

2020年3月期 第2四半期 決算説明資料



『ホテルトラスティ プレミア 熊本』
2019年10月9日開業(左建物、奥がホテル部分)



『ホテルトラスティ プレミア 日本橋浜町』
2019年9月12日開業

リゾートトラスト株式会社
(証券コード4681)

目次

- ・2020年3月期 第2四半期 決算ハイライト、セグメント実績・取り組み状況 P. 2-9
- ・2020年3月期 通期計画、BS/CF計算書、開発スケジュール P. 10-16
- ・中期経営計画「Connect 50」および取り組み P. 17-19
- ・ESGに関する当社の概況 P. 20-21
- ・参考資料 主な動き 各事業詳細データ P. 22-33
直近3ヵ月の実績数値は、別途、オフィシャルHPに掲載しております
<https://www.resorttrust.co.jp/ir/library/supplementary/>

決算ハイライト(4-9月)

(百万円)

	2019年9月 実績	2019年9月 計画	計画比	2018年9月 前年実績	前期比
売上高	84,197	85,800	1.9%	77,334	+8.9%
営業利益	8,501	8,000	+6.3%	6,074	+39.9%
経常利益	8,750	8,000	+9.4%	6,507	+34.5%
当期利益	5,499	5,000	+10.0%	3,998	+37.6%

<計画比>

会員権契約高において、消費税増税による影響が想定以上だったことを含め、計画比で大きく進捗したこと等により、各利益において計画を上回る実績となりました。売上高については、台風15号によるキャンセル等の影響もあり、ホテルの稼働率が計画を下回ったことなどにより若干の未達となりました。

<前期比>

前年同期に「エクシブ六甲 サンクチュアリ・ヴィラ」開業に伴う不動産収益の一括計上がありました。今期はホテル及びメディカル会員権契約高の増加により収益性が向上しつつ、新たに「ラグーナベイクート倶楽部」等の運営収益やメディカル事業の拡大が寄与し、増収増益となりました。

事業別 売上高・営業利益(4-9月)

< 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
2019年9月実績	22,164	42,167	19,532	332		84,197
2019年9月計画	19,830	45,420	20,240	310		85,800
計画比	+11.8%	7.2%	3.5%	+7.3%		1.9%
2018年9月前年実績	19,204	40,799	16,997	333		77,334
前期比	+15.4%	+3.4%	+14.9%	0.1%		+8.9%

< 営業利益 >

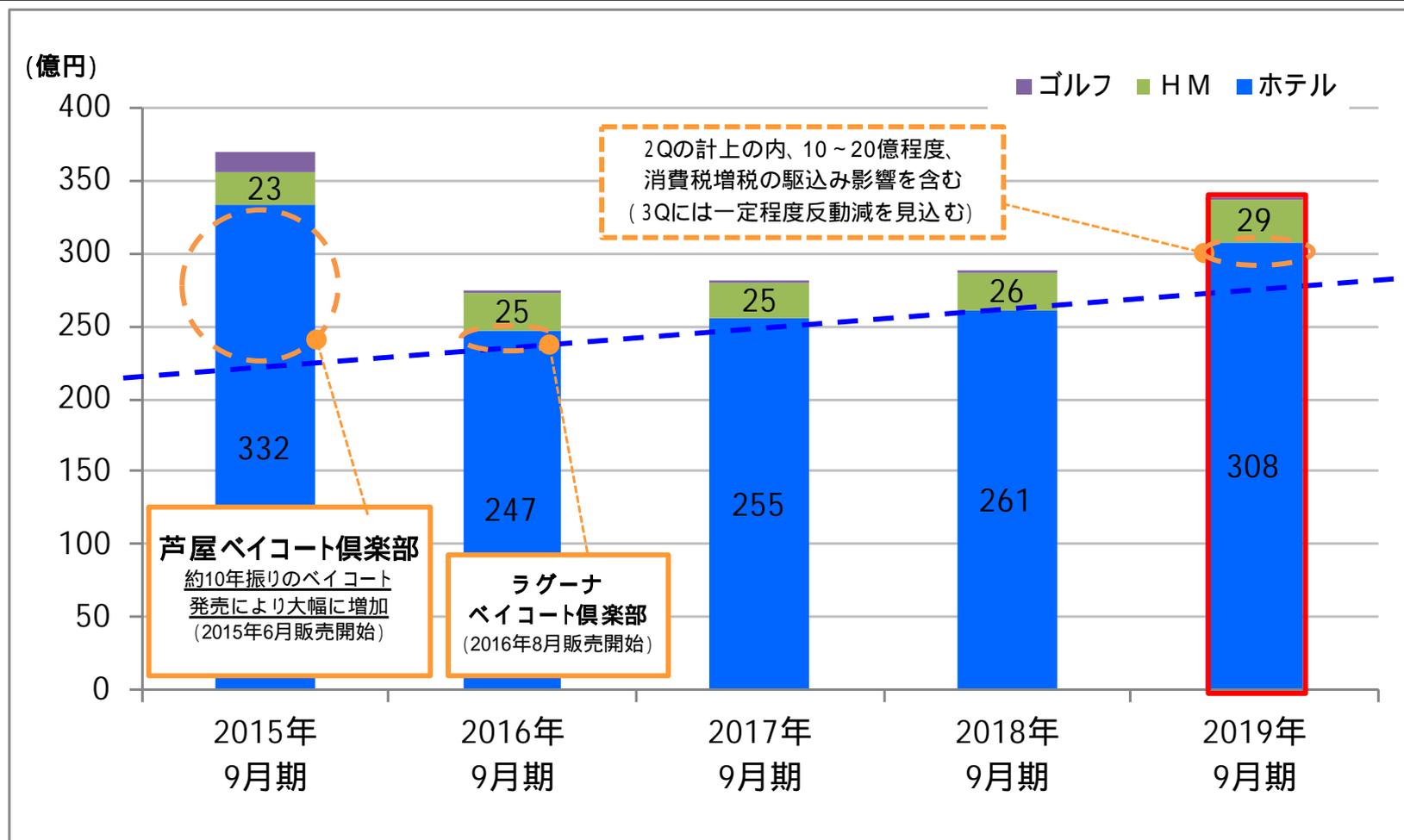
(百万円)

	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
2019年9月実績	8,147	1,478	3,040	255	4,420	8,501
2019年9月計画	6,980	1,970	3,080	250	4,280	8,000
計画比	+16.7%	25.0%	1.3%	+2.3%	140	+6.3%
2018年9月前年実績	4,901	2,401	2,955	223	4,408	6,074
前期比	+66.2%	38.5%	+2.9%	+14.2%	12	+39.9%

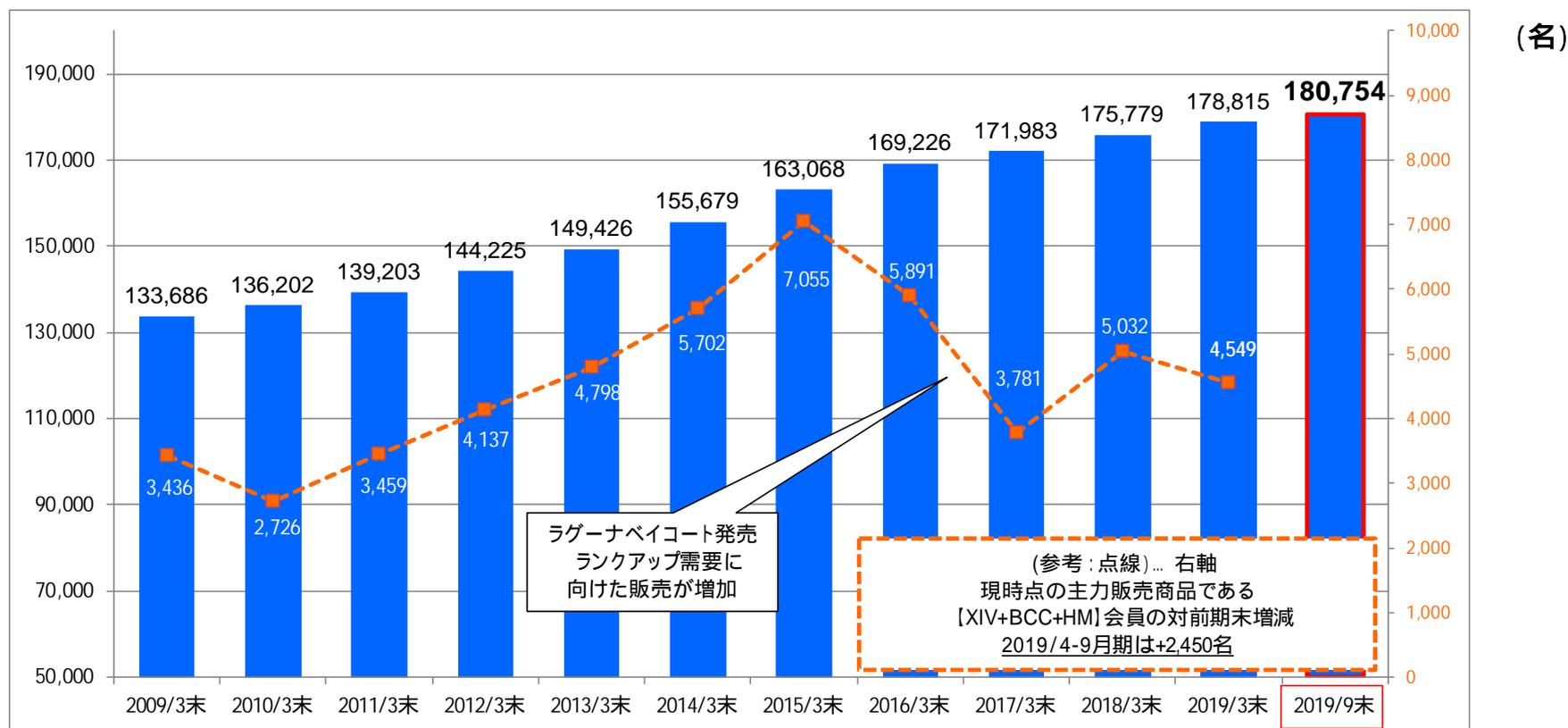
対比数値は金額差異

契約高の推移(4-9月)

- ・ホテル会員権契約高は、過去の新規発売効果(イメージ)を除いたトレンドは順調に推移。消費税増税の影響で、9月の契約・入金が10億～20億程増加した模様。2020年3月期年間計画で536億(前年比+20億)を見込む。
- ・2018年10月より新商品として販売を開始したハイメディックも、2019年9月期は過去4期を上回り堅調な実績。



