

ご一緒に、いい人生



# 2022年6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6月決算ハイライト、セグメント別実績、  
2022年6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. 19-24
- ・ESGに関する当社グループの概況、SDGsへの取り組み P. 25-31
- ・参考資料 主な動き 各事業詳細データ P. 32-45

※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連結売上高、当期利益が第1四半期として過去最高を更新

2022年6月期：売上高402億円、親会社株主に帰属する四半期純利益74億円

- ・会員権販売、ホテル・メディカル運営それぞれ好調に推移し、過去最高であった2018.6期の売上高398億円を上回った。
- ・当期利益では、特別利益にホテルトラスティ6施設譲渡による固定資産売却益80億円を計上（計画算入済）。

## ②会員権販売の契約高が第1四半期として過去最高を更新

2022年6月期「契約高」：(ホテル) 213億円、(メディカル) 17億円

- ・3/23に発売した新商品『サンクチュアリコート琵琶湖』の契約高182億円が全体を牽引。  
ホテル契約高の過去最高であった前年度157億円を、35%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232億円となり、過去最高となった)。
- ・メディカル会員権も17億円となり、過去最高となった前年同期につづく、過去2番目となる好調な販売実績。

## ③ホテルレストラン事業・メディカル事業の運営が好調に推移し、 それぞれの売上高が第1四半期として過去最高を更新

- ・会員制ホテル運営の稼働率がコロナ以前を上回り、トラスティ譲渡分のマイナスを補って1Qで過去最高の売上高。  
利益ではトラスティ撤退費用の他、各種コスト上昇の影響はあるが、2019年度以来となる1Q時点での黒字を確保。  
前回改定を実施した2017年度時点からの、コスト上昇幅に応じたルームチャージ価格見直し等について検討。
- ・メディカル事業は第1四半期の売上高で過去最高となったほか、利益としても過去最高の水準となった。

# 決算ハイライト(4-6月)

RESORTTRUST GROUP

(百万円)

	2019年6月 (コロナ前)実績	2020年6月 前々年実績	2021年6月 前年実績	2022年6月 実績	前年比	2019年度比 (コロナ前対比)
売上高	39,258	23,416	37,319	40,224	+7.8%	+2.5%
営業利益	2,442	△ 884	920	2,510	+172.7%	+2.8%
経常利益	2,557	△ 400	1,498	2,578	+72.1%	+0.8%
当期利益	1,492	△ 1,810	1,905	7,426	+289.7%	+397.5%
評価売上高	40,866	26,914	39,057	49,148	+25.8%	+20.3%
評価営業利益	2,981	△ 2,905	2,182	4,972	+127.8%	+66.8%

## <評価売上高、評価営業利益>

2022年3月に発売した「サンクチュアリコート琵琶湖」の販売が好調に進み、会員権販売の契約高が過去最高となり業績を牽引したほか、ホテルレストラン事業が大きく改善し、前年比で評価売上高は26%増、評価営業利益では128%増となりました。また、コロナ前の2019年度との比較でも売上で2割、利益で7割近い増加幅となるなど、非常に好調な推移となりました。

## <売上高、営業利益>

当期の会員権販売全体の約8割を占めている「サンクチュアリコート琵琶湖」は未開業の物件であるため、会計上の不動産売上や利益は開業時まで計上されず、開業の期に実現します。そのため当期の売上高、営業利益の計上額は評価ベースに対して限定的ではありますが、各事業が利益貢献し、全体の売上高、営業利益においてコロナ前の2019年度を上回りました。

## <当期利益>

前期に発表した、ホテルトラスティ6施設の譲渡による固定資産売却益80億円を、当期の特別利益に計上しております。

※当資料におきましては、親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益を、「当期利益」と表記しております。

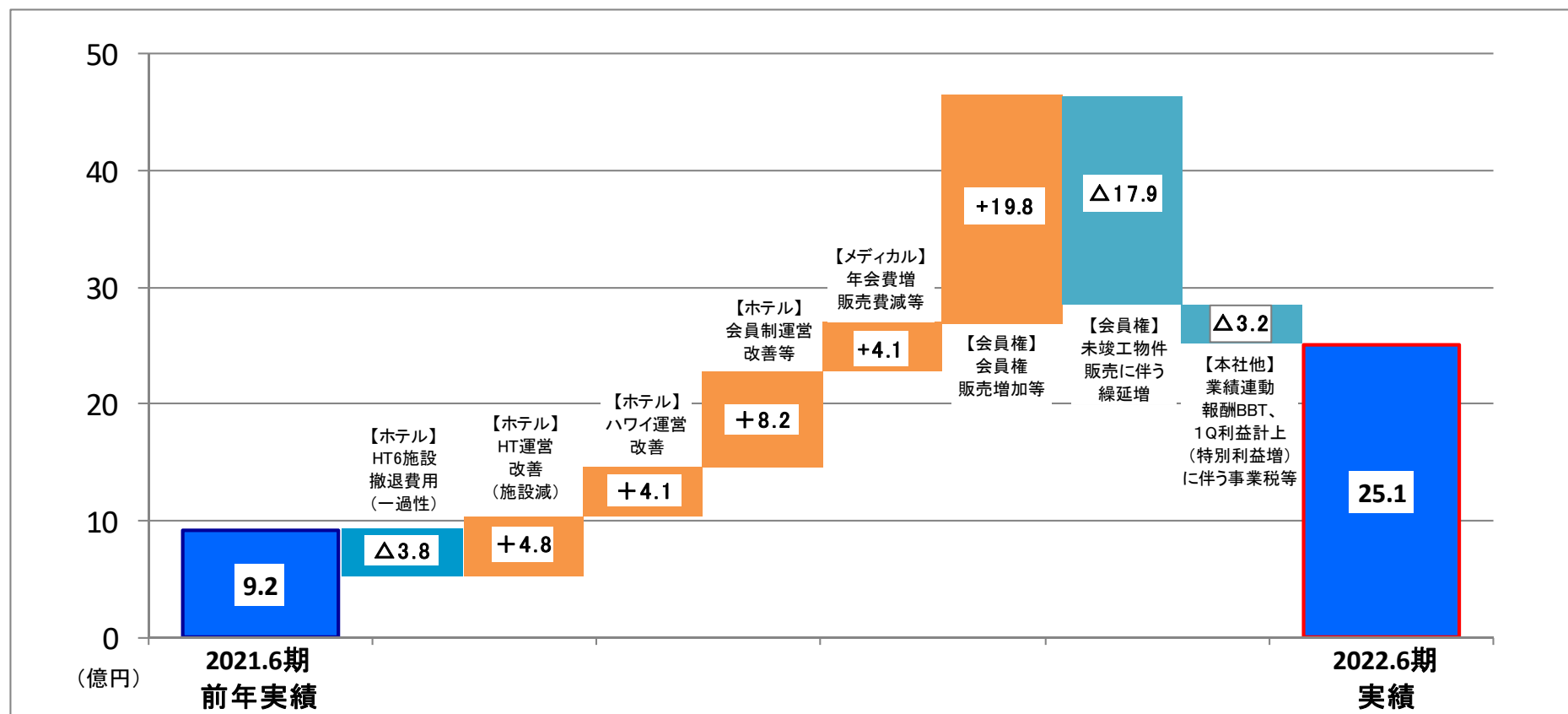
## 【評価売上高／評価営業利益】について ※評価算定上の計算根拠は、P.43をご参考ください

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等を控除し、当期の営業評価ベースに置き換えた算定数値。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。当期の営業活動の実力値を示す指標。

# 2022年6月期実績：営業利益の状況（対前期）

RESORTTRUST GROUP

ホテルレストラン事業において、トラスティ6施設譲渡に伴う一過性の費用3.8億円の計上があったが、会員制ホテルを中心とした稼働上昇により大きく利益改善したほか、会員権（繰延増加分は開業期に実現）、メディカルの各事業も、それぞれ利益が伸展し全体で約16億円の改善となった。



# セグメント別実績(4-6月) 主要3事業セグメント

RESORTTRUST GROUP

## <会計ベース>

(百万円)

		2019年6月 (コロナ前)実績	2020年6月 前々年実績	2021年6月 前年実績	2022年6月 実績	前年比	対19年度比 (コロナ前対比)
会員権	売上高	10,431	5,694	11,779	9,112	△22.6%	△12.6%
	営業利益	3,278	2,203	2,784	2,967	+6.6%	△9.5%
ホテル レストラン	売上高	19,917	8,614	15,131	20,086	+32.7%	+0.8%
	営業利益	12	△ 2,347	△ 925	400	+1,326百万円	+3022.1%
メディカル	売上高	8,744	8,942	10,233	10,846	+6.0%	+24.0%
	営業利益	1,206	1,027	1,034	1,446	+39.7%	+19.9%

## <評価ベース>

会員権	評価売上高	12,039	9,192	12,673	17,786	+40.3%	+47.7%
	評価営業利益	3,817	3,155	3,201	5,180	+61.8%	+35.7%
ホテル レストラン	評価売上高	19,917	8,614	15,131	20,086	+32.7%	+0.8%
	評価営業利益	12	△ 4,995	△ 925	778	+1,704百万円	+5968.5%
メディカル	評価売上高	8,744	8,942	11,077	11,095	+0.2%	+26.9%
	評価営業利益	1,206	702	1,879	1,694	△9.8%	+40.5%

※ 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: サンクチュアリコート琵琶湖等)。

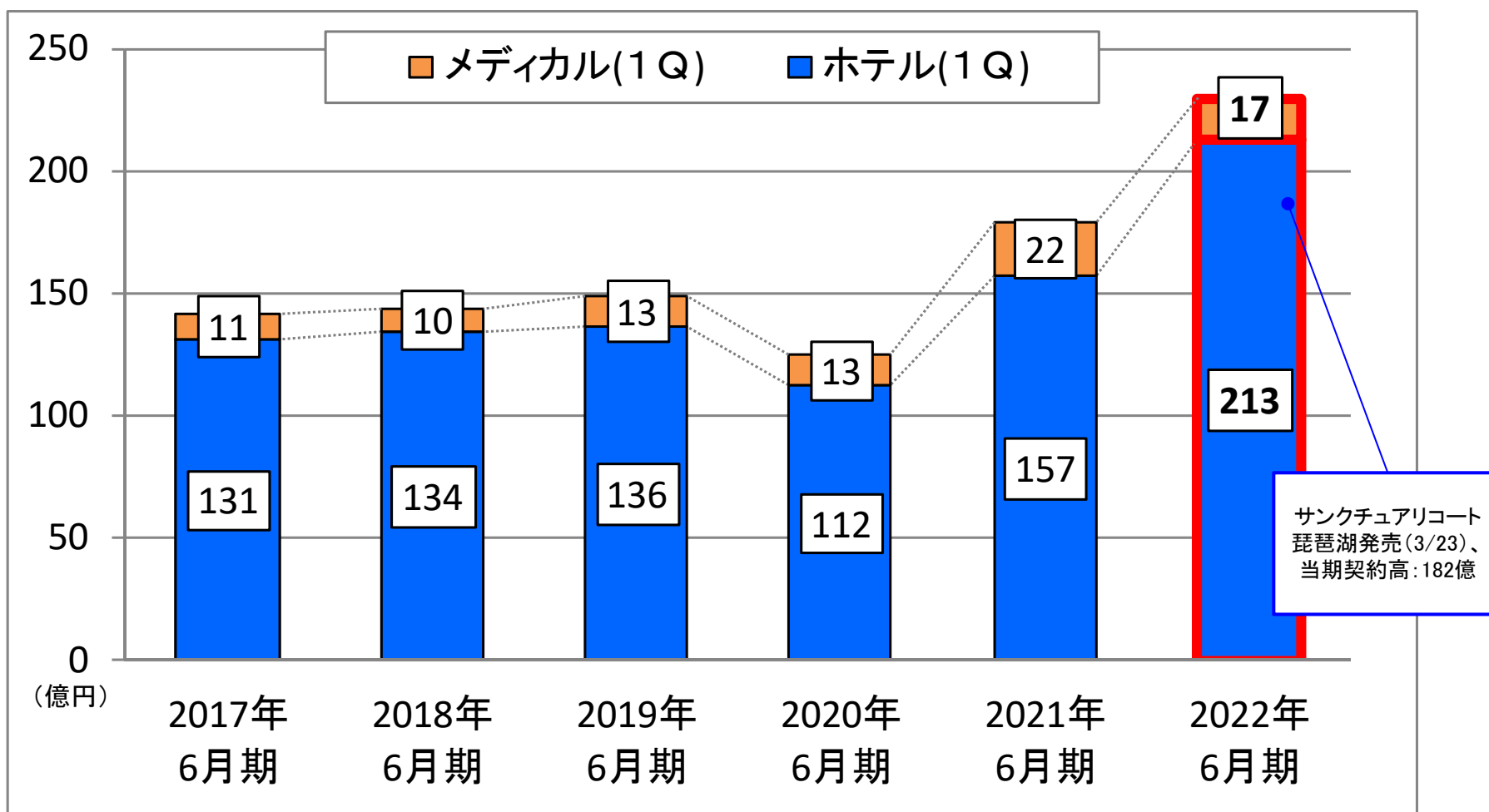
※ ホテルレストラン: 2022年度のホテルトラスティ6施設撤退に伴う一過性の費用を控除。2020年度クローズ時に会計上は特損計上となった固定費分を加味。

