



『ラグーナバイコート倶楽部』2019年3月28日開業

2019年3月期 決算説明資料

リゾートトラスト株式会社
(証券コード4681)

目次

- ・2019年3月期 決算ハイライト、セグメント実績・進捗 P. 2-11
- ・2020年3月期 通期計画、重点取り組みサマリー P. 12-15
- ・BS・CF計算書、中期経営計画「Connect 50」 P. 16-20
- ・参考資料 **主な動き 各事業詳細データ** P. 21-31
直近3ヵ月の実績数値は、別途、オフィシャルHPに掲載しております
<https://www.resorttrust.co.jp/ir/library/supplementary/>

決算ハイライト(4-3月)

通期売上高、営業利益で過去最高を更新

(百万円)

	2019年3月 実績	2019年3月 計画	計画比	2018年3月 前年実績	前期比
売上高	179,542	183,600	2.2%	165,413	+8.5%
営業利益	18,877	19,000	0.6%	17,742	+6.4%
経常利益	19,528	19,500	+0.1%	19,422	+0.5%
当期利益	12,358	12,400	0.3%	11,830	+4.5%

<計画比>

- ・上期に台風・豪雨等の天候影響を強く受けたホテルレストラン事業において、通期の売上高、利益実績が計画を下回りましたが、順調に推移した会員権事業、メディカル事業のセグメント利益においては、計画を上回る実績となりました。結果、連結全体の各利益項目においては、概ね計画と同水準の実績となりました。

<前期比>

- ・「ラグーナベイコート倶楽部」、「エクシブ六甲 サンクチュアリ・ヴィラ」開業に伴う不動産収益計上の増加のほか、ホテル運営収益の増加、メディカル事業拡大などにより増収増益となり、売上高、営業利益におきましては過去最高となりました。

事業別 売上高・営業利益(4-3月)

< 売上高 >

(百万円)

	会員権	ホテルレストラン	メディカル	その他		計
2019年3月実績	64,029	80,383	34,478	651		179,542
2019年3月計画	61,240	84,970	36,710	680		183,600
計画比	+4.6%	5.4%	6.1%	4.2%		2.2%
2018年3月前年実績	54,114	79,601	30,990	707		165,413
前期比	+18.3%	+1.0%	+11.3%	7.9%		+8.5%

< 営業利益 >

(百万円)

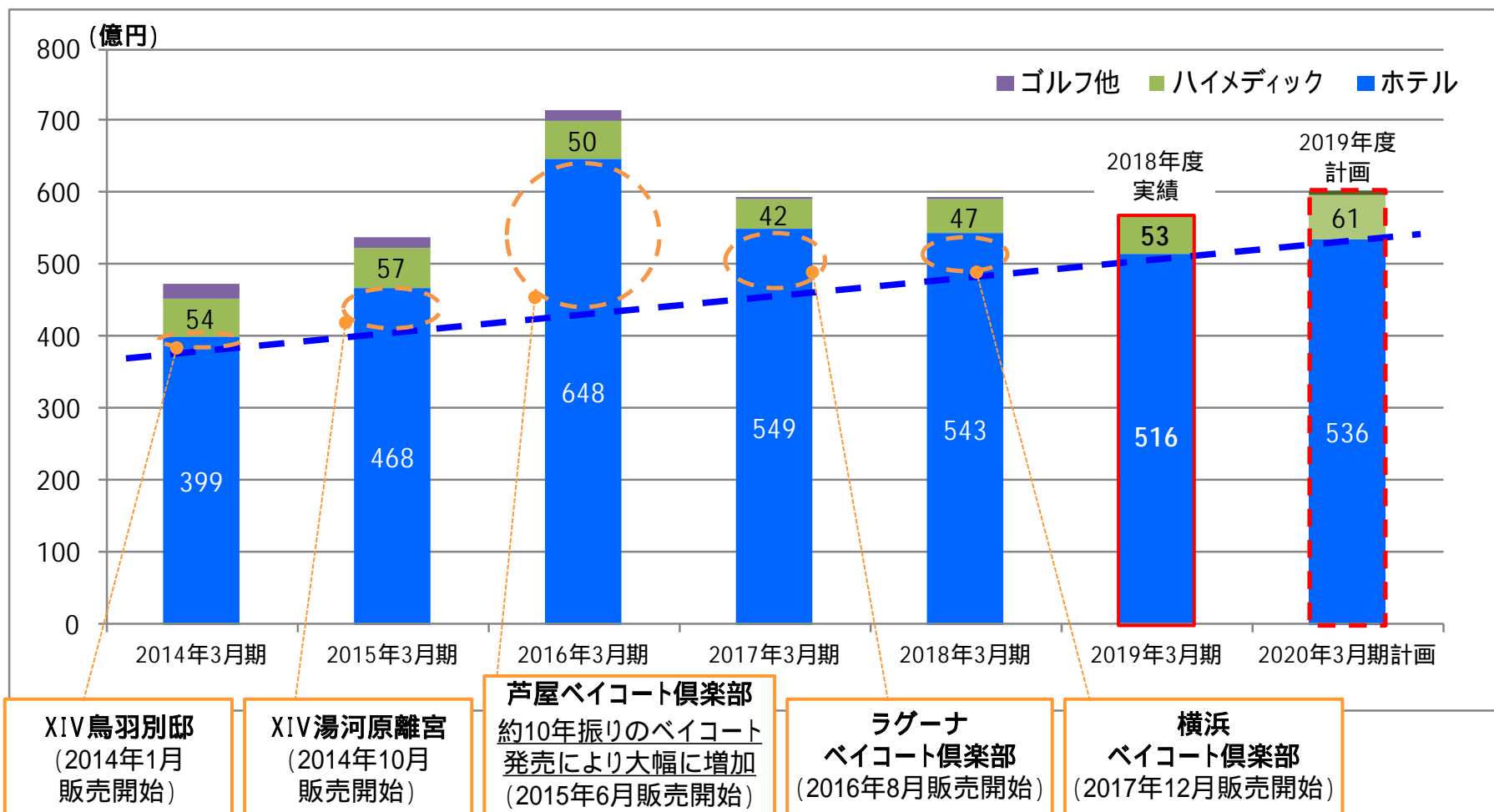
	会員権	ホテルレストラン	メディカル	その他	本社費(間接費)	計
2019年3月実績	19,004	2,624	6,144	572	9,468	18,877
2019年3月計画	16,890	4,170	5,980	570	8,610	19,000
計画比	+12.5%	37.1%	+2.7%	+0.4%	858	0.6%
2018年3月前年実績	16,179	3,731	5,276	554	7,999	17,742
前期比	+17.5%	29.7%	+16.4%	+3.3%	1,469	+6.4%

