

ご一緒に、いい人生



2023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9月決算ハイライト、セグメント別実績、
2022年9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、上半期で過去最高を更新 2022年9月期「契約高」：(ホテル) 405億円、(メディカル) 34億円

- ・3/23に発売した新商品『サンクチュアリコート琵琶湖』の契約高320億円が全体を牽引。前期、『サンクチュアリコート高山』発売で上半期ホテル契約高で過去最高となった379億円を、さらに7%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443億円となり、過去最高となった)。
- ・メディカル会員権も34億円となり、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上半期で過去最高を更新

- ・会員制ホテルの稼働率がコロナ前の2019.9期を上回り、トラスティ譲渡分のマイナスを補って、上半期で過去最高の売上高。新型コロナウイルス拡大の影響により、2020年9月期には約30億の赤字となったホテルレストラン事業の上半期利益が、その後2期連続で、それぞれ30億円規模の増益。(2021.9期に黒字化、2022.9期は3,075百万円の利益)
- ・メディカル事業においても上半期の売上高で過去最高となったほか、利益としても過去最高の水準を継続。
(上半期のメディカル事業利益、過去最高となった2019.9期の3,040百万円に対し、当期2022.9は3,037百万円)

③ 通期の業績予想を上方修正(連結営業利益92億円⇒115億円)、 通期の配当予想を上方修正(年間40円⇒45円)

- ・会員権事業においては上期の上振れのほか、下期には10月20日に発売した「サンクチュアリコート日光」の発売に伴う販売効果が見込まれ、通期予想を上方修正。ホテルレストラン事業、メディカル事業では、上期の上振れ要因となった一部費用の未使用分については、下期での増加を織り込む。
- ・期末の配当予想を20円⇒25円と5円増配し、中間配当の20円と合わせた通期予想を45円に上方修正。

決算ハイライト(4-9月)

RESORTTRUST GROUP

(百万円)

	2019年9月 (コロナ前)実績	2020年9月 前々年実績	2021年9月 前年実績	2022年9月 実績	前年比	2019年度比 (コロナ前対比)	2022年9月 期初計画	期初計画比
売上高	84,197	86,276	76,430	84,016	+9.9%	△0.2%	81,000	+3.7%
営業利益	8,501	9,980	5,132	7,161	+39.5%	△15.8%	4,700	+52.4%
経常利益	8,750	11,159	6,810	7,442	+9.3%	△15.0%	4,400	+69.1%
当期利益	5,499	5,696	5,408	12,144	+124.5%	+120.8%	8,000	+51.8%
評価売上高	89,626	66,198	87,052	100,514	+15.5%	+12.1%	93,900	+7.0%
評価営業利益	10,324	△704	10,013	11,824	+18.1%	+14.5%	9,100	+29.9%

<評価売上高、評価営業利益>

2022年3月に発売した「サンクチュアリコート琵琶湖」の販売が好調に進み、会員権販売の契約高が過去最高となり業績を牽引したほか、ホテルレストラン事業が大きく改善し、前年比で評価売上高は15%増、評価営業利益では18%増となりました。また、コロナ前の2019年度との比較でも売上で12%、利益で14%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琵琶湖」は未開業の物件であるため、会計上の不動産売上や利益は開業時まで計上されず、開業の期に実現します。そのため当期の売上高、営業利益の計上額は評価ベースに対して限定的ではありますが、各事業が利益貢献し、全体の売上高及び各利益項目において計画と前年を上回りました。

<当期利益>

既に発表済の、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。

※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。

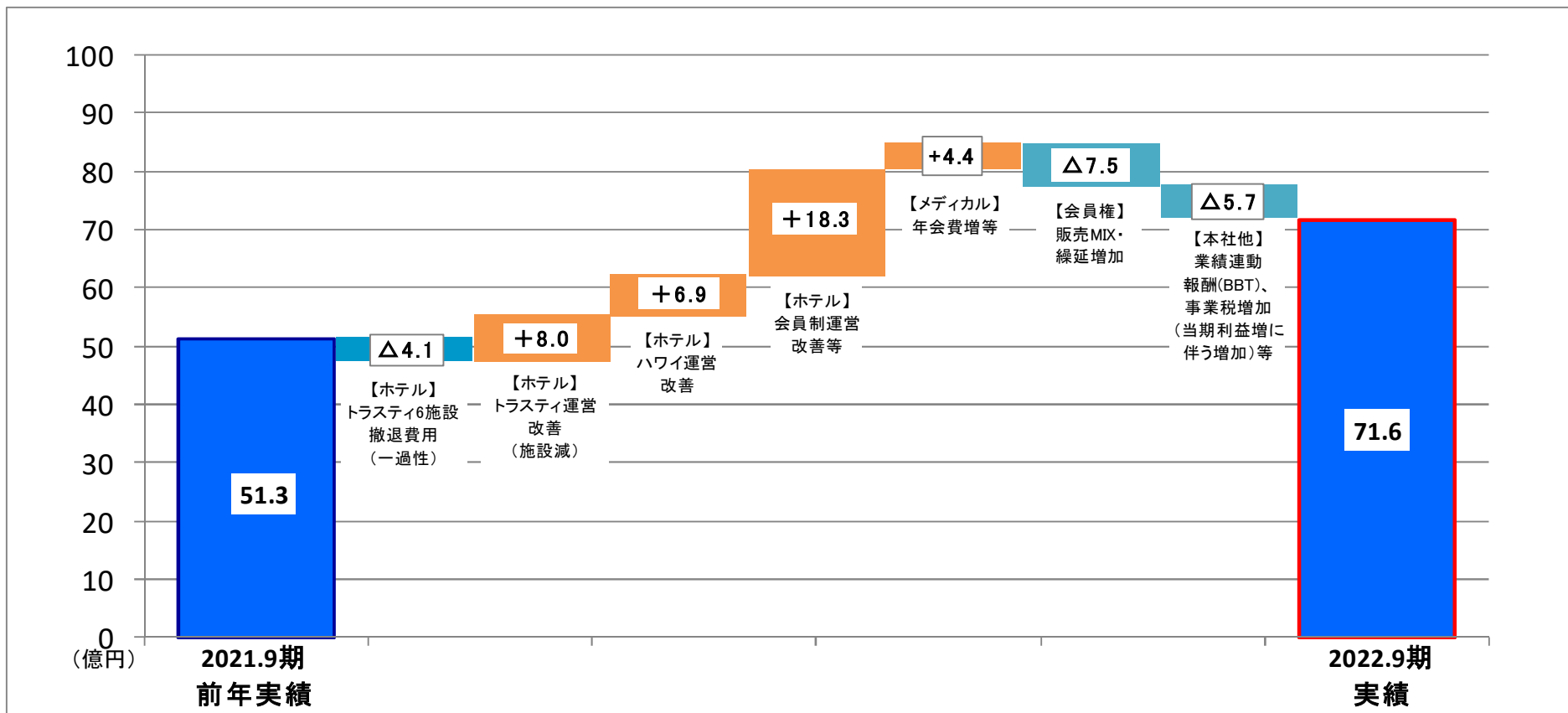
【評価売上高／評価営業利益】について ※評価算定上の計算根拠は、P.44をご参考ください

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9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20億円の改善となった（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(4-9月) 主要3事業セグメント

RESORTTRUST GROUP

＜会計ベース＞

(百万円)

		2019年9月 (コロナ前)実績	2020年9月 前々年実績	2021年9月 前年実績	2022年9月 実績	前年比	対19年度比	2022年9月 期初計画	期初計画比
会員権	売上高	22,164	42,036	20,855	17,953	△13.9%	△19.0%	15,260	+17.6%
	営業利益	8,147	14,390	6,296	5,542	△12.0%	△32.0%	4,070	+36.2%
ホテル レストラン	売上高	42,167	25,143	34,382	43,748	+27.2%	+3.7%	43,290	+1.1%
	営業利益	1,478	△3,181	128	3,075	+2286.5%	+108.0%	2,340	+31.4%
メディカル	売上高	19,532	18,764	20,840	21,939	+5.3%	+12.3%	22,020	△0.4%
	営業利益	3,040	2,515	2,594	3,037	+17.1%	△0.1%	2,600	+16.8%

＜評価ベース＞

会員権	評価売上高	27,593	21,958	30,480	33,910	+11.3%	+22.9%	27,845	+21.8%
	評価営業利益	9,970	7,248	10,180	9,664	△5.1%	△3.1%	8,155	+18.5%
ホテル レストラン	評価売上高	42,167	25,143	34,382	43,748	+27.2%	+3.7%	43,290	+1.1%
	評価営業利益	1,478	△6,399	128	3,485	+2604.7%	+135.8%	2,740	+27.2%
メディカル	評価売上高	19,532	18,764	21,836	22,480	+2.9%	+15.1%	22,335	+0.6%
	評価営業利益	3,040	2,190	3,591	3,578	△0.4%	+17.7%	2,915	+22.8%

※ 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)。

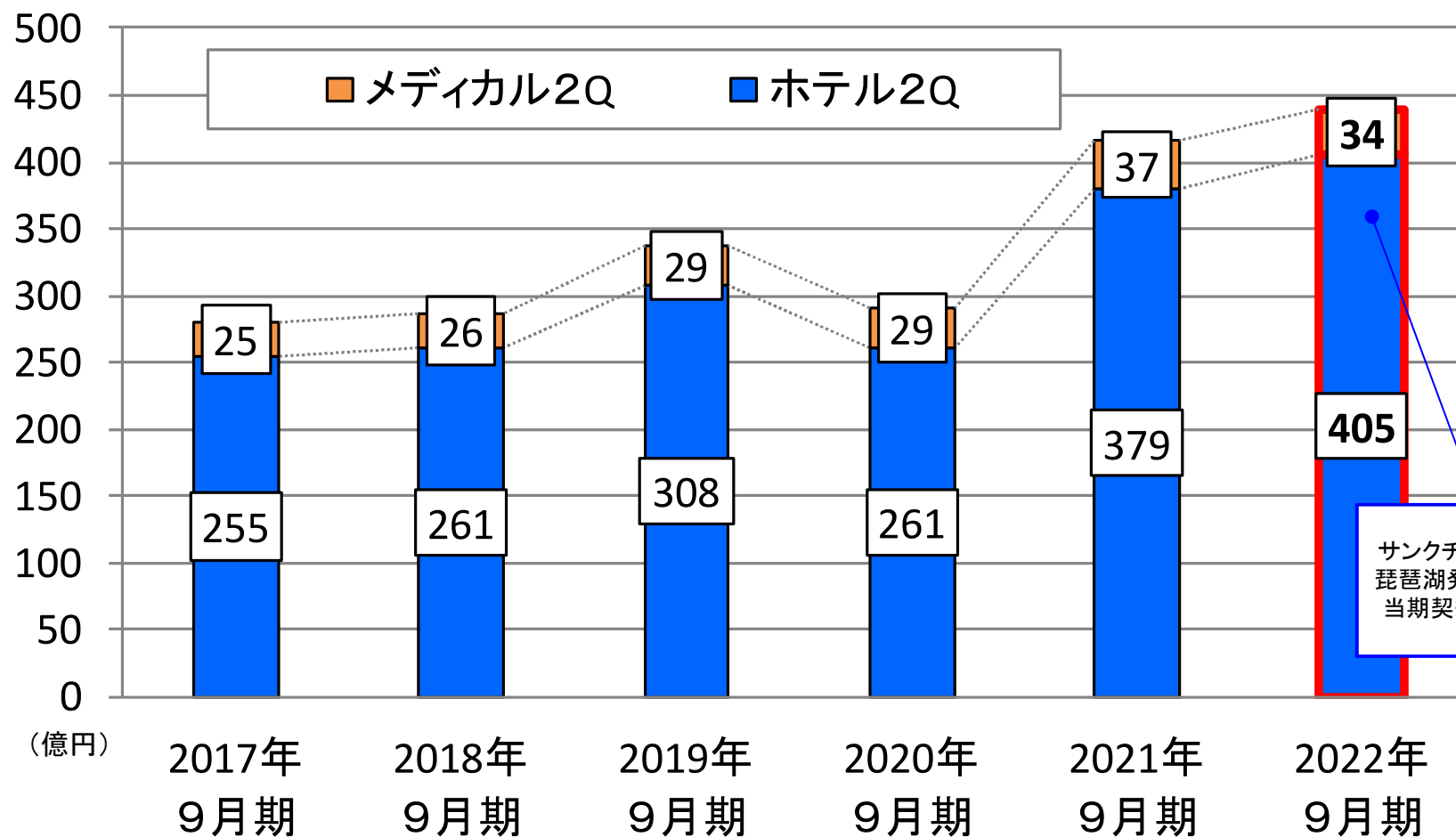
※ ホテルレストラン: 2022年度のホテルトラスティ6施設撤退に伴う一過性の費用を控除。2020年度クローズ時に会計上は特損計上となった固定費分を加味。

