

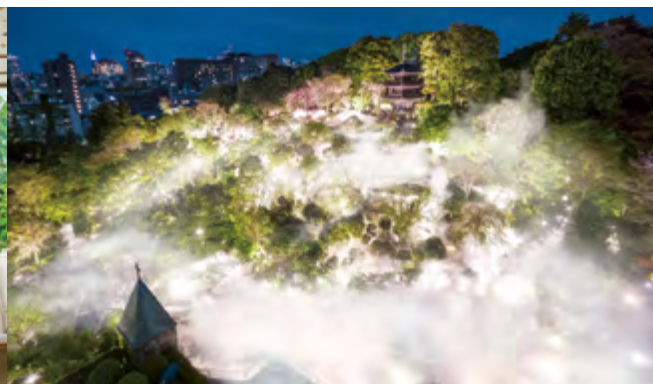
セグメント別事業戦略

ラグジュアリー&バンケット事業

「ホテル椿山荘東京」をはじめとする、婚礼・宴会施設やラグジュアリーホテル、ゴルフ場などを運営する事業です。



2026年10月グランドオープン予定の宴会場「フォレスト」



2026年7月に庭園演出「東京雲海一八雲一」が誕生



四季折々の庭園を臨む客室

2025年の実績

売上高

202億円（前年比15.6億円増収）

営業利益

14億円（前年比2.4億円増益）

「中期経営計画2028」の戦略

事業拡大と挑戦に向けた人材充実と商品力向上

■ 有形固定資産の活用

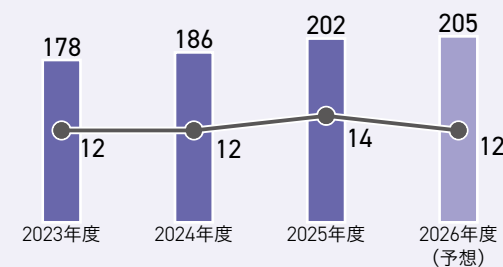
■ ブランド、ノウハウ・スキルの活用

■ 専門技能強化と人材ポテンシャル最大化

「中期経営計画2028」の進捗

(億円)

■ 売上高 ● 営業利益



23

FUJITA KANKO INC.

統合報告書 2025

藤田観光株式会社

企業理念 01
CONTENTS 02

Chapter 1 価値創造ストーリー

Chapter 2 戦略

中期経営計画の進捗	12
【特集】成長戦略を支える、人材育成の仕組み	15
人材戦略	18
セグメント別事業戦略	21
WHG事業	21
ラグジュアリー&バンケット事業	23
リゾート事業	25

Chapter 3 サステナビリティ／コーポレート・ガバナンス

Chapter 4 データ



事業部長メッセージ

庭園を中心とした体験価値を磨き
唯一無二のブランドへ。

執行役員 ラグジュアリー&バンケット事業部長
千尋 智彦

今期の振り返り

当事業では特に婚礼・宴会の好調が業績を大きく牽引し、増収増益を達成しました。競合他社がリニューアルにより商品力を強化するなか、婚礼や法人宴会のお客さまのニーズを反映した大・中規模宴会場の改装、料理内容や接客スキルの向上など、ハード・ソフト両面で商品力を高め、販売体制の強化を進めたことが収益力向上につながりました。

ホテル椿山荘東京では「庭園を中心とした体験価値」の最大化にこだわり、庭園整備とライトアップ、東京雲海のブラッシュアップなど演出を強化しました。庭園演出「東京雲海」は国内外のゲストから「都心にいながら非日常を味わえる」と高く評価され、リピーター獲得に寄与。客室から庭園と雲海演出を眺める時間そのものが付加価値となり、宿泊単価の向上を後押ししています。また、明治

時代に造営した山縣有朋公の庭園観や歴史・造園手法の研究、文化発信、人材育成・技術継承を仕組み化し、「庭園文化再生・発信モデル」を構築。日本庭園文化の継承への挑戦が高く評価され、「2025年度グッドデザイン賞」を受賞、さらに環境省の「自然共生サイト」にも認定されました。庭園を体験価値と収益を生み出す中枢として位置づける取り組みが、ブランド価値および顧客満足度の向上に結実しました。

「中期経営計画2028」の進捗と今後の展望

「有形固定資産の活用」として、ホテル椿山荘東京では2025年に未稼働の婚礼サロンをカフェラウンジへ転用し、2026年秋には披露宴の控室として使用していたスペースに、ホテルで随一の眺望を持つ宴会場を新設します。婚礼では四季折々の表情を見せる庭園を一望できる会場

の人气が極めて高く、会場選択の決め手になっています。また、法人宴会やMICE、海外からのインセンティブツアーなどにおいても、文化財を有する庭園を通じて、日本文化と美意識、つまり「日本らしさ」を体感できることが、当ホテルの選定理由の一つとなっています。「庭園」と「ホテル椿山荘東京」のブランドは一体であり、庭園への継続的な投資とメディア露出拡大が、ブランド価値の最大化と中長期的な収益力の強化につながります。

そのために、外部パートナーとの協業を通じて、日常の庭園管理やイベント演出におけるノウハウとスキルを当社の人材も積極的に学び、より質の高い庭園のあり方を模索しています。今後も庭園の眺望を最大限に活かす会場作りや演出、新たな商品開発に磨きをかけてまいります。

また、ホテル椿山荘東京は国内のお客さま比率が高い施設でもあり、国内のお客さまに対し、人生のライフステージで生涯に渡ってホテルをご利用いただける仕組みを作ることも大切にしています。将来に渡って信頼され、常に選んでいただけるよう人材育成に注力し、付加価値の高いサービスと商品の提供に努めてまいります。

他方、当事業では株式会社Share Clappingにおいて瀬戸内地方の宿泊施設との提携による、施設を保有しない婚礼プロデュース事業など、新たな事業領域への挑戦も進めています。

ホテル椿山荘東京では庭園という有形資産を最大限に活用した事業領域の拡大と収益力の向上を図る一方、株式会社Share Clappingでは施設を保有しないアセットライト型の婚礼プロデュース事業を推進し、資本効率の高い成長機会の創出に取り組んでおります。これらの取り組みを通じて、事業ポートフォリオの高度化を図り、多様な顧客接点の創出により、お客さまに生涯寄り添える価値提供を実現し、当事業の持続的な成長を推進してまいります。

24

FUJITA KANKO INC.

企業理念	01
CONTENTS	02

Chapter 1 価値創造ストーリー

Chapter 2 戦略

中期経営計画の進捗	12
【特集】成長戦略を支える、人材育成の仕組み	15
人材戦略	18
セグメント別事業戦略	21
WHG事業	21
ラグジュアリー&バンケット事業	23
リゾート事業	25

Chapter 3 サステナビリティ／コーポレート・ガバナンス

Chapter 4 データ