

社団法人日本リゾートクラブ協会

自主規制基準

社団法人リゾートクラブ協会倫理綱領（昭和63年12月9日決定）
（平成6年1月31日変更）の内容を、誠実に
実施するため、以下のとおり業界における取扱基準として定める。

1. 契約・約款基準
 - イ. 預託金制
 - ロ. 共有制

2. 重要事項説明書基準

3. 広告及び表示等に関する基準

4. 募集基準
 - イ. 募集企画基準
 - ロ. 募集行動基準

5. クラブ及びクラブ施設等の運営基準

平成6年1月31日

社団法人 日本リゾートクラブ協会

1. 契約・約款基準

イ. 預託金制

契約・約款は会員とクラブ運営企業（以下企業という）との間の相互の権利・義務関係を正しく示すものでなければならない。従って、入会契約に当っては、企業は会員に対して、特に会員の種類及び数、施設の内容、利用条件、預託金の返還条件、解約、譲渡の可否とその条件等について、明確に記載した下記の書面を交付しなければならない。

入会契約書、（又は入会申込書控）、会則、細則、募集要項、利用規定、重要事項説明書、利用料金表

入会契約書は、主として企業と会員との間の契約関係を規定するものであり、会則は、主として会員のクラブ入会後におけるクラブと会員との間の内部規定である。

1. 入会申込書をもって契約書に代えるときは、会則などの契約内容を記載した資料とともに、申込書の控を会員に交付すること。

会則を承認して入会の申込みをするという方式のものは、契約書を用いない場合があるが、契約書を取交すほうが望ましい。

入会申込書に記載すべき事項（入会申込書によって入会し、契約内容は主として、会則に記載される場合のもの）

- (1) クラブの名称
- (2) 会員の種別
- (3) 入会時に払い込む金員の額と内訳、年会費の額
入会登録料、入会資格保証金など
- (4) 払い込む金員の支払い時期と方法
- (5) 会則、募集要項、利用規定などを承諾して入会する旨の文言

2. 入会契約書又は会則に記載すべき事項

(1) クラブの名称、所在地

(2) クラブの目的

具体的、かつ明確に記載すること。

例：本クラブは、会員及びその家族の、保養と健康増進と豊かな余暇生活に寄与し、かつ会員相互の交流により、健全な社交機関として活動することを目的とする。

(3) 入会方法

入会の資格及び申込みから、入会までの手続を明記すること。

(4) 入会金

入会時に授受される金員の費目とその内訳、返還についての条件を明示すること。

入会登録料、入会資格保証金・同据置期間

預託金（又は保証金、預り金）については据置期間と据置期間経過後の返還手続を明記のこと。

預託金に利息を付する場合はその条件を、付さない場合には、その旨を明記すること。

預託金の保全措置の有無と、保全措置がある場合は、その内容を記載すること。

(5) 会員の種別及び権利

クラブが募集する会員の種別とそれぞれの権利（利用範囲、利用条件、特典など）を制約事項（利用者の限定、年間利用回数など）とともに明記のこと。

例：個人会員は、その家族及び関係者を一度に4名まで同伴して施設を利用することができる。

(6) 会員の義務

年会費の支払、その他の会員としての義務を明記すること。

(7) 会員資格の喪失

会員資格喪失事由（個人会員の死亡、法人会員の解散、退会、除名、会員資格の譲渡等）を明記すること。

(8) 退 会

退会時期を預託金据置期間経過後に限る場合、その旨を明記すること。

ただし、この場合であっても、個人会員が死亡したり、又は禁治産・準禁治産宣告を受け、個人又は法人会員が破産するなど、施設利用が社会通念上困難と見られる場合には、据置期間経過前の中途退会を認めることが望ましい。

例：会員は、入会后、 年を経過した後は、所定の手続を経て会社の承認を得ることにより、特例として中途解約することができる。この場合、会員資格保証金は、据置期間満了後に返還されるものとする。ただし、会員が、会員資格保証金の早期返還を求めたときは、別に会社が定める「未経過年数に対する減額表」に基づき、企業の承認を得てこれを返還すること。

