



2023年3月31日

各位

会社名 リソルホールディングス株式会社
代表者名 代表取締役社長 大澤 勝
(コード番号 5261 東証プライム市場)
問合せ先 総務部長 及川 毅雄
(TEL. 03-3344-8821)

上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、2021年12月16日に、プライム市場の上場維持基準への適合に向けた計画を提出し、その内容を開示しております。2022年12月末時点における計画の進捗状況について、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 当社の上場維持基準への適合状況の推移及び計画期間

当社の2022年12月時点におけるプライム市場の上場維持基準への適合状況は、以下の通りとなっており、「1日平均売買代金」については2022年12月に基準を充たしましたが、「流通株式時価総額（2022年9月末時点での当社の株券等の分布状況をもとに当社が東京証券取引所の算出方法に合わせて算出）」においては基準を充たしておりません。当社は、下表のとおり「流通株式時価総額」に関しては2026年3月末までに上場維持基準を充たすべく引き続き各種取り組みを進めてまいります。

		流通株式数	流通株式時価総額	流通株式比率	1日平均売買代金
当社の適合状況及びその推移	2021年6月末時点 (移行基準日) ※1	20,520 単位	82.2 億円	36.8%	0.12 億円
	2022年9月末時点 (中間基準日) ※2	20,521 単位	94.7 億円	36.8%	0.23 億円
	2022年12月末時点	-	-	-	0.23 億円※3
上場維持基準		20,000 単位	100 億円	35%	0.2 億円
計画書に記載の計画期間		-	2026年3月末	-	2026年3月末 (2022年12月適合)

※1 東京証券取引所が移行基準日時点で把握している当社の株券等の分布状況等をもとに算出を行ったものです。

※2 同日時点の当社の株券等の分布状況をもとに当社が東京証券取引所の算出方法に合わせて算出したものです。

※3 1日の平均売買代金は、東京証券取引所からの審査結果の通知をもとに記載しております。

2. 上場維持基準の適合に向けた取り組みの実施状況及び評価（2022年1月～2022年12月）

（取組の実施状況）

当社は上場維持基準の適合に向けた取り組みとして、急速に変化するマーケットに対応した戦略でまずは足元の業績向上に努めて参りました。引き続き上場維持基準の適合に向けた取り組みとして、独自のノウハウを発揮してさらな

る業績向上及び株主様への利益還元による企業価値向上を図り、上場維持基準への適合を目指して参ります。

○具体的取組内容

(1) 業績向上

・ホテル運営事業

全国旅行支援・インバウンド解禁に伴う販促に注力し、回復傾向にある国内旅行・ビジネス利用・インバウンド需要を着実に取込みながら、くつろぎや観光等をテーマに品質・サービスを重視した企画を強化しています。また、“ホテルリソル”の強みを活かしたブランド向上策の一つとして、お客様一人一人のライフスタイルやステージに応じて美味しく賢く食べる“Eatwell Breakfast”のサービス提供を開始しました。さらに、「ホテルリソルステイ秋葉原」(2023年春オープン予定)の開業準備を進めています。

今後も多様化する宿泊ニーズに対応しながら、サービス品質を向上させ、中長期でゆったりできる滞在型ホテルへの転換等を図りながら本事業を推進し、利用者の拡大に向け取組んでまいります。

・ゴルフ運営事業

若年層や女性などにもゴルフ人口の広がりが見られる中、需要に合わせてプレー単価を変動させるシステム導入による売上向上、全国旅行支援などによる宿泊施設付コースの利用増、ゴルフ場でのプライベート感と開放感の両立が図れる戸建てスタイルの“フェアウェイフロントヴィラ”の拡大、新規運営4ゴルフ場(東急不動産から譲渡)の開業など、事業環境は好調を維持しています。

今後は、ゴルフ場の特性を活かしながらゴルファーの様々なニーズに応える運営スタイルを確立させるとともにコース評価の向上に継続的に努めます。さらに、新規会員の拡大とリピート率アップのための企画実施、会員権販売、ゴルフ外収益獲得等により収益拡大を図ります。

