

シンプルで自由な、旅と暮らしをサポートする
アメリカンスタイルのロードサイドホテル



事業計画書

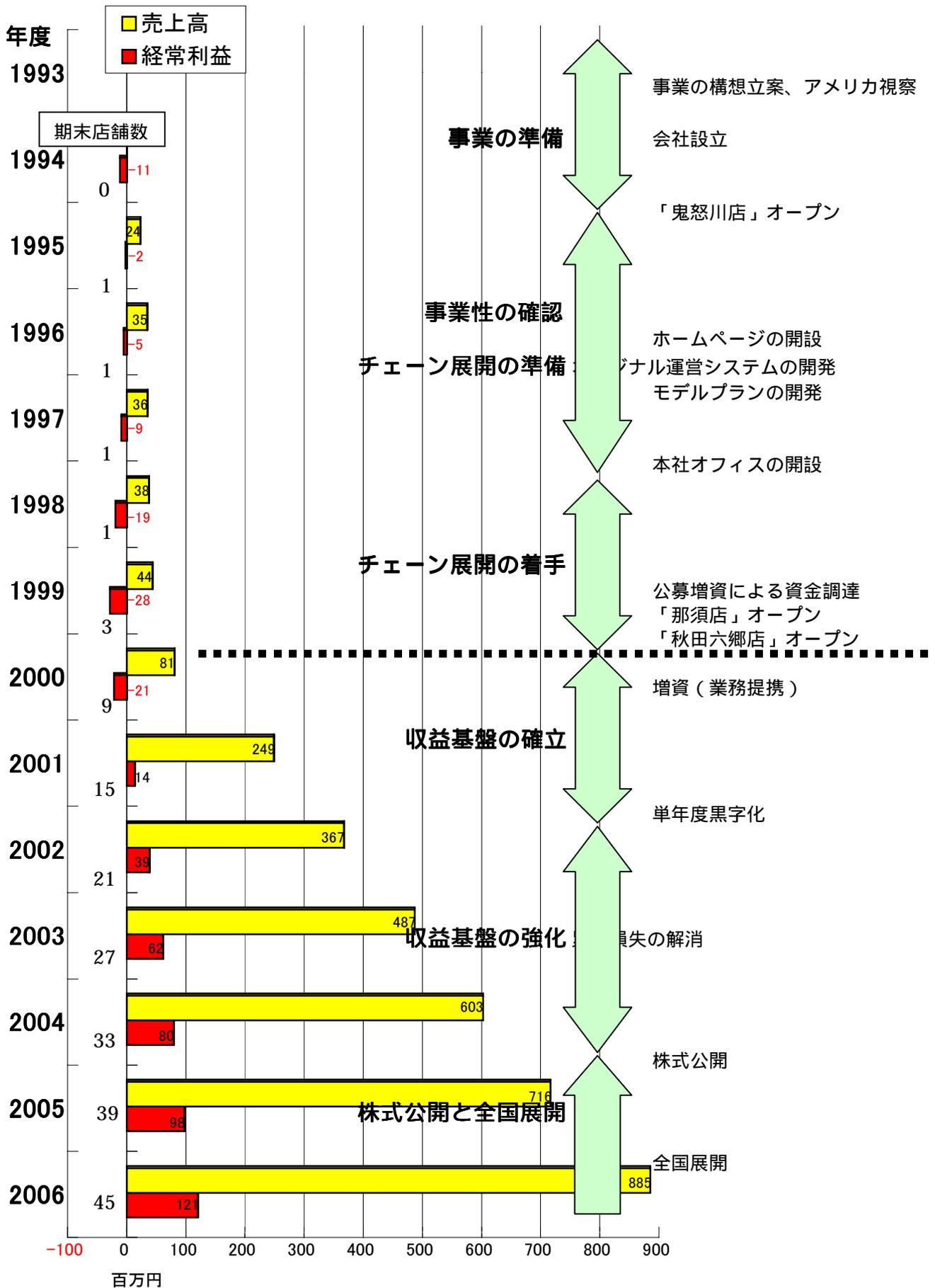
2000年9月22日

株式会社 旅籠屋

〒111-0042 東京都台東区寿3-3-4 旅籠屋ビル3階
Tel.03-3847-8858 Fax.03-3847-8859
E-mail master@hatagoya.co.jp
HomePage <http://www.hatagoya.co.jp/>

「旅籠屋」の名称・ロゴマークは商標登録済み

事業計画の概要



あなたの街にも「旅籠屋」を

アメリカを車で旅すると、行く先々の街や村で、MOTEL という看板を掲げたミニホテルを数多く目にします。モーテルというと、日本ではカップル専用のラブホテルを連想してしまいがちですが、本来は、おもに車で旅する人が誰でも気楽に利用できる、素泊まりのロードサイドホテルのこと。ほとんどどのサービスもないかわりに、とても自由で、驚くほど安く泊まれる庶民の宿なのです。



シンプルな平屋建て、典型的なモーテルの雰囲気



比較的規模の大きな、現代的なモーテル

高級ホテルと違い、ゴージャスでリッチな気分を満喫するというわけにはいきませんが、子供連れの家族旅行や友人とのドライブ、そしてビジネスでの宿泊には、必要十分な施設と言えます。実際、その数はガソリンスタンド・コンビニ・レストランよりはるかに多く、それだけ、ありふれた施設として人々の生活を支えていることがうかがえます。

