

ご一緒に、いい人生



RESORTTRUST
GROUP

INTEGRATED REPORT

2021

リゾートトラストグループ 経営理念

私たちリゾートトラストグループは新天地開拓を、
企業精神として「信頼と挑戦」「ハイセンス・ハイクオリティ」
「エクセレントホスピタリティ」を追求し
お客様のしなやかな生き方に貢献します

リゾートトラストグループ アイデンティティ

ご一緒します、いい人生
より豊かで、しあわせな時間を創造します

編集方針

当社の統合報告書は、報告対象期間(2020年3月期～2021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。



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
投資家FAQ	P12
中期経営計画「Connect 50」の環境変化に基づく修正(ローリングプラン)	P14

価値創造

リゾートトラストの価値創造プロセス	P18
価値創造の源泉	P20
特集 01 ウィズコロナ時代の取り組み	P24
特集 02 メディカル事業の価値創造	P25

ESG経営

サステナビリティへの取り組み	P26
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	P33
取締役一覧	P34

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

財政状態及び経営成績の検討と分析	P39
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
会社情報/株式情報/関係会社一覧	P48

●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きください。

※すべての画像は一部加工がされています。
 ※サンクチュアリコート高山 はすべて完成予想図です。

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

1990年代

2000

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

健康寿命延伸への貢献

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

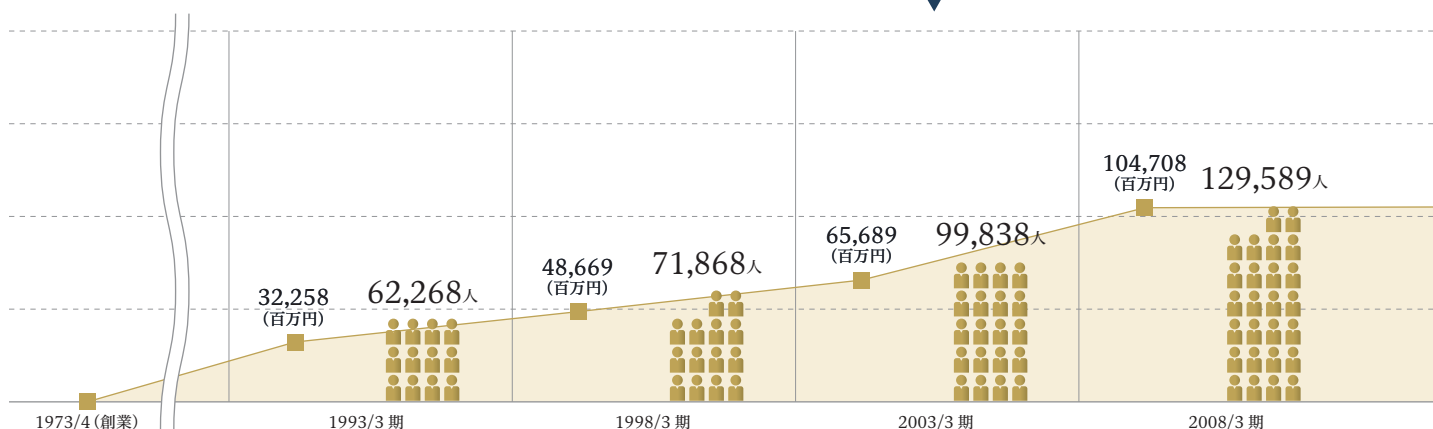
地域活性化

国内数十カ所のホテル・地産地消、食育、雇用施設に取り組む一方で、都市を進め、都市型最上級

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

2020年代

に取り組む

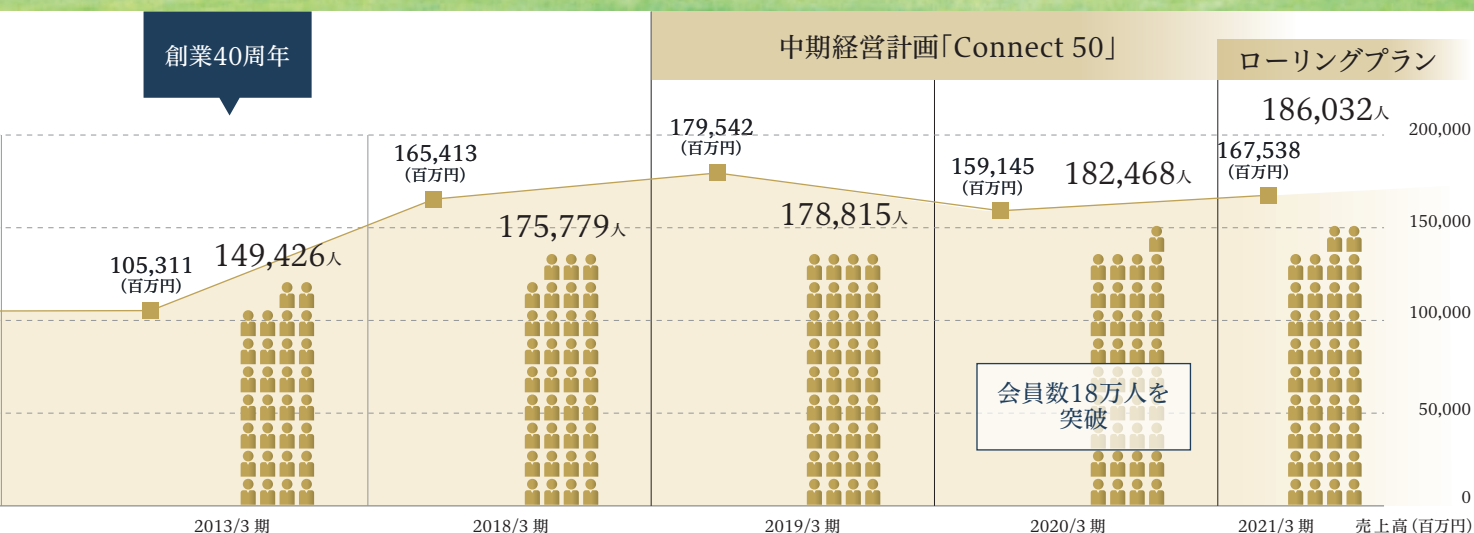
リゾート施設において
策を実施。地域活性化
型リゾートホテル開発
ラクセーションを展開

新たなシニアライフの提案

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

持続可能な社会の実現へ

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やウィズコロナ時代のさらなる価値創造等を通じて、持続可能な社会の実現へ



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

「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>



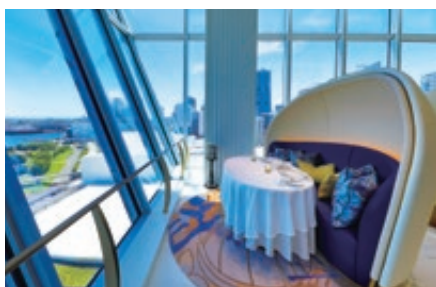
会員制リゾートホテルの開発と各種会員募集及びフォローを行う。

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
- 完全会員制リゾート「サンクチュアリコート」・・・年間10泊商品・20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」
- 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
- ヘアアクセサリー等「Complex Biz」・エステ運営



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会員募集及び運営に加え、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

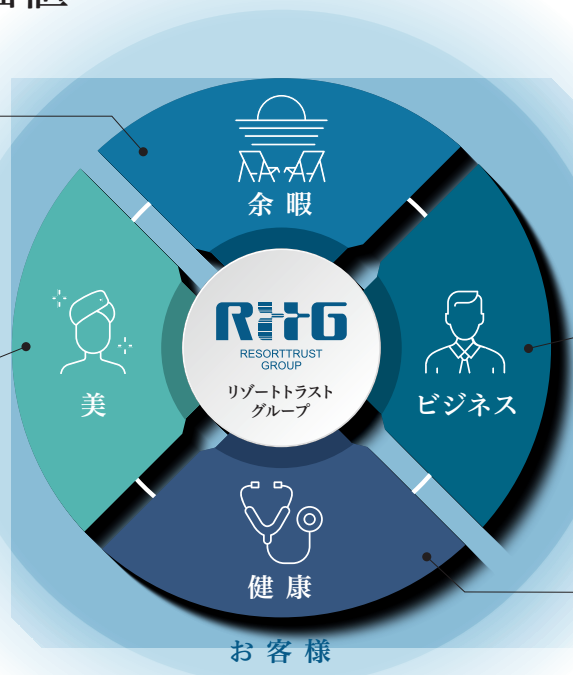


リゾートトラストのブランド・ポートフォリオは、環境、少子高齢化、地方創生、予防医療など社会課題の解決に寄与するとともに、お客様のさまざまなニーズにハイセンス・ハイクオリティなサービスを提供することで、お客様や社会との信頼を基盤とした持続的な価値を創出しています。

お客様との協創価値

約18.6万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。

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。

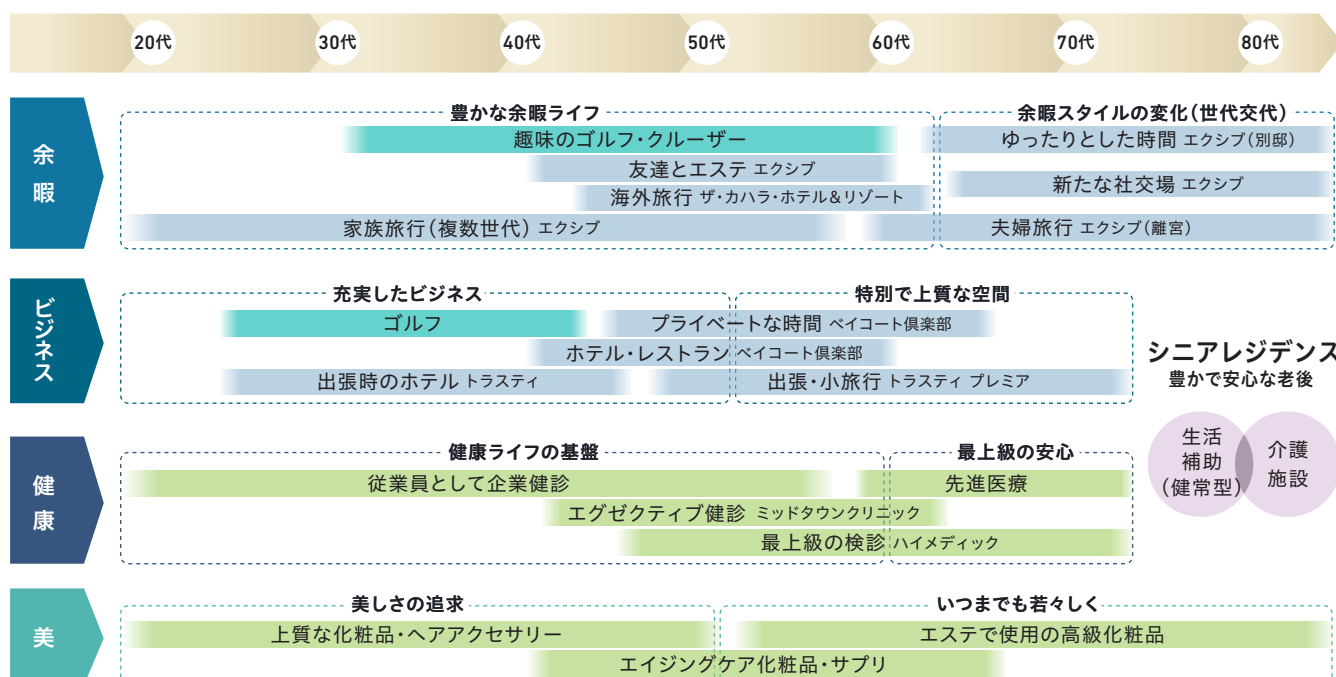


大切な取引や出張といったビジネスシーンについても、相応しいサービスをご提案。

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

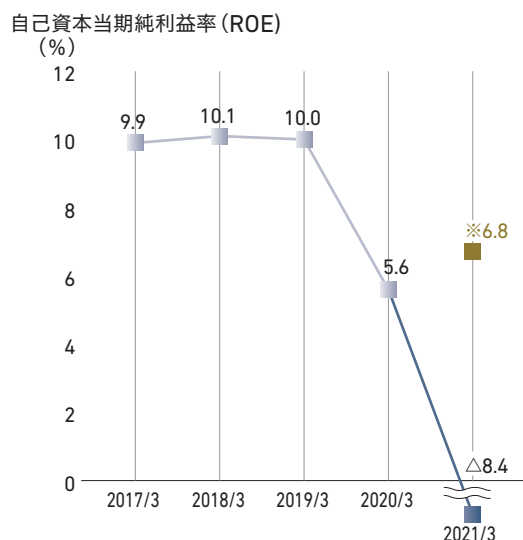
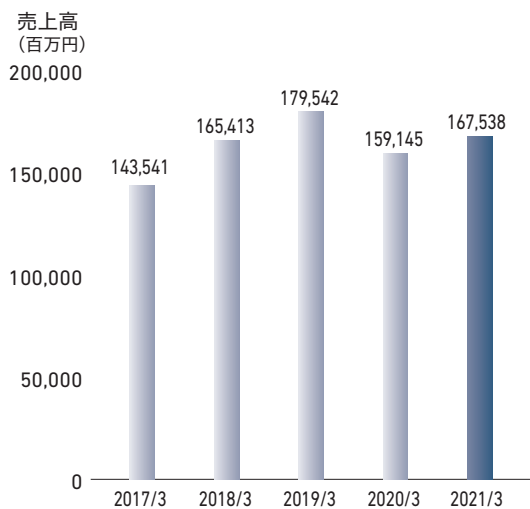
お客様の一生の各場面に合わせた商品、サービスを提供しています。



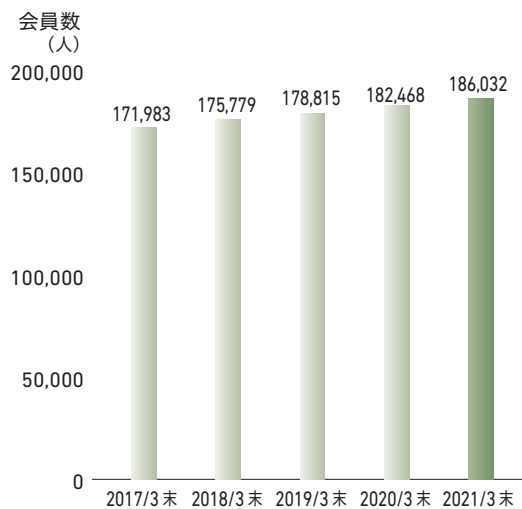
シニアレジデンス
豊かで安心な老後

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

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、高級会員制リゾート事業を主軸に、成長を続けてまいりました。約18.6万人の会員の皆様一人ひとりのご期待に真摯に応え続けていく中で、国内会員制リゾートクラブ業界では29年連続でシェアNo.1*。さらにメディカル事業、シニアライフ事業も大きく成長しています。

当期は、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う社会経済活動の世界的な大混乱という、かつて経験したことのない事態の中での事業運営を迫られました。緊急事態宣言の発令中には多くの施設で臨時休館や営業時間の短縮を余儀なくされました。今もなお政府主導で、感染再拡大を防ぐ対策が推進されていますが、多くの業種の経済活動が正常化する一方で、観光産業、飲食や娯楽サービス業等には依然、厳しい環境が続いています。このような時だからこそ、当社グループでは会員様をはじめとするお客様に寄り添い、「会員制の基本」に立ち返り、信頼関係の維持、向上に努めるとともに、メディカル事業の「予防」や「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

の解決を積極的に行ってまいりました。その結果、逆風の中ではありましたが、私たちが志向する「お客様の一生涯を通じて安心してお付き合いしていただけるグループ」の実現に向けて、着実に進展させることができたと考えています。

グループの強みである「会員制らしさ」、お客様とのつながりを生かしたテーラーメイドな高付加価値サービスなど、今後もこれまで培った叡智を結集して、「余暇」「健康」分野のマーケットに拡がる事業機会を好機と捉え、さらなる付加価値を創出していきます。そして、皆様に安心してご利用いただける施設の運営を心がけながら、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、グループの総合力を最大限発揮することで、「お客様の一生涯を通じて安心してお付き合いしていただけるグループ」を目指してまいります。皆様におかれましては、今後とも引き続きご支援ご鞭撻を賜りたく、心より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

※出典：2020/11/11 日経M「第38回サービス業総合調査」ランキングより「会員制リゾートクラブ」全8社の部門売上高よりシェアを算出しています。



Message from the COO

社長メッセージ

コロナ禍を機会として、
さらに強くサステナブルな企業として、
成長を続けていきます。

代表取締役社長(COO)

伏見 有貴

ピンチをチャンスに変える—— コロナ禍で発揮された会員制の強みを、 アフターコロナでの成長へ向けて昇華させる

2021年3月期を振り返って

約1年前、私たちは大きなピンチに直面していました。新型コロナウイルス感染症が世界で拡大し続ける中、人流を抑制する目的から国を跨いだ移動に大きな制約がかかり、国内のインバウンド需要は瞬く間に消滅。日本国内を見ても、感染症への罹患率、罹患後の重症化リスクや死亡率など、なにもかもが未知の感染症を前に、先行する恐怖感が国内全体を覆っていました。当社グループにおいては2020年4月の緊急事態宣言の発令以降、初めて施設を全館クローズする事態となり、また不要不急の外出制限などもあって、ホテル運営をはじめ、当社事業は非常に大きな影響を受けました。

