

|| 企業調査レポート ||

# リソルホールディングス

5261 東証 1 部

[企業情報はこちら >>>](#)

2018 年 6 月 29 日 (金)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

<http://www.fisco.co.jp>

## 目次

<b>■ 要約</b>	<b>01</b>
1. 会社概要	01
2. 業績動向	01
3. 長期経営目標	02
4. 中期的な戦略	02
<b>■ 事業概要</b>	<b>03</b>
1. 会社概要	03
2. 沿革	04
3. 事業内容	05
4. RESOL サイクル	11
<b>■ 業績動向</b>	<b>12</b>
1. ターニングポイント	12
2. 2018年3月期の業績動向	13
3. 2018年3月期の財務状況	15
4. 2019年3月期の業績見通し	17
<b>■ 長期経営目標</b>	<b>18</b>
1. 長期方針と経営目標	18
2. 中期的な事業展開	19
3. 長期的な取組み	19
<b>■ 株主還元策</b>	<b>20</b>
1. 配当方針	20
2. 株主優待制度	20
<b>■ 情報セキュリティ</b>	<b>21</b>

## 要約

### 「新しいリソルスタイルの構築」を各事業において推進 将来の収益基盤を拡大

#### 1. 会社概要

リソルホールディングス<5261>は、主に運営と不動産を事業ドメインに据えた会社で、ホテルやゴルフ場、リゾートの運営を軸に各種サービスを展開している。同社のビジネスは、単なる事業の集まりではなく、事業同士が重層的なシナジーを醸成することにより、高い付加価値を提供することが大きな目的となっている。リソルグループは「あなたのオフを、もっとスマイルに。」をコーポレートスローガンとしており、すべての事業を通じて“いきがい・絆・健康・くつろぎ”を顧客に提供し、たくさんのスマイルづくりでブランディングを進めている。その象徴が、同社のランドマーク施設である多世代交流型リゾートコミュニティ「リソル生命の森」だ。同社グループは、この「リソル生命の森」を幹とし、ホテル、ゴルフ、ライフサポート、リゾートライフを枝とする“ツリー型”構造で事業を展開している。

事業概念図「リソルツリー」  
 リソルグループ



#### 2. 業績動向

2018年3月期の連結業績は、売上高23,643百万円(前期比6.1%増)、営業利益2,103百万円(同15.7%増)となった。期初計画に対し、売上高で1,643百万円、営業利益で803百万円の超過達成となった。その理由は、ホテルの業績好調に加え、投資再生不動産としてパリュアアップした販売用不動産等の売却、「中京ゴルフ倶楽部 石野コース」の収益である。運営面では、ホテル・ゴルフを中心に施設のリニューアル、新しいマーケットの開拓、新運営スタイルへの取組み、新商品や新サービスの提供など顧客満足度の向上を目的に、「新しいリソルスタイルの構築」に取り組んだ。開発面では、上野・大阪の新築ホテルの賃貸借予約契約を締結、「中京ゴルフ倶楽部 石野コース」の共同経営を開始するなど収益基盤の拡大を図った。また、パリュアアップした販売用不動産(ホテル1件、ゴルフ場1件、ゴルフ場内の販売用不動産1件)を売却した。そのほか、福島県において太陽光発電事業の大型開発造成工事に着手、「大学連携型 CCRC」※では千葉大学及び千葉県長柄町と協力して構想案作成を進めている。

※ CCRC：Continuing Care Retirement Community の略で、仕事をリタイアした人が第2の人生を心身ともに健康的に楽しむ街(コミュニティ)のこと。

2019年3月期の業績見通しについて、同社は売上高21,500百万円(前期比9.1%減)、営業利益1,300百万円(同38.2%減)を見込んでいる。減収減益の見通しとなっているが、これは2018年3月期に計上した一時的な収益がなくなることなどが要因である。しかしながら、2018年3月期期初における業績予想と同水準であることから、見かけの減収減益とは異なって実態は堅調と言えるだろう。

## リソルホールディングス | 2018年6月29日(金)

5261 東証1部 | <https://www.resol.jp/ir/>

### 要約

#### 3. 長期経営目標

同社は、価値基準やテーマに加え、「人にやさしい」「社会にやさしい」「地球にやさしい」の3つの「やさしい」をすべての事業を通じて実現するという長期方針を掲げている。そのなかで、2021年3月期にはROA（総資産経常利益率）5%以上（2018年3月期実績6.1%）、自己資本比率35%以上（同37.2%）、ROE（自己資本当期純利益率）10%以上（同11.4%）をKPIに、売上高250億円以上（同236億円）、経常利益24億円以上（同20億円）の達成を目指している。今後は、ホテル運営事業で客室数の大幅増加や滞在型ホテル・簡易型ホテルへの進出、ゴルフ運営事業で新しいゴルフスタイルの提案と多角化、再生可能エネルギー事業で発電容量40,000キロワット以上の実現、生命の森事業で“いきがい・絆・健康・くつろぎ”の自主開発プログラム推進、CCRC事業で「産・官・学」が協力した「大学連携型CCRC」の推進、福利厚生事業で差別化商品の開発推進。――などを進め、既に達成しているKPIを堅持しつつ、長期経営目標をグループで着実に進めていく考えである。

#### 4. 中期的な戦略

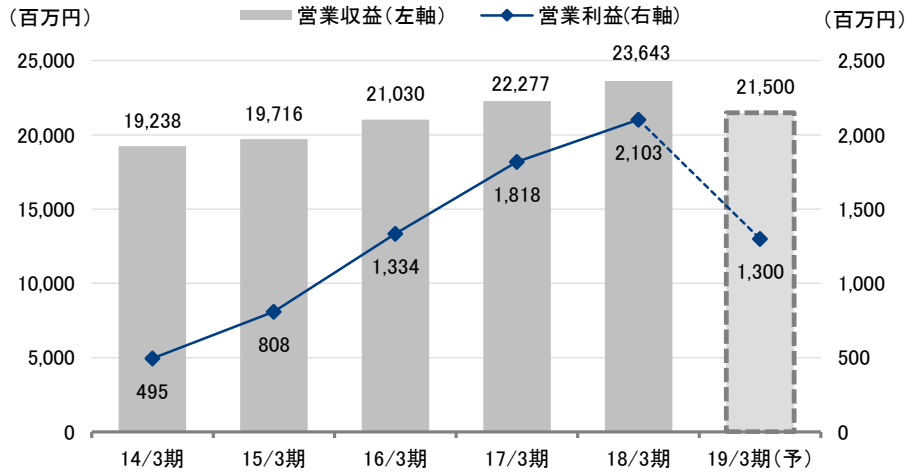
中長期的に訪日外国人観光客が増加すると予測されているうえ、2020年の東京オリンピック・パラリンピック開催によるスポーツ熱の高まりもあり、観光・旅行需要とスポーツ需要は持続的に成長していくことが予想されている。このため、当面は、主力事業のホテル運営とゴルフ運営を軸とした成長戦略を展開する方針である。ホテル運営事業では、2017年4月の「ホテルリソル名古屋」の全館リニューアルに引き続き、2018年に京都で3ヶ所、2019年以降は秋葉原、横浜桜木町、上野・大阪で新たに“ホテルリソル”ブランドの運営を開始する計画である。ゴルフ運営事業では、2017年7月に圧倒的コストパフォーマンスを目指した「南栃木ゴルフ倶楽部」を“リ・スタイル”した一方、2018年2月よりハイグレードな「中京ゴルフ倶楽部 石野コース」の運営を中京テレビ放送株式会社との共同経営でスタートした。ポジションのまったく異なるゴルフ場運営で得られるノウハウの相互活用やレストランの一般利用促進により幅広い利用者を獲得、また蓄積したノウハウを活用した外部ゴルフ場へのコンサルティングなどにより業界内での差別化を図る考えである。このほか、再生可能エネルギー事業の拡大、さらには福利厚生事業の回復が中期的な成長ドライバーと期待されており、長期経営目標を達成する基盤となっていくと考える。なお、「リソル」は、事業者間では強いブランド力を誇るが、一般消費者への浸透度はやや低いと言わざるを得ない。このため、同社は現在、一般消費者へ向けて「リソル」ブランドの訴求を強化しているところであり、2018年5月の「中京テレビ・ブリヂストンレディスオープン」開催期間中に、同社で初めて『スマイル』をテーマとしたTVCMを放映した。

