

CREATE NEW WORKSTYLE



Resort Worx

株式会社リゾートワークス

リゾートワークスサービス概要



Resort Worx

上質なトラベル体験を特別価格で提供する
福利厚生&出張手配アウトソーシングサービス



福利厚生アウトソーシング

厳選された施設が
会員限定で特別価格

リゾート地の一流ホテルやビジネスホテル
などを厳選してご紹介。手数料を頂かず、
他旅行サイトよりもお得な価格でご提供



出張手配アウトソーシング

購買価格を適性化し
コスト削減を実現

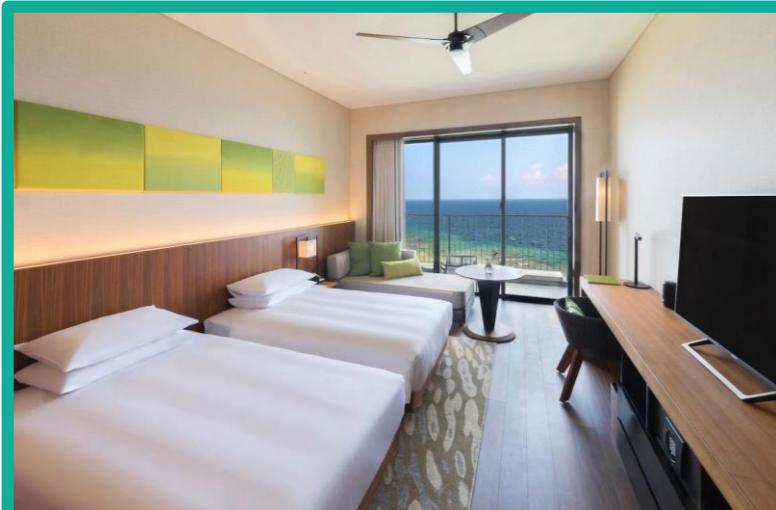
煩雑な出張手配に関する見積・購入・立替
のプロセスをアウトソーシング。コスト削
減だけなく関係者の手間やストレスも削減

