

ご一緒に、いい人生



2022年3月期 決算説明資料



「サンクチュアリコート琵琶湖 ベネチアンモダンリゾート」 2022年3月23日販売開始
※完成予想図

リゾートトラスト株式会社(証券コード4681)

目次

RESORTTRUST GROUP

- ・決算サマリー、2022年3月決算ハイライト、セグメント別実績、
2022年3月営業内容 P. 2-18
- ・中計ローリングプラン、BS/CF、2023年3月期計画 P. 19-25
- ・ESGに関する当社グループの概況、SDGsへの取り組み P. 26-29
- ・参考資料 主な動き 各事業詳細データ P. 30-43

※直近3カ月の実績数値は、別途、オフィシャルHPIに掲載しております

<https://www.resorttrust.co.jp/ir/library/supplementary/>

① 会員権販売、年間累計で過去最高の契約高を更新

2022年3月期：(ホテル) 727億円、(メディカル) 74億円

- ・6/21に発売した新商品『サンクチュアリコート高山』の契約高390億円(約9ヵ月間)が全体を牽引。ホテル契約高の過去最高であった2015年度648億円(『芦屋ベイコート倶楽部』発売時)を、12%上回った。(メディカル、ゴルフを含めた全体の会員権契約高の実績は810億円となり、過去最高となった)。
- ・メディカル会員権も、コロナ禍に大きく増加し過去最高となった前年の69億円をさらに上回る、74億円の実績。
- ・グループ会員数は、年間累計で6,063名増加(2015年度以来の大幅増となった)。※新規契約比率も大きく上昇。

② 上期に黒字化したホテルレストラン等事業、年間累計でも黒字化。

2023年3月期計画では、約37億円の営業黒字を見込む。

- ・コロナ禍においても、会員制ホテルの稼働は回復傾向が顕著。利益ベースで、2019年度並みまで回復。
- ・2022年度、は中計ローリングプランで掲げた目標営業利益率5%を見据え、大幅な増益を見込む。

③ 営業キャッシュ・フローがコロナ禍においても進展、高水準を継続。

<2020年3月期: 190億円 ⇒ 2021年3月期: 229億円 ⇒ 2022年3月期: 226億円>

- ・コロナ禍、ホテル運営でのマイナス影響を会員権、メディカルの収入増加が上回って推移。当期の実力値を示す「評価営業利益」は、2021年度実績、2022年度計画共にコロナ前時点の水準を超え、180億円規模まで上昇。

④ 2023年3月期の年間配当予想につき、10円増配の40円を予定

- ・2022.3期: 上期15円、下期15円(予定) ⇒ 2023.3期: 上期20円(予定)、下期20円(予定)

決算ハイライト(4-3月)

RESORTTRUST GROUP

(百万円)

	2020年3月 前々年実績	2021年3月 前年実績	2022年3月 実績	前年比	前々年比	2022年3月 修正計画
売上高	159,145	167,538	157,782	△5.8%	△0.9%	153,000
営業利益	11,652	14,707	8,693	△40.9%	△25.4%	8,000
経常利益	12,476	17,647	11,123	△37.0%	△10.8%	9,600
当期利益	7,135	△10,213	5,775	+15,989百万円	△19.0%	7,000
評価売上高	169,665	147,460	178,627	+21.1%	+5.3%	173,600
評価営業利益	15,030	4,008	18,081	+351.1%	+20.3%	16,800

<前期比、前々期比>

- ・6月に発売した「サンクチュアリコート高山」を中心に、ホテル会員権、メディカル会員権の販売が、引き続き非常に好調に推移しました。(未開業である高山の不動産収益は開業時に一括計上されるため、当期の会計上の業績数値には含んでおりません。)
- ・ホテル運営においては、新型コロナウイルス感染拡大に伴う個人消費自粛により、ホテル稼働低下等の影響がありましたが、安心、安全のニーズを踏まえたご提案、会員制ならではの顧客フォローが稼働改善に寄与し、通期のセグメント利益は黒字転換しました。
- ・前年9月には横浜ベイコート倶楽部の開業に伴い、前々期までの販売で繰延べられてきた不動産収益(売上高201億、利益71億)の一括計上があったため、当期の売上高、各利益の会計上の数値は減少しておりますが、繰延影響等を除いた、当期の実力値を示す「評価売上高」、「評価営業利益」の数値は、前年比、前々年比において、それぞれ大きく増加しました。

<修正計画比>

- ・11月に公表した修正計画比は、会員権販売やホテル稼働が想定を上回って推移したことなどにより、各項目で計画を達成しましたが、遊休資産(閉館施設や寮等の一部)、シニアライフ事業の一施設で減損損失を計上したことにより、当期利益では計画を下回りました。

※当資料におきましては、親会社株主に帰属する当期純利益を、「当期利益」と表記しております。

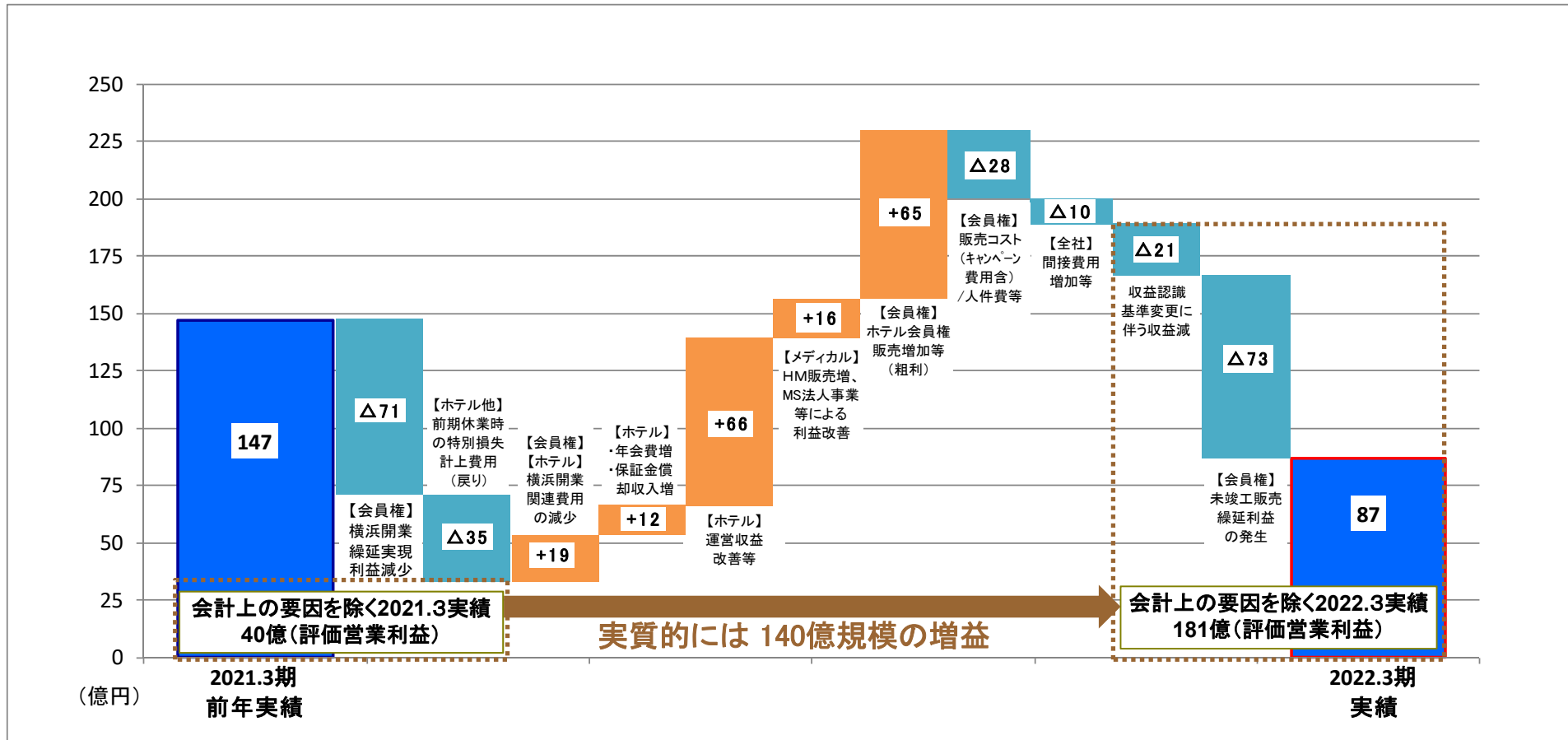
【評価売上高／評価営業利益】について ※評価算定上の計算根拠は、P.42をご参考ください

前期「横浜ベイコート」開業に伴う実現分(売上+201億／利益+71億)や、今期「高山」販売実績の未計上分(売上△180億／利益△71億)等、不動産収益の繰延・開業時の実現影響のほか、コロナ禍特有の会計上の要素を控除し、当期の営業評価ベースに置き換えた算定数値。今期の新会計基準導入は一過性要因ではないが、過年度との比較のため、過去と同一の基準にて評価。

2022年3月期実績：営業利益の状況（対前期）

RESORTTRUST GROUP

- ・会計上の要因を除いた実カベース（評価営業利益）では、140億規模の増益となった。
- ・前期には通期で赤字計上となっていたホテルレストラン事業が、大きく収益改善したほか、会員権、メディカルの各事業においても、実カベースでは大きく利益伸展した。



※ 未開業物件のホテル会員権の販売は、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.40・41をご参照ください。

セグメント別実績(4-3月) 主要3事業セグメント

RESORTTRUST GROUP

<会計ベース>

(百万円)

		2020年3月 前々年実績	2021年3月 前年実績	2022年3月 実績	前年比	前々年比	2022年3月 修正計画
会員権	売上高	38,948	66,523	40,946	△38.4%	+5.1%	38,000
	営業利益	13,559	22,951	11,887	△48.2%	△12.3%	11,200
ホテル レストラン	売上高	80,659	60,322	73,699	+22.2%	△8.6%	72,000
	営業利益	92	△6,165	261	+6,426百万円	+184.1%	△800
メディカル	売上高	38,867	40,022	42,432	+6.0%	+9.2%	42,300
	営業利益	5,829	6,341	5,736	△9.5%	△1.6%	5,600

<評価ベース>

会員権	評価売上高	49,468	46,445	59,868	+28.9%	+21.0%
	評価営業利益	16,937	15,809	19,353	+22.4%	+14.3%
ホテル レストラン	評価売上高	80,659	60,322	73,699	+22.2%	△8.6%
	評価営業利益	92	△9,397	261	+9,658百万円	+184.1%
メディカル	評価売上高	38,867	40,022	44,355	+10.8%	+14.1%
	評価営業利益	5,829	6,017	7,659	+27.3%	+31.4%

※ 会員権：未開業物件の不動産の繰延売上・利益をプラス(今期:高山等)。開業時の、期を跨ぐ繰延実現売上・利益をマイナス(前期:横浜)。

※ ホテルレストラン/メディカル：前年のクローズ期間、固定費等が特別損失に計上されていた影響を控除(販管費に加味)

※ メディカル/会員権：今期の新収益認識基準導入による、マイナス影響を控除(従来ベースでの計算)

<前年比、前々年比>

当期の実力値を示す評価営業利益では、前年比、前々年比において、それぞれ3事業ともに大きく進展しました。

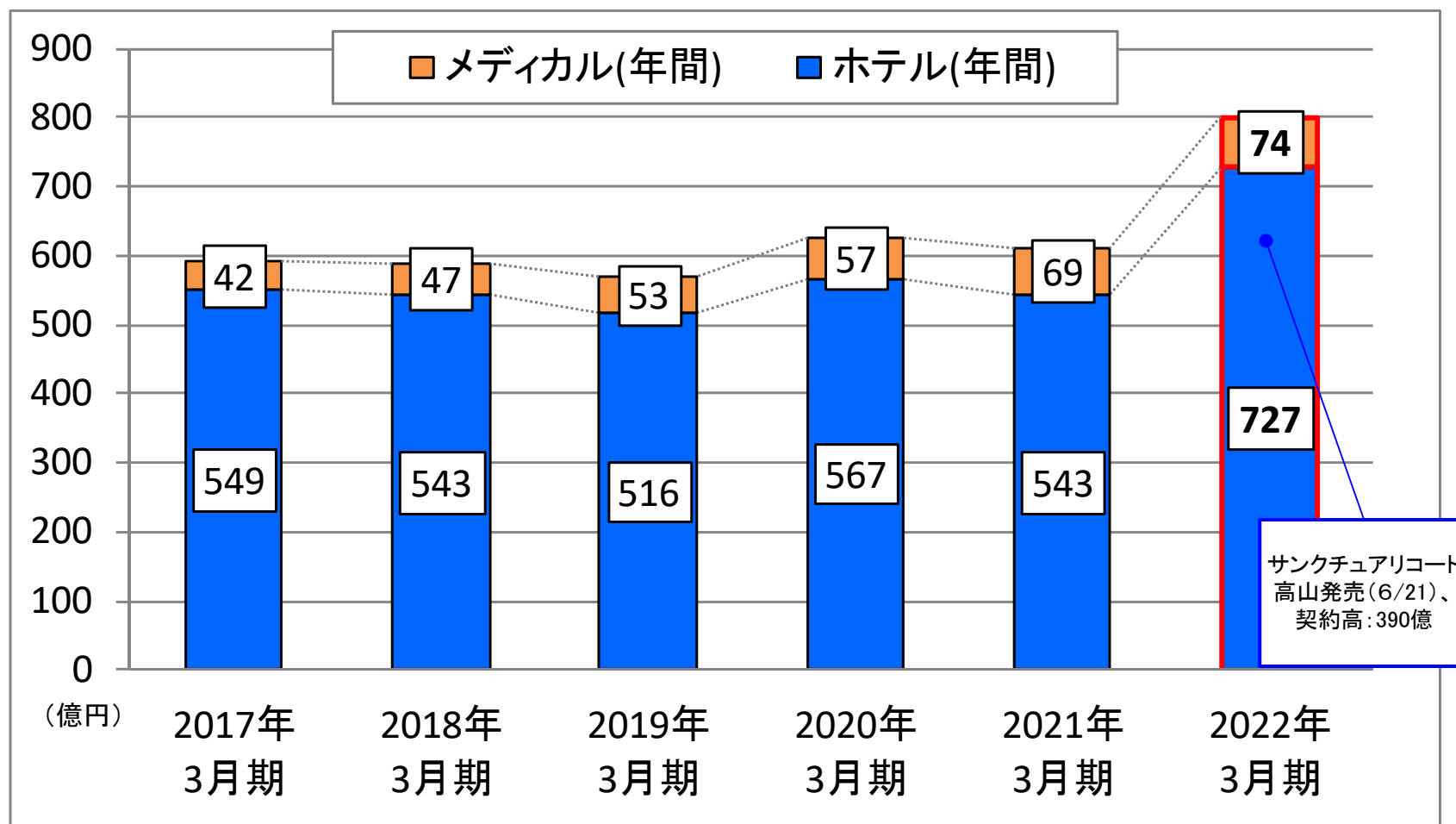
<修正計画比>

会員権販売やホテル運営が修正計画を上回って推移し、3事業ともに修正計画を達成しました。

※「その他」「本社」区分も含んだ連結の内訳数値はP.33に掲載

契約高の推移(4-3月)