「旅籠屋」の構想は、こうした自由で経済的な宿泊施設を日本にも実現させることを目的にスタートしました。2度にわたるアメリカ視察、各方面の方々からのアドバイスを得て、1995年8月、待望の1号店が栃木県・鬼怒川温泉近くにオープンしました。



1号「鬼怒川店」

以来5年あまり、不況と業界全般の低迷にもかかわらず、予想をはるかに越えるご利用をいただき、好評をいただいています。加えて、そこで生活する家族が運営する宿として、周辺地域に根付き、歓迎されています。飲食や物販を行なわないため、周囲に利益をもたらす施設でもあるのです。

日本では先例のない業態、しかも無名の「旅籠屋」がこのように短期間で多くの支持を受け、事業的にも堅実な成功を得られた背景には、もちろん旅行やレジャースタイルの大きな変化があります。時代の新しいニーズにマッチした宿泊施設が求められているのです。

しかし、安く泊まれる素泊まりの宿ということが、成功の十分条件というわけではありません。事業の目的やコンセプトと、これを支えるポリシーを明確にし、ここから導かれる運営手法をあらゆる面で徹底し、維持していることが、大切なことだと考えています。

5年間の実績と経験。チェーン展開の準備は整い、市場の機も熟してきました。一昨年には東京に本社オフィスを開設、本年4月には2号「那須店」、6月には3号「秋田六郷店」がオープンしました。



2号「那須店」



3号「秋田六郷店」

また、こうした店舗開発の資金を調達するため、昨年秋にはVIMEX(未公開株市場)において9,900万円の公募増資を行い、本年春には中小企業金融公庫より8,000万円の融資を受けました。これは当社の将来性および事業の意義をご評価いただいた証しと自負しているところです。

間違いなく「旅籠屋」は多くの人々が待ち望んでいたスタイルの宿、しかも流行に左右されない基盤施設です。新規事業としての困難は当然ありますが、方向さえ間違えなければ、きわめて有望で堅実な、社会的意義のある事業であると断言できます。チャレンジングなニュービジネスを切り拓くパートナーとして未永くお付き合いいただければ幸いです。

株式会社 旅籠屋
代表取締役 甲斐 真

コンセプトとポリシー

旅籠屋が目指し、こだわり続ける基本です

事業目的

旅行者が、気軽に安心して泊まれる
自由で経済的な宿泊施設の提供

地域に調和する資産活用事業の創出と
堅実で自立した生活基盤の確保

コンセプト

シンプルで自由な、旅と暮らしをサポートする

素泊まり

Simple Stay

宿泊特化型の宿

食べる・遊ぶという
それぞれの旅の楽し
み方をお仕着せのサ
ービスで妨げない。

街道沿い

Road side

ドライブに便利な宿

車(2輪・4輪)による
移動に適した立地。
利用が困難だった
郊外の遊休地を活用。

小規模運営

Human Scale

家族運営の宿

固定経費の節減、責任
ある運営、アットホームな雰
囲気づくりなど、堅実
経営の基盤を支える。

チェーン展開

Chain System

どこでも安心の宿

ハード(機能・デザイン)と
ソフト(集客・運営)の標準
化により、品質管理の
徹底と効率化を図る。

ポリシー

客室は、プライバシー重視のゆとりある
スペースとし、必要十分な設備を設ける

客室の常備品や使い捨て品は、
必要最小限とし、不合理な無駄を省く

飲食営業や物品販売など、宿泊以外の
付加的サービスは行なわない

利用者の時間的制約を最小限にするため
到着・出発時刻の幅を広くし無休とする

住み込みの夫婦による運営とし
施設の規模もその限度内とする

利用者の選択や限定を行なわないが、
昼間の休憩利用は受け入れない

虚飾・虚言を排し、利用者への不干涉と
さりげない気配りを接客の基本とする

ルート別価格・コミッション・値引きを
行なわず、明朗な料金システムとする

求められない
サービスは
しない

快適に泊まれる
という基本は
譲らない

シンプルである
ことの合理性を
追求する

周囲への調和
環境負荷の低減を
図る

事業の特徴

新規性

- 立地** 郊外の街道沿い中心。
既存宿泊施設の立地（駅前・繁華街、温泉観光地・リゾート地など）と異なる。
- 対象** 車やバイクなどの利用者一般。
観光・ビジネスなど旅行目的別に利用者を特定しない。
- サービス** 宿泊特化。食事・温泉・物販・娯楽施設などの付加的サービスを行わない。
時間的制約から解放、自由なスタイル。干渉がなくプライバシーが保たれる。
- 規模** 住込みの支配人夫婦が運営可能な10～20室程度の規模。
固定費を最小限に抑え、需要量の低い場所でも高稼働率を安定して維持。
- 集客方法** 直接集客（旅行会社などのコミッションセールスを行わない）。
パブリシティやホームページに重点。
- 宿泊料金** 平日なら親子4人1室で1万円という低廉な料金。
気軽に繰り返し利用いただける宿。

