



『芦屋ベイコート倶楽部』(2018年2月26日開業)

2018年3月期 決算説明資料

リゾートトラスト株式会社
(証券コード4681)

業績概要、前中計「Next40」振り返り

- ・2018年3月期 通期業績 P. 3
- ・セグメント別 P. 4
- ・前中計「Next40」振り返り P. 5-7

決算ハイライト(4-3月)

通期売上高で過去最高を更新、各利益も増益

(百万円)

	2018年3月 実績	2018年3月 計画	計画比	2017年3月 前年実績	前期比
売上高	165,413	171,000	3.3%	143,541	+15.2%
営業利益	17,742	17,000	+4.4%	13,514	+31.3%
経常利益	19,422	18,200	+6.7%	14,806	+31.2%
当期利益	11,830	11,800	+0.3%	11,010	+7.4%

<計画比>

- ・売上高は、ホテル稼働の低下などにより計画を下回りましたが、開業済み物件の販売の比重が高まったことにより利益効率が上昇し、各利益項目はプラスとなりました。

<前期比>

- ・「芦屋ベイコート倶楽部」開業に伴う不動産収益の計上増加、
「エクシブ湯河原離宮」の通期寄与、メディカル事業の拡大などにより、増収増益となりました。

事業別 売上高・営業利益(4-3月)

本社費(間接費)配賦前

配賦後※従来ベースはP33に掲載

< 売上高 >

(百万円)

	会員権	ホテルレストラン	メディカル	その他		計
2018年3月実績	56,254	77,715	30,735	707		165,413
2018年3月計画	57,650	80,090	32,500	760		171,000
計画比	2.4%	3.0%	5.4%	6.9%		3.3%
2017年3月前年実績	42,530	74,193	25,702	1,114		143,541
前期比	+32.3%	+4.7%	+19.6%	36.5%		+15.2%

< 本社費(間接費)配賦前 営業利益 >

(百万円)

	会員権	ホテルレストラン	メディカル	その他	本社費(間接費)	計
2018年3月実績	16,387	3,563	5,236	554	7,999	17,742
2018年3月計画	13,770	4,570	5,860	560	7,760	17,000
計画比	+19.0%	22.0%	10.6%	1.0%	240	+4.4%
2017年3月前年実績	10,572	4,554	4,556	761	6,930	13,514
前期比	+55.0%	21.8%	+14.9%	27.2%	1,070	+31.3%

対比数値は金額差異

中期経営計画「Next40」当初からの変動要素①

2013年4月～2018年3月

- ・前々中計期間(2008.4～2013.3)に震災影響等により開発を先送りにした影響で、新規物件への需要が蓄積。
- ・「Next40」では、基本戦略に沿った形で各事業の新規開発を加速させ、想定以上のスピードで進展させることができ、売上高については、当初の目標を大幅に上回る結果となった。

<「Next40」基本戦略>

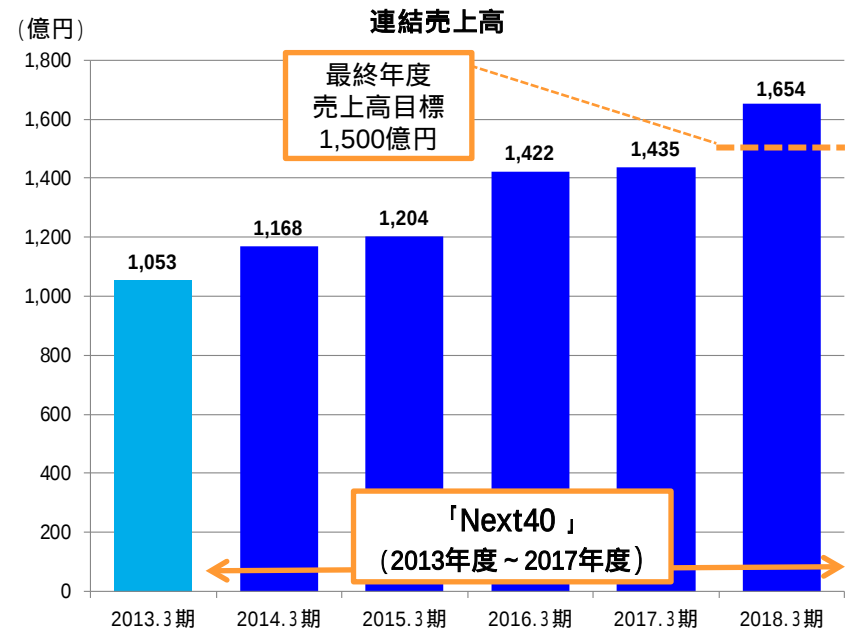
1. 会員制リゾート事業の更なる充実と永続モデル確立
2. メディカル・シニアライフ事業の拡大
3. グループ総合力を活かした複合・周辺事業の拡大

旺盛な需要に対して供給を加速、グループ成長に向けた経営資源を着実に強化、拡大

EX.

	実績	当初想定
会員制リゾート施設 新規着工数	6ヶ所	5ヶ所
契約高成長率	年平均約8%成長	年平均約5%成長
ハイメディック 新規開業施設数	4コース	2コース
シニア向け施設 運営増加数	8施設(約1,000ルーム増)	5施設
一般向け検診施設 運営支援増加数	10施設	—
海外ホテル運営	ザ・カハラ・ホテル & リゾート取得	—

(株)進興メディカルサポート(旧(株)厚生)連結化 等



最終年度売上高は、当初想定の
1,500億円を大きく上回る

前中計最終年度対比 約157%
(2013年3月期)

他方、開業費用や先行費用が増加(コスト詳細P.6)

中期経営計画「Next40」当初からの変動要素②

2013年4月～2018年3月

- ・2020年の東京オリンピック開催決定やインバウンド増加等により、人件費や建築費が高騰、サービス業の人手不足。
- ・上記を当社事業に直結するリスクとしていち早く認識し、相次ぐ新規開業への人材確保、労働環境の向上に注力。
- ・人材基盤、グループ力強化への投資が増加した結果、利益面の数値目標を下回ることとなったが、退職率改善や人材採用、ES(従業員満足度)の向上など、将来へ向けた基盤づくりが順調に進捗。

<「Next40」基本戦略>

4.人材基盤、グループ力の強化

EX.

・人材基盤強化に向けた労働環境の充実

ベースアップ(2016.3期、2017.3期)、人材雇用の促進、社員寮・借上げ寮・従業員食堂ほか福利厚生の整備・改善、ダイバーシティ経営の推進、Eラーニング等教育の実施、社内情報共有システム整備 等

・グループ力の強化、リスク管理体制の充実

グループ全体でのコンプライアンス管理体制の構築・整備、監査等委員会設置会社への移行 等

<建設費高騰への対応>

エクシブ湯河原離宮 (2017年3月 開業)	エクシブ箱根離宮 (2010年3月 開業)
総事業費:約263億円 (事業予算)	総事業費:約220億円
部屋グレード:数	
S:55	S:20
SE:36	SE:23
-	EC:89
CB:96	CB:55
計:187室	計:187室

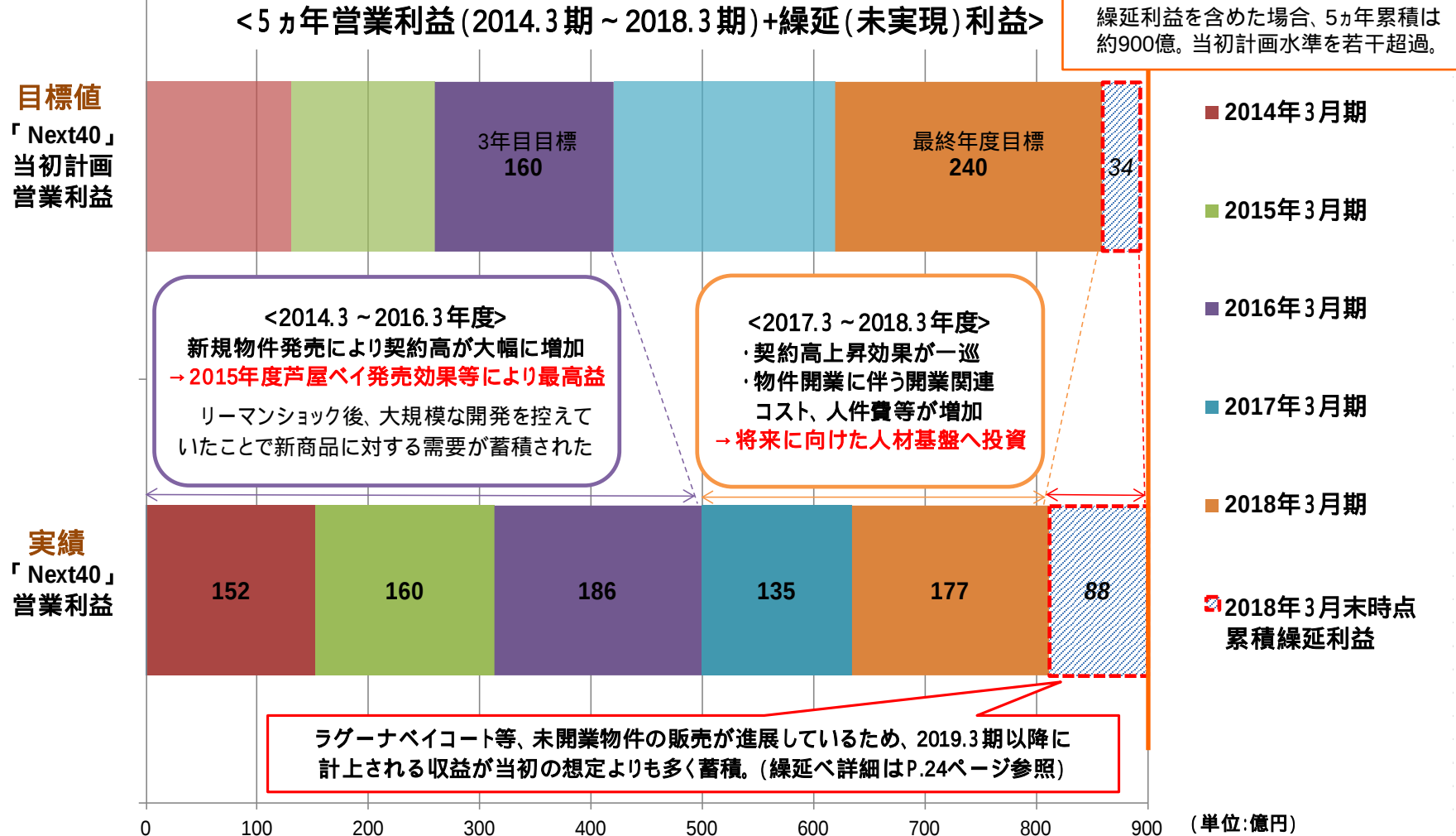
より需要の強い高グレードの部屋割合を高めて吸収
(但し、開業関連費用等は当初計画想定よりも増加)

健康経営宣言(2016年1月)、「ホワイト500」認定(2017年2月、2018年2月)

「Next40」 営業利益の推移・累積

2013年4月～2018年3月

- ・2016年3月期までの計画前半、発売効果等により契約高が想定以上に大きく増加。(翌期には一巡) 計画後半には人材雇用、基盤構築・強化に積極的に投資したことで、対利益での圧迫要因となった。
- ・新規開発、未開業物件の販売は順調に進捗しており、2019年3月期以降に計上予定の繰延利益が増加。



2018年3月期実績 詳細

- ・2018年3月期の主な動き P. 9-10
- ・2018年3月期 実績詳細
(契約高、運営状況、BS・CF等) P. 11-18

2018年3月期の主な動き①

1. 介護付有料老人ホーム『アクティバ琵琶』(滋賀県大津市)運営開始(2017年4月1日)
2. 第25回「リゾートトラストレディス」開催 (2017年5月26日～5月28日 於 オークモントゴルフクラブ)
3. スtockオプションとして新株予約権の発行を決議(2017年6月29日)
4. 「みなとみらい21中央地区20街区MICE施設整備事業」に係るホテル施設用地を取得
(2017年7月18日)
5. 「ダンロップ・スリクソン福島オープン」開催コースを、昨年に引き続き提供
(2017年7月27日～7月30日 於 グランディ那須白河ゴルフクラブ)
6. 「カハラ」ブランドで、ラグジュアリーホテルの世界展開を発表(2017年10月16日)
7. 完全会員制リゾートホテル『横浜ベイコート倶楽部』ならびに
『ザ・カハラ・ホテル&リゾート 横浜』建設工事着手(2017年10月17日)

2018年3月期の主な動き②

8. (株)AMCが運営支援を行う『ミッドタウンクリニック名駅』(愛知県名古屋市)が開業(2017年10月17日)
9. 東京都主催「障害者雇用エクセレントカンパニー賞」受賞(2017年10月17日)
10. 新ブランド「ホテルトラスティ プレミア」創設、東京日本橋浜町と熊本市にて開業することを発表
(2017年12月13日)
11. 完全会員制リゾートホテル『横浜ベイコート倶楽部』の会員権販売開始(2017年12月18日)
12. 名古屋市より平成29年度「子育て支援企業」として認定され、優秀賞を受賞(2018年1月29日)
13. 静岡県浜松市に新規事業用地取得を発表(2018年2月9日)
14. 2年連続での「健康経営優良法人～ホワイト500～」選定(2018年2月20日)
15. 完全会員制リゾートホテル『芦屋ベイコート倶楽部』開業(2018年2月26日)
16. 介護付き有料老人ホーム『トラストガーデン四条烏丸』(京都府京都市)開業(2018年3月1日)

会員権契約状況(契約高)(4-3月)

(単位 億円)