ホテル契約高は、今期6月に発売した新商品「サンクチュアリコート高山」を中心に非常に好調に推移し、年間契約高の過去最高額を大きく更新(以前は、芦屋ベイコートを発売した2016.3月期:648億が最高)。
ハイメディックも販売も引き続き好調な推移となり、同じく年間契約高として、過去最高となった。



新商品「サンクチュアリコート琵琶湖」 会員権販売開始

RESORTTRUST GROUP

●「サンクチュアリコート琵琶湖 ベネチアンモダンリゾート」施設概要



会員権販売開始	2022年3月23日
開業予定	2024年10月(予定)
総客室数	167室
付帯施設	レストラン(イタリア料理、中国料理、日本料理)ラウンジ&バー、ボールルーム、スパ(内風呂、炭酸泉風呂、露天風呂、サウナ)、トリートメントサロン、インドアプール、トレーニングジム、エグゼクティブルーム、プティック、ドッグラン等
会員権価格	743万円(10泊タイプ)~3,475万円(20泊タイプ)



エントランス



客室(ロイヤルスイート)



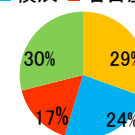
インドアプール

◆3月末までの契約状況

- ・総販売口数:6,012口 (全て10泊商品で販売した場合)
- ・契約ベースでの販売口数:501口(3/23~3/31)

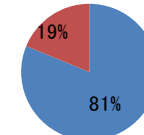
<地域別(支社別)の販売比率>

■東京 ■横浜 ■名古屋 ■大阪



<入会主体別>

■法人 ■個人



◆SDGsの取り組み

電力エネルギー使用量、CO2削減に向けて太陽光発電設備を設置しCO2排出削減に向けた取り組みを行う。消費電力のおよそ80%相当を自家発電で賄う見込み。

地域活性化を目指して

- ・高島市との協定により、地域に根差したホテル運営を行う。
- ・地元食材を積極的に提供し、地域経済への貢献、顧客満足度の向上、フードマイレージの削減に取り組む。



◆スパ・ウェルネス(健康)施設が充実

- ・温泉露天風呂、蒸気式サウナ、スチームサウナ、炭酸泉風呂など
- ・シュミレーションゴルフなど充実のアクティビティプログラム

◆ドギー棟(29室を設置)

- ・当社施設としては最大規模の客室数を備え、ドッグランを設置。

●「サンクチュアリコート」商品概要 ※高山同様

会員期間 権利形態

- ・会員期間は、ホテル開業から50年間
- ・土地:一般定期借地権、建物:区分所有(従来同様)

権利泊数

- ・年間20泊(18名の会員で共有)、年間10泊(36名の会員で共有)

占有日の 交換利用

- ・会員制リゾート「エクシブ」「ベイコート倶楽部」とも相互に交換可能

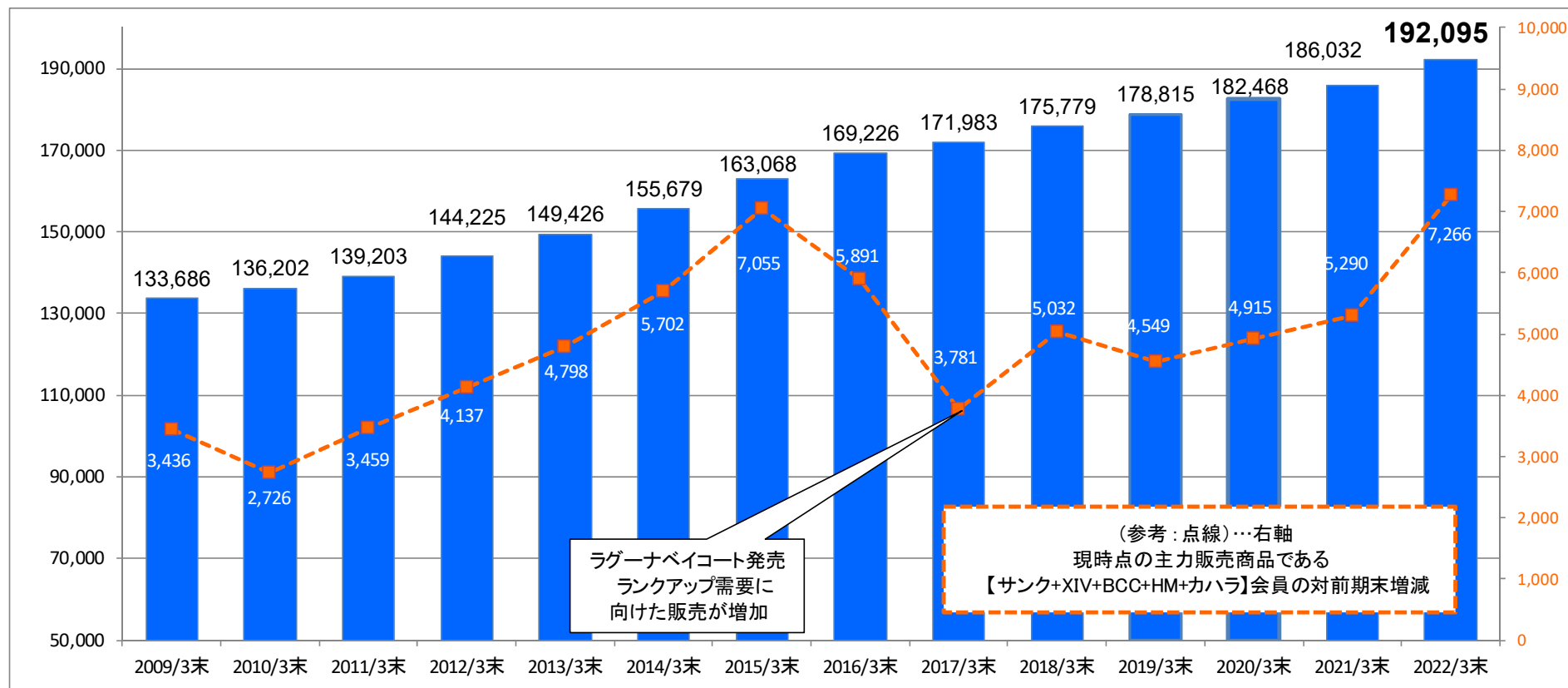
フローティング 時権利未 消化(上限 あり)

- ・自施設の利用に限り、自施設のフローティング利用一定泊数を権利未消化でご利用可能。20泊タイプは月10泊、10泊タイプは月5日

会員数の推移

RESORTTRUST GROUP

(名)



(名)

	サンクチュアリコート	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	カハラ	合計	サンク+XIV+BCC+HM+カハラ 合計
2021年3月末	-	23,553	77,789	29,789	29,960	23,818	392	731	186,032	
2022年3月末	2,990	23,737	79,346	28,413	30,114	26,237	411	847	192,095	+7,266
2022年3月期増減	+2,990	+184	+1,557	△1,376	+154	+2,419	+19	+116	+6,063	
2021年3月期増減	-	+3,046	△193	△1,696	△41	+2,284	+11	+153	+3,564	+5,290

※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

「会員制モデル」を基軸とした成長 ①顧客数増加に向けた取り組み例

RESORTTRUST GROUP

富裕層増加、コロナ禍において会員権の訴求力上昇

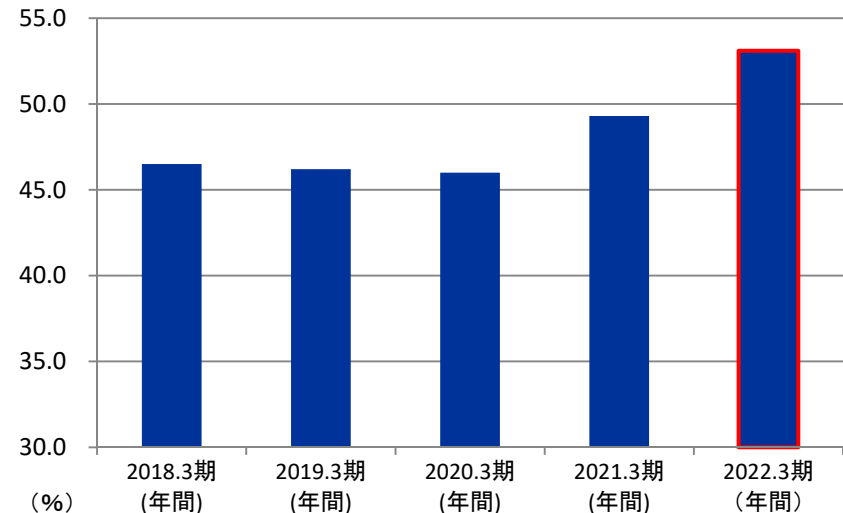
① 顧客数(会員数)の増加

入会経路、チャネル、商品の充実、
契約数(契約高)、契約効率向上
⇒販売戦略、デジタル活用

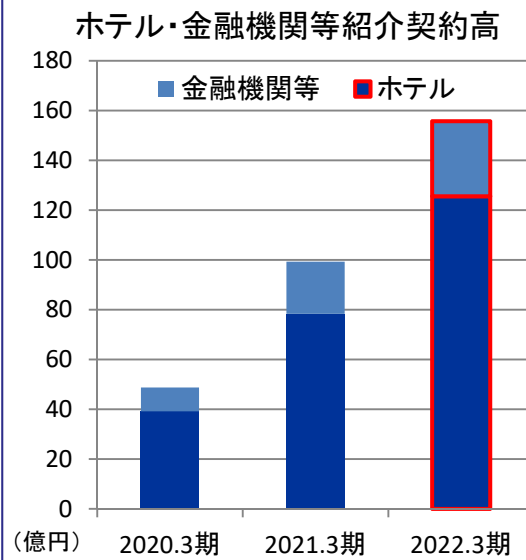
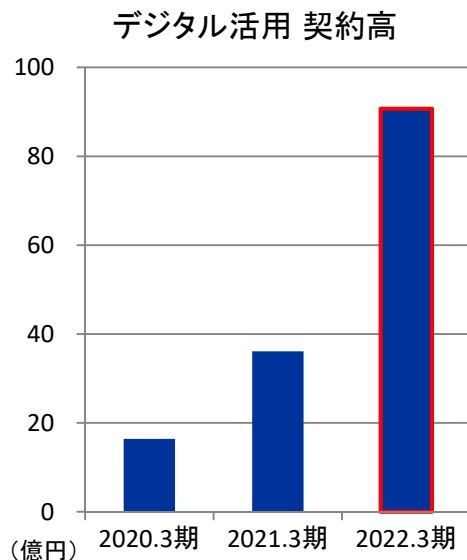
+

対象顧客、展開エリア
の拡充(関東、海外)
⇒ブランド戦略、認知向上

新規率(切替・買増以外の販売口数比率)の推移



入会経路の拡大、契約効率の向上



【デジタルマーケティング】

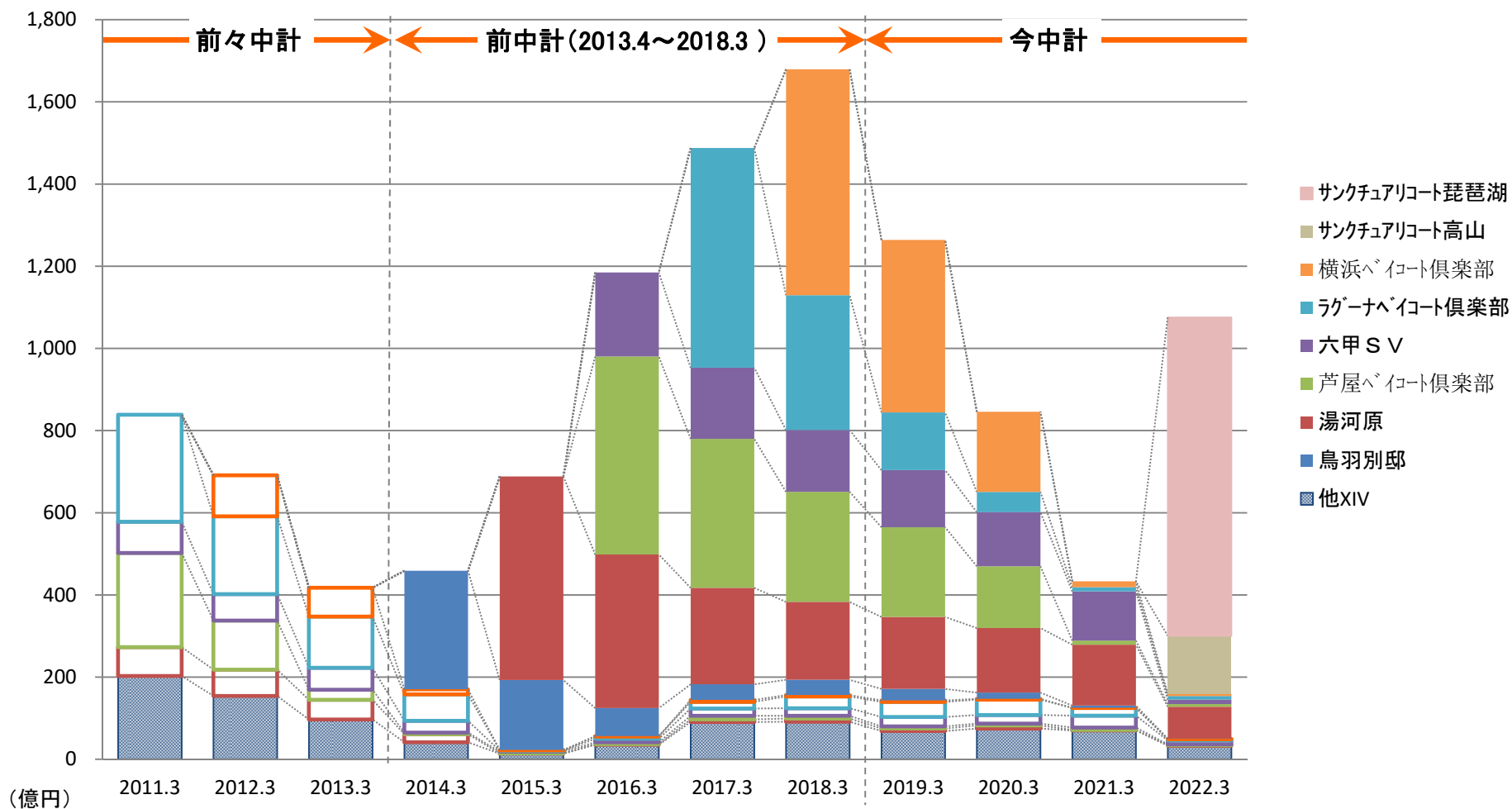
メールマガジン等を活用し、お客様のご興味、ご希望のタイミングに応じた、効率的な営業活動に寄与。ローリングプランの最終年度(2024.3)目標年間80億を既に達成。2023.3期計画では100億を目指す。

【紹介契約の増加】

当社運営ホテル経由での紹介契約、金融機関等からの紹介契約の件数が前年の下期あたりから増加傾向。過去2年の実績に対し大きく進展。

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ことで、在庫を圧縮。
- ・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3年間で約1,200億円の減少。当期には2物件を着工し、2022.3末在庫は1,000億円超(ハワイ除く)。