#### Key Points

- ・多世代交流型リゾートコミュニティ「リソル生命の森」を幹とする事業構造に特徴
- ・“ホテルリソル”ブランドの拡大
- ・長期的には、再生可能エネルギー事業の拡大。CCRCも成長ドライバーに

## 要約

## 業績推移



出所：有価証券報告書及び決算短信よりフィスコ作成

## ■ 事業概要

### 「新しいリソルスタイルを構築」し、顧客の満足度をさらに高める

#### 1. 会社概要

同社は主に運営と不動産を事業ドメインに据えた会社である。ホテルやゴルフ場の運営を軸に、不動産再生ビジネスや福利厚生など様々なビジネスを展開している。その中で、コーポレートスローガンである「あなたのオフを、もっとスマイルに。」を価値基準に、多世代が集まり交流するリゾートコミュニティを展開、すべての事業・施設・サービスを通じて同社のテーマである“いきがい・絆・健康・くつろぎ”を顧客に提供している。このため同社は、全国各地のホテルやゴルフ場を有機的につなぐことができ、顧客のライフサポートやリゾートライフの実現に向けて様々なメニューを提案することができるのである。同社は今、将来へ向けて、新運営スタイル、新商品や新サービスを積極的に取入れた「新しいリソルスタイルを構築」しているところである。そして、すべての事業・施設・サービスにおいて「人にやさしい」「社会にやさしい」「地球にやさしい」の3つの「やさしい」を実現し、顧客の満足度をさらに高め、「リソル」ブランドを強化していく考えである。

**リソルホールディングス** | 2018年6月29日(金)  
 5261 東証1部 | <https://www.resol.jp/ir/>

## 事業概要

## 2. 沿革

同社の歴史は古く、1931年に石綿セメント管製造事業の日本エタニットパイプ株式会社として設立され、1949年には既に東証1部に上場している。1987年にミサワホーム<1722>の系列下に入り、リゾート事業（ゴルフ会員権の販売）に参入、1988年にはミサワリゾート株式会社へと商号を変更した。バブル崩壊後、祖業のコンクリート事業とホーバスパイプ事業を売却し、ホテルやゴルフの運営を本格化させた。この頃が同社の実質的な創業期と言える。同社は2005年に三井不動産<8801>と業務・資本提携を締結することになり、商号を「resort」と「solution」を組み合わせたリゾートソリューション株式会社に変更した。さらに翌年にはコナミ株式会社（現・コナミホールディングス<9766>）と業務・資本提携し、ホテルとゴルフ場の運営事業を強化・拡大するとともに、カード会員制やポイント制、福利厚生事業など新たな商品やサービスを次々と開発し、業容を拡大していった。そして2016年10月、ブランド強化の一環としてリゾートソリューションからリソルホールディングスへと商号を変更した。いよいよ大きく飛躍するステージに入ってきたと言えるだろう。

## 沿革

年月	沿革
1931年 2月	日本エタニットパイプ株式会社設立
1949年 5月	東京証券取引所1部上場
1987年 8月	リゾート事業部を新設し、ゴルフ会員権の販売を開始
1988年 3月	プリシア与論株式会社に資本参加。「プリシアオーナーズクラブ」会員権の販売を開始
1988年10月	ミサワリゾート株式会社に商号を変更
1993年 4月	ホテル事業部新設、「ホテル330」及び「プリシアリゾートヨロン」運営管理業務開始
1993年 7月	株式会社日本ゴルフ会と流通ゴルフ会員権等の販売に関する業務提携を開始
1994年 7月	ゴルフ場の運営受託業務を開始
1996年 4月	株式会社日本ゴルフ会を吸収合併
1999年 3月	ミサワホーム株式会社を引受先とする第三者割当増資を実施
1999年10月	カフェテリア方式の福利厚生サービス「ライフサポート倶楽部」の販売を開始
2002年12月	野村プリンシパル・ファイナンス株式会社を引受先とする第三者割当増資を実施
2004年 2月	株式会社SEED330（現・リソルシード株式会社、連結子会社）を設立
2005年 3月	三井不動産<8801>と運営受託事業等の拡大に向けた事業協力ならびに資本提携
2005年11月	リゾートソリューション株式会社に商号を変更
2006年 3月	コナミ株式会社（現・コナミホールディングス<9766>）と業務・資本提携
2006年11月	コーポレートスローガン「あなたのオフを、もっとスマイルに。」制定
2009年10月	“くつろぎ”のオフタイムをテーマに「ホテルリソル」へ名称を統一
2015年10月	ステーキホルダーガバナンスの強化を目的に、中間持株会社「リソル株式会社」を設立
2015年10月	日本土地改良株式会社をリソル生命の森株式会社へ商号変更
2016年 4月	千葉大学千葉県長柄町、リゾートソリューション株式会社（現・リソルホールディングス株式会社）の3者が「大学連携型CCRC」の事業化推進に関し合意
2016年10月	リソルホールディングス株式会社に商号を変更
2016年10月	リソル不動産株式会社（現・連結子会社）を設立
2016年10月	リソルライフサポート株式会社（現・連結子会社）を設立
2017年 3月	健康寿命の延伸を目的とした「ウェルネスエイジクラブ」が始動
2017年 4月	「リビングロビー®」のある「ホテルリソル名古屋」が新概念で全館リニューアルオープン
2017年 7月	リソルグループ施設でポイントが貯めて使える「リソルカード」誕生
2018年 2月	ハイグレードの「中京ゴルフ倶楽部 石野コース」を中京テレビ放送株式会社と共同経営開始

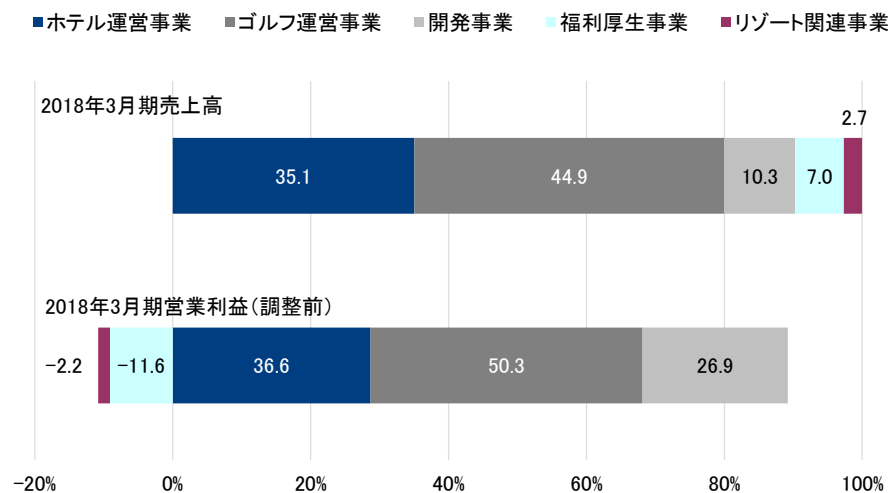
出所：ホームページよりフィスコ作成

## 多世代が楽しめる、多彩な施設と多様なサービス

### 3. 事業内容

同社の事業セグメントは、ホテル運営事業、ゴルフ運営事業、開発事業（投資再生ビジネス、再生可能エネルギー、地方創生推進）、福利厚生事業、リゾート関連事業の5事業である。売上高と営業利益の事業別構成比を見ると、売上高はホテル運営事業が35%、ゴルフ運営事業が45%、開発事業が10%であり、この3事業で90%を占める。営業利益も現状、3事業が大半を稼ぎ出していると言えることができる。なお、同社事業の特徴として、ホテルやゴルフ場などの運営サービスは安定的に成長しているが、不動産売却や投資再生ビジネスについては、案件次第で一時的に収益が大きく膨らむことがある。

