



2023年3月期 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、2023年3月決算ハイライト、セグメント別実績、
2023年3月営業内容 P. 2-18
- ・中計プラン、BS/CF、2024年3月期計画 P. 19-23
- ・ESGに関する当社グループの概況、SDGsへの取り組み P. 24-26
- ・参考資料 主な動き 各事業詳細データ P. 27-40

※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 会員権販売の年間契約高が、2期連続で過去最高を更新 2023年3月期「契約高」：(ホテル) 826億円、(メディカル) 72億円

- ・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421億円が全体を牽引。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6ヵ月弱で272億円の実績となり好調な推移。『サンクチュアリコート高山』発売でホテル契約高で、前期に過去最高となった727億円を、さらに13%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905億円となり、過去最高となった)。
- ・メディカル会員権も72億円となり、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、 それぞれの年間売上高が過去最高を更新

- ・ホテルの年間稼働率がコロナ前の2020.3期を超え、エクシブでは54%まで高まった(2020.3期比+6P)。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、過去最高の年間売上高。営業利益でも、賞与の引当て増額による費用増や水光熱費の上昇等を吸収し、通期の修正計画を達成。
- ・メディカル事業においても過去最高の年間売上高となり、シニアレジデンスの入居率も約1年半ぶりに上昇に転じた。
- ・2024年3月期の業績予想も、人件費や水光熱費の上昇を織り込んで、各セグメントにおいて増益を予定。

③ 2024年3月期は過去最高の売上高、57億円の営業増益を見込み、 50周年記念配当(4円)を含む、年間配当金50円(5円増配)を予定。

- ・2024年3月には「サンクチュアリコート高山」が、2020年9月の横浜ベイコート/カハラ横浜以来、約3年半ぶりとなる開業を予定。
開業時には、販売開始時より繰延べられてきた不動産収益を一括計上する見込み。
- ・前期にあった2物件の発売効果による契約高の剥落のほか、ベースアップ等の処遇改善や各種人的投資に伴う一時的なコスト先行要因があるものの、価格改定含む売上規模の拡大により、過去最高水準の営業利益を目指す。 2

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	2023年3月 実績	前年比	対19年度比	2023年3月 修正計画
売上高	159,145	167,538	157,782	169,830	+7.6%	+6.7%	166,500
営業利益	11,652	14,707	8,693	12,270	+41.2%	+5.3%	11,500
経常利益	12,476	17,647	11,123	13,247	+19.1%	+6.2%	12,000
当期利益	7,135	△10,213	5,775	16,906	+192.7%	+136.9%	15,000
評価売上高	169,665	147,460	178,627	205,304	+14.9%	+21.0%	199,500
評価営業利益	15,030	4,008	18,081	22,358	+23.7%	+48.8%	20,800

<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、前年比で売上約15%増、利益で約24%増、2019年度との比較でも、売上で21%、利益で約49%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。

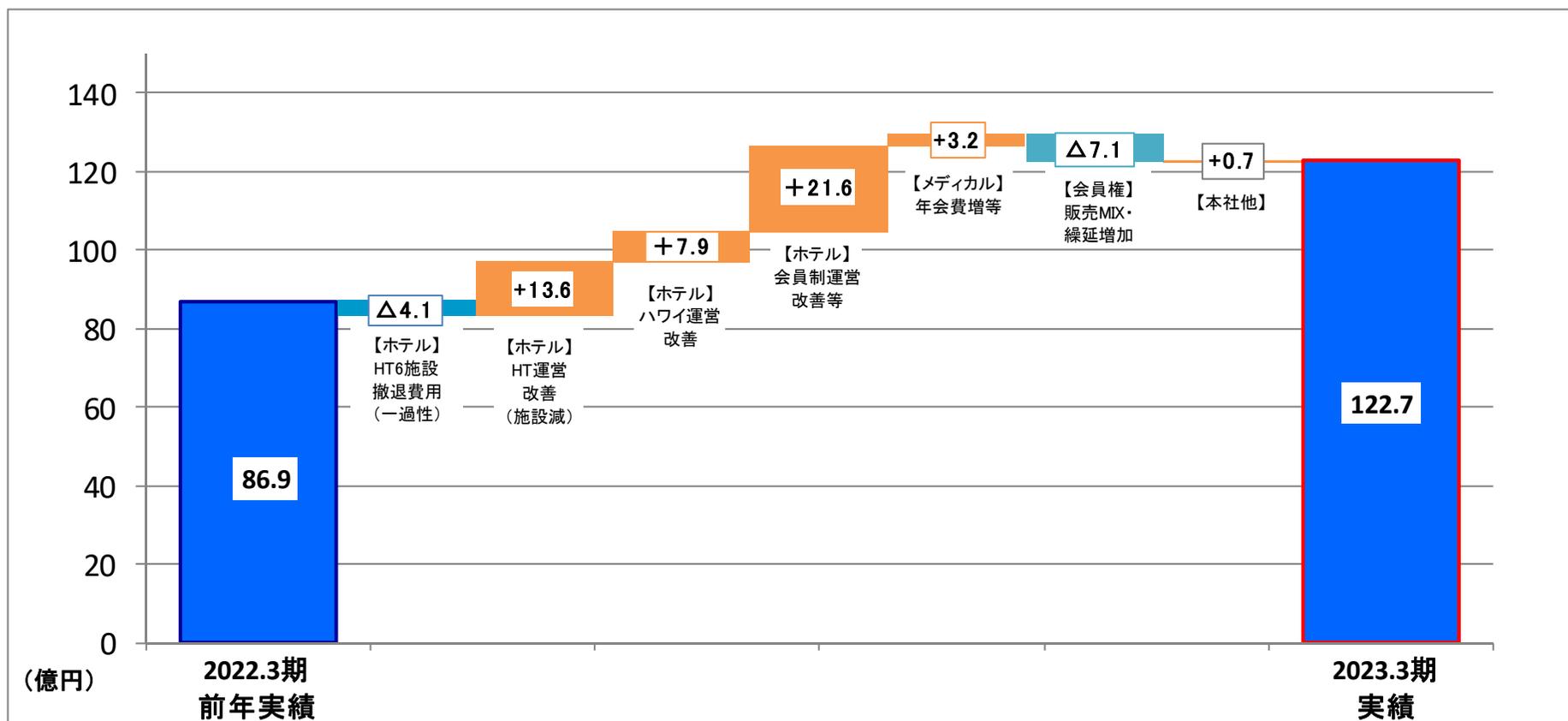
【評価売上高／評価営業利益】について ※評価算定上の計算根拠は、P.39をご参考ください

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。

2023年3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36億円の改善となった（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(4-3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 実績	2021年3月 前々年実績	2022年3月 前年実績	2023年3月 実績	前年比	対19年度比	2023年3月 修正計画	修正計画比
会員権	売上高	38,948	66,523	40,946	34,945	△14.7%	△10.3%	34,160	+2.3%
	営業利益	13,559	22,951	11,887	11,182	△5.9%	△17.5%	10,880	+2.8%
ホテル レストラン	売上高	80,659	60,322	73,699	89,747	+21.8%	+11.3%	87,350	+2.7%
	営業利益	92	△ 6,165	261	4,167	+1493.3%	+4426.7%	4,070	+2.4%
メディカル	売上高	38,867	40,022	42,432	44,422	+4.7%	+14.3%	44,260	+0.4%
	営業利益	5,829	6,341	5,736	6,053	+5.5%	+3.8%	5,960	+1.6%

<評価ベース>

会員権	評価売上高	49,468	46,445	59,868	69,011	+15.3%	+39.5%	66,304	+4.1%
	評価営業利益	16,937	15,809	19,353	19,861	+2.6%	+17.3%	19,324	+2.8%
ホテル レストラン	評価売上高	80,659	60,322	73,699	89,747	+21.8%	+11.3%	87,350	+2.7%
	評価営業利益	92	△ 9,397	261	4,577	+1650.0%	+4872.0%	4,480	+2.2%
メディカル	評価売上高	38,867	40,022	44,354	45,831	+3.3%	+17.9%	45,116	+1.6%
	評価営業利益	5,829	6,017	7,659	7,461	△2.6%	+28.0%	6,816	+9.5%

※ 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。

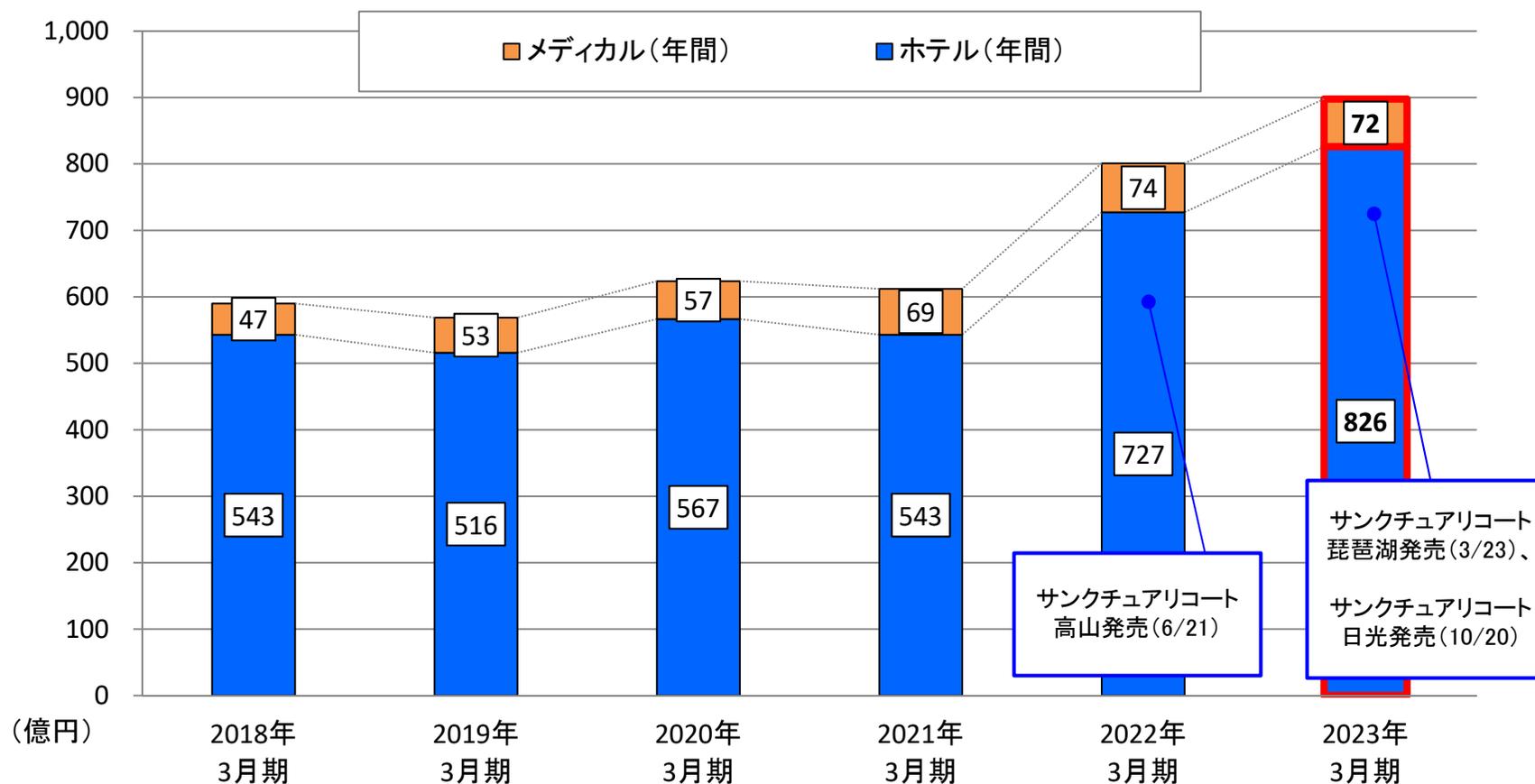
※ メディカル/会員権：2021年度～の新収益認識基準導入による、マイナス影響を控除(従来ベースでの計算)。