(9) 会員資格の譲渡

会員資格については、譲渡の可否を明記すること。

譲渡を可とする場合は、その要件及び手続を明示すること。但し、企業の承諾、名義変更手数料の支払等の基本的要件を明示して、手続の詳細は、企業の内規にゆだねる扱いをすることは妨げない。

会員資格の譲渡について、企業が斡旋する場合は、その条件と手続を、斡旋せざる場合には、その旨を明示しなければならない。

例：会員資格は、入会后 年を経過した後に限り、次に定める手続により、第三者に譲渡することができる。

(10) 会員資格の承継

相続人等による承継を可とする場合は、その要件及び手続を明示すること。

又、承継を不可とする場合には、前記(7)、(8)の定めるところに従う。

承継手続の詳細は、企業の内規にゆだねる扱いをすることを妨げない。

(11) 不利益処分

除名、資格停止等の不利益処分については、その処分事由、処分内容及び処分手続を明記すること。

処分事由は、あまりに抽象的な表現は避けることが望ましい、また、会費未納の場合のように、処分事由が明白に認定できる場合のほかは、不利益処分を行うにつき、処分対象者に弁明の機会を付与することが望ましい。

例：(1) 本会則その他クラブの定める規定、又はクラブ理事会の決議に違反したとき

(2) クラブの信用、名誉を傷つけ又は秩序を乱す行為のあったとき、又はクラブの品位を損なう非行のあったとき

(3) 会費その他の支払を遅滞したとき、その他会員としての義務の履行を怠ったとき

(4) 他の会員に迷惑を及ぼす行為があったとき

(5) 会員資格を偽って入会したことが判明したとき

(12) 会員の意思反映

企業は、会員の組織を設ける等、会員の意思をクラブ運営に反映させる方法を講じ、その具体的な内容を入会契約書又は会則に記載しなければならない。

(13) 会員の責任

会員のクラブに対する賠償責任がある場合は、その内容を明確に記載のこと。

(14) クラブの運営責任

企業が、会員契約によりクラブ施設を利用する権利を有する者以外のもの（いわゆるビジター）に施設を利用させることがあるときには、その利用条件や会員の利用権との調整方法等につき、具体的に入会契約書又は会則に記載すること。

このほか、企業のクラブ運営、管理についての責任と権限を明確に記載す

ること。

(15) 会則の改訂

企業は、クラブの健全運営に必要な場合、会則その他の規定を改訂できるが、会員の種類及び数の変更、利用施設の大規模な改廃、利用システムの重大な変更等会員の利用権が影響を受ける改訂を行う場合においては、会員の合意を得られる方法を講じたうえで改訂を行わなければならない。

(16) 施設利用料金、クラブ会費等の改訂

施設の利用料金や、クラブ会費等を変更し、これにより会員の負担が増加するときには、あらかじめその必要性を十分会員に説明し、理解を得たうえで行わなければならない。

(17) 細 則

会則以外の規定があるときは、これを明記すること。

ロ. 共有制

共有制リゾートクラブは、預託金制リゾートクラブが、会員から預託金を預かり、所定の施設等を利用させる等の役務（サービス）を提供するシステムであるのに対し、預託金を預かることに代えて施設不動産の所有権を分譲する形式を採用する点に相違があるだけで、役務（サービス）を提供する内容においては変わるところがない。

1. したがって、共有制の契約・約款基準は、預託金に関連する部分を除き、原則として、預託金制クラブの契約・約款基準のすべてを準用することとする。

なお、下記に特記すべき相違点について記述する。

2. 入会時に必要となる契約関係について

- (1) 施設持分売買関係……………不動産等売買契約書
- (2) 施設管理運営関係……………管理組合契約又は管理委託契約書
- (3) 施設利用、役務供与関係……………管理組合同約、施設相互利用契約書、施設利用規則、クラブ規約など
- (4) 会員資格関係……………クラブ規約、クラブ会則、入会契約書

