

2026年3月期 第1四半期決算説明資料



「サンクチュアリコート淡路島 アイランドパレスリゾート」2025年6月20日発売開始
※完成予想図

リゾートトラスト株式会社（証券コード4681）

2026年3月第1四半期決算の概要

① **第1四半期は増収増益、1Q売上高・営業利益・経常利益で、それぞれ過去最高を更新（売上高・営業利益は2期連続で過去最高更新）**

2025年6月期：連結売上高 527億円、連結営業利益 45億円

- ・ホテル運営事業が前年同期より大きく増益。稼働・単価が前期を上回り、引き続き好調に推移しているほか、2025年1月からの年会費改定や、4月からの一部施設のルームチャージの改定などにより利益率が改善。
- ・メディカル事業の1Q売上高・セグメント利益も2期連続で過去最高を更新し、好調を継続。

② **会員権販売の1Q契約高が、5期連続で過去最高を更新。**

2025年6月期：契約高 333億円（ホテル・メディカル・ゴルフ合計）

- ・ホテル会員権の契約高は311億円となり、過去最高であった前年同期をさらに約21%上回った。3月21日に新た発売した「サンクチュアリコート金沢」の258億円を中心に、既存物件販売も堅調に推移。
- ・メディカル会員権契約高は20億円、新商品発売効果があった前年同期の21億円にも近い好調な実績となった。

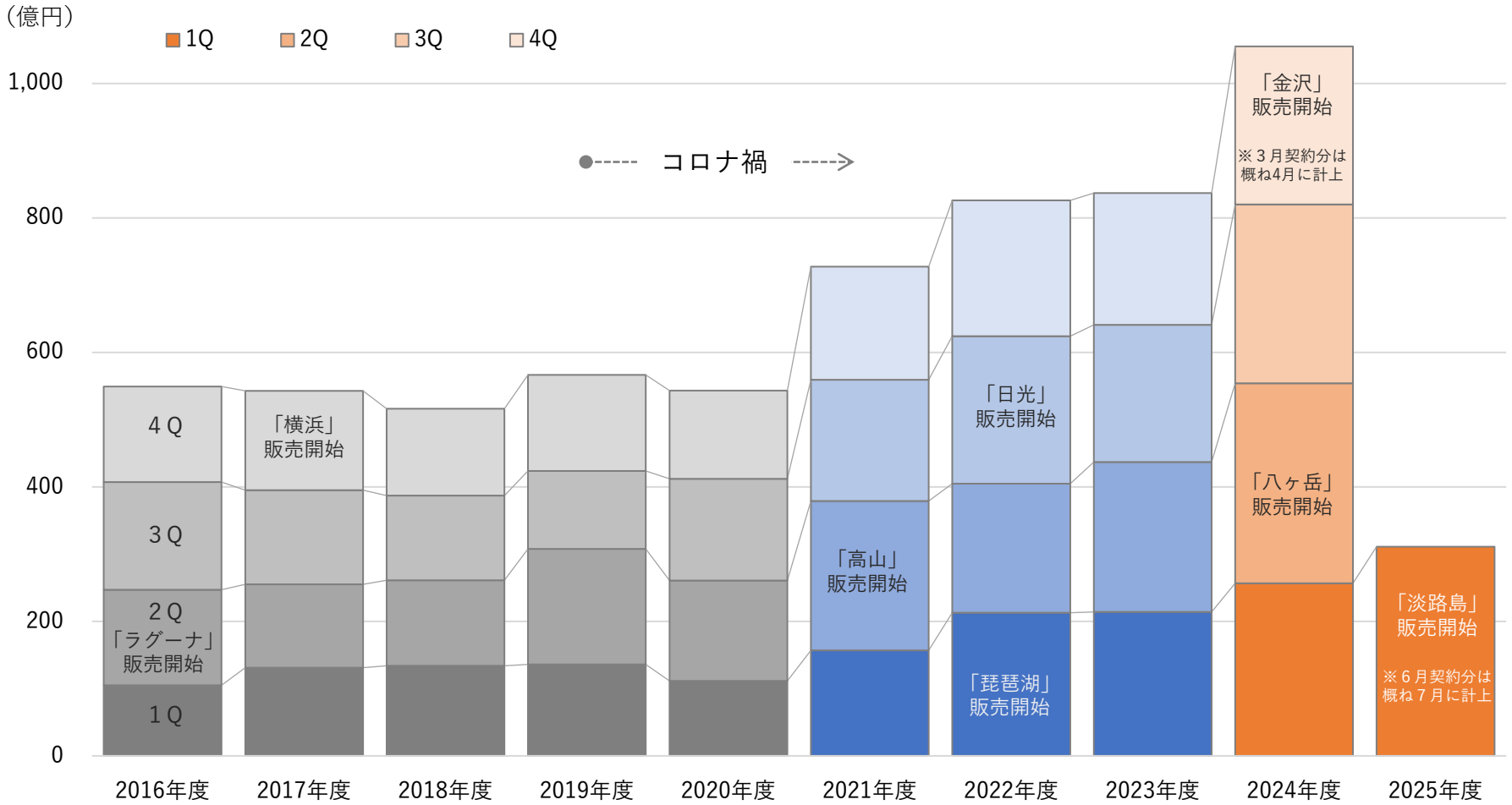
< 当期の主なIRトピックス >

- ◆ 6月19日（木）アナリスト／機関投資家向けに、メディカル事業のスマールミーティングを実施
- ◆ 6月20日（金）より「サンクチュアリコート淡路島 アイランドパレスリゾート」会員権販売開始
- ◆ 取締役会の監督機能強化（定時株主総会の取締役選任決議にて人数を半減）、執行役員体制を拡充
- ◆ ノアージュインターナショナル（三菱商事株式会社との合弁会社）が、JCB・バンクダナモンと協業し、インドネシア富裕層向け医療ツーリズムを推進
- ◆ 8月7日（木）公表 JPX400に選出
- ◇ 2026年2月「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」開業（予定）

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。

(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

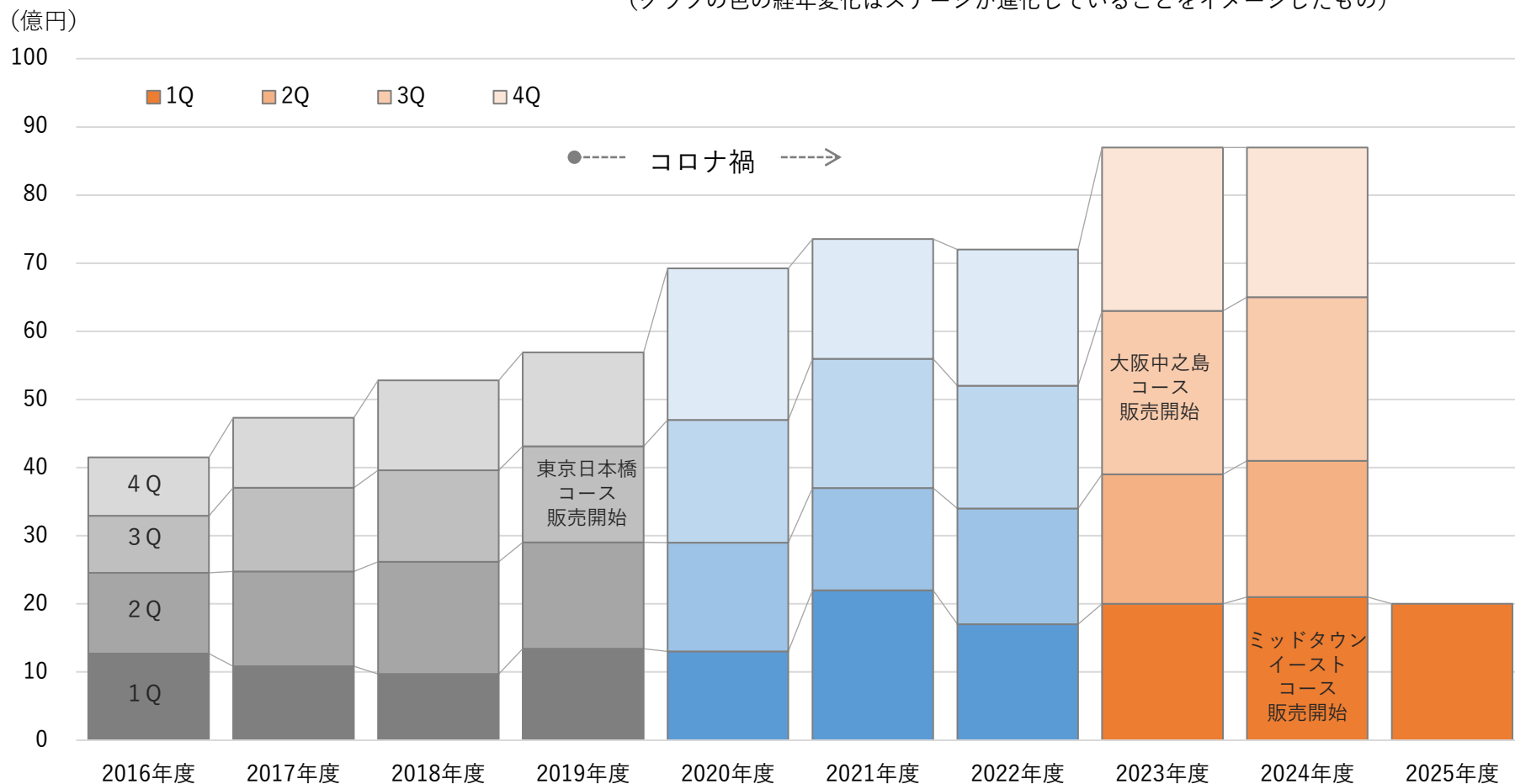
◆「サンクチュアリコート」シリーズの開発・法人需要の開拓

◆コロナ禍における「会員制」の再評価・デジタル活用

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。

(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)



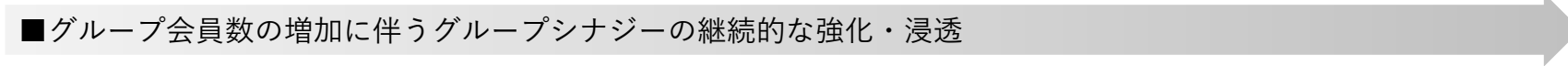
●新拠点の開発、ウェルビーイング検診の導入・新商品価格の設定



◆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



【1Q連結業績】

（百万円）

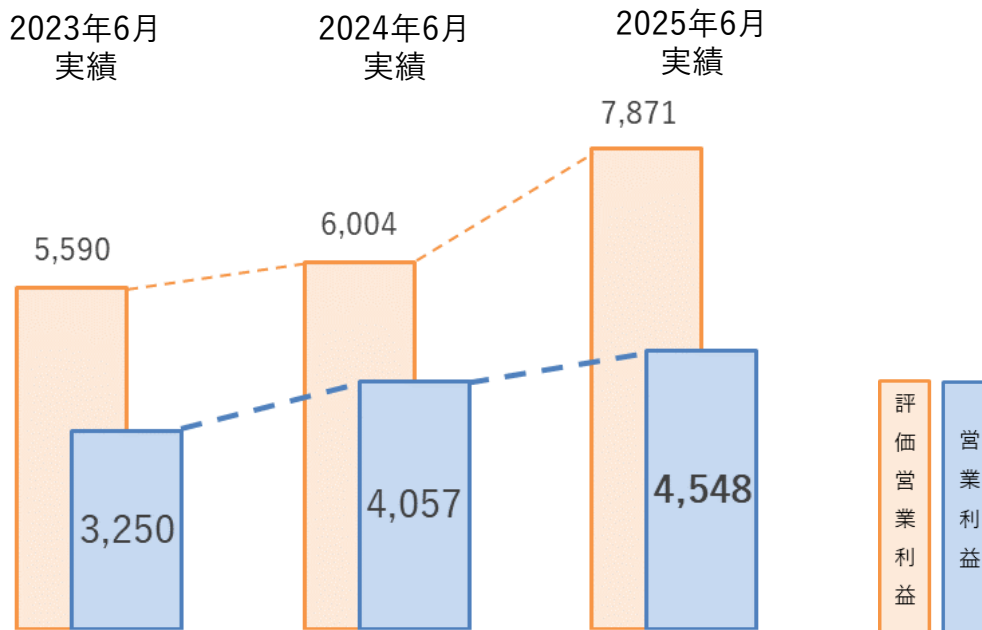
	2023年6月 実績	2024年6月 実績	2025年6月 実績	前年比
売上高	42,994	50,949	52,796	+3.6%
営業利益	3,250	4,057	4,548	+12.1%
経常利益	3,427	4,062	4,504	+10.9%
当期利益	3,042	2,421	3,053	+26.1%
評価売上高	51,695	58,355	64,871	+11.2%
評価営業利益	5,590	6,004	7,871	+31.1%

