読む会社説明会

リソルホールディングス

5261・プライム

「唯一無二のウェルビーイング企業」へ 多角化経営と独自戦略で挑む成長ステージ

リソルホールディングスは、「施設運営」と「再生ビジネス」の事業領域で独自のビジネスモデルを持ち、グループ経営体制で多角的な事業を展開している。外部環境の不確実性に負けず、強固な収益基盤を構築する同社の強み、成長分野、そして10年後を見据えた未来像を代表取締役社長大澤勝氏に聞いた。



空から見た「Sport & Do Resort リソルの森」（千葉県長生郡）



大澤 勝社長

Profile◉おおさわ・まさる
1966年生まれ、新潟県出身。専修大学商学部卒業。90年東海銀行（現・三菱UFJ銀行）入行。2006年リゾートソリューション（現・同社）入社。15年取締役を経て22年代表取締役社長に就任。

ポートフォリオが創る変化に強い経営基盤

同社の強みは、特定の事業に依存しない「ポートフォリオ経営」にある。ホテル運営、ゴルフ運営、リソルの森、ウェルビーイング、再生エネルギー、投資再生といった6事業を展開することで、収益を補いあうリスク分散の仕組みが機能している。

コロナ禍でも、ホテルを整理することなく、ゴルフ事業や投資再生事業がグループ全体を支え、事業基盤を維持してきた。人と資金を状況に応じて最適配分できる柔軟性こそが、同社の持続的な成長を支える根源である。

「当社は単一事業の会社ではなく、異なる特性を持った事業の集合体です。リスクを分散しつつ相互にシナジーを生み出すポートフォリオ経営こそが、変化に敏感に対応できる強みだと思います」（大澤社長）

その中で、次代を牽引する事業として位置付けているのが、「リソルの森事業」と「ウェルビーイング事業」である。

約100万坪の可能性を生かす唯一無二のゴルフコミュニティへ

「リソルの森」（千葉県）は、約100万坪という広大な敷地を持つ、グループの象徴的な施設だ。

宿泊、ゴルフ、スポーツ、研修、温泉、レストラン他、多彩な機能を備える同施設は今、大きな転換点を迎えている。目指すのは、富裕層やアクティブシニアをターゲットに、より高い付加価値を提供する滞在型リゾートへの進化だ。

その象徴が、愛犬と宿泊できる高級ヴィラ「ディアワンスパガーデン」。天然温泉とドッグランを備えた同施設は、高い宿泊単価を実現。手応えを得た同社は、この成功モデルを次の開発へとつなげようとしている。

今後はペットヴィラの拡充をはじめ、広大な敷地を生かした新たな施設の開発を検討する。

そして、その先に見据えるのが「唯一無二のゴルフコミュニティ」構想だ。

「都心に住みながら、平日は自然の中でゴルフや滞在を楽しむ。アクティブシニアを中心に、『滞在・居住・ゴルフ』が融合した新しいライフスタイルを提供したいと考えています」（大澤社長）

約100万坪という巨大な土地資産を、時代のニーズに合わせて高付加価値化していく。同社の10年後を占う最大の成長プロジェクトといえる。



ライフサポート倶楽部サービス利用画面のイメージ



ライフサポート倶楽部の中小企業向け商品のイメージ

AIとDXで市場を広げる新たな成長エンジンに

もう一つ成長が期待されるのが、従来の「福利厚生事業」から進化した「ウェルビーイング事業」だ。

背景には、人的資本や働く人々の健康、働きがいへの関心の高まりがある。企業と従業員の「より良い働き方・生き方」を支援する包括的なウェルビーイング領域での事業を広げていく考えだ。

