

|| 企業調査レポート ||

## リソルホールディングス

5261 東証プライム市場

[企業情報はこちら >>>](#)

2025年6月16日(月)

執筆：客員アナリスト

宮田仁光

FISCO Ltd. Analyst **Kimiteru Miyata**



FISCO Ltd.

<https://www.fisco.co.jp>

## 目次

■ 要約	01
1. 施設運営と投資再生を2軸とする6つの事業でシナジーとポートフォリオ効果を発揮……	01
2. インバウンド需要をさらに獲得するため、施設運営でソフト・ハードの両面を強化……	01
3. 2025年3月期業績はインバウンド需要拡大の恩恵を最も受けた ホテル運営事業がけん引……	01
4. インバウンド需要の好調継続を見込み、施設数の拡大や宿泊サービスの多様化を推進……	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要……	03
2. 事業の特徴と強み……	03
■ 事業内容	05
1. ホテル運営事業……	05
2. ゴルフ運営事業……	07
3. リソルの森事業……	08
4. 福利厚生事業……	10
5. 再生エネルギー事業……	10
6. 投資再生事業……	11
■ 業績動向	11
1. 2025年3月期の業績動向……	11
2. セグメント別の業績動向……	12
3. 2026年3月期の業績見通し……	14
4. 中期的な取り組み……	16
■ 株主還元策	17
1. 配当政策……	17
2. 株主優待制度……	17

## ■ 要約

### インバウンド需要を背景にホテル運営事業が業績をけん引

#### 1. 施設運営と投資再生を2軸とする6つの事業でシナジーとポートフォリオ効果を発揮

リソルホールディングス<5261>は、施設運営と投資再生の2軸により、ホテル運営事業、ゴルフ運営事業、リソルの森事業、福利厚生事業、再生エネルギー事業、投資再生事業という独自性ある6つの事業を展開している。グループ全体のシナジーを意識したポートフォリオ戦略で多角的に展開しているのが、同社の特徴である。また、三井不動産<8801>やコナミグループ<9766>と連携して相乗効果を発揮することも同社の大きな強みとなっている。

#### 2. インバウンド需要をさらに獲得するため、施設運営でソフト・ハードの両面を強化

ホテル運営事業では、「リソルホテルズ」ブランドを中心に、観光需要を意識した“ツーリストホテル”としてのブランディングを推進しつつ、複数ブランドによる宿泊施設の展開を進めている。ゴルフ運営事業では、企画やサービスといったソフト面に加え、施設のリニューアル・コースメンテナンスなどハード面における品質向上に注力している。リソルの森事業では、「グランヴォー スパ ヴィレッジ」の施設拡充などを通じて、リゾート型宿泊ニーズへの対応を強化している。また、インバウンド需要の取り込みの強化を進めている。福利厚生事業では、「充実したメニュー」「精算ビジネスモデル」「カフェテリアプラン（プラススクアチョイス）」「従量制プラン」「グループ直営施設」を強みに、顧客に積極的な営業活動を展開している。再生エネルギー事業ではソーラーカーポートの設置を中心に事業展開を図っている。投資再生事業はグループ全体の収益安定化を補完する役割を担っており、現在は運営事業が好調なため新規運営施設の仕入れに注力している。

#### 3. 2025年3月期業績はインバウンド需要拡大の恩恵を最も受けたホテル運営事業がけん引

2025年3月期の業績は、売上高が28,400百万円（前期比10.4%増）、営業利益が2,681百万円（同26.3%増）となった。インバウンド需要獲得に向けたマーケティング施策、ニーズを捉えた商品・プランの開発、ブランディング強化などにより既存事業の成長を図る一方、滞在型貸別荘「リソルステイ事業」、高級ゴルフリゾート「フェアウェイフロントヴィラ事業」、プライベート温泉とドッグランを備えたリソルの森の「ペットヴィラ事業」など新たな事業を推進した。この結果、ホテル運営事業が旺盛なインバウンド需要を取り込み好調に推移した。また、差別化戦略やメニュー開発が奏功した福利厚生事業も順調な伸びとなった。

リソルホールディングス | 2025年6月16日(月)  
5261 東証プライム市場 | <https://www.resol.jp/ir/>

要約

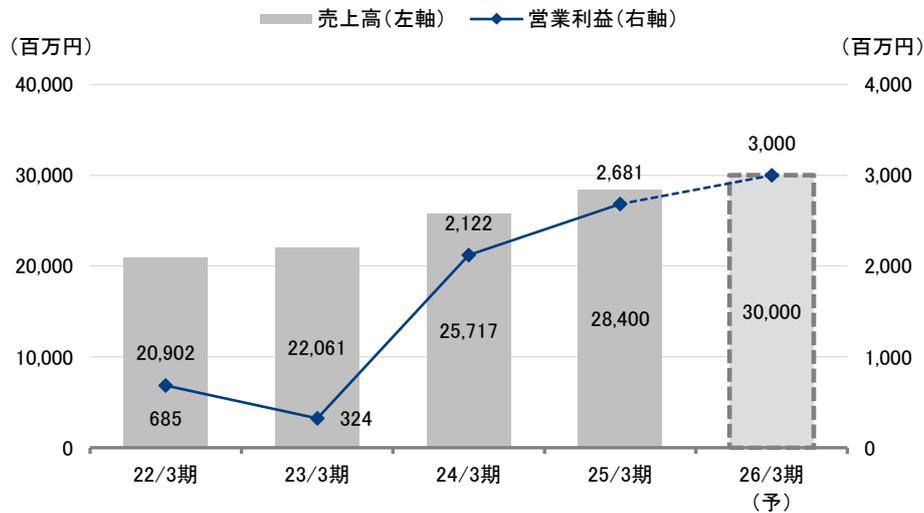
4. インバウンド需要の好調継続を見込み、施設数の拡大や宿泊サービスの多様化を推進