#### セグメント別売上高・営業利益の構成比推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

しかし、単純な事業セグメントの説明だけでは、同社の事業全体像を捉えることは難しい。後に詳細を説明するが、同社のビジネスが様々な事業の重層的なシナジーで成り立っていることが理由である。もちろん各事業は単独で収益向上と成長を目指すわけだが、むしろ、各事業が有機的に結びつくことで醸成されるシナジーや付加価値を背景に、顧客に高い利便性や大きな満足を提供することが、同社の企業目的になっていると言える。その象徴が同社の基幹施設、多世代交流型リゾートコミュニティ「リソル生命の森」である。同社の事業構造は、「リソル生命の森」を幹とし、ホテル、ゴルフ、ライフサポート、リゾートライフを枝とする“ツリー型”構造となっている。それぞれの事業がノウハウや情報を共有し、グループシナジーを発揮することで、リソルツリーは多世代が交流するリゾートコミュニティを中心に大きく育っていくのである。

リソルホールディングス | 2018年6月29日(金)  
5261 東証1部 | <https://www.resol.jp/ir/>

事業概要

(1) ホテル運営事業

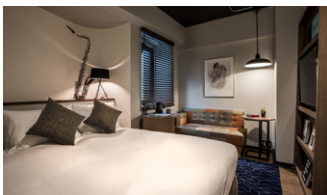
ホテル運営事業では、“ホテルリソル”ブランドを中心とした運営やコンサルティングなどを行っている。事業の核となる運営施設は、立地や客層など諸条件を厳密に審査し、現在の競争力と将来のポテンシャルを的確に評価、さらに社内ポートフォリオを意識した上で、受託を中心に最適な事業モデルを決定する。運営現場においては、きめ細かな価格設定やコスト管理、リソルカードによる利便性提供、アンケートによるフォローなど顧客志向を徹底しており、これにより、リピーターを獲得し囲い込むことで事業の成長につなげている。

同事業のブランド“ホテルリソル”は、くつろぎのブランド“ホテルリソル”シリーズ、さらに上級路線である“ホテルリソルトリニティ”シリーズを展開しており、運営施設拡大を着実に進めている。特に他社との差別化を図るため、自宅のようにくつろげる居心地の良い「リビングロビー®」※、客室の中で靴を脱いでくつろげる「シューズオフスタイル」「RESOLオリジナル快眠ベッド」や「ウェルカムアロマ」など、独自のくつろぎスタイルを提案している。なかでも「リビングロビー®」は、2017年4月「ホテルリソル名古屋」の全館リニューアルに合わせて、「『もう1つの居場所』があるホテルへ」という新しいコンセプトで本格展開を開始した。「ホテルリソル名古屋」の「リビングロビー®」の写真を見ると、リビングソファやPCなどを設置したスペースなど、シーンに合わせた過ごし方ができる居心地の良いロビーとなっていることが分かる。一方、客室はデスクのコンパクト化によりベッド幅を広げ、オフタイムへスイッチするくつろぎを演出している。今後オープンが予定される“ホテルリソル”ブランドにも積極的に導入していく予定だ。

※「リビングロビー」は同社の登録商標。

主力業態の“ホテルリソル”のほかにも、マリンリゾート「プリシアリゾートヨロン」、ペットと泊まれる「ペット&スパホテル」、きめ細やかなサービスのリゾートホテル「R&S ホテル」、ゴルフ場のフェアウェイフロントに佇む高級別荘「ゴルフヴィラ」や長期滞在を楽しめる別荘シェアリング「リソルステイ」など、シーンで選べる多彩な宿泊形態がある。中長期的に訪日外国人観光客の増加が予測されるなど、ホテル運営事業の持続的な成長が期待される。

「ホテルリソル名古屋」 客室 (左) と「リビングロビー®」 (右)



出所：同社提供資料より掲載



リソルホールディングス | 2018年6月29日(金)  
5261 東証1部 | <https://www.resol.jp/ir/>

事業概要

(2) ゴルフ運営事業

ゴルフ運営事業では、ゴルフ場の運営やコンサルティングなどを行っている。運営現場では、コスト管理に加えリソルカードによる利便性提供など、顧客志向と顧客フォローのサービスによって顧客ロイヤリティを高め、ホテル運営同様、リピーターの獲得と囲い込みを進めている。各ゴルフ場では、バンケット事業を強化しており、ゴルフプレーヤー以外の人でもゴルフ場を気軽に利用できるよう、ランチビュッフェ、謝恩会、コンサート、サンセットディナー、婚活イベント、宴会や法事といったレストランを活用した多彩なイベント企画を展開し、クラブハウスのコミュニティ化を図っている。リゾートも運営しているゴルフ運営会社だからこそ可能となるシナジーと言えるだろう。

事業の核となる運営施設は立地や客層などを厳密に審査して、取得または受託を決定している。近年は、少子高齢化やゴルフの大衆化が少しずつ進んでいるため、都会や人気リゾート近くの施設で稼働が良くなっているようだ。一方、同社は、より幅広い利用者を取込むため、運営スタッフ3人による究極の効率運営コースから高級コースまで、顧客のニーズやゴルフ場のステータスに合わせた、オールラウンドな運営スタイルの実現を目指している。こうした運営で得られるノウハウを柔軟に相互活用することで変化対応力を身に付け、業界内での差別化を図る考えである。差別化の源泉たる運営ノウハウは、ゴルフにとどまらずグループ内で相互活用されている。

「Enjoy!Golf (エンジョイゴルフ®)」※をコンセプトとし、2017年7月に“リ・スタイル”した「南栃木ゴルフ倶楽部」は、平日スタッフ3名体制など圧倒的なコストパフォーマンスに挑戦した新しい運営スタイルを実現した。同ゴルフ場は低価格で気軽にプレーしたい初心者や、純粋にゴルフを楽しみたいヘビーゴルファーに好評で、今業界で最も注目されるコースの1つとなっている。一方、2018年2月には、名門「中京ゴルフ倶楽部 石野コース」の経営を中京テレビ放送と共同で開始した。歴史ある女子プロゴルフトーナメントの「中京テレビ・ブリヂストンレディスオープン」の開催コースとして全国に知られる、中京地区で最上級のコースである。ゴルフは2020年東京オリンピックの正式種目選ばれており、ゴルフに対する親しみが今後さらに増していくことが期待されている。

※「エンジョイゴルフ」は同社の登録商標。

「南栃木ゴルフ倶楽部」(左、中)と「中京ゴルフ倶楽部 石野コース」(右)



出所：同社提供資料より掲載

リソルホールディングス | 2018年6月29日(金)  
 5261 東証1部 | <https://www.resol.jp/ir/>

事業概要

**(3) 開発事業**

開発事業は、投資再生ビジネス、再生可能エネルギー、地方創生推進「大学連携型 CCRC」などの事業を行っているが、同社にとってグループ全体のシナジーを最大化する部門という位置付けでもある。

