

# 平成 27 年度 事業 計画 書

世界の状況は、政治的には、IS（いわゆるイスラム国）はじめイスラム原理主義組織が活動している中東諸国と北アフリカ諸国が大きな不安要素であり、引き続き危険な状況が続くと予想されます。また、イランや北朝鮮においても核開発による恫喝の脅威がまだまだ存在しています。戦後 70 年になる今年ですが、日本と中国・韓国とのぎくしゃくした関係も、領土問題も含め、気になるところです。

経済面からみると、アメリカ経済が回復してきているといわれており、FRB がいつ利上げに踏み切るのかが今後大きな焦点です。ユーロ圏諸国では、相変わらずギリシャの財政危機が再度表面化しており、気になるところです。一方好調な経済成長を続けていた中国・インド等新興国においては、一時の成長に比べると、陰りが見え始めております。また、中国が提唱した AIIB（アジアインフラ投資銀行）の動きも見逃せない問題です。

一方、わが国では、日銀の超緩和政策により、円安（120 円前後）が定着し、株価も上昇し、輸出企業を中心に企業業績は回復基調を取り戻しましたが、消費の面では、昨年 4 月の消費増税の影響もあり、勢いを欠いていることから、今年 10 月に予定していた 10% への消費増税を 2017 年 4 月まで 1 年半先延ばししました。

観光、宿泊等のサービス産業関係は、円安の効果もあり、国内旅行への回帰という現象で活性化しており、さらに、中国を筆頭にインバウンド客の大幅な増加も業界を後押ししているようです。インバウンド客数の増加は、昨年の 1,340 万人から、今年 1,500 万人を超えるのは時間の問題と言われているほどです。

リゾートクラブ産業は、超金融緩和の効果で、富裕層や中間層の懐が緩み、会員権の販売・流通、ホテルの稼働率も向上し、改善しつつあるというのが実感ではないでしょうか。会員制リゾートは、癒しやくつろぎを求める人々から大きく期待される分野です。まだまだ元気で、金銭的にも、時間的にも余裕があり、リゾートに対するニーズが大きいアクティブシニアの取り込みはもちろん、若年ファミリー層や海外インバウンド客の取り込みをどうするかが、現在リゾートクラブ業界が抱えている大きな課題ではないでしょうか。

こうした中で、協会の果たすべき役割は、リゾートクラブ産業の認知度及び信頼度のさらなる向上及び国民の皆様に、親しみ、気軽さをもっていただけるような業界のイメージアップ戦略の遂行です。そのため、リゾート業界をさらに活性化していく手段として、次のような具体策を計画しました。

現在協会は、常勤者が事務局長 1 名で、大谷理事のバックアップと会員各社の提案等により運営されております。それらの活動とともに、会員各社からはもちろん、協会の外部も含め、あらゆる階層から幅広く意見を求め、より積極的な発想で事業展開を図る必要があると思います。これらを推進していくことにつきまして、正会員ならびに関係者各位の今一層の力強いご理解とご協力をお願い申し上げます。

## 1 調査研究事業

### リゾートライフ調査研究・情報提供

公益目的支出事業の継続事業として、リゾートライフ調査研究・情報提供事業を実施します。これは、国内リゾート地域の歴史、風土、文化及びその魅力等を調査研究し、リゾートクラブシステムを最大活用したその地域の楽しみ方をホームページに分かりやすく掲載・紹介していくことです。昨年度は、(株)セラヴィリゾート泉郷の清里高原ホテル、ネオオリエンタルリゾート八ヶ岳高原、ホテルアンビエント蓼科、ホテルアンビエント安曇野にて実施しましたが、今年度も引き続き大谷理事のご協力のもと、今まで実施していない会員企業の2施設を目標に実施する予定です。

