



RESORTTRUST
GROUP

INTEGRATED REPORT

2020

リゾートトラストグループ

経営理念

Management Philosophy

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





編集方針

当社の統合報告書は、報告対象期間(2019年3月期～2020年3月期)の実績と事業活動を財務・非財務の両面からご説明することを目的として制作しています。当社グループの歩みを振り返るとともに、目指す姿、ステークホルダーや社会と協創する価値創造、競争優位性、経営戦略とその成果・分析、持続可能な社会を実現していくための在り方を、わかりやすくお伝えしています。なお、編集にあたっては、国際統合報告(IIRC)の「国際統合報告フレームワーク」、経済産業省の「価値協創ガイダンス」などを参考にしています。

横浜ベイコート倶楽部 車寄せ

※画像は完成予想図である為、変更をする可能性があります。

CONTENTS

イントロダクション

価値創造の歩み	P02
At a glance お客様と価値を協創する	
ブランド・ポートフォリオ	P04
財務・非財務ハイライト	P06

成長戦略

ステークホルダーの皆様へ	P07
社長メッセージ	P08
財務戦略 資本効率の向上と	
収益性の高い事業の成長に向けて	P14

価値創造

リゾートトラストの価値創造プロセス	P16
価値創造の源泉	P18
事業活動による企業価値創造／	
新型コロナウイルスに関する危機対応	P20
特集1 メディカル事業における新たな価値の創出	P22
特集2 高齢化社会への貢献	P24
シリーズ デジタルトランスフォーメーション	
LINE WORKS 導入による働き方改革	P25

ESG経営

サステナビリティをめぐる課題についての	
基本的な考え方	P26
リスクマネジメント	P27
リスク対応と持続的成長への取り組み	P28
コーポレートガバナンス	P30
社外取締役(監査等委員)メッセージ	P34
役員一覧	P35

リゾートトラストの事業

会員権事業	P36
ホテルレストラン等事業	P37
メディカル・シニアライフ事業	P38

財務・会社情報

連結財務諸表 / 財務データ	P40
営業データ	P44
リゾートトラストグループ ネットワーク	P46
投資家 FAQ	P48
会社情報 / 株式情報 / 連結子会社一覧	P49

●見通し及び数値に関する注意事項

この統合報告書には、当社グループの将来についての計画や戦略、業績に関する予想及び見通しの記述が含まれています。これらの記述は過去の記述ではなく、当社が現時点で把握可能な情報から判断した仮定及び所信に基づく見込みです。また経済動向、業界における競争の激化、個人消費、市場需要、税制や諸制度に関わるリスクや不確実性を際限なく含んでいます。それゆえ実際の業績は、当社の見込みとは異なる可能性のあることをご承知おさください。

History

価値創造の歩み

18万人を超える会員の皆様とともに長期的に価値を協創し続ける——。

リゾートトラストは、大切なパートナーであるお客様の「いい人生」を創造することをお手伝いしながら、環境・社会におけるさまざまな課題の中で、事業を通じて問題解決への取り組みにも注力してきました。これからも、お客様とともに持続的な経済価値・社会的価値を創出してまいります。

環境汚染・
廃棄物
生態系管理
(生物多様性)

資源枯渇
省エネルギー

少子高齢化
超高齢化社会到来
健康寿命延伸

地域経済
活性化・
地方創生

1973年～

自然との共生

余暇を楽しむライフスタイルの変化を先取りした会員制リゾートホテルを開発・運営。会員とともに美しい自然と共存しつつ、地域社会にも貢献するスタイルを確立

「サステナビリティレポート2019」
<https://www.resorttrust.co.jp/csr/>

1990年代

メディカル事業の展開

超高齢化時代を迎え、健康寿命と豊かな老後に関心が高まる中、会員のご要望に応じてメディカル事業を開始。独自の検診システムを構築し、健康寿命の延伸に取り組む

メディカル事業における新たな価値の創出について詳細はP.22

2000

地域活性化

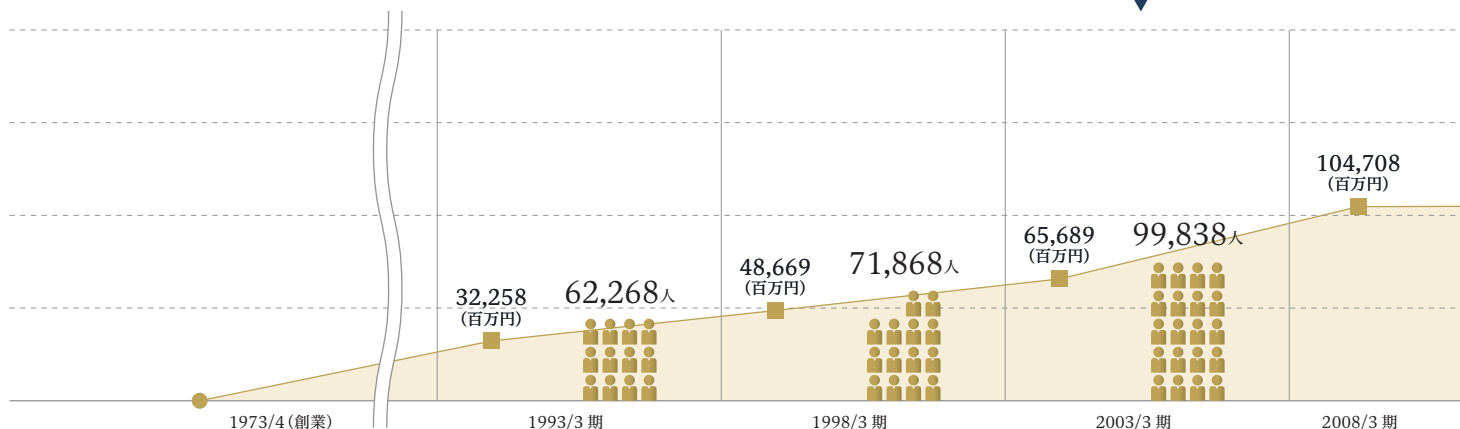
国内数十カ所のホテル・地産地消、食育、雇用活性化に取り組む一方で、開発を進め、都市型最を展開

「サステナビリティレポート」
<https://www.resorttrust.>

リゾートトラストの売上高・会員数推移

■売上高 ■会員数

東証・名証1部に
株式上場



リゾートトラストは、1973年の創業以来、常に社会の変化やお客様ニーズを捉え、対応することで、事業に関わる環境・社会課題解決の道をも拓いてきました。

高度経済成長期にリゾートホテル開発・運営事業を興し、ライフスタイルの多様化に合わせた会員制ホテル事業を拡大。環境保全にも積極的に取り組み、エコロジカルな開発や施設運営の充実を目指しています。また超高齢化の時代に、メディカル事業・シニアライフ事業を拡大し、豊かで安心なシニアライフの提供に向けてさらに取り組んでいます。

国民医療費増大 高齢者向けインフラ 需要増

労働・
安全環境

多様性の推進

女性の活躍
働き方改革

気候変動
CO₂排出
(低炭素・脱炭素)

水資源、
森林資源
保護

年代

2010年代

2018年～

に取り組む

リゾート施設において
施策を実施。地域活
都市型リゾートホテル
上級リラクゼーション

シニア市場に本格参入

ホテル事業で培ったサービスやメディカル事業の強みを活かしハイエンドなサービス付き高齢者向け住宅や有料老人ホームを開発・運営し拡大するシニア市場を牽引

高齢化社会への貢献について
詳細はP.24

持続可能な社会の実現へ

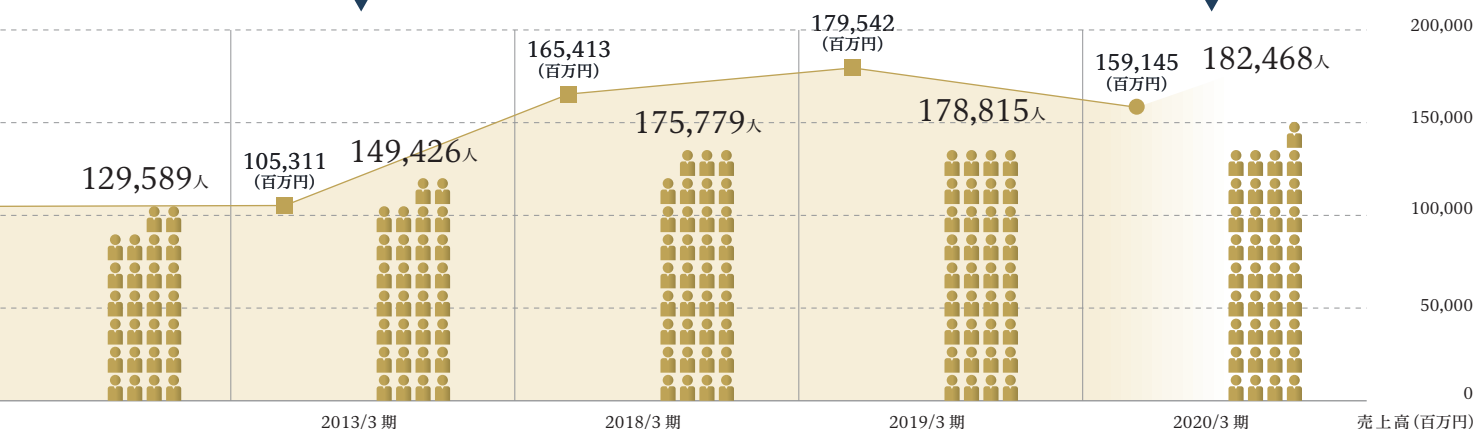
リゾートトラストはガバナンス改革、ダイバーシティ推進、デジタルトランスフォーメーションによる働き方改革等を通じて、持続可能な社会の実現へ

デジタルトランスフォーメーションについて
詳細はP.25

2019
co.jp/csr/

創業40周年

会員数18万人を
突破



お客様と価値を協創するブランド・ポートフォリオ

リゾートトラストのブランドポートフォリオは、環境、少子高齢化、地方創生、予防医療など社会課題の解決に寄与するとともに、お客様のさまざまなニーズにハイセンス・ハイクオリティなサービスを提供することで、お客様や社会との信頼を基盤とした持続的な価値を創出しています。

「会員制」を主軸とした4つの主な事業領域

ホテル会員権等販売事業<会員権セグメント>



会員制リゾートホテルの開発と各種会員権の販売及び会員フォローを行う。

商品・サービス一覧

- 高級会員制リゾート「エクシブ」・・・年間13泊商品・26泊商品
- 完全会員制リゾート「ベイコート倶楽部(都市型)」・・・年間12泊商品・24泊商品
- 会員制ゴルフ倶楽部「グランディ」他
- 海外ラグジュアリーリゾート「ザ・カハラクラブ ハワイ」・・・年間4泊×10年間、計40泊の利用権



ホテル及び付帯施設等運営事業<ホテルレストラン等セグメント>



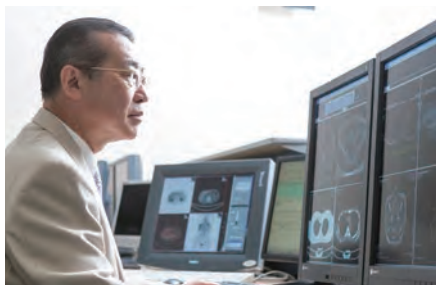
会員制ホテルを中心とした各ホテル・付帯施設等の運営、サービスの提供を行う。

商品・サービス一覧

- 高級会員制リゾート「エクシブ」
- 完全会員制リゾート「ベイコート倶楽部(都市型)」
- 一般向けラグジュアリーリゾート「ザ・カハラ・ホテル&リゾート」「ザ・カハラ・ホテル&リゾート 横浜」
- 一般・会員制のハイブリッド施設「サンメンバーズ」
- 一般向けホテル「ホテルトラスティ」「ホテルトラスティ プレミア」
- 会員制ゴルフ倶楽部「グランディ」他
- 上記付帯のレストラン、ベーカリー、ラウンジ、その他レストラン運営



メディカル事業<メディカルセグメント>



会員制総合メディカル倶楽部の運営や会員権販売を中心に、一般向け医療施設の運営支援事業やエイジングケア事業を行う。

商品・サービス一覧

- 会員制総合メディカル倶楽部「グランドハイメディック倶楽部」
- クリニック運営支援事業の受託施設による健康診断「ミッドタウンクリニック」「進興会」
- エイジングケア化粧品 「MUNOAGE」「SWISS PERFECTION」
- エクオールサプリメント、「プラズマローゲン」他
- がん治療の研究開発、機器販売



シニアライフ事業<メディカルセグメント>



シニア層に向けたハイエンドの有料老人ホームや住宅施設の運営、介護サービスの提供を行う。

商品・サービス一覧

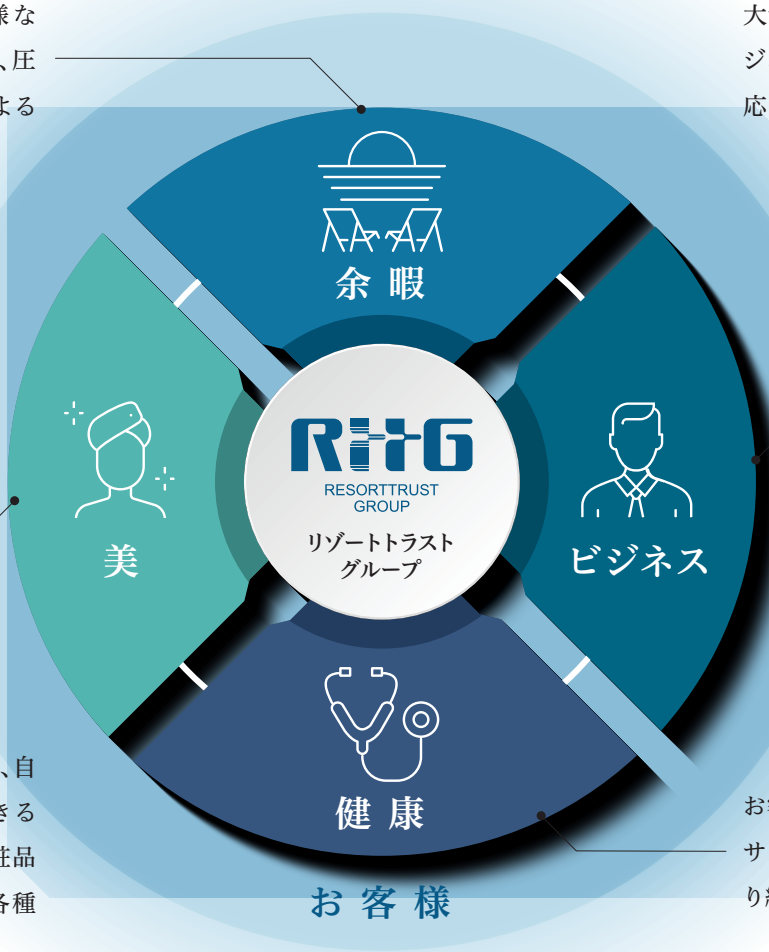
- 介護付有料老人ホーム「トラストガーデン」他
- サービス付き高齢者向け住宅「トラストグレイス」他



お客様との協創価値

18万人のお客様の多様なニーズにお応えしてきた、圧倒的なホスピタリティによる質の高いサービスを提供。

大切な取引や出張といったビジネスシーンについても、相応しいサービスをご提案。

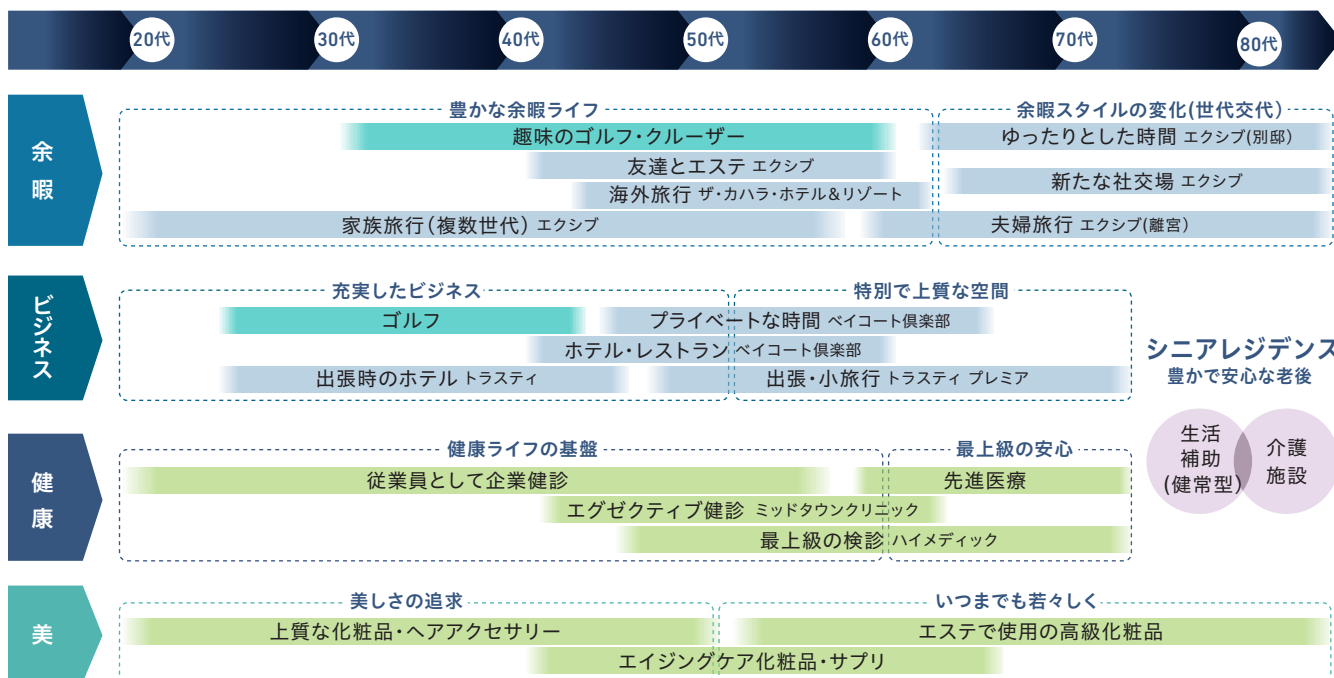


お客様が健やかに美しく、自分らしく人生を謳歌できるようなエイジングケア化粧品やサプリメントの販売、各種サービスを提供。

お客様の声から生まれた検診サービスや、先端医療への取り組みを通じた価値を提供。

グループブランド経営

お客様の一生の各場面に合わせた商品、サービスを提供しています。



イントロダクション

成長戦略

価値創造

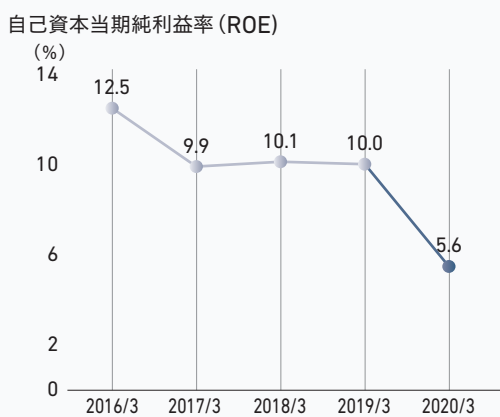
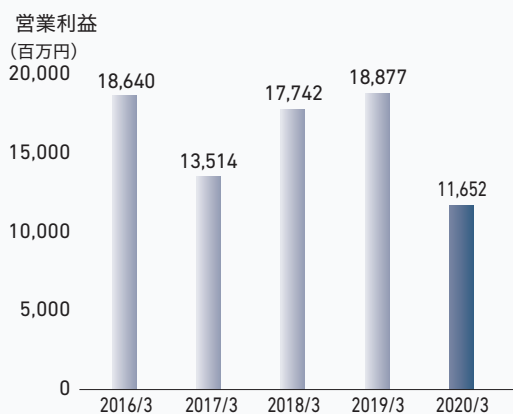
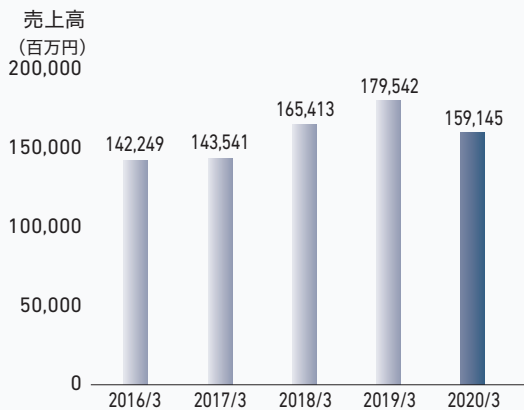
ESG経営

