

# 2022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高山 アートギャラリーリゾート」 2021年6月21日販売開始  
※画像は併設する“飛騨高山美術館”ガレの杜～アール・ヌーヴォー の完成予想図

リゾートトラスト株式会社(証券コード4681)

# 目次

RESORTTRUST GROUP

- ・2Q決算サマリー、2021年9月決算ハイライト、業績見通し  
(4-3月)、セグメント別実績、2021年9月営業内容 P. 2-16
- ・中計ローリングプラン、BS/CF、2022年3月期計画 P. 17-23
- ・ESGに関する当社グループの概況、SDGsへの取り組み P. 24-27
- ・参考資料 主な動き 各事業詳細データ P. 28-40  
※直近3カ月の実績数値は、別途、オフィシャルHPに掲載しております  
<https://www.resorttrust.co.jp/ir/library/supplementary/>

# 2Q決算サマリー

## ① 会員権販売、上半期で過去最高の契約高を更新

2021.9期：（ホテル）379億円、（メディカル）37億円

- ・6/21に発売した新商品『サンクチュアリコート高山』の契約高205億円（約3ヵ月間）が全体を牽引。ホテル契約高の過去最高であった2015年度上半期332億円（『芦屋ベイコート倶楽部』発売時）を、14%上回った。通期も同様に、過去最高の2015年度648億円を8%上回る、当期698億円を予定。
- ・メディカル会員権も、過去最高だった2019年度上半期29億円を27%上回る、37億円の実績。
- ・グループ会員数、上半期で3,527名増加（過去最高ペースで推移）  
※新規契約比率も大きく上昇。（前期の上半期はランクアップ契約主体で、1,227名の増加にとどまった。）

## ② ホテルレストラン等事業が上半期で黒字化

- ・コロナ禍においても、会員制ホテルの稼働は回復傾向が顕著。
- ・コロナ感染の拡大・緊急事態宣言の影響により、上半期の会員制リゾートホテルの稼働率は前々年(2019年度)対比で8割程度の戻りにとどまったものの、10月単月のエクシブ稼働は前々年を超過。

## ③ 通期連結業績予想（利益）を上方修正

- ・当期営業利益で80億の計画だが、別途、高山の利益70億を開業時まで繰延＝当期実質販売ベースで150億を見込む。
- ・前期営業利益147億の実績だが、横浜開業による実現利益71億を含む＝前期実質販売ベースでは76億。 ↑ 倍増
- ・当期最終利益70億の計画、前期比+172億の増益、前々年(2019年度:実績71億)と同水準まで回復を見込む。

# 2Q決算ハイライト(4-9月)

RESORTTRUST GROUP

(百万円)

	2019年9月 前々年実績	2020年9月 前年実績	2021年9月 実績	前年比	前々年比	2021年9月 期初計画
売上高 …A	84,197	86,276	76,430	△11.4%	△9.2%	79,800
営業利益 …B	8,501	9,980	5,132	△48.6%	△39.6%	3,700
経常利益	8,750	11,159	6,810	△39.0%	△22.2%	3,800
当期利益	5,499	5,696	5,408	△5.1%	△1.7%	3,000
評価売上高 …A+A'	89,626	66,198	87,052	+31.5%	△2.9%	84,800
評価営業利益 …B+B'	10,324	△704	10,013	+10,717百万円	△3.0%	6,000

## <評価算定内訳>

繰延(不動産売上)	5,429	△20,078	9,513
収益認識基準の変更	-	-	1,107
<b>売上高評価加味 …A'</b>	<b>5,429</b>	<b>△20,078</b>	<b>10,621</b>
繰延(不動産利益)	1,823	△7,142	3,773
収益認識基準の変更	-	-	1,107
休業時特別損失計上	-	△3,542	-
<b>営業利益評価加味 …B'</b>	<b>1,823</b>	<b>△10,684</b>	<b>4,880</b>

## 【評価売上高／営業利益】について

未開業物件販売の不動産収益計上の他、コロナ禍特有の会計上の要素を控除し、営業評価ベースに置き換えた算定数値。今期の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。

※収益認識基準変更影響の内、ポイント会計部分は含まず

## <前期比>

- ・第2四半期累計においては、新型コロナウイルス感染拡大に伴う緊急事態宣言の発令を受け、個人消費自粛によるホテル稼働低下などの影響がありましたが、6月に発売した「サンクチュアリコート高山」を中心に、会員権販売が非常に好調に推移しました。
- ・前年9月には横浜ベイコート倶楽部の開業に伴い、前々期までの販売で繰延べられてきた不動産収益(売上高201億、利益71億)の一括計上があったため、当期の売上高、各利益の会計上の数値は減少しておりますが、繰延影響等を除いた当期の実力値を示す「評価売上高」、「評価営業利益」の数値は、前年より大きく増加しました。

## <前々期比>

コロナ前の前々期と比較して、ホテル運営においては、特に一般向け施設の稼働率のマイナス影響が大きくなっておりますが、会員権販売が大きく増加したことで、営業の実力値を示す「評価売上高」、「評価営業利益」は、概ね前々年と同水準となりました。

※当資料におきましては、親会社株主に帰属する当期純利益を、「当期利益」と表記しております。

# 通期見通し(4-3月) ※11月10日、通期予想(利益)を上方修正

(百万円)

	2020年3月 前々年実績	2021年3月 前年実績	2022年3月 修正計画	前年比	前々年比	2022年3月 期初計画
売上高 …A	159,145	167,538	153,000	△8.7%	△3.9%	158,200
営業利益 …B	11,652	14,707	8,000	△45.6%	△31.3%	7,000
経常利益	12,476	17,647	9,600	△45.6%	△23.1%	6,700
当期利益	7,135	△10,213	7,000	+17,213百万円	△1.9%	4,700
評価売上高 …A+A'	169,665	147,460	173,600	+17.7%	+2.3%	170,200
評価営業利益 …B+B'	15,029	4,009	16,800	+319.1%	+11.8%	12,200

## <評価算定内訳>

繰延(不動産売上)	10,520	△20,078	18,800
収益認識基準の変更	-	-	1,800
売上高評価加味 …A'	10,520	△20,078	20,600
繰延(不動産利益)	3,377	△7,142	7,000
収益認識基準の変更	-	-	1,800
休業時特別損失計上	-	△3,556	-
営業利益評価加味 …B'	3,377	△10,699	8,800

## 【評価売上高／営業利益】について

未開業物件販売の不動産収益計上その他、コロナ禍特有の会計上の要素を控除し、営業評価ベースに置き換えた算定数値。今期の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。

※収益認識基準変更影響の内、ポイント会計部分は含まず

## <前期比・期初計画比>

- ・前年に「横浜ベイコート倶楽部」の開業に伴う繰延実現があり、売上高、営業利益、経常利益は減少する数値となっておりますが、営業の実力値を示す「評価営業利益」においては、大幅な改善を見込んでおります。
- ・第2四半期までの会員権販売が好調に推移したこと、助成金等を営業外収益に計上したことなどに伴い、業績予想を上方修正しております。(計画の前提詳細については、P. 21を参照ください。)

## <前々期比>

- ・営業の実力値を示す「評価売上高」、「評価営業利益」においては、前々年を上回る水準を見込んでおります。

※当資料におきましては、親会社株主に帰属する当期純利益を、「当期利益」と表記しております。

# 2Qセグメント別実績(4-9月)

RESORTTRUST GROUP

(百万円)

		2019年9月 前々年実績	2020年9月 前年実績	2021年9月 実績	前年比	前々年比
会員権	売上高	22,164	42,036	20,855	△50.4%	△5.9%
	営業利益	8,147	14,390	6,296	△56.2%	△22.7%
	評価売上高	※3 27,593	※3 21,958	※2、3 30,480	+38.8%	+10.5%
	評価営業利益	※3 9,970	※3 7,248	※2、3 10,180	+40.5%	+2.1%
ホテル レストラン	売上高	42,167	25,143	34,382	+36.7%	△18.5%
	営業利益	1,478	△ 3,181	128	+3,310百万円	△91.3%
	評価営業利益	1,478	※1 △ 6,399	128	+6,528百万円	△91.3%
メディカル	売上高	19,532	18,764	20,840	+11.1%	+6.7%
	営業利益	3,040	2,515	2,594	+3.1%	△14.7%
	評価売上高	19,532	18,764	※2 21,836	+16.4%	+11.8%
	評価営業利益	3,040	※1 2,190	※2 3,591	+63.9%	+18.1%
その他	売上高	332	333	352	+5.7%	+5.8%
	営業利益	255	254	271	+6.7%	+6.3%
本社	営業利益	△ 4,420	△ 3,998	△ 4,159	△161百万円	+261百万円
合計	売上高	84,197	86,276	76,430	△11.4%	△9.2%
	営業利益	8,501	9,980	5,132	△48.6%	△39.6%
	評価売上高	89,626	66,198	87,052	+31.5%	△2.9%
	評価営業利益	10,324	△ 704	10,013	+10,717百万円	△3.0%

※1. 2020.9期のクローズ期間に、固定費等が特別損失に計上されていた影響を控除(販管費に加味)

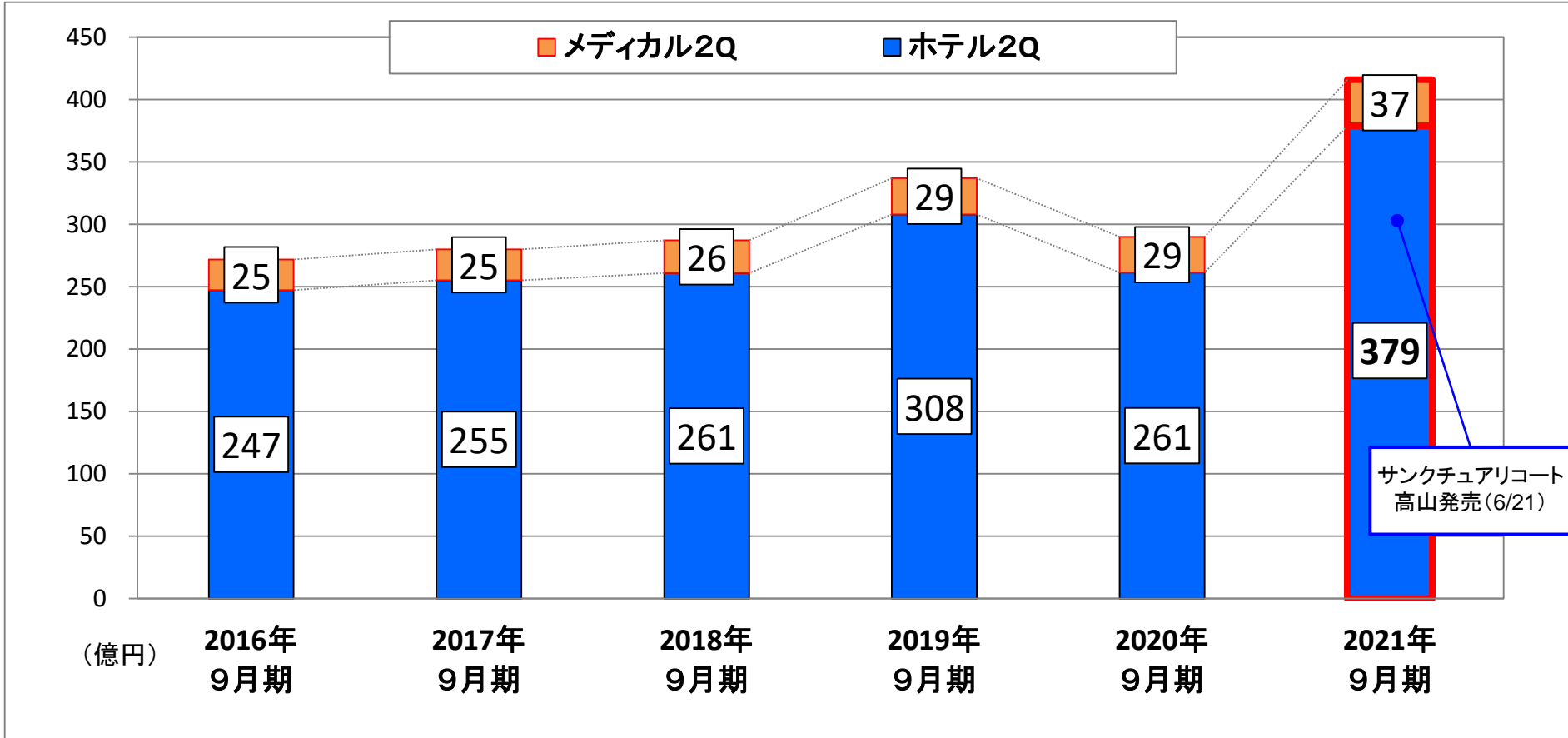
※2. 2021.9期の新収益認識基準導入によるマイナス影響を控除(従来ベースでの計算)