会員数の推移



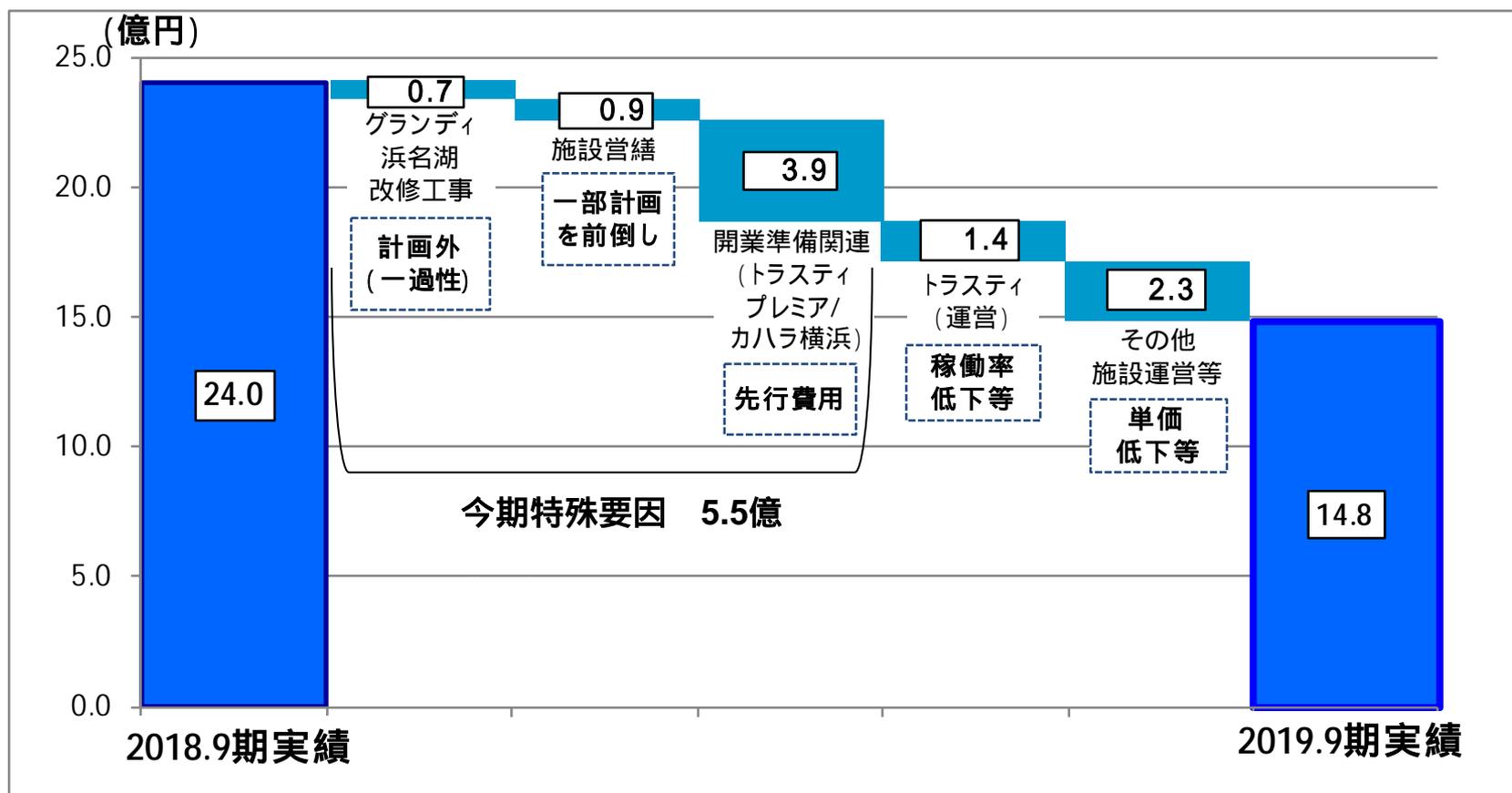
	ベイコート	エクシブ	サンメンバーズ	ゴルフ	メディカル	クルーザー	合計
2019年3月末	18,255	77,592	32,478	30,260	19,839	391	178,815
2019年9月末	19,488	77,914	32,002	30,217	20,734	399	180,754
2019年9月期増減	+1,233	+322	476	43	+895	+8	+1,939
2018年9月期増減	+1,331	+444	457	132	+892	+2	+2,080

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

2019年9月期（前年対比）

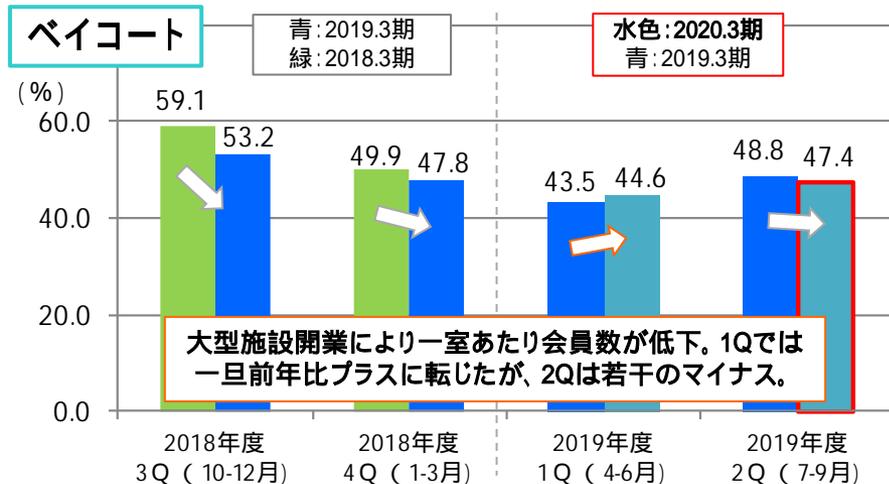
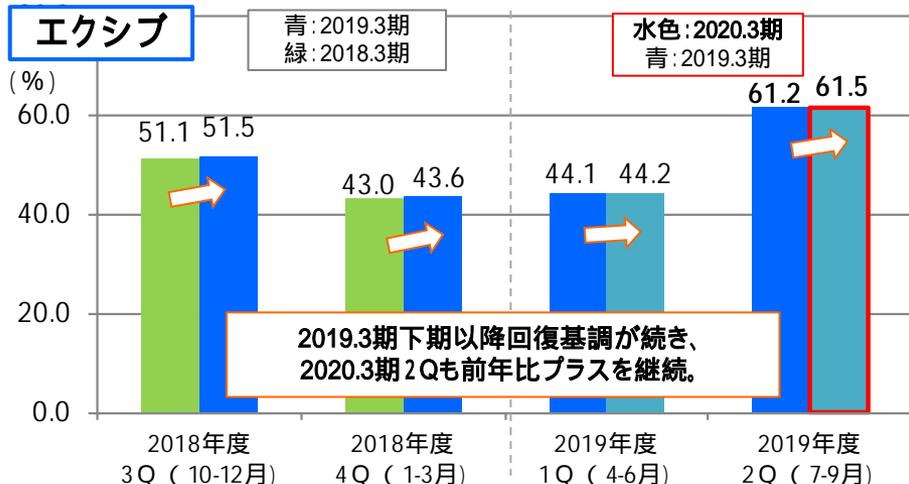
ホテルレストランセグメント営業利益の状況

- ・今期特殊要因として、リゾートトラスト レディス2019を開催したゴルフ場、グランディ浜名湖ゴルフクラブの改修費用(計画外)を 0.7億円のほか、営繕費の一部前倒し等で 0.9億円の費用増加。また、トラスティ等の開業準備にかかる先行費用が 3.9億円発生。
- ・一般ホテルも競争環境の激化で若干の減益要因の他、会員制リゾートホテルでは単価の低下等が減益要因となった。引き続き、稼働率の更なる改善と単価の上昇等を課題として、取り組みを推進。

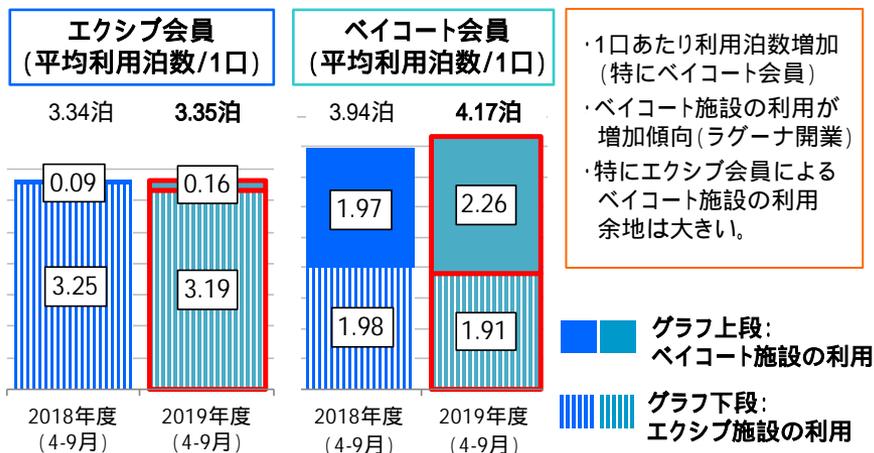


四半期別 ホテル稼働率の推移 (前年対比)

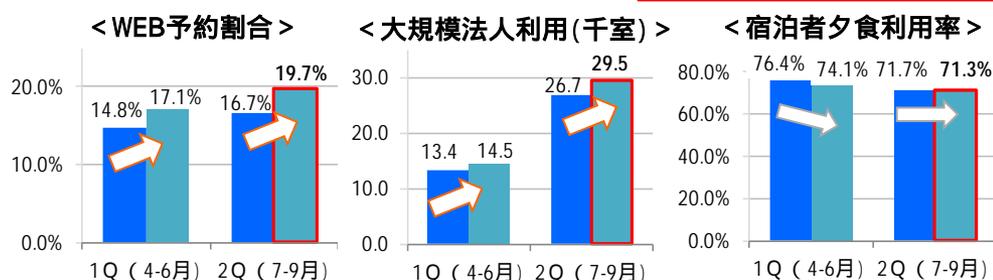
当期第2四半期(7-9月)のエキシブ稼働率は引き続き前年を上回って推移したが、芦屋、ラグーナの2施設をオープンしたことで1室あたり会員数の低下影響を受け、ベイコート倶楽部の稼働率は、前年同期をやや下回る水準にとどまった。会員一人当たりの泊数消化は増加しており、CS・ESも上昇傾向となっている。