**a) 投資再生事業**

投資再生事業では、ホテルやゴルフ場などのコンサルティング、デューデリジェンスなどの業務を通して、自社の運営で長年蓄積したノウハウを活用し、投資再生を行っている。投資再生の流れは、立地や客層、社内ポートフォリオを考慮した上で、ROI（投資回収率）など社内の厳しい基準に従って施設を取得し、同社シナジーによってバリューアップ、マーケットの動向を的確に捉え運営を残したまま売却一歩となっている。取得はバリューアップ後の売却と大きな意味でセットであり、資産は増やさずに施設を増やすという同社の考え方が反映されている。同社は、ゴルフ場経営の合理化やホテル稼働率の改善ばかりでなく、保養所・別荘などの再生・活性化、土地の有効活用などにも力を入れる。なお、投資再生事業は、ホテル運営事業やゴルフ運営事業の物件確保という点で、事業の入り口にもなっている。

**b) 再生可能エネルギー事業**

同社は、東京オリンピック・パラリンピック後のホテル需要を見据え、次なる事業の核としてゴルフ場の土地建物などを利用した再生可能エネルギー事業を推進している。2014年の静岡県太陽光発電設備（50キロワット / 大熱海国際ゴルフクラブの建物屋根）でスタートした再生可能エネルギーの売電事業は、広島県太陽光発電設備（2016年：2,500キロワット / 瀬戸内ゴルフリゾート隣接地）、福島県太陽光発電設備（2019年予定：39,000キロワット / ゴルフ場業態変革）へと拡大し将来の安定収益源として今後も事業を展開していく考えである。同社は「地球にやさしい」企業グループを目指すことも重要なテーマと考えており「リソル生命の森」では再生可能エネルギーによる地産地消エネルギー事業に取り組む考えだ。

**c) 地方創生推進事業「大学連携型 CCRC」**

CCRCとは「Continuing Care Retirement Community」の略で、米国で生まれた概念である。仕事をリタイアした人が第2の人生を健康的に楽しむ街（コミュニティ）のことで、元気なときに地方に移住し、生涯学習や社会活動を通じてアクティブに生活し、必要な時に医療と介護のケアを受けながら、生涯住み続けることができる場所を言う。政府は、シニア世代が希望に応じて移り住むことを支援するため、「生涯活躍のまち（日本版 CCRC）」構想を推進している。高齢者の地方移住を促すことで首都圏への人口集中を緩和する一方、活性化によって地方創生を推進する方針である。

同社は、こうした政府の構想を背景に CCRC を事業として取込む考えで、緑豊かで自然に囲まれた多世代交流型リゾートコミュニティ「リソル生命の森」に「大学連携型 CCRC」の実現に向けた構想案を作成している。「リソル生命の森」は、都心から 50km 圏内という絶好のロケーションにあるアーバンリゾートである。世界のトップアスリートも利用する日本有数のスポーツ施設や多彩なレクリエーション施設を完備し、同社がスポーツからカルチャーまで多種多様なプログラムを提供している。東京オリンピック・パラリンピックに向けて、開催地に近い練習地として各国から打診も受けているようであり、ステータスは順調に高まっていると見られる。また、スポーツ施設やクリニックでは、専門スタッフや健康アドバイザーと協力して「健康寿命」を延ばすプロジェクトにも取り組んでいる。現在、ログハウスのリノベーションを進めており、さらに各種施設の大規模リニューアル工事や天然温泉の掘削工事を計画している。

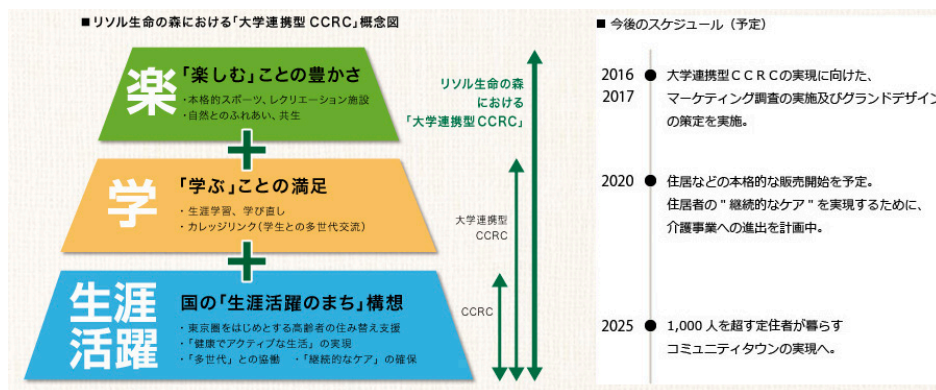
リソルホールディングス | 2018年6月29日(金)  
5261 東証1部 | <https://www.resol.jp/ir/>

事業概要

既に住宅エリアには約200人の定住者がおり、「リソル生命の森」に集まる多様な世代と交流しながら、安心・安全な環境のなかで人生を楽しんでいる。今まさに、コミュニティタウンとして進化しているところである。同社の目指す「大学連携型CCRC」は、単にアクティブに過ごすだけでなく、「学ぶ」ことの満足、「楽しむ」ことの豊かさ、「生きる」ことの充実も追求している。このため、千葉大学と連携した公開講座やカルチャー教室など特別プログラムによる生涯学習を拡充している。また、千葉大学予防医学センター近藤克則教授監修の、同社が独自開発した「リソルウェルネスプログラム」を基に「ウェルネスエイジクラブ」を本格始動させた。「ウェルネスエイジクラブ」では、「からだ」ばかりでなく「こころ」の健康寿命も延ばすことを目標に、「いきがい・絆・健康・くつろぎ」という4つのテーマで100を超える多種多様なプログラムを楽しむことができる。

地元の千葉県長柄町との連携では、住み替え支援や地域住民との交流、地域医療機関との連携など「地域との協働」を進めており、将来的には医療や介護の体制も整えていきたいとしている。このように、絶好のロケーションと有力な連携先を背景に、リソルグループの象徴たる「リソル生命の森」において同社グループのノウハウが結集される他に例のない「大学連携型CCRC」の実現が期待される。

「大学連携型CCRC」の概念図とスケジュール(予定)



出所：ホームページより掲載

(4) 福利厚生事業

福利厚生事業では、福利厚生サービス「ライフサポート倶楽部」により、企業の「健康経営®」※を応援し、働く人々の「こころ」と「からだ」両面から健康と幸せづくりをサポートしている。健康増進プログラムやメンタルヘルスケアなど「リソル生命の森」と連携したオリジナルプログラムによって健康維持促進を支援することが、企業の生産性向上や組織活性化につながるという考えだ。オリジナルプログラムの中では、生活習慣病の予防や改善をサポートする「スマート・ライフ・ステイ」、仲間との“絆”構築に最適な運動会や「チームビルディング研修」が人気である。また、介護・育児やキャリアアップの支援では、仕事とプライベートの調和をもたらすことで“いきがい”を充足し、リフレッシュとしての余暇支援で“くつろぎ”を提供している。「健康経営®」をサポートする事業は、これまで多くの企業にとって「コスト」と考えられてきた福利厚生が、実は「投資」へと生まれ変わることができるものとして大変評価が高い。現在、企業のニーズに合わせシステムやメニューの改革を推進中で、提供サービスを一層進化させていくようだ。

※「健康経営」はNPO法人健康経営研究会の登録商標。

リソルホールディングス | 2018年6月29日(金)  
 5261 東証1部 | <https://www.resol.jp/ir/>

事業概要

**(5) リゾート関連事業**

リゾート関連事業では、保養所の企画及び売買などを行っている。別荘や保養所などリゾート不動産は、人気エリアにおける優良物件に厳選した仕入れを強化してきたが、現在、保養所に特化したビジネスにシフトしている。保養所・別荘の再生・活性化・転売などの取扱いを伸ばす方針である。今後は、長期滞在ニーズを捉えた別荘シェアリングの「リソルステイ」やペットと泊まれる「ペット&スパホテル」の開発にも一層力を入れていく方針である。

