

2025年3月期 第2四半期決算説明資料



「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」2024年10月開業

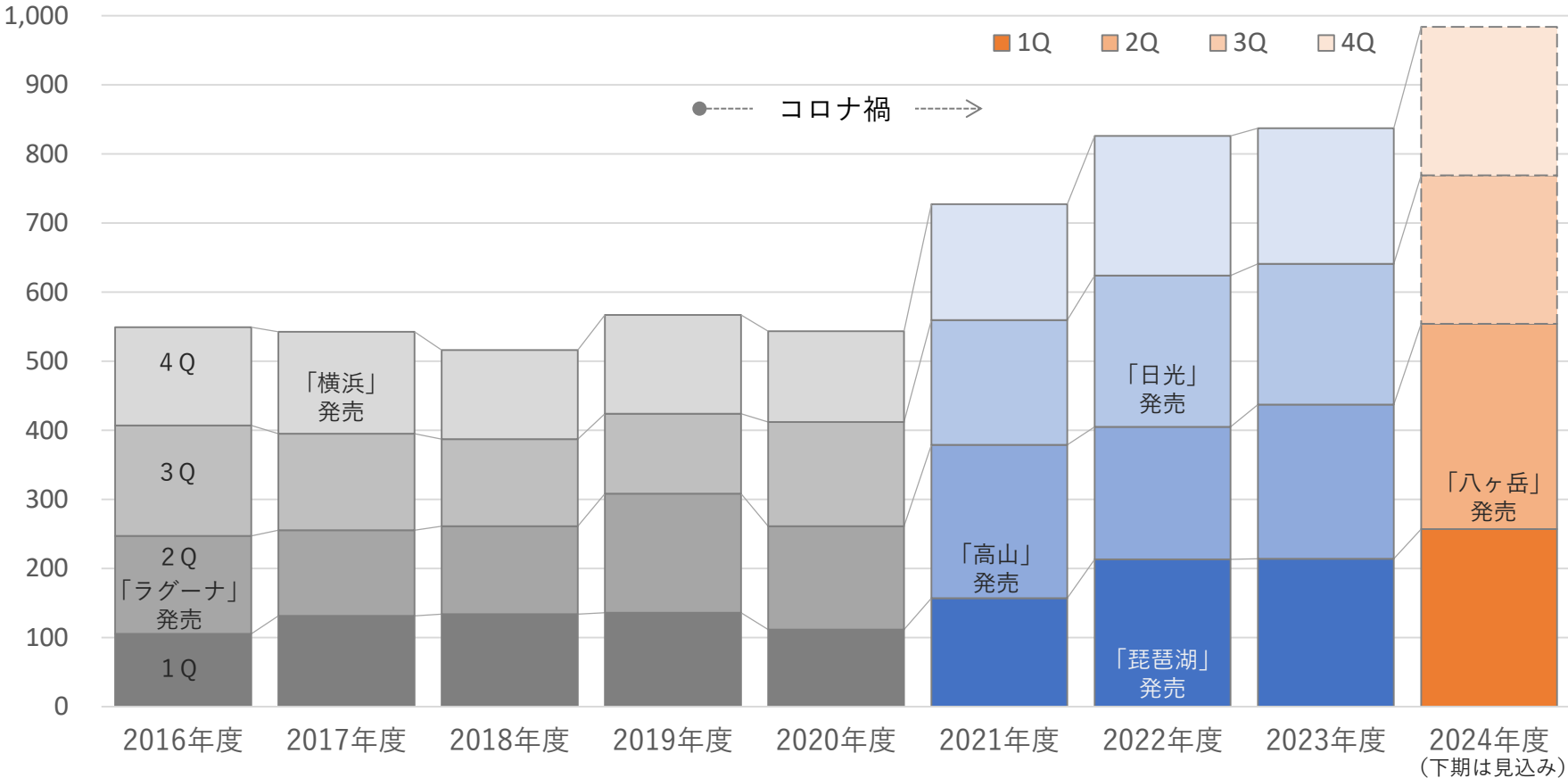
リゾートトラスト株式会社（証券コード4681）

- ① **上半期は増収増益、売上高及び営業利益において過去最高を更新。**
2024年9月期：連結売上高 1,077億円 連結営業利益 114億円
 - ・ 1Qに続き好調な会員権事業が業績を強く牽引。価格改定効果や既存物件の販売増加などにより利益率が上昇。
 - ・ ホテル事業では7-9月に地震、台風関連の稼働影響があったほか、前年比では人財投資、営繕費の計上時期の差異などが影響し上半期は減益となるも、下半期は増益計画。メディカル事業の売上・利益も上半期で過去最高。
- ② **会員権販売の契約高が、上半期として4期連続で過去最高を更新。**
2024年9月期：契約高 600億円 (ホテル・メディカル・ゴルフ合計)
 - ・ ホテル会員権の契約高は555億円。8月22日に新たに八ヶ岳を発売した「サンクチュアリコート」を中心として、当期はさらに、既存物件の販売契約も大きく貢献。上半期過去最高であった前年実績の437億円を27%上回った。
 - ・ メディカル会員権も42億円の契約高で、上半期で過去最高であった前年の39億円を上回る実績となった。
- ③ **通期業績予想を上方修正、売上と全利益項目で過去最高を見込む。**
2025年3月期修正計画：連結売上高 2,450億円 連結営業利益 250億円
 - ・ 上半期の業績好調に加え、下半期には、第3四半期にサンクチュアリコート琵琶湖の開業に伴う収益を計上し、第4四半期には新たな会員権の発売を予定。ホテルの運営やメディカル事業も安定的に推移する見込み。中計3年目の目標を前倒しで達成し、連結売上高、営業利益、経常利益は2期連続で過去最高の更新を予定。
 - ・ 中計3年目となる来期(2026年3月期)以降の目標値については、当期の上方修正を踏まえ改めて精査・検討。
- ④ **配当予想 (期末配当) を上方修正、年間で過去最高を見込む。**
 - ・ 期末配当は期初計画の27円(年間54円)から4円増額し、31円(年間58円)を予定。年間で過去最高額となる見込み。

ホテル会員権販売のステージの進展

【ホテル契約高の推移(四半期別)】・・・2021年度以降に新たな増加ステージに入り、当期はさらにベースの厚みが増した。

(億円) (グラフの色の経年変化は、ステージが進化していることをイメージしたもの)



●既存物件販売の活性化・値上げ効果による底上げ

◆「サンクチュアリコート」シリーズの開発・法人需要の開拓

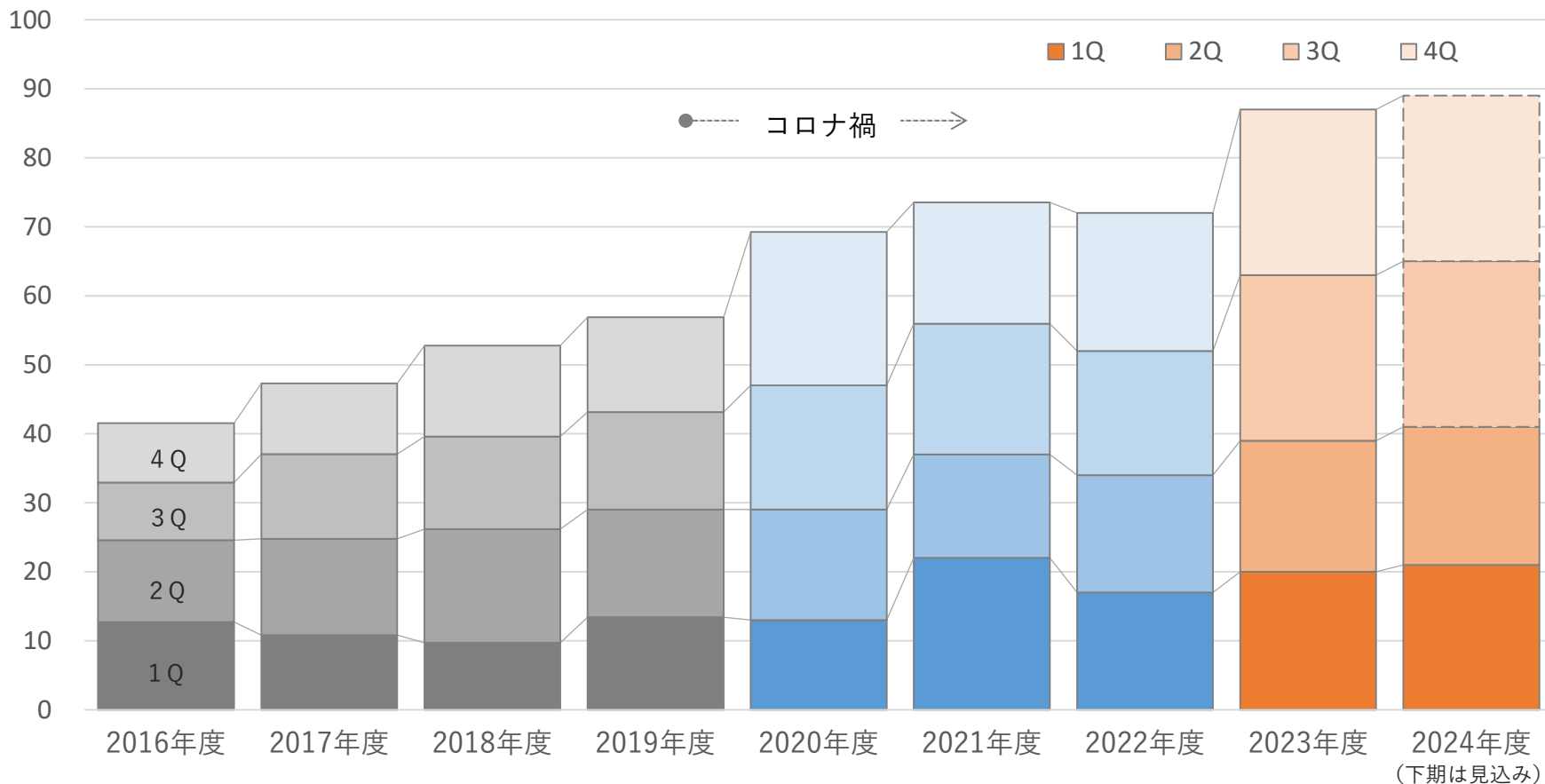
◆コロナ禍における「会員制」の再評価・デジタル活用の加速

メディカル会員権販売の継続的な成長

【ハイメディック契約高の推移(四半期別)】・・・従来からの安定・継続的な成長に加え、社会的ニーズを取込みながら伸長。

(億円)

(グラフの色の経年変化はステージが進化していることをイメージしたもの)



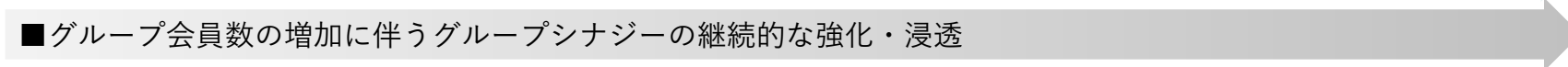
●新拠点の開発、ウェルビーイング検診の導入・新商品価格の設定



◆コロナ禍における基礎疾患、予防への関心の高まり



■グループ会員数の増加に伴うグループシナジーの継続的な強化・浸透



【第2四半期連結業績】

（百万円）

	2022年9月 実績	2023年9月 実績	2024年9月 実績	前年比
売上高	84,016	89,428	107,725	+20.5%
営業利益	7,161	7,776	11,433	+47.0%
経常利益	7,442	7,969	11,512	+44.5%
当期利益	12,144	6,084	7,522	+23.6%
評価売上高	100,514	107,897	122,748	+13.8%
評価営業利益	11,824	13,451	16,174	+20.2%

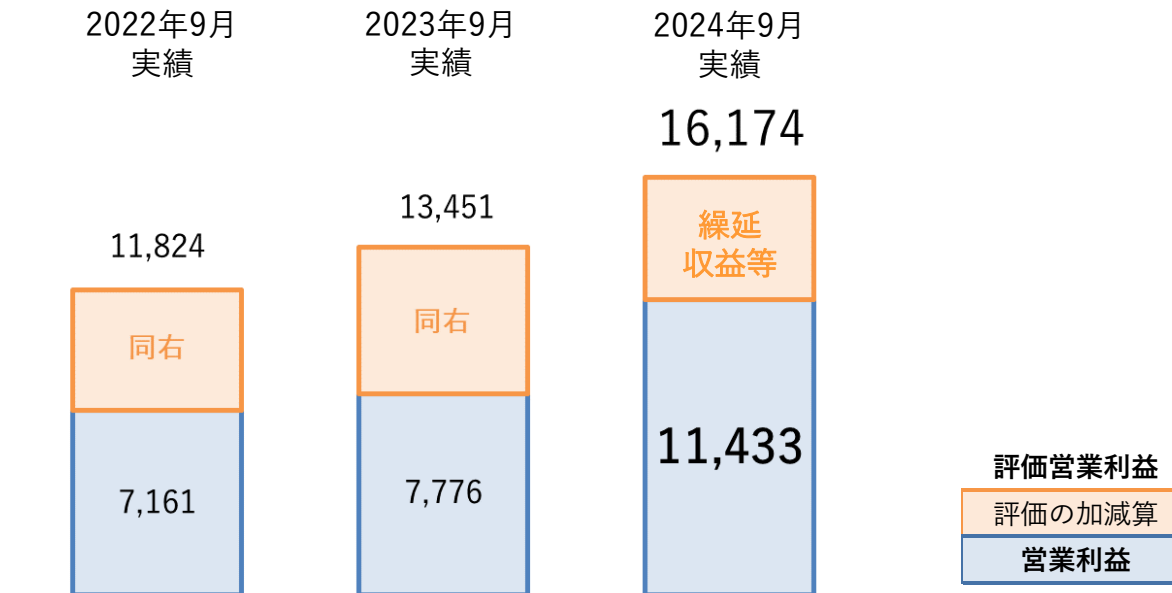
2024年9月 期初計画	期初 計画比
99,400	+8.4%
7,500	+52.4%
7,400	+55.6%
4,600	+63.5%
113,700	+8.0%
11,600	+39.4%

