

第35期定時株主総会 事前質問へのご回答

株主の皆様におかれましては、平素は格別のお引き立てをいただき、厚く御礼申しあげます。

2021年1月28日（木）の当社株主総会の開催にあたり、株主様より事前にご質問を頂き、誠にありがとうございました。

頂きましたご質問につきまして、以下の通りご回答申し上げます。

Q1. 株主優待カレーを止めた理由と復活について

A. ご回答

弊社は株主の皆様に対する利益還元を経営上の重要な課題と位置付けており、業績に応じた安定的な配当を行うことを基本方針としております。

第35期決算は厳しい状況である中、配当原資の確保の一つとして、誠に申し訳ございませんが、株主優待のうちカレーの配布に関わる費用を配当金に充当させていただくこととしたものです。なお、金額につきましては、開示事項に該当いたしませんので、ご回答を差し控えさせていただきます。

今般の事前質問により、株主様の優待カレーに対する想いについて、改めて深く認識いたしました。今後につきましては業績状況を見極めながら柔軟に対応していきたいと考えております。

Q2. コロナ禍の影響と今後の見通しについて

A. ご回答

今期の上半期は緊急事態宣言の発令もあり、業績面でコロナ禍の影響を一定程度、受けました。しかしながら、下半期についてはコロナ禍に対して十分な感染防止対策を講じながら、全社を挙げてのローラー営業、およびサービスの継続的な提供が功を奏しており、業績も回復しております。今後もこの傾向を続けられるものとの見通しをもっております。

Q3. リゾート事業について

A. ご回答

コロナ禍での会員権販売は第35期の期首で影響が出始め、通期、営業の成果を上げることができませんでした。拠点売上は、『Go To トラベルキャンペーン』で盛り上がっていた9～12月中旬までは、対前年売上25%UPを達成しましたが、その後の自粛と制約で見通しは難しいものになっております。

しかし、厳しい状況下、函館のフロアマリアージュやポタージュスーヴの物販、石垣島におけるブライダルの本格的な販売という新たなマーチャンダイジングを得ることもできました。

引き続き新規顧客の獲得、会員の成約に向けた営業力の強化とおもてなしの質的な向上に努力いたします。