リゾートトラストの事業

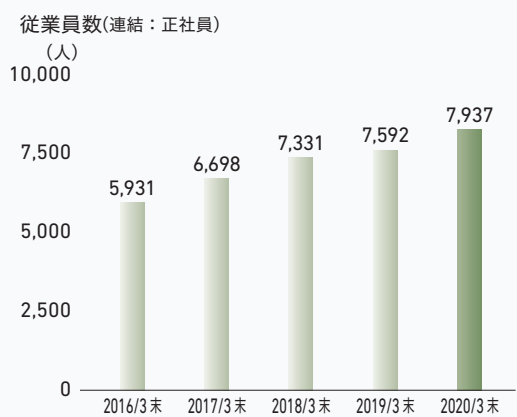
財務・会社情報

財務・非財務ハイライト

財務ハイライト



非財務ハイライト





ステークホルダーの皆様へ

新型コロナウイルス感染症(COVID-19)に罹患された皆様とご家族、ご関係者の皆様、そしてその影響により不自由な暮らしを強いられている皆様に、心よりお見舞いを申し上げます。また、この過去に例を見ない災禍の最前線で、困難に立ち向かっている医療関係者の皆様と、感染拡大防止にご尽力されているすべての方々に、深く敬意と感謝の意を表します。

1973年の創業以来、リゾートトラストグループは、「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下、国内富裕層のお客様向けに、会員制ホテル事業を基軸に成長を続けてまいりました。約18万人の会員の皆様からのご期待に応えるべく真摯に取り組みを続ける中で、メディカル事業やシニアライフ事業への展開を拡大し、また現在これらを含むグループの全事業において、コロナ禍に最大限の対応をすべく臨んでおります。

国内会員制リゾートクラブ業界では28年連続でシェアNo.1を維持しているものの、今春は新型コロナウイルス感染症拡大の影響でグロー

バルに人やモノの移動が制限され、国内移動の自粛はもとより、インバウンド需要も激減した結果、ホテル及び観光業界全体が大きな影響を受けました。

当社グループにおいては、お客様、従業員、地域の皆様などのステークホルダーの皆様の健康と安心・安全を守るため、各施設において、徹底的な感染予防対策に努めています。この難局を乗り越えるとともに、その先にあるニューノーマルの世界において持続的成長を実現するためにも、グループのシナジー効果を最大限発揮してまいります。そして2023年に創業50周年の節目を迎えるにあたって、これま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、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。ステークホルダーの皆様におかれましては、変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役会長(CEO) 伊藤 勝康

代表取締役社長(COO) 伏見 有貴

Message from the COO

社長メッセージ

新しい生活様式が求められるニューノーマルにおいても、
18万人超の会員基盤と先進技術を取り入れた
メディカル事業等の強みを融合し、持続的成長を果たしていきます。

代表取締役社長(COO)

伏見 有貴



はじめに、パンデミックを引き起こした新型コロナウイルス感染症で亡くなられた方々に哀悼の意を捧げます。そして、今も闘病されている方々の、一日も早いご回復を心よりお祈り申し上げます。

2020年3月期を振り返って

この新型コロナウイルス感染症の拡大によって、当社グループも2020年3月期は大きな影響を受ける結果となりました。もともと、「ラグーナベイコート倶楽部」や「エクシブ六甲 サンクチュアリ・ヴィラ」の開業に伴う不動産収益の一括計上があり過去最高の営業利益を計上した2019年3月期に対し、2020年3月期は新規の会員制ホテルの開業を予定していなかったことから、減収減益の計画を立てていました。そのような中で、2019年3月期に開業した「ラグーナベイコート倶楽部」のホテル運営収益が業績貢献したほか、メディカル事業、シニアライフ事業が成長を続け、ホテル会員権販売においては、2020年9月に開業を迎える「横浜ベイコート倶楽部」のほか収益性の高い既存物件も好調に推移しました。1年間の流れで振り返りますと、上期はほぼ計画通りに進捗しましたが、第3四半期には、台風19号による高速道路や鉄道の不通の影響で東日本の施設の稼働の低下が見られました。このダメージを第4四半期で挽回すべく、1月、2月と、稼働や単価の面でも前期を超える好調なペースで進めることができましたが、2月後半から3月にかけて、インバウンドの減少のほか、新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、自粛要請、休業等の動きが加速したことで、春休み期間等の旅行需要が大幅に落ち込んだことにより、売上高は1,591億円(期初計画比△7.1%)、営業利益は116億円(同△27.2%)、経常利益は124億円(同△22.0%)、親会社株主に帰属する当期純利益が71億円(同△28.6%)となりました。売上高と営業利益は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響でホテル稼働がやや想定を下回ったことから、3月17日に発表した下方修正後の計画値を若干下回りましたが、経常利益や親会社株主に帰属する当期純利益はほぼ修正計画通りとなりました。

外部要因の影響を大きく受けた1年となりましたが、前期と比較しますと、運営面で台風19号や新型コロナウイルス感染症拡大によるネガティブな影響があったのに対し、ホテル会員権販売がそれを補って好調に推移しております。その結果、前期に発生した開業に伴う収益や開業費などの特殊要因の影響を除いたベースでは、前期を上回る業績となっており、全体の成長が実現できたと評価しています。ホテル会員権の契約高は、新規物件の発売効果を除いたベースで年率5%程度のペースで成長を続けており、会員数も年内で3,653名純増したことで、2020年3月末現在では18万2,468名となりました。2020年2月25日より販売を開始した「ザ・カハラクラブ ハワイ」は約1カ月で578口のご契約をいただいています。

中期経営計画「Connect 50」の進捗

当社グループは、2019年3月期から2023年3月期の5カ年中期経営計画「Connect 50 ～ご一緒します、いい人生～」を推進しています。ステークホルダーの誰もが一生お付き合いしたいグループへとするために、グループブランドの強化・浸透、働き方改革による劇的な生産性の向上、より安定的な事業ポートフォリオの実現の3つを基本戦略に、2020年3月期は中計2年度として、それぞれの施策を実直に遂行してきました。

横浜ベイコート倶楽部
ホテル&スパリゾート
神奈川県横浜市の湾岸エリアに誕生した完全会員制リゾート。2020年9月23日開業。エレガントでスタイリッシュな空間が都市型リゾートの豊かな時間を提供する。



ザ・カハラクラブ
ハワイ

半世紀もの歴史を紡いできたハワイの名門リゾート「ザ・カハラ・ホテル&リゾート」の利用権利を、年間4泊で期間10年、計40泊分で会員権として販売。第1期は、グループ会員様限定で1,350口を販売予定。



なかでも重点施策の一つであるグループブランドの強化・浸透に向けた取り組みとしては、2019年4月に「RTTGポイントクラブ」をスタートさせました。これは、当社グループのさまざまな商品・サービスを通じて獲得いただいたポイントを、グループ内の他の商品・サービスでもご利用いただけるもので、この取り組みを通じて会員の皆様に対して当社グループの展開するさまざまな事業に対する認知向上、利用の多角化を図ることを目的としています。2020年3月末時点で約21.4万人の方にご入会(同年6月末には約22.7万人)いただいております、お客様とのより強固な関係性の構築に向けて、グループの事業や医療・健康に関する情報など、多様な情報発信を積極的に行っております。

セグメント別の進捗を見てみますと、会員権事業においては、中計で「ザ・カハラクラブ」会員権販売開始による新たな展開を実現することのほか、**会員制事業のサステナブルモデル**の確立を図ることを施策として掲げています。当期は「ザ・カハラクラブ ハワイ」の販売が好調な滑り出しを見せたほか、「芦屋ペイコート倶楽部」、「エクシブ湯河原離宮」などの既存物件も順調に推移しており、時間当たりの生産性の向上も図ることができました。

ホテルレストラン等事業では、重点施策として掲げた生産性・収益性の飛躍的向上と、カハラブランドのグローバル展開や一般向け事業領域の拡大に取り組んできました。昨年9月には「ホテルトラスティ プレミア 日本橋浜町」が、そして10月には「ホテルトラスティ プレミア 熊本」が開業したほか、IT・テクノロジー活用による創造性や生産性の向上に努め、オンラインでの予約も全体の20%にまで伸びるなど、事務の効率化やコストの削減が進みました。また、有給取得義務化を含めた休日数増加などを通じ、多様な働き方も推進しました。こうした施策は一定の効果を見せたものの、新型コロナウイルス感染症拡大の影響によって、2020年2月、3月には全体で7万室のキャンセルが出たほか、4月以降は、緊急事態宣言の発令や県を跨ぐ移動の自粛等でさらに苦戦した状況が4月、5月と続きました。

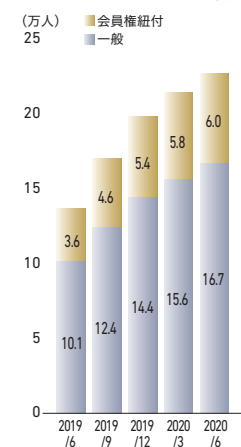
メディカル事業においては、先進医療とのシナジーを創出し、日本一の「総合メディカルソリューション」グループを目指しています。総合メディカルサポートクラブ「グランドハイメディック倶楽部」の会員数は順調に増加しており、昨年10月には新たな拠点となる「ハイメディック東京日本橋コース」の会員権販売も開始しました。当事業においては、シニアレジデンス事業も展開していますが、中計では施設運営居室数のさらなる増加を実現し、高価格帯のハイグレードな高齢者住宅のマーケットでNo.1を目指しています。昨年8月には介護付有料老人ホーム「トラストガーデン荻窪」を開業したほか、同年9月には、株式会社シニアライフカンパニーの株式取得を通じて、東京都内に2施設、福岡市内に3施設の有料老人ホームを取得しました。シニアレジデンス事業においても、新型コロナウイルス感染症拡大の影響で、館内の案内や新規入居者の募集等が困難になる状況がありましたが、本年6月以降、取戻しを図る予定です。また、都内の介護型施設について、特に、世田谷区等の一部エリアにおいて、当初想定以上に介護認定者一人当たりの居室数が増加し、競争が激化していますが、当社グループならではの医療と介護の連携や食事、レクリエーションサービスの提供や、会員制ホテルで培ったホスピタリティ溢れるサービスと安心や快適さで競合との差別化を図りながら、認知向上に努めていきます。

RTTG

ポイントクラブ

リゾートトラストグループ共通のポイントサービス。グループのホテル、ゴルフ場、メディカル施設、クルーザーなどの利用やショッピング、化粧品・サプリメントや通販での購入金額を対象にポイントが貯まる仕組み。100ポイント以上から1ポイント1円で施設利用や商品購入に利用できる。

RTTGポイントクラブ入会者数推移

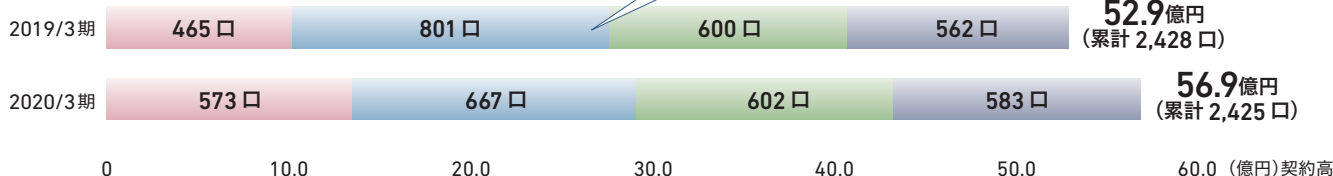


会員制事業のサステナブルモデル
中期経営計画「Connect 50」に掲げた会員権事業の重点テーマ。リゾートホテル事業の永続的なビジネスモデル確立を推進。

■ハイメディック会員権の販売実績(前期比)

「グランドハイメディック倶楽部」会員権販売は好調で契約高は前期比4億円となっている。

第2四半期は新商品に改定前の駆け込み需要が影響



■外部機関によるESGの取り組み評価

<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>2013.9</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>2015.3</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>2015.9</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>2017.9</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>2019.1</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>2019.2</p>	<p>リゾートトラストが注力する4つの領域</p> <p>●自然環境の維持・保存 ●社会貢献 ●ダイバーシティ ●健康経営</p>			<p>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 2020 日本興亜アセ ットマネジメント)</p>  <p>2020.6</p>
<p>MSCI日本株女性活躍指数 (WIN)構成銘柄に選定</p>  <p>2020.6</p>	<p>「健康な食事・食環境(ス マートミール)」認証制度に て、当社従業員食堂24カ所 が最上位の三つ星を取得</p>  <p>2019.10</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>2019.10</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>2020.1</p>	<p>健康経営優良法人認定を 2017年より4年連続で取得 (経済産業省、日本健康会議)</p>  <p>2020.2</p>

※MSCIおよびMSCIインデックスの名前とロゴは、MSCIまたはその関連会社の商標またはサービスマークです。

持続的成長の基盤となるESGの取り組みについて

持続可能な事業と社会の発展のために、当社グループでは、サステナビリティをめぐる課題を自然環境、地域・社会、ダイバーシティ・人財といったさまざまな角度から掘り下げて検討し、グループ経営理念の下、中計の基本戦略の中でも取り組みを進めています。当社グループのESG(環境、社会、ガバナンス)を重視した経営は外部機関からも評価され、2019年6月・2020年6月には損保ジャパン日本興亜アセットマネジメントの「SOMPOサステナビリティ・インデックス」投資対象銘柄や、MSCI日本株女性活躍指数構成銘柄にも選定されています。

リゾート事業を推進する上で、美しい自然環境は、最も魅力のあるかけがえのない財産であり、当社では、2005年に環境方針を制定し、自然環境との調和や生態系の保全に資する取り組みを積極的に進めています。例えば新規ホテルを造る際には、極力もとの自然の状態を生かしながら、開発過程において育成状態の調査や土地の整備にも取り組み、森の再生や保全につながる施策を実行しています。省エネについても、全館で照明はLEDを採用しているほか、電子機器の採用においても各分野で最も省エネ性能の高い機器を採用しています。

少子高齢化による働き手不足や、地方創生等といった社会課題に対しても、課題解決に向けた取り組みを推し進めています。デジタル化の推進によって、生産性の向上を図るだけでなく、労働時間の見直し・削減や休日の増加といった働き方改革にもつなげているほか、余暇・健康・美を創出するホスピタリティ産業としての特性や強みを活かし、ダイバーシティの拡充にも積極的に取り組んでいます。昨年10月には、女性の採用や管理職登用の拡大など、女性の活躍促進に積極的に取り組んでいる愛知県内の企業として、「あいち女性輝きカンパニー」優良企業に選定されたほか、本年1月には、独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構が主催する「令

和元年度「障害者雇用職場改善好事例」において奨励賞を受賞するなど、当社グループのこうした取り組みは外部機関からも評価を得ています。

ガバナンスに関しては、顧客や社会からの信頼を失うことが、当社グループ事業における最大のリスクと認識しています。ステークホルダーとの強固な信頼関係を維持し、各種リスクマネジメントをしっかりと行いながら、経営の透明性の確保に努めています。取締役会に占める社外取締役比率は35.3%となっているほか、女性取締役比率は11.8%と、取締役会におけるダイバーシティも推進しています。

新たな柱として成長を続けるメディカル事業

健康志向の高まりの中で、世界でも有数の最先端医療機器を導入・活用したメディカル事業は、多くの富裕層の方々を中心に旺盛な需要をいただき、成長を続けています。新型コロナウイルス感染症拡大防止の観点から、厚生労働省が遠隔診療サービスを時限的に認めたことを受け、2020年4月からはクリニックでのグループ会員向けの遠隔診療サービスを、初診も含めて開始しました。従前より、健康な方の検診を、病院ではないところで実施することへのニーズはありましたが、新型コロナウイルス感染症への感染リスクを懸念する方々が増えていることから、ハイメディックの需要は拡大している実感があります。当社グループとしては引き続き医療との結びつきを維持しつつ、健康な方の検診を差別化しながら、拡大する需要に応え、またメディカル事業で当社グループとの接点を持たれた会員様向けにグループ全体のサービスについても認知いただけるよう、シナジー創出を図っていきます。

また、昨年11月には、当社グループの株式会社CICSがステラファーマ株式会社とともに、国立研究開発法人国立がん研究センターにて、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)**の治験を開始しました。BNCTが、将来、がん治療法として確立することを目指すこの取り組みは、「がんで大切な人を亡くさない社会を作りたい」という、当社グループのがん検診・治療に関わってきた思いの表れです。今回、歩を進められたことをうれしく思います。

ホウ素中性子捕捉療法 (BNCT)

ホウ素化合物と中性子を用いた低侵襲がん治療法。がん細胞だけを選択的に死滅させることができる画期的な放射線治療法。当社連結子会社CICSがBNCT用の加速器中性子捕捉治療装置を開発し、これまで大掛かりな機器が必要で設置できなかった病院にも設置が可能になった。

▶詳細はP.22

「特集1 メディカル事業における新たな価値の創出」をご覧ください。

2021年3月期の見通し

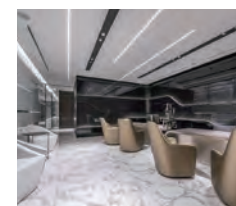
2021年3月期は、前述のように4月に緊急事態宣言が発令され、県を跨ぐ移動も自粛の動きとなる中で、大変厳しい状況が続いています。当社グループの営業活動についても、会員権販売では、新規の方々と対面での商談が難しい中で、既存会員を主対象にオンラインを活用しながら需要の喚起を図り、4月単月での契約高は前年の7~8割まで確保できています。ひとたびこのパンデミックの影響が収束に向かえば、前年並みの水準まで戻していけるのではないかと考えています。

ホテルレストラン等事業においては、こういう時期だからこそ会員制であることをフル活用しながら「3密(密集・密接・密閉)」回避対策を徹底し、チェックイン・チェックアウトの自動化、広いお部屋でのルームサービスなど、観光ではなく、ゆっくりとお寛ぎいただくことのご提案を強化しています。ゴールデンウィークに休業措置を取ったことにより、ご迷惑をおかけしたメンバー様には6月半ば以降ご利用できる優待券をお送りするなど、ウェルカムバック・キャンペーンを通じて、稼働の回復を図っていきます。しかしながら、感染リスクの観点、レストラン等での

ソーシャルディスタンスへの配慮などから、繁忙期の稼働を一部抑制するなど、最大で8割程度を目安として運営する予定です。インバウンドについては、2020年4月単月での訪日外国人人数が前年から99.9%減の2,900人にまで大きく落ち込んでいる中で、その回復には時間がかかると見ています。そうした中で、当社グループのホテル施設については、シニア世代における滞在需要を見出すことや、あるいはメディカル事業と連携しながら、コロナ禍における新たなニーズに対応したコンテンツを充実させ、グループ事業における顧客ターゲット全体への施策として案内していくことが必要だと考えています。4月、5月にかけて休業していた施設は、大半が6月以降に営業を再開しており、また開業を延期しておりました完全会員制リゾート「横浜ベイコート倶楽部 ホテル&スパリゾート」及び「ザ・カハラ・ホテル&リゾート 横浜」は、9月23日に開業することが決定しました。

メディカル事業においては、「日本橋室町三井タワー ミッドタウンクリニック」がオープンしました。すでに5月11日から外来診療を、18日から健康診断ならびに人間ドックサービスを開始しました。また、会員制総合メディカルクラブ「グランドハイメディック倶楽部」での東京・日本橋を検診拠点とする「ハイメディック東京日本橋コース」の検診を6月3日から開始しました。新型コロナウイルス感染症の拡大による市場影響等の見通しが極めて不透明ではありますが、各施設におきましては、お客様に安心してご利用いただけるよう、衛生強化に努めながら、この難局を乗り越えていきたいと思っております。また、当初、合理的な算定が困難であるため「未定」としておりました2021年3月期の業績見通しにつきましては、8月7日時点において、再び全国規模での緊急事態措置が取られないことを前提とした予想値を発表いたしました。