**(6) 生命の森事業**

「リソル生命の森」は、都心から約75分の千葉県中央部に広がる大型複合リゾート。“いきがい・絆・健康・くつろぎ”をテーマにした多世代交流型リゾートコミュニティで、ホテルやゴルフ場などを運営しており、CCRCや福利厚生を実践する場でもある。従来のセグメンテーションでは捉えきれない同社のランドマーク施設と言える。東京ドーム約70個分に相当する総面積100万坪もの広大な敷地に各種スポーツ施設があり、厚生労働大臣認定健康増進施設の「日本メディカルトレーニングセンター」や併設のクリニックもある。約500人を収容できる宿泊施設は、全室スイートタイプのホテルとログハウスを用意している。そのほかにも、5つのレストランや研修施設、樹の上の冒険王国「ターザニア」など多彩な施設があり、幅広い年齢の多様なニーズに応えることができる理想のリゾートとなっている。現在「リソル生命の森」の年間利用者は、ゴルフ場が約10万人、宿泊施設が約7万人、「ターザニア」が約5万人などとなっている。このほか、既に分譲住宅に約200人の定住者がおり、2025年までには1,000人の定住をイメージする(前頁)。

リソル生命の森



出所：同社提供資料より掲載

## RESOL サイクルによるシナジーとノウハウの蓄積が強みの源泉

### 4. RESOL サイクル (リソルグループ事業関連図・次頁)

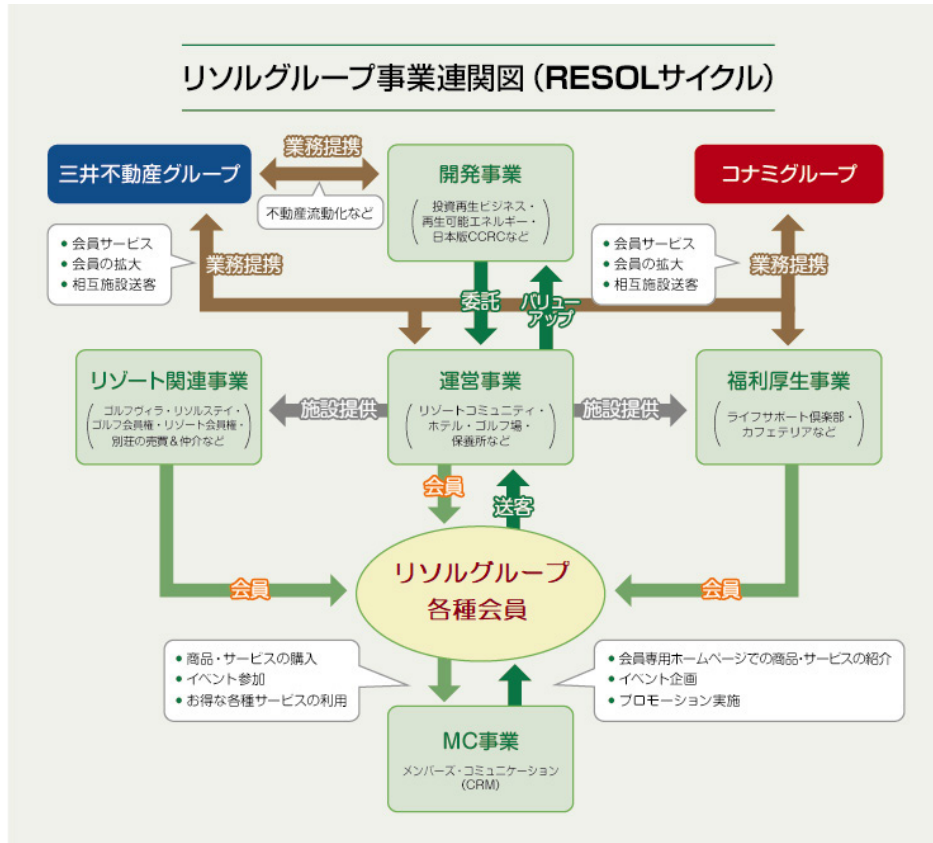
同社は、ホテルやゴルフ場がそれぞれ単独で運営されているかのように見える。これは、顧客の利用動機やニーズに応じてボリュームゾーンからハイグレードまで多種多様な施設とサービスをそろえているため、事業間・施設間のシナジーが見えにくくなっているからである。しかし実は、各事業が有機的に絡み合っただけでシナジーを産み、他社にない同社独特の強みを醸成している。その背景にあるのが、各事業・各施設を結び付ける2つの大きなサイクルである。

1つ目のサイクルは営業上のサイクルで、「RESOL サイクル」のおよそ下半分に当たる。施設や福利厚生サービスの利用→入会→他事業への施設提供→イベントやプロモーション、ポイントなど様々な CRM →複数施設の利用とリピート率の向上→様々な施設やサービスのノウハウを生かした最高の体験→ロイヤルカスタマー（リピーター）化——というサイクルである。メンバーカードやポイントの統合、施設の相互利用などによるプロモーション効果は大きく、グループでのロイヤルカスタマー化が進んでいるもようである。もう1つのサイクルが企業規模拡大のサイクルで、「RESOL サイクル」のおよそ上半分に当たる。新施設取得・運営受託→“くつろぎ”などテーマや地域・客層に合った様々な付加価値化（場合によってはリニューアル）→バリューアップ→運営付き売却（施設運営は同社に残る）→新施設取得・運営受託——というサイクルである。このサイクルによって、資産を増やさずに施設を増やすことができ、さらに、各事業の大小各施設におけるノウハウが人の異動とともに横展開し、組織として蓄積されていくのである。

この2つのサイクルが回ることで同社の成長が維持・継続されていくのだが、さらに、同社のサイクルを外側で支えるのが、資本・業務提携を締結している三井不動産グループ及びコナミグループとの連携である。ゴルフのコース管理の合理化、ホテルなどにおける相互送客、三井不動産グループの住宅入居者やコナミスポーツクラブの入会者向けの付帯サービスの提供など、運営事業、開発事業、福利厚生事業において密接に連携し合っている。また、三井不動産グループとは、開発事業間で物件の相互紹介なども行っている。両社グループとの提携は、同社の事業の幅を広げるだけでなく、信用力の向上にも一役買っていると思われる。

事業概要

リソルグループ事業連関図 (RESOL サイクル)



出所：ホームページより掲載

## 業績動向

### ターニングポイントごとに業容を拡大

#### 1. ターニングポイント

同社の歴史の中では、ターニングポイントが3回あったと考えられる。1回目はバブル崩壊後で、ホテル運営とゴルフ場運営に業態を大きく転換したときである。その後の経済のサービス化の流れに沿った事業転換だったと言える。2回目は親会社であったミサワホームのグループから離れ三井不動産の関連会社になったことである。三井不動産ブランドは強力で、業務資本提携後に、運営するホテルやゴルフ場が急増している。3回目は、2011年の日本土地改良株式会社（現・リソル生命の森株式会社）の更生手続き早期終結である。2000年頃から将来を見据えスポンサーとして日本土地改良を運営し、計画よりも早く投資を再開できるようになったことは長期目標へ向けて大きな弾みとなったと考えられる。