・リソルの森(CCRC)事業

グループの中期戦略の軸に据え、体験型リゾート「Sport & Do Resort リソルの森」の施設グレードアップとサービス品質向上を図るために戦略的投資を実行し、2020年にリニューアルオープン。2021年には、アウトドアリゾート需要拡大を見据えて新グランピングエリア「ラク・レマン」をオープンしました。アウトドアリゾート需要増を見据えて拡大したグランピングエリアが高単価・高稼働率となり、さらにゴルフ宿泊プランの販売が好調を維持しています。隣接の真名カントリークラブにおいては、コース品質への評価によるプレー単価上昇とゴルフ会員権ならびにリゾートクラブ(ゴルフパケーションクラブ リソルの森)の販売が好調を維持し、売上向上へとつながりました。

今後も、リニューアルされた施設と付加価値サービスの相乗効果を発揮しながら運営と不動産の両軸で更なる収益拡大を図ります。

・福利厚生事業

ウェルビーイング関連メニューの提携やオンラインサービス拡充、LINE やスマホアプリでの利用促進等で会員の利便性向上を図りました。今後も顧客企業の皆さまのニーズを取り入れながら、真のウェルビーイングを実現する福利厚生サービスの開発を継続していきます。さらに特徴ある「精算システム」(注)を強化して、BtoBtoC 領域への業務展開を、既存の顧客基盤に加えて新規顧客に対しても加速してまいります。

(注)「精算システム」とは…ライフサポート倶楽部では、会員企業が支払う会費の用途を「システム使用料」と「利用補助金」に分けて個社ごとに個別管理。2001年に福利厚生アウトソーシング業界初の会費システム(会費精算制)を導入し、各企業にフィットしたオーダーメイドの制度設計を提案。

・再生エネルギー事業

当社はこれまで、グループゴルフ場である瀬戸内ゴルフリゾートでの太陽光発電設備の開発、リソルの森での地産地消エネルギーシステムの稼働、福島石川太陽光第一発電所(約16MW)、福島石川太陽光第二発電所(約21MW)の開発などの実績を積み重ねてまいりました。脱炭素ニーズの世界的な高まりを追い風に、2021年よりリソルの森内での太陽光発電(約1.5MW)を開始。2023年には、グループゴルフ場3ヶ所(スパ&ゴルフリゾート久慈(1月末稼働)、中京ゴルフ倶楽部(2月末稼働)、瀬戸内ゴルフリゾート(2月末稼働))において自家消費型のソーラーカーポートの稼働をスタートさせました。

今後も福島石川太陽光第三発電所(約18MW)、福島石川太陽光第四発電所(約2MW)として大規模な太陽光発電所の設置を計画しており、自家消費型(脱FIT)再エネ事業や地産地消型事業等の取り組みを継続し、「地球にやさしい」企業グループを持続的に実践してまいります。

・投資再生事業

ゴルフ場やホテル等の運営施設を中心に、バリューアップ型投資再生ビジネスを展開しております。独自のノウハウで、私的整理もしくは民事再生や会社更生等の法的整理の中で取得した物件でも確実に実績を出しています。また、「ス

パ&ゴルフリゾート」と冠し、ゴルフ場に温泉付きのヴィラを建設し会員制リゾートとして再生した事例や、ゴルフ場を用途変更し、メガソーラー発電所へと転用した実績等もあります。

今後も当社が積み上げてきたノウハウを最大限に活用し、各案件に最適なソリューションを結びつけることによって事業利益の最大化を図ります。

〈新規事業〉

独自のノウハウや既存の施設を活用し、新しいマーケットに対応した戦略で既存事業の成長を図るとともに、密を避けた『疎』を新たなサービスの切り口とした新規事業の拡大を進めています。

・フェアウェイフロントヴィラ事業

ゴルフ場でのプライベート空間と開放感の両立が図れる戸建てスタイルの“フェアウェイフロントヴィラ”を「スパ&ゴルフリゾート久慈」に続き、「瀬戸内ゴルフリゾート」においても、新たに展開しました。今後、「大熱海国際ゴルフクラブ」での開発を計画しているほか、他のグループゴルフ場においても計画してまいります。