日本橋室町三井タワー ミッドタウンクリニック
 当社グループのMS(メディカルサービス)法人事業では、企業健診のほか一般の外来診療(内科)を行っている。東京日本橋の「日本橋室町三井タワー ミッドタウンクリニック」は2020年5月より、新型コロナウイルス感染予防対策を徹底したうえで運営を開始した。同フロアに「ハイメディック東京日本橋コース」を併設。

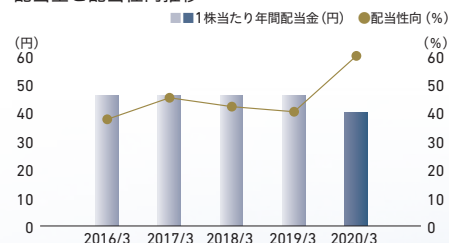


■ 連結業績(前期比)

単位：百万円

	2019年3月期 実績	2020年3月期 実績	増減率(%)
売上高	179,542	159,145	△11.4
営業利益	18,877	11,652	△38.3
経常利益	19,528	12,476	△36.1
親会社株主に帰属する 当期純利益	12,358	7,135	△42.3

配当金と配当性向推移



ステークホルダーの皆様へ

当社グループは、このような時だからこそ、会員様をはじめとするお客様に寄り添い、会員制の基本に立ち返って、信頼関係の維持・向上に努めるとともに、メディカル事業における予防医療や早期治療を目指す早期診断で培ったノウハウと情報の利活用を通じて、お客様の健康に関わる課題の解決にも積極的に取り組んでまいります。

今後、ニューノーマルと言われる新たな価値観、その中で変化していく新たなニーズに対し、どのようにグループとしての体制を築いていくのかが問われていると考えています。当面の売上減少を余儀なくされたとしても、この機に、従来の外注業務を内製化することなどをはじめ運営の効率性やコスト面を徹底的に見直すとともに、会員制の原点に回帰することでより強い組織に生まれ変わるチャンスとも捉えています。2023年の創立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みながら、「環境・社会・ガバナンス」における社会的責任を果たし、持続的な成長を目指した経営を続けてまいりますので、ステークホルダーの皆様におかれましては、変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

資本効率の向上と収益性の高い事業の

独自のビジネスモデルを活かした強固な財務基盤をもとに、機動的な財務戦略を通じて、新型コロナウイルス感染症の影響の長期化へも万全な態勢で備えています。

財務基盤の安定性

当社の財務基盤は、当社独自のビジネスモデルと、これまでに蓄積した信頼関係に基づく18万人超の会員様との顧客基盤に支えられています。ホテル会員権は、着工時から販売を開始し、既存会員様からの紹介による新規会員様のご購入などもあり、開業前には約5割が契約に至ります。約5割の契約によって全体の投資額が回収でき、短い期間での投資回収が実現しています。また、開業後の運営面においても分譲型会員制ホテルであるため、客室部分が会員により区分所有され、一般的なホテルと比べ減価償却費も少なく、年会費や保証金償却収入などの固定収入によって安定的な運営を可能としています。入会時の預り保証金は、返却を要さない償却型保証金が過半を占め、その償却収入は営繕費の原資にもなっています。そのため保証金返還に伴う財務リスクも少なく健全な財務体質を実現しています。

収益を伴う成長事業

当社では、今後も安定的な利益成長を図るために、中核事業であるホテルレストラン等事業に加え、成長事業であるメディカル事業の強化を図っています。ホテルレストラン等事業については、新型コロナウイルス感染症の影響によりホテル稼働率は平時に比べ落ち込んでいるものの、IT・デジタル化等の業務効率化を通じて生産性の向上を図っています。世界でも最先端の医療機器を導入・活用したメディカル事業は、健康志向の高まりの中で会員・非会員にかかわらず多くの富裕層の方々からの旺盛な需要を背景に、ハイメディック会員権の販売等も順調に伸長し、次の柱となる成長事業として育ってきています。また、リゾートホテルビジネスで培ってきたノウハウや顧客基盤を最大限活かすことで大きな差別化を図ることができているシニアレジデンスも、入居率は好調に推移しています。

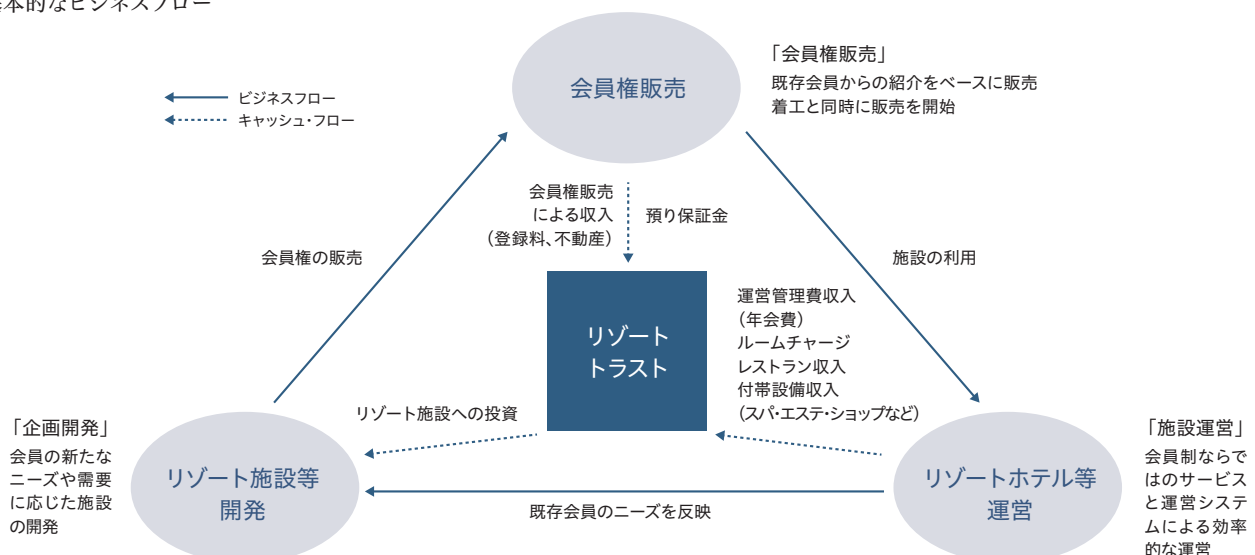
財務の健全性

自己資本の蓄積や運用資産の売却などを進め、自己資本比率は、2020年3月末は31.9%と前期末から0.2ポイント上昇しており、日本格付研究所(JCR)の長期発行体格付は「BBB+(見通し:安定的)」を維持しています。

格付会社	格付	見通し
JCR	BBB+	安定的

※2020年8月時点

■基本的なビジネスフロー



成長に向けて

今後の財務戦略

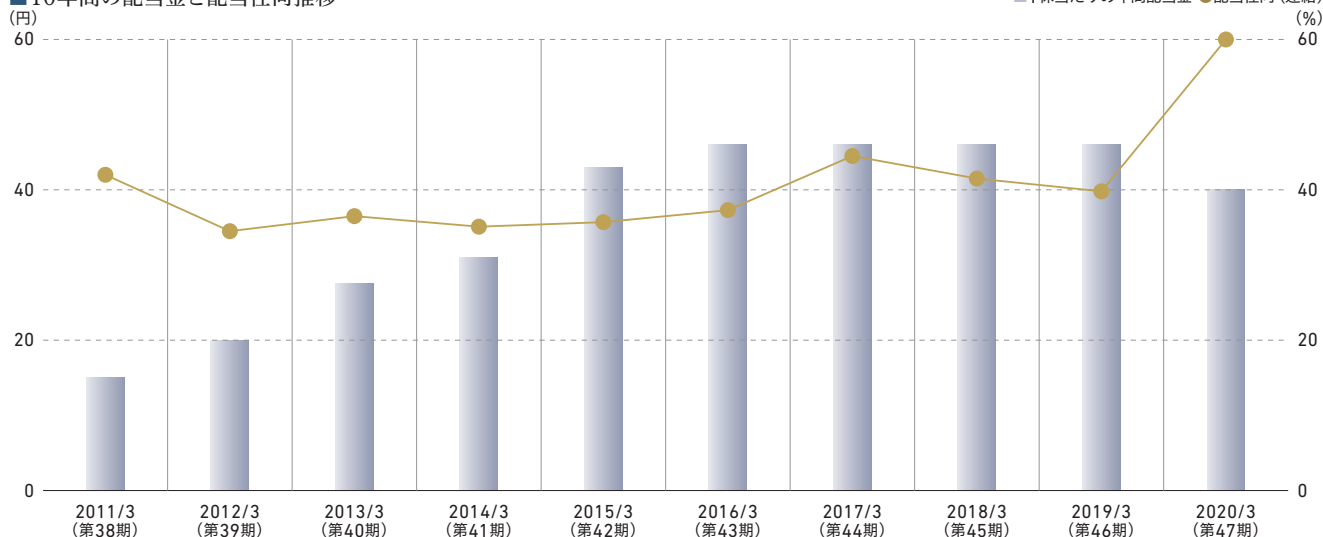
当社グループでは、ホテルの建設や既存施設の修繕を目的とした設備投資に必要な資金等には手元資金を充当することを基本方針に、グループ内資金の活用による効率的な資金運用を行っています。また、必要に応じて金融機関からの借入れや社債の発行などの外部資金も有効に活用しています。

新型コロナウイルス感染症の影響の長期化に備え、手元流動性を確保すべく、長期借入金を新たに実行したほか、以前より震災用や買収用も含めたコミットメントラインとして800億円の契約を締結しています。

還元方針

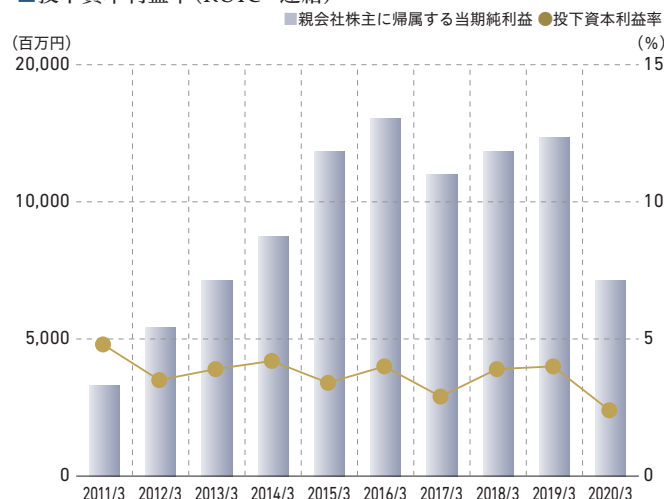
将来にわたり継続的に安定成長することが企業価値を向上させ、株主価値を高めるとの認識の下、株主の皆様への配当政策は経営の最重要課題だと認識しています。資本を充実させ財務の健全性を維持し、新たな収益機会獲得のため積極的・機動的なM&Aなどの成長投資や、持続的に必要な内部留保とのバランスを勘案しながら、株主の皆様に対しては、配当性向30%を確約し、配当性向40%を目安とした安定的な還元を実施することを基本方針としています。

■10年間の配当金と配当性向推移

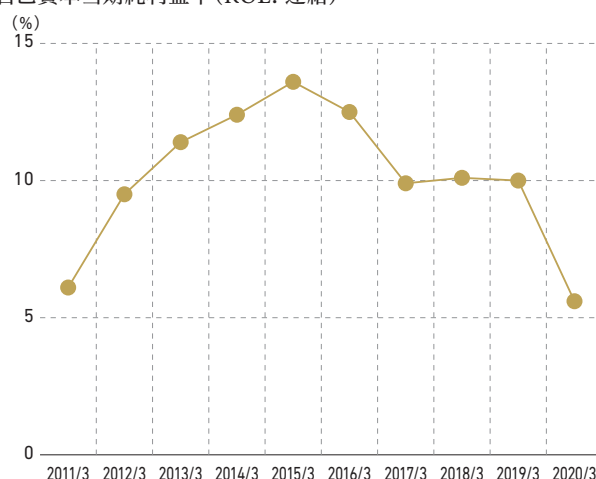


※平成26年1月1日をもって、当社株式を1株につき2株の割合で分割しており当該分割後を基準に算出した数値を表示しております。

■投下資本利益率 (ROIC: 連結)



■自己資本当期純利益率 (ROE: 連結)



リゾートトラストの価値創造プロセス

新天地開拓を企業精神とするリゾートトラストグループの価値創造プロセスは、会員様との強固な信頼関係を基盤としています。47年間の事業活動を通じて蓄積した諸資本をもとにグループシナジーを追求し、「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」へと進化してまいります。

諸資本

顧客資本・製造資本

会員基盤／共有財産

- グループ会員数:182,468名
- 運営ホテル数:49施設

人的資本

社員／ガバナンス体制

- グループ従業員数:7,937名
(連結・正社員)
- 独立社外取締役:6名

財務資本

収益モデル／財務基盤

- 総資産:4,008億円
- 純資産:1,329億円
- 長期預り保証金:1,017億円

※会員からの無利息の預り資金

知的資本

データ／ノウハウ／ブランド

- 施設利用データ
- 検診データ
- 医療機関との共同研究
(東大病院・京大病院他)
- がん治療機器の研究開発
(国立がん研究センターとのBNCT開発)
- 非日常的な空間デザイン

社会・関係資本

リレーションシップ

- 株主数:35,907人
- 地域・行政との調和・連携を重視した開発
- 取引先、金融機関との長期の信頼関係

自然資本

豊かな自然環境

- 山、川、海など各地域の自然や生態系

※各実績は2020.3時点



リゾートトラストが認識する社会・環境課題

- 気候変動
- 省エネルギー
- 環境保全
- 水資源(水リスク)
- 少子高齢化社会
- 医療費・社会保障費増大
- 介護施設、老人ホームの需要増
- 地域経済活性化
- 地方創生
- 労働安全・働き方改革
- ダイバーシティ

社会価値創出

●ホテル事業

- ・地方創生 (需要喚起、現地採用、地産地消)
- ・都市開発事業への参画

●検診・健診事業

2022年度一般健診数目標 **70**万人 (2017年度比+200%)

●医療研究・事業支援

- ・医療機関の運営支援 **20**施設 (2020/6)

●産学連携事業の推進

京都大学医学部附属病院
 東京大学医学部附属病院

●介護施設、サービス付き高齢者向け住宅の充実

中計目標 **3,000**室

●最先端がん治療機器の普及 (2019年治療開始)

ステークホルダーとともに創る未来 持続的な企業価値向上

経済価値創出

●中期経営計画「Connect 50」2022年度目標

売上高 **2,100**億円

営業利益 **240**億円

ROE **10**%

●会員基盤

継続的な会員増加 (グループ会員数増加率約3%)
※10年平均/2010年3月末～2020年3月末

●ガバナンス

- ・リスク管理体制の強化
- ・デジタルトランスフォーメーションによる生産性向上
- ・女性独立社外取締役の選任
- ・健康経営 (健康経営優良法人へ認定)
- ・ダイバーシティの推進



ご一緒に
す、いい人生

価値創造の源泉

当社は18万人超の会員基盤をコア・コンピタンスとし、その主軸たる会員は日本の富裕層の人々です。一方で、マス層をターゲットにした一般向け会員への事業も展開していますが、どちらのお客様も当社の大切なパートナーです。当社はこれからも、すべてのお客様のニーズを深掘りし、新たなサービスの拡充に努めながら持続的成長を目指してまいります。

国内市場規模のイメージ

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	2017年
超富裕層 (純金融資産5億円以上)	金融資産(兆円)	38	65	44	75	84
	世帯数(万)	5.6	6.1	5.0	7.3	8.4
富裕層 (1億円以上、5億円未満)	金融資産(兆円)	125	189	144	197	215
	世帯数(万)	72.0	84.2	76.0	114.4	118.3
準富裕層 (5千万円以上、1億円未満)	金融資産(兆円)	160	195	196	245	247
	世帯数(万)	245.5	271.1	268.7	314.9	322.2
アッパーマス層 (3千万円以上、5千万円未満)	金融資産(兆円)	215	254	254	282	320
	世帯数(万)	614.0	659.8	638.4	680.8	720.3
マス層 (3千万円未満)	金融資産(兆円)	519	470	500	603	673
	世帯数(万)	3,881.5	3,940.0	4,048.2	4,173.0	4,203.1

※富裕層人口(世帯)は、増加傾向を維持 ※野村総合研究所News Releas「日本の富裕層は127万世帯、純金融資産総額は299兆円と推計」より

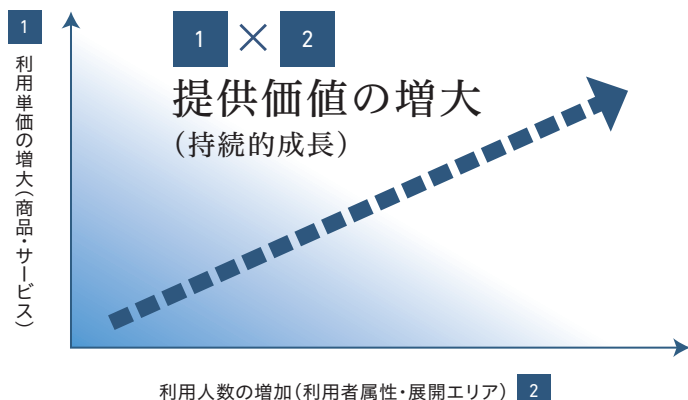
事業の方向性

① 顧客1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<健康型・介護型>やエイジングケアなど、一生涯をご一緒する新商品・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



当社グループ会員の重複保有を除いた実質の数は約14万人であり、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%強であると認識しています。まだまだ拡大余地は大きいですが、国内会員数の増加だけでは、今後の持続的・永続的な成長は困難です。お客様のご家族やご友人、法人であれば従業員の方々にもより多くのサービスを提供すること、また、国内にとどまらず海外のお客様を取り込んでいくことによる顧客数の増加を一つの柱としつつ、同時にそれぞれのお客様お一人おひとりに対してより長く、より幅広いサービスラインナップを提供することで顧客単価を増大させていく。この両輪によって、グループ全体で持続的成長を実現していきたいと考えております。

リゾートトラスト四つの競争優位性

01

長期的に価値を協創する 約18万人の会員基盤

当社ステークホルダーはもとより、約18万人の会員の皆様はお客様であると同時に、お一人おひとりが大切な当社のパートナーです。会員の皆様にご満足いただき、新たな事業機会やその原資となる利益を享受する中で、パートナーとともに価値を創造していくことが強みであると考えます。

02

蓄積されたノウハウ、 信頼のブランド力

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下に、会員制ホテル事業やメディカル事業、シニアライフ事業等において確固たるブランド価値を構築してきました。その間に蓄積された独自のノウハウと信頼、さらには事業間のシナジー効果が当社の競争優位性を支えています。

03

強固なビジネスモデルと 安定した財務体質

主軸の分譲型会員制ホテルは短い投資回収期間、開業後に得られる年会費や保証金償却収入などの安定した運営収益という当社独自のビジネスモデルを強みとしています。預り保証金は返却を要さない償却型保証金が過半であり、その一部が営繕費の原資となるため、財務リスクも少ない健全な財務体質を実現しています。

04

会員制ならではの サービス品質、人財基盤

当社の最大の強みであり独自資源は人財です。ホスピタリティ精神と洗練されたスキルを持つ人財基盤があってこそ高品質なサービスを可能にしています。当社は顧客の潜在的なニーズに応え、満足度の向上に資する「ブランド社員」を育成し、同時に職場環境の改善にも継続的に取り組むことで従業員満足度向上にも尽くしています。

