



『ザ・カハラ・ホテル&リゾート 横浜』(2020年夏頃開業予定)

2018年3月期 第2四半期 決算説明資料

リゾートトラスト株式会社
(証券コード4681)

第一部 業績概要、中長期戦略

- ・2018年3月期 上半期の業績、契約高ハイライト P. 2-3
- ・セグメント別 P. 4
- ・2018年3月期通期計画 P. 5
- ・中長期戦略の進展 P. 6

決算ハイライト(4-9月)

(百万円)

	2017年9月 実績	2017年9月 計画	計画比	2016年9月 前年実績	前期比
売上高	70,110	73,400	4.5%	65,207	+7.5%
営業利益	5,452	4,500	+21.2%	4,727	+15.3%
経常利益	6,400	5,200	+23.1%	4,761	+34.4%
当期利益	3,787	3,300	+14.8%	3,612	+4.8%

<計画比>

- ・売上高においては天候要因によるホテル稼働への影響等もあり、計画に対してやや未達となったものの、人件費等の営業費用が計画に対して減少したことなどにより、各利益項目においてはプラス。

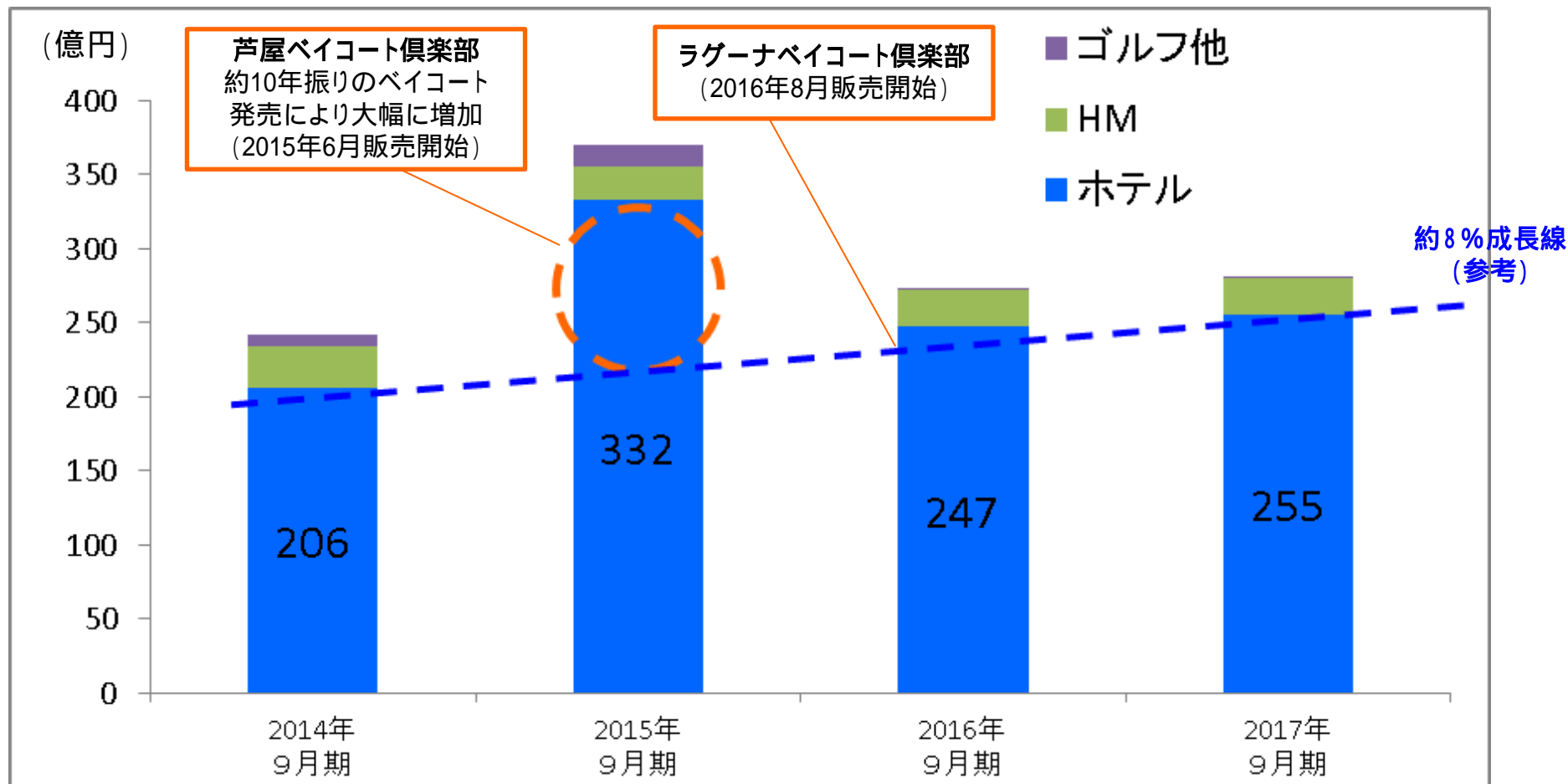
<前期比>

- ・「エクシブ湯河原離宮」の新規寄与、ホテル会員権販売の増加などにより、増収増益。

会員権契約高の状況(4-9月)

- ・2017年9月期の販売状況は、ラグーナベイコートが引続き好調で、概ね過去の成長ラインに沿って推移。
- ・芦屋ベイコートの発売効果が顕著にみられた2015年9月期を除けば、契約高実績として年々着実に増加。

<会員権契約高>



事業別 売上高・営業利益(4-9月)

本社費(間接費)配賦前

配賦後※従来ベースはP25に掲載

<売上高>

(百万円)

	会員権	ホテルレストラン	メディカル	その他		計
2017年9月実績	14,977	39,611	15,153	367		70,110
2017年9月計画	15,880	40,520	16,630	370		73,400
計画比	5.7%	2.2%	8.9%	0.6%		4.5%
2016年9月前年実績	13,804	37,863	12,903	636		65,207
前期比	+8.5%	+4.6%	+17.4%	42.2%		+7.5%

<本社費(間接費)配賦前 営業利益>

(百万円)

	会員権	ホテルレストラン	メディカル	その他	本社費(間接費)	計
2017年9月実績	3,510	2,865	2,590	216	3,731	5,452
2017年9月計画	2,300	3,180	2,700	210	3,890	4,500
計画比	+52.6%	9.9%	4.0%	+3.2%	+159	+21.2%
2016年9月前年実績	2,170	2,921	2,728	388	3,481	4,727
前期比	+61.8%	1.9%	5.1%	44.2%	250	+15.3%

対比数値は金額差異

2018年3月期 通期計画

<連結損益>

(百万円)

	2017年3月期 実績	2018年3月期 計画	差異
売上高	143,541	171,000	+27,458
営業利益	13,514	17,000	+3,485
経常利益	14,806	18,200	+3,393
当期純利益	11,010	11,800	+789
一株あたり 当期純利益(円)	103.40	110.60	
一株あたり 配当金(円)	46.00	46.00	
契約高合計(億円)	593	608	+15

<セグメント別営業利益(間接費配賦前)>

(百万円)

		2017年3月期 実績	2018年3月期 計画	差異
会員権	売上	42,530	57,650	+15,119
	営業利益	10,572	13,770	+3,197
ホテルレストラン	売上	74,193	80,090	+5,896
	営業利益	4,554	4,570	+15
メディカル	売上	25,702	32,500	+6,797
	営業利益	4,556	5,860	+1,303
その他	売上	1,114	760	354
	営業利益	761	560	201
本社費(間接費)	営業利益	6,930	7,760	829
合計	売上	143,541	171,000	+27,458
	営業利益	13,514	17,000	+3,485

<対前期変動要素の主な内容>

<会員権事業>

- ・ホテル会員権契約高+8億(549億→557億)
- ・繰延実現利益+43億 開業年度分の販売は含まず
(湯河原離宮:34億 芦屋ベイコート:77億)
- ・開業関連費用増+13億
(湯河原離宮:12億 芦屋ベイコート+六甲SV一部:25億)

<ホテルレストラン等事業>

- ・湯河原離宮運営 通期寄与
- ・ルームチャージ改定
- ・芦屋/六甲要員含む人件費、福利厚生費等の増加

<メディカル事業>

- ・ハイメディック会員権契約高、年会費増加
- ・(株)進興メディカルサポート(旧株)厚生)通期貢献
- ・エイジングケア事業拡大
- ・シニア向け施設運営拡大(アクティバ琵琶通期寄与等)

(参考) (間接費配賦後)

従来ベース (百万円)

		2017年3月期 実績	2018年3月期 計画	差異
会員権	売上	42,530	57,650	+15,119
	営業利益	6,988	9,440	+2,451
ホテルレストラン	売上	74,193	80,090	+5,896
	営業利益	3,010	3,140	+129
メディカル	売上	25,702	32,500	+6,797
	営業利益	3,011	4,030	+1,018
その他	売上	1,114	760	354
	営業利益	503	390	113
合計	売上	143,541	171,000	+27,458
	営業利益	13,514	17,000	+3,485

中長期戦略の進展

・横浜にて、
ベイコートブランドと
一般向けラグジュアリー
ホテルの併設
(2020年夏開業予定)



・「カハラホテル(ハワイ州)」を取得
(2014.10)