・リソルステイ事業

「暮らすように泊まる。」をコンセプトに、1泊から長期滞在まで多目的に楽しめる貸別荘の“リソルステイ事業”は、貸別荘ニーズの高まりを背景に施設の拡大を積極的に進めるため、外部受託物件として別荘オーナーと提携を行っています。今後も働き方や生活スタイルの多様化による中長期滞在ニーズの高まりに対応しながら、「リソルステイ」事業の拡大を図ります。

・ソーラーカーポート事業

グループゴルフ場3ヶ所（スパ&ゴルフリゾート久慈、中京ゴルフ倶楽部、瀬戸内ゴルフリゾート）で自家消費型のソーラーカーポートが稼働を開始しました。“ソーラーカーポート”は、ゴルフ場の駐車場に太陽光発電設備を搭載したカーポートを建設し、発電した電気をゴルフ場クラブハウスに送電し施設で自家消費することで環境負荷軽減が図れます。特長として「施設への送電でCO2削減に貢献」「安全性と利便性に配慮した設計」「クリーンエネルギーを活用したEV充電器の設置が可能」などがあり、将来的には災害時の非常用電源としての活用や、今後普及が見込まれる電気自動車（EV）の充電用バッテリーなどの活用を視野に事業を推進します。

各事業において、以上のような取り組みにより業績向上に努めてまいりました。計画書にも記載の通り2025年度末までに経常利益22億円達成に向け、引き続き邁進してまいります。

（2）株主還元

株主還元に関しましては、新型コロナウイルスによる事業環境の不確実性の高まりを受け、2020年3月期より以前の水準であった1株当たり50円への引き下げを行ってはおりますが、新型コロナウイルスによる厳しい経営環境下でありながら継続的な配当に努めてまいりました。引き続き配当金額の向上他、株主の皆様へ安定的に還元できるよう努めてまいります。

（3）その他

・大株主との関係性、今後の方針

当社がプライム市場を選択申請する方針については、当社株式を保有する既存大株主様からはご理解をいただいております。引き続き、株式の流動性向上のためのコーポレートアクションとして、既存大株主様と対話を継続してまいります。流通株式比率の増加と併せて、上述の業績の向上、株主還元の実施等による企業価値向上に努めることで時価総額の上昇を図り、継続的な流通株式時価総額の基準達成を目指してまいります。

・IR活動の推進

自社Webサイトを中心にIR情報を公開し、丁寧な情報提供やコミュニケーションで理解や信頼感を深め、株主・投資家と良好な関係を築いてまいりました。

<IR活動施策>

ニュースリリース配信、三菱UFJ信託銀行IRメール配信[RIMNET]活用、フィスコIRショートコメント配信、フィスコ企業調査レポート配信、ログミーファイナンスIR情報掲載、株式関連・株主優待雑誌掲載、ホームページ[IR]コンテンツ改良、個別取材対応、機関投資家向けメール配信、みんなの説明会[みんなの]プラットフォーム活用等

・投資家向けの情報発信

機関投資家向けに2022年6月の株主総会より議決権電子行使プラットフォーム、個人投資家向けにインターネット等による議決権行使制度を採用、これにより投資家の議案検討期間は従来よりも大幅に拡大し、当社としても議決権行使結果を早期に把握し、対応することにより投資家との対話機会の創出が可能となりました。また2022年度より招集通知および決算短信の英語開示を実施し、幅広い投資家の皆様へ情報開示を行いました。

(取組に対する評価)

これらの取り組みにより認知度があがることで日々の出来高が増加し2022年1月から12月末の期間において1日平均売買代金20,000千円の基準を達成し、また流通株式時価総額においても94.7億円(2022年9月時点の当社の株券等の分布状況をもとに当社が東京証券取引所の算出方法に合わせて算出)と着実に適合へと近づいているものと評価しております。引き続き流通株式時価総額の主要素である株価向上に努めてまいります。流通株式時価総額につきましては改めて2023年3月時点での株券等の分布状況等をもとに算出し、適宜進捗状況をご報告いたします。

以上