事業活動による企業価値創造／新型コロナウイルス

中長期的な経済価値・社会価値向上のための取り組み目標と成果、課題(リスク対応)について、主な事業活動別に記載しています。

2018年4月～2023年3月 中期経営計画 「Connect 50」	5カ年の計画	実施項目(目標)
 <p>会員権事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<p>販売口数の増加、時間当たり生産性の向上</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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) <p>インターナショナル会員権 2019年度以降販売</p>
 <p>ホテル レストラン等 事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 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) 	<p>エクシブ+ベイコート合計稼働率</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 2022年度：55.5%(2017年度比+4.0P) <p>年会費+保証金償却収入増加見込み</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 2022年度：2017年度比+30～35億円 <p>ホテルトラスティ展開</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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%)
 <p>メディカル 事業</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● 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 	<p>ハイメディック事業/ MS(メディカルサービス)法人事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 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%) <p>エイジングケア事業(物販)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 2022年度顧客数：50万人(2017年度比+200%) <p>シニアライフ事業</p> <ul style="list-style-type: none"> ● 3,000室体制とし売上1.6倍、営業利益 約3倍(2017年度比)
 <p>本社</p>	<ul style="list-style-type: none"> ● グループブランドの強化・浸透 ● 働き方改革による劇的な生産性向上 ● より安定的な事業ポートフォリオの実現 	<p>ブランド認知度の向上、お客様との接点充実</p> <p>ITテクノロジーの活用、労働環境、教育体制の見直しから顧客満足への追求へ</p> <p>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</p>

に関する危機対応

2020年3月期の取り組み状況

契約高の伸展

契約高前期比+10% (ホテル)

- ラグーナベイコート倶楽部価格改定
- 既存物件新商品:「バージョン20」発売
- デジタル化推進等による時間生産性向上:前期比+10%
- 「ザ・カハラクラブ ハワイ」販売開始:2/25~契約高19億円

稼働率向上策 引き続き対策強化が急務

- RTTGポイントクラブ会員数:21万人
- WEB予約:前期比+4P (16%⇒20%)
- オーナーメリット向上、CSアップ:3月末時点前期比+0.11P
- 大規模法人利用促進:前期比+8% (コロナ影響除く2月累計)

働き方改革・収益性の改善

- 生産性向上:年間シフト△80H (2,045H⇒1,965H)
- 固定収入増

ホテルトラスティ プレミア進出 (2019年9月日本橋、10月熊本)

ハイメディック販売拡大 契約高前期比+8%

- 下半期、日本橋エリア新拠点の発売:10/16~501口
- ハイメディックアプリ導入・サービス拡充
- インバウンド向け販売⇒コロナ影響見据え、継続検討

シニアライフ事業 施設数拡大・入居率向上

- 開業・取得施設のスムーズな運営:6施設、390室増加
- 入居率向上策⇒営業人員増強、グループ会員向け強化
- 新拠点の展開⇒コロナ影響を見据え、継続的に検討

BNCT事業 研究機器納入、11月より治験:順調に進捗

業務のデジタル化、働き方改革の推進

- 年間休日数増加:110日⇒120日
- ITの徹底活用:デジタルマーケティング活用による会員権販売前期比+160% (2019.3=6億円⇒2020.3=16億円)
- 本社間接部門コスト見直し:本社費減少 (継続的に削減)

2021年3月期の取り組み (新型コロナウイルス感染症対策)

感染防止対策/営業施策

- 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

感染防止対策及び3密回避対策

- 入館時の書面健康チェック、ノンストップ・チェックイン/アウト
- レストランにおけるソーシャルディスタンスの確保/席数制限
- 夕食/朝食インルームダイニングサービス提供
- 従業員の検温徹底、パブリックスペース等3時間ごとの消毒
- ダチョウ抗体配合の空間ウイルス対策「V BLOCK Air」使用

費用の抑制・運営施策

- 固定費を中心とした費用の縮減(50億円規模)
- 営業施設の一部集約、宅配サービス等の検討

感染防止対策及び3密回避対策

- 感染予防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
- (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(4/24~5/7に実施)
※従来は再診のみ
- 感染対策メール相談、RTTGポイントクラブ会員向け情報発信

財務施策/リスク管理

- 安定資金確保のための特別融資(銀行借入)の実行
- コミットメントライン借入枠800億円設定済
※震災・買収用300億円含む
- 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(国が定める最低保証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

特集
1

メディカル事業における 新たな価値の創出

検診から治療へ、「ハイメディック」は
がん治療の新しいステージを目指して、
皆様の健康とQOL向上に取り組めます。



取締役
メディカル本部長
古川 哲也

■ 会員の健康を支えるグランドハイメディック倶楽部

Q メディカル事業の新たな取り組みについて教えてください。

A 会員制総合メディカル倶楽部「グランドハイメディック倶楽部」では、高精度検診、異常が発見された場合の最適な医療機関の紹介、日常の健康サポートまで、きめ細やかなサービスをご提供。一般向けには、人間ドック・健診や外来診療といった医療機関の運営支援、化粧品やサプリメントなどの開発販売も行っています。また、大学病院などと予防医療や治療法の共同研究にも取り組むほか、介護付有料老人ホームやシニアレジデンスを運営するシニアライフ事業

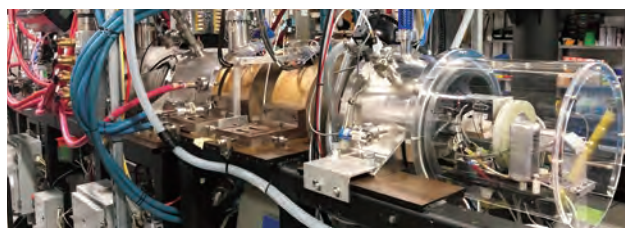
も展開しています。超高齢化社会を背景に、ハイメディックの会員数も2013年から急増するなど、会員の皆様も余暇を楽しむ生活から、予防医療の充実、最適な治療を受けるといった、健康への安心を求めるニーズが高まっています。当社では「会員の皆様の健康を支える」との理念に基づき、メディカル事業のさらなる充実を目指して、医療サービスの拡充や手厚いサポートといったベストソリューションの提供に注力しています。

Q なぜがん検診・治療に注力するのですか。

A まず日本の3大疾病はがん、心疾患、脳血管疾患です。死亡原因の3大トップともされ、予後のQOL(生活の質)にも大きな影響があります。メディカル事業では、こうしたがんなどの重大疾病の検査を行うことで早期発見・早期治療ができないかと考え、会員制検診のハイメディック、一般向けのミッドタウンクリニックなどを展開してきました。この取り組みは当社にとっても歴史的なもので、1993年にハイメディック山中湖にてPET検査(Positron Emission Tomography=陽電子放出断層撮影)を取り入れた検診サービスを始めたのが最初です。高いがん発見率などの実績から「山中湖方式」と称されて核医学界に多大な貢献をしてきました。そうした実績と膨大な検診データの蓄積が、様々な外部医療機関にも評価され今日のメディカル事業の基礎を築いたといえます。これは当社の強みでもあり、「がんで大切な人を亡くさない社会を目指す」という私たちのビジョンを体現することにつながりますので、成長戦略の主軸として、最先端がん治療BNCT(ホウ素中性子捕捉療法)の治験を国立がん研究センターにおいて開始いたしました。

■ BNCTの要となる中性子発生装置と治療システムの原理

加速器型BNCT | 加速器で発生させた中性子を治療部位に照射



中性子発生装置「加速器型BNCT」



加速器型BNCTシステム 3Dモデル

照射された中性子は、がん細胞内にあらかじめ取り込ませた人体に無害なターゲット物質(ホウ素化合物)と核反応を起こし、がん細胞だけが死滅する仕組み

BNCT・先端医療事業

Vision

がんで大切な人を亡くさない社会を目指して

Mission

がん検診、がん治療のソリューション提供カンパニー

リゾートトラストは1994年メディカル事業に参入し、ハイメディック山中湖コースでPETを導入し、世界でも類をみないがん検診を開始。その成果は国際核医学の発展に大きく貢献し、現在ではPETは世界中に普及しがんの早期発見・早期治療に活用されています。

ハイメディックはその後、会員制検診事業と大学病院における先進的医学研究を両立させるという前例のないモデルを構築、ハイメディック・東大病院コース(コンピューター画像診断学/予防医学)、ハイメディック京大病院コース(先制医療・生活習慣病研究)等のプロジェクトを推進してきました。

検診から治療へとソリューションを拡大する中で、米国ジョーンズホプキンス大学との提携*(東京ミッドタウンクリニック)やがん先端免疫治療、放射線治療分野への取り組みを実現。そこで培ったノウハウを礎に、がん治療の新しい選択肢となり得る「BNCT(ホウ素中性子捕捉療法)」の国立がん研究センターでの治験を開始しました。

がん検診から、がん検診・がん治療へ「ハイメディック」はそのブランドをさらに大きく飛翔させます。

*現在は提携解消

■ 待望の実用化に向けて

Q BNCTとは具体的にどのような治療ですか。

A BNCT(ホウ素中性子捕捉療法)は、がんの放射線治療の一つです。がん細胞に特異的に取り込まれるホウ素化合物を体内に投与し、がん細胞の中のホウ素をターゲットとして外から中性子を照射することでがん細胞のみを選択的に破壊する治療法です。理論的には1950年代から米国で確立され、日本でも1968年から研究が行われてきました。ここまで時間がかかったのは、技術の進化を待たざるを得なかったこともあります。当社連結子会社である株式会社CICSはか

*CICS-1:CICSが開発した加速器型中性子捕捉装置。加速した陽子をリチウムターゲットに衝突させることで中性子を生成するもので、人体への悪影響の大きい高速中性子の混在が少ないことが特徴。

Q 他のがん治療と比べてメリットはありますか。

A がん細胞と正常な細胞を区別してがん細胞だけを叩くことができる、早期がんでだけでなく、再発がんも対象に治療できる、呼吸や腸管蠕動などに影響しないことなどがあげられます。また、他の放射線治療だと何回も放射線治療を受けなければなりません、BNCTは1回の治療で終わるため患者さんへの負担がとて少なく効率的なことも大きなメリットです。

ねてよりBNCT開発を協力会社と進めてきました。国立がん研究センターと共同研究契約を締結し、2014年には同センターへ治療システムの根幹である加速器中性子捕捉治療装置「CICS-1」*とホウ素薬剤(ステラファーマ株式会社の開発による)を導入し、非臨床試験を続けてきました。2019年11月からは、悪性黒色腫と血管肉腫を対象に国立がん研究センター中央病院で治験を開始しています。

■ がんに高い有効性、治療効果のあるBNCT

BNCTの対象となるがんの種類	BNCTの優位性	既存の放射線治療
悪性原発性脳腫瘍	● 正常な細胞にはほとんどダメージがない(体に負担が少ない) ● 再発がんでも治療できる ● PET検査と併用することで治療前に治癒の可能性が患者さんごとに評価できる可能性がある ● 1回の照射で十分な治療効果がある	● 正常細胞にもダメージ ● 治療回数がかかる ● 一般の放射線治療は照射量によって体の負担が重く、照射回数に限度がある
皮膚、粘膜悪性腫瘍		
悪性黒色腫		
悪性胸膜中皮腫		
多発肺転移腫瘍		
局所再発乳がん		

■ ハイメディックに新たな価値を創出

Q 治験を開始したBNCTですが、今後の展望を聞かせてください。

A 現在はBNCTの安全性試験などの第1フェーズですが、最終的に医療機器の承認申請が下りれば、ハイメディックがご提案する治療の選択肢も広がります。それがハイメディックの新しい付加価値となり、会員数の底上げに

もつながります。現在の治験では希少がんが対象ですが、今後は様々ながん治療に対する解決策を提示できる体制を確立し、よりよい治療を受けたい皆様のお力になることができればと思います。

特集
2

高齢化社会への 貢献

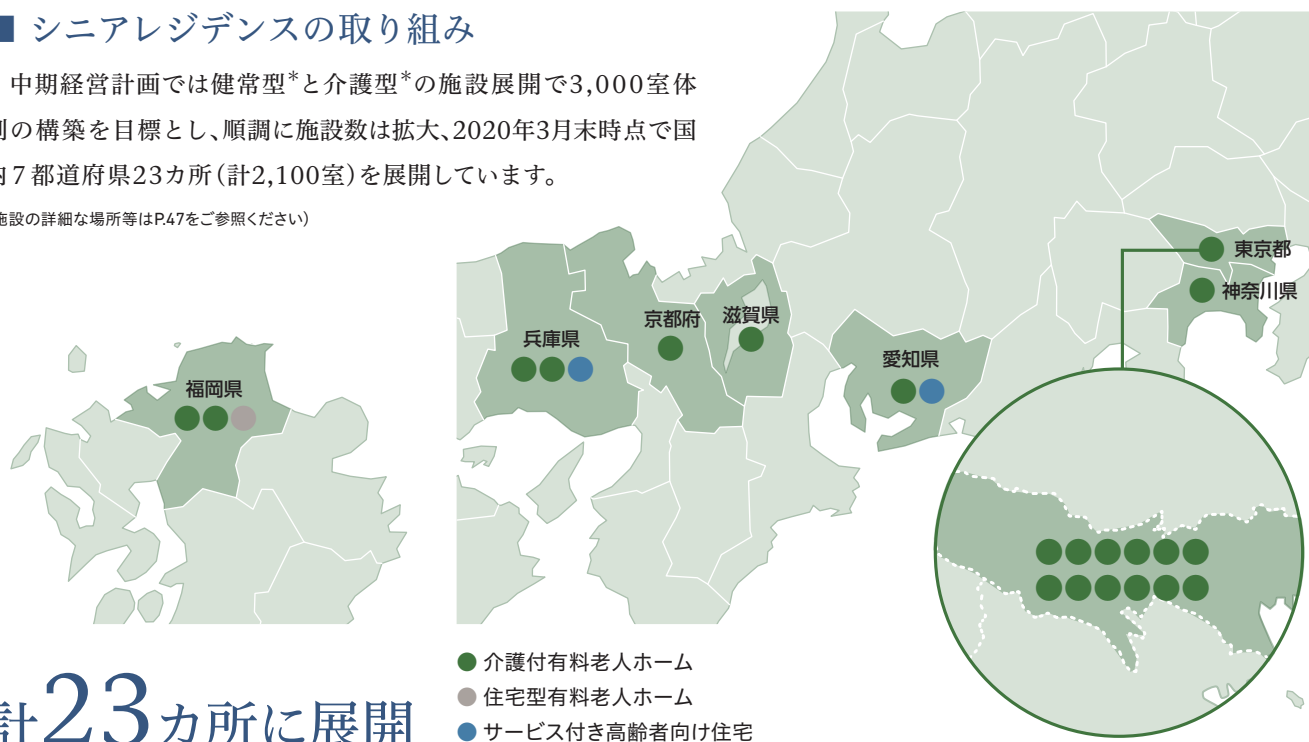
当社グループのシニアライフ事業では「人生百年時代」における会員の皆様の安心・安全で豊かな老後を過ごす場を提供することで一生涯にわたり寄り添い、支えていきます。



■ シニアレジデンスの取り組み

中期経営計画では健常型*と介護型*の施設展開で3,000室体制の構築を目標とし、順調に施設数は拡大、2020年3月末時点で国内7都道府県23カ所(計2,100室)を展開しています。

(施設の詳しい場所等はP.47をご参照ください)

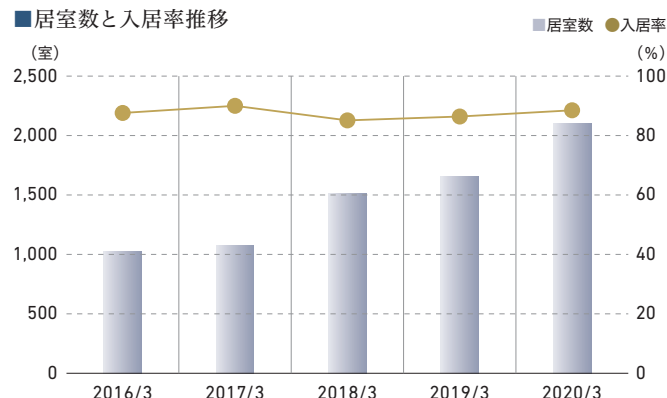


計23カ所に展開

*健常型モデル:日常生活を自立して送れる方向への施設。食事の提供、掃除などのフォローなど質の高い生活を送るための支援を行う。
*介護型モデル:日常生活に介護支援が必要な方向への施設。生活の介助や機能訓練などエクセレントホスピタリティ溢れる有資格者がフォローする。

■ シニアライフ事業の展開

24時間の看護体制、常勤の機能訓練指導員によるリハビリ、手厚い人員体制による安心の介護サポートを実施するほか、高齢になることで筋力や精神面の衰えが起こるフレイルという状態を予防する食事提供等にも力を入れております。当社グループの特徴であるホスピタリティを充実させながら、将来の移り住みに安心な、健常型・介護型両施設の隣地での展開等にも注力していきます。



LINE WORKS導入による働き方改革

当社グループは顧客満足度のさらなる向上と働き方改革の推進に向けて、事業運営のデジタルトランスフォーメーションに取り組んでいます。業務にデジタルトランスフォーメーションを取り入れたことで、お客様の対面チェックインを必要最小限に抑える等、withコロナにおいても感染予防対策としても有効な施策となっています。2020年7月には、新たな働き方改革投資の一つとして「LINE WORKS」も試験的に導入しました。

「LINE WORKS」とは

通常のLINEはスマートフォンやPCで誰でも利用できるコミュニケーションツールですが、ビジネス用のLINE WORKSは主に社内や組織内に限定されたセキュリティ上でのコミュニケーションツールです。業務連絡やスケジュール管理をメール、電話からトーク*に置き換えることで正確で迅速な情

報共有ができ、社内の業務連絡にかかる時間を短縮し、円滑で効率的な業務の連携が可能となります。一元管理で参加者の勤務状況をチェックできるなど、リモートワーク時でも管理者側が管理しやすいのが特徴です。

*トーク:効率的に仕事ができるLINE WORKSオリジナル機能。

導入の目的

導入の目的は大きく分けて以下の3つです。

目的 01

「情報の伝達と共有」

双方向のコミュニケーションツールによって社員が経営陣の思いや当社グループの方針を理解するきっかけとなり、社員の声を引き出しやすくなります。それによりお互いを理解し、自ら行動できる組織の醸成(イノベーションの風土)を目指します。

目的 02

「コミュニケーションの深化」

トーク機能や会社ツールをなどのコミュニケーションツールで部署内がつながりやすくなります。管理された会社アカウントで安全にお客様とつながります。またグループトーク機能や掲示板で部門や業種を超えた横のつながりが深まります。

目的 03

「業務効率化」

導入によって社内メールが削除されます。また、サンキューカード*の電子化等によって業務の効率化が進みます。

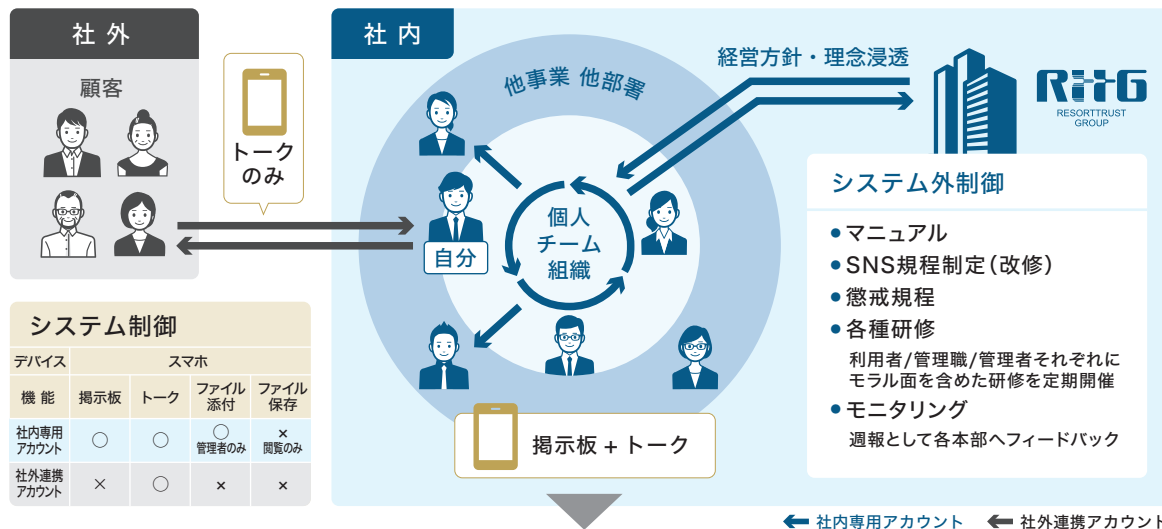
*サンキューカード:グループ全体の「仲間を褒め合う文化」醸成への取り組みとして、社員間でカードを送り合い、協調と信頼の空気を創り出す活動。

