

ご一緒に、いい人生



2023年3月期 第3四半期決算説明資料



「サンクチュアリコート日光 ジャパニーズモダンリゾート」 2022年10月20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12月決算ハイライト、セグメント別実績、
2022年12月営業内容 P. 2-18
- ・中計ローリングプラン、BS/CF、2023年3月期修正計画 P. 19-26
- ・ESGに関する当社グループの概況、SDGsへの取り組み P. 27-33
- ・参考資料 主な動き 各事業詳細データ P. 34-45

※直近3カ月の実績数値は、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/>

① 会員権販売の契約高が、第3四半期累計で過去最高を更新 2022年12月期「契約高」：(ホテル) 624億円、(メディカル) 52億円

- ・2022年3月に発売した『サンクチュアリコート琵琶湖』の契約高376億円が全体を牽引。さらに、2022年10月に発売した『サンクチュアリコート日光』も、発売後3カ月弱で149億円の実績となり好調なスタート。前期、『サンクチュアリコート高山』発売で3Q累計ホテル契約高で過去最高となった559億円を、さらに11%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682億円となり、過去最高となった)。
- ・メディカル会員権も52億円となり、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。

② 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3四半期累計で過去最高を更新

- ・会員制ホテルの稼働率がコロナ前の2019.12期や、また緊急事態明けに好調となった前年10-12月期よりも、さらに高まった。価格改定効果も後押しし、トラスティ譲渡分のマイナスを補って、3Q累計で過去最高の売上高。営業利益でも、3Q累計が既に通期予想を上回る水準にあるが、4Qは閑散期にあたり、当初使用予定分に加えて期中未使用分の修繕費の使用や人件費・水光熱費等のコスト増もあるため、1-3月期はマイナス影響が見込まれる。
- ・メディカル事業においても3Q累計の売上高で過去最高となったほか、営業利益としても過去最高の水準を継続。
(3Q累計のメディカル事業利益で過去最高となった2018.12期の4,567百万円※収益認識基準変更前に対し、当期2022.12期は4,463百万円)

③ 中長期的な人材不足に備えた対応の強化

- ・来期以降に向け、ベースアップや昇給を含めた処遇改善をはじめ、人財投資の大幅な拡充を検討し、同時にキャリア採用、外国人採用も見据えた中長期的な人財基盤強化に向けた環境構築に取り組む。
- ・来期上期の支給賞与増額(コロナ前水準以上)に向けた引当金を、当期中に追加計上する見込み。

決算ハイライト(4-12月)

RESORTTRUST GROUP

(百万円)

	2019年12月 (コロナ前)実績	2020年12月 前々年実績	2021年12月 前年実績	2022年12月 実績	前年比	2019年度比 (コロナ前対比)
売上高	123,339	130,572	119,493	128,601	+7.6%	+4.3%
営業利益	11,035	15,350	8,859	11,080	+25.1%	+0.4%
経常利益	11,500	17,320	11,333	11,476	+1.3%	△0.2%
当期利益	7,104	9,669	8,554	14,907	+74.3%	+109.8%
評価売上高	131,269	110,494	135,325	155,022	+14.6%	+18.1%
評価営業利益	13,627	4,655	16,121	18,502	+14.8%	+35.8%

<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」及び、10月に発売した「サンクチュアリコート日光」の販売が好調で、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、前年比で約15%増、コロナ前の2019年度との比較でも売上で18%、利益で36%の増加幅となるなど、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」シリーズ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は限定的ですが、各事業が利益貢献し、全体の売上高及び営業利益において、前年と2019年度を上回りました。

<当期利益>

ホテルトラスティ7施設の譲渡等による固定資産売却益90億円を、当期の特別利益に計上しております(2Qまでに計上済)。

※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。

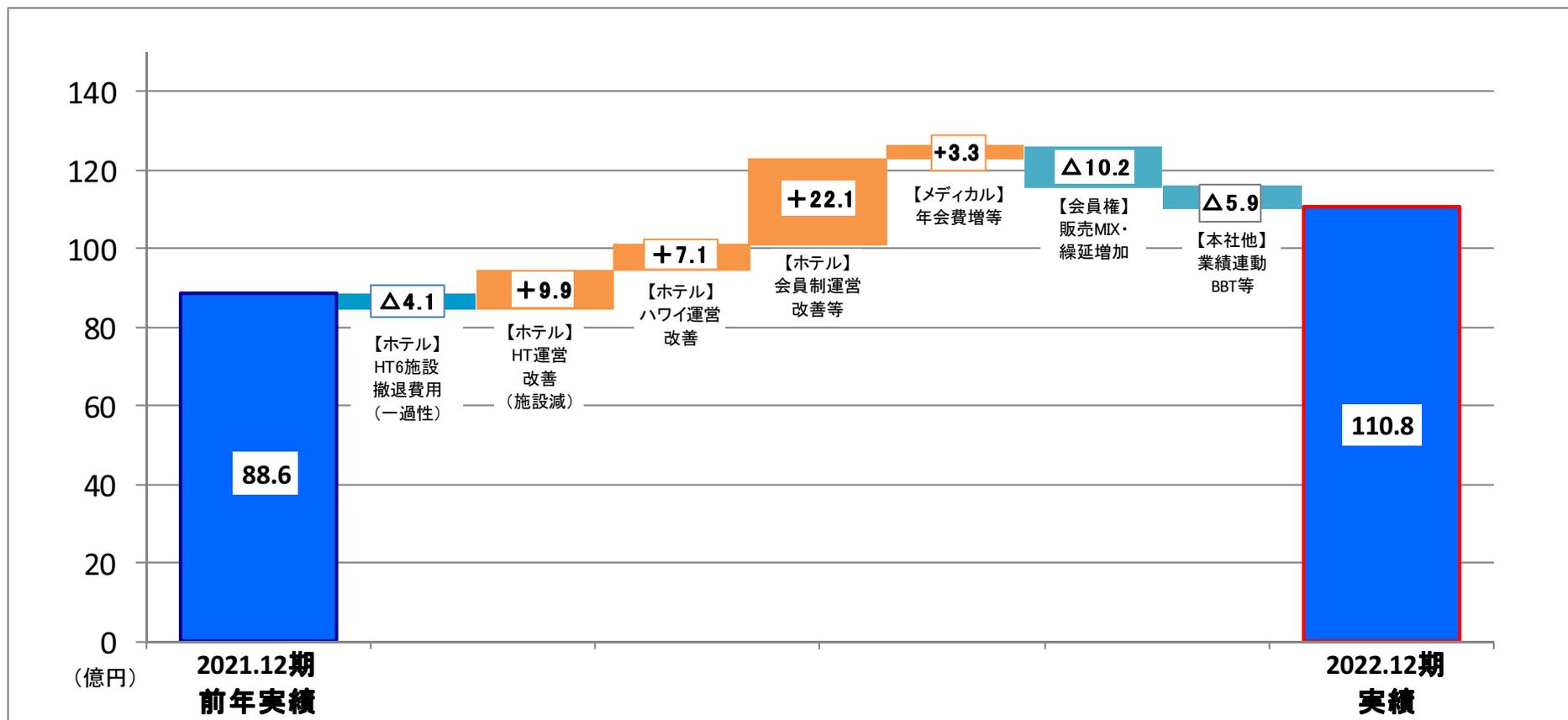
【評価売上高／評価営業利益】について ※評価算定上の計算根拠は、P.44をご参考ください

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12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、トラスティ施設の譲渡に伴う一過性の費用4.1億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、メディカル事業でも利益が伸展し全体で約22億円の改善となった（会員権事業は前期に開業済物件を販売していたためMIXにより減）。



セグメント別実績(4-12月) 主要3事業セグメント

RESORTTRUST GROUP

＜会計ベース＞

(百万円)

		2019年12月 (コロナ前)実績	2020年12月 前々年実績	2021年12月 前年実績	2022年12月 実績	前年比	対19年度比
会員権	売上高	30,053	55,219	31,355	26,517	△15.4%	△11.8%
	営業利益	10,512	19,271	9,638	8,617	△10.6%	△18.0%
ホテル レストラン	売上高	63,607	45,710	56,018	68,260	+21.9%	+7.3%
	営業利益	2,130	△ 2,650	1,923	5,420	+181.8%	+154.4%
メディカル	売上高	29,177	29,128	31,593	33,276	+5.3%	+14.0%
	営業利益	4,441	4,193	4,138	4,463	+7.9%	+0.5%

＜評価ベース＞

会員権	評価売上高	37,983	35,141	45,666	52,066	+14.0%	+37.1%
	評価営業利益	13,104	12,129	15,378	15,166	△1.4%	+15.7%
ホテル レストラン	評価売上高	63,607	45,710	56,018	68,260	+21.9%	+7.3%
	評価営業利益	2,130	△ 5,878	1,923	5,830	+203.1%	+173.7%
メディカル	評価売上高	29,177	29,128	33,113	34,148	+3.1%	+17.0%
	評価営業利益	4,441	3,868	5,659	5,335	△5.7%	+20.1%

※ 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。

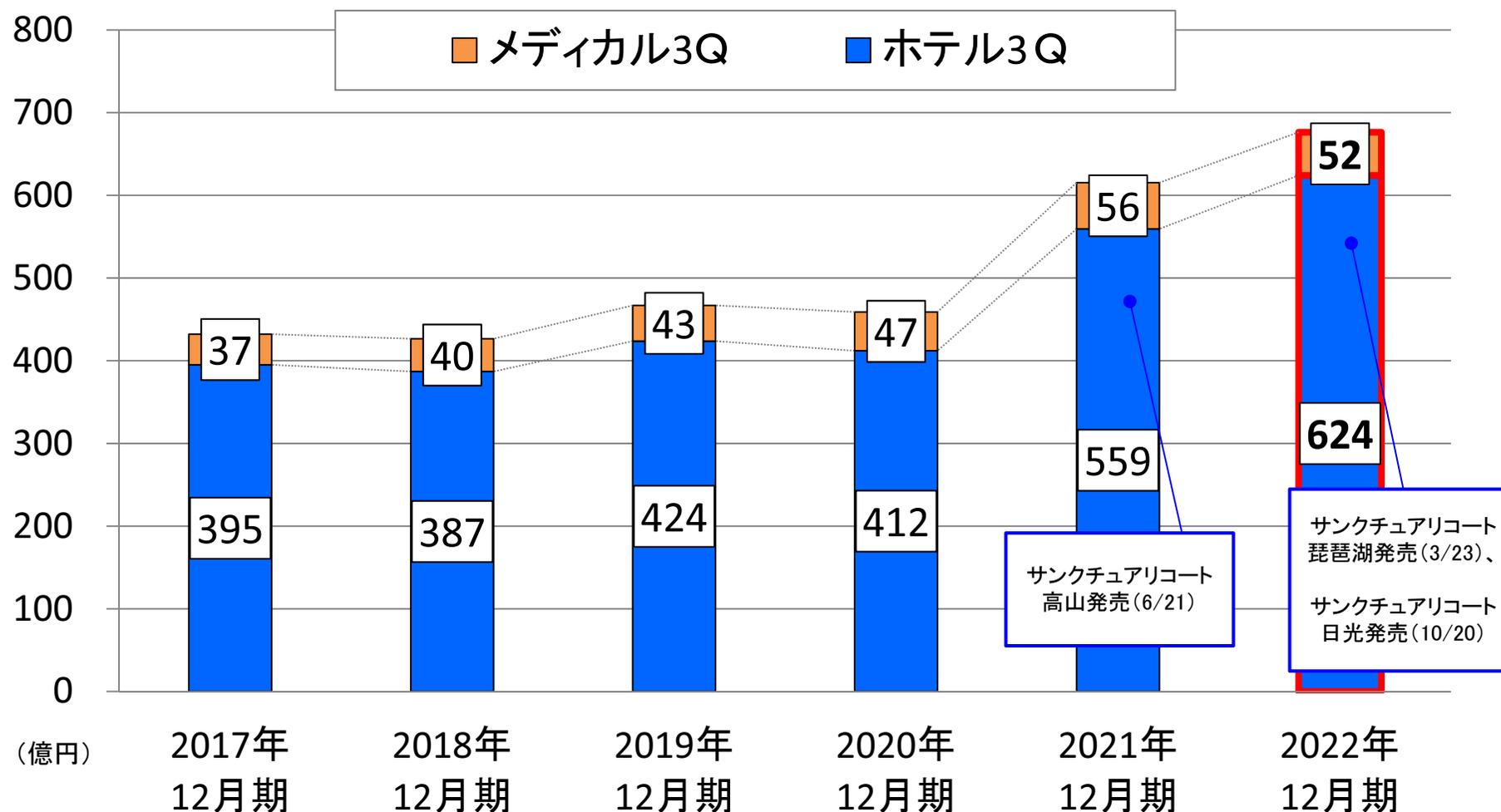
※ メディカル/会員権：2021年度～の新収益認識基準導入による、マイナス影響を控除(従来ベースでの計算)。

