

COMPANY RESEARCH AND ANALYSIS REPORT

|| 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 >>>

2026年7月17日 (金)

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軸に事業展開、追い風を受け事業の拡大加速と上質化を推進	01
2. ゴルフ運営事業ではソフト・ハード両面を強化、 ウェルビーイング事業では営業を積極化	01
3. インバウンド需要、国内需要ともに良好で、2026年3月期は2ケタ営業増益を達成	01
4. 2027年3月期は引き続き増収、営業増益予想、中長期的に運営施設の拡大に取り組む	02
■ 会社概要	03
1. 会社概要	03
2. 事業の特徴	03
3. 事業内容	04
4. 中期的な取り組み	07
■ 業績動向	09
1. 2026年3月期の業績動向	09
2. セグメント別の業績動向	10
3. 2027年3月期の業績予想	13
■ 株主還元策	14
1. 配当政策	14
2. 株主優待制度	15

要約

上質化を推進、事業拡大を加速

1. 施設運営と投資再生を2軸に事業展開、追い風を受け事業の拡大加速と上質化を推進

リソルホールディングス<5261>は施設運営と投資再生を2軸とし、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、投資再生事業という独自性のある6つの事業を展開している。同社の特徴は、6事業を多面的に展開するポートフォリオ戦略によって、グループ全体のシナジーを追求している点にある。また、三井不動産<8801>やコナミグループ<9766>と業務提携してシナジーを発揮していることも大きな強みとなっている。同社は現在、急増するインバウンド旅行者や国内旅行の回復を追い風に、財務の健全性を意識しながら事業拡大を加速するとともに、国内富裕層やインバウンド旅行者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ところである。

※ 人的資本経営や多様な働き方が広がるなか、包括的なウェルビーイング領域で幅広く事業を展開するため、2026年3月期中間決算より、報告セグメントの名称を福利厚生事業からウェルビーイング事業へ変更した。

2. ゴルフ運営事業ではソフト・ハード両面を強化、ウェルビーイング事業では営業を積極化

ホテル運営事業では、“ツーリストホテル”としてブランディングされた「リソルホテルズ」を中心に、複数の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、施設リニューアルやコースメンテナンスなどハード面における上質化にも注力している。リソルの森事業では、多種多様な施設・サービスの拡充などを通じて、インバウンド旅行者を含めてリゾート型宿泊ニーズへの対応を強化している。ウェルビーイング事業では、「OEM戦略」など新たな戦略も交え、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。収益安定化を補完する役割の投資再生事業では、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. インバウンド需要、国内需要ともに良好で、2026年3月期は2ケタ営業増益を達成

2026年3月期の業績は、売上高が30,404百万円（前期比7.1%増）、営業利益が3,303百万円（同23.2%増）となった。2025年のインバウンド旅行者数が4,268万人と歴史的な高水準となるなか、インバウンド旅行者の消費動向が買い物などの「モノ消費」から宿泊・飲食・体験など「コト消費」へと本格転換したことで、インバウンド需要の拡大に弾みがついた。さらに、国内も旅行やゴルフ、研修など順調な需要に支えられ、事業環境は良好だった。この結果、売上高は主力のホテル運営事業を中心に全般的に順調に推移、1ケタ後半の伸びとなった。また、増収効果により採算が改善し、営業利益は2ケタ増益となった。なお、期初予想に対して業績が超過達成したが、これは、想定以上にインバウンド需要が高まり客室単価が向上したことなどが要因である。

リソルホールディングス
5261 東証プライム市場

2026年7月17日 (金)
<https://www.resol.jp/ir/>

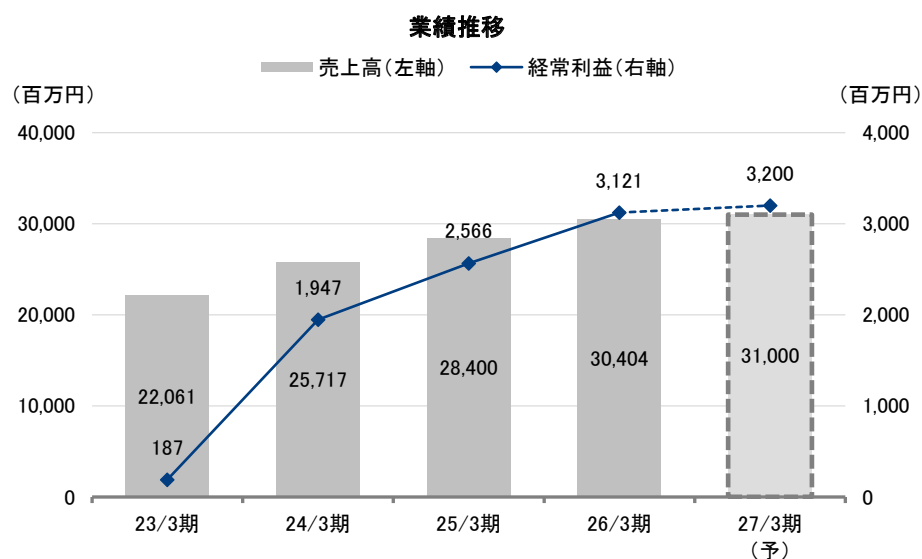
要約

4. 2027年3月期は引き続き増収、営業増益予想、中長期的に運営施設の拡大に取り組む

2027年3月期の業績は、売上高31,000百万円（前期比2.0%増）、営業利益3,400百万円（同2.9%増）を見込んでいます。事業環境は、旺盛なインバウンド需要と安定的な国内旅行やゴルフ消費を背景に、引き続き良好に推移するものと見込まれています。このような環境下、中長期的にホテル運営事業では多様なニーズに対応しつつ計画的な出店、ゴルフ運営事業では海外との提携を含めた戦略的なM&Aをより強化するなど、財務の健全性を意識しつつ運営施設の拡大を進めていく。一方、採用・人材開発体制の強化も進めて人的資本投資の拡充を図るとともに、オペレーションの改善、DX・AI活用の推進、仕入れの統一化、ソーラーカーポートを生かした自家消費型太陽光発電などにより、業務効率の改善とコストの適正化を推進する考えである。一方で、中東情勢の先行き不透明感や中国を含む各国・地域の渡航政策の変化により、インバウンド需要が変動する可能性があるほか、物価高に伴う原材料・エネルギー価格の上昇も、今後の事業環境におけるリスク要因となり得る。

Key Points

- ・施設運営と投資再生を2軸に6事業を展開、ポートフォリオ戦略によるシナジー追求が特徴
- ・2026年3月期はインバウンド需要拡大や国内需要回復など環境良好で2ケタ増益
- ・2027年3月期は連続増収、営業増益を予想、中長期的な運営施設の拡大に取り組む



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、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)の実現をグループ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、どんな環境でも選ばれる会社として、顧客サービス品質と提供価値の向上を図っている。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。

ポートフォリオ戦略でシナジーを創出

2. 事業の特徴

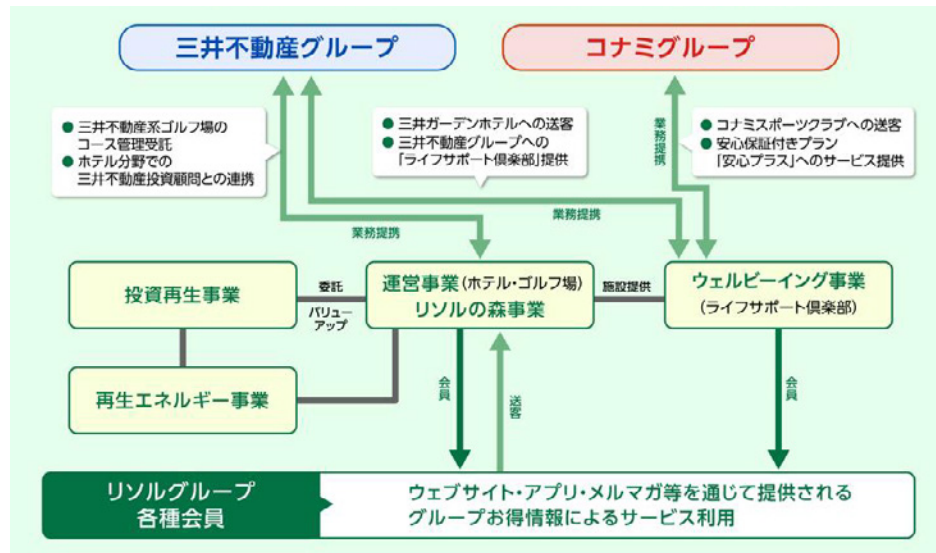
「RESOL サイクル」と呼ばれるグループのシナジーモデルに、同社の特徴が集約されている。「RESOL サイクル」では施設運営と投資再生を2軸に、独自性の強い6つの事業を多面的に展開するポートフォリオ戦略によってグループ全体のシナジーを創出している。

ホテル運営事業やゴルフ運営事業が安定した成長を遂げる一方で、リソルの森事業やウェルビーイング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。また、各事業がブランドフォーメーションを構築しており、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、ブランドフォーメーションによって地域・客層・競合など施設の諸条件を慎重に見定めながら投資戦略やマーケティング戦略を細かく設定して収益の最適化を図っている。なかでもウェルビーイング事業は、他事業への送客や会員基盤の活用がグループ内シナジーの要となっている。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、社会課題を解消して持続可能な社会づくりへの貢献も目指している。経済環境悪化など外的リスクに対しては、投資再生事業の資産売却益がポートフォリオ全体のリスクを分散する役割を果たしている。また、三井不動産やコナミグループなどの関係会社とも業務提携しており、シナジーを一層高めている。こうした戦略的シナジーや収益の安定性、社会貢献性を包括的に体現しているのが、リソルの森事業である。

リソルホールディングス | 2026年7月17日 (金)
5261 東証プライム市場 | <https://www.resol.jp/ir/>

会社概要

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

ホテル運営事業を主力に6事業を展開

3. 事業内容

(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、インバウンド旅行者など中長期滞在者を主なターゲットに、上位ブランドの「ホテルリソルトトリニティ」などを含めて全国20ヶ所（2026年3月末）に展開している。従来型のビジネスホテルとの差別化を図るため、上質な“ツーリストホテル”として、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や滞在体験などの個性を持たせている。また、同じ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」を配置して地域の「観る・食べる・体験する・買い物する」を提案したり、インバウンド旅行者向けに施設内で書道体験や舞妓の踊りなどの日本文化体験イベントを開催したりすることで、継続的な稼働率向上や単価上昇につなげている。同社はホテルの出店拡大を図っているが、新規開発の際のコスト上昇や開発期間長期化といった課題を踏まえ、「リソルスタイル」というブランドで中古ホテルの開拓も進めている。また、海外でのホテル開拓や、人数の多いインバウンド旅行者向けアパートメントホテルの開発も検討しているようだ。

リソルホールディングス | 2026年7月17日 (金)

5261 東証プライム市場 | <https://www.resol.jp/ir/>

会社概要

このほかリソルスステイ事業では、“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」を関東地方を中心としてドミナント展開している(2026年3月末約80ヶ所)。家具付きで快適な空間の高級別荘に滞在できる点が特徴で、アクティブシニア層の中長期滞在、避暑・避寒目的、インバウンドなど大人数での利用を想定している。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が、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ているため、別荘オーナーに好評である。ただし、長期滞在できる上質な別荘が好まれる傾向にあることから、別荘をより上質なものにする入れ替えを進めるとともに、デイリー・ウィークリー・マンスリーの3つの滞在パターンのなかで、本来の趣旨にあった長期滞在を強化しているところである。

日本文化体験イベント



出所：決算補足資料より掲載

スイートヴィラ 忍野Mt.FUJI



(2) ゴルフ運営事業

ゴルフ運営事業では全国で17コース(運営提携含む)を運営し、立地やブランド、サービスなど、ゴルフ場の特性にあ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。同社は、新規顧客やリピーター客を確保するためサービスの拡充を図っており、酷暑対策としてのクーラーカートの導入や、シニアやレディーズ向けの食事・サービス、ティーグラウンドのバージョンアップなどにも取り組んでいる。また、国内長期旅行者や増加するインバウンドゴルファーのニーズに合う、“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を強化している。コースに隣接する、プライベート空間と開放感のある眺望を兼ね備えたヴィラが好評である。このため、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」やリソルの森内の「真名カントリークラブ」での新設を計画しているほか、既存ヴィラの増設(「瀬戸内ゴルフリゾート」第二期 2027年開業予定)も検討している。海外への進出も進めており、2025年10月にはタイでゴルフ場を運営する現地企業と提携した。

さらに、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。

リソルホールディングス
5261 東証プライム市場

2026年7月17日 (金)
<https://www.resol.jp/ir/>

会社概要

スパ&ゴルフリゾート久慈



出所：同社ホームページ、同社提供資料より掲載

瀬戸内ゴルフリゾート



(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同社の旗艦事業である。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。コロナ禍収束後は、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。

施設には、富裕層向け宿泊施設「トリニティ書斎」や風格あるゴルフコース「真名カントリークラブ」、トップアスリートも利用する本格的総合スポーツ施設「メディカルトレーニングセンター」、会議・研修・合宿施設、フォレストアドベンチャー・ターザニアなどがある。さらに、テントキャビンやテラスハウスを備えた上質なアウトドアリゾートを体験できるグランピングエリア「グランヴォー スパ ヴィレッジ」も併設されている。このため、現在でも新たな開発・拡張を続けており、直近では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)」を開設し、好評を得ているようだ。また、近年の人的資本ニーズの高まりを背景に通年型研修施設の新設をラク・レマンエリアにて計画しているようだ。

グランヴォー スパ ヴィレッジ



出所：同社提供資料より掲載

ペットヴィラ「Dear Wan Spa Garden」



会社概要

(4) ウェルビーイング事業

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、ウェルビーイング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「充実のメニュー」、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」、検索しやすい予約システム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」という独自性の強いプランも強みになっている。さらに、大手金融機関や保険組合、大手旅行会社などに対し、企業に専属的に寄り添う「ハウスエージェント」やパートナーと連携した相手先ブランドの「OEM戦略」といった新たなビジネスモデルも打ち出しており、競合他社とのさらなる差別化を図っている。なお、ウェルビーイング事業は、同社が展開するホテルやゴルフ場、リソルの森へ送客できるため、グループシナジーの中核機能と位置付けられている。

(5) 再生エネルギー事業

再生エネルギー事業では、グループが保有・運営するゴルフ場の土地や施設に設置した太陽光発電設備を使って、売電と自家消費の2つの事業を展開している。いずれの事業においても、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、自家消費事業ではリソルの森に日本初の地産地消エネルギーシステムを導入したほか、同社の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は太陽光発電設備を搭載しており、ゴルフ場の駐車場などに設置することで、施設の自家消費に利用できるため、グループゴルフ場への設置を積極的に進めている。

(6) 投資再生事業

投資再生事業では、これまで様々な事業で培ったノウハウを活用して、保養所や別荘、ゴルフ場、遊休資産などの不動産を再生したのち、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。経営環境により収益水準が変わることもあ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は全社の業績をけん引し、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するなど、ポートフォリオ効果を発揮している。現在は、インバウンド需要などにより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。

施設の上質化と事業の拡大を目指す

4. 中期的な取り組み

2025年にインバウンド旅行者数が4,200万人を突破、日本政府が「観光先進国」の実現に向けて「2030年にインバウンド旅行者数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ている。こうした追い風の環境下、同社は、様々な強みを生かしてシナジーを創出、新たな価値を創造する考えである。中期的には、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、海外進出などの事業拡大策を継続的に進める。また、国内富裕層やインバウンド旅行者などによる高級化志向の高まりを受けて施設やサービスなどの上質化を推進し、ブランド力を向上させる。以下、セグメント別の中期的な取り組み方針を示す。

リソルホールディングス | 2026年7月17日 (金)

5261 東証プライム市場 | <https://www.resol.jp/ir/>

会社概要

ホテル運営事業では、出店を増やす方針である。核となるのはもちろん「リソルホテルズ」で、“物語のあるホテル”をコンセプトに、女性やインバウンド旅行者を含む上質なツーリスト層に選ばれる施設づくりを進める。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。

「リソルホテルズ」の出店も検討するが、労働者不足などにより竣工までの期間が延びていることから、オーナーチェンジによる中古ホテルや海外ホテルなど、新たな領域の運営施設も積極的に開拓する。中古ホテルについては、従来であれば引き受けなかったような他社運営が残っているものや「リソルホテルズ」のコンセプトから外れるものも含めて、「リソルスタイル」という新たなブランドで運営する。海外ホテルを含め、既にいくつかの案件を検討している模様である。財務健全性の観点からは、将来的にファンドを設立してオフバランス化することも検討している（2027年の新リース会計では変動賃料はオンバランスの必要なくなる予定である）。

リソルステイ事業については、もともとのねらいが、別荘は買わないけど住んでみたいというアクティブシニアに対して長期滞在型の上質な別荘暮らしを提案することにあった。しかし、事業をスムーズに立ち上げるため別荘の確保を先行したため、別荘の格にばらつきが生じ、デイリー・ウィークリー・マンスリーとメニューが増えていった。一方、上質タイプは長期滞在したい国内外の富裕層に評判が良いうえ、リピーター化しやすく効率的に運営できることが分かってきた。このため近年は、上質タイプの別荘への入れ替えを進めてきた。足元ではおおむね入れ替えが済んだため、2026年は1年をかけてビジネスモデルを再構築する。

ゴルフ運営事業では、上質のゴルフ場のM&Aを引き続き推進するとともに、フェアウェイフロントヴィラ事業を拡大する。人員体制を充実し、生産性を向上して受入体制を整備、富裕層プレーヤーの獲得や会員権販売の強化を図る。中長期的に増加が予測されるインバウンドゴルファーの受入体制も拡充する予定である。なお、期待のフェアウェイフロントヴィラ事業については、「瀬戸内ゴルフリゾート」での第二期、「大熱海国際ゴルフクラブ」での新設がともに2027年にオープンする計画となった。開発余地も残されており、好評であれば増築も検討する。

リソルの森事業では、企業の人的資本拡大による研修需要増加を見据え、ラク・レマンエリアを新たな研修施設「ハーモニーエリア」としてのリニューアルを進めている。また、インバウンドゴルファーの獲得を見据え「真名カントリークラブ」での、フェアウェイフロントヴィラも計画しているようだ。中期的に、既存事業・施設の売上拡大に加え、新規事業の積み重ねにより収益基盤の安定化を目指す。

ウェルビーイング事業では、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、包括的なウェルビーイング領域で幅広い事業展開を図るようだ。加えて、将来的に業界モデルの変革も見据えて事業を推進、足元では「ハウスエージェント」や「OEM戦略」といった新たなビジネスモデルによって新規顧客の獲得を強化する。さらに、中小企業もターゲットに入れる。従業員50人以下の中小企業については、400万社以上あるにもかかわらず1人当たりの獲得コストが高くなるため、業界として取り組んでこなかった。しかし、AI活用やDX推進により獲得コストが下がり取り組める環境になってきたため、中小企業への営業をいち早く開始してシェアを確保する方針となった。中小企業サイドも、大手企業と同様の福利厚生サービスを受けられれば人材採用にも有利になるため、歓迎モードのようだ。

会社概要

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に向け、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、海外における新たな事業拡大なども進める。

ところで、事業規模の拡大に伴う人材の確保と育成については中期的に重要な課題と考えており、採用と人材開発の体制を強化するほか、女性や若手の登用も進める。一方、オペレーションの共通化やAI活用・DX推進による業務効率の改善、仕入れの統一化、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を一層進め、引き続き懸念されるエネルギーや原材料価格の高騰によるコストプッシュに対応する考えである。

業績動向

インバウンド需要が拡大、2ケタ営業増益を達成

1. 2026年3月期の業績動向

2026年3月期の業績は、売上高が30,404百万円（前期比7.1%増）、営業利益が3,303百万円（同23.2%増）、経常利益が3,121百万円（同21.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益が2,708百万円（同38.9%増）となった。期初予想との比較でも、売上高で404百万円、営業利益で303百万円超過達成するなど、好調な決算であった。

2026年3月期業績

（単位：百万円）

	25/3期		26/3期		前期比
	実績	売上比	実績	売上比	
売上高	28,400	-	30,404	-	7.1%
売上総利益	20,191	71.1%	21,593	71.0%	6.9%
販管費	17,510	61.7%	18,290	60.2%	4.5%
営業利益	2,681	9.4%	3,303	10.9%	23.2%
経常利益	2,566	9.0%	3,121	10.3%	21.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,950	6.9%	2,708	8.9%	38.9%

出所：決算短信よりフィスコ作成

業績動向

2025年のインバウンド旅行者数が約4,268万人と歴史的な高水準のなか、インバウンド旅行者の消費動向が買い物などの「モノ消費」から利便性・安全性・高付加価値を備えた「コト消費（宿泊・飲食・体験）」へと本格転換したことで、インバウンド消費の拡大に弾みがついた。さらに国内の需要も、安定的な旅行やゴルフ、労働者不足のなか人材確保に迫られる企業の研修などに支えられ、事業環境は堅調に推移した。懸念された中東情勢の緊迫化や中国人インバウンド旅行者の縮小の影響については、先行きは不透明だが、現状、限定的な状況にとどまっているようだ。このような環境下、同社は、インバウンド需要への対応を一層強化するため、マーケティング施策の強化やニーズに応じた商品・プランの開発に努めた。同時に、“ツーリストホテル”としてのブランドイメージを強化するため、接客体制の強化や施設の上質化に引き続き取り組んだ。

この結果、売上高は主力のホテル運営事業を中心に全般的に順調に推移、1ケタ後半の伸びとなった。また、増収効果により採算が改善し、営業利益は2ケタ増益となった。なお、期初予想に対して売上高と営業利益が超過達成したのは、ホテル運営事業において、“ツーリストホテル”が上質なブランドとして浸透してきたことを背景に、想定以上にインバウンド需要が高まり、客室単価が向上したことが要因である。

ホテル運営事業が業績全般をけん引

2. セグメント別の業績動向

インバウンド需要拡大の恩恵を特に強く受けたホテル運営事業が業績全般をけん引、ゴルフ運営事業は収益の安定化に貢献、リソルの森事業は先行投資、ウェルビーイング事業は成長期入りとなった。主力の運営事業とウェルビーイング事業が好調に推移したため、補完的な役割の投資再生事業は、目立った貢献はなかった。

2026年3月期のセグメント別業績

(単位：百万円)

売上高	25/3期		26/3期		
	実績	構成比	実績	構成比	前期比
ホテル運営事業	14,888	52.4%	16,433	54.0%	10.4%
ゴルフ運営事業	8,357	29.4%	8,551	28.1%	2.3%
リソルの森事業	3,974	14.0%	4,235	13.9%	6.6%
ウェルビーイング事業	965	3.4%	1,055	3.5%	9.4%
再生エネルギー事業	103	0.4%	102	0.3%	-1.2%
投資再生事業	111	0.4%	25	0.1%	-76.8%

調整前セグメント利益	25/3期		26/3期		
	実績	利益率	実績	利益率	前期比
ホテル運営事業	2,514	16.9%	3,277	19.9%	30.3%
ゴルフ運営事業	933	11.2%	979	11.4%	5.0%
リソルの森事業	304	7.6%	299	7.1%	-1.5%
ウェルビーイング事業	62	6.4%	130	12.3%	110.1%
再生エネルギー事業	53	51.5%	31	30.4%	-40.2%
投資再生事業	22	19.8%	3	12.0%	-85.9%

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

5261 東証プライム市場

2026年7月17日 (金)

<https://www.resol.jp/ir/>

業績動向

ホテル運営事業では、各ホテルでアジア・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、施設内では日本文化体験イベントや専任の「サービスコーディネーター」による周辺情報の案内など上質なサービスを提供し、旺盛なインバウンド需要を捉えた。また、“ツーリストホテル”としてのブランディングを強化したことで、国内富裕層のリピーター化が進んだ。この結果、客室単価・稼働率ともに向上して業績が好調に推移、コロナ禍収束後の回復局面からいよいよ成長局面へとシフトしてきた。特に大阪エリアでは、大阪・関西万博の効果もあって非常に好調であった。中国人インバウンド旅行者が期中に縮小したことについては、もともとツアー客が少なかったうえ、台湾や韓国、東南アジア、欧米からの旅行者でカバー、国内富裕層を含めてむしろバランスが良化したようだ。

一方、「リソルホテルズ」と自己差別化した新コンセプトのサブブランド「リソルスタイル」を新設し、1号店として東京小石川の「後楽ガーデンホテル」(2026年4月に運営を開始)の開業準備を行った。マーケティングやフロントシステムの刷新により、早期に収益貢献する見込みである。リソルステイ事業は、軽井沢を中心に10施設、需要の強い箱根エリアに3施設を開業するなど商品ラインナップの拡充を進めたことで、予約件数、宿泊日数、会員数がいずれも前期を上回った。以上の結果、ホテル運営事業の売上高は16,433百万円(前期比10.4%増)、経常利益は3,277百万円(同30.3%増)となった。

ゴルフ運営事業では、コースやクラブハウスの上質化、ホスピタリティの強化などプレー環境の改善を引き続き進めた結果、国内富裕層を含めて来場者数が増加、客単価も上昇し、業績は堅調に推移した。夏季シーズンの酷暑対策として導入を進めているクーラー付きカートは、全台を入れ替えた中京ゴルフ倶楽部の7月～9月の売上高が前年同期比2割増加するなど、効果が非常に大きいことが分かった。リゾート滞在とゴルフ場を組み合わせたゴルフ&ステイ商品はインバウンドゴルファーに好評で、フェアウェイフロントヴィラ事業を展開する「瀬戸内ゴルフリゾート」では、特に韓国を中心としたアジア諸国からの宿泊を伴うゴルフ場利用が好調に推移した。このため、フェアウェイフロントヴィラ事業のさらなる拡大に向け、「瀬戸内ゴルフリゾート」第二期計画と「大熱海国際ゴルフクラブ」の開業準備を進めた。この結果、会員権販売の好調もあって、ゴルフ運営事業の売上高は8,551百万円(前期比2.3%増)、経常利益は979百万円(同5.0%増)となった。

リソルの森事業では、ゴルフ部門(真名カントリークラブ)において、コースメンテナンスの強化、クラブハウス内施設の更新、サービスの上質化などバージョンアップに継続的に取り組んだ結果、客単価が上昇、会員権販売もコロナ禍の時期と比べ3倍以上となった。また、「ゴルフ&ステイプラン」は、空港送迎サービスを実施したことでインバウンドゴルファーの利用が大きく伸び、また、圏央道がつながりアクセスが向上したことで国内富裕層のリピーターも確保できるようになった。特に国内富裕層は、宿泊とセットで使ってもらえるうえ役員研修につながる場合もあるため、期待が大きい。リゾート部門では、夏祭りやスカイランタンなどのイベントのほか、スポーツや季節プログラムを目的とした宿泊需要が拡大し、エリア内の飲食や物販売上も大幅に増加した。愛犬同伴型高級ヴィラエリア「Dear Wan Spa Garden」は、年間を通して高単価・高稼働を維持した。この結果、リソルの森事業の売上高は4,235百万円(前期比6.6%増)、投資が先行したため経常利益は299百万円(同1.5%減)となった。

リソルホールディングス | 2026年7月17日 (金)

5261 東証プライム市場 | <https://www.resol.jp/ir/>

業績動向

ウェルビーイング事業では、業界最大級のメニュー数やカスタマイズできる3プランを強みに、大手金融機関と連携して開拓を進めたことで新規契約が増加、同時に魅力的なサービスメニューの開発と利便性向上に努め、既存会員の利用促進も図った。さらに、ウェルビーイング領域の市場拡大を見据えて新たなビジネスモデルとして打ち出した「ハウスエージェンツ」は、既に三井不動産グループをはじめとする大手企業や70万人規模の関東ITソフトウェア健康保険組合との契約に至っている。パートナー企業と連携して、リソルライフサポートが黒子となりウェルビーイング領域におけるサービスをパートナー企業に提供する「OEM戦略」も、様々な企業が興味を示しているようだ。この結果、ウェルビーイング事業の売上高は1,055百万円(前期比9.4%増)、経常利益は130百万円(同110.1%増)となった。

再生エネルギー事業では、リソルの森の施設内における1.5MWの太陽光発電設備による売電事業で、年間約150万kWhの売電を行った。自家消費型事業では、5ヶ所目となる「有田リソルゴルフクラブ」でソーラーカーポートの建設工事を実施した。さらに、ゴルフ場を中心に4ヶ所のソーラーカーポート建設を申請した。この結果、再生エネルギー事業の売上高は102百万円(前期比1.2%減)、経常利益は31百万円(同40.2%減)となった。

投資再生事業では、ペット同伴可能な宿泊施設1棟とゴルフ場1施設を売却するなど、入れ替えによる保有資産のブラッシュアップを進めた。また、海外展開の足掛かりとして、タイ・バンコクの「ザ レガシー ゴルフクラブ」と業務提携し、海外ゴルフ事業に初進出した。日本やアジア市場からの送客や運営改善を支援する計画だが、将来的にはホテル運営へと事業の幅を広げる意向である。この結果、投資再生事業の売上高は25百万円(前期比76.8%減)、経常利益は3百万円(同85.9%減)となった。

後楽ガーデンホテル
(リソルスタイル)



出所：同社提供資料より掲載

ソーラーカーポート



クーラーカート



出所：同社提供資料より掲載



引き続きホテル運営事業がけん引、増収、営業増益予想

3. 2027年3月期の業績予想

2027年3月期の業績は、同社は売上高31,000百万円（前期比2.0%増）、営業利益3,400百万円（同2.9%増）、経常利益3,200百万円（同2.5%増）、親会社株主に帰属する当期純利益1,950百万円（同28.0%減）を見込んでいる。ホテル運営事業でインバウンド需要をさらに取り込むことを想定したため、順調に業績が拡大する予想だが、親会社株主に帰属する当期純利益が減益予想となったのは、税務上の繰越欠損金が解消して税負担が平常化するためである。なお、国際情勢や訪日制限等の影響によりインバウンド需要が想定を下回る場合や、仕入れ・光熱費などの運営コストが想定以上に上昇した場合には、売上高や利益の下振れ要因となる可能性には留意が必要である。

2027年3月期業績予想

（単位：百万円）

	26/3期		27/3期		
	実績	売上比	予想	売上比	前期比
売上高	30,404	-	31,000	-	2.0%
営業利益	3,303	10.9%	3,400	11.0%	2.9%
経常利益	3,121	10.3%	3,200	10.3%	2.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,708	8.9%	1,950	6.3%	-28.0%

出所：決算短信よりフィスコ作成

同社の事業環境は、外部環境変化により今後大きく変動する懸念もあるが、旺盛なインバウンド需要と安定的な国内旅行やゴルフ消費を背景に引き続き堅調に推移するものと見込まれている。このような環境下、同社は、ホテル運営事業では多様なニーズに対応しつつ計画的に出店、ゴルフ運営事業では海外との提携を含めた戦略的なM&Aを推進するなど、財務の健全性を意識しながら運営施設の拡大を進める考えである。ホテル運営事業では「ファンビジネス」を用いた施設の拡大も目指す。一方、事業規模拡大に伴う人材の確保と育成を重要な課題と捉えており、人的資本投資を拡充して採用・人材開発体制の強化を図る。さらに、原材料やエネルギー価格の高騰による物価高に対して、オペレーションの改善、AI活用とDX推進、仕入れの統一化、ソーラーカーポートを生かした自家消費型太陽光発電などにより、業務効率の改善とコストの適正化を進める考えである。この結果、ホテル運営事業でインバウンド需要を一層取り込み増収、営業増益を見込んでいる。

主要セグメントの見通しは次のとおりである。

ホテル運営事業では、“ソーリストホテル”として独自の強みを生かした高品質なサービスを提供し、他社との差別化を図る。特に、専任の「サービスコーディネーター」を「リソルホテルズ」ブランド各施設に配置し、旅行者の旅に寄り添うコンシェルジュサービスを強化、顧客満足度の向上とリピーターの創出に努める。5月には、円安も背景にあると思われるが、ゴールデンウィークを中心に国内旅行者が大きく回復、避けていた京都にも国内旅行者が戻ってきたようだ。なお、出店は踊り場のため4月にオープンした「後楽ガーデンホテル」だけが、来期の出店へ向けて中古ホテルを複数精査している模様である。

業績動向

ゴルフ運営事業では、真夏のオフ期の稼働率・収益力強化を目指し、特に酷暑対策として、クーラー付きカートの導入拡大や、高温と乾燥に強い暖地型芝への転換などコースメンテナンスの強化を推進する。特に「中京ゴルフ倶楽部」で評判の良かったクーラー付きカートは、「真名カントリークラブ」や「入間カントリー倶楽部」など主力コースに全台導入、その他のゴルフ場でも全コースに台数限定で導入されている。また、インバウンド集客体制の整備を進めるなか、最も期待されるフェアウェイフロントヴィラ事業で、「瀬戸内ゴルフリゾート」の第二期が2027年春、「大熱海国際ゴルフクラブ」が2027年夏に開業を予定している。

リソルの森事業では、企業が人材投資の観点から研修や会議、チームビルディングに注力していることから、2026年の夏に、森と一体化しバーベキューや温泉も楽しめる新たな研修施設「ハーモニーエリア」の開設を計画している（研修棟は2027年冬にオープン予定）。また、専用ドッグランのあるリゾートとして好評の「Dear Wan Spa Garden」の増床や、「真名カントリークラブ」でのフェアウェイフロントヴィラの建設も検討に入ったようだ。

ウェルビーイング事業では、「ハウスエージェント」と「OEM戦略」を軸に、グループや健康保険組合などの大型案件を引き続き確保しつつ、リソルの森事業の「ハーモニーエリア」への送客も推進する。

株主還元策

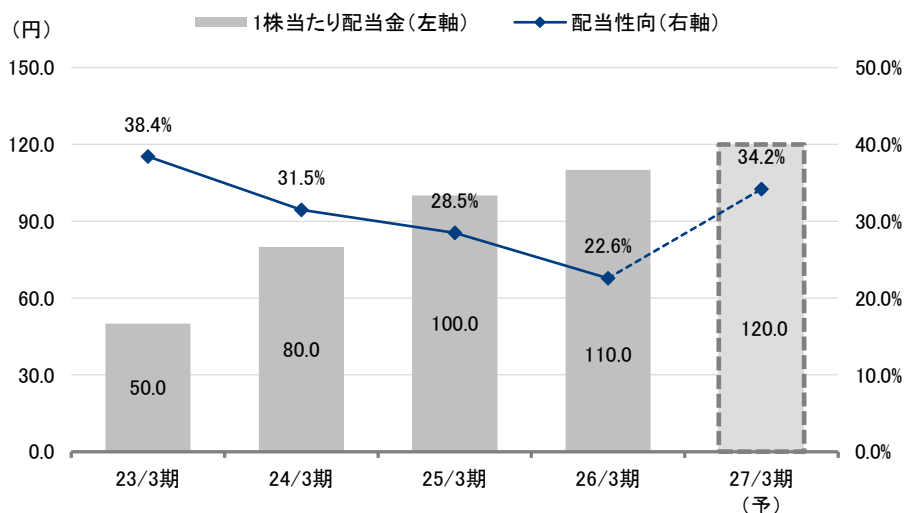
連続増配を予定、引き続き配当強化を検討

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。こうした方針により、2026年3月期の1株当たりの配当金を前期比10.0円増配の110.0円とした。2027年3月期も同10.0円増配の120.0円を予定している。今後も引き続き、配当の強化を検討していく。

株主還元策

1株当たり配当金と配当性向の推移



出所：決算短信よりフィスコ作成

株主優待制度の内容を拡充

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、所有株式数に応じ、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利用できる1枚当たり2,000円相当の「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。なお、今般、同社事業への理解を深め、同社株式への投資魅力を高めるため、株主優待制度を拡充した※。100株以上300株未満の株式を所有する株主には10枚（年間20,000円分）、300株以上500株未満には30枚（年間60,000円分）、500株以上には50枚（年間100,000円分）を贈呈する。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。

※ 100株以上300株未満は従前と変わらず、300株以上500株未満は15枚（年間30,000円分）、500株以上は20枚（年間40,000円分）から大幅増加となった。

重要事項 (ディスクレーマー)

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、企業から報酬を受け取って作成されています。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、配布等することは強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