2018年3月前年実績について、セグメントの事業範囲変更により、遡及修正実施。

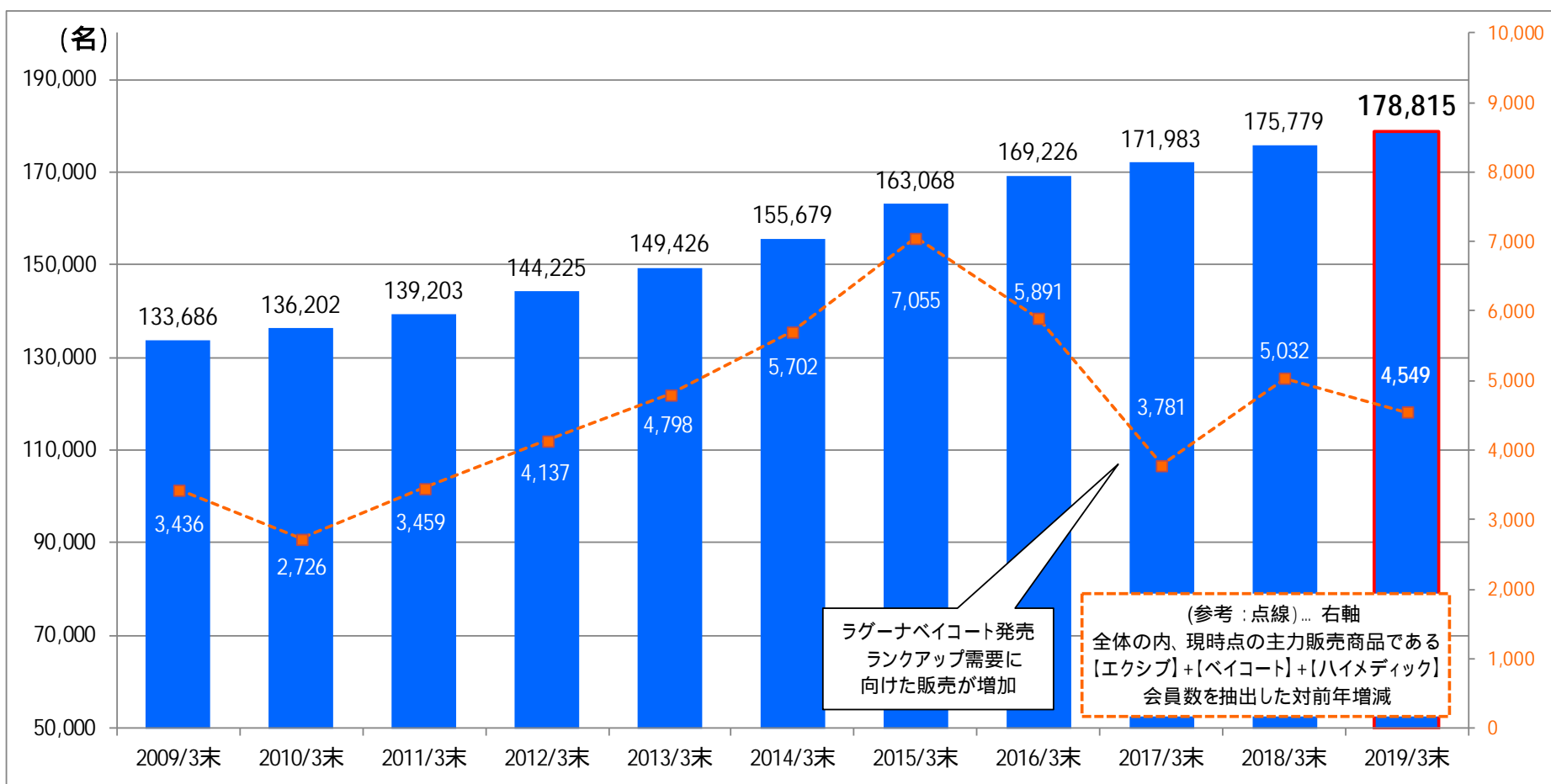
対比数値は金額差異

通期契約高の推移

- ・ホテル会員権契約高は、過去の新規発売効果(イメージ)を除いたトレンドラインが順調に推移。
- ・2018年10月より新商品として販売を開始したハイメディックも、2019年3月期は過去3期を上回る実績。2019年3月期計画においても、新商品の通期寄与などにより、更なる増加を見込む。



会員数の推移



	ベイコート	エクシブ	サンメンバーズ	ゴルフ	メディカル	クルーザー	合計
2018年3月末	15,793	77,220	33,572	30,671	18,124	399	175,779
2019年3月末	18,255	77,592	32,478	30,260	19,839	391	178,815
2019年3月期増減	+2,462	+372	1,094	411	+1,715	8	+3,036

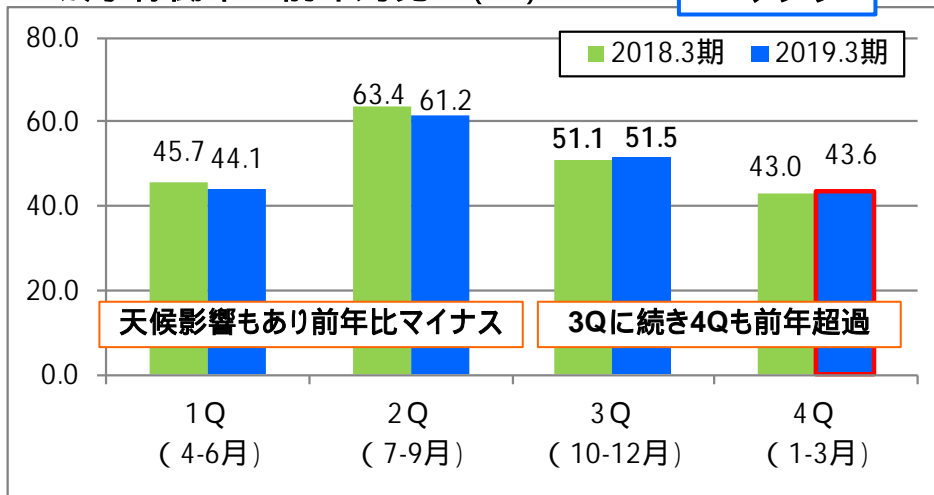
会員権を複数所有されているケースについては、それぞれの会員権で1名ずつカウントしております

2019年3月期 ホテル稼働率の推移

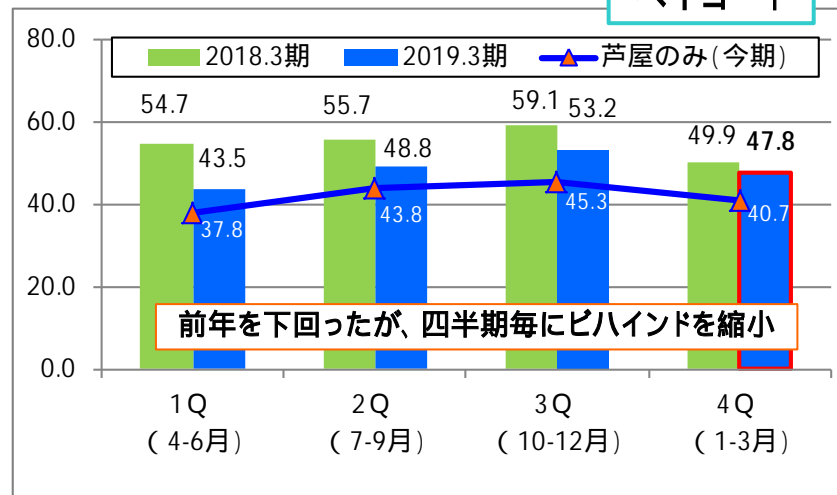
・2019年3月期 4Q(1-3月)のエキシブ稼働率は、四半期ベースで、3Qに引き続き前年を上回って推移。
 ベイコート稼働率については、四半期毎に、対前期のビハインドを徐々に改善。

3ヵ月 稼働率 < 前年対比 > (%)

エキシブ



ベイコート

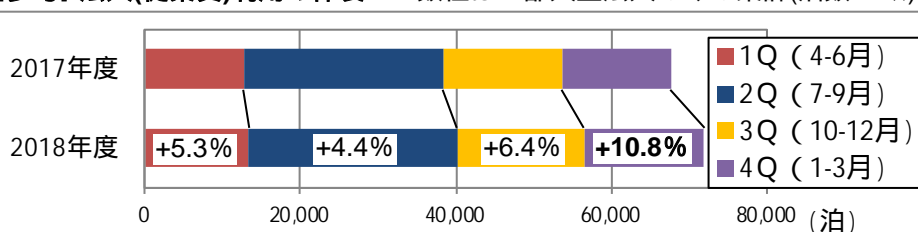


< 稼働改善への主な取り組み >

- ・未竣工物件への担当設定(2018.6~)
- ・WEB予約、アプリの導入(2018.10~)
- ・W担当制等フォロー体制強化(2018.10~)
- ・イベント・フェア、各種プランの充実
- ・RTTGポイントクラブ(2019.4~) 他

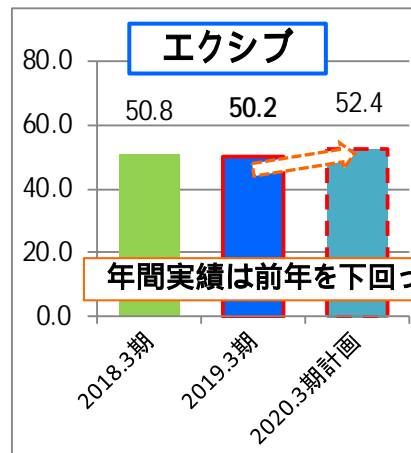
2018年度下期、WEB予約導入等の効果を含め、まずは法人従業員利用等を中心とした、改善の兆しが見られた。

【参考】法人(従業員)利用の伸長 数値は一部大型法人のみの集計(泊数ベース)

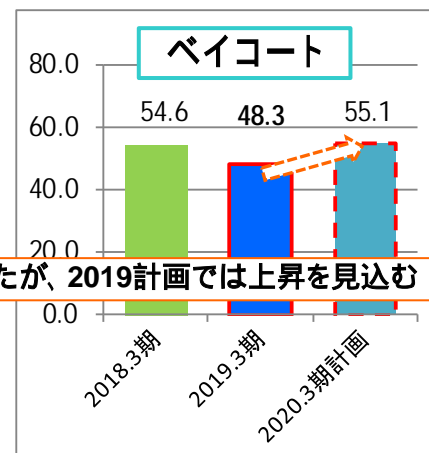


年間稼働率 < 前年実績・当期実績・次期計画 > (%)