3. 不動産等売買契約関係、施設管理、運営関係については、『宅地建物取引業法』『建物の区分所有等に関する法律』などの規定にのっとり、正確な契約を締結すべきこと。

4. 施設の所有関係と、会員としての施設利用権については、分離し得ないものであり、会員関係の終了は、当該不動産所有権の譲渡を伴うべきこと。

5. 会員資格の取得、又は喪失は、原則として、不動産所有権の登記時点を基準にして判断すべきこと。

2. 重要事項説明書基準

1. 『訪問販売等に関する法律』により、取引条件等を明らかにした書面を交付することが義務付けられたので、協会では、倫理綱領に定めた説明項目を加味して、これをリゾートクラブ会員募集の『重要事項説明書』とし、以下にこの基準を示す。

なお、同法による訪問販売に該当しない場合には、説明書の交付は義務付けられていないが、取引内容の明確化を図る見地から、すべての取引について『重要事項説明書』を交付して説明することとする。

2. また、共有制リゾートクラブの場合、これと同時に、宅地建物取引業法第35条の規定により、不動産に関する重要事項説明書による説明を必要としており、このほか、建設省建設経済局不動産課からの指導通達（平成元年9月27日付建設省経動発第55号）に記載された説明事項も付加されているので、洩れることのないようにしなければならない。同通達により説明を加えることとされた事項は、次のとおりである。

- (1) 一室あたりに換算した口数
- (2) 宿泊施設以外の付帯施設（プール等）の概要
- (3) 当該施設以外に利用可能な宿泊施設の概要
- (4) 利用料金
- (5) 予約調整の方法
- (6) 会員権の買取制度の概要
- (7) 会員権の譲渡についての条件
- (8) 利用条件の変更手続

- (4) 名義変更手数料その他の料金 ○○クラブ会則記載のとおり
(会員種別などがあるときは、適宜その内容を記載すること)

2. 対価の支払時期及び方法

- (1) 入会契約金 入会決定時に別途お打合せいたします。
- (2) 年会費 ○○クラブ会則記載のとおり、1ヶ年分前払。
- (3) 施設利用料金 利用時に精算してください。
- (4) 名義変更手数料 クラブ会則記載のとおり。
- (5) その他の料金 発生時に別途お打合せいたします。

3. 中途解約条項（据置期間経過以前における解約条項）

- (1) 会員死亡、禁治産、準禁治産、法人会員の倒産などの場合の特例
- (2) 本人の都合による退会の場合の処理方法

4. 会員資格譲渡の場合の要件

- (1) 名義変更停止期間のあるときはその説明
- (2) 名義変更の手続

5. 利用開始時期

下記のクーリング・オフ期間が経過したのちに、ご利用になれます。
(上記は例示であり、施設の未完成の場合など、『施設の使用開始年月日とする』などと具体的に記載すること。)

6. 申込の撤回又は、契約の解除に関する事項（クーリング・オフ条項）

お客様は、この書面による説明を受けた日を含む8日間は、書面により無条件で申込の撤回又は、契約の解除をすることができます。

(訪問販売法及び訪問販売法施行規則に定められた詳細の説明事項を記載すること)

7. 利用施設の内容

この契約により利用できる自社施設、提携施設の区別、その所在地、タイプ（ホテルか別荘タイプか）、宿泊室数、収容人員、付帯施設の内容を列記するか、または、上記の内容を記載した利用施設一覧表などの資料を添付すること。

8. クラブ会員数

募集予定口数

○月○日現在口数

1室当たりの募集定員数の上限を併記して、利用の目安を提供することが望ましい。

9. 施設利用条件及び状況

年間利用制限、継続利用制限の有無。制限のある場合はその説明。

予約申込方法の記載及び繁忙期における予約調整の方法（使用できる施設利用券の種類や制約となる事項）

繁忙期における主要施設の平均利用状況などを明らかにすること。

クラブの会報で、クラブの利用状況や催し物の案内をすることが望ましい。

10. 会員の機関

会員組織がある場合、その構成、機能、運営などを適宜説明すること。

以上により、○○クラブの重要な事項について説明しました。

上記の説明事項、及び添付資料に記載された以外の特約条項はありません。

住所

氏名

株式会社

代表取締役

印

この書面を交付し、説明した担当者 登録証番号 1 - 1 2 3

氏名

印

説明年月日 平成 年 月 日

- 注1. この説明書及び添付書類は1セットに編綴して説明資料とする。
2. 各社のシステムにより、会員にとって重要な項目は適宜付け加える。

3. 広告及び表示等に関する基準

リゾートクラブの会員募集、施設の利用、その他につき、広告、宣伝、広報を行う場合、事実に基づき適正な表現に努めるものとし、消費者に正しい内容の理解を得られるよう努めなければならない。