競合性

- 観光旅館** お仕着せのフルサービスのミスマッチ。固定費負担による低料金化の限界。
- ペンション** 食事サービスのミスマッチ。観光客特化（立地、施設形態）による季節波動。
- ビジネスホテル** ビジネス客特化（立地、施設形態）による曜日波動。高需要前提の施設規模。
- 海外FE-ン** 不動産コストの高さによる投資効率の低さ。ブランド力の低さ。
集中投資の場合は、潜在需要の掘り起こし効果がプラスに働く。

権利・ノウハウ

- 商標登録** 旅籠屋、HATAGOYA 平成9年9月12日登録 第4054503号
ロゴマーク 平成11年9月10日登録 第4313078号

オリジナル運営ソフト

フロント業務、経理処理、顧客管理などを全社で一元管理するパソコンソフト
1996年に開発着手、1997年10月より運用開始。

2000年、複数店舗のオープンにともない、本社にデータベースを置き専用線などで店舗からリアルタイムにアクセスするWAN環境対応のシステムとしている。

チェーン店標準規格

既設店舗の経験をベースに「チェーン店標準規格」を定め、建築コストを抑えながら合理的で機能性の高い店舗を統一的に建築する条件を整備。

立地条件と想定エリア

従来の宿泊施設とは立地条件が異なります

立地条件

年間を通して滞在客や通過人数の多いエリア

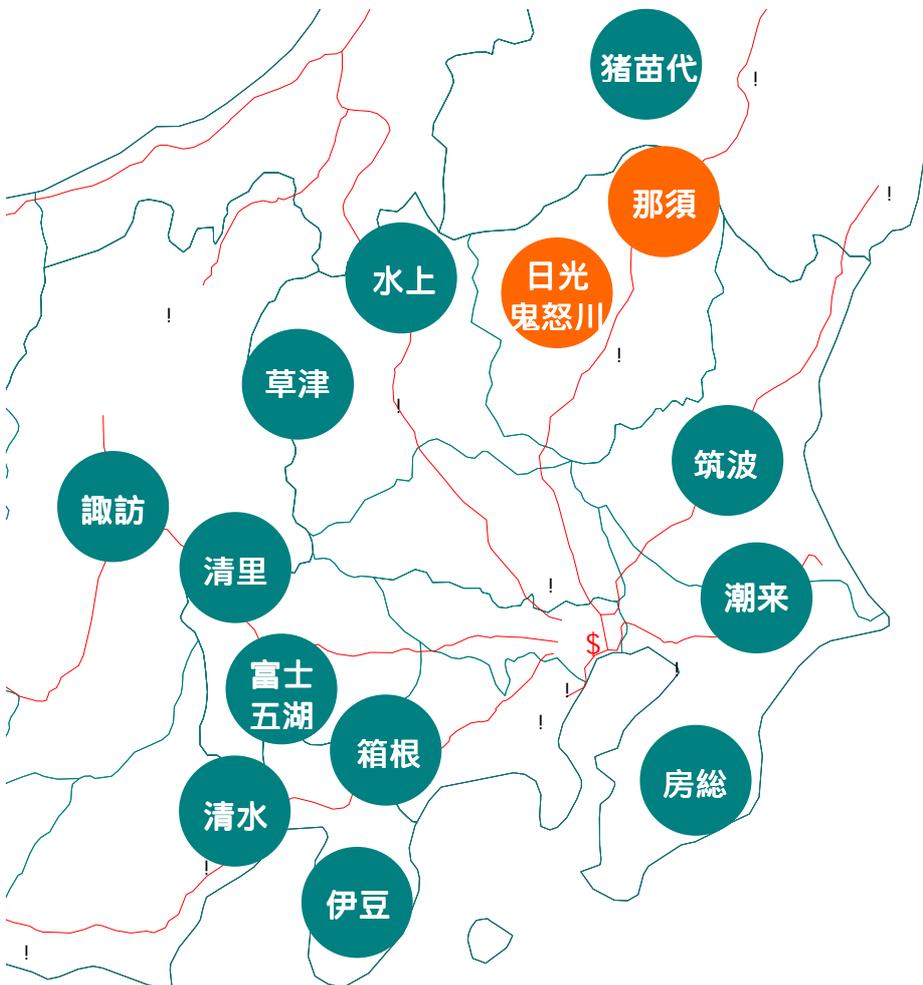
1. 観光リゾート地、娯楽施設などの周辺 ... 地方の滞在目的地
2. コンベンションセンターなど大規模都市施設の周辺 ... 都市の滞在目的地
3. 都市と都市、都市と観光地などの中継地 ... 郊外の移動中継地