## 「新しいリソルスタイルの構築」により2018年3月期業績は超過達成

### 2. 2018年3月期の業績動向

2018年3月期の業績は、売上高23,643百万円(前期比6.1%増)、営業利益2,103百万円(同15.7%増)、経常利益2,056百万円(同25.4%増)、親会社株主に帰属する当期純利益1,415百万円(同7.4%増)となった。期初計画に対し、売上高で1,643百万円、営業利益以下各利益段階で803百万円、356百万円、15百万円の超過は、ホテルの業績好調に加え、投資再生用不動産として販売用不動産の一部売却と「中京ゴルフ倶楽部 石野コース」の収益が寄与して達成された。

主力の運営事業については、ホテル、ゴルフともに施設のリニューアル、新しいマーケットの開拓、新運営スタイルを推進し、新商品や新サービスの提供など顧客の満足度向上のため、「新しいリソルスタイルの構築」に取り組んだ。開発面では、上野と大阪で新築ホテルの賃貸借予約契約を締結、2018年2月より「中京ゴルフ倶楽部 石野コース」の共同経営を開始するなど収益基盤の拡大を図った。また福島県のゴルフ場において太陽光発電事業の大型開発造成工事に着手、「大学連携型 CCRC」では千葉大学及び千葉県長柄町と協力して構想案作成を進めている。

#### 2018年3月期の業績動向

(単位：百万円)

	17/3期	売上比 (%)	18/3期	売上比 (%)	増減率 (%)
売上高	22,277	100.0	23,643	100.0	6.1
売上総利益	14,865	66.7	15,930	67.4	7.2
販管費	13,047	58.6	13,826	58.5	6.0
営業利益	1,818	8.2	2,103	8.9	15.7
経常利益	1,640	7.4	2,056	8.7	25.4
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,318	5.9	1,415	6.0	7.4

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント事業別では、ホテル運営事業は売上高8,289百万円(前期比0.7%増)、営業利益1,211百万円(同0.4%増)となった。「ホテルリソル名古屋」を2017年4月に全館リニューアル、「リビングロビー®」を新設、客室の家具やデザインも一新したことが好評で、単価と稼働率の大幅アップを実現することができた。また、大型基幹ホテルの博多と札幌ではビジネス・観光需要を積極的に取込み、その他のホテルでも施設の修繕・改装工事やローコスト化を推進した。このため、一部ホテルのセールス & リースバックによる賃料増や、翌期開業予定ホテルの準備費を吸収して営業増益を達成した。

ゴルフ運営事業は売上高10,619百万円(前期比15.9%増)、営業利益1,665百万円(同181.8%増)となった。「南栃木ゴルフ倶楽部」の“リ・スタイル”が好評だったほか、既存施設ではバンケットなど新しい施策やサービスを実施、来場者、売上ともに前期を超過することができた。さらに、2018年2月に中京テレビ放送と共同経営を開始した「中京ゴルフ倶楽部 石野コース」の収益が業績の伸長に大きく寄与した。

リソルホールディングス | 2018年6月29日(金)  
 5261 東証1部 | <https://www.resol.jp/ir/>

業績動向

開発事業は売上高 2,433 百万円（前期比 10.8% 増）、営業利益 890 百万円（同 29.4% 減）となった。新たに上野・大阪の新築ホテル 2 件の賃貸借予約契約を締結、一方、投資再生不動産としてバリューアップした販売用不動産（ホテル 1 件、ゴルフ場 1 件、ゴルフ場内の販売用不動産 1 件）売却した。再生可能エネルギー事業では広島県太陽光発電が順調に推移するとともに、福島県で約 35,000 キロワットの大型開発造成工事に着手した。地方創生推進事業では、「大学連携型 CCRC」の実現に向け構想案作成に取り組んだ。心身両面から健康寿命を延ばす「ウェルネスエイジクラブ」も本格的にスタートした。しかし、前期の販売用不動産の売却が大きかったため、減益となった。

福利厚生事業は売上高 1,664 百万円（前期比 6.1% 減）、営業損失 384 百万円（同 371 百万円の減益）となった。厚生労働省から「宿泊型新保健指導試行事業」の実施団体に採択された「リソル生命の森」とのシナジーを発揮、宿泊型新保健指導「スマート・ライフ・ステイ」プログラムなど魅力あるプログラムや商品を提供した。また、企業の「健康経営®」や「働き方改革」を支援するセミナーの開催、会員専用 Web サイト「メンバーズナビ」を全面リニューアルした。しかし、新システムや新商品の開発の影響もあり、減収及び赤字拡大となった。

リゾート関連事業は売上高 636 百万円（前期比 30.4% 減）、営業損失 72 百万円（同 120 百万円の減益）となった。リゾート不動産の仲介・転売分野では、保養所物件にフォーカスし、人気リゾートエリアの優良保養所を厳選して仕入を強化、一方で那須や湯河原などの保養所を販売した。なお、リゾート会員権やゴルフ会員権の仲介は市場動向を踏まえて一旦事業を休止することとなった。

2018年3月期の事業別業績動向

(単位：百万円)

売上高	17/3 期	売上比 (%)	18/3 期	売上比 (%)	増減率 (%)
ホテル運営事業	8,230	36.9	8,289	35.1	0.7
ゴルフ運営事業	9,164	41.1	10,619	44.9	15.9
開発事業	2,196	9.9	2,433	10.3	10.8
福利厚生事業	1,772	8.0	1,664	7.0	-6.1
リゾート関連事業	913	4.1	636	2.7	-30.4

調整前営業利益	17/3 期	利益率 (%)	18/3 期	利益率 (%)	増減率 (%)
ホテル運営事業	1,207	14.7	1,211	14.6	0.4
ゴルフ運営事業	591	6.4	1,665	15.7	181.8
開発事業	1,260	57.4	890	36.6	-29.4
福利厚生事業	-12	-0.7	-384	-23.1	-
リゾート関連事業	48	5.3	-72	-11.3	-

出所：決算短信よりフィスコ作成



## 企業体質は順調に強化されている

### 3. 2018年3月期の財務状況

2018年3月期末の総資産は34,910百万円（前期末比2,899百万円増）となった。販売用不動産が1,169百万円減少した一方、有形固定資産が1,424百万円増加した。純資産は14,476百万円（同2,612百万円増）となったが、利益剰余金が1,137百万円増加、非支配株主持分が1,477百万円増加したことが主な要因である。

2018年3月期の営業キャッシュ・フローは、税金等調整前当期純利益1,757百万円、たな卸資産の減少1,157百万円などにより3,095百万円の収入となった。投資活動によるキャッシュ・フローは、有形固定資産の取得による支出275百万円、事業譲受による支出1,046百万円などにより、1,530百万円の支出となった。財務活動によるキャッシュ・フローは、預り保証金の純減少272百万円やリース債務の返済による支出225百万円などにより824百万円の支出となった。

ここ数年で資産収益性が急改善している。特に総資産営業利益率は、2014年3月期の1.7%から2018年3月期の6.3%へと大きく改善した。資産回転率が横ばいのため、一時収益を含め売上総利益率や販管費率などの収益性の改善が主因である。このため、売上成長以上に利益が大きく伸びた。また、安定性指標も順調に推移しており、企業体質の強化が進んでいると分かる。但し、2019年3月期は、後述する業績見通しを背景に、資産収益性が一時停滞する可能性が高くなるが、中期的には再び改善ペースに戻ると思われる。

リソルホールディングス | 2018年6月29日(金)  
 5261 東証1部 | <https://www.resol.jp/ir/>

業績動向

## 2018年3月期の財務状況

(百万円、%)