※ メディカル/会員権: 2021年度~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)。

[「その他」「本社」区分も含んだ連結の内訳数値はP.34に掲載しております](#)

# 契約高の推移(4-6月)

ホテル契約高は、今年3月に発売した新商品「サンクチュアリコート琵琶湖」を中心に非常に好調に推移。前期末の契約が増加し、そのうち今期に入金・計上された期ズレ分が通常年度より20億程度増加。その影響も含め、1Qとしての過去最高額を大きく更新(前期:157億が最高)。ハイメディック販売も引き続き好調。





# 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、ブティック、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)

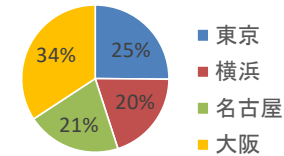


インドアプール

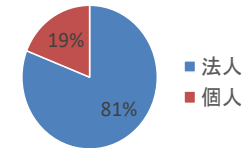
### ◆6月末までの契約状況

- ・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:1,656口(3/23~6/30)

#### <地域別(支社別)の販売比率>



#### <入会主体別>



### ◆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** 会員期間は、ホテル開業から50年間
- 権利形態** 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)

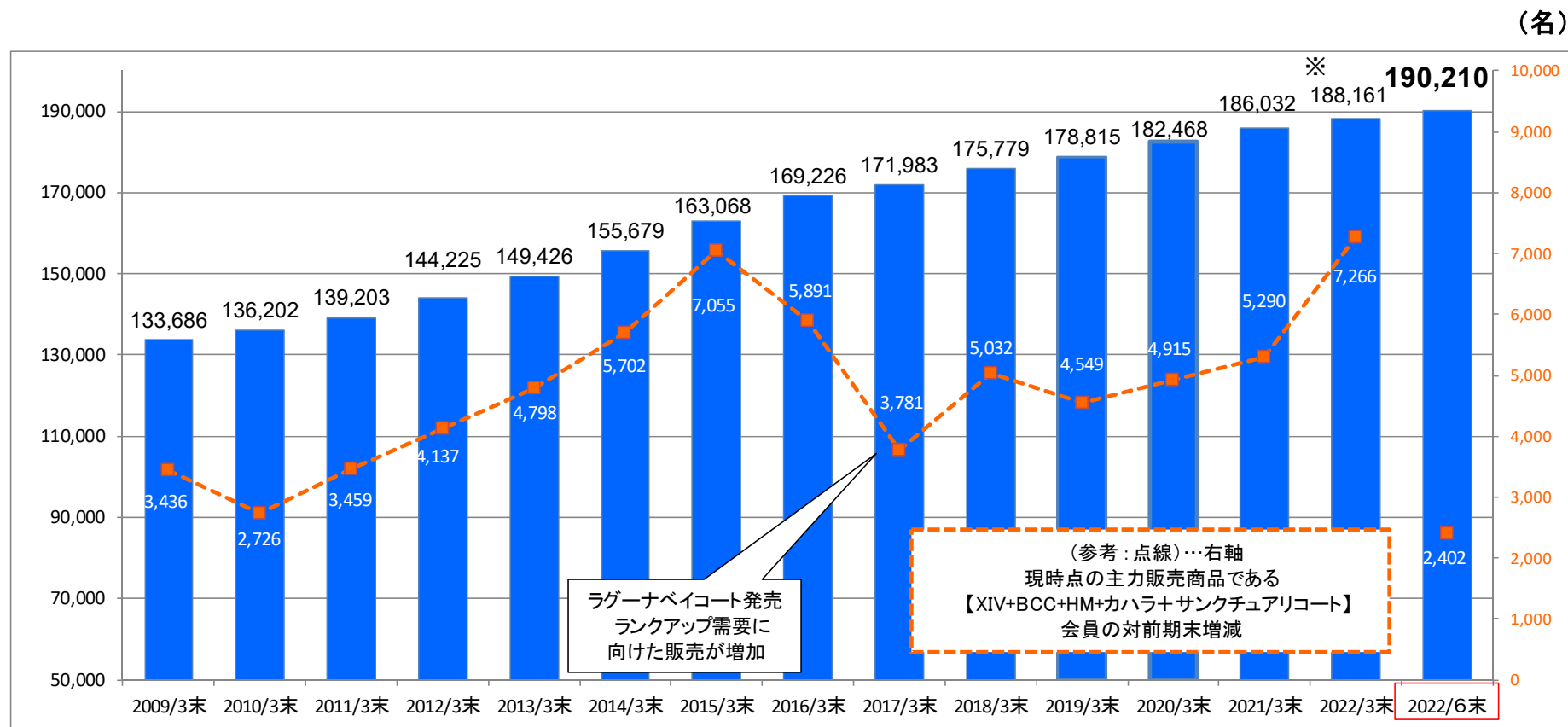
- 占有日の交換利用** 会員制リゾート「エクシブ」「ベイコート倶楽部」とも相互に交換可能

- 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



※ 2022年3月末: サンメンバーズにおいてエクセレントクラブ閉会に伴う減少(レストラン会員△3,934名)分が反映されていなかったため、前回(2022年5月公表)の開示資料においては同クラブの会員数が全体数値に算入されていましたが、本資料より、閉会時点(2022年3月末)に遡って修正しております。

(名)

	サンチュアリコート	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
2022年3月末	2,990	23,737	79,346	※ 24,479	30,114	26,237	411	847	188,161
<b>2022年6月末</b>	<b>4,492</b>	<b>23,828</b>	<b>79,555</b>	<b>24,066</b>	<b>30,169</b>	<b>26,775</b>	<b>416</b>	<b>909</b>	<b>190,210</b>
2022年6月期増減	+1,502	+91	+209	△413	+55	+538	+5	+62	+2,049
2021年6月期増減	132	△25	+918	△345	+82	+838	+4	+46	+1,650

XIV+BCC+HM +カハラ+SAC 合計	+2,402
	+1,909

<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

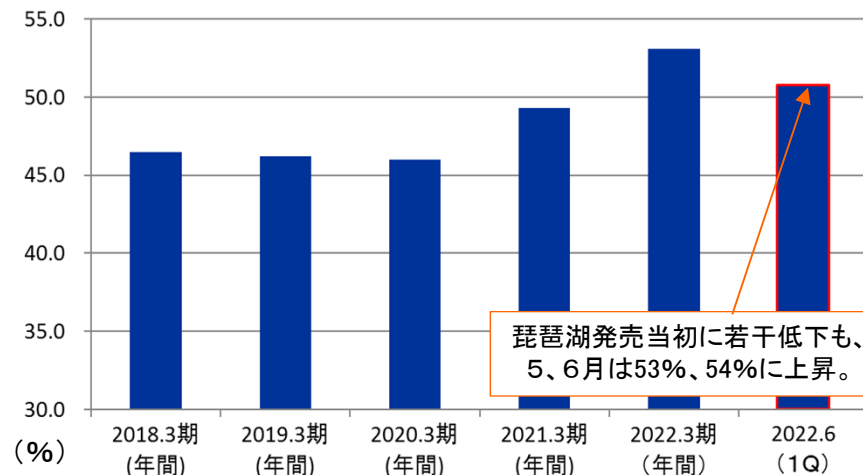
## ① 顧客数(会員数)の増加

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

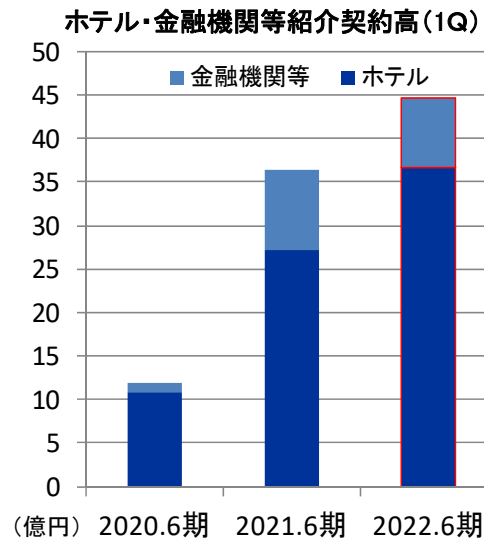
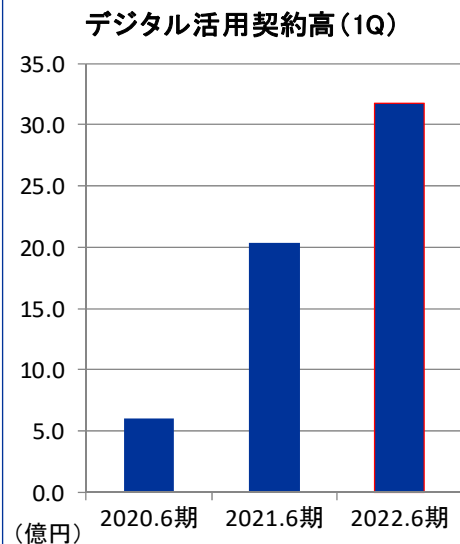
+

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100億を目指し好調な推移。

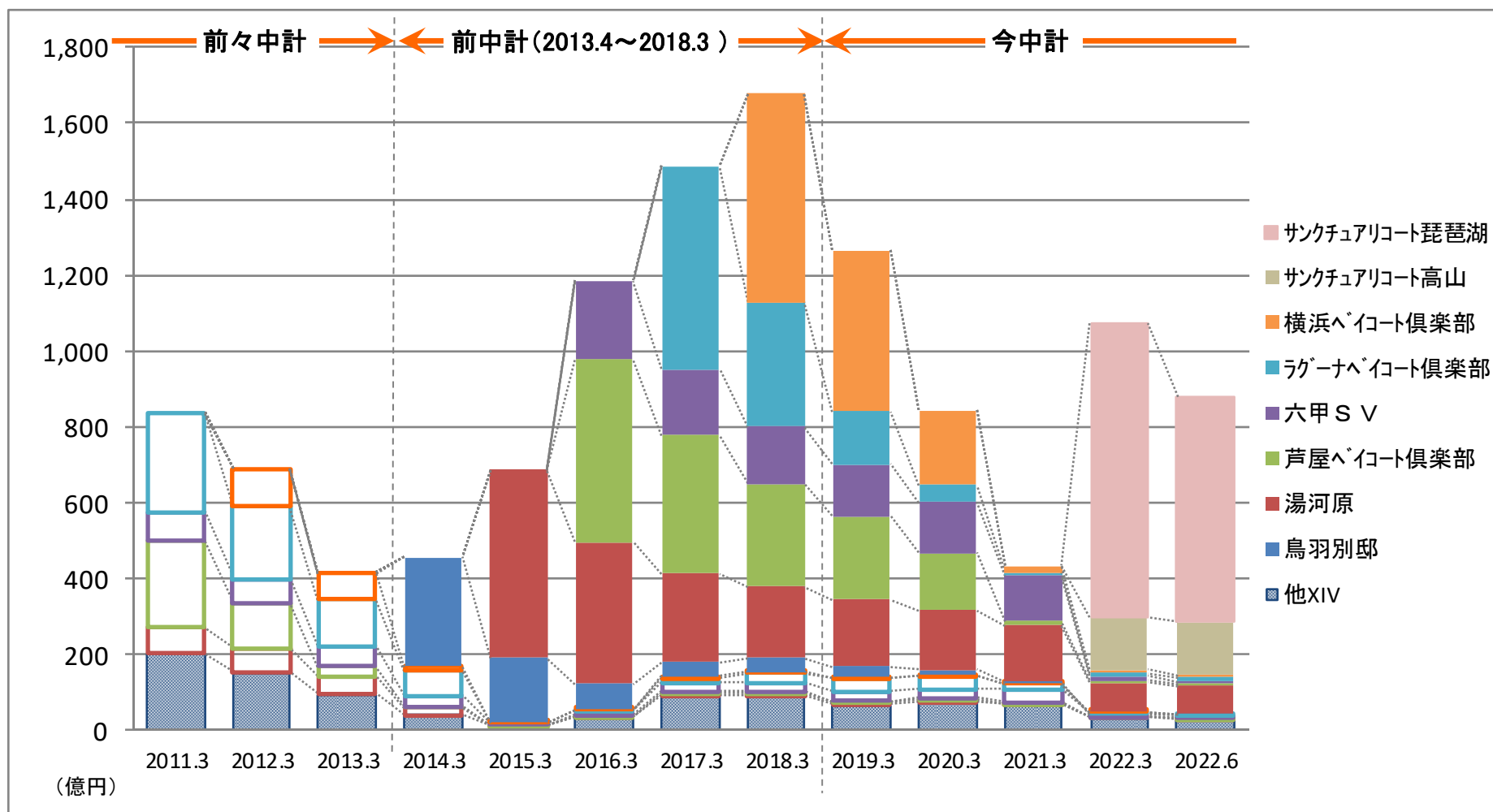
### 【紹介契約の増加】

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201年度あたりから増加傾向。過去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