しかし、この第1四半期にグループの全社員で大きな危機感を共有したことが、その後にグループの底力を発揮する上で、強いエネルギー源にもなりました。一時は新規のお客様の開拓がほとんどできず、強みである対面営業も制限される中、テレワーク等の新たなセールスタイルやデジタル活用、各種の紹介による契約、ビジネスパートナー経由等の販売チャンネルを最大限に活用。既存のお客様に対する徹底したフォローを実施しながら新たな提案を続けました。そうした手探りでの試行の効果が、政府主導の地域観光支援事業策「Go To キャンペーン」を待たずして、新規のお客様のご紹介等の形で表れ、第2四半期以降は、ホテル・メディカルともに会員権の販売が想定を上回って好調に推移しました。その結果、当期は、2020年9月の「横浜ベイコート倶楽部 ホテル&スパリゾート」開業に伴う不動産収益の一括計上もあり、売上高は前期比5.3%増の1,675億円、営業利益は同26.2%増の147億円、経常利益は同41.5%増の176億円と増収増益となりました。一方で、コロナ禍で大きな影響を受けた国内外の一般向けホテル事業において220億円の減損損失を計上し、親会社株主に帰属する当期純損失102億円を計上しました。

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
間を提供します。



コロナ禍で再認識したグループの強み

コロナ禍での1年を経て、私たちは改めてグループの強みを再認識しています。その一つが会員制ビジネスモデルです。一般のホテルとは異なり、相互に信頼関係のある会員様を対象としている当社グループの施設は、「安心して利用できる」との声を多数、会員の皆様から頂戴しました。全館クローズした際にも、「こういう時期だから休館は仕方ない」「自分たちの別荘なのだからクローズしないでほしい」などさまざまなお声をいただき、会員の皆様の人生の一部に私たちグループの施設がしっかり組み込まれていること、そして私たちグループは改めて会員の皆様に支えられていることを強く感じました。

もう一つは、グループ内にメディカル事業があることの強みです。コロナ禍を受け、私たちは、グループ会員の皆様向けに「医療に関する臨時電話相談窓口を開設し、遠隔診療にも初診から対応しました。また、日々更新される新型コロナウイルス感染症に関する情報などを、積極的にアプリ会員様に向けて発信しました。コロナ禍で健康志向が高まる中、メディカル事業を通じてお客様との接点が拡大し、私たちの提供する「会員制医療サービス」は多くの方々に評価・注目され、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」は過去最高の新規入会者数となりました。検診についても、当社グループのプライバシーを確保した空間での検診体制は、感染予防の観点からもニーズが高まり、倶楽部サービスを提供する中で、検診を通じて主治医ができることの安心感も支持される要因となっています。また同時に、がんなどの3大疾病のみならず、糖尿病などの基礎疾患や肥満など、コロナ罹患後に重症化リスクが高まる生活習慣病に対する予防意識も高まっていると感じています。

アフターコロナにつながる独自の取り組み

また、ホテル等施設における感染予防対策においても、メディカル事業での知見を活用し、例えば消毒にはダチョウ抗体配合の空間対策商品を導入するなどの独自の取り組みが、「安心」をキーワードとした大きな差異化要素にもなりました。また過去から推進してきたデジタルの活用も、アプリでのウェブ予約や、フロントを介さないスマートチェックイン／アウトシステムなどは、コロナ禍で非対面を望まれるお客様のご要望も満たし、さらにはお食事も、お部屋に設えたダイニングテーブルを活用したインルームダイニングなど、当社グループならではの対応を確立してきたことで、ご好評いただいています。これらはアフターコロナを見据えても引き続きニーズがあると考え、今後も新たなスタンダードとしてさらに拡充していきます。

コロナ禍ではまた、これまで強化してきたグループ内の連携体制がさらに加速され、しっかりと噛み合い始めました。一人ひとりのお客様との接点からうかがえるご関心や嗜好をグループ内で共有し、当社グループが提供するさまざまな商品とも結び付けてクロスセルにつなげていくアプローチが奏功はじめています。また、RTTGアプリのダウンロード数の伸長に加え、会員様とのLINEを活用したつながりも、個人・法人合わせて毎月約1万件のペースで増えており、お客様との関係性をより強く、深くする取り組みが、利用率・リピート率の向上という形でも表れています。コロナ禍でも順調に会員権販売が推移したことは、社員の商品や組織に対する自信にもつながっており、アフターコロナを見据えた事業機会の捕捉に向けて、着実にグループ力が強化されたと考えています。

環境変化を踏まえ、中計のローリングを決定

コロナ禍での環境変化と会計基準の変更や私たちの新たな気づきを踏まえ、2018年度から取り組んできた中期経営計画「Connect 50」(2018年4月～2023年3月)を、2024年3月までローリングすることを発表しました。これは単なる目標数値の後ろ倒しではなく、ウィズコロナの今、そして今後3年以内に期待できるコロナ収束後のアフターコロナを見据えて見直した、私たちの明確な方向性です。各事業で築き上げた「唯一無二のブランド」をしっかりと守りつつ、グループのシナジー効果を

医療に関する臨時電話相談窓口

<https://www.resorttrust.co.jp/ps/qn3x/guest/news/dldata.cgi?CCODE=1&NCODE=112>

一回目の緊急事態宣言発令(2020年4月6日)を受け、全てのリゾートトラストグループ会員様(ホテル、ゴルフ、クルーザー)を対象として、当社メディカル事業の主要連携医療機関である東京ミッドタウンクリニックに委託したリゾートトラストグループ会員様向けの臨時電話相談サービスを実施(緊急事態宣言が発令されるごとに、複数回にわたって実施)。

スマートチェックイン・チェックアウト

ご利用対象ホテル
<https://www.resorttrust.co.jp/ps/qn3x/guest/news/showbody.cgi?CCODE=22&NCODE=20cgi?CCODE=22&NCODE=>

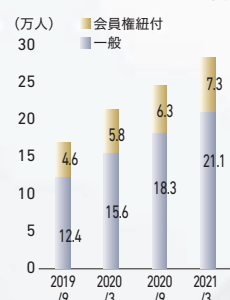
ご案内動画
https://xiv.jp/sp/owners_life/movie/rttg_CiCOmonitor_02a.mp4

インルームダイニング特集

<https://rt-clubnet.jp/hotels/sp/inroomdining/>

RTTGアプリの活用

RTTGポイントクラブ入会者数推移



最大限に発揮することでより強固でハイグレードなグループブランドを実現する「グループ経営」を基盤として、お客様がより良い人生を健康で楽しく、より長く過ごせるように寄り添い、一生涯を通じて安心してお付き合いいただけるグループになることを引き続き目指します。そしてその達成に向けた重点施策として、経営理念を体現し、お客様へ最適な提案が行える「ブランド社員」の育成を目指す教育・研修投資や、お客様と向き合う時間を増やし、社員がイキイキと楽しく働ける環境を構築することで生産性と創造性の向上を目指す「働き方改革」へ向けたデジタル化投資等も、引き続き積極的に行ってまいります。

グループ・アイデンティティに込めた、全社員共通の自己像

また、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むため、グループアイデンティティ「ご一緒します、いい人生より豊かでしあわせな時間(とき)を創造します」を制定しました。グループ内の幅広い事業で働く全ての社員が、統一したアイデンティティを共有し、これからもお客様に寄り添い、一生涯お付き合いいただける企業グループを目指していきます。

当社グループでは創業来、何十年にもわたって「ピンチはチャンス」という考え方を持って、社員とともに成長してきました。しかしコロナ禍という未曾有のピンチの中で、当社グループでの仕事に対して不安を感じる社員もいたかもしれません。私は、そのようなタイミングにこそ、10年後にありたい姿、グループの存在意義を言語化し、一つの方向性として示せたことは、グループの総合力を強化する上でも大きな意義があると考えています。

ピンチの中で再認識した会員制の強さは、社員一人ひとりが「会員制らしさ」のマインドを醸成していくことで、より一層強くなり、さらなる成長のチャンスになります。例えば、「Your Pleasure is Our Pleasure(お客様の喜びは、私たちの喜びです)」というマインドの実践を目指すプレジャープログラム。これは、画一的なサービスに加えて、一人ひとりが自発的にお客様の感動につながるプラスアルファの行動を後押しすることで、私たちの「会員制らしさ」をグループ全体に広げていくことが狙いです。ホテルトラスティなどの会員制ではない一般ホテルも含めて、当社グループ独自の強みを生かし、グループ全体でこの会員制の強さというものを広げていくため、グループ・アイデンティティでグループ全社員の向かう方向性を一つにし、リゾートトラストグループならではの強みを今後も磨いていきます。

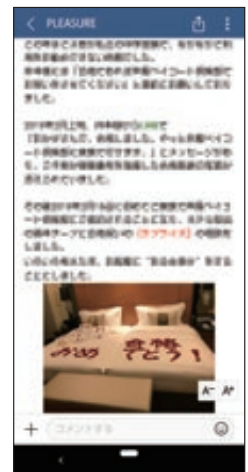
アフターコロナの成長戦略

アフターコロナにおいては、ホテルの規模は必ずしもこれまでの大規模なものではなく、中規模程度でプライベート空間が保たれ、ホテルでゆっくり過ごすことそのものが目的となるようなニーズが高まると考えます。つまり、単に「観光の拠点としての宿泊施設」としてではなく、それぞれの土地に合わせたテーマ性を訴求し、その土地とのつながりも深耕できる施設内体験など、ソフト面の魅力がこれまで以上に高いデスティネーションホテルが、今後のスタンダードの一つになるでしょう。昨年9月に、岐阜県高山市にホテル開発用地を取得しましたが、その土地はミシュラン・グリーンガイド・ジャポンで三つ星を取得した旧・飛騨高山美術館の跡地であることから、ホテル開発においてもアートというテーマ性を訴求していきます。このようにテーマ性を持たせた小中規模のデスティネーションホテルを、今後、毎年コンスタントにオープンしていきたいと考えています。

同時に、会員数のさらなる増加も図ります。私たちの主要顧客層である富裕層の数は国内・海外ともに増加しており、例えば法人向けのニーズを捉えた商品の拡充など、当社グループのラインナップを多様化することで、新たな需要も取り込んでいきます。メディカルも含めたグループ内のクロスセルを通じてお客様の利用率向上を図り、お客様とのつながりを強く、太くすることで、当社グループの一生涯戦略を推進していきます。

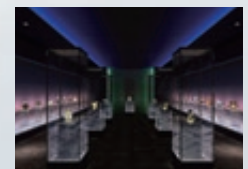
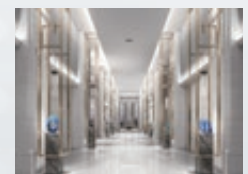
プレジャープログラムにおける感動体験の共有

お客様の記憶に残る感動体験を社内ネットワークを用いて共有し、活動を推進しています。



デスティネーションホテルの開発

2021年6月21日より会員権販売開始。当社初、ホテルと美術館が融合した完全会員制リゾートホテル「サンクチュアリコート高山 アートギャラリリゾート」





環境価値・社会価値が長期的な成長を支える

そして長期にわたって持続的成長を果たす上では、当社グループの環境価値、社会価値を向上させ、その取り組みをしっかりとお伝えし続けることも重要です。

昨今、社員や会員様の間でも環境意識の高まりが見られますが、当社グループはリゾート開発を行う上で、ESG(環境、社会、ガバナンス)という概念が広く使われるようになるもっと以前から、地球環境に対する配慮には最大限の注意を払ってきました。例えば森林資源を活用したリゾート開発では、森林インストラクターや造園管理者等のプロフェッショナルに開発前の森林の状態やその土地での開発が森林破壊につながらないかを必ず確認してから開発の是非を決定しています。ほかにも、落葉樹の生い茂る森林に竹が侵入し、生態系が崩れて希少な動植物が脅かされているような場所には、私たちが植林・移植を進めながらホテル開発をすることで、破壊されつつあった森林の原状回復と、その自然環境をホテル自体の魅力へと活用するといった、自然環境とのWin-Winの関係を構築した事例もあります。リゾート事業を行う当社グループにとって、自然環境は最も魅力のある財産です。その自然環境に対する私たちの姿勢や取り組みを、今後はより積極的にご説明していきます。

また私たちの生み出す社会価値も多岐にわたります。メディカル事業を通じては、人々の健康長寿や疾病予防に資するだけでなく、社会課題の一つでもある政府の医療費削減にも寄与しています。また生産年齢人口が減少する中で、高品質のホスピタリティやサービスの維持に欠かせない人財については、シニア世代の活用も含めて人財教育に注力しています。またお客様との信頼関係を維持する上で、個人情報の適切な取り扱いには特に重要な経営課題と認識しています。ハード面において厳格なセキュリティ対策を講じることはもちろんのこと、ソフト面においても、社員一人ひとりに対する意識の啓発や教育、個人情報へのアクセス権限を含めた運用ルールの整備・徹底などを図っています。こうした社会的価値につながる取り組みについては、今後、これまでの各ホテル・業種単位ではなくグループ横断プロジェクトとして推進することで、その進捗もしっかりとご報告していきます。

私はコロナ禍の収束後も、インバウンド需要が元のように回復しない可能性もあると考えています。加えて国内市場は人口減少や高齢化社会がさらに進行しており、こうした市場環境を二重苦だと捉える方も多岐にわたるかもしれません。しかし、ピンチに見えても、これもまたチャンスだと私は捉えています。世界を見れば、中国をはじめとする多くの国が高齢化社会に突入していきます。高齢化先進国であるこの日本で、健康に余暇を楽しめるお客様に向けて確立した当社グループのビジネスモデルを世界に向けて発信し、海外におけるさまざまな業種のパートナーとの連携を模索しながら、会員の皆様に喜ばれるグローバル展開を研究していきます。そして、人々とともにより豊かで幸福な社会を実現するため、「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これからも続けていきます。

2021年6月

代表取締役社長(COO)

伏見 有貴

自然との共生



四季折々の表情が楽しめる日本庭園を中心としたつくりの「エクシブ鳥羽別邸」。



森林の手前にある黄緑色が孟宗竹で、奥がウバメガシの純林。ウバメガシの状態が悪化し、数年を経て竹も枯れて倒れていました。



孟宗竹を取り除いた後の様子。日光を浴びて新芽が出始め、森林の再生が始まっています。

投資家FAQ

Q

2020年度は、コロナ禍でもホテル・メディカルの会員権販売は好調で
会員制施設の稼働回復も比較的早く進みました。この要因をどう考えていますか？

A

会員制ホテルは、ソーシャルディスタンスの保ちやすさや
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くつろげる場、非日常的な
空間での解放感など、さまざまなニーズからご利用いた
だいています。またこうしたコロナ禍での再評価が会員

権の販売においてもご紹介件数の増加につながっている
と考えます。高精度検診も、「密」を避けられ感染の不安
の少ない検診専門施設での受診ニーズや、生活習慣病予
防等の健康意識のさらなる向上から、会員制倶楽部サー
ビスへの需要が高まったと分析しています。

Q

2021年度は、営業利益、経常利益ともに大幅減益予想ですが、
予想の前提を教えてください。

A

2020年度は、9月の「横浜ベイコート倶楽部 ホテル&スパ
リゾート」の開業により発売当初(2017年度)から繰り延べ
られてきた不動産収益の実現効果がありましたが、2021
年度にはそれがありません。また2021年度に販売を開始す
る「サンクチュアリコート高山」の不動産収益は開業時まで

繰り延べられるため、2021年度には減益要素となります。
こうした不動産収益の繰り延べの影響で約100億円の減
益要因となるほか、2021年度に導入した収益認識基準の
変更も減益要因となりますが、会計上の要素を除いた実力
ベースでは、売上・利益ともに大きく拡大する見込みです。

Q

中期経営計画「Connect 50」ローリングプランにおける数値目標は、
ローリング前との比較でどう変わっていますか？

A

当初計画では一般向けホテルのホテルトラスティや、シニ
ア向け施設の積極展開による収益増を織り込んで最終年
度(2022年度)の営業利益を240億円としていましたが、
コロナ後の需要の不透明感から、ローリングプランでは一

般向け事業の収益増は織り込まず、収益認識基準の変更
による影響も加味して最終年度(2023年度)の営業利益
目標を200億円に変更いたしました。

Q

対象マーケットの規模や
成長余地についてどのように見えていますか？

A

メインのターゲット層として考える金融資産を1億円以
上お持ちの方々は、各種公表データによると国内でも増
加傾向にあります。したがって当社マーケットの開拓余
地は広がっており、会員の分布状況から見ると、特に関
東地域において大きいと考えています。今後、アフターコ

ロナを見据えた新たな国内展開やメディカル事業を活用
したサービスラインナップの充実、海外富裕層に向けた
ツーリズム関連の商品、国内の会員様が海外でご利用に
なれるサービスの提携など、さまざまな形で成長施策を
展開していきます。

Q

中心となる会員の属性や
最近の変化について教えてください。

A

当社の会員様は、中堅企業のオーナー層やご自身で事業
を営まれている方が多く、年齢層としては60代の方が中
心となっています。入会時のご年齢は50代前半あたりが
中心ですが、近年は比較の入会年齢が若い傾向の「ベイ
コート倶楽部」の会員数が増えており、やや若年層の方

向へも裾野が広がってきています。また、法人としてのご
入会も増加しており、従業員向け福利厚生としての利用
ニーズも増えています。ご紹介による契約が多く、2020
年度も紹介件数は増加しましたが、加えてデジタルを活
用した契約も増えてきています。

Q PL(損益計算書)科目以外に重視している指標を教えてください。

A 会員権販売においては契約高、ホテル運営・シニア施設の運営においては稼働率・入居率などが重要指標ですが、中長期視点では、会員数の推移や会員増加数も重視しています。加えて、複数種類の会員権の購入、サプリ等の物販購入やシニア施設への入居など、会員の方々によ

り幅広く、より長く当社グループのサービスをご利用いただき、お一人あたりのご利用総額を高めていくことも当社グループの価値向上につながると考えています。

Q 新商品「サンクチュアリコート高山」の特徴を教えてください。今回、50年の期限付き商品とした理由はどのようなものですか？

A 昨今、体験型や、お部屋・施設内でゆっくりされる滞在型を好まれる方が増えてきています。サンクチュアリコートは、滞在自体が旅の目的となるホテルとして、その場所ならではの滞在体験を通じて今までにない特別なホテルステイを提供することを目指しています。高山は、美術館の併設によってホテル滞在を楽しめる「アートギャラリー

