



# 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

- 地政学リスクによる、国内外旅行客への影響
- 各種物価・人件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
- 訪日外国人旅行客のさらなる増加への期待

## 競争優位性

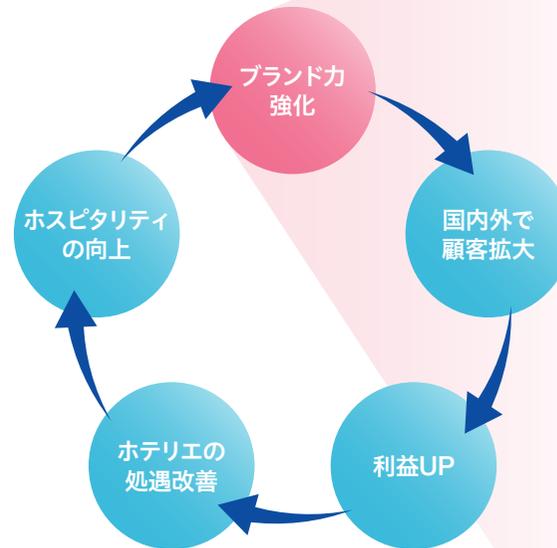
- 三井ガーデンホテル会員約**110万人**※
- 直営客室数約**13,400室**(国内外)※
- ラグジュアリーから宿泊主体型まで多様な顧客ニーズに合わせたホテル・リゾート14ブランドの展開
- オフィス・商業施設・物流施設・住宅など、各商品の顧客基盤との連携

※ 2025年7月末時点

## 事業戦略

- 顧客体験・提供サービスを向上することで、上質な滞在価値を提供。さらに、ホテルのブランド力を強化することで、顧客拡大・収益拡大を実現。
- 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



### 宿泊主体型ホテル

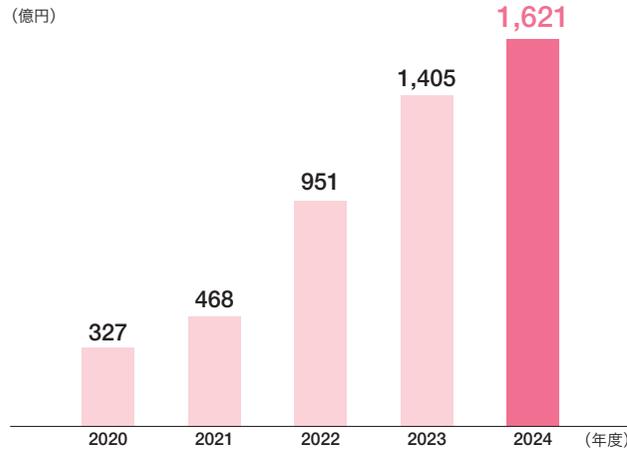
### リゾート・ラグジュアリー

ホテル・リゾート

# 業績推移

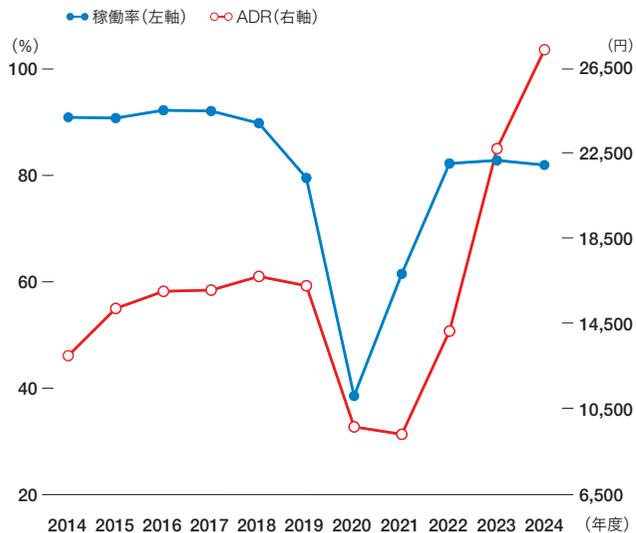
## ホテル・リゾート収益推移

(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**13,400室**  
(2025年7月末時点)

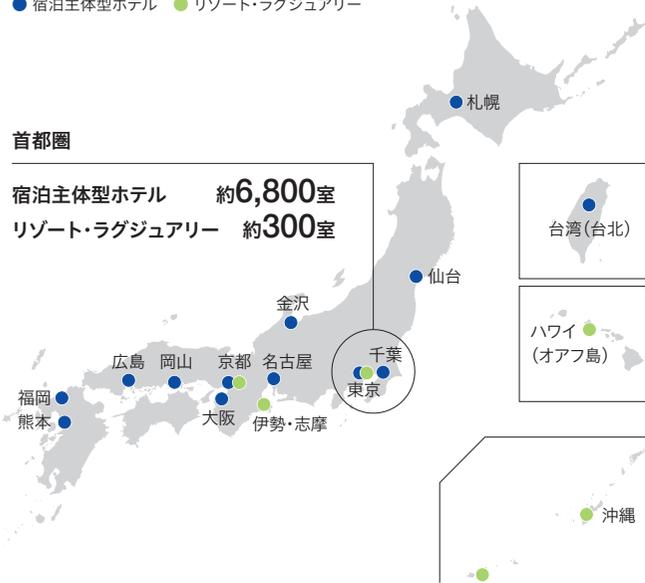
三井ガーデンホテル  
会員数

約**110万人**  
(2025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 (2025年7月末時点)

● 宿泊主体型ホテル ● リゾート・ラグジュアリー



首都圏

宿泊主体型ホテル 約**6,800室**  
リゾート・ラグジュアリー 約**300室**

### 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	5,600	42%
首都圏(東京除く)	1,200	9%
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室以下を四捨五入しているため合計が一致しない場合があります。(2025年7月末時点)

## 今後の開発パイプライン (2025年7月末時点)

客室数(海外含む)

約**730室**

うち宿泊主体型ホテル

約**400室**

リゾート・ラグジュアリー

約**330室**