※3. 未開業物件の不動産部分の繰延売上・利益をプラス。開業時の、期を跨ぐ繰延実現売上・利益をマイナス。



# 契約高の推移(4-9月)

ホテル契約高は、今期6月に発売した新商品「サンクチュアリコート高山」を中心に非常に好調に推移し、上半期契約高の過去最高額を大きく更新(以前は、芦屋ベイコートを発売した2015.9期:332億が最高)。ハイメディックも販売も引き続き好調な推移となり、同じく上半期の契約高として、過去最高となった。



# 新商品「サンクチュアリコート高山」 会員権販売開始

RESORTTRUST GROUP

## ●「サンクチュアリコート高山 アートギャラリーリゾート」施設概要

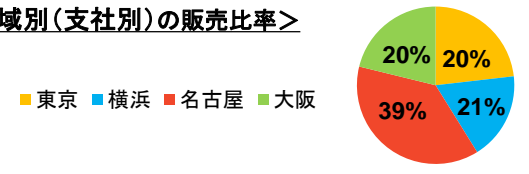


会員権販売開始	2021年6月21日
開業予定	2024年3月(予定)
総客室数	121室
付帯施設	飛驒高山美術館、レストラン(イタリア料理、日本料理、バー)、スパ、トリートメントサロン、エキシビジョンルーム、エグゼクティブルーム、ブティック等
会員権価格	737万円(10泊タイプ)~3,479万円(20泊タイプ)

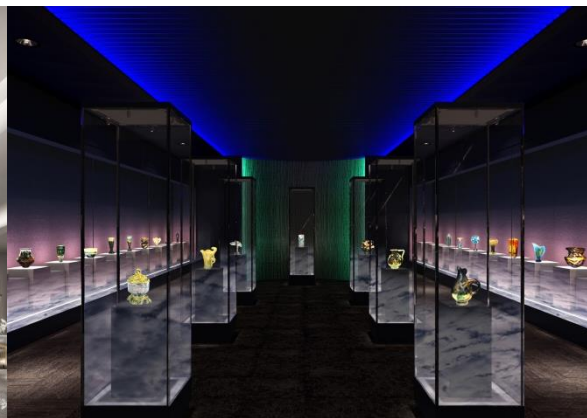
### ◆9月末までの契約状況

- ・総販売口数: 4,356口 (全て10泊商品で販売した場合)
- ・契約ベースで1,680口を販売(6/21~9/30)
- ・9末時点契約高: 205億(販売進捗率: 38.7%)

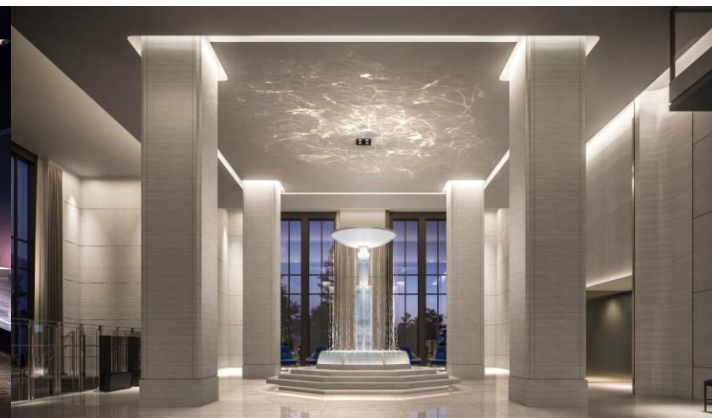
### <地域別(支社別)の販売比率>



ホテル/レセプション



美術館/ガレの杜~アール・ヌーヴォー



美術館ロビー

### ◆SDGsの取り組み

電力エネルギー使用量、CO2削減に向けて電気自動車(EV)の充電器設置、井戸水を介した地中熱利用、全熱交換器の採用など。

地域活性化を目指してホテルに併設する美術館では、旧飛驒高山美術館から受け継いだ作品を展示。また、若手芸術家の作品を発表できる場として、美術館などに作品を展示し、若手芸術家の育成を支援を行う。



### ◆新型コロナウイルス 感染予防策の取り組み

- ・スマートチェックインによる接触機会の低減
- ・インルームダイニングに対応したレイアウト (一部客室にダイニングテーブルを設置)
- ・日本料理レストランは全席、半個室。また、イタリア調理レストランは、テラス席を設置
- ・屋上に屋外の眺望場所(スカイテラス)を設置

### ●「サンクチュアリコート」商品概要

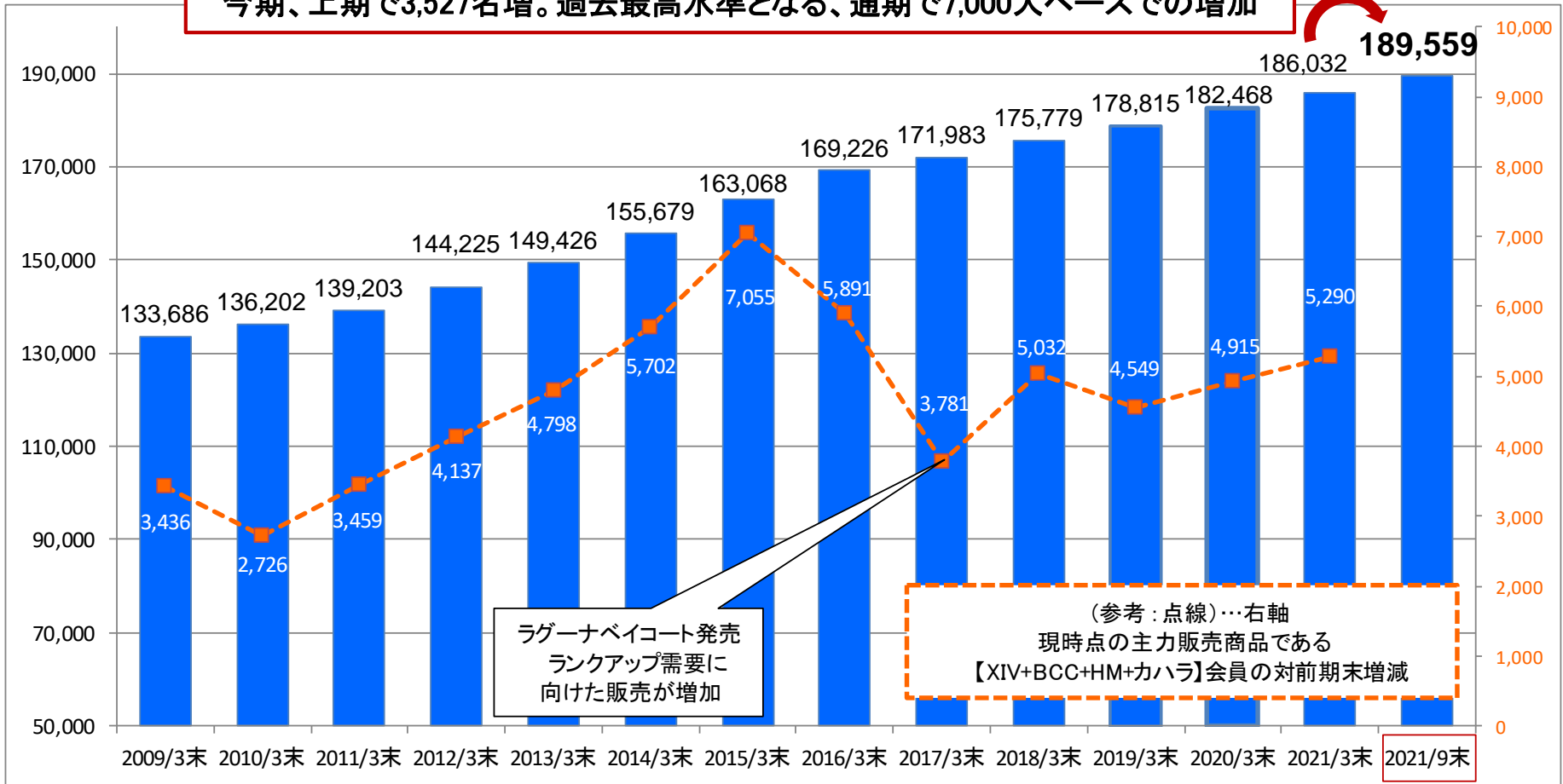
- 会員期間 権利形態**
  - ・会員期間は、ホテル開業から50年間
  - ・土地: 一般定期借地権、建物: 区分所有(従来同様)
- 権利泊数**
  - ・年間20泊(18名の会員で共有)、年間10泊(36名の会員で共有)
- 占有日の交換利用**
  - ・会員制リゾート「エクシブ」「ベイコート倶楽部」とも相互に交換可能
- フローティング時権利未消化(上限あり)**
  - ・自施設の利用に限り、自施設のフローティング利用一定泊数を権利未消化でご利用可能。20泊タイプは月10泊、10泊タイプは月5日



# 会員数の推移

今期、上期で3,527名増。過去最高水準となる、通期で7,000人ペースでの増加

+3,527 (名)



ラグーナベイコート発売  
ランクアップ需要に  
向けた販売が増加

(参考: 点線) … 右軸  
現時点の主力販売商品である  
【XIV+BCC+HM+カハラ】会員の対前期末増減

	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	高山	合計	
2021年3月末	23,553	77,789	29,789	29,960	23,818	392	731	—	186,032	
<b>2021年9月末</b>	<b>23,553</b>	<b>78,946</b>	<b>29,105</b>	<b>30,080</b>	<b>25,096</b>	<b>397</b>	<b>807</b>	<b>1,575</b>	<b>189,559</b>	XIV+BCC+HM +カハラ+高山 合計
2021年9月期増減	—	+1,157	△684	+120	+1,278	+5	+76	+1,575	+3,527	+4,086
2020年9月期増減	+1,679	△618	△754	△55	+884	—	+91	—	+1,227	+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

# 「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

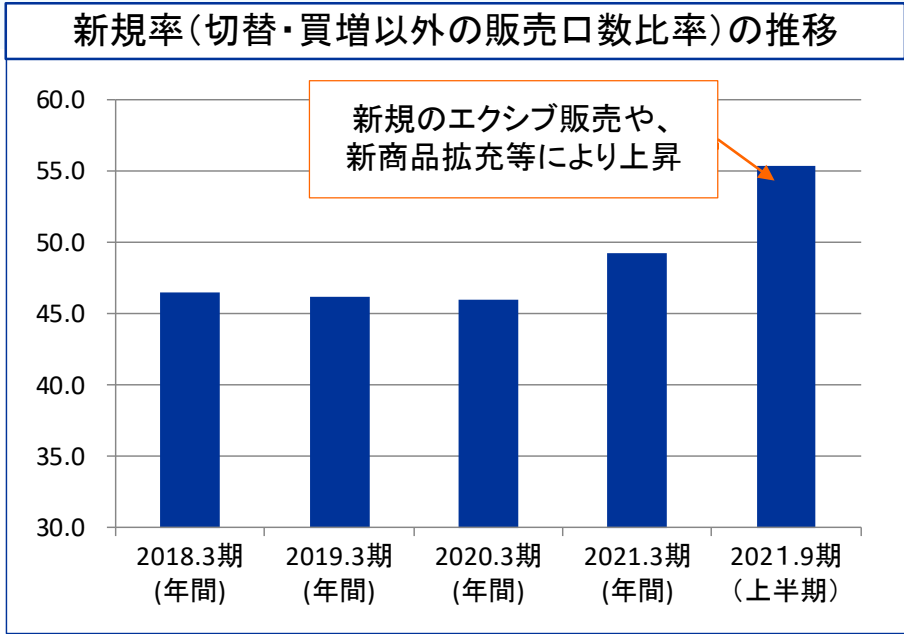
富裕層増加、コロナ禍において会員権の訴求力上昇

## ① 顧客数(会員数)の増加

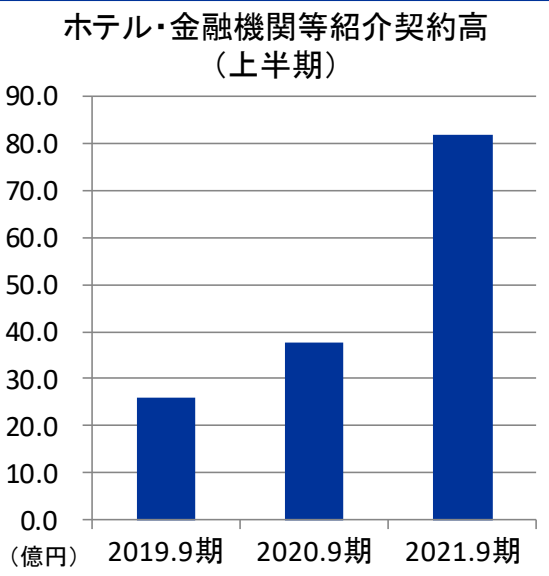
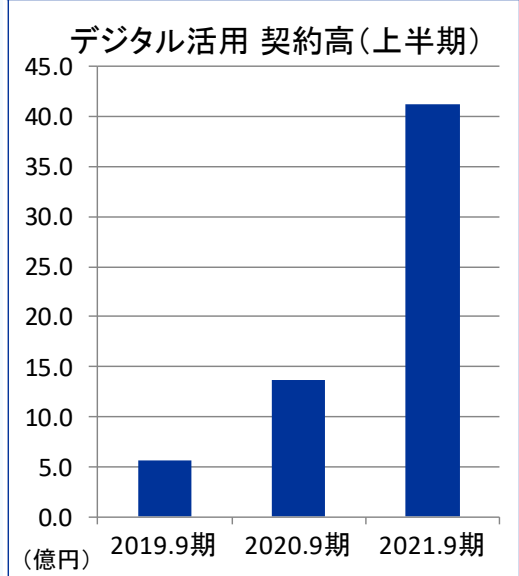
入会経路、チャネル、商品の充実、  
契約数(契約高)、契約効率向上  
⇒販売戦略、デジタル活用