[「その他」「本社」区分も含んだ連結の内訳数値はP.36に掲載しております](#)

契約高の推移(4-12月)

RESORTTRUST GROUP

ホテル契約高は、昨年3月、10月に発売した新商品「サンクチュアリコート」2物件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、3Q累計の過去最高額を大きく更新(前期:559億が最高)。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

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

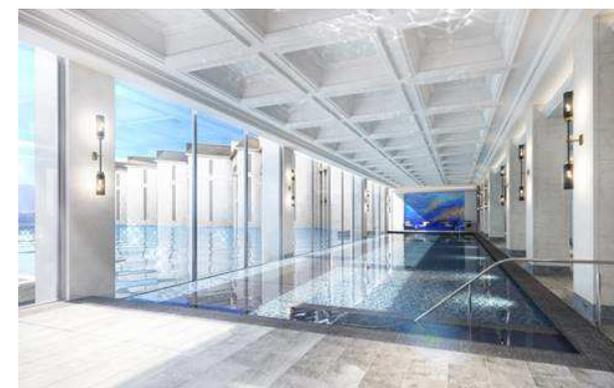
会員権販売開始	2022年3月23日
開業予定	2024年10月(予定)
総客室数	167室
付帯施設	レストラン(イタリア料理、中国料理、日本料理)ラウンジ & バー、ボールルーム、スパ(内風呂、炭酸泉風呂、露天風呂、サウナ)、トリートメントサロン、インドアプール、トレーニングジム、エグゼクティブルーム、ブティック、ドッグラン等
会員権価格	743万円(10泊タイプ)～3,475万円(20泊タイプ)



エントランス



客室(ロイヤルスイート)



インドアプール

◆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。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。

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。

◆12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)
・販売口数:2,903口(3/23～12/31)

＜地域別(支社別)の販売比率＞ ＜入会主体別＞



新商品「サンクチュアリコート日光」 会員権販売開始

RESORTTRUST GROUP

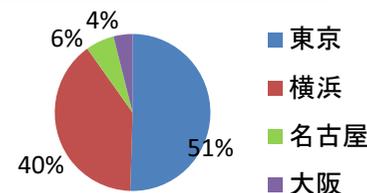
●「サンクチュアリコート日光 ジャパニーズモダンリゾート」施設概要

会員権販売開始	2022年10月20日
開業予定	2026年2月(予定)
総客室数	162室
付帯施設	日本料理レストラン、中国料理レストラン、ラウンジ&バー、スパ(内風呂、露天風呂、サウナ)、トリートメントサロン、エグゼクティブルーム、フティック、ドッグラン等
会員権価格	744万円(10泊タイプ)～3,476万円(20泊タイプ)

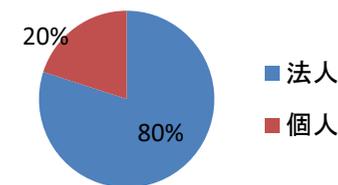
◆12月末の契約状況

- ・総販売口数:5,832口 (全て10泊商品で販売した場合)
- ・販売口数:951口(10/20～12/31)

<地域別(支社別)の販売比率>



<入会主体別>



ロビー



温泉露天風呂



客室(ロイヤルスイート)

◆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の設置や電気シャトルバスの導入などを予定。また電気自動車の充電設備を駐車場に設置。

地域との連携、地域活性化を目指して

- ・地元自治会と連携し、防災連携協定の締結を予定
- ・地域活性のため、地元自治体と協力し、周辺観光地の整備を計画



◆全客室が温泉・ビューバス

・全ての客室に温泉のビューバスとバルコニーを備え、露天風呂のような感覚を味わえる。敷地内の温泉湧出量が豊富で、PH9.1の美人の湯

◆ドギールーム(23室)

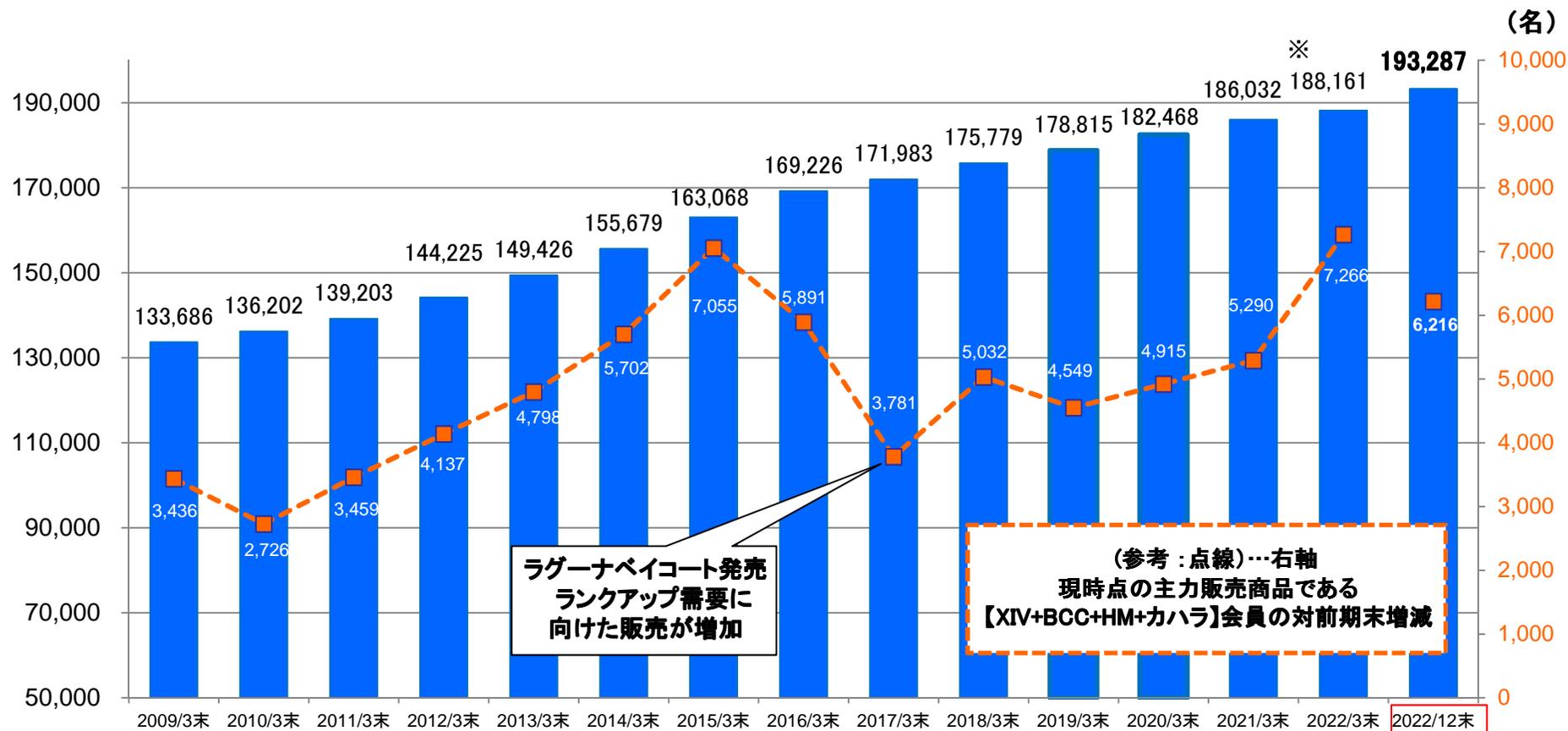
・ドギールームは、当社の東日本エリアの施設として、最多の設定とし、ドッグランも設置。

●「サンクチュアリコート」商品概要(共通)

- | | |
|---------------------------------|---|
| 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



ラグーナベイコート発売
ランクアップ需要に
向けた販売が増加

(参考:点線)---右軸
現時点の主力販売商品である
【XIV+BCC+HM+カハラ】会員の対前期末増減

	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	
2022年12月末		6,891	23,857	79,790	23,304	30,179	27,767	431	1,068	193,287	XIV+BCC+HM +カハラ+SAC 合計
2022年12月期増減		+3,901	+120	+444	△1,175	+65	+1,530	+20	+221	+5,126	+6,216
2021年12月期増減		+2,395	+170	+1,330	△1,027	+144	+1,857	+18	+102	+4,989	+5,854

<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>

※ 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、2022年5月公表時点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、当期1Q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。

「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

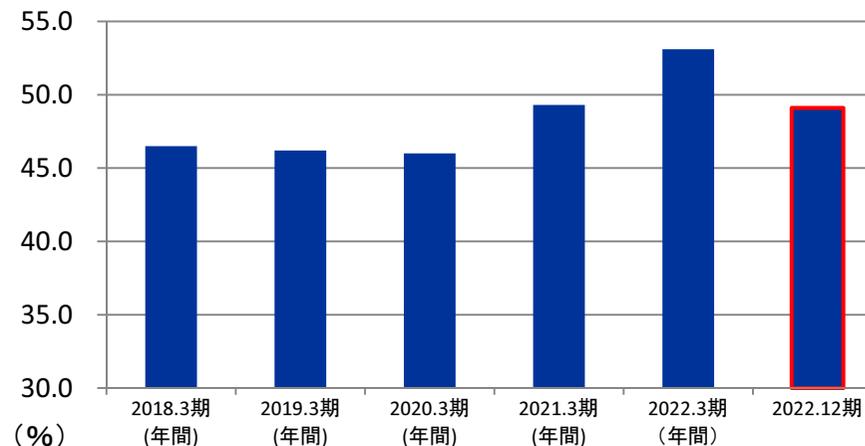
① 顧客数(会員数)の増加

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

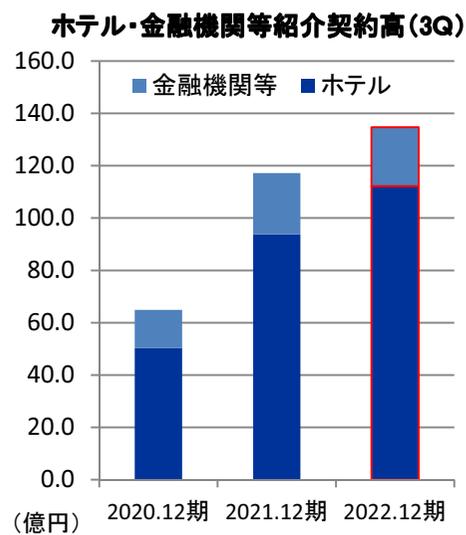
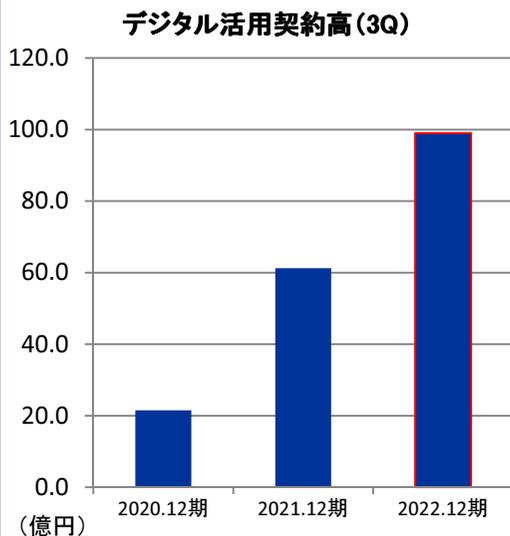
+