2026年3月期について、同社は売上高 30,000 百万円（前期比 5.6% 増）、営業利益 3,000 百万円（同 11.9% 増）を見込んでいる。中長期のインバウンド観光客数は 4,000 万人超が見込まれ、インバウンド需要は今後も引き続き好調に推移すると見られている。こうした環境下で同社は、インバウンド需要の取り込みを加速するため、施設数の拡大や、フェアウェイフロントヴィラを中心に新たな宿泊施設の開発を進めるなど宿泊サービスの多様化を推進する方針である。利益面では、事業規模の拡大に伴う人員増の一方、業務の効率化や省人化を図り、2ケタ増益を確保する計画である。中期的には引き続き、ホテル運営事業で“ツーリストホテル”としてブランディングを推進するほか、ゴルフ運営事業では上質なゴルフ場の獲得を進める。リソルの森事業では運営部門に加え、不動産部門や新規事業でも収益を積み上げる方針である。

Key Points

- ・施設運営と投資再生の2軸、独自性の強い6事業によるシナジーとポートフォリオに特徴
- ・2025年3月期業績はインバウンド需要拡大に向けサービスやハードを強化し大幅増益
- ・2026年3月期もインバウンド需要の獲得に向け、施設の拡大やサービスの多様化を推進

業績推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

## ■ 会社概要

### 施設運営と投資再生を2軸に6事業を展開

#### 1. 会社概要

同社は、施設運営と投資再生という2つの軸を持ち、ホテル運営事業、ゴルフ運営事業、リソルの森事業、福利厚生事業、再生エネルギー事業、投資再生事業の6つの事業を展開している。グループのコーポレートスローガン「あなたのオフを、もっとスマイルに。」をすべての価値基準に、顧客に「いきがい・絆・健康・くつろぎ」を提供し、たくさんのスマイルづくりを進めている。また、サステナビリティ経営の根幹として、3つの「やさしい」（人にやさしい・社会にやさしい・地球にやさしい）の実現を長期方針に掲げている。各事業を通じて社会的価値と経済的価値の最大化に取り組み、持続可能な開発目標（SDGs）を達成する考えである。現状、インバウンド需要の増加などを背景に施設運営が好調に推移している。

### インバウンド需要が追い風になり、より上質な事業を展開

#### 2. 事業の特徴と強み

同社の各事業は、施設運営と投資再生を軸に、グループ全体のシナジーを意識したポートフォリオ戦略で多角的に展開している。特に福利厚生事業は、他事業への送客や会員基盤の活用といった形で、グループ内シナジーの要となっている。三井不動産やコナミグループなどの関係会社とも連携し、相乗効果を高めている。

収益構造としては、ホテル運営事業やゴルフ場運営事業が安定した成長を遂げる一方で、リソルの森事業や福利厚生事業といった次世代事業が全体の安定収益基盤となっている。さらに、コロナ禍といった経済環境の悪化の外的リスクに対しては、投資再生事業における資産売却益がポートフォリオ全体のリスク分散を果たす構造となっている。

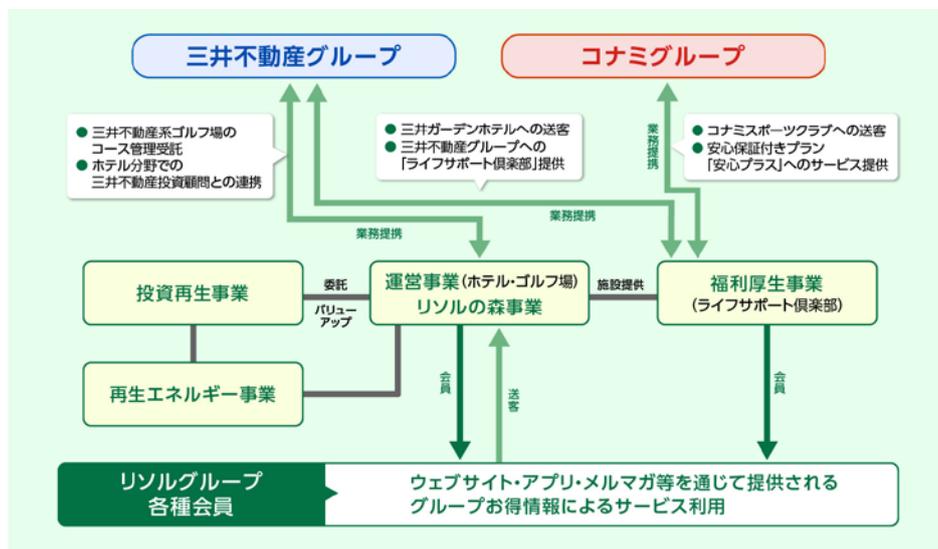
また、同社の事業の一部は社会課題への対応という側面も持つ。再生エネルギー事業や投資再生事業では、環境負荷の低減や遊休資産の再活用を通じて、持続可能な社会づくりへの貢献を目指している。これらの戦略的シナジー、収益の安定性、社会貢献性を包括的に体現する事業と位置付けているのが、リソルの森事業である。

