

リゾートトラスト株式会社

第 52 回定時株主総会 質疑応答概要

当社の第 52 回定時株主総会における、質疑応答の概要、質疑応答の冒頭にご説明した、事前質問へのご回答及び株主の皆様のご関心が高いと思われる事項についての概要を掲載いたします。

開催日時：2025 年 6 月 26 日（木）午前 10 時

開催場所：名古屋市中区錦一丁目 19 番 30 号

名古屋観光ホテル 3 階「那古の間」

【議題に関する質疑応答の概要】

Q1	中期経営計画を見ると、既存ホテルのリモデルの検討・計画に 4 年間に要し、実際にリモデルを実行するのは 2030 年からと記載されていましたが、なぜ検討に長い時間を要するのですか。
A1	<p>（議長 代表取締役 伏見）</p> <p>次の中期経営計画において、ある程度の年月が経過したホテルにつきましては、オーナー様のご希望を聞きながら、ただの営繕だけではなく、より一層喜んでいただける施設を開発していきたいとして、積極的な投資も考えております。</p> <p>しかし、大規模リニューアル、建替え等につきましては、各施設の区分所有者の同意なしには実施できないため、我々が各施設単位で新たな提案を差し上げて、各施設のオーナー様と話し合うというプロセスが必要となります。各施設に多くのオーナー様がいらっしゃるため、時間をかけて皆様にご満足いただける形にもっていきたいと考えており、検討に時間を要することを見込んでおります。</p>
Q2	エキシブでは平日に空室が多く、施設によっては土日でも空室がありますが、稼働率を高めるための魅力的な設備を考えていますか。
A2	<p>（議長 代表取締役 伏見）</p> <p>施設によっては、平日の稼働率が非常に大きな課題となっております。今後、各施設のオーナー様に色々な形で、不要な附帯施設や、新たに導入を検討すべき附帯施設のご意見を伺いながら、エキシブにおいても今後の</p>

	展開を図ってまいりたいと思っておりますので、引き続き色々なご意見をいただければ幸いです。
--	--

Q3	ホテルの人手不足への対策を教えてください。
A3	<p>(議長 代表取締役 伏見)</p> <p>現在、人手不足がホテル業界で非常に厳しいものになっておりますが、我々は3つ大きなテーマをもって取り組んでおります。</p> <p>一つ目は、働き方改革です。DX やAI を活用することで、任せられるところは任せて、人と人のサービスにどれだけの時間を作れるか、ということは今試行錯誤している段階です。</p> <p>二つ目は、福利厚生も含めた従業員の処遇をしっかりと上げていくことです。社員が働き甲斐をもっているからこそお客様に良いサービスができる、という考えのもと、取り組んでおります。</p> <p>三つ目は、採用マーケティングの強化です。国内だけにとどまらず、海外からの人材採用に力を入れておりまして、国内の人材同様、今研修を積み重ねているところでございます。若干、前期においては人手不足のピークであったと思っておりますので、今期からは改善したサービスをお見せしたいと思っております。</p> <p>幸いこれらの施策により、ES、エンゲージメント定着率も高まっておりますので、しっかりと、ここから人材育成をして、ご満足いただけ得るような施設にしていきたいと考えております。</p>

【事前質問に対するご回答の概要】

	<p>(議長 代表取締役 伏見)</p> <p>事前質問として、「新規の計画に対する需要は、既存会員の買換えと企業の福利厚生需要だけになってきているのではないのでしょうか。買換え需要は団塊世代ぐらいままでと考えられ、今後減少するので、高級路線とは別に、企業の福利厚生需要等を取り込むためのX I Vの開発も必要ではないのでしょうか。伊豆・白浜本館などの活用方針を聞かせていただきたい。」というご質問をいただいておりますので、ご回答申し上げます。</p> <p>新シリーズのサンクチュアリコートは大変好調に推移しております。先ほど映像でご説明しましたように、会員権事業におきましては、2024年8月に発売した初のコテージタイプである「サンクチュアリコート八ヶ岳」や、2025年3月には北陸地方での初の会員制ホテルとなる「サンクチュアリコート金沢」などそれぞれ特徴を有する施設を販売開始したこと</p>
--	---

などにより「契約高」は過去最高を更新いたしております。

また、既存ホテル会員権の販売増加による利益率の向上や、2024年10月に「サンクチュアリコート琵琶湖」が開業を迎え繰延収益を一括計上したことなどにより、増収増益となっております。

これは、新規施設への買換えや、法人需要を満たすものであることもありますが、購入者の約4割は新規の会員様であり、ご指摘の既存会員の需要に加え、新たな需要の取り込みも、バランスよくできているものと考えております。

なお、従来のエクシブやベイコートクラブシリーズとは異なり、会員契約期間を有し、当該期間での償却等も可能なサンクチュアリコートシリーズにおいては、その特性から法人名義でのご購入が多いのも事実ではございますが、従来個人名義で購入されておりました当社会員権購入者層の中心となる中小企業オーナーが法人名義での購入を選択されているケースも増えており、その意味でも、既存・新規問わず、幅広い層の需要に応えられる商品となっていると考えております。