- ・ 会員権販売を筆頭に好調な運営実績となり、売上高・営業利益は、計上／評価ベースともに、大幅な増収増益となった。
- ・ 当期は既存施設の会員権販売が好調に推移。前期に対し未竣工の割合が低下（繰延べが減少）し、計上ベースの差異が、より大きくなった。
- ・ 2022年9月期の当期利益には一般ホテル売却での特別利益を含む。

※当資料では、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。

【第2四半期累計 評価営業利益の過去3ヵ年推移】

※青のグラフの数値は計上ベースの営業利益



< 評価売上高、評価営業利益とは >
⇒ 会計上の特殊要素を実力値にした業績（営業評価ベース）

- ・ 未開業物件不動産収益の繰延べ（開業時までには計上されない）
- ・ 2021.4以降の収益認識基準変更（従来方法で評価）等

中期経営計画 数値目標 (2023.4～2028.3)

- 当期(2024年度)の修正計画は通期で前期比18.4%増益の営業利益250億円を見込む →2025年度目標230億円を前倒し達成へ
- ROEの水準(10%以上12%を目指す)や営業利益率(10%以上)も、初年度より2年連続で目標値を上回る見込み
- 当中期経営計画については、来年5月の決算発表時にローリングした内容を公表予定

【5ヵ年共通目標】

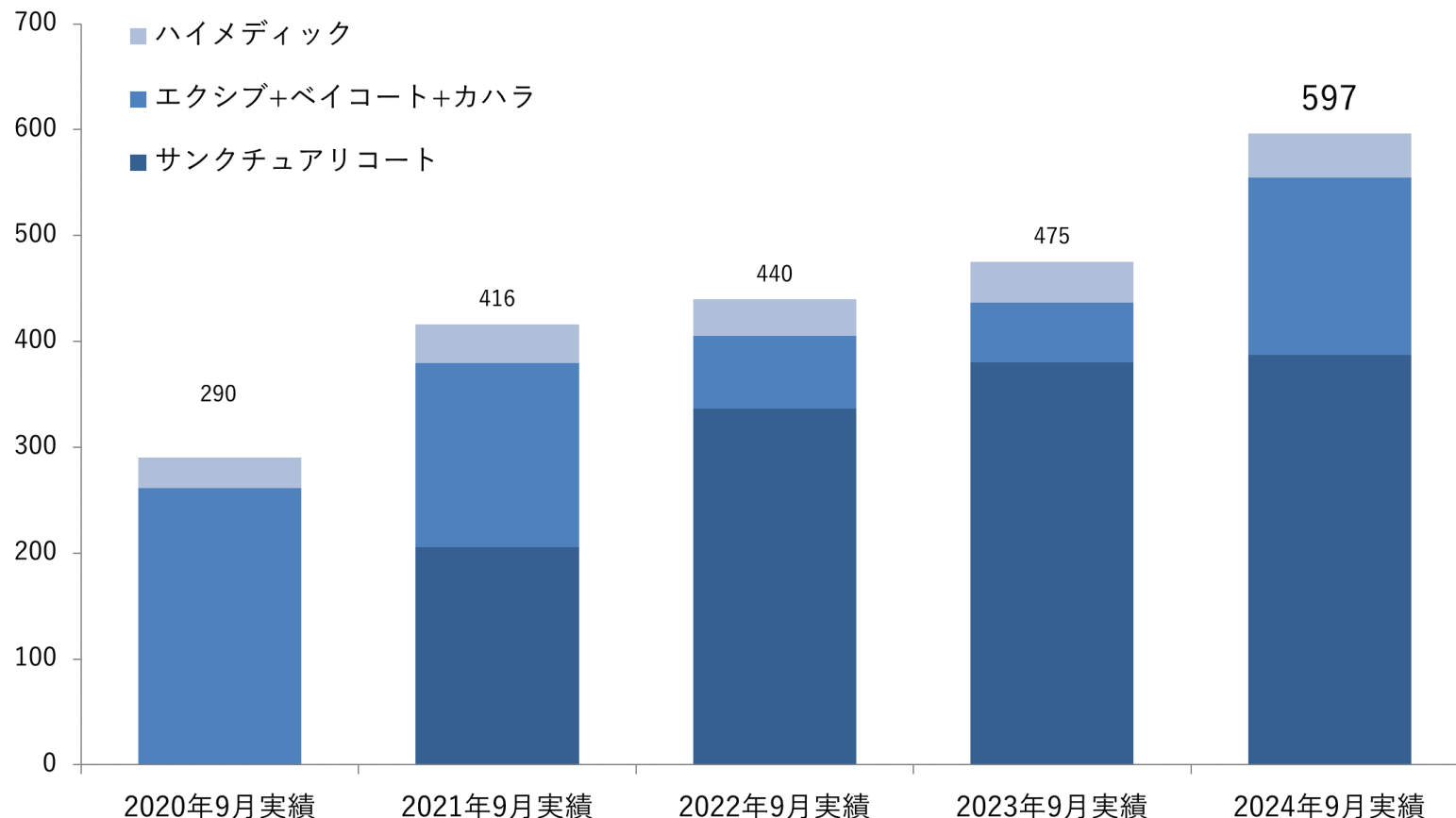
全体指標	2023.4～2028.3
売上高営業利益率	10%以上
営業利益成長率	年平均10%以上 ※ 2024.3期初計画を起点
ROE	10%以上12%を目指す
還元方針	40%以上を目安に安定的に還元
連結契約高	2028.3期：10%成長 (対2024.3期初計画比)
ホテル稼働率 (全ブランド合計)	2028.3期：60%以上 (対2024.3期初計画比+5 P)

【当中計期間3年目までの業績数値目標】

単位：億円	2022年度	2023年度 (初年度)	2024年度 (2年目)	2025年度 (3年目)
指標	前々年実績	前年実績	当期修正計画 【2024.11.14公表】	当初目標 【2023.5月公表】
売上高	1,698	2,018	2,450	2,300
営業利益 (当初目標)	122	211 (180)	250 (200)	230
営業利益 成長率	+41.2%	+72.1%	+18.4%	-
経常利益	132	218	253	230
当期純利益	169	158	170	150
ROE	15.4%	12.9%	12.6%	12%を 目指す
評価 営業利益	223	238	256	営業利益と 同程度を想定

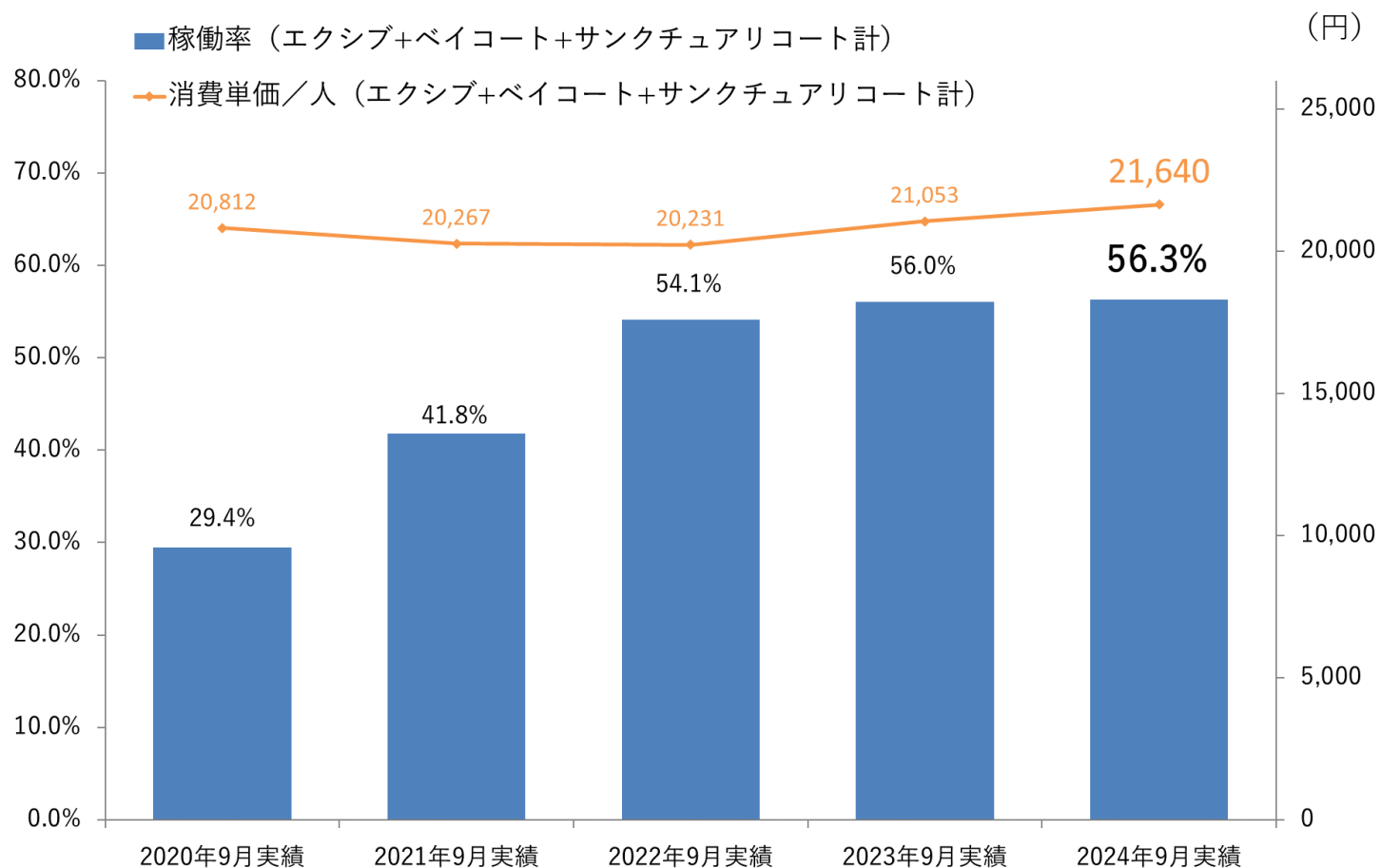
【第2四半期 契約高】（ホテル+メディカル）

（億円）



- ・ 7 - 9月の契約は、サンクチュアリコート八ヶ岳の発売効果もあり4 - 6月よりも約40億円増加。
 - ・ 今期はエクシブ、ベイコートの契約高が大きく伸びたことで、前年比で一段階高い水準に伸長。
- ※会員数の推移はP.36をご覧ください