+

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



### 入会経路の拡大、契約効率の向上

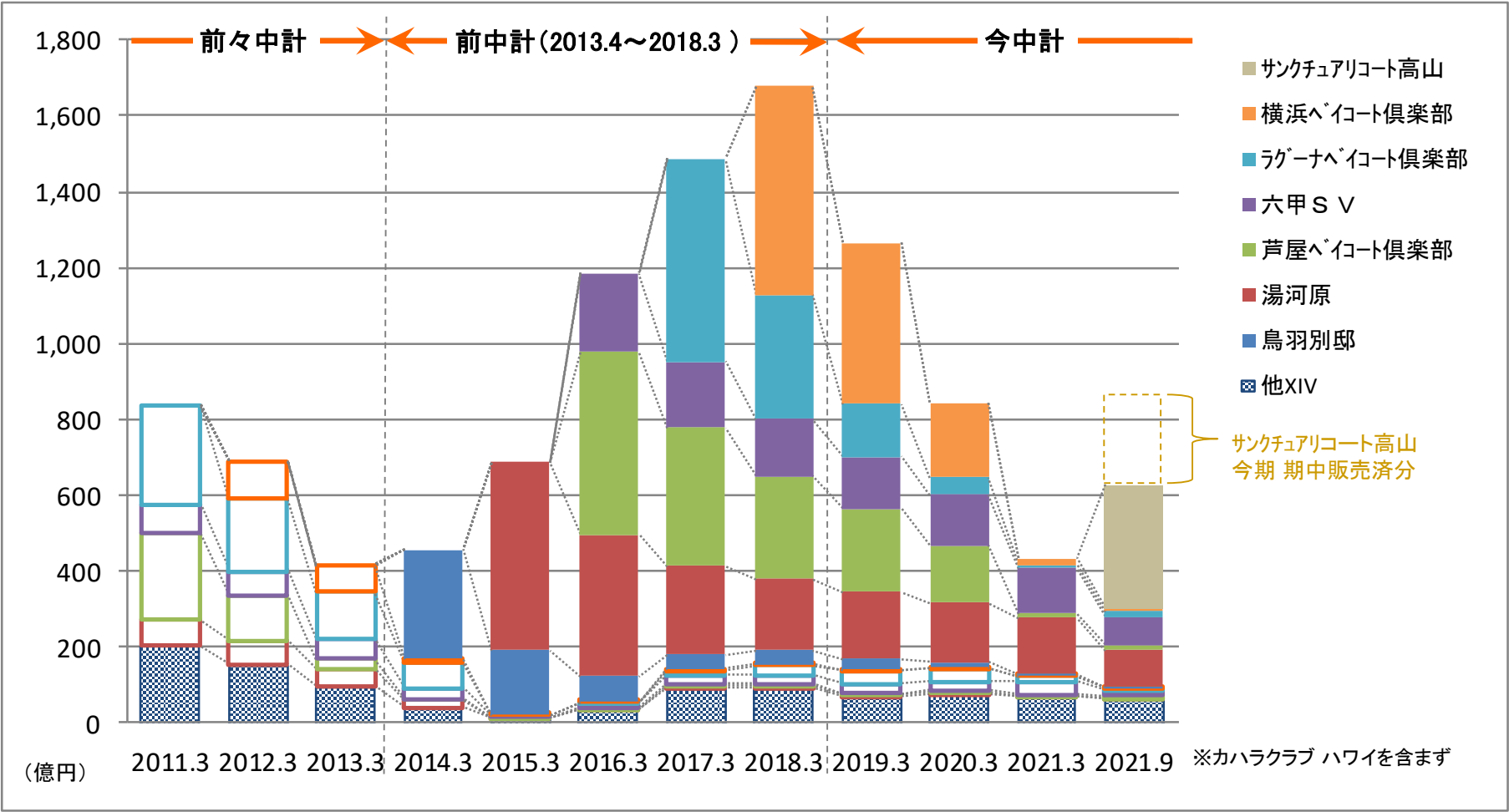


**【デジタルマーケティング】**  
 メールマガジン等を活用し、お客様のご興味、ご希望のタイミングに応じた、効率的な営業活動に寄与。ローリングプランの最終年度(2024.3)には、年間80億を目標値とする。

**【紹介契約の増加】**  
 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前年の下期あたりから増加傾向。上半期の対比では大きく進展した。

# 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。
- ・今中計に入り、3年間で約1,200億円の減少。販売在庫は2021.9末で600億円超(ハワイ除く)、1~1.5年分を保持。



# 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施設キャパシティを拡大し、2024年以降、関西、関東にて開業予定。

## ＜販売および開業スケジュール\_2021年11月10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							
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	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		●	→	●		●	→	●							
		エクシブ湯河原離宮			●	→	●		●	→	●						
		芦屋ベイコート				●	→	●		●	→	●					
		エクシブ六甲SV					●	→	●		●	→	●				
		ラグーナベイコート						●	→	●			●				
開業 スケジュール	ラグジュアリー			●	カハラ				●	カハラ横浜							
	ホテル トラスティ	●	金沢			●	白川		●	日本橋浜町							
								●	熊本								
	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			●	東京 日本橋							
											(既存キャパ拡大)	●	関西	●	関東		
シニア レジデンス	●	御影	●	等々力 東嶺町	●	本郷 常磐松	●	アクティバ琵琶 四條烏丸	●	馬車道 白壁 荻窪	●					●	5施設※

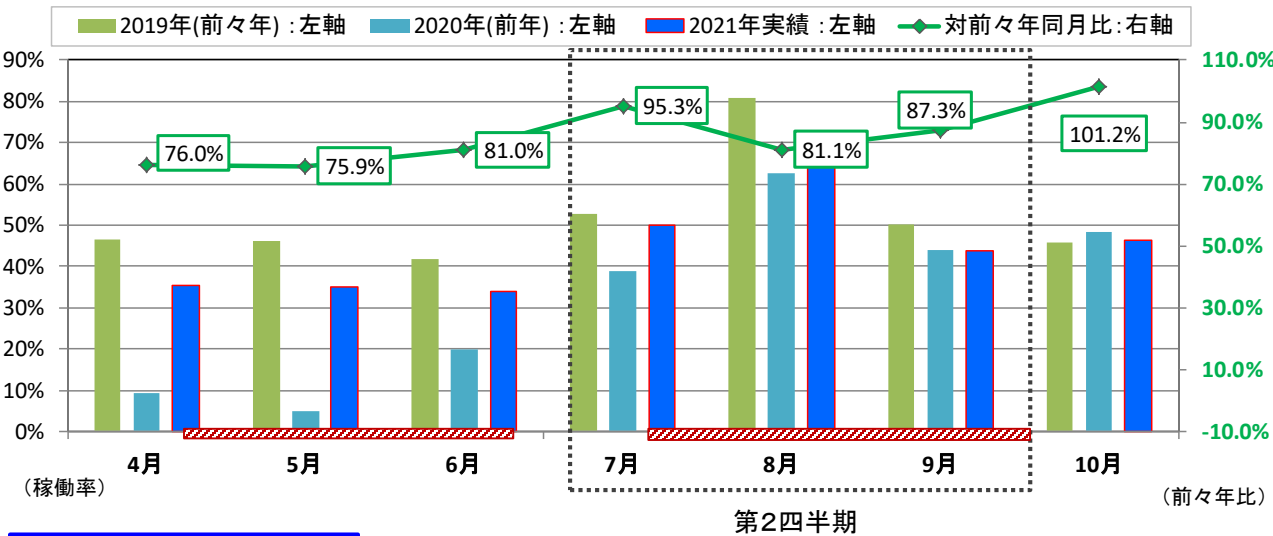
※介護付有料老人ホーム「フェリオ多摩川」、「フェリオ成城」、「フェリオ天神」、「フェリオ百道」、および住宅型有料老人ホーム「レジアス百道」

# 月別 ホテル稼働率の推移①

## エクシブ稼働率

※クローズ期間の室数を分母に含む

緊急事態宣言下(2021年度)



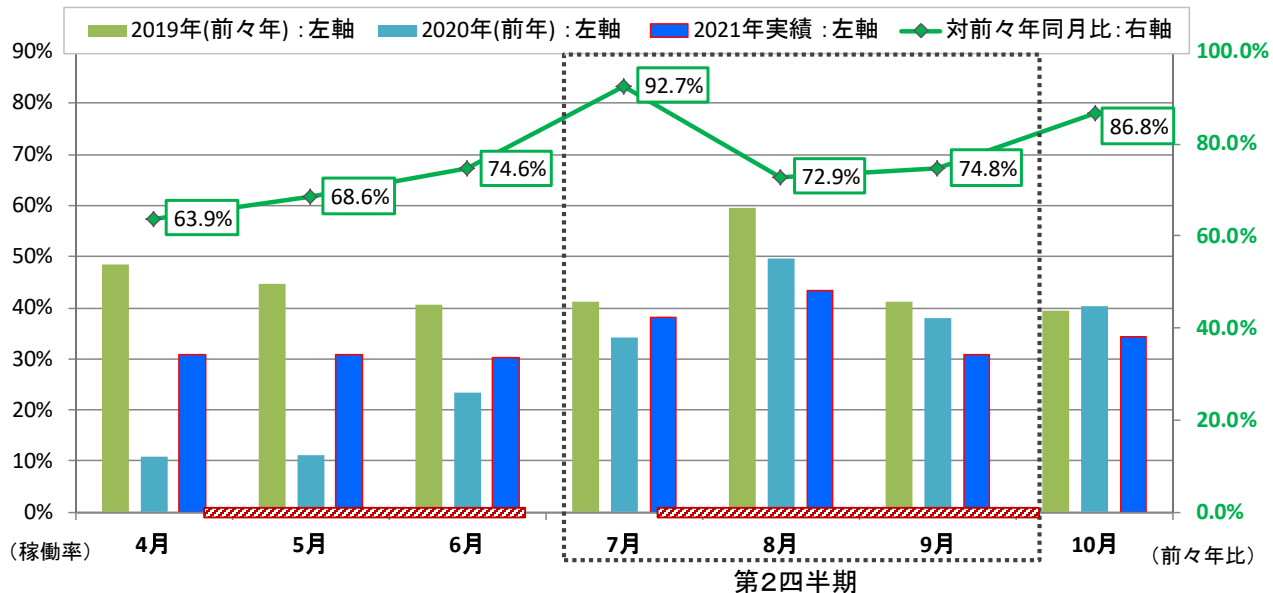
- ・前年2020年4-6月には、多くの施設で一時クローズとなったことから、前々年との比較を折れ線に表示。
- ・エクシブ、ベイコートの稼働回復の軌道は概ね似通った動きとなった。
- ・一般ホテルは、ハワイの回復傾向が見えてきていたが、足元は軟調。

(2021年4~6月)

感染拡大第4波を受け、再度、稼働が低下(前々年比7~8割)。飲食についても時間制限等あり。

## ベイコート稼働率

※クローズ期間の室数を分母に含む



(2021年7~9月)

7月は一時、感染状況が落ちつき、前々年に近い稼働実績となったが、8月、9月は大きく影響を受けた。

(2021年10月)