1. 福利厚生アウトソーシング

リゾートワークス<福利厚生アウトソーシング>の特徴

コスト削減しながら、福利厚生を導入できる

特別価格



対象者



予約代行



宿泊施設が 30~80%割引

空室の活用提案・借り上げを行うことにより最大80%割引

従業員の2親等以内の 親族まで利用可能

利用対象範囲が広く、
従業員の親族にも喜ばれるサービス

社員旅行・合宿の 予約手配を代行

パイプがある宿泊施設に交渉代行。
予約手配の手間と費用を削減

既存の福利厚生サービスとの違い

利用率・メリット・費用負担を最大限に考慮

いつ使えばよいかが
わからない

コンテンツ量が多すぎて、
逆にいつ使えばよいかわからない

そんなにお得だと
感じていない

通常価格よりさほど割引がないの
で敢えて使用する理由にならない

導入費用が高いと
感じている

1人月1,000円以上だと
中小企業には負担を感じる

宿泊・旅行に
特化

安く宿泊・旅行したい時に使えば
よいと使用用途が明確

30~80%の
割引が多数

通常価格の30~80%割引があるた
め使用メリットが明確

導入費用が安いと
感じる

1人月500円~のため
他社サービスより安く感じる

掲載宿泊施設数

東京・大阪など主要都市を中心に
全国350箇所の施設をご提供



サービス利用イメージ

企業ごとのニーズに合わせた様々な目的で利用できる

合宿



オフサイトミーティング



研修



個人利用



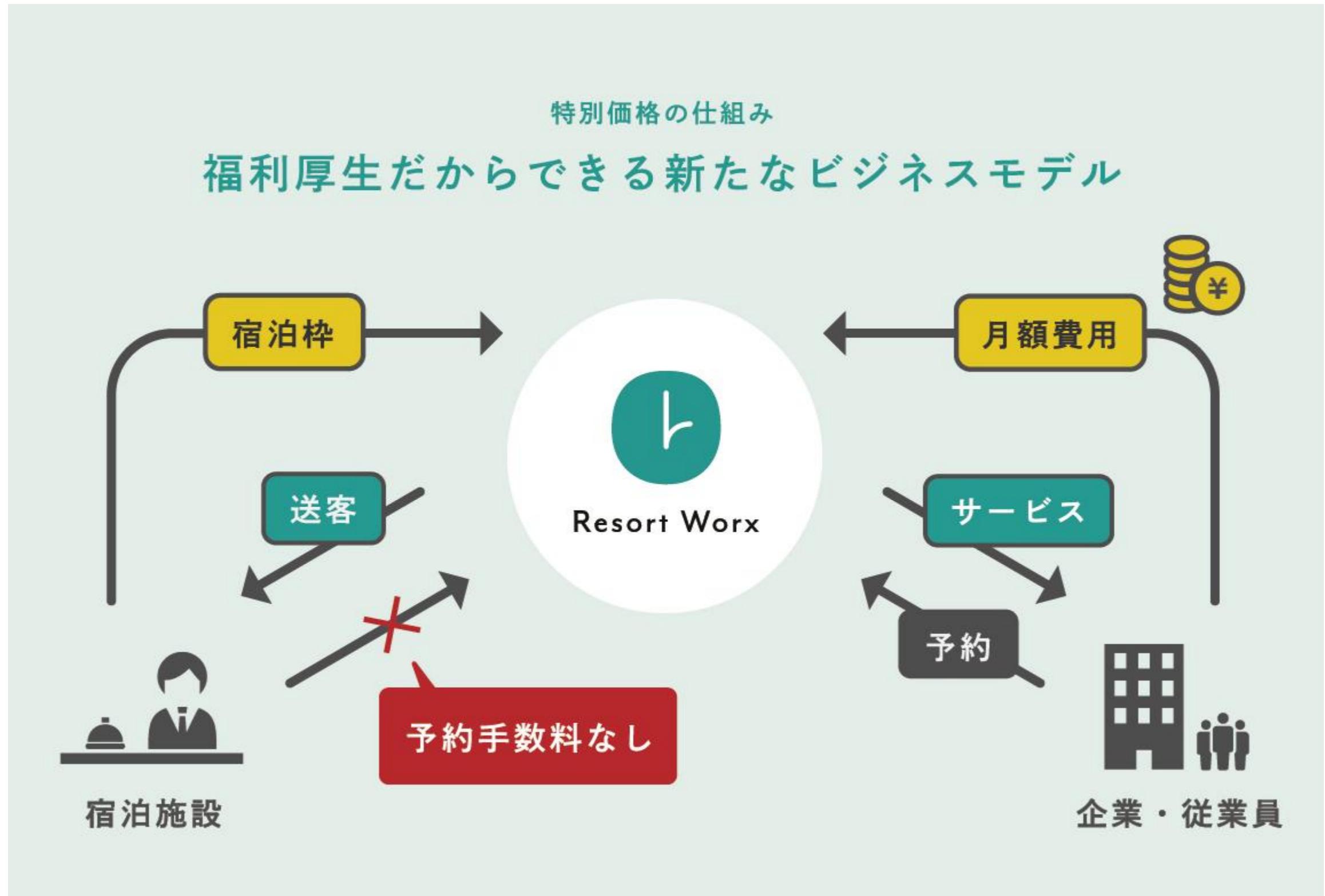
複数人利用



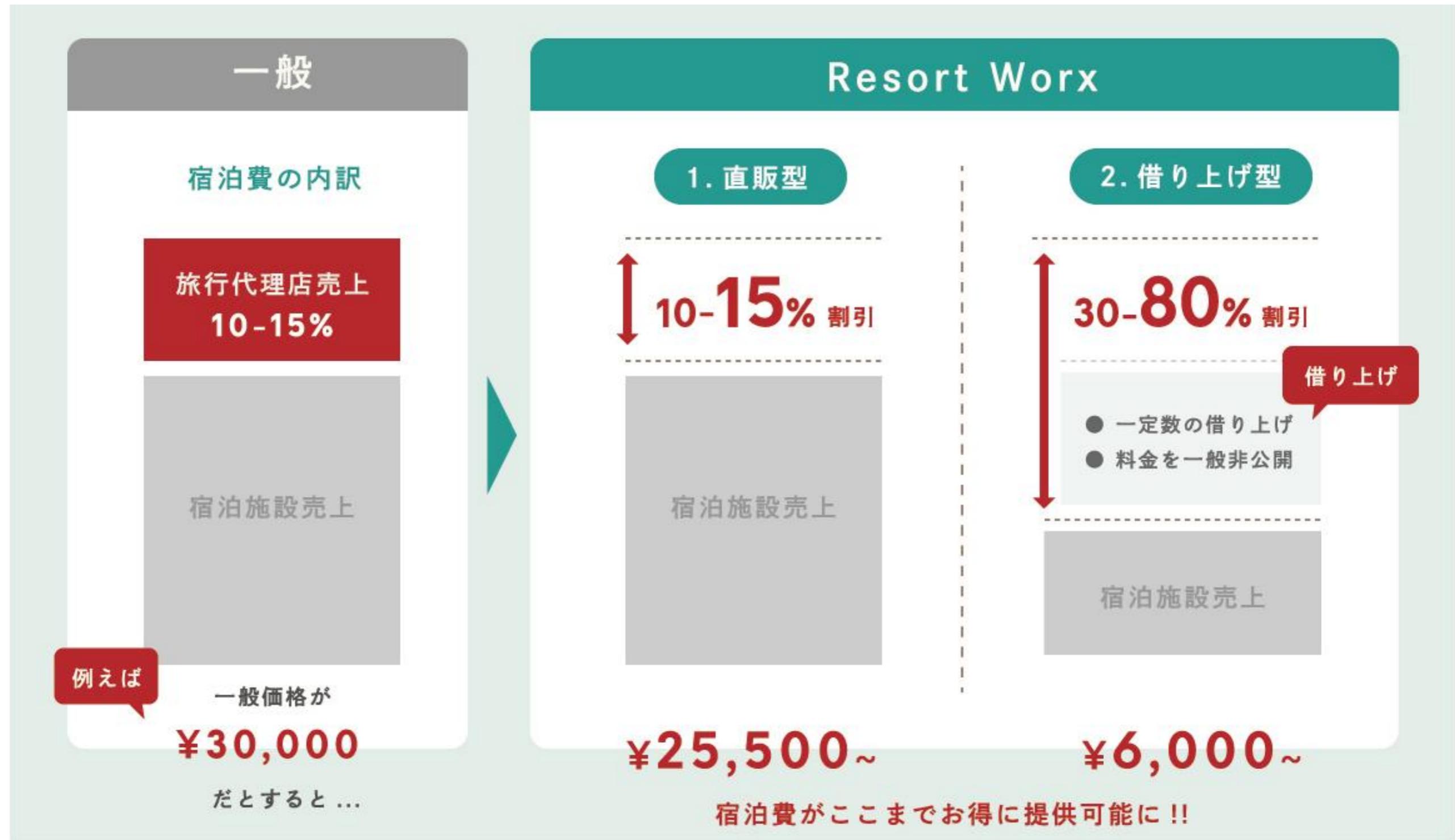
家族利用



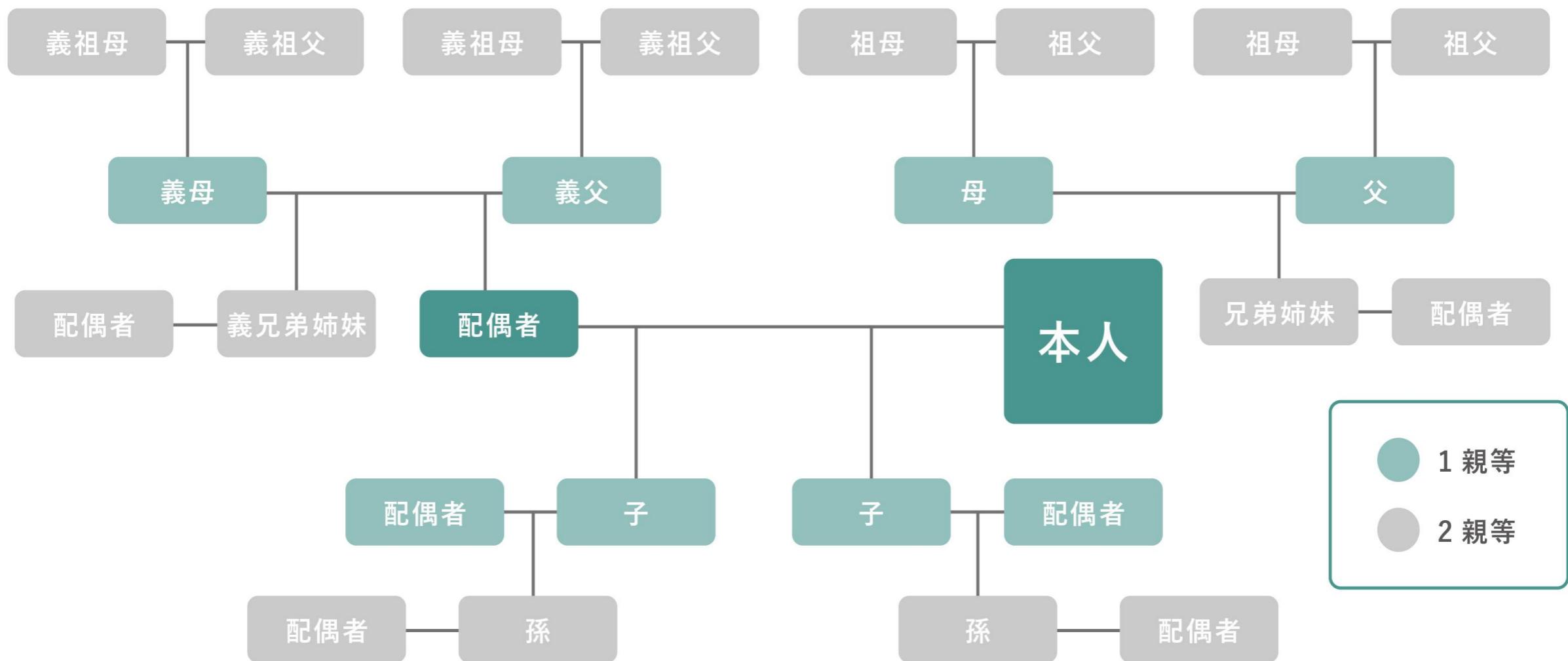
特別価格の仕組み (1/2)



特別価格の仕組み (2/2)