	2018年3月 実績	2018年3月 計画	計画増減	2017年3月 前年実績	前年増減	2018年3月 販売進捗率 (累計契約高)	2019年3月期 通期計画
横浜ベイコート	72	135	62	-	+72	11.6%	141
ラグーナベイコート	208	149	+60	200	+8	55.5%	115
XIV 六 甲 SV	25	40	14	32	6	40.8%	25
芦屋ベイコート	103	107	4	125	22	67.6%	82
XIV 湯 河 原 離 宮	51	49	+3	144	93	69.9%	55
他 既 存 ホ テ ル	83	78	+5	47	+35	-	99
ホ テ ル 会 員 権 計	543	557	14	549	6	-	517
ゴ ル フ	4	1	+2	3	+1	-	2
会 員 権 セ グ メ ン ト 計	547	558	12	552	5	-	519
ハ イ メ デ ィ ッ ク	47	49	2	42	+6	-	51
合 計	594	608	14	593	+1	-	570

当初総契約高(回収予定額)に対する進捗率

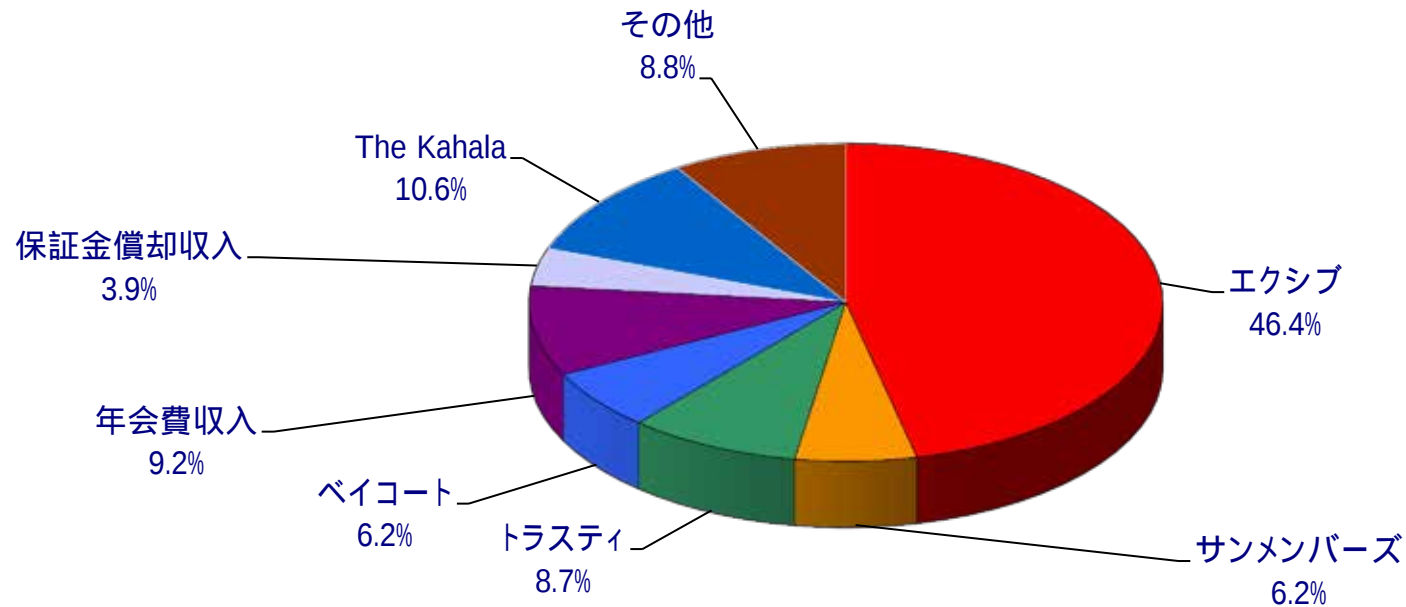
横浜ベイコートは2017年12月18日販売開始後の実績(計画は9月販売開始の前提)

会員権事業・物件別売上高(4-3月)

(単位 億円)

		2018年3月 実績	2018年3月 計画	計画増減	2017年3月 前年実績	前年増減	2019年3月期 通期計画
横 浜 ベ イ コ ー ト		65	122	57	-	+65	126
ラ グ ー ナ ベ イ コ ー ト		190	135	+55	183	+7	103
XIV 六 甲 SV		22	36	14	28	5	22
芦 屋 ベ イ コ ー ト		93	97	4	113	21	74
XIV 湯 河 原 離 宮		46	45	+1	123	77	48
他 既 存 ホ テ ル		70	69	+1	38	+32	60
ホ テ ル 会 員 権 計		486	505	19	485	+1	433
繰延売上	横 浜 ベ イ コ ー ト	35	68	+34	-	35	67
	ラ グ ー ナ ベ イ コ ー ト	105	75	30	102	4	+206
	XIV 六 甲 SV	12	20	+8	15	+3	+47
	芦 屋 ベ イ コ ー ト	+212	+214	2	64	+276	-
	XIV 湯 河 原 離 宮	-	-	-	+102	102	-
全 ホ テ ル 計		546	556	10	406	+140	618
ゴ ル フ		1	1	+0	1	+0	1
小 計		547	556	9	407	+140	619
そ の 他		16	20	5	18	3	7
会 員 権 セ グ メ ン ト 計		563	577	14	425	+137	612

ホテルレストラン等事業・業態別売上(4-3月)



(百万円)

	2018年3月 実績	2018年3月 計画	2017年3月 前年実績	2019年3月期 通期計画
エ ク シ ブ	36,058	37,718	33,664	37,659
サンメンバーズ	4,804	4,892	4,707	4,901
ト ラ ス テ ィ	6,789	6,717	6,460	6,917
ベ イ コ ー ト	4,790	4,611	4,443	8,337
年 会 費 収 入	7,124	7,194	6,927	7,632
保 証 金 償 却 収 入	2,993	3,041	2,929	3,236
T H E K A H A L A	8,207	8,339	7,950	7,983
そ の 他	6,947	7,574	7,107	8,302
合 計	77,715	80,090	74,193	84,970

ホテルレストラン運営状況(4-3月)

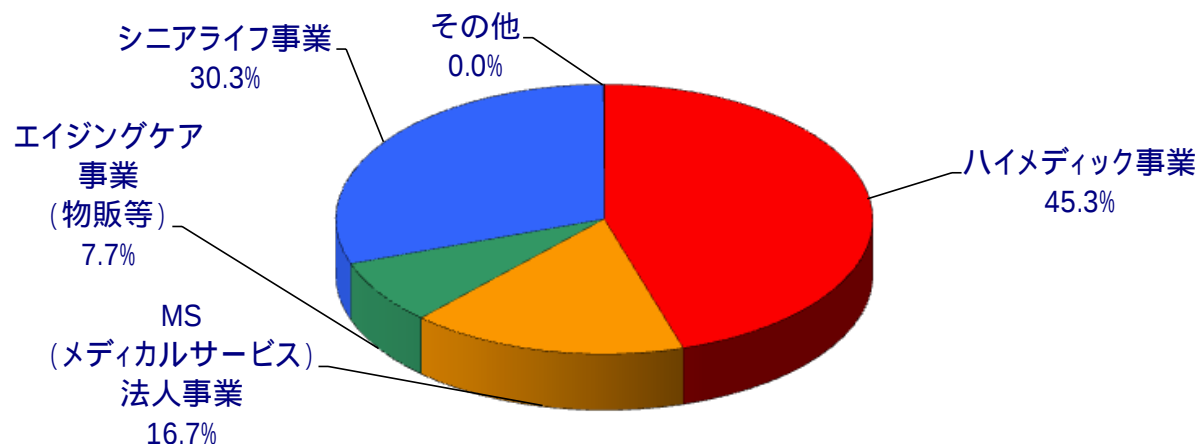
宿泊者数	(千人)				<参考>	(千人)
	2018年3月 実績	2018年3月 計画	2017年3月 前年実績	2019年3月期 通期計画	2015年3月期 通期実績	2016年3月期 通期実績
エクシブ	1,864	1,956	1,812	1,943	1,815	1,786
サンメンバーズ	431	453	444	439	496	477
トラスティ	696	688	662	697	603	637
ベイコート	145	144	143	272	135	150

稼働率	(%)				<参考>	(%)
	2018年3月 実績	2018年3月 計画	2017年3月 前年実績	2019年3月期 通期計画	2015年3月期 通期実績	2016年3月期 通期実績
エクシブ	50.8	53.7	52.6	52.7	54.0	54.0
サンメンバーズ	60.4	63.4	62.7	61.8	64.7	65.2
トラスティ	91.7	91.8	91.2	91.8	89.7	92.5
ベイコート	54.6	57.8	57.1	59.6	53.2	59.5

消費単価	(円)				<参考>	(円)
	2018年3月 実績	2018年3月 計画	2017年3月 前年実績	2019年3月期 通期計画	2015年3月期 通期実績	2016年3月期 通期実績
エクシブ	19,340	19,279	18,573	19,381	17,822	17,901
サンメンバーズ	11,139	10,787	10,589	11,159	9,591	9,759
トラスティ	9,752	9,751	9,754	9,912	8,835	9,667
ベイコート	32,940	32,025	30,898	30,412	32,458	30,206

※2018年3月期実績は芦屋ベイコート倶楽部(2018年2月26日開業)を含む

メディカル事業・部門別売上高(4-3月)



(百万円)

	2018年3月 実績	2018年3月 計画	2017年3月 前年実績	2019年3月期 通期計画
ハイメディック事業	13,908	14,605	12,575	15,078
MS(メディカルサービス)法人事業	5,120	4,802	3,912	5,492
エイジングケア事業(物販等)	2,370	2,186	1,904	3,114
シニアライフ事業	9,321	9,471	7,283	11,672
その他	14	1,434	26	1,351
合計	30,735	32,500	25,702	36,710

一般向け医療施設運営支援等

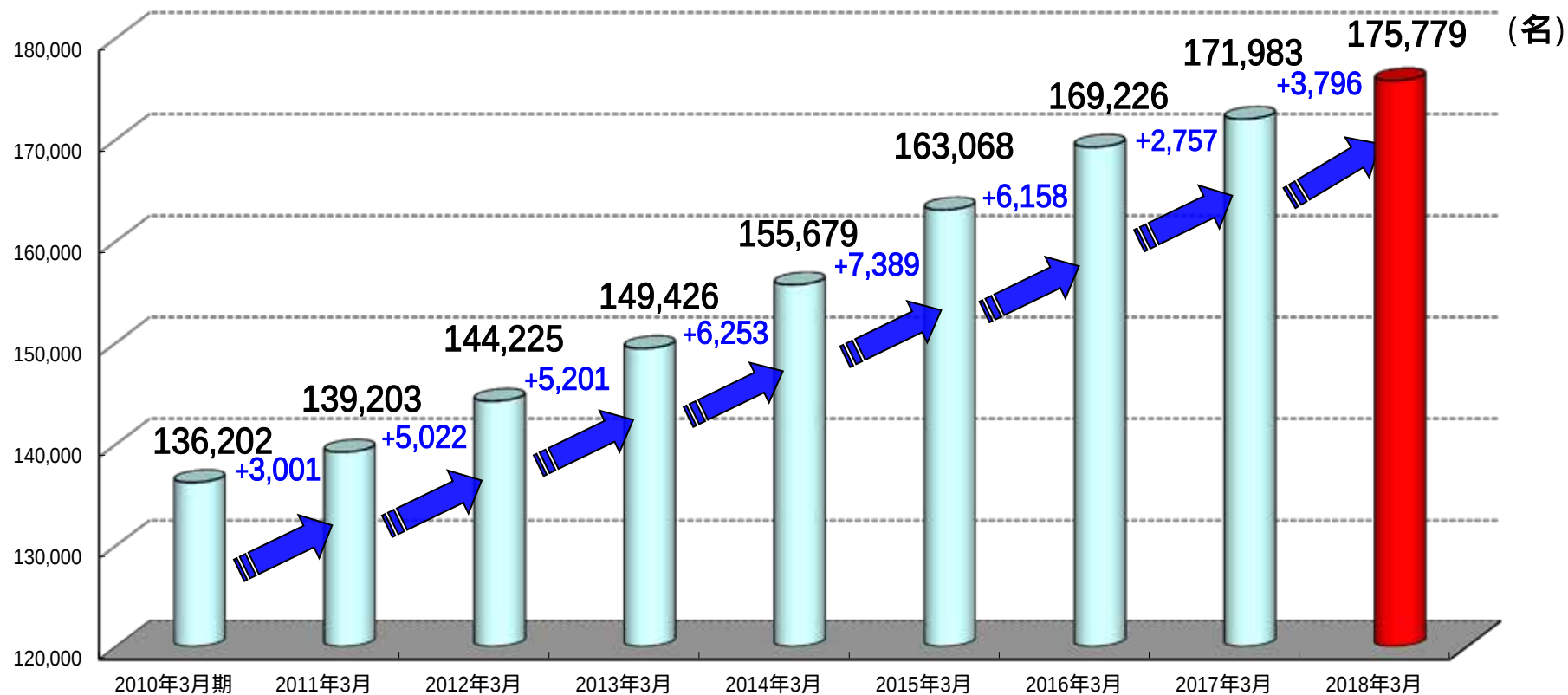
<シニアレジデンス運営状況>

	2018年3月 実績	2018年3月 計画	2017年3月 前年実績	2019年3月期 通期計画
全施設平均入居率(%)	85.1	89.3	90.0	89.7
居室数合計(室)	1,513	1,513	1,075	1,661

「アクティバ琵琶」運営開始(2017年4月1日)「トラストガーデン四条烏丸」開設(2018年3月1日)

「らいふアシスト馬車道」事業承継予定(2018年7月)

会員数の推移



	ベイコート	エキシブ	サンメンバーズ	ゴルフ	メディカル	クルーザー	合計	(名)
2017年3月末	13,115	76,517	34,429	31,032	16,473	417	171,983	
2018年3月末	15,793	77,220	33,572	30,671	18,124	399	175,779	
2018年3月期増減	+2,678	+703	857	361	+1,651	18	+3,796	
2017年3月期増減	+2,469	29	674	311	+1,341	39	+2,757	