・ハイメディック事業
中国展開・インバウンド
向け商品を検討

・「ミッドタウンクリニック
名駅」開業(2017.10)

事業エリア

・シニアライフ事業拡大

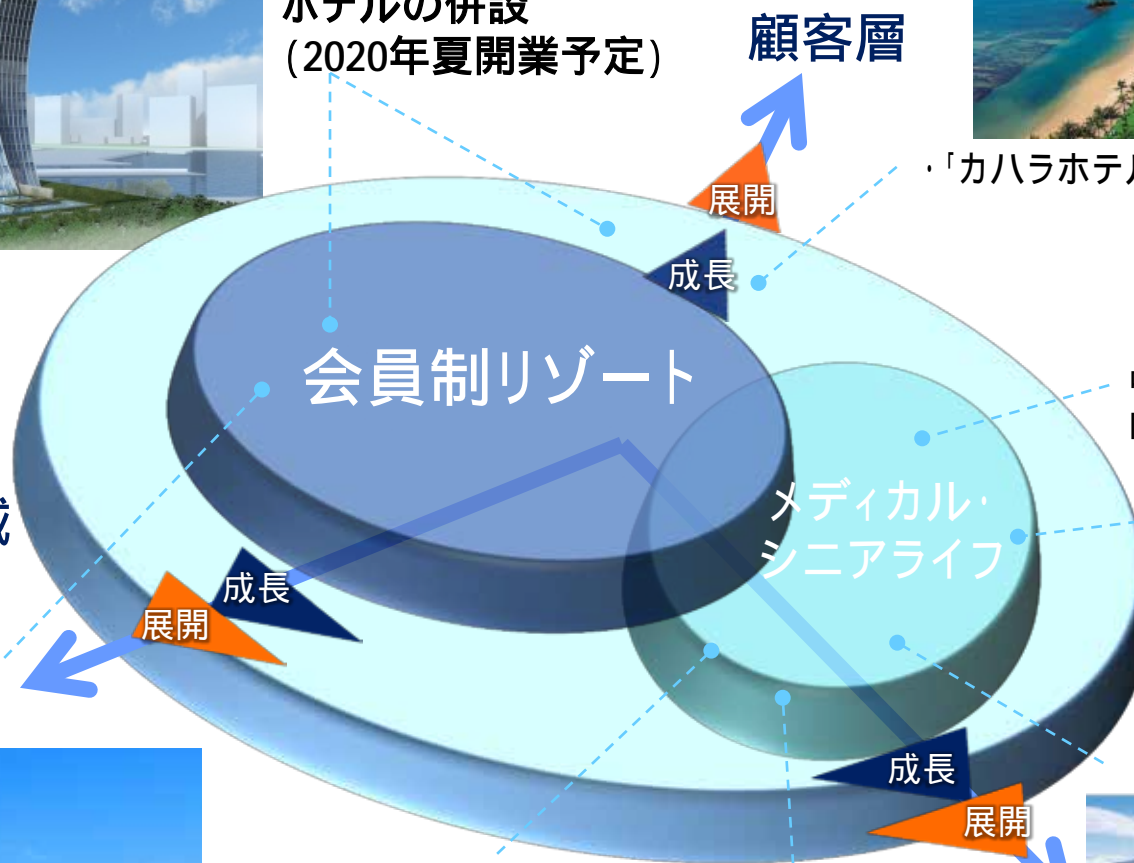
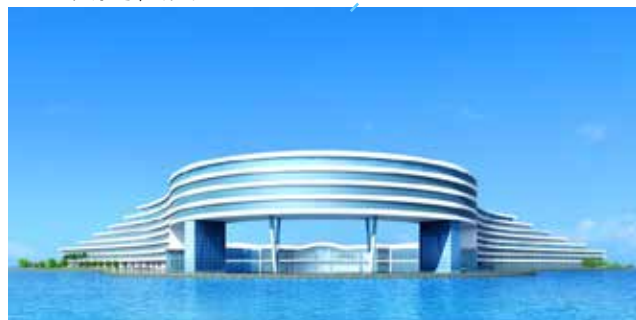


・ヘルスケア事業拡大、
(株)進興メディカルサポート
(旧株厚生)を新規連結 (2016.5)

・BNCT事業 治験開始予定
(2016.9 (株)CICS連結子会社化)

事業領域

・ベイコートブランド
(都市型会員制ホテル)
の展開、浸透



第二部 2018年3月期 上半期 業績

- ・2018年3月期の主な動き P. 8-9
- ・2018年3月期 上半期実績詳細
(セグメント別、契約高 他) P. 10-17

2018年3月期の主な動き①

1. 介護付有料老人ホーム「アクティバ琵琶」(滋賀県大津市)運営開始(2017年4月1日)
2. 第25回「リゾートトラストレディス」開催 (2017年5月26日～5月28日 於 オークmontゴルフクラブ)
3. スtockオプションとして新株予約権の発行を決議(2017年6月29日)
4. 「みなとみらい21中央地区20街区MICE施設整備事業」に係るホテル施設用地を取得
(2017年7月18日)
5. 「ダンロップ・スリクソン福島オープン」開催コースを、昨年に引き続き提供
(2017年7月27日～7月30日 於 グランディ那須白河ゴルフクラブ)

2018年3月期の主な動き②

6. 「カハラ」ブランドで、ラグジュアリーホテルの世界展開を発表(2017年10月16日)
 7. 完全会員制リゾートホテル『横浜ベイコート倶楽部 ホテル&スパリゾート』ならびに『ザ・カハラ・ホテル&リゾート 横浜』建設工事着手(2017年10月17日)
 8. (株)AMCが運営支援を行う『ミッドタウンクリニック名駅』(愛知県名古屋市)が開業(2017年10月17日)
 9. 東京都主催「障害者雇用エクセレントカンパニー賞」受賞(2017年10月17日)
 10. 完全会員制リゾートホテル『芦屋ベイコート倶楽部』開業予定(2018年2月)
 11. 有料老人ホーム『トラストガーデン四条烏丸』(京都府京都市) 開業予定(2018年3月1日)
- ・完全会員制リゾートホテル『横浜ベイコート倶楽部 ホテル&スパリゾート』の会員権販売開始予定(2017年度)

会員権契約状況(契約高)(4-9月)

(単位 億円)

	2017年9月 実績	2017年9月 計画	計画増減	2016年9月 前年実績	前年増減	2017年9月 販売進捗率 (累計契約高)	2018年3月期 通期計画
横浜ベイコート	-	21	21	-	-	-	135
ラグーナベイコート	113	80	+33	37	+76	42.5%	149
XIV 六甲SV	14	21	7	14	0	36.3%	40
芦屋ベイコート	52	54	3	77	25	61.1%	107
XIV 湯河原離宮	33	38	5	57	24	66.8%	49
他既存ホテル	44	49	4	62	18	-	78
ホテル会員権計	255	263	7	247	+8	-	557
ゴルフ	1	1	+0	2	1	-	1
会員権セグメント計	256	263	7	249	+7	-	558
ハイメディック	25	25	0	25	+0	-	49
合計	281	288	7	274	+7	-	608

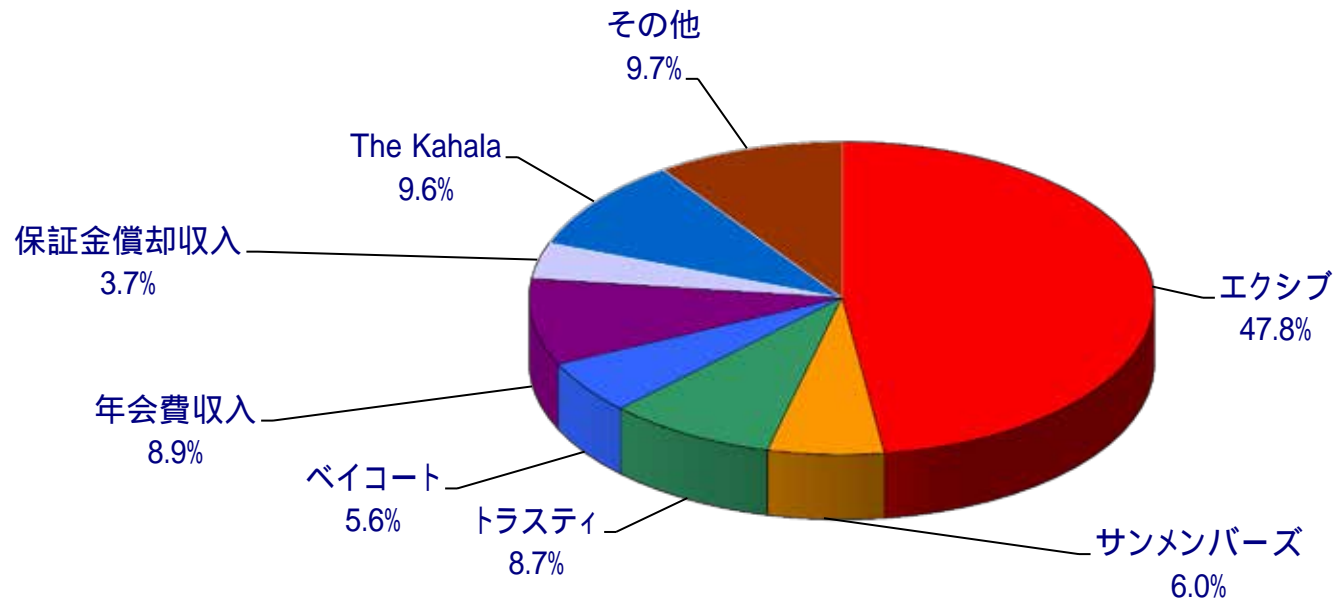
当初総契約高(回収予定額)に対する進捗率

会員権事業・物件別売上高(4-9月)