2親等以内の家族が利用可能 従業員の家族にも喜ばれるサービス



※会員ご本人様が、2親等以内の親族に代わってご予約可能です。

※2親等以内の親族本人が宿泊の場合、会員ご本人様が不在でも宿泊可能です。

※**アルバイト・業務委託の方も利用可能**です。

リゾートワークス<福利厚生>を利用するメリット

経営陣の想い

- 福利厚生が足らないので充実させたい
- 出張費を安く済ませたい
- 賃上げを有効な形で実現したい
- どこでも働くことができる働き方を推奨していきたい
- リモート組織なので集まるきっかけやコミュニケーションの機会にしたい
- 自身が旅行好きだから、同様の経験をしてほしい
- 家族や恋人を大事にしてほしい
- 普段頑張っている社員のために金銭以上の価値・経験を提供してあげたい
- 同じ価格でホテルのグレードをアップさせてあげたい
- 普段は泊まらない高級なホテルで泊まさせてあげたい

トラベル体験から始める、新たな豊かさとクリエイティビティ

企業にもたらすメリット

採用力・定着率向上

福利厚生の充実による
従業員満足度の向上

コスト削減

宿泊費・交通費削減による
出張費削減

働き方の多様化支援

リモート・ワーケーション・合宿
利用など最先端の働き方を支援

2. 出張手配アウトソーシング

出張手配は関係者すべてが不満を持っている状態

出張者

規程・条件にあった
ホテル・交通手段
検索が大変

経理・総務担当者

提出期限を
守ってくれない

経営者

出張コストをもっと
安くできる気がする

立替金の負担が
毎月きつい

経費申請のミスを指摘
してもすぐ対応してくれない

出張経費の
把握・分析が煩雑

経費精算が
面倒くさい

出張が増えれば増える
ほど業務が煩雑になる

不正をされる
可能性がある

リゾートワークス<出張手配アウトソーシング>の特徴

トラベルマネージャーが 出張手配の「コスト」「手間」「ストレス」を削減

購買価格の適正化



LINE依頼



立替精算



10社以上横断検索し 購買価格の適正化

以前よりコスト削減ができるよう
他社比較を徹底的に行い最善案を提案