※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。

※当期1Qの資料より、評価営業利益の算出方法を一部変更しております。

- ・ 会員権販売において新規物件の割合が高まったことで繰延収益が増加したが、売上で3%、各利益では10%以上前年を上回った。
- ・ 繰延べ部分を加算した実力値である評価営業利益においては30%以上の増益幅となり、営業内容として非常に順調な1Q実績となった。

【1Q累計 評価営業利益の過去3ヵ年推移】



< 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繰延べの加算（開業時までは計上されない）
- ・ 開業時の不動産収益実現分の減算（前期までの販売に伴う収益部分）

※当期資料からの算出方法・表示変更
2021.4～のハイメディック登録料の収益認識基準変更影響の加算部分は既に一定の平準化が進んだことで、当期資料より評価利益に考慮しない。（過去の数値も遡って同基準にて表示）

セグメント別実績（4-6月） 主要3事業セグメント

【1Qセグメント業績】

(百万円)

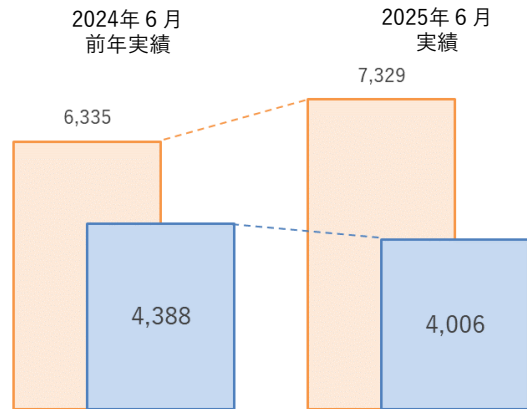
		2024年6月 実績	2025年6月 実績	前年比
会員権	売上高	14,182	12,865	△9.3%
	営業利益	4,388	4,006	△8.7%
ホテル レストラン	売上高	24,231	26,177	+8.0%
	営業利益	43	906	+2000.9%
メディカル	売上高	12,360	13,581	+9.9%
	営業利益	1,811	1,822	+0.6%

会員権	評価売上高	21,588	24,940	+15.5%
	評価営業利益	6,335	7,329	+15.7%

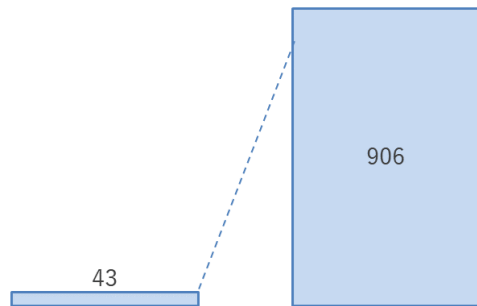
- ・会員権：当期には3月21日に金沢の新商品を発売した発売効果が期ズレで計上された影響もあり、契約高が大きく上昇したものの、未竣工物件の販売割合が大きくなり繰延収益が増加。その結果、減収減益となったが、**繰延べを補正すると売上・利益とも15%増**。
- ・ホテルレストラン：当期は、前期4Qからの**年会費改定による増収効果を1Qで約4億計上したほか、稼働・単価共に好調**であり大幅な増益となった。2Q以降、飲食代金改定効果による上昇も見込む。
- ・メディカル：**ハイメディック事業の成長(会員数増加による収益)、MS法人収入の増加**などから増収・増益となった。上期は、前期の途中に開業した2施設の固定費が純増する形で、やや利益が伸びにくい状況にあるものの、通期では全体で5億の増益を見込む。

<会員権セグメント>

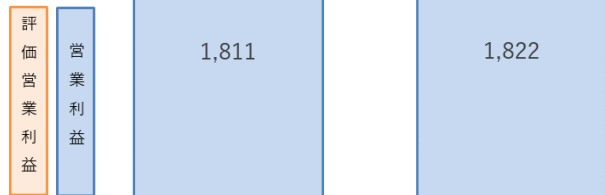
(百万円)



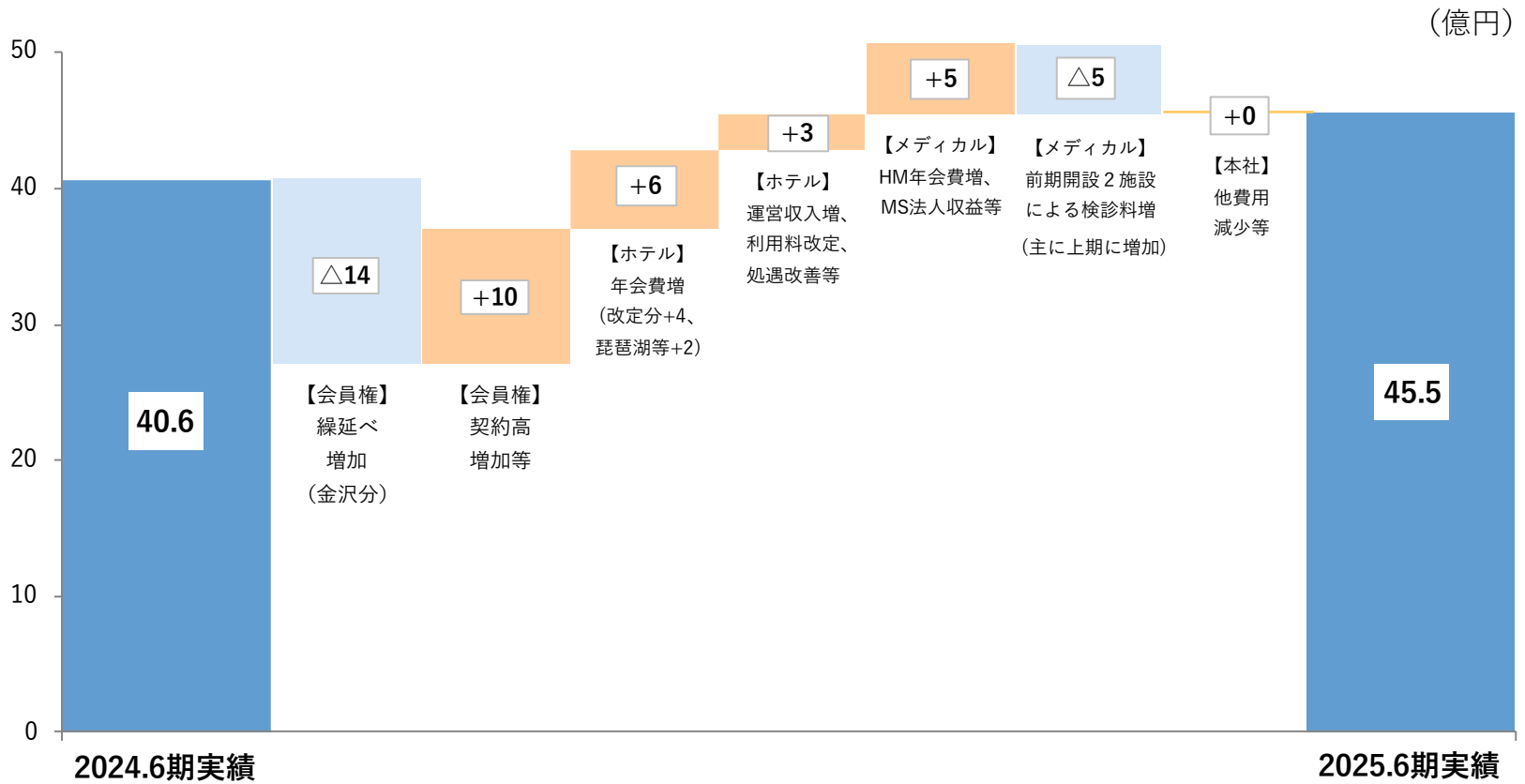
<ホテルレストラン等セグメント>



<メディカルセグメント>



【1Q連結営業利益増減（対前期）】

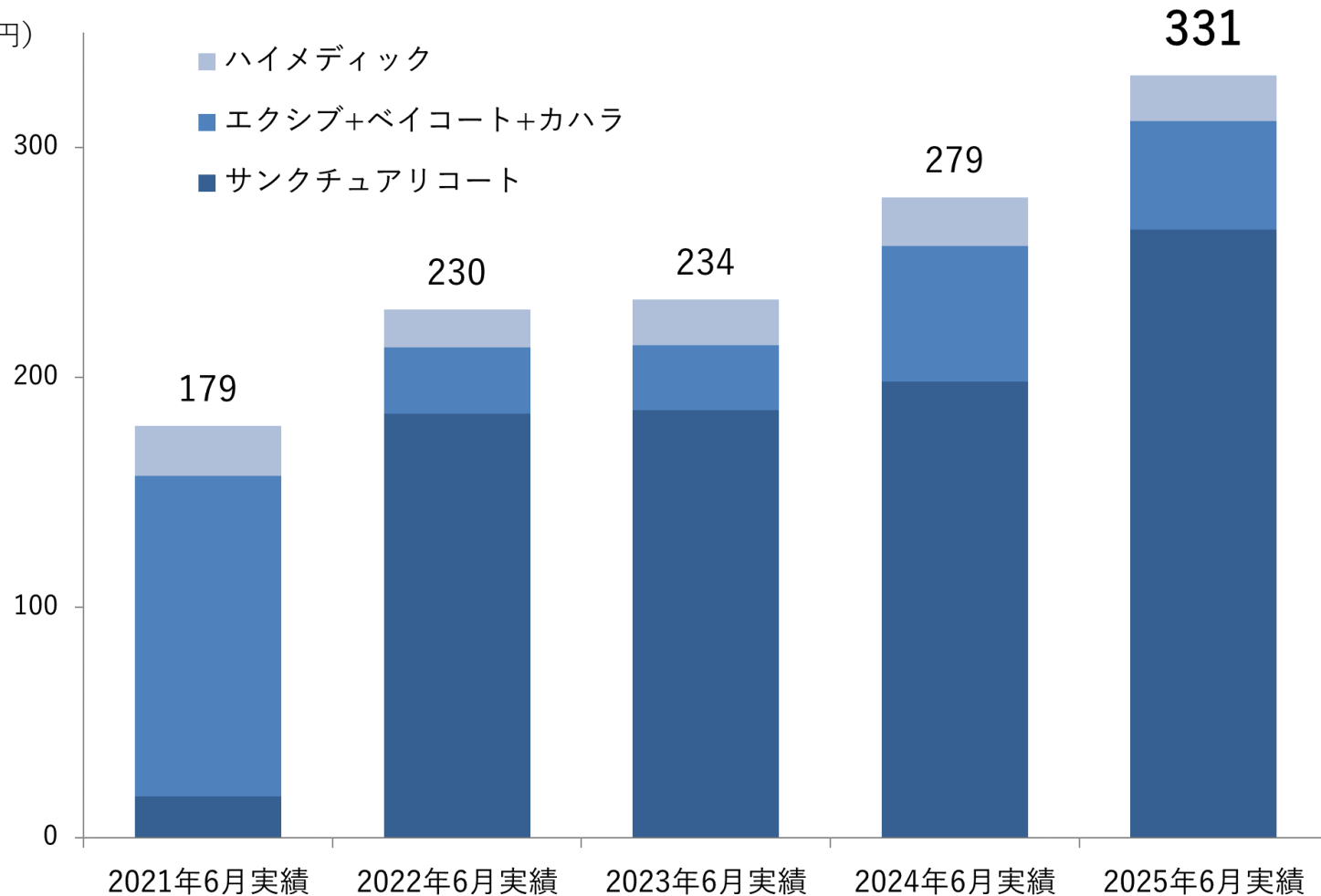


会員権事業において契約高が大幅に増加している一方、金沢の不動産利益は開業時に計上するため、現時点では繰り延べられ、減益要素となっている（前年は既存物件販売が多かった）。ホテル、メディカルは会員数の増加に加え、営業内容が堅調なため増益。メディカルの固定費増加は、主に上期の要素となるため、下期に増益幅が大きくなる見込み。

