

## 成長戦略③新商品「サンクチュアリコート」

■ サンクチュアリコート 3物件の2023.3末時点の進捗			
施設(室数)	発売時期	販売進捗 (経過期間)	開業予定
高山(121室)	2021年6月	78.4% (19ヶ月)	2024年3月
琵琶湖(167室)	2022年3月	55.3% (13ヶ月)	2024年10月
日光(162室)	2022年10月	33.5% (6ヶ月)	2026年2月

いずれも、過去の標準的な売れ行き(開業時に5~6割)を大きく上回る。法人入会比率が高いことは共通(約8割)。

### サンクチュアリコートの戦略性／永続性

立地選定上の候補が多い	中規模(120~160室目安)サイズ、滞在そのものを目的として頂くコンセプト
稼働が安定しやすい	月5泊の追加フローティング利用可能、他のブランドと交換利用がしやすい、(法人の福利厚生としても利用しやすい)
メンテナンス原資が多い	保証金割合が厚めに設定(従来は10%→15%)
期間が設定されている	50年の期限付き定期借地(法人ニーズにも対応)

### (参考) 入会属性別の会員利用実績の比較

1会員当たり 平均利用室数	2022年度 (ウィズコロナ)		2019年度 (コロナ前)	
(入会属性比率)	法人	個人	法人	個人
エクシブ会員 (法人属性:47%)	6.3室	6.2室	6.7室	5.7室
ベイコート会員 (法人属性:66%)	7.8室	7.1室	7.9室	6.9室
サンクチュアリ コート会員 (法人属性:81%)	8.2室	7.6室	—	—

通常(19年度以前には顕著)、法人属性会員の年間利用頻度は個人を上回るが、コロナ禍からの戻りは個人の方が早い。今後、法人の利用回復余地、伸びしろは相対的に大きい。

### ■ 新商品による今後の期待効果(エクシブとの比較)