エキシブ会員、ベイコート会員の利用実績 <前年対比>



各種運営データ (数値はエキシブのみ)

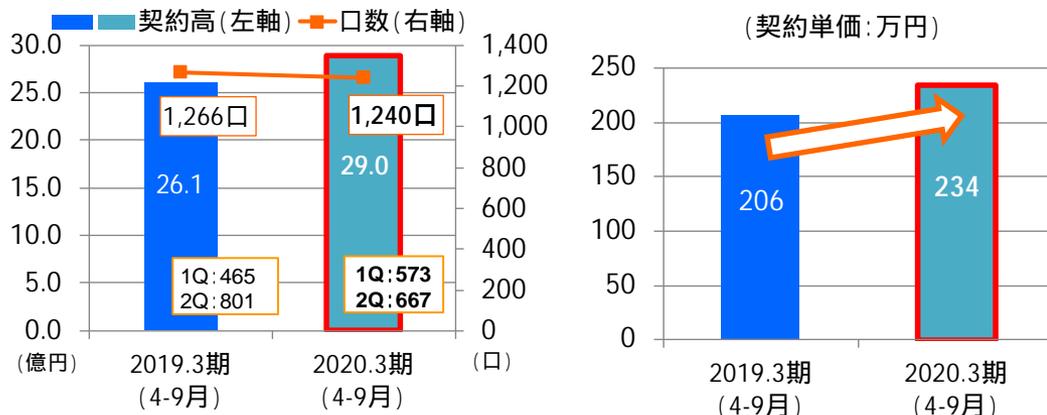


- ・1Qに続き、WEB経由予約比率上昇(2019.9末RTTGポイントクラブ入会数増)。
- ・1Qに続き法人利用(大規模法人の従業員利用)泊数が増加(前年同期比110%)。
- ・1Qに落ちていた夕食利用率は、2Qの前年同期比では概ね同水準となった。
- ・CS<顧客満足度>も、9月:4.63ポイント(前年比+0.10)、ES<従業員満足度>は2Q:4.60ポイント(前年比+0.03)と改善傾向が続いている。

ハイメディック販売進捗・シニア新規展開

- ・2019年9月期のハイメディック会員権は、引き続き販売好調。単価の上昇より契約高が進展(前年比+3億)。
- ・シニアライフ事業では2Q以降、計6施設の運営を開始。引き続き、入居率向上へ向けた取り組みを実施。

ハイメディック会員権:上半期 販売実績 < 前年対比 >



2019.3期2Qは従来商品→新商品 改定前の駆け込み影響あり

従来商品		
会員種別	新規	買い増し(2口目以降)
価格	225万円	175万円
会費	年会費50万円	

2018年10月以降新商品

新商品『グランドハイメディック倶楽部Premium』(税抜き)		
会員種別	新規会員	買い増し(2口目以降)
価格	300万円	200万円
会費	月会費制:4.6万円/『年間55.2万円』	

ハイメディック会員権:新拠点 販売開始

2019年10月16日 ~ 'ハイメディック東京日本橋コース'

所在地 : 東京都中央区日本橋室町三丁目2番1号
日本橋室町三井タワー 7F

検診開始 : 2020年6月予定 募集口数 : 約3,000口

<MS(メディカルサービス)法人事業>

企業健診や内科など一般の外来診療を行う「日本橋室町三井タワー ミッドタウンクリニック」を2020年4月に開設予定



日本橋室町三井タワー 外観



受付イメージ



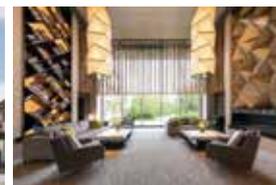
個室イメージ

シニアライフ事業の新規展開

2019年8月1日 ~

『トラストガーデン荻窪』

所在地: 東京都杉並区
居室数: 51室(介護付)



2019年9月 ~

『株式会社シニアライフカンパニー』新規連結

5施設 計390室

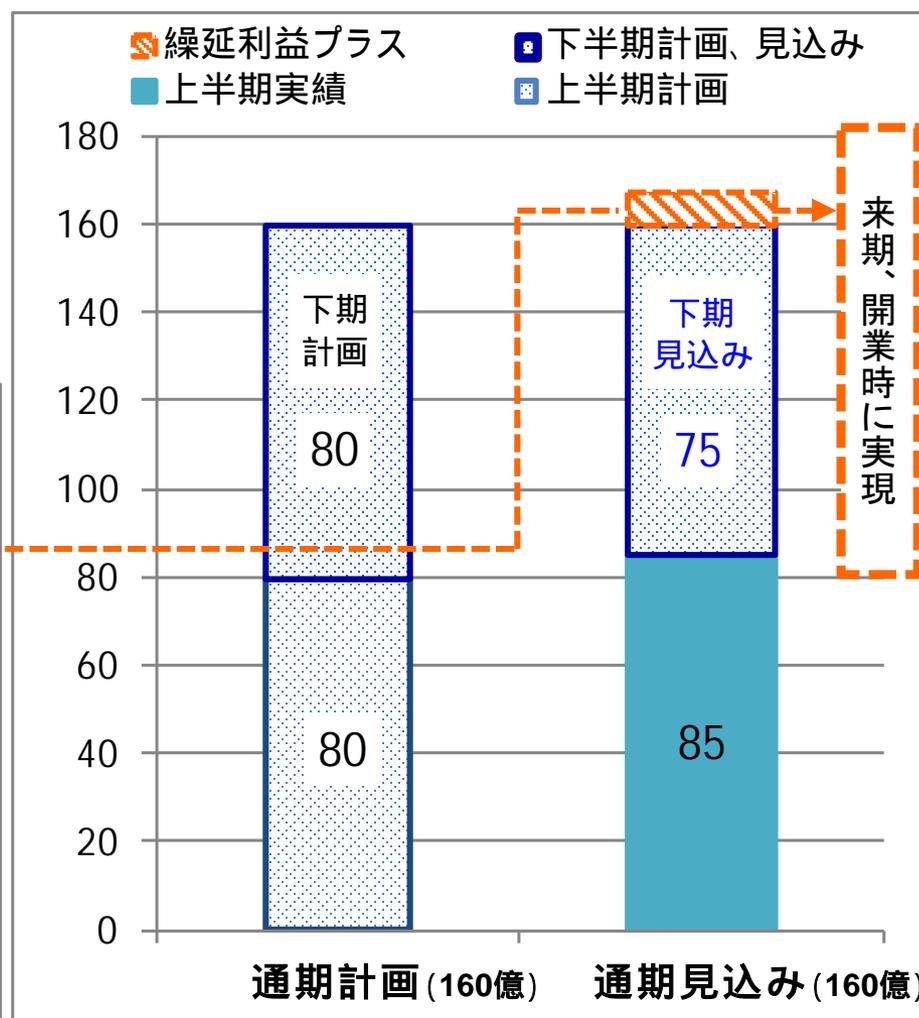
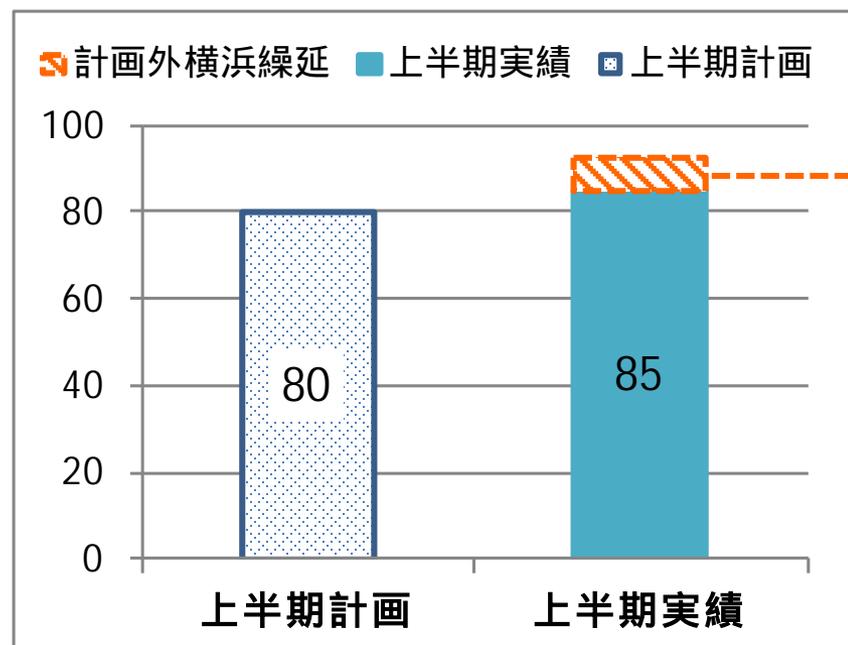
- 『フェリオ多摩川』 70室(介護付) 東京都大田区
- 『フェリオ成城』 65室(介護付) 東京都世田谷区
- 『フェリオ天神』 95室(介護付) 福岡市中央区
- 『フェリオ百道』 98室(介護付) 福岡市早良区
- 『レジアス百道』 62室(住宅型) 福岡市早良区



営業利益の進捗状況(繰延分の増加)

連結営業利益の状況 (単位:億円)

横浜ベイコート(2020.6開業予定)の会員権販売が好調。計画を超過して進捗しており、来期開業時実現する収益が計画以上に蓄積。下期は消費税駆け込みの反動を若干見込む。



未開業物件のホテル会員権販売は、不動産部分の収益計上を開業時まで繰り延べます。詳細はP.32をご参照ください。

2020年3月期 通期計画

<連結損益>

(百万円)

	2019年3月期 実績	2020年3月期 計画	差異
売上高	179,542	171,400	8,142
営業利益	18,877	16,000	2,877
経常利益	19,528	16,000	3,528
当期純利益	12,358	10,000	2,358
一株あたり 当期純利益(円)	115.53	93.42	
一株あたり 配当金(円)	46.00	46.00	
契約高合計(億円)	572	599	+27

<セグメント売上/営業利益>

(百万円)