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

連結貸借対照表

(百万円)

	2017年3月期末 (前期)	2018年3月期末 (当期)	増減		2017年3月期末 (前期)	2018年3月期末 (当期)	増減
流動資産	151,430	151,652	+221	流動負債	95,778	106,153	+10,374
現金及び預金	39,063	29,366	9,696	仕入債務	1,401	1,355	46
売上債権	9,437	7,689	1,747	借入金	13,816	28,078	+14,261
営業貸付金	41,553	44,041	+2,487	一年内社債	250	2,750	+2,500
有価証券	6,215	6,404	+188	未払金	31,761	28,959	2,802
商品・原材料・貯蔵品	2,232	2,346	+114	前受金	33,532	28,564	4,967
販売用不動産	15,634	22,776	+7,141	その他	15,016	16,445	+1,429
仕掛販売用不動産	26,931	28,116	+1,184	固定負債	207,447	190,172	17,275
繰延税金資産	4,810	5,557	+747	社債・長期借入金	53,708	32,769	20,939
その他	5,550	5,352	198	長期預り保証金	102,492	101,541	951
固定資産	270,175	269,863	311	新株予約権付社債	30,200	29,855	344
有形固定資産	155,824	170,600	+14,775	その他	21,046	26,005	+4,959
無形固定資産	10,391	11,001	+609	負債合計	303,226	296,325	6,900
投資その他の資産	103,959	88,262	15,697	純資産合計	118,379	125,190	+6,810
				株主資本	113,597	120,553	+6,956
				自己株式	2,788	2,212	+575
				その他の包括利益累計額	3,089	2,421	668
				新株予約権	-	229	+229
				非支配株主持分	4,480	4,198	282
資産合計	421,606	421,515	90	負債・純資産合計	421,606	421,515	90

連結キャッシュ・フロー計算書(4-3月)

(百万円)

	2017年3月 (前期)	2018年3月 (当期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	26,249	8,456
投資活動によるキャッシュ・フロー	3,881	7,282
財務活動によるキャッシュ・フロー	15,593	9,177
換算差額	23	40
現金及び現金同等物の増減額	14,561	7,962
連結範囲変更による増減額	326	66
現金及び現金同等物期末残高	40,365	32,469

2019年3月期 計画概要

- ・2019年3月期の主な動き P. 20
- ・2019年3月期 計画 P. 21
(連結業績、セグメント別)

2019年3月期の主な動き

1. 代表取締役の異動および、
ホテルレストラン本部を分割し、「ホテル＆リゾート本部」、「ホテル＆ツーリズム本部」を新設
(2018年4月1日)
2. リゾートトラストグループ中期経営計画「Connect 50」策定(2018年4月2日)
2018年4月～2023年3月
3. 会員制リゾートホテル『エクシブ六甲 サンクチュアリ・ヴィラ』開業(2018年4月22日)
4. 介護付有料老人ホーム『らいふアシスト馬車道』(神奈川県横浜市)事業承継決定を発表
(2018年5月10日)
5. 第26回「リゾートトラストレディス」開催予定(2018年5月25日～5月27日 於 関西ゴルフクラブ)
6. 「ダンロップ・スリクソン福島オープン」開催コースを、昨年に引き続き提供予定
(2018年6月21日～6月24日 於 グランディ那須白河ゴルフクラブ)
7. 完全会員制リゾートホテル『ラグーナベイコート倶楽部』(愛知県蒲郡市)開業予定(2019年3月)

2019年3月期 通期計画

<連結損益>

(百万円)

	2018年3月期 実績	2019年3月期 計画	差異
売上高	165,413	183,600	+18,186
営業利益	17,742	19,000	+1,257
経常利益	19,422	19,500	+77
当期純利益	11,830	12,400	+569
一株あたり 当期純利益(円)	110.82	116.16	
一株あたり 配当金(円)	46.00	46.00	
契約高合計(億円)	594	570	24

<セグメント別営業利益(間接費配賦前)>

(百万円)

		2018年3月期 実績	2019年3月期 計画	差異
会員権	売上	56,254	61,240	+4,985
	営業利益	16,387	16,890	+502
ホテルレストラン	売上	77,715	84,970	+7,254
	営業利益	3,563	4,170	+606
メディカル	売上	30,735	36,710	+5,974
	営業利益	5,236	5,980	+743
その他	売上	707	680	27
	営業利益	554	570	+15
本社費(間接費)	営業利益	7,999	8,610	610
合計	売上	165,413	183,600	+18,186
	営業利益	17,742	19,000	+1,257

<対前期変動要素の主な内容>

<売上高>

- ・繰延減少(未開業物件販売分の、次期以降への繰延)
 <前期末開業:ラグーナ・六甲・横浜 今期末開業:横浜のみ>
- ・繰延実現差異(当期開業による前期からの繰延収益計上)
 <前期開業:芦屋 今期開業:六甲・ラグーナ>
- ・ホテル会員権販売減(今期発売物件無し)
- ・芦屋ベイコート(2018.2開業)、六甲(2018.4開業)通期稼働
- ・既存施設稼働増 等
- ・年会費、保証金償却収入増(ホテル/ハイメディック)
- ・シニアライフ事業拡大(運営施設増加等)
- ・MS法人事業、エイジングケア事業拡大
- ・BNCT機器収入(前期からのズレ)

<営業利益>

- ・不動産売上増に伴う原価増、開業物件原価率差異
- ・ホテル会員権販売減(今期発売物件無し)
- ・年会費、保証金償却収入増(ホテル/ハイメディック)
- ・新規施設含むホテル稼働増加
- ・MS法人事業、エイジングケア事業拡大
- ・シニアライフ事業拡大(施設増加等)
- ・本社費 増加(システム関連 減価償却費増加 等)

参考資料

- ・2019年3月期 上半期計画 P. 23
- ・繰延収益(未実現収益) P. 24
- ・3ヶ月情報:第4Q(1月-3月)実績詳細 P. 26-31
- ・他、参考

<参考>2019年3月期 上半期計画の概要

<連結損益>

(百万円)

	2018年3月期 上半期実績	2019年3月期 上半期計画	差異
売上高	70,110	81,900	+11,789
営業利益	5,452	6,300	+847
経常利益	6,400	6,700	+299
当期純利益	3,787	4,000	+212
一株あたり 当期純利益(円)	35.50	37.47	
一株あたり 配当金(円)	23.00	23.00	

契約高合計(億円)	281	285	+4
-----------	-----	-----	----

<セグメント別営業利益(間接費配賦前)>

(百万円)

		2018年3月期 上半期実績	2019年3月期 上半期計画	差異
会員権	売上	14,977	19,860	+4,882
	営業利益	3,510	4,560	+1,049
ホテルレストラン	売上	39,611	43,090	+3,478
	営業利益	2,865	3,020	+154
メディカル	売上	15,153	18,610	+3,456
	営業利益	2,590	2,850	+259
その他	売上	367	340	27
	営業利益	216	230	+13
本社費(間接費)	営業利益	3,731	4,360	628
合計	売上	70,110	81,900	+11,789
	営業利益	5,452	6,300	+847

<対前期変動要素の主な内容>

<売上高>

- ・繰延減少(未開業物件販売分の、下期・次期以降への繰延)
 <前期上期未開業: 芦屋・ラグーナ・六甲 今期上期未開業: ラグーナ・横浜>
- ・繰延実現(当期開業による前期からの繰延収益計上)
 <今期上期開業: 六甲(2018.4)>
- ・芦屋ベイコート(2018.2開業)、六甲(2018.4開業)通期稼働
- ・既存施設稼働増 等
- ・年会費、保証金償却収入増(ホテル/ハイメディック)
- ・シニアライフ事業拡大(運営施設増加等)
- ・MS法人事業、エイジングケア事業拡大
- ・BNCT機器収入(前期からのズレ)

<営業利益>

- ・繰延実現(当期開業による前期からの繰延収益計上)
 <今期上期開業: 六甲(2018.4)>
- ・年会費、保証金償却収入増(ホテル/ハイメディック)
- ・新規施設含むホテル稼働増加
- ・研修費・福利厚生費等増加
- ・MS法人事業、エイジングケア事業拡大
- ・シニアライフ事業拡大(施設増加等)
- ・本社費 増加(システム関連 減価償却費増加等)

<参考>繰延収益(未実現収益)<通期の状況>

未開業物件の販売における計上方法 詳細はP.36を参照
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)

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	2014年3月期実績		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月期計画		(参考) 2020年3月期 イメージ	
未開業(繰延)物件 契約高	鳥羽別邸	66億	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	141億		
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
横浜ベイコート	繰延()								35	12	67	22	(未定)	(未定)
	繰延実現(+)													
ラグーナベイコート	繰延()						102	32	104	34				
	繰延実現(+)										+206	+66		
XIV六甲SV	繰延()				21	4	14	3	11	2				
	繰延実現(+)										+47	+10		
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	繰延()	36	11	63	17									
	繰延実現(+)					+98	+30							
影響額合計(単年度)	36	11	110	30	132	46	75	23	+62	+34	+185	+54	(未定)	(未定)

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

上記以外の物件も販売開始となる可能性があります

連結業績ハイライト	2014年3月期実績		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月期計画	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
開示数値(計上数値)	1,168	151	1,204	160	1,422	186	1,435	135	1,654	177	1,891	190
繰延(・実現)影響額を除いた数値	1,204	162	1,314	191	1,554	232	1,510	158	1,592	143	1,706	136
+開業関連費用を除いた数値	1,204	162	1,314	191	1,554	238	1,510	170	1,592	162	1,706	155

<開業関連費用>

・ラグーナ(+六甲一部)
(2019.3期計画): 19億
・芦屋(+六甲一部)
(2018.3期実績): 19億



介護付き有料老人ホーム『トラストガーデン京都四条』(2018年3月1日開業)

<参考>事業別 売上高・営業利益(1-3月)

本社費(間接費)配賦前

< 売上高 >

(百万円)

	会員権	ホテルレストラン	メディカル	その他		計
2018年1-3月実績	33,660	17,619	7,702	168		59,150
2018年1-3月計画	34,100	18,050	7,950	200		60,300
計画比	1.3%	2.4%	3.1%	15.9%		1.9%
2017年1-3月前年実績	21,780	16,690	6,401	188		45,060
前期比	+54.5%	+5.6%	+20.3%	10.6%		+31.3%

< 本社費(間接費)配賦前 営業利益 >

(百万円)

	会員権	ホテルレストラン	メディカル	その他	本社費(間接費)	計
2018年1-3月実績	10,567	869	1,262	175	2,515	8,621
2018年1-3月計画	9,460	430	1,550	180	1,960	8,800
計画比	+11.7%	439百万円	18.6%	2.4%	555	2.0%
2017年1-3月前年実績	5,939	330	890	148	1,701	4,947
前期比	+77.9%	539百万円	+41.8%	+17.9%	814	+74.3%

対比数値は金額差異

<参考>会員権契約状況(契約高)(1-3月)

(単位 億円)

	2018年1-3月 実績	2018年1-3月 計画	計画増減	2017年1-3月 実績	前年増減
横浜ベイコート	58	56	+2	-	+58
ラグーナベイコート	38	34	+4	88	50
XIV 六 甲 SV	3	9	6	4	1
芦屋ベイコート	23	26	3	21	+2
XIV 湯河原離宮	9	6	+3	44	35
他既存ホテル	17	15	+2	14	+31
ホテル会員権計	148	145	+3	142	+6
ゴルフ	1	0	+0	0	+1
会員権セグメント計	148	145	+3	142	+6
ハイメディック	10	12	2	9	+2
合計	159	157	+1	151	+8

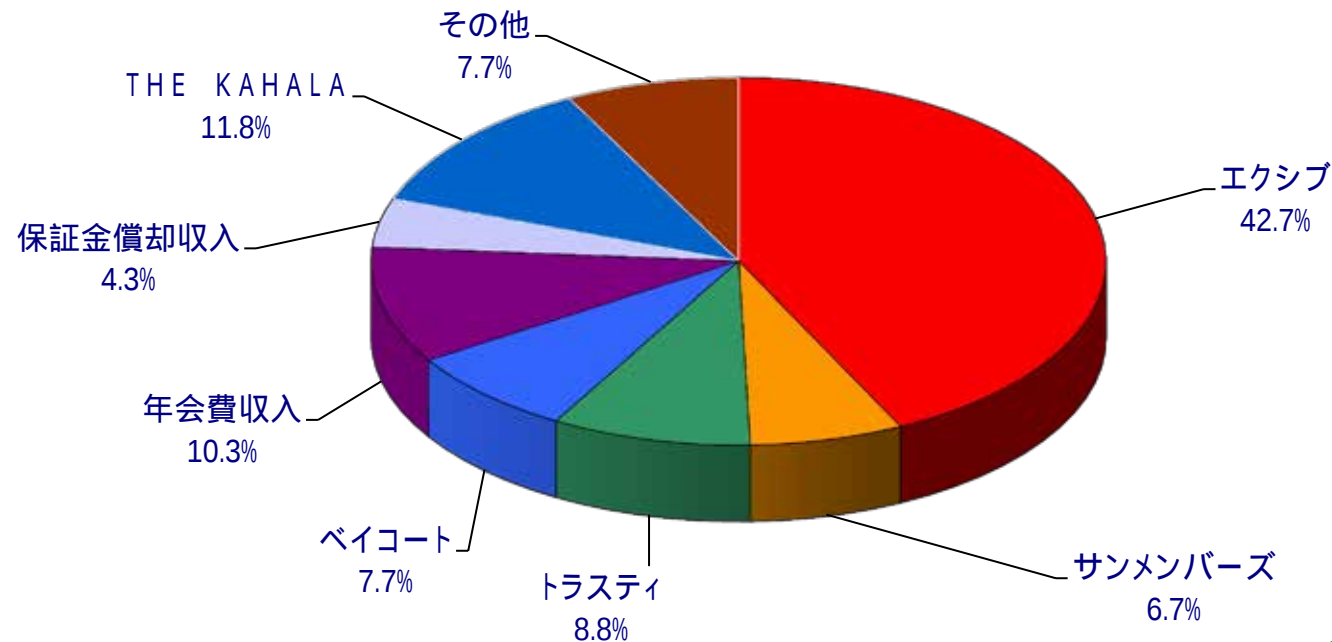
横浜ベイコートは2017年12月18日販売開始後の実績

<参考>会員権事業・物件別売上高(1-3月)