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期計画の100億も3Qで概ね達成するペース。

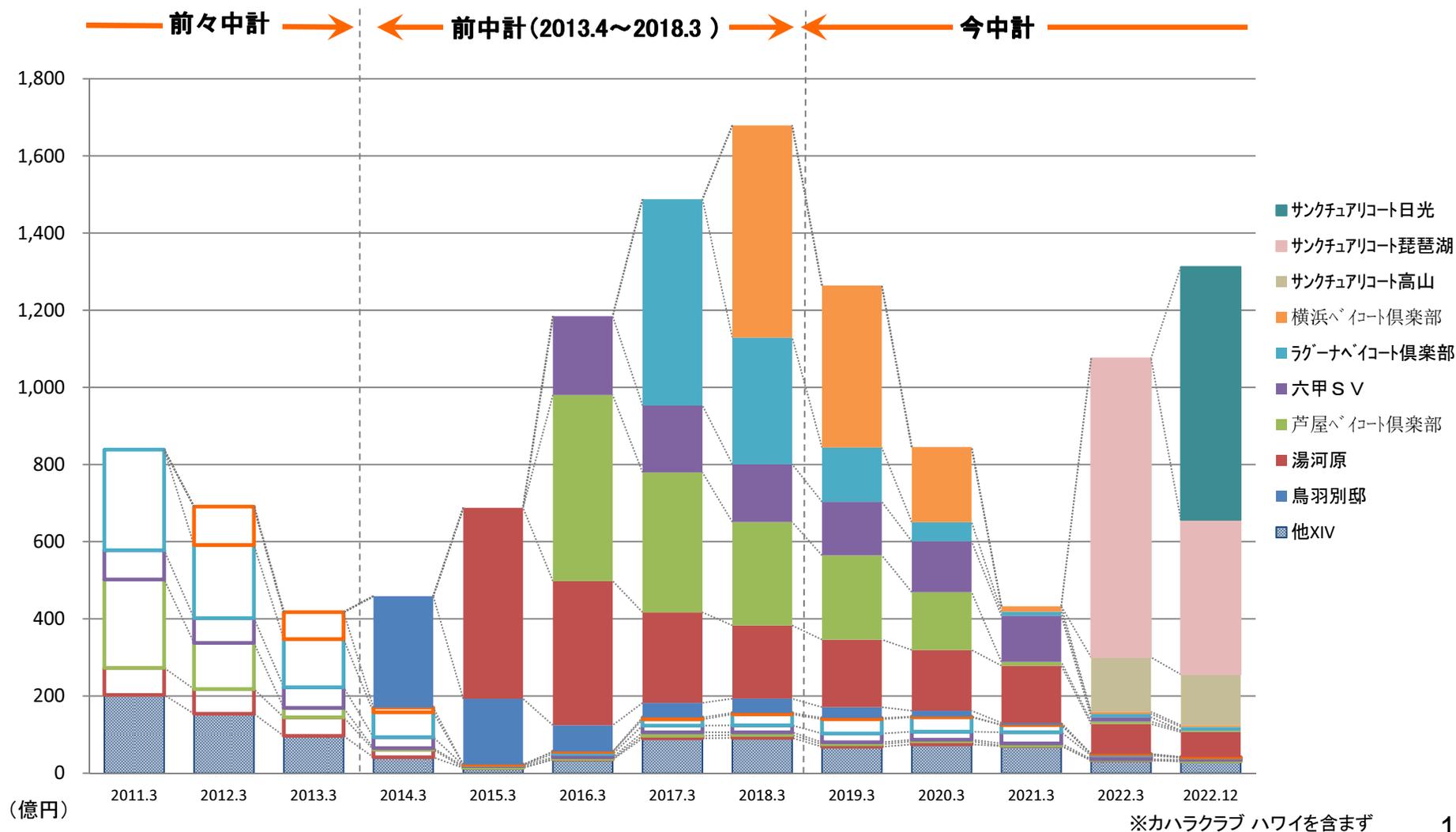
【紹介契約の増加】

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2021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。
- ・前期に2物件を着工、今期10月日光を発売し、2022.12末在庫は約1,300億円(ハワイ除く)とおよそ2年分を保有。



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、2024年度には関東、関西にて開業予定。

＜販売および開業スケジュール_2022年11月9日時点＞

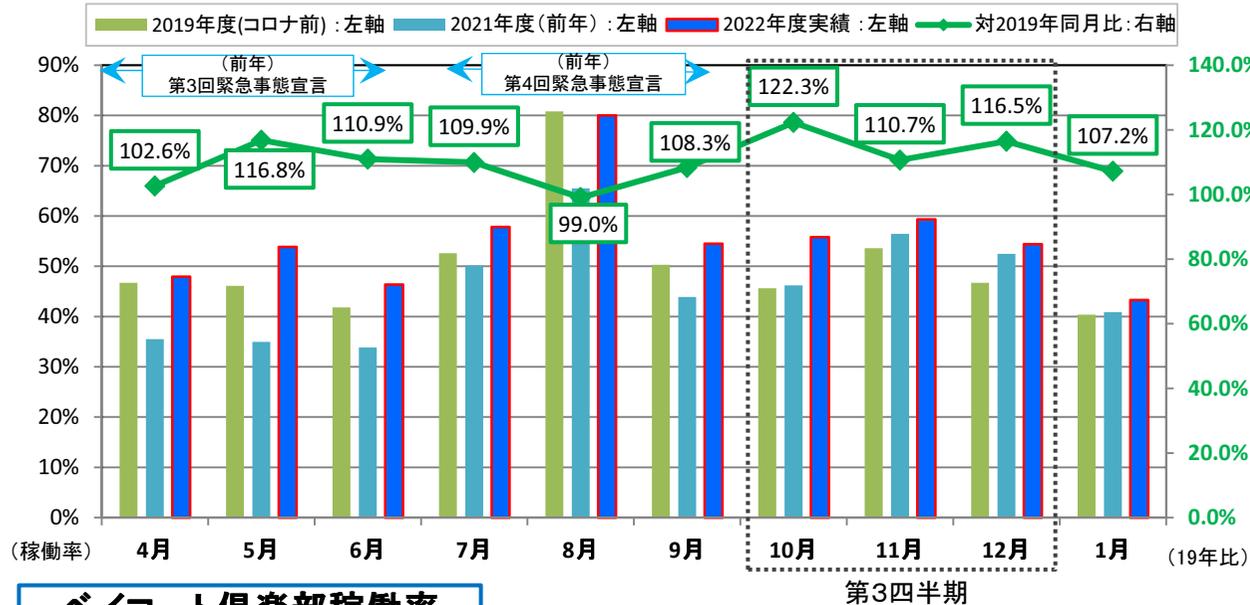
● 販売開始 ● 開業・取得

中計		前中計「Next40」			本中計『Connect 50』			『Connect 50』ローリングプラン			備考 (開業予定時期)
年度		2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	
販売・開業 スケジュール	会員制 リゾートホテル	● エクシブ鳥羽別邸			● 横浜ベイコート (/カハラ横浜)						開業済(随時販売)
		● エクシブ湯河原離宮			● カハラクラブ ハワイ						
		● 芦屋ベイコート			● 高山						2024年度開業予定 (2024年10月予定)
		● エクシブ木甲SV			● 琵琶湖						2025年度開業予定 (2026年2月予定)
		● ラグーナベイコート			● 日光						
開業 スケジュール	会員制 検診クラブ	● 京大病院	● 東京ベイ	● 名古屋			● 東京 日本橋				● 関西 2024年度開業予定 (上期予定)
							名古屋 フロア増床			● 関東 2024年度開業予定 (上期予定)	
	シニア レジデンス	● 本郷	● 常磐松	● アクティバ琵琶		● 白壁	● 萩窪	コロナを機にスケジュールの見直し 及び新商品を準備中			
			● 四条烏丸	● 馬車道		● 5施設※					

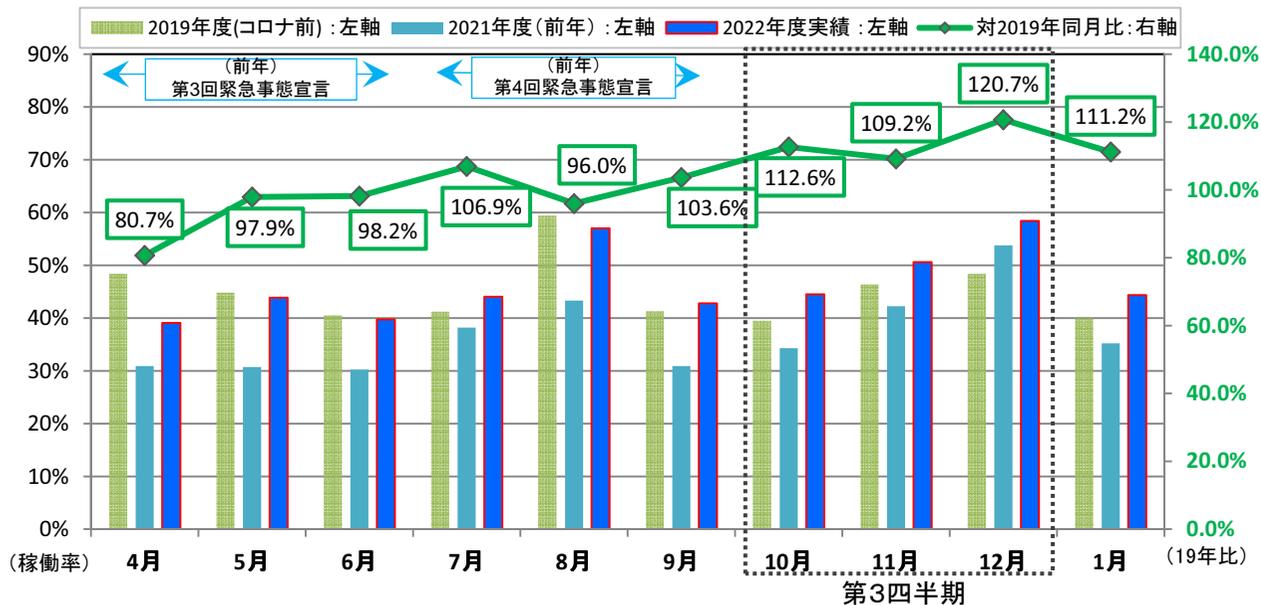
※介護付有料老人ホーム「フェリオ多摩川」、「フェリオ成城」、「フェリオ天神」、「フェリオ百道」、および住宅型有料老人ホーム「レジラス百道」

月別 ホテル稼働率の推移(エクシブ、ベイコート)

エクシブ稼働率



ベイコート倶楽部稼働率



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ヵ月においては、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、やや回復が遅れていたベイコートも、直近では19年を大きく超過。
- ・前期10-12月は、9月まで続いた緊急事態宣言明けの反動もあり高稼働となったが、当期はそれをさらに上回る水準となった。
(当期11月より価格改定実施)

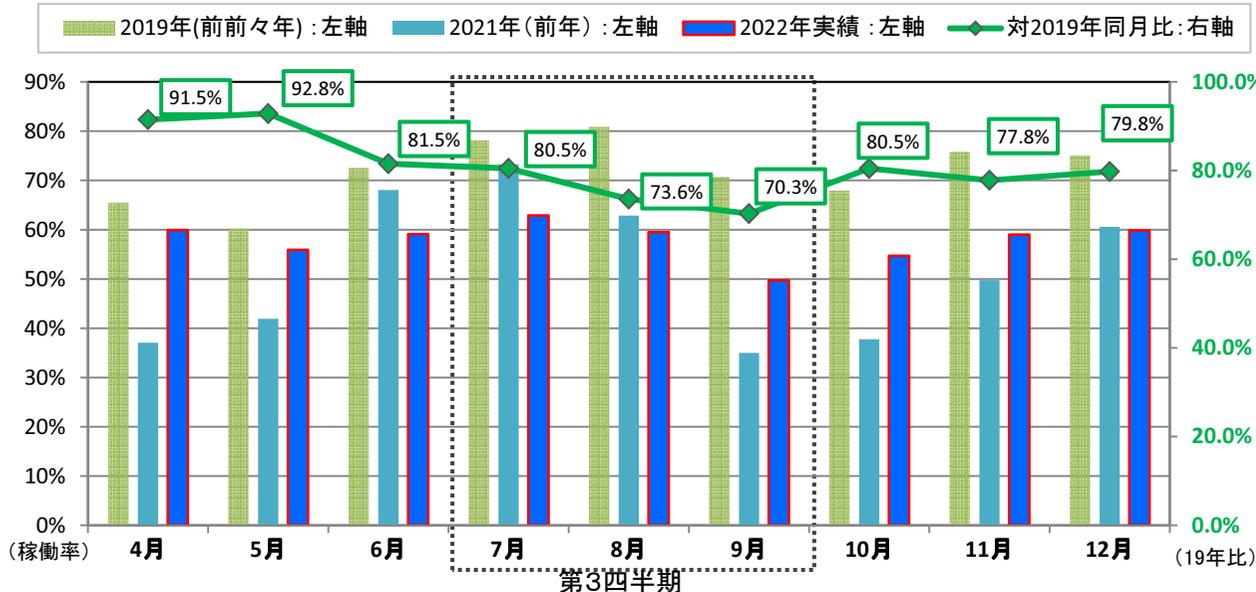
1月以降の実績見込み

直近の1月も好調に推移している。2月の予約状況も堅調。

月別 ホテル稼働率の推移(カハラ)

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

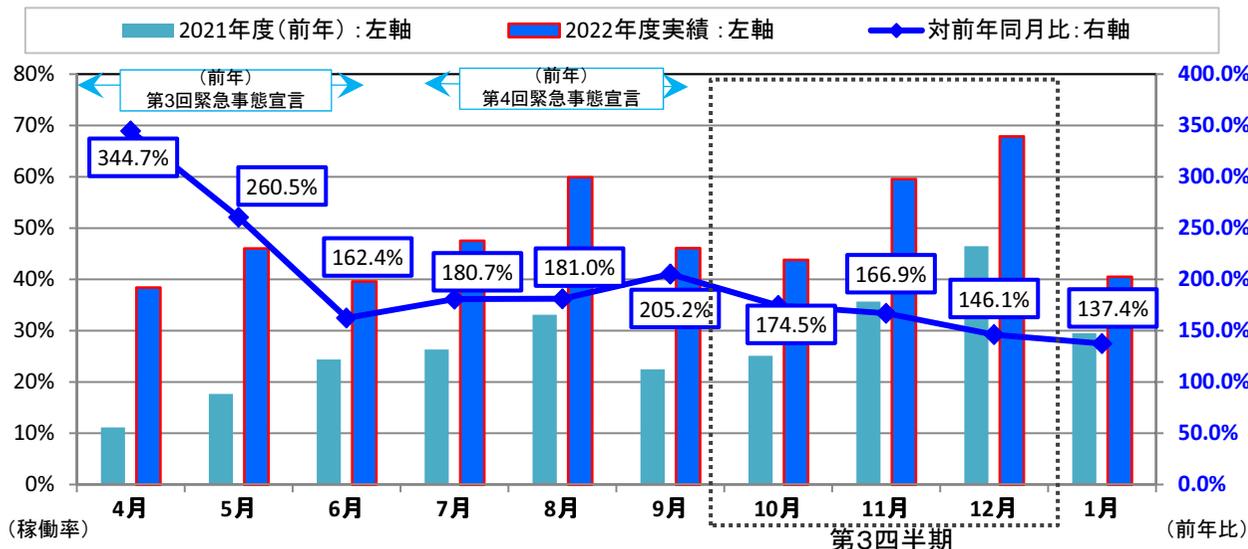
7-9月(3Q)、稼働はやや軟調に推移し、コロナ前比7-8割の戻りとなった。10月以降、若干回復傾向となっているものの、未だ米国本土からの利用が中心となっている。