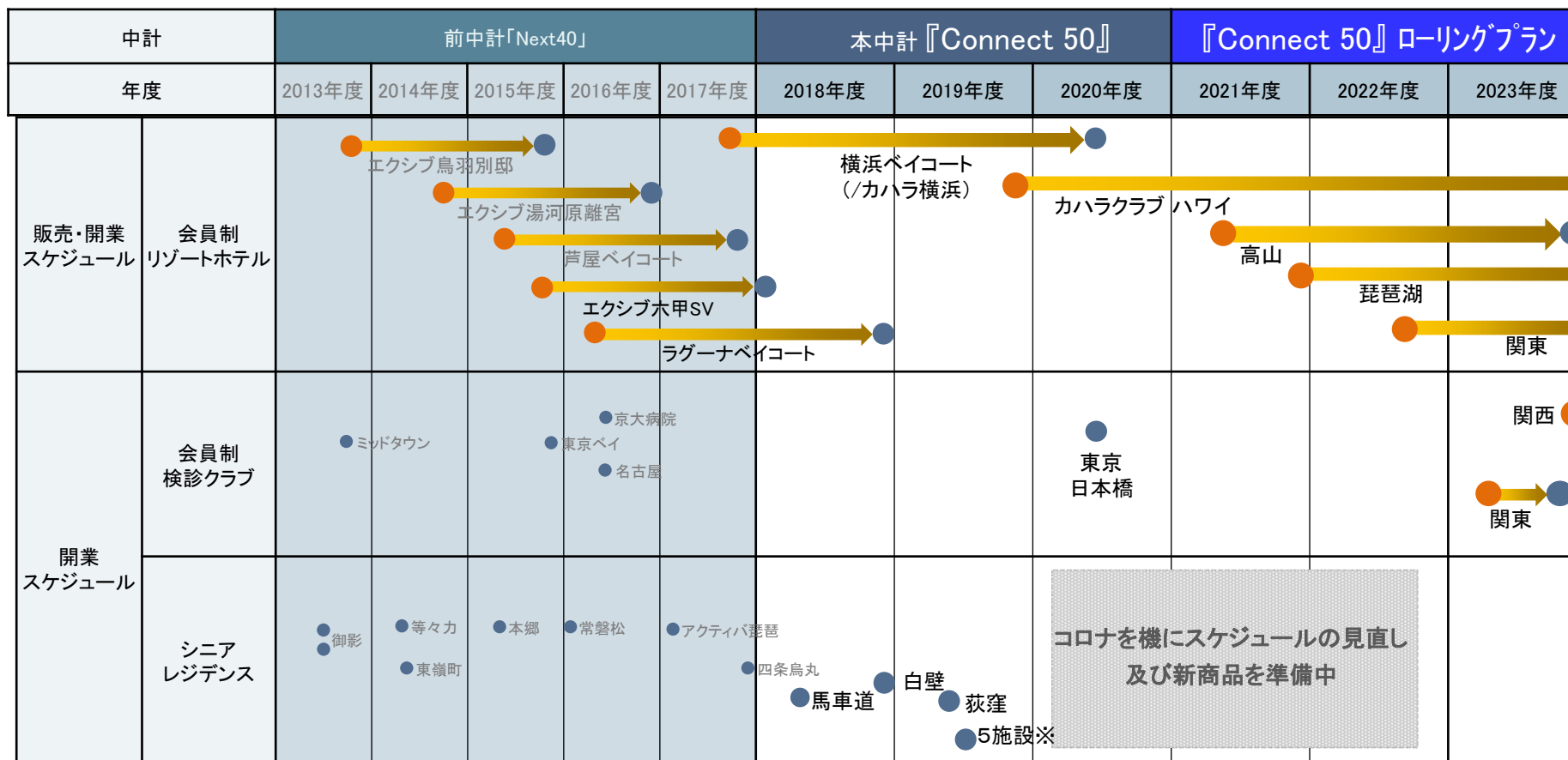
※カハラクラブ ハワイを含まず

開発スケジュール(～2023年度)

＜会員制リゾートホテル＞在庫状況を勘案し、2021-2023年度に中部、関東、関西、それぞれで販売物件を拡充。販売計画に対応したコンスタントな開発ペースとしつつ、室数規模は従来に比べ平均してやや小型化。お部屋でよりゆったりとお過ごしいただき、滞在自体が旅の目的となるディステーションホテルの実現へ。
 ＜ハイメディック＞名古屋のフロア拡張等で既存キャパシティを拡大し、2023年度関東、2024年度関西にて開業予定。

＜販売および開業スケジュール_2022年5月13日時点＞

● 販売開始 ● 開業・取得

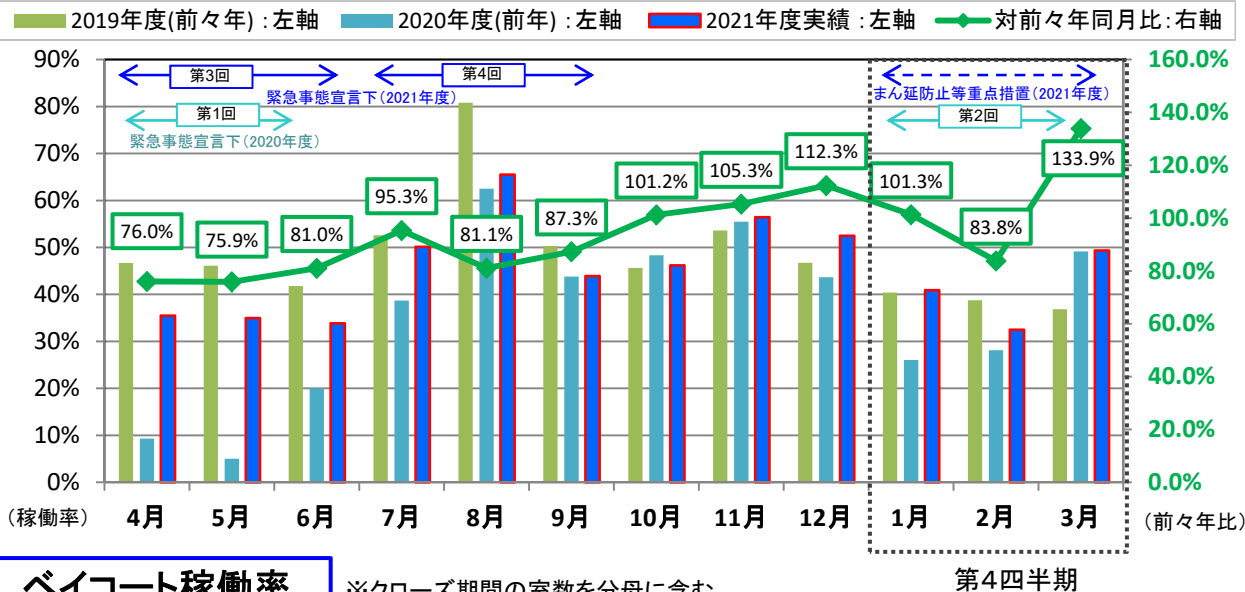


※介護付有料老人ホーム「フェリオ多摩川」、「フェリオ成城」、「フェリオ天神」、「フェリオ百道」、および住宅型有料老人ホーム「レジャス百道」

月別 ホテル稼働率の推移①

エクシブ稼働率

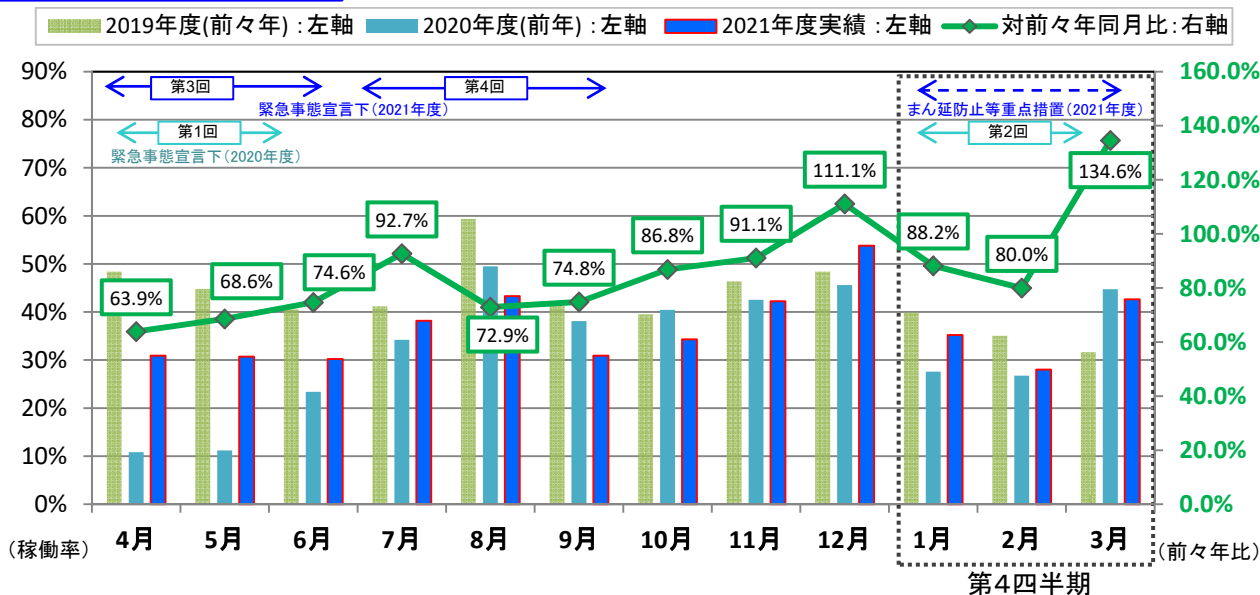
※クローズ期間の室数を分母に含む



・前年2020年緊急事態宣言下には、多くの施設で一時クローズをしたことから、前々年との比較を折れ線に表示。
 (但し、3月は前々年にもコロナの影響を含む為、コロナ前の比較とはならず、大きく進展している。)
 ・エクシブ、ベイコート稼働回復の軌道は概ね似通った動きとなった。

ベイコート稼働率

※クローズ期間の室数を分母に含む



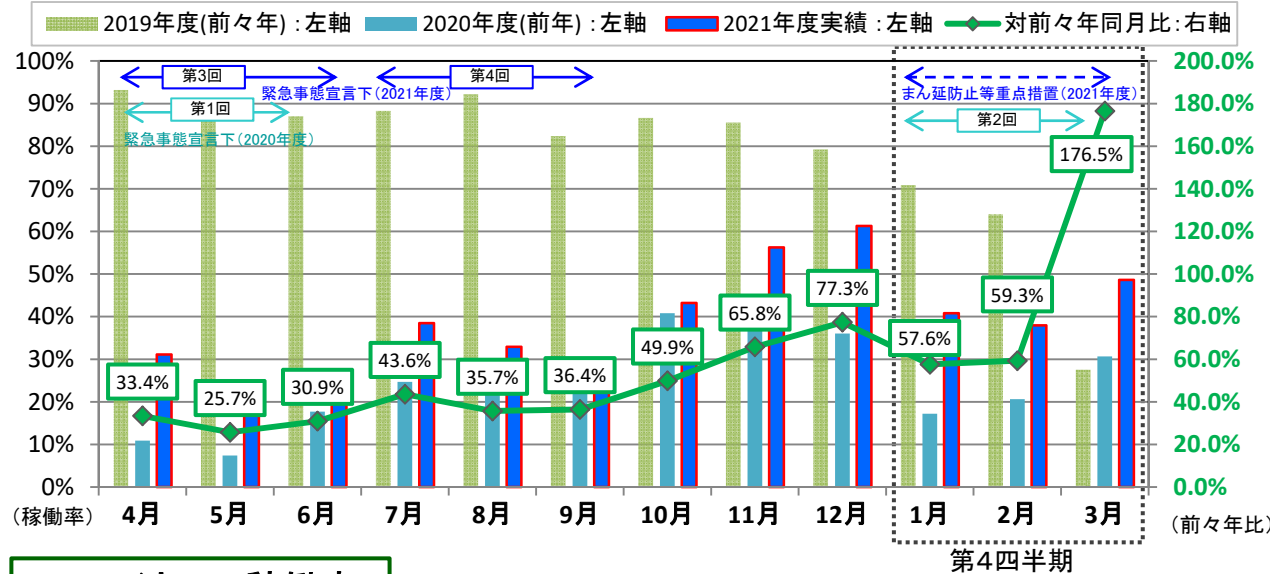
(2022年1~3月)
 オミクロン型の感染拡大に伴い、1月半ば頃より蔓延防止策等重点措置がとられるなど稼働が低下したが、3月に入ってから回復傾向となり、コロナ前に近い戻りとなった。

(2022年4月)※左表には記載なし
 蔓延防止措置が解除・緩和され、再度、回復が鮮明になった。特にエクシブでは、コロナ前の稼働率を1.2P上回った。
 (2022.4月:47.9%、2019.4月:46.7%)

月別 ホテル稼働率の推移②

トラスティ稼働率

※クローズ期間の室数を分母に含む



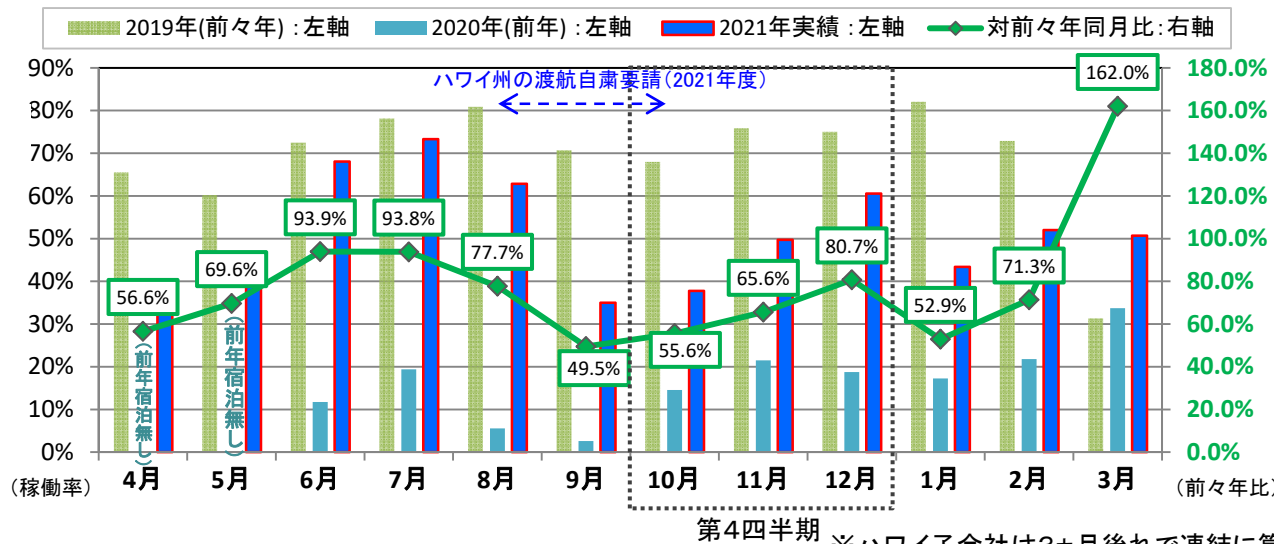
10月以降は稼働の回復傾向が見られ、当期の実稼働率として50~60%程度で推移した。

1月~2月は、感染拡大に伴い、実稼働率として40%程度まで下がったが、3月には若干の回復となった。

(実際のコロナ前比では50%程度の戻りとなっている。)