※ 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(4-9月)

ホテル契約高は、今年3月に発売した新商品「サンクチュアリコート琵琶湖」を中心に非常に好調に推移。前期末の契約が増加し、そのうち今期に入金・計上された期ズレ分が通常年度より20億程度増加。その影響も含め、上半期の過去最高額を大きく更新(前期:379億が最高)。ハイメディック販売も引き続き好調。

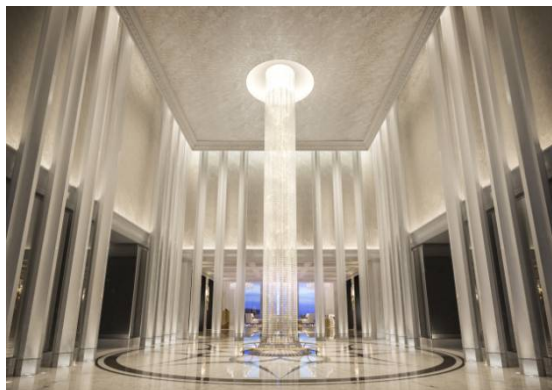


新商品「サンクチュアリコート琵琶湖」 会員権販売

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

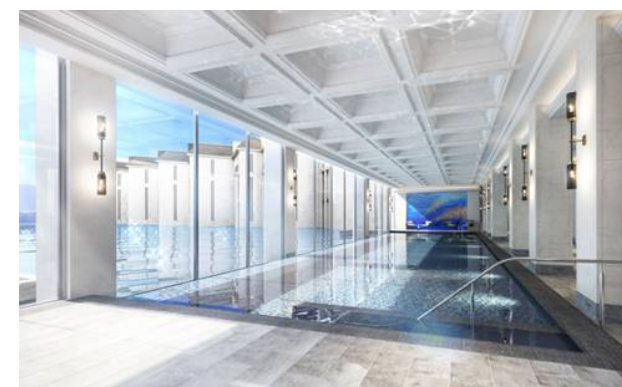
会員権販売開始	2022年3月23日
開業予定	2024年10月(予定)
総客室数	167室
付帯施設	レストラン(イタリア料理、中国料理、日本料理)ラウンジ & バー、ボールルーム、スパ(内風呂、炭酸泉風呂、露天風呂、サウナ)、トリートメントサロン、インドアプール、トレーニングジム、エグゼクティブルーム、プチック、ドッグラン等
会員権価格	743万円(10泊タイプ)~3,475万円(20泊タイプ)



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。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

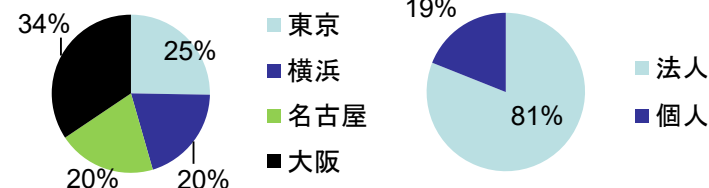
◆ドギー棟(29室を設置)

・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。

◆9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:2,807口(3/23~9/30)

＜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

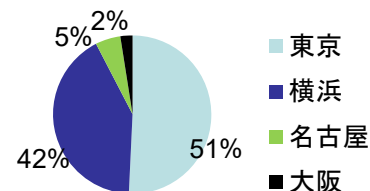
●「サンクチュアリコート日光 ジャパニーズモダンリゾート」施設概要

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)

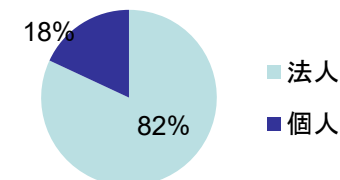
◆10月度の契約状況(上半期実績には含まず、3Q決算にて計上)

- ・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:499口(10/20~10/31)

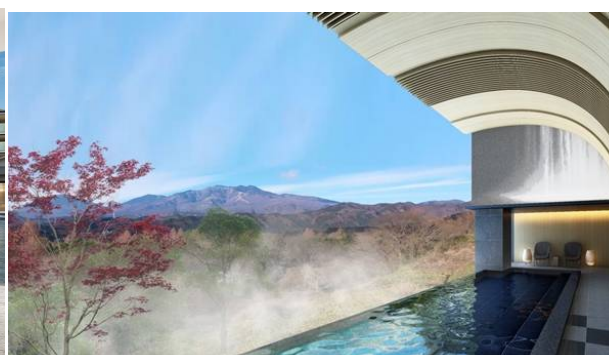
<地域別(支社別)の販売比率>



<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)

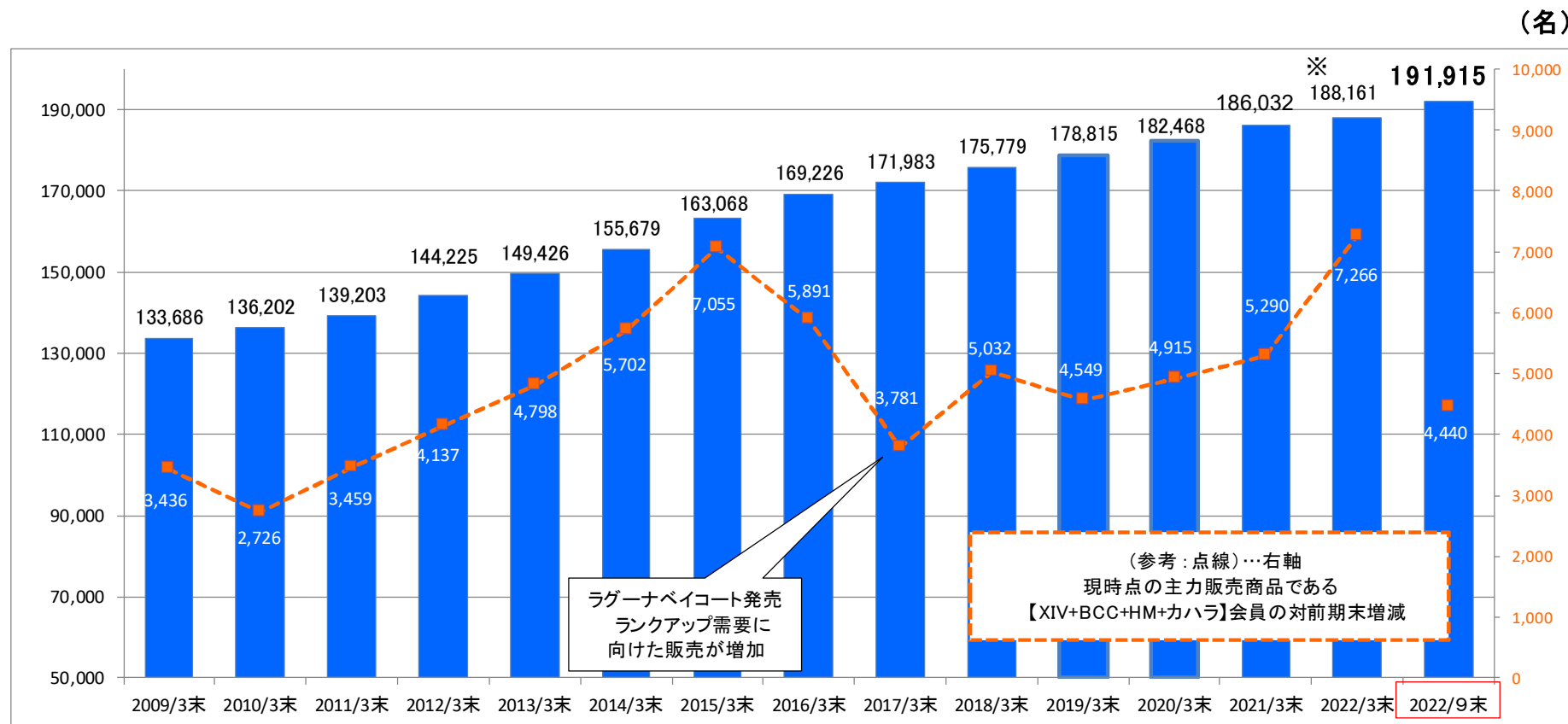
・ドギールームは、当社の東日本エリアの施設として、最多の設定とし、ドッグランも設置。

●「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



※ 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。

	サンチュアリゾート	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	
2022年9月末	5,663	23,922	79,771	23,700	30,190	27,246	428	995	191,915	XIV+BCC+HM +カハラ+SAC 合計
2022年9月期増減	+2,673	+185	+425	△779	+76	+1,009	+17	+148	+3,754	+4,440
2021年9月期増減	+1,575	±0	+1,157	△684	+120	+1,278	+5	+76	+3,527	+4,086

<会員権を複数所有されているケースについては、それぞれの会員権で1名ずつカウントしております>

「会員制モデル」を基軸とした成長 ①顧客数増加に向けた取り組み例

RESORTTRUST GROUP

富裕層増加、コロナ禍において会員権の訴求力上昇

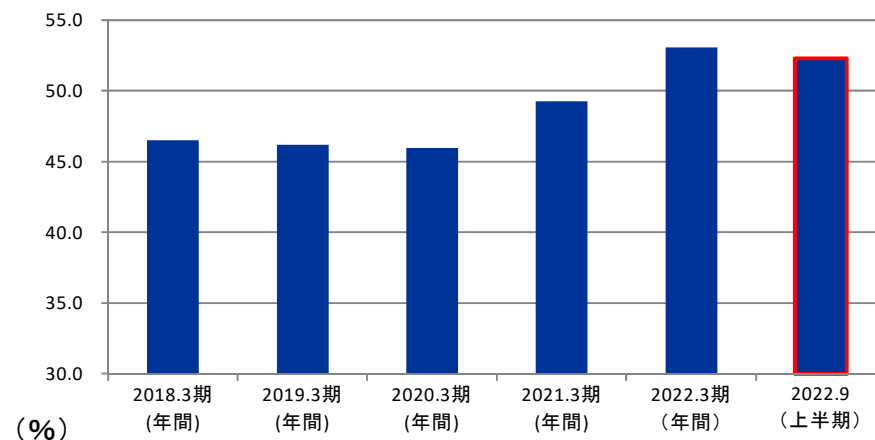
① 顧客数(会員数)の増加

入会経路、チャネル、商品の充実、
契約数(契約高)、契約効率向上
⇒販売戦略、デジタル活用

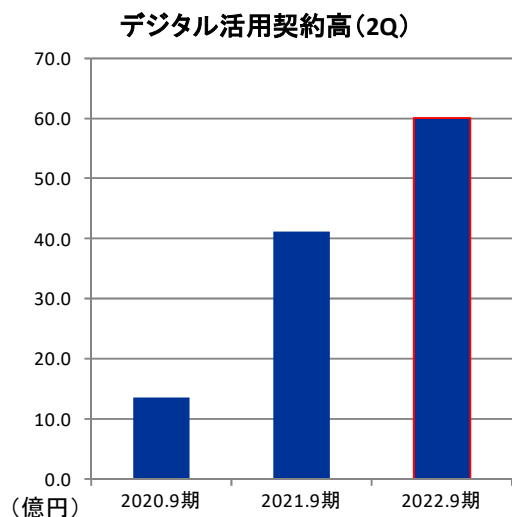
+

対象顧客、展開エリア
の拡充(関東、海外)
⇒ブランド戦略、認知向上

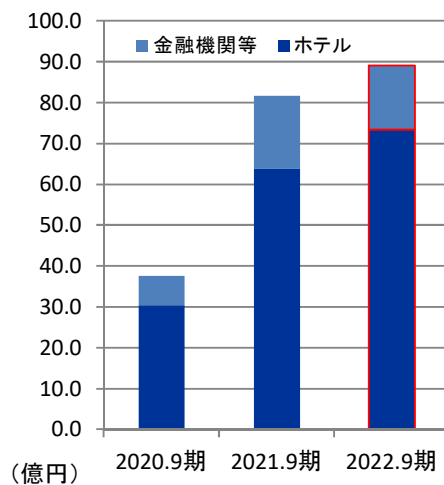
新規率(切替・買増以外の販売口数比率)の推移



入会経路の拡大、契約効率の向上



ホテル・金融機関等紹介契約高(2Q)



