

第2回 今後の跡地利用施策の展開方策に関する検討委員会
事業者から見た魅力ある跡地利用の姿について

ヒルトン・リゾーツ・マーケティング・コーポレーション
マネージングディレクター ジェネラルマネージャー
岡田 俊夫

1. ヒルトン・グランド・バケーションズ タイムシェア販売の歴史
フロリダを本社とし1992年会社設立
2001年より日本人向けに本格販売開始
日本支店開設 2003年
2. 日本での主な販売物件
ハワイ オアフ島 グランド・ワイキキアン
ハワイ ハワイ島 キングス・ランド
3. 日本人オーナーの推移および購買層
現在の日本人オーナー数 31,500人
4. タイムシェアの特徴
購入しやすい価格（高級車1台分）
ポイント制の導入により多様なサービスが受けられる
利用率が高い
5. タイムシェア施設としての要件
海またはゴルフ場に面している等、部屋からの景観が良いこと
部屋は、キッチン、ダイニング、リビングを備えたコンドミニウムタイプ
近隣にショップ、レストラン等がある
6. 沖縄市場について
リゾート地として優れており、日本各地から多数の来島者がある
リピーターが多く滞在期間が比較的長い
ON, OFFが極端でなく1年中使える
7. ヒルトン・グランド・バケーションズの考え
事業主が施設を作り、HGVが販売、管理をする
目下具体案の検討が進んでいる