ハワイカハラ稼働率

※クローズ期間の室数を分母に含む



8月9月にかけて州の自粛要請が強化され、稼働が停滞したが、10月以降には緩和されて回復軌道に乗った。

12月終わり頃から再度感染状況が急激に悪化して厳しい状況となったが、2月、3月と回復基調を示し、コロナ前比では7~8割の水準で推移した。

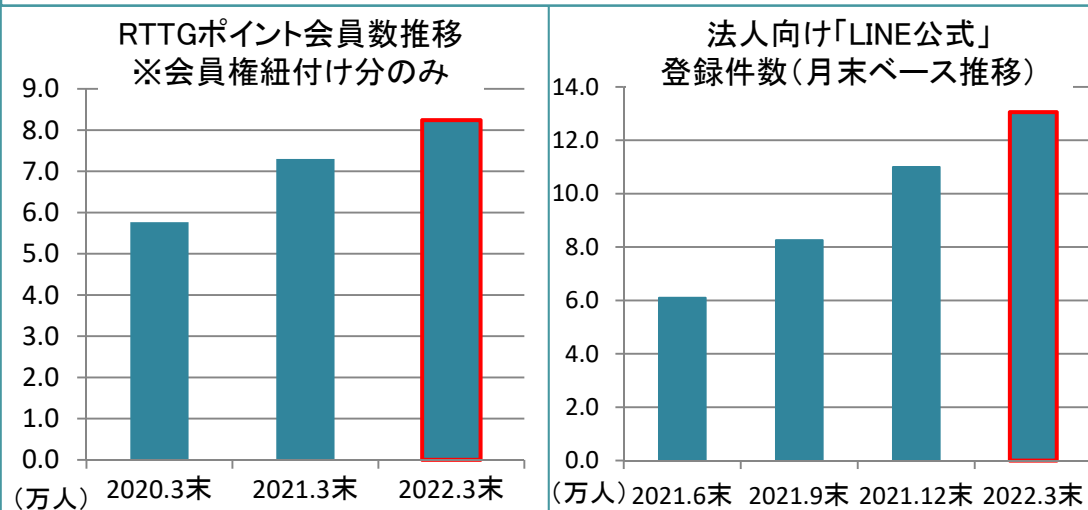
※連結損益への算入には3カ月のタイムラグあり

※ハワイ子会社は3カ月後れで連結に算入

「会員制モデル」を基軸とした成長 ②利用額増加に向けた取り組み例

RESORTTRUST GROUP

接点強化、クロスセルに繋がる仕組みを導入



【RTTGポイントクラブ】

2019年4月導入。現状、ホテル会員のうち、6～7割程が入会済。従来、会報誌でご案内していたプラン等の発信をタイムリーに実施、グループ商品も周知。

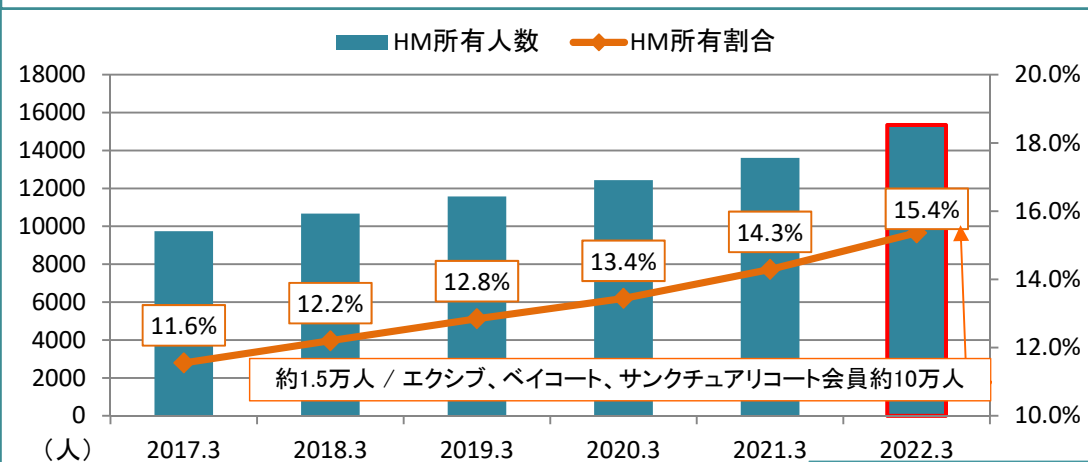
【LINE公式へのアプリ登録】

2020年9月導入。法人従業員の方向けに個別のご案内を強化。目標は30万人登録。

【社内評価制度の拡充】

グループの事業に横串をさし、相互利用促進、販売促進に向けたインセンティブ設計を充実。

ホテル会員権所有者の内、ハイメディック所有者の割合 <期末推移> (エクシブ、ベイコート、サンクチュアリコート)



1顧客あたりの利用期間、
サービス領域の拡大
⇒ 生涯のお付き合い、クロスセル

+

1顧客あたりの利用頻度、
家族、従業員等周辺への拡大
⇒ Connect推進、接点強化

② 1顧客(会員)あたり利用額の増加

コロナ禍、安心・安全・健康に関するサービスへのニーズが拡大

<参考> SNSを活用した情報発信、コミュニケーション

RESORTTRUST GROUP



LINE公式

宿泊プランや、おすすめイベントの情報など、ホテルの最新情報を写真を活用しながらタイムリーに配信

XIV

美食のリゾートアイランド「エクシブ淡路島」で過ごす家族時間

関西からはもちろん、関東からもアクセスの良いリゾートアイランド、淡路島。オールシーズン楽しめる美食の島の魅力を周辺の見所と一緒に紹介します。

1泊2食付ご宿泊プラン
XIV GATEWAY PLAN FAMILY

通常大人2名様からご利用になれるゲートウェイプランが大人1名様+お子様1名様からのご利用も可能に。
ご家族での旅行はもちろん、お子様の進級・進学のお祝いにご利用ください。

▼詳しくは画像をタップ

19:10



19:10

SUN

こんばんは、今回はリゾートピア熱海より熱海海上花火大会開催日のお知らせです。

会場である熱海湾は、3面を山に囲まれた「すり鉢」状の地形で、海で上がる花火の音が反響し、大きなスタジアムのような音響効果がお楽しみになります。

ご観覧の際はマスクの着用やソーシャルディスタンスの確保などの感染予防を徹底していただきお楽しみください。

▼詳細は下記の画像をクリックしてご覧ください。

18:00



18:00



RTTGアプリ

新型コロナウイルス関連情報の定期配信や、期間限定キャンペーン情報を配信

新型コロナウイルス関連情報

2022.04.06号

まん延防止等重点措置が21(月)に全面解除されてから2週間余り、新年度を迎え、新規感染者数は下げ止まりから横ばい状況にあります。今号では、第6波のピークは収束したものの、収束したとは言えない現状の再燃をお伝えします。また、コロナ禍でのがん検診の受診動向についても確認してまいります。

特集

新型コロナウイルス感染動向 ～第6波～

新規感染者数は緩やかな減少にありましたが、1カ月半ぶりに増加傾向に転じています。

厚生労働省の専門家会議であるアドバイザリーボードは、感染拡大の抑制の観点でみられやすい「飲食店に感染する20代の人が増えている」と分析し、「リゾンドの再燃が見え始めている可能性がある」との見方を示しています。

出所：第78回新型コロナウイルス感染症対策アドバイザリーボード（令和4年3月30日）
<https://www.mhlw.go.jp/content/11900000/0000922115.pdf>

※「第6波」感染増スピードは穏やか

各地に適用されていたまん延防止等重点措置も段階的に解除されましたが、感染の減少スピードは穏やかで、感染者数は2021年夏の第6波のピーク時の2倍以上の状態が続いています。

国内の感染者数



Complex Biz

GIFT SELECTION ONLY ONLINE SHOP

キャンペーン期間：5月8日(日)まで

公式オンラインショップにて
ギフトセットキャンペーン実施中



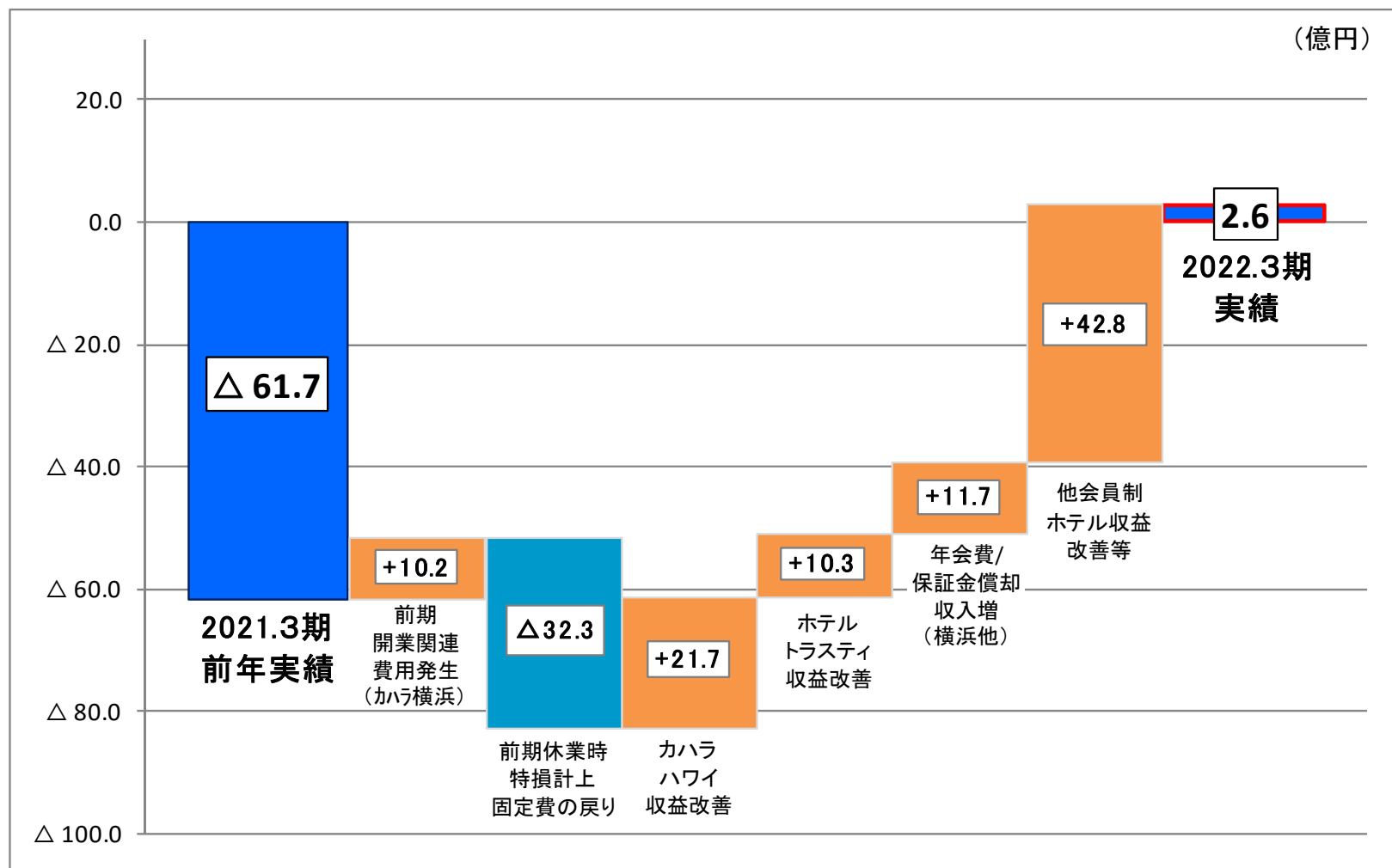
LINEWORKS

営業スタッフが担当している会員様とコミュニケーションをとるために使用。対面・電話に次ぐ手段。おすすめプラン等の個別案内だけでなく、予約も受付

2022年3月期 ホテルレストラン等セグメント営業利益の状況(対前期)

RESORTTRUST GROUP

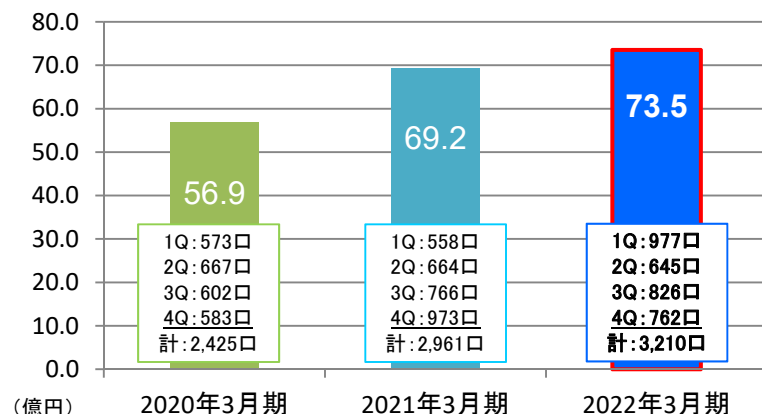
前年、クローズ期間に特別損失計上されていた固定費を営業費用として加味すると△90億円超の赤字であったのに対し、当期は、一部固定費の戻りを抑制しつつ、会員制ホテルを中心に稼働が回復したことにより、2Q以降は黒字に転換。固定収入増加や、カハラハワイ他、一般向けホテルの回復も寄与。



メディカル事業の状況

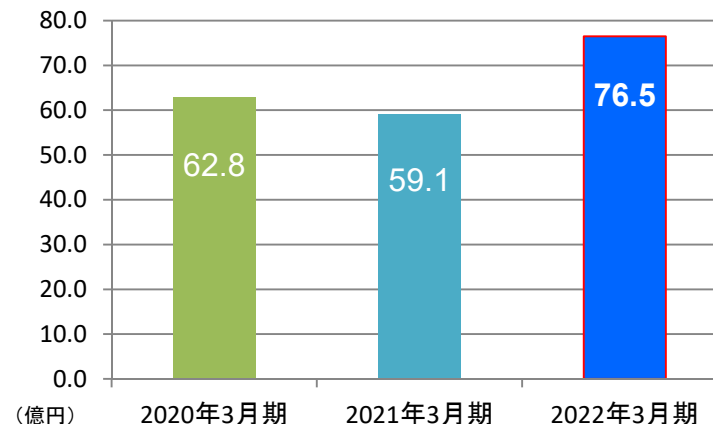
2022年3月期のハイメディック会員権は引き続き好調な推移となり、前年及び前々年を大きく上回った。前年4-5月に一時クローズした一般健診や、エイジングケア事業も堅調に推移。シニア施設は、コロナ禍で一進一退の状況が続いている。

◆ ハイメディック会員権契約高(年間)



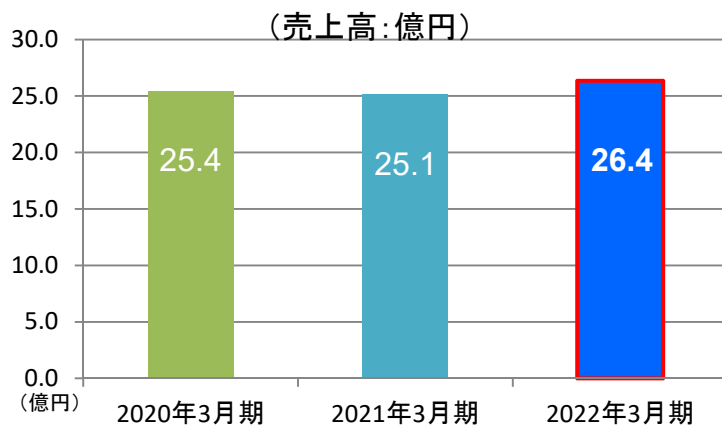
コロナ禍においてニーズが拡大。年間累計において過去最高の実績。

◆ メディカルサービス法人事業売上高(年間)