【デジタルマーケティング】

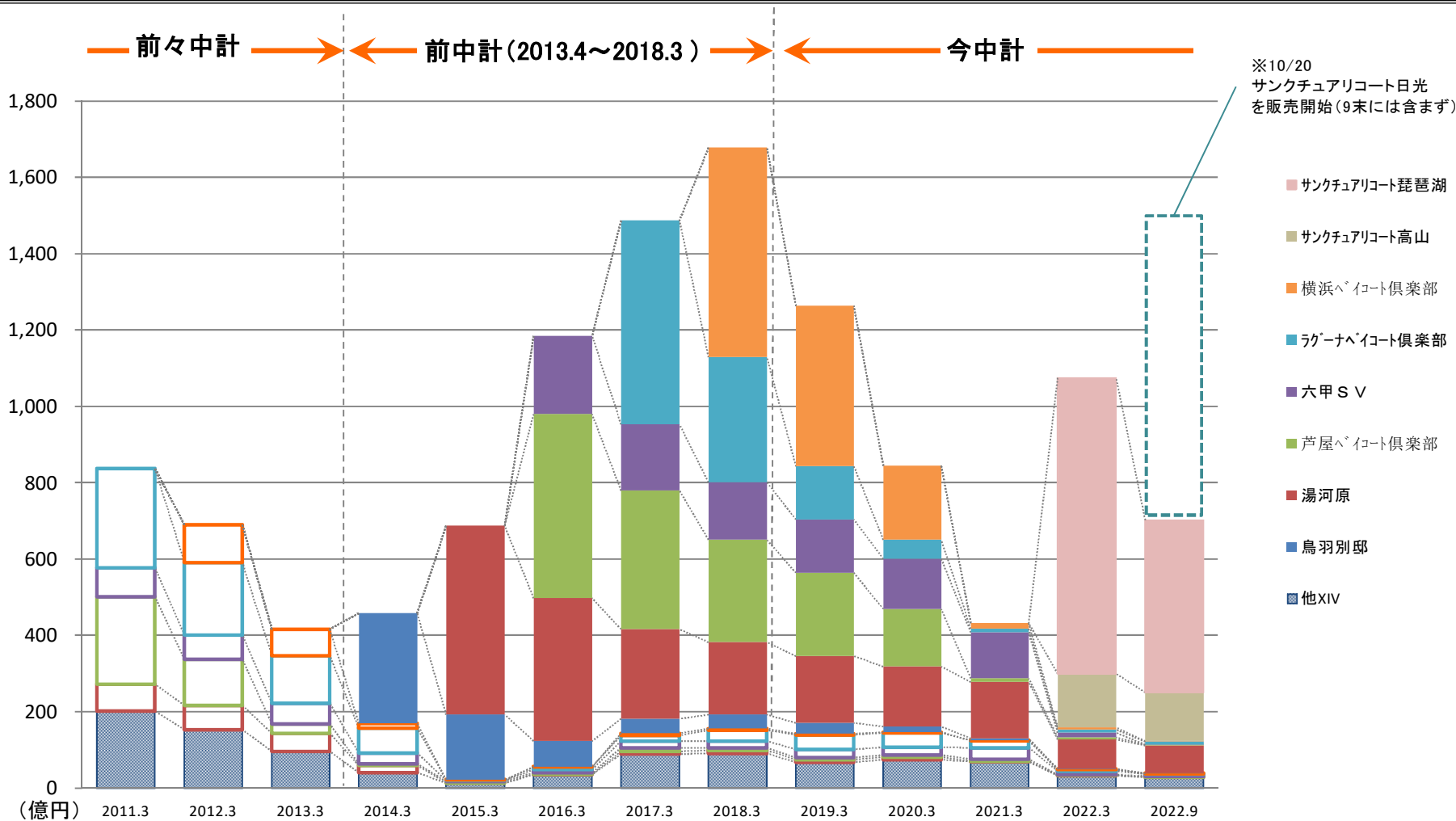
メールマガジン等を活用し、お客様のご興味、ご希望のタイミングに応じた、効率的な営業活動に寄与。ローリングプランの最終年度(2024.3)目標年間80億を既に達成。2023.3期計画では100億を目指し好調な推移。

【紹介契約の増加】

当社運営ホテル経由での紹介契約、金融機関等からの紹介契約の件数が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物件を着工し、2022.9末在庫は約700億円(ハワイ除く)。更に10月、日光を販売開始し直近で大きく増加。



※カハラクラブ ハワイを含まず

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＞

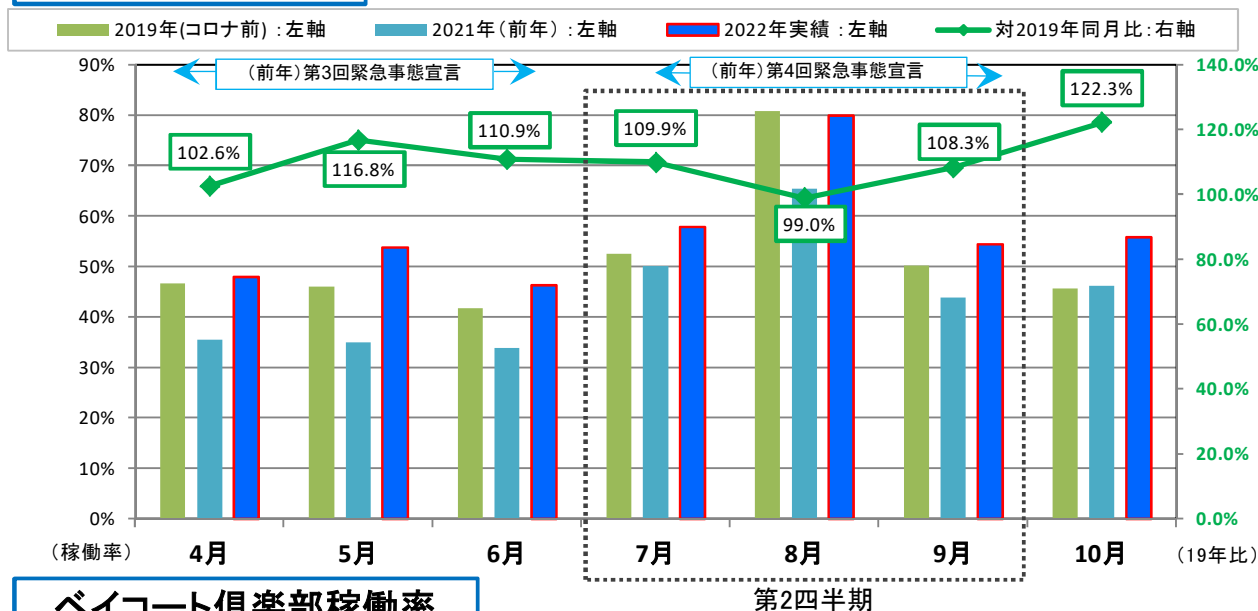
● 販売開始 ● 開業・取得

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			名古屋 フロア増床	● 関西 → 2024年度開業予定 (上期予定) ● 関東 → 2024年度開業予定 (4月頃予定)
	シニア レジデンス	● 本郷	● 常磐松	● アクティバ琵琶 ● 四条烏丸	● 馬車道	● 白壁 ● 萩窪	● 5施設※	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			

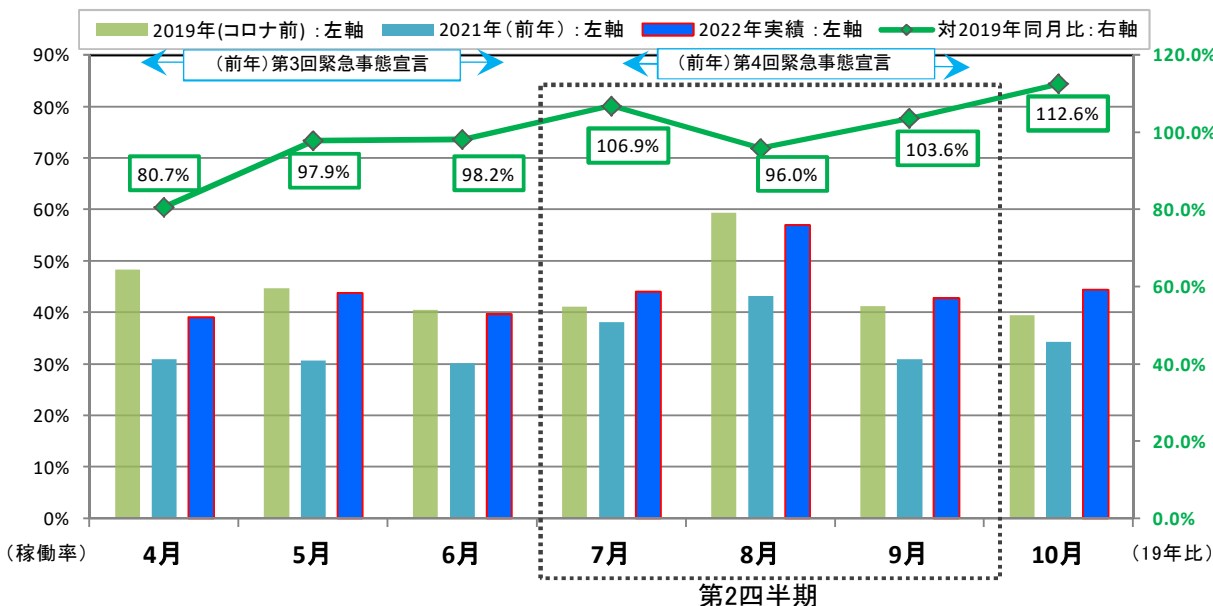
※介護付有料老人ホーム「フェリオ多摩川」、「フェリオ成城」、「フェリオ天神」、「フェリオ百道」、および住宅型有料老人ホーム「レジアス百道」

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、ベイコートがやや回復が遅れていたが、直近では19年を超過。
- ・今期8月は、新型コロナウイルス感染拡大の影響、9月の3連休には台風の影響を受けたものの、概ね好調を維持した。