今後、渡航者が増加することにより、稼働の改善が見込まれる。

※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)



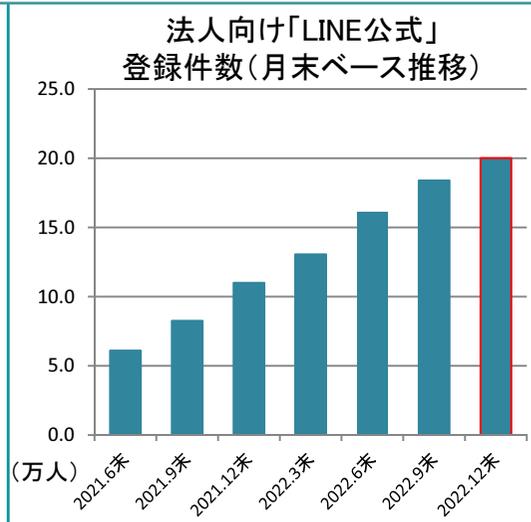
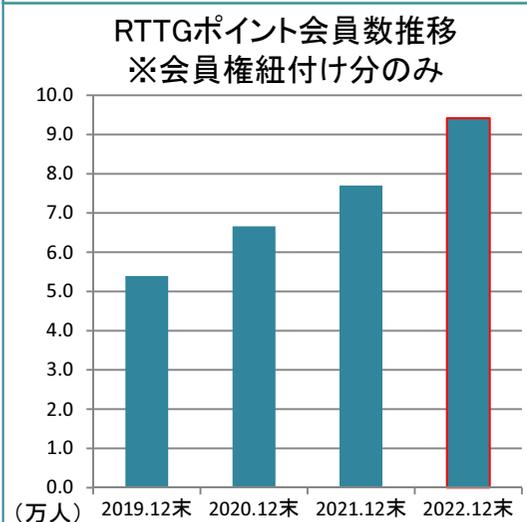
カハラ横浜の概況

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、今期は対前期で大きく稼働率が上昇。特に10-12月は好調に推移し、12月の実稼働率は70%弱まで上昇。ADRでは5万円に近い水準で推移しており、今後、インバウンドが本格的に回復すれば、更なる稼働の改善が見込まれる。

「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、8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。

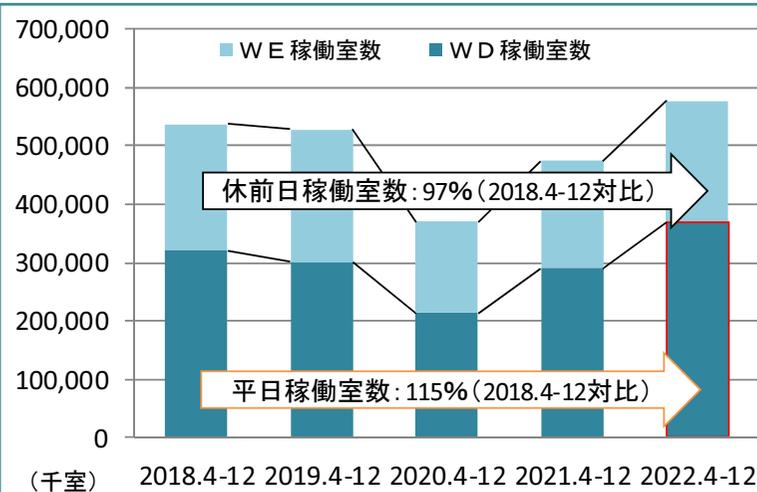
【LINE公式へのアプリ登録】

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。

3Q累計エクシブ稼働率の上昇要因の分解(平日稼働室数の増加)



今期3Q累計稼働率はオーナー利用の戻りや法人従業員の利用が貢献し、特に平日稼働が進展。⇒「LINE公式」で繋がった企業では、コロナ前比の利用数が120%超に増加

今期平日稼働率は47.1%であり(休前日は89.3%)、平日の上昇の余地は、依然大きい。

**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

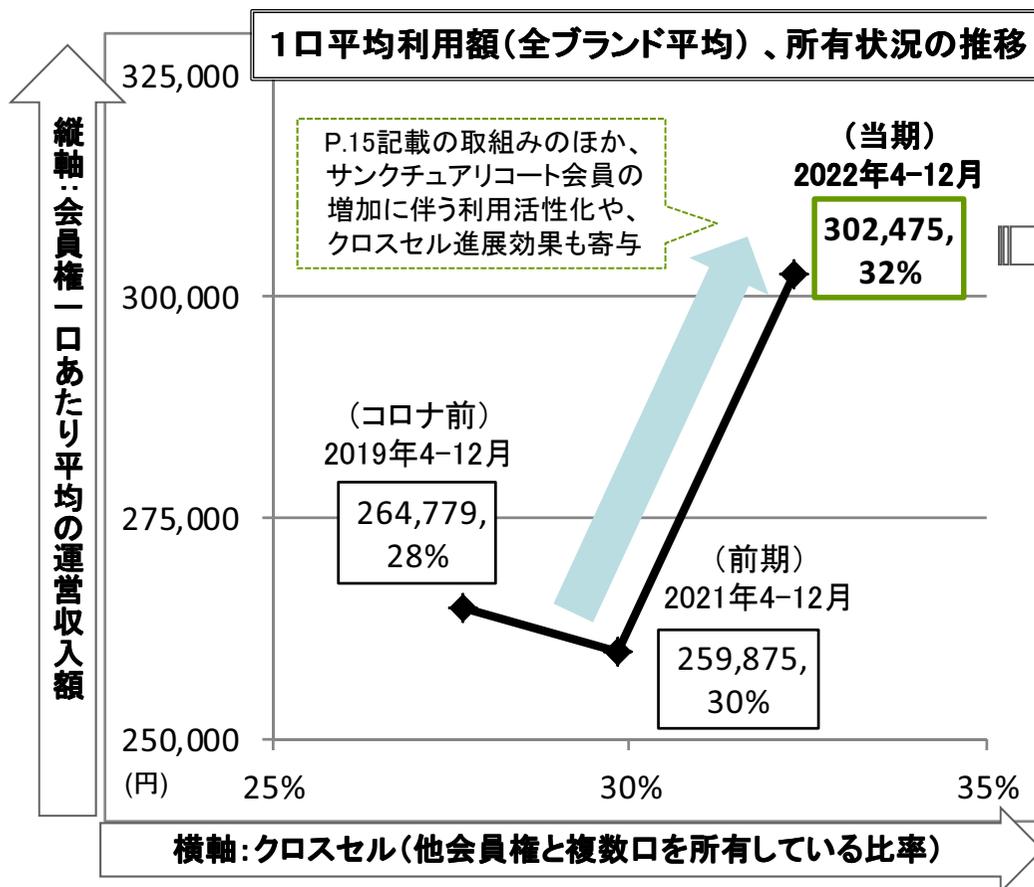
+

**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

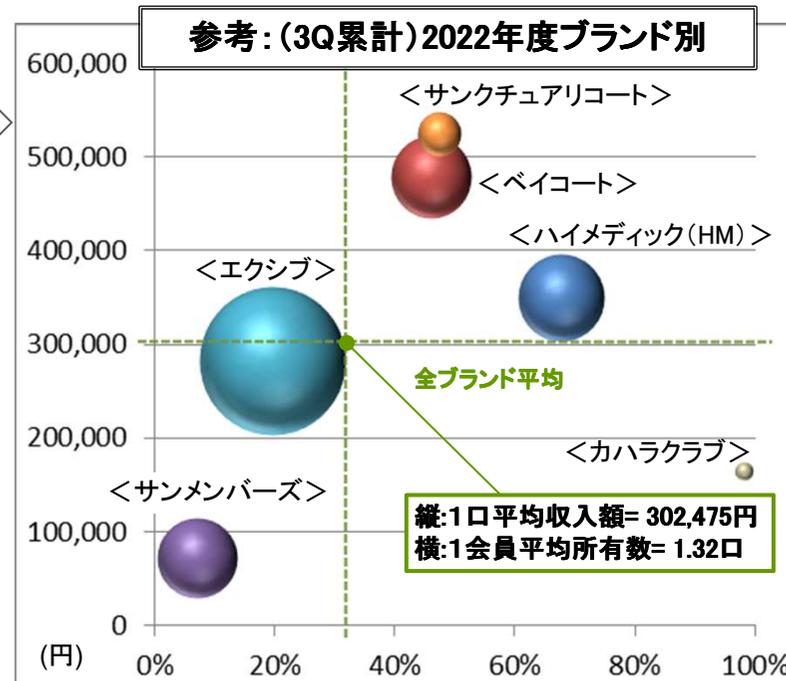
② 1顧客(会員)あたり利用額の増加

「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

RESORTTRUST GROUP



縦軸=ご利用額(利用泊数×単価)+会費(3Q累計部分)
横軸=総会員口数/会員人数(名寄せ後)※期初ベースを使用
円の大きさは=会員口数



- ・サンクチュアリコート会員の平均泊数は、6.7泊(4-12月)と他より多い。
- ・サンクチュアリコート会員は、50%近くがHMや他のホテル会員権を所有。

【1会員あたり利用額(名寄せ後)】=【縦軸×横軸】 ※参考値

- ・2019年4-12月累計: 26.5万円 × 1.28口 = 33.9万円
 - ・2021年4-12月累計: 26.0万円 × 1.30口 = 33.8万円
 - ・**2022年4-12月累計: 30.2万円 × 1.32口 = 39.8万円**
- ⇒2019年度比+5.9万円(約17%増)

サンク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、また、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ヵ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会員あたり利用額にゴルフ部分を含まず(ホテル+メディカルで算出)。
また、商品性の比較のため、サンク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見合いを算入(今期実績には計上なし)。

②1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

配信例：法人S&M

【12日間限定販売】
客室アップグレードキャンペーン

販売期間中に「リゾートピア・サンメンバース GATEWAY PLAN 味覚～MIKAKU～」をお申し込みいただいた方に限り、「スタンダードルーム」から「デラックスルーム」へお部屋をアップグレードいたします。

広々としたお部屋と最高級ご当地グルメをお楽しみください。

※予約時に備考欄へキーワード「客室アップグレード」のご入力が必要となります。
※予約受付期間は法人様ごとの利用規程に準じます。

▼詳細は下記画像をタップ

12日間限定販売

リゾートピア・サンメンバース GATEWAY PLAN 味覚～MIKAKU～
客室アップグレードキャンペーン
スタンダードルームからデラックスルームへお部屋をアップグレードいたします。

販売期間 2023年1月20日(金)～31日(火)
【利用期間】2023年2月1日(水)～28日(火)

キャンペーンについて詳しく見る

リゾートトラストもうすぐ50周年
大感謝プラン新登場！

リゾートトラストは、2023年4月に創立50周年を迎えます。3月までは「プレ50周年」として、レストラン・ラウンジでご利用になれるリゾートクレジット付きの宿泊プランをご用意いたしました。

この機会にぜひエクシブ・リゾートピア・サンメンバースをご利用ください。

※WEB予約時、プランが表示されない場合や、「1泊2食制」の法人様は、「お部屋代金+夕食朝食予約」を選択の上、備考欄に「大感謝プラン」とご記入ください。なお、お申し込み時の料金表示は大感謝プランの料金とは異なります。

▼詳しくは画像をタップ

WEB予約限定
リゾートトラストもうすぐ50周年
大感謝プラン

プラン対象期間 2023年1月10日(火)～3月24日(金)

エクシブ	リゾートピア・サンメンバース
大人1名様・1泊	大人1名様・1泊
8,800円(税込)～	7,700円(税込)
リゾートクレジット 1名様につき 6,500円付	リゾートクレジット 1名様につき 6,000円付

プラン詳細はこちら



RTTGアプリ

RTTGアプリ限定ポイント交換サービスの促進や期間限定キャンペーンなどグループ全体の情報を配信

RTTG RESORTTRUST GROUP

今月末で失効するポイントがあります

>> ポイント交換商品はこちら

RTTGポイントを商品に交換しませんか。

<操作手順>
・「アプリTOP画面」⇒「ポイント換金」⇒「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。

ポイント交換はこちら

ポイント交換アイテム例

MUNOAGE 女性用育毛用お試し4日続キット 1,500pt	MUNOAGE ザクリーム 21,000pt
---------------------------------------	------------------------------

RTTG RESORTTRUST GROUP

Advanced Medical Care Inc.