		2019年3月期 実績	2020年3月期 計画	差異
会員権	売上	64,029	39,140	24,889
	営業利益	19,004	13,980	5,024
ホテルレストラン	売上	80,383	90,630	+10,246
	営業利益	2,624	3,160	+535
メディカル	売上	34,478	41,020	+6,541
	営業利益	6,144	6,760	+615
その他	売上	651	610	41
	営業利益	572	590	+17
本社費(間接費)	営業利益	9,468	8,490	+978
合計	売上	179,542	171,400	8,142
	営業利益	18,877	16,000	2,877

<対前期変動要素の主な内容>

<売上高>

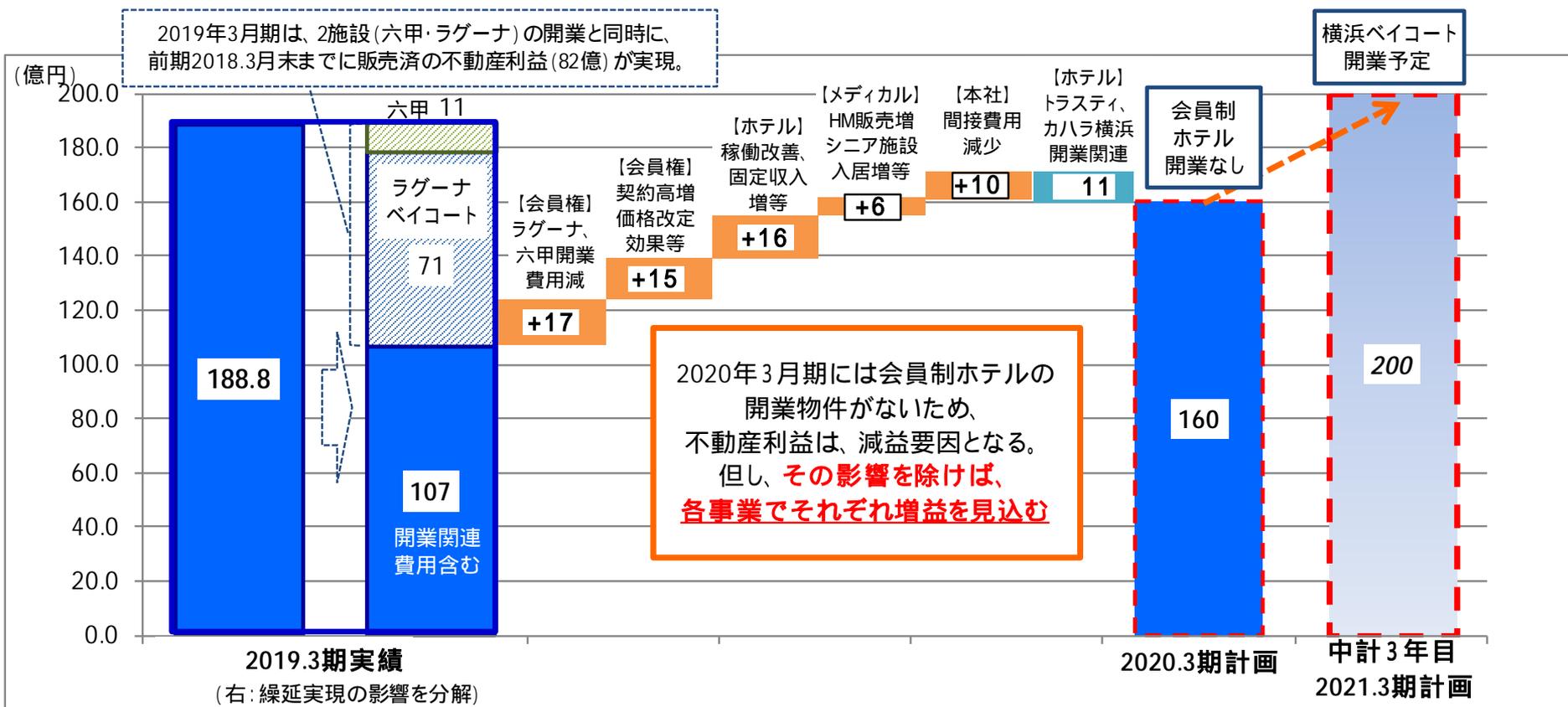
- ・繰延実現差異(開業による、繰延収益計上)
 <2019.3期開業:六甲・ラグーナ、2020.3期:なし>
- ・ラグーナバイコート倶楽部通期稼働(2019.3開業)
- ・ホテルトラスティプレミア開業(日本橋浜町、熊本)に伴う増加
- ・既存施設稼働率向上
- ・年会費、保証金償却収入増(ホテル/ハイメディック)
- ・シニアライフ事業拡大(運営施設増加等)
- ・MS法人事業、エイジングケア事業拡大
- ・BNCT機器収入

<営業利益>

- ・繰延実現差異(開業による、繰延収益計上)
 <2019.3期開業:六甲・ラグーナ、2020.3期:なし>
- ・上記、開業に伴う開業関連費用の減少
- ・ホテル、ハイメディック会員権販売増加
- ・年会費、保証金償却収入増(ホテル/ハイメディック)
- ・ホテルトラスティプレミア開業(日本橋浜町、熊本)に伴う開業
 関連費用、横浜開業(2020年6月)に向けた準備経費増加
- ・MS法人事業、エイジングケア事業拡大
- ・シニアライフ事業拡大(運営施設増加等)

2020年3月期 通期計画： 営業利益の状況 (繰延分の影響)

2020年3月期計画は営業利益で約 29億の減益計画となるが(2019.3実績:189億 2020.3計画:160億)、
六甲・ラグーナ開業時の実現利益を除いた、実力ベースでは大きく増益する計画となっている。
<+要素:契約高増加・年会費増加・ホテル稼働率向上 他、 要素:ホテルトラスティ開業経費増加 他>



未開業物件のホテル会員権販売は、不動産部分の収益計上を開業時まで繰り延べます。詳細はP.32をご参照ください。

事業別施策・重点取り組みサマリー

2019年3月期(中計初年度)

2020年3月期(中計2年目)

会員権

<契約高計画の達成、時間生産性向上>

- ▶時間生産性前期比約+2% 発売効果があった前年を上回った
- ▶シニア施設入居紹介件数増加 **シナジー効果**

<契約高の伸展>

- ▶ラグーナ価格改定 ▶既存物件新商品検討
- ▶デジタル化推進等で、時間生産性前期比約+10%を目指す

ホテルレストラン

<稼働率向上策の実施>

- ▶WEB予約、アプリの導入(2018年10月~)、
- ▶営業体制変更、大規模法人向け利用活性化等
下半期、**エクシブ前期比稼働率上昇**

<稼働率向上>

- ▶ポイントアプリ(2019年4月~)、WEB予約の浸透
- ▶オーナーメリット向上による、CSアップ
- ▶有給取得義務化等に伴う法人利用へのアプローチ等

<効率化・生産性向上>

- ▶業務改善・効率化 ▶組織体見直し ▶マルチジョブ化
- ▶デジタル変革等 **総労働時間で年間約72万時間縮減**

<働き方改革・収益性の改善>

- ▶生産性向上(年間シフト各 80H削減) ▶固定収入増等
- <ホテルトラスティブプレミア進出>(9月日本橋、10月熊本)

メディアカル

<新商品販売へのスムーズな移行>(10/17販売開始)

- ▶下半期ハイメディック契約高増 **前期比約+18%**

<ハイメディック独自の営業拠点拡充>

- ▶京都拠点拡充 ▶ハイメディック販売担当からの、
ホテル会員権販売紹介実績24件 **シナジー効果**

<シニアライフ事業、MS法人事業収益の拡大>

- ▶2019.3トラストグレイス白壁 開業時入居数30室の内、
グループ会員からの入居が7割 **シナジー効果**

<ハイメディック販売拡大> **契約高計画前期比約+15%**

- ▶下半期、日本橋エリア新拠点の発売(10/16~)
- ▶ハイメディックアプリ導入によるサービス拡充
- ▶インバウンド、提携による販売拡大

<シニアライフ事業 施設数拡大・入居率向上>

- ▶開業、取得施設のスムーズな運営(6施設増加)
- ▶既存入居率上昇 ▶新規拠点検討(中計3,000室を目標)

<BNCT事業> 研究機器納入、11月より治験開始

本社

<働き方改革の基盤整備>

- ▶年間休日数増加(105日 110日) ▶RPA等の効率化
- ▶IT推進組織、人財戦略の組織体制改革

<デジタルマーケティング> ▶約6億の関連契約を実現

<デジタル化、働き方改革の推進>

- ▶年間休日数増加(110日 120日)
- ▶IT・デジタルインフラの徹底活用、投資効果検証
- ▶本社・間接部門コストの検証、見直し

連結貸借対照表

(百万円)

	2019年3月期末 (前期)	2019年9月期末 (当期)	増減		2019年3月期末 (前期)	2019年9月期末 (当期)	増減
流動資産	135,754	128,644	7,109	流動負債	70,764	71,896	+1,132
現金及び預金	26,742	19,932	6,809	仕入債務	1,471	1,425	46
売上債権	8,891	10,554	+1,663	借入金	6,839	19,300	+12,461
営業貸付金	46,623	50,066	+3,443	一年内社債	250	200	50
有価証券	4,647	3,564	1,082	未払金	33,495	16,286	17,208
商品・原材料・貯蔵品	2,511	2,126	385	前受金	12,209	16,369	+4,160
販売用不動産	30,049	24,971	5,078	その他	16,497	18,314	+1,816
仕掛販売用不動産	11,845	12,097	+251	固定負債	198,611	205,797	+7,186
その他	4,442	5,330	+887	社債・長期借入金	39,573	38,604	969
固定資産	265,671	283,775	+18,103	長期預り保証金	101,595	99,197	2,398
有形固定資産	180,001	195,759	+15,757	新株予約権付社債	29,813	29,792	21
無形固定資産	11,806	11,290	516	その他	27,628	38,203	+10,575
投資その他の資産	73,862	76,725	+2,862	負債合計	269,375	277,694	+8,318
				純資産合計	132,050	134,725	+2,675
				株主資本	127,927	130,934	+3,007
				自己株式	1,852	1,809	+42
				その他の包括利益累計額	1,355	908	446
				新株予約権	292	313	+21
				非支配株主持分	4,326	4,378	+51
資産合計	401,426	412,420	+10,994	負債・純資産合計	401,426	412,420	+10,994

連結キャッシュ・フロー計算書(4-9月)