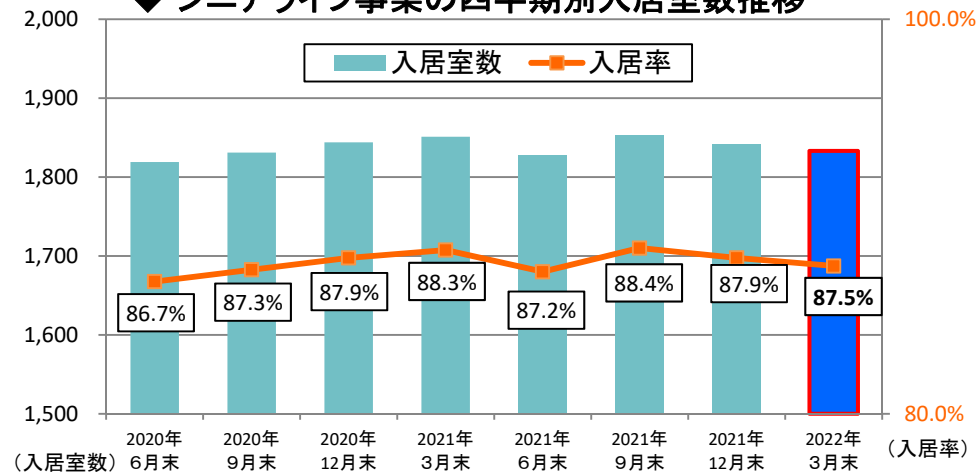
一般健診事業は、順調な推移。2022年3月期は連結対象子会社1社増加の影響(売上約8億円)を含む。

◆ エイジングケア売上高(年間)※物販売上等



物販事業もMunoageブランドを中心に、前年、前々年比で好調に推移。直近10月に、新ブランド「エストール」をリリース。

◆ シニアライフ事業の四半期別入居室数推移



感染拡大の影響もあり、特に健常者向け施設で厳しい状況となっており、当期は88%前後の入居率で推移。

2/14 DeNA社との業務提携を締結し、メディカル事業のDXを推進。パーソナライズサービスを提供し、新たな事業機会を創出。
⇒メディカル事業で掲げる「人生100年時代の健康長寿・ウェルビーイングの実現」、2026年度営業利益100億円に向け戦略を推進。

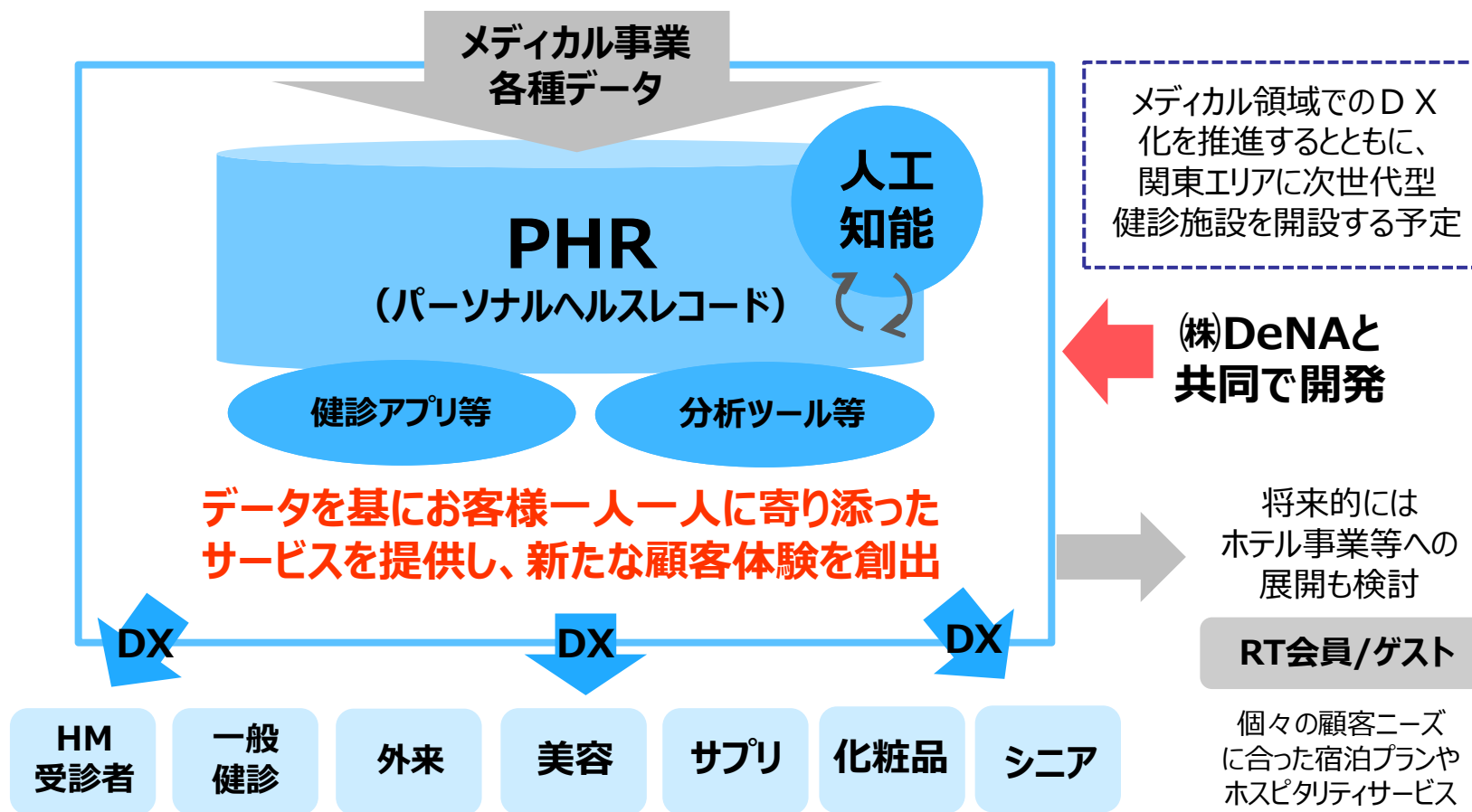
リゾートトラストメディカル事業

ハイメディック事業

MS法人事業

エイジングケア事業

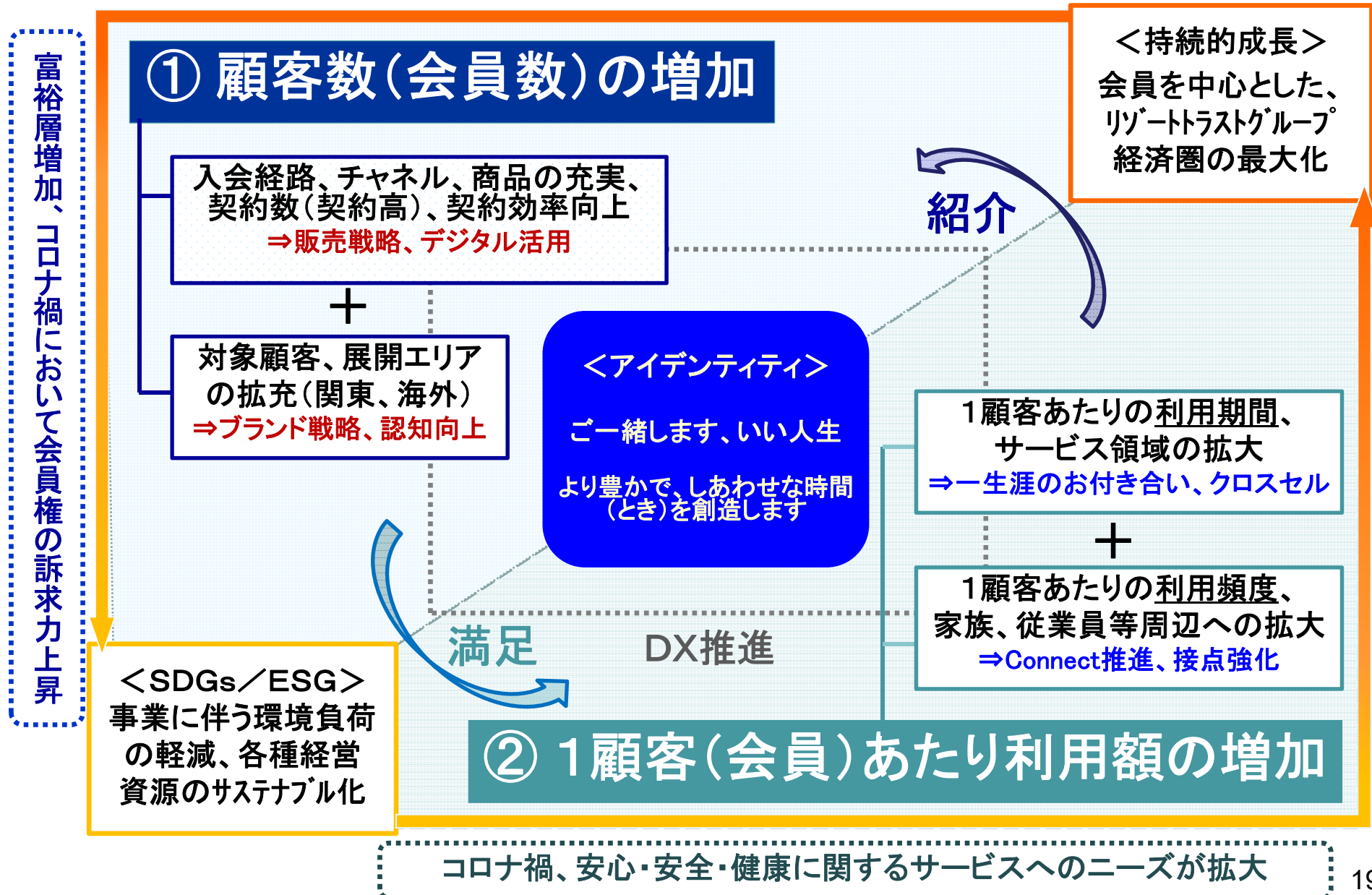
シニアライフ事業



「会員制モデル」を基軸とした成長イメージ ①×②

RESORTTRUST GROUP

＜「会員制」の強みを最大限に活かした経営・・・①×②に基づく持続的成長とサステナブル経営の推進＞



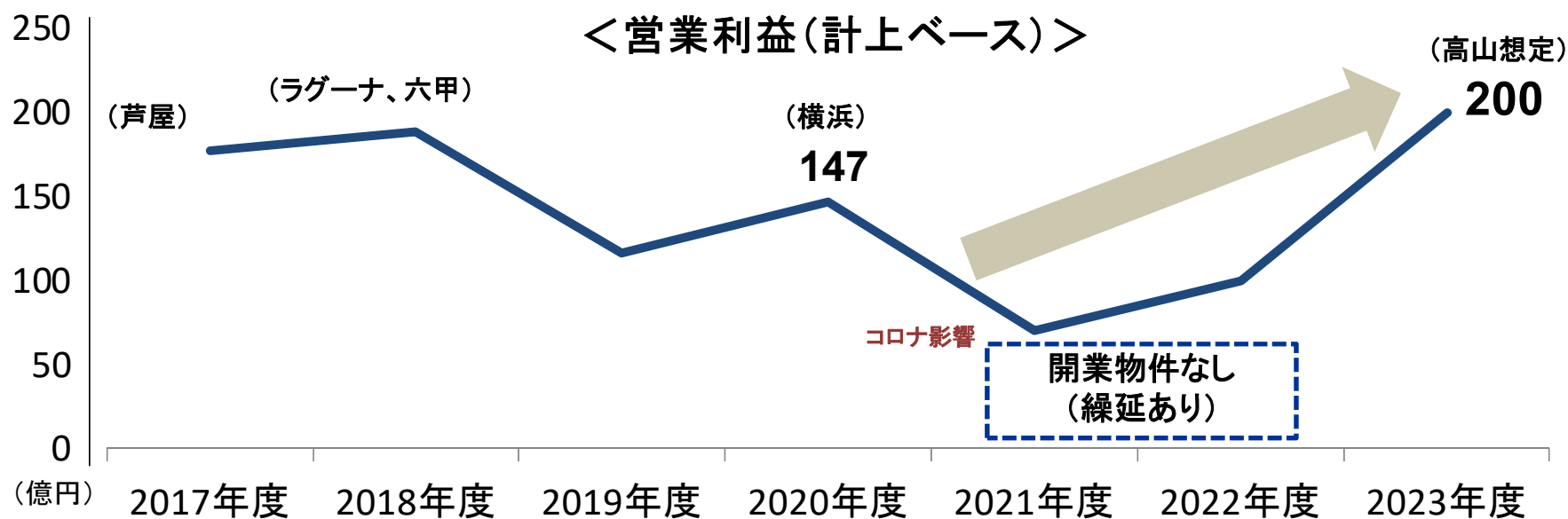
中計ローリングプラン: 定量イメージ(～2023年度)

RESORTTRUST GROUP

(億円)

指標	現中計3年目 (2020年度)	ローリングプラン (最終2023年度)	備考
売上高	1,675	1,900	過去最高水準の 売上、利益を見込む
営業利益	147	200	
経常利益	176	200	
親株主に帰属する当期純利益	△102	130	
配当性向	— 最終赤字	40%目安	過去最高配当額を見込む
ROE	△8.4%	10%目安	変更なし

本ローリング期間において、コロナ前を超える水準まで回復を見込む



連結貸借対照表

RESORTTRUST GROUP

(百万円)

	2021年3月期末 (前期)	2022年3月期末 (当期)	増減		2021年3月期末 (前期)	2022年3月期末 (当期)	増減
流動資産	152,856	139,538	△13,318	流動負債	100,777	133,353	+32,575
現金及び預金	48,367	28,794	△19,573	仕入債務	1,335	1,354	+18
売上債権	9,032	9,609	+577	借入金	22,080	27,386	+5,306
営業貸付金・割賦売掛金	58,268	77,405	+19,136	一年内社債	150	150	-
有価証券	10,695	3,601	△7,094	一年内新株予約権付社債	29,728	-	△29,728
商品・原材料・貯蔵品	2,173	2,199	+25	未払金	22,102	20,688	△1,413
販売用不動産	15,668	5,896	△9,772	前受金	3,548	63,728	+60,179
仕掛販売用不動産	3,685	6,703	+3,018	前受収益	18,103	14,714	△3,389
その他	4,964	5,328	+363	その他	3,727	5,330	+1,602
固定資産	254,386	254,869	+483	固定負債	185,673	154,222	△31,451
有形固定資産	176,366	175,900	△466	社債・長期借入金	44,154	24,787	△19,367
無形固定資産	9,218	7,579	△1,639	長期預り保証金	103,950	109,295	+5,344
繰延税金資産	11,551	18,568	+7,016	長期前受収益	14,185	28	△14,157
その他	57,250	52,822	△4,427	その他	23,383	20,112	△3,271
				負債合計	286,451	287,575	+1,124
				純資産合計	120,791	106,832	△13,959
				株主資本	115,904	101,727	△14,177
				自己株式	△1,787	△3,513	△1,725
				その他の包括利益累計額	1,462	3,174	+1,711
				新株予約権	313	313	-
				非支配株主持分	4,898	5,130	+232
資産合計	407,243	394,408	△12,834	負債・純資産合計	407,243	394,408	△12,834