[「その他」「本社」区分も含んだ連結の内訳数値はP.31に掲載しております](#)

契約高の推移(4-3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、年間の過去最高額を大きく更新(前期:727億が最高)。ハイメディック販売も引き続き好調。

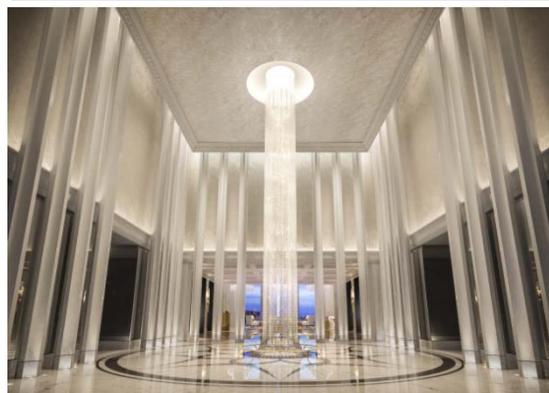


新商品「サンクチュアリコート琵琶湖」 会員権販売

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

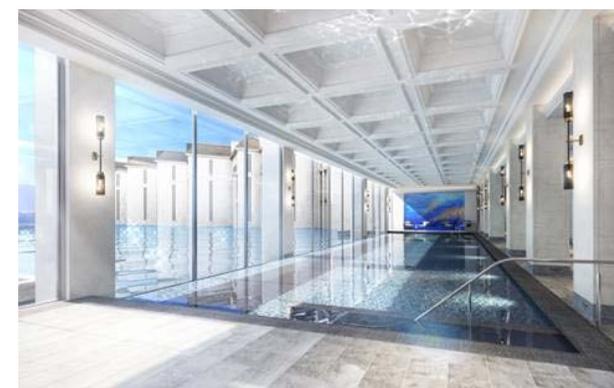
会員権販売開始	2022年3月23日
開業予定	2024年10月(予定)
総客室数	167室
付帯施設	レストラン(イタリア料理、中国料理、日本料理)ラウンジ & バー、ボールルーム、スパ(内風呂、炭酸泉風呂、露天風呂、サウナ)、トリートメントサロン、インドアプール、トレーニングジム、エグゼクティブルーム、ブティック、ドッグラン等
会員権価格	743万円(10泊タイプ)～3,475万円(20泊タイプ)



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

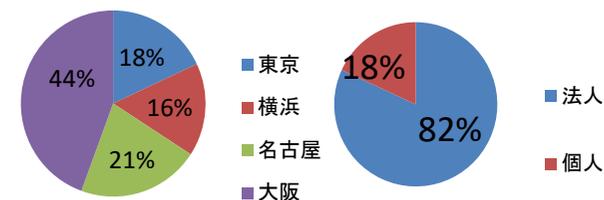
◆ドギー棟(29室を設置)

・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。

◆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)
・販売口数:3,188口(2022/3/23～2023/3/31)

＜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

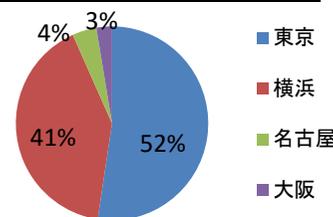
●「サンクチュアリコート日光 ジャパニーズモダンリゾート」施設概要

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、ブティック、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)

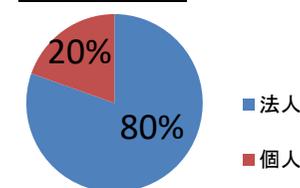
◆3月末の契約状況

- ・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:1,914口(2022/10/20～2023/3/31)

<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。

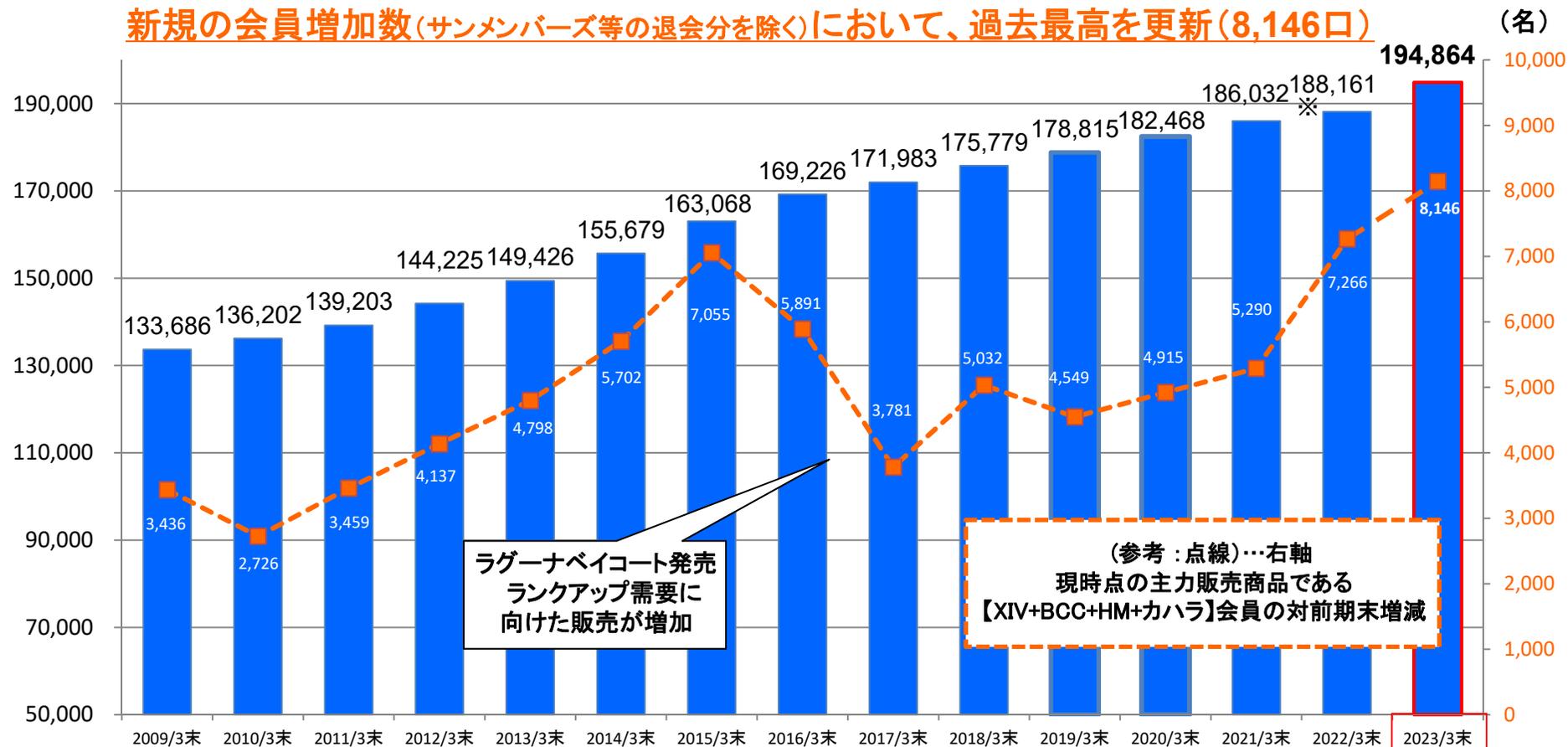
●「サンクチュアリコート」商品概要(共通)

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

新規の会員増加数(サンメンバーズ等の退会分を除く)において、過去最高を更新(8,146口)



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

	サクチュアリゾート	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	
2023年3月末	8,157	23,886	79,780	22,998	30,129	28,367	434	1,113	194,864	XIV+BCC+HM +カハラ+SAC 合計
2023年3月期増減	+5,167	+149	+434	△1,481	+15	+2,130	+23	+266	+6,703	+8,146
2022年3月期増減	+2,990	+184	+1,557	△1,376	+154	+2,419	+19	+116	+6,063	+7,266

<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

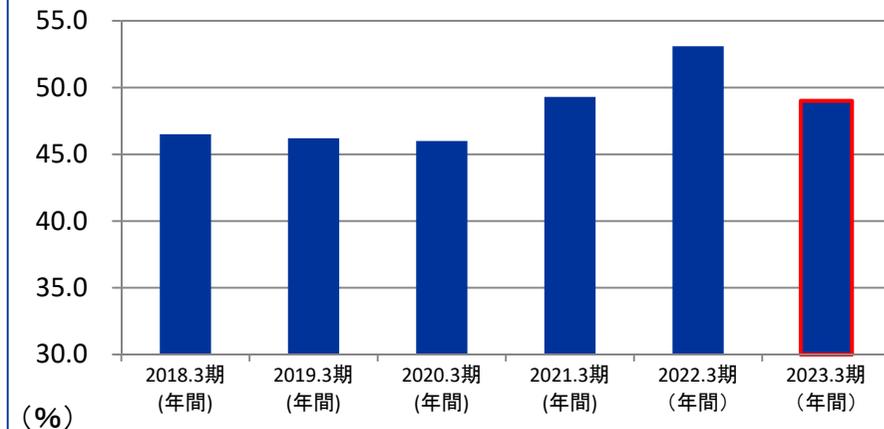
① 顧客数(会員数)の増加

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

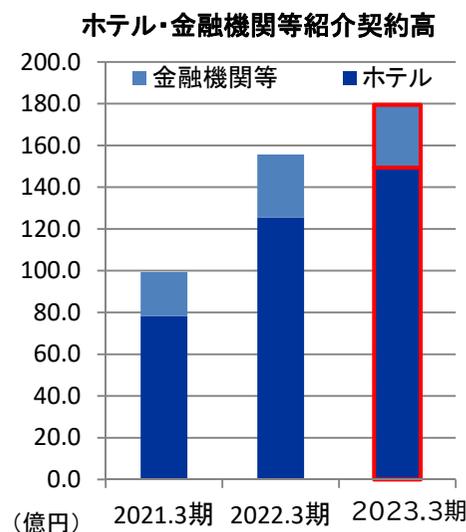
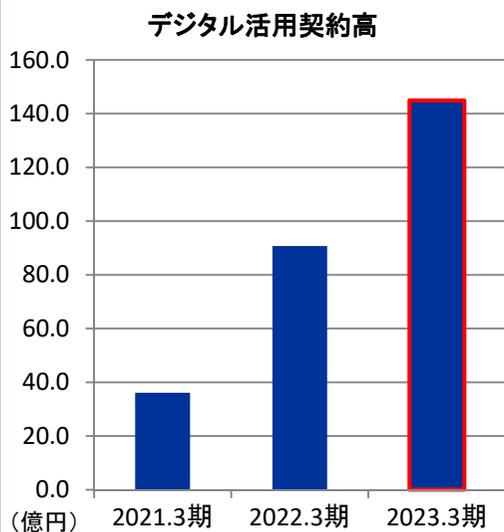
+