運用展開の流れ

7月から第1フェーズとして、試験的にスモールスタートし業務内外で運用していきます。発信するコンテンツとしては、業務内では主に社用携帯をもつ営業部門の社員向けに、部署内の業務指示ツールとして活用するほか、担当するお客様とのやりとりをLINE WORKSアカウントに切り替え、社員のトラブル回避や顧客情報漏洩防止策に役立てます。業務外で

は、本社やグループ会社従業員、ホテル施設等一般職に対し、トップメッセージの発信、管理部門からの社内情報の共有、新型コロナウイルスによるリモートワーク体制下の連絡や災害時の安否確認等に活用していきます。第2フェーズでは、全従業員を対象に業務活用の範囲を広げていく予定です。

LINE WORKS コミュニケーションの形と管理体制



目指す姿

- 新たな組織風土の醸成
- コスト効果 [業務効率化に伴う人件費削減・通信費削減]

サステナビリティをめぐる 課題についての基本的な考え方

環境、社会的課題が経営に大きく影響する時代となりました。持続可能な事業と社会の発展のために、リゾートトラストグループが重要と考える企業のサステナビリティをめぐる課題を、さまざまな角度から検討し、取りまとめました。私たちはこれらの課題を共通認識として共有し、グループ経営理念の下、中計基本戦略の中で取り組んでいくこととしています。これらの環境、社会的課題の解決を成長機会として捉え、企業価値を向上させていきたいと考えます。

当社のESGに対する取り組みの詳細については、<https://www.resorttrust.co.jp/csr/>をご覧ください。

リゾートトラストグループ経営理念

中期経営計画「Connect 50」

- 富裕層及び一般向け滞在・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

今中期計画における環境認識(社会的ニーズ)

- 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

● 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
環境	<p>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ない財産</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 自然環境との調和、生態系の保全 ■ 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 <p>関連方針:環境方針(2005年制定)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ■ LED化、メガソーラー、エコステイ ■ エコカーの使用 ■ おりがみアクション(生物多様性) ■ レインフォレストアライアンス認証のコーヒー豆使用 ■ 開発時の植樹、グリーンキャンペーン等
社会	<p>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</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 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 ■ 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 ■ 世の中の変化のスピードに対応する人材の「多様性」 <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"> ■ 障がい者雇用の充実(各種受賞) ■ 労働時間の見直し、削減、休日増加 ■ ダイバーシティ推進室設置、活動推進 ■ 健康経営宣言、ホワイト500 ■ くるみん認証取得、各種社内制度充実 ■ システム化推進による働き方改革の推進
ガバナンス	<p>信頼を失うことが、最大のリスク</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 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 ■ 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) ■ 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 <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"> ■ 現地採用(地域での雇用創出) ■ 地産地消、食育・地域活動 ■ 自然体験の企画、参加 ■ 施設、商品の安全・品質確保 ■ 健診設備充実、医療関連・介護施設の拡充 ■ BNCT(がん治療)機器開発:2019年11月治験開始

リスクマネジメント

基本方針と体制、リスクを機会に変えるための施策について

リスク認識

リゾートトラストグループの事業運営上のリスク要因となる可能性がある事項のうち、経営者が連結会社の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況に重要な影響を与える可能性があるとして認識している社会課題に関わる重要事項を記載しています(P.28-29参照)。当社はまたマクロ経済環境の大幅な変動による短期業績や中長期戦略への影

響といった財務リスク、コンプライアンス及びガバナンスにおける法令関連リスク、労働安全の確保と環境整備など業務関連リスクを認識しており、必ずしも事業のリスクに該当しない事項についても、投資家・株主に対する情報開示の観点から開示しています。なお、当社グループのすべてのリスクを開示するものではありません。

詳細については当社ホームページの「2020年3月期 有価証券報告書 第47期 (<https://www.resorttrust.co.jp/ir/>)」をご覧ください。

リスクと成長機会

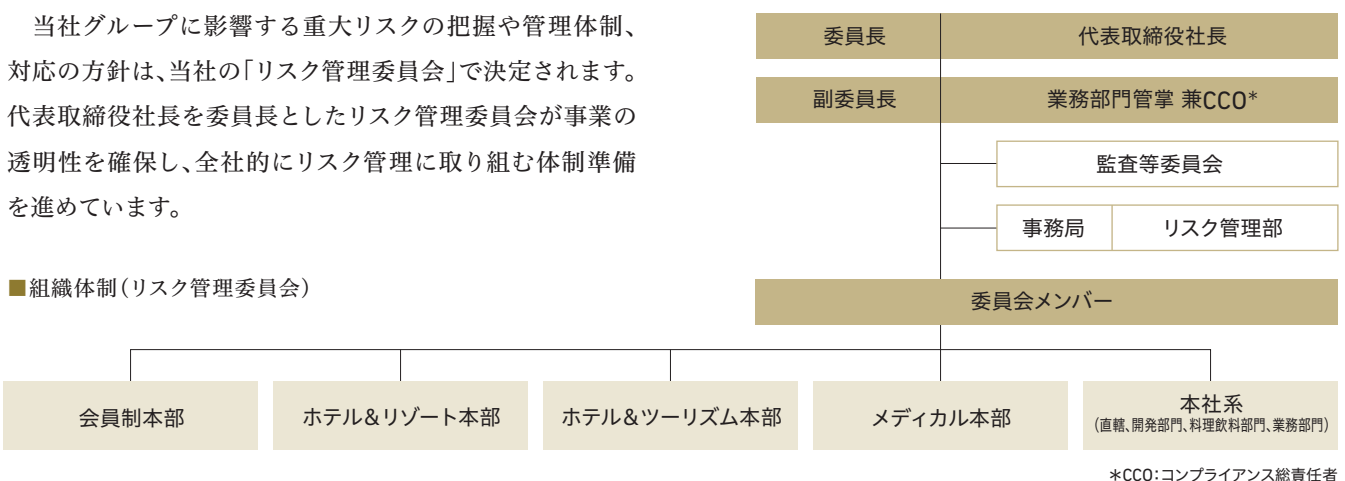
リゾートトラストグループの最も重要な資産の一つが、18万人を超える会員・一般のお客様です。お客様との間で培われた信頼が当社のブランドといえます。事業環境としては昨年の台風19号等による豪雨災害の発生、直近の新型コロナウイルス感染症のようなパンデミックがあり、その影響を見極める1年となりました。しかしこのようなときだからこそ、

会員制の基本に立ち返り、お客様一人ひとりに寄り添うホスピタリティを徹底し、信頼の維持・向上に努めるとともに、ホテル、メディカル、シニアライフの各事業においてグループシナジーを最大限に発揮していくことで、さらなる成長を続けることができると考えます。

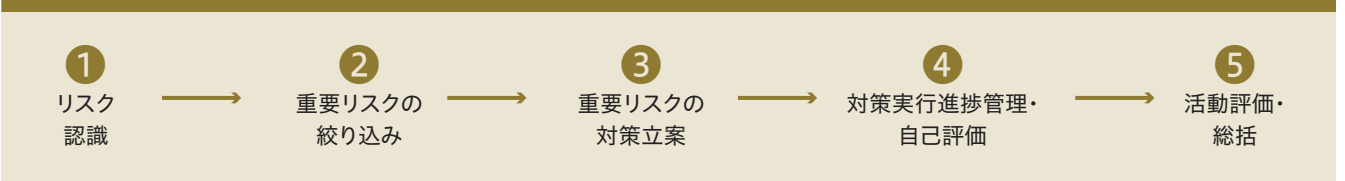
リスク管理体制

当社グループに影響する重大リスクの把握や管理体制、対応の方針は、当社の「リスク管理委員会」で決定されます。代表取締役社長を委員長としたリスク管理委員会が事業の透明性を確保し、全社的にリスク管理に取り組む体制準備を進めています。

■組織体制(リスク管理委員会)



リスク管理のプロセス



リスク対応と持続的成長への取り組み

重要リスク 新型コロナウイルス感染症 (COVID-19)

想定される影響

当社グループはホテルや介護施設、医療サービス施設など、主に人対人のサービスを中心とした事業を複数拠点で運営しています。新型コロナウイルス感染症のような治療法の確立していない感染症が流行した場合は、自粛や移動の制限、施設の休業対策などが売上高や利益減少、対策費用の発生としてホテル

レストラン等事業の業績に影響を与える可能性があります。新型コロナウイルス感染症は半年程度で落ち着くと想定して事業計画を立てていますが、この異常事態が当社の想定を超える規模で継続した場合は、当社グループの財政状態や経営成績に影響を与える可能性があります。

現時点における主な対応

事業の安定的な継続のための主な対応として、以下の取り組みを実施しています。

■ 感染防止対策及び3密回避対策

- 従業員やお客様の検温、書面による健康チェックを実施。
- フロントスルー、客室でのノンストップチェックイン、チェックアウト
- 客室での食事提供、buffetスタイル中止、3時間ごとの館内消毒、シニア施設の面会・入館制限。

■ 事業リスクの最小化に向けた取り組み

- 費用抑制、運営ホテルの集約
- 安定資金の確保
- グループ顧客に向けた遠隔診療、メールでの感染相談、情報発信サービスの提供
- BCP策定

重要リスク 少子高齢化、労働人口減少

想定される影響

日本は少子高齢化による労働人口の減少が社会的課題となっています。当社グループの事業の大部分がサービスの提供を中心業務としており、従業員のパフォーマンスとサービスの質に大きく依存しています。労働人口減少は、当社ブランドを支える

ハイセンス・ハイクオリティなホスピタリティ提供サービスを担う人財確保に対するリスクであり、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。

現時点における主な対応

当社グループの顧客は日本の個人富裕層及び企業が多数を占め、当社もそうした顧客ニーズに対応してきました。現在は少子高齢化を見据え、会員制ホテル事業で培ったノウハウをもとにメディカル事業やシニアライフ事業の成長を加速させています。また将来的には会員制のすそ野を拡げマス富裕層や若年層、海外富裕層に魅力あるリゾートホテル事業の展開が必要と考えています。労働人口減少からの人財不足によるサービス、品質の低下については、当社グループの重要課題と位置付け「人財の確保、人財の育成、各部署・施設における人財の活性化」を推進しています。従業員の多様性や健康維持・増進に向けて安全で快適な労働環境を整え、充実した働き方改革を推進するとともに、デジタル化導入による生産性向上に取り組んでいます。

重要リスク 自然災害、事故等

想定される影響

大規模な事故、地震台風などの自然災害、テロ行為が発生した場合、その対策費用が当社グループの業績、財務状況に影響を与える可能性があります。また冷夏、豪雨、降雪などの天候不順

ではお客様の減少が見込まれ、当社グループの財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。

現時点における主な対応

ホテルレストラン等事業では、お客様の「安心・安全」を最重要課題と認識しています。食の安全確保のためのさまざまな施策推進をはじめ、施設の安全対策、安全管理に万全の注意を払っています。

重要リスク

経済、市場の変動

想定される影響

当社グループは会員権需要、販売代金に影響をもたらす可能性のあるさまざまな経済・市場環境の変動要因にさらされています。景気の低迷や鈍化、為替や金利の変動、燃料価格や失業率上

昇、株価変動、税率上昇など、世界経済や新興市場の低迷また鈍化によって、多くの顧客が消費を控えた場合、当社グループの事業、財政状態及び経営成績に影響を与える可能性があります。

現時点における主な対応

当社の会員権販売においては、過去の傾向からしますと必ずしも市場動向に影響を大きく受けてきたものではありませんが、リーマンショック時などには、新規顧客へのアプローチよりも、既存顧客への買い替え等を中心とした営業に注力することなどで、販売額の減少幅を最小化しております。また、グループ全体で見ますと、運営の固定収入があることや、相対的に不況に強いメディカル事業の下支えが業績に寄与しています。

重要リスク

品質、安全性

想定される影響

当社グループの提供するホテル、食品、商品その他のサービスの質または安全性についての悪評は当社のブランド価値や信頼関係を棄損するもので、インターネット時代における風評被害をはじめとするさまざまな潜在的リスクも高まっています。

品質と安全性に万全の注意を払っていても予期しない品質問題や安全問題が発生しない保証はなく、その場合は当社グループの評判及びブランド価値が大きく棄損される可能性があります。

現時点における主な対応

悪評など問題の対象である商品やサービスに対しては速やかに情報開示し、問題の正確な分析と改善策を提示します。SNS等での根拠なき風評等については、真摯かつ断固として対応していきます。

重要リスク

情報セキュリティ

想定される影響

当社グループは会員制を事業の柱としていることから、顧客(会員)情報及び個人情報などを大量に保有しています。そのため社員、パートタイマー並びにアウトソーサー等への教育を徹底し、情報の取り扱いに細心の注意を払っています。外部からの

不正なアクセスなど不測の事態により情報の外部漏洩が発覚した場合、当社グループへの損害賠償請求や社会的信用の失墜などが当社グループの業績に悪影響を与える可能性があります。

現時点における主な対応

情報の取り扱いについては、その重要性を十分に認識し、情報管理を遂行しています。情報管理のルール策定や専用タブレット導入による情報流出リスクの軽減、リゾートトラストグループ従業員を対象としたITリテラシー研修の実施などを行っております。

重要リスク

医療過誤、介護トラブル

想定される影響

当社グループは、検診・健診施設、シニアレジデンス施設の運営、医療センター、医療施設の賃貸サービス、在宅介護サービス事業を展開しています。これらのサービスの性質上、従業員の予想できない過誤によって影響を受けた相手からの訴訟や苦情の対象となる可能性があります。また当社グループが提供

する商品や食品サプリメントがアレルギー反応などによって人体に影響を及ぼした場合、訴訟や損害賠償のリスクが生じます。それらの苦情や訴訟は根拠の有無に関わらず、当社グループのブランド価値を棄損し、当社グループの事業、財政状態及び経営成績に悪影響を及ぼす可能性があります。

現時点における主な対応

当社グループの運営する検診施設やシニア向け施設において、お客様のご利用時に不慮の事故や健康被害などの発生を予防するため、「医療事故防止対策ガイドライン」を策定しています。当社グループは検診・健診施設を運営していますが医療行為自体は提携する医療機関が行うため、治療時の事故等については治療した医療機関のガイドラインに沿って対応しています。

コーポレートガバナンス

当社は企業価値を高め、すべてのステークホルダー及び社会全体から信頼される企業体制を構築するため、コーポレートガバナンスの充実及び強化を経営の最重要課題として位置付けています。

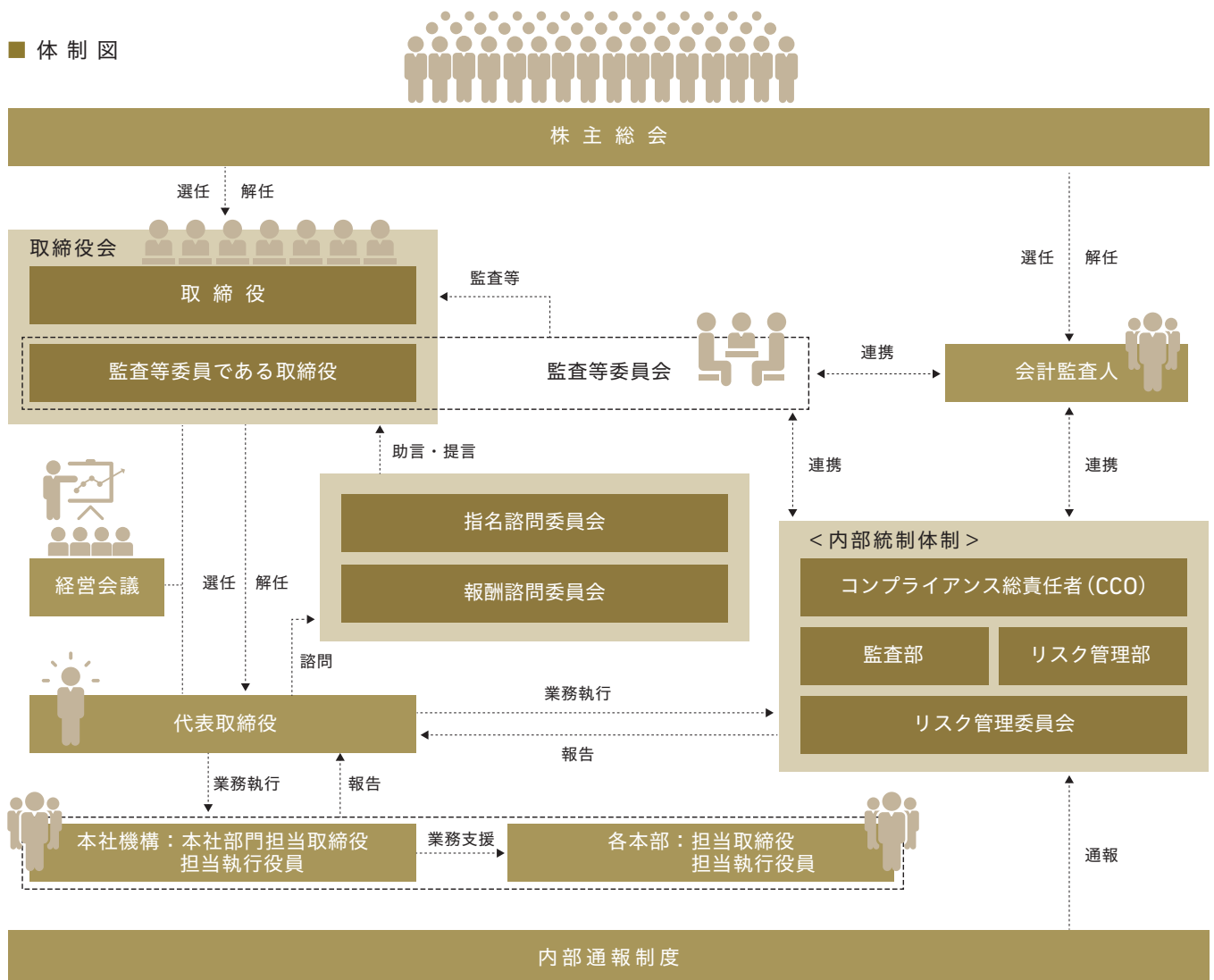
1. コーポレートガバナンスの基本的考え方及び体制

当社は、株主をはじめお客様、取引先、地域社会、従業員等すべてのステークホルダーから信頼される企業体制を構築するため、コーポレートガバナンスの充実と強化を通じて経営の透明性及び効率性を確保し、もって経営環境の変化に対応できる組織体制による企業価値の増大に努めています。

当社は、2015年6月に監査等委員会設置会社に移行して以来、株主総会の一層の活性化、取締役会の意思決定の迅速化及び監査等委員会による監督機能のより一層の強化、並びに組織的監査体制の適切な構築・運用による

監査機能の強化等に取り組んできました。当社は、監査等委員会設置会社であり、社外取締役4名を含む5名の監査等委員である取締役により監査等委員会を構成し、取締役の職務執行の監査・監督を実施しています。当社取締役会は、透明・公正かつ迅速・果敢な意思決定を行うことにより持続的企業価値向上を図るため、適時・適切なガバナンス体制の構築・運用に努めています。また当社では「指名諮問委員会」「報酬諮問委員会」を設置しています。「指名諮問委員会」では、取締役の選任及び解任に関する事項について審議し、「報酬諮問委員会」では監査等委員で

■ 体制図



ある取締役を除く取締役の報酬に関する事項について審議を行い、取締役会に対して助言・提言を行っています。これら委員会は、委員長として監査等委員である社外取締役1名、委員として代表取締役3名、社外取締役1名、監査等委員である社外取締役2名の計7名で構成しています。

当社における重要事項の決定プロセスは、議案提出部

署が毎月開催される経営会議に起案事項を付議し、さまざまな観点から議論を尽くし、その後毎月開催される定例取締役会において重要事項を審議し、決定する形をとっています。また、迅速かつ的確な経営及び執行判断を補佐するため、業務執行を担当する執行役員を選任しています。

2. 経営のモニタリング

当社は、経営の意思決定機能と業務執行の監督機能を有する取締役会において、社外取締役(男性4名、女性2名)を6名選任しています。その内4名を監査等委員とすることで、業務執行取締役への監督機能を強化しています。

