

# 長期優良住宅等推進環境整備事業（タイムシェア型住宅供給の促進）調査報告書

## 目次

「Ⅰ」この調査の背景と目的.....	1
1：マルチハビテーションのひとつの方法としてのタイムシェア型住宅.....	1
2：タイムシェア型住宅報告書の背景にある JP 型会員制リゾートクラブへの不信とそれに対する 疑義.....	2
3：US 型タイムシェア型住宅への予備的考察……a)不動産部分と b)バケーションクラブで構成... ..	3
4：タイムシェア型住宅報告書における「消費者が安心して取得出来るタイムシェア型住宅の供給 に関するガイドライン」に対するこの調査の見解.....	5
5：マルチハビテーションに対する「旺盛な」潜在需要の意味.....	5
6：この調査における目的と作業項目.....	6
「Ⅱ」日本の会員制リゾートクラブ事業とタイムシェア事業の現状.....	8
1：日本の会員制リゾートクラブ商品の特徴.....	8
2：タイムシェアの取引.....	8
3：消費者のリスク.....	10
3-1：消費者サイドのリスクの問題.....	10
3-2：これまでの社団法人日本リゾートクラブ協会における取組内容.....	10
3-3：タイムシェア取得者への負担.....	11
4：信託方式を採用したサンダンス・リゾートクラブの事業スキーム.....	12
4-1：商品の特徴.....	12
4-2：ヒアリング(1) 創業者の清水勝夫氏.....	13
4-3：ヒアリング(2) 現社長の山形俊樹氏.....	14
「Ⅲ」海外におけるタイムシェア事業の現状.....	15
1：ハワイのバケーションオーナーシップ……タイムシェア海外事情.....	15
1-1：ハワイのタイムシェアの例(1) Hilton Grand Vacation Club Kalia & Lagoon Tower.....	15
1-2：ハワイのタイムシェアの例(2) Wyndham vr Waikiki Beach Walk.....	18
2：ハワイにおけるタイムシェアの利用と取引.....	19
2-1：タイムシェア@ハワイ州の売買手続.....	20
2-2：交換とポイント.....	20
2-3：タイムシェアのレンタル.....	21
2-4：リゾートハワイ社長・櫻原明宏氏.....	23
2-5：リゾートハワイ不動産社長・野田省三氏.....	24
2-6：ワイキキの不動産業者 X 氏.....	25
2-7：この段階での調査者の見解.....	26
3：交換会社からみたタイムシェア.....	27
3-1：RCIJ の概況.....	28
3-2：US 型タイムシェア型住宅と JP 型会員制リゾートクラブの比較.....	29
3-3：US 型タイムシェア型住宅との日本市場での交換の問題点.....	30
3-3-1：宿泊からみたタイムシェアの日本と米国の差.....	30
3-3-2：タイムシェア評価に見る日本と米国の差.....	31
3-4：交換から見た消費者が安心して取得出来るタイムシェア.....	32

「IV」タイムシェア型住宅供給に向けての検討事項	33
1：資産価値計算の実施	33
1-1：資産価値計算の目的	33
1-2：クラブ資産に対する会員の支持度による評価	34
1-3：オープン後の売上推移と指数関数	35
1-4：Monte Carlo simulation を援用した試算	37
2：管理組合と運営会社との安定的関係	41
2-1：集合住宅の延長によるタイムシェア管理組合の難点と法整備の必要性 A ホテル B 社長	42
2-2：管理組合と運営会社の関係安定化と人的交流の必要性 C ホテル D 総支配人	43
2-3：ある JP 型会員制リゾートクラブ Q の管理組合	43
2-4：タイムシェア成立の前提条件＝管理組合の自治及び運営会社との安定的関係	44
2-5：ポイント制との関係	45
3：旅館・リゾートマンション等の転換可能性	46
3-1：劣後観光資産のタイムシェア転換可能性	46
3-2：旅館の場合 総論	46
3-2-1：旅館の倒産	46
3-2-2：倒産の原因と再生・更正の方法	48
3-2-3：旅館のタイムシェア化	49
3-3：リゾートマンションのタイムシェア転換（conversion） 越後湯沢の場合	50
4：一般社団法人方式の模索	51
4-1：社員社員の権利義務と選択的信託方式の導入	51
4-2：モデル契約書に向けた検討事項	52
4-3：モデル契約書の作成とそれに対するコメント	53
4-4：理事会及び社員総会で予想される特異な議題	54
4-5：開発会社の「社員募集権限」の未販売部分についての取り扱い	54
4-6：社員資格の譲渡に関する行政上の規制について	55
4-7：過剰販売などからの保護に関する産業政策的な観点からの検討	55
4-8：ポイントの機能とタイムシェアの flexibility	56
「V」モデル契約書に盛り込む事項の整理	58
1：これまでの作業とこの章の課題	58
2：モデル契約書に盛り込む事項とタイムシェア型住宅供給のガイドライン実現の可能性	59
3：一般社団法人の定款によって実現出来るタイムシェア型住宅供給のガイドライン	61
3-1：倒産隔離	61
3-1-1：倒産隔離の意味	61
3-1-2：信託方式のメリットの確保	61
3-1-3：モデル契約書での扱い	62
3-2：円滑売却	63
3-2-1：円滑売却の意味と要請	63
3-2-2：利用の柔軟性・複雑な価格体系の採用・リセール・レンタルなどの問題と対策	63
3-2-3：モデル契約書での扱い	64
3-3：安定運営	65