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】

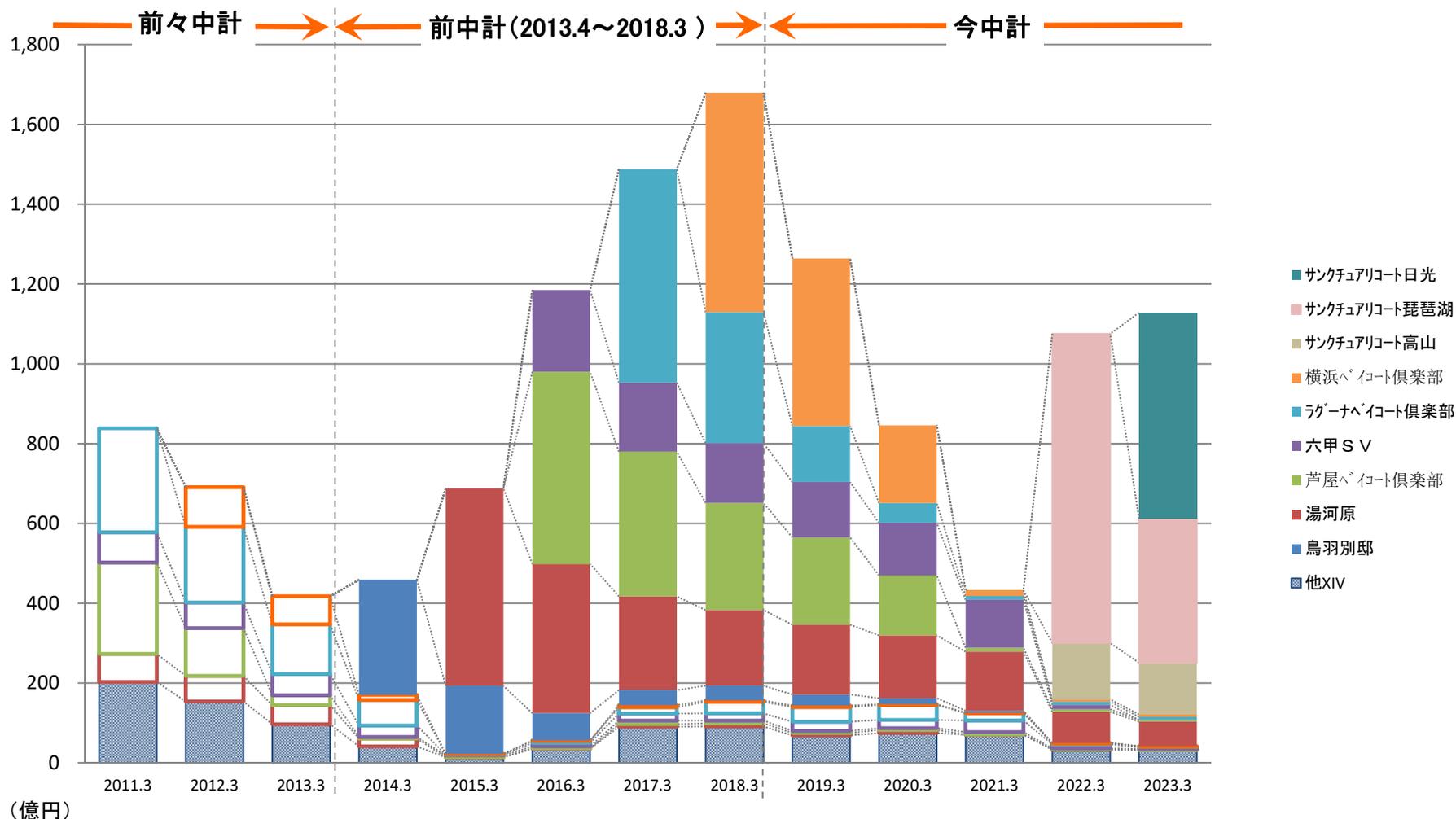
メールマガジン等を活用し、お客様のご興味、ご希望のタイミングに応じた、効率的な営業活動に寄与。
ローリングプランの最終年度(2024.3)目標年間80億、2023.3期計画の100億も大きく達成。

【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

- ・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、2023.3末在庫は約1,100億円(ハワイ除く)とおよそ1.5年分を保有。



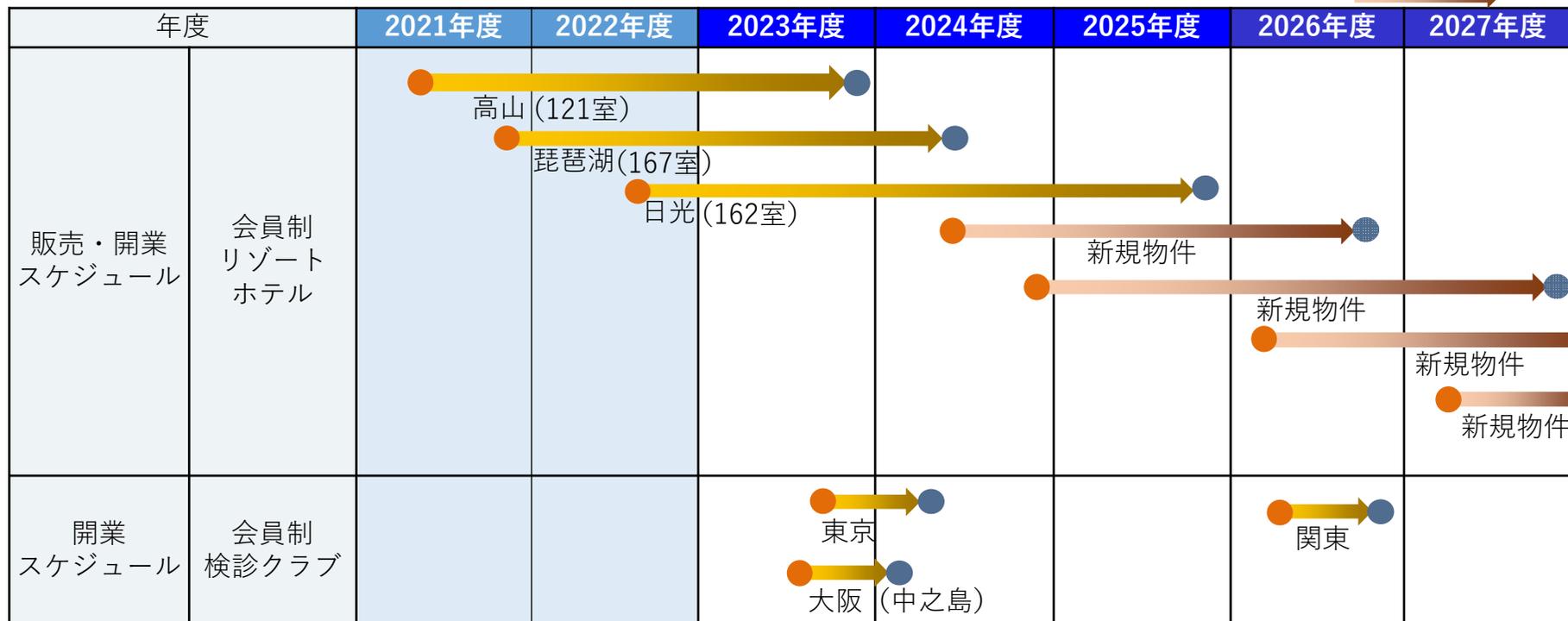
開発スケジュール(～2027年度)

■ ホテルはサンクチュアリコート 3 物件の後、2024年度以降も概ね 1 年間に 1 施設のペースで開発を予定。

■ ハイメディックは、2024年度に 2 カ所、2026年度に 1 カ所の開業を予定し、42,000口体制を構築。

<販売および開業スケジュール_2023年 5 月15日時点>

● 販売開始 ● 開業・取得 (契約前案件)

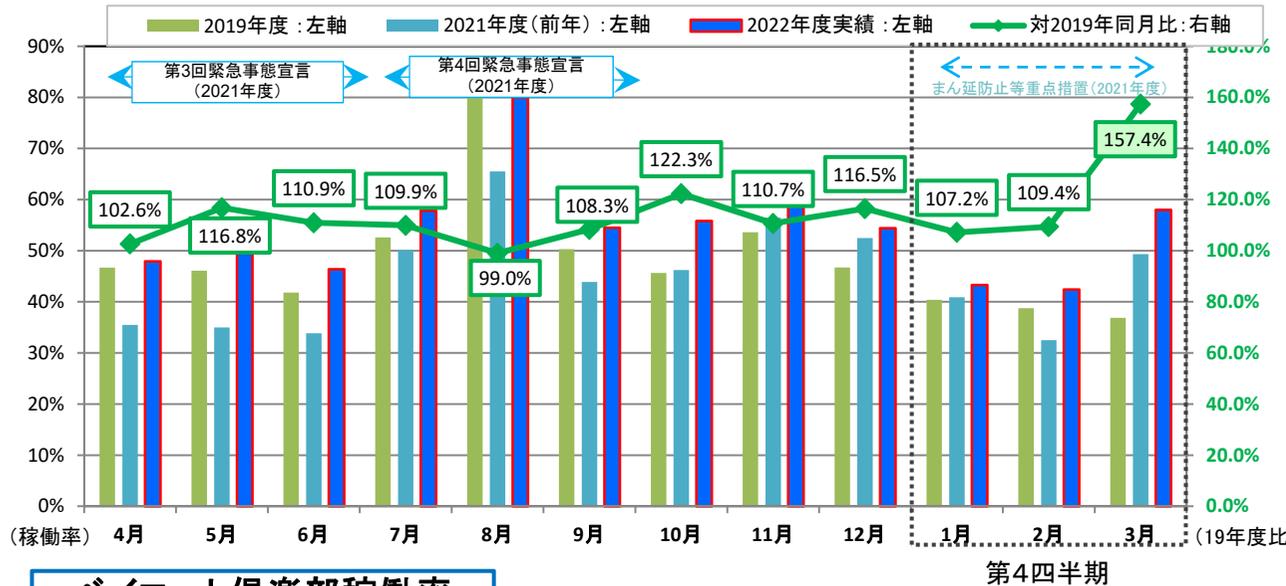


2024年度以降の会員制リゾートホテル開発物件は、現時点で新規に 7 カ所<中部 2 + 関西 2 + 関東 3>程度を検討中であり(未取得の土地含む)、更に他の候補地も継続検討。並行してエクシブの旧物件についても、今中計期間より順次、再投資(リニューアル/建て替え等)に向けた検討を開始。

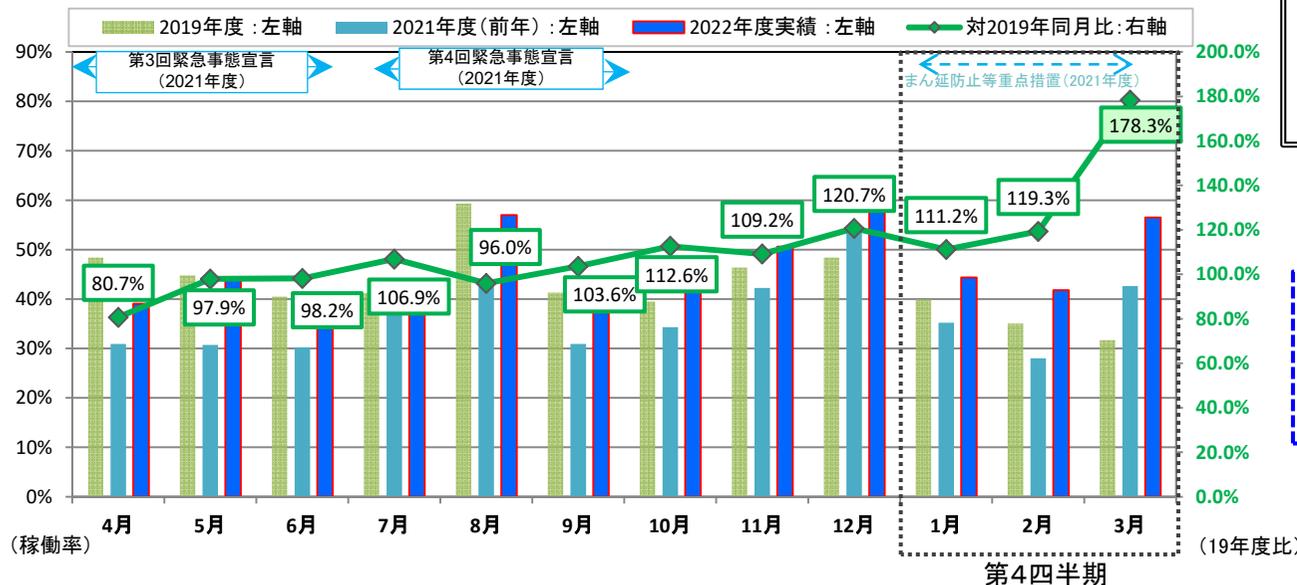
レジデンス物件は関東を中心に、第一号の土地を検討中。今後のスピーディな展開に向け、都市部の用地取得に強みを持つパートナー企業も選定中。