主要な営業指標・重点施策の状況

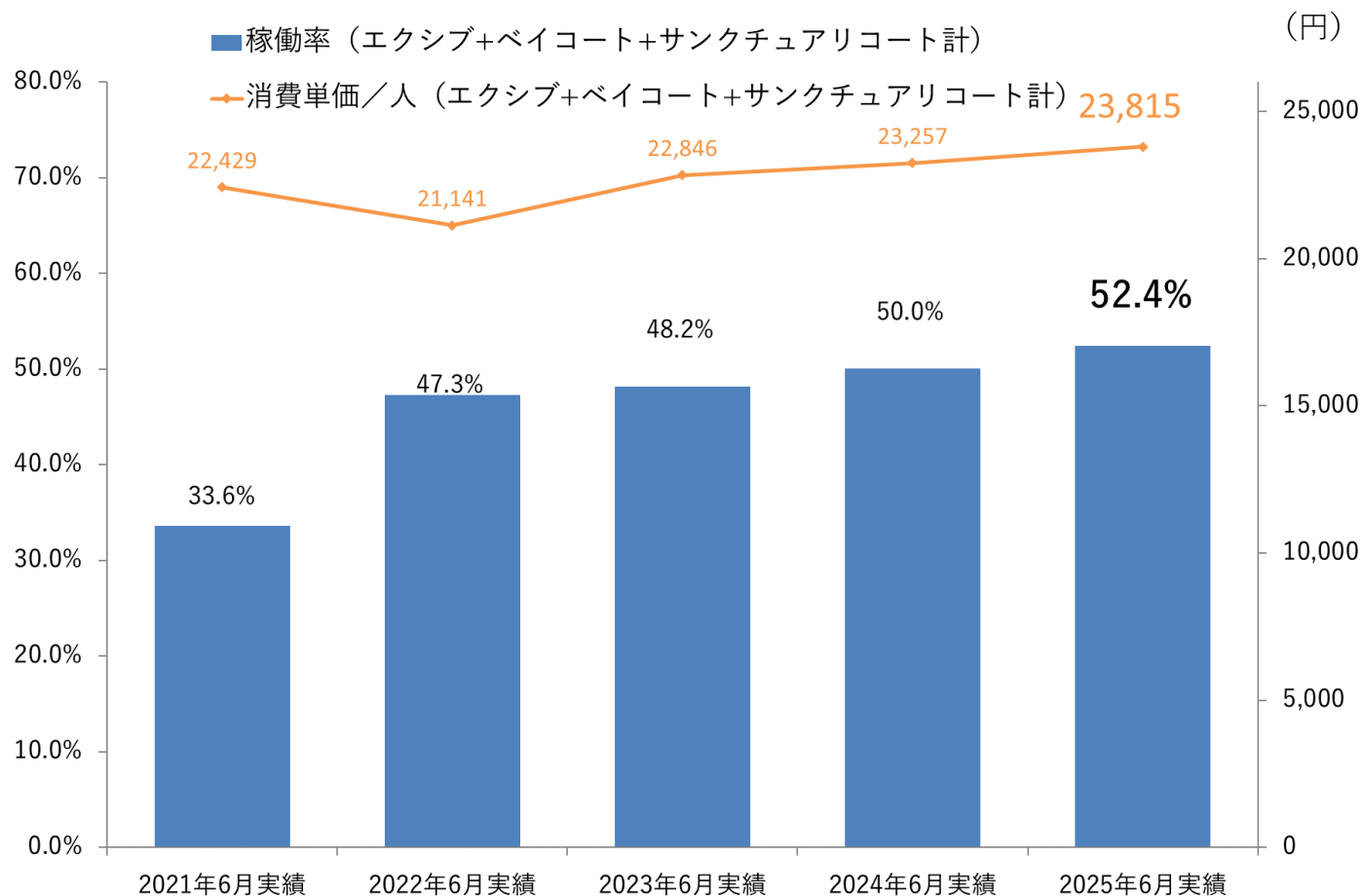
【1Q累計 契約高】（ホテル+メディカル）

（億円）



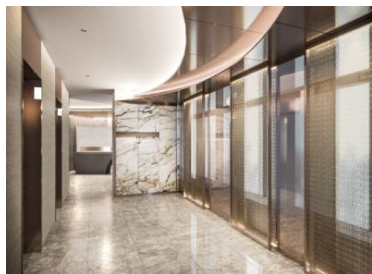
当期は、前期3月21日に発売したサンクチュアリコート金沢の発売効果のほか、エクシブ、ベイコートの契約高も堅調に推移し、前年比約2割プラスの高い水準に伸長。さらに新商品のサンクチュアリコート淡路島も6月20日に発売したが、大部分は2Q以降に計上。

【1Q累計 稼働率・単価（施設売上／宿泊人数）】

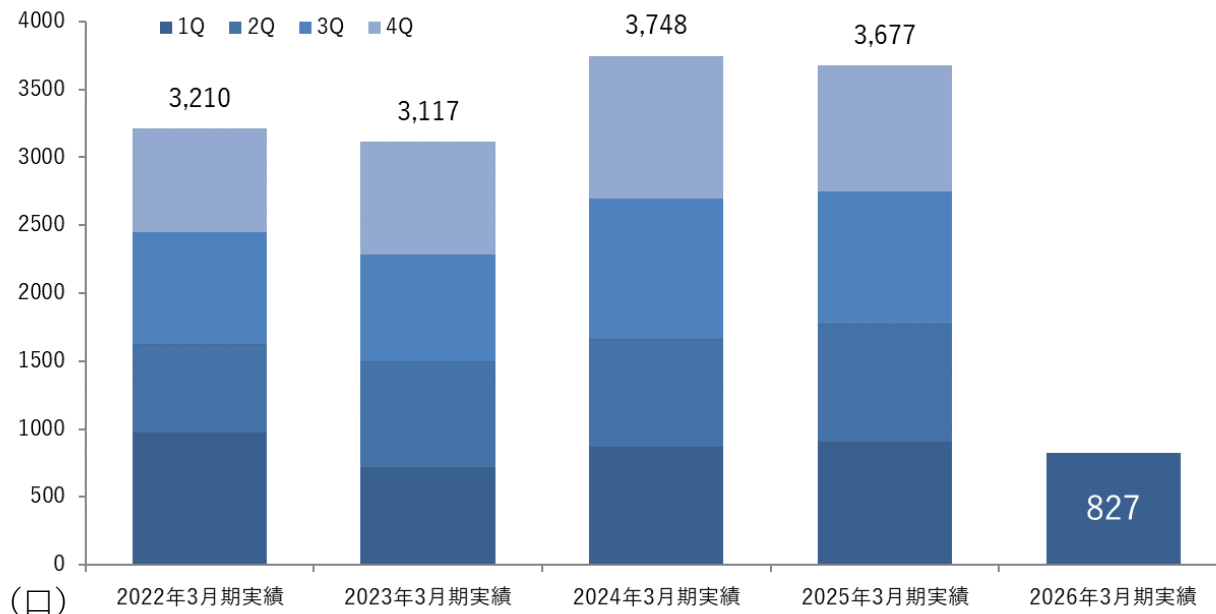


- ・会員制ホテルの稼働率はコロナ後以降、上昇傾向を継続。1Qには、関西地区の施設で万博開催等の後押しもあったほか、サンクチュアリコート会員の利用も引き続き大きく寄与。
- ・単価も、4月より東京ベイコートのルームチャージ改定等もあり、全体で上昇を継続。

【ハイメディック販売口数】



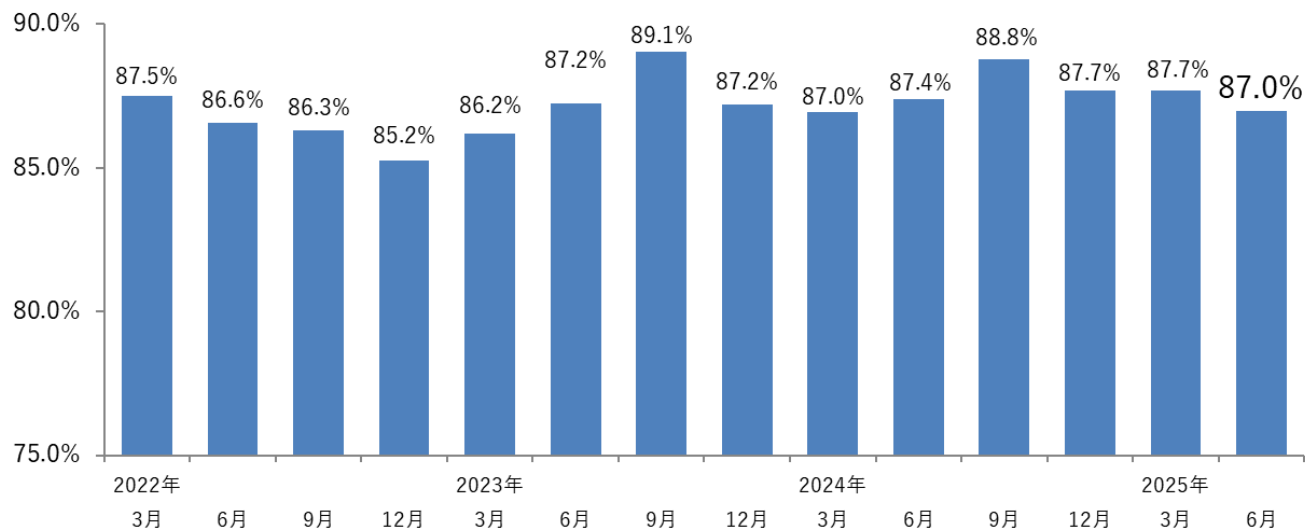
・ハイメディック会員権の販売は、前年度に続き、順調に推移。



【シニアレジデンス入居率】 全2,092室

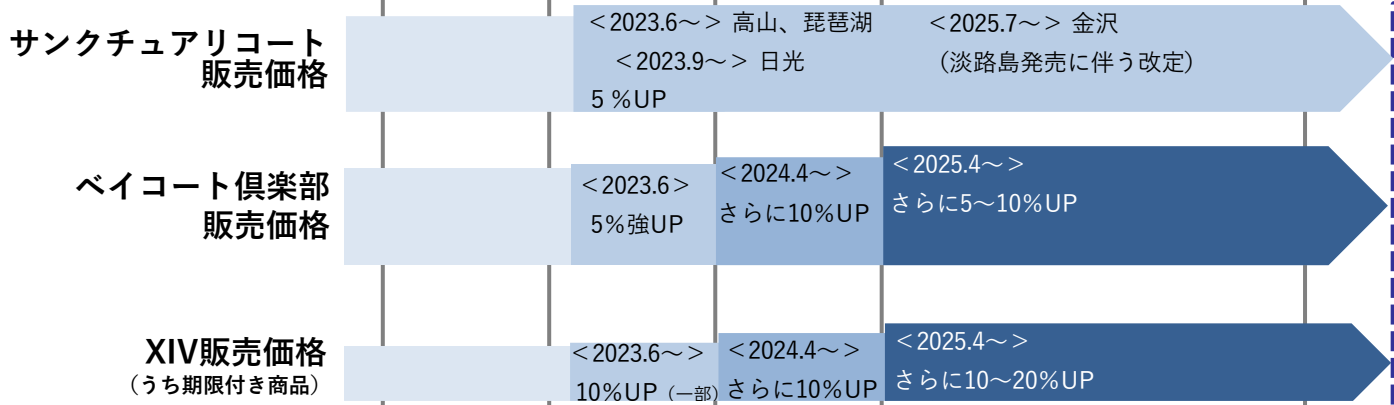


・シニア入居率は、概ね安定した推移ではあるものの、直近では若干の低下。



主な商品・サービス価格改定の状況

< 会員権事業 >



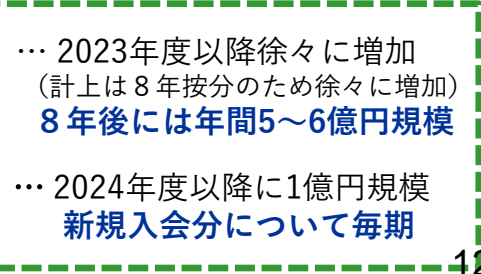
増収効果のイメージ
(各期の対前期の増収額)



< ホテルレストラン事業 >



< メディカル事業 >



収益力の向上・収益性の改善

- ・ 会員権価格の見直し⇒2025年4月(既存)、2025年7月(サンクチュアリコート金沢)
- ・ 新規ホテルの販売開始⇒6月20日「淡路島」販売開始
- ・ 東京ベイコート倶楽部ルームチャージ改定(4月～)、食事料金改定(6月～)
- ・ 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
- ・ 2025年6月 メディカル事業のインバウンド施策にて、JCB、バンクダナモンと連携
- ・ 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(2025.3末：39.9万人⇒2025.6末：41.7万人へ増加)
- ・ お客様のフォロー体制の最適化、及び新たな事業創出に向けCXプロジェクトの発足

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、中抜けの徹底
- ・ 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
- ・ イノベーション人財育成プログラム(新規事業構想プロジェクト)を開始
- ・ サステナビリティ委員会の開催(7月)⇒地域共創を推進

資本効率・ガバナンス

- ・ 2025年6月以降、従来18名だった取締役の数を半減させ、取締役会のガバナンスを強化
- ・ ROE15%の目標水準に向けより資本効率を重視する経営へ⇒JPX400に選定(2019年以来)

中期経営計画「サステナブルコネクト2.0」の推進

2026年3月期および今後の計画

【連結損益】

	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	差異
売上高	249,333	259,000	+9,667
営業利益	26,365	27,500	+1,135
経常利益	26,848	27,500	+652
当期純利益	20,139	19,000	△ 1,139