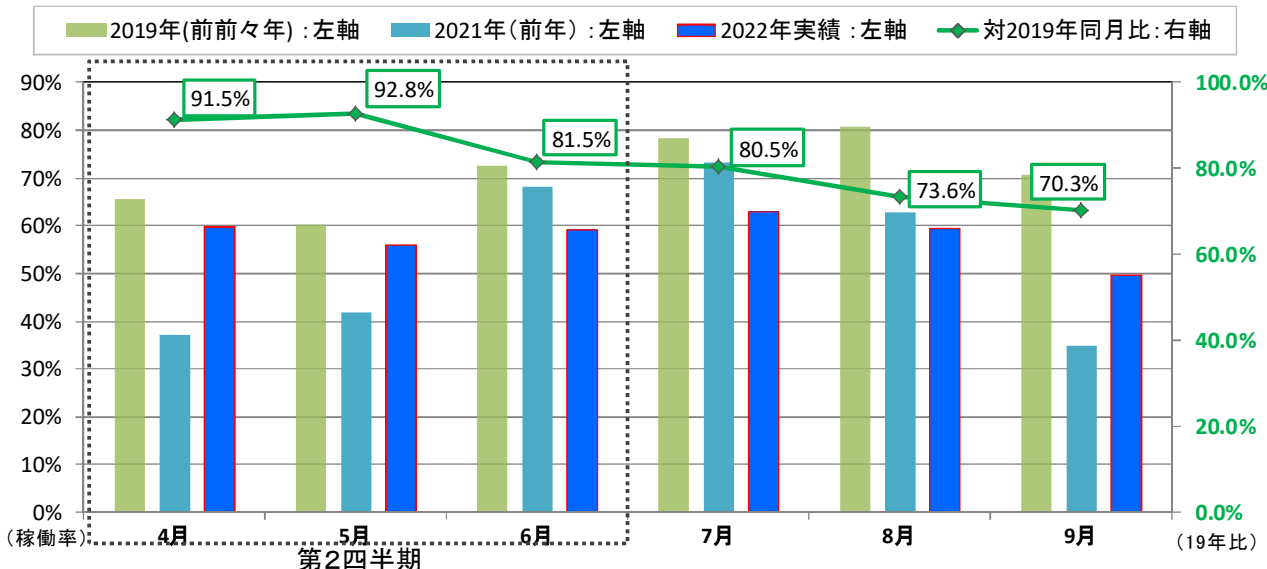
10月以降の実績見込み

直近の10月も好調に推移している。全国旅行支援の後押しもあり。
(11月以降、価格改定)

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



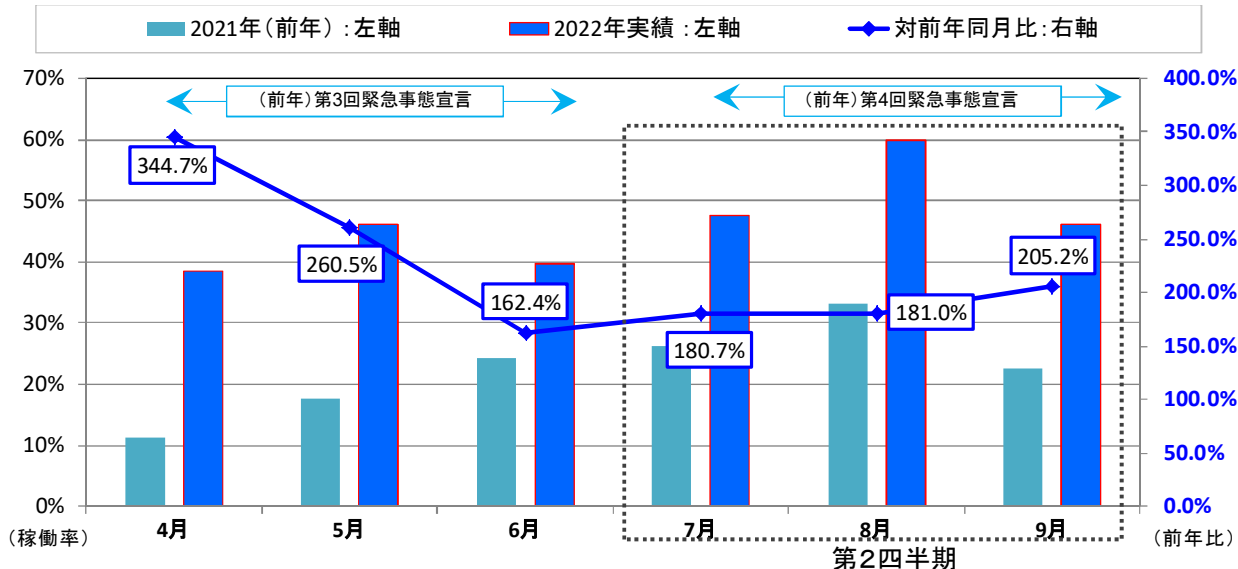
カハラハワイの概況

4-6月(2Q)、稼働は概ね順調に推移し、コロナ前比8-9割の戻りとなった。7月以降は、リベンジ消費の一服感や、航空運賃の高騰、ドル高、物価高などの影響もあり、やや低下。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)



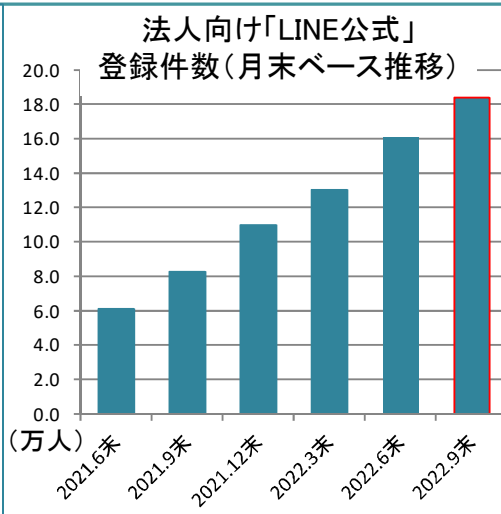
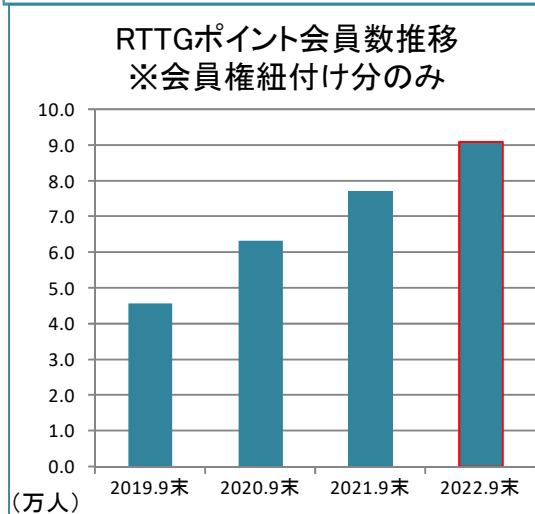
カハラ横浜の概況

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200%程に稼働率が上昇。ADRでは5万円に近い水準で推移しており、今後、東京に続き横浜でもインバウンドが回復すれば、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、7割程が入会済。従来、会報誌でご案内していたプラン等の発信をタイムリーに実施、グループ商品も周知。

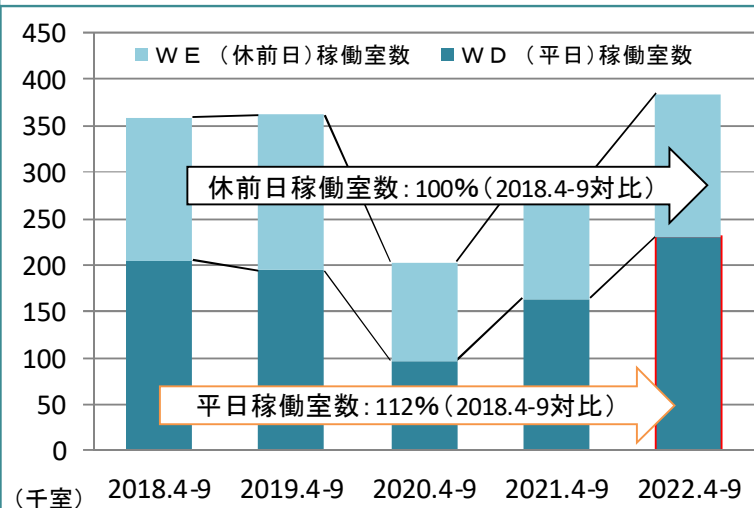
【LINE公式へのアプリ登録】

2020年9月導入。法人従業員の方向けに個別のご案内を強化。目標は30万人登録。

【社内評価制度の拡充】

グループの事業に横串をさし、相互利用促進、販売促進に向けたインセンティブ設計を充実。

上半期エクシブ稼働率の上昇要因の分解(平日稼働室数の増加)



今期上半期の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、特に平日稼働の進展が底上げした。(その結果として単価は若干低下した。)

現状では平日稼働率は45.9%であり(休前日は88.6%)、平日の上昇余地は、依然大きい。(日数:WD136/WE47)

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

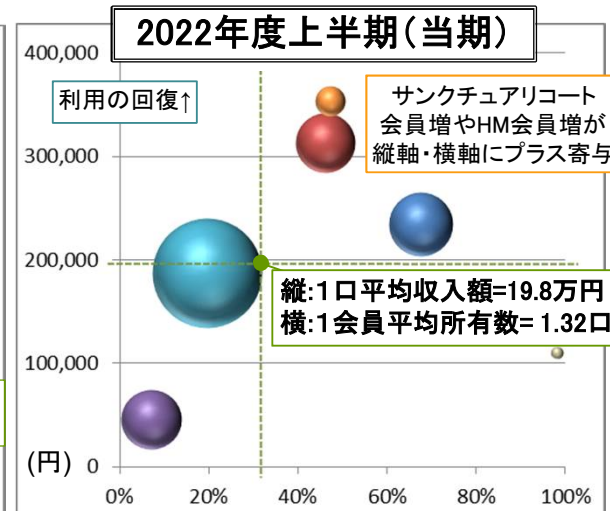
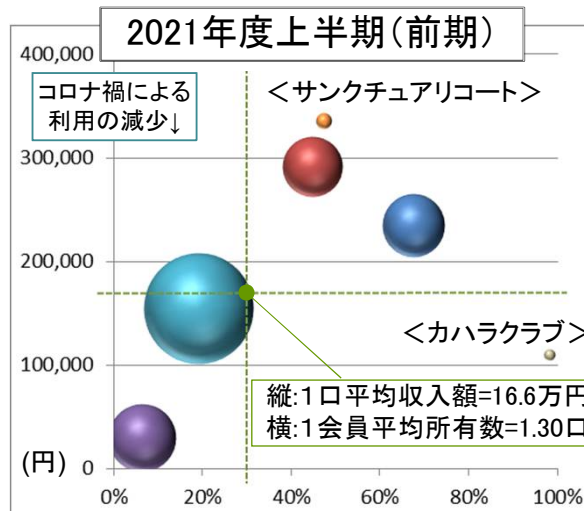
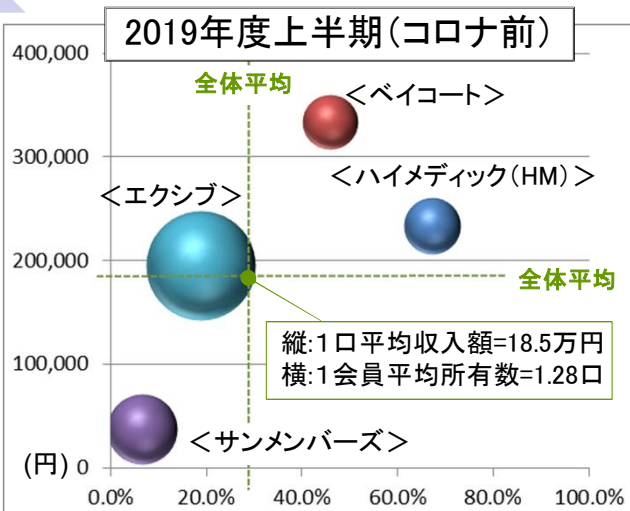
② 1顧客(会員)あたり利用額の増加

「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

【ブランド別】1口あたりの利用状況(上半期)／所有状況 ※円の大きさ=会員数、縦軸=1泊あたり利用金額×利用泊数(下表参考)+会費(上期分)

縦軸：会員権一口平均の運営収入額



横軸：クロスセル(各会員権を所有する会員が、他会員権と複数口を所有している比率)