(単位: 億円)

		2018年1-3月 実績	2018年1-3月 計画	計画増減	2017年1-3月 前年実績	前年増減
横 浜 ベ イ コ ー ト		52	51	+1	-	+52
ラ グ ー ナ ベ イ コ ー ト		34	31	+4	80	46
XIV 六 甲 SV		3	9	5	4	0
芦 屋 ベ イ コ ー ト		21	23	3	19	+2
XIV 湯 河 原 離 宮		8	5	+2	39	32
他 既 存 ホ テ ル		15	14	+1	14	+28
ホ テ ル 会 員 権 計		133	132	+0	128	+5
繰延売上	横 浜 ベ イ コ ー ト	28	28	+1	-	28
	ラ グ ー ナ ベ イ コ ー ト	19	17	2	45	+26
	XIV 六 甲 SV	2	5	+3	2	+0
	芦 屋 ベ イ コ ー ト	+253	+256	3	10	+263
	XIV 湯 河 原 離 宮	-	-	-	+145	145
全 ホ テ ル 計		337	338	1	216	+121
ゴ ル フ		0	0	0	0	+0
小 計		337	338	1	216	+121
そ の 他		0	3	4	2	2
会 員 権 セ グ メ ン ト 計		337	341	4	218	+119

<参考>ホテルレストラン等事業・業態別売上(1-3月)



(百万円)

	2018年1-3月 実績	2018年1-3月 計画	2017年1-3月 前年実績
エ ク シ ブ	7,531	8,072	7,141
サ ン メ ン バ ー ズ	1,188	1,166	1,158
ト ラ ス テ イ	1,544	1,549	1,500
ベ イ コ ー ト	1,353	1,124	1,094
年 会 費 収 入	1,809	1,809	1,716
保 証 金 償 却 収 入	758	760	716
T H E K A H A L A	2,087	2,170	2,005
そ の 他	1,346	1,396	1,357
合 計	17,619	18,050	16,690

<参考>ホテルレストラン運営状況(1-3月)

宿泊者数 (千人)

	2018年1-3月 実績	2018年1-3月 計画	2017年1-3月 前年実績
エクシブ	392	417	381
サンメンバーズ	105	109	108
トラスティ	163	164	156
ベイコート	40	35	36

稼働率 (%)

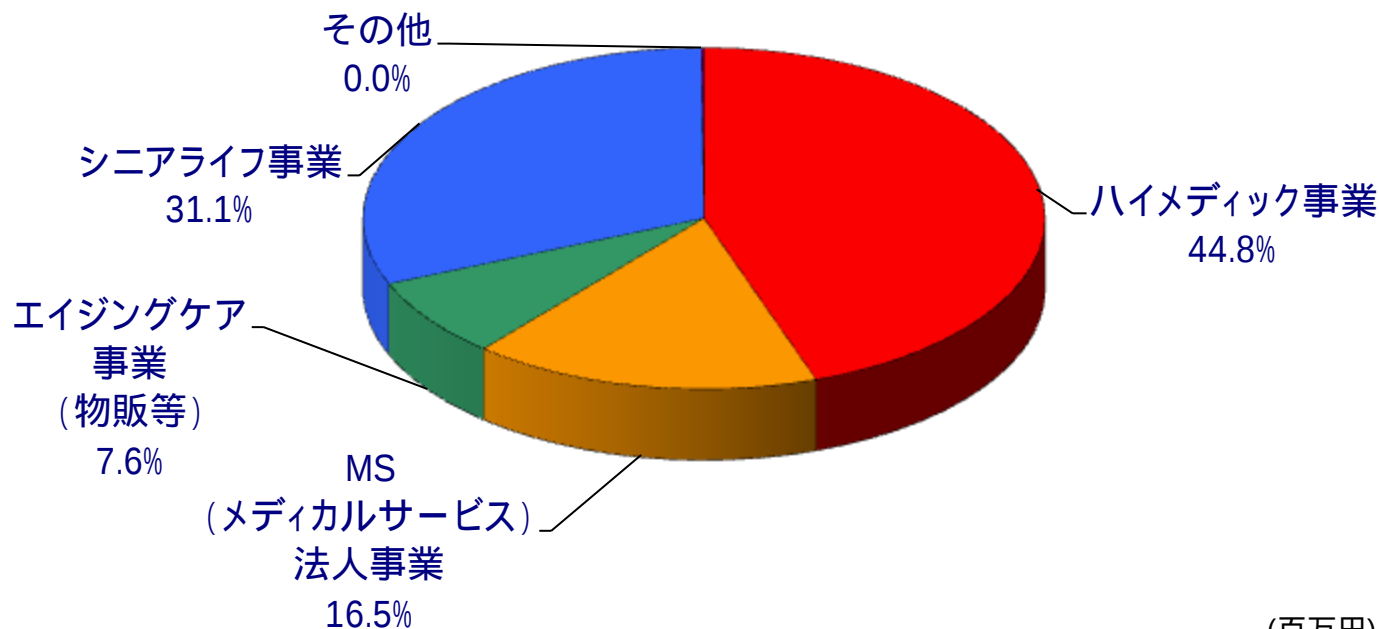
	2018年1-3月 実績	2018年1-3月 計画	2017年1-3月 前年実績
エクシブ	43.0	46.4	44.7
サンメンバーズ	59.2	62.1	61.1
トラスティ	88.1	89.5	89.9
ベイコート	49.9	59.0	58.6

消費単価 (円)

	2018年1-3月 実績	2018年1-3月 計画	2017年1-3月 前年実績
エクシブ	19,188	19,353	18,704
サンメンバーズ	11,240	10,641	10,717
トラスティ	9,454	9,401	9,597
ベイコート	33,232	31,459	30,143

※2018年3月期実績は芦屋ベイコート倶楽部(2018年2月26日開業)を含む

<参考>メディカル事業・部門別売上高(1-3月)



(百万円)

	2018年1-3月 実績	2018年1-3月 計画	2017年1-3月 前年実績
ハイメディック事業	3,449	3,761	2,972
MS(メディカルサービス)法人事業	1,273	1,175	1,057
エイジングケア事業(物販等)	584	573	534
シニアライフ事業	2,405	2,432	1,843
その他	10	7	5
合計	7,702	7,950	6,401

一般向け医療施設運営支援等

お知らせ:セグメント別営業利益 ＜本社費(間接費)配賦に関する変更＞

今期2018.3期より、各セグメントにおける利益の状況、及び各部門が直接的に担う利益水準をより明確にすることを目的として、**セグメント別営業利益**の開示方法を一部変更しております。

＜従来 ～ 2017.3期＞

セグメント別に紐付けることができない本社費(間接費)について、各セグメントの配賦前営業利益の割合(構成比)をもって配賦し、配賦した後の営業利益にて開示



＜今後 2018.3期～＞

本社費(間接費)を配賦する前の営業利益を開示、及び本社費(間接費)を別掲

本資料におきましては、移行期間として、新しい方法と従来方法のそれぞれを記載しております。

<参考>事業別 売上高・営業利益(4-3月)

本社費(間接費)配賦後 ※従来ベース

< 売上高 >

(百万円)

	会員権	ホテルレストラン	メディカル	その他	計
2018年3月実績	56,254	77,715	30,735	707	165,413
2018年3月計画	57,650	80,090	32,500	760	171,000
計画比	2.4%	3.0%	5.4%	6.9%	3.3%
2017年3月前年実績	42,530	74,193	25,702	1,114	143,541
前期比	+32.3%	+4.7%	+19.6%	36.5%	+15.2%

< 本社費(間接費)配賦後 営業利益 >

(百万円)

	会員権	ホテルレストラン	メディカル	その他	計
2018年3月実績	11,294	2,455	3,609	381	17,742
2018年3月計画	9,440	3,140	4,030	390	17,000
計画比	+19.6%	21.8%	10.4%	2.1%	+4.4%
2017年3月前年実績	6,988	3,010	3,011	503	13,514
前期比	+61.6%	18.4%	+19.8%	24.1%	+31.3%

<参考>事業別 売上高・営業利益(1-3月)

本社費(間接費)配賦後 ※従来ベース

< 売上高 >

(百万円)

	会員権	ホテルレストラン	メディカル	その他	計
2018年1-3月実績	33,660	17,619	7,702	168	59,150
2018年1-3月計画	34,100	18,050	7,950	200	60,300
計画比	1.3%	2.4%	3.1%	15.9%	1.9%
2017年1-3月前年実績	21,780	16,690	6,401	188	45,060
前期比	+54.5%	+5.6%	+20.3%	10.6%	+31.3%

< 参考: 本社費(間接費)配賦後 営業利益 >

(百万円)

	会員権	ホテルレストラン	メディカル	その他	計
2018年1-3月実績	7,660	312	1,127	145	8,621
2018年1-3月計画	6,940	200	1,490	170	8,800
計画比	+10.4%	512百万円	24.3%	14.4%	2.0%
2017年1-3月前年実績	4,111	23	735	122	4,947
前期比	+86.3%	289百万円	+53.3%	+18.4%	+74.3%

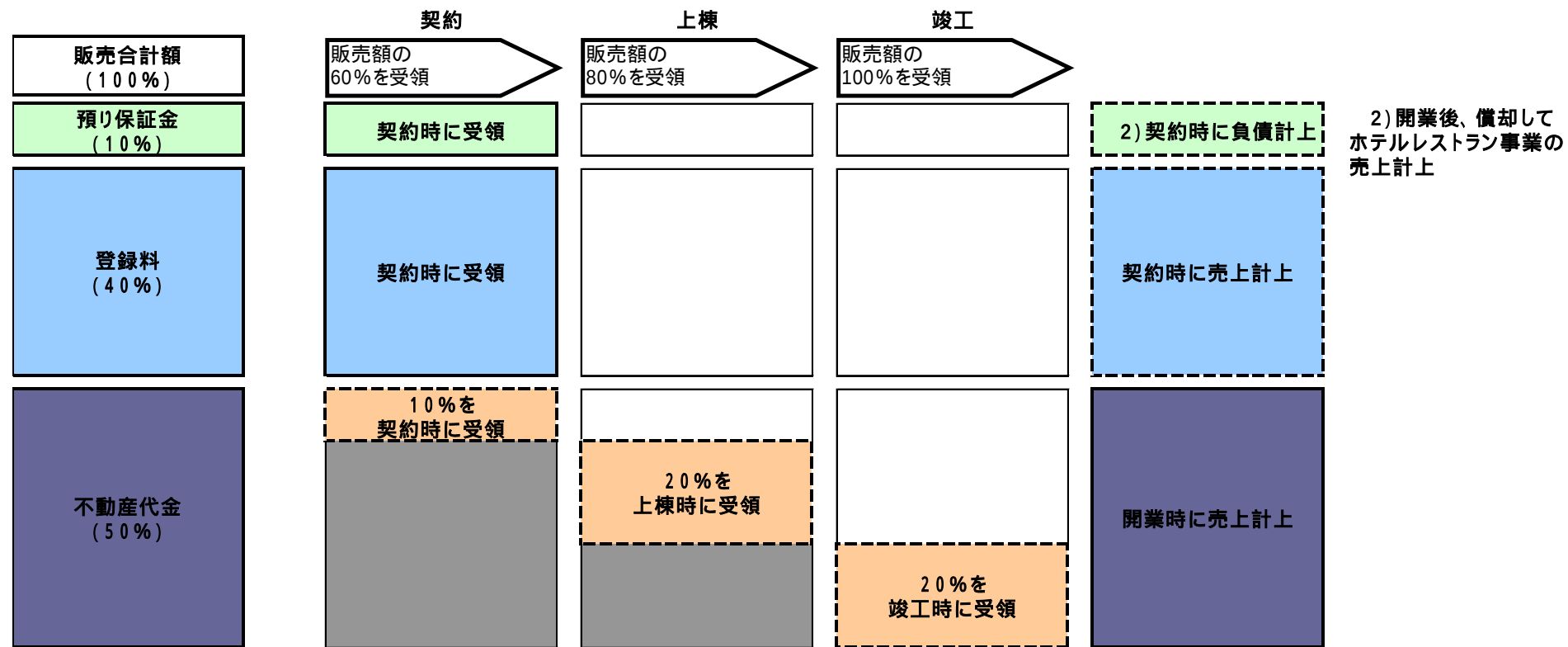
<参考>開発スケジュール(進捗状況)

<販売および開業スケジュール_2018年5月14日時点>

● 販売開始 ● 開業・取得 ● リニューアルオープン

中計		前中計「Next40」					本中計『Connect 50』				
年度		2013年度	2014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
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					 横浜ペイコート				
		 エクシブ湯河原離宮					 インターナショナル				
		 声屋ペイコート					 関西				
		 エクシブ大甲SV					 関東				
		 ラグーナペイコート									
開業 スケジュール	ラグジュアリー (LH)		 カハラ						 カハラ横浜	 LH①  LH②	
	ホテル トラスティ (HT)	 金沢			 白川		 日本橋浜町  熊本	 HT①		 HT②	
	会員制 検診クラブ	 ミッドタウン			 東京ベイ  名古屋		 関東		(既存施設キャパ増)		
	シニア レジデンス (SR)	 御影 	 等々力  東横町	 本郷	 常盤松	 アクティバ運営  四象鳥丸	 馬車道	 SR①	 SR②  SR③	 SR④  SR⑤	 SR⑥  SR⑦
リニューアル	 箱根		 別府  鳥羽	 白川					 熱海  新宿		