RESORTTRUST GROUP

- ・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。前期には2物件を着工し、2022.6末在庫は879億円(ハワイ除く)。

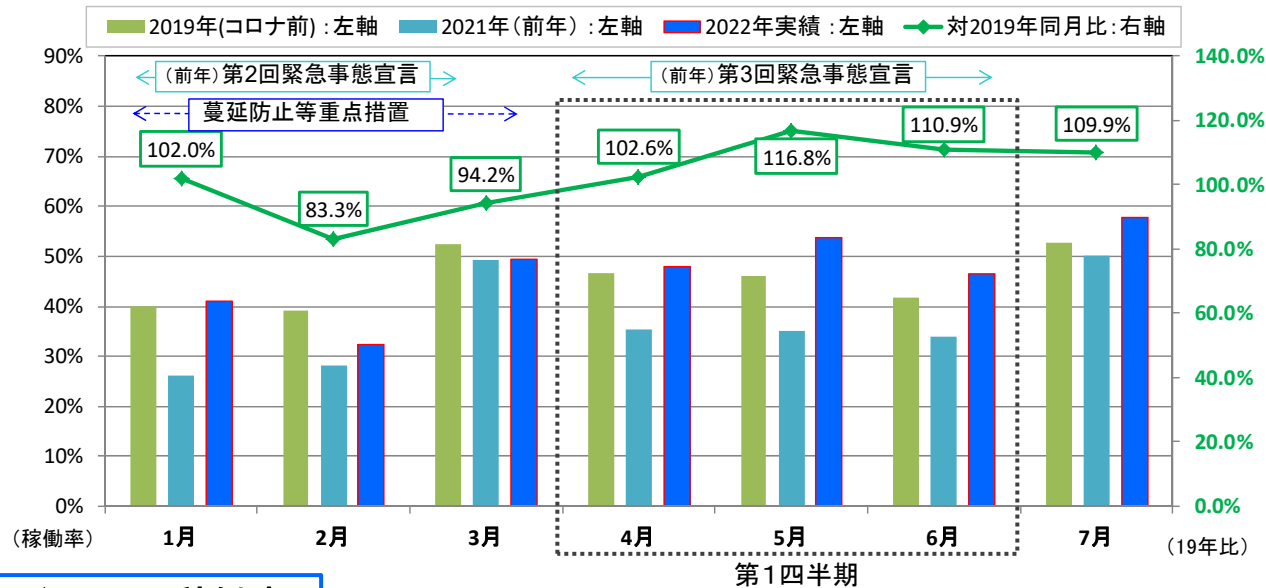


※カハラクラブ ハワイを含まず



# 月別 ホテル稼働率の推移①

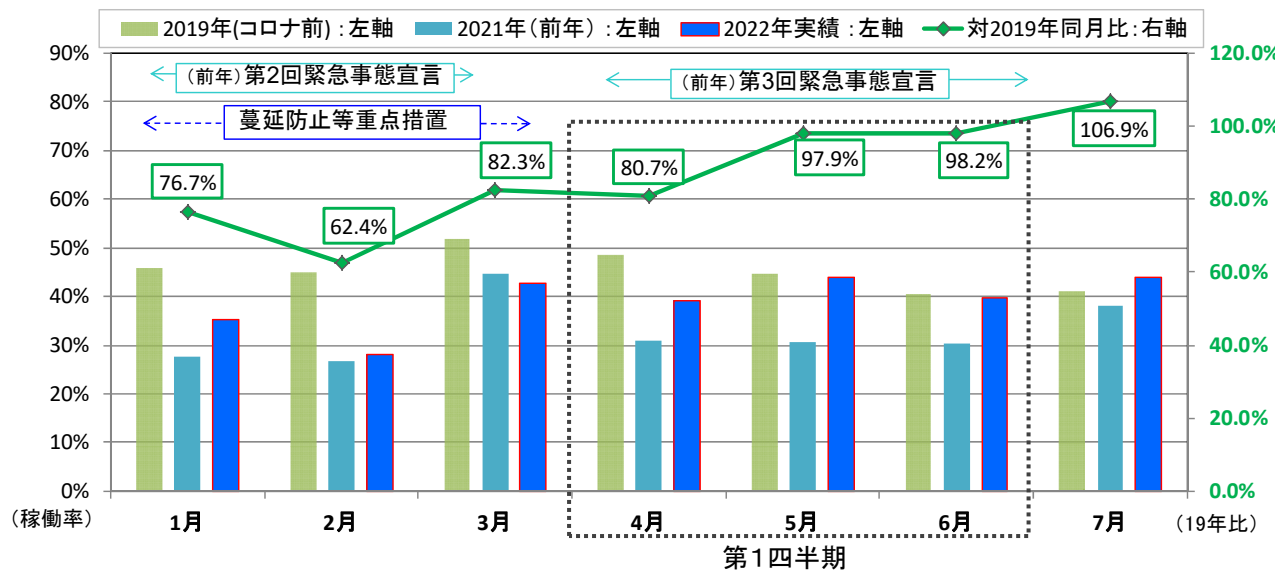
## エクシブ稼働率



## エクシブ・ベイコートの概況

- ・2019年 との比較を折れ線で表示。直近3カ月においては、蔓延防止等の措置も解かれ、コロナ前を上回る好調な推移となった。
- ・エクシブ、ベイコートの稼働回復の軌道は概ね似通った動きとなり、ベイコートがやや回復が遅れていたが、直近では19年を超過。

## ベイコート稼働率



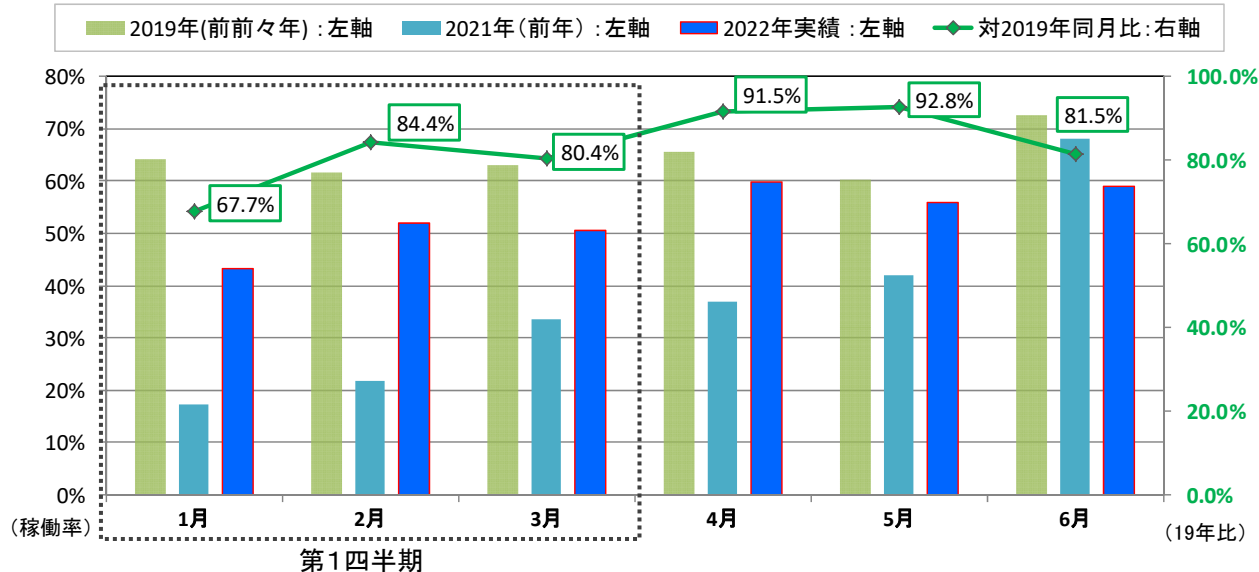
## 7月以降の実績見込み

直近の7月も好調に推移していたが、コロナ感染拡大の第7波の影響を受け、後半あたりから徐々にキャンセルが増加。過去の緊急事態宣言下ほどの影響は出てきていないものの、繁忙期である8月以降の稼働には、一定程度、マイナス影響が見込まれる。

# 月別 ホテル稼働率の推移②

## カハラハワイ稼働率

※ハワイ子会社は3ヵ月後れで連結に算入



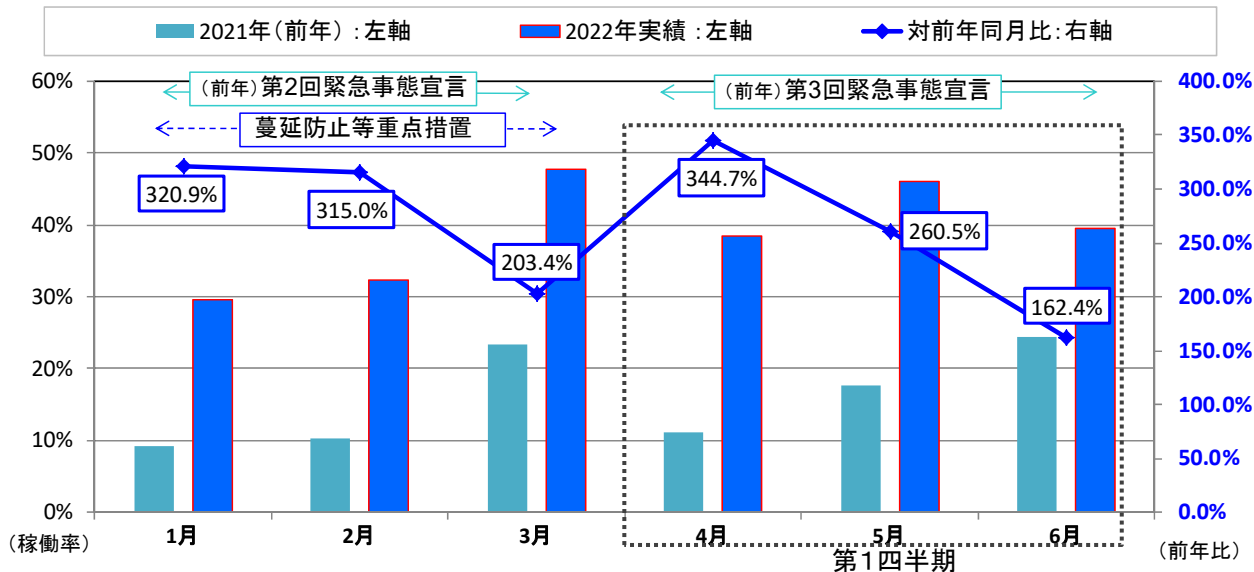
## カハラハワイの概況

1-3月(1Q)、感染状況は概ね一定レベルで推移し、コロナ前比7-8割の稼働率の推移となった。4-5月にかけてはコロナ前比90%を超える状況となったが、未だ、米国本土からの利用が中心のため、今後、渡航者が増えればさらに大きな稼働改善が見込まれる。

※連結損益への算入には3ヵ月のタイムラグあり

## カハラ横浜 稼働率

※2020年9月開業のため、2019年度データなし(前年同期比)