2022年度上半期利用/所有状況		施設ブランド別 利用泊数(上期)				他会員権の所有割合		
		BCC	XIV	サンメン	計	他ホテル	HM	計
所有会員権	サンチュアリコート	1.8	2.9	0.0	4.7泊	約3割	約3割	約5割
	ベイコート	1.8	2.0	0.0	3.8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	0.2	3.0	0.1	3.3泊	約1割	約1割	約2割
	カハラクラブ					約9割	約5割	約10割
	サンメンバーズ		0.6	0.3	0.9泊	1割未満	1割未満	約1割

サンチュアリコート会員の傾向、会員権の特徴／運営上の利点(開業後)

複数所有	HMの所有率が高く、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)。當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、サンチュアリコートの縦軸には年会費見合いを算入(実績は未開業のため計上なし)。カハラクラブは、渡航可能な場合の収入を算入(今期実績には計上なし)。

【1会員あたり利用額(参考値)＝縦軸×横軸】

- ・2019年度上期:18.5×1.28＝23.7万円
 - ・2021年度上期:16.6×1.30＝21.5万円
 - ・2022年度上期:19.8×1.32＝26.1万円
- ⇒2019年度比+2.4万円(約10%増)

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

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

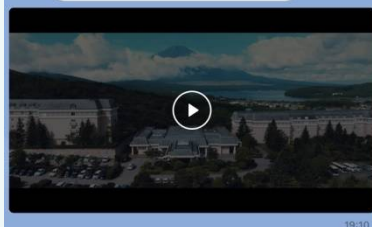
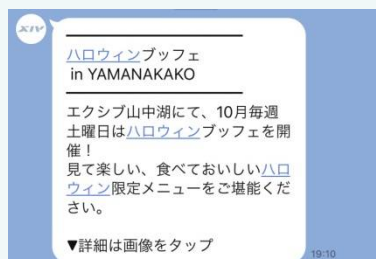
RESORTTRUST GROUP



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



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



LINEWORKS

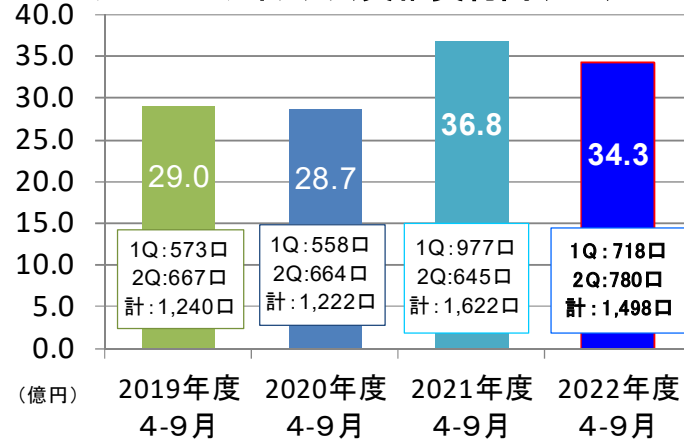
営業スタッフが担当している
会員様とコミュニケーション
をとるために使用。対面・電
話に次ぐ手段。おすすめプ
ラン等の個別案内だけでなく、
予約も受付

メディカル事業の状況

RESORTTRUST GROUP

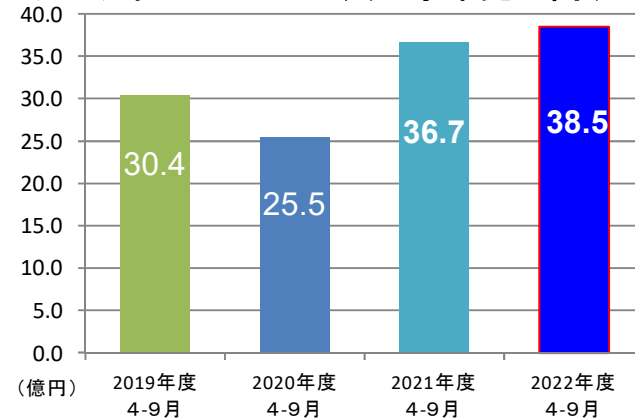
2022年9月期のハイメディック会員権は引き続き好調な販売となった。2020年4-5月に一時クローズした一般健診や、エイジングケア事業も順調に回復。シニア向け施設の運営ではコロナ禍の影響が続いており、新商品を検討中。

◆ ハイメディック会員権契約高(2Q)



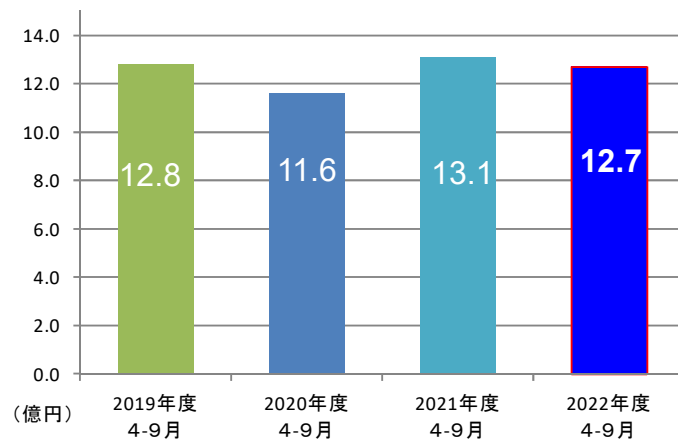
コロナ禍においてニーズが拡大。ホテル会員権在庫減少もあり急増した前年には及ばないものの、当期も過去2番目となる高水準。

◆ メディカルサービス法人事業売上高(2Q)



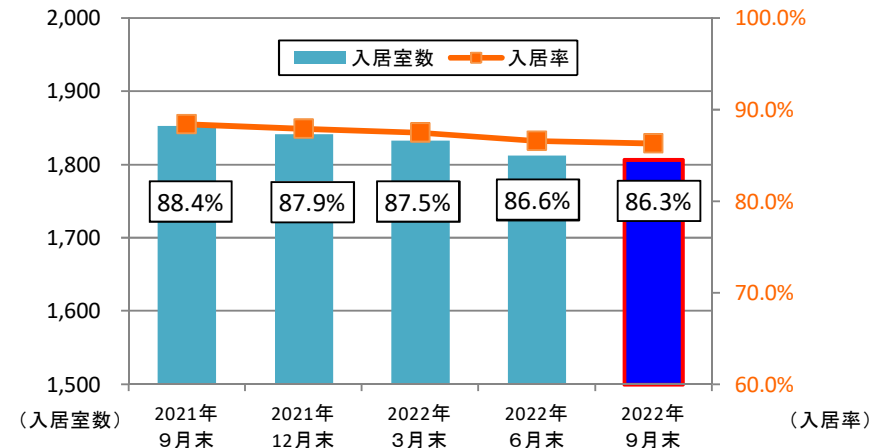
2020年度のコロナ禍より回復し、今期も好調に推移。

◆ エイジングケア売上高(2Q) ※物販売上等



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

◆ シニアライフ事業の四半期別入居室数推移

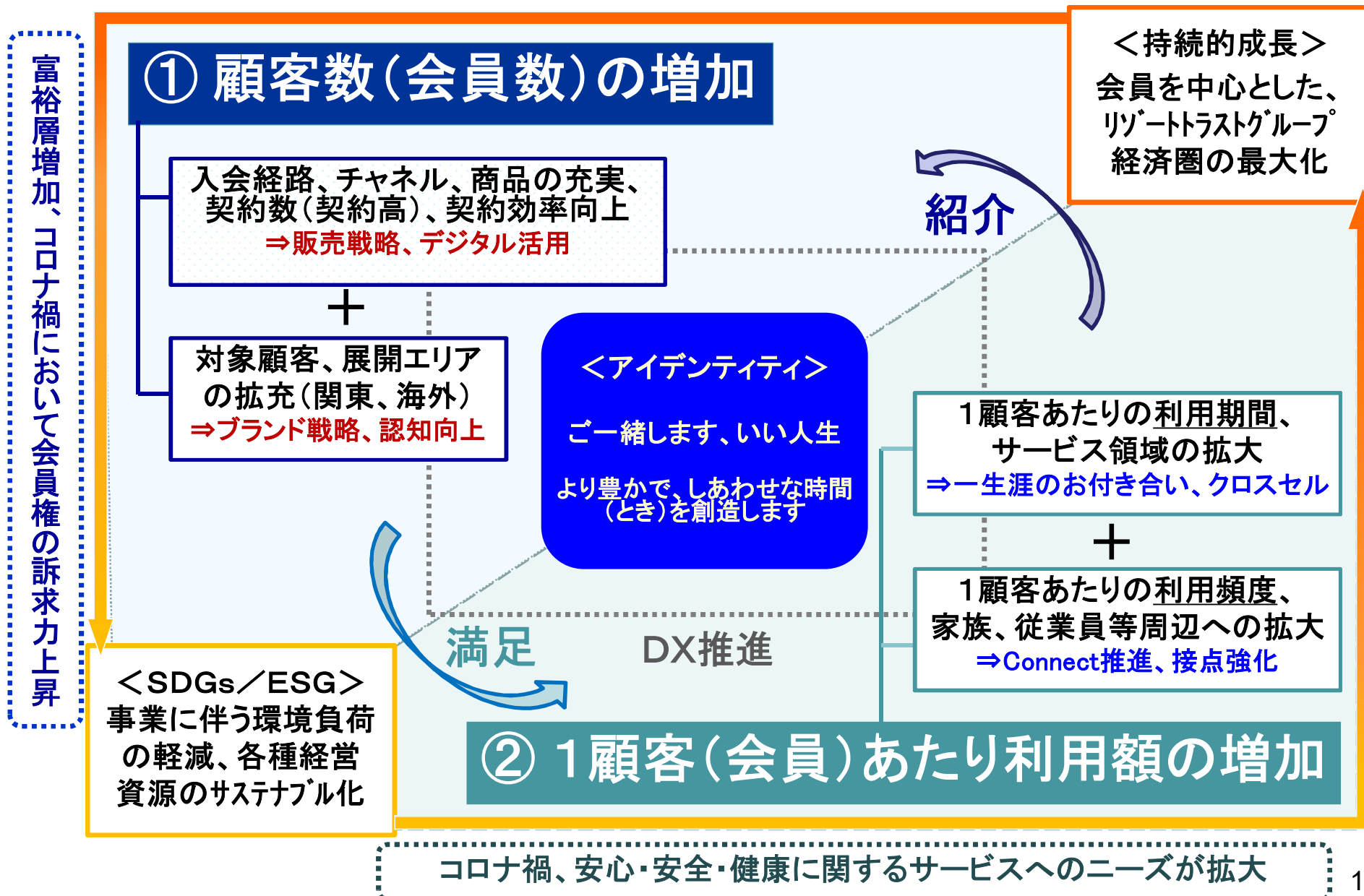


感染拡大の影響もあり、特に健常者向け施設で厳しい状況が続いているが、入居金償却後の退去も多く、収益影響は限定的。

「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＞



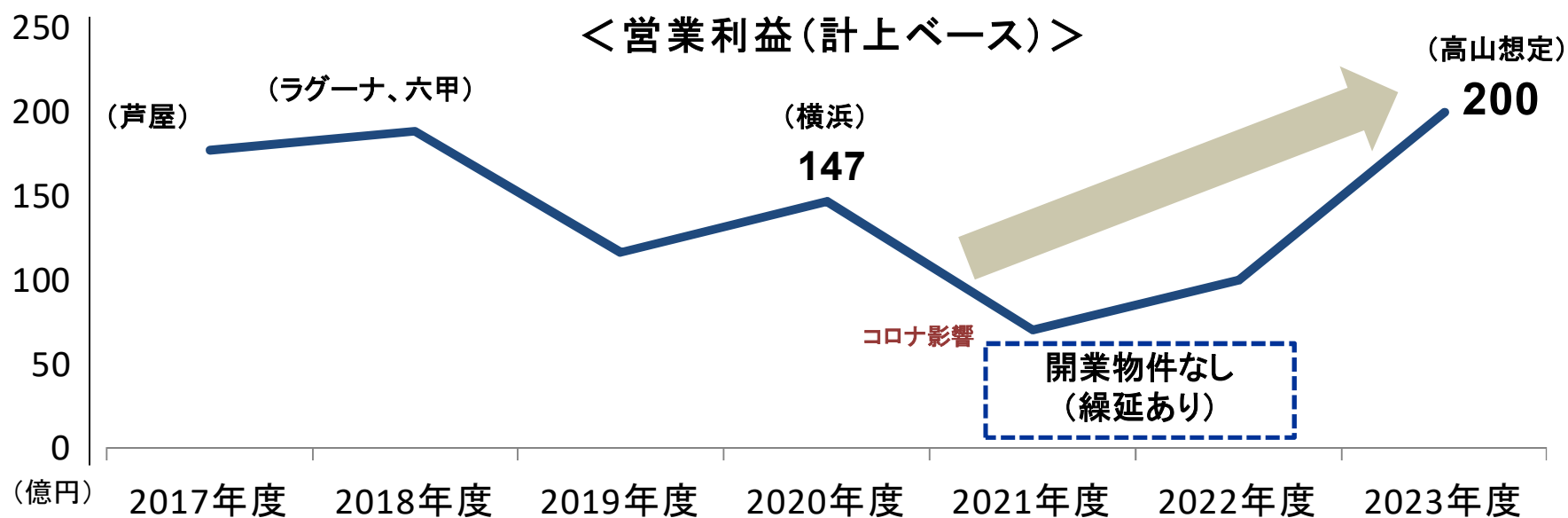
中計ローリングプラン: 定量イメージ(～2023年度)