駅前の繁华街ではなく、車でのアクセスに便利な幹線道路周辺
必ずしも、道路に面している必要はない

法的に宿泊施設の営業や建築が認められている地域・地区
市街化調整区域内、住居専用地域・工業地域などには建築できない

想定エリア

首都圏の場合の例



ロードサイド店敷地の
未利用空地・跡地

レストラン・コンビニ・SS

バイパス付近の
裏側空地

転用可能な農地を含む

単独の大規模施設の
周辺空地

展示会場・遊園地・スポーツ・病院

社員寮や倉庫などの
跡地

別荘地の保養施設は適さない

工業団地・IC・空港
などの周辺

広域へのハブ的エリア

旧市街地周辺などの
未利用空地

再開発の難しい不活性エリア

モデルプラン

「旅籠屋」の標準規格を定めています

敷地規模

約 250～400 坪（12 台分の無料駐車場スペースを含む）

建物規模

2 階建て、延床面積 約 120 坪（運営者の居住部分を含む）、客室数 12

基準客室

浴室を含め約 25 m²、クイーンサイズ（幅 1.5m）ベッド 2 台
テーブル・チェア、エアコン、小型冷蔵庫、テレビ

基準料金

ルームチャージ制（平日の 4 名 1 室利用 1 万円前後）

建築費

約 7,000 万円（工法・構造によって異なります）



「秋田六郷店」ラウンジ



「秋田六郷店」客室

1. 標準規格

チェーン店の設計・施工にあたっては、「旅籠屋」のイメージを統一し、宿泊施設としての機能を保証するために、別途定める「標準規格」に従っていただきます。

2. 本部によるチェック

設計・施工の業者をチェーン本部が指定することはありませんが、規格に従った建物とするため、随時、本部の設計スタッフが設計図書や建築現場のチェックを行います。

3. 火災保険の付保

万一の事故への対応に不備がないよう、チェーン本部を通じて、一定の内容で火災保険・施設賠償責任保険などに加入していただきます。

チェーン店の方式

本部の位置付けと5つの方式



- ・事業の企画・調査・立案・検討
- ・**モデルプラン**にもとづく基本設計
- ・建材・備品・用品の調達・販売
- ・**運営システム**と住み込みの**支配人**
- ・広報宣伝、集客・送客
- ・現場チェック、運営指導、代行要員の派遣

A．所有直営方式

「旅籠屋」に適した土地を売ってください！

当社が土地を購入、建物も建築して、経営・運営のすべてを行う方式です。
 希望価格は 2,500～3,000 万円。アパートや飲食物販店舗に不向きな土地でも対象となります。
 改築して「旅籠屋」に転用可能な建物付きの場合は、もう少し高額でも構いません。

B．借地直営方式

「旅籠屋」に適した土地を貸してください！

当社が土地を賃借して建物を建築し、経営・運営のすべてを行う方式です。
 期間 20 年、年間地代 100～150 万円の（事業用定期）借地契約を結ばせていただきます。

C．借上直営方式

「旅籠屋」を建てて、建物を貸してください！

土地オーナーに建築していただいた建物を本部が一括して借上げ、直営店として経営と運営を行う方式です。建物だけお借りしますので家具・備品・用品などは本部が用意いたします。
 期間 15～20 年、年間家賃 800～900 万円の（定期）借家契約を結ばせていただきます。
 土地オーナーには、実務負担はまったくなく、長期間にわたる家賃収入が保証されます。

新規に土地を購入いただき、建物とあわせて当社に貸していただく方法もございます。
 金銭資産を運用するトータルな不動産事業投資として、ぜひご検討ください。

D．運営受託方式

「旅籠屋」を建てて、運営を任せてください！

建物を建築し経営主体になっていただき、運営は本部に委託（本部が派遣する支配人がすべての実務を行う）いただく方式です。売上げの中から、運営委託料を本部にお支払いいただき、税金や保険料などの費用を引いた残りが土地オーナーの事業所得となります。

E．フランチャイズ方式

「旅籠屋」のオーナーとして経営してください！

建物を建てていただき、運営マニュアルにしたがい経営も運営も行っていただく方式です。
 売上げの中からロイヤルティをお支払いいただき、運営経費などを引いた残りが事業所得となります。ただし、旅籠屋の運営方針を徹底させるため、当面この方式は採用いたしません。

方式別の損益収支見通し

1店舗あたりの当社の損益と収支

客室稼働率は、いずれも 55%（初年度）60%（2年度）65%（3年度～）。単位は千円。

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
A. 所有直営店 (14室 60%借入)							所要自己資金: 47,780	借入金: 64,920				
売上		29,510	32,193	34,876	35,573	35,573	35,573	36,285	36,285	36,285	37,010	
損益	563	4,345	6,096	7,853	8,414	8,560	9,929	10,517	10,681	10,852	11,468	
収支	-47,780	7,088	6,664	8,286	8,639	8,614	9,824	10,286	10,262	10,262	10,725	

5千万円以下の自己資金で出店可能。利益額も大きい。ただし、60%融資が前提。

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
B. 借地直営店 (12室)							所要自己資金: 80,500	借入金: 0				
売上		25,295	27,594	29,894	30,491	30,491	30,491	31,101	31,101	31,101	31,723	
損益	-4,000	2,571	5,690	7,080	7,417	7,417	8,531	8,876	8,876	8,876	9,227	
収支	-80,500	9,829	8,582	9,802	10,059	10,038	11,152	11,503	11,482	11,482	11,833	

利益額は大きいですが、借入れが困難で資金は全額自己資金となる。想定地代は 400 円 / 坪 / 月。

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
C. 借上直営店 (12室)							所要自己資金: 12,140	借入金: 0				
売上		25,295	27,594	29,894	30,491	30,491	30,491	31,101	31,101	31,101	31,723	
損益	-2,388	1,354	2,744	4,134	4,495	4,495	5,547	5,916	5,916	5,916	6,292	
収支	-12,140	1,826	2,824	4,214	4,516	4,495	5,603	5,937	5,916	5,916	6,314	