<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	100万円				2) B/S負債計上
登録料 400万円	400万円				売上計上(契約時)
不動産代金 500万円	(*) 100万円	(*) 200万円	(*) 200万円		売上計上(開業時)
契約高合計 1,000万円	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。

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。



RESORTTRUST
GROUP

リゾートトラスト株式会社 IR部

<https://www.resorttrust.co.jp/>

2018年4月～2023年3月

リゾートトラストグループ
中期経営計画

Connect 50

ご一緒に、いい人生

リゾートトラスト株式会社



2018年4月2日

証券コード:4681

トップメッセージ ～リゾートトラストブランドの更なる成長へ～

私たちリゾートトラストグループは、1973年の創業以来、「新天地開拓」「信頼と挑戦」「ハイセンス・ハイクオリティ」「エクセレント・ホスピタリティ」といった経営理念のもと、コアとなる会員制ホテル事業やメディカル事業などにおいて、確固たるブランド価値を構築してまいりました。現在では、17万人を超える会員様から信頼をいただくとともに、一般向けの事業展開も加速させております。

2018年4月をスタートとする本中期経営計画においては、各事業で築き上げた唯一無二のブランドをしっかりと守りつつ、グループのシナジー効果を最大限に発揮することで、より強固でハイレードなグループブランドを実現すると共に、お客様の一生涯を通じてお付き合いしていただけるグループになることを目指します。

さらに、会員制の強みであるお客様とのつながり、テーラーメイドな高付加価値サービスなど、これまで培ったノウハウをベースとして、一般マーケットにおいても、より積極的に展開していきます。

リゾートトラストグループは、本中期経営計画終了時点に迎える創立50周年の節目に向かって、より一層、グループの力を結集して取り組んでまいります。今後の挑戦にご期待いただくと共に、引き続きご支援賜りますようお願い申し上げます。

リゾートトラストグループ 経営理念

私たちリゾートトラストグループは
新天地開拓を企業精神として

「信頼と挑戦」

「ハイセンス・ハイクオリティ」

「エクセレント・ホスピタリティ」を追求し
お客様のしなやかな生き方に貢献します

グローバル・ブランドへの挑戦

グループのシナジー効果を最大限に発揮し、
より強固でハイグレードなグループブランドを実現

2022年度
(イメージ) 売上高 : 2,100(億円)
営業利益 : 240(億円)

2017年度
(計画) 売上高 : 1,710(億円)
営業利益 : 170(億円)



リゾートトラストの強みと特徴

経営資源（強み）



顧客基盤

国内富裕層17万人超の会員ネットワークと
既存顧客からの紹介による会員の継続的増加



人財・ブランド

ハイセンス・ハイクオリティな施設・サービス、
圧倒的なホスピタリティを追求する「ブランド社員」



ビジネスモデル

安定した財務基盤が新たな成長を支える
独自のビジネスモデル



ブランドに基づいた、グループシナジーの創出
(特徴ある事業構造)

展開

成長

会員制

リゾートホテル開発・
運営事業

メディカル事業
シニアライフ事業

一般向け

成長

展開

リスクと機会

リスク

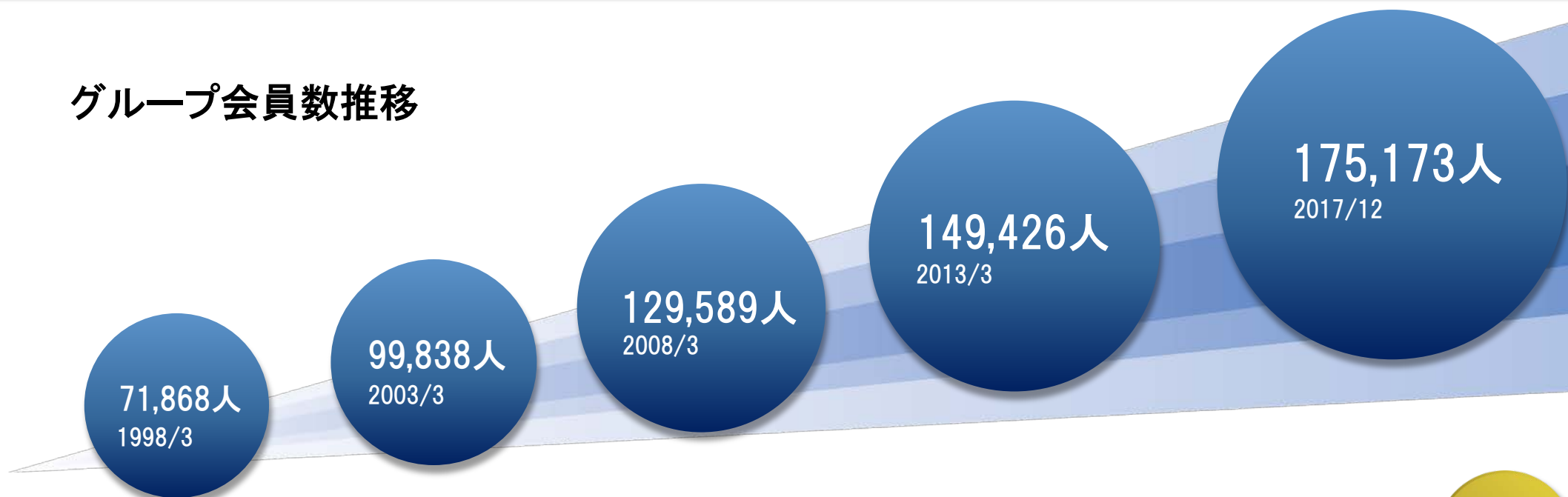
- ・サービス業界全体の人手不足
- ・個人情報等セキュリティリスク
- ・国内および海外の競合企業参入

機会

- ・働き方改革・休日取得推進
- ・日本式モデルの海外展開
- ・訪日外国人増加
- ・国内GDP向上による富裕層の増加

中期経営計画とともに進化する経営

グループ会員数推移



中期経営計画の変遷



Next40 振り返り ①

<「Next40」基本戦略>

1. 会員制リゾート事業の更なる充実と
永続モデル確立
2. メディカル・シニアライフ事業の拡大
3. グループ総合力を活かした
複合・周辺事業の拡大
4. 人財基盤・グループ力の強化

各指標は
ほぼ達成

主な取り組みテーマ	実績
会員制リゾート施設新規着工数	6カ所
契約高成長率	年平均約7～8%成長
ハイメディック新規開業施設数	4コース
シニア向け施設運営 増加数	8施設 (約1,000ルーム増)
一般向け健診施設運営支援 増加数	10施設
海外ホテル運営	ザ・カハラ・ホテル& リゾート取得
女性管理職比率の上昇	20.1%(2017年4月)
監査等委員会設置会社への移行	2015年6月に移行

⇒将来へ向けた基盤づくりが順調に進捗

Next40 振り返り ②

前提、条件の変動要因

2020年の東京オリンピック・パラリンピック
開催決定やインバウンド増加等による
人件費の高騰

上記、人件費と同様に、建設費の高騰

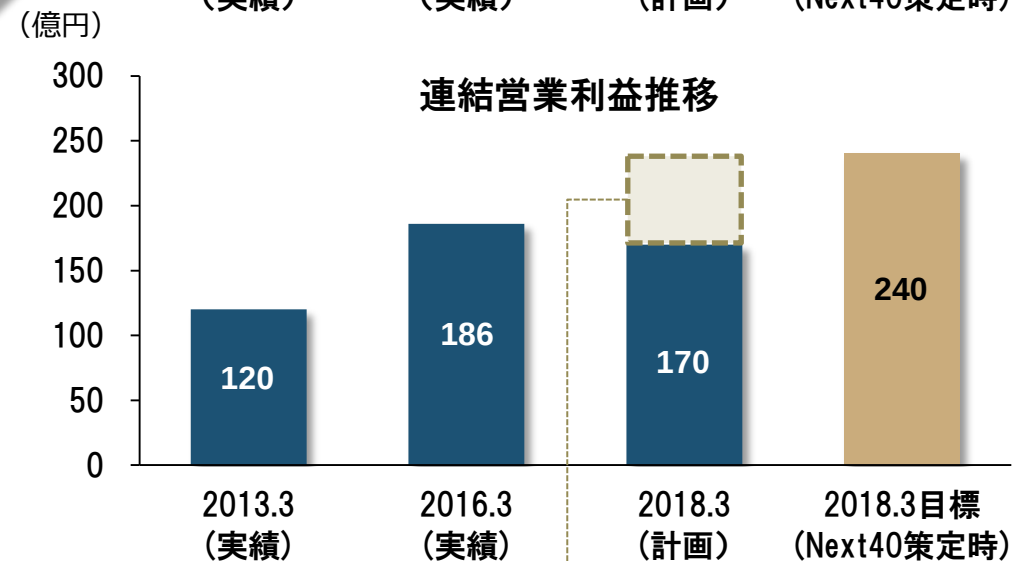
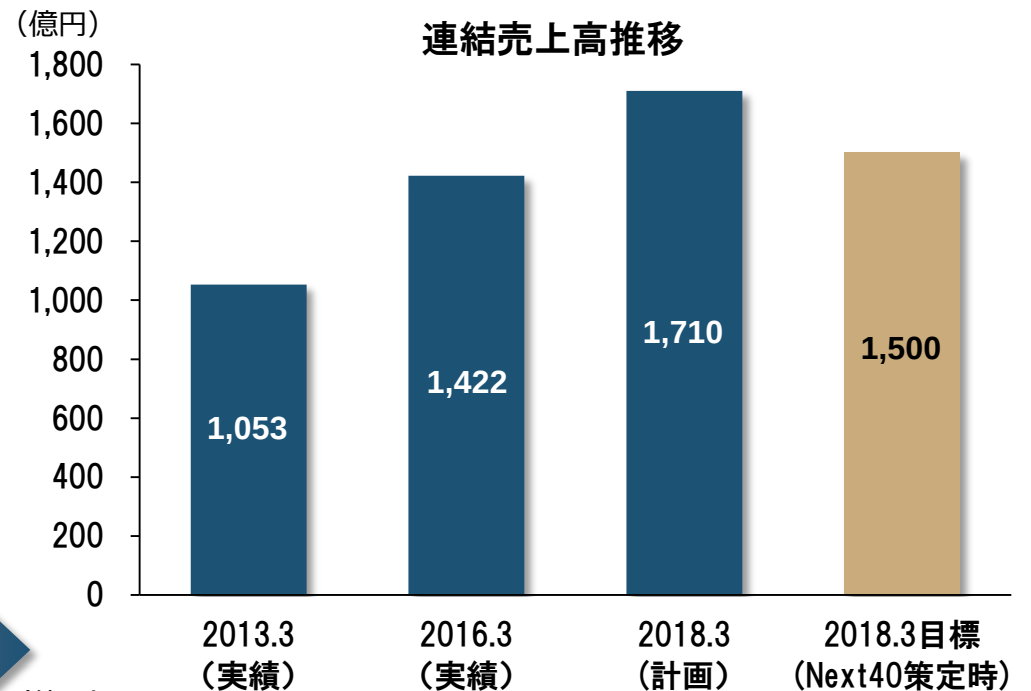
サービス業の人手不足