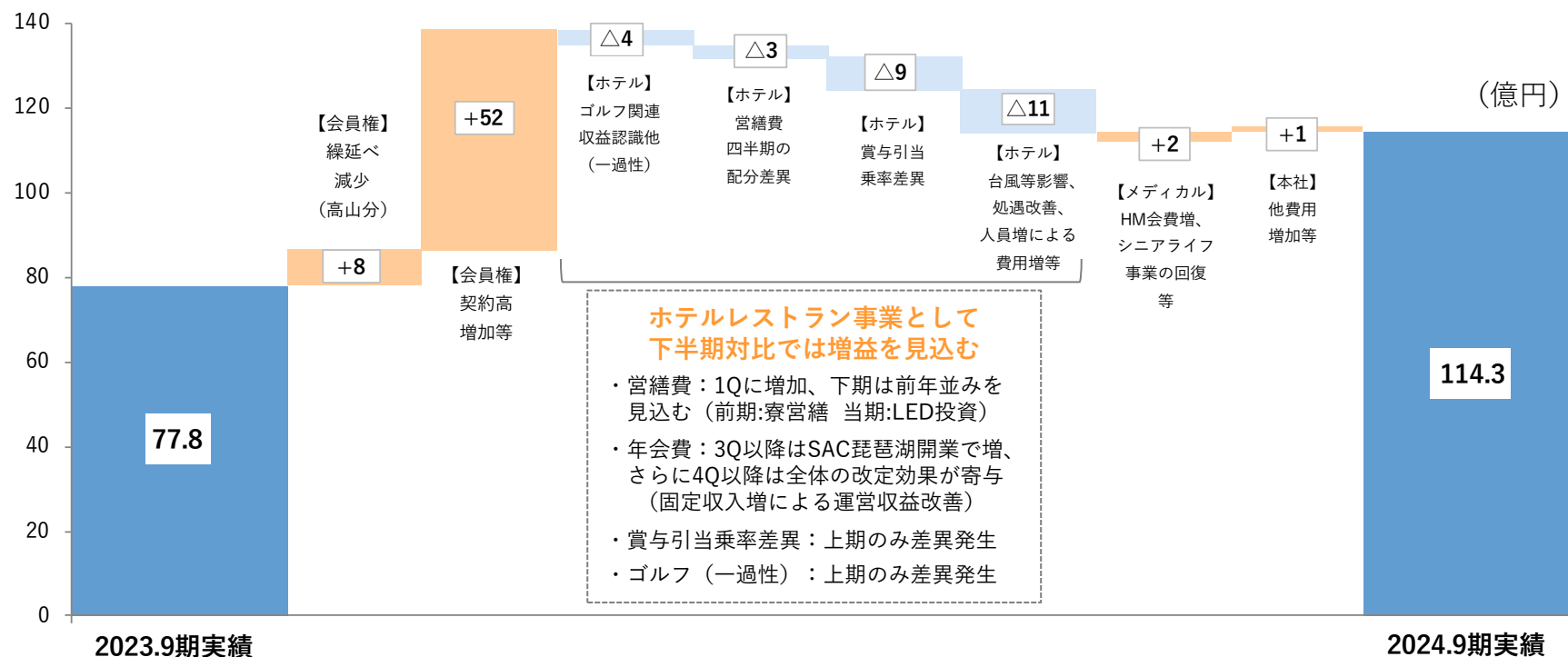
【第2四半期 稼働率・単価（施設売上／宿泊人数）】



- ・ 会員制ホテルの稼働率はコロナ後にも上昇傾向を継続。7-9月には繁忙期における大規模な台風、大規模地震の臨時情報などの影響があったが、上半期では上昇を継続。
- ・ 単価も、2022年11月より実施した価格改定効果自体は一巡したものの、対前年で順調に上昇した。（2020年9月期及び2021年9月期は、コロナ禍における稼働低下に伴って単価が上昇していた傾向あり。）

※2023年9月実績の消費単価は、当期の計算方法に合わせて再計算しております。

【第2四半期累計 連結営業利益増減（対前期）】



会員権事業において契約高の大幅な増加及び価格改定効果などの影響がプラスに寄与し、全体で47%の増益。ホテルレストラン事業では、上半期は人財投資強化や、四半期配分の前傾を含む費用増が収益の改善に先行するため減益。下半期以降、年会費の改定効果等が増益寄与する計画。

収益力の向上・収益性の改善

※下線部は当期4-9月における変化・進捗

- ・ 会員権価格の見直し⇒2023年6月(サンクチュアリコート+5%)、2024年4月(既存+10%)
- ・ 新規ホテルの販売開始⇒8月より「八ヶ岳」販売開始、4Qにも新施設の販売開始を予定
- ・ WEB経由予約、スマートチェックイン/アウトの浸透⇒WEB予約率上昇中、目標50%へ
- ・ ハイメディック新規施設展開⇒8月に大阪中之島、10月にミッドタウンイーストを開業、横浜も予定
- ・ シニアレジデンス新商品第一号の都心部の計画を公表、第2号、3号施設も並行して検討
- ・ 海外倶楽部との施設相互利用の契約を締結・11月に三菱商事(株)と合併会社設立検討を公表
- ・ デジタル活用契約の推進(見込み客の増加)等、販売チャネルの充実と営業活動の効率化
- ・ LINE公式：お友達数の拡大(2023.3末：21.5万人⇒2024.9末：37.5万人へ増加)

人財・サステナビリティ

- ・ 処遇改善の実施⇒ベア+昇給、業績に連動した一時金付与、中抜けの見直し、寮営繕実施
- ・ 社員持株会を通じた社員への自社株式の付与を実施 <ES/エンゲージメントスコア上昇>
- ・ 採用活動の充実⇒リファラル採用、エリア採用、スポット採用、外国人採用等の加速
- ・ 太陽光発電を全拠点導入、「TNFD Adopter」に登録(ダボス会議にて「Early Adopter」として公表)
- ・ サステナビリティフォーラムの定期的な実施、地域やお客様と連携した活動の検討
- ・ 部門間クロストレーニングの始動・2024年6月 新任執行役員に女性2名、男性2名を選任
- ・ 人財の活躍<XIV有馬離宮ヘッドバーテンダーがヘネシー社主催のコンペにて世界一獲得>

資本効率・ガバナンス

- ・ 取締役会のガバナンス体制強化・独立性向上に向け、2023年6月に社外取締役3名が就任
- ・ ROE12%の目標水準に向け、より資本効率を重視する経営へ⇒2023年7月自社株買い30億円
- ・ MSCIの女性活躍指数に加え、2023年度よりESGセレクトリーダーズ指数に新たに選出
- ・ JCR(日本格付け研究所)による信用格付けにおいて、BBB+より「A-」に格上げ

新中期経営計画「サステナブルコネクト」の推進

【サンクチュアリコート八ヶ岳 2024.8.22 販売開始】

販売開始：(1期区画)8/22、(2期区画)9/20、(3期区画)11/14 合計80室(年10泊商品換算で2,880口)を販売

総契約高(1～3期区画計)：約428億円

当初価格(参考 ロイヤルスイート10泊47[°])：(1期区画)1,850万円、(2期区画)1,930万円、(3期区画)2,000万円 ※税抜き
8/22～9/30 販売済契約高：120億円 入会属性：約8割が法人契約(約2割が個人契約…既存サンク商品と概ね同様)



【サンクチュアリコート琵琶湖 2024.10.29 開業】

室数：167室 デザインコンセプト：ベネチアンモダン 主な特色：充実したスパ・ウェルネス、愛犬用サービス

繰延利益(契約金額のうち不動産部分の利益)：2022/3～2024/3期販売分 75億円 + 当期2024/4～2024/9販売分 14億円

※上記の累計で90億円規模の不動産利益と別途10億円規模の開業経費を、当期3Q(10-12月)において計上

「ウェルビーイングリゾート」をテーマに、ホテル滞在にメディカル要素を取り入れ、今までにない体験価値の創出を目指す



【ハイメディック大阪中之島コース 7/31 開業】

販売開始：2023/12/8

募集口数：5,760口（2024/9末会員数 1,753口）

大阪府と民間企業などで設立した未来医療推進機構が拠点形成を進める未来医療の産業化拠点「Nakanoshima Cross」（中之島クロス）内の「未来医療MEDセンター」に開設。ウェルビーイング検診を充実。



【ハイメディックミッドタウンイーストコース10/28 開業】

販売開始：2024/4/8

募集口数：4,950口（2024/9末会員数 505口）

立位CT、頭部・乳房用PETを初導入。
※当社グループで初めて、アルツハイマー型認知症の兆候などを調べる頭部PET検査を実施。



立位CT検査イメージ



頭部・乳房用PET
(頭部撮像モード)

【三菱商事株式会社とのメディカル事業の海外展開】

三菱商事株式会社と、同社の海外ネットワークおよび保有テクノロジーを活かしたメディカル事業の海外展開を行うための合併会社設立に向けた検討合意書を締結。今年度内に合併会社を設立し、アジア圏を中心に当社グループが強みを有する「日本人向け富裕層医療モデル」の海外展開を推進して参ります。



① アジア進出

富裕層医療モデルの海外展開

RHTG



三菱商事

② インバウンド
受入強化

メディカルインバウンド強化
・医療機関受入体制整備
・医療ツーリズムの組成

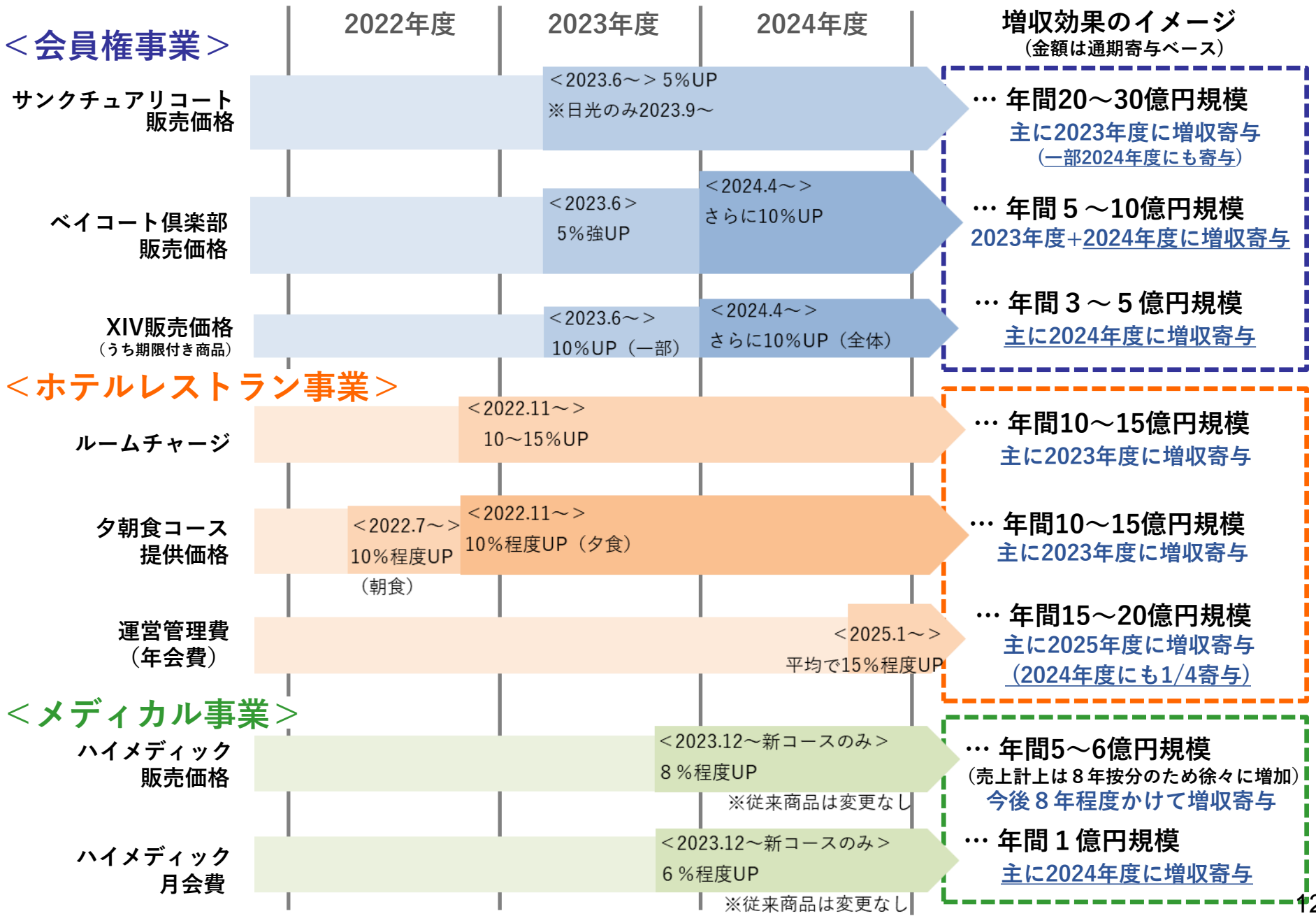
③ 医療言語
AI

生成AI活用によるサービス高度化
・多言語医療翻訳サービス
・AI医師チャットボット

<本取組みによる当社グループのメリット>

- ・円安 = 客単価向上期待
- ・施設休診日の活用 = 施設稼働率向上
- ・事業資産の収益性向上に大きく寄与

決算概況⑦ 主な商品・サービス価格改定の状況



セグメント別実績（4-9月） 主要3事業セグメント

【第2四半期累計セグメント業績】

(百万円)

		2022年9月 前々年実績	2023年9月 前年実績	2024年9月 実績	前年比
会員権	売上高	17,953	18,621	31,193	+67.5%
	営業利益	5,542	4,943	10,960	+121.7%
ホテル レストラン	売上高	43,748	47,447	51,002	+7.5%
	営業利益	3,075	4,444	1,758	△60.4%
メディカル	売上高	21,939	23,003	25,189	+9.5%
	営業利益	3,037	3,615	3,854	+6.6%