1. 新聞、雑誌等に会員募集広告を行うときは、下記の基準に従うものとする。

(1) 募集条件について

入会時に授受される金員の性質、内容、条件を的確、明瞭に表示すること。

預託金については、据置期間、返還条件などを明確に表示すること。

(2) 施設内容について

所在地、交通経路、部屋数などの収容能力、付帯設備の種類と規模、自社施設か提携施設かの区別を明確に表示すること。

紙面スペースの関係等で、上記の全てを掲載することが困難な場合には、一部を省略することは差支えないが、その場合には、全体として、読者等がクラブについての正しい認識を得られるよう表示に注意を払うべきこと。

一棟の建物の一部が利用対象施設である場合、その旨を明確に表示すること。写真掲載の場合も同様とする。

(3) 利用方法について

施設利用の方法、条件などを広告表示する場合は、会員の特典のみでなく、制約などについても正確に表示すること。

(4) 募集会員数については、1室当たりの募集予定会員数を明示して、顧客の判断の目安を提供することが望ましい。

(5) 広告に協会名義を表示することについて

新聞、雑誌などの広告に協会会員たることを表示する場合には、自社社名の肩の部分に、社名の活字の $\frac{1}{2}$ 以下の活字で協会会員たることを表示すること。

- (6) 共有制リゾートクラブの場合、公正取引委員会告示による『不動産の表示に関する公正競争規約』により、不動産に関する表示等の基準が設けられているので、その内容を遵守すること。
2. 販売用パンフレットの作成や電波媒体を使用する場合には、上記1. の各項目に準じて広告、又は表示を行うこと。
 3. 各社の事業、催し事に協会が協賛、後援するときは、事前に理事会にて申込内容などを審査して諾否を決定することとする。
 4. 会員の役職員の名刺に、企業が協会会員たることを表示するときは、自社社名の肩の部分などに社名の活字より小さな活字を以て表示すること。
5. 禁止事項
 - (1) 他を誹謗、中傷する内容の表現を用いてはならない。
 - (2) 『No.1』『全国一』などの最高級の優位性又は、『100%』『完全』などの完璧性を示す言語を使用するなど、事実と反する誇大広告をしてはならない。
 - (3) 広告宣伝文書には、会員権の値上りを示すなど顧客の投機心をあおる表現を行ってはならない。
 - (4) 会員権の過度の市場流通性をうたい、消費者に誤まった認識を与えてはならない。

4. 会員募集基準

会員の募集企画ないし募集活動については、リゾートクラブ事業の社会的責任を十分認識してこれを行い、消費者の誤解や不利益をもらたすような方法や行動をとってはならない。

イ. 募集企画基準

1. リゾートクラブの会員数は、施設収容能力に見合う合理的な範囲内のものでなければならない。特に、繁忙期においては、施設の分布状況や季節変動にも十分留意し、会員の利用権を確保しなければならない。

また、募集開始当初に会員総数を定めていて、その予定総枠を越えて追加募集を行う場合は、既存会員に事前にその事情を明示し、相互の理解と信頼関係の維持に努めること。

2. 会員の募集は、対象施設の開発・建築に関する所轄省庁、または地方自治体の許認可が取得された後に開始しなければならない。
3. 募集開始後、契約による使用開始時期迄の間に、不測の事態により計画内容に大幅な変更を余儀なくされた場合、企業は直ちにその状況及び企業が行う対応策につき応募会員に文書をもって説明し、了解を得なければならない。大幅な変更とは、募集対象の施設の所在地の変更、利用目的の変更、主要付帯設備の変更、施設築造計画の着工ないし完成の大幅な遅延又は計画達成の不能などを指す。なお、了解に至らず、応募会員に計画変更を理由に退会を希望する者のある時は、企業はこれに応じ、既に当該会員により支払われた金員（申込金、入会金、預託金など）を全額返還しなければならない。