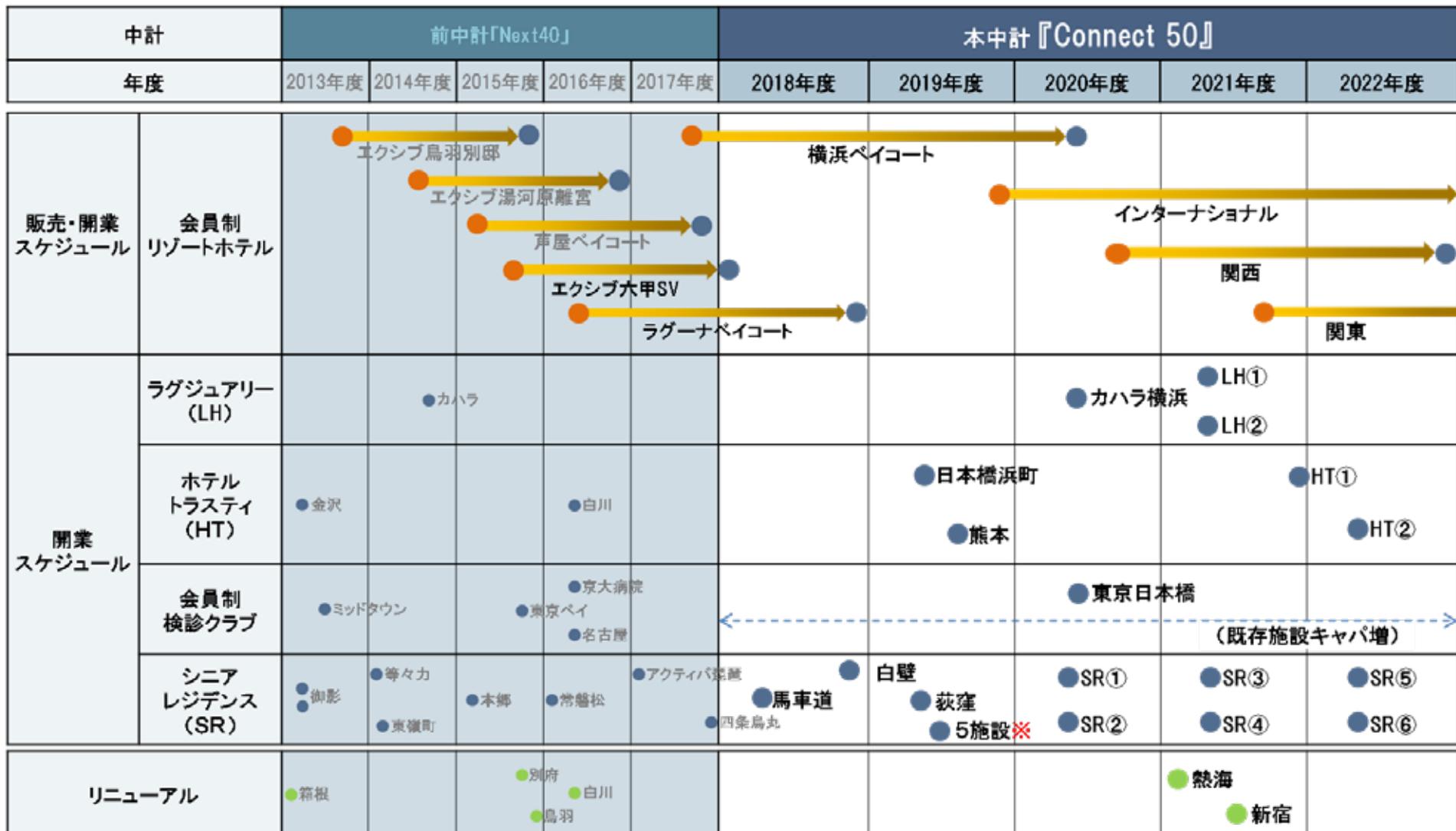
(百万円)

	2018年9月 (前期)	2019年9月 (当期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,132	1,302
投資活動によるキャッシュ・フロー	9,191	12,785
財務活動によるキャッシュ・フロー	9,030	10,311
換算差額	2	0
現金及び現金同等物の増減額	4,969	3,776
現金及び現金同等物期末残高	27,500	20,118

開発スケジュール(進捗状況)

<販売および開業スケジュール_2019年11月8日時点>

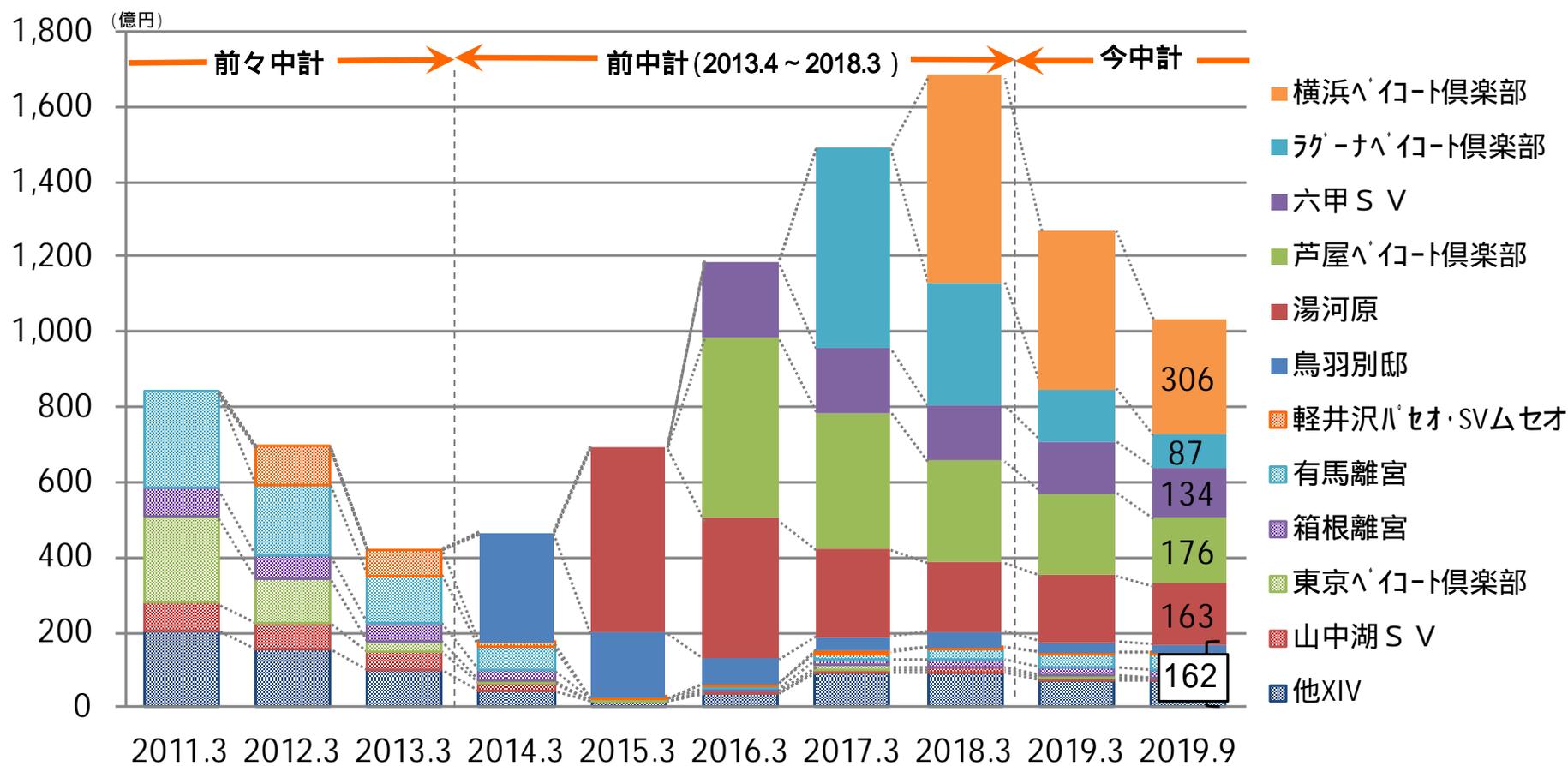
● 販売開始 ● 開業・取得 ● リニューアルオープン



※介護付有料老人ホーム「フェリオ多摩川」、「フェリオ成城」、「フェリオ天神」、「フェリオ百道」、および住宅型有料老人ホーム「レジラス百道」

販売在庫(期末契約高ベース)の推移

- ・前々中計期間(2008.4~2013.3)、リーマンショックと震災影響により開発を後ろ倒しにした間、在庫は圧縮。
- ・前中計期間(2013.4~2018.3)、蓄積された需要に向け開発・販売を加速し、一時在庫は1,600億円超まで増加。
- ・今中計に入り、2年目の新規発売予定の物件はないものの、販売在庫は2019.9末で1,020億円超と豊富な状況。

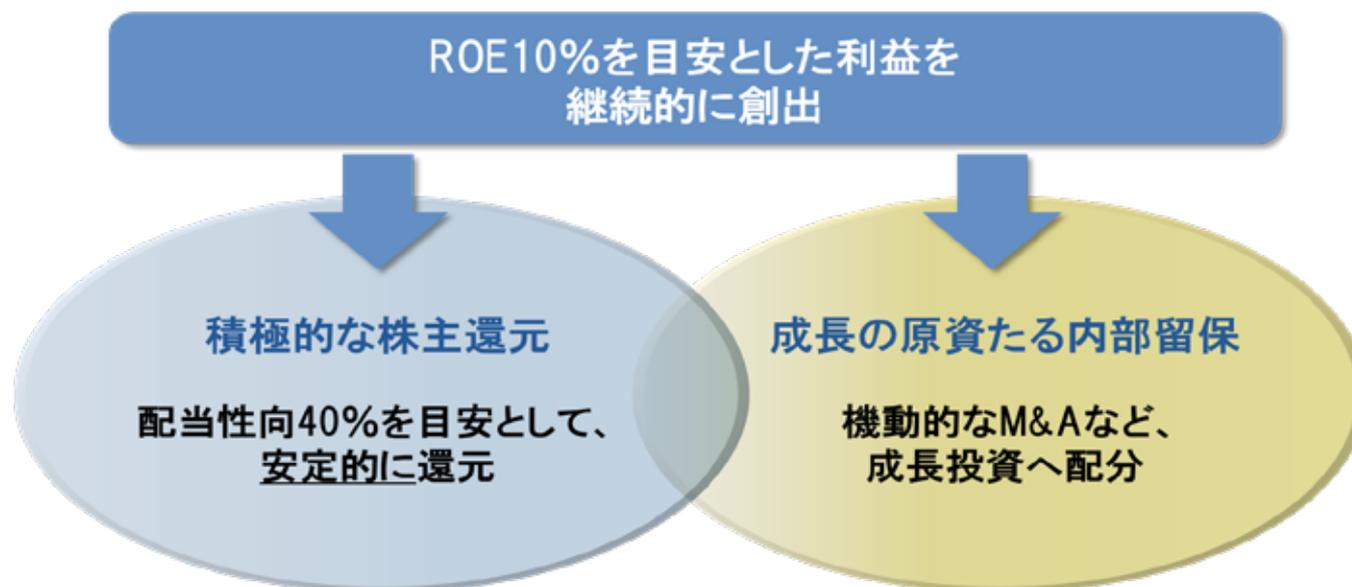


取得済み開発用地: 鬼怒川、千葉(雀島・保田)、軽井沢、箱根強羅、熱海伊豆山、浜名湖、高島 (2019.9時点)