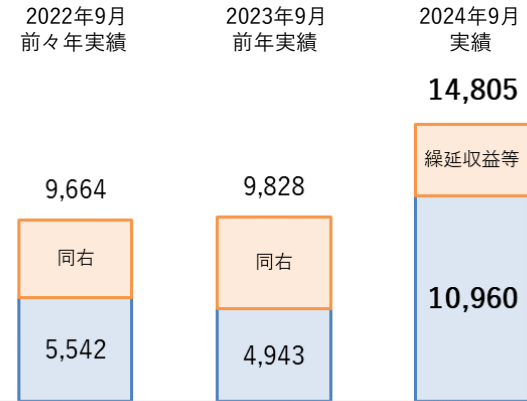
会員権	評価売上高	33,910	36,300	43,936	+21.0%
	評価営業利益	9,664	9,828	14,805	+50.6%
ホテル レストラン	評価売上高	43,748	47,447	51,002	+7.5%
	評価営業利益	3,485	4,444	1,758	△60.4%
メディカル	評価売上高	22,480	23,793	26,086	+9.6%
	評価営業利益	3,578	4,406	4,750	+7.8%

- ・会員権：新規発売までに販売在庫確保に向けた取り組みを実施。
(主に高単価商品で既存物件販売が活性化したことにより収益性が向上)
8月に予定よりやや早く新商品を発売し、契約高がさらに増加。
- ・ホテルレストラン：前期末開業した高山などにより増収も、人件費
や営繕の実施時期前倒しを含むコスト増加、天候要因等で減益。
(営繕費△3億、賞与乗率差異△9億、ゴルフ(修繕等の一過性)△4億、
ベースアップ・人的投資・天候要因を含む運営利益の減少約△11億)
- ・メディカル：ハイメディック事業の成長(会員数増加による収益)、
シニアライフ事業の収益改善が継続したことなどから増益。

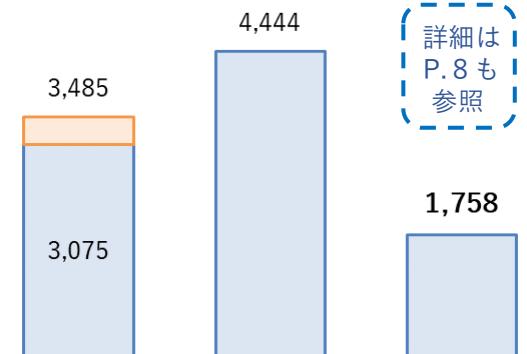
【第2四半期累計 評価営業利益の過去3ヵ年推移】

<会員権セグメント>

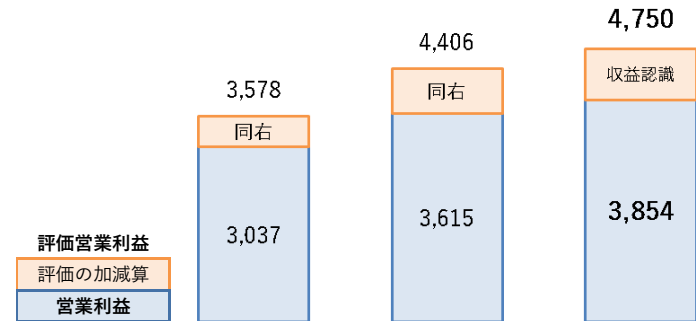
(百万円)



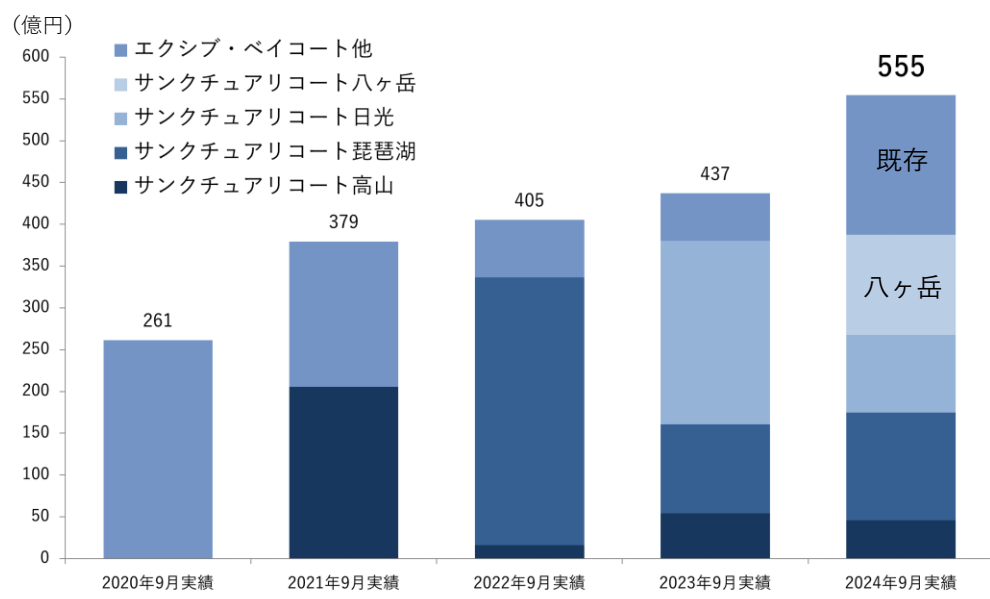
<ホテルレストラン等セグメント>



<メディカルセグメント>



【商品別ホテル契約高】 当期は既存のエクシブ・ベイコートが増加



【サンクチュアリコートシリーズを中心に販売】



高山
2024年3月
開業済
121室



琵琶湖
2024年10月
開業済
167室



日光
2026年2月
開業予定
162室

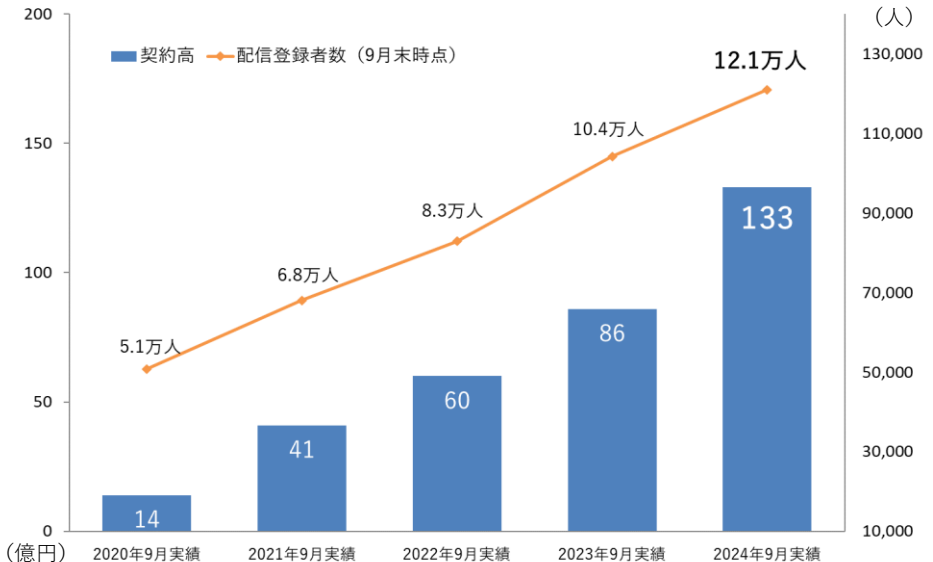


八ヶ岳
2027年3月
開業予定
80室

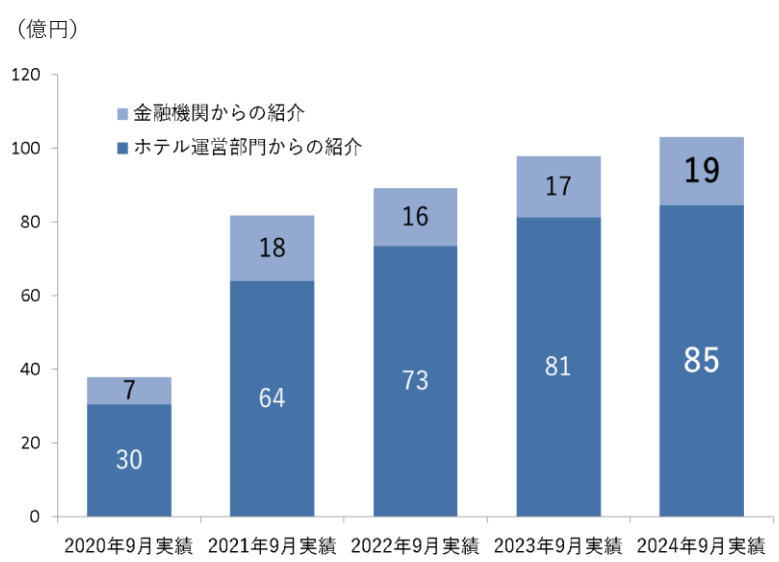
<販売率: 高山、琵琶湖、日光は概ね当初総回収額に到達>
 ※価格改定効果を含む

◎2024.9末ホテル会員権在庫：332億円
 ※11月に八ヶ岳3期区画を発売し、別途170億円増加

【デジタル活用契約高(内数)】 每期順調に配信先と契約が増加

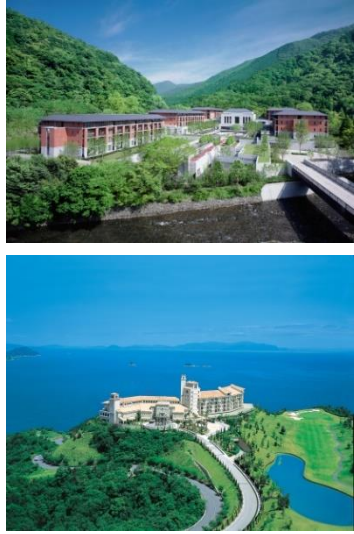


【金融機関／ホテル紹介経由契約高(内数)】

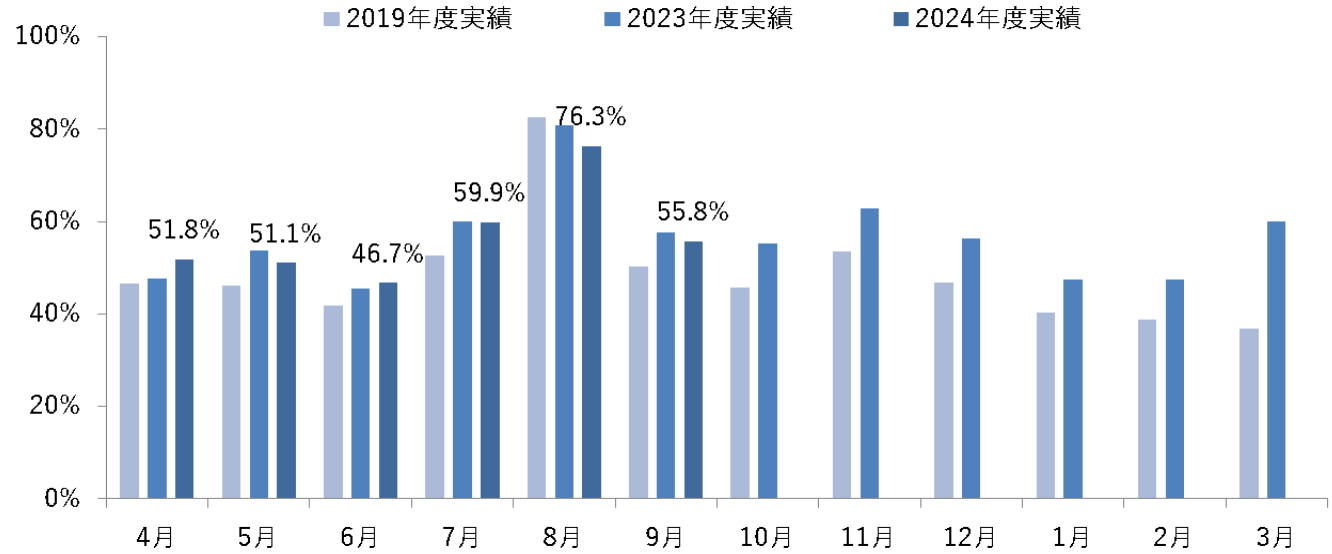


会員制ホテル稼働率（月別ブランド別）

【エクシブ：全3,613室】



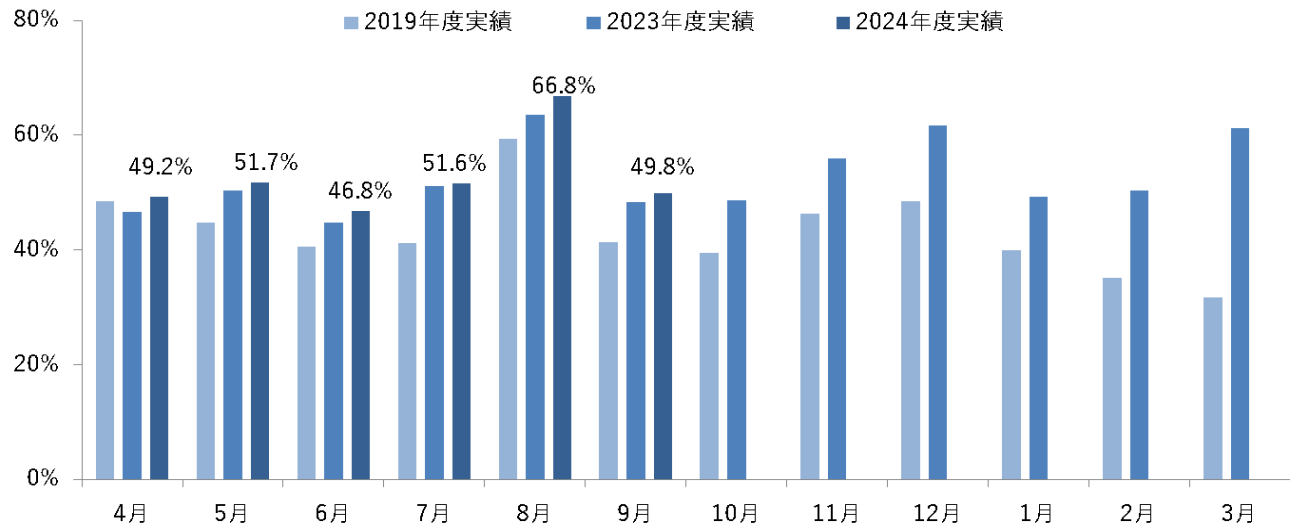
8月、9月繁忙日への台風の影響などから稼働が低下したが、他の月は概ね前年と同水準にて推移