RESORTTRUST GROUP

(億円)

指標	現中計3年目 (2020年度)	ローリングプラン (最終2023年度)	備考
売上高	1,675	1,900	過去最高水準の 売上、利益を見込む
営業利益	147	200	
経常利益	176	200	
親株主に帰属する当期純利益	△102	130	
配当性向	— 最終赤字	40%目安	過去最高配当額を見込む
ROE	△8.4%	10%目安	変更なし

本ローリング期間において、コロナ前を超える水準まで回復を見込む



連結貸借対照表

RESORTTRUST GROUP

(百万円)

	2022年3月期末 (前期)	2022年9月期末 (当期)	増減		2022年3月期末 (前期)	2022年9月期末 (当期)	増減
流動資産	139,538	168,011	+28,472	流動負債	133,353	138,130	+4,777
現金及び預金	28,794	29,253	+459	仕入債務	1,354	1,450	+96
売上債権	9,609	10,204	+595	借入金	27,386	20,019	△7,367
営業貸付金・割賦売掛金	77,405	85,731	+8,326	一年内社債	150	75	△75
有価証券	3,601	11,835	+8,234	未払金	20,688	20,909	+220
商品・原材料・貯蔵品	2,199	2,407	+208	前受金	63,728	77,716	+13,988
販売用不動産	5,896	4,949	△946	前受収益	14,714	12,120	△2,593
仕掛販売用不動産	6,703	17,302	+10,598	その他	5,330	5,838	+507
その他	5,328	6,325	+996	固定負債	154,222	160,066	+5,843
固定資産	254,869	252,133	△2,736	社債・長期借入金	24,787	18,639	△6,148
有形固定資産	175,900	176,347	+447	長期預り保証金	109,295	110,306	+1,011
無形固定資産	7,579	6,910	△669	長期前受収益	28	30	+2
繰延税金資産	18,568	18,255	△312	長期リース債務	11,406	22,432	+11,026
その他	52,822	50,620	△2,201	その他	8,706	8,656	△49
				負債合計	287,575	298,196	+10,620
				純資産合計	106,832	121,947	+15,115
				株主資本	101,727	111,974	+10,247
				自己株式	△3,513	△3,072	+441
				その他の包括利益累計額	3,174	7,184	+4,009
				新株予約権	313	—	△313
				非支配株主持分	5,130	5,861	+731
資産合計	394,408	420,144	+25,736	負債・純資産合計	394,408	420,144	+25,736

連結キャッシュ・フロー計算書(4-9月)

RESORTTRUST GROUP

(百万円)

	2021年9月 (前期)	2022年9月 (当期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,073	1,319
投資活動によるキャッシュ・フロー	3,325	14,645
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 20,703	△ 15,634
換算差額	57	146
現金及び現金同等物の増減額	△ 18,393	476
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	34,362	29,686

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	141.18	+86.91
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

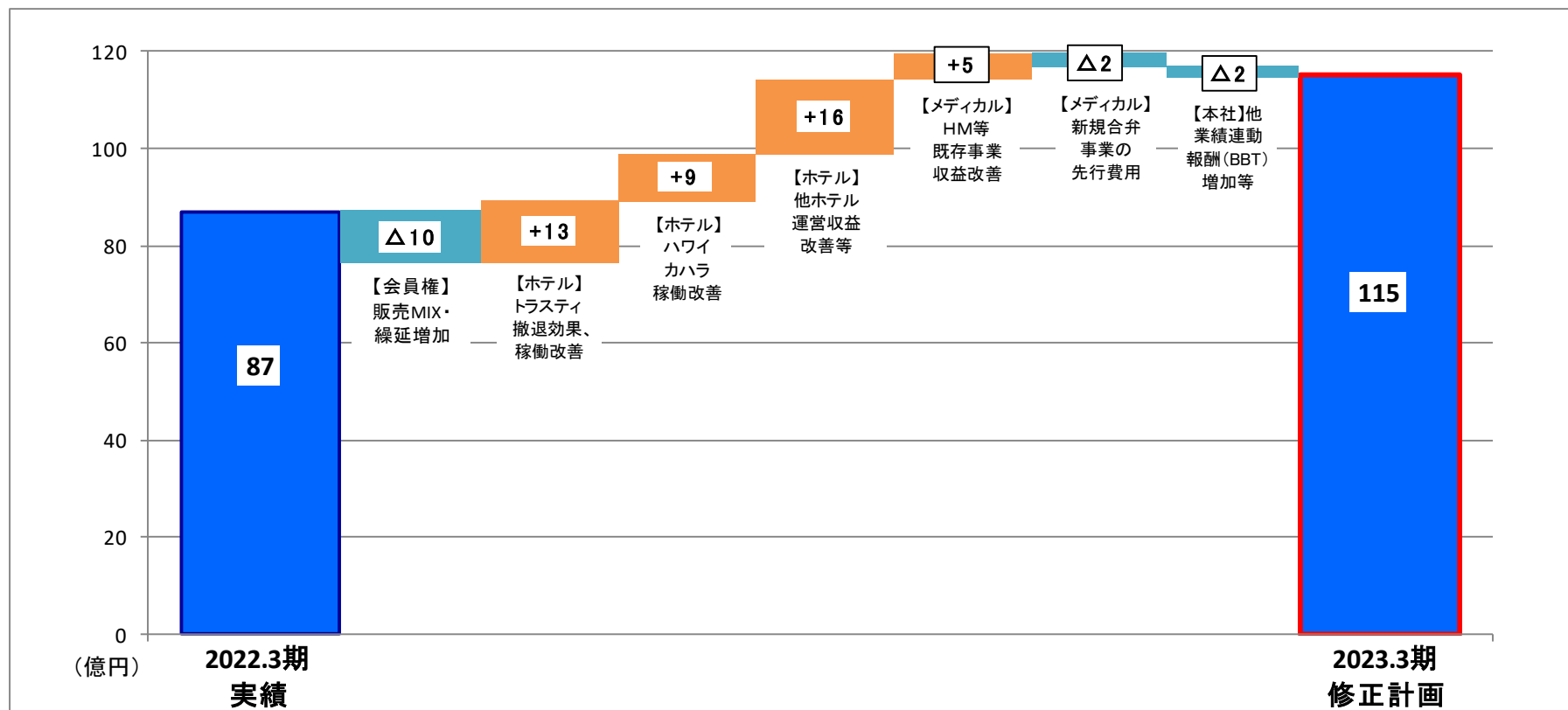
＜特別項目＞

・2023.3期: トラストィ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)ダイヤモンドネット収益貢献)
 - ▶ 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

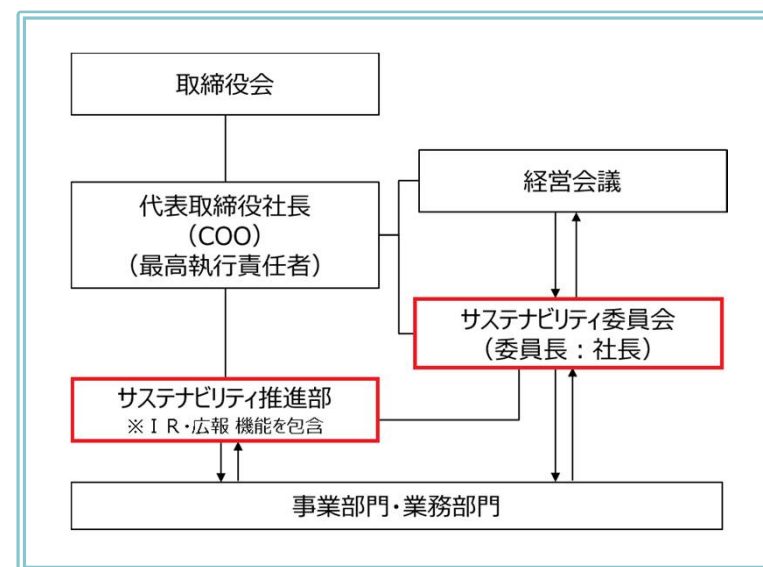
- ▶ **2021年満期転換社債の償還(297億円を償還)**
- ▶ 自己株取得(120万株)の実行
- ▶ 新市場区分「プライム市場」へ上場(2022年4月4日)
- ▶ サステナビリティ経営構築プロジェクト(4つのPJ)の発足
- ▶ お客様対応部門の強化(会員サポート部発足)

- ▶ **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
- ④ SDGs/ESG

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。

下期以降、マテリアリティおよびCO₂排出削減量の評価指標・目標値の設定、対策計画の策定と
並行して、リゾートトラストグループスタッフへの浸透活動を実施し、決定事項から随時、社外への
情報発信を進めてまいります。

<取り組みスケジュール(イメージ)>

2022年度	1Q	2Q	下期以降の取り組み	
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"> マテリアリティ目標/指標項目決定 	<ul style="list-style-type: none"> 第二回サステナビリティ委員会(1月予定)
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 	
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 スタッフからの価値創造アイデア募集企画(研修) マテリアリティ/CO₂ 拠点別目標落とし込み 	

SDGs・サステナブル経営への取り組み③

<GHG排出量の算定結果(2019-2021年度)>

スコープ1,2(連結)

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

スコープ3(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

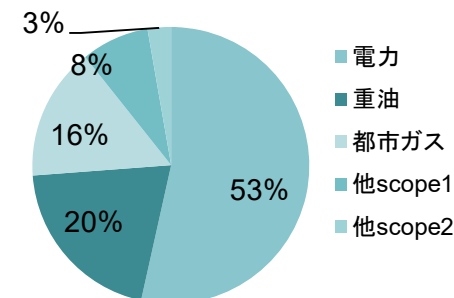
※現在、削減に向けた取り組み内容や目標値について議論を進めております

スコープ1,2(連結)事業別の内訳

事業	2019年度	2020年度	2021年度
ホテル+ゴルフ	129,033	116,498	123,192
メディカル	11,824	12,891	11,547
その他	1,849	1,882	1,783
合計	142,706	131,270	136,522