リソルホールディングス | 2025年6月16日(月)  
5261 東証プライム市場 | <https://www.resol.jp/ir/>

会社概要

なおアフターコロナにおいて、日本人の国内旅行が好転したが、インバウンド需要も大きく増加してピーク更新が続いている。日本政府が「観光先進国」の実現に向けて「2030年にインバウンド数6,000万人」という目標を設定していることもあり、今後もインバウンド需要の好調は続くものと見られる。これが追い風となって、ホテル運営事業など宿泊を伴う事業が非常に好調に推移していることから、日本人による利用が多いゴルフ運営事業においても、ホテル運営事業のノウハウを横展開し、インバウンドゴルファーの宿泊ニーズの獲得を進めている。また、インバウンド需要や国内富裕層などによる高級化志向の高まりを受け、施設やサービスなどの上質化を推進している。

リソルグループのシナジーモデル (RESOL サイクル)



出所：同社ホームページより掲載

## ■ 事業内容

### ホテル運営事業は滞在体験に個性を持たせ、差別化を図る

#### 1. ホテル運営事業

ホテル運営事業の主力ブランド「リソルホテルズ」は、“物語のあるホテル”というコンセプトの下、女性や旅行者、インバウンド観光客など中長期滞在者を主なターゲットとしている。従来型のビジネスホテルとの差別化を図り、上質な“ツーリストホテル”への転換を推進している。各ホテルには、くつろぎの空間を提供するだけでなく、施設ごとに独自のデザインを施し、滞在体験に個性を持たせている。また、同クラスのホテルには見られない「サービスコーディネーター」を配置し、地域情報を盛り込んだオリジナル周遊マップ「TOURIST MAP」の配布や土地の食材を用いた健康的な朝食を提供するなど、サービス面でも差別化を進めている。加えてインバウンド観光客向けに、書道体験や舞妓の踊りなどのイベントをホテル内で開催し、継続的な稼働率向上や単価上昇につなげている。

「リソルホテルズ」ブランドは、主軸の「ホテルリソル」のほか、上位ブランドの「ホテルリソルトリニティ」や交流型宿泊施設を提供するキャビン型ホステル「リソルポシュテル」などがあり、2025年3月末時点で全国20ヶ所に展開している。

このほか新規事業のリソルステイ事業では、“暮らすように泊まる。”をコンセプトに、滞在型貸別荘「スイートヴィラ」を関東地方中心にドミナント展開している（2025年3月末約80ヶ所）。利用者はデイリー・ウィークリー・マンスリーの3つの滞在パターンから選択できるうえ、家具付きで快適な空間による別荘滞在を体験できる点が特徴である。避暑・避寒を目的とした中長期滞在や、インバウンド、大人数での利用ニーズに対応している。

自社施設の活用に加え、利用率が低い個人の別荘の開発も強化している。開業準備から運営・管理、集客に至る一連の業務を同社が代行するサービスを提供し、オーナーの負担軽減と収益最大化を図っている。その点から「リソルステイ事業」は成長を加速させており、将来的には同社の新たな収益源として期待されている。

なお、同社のこうしたブランドフォーメーションは、利用者に地域や滞在期間、利用目的などの面で「選べる利便性」を提供する一方、同社にとっても、地域・客層・競合など施設の諸条件を慎重に見定めながら運営を最適化できるため、投資戦略やマーケティング戦略を細かく設定できるメリットがある。

リソルホールディングス | 2025年6月16日(月)  
5261 東証プライム市場 | <https://www.resol.jp/ir/>

事業内容

高級スイートヴィラ「スイートヴィラ キュレーション 熱海 桃山雅苑」



出所：同社ホームページより掲載

京都3ホテル限定「舞妓さんの京の舞&撮影会」



出所：同社リリースより掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。  
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## ゴルフ運営事業はフェアウェイフロントヴィラ事業を展開

### 2. ゴルフ運営事業

ゴルフ運営事業では全国で18コース（運営提携2コース含む）を運営し、立地やブランド、サービスなど、ゴルフ場の特性に合った独自の運営スタイルで様々な顧客ニーズに対応している。コロナ禍ではコンペや宴会といった法人需要の減少で業績に大きな打撃を受けたものの、逆に密を避けられる安全な屋外スポーツとして、若者やレディース、80代の後期高齢者を含むシニアを中心に個人の利用が増加した。アフターコロナでは、インバウンドゴルファーの利用が加わり、今後も伸びが期待される。

同社は新規顧客やリピーター客を確保するため、外国語対応などインバウンドゴルファー向けサービスの拡張のほか、シニア・レディース向けの食事やサービス、ティーグラウンドのバージョンアップなどに取り組んでいる。さらに酷暑対策としてクーラー付きゴルフカートの導入を進めている。並行して、ゴルフ場の取得を積極的かつ継続的に進めており、特にグループのブランドを高める高級・上質な施設の取得を目指しているようだ。

国内旅行の長期化及びインバウンドゴルファーの獲得を目的とした新規事業として、“ゴルフ&ステイ”をコンセプトにした高級リゾートのフェアウェイフロントヴィラ事業に注力している。プライベート空間と開放感のある眺望を兼ね備えた、コースに隣接するヴィラを運営している。なかでも、現在運営している「スパ&ゴルフリゾート久慈」と「瀬戸内ゴルフリゾート」に続き、富士山とフェアウェイを望む「大熱海国際ゴルフクラブ」での新設を計画している（2027年開業予定）。既存ヴィラの増設や他コースでの新設も検討している。

またインバウンドゴルファーの獲得に向け、たとえば九州エリアでは「ホテルリソルトトリニティ博多」と「唐津ゴルフ倶楽部」が、京都では「関西カントリークラブ」と京都に所在する3ホテルがそれぞれ連携しているように、ホテル運営事業と連携した送客などシナジーを発揮する例も増えている。