仲間と乾杯を、サポートする。

Alcolleague
ALCOHOL SUPPORT

飲酒時のカラダをサポートする5つの成分を厳選。

飲酒時の栄養バランスを補いながら、すでに摂りすぎた成分を減らすために、リゾートトラストグループの管理栄養士が、アルコールケアサプリメント「アルコリーグ」を監修いたしました。

お酒を飲む時の栄養バランスの一助として、えりすぐりの成分を配合しております。アルコール分解作用のあるビタミンC、ビタミンB群、亜鉛、肝臓の働きをサポートするL-オルニチン、L-シスチン、これらが一錠に。楽しく飲んで翌朝スッキリ、飲酒の機会が増えるシーズンに、ぜひお試しください。

※飲酒量や体調は必ず自身の感覚を参考にしてください。【※飲酒量は目安です。】

アルコリーグ販売サイト



LINEWORKS

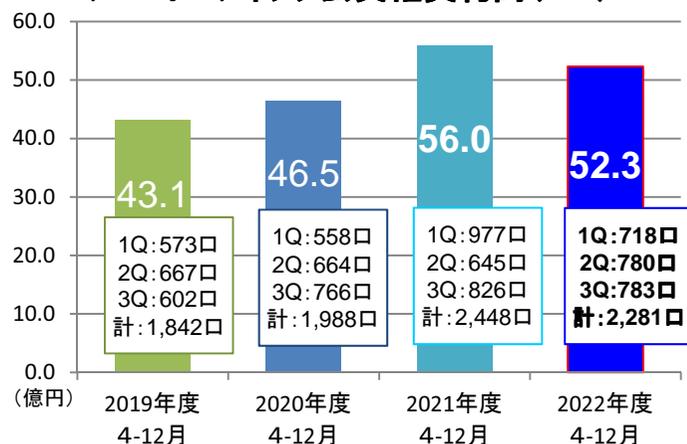
営業スタッフが担当している会員様とコミュニケーションをとるために使用。対面・電話に次ぐ手段。おすすめプラン等の個別案内だけでなく、予約も受付

メディカル事業の状況

RESORTTRUST GROUP

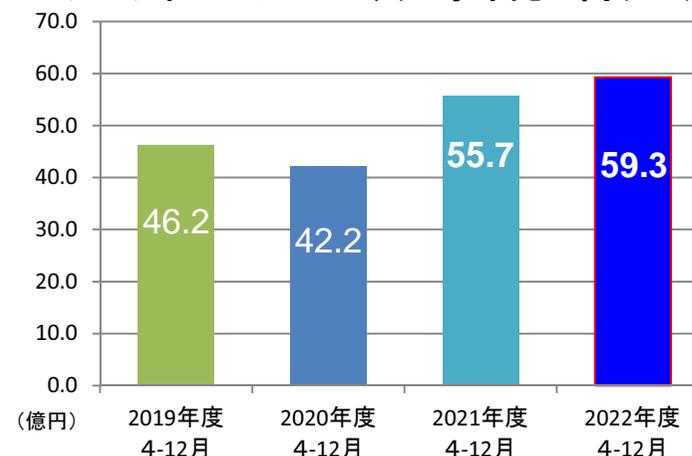
2022年12月期のハイメディック会員権は引き続き好調な販売となった。2020年4-5月に一時クローズした一般健診や、エイジングケア事業も順調に回復。シニア向け施設の運営ではコロナ禍の影響が続いており、新商品を検討中。

◆ ハイメディック会員権契約高(3Q)



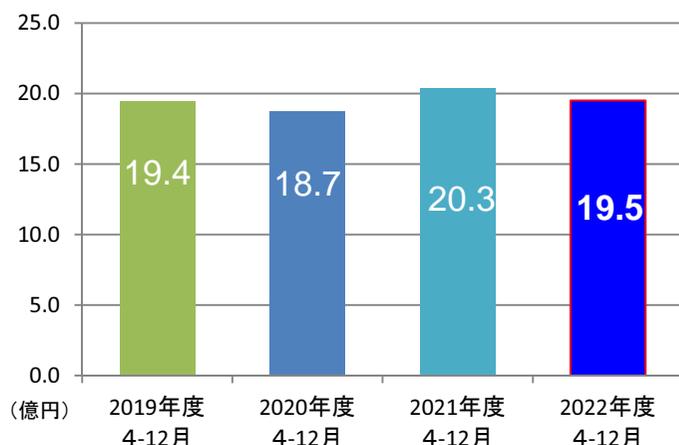
コロナ禍においてニーズが拡大。ホテル会員権在庫減少もあり急増した前年には及ばないものの、当期も過去2番目となる高水準。

◆ メディカルサービス法人事業売上高(3Q)



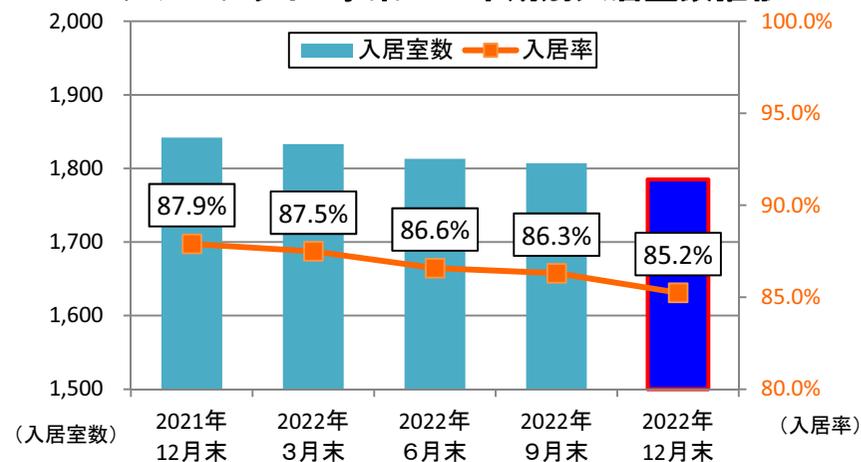
2020年度のコロナ禍より回復し、今期も好調に推移。

◆ エイジングケア売上高(3Q) ※物販売上等



物販事業もMunooageブランドを中心に、概ね安定した推移。前年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

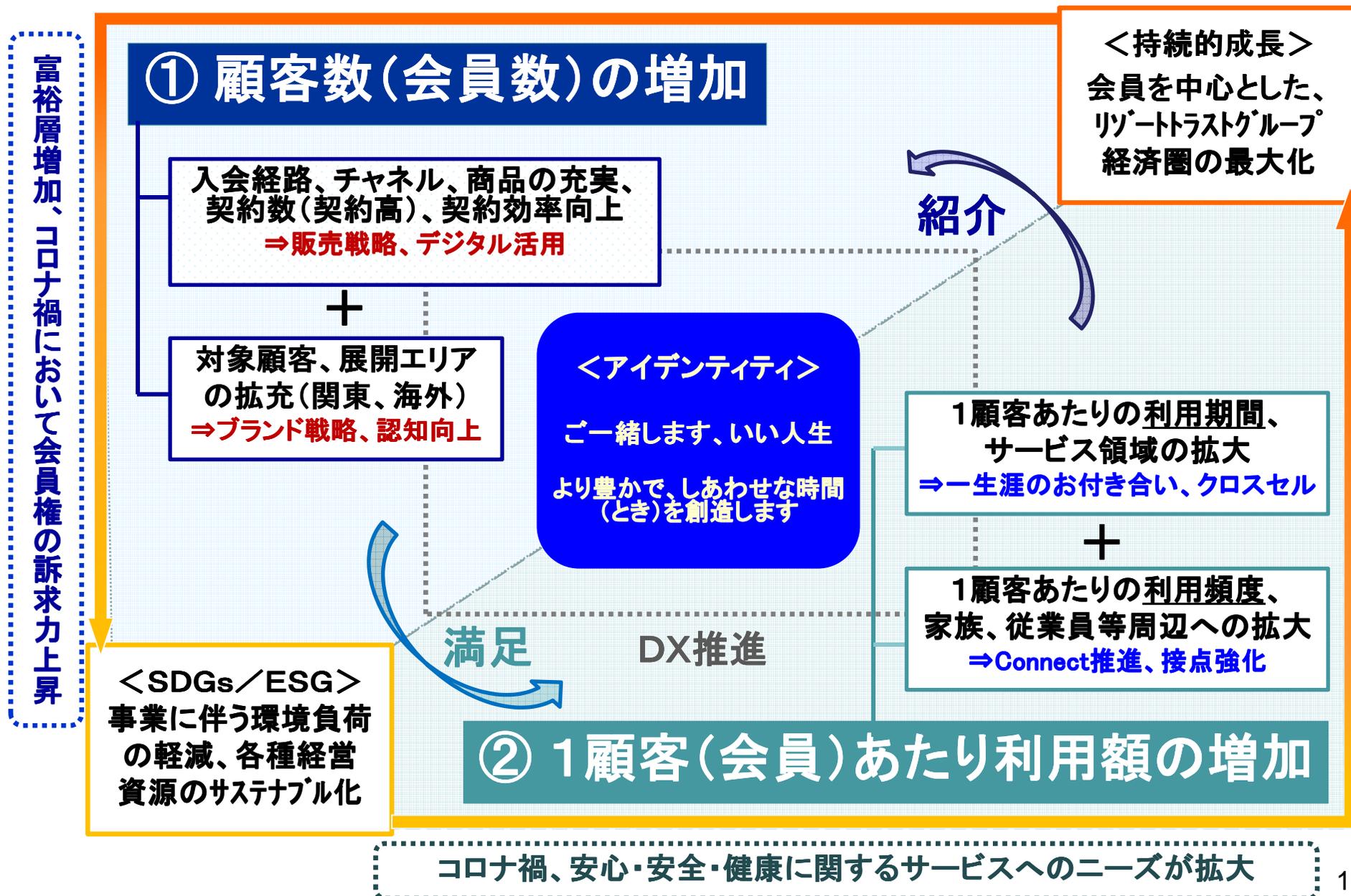


感染拡大の影響もあり、特に健常者向け施設で厳しい状況が続いているが、入居金償却後の退去も多く、収益影響は限定的。

「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)

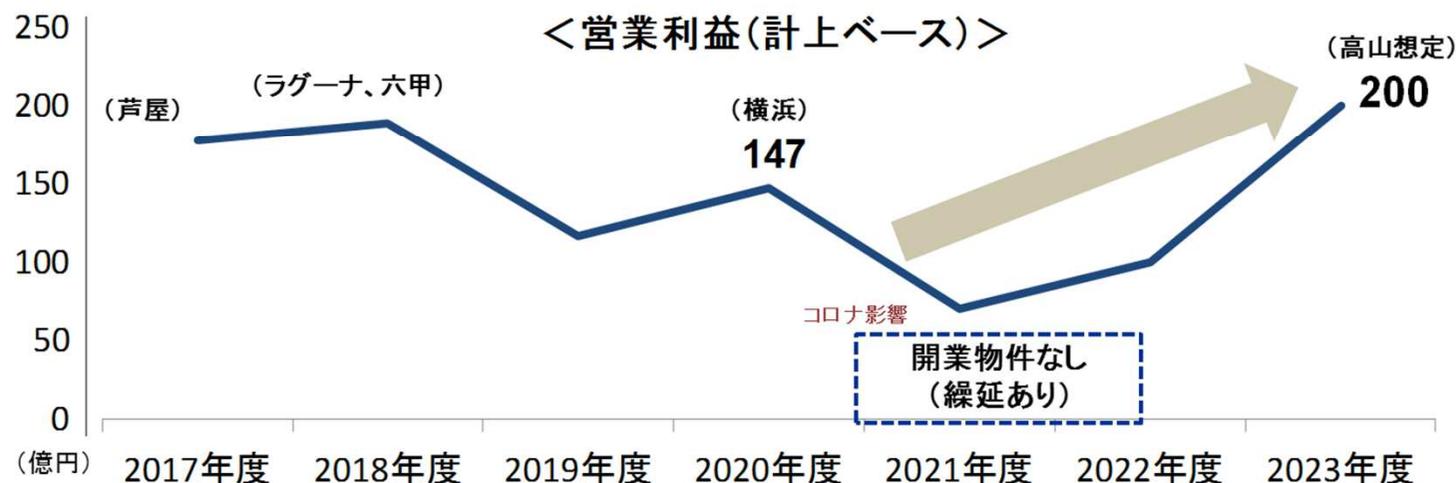
RESORTTRUST GROUP

<2021年5月策定の目標値>

(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



<来期2023年度損益への影響が想定される、当初計画外の主な変動要素> ※2023.2時点

契約高上昇(+)/稼働上昇(+)/価格改定(+)/急激な水光熱費上昇(▲)/人件費単価上昇(▲)/中長期の人材確保・基盤構築に向けた処遇改善等(短期的には▲)/一般ホテル事業縮小(▲)/不動産原価の上昇(▲)※開業前は仮原価にて評価営業利益を算定等