初期投資は敷金（12ヶ月家賃）・家具備品などに限られる。想定家賃は 6 千円 / 坪 / 月。

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
C'. 借上直営店 (12室、土地購入)							所要自己資金: 27,850	借入金: 0				
売上		25,295	27,594	29,894	30,491	30,491	30,491	31,101	31,101	31,101	31,723	
損益	-2,388	1,354	2,744	4,134	4,495	4,495	5,547	5,916	5,916	5,916	6,292	
収支	-27,850	1,826	2,824	4,214	4,516	4,495	5,603	5,937	5,916	5,916	6,314	

初期投資は敷金（総事業費の 25%）・家具備品などに限られる。想定家賃は 6 千円 / 坪 / 月。

	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
D. 運営受託店 (12室)							所要自己資金: 0	借入金: 0				
売上		16,247	17,397	18,547	18,845	18,845	18,845	19,151	19,151	19,151	19,461	
損益	2,500	2,700	3,020	3,340	3,424	3,424	3,294	3,378	3,378	3,378	3,465	
収支	2,638	2,700	3,020	3,340	3,424	3,424	3,294	3,378	3,378	3,378	3,465	

土地オーナーが経営主体になるため、運営委託料が当社の売上となる。収益性はもっとも低いですが初期の所要資金は不要。

業績の推移

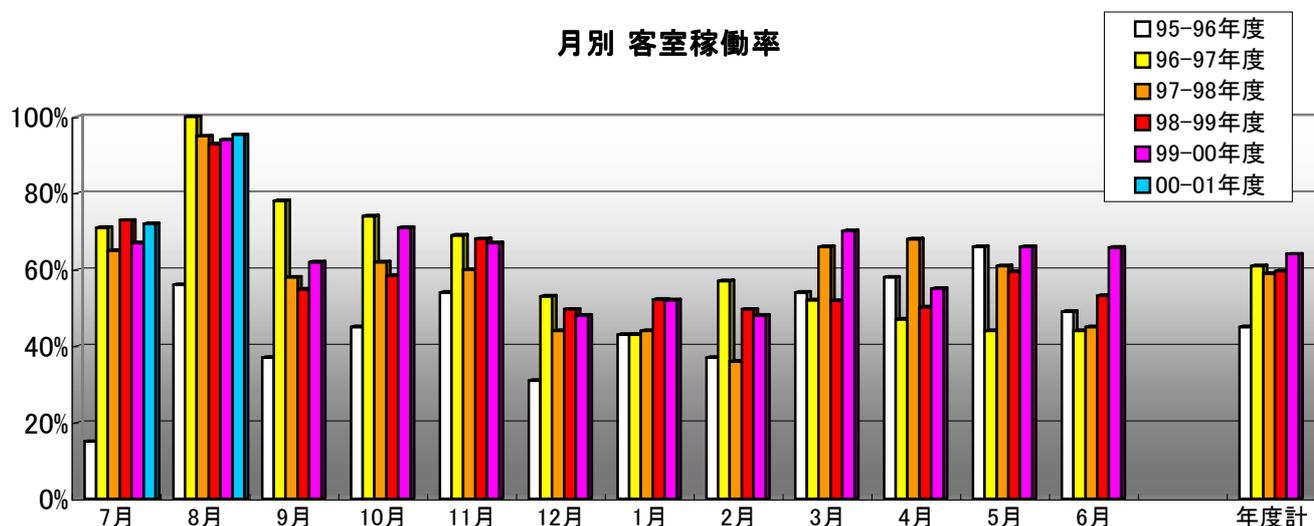
年度別の損益・貸借内訳

	第1期	第2期	第3期	第4期	第5期	第6期
(単位:千円)	1995年6月	1996年6月	1997年6月	1998年6月	1999年6月	2000年6月
売上高		23,631	35,202	35,884	37,850	44,174
営業費用	11,094	26,449	40,175	47,261	56,377	79,611
営業損益	-11,094	-2,817	-4,973	-11,376	-18,527	-35,436
営業外収益	7	759		2,470		8,128
営業外費用			73		357	730
経常損益	-11,086	-2,057	-5,046	-8,906	-18,884	-28,038
特別利益						
特別損失						
法人税等						624
当期損益	-11,086	-2,057	-5,046	-8,906	-18,884	-28,663
前期繰越損益		-11,086	-13,144	-18,191	-27,097	-45,982
当期未処分損益	-11,086	-13,144	-18,191	-27,097	-45,982	-74,645

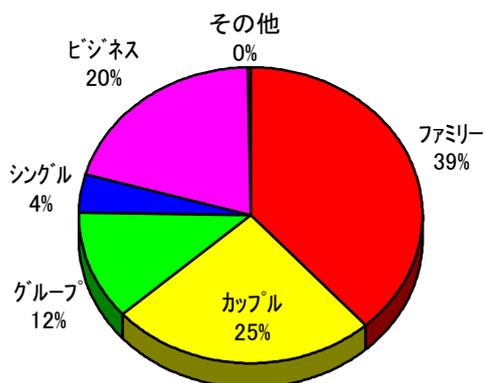
固定資産	125,362	139,828	132,325	127,505	120,896	296,355
他の資産	9,298	7,386	10,166	3,938	1,789	20,132
長期借入金	135,000	150,000	150,000	7,800	17,400	115,023
他の負債	747	360	683	741	1,268	27,110
資本金	10,000	10,000	10,000	150,000	150,000	249,000
累積損益	-11,086	-13,144	-18,191	-27,097	-45,982	-74,645

