

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)。

(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 (ウイズコロナ) | | 2019年度 (コロナ前) | |
|--------------------------------|--------------------|------|------------------|------|
| | 法人 | 個人 | 法人 | 個人 |
| (入会属性比率) | | | | |
| 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。

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) |

■ 新商品による今後の期待効果(エクシブとの比較)