【ベイコート：全824室】



都市部の「東京ベイコート倶楽部」を中心に上昇を継続。



【サクチャリコート：全121室】

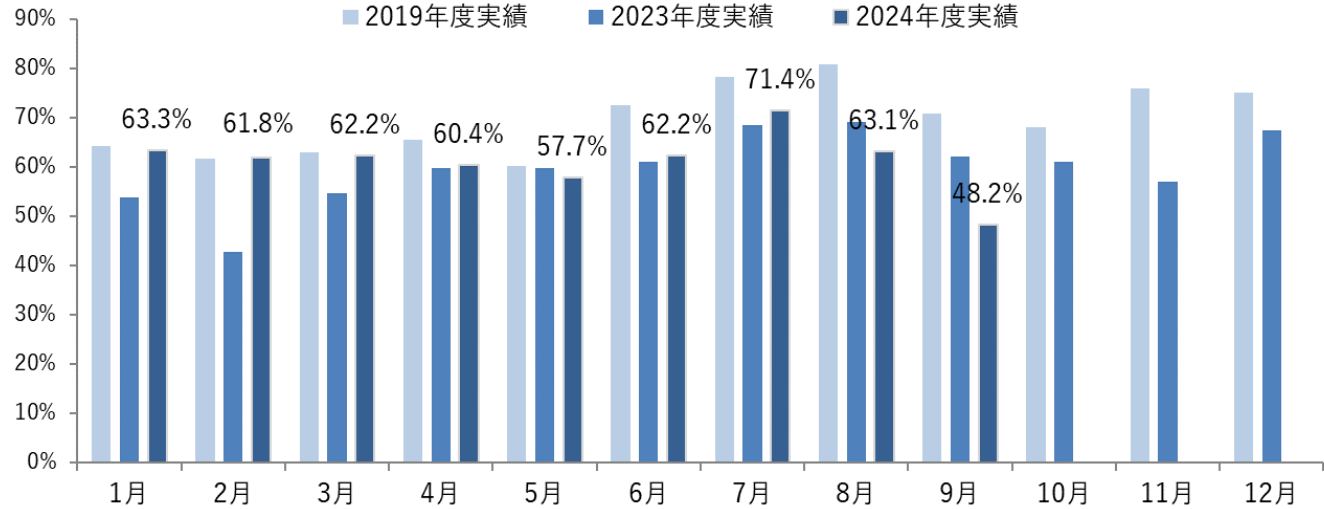
新規開業後、順調に推移 <4~6月：77.7%、7~9月：72.5% >

一般ラグジュアリーホテル稼働率（カハラブランド）

【ハワイカハラ：338室】



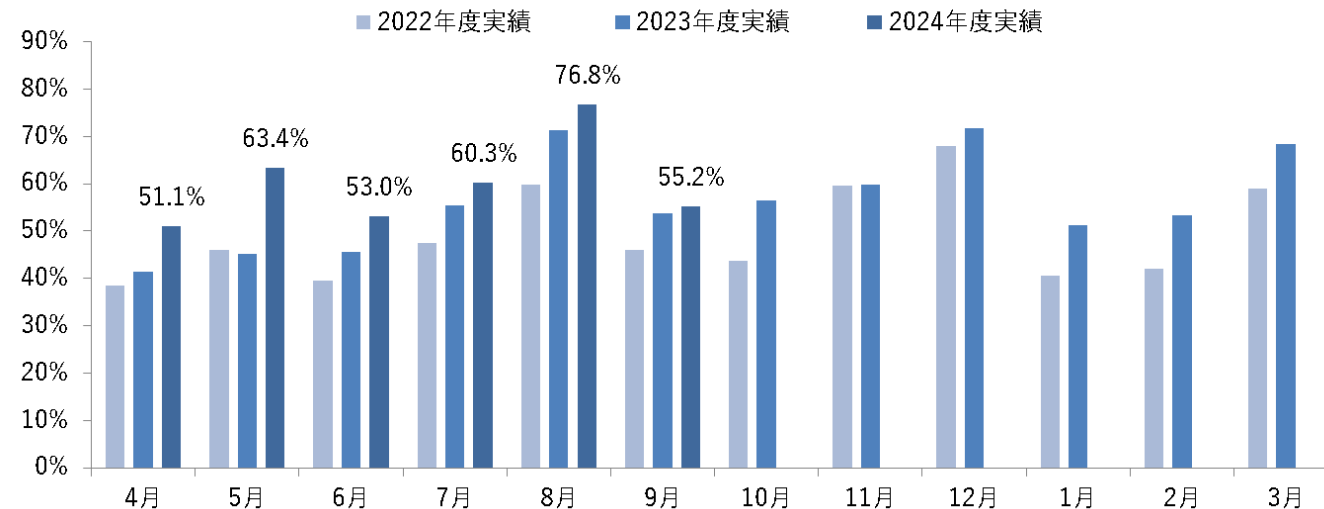
今年1-3月は一時コロナ前レベルに回復も、4-6月は前年並みに留まる。 ※ハワイは3ヵ月遅れで連結



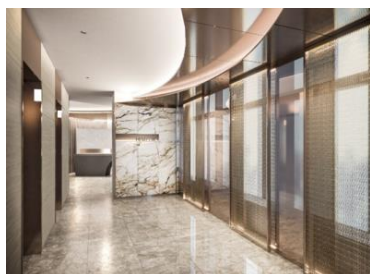
【横浜カハラ：146室】



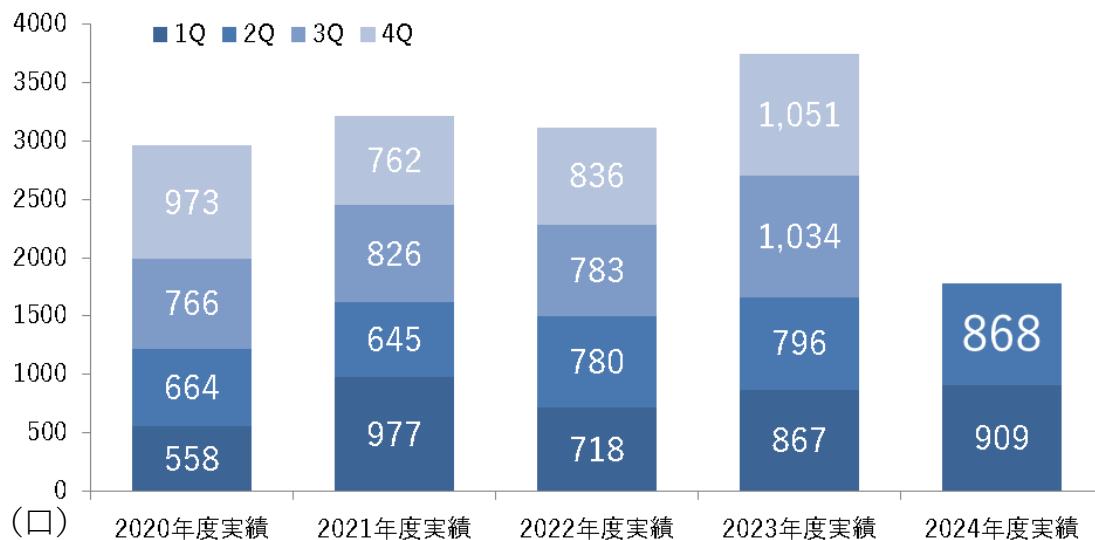
コロナ禍に開業。今期も対前年で稼働率の上昇を継続。



【ハイメディック販売口数】



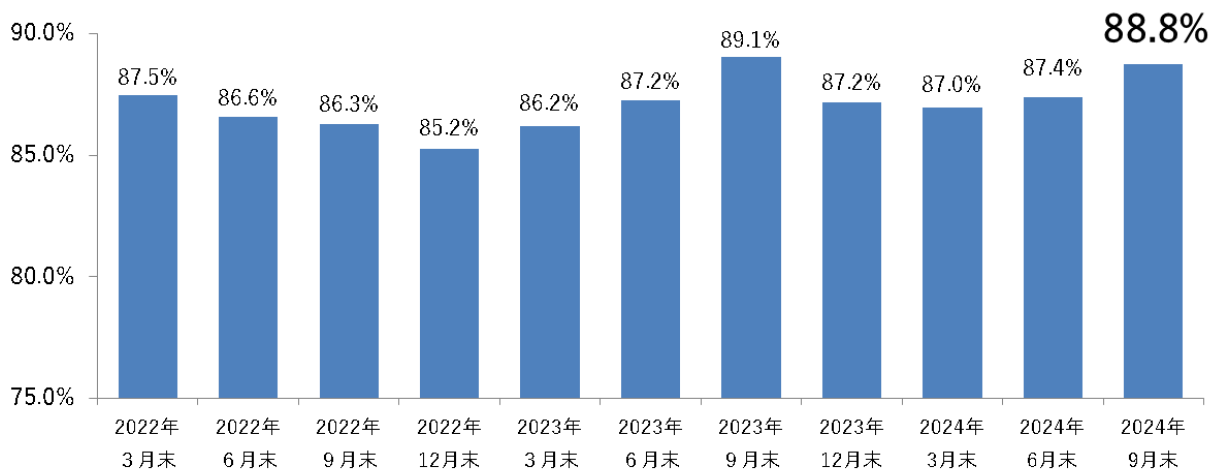
2020年度より年間3,000口ペースに。今期は上半期として過去最高となり好調を継続。



【シニアレジデンス入居率】 全2,092室



2022年12月末以降に上昇傾向に転じており、当期は上半期で約2Pの改善となった。



【連結損益】

	2024年3月期 実績	2025年3月期 修正計画	差異
売上高	201,803	245,000	+43,196
営業利益	21,119	25,000	+3,880
経常利益	21,807	25,300	+3,492
当期純利益	15,892	17,000	+1,107
評価営業利益	23,899	25,600	+1,701

【セグメント売上/営業利益】

		2024年3月期 実績	2025年3月期 修正計画	差異
会員権	売上	58,701	88,270	+29,569
	営業利益	18,798	23,900	+5,102
	評価営業利益	20,179	24,640	+4,461
ホテル レストラン	売上	95,492	105,090	+9,598
	営業利益	4,494	3,000	△ 1,494
	評価営業利益	4,494	3,000	△ 1,494
メディカル	売上	46,899	51,010	+4,111
	営業利益	7,164	7,500	+336
	評価営業利益	9,679	8,700	△ 979
その他	売上	710	630	△ 80
	営業利益	767	800	+33
本社費 (間接費)	営業利益	△ 10,105	△ 10,200	△ 95
	評価営業利益	△ 11,221	△ 11,540	△ 319
合計	売上	201,803	245,000	+43,197
	営業利益	21,119	25,000	+3,881
	評価営業利益	23,899	25,600	+1,701

