

## 第 2 号 議 案

### 2019 年 度 事 業 計 画 書

世界の状況は、政治的には、米国・トランプ大統領と北朝鮮・金正恩労働党委員長との 2 回目の会談が実現しましたが、決裂状態になり、今後どのような展開・決着になるのかが我が国にとっても気がかりです。また、現在も戦闘が続いているイスラエルやシリアの動向も、他の国を巻き込んでいることから気になるところです。さらに米国とイランの情勢にも目が離せず、非常に複雑な様相を呈し、ますます不確実性の時代になってきています。我が国の立場もトランプ大統領の一言一句に振り回され、近隣諸国特に韓国とはぎくしゃくした関係が続いています。

経済面からみると、こちらも米国・トランプ大統領の恣意的な言動に振り回され、対中国との貿易摩擦で、中国の経済が減速し、我が国でも半導体関連等大きな打撃を受けています。これに中国・習近平が対抗して、今後の経済状況が読みづらい情勢です。また、英国における EU からの離脱の推移と他国の動きも見守る必要があります。

一方、わが国では、日銀がマイナス金利政策を継続しており、今後も日銀の顔ぶれをみると、デフレ脱却まで継続しそうな気配です。まだその出口戦略も時期尚早との意見が強いようです。「アベノミクス」も成長戦略の面で失速気味で、その言葉自体最近はあまり新聞紙上でも見かけなくなっています。それに加え、安倍総理自身の「森友問題」や「加計問題」が置きざれにされたまま、今度は厚生労働省の統計不正が露呈したり、とんでもない発言をする付度副大臣が現れたりして、国会でまともな議論ができないまま法案が成立という体たらくです。早期に安定化し成長に資する国会運営が望まれるところです。

さらに気になるのは、本年 10 月に予定されている消費税率の引き上げです。分かりにくい軽減税率の対策を準備されていることと思いますが、一説によれば、景気は減速傾向にあるとのことでもあり、予定通りに実施されるのかまた、実施された場合の影響がどれだけあるのかしっかり見極める必要があります。

観光、宿泊等のサービス産業関係は、株価が一時よりは停滞しておりますが、まずまずの水準で推移していることや団塊世代のアクティブシニアの貢献で活性化しており、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、2018 年の最終集計で、3,119 万人と前年比 8.7%の増加でした。2020 年のオリンピックの年に 4 千万人という数字も現実味を帯びてきました。

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、改善しているようです。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、特に、昨今はファミリー層を中心に活性化しているようです。今後は、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、安心感、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。

## 1 調査研究事業

### (1) 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、大谷先生が多忙のため、今泉常務理事が視察に訪れた奄美大島についてのレポートを書き、ホームページに掲載しました。今年度はまた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1~2施設を目標に実施する予定です。それとともに、常務理事が共催イベントを含め旅した旅行先の紹介も続けていきます。

### (2) タイムシェア研究会の継続

一昨年から「リゾート会員権の流通・再利用の現況と展望」のテーマで、開催しておりますが、重要且解決しなければならない問題を含んでおり、議論を継続します。

## 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

昨年度はスタッフのキャリアアップを目的とした研修講演会を実施できませんでしたが、本年度はスタッフ向けの研修会開催を検討します。

### (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（会員各社も）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ます。

## (2) 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。大谷理事を中心に更新作業を実施しておりますが、訪問数は着実に増加しております。今年度も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。

## (3) 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。毎年、日本生産性本部の「レジャー白書」への情報提供も続けております。

## (4) 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・クラブオーパスワン企画の2件のみの開催でしたが、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

また、会員企業各社や消費者庁の国民生活センターとも情報を共有し、悪質な業者の排除に努めていきます。

## 5 相互利用事業

### 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、会員との結びつきを強化する事業となっております。昨年度途中から㈱日本ハウス・ホテル&リゾート倶楽部の2施設（ホテル森の風・鶯宿、ホテル森の風・立山）が増え31施設となりました。今後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。

## 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。

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