評価営業利益	26,161	29,465	+3,304
--------	--------	---------------	--------

※本資料における評価営業利益の算定方法はP.5をご参照ください。

【セグメント売上/営業利益】

		2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	差異
会員権	売上	93,642	89,000	△ 4,642
	営業利益	27,445	22,600	△ 4,845
	評価営業利益	28,336	25,843	△ 2,493
ホテル レストラン	売上	103,978	113,610	+9,632
	営業利益	2,049	5,500	+3,451
メディカル	売上	51,001	55,740	+4,739
	営業利益	7,508	8,000	+492
その他	売上	711	650	△ 61
	営業利益	766	800	+34
本社費 (間接費)	営業利益	△ 11,404	△ 9,400	+2,004
	評価営業利益	△ 12,499	△ 10,678	+1,821
合計	売上	249,333	259,000	+9,667
	営業利益	26,365	27,500	+1,135
	評価営業利益	26,161	29,465	+3,304

※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

【対前期 算定上の主な差異】

<売上高/営業利益>

- ・ホテル会員権契約高
2025.3期：1,055億（新規発売:八ヶ岳、金沢）
2026.3期：1,091億（新規発売: 2 物件）
- ・ハイメディック契約高
2025.3期：87億 2026.3期：73億
- ・繰延実現（前期までの販売済分の計上）
2025.3期：繰延実現利益+74億（琵琶湖）
2026.3期：繰延実現利益+82億（日光）
- ・当期繰延発生（未開業物件販売）
2025.3期：繰延利益 △72億（日光、八ヶ岳、金沢）
2026.3期：繰延利益 △102億（八ヶ岳、金沢、新規）
- ・開業関連費用
2025.3期：△11億 2026.3期：△13億
- ・運営営繕費
2025.3期：△47億 2026.3期：△38億
※2025.3期に全LED化を実施
- ・本社費（全社としての賞与計上）
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 …2025.3期：55.4% 2026.3期：57.3%
B C C …2025.3期：54.9% 2026.3期：58.9%
S A C …2025.3期：69.0% 2026.3期：73.7%

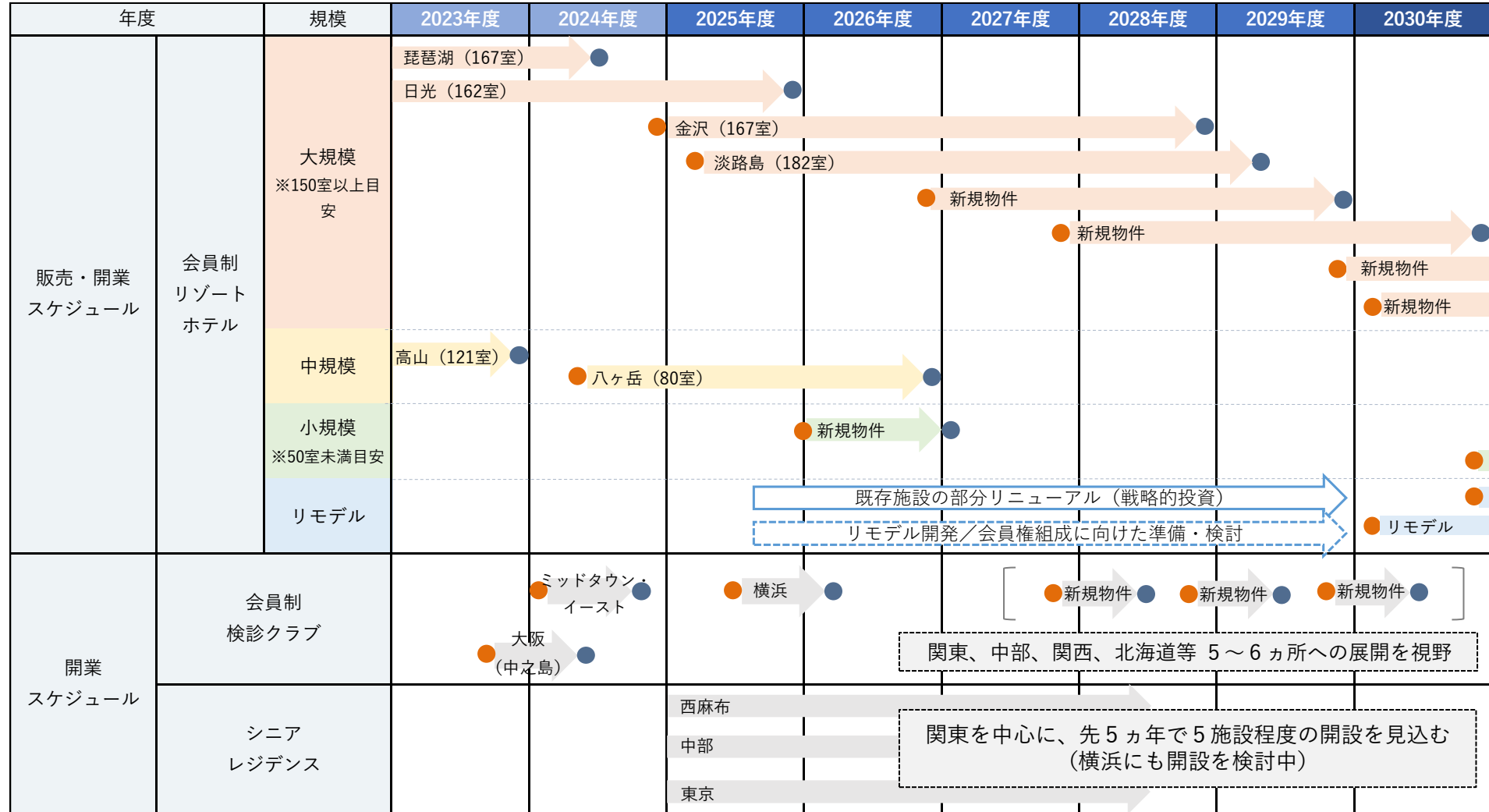
各セグメント計画詳細は
P.32～35も参照

今後の開発・開業スケジュール

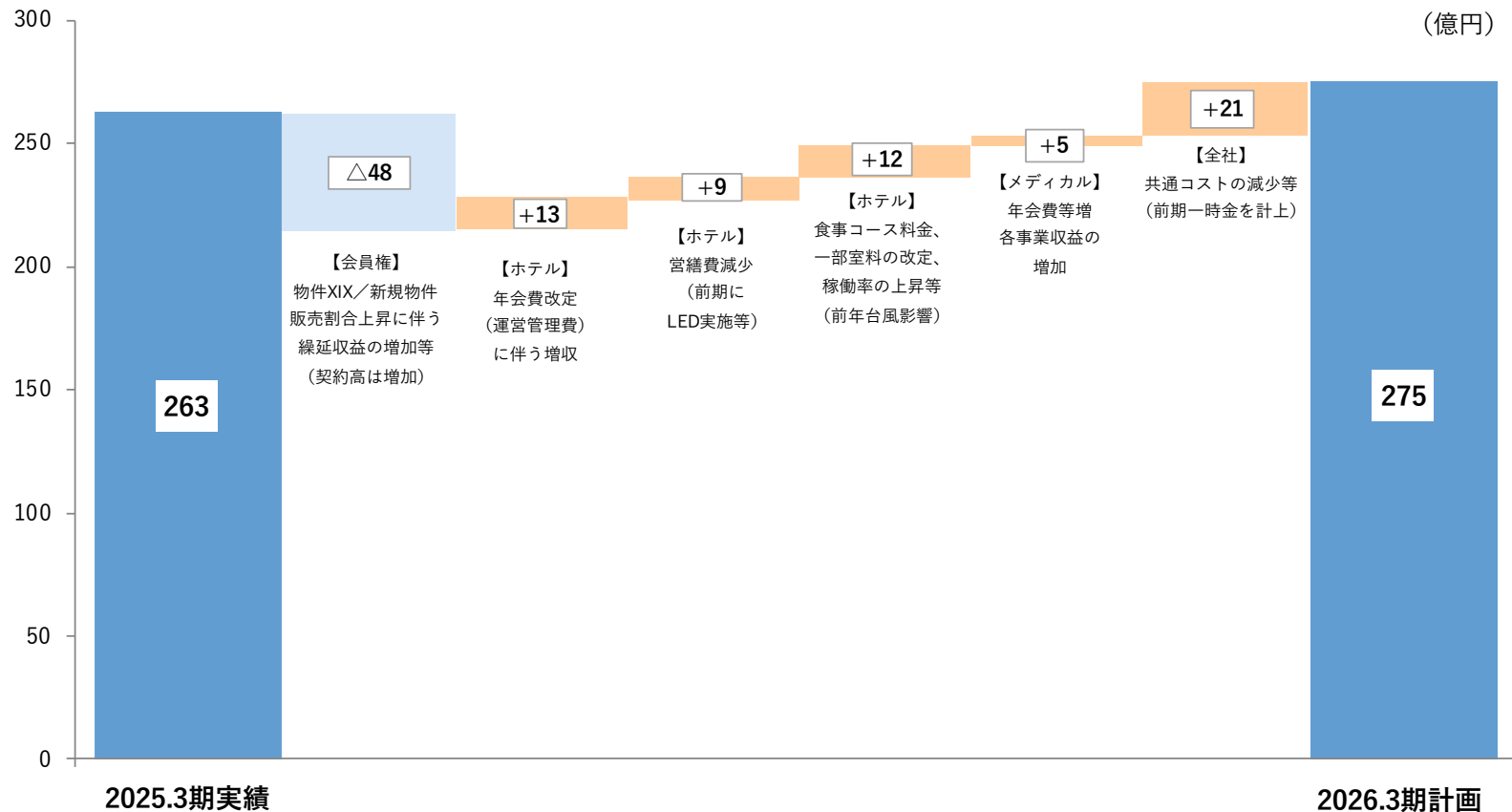
- ホテルは2025年度以降も概ね1年間に1～1.5施設のペースの開発を予定（2025年度以降で9ヵ所以上の新規候補地を検討中）
- 5ヵ年ホテル事業投資額2,500億規模（分譲部分含む）のほかメディカル事業でも積極的な投資を予定（10年で1,000億規模投資）
- ハイメディックは2026年度に1カ所の開業を予定し、その後も2030年度までを目途に現状6カ所を候補地に拡充を検討

<販売および開業スケジュール> ※今後変動の可能性あり

● 販売開始 ● 開業・取得



【2026年3月期通期計画】 営業利益増減（対前期）



ホテルレストラン事業において、年会費改定に伴う増収、生産性改善の効果等で大幅な増益を見込む。会員権事業では、新規物件の販売割合増加に伴い次期以降への繰延収益が増加することで減益計画となるが、既存ホテル会員権の価格改定効果等も含めホテル会員権の契約高は増加する計画。

< 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—

(2025年5月15日)

2025年度を初年度とする新たな中期5ヵ年経営計画を公表しております。

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

また、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	(潜在的余地)
関東	約65万世帯	約5万人	8%	20~25%目安 重点地域として「関東」の他、「その他」の余地も大きい
中部	約23万世帯	約4万人	17%	
関西	約24万世帯	約4万人	16%	
その他	約37万世帯	約1万人	2%	

※統計数値及び会員データ等から当社推計(富裕層世帯を149万世帯と定義した時点での試算)

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)

アプリ会員
約80万人

LINE導入
約40万人

国内中小企業
のオーナー数
凡そ350万法人
(法人需要増加)