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年度との比較を折れ線で表示。エクシブでは8月の99%を除いて毎月コロナ前を上回る好調な推移となった。なお、3月については、2019年度にコロナの影響が出始めたため、対比数値が大きくなっている。
- ・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6カ月では19年度を大きく超過。

(当期11月より価格改定実施)

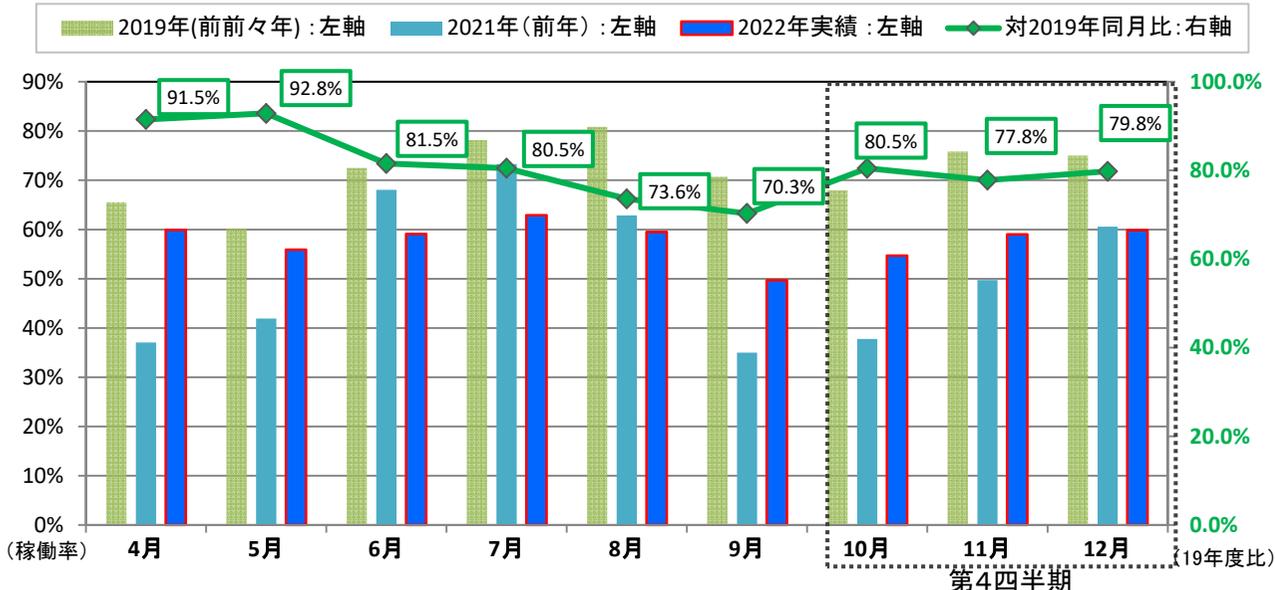
4月以降の実績見込み

直近の4月も好調に推移しており、5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

10-12月(4Q)、コロナ前比約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

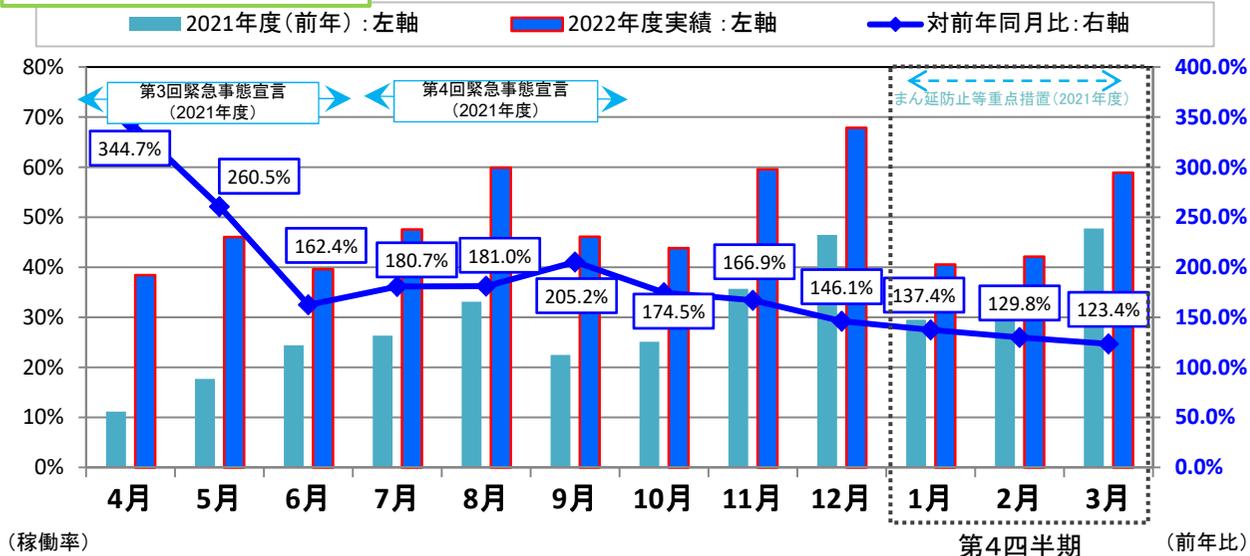
カハラ横浜の概況

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(4Q、増加率としては落ち着いているが、実数は増加)。

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。

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)



【2023年3月期 年間稼働率】

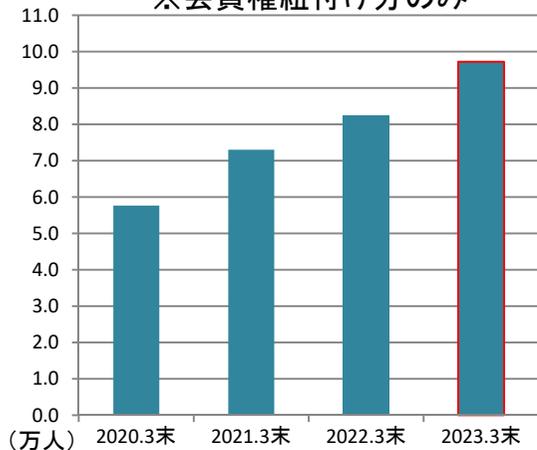
カハラハワイ 55.6%
カハラ横浜 49.3%

「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

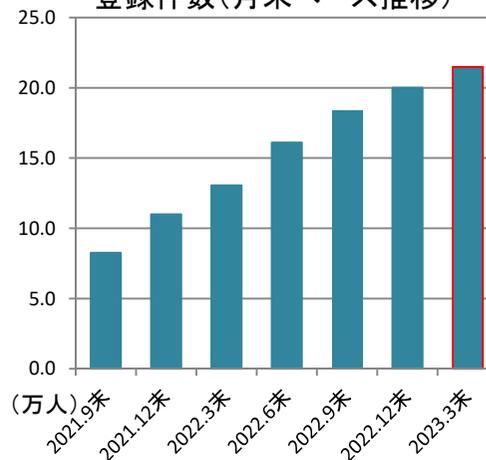
RESORTTRUST GROUP

接点強化、クロスセルに繋がる仕組みを導入

RTTGポイント会員数推移
※会員権紐付け分のみ



法人向け「LINE公式」
登録件数(月末ベース推移)



【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。

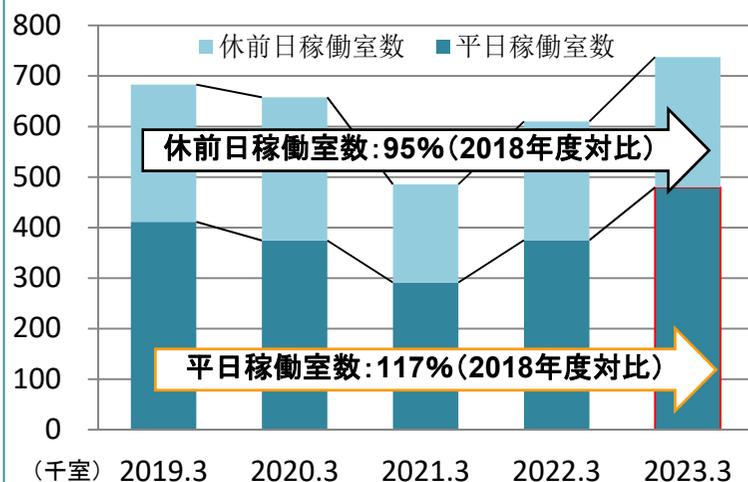
【LINE公式へのアプリ登録】

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。

エクシブ年間稼働率の上昇要因の分解(平日稼働室数の増加)



今期の年間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45.3%であり(休前日は88.2%)、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
⇒一生涯のお付き合い、クロスセル

+

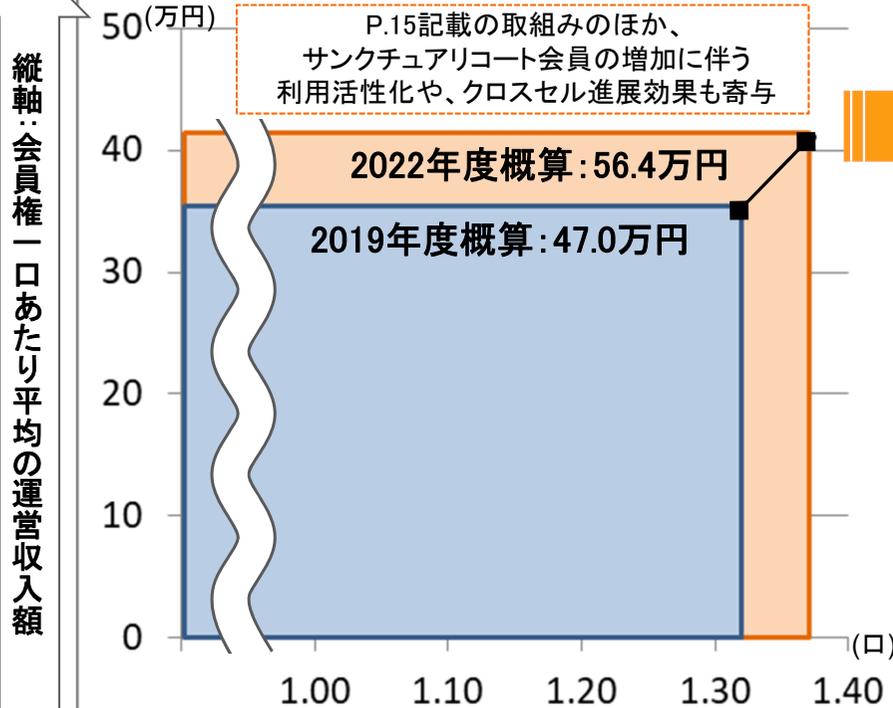
1顧客あたりの利用頻度、
家族、従業員等周辺への拡大
⇒Connect推進、接点強化