リゾート」になります。また今回導入した、フローティング(宿泊日より1カ月前からの予約)利用時において権利泊数を消化しない仕組み(所有施設に限る)や、期間が50年間と有限であることで、法人向けの利用・所有ニーズにも対応する商品となっています。

Q 2021年度からの収益認識基準変更の影響を教えてください。

A 従来、販売時に一括計上していたハイメディック会員権の登録料が、2021年度以降は一定期間(8年間)で償却して売上計上(残りは前受金として貸借対照表に計上)されます。当該年度の登録料は、販売時から8年間遡った過去の販売分を加味して再計算されるため、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ります。ハイメディックの会員権販売

は右肩上がりで成長してきているため、「過去8年平均」が計上される2021年度に一旦は数値上マイナス影響を受けますが、その後は分割計上となることで収益の安定性は向上し、過去の販売も右肩上がりであることから当面増益基調が続くこととなります。なお、シニア施設の入居金の計上等にも一部影響がありますが、金額的に大きな影響ではありません。

Q 2020年度の減損損失の内容と要因を教えてください。また、資産の減損ルールはどのようになっていますか？

A パンデミックによって国際的な人の往来制限でインバウンドが消滅し、国内でも不要不急の外出自粛が要請されたことから、一般向けホテル事業は大きな影響を受けました。今後の需要見通しも不透明な状況を踏まえ、収益性の低下した一般向けホテルについて「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき将来の回収可能性を見直し、

2020年度第4四半期に計220億円(うちハワイ1カ所で114億円、東京、名古屋などの国内15カ所で106億円)の減損損失を計上しました。基本的には、2期連続赤字や地価の大幅な下落、または経営環境の著しい悪化が見られる状態において減損の兆候を認識することとしています。

中期経営計画「Connect 50」の環境変化に基づく

■ 「Connect 50」の基本戦略

当社グループでは、2018年度からの5カ年中期経営計画『Connect 50 ～ご一緒します、いい人生～』で、①グループブランドの強化・浸透、②働き方改革による劇的な生産性の

向上、③より安定的な事業ポートフォリオの実現、を基本戦略に据え、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になることを目指してきました。

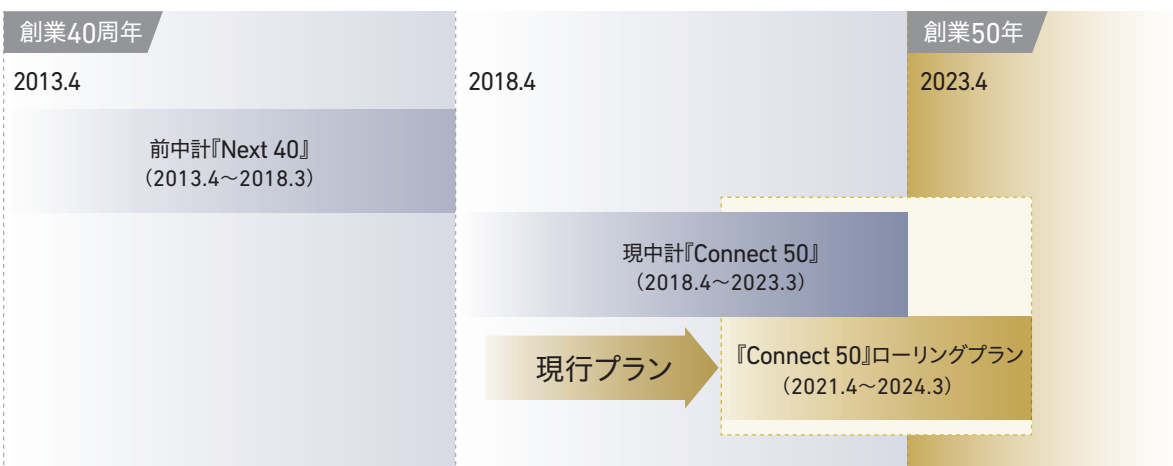
■ 2018年度～2020年度までの進捗

2020年度までの3年間では、当初計画通りに「ザ・カハラクラブ ハワイ」の会員権の販売や「ザ・カハラ・ホテル&リゾート」ブランド新拠点の開業等を着実に実現したほか、メディカルでの会員権の販売も順調に推移してきました。コロナ禍でも会員制リゾートホテル等の利用は堅調に推移し、改めて会員制ビジネスの強みを再認識しています。また、新たに導入した「RTTGポイントクラブ」には約7万人(2021年3月時点)の会員様にご入会いただき、グループ内連携も強化されシナジー効果も創出され始めています。デジタル改革はコロナ禍

を機にスピードを加速しており、ITを活用したお客様との接点の充実やスマートチェックインなどの非接触型サービスの拡充など、効率化の実現とともに新たな社会ニーズにも応えられる施策を推進することで、当初の想定以上に事業基盤が強化されています。

コロナ禍による影響で業績面では差異が生じたものの、事業の枠組みを超えて医療・健康関連事業のノウハウを活用するなど、お客様やグループ社員の安心・安全の実現のための施策は着実に進展しました。

本ローリングプランは、現中計『Connect 50』の4年目より、3カ年を想定



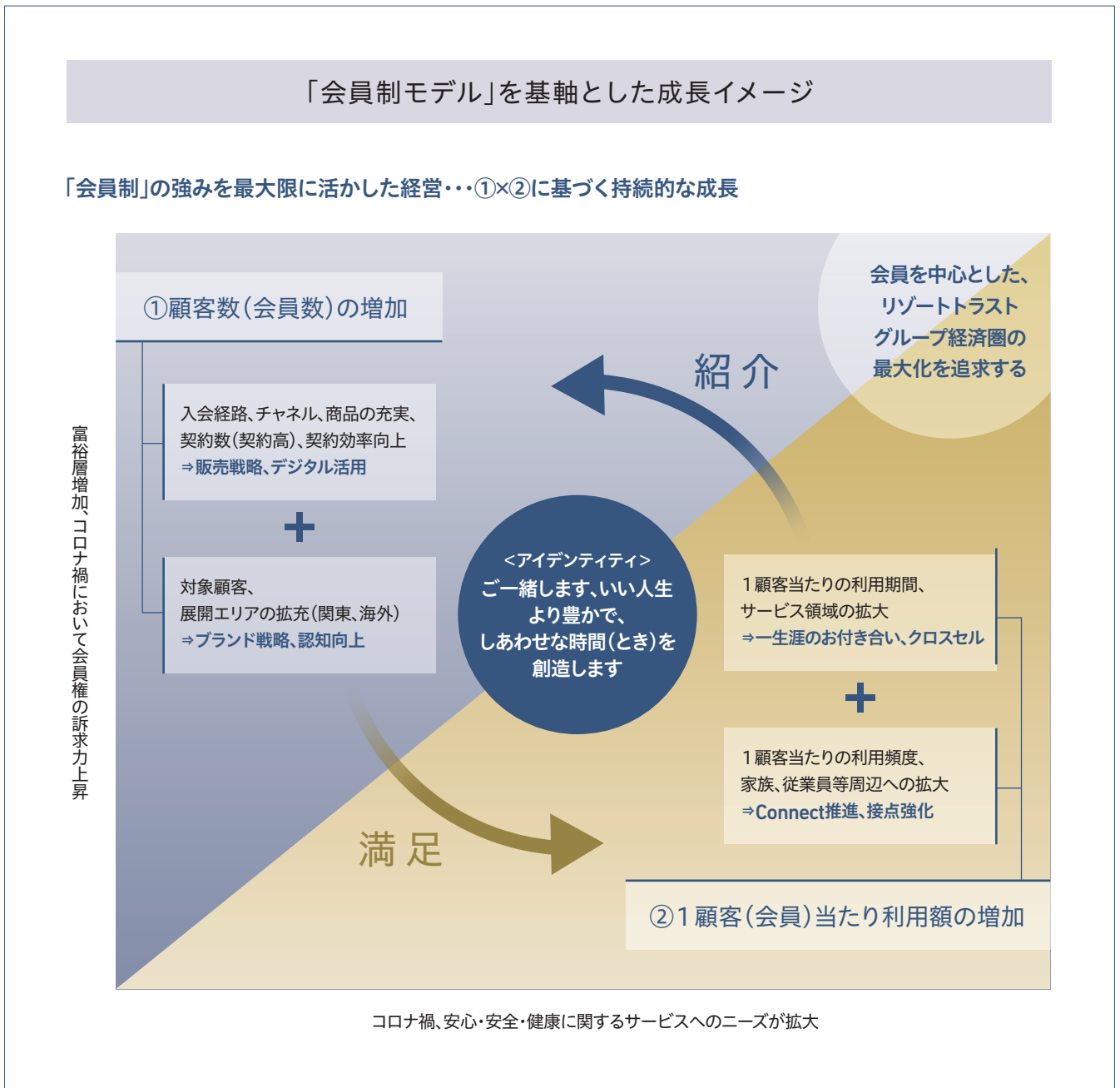
修正(ローリングプラン) 2021年5月14日公表

■ コロナ禍による環境認識の変化

一方で、2019年度第4四半期に始まった新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大の影響により、一般向けホテル事業を中心に大きな影響を受けるなど、事業環境が大きく変容しています。

インバウンドやビジネスの減少といった一般向けホテルの需要は減退し、シニア層を中心に外出自粛が続く事業リスクはあるものの、非接触や安心・安全への意識の高まりから、ホテル会員権や会員制検診などの会員制サービスに対する

需要拡大は新たな事業機会と捉えています。アフターコロナ期においても、テレワークの普及等で一般向けホテルの需給ギャップは続くものと想定していますが、「会員制モデル」を循環させ、新商品の導入やグループのサービスを拡充・進化させることで、持続的成長を実現できると考えます。特に、市場が拡大基調にあるメディカル事業ではサービス領域をさらに拡張するチャンスがあると期待しています。



■ 数値目標の修正

中計の基本戦略は大きく変更しないものの、2021年に入ってもコロナ禍の収束見通しが不透明な中で、会員制ホテルの開発スケジュールの後ろ倒し、一般ホテル等の一般顧客向け事業展開と収益想定の見直しに加え、2021年4月より適用される収益認識基準の変更による影響等を踏まえ、中期経営計画を

2023年度までにローリング(1年後ろ倒し)することを決定しました。最終年度となる2023年度の数値目標も当初計画から修正となりますが、創業 50 周年として、過去最高水準の売上・利益を見込み、株主の皆様への配当についても配当性向40%を目安に、過去最高の配当額での還元を目指します。

■ローリング中計ならびに2018年公表当時の計画

(億円)

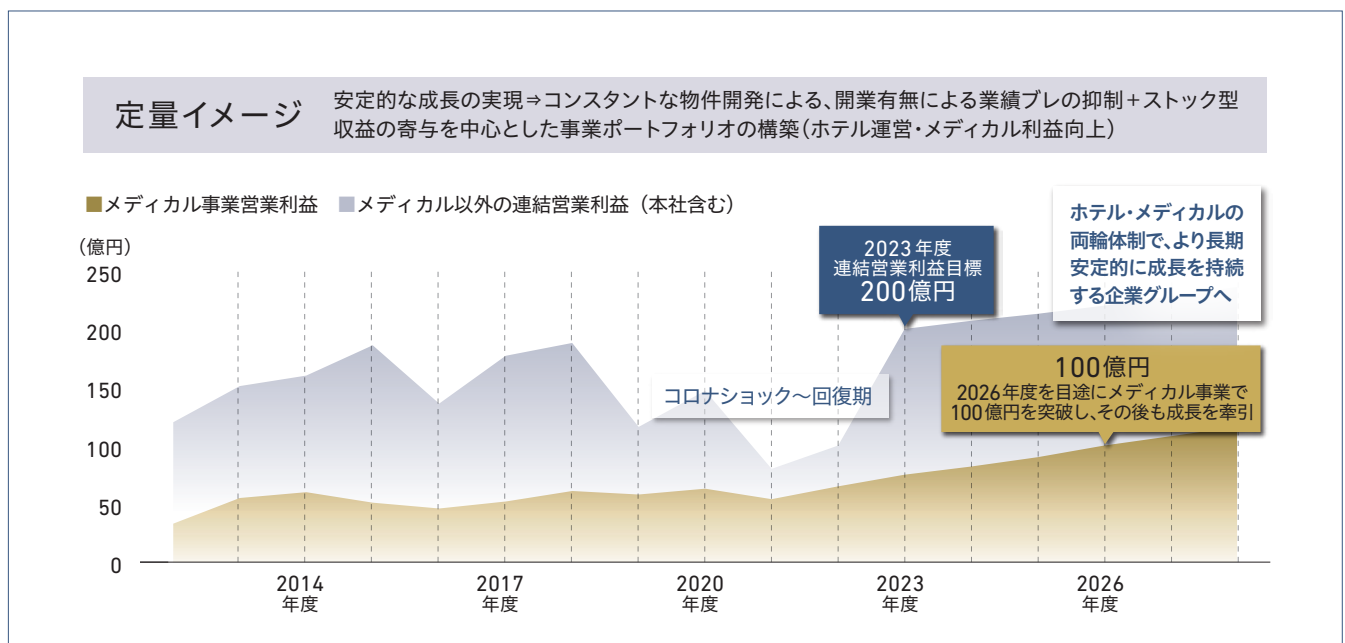
	2021年3月期	2024年3月期	参考 (2018年公表時 最終年度:2023年3月期)
	(現中計3年目)	(ローリング中計最終年度)	
売上高	1,675	1,900	2,100
営業利益	147	200	240
経常利益	176	200	240
親会社株主に帰属する当期純利益(損失)	△ 102	130	160

■ グループ戦略の方向性

今後は、会員制ビジネスの基本に立ち返り、会員制の強みを活かしたグループ施策を展開すると同時に、中長期でのサステナブルなグループ経営の実現に取り組んでいきます。2021年度からの3年間で中部、関西、関東それぞれで販売物件を拡充しますが、販売計画に対応したコンスタントな開発ペースを維持しつつ、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スティネーションホテルの展開を目指します。2023年度には、高山(岐阜県)に「サンクチュアリコート高山 アートギャラリーリゾート」を開業する計画ですが、以降は継続して会員制ホテルが開業することで、業

績のボラティリティを抑制することも企図しています。

メディカル事業はコロナ禍においてもほぼ影響を受けない安定した事業であり、またグループのクロスセルを推進する重要な柱となっています。好調を維持するハイメディック事業については、2024年以降に、関西・関東にてそれぞれ開業を計画しています。その後は2026年度を目途に、メディカル事業の営業利益で100億円超を達成し、ホテル・メディカルの両輪体制で、より長期安定的に成長するグループを目指します。



2021年4月、リゾートトラストグループでは
グループ共通のアイデンティティを掲げました。

リゾートトラストグループ 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^{とき}時間を創造します

当社グループは、コロナ禍においてお客様に寄り添い、また支えていただく中で、グループの存在意義を改めて確認することができました。また、「会員制らしさ」に重点を置き、「余暇」や「健康」に広がる需要に応える中で築いたお客様との信頼関係が、事業の価値創造の源泉であることを再認識しました。

このような時だからこそ、改めてリゾートトラストグループ統一の自己像を認識した上で、これからもお客様に寄り添い、一生涯お付き合いしていただける企業グループを目指すため、また、グループ一丸となって『Connect 50』の遂行に向け次のステージへと進むために、グループ アイデンティティを宣言することにしました。

■ リゾートトラストグループの事業領域について

リゾートトラストグループの事業領域は、人生(=時間)そのものであると認識しています。

「余暇」の分野では、会員制リゾートホテル事業のリーディングカンパニーとして、会員制ホテルから一般ラグジュアリーホテルに至るまで、国内、海外でのホテル経営を拡大しています。

「健康」の分野では、会員制総合メディカル倶楽部における検診関連サービスや一般向けの健診施設の運営支援をコアとする「メディカル事業」、アクティブシニア向けの住宅や、介護付きの高齢者住宅を運営する「シニアライフ事業」をはじめ、早期発見、早期治療を目指した、医療関連サービスの拡大を続けています。

■ リゾートトラストグループの存在意義について

リゾートトラストグループの存在意義は、余暇と健康に関わるさまざまな社会的課題について、当社グループの余暇と健康のサービスを融合させて新たな価値を創出することで解決し、当社グループに関わる全ての人々の豊かさと幸福を追求することにあると考えています。(Happy-Happy の関係)

これからも、常にお客様とともに、次代の変化を捉えながら、商品・サービスを協創する企業グループとして、サステナブルな経営を続け、企業価値向上に努めます。

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。48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お付き合いしたいグループ」へと進化してまいります。

社会関係資本、事業資本

- 18.6万人の会員基盤
- 運営ホテル数:49施設
- ビジネスパートナー、地域社会との協働・連携

人的資本 社員／ガバナンス体制

- グループ従業員数:8,123名(連結・正社員)
- 独立社外取締役:6名(うち、女性独立社外取締役2名)

知的資本 DX／データ／ノウハウ／ブランド

- ホテル、施設のスマート化
- 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

自然資本 豊かな自然環境

- 自然とリゾート施設との共存

財務資本 収益モデル／財務基盤

- 会員制:安定収益と早期の投資回収
- 総資産:4,072億円
- 純資産:1,207億円
- 長期預り保証金:1,039億円
※会員からの無利息の預り資金
- 現金及び現金同等物 527億円
- コミットメントライン契約 850億円
(2021年3月末時点)

お取引先

長期的な価値を
協創する会員基盤

安定した
財務基盤

会員制
ならではの
サービス品質、
人財基盤

価値創造の源泉(詳細はP20)

会員権

ホテル

シニア
ライフ

事業ドメインとグループシナジーの追求

従業員

株主、
投資家

リゾートトラストグループ 経営理念
リゾートトラストグループ アイデンティティ

リゾートトラストが 認識する 社会・環境課題

- 気候変動・CO₂排出
- 省エネルギー
- 環境保全
- 水資源(水リスク)・森林資源
- 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
- 多様化
- 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&インクルージョン