エキシブ



ベイコート



年間実績は前年を下回ったが、2019計画では上昇を見込む

2020年3月期

ホテルトラスティ プレミア新規開業

- ・「ホテルトラスティ プレミア」ブランド2施設が今秋開業、既存「ホテルトラスティ」含め合計10施設・1,948室となる。
- ・当社グループとして新たなエリアでお客様との接点を創出し、「トラスティ」全体で今期81億円の売上高見込み。

「ホテルトラスティ プレミア 日本橋浜町」



【外観】



【DX ツインルーム】



【カフェラウンジ】

HOTEL
TRUSTY
Premier
NIHONBASHI HAMACHO

施設概要

開業予定: 9月12日

客室数: 223室

付帯施設:

カフェラウンジ、ベーカリー、
鉄板焼レストラン、
プライベートルーム

「ホテルトラスティ プレミア 熊本」



【外観】熊本都市計画桜町地区
第一種市街地再開発事業イメージ図



【スイートルーム】

HOTEL
TRUSTY
Premier
KUMAMOTO

施設概要

開業予定: 10月9日

客室数: 205室

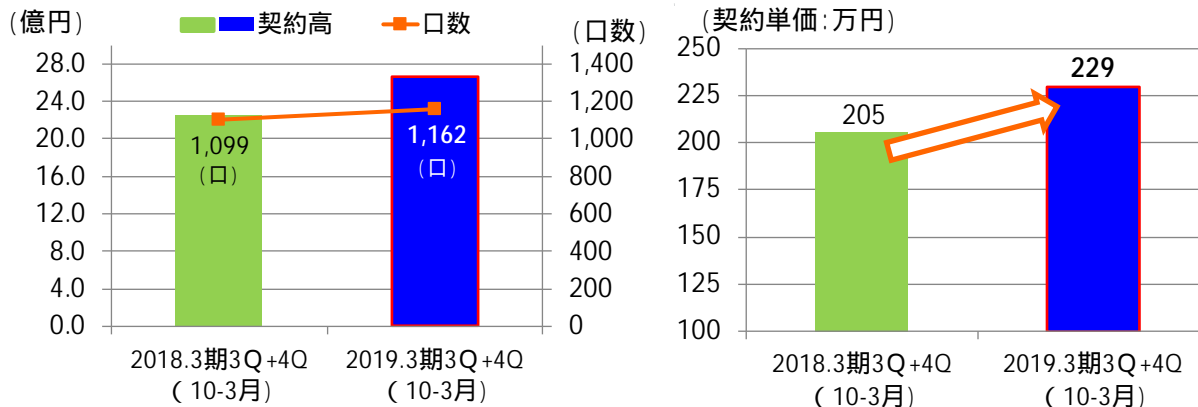
付帯施設:

カフェレストラン、
鉄板焼レストラン、
ファンクションルーム

ハイメディック新商品販売状況(2018年10月～)

- ・2019年3月期 3Q以降のハイメディック会員権は、単価の上昇・口数の増加により契約高が進展。
- ・新商品への移行による会費単価アップも、中長期的に寄与する見込み。

新商品発売後、下半期の状況 < 前年対比 >



新たに提供サービスを充実(新商品)

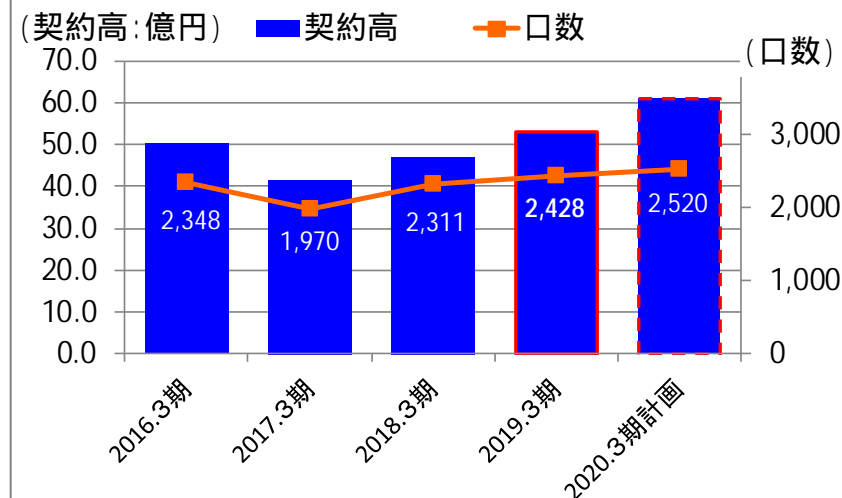
- ・検診後半年を目途に、フォロー検査を実施
- ・個人会員の複数口購入特典として、年に1名、追加料金で検診可能
- ・新規会員特典として、優待価格にてホテル会員権等商品購入可能
- ・クレジットカード払い対応可能

従来商品 (税抜き)		
会員種別	新規	買い増し(2口目以降)
価格	225万円	175万円
会費	年会費50万円	

2018年10月以降新商品

新商品「グランドハイメディック倶楽部Premium」 (税抜き)		
会員種別	新規会員	買い増し(2口目以降)
価格	300万円	200万円
会費	月会費制:4.6万円 / 月「年間総額 55.2万円」	

(参考)年間の販売口数、契約高推移



シニアライフ事業の展開

・開業・取得後の施設の入居率は着実に上昇しており、それぞれで利益貢献が期待できる水準となってきている。
 ・2020年3月期の開業・運営開始予定施設を含めた運営居室数は2,100室に達し、中計目標3,000室に対して順調な進捗。



トラストガーデン四条烏丸

所在地: 京都市下京区
 運営開始: 2018年3月
 居室数: 54室(介護付)
 2019.3入居率: 74.1%



らいふアシスト馬車道

所在地: 横浜市中区
 運営開始: 2018年7月
 居室数: 74室(介護付)
 2019.3入居率: 86.5%



トラストグレイス白壁

所在地: 名古屋市東区
 運営開始: 2019年3月
 居室数: 72室(サ高住)
 2019.3入居率: 41.7%



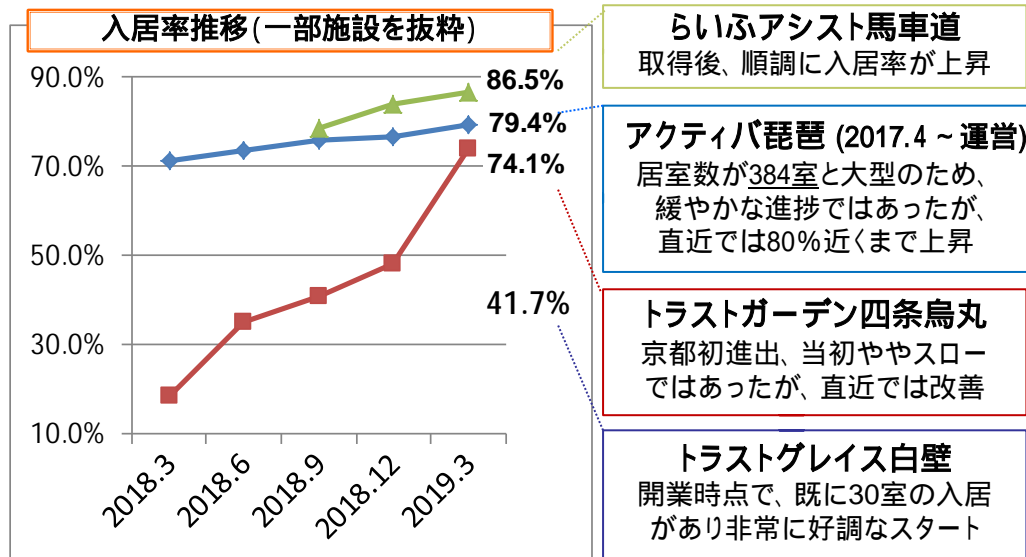
トラストガーデン荻窪

所在地: 東京都杉並区
 運営開始: 2019年8月(予定)
 居室数: 51室(介護付)

【新規】2019年9月運営開始(予定) 5施設 計390室



- ・フェリオ多摩川 70室(介護付) 東京都大田区
- ・フェリオ成城 65室(介護付) 東京都世田谷区
- ・フェリオ天神 95室(介護付) 福岡市中央区
- ・フェリオ百道 98室(介護付) 福岡市早良区
- ・レジアス百道 62室(住宅型) 福岡市早良区



開発スケジュール(進捗状況)