## カハラ横浜の概況

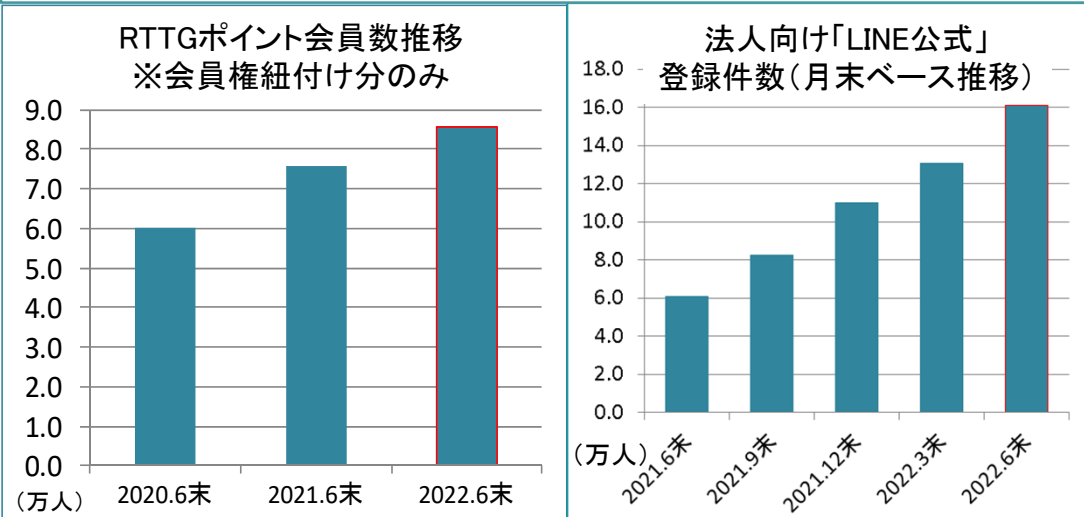
2020年9月、コロナ禍に開業。想定稼働の半数程度をインバウンドで見込んでいたため、苦しいスタートとなったが、会員による稼働の下支えもあり、蔓延防止措置解除後には稼働率が上昇。前年比では大きな進展となった。ADRでは5万円に近い水準で推移しており、今後、インバウンドが回復すれば、さらなる稼働改善も見込まれる。



# 「会員制モデル」を基軸とした成長 ②-1 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、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。

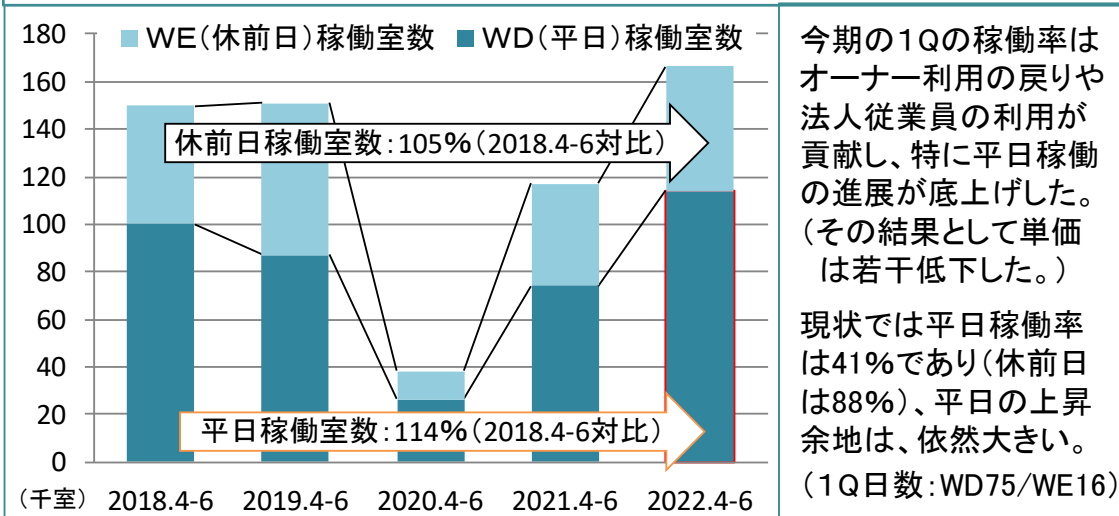
### 【LINE公式へのアプリ登録】

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。

## 1Qエクシブ稼働率の上昇要因の分解(平日稼働室数の増加)



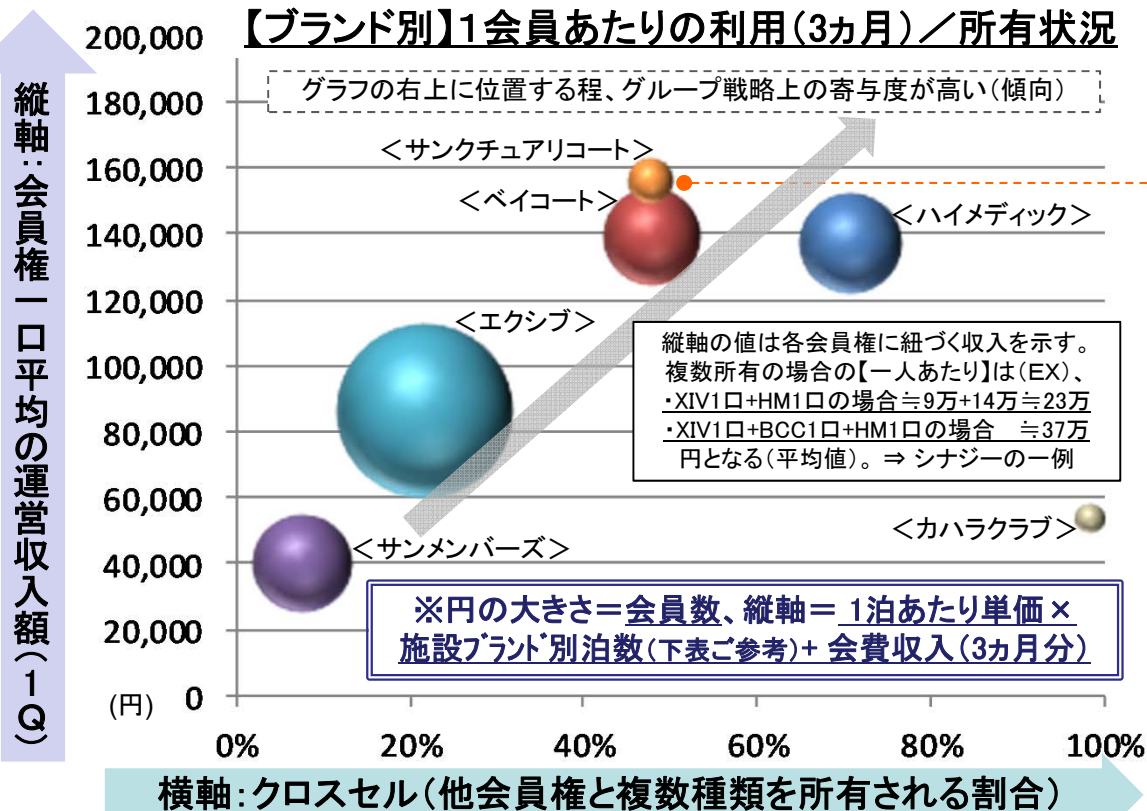
1顧客あたりの利用期間、  
サービス領域の拡大  
⇒一生涯のお付き合い、クロスセル

+

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

# 「会員制モデル」を基軸とした成長 ②-2 会員権別の利用、所有状況



サンチュアリコート会員の傾向、会員権の特徴／運営上の利点（開業後）

複数所有	HMの所有率が高く、エクシブ、ベイコート会員の買増しも比較的多い。
利用施設	エクシブ、ベイコートどちらの利用意向もあり、開業後の交換利用もしやすい。
利用頻度	①利用日より1か月前以降の自施設予約は、月5回まで権利消化なし。 ②法人会員が8割、福利厚生利用が見込める。⇒①②により稼働が安定
保証金割合	会員権価格の15%程（既存より5%程高く安定的）。営繕原資が相対的に厚い。

1顧客あたりの利用期間、サービス領域の拡大  
⇒一生涯のお付き合い、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

(参考値：概算ベース)	施設ブランド別 利用泊数(1Q)				他会員権の所有割合		
	BCC	XIV	サンメン	計	他ホテル	HM	計
サンチュアリコート	0.8	1.3	0.0	2.1泊	約3割	約3割	約5割
ベイコート	0.8	0.8	0.0	1.7泊	約2割	約3割	約5割
ハイメディック					約7割		約7割
エクシブ	0.1	1.3	0.0	1.4泊	約1割	約1割	約2割
カハラクラブ					約9割	約5割	約10割
サンメンバーズ		0.6	0.3	0.9泊	1割未満	1割未満	約1割

※商品性の比較のため、サンチュアリコートの縦軸には年会費見合いを算入（実績は未開業のため計上なし）。カハラクラブは、渡航可能な場合の収入を算入（1Q実績は、計上なし）。

## ② 1顧客（会員）あたり利用額の増加

# <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

LINE

ご好評につき、対象期間延長！  
エキシブ湯河原離宮  
ウィークデー・オールイン

スタンダードルーム限定でご利用になれる特典付き宿泊パッケージ。  
湯河原で夏のレジャー&グルメをお楽しみください。

■期間：  
～2022年9月30日（金）※一部対象外日有り

■特典：  
1) 夕食時フリードリンク（銘柄指定）  
2) 客室冷蔵庫フリー（追加はございません）

▼詳しくは画像をタップ

LINE

「エキシブ琵琶湖」で  
絶景とともに美食を楽しむ。

都会の喧騒から離れ静かな場所での日々の疲れを癒やす、1泊2日の極上ステイ。  
心地よい湖の波の音や季節の味覚、美しい花火に癒やされた夫婦旅をご紹介します。

▼詳しくは画像をタップ

【スタンダードルーム限定】Weekday all-in CHECK →

1名様・1泊2食 19,000円(税サ込)～

エキシブ  
湯河原離宮

熱海駅 ⇄ ホテル  
無料送迎バス運行  
※平日限定、要予約

ホテル周辺  
夏のイベント情報

CHECK →

わたしのホテル時間  
by resortrust

「エキシブ琵琶湖」にてご夫婦で心豊かに過ごす極上ステイ

CHECK →

おすすめ宿泊プラン  
XIV GATEWAY PLAN  
2022.7.1 (Fri.) - 9.30 (Fri.)  
1名様・1泊2食 13,000円(税サ込)

CHECK →



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

RTTG RESORTTRUST GROUP

新商品登場！

RTTGアプリ限定  
ポイント交換サービス

RTTGポイントを商品に交換しませんか。

＜操作手順＞  
1. 「アプリTOP画面」⇒「ポイント預金」⇒「ポイント交換」からお申し込みいただけます。  
※ポイント交換はRTTGアプリ限定機能です。

～新登場のポイント交換商品例～

<p>【ご宿泊特典】 夏の特別セット (1人前×2食) 8,000pt</p>	<p>季節のグルメ スープセット1人前 4,500pt</p>
---	---

RTTG RESORTTRUST GROUP

県民割・ブロック割 (地域観光事業支援) 期間延長のご案内

地域観光事業支援 対象ホテルのご案内

各都道府県で実施されている、旅行商品や宿泊サービスに対して割引などの支援を行う県民割・ブロック割 (地域観光事業支援) が7月15日 (金) 以降も延長となりました。ぜひこの機会に、近隣のホテルへお出掛けください。

詳細はこちら

Instagram ペイコト倶楽部公式  
Instagram エキシブ公式

【新型コロナウイルス感染症予防策について】  
弊社ホテルでは、皆様安心してご利用いただけるよう、新型コロナウイルス感染症防止対策および衛生管理を徹底して運営しています。  
詳細はこちらよりご覧ください。