LINEやりとりで 簡単に手配依頼

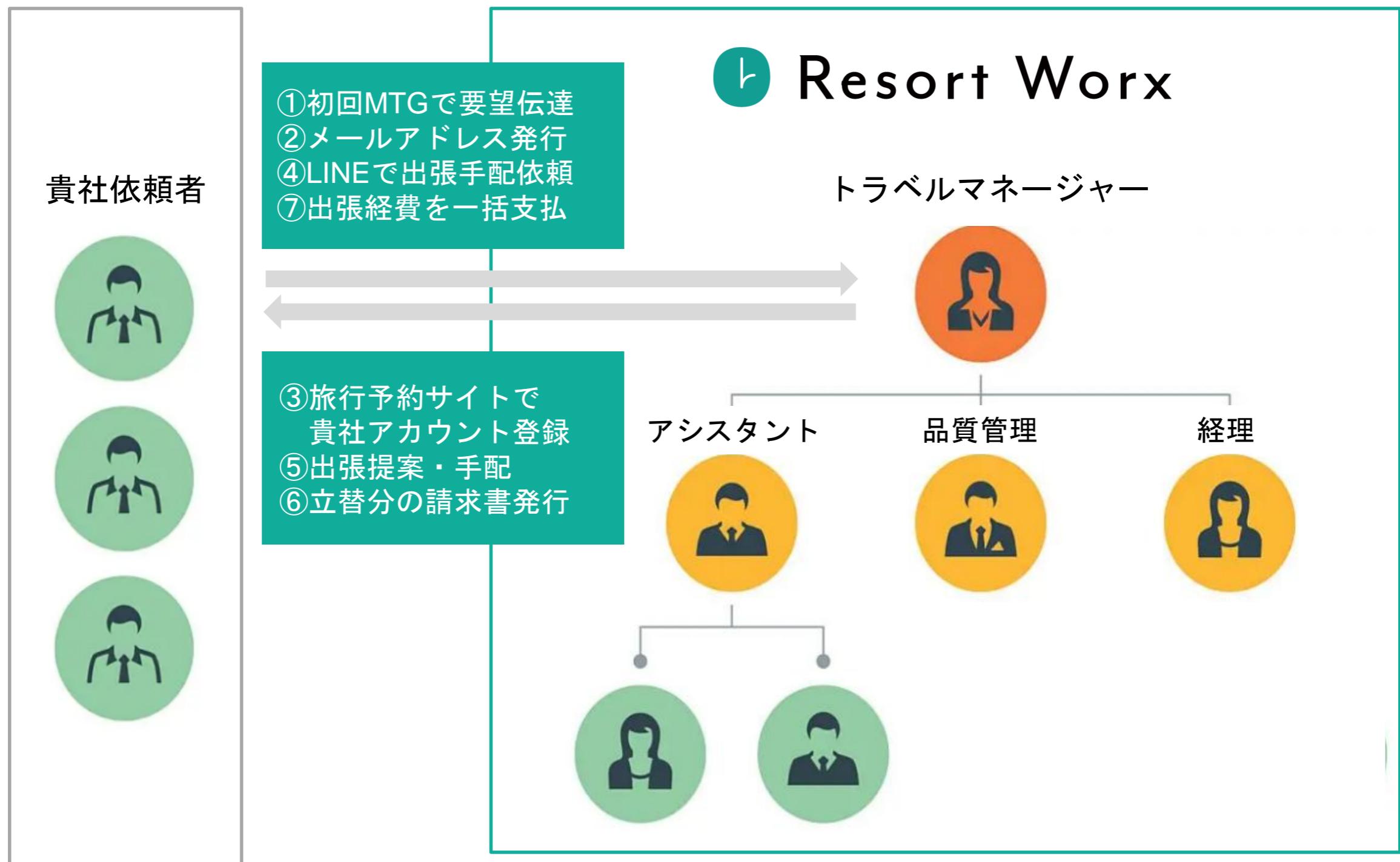
フォームを入力するだけで提案
内容から手配指示をするのみでOK

面倒な経理業務を 一括アウトソーシング

当社が立替を行い、煩わしい
経理業務の不満を解決

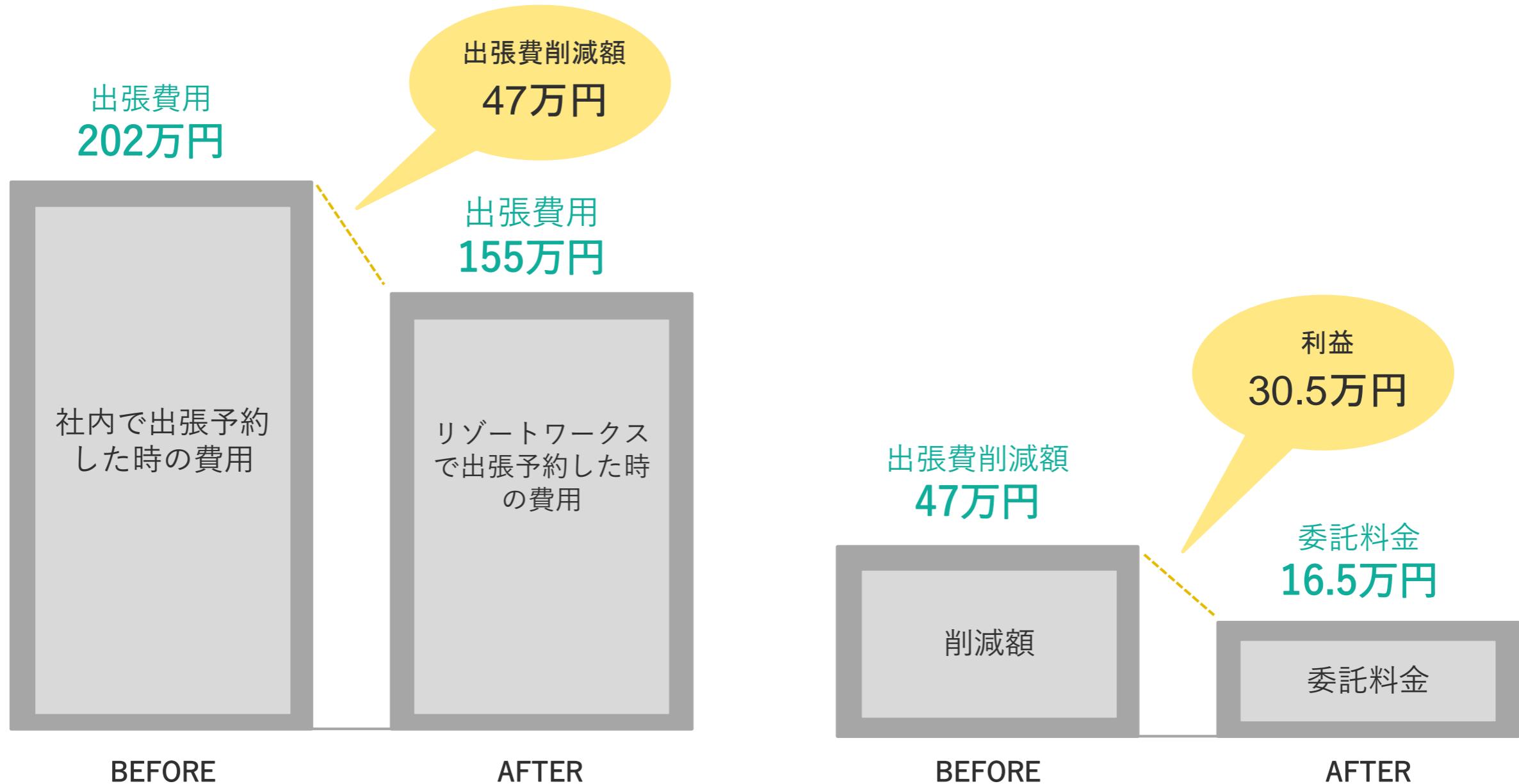
出張手配依頼の流れ

トラベルマネジメントチームを組織化し、強力にバックアップ



コスト削減例

60h依頼時に、50件出張手配を想定したときの事例



手間もストレスもからない上に、純粋に利益が増える場合も

事務処理の負担減かつ従業員のニーズに対応

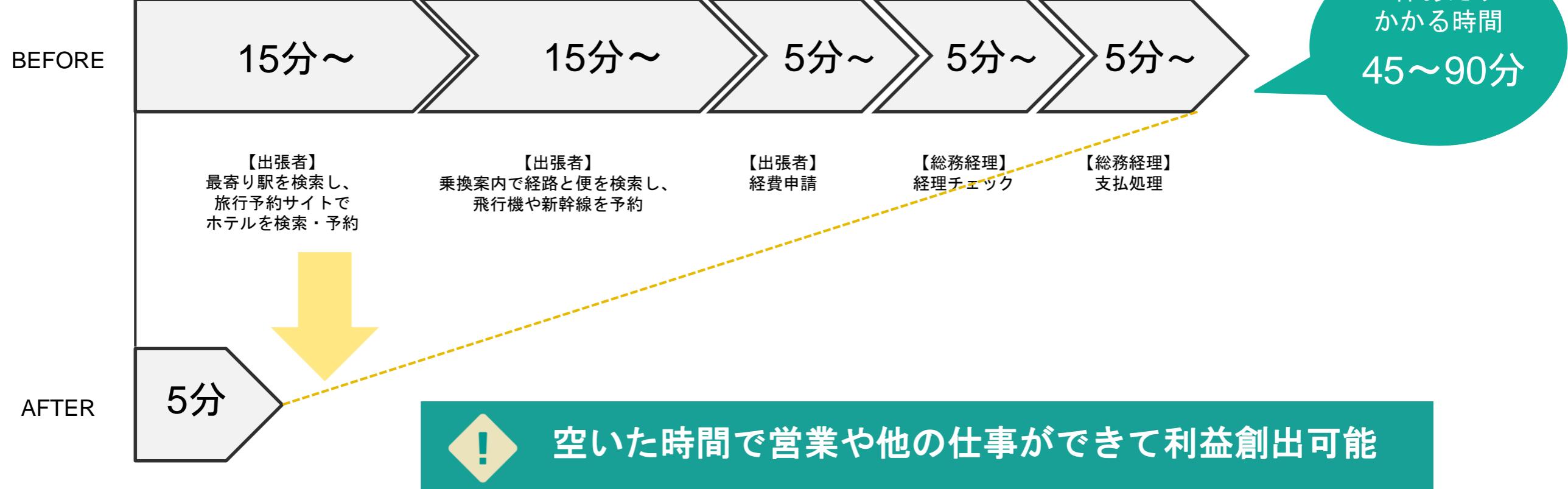


どれだけ手間を削減できるのか

- ・ホテル・交通手段検索が大変
- ・出張手配・処理は面倒くさい



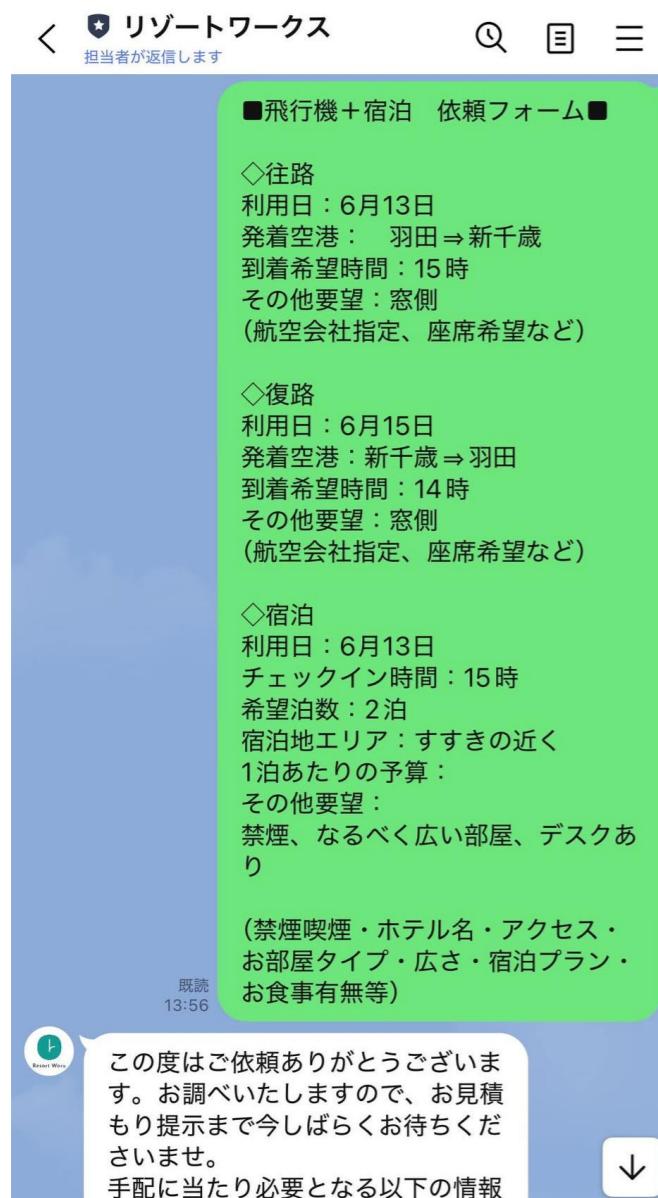
専門家にアウトソースすることで
手間もストレスも削減



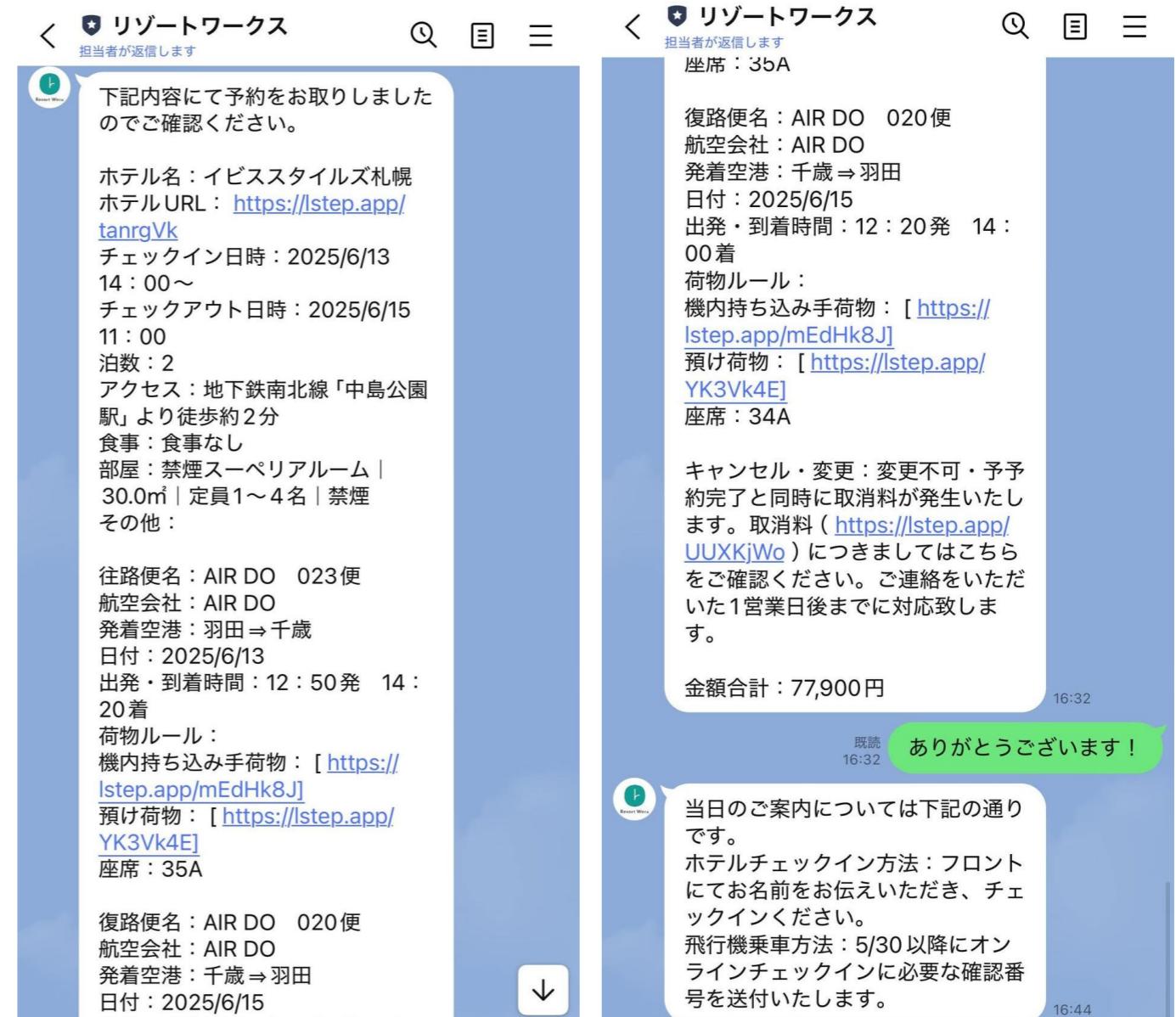
依頼から手配の流れ

LINEで依頼内容を入力するだけで、適正・最安なプラン提案

依頼



提案・手配



3. 料金体系

リゾートワークス料金体系 (BASIC)

従業員人数によって月額料金（税抜）が変わります。申し込み時一括払いの最低1年契約になります。
アルバイト・業務委託の方にもアカウント発行は可能です。

従業員人数	2年契約	1年契約
1～50名	月額4.9万円	月額5.9万円
51～100名	月額7.9万円	月額9.9万円
101～200名	月額12万円	月額15万円
201～300名	月額16万円	月額20万円
301名～	要見積	要見積

- ・入会金として、初年度のみ別途10万円（税抜）がかかります。
- ・全正社員数に対して利用人数を制限して利用する場合、グループ複数社で利用する場合、上記の金額+1万円～がかかります。
- ・分割払いを希望される場合は年間一括割引が適用されないため、上記の金額+月額1万円～がかかります。