<販売および開業スケジュール_2019年5月15日時点>

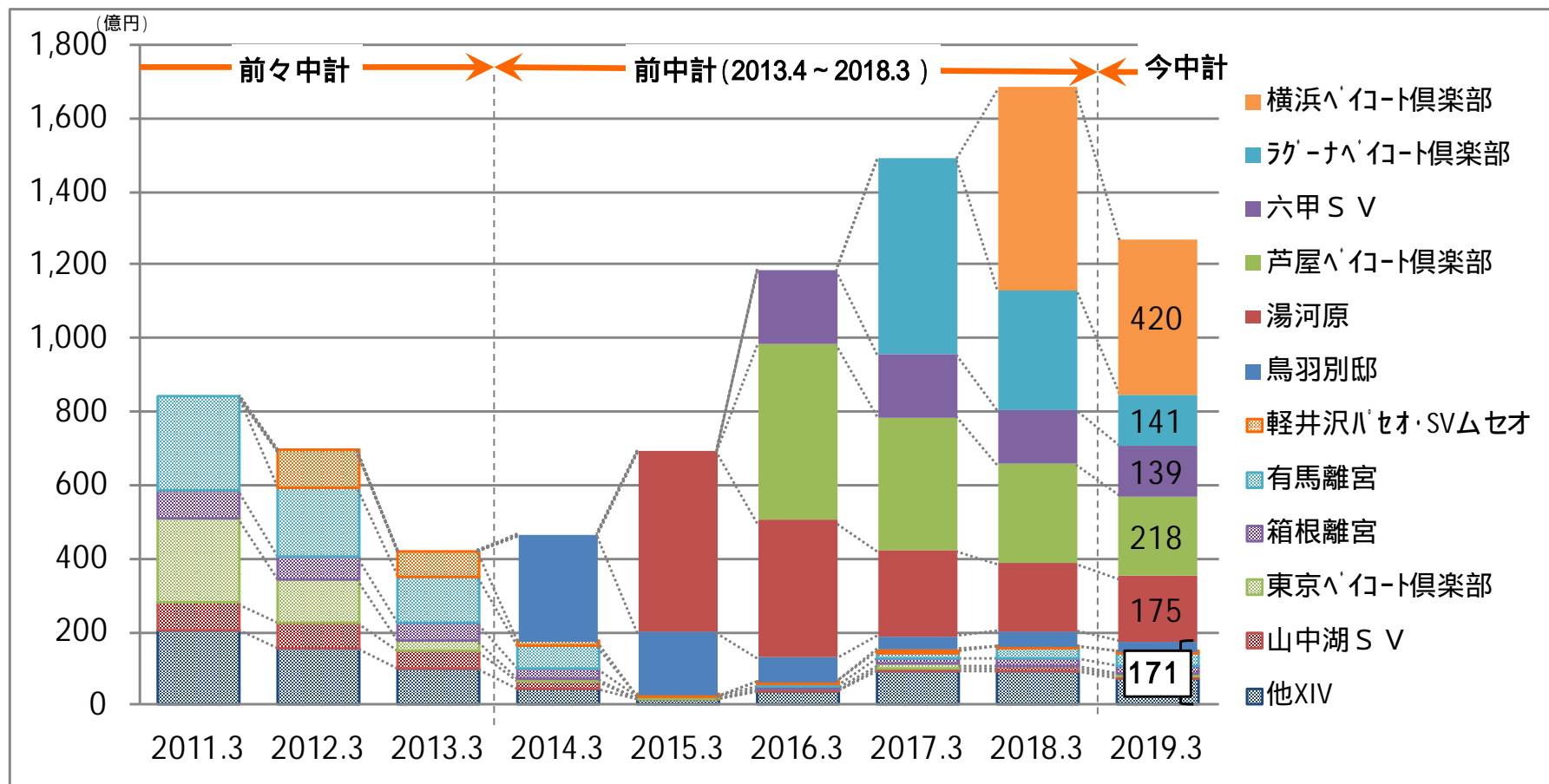
● 販売開始 ● 開業・取得 ● リニューアルオープン

中計		前中計「Next40」					本中計『Connect 50』				
年度		2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
販売・開業 スケジュール	会員制 リゾートホテル	● エクシブ鳥羽別邸		● エクシブ湯河原離宮			● 横浜ベイコート		● インターナショナル		
		● 声屋ベイコート			● エクシブ大甲SV		● ラグーナベイコート		● 関西		● 関東
		● カハラ		● カハラ横浜		● LH①		● LH②			
		● 金沢		● 白川		● 日本橋浜町		● 熊本		● HT①	
		● ミッドタウン		● 京大病院		● 東京ベイ		● 名古屋		● 関東	
開業 スケジュール	ラグジュアリー (LH)	● カハラ		● カハラ横浜		● LH①		● LH②			
	ホテル トラスティ (HT)	● 金沢		● 白川		● 日本橋浜町		● 熊本		● HT①	
	会員制 検診クラブ	● ミッドタウン		● 京大病院		● 東京ベイ		● 名古屋		● 関東	
	シニア レジデンス (SR)	● 御影		● 等々力		● 東横町		● 本郷		● 常盤松	
リニューアル		● 箱根		● 別府		● 白川		● 鳥羽		● 熱海	
						● アクティバ 彦根		● 馬車道		● 四葉烏丸	
						● 白壁		● 荻窪		● 5施設*	
						● SR①		● SR②		● SR③	
						● SR④		● SR⑤		● SR⑥	
										● 熱海	
										● 新宿	

*介護付有料老人ホーム「フェリオ多摩川」、「フェリオ成城」、「フェリオ天神」、「フェリオ百道」、および住宅型有料老人ホーム「レジラス百道」 概要はp.9掲載

販売在庫(契約高ベース)の推移

- ・前々中計期間(2008.4~2013.3)、リーマンショックと震災影響により開発を後ろ倒しにした間、在庫は圧縮。
- ・前中計期間(2013.4~2018.3)、蓄積された需要に向け開発・販売を加速し、一時在庫は1,600億円超まで増加。
- ・今中計に入り、2年目の新規発売予定の物件はないものの、販売在庫は契約高で1,250億円超と豊富な状況。



取得済み開発用地: 鬼怒川、千葉(雀島・保田)、軽井沢、箱根強羅、熱海伊豆山、浜名湖、高島 (2019.3時点)

2020年3月期 通期計画

<連結損益>

(百万円)

	2019年3月期 実績	2020年3月期 計画	差異
売上高	179,542	171,400	8,142
営業利益	18,877	16,000	2,877
経常利益	19,528	16,000	3,528
当期純利益	12,358	10,000	2,358
一株あたり 当期純利益(円)	115.53	93.48	
一株あたり 配当金(円)	46.00	46.00	
契約高合計(億円)	572	599	+27

<セグメント売上/営業利益>

(百万円)

		2019年3月期 実績	2020年3月期 計画	差異
会員権	売上	64,029	39,140	24,889
	営業利益	19,004	13,980	5,024
ホテルレストラン	売上	80,383	90,630	+10,246
	営業利益	2,624	3,160	+535
メディカル	売上	34,478	41,020	+6,541
	営業利益	6,144	6,760	+615
その他	売上	651	610	41
	営業利益	572	590	+17
本社費(間接費)	営業利益	9,468	8,490	+978
合計	売上	179,542	171,400	8,142
	営業利益	18,877	16,000	2,877