ロ. 募集行動基準

1. 企業は、常に事業の社会的責任を自覚し、会員を募集する際には、消費者の

正しい理解と信頼を得るよう努力しなければならない。

2. 企業は、営業社員に対し、過大な報奨等を約束したりして、過重なノルマを課してはならない。

3. 企業は、営業社員が営業活動に携わる場合、次の事項を遵守させなければならない。

(1) 営業に際して、協会に登録された営業社員は、「営業社員教育登録証」を必ず携行、提示すること。（未登録の社員は所属企業の発行する身分証明書を携行、提示すること）

(2) 訪問などによって、初対面の顧客との間で商談を始める際には、冒頭に訪問意図と商品内容を先方に明瞭に告げること。

(3) 顧客との間にリゾートクラブ入会の契約をするときは、契約に至るまでの間に、訪問販売法及び宅地建物取引業法に定められた内容の重要事項説明書を交付して説明すること。

4. 禁止事項

(1) 契約締結に際しては、会員との基本的な権利義務関係につき、文書で提示した契約条件以外の約束、条件を設けてはならない。

(2) 会員権の値上りを示して顧客の投機心をあおり、あるいは過度に会員権の市場流通性をうたうなど会員権取引の実態に反するセールストークを用いてはならない。また、企業に会員権の買取りや譲渡を斡旋する制度がない場合、いつでも換金できるなど、虚偽の説明を行ってはならない。

(3) 会員制度の制約については、的確な説明を行い、『いつでも利用できる』などの表現を行うことを禁止する。

(4) 顧客の意に反して長時間居座るなどの執拗なセールスを行ってはならない。

(5) 営業に際し、同業他社等を誹謗・中傷してはならない。

(6) 営業に際し、不実を告げ、あるいは、顧客の判断に影響を及ぼす重要事項を故意に告げず、詐術を用い、威迫して顧客を困惑させ、あるいは顧客に迷惑を覚えさせるなどの行為をさせてはならない。

5. クラブ及びクラブ施設等の運営基準

企業は、会員との間に取り決めた契約内容に忠実に、かつ会員の希望するところを最大限勘案の上、公正なクラブ運営を行うものとする。

1. 企業は、クラブ運営に当たっては、会員を尊重し、その意思をクラブの運営に反映させるよう努めるものとする。
2. 企業は、会員の意見や苦情に対応する相談窓口を設置し、サービスの向上に努める必要がある。
3. 企業は、利用希望集中期には、公平、かつ適切な予約処理方法を講じ、会員の利用希望を最大限充足させるよう努めることとする。予約希望に応じられない場合が生じたときには、第2希望の利用施設を優先的に斡旋する等、適宜機動的な運用を行う必要がある。
4. 企業が、会員契約によりクラブ施設を利用する権利を有する者以外のもの（いわゆるビジター）に施設を利用させるときには、会員等の利用権を阻害しない範囲に止め、かつ、会員の利用条件の優位性を確保すること。
5. 企業は、会員に対しては、会報などにより、繁忙期等における主要な施設の予約充足実績、クラブの利用状況等のクラブの運営状況を説明すること。
6. 企業は、会員との間の信頼関係を確立するために、クラブ或いは会社の運営状態を示す計算書類等を、各決算期毎に対象となる会員に開示することが望ましい。
7. 預託金について
 - イ. 企業は、会員から収受した預託金を、クラブを健全に運営するために支出する

ものとし、その目的以外に流用してはならない。

ロ. 企業は、預託金の不時の償還に備え、預託金の額の一定割合の資金を別途積立てておく等の保全措置を講ずる必要がある。

ハ. 企業は、預託金の償還期日が到来しても、クラブ運営に支障が生じないように万全を期することが必要である。

ニ. 企業は、入会契約時に定めた預託金の据置期間は、原則として延長してはならない。万一、止むを得ざる事情の発生により、預託金据置期間の延長を必要とするときは、その事情を対象とする会員全員に開示し、会員の総意が有効に反映される手続を行い、その総意による延長の確認を得て行うことが必要である。

