

ホテル・リゾート

事業領域

ホテル・リゾートの開発・運営等

市場環境

リスク

- インバウンド急回復によるオーバーツーリズムの発生
- 各種物価・水光熱費の高騰に起因する運営コストの増加

機会

- 日本の観光資源に対する国内外からの高い評価
- 訪日外国人国内消費額の急回復およびさらなる増加への期待

競争優位性

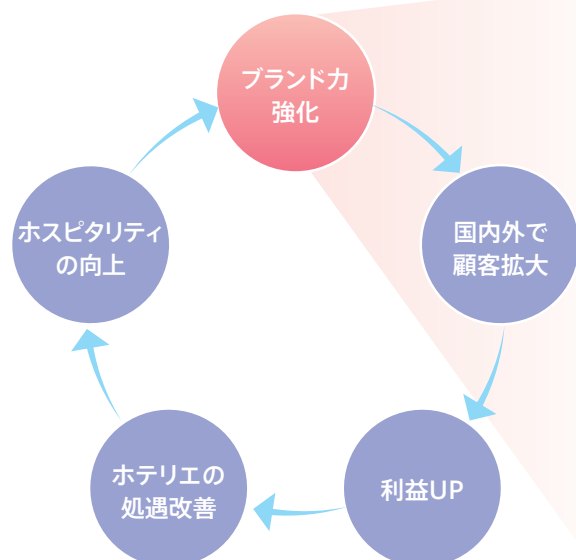
- 三井ガーデンホテル会員約**96万人超**^{※1}
- 直営客室数約**13,300室**(国内外)^{※1}
- ラグジュアリーから宿泊主体型まで多様な顧客ニーズに合わせたホテル・リゾート14ブランドの展開
- MSP/LOOPポイントとの互換性の確立、商業テナントリレーションを活かしたレストランテナント誘致、シェアオフィス「ワークスタイリング」との連携等

※1 2024年7月末時点

事業戦略

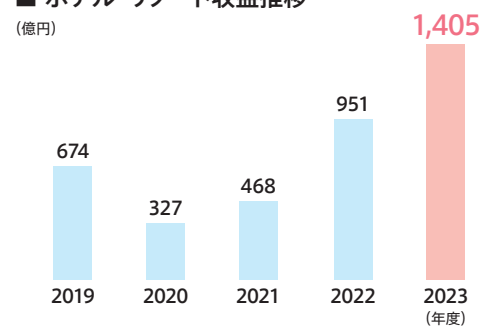
- DXにより、スタッフがお客様へのサービスに集中できる環境を整備することで、上質な滞在価値を提供。
- 顧客データ活用により、パーソナライズされた滞在体験を提案、国内外の顧客層を拡大。

各施設のブランド力強化、魅力の最大化



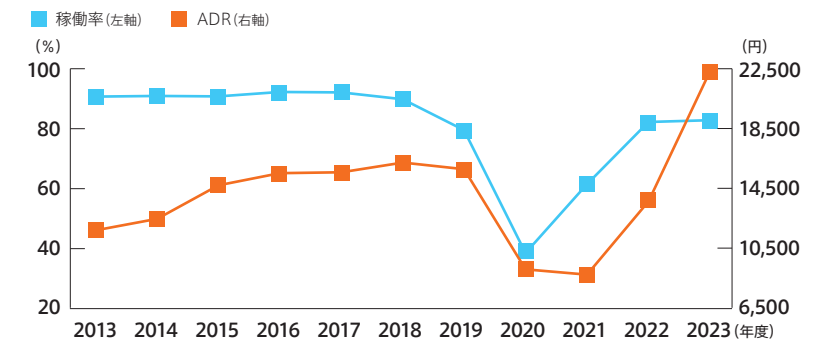
業績推移

■ ホテル・リゾート収益推移 (億円)



※2021年度以前はサブセグメント「施設営業」の数値

■ 稼働率と平均客室単価(ADR) (宿泊主体型ホテル※)



※「東京ドームホテル」を除く

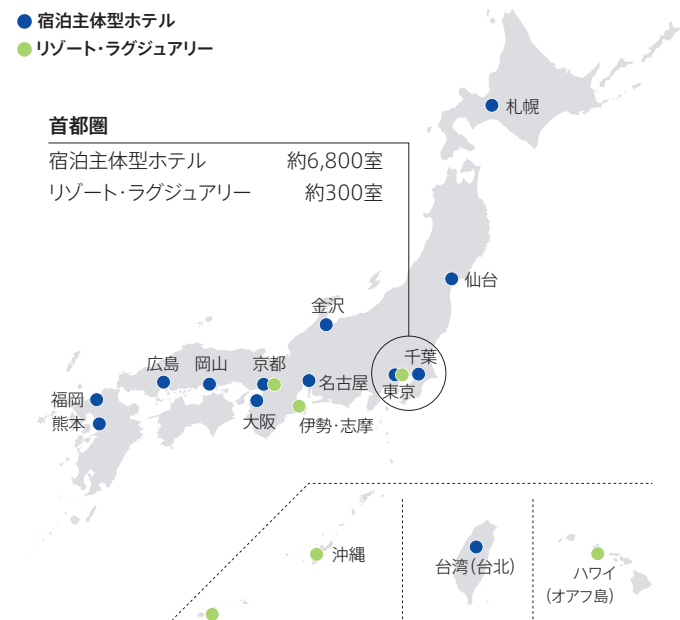
収益の基盤

物件数・客室数(海外含む)
53施設 約13,300室
(2024年7月末時点)

三井ガーデンホテル会員数
約96万人
(2024年7月末時点)

国内外の主要都市・観光地におけるホテル・リゾート展開

■ 当社ホテル・リゾート施設 展開エリア(2024年7月末時点)



■ 宿泊主体型ホテル エリア別室数※

	室数	割合
合計	11,200	84%
東京	5,400	41%
首都圏(東京除く)	1,400	11%
京都	1,300	10%
大阪	300	2%
その他	2,800	21%

■ リゾート・ラグジュアリー エリア別室数※

	室数	割合
合計	2,100	16%
東京	300	2%
沖縄	500	4%
国内その他	600	5%
ホノルル	700	5%

※100室単位(2024年7月末時点)

今後の開発パイプライン

(2024年7月末時点)

客室数(海外含む) **約800室** うち宿泊主体型ホテル**約600室**、リゾート・ラグジュアリー**約200室**