<対前期変動要素の主な内容>

<売上高>

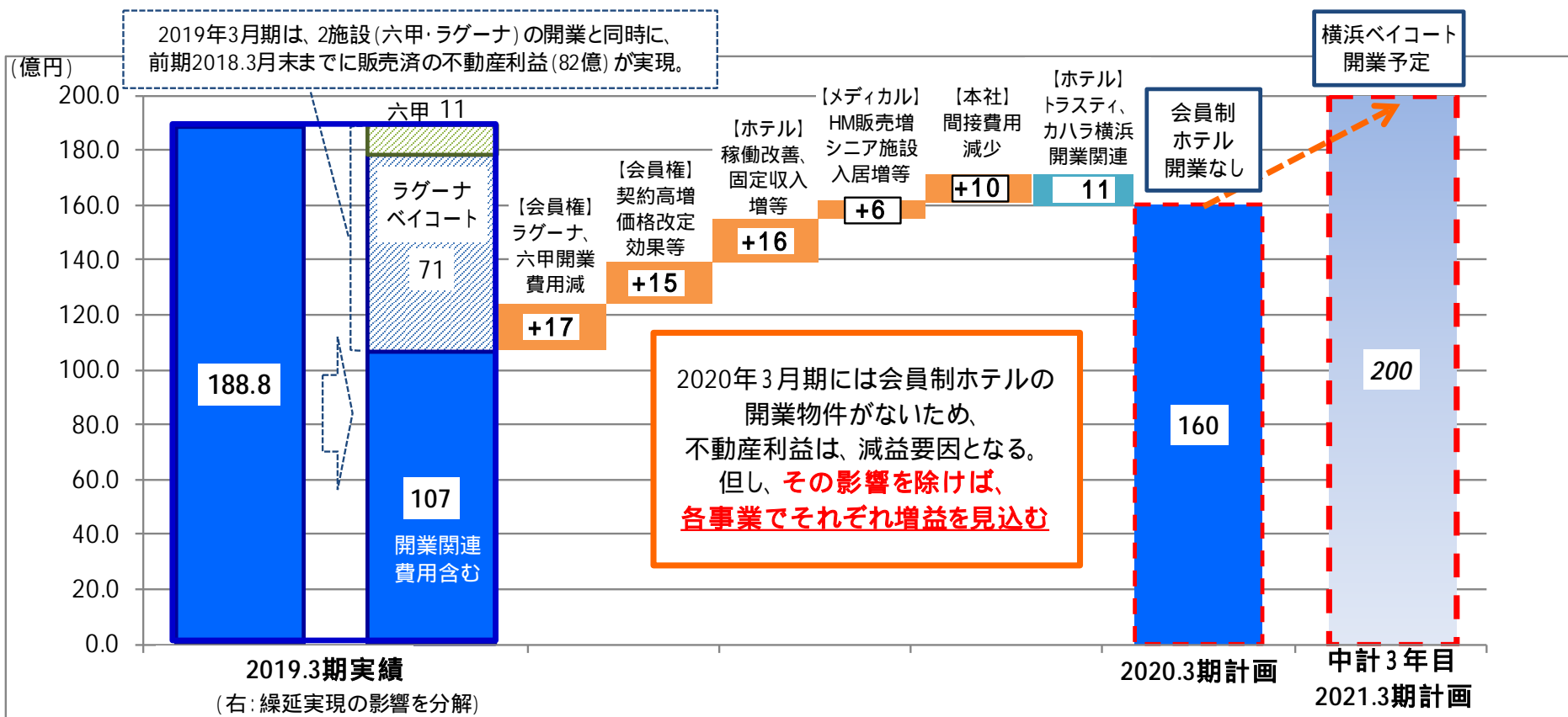
- ・繰延実現差異(開業による、繰延収益計上)
 <2019.3期開業:六甲・ラグーナ、2020.3期:なし>
- ・ラグーナバイコート倶楽部通期稼働(2019.3開業)
- ・ホテルトラスティプレミア開業(日本橋浜町、熊本)に伴う増加
- ・既存施設稼働率向上
- ・年会費、保証金償却収入増(ホテル/ハイメディック)
- ・シニアライフ事業拡大(運営施設増加等)
- ・MS法人事業、エイジングケア事業拡大
- ・BNCT機器収入

<営業利益>

- ・繰延実現差異(開業による、繰延収益計上)
 <2019.3期開業:六甲・ラグーナ、2020.3期:なし>
- ・上記、開業に伴う開業関連費用の減少
- ・ホテル、ハイメディック会員権販売増加
- ・年会費、保証金償却収入増(ホテル/ハイメディック)
- ・ホテルトラスティプレミア開業(日本橋浜町、熊本)に伴う開業
 関連費用、横浜開業(2020年夏頃)に向けた準備経費増加
- ・MS法人事業、エイジングケア事業拡大
- ・シニアライフ事業拡大(運営施設増加等)

2020年3月期 計画： 営業利益の状況 (繰延分の影響)

2020年3月期計画は営業利益で約 29億の減益計画となるが(2019.3実績:189億 2020.3計画:160億)、
六甲・ラグーナ開業時の実現利益を除いた、実力ベースでは大きく増益する計画となっている。
< +要素: 契約高増加・年会費増加・ホテル稼働率向上 他、 要素: ホテルトラスティ開業経費増加 他 >



未開業物件のホテル会員権販売は、不動産部分の収益計上を開業時まで繰り延べます。詳細はp.30をご参照ください。

事業別施策・重点取り組みサマリー

2019年3月期(中計初年度)

2020年3月期(中計2年目)

会員権

<契約高計画の達成、時間生産性向上>
 ▶時間生産性**前期比約+2%** 発売効果があった前年を上回った
 ▶シニア施設入居紹介件数増加 **シナジー効果**

<契約高の伸展>
 ▶ラグーナ価格改定 ▶既存物件新商品検討
 ▶デジタル化推進等で、時間生産性**前期比約+10%**を目指す

ホテルレストラン

<稼働率向上策の実施>
 ▶WEB予約、アプリの導入(2018年10月~)、
 ▶営業体制変更、大規模法人向け利用活性化等
下半期、エクシブ前期比稼働率上昇
 <効率化・生産性向上>
 ▶業務改善・効率化 ▶組織体見直し ▶マルチジョブ化
 ▶デジタル変革等 **総労働時間で年間約72万時間縮減**

<稼働率向上>
 ▶ポイントアプリ(2019年4月~)、WEB予約の浸透
 ▶オナメリット向上による、CSアップ
 ▶有給取得義務化等に伴う法人利用へのアプローチ等
 <働き方改革・収益性の改善>
 ▶生産性向上(年間シフト各 80H削減) ▶固定収入増等
 <ホテルトラスティブプレミア進出>(9月日本橋、10月熊本)

メディアカル

<新商品販売へのスムーズな移行>(10/17販売開始)
 ▶下半期ハイメディック契約高増 **前期比約+18%**
 <ハイメディック独自の営業拠点拡充>
 ▶京都拠点拡充 ▶ハイメディック販売担当からの、
 ホテル会員権販売紹介実績24件 **シナジー効果**
 <シニアライフ事業、MS法人事業収益の拡大>
 ▶2019.3トラストグレイス白壁 開業時入居数30室の内、
 グループ会員からの入居が7割 **シナジー効果**

<ハイメディック販売拡大> **契約高計画前期比約+15%**
 ▶下半期、日本橋エリア新拠点の発売を予定
 ▶ハイメディックアプリ導入によるサービス拡充
 ▶インバウンド、提携による販売拡大
 <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施設増加)
 ▶既存入居率上昇 ▶新規拠点検討(中計3,000室を目標)
 <BNCT事業> 研究機器納入、治験開始予定

本社

<働き方改革の基盤整備>
 ▶年間休日数増加(105日 110日) ▶RPA等の効率化
 ▶IT推進組織、人財戦略の組織体制改革
 <デジタルマーケティング> ▶**約6億の関連契約を実現**

<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・デジタルインフラの徹底活用、投資効果検証
 ▶本社・間接部門コストの検証、見直し

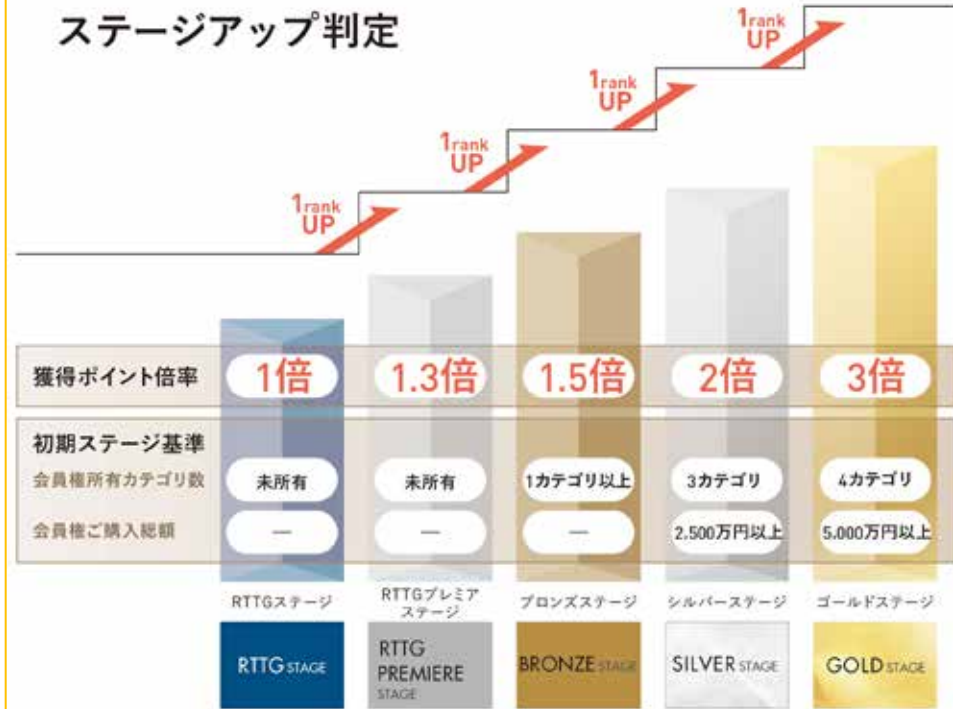
グループブランドの強化・浸透への取り組み

2019年4月、今中計「Connect50」のグループブランド強化・浸透への取り組みの一つである「RTTGポイントクラブ」をスタート。当施策をはじめ、お客様との接点を充実させていくことで、個別の事業・商品ブランドにおける価値創出にとどまらない「一生涯」を通じたお付き合いをさせていただける、唯一無二のグループブランドへ向けた取り組みを推進していきます。