連結キャッシュ・フロー計算書(4-3月)

RESORTTRUST GROUP

(百万円)

	2021年3月 (前期)	2022年3月 (当期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	22,981	22,662
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 13,577	2,736
財務活動によるキャッシュ・フロー	22,012	△ 49,026
換算差額	△ 37	80
現金及び現金同等物の増減額	31,379	△ 23,546
現金及び現金同等物期首残高	21,376	52,756
現金及び現金同等物期末残高	52,756	29,210

＜連結損益＞

(百万円)

	2022年3月期 実績	2023年3月期 計画	差異
売上高	157,782	161,000	+3,217
営業利益	8,693	9,200	+506
経常利益	11,123	8,800	△ 2,323
当期純利益	5,775	10,800	+5,024
一株あたり 当期純利益(円)	54.27	101.47	+47.20
一株あたり 配当金(円)(予定)	30.0	40.0	+10.0
評価営業利益	18,081	17,360	△ 721

＜セグメント売上/営業利益＞

(百万円)

		2022年3月期 実績	2023年3月期 計画	差異
会員権	売上	40,946	29,370	△ 11,576
	営業利益	11,887	7,460	△ 4,427
	評価営業利益	19,353	14,990	△ 4,363
ホテルレストラン	売上	73,699	86,140	+12,440
	営業利益	261	3,760	+3,498
メディカル	売上	42,432	44,710	+2,277
	営業利益	5,736	5,960	+223
	評価営業利益	7,659	6,590	△ 1,069
その他	売上	704	780	+75
	営業利益	766	810	+43
本社費(間接費)	営業利益	△ 9,959	△ 8,790	+1,169
合計	売上	157,782	161,000	+3,217
	営業利益	8,693	9,200	+506
	評価営業利益	18,081	17,360	△ 721

＜対前期変動要素の主な内容＞

＜売上高/営業利益＞

・ホテル会員権契約高

2022.3期:727億(期中発売物件:高山、琵琶湖)

2023.3期:652億(期中発売物件:関東 ※下期予定)

・当期繰延発生(未開業物件販売)

2022.3期:繰延利益△73億(高山、琵琶湖)

2023.3期:繰延利益△73億(高山、琵琶湖、関東)

・年会費、保証金償却収入等

ホテル:増減見込まず ※開業物件なし

ハイメディック:年会費増 ※検診数増(委託検診料増)

・ホテル稼働率

XIV …2022.3期:44.8% 2023.3期:51.1%

BCC …2022.3期:36.8% 2023.3期:48.0%

ハワイ…2022.3期:45.1% 2023.3期:65.0%

＜営業外＞

・助成金収入

2022.3期:25億(時短協力金、雇用調整助成金等)

2023.3期:なし

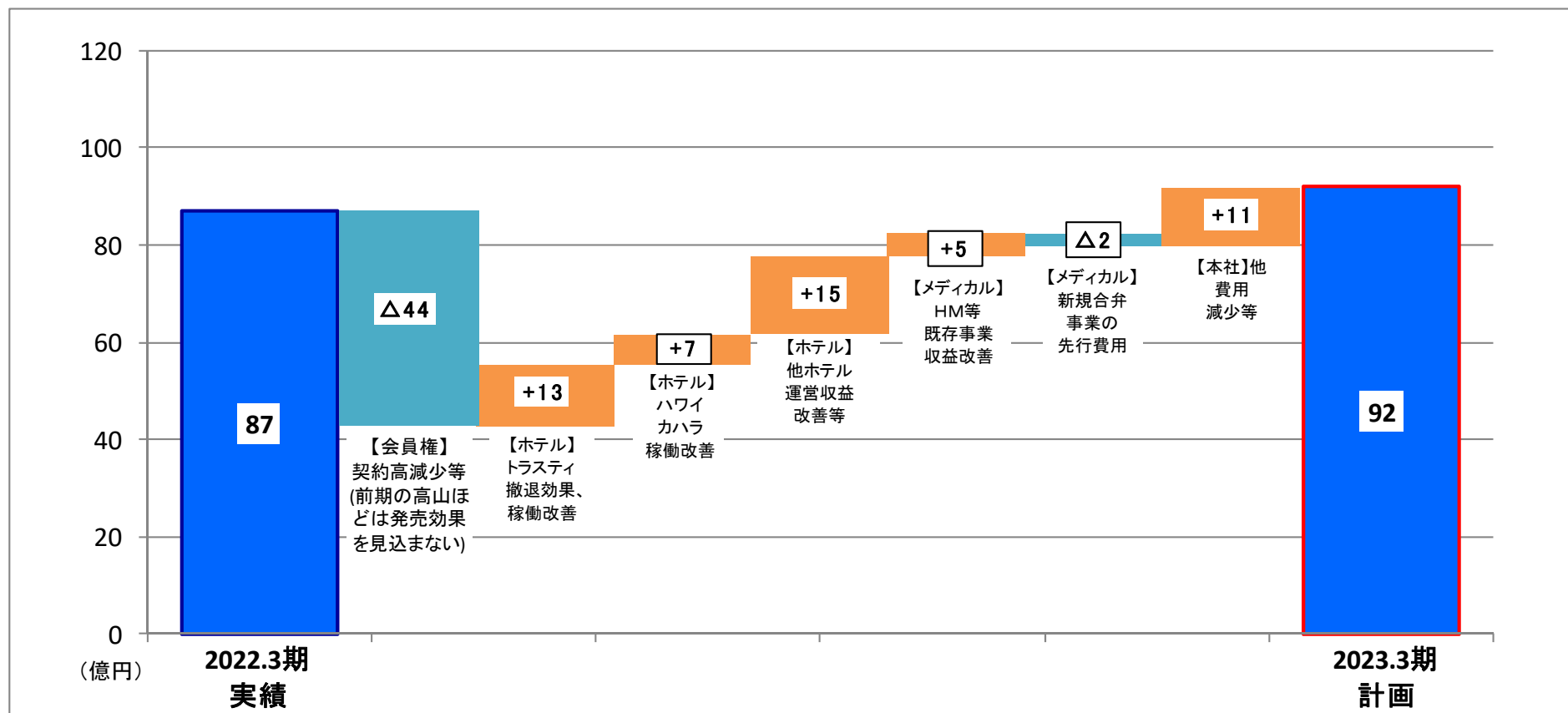
＜特別項目＞

・2023.3期:トラスティ6施設売却益80億(特別利益)

2023年3月期 計画：営業利益の状況（前年対比）

RESORTTRUST GROUP

- ・2022.3期に過去最高となったホテル会員権契約高について、2023.3期計画では一割程減少する想定。（繰延利益影響の想定は△73億で、前年同額のため項目から除外）
- ・ホテルレストラン等事業では各ブランドで稼働回復を見込み、大きく収益改善の見込み。



事業別重点取り組み内容

RESORTTRUST GROUP

2022年3月期(ローリング初年度)実績

2023年3月期(ローリング2年目)

会員権

- ▶ 過去最高契約高を達成、新商品サンクチュアリコートの浸透
- ▶ デジタル活用契約高:90億円(前期比+250%) ▶ 新規率の上昇
- ▶ 退職率が大幅に低下(過去5年間で最も低い水準)

- ▶ 関東の発売、サンクチュアリコート3物件での広域展開と浸透
- ▶ デジタル活用契約高:100億円を目標
- ▶ 女性活躍のさらなる推進、高定着率の継続

ホテルレストラン

- ▶ **セグメント利益、通期で黒字転換**
- ＜会員制ホテル＞
 - ▶ スマートチェックイン、チェックアウトの推進(感染予防に寄与)
 - ▶ インルームダイニングの充実(コロナ禍に選択肢として確立)
 - ▶ プレジャープログラム(顧客感動創出)活性化の進展
 - ▶ LINE顧客(法人従業員向け、2020年9月～)、13万人を突破
- ＜一般向けホテル＞
 - ▶ ホテルトラスティ事業、一部施設売却の決定、実行
 - ▶ カハラホテルハワイ、収益立て直しの実現(前年比利益+20億)

- ▶ **セグメント利益、前年比プラス35億の利益進展**
- ▶ 4月組織改編、⇒新組織体制によるブランド力の強化
- ▶ コネクト、シナジー(営業部門との連携)による集客力の強化
- ▶ プレジャープログラム推進、組織活性化とブランド社員育成
- ▶ IT、データ分析を活用したマーケティング戦略の確立
- ▶ LINE顧客(法人従業員向け)の増加(30万人到達を目標)
- ▶ 職場環境改善、ESの改善、定着率の向上
- ▶ 原材料、水光熱費上昇等コストアップへの対応策の検討
- ▶ カハラホテルハワイ、通期営業利益を黒字化

メディカル

- ＜ハイメディック＞
 - ▶ **会員権販売、過去最高の年間契約高、販売口数**
 - ▶ 山中湖再販新商品の発売:「Wコースneo」500口が完売
 - ▶ 販売キャパシティの増枠を実施(名古屋)
- ＜MS法人事業、エイジングケア事業 他＞
 - ▶ ワクチン職域接種の実施、コロナ予防関連情報の発信
 - ▶ 収益基盤の拡大(新規連結(株)ダイヤメディカルネット収益貢献)
 - ▶ エイジングケア事業の新ブランド「エストール」をリリース
 - ▶ DeNA社との合併事業「(株)ウェルコンパス」設立、DXの推進へ

- ＜ハイメディック＞
 - ▶ 新規拠点展開に向けた検討(関東、関西)
- ＜シニアライフ事業＞
 - ▶ グループシナジー、営業基盤の強化 ⇒ ブランド強化
 - ▶ 収益性改善、より安定的な事業運営に向けた新商品の検討
- ＜MS法人事業、エイジングケア事業＞
 - ▶ エイジングケア事業新ブランド、新商品の浸透
 - ▶ データベースとAIを活用したマーケティング強化への取り組み
 - ▶ BNCT事業、治験第2フェーズへの進展

本社

- ▶ 2021年満期転換社債の償還(297億円を償還)
- ▶ 自己株取得(120万株)の実行
- ▶ 新市場区分「プライム市場」へ上場(2022年4月4日)
- ▶ サステナビリティ経営構築プロジェクト(4つのPJ)の発足
- ▶ お客様対応部門の強化(会員サポート部発足)

- ▶ **ブランド戦略**:ブランドアイデンティティ浸透、SDGs活動強化
- ▶ **人財戦略**:グループの人財情報の集約と、体制整備
- ▶ **IT戦略**:データ活用、セキュリティ強化、情報管理の再徹底
- ▶ **プライム市場企業向けコーポレートガバナンスコードへの対応**
- ▶ **サステナブル経営構築プロジェクトの推進、長期ビジョン検討**

ESGに関する当社グループの概況①

リゾートトラストグループ経営理念

中期経営計画「Connect 50」
ローリングプラン

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"> ・太陽光発電、プラスチックアメニティの再生利用 ・エコカーの使用、LED化、エコステイ ・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:35.3%、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に関する当社グループの概況②

<ESGに関連する社外からの評価>

(直近の取得)

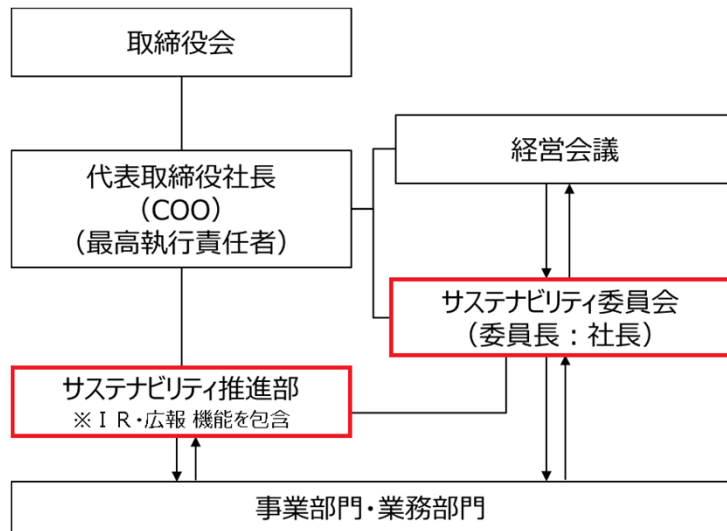
	<p>健康経営優良法人認定を 2017年より6年連続で取得 (経済産業省、日本健康会議)</p>	<p>2022年 3月</p>		<p>次世代認定マーク「くるみん」を2019年に2回目の取得(厚生労働省) ※初回は2016年に取得</p>	<p>2019年 1月</p>																						
	<p>「健康な食事・食環境(スマートミール)」認証制度にて、弊社従業員食堂24か所が最上位の三つ星を取得</p>	<p>2021年 8月</p>	<p>平成29年度東京都障害者雇用優良取組企業 「障害者雇用エクセレントカンパニー賞」受賞(東京都)</p>		<p>2017年 9月</p>																						
<p>MSCI日本株女性活躍指数(WIN)構成銘柄に選定</p>		<p>2021年 6月</p>	<p>「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)</p>		<p>2015年 9月</p>																						
	<p>2020年度「SOMPOサステナビリティ・インデックス」投資対象銘柄に2年連続選定 (損保ジャパン日本興亜アセットマネジメント)</p>	<p>2020年 6月</p>		<p>平成26年度ダイバーシティ経営企業100選 (経済産業省)</p>	<p>2015年 3月</p>																						
	<p>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)</p>	<p>2020年 2月</p>	<p>「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)</p>		<p>2013年 9月</p>																						
<p>「令和元年度 障害者雇用職場改善好事例」の奨励賞 (高齢・障害・求職者雇用支援機構理事長賞)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)</p>		<p>2020年 1月</p>	 <p>障がい者雇用率</p>  <table border="1"> <caption>障がい者雇用率 (2012-2021)</caption> <thead> <tr> <th>年度</th> <th>雇用率 (%)</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>2012</td><td>1.96</td></tr> <tr><td>2013</td><td>2.16</td></tr> <tr><td>2014</td><td>2.20</td></tr> <tr><td>2015</td><td>2.29</td></tr> <tr><td>2016</td><td>2.82</td></tr> <tr><td>2017</td><td>3.04</td></tr> <tr><td>2018</td><td>3.25</td></tr> <tr><td>2019</td><td>3.40</td></tr> <tr><td>2020</td><td>3.36</td></tr> <tr><td>2021</td><td>3.27</td></tr> </tbody> </table>		年度	雇用率 (%)	2012	1.96	2013	2.16	2014	2.20	2015	2.29	2016	2.82	2017	3.04	2018	3.25	2019	3.40	2020	3.36	2021	3.27	<p>「厚生労働大臣賞」受賞に関連した、天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)</p>
年度	雇用率 (%)																										
2012	1.96																										
2013	2.16																										
2014	2.20																										
2015	2.29																										
2016	2.82																										
2017	3.04																										
2018	3.25																										
2019	3.40																										
2020	3.36																										
2021	3.27																										
	<p>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)</p>	<p>2019年 10月</p>																									