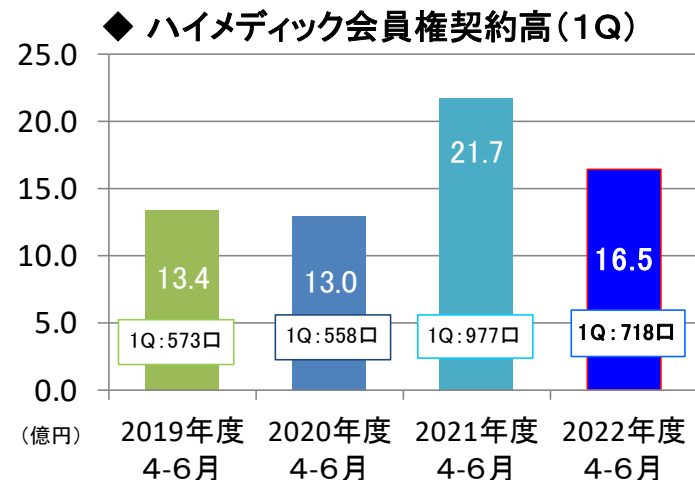
LINEWORKS

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

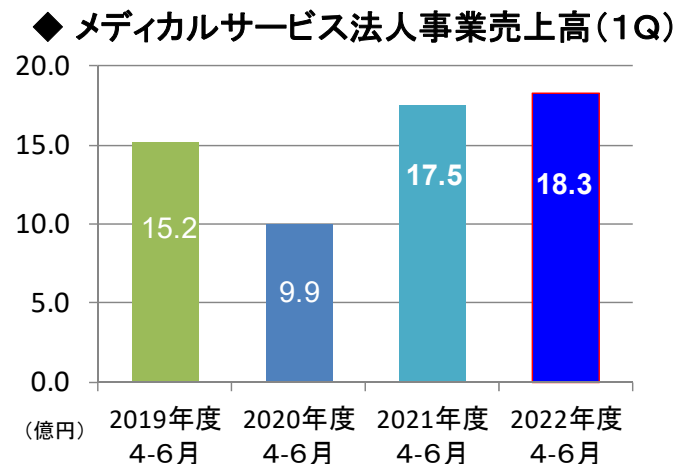
# メディカル事業の状況

RESORTTRUST GROUP

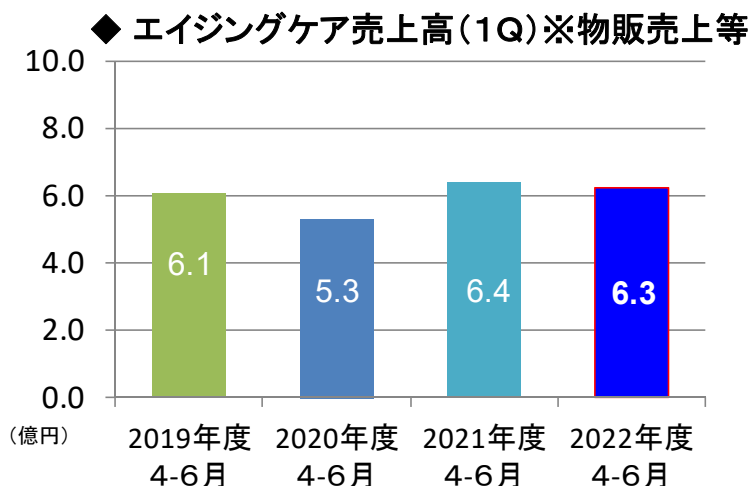
2022年6月期のハイメディック会員権は引き続き好調な販売となった。2020年4-5月に一時クローズした一般健診や、エイジングケア事業も順調に回復。シニア向け施設の運営ではコロナ禍の影響が続いており、新商品を検討中。



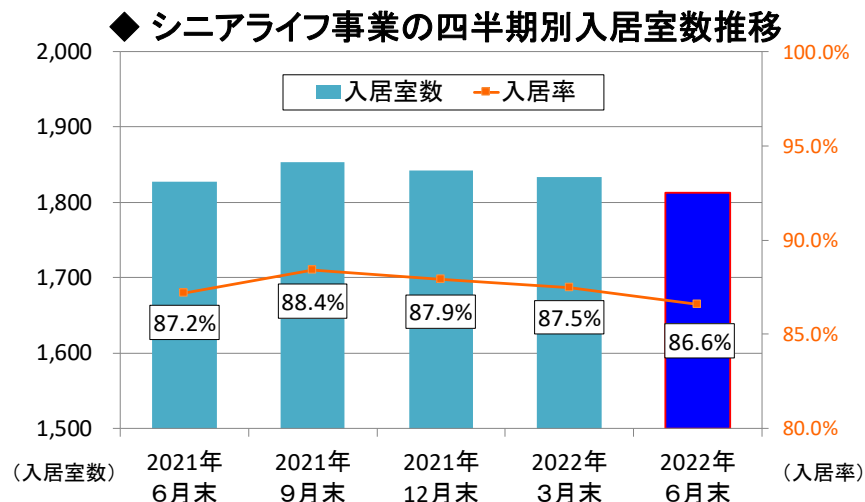
コロナ禍においてニーズが拡大。ホテル会員権在庫減少もあり急増した前年1Qには及ばないものの、当期も過去2番目となる高水準。



一般健診事業は、順調な推移。前年2021年6月期より連結子会社1社増加の影響(1Qで約2億円)を含む。



物販事業もMunoageブランドを中心に、コロナ後、順調に回復。前年10月に、新ブランド「エストール」をリリース。



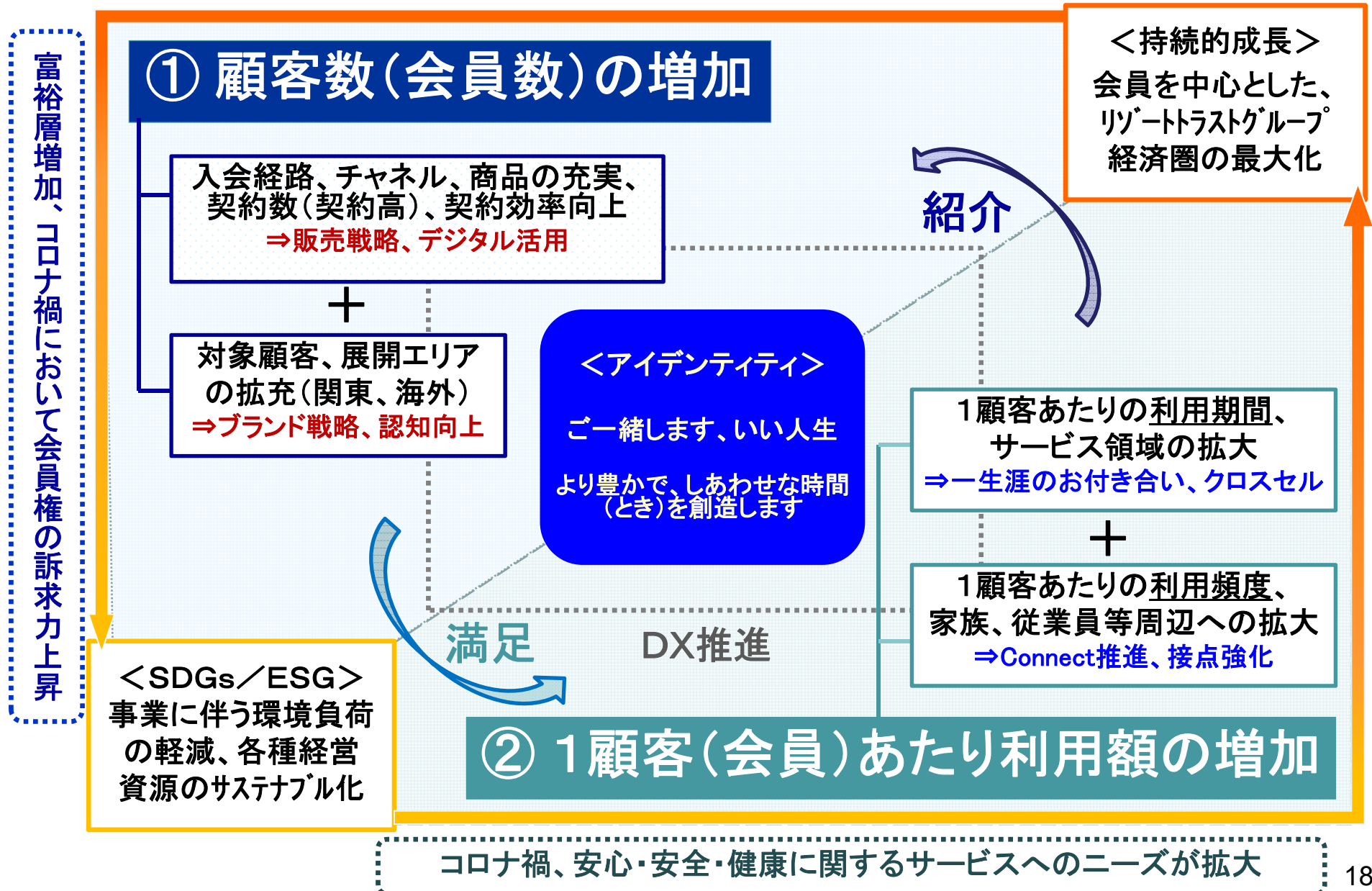
感染拡大の影響もあり、特に健常者向け施設で厳しい状況が続いているが、入居金償却後の退去も多く、収益影響は限定的。



# 「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＞



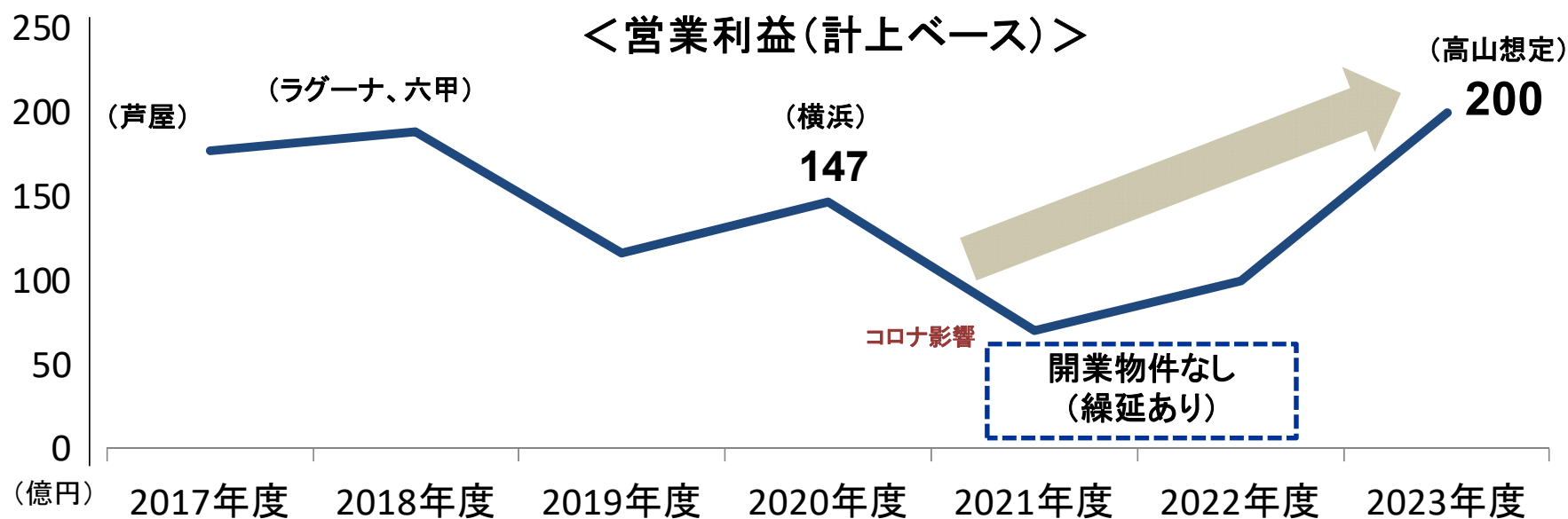
# 中計ローリングプラン: 定量イメージ(～2023年度)

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)

	2022年3月期末 (前期)	2022年6月期末 (当期)	増減		2022年3月期末 (前期)	2022年6月期末 (当期)	増減
<b>流動資産</b>	<b>139,538</b>	<b>160,750</b>	<b>+21,211</b>	<b>流動負債</b>	<b>133,353</b>	<b>136,863</b>	<b>+3,510</b>
現金及び預金	28,794	31,077	+2,282	仕入債務	1,354	1,317	△36
売上債権	9,609	9,567	△42	借入金	27,386	20,157	△7,228
営業貸付金・割賦売掛金	77,405	82,391	+4,985	一年内社債	150	150	-
有価証券	3,601	10,856	+7,255	未払金	20,688	21,054	+365
商品・原材料・貯蔵品	2,199	2,296	+97	前受金	63,728	71,415	+7,686
販売用不動産	5,896	5,560	△335	前受収益	14,714	16,166	+1,452
仕掛販売用不動産	6,703	12,065	+5,361	その他	5,330	6,601	+1,271
その他	5,328	6,935	+1,607	<b>固定負債</b>	<b>154,222</b>	<b>159,827</b>	<b>+5,604</b>
<b>固定資産</b>	<b>254,869</b>	<b>250,085</b>	<b>△4,783</b>	社債・長期借入金	24,787	21,711	△3,075
有形固定資産	175,900	178,234	+2,334	長期預り保証金	109,295	107,679	△1,615
無形固定資産	7,579	7,206	△373	長期前受収益	28	31	+2
繰延税金資産	18,568	17,187	△1,380	長期リース債務	11,406	21,492	+10,086
その他	52,822	47,457	△5,365	その他	8,706	8,912	+206
				<b>負債合計</b>	<b>287,575</b>	<b>296,690</b>	<b>+9,114</b>
				<b>純資産合計</b>	<b>106,832</b>	<b>114,145</b>	<b>+7,312</b>
				株主資本	101,727	107,518	+5,790
				自己株式	△3,513	△3,506	+7
				その他の包括利益累計額	3,174	4,903	+1,729
				新株予約権	313	-	△313
				非支配株主持分	5,130	5,229	+99
<b>資産合計</b>	<b>394,408</b>	<b>410,835</b>	<b>+16,427</b>	<b>負債・純資産合計</b>	<b>394,408</b>	<b>410,835</b>	<b>+16,427</b>

# 連結キャッシュ・フロー計算書(4-6月)

RESORTTRUST GROUP

(百万円)