多くの地域で宣言が解除・緩和され、再度、回復が鮮明になった。前年はGoToキャンペーンでプラスの影響、前々年は台風のマイナス影響含む。

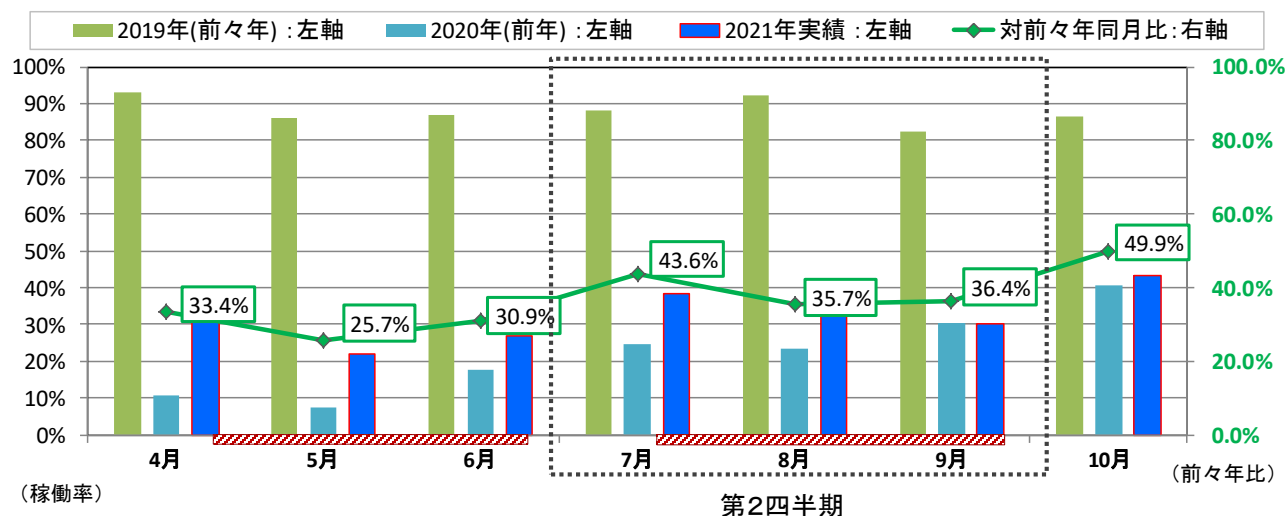


# 月別 ホテル稼働率の推移②

## トラスティ稼働率

※クローズ期間の室数を分母に含む

緊急事態宣言下(2021年度)



引き続き、感染拡大に伴う緊急事態宣言の影響を大きく受けているが、直近10月には、前々年比で50%近くまで回復。

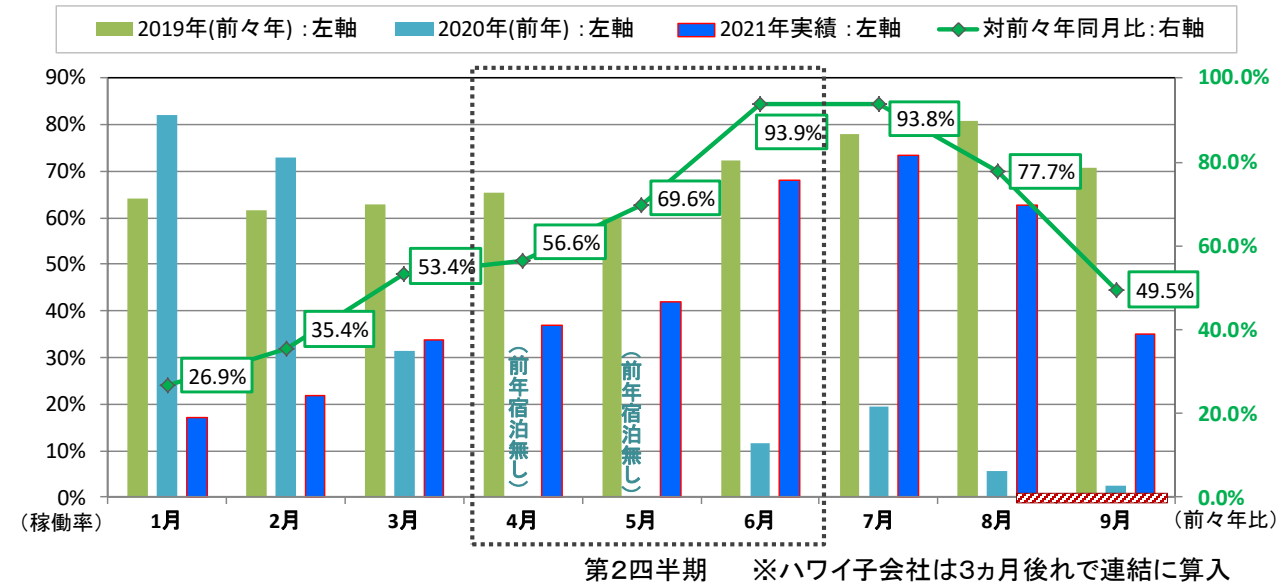
ビジネス需要やインバウンド等は依然として厳しい。

長期滞在プランなど新たな取り組みを実施すると共に、会員向けのサービス周知、集客に注力する。

## ハワイカハラ稼働率

※クローズ期間の室数を分母に含む

ハワイ州の渡航自粛要請(2021年度)



日本以外からの渡航者を中心に1月以降、継続して改善傾向を示し、特に6月、7月には鮮明になった。(前々年比 94%)

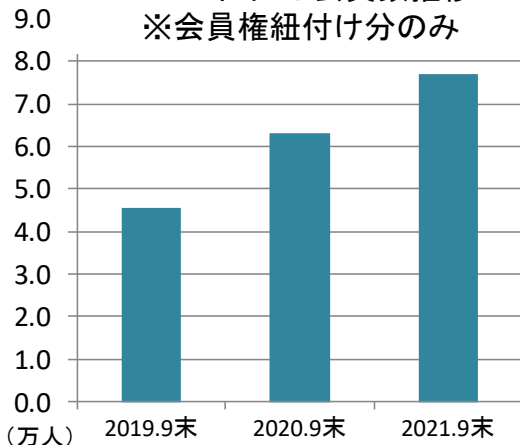
8月、9月にかけて州の自粛要請が強化され、稼働が停滞したが、制限が解かれ日本人の観光客も戻れば大きく上昇が見込まれる。

※連結損益への算入には3カ月のタイムラグあり

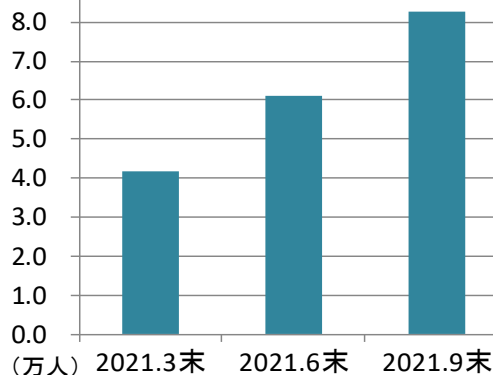
# 「会員制モデル」を基軸とした成長 ②利用額増加に向けた取り組み例

## 接点強化、クロスセルに繋がる仕組みを導入

RTTGポイント会員数推移  
※会員権紐付け分のみ



法人向け「LINE公式」  
登録件数(月末ベース推移)



### 【RTTGポイントクラブ】

2019年4月導入(会員数の約半数を超過)  
従来は会報誌でご案内していたプラン等のご案内をタイムリーに実施し、グループの商品も周知。

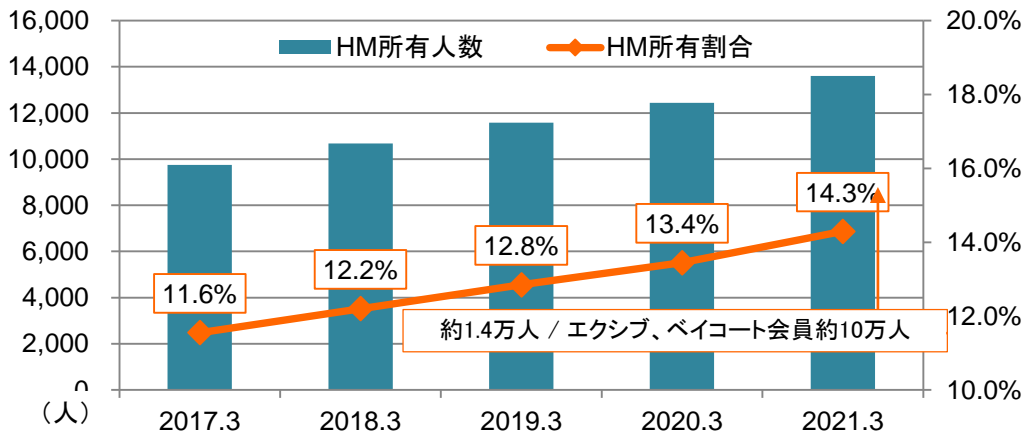
### 【LINE公式へのアプリ登録】

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20万人登録。

### 【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。

## ホテル会員の内、ハイメディック所有割合の期末推移(エクシブ、ベイコート)



1顧客あたりの利用期間、  
サービス領域の拡大  
⇒一生涯のお付き合い、クロスセル

+

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

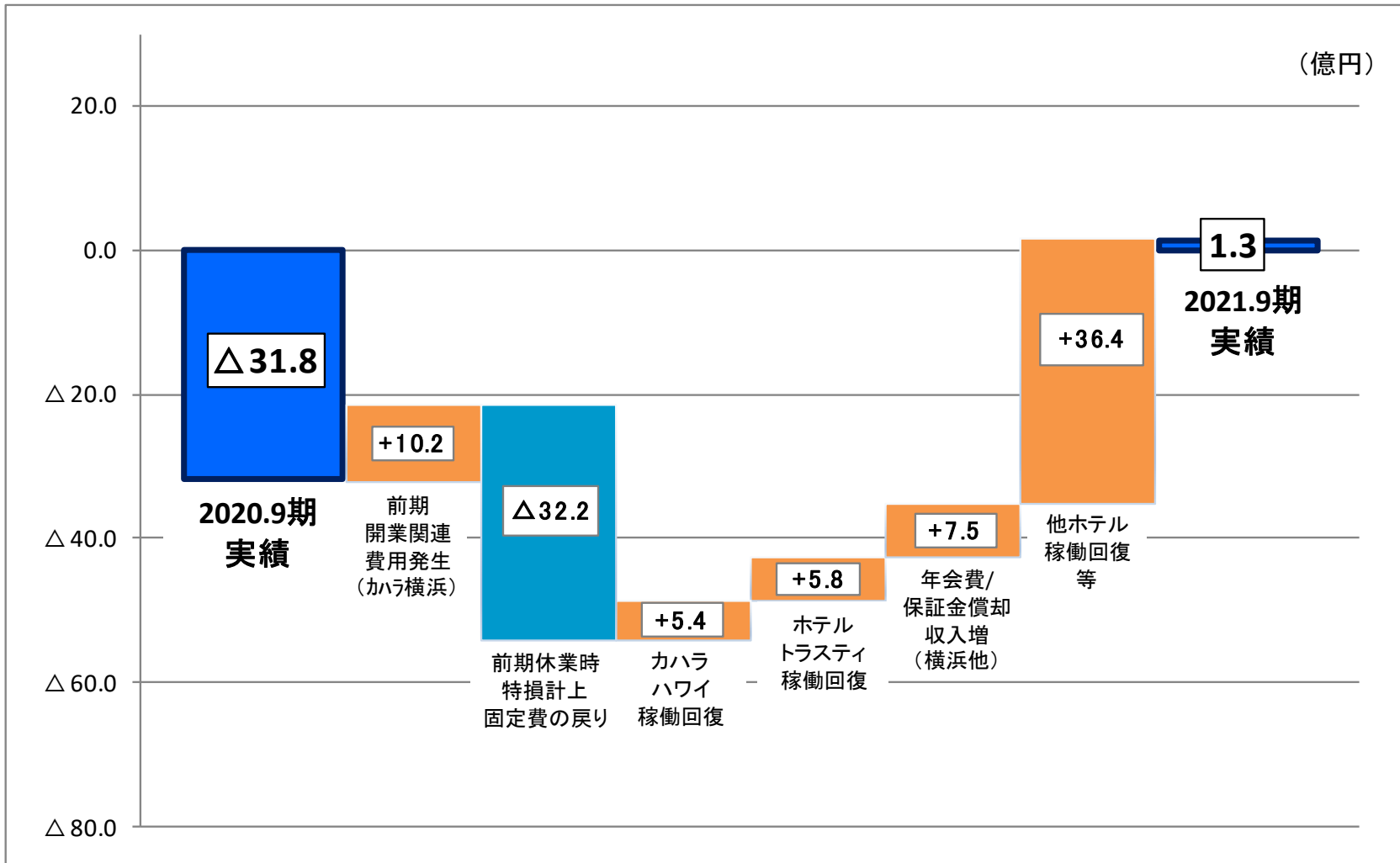
## ② 1顧客(会員)あたり利用額の増加

コロナ禍、安心・安全・健康に関するサービスへのニーズが拡大

# 2021年9月期 ホテルレストラン等セグメント営業利益の状況(対前期)

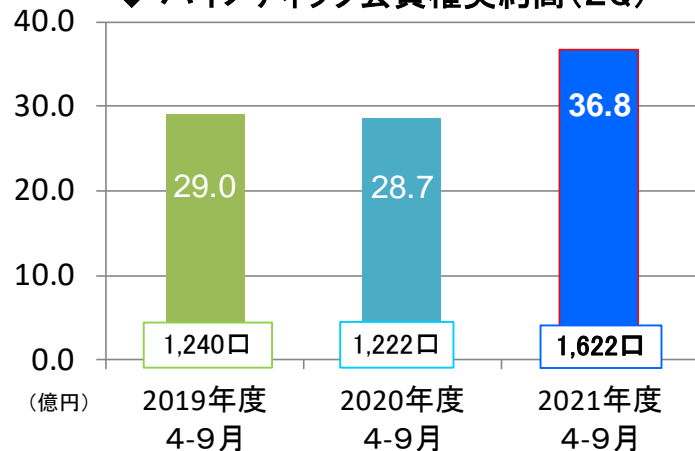
RESORTTRUST GROUP

前年、クローズ期間に特別損失計上されていた固定費を営業費用として加味すると△60億円程の赤字であったのに対し、当期は、一部固定費の戻りを抑制しつつ、会員制ホテルを中心に稼働が回復したことにより、上半期として黒字に転換。未だコロナ禍の影響はあるが、年度を通じた黒字化を目指す。