② 1顧客(会員)あたり利用額の増加

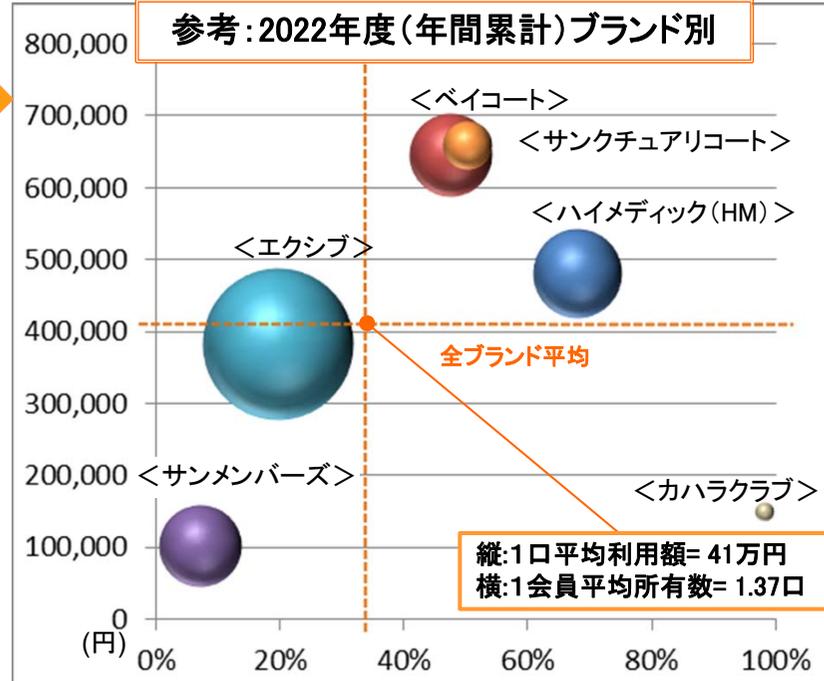
「会員制モデル」を基軸とした成長 ②-2 会員権別の利用、所有状況

RESORTTRUST GROUP

1口平均利用額(全ブランド平均)、所有状況の推移



縦軸=ご利用額(利用泊数×単価)+会費
横軸=各クラブの会員が他の会員権と複数所有している比率
円の大きさ=会員口数



- ・サクチュアリコート会員の平均泊数は、8.1泊と最も多い(年換算)。
- ・サ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年度累計: 35.6万円×1.32口=47.0万円
 - ・2022年度累計: 41.0万円×1.37口=56.4万円
- ⇒2019年度比+9.4万円(約20%増)

※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)。

2022年度年間 利用/所有状況	施設ブランド別 利用泊数				他会員権の所有割合		
	BCC	XIV	サンメン	計	他ホテル	HM	計
サクチュアリコート	3.1	5.0	0.0	8.1泊	約3割	約3割	約5割
ベイコート	3.8	3.8	0.0	7.6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	0.3	5.8	0.2	6.2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		1.4	0.6	1.9泊	1割未満	1割未満	約1割

②1顧客(会員)あたり利用額の増加

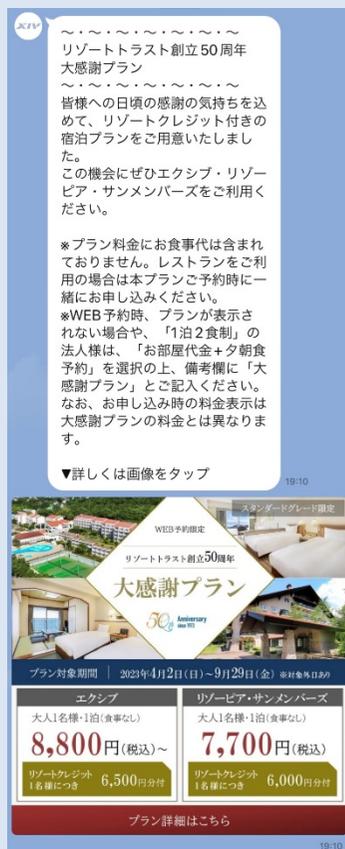
<参考> SNSを活用した情報発信、コミュニケーション



LINE公式

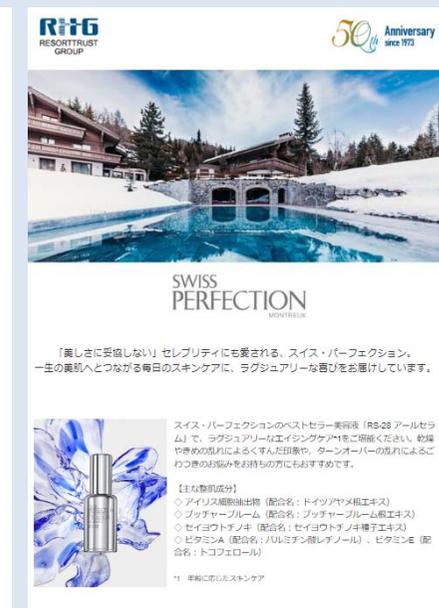
宿泊プランやイベントの情報など、ホテルの最新情報を写真を活用しながらタイムリーに配信

配信例：法人S&M



RTTGアプリ

リゾートトラスト創立50周年のご挨拶や企画の告知、グループ企業の紹介等、グループ全体の情報を配信



LINEWORKS

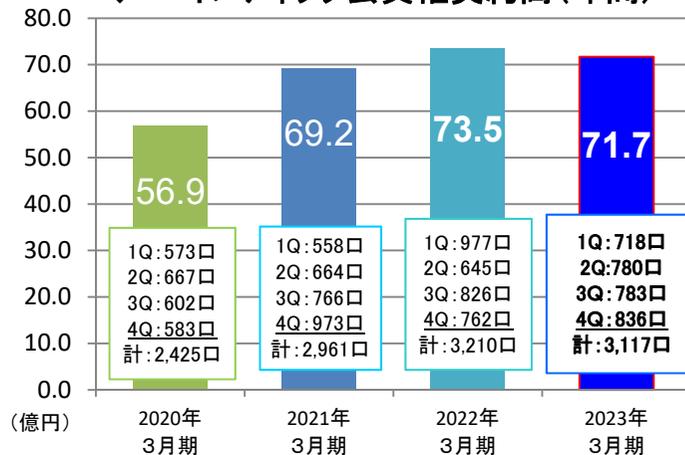
営業スタッフが担当している会員様とコミュニケーションをとるために使用。対面・電話に次ぐ手段。おすすめプラン等の個別案内だけでなく、予約も受付

メディカル事業の状況

RESORTTRUST GROUP

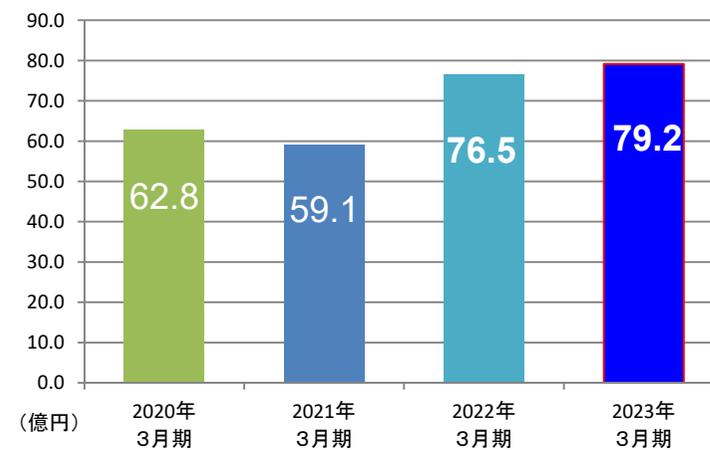
2023年3月期のハイメディック会員権は引き続き好調な販売となった。シニアライフ事業においては、コロナ禍の影響が続くが、4Qでは上昇に転じた。本日発表の新中計資料において、新たな商品、戦略について公表。

◆ ハイメディック会員権契約高(年間)



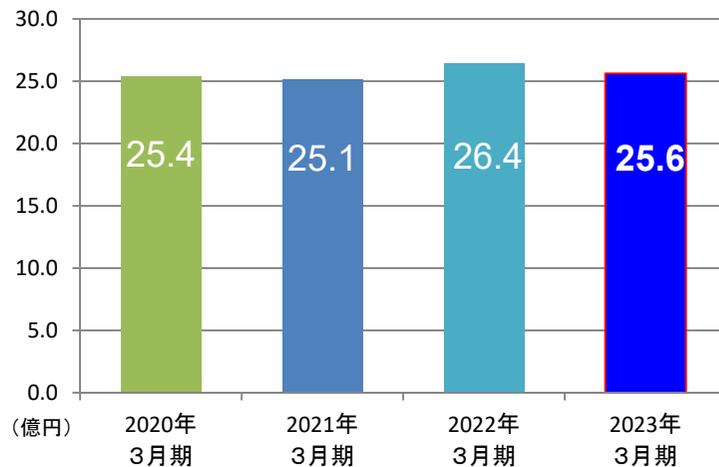
コロナ禍においてニーズが拡大。ホテル会員権在庫減少もあり急増した前年には及ばないものの、当期も過去2番目となる高水準。

◆ メディカルサービス法人事業売上高(年間)