SDGs・サステナブル経営への取り組み①

RESORTTRUST GROUP

「サステナビリティ経営」に向けた推進体制の強化

持続可能な社会の実現へ貢献するとともに、中長期的な企業価値の向上を目指すため、「サステナビリティ委員会」の設置を決定。事務局を担う「サステナビリティ推進部」を設立(2022年4月1日)。



◆2022年1月、各本部長／管掌役員をリーダーとする4つの社内プロジェクトを発足しました。

＜サステナブル経営構築PJ＞

- ①会員制ホテル永続化
- ②新機軸(新たな柱)構築
- ③人財
- ④SDGs／ESG

2023年4月に迎える創業50周年の節目を機会と捉え、次の10年を見据えた現状課題の解決のほか、リゾートトラストグループのビジネスに「サステナビリティ」の軸を通すべく未来志向の取り組みを加速しております。

持続可能な社会の実現に向けて 当社グループの国内37拠点に太陽光発電設備の設置方針を決定

- ・投資額: 約20億円規模
- ・2022年度以降、順次各拠点の条件に合わせて建物屋上や駐車場の屋根などに太陽光発電設備の導入を進め、発電した電力を自家消費することで、環境負荷への低減を図る。(新たに着工する「サンクチュアリコート琵琶湖」においては日中の消費電力のおよそ80%相当を自家発電で賄う見込み)

RITG
RESORTTRUST
GROUP

×



がんで大切な人を亡くさない社会へ

- ・がん高精度検診(がん発見率≒罹患率)
- ・がん治療、BNCT、先端医療
- ハイメディック山中湖コース
世界に先駆けPETをがん検診に導入。
その実績から「山中湖方式」と称され、
国内のPET普及とがん発見率向上に大きく貢献
- ハイメディック・東大病院コース
寄付講座の開設
「コンピュータ画像診断学／予防医学講座」
- ハイメディック京大病院コース
共同研究の実施
「生活習慣病と合併症の発症・進展要因と予防戦略構築に関する研究」
- ホウ素中性子捕捉療法 (BNCT) の治験推進
国立がん研究センター中央病院での治験を推進中
(ステラファーマ㈱との共同治験)



健康寿命の延伸

両立

人生100年時代の健康長寿

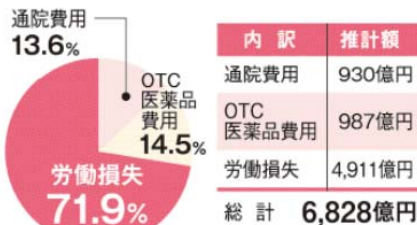
- 介護予防検診
ハイメディック東京日本橋コース:生活習慣病やホルモンバランスに関する検査を導入。要介護となる3大要因※1の予防を目指す
- シニアレジデンス(サ高住、介護付き有料老人ホーム)でのリハビリ
理学療法士・作業療法士・言語聴覚士などの国家資格を持つ「機能訓練指導員」がリハビリを担当。
- サプリメント/健康食品
医療施設プロデュースを手掛ける(株)アドバンスト・メディカル・ケアによるサプリア開発
- アルツハイマー検診
米国JohnsHopkins大学 森進 教授による
ハイメディック検診脳MRIデータ解析。検診への有効活用を図る
※1「認知症」「心疾患・脳血管疾患」「サルコペニア・フレイル/骨粗しょう症」



働く女性の健康を支える

フェムテック事業 (FEMTEC=female+technology)

月経随伴症状による1年間の社会経済的負担



Tanaka E, Momoeda M, Osuga Y et al. J Med Econ 2013; 16(11): 1255-1266に基づき作成。

※出典:平成31年3月 経済産業省ヘルスケア産業課「健康経営における女性の健康の取り組みについて」

職場における女性の健康に関する現在の課題

- 女性が比較的多い職種における課題
例)接客業・立ち仕事・コールセンターなどの職種におけるメンタルヘルスや喫煙率の増加など
- 月経における課題
例)プレゼンティーズムの損失やリテラシー不足など
- 女性特有の疾病における課題
例)仕事との両立や婦人科検診の有無など
- 妊娠・出産における課題
例)キャリアチャンスの喪失など
- 更年期障害における課題
例)仕事や介護との両立や職場におけるチャンスの喪失など

可能性のある改善・効果

- アブセンティーズムの改善
- プレゼンティーズムの改善
- 長期的な人材活用
- エンゲージメントの向上

【フェムテック事業における市場機会】

- ・2025年世界のフェムテック市場規模予想:約5兆5000億円(米:CBインサイト)
- ・日本のジェンダーギャップ指数120位(156か国)G7最下位
- ・女性特有の健康課題をテクノロジーで解決し支える。女性が働きやすい社会環境の整備を進めることで生産性向上や企業業績向上へ寄与。

【当社グループの事業展開における取り組み】

お客様のより豊かな人生の実現、社会課題の解決と共に、グループ全従業員数のうち半数近くを占める女性の健康に対して取り組み、健康経営の質を高め、女性の活躍を推進。

メディカル事業における女性管理職登用

現状約40%⇒目標50% (参考:グループ全体では25%目標)

⇒婦人科専門医監修の女性向け新ブランド「エストール」立ち上げ

參考資料

<参考>2022年3月期の主な動き

RESORTTRUST GROUP

- 1.リゾートトラストグループ、サステナビリティに関するウェブサイトを開設 SDGs や ESG 経営への取り組みを推進
(2021年4月1日)
2. with コロナ時代、富士山の麓で大切な方と“密にならない”検診を「HIMEDIC 山中湖倶楽部」新コース会員権
販売開始のお知らせ(4月13日)
- 3.役員退職慰労金制度の廃止及び譲渡制限付株式報酬制度の導入に関するお知らせ(4月14日)
- 4.中期経営計画ローリング、リゾートトラストグループ共通の「アイデンティティ(ブランド・アイデンティティ)」宣言の公表
(5月14日)
5. 第29回「リゾートトラストレディス」無観客開催(5月27日～5月30日 於セントクリークゴルフクラブ)
- 6.当社初、ホテルと美術館が融合 完全会員制リゾートホテル「サンクチュアリコート高山 アートギャラリーリゾート」
会員権販売開始(6月21日)
- 7.「ダンロップ・スリクソン福島オープン」開催コース提供
(6月24日～6月27日 於グランディ那須白河ゴルフクラブ)
- 8.譲渡制限付株式報酬の充当等のため自己株式の取得(7月8日～8月2日)と自己株式の処分の割当完了(7月29日)
- 9.新市場区分における「プライム市場」選択に関するお知らせ(9月14日)
- 10.リゾートトラストとDeNAによるメディカル領域における包括的な業務提携契約締結、および共同出資会社設立
についてのお知らせ(2022年2月14日)
- 11.一般向けホテル事業の一部 資産譲渡に関するお知らせ(2月14日)
- 12.完全会員制リゾートホテル「サンクチュアリコート琵琶湖 ベネチアンモダンリゾート」会員権販売開始
(3月23日)

＜参考＞2023年3月期の主な動き

RESORTTRUST GROUP

- 1.「サステナビリティ経営」に向けた推進体制を強化。「サステナビリティ委員会」の設置決定に伴い、事務局を担う「サステナビリティ 推進部」を設立(2022年4月1日)
- 2.新市場区分における「プライム市場」へ上場(4月4日)
- 3.メディカル事業における子会社(株式会社ハイメディックとトラストガーデン株式会社) の合併に関するお知らせ(5月9日)
- 4.第30回「リゾートトラストレディス」有観客開催(5月26日～5月29日 於メイプルポイントゴルフクラブ)

<参考>セグメント別実績(4-3月)

RESORTTRUST GROUP

<会計ベース>

(百万円)

		2020年3月 前々年実績	2021年3月 前年実績	2022年3月 実績	前年比	前々年比	2022年3月 修正計画
会員権	売上高	38,948	66,523	40,946	△38.4%	+5.1%	38,000
	営業利益	13,559	22,951	11,887	△48.2%	△12.3%	11,200
ホテル レストラン	売上高	80,659	60,322	73,699	+22.2%	△8.6%	72,000
	営業利益	92	△6,165	261	+6,426百万円	+184.1%	△800
メディカル	売上高	38,867	40,022	42,432	+6.0%	+9.2%	42,300
	営業利益	5,829	6,341	5,736	△9.5%	△1.6%	5,600
その他	売上高	670	670	704	+5.0%	+5.0%	700
	営業利益	663	531	766	+44.2%	+15.6%	700
本社	営業利益	△8,491	△8,952	△9,959	△1,007百万円	△1,468百万円	△8,700
合計	売上高	159,145	167,538	157,782	△5.8%	△0.9%	153,000
	営業利益	11,652	14,707	8,693	△40.9%	△25.4%	8,000

<参考> 会員権契約状況(契約高)(4-3月)

RESORTTRUST GROUP

(単位 億円)

	2020年3月 前々年実績	2021年3月 前年実績	2022年3月 実績	※ 2022年3月 販売進捗率 (累計契約高)	2023年3月期 通期計画
関東	—	—	—	—	150
サンクチュアリコート琵琶湖	—	—	16	2.0%	236
サンクチュアリコート高山	—	—	390	73.4%	153
ザ・カハラクラブ ハワイ	19	6	4	—	4
横浜ベイコート	227	187	21	—	10
ラグーナベイコート	109	55	15	—	10
XIV 六甲SV	8	14	109	97.7%	—
芦屋ベイコート	79	151	16	—	10
XIV 湯河原離宮	24	21	72	93.2%	20
他既存ホテル	102	110	84	—	58
会員権セグメント計	567	543	727	—	652
ゴルフ	4	8	10	—	4
ハイメディック	57	69	74	—	63
合計	628	621	811	—	718

※ 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(4-3月)

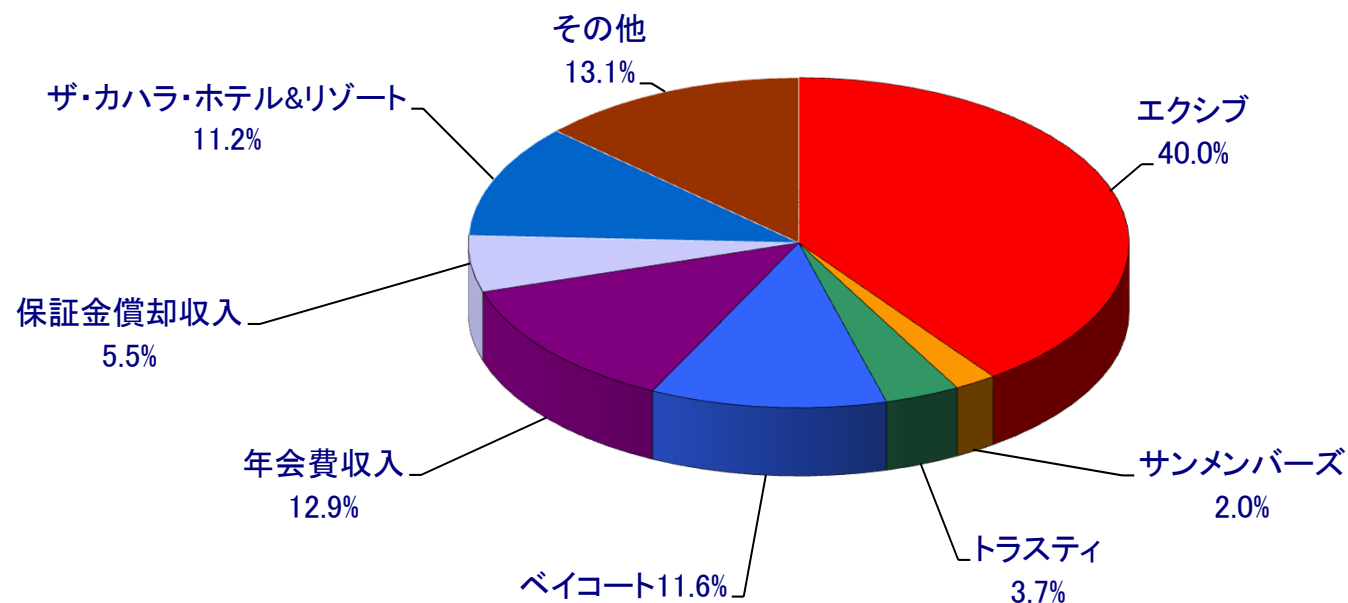
RESORTTRUST GROUP

(単位 億円)

		2020年3月 前々年実績	2021年3月 前年実績	2022年3月 実績	2023年3月 計画
関	東	-	-	-	126
サンクチュアリコート琵琶湖		-	-	13	204
サンクチュアリコート高山		-	-	330	127
ザ・カハラクラブ ハワイ		8	3	2	2
横浜ベイコート		202	162	18	9
ラグーナベイコート		98	49	13	9
XIV 六 甲 SV		7	13	99	-
芦屋ベイコート		71	134	14	9
XIV 湯河原離宮		20	17	55	17
他既存ホテル		83	79	61	33
ホテル会員権計		489	456	606	535
繰延売上	横浜ベイコート	△ 107	+201	-	-
	関 東	-	-	-	△ 69
	琵琶湖	-	-	△ 7	△ 111
	高山	-	-	△ 180	△ 69
全ホテル計		382	657	419	286
その他		7	8	△ 9	8
会員権セグメント計		389	665	409	294

<参考>ホテルレストラン等事業・業態別売上(4-3月)

RESORTTRUST GROUP



(百万円)

	2020年3月 前々年実績	2021年3月 前年実績	2022年3月 実績	2023年3月 通期計画
エ ク シ ブ	32,626	25,987	29,477	35,096
サ ン メ ン バ ー ズ	4,117	1,379	1,506	2,160
ト ラ ス テ ィ	6,511	2,232	2,711	1,411
ベ イ コ ー ト	9,035	7,482	8,518	11,106
年 会 費 収 入	8,449	8,895	9,520	9,541
保 証 金 償 却 収 入	3,544	3,511	4,052	4,163
ザ・カハラ・ホテル&リゾート	7,998	4,101	8,230	12,084
そ の 他	8,377	6,731	9,682	10,576
合 計	80,659	60,322	73,699	86,140

<参考>ホテルレストラン運営状況(4-3月)

RESORTTRUST GROUP

宿泊者数

(千人)

	2020年3月期 実績	2021年3月期 実績	2022年3月 実績	2023年3月 通期計画
エクシブ	1,761	1,254	1,567	1,836
サンメンバーズ	366	98	122	166
トラスティ	685	240	323	179
ベイコート	281	234	281	363

稼働率

(%)

	2020年3月期 実績	2021年3月期 実績	2022年3月 実績	2023年3月 通期計画
エクシブ	48.0	35.5	44.8	51.1
サンメンバーズ	57.5	16.6	33.2	46.0
トラスティ	77.0	24.9	39.1	71.5
ベイコート	43.1	33.5	36.8	48.0

消費単価

(円)

	2020年3月期 実績	2021年3月期 実績	2022年3月 実績	2023年3月 通期計画
エクシブ	18,523	20,716	18,810	19,120
サンメンバーズ	11,228	11,880	10,223	11,425
トラスティ	9,492	9,267	8,395	7,882
ベイコート	32,098	33,695	32,291	32,340