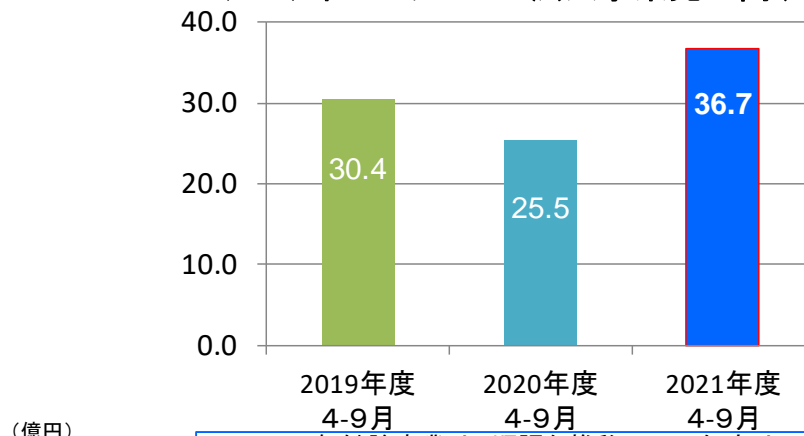
2021年9月期のハイメディック会員権は引き続き好調な推移となり、前年及び前々年を大きく上回った。前年4-5月に一時クローズした一般健診や、エイジングケア事業も堅調に推移。シニア施設は、コロナ禍で一進一退の状況が続いている。

## ◆ ハイメディック会員権契約高(2Q)



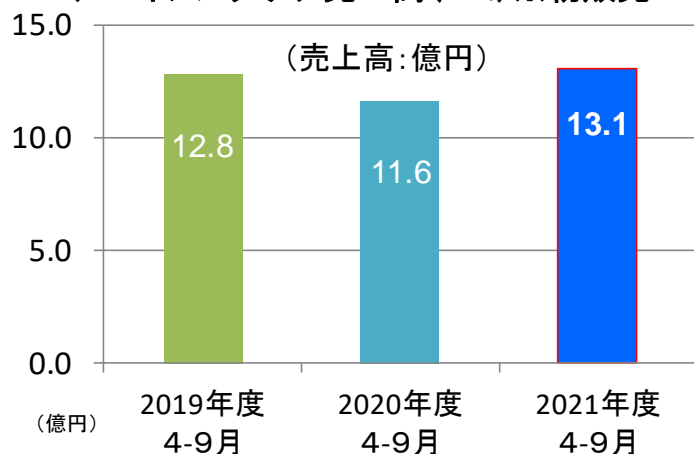
コロナ禍においてニーズが拡大。HM独自の営業組織でも販売増加。

## ◆ メディカルサービス法人事業売上高(2Q)



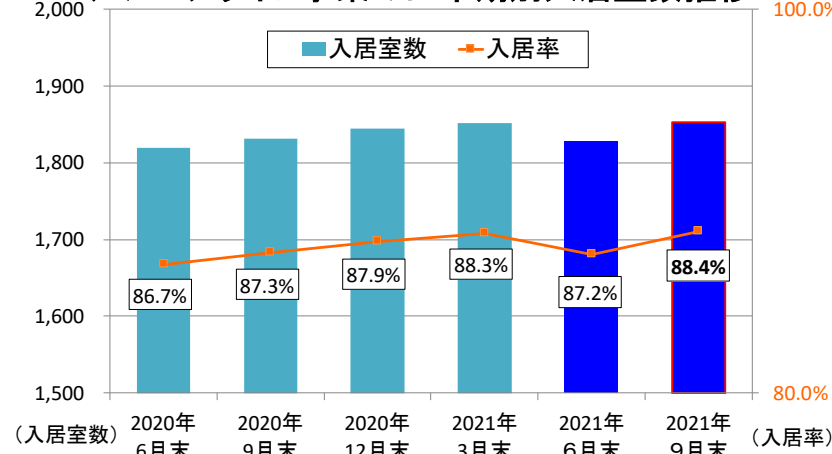
一般健診事業は、順調な推移。2021年度は連結対象子会社1社増加の影響(売上約4億円)を含む

## ◆ 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、前年比で好調に推移。直近では新ブランド「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となっているが、直近ではワクチン接種が進んだ影響もあり、回復。

＜「会員制」の強みを最大限に活かした経営・・・①×②に基づく持続的な成長＞

## 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

＜アイデンティティ＞

ご一緒に、いい人生  
より豊かで、しあわせな時間  
(とき)を創造します

紹介

会員を中心とした、  
リゾートトラストグループ  
経済圏の最大化  
を追求する

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

満足

## ② 1顧客(会員)あたり利用額の増加

コロナ禍、安心・安全・健康に関するサービスへのニーズが拡大

富裕層増加、コロナ禍において会員権の訴求力上昇



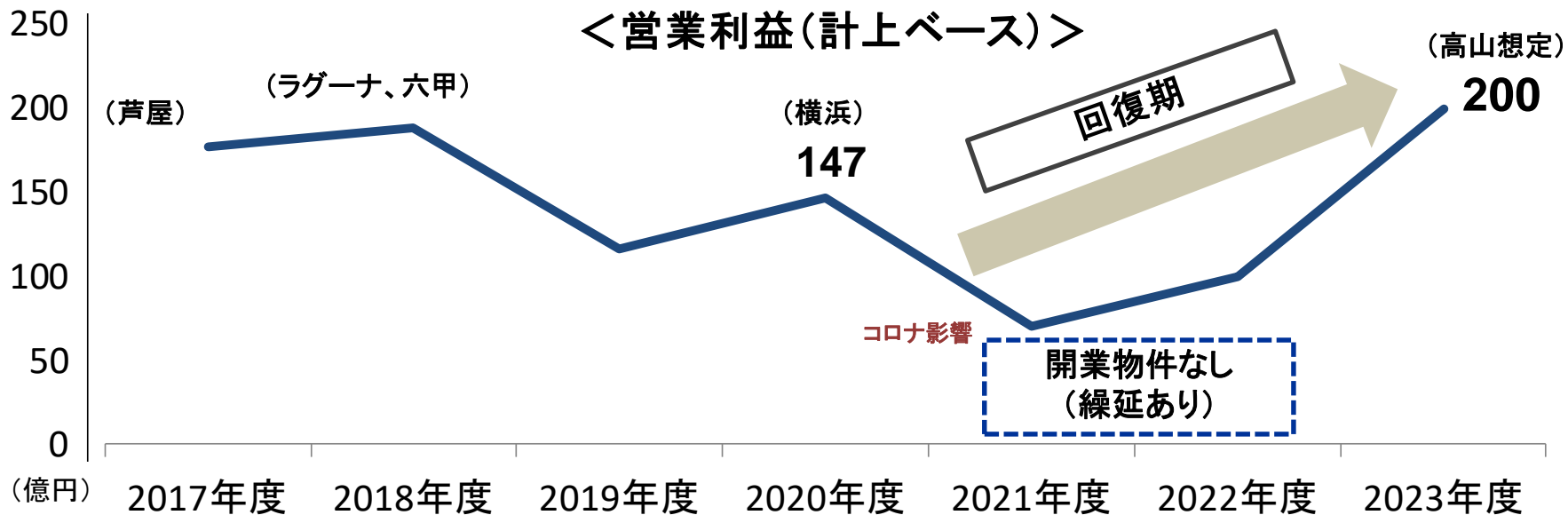
# 中計ローリングプラン: 定量イメージ(～2023年度)

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)

	2021年3月期末 (前期)	2021年9月期末 (当期)	増減		2021年3月期末 (前期)	2021年9月期末 (当期)	増減
<b>流動資産</b>	<b>152,856</b>	<b>139,405</b>	<b>△13,450</b>	<b>流動負債</b>	<b>100,777</b>	<b>135,200</b>	<b>+34,422</b>
現金及び預金	48,367	33,958	△14,409	仕入債務	1,335	1,113	△222
売上債権	9,032	25,753	+16,720	借入金	22,080	16,229	△5,851
営業貸付金	58,268	51,835	△6,432	一年内社債	150	150	-
有価証券	10,695	500	△10,194	一年内新株予約権付社債	29,728	29,707	△21
商品・原材料・貯蔵品	2,173	2,352	+178	未払金	22,102	16,505	△5,597
販売用不動産	15,668	11,482	△4,185	前受金	3,548	54,464	+50,916
仕掛販売用不動産	3,685	7,373	+3,687	前受収益	18,103	11,981	△6,122
その他	4,964	6,149	+1,185	その他	3,727	5,048	+1,321
<b>固定資産</b>	<b>254,386</b>	<b>260,479</b>	<b>+6,092</b>	<b>固定負債</b>	<b>185,673</b>	<b>157,594</b>	<b>△28,079</b>
有形固定資産	176,366	176,769	+403	社債・長期借入金	44,154	32,197	△11,957
無形固定資産	9,218	8,497	△721	長期預り保証金	103,950	104,905	+954
繰延税金資産	11,551	17,967	+6,415	長期前受収益	14,185	8	△14,177
その他	57,250	57,245	△4	その他	23,383	20,483	△2,899
				<b>負債合計</b>	<b>286,451</b>	<b>292,794</b>	<b>+6,342</b>
				<b>純資産合計</b>	<b>120,791</b>	<b>107,090</b>	<b>△13,700</b>
				株主資本	115,904	102,730	△13,174
				自己株式	△1,787	△3,520	△1,732
				その他の包括利益累計額	1,462	2,607	+1,144
				新株予約権	313	313	-
				非支配株主持分	4,898	4,959	+61
<b>資産合計</b>	<b>407,243</b>	<b>399,885</b>	<b>△7,357</b>	<b>負債・純資産合計</b>	<b>407,243</b>	<b>399,885</b>	<b>△7,357</b>

# 連結キャッシュ・フロー計算書(4-9月)

RESORTTRUST GROUP

(百万円)

	2020年9月 (前期)	2021年9月 (当期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 4,640	△ 1,073
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 22,764	3,325
財務活動によるキャッシュ・フロー	32,999	△ 20,703
換算差額	△ 7	57
現金及び現金同等物の増減額	5,586	△ 18,393
現金及び現金同等物期首残高	21,376	52,756
現金及び現金同等物期末残高	26,963	34,362

## ＜連結損益＞

(百万円)

	2021年3月期 実績	2022年3月期 修正計画	差異
売上高	167,538	153,000	△ 14,538
営業利益	14,707	8,000	△ 6,707
経常利益	17,647	9,600	△ 8,047
当期純利益	△ 10,213	7,000	+17,213
一株あたり 当期純利益(円)	-	65.59	-
一株あたり 配当金(円)	30	30	-

## ＜セグメント売上/営業利益＞

(百万円)

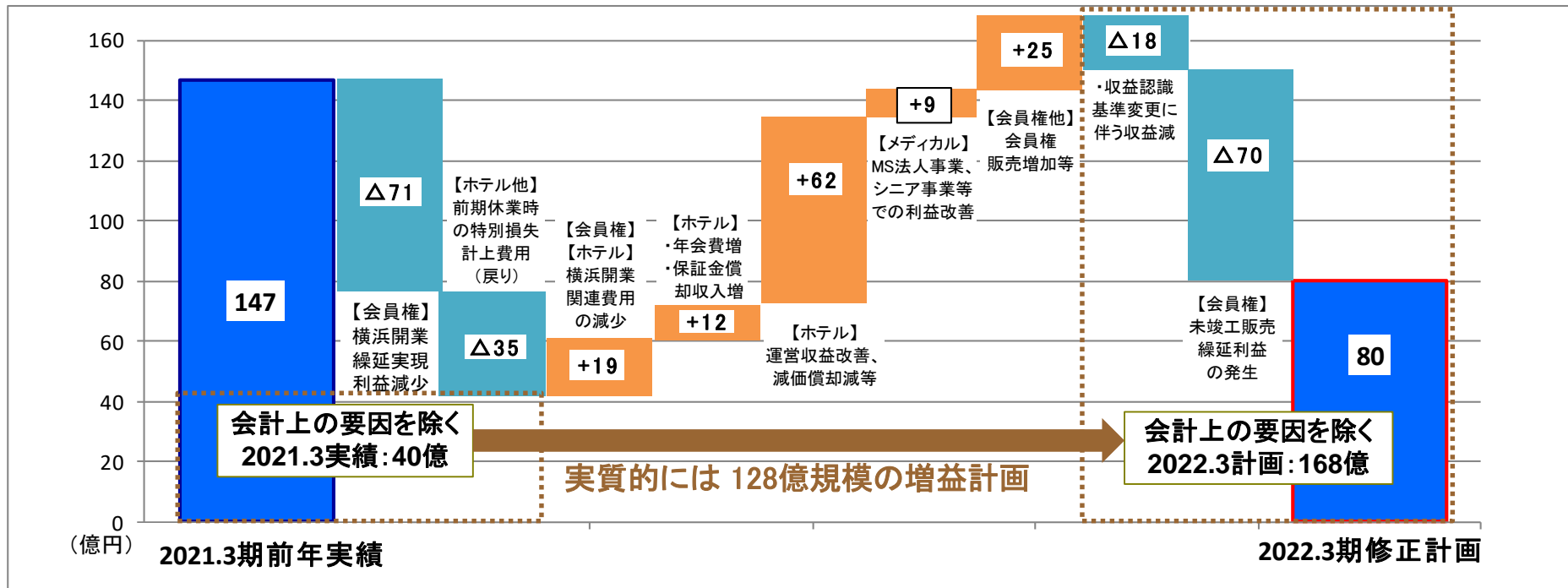
		2021年3月期 実績	2022年3月期 修正計画	差異
会員権	売上	66,523	38,000	△ 28,523
	営業利益	22,951	11,200	△ 11,751
ホテルレストラン	売上	60,322	72,000	+11,677
	営業利益	△ 6,165	△ 800	+5,365
メディカル	売上	40,022	42,300	+2,277
	営業利益	6,341	5,600	△ 741
その他	売上	670	700	+29
	営業利益	531	700	+168
本社費(間接費)	営業利益	△ 8,952	△ 8,700	+252
合計	売上	167,538	153,000	△ 14,538
	営業利益	14,707	8,000	△ 6,707