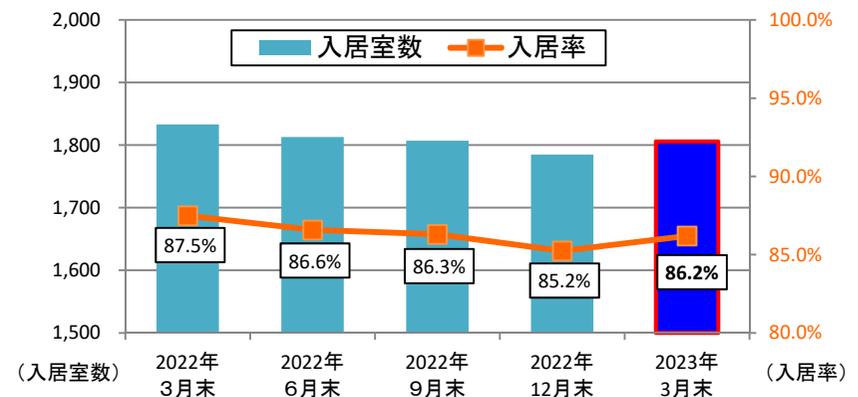
2020年度のコロナ禍より回復し、今期も好調に推移。

◆ エイジングケア売上高(年間) ※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

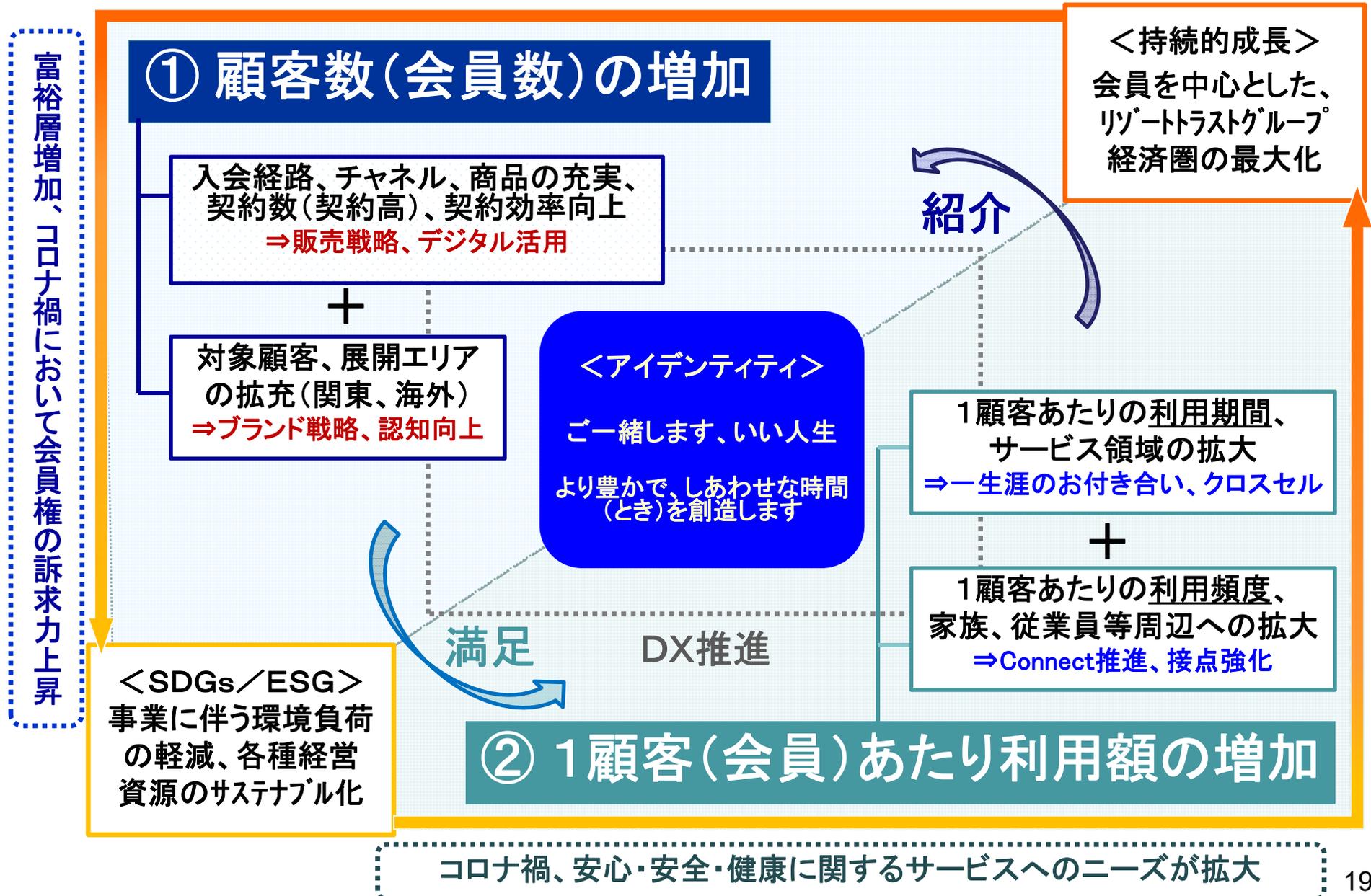


感染拡大の影響もあり、特に健常者向け施設で厳しい状況が続いているが、第4四半期には約1年半ぶりに入居率が好転。

「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＞



連結貸借対照表

RESORTTRUST GROUP

(百万円)

	2022年3月期末 (当期)	2023年3月期末 (当期)	増減		2022年3月期末 (当期)	2023年3月期末 (当期)	増減
流動資産	139,538	187,964	+48,425	流動負債	133,353	156,695	+23,342
現金及び預金	28,794	28,467	△327	仕入債務	1,354	1,738	+383
売上債権	9,609	11,632	+2,023	借入金	27,386	12,608	△14,778
営業貸付金・割賦売掛金	77,405	93,877	+16,471	一年内社債	150	—	△150
有価証券	3,601	10,817	+7,215	未払金	20,688	26,219	+5,530
商品・原材料・貯蔵品	2,199	2,524	+ 325	前受金	63,728	95,402	+31,674
販売用不動産	5,896	4,914	△981	前受収益	14,714	15,020	+305
仕掛販売用不動産	6,703	26,139	+19,435	その他	5,330	5,706	+376
その他	5,328	9,591	+4,263	固定負債	154,222	159,414	+5,191
固定資産	254,869	252,035	△2,833	社債・長期借入金	24,787	13,487	△11,300
使用権資産	—	10,985	+10,985	長期預り保証金	109,295	115,887	+6,591
他、有形固定資産	175,900	165,147	△10,752	長期前受収益	28	29	+0
無形固定資産	7,579	6,157	△1,421	長期リース債務	11,406	20,985	+9,579
繰延税金資産	18,568	19,345	+777	その他	8,706	9,025	+319
その他	52,822	50,399	△2,423	負債合計	287,575	316,110	+28,534
				純資産合計	106,832	123,889	+17,057
				株主資本	101,727	114,826	+13,099
				自己株式	△ 3,513	△ 3,064	+449
				その他の包括利益累計額	3,174	6,112	+2,937
				新株予約権	313	—	△313
				非支配株主持分	5,130	6,014	+883
資産合計	394,408	439,999	+45,591	負債・純資産合計	394,408	439,999	+45,591

連結キャッシュ・フロー計算書(4-3月)

RESORTTRUST GROUP

(百万円)

	2022年3月 (前期)	2023年3月 (当期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	22,662	24,285
投資活動によるキャッシュ・フロー	2,736	6,314
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 49,026	△ 30,995
換算差額	80	112
現金及び現金同等物の増減額	△ 23,546	△ 283
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	29,210	28,926

<連結損益>

(百万円)

	2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	差異
売上高	169,830	200,000	+30,169
営業利益	12,270	18,000	+5,729
経常利益	13,247	18,000	+4,752
当期純利益	16,906	12,000	△ 4,906
一株あたり 当期純利益(円)	158.97	112.84	△ 46.13
一株あたり 配当金(円)(予定)	45.0	50.0	+5.0
評価営業利益	22,358	17,800	△ 4,558

<セグメント売上/営業利益>

(百万円)

		2023年3月期 実績	2024年3月期 計画	差異
会員権	売上	34,945	58,000	+23,054
	営業利益	11,182	16,230	+5,047
	評価営業利益	19,861	17,130	△ 2,731
ホテルレストラン	売上	89,747	94,800	+5,052
	営業利益	4,167	4,220	+52
	評価営業利益	4,577	4,220	△ 357
メディカル	売上	44,422	46,500	+2,077
	営業利益	6,053	6,100	+46
	評価営業利益	7,461	6,390	△ 1,071
その他	売上	714	700	△ 14
	営業利益	687	740	+53
本社費(間接費)	営業利益	△ 9,820	△ 9,290	+530
	評価営業利益	△ 10,230	※△ 10,680	△ 450
合計	売上	169,830	200,000	+30,169
	営業利益	12,270	18,000	+5,729
	評価営業利益	22,358	17,800	△ 4,558

<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
2023.3期:826億(琵琶湖:2022.3発売、日光:2022.10発売)
2024.3期:782億(発売による契約高上昇効果:なし)

- ・ハイメディック契約高
2023.3期:72億 2024.3期:63億

- ・繰延実現(前期までの販売済分の計上)
2024.3期:繰延利益+74億(高山)

- ・当期繰延発生(未開業物件販売)
2023.3期:繰延利益△83億(高山、琵琶湖、日光)
2024.3期:繰延利益△67億(琵琶湖、日光)

- ・開業関連費用
2024.3期:△14億(高山12億、琵琶湖※準備室2億)

- ・ホテル稼働率
XIV …2023.3期:54.1% 2024.3期:55.0%
BCC …2023.3期:47.0% 2024.3期:49.6%
ハワイ…2023.3期:55.6% 2024.3期:58.0%

<特別項目>

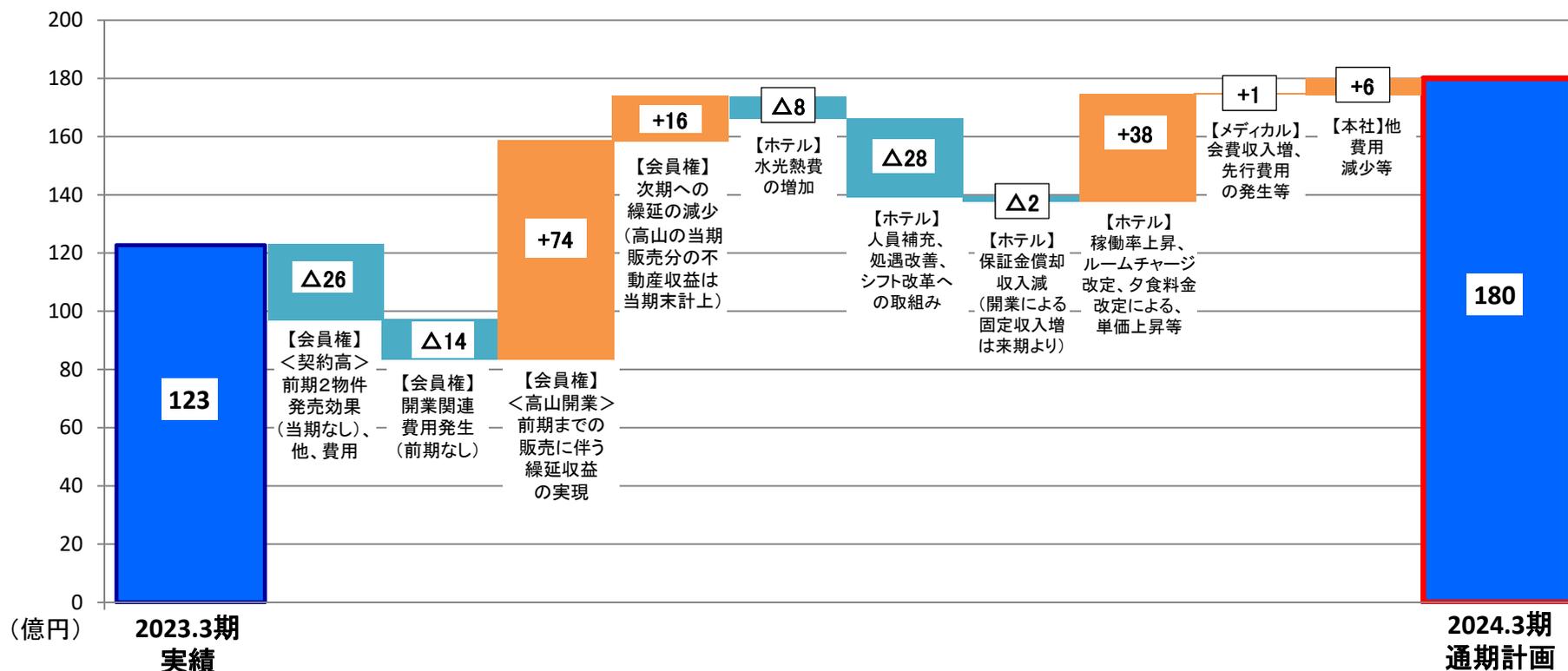
- ・2023.3期:トラスティ7施設売却益90億(特別利益)
- ・2024.3期:固定資産売却益なし

※会員権セグメントの開業準備費用:14億を、評価利益上は本社に含む

2024年3月期 通期計画：営業利益の状況（前年対比）

RESORTTRUST GROUP

- ・会員権事業では、開業により不動産収益が実現すると同時に、開業関連費用の発生を見込む。
- ・ホテルレストラン、メディカル事業においては、人件費や水光熱費などのコスト上昇があるものの、各事業において増益を見込み、全体で約57億円の増益を予定。



SDGs・サステナブル経営への取り組み①

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。
 第4四半期には、**サステナビリティサイトをリニューアル公開**。また、事業や組織の垣根を越え、
 グループの未来を語り合うイベント、「**プレ・サステナビリティフォーラム**」を実施しております。



×



<2022年度取り組み実績>

2022年度	1Q(実績)	2Q(実績)	3Q(実績)	4Q(実績)
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 	<ul style="list-style-type: none"> マテリアリティ目標/指標項目検討(担当部門との協議)
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"> CO₂排出量削減計画の実行(グランディ浜名湖へのソーラーパネル設置 他)
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 	<ul style="list-style-type: none"> アイデア募集企画の選考 サステナビリティサイトのリニューアルオープン サステナビリティフォーラムの開催

＜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

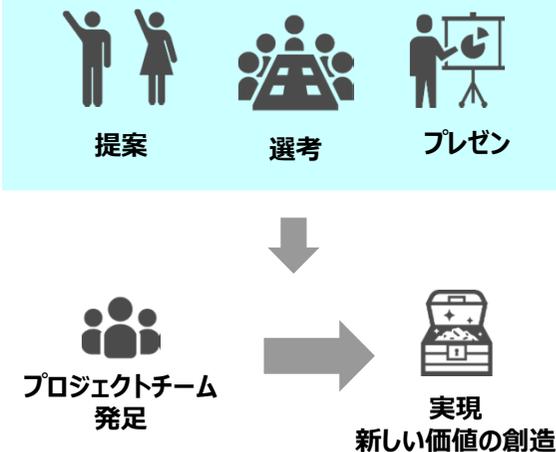
リゾートトラストグループや、同業界で課題となっている事柄について、ビジネスパートナーと共に解決に向けての協業を行っていきます。既に先進的な取り組みを実施している他団体との連携や、当社グループが率先して動き、開発することでナレッジを共有し、サステナブルな社会に寄与する事を目指します。