鬼怒川店

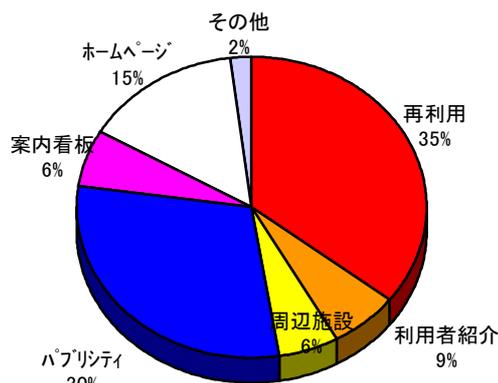
月別 客室稼働率



利用者構成(1999-2000年度実績)

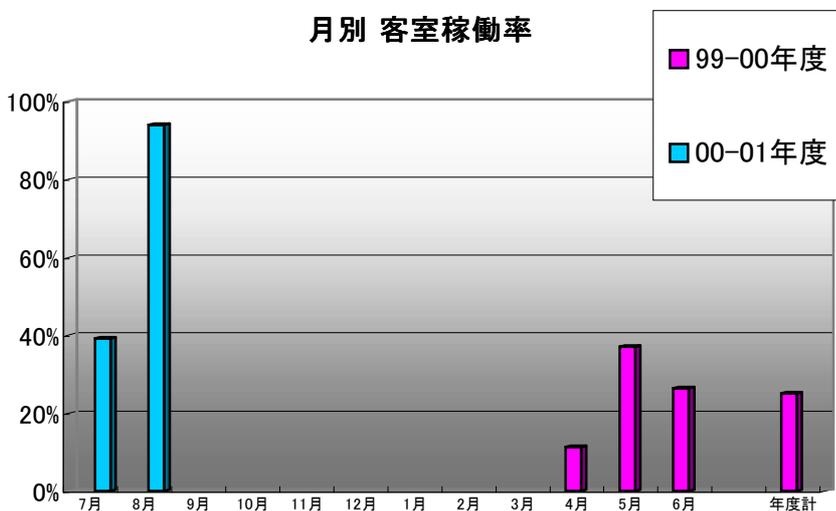


認知経路(1999-2000年度実績)



那須店

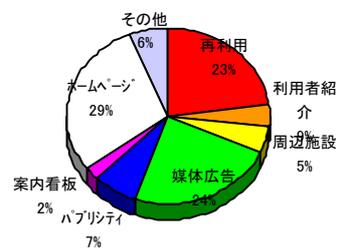
月別 客室稼働率



利用者構成 (2000年4-8月実績)

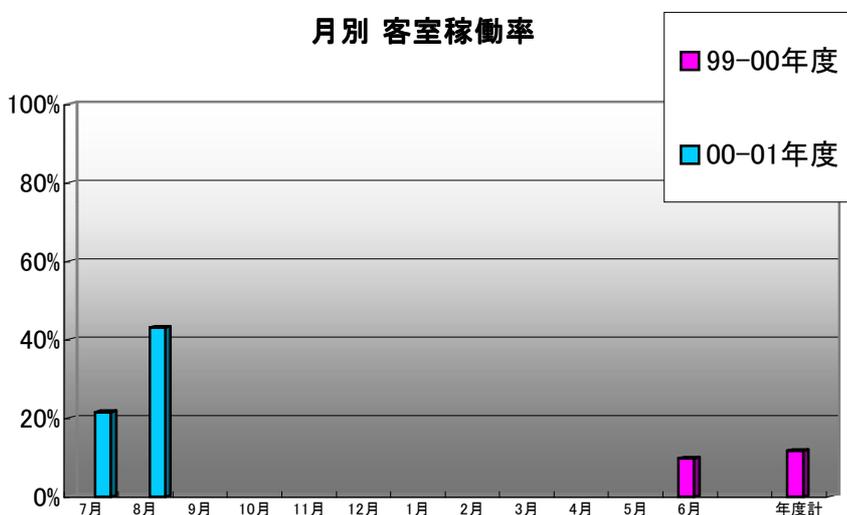


認知経路 (2000年4-8月実績)

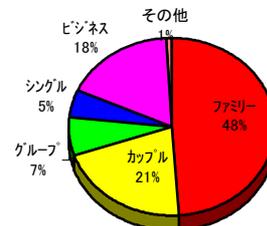


秋田六郷店

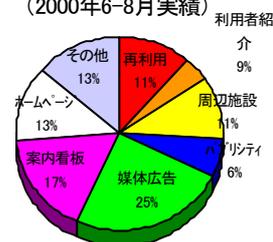
月別 客室稼働率



利用者構成 (2000年6-8月実績)



認知経路 (2000年6-8月実績)



