

GOPとは？ホテル経営を変える “**本当の利益率**”の見方と改善方法

【2026年版】

—「売上は伸びているのに利益が残らない」—
本業の収益力を示す「GOP(営業総利益)」の
見方と改善の全体像を、ダイジェストでご紹介します。



こんなお悩みはありませんか？



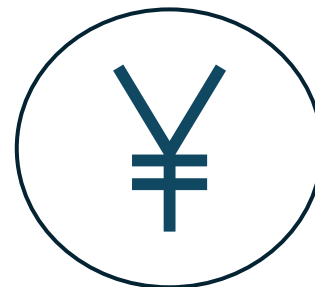
売上は回復しているが、
利益が思ったより
残らない



人件費や光熱費などの
コストが高騰している



何から改善すればよいか
わからない



利益を最大化するための
指標がわからない

本資料では、ホテル・旅館経営において重要な「GOP」について
わかりやすく解説し、利益改善のポイントをご紹介します。

売上が増えても、コストが増えれば利益は残りません。



利益改善のカギは、売上の最大化とコストの最適化、
その両輪です。

GOP(Gross Operating Profit)とは、 「営業総利益」を指します。

$$\begin{array}{ccc} \text{営業収入} & - & \text{営業費用} \\ \text{(宿泊・料飲・その他)} & & \text{(販促費・人件費・} \\ & & \text{光熱費など)} \\ & = & \text{GOP} \\ & & \text{(営業総利益)} \end{array}$$

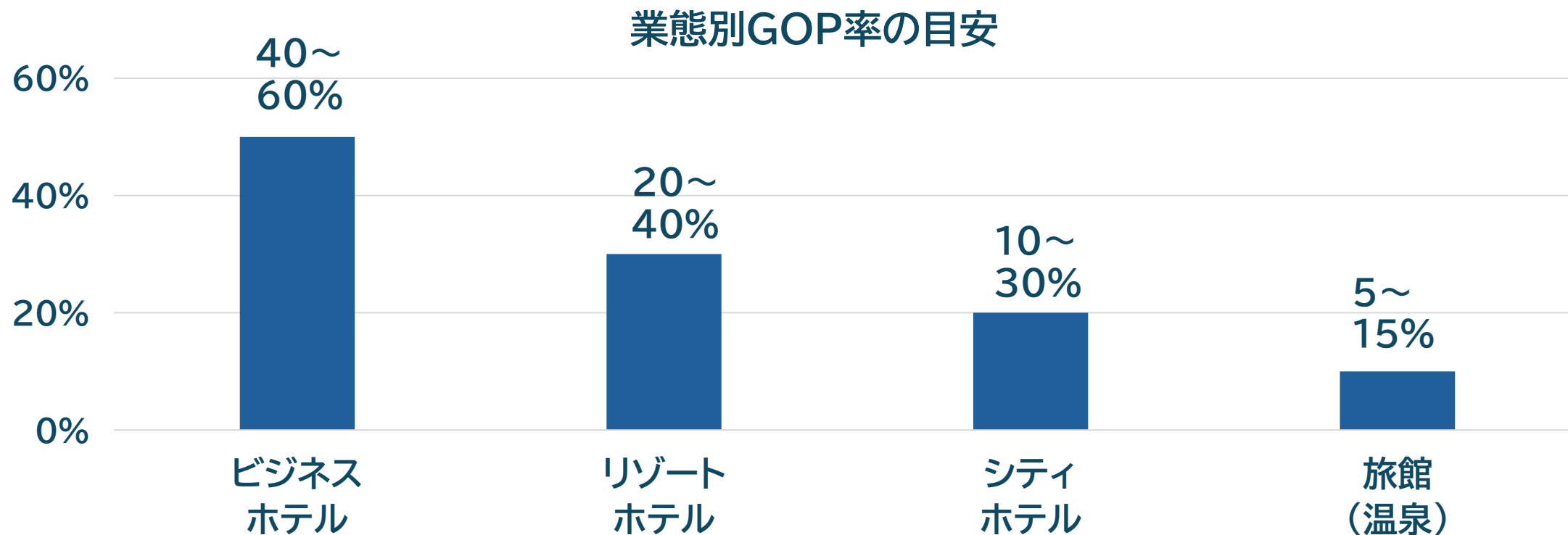
営業利益との違い

項目	GOP(営業総利益)	営業利益
定義	本業の儲けを示す利益指標	本業の儲けから固定費・減価償却費・本社費用などを差し引いた利益
含まれる費用	変動費＋一部の固定費 (人件費・光熱費・販促費など)	全ての販促費・一般管理費 (人件費・減価償却費・本社費用など)
特徴	現場改善の成果が見えやすく、 比較・分析に適している	企業全体の最終的な収益力を示す