上記リスク要因への対応を実施

人財基盤強化や大型施設の新規開業に
向けた費用等が先行して増加した結果、
利益率が低下

⇒生産性の向上が重要な課題に

売上達成、
利益面には
課題



環境認識 ① マクロ環境

<背景・トレンド>

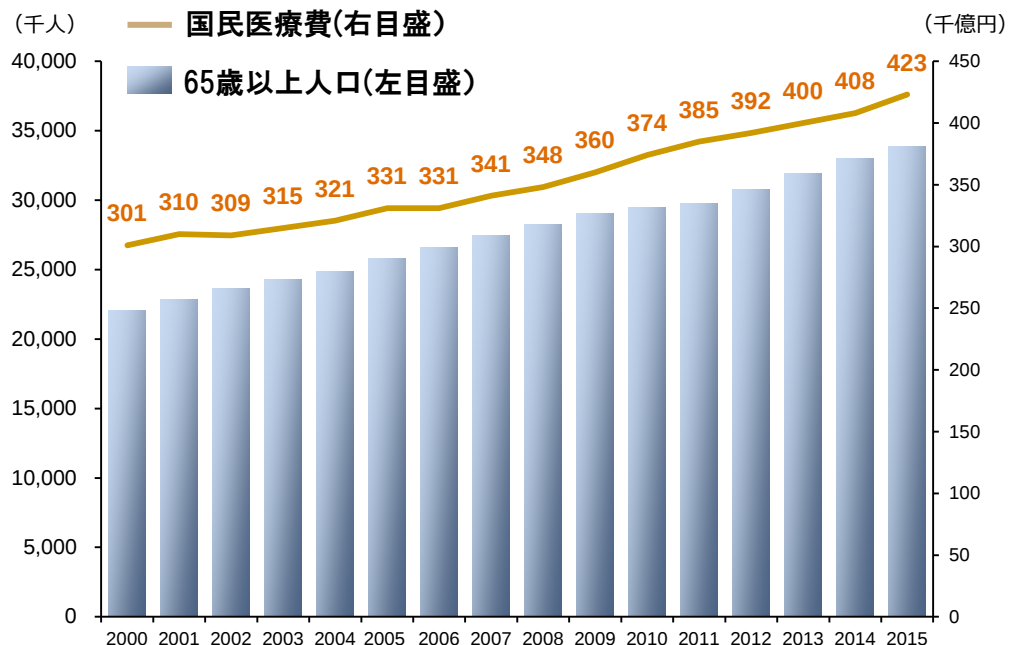
総人口減少、高齢化、
医療費・社会保障給付費の増加

富裕層人口微増、一人当たりGDP拡大傾向

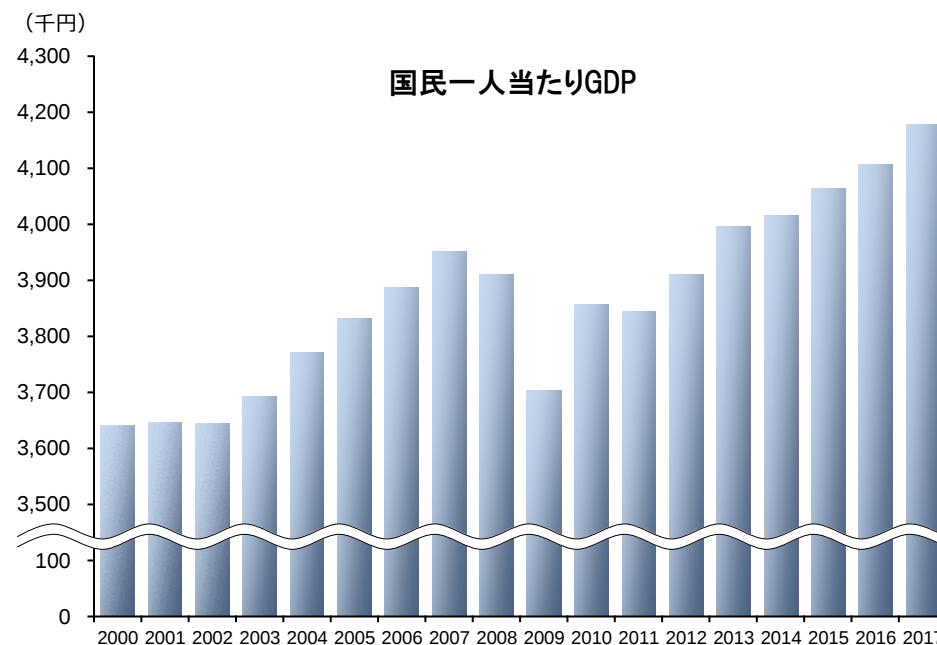
観光立国、地方創生、オリンピック開催、
訪日外国人の増加、ワークライフバランス推進

<市場拡大・ニーズの高まり>

- ・富裕層、および一般向け滞在・宿泊施設(国内・海外)
- ・余暇の充実、多様化
- ・ハイクオリティなシニア向けサービス・施設
- ・健康の維持、および早期発見による予防医療
- ・高度先進医療、エイジングケア 等



出典:厚生労働省 国民医療費の年次推移



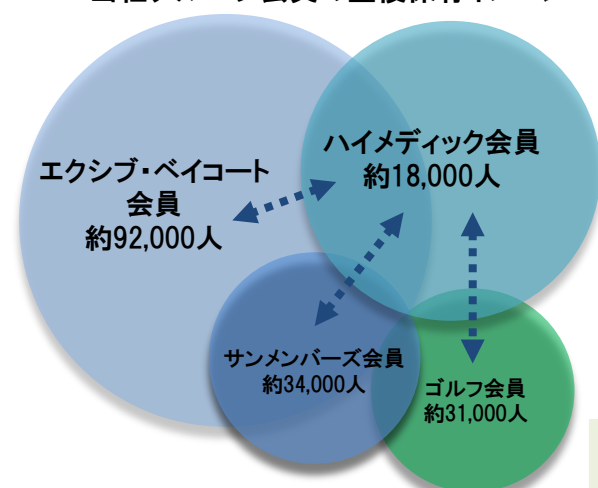
出典:内閣府 国民経済計算確報

環境認識 ② 当社グループ事業

<基幹事業の状況と長期的な課題>

当社グループ会員の重複保有を除いた実質の数は約13.5万人であり、国内富裕層(約120万世帯と推定)と比較すると、保有比率は10%強。まだまだ拡大余地は大きい、会員制リゾート事業は成熟期に入ってきてつつあり、規模の成長率・スピードは徐々に緩やかに。

当社グループ会員の重複保有イメージ



(一例)

エクシブ・ベイコート会員の内、
ハイメディック会員権を
所有している割合 **10%強**

エクシブ・ベイコート会員の内、
当社グループでハイメディック
事業を行っている
知っている割合 **約40%**

会員・会員周辺を含めたグループ商品の
周知によるシナジー発揮の余地は大きい

純金融資産保有額の階層別世帯数と保有資産規模

		2003年	2007年	2011年	2015年
超富裕層 (純金融資産5億円以上)	世帯数(万)	5.6	6.1	5.0	7.3
	金融資産(兆円)	38	65	44	75
富裕層 (1億円以上、5億円未満)	世帯数(万)	72.0	84.2	76.0	114.4
	金融資産(兆円)	125	189	144	197
準富裕層 (5千万円以上、1億円未満)	世帯数(万)	245.5	271.1	268.7	314.9
	金融資産(兆円)	160	195	196	245
アッパーマス層 (3千万円以上、5千万円未満)	世帯数(万)	614.0	659.8	638.4	680.8
	金融資産(兆円)	215	254	254	282
マス層 (3千万円未満)	世帯数(万)	3,881.5	3,940.0	4,048.2	4,173.0
	金融資産(兆円)	519	470	500	603

出典：株式会社野村総合研究所ホームページ

<事業の方向性>

① 顧客一人当たり利用額、サービスの拡充

- ・顧客ニーズの深掘り、新たな利用機会の提案
- ・グループ商品・サービス認知度向上
- ・シニア向け施設<健常型・介護型>やアンチエイジングなど、一生涯を一緒にする
新商品・サービスの提案、関係性の構築
- ・新たな会員制ブランドの組成<インターナショナル・滞在型の会員権等>

② 事業エリア、顧客属性を超えたブランド展開

- ・関東地域の強化を見据えた国内富裕層への着実な進展
- ・会員家族・友人や法人従業員向け利用シーンの提案
- ・一般向けホテルブランド、健診ブランドの浸透
- ・海外富裕層をターゲットにした、国内外ホテル・メディカルの展開

持続的成長の実現

①×②

5カ年基本戦略

グループブランドの強化・浸透

⇒認知度向上(グループポイント制度等)、
お客様との接点充実(コンシェルジュデスク等)

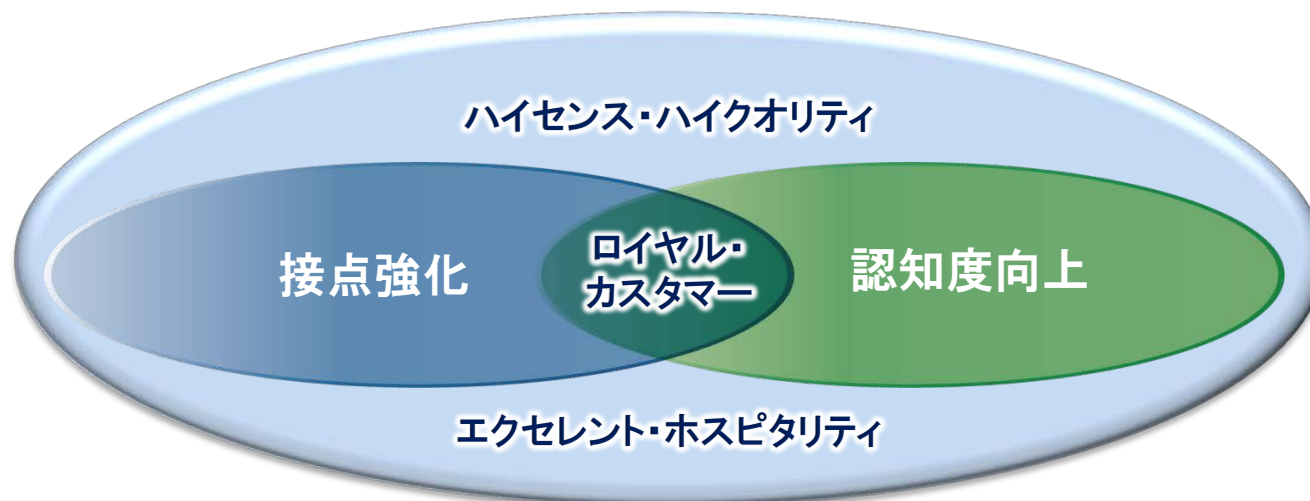
働き方改革による劇的な生産性の向上

⇒ITテクノロジー(AI・RPA)の活用、労働環境・
教育体制の整備・見直し、顧客満足の追求

より安定的な事業ポートフォリオの実現

⇒ストック型収益基盤の再強化、新ブランド展開、
一般マーケットにおける成長加速

ステークホルダーの誰もが一生涯お付き合いしたいグループへ



グループブランド経営 ① グループシナジーの追求

グループブランド経営

個別の事業・商品ブランドでの価値創出に留まらず、それらの相乗効果(シナジー)を最大化することで全体の付加価値を向上させ、お客様に一生涯お付き合いしていただける「唯一無二のブランド力」を持った企業グループになることを目指していくこと

- グループ事業のつながりの強化/認知度向上
- お客様とのつながりの強化
- お客様の要望を新たな事業分野検討に活用

会員制事業

(会員数約17.5万名)

＜利用者＞
会員家族
法人従業員
ゲスト

ホテル
エクシブ
バイコート倶楽部
サンメンバーズ

ハイメディック

ゴルフ

一般事業

・カハラホテル
・ホテルトラスティ
・サンメンバーズ

・レストラン
・ヘアアクセサリー

・ミッドタウンクリニック
・進興会

・シニアレジデンス

・サプリメント
・化粧品/エステ

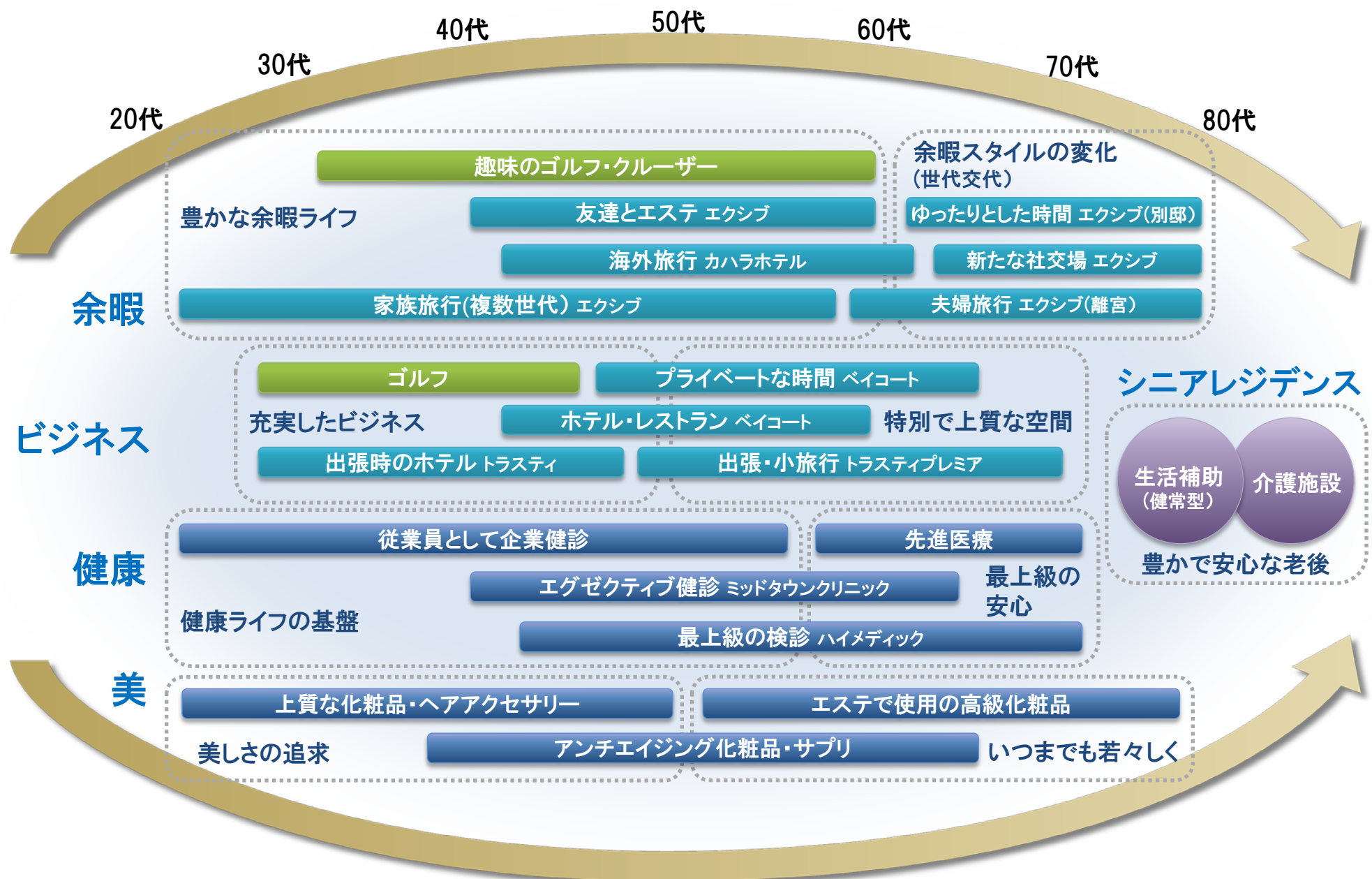
ホテル
レストラン事業

健診事業

物販事業

シニアライフ
事業

グループブランド経営 ② 一生涯のパートナーに



リゾートトラストの考える「働き方改革」

生産性の向上、更なるお客様満足、社員の働きがいの実現

当社グループの持続的成長にとって、人財は不可欠な経営資源であると同時に、もし、それが欠けている場合には、リスクになり得るとの認識の下、これまで以上に人財教育・投資に注力する。