3-3-1 : 安定運営の意味と要請	65
3-3-2 : 利用の柔軟性と安定運営などの問題と対策	65
3-3-3 : モデル契約書での扱い	66
3-4 : 安全取引	71
3-4-1 : 安全取引の意味と要請	71
3-4-2 : 「開発会社と一般社団法人の取引に関する財務会計上の処理」「信託方式メリットの一般社団法人方式における確保」と安全取引との関係	72
3-4-3 : モデル契約書での扱い	72
<b>「VI」成果 一般社団方式によるモデル契約書 案</b>	74
1 : 仮称 一般社団法人 TMSG 定款	75
2 : TMSG クラブ会則	85
<b>「VII」ヒアリング記録等</b>	88
「II」わが国の会員制リゾートクラブ事業とタイムシェア事業の現状	88
II-4-1 : (株)サンダンス・リゾート ヒアリング(1) 創業者の清水勝夫氏	88
II-4-2 : (株)サンダンス・リゾート ヒアリング(2) 現社長の山形俊樹氏	91
「III」海外におけるタイムシェア事業の現状	93
III-2-1 : バケーションクラブ X のマーケティング担当者	93
III-2-2 : バケーションクラブ P のセールス担当者	93
III-2-3 : コンドミニウム (ホテル) の投資を勧める街の不動産会社	93
III-2-4 : ある有力タイムシェアと対抗する有力タイムシェアを支持する街の不動産業者	94
III-2-5 : (株)リゾートハワイ・(株)タイムシェアハワイ 社長・櫻原明宏氏	94
III-2-6 : (株)リゾートハワイ不動産・(株)タイムシェアハワイ 社長・野田省三氏	96
III-2-7 : ワイキキの不動産業者 X 氏	98
III-2-8 : バケーションクラブ X のマーケティング担当者	100
III-2-9 : バケーションクラブ P のセールス担当者	101
III-2-10 : コンドミニウム (ホテル) の投資を勧める街の不動産会社	102
III-2-11 : ある有力タイムシェアと対抗する有力タイムシェアを支持する街の不動産業者	102
「IV」管理組合と運営会社との安定的関係	103
IV-2-1 : 集合住宅の延長によるタイムシェア管理組合の難点と法整備の必要 A ホテル B 社長	103
IV-2-2 : 管理組合と運営会社の関係安定化と人的交流の必要性・C ホテル D 総支配人	104
IV-3-1 : 越後湯沢でのヒアリング(1) (株)ひまわり 新保社長	107
IV-3-2 : 越後湯沢でのヒアリング(2) ひまわり湯沢店 樋口課長	109
IV-3-3 : T (TOUR) 型と S (STAY) 型 紀鉄エステート(株) 取締役・中川源行氏の見解	111
IV-4-1 : 一般社団法人と開発会社の取引関係(1) 公認会計士佐藤茂氏のコメント	112
IV-4-2 : 一般社団法人と開発会社の取引関係(2) 弁護士藤井一男氏のコメント	116
<b>「VI」成果 一般社団方式によるモデル契約書 案</b>	118
VI-1-1 : クラブ会則の比較	118
<b>「VIII」あとがき</b>	123
タイムシェア調査委員会構成員名簿	127