【対前期 算定上の主な差異】

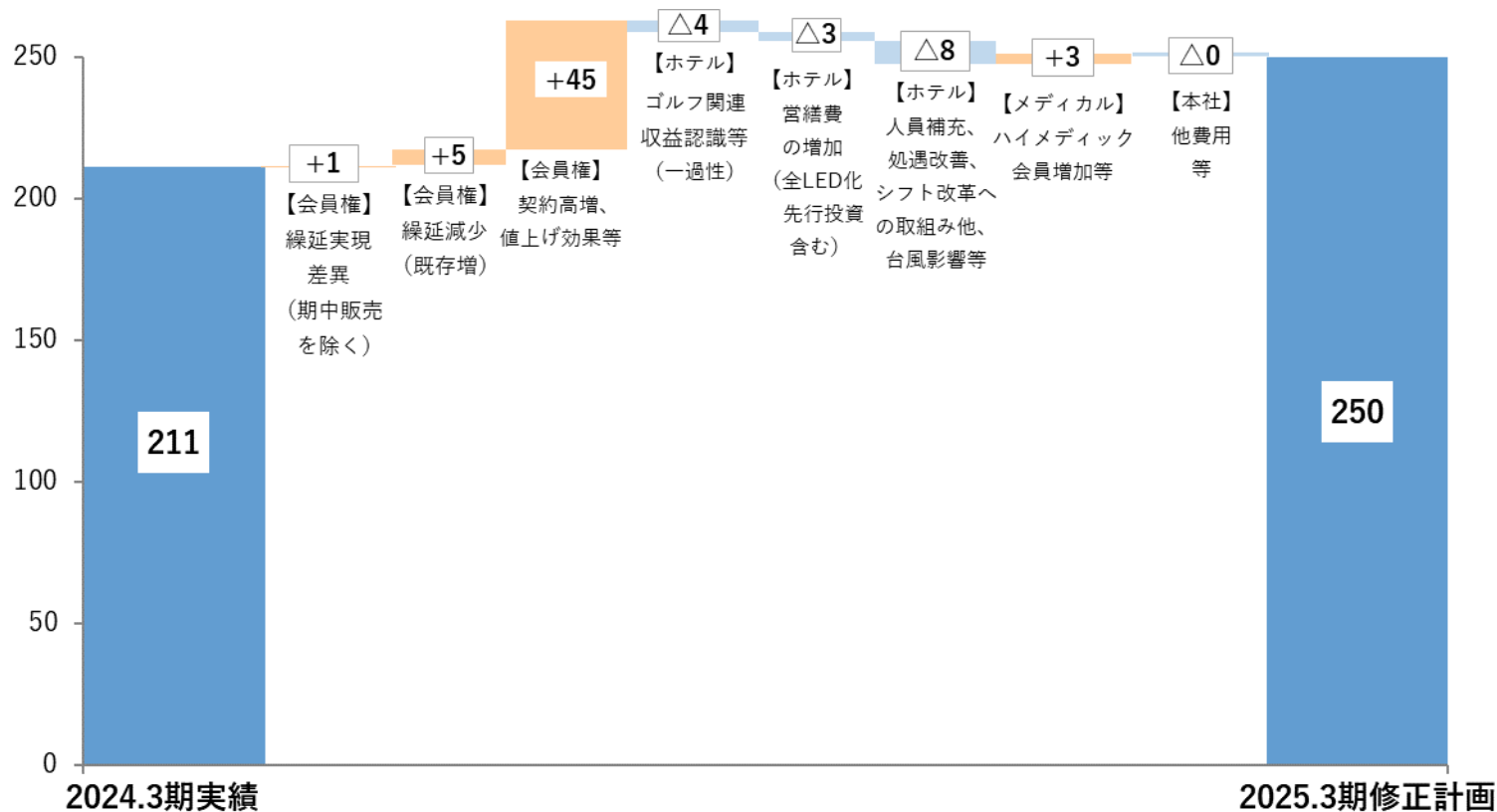
下線部は期初からの修正

<売上高/営業利益>

- ・ホテル会員権契約高
2024.3期：838億（新規発売なし）
2025.3期：984億（新規発売八ヶ岳のほか1物件予定）
- ・ハイメディック契約高
2024.3期：87億 2025.3期：79億
- ・繰延実現（前期までの販売済分の計上）
2024.3期：繰延実現利益+74億（高山）
2025.3期：繰延実現利益+75億（琵琶湖）
- ・当期繰延発生（未開業物件販売）
2024.3期：繰延利益△74億（琵琶湖、日光）
2025.3期：繰延利益△69億（日光、八ヶ岳、新規）
- ・開業関連費用
2024.3期：△11億 2025.3期：△13億
- ・運営営繕費（寮を含む）
2024.3期：△40億 2025.3期：△43億
※2027年までの全LED化に備え、先行して当期中に交換実施を予定。当初予算に対し7億の増額。（当期のホテルレストランセグメントの減益要因となるが、取り換え後10年間で回収を見込む。）
- ・本社費（全社としての賞与計上）
2024.3期：0.5ヵ月分を決算賞与として本社費で計上
2025.3期：一律の金額を一時金として本社費で計上
- ・ホテル稼働率
X I V …2024.3期：55.9% 2025.3期：55.9%
B C C …2024.3期：52.7% 2025.3期：54.2%

※会員権セグメントの開業準備費用を評価利益上は本社に含む

【2025年3月期通期計画】 営業利益増減（対前期）



- ・ 会員権事業の契約高大幅上昇により、期初計画時点より営業利益のベースが大きく上昇。
- ・ ホテルレストランにおいては、第2四半期に台風等の災害関連の稼働影響を受けたこと、下期には、2027年に先だった照明の全LED化コストを見込むなど、一過性の要因を含む。

開発スケジュール

- 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 ~ 1.5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_2024年11月14日時点> ※今後変動の可能性あり ● 販売開始 ● 開業・取得 (契約前案件含む)

年度		2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度	2026年度	2027年度	
販売・開業 スケジュール	会員制 リゾート ホテル		● 高山 (121室)		●				
				● 琵琶湖 (167室)		●			
				● 日光 (162室)			●		
					● 八ヶ岳 (80室)			●	
						●		●	
								● 新規物件	●
開業 スケジュール	会員制 検診クラブ				● 東京				
				● 大阪 (中之島)			● 横浜		
								●	
								●	
	シニア レジデンス							●	
		2025年度を目途に現時点 で3施設着工予定、順次 2028年頃に開業を見込む					東京 (港区)		
							中部		
								東京	

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ヵ所以上を検討中であり(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。

< 当社四半期業績に関するご参考 >

— 個人投資家の皆様へ —

「会員制リゾート事業」やメディカル事業を行う当社グループの業績は、単年度の四半期毎の業績において、以下の特徴的な動きが生じます。

- ・ 会員権事業においては、開業と同時に、不動産利益を一括で計上する。開業物件がある期、特に開業する四半期の利益が、大きく上昇する。(2023年度4Q(高山)、2024年度3Q(琵琶湖)、2025年度4Q(日光)の開業時に大きく上昇する見込み。)
- ・ リゾート地のホテル稼働は都市部と比較し、季節による繋閑差が生まれやすく、且つ、閑散期には修繕等をかけやすいためコストを多くかける。利益影響：夏場等の繁忙期（2Q～3Q） > 冬場等の閑散期（4Q）

(こちらをご参考下さい) 当社HP「個人投資家のみなさまへ」 <https://www.resorttrust.co.jp/ir/investor/>
「決算説明資料補足資料(3ヶ月毎の各種データ)」 <https://www.resorttrust.co.jp/ir/library/supplementary/>

appendix

(お知らせ)

当社グループ事業に関する、基本的かつ詳細な資料を当社HPにて公開しております。ご参照ください。

- **ビジネスモデル** <https://www.resorttrust.co.jp/ir/library/supplementary/>
- **統合報告書2024** https://www.resorttrust.co.jp/ir/library/investors_guide/

会員基盤と利用者層の拡大 (グループ経済圏の最大化)

地域	富裕層世帯	23.3会員数	23.3浸透率	20万人時点推計
関東	約65万世帯	約5万人	8%	14%
中部	約23万世帯	約4万人	17%	21%
関西	約24万世帯	約4万人	16%	20%
その他	約37万世帯	約1万人	2%	3%

グループ経済圏(利用者層)の拡がり

グループ施設
利用者層

会員の家族親族、
ゲスト利用者、
法人従業員の
福利厚生／健診
(数百万人規模)

外国人
(富裕層中心)

国内中小企業
のオーナー数
凡そ350万法人
(法人需要増加)

アプリ会員
約40万人

LINE導入
約38万人

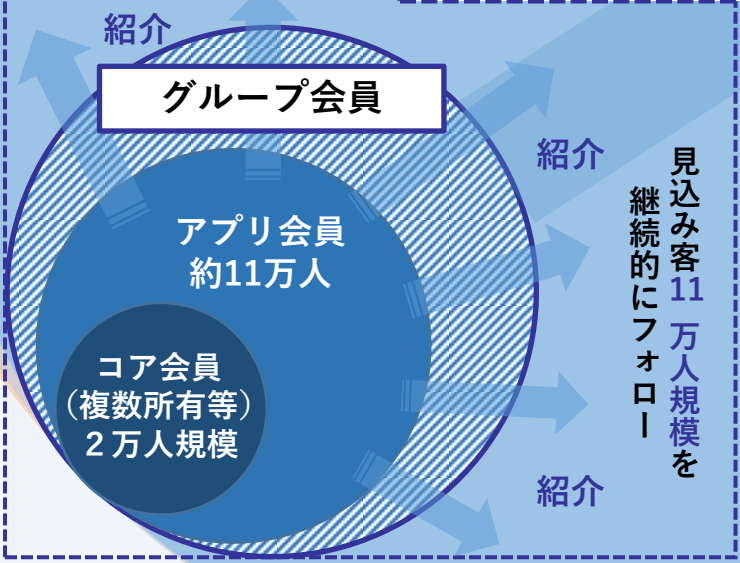
国内富裕層(2021年)149万世帯
(2019年比12%増)

純金融資産：364兆円

※榊野村総合研究所 推計データより
※富裕層の定義:純金融資産1億円以上保有

先10～15年程を視野にした
グループ会員層の拡がり

(将来)グループ会員
名寄せ後 20万人規模へ



オーナー層からその周辺の利用者層まで
デジタルツールを活用し経済圏を活性化

「余暇」「健康」に「未来への価値観」を融合させた一歩先の豊かさの提案

より環境に配慮した
最先端の施設開発と
最上のホスピタリティ

健康寿命の延伸
予防医学・未病研究

顧客との関係性の深化

会員制事業としての 新たな価値創造へ

<顧客フォローの最適化>
究極のテーラーメイドサービス

<会員制プラットフォーム>
会員同士のネットワークによる活性化

<共感・ロイヤルティ>
顧客との社会価値の創出

余暇領域

健康領域

既存施設への
リノベーション投資、
地域活性化
地産地消、雇用創出、
関係人口増加

ウェルビーイング
実現に向けた
ソリューション開発

一事業を通じた社会価値の創出

<各部門の10年後の目指す姿より>

お客様との
一生涯のお付き合い
に向けた
商品・サービスの追求

Try! The Excellent
Hospitality!
～世界に誇れる
ホスピタリティ
グループへ～

一緒にします、いい人生
～より豊かで幸せな時間（とき）を創造します～

『人生100年時代の健康長寿、
パーソナル・ウェルビーイングへの
貢献』

プロフェッショナルな
クリエイティブ人財集団

最も働きやすく
働きがいのある職場環境

<事業/グループとしてのあり方>

- ・顧客基盤と圧倒的な個々のブランド力を基に、グループ独自のランチェスター戦略を体現
- ・全てのステークホルダーと強い共感・信頼関係で繋がり、社会に豊かさを創造する倶楽部



※各事業の領域でNO.1を実現し、且つ互いにシナジーを最大化する

SDGs・サステナブル経営への取り組み①

<現状の取り組みスケジュール>

2024年度	上半期（実績）	下半期（実績及び予定）
重要課題 （マテリアリティ）	<ul style="list-style-type: none"> ・食品リサイクルPJの推進（蓼科、浜名湖） ・エンゲージメント結果報告会（6月） ・第4回サステナビリティ委員会（7月） 	<ul style="list-style-type: none"> ・廃棄プラスチックのリサイクル企画 ・企業版ふるさと納税を通じた地域協創 ・第5回サステナビリティ委員会開催予定
GHG(温室効果ガス)	<ul style="list-style-type: none"> ・2022年度までさかのぼったGHG排出量（Scope3）の連結開示 ・再エネ導入効果の検証、省エネ対策継続 	<ul style="list-style-type: none"> ・各施設蛍光灯のLED化 ・太陽光以外の電力確保に向けての研究
TCFD/ TNFD	<ul style="list-style-type: none"> ・自然関連情報の開示充実 ・TNFD提言に基づく情報開示（7月） 	<ul style="list-style-type: none"> ・「ネイチャーポジティブ宣言」を策定 ・「経団連生物多様性宣言イニシアチブ」へ参画（11月）
社内浸透/ 情報開示	<ul style="list-style-type: none"> ・統合報告書に人財対談特集記事を掲載 ・ラインワークスの週次配信による取り組みの社内周知とグループのつながり強化 ・ESGデータなどサステナビリティサイトの年度更新の実施 	

※サステナビリティ委員会の議題・参加者はサステナビリティサイトに掲載しております
<https://www.resorttrust.co.jp/sustainability/management/>

<参考：2022年度、2023年度>

	2022年度実績	2023年度実績
重要課題 （マテリアリティ）	<ul style="list-style-type: none"> ・第1回、第2回サステナビリティ委員会開催（7月、1月） ・マテリアリティ決定 ・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決定 ・施設・地域との連携PJ推進 ・第3回サステナビリティ委員会（10月）
GHG(温室効果ガス) ／自然資本	<ul style="list-style-type: none"> ・TCFD賛同表明、TCFD提言に基づく開示 ・GHG排出量削減目標/計画決定、実行 	<ul style="list-style-type: none"> ・2022年度GHG排出量算出 ・開業済み全拠点（36か所）において、太陽光パネルの設置完了 ・TNFDフォーラムへの参画、「TNFD Adopter」に登録
社内浸透/ 情報開示	<ul style="list-style-type: none"> ・サステナビリティサイトのリニューアルオープン ・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の実施、選考 ・サステナビリティフォーラムの開催 	<ul style="list-style-type: none"> ・サステナビリティフォーラムの実施（毎月） ・グループ全スタッフ対象の価値創造アイデア募集プロジェクトの推進 ・社内へのラインワークス配信とホームページでのオウンドメディア発信 ・eラーニングの実施