引き続き、これらの需要に応えるため、サンクチュアリコートシリーズの継続的な開発を予定しているところでございます。

エクシブとしての開発や既存施設の活性化につきましては、現在、新規での開発は予定しておりませんが、5月に発表いたしました中期経営計画にございますように、既存施設の部分リニューアル、あるいはリモデル開発をおこなって、開業から年月が経過した施設においても魅力ある施設であり続けられるよう、施設ごとの特徴を踏まえた上で、お客様に安心・安全なホテルサービスを提供できるよう取り組んでまいりたいと考えております。

これらの点につきましても、できる限り会員の皆様の望む形で実現していければと思っておりますので、引き続きご協力のほど、宜しくお願い申し上げます。

【株主様のご関心が高いと思われる事項についてのご説明の概要】

	<p>第2号議案及び第3号議案についてのご説明</p>
	<p>(議長 代表取締役 伏見)</p> <p>現在、国を挙げて、取締役会の機能強化、実効性の向上が叫ばれており、各上場企業においても「経営と執行の分離」を進め、取締役会の実効性の向上を図る取り組みが推進されているところでございます。</p> <p>当社といたしましても、取締役会の規模を縮小して社外取締役比率を高め、取締役会を監督機能に特化させるとともに、業務執行は執行役員が担うことで意思決定プロセスを効率化させるという「経営と執行の分離」を進めることが、当社の取締役会の実効性を高めることにつながるという考えに至りました。</p> <p>そこで、本総会にて、グループ全体の業務執行体制を一層強化し、迅速かつ的確な意思決定を行うため、今回、取締役の人数を半減させるとともに、社外取締役の比率を高める取締役会の体制へ変更したいと考えております。</p> <p>取締役の候補者につきましては、従前より、特に監督機能を発揮しているメンバーを候補者としております。候補者の選任および指名の手続きは、コーポレートガバナンス報告書にて開示しておりますが、代表取締役や業務部門管掌取締役にて原案を作成し、取締役会で決議しております。原案の作成にあたりましては、独立社外取締役を過半数とする、指名諮問委員会に諮問しております。</p> <p>なお、それ以外の業務執行も担当しておりました取締役につきましては、当人の適性に応じ、「執行役員」として、引き続き、執行面で経営に参画することを予定しておりますので、経営力を落とすことなく、むしろ、より迅速な意思決定と柔軟な業務執行を実現できると考えております。</p>
	<p>当社商品やサービスの価格見直しについて</p>
	<p>(議長 代表取締役 伏見)</p> <p>2025年度の消費者物価指数は2%台前半で推移すると見込まれており、インフレ傾向がこのまま続きますと、当社の事業活動や業績への影響が懸念されます。当社グループに与える影響が大きいと思われるインフレリスクは大きく2つあると考えております。</p> <p>一つが、物件開発に係る「建築コスト」の上昇です。ホテルや健診施設の新設に係る建築コストは、近年、資材価格や労務費等の上昇により、大</p>

幅に高騰しております。

これに対しましては、仕入商材の統一化によるスケールメリットの追求、使用商材の見直しなどによる可能な限りのコスト抑制等、企業努力を行っておりますが、それだけでは賄えない状況にあり、このままでは、各事業の収益性が悪化するおそれがありますので、既存のホテル会員権を含む、全ての会員権の価格を改定することで、収益性を維持してまいります。

また、新規ホテルの会員権は、利用システムの変更や販売のタイミングを期別に分割して販売するなど、今後も状況に応じて価格を見直す方針であります。例えば、昨年8月に販売を開始した「サンクチュアリコート八ヶ岳」は、3期に分けて、それぞれ約4%程度、価格を見直して販売しております。メディカル会員権につきましても、新商品から随時、値上げをさせていただいております。

もう一つのインフレリスクは、「人件費を含む原材料、食材価格や、光熱費等のエネルギー価格」の上昇であります。価値創造の源泉である優秀な従業員を採用し維持することは極めて重要であります。この点、宿泊事業の人手不足は顕著であり、インバウンド観光が盛り上がるなか、この傾向はさらに強まっております。

そこで、当社は、継続的にベースアップと昇給を行い、価値創造の源泉である従業員の処遇改善に努めております。そのためにも、従業員の働き方や勤務シフトの抜本的な改革を進めるとともに、業務プロセスの見直しを含めたDXにも取り組んでおります。もっとも、外部委託費等も上昇を続けており、こうした企業努力のみでは賄うことができない状況にあります。各事業において収益性に悪影響を及ぼしておりましたので、そこで、本年1月から、約30年ぶりにホテルの運営管理費の価格を改定いたしました。

また、ホテルのルームチャージや食事代金等、適宜、見直しを行わせていただいております。これらの点を踏まえ、ご利用者の皆様の満足度を落とすことがないよう、アメニティの変更や食事の内容、サービスを充実させる等、さらに品質の向上に努めてまいります。

今後も、付加価値の高いホスピタリティサービスを追求することで、インフレ耐性に強いビジネスを行い、さらなる企業価値の向上の評価を勝ち取ってまいりたいと思います。

※掲載内容は、株主総会開催時点の情報です。

以上