	2021年6月 (前期)	2022年6月 (当期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 3,620	786
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 5,664	14,066
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,415	△ 12,589
換算差額	46	37
現金及び現金同等物の増減額	△ 10,654	2,301
現金及び現金同等物期首残高	52,756	29,210
現金及び現金同等物期末残高	42,101	31,511

# 2023年3月期 通期計画 ※期初計画から変更なし

RESORTTRUST GROUP

## ＜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	101.73	+47.46
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

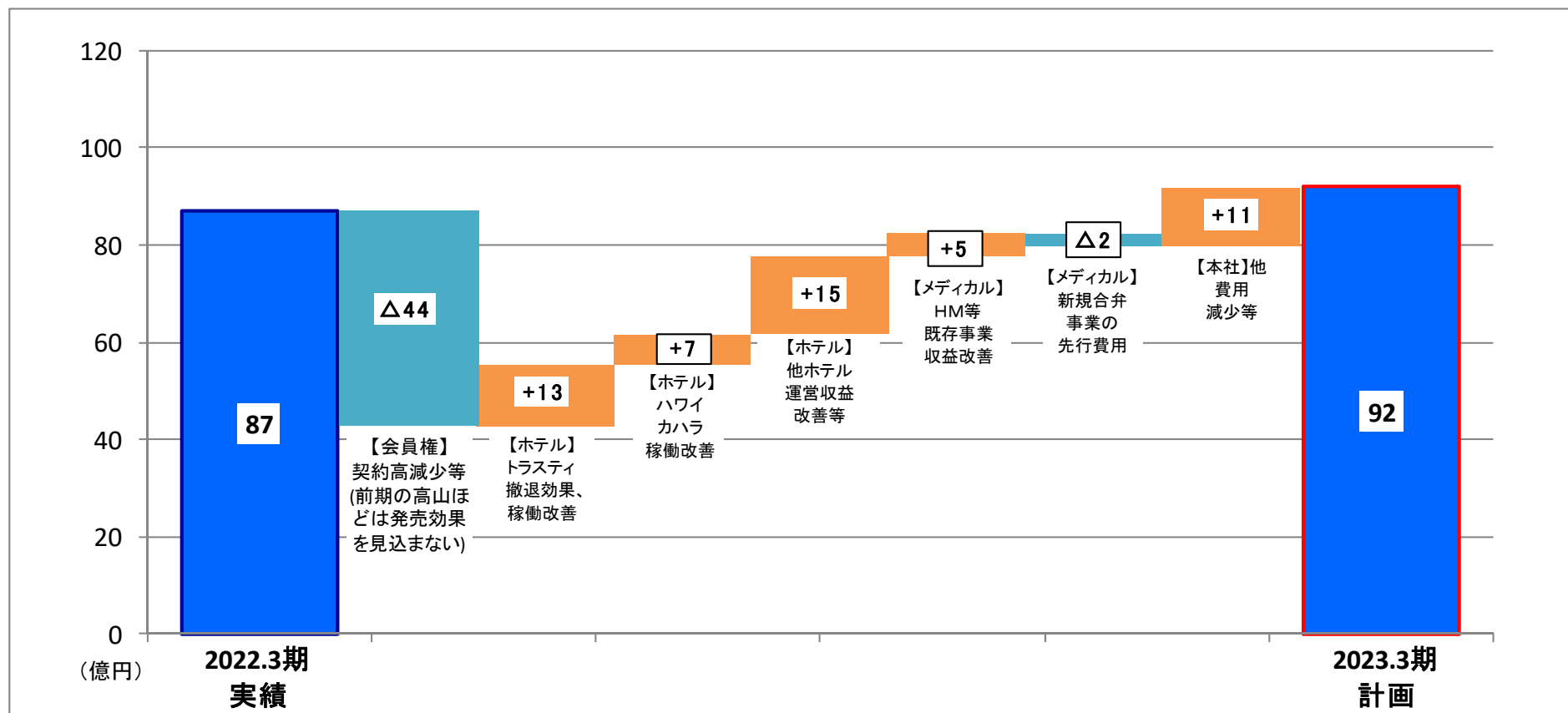
### ＜特別項目＞

・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

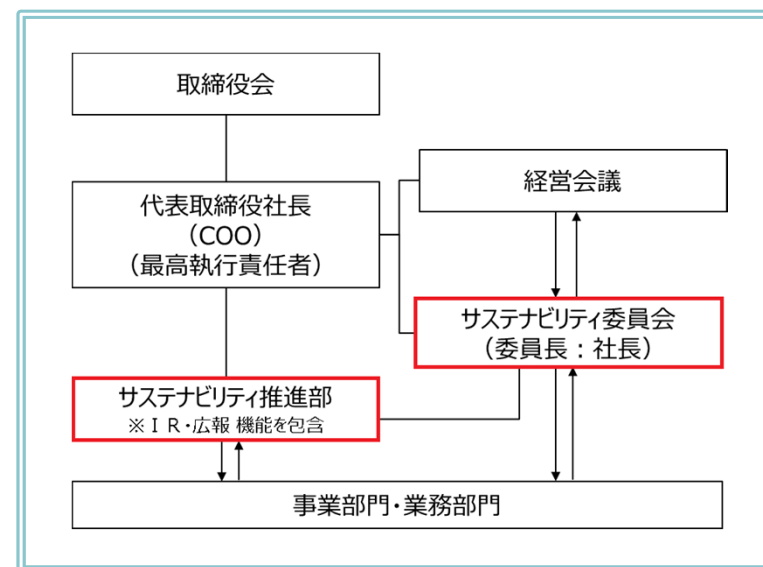
- ▶ 2021年満期転換社債の償還(297億円を償還)
- ▶ 自己株取得(120万株)の実行
- ▶ 新市場区分「プライム市場」へ上場(2022年4月4日)
- ▶ サステナビリティ経営構築プロジェクト(4つのPJ)の発足
- ▶ お客様対応部門の強化(会員サポート部発足)

- ▶ 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

## 「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に貢献するとともに、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）。

当社グループは、業界のリーディングカンパニーとして、サステナビリティ経営の推進、DX（デジタルトランスフォーメーション）投資による更なる生産性の向上、新たなビジネスの創造、既存事業の永続モデル構築の推進により、経営の持続可能性を高めるとともに、持続可能な社会の実現に一層の貢献をしてまいります。



## 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

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。

【サステナブル経営構築プロジェクト】(2022年1月発足) 4つのテーマ

- 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



# SDGs・サステナブル経営への取り組み②

4月のサステナビリティ推進部発足以降、

第1四半期は、**マテリアリティ項目**の検討および重要性の評価を行い、  
第一回サステナビリティ委員会(2022年7月6日)にて審議の上、選定しました。

また、従来は単体で算出しておりました**CO2排出量**について、  
**SCOPE1,2につき、GHGプロトコルに沿った連結ベースの算出**と、これまで未着手であった  
**SCOPE3 (単体ベース)の算出**を開始しました(2019~2020年度は算出済、2021年度は算出中)。



x



第2四半期以降は、TCFDへの賛同表明、マテリアリティおよびCO<sub>2</sub>排出削減量の評価指標・目標値  
の設定と対策計画の策定と並行して、リゾートトラストグループスタッフへの浸透活動及び決定事項  
から随時社外への情報発信を進めてまいります。

## <取り組みスケジュール(イメージ)>

2022年度	1Q	2Q以降～ 当期中の取り組み		
重要課題 (マテリアリティ)	<ul style="list-style-type: none"> <li>マテリアリティ項目案選定</li> <li>リスク/機会のシナリオ検討</li> <li>重要性評価</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>第一回サステナビリティ委員会(7月6日)</li> <li>マテリアリティ決定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>マテリアリティ目標/指標項目決定</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>第二回サステナビリティ委員会(1月予定)</li> </ul>
CO <sub>2</sub>	<ul style="list-style-type: none"> <li>2019年度-2020年度CO<sub>2</sub>排出量算出</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>TCFD賛同表明</li> <li>2021年度CO<sub>2</sub>排出量算出</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>CO<sub>2</sub>排出量削減目標/計画 決定</li> </ul>	
社内浸透 情報開示	<ul style="list-style-type: none"> <li>SDGsカラーホイールバッジ配布</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>サステナビリティサイト更新</li> <li>社内SNSを活用した事例紹介等、社内浸透活動</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>eラーニング</li> <li>スタッフからの価値創造アイデア募集企画(研修)</li> <li>マテリアリティ/CO<sub>2</sub> 拠点別目標落とし込み</li> </ul>	

# SDGs・サステナブル経営への取り組み③

## <GHG排出量の算定結果(2019-2020年度)>

※現在、削減に向けた取り組み内容や目標値について議論を進めております

### スコープ1,2(連結)

排出の内容	2019年度	2020年度
各施設での燃料(ガソリン・重油等)および電力の使用等による排出	142,706	131,270

### スコープ3(単体)

排出の内容	2019年度	2020年度
仕入や設備投資など事業の上流・下流における排出	139,786	153,406

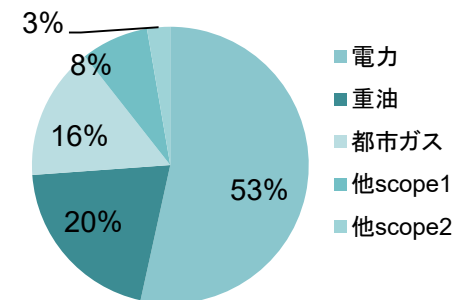
### スコープ1,2(連結)事業別の内訳

事業	2019年度	2020年度
ホテル+ゴルフ	129,033	116,498
メディカル	11,824	12,891
その他	1,849	1,882
合計	142,706	131,270

※GHGプロトコル算定基準にて算出しています。  
※単位：tCO<sub>2</sub>

### <参考>

スコープ1,2のエネルギー別の内訳  
(2019年度:単体排出量より算出)



## <マテリアリティ項目(暫定)>

※現在、全体ストーリーを含め対外表現の在り方、目標値等について継続して議論を進めております

カテゴリ	RTGのテーマ	重要課題(マテリアリティ)	関連ゴール
繁栄	「ご一緒に、いい人生」の実現 RTG独自のブランド価値の醸成	一人ひとりの人生に寄り添うサービスの提供 サービスの品質・安全性・革新性の追求 地域の活性・貢献の追求	9 働きがい、経済成長、社会の持続可能性 12 持続可能な消費と生産 3 健康と福祉 17 パートナーシップで社会を元気にしよう
人	スタッフの「いい人生」	ダイバーシティ&インクルージョンの達成 全スタッフの「しあわせ」の追求 能力・キャリアの開発	4 質の高い教育をみんなに 5 ジェンダー平等を推進しよう 8 豊かさを増やそう 10 人や国の不平等をなくそう
地球	自然環境 負荷の低減 (自然と共に生きつづける)	CO <sub>2</sub> 排出量の削減 廃プラ・食品ロスの低減 生物多様性の保護	7 持続可能なエネルギー 13 気候変動に具体的な対策を 14 海の豊かさを守ろう 15 陸の豊かさも守ろう
ガバナンス	ガバナンス強化	透明性の高い事業運営 非財務情報の開示と ステークホルダーとの対話促進	16 平和と公正な社会を築こう

※世界経済フォーラム(WEF)が2020年9月に公表したESG報告ガイドライン『ステークホルダー-資本主義指標』に基づきカテゴリを整理しています。

## ＜リゾートトラストグループの今後のサステナブル経営の展開軸＞

### お客様と共に

会員様のお声をいただきながら新事業を展開してきたことと同様に、リゾートトラストグループを支えてくださっている会員様やお客様から「共感」していただけることをベースとして新たな価値を協創したいと考えています。  
 「エキシブを利用することが地球にやさしい。」  
 「リゾートトラストグループとお付き合いいただくことで健康になり、皆が笑顔になれる。」といった当社グループならではの取り組みを目指します。



### ビジネスパートナーと共に

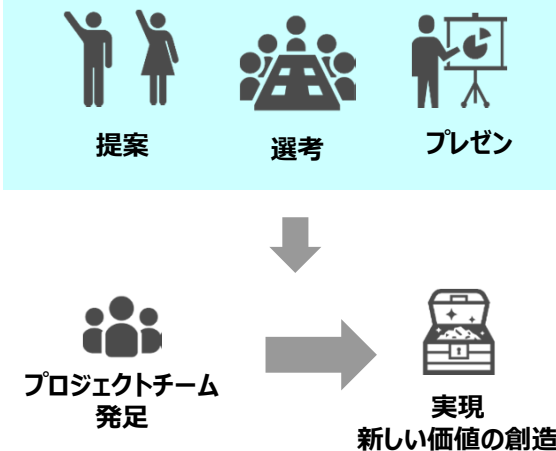
リゾートトラストグループや、同業界で課題となっている事柄について、ビジネスパートナーと共に解決に向けての協業を行っていきます。  
 既に先進的な取り組みを実施している他団体との連携や、当社グループが率先して動き、開発することでナレッジを共有し、サステナブルな社会に寄与する事を目指します。