地域社会

蓄積された
ノウハウ、信頼の
ブランドカ

その他・
新規

メディカル

お客様

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
- 感染防止対策のもと、安心した「リラクゼーション空間」の提供

医療研究・事業支援

- 医療機関の運営支援20施設(2020年6月現在)
- 低侵襲がん治療機器の普及(2019年治験開始)
- 一般向け健診数の拡大、エイジングケア商品、サプリメントの開発
- コロナ感染予防商品の開発・販売
- コロナ相談窓口開設

産学連携事業の推進、寄付講座の開設

- 京都大学医学部附属病院
- 東京大学医学部附属病院
- 働く女性の健康・活躍を推進(フェムテック事業)
- グループ会員への医療情報提供

介護施設、サービス付き高齢者向け住宅の充実

経済価値創出

中期経営計画「Connect 50」

ローリングプラン2024年3月期目標

売上高:1,900億円 営業利益:200億円

配当性向:40%(目安) ROE:10%(目安)

会員基盤

- 既存会員の紹介を中心とした継続的な増加
※過去10年平均グループ会員数増加率:約3%

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(DX)による生産性向上
- 健康経営
- ダイバーシティの推進

価値創造の源泉

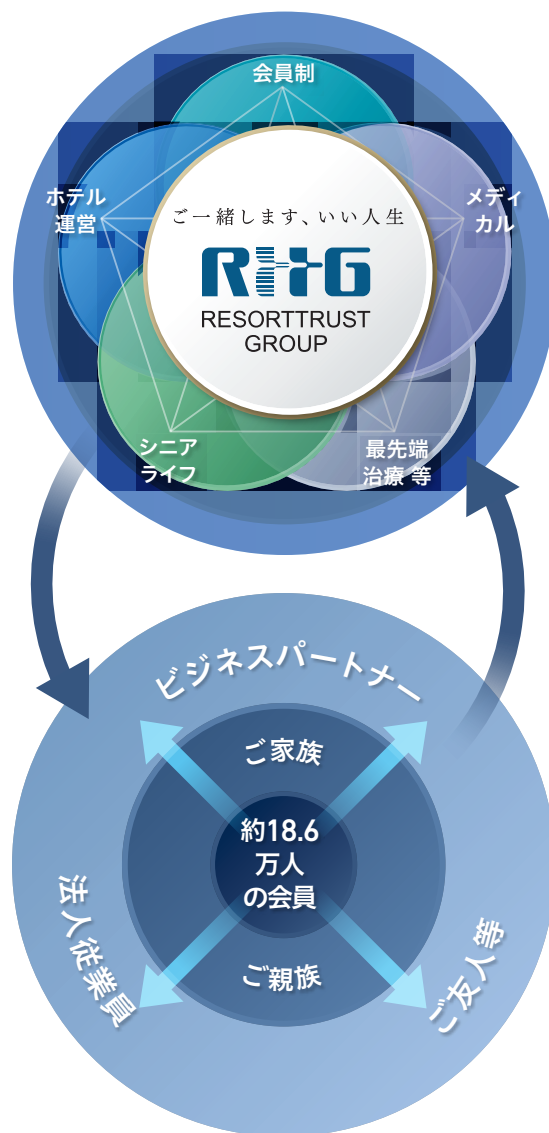
18万人を超える会員基盤、ホスピタリティ精神を実現する人財基盤とその提供の場であるホテルやメディカル資産、持続的成長に不可欠な強固な財務基盤、そしてリゾート事業を展開する上でかけがえのない財産である自然環境は、リゾートトラストグループの価値創造の源泉です。

■ 会員・顧客

当社は約18.6万人の会員基盤をコア・コンピタンスとしています。会員制という期間の長いサービスの仕組みを提供する中で、お客様の人生と長く寄り添い、深く関わりを持たせていただくことによって、多様なニーズを取り込み、より質の高いサービスの提供や、新たな事業の開拓に努めてきました。1990年代には、会員の皆様のご要望に応じて、リゾート地での、PETを用いた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を開始しました。また2010年代には、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生かし、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に本格参入してきました。リゾートトラストは、新たな事業機会や原資となる利益を享受しながら、会員様をパートナーとして、ともに価値を創造していくところに強みがあります。

会員制という仕組みは、会員様本人だけがご利用者かという、必ずしもそうではありません。特にホテルの会員様においては、持ち分に応じたオーナーとしての権利のもと、ご自身のご親族やご友人、大切なゲストの方々に多くご利用いただいています。ゲストの方々のご利用時の満足度は、紹介したオーナーの所有満足度に直結し、また、ゲストの方々ご自身での所有を志向される動機にもつながります。検診事業においても、ハイメディック検診を頂点として、エグゼクティブ向けの人間ドックや、法人従業員の方向けの一般健診など、幅広く社会のニーズに応えるラインナップを拡充しています。

こうした形で、会員様を中心に数百万人に上るお客様によってつながる価値の連鎖が、会員制事業の浸透や世の中への提供価値の拡がり、当社グループの今後のさらなる成長に向けた原資となっています。



会員・顧客の構造(イメージ)



ラグーナハイコート倶楽部 ホテル&スパリゾート エントランスロビー

■ 人財、知財(DX)

当社のお客様が事業にご満足いただくことができる理由には、これまでの数十年間の運営においていただいた、多くの会員様からのお褒めの言葉や時に厳しいご指摘など、お声の一つひとつを無駄にせず、大切に積み重ねてきたことで培ったホスピタリティサービスがあります。また、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」を育成する「プレジャープログラム」は、現在22施設、22名のブランドアンバサダーを中心に社員のブランド体験を強化しています。こうした取り組みや、蓄積された独自のノウハウは、信頼のブランド力となっており、競争優位性につながっています。

当社グループが持続的成長を果たしていく上での原資である人財に対しては、ダイバーシティ、教育と評価、デジタル戦略の3要素を通じて、働き方改革を推進しながら職場環境の改善にも継続的に取り組み、従業員満足度の向上にも尽力しています。入社時からの教育や研修システムを通じて「ブランド社員」を育成しつつ、成果に対する正しい評価と処遇を実践するため、管理職への360度評価のテスト導入など、評価や処遇体系の見直しを進めています。また余暇・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生かし、ダイバーシティの拡充にも積極的に取り組んでいます。

デジタル戦略においては、営業活動やバックオフィス業務など、社内業務のデジタル機能を拡充することで、成約件数や利用者数の増加やムリ・ムダを省き、お客様との接点を増やすと同時に、働き方改革を進めています。お客様向けには、スマートフォンアプリを通じたホテル予約、ホームページでのチャットボットなどの導入に加え、一部施設ではお客様のご来館を通知する車番認識システムやスマートチェックイン・チェックアウトを導入して利便性の向上を図っています。

PROGRAM OF PLEASURE プレジャープログラム

8つの人財開発プログラムから構成されており、社員のブランド体験を強化します。

タレント開発

- MK2/OKR** (Innovative Challenge): 挑戦の機会 組織改革
- TRUST**: ホスピタリティ 教育
- BRAND**: ブランド 教育
- LEAD**: OJT 体系

組織改革

- CXM** (Customer Experience Management): 顧客体験の管理
- AWARD**: 表彰
- EVALUATION**: 評価
- HRDEC** (Human Resource Development): HRテック

東京ベイコート倶楽部
ブランドアンバサダー

各施設において選任されているブランドアンバサダーを中心にお客様の喜びのために、日々活動しています。



価値創造の源泉



■ 資産（施設、ノウハウ、ネットワーク）

リゾートトラストが展開する国内数十カ所のホテル・リゾート施設は、「ハイセンス・ハイクオリティ」という創業からの理念のもと、細部までこだわり抜いた圧倒的な高品質さと、訪れる方々に非日常を味わっていただくための創造性を、妥協することなく常に追求し続けています。また、地域の観光資源としての役割に加え、地産地消や食育の推進、雇用施策も合わせ、地域の活性化に資することを重視し、自治体の担当者や地域の人々との対話を大切にしつつ開発を続けてきました。

これまでの施設展開においても、それぞれに固有のコンセプトを考案してきましたが、2021年以降の新規ホテル開発においては、施設ごとの特色や地域とのつながりをより一層強いものにしていき、滞在自体が旅の目的となるデスティネーションホテルの実現に向けて取り組んでいきます。中部、関西、関東それぞれで販売物件を拡充する予定ですが、まずは中部の物件として、岐阜県高山市において、美術館を併設する新しい試みのホテルを創造します。

メディカル事業においても、PET検査装置を日本で初めて検診に導入するなど、画期的な検診プログラムは世界的にも高い評価を受けているほか、大学との産学連携事業を通して進めている第一線の研究成果を基に、常に最先端の内容を検診に取り込むような事業モデルを確立しました。早期発見→早期治療→健康寿命の延伸という課題解決に向け、社会的意義の大きなものとなっています。また、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治験を開始した、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)は、「がんで大切な人を亡くさない社会を目指して」という当社グループの想いを表すプロジェクトとして、将来、がん治療法として確立することを目指しています。

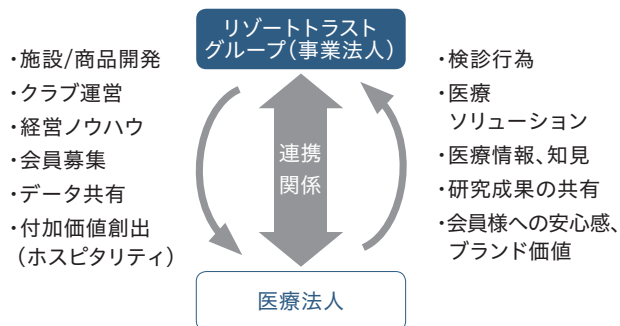


ザ・カハラ・ホテル&リゾート 横浜



サンクチュアリコート高山 アートギャラリーリゾート

医療機関とのパートナーシップ



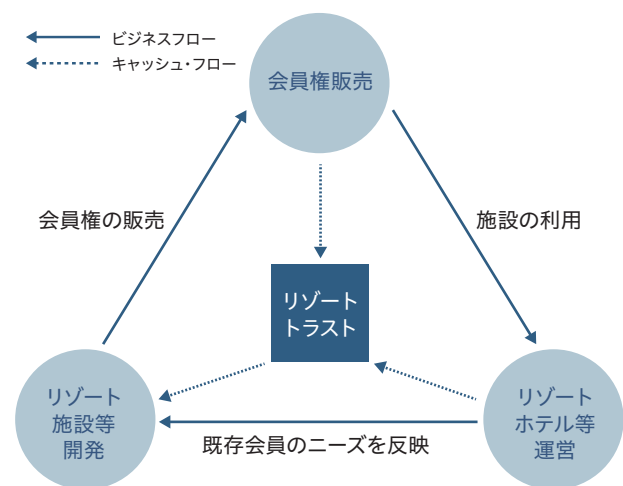


エクシブ鳥羽別邸

■ 財務資本

会員様との強固な顧客基盤をベースとした当社独自のビジネスモデルは、盤石な財務資本につながっています。主軸の分譲型会員制ホテルは、着工と同時に会員権販売を開始し、開業までにほぼ投資額を回収できる短期の回収モデルを実現しているほか、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を生み出しています。また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るなど、保証金返還に伴う財務リスクも少ない、健全な財務体質を実現しています。2020年度、コロナ禍の中でも会員制事業は堅調であり、営業キャッシュ・フローは200億円を超える実績となったほか、手元流動性を確保すべく実行した長期借入金や、以前より震災用や買取用も含めたコミットメントライン契約があり、事業のリスクや投資等に備えた資金も潤沢に確保できています。

基本的なビジネスフロー



■ 環境(植林、調達、水関連)

山、川、海などの豊かな自然や生態系は、リゾート事業を行う私たちにとって最も魅力のあるかけがえない財産です。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。私たちは、会員制リゾート事業をはじめとする企業行動が、地球環境にさまざまな影響を与えていることを認識した上で、美しい自然の風景をいつまでも保つために、地球温暖化や環境汚染の防止、水資源を含む環境資源の持続的利用など、環境との調和を図り、自然との共生に努めながら、社会や地球環境への貢献に取り組んでいます。例えば「エクシブ六甲 サンクチュアリ・ヴィラ」の建設に当たっては、もともと貸別荘や保養

所などが長年使われずに放置されていた場所を敷地とし、その土地を再利用しながら、六甲の自然を守り再生する計画を神戸市と環境省に提案して自然との共存が実現しました。その過程では既存森林の手入れや植樹を施し、生物保全なども踏まえて、六甲の森を再生しており、開業後も「おりがみアクション」を実施するなど、生物多様性の大切さを伝える活動を実施しています。



エクシブ六甲 サンクチュアリ・ヴィラ

特集
01

ウィズコロナ時代の取り組み

皆様の「健康」と「安全」をお守りし、
最高のおもてなしをすることは私たちの使命です。

コロナ禍における当社グループの事業活動にあたっては、メディカル事業を幅広く展開する中で構築した、グループの医療に関する知見やネットワークが独自の強みとして発揮されています。また、これまで課題でも

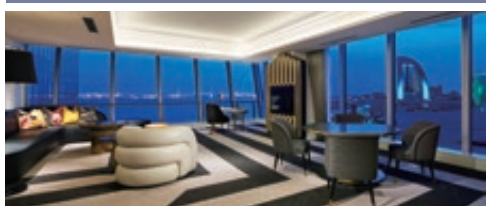
あったデジタルの活用にも注力することで、感染拡大に伴う事業リスクに対応し、同時に「会員制の強みをより一層強化するための機会」ともすべくさまざまな取り組みを行っています。

メディカルネットワークの活用



当社グループでは、グループ連携医療機関「日本橋室町三井タワー ミッドタウンクリニック」副院長・反頭裕一郎医師の指導・監修のもと、「ベイコート倶楽部」「エクンプ」等リゾートホテルや事業所の衛生管理を強化し、「安心」「安全」を追求した感染予防対策を徹底しています。また、リゾートトラストグループ会員様向けに医療に関する臨時電話相談窓口を開設。日々のご心配ごとへのサポートにも努めています。

ホテルでの感染予防策の徹底



安心してご滞在いただくために、ホテル内の公共スペースは3時間に1度消毒巡回しているほか、入館される全てのお客様に手の消毒と検温をお願いしています。飛沫感染予防のためフロントカウンターにアクリルボードを設置し、スマートチェックイン・チェックアウトやお部屋に朝食・夕食を届けるインルームダイニングを実施するなど、館内で人との接触機会を減らすことで感染リスクの最小化を図っています。

レストランにおいては、ストリーマ空気清浄機によるウイルス対策を実施しています。また、お席の配置は一定の距離を確保しているほか、ご利用ごとに椅子・テーブルを除菌剤で丁寧に拭き上げるほか、グアノウイルス抗体を配合したウイルス不活化のための空間対策商品「V BLOCK Air」で室内におけるウイルス対策を実施しています。

デジタル活用による営業活動、接点強化



営業活動においては、ご興味をお持ちのお客様へベストなタイミングでご提案をするための、メールマガジン等を活用したマーケティング手法にも注力しています。

2020年度には上記による契約高が36億円(2019年度から約20億円増加)という著しい効果が出ており、今後さらに強化することで、中計ローリングプランの最終年度2023年度には、80億円を目標(2020年度対比200%)としています。

また、お客様へのご訪問によるご利用案内の機会が減少する中、RTTGアプリのほか、新たに導入したLINEアプリを介して、お客様へのご案内やコミュニケーションの拡充を図っています。

個人のオーナー様のみならず、法人会員の従業員の方々にも直接情報をご提供することで、施設のご利用の下支え効果も出てきています。

<2021.3末時点導入実績>RTTGアプリ:グループ会員様約7万人、LINEアプリ:個人会員様・法人従業員様 各約4万件

メディカル事業の価値創造

「がんで大切な人を亡くさない社会を目指して」
その想いを胸に、人生100年時代の健康長寿の実現に取り組んでいます。

健康寿命の延伸に向けて

当社グループは、「ハイメディック山中湖コース」で世界に先駆けてがん検診にPETを導入し、その後の国内におけるPET普及とがん発見率の向上に大きく貢献してきましたが、その取り組みは、東京大学医学部附属病院や京都大学医学部附属病院との共同研究や、BNCTの国立がん研究センターにおける治験の推進など、今も続いています。がん高精度検診やがん治

療に加えて、人生100年時代の健康長寿のために、「ハイメディック東京日本橋コース」での介護予防検診の導入や、シニアレジデンスでのリハビリ、サプリメントや健康食品の開発を手がけているほか、ハイメディック検診での脳MRIデータを解析し、アルツハイマー検診への有効活用を図っています。

●「未来医療国際拠点」にグランドハイメディック検診拠点を開設へ

再生医療をベースにゲノム医療、AI、IoTの活用などの最先端医療を提供する医療機関や開発企業等が集結する国内初「未来医療国際拠点」(2024年春・大阪・中之島オープン予定)に、グランドハイメディック倶楽部の検診拠点を開設します。そこでは企業健診や人間ドックなどを行う一般健診クリニックの併設も検討しています。

●がんの早期発見 マイクロRNA検出技術の実用化に向けて共同研究を開始

当社グループが運営支援する医療法人社団ミッドタウンクリニックおよびハイメディックは、株式会社東芝が開発した血液中のマイクロRNAを使ったがん検出技術の実証を行うための共同研究契約を2021年3月に締結。この技術は研究開発レベルで、13種類のがんの患者と健常者を短時間に高い精度で網羅的に識別できることが確認されており、「ハイメディック東京日本橋コース」で他のがん検診と組み合わせる共同研究の検証を行う予定です。

●遠隔画像診断リソースを強化

2021年3月には、遠隔画像診断支援サービスを展開する株式会社ダイヤメディカルネットをグループ会社化。遠隔画像診断支援サービスを業界第2位の事業規模に拡大するとともに、連携医療機関における読影体制を強化しました。

働く女性の健康を支える

お客様のより豊かな人生の実現、社会課題の解決とともに、グループ全従業員の半数近くを占める女性の健康に取り組むことで、健康経営の質を高めると同時に女性の活躍を推進します。女性特有の健康課題をテクノロジーで解決して支援するフェムテック市場は、