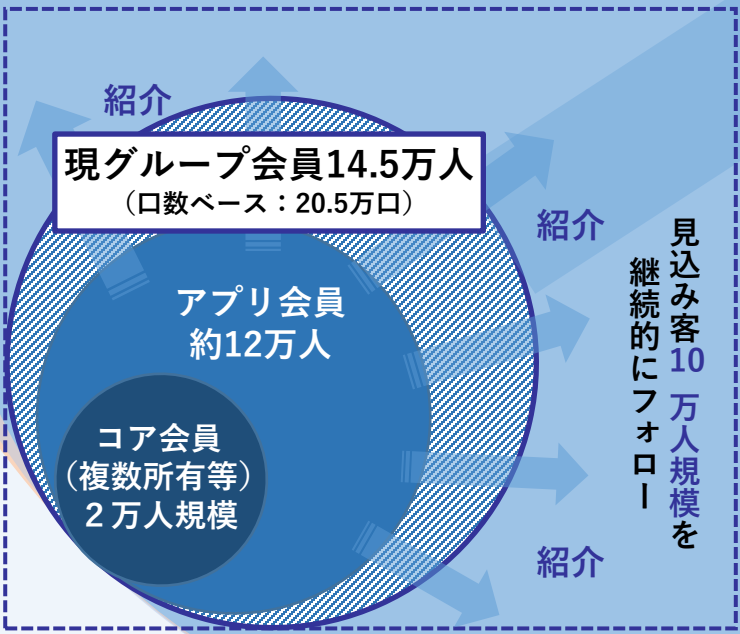
オーナー層からその周辺の利用者層まで
デジタルツールを活用し経済圏を活性化

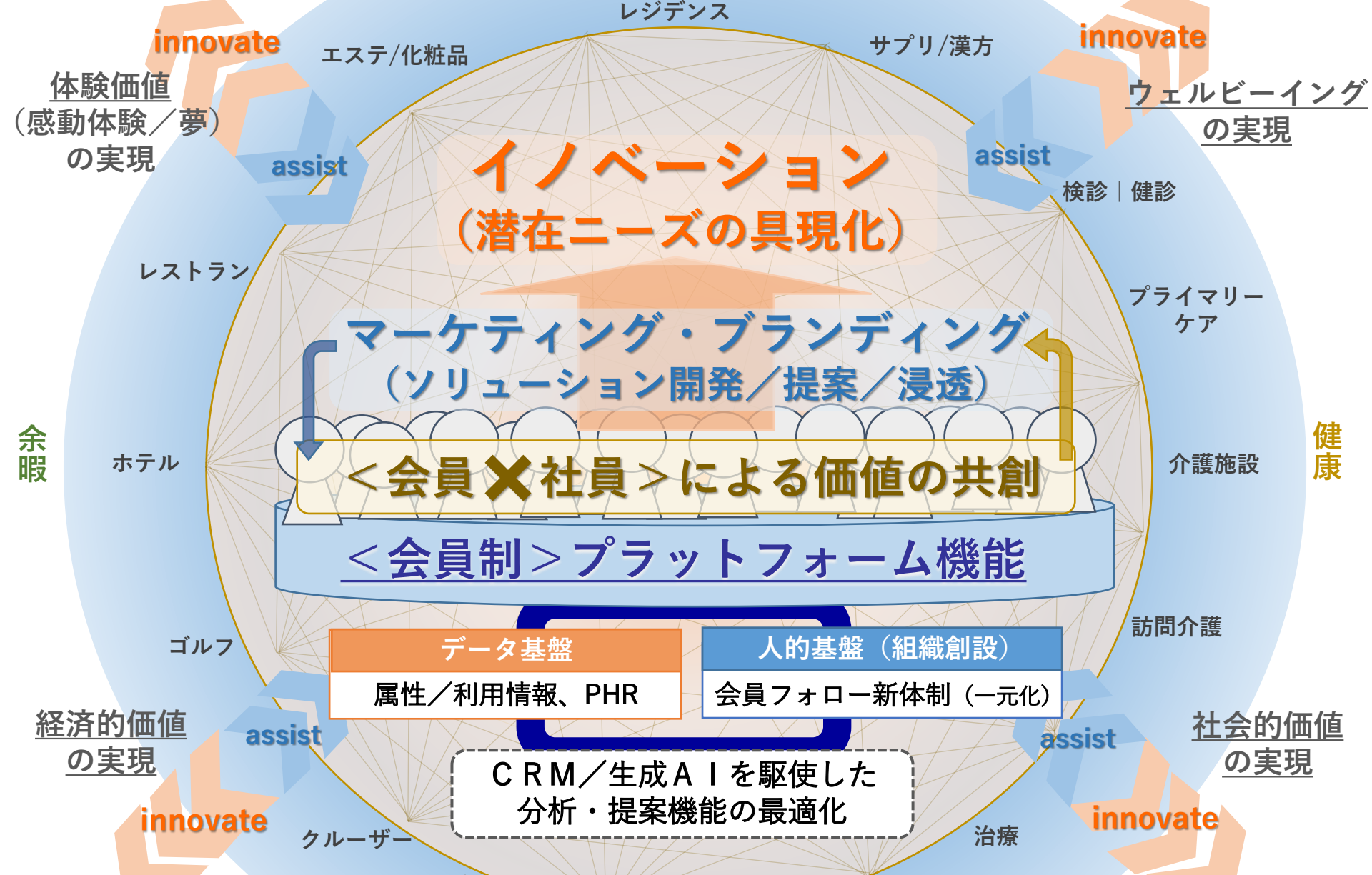
国内富裕層(2023年)165万世帯
(2021年比11%増)

純金融資産：364兆円

※(株)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

グループ会員層の拡がり





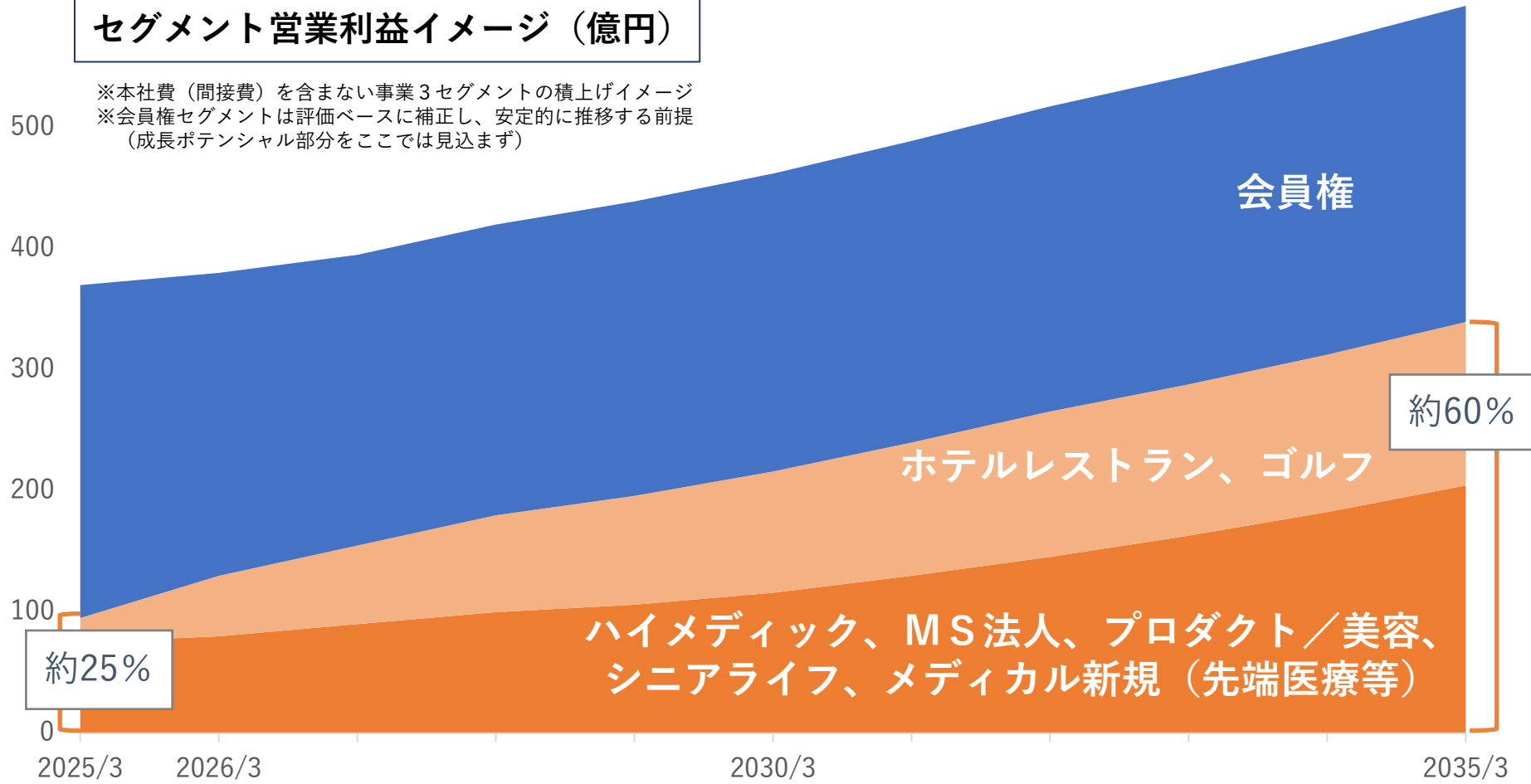
顧客接点の更なる深化 → プラットフォームの構築 → 会員制倶楽部の価値向上

長期の利益成長イメージ (2025.3~2035.3)

■ 今後10年間の成長イメージ (メディカル+ホテル運営の比率が上昇し、より安定感のある成長ステージへ)

セグメント営業利益イメージ (億円)

※本社費 (間接費) を含まない事業3セグメントの積上げイメージ
 ※会員権セグメントは評価ベースに補正し、安定的に推移する前提
 (成長ポテンシャル部分をここでは見込まず)



- ・ SAC 3 物件の開業
- ・ 価格改定等収益力強化
- ・ 人財、IT投資の強化
- ・ 営繕投資の強化
- ・ 新機軸の立ち上げ

- ・ 継続的な会員増加
- ・ 再投資物件の販売開始
- ・ 新機軸を収益化
- ・ XIV建替えモデル始動
- ・ メディカル100億突破

- ・ 会員制リゾート事業のサステナブル化
- ・ 会員数 (口数) 25万人の突破
- ・ HM会員4万5千人の突破
- ・ シニアレジデンス利用会員の増加
- ・ 海外、新機軸の拡大

収益力の向上・収益性の改善

※下線部は直近四半期における変化・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「金沢」を販売開始(3/21~)
- ・ 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
- ・ 2025年1月に三菱商事(株)との合併会社を設立
- ・ 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⇒2025.3末：39.9万人へ増加)

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

中期経営計画「サステナブルコネクト」の推進

区分	カテゴリ	テーマ	マテリアリティ	KPI目標	2023年度実績	2024年度実績
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(スコープ1,2)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	139,338 t -CO ₂ (2019年度比2.4%減) 34.19 t (2019年度比21.8%減) 54.9%	142,216t-CO ₂ (2019年度比0.3%減) 31.9t (2019年度比26.8%減) 60.0%
			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	●「ご一緒に、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	20.0万名	20.5万名
			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」	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%	19.60%	20.70%
			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%	68.20%	67.80%
			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%	66.40%	77.30%
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・リスクマネジメント体制を強化し、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。	機関投資家とのIR ミーティング: 年間200回	機関投資家とのIR ミーティング: 年間236回

<2026年3月期1Qの主なトピックス>

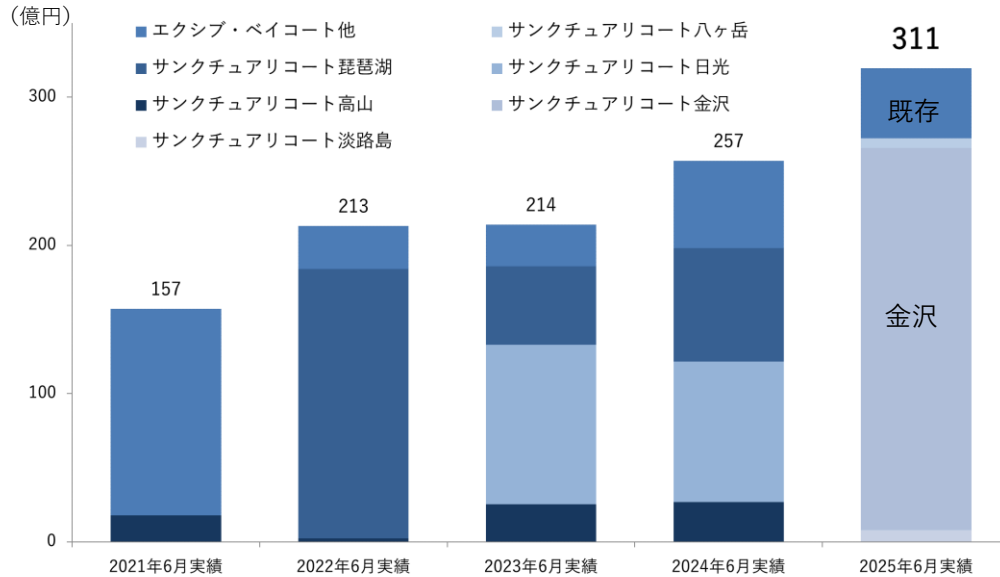
取り組み内容	マテリアリティ
・サステナブルツーリズムで地域共創を推進し京都観光モラル事業者に選定	③④⑤⑥
・HR'SSDGSアワードでホテル人材開発プログラムが最優秀賞受賞	④⑤⑨
・地域連携による食品リサイクルを通じた農産物をお客様に提供	②⑥
・経営と執行の分離によるガバナンスの強化	⑩



HR'sSDGSアワードで最優秀賞に選ばれた当社ホテル独自の人材開発プログラムは、顧客満足度の向上、スタッフの退職率の低下、エンゲージメント指数の向上などに成果が現れています。