ホテルレストランで出た食品残渣を堆肥化し、それを用いて生産した農産物を再びホテルで提供するリサイクルループ構築に挑戦中。収穫されたスイートコーンはホテルで販売。レストランのbuffetや朝食でも提供した。

< GHG削減目標の決定、TCFD提言に基づく開示を公表 >

■GHG排出量削減目標	2030年	2050年
Scope1, 2 (連結) の削減	40%削減 <2019年比>	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。

https://www.resorttrust.co.jp/sustainability/environment/carbon_neutral/

< GHG排出量の算定結果（2019-2023年度） >

Scope1,2(連結)


















(単位:tCO₂)

排出の内容	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023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	134,245	139,338

Scope3 (連結)

排出の内容	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
仕入や設備投資など事業の上流・下流における排出	—	—	—	234,454	272,993

< マテリアリティ項目 >

区分	カテゴリ	リゾートトラストグループのテーマ	マテリアリティ	KPI目標	関連ゴール
E	地球	環境負荷の低減 (自然と共に生きつづける)	①GHG排出量の削減	○GHG(Scope1,2)の削減量(連結) 2030年：2019年度比40%減 2050年：カーボンニュートラル	 
			②廃プラスチック・食品ロスの低減	○特定12品目の提供量削減量(単体) 2027年度：2019年度比40%減	 
			③生物多様性の保全	○食品廃棄物の再生利用等実施率(単体) 2027年度：65.6%	 
S	繁栄	「ご一緒します、いい人生」の 実現 グループ独自の付加価値の協創	④一人ひとりの人生に寄り添うサービスの提供	○会員数(連結) 2027年度：22.5万名	  
			⑤サービスの品質・安全性・革新性の追求		 
			⑥地域活性化への貢献		 
人	スタッフの「いい人生」	スタッフの「いい人生」	⑦ダイバーシティ&インクルージョンの推進	○女性管理職比率(連結) 2027年度：25%	 
			⑧全スタッフの「しあわせ」の追求	○男女間賃金格差(連結) 2027年度：75%	 
			⑨能力・キャリアの開発	○男性育児休業取得率(連結) 2027年度：85%	
G	ガバナンス	ガバナンス強化	⑩透明性の高い公正な事業運営 ⑪非財務情報の開示とステークホルダーとの対話促進	ガバナンス・リスク・コンプライアンス体制を強化し、投資家との建設的な対話を通じて、企業価値向上に努めてまいります。	

※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。

【第2四半期連結業績】／【2Q営業利益、評価営業利益の過去3ヵ年推移】 評価加減算の内訳

(百万円)

< 評価加減算内訳 >	2022年9月 実績	2023年9月 実績	2024年9月 実績
繰延（不動産売上）	+ 15,761	+17,411	+ 14,126
繰延実現（不動産売上）	-	-	-
収益認識基準の変更	+736	+1,058	+ 896
売上高評価加味	+ 16,498	+ 18,469	+ 15,022
繰延（不動産利益）	+ 3,927	+4,616	+ 3,845
繰延実現（不動産利益）	-	-	-
収益認識基準の変更	+736	+1,058	+ 896
営業利益評価加味	+ 4,663	+5,674	+ 4,741

※ P.4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。

※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。

セグメント別実績詳細（4 - 9月）

RESORTTRUST GROUP

【会計ベースセグメント業績】

（百万円）

		2020年9月 実績	2021年9月 実績	2022年9月 実績	2023年9月 実績	2024年9月 実績	前年比
会員権	売上高	42,036	20,855	17,953	18,621	31,193	+67.5%
	営業利益	14,390	6,296	5,542	4,943	10,960	+121.7%
ホテル レストラン	売上高	25,143	34,382	43,748	47,447	51,002	+7.5%
	営業利益	△ 3,181	128	3,075	4,444	1,758	△60.4%
メディカル	売上高	18,764	20,840	21,939	23,003	25,189	+9.5%
	営業利益	2,515	2,594	3,037	3,615	3,854	+6.6%
その他	売上高	333	352	374	355	339	△4.4%
	営業利益	254	271	321	330	365	+10.6%
本社	営業利益	△ 3,998	△ 4,159	△ 4,815	△ 5,558	△ 5,505	+53百万円
合計	売上高	86,276	76,430	84,016	89,428	107,725	+20.5%
	営業利益	9,980	5,132	7,161	7,776	11,433	+47.0%

物件別契約高詳細（4-9月）

RESORTTRUST GROUP

【物件別契約高内訳】

（億円）

	2020年9月 実績	2021年9月 実績	2022年9月 実績	2023年9月 実績	2024年9月 実績	※ 2024年9月 販売進捗率 (累計契約高)	2025年3月期 修正計画
新規物件	—	—	—	—	—	—	72
サンクチュアリコート八ヶ岳	—	—	—	—	120	29.3%	346
サンクチュアリコート日光	—	—	—	220	93	—	107
サンクチュアリコート琵琶湖	—	—	320	106	129	—	151
サンクチュアリコート高山	—	205	16	54	46	—	58
ザ・カハラクラブハワイ	3	2	5	6	—	—	—
横浜ベイコート	120	10	8	9	23	—	32
ラグーナベイコート	31	7	5	11	24	—	38
XIV 六甲SV	△4	46	11	1	4	—	—
芦屋ベイコート	89	3	8	7	18	—	32
XIV 湯河原離宮	△9	53	8	6	18	—	—
他既存ホテル	31	53	25	15	81	—	149
会員権セグメント計	261	157	405	437	555	—	984
ゴルフ	4	5	4	6	4	—	6
ハイメディック	29	37	34	39	42	—	79
合計	294	422	443	481	600	—	1,069

物件別売上高詳細（4 - 9月）

RESORTTRUST GROUP

【会員権セグメント売上 物件別内訳】

(億円)

	2020年9月 実績	2021年9月 実績	2022年9月 実績	2023年9月 実績	2024年9月 実績	2025年3月期 修正計画
新規物件	-	-	-	-	-	61
サンクチュアリコート八ヶ岳	-	-	-	-	95	274
サンクチュアリコート日光	-	-	-	187	78	90
サンクチュアリコート琵琶湖	-	-	273	90	108	127
サンクチュアリコート高山	-	174	14	46	39	49
ザ・カハラクラブハワイ	1	1	2	3	-	-
横浜ベイコート	104	8	7	7	19	27
ラグーナベイコート	27	6	4	10	21	33
XIV 六甲SV	△3	41	10	1	4	-
芦屋ベイコート	79	2	7	6	15	28
XIV 湯河原離宮	△9	40	6	5	17	-
他既存ホテル	17	37	17	9	55	112
ホテル会員権計	217	310	341	365	451	801
繰延売上	横浜ベイコート	201	-	-	-	-
	日光	-	-	-	△109	△39
	琵琶湖	-	-	△151	△44	△55
	高山	-	△95	△6	△21	-
	八ヶ岳	-	-	-	-	△47
	新規物件	-	-	-	-	-
全ホテル計	418	215	183	191	310	879
その他	3	△6	△4	△5	2	4
会員権セグメント計	420	209	180	186	312	883

ホテルレストラン／メディカルセグメント 売上高詳細 (4-9月)

RESORTTRUST GROUP

【ホテルレストラン等セグメント売上内訳】

(百万円)

	2020年9月 実績	2021年9月 実績	2022年9月 実績	2023年9月 実績	2024年9月 実績	2025年3月 修正計画
エクスィブ	10,207	14,161	18,354	20,067	19,788	39,378
サンメンバーズ	520	589	1,137	1,433	1,620	3,359
トラスティ	854	1,075	702	1,133	1,248	2,475
ベイコート	2,851	3,846	5,197	6,082	6,297	12,895
サンクチュアリコート	-	-	-	-	1,227	3,938
年会費収入	4,247	4,724	4,783	4,791	4,996	10,808
保証金償却収入	1,756	2,025	2,030	1,942	1,943	3,963
ザ・カハラ・ホテル&リゾート	1,904	3,272	5,947	6,682	7,960	17,137
その他	2,800	4,687	5,595	5,313	5,920	11,137
合計	25,143	34,382	43,748	47,447	51,002	105,090

【メディカルセグメント売上内訳】

(百万円)

	2020年9月 実績	2021年9月 実績	2022年9月 実績	2023年9月 実績	2024年9月 実績	2025年3月 修正計画
ハイメディック事業	8,490	9,127	9,946	10,834	12,208	24,663
MS法人事業(一般健診)	2,549	3,676	3,850	3,874	4,489	8,858
プロダクトセールス事業	1,157	1,307	1,269	1,291	1,345	2,769
シニアライフ/先端医療	6,587	6,771	6,839	6,998	7,192	14,614
その他(消去含む)	△19	△42	32	3	△44	103
合計	18,764	20,840	21,939	23,003	25,189	51,010

当期より区分名称を一部見直しております(現状の組織区分に沿っての名称変更であり数値の影響はございません)

施設運営状況詳細（4-9月）

宿泊者数

(千人)

	2020年9月 実績	2021年9月 実績	2022年9月 実績	2023年9月 実績	2024年9月 実績	2025年3月期 修正計画
エクシブ	536	770	1,007	1,033	1,032	2,002
サンメンバーズ	39	48	97	114	129	257
トラスティ	90	124	89	116	121	240
ベイコート	90	131	172	193	199	404
サンクチュアリコート	-	-	-	-	45	138

稼働率

(%)

	2020年9月 実績	2021年9月 実績	2022年9月 実績	2023年9月 実績	2024年9月 実績	2025年3月期 修正計画
エクシブ	29.7	43.6	56.3	57.2	56.5	55.9
サンメンバーズ	13.1	25.9	51.6	60.2	65.3	67.4
トラスティ	18.8	30.2	71.1	84.0	87.4	87.0
ベイコート	28.0	34.1	44.5	50.8	52.7	54.2
サンクチュアリコート	-	-	-	-	75.1	72.4

消費単価

(円)

	2020年9月 実績	2021年9月 実績	2022年9月 実績	2023年9月 実績	2024年9月 実績	2025年3月期 修正計画
エクシブ	19,039	18,387	18,231	18,851	19,178	19,672
サンメンバーズ	10,238	9,618	10,345	11,271	11,544	12,077
トラスティ	9,487	8,675	7,902	9,804	10,341	10,301
ベイコート	31,372	31,335	31,962	32,861	33,101	33,305
サンクチュアリコート	-	-	-	-	27,505	28,479

※2023年9月実績の消費単価は、当期の計算方法に合わせて再計算しております。

【シニアレジデンス運営状況】

	2020年9月 実績	2021年9月 実績	2022年9月 実績	2023年9月 実績	2024年9月 実績	2025年3月期 期初計画
全施設平均入居率 (%)	87.3	88.4	86.3	89.1	88.8	88.2
居室数合計 (室)	2,100	2,095	2,094	2,093	2,092	2,093

貸借対照表 (2024年9月末)

RESORTTRUST GROUP

(百万円)

	2024年3月期末 (前期)	2024年9月期末 (当期)	増減		2024年3月期末 (前期)	2024年9月期末 (当期)	増減
流動資産	200,525	215,981	+15,456	流動負債	177,946	191,357	+13,411
現金及び預金	31,752	29,644	△2,108	仕入債務	1,787	1,758	△29
売上債権	11,314	13,304	+1,990	借入金	10,405	12,497	+2,091
営業貸付金・割賦売掛金	100,586	101,809	+1,222	未払金	34,470	26,521	△7,949
有価証券	8,758	7,696	△1,062	前受金	110,219	132,618	+22,398
商品・原材料・貯蔵品	2,945	3,345	+400	前受収益	15,116	12,035	△3,081
販売用不動産	5,388	4,923	△464	その他	5,946	5,927	△19
仕掛販売用不動産	30,110	43,934	+13,823	固定負債	155,011	162,944	+7,933
その他	9,668	11,322	+1,654	長期借入金	2,172	2,858	+686
固定資産	268,040	279,227	+11,187	長期預り保証金	123,157	128,245	+5,087
有形固定資産	192,389	199,986	+7,597	長期リース債務	20,535	22,282	+1,746
無形固定資産	6,146	6,685	+539	その他	9,145	9,557	+412
繰延税金資産	18,594	20,662	+2,068	負債合計	332,957	354,302	+21,344
その他	50,909	51,891	+981	純資産合計	135,607	140,906	+5,298
				株主資本	125,394	129,584	+4,189
				自己株式	△5,483	△4,940	+542
				その他の包括利益累計額	9,460	9,964	+504
				非支配株主持分	6,235	6,298	+62
資産合計	468,565	495,209	+26,643	負債・純資産合計	468,565	495,209	+26,643