GOPは、ホテル・旅館の「本業の稼ぐ力」を測る最も重要な指標です。

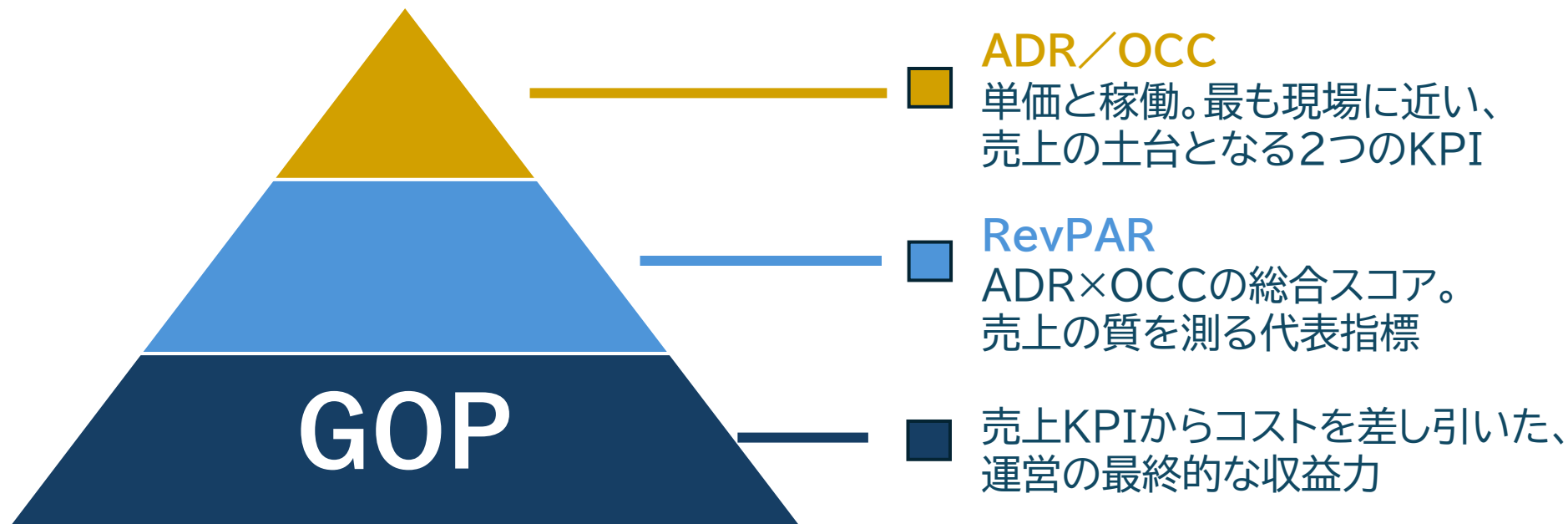
業態によってGOP率の目安は異なります。
自施設の立ち位置を把握しましょう。



GOP率は「売上に対して、どれだけ本業で利益を生み出せているか」を示す指標です。

売上KPIと利益指標GOPの階層関係

ADR・OCC・RevPARは「売上の質」、GOPは「コスト込みの収益力」を測ります。
売上KPIが改善してもGOPが伸びなければ、コスト構造に問題があるサインです。



RevPARが「売上の質」を測る体温計なら、GOPは「コスト込みの収益力」を測る指標 — RevPARが高いのに利益が残らない場合は、コスト構造を疑うサインです。

利益が思うように伸びない背景には、大きく3つの原因があります。

1

売上側の原因

- ・ OTA依存による手数料負担の増加
- ・ 集客チャネルの偏り
- ・ 価格競争による客単価の低下

2

コスト側の原因

- ・ 人件費の高騰
- ・ 販促費・広告費の増加
- ・ 光熱費や食材費の上昇

3

構造的な原因

- ・ 業務の属人化・非効率
- ・ データを活用した経営ができていない
- ・ 投資対効果の低い施策の継続



原因を正しく把握することが、利益改善の第一歩です。
自施設がどのパターンに当てはまるかの診断は、個別相談でご案内します。

GOPを最大化するには、売上とコストの両面での改善が重要です。
短期・中長期の視点を組み合わせ、持続的な収益基盤を築きましょう

短期施策（数週間～数ヶ月で効果）

- ▶ 販売チャネル比率の調整でOTA手数料を圧縮（直販率アップ）
- ▶ ダイナミックプライシングによるADRの最適化
- ▶ 料飲（F&B）部門のメニュー構成比・原価率の見直し
- ▶ 繁閑に応じた清掃・シフトの調整による人件費の最適化
- ▶ エネルギーコスト（水光熱費）の管理徹底