契約状況詳細（4-6月）

【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】



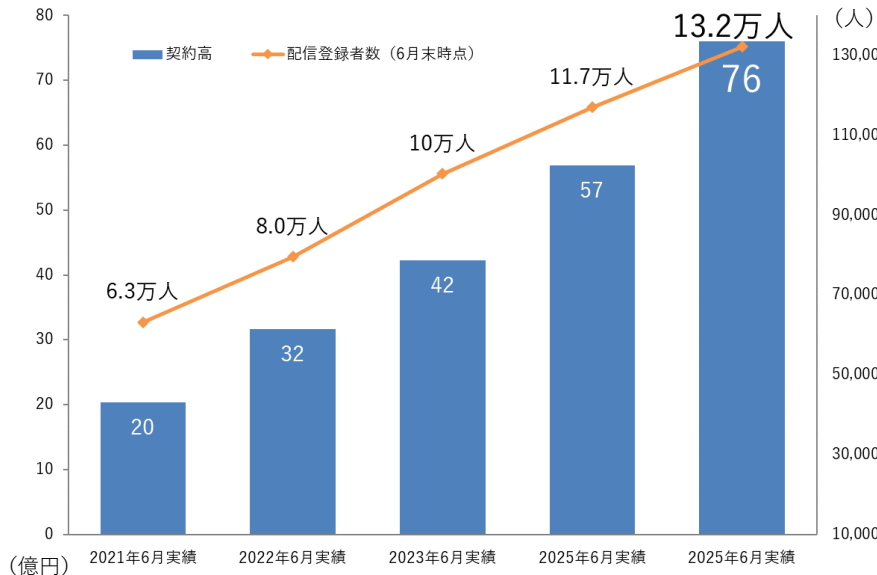
サンクチュアリコート金沢
 2029年3月開業予定
 客室数：167室
 販売率：23%
 支社別販売割合：
 （東24%、横21%、名30%、阪25%）



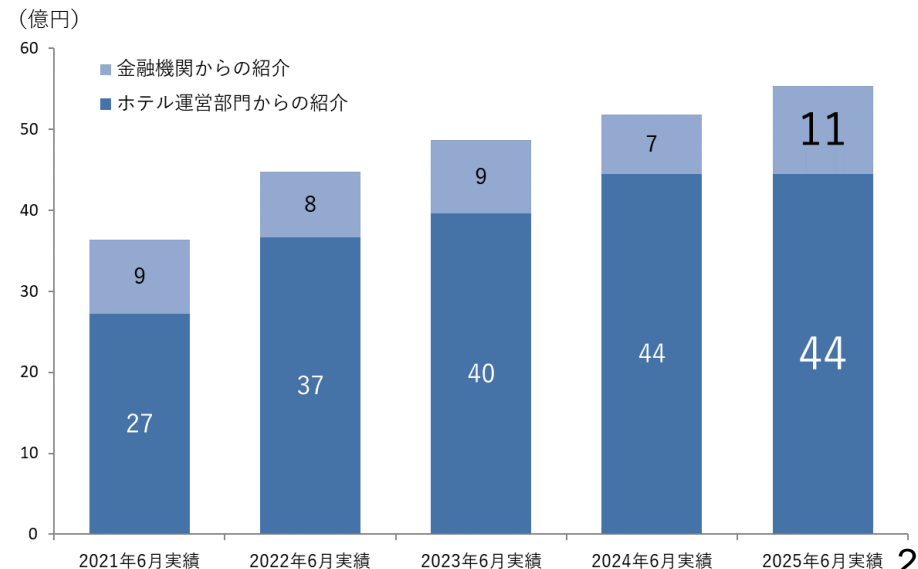
サンクチュアリコート淡路島
 2029年10月開業予定
 客室数：182室
 販売率：0.6%
 6/20～30の契約状況：199口 33億円
 （内、25億円は7月に計上）