	13/3期	14/3期	15/3期	16/3期	17/3期	18/3期
現預金	1,845	3,541	2,406	2,162	1,697	2,438
たな卸資産	1,238	1,150	2,708	4,175	3,358	2,212
流動資産	6,544	7,630	7,948	9,477	8,104	8,625
有形固定資産	11,090	15,909	18,859	20,713	19,648	21,073
無形固定資産	2,310	2,117	2,083	2,440	2,176	2,083
内のれん	1,904	1,704	1,463	1,786	1,624	1,686
流動負債	8,408	9,333	7,419	8,355	8,151	6,959
有利子負債	8,400	8,474	7,765	11,846	10,109	10,062
株主資本	8,945	8,979	9,662	10,508	11,551	12,686
純資産	9,313	9,356	9,948	10,807	11,864	14,476
総資産	29,974	29,996	30,058	34,430	32,011	34,910
設備投資	330	398	537	1,026	403	280
減価償却費	778	732	764	748	785	723
粗キャッシュ・フロー	1,296	933	1,568	1,763	2,103	2,138
営業キャッシュ・フロー	1,475	1,128	1,618	89	1,956	3,095
投資キャッシュ・フロー	-34	2,075	-364	-2,446	214	-1,530
財務キャッシュ・フロー	-1,870	-1,468	-2,389	2,113	-2,686	-824

## 2018年3月期の財務指標

総資産営業利益率	2.1	1.7	2.7	4.1	5.5	6.3
総資産当期利益率	1.7	0.7	2.7	3.1	4.0	4.2
自己資本当期純利益率	5.7	2.2	8.4	9.8	11.6	11.4
売上高総利益率	61.6	62.8	64.7	66.3	66.7	67.4
売上高販管費率	58.4	60.2	60.6	60.0	58.6	58.5
売上高営業利益率	3.2	2.6	4.1	6.3	8.2	8.9
売上高当期利益率	2.6	1.0	4.1	4.8	5.9	6.0
総資産回転率	0.7	0.6	0.7	0.7	0.7	0.7
売上高在庫回転率	15.2	16.1	10.2	6.1	5.9	8.5
増収率	11.5	-4.1	2.5	6.7	5.9	6.1
営業増益率	432.4	-21.9	63.4	65.0	36.3	15.7
自己資本比率	30.8	30.8	33.1	31.3	37.0	37.2
流動比率	77.8	81.8	107.1	113.7	99.4	123.9
有利子負債依存度	28.0	28.3	25.8	34.4	31.6	28.8
DE レシオ (倍)	91.1	91.6	78.2	109.8	85.4	77.6

注：粗キャッシュ・フロー：親会社株主に帰属する当期純利益 + 減価償却費。DE レシオ = 有利子負債 ÷ 自己資本。

安全性指標は期末数値で計算。

出所：決算短信よりフィスコ作成

## 2019年3月期業績見通しは、 2018年3月期の期初業績見通しと同水準

### 4. 2019年3月期の業績見通し

2019年3月期の業績見通しについて、同社は売上高 21,500 百万円(前期比 9.1% 減)、営業利益 1,300 百万円(同 38.2% 減)、経常利益 1,620 百万円(同 21.2% 減)、親会社株主に帰属する当期純利益 1,570 百万円(同 10.9% 増)を見込んでいる。減収、営業・経常減益を見込む要因は、2018年3月期に計上した「中京ゴルフ倶楽部 石野コース」共同経営開始に伴う収益や営業外収益の投資再生関係会社株式売却益といった一時的な収益がなくなることにある。しかし、2019年3月期の業績見通しは2018年3月期の期初見通しと同水準であり、見かけの2桁減益とは違って、実際の業績は堅調と言うことができる。加えて、順調な施設運営、京都での3施設の開業、不動産の売却などを考えるとやや保守的な印象さえ受ける。

### 2019年3月期の業績見通し

(単位：百万円)

	18/3期	売上比(%)	19/3期	売上比(%)	増減率(%)
売上高	23,643	100.0	21,500	100.0	-9.1
売上総利益	15,930	67.4	-	-	-
販管費	13,826	58.5	-	-	-
営業利益	2,103	8.9	1,300	6.0	-38.2
経常利益	2,056	8.7	1,620	7.5	-21.2
当期利益	1,415	6.0	1,570	7.3	10.9

出所：決算短信よりフィスコ作成

政府の訪日外国人観光客数を増やしていく戦略目標を追い風に、観光・旅行需要は継続的な成長が見込まれ、また、2020年の東京オリンピック・パラリンピック開催に向け、スポーツ熱や健康意識が徐々に高まってきている。このため、同社は事業拡大、多様化推進やブランド力向上への投資も進めていくようだ。

ホテル運営事業では、2018年6月を皮切りに京都3施設を新規オープンするなど、2021年3月期までに17施設で全2,800室超の体制(2018年3月期比7施設増)にする計画を進めるとともに宿泊の多様化に対応していく。ゴルフ運営事業では、効率運営コースから高級コースまでニーズに合わせたオールラウンドな運営スタイルを展開しつつ幅広い客層を取込むためにバンケット事業を強化する。開発事業では、投資再生不動産を適切に検討し、また、将来の安定収益源として期待する再生可能エネルギー事業の拡大を進める。福利厚生事業では、ITによるオペレーション改革や会員企業のニーズを汲取ったメニュー開発が進む。生命の森事業では、各種施設の大規模リニューアルや天然温泉の掘削工事により収益拡大を目指すことが計画されている。さらに将来に向け、リソルグループのコア事業として「大学連携型CCRC」の実現が期待される。

なお、「リソル」の運営、投資不動産や福利厚生を通じたBtoB(対事業者)向けのブランド力は高まっている。一方、BtoC(一般消費者)向けのブランド力は現状高いとは言えない。このため同社は、訪日外国人観光客数増や東京オリンピック・パラリンピック開催を意識してBtoCのブランド力を向上させる狙いである。2018年5月には『中京テレビ・プリチストーンレディスオープン』開催に合わせて初めてTVCMを放映し、評判となったのもようである。今後もBtoCに対するブランド力向上のため、販促宣伝を強化していくものと思われる。

## ■ 長期経営目標

### 長期方針・長期事業方針・経営指標目標の達成を目指す

#### 1. 長期方針と経営目標

同社の価値基準である「あなたのオフを、もっとスマイルに。」というコーポレートスローガンは、顧客のスマイルのためには、従来の商売にこだわらず、積極的に何でも取入れ挑戦していこうという同社の行動原理を表している。また、同社は長期方針の中で、「人にやさしい」「社会にやさしい」「地球にやさしい」の3つの「やさしい」をすべての事業を通じて実現することで、顧客に喜んでもらい信頼される企業になれるよう、公正な企業活動を実践していこうと考えている。

##### (1) 人にやさしい

事業を通じて、“いきがい・絆・健康・くつろぎ”を実現していきます。

##### (2) 社会にやさしい

事業を通じて、お客様、株主様、お取引先、従業員などすべてのステークホルダーとの友好関係を維持していきます。

##### (3) 地球にやさしい

事業を通じて、省エネ、再生可能エネルギー、緑地保全、森林整備などを行い地球を大事にしていきます。

同社は、こうした考え方を取込んだ長期事業方針（2017年3月期－2021年3月期の5期間）を公表している。内容は、ホテル事業では客室数の大幅増加と滞在型ホテルや簡易型ホテルへの進出、ゴルフ事業では新しいゴルフスタイルと多角化の実現、再生可能エネルギー事業では発電容量40,000キロワット以上の実現、リソル生命の森事業では“いきがい・絆・健康・くつろぎ”の自主開発プログラム推進、CCRC事業では「産・官・学」が協力する「大学連携型CCRC」の開発、福利厚生事業では差別化商品の開発推進——である。これらにより同社は、2021年3月期にROA 5%以上（2018年3月期実績6.1%）、自己資本比率35%以上（同37.2%）、ROE10%以上（同11.4%）というKPIを目標に、売上高250億円以上（同236億円）、経常利益24億円以上（同20億円）の達成を目指している。