リゾートワークス料金体系（オプションあり、1~50名法人会員）

		BASIC	PREMIER
契約期間	2年契約	4.9万円	11.9万円 10.4万円
	1年契約	5.9万円	12.9万円 11.4万円
福利厚生	提携施設の特別価格での宿泊予約	●	●
	提携施設の2親等以内の親族の宿泊予約	●	●
手配代行	出張手配時の複数見積比較、最適案の提案		●
	出張手配時の提携施設内外の宿泊手配代行		●
	出張手配時の航空券+宿パックの手配代行		●
	出張手配時の新幹線+宿パックの手配代行		●
	出張手配の月間対応時間		20h
	出張手配の想定対応可能月間件数		10~20件
	社員旅行や合宿などの団体宿泊予約		●
立替精算	出張手配の立替精算		●
	立替金額の請求書発行		●
フォロー	トラベルマネジメントチームを組織化		●
	キックオフMTGの実施		●
	導入説明会の実施	●	●
	LINEでの問い合わせサポート	●	●

※想定対応可能月間件数は、目安の数字となり、変動する場合がございます。

※上記時間単価は、オプションの価格を月間対応時間で割った金額（税抜）になります。

リゾートワークス料金体系（オプションあり、51～100名法人会員）

		BASIC	PREMIER
契約期間	2年契約	7.9万円	14.9万円 13.4万円
	1年契約	9.9万円	16.9万円 15.4万円
福利厚生	提携施設の特別価格での宿泊予約	●	●
	提携施設の2親等以内の親族の宿泊予約	●	●
手配代行	出張手配時の複数見積比較、最適案の提案		●
	出張手配時の提携施設内外の宿泊手配代行		●
	出張手配時の航空券+宿パックの手配代行		●
	出張手配時の新幹線+宿パックの手配代行		●
	出張手配の月間対応時間	20h	時間単価 2,750円
立替精算	出張手配の想定対応可能月間件数	10～20件	
	社員旅行や合宿などの団体宿泊予約	●	
	出張手配の立替精算	●	
フォロー	立替金額の請求書発行	●	
	トラベルマネジメントチームを組織化	●	
	キックオフMTGの実施	●	
	導入説明会の実施	●	●
	LINEでの問い合わせサポート	●	●