特に注目すべきは、AIとスマートフォンを活用した新たなビジネスモデルである。

従来、福利厚生サービスは営業担当者による企業への提案や、コールセンターなど人的な運営コストが大きく、大企業を中心としたサービスになりやすかった。

しかし、AIを活用して資料請求、契約、利用案内、利用状況の報告、顧客への提案までを一気通貫で行える仕組みを構築することで、構造を大きく変えようとしている。

「これまでサービスを届けることが難しかった、従業員50人未満の中小企業にも、大手と同じ福利厚生サービスを提供していきます」（大澤社長）

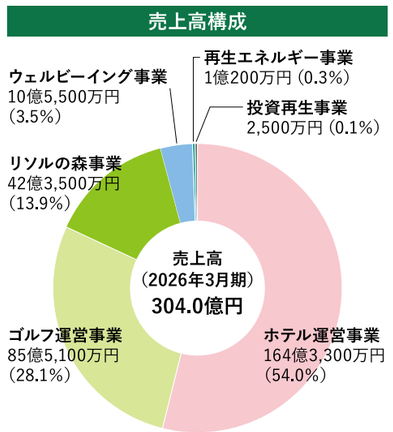
加えて、大手企業や団体に深く入り込む「ハウスエージェント戦略」、金融機関などの顧客基盤を持つ企業に対してサービスを提供する「OEM戦略」も並行して進める。リアルな施設やサービスを持つ強みを生かしながら、デジタルで提供先を広げていく。「ウェルビーイング事業」は、今後のグループ成長を支える大きな柱へと変貌しようとしている。

すべての事業をつなぐ10年後の未来戦略

同社の事業は一見すると、それぞれ異なる事業に見えるが、いずれも人々の「いきがい・絆・健康・くつろぎ」を提供しており、それらの事業をつなぐ共通の軸がある。それが「ウェルビーイング」だ。

「ホテルだけ、ゴルフだけに集中する戦略もあるでしょう。しかし、さまざまな事業を持つことこそがリソルらしさです。それらをウェルビーイングという大きな枠組みで捉えていきたい」（大澤社長）。多彩な事業を持つからこそ、単一事業では描けない成長ストーリーがある。

「あなたのオフを、もっとスマイルに。」という企業スローガンのもと、リソルグループは次の10年へ向け、「唯一無二のウェルビーイング企業」という新たな企業像を形にしていく。



株主優待制度を拡充

投資家還元とファンづくりを両立させる施策として、株主優待制度の拡充にも力を入れている。自社グループのホテルやゴルフ場、リゾート施設などで利用できる「RESOLファミリー商品券」は、個人投資家から高い評価を得ており、株主が顧客となり、顧客が株主として企業を支える好循環が生まれている。

「株主優待は単なる還元にとどまらず、当社のファンになっていただくための重要な取り組みです。実際に施設を体験していただくことで、中長期的に応援してもらえる関係を築いていきたいと考えています」（大澤社長）。

所有株式数	旧優待制度の内容	変更後の優待内容
100株以上 300株未満	RESOLファミリー商品券10枚（20,000円分/年間）	変更なし
300株以上 500株未満	RESOLファミリー商品券15枚（30,000円分/年間）	RESOLファミリー商品券30枚（60,000円分/年間）
500株以上	RESOLファミリー商品券20枚（40,000円分/年間）	RESOLファミリー商品券50枚（100,000円分/年間）

株主投資への魅力向上のため、2026年3月31日より株主優待制度を拡充した。毎年3月末現在の同社株主名簿に記載、また記録された同社株式100株（1単元）以上保有の株主が対象。1日1精算あたり50枚（10万円分）まで利用可能となった。

あなたのオフを、もっとスマイルに。
RESOL リソルグループ
リソルホールディングス

所在地　本社：東京都新宿区西新宿6-24-1
設立　1931年2月27日
資本金　39億4,808万8,000円
事業内容　「施設運営」と「再生ビジネス」の2つの事業領域を持ち、ホテル運営事業、ゴルフ運営事業、リソルの森事業、ウェルビーイング事業、再生エネルギー事業、投資再生事業といった6つの事業を多角的に展開している。

IR企画