連結貸借対照表

RESORTTRUST GROUP

(百万円)

	2022年3月期末 (前期)	2022年12月期末 (当期)	増減		2022年3月期末 (前期)	2022年12月期末 (当期)	増減
流動資産	139,538	181,332	+41,794	流動負債	133,353	149,736	+16,383
現金及び預金	28,794	30,620	+1,826	仕入債務	1,354	2,158	+804
売上債権	9,609	11,584	+1,974	借入金	27,386	12,911	△14,474
営業貸付金・割賦売掛金	77,405	90,416	+13,011	一年内社債	150	75	△75
有価証券	3,601	11,582	+7,980	未払金	20,688	22,089	+1,401
商品・原材料・貯蔵品	2,199	2,839	+ 640	前受金	63,728	86,930	+23,202
販売用不動産	5,896	5,049	△846	前受収益	14,714	19,291	+4,576
仕掛販売用不動産	6,703	19,453	+12,749	その他	5,330	6,279	+948
その他	5,328	9,785	+4,457	固定負債	154,222	161,585	+7,362
固定資産	254,869	252,977	△1,891	社債・長期借入金	24,787	16,559	△8,227
使用権資産	—	12,604	+12,604	長期預り保証金	109,295	113,266	+3,971
他、有形固定資産	175,900	164,803	△11,096	長期前受収益	28	30	+1
無形固定資産	7,579	6,490	△1,088	長期リース債務	11,406	22,909	+11,503
繰延税金資産	18,568	18,574	+6	その他	8,706	8,819	+112
その他	52,822	50,504	△2,317	負債合計	287,575	311,321	+23,745
				純資産合計	106,832	122,989	+16,157
				株主資本	101,727	112,706	+10,979
				自己株式	△ 3,513	△ 3,063	+449
				その他の包括利益累計額	3,174	7,405	+4,230
				新株予約権	313	—	△313
				非支配株主持分	5,130	5,941	+811
資産合計	394,408	434,310	+39,902	負債・純資産合計	394,408	434,310	+39,902

連結キャッシュ・フロー計算書(4-12月)

RESORTTRUST GROUP

(百万円)

	2021年12月 (前期)	2022年12月 (当期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	16,548	20,749
投資活動によるキャッシュ・フロー	3,162	8,204
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 44,274	△ 27,230
換算差額	55	141
現金及び現金同等物の増減額	△ 24,507	1,865
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	28,249	31,075

通期見通し(4-3月) ※11月9日、通期予想を上方修正

RESORTTRUST GROUP

(百万円)

	2020年3月 (コロナ前)実績	2021年3月 前々年実績	2022年3月 前年実績	2023年3月 修正計画	前年比	2019年度比 (コロナ前比)	2023年3月 期初計画	期初計画比
売上高	159,145	167,538	157,782	166,500	+5.5%	+4.6%	161,000	+3.4%
営業利益	11,652	14,707	8,693	11,500	+32.3%	△1.3%	9,200	+25.0%
経常利益	12,476	17,647	11,123	12,000	+7.9%	△3.8%	8,800	+36.4%
当期利益	7,135	△10,213	5,775	15,000	+159.7%	+110.2%	10,800	+38.9%
評価売上高	169,665	147,460	178,627	199,500	+11.7%	+17.6%	186,800	+6.8%
評価営業利益	15,030	4,008	18,081	20,800	+15.0%	+38.4%	17,360	+19.8%

<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」の他、10月に発売した「サンクチュアリコート日光」の販売進捗を見込み、通期でも前期を上回る過去最高の契約高が見込まれること、また、ホテルレストラン事業の大幅な利益改善、メディカル事業の進展なども寄与し、評価ベースでは、中計ローリングプランで掲げた2023年度の目標数値(売上高1,900億/営業利益200億)の水準を、一年前倒しで上回る見込みです。

<売上高、各利益>

当期の会員権販売全体の約8割を占める「サンクチュアリコート」3物件は、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、各利益にて期初計画と前年を大幅に上回る見込みとなりました。

※当資料におきましては、親会社株主に帰属する当期(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

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。

＜連結損益＞

(百万円)

	2022年3月期 実績	2023年3月期 修正計画	差異
売上高	157,782	166,500	+8,717
営業利益	8,693	11,500	+2,806
経常利益	11,123	12,000	+876
当期純利益	5,775	15,000	+9,224
一株あたり 当期純利益(円)	54.27	141.10	+86.83
一株あたり 配当金(円)(予定)	30.0	45.0	+15.0
評価営業利益	18,081	20,800	+2,718

＜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 修正計画	差異
会員権	売上	40,946	34,160	△ 6,786
	営業利益	11,887	10,880	△ 1,007
	評価営業利益	19,353	19,324	△ 28
ホテルレストラン	売上	73,699	87,350	+13,650
	営業利益	261	4,070	+3,808
メディカル	売上	42,432	44,260	+1,827
	営業利益	5,736	5,960	+223
	評価営業利益	7,659	6,816	△ 843
その他	売上	704	730	+25
	営業利益	766	830	+63
本社費(間接費)	営業利益	△ 9,959	△ 10,240	△ 280
合計	売上	157,782	166,500	+8,717
	営業利益	8,693	11,500	+2,806
	評価営業利益	18,081	20,800	+2,718

＜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:798億(期中発売物件:日光 10月20日発売)

・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△82億(高山、琵琶湖、日光)

・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:53.1%

BCC …2022.3期:36.8% 2023.3期:45.8%

ハワイ…2022.3期:45.1% 2023.3期:56.2%

＜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

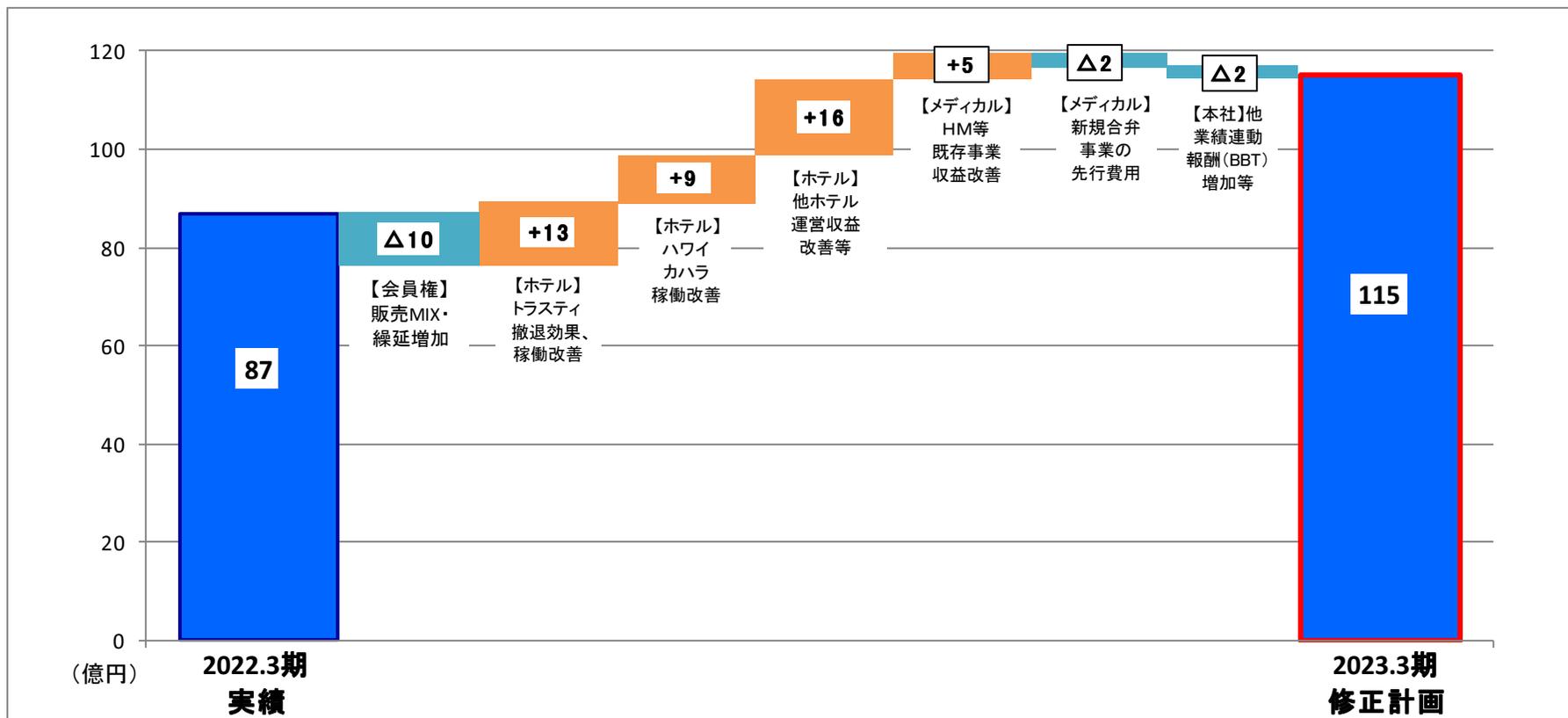
＜特別項目＞

・2023.3期:トラスティ7施設売却益90億(特別利益)

2023年3月期 修正計画：営業利益の状況（前年対比）

RESORTTRUST GROUP

- ・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。
- ・会員権は契約高が前期比で伸びる想定ではあるものの、未竣工販売の増加で若干マイナス（期初計画では△44億の減益要因想定だったが、修正計画では△10億に縮小）



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

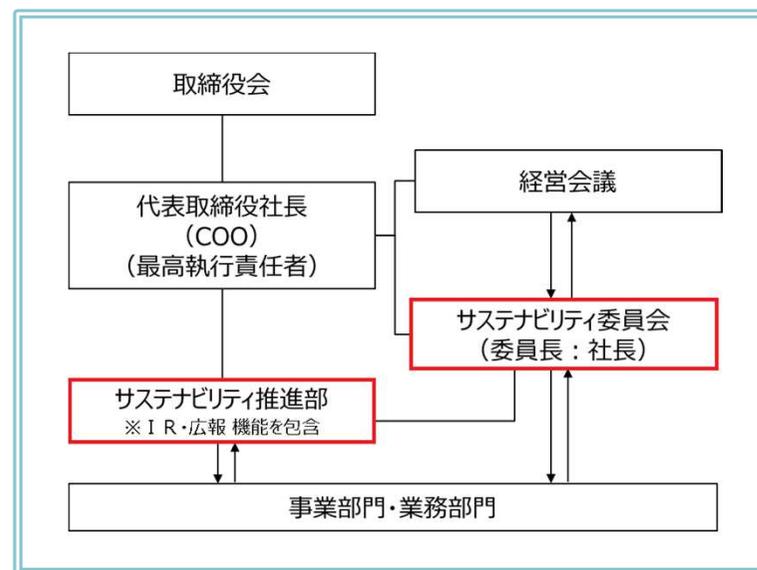
- ▶ 2021年満期転換社債の償還(297億円を償還)
- ▶ 自己株取得(120万株)の実行
- ▶ 新市場区分「プライム市場」へ上場(2022年4月4日)
- ▶ サステナビリティ経営構築プロジェクト(4つのPJ)の発足
- ▶ お客様対応部門の強化(会員サポート部発足)

- ▶ 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(2019~2021年度までを算出し、開示済)。

第2四半期には、**TCFDへの賛同を表明**しております。

第3四半期には、マテリアリティの評価指標を検討し、また「**CO₂排出削減量の目標値**※詳細次ページ」
 および「**TCFD提言に基づく開示**」を公表しました。今後、引き続きリゾートトラストグループスタッフへの
 浸透活動を実施し、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(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	2月以降の取り組み
重要課題 (マテリアリティ)	<ul style="list-style-type: none"> マテリアリティ項目案選定 リスク/機会のシナリオ検討 重要性評価 	<ul style="list-style-type: none"> 第一回サステナビリティ委員会(7月6日) マテリアリティ決定 	<ul style="list-style-type: none"> 第二回サステナビリティ委員会(1月11日) サステナビリティ方針の制定 マテリアリティ目標/指標項目検討 	【マネジメントサイクルの構築】 <ul style="list-style-type: none"> マテリアリティ浸透に向けた部門毎の目標設定を検討 CO2排出量削減策の実行 スタッフからの価値創造アイデア募集企画の継続 eラーニング及び社内啓発活動の継続
CO ₂	<ul style="list-style-type: none"> 2019年度-2020年度CO₂排出量算出 	<ul style="list-style-type: none"> TCFD賛同表明 2021年度CO₂排出量算出 	<ul style="list-style-type: none"> CO2排出量削減目標/計画決定 TCFD提言に基づく開示(1月) 	<ul style="list-style-type: none"> 第一回サステナビリティフォーラム(社内)の実施 サステナビリティサイトの再構築/積極的な情報発信
社内浸透 情報開示	<ul style="list-style-type: none"> SDGsカラーホイールバッジ配布 	<ul style="list-style-type: none"> サステナビリティサイト更新 社内SNSを活用した事例紹介等、社内浸透活動 	<ul style="list-style-type: none"> eラーニングの開始 スタッフからの価値創造アイデア募集企画実施 	

