

企業名： リゾートトラスト株式会社

レポート名： 「リゾートトラスト統合報告書 2025」

1. この会社が目指す姿が理解できるか（将来）

理解できる。中期経営計画等で示されているように、同社は単なる会員制リゾートホテルの運営にとどまらず、会員制事業を基盤としながら、メディカル事業やシニアライフ事業を通じて顧客の「余暇と健康」を支える企業グループへの進化を目指していることが理解できた。また、顧客のウェルビーイング向上と社会課題の解決を両立しようとする姿勢が明確に示されていた。

2. この会社の競争優位性が理解できるか（現在）

理解できる。最大の強みは独自の会員制ビジネスモデルにある。長期的な顧客基盤を有し、ホテル事業だけでなく、メディカル事業やシニアライフ事業などを連携させることで、顧客との継続的な接点を形成している。また、各事業を相互に活用することで、顧客の生活全体に価値を提供する仕組みを構築しており、これが同社の独自性の高い競争優位性につながっていると考ええる。

3. その競争優位性に持続性があるかどうか理解できるか（変化）

理解できる。会員制という仕組みにより継続的な収益基盤が形成されており、一定のスイッチングコストも存在すると考えられる。また、少子高齢化の進展や健康志向の高まりといった社会環境の変化に対し、余暇と医療・ヘルスケアを掛け合わせた同社の事業展開は今後さらに需要が拡大すると見込まれ、優位性の持続力は比較的高いと評価できる。

4. この会社で自身の人的資本の価値向上を達成できると思うか

達成できると思う。同社はホテル事業だけでなく、メディカル事業やシニアライフ事業など幅広い領域を展開しており、顧客の人生全体に関わる価値提供を行っている。そのため、顧客理解力や事業企画力、多様な関係者との連携能力などを身につける機会が多いと考ええる。また、会員制ビジネスを基盤とした長期的視点での価値創造に携わることで、自身の視野や専門性を高め、人的資本の向上につながれると思う。

5. 報告書のよかった点はどこか、どのような改善余地があるか

良かった点

「価値創造プロセス」の図解が非常にわかりやすく、ホテル事業で培ったホスピタリティがどのようにメディカル事業やシニアライフ事業へ展開され、顧客の生活価値向上や社会課題解決につながっているかを視覚的に理解できた点が良かった。また、各事業が独立しているのではなく、相互に連携しながら価値創造を行っている構造も把握しやすかった点も良かった。

改善余地

人的資本経営や DX 推進については方向性や取り組み内容が詳しく説明されており、将来のビジョンも理解しやすかった。一方で、それらの施策がどの程度進展し、業績や企業価値向上にどのような影響を与えているかを示す定量的な指標はさらに充実の余地があると感じた。例えば、人的資本に関する KPI、DX 投資の成果、収益性指標との関連などが示されれば、将来の成長性や施策効果をより客観的に評価しやすくなると考える。

【参考文献】

リゾートトラスト統合報告書 2025 年 3 月期

https://www.resorttrust.co.jp/ir/cms/wp-content/uploads/togo_202503-j-all.pdf