## ＜対前期変動要素の主な内容＞

### ＜売上高/営業利益＞

- ・**前期繰延実現(開業による繰延収益計上、期中繰延除く)**  
2021.3期:横浜ベイコート 売上高201億、営業利益71億  
2022.3期:なし
  - ・**当期繰延発生(未開業物件販売)**  
2021.3期:なし  
2022.3期:高山 売上高△188億、営業利益△70億
  - ・開業関連費用差異  
2021.3期:横浜2物件 2022.3期:なし
  - ・減価償却費  
横浜ベイコート/カハラ(通期稼働)、減損による減など
  - ・年会費、保証金償却収入増加  
横浜ベイコート、HM・エクシブ会員増
  - ・**収益認識基準の変更影響**  
2022.3期:売上高・営業利益△18億規模(ハイメディック他)
  - ・施設クローズ期間の固定費等を特別損失にて計上  
2021.3期:35億(施設固定費・年会費等固定収入)  
2022.3期:なし
- ### ＜営業外、特別項目＞
- ・2021.3期:助成金収入38億 2022.3期:16億
  - ・2021.3期:クローズ期間固定費等35億 2022.3期:なし
  - ・2021.3期:減損損失220億 2022.3期:なし

- ・減益要因は主に、会計上の要因（前期開業に伴う繰延実現、今期会計基準変更等）
- ・上記要因を除いた実質ベースでは、大幅な増益計画。



※ 未開業物件のホテル会員権販売は、不動産部分の収益計上を開業時まで繰り延べます。詳細はp.36・38をご参照ください。



## 2021年3月期(コロナ対策等)

### 会員権

- ▶ 営業活動時における検温その他感染予防策の徹底
- ▶ テレワーク、一部休業等の柔軟な勤務に対する生産性の確保
- ▶ コロナ禍における、業種別の経済実態に応じたマーケティング

### ホテルレストラン

- ▶ **<感染防止対策および三密回避対策>**
- ▶ 予約・入館時の健康状態確認、ノンストップ・チェックイン/アウト
- ▶ ダチョウ抗体配合の空間ウイルス対策「V BLOCK Air」使用
- ▶ インルームダイニング他、感染防止対策を徹底した食事提供
- ▶ 従業員の検温徹底、パブリックスペース等3時間毎の消毒
- ▶ **<費用の抑制・運営施策>**
- ▶ 固定費を中心とした費用の縮減(50億規模)
- ▶ LINE WORKS、ポイントアプリ等を活用した情報発信及び集客

### メディカル

- ▶ **<感染防止対策および三密回避対策>**
- ▶ 感染管理のための物品確保(消毒、ゴーグル、防護服等)
- ▶ (ミッドタウンクリニック)ホテル等グループの他施設と連携、対策指導と衛生管理の強化
- ▶ (健診・人間ドック)状況に応じて稼働調整
- ▶ 「ミュノアージュ V BLOCK スプレー」発売、従業員向け配布
- ▶ (シニア施設)消毒徹底、面会、入館及び外出の制限等
- ▶ **<グループ顧客向けサービスの充実>**
- ▶ 初診からの遠隔診療 ※従来は再診のみ
- ▶ アプリ会員向けグループ情報発信、感染対策電話相談窓口

### 本社

- ▶ 安定資金確保のための特別融資(銀行借入)の実行
- ▶ コミットライン借入枠850億設定済 ※震災・買収用300億含む
- ▶ 役員報酬一部返上・減額その他、各種費用の縮減
- ▶ 従業員への休業補償(国が定める補償の割合に対し上乗せ補填)
- ▶ 従業員に対するPCR検査、抗体検査の実施

## 2022年3月期(ローリング初年度)

### <契約高の伸展>

- ▶ 新商品販売開始 ▶ 既存物件(XIV)販売強化
- ▶ フレックスワーク、デジタル化推進による時間生産性向上
- ▶ 組織活性化、定着率向上 ▶ 施設利用促進、シナジー追求

### <稼働率向上策等>

- ▶ アプリ、SNS等を活用した告知、発信力の強化
  - ▶ プレジャープログラム(顧客感動)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
  - ▶ 法人(従業員)向け潜在顧客の開拓
  - ▶ グループシナジーを活用した利用促進と変革(一般ホテル)
  - ▶ 収益構造の改善と働き方改革の推進
- ⇒ 会員制ホテル事業、一般ホテル事業それぞれ黒字化を目指す

### <ハイメディック販売拡大>

- ▶ 山中湖再販新商品の発売:「Wコースneo」2021年4月～
- ▶ 販売キャパシティの充実・拡大(名古屋等)

### <シニアライフ事業>

- ▶ 人財、ハード、営業基盤等の強化⇒ブランド強化
- ▶ 入居率向上(年度内95%目指す)⇒収益性の改善

### <MS法人事業、エイジングケア事業>

- ▶ 新ブランド立ち上げによる新たな価値の提案、浸透
- ▶ データベースとAIを活用したマーケティング強化

### <デジタル戦略、人財戦略の推進>

- ▶ 時代に合った多様な働き方の推進、SDGs活動強化
- ▶ グループの人財情報の集約と、体制整備
- ▶ 多能化、マルチ化推進による人員効率、生産性向上
- ▶ 情報セキュリティ強化、情報管理の再徹底

## リゾートトラストグループ経営理念

中期経営計画「Connect 50」  
ローリングプラン

今中期計画における環境認識(社会的ニーズ)

- ・富裕層および一般向け滞在・宿泊施設需要(国内・海外)
- ・観光立国、地方創生、働き手不足、ダイバーシティ推進
- ・ハイクオリティで安心なシニア向けサービス・施設の拡充
- ・健康の維持、早期発見による予防医療ニーズの高まり
- ・高度先進医療の研究開発、エイジングケア事業の展開



社会課題の解決  
企業価値の  
持続的向上



### <ESG課題に基づく整理>

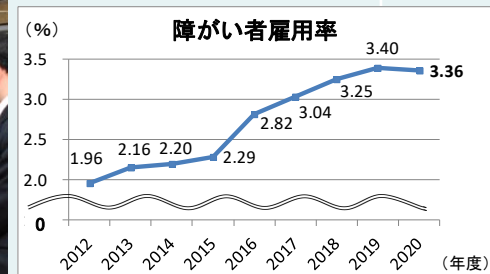
	当社グループ事業における重要性(リスクと機会)	個別取り組み事例
E 環境	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自然環境との調和、生態系の保全</li> <li>・開発時の負荷低減、省エネルギー、省資源、リサイクル促進、汚染防止</li> </ul> <p><b>&lt;リゾート事業における美しい自然は、最も魅力のあるかけがえのない財産&gt;</b></p> <p>関連方針: 環境方針(2005年制定)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・LED化、メガソーラー、エコステイ</li> <li>・エコカーの使用</li> <li>・おりがみアクション(生物多様性)</li> <li>・レインフォレストアライアンス認証のコーヒー豆使用</li> <li>・開発時の植樹、グリーンキャンペーン 等</li> </ul>
S 社会	<ul style="list-style-type: none"> <li>・デジタル化の推進等生産性向上による、働き手不足への対応</li> <li>・余暇・健康・美を創出するホスピタリティ産業における女性の活躍</li> <li>・世の中の変化のスピードに対応する人財の「多様性」</li> </ul> <p><b>&lt;グループの各事業で、「ホスピタリティ」が共通の強みとなる重要な理念&gt;</b></p> <p>中期目標: 男性育児休業取得率50%(2024年3月)、女性管理職比率25%(2025年4月) 年間休日数(ホテル従業員)105日→120日(労働時間2,085H→1,920H)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・障がい者雇用の充実(各種賞受賞)</li> <li>・労働時間の見直し、削減、休日増加</li> <li>・ダイバーシティ推進室設置、活動推進</li> <li>・健康経営宣言、ホワイト500</li> <li>・くるみん認証取得、各種社内制度充実</li> <li>・システム化推進による働き方改革の推進</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地域活性化・地方創生へ貢献、インバウンドに対応した施設の拡充</li> <li>・医療機関との共同研究・技術革新「がんで大切な人を亡くさない社会」へ</li> <li>・介護施設・サービスの拡充により安心で豊かな暮らしを創造</li> </ul> <p><b>&lt;余暇、健康、医療に関するサービスを通じ、お客様のしなやかな人生に貢献&gt;</b></p> <p>今中計期間: 芦屋・熊本・横浜等、地域・行政との調和・連携を重視したホテル開発 メディカル事業拡大による利益倍増(シニアライフ施設は約1,500室→3,000室へ)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現地採用(地域での雇用創出)</li> <li>・地産地消、食育・地域活動</li> <li>・自然体験の企画、参加</li> <li>・施設、商品の安全・品質確保</li> <li>・健診設備充実、医療関連・介護施設の拡充</li> <li>・<b>BNCT(がん治療)機器開発:2019年11月治験開始</b></li> </ul>
G ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ステークホルダーとの強固な信頼関係、各種リスクマネジメント</li> <li>・経営の透明性確保(社外取締役比率向上、ダイバーシティ推進)</li> <li>・独自性の高いビジネスゆえの企業経営としてのガラパゴス化リスクを防止</li> </ul> <p><b>&lt;信頼を失うことが、最大のリスク&gt;</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・体制: 監査等委員会設置会社</li> <li>・任意委員会: 2(報酬諮問、指名諮問)</li> <li>・社外取締役比率: 35.3%、女性取締役比率: 11.8%</li> <li>・リスク管理委員会設置、体制の拡充</li> </ul>

## <ESGに関連する社外からの評価>

(直近の取得)

	「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	2021年 8月
	MSCI日本株女性活躍指数(WIN)構成銘柄に選定	2021年 6月
	健康経営優良法人認定を2017年より5年連続で取得(経済産業省、日本健康会議)	2021年 2月
	2020年度「SOMPOサステナビリティ・インデックス」投資対象銘柄に2年連続選定(損保ジャパン日本興亜アセットマネジメント)	2020年 6月
	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)	2020年 2月
	「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)	2020年 1月
	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)	2019年 10月

	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	2019年 1月
	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)	2017年 9月
	「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)	2015年 9月
	平成26年度ダイバーシティ経営企業100選(経済産業省)	2015年 3月
	「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)	2013年 9月



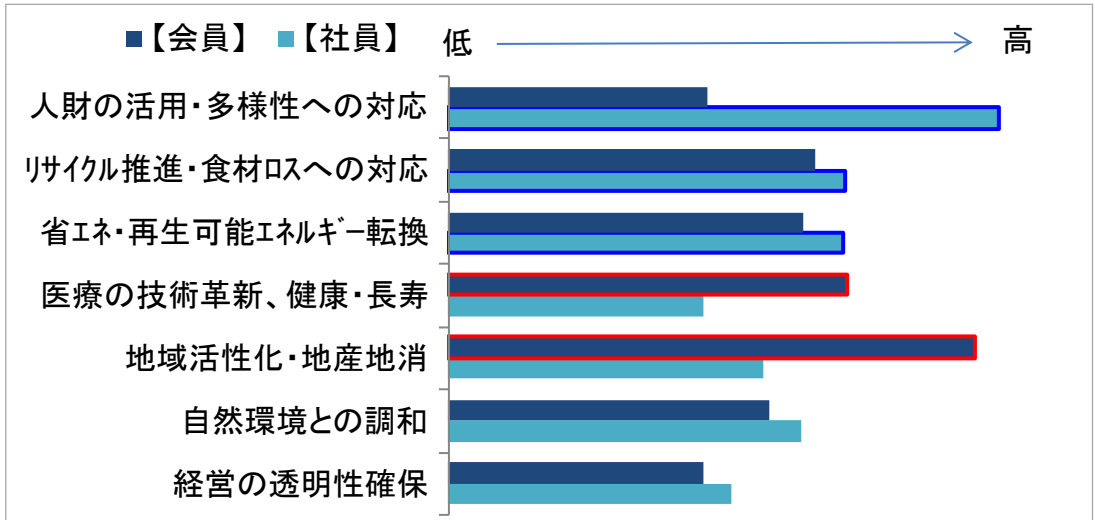
「厚生労働大臣賞」受賞に関連した、天皇皇后両陛下による東京本社事務支援センターへの行幸啓(当時)



