締役 高橋 晃		
資本金	2,500万円	発行株式数	2,500株
住所	〒959-2822 新潟県胎内市夏井 1191 番地 3		
電話 / FAX	TEL 0254 - 48 - 3484 FAX 0254 - 48 - 2000		
URL	(ロイヤル胎内パークホテル) http://www.royal-tainai.jp/		
メールアドレス	info@royal-tainai.jp		

2. 会社概要

1) 会社の沿革		
平成21年12月3日	設立	
年 月 日		
年 月 日		
2) 資本金の推移		
平成21年12月3日	2,500万円	
年 月 日		
年 月 日		
3) 株主構成		
株主名	所有株数	備考
胎内市	1,500株	
株式会社小野組	500株	
株式会社ケイハウ商事	500株	

3. 経営の理念

経営理念
胎内の自然と訪れる人との交流とリゾートの観光資源を活かし、心からのおもてなしでお客様に夢と感動を与える。

4. 事業活動方針

1) 販売活動計画（令和3年度）			
事業展開の基本方針	胎内リゾートの顧客獲得施策に本格的に取り組み、お客様満足度を上げる高質なおもてなしを提供しマスから個への転換を図る。		
ターゲット層	活動的な団塊世代及び団塊ジュニア世代のご夫婦・友人グループ。ワーケーションや合宿等で利用する学校や団体、法人企業等。		
マーケティング戦略	施設毎にシーズン毎のターゲットとする顧客に対して胎内リゾート独自の価値を適切な販促手法で適時に最適な商品を提案する。		
2) 販売計画(令和3年度)			
施設名	客数		売上〔税抜〕 (単位：千円)
	宿泊	来客数	
ロイヤル胎内パークホテル	13,940 人	71,840 人	250,000
そば処みゆき庵		24,880 人	29,400
胎内スキー場		52,000 人	110,000
奥胎内ヒュッテ	1,660 人	9,940 人	21,380
胎内フィッシングパーク		25,990 人	22,900
合計	15,600 人	184,650 人	433,680

3) 収支予算書〔税抜〕

(単位：千円)

収 入		支 出		備考
項 目	予算額	項 目	予算額	
売 上	433,680	人件費	215,240	
指定管理委託料	58,000	食材・飲料費	62,400	
		売店材料費	18,885	
		広告宣伝費	8,050	
		燃料費	14,785	
		水道光熱費	54,594	
		消耗品費	12,265	
		施設修繕費	1,255	
		賃借料	12,759	
		通信費	3,270	
		旅費交通費	865	
		支払手数料	579	
		業務委託料	18,145	
		その他	68,588	
計	491,680	計	491,680	

5. 営業展開

1) ロイヤル胎内パークホテル	
<p><宿泊部門> ウィズコロナを意識しながら、季節毎の胎内の魅力を発信する中で顧客満足度の最大化を目指しつつ、繁忙期の客単価アップ策と閑散期の稼働率アップ策でメリハリを付けて収益を確保する。</p> <p><レストラン部門> 季節や歳時記を捉えたホテル謹製メニューを提供する原点に戻り料理の質感を上げて行く。</p> <p><宴会部門> 料金見直しにより収益の健全化を図る。コロナ禍を意識した小人数ウェディングプランやデリバリーをさらに強化する。</p> <p><その他> 当社の強みであるベーカリー部門をリニューアル強化し新たな利益の源泉とする。</p>	
部門別売上〔税抜〕 (単位：千円)	
1 宿泊部門	71,600
2 レストラン部門 (ベーカリー・喫茶含)	140,000
3 宴会部門	4,200
4 売店部門	21,700
5 入浴その他	12,500
合 計	250,000
2) そば処みゆき庵	
<p>創業 40 年来お客様から支持される“本格的自家製粉手打ちそば”の基本を忠実に守りながらも胎内の四季が感じられる地場食材を最大限に活用し旬の提供を心掛けて行く。</p>	
3) 胎内スキー場	
<p>クラウドファンディング等で当スキー場が新たな局面に向かった事を全従業員が認識しながら営業前の整備に係る販管費の抑制と営業時の収支バランスの改善への取組を継続する。懸案の人員確保は早期に外部と業務委託を締結しサービスの向上に繋げながら、独自営業発想から全社的な営業発想に改めオールシーズン胎内の象徴として進化させながら新たな可能性を探る。</p>	
4) 奥胎内ヒュッテ	
<p>従来のヒュッテのコンセプトを堅持しつつ4階フロアの営業を含めローコストオペレーション体制を構築して行く。また、ロイヤル胎内パークホテルと連動し独自の観光コンテンツを販売し新たな顧客を獲得する。株式会社スノーピークと連携したプランで新たなキャンプ需要の喚起を図る。</p>	
5) 胎内フィッシングパーク	
<p>お子様にも簡単に釣れ週末はボートも楽しめるアクティビティ施設としてリゾート全体の繁忙期の誘客に繋げて行く。セットプラン等ロイヤル胎内パークホテルとの連動を強化して行く。</p>	