中期経営計画「Connect 50」定量計画

単位(億円)	2017年度 (実績)	2020年度 (Connect 50 3年目)	2022年度 (Connect 50 最終年度)
売上高	1,654	1,950	2,100
営業利益	177	200	240
経常利益	194	200	240
親会社株主に帰属する当期純利益	118	135	160

2022年度 セグメント概況 (想定)	会員権:開業時繰延実現は減少するも収益規模維持	メディカル:セグメント利益100億円突破
	ホテルレストラン:売上高1,000億円突破・利益率8%目処	本社費:連結売上高の4~5%目処で推移



中期経営計画「Connect 50」セグメント別サマリー

会員権事業



国際的な会員権
販売開始による新たな展開
会員制事業の
サステナブルモデル確立へ

◎販売口数の増加、時間当たり生産性の向上

- 2022年度契約数:5,500口(2017年度比+40%)
- 2022年度時間生産性:5.1万円(2017年度比+20%)
- 2022年度関東支社契約高割合:52%(2017年度比+7P)

◎〈国際的な会員権〉 2019年度以降販売予定

ホテルレストラン等事業



生産性・収益性の飛躍的向上
カハラブランド グローバル展開、
一般向け事業領域の拡大
(ビジネス、ラグジュアリー)

◎エクシブ+ベイコート合計 稼働率

- 2022年度: 55.5% (2017年度比+4.0P)
- ◎年会費+保証金償却収入増加見込み
- 2022年度:2017年度比+30~35億円

◎ホテルトラスティ展開

- 2022年度:12施設展開(2017年度比+4施設)
- 2022年度:売上100億円突破(2017年度比+60%)

メディカル事業



先進医療とのシナジー創出、
日本一の「総合メディカル
ソリューション」グループへ
シニアハイグレードマーケット
No.1を目指す

画像提供:GEヘルスケア・ジャパン(株)

◎ハイメディック事業/MS(メディカルサービス)法人事業

- ハイメディック販売:年間2,360口(既存施設活用+新施設)
- 2022年度一般健診数:70万人(2017年度比+40%)

◎エイジングケア事業(物販)

- 2022年度顧客数:50万人(2017年度比+200%)

◎シニアライフ事業

- 3,000室体制とし売上1.6倍、営業利益 約3倍(2017年度比)

グループブランドの強化・浸透への取り組み

2019年4月、今中計「Connect50」のグループブランド強化・浸透への取り組みの一つである「RTTGポイントクラブ」をスタート。当施策をはじめ、お客様との接点を充実させていくことで、個別の事業・商品ブランドにおける価値創出にとどまらない「一生涯」を通じたお付き合いをさせていただける、唯一無二のグループブランドへ向けた取り組みを推進していきます。

ポイント獲得／利用対象

エクシブ・サンメンバーズ

ベイコート倶楽部

ホテルトラステイ

ポイント対象の
リゾートトラストグループ
施設・商品(一例)

メディカル

アサヒグループホールディングス
アサヒグループホールディングス

ゴルフ場

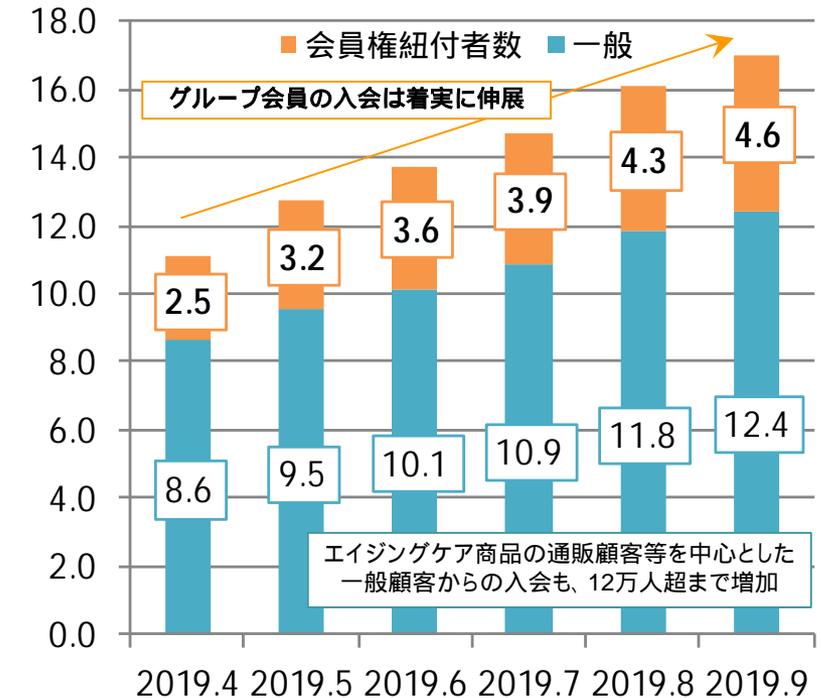
シニアライフ

トラスティーズ

エステ・ヘアアクセサリ
化粧品・サブリなど

RTTGポイントクラブ入会者数推移

(万人)



- ・グループの様々なサービスを対象としたポイントの獲得・利用が可能。
- ・オーナーにもメリットとなる家族登録を促進し、より幅広い利用シーンに対応。

- ・一般も含めたTotalのポイントクラブ入会は、2019.9末時点で約17万人のうち、会員権所有者については、約4.6万人まで増加

ESGに関する当社の概況①

リゾートトラストグループ経営理念

ホスピタリティ憲章(行動規範)

中期経営計画「Connect 50」

今中期計画における環境認識(社会的ニーズ)

- ・富裕層および一般向け滞在・宿泊施設需要(国内・海外)
- ・観光立国、地方創生、働き手不足、ダイバーシティ推進
- ・ハイクオリティで安心なシニア向けサービス・施設の拡充
- ・健康の維持、早期発見による予防医療ニーズの高まり
- ・高度先進医療の研究開発、エイジングケア事業の展開



社会課題の解決
企業価値の
持続的向上

< ESG課題に基づく整理 >

	当社グループ事業における重要性(リスクと機会)	個別取り組み事例
E (環境)	<ul style="list-style-type: none"> ・自然環境との調和、生態系の保全 ・開発時の負荷低減、省エネルギー、省資源、リサイクル促進、汚染防止 <p><リゾート事業における美しい自然は、最も魅力のあるかけがえのない財産></p> <p>関連方針: 環境方針(2005年制定)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・LED化、メガソーラー、エコステイ ・エコカーの使用 ・おりがみアクション(生物多様性) ・レインフォレストアライアンス認証のコーヒー豆使用 ・開発時の植樹、グリーンキャンペーン 等
S (社会)	<ul style="list-style-type: none"> ・デジタル化の推進等生産性向上による、働き手不足への対応 ・余暇・健康・美を創出するホスピタリティ産業における女性の活躍 ・世の中の変化のスピードに対応する人財の「多様性」 <p><グループの各事業で、「ホスピタリティ」が共通の強みとなる重要な理念></p> <p>中期目標: 男性育児休業取得率50%(2024年3月)、女性管理職比率25%(2025年4月) 年間休日数(ホテル従業員)105日→120日(労働時間2,085H→1,920H)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・障がい者雇用の充実(各種賞受賞) ・労働時間の見直し、削減、休日増加 ・ダイバーシティ推進室設置、活動推進 ・健康経営宣言、ホワイト500 ・くるみん認証取得、各種社内制度充実 ・システム化推進による働き方改革の推進
	<ul style="list-style-type: none"> ・地域活性化・地方創生へ貢献、インバウンドに対応した施設の拡充 ・医療機関との共同研究・技術革新「がんで大切な人を亡くさない社会」へ ・介護施設・サービスの拡充により安心して豊かな暮らしを創造 <p><余暇、健康、医療に関するサービスを通じ、お客様のしなやかな人生に貢献></p> <p>今中計期間: 芦屋・熊本・横浜等、地域・行政との調和・連携を重視したホテル開発 メディカル事業拡大による利益倍増(シニアライフ施設は約1,500室→3,000室へ)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・現地採用(地域での雇用創出) ・地産地消、食育・地域活動 ・自然体験の企画、参加 ・施設、商品の安全・品質確保 ・健診設備充実、医療関連・介護施設の拡充 ・BNCT(がん治療)機器開発: 2019年11月治験開始
G (ガバナンス)	<ul style="list-style-type: none"> ・ステークホルダーとの強固な信頼関係、各種リスクマネジメント ・経営の透明性確保(社外取締役比率向上、ダイバーシティ推進) ・独自性の高いビジネスゆえの企業経営としてのガラパゴス化リスクを防止 <p><信頼を失うことが、最大のリスク></p>	<ul style="list-style-type: none"> ・体制: 監査等委員会設置会社 ・任意委員会: 2(報酬諮問、指名諮問) ・社外取締役比率: 35.0%、女性取締役比率: 11.8% ・リスク管理委員会設置、体制の拡充

ESGに関する当社の概況②

< ESGに関連する社外からの評価 >

(直近の取得)