社外取締役4名と社内取締役1名の計5名で構成される監査等委員会では、監査方針及び計画を定め、取締役等から、定期的にその職務執行に関する事項の報告を受けるとともに、必要な場合、聴取を行います。経営会議等社内の重要な会議には常勤監査等委員が出席しています。監査等委員会は、内部統制システムを活用した組織的監査を実施するために、月例の監査等委員会において、監査部から監査結果の報告を、リスク管理部からは内部通報等の実績につき報告を受けるとともに、必要に応じて追加調査等の指示を行います。

監査等委員会は、会計監査人から、その監査計画及び監査の結果について四半期ごとに報告及び説明を受け、これに基づき財務諸表監査及び内部統制監査の結果について検証を行います。また、会計監査人の品質管理体制についても報告及び説明を受けています。

監査等委員会は監査等委員会事務局を設置し、監査等

委員会の職務を補助する使用人を専任のスタッフ(監査等委員会スタッフ)として配置しており、監査等委員会スタッフは、他部署の使用人を兼務せず、もっぱら監査等委員の指示に従うことにより、監査等委員会スタッフに対する指示の実効性を確保するものとします。

監査等委員である社外取締役に期待される役割は、企業価値の持続的な向上を図ることに資するとともに取締役会に対する経営全般の監督機能及びモニタリング機能を果たすことで、取締役の職務執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制の整備など内部統制システムの構築・運用が適切に行われているかを検証することです。

社外取締役の選任にあたっては、当社がその職責を十分果たしうると判断するに足る「取締役の法令遵守や経営管理に対する監査・監督に必要な知識と経験を有すること」を選任の目安としています。なお、当社は社外取締役の独立性の判断基準として、会社法や金融商品取引所が定める基準に加え、当社独自の基準を制定しており、それらの基準に則り独立性の判断をしています。なお、社外取締役6名はすべて、独立役員です。

3. 役員報酬

当社は役員報酬等の額又はその算定方法の決定に関する方針を定めており、その内容及び決定方法は、当社グループの持続的な成長と長期的な企業価値の拡大を目指し、各役員へのモチベーションがなされること、優秀な人材を経営者として確保可能な水準であることなどを基本方針として報酬を決定しています。また、取締役(監査等委員である取締役を除く)に対し、株主総会で定めた1年間の報酬枠である197百万円を原資として、当社が定めた役員株式給付規程に基づき業績達成度等に応じてポイントを付与し、退任時に当該付与ポイント相当の株式を給付する役員株式所有制度「株式給付信託(BBT)」を導入しています。

取締役(監査等委員である取締役を除く)の報酬額については、定時株主総会で決議した年額の範囲内で、上記基本方針に従い、代表取締役及び業務部門管掌取締役に原案を作成し、取締役会で決議しています。原案の作成にあたっては、独立社外取締役を過半数とする報酬諮問委員会に諮問しています。当期においては報酬諮問委員会を3回開催し、その都度、取締役会に報告しています。監査等委員である取締役の報酬額については、定時株主総会で決議した年額の範囲内で、監査等委員である取締役の協議にて決定しています。また、上記、業績連動報酬である「株式給付信託(BBT)」に係る指標は、期初に設定

する業績予想における「親会社株主に帰属する当期純利益」の達成状況であり、当該指標を選択した理由は、株主共同の利益への配慮をお約束するためです。なお、当期に

における業績連動報酬である「株式給付信託(BBT)」に係る指標の目標100億円に対し、実績は71億円と未達成となっています。

■ 役員報酬(2020年3月期)

区分	支給人員	支給額	摘要
取締役 (監査等委員を除く) ()内 社外取締役	14名(2名)	723百万円 (12百万円)	2015年6月26日開催の定時株主総会において年額1,200百万円以内と決議いただいています。
取締役(監査等委員) ()内 社外取締役	6名(4名)	40百万円 (29百万円)	2015年6月26日開催の定時株主総会において年額50百万円以内と決議いただいています。
合計	20名	764百万円	

(注) 1. 左記の金額には当事業年度の役員退職慰労金として費用処理した127百万円(取締役(社外取締役及び監査等委員を除く)12名)は含まれておりません。
2. 2019年6月27日開催の第46回定時株主総会における決議に基づき、役員退職慰労金を下記の通り支給しています。退任:2名 159百万円
なお、役員退職慰労金の支払いに当たりましては、代表取締役3名及び独立社外取締役4名(うち1名は委員長)にて構成される報酬諮問委員会の審議の結果、相当である旨決議されています。また、この金額には当事業年度及び過年度の事業報告において開示した役員退職慰労引当金の繰入額を含んでいます。

4. 取締役会実効性評価

当社は、取締役会の実効性について、外部機関の協力を得ながら自己評価を行っています。評価方法は、前期同様、取締役及び執行役員計24名を対象に、2020年3月期第4四半期にアンケートを実施し、アンケート結果をもとに、取締役会において分析・自己評価する形を採りました。なお、透明性を確保するため、アンケートの作成及び結果の取りまとめについては外部機関に委託をしています。分析・評価の結果、取締役会の運営に対しては全体的に評価が向上し、当社

の取締役会はその役割期待を適切に果たし、昨年に引き続き取締役会の実効性が十分に確保できているものと分析・評価しています。また、取締役の構成の面では、社外取締役の割合が3分の1を超えていること、また女性取締役が2名と女性取締役比率が1割を超えていることなどは、取締役会の実効性により資するものと考えています。なお、投資家との対話内容の一層の共有等を求める声があることを踏まえ、今後はさらなる改善を実施していきます。

5. コーポレートガバナンス・コードへの対応状況

上場企業は、上場規則により求められるコーポレートガバナンス・コードの趣旨・精神を十分に踏まえた上で、コードの各原則について、すべてを実施しています。またコードにおいて開示が求められている「原則1-4 いわゆる政策保有株式」「原則1-7 関連当事者間の取引」「原則2-6 企業年金のアセットオーナーとしての機能発揮」「原則3-1 情報開示の充実」「補充原則4-1-1 取締役の委任範囲」「原則4-8 独立社外取締役の有効な活用」「原則4-9 独立社外取締役の独立性判断基準及び資質」「補充原則4-11

-1 取締役会全体のバランス、多様性、規模に関する考え方」「補充原則4-11-2 取締役の兼任状況」「補充原則4-11-3 取締役会の実効性の分析・評価とその概要」「補充原則4-14-2 取締役に対するトレーニングの方針」「原則5-1 株主との建設的な対話に関する方針」については、下記の当社ウェブサイトに掲載している「コーポレートガバナンス報告書」にて詳細を説明しています。
<https://www.resorttrust.co.jp/ir/investors/governance/>

6. 内部統制システム、リスク管理体制及びコンプライアンス体制の整備状況

当社は、2006年5月16日開催の取締役会において「内部統制の基本方針」を決議し、その後は適宜見直した上、修正を行っています。金融商品取引法に基づく「内部統制報告制度」への対応については、2008年5月15日開催の取締役会において「財務報告に係る内部統制の整備・運用評価基本方

針」、「財務報告に係る内部統制規程」を定め、それを踏まえ監査部に内部統制課を置き、財務報告に係る内部統制の信頼性を確保する体制の整備・運用を行っています。

リスク管理体制については、リスク管理委員会及びリスク管理部を設置し、当社の経営に重要な影響を及ぼす可能性のあ

るリスクを識別し評価を行い、その結果を代表取締役社長に報告するとともに監査等委員会にも報告の上、改善を必要とする事項については関係部署に対して改善を指示しています。危機管理については、取締役会等の重要会議においてリスク対応策を決定し、危機管理体制の整備に努めています。

また、コンプライアンス宣言を行い、研修や啓発活動を実施し、さらに、内部通報制度やホットライン制度を設け社内外からの通報を受け付ける体制を敷き、コンプライアンスが徹底されるよう努めています。これらを確実に実践するため、コンプライアンス総責任者(CCO)を設置し、その指

揮のもとリスク管理部が、企業倫理に則った公正な事業活動及び法令遵守の徹底強化を図っています。

当社グループにおける業務の適正を確保するための体制については、当社は社内規程に基づき、グループ会社の担当役員が毎月開催される当社の取締役会で業務の執行状況の報告を行い、また、当社監査部が定期的にグループ会社の内部統制の整備状況等を監査し、その結果について担当取締役及び監査等委員会に報告を行っており、各グループ会社の業務が適正に実施されるよう努めています。

7. 反社会的勢力に対する基本方針

当社は「反社会的勢力に対する基本方針」を取締役会で決議し、全社員共通の行動規範として定めた「ホスピタリティ憲章」において「社会規範を遵守」することを定め、反社会的勢力とは一切の関係を持たず、不当な要求には一切

応じないという考え方のもとに事業活動を行っています。なお、下記の当社ウェブサイトに掲載しています。

https://www.resorttrust.co.jp/corporate/anti_social_policy/

8. 株主との建設的な対話に関する方針

当社グループは、株主を含む投資家との良好な関係構築に向けた対話をIR活動を通じて積極的に行うと共に、株主構成の把握に努め、能動的なIR活動を実施しています。機関投資家に対しては、中長期の経営ビジョン、決算説明会等を実施し、個人投資家に対しては、証券会社等が主催するIRイベントにおいて、説明会を実施しています。

また決算説明会の説明資料、動画等は、当社ウェブサイト公表しています。これらの活動を通じて得られた投資家の意見や要望は、その重要性に応じて適宜経営陣幹部に報告し、経営に反映することにより企業価値の持続的な向上に活かしています。またインサイダー情報の管理については、

別途ディスクロージャーポリシーに定める通り、フェアディスクロージャーを徹底し、適切に対応しています。

「ディスクロージャーポリシー」

https://www.resorttrust.co.jp/corporate/disclosure_policy/

「株主との建設的な対話に関する方針」

<https://www.resorttrust.co.jp/ir/investors/governance/>

ガバナンス体制一覧 2020年6月30日現在

組織形態	監査等委員会設置会社
監査等委員会	
委員長	社外取締役
全委員	5名(うち社外取締役4名)
【任意の委員会】	
報酬諮問委員会	
委員長	社外取締役
全委員	7名(うち社外取締役4名)
指名諮問委員会	
委員長	社外取締役
全委員	7名(うち社外取締役4名)

定款上の役員の員数	25名
定款上の取締役の任期	1年
取締役会の議長	社長
取締役会の人数	17名
うち社外取締役の人数	6名
社外取締役のうち独立役員に指定されている人数	6名
取締役会の開催回数	17回
出席率	94.1%
執行役員制度の採用	有

社外取締役(監査等委員)メッセージ

コーポレートガバナンスの強化と実効性



社外取締役監査等委員
相羽 洋一

当社のコーポレート・ガバナンス・システム(CGS)につきましてはこの統合報告書に記載されているとおりですが、その中心となる取締役会の構成と活動、取締役の活動、各種委員会の構成と活動などは経済産業省が、平成29年に発表(平成30年改定)した「コーポレート・ガバナンス・システムに関する実務指針(CGSガイドライン)」の提言に則っていて、当社の特質にも適合した適切なものということができます。6名を数える社外取締役(監査等委員でない社外取締役含む)は多様な分野

(大企業の経営経験者、大学教授、公認会計士、税理士、弁護士など)から幅広い発言が可能であり、多くが指名・報酬諮問委員会、監査等委員会を構成し、一部は取締役会の外の経営会議等にも出席して発言するなど取締役の活動のチェック機能にも寄与しております。取締役会はその本来的機能である経営陣のモニタリングを果たすとともに、代表取締役の権限の一部を他取締役への権限委譲も行われた結果、取締役間の相互の協調と牽制を通じた自己管理機能をも発揮しています。毎年実施される取締役に対する「取締役会の実効性に関するアンケート」も行われてこれらの評価もなされて(批判的意見もあり)、当社のCGSの実効性は十分確保されております。

しかしながら、刻一刻変化する経済状況の中、現状のシステムに安住することは好ましいことではありません。各取締役は常にCGSを意識してその改善に取り組む姿勢を維持するよう努めております。

監査機能の強化について



社外取締役監査等委員
中谷 敏久

当社は監査等委員会設置会社であり、社外取締役4名を含む5名の監査等委員である取締役により監査等委員会を構成し、取締役の職務執行の監査・監督を実施しています。監査に必要な情報は、取締役会での審議過程において、また、代表取締役との意見交換会、担当取締役に対するヒアリング、会計監査人とのコミュニケーション、監査部及びリスク管理部からの定期的報告を通して入手しています。さらに監査等委員のうち常勤(社内、社外)取締役の2名は経営会議、各本

部会議に出席するとともに、私をはじめ4名の社外取締役は、指名・報酬諮問委員会のメンバーにもなっており、そこで入手した重要情報は監査等委員会で共有を図っております。

すべてのステークホルダーから期待される監査を実施するためには、必要な情報が適時に入手できること、監査等委員が精神的独立性を保持しながら監査活動が実施できること、十分な監査スタッフが配置されること等が求められます。当社は監査に対する経営トップの意識が高く、監査等委員がその役割を十二分に発揮するための体制が整えられております。そうしたことから、監査等委員会は実質的に機能しており、監査・監督機能の強化に繋がっています。

今後、新型コロナウイルスの感染症拡大や経営環境の変化に伴って、企業内情報自体の重要度がますます高まってくると考えられます。業容拡大が続く中でこれまでも増して、情報の正確性、適時性の確保に向けた取り組みを期待するものであります。

役員一覽

(2020年6月30日時点)



伊藤 勝康
代表取締役会長 CEO

伊藤 與朗
代表取締役ファウンダー・グループCEO

伏見 有貴
代表取締役社長COO

<p>いとう よしろう 伊藤 與朗 代表取締役ファウンダー・ グループCEO (グループ最高経営責任者)</p>	<p>所有株式数:2,922,616株</p> <p>1973年4月 当社代表取締役社長 1996年5月 同 CEO(最高経営責任者) 1999年4月 同 代表取締役会長 2018年4月 同 代表取締役ファウンダー(現任)、同 グループCEO(グループ最高経営責任者)(現任)</p>
<p>いとう かつやす 伊藤 勝康 代表取締役会長CEO (最高経営責任者)</p>	<p>所有株式数:787,312株</p> <p>1973年4月 当社常務取締役 1980年9月 同 専務取締役 1993年7月 同 代表取締役副社長 1996年5月 同 COO(最高執行責任者) 1999年4月 同 代表取締役社長 2018年4月 同 代表取締役会長(現任)、同 CEO(最高経営責任者)(現任)</p>
<p>ふしみ ありよし 伏見 有貴 代表取締役社長COO (最高執行責任者)</p>	<p>所有株式数:152,701株</p> <p>2003年10月 当社経営企画室長 2005年6月 同 取締役 2006年7月 同 経営企画・広報部門管掌兼広報部長 2007年7月 同 メディカル事業本部長 2013年6月 同 常務取締役 2014年4月 同 専務取締役 同 メディカル本部長 2016年5月 同 取締役副社長 2018年4月 同 代表取締役社長(現任)、同 COO(最高執行責任者)(現任)</p>

<p>い うち かつ ゆき 井内 克之 専務取締役 業務部門管掌兼CCO (コンプライアンス総責任者) 所有株式数:9,912株</p>	<p>しん たに あつ ゆき 新谷 敦之 専務取締役 会員制本部長 所有株式数:173,000株</p>	<p>うち やま とし ひこ 内山 敏彦 専務取締役 料理飲料部門管掌 所有株式数:135,130株</p>	<p>たか ぎ なおし 高木 直 常務取締役 会員制本部副本部長 兼大阪支社長 所有株式数:15,000株</p>	<p>はなだ しんいちろう 花田 慎一郎 常務取締役 開発部門管掌 所有株式数:1,256株</p>
<p>おぎ の しげ とし 荻野 重利</p>	<p>ふる かわ てつ や 古川 哲也</p>	<p>の なか 野中 ともよ*</p>	<p>てらざわ あさ こ 寺澤 朝子*</p>	
<p>取締役 ホテル&リゾート本部長 所有株式数:66,021株</p>	<p>取締役 メディカル本部長 所有株式数:11,831株</p>	<p>社外取締役 所有株式数:1,822株</p>	<p>社外取締役 所有株式数:627株</p>	
<p>み の わ ひでのぶ 美濃羽 英伸</p>	<p>たに ぐち よしたか 谷口 嘉孝*</p>	<p>あい ば よういち 相羽 洋一*</p>	<p>あか ほり さとし 赤堀 聡*</p>	<p>なかに たに としひさ 中谷 敏久*</p>
<p>取締役 (監査等委員) 所有株式数:23,233株</p>	<p>社外取締役 (監査等委員) 所有株式数:16,000株</p>	<p>社外取締役 (監査等委員) 所有株式数:0株</p>	<p>社外取締役 (監査等委員) 所有株式数:0株</p>	<p>社外取締役 (監査等委員) 所有株式数:0株</p>

※1 各取締役の経歴、及び独立役員への独立性、選任理由等の情報については、当社の第47回定時株主総会招集ご通知、及び独立役員届出書をご覧ください。
 ※2 所有株式数は2020年3月末現在 *独立役員

イントロダクション

成長戦略

価値創造

ESG経営

リゾートトラストの事業

財務・会社情報

会員権事業

ラグーナベイコート倶楽部 ロイヤルスイート

■ 2020年3月期の業績

売上高は38,948百万円(前期比39.2%減)、営業利益は13,559百万円(同28.7%減)となりました。ホテル会員権の販売が好調に推移した一方で、前期には新規ホテルの開業に伴う不動産収益の一括計上があったのに対し、当期には新規開業がなかったことなどにより減収減益となりました。

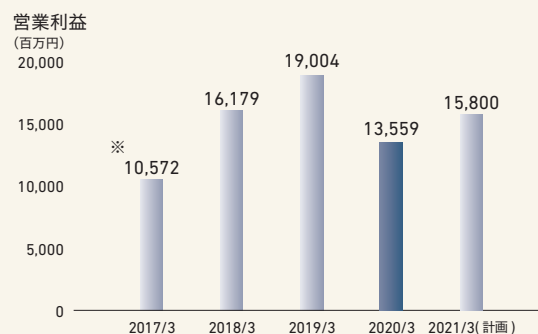
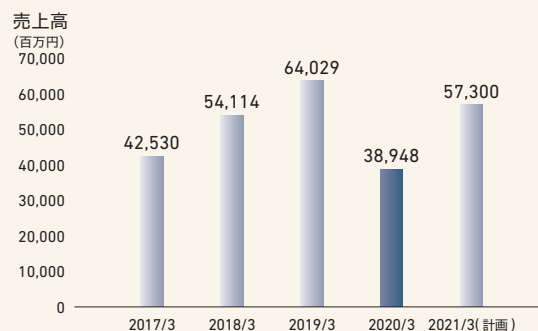
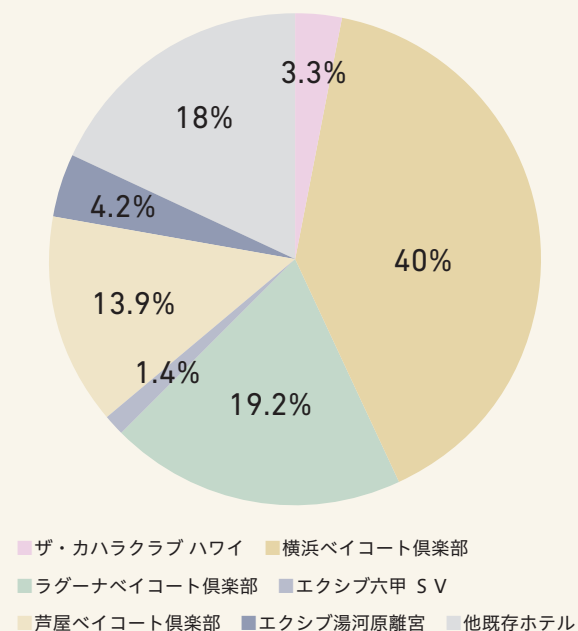
■ 2021年3月期の取り組み内容 (新型コロナウイルス感染症対策等)