◎2025.6末ホテル会員権在庫：2,478億円

【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)】



【サンクチュアリコート金沢 2025.3.21 販売開始】

室数：167室（年8泊商品換算で7,515口を販売） デザインコンセプト：金沢ラグジュアリーモダン

主な特色：全客室温泉付きのビューバス、ゴルフ場併設

販売価格：935万円（クラブスイート年間8泊タイプ）～4,361万円（ロイヤルスイート年間16泊タイプ）

※7月より価格改定
※税込み

3/21～6/30計上済契約高：258億円 入会属性：87%が法人契約



【サンクチュアリコート淡路島 2025.6.20 販売開始】

室数：182室（年8泊商品換算で8,190口を販売） デザインコンセプト：ロマネスク様式を意識したデザイン

主な特色：古城を感じられる内装と、こだわりの調度品に現代的なエッセンスを加え、

まるで古城に泊まるかのような特別な体験

販売価格：946万円（クラブスイート年間8泊タイプ）～4,570万円（ロイヤルスイート年間16泊タイプ）

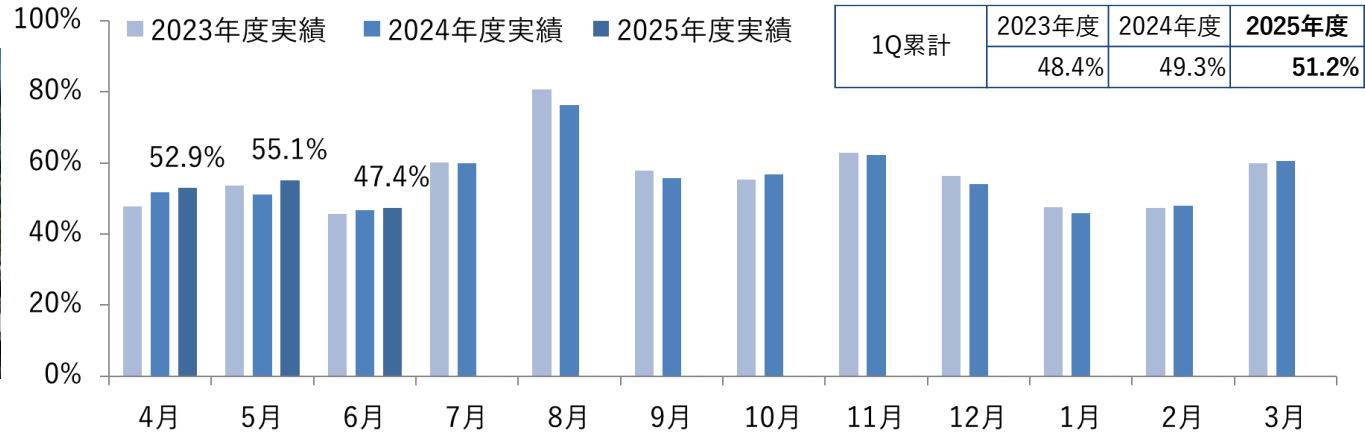
※税込み

6/20～6/30計上済契約高：8億円 入会属性：91%が法人契約

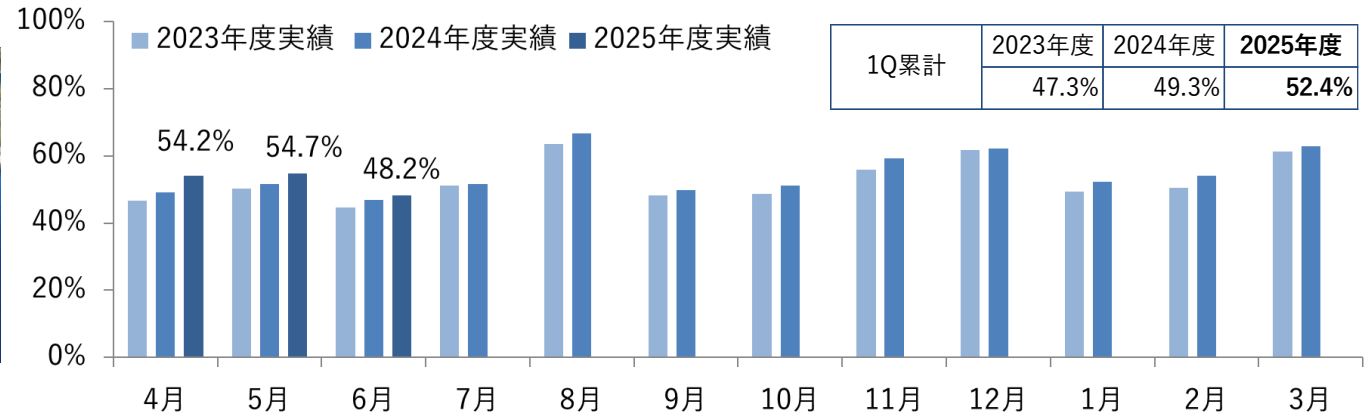


会員制ホテル稼働率（月別ブランド別）

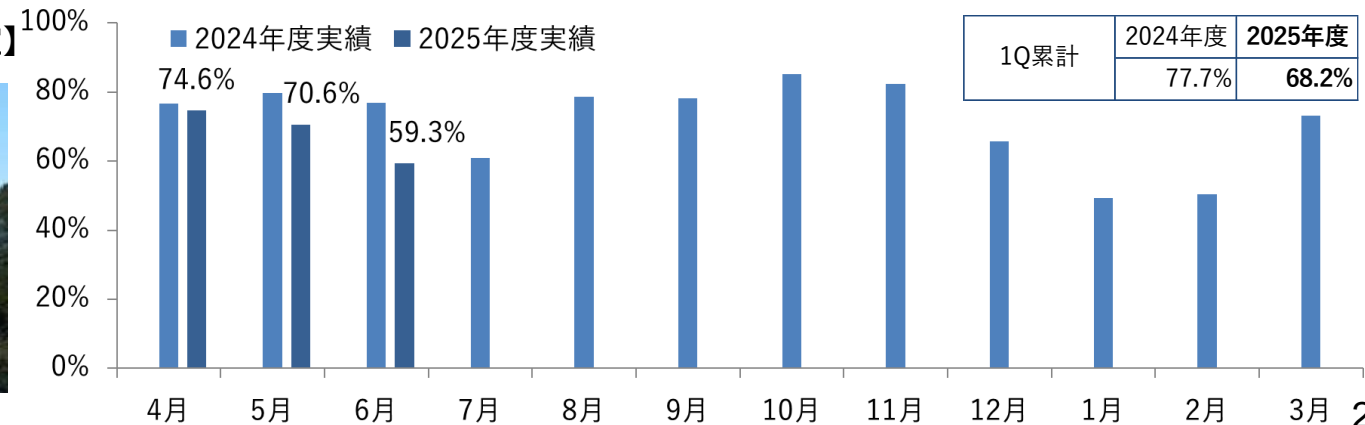
【エクシブ：全3,613室】



【ベイコート：全824室】



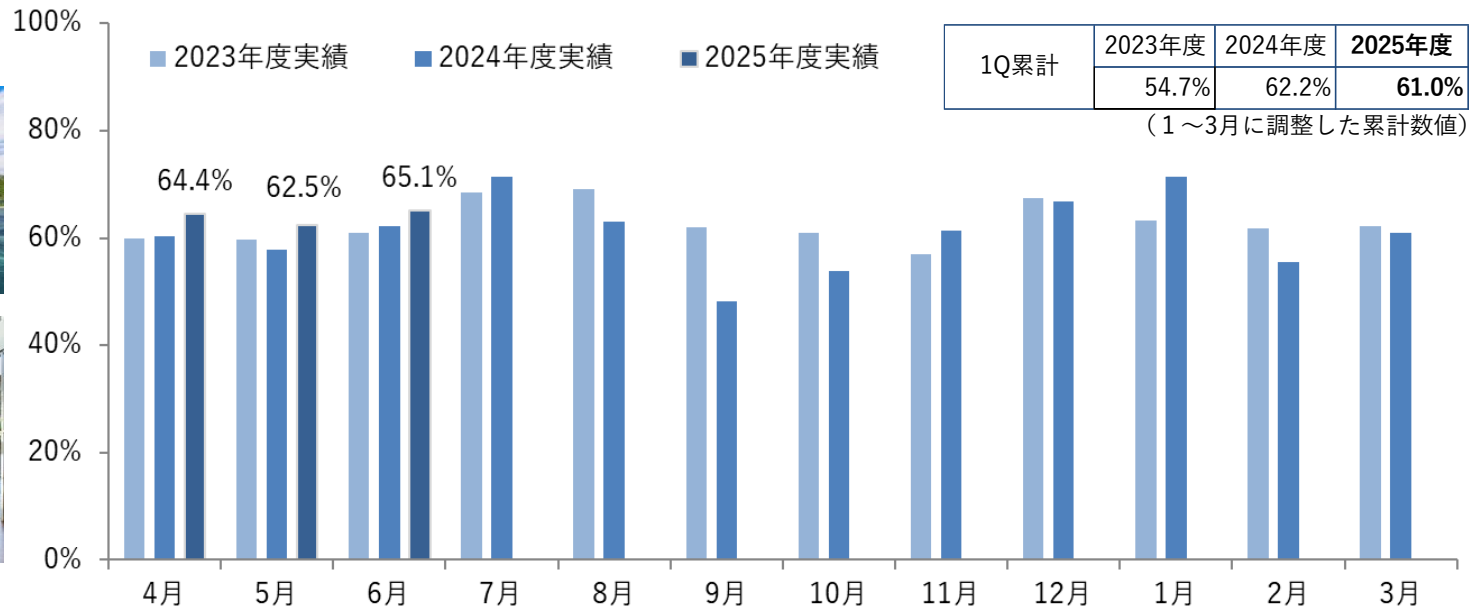
【サンクチュアリコート：全288室】



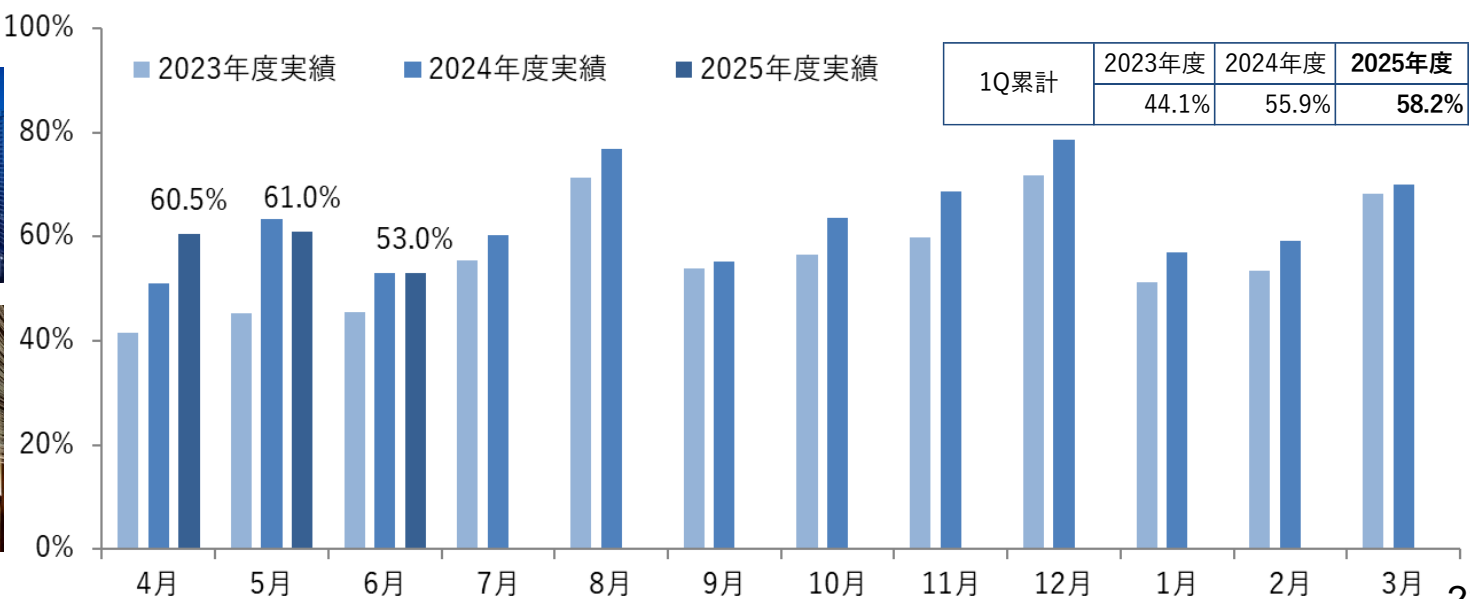
一般ラグジュアリーホテル稼働率 (カハラブランド)

【ハワイカハラ：338室】

※3ヵ月遅れで連結



【横浜カハラ：146室】





株式会社 Noage International

2025年1月に三菱商事株式会社とメディカル事業の海外展開を行うために合併会社を設立

【世界に向けた先進医療サービスの提供を本格的に開始】 2025年5月27日リリース

▼ベトナムでのプロジェクト始動

現地医療機関や行政と連携し、メディカルツーリズム拠点の整備を開始。

すでに数百名規模の受入れニーズが寄せられ、サービス提供に向けた準備を本格化。

▼新たな海外拠点や提携先の開拓

現地医療機関・施設との連携を深め、国際的な受け入れ体制を強化。

ASEANでのCancer Research Center構想



医療・ウェルネス分野におけるグローバルネットワークの拡充を進めながら、より多くの人々に質の高いヘルスケアを提供することを目指す。

【インドネシア富裕層向け医療ツーリズムを推進】 2025年6月24日リリース



2025年5月、Noage International はインドネシア・ジャカルタにて、JCB、バンクダナモンとのパートナーシップ締結に関する調印式を執り行いました。今後、JCB、バンクダナモンと協業し、インドネシアの富裕層向け訪日メディカルツーリズムプログラムの提供に取り組みます。



⇒「東京ミッドタウンクリニック」「日本橋室町三井タワー ミッドタウンクリニック」にてインドネシアのJCBカード会員のお客様向けに“健康診断サービスの提供”“英語による事前問診・診療・診療後のフィードバック”を実施

【1Q連結業績】／【年間営業利益、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 >	2023年6月 実績	2024年6月 実績	2025年6月 実績
繰延（不動産売上）	+ 8,606	+7,406	+12,075
繰延実現（不動産売上）	-	-	-
売上高評価加味	+ 8,606	+ 7,406	+ 12,075
繰延（不動産利益）	+ 2,245	+1,947	+3,323
繰延実現（不動産利益）	-	-	-
営業利益評価加味	+ 2,245	+1,947	+3,323

※P.5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。

セグメント別実績詳細（4-6月）

RESORTTRUST GROUP

【会計ベースセグメント業績】

（百万円）

		2021年6月 実績	2022年6月 実績	2023年6月 実績	2024年6月 実績	2025年6月 実績	前年比
会員権	売上高	11,779	9,112	9,232	14,182	12,865	△9.3%
	営業利益	2,784	2,967	2,399	4,388	4,006	△8.7%
ホテル レストラン	売上高	15,131	20,086	22,224	24,231	26,177	+8.0%
	営業利益	△ 925	400	1,363	43	906	+2000.9%
メディカル	売上高	10,233	10,846	11,362	12,360	13,581	+9.9%
	営業利益	1,034	1,446	1,523	1,811	1,822	+0.6%
その他	売上高	174	180	174	174	172	△1.5%
	営業利益	74	121	101	115	110	△4.6%
本社	営業利益	△ 2,046	△ 2,425	△ 2,137	△ 2,302	△ 2,297	+5百万円
合計	売上高	37,319	40,224	42,994	50,949	52,796	+3.6%
	営業利益	920	2,510	3,250	4,057	4,548	+12.1%

物件別契約高詳細（4-6月）

【物件別契約高内訳】

※期末時点で未開業の物件

(億円)

	2021年6月 実績	2022年6月 実績	2023年6月 実績	2024年6月 実績	2025年6月 実績	※ 2025年6月 販売進捗率 (累計契約高)	2026年3月期 計画
新 規 物 件	—	—	—	—	—	—	31
サンクチュアリコート淡路島	—	—	—	—	8	0.6%	176
サンクチュアリコート金沢	—	—	—	—	258	23.0%	620
サンクチュアリコート八ヶ岳	—	—	—	—	7	96.7%	23
サンクチュアリコート日光	—	—	108	95	△ 1	—	13
サンクチュアリコート琵琶湖	—	182	53	77	△ 5	—	14
サンクチュアリコート高山	18	2	25	27	△ 3	—	14
ベ イ コ ー ト 計	32	7	17	28	23	—	101
エ ク シ ョ ン 他	107	22	12	31	25	—	99
会 員 権 セ グ メ ン ト 計	157	213	214	257	311	—	1,091
(未 開 業 物 件 小 計)	—	184	186	171	271		850
ゴ ル フ	3	2	2	2	2	—	4
ハ イ メ デ ィ ッ ク	22	17	20	21	20	—	73
合 計	183	232	237	281	333	—	1,168

物件別売上高詳細（4-6月）

【会員権セグメント売上 物件別内訳】

※期末時点で未開業の物件

(億円)

		2021年6月 実績	2022年6月 実績	2023年6月 実績	2024年6月 実績	2025年6月 実績	2026年3月期 計画
新	規	-	-	-	-	-	25
	物件						
	サンクチュアリコート淡路島	-	-	-	-	7	159
	サンクチュアリコート金沢	-	-	-	-	213	509
	サンクチュアリコート八ヶ岳	-	-	-	-	6	18
	サンクチュアリコート日光	-	-	92	80	△1	11
	サンクチュアリコート琵琶湖	-	155	45	64	△4	12
	サンクチュアリコート高山	15	2	21	23	△2	12
	ベ イ コ ー ト 計	28	6	14	24	20	87
	エ ク シ ブ 他	83	16	8	23	18	70
	ホ テ ル 会 員 権 計	126	179	180	214	256	905
繰延売上	新	-	-	-	-	-	△14
	規						
	物件						
	淡	-	-	-	-	△4	△87
	路						
	島						
	金	-	-	-	-	△115	△273
沢							
八	-	-	-	-	△3	△10	
ヶ							
岳							
日	-	-	△55	△41	+1	+376	
光							
琵	-	△86	△21	△33	-	-	
琶							
湖							
高	△8	△0	△10	-	-	-	
山							
全	ホ	118	93	94	140	136	896
	テ						
	ル						
	計						
そ	の	△0	△2	△2	2	△8	△6
	他						
会	員	118	91	92	142	129	890
	権						
	セ						
	グ						
	メ						
	ン						
	ト						
	計						

ホテルレストラン／メディカルセグメント 売上高詳細 (4-6月)

RESORTTRUST GROUP

【ホテルレストラン等セグメント売上内訳】

(百万円)

	2021年6月 実績	2022年6月 実績	2023年6月 実績	2024年6月 実績	2025年6月 実績	2026年3月 計画
エクスィブ	5,976	8,079	8,793	8,831	9,063	42,139
サンメンバーズ	244	474	628	704	767	3,621
トラステイ	484	331	554	622	700	2,695
ベイコート	1,723	2,418	2,825	2,917	3,156	14,743
サンクチュアリコート	-	-	-	629	1,415	6,434
年会費収入	2,357	2,392	2,396	2,505	3,093	12,439
保証金償却収入	1,012	1,014	971	970	1,033	4,106
ザ・カハラ・ホテル&リゾート	1,229	2,578	3,083	3,944	4,008	15,869
その他	2,104	2,797	2,971	3,105	2,938	11,564
合計	15,131	20,086	22,224	24,231	26,177	113,610

【メディカルセグメント売上内訳】

(百万円)

	2021年6月 実績	2022年6月 実績	2023年6月 実績	2024年6月 実績	2025年6月 実績	2026年3月 計画
ハイメディック事業	4,491	4,923	5,347	5,979	6,875	27,366
MS法人事業(一般健診)	1,749	1,832	1,916	2,202	2,520	9,492
プロダクトセールス事業	639	626	616	653	738	3,612
シニアライフ/先端医療	3,360	3,440	3,441	3,661	3,655	15,441
その他(消去含む)	△8	23	42	△135	△209	△172
合計	10,233	10,846	11,362	12,360	13,581	55,740

施設運営状況詳細（4-6月）

【ホテル運営状況】

宿泊者数

(千人)

	2021年6月 実績	2022年6月 実績	2023年6月 実績	2024年6月 実績	2025年6月 実績	2026年3月期 計画
エクシブ	284	413	415	427	436	2,048
サンメンバーズ	18	40	48	55	62	279
トラスティ	54	43	56	59	62	248
ベイコート	56	76	86	89	95	436
サンクチュアリコート	-	-	-	22	48	217

稼働率

(%)

	2021年6月 実績	2022年6月 実績	2023年6月 実績	2024年6月 実績	2025年6月 実績	2026年3月期 計画
エクシブ	34.3	48.8	48.4	49.3	51.2	57.3
サンメンバーズ	21.3	45.9	55.3	59.4	68.6	73.0
トラスティ	26.5	70.4	83.2	87.1	89.4	88.7
ベイコート	30.6	40.9	47.3	49.3	52.4	58.9
サンクチュアリコート	-	-	-	77.7	68.2	73.7

消費単価

(円)

	2021年6月 実績	2022年6月 実績	2023年6月 実績	2024年6月 実績	2025年6月 実績	2026年3月期 計画
エクシブ	20,390	18,879	20,471	20,702	20,773	20,573
サンメンバーズ	9,656	10,105	11,538	11,726	11,354	12,083
トラスティ	8,964	7,734	9,924	10,539	11,338	10,872
ベイコート	32,770	33,375	34,289	34,218	34,992	35,316
サンクチュアリコート	-	-	-	28,286	29,434	29,653

※2021年6月～2023年6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】

	2021年6月 実績	2022年6月 実績	2023年6月 実績	2024年6月 実績	2025年6月 実績	2026年3月期 計画
全施設平均入居率 (%)	87.2	86.6	87.2	87.4	87.0	91.4
居室数合計 (室)	2,097	2,094	2,094	2,092	2,092	2,092