	「ISO27001」(情報セキュリティマネジメントシステム規格)新たに本社・支社の一部にて取得(2015年～取得開始)	2019年 10月		次世代認定マーク「くるみん」を2019年に2回目の取得(厚生労働省)初回は2016年に取得	2019年 1月
	令和元年度「あいち女性輝きカンパニー」優良企業として選定(愛知県)	2019年 10月		平成29年度東京都障害者雇用優良取組企業「障害者雇用エクセレントカンパニー賞」受賞(東京都)	2017年 9月
	「健康な食事・食環境(スマートミール)」認証制度にて、弊社従業員食堂24か所が最上位の三つ星を取得	2019年 10月		「平成27年度 独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構理事長努力賞(障害者雇用優良事業所)」を受賞(独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構)	2015年 9月
	「ISO14001」(環境マネジメントシステム規格)主要な37ヶ所の事業所にて取得(2005年～取得開始)	2019年 7月		平成26年度ダイバーシティ経営企業100選(経済産業省)	2015年 3月
	2017 Constituent MSCI日本株女性活躍指数(WIN)	2019年 6月		「障害者雇用職場改善好事例」平成25年度最優秀賞「厚生労働大臣賞」を受賞(主催:独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構 後援:厚生労働省)	2013年 9月
	2019年度「SNAMサステナビリティ・インデックス」投資対象銘柄に選定(損保ジャパン日本興亜アセットマネジメント)	2019年 6月			
	健康経営優良法人2019ホワイト500を2017年より3年連続で取得(経済産業省、日本健康会議)	2019年 2月			
	平成30年度愛知県ファミリー・フレンドリー企業表彰「イクメン・イクボス企業賞」受賞(愛知県)	2019年 2月		「厚生労働大臣賞」受賞に関連した、天皇皇后両陛下による東京本社事務支援センターへの行幸啓(当時)	



參考資料

<参考> 2020年3月期の主な動き

1. グループポイント制度「RTTGポイントクラブ」運用スタート(2019年4月)
2. 第46回定時株主総会の終結の時をもって、「買収防衛策」を非継続(2019年6月27日)
3. 第27回「リゾートトラストレディス」開催(2019年5月31日～6月2日 於グランディ浜名湖ゴルフクラブ)
4. 「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(2019年6月27日～6月30日 於グランディ那須白河ゴルフクラブ)
5. 介護付有料老人ホーム「トラストガーデン荻窪」(東京都杉並区)運営開始(2019年8月1日)
6. 当社グループのトラストガーデン株式会社が、株式会社LIXILより株式会社シニアライフカンパニーの株式を取得、同社所有5施設(390室)の運営を開始(2019年9月2日)
7. 「ホテルトラスティ プレミア 日本橋浜町」(東京都中央区)開業(2019年9月12日)
8. 「ホテルトラスティ プレミア 熊本」(熊本県熊本市)開業(2019年10月9日)
9. 会員制総合メディカル倶楽部「グランドハイメディック倶楽部」「ハイメディック東京日本橋コース」会員権販売開始(2019年10月16日)
10. 当社グループの株式会社CICSによる悪性黒色腫と血管肉腫を対象としたホウ素中性子捕捉療法(BNCT)の治験開始予定(2019年11月)

<参考> 会員権契約状況(契約高)(4-9月)

(単位 億円)

	2019年9月 実績	2019年9月 計画	計画増減	2018年9月 前年実績	前年増減	2019年9月 販売進捗率 (累計契約高)	2020年3月期 通期計画
横浜ベイコート	114	73	+42	67	+47	50.8%	144
ラグーナベイコート	68	69	1	95	26	91.4%	137
XIV 六甲SV	5	10	5	6	1	47.4%	20
芦屋ベイコート	47	40	+7	33	+14	81.6%	79
XIV 湯河原離宮	16	19	3	8	+8	76.1%	35
他既存ホテル	57	62	5	52	+5	-	121
会員権セグメント計	308	272	+36	261	+47	-	536
ゴルフ	2	1	+1	2	+1	-	2
ハイメディック	29	29	+0	26	+3	-	61
合計	339	302	+37	289	+50	-	599

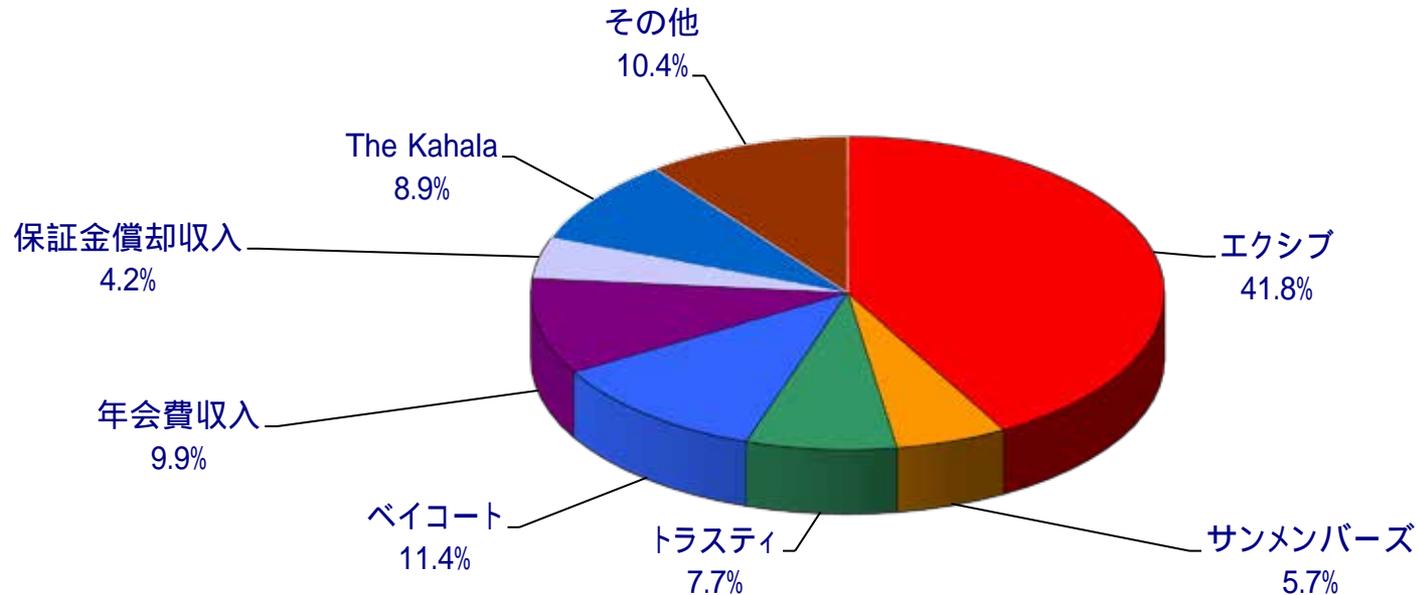
当初総契約高(回収予定額)に対する進捗率

<参考> 会員権事業・物件別売上高(4-9月)

(単位 億円)

	2019年9月 実績	2019年9月 計画	計画増減	2018年9月 前年実績	前年増減	2020年3月期 通期計画	
横浜ベイコート	103	66	+37	61	+42	130	
ラグーナベイコート	62	63	1	86	24	125	
XIV 六甲 SV	4	9	5	6	1	18	
芦屋ベイコート	43	36	+7	30	+13	72	
XIV 湯河原 離宮	14	18	4	7	+7	32	
他既存ホテル	47	36	+11	38	+10	71	
ホテル会員権計	274	228	+46	227	+47	449	
繰延売上	横浜ベイコート	55	35	20	32	23	69
	ラグーナベイコート	-	-	-	48	+48	-
	XIV 六甲 SV	-	-	-	47	47	-
全ホテル計	219	193	+25	193	+25	380	
その他	3	5	2	1	+4	11	
会員権セグメント計	222	198	+23	192	+30	391	

<参考> ホテルレストラン等事業・業態別売上(4-9月)



(百万円)

	2019年9月 実績	2019年9月 計画	2018年9月 前年実績	2020年3月期 通期計画
エ ク シ ブ	17,636	19,417	18,136	37,451
サンメンバーズ	2,392	2,500	2,300	5,002
ト ラ ス ティ	3,243	3,580	3,375	8,140
ベ イ コ ー ト	4,794	5,660	3,488	11,268
年 会 費 収 入	4,182	4,150	3,818	8,408
保証金償却収入	1,788	1,809	1,592	3,618
THE KAHALA	3,735	3,817	3,797	8,174
そ の 他	4,394	4,483	4,290	8,566
合 計	42,167	45,420	40,799	90,630

<参考> ホテルレストラン運営状況(4-9月)

宿泊者数

(千人)

	2019年9月 実績	2019年9月 計画	2018年9月 前年実績	2020年3月期 通期計画
エクシブ	987	1,033	986	1,944
サンメンバーズ	212	221	210	435
トラスティ	348	363	349	797
ベイコート	152	185	105	364

<参考>

(千人)

2018年3月期 通期実績	2019年3月期 通期実績
1,864	1,839
431	418
696	689
145	217

稼働率

(%)

	2019年9月 実績	2019年9月 計画	2018年9月 前年実績	2020年3月期 通期計画
エクシブ	52.9	55.3	52.7	52.4
サンメンバーズ	61.8	64.2	58.3	64.4
トラスティ	88.3	92.7	91.1	90.7
ベイコート	46.0	55.5	46.2	55.1

<参考>

(%)

2018年3月期 通期実績	2019年3月期 通期実績
50.8	50.2
60.4	60.4
91.7	90.4
54.6	48.3

消費単価

(円)

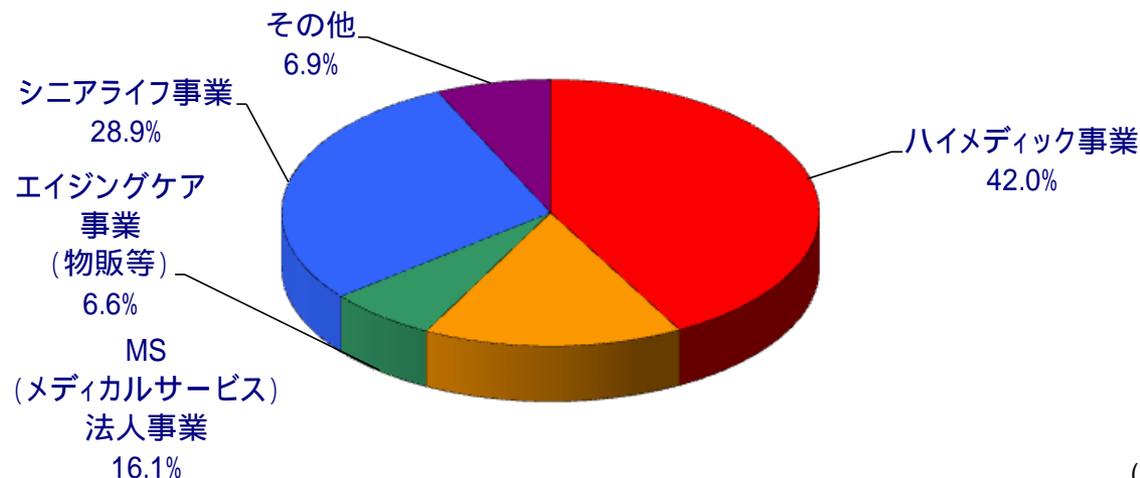
	2019年9月 実績	2019年9月 計画	2018年9月 前年実績	2020年3月期 通期計画
エクシブ	17,857	18,787	18,380	19,259
サンメンバーズ	11,273	11,281	10,920	11,482
トラスティ	9,314	9,838	9,654	10,205
ベイコート	31,497	30,519	33,142	30,898