(単位 億円)

		2017年9月 実績	2017年9月 計画	計画増減	2016年9月 前年実績	前年増減	2018年3月期 通期計画
横浜ベイコート		-	19	19	-	-	122
ラグーナベイコート		103	73	+30	33	+69	135
XIV 六甲 SV		12	19	7	12	0	36
芦屋ベイコート		47	49	3	70	23	97
XIV 湯河原離宮		29	35	5	46	17	45
他既存ホテル		37	42	5	53	16	69
ホテル会員権計		228	237	9	214	+14	505
繰延売上	横浜ベイコート	-	11	+11	-	-	68
	ラグーナベイコート	57	40	17	19	38	75
	XIV 六甲 SV	6	10	+4	6	0	20
	芦屋ベイコート	26	28	+2	39	+13	+214
	XIV 湯河原離宮	-	-	-	23	+23	-
全ホテル計		138	148	9	127	+11	556
ゴルフ		1	0	+0	1	0	1
小計		139	148	9	128	+11	556
その他		11	11	+0	10	+1	20
会員権セグメント計		150	159	9	138	12	577

ホテルレストラン等事業・業態別売上(4-9月)



(百万円)

	2017年9月 実績	2017年9月 計画	2016年9月 前年実績	2018年3月期 通期計画
エキシブ	18,951	19,637	17,593	37,718
サンメンバーズ	2,366	2,417	2,286	4,892
トラスティ	3,434	3,391	3,238	6,717
ベイコート	2,199	2,219	2,129	4,611
年会費収入	3,534	3,571	3,460	7,194
保証金償却収入	1,485	1,520	1,442	3,041
THE KAHALA	3,795	3,786	3,809	8,339
その他	3,844	3,975	3,901	7,574
合計	39,611	40,520	37,863	80,090

ホテルレストラン運営状況(4-9月)

宿泊者数

(千人)

	2016年9月 前年実績	2017年9月 実績	2017年9月 計画	2016年3月期 通期実績	2017年3月期 通期実績	2018年3月期 通期計画
エクシブ	987	1,014	1,058	1,786	1,812	1,956
サンメンバーズ	221	217	227	477	444	453
トラスティ	334	356	349	637	662	688
ベイコート	68	68	69	150	143	144

稼働率

(%)

	2016年9月 前年実績	2017年9月 実績	2017年9月 計画	2016年3月期 通期実績	2017年3月期 通期実績	2018年3月期 通期計画
エクシブ	56.4	54.6	57.3	54.0	52.6	53.7
サンメンバーズ	62.1	60.2	63.1	65.2	62.7	63.4
トラスティ	92.0	93.1	92.8	92.5	91.2	91.8
ベイコート	54.5	55.2	55.3	59.5	57.1	57.8

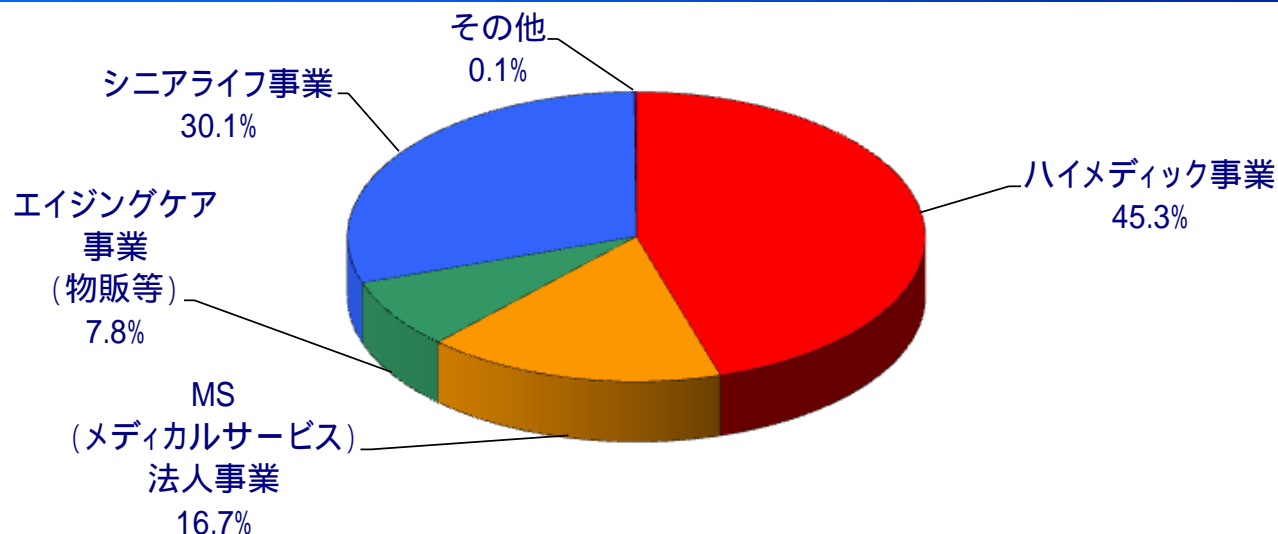
消費単価

(円)

	2016年9月 前年実績	2017年9月 実績	2017年9月 計画	2016年3月期 通期実績	2017年3月期 通期実績	2018年3月期 通期計画
エクシブ	17,820	18,674	18,553	17,901	18,573	19,279
サンメンバーズ	10,329	10,897	10,644	9,759	10,589	10,787
トラスティ	9,669	9,636	9,692	9,667	9,754	9,751
ベイコート	30,864	32,207	32,023	30,206	30,898	32,025

2016年3月20日「ホテルトラスティ名古屋 白川」リブランドオープン。
(リブランドに伴うクローズ<2016年1月~>以前はサンメンバーズに含む)

メディカル事業・部門別売上高(4-9月)



(百万円)

	2017年9月 実績	2017年9月 計画	2016年9月 前年実績	2018年3月期 通期計画
ハイメディック事業	6,865	7,180	6,661	14,605
MS(メディカルサービス)法人事業	2,530	2,379	1,797	4,802
エイジングケア事業(物販等)	1,183	1,042	857	2,186
シニアライフ事業	4,557	4,623	3,562	9,471
その他	16	1,403	25	1,434
合計	15,153	16,630	12,903	32,500

一般向け医療施設運営支援等

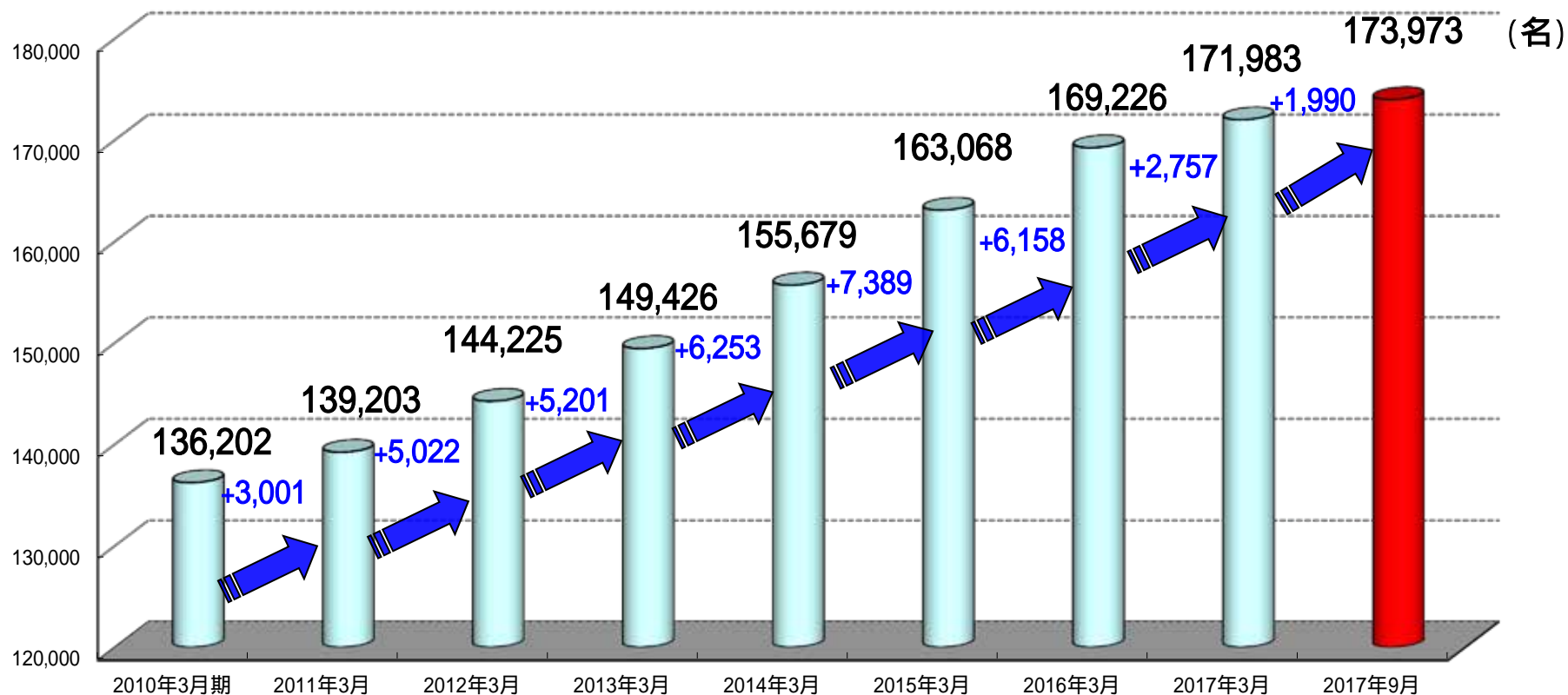
<シニアレジデンス運営状況>

	2016年9月末 実績	2017年9月末 実績	2017年9月末 計画	2016年3月末 実績	2017年3月末 実績	2018年3月末 計画
全施設平均入居率(%)	88.7	85.9	89.3	87.6	90.0	89.3
居室数合計(室)	1,075	1,459	1,459	1,025	1,075	1,513