※想定対応可能月間件数は、目安の数字となり、変動する場合がございます。

※上記時間単価は、オプションの価格を月間対応時間で割った金額（税抜）になります。

リゾートワークス料金体系（オプションあり、101～200名法人会員）

		BASIC	PREMIER
契約期間	2年契約	12万円	19万円 17.5万円
	1年契約	15万円	22万円 20.5万円
福利厚生	提携施設の特別価格での宿泊予約	●	●
	提携施設の2親等以内の親族の宿泊予約	●	●
手配代行	出張手配時の複数見積比較、最適案の提案		●
	出張手配時の提携施設内外の宿泊手配代行		●
	出張手配時の航空券+宿パックの手配代行		●
	出張手配時の新幹線+宿パックの手配代行		●
	出張手配の月間対応時間		20h
	出張手配の想定対応可能月間件数		10～20件
立替精算	社員旅行や合宿などの団体宿泊予約		●
	出張手配の立替精算		●
フォロー	立替金額の請求書発行		●
	トラベルマネジメントチームを組織化		●
	キックオフMTGの実施		●
	導入説明会の実施	●	●
	LINEでの問い合わせサポート	●	●

※想定対応可能月間件数は、目安の数字となり、変動する場合がございます。

※上記時間単価は、オプションの価格を月間対応時間で割った金額（税抜）になります。

リゾートワークス料金体系（オプションあり、201～300名法人会員）

		BASIC	PREMIER
契約期間	2年契約	16万円	23万円 21.5万円
	1年契約	20万円	27万円 25.5万円
福利厚生	提携施設の特別価格での宿泊予約	●	●
	提携施設の2親等以内の親族の宿泊予約	●	●
手配代行	出張手配時の複数見積比較、最適案の提案		●
	出張手配時の提携施設内外の宿泊手配代行		●
	出張手配時の航空券+宿パックの手配代行		●
	出張手配時の新幹線+宿パックの手配代行		●
	出張手配の月間対応時間		20h
	出張手配の想定対応可能月間件数		10～20件
	社員旅行や合宿などの団体宿泊予約		●
立替精算	出張手配の立替精算		●
	立替金額の請求書発行		●
フォロー	トラベルマネジメントチームを組織化		●
	キックオフMTGの実施		●
	導入説明会の実施	●	●
	LINEでの問い合わせサポート	●	●

※想定対応可能月間件数は、目安の数字となり、変動する場合がございます。

※上記時間単価は、オプションの価格を月間対応時間で割った金額（税抜）になります。

申し込みにおける注意事項

■基本契約（BASICプラン）について

- ・入会金として、初年度のみ別途10万円（税抜）がかかります。
- ・全正社員数に対して利用人数を制限して利用する場合、グループ複数社で利用する場合、定価の金額+1万円～がかかります。
- ・契約期間は、最低1年契約になります。サービス開始日は毎月1・10・20日になります。いかなる理由でも途中解約はしておりません。

■出張手配オプションについて

- ・契約期間は、最低6か月になります。サービス開始日は毎月1・10・20日になります。いかなる理由でも途中解約はしておりません
- ・月間対応時間が月内で余った場合は自動繰越されます（翌月まで）。翌月・契約終了月を超えて繰り越すことはできません。

超過を希望する場合は、時間延長オプション（稼働時間×時間単価）にて対応可能です。

- ・毎月末日に当月の稼働実績が締まった後、翌月2営業日の午前中までに稼働実績の確認をお願いいたします。
- ・弊社営業日の9時～17時の対応になります。稼働時間は15分単位で計上します。キックオフMTGは稼働に含まれます。
- ・利用日前々営業日12:00までの受付になります。
- ・会社運営にかかる出張のみを取り扱っています（プライベートの手配は不可）。
- ・海外に関する手配は現状行っておりません。レンタカーやレジャーの予約も行っておりません。
- ・見積提示から購入までタイムラグが発生する場合、購入額の変更となる場合がございます。

■支払いについて

- ・出張手配の立替として、デポジットを50万円～お支払いいただきます。デポジットがなくなり次第、都度請求させていただきます。
- ・初期の支払として、入会金とデポジットと基本契約月額金額（BASICプランの月額）×契約期間をお支払いいただきます。

毎月の支払として、オプション月額金額と出張手配実費分をお支払いいただきます。

- ・毎月支払は、月末締めの翌月20日の支払いをお願いします。
- ・初期支払の分割払いを希望される場合は年間一括割引が適用されないため定価の金額+月額1万円～がかかります。

リゾートワークス料金体系（個人会員）

プランによって宿泊上限に違いがあります。申し込み時一括払いの年間契約になります。

個人会員の入会の条件は、個人事業主または会社員の方のみ（代表取締役は除く）になります。

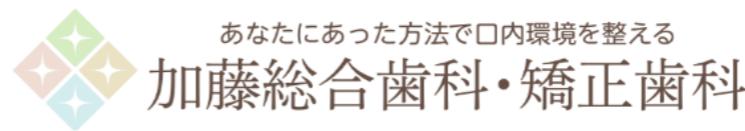
宿泊上限は、月に宿泊可能な数を示しています。月の宿泊上限は次月・翌年への持ち越しはなしになります。

プラン	宿泊上限	料金体系
ダイヤモンド	月7泊まで	月額3.9万円
プラチナ	月5泊まで	月額2.9万円
ブロンズ	月3泊まで	月額1.9万円

4. 導入事例・メディア掲載実績

導入企業例

累計導入社数は700社以上。地域・業種に問わず導入実績あり



導入企業インタビュー（1/7）

株式会社IR Robotics
代表取締役 金 成柱

導入後の効果はいかがですか？



「全国の一流ホテルを格安で利用することが出来る面白いサービスがある」と聞き話を伺いました。サービスの仕組みを聞くと、なぜ良いホテルをお得に泊まる能够性があるのかを理解し、旅行者にとっても旅行業界にとっても嬉しい、秀逸なビジネスモデルだと思いました。自身の出張費コストダウンや、社員の福利厚生、そして何より採用力強化と人材の定着化に使えると考え、導入することに決めました。

導入時説明会を行った際、良いホテルに安く泊まれるので嬉しいと、盛り上がっていました。社員の出張はあまりなく、個人旅行で使ってもらっています。二親等までオトクな価格が適用されるのでプライベートで使いやすいですね。地方出身の社員は、親族が東京に来た際に使ったと聞いています。昨今は宿泊代金が軒並み高騰しているので、分かりやすくコストメリットがあります。

私自身はお客様が大阪や名古屋にいるので、出張時によく利用しています。予約は取りやすく、空いていないということはほとんどないので、ホテルを探すときは先ずリゾートワークスを見ています。