8. 企業は、クラブの各種施設の維持管理ないし補修について、常に注意を払い、会員が快適に利用できるよう努めなければならない。

9. 会員の利用については、事故の予防に努め、防火防災の対策を講ずるなど利用者の安全に留意するとともに、万一事故が発生したときは適切な補償措置を講じなければならない。

10. 企業は、経営上止むを得ない事情でなければ、営業施設の利用廃止または譲渡を行ってはならない。万一かかる事態が避けられない場合が生じたときには、会員全員に事情と処理について十分な説明を行い、理解を得なければならない。

ホームページ新装につき検討事項

- 1 協会は、これまで経産省許可の公益業界団体として、会員になるメリットを持っていた。今後は、そのステータスが取れて一般社団法人に移行することとなる。
会員には、入会していることのメリットを感じてもらわねばならない。
会員の協会にたいする求心力を高めることが、今、協会にとって必要だと思う。
- 2 協会がホームページでわが社の、わがクラブのよいPRをしてくれる。
ホームページは、そのことをひとつの武器にしたいものである。
- 3 正会員は協会の広報（ホームページによる広報）に関し、どんなことを期待、希望しているか。また、どういうことをすれば、会員の参加意識、魅力づけを訴求できるか。
協会は、広報委員会により、正会員の希望を集約し、共同意識をもって取り組んでゆくことが重要である。

会員の性格のさまざま

- | | |
|---------------|--|
| ① 会員制積極先 | リゾートトラスト サンダンスリゾート |
| ② 会員権売れば売りたい派 | 泉郷 ダイヤモンドリゾート 萬代 浜名湖レーク |
| ③ 運営重点、新規消極先 | 紀州鉄道 穴吹北軽井沢 東京レジャーライフ
鴨川リゾート ナクアリゾート アソシア |

3種の会員の忌憚ない意見をホームページに反映させることが大事。

ホームページの新装は、上記の基本を充分盛り込んで構想することがよいのではないか。
目先、アクセスを増やすなどの活性化策というよりも、協会求心力高揚戦略が欲しい。

魅力あるコンテンツで、なおかつ頻繁な更新による話題提供

魅力あるコンテンツとは、

クラブメンバーが見たくなるような内容

フリーな人が何かお徳な情報はないかと思えるような内容

リピートしたくなるページ お気に入り組み込んでもらえる内容

ホームページを見ると、協会や業界の情熱が感じられるような要素が欲しい

正会員各社のホームページがどれほどの訪問をうけているのか（秘密だろうが）

正会員ページと相互リンクしてネットのサーフィンを意図することが訪問数増加策に有効だろう

協会のページを足がかりにいろんな情報を入手できる（リンク網の強化）
交通情報、路線情報、お天気情報、観光地季節の情報（イベント）
私の楽しみ方教室

試案の協会文字ロゴについて

協会名は、従来、角ゴシック体のようなものだったが、今度のは少し違うようだ。
イメージを変えるという発想なら、広報委でコンファームが必要なのかな。

日本ホテル協会のサイトマップは良く出来ている

どういう情報を搭載するとよいか、これを参考に組んだらよいのではないかな。

別のことで気になった事項

共催イベントというの、従来、事故なく来れている。

私の時代から発したものだが、もしも、バス事故とか、アクシデントが生じたら協会
にもツケが廻ってくるリスクがある。最近事故が目立つ。

ひとりの事務局では、耐えられない。これ、考えるべきだな。

【バスの旅】紅葉の宮ヶ瀬ダムと大雄山最乗寺 湘南平の夜景

担当: 斉藤

— (社) 日本リゾートクラブ協会 共催イベント —

【集合時間・場所】 11月16日(水) 8:30 「新宿」駅西口 工学院大学前付近 集合出発 日帰りバスツアー

※ご参加申込者には実施日の7日前頃、実施要領を送付いたします。

■申込締切 11/7(月) ※以降はお問合せください。

■旅行代金 会員:お一人様 10,000円 一般参加者は1,000円増

(昼食代、バス代、有料道路代、宮ヶ瀬ダムインクライン運賃、大雄山最乗寺志納金、保険代を含みます)