営業活動に際しては、従業員の検温はもちろん、その他の感染予防策を徹底します。テレワーク等も活用しながら、デジタルツールを用いた新たな販売手法や柔軟な勤務体制などにより生産性を確保していきます。また、お客様の経済実態に応じたマーケティングを実施していきます。

■ 中期経営計画における目標と新たな取り組み

「ザ・カハラクラブ」の会員権販売開始による新たな展開を進めるとともに、会員制事業のサステナブルモデルの確立を図ります。具体的には、これまでのバイコート中心から、エキシブ等を中心とした販売へとシフトを進め、着実な販売口数の増加で会員数の増加を図ります。また、時間当たり生産性の向上も図っていきます。そうした取り組みを通じて、最終年度の2022年度には、契約数5,500口(2017年度比40%増)、1時間当たり生産性5.1万円(同20%増)、関東支社の契約高割合52%(同7ポイント増)を目標とします。

商品別契約高構成比(2020年3月期)



※営業利益は、全社共通の本社費(間接費)を各セグメントに配賦する前の営業利益にて表示



ホテルレストラン等事業

芦屋ベイコート倶楽部 メインダイニング オープンテラス

■ 2020年3月期の業績

売上高は80,659百万円(前期比0.3%増)、営業利益は92百万円(同96.5%減)となりました。

2019年3月に開業した「ラグーナベイコート倶楽部」のホテル運営収益が寄与しましたが、一般ホテル開業に向けた開業関連費用や、IT・テクノロジー活用による創造性、生産性の向上、有給取得義務化を含めた休日数増加など多様な働き方の推進等の先行費用が増加したこと、施設修繕や減価償却費等の費用が増加したことに加え、新型コロナウイルス感染症拡大による需要の減少などにより増収減益となりました。

■ 2021年3月期の取り組み内容 (新型コロナウイルス感染症対策等)

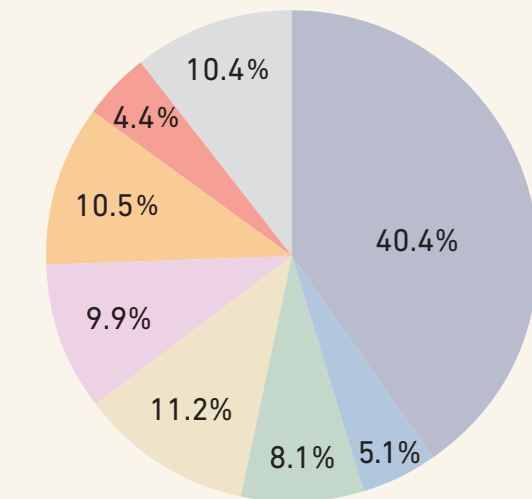
感染防止対策として、お客様に対する入館時の書面健康チェックやノンストップ・チェックイン/チェックアウトを実施していきます。またレストラン等付帯施設では、状況に応じて入場制限やクローズも検討します。buffetスタイルでのお食事のご提供は中止し、朝・夕食ともインルームダイニングでの提供を充実させます。従業員においても検温を徹底し、パブリックスペース等は3時間ごとに徹底した消毒を行います。また、状況に応じて運営施策としては、固定費を中心とした費用の縮減を図り、営業施設を一部集約することも検討します。

■ 中期経営計画における目標と新たな取り組み

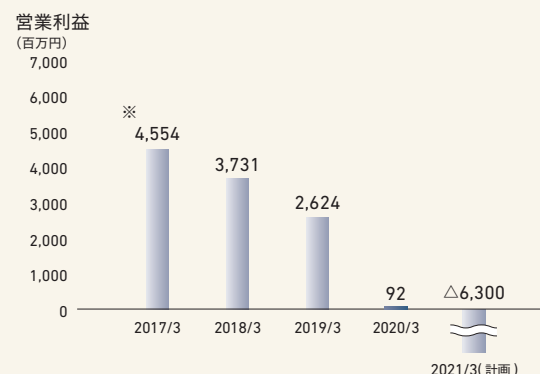
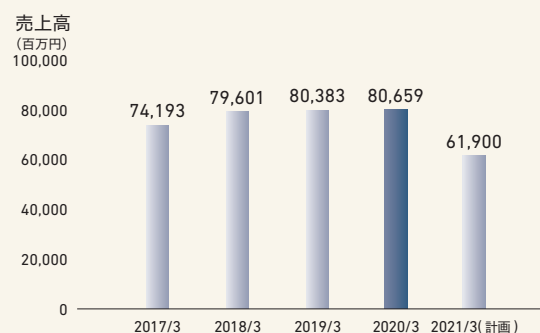
生産性・収益性の飛躍的向上と、カハラブランドのグローバル展開や、ビジネス・ラグジュアリーなどでの一般向け事業領域の拡大を図ります。

エクシブとベイコートを合わせた稼働率は、最終年度の2022年度に55.5%(2017年度比4.0ポイント増)、2022年度の年会費と保証金償却収入は、2017年度比30~35億円増加を見込みます。

カテゴリー別売上構成比(2020年3月期)



■ エクシブ ■ サンメンバーズ ■ トラスティ
■ ベイコート ■ カハラ
■ 年会費収入 ■ 保証金償却収入 ■ その他



※営業利益は、全社共通の本社費(間接費)を各セグメントに配賦する前の営業利益にて表示

メディカル・シニアライフ事業

トラストグレイス白壁 エントランスラウンジ

■ 2020年3月期の業績

売上高は38,867百万円(前期比12.7%増)、営業利益は5,829百万円(同5.1%減)となりました。

総合メディカルサポート倶楽部「グランドハイメディック倶楽部」の会員増加に伴う年会費収入等の増加のほか、シニアレジデンスの運営や、健診事業等が拡大した一方で、認知度向上のための広告投資や人材投資、施設のバリューアップに向けた改修費用等の増加により増収減益となりました。

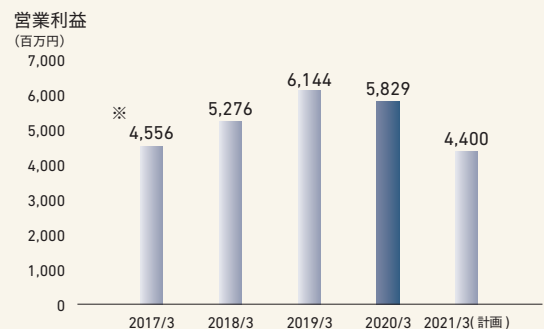
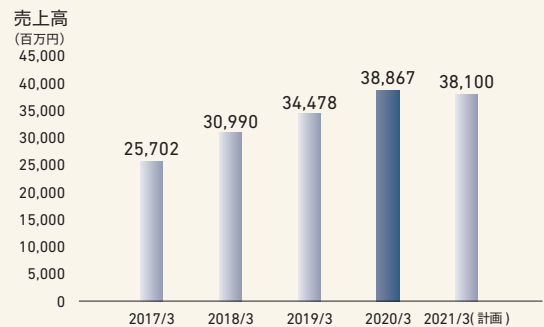
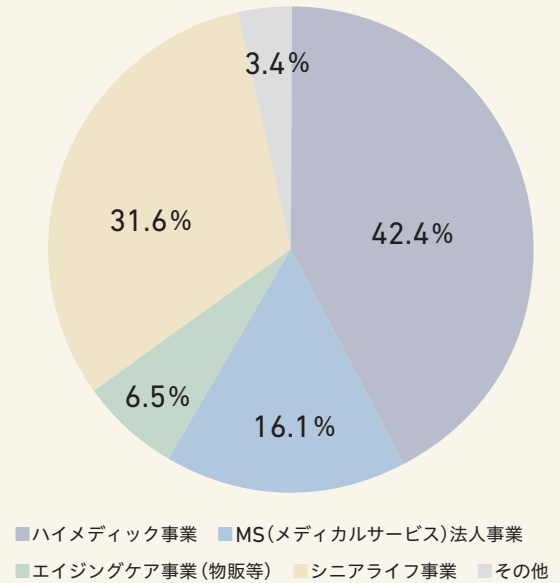
■ 2021年3月期の取り組み内容 (新型コロナウイルス感染症対策等)

消毒薬やゴーグル、防護服といった感染管理のための物品を確保すると同時に、ミッドタウンクリニックにおいてはホテル等グループの他施設と連携を図り、対策指導と衛生管理の強化に努めます。健診・人間ドックは状況に応じて稼働を調整します。またシニア施設は消毒の徹底と同時に面会や入館及び外出の制限等を通じて入居者様の感染防止に向けた対策を徹底します。グループ顧客向けサービスを充実化させるべく、初診からの遠隔診療のほか、感染対策に関するメール相談やポイント会員向け情報発信を行います。

■ 中期経営計画における目標と新たな取り組み

先進医療とのシナジー創出を図り、日本一の「総合メディカルソリューション」グループを、そしてシニアライフ事業では、ハイグレードマーケットでNo.1の企業を目指します。ハイメディック事業並びにメディカルサービス法人事業では、ハイメディックの販売は既存施設と新施設で合わせて年間2,360口を目指し、最終年度の2022年度の一般健診数は2017年度比40%増の70万人を目指します。また、物販を中心としたエイジングケア事業では、2022年度の顧客数は2017年度の3倍となる50万人を目標とします。シニアライフ事業は、3,000室体制で売上は2017年度の1.6倍、営業利益は約3倍を目指します。

部門別売上構成比(2020/3月期)



※営業利益は、全社共通の本社費(間接費)を各セグメントに配賦する前の営業利益にて表示

イントロダクション

成長戦略

価値創造

ESG経営

リゾートトラストの事業

財務・会社情報

財務・会社情報

連結財務諸表

■ 経営成績

	2010/3	2011/3	2012/3
売上高	103,645	108,976	99,894
営業利益	11,191	13,172	9,891
経常利益	10,916	13,341	9,443
税金等調整前当期純利益	6,911	7,866	8,969
親会社株主に帰属する当期純利益	4,184	3,300	5,415
減価償却費(CFベース)	6,083	6,185	6,166
EBITDA [※]	17,274	19,357	16,057
設備投資額	7,093	6,269	5,320
営業活動によるキャッシュ・フロー	21,270	14,126	19,657
投資活動によるキャッシュ・フロー	△5,341	△5,962	△15,546
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,457	△19,131	△3,351
現金及び現金同等物の期末残高	31,592	21,446	21,888
営業活動によるキャッシュ・フロー対売上高比率(%)	20.5	13.0	19.7
純資産	60,273	61,379	64,883
総資産	256,573	237,359	235,151

※営業利益+減価償却費(キャッシュ・フローベース)

財務データ

■ 各種指標(連結)

	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3
売上高営業利益率	13.1	9.4	10.7	10.5	7.3
売上高当期純利益率	9.2	7.7	7.2	6.9	4.5
総資産経常利益率(ROA)	4.9	3.6	4.6	4.7	3.1
自己資本当期純利益率(ROE)	12.5	9.9	10.1	10.0	5.6
インタレスト・カバレッジ・レシオ [※] (倍)	5.3	44.9	13.0	24.0	34.7
自己資本比率	26.6	27.0	28.7	31.7	31.9

※インタレスト・カバレッジ・レシオ=営業活動によるキャッシュ・フロー/利息の支払額

■ 1株当たり情報(連結)

	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3
1株当たり当期純利益	123.34	103.40	110.82	115.53	66.65
1株当たり当期純利益(潜在株式調整後)	112.81	95.09	101.99	106.42	61.29
1株当たり純資産	1,019.35	1,068.20	1,130.11	1,190.63	1,193.69
1株当たり配当金	46.00	46.00	46.00	46.00	40.00
配当性向(%)	37.3	44.5	41.5	39.8	60.0

注) 1株当たり情報及び主な指標については、それぞれ小数点第3位、小数点第2位で四捨五入して表しております。

(単位：百万円)

2013/3	2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3
105,311	116,824	120,401	142,249	143,541	165,413	179,542	159,145
12,054	15,190	16,041	18,640	13,514	17,742	18,877	11,652
12,976	16,830	20,206	19,439	14,806	19,422	19,528	12,476
11,508	15,408	17,709	17,531	16,290	18,585	19,049	11,153
7,127	8,733	11,851	13,044	11,010	11,830	12,358	7,135
5,482	5,523	5,876	7,030	7,746	8,609	9,678	10,944
17,536	20,713	21,917	25,670	21,260	26,351	28,555	225,96
3,527	19,561	40,192	14,177	14,409	26,490	20,652	16,870
21,338	24,815	22,057	2,616	26,249	8,456	16,674	19,096
△15,958	△33,747	△71,837	△33,824	3,881	△7,282	△2,057	△8,247
11,447	22,179	60,359	△8,624	△15,593	△9,177	△23,198	△13,364
38,716	51,965	66,404	25,476	40,365	32,469	23,895	21,376
20.3	21.2	18.3	1.8	18.3	5.1	9.3	12.0
73,145	81,395	104,769	112,515	118,379	125,190	132,050	132,991
253,861	300,774	390,832	407,430	421,606	421,440	401,426	400,833

(単位：百万円)

■ セグメント別売上高

	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3
会員権事業	46,282	42,530	54,114	64,029	38,948
ホテルレストラン等事業	72,817	74,193	79,601	80,383	80,659
メディカル事業	21,806	25,702	30,990	34,478	38,867
その他	1,344	1,114	707	651	670
合計	142,249	143,541	165,413	179,542	159,145

(単位：百万円)

■ セグメント別営業利益

	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3
会員権事業	9,898	6,988	16,179	19,004	13,559
ホテルレストラン等事業	4,567	3,010	3,731	2,624	92
メディカル事業	3,629	3,011	5,276	6,144	5,829
その他	545	503	554	572	663
本社費	—	—	△7,999	△9,468	△8,491
合計	18,640	13,514	17,742	18,877	11,652

※2018年4月1日付けの組織変更に伴い、2019年3月期よりセグメントの区分方法を見直しています。

セグメント情報については、2018年3月期以降は変更後の区分方法により作成したものを記載し、それ以前については旧ベースでの算出方法の数値を記載しております。

注1) 各会計年度は3月31日で営業期間が終了した年を表記しております。

記載金額は百万円未満の端数を切り捨てて表しております。

注2) 2018年3月期より、本社費配賦前のセグメント営業利益を開示するよう変更しております。

連結財務諸表

■ 連結貸借対照表

資産の部

(単位：百万円)

	2018/3	2019/3	2020/3
流動資産			
現金及び預金	29,366	26,742	21,164
受取手形及び売掛金	7,689	8,891	8,233
営業貸付金	44,041	46,623	53,549
有価証券	6,404	4,647	499
商品	972	1,082	1,167
販売用不動産	22,776	30,049	22,077
原材料及び貯蔵品	1,374	1,429	1,014
仕掛販売用不動産	28,116	11,845	12,357
その他	6,303	5,380	6,232
貸倒引当金	△950	△937	△1,000
流動資産合計	146,094	135,754	125,296
固定資産			
有形固定資産			
建物及び構築物(純額)	94,830	101,777	103,562
機械装置及び運搬具(純額)	2,765	2,889	2,621
コース勘定	7,591	7,591	7,634
土地	38,302	38,649	44,886
リース資産(純額)	6,689	6,227	13,721
建設仮勘定	15,700	17,920	16,885
その他(純額)	4,721	4,945	4,436
有形固定資産合計	170,600	180,001	193,748
無形固定資産			
のれん	4,121	3,637	3,094
ソフトウェア	4,240	4,534	4,969
その他	2,638	3,634	2,516
無形固定資産合計	11,001	11,806	10,580
投資その他の資産			
投資有価証券	64,724	43,599	36,016
関係会社株式	1,390	1,313	1,368
長期貸付金	6,163	6,120	5,743
退職給付に係る資産	1,219	725	235
繰延税金資産	7,596	8,234	8,918
その他	13,486	14,624	19,536
貸倒引当金	△835	△755	△611
投資その他の資産合計	93,744	73,862	71,208
固定資産合計	275,345	265,671	275,537
資産合計	421,440	401,426	400,833

負債の部

(単位：百万円)

	2018/3	2019/3	2020/3
流動負債			
支払手形及び買掛金	1,355	1,471	1,117
短期借入金	8,958	5,000	—
1年内返済予定の長期借入金	19,119	1,839	8,107
1年内償還予定の社債	2,750	250	150
リース債務	848	875	1,212
未払金	16,825	22,389	6,861
未払法人税等	4,741	3,608	1,785
未払消費税等	1,642	997	1,929
前受金	28,564	12,209	22,028
その他	21,347	22,123	6,356
流動負債合計	106,153	70,764	67,192
固定負債			
社債	700	450	300
新株予約権付社債	29,855	29,813	29,770
長期借入金	32,069	39,123	31,016
リース債務	6,343	5,806	13,538
繰延税金負債	829	638	376
役員退職慰労引当金	2,131	2,133	2,099
株式給付引当金	1,294	1,697	1,803
退職給付に係る負債	1,755	1,959	2,231
長期預り保証金	101,541	101,595	31,870
負ののれん	100	—	—
その他	13,475	15,392	17,744
固定負債合計	190,096	198,611	200,649
負債合計	296,250	269,375	267,842
純資産の部			
株主資本			
資本金	19,590	19,590	19,590
資本剰余金	22,192	22,192	21,767
利益剰余金	78,770	86,144	88,294
自己株式	△2,212	△1,852	△1,802
株主資本合計	118,341	126,074	127,849
その他の包括利益累計額			
その他有価証券評価差額金	661	821	△450
為替換算調整勘定	1,814	858	728
退職給付に係る調整累計額	△55	△323	△328
その他の包括利益累計額合計	2,421	1,355	△50
新株予約権	229	292	313
非支配株主持分	4,198	4,326	4,878
純資産合計	125,190	132,050	132,991
負債純資産合計	421,440	401,426	400,833

■ 連結損益計算書及び連結包括利益計算書

連結損益計算書

(単位：百万円)

	2018/3	2019/3	2020/3
売上高	165,413	179,542	159,145
売上原価	33,799	42,167	24,012
売上総利益	131,614	137,374	135,133
販売費及び一般管理費	113,871	118,497	123,480
広告宣伝費	2,677	2,452	2,428
会員サービス費	709	698	1,135
修繕維持費	3,356	4,090	4,442
リネン費	3,640	3,983	4,305
従業員給料・賞与及び役員報酬	45,685	46,877	48,087
減価償却費	7,549	8,595	9,849
その他販管費	50,253	51,799	53,145
営業利益	17,742	18,877	11,652
営業外収益	3,102	2,145	2,083
受取利息・受取配当金	2,236	1,606	1,356
その他営業外収益	865	539	725
営業外費用	1,422	1,494	1,260
支払利息及び社債利息	652	677	550
その他営業外費用	769	816	710
経常利益	19,422	19,528	12,476
特別利益	505	685	147
特別損失	1,341	1,164	1,470
税金等調整前当期純利益	18,585	19,049	11,153
法人税、住民税及び事業税	7,398	7,061	4,146
法人税等調整額	△818	△730	△382
法人税等合計	6,579	6,331	3,763
当期純利益	12,006	12,718	7,389
非支配株主に帰属する当期純利益又は非支配株主に帰属する当期純損失(△)	175	360	254
親会社株主に帰属する当期純利益	11,830	12,358	7,135

■ 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2018/3	2019/3	2020/3
営業活動によるキャッシュ・フロー	8,456	16,674	19,096
投資活動によるキャッシュ・フロー	△7,282	△2,057	△8,247
財務活動によるキャッシュ・フロー	△9,177	△23,198	△13,364
現金及び現金同等物に係る換算差額	40	8	△3
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△7,962	△8,573	△2,518
現金及び現金同等物の期首残高	40,365	32,469	23,895
連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	66	—	—
現金及び現金同等物の期末残高	32,469	23,895	21,376

連結包括利益計算書

(単位：百万円)

	2018/3	2019/3	2020/3
当期純利益	12,006	12,718	7,389
その他の包括利益			
その他有価証券評価差額金	△345	159	△1,272
為替換算調整勘定	△407	△956	△129
退職給付に係る調整額	84	△268	△5
その他の包括利益合計	△668	△1,064	△1,407
包括利益	11,337	11,653	5,981
(内訳)			
親会社株主に係る包括利益	11,161	11,292	5,728
非支配株主に係る包括利益	176	360	253

営業データ

■ 会員数推移

(単位：人)