「人こそ会社を成長していく源泉」と考えているので、今後より一層、福利厚生も重視すべきと考えます。従業員には導入時説明会で周知が出来ている為、今は社内で月に一度、社内チャットツールでリゾートワークスのことを定期アンケートをしています。

導入企業インタビュー（2/7）

株式会社マスタークロス
代表取締役社長 岡本 紘幸

導入後の効果はいかがですか？



導入してから半年で、既に利用者率が90%に達しています。

「いつもより良いランクの施設がどうしてこんな価格で！？」 「誰にも分からぬのでプライベートな旅行に使いやすい」という反応が多く寄せられました。社員たちにとって、良質なホテルを圧倒的な安い価格であることと、個人の旅行プランを管理者の目を気にせずに利用できることは大きな魅力であり、それが高い利用率につながったようです。

また、温泉宿もあるので、社員のひとりは、奥様とお母様を招待し湯河原の温泉宿に泊まったそうです。福利厚生がひとつきっかけとなり、こういった旅行を楽しむことができることは、社員の帰属意識にも繋がり、より良い労働環境を作り出す要素となっていると感じます。

さらに、経費削減の面では、約30%のコストカット効果がありました。主要都市圏内の出張先が網羅されている為、すべてResortworxを利用することで予算を抑えることができました。

経費の節約をすることが、会社の経済レベルを上げ、社員の給与に還元できる良い循環が生まれる為、社員の定着率にも長期的に寄与していくと考えます。

導入企業インタビュー（3/7）

Foonz株式会社
代表取締役 星野 純一

導入後の効果はいかがですか？



リモートワークが浸透し、地方在住者が増えたことで、忘年会やイベントごとで定期的に本社に集まる際、宿泊費がかさんでいることに気付きました。具体的には、横浜でのイベントに20人の地方からの参加者が、一人あたり2~3万円の費用がかかっていたのですが、横浜の施設でこの費用を半分にすると分かり、導入することに決めました。

あらゆる**旅費の経費削減**をすることができました。地方社員の出張費は予定通り半分のコストカットになりました。また、成績優秀メンバーで2泊3日の報奨旅行を毎年開催しており、これまで通常の旅行サイトでとっていたので宿泊費は毎度かなりの金額がかかっていました。先日も福岡への報奨旅行を開催しましたが、今年はリゾートワークスで取ったのでいつもと同じ報奨旅行に見合う、**ラグジュアリーなホテルで、予算の半分**で取ることができました。

過去にも様々な福利厚生導入してきましたが、リゾートワークスの導入が**一番反応がいい**です。特に**家族の分も特別価格が適用される点が喜ばれています。**両親が遊びに来るときに、良いホテルを特別価格で押さえることができて、家族にもこの福利厚生サービスを自慢できたそうです。地方出身の社員も多いので、帰省時にもよく使われているようです。

導入企業インタビュー（4/7）

株式会社Another Works
執行役員 中村 俊之

導入後の効果はいかがですか？



オフィス出社の割合が高く、オンラインでのコミュニケーションは日頃より十分にとることができます。リゾートワークスを活用しオフィス内では足りないコミュニケーションを補うことができます。例えば、先日は部門を超えたメンバーで沖縄のリゾートワークスの施設で、ワーケーションを行いました。行っている業務は東京のオフィスと変わらないものの、日頃関わることがない自分のチーム以外の人と話す機会が出来ました。

また、マネージャー以上の研修合宿を長野の施設を活用させていただき実施したのですが、いつもとは違う環境で寝食を共にしたことにより、普段では見えないお互いのパーソナルな部分の理解も深まり、大変に高い効果を実感できる合宿となりました。弊社では『相互理解、相互支援、相互成長』をValueの一つに掲げておりますが、これらの活動を通じて、社員同士の関係性が深まり、業務面での円滑なコミュニケーションの促進につながることを実感しています。

リゾートワークスを一度使ったことがある社員からは、「いい宿だった」「お得に旅行が出来た」と満足の声が上がっています。

導入企業インタビュー（5/7）

株式会社 Sales Marker
代表取締役CEO 小笠原 羽恭

導入後の効果はいかがですか？



リゾートワークスを福利厚生としている他の企業様からオススメされ、話を伺いました。既に日常で使うクーポン型の福利厚生を導入していましたが、新規採用を強化しているなか、もう少しインパクトがあるものにしたいと考えていました。

リゾートワークスの導入による社員の反応は非常に好意的です。最初に導入を告知する説明会を行った際、私自身が惹かれたグランドハイアット福岡や他の一流ホテルでの宿泊がお得に利用できることを紹介したところ、素敵なホテルの一覧に社内からは歓喜の声が上りました。

先日入社した地方在住の社員は、来月東京オフィスに出社する際にリゾートワークスを利用したいと考えているそうです。入社前からリゾートワークスが福利厚生であることを知っており、出張や頑張っている自分へのご褒美として、利用できればと考えているそうです。

このような声から、リゾートワークスの導入は、社員のワークライフバランスの向上にも繋がると思います。休暇や出張先での休憩をより充実したものにすることで、彼らの仕事へのモチベーションや生産性が向上することを期待しています。

導入企業インタビュー（6/7）

ジャパン・プロパティーズ株式会社
代表取締役 高 将司

導入後の効果はいかがですか？



導入して半年ほどですが、既に複数名の社員から、喜びや感謝の声が挙がっています。ある社員は、福岡に出張した際、とても良いホテルでお手頃な宿泊価格だったので出張と週末休暇を繋げて延泊をし、福岡旅行を満喫することが出来たようです。リゾートワークスは土日祝日でも宿泊金額が変わらないホテルが多いのが魅力的な所で、本当にすごいですよね。

そういった利用後の社員からの好評が広がり、今後の利用する社員が増えていくことを期待しています。
新卒採用でも積極的にPRすることで、「オンとオフのメリハリをつける会社」という社風イメージをつけたいです。オフを充実することによって平日の仕事にも精が出ると感じています。その為、現在の日々業務に励む社員にもこの制度を使って充実した週末を過ごしてほしいですし、それを福利厚生として金銭面でのサポートもしている会社として、採用にもインセンティブが付くと考えます。

掲載施設数が多い沖縄は今後インバウンドでホテル価格が高騰していくと思うので、より一層、お得さを享受できるようになっていくと思います。自身も楽しむ背中を見せるべく、積極的に休暇で利用をしていきたいです。

また、会社として他県にも新たな支社をつくること検討しています。そういった中で、宿泊先をリゾートワークスで確保できたり、社員の今後の出張費用見込みを換算したりしやすいので、助かっています。

社会福祉法人 永興福祉会 永興こども園施設長 後藤洋平

導入後の効果はいかがですか？



他の福利厚生サイトやリゾート会員権も検討しましたが、1年で借りられる日数が決まっていたり、ラグジュアリーなホテルしかなかったりと、従業員が200人もいるので全員への還元が難しそうと考え、その点リゾートワークスは利用制限がなく、幅広い価格の選択肢があることが決め手になりました。社員、アルバイト、共に旅行が好きな方が多いので、とても喜んでいました。どこに行こうかを楽しそうにサイトを見て話している様子が見られました。