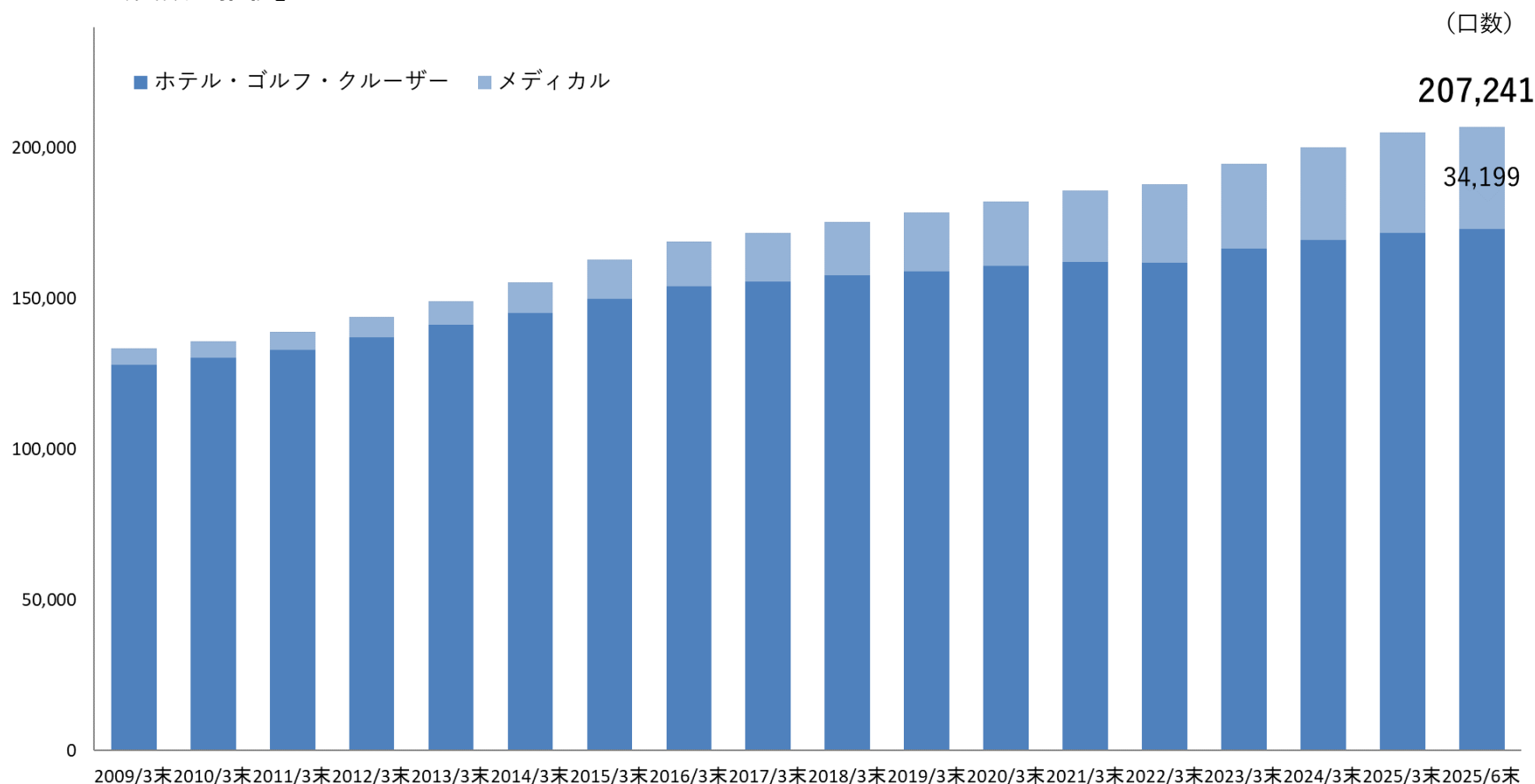
貸借対照表 (2025年6月末)

RESORTTRUST GROUP

(百万円)

	2025年3月期末 (前期)	2025年6月期末 (当期)	増減		2025年3月期末 (前期)	2025年6月期末 (当期)	増減
流動資産	196,390	204,016	+7,625	流動負債	170,005	179,081	+9,075
現金及び預金	28,352	30,200	+1,848	仕入債務	1,869	1,732	△137
売上債権	12,763	12,670	△93	借入金	5,465	11,972	+6,506
営業貸付金・割賦売掛金	106,890	111,561	+4,671	未払金	32,757	25,771	△6,986
有価証券	5,893	3,548	△2,344	前受金	107,225	116,468	+9,243
商品・原材料・貯蔵品	3,385	3,518	+133	前受収益	17,191	17,365	+173
販売用不動産	3,948	4,292	+343	その他	5,495	5,770	+274
仕掛販売用不動産	25,699	26,471	+772	固定負債	172,201	172,446	+245
その他	9,456	11,752	+2,295	長期借入金	2,531	2,367	△163
固定資産	296,558	296,700	+141	長期預り保証金	135,995	136,557	+561
有形固定資産	204,633	203,814	△818	長期リース債務	23,994	23,401	△593
無形固定資産	6,261	6,174	△87	その他	9,679	10,120	+440
繰延税金資産	21,363	20,391	△972	負債合計	342,207	351,527	+9,320
その他	64,299	66,318	+2,019	純資産合計	150,742	149,189	△1,553
				株主資本	139,563	139,003	△560
				自己株式	△4,919	△4,910	+9
				その他の包括利益累計額	9,674	8,756	△917
				非支配株主持分	6,424	6,340	△84
資産合計	492,949	500,717	+7,767	負債・純資産合計	492,949	500,717	+7,767

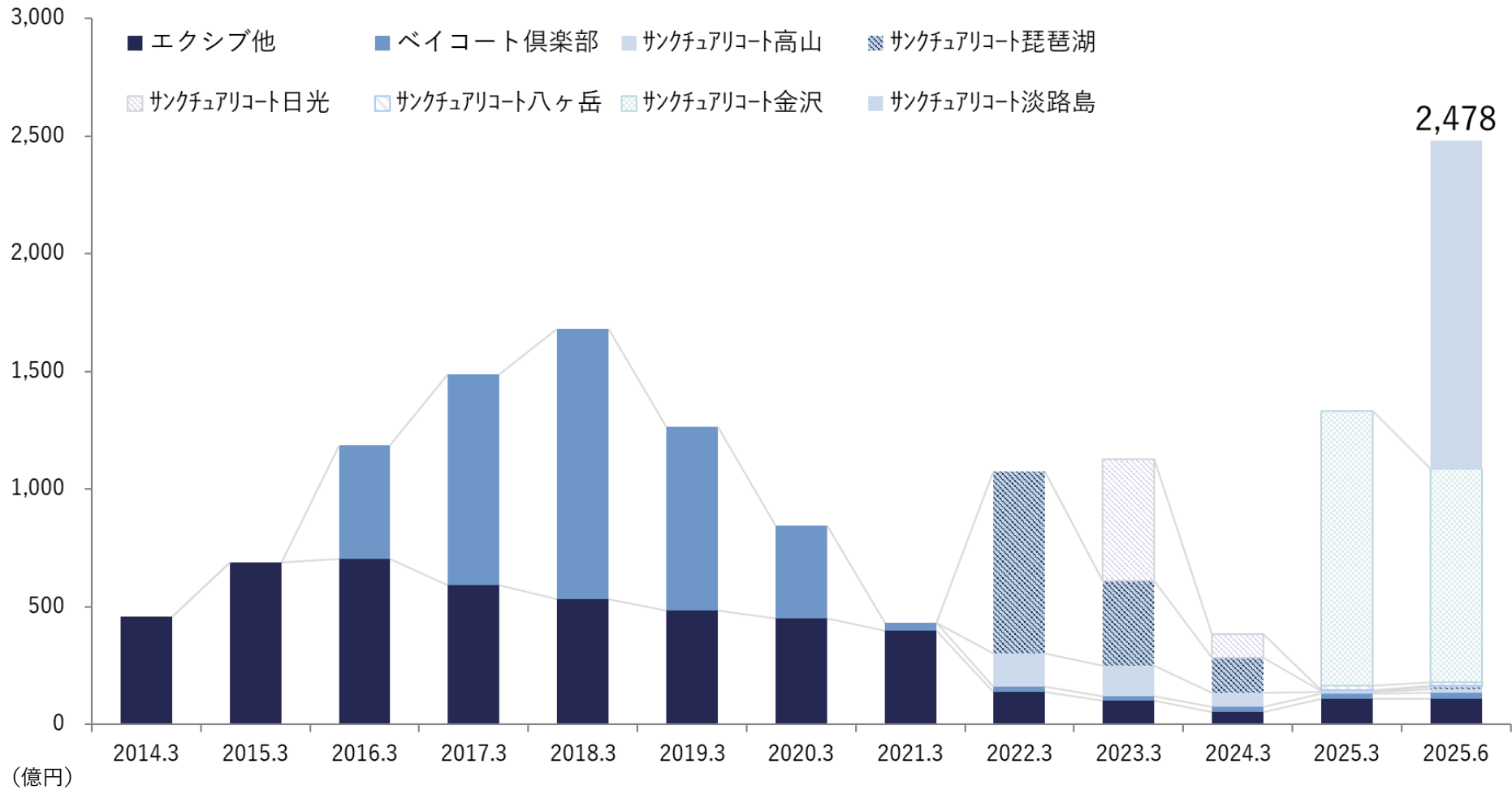
【グループ会員数の推移】



	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	
2025年3月末	17,496	23,845	78,837	19,649	30,314	33,647	403	1,316	205,507	
2025年6月末	18,972	23,872	78,818	19,344	30,329	34,199	395	1,312	207,241	XIV+BCC+HM+SAC 合計
2026年3月期増減	+1,476	+27	△19	△305	+15	+552	△8	△4	+1,734	+2,036

<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>

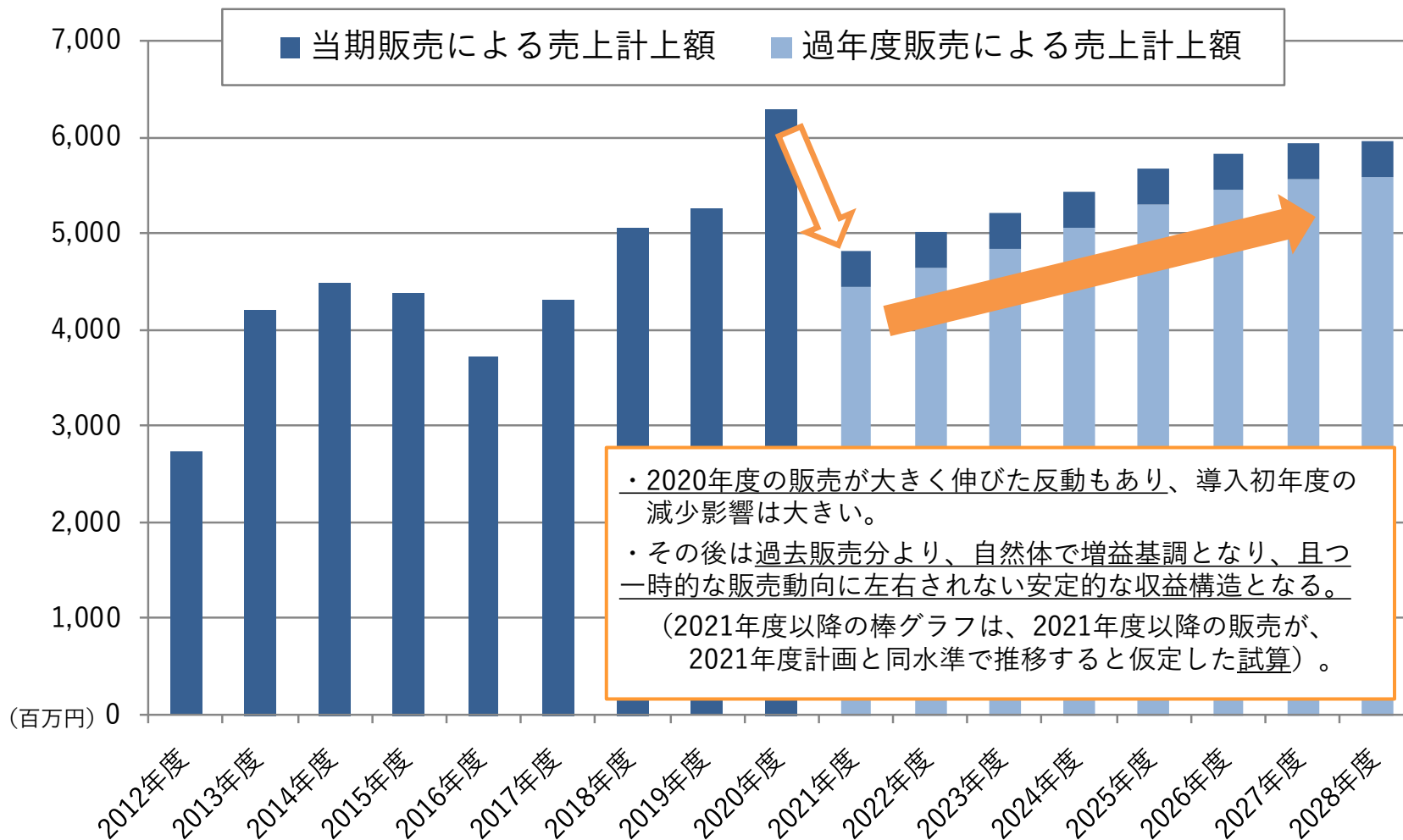
【ホテル会員権の契約高在庫】



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 IR・広報課

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