#### スパ&ゴルフリゾート久慈



出所：同社ホームページより掲載

## リソルの森事業は施設とサービスを総合的に展開する旗艦事業

### 3. リソルの森事業

グループのランドマークである体験型リゾート「Sport & Do Resort リソルの森」は、東京都心から50km圏内に位置し、自然が豊かで広大な敷地に宿泊施設、ゴルフ場、スポーツ・レジャー・レクリエーション施設、レストランやクリニックを併せ持つ、複合リゾート施設である。リゾート・健康・スポーツ・アウトドアを主軸とするリゾート施設運営事業と、自然環境を生かした不動産開発事業を展開しており、施設とサービスを総合的に展開する旗艦事業である。

1年を通して上質なリゾートライフやリゾートワークの提供を目指し、リニューアルや新規施設の導入、サービスの向上などバージョンアップを積極的に実施している。アフターコロナにおいては、インバウンドゴルファーなど海外富裕層の増加や企業研修の回復により、施設運営は好調である。

なかでも、テントキャビンやテラスハウスを備えたグランピングエリア「グランヴォー スパ ヴィレッジ」が好評で、上質なアウトドアリゾート体験を提供するこの施設は、現在も新たな開発・拡張を続けている。また、2024年10月にプライベート温泉とドッグランを備えたペットヴィラ「Dear Wan Spa Garden」10棟を新設した。今後は、「グランヴォー スパ ヴィレッジ」の新棟建設も計画している。

会員制リゾートクラブ「ゴルフパッケージングクラブ リソルの森」は、ホテル仕様のため日々のメンテナンスが不要で、セカンドハウスやゴルフステイ、ワーケーションを目的に家族とともに長期間使用できるうえ、接待用や福利厚生でも利用できるため、販売開始以来好調が続いている。富裕層向けには「トリニティ書斎 プレミアムスイートタイプ」を投入し、「真名カントリークラブ」周辺でのフェアウェイフロントヴィラの建設を検討している。さらにトップアスリートの利用も見据え、メディカルトレーニングセンターの大規模リニューアルを実施し、専門設備の充実により本格的なスポーツ施設として知名度が高まりつつある。企業研修向けには、会議・研修に特化した1棟貸し切りタイプの総合カンファレンスホテル「ハイブリッドコモンハウス」を開業し、法人利用も見据えた開発を行っている。

リソルホールディングス | 2025年6月16日(月)  
5261 東証プライム市場 | <https://www.resol.jp/ir/>

事業内容

### グランヴォー スパヴィレッジ



出所：同社ホームページより掲載

### リソルの森事業 ペットヴィラ「Dear Wan Spa Garden」



出所：同社ホームページより掲載

本資料のご利用については、必ず巻末の重要事項（ディスクレーマー）をお読みください。  
Important disclosures and disclaimers appear at the back of this document.

## 福利厚生事業は独自のサービスを展開。 同社他事業への送客機能も併せ持つ

### 4. 福利厚生事業

福利厚生事業では、福利厚生サービス「ライフサポート倶楽部」を通じて、企業及び団体、従業員及びその家族に対し、健康と幸せづくりをサポートするサービスを提供している。大手旅行会社や各種予約サービスなどと提携した「充実したメニュー」、同社グループが運営するホテルやゴルフ場といった「グループ直営施設」といった強みに加えて、利用実績に応じて補助金を精算・返金する「精算プラン」、提携外施設も利用可能でカスタマイズ性の高い「カフェテリアプラン（プラスユアチョイス）」、宿泊に特化し利用実績分のみを支払う「従量制プラン」を展開しており、この同社独自の3つのプランを強みに競合他社との差別化を図っている。

業界トップクラスのサービスメニュー数やグルメから生活までを横断してキーワード検索が可能な予約システムを前面に打ち出すことで、新規顧客の開拓にも注力している。既に、大手金融機関との業務提携や、大手旅行会社の顧客向け OEM 商品の提供などにより、事業が順調に進行している。今後は、顧客企業の生産性向上を通じた企業価値の向上と、従業員の真のウェルビーイングを同時に実現する新たな福利厚生サービスの開発を進める方針である。

なお、福利厚生事業は同社が展開するホテル、ゴルフ場、リソルの森への送客を促進できるため、グループシナジーの中核機能と位置付けられている。

## 再生エネルギー事業は各ゴルフ場でソーラーカーポート事業を展開

### 5. 再生エネルギー事業

再生エネルギー事業は、グループが保有・運営するゴルフ場の土地や施設を活用し、太陽光発電設備による、売電と自家消費の2つの事業を展開している。いずれの事業も脱炭素社会の実現に向けたサステナビリティ経営を実践している。売電事業では、「リソルの森」内で1.5MWの太陽光発電設備を運営しており、2023年度は年間約140万KWの売電を実現した。自家消費では、「リソルの森」で日本初の地産地消エネルギーシステムを導入したほか、運営する各ゴルフ場においてソーラーカーポート事業も展開している。ソーラーカーポート事業では、ゴルフ場の駐車場などに太陽光発電設備を搭載したカーポートを建設し、施設の自家消費や災害時の非常用電源とするほか、今後普及が見込まれる電気自動車のバッテリー充電用電源などへの利用拡大も視野に入れており、グループゴルフ場への設置を積極的に進めているところである。

## 投資再生事業は運営事業の対極でポートフォリオ効果を発揮

### 6. 投資再生事業

投資再生事業では、これまでに培ったノウハウを活用し、保養所、別荘、ゴルフ場、遊休資産などの不動産を再生し、保有継続による収益貢献または売却による収益化を状況に応じて選択する運用を行っている。収益水準が毎期大きく変わるため重要性が理解しづらいが、再生資産を売却すれば比較的大きな収益が得られることから、運営事業の業績が停滞した局面において全体の業績をけん引し、業績が好調な局面では再生不動産の仕入れに注力することで将来の収益基盤を構築している。このように景気の動きに連動する運営事業の対極で、ポートフォリオ効果を発揮する事業となっている。現在は、インバウンド需要の回復などを背景に運営事業が好調なため、仕入れを重視した動きとなっている。