		2016/3		2017/3		2018/3		2019/3		2020/3	
ベイコート倶楽部	会員数	10,646		13,115		15,793		18,255		20,507	
	法人	6,021	56.6%	7,766	59.2%	9,728	61.6%	11,568	63.4%	13,393	65.3%
	個人	4,625	43.4%	5,349	40.8%	6,065	38.4%	6,687	36.6%	7,114	34.7%
エクシブ	会員数	76,546		76,517		77,220		77,592		77,982	
	法人	33,466	43.7%	33,583	43.9%	34,111	44.2%	34,817	44.9%	35,559	45.6%
	個人	43,080	56.3%	42,934	56.1%	43,109	55.8%	42,775	55.1%	42,423	54.4%
サンメンバーズ	会員数	35,103		34,429		33,572		32,478		31,485	
クルーザークラブ	会員数	456		417		399		391		381	
ゴルフ	会員数	31,343		31,032		30,671		30,260		30,001	
ハイメディック	会員数	15,132		16,473		18,124		19,839		21,534	
グループ会員数合計		169,226		171,983		175,779		178,815		182,468 [※]	

※ザ・カハラクラブ会員 578名を含む

■ ホテルレストラン等事業

カテゴリー別売上高推移

(単位：百万円)

	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3
エクシブ	31,988	33,664	36,058	34,802	32,626
サンメンバーズ	4,658	4,707	4,804	4,719	4,117
トラスティ	6,162	6,460	6,789	6,631	6,511
ベイコート倶楽部	4,555	4,443	4,790	7,116	9,035
ザ・カハラ・ホテル&リゾート	8,607	7,950	8,207	8,260	7,998
運営管理費収入	6,752	6,927	7,124	7,694	8,449
保証金償却収入	2,886	2,929	2,993	3,189	3,544
その他収入	7,205	7,107	8,832	7,967	8,377
合計	72,817	74,193	79,601	80,383	80,659

カテゴリー別室稼働率推移

(単位：%)

	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3
エクシブ	54.0	52.6	50.8	50.2	48.0
サンメンバーズ	65.2	62.7	60.4	60.4	57.5
トラスティ	92.5	91.2	91.7	90.4	77.0
ベイコート倶楽部	59.5	57.1	54.6	48.3	43.1

カテゴリ別宿泊者数推移

(単位：人)

	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3
エクシブ	1,786,996	1,812,543	1,864,448	1,839,932	1,761,353
サンメンバーズ	477,338	444,621	431,345	418,856	366,716
トラスティ	637,474	662,363	696,234	689,920	685,956
ベイコート倶楽部	150,809	143,812	145,426	217,826	281,490
ホテル合計	3,052,617	3,063,339	3,137,453	3,166,534	3,095,515

カテゴリ別消費単価推移

(単位：円)

	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3
エクシブ	17,901	18,573	19,340	18,915	18,523
サンメンバーズ	9,759	10,589	11,139	11,268	11,228
トラスティ	9,667	9,754	9,752	9,612	9,492
ベイコート倶楽部	30,206	30,898	32,940	32,671	32,098

■ メディカル事業

売上内訳

(単位：百万円)

	—	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3
ハイメディック事業	—	12,575	13,908	15,437	16,479
MS(メディカルサービス)法人事業*	—	3,912	5,120	6,093	6,275
エイジングケア事業(物販等)	—	1,904	2,696	2,743	2,540
シニアライフ事業	—	7,283	9,321	10,401	12,299
その他	—	26	△56	△196	1,272
合計	—	25,702	30,990	34,478	38,867

※ 一般向け医療施設運営支援等

※2017/3より内訳表示

シニア居室数推移(期末時点)

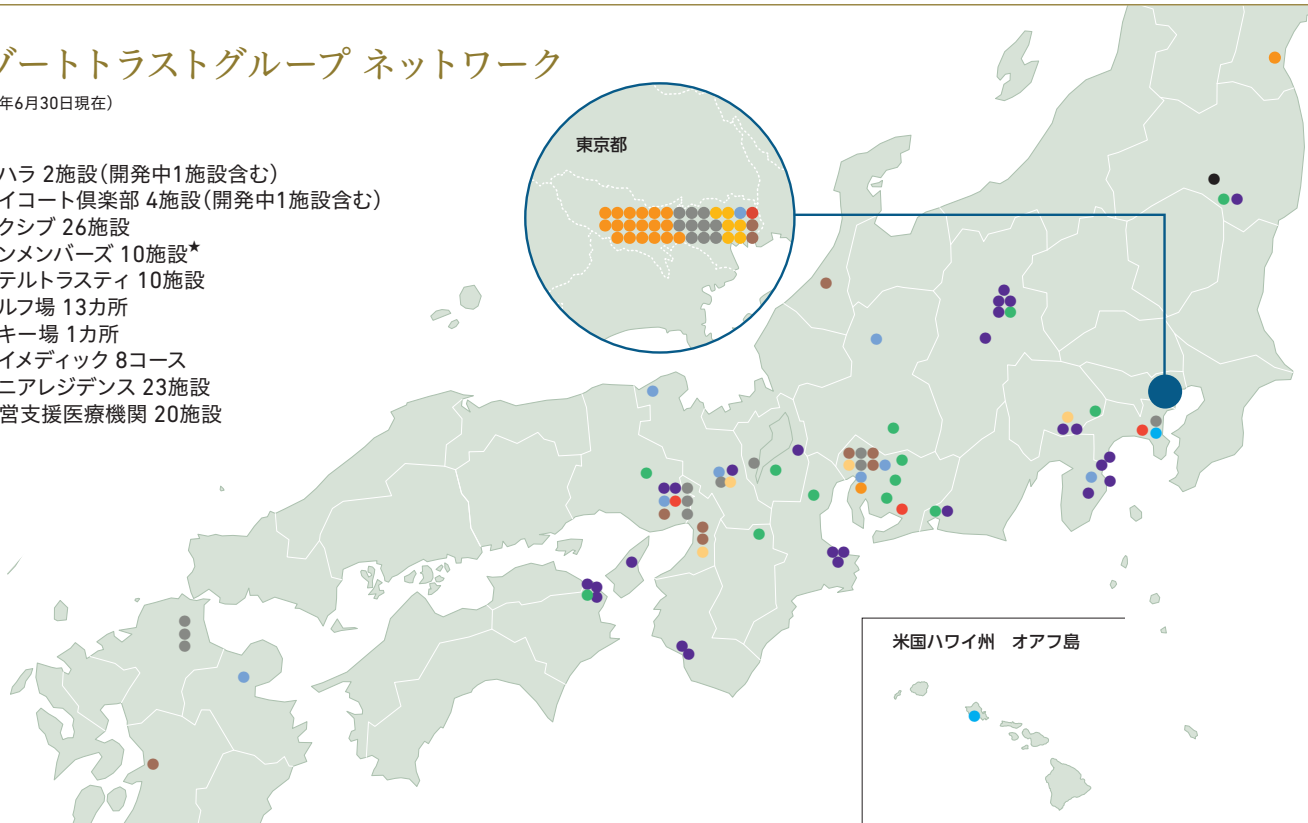
(単位：%)

	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3
居室数	1,025室	1,075室	1,513室	1,659室	2,100室
入居率(実績)	87.6	90.0	85.1	86.4	88.5

リゾートトラストグループ ネットワーク

(2020年6月30日現在)

- カハラ 2施設(開発中1施設含む)
- ベイコート倶楽部 4施設(開発中1施設含む)
- エクシブ 26施設
- サンメンバーズ 10施設*
- ホテルトラスティ 10施設
- ゴルフ場 13カ所
- スキー場 1カ所
- ハイメディック 8コース
- シニアレジデンス 23施設
- 運営支援医療機関 20施設



■ ホテル施設

	運営開始年	部屋数
カハラ		338 [※]
米国ハワイ州 オアフ島		
ザ・カハラ・ホテル&リゾート	2014	338
神奈川県		
ザ・カハラ・ホテル&リゾート 横浜	2020(予定)	146
ベイコート倶楽部		686 [※]
東京都		
東京ベイコート倶楽部	2008	292
神奈川県		
横浜ベイコート倶楽部	2020(予定)	138
愛知県		
ラグーナベイコート倶楽部	2019	193
兵庫県		
芦屋ベイコート倶楽部	2018	201
エクシブ		3,613
福島県		
エクシブ那須白河	2005	58
山梨県		
エクシブ山中湖	1993	252
エクシブ山中湖 サンクチュアリ・ヴィラ	2009	28
長野県		
エクシブ軽井沢	1990	200
エクシブ軽井沢 パセオ	2012	32
エクシブ軽井沢 サンクチュアリ・ヴィラ	2004	40
エクシブ軽井沢 サンクチュアリ・ヴィラ ムセオ	2012	16
エクシブ蓼科	1999	230
神奈川県		
エクシブ湯河原離宮	2017	187
エクシブ箱根離宮	2010	187

※開発中物件含まず

	運営開始年	部屋数
静岡県		
エクシブ初島クラブ	2000	200
エクシブ伊豆	1988	227
エクシブ浜名湖	2004	193
三重県		
エクシブ鳥羽	1987	207
エクシブ鳥羽アネックス	1991	198
エクシブ鳥羽別邸	2016	121
滋賀県		
エクシブ琵琶湖	1997	268
京都府		
エクシブ京都 八瀬離宮	2006	210
和歌山県		
エクシブ白浜	1989	104
エクシブ白浜アネックス	1993	144
兵庫県		
エクシブ六甲 サンクチュアリ・ヴィラ	2018	48
エクシブ有馬離宮	2011	175
エクシブ淡路島	1992	109
徳島県		
エクシブ鳴門	2001	135
エクシブ鳴門 サンクチュアリ・ヴィラ	2003	22
エクシブ鳴門 サンクチュアリ・ヴィラ ドゥーエ	2005	22
サンメンバーズ		946 [*]
静岡県		
リゾートピア熱海	1983	206
京都府		
リゾートピア久美浜	1984	57
サンメンバーズ京都嵯峨	1980	67
大分県		
リゾートピア別府	1984	57
岐阜県		
サンメンバーズひるがの	1974	36
兵庫県		
サンメンバーズ神戸	1985	53

	運営開始年	部屋数
東京都		
サンメンバーズ東京新宿	1982	181
愛知県		
サンメンバーズ名古屋錦	1979	79
サンメンバーズ名古屋白川	1974	105★
鹿児島県		
サンメンバーズ鹿児島	1980	105
● ホテルトラスティ 1,948		
東京都		
ホテルトラスティ東京ベイサイド	2008	200
ホテルトラスティ プレミア 日本橋浜町	2019	223
石川県		
ホテルトラスティ金沢 香林坊	2013	207
愛知県		
ホテルトラスティ名古屋 栄	2003	204
ホテルトラスティ名古屋 白川	2016	105★
ホテルトラスティ名古屋	1997	250
大阪府		
ホテルトラスティ大阪 阿倍野	2012	202
ホテルトラスティ心斎橋	2005	211
兵庫県		
ホテルトラスティ神戸 旧居留地	2009	141
熊本県		
ホテルトラスティ プレミア 熊本	2019	205

★サンメンバーズ名古屋白川(ホテルトラスティ名古屋 白川内)を含む

● ゴルフ場/スキー場施設

	ホール数
福島県	
グランディ那須白河ゴルフクラブ	36
山梨県	
メイプルポイントゴルフクラブ	18
長野県	
グランディ軽井沢ゴルフクラブ	18
静岡県	
グランディ浜名湖ゴルフクラブ	18
岐阜県	
スプリングフィールドゴルフクラブ	18
パインズゴルフクラブ	18
愛知県	
セントクリークゴルフクラブ	27
ザ・トラディションゴルフクラブ	18
三重県	
グレイスヒルズカントリー倶楽部	18
滋賀県	
ザ・カントリークラブ	18
兵庫県	
関西ゴルフ倶楽部	18
奈良県	
オークモントゴルフクラブ	27
徳島県	
グランディ鳴門ゴルフクラブ36	36

	運営開始
●	
福島県	2004
グランディ羽鳥湖スキーリゾート	

● ハイメディック(検診コース)

	開業年
山梨県	
ハイメディック山中湖コース	1994
東京都	
ハイメディック・東大病院コース	2006
ハイメディック・ミッドタウンコース	2013
ハイメディック東京ベイコース	2015
ハイメディック東京日本橋コース	2020
愛知県	
ハイメディック名古屋コース	2016
京都府	
ハイメディック京大病院コース	2016
大阪府	
ハイメディック大阪コース	2005

■ シニアレジデンス施設

	部屋数
●	
2,100	
東京都	
トラストガーデン杉並宮前	100
トラストガーデン南平台	41
トラストガーデン桜新町	86
トラストガーデン用賀の杜	129
トラストガーデン等々力	57
トラストガーデン東嶺町	32
トラストガーデン本郷	118
トラストガーデン常盤松	50
クラシックガーデン文京根津	51
トラストガーデン荻窪	51
フェリオ多摩川	70
フェリオ成城	65
神奈川県	
らいふアシスト馬車道	74
愛知県	
トラストグレイス白壁	72
モーニングパーク主税町	41
滋賀県	
アクティブ琵琶(自立棟/介護棟)	384
京都府	
トラストガーデン四条烏丸	54
兵庫県	
トラストガーデン宝塚	89
トラストグレイス御影(一般棟)	218
トラストグレイス御影(介護棟)	63
福岡県	
フェリオ天神	95
フェリオ百道	98
レジアス百道	62

● 運営支援医療機関

宮城県	
せんだい総合健診クリニック	
東京都	
東京ミッドタウンクリニック	
東京ミッドタウン皮膚科形成外科Noage	
東京ミッドタウンデンタルクリニック	
東京ミッドタウンクリニック健診センター	
ミッドタウンクリニック東京ベイ	
ミッドタウンクリニック有明	
東京ミッドタウン先端医療研究所	
東京放射線クリニック	
東京ダイヤビルクリニック	
浜松町ハマサイトクリニック	
進興クリニック	
進興クリニックアネックス	
オーバルコート健診クリニック	
セラヴィ新橋クリニック	
立川北口健診館	
東プラ健診クリニック	
浜町公園クリニック	
日本橋室町三井タワー ミッドタウンクリニック	
愛知県	
ミッドタウンクリニック名駅	

投資家FAQ

Q 対象のマーケットはどれくらいだと見えていますか。縮小傾向にあるのでしょうか。また会員の高齢化、世代交代にはどう対応していきますか。

A 日本の富裕層は人口の1%程度と見っていますが、縮小してはいません。現状も相続や世代交代を伴う新規入会は相当数あり、今後はより積極的な入れ替え策も検討していきます。

Q 今後、利益率を向上させるために、どういった取り組みを考えていますか。

A システム投資を進めています。たとえば、ペーパーレス、バックヤードのIT化、ロボット化等の省人化等の研究です。この分野は進化が速いので、積極的に取り込んでいきたいと考えます。

Q 会員権事業における、中長期での成長イメージはどのようなものですか。

A 大きく伸ばすというよりは、コンスタントに着実な成長をイメージしています。契約高の金額より口数、会員数の増加を重視しています。現状で名寄せベースの会員数は14万人程度ですが、潜在需要は引き続き関東を中心に見込めると考えています。

Q コロナ禍において、会員制ホテルの回復が他ホテルより早い要因をどう考えていますか？

A ソーシャルディスタンスを保ちやすいことや感染防止対策への安心感、海外旅行を含め長距離の旅行がしづらい中で別荘として寛いでいただくニーズ、非日常的な空間での解放感など、様々なニーズからご利用をいただいております。

Q コロナ禍において、今期の業績予想は、どのような前提で考えられていますか？

A 再び全国規模での緊急事態措置が取られないことを前提として8月7日に発表しております。横浜ベイコート倶楽部の開業に伴う収益が9月に計上されるほか、事業環境としても第1四半期を底に、緩やかな改善を見込んでおります。

Q 中計の目標数値や今後の開発予定について、コロナ禍の状況を踏まえ、変更はありますか？

A 会員制の開発物件については、在庫状況を見つつ引き続き検討を進めてまいります。一般向けの開発にはより慎重な判断を要すると考えておりますが、数値等も含め中計のローリングを今期末の決算発表時を目途に公開を予定しております。

会社情報

(2020年3月31日現在)

社名 リゾートトラスト株式会社 (RESORTTRUST, INC.)
URL <https://www.resorttrust.co.jp/>

本社 〒460-8490 名古屋市中区東桜二丁目18番31号
Tel(052)933-6000(大代表)

東京本社 〒151-0053 東京都渋谷区代々木四丁目36番19号
リゾートトラスト東京ビル
Tel(03)6731-0001(大代表)

創業 1973年4月

資本金 19,590百万円

従業員数 7,937名(連結・正社員)

決算期 3月(年1回)

株式情報

(2020年3月31日現在)

株主情報

上場証券取引所	東京・名古屋(第一部)
発行可能株式総数	150,000,000株
発行済株式総数	108,520,799株
株主数	35,907名

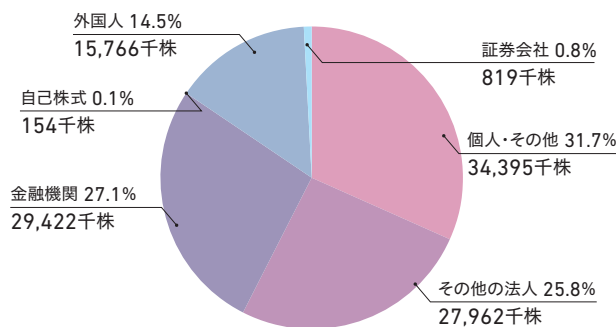
大株主

株主名	所有株式数 (千株)	持株比率 (%)
株式会社宝塚コーポレーション	13,419	12.4
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	6,265	5.8
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4,948	4.6
サッポロビール株式会社	3,351	3.1
伊藤與朗	2,922	2.7
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE MONDRIAN INTERNATIONAL SMALL CAP EQUITY FUND, L.P.	2,163	2.0
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口4)	1,989	1.8
株式会社ジーアイ	1,921	1.8
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口5)	1,782	1.6
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140044	1,643	1.5

株主優待

権利確定	3月、100株以上
優待内容	優待割引券(30%・50%割引) レストラン飲食または「ホテルトラスティ」 シリーズ宿泊で利用可能(割引金額に上限有り)

所有者別株式数



連結子会社一覧

(2020年3月31日現在)

会社名	事業内容	資本金(百万円)	議決権所有割合(%)
RESORTTRUST HAWAII, LLC	ホテルの経営	29億米ドル	100
RTCC株式会社	旅行業務	50	100
株式会社コンプレックス・ビズ・インターナショナル	ヘアアクセサリ等の製造・販売及びトータルビューティー事業	50	100
株式会社ジェス	清掃業務等	10	100
株式会社サンホテルエージェント	損害保険代理業務	10	100(100)
株式会社ハイメディック	メディカル会員権の販売及びその管理業務	300	100
株式会社CICS	医療施設経営に対するコンサルティング事業	1,472	73.1(73.1)
株式会社東京ミッドタウンメディスン	医療施設経営に対するコンサルティング事業	100	66.5(66.5)
株式会社アドバンス・メディカル・ケア	医療施設経営に対するコンサルティング事業	100	100(100)
株式会社日本スイス・パーフェクション	化粧品輸入販売等	10	100.0(100.0)
株式会社進興メディカルサポート	医療施設経営に対するコンサルティング事業	100	50.0(50.0)
株式会社iMedical	医療関連システム開発	100	51.0(51.0)
株式会社セントメディカル・アソシエイツ	遠隔画像診断サービス事業	9	51.0(51.0)
トラストガーデン株式会社	居宅介護サービス事業	50	100
株式会社シニアライフカンパニー	居宅介護サービス事業	1万円	100(100)
オール・ティール開発株式会社	不動産賃貸等	100	100
ジャストファイナンス株式会社	金銭貸与	10	100
オール・エフ・エス株式会社	当社関係会社における経理総務業務	10	100
リゾートトラストゴルフ事業株式会社	ゴルフ場の運営及びゴルフ会員権の販売	100	100
株式会社関西ゴルフ倶楽部	ゴルフ場の運営及びゴルフ会員権の販売	59	100(100)

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



この印刷物は、復興支援の一環として、福島県の印刷会社に製造を依頼し発行したものです。