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



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>

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 働きがい、持続可能な雇用と労働環境 12 つくばる持続可能な消費と生産 17 持続可能な都市とコミュニティ
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。

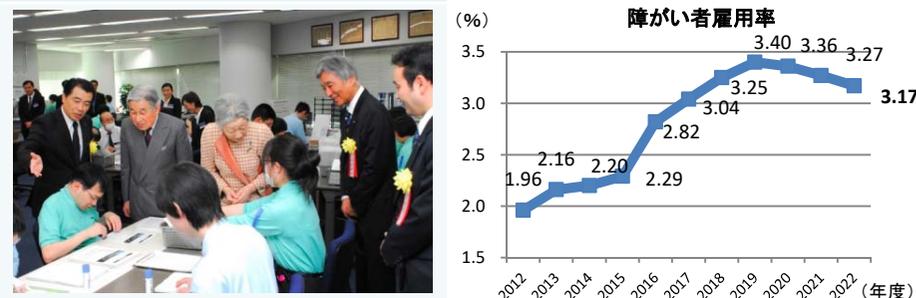
ESGに関する当社グループの認証取得等

RESORTTRUST GROUP

＜ESGに関連する社外からの評価＞

(直近の取得)

 <p>2022 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 and 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>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>「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>「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>		<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①

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)
- 12.「サステナビリティ」サイトリニューアルのお知らせ(3月30日)

<参考>2024年3月期の主な動き

- 1.リゾートトラストグループ創立50周年の感謝の思いを込めて、多彩なキャンペーンを開催(2023年4月3日～)
- 2.新中期経営計画「Sustainable Connect ～to wellbeing～」発表(5月15日)
- 3.取締役人事に関するお知らせ(5月15日)
4. 2024年3月期配当予想に関するお知らせ(創立50周年記念配当)(5月15日)
5. 連結子会社の吸収合併(簡易合併・略式合併)に関するお知らせ(5月15日)
6. 介護付有料老人ホームにおけるホスピスケアサービス開始に関するお知らせ(5月15日)

<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 実績	2021年3月 前々年実績	2022年3月 前年実績	2023年3月 実績	前年比	対19年度比	2023年3月 修正計画	修正計画比
会員権	売上高	38,948	66,523	40,946	34,945	△14.7%	△10.3%	34,160	+2.3%
	営業利益	13,559	22,951	11,887	11,182	△5.9%	△17.5%	10,880	+2.8%
ホテル レストラン	売上高	80,659	60,322	73,699	89,747	+21.8%	+11.3%	87,350	+2.7%
	営業利益	92	△ 6,165	261	4,167	+1493.3%	+4426.7%	4,070	+2.4%
メディカル	売上高	38,867	40,022	42,432	44,422	+4.7%	+14.3%	44,260	+0.4%
	営業利益	5,829	6,341	5,736	6,053	+5.5%	+3.8%	5,960	+1.6%
その他	売上高	670	670	704	714	+1.4%	+6.5%	730	△2.2%
	営業利益	663	531	766	687	△10.4%	+3.6%	830	△17.2%
本社	営業利益	△ 8,491	△ 8,952	△ 9,959	△ 9,820	+139百万円	△1,328百万円	△ 10,240	+420百万円
合計	売上高	159,145	167,538	157,782	169,830	+7.6%	+6.7%	166,500	+2.0%
	営業利益	11,652	14,707	8,693	12,270	+41.2%	+5.3%	11,500	+6.7%

<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	2023年3月 実績	※ 2023年3月 販売進捗率 (累計契約高)	2024年3月期 通期計画
サンクチュアリコート日光	—	—	—	272	33.5%	365
サンクチュアリコート琵琶湖	—	—	16	421	55.3%	230
サンクチュアリコート高山	—	—	390	26	78.4%	120
ザ・カハラクラブ ハワイ	19	6	4	8	—	2
横浜ベイコート	227	187	21	9	—	9
ラグーナベイコート	109	55	15	10	—	9
XIV 六甲SV	8	14	109	12	—	—
芦屋ベイコート	79	151	16	12	—	8
XIV 湯河原離宮	24	21	72	14	95.6%	10
他既存ホテル	102	110	84	40	—	30
会員権セグメント計	567	543	727	826	—	782
ゴルフ	4	8	10	7	—	4
ハイメディック	57	69	74	72	—	63
合計	628	621	811	905	—	849

※ 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)

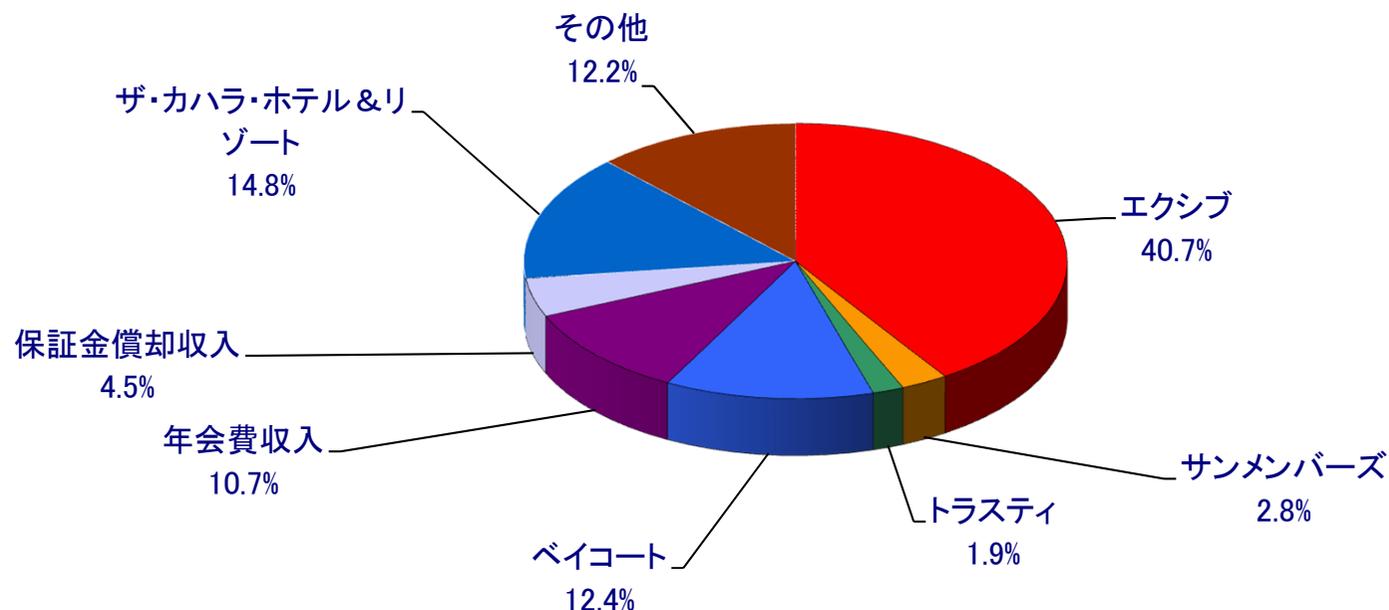
RESORTTRUST GROUP

(単位 億円)

		2020年3月 実績	2021年3月 前々年実績	2022年3月 前年実績	2023年3月 実績	2024年3月期 通期計画
サンクチュアリコート日光		-	-	-	232	310
サンクチュアリコート琵琶湖		-	-	13	359	195
サンクチュアリコート高山		-	-	330	22	102
ザ・カハラクラブ ハワイ		8	3	2	4	1
横浜ベイコート		202	162	18	8	8
ラグーナベイコート		98	49	13	9	8
XIV 六甲SV		7	13	99	11	-
芦屋ベイコート		71	134	14	11	7
XIV 湯河原離宮		20	17	55	11	4
他既存ホテル		83	79	61	29	17
ホテル会員権計		489	456	606	695	651
繰延売上	横浜ベイコート	△107	+201	-	-	-
	日光	-	-	-	△139	△165
	琵琶湖	-	-	△7	△193	△102
	高山	-	-	△180	△5	+188
全ホテル計		382	657	419	358	572
その他		7	8	△9	△9	8
会員権セグメント計		389	665	409	349	580

<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 実績	2021年3月 前々年実績	2022年3月 前年実績	2023年3月 実績	2024年3月通期計画
エ ク シ ブ	32,626	25,987	29,477	36,555	40,366
サ ン メ ン バ ー ズ	4,117	1,379	1,506	2,507	2,813
ト ラ ス テ ィ	6,511	2,232	2,711	1,667	2,002
ベ イ コ ー ト	9,035	7,482	8,518	11,125	12,299
年 会 費 収 入	8,449	8,895	9,520	9,611	9,595
保 証 金 償 却 収 入	3,544	3,511	4,052	4,061	3,877
ザ・カハラ・ホテル&リゾート	7,998	4,101	8,230	13,290	13,736
そ の 他	8,377	6,731	9,682	10,929	10,109
合 計	80,659	60,322	73,699	89,747	94,800

<参考>ホテルレストラン運営状況(4-3月)

RESORTTRUST GROUP

<ホテル運営状況>

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 実績	2024年3月 通期計画
エクシブ	1,761	1,254	1,567	1,912	1,957
サンメンバーズ	366	98	122	200	210
トラスティ	685	240	323	197	211
ベイコート	281	234	281	358	375

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 実績	2024年3月 通期計画
エクシブ	48.0	35.5	44.8	54.1	55.0
サンメンバーズ	57.5	16.6	33.2	54.0	56.6
トラスティ	77.0	24.9	39.1	76.7	81.4
ベイコート	43.1	33.5	36.8	47.0	49.6

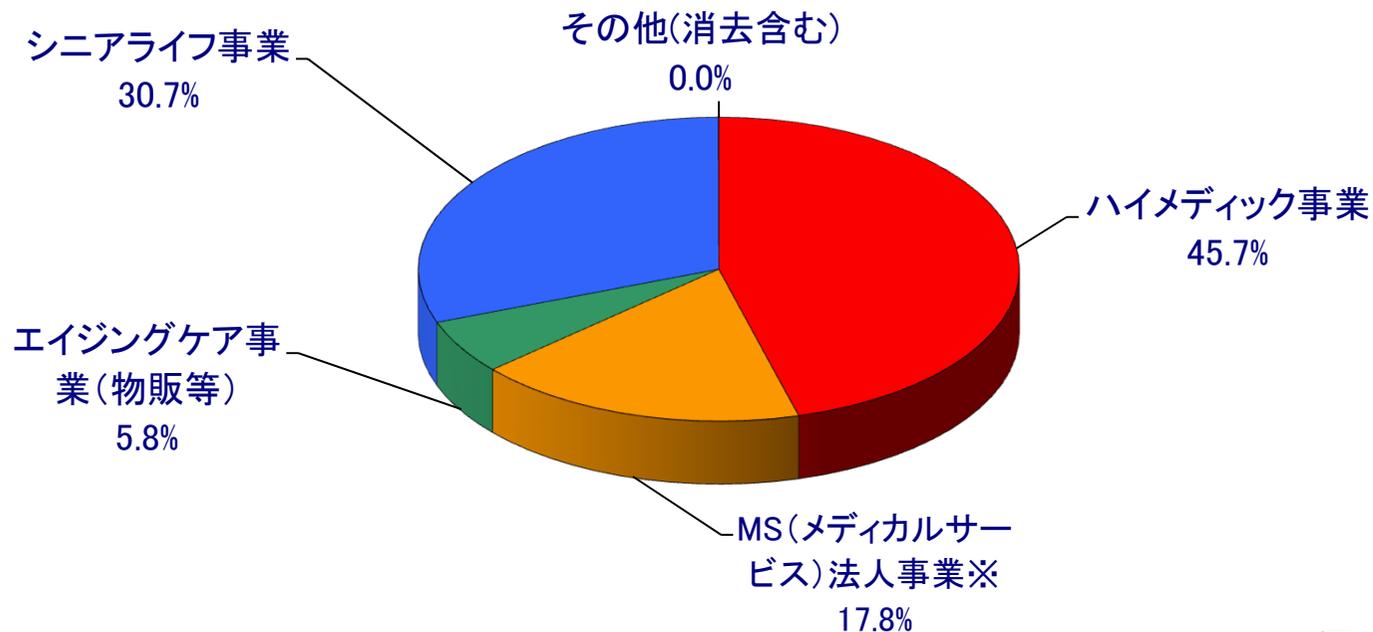
消費単価

(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 実績	2024年3月 通期計画
エクシブ	18,523	20,716	18,810	19,116	20,622
サンメンバーズ	11,228	11,880	10,223	11,232	12,160
トラスティ	9,492	9,267	8,395	8,456	9,510
ベイコート	32,098	33,695	32,291	32,877	34,432