「アクティバ琵琶」運営開始(2017年4月1日)

「トラストガーデン四条烏丸」開設予定(2018年3月1日)

会員数の推移



	バイコート	エキシブ	サンメンバーズ	ゴルフ	メディカル	クルーザー	合計	(名)
2017年3月末	13,115	76,517	34,429	31,032	16,473	417	171,983	
2017年9月末	14,395	76,958	33,976	30,914	17,328	402	173,973	
6ヵ月増減 (3月末 9月末)	+1,280	+441	453	118	+855	15	+1,990	
前期6ヶ月増減 (3月末 9月末)	+798	+774	263	63	+889	18	+2,117	

会員権を複数所有されているケースについては、それぞれの会員権で1名ずつカウントしております

連結貸借対照表

(百万円)

	2017年3月期末 (前期)	2017年9月期末 (当期)	増減		2017年3月期末 (前期)	2017年9月期末 (当期)	増減
流動資産	151,430	139,008	12,421	流動負債	95,778	105,135	+9,356
現金及び預金	39,063	22,586	16,477	仕入債務	1,401	1,294	107
売上債権	9,437	7,273	2,164	借入金	13,816	27,605	+13,789
営業貸付金	41,553	42,766	+1,212	一年内社債	250	2,750	+2,500
有価証券	6,215	2,928	3,287	未払金	31,761	16,468	15,293
商品・原材料・貯蔵品	2,232	2,220	11	前受金	33,532	40,427	+6,895
販売用不動産	15,634	14,766	868	その他	15,016	16,589	+1,572
仕掛販売用不動産	26,931	36,195	+9,264	固定負債	207,447	186,700	20,746
繰延税金資産	4,810	4,812	+2	社債・長期借入金	53,708	35,279	18,429
その他	5,550	5,458	92	長期預り保証金	102,492	99,568	2,923
固定資産	270,175	273,191	+3,015	新株予約権付社債	30,200	30,178	21
有形固定資産	155,824	163,308	+7,484	その他	21,046	21,673	+627
無形固定資産	10,391	10,922	+530	負債合計	303,226	291,835	11,390
投資その他の資産	103,959	98,960	4,999	純資産合計	118,379	120,363	+1,984
				株主資本	113,597	114,979	+1,382
				自己株式	2,788	2,460	+327
				その他の包括利益累計額	3,089	3,151	+62
				新株予約権	-	136	+136
				非支配株主持分	4,480	4,556	+76
資産合計	421,606	412,199	9,406	負債・純資産合計	421,606	412,199	9,406

連結キャッシュ・フロー計算書(4-9月)

(百万円)

	2016年9月 (前期)	2017年9月 (当期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,616	7,132
投資活動によるキャッシュ・フロー	1,134	8,236
財務活動によるキャッシュ・フロー	7,220	2,375
換算差額	31	23
現金及び現金同等物の増減額	2,768	17,719
連結範囲変更による増減額	-	66
現金及び現金同等物期末残高	22,707	22,711

参考資料

- ・中期経営計画「Next40」、メデイカル事業の進展 P. 19-23
- ・お知らせ:セグメント別営業利益について / 配賦後営業利益(参考) P. 24-25
- ・繰延収益(未実現収益) P. 26-27
- ・3ヶ月情報:第2Q(7月-9月)実績詳細 P. 28-34
- ・他、参考

中期経営計画「Next40」当初からの変動要素①

2013年4月～2018年3月

- ・前中計期間において、震災影響等により開発を先送りにした影響もあり、新規物件への需要が蓄積。
- ・「Next40」では、基本戦略に沿った形で各事業の新規開発を加速させ、想定以上のスピードで進展させることができた結果、売上高については、当初の計画を上回って推移する見込み。

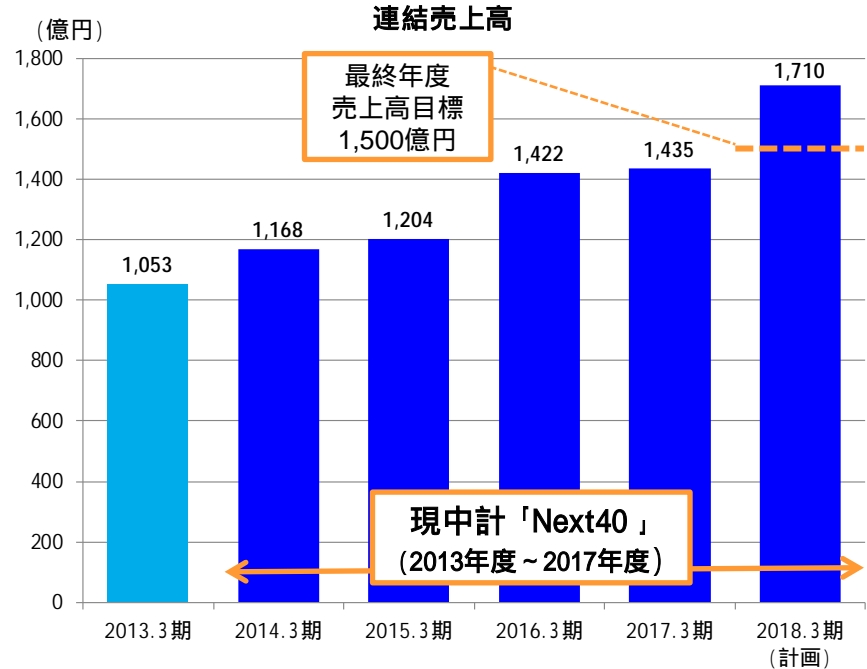
<「Next40」基本戦略>

1. 会員制リゾート事業の更なる充実と永続モデル確立
2. メディカル・シニアライフ事業の拡大
3. グループ総合力を活かした複合・周辺事業の拡大

旺盛な需要に対して供給を加速、グループ成長に向けた経営資源を着実に強化、拡大

EX.	実績見込み(予定)	当初想定
会員制リゾート施設 新規着工数	6ヶ所	5ヶ所
契約高成長率	年平均約8%成長	年平均約5%成長
ハイメディック 新規開業施設数	4コース	2コース
シニア向け施設 運営増加数	8施設(約1,000ルーム増)	5施設
一般向け検診施設 運営支援増加数	10施設	
海外ホテル運営	ザ・カハラ・ホテル & リゾート取得	

(株)進興メディカルサポート(旧株厚生)連結化 等



最終年度売上高(計画)は、当初
 想定の1,500億円を大幅に上回る
前中計最終年度対比 約162%

他方、開業費用や先行費用が増加(コスト詳細P.20)

中期経営計画「Next40」当初からの変動要素②

2013年4月～2018年3月

- ・2020年の東京オリンピック開催決定やインバウンド増加等により、人件費や建築費が高騰、サービス業の人手不足。
- ・上記を当社事業に直結するリスクとしていち早く認識し、相次ぐ新規開業への人材確保、労働環境の向上に注力。
- ・人材基盤、グループ力強化への投資が増加した結果、利益面の数値目標には届かない見通しとなったが、退職率改善や人材採用、ES(従業員満足度)の向上には大きく寄与し、将来へ向けた基盤づくりが順調に進捗。

<「Next40」基本戦略>

4.人材基盤、グループ力の強化

EX.