ポイント獲得／利用対象



ステージアップ判定



・グループの様々なサービスを対象としたポイントの獲得・利用が可能。
 ・オーナーにもメリットとなる家族登録を促進し、より幅広い利用シーンに対応。

・当社グループのサービスを横断的にご利用いただくため、RTTGグループ全体での会員権購入額・利用額に応じたステージを設定。

連結貸借対照表

(百万円)

	2018年3月期末 (前期)	2019年3月期末 (当期)	増減		2018年3月期末 (前期)	2019年3月期末 (当期)	増減
流動資産	146,094	135,754	10,340	流動負債	106,153	70,764	35,389
現金及び預金	29,366	26,742	2,624	仕入債務	1,355	1,471	+116
売上債権	7,689	8,891	+1,201	借入金	28,078	6,839	21,239
営業貸付金	44,041	46,623	+2,582	一年内社債	2,750	250	2,500
有価証券	6,404	4,647	1,757	未払金	28,959	33,495	+4,536
商品・原材料・貯蔵品	2,346	2,511	+164	前受金	28,564	12,209	16,355
販売用不動産	22,776	30,049	+7,273	その他	16,445	16,497	+51
仕掛販売用不動産	28,116	11,845	16,270	固定負債	190,096	198,611	+8,514
その他	5,352	4,442	909	社債・長期借入金	32,769	39,573	+6,804
固定資産	275,345	265,671	9,674	長期預り保証金	101,541	101,595	+54
有形固定資産	170,600	180,001	+9,401	新株予約権付社債	29,855	29,813	42
無形固定資産	11,001	11,806	+805	その他	25,930	27,628	+1,697
投資その他の資産	93,744	73,862	19,881	負債合計	296,250	269,375	26,874
				純資産合計	125,190	132,050	+6,860
				株主資本	120,553	127,927	+7,373
				自己株式	2,212	1,852	+360
				その他の包括利益累計額	2,421	1,355	1,065
				新株予約権	229	292	+62
				非支配株主持分	4,198	4,326	+128
資産合計	421,440	401,426	20,014	負債・純資産合計	421,440	401,426	20,014

連結キャッシュ・フロー計算書(4-3月)

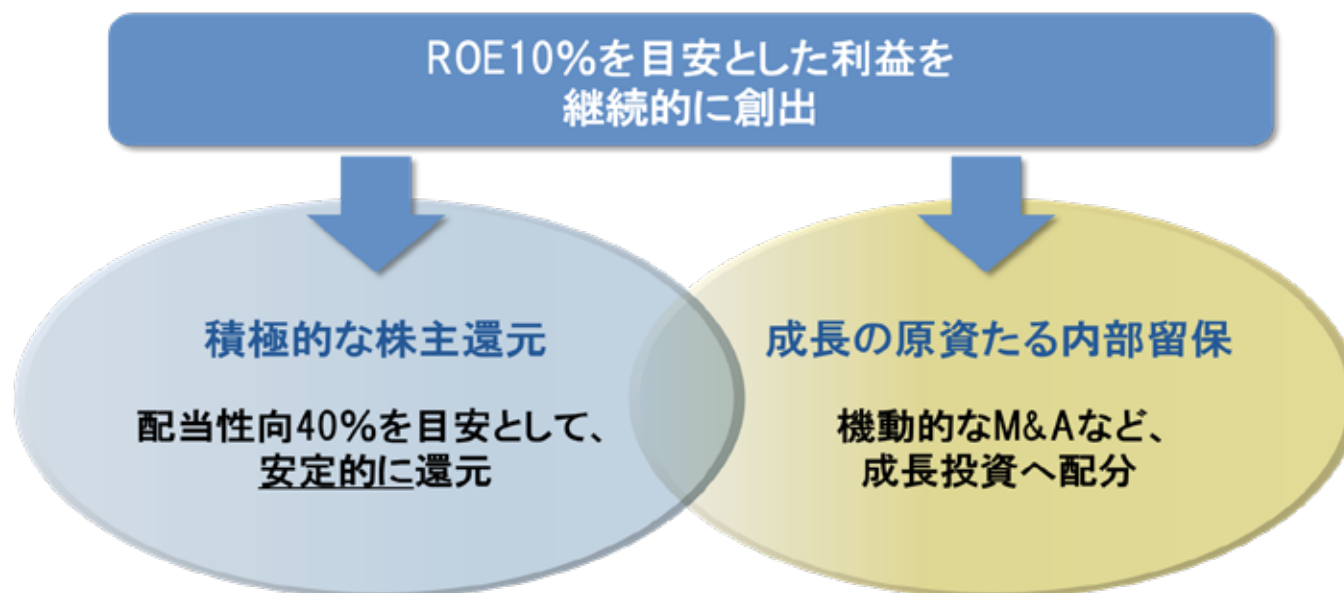
(百万円)

	2018年3月 (前期)	2019年3月 (当期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	8,456	16,674
投資活動によるキャッシュ・フロー	7,282	2,057
財務活動によるキャッシュ・フロー	9,177	23,198
換算差額	40	8
現金及び現金同等物の増減額	7,962	8,573
連結範囲変更による増減額	66	-
現金及び現金同等物期末残高	32,469	23,895

中期経営計画「Connect 50」定量計画

単位(億円)	2017年度 (実績)	2020年度 (Connect 50 3年目)	2022年度 (Connect 50 最終年度)
売上高	1,654	1,950	2,100
営業利益	177	200	240
経常利益	194	200	240
親会社株主に帰属する当期純利益	118	135	160

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



中期経営計画「Connect 50」セグメント別サマリー

会員権事業



国際的な会員権
販売開始による新たな展開
会員制事業の
サステナブルモデル確立へ

◎販売口数の増加、時間当たり生産性の向上

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

◎〈国際的な会員権〉 2019年度以降販売予定

ホテルレストラン等事業



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

◎エクシブ+ベイコート合計 稼働率

- 2022年度: 55.5% (2017年度比+4.0P)
- ◎年会費+保証金償却収入増加見込み
- 2022年度:2017年度比+30~35億円

◎ホテルトラスティ展開

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

メディカル事業



画像提供:GEヘルスケア・ジャパン(株)

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

◎ハイメディック事業/MS(メディカルサービス)法人事業

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

◎エイジングケア事業(物販)

- 2022年度顧客数:50万人(2017年度比+200%)

◎シニアライフ事業

- 3,000室体制とし売上1.6倍、営業利益 約3倍(2017年度比)

デジタル変革の全体像

デジタル
マーケティング

デジタルマーケティングの活用

デジタルマーケティング技術を活用して、予め成約可能性の高い顧客ターゲット層を抽出。インターネット上の広告等を利用し、興味関心度を高めていく。 **効果的・効率的な営業活動**

AI

AIによる稼働予測、シフト作成、価格コントロール

過去の稼働実績、天候データ等から、AIが稼働率を予測し、稼働に合わせたシフト表を自動的に作成。AIが競合ホテル等の価格動向を分析し、最適価格を算出。 **事務負担大幅軽減**

IoT
(ホテルシステム強化)

スマホアプリで予約、スマホ/ICカード/顔認証等でチェックイン

お客様がご自身のスマホで簡単に予約。スマホ/ICカード/顔認証等でチェックイン。フロントではタブレットに署名。待ち時間の大幅短縮。 **お客様の利便性向上、事務負担大幅軽減**

情報基盤整備

顧客情報の共有

お客様の趣味嗜好・利用履歴等のデータを共有化し、期待を超えるサービスをタイムリーに提供可能に。 **テラーメイドなサービス提供による、お客様の満足度向上**

RPA

RPAで業務の自動化

事務作業にRPA*1を活用し、自動化を実現。 **施設バックヤード業務の徹底的な効率化**

Fin Tech

FinTech*2の導入

電子決済サービスや、スマホによる支払い等、決済手段の充実・多様化。 **お客様の利便性向上、ホテル等での事務負担の軽減**

ポイントシステム

グループポイント制度の構築/導入

各事業の会員向けサービスを統合、再構築。グループ商品の購入・利用に応じたポイント付与。リピート利用、ロイヤルカスタマーの増加、グループ商品の認知度向上、クロスセル促進

*1 RPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)・・・従業員が実施している業務をロボット(PCにソフトウェアを入れる)に代替させ自動化する技術。