## 業績動向

### 2025年3月期はインバウンド需要の拡大が追い風となり、2ケタ増収増益を達成

#### 1. 2025年3月期の業績動向

2025年3月期の業績は、売上高が28,400百万円（前期比10.4%増）、営業利益が2,681百万円（同26.3%増）、経常利益が2,566百万円（同31.8%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が1,950百万円（同38.1%増）となった。期初予想との比較では、ホテル運営事業の好調を背景に、売上高で1,400百万円、営業利益で481百万円、経常利益で566百万円、親会社株主に帰属する当期純利益で450百万円の超過達成となった。

#### 2025年3月期業績

(単位：百万円)

	24/3期		25/3期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	25,717	100.0%	28,400	100.0%	10.4%
売上総利益	17,829	69.3%	20,191	71.1%	13.2%
販管費	15,706	61.1%	17,510	61.7%	11.5%
営業利益	2,122	8.3%	2,681	9.4%	26.3%
経常利益	1,947	7.6%	2,566	9.0%	31.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,411	5.5%	1,950	6.9%	38.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

リソルホールディングス | 2025年6月16日(月)  
 5261 東証プライム市場 | <https://www.resol.jp/ir/>

業績動向

日本経済は、インバウンド旅行者数が過去最高のペースで推移したことによるインバウンド消費の伸びや、雇用・所得環境の改善などを背景に緩やかな回復基調を維持した。一方で、東欧・中東地域における地政学的リスクの継続、資源・エネルギー価格の高騰、中国経済の減速懸念、並びに主要国における通商政策の動向などにより、景気の先行きに慎重な見方が強まる状況となった。同社を取り巻く環境は、好調なインバウンド需要、底堅いゴルフプレー需要、企業の人的資本投資拡大に伴う研修需要の増加など堅調な状況が続いた。このような経営環境下において、同社はインバウンド需要獲得に向けたマーケティング施策の実施、ニーズを捉えた商品・プランの開発、ワンランク上のサービス提供や品質向上によるブランディングの強化などにより既存事業の成長を図った。新たな価値創造に向けた取り組みとして、高級ゴルフリゾート「フェアウェイフロントヴィラ事業」、滞在型貸別荘「リソルステイ事業」、プライベート温泉とドッグランを備えたリソルの森の「ペットヴィラ事業」を推進した。

この結果、ホテル運営事業で旺盛なインバウンド需要の取り込み、福利厚生事業で差別化戦略やメニュー開発の奏功、前期に取得した「入間カントリー倶楽部」の運営が通期で寄与したことなどにより、2ケタ増収増益となった。なお、期初予想に対して超過達成となったのは、ホテル運営事業において、インバウンド観光客向けプロモーションや“ツーリストホテル”としてのブランディングが奏功し、客室稼働率や客室単価が想定を大幅に上回って推移したことが要因である。

## セグメント別ではホテル運営事業など宿泊施設が好調

### 2. セグメント別の業績動向

売上・利益両面でインバウンド需要拡大の恩恵を受けたホテル運営事業が業績全般に貢献し、「入間カントリー倶楽部」が通期寄与したゴルフ運営事業は売上面で、リソルの森事業と福利厚生事業は利益面での貢献が大きかった。

#### 2025年3月期のセグメント別業績

(単位：百万円)

売上高	24/3期		25/3期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
ホテル運営事業	12,354	48.0%	14,888	52.4%	20.5%
ゴルフ運営事業	8,106	31.5%	8,357	29.4%	3.1%
リソルの森事業	3,658	14.2%	3,974	14.0%	8.6%
福利厚生事業	903	3.5%	965	3.4%	6.8%
再生エネルギー事業	97	0.4%	103	0.4%	6.3%
投資再生事業	596	2.3%	111	0.4%	-81.3%

調整前セグメント利益	24/3期		25/3期		前期比
	実績	利益率	実績	利益率	
ホテル運営事業	1,317	10.7%	2,514	16.9%	90.9%
ゴルフ運営事業	1,051	13.0%	933	11.2%	-11.2%
リソルの森事業	243	6.6%	304	7.6%	24.9%
福利厚生事業	45	5.0%	62	6.4%	36.2%
再生エネルギー事業	22	22.7%	53	51.5%	138.7%
投資再生事業	463	77.7%	22	19.8%	-95.2%

注：セグメント利益は、投資再生事業を含めた各セグメントの経営成績を明確にするため、経常損益ベースで記載  
 出所：決算短信よりフィスコ作成

**リソルホールディングス** | 2025年6月16日(月)  
 5261 東証プライム市場 | <https://www.resol.jp/ir/>

業績動向

ホテル運営事業の売上高は14,888百万円(前期比20.5%増)、経常利益は2,514百万円(同90.9%増)と、好調に推移した。各ホテルにおいてアジア・欧州など地域特性に応じたプロモーション施策を積極的に展開した結果、旺盛なインバウンド需要を取り込み、客室単価・稼働率がともに向上し、業績は好調に推移した。主力ブランドである「リソルホテルズ」では、“物語のあるホテル”をコンセプトにサービスと品質の向上や朝食メニューの充実を図り、上質な“ツーリストホテル”としてのブランド展開を進めた。インバウンド観光客向けには、書道や舞妓の舞、忍者ショーなどホテル館内での日本文化体験イベントの開催や周辺情報の案内冊子の提供、専任スタッフ「サービスコーディネーター」による同クラスのホテルにはないコンシェルジュサービスを通じて、顧客ニーズの対応を進めた。新規事業のリソルステイ事業では、「スイートヴィラ」の施設を好調な高級なタイプに入れ替えつつ、関東でのドミナント展開を進めた。利用ニーズに応じて選べる3つの滞在パターン(ウィークリー・マンズリー・デイリー)を訴求した結果、リゾート地での避暑・避寒目的の中長期利用や、インバウンドや大人数の利用、リピーターやペット連れの利用が増加し、宿泊数は順調に増加した。また、ニーズの強いエリアやグレード感、閑散期の対処法などノウハウが蓄積され、ビジネスとしての形ができあがりつつあると言える。