<参考>メディカル事業・部門別売上高(4-3月)

RESORTTRUST GROUP



(百万円)

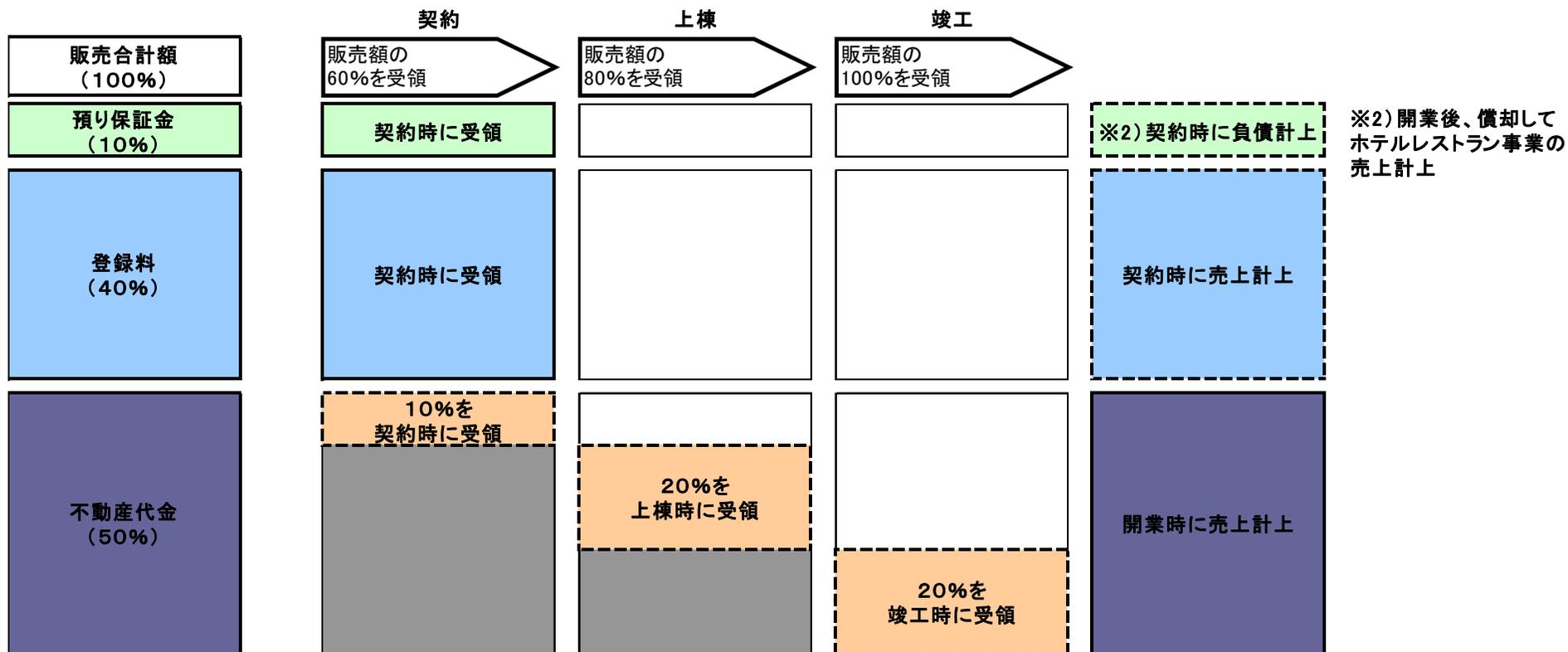
	2020年3月 実績	2021年3月 前々年実績	2022年3月 前年実績	2023年3月 実績	2024年3月 通期計画
ハイメディック事業	16,479	18,457	18,693	20,310	21,767
MS(メディカルサービス)法人事業※	6,275	5,905	7,648	7,916	7,995
エイジングケア事業(物販等)	2,540	2,512	2,635	2,563	2,660
シニアライフ事業	12,299	13,304	13,579	13,622	13,993
その他(消去含む)	1,272	△157	△124	9	83
合計	38,867	40,022	42,432	44,422	46,500

※一般向け医療施設運営支援等

<シニアレジデンス運営状況>

	2020年3月 実績	2021年3月 前々年実績	2022年3月 前年実績	2023年3月 実績	2024年3月 通期計画
全施設平均入居率(%)	88.5	88.3	87.5	86.2	88.2
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

RESORTTRUST GROUP

《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

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.37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	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		2023年3月期実績		
未開業(繰延)物件 契約高	六甲SV 45億 芦屋 301億 湯河原 123億	ラグーナ 六甲SV 32億 芦屋 125億	200億	横浜 72億 ラグーナ 208億 六甲SV 25億	横浜 130億	横浜 227億	横浜開業	琵琶湖 高山 16億 390億	日光 琵琶湖 高山 272億 421億 26億								
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	
サンクチュアリコート 日光																△ 139	△ 34
サンクチュアリコート 琵琶湖													△ 7	△ 2	△ 193	△ 48	
サンクチュアリコート 高山													△ 180	△ 71	△ 5	△ 2	
横浜ベイコート					△ 35	△ 12	△ 62	△ 21	△ 105	△ 34							
ラグーナ ベイコート			△ 102	△ 32	△ 104	△ 34											
XIV六甲SV	△ 21	△ 4	△ 14	△ 3	△ 11	△ 2											
芦屋ベイコート	△ 153	△ 54	△ 61	△ 22													
XIV湯河原離宮	△ 55	△ 17															
XIV鳥羽別邸 ※2014年3月期より 販売開始																	
影響額合計(単年度)	△ 132	△ 46	△ 75	△ 23	+62	+34	+189	+61	△ 105	△ 34	+201	+71	△ 188	△ 73	△ 337	△ 83	

※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

利益: 74億を
2024年3月期に計上予定

<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)

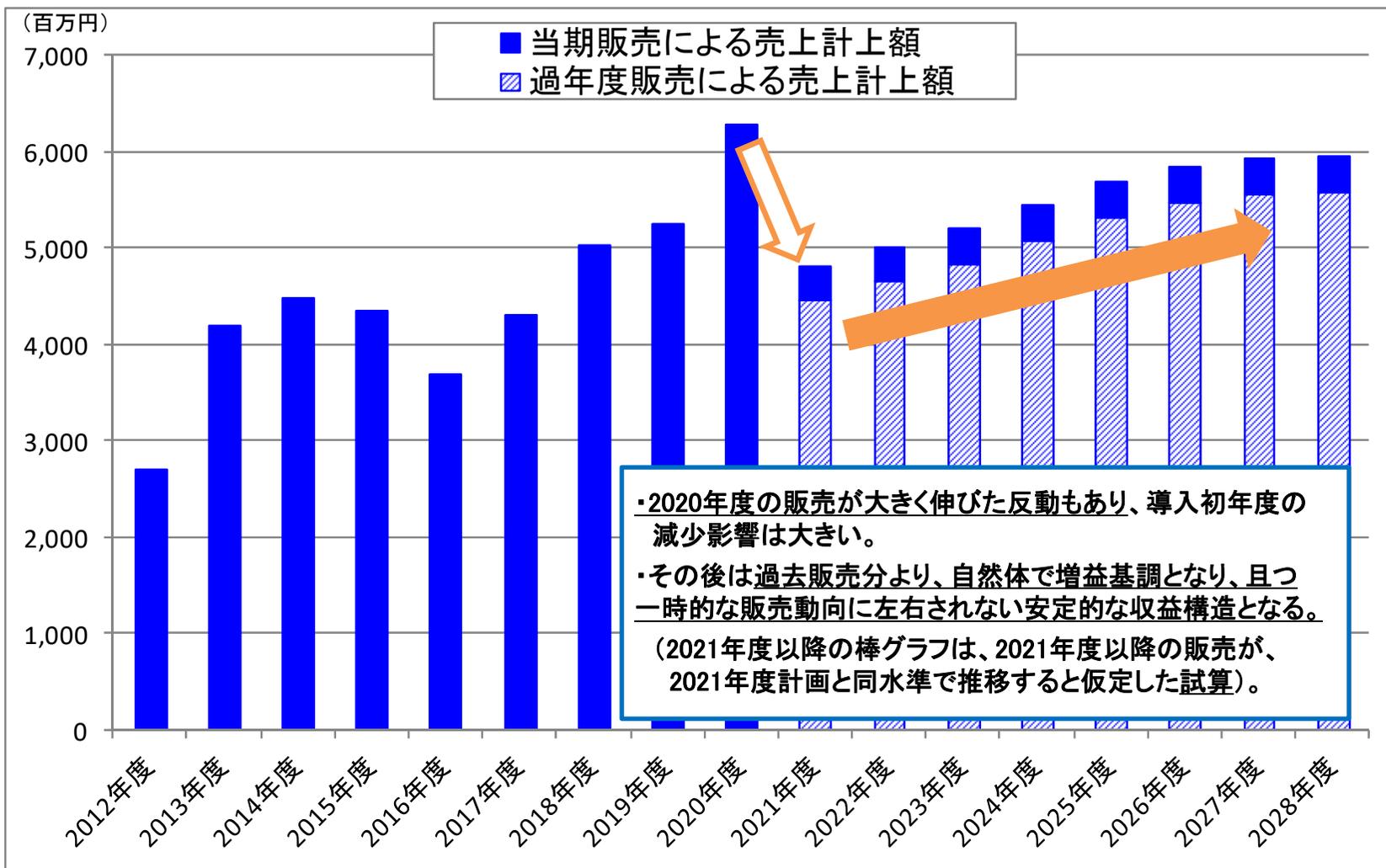
<評価算定内訳>	2020年3月 前々年実績	2021年3月 前年実績	2022年3月 実績	2023年3月 実績
繰延(不動産売上)	+10,520	△ 20,078	+18,753	+ 33,724
収益認識基準の変更	-	-	+2,091	+ 1,750
売上高評価加味	10,520	△ 20,078	20,845	+ 35,474
繰延(不動産利益)	+3,377	△ 7,142	+7,295	+ 8,337
収益認識基準の変更	-	-	+2,091	+ 1,750
休業時特別損失計上	-	△ 3,556	-	-
営業利益評価加味	+3,377	△ 10,699	+9,387	+ 10,087

※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

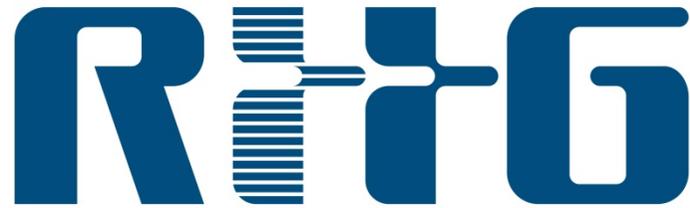
<参考>2021年度以降 収益認識基準の変更に伴う影響

<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>