全世界で約5.5兆円の市場規模があると予測されており、当社グループでは婦人科専門医監修の下、2021年秋に、女性向け新ブランドの立ち上げを予定しています。



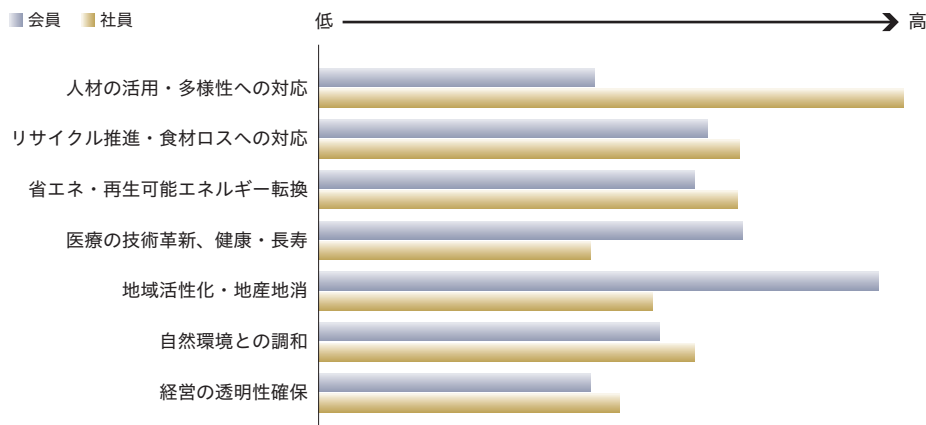
サステナビリティへの取り組み

リゾートトラストグループは、大切なパートナーであるお客様の「いい人生」の実現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。当社グループでは、持続可能な事業と社会の発展のために、サステナビリティを本格的に推進する組織の設置を視野に、グループ横断プロジェクトを立ち上げ、グループのマテリアリティ（重要課題）や優先順位の特定に向けてステークホルダーアンケート調査を実施したほか、中期経営計画におけるKPIの検討ならびに実効性の評価・検証に向けた取り組みを進めています。

当社グループのESGを重視した経営は、「MSCI日本株女性活躍指数」構成銘柄にも継続して選定されるなど、外部機関からも評価をされています。今後もより一層グループの力を結集して、「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推進していきます。

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。右記の結果を踏まえ、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。

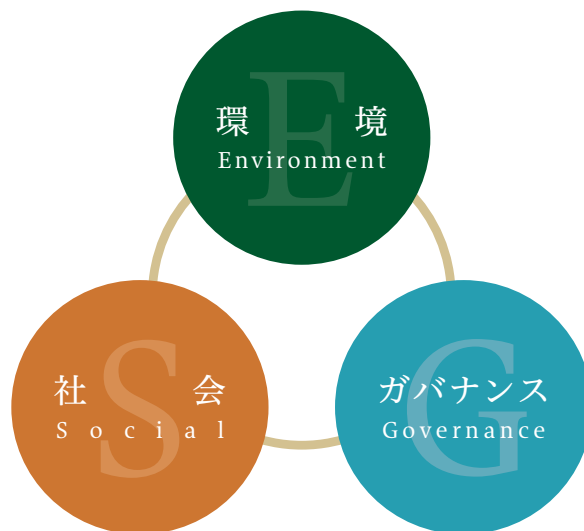


基本的な考え方

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のために、当社グループが重要と考えるサステナビリティに関する課題を共通認識として共有し、「グループ経営理念」の下、中期経営計画の基本戦略の中で取り組んでいきます。

中期経営計画「Connect 50」における環境認識(社会的ニーズ)

- 新たな生活様式において求められる価値観を先取りした、時間や空間、リラクゼーションの提供
- 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



環境

リゾート事業を行う私たちにとって、美しい自然は、最も魅力のあるかけがえのない財産です。事業を継続的に行う上で、自然環境との調和を図り生態系を保全することは、当社の企業としての使命であると捉えています。美しい自然環境をいつまでも守り続けるために、事業活動を通じて、環境負荷の低減、省エネルギー・省資源、リサイクルの促進、環境汚染の防止、水資源の保全等の取り組みを進めています。

環境マネジメント

私たちの暮らしや経済活動は、地球の有限な資源を活用しています。この限りある資源を次世代や、未来の世代に残すことは、私たちの責務です。温室効果ガスの排出量を減らす、資源の循環型利用を進める、生態系への負荷を減らすなど、自然資本の劣化を食い止めることはもとより、生物多様性が保全された地球の実現に向け、リゾートトラストグループは2005年に制定した環境方針に則った事業活動を日々行っています。

具体的には、事業所ごとに環境保全と事業活動に好循環を生む「環境経営」を推進し、SDGsプロジェクトと各事業部門が連携しながら、サステナビリティ活動に関する情報の収集や共有を図ることで、グループ一体での環境保全活動を推進しています。新入社員教育向けの「環境経営」講座や、事業所単位で環境トラブルに備えた緊急事態対応訓練の実施などを通じて、「気づきの文化」を根付かせることで、社員一人ひとりが環境課題を含めたさまざまな問題を自分事として捉え、自主的な活動を行うことを推進しています。

気候変動への取り組み

気候変動への取り組みとして、再生可能で自然に優しいクリーンエネルギーである太陽光や、水力による発電を行っています。「グランディ那須白河ゴルフクラブ」の隣接地に位置する「リゾートトラスト メガソーラー那須白河」は、一般的な住宅用ソーラー発電設備の発電出力の500倍(約2,000kW)に相当します。電気自動車用の非常用充電設備を設け、災害時の救助車輦向けの電力供給にも対応可能としています。



循環型社会の実現と汚染防止

限りある地球資源を有効活用して循環型社会を実現するために、一部のホテルでレインフォレスト・アライアンス認証農園産コーヒー豆を使用するなど、熱帯雨林の自然保護や労働者の手助けにつながる商品を採用しています。また、地球環境に配慮した低公害車(エコカー)を営業車とすることで、汚染防止にも取り組んでいます。



水資源の保全

リゾートトラストでは、生命の存在に不可欠な水資源の循環・保全に向けて、日本国内のゴルフ場としては初めて、周辺環境に影響を出さずにグリーンを保てる水循環システム「クローズドシステム」を導入しています。また、プラスチックによる海洋汚染等による深刻な環境課題に対応すべく、全てのホテル・レストランで使用している年間約100万本のストローについては紙製ストローに変更し、プラスチック製ストローの使用を原則禁止としています。



リゾートトラストグループのサステナビリティに対する取り組みについては、当社ウェブサイトにより詳細の情報を掲載しています。あわせてご覧ください。
<https://www.resorttrust.co.jp/csr/>

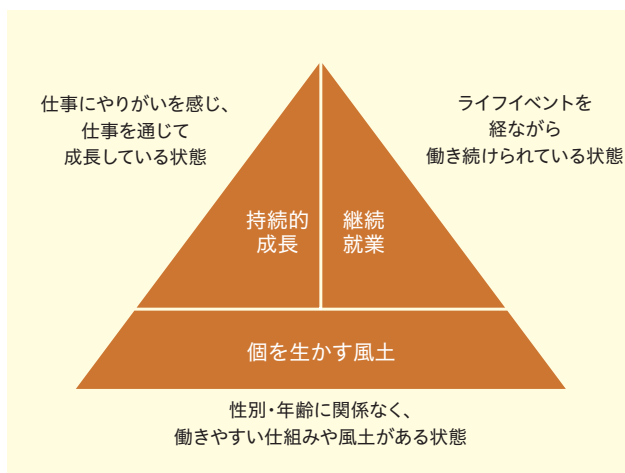
社会

「ホスピタリティ」をグループ共通の強みとする私たちは、余暇、健康、医療に関する最高のサービスを通じてお客様のしなやかな人生に貢献するとともに、社員に対しては多様な人財が活躍できる環境を用意し、お取引先とも良好な関係を構築しています。今後も、リゾートトラストグループの事業活動に関わるステークホルダーの皆様や社会から信頼され、社会全体に貢献できる企業グループであり続けたいと考えています。

イキイキと働ける職場づくり

「エクセレントホスピタリティ」を経営理念に掲げる当社では、お客様の心に永遠に残る、真の感動を提供するために、最大の財産である「人財」に対しても、一人ひとりの成長を支援する機会を提供し、誰もがイキイキと働き、質の高い仕事ができる職場づくりとワークライフバランスの実現に取り組んでいます。グループ全体で性別、年齢、国籍等の視点でダイバーシティを推進する中で、特に全従業員の半数を占める女性の力は、欠かすことのできない大切な経営資源として、女性のキャリア形成の支援にも注力しています。具体的には、女性管理職比率25%以上とする目標を設定し、女性のキャリア促進を推進しており、実力ある女性を積極的に役員にも抜擢していく予定です。また本当の意味のノーマライゼーションとは、障がいがある人も、ない人も、特別に区別されることなく社会生活をともにすることが健全な姿であり、中でも仕事は一人でできるものではないからこそ、それぞれが「できること」で相互に「助け合う」ことが大切と考えます。リゾートトラストグループではこの考えの下、障がい者雇用、さらにはシニアスタッフの活躍など、さまざまな取り組みが実を結んでいます。従業員に対する研修機会に関しては、人権、コンプライアンス、会社理解や人財教育等をテーマに、2020年度には延べ62,701名にeラーニングを実施し、受講率は97%を超えました。また、社員の健康維持・増進に向けて、安全で快適な職場環境の形成、社員の生活習慣の改善、メンタルヘルスケアの充実などの施策を通じて、持続的成長に不可欠な人財の成長に寄与するさまざまな取り組みを推進しています。

■ダイバーシティ推進のあるべき姿



男性育児休業取得率目標



女性管理職比率目標



健康寿命の延伸への貢献

健康寿命や予防医療などへの関心が高まる中、リゾートトラストグループでは病気を未然に防ぐ予防医療や、病気の早期発見、健康維持を目指した検診や人間ドックの提供など、さまざまなメディカルサービスを提供し、社会課題である「健康寿命の延伸」に取り組んでいます。「がんが大切な人を亡くさない社会を目指して」というビジョンを掲げ、がん高精度検診を展開しているほか、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)」の治験を国立がん研究センターにおいてステラファーマ株式会社と共同で開始するなど、新たながん治療の確立を目的とした取り組みも進めています。

「人生100年時代」に寄り添うサービスとしては、介護予防検診やシニアレジデンスでのリハビリテーションサービス、アルツハイマー検診などの提供も行っています。

また、2021年秋に向けて、働く女性の健康を支えるフェムテック事業の一環として、女性向け新ブランドの立ち上げを予定しています。

■がんの高い有効性、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)	● 正常細胞にもダメージ	
皮膚、粘膜悪性腫瘍			● 治療回数がかかる
悪性黒色腫	● 再発がんでも治療できる	● 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	
悪性胸腺中皮腫			● 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
多発肺転移腫瘍			● 1回の照射で十分な治療効果がある
局所再発乳がん			

地域社会への貢献

リゾートトラストグループの事業活動の基本は、「人」とのつながりを何よりも大切とし、スタッフ一人ひとりが地域社会と積極的に関わりを持ち、社会に貢献していくことにあります。会社としての活動だけではなく、地域と関わりを持つ各事業所や各施設がそれぞれ主体的に地域社会への貢献活動を企画・実行しています。また各ホテルでは、その地域で生産された食材を使用する「地産地消」にも力を入れて、フードマイレージの削減や燃料資源の節約、二酸化炭素の排出抑制など、環境負荷の削減を図ると同時に、地域の活性化にも貢献しています。



リゾートトラストグループのサステナビリティに対する取り組みについては、当社ウェブサイトにより詳細の情報を掲載しています。あわせてご覧ください。
<https://www.resorttrust.co.jp/csr/>

人権の尊重

リゾートトラストグループでは、事業活動の全てにおいて、あらゆる人権侵害に関与せず、人間の尊厳と権利を尊重します。また、社員の人権擁護は社会的責務と考え、LGBT(性的マイノリティ)への理解や、社員一人ひとりの多様性、人格、個性を尊重し、安心して働ける職場づくりを推進しています。また「ハラスメント行為“ゼロ”宣言」を制定し、全社員がお互いに信頼し合い、心がつながり合った良い職場環境の醸成に取り組んでいます。また、人権への意識向上を目的に毎年定期的に社員向けeラーニングを実施しています(2020年度は10,640名が受講)。

サプライチェーン・マネジメント

リゾートトラストグループでは、お客様に安心・安全な商品やサービスをお届けするための「品質管理方針」を掲げ、購買担当者の共通指針「購買スピリット」を遵守することで、サプライチェーン全体における公平かつ公正な取り引きの徹底を図っています。またお取引先との双方向コミュニケーションはもとより、リゾートトラストグループが独自に設けた購買システム掲示板を通じて、サプライチェーン全体への当社コンプライアンス方針や内部通報制度の浸透を図っています。

お客様満足の向上

私たちはお客様に全ての場面で素晴らしい体験をしていただけるよう、常にお客様の目線に立って顧客満足を追求しています。定期的なCS(顧客満足度)調査やホテル宿泊者アンケートの実施はもちろん、スタッフによる会員の皆様へのフォローやご利用ホテル施設でのヒアリングなど、お客様一人ひとりの声を聴き、向き合いながら、最高のサービスの提供に努めています。また皆様からのご要望をもとに、新しいホテルの計画、ホテルで過ごす際の付帯施設(ゴルフ事業)の設置、高齢化に伴う健康への関心と需要への対応(メディカル事業・シニアライフ事業)など、皆様の声に耳を傾けながら、ライフステージに合わせた新しいサービス・商品を展開しています。

株主・投資家の皆様とともに

株主・投資家の皆様と良好な関係を保ち、期待と信頼に応え続けるために、適時適切な情報開示と積極的なIR活動を推進すると同時に、株主・投資家の皆様からいただいたご意見や対話の結果を経営に反映させるべく努めています。

- 機関投資家との個別ミーティング開催(年間およそ200件)
- 株主向けアンケート実施(2019年6月27日～7月31日、回答数5,642件)
- 機関投資家向け決算説明会(年4回)
- ※開催後、投資家情報ページへの動画もしくは音声掲載(通年)
- ホームページへの「招集通知」「決議通知」「質疑応答概要」の公開 など

コーポレートガバナンス

私たちは、ステークホルダーの皆様からの信頼を失うことが最大のリスクと捉えています。これからも、全てのステークホルダーや社会全体から信頼される企業であり続けるために、経営の透明性・公平性の確保に努めるとともに、コーポレートガバナンスのさらなる充実・強化を図っています。

コーポレートガバナンス体制

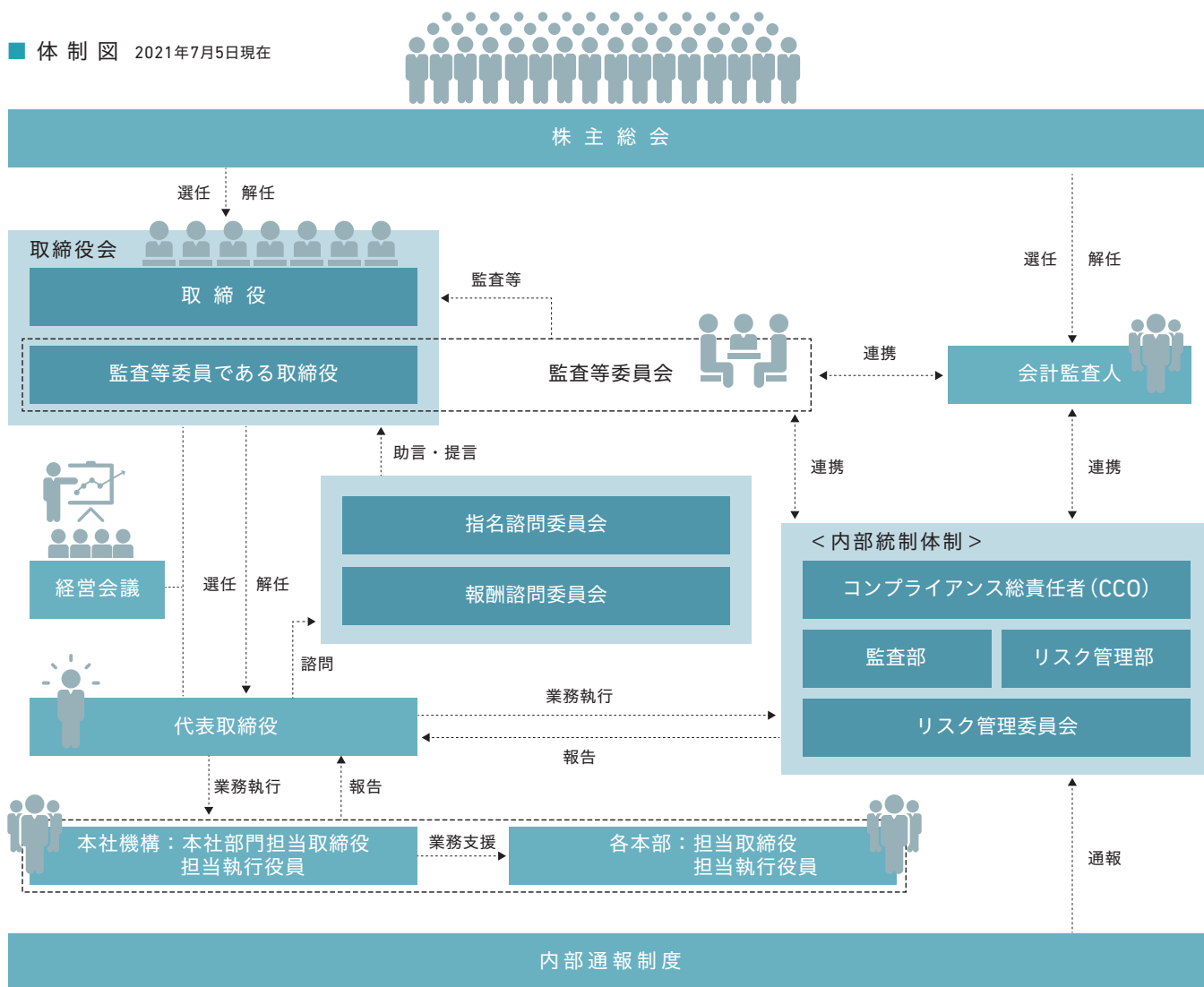
当社は、2015年6月に監査等委員会設置会社に移行しています。経営の意思決定機能と業務執行の監督機能を有する当社取締役会は、透明・公正かつ迅速・果敢な意思決定を行うことにより持続的企業価値向上を図るため、適時・適切なガバナンス体制の構築・運用に努めており、社外取締役6名（うち男性4名、女性2名、全て独立役員）を選任し、そのうち4名を監査等委員とすることで業務執行取締役への監督機能を強化しています。