出店計画

2001年度に単年度黒字化、2003年度に累積損失を解消し、株式公開の条件を満たす。

年度	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
新規オープン	0	6	6	6	6	6	6	6	6
所有直営店	0	4	0	0	0	0	0	0	0
借上直営店		1	0	0	0	0	0	0	0
運営受託店	0	1	6	6	6	6	6	6	6
期末店舗数	3	9	15	21	27	33	39	45	51

売上	44,175	81,112	248,733	367,336	487,409	602,874	716,447	885,336	1,009,570
本社	1,744	2,400	3,000	3,500	4,000	4,500	5,000	5,500	6,000
鬼怒川店	39,546	41,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000	42,000
那須店	2,714	25,295	27,594	29,894	30,491	30,491	30,491	31,101	31,101
秋田六郷店	171	12,417	16,556	20,696	21,109	21,109	21,109	21,531	21,531
所有直営店		0	118,041	128,772	139,503	142,292	142,292	142,292	145,139
借上直営店 B		0	25,295	27,594	29,894	30,491	30,491	30,491	31,101
運営受託店		0	16,247	114,881	220,412	331,991	445,064	612,421	732,697
損益	-28,039	-21,400	13,655	39,057	62,044	79,879	98,039	120,695	138,372
本社	-33,942	-32,000	-36,000	-40,000	-45,000	-50,000	-55,000	-60,000	-65,000
鬼怒川店	6,831	8,000	9,000	9,500	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000
那須店	-606	3,263	4,746	6,230	6,621	6,724	7,703	8,178	8,287
秋田六郷店	-322	-3,025	-523	1,979	2,217	2,217	3,273	3,516	3,516
所有直営店	0	2,250	17,379	24,384	31,410	33,657	34,241	39,715	42,068
借上直営店	0	-2,388	1,354	2,744	4,134	4,495	4,495	5,547	5,916
運営受託店	0	2,500	17,700	34,220	52,661	72,786	93,327	113,738	133,584
収支	-21,095	-222,744	39,146	58,588	86,505	109,142	132,302	161,193	185,321
本社	-34,942	-33,000	-37,000	-41,000	-46,000	-51,000	-56,000	-61,000	-66,000
鬼怒川店	14,239	16,000	17,000	17,500	18,000	18,000	18,000	18,000	18,000
那須店	-727	7,416	4,047	5,437	5,700	5,679	6,546	6,943	6,922
秋田六郷店	335	3,173	6,398	12,125	17,960	23,781	30,652	37,787	44,908
所有直営店	0	-191,120	28,350	26,658	33,145	34,554	34,457	39,297	41,146
借上直営店	0	-27,850	1,826	2,824	4,214	4,516	4,495	5,603	5,937
運営受託店	0	2,638	18,525	35,045	53,486	73,611	94,152	114,563	134,409

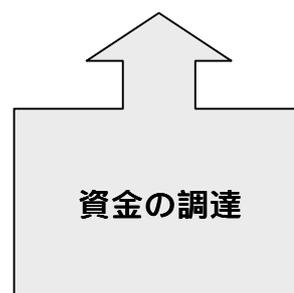
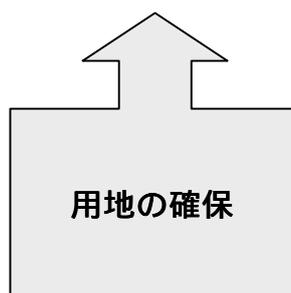
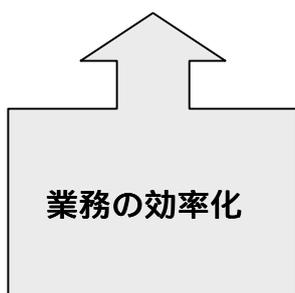
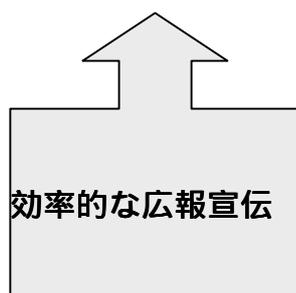
前期繰越損益	-45,982	-74,645	-96,045	-82,390	-43,333	18,711	98,590	196,629	317,324
当期末未処分損益	-74,645	-96,045	-82,390	-43,333	18,711	98,590	196,629	317,324	455,696

損益は税引き前の金額であるため、繰越損益や未処分損益には法人税等の額が反映されていない

戦略的課題

既存店の収益性向上

新規出店の加速



パブリシティの強化
ネットの活用
媒体広告の活用

標準規格
運営マニュアル
アウトソーシング

建設会社
ディベロッパー
企業提携

公募増資
VC出資
提携融資
企業提携

会社概要

旅籠屋の名称・ロゴマークは商標登録済み

社名

株式会社 旅籠屋 (Hatagoya & Company)

資本金

2億4,900万円 (授權資本 9億9,600万円)

所在地

本社 〒111-0042 東京都台東区寿 3-3-4 旅籠屋ビル 3階
 鬼怒川店 〒321-2524 栃木県塩谷郡藤原町柄倉 766-7
 那須店 〒325-0304 栃木県那須郡那須町高久甲喰木原 5405-15
 秋田六郷店 〒019-1404 秋田県仙北郡六郷町六郷字熊野 174