保育園・こども園の経営をしているので、社員の95%が女性です。世の中一般、「ご主人の福利厚生を使って旅行に行った」はよく聞きますが、アルバイトやパートに勤められる奥様側ではあまり聞かないように感じます。この制度で奥様側の福利厚生も使って頂き、ここで働くことへの誇り感じてもらったり、周囲に話してもらえる機会があれば「いい会社で働いているな」と思ってもらえるといいなと思います。直接雇用を増やすことに活用したいです。この非常勤やアルバイトの方々は、子どもがいる家庭が多いので、長期休暇に利用し、安く旅行に行けるので、働くことのメリットを感じて頂きやすいと思います。

また、毎年春に、就職フェアにて新入社員を採用する就職説明会があります。保育園・こども園は業界上、差別化を出しにくい為、立地や環境で比較されます。その中で福利厚生部分が出せたら差別化を図ることが出来たら強いと思います。企業紹介の場で「リゾート」「旅行が安く行ける」と明るい柔軟な企業イメージを打ち出すことが出来たらと考えています。

メディア掲載実績

主要メディアで多数紹介を受ける。
独自のビジネスモデルが注目を浴びる

堀江貴文社長



※2023年7月9日掲載

サイバーエージェント 曽山哲人役員



※2024年5月21日掲載

トウモローゲート 西崎康平社長



※2024年5月14日掲載

PIVOT



※2025年2月5日掲載

5. 導入までの流れ・よくある質問

最短当日導入可能

1 ご契約・入金

電子契約書を送付します。確認後に捺印対応と入金をお願いします。

2 社内への導入説明

従業員登録・利用を促進するために社内へ案内をお願いします。当社より説明会を実施することも可能です。

3 従業員リストの送付

従業員リストを送付いただきましたら、当社にてアカウント登録を行います。
管理者は、追加や削除など管理画面より行うことが可能です。

4 パスワード設定

従業員一人ひとりのメールアドレスに招待メールが届きます。指定のURLよりパスワード設定が可能です。

5 リゾートワークス利用開始

パスワード設定後に、施設予約可能です。

導入までの流れ (PREMIERプラン)

貴社の要望に合わせて、迅速に対応可能

1 ご契約・入金

電子契約書を送付します。確認後に捺印対応と入金をお願いします。

2 社内への導入説明

従業員登録・利用を促進するために社内へ案内をお願いします。当社より説明会を実施することも可能です。

3 従業員リストの送付

従業員リストを送付いただきましたら、当社にてアカウント登録を行います。
管理者は、追加や削除など管理画面より行うことが可能です。

4 パスワード設定

従業員一人ひとりのメールアドレスに招待メールが届きます。指定のURLよりパスワード設定が可能です。

5 リゾートワークス<福利厚生>利用開始

パスワード設定後に、施設予約可能です。

6 トラベルマネジメントチーム編成、キックオフMTG実施

チームを編成し、貴社の要望をヒアリングさせていただきます。（キックオフMTGは対応時間に含まれます）

7 リゾートワークス<出張手配代行>利用開始

LINE上から出張手配依頼を入力するとプランが提案され、手配を代行します。

よくある質問①<福利厚生>

1

会員が増加した場合、予約が取れなくなりませんか？

施設開拓を最優先で活動していることに加え、施設数と会員数のバランスを見て会員を増加させております。

2

サービスの利用回数に制限はありますか？

基本的に利用回数に制限はございません。ただし一部施設に月の宿泊回数制限があります。

3

掲載施設や料金の変動はありますか？

掲載施設側の都合によって、変動することがございます。

4

明日の予約はとれますか？

明日予約可能な施設もあれば、2週間以上先の予約からしか予約が取れない施設など、掲載施設側の都合によって異なります。

よくある質問②<福利厚生>

5

宿泊情報の詳細は管理者側で見ることができますか？

「いつ・どこに・だれと」等の宿泊情報は企業管理者であっても閲覧することはできません。安心してご利用くださいませ。企業管理者で確認できるのは利用回数のみとなります。

6

1日に10部屋など複数の予約をとれますか？

1日の予約上限が、1~3部屋の施設がほとんどになります。3部屋以上の場合は、施設側に問い合わせを行い、予約受け入れが可能な場合に予約することができます。

7

施設への支払いはどのようにになりますか？

施設によって直接現地での支払い or 事前クレジット決済にて支払いになります。

8

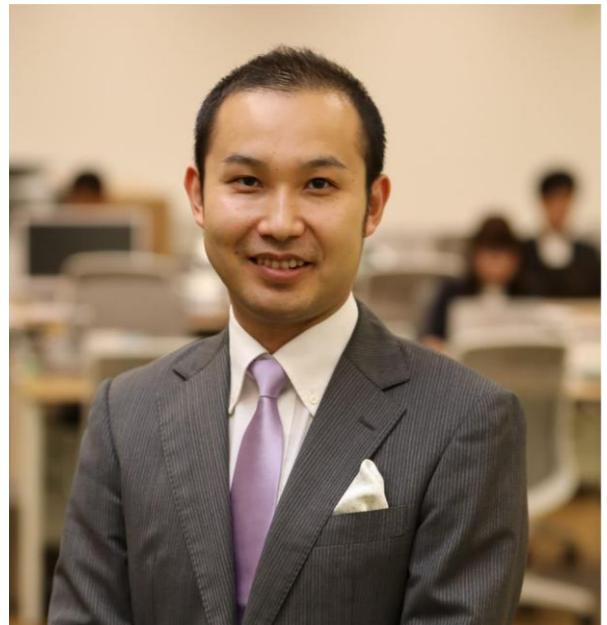
利用できない日程はありますか？

施設側において「予約受け入れNG日」が設定されている場合がございます。各施設の空室カレンダーをご確認くださいませ。

6. 会社概要

会社概要

社名	株式会社リゾートワークス	登録免許	沖縄知事登録旅行業第3-442号
住所	902-0067 沖縄県那覇市字安里367-5 我謝ビル 2階	所属団体	一般社団法人 日本ワーケーション協会
設立	2020年9月		沖縄リゾートワーケーション 推進協議会
資本金	9,000万円		
役員	代表取締役 柳田 将司 取締役副社長 熊谷 豪		



代表取締役 柳田 将司(Shoji Yanagida)

1982年兵庫県生まれ。同志社大学文学部英文学科卒業。新卒で採用コンサルティング会社に入社後、2009年に株式会社ガクー取締役に就任。大学生向け就職支援塾「内定塾」を立ち上げる。2年間で約1,000名の学生を集客し、60以上のメディアにとりあげられる。2012年株式会社リアライブを設立。入社後のミスマッチをなくすために、新卒採用マッチングイベントを年間約300回開催し、新たな母集団形成手法として業界最大手に成長させる。2023年4月にブティックス株式会社に売却。2022年7月にリゾートワークスを買収し、代表取締役就任。無類の旅行好きで、訪れた場所は海外54か国、日本47都道府県。



取締役副社長 熊谷 豪(Go Kumagai)

1983年福岡県生まれ。明治大学商学部卒業。ベンチャーのモバイル広告代理店に入社し、人事採用業務に従事。2011年に人事採用の上流戦略を提案するHRディレクションカンパニーを立ち上げ、コンサルティングファーム、ITベンチャー、教育、食品会社などの採用チーム立ち上げ・再建を中心とした採用コンサルティング全般に携る。2016年11月シングラー株式会社を設立し、面接CX（候補者体験）を高めて内定辞退を防ぐ「HRアナリスト」を発表。2018年パーソルホールディングスへM&Aを実施。2022年7月リゾートワークス取締役就任。



Resort Worx