### グループでつながって

サステナブル経営のために不可欠となる、リゾートトラストグループのアイデンティティ「一緒に、いい人生 ~より豊かでしあわせな時間(とき)を創造します」の体現にグループ一体となり取り組んでいきます。  
 日々の業務の中から、改善や新商品につながるアイデアを募集し、個々の事業に紐づく取り組みだけでなく、各事業の連動、コラボによる新しい価値を創造していきます。

#### (例) グループアイデアコンペ



## <リゾートトラストグループの事業におけるSDGsの取り組み事例(抜粋)>

※各種取り組みの全容、詳細については、サステナビリティサイトをご参照ください <https://www.resorttrust.co.jp/csr/>

7 エネルギーをみんなに  
そしてクリーンに



### 持続可能な社会の実現に向けて

#### 当社グループの国内37拠点到太陽光発電設備の 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)



14 海の豊かさを  
守ろう



### 廃プラスチックの削減

#### プラスチックストローの廃止

全てのホテルやレストランで使用している年間約100万本のプラスチック製ストローの使用を原則禁止し、紙製ストローに変更しました。

#### 100%リサイクルペットボトルの導入と アメニティ素材の見直し、検討

ホテルの客室に設置しているペットボトル水とアメニティの見直しについて、検討を進めております。  
ペットボトルは100%リサイクル由来のものを使用し、7月より順次入れ替えを始めています。

13 気候変動に  
具体的な対策を



15 陸の豊かさも  
守ろう



### 環境への配慮

#### 生物多様性の保全

ホテルの建設時、残せる自然はできるだけ残すよう既存森林の手入れと植樹を施し、あわせて生態系の保全などにも配慮しています。

#### ECOステイの提案

お客様に賛同・協力していただき、実施しているECOステイ。  
連泊される際、部屋の清掃およびアメニティの交換を不要とする事で清掃や消耗品の使用量を抑え、地球環境への負荷低減に貢献できる取り組みです。



## 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

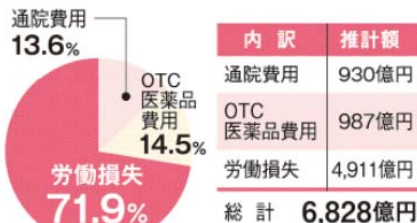
- 介護予防検診  
ハイメディック東京日本橋コース:生活習慣病やホルモンバランスに関する検査を導入。要介護となる3大要因※1の予防を目指す
- シニアレジデンス(サ高住、介護付き有料老人ホーム)でのリハビリ  
理学療法士・作業療法士・言語聴覚士などの国家資格を持つ「機能訓練指導員」がリハビリを担当。
- サプリメント/健康食品  
医療施設プロデュースを手掛ける㈱アドバンスト・メディカル・ケアによるサブリ開発
- アルツハイマー検診  
米国JohnsHopkins大学 森進 教授によるハイメディック検診脳MRIデータ解析。検診への有効活用を図る  
※1「認知症」「心疾患・脳血管疾患」「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

- アブゼ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

# ESGに関する当社グループの認証取得等

RESORTTRUST GROUP

## <ESGに関連する社外からの評価>

(直近の取得)

	2022年度「SOMPOサステナビリティ・インデックス」投資対象銘柄に選定 (過去、2019、2020年度にも選定)	2022年 6月
	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)	2022年 3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	2021年 8月
	MSCI日本株女性活躍指数(WIN)構成銘柄に選定	2021年 6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)	2020年 2月
	「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)	2020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



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

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

「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

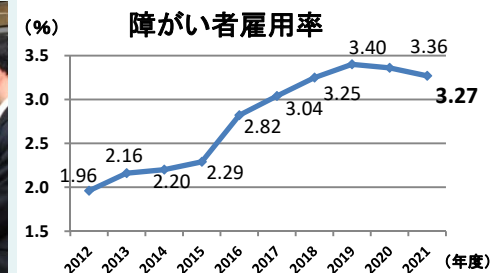


平成26年度ダイバーシティ経営企業100選  
(経済産業省)

2015年  
3月

「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



「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)



# 參考資料

## ＜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)
- 5.固定資産(ホテルトラスティ名古屋)の譲渡に関するお知らせ(6月14日)
- 6.譲渡制限付株式報酬としての自己株式の処分に関するお知らせ(6月28日)
- 7.譲渡制限付株式報酬としての自己株式処分の割当完了に関するお知らせ(7月28日)

# <参考>セグメント別実績(4-6月)

RESORTTRUST GROUP

## <会計ベース>

(百万円)

		2019年6月 (コナ前)実績	2020年6月 前々年実績	2021年6月 前年実績	2022年6月 実績	前年比	対19年度比 (コナ前対比)
会員権	売上高	10,431	5,694	11,779	9,112	△22.6%	△12.6%
	営業利益	3,278	2,203	2,784	2,967	+6.6%	△9.5%
ホテル レストラン	売上高	19,917	8,614	15,131	20,086	+32.7%	+0.8%
	営業利益	12	△ 2,347	△ 925	400	+1,326百万円	+3,022.1%
メディカル	売上高	8,744	8,942	10,233	10,846	+6.0%	+24.0%
	営業利益	1,206	1,027	1,034	1,446	+39.7%	+19.9%
その他	売上高	164	164	174	180	+3.3%	+9.6%
	営業利益	75	72	74	121	+62.8%	+60.1%
本社	営業利益	△ 2,130	△ 1,840	△ 2,046	△ 2,425	△378百万円	△294百万円
合計	売上高	39,258	23,416	37,319	40,224	+7.8%	+2.5%
	営業利益	2,442	△ 884	920	2,510	+172.7%	+2.8%

# <参考> 会員権契約状況(契約高)(4-6月)

RESORTTRUST GROUP

(単位 億円)

	2019年6月 (コロナ前)実績	2020年6月 前々年実績	2021年6月 前年実績	2022年6月 実績	※ 2022年6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	—	—	—	182	25.0%	236
サンクチュアリコート高山	—	—	18	2	73.8%	153
ザ・カハラクラブ ハワイ	—	2	2	2	—	4
横 浜 ベ イ コ ー ト	34	81	11	1	—	10
ラ グ ー ナ ベ イ コ ー ト	41	6	10	1	—	10
XIV 六 甲 SV	3	△5	35	6	—	—
芦 屋 ベ イ コ ー ト	22	31	6	4	—	10
XIV 湯 河 原 離 宮	6	△9	33	3	93.8%	20
他 既 存 ホ テ ル	30	6	44	12	—	58
会 員 権 セ グ メ ン ト 計	136	112	157	213	—	652
ゴ ル フ	1	1	3	2	—	4
ハ イ メ デ ィ ッ ク	13	13	22	17	—	63
合 計	150	126	183	232	—	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(4-6月)

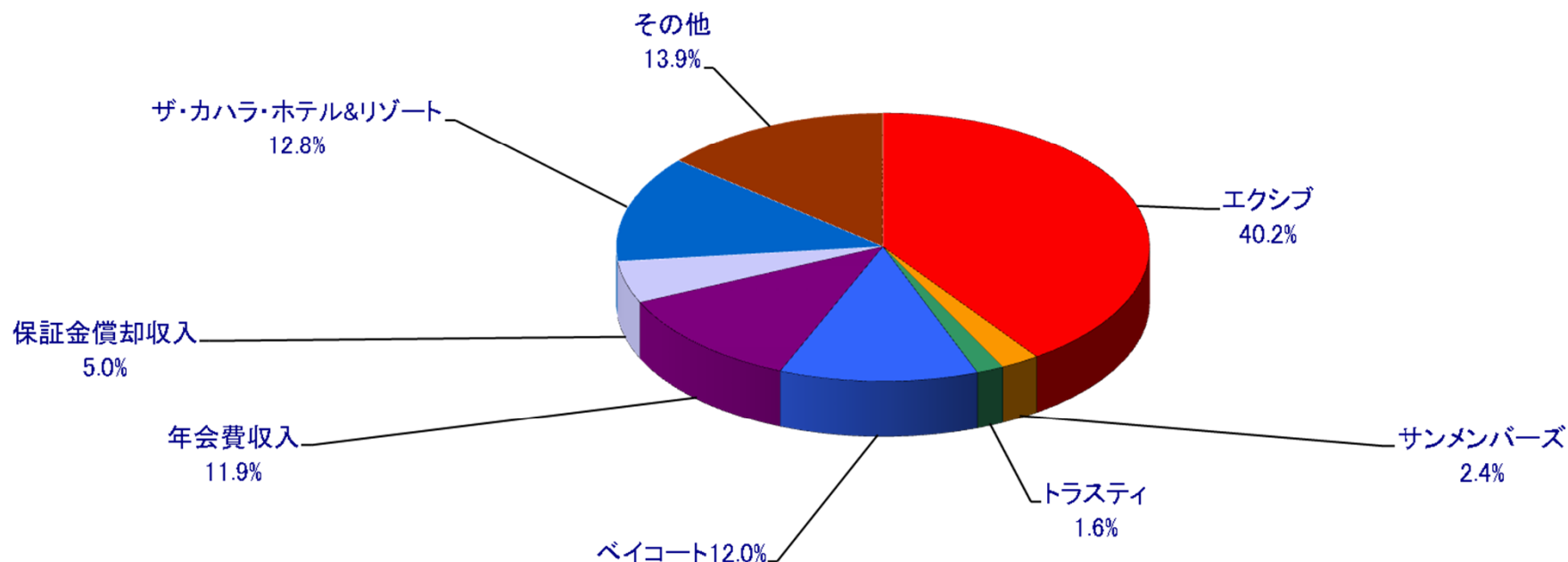
RESORTTRUST GROUP

(単位 億円)

		2019年6月 (コロナ前)実績	2020年6月 前々年実績	2021年6月 前年実績	2022年6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	-	-	-	155	204
	サンクチュアリコート高山	-	-	15	2	127
	ザ・カハラクラブ ハワイ		1	1	1	2
	横浜ベイコート	31	70	9	1	9
	ラグーナベイコート	37	5	9	1	9
XIV	六甲SV	2	△5	31	5	-
	芦屋ベイコート	20	28	5	3	9
XIV	湯河原離宮	5	△9	25	3	17
	他既存ホテル	24	1	31	8	33
ホテル会員権計		119	91	126	179	535
繰延売上	横浜ベイコート	△17	△36	-	-	-
	関東	-	-	-	-	△69
	琵琶湖	-	-	-	△86	△111
	高山	-	-	△8	△0	△69
全ホテル計		102	55	118	93	286
その他		2	2	△0	△2	8
会員権セグメント計		104	57	118	91	294

# <参考>ホテルレストラン等事業・業態別売上(4-6月)

RESORTTRUST GROUP



(百万円)

	2019年6月 (コロナ前)実績	2020年6月 前々年実績	2021年6月 前年実績	2022年6月 実績	2023年3月 通期計画
エ ク シ ブ	7,740	2,086	5,976	8,079	35,096
サ ン メ ン バ ー ズ	1,151	103	244	474	2,160
ト ラ ス テ ィ	1,612	284	484	331	1,411
ベ イ コ ー ト	2,329	703	1,723	2,418	11,106
年 会 費 収 入	2,090	2,126	2,357	2,392	9,541
保 証 金 償 却 収 入	893	878	1,012	1,014	4,163
ザ・カハラ・ホテル&リゾート	1,880	1,748	1,229	2,578	12,084
そ の 他	2,219	683	2,104	2,797	10,576
合 計	19,917	8,614	15,131	20,086	86,140



# <参考>ホテルレストラン運営状況(4-6月)

RESORTTRUST GROUP

## 宿泊者数

(千人)

	2019年6月 (コロナ前)実績	2020年6月期 実績	2021年6月期 実績	2022年6月 実績	2023年3月 通期計画
エクシブ	395	93	284	413	1,836
サンメンバーズ	101	5	18	40	166
トラスティ	170	26	54	43	179
ベイコート	71	22	56	76	363

## 稼働率

(%)

	2019年6月 (コロナ前)実績	2020年6月期 実績	2021年6月期 実績	2022年6月 実績	2023年3月 通期計画
エクシブ	44.2	11.3	34.3	48.8	51.1
サンメンバーズ	60.8	4.5	21.3	45.9	46.0
トラスティ	88.7	11.6	26.5	70.4	71.5
ベイコート	44.6	15.1	30.6	40.9	48.0

## 消費単価

(円)