職場環境の改革

- 公休や勤務時間の見直し
- 育児や介護などライフイベントに対応する多様な働き方の推進
- 女性の活躍推進
- 従業員の健康(健康経営)
- 障がい者活躍推進

IT化、デジタル化の進展

- お客様対応、内部管理の双方に亘って、IT化、デジタル化を進める
- 人工知能の活用
- 無理、無駄を省き、お客様との接点を増やす働き方の実現

教育・評価体系の改革

- 「ブランド社員」に成長する教育プログラム
- 従業員の成長機会付与
- 成果に対する正しい評価と処遇
- 公正な競争環境
- 信頼感を醸成する企業風土

※ 当社グループで働く全ての人々は「グループ・ブランド経営を実践する貴重な財産である」という考えから、「人材」ではなく「人財」と表記しています。

セグメント別サマリー

会員権事業



インターナショナル会員権
販売開始による新たな展開
会員制事業の
サステナブルモデル確立へ

◎販売口数の増加、時間当たり生産性の向上

- 2022年度契約数:5,500口(2017年度比+40%)
- 2022年度時間生産性:5.1万円(2017年度比+20%)
- 2022年度関東支社契約高割合:52%(2017年度比+7P)

◎〈インターナショナル会員権〉 2019年度以降販売予定

ホテルレストラン等事業



生産性・収益性の飛躍的向上
カハラブランド グローバル展開、
一般向け事業領域の拡大
(ビジネス、ラグジュアリー)

◎エクシブ+バイコート合計 稼働率

- 2022年度: 55.5% (2017年度比+4.0P)

◎年会費+保証金償却収入増加見込み

- 2022年度:2017年度比+30~35億円

◎ホテルトラスティ展開

- 2022年度:12施設展開(2017年度比+4施設)
- 2022年度:売上100億円突破(2017年度比+60%)

メディカル事業



画像提供:GEヘルスケア・ジャパン(株)

先進医療とのシナジー創出、
日本一の「総合メディカル
ソリューション」グループへ
シニアハイグレードマーケット
No.1を目指す

◎ハイメディック事業/MS(メディカルサービス)法人事業

- ハイメディック販売:年間2,360口(既存施設活用+新施設)
- 2022年度一般健診数:70万人(2017年度比+40%)

◎エイジングケア事業(物販)

- 2022年度顧客数:50万人(2017年度比+200%)

◎シニアライフ事業

- 3,000室体制とし売上1.6倍、営業利益 約3倍(2017年度比)

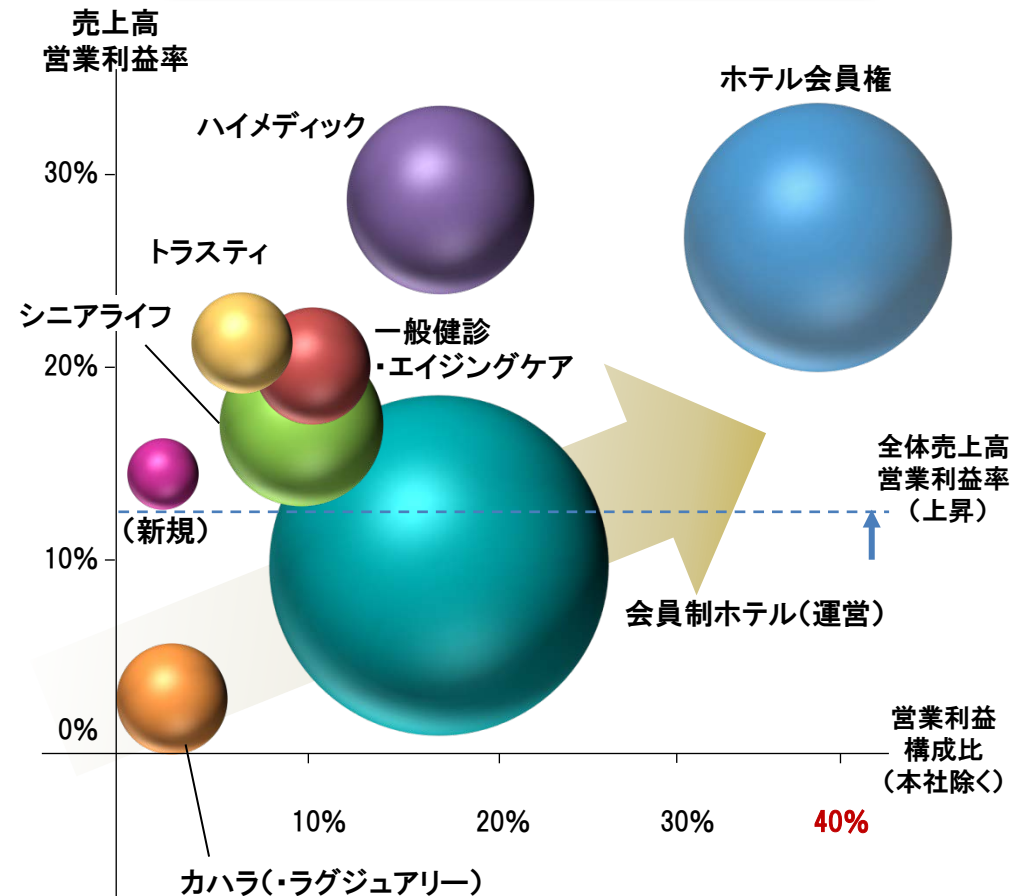
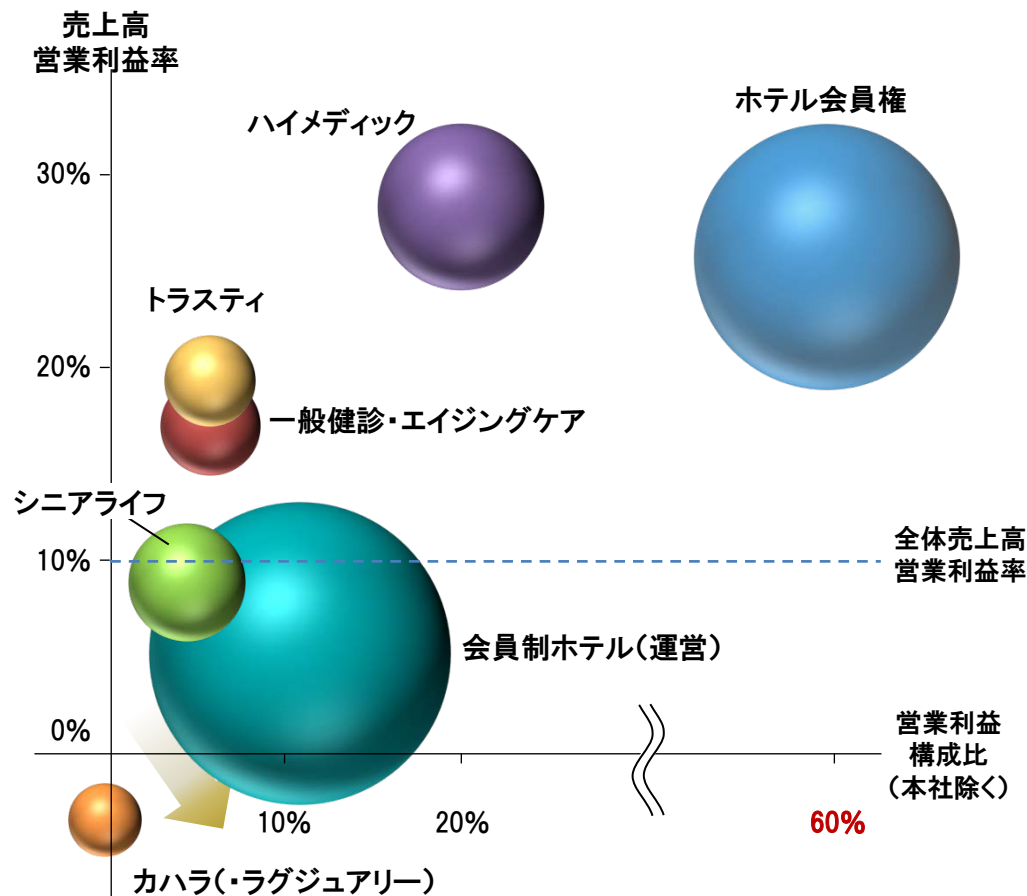
事業ポートフォリオの安定化

Next40(前中計)

Connect 50(本中計)

ホテル会員権販売への売上・利益の依存度が高く、
ストック型事業であるホテル・レストランの収益性が
低下(開業準備等、先行投資を含む)

会員権販売は安定成長とする一方、それ以外
の事業を大きく売上成長させ、利益率を改善。
ストック型事業の営業利益構成割合が増加し、
より安定的な事業ポートフォリオへ変化



※ 円の大きさは、事業の売上規模のイメージ

開発スケジュール

<販売および開業スケジュール>

● 販売開始 ● 開業・取得 ● リニューアルオープン

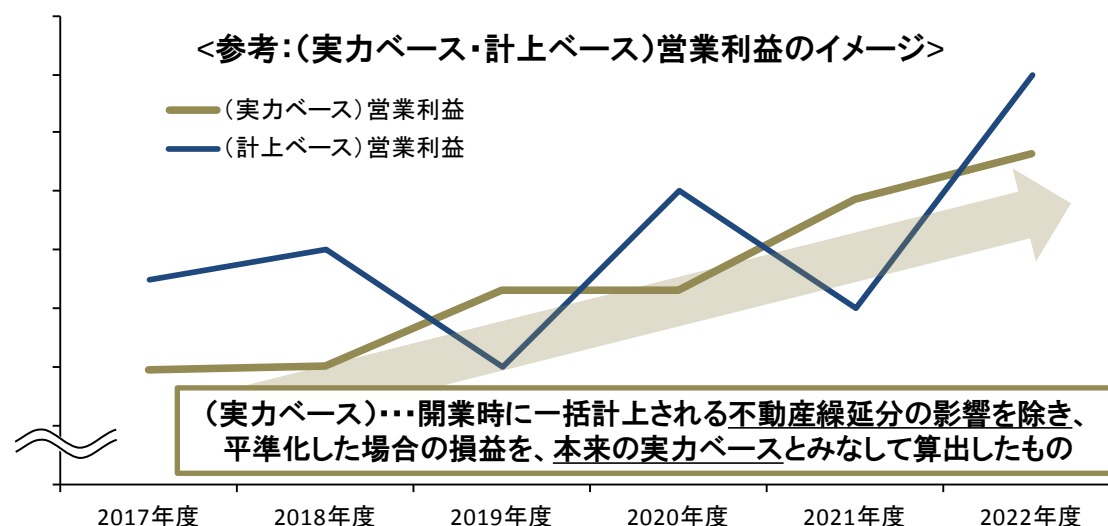
中計		前中計「Next40」					本中計『Connect 50』				
年度		2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
販売・開業 スケジュール	会員制 リゾートホテル	● エクシブ鳥羽別邸					● 横浜ベイコート				
			● エクシブ湯河原離宮					● インターナショナル			
				● 芦屋ベイコート					● 関西		
				● エクシブ六甲SV						● 関東	
					● ラグーナベイコート						
開業 スケジュール	ラグジュアリー (LH)		● カハラ						● カハラ横浜	● LH① ● LH②	
	ホテル トラスティ (HT)	● 金沢			● 白川		● 日本橋浜町 ● 熊本	● HT①			● HT②
	会員制 検診クラブ	● ミッドタウン			● 京大病院 ● 東京ベイ ● 名古屋		● 関東				(既存施設キャパ増)
	シニア レジデンス (SR)	● 御影	● 等々力 ● 東嶺町	● 本郷	● 常磐松	● アクティバ琵琶 ● 四条烏丸	● SR①	● SR②	● SR③ ● SR④	● SR⑤ ● SR⑥	● SR⑦ ● SR⑧
リニューアル		● 箱根		● 別府 ● 白川 ● 鳥羽						● 熱海 ● 新宿	

定量計画(連結)

単位(億円)	2017年度 (Next40最終年度計画)	2020年度 (Connect 50 3年目)	2022年度 (Connect 50 最終年度)
売上高	1,710	1,950	2,100
営業利益	170	200	240
経常利益	182	200	240
親会社株主に帰属する当期純利益	118	135	160

開業に伴う繰延分の不動産計上(想定)			
計上年度	ホテル開業物件	不動産売上	不動産利益
2017年度	芦屋ベイコート	214億円(計画)	77億円(計画)
2018年度	エクシブ六甲+ ラグーナベイコート	200億円規模	70億円規模
2019年度	開業なし	—	—
2020年度	横浜ベイコート	150億円規模	50億円規模
2021年度	開業なし	—	—
2022年度	関西	120億円規模	40億円規模

(開業年度の期中販売分は上記に含まず)



※ 2019年度・2021年度には開業物件を予定していないため、一時的な減収減益要素として見込まれるが、実力ベースでは着実に成長・進展

2022年度 セグメント概況 (想定)	会員権:開業時繰延実現は減少するも収益規模維持	メディカル:セグメント利益100億円突破
	ホテルレストラン:売上高1,000億円突破・利益率8%目処	本社費:連結売上高の4~5%目処で推移