<参考>

(円)

2018年3月期 通期実績	2019年3月期 通期実績
19,340	18,915
11,139	11,268
9,752	9,612
32,940	32,671

<参考> メディカル事業・部門別売上高(4-9月)



(百万円)

	2019年9月 実績	2019年9月 計画	2018年9月 前年実績	2020年3月期 通期計画
ハイメディック事業	8,211	8,104	7,617	16,731
MS(メディカルサービス)法人事業	3,043	3,087	2,994	6,211
エイジングケア事業(物販等)	1,282	1,457	1,363	3,076
シニアライフ事業	5,645	6,205	5,056	13,627
その他(消去含む)	1,347	1,384	35	1,373
合計	19,532	20,240	16,997	41,020

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>

	2019年9月 実績	2019年9月 計画	2018年9月 前年実績	2020年3月期 通期計画
全施設平均入居率(%)	86.5	91.3	86.6	94.7
居室数合計(室)	2,100	2,100	1,587	2,100

「らいふアシスト馬車道」運営開始(2018年7月)、「トラストグレイス白壁」開業(2019年3月)

「トラストガーデン荻窪」運営開始(2019年8月)、5施設(390室)運営開始(2019年9月) 概要はp.8をご参照ください。

<参考> 繰延収益(未実現収益) ① <通期>

未開業物件の販売における計上方法 詳細はP.32参照

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	2015年3月期実績		2016年3月期実績		2017年3月期実績		2018年3月期実績		2019年3月期実績		2020年3月期計画	
未開業(繰延)物件 契約高	湯河原 鳥羽別邸	92億 118億	六甲SV 芦屋 湯河原	45億 301億 123億	ラグーナ 六甲SV 芦屋	200億 32億 125億	横浜 ラグーナ 六甲SV	72億 208億 25億	横浜	130億	横浜	144億
繰延(不動産売上・利益)	売上	利益	売上	利益	売上	利益	売上	利益	売上	利益	売上	利益
横浜ベイコート	繰延()						35	12	62	21	69	23
	繰延実現(+)											
ラグーナベイコート	繰延()				102	32	104	34				(2020年夏 開業予定)
	繰延実現(+)								+205	+71		
XIV六甲SV	繰延()		21	4	14	3	11	2				
	繰延実現(+)								+47	+11		
芦屋ベイコート	繰延()		153	54	61	22			+212	+82		
	繰延実現(+)											
XIV湯河原離宮	繰延()	47	13	55	17							
	繰延実現(+)					+102	+34					
XIV鳥羽別邸 2014年3月期より 販売開始	繰延()	63	17									
	繰延実現(+)			+98	+30							
影響額合計(単年度)	110	30	132	46	75	23	+62	+34	+189	+61	69	23

繰延実現利益(+)¹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	2015年3月期実績		2016年3月期実績		2017年3月期実績		2018年3月期実績		2019年3月期実績		2020年3月期計画	
	売上高	営業利益										
開示数値(計上数値)	1,204	160	1,422	186	1,435	135	1,654	177	1,795	189	1,714	160
繰延(・実現)影響額を除いた数値	1,314	191	1,554	232	1,510	158	1,592	143	1,607	128	1,783	183
+開業関連費用を除いた数値	1,314	191	1,554	238	1,510	170	1,592	162	1,607	144	1,783	185

<参考> 繰延収益(未実現収益)②<四半期>

未開業物件の販売における計上方法 詳細はP.32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)

		2019年9月 実績		2019年9月 計画		2018年9月 前年実績	
未開業物件 契約高		横浜	114億	横浜	73億	横浜 ラグーナ	67億 95億
繰延(不動産売上・利益)		売上	利益	売上	利益	売上	利益
横浜ベイコート	繰延()	54	18	35	11	32	11
ラグーナベイコート		-	-	-	-	47	16
影響額()		54	18	35	11	79	26
XIV六甲SV(2018.4開業)	繰延実現 (+)	-	-	-	-	+ 47	+ 11
影響額(+) 開業費用含む		-	-	-	-	+47	+9
		六甲開業費用 2					
合 計 開業費用含む		54	18	35	11	33	17

デジタル変革の全体像

デジタル
マーケティング

デジタルマーケティングの活用

デジタルマーケティング技術を活用して、予め成約可能性の高い顧客ターゲット層を抽出。インターネット上の広告等を利用し、興味関心度を高めていく。 **効果的・効率的な営業活動**

AI

AIによる稼働予測、シフト作成、価格コントロール

過去の稼働実績、天候データ等から、AIが稼働率を予測し、稼働に合わせたシフト表を自動的に作成。AIが競合ホテル等の価格動向を分析し、最適価格を算出。 **事務負担大幅軽減**

IoT
(ホテルシステム強化)

スマホアプリで予約、スマホ/ICカード/顔認証等でチェックイン

お客様がご自身のスマホで簡単に予約。スマホ/ICカード/顔認証等でチェックイン。フロントではタブレットに署名。待ち時間の大幅短縮。 **お客様の利便性向上、事務負担大幅軽減**

情報基盤整備

顧客情報の共有

お客様の趣味嗜好・利用履歴等のデータを共有化し、期待を超えるサービスをタイムリーに提供可能に。 **テラーメイドなサービス提供による、お客様の満足度向上**

RPA

RPAで業務の自動化

事務作業にRPA*1を活用し、自動化を実現。 **施設バックヤード業務の徹底的な効率化**

Fin Tech

FinTech*2の導入

電子決済サービスや、スマホによる支払い等、決済手段の充実・多様化。 **お客様の利便性向上、ホテル等での事務負担の軽減**

ポイントシステム

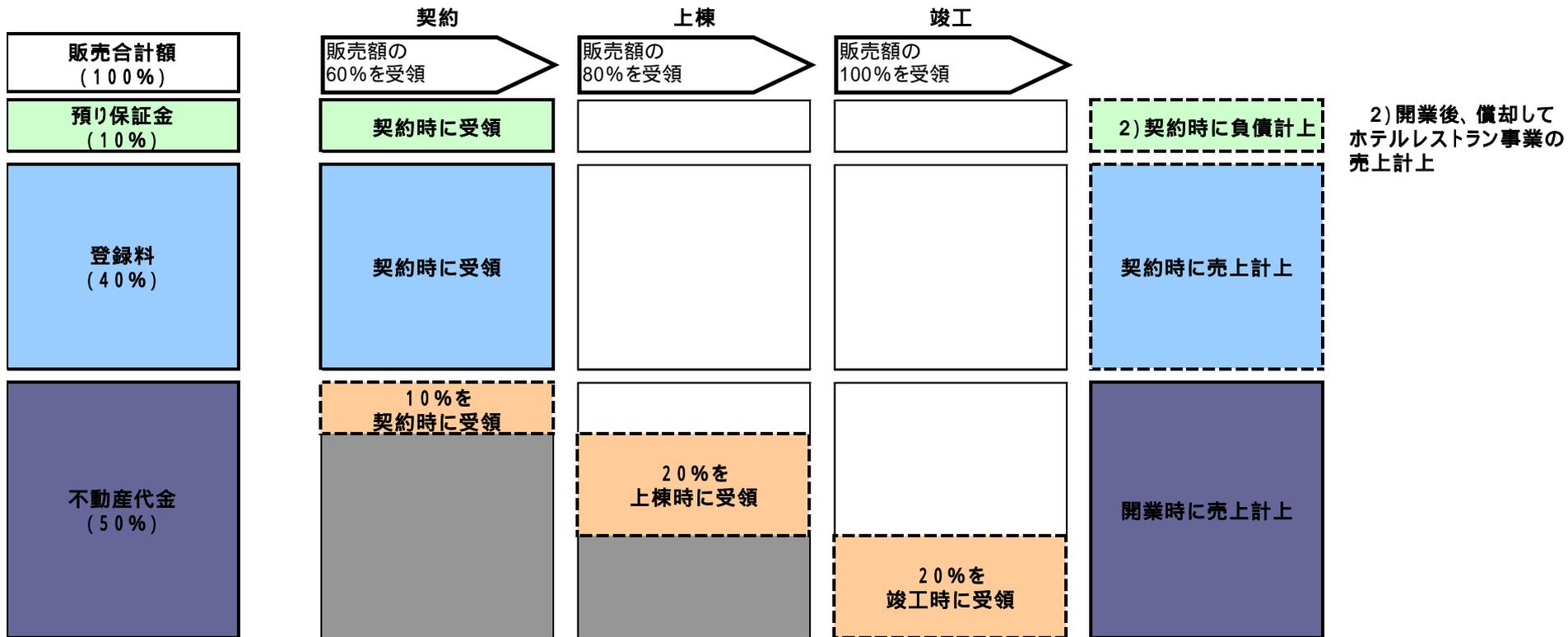
グループポイント制度の構築/導入

各事業の会員向けサービスを統合、再構築。グループ商品の購入・利用に応じたポイント付与。 **リピート利用、ロイヤルカスタマーの増加、グループ商品の認知度向上、クロスセル促進**

*1 RPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)・・・従業員が実施している業務をロボット(PCにソフトウェアを入れる)に代替させ自動化する技術。

*2 FinTech(Financial Technology)・・・情報技術を駆使して金融サービスを生み出したり、見直したりすること。

<参考>ホテル会員権の計上(未開業物件の場合)



(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	100万円				2) B/S負債計上
登録料 400万円	400万円				売上計上(契約時)
不動産代金 500万円	(*) 100万円	(*) 200万円	(*) 200万円		売上計上(開業時)
契約高合計 1,000万円	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。



RESORTTRUST GROUP

リゾートトラスト株式会社 IR部

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

**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。**