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、監査方針および計画を定め、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。経営会議等の社内の重要会議には常勤監査等委員が出席しています。また監査等委員である社外取締役1名を委員長とする「指名諮問委員会」「報酬諮問委員会」を設置し、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。

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

■ 体制図 2021年7月5日現在



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。

役員報酬

当社の取締役（監査等委員である取締役を除く。以下同じ）の報酬は、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すインセンティブとして十分に機能し各取締役の動機づけがなされ、優秀な人財を経営者として確保可能な報酬体系とし、個々の取締役の報酬の決定に際しては、各職責を踏まえた適正な水準とすることを基本方針としています。

具体的に取締役の報酬は、固定報酬、退職慰労金、株式給付信託（BBT）および譲渡制限付株式報酬（RS）により構成し、社外取締役の報酬は独立性の観点から、固定報酬のみとしています。なお、退職慰労金制度については、2021年6月29日開催の第48回定時株主総会で廃止しており、当該株主総会までの在任中の労に報いるため、役員、在任年数、貢献度その他の事情を考慮して、決定した

基準に従い、取締役の退任時に打ち切り支給するものとしています。

株式給付信託（BBT）は、株主総会で定めた1年間の報酬枠である「年間上限額197百万円、年間付与上限株式数197,000株（197,000ポイント）」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こととしています。また譲渡制限付株式（RS）は、同株主総会開催日に定めた1年間の報酬枠である「年間上限額12億円、年間付与上限株式数120万株」を原資に、当社の企業価値の持続的な向上を図るインセンティブを与えつつ、株主との一層の価値共有を進めることを目的として、毎年一定の時期に譲渡制限を設定した当社株式（譲渡制限付株式）を割り当てることとしています。

■役員区分ごとの報酬等の総額

役員区分	報酬額の総額 (百万円)	報酬等の種類別の総額(百万円)				対象となる役員の 員数(名)
		固定報酬	業績連動報酬	退職慰労金	左記のうち、 非金銭報酬等	
取締役(監査等委員を除く) (社外取締役を除く。)	677	611	—	66	—	10
取締役(監査等委員) (社外取締役を除く。)	12	12	—	—	—	1
社外取締役	41	41	—	—	—	6

注)退職慰労金は、当事業年度に係る役員退職慰労引当金繰入額等であります。

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事項評価を行っています。評価方法は、前年度同様、取締役および執行役員計24名を対象に、2021年3月期第4四半期にアンケートを実施し、アンケート結果を基に、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とりまとめについては外部機関に委託をしています。前年度の分析・評価を踏まえた取締役会の運営の結果、取締役会の構成・規模やスキル、社外取締役の機能発揮に向けた機会確保などについては高く評価されており、また全体

的に評価も向上していること等から、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。取締役会における経営戦略に関する議論を充実させること、そのために報告事項の在り方を見直すこと等を求める声があることを踏まえて、さらなる改善を実施していきます。なお、現時点の取締役の構成として、社外取締役の割合が3分の1を超えていることなどにより取締役会の実効性により資するものと考えています。

リスク管理体制

リゾートトラストグループは、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おり、リスク管理は極めて重要と認識しています。中でも、とりわけ重要と考える「重要リ

スク」としては以下の項目が挙げられます。また、これらのほかにも財務リスク、コンプライアンスおよ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配備など業務関連リスクを認識し、情報開示しています。

重要リスク	想定される影響	現時点における対応等
新型コロナウイルス感染症 (COVID-19)	<ul style="list-style-type: none"> 外出自粛や移動制限、施設の休業対策に加え対策費用の発生等による業績の悪化 	<ul style="list-style-type: none"> 感染防止対策と3密回避対策の徹底 安定資金を確保しつつ、費用抑制や運営ホテルを集約
少子高齢化、労働人口減少	<ul style="list-style-type: none"> 人財の不足によるサービス品質等の低下 	<ul style="list-style-type: none"> ダイバーシティや健康維持・増進、働き方改革の推進 デジタル化導入による生産性向上
自然災害、事故など	<ul style="list-style-type: none"> 該当施設の運営停止、修復に係る費用等の発生 施設運営収益の低下、サプライチェーンへの影響 	<ul style="list-style-type: none"> 事業継続計画 (BCP) の策定 大災害発生時を想定した事業のバックアップ体制構築 食の安全確保の施策推進 社員の安否確認システム等のインフラを整備
経済、市場の変動	<ul style="list-style-type: none"> 顧客の消費控えによる業績への悪化 	<ul style="list-style-type: none"> 運営の固定収入や相対的に不況に強いメディカル事業の下支えなど、バランスのとれたポートフォリオを構築
品質、安全性	<ul style="list-style-type: none"> ブランドイメージ、信頼関係の毀損 お客様のご利用時に不慮の事故が発生 	<ul style="list-style-type: none"> 情報開示のスピード化、緊密性強化 施設維持ガイドラインに基づく定期的なチェック 品質管理・衛生管理の徹底 食物アレルギー対応の見直し
情報セキュリティ	<ul style="list-style-type: none"> 個人情報の漏洩、SNS等を通じた機密の流出 	<ul style="list-style-type: none"> 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 従業員を対象としたITリテラシー研修 (2020年度はのべ55,392名が受講)や標的型攻撃メール訓練 (2020年度は9,323名が受講)の実施
医療過誤・健康被害	<ul style="list-style-type: none"> 検診/健診現場やシニア向け施設での健康被害等の発生 	<ul style="list-style-type: none"> 「医療事故防止対策ガイドライン」の策定 (医療行為自体は、医療機関にて実施)

リゾートトラスト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、「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整備を進めています。

コンプライアンス体制

信用こそ経営基盤である当社グループにとって、コンプライアンスは経営そのものです。当社グループでは、コンプライアンスの徹底を図るため、全社員に対する研修や啓発活動はもとより、内部通報制度や社外からの通報も受け付けるホットライン制度を設置しています (2020年

度の内部通報・ホットライン件数は154件)。また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推進しています。

当社のコーポレートガバナンスに関するさらなる詳細情報については、下記よりご覧いただけます。

コーポレートガバナンス報告書 <https://www.resorttrust.co.jp/ir/investors/governance/pdf/governance-2107.pdf>

反社会的勢力に対する基本方針 https://www.resorttrust.co.jp/corporate/anti_social_policy/

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/>

社外取締役(監査等委員)メッセージ

監査等委員会の業務について



社外取締役(監査等委員)
赤堀 聰

当社が監査等委員会設置会社に移行してから6年が経ちました。

その間、企業ブランド価値の向上、コーポレートガバナンスの進化などにおいて大きく変化してきました。

委員として現場における意見・情報をいかに吸い上げ、その情報を企業経営に生かし安心して働ける職場としていくことが大切であると考えています。

当社は会員権、ホテルレストラン、メディカル等の事業を幅広く行っており、これらの事業が顧客から信頼され、寄り添われる企業に発展していくためには企業情報の公開等信頼さ

れることが大切であります。

委員会は代表取締役との意見交換をはじめとして、毎月リスク管理部・内部統制部門等からも報告を受け、社内状況を把握しますが、正しい情報を得ることが最も大切なことでもあります。そして得た情報を委員が共有し、活発な意見交換等を通じて、リスク管理を的確に行うこととしています。

新型コロナウイルス感染症についても当社は多大な影響を受けており、その対策で大変苦勞を強いられています。今後、収束が図られたとしても以前の状態に完全にリセットされることはなく、継続するものとしての対応を求められます。その対策も怠ってはなりません。アフターコロナを見据えた事業継続計画等の必要性もみとめられることから、これらのことにも注視し、現場と接する機会を多く持ち意見を吸い上げていくことが大切な任務であります。今後も客観的、公正中立な立場から職務を精励していきたいと思っています。

就任にあたって



社外取締役(監査等委員)
三宅 勝

去る2021年6月29日開催の第48回定時株主総会において、新任の社外取締役監査等委員に選任をいただきました。どうぞよろしくお願いいたします。

私は、公務員として長年にわたり行政に従事してまいりました。厳しい財政状況を背景に行財政改革が推し進められた時代を経験いたしました。2000年代には行政におきまし

てもコンプライアンスの強化が求められました。こうした経験を今後の職務の遂行に活かすよう努めてまいります。

新型コロナウイルス感染症の世界的流行で経済活動が縮小しており、先行きは不透明な状況ではありますが、今後ワクチン接種が進むことからウィズまたはアフターコロナを見据えた経営環境の変化への対応が求められます。

なお、新型コロナウイルス変異株の感染拡大による経営課題等への対応状況につきましては注視してまいります。また、環境保全、健康と福祉の増進をはじめとする社会課題解決への取り組みが企業に求められる時代でもあります。

これらを念頭に、客観的な立場から当社の健全かつ持続的な成長を促し、社会的信頼に応える良質な企業統治への責務を果たしてまいりたいと考えております。

取締役一覧

(2021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


選任の理由

<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>伊藤勝康氏と当社を設立以来、コア事業である会員権事業を業界No.1に成長。豊富な経験と実績、及び強力なリーダーシップで、当社ブランドを体現する存在として今後の当社の発展にさらに寄与していただきたいため。</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>公認会計士及び不動産鑑定士としての知識と経験を発揮し当社発展に寄与。当社ブランドを体現する存在としてグループ全体をリード。豊富な経験と実績、及び強力なリーダーシップで、今後の当社の発展にさらに寄与していただきたいため。</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:153,514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>会員制本部、ホテルレストラン運営本部、新規事業開発部・経営企画室・広報部、メディカル事業、及びES・CS、プロセス、ブランドの向上も担う。これら豊富な経験と実績を活かし、今後の当社の発展にさらに寄与していただきたいため。</p>

選任の理由

選任の理由


井内 克之 いうち かつゆき



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:12,220株

みずほフィナンシャルグループにて、人事、経営企画、営業、官庁出向を経験し、豊富な金融知識や、人事・経営企画・グループ会社管理等のマネジメント経験も豊富に有していることから、当社の企業価値向上にも寄与していただきたいため。


新谷 敦之 しんたに あつゆき



専務取締役
会員制本部長
所有株式数:93,000株

会員制事業を担当、施設開発と合わせて、関東圏での当社シェア、知名度、売上拡大に注力し、関東圏の契約高を5倍へ伸長。また、幹部への人材教育の浸透に努める。これら豊富な経験と実績で、今後の当社の発展にさらに寄与していただきたいため。


内山 敏彦 うちやま としひこ



専務取締役
料飲飲料部門管掌
所有株式数:135,130株

料飲部門の総括として料飲評価と料飲における「ハイセンス・ハイクオリティ」の理念実現の礎を築く。ヨーロッパでの経験を活かしソムリエ等の育成にも尽力。これら豊富な経験と実績で、今後の当社の発展にさらに寄与していただきたいため。


高木 直 たかぎ なおし



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:0株

会員制事業の営業に携わり、主として中部圏の当社シェア、当社ブランドの向上に努めた。現在は会員制本部副本部長として若い社員を中心に人材育成に注力。これら豊富な経験と実績で、今後の当社の発展にさらに寄与していただきたいため。


花田 慎一郎 はなだ しんいちろう



常務取締役
開発部門管掌
所有株式数:2,043株

日本長期信用銀行、東海旅客鉄道での職務経験を有する。銀行では営業推進、企画部門担当。東海旅客鉄道では秘書部長などの本社業務、営業・経営全般を担う。これら豊富な経験と実績で、今後の当社の発展にさらに寄与していただきたいため。


古川 哲也 ふるかわ てつや



常務取締役
メディカル本部長
所有株式数:12,623株

当社メディカル・シニアライフ系グループ企業各社の取締役として拡大に寄与。現在メディカル本部長。専門的人材の活用や女性管理職育成などダイバーシティ経営を実践。これら豊富な経験と実績で、今後の当社の発展、ブランド創造に寄与していただきたいため。


荻野 重利 おぎの しげとし



取締役
ホテル&リゾート本部長
所有株式数:66,427株

会員制事業、新規会員制ホテル、新規ゴルフ場の開業・運営に携わりホテル経営の実績を重ねる。カハラホテル買収後の現地責任者としてスムーズな承継を実現。これら豊富な経験と実績で、今後の当社の発展にさらに寄与していただきたいため。


野中 ともよ* のなか ともよ



社外取締役
所有株式数:2,620株

テレビ番組キャスターなど、フリージャーナリストとして外部の目線での企業経営に必要な、政治・社会・環境等の幅広い見識のみならず、企業経営の多様な経験と実績を有する。業務執行者から独立した客観的な立場で経営の監督を期待。

寺澤 朝子* てらざわ あさこ




社外取締役
所有株式数:1,020株

経営組織論や組織行動論を専門とし、社員の動機づけや組織変革に関する研究に携わる。企業での調査経験、各種行政の委員や社会福祉法人評議員、財団理事を歴任。業務執行者から独立した客観的な立場で経営の監督を期待。

監査等委員


美濃羽 英伸 みのわ ひでのぶ



取締役
(監査等委員)
所有株式数:23,220株

当社経理部門、執行役員として経理・財務・会員業務部門を担当。子会社にて会社経営を担う。これらの経験により培った豊富な専門的な知識を生かし、業務執行者から独立した客観的な立場で経営の監督を期待。


相羽 洋一* あいば よういち



社外取締役
(監査等委員)
所有株式数:0株

弁護士として専門的な知識・経験等を有しており、当社の監査役及び監査等委員である取締役として、法的側面から当社経営の健全性確保に貢献。業務執行者から独立した客観的な立場で経営の監督を期待。


赤堀 聡* あかほり さとし



社外取締役
(監査等委員)
所有株式数:0株

税理士としての専門的な知識・経験等のほか他社の社外監査役経験を有しており、当社の監査役及び監査等委員である取締役として、当社経営の健全性確保に貢献。業務執行者から独立した客観的な立場で経営の監督を期待。


中谷 敏久* なかたに としひさ



社外取締役
(監査等委員)
所有株式数:0株

公認会計士及び税理士としての専門的な知識・経験等を有しており、当社の社外取締役及び監査等委員である取締役として当社経営の健全性確保に貢献。業務執行者から独立した客観的な立場で経営の監督を期待。

三宅 勝* みやけ まさる



社外取締役
(監査等委員)
所有株式数:0株

長年にわたり公務員として行政に従事、大学で副理事長としての経験など、法律や社会等に関する豊富な経験と幅広い見識を有する。業務執行者から独立した客観的な立場で経営の監督を期待。

※1 各取締役の経歴、及び独立役員としての独立性、選任理由等の情報については、当社の第48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2021年3月末現在 *独立役員

会員権事業

■ 2021年3月期の業績

会員権事業においては、2020年9月に「横浜ベイコート倶楽部 ホテル&スパリゾート」が開業を迎え、繰り延べてきた不動産収益を一括計上したこと、及び、コロナ禍にあってニーズの高まったハイグレードなホテル会員権の販売が好調に推移したことなどにより増収増益となりました。

なお、2020年4月～6月にかけては、新型コロナ

ウイルス感染症拡大の影響により、特に首都圏での営業活動が制限され、通常の対面営業が行えないことなどにより、前年同期に比べて会員権の販売量は減少しました。このような環境下で、テレワーク等の新たなセールスタイルへの対応やWEB経由、ビジネスパートナー経由など新たな販売チャネルの拡大など、未来志向の挑戦を続けています。

■ 2022年3月期の取り組み内容

既存のエクシブの持続的な販売に注力すると同時に、新たに美術館とホテルが融合した「サンクチュアリコート高山 アートギャラリーリゾート」の

販売を開始。なお、2022年3月期に開業による繰延収益の実現がないため、前期比では減収減益を予定しています。

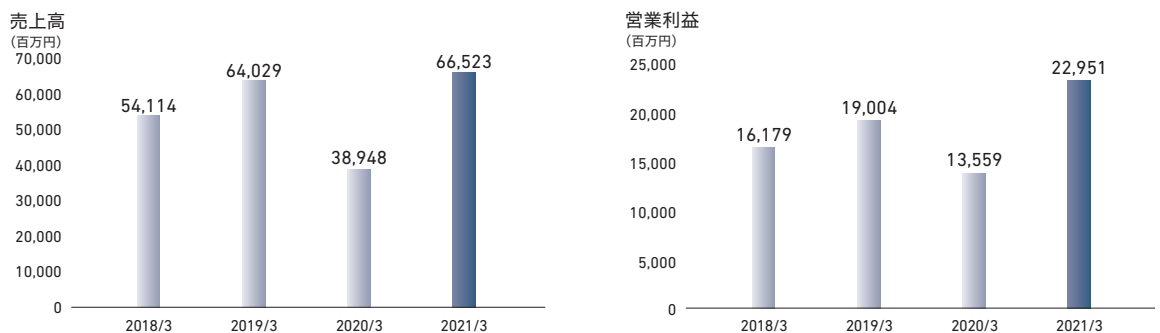
■ 中期経営計画における目標と新たな取り組み

新商品の投入による契約高の増加を図り、ウィズコロナの環境だからこそ徹底した顧客フォローをすることで、紹介件数の増加につなげます。新規発売の

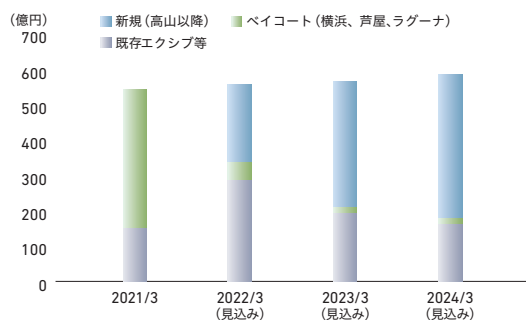
「サンクチュアリコート高山」を皮切りに2023年3月期以降も順次、新規物件の販売を予定し、新ブランドの展開や需要の定着に向けて注力します。