リゾートトラストグループでは、持続可能な事業と社会の発展に向けて、事業を通じて様々な取り組みを実施しております。  
 今後はさらに、グループ全体のサステナビリティを本格的に推進する組織を新たに設置し、改めてグループのマテリアリティ(重要課題)を特定するとともに、事業活動を推進してまいります。

### <2021年3月実施 アンケート調査>

・マテリアリティの特定に向け、当社グループの社会的課題について期待したいことをお聞きしました。以下の結果を踏まえ、より幅広いステークホルダーのご意見を集約し、検討を進めていきます。



### <今後の対応>

- ・SDGs(・サステナビリティ)委員会の設置を視野に、グループ内部門横断プロジェクトの立ち上げ(2021年度5月)
- ・同PJにおいて、掲げていく目標(マテリアリティ)/優先順位の設定
- ・それら課題を共通認識とし、グループ経営理念のもと、中期経営計画においてもKPIを検討し、実効性を評価・検証。

### <サステナビリティサイトリニューアル> (2021.4.1)



サステナブル・ストーリー1

自然と地域と共存できる開発を



「港に現れた、近未来の王宮」それは、新たなホテルづくりへのチャレンジでした

ラグーナベイクート倶楽部は、愛知県に本社を置くリゾートトラストが県内に初めて建設した完全会員制リゾートホテルです。前面に三河湾を望み、背面は山々に囲まれ、マリナーにも面しているこの立地を最大限に生かすべく、用地購入から建物竣工まで10年間もの歳月をかけました。今までクラシックなホテルを多く建ててきた私たちが、「Futuristic Luxury」というデザインコンセプトをもとに近未来を表現することは新たな挑戦でした。これから多くの方にご覧いただけることを楽しみにしています。

### リゾートトラストが考える環境設計

私たちが新規ホテルを造る上で、環境に対して大切にしていることが3つあります。  
 1つ目は、敷地内の森林の状態を把握すること。生育する高木を1本ずつ調査し種類や大きさ、生育状態を確かめます。その後、状態の良いものは移植を、伐採が必要な場合は可能な限り伐採した数以上の植林を行います。  
 2つ目は、省エネ機器を最大限に取り入れること。例えば照明は全部LEDを、電子機器は各分野で最も省エネ性能の高い「トップランナー機器」を採用しています。  
 3つ目は、地域との対話です。法令上の環境基準を守るだけでなく、自治体の担当者や地域の人々と話し合い、徹底となく計画を見直し、納得していただいたうえで開発を進めていくことを大切にしています。



現時点におけるサステナビリティへの考え方、各種取り組み、各種データ、ストーリーを掲載。今後、継続して内容を充実させてまいります。

## 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)

3 すべての人に健康と福祉を

健康寿命の延伸

両立

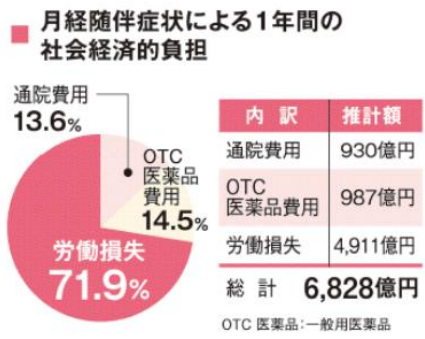
## 人生100年時代の健康長寿

- 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」

5 ジェンダー平等を実現しよう

## 働く女性の健康を支える

## フェムテック事業 (FEMTEC=female+technology)



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
- アブセ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

※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」



# 參考資料

1. リゾートトラストグループ、サステナビリティに関するウェブサイトを開設 SDGs や ESG 経営への取り組みを推進  
(2021年4月1日)
2. with コロナ時代、富士山の麓で大切な方と“密にならない”検診を「HIMEDIC 山中湖倶楽部」新コース会員権  
販売開始のお知らせ(4月13日)
3. 役員退職慰労金制度の廃止及び譲渡制限付株式報酬制度の導入に関するお知らせ(4月14日)
4. 中期経営計画ローリング、リゾートトラストグループ共通の「アイデンティティ(ブランド・アイデンティティ)」宣言の公表  
(5月14日)
5. 第29回「リゾートトラストレディス」無観客開催(5月27日～5月30日 於セントクリークゴルフクラブ)
6. 当社初、ホテルと美術館が融合 完全会員制リゾートホテル「サンクチュアリコート高山 アートギャラリーリゾート」  
会員権販売開始(6月21日)
7. 「ダンロップ・スリクソン福島オープン」開催コース提供  
(6月24日～6月27日 於グランディ那須白河ゴルフクラブ)
8. 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29日)
9. 自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ(6月29日)  
(会社法第165条第2項の規定による定款の定めに基づく自己株式の取得)
10. 自己株式の取得状況及び取得終了に関するお知らせ(8月3日)
11. 新市場区分における「プライム市場」選択に関するお知らせ(9月14日)

# <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 前々年実績	2020年9月 前年実績	2021年9月 実績	※ 2021年9月 販売進捗率 (累計契約高)	2022年3月 修正計画
高 山	—	—	205	38.7%	406
ザ・カハラクラブ ハワイ	—	3	2	—	5
横 浜 ベ イ コ ー ト	114	120	10	—	20
ラ グ ー ナ ベ イ コ ー ト	68	31	7	—	14
XIV 六 甲 SV	5	△ 4	46	72.3%	66
芦 屋 ベ イ コ ー ト	47	89	3	—	14
XIV 湯 河 原 離 宮	16	△ 9	53	90.0%	81
他 既 存 ホ テ ル	57	31	53	—	91
会 員 権 セ グ メ ン ト 計	308	261	379	—	698
ゴ ル フ	2	4	5	—	7
ハ イ メ デ ィ ッ ク	29	29	37	—	68
合 計	339	294	422	—	773

※ 当初総契約高(回収予定額)に対する進捗率

# <参考> 会員権事業・物件別売上高(4-9月)

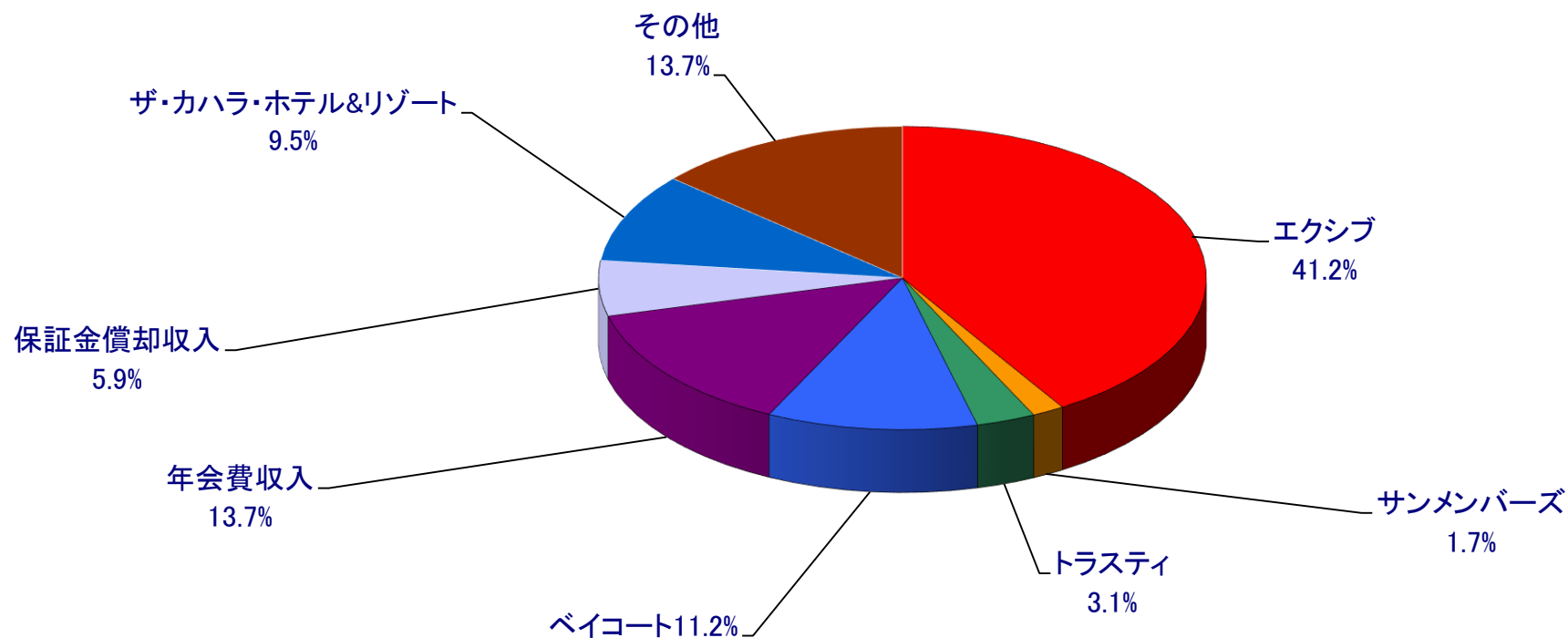
RESORTTRUST GROUP

(単位 億円)

		2019年9月 前々年実績	2020年9月 前年実績	2021年9月 実績	2022年3月 修正計画
高	山	-	-	174	344
ザ・カハラクラブ	ハワイ	-	1	1	2
横浜	ベイコート	103	104	8	17
ラグーナ	ベイコート	62	27	6	13
XIV	六甲SV	4	△3	41	60
芦屋	ベイコート	43	79	2	13
XIV	湯河原離宮	14	△9	40	65
他	既存ホテル	47	17	37	62
ホテル会員権計		274	217	310	576
繰延売上	横浜ベイコート	△55	+201	-	-
	高山	-	-	△95	△188
全ホテル計		219	418	215	388
その他		3	3	△6	△8
会員権セグメント計		222	420	209	380

# <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 前々年実績	2020年9月 前年実績	2021年9月 実績	2022年3月 修正計画
エキシブ	17,636	10,207	14,161	28,924
サンメンバーズ	2,392	520	589	1,484
トラスティ	3,243	854	1,075	2,614
ベイコート	4,794	2,851	3,846	8,487
年会費収入	4,182	4,247	4,724	9,356
保証金償却収入	1,788	1,756	2,025	4,149
ザ・カハラ・ホテル&リゾート	3,735	1,904	3,272	7,654
その他	4,394	※ 2,800	4,687	9,328
合計	42,167	25,143	34,382	72,000

※休業期間における収入につき特別損益項目へ振替(年会費△873、保証金償却△359)

# <参考>ホテルレストラン運営状況(4-9月)

## 宿泊者数

(千人)

	2019年9月期 実績	2020年9月期 実績	2021年9月 実績
エクシブ	987	536	770
サンメンバーズ	212	39	48
トラスティ	348	90	124
ベイコート	152	90	131

2022年3月  
修正計画

1,544
123
314
289

## 稼働率

(%)

	2019年9月期 実績	2020年9月期 実績	2021年9月 実績
エクシブ	52.9	29.7	43.6
サンメンバーズ	61.8	13.1	25.9
トラスティ	88.3	18.8	30.2
ベイコート	46.0	28.0	34.1

(%)

2022年3月  
修正計画

44.3
30.1
38.1
38.4

## 消費単価

(円)

	2019年9月期 実績	2020年9月期 実績	2021年9月 実績
エクシブ	17,857	19,039	18,387
サンメンバーズ	11,273	10,238	9,618
トラスティ	9,314	9,487	8,675
ベイコート	31,497	31,372	31,335

(円)

2022年3月  
修正計画

18,729
10,025
8,316
30,572

# 2021年 緊急事態宣言等下の営業体制(一部地域)

RESORTTRUST GROUP

## ◆緊急事態宣言、まん延防止等重点措置の発令状況(当社施設所在地、11月9日時点)

	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月
福島								
東京		緊急事態宣言						
神奈川		まん延防止等重点措置						
山梨								
静岡								
愛知								
岐阜								
三重								
滋賀								
大阪								
京都								
兵庫								
石川								
熊本								
鹿児島								

時短営業要請解除(全施設所在地)

### 主な営業変更内容

●緊急事態宣言による措置  
レストラン、ラウンジ、バーの営業時間を20時までに変更  
(酒類の提供なし)