ゴルフ運営事業の売上高は8,357百万円(前期比3.1%増)に留まり、経常利益は933百万円(同11.2%減)と減益になった。前期に取得した「入間カントリー倶楽部」の運営が通期で寄与したものの、夏の猛暑や台風、2月～3月の天候不順など気象の影響を受けた。

ゴルフ運営事業では、コース・クラブハウスの上質化やホスピタリティの強化などを図り、個性を残しつつゴルフ場全体の品質向上に努めたことで、客単価の上昇と会員権販売の増加につながった。また、インバウンド集客のための専門チームを新設し、空港送迎や旅行代理店との提携などホテル運営事業のノウハウを横展開するという独自の取り組みを推進した。この結果、フェアウェイフロントヴィラ事業を7棟展開する「瀬戸内ゴルフリゾート」では、韓国を中心としたアジア諸国からの宿泊を伴うゴルフの利用が好調となった。これを受け同社はフェアウェイフロントヴィラ事業をさらに強化する方針で、2027年3月期に開業予定の「大熱海国際ゴルフクラブ」ではヴィラ10棟、「瀬戸内ゴルフリゾート」でも新たに広い客室を持つ宿泊施設を建設する計画である。

リソルの森事業の売上高は3,974百万円(前期比8.6%増)、経常利益は304百万円(同24.9%増)となった。リソルの森事業では、体験型リゾート「Sport & Do Resort リソルの森」の運営に加え、エリア内の不動産や会員権の販売を積極化した。ゴルフ部門(「真名カントリークラブ」)では、コースのメンテナンスやクラブハウス内施設の更新などサービスの上質化に努めたことで、客単価の上昇や、ゴルフパッケージクラブ会員権「トリニティ書齋 プレミアムスイートタイプ」の販売促進につながった。また、リゾートエリアに滞在しながらゴルフを楽しむ「ゴルフ&ステイプラン」で空港間の送迎を開始し、インバウンド観光客から多くの利用があった。リゾート部門では、2024年10月に開業した愛犬と泊まれるペットヴィラ「Dear Wan Spa Garden」が好調で、稼働率・客単価・客室単価ともに計画を大きく上回った。グランピングエリアのグランヴォー スパ ヴィレッジなども順調に推移した。企業研修向けでは、会議や研修に特化した総合カンファレンスホテル「ハイブリッドコモンハウス」を開業し、人材投資意識の高まりから企業研修の受注が大幅に増加した。スポーツ合宿などの利用や各種プログラムに付帯する売上も好調であった。

**リソルホールディングス** | 2025年6月16日(月)  
 5261 東証プライム市場 | <https://www.resol.jp/ir/>

業績動向

福利厚生事業の売上高は965百万円(前期比6.8%増)、経常利益は62百万円(同36.2%増)となった。福利厚生事業では、独自の3つのプランを強みに、新規顧客の開拓に注力した。また、横断検索や予約が可能なシステムへ新したほか、TVCMなどのプロモーション活動など営業活動を積極化した。さらに、既存会員の利用促進を図るため、新たなサービスメニューの開発と利便性向上に努め、大手旅行会社と提携した効果により、メニュー数は急増して258万プランと業界最大級のメニューとなった。トップ企業が大手生命保険会社に系列化された業界動向のなか、同社では大手金融機関との連携を生かした契約が増加し、新規契約件数・手数料収入ともに伸長した。

再生エネルギー事業の売上高は103百万円(前期比6.3%増)、経常利益は53百万円(同138.7%増)となった。売電事業において、リソルの森の施設内で1.5MWの太陽光発電設備の運営と、年間約140万KWの売電を実施した。自家消費型事業では、ゴルフ場にソーラーカーポートを設置する事業としては4ヶ所目となる「入間カントリー倶楽部」が2025年2月に稼働を開始した。

投資再生事業の売上高は111百万円(前期比81.3%減)、経常利益は22百万円(同95.2%減)と、大幅な減収減益となった。これは、ポートフォリオ経営の観点から同事業が現在「仕入れ期」にあるためである。事業活動としては、福島県にある旧ゴルフ場の所有地の一部を販売用不動産として太陽光発電事業者へ売却した。また、オファーが増えている新規運営施設の仕入れは、市場環境を見据えながら検討を進めた。

## 2026年3月期もインバウンド需要を取り込み ホテル運営事業がけん引する見通し

### 3. 2026年3月期の業績見通し

2026年3月期について、同社は売上高30,000百万円(前期比5.6%増)、営業利益3,000百万円(同11.9%増)、経常利益2,800百万円(同9.1%増)、親会社株主に帰属する当期純利益2,050百万円(同5.1%増)を見込んでいる。中長期のインバウンド観光客数は4,000万人超が見込まれ、2030年には日本政府が目標に掲げる6,000万人に達する可能性が高まっており、事業環境は良好といえる。こうした環境下において、同社は独自の強みを生かし、運営事業におけるインバウンド需要の取り込みを加速するとともに、新たな価値創造とブランド力の強化によって新規の事業も拡大を目指す。

