



平成 30 年 1 月 17 日

各 位

会 社 名 株式会社ホテル、ニューグランド  
代表者名 代表取締役社長 濱田 賢治  
(JASDAQコード 9720)  
問合せ先 取締役財務本部長 岸 晴記  
電話番号 045-681-1841

## 中期経営計画実績報告と新中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、2018 年度～2020 年度を対象とする新中期経営計画を策定いたしましたので下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1. 基本方針

- ・スローガン
  - ・「受け継ぐ先人の思い。歴史の美学。」
- ・ミッション
  - ・明治の文明開化以来、西洋のホテル文化を日本において導入してきた先人たちの足跡を伝える横浜のクラシックホテルとして、歴史と伝統を継承しながら、地域の発展に貢献する。
- ・ビジョン（経営の基本方針）
  - ・日本におけるクラシックホテル文化の歴史と伝統の継承（歴史的建造物、クラシック料理など）。
  - ・開港都市横浜の迎賓館として、地域の発展に貢献。
  - ・クラシックホテル各社と連携して、日本のクラシックホテル文化を内外に広める。

#### 2. 基本戦略

- ・日本におけるクラシックホテル文化の歴史と伝統の継承
  - ・50 年後、100 年後を見据えた施設造りを引き続き推進（本館大規模改修+耐震改修済証取得、新館改修工事）。
  - ・ホテルニューグランドファンの新規開拓強化（神奈川県以外からの来訪促進やインバウンド施策を始動）。
  - ・ニューグランド伝統の味のスペシャルメニュー化や外販商品強化。
  - ・開業 90 周年（2017 年 12 月 1 日）企画の推進。
- ・開港都市横浜の迎賓館として、地域の発展に貢献
  - ・山下公園通り会、横浜セントラルタウンフェスティバルの運営など、地域活性化施策への積極的参加。
- ・クラシックホテル各社（9 ホテル）と連携して、日本のクラシックホテル文化を内外に広める
  - ・クラシックホテル各社で「日本クラシックホテルの会」を結成し、勉強会、社員の相互交流、共同宣伝などを企画。

### 3. 実績報告

	第140期		
	2017年11月期 (実績)	2017年11月期 (目標)	2017年11月期 (差異)
売上高	5,048百万円	5,500百万円	△452百万円
営業利益	△363百万円	22百万円	△385百万円
来館人数	57万人	64万人	△6万人
インバウンド比率	16%	20%	△4%
修正キャッシュ・フロー	708百万円	990百万円	△281百万円

#### 【差異の説明】

婚礼（宴会婚礼及びレストラン婚礼）を中心に売上高が452百万円（8.2%）減少したことにより数値目標を下回ることとなりました。

来館人数は目標値をレストラン部門で28千人（7.4%）、宿泊部門で18千人（12.6%）宴会部門で13千人下回りました。

インバウンド比率は客室単価を重視した販売に努めたため、目標値を下回りました。

### 4. 新中期経営計画の数値目標

	第141期	第142期	第143期
	2018年11月期 (予想)	2019年11月期 (計画)	2020年11月期 (計画)
売上高	5,360百万円	5,574百万円	5,918百万円
営業利益	3百万円	15百万円	269百万円
来館人数	58万人	57万人	60万人
インバウンド比率	20%	25%	30%
修正キャッシュ・フロー	570百万円	780百万円	790百万円

※第141期及び第142期は新館全客室の大規模改装工事を予定しております。

※「修正キャッシュ・フロー」＝営業キャッシュ・フロー＋修繕費

#### 【修正キャッシュ・フローを数値目標とする理由】

当社の本館建物は建造より90年が経過した今でも、創業当時の容姿を変えることなく現在に至っております。本館建物は横浜市より「歴史的建造物」に、経済産業省より「近代化産業遺産」に認定されております。また世界中の独立系の歴史的なホテルが加盟する組織「ヒストリック・ホテルズ・ワールドワイド」が毎年選ぶベスト・ヒストリック・ホテル賞（アジア／パシフィック地域）を2016年度に受賞いたしました。

本館建物をこの先さらに50年、100年ホテルの営業施設として維持していくことが最重要な経営目標と考え、損益の状況に拘らず必要な設備投資を実施いたします。

このため「修正キャッシュ・フロー」という独自の概念を数値目標としております。

以上