2021年度 緊急事態宣言等下のホテル営業体制(一部地域)

RESORTTRUST GROUP

◆緊急事態宣言、まん延防止等重点措置の発令状況(当社施設所在地、5月12日時点)

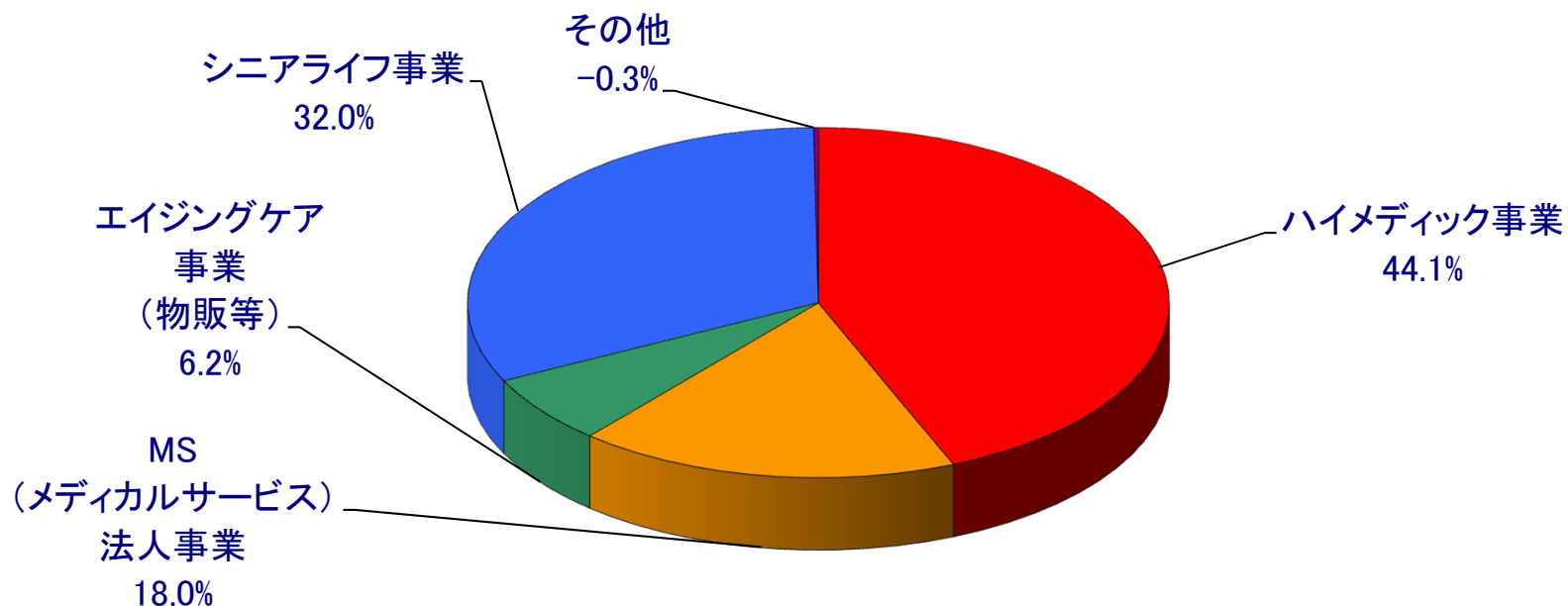
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	主な営業変更内容
福島															<p>●緊急事態宣言による措置 レストラン、バーなどの営業時間を20時までに変更。酒類の提供なし。</p> <p>●まん延防止等重点措置 レストラン、バーなどの営業時間を短縮し、自治体の要請に応じ20時から21時まで営業終了。 酒類の提供可能時間を制限。(時期により酒類提供不可とした自治体あり)</p> <p>※上記措置の発令時以外においても、自治体によって、飲食店の営業終了時間を20時から21時頃までとする時短要請等あり。 ※宿泊者への飲食は制限対象外となった自治体(山梨、長野、静岡、岐阜、三重、滋賀、兵庫)</p>
東京		緊急事態宣言													
神奈川		まん延防止等重点措置													
山梨															
長野															
静岡															
愛知															
岐阜															
三重															
滋賀															
大阪															
京都															
兵庫															
石川															
大分															
熊本															
鹿児島															

	緊急事態措置、まん延防止等重点措置、自治体からの時短営業要請等の対象となったホテル
ベイコート・エクシブ	東京ベイコート、横浜ベイコート、ラグーナベイコート、芦屋ベイコート、那須白河、箱根離宮、湯河原離宮、京都八瀬離宮、有馬離宮、六甲SV、淡路島、鳴門
カハラ	横浜
トラスティ	日本橋浜町、東京ベイサイド、名古屋栄、名古屋白川、心齋橋、大阪阿倍野、神戸旧居留地、金沢、熊本
サンメンバーズ	ひるがの、京都嵯峨、久美浜、別府

・今後の予定、直近の状況及び詳細情報は、当社オフィシャルホームページ「お知らせ」にてご確認ください。

<参考>メディカル事業・部門別売上高(4-3月)

RESORTTRUST GROUP



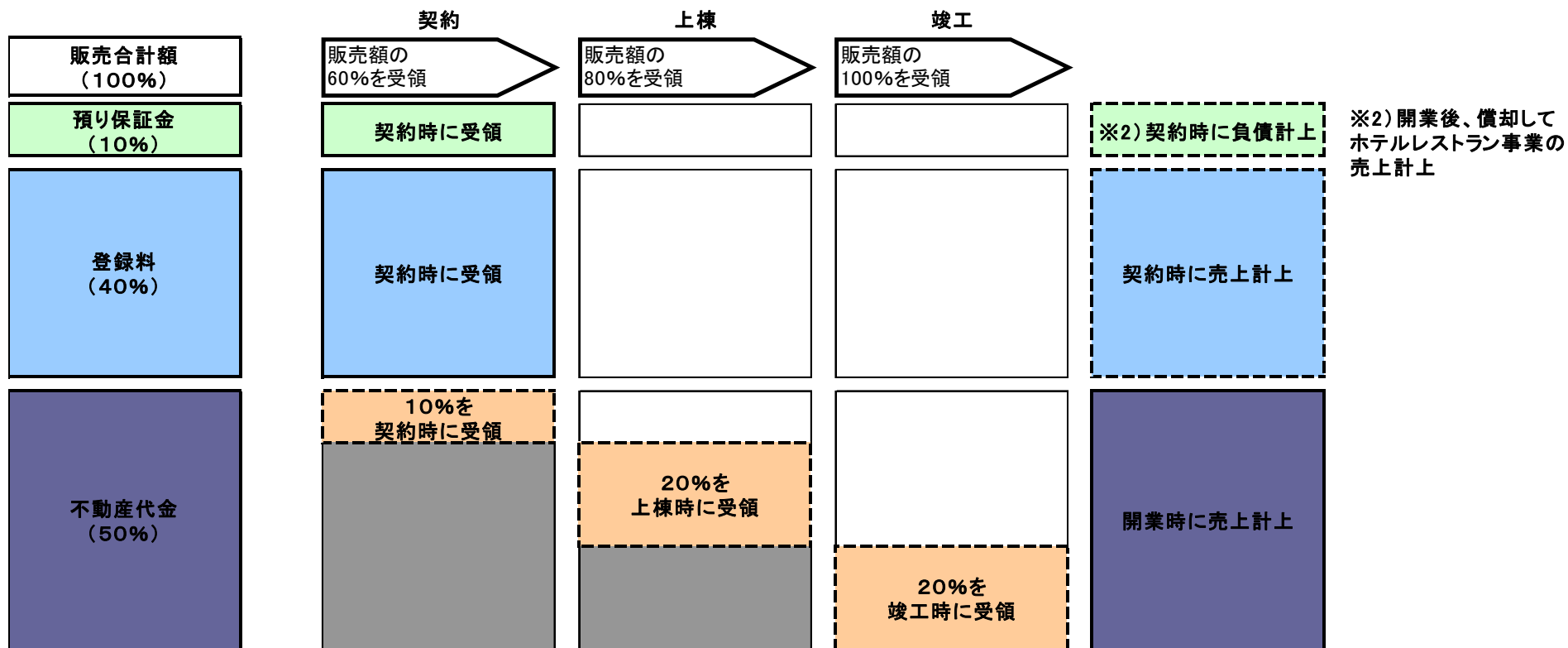
	2020年3月 前々年実績	2021年3月 前年実績	2022年3月 実績	2023年3月 通期計画
ハイメディック事業	16,479	18,457	18,693	20,105
MS(メディカルサービス)法人事業※	6,275	5,905	7,648	7,581
エイジングケア事業(物販等)	2,540	2,512	2,635	2,785
シニアライフ事業	12,299	13,304	13,579	14,019
その他(消去含む)	1,272	△157	△124	218
合計	38,867	40,022	42,432	44,710

※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>

	2020年3月 前々年実績	2021年3月 前年実績	2022年3月 実績	2023年3月 通期計画
全施設平均入居率(%)	88.5	88.3	87.5	90.9
居室数合計(室)	2,100	2,097	2,095	2,094

<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				※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。

<参考>繰延収益(未実現収益) ※通期ベース

《未開業物件の販売における計上方法》

登録料: 契約時に「売上」に計上

※詳細はP.40を参照

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月期実績		2021年3月期実績		2022年3月期実績	
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	227億	横浜開業	琵琶湖 高山	16億 390億	
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	売上	利益	売上	利益
関東	繰延(△)															
	繰延実現(+)															
サンチュアリコート 琵琶湖	繰延(△)														△ 7	△ 2
	繰延実現(+)															
サンチュアリコート 高山	繰延(△)														△ 180	△ 71
	繰延実現(+)															
横浜ベイコート	繰延(△)						△ 35	△ 12	△ 62	△ 21	△ 105	△ 34				
	繰延実現(+)														+ 201 ※	+ 71
ラグーナ ベイコート	繰延(△)				△ 102	△ 32	△ 104	△ 34								
	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										
	繰延実現(+)														+ 212 ※	+ 82
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	△ 105	△ 34	+ 201	+ 71	△ 188	△ 73

<参考>ハイライト：評価売上高／評価営業利益の算定

RESORTTRUST GROUP

P.3において、会計数値に以下の要素を加味することで、評価数値を算出しております。

P.3…ハイライト(4-3月)

(百万円)

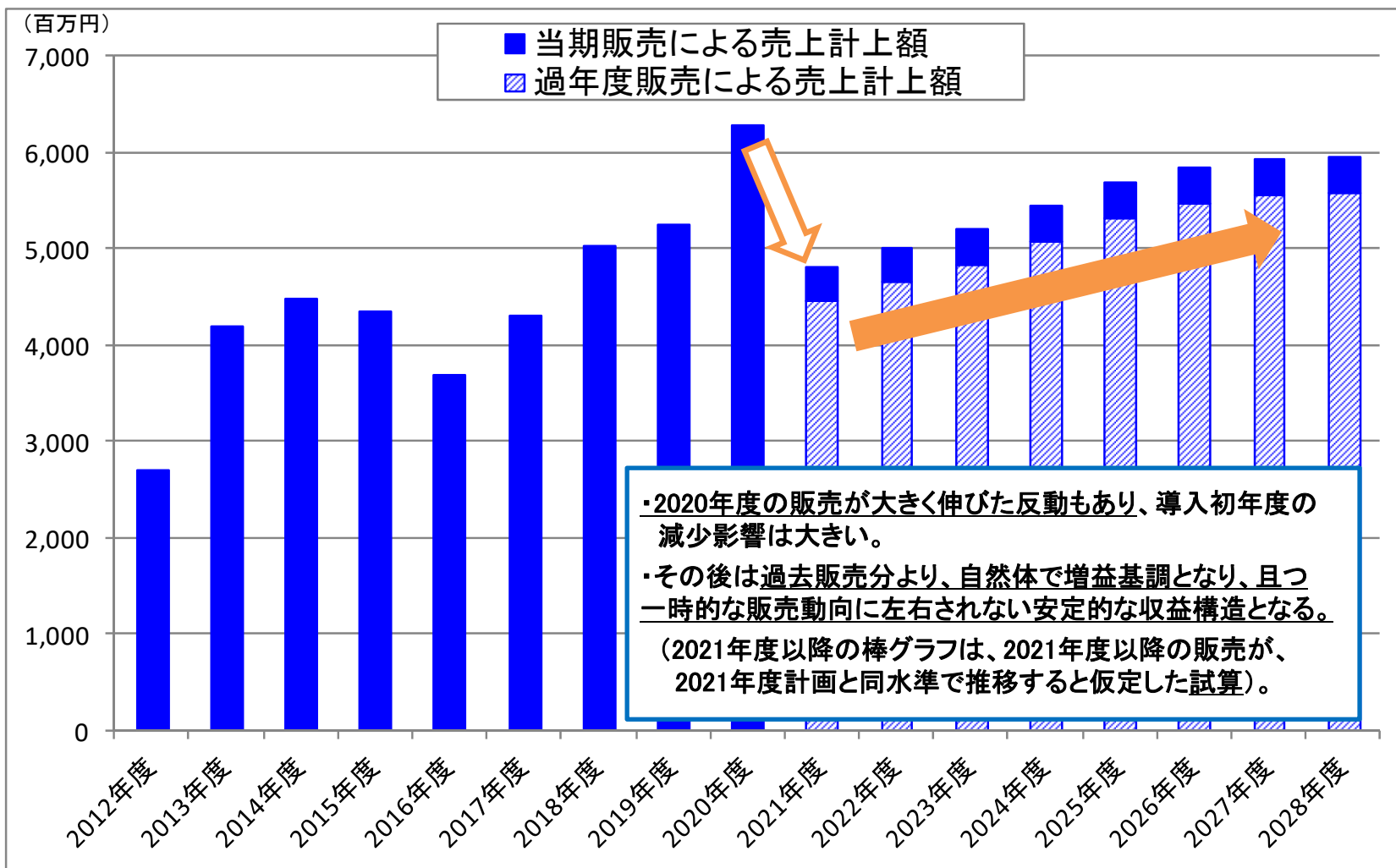
	2020年3月 (前々年)	2021年3月 (前年)	2022年3月 (当期)	2022年3月 修正計画
繰延(不動産売上)	10,520	△ 20,078	18,753	18,800
収益認識基準の変更	-	-	2,091	1,800
売上高評価加味	10,520	△ 20,078	20,845	20,600
繰延(不動産利益)	3,377	△ 7,142	7,295	7,000
収益認識基準の変更	-	-	2,091	1,800
休業時特別損失計上	-	△ 3,556	-	-
営業利益評価加味	3,377	△ 10,699	9,387	8,800

※収益認識基準変更影響の内、ポイント会計部分は影響が軽微なため、算定に含みません

<参考>収益認識基準の変更に伴う影響

<収益認識基準変更に伴う影響（ハイメディック登録料）>

- ・2021年度以降、販売に伴う登録料を一定期間(8年間)で償却して売上計上する(残りは前受金でBS計上)。
- ⇒当該年度の登録料計上額は、販売時より一定期間(8年間)を遡った過去販売分を加味して再計算される。(結果として2021年度の登録料計上額は、2012年度以降の各単年度販売額の平均値に近い値になる。)



と一緒に、いい人生



RESORTTRUST
GROUP

※ 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 サステナビリティ推進部

<https://www.resorttrust.co.jp/ir/index.html>