●まん延防止等重点措置  
レストラン、ラウンジ、バーの営業時間を20時までに変更  
(酒類の提供は19時まで。一部酒類提供なしの地域あり)

※上記措置の発令時以外においても、各自治体によって、飲食店の営業終了時間を20時～21時頃までとする時短要請等あり。  
※宿泊者への飲食提供については要請の対象外とする自治体(山梨、静岡、岐阜、三重、滋賀県)

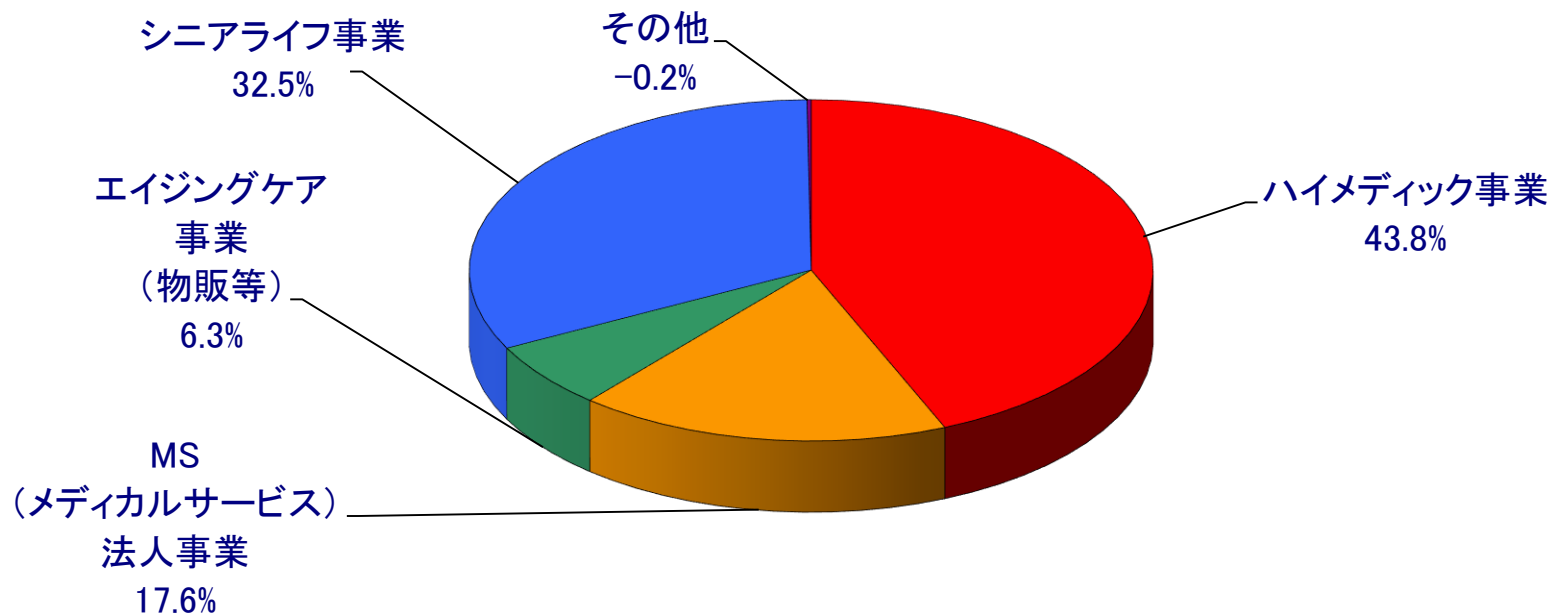
### 緊急事態措置、まん延防止等重点措置、自治体からの時短営業要請等の対象ホテル(4月1日～11月9日)

エクシブ・ベイコート	東京ベイコート、横浜ベイコート、ラグーナベイコート、芦屋ベイコート、那須白河、箱根離宮、湯河原離宮、京都八瀬離宮、有馬離宮、六甲SV、淡路島、鳴門
カハラ	横浜
トラスティ	日本橋浜町、東京ベイサイド、名古屋栄、名古屋白川、心齋橋、大阪阿倍野、神戸旧居留地、金沢、熊本
サンメンバーズ	ひるがの、京都嵯峨、久美浜、別府

・今後の予定、直近の状況及び詳細情報は、当社オフィシャルホームページ「お知らせ」にてご確認ください。



# <参考>メディカル事業・部門別売上高(4-9月)



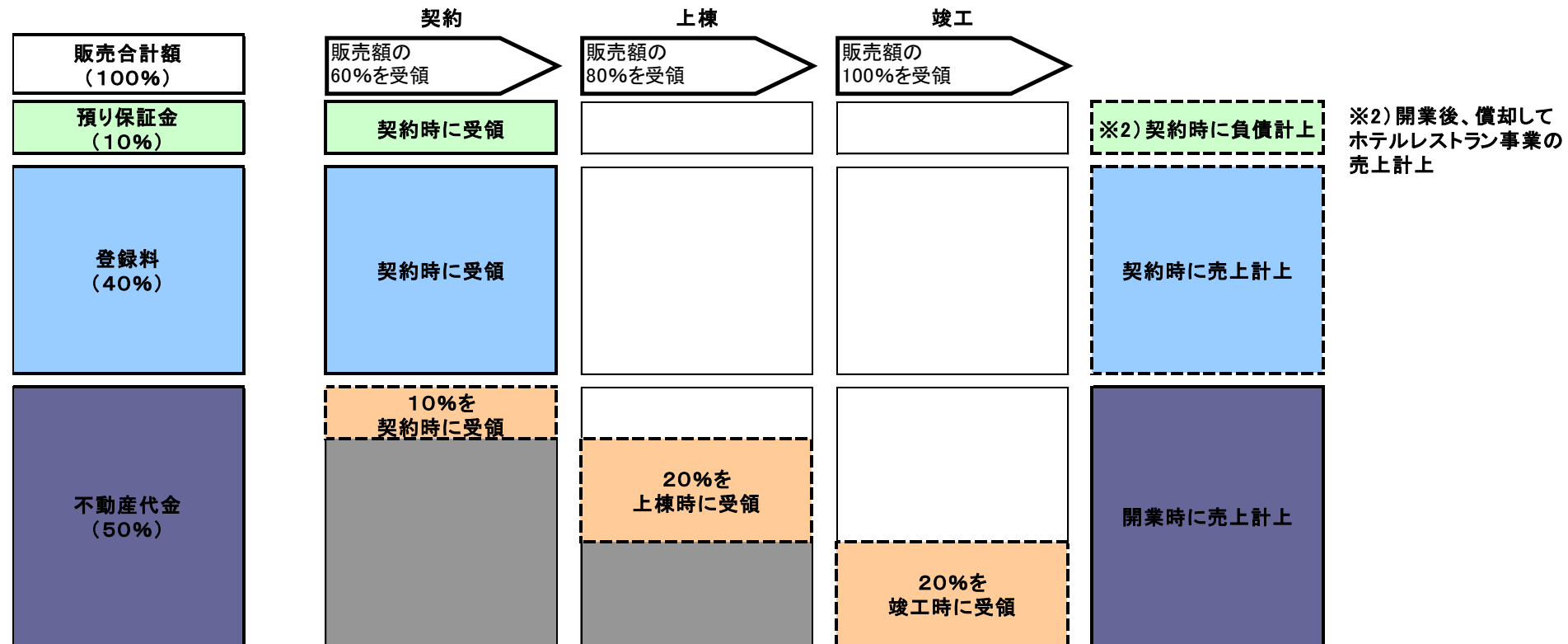
	2019年9月 前々年実績	2020年9月 前年実績	2021年9月 実績	2022年3月 修正計画
ハイメディック事業	8,211	8,490	9,127	18,377
MS(メディカルサービス)法人事業※	3,043	2,549	3,676	7,349
エイジングケア事業(物販等)	1,282	1,157	1,307	2,778
シニアライフ事業	5,645	6,587	6,771	13,758
その他(消去含む)	1,347	△19	△42	36
合計	19,532	18,764	20,840	42,300

※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 前々年実績	2020年9月 前年実績	2021年9月 実績	2022年3月 修正計画
全施設平均入居率(%)	86.5	87.3	88.4	94.2
居室数合計(室)	2,100	2,100	2,095	2,095

# <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) ※四半期ベース

《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)

	2019年9月 前々年実績		2020年9月 前年実績		2021年9月 実績		
未開業物件 契約高	横浜	103億	横浜開業(9/23)		高山	174億	
繰延(不動産売上・利益)		売上	利益	売上	利益	売上	利益
横浜ベイコート	繰延(△)	△ 54	△ 18	+201	+71		
サンクチュアリコート高山						△ 95	△ 37

# <参考>繰延収益(未実現収益) ※通期ベース

《未開業物件の販売における計上方法》※詳細はP.36参照

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)

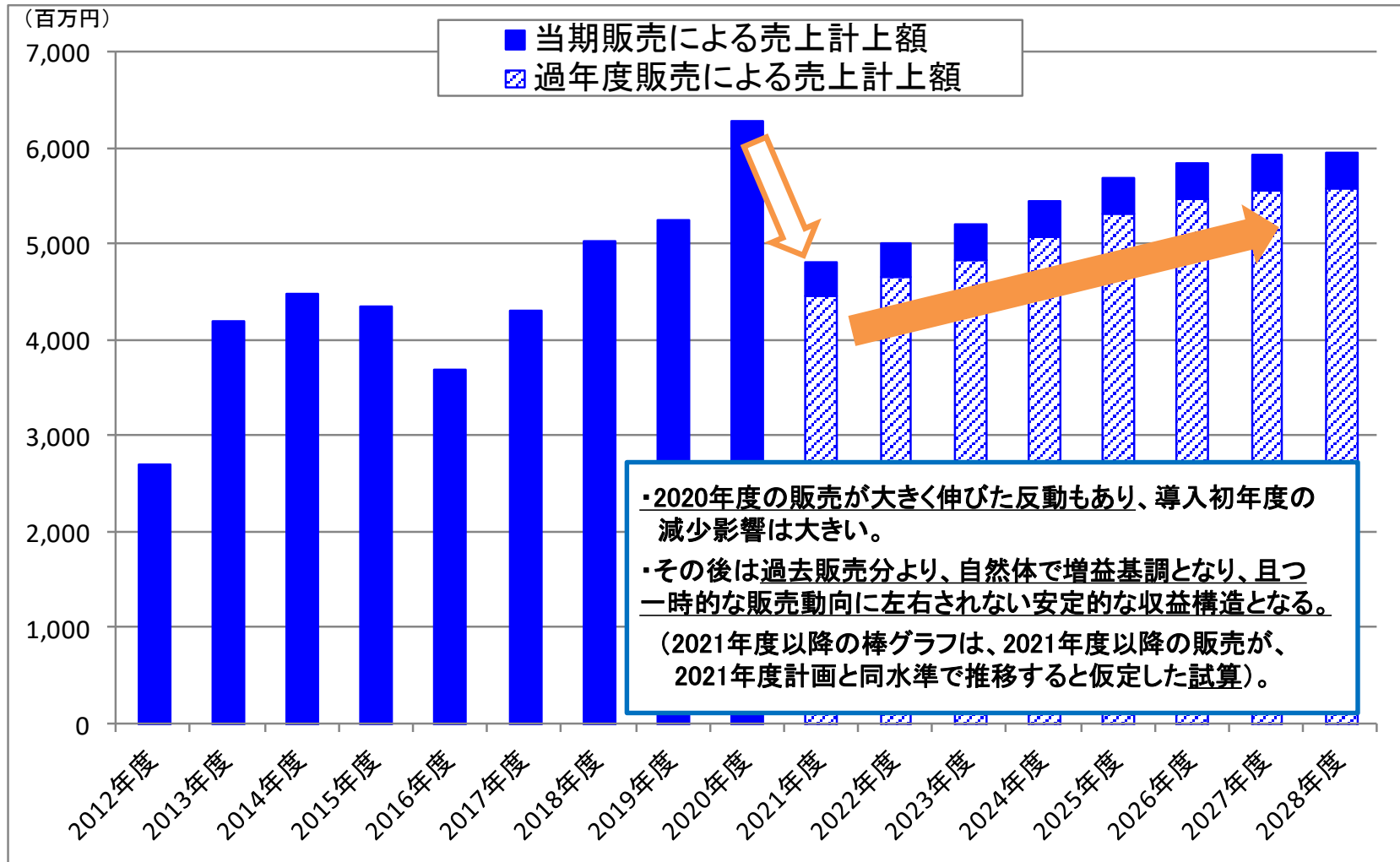
※販売した期に不動産収益が計上されることを前提とし(±0)、繰延べられる期には△、実現する期には+として表記

(単位:億円)

事業年度	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月期計画	
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	高山	406億	
繰延(不動産売上・利益)	売上	利益	売上	利益	売上	利益	売上	利益	売上	利益	売上	利益	売上	利益	売上	利益
サンクチュアリコート 高山	繰延(△)															△ 188
	繰延実現(+)															△ 70
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	△ 70

## <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 IR部

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