SDGs・サステナブル経営への取り組み③

<CO2削減目標の決定、TCFD提言に基づく開示を公表>

■CO2排出量削減目標	2030年	2050年
SCOPE1, 2 (連結) の削減 <2019年比>	40%削減	カーボンニュートラル 達成

- ・国内全てのリゾートホテルへ太陽光パネルを設置、ホテル26施設へEV充電器を拡充
- ・既存設備の最適化、再生可能エネルギーの導入
- ・新たな蓄電技術や水素発電等、次世代型エネルギーの研究 等、順次取り組んでいきます

TCFDが提言する情報開示フレームワーク（気候変動のリスク・機会に関するガバナンス、戦略、リスク管理、指標と目標）に沿った開示は、以下のリンクを参照ください（2023年1月開示）
<https://www.resorttrust.co.jp/csr/environment/img/TCFD.pdf>

<CO2排出量の算定結果（2019-2021年度）>

SCOPE1,2(連結) (単位:tCO2)

排出の内容	2019年度	2020年度	2021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	136,522

SCOPE3 (単体)

排出の内容	2019年度	2020年度	2021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	116,915

<マテリアリティ項目>

※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 リゾートトラストグループ独自の付加価値の協創	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 地域活性化への貢献	9 持続可能な消費生活 12 持続可能な消費生活 17 持続可能な消費生活
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推進 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 持続可能な経済を育もう 10 人や国の不平等をなくそう
地球	環境負荷の低減 (自然と共に生きつづける)	CO ₂ 排出量の削減 廃プラスチック・食品ロスの低減 生物多様性の保全	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	透明性の高い公正な事業運営 非財務情報の開示と ステークホルダーとの対話促進	16 公正な裁判と法の支配

※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

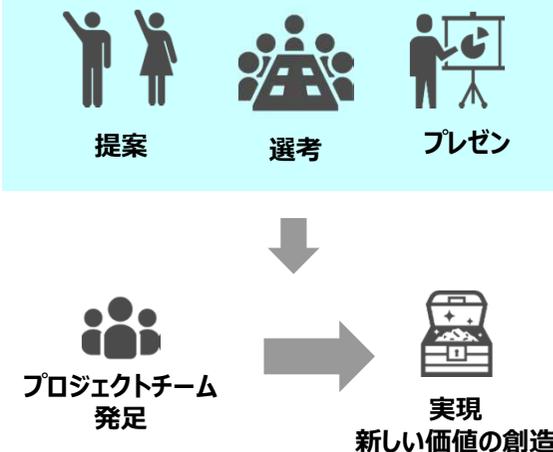
リゾートトラストグループや、同業界で課題となっている事柄について、ビジネスパートナーと共に解決に向けての協業を行っていきます。
 既に先進的な取り組みを実施している他団体との連携や、当社グループが率先して動き、開発することでナレッジを共有し、サステナブルな社会に寄与する事を目指します。



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
もってクリーンに



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)



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)

3 すべての人に健康と福祉を



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」

5 ジェンダー平等を実現しよう



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

- 女性と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)

 <p>Sompo Sustainability Index</p>	<p>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)</p>	<p>2022年 6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>健康経営優良法人 2022 Health one productivity</p>	<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>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>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>2017年 9月</p>
 <p>Smart Meal スマートミール</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>「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>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 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>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>「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>「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>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>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>



「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＞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)
- 8.TCFD(気候関連財務情報開示タスクフォース)への賛同を表明(8月8日)
- 9.株式会社CICS(子会社)、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)の国内第Ⅰ相臨床試験の主要評価に関する観察期間完了(9月9日)、国内第Ⅱ相臨床試験を開始(11月9日公表)
- 10.通期の業績予想、配当予想を上方修正(11月9日)
- 11.2050年のカーボンニュートラル実現にむけて、CO2排出量削減の中長期目標を策定(2月8日公表)

<参考>セグメント別実績(4-12月)

RESORTTRUST GROUP

<会計ベース>

(百万円)

		2019年12月 (コロナ前)実績	2020年12月 前々年実績	2021年12月 前年実績	2022年12月 実績	前年比	対19年度比 (コロナ前対比)
会員権	売上高	30,053	55,219	31,355	26,517	△15.4%	△11.8%
	営業利益	10,512	19,271	9,638	8,617	△10.6%	△18.0%
ホテル レストラン	売上高	63,607	45,710	56,018	68,260	+21.9%	+7.3%
	営業利益	2,130	△ 2,650	1,923	5,420	+181.8%	+154.4%
メディカル	売上高	29,177	29,128	31,593	33,276	+5.3%	+14.0%
	営業利益	4,441	4,193	4,138	4,463	+7.9%	+0.5%
その他	売上高	499	513	526	546	+3.8%	+9.4%
	営業利益	427	429	556	536	△3.6%	+25.4%
本社	営業利益	△ 6,475	△ 5,893	△ 7,397	△ 7,956	△559百万円	△1,481百万円
合計	売上高	123,339	130,572	119,493	128,601	+7.6%	+4.3%
	営業利益	11,035	15,350	8,859	11,080	+25.1%	+0.4%

<参考> 会員権契約状況(契約高)(4-12月)

RESORTTRUST GROUP

(単位 億円)

	2019年12月 (コロナ前)実績	2020年12月 前々年実績	2021年12月 前年実績	2022年12月 実績	※ 2022年12月 販売進捗率 (累計契約高)	2023年3月期 修正計画
サンクチュアリコート日光	—	—	—	149	18.3%	249
サンクチュアリコート琵琶湖	—	—	—	376	49.5%	395
サンクチュアリコート高山	—	—	306	15	76.3%	40
ザ・カハラクラブ ハワイ	—	4	3	7	—	7
横浜ベイコート	169	158	17	8	—	12
ラグーナベイコート	86	45	12	5	—	8
XIV 六 甲 SV	7	1	75	11	—	11
芦屋ベイコート	61	137	12	10	—	12
XIV 湯河原離宮	21	△4	66	12	95.2%	14
他 既 存 ホ テ ル	79	71	68	32	—	51
会員権セグメント計	424	412	559	624	—	798
ゴ ル フ	3	6	8	6	—	6
ハイメディック	43	47	56	52	—	66
合 計	470	465	623	682	—	869

※ 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(4-12月)

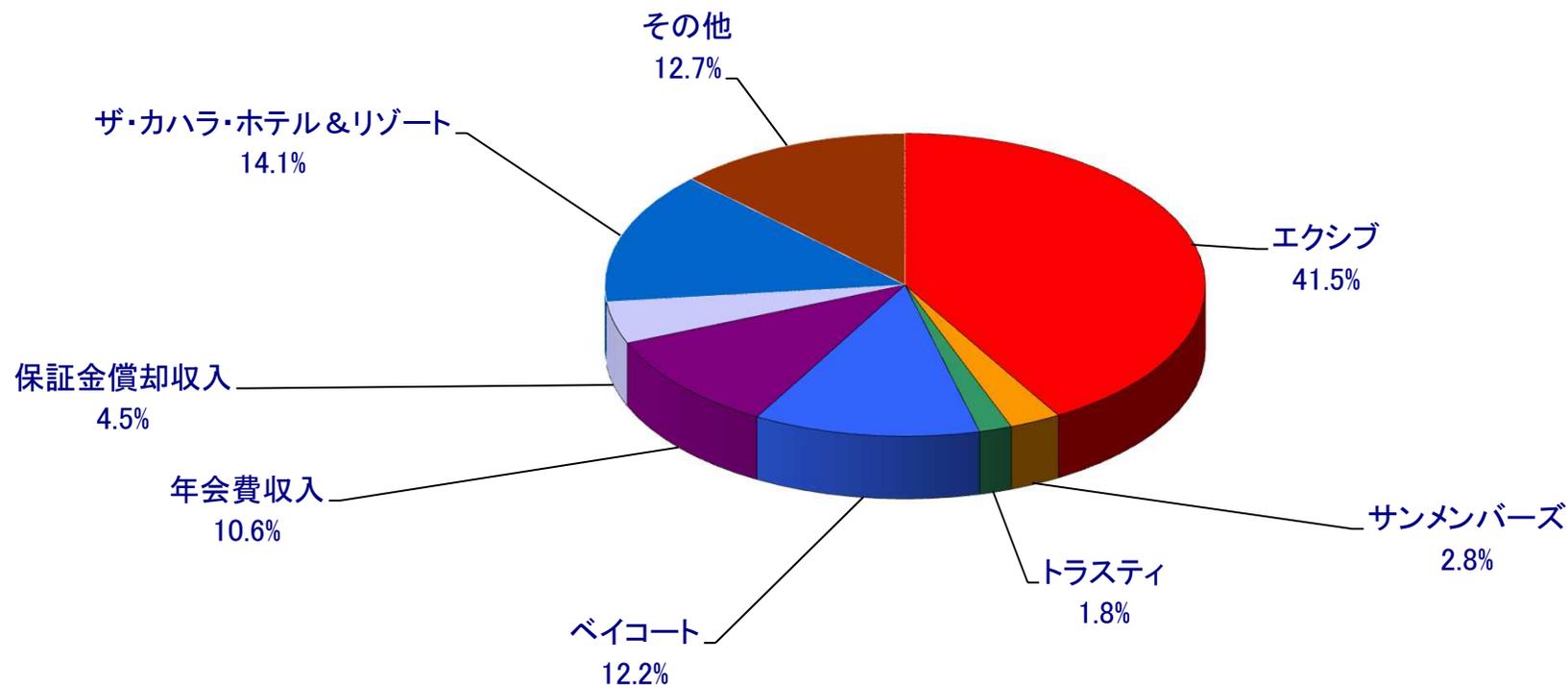
RESORTTRUST GROUP

(単位 億円)

	2019年12月 (コロナ前)実績	2020年12月 前々年実績	2021年12月 前年実績	2022年12月 実績	2023年3月 修正計画
サンクチュアリコート日光	-	-	-	127	211
サンクチュアリコート琵琶湖	-	-	-	320	337
サンクチュアリコート高山	-	-	259	13	34
ザ・カハラクラブ ハワイ	-	2	2	3	3
横浜ベイコート	151	136	15	7	10
ラグーナベイコート	78	40	11	5	7
XIV 六甲SV	7	1	68	10	10
芦屋ベイコート	56	122	10	9	11
XIV 湯河原離宮	18	△ 4	50	9	11
他既存ホテル	66	49	48	23	37
ホテル会員権計	376	346	463	525	670
繰延売上	横浜ベイコート	△ 80	+201	-	-
	日光	-	-	△ 73	△ 115
	琵琶湖	-	-	△ 175	△ 186
	高山	-	-	△ 142	△ 17
全ホテル計	295	547	321	272	352
その他	5	5	△ 7	△ 7	△ 10
会員権セグメント計	301	552	314	265	342

<参考>ホテルレストラン等事業・業態別売上(4-12月)

RESORTTRUST GROUP



(百万円)

	2019年12月 (コロナ前)実績	2020年12月 前々年実績	2021年12月 前年実績	2022年12月 実績	2023年3月修正計画
エ ク シ ブ	26,085	19,562	22,859	28,317	36,820
サ ン メ ン バ ー ズ	3,462	1,061	1,096	1,887	2,288
ト ラ ス テ ィ	5,294	1,725	2,006	1,200	1,465
ベ イ コ ー ト	7,187	5,544	6,484	8,314	10,886
年 会 費 収 入	6,323	6,570	7,125	7,207	9,602
保 証 金 償 却 収 入	2,665	2,634	3,039	3,046	4,170
ザ・カハラ・ホテル&リゾート	5,898	3,101	5,855	9,649	12,489
そ の 他	6,690	5,511	7,550	8,635	9,628
合 計	63,607	45,710	56,018	68,260	87,350

<参考>ホテルレストラン運営状況(4-12月)

RESORTTRUST GROUP

<ホテル運営状況>

宿泊者数

(千人)

	2019年12月期 (コロナ前)実績	2020年12月期 実績	2021年12月 実績	2022年12月 実績	2023年3月 修正計画
エクシブ	1,411	958	1,212	1,489	1,870
サンメンバーズ	308	76	89	153	185
トラスティ	553	187	237	144	182
ベイコート	223	172	213	268	348

稼働率

(%)

