

# 平成 26 年度 事業計画書

世界の状況は、政治的には、ウクライナの情勢に不安要素があり、シリアでも引き続き危険な状況です。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存在しています。日本と中国・韓国とのぎくしゃくした関係も気になるところです。

一方、経済面からみても、アメリカ経済の回復やユーロ圏諸国の財政危機が落ち着いてきたことから、何となく安定した状況になっております。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。一方、わが国では、安倍総理が提唱する金融緩和・財政出動・成長戦略の 3 本の矢、いわゆる「アベノミクス」の効果と日銀の超緩和政策により、円高も是正され、株価も上昇し、景気も回復基調を取り戻しましたが、『成長戦略』の期待外れもあり、今年に入ってから足踏みが続いている状況です。消費増税の影響も懸念される場所ですが、大きな影響はないというのが大勢のようです。

観光、宿泊等のサービス産業関係は、「アベノミクス」の効果で資産デフレが解消されたこともあり、会員権の販売・流通、ホテルの稼働率も向上しつつあるようです。

リゾートクラブ産業は、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、それに関連する若年ファミリー層や海外インバウンド客の取り込みが、現在リゾートクラブ業界が抱えている今後の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いる状況です。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、ヴィラ北軽沢エルウィングとオリビアン小豆島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、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、スタッフ研修会を実施する予定です。今年度の新入社員のフォロー研修も、要望があれば、計画したいと思います。

### (2) 支配人研修会の開催

支配人のマネジメント能力、掌握力、社会性を高めるため、支配人研修会を昨年度に引き続き、開催したいと思います。

## 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、よろしく申し上げます。

### (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、実施できませんでしたが、この研究が「消費者相談事業」のなかで役に立っております。

### (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。しかしながら、年々訪問数が減少しておりましたが、一昨年4月半ばに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に載ったものでしたが、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いたします。

### 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する。

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11社で25施設（1施設変更）が参加し、リゾネット事業を行います。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

ジョイネットは、シティホテル、ビジネスホテル、ゴルフ場の会員向けの割引システムですが、海外航空券の割引ネット予約サイト、ゴルフ場のネット予約にもアイテムを広げております。しかしながら、インターネットの媒体によるサービスも普及していることから、現状利用者も少なく、積極的な拡大は困難です。

今年度も、昨年度に引き続きパンフレットは作成せず、ホームページ上に提携先および優待条件を記載するのみとします。さらに、このジョイネットシステムを今後も継続していくかについて、議論していく予定です。

## 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