さらに、財務の健全性を意識しながら、戦略的なM&Aによるゴルフ場の取得、計画的なホテルの出店、多様化する宿泊への対応、海外進出の検討など、事業拡大を継続的に進める考えである。事業規模の拡大に伴う人材確保と育成も重要な課題と考えており、採用と人材開発体制の強化のほか、女性や若手の登用を進める計画である。一方で、オペレーションの共通化やDXの推進により、業務効率の改善や省人化の実現を図る。また、エネルギーや原材料価格の高騰には、仕入れの統一化や、ソーラーカーポートを活用した自家消費型太陽光発電の活用などにより対応する方針である。

リソルホールディングス | 2025年6月16日(月)  
5261 東証プライム市場 | <https://www.resol.jp/ir/>

業績動向

2026年3月期業績見通し

(単位：百万円)

	25/3期		26/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	28,400	100.0%	30,000	100.0%	5.6%
売上総利益	20,191	71.1%	-	-	-
経常利益	2,566	9.0%	2,800	9.3%	9.1%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,950	6.9%	2,050	6.8%	5.1%

出所：決算短信よりフィスコ作成

セグメント別の見通しは次のとおりである。

ホテル運営事業では、2ケタを超える増収増益を見込む。“ツーリストホテル”という独自ポジションにこだわり、情報発信を通じてブランド力を強化し、他社との差別化を図る。特に、本格始動した「サービスコーディネーター」の各施設への配置を進め、コンシェルジュサービスを強化するとともに、ターゲットや地域特性に応じた館内装飾や館内イベントなど顧客体験を向上させる企画を実施し、顧客満足度の向上やリピーターの増加、インバウンド需要の獲得に努める。さらに、オウンドメディアや法人向け販売の強化によって直販比率を引き上げて会員再購買比率を向上するほか、データを活用した需要予測などレベニューマネジメントも取り入れ、利益の最大化を図る。

ゴルフ運営事業では、コストを考慮し売上高、セグメント利益ともに横ばいを目指す。夏場の利用者減の対策として全コースでクーラー付きカートの導入とフェアウェイ乗り入れ、暖地型芝への転換などによるコースメンテナンスの強化、接客サービスの向上や施設の改修などを推進し、オフピークの稼働率平準化と収益力を強化し、会員権販売を拡大する。また、将来的な国内プレーヤー人口の減少を見据え、外国語対応などインバウンド集客体制の整備や、シニアとレディース向けティグラウンドの改善などを進める。フェアウェイフロントヴィラ事業では、ワンランク上の高級リゾートとして、ゴルファーはもちろん観光を目的としたツーリスト層への対応を進める。

リソルの森事業では、「Dear Wan Spa Garden」の通期寄与もあり、増収増益を見込んでいる。ゴルフ部門において、コース品質のさらなる改善による顧客満足度の向上のほか、東アジア近隣諸国を中心にゴルフ&ステイのインバウンドゴルファーの獲得強化を目指す。リゾート部門では、企業研修やスポーツ団体の受注強化、体験プログラムやスポーツ関連プログラムによる集客強化、飲食や土産、会議室といった各種プログラムに付帯する売上の伸長を図る。不動産では、ゴルフパッケージクラブ会員権の販売を強化する。

福利厚生事業では、売上高、セグメント利益ともに横ばいを目指す。キャンペーンや専用アプリにより会員企業の利用を促進し、JRとのセットプランやゴルフ場予約ポータルサイトとの連携、大手金融機関との販売連携などにより、新規契約数、受注金額、送客手数料の向上を目指す。

再生エネルギー事業では地産地消型を含め新たな太陽光発電設備の開発、投資再生事業では海外を含め新たな運営施設の取得を進めるが、両事業とも売上、利益への貢献は大きくならない見込みである。

## 中期的な取り組みとして、各セグメントで事業拡大を目指す

### 4. 中期的な取り組み

中期的な取り組みとして、ホテル運営事業では、“物語のあるホテル”をコンセプトに、女性やインバウンド観光客を含むツーリスト層に選ばれる施設づくりを進めている。具体的には、美味で健康志向の食事、手厚いサービスの提供、体験価値の創出に注力するほか、中長期滞在者に向けた新たな仕様やサービスの導入を進めることで、「リソルホテルズ」の“ツーリストホテル”としてのブランド価値をより一層強化する方針である。また、オーナーチェンジによる中古ホテルや海外ホテルなど新規運営施設の開拓を積極化する計画である。海外ホテルを含め案件は既にいくつか検討しているもようだ。

ゴルフ運営事業では、質の高いゴルフ場のM&Aを引き続き推進し、「大熱海国際ゴルフクラブ」ほかフェアウェイフロントヴィラの拡大やインバウンドゴルファーの受入体制整備により、プレーヤーの獲得や会員権販売の強化を図る。その実現に向け、規模の拡大に合わせた人員体制の整備・充実や、生産性の向上を図る。

リソルの森事業では、「グランヴォー スパヴィレッジ」の拡大に向けて、ケヤキガーデン内での新棟建設を計画しており、また「真名カントリークラブ」周辺ではフェアウェイフロントヴィラの開発を進めている。運営部門の売上拡大に加え、新規事業の積み重ねにより収益基盤の安定化を目指す。

福利厚生事業では、競合他社との差別化要素である独自プランや大手金融機関との連携を生かし、新規顧客の獲得を強化する。働く人のワークライフバランスも支援し、将来的に業界モデルの変革を見据えた事業展開を推進する。