中長期施策（半年～数年で効果）

- ▶ 顧客満足度の向上によるリピート率アップ
- ▶ 予約管理システム（PMS）の統合による現状把握の精度向上
- ▶ チェックイン業務の簡略化・DXによる生産性改善
- ▶ 業務フローの見直しによる属人化の解消



売上の最大化 × コストの最適化が、利益改善のカギです。

現場では気づきにくい利益構造の課題を、専門的な分析から紐解きます。

内製化のリスク

- ✓ 部門別の損益が見えず、改善の優先順位を誤る
- ✓ 人件費・委託費のムダが慢性化しても気づけない
- ✓ 属人化により、担当者の異動で管理が崩れる



専門家が持つ武器

- 1 部門別GOPを数値で分解し利益減を特定
- 2 全国同業態とベンチマークを比較し立ち位置を客観化
- 3 施策ごとのGOP改善幅を試算し投資対効果を定量化

「なんとなくコストが高い気がする」段階に留まる間に、専門家は「どの費目を削れば利益が何円増えるか」を数字で示します。

5つのステップで、着実に利益体質へ変えていきましょう。

1



現状分析

売上・原価・
販促・人件費
等のコストを
多角的に分析

2



GOP診断

GOP率やコスト
構造を可視化し、
課題を特定

3



改善提案

優先順位をつけて、
具体的な改善案を
立案

4



実施支援

施策の実行を
サポートし、
現場に定着させる

5



効果検証

KPIを設定し、
改善効果を測定。
次の改善につなげる



PDCAを回し続けることが、利益最大化への近道です。

続きは、オンライン面談・お問い合わせで

自館のGOP率算出、失敗パターンの切り分け、部門別GOPの可視化、施策ごとの改善幅試算まで一貴施設の数値をもとに、専門スタッフが無料でご案内します。

無料「宿の健康診断」 (売上診断、利益診断)

- ✓ GOP率を可視化し、業界平均と比較
 - ✓ 利益が残らない原因を特定
 - ✓ 具体的な改善プランをご提案
- まずはお気軽にご相談ください。

株式会社 **リロホテルソリューションズ**

宿診断・資料請求・ご相談はこちら



株式会社リロホテルソリューションズ



〒160-0022 東京都新宿区新宿5丁目17番9号
新宿野村証券ビル6階



03-5155-5846



rv-contact@relo.jp



<https://relohotel-solutions.com/>

株式会社リロホテルソリューションズ

ホテル・旅館の価値を高め、持続的な成長を支援するパートナー

株式会社リロホテルソリューションズは、
「90日間で黒字化」をスローガンに地方の旅館・リゾートホテルを中心とした宿泊施設の再生に取り組むリロバケーションズグループの一員として、
全国のホテル・旅館の収益最大化を支援する専門会社です。

豊富な運営実績と専門性の高い知見で、
施設の課題解決と持続的な成長に貢献します。

会社概要

会社名	株式会社リロホテルソリューションズ (株式会社リロバケーションズ100%出資)
代表者	代表取締役社長 島田 康平
所在地	〒160-0022 東京都新宿区新宿5丁目17番9号 新宿野村証券ビル6階
設立	2024年3月1日
事業内容	ホテル総合支援サービス事業 ・ホテル/旅館の運営支援 ・集客支援 ・コスト最適化支援 ・DX支援 ・コンサルティング 等

私たちの強み



豊富な運営実績

リロホテル&リゾートをはじめ、グループで約60施設の運営実績。現場を知るノウハウで支援します。



収益最大化の支援力

GOP改善を中心に、売上向上・コスト最適化の両面から収益を最大化します。



専門性の高いチーム

ホテル・旅館に特化した専門家が、データ分析と現場視点を掛け合わせ最適な施策をご提案します。



ワンストップソリューション

集客・運営・人材・DXまで、幅広い領域を一貫してサポートします。