・人材基盤強化に向けた労働環境の充実

ベースアップ(2016.3期、2017.3期)、人材雇用の促進、社員寮・借上げ寮・従業員食堂ほか福利厚生の整備・改善、ダイバーシティ経営の推進、Eラーニング等教育の実施、社内情報共有システム整備 等

・グループ力の強化、リスク管理体制の充実

グループ全体でのコンプライアンス管理体制の構築・整備、監査等委員会設置会社への移行 等

<建設費高騰への対応>

エクシブ湯河原離宮 (2017年3月 開業)	エクシブ箱根離宮 (2010年3月 開業)
総事業費:約263億円 (事業予算)	総事業費:約220億円
部屋グレード:数	
S:55	S:20
SE:36	SE:23
-	EC:89
CB:96	CB:55
計:187室	計:187室

より需要の強い高グレードの部屋割合を高めて吸収
(但し、開業関連費用等は当初計画想定よりも増加)

健康経営宣言(2016年1月)、「ホワイト500」認定(2017年2月)

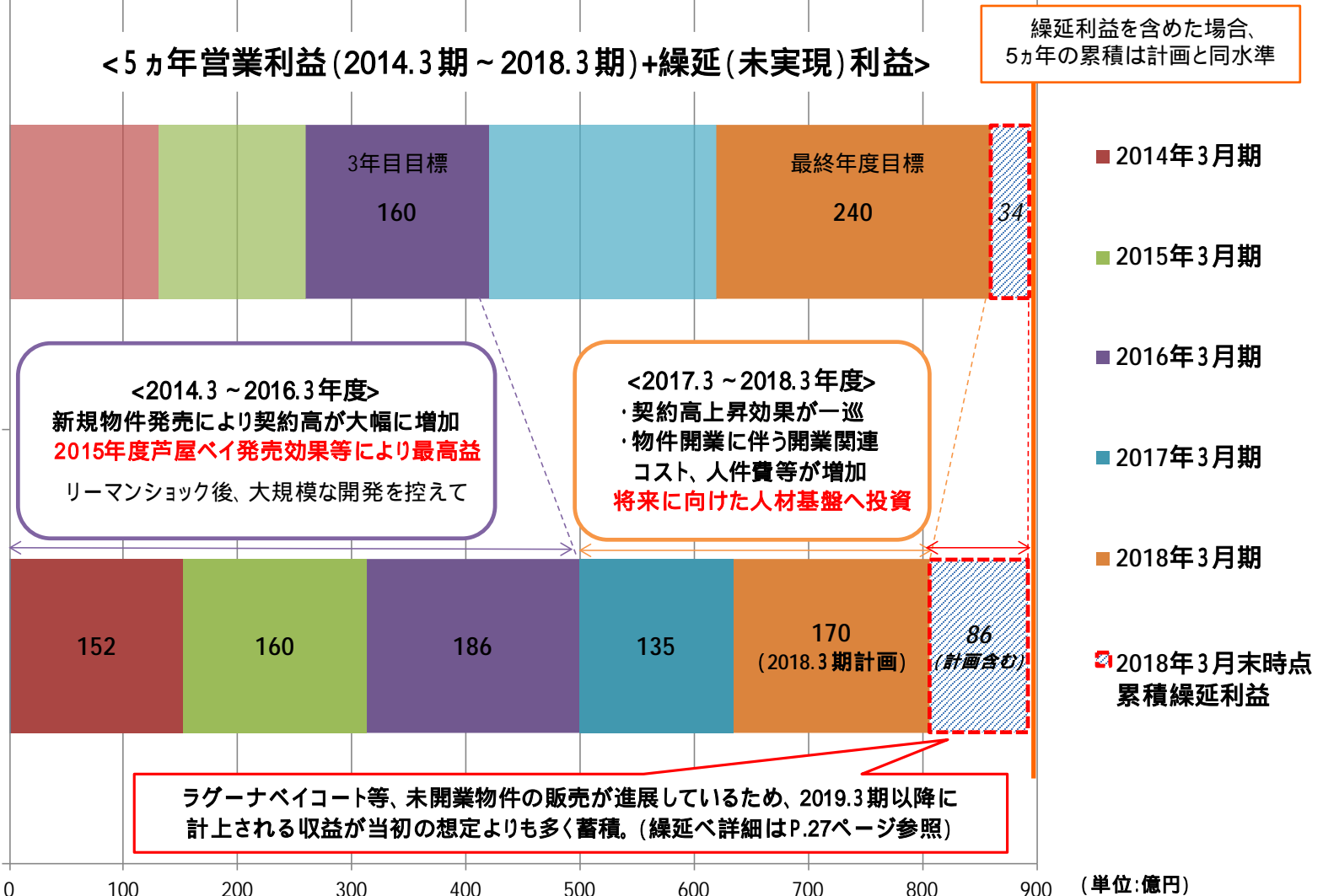
「Next40」 営業利益の推移・累積

2013年4月～2018年3月

- ・2016年3月期までの計画前半、発売効果等により契約高が想定以上に大きく増加。(翌期には一巡) 計画後半には人材雇用、基盤構築・強化に積極的に投資したことで、対利益での圧迫要因となった。
- ・新規開発、未開業物件の販売は順調に進捗しており、2019年3月期以降に計上予定の繰延利益が増加。

<5ヵ年営業利益(2014.3期～2018.3期)+繰延(未実現)利益>

目標値
「Next40」
当初計画
営業利益



メディカル事業の進展① <バリューチェーン>

先端癌治療事業

・(株)CICS<研究開発、機器販売>
BNCT(ホウ素中性子捕捉療法)
今期 治験開始予定

一般向け医療・健診事業

・一般向け医療機関
18施設<運営支援>
一般健診数(年間)
:約51万人

遠隔読影事業

・(株)セントメディカル
・アソシエイツ
<医療機関向け読影サービスの提供>

ハイメディック事業

・7コース8施設
<高精度検診倶楽部の運営>
会員数 約 1.7万人
(内、約7割が他のRT会員権を所有)
検診数(累計):約13万人、
医師・医療機関への紹介実績(年間):約5,700件

ネットワーク事業

・(株) Medical

治療

ホスピタリティあふれる
接遇など、国際基準の
医療サービスを提供

ベストソリューション

お客様

- ①医療情報の一元化
- ②コンシェルジュによる医療コーディネート
- ③プロフェッショナル集団の構築

検診

世界最先端の検査から
一般検診まで多様な
ニーズに対応

予防・アンエイジング

内面・外面双方からの
エビデンスに基づいた
メニューを提供

介護付有料老人ホーム・ サービス付き高齢者住宅事業

【介護付き】13施設<運営>
【サービス付き高齢者住宅】1施設<運営>

- ・リゾート事業で培った
ホスピタリティ(サービス)
美味しい食事、イベント
- ・医療機関との連携
- ・手厚い人員体制

シニアライフ

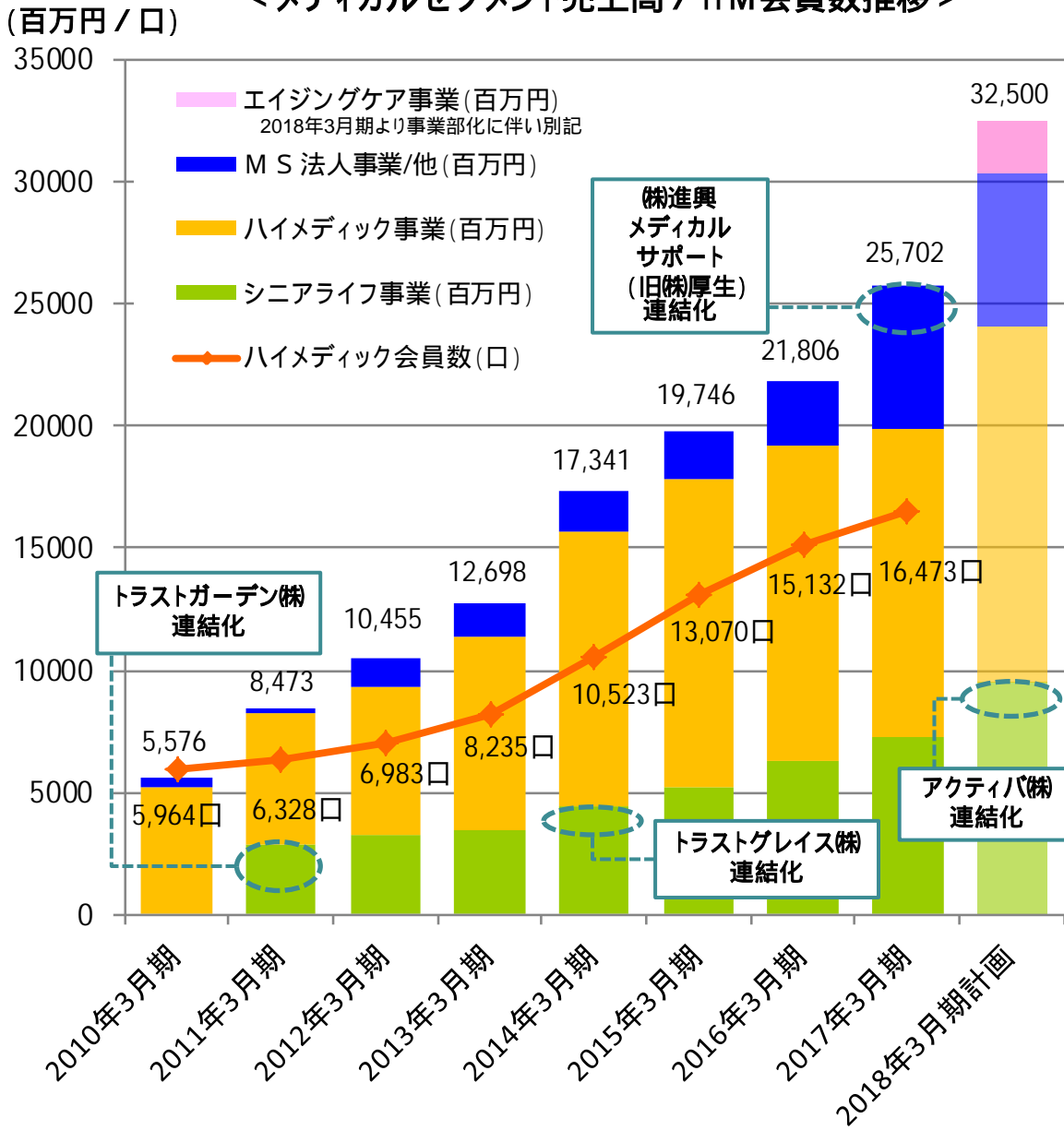
高品質で高い専門性
を有するシニアライフを
提供

エイジングケア事業

- ・皮膚科形成外科クリニック
Noage(ノアージュ)<運営支援>
- ・皮膚科専門医開発の化粧品
「MUNOAGE」<販売>
- ・医師監修によるサプリメント等<販売>
(店舗販売・WEB販売)