売上高・営業利益推移(2021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



ホテル会員権契約高/販売ミックス 中計ローリングにおける想定



<主要なKPI>

- 1人当たり生産性、時間生産性、各向上 (契約高全体で、年平均2%程度上昇)
- デジタル活用販売
2023年度目標:80億 (2020年度比 約200%を想定)
- 新規販売件数、紹介販売件数、各増加。

ホテルレストラン等事業

2021年3月期の業績

ホテルレストラン等事業においては、2020年4月～6月における新型コロナウイルス感染症拡大に伴う不要不急の外出自粛要請等の影響で施設をクローズしたこと、旅行や観光への消費者マインドの低下、特に法人従業員や団体、婚礼、宴会、会議等の利用の減少などにより、ホテル稼働率が減少したこと、特に一般ホテルにおいては、訪日外国人旅行者やビジネス利用客の著しい減少の影響を受けたことなどにより減収減益となりました。一方で、2020年7月以降、会員制の施設運営に対して安心

感を感じていただくなど、ホテル稼働が回復基調にある中、政府主導の「Go To キャンペーン事業」などによる旅行ニーズの高まりも後押しとなり、高額なプランの販売が好調で消費単価は上昇傾向にありましたが、2021年1月以降は、GoTo事業の停止や感染再拡大によりキャンセルが相次ぎました。このような環境下で、メディカル事業の知見も活用した当社グループ独自の3密対策を行うなど、会員制らしい安心・安全の追求を行い、事業の持続的な付加価値の創出を続けています。

2022年3月期の取り組み内容

2020年度～2021年度にて押し下がった固定費をその水準のまま維持することにより利益率を向上させながら、ワクチンが行き渡っていない想定で、

2022年3月期は過渡期と捉え、黒字化を可能とする稼働水準を目指します。

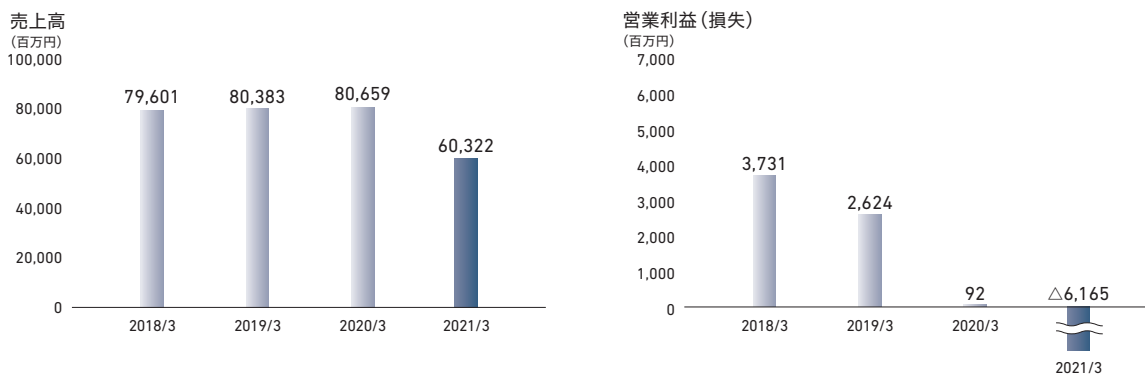
中期経営計画における目標と新たな取り組み

会員制ホテル運営においては、デジタル改革を通じた効率化で利益率の向上を図ると同時に、営業活動においてはデジタルを活用したフォローアップで、コロナ禍に利用が低下した個人や法人従業員の利用の促進を図り、ホテル来館そのものが旅の目

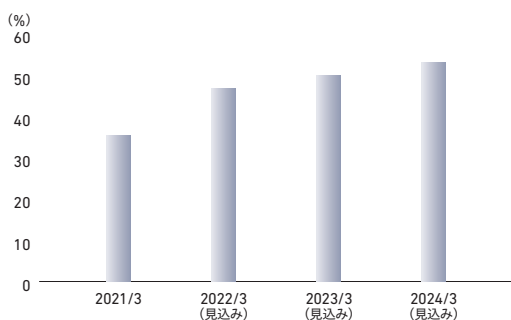
的となるよう、新商品・サービスの展開を通じて会員様の平均消化泊数の増加を図ります。一般向けホテル運営においては、グループシナジーを活かした運営モデルの進化や一部改修等を含む営業施策の充実を図ります。

売上高・営業利益推移(2021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



エクシブ・ベイコート倶楽部稼働率想定 中計ローリングにおける想定



<主要なKPI>

- 売上高利益率...5%目途に回復を見込む
- 会員1人当たり消化泊数の継続的な増加
- CS(顧客満足度)/ ES(従業員満足度)維持、向上

メディカル・シニアライフ事業

■ 2021年3月期の業績

メディカル事業においては、総合メディカル倶楽部「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、健診事業等が成長していますが、新型コロナウイルス感染症拡大に伴い、会員募集、入居者募集の営業活動が制限されたこと、健診施設では施設のクローズを行ったことなどの減益要因があり

ました。一方で健康志向の高まりから「会員制医療サービス」が注目され、メディカル会員権の販売は好調に推移したことにより増収増益となりました。このような環境下で、グループ事業への情報提供や支援によるシナジー創出へも貢献しながら、最先端の医療・介護サービスの創造を続けています。

■ 2022年3月期の取り組み内容

ハイメディック事業では、旺盛な需要を背景に、会員数を順調に伸ばしていきます。会計上、収益認識基準を変更することで、2022年3月期の登録料収入は減少する見込みですが、その後は安定的に増加することが見込まれます。シニアライフ事業に

おいては、シニアレジデンスの居室数は増加を見込まないものの、入居率を95%程度まで高めることで利益率の改善につなげます。また、婦人科専門医監修の下、働く女性の健康を支えるフェムテック事業において、女性向け新ブランドを立ち上げます。

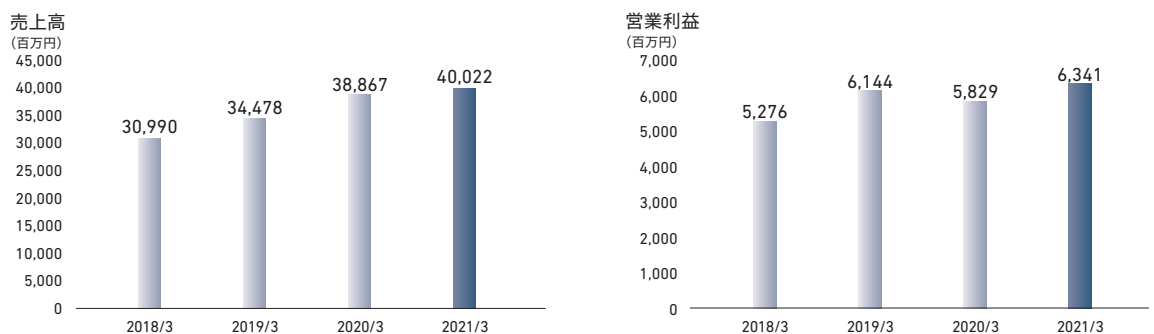
■ 中期経営計画における目標と新たな取り組み

ハイメディック事業では利益の長期安定化に向けた検診キャパの拡大、サービスの拡充を図ります。一般健診事業では、ハイメディック法人会員企業とのシナジーを創出しながら、AIやITの活用を通

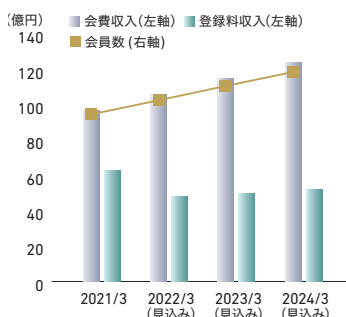
じた生産性の向上で、収益効率の最大化を図ります。シニアライフ事業では、商品・価格改定を通じて魅力の向上とリニューアルを進めると同時に、入居者に占めるグループ会員比率の向上を図ります。

売上高・営業利益推移(2021/3月期)

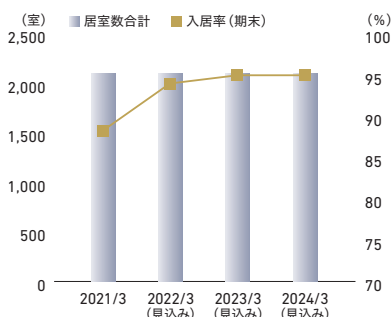
※営業利益は、全社共通の本社費(間接費)を各セグメントに配賦する前の営業利益にて表示



ハイメディック会員数、収益計上
中計ローリングにおける想定



シニアレジデンス入居
中計ローリングにおける想定



ハイメディック会員権を
入り口としたグループ
経済圏の最大化、及び
多企業アライアンス
による課題解決推進。
2026年度にはセグメン
ト利益100億円突破を
見込む。

財政状態及び経営成績の検討と分析

■ 経営成績

COVID-19が世界的に拡大する中、第1四半期は国内での不要不急の外出自粛や訪日外国人旅行者の著しい減少等により、会員権販売の営業活動の制限・縮小、ホテル等施設のクローズの実施、健診施設のクローズやシニアレジデンスへの新規入居の鈍化など、事業活動は大きな影響を受けましたが、7月以降、政府主導の「Go To キャンペーン事業」などもあり、高級リゾートへのニーズの高まり、健康への意識や会員制医療サービスへのニーズの高まりにより、ハイグレードなホテル会員権や、高額な旅行プランの販売、メディカル会員権の販売が想定以上に好転しました。また9月には、「横浜ベイコート倶楽部 ホテル&スパリゾート」の開業で、繰り延べていた不動産収益を一括計上しました。第4四半期には感染の再拡大で「Go To

キャンペーン事業」が停止となる中、「会員制の基本」に立ち返り、引き続きニューノーマルに対応した一生涯戦略を推進しました。

これらの結果、当期の売上高は、COVID-19拡大の影響や会員制ホテルの開業に伴う収益認識等により167,538百万円(前期比5.3%増)、営業利益は14,707百万円(同26.2%増)、経常利益は17,647百万円(同41.5%増)となりました。コロナ禍で大きな影響を受けた一般向けホテル事業など、今後の需要見通しが不透明な事業所について減損損失22,034百万円を計上した結果、親会社株主に帰属する当期純損失10,213百万円(前期は親会社株主に帰属する当期純利益7,135百万円)を計上しました。

■ 財政状態

● 資産

流動資産は、主に現預金が27,203百万円、有価証券が10,196百万円増加したことなどにより、前期末比22.0%増の152,856百万円となりました。固定資産は、主に減損損失の計上などで有形固定資産が17,382百万円減少したことなどにより、同7.7%減の254,386百万円となりました。この結果、総資産は同1.6%増の407,243百万円となりました。

● 負債

流動負債は、主に1年内返済予定の長期借入金が11,847百万円、1年内償還予定の新株予約権付社債が

29,728百万円、それぞれ増加した一方で、会員制ホテルの開業に伴い前受金が18,480百万円減少したことなどにより、同50.0%増の100,777百万円となりました。固定負債は、新株予約権付社債を流動負債へ振り替えた一方で、長期借入金の12,988百万円の増加があり、同7.5%減の185,673百万円となりました。この結果、負債合計は同6.9%増の286,451百万円となりました。

● 純資産

純資産合計は主に利益剰余金が13,681百万円減少したことなどにより、同9.2%減の120,791百万円となりました。

■ キャッシュ・フローの概況

● 営業活動によるキャッシュ・フロー

営業活動による資金は22,981百万円の増加(前期比3,885百万円増)となりました。これは主に減損損失22,034百万円、棚卸資産の増減額14,295百万円などによるものです。

● 投資活動によるキャッシュ・フロー

投資活動による資金は13,577百万円の減少(同

5,330百万円減)となりました。これは主に有形固定資産の取得による支出14,070百万円などによるものです。

● 財務活動によるキャッシュ・フロー

財務活動による資金は22,012百万円の増加(同35,377百万円増)となりました。これは主に長期借入れによる収入35,000百万円などによるものです。

■ 2021年度以降の会計方針の変更について(ハイメディック登録料)

2021年4月以降、「収益認識に関する会計基準」が適用となることに伴い、当社グループのメディカル事業での販売に伴う登録料は一定期間(8年間)で償却して売上計上する(残りは前受金でBS計上)ことになりま

す。当該年度の登録料の計上額は、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ことから、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ります。

連結財務諸表

■ 経営成績

	2011/3	2012/3	2013/3
売上高	108,976	99,894	105,311
営業利益	13,172	9,891	12,054
経常利益	13,341	9,443	12,976
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(△)	7,866	8,969	11,508
親会社株主に帰属する当期純利益又は親会社株主に帰属する当期純損失(△)	3,300	5,415	7,127
減価償却費(CFベース)	6,185	6,166	5,482
EBITDA [※]	19,357	16,057	17,536
設備投資額	6,269	5,320	3,527
営業活動によるキャッシュ・フロー	14,126	19,657	21,338
投資活動によるキャッシュ・フロー	△5,962	△15,546	△15,958
財務活動によるキャッシュ・フロー	△19,131	△3,351	11,447
現金及び現金同等物の期末残高	21,446	21,888	38,716
営業活動によるキャッシュ・フロー対売上高比率(%)	13.0	19.7	20.3
純資産	61,379	64,883	73,145
総資産	237,359	235,151	253,861

※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)

	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3
売上高営業利益率	9.4	10.7	10.5	7.3	8.8
売上高当期純利益率	7.7	7.2	6.9	4.5	—
総資産経常利益率(ROA)	3.6	4.6	4.7	3.1	4.4
自己資本当期純利益率(ROE)	9.9	10.1	10.0	5.6	△8.4 ^{注2.6.8}
インタレスト・カバレッジ・レシオ ^{注1} (倍)	44.9	13.0	24.0	34.6	64.9
自己資本比率	27.0	28.7	31.7	31.9	28.4

注1 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

注2 減損損失220億円による親会社に帰属する当期純利益及び自己資本への影響額を控除した場合

■ 1株当たり情報(連結)

	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3
1株当たり当期純利益	103.40	110.82	115.53	66.65	△95.39
1株当たり当期純利益(潜在株式調整後)	95.09	101.99	106.42	61.29	—
1株当たり純資産	1,068.20	1,130.11	1,190.63	1,193.69	1,079.40
1株当たり配当金	46.00	46.00	46.00	40.00	30.00
配当性向(%)	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います。

(単位：百万円)

2014/3	2015/3	2016/3	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3
116,824	120,401	142,249	143,541	165,413	179,542	159,145	167,538
15,190	16,041	18,640	13,514	17,742	18,877	11,652	14,707
16,830	20,206	19,439	14,806	19,422	19,528	12,476	17,647
15,408	17,709	17,531	16,290	18,585	19,049	11,153	△6,953
8,733	11,851	13,044	11,010	11,830	12,358	7,135	△10,213
5,523	5,876	7,030	7,746	8,609	9,678	10,944	11,331
20,713	21,917	25,670	21,260	26,351	28,555	22,596	26,038
19,561	40,192	14,177	14,409	26,490	20,652	16,870	15,391
24,815	22,057	2,616	26,249	8,456	16,674	19,096	22,981
△33,747	△71,837	△33,824	3,881	△7,282	△2,057	△8,247	△13,577
22,179	60,359	△8,624	△15,593	△9,177	△23,198	△13,364	22,012
51,965	66,404	25,476	40,365	32,469	23,895	21,376	52,756
21.2	18.3	1.8	18.3	5.1	9.3	12.0	13.7
81,395	104,769	112,515	118,379	125,190	132,050	132,991	120,791
300,774	390,832	407,430	421,606	421,440	401,426	400,833	407,243

(単位：百万円)

■ セグメント別売上高

	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3
会員権事業	42,530	54,114	64,029	38,948	66,523
ホテルレストラン等事業	74,193	79,601	80,383	80,659	60,322
メディカル事業	25,702	30,990	34,478	38,867	40,022
その他	1,114	707	651	670	670
合計	143,541	165,413	179,542	159,145	167,538

(単位：百万円)

■ セグメント別営業利益(損失)

	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3
会員権事業	6,988	16,179	19,004	13,559	22,951
ホテルレストラン等事業	3,010	3,731	2,624	92	△6,165
メディカル事業	3,011	5,276	6,144	5,829	6,341
その他	503	554	572	663	531
本社費	—	△7,999	△9,468	△8,491	△8,952
合計	13,514	17,742	18,877	11,652	14,707

※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います。

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います。

記載金額は百万円未満の端数を切り捨てて表しています。

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います。

連結財務諸表

■ 連結貸借対照表

資産の部

(単位：百万円)