■定員:40名 定員になり次第締め切ります。

■最少催行人員 18名 ※この人数に満たない場合には、本ツアーを実施しないことがあります。

画像 インクライン	画像 宮ヶ瀬ダム 観光放流	画像 大雄山最乗寺	観光ポイント ①宮ヶ瀬ダム 全国的にも例が少ない観光放流は、高低差100mの人工の滝が出現し、水が織り成す壮大なショーを楽しむことができます。ケーブルカーとして活用されている宮ヶ瀬ダムインクラインは最大傾斜角が35度もあり、迫力のあるパノラマが楽しめます。 ②大雄山最乗寺 福井の永平寺、鶴見の総持寺に次ぐ格式のある曹洞宗のお寺で全国に4千余りの門流をもちます。夏の紫陽花と秋の紅葉も見所のひとつです。 ③湘南平 標高179mの丘陵にあり、360度見渡せる展望台は、関東近郊では有名な夜景スポットの一つです。「神奈川の景勝50選」の一つでもあり、晴れている日の昼間は、三浦、房総の半島から伊豆大島、丹沢連峰から富士、箱根等を一望できる景勝地です。
画像 宮ヶ瀬紅葉2	昼食 七沢温泉「元湯玉川館」 「のらくろ」の作者・田河水泡を始め、多くの文人墨客に愛された山あいの静かな温泉旅館。お食事は座敷でお召上がりいただきます。		

	行程	食事
11/16 (水)	新宿駅工学院大学前(8:30発)＝宮ヶ瀬ダム「水とエネルギー館」見学(10:00～)(レクチャー20分)、 宮ヶ瀬ダム観光放流、宮ヶ瀬ダムインクライン(ケーブルカー)乗車＝宮ヶ瀬湖・大柵沢広場(紅葉)＝ <昼食>七沢温泉「元湯玉川館」(12:15～13:45)＝大雄山最乗寺【案内付】＝湘南平(夜景鑑賞)＝ <解散①>平塚駅(17:45～18:15頃着)＝厚木IC＝<解散②>新宿駅(19:00～19:30頃着)	一 昼 一

※記号「＝」はバス移動を表します。交通の状況やその他事情で、コース内容の変更や到着時刻が前後する場合があります。

※気候によって見頃の紅葉を十分に観賞できない場合があることを予めご了承願います。

キャンセル規定	取消日	出発日前日	出発日当日	旅行開始後・不連絡	旅行企画・実施 紀鉄航空サービス㈱ 東京都知事登録旅行業第2-4472号
	取消料	旅行代金の40%	旅行代金の50%	旅行代金の100%	

【楽塾】ビリヤード講習会

担当: 斉藤

【開催日】 ① 10月11日(火) ② 11月2日(水)

【集合時間・場所】 13:55 ビリヤードアカデミーZ (五反田駅東口徒歩5分)

※初めてご参加いただく方には実施日の7日前頃、実施要領を送付いたします。

初回は駅からご案内いたします。

【最少催行人員】 4名

【会費】 2,500円 <全員均一会費> (ビリヤードレッスン代、テーブルチャージを含みます)

【内容】 プロによるビリヤード指導。実際にゲームもお楽しみいただけます。

(開始14:00/終了予定16:00)

講師: 成瀬寛プロ— NBA(日本ビリヤード協会)理事を務めるなど、ご活躍中です。

丁寧な指導でご参加の方からも評判です。

画像・絵?
<ビリヤード>

初心者大歓迎! お気軽にご参加ください。当日参加も承ります。

2時間のビリヤードで1km歩くのと同じ運動量です。ビリヤードで楽しみながら健康になりませんか?

イベント・登録についてのお問い合わせ・お申し込みはこちらへ

紀州鉄道 クラブ・オーパスワン係 〒101-0061 東京都千代田区三崎町 2-9-2

TEL 03-3230-1002

FAX 03-3263-6590

MAIL opus1@club-opus1.jp

HP www.club-opus1.jp