	2019年12月期 (コロナ前)実績	2020年12月期 実績	2021年12月 実績	2022年12月 実績	2023年3月 修正計画
エクシブ	51.2	35.9	46.1	56.1	53.1
サンメンバーズ	61.7	17.0	32.5	54.8	49.6
トラスティ	88.4	25.6	38.0	75.5	74.0
ベイコート	45.6	33.6	37.2	46.7	45.8

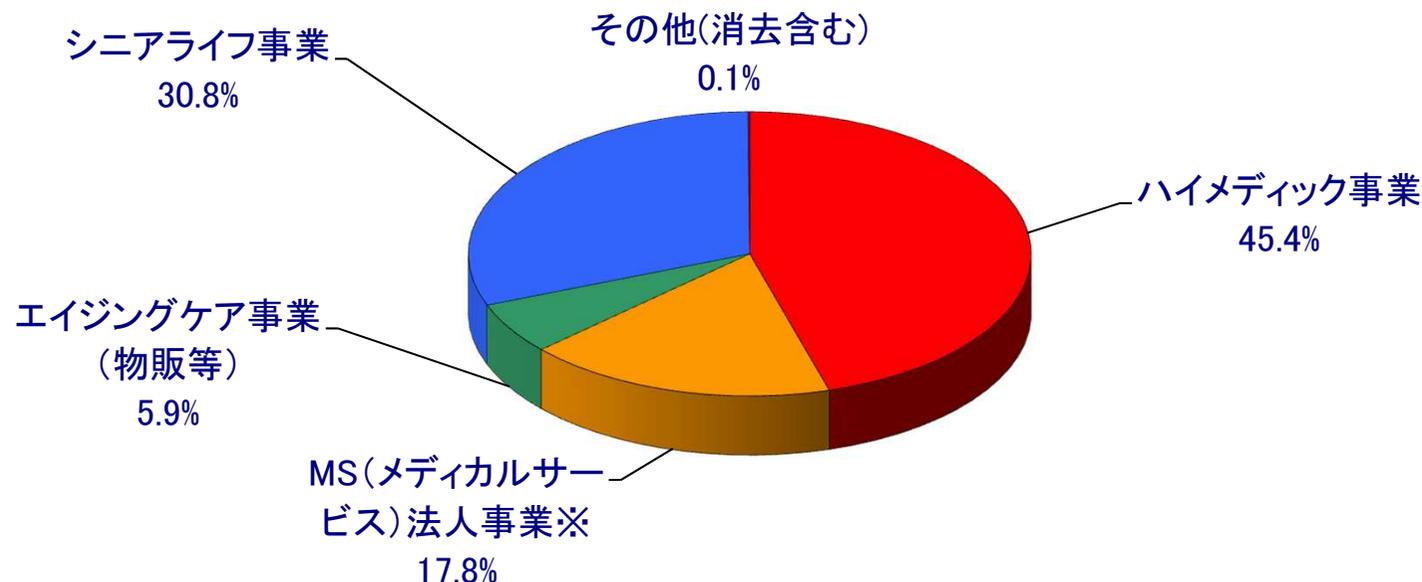
消費単価

(円)

	2019年12月期 (コロナ前)実績	2020年12月期 実績	2021年12月 実績	2022年12月 実績	2023年3月 修正計画
エクシブ	18,482	20,408	18,861	19,013	19,687
サンメンバーズ	11,228	11,539	10,193	12,327	12,379
トラスティ	9,573	9,197	8,480	8,342	8,050
ベイコート	32,114	32,201	32,418	32,816	31,323

<参考>メディカル事業・部門別売上高(4-12月)

RESORTTRUST GROUP



(百万円)

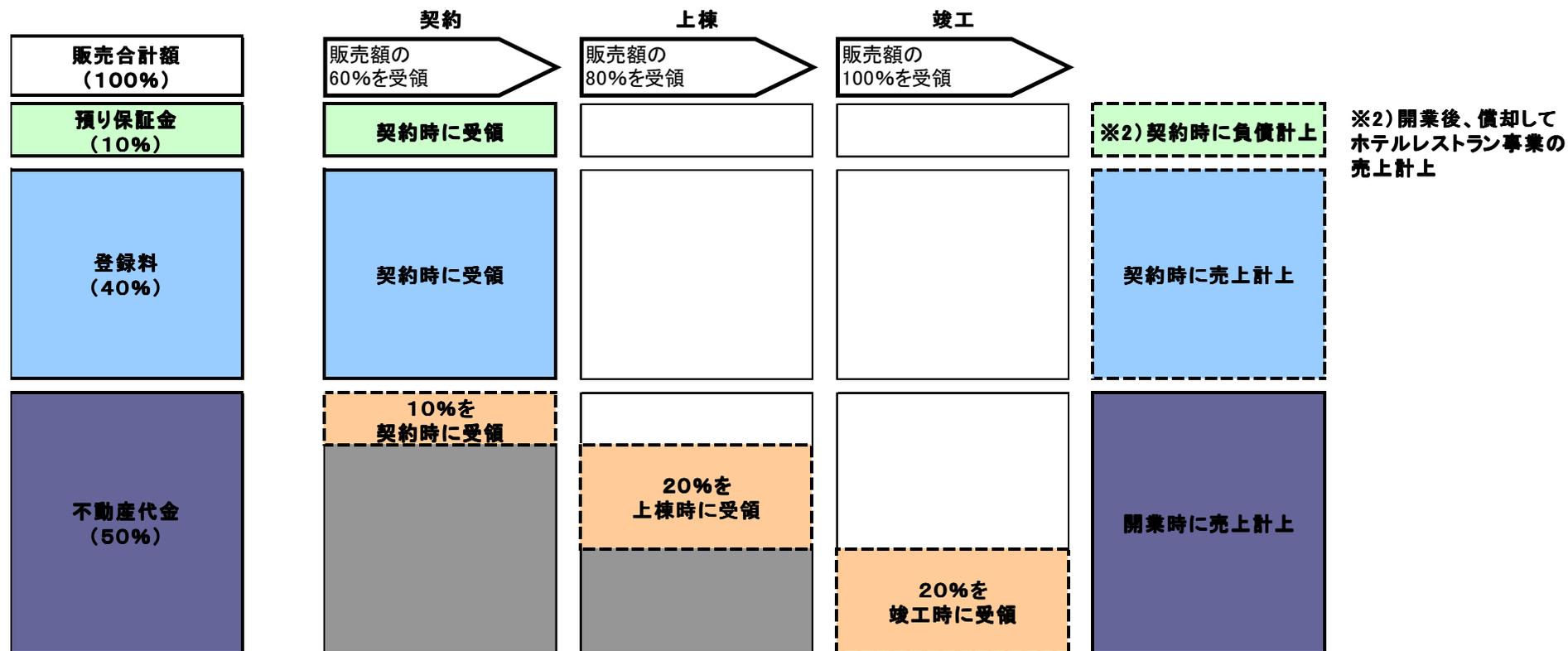
	2019年12月 (コロナ前)実績	2020年12月 前々年実績	2021年12月 前年実績	2022年12月 実績	2023年3月 修正計画
ハイメディック事業	12,342	13,177	13,871	15,122	20,197
MS(メディカルサービス)法人事業※	4,617	4,216	5,572	5,928	7,534
エイジングケア事業(物販等)	1,936	1,865	2,027	1,950	2,727
シニアライフ事業	8,984	9,933	10,191	10,240	13,909
その他(消去含む)	1,296	△65	△69	34	△107
合計	29,177	29,128	31,593	33,276	44,260

※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12月 (コロナ前)実績	2020年12月 前々年実績	2021年12月 前年実績	2022年12月 実績	2023年3月 期初計画
全施設平均入居率(%)	87.1	87.9	87.9	85.2	90.9
居室数合計(室)	2,100	2,097	2,095	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

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)

※詳細はP.42を参照

※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(+)															
サンクチュアリコート 琵琶湖	繰延(△)														△ 7	△ 2
	繰延実現(+)															
サンクチュアリコート 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

※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

<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(4-12月)

(百万円)

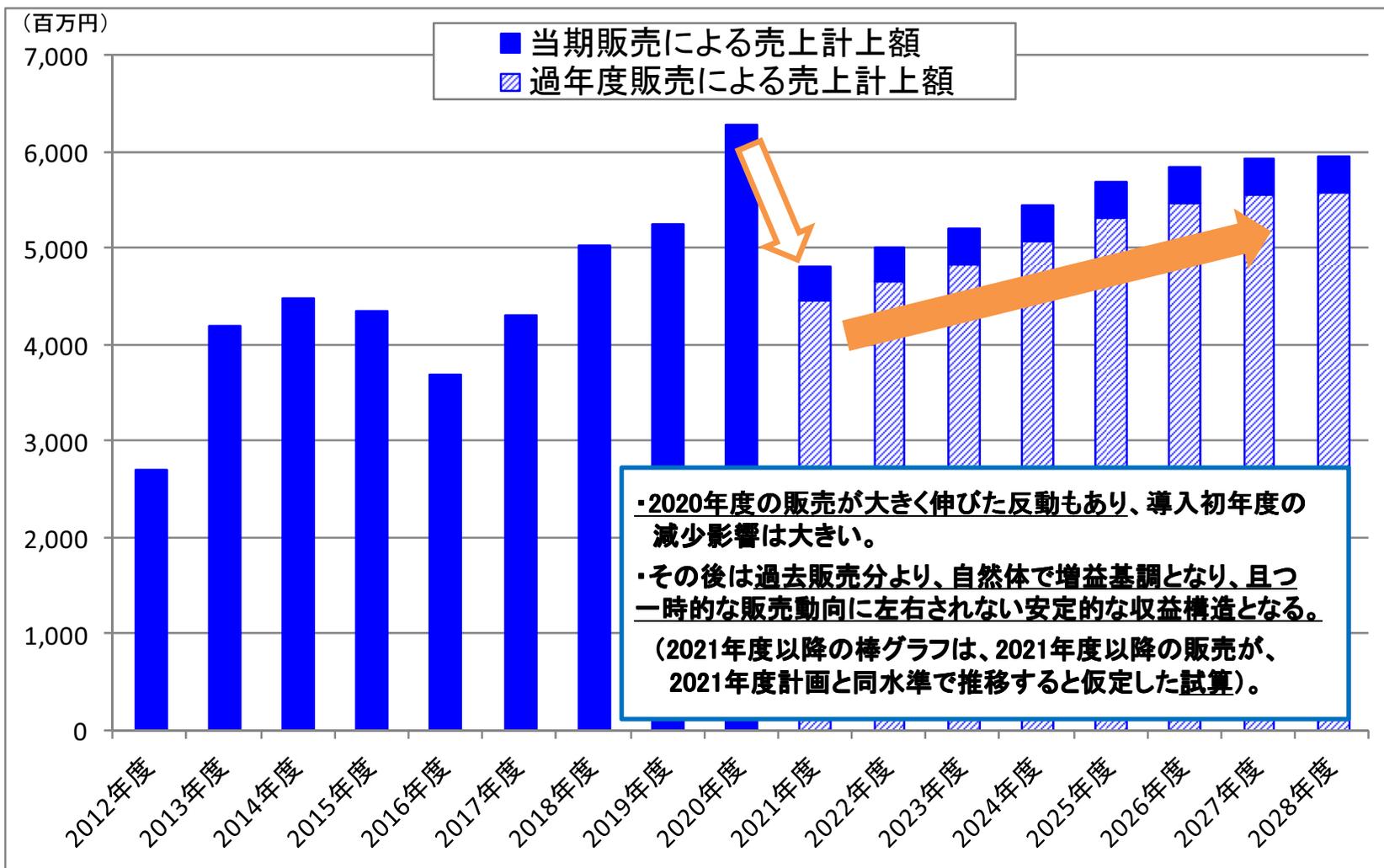
<評価算定内訳>	2019年12月 (コロナ前)実績	2020年12月 前々年実績	2021年12月 前年実績	2022年12月 実績
繰延(不動産売上)	+7,930	△ 20,078	+14,165	+ 25,255
収益認識基準の変更	-	-	+1,666	+ 1,165
売上高評価加味	7,930	△ 20,078	15,832	+ 26,420
繰延(不動産利益)	+2,592	△ 7,142	+5,595	+ 6,256
収益認識基準の変更	-	-	+1,666	+ 1,165
休業時特別損失計上	-	△ 3,553	-	-
営業利益評価加味	+2,592	△ 10,695	+7,261	+ 7,421

※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

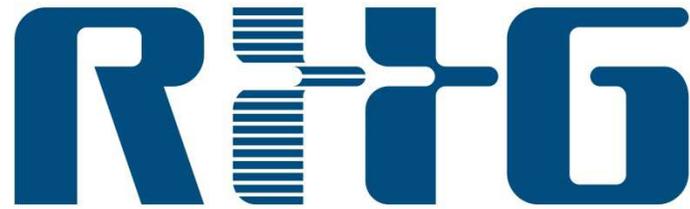
<参考>2021年度以降 収益認識基準の変更に伴う影響

<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。)



ご一緒にします、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>