※GHGプロトコル算定基準にて算出しています。
※単位：tCO₂

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



<マテリアリティ項目(暫定)> ※現在、全体ストーリーを含め対外表現の在り方、目標値等について継続して議論を進めております

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

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

＜リゾートトラストグループの今後のサステナブル経営の展開軸＞

お客様と共に

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



ビジネスパートナーと共に

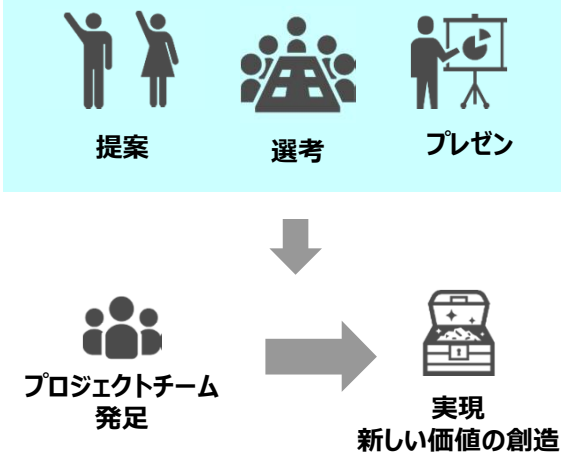
リゾートトラストグループや、同業界で課題となっている事柄について、ビジネスパートナーと共に解決に向けての協業を行っていきます。
 既に先進的な取り組みを実施している他団体との連携や、当社グループが率先して動き、開発することでナレッジを共有し、サステナブルな社会に寄与する事を目指します。



グループでつながって

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

(例) グループアイデアコンペ



<リゾートトラストグループの事業におけるSDGsの取り組み事例(抜粋)>

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

7 エネルギーをみんなに
そしてクリーンに



持続可能な社会の実現に向けて

当社グループの国内37拠点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)



健康寿命の延伸

両立

人生100年時代の健康長寿

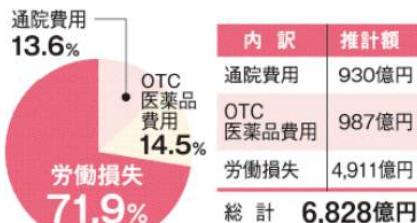
- 介護予防検診
ハイメディック東京日本橋コース:生活習慣病やホルモンバランスに関する検査を導入。要介護となる3大要因※1の予防を目指す
- シニアレジデンス(サ高住、介護付き有料老人ホーム)でのリハビリ
理学療法士・作業療法士・言語聴覚士などの国家資格を持つ「機能訓練指導員」がリハビリを担当。
- サプリメント/健康食品
医療施設プロデュースを手掛ける(株)アドバンスト・メディカル・ケアによるサプリア開発
- アルツハイマー検診
米国JohnsHopkins大学 森進 教授によるハイメディック検診脳MRIデータ解析。検診への有効活用を図る
※1「認知症」「心疾患・脳血管疾患」「サルコペニア・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



働く女性の健康を支える

フェムテック事業 (FEMTEC=female+technology)

月経随伴症状による1年間の社会経済的負担



Tanaka E, Momoeda M, Osuga Y et al. J Med Econ 2013; 16(11): 1255-1266に基づき作成。

※出典:平成31年3月 経済産業省ヘルスケア産業課「健康経営における女性の健康の取り組みについて」

職場における女性の健康に関する現在の課題

- 女性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

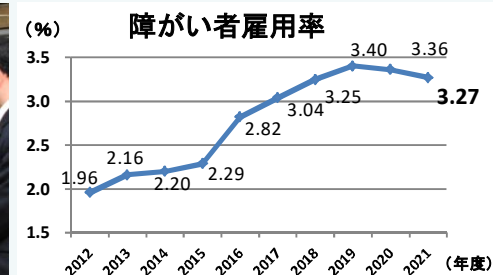
ESGに関する当社グループの認証取得等

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 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>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>「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>「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>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>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>「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>あいち女性輝き カンパニー</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>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)

<参考>セグメント別実績(4-9月)

RESORTTRUST GROUP

<会計ベース>

(百万円)

		2019年9月 (コロナ前)実績	2020年9月 前々年実績	2021年9月 前年実績	2022年9月 実績	前年比	対19年度比 (コロナ前対比)	2022年9月 期初計画	期初計画比
会員権	売上高	22,164	42,036	20,855	17,953	△13.9%	△19.0%	15,260	+17.6%
	営業利益	8,147	14,390	6,296	5,542	△12.0%	△32.0%	4,070	+36.2%
ホテル レストラン	売上高	42,167	25,143	34,382	43,748	+27.2%	+3.7%	43,290	+1.1%
	営業利益	1,478	△3,181	128	3,075	+2,286.5%	+108.0%	2,340	+31.4%
メディカル	売上高	19,532	18,764	20,840	21,939	+5.3%	+12.3%	22,020	△0.4%
	営業利益	3,040	2,515	2,594	3,037	+17.1%	△0.1%	2,600	+16.8%
その他	売上高	332	333	352	374	+6.5%	+12.7%	430	△12.8%
	営業利益	255	254	271	321	+18.4%	+25.8%	310	+3.8%
本社	営業利益	△4,420	△3,998	△4,159	△4,815	△656百万円	△395百万円	△4,620	△195百万円
合計	売上高	84,197	86,276	76,430	84,016	+9.9%	△0.2%	81,000	+3.7%
	営業利益	8,501	9,980	5,132	7,161	+39.5%	△15.8%	4,700	+52.4%

<参考>会員権契約状況(契約高)(4-9月)

RESORTTRUST GROUP

(単位 億円)

	2019年9月 (コロナ前)実績	2020年9月 前々年実績	2021年9月 前年実績	2022年9月 実績	※ 2022年9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	—	—	—	—	—	249
サンクチュアリコート琵琶湖	—	—	—	320	42.5%	395
サンクチュアリコート高山	—	—	205	16	76.5%	40
ザ・カハラクラブ ハワイ	—	3	2	5	—	7
横浜ベイコート	114	120	10	8	—	12
ラグーナベイコート	68	31	7	5	—	8
XIV 六 甲 SV	5	△4	46	11	—	11
芦屋ベイコート	47	89	3	8	—	12
XIV 湯河原離宮	16	△9	53	8	94.6%	14
他 既存ホテル	57	31	53	25	—	51
会員権セグメント計	308	261	379	405	—	798
ゴルフ	2	4	5	4	—	6
ハイメディック	29	29	37	34	—	66
合計	339	294	422	443	—	869

<参考> 会員権事業・物件別売上高(4-9月)

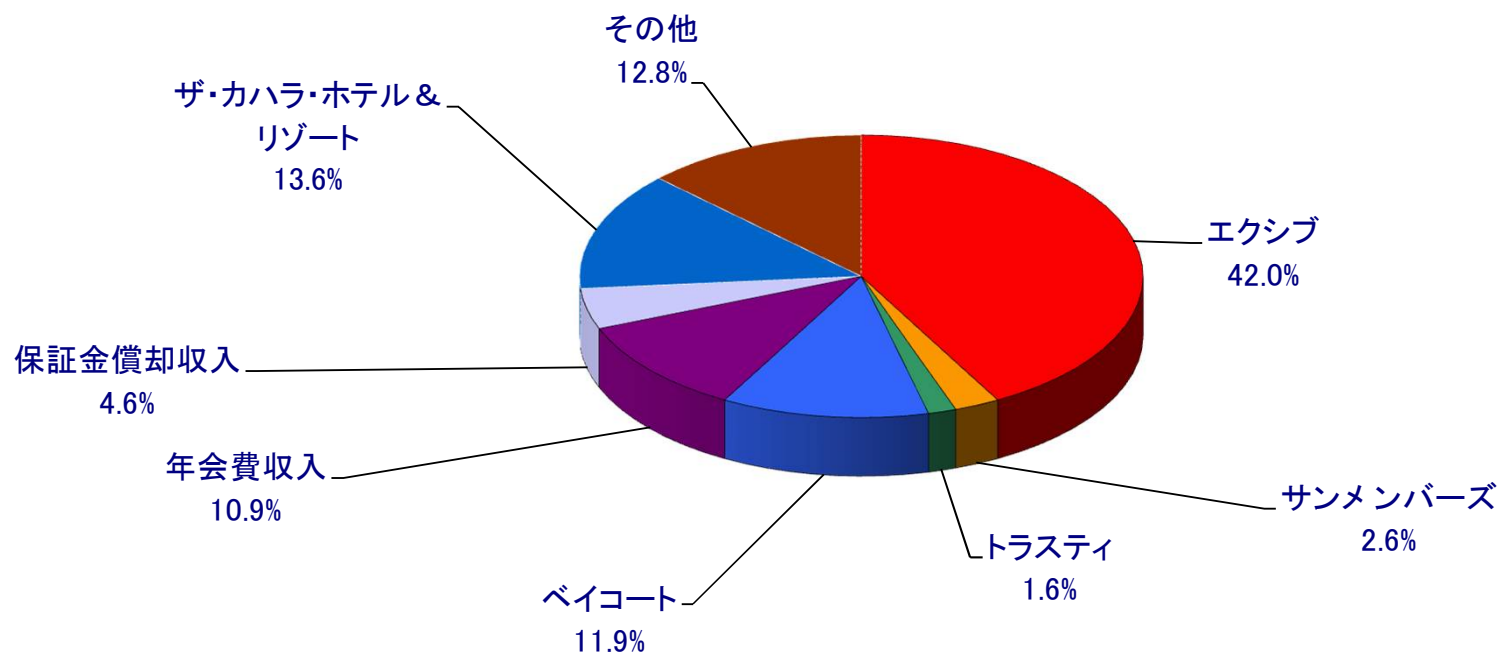
RESORTTRUST GROUP

(単位 億円)

	2019年9月 (コロナ前)実績	2020年9月 前々年実績	2021年9月 前年実績	2022年9月 実績	2023年3月 修正計画
サンクチュアリコート日光	-	-	-	-	211
サンクチュアリコート琵琶湖	-	-	-	273	337
サンクチュアリコート高山	-	-	174	14	34
ザ・カハラクラブ ハワイ	-	1	1	2	3
横浜ベイコート	103	104	8	7	10
ラグーナベイコート	62	27	6	4	7
XIV 六甲SV	4	△ 3	41	10	10
芦屋ベイコート	43	79	2	7	11
XIV 湯河原離宮	14	△ 9	40	6	11
他既存ホテル	47	17	37	17	37
ホテル会員権計	274	217	310	341	670
繰延売上	横浜ベイコート	△ 55	201	-	-
	日光	-	-	-	△ 115
	琵琶湖	-	-	-	△ 151
	高山	-	-	△ 95	△ 6
全ホテル計	219	418	215	183	352
その他	3	3	△ 6	△ 4	△ 10
会員権セグメント計	222	420	209	180	342

<参考>ホテルレストラン等事業・業態別売上(4-9月)

RESORTTRUST GROUP



(百万円)

	2019年9月 (コロナ前)実績	2020年9月 前々年実績	2021年9月 前年実績	2022年9月 実績	2023年3月修正計画
エ ク シ ブ	17,636	10,207	14,161	18,354	36,820
サ ン メ ン バ ー ズ	2,392	520	589	1,137	2,288
ト ラ ス テ ィ	3,243	854	1,075	702	1,465
ベ イ コ ー ト	4,794	2,851	3,846	5,197	10,886
年 会 費 収 入	4,182	4,247	4,724	4,783	9,602
保 証 金 償 却 収 入	1,788	1,756	2,025	2,030	4,170
ザ・カハラ・ホテル&リゾート	3,735	1,904	3,272	5,947	12,489
そ の 他	4,394	2,800	4,687	5,595	9,628
合 計	42,167	25,143	34,382	43,748	87,350

<参考>ホテルレストラン運営状況(4-9月)

RESORTTRUST GROUP

<ホテル運営状況>

宿泊者数

(千人)

	2019年9月期 (コロナ前)実績	2020年9月期 実績	2021年9月 実績	2022年9月 実績	2023年3月 修正計画
エクシブ	987	536	770	1,007	1,870
サンメンバーズ	212	39	48	97	185
トラスティ	348	90	124	89	182
ベイコート	152	90	131	172	348

稼働率

(%)