繰延収益詳細 (期末ベース)

※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

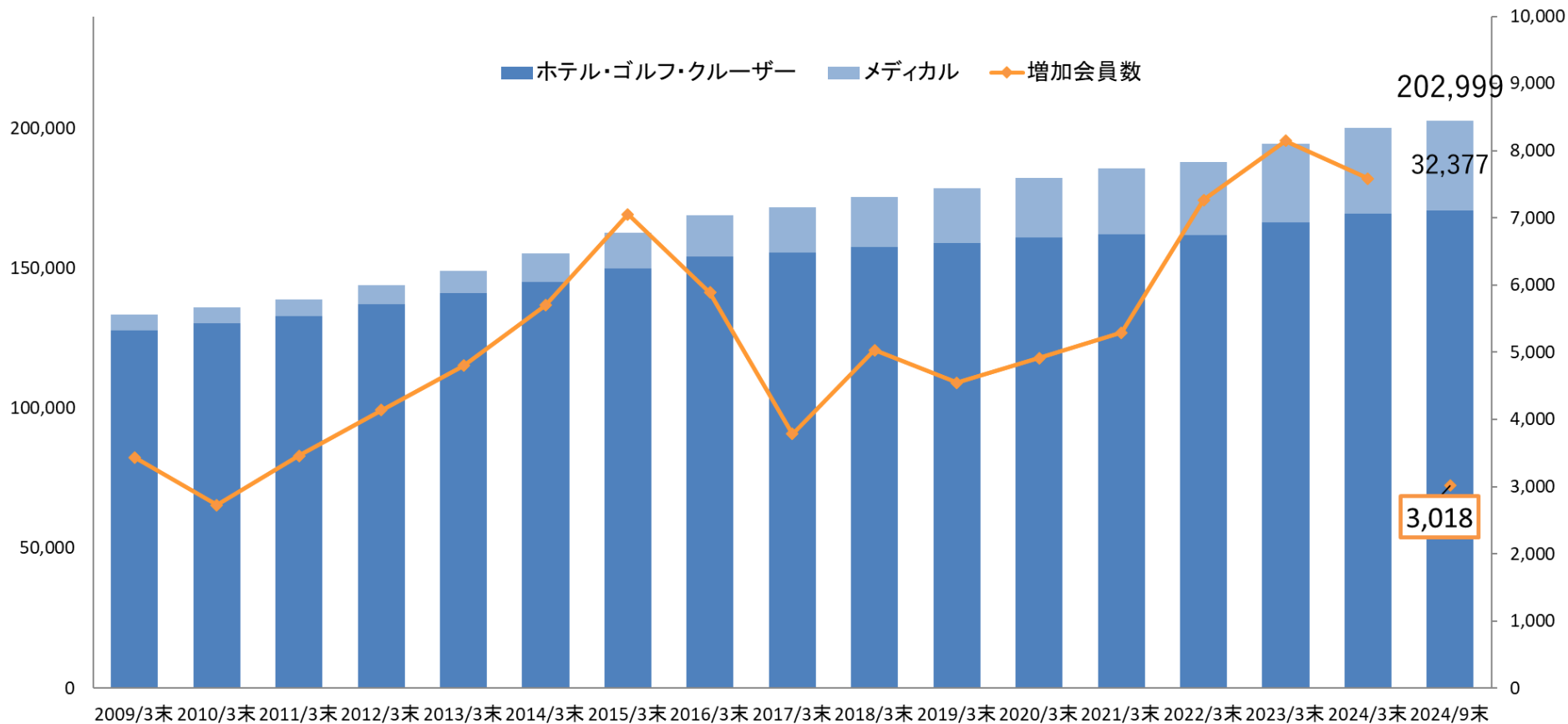
(単位: 億円)

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		2024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 200億	六甲SV 32億	芦屋 125億	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 16億	高山 390億	日光 272億	琵琶湖 421億	日光 405億	琵琶湖 234億	高山開業
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	売上	利益	
サンクチュアリコート	繰延(△)														△ 139		△ 34	△ 192	△ 48
日光	繰延実現(+)																		
サンクチュアリコート	繰延(△)												△ 7	△ 2	△ 193	△ 48	△ 100	△ 26	
琵琶湖	繰延実現(+)																		
サンクチュアリコート	繰延(△)												△ 180	△ 71	△ 5	△ 2			
高山	繰延実現(+)																		+ 185 ※ + 74
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	繰延(△)		△ 102	△ 32	△ 104	△ 34													
ベイコート	繰延実現(+)																		+ 205 ※ + 71
XIV六甲SV	△ 21	△ 4	△ 14	△ 3	△ 11	△ 2													
	繰延実現(+)																		+ 47 ※ + 11
芦屋ベイコート	△ 153	△ 54	△ 61	△ 22															
	繰延実現(+)																		+ 212 ※ + 82
XIV湯河原離宮	△ 55	△ 17																	
	繰延実現(+)																		+ 102 ※ + 34
XIV鳥羽別邸	繰延(△)																		
※2014年3月期より販売開始	繰延実現(+)																		+ 98 ※ + 30
影響額合計(単年度)	△ 132	△ 46	△ 75	△ 23	+ 62	+ 34	+ 189	+ 61	△ 105	△ 34	+ 201	+ 71	△ 188	△ 73	△ 337	△ 83	△ 107	△ 0	

※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

【グループ会員数の推移】

(口数)



202,999

32,377

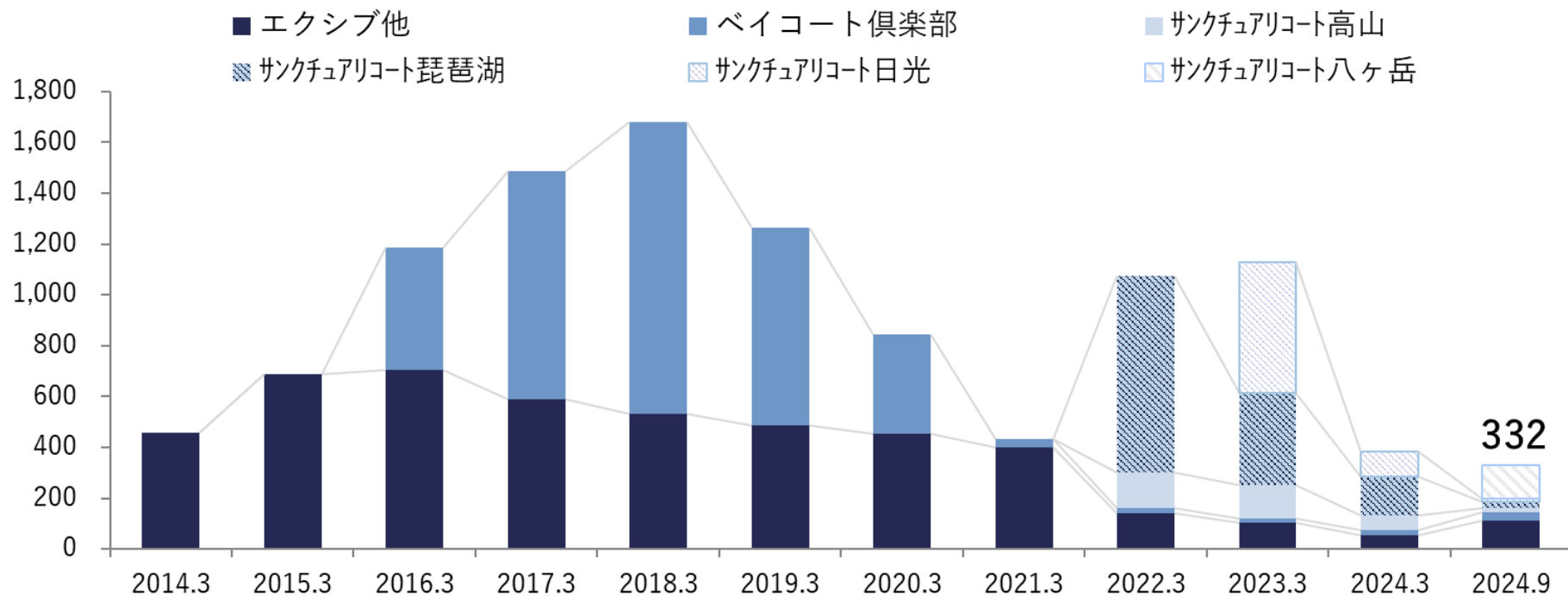
3,018

	サンクチュアリコート	ベイコート	エクシブ	サンメンバーズ	ゴルフ	メディカル	クルーザー	カハラ	合計
2024年3月末	12,933	23,772	79,702	21,179	30,044	31,149	419	1,331	200,529
2024年9月末	15,314	23,765	79,118	20,293	30,389	32,377	420	1,323	202,999
2024年9月期増減	+2,381	△7	△584	△886	+345	+1,228	+1	△8	+2,470
2023年9月期増減	+2,574	+35	△21	△798	+149	+1,148	+1	+221	+3,309

XIV+BCC+HM+SAC 合計	
	+3,018
	+3,736

<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>

【ホテル会員権の契約高在庫】

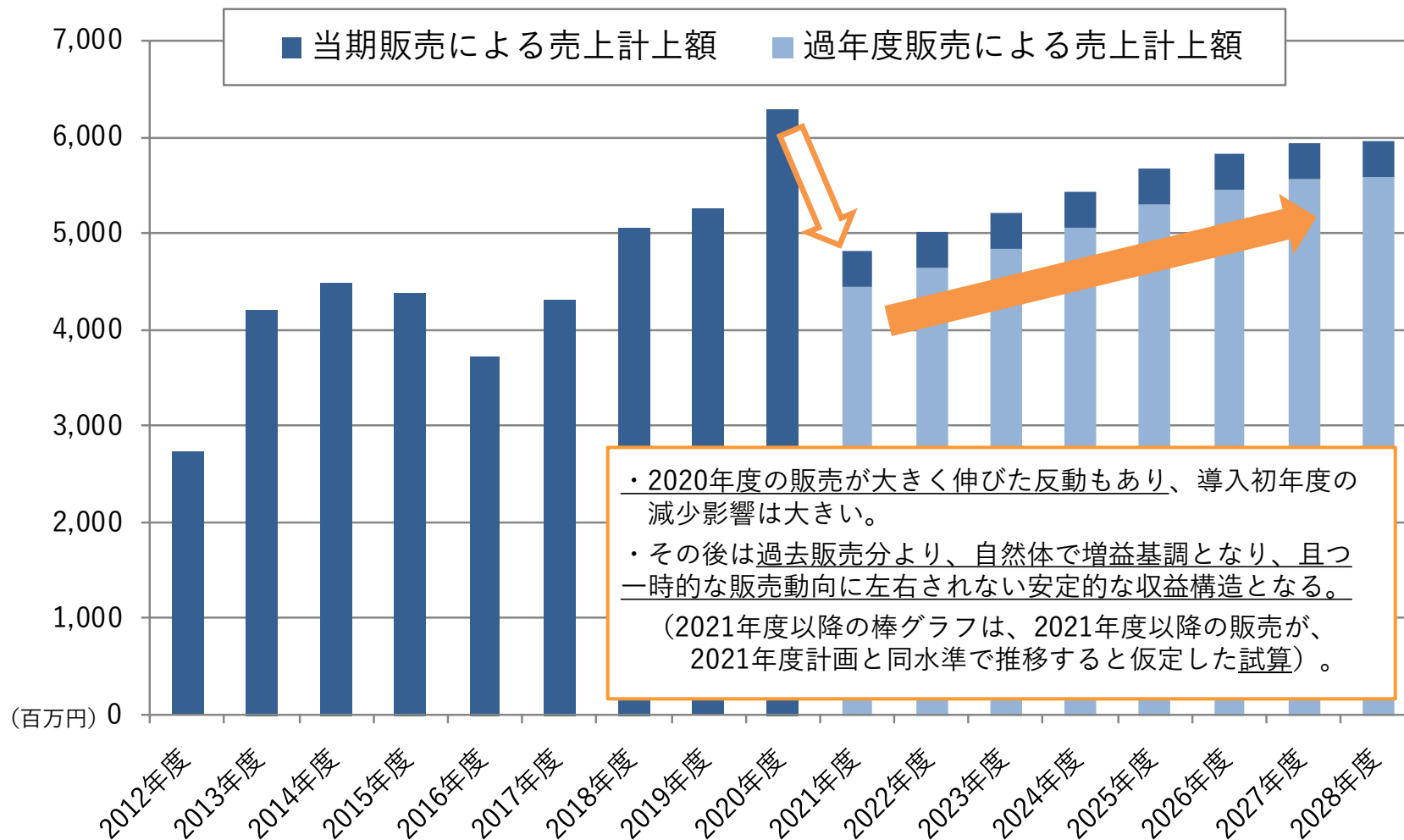


※2024年11月に八ヶ岳3期区画を発売し、別途170億円増加

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>