## 2 研修会・セミナー事業

### (1) ホテルスタッフ・管理部門対象の研修会の開催

昨年度と同様、スタッフのキャリアアップを目的とした研修会を実施する予定です。

### (2) 支配人・管理者研修会の開催

支配人及び管理者のマネジメント能力、掌握力、社会性を高めるため、支配人・管理者向けの研修会を昨年度に引き続き、開催する予定です。

## 3 情報の収集と提供事業

### (1) 会員制リゾートクラブ事業者の情報収集

現在国内で営業を継続している会員制リゾートクラブ事業者についての情報を収集し、様々な資料を収集していくことはもちろん、その集めた資料を、ホームページを使って発信していきたいと考えます。

会員各社からの情報も、大歓迎ですので、よろしくお願いします。

### (2) タイムシェア研究会の継続

調査研究事業の一環として、「タイムシェア型住宅供給の促進」補助事業（国土交通省）を実施しましたが、さらにこれを踏まえ研究を推し進めながら、今後は、情報収集・提供事業のなかで、「タイムシェア研究会」を継続し、発展させていくことが重要と考えます。

昨年度は、国民生活センターがリリースした「ハワイのタイムシェア購入は慎重に」の検証を実施し、ホームページにアップしました。

### (3) ホームページによる情報の提供

当協会のホームページは、加盟クラブを主体としたリゾートクラブの包括的なホームページという特徴があり、情報媒体としての広告価値が高いものと考えております。大谷理事のご協力の下、ホームページを刷新した結果、訪問数は増加し始めております。今年度もその状況を見ながら、広報委員会を中心に関係者の意見を集約し、ページ内容を強化するとともに、常に最新性を保つよう随時更新して、魅力ある情報を発信し続けることとします。

### (4) 新聞雑誌への広報等

新聞やテレビ・ラジオ等からの取材依頼についても積極的に対応し、会員制リゾートクラブの情報発信を続けていきます。

### (5) 共催イベントの開催

より多くの人々にリゾートクラブの有用性を感じていただけるよう、加盟クラブと共同して、文化・趣味・健康・スポーツに関連するオープンなリゾートイベントを開催します。昨年度は紀州鉄道の企画だけでしたが、新たなリゾートのファンを呼び込むためにも他クラブの企画の紹介もお願いします。

## 4 消費者相談事業

公益目的支出計画の継続事業として、消費者情報提供事業を実施します。事業の内容としては、

- ① 会員制リゾートクラブへの入会に関する注意点の照会・相談対応
- ② 会員権の売買や譲渡に関する相談対応
- ③ 個別のリゾート事業者についての照会・相談対応
- ④ リゾート会員権に関する相談の中から、ホームページを通じてトラブル情報の発信

## 5 リゾネット・ジョイネット事業

### (1) リゾネット事業

リゾネットは、協会加盟クラブの差別化策として、会員に大変好評で有意義なものであり、本年度は12社で27施設（1社1施設変更）が参加し、リゾネット事業を行います。特例で受入ホテル No.1 のヴィラ北軽井沢エルウィングが賛助会員として参加、今後送客で増加が期待される(株)リゾートフロンティアの加盟もあり、さらにリゾネット協議会での提案を踏まえた改善策の実現、ホームページ活用による施設ごとのタイムリーな情報提供により、さらに利用の促進を図る計画です。

**(2) ジョイネット事業**

今年度より一時休止となります。

**6 その他重点事項**

**(1) 会員組織の拡大策**

業界全体からみれば正会員の加盟状況は少ないと思われませんが、新規に参入する企業も少なく、会員の増強は厳しい状況です。またさらに諸般の事情から賛助会員の中には退会する企業もでてきております。

その中で、未加入の健全な会員制リゾート事業者へのアプローチを続けることはもちろん、会員以外の会社に対して研修会等の行事に門戸を広げるなどの方策により、正会員、賛助会員の新規入会促進への活動を推進します。

**(2) 委員会機能の強化**

時代の流れが速く、種々の課題が発生することに備え、合同委員会や各種協議会の機能を強化し、それらにスピーディーに対応できる体制を構築します。

以上