医療事業の進展② <売上高推移等>

<医療セグメント売上高 / HM会員数推移>



MS 法人事業 今後の展開

- ・先端医療、女性向け医療のブランディング
 - ・一般向け医療施設の(地方都市等への)拡充
 - ・ヘルスケアに関する新たな事業スキームの検討、会員制 一般の間の収益機会の創出 等
- グループ事業の中核インフラとして機能 (更なるシナジー創出・一般向け医療への拡がり)

エイジングケア事業 今後の展開

- ・ブランド戦略、規模拡大に合わせた広告戦略推進
 - ・医師監修、エビデンス重視のエイジング商品開発
- 新商品・新拠点展開やM&Aも視野に、業界のリーディングカンパニー入りを目指す

ハイメディック事業 今後の展開

- ・グループ会員への認知度を更に高め、潜在顧客の需要掘り起こし
 - ・(現状とは別の)会員期間・料金バリエーションの拡充等による顧客ターゲットの拡大検討
 - ・海外拠点、コンサル事業の収益化進展 等
- 収益性を維持しつつ、引続き国内の拠点展開を中心に着実な進展 < 国内会員数30,000を視野 >

シニアライフ事業 今後の展開

- ・複合型等、新規施設の検討 (XIV施設との複合型、健常者・介護からデイサービスまでの複合型など)
- ・グループ会員への認知度を高め、同時に新規入居への訴求力向上に向けた検討 等

M&A、新規開発の両面から3,000室体制を目指す
 < 売上高営業利益率: 10%弱(現状) 15%(目標) >
 営業利益: 間接費配賦・のれん償却を除く

日本で有数の医療・シニアライフソリューションブランドの確立へ

お知らせ:セグメント別営業利益 ＜本社費(間接費)配賦に関する変更＞

今期2018.3期より、各セグメントにおける利益の状況、及び各部門が直接的に担う利益水準をより明確にすることを目的として、**セグメント別営業利益**の開示方法を一部変更しております。

＜従来 ～ 2017.3期＞

セグメント別に紐付けることができない本社費(間接費)について、各セグメントの配賦前営業利益の割合(構成比)をもって配賦し、配賦した後の営業利益にて開示



＜今後 2018.3期～＞

本社費(間接費)を配賦する前の営業利益を開示、及び本社費(間接費)を別掲

本資料におきましては、移行期間として、新しい方法と従来方法のそれぞれを記載しております。

事業別 売上高・営業利益(4-9月)

本社費(間接費)配賦後 ※従来ベース

< 売上高 >

(百万円)

	会員権	ホテルレストラン	メディカル	その他	計
2017年9月実績	14,977	39,611	15,153	367	70,110
2017年9月計画	15,880	40,520	16,630	370	73,400
計画比	5.7%	2.2%	8.9%	0.6%	4.5%
2016年9月前年実績	13,804	37,863	12,903	636	65,207
前期比	+8.5%	+4.6%	+17.4%	42.2%	+7.5%

< 本社費(間接費)配賦後 営業利益 >


(百万円)

	会員権	ホテルレストラン	メディカル	その他	計
2017年9月実績	2,084	1,701	1,538	128	5,452
2017年9月計画	1,210	1,720	1,460	110	4,500
計画比	+72.3%	1.1%	+5.4%	+16.9%	+21.2%
2016年9月前年実績	1,249	1,682	1,571	223	4,727
前期比	+66.8%	+1.1%	2.1%	42.5%	+15.3%

繰延収益(未実現収益) ①<期中の状況>(4-9月)

未開業物件の販売における計上方法 詳細はP36を参照

登録料: 契約時に「売上」に計上

不動産売上・不動産原価:  ホテル開業時まで繰延べとなる(契約時には収益計上されない)

販売した期に不動産収益が計上されることを前提とし(±0)、繰延べられる期には、実現する期には+として表記 (単位:億円)

	2016年9月 前年実績		2017年9月 実績		2017年9月 計画			
未開業物件 契約高	湯河原 57億	芦屋 77億	六甲SV 14億	ラグーナ 37億	芦屋 54億	六甲SV 21億	ラグーナ 80億	横浜 21億
繰延(不動産売上・利益)	売上	利益	売上	利益	売上	利益		
XIV湯河原離宮	22	7	-	-	-	-		
芦屋ベイコート	38	14	24	9	28	10		
XIV六甲SV	6	1	6	1	10	2		
ラグーナベイコート	19	6	57	18	40	13		
横浜ベイコート	-	-	-	-	11	4		
影響額 合計	85	29	87	29	89	29		

繰延収益(未実現収益)②<通期の状況>

未開業物件の販売における計上方法 詳細はP.36を参照

登録料:契約時に「売上」に計上

不動産売上・不動産原価: ホテル開業時まで繰延べとなる(契約時には収益計上されない)

販売した期に不動産収益が計上されることを前提とし(±0)、繰延べられる期には、実現する期には+として表記

(単位:億円)

事業年度	2014年3月期実績	2015年3月期実績	2016年3月期実績	2017年3月期実績	2018年3月期計画	(参考) 2019年3月期 イメージ
未開業(繰延)物件 契約高	鳥羽別邸 66億	鳥羽別邸 118億 湯河原離宮 92億	湯河原離宮 123億 芦屋 301億 六甲SV 45億	芦屋 125億 六甲SV 32億 ラグーナ 200億	六甲SV 40億 ラグーナ 149億 横浜 135億	

繰延(不動産売上・利益)	2014年3月期実績		2015年3月期実績		2016年3月期実績		2017年3月期実績		2018年3月期計画		売上	利益	
	売上	利益	売上	利益	売上	利益	売上	利益	売上	利益			
XIV鳥羽別邸	繰延()	36	11	63	17								
	繰延実現(+)					+98	+30						
XIV湯河原離宮	繰延()			47	13	55	17						
	繰延実現(+)							+102	+34				
芦屋ベイコート	繰延()					153	54	61	22				
	繰延実現(+)									+214	+77		
XIV六甲SV	繰延()					21	4	14	3	20	4		
	繰延実現(+)											+55	+11
ラグーナベイコート	繰延()							102	32	75	25		
	繰延実現(+)											+177	+57
横浜ベイコート	繰延()									68	23	(未定)	(未定)
	繰延実現(+)												(2020年夏開業予定)
影響額合計(単年度)	36	11	110	30	132	46	75	23	+51	+24		±(未定)	±(未定)
影響額合計(累積)	36	11	146	41	278	87	353	110	302	86			上記以外の物件も販売開始となる可能性があります

繰延実現利益(+)^の実績値には、予定原価と確定原価の差異を含む

連結業績ハイライト	2014年3月期実績		2015年3月期実績		2016年3月期実績		2017年3月期実績		2018年3月期計画	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
開示数値(計上数値)	1,168	151	1,204	160	1,422	186	1,435	135	1,710	170
繰延(・実現)影響額を除いた数値	1,204	162	1,314	191	1,554	232	1,510	158	1,659	146
上記+ 開業関連費用を除いた数値	1,204	162	1,314	191	1,554	238	1,510	170	1,659	171

<開業関連費用>

・湯河原離宮
(2017.3期実績) 12億
・芦屋ベイ(+六甲一部)
(2018.3期計画) 25億

事業別 売上高・営業利益(7-9月)

本社費(間接費)配賦前

< 売上高 >

(百万円)

	会員権	ホテルレストラン	メディカル	その他		計
2017年7-9月実績	7,212	21,020	7,884	184		36,301
2017年7-9月計画	8,090	21,620	9,200	190		39,100
計画比	10.8%	2.8%	14.3%	3.2%		7.2%
2016年7-9月前年実績	7,019	19,991	6,626	316		33,955
前期比	+2.8%	+5.1%	+19.0%	41.9%		+6.9%

< 本社費(間接費)配賦前 営業利益 >

(百万円)

	会員権	ホテルレストラン	メディカル	その他	本社費(間接費)	計
2017年7-9月実績	1,660	2,384	1,506	166	1,882	3,836
2017年7-9月計画	1,190	2,670	1,600	180	1,940	3,700
計画比	+39.5%	10.7%	5.9%	7.3%	+58	+3.7%
2016年7-9月前年実績	1,586	2,491	1,274	252	1,626	3,978
前期比	+4.6%	4.3%	+18.1%	34.0%	255	3.6%

対比数値は金額差異

事業別 売上高・営業利益(7-9月)