	2019/3	2020/3	2021/3
流動資産			
現金及び預金	26,742	21,164	48,367
受取手形及び売掛金	8,891	8,233	9,032
営業貸付金	46,623	53,549	58,268
有価証券	4,647	499	10,695
商品	1,082	1,167	971
販売用不動産	30,049	22,077	15,668
原材料及び貯蔵品	1,429	1,014	1,202
仕掛販売用不動産	11,845	12,357	3,685
その他	5,380	6,232	5,987
貸倒引当金	△937	△1,000	△1,022
流動資産合計	135,754	125,296	152,856
固定資産			
有形固定資産			
建物及び構築物(純額)	101,777	103,562	103,936
機械装置及び運搬具(純額)	2,889	2,621	2,242
コース勘定	7,591	7,634	7,635
土地	38,649	44,886	48,580
リース資産(純額)	6,227	13,721	7,573
建設仮勘定	17,920	16,885	2,306
その他(純額)	4,945	4,436	4,091
有形固定資産合計	180,001	193,748	176,366
無形固定資産			
のれん	3,637	3,094	2,511
ソフトウェア	4,534	4,969	4,153
その他	3,634	2,516	2,554
無形固定資産合計	11,806	10,580	9,218
投資その他の資産			
投資有価証券	43,599	36,016	29,867
関係会社株式	1,313	1,368	1,323
長期貸付金	6,120	5,743	6,052
退職給付に係る資産	725	235	188
繰延税金資産	8,234	8,918	11,551
その他	14,624	19,536	20,288
貸倒引当金	△755	△611	△470
投資その他の資産合計	73,862	71,208	68,801
固定資産合計	265,671	275,537	254,386
資産合計	401,426	400,833	407,243

負債の部

(単位：百万円)

	2019/3	2020/3	2021/3
流動負債			
支払手形及び買掛金	1,471	1,117	1,335
短期借入金	5,000	—	2,125
1年内返済予定の長期借入金	1,839	8,107	19,954
1年内償還予定の社債	250	150	150
リース債務	875	1,212	1,164
未払金	22,389	6,861	7,924
未払法人税等	3,608	1,785	5,726
未払消費税等	997	1,929	2,153
前受金	12,209	22,028	3,548
その他	22,123	24,003	56,698
流動負債合計	70,764	67,192	100,777
固定負債			
社債	450	300	150
新株予約権付社債	29,813	29,770	—
長期借入金	39,123	31,016	44,004
リース債務	5,806	13,538	12,435
繰延税金負債	638	376	671
役員退職慰労引当金	2,133	2,099	2,156
株式給付引当金	1,697	1,803	2,014
退職給付に係る負債	1,959	2,231	2,453
長期預り保証金	101,595	101,768	103,949
負ののれん	—	—	—
その他	15,392	17,748	17,841
固定負債合計	198,611	200,649	185,673
負債合計	269,375	267,842	286,451
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	21,767	21,701
利益剰余金	86,144	88,294	74,612
自己株式	△1,852	△1,802	△1,787
株主資本合計	126,074	127,849	114,116
その他の包括利益累計額			
その他有価証券評価差額金	821	△450	1,801
為替換算調整勘定	858	728	△443
退職給付に係る調整累計額	△323	△328	104
その他の包括利益累計額合計	1,355	△50	1,462
新株予約権	292	313	313
非支配株主持分	4,326	4,878	4,898
純資産合計	132,050	132,991	120,791
負債純資産合計	401,426	400,833	407,243

■ 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)

	2019/3	2020/3	2021/3
売上高	179,542	159,145	167,538
売上原価	42,167	24,012	37,854
売上総利益	137,374	135,133	129,684
販売費及び一般管理費	118,497	123,480	114,977
広告宣伝費	2,452	2,428	1,533
会員サービス費	698	1,135	1,523
修繕維持費	4,090	4,442	4,283
リネン費	3,983	4,305	3,068
従業員給料・賞与及び役員報酬	46,877	48,087	45,660
減価償却費	8,595	9,849	9,572
その他販管費	51,799	53,145	49,338
営業利益	18,877	11,652	14,707
営業外収益	2,145	2,083	4,159
受取利息・受取配当金	1,606	1,356	1,142
その他営業外収益	539	727	3,017
営業外費用	1,494	1,260	1,219
支払利息及び社債利息	677	550	444
その他営業外費用	816	710	775
経常利益	19,528	12,476	17,647
特別利益	685	147	1,507
特別損失	1,164	1,470	26,109
減損損失	149	1,245	22,034
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(△)	19,049	11,153	△6,953
法人税、住民税及び事業税	7,061	4,146	6,714
法人税等調整額	△730	△382	△3,504
法人税等合計	6,331	3,763	3,209
当期純利益又は当期純損失(△)	12,718	7,389	△10,163
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(△)	360	254	50
親会社株主に帰属する当期純利益又は親会社株主に帰属する当期純損失(△)	12,358	7,135	△10,213

■ 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2019/3	2020/3	2021/3
営業活動によるキャッシュ・フロー	16,674	19,096	22,981
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,057	△8,247	△13,577
財務活動によるキャッシュ・フロー	△23,198	△13,364	22,012
現金及び現金同等物に係る換算差額	8	△3	△37
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△8,573	△2,518	31,379
現金及び現金同等物の期首残高	32,469	23,895	21,376
現金及び現金同等物の期末残高	23,895	21,376	52,756

連結包括利益計算書

(単位：百万円)

	2019/3	2020/3	2021/3
当期純利益又は当期純損失(△)	12,718	7,389	△10,163
その他の包括利益			
その他有価証券評価差額金	159	△1,272	2,252
為替換算調整勘定	△956	△129	△1,171
退職給付に係る調整額	△268	△5	433
その他の包括利益合計	△1,064	△1,407	1,514
包括利益	11,653	5,981	△8,649
(内訳)			
親会社株主に係る包括利益	11,292	5,728	△8,700
非支配株主に係る包括利益	360	253	51

営業データ

■ 会員数推移

(単位：人)

		2017/3		2018/3		2019/3		2020/3		2021/3	
ベイコート倶楽部	会員数	13,115		15,793		18,255		20,507		23,553	
	法人	7,766	59.2%	9,728	61.6%	11,568	63.4%	13,393	65.3%	15,723	66.8%
	個人	5,349	40.8%	6,065	38.4%	6,687	36.6%	7,114	34.7%	7,830	33.2%
エクシブ	会員数	76,517		77,220		77,592		77,982		77,789	
	法人	33,583	43.9%	34,111	44.2%	34,817	44.9%	35,559	45.6%	35,875	46.1%
	個人	42,934	56.1%	43,109	55.8%	42,775	55.1%	42,423	54.4%	41,914	53.9%
サンメンバーズ	会員数	34,429		33,572		32,478		31,485		29,789	
クルーザークラブ	会員数	417		399		391		381		392	
ゴルフ	会員数	31,032		30,671		30,260		30,001		29,960	
ハイメディック	会員数	16,473		18,124		19,839		21,534		23,818	
カハラクラブ	会員数	—		—		—		578		731	
グループ会員数合計		171,983		175,779		178,815		182,468		186,032	

■ ホテルレストラン等事業

カテゴリ別売上高推移

(単位：百万円)

	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3
エクシブ	33,664	36,058	34,802	32,626	25,987
サンメンバーズ	4,707	4,804	4,719	4,117	1,379
ホテルトラスティ	6,460	6,789	6,631	6,511	2,232
ベイコート倶楽部	4,443	4,790	7,116	9,035	7,482
ザ・カハラ・ホテル&リゾート	7,950	8,207	8,260	7,998	4,101
運営管理費収入	6,927	7,124	7,694	8,449	8,895
保証金償却収入	2,929	2,993	3,189	3,544	3,511
その他収入	7,107	8,832	7,967	8,377	6,731
合計	74,193	79,601	80,383	80,659	60,322

カテゴリ別室稼働率推移

(単位：%)

	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3
エクシブ	52.6	50.8	50.2	48.0	35.5
サンメンバーズ	62.7	60.4	60.4	57.5	16.6
ホテルトラスティ	91.2	91.7	90.4	77.0	24.9
ベイコート倶楽部	57.1	54.6	48.3	43.1	33.5

カテゴリー別宿泊者数推移

(単位：人)

	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3
エクシブ	1,812,543	1,864,448	1,839,932	1,761,353	1,254,473
サンメンバーズ	444,621	431,345	418,856	366,716	98,118
ホテルトラスティ	662,363	696,234	689,920	685,956	240,880
ベイコート倶楽部	143,812	145,426	217,826	281,490	234,218
カハラ横浜	—	—	—	—	19,622
ホテル合計	3,063,339	3,137,453	3,166,534	3,095,515	1,847,311

カテゴリー別消費単価推移

(単位：円)

	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3
エクシブ	18,573	19,340	18,915	18,523	20,716
サンメンバーズ	10,589	11,139	11,268	11,228	11,880
ホテルトラスティ	9,754	9,752	9,612	9,492	9,267
ベイコート倶楽部	30,898	32,940	32,671	32,098	33,695

■ メディカル事業

売上内訳

(単位：百万円)

	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3
ハイメディック事業	12,575	13,908	15,437	16,479	18,457
MS(メディカルサービス)法人事業*	3,912	5,120	6,093	6,275	5,905
エイジングケア事業(物販等)	1,904	2,696	2,743	2,540	2,512
シニアライフ事業	7,283	9,321	10,401	12,299	13,304
その他	26	△56	△196	1,272	△157
合計	25,702	30,990	34,478	38,867	40,022

* 一般向け医療施設運営支援等

シニア居室数推移(期末時点)

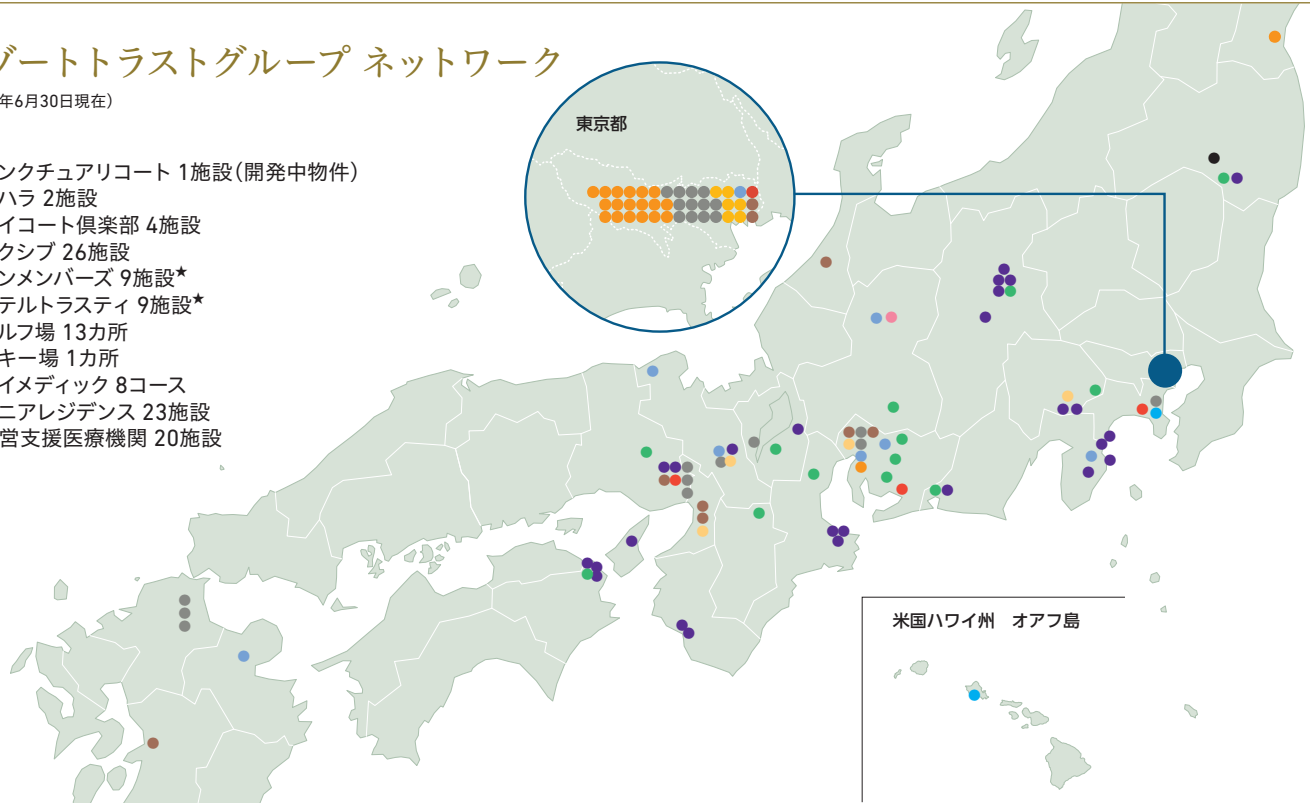
(単位：%)

	2017/3	2018/3	2019/3	2020/3	2021/3
居室数	1,075室	1,513室	1,659室	2,100室	2,097室
入居率(実績)	90.0	85.1	86.4	88.5	88.3

リゾートトラストグループ ネットワーク

(2021年6月30日現在)

- サクチュアリコート 1施設(開発中物件)
- カハラ 2施設
- ベイコート倶楽部 4施設
- エクシブ 26施設
- サンメンバーズ 9施設*
- ホテルトラスティ 9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
● サクチュアリコート		121
岐阜県		
サクチュアリコート高山	2024(予定)	121
● カハラ		484
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	146
● ベイコート倶楽部		824
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	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 サクチュアリ・ヴィラ	2004	40
エクシブ軽井沢 サクチュアリ・ヴィラ ムセオ	2012	16
エクシブ蓼科	1999	230

運営開始年 部屋数

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
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 サクチュアリ・ヴィラ	2003	22
エクシブ鳴門 サクチュアリ・ヴィラ ドゥーエ	2005	22
● サンメンバーズ		893*
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

	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 1,698*		
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*
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
愛知県	
パインズゴルフクラブ	18
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 グランディ羽鳥湖スキーリゾート	2004

■ 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
●	
2,097	
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	68
フェリオ成城	65
神奈川県	
トラストガーデン横浜ベイ馬車道	73
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	
アクティバ琵琶(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	

会社情報

(2021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 8,123名(連結・正社員)

決算期 3月(年1回)

株式情報

(2021年3月31日現在)

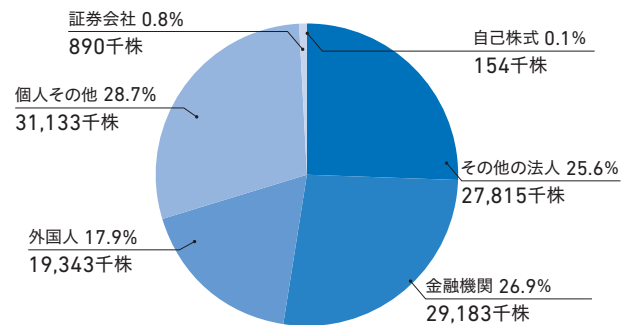
株主情報

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	36,231名

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(割引金額に上限あり)

所有者別株式数



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
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	7,109	6.6
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	5,304	4.9
サッポロビール株式会社	3,351	3.1
伊藤與朗	2,922	2.7
株式会社ジーアイ	1,921	1.8
株式会社日本カストディ銀行(信託口4)	1,885	1.7
NORTHERN TRUST CO.(AVFC) RE MONDRIAN INTERNATIONAL SMALL CAP EQUITY FUND, L.P.	1,560	1.4
住友生命保険相互会社	1,555	1.4
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140044	1,517	1.4

関係会社一覧

(2021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(%)
(連結子会社)			
RESORTTRUST HAWAII, LLC(注)5	ホテルレストラン等事業	290,000千米ドル	100.0
RTCC(株)	ホテルレストラン等事業	50	100.0
(株)コンプレックス・ビズ・インターナショナル	ホテルレストラン等事業	50	100.0
(株)ジェス	ホテルレストラン等事業	10	100.0
(株)サンホテルエージェント	ホテルレストラン等事業	10	100.0(100.0)
(株)ハイメディック(注)6	メディカル事業	300	100.0
(株)CICS	メディカル事業	1,472	76.0(76.0)
(株)東京ミッドタウンメディスン	メディカル事業	100	66.5(66.5)
(株)アドバンスト・メディカル・ケア	メディカル事業	100	100.0(100.0)
(株)日本スイス・パーフェクション	メディカル事業	10	100.0(100.0)
(株)進興メディカルサポート	メディカル事業	100	50.0(50.0)
(株)iMedical	メディカル事業	100	51.0(51.0)
(株)セントメディカル・アソシエイツ	メディカル事業	9	51.0(51.0)
(株)ダイヤメディカルネット	メディカル事業	100	51.0(51.0)
トラストガーデン(株)	メディカル事業	50	100.0
(株)シニアライフカンパニー	メディカル事業	1万円	100.0(100.0)
アール・ティー開発(株)	その他	100	100.0
ジャストファイナンス(株)	会員権事業メディカル事業	10	100.0
アール・エフ・エス(株)	共通	10	100.0
リゾートトラストゴルフ事業(株)	ホテルレストラン等事業	100	100.0
(株)関西ゴルフ倶楽部(注)3、4	ホテルレストラン等事業	66	100.0(100.0)
(持分法適用関連会社)			
(株)メイブルポイントゴルフクラブ(注)3、4	ホテルレストラン等事業	100	1.5(0.1)[43.0]
(株)オークモントゴルフクラブ(注)3、4	ホテルレストラン等事業	100	3.9(1.6)[36.9]
岡崎クラシック(株)(注)3、4	ホテルレストラン等事業	100	3.5(0.0)[17.8]
多治見クラシック(株)(注)3、4	ホテルレストラン等事業	50	5.8(0.0)[21.4]
(株)セントクリークゴルフクラブ(注)3、4	ホテルレストラン等事業	100	4.5(0.0)[17.4]
京都プロメド(株)	メディカル事業	71	35.8(35.8)

(注)1 「議決権所有割合」の(内書)は、間接所有割合であります。

2 「議決権所有割合」の[外書]は、緊密な者等の所有割合であります。

3 「議決権所有割合」については、議決権のない優先株式を除いて算出しております。

4 有価証券報告書を提出しています。

5 特定子会社であります。

6 (株)ハイメディックについては、売上高(連結会社相互間の内部売上高を除く)の連結売上高に占める割合が10%を超えています。

2020年度の主要な損益情報等	①売上高	18,457百万円
	②経常利益	3,631 //
	③当期純利益	2,523 //
	④純資産額	19,723 //
	⑤総資産額	32,117 //

<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。