*2 FinTech(Financial Technology)・・・情報技術を駆使して金融サービスを生み出したり、見直したりすること。

參考資料

<参考> 2019年3月期の主な動き

1. 代表取締役の異動および、
ホテルレストラン本部を分割し、「ホテル&リゾート本部」、「ホテル&ツーリズム本部」を新設 (2018年4月1日)
2. リゾートトラストグループ中期経営計画「Connect 50」策定 (2018年4月2日)
2018年4月～2023年3月
3. 会員制リゾートホテル「エクシブ六甲 サンクチュアリ・ヴィラ」開業 (2018年4月22日)
4. 第26回「リゾートトラストレディス」開催 (2018年5月25日～5月27日 於 関西ゴルフクラブ)
5. 「ダンロップ・スリクソン福島オープン」開催コースを、昨年に引き続き提供
(2018年6月21日～6月24日 於 グランディ那須白河ゴルフクラブ)
6. 介護付有料老人ホーム「らいふアシスト馬車道」(神奈川県横浜市)運営開始 (2018年7月1日)
7. 国立研究開発法人産業総合技術研究所、国立大学法人神戸大学、立命館大学と
「行動科学分析を導入したレストランロジスティックスの可視化と改善」に関する共同研究契約締結 (2018年7月18日)
8. ハイメディック新商品「グランドハイメディック倶楽部Premium」を販売開始 (2018年10月17日)
9. 2020年春、東京・日本橋エリアで「グランドハイメディック倶楽部」の新拠点および一般健診・外来拠点進出決定
(2018年11月)
10. サービス付き高齢者向け住宅「トラストグレイス白壁」開設 (2019年3月1日)
11. 完全会員制リゾートホテル「ラグーナベイコート倶楽部」(愛知県蒲郡市)開業 (2019年3月28日)

<参考> 2020年3月期の主な動き

1. 2019年6月開催予定の第46回定時株主総会の終結の時をもって、「買収防衛策」を継続しないことを決議
(2019年5月15日)
2. 第27回「リゾートトラストレディス」開催(2019年5月31日～6月2日 於グランディ浜名湖ゴルフクラブ)
3. 「ダンロップ・スリクソン福島オープン」開催コースを、昨年に引き続き提供
(2019年6月27日～6月30日 於グランディ那須白河ゴルフクラブ)
4. 有料老人ホーム「トラストガーデン荻窪」(東京都杉並区)開設予定(2019年8月1日)
5. 当社グループのトラストガーデン株式会社が、株式会社LIXILより株式会社シニアライフカンパニーの株式を取得、
同社所有5施設(390室)の運営を開始予定(2019年9月2日)
6. 「ホテルトラスティ プレミア 日本橋浜町」(東京都中央区)開業予定(2019年9月12日)
7. 「ホテルトラスティ プレミア 熊本」(熊本県熊本市)開業予定(2019年10月9日)

<参考> 会員権契約状況(契約高)(4-3月)

(単位 億円)

	2019年3月 実績	2019年3月 計画	計画増減	2018年3月 前年実績	前年増減	2019年3月 販売進捗率 (累計契約高)	2020年3月期 通期計画
横浜ベイコート	130	141	11	72	+58	32.5%	144
ラグーナベイコート	196	115	+81	208	12	82.1%	137
XIV 六 甲 SV	12	25	13	25	13	45.5%	20
芦屋ベイコート	62	82	20	103	41	75.5%	79
XIV 湯河原 離宮	20	55	35	51	31	73.3%	35
他 既存 ホテル	97	99	2	83	+14	-	121
会員権セグメント計	516	517	1	543	27	-	536
ゴルフ	3	2	+1	4	1	-	2
ハイメディック	53	51	+2	47	+5	-	61
合計	572	570	+2	594	22	-	599

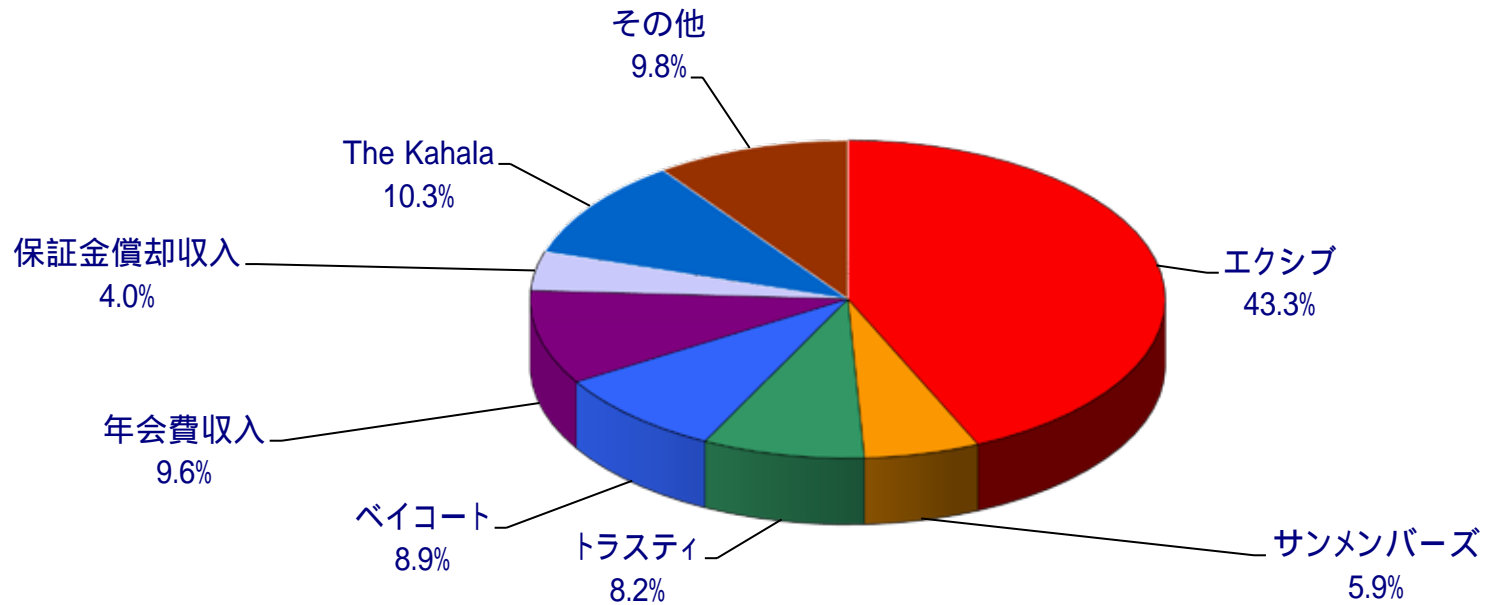
当初総契約高(回収予定額)に対する進捗率

<参考> 会員権事業・物件別売上高(4-3月)

(単位 億円)

		2019年3月 実績	2019年3月 計画	計画増減	2018年3月 前年実績	前年増減	2020年3月期 通期計画
横浜ベイコート		117	126	9	65	+52	130
ラグーナベイコート		178	103	+75	190	12	125
XIV 六 甲 SV		11	22	12	22	12	18
芦屋ベイコート		56	74	17	93	36	72
XIV 湯 河 原 離 宮		17	48	31	46	28	32
他 既 存 ホ テ ル		70	60	+10	70	+0	71
ホ テ ル 会 員 権 計		449	433	+17	486	36	449
繰延売上	横浜ベイコート	62	67	+5	35	28	69
	ラグーナベイコート	+205	+206	1	105	+310	-
	XIV 六 甲 SV	+47	+47	0	12	+59	-
	芦屋ベイコート	-	-	-	+212	212	-
全 ホ テ ル 計		638	618	+20	546	+92	380
そ の 他		2	6	+8	5	+7	11
会 員 権 セ グ メ ン ト 計		640	612	+28	541	+99	391

<参考> ホテルレストラン等事業・業態別売上(4-3月)



(百万円)

	2019年3月 実績	2019年3月 計画	2018年3月 前年実績	2020年3月期 通期計画
エキシブ	34,802	37,659	36,058	37,451
サンメンバーズ	4,719	4,901	4,804	5,002
トラステイ	6,631	6,917	6,789	8,140
ベイコート	7,116	8,337	4,790	11,268
年会費収入	7,694	7,632	7,124	8,408
保証金償却収入	3,189	3,236	2,993	3,618
THE KAHALA	8,260	7,983	8,207	8,174
その他	7,967	8,302	8,832	8,566
合計	80,383	84,970	79,601	90,630