本社費(間接費)配賦後 ※従来ベース

< 売上高 >

(百万円)

	会員権	ホテルレストラン	メディカル	その他	計
2017年7-9月実績	7,212	21,020	7,884	184	36,301
2017年7-9月計画	8,090	21,620	9,200	190	39,100
計画比	10.8%	2.8%	14.3%	3.2%	7.2%
2016年7-9月前年実績	7,019	19,991	6,626	316	33,955
前期比	+2.8%	+5.1%	+19.0%	41.9%	+6.9%

本社費(間接費)配賦後 営業利益 >

(百万円)

	会員権	ホテルレストラン	メディカル	その他	計
2017年7-9月実績	1,221	1,476	1,032	105	3,836
2017年7-9月計画	890	1,570	1,140	100	3,700
計画比	+37.2%	5.9%	9.4%	+5.4%	+3.7%
2016年7-9月前年実績	1,082	1,558	1,153	184	3,978
前期比	+12.9%	5.2%	10.5%	42.9%	3.6%

会員権契約状況(契約高)(7-9月)

(単位 億円)

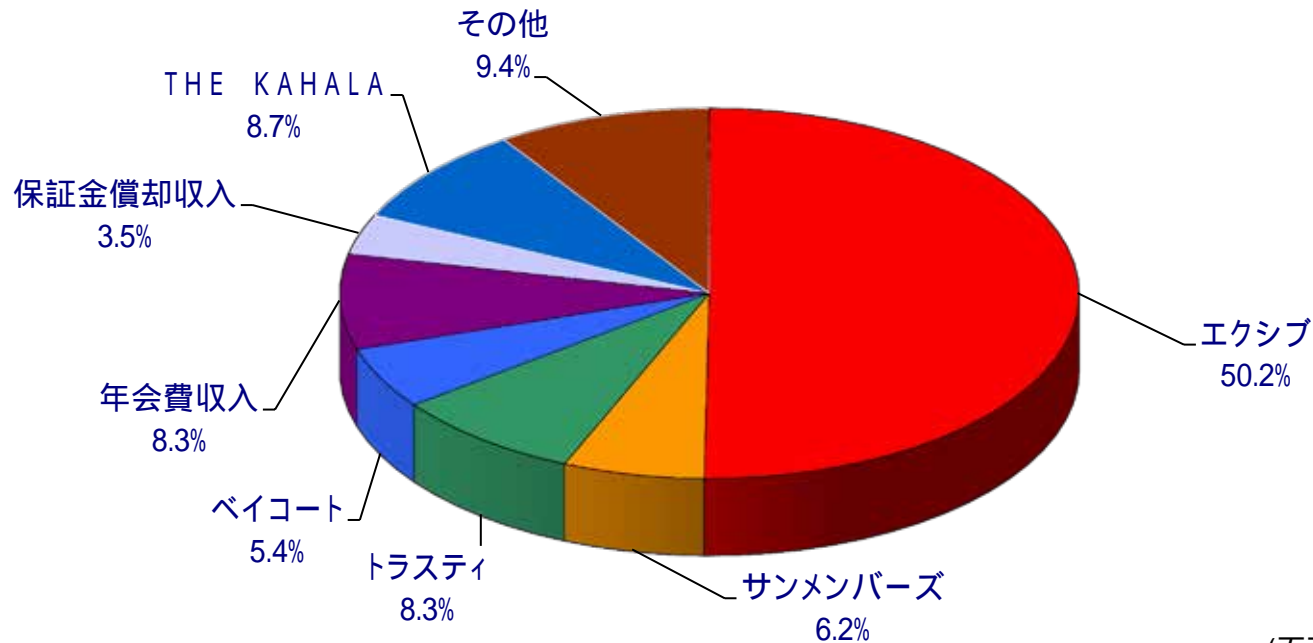
	2017年7-9月 実績	2017年7-9月 計画	計画増減	2016年7-9月 実績	前年増減
横浜ベイコート	-	21	21	-	-
ラグーナベイコート	53	32	+21	37	+16
XIV 六甲SV	8	11	3	9	1
芦屋ベイコート	27	30	3	37	10
XIV 湯河原離宮	11	18	7	35	24
他既存ホテル	25	24	+1	24	+1
ホテル会員権計	124	137	13	142	18
ゴルフ	0	0	0	1	1
会員権セグメント計	124	137	13	143	19
ハイメディック	14	13	+1	12	+2
合計	138	150	12	155	17

会員権事業・物件別売上高(7-9月)

(単位:億円)

		2017年7-9月 実績	2017年7-9月 計画	計画増減	2016年7-9月 前年実績	前年増減
横浜ベイコート		-	19	19	-	-
ラグーナベイコート		48	29	+19	33	+15
XIV 六甲 SV		7	10	3	8	1
芦屋ベイコート		24	27	3	34	9
XIV 湯河原離宮		10	17	7	28	18
他既存ホテル		22	21	+1	20	+1
ホテル会員権計		111	123	12	123	12
繰延売上	横浜ベイコート	-	11	+11	-	-
	ラグーナベイコート	27	16	11	19	8
	XIV 六甲 SV	4	6	+2	4	+0
	芦屋ベイコート	14	15	+1	19	+5
	XIV 湯河原離宮	-	-	-	14	+14
全ホテル計		67	76	9	67	1
ゴルフ		0	0	+0	0	0
小計		67	76	9	68	1
その他		5	5	0	2	+3
会員権セグメント計		72	81	9	70	+2

ホテルレストラン等事業・業態別売上(7-9月)



(百万円)

	2017年7-9月 実績	2017年7-9月 計画	2016年7-9月 前年実績
エキシブ	10,554	11,021	9,783
サンメンバーズ	1,298	1,323	1,264
トラステイ	1,747	1,731	1,677
ベイコート	1,132	1,128	1,079
年会費収入	1,746	1,784	1,714
保証金償却収入	744	760	724
THE KAHALA	1,820	1,856	1,747
その他	1,975	2,013	2,000
合計	21,020	21,620	19,991

ホテルレストラン運営状況(7-9月)

宿泊者数 (千人)

	2016年7-9月 実績	2017年7-9月 実績	2017年7-9月 計画
エクシブ	591	608	634
サンメンバーズ	121	117	123
トラスティ	178	182	181
ベイコート	37	35	36

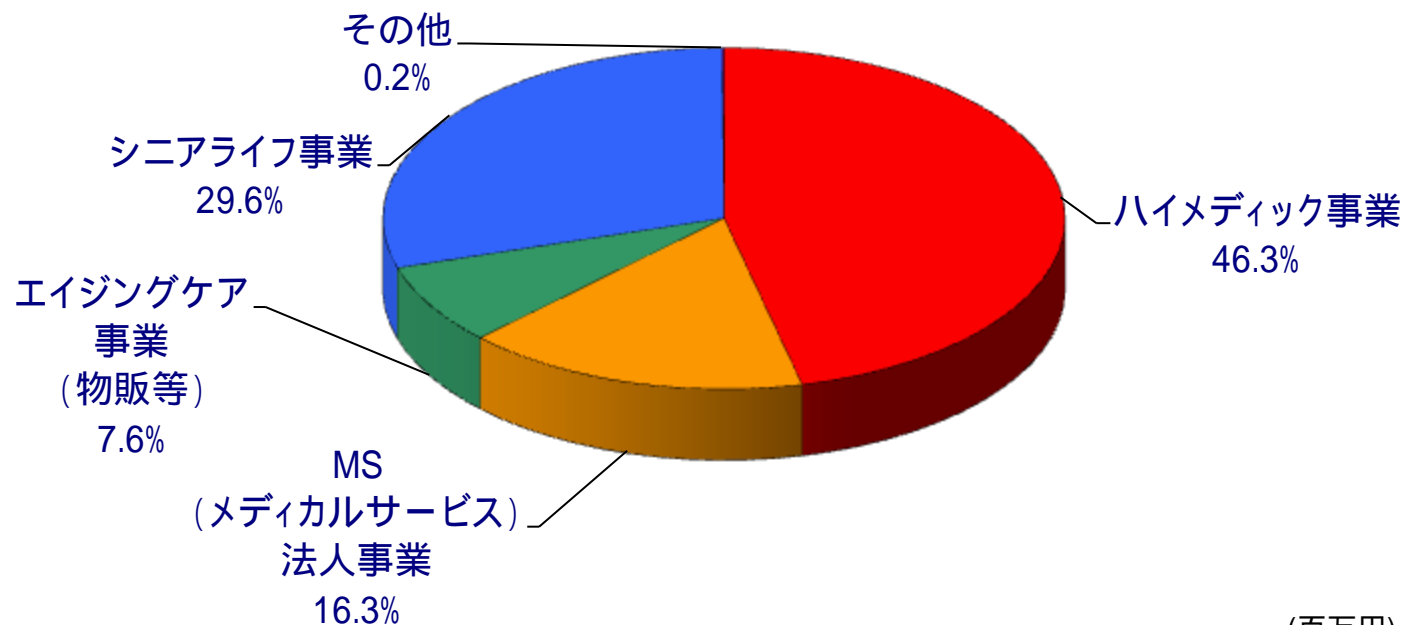
稼働率 (%)