利益配分方針

積極的な株主還元とともに、持続的成長に必要な内部留保とのバランスをとりつつ、
新たな収益機会獲得のため、積極的・機動的なM&Aなど成長投資へ配分

ROE10%を目安とした利益を
継続的に創出

積極的な株主還元

配当性向40%を目安として、
安定的に還元

成長の原資たる内部留保

機動的なM&Aなど、
成長投資へ配分



事業別 詳細

顧客満足から顧客感動へ

時間生産性の向上

デジタルインフラ整備、ブランドセールス確立による質の高い営業

永続的な会員制モデルの確立

魅力的且つ永続的な新商品の検討と導入、
〈インターナショナル会員権〉の販売開始

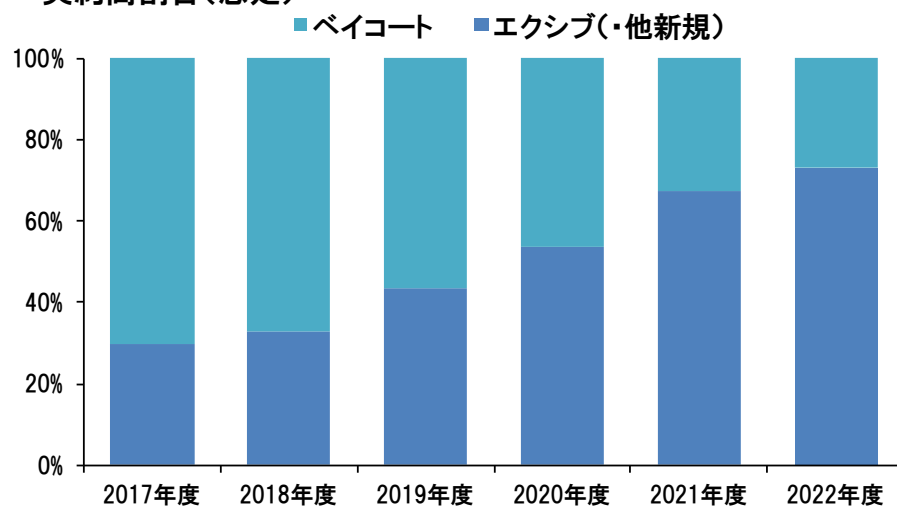
グループシナジー強化

会員フォロー体制、ホテル・ゴルフへの送客、クロスセル強化

関東圏市場の拡大

人員体制の見直し、全社的施策による関東圏の販売力強化

<契約高割合(想定)>



ベイコート中心の現状から、エクシブおよび新商品を
中心とした販売へシフトし、着実に会員増加を図る

(高単価のベイコート割合が低下することで、
契約高としては、大幅な拡大は見込まない)

◎販売口数の増加、時間当たり生産性の向上

- 2022年度契約数:5,500口(2017年度比+40%)
- 2022年度時間生産性:5.1万円(2017年度比+20%)
- 2022年度関東支社契約高割合:52%(2017年度比+7P)

◎〈インターナショナル会員権〉2019年度以降販売予定

事業戦略【ホテルレストラン等事業_ホテル&リゾート】

収益基盤の強化、利益構造の改善

売上改善:ブランド強化による
「稼働率の上昇」

- ①「魅力」の向上・・・施設別の魅力ある提案と期間別の集客強化
- ②「営業力」の向上・・・ターゲット別(潜在利用客含む)の営業戦略
- ③「PR力」の向上・・・チャネル別のビジュアル戦略とPR強化

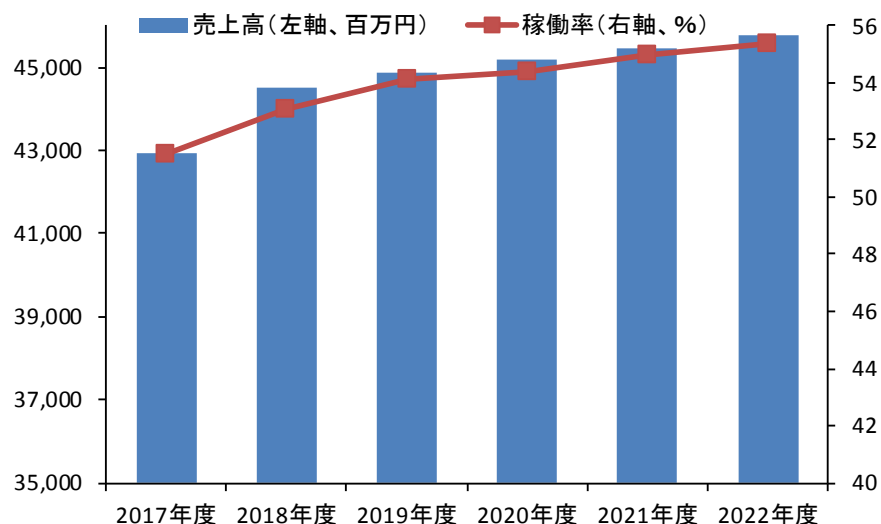
利益改善:ITの導入・業務改善・業態変更
等、働き方改革による「高生産性の実現」

IT戦略(マーケティング機能強化、単純作業のロボット化、チェックイン業務の最少化、紙の削減等)、顧客ニーズに合った最適な経費の運用見直し

新業態、新規開発施設の成功

カハラブランド(ラグジュアリーブランド)展開<横浜・沖縄(候補)他>

< エクシブ+ベイコート 売上・稼働(想定) > ※ 2017年度時点の既存施設



変動部分の収益向上に加え、大型施設開業に伴う
固定収入増加も寄与、収益性の大幅改善を図る

◎エクシブ+ベイコート合計 稼働率 ※ 2017年度時点の既存施設にて算出

➤ 2022年度:55.5% (2017年度比+4.0P)

◎エクシブ+ベイコート合計 総労働時間 ※ 2017年度時点の既存施設で比較

➤ 2022年度:2017年度比65万h 減少(2017年度比△7%)

◎年会費+保証金償却収入増加見込み

➤ 2022年度:2017年度比+30~35億円(2017年度比+30~35%)

一般向け事業の拡大、グループの新たな可能性の追求

トラスティ事業の拡大

国内12施設展開へ、自社開発・リース・運営受託スキーム構築

リノベーション/ブランドコンバージョンによる収益向上

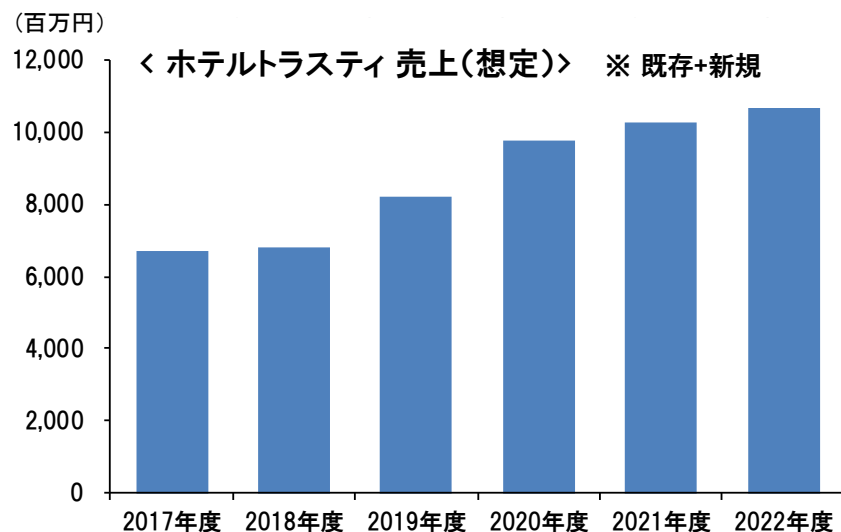
サンメンバーズのリノベーションとトラスティへのコンバージョン

事業間シナジーの創出および新規事業の開発

レストラン事業の国内・海外展開、通販事業拡大、既存事業とのシナジーを追求した新規事業の検討

ゴルフ場の永続的運営、レストラン運営受託拡大

差別化・グループシナジー、外部施設からの運営受託拡大



ホテルトラスティの展開加速と既存サンメンバーズ施設のリノベーションを中心に一般向け収益基盤を強化

◎ホテルトラスティ展開(ホテルトラスティプレミア日本橋浜町/熊本 開業含む)

- 2022年度:12施設展開(2017年度比+4施設)
- 2022年度:売上100億円突破(2017年度比+60%)

◎リノベーション(熱海、新宿、神戸)※ 神戸:2023年度リニューアルオープン予定

- 2021年 4月:熱海リニューアルオープン予定
- 2021年10月:新宿リニューアルオープン予定

日本一の『総合メディカルソリューション』グループへ

No.1メディカル倶楽部としての事業モデル再構築

事業構造改革・満足度向上、インターナショナル事業展開、(株)CICS活用

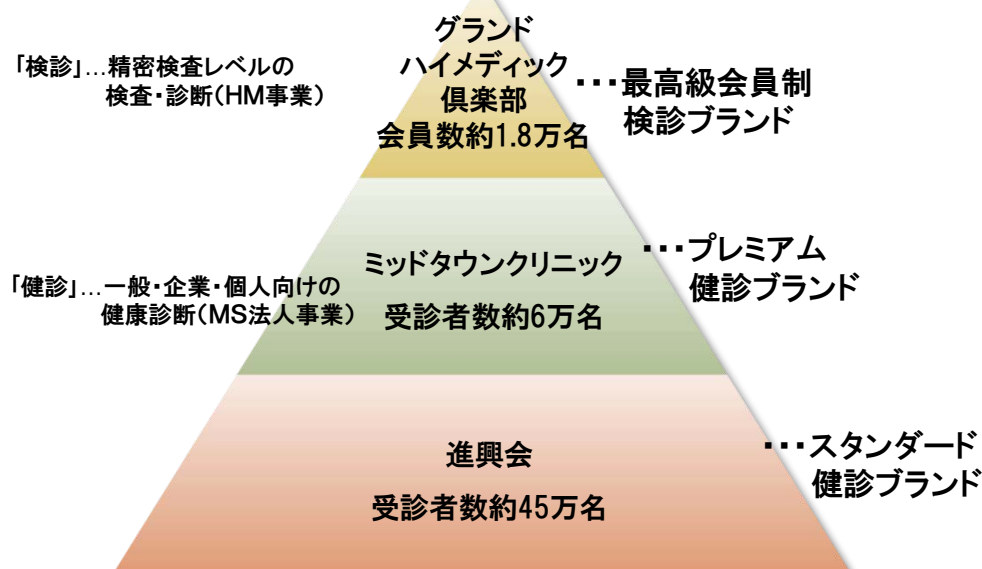
日本有数の健診医療オペレーター地位獲得

ハイメディックと一般健診のハイブリッド施設開設による事業シナジー、国内M&Aおよび中国への展開、遠隔読影、医療IoT※1推進

サプリメント・スキンケア業界大手企業入り

新ブランド検討、拠点拡大を梃子にしたサプリ・化粧品強化

<検診／健診ブランドイメージ>



RTグループ会員やその周辺への認知度向上を基に 更なる事業拡大とソリューションの提供を実現

- ◎ハイメディック事業/MS(メディカルサービス)法人事業
 - ハイメディック販売:年間2,360口(既存施設活用+新施設)
 - 2022年度一般健診数:70万人(2017年度比+40%)

- ◎エイジングケア事業(物販)
 - 2022年度顧客数:50万人(2017年度比+200%)
 - 2022年度グループ内認知率:30%超(2017年度比+10P)

◎BNCT※2によるブランド/付加価値の強化

※1 IoT (Internet of Medical Things):
医療機器とヘルスケアのITシステムをオンラインのコンピューターネットワークでつなぐという概念

※2 BNCT(ホウ素中性子捕捉療法):
2011年から国立がん研究センターなどと共同研究を進めてきた(株)CICSによる研究開発事業

事業戦略【メディカル事業_シニアライフ事業】

ハイグレードマーケットNo.1企業を目指す

健常型、介護型それぞれのブランド展開

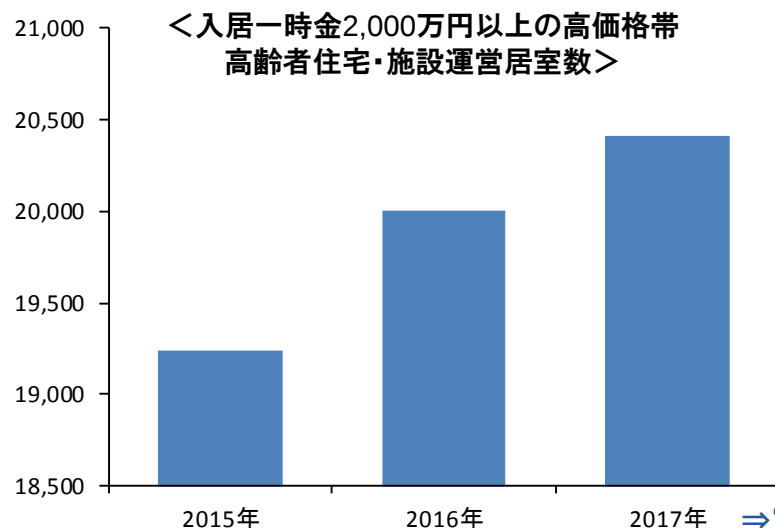
(介護)AI活用やフレイル※対応に向けた機能訓練モデル確立
(健常)食事、スポーツクラブ、デイサービスの充実

グループ力を活かした新たなサービスモデル

BtoBビジネスや、終末期における医療サポートモデルの検討、
新たなマーケット開拓(リゾート型:エクシブ併設施設の展開)

3,000室体制の実現と圧倒的な業界地位確立

健常、デイ、居宅を組み合わせた総合ハイブリッド施設展開、
社員定着と、外国人採用の実現による人員の確保



⇒富裕層マーケットの市場は拡大している

※ フレイル：高齢になることで筋力や精神面が衰える状態

2022年度、現在の1,513室体制(2018.3時点)を3,000室体制とし
売上1.6倍、営業利益 約3倍(2017年度比)を目指す

◎定量目標達成のため下記3点を骨子とする

- 年1件以上のM&A実現
- 年1件の新規開設の実現
- リゾート型シニア施設＝エクシブ併設モデルの確立による
新規マーケットの強化

出典:「高齢者住宅新聞」(2017年8月2・9日付)より弊社算出

※ 出典元ランキング上位20位の居室数合計値

※ 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しています。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 IR 部

<https://www.resorttrust.co.jp/>



RESORTTRUST
GROUP