

唯一無二の旅館経営

グランディア芳泉（あわら）

目指せ100億円
県内宣言企業に聞く

多様な宿泊ニーズ対応

質の高いサービス、高稼働 運営ノウハウ提案も

140年の歴史を誇るあわら温泉を代表する旅館の一つ、グランディア芳泉（本社あわら市舟津、山口透社長）の3代目・山口高澄常務（38）は旅館経営における

自社の流儀を「唯一無二」と自負する。「全国のほかの旅館は効率化を優先し、客層を限定する動きが目立つ。だが、私たちは違う。『すべてのお客さまに

る』という方針は、絶対に崩しません」温泉旅館業界では近年、「個人客限定」「バイキング特化」などサービスを絞った経営手法が主流になっ

ているという。業界全体が人手不足となる中、従業員の労働環境を改善するため、業務の効率化を迫られているからだ。「どこも手間がかかるこ



「すべてのお客さまに応えるという方針は崩さない」と話す山口常務。あわら市のグランディア芳泉（横山真一撮影）

グランディア芳泉の直近の売上高は約35億円（2025年7月期・単体）。100億円達成目標は2032年7月期。従業員数は160人。

とはやりたがらない。だからこそ、サービスの多様化は大きな差別化になる」と山口常務。グランディア芳泉は、「大人のリゾート」と銘打った庭園付き露天風呂客室や、室内に恐竜の装飾を施した家族連れ向けの「恐竜ルーム」など、多様な客室を備える。食事もビュッフェから料亭まで客層に合わせたスタイルで提供し、あらゆる顧客のニーズに応える体制を敷いている。

多様なサービスで顧客を迎え入れるには、従業員の業務負担や人材育成の手間など、旅館経営の難易度は高まる。このハードルを乗り越えるべく、推し進めてきたのが「全社総動員のマルチタスク化」だ。全従業

員がフロントや配膳、客室準備など複数の業務を横断して担うことで、組織全体の対応力を底上げしてきた。

「サービスを絞って安い旅館を運営するのは正直楽です。しかし、私たちは高単価と高稼働の両立を目指している」と山口常務は力を込める。その言葉通り、高い付加価値を持つ客室や多彩な選択を提供して幅広い顧客層を取り込み、年間を通じて高い稼働率をキープしてきた。全社で磨き上げた強靱な現場力は、効率化が進む業界で明確な差別化となり、過去最高の売り上げを更新する好業績の原動力となっている。

一方で直近の売上高は約35億円。目標とする「2032年までに売上高100億円」の達成には二の矢、三の矢となる成長戦略が不可欠。その鍵を握る次なる一手が「運営ノウハウの外部展開」だ。

宿泊施設の開業や運営を支援する新事業として、昨年12月に自社サイトに専用窓口を設けた。不動産オ

ナーや経営難の旅館に対し、施設形態の提案から収支計画の試算、さらには運営の受託までトータルでサポートする。山口常務は「あらゆる宿泊ニーズに対応する運営ノウハウがたまっている。私たちにしかできない提案がある」と自信をのぞかせる。

さらに、M&A（企業の合併・買収）による事業規模の拡大も視野に入れる。「地域の魅力と当館のノウハウを掛け合わせ、唯一無二で付加価値の高い旅館をつくり上げる」と青写真を描く。見据えるのは自社の成長だけではない。経営を牽引する次期リーダーは力強く言い切った。「田舎の旅館でも100億円企業になれると証明し、日本の観光業を盛り上げます」（谷口春馬）

国内経済の成長には、国内企業の99・7%を占める中小企業の成長が欠かせない。国内上位1万数千社しかない、年売上高100億円以上の「100億企業」を目指すと言明し、奮闘する県内経営者の思いを聞く。 不定期掲載