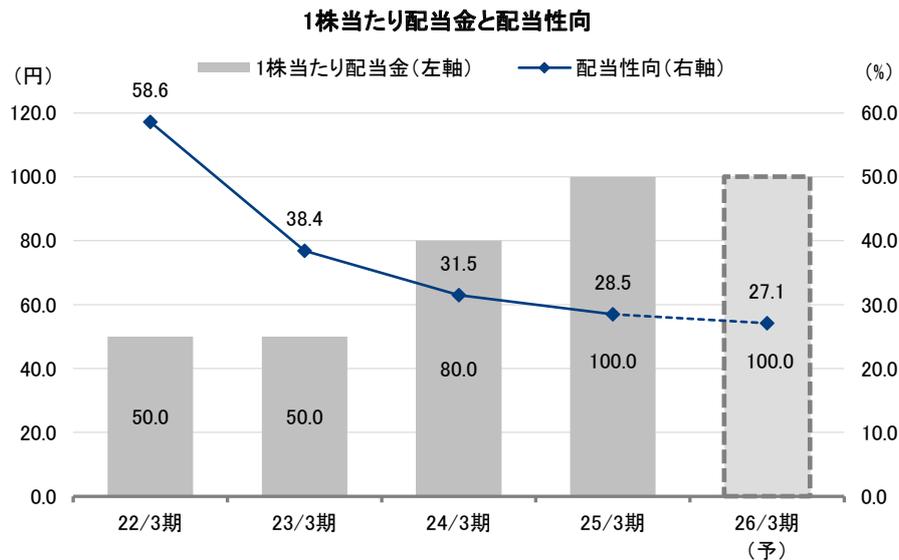
再生エネルギー事業では、「地球にやさしい」サステナビリティの実践を掲げ、グループが運営するゴルフ場でのソーラーカーポート事業の拡大を目指す。投資再生事業では、運営事業の拡大に向けてホテルやゴルフ場など新施設の取得に注力する一方で、ヴィラ建設によるリゾート型再生や一部既存ゴルフ場を含むゴルフ場の再生可能エネルギー用地への転用、海外におけるホテルやゴルフ場など運営施設の取得なども進める方針である。

## 株主還元策

### 2025年3月期の1株当たり期末配当金は 前期比20.0円増配の100.0円

#### 1. 配当政策

同社は、株主に対する利益還元を経営の重要課題と認識し、将来の事業展開と内部留保による財務体質の充実等を勘案したうえ、安定的かつ継続的に実施していくことを基本に、期末配当による年1回の剰余金の配当を行っている。2025年3月期の1株当たりの配当金は前期比20.0円増配の100.0円とした。2026年3月期の1株当たりの配当金も100.0円を予定している。今後も引き続き、配当を強化していくことを検討していく。



出所：決算短信よりフィスコ作成

### 同社運営の施設で利用可能な「RESOL ファミリー商品券」を贈呈

#### 2. 株主優待制度

同社は、所有株式数が100株以上の株主に対し、ホテル・ゴルフ場・貸別荘・リゾート施設など、同社が運営する施設で使用できる「RESOL ファミリー商品券」を、3月末を基準に年1回贈呈している。「RESOL ファミリー商品券」は1枚当たり2,000円の商品券で、100株以上300株未満で10枚（年間20,000円分）、300株以上500株未満で15枚（年間30,000円分）、500株以上で20枚（年間40,000円分）と、所有株式数に応じて贈呈している。優待制度を拡充することで事業全体の収益を押し上げ、さらなる株主還元の拡充につながるという好循環の実現を目指している。

#### 重要事項（ディスクレマー）

株式会社フィスコ（以下「フィスコ」という）は株価情報および指数情報の利用について東京証券取引所・大阪取引所・日本経済新聞社の承諾のもと提供しています。

本レポートは、あくまで情報提供を目的としたものであり、投資その他の行為および行動を勧誘するものではありません。

本レポートはフィスコが信頼できると判断した情報をもとにフィスコが作成・表示したのですが、フィスコは本レポートの内容および当該情報の正確性、完全性、的確性、信頼性等について、いかなる保証をするものではありません。

本レポートに掲載されている発行体の有価証券、通貨、商品、有価証券その他の金融商品は、企業の活動内容、経済政策や世界情勢などの影響により、その価値を増大または減少することもあり、価値を失う場合があります。本レポートは将来のいかなる結果をお約束するものでもありません。お客様が本レポートおよび本レポートに記載の情報をいかなる目的で使用する場合においても、お客様の判断と責任において使用するものであり、使用の結果として、お客様になんらかの損害が発生した場合でも、フィスコは、理由のいかんを問わず、いかなる責任も負いません。

本レポートは、対象となる企業の依頼に基づき、企業への電話取材等を通じて当該企業より情報提供を受けて作成されていますが、本レポートに含まれる仮説や結論その他全ての内容はフィスコの分析によるものです。本レポートに記載された内容は、本レポート作成時点におけるものであり、予告なく変更される場合があります。フィスコは本レポートを更新する義務を負いません。

本文およびデータ等の著作権を含む知的所有権はフィスコに帰属し、フィスコに無断で本レポートおよびその複製物を修正・加工、複製、送信、配布等することは堅く禁じられています。

フィスコおよび関連会社ならびにそれらの取締役、役員、従業員は、本レポートに掲載されている金融商品または発行体の証券について、売買等の取引、保有を行っているまたは行う場合があります。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

#### ■お問い合わせ■

〒107-0062 東京都港区南青山 5-13-3

株式会社フィスコ

電話：03-5774-2443（IR コンサルティング事業本部）

メールアドレス：support@fisco.co.jp