## 中期的にはホテルとゴルフの運営を軸に成長戦略を展開

### 2. 中期的な事業展開

当面は、主力のホテルとゴルフ場運営を軸とした成長戦略を展開する計画である。ホテル運営事業では 2018 年に京都で 3 ヶ所、2019 年以降には秋葉原、横浜桜木町、上野・大阪において新たに“ホテルリソル”ブランドを運営開始する予定である。「ホテルリソル名古屋」と同様「リビングロビー®」「シューズオフスタイル」「RESOL オリジナル快眠ベッド」「ウェルカムアロマ」でくつろぎの“ホテルリソル”シリーズと“ホテルリソルトリニティ”シリーズをより前面に出していく考えである。訪日外国人旅行者数の増加や東京オリンピック・パラリンピック開催に向けて積極拡大策を講じたと言える。ゴルフ運営事業では、圧倒的コストパフォーマンスの実現を目指す「南栃木ゴルフ倶楽部」を 2017 年 7 月に“リ・スタイル”し、一方で最上級の高級コースである「中京ゴルフ倶楽部 石野コース」の共同経営を 2018 年 2 月に開始した。同社グループは、運営ノウハウや会員組織を相互に活用し、グループで幅広い利用者を取込んでいく。このほか、再生可能エネルギー事業、福利厚生事業、地方創生推進事業「大学連携型 CCRC」、生命の森事業も中期成長ドライバーとなり、長期経営目標を達成する基盤となっていくことが予想される。

## 長期的には再生可能エネルギー事業と地方創生推進事業「大学連携型 CCRC」が成長の軸

### 3. 長期的な取組み

長期的には、再生可能エネルギー事業と地方創生推進事業「大学連携型 CCRC」が成長の軸と見込まれている。再生可能エネルギー事業は、計画以上に順調に進捗している。現行計画に織り込まれている案件では売電価格が 1 kWh 当たり 32～36 円で確定しているため、中期的に太陽光発電事業の投資利回りは高水準となることが見込まれる。東京オリンピック・パラリンピック以降のホテル需要を見据えた対策としている。リソルグループが将来のコア事業と位置づけている「大学連携型 CCRC」は、健康寿命を延ばすための「ウェルネスエイジクラブ」が本格始動するなどソフト面の開発が進んでいる。今後はソフト面に加え既存施設を大規模リニューアルし「リソル生命の森」のイメージアップをはかる考えである。さらには、投資効率を勘案しハード面の拡充も進めていくようだ。また、将来的には単にシニア志向の CCRC ではなく、生涯学習や仲間とのコミュニケーションも楽しめる多世代交流型のコミュニティづくりを目指している。ここでは、元気なうちに移住して健康でいきがいをもった暮らしができる。同社の理念とシンクロする企業や組織との連携も拡大していくと思われるが、一方で、同事業は長期にわたる大型の投資案件となるため、利益貢献は 2021 年 3 月期以降になる可能性もあると考える。

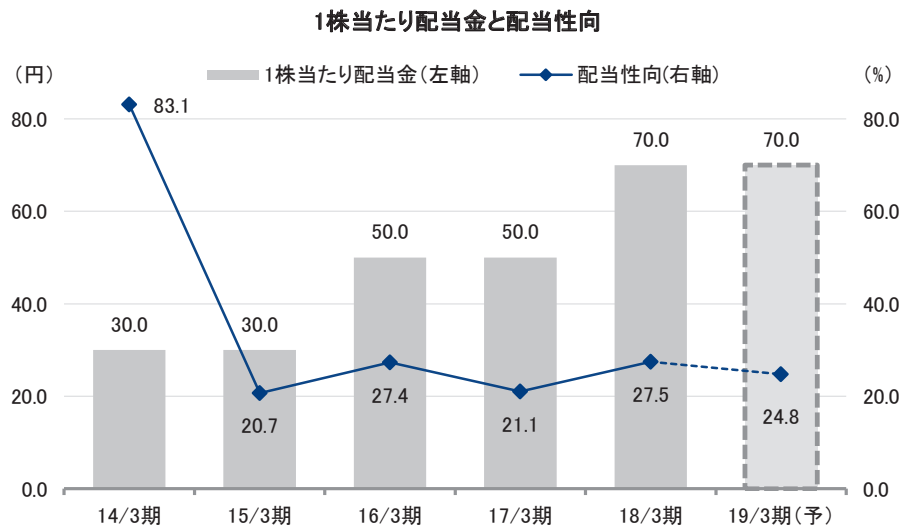
なお、同社の「大学連携型 CCRC」は非常にポテンシャルの高い事業と言える一方で、日本では他に例のない新しい取組みでもある。このためリスクはやや高いと言える。今後、事業計画の進捗に加え、住居の販売契約状況、サービスや医療支援などのサポートメニューの充実度、CCRC で実務に当たる人員の確保・育成状況などを確認していく必要があると考える。

## 株主還元策

### 2019年3月期の1株当たり配当金は70円を予定

#### 1. 配当方針

同社は、企業価値の更なる増大を目指し、収益性の高い事業への投資に充当するため内部留保の充実を図るとともに、事業環境や業績・財政状態の推移を適切に見据えた上で、配当水準の維持向上に努めている。このため、2019年3月期の1株当たり期末配当金は70円を予定している。



注：2017年10月1日を効力発生日として株式併合(10株→1株)を実施。17/3期以前の1株当たりの配当金は、遡及して算出。

出所：有価証券報告書及び決算短信よりフィスコ作成

#### 2. 株主優待制度

同社は、所有株式数が100株以上の株主に対し、3月末を基準にして「株主会員様優待カード」と「RESOLファミリー商品券」を、年1回贈呈している。「株主会員様優待カード」は、同社が運営する全国のリゾート施設と毎日の暮らしに役立つ生活メニューが会員特別料金で利用できる。「RESOLファミリー商品券」は1枚当たり2,000円の同社で使える商品券で、所有株式数に応じて、100株以上300株未満で10枚(年間20,000円分)、300株以上500株未満で15枚(年間30,000円分)、500株以上で20枚(年間40,000円分)が贈呈される制度になっている※。

※ 2018年3月末基準日より株主優待制度を一部変更した。

## ■ 情報セキュリティ

同社グループは、ホテル運営事業やゴルフ運営事業ほか各事業部門において、業務の性質上、多数の顧客情報を保有している。このため、個人情報の取扱いについては常にセキュリティシステムの改善に努めるとともに、情報へのアクセス者の制限や情報取扱いに関する社員教育の徹底を図るなど、内部管理体制を強化している。具体的には、ゴルフ運営事業ではゴルフ場ごとに分散管理し、またホテル運営事業では他社データセンターにおけるクラウド型の管理手法によりリスク管理している。さらにはサーバーに不干涉地帯を設けるなど複層的に強固なセキュリティ策を適切に講じている。プライバシーマークは、数百万人の顧客情報を扱うリソルグループ子会社であるリソルライフサポート株式会社に継承し、同社では情報を持たない方針としている。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。“JASDAQ INDEX”の指数値及び商標は、株式会社東京証券取引所の知的財産であり一切の権利は同社に帰属します。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、適時性や、本レポートに記載された企業の発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは目的のいかんを問わず、投資者の判断と責任において使用されるようお願い致します。本レポートを使用した結果について、フィスコはいかなる責任を負うものではありません。また、本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行動を勧誘するものではありません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業との電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、資料作成時点におけるものであり、予告なく変更する場合があります。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、事前にフィスコへの書面による承諾を得ることなく本資料およびその複製物に修正・加工することは堅く禁じられています。また、本資料およびその複製物を送信、複製および配布・譲渡することは堅く禁じられています。

投資対象および銘柄の選択、売買価格などの投資にかかる最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

株式会社フィスコ