	2016年7-9月 実績	2017年7-9月 実績	2017年7-9月 計画
エクシブ	65.3	63.4	66.5
サンメンバーズ	64.4	62.6	65.1
トラスティ	92.9	94.1	93.5
ベイコート	56.8	55.7	57.4

消費単価 (円)

	2016年7-9月 実績	2017年7-9月 実績	2017年7-9月 計画
エクシブ	16,544	17,340	17,370
サンメンバーズ	10,411	11,025	10,696
トラスティ	9,380	9,557	9,561
ベイコート	29,073	31,805	30,619

メディカル事業・部門別売上高(7-9月)



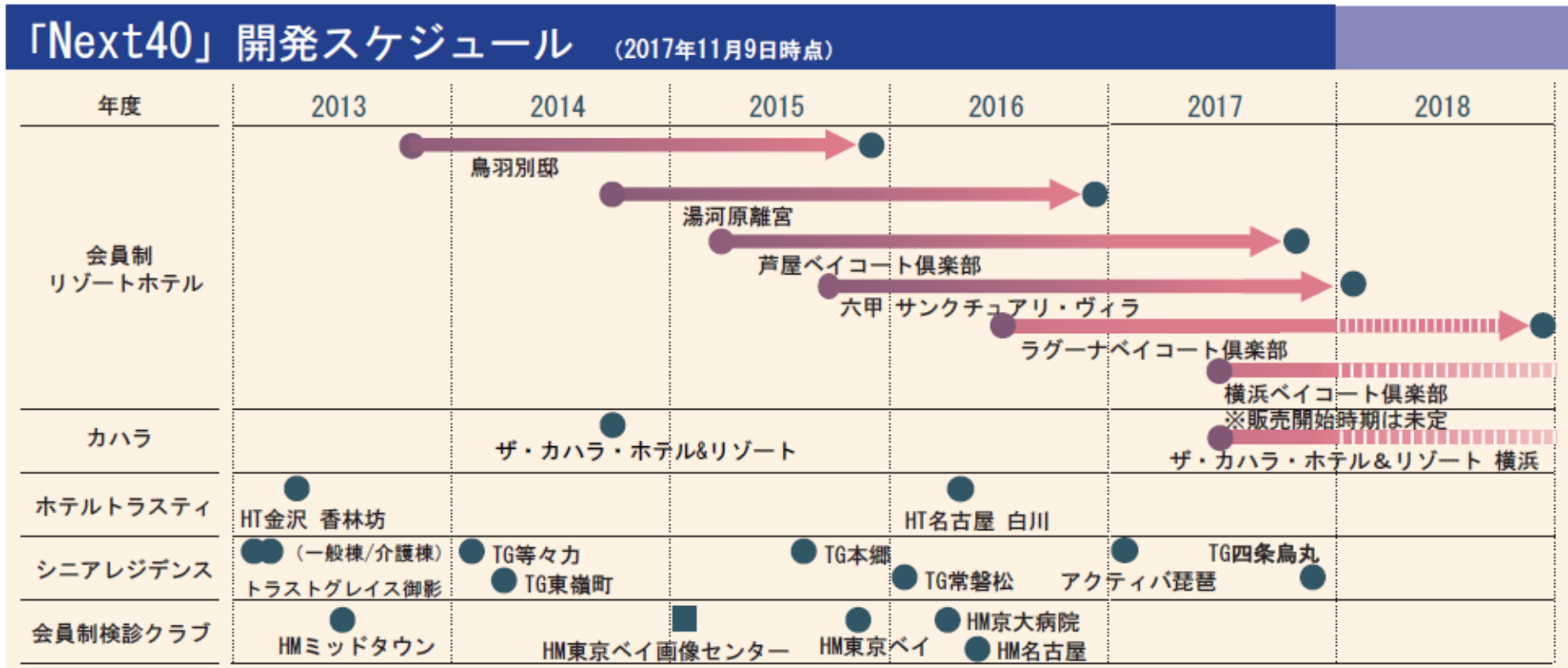
(百万円)

	2016年7-9月 実績	2017年7-9月 実績	2017年7-9月 計画
ハイメディック事業	3,651	3,690	3,283
MS(メディカルサービス)法人事業	1,287	1,233	1,064
エイジングケア事業(物販等)	603	531	445
シニアライフ事業	2,334	2,352	1,818
その他	7	1,392	14
合計	7,884	9,200	6,626

一般向け医療施設運営支援等

開発スケジュール(進捗状況)

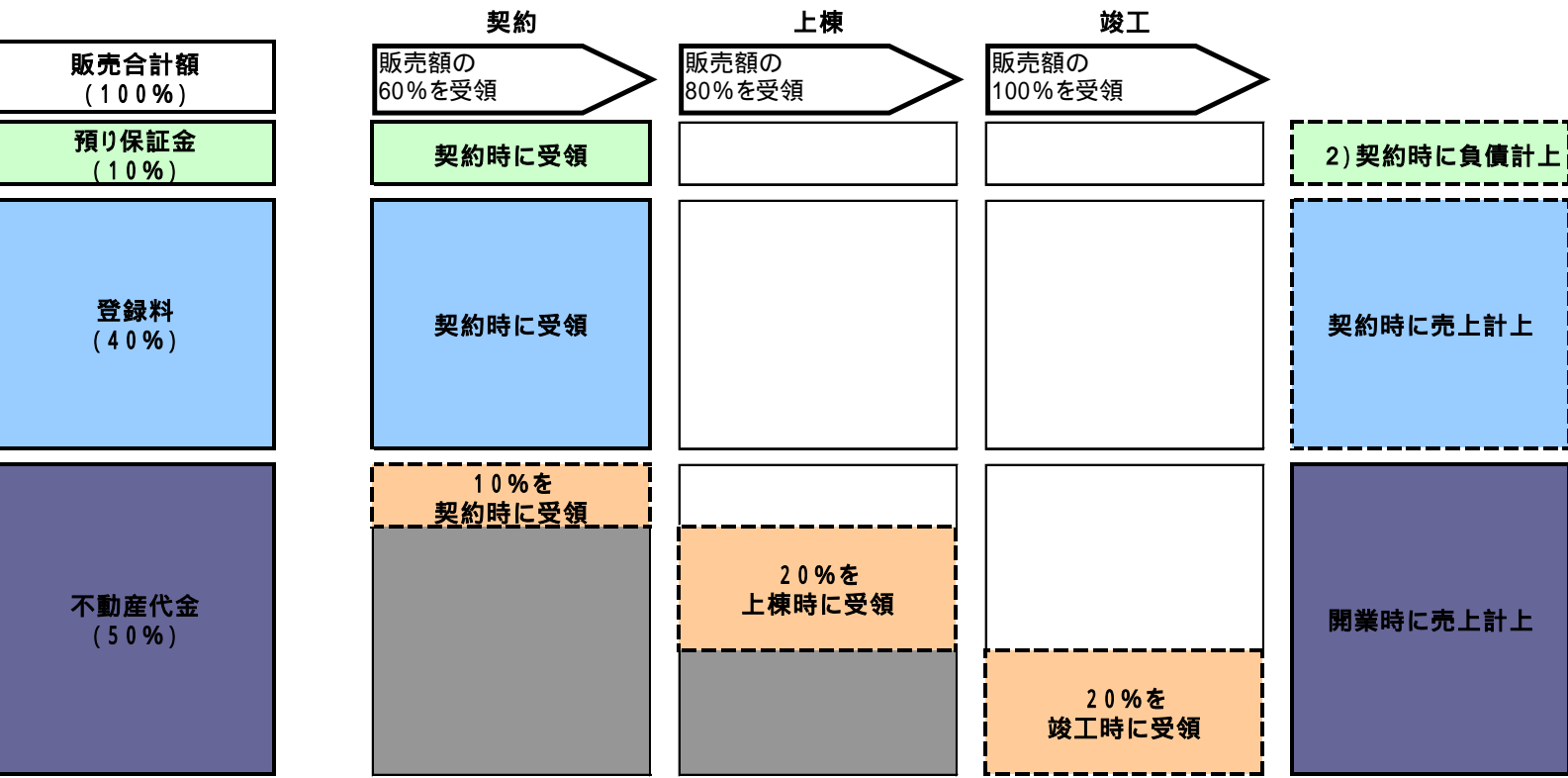
● 着工・販売開始 ●■ 開業/開設・取得



HT：ホテルトラスティ TG：トラストガーデン HM：ハイメディック

注) 2018年度については、公表情報をもとに記載しています。

ホテル会員権の計上(未開業物件の場合)



2) 開業後、償却して
ホテルレストラン事業の
売上計上

(例) 会員権価格が1,000万円のケース

	契約	上棟	竣工	開業	収益計上
預り保証金	100万円				2) B/S負債計上
登録料	400万円				売上計上(契約時)
不動産代金	(*) 100万円	(*) 200万円	(*) 200万円		売上計上(開業時)
契約高合計	600万円	200万円	200万円		
売上計上額	400万円	0万円	0万円	(1) 500万円	
				売上原価	350万円
				年会費	13万円

(1) 不動産代金については、開業するまで繰り延べられ、開業時に売上計上。

本資料には、将来の業績に係る記述が含まれています。

こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包する物です。将来の業績は、経営環境の変化等により異なる可能性があることにご留意ください。

リゾートトラスト株式会社 IR部

<https://www.resorttrust.co.jp/>



RESORTTRUST
GROUP