	2019年9月期 (コロナ前)実績	2020年9月期 実績	2021年9月 実績	2022年9月 実績	2023年3月 修正計画
エクシブ	52.9	29.7	43.6	56.3	53.1
サンメンバーズ	61.8	13.1	25.9	51.6	49.6
トラスティ	88.3	18.8	30.2	71.1	74.0
ベイコート	46.0	28.0	34.1	44.5	45.8

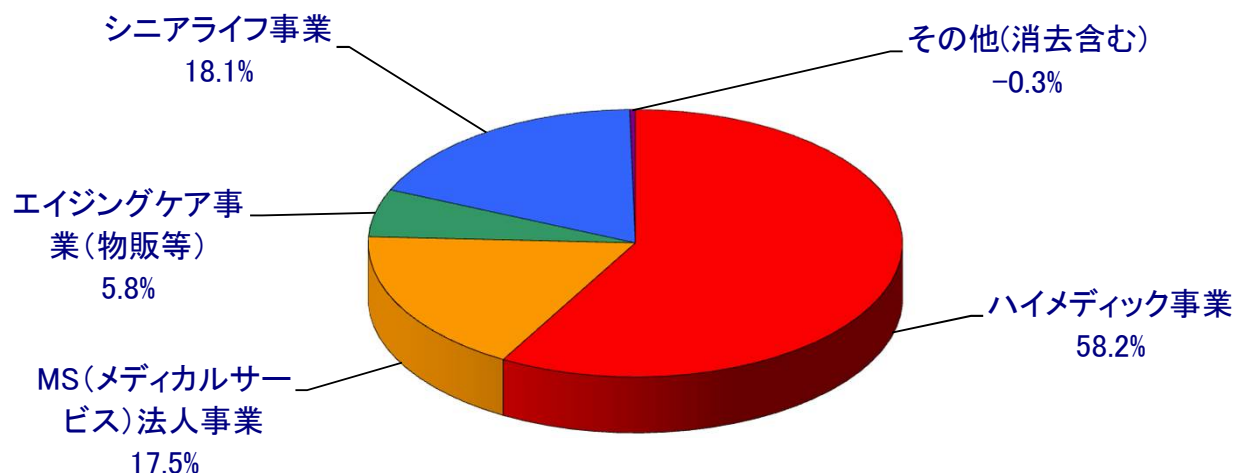
消費単価

(円)

	2019年9月期 (コロナ前)実績	2020年9月期 実績	2021年9月 実績	2022年9月 実績	2023年3月 修正計画
エクシブ	17,857	19,039	18,387	18,231	19,687
サンメンバーズ	11,273	10,238	9,618	10,345	12,379
トラスティ	9,314	9,487	8,675	7,902	8,050
ベイコート	31,497	31,372	31,335	31,962	31,323

<参考>メディカル事業・部門別売上高(4-9月)

RESORTTRUST GROUP



(百万円)

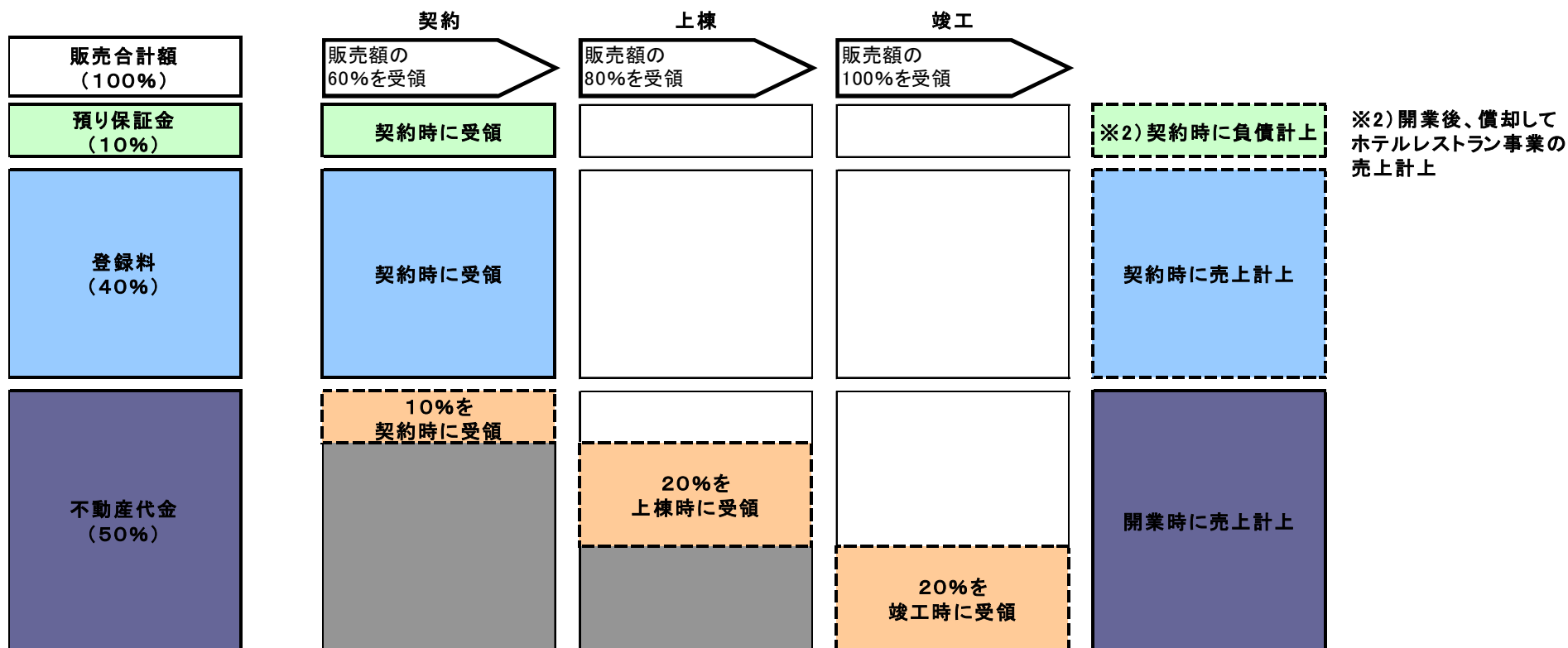
	2019年9月 (コロナ前)実績	2020年9月 前々年実績	2021年9月 前年実績	2022年9月 実績	2023年3月 修正計画
ハイメディック事業	8,211	8,490	9,127	9,946	20,197
MS(メディカルサービス)法人事業*	3,043	2,549	3,676	3,850	7,534
エイジングケア事業(物販等)	1,282	1,157	1,307	1,269	2,727
シニアライフ事業	5,645	6,587	6,771	6,839	13,909
その他(消去含む)	1,347	△19	△42	△74	△107
合計	19,532	18,764	20,840	21,939	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9月 (コロナ前)実績	2020年9月 前々年実績	2021年9月 前年実績	2022年9月 実績	2023年3月 期初計画
全施設平均入居率(%)	86.5	87.3	88.4	86.3	90.9
居室数合計(室)	2,100	2,100	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(4-9月)

(百万円)

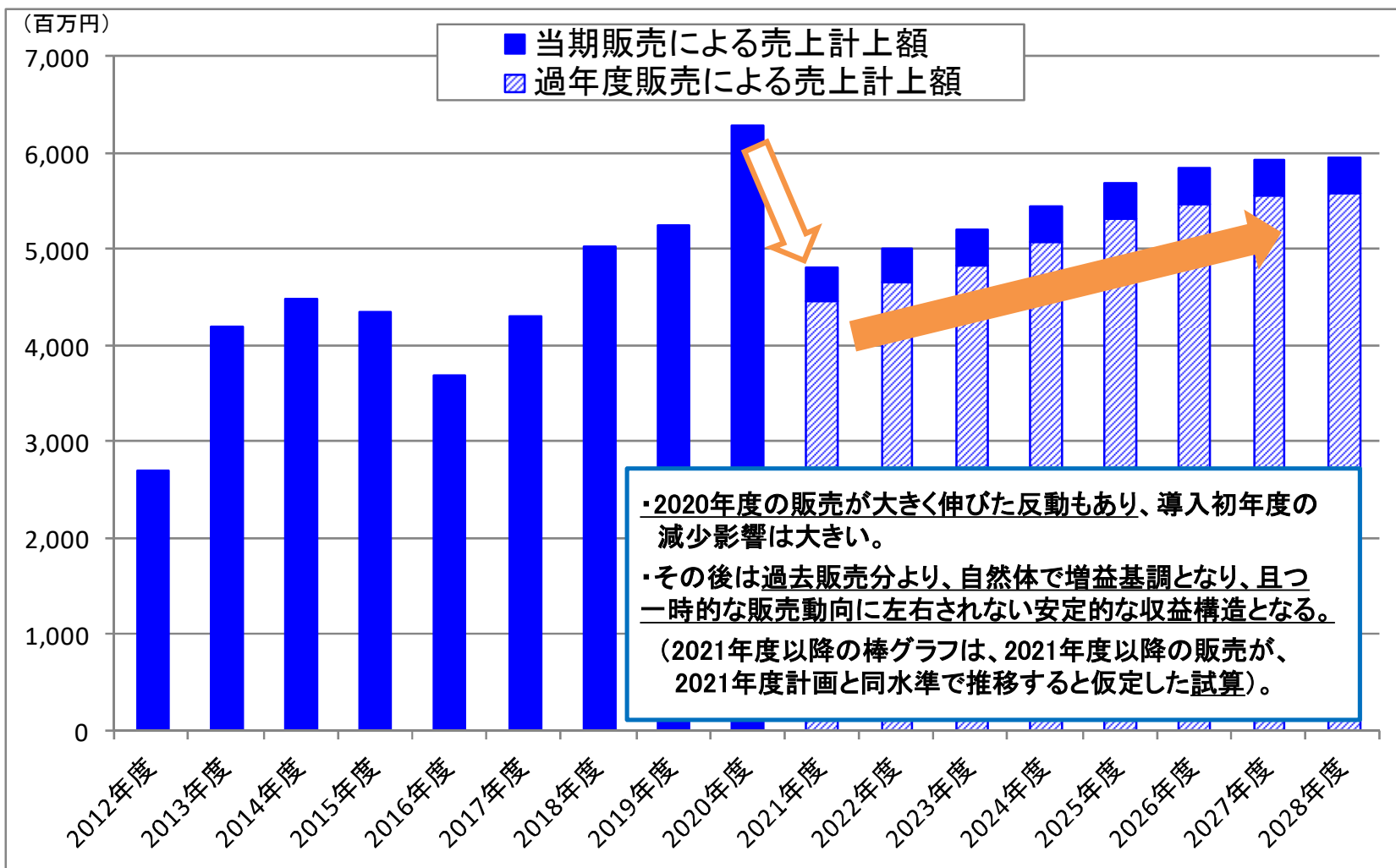
<評価算定内訳>	2019年9月 (コロナ前)実績	2020年9月 前々年実績	2021年9月 前年実績	2022年9月 実績
繰延(不動産売上)	+5,429	△ 20,078	+9,513	+ 15,761
収益認識基準の変更	-	-	+1,107	+ 736
売上高評価加味	+5,429	△ 20,078	+10,621	+ 16,498
繰延(不動産利益)	+1,823	△ 7,142	+3,773	+ 3,927
収益認識基準の変更	-	-	+1,107	+ 736
休業時特別損失計上	-	△ 3,542	-	-
営業利益評価加味	+1,823	△ 10,684	+4,880	+ 4,663

※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

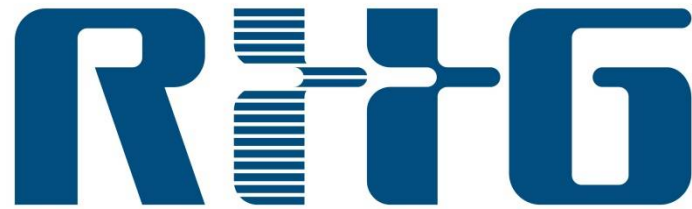
＜参考＞2021年度以降 収益認識基準の変更に伴う影響

＜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>