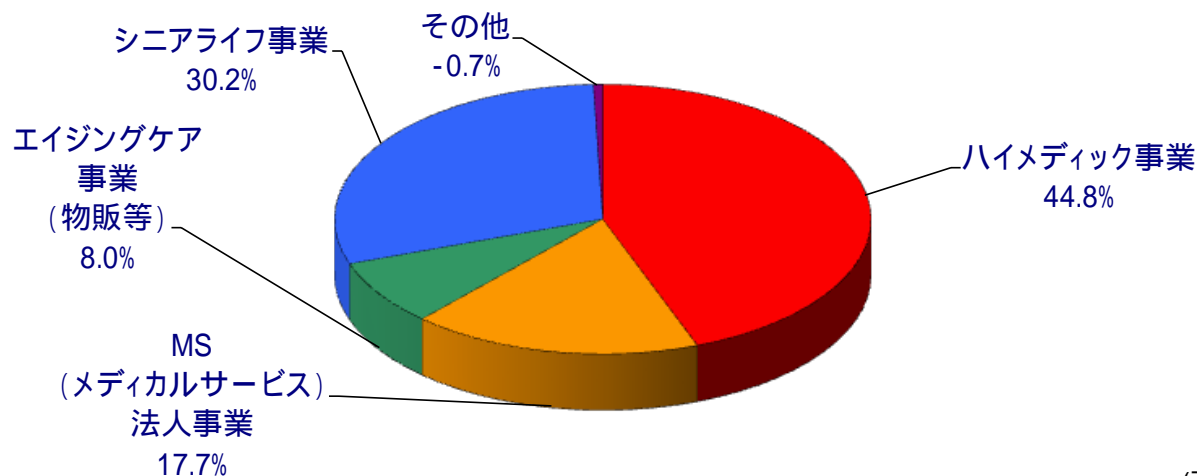
<参考> ホテルレストラン運営状況(4-3月)

	2019年3月 実績	2019年3月 計画	2018年3月 前年実績	2020年3月期 通期計画	<参考> 2016年3月期 通期実績	<参考> 2017年3月期 通期実績
エクシブ	1,839	1,943	1,864	1,944	1,786	1,812
サンメンバーズ	418	439	431	435	477	444
トラスティ	689	697	696	797	637	662
ベイコート	217	272	145	364	150	143

	2019年3月 実績	2019年3月 計画	2018年3月 前年実績	2020年3月期 通期計画	<参考> 2016年3月期 通期実績	<参考> 2017年3月期 通期実績
エクシブ	50.2	52.7	50.8	52.4	54.0	52.6
サンメンバーズ	60.4	61.8	60.4	64.4	65.2	62.7
トラスティ	90.4	91.8	91.7	90.7	92.5	91.2
ベイコート	48.3	59.6	54.6	55.1	59.5	57.1

	2019年3月 実績	2019年3月 計画	2018年3月 前年実績	2020年3月期 通期計画	<参考> 2016年3月期 通期実績	<参考> 2017年3月期 通期実績
エクシブ	18,915	19,381	19,340	19,259	17,901	18,573
サンメンバーズ	11,268	11,159	11,139	11,482	9,759	10,589
トラスティ	9,612	9,912	9,752	10,205	9,667	9,754
ベイコート	32,671	30,570	32,940	30,898	30,206	30,898

<参考> メディカル事業・部門別売上高(4-3月)



(百万円)

	2019年3月 実績	2019年3月 計画	2018年3月 前年実績	2020年3月期 通期計画
ハイメディック事業	15,437	15,078	13,908	16,731
MS(メディカルサービス)法人事業	6,093	5,492	5,120	6,211
エイジングケア事業(物販等)	2,743	3,114	2,696	3,076
シニアライフ事業	10,401	11,672	9,321	13,627
その他(消去含む)	196	1,351	56	1,373
合計	34,478	36,710	30,990	41,020

一般向け医療施設運営支援等

<シニアレジデンス運営状況>

	2019年3月 実績	2019年3月 計画	2018年3月 前年実績	2020年3月期 通期計画
全施設平均入居率(%)	86.4	89.7	85.1	94.7
居室数合計(室)	1,659	1,661	1,513	2,100

「らいふアシスト馬車道」運営開始(2018年7月)、「トラストグレイス白壁」開業(2019年3月)

「トラストガーデン荻窪」開業予定(2019年8月)、5施設(390室)運営開始予定(2019年9月) 施設概要はp9記載。

<参考> 繰延収益(未実現収益)

未開業物件の販売における計上方法 詳細はP.30参照

登録料:契約時に「売上」に計上

不動産売上・不動産原価: ホテル開業時まで繰延べとなる(契約時には収益計上されない)

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

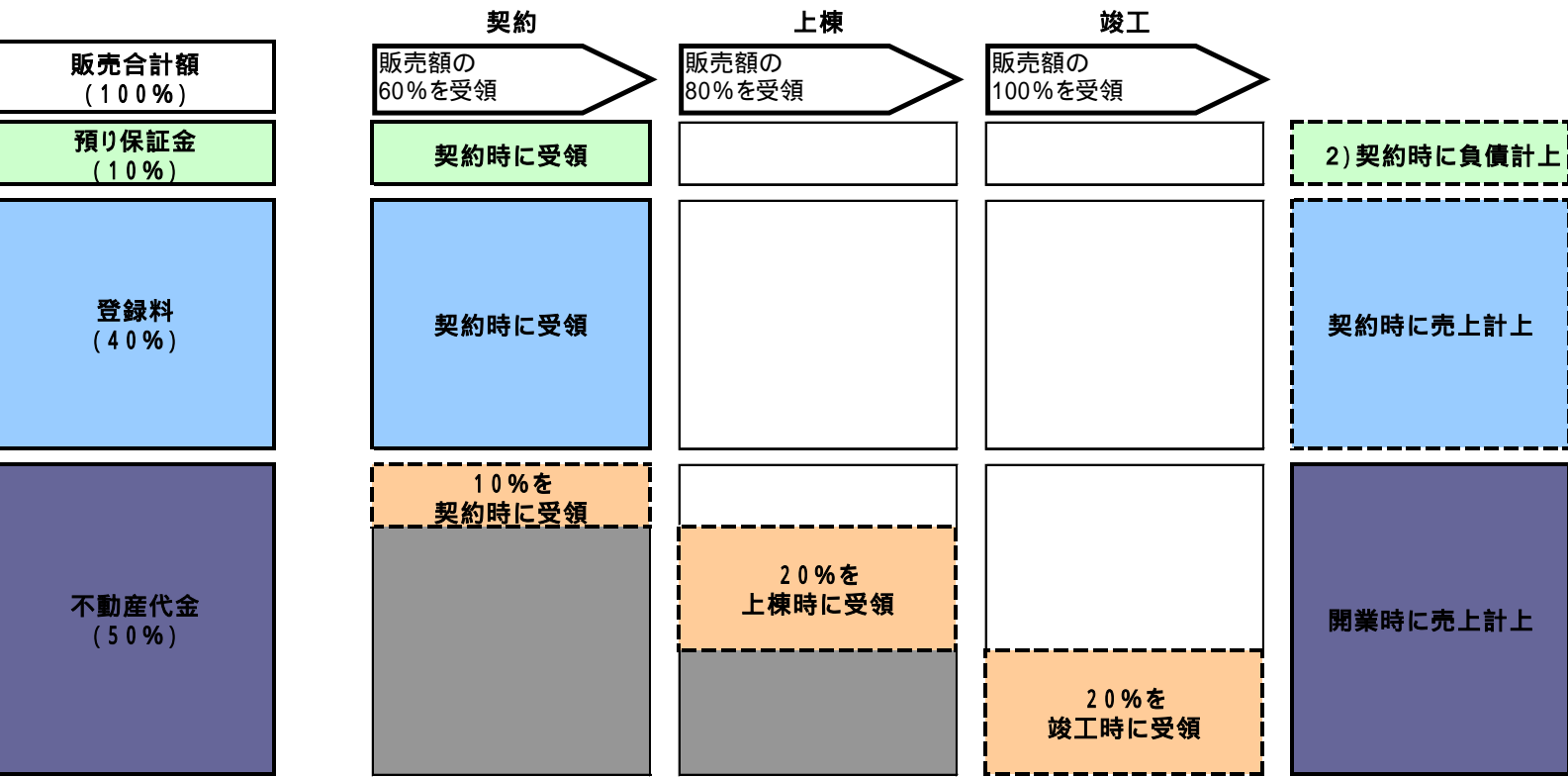
(単位:億円)

事業年度	2015年3月期実績		2016年3月期実績		2017年3月期実績		2018年3月期実績		2019年3月期実績		2020年3月期計画	
未開業(繰延)物件 契約高	湯河原 鳥羽別邸	92億 118億	六甲SV 芦屋 湯河原	45億 301億 123億	ラグーナ 六甲SV 芦屋	200億 32億 125億	横浜 ラグーナ 六甲SV	72億 208億 25億	横浜	130億	横浜	144億
繰延(不動産売上・利益)	売上	利益	売上	利益	売上	利益	売上	利益	売上	利益	売上	利益
横浜ベイコート	繰延()						35	12	62	21	69	23
	繰延実現(+)											
ラグーナベイコート	繰延()				102	32	104	34				
	繰延実現(+)								+205	+71		
XIV六甲SV	繰延()		21	4	14	3	11	2				
	繰延実現(+)								+47	+11		
芦屋ベイコート	繰延()		153	54	61	22						
	繰延実現(+)						+212