役員

甲斐 真 (代表取締役)
 甲斐 幹 (取締役 非常勤)
 鍵山 文厚 (取締役 鬼怒川店支配人)
 甲斐 美沙子 (監査役 非常勤) その他従業員 5名

設立・経緯

1993年 事業構想の立案、検討
 1994年 1月 アメリカのMOTEL第1次視察
 7月 会社設立 (東京都足立区) 資本金 1,000万円
 1995年 5月 アメリカのMOTEL第2次視察
 7月 1号直営店「鬼怒川店」完成、本社移転 (足立区 栃木県)
 8月 「鬼怒川店」オープン
 1997年 2月 ホームページの開設
 10月 オリジナル運営ソフト「旅籠屋マネージメントシステム」完成
 1998年 2月 増資 (資本金 4,000万円)
 4月 増資 (資本金 1億5,000万円)
 7月 本社移転 (栃木県 台東区)、チェーン本部オフィス開設
 1999年 12月 VIMEX (未公開株市場) にて、公募増資 (資本金 2億4,900万円)
 2000年 4月 2号店「那須店」オープン
 6月 3号店「秋田六郷店」オープン
 9月 社名を、株式会社 旅籠屋に変更

事業目的

1. ホテル等の宿泊施設の経営
2. ホテル等の宿泊施設に関する企画立案、運営指導および運営受託
3. ホテル等の宿泊施設の建設に関する建材、部材などの販売
4. ホテル等の宿泊施設に関する家具、備品、用品などの販売
5. 不動産の売買、賃貸借およびその仲介
6. 損害保険代理業

売上高

44,174千円 (2000年6月期実績)

取引銀行

東洋信託銀行 本店
 三和銀行 東京営業部
 朝日信用金庫 ことぶき支店

主要なパブリシティ実績

「旅籠屋」紹介記事の一部

雑誌

1995年	「Hanako」8/3号	7/27	発売
	「じゃらん」8/23号	8/2	発売
	月刊「レジャー産業資料」8月号	7/25	発売
1996年	「GOOGLE」10月号	8/25	発売
	「旅」1月号	12/9	発売
	「BE-PAL」2月号	1/10	発売
	「DIME」2/1号	1/11	発売
	「日経トレンドィ」4月号	3/4	発売
	「あるじゃん」7月号	5/29	発売
	「レタスクラブ 臨時増刊'96夏 今どきのお金の本」	6/13	発売
	月刊「レジャー産業資料」7月号	6/25	発売
	「あるじゃん」1月号	11/29	発売
	1997年	月刊「ホテル旅館」9月号	8/下旬
「旅の手帖」1月号		12/2	発売
1998年	「旅」3月号	2/20	発売
	「いい旅見つけた」2号	7/24	発売
	「Yahoo Internet Guide」11月号	9/29	発売
1999年	「ポタ」22号	11/2	発売
	「アウトライダー」1月号	12/1	発売
	月刊「ホテル旅館」3月号	2/下旬	発売
	日経ベンチャー4月号	3/下旬	発売
	月刊「レジャー産業資料」7月号	6/25	発売
2000年	「週刊読売」9/12号	8/31	発売
	月刊「レジャー産業資料」11月号	10/25	発売
	月刊「ホテル旅館」5月号	4月	発売

ムック誌

1995年	新こどもびあ「家族のおでかけ百科 冬号」	11/14	発売
1996年	マッブル県別情報版「栃木県 '96」	2月	発売
	マッブルマガジン「日光・那須 '96」	4月	発売
1997年	るるぶ「日光・那須 '96~'97」	4月	発売
	マッブルマガジン「日光・那須 '97」	4月	発売
1998年	JTB 旅ノート「日光・那須・群馬」	5月	発売
	マッブル県別情報版 栃木県 '98年版	1月	発売
	るるぶ 日光・那須 '98~'99	4月	発売
	るるぶ 家族で遊ぼう '98~'99 首都圏	5月	発売
	るるぶ ドライブ 日光那須群馬 '99	8月下旬	発売
1999年	JTB 旅ノート 日光・那須・群馬	夏	発売
	まっふる「安くて良い宿&公共の宿」'99年版	4月初旬	発売
	ブルーガイド「ペットと泊まれる宿」	4月	発売
2000年	「愛犬と泊まれるホテル・ペンション・旅館」'99年全国版	春	発売
	るるぶ「秋田」'00	4月	発売
	まっふる「日光・那須」'00	4月	発売
	まっふる「安くて良い宿&公共の宿 関東」'00	4月	発売
	まっふる「安くて良い宿&公共の宿 東北」'00	4月	発売

テレビ

1995年	フジテレビ「どうーなってるの」	11/2	放映
1998年	テレビ東京「夕方いちばん」	10/17	放映
1999年	テレビ東京「クイズとこる変われば」	6/4	放映
	日本テレビ「ウェーク・アップ」	11/13	放映

新聞

1996年	サンケイ新聞（北関東版）	5/8	朝刊
1998年	朝日新聞（東京本社版）マリオン	11/12	夕刊
	日経流通新聞	12/24	
1999年	日刊ゲンダイ	6/18、7/1	
	日本経済新聞	11/16	朝刊
	日経流通新聞	11/16	
2000年	読売新聞	7/12	朝刊