	2019年6月 (コロナ前)実績	2020年6月期 実績	2021年6月期 実績	2022年6月 実績	2023年3月 通期計画
エクシブ	19,587	22,245	21,010	19,543	19,120
サンメンバーズ	11,375	8,145	9,656	10,105	11,425
トラスティ	9,476	10,696	8,964	7,734	7,882
ベイコート	32,482	31,286	33,041	33,375	32,340

# 2021-22年度 緊急事態宣言等下のホテル営業(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、8月8日時点)

	21年4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	22年1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月
福島																	
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																	

時短営業要請解除  
(全施設所在地)

時短営業要請解除  
(全施設所在地)

緊急事態措置やまん延防止等重点措置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

東京ベイサイド、名古屋白川、大阪阿倍野(日本橋浜町、名古屋栄、心齋橋、神戸旧居留地、金沢、熊本は22年3月末営業終了)

### サンメンバーズ

ひるがの、京都嵯峨、久美浜、別府

### 主な営業変更内容

#### ●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。

#### ●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時までに営業終了。

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)

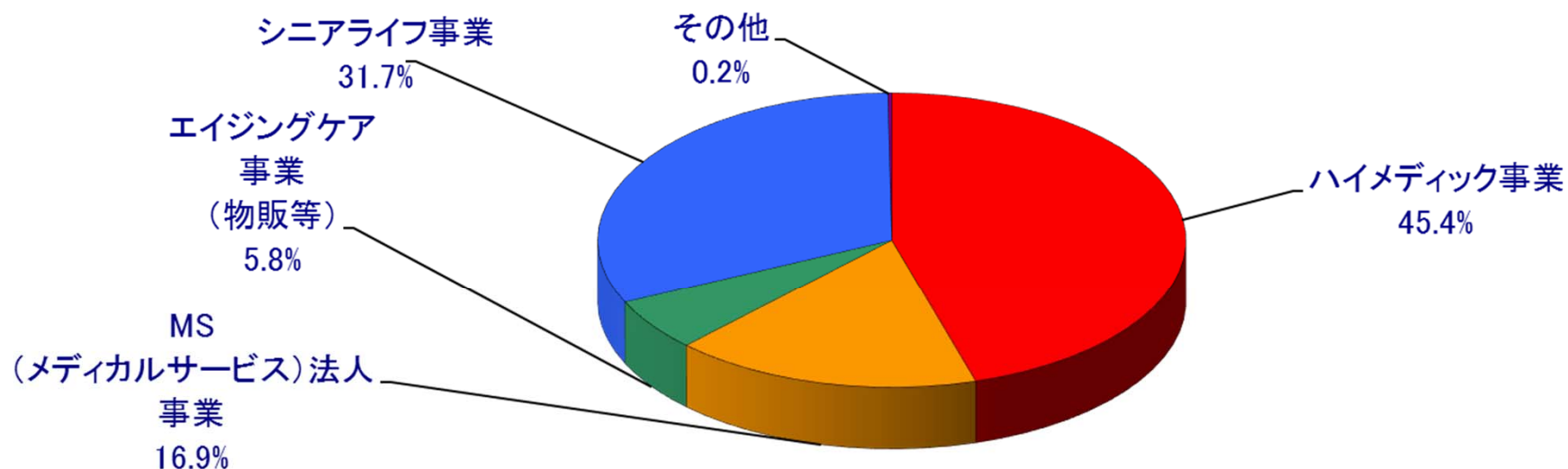
※上記措置の発令時以外においても、自治体によって、飲食店の営業終了時間を20時から21時頃までとする時短要請等あり。 ※宿泊者への飲食は制限対象外となった自治体(山梨、長野、静岡、岐阜、三重、滋賀、兵庫)

●BA. 5対策強化宣言は、時短営業等の制限を伴わない。

・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(4-6月)

RESORTTRUST GROUP



(百万円)

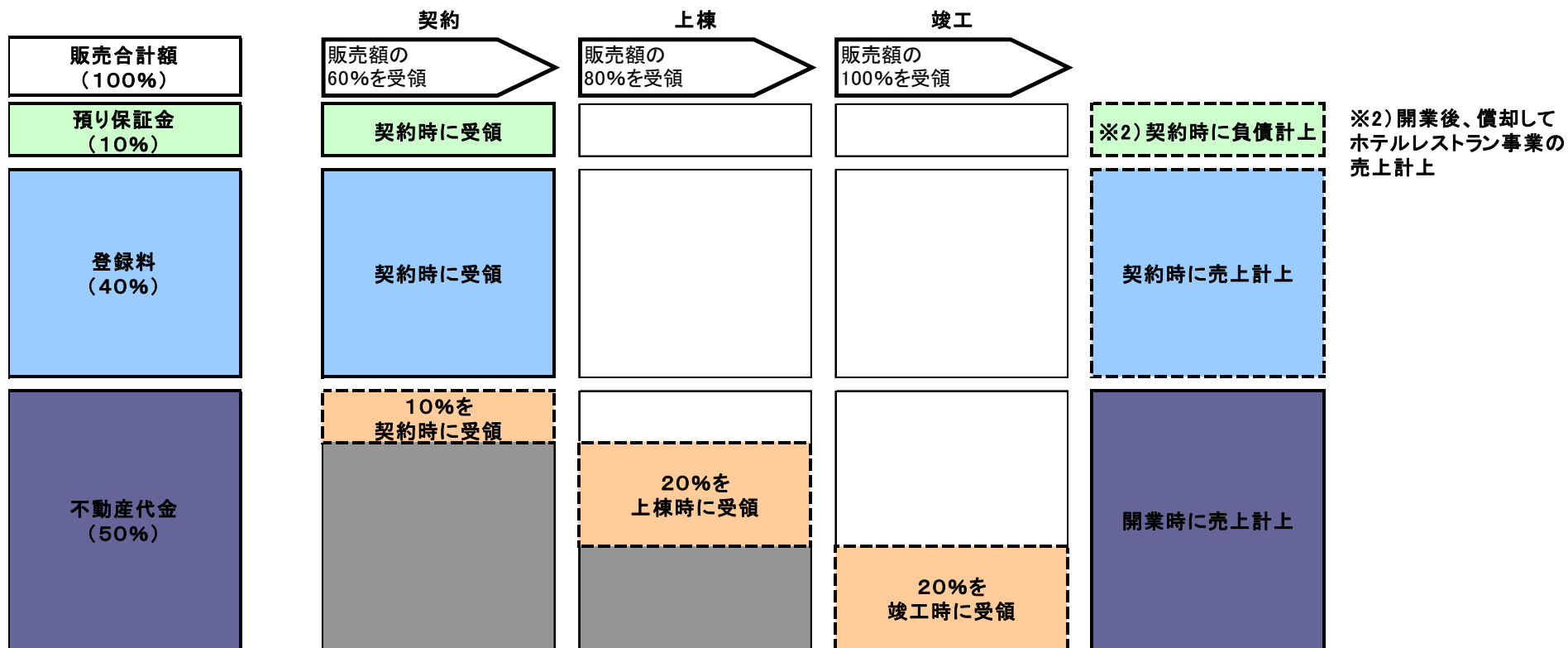
	2019年6月 (コロナ前)実績	2020年6月 前々年実績	2021年6月 前年実績	2022年6月 実績	2023年3月 通期計画
ハイメディック事業	3,982	4,159	4,491	4,923	20,105
MS(メディカルサービス)法人事業※	1,516	993	1,749	1,832	7,581
エイジングケア事業(物販等)	609	530	639	626	2,785
シニアライフ事業	2,684	3,239	3,360	3,440	14,019
その他(消去含む)	△48	19	△8	23	218
合計	8,744	8,942	10,233	10,846	44,710

※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>

	2019年6月 (コロナ前)実績	2020年6月 前々年実績	2021年6月 前年実績	2022年6月 実績	2023年3月 通期計画
全施設平均入居率(%)	86.6	86.7	87.2	86.6	90.9
居室数合計(室)	1,659	2,100	2,097	2,094	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.41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(4-6月)

(百万円)

<評価算定内訳>	2019年6月 (コロナ前)実績	2020年6月 前々年実績	2021年6月 前年実績	2022年6月 実績
繰延(不動産売上)	+ 1,607	+ 3,498	+ 820	+ 8,595
収益認識基準の変更	-	-	+ 917	+ 328
<b>売上高評価加味</b>	<b>+ 1,607</b>	<b>+ 3,498</b>	<b>+ 1,737</b>	<b>+ 8,923</b>
繰延(不動産利益)	+ 539	+ 952	+ 344	+ 2,133
収益認識基準の変更	-	-	+ 917	+ 328
休業時特別損失計上	-	△ 2,972	-	-
<b>営業利益評価加味</b>	<b>+ 539</b>	<b>△ 2,020</b>	<b>+ 1,261</b>	<b>+ 2,461</b>

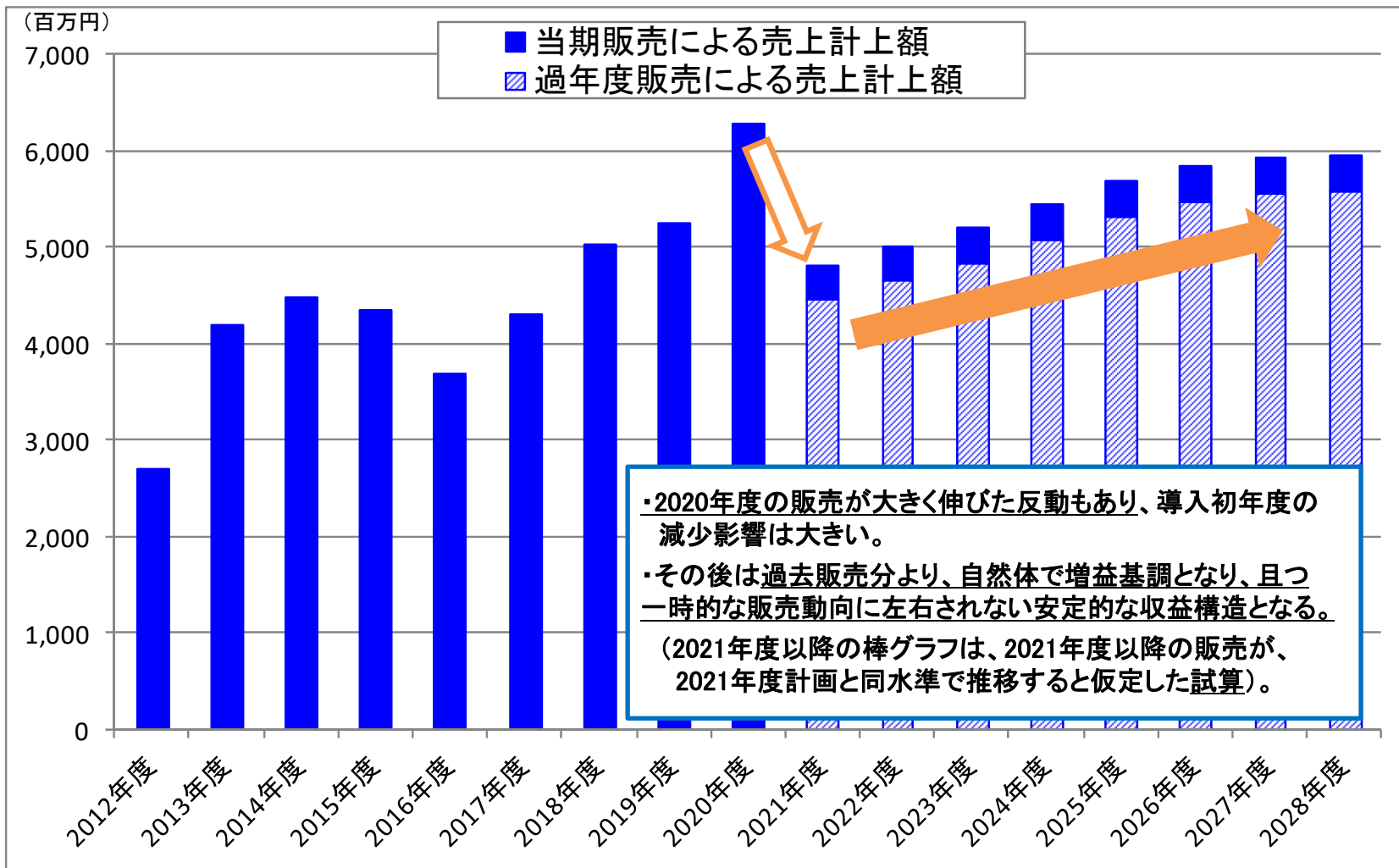
※収益認識基準変更影響の内、ポイント会計部分は影響が軽微なため、算定に含みません



# <参考>2021年度以降 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>