

平成19年4月11日

各位

東京都中央区銀座六丁目2番1号  
株式会社ダヴィンチ・アドバイザーズ  
代表取締役 金子 修  
(コード番号:4314)

新規リゾート事業展開のお知らせ

株式会社ダヴィンチ・アドバイザーズは、株式会社ダヴィンチ・リアルティ(当社子会社)を通じて、団塊の世代ならびに団塊ジュニアを対象とした個人向けに、「ゴルフ」「ペット」「家族・仲間・健康・生きがい」を基本テーマとした、連泊型(滞在)、参加型のリゾートを会員制で展開いたします。

尚、本件における当社の当期(平成19年12月期)連結業績に与える影響は軽微です。

記

【ご参考】

会社概要

名称	株式会社ダヴィンチ・リアルティ (K. K. daVinci Realty)
代表取締役	永井 宏和
創立	平成13年5月
所在地	〒104-0061 東京都中央区銀座6丁目2番1号 ダヴィンチ銀座9階 Tel.03-6215-9600 Fax.03-6215-9947 <a href="http://www.davinci-realty.co.jp">http://www.davinci-realty.co.jp</a>
資本金	2億2000万円
主要株主	株式会社ダヴィンチ・アドバイザーズ

以上

(添付資料)

平成19年4月11日付け 新規リゾート事業記者発表 概要(3枚)

## 1、新規事業展開の趣旨

株式会社ダヴィンチ・アドバイザーズは、子会社である株式会社ダヴィンチ・リアルティを通じて、団塊の世代ならびに団塊ジュニア世代を対象とした個人向けに、「ゴルフ」「ペット」「家族・健康・生きがい」を基本テーマとした、連泊型(滞在)、参加型のリゾート事業を会員制で展開いたします。

## 2、事業展開のオポチュニティ(Opportunity)

### 需要の変化とリゾート施設の不マッチ

#### ▶グループ(団体・ツアー)からFITへ

従来のリゾートの楽しみ方と言えば、グループ(団体・ツアー)などで、1泊の観光や温泉などを目的とした「旅行」が中心でした。そのためリゾート地に展開するホテルや旅館などは、団体用の寝室や食事の提供が主流でした。

#### ▶単泊型から連泊(滞在)型へ

欧米諸国がそうであるように、日本においても時間に余裕ができた世代の方々にとっては、せっかくの旅行から帰ってきてても疲れが残ってしまう「単泊型旅行」ではなく、別荘感覚で心身ともにやすらぎを得られ、夫婦や家族の大切な時間を共有できる「滞在型」のリゾート需要が高まっています。

#### ▶観光型から参加型へ

数日間滞在することで、時間に制約されずにゴルフやテニスなどのスポーツを楽しんだり、大切なペットとの時間を満喫したり、海や山、高原など周辺の自然環境に触れることのできる、「参加型」のリゾートが必要だと考えます。

#### ▶滞在型リゾートの実現

数日間の滞在にもストレスなく過ごすことができる、十分なスペースや環境を備えた「宿泊施設」と、「ゴルフ」や「ペット」「家族・健康・生きがい」をテーマとした環境を整えた、滞在型のリゾートを「夫婦・家族・仲間」など、個人に向け展開します。

当社代表である金子修が30年間の欧米でのリゾート開発や滞在型のメンバーシップリゾート運営経験から培ったノウハウと実績を活かし、新たなリゾートを実現するものです。

## 3、展開エリア

次のような条件を満たすエリアを中心に展開を予定

- ▶国内主要都市圏から3~4時間に有るゴルフ場
- ▶周辺(1時間圏内)に観光スポットや名所旧跡などがある
- ▶海・山・高原など自然豊かなエリアである

## 4、宿泊施設概要

ゴルフ場内のフェアウェイフロントや、グリーン周辺に新たに建設

※ゴルフ場に既存の宿泊施設がある場合には、滞在型に改修して利用

※標準面積 80~100 m<sup>2</sup>(2LDK)2ベッドルーム・2バスルーム、キッチン付き

※ルームロックアウトシステム採用

## 5、宿泊施設タイプ

ゴルフ場の立地環境に応じて以下のタイプで建設

### ▶エステートタイプ(標準面積 100 m<sup>2</sup>)

・木造平屋もしくは2階建て、4戸から8戸の連棟型

### ▶レジデンスタイプ(標準面積 80 m<sup>2</sup>)

・鉄筋コンクリート3階～8階建て コンドミニアム風

## 6、開発概要

- ① 開発資金はファンドからの投資を予定
- ② ゴルフ場内の遊休地を利用し、宿泊施設やドックラン、ペットケアハウスを建設。必要に応じてクラブハウスのリノベーションやインフラ整備
- ③ ゴルフ場の運営は、専門会社に委託
- ④ 建設後の宿泊施設等の管理運営をゴルフ場に委託

## 7、ターゲットプロジェクト(開発方法)

ターゲットプロジェクトとしては、大きく分類して以下の方法を想定しています。

### ▶ゴルフ場との事業協定・・・1(土地の賃借方式)

・既存のゴルフ場内と協定し、ゴルフ場にある遊休地を賃借して宿泊施設を建設し、施設の運営管理の一部をゴルフ場に委託

※事例: サニーカントリークラブ

### ▶ゴルフ場との事業協定・・・2(等価交換方式)

・クラブハウスの老朽化などで建て替えが必要となったゴルフ場と協定し、当社がクラブハウスを建設し(資金の提供)ゴルフ場から借地権やゴルフプレー権などの提供を受け展開し、施設の運営管理の一部をゴルフ場に委託

※事例: 栃木県内のゴルフ場

### ▶ゴルフ場の取得(事業再生方式)

・売却希望のゴルフ場を取得して展開。事業再生後、ゴルフ場の運営は専門会社に委託し、ゴルフ場内に宿泊施設を建設。施設の運営管理の一部をゴルフ場に委託

※事例: 北関東のゴルフ場

### ▶開発中途案件の再生

・開発途中で建設が中止されているゴルフ場などを再生し、必要に応じて宿泊施設の建設などを行い展開

※事例: 中国地方の総合リゾート

## 8、事業計画

### ▶今後10年間で全国50施設に展開予定

※30施設はゴルフ場の取得。20施設はゴルフ場との事業協定

※取得コスト=1施設 10億円(平均)。30施設×10億円=300億円

### ▶1施設当たり平均100ユニット(室) 50箇所×100室=5,000室

※1ユニット(室)当たり平均建設コスト2,000万円×5,000室=1,000億円

## 9、今後 10 年間の販売(会員募集)計画

※1 室当たり 12~24 口(平均 18 口) 5,000 室 × 18 口 = 90,000 口

※1 口当たり入会金 400 万円(平均) 90,000 口 × 400 万円 = 3,600 億円

## 10、グレンフィールド ブランドの展開

### ▶グレンフィールド バケーションクラブ

全国のゴルフ場を中心にメンバーシップリゾートとして展開

### ▶グレンフィールドホテルズ

スイートタイプ、ホテルタイプ、B&Bタイプ、INNタイプに区分し、基本的にはダヴィンチ・リアルティの直営施設として展開

グレンフィールド バケーションクラブのメンバーには特別価格での宿泊を提供

### ▶その他(提携施設)

ファンド等が所有するホテル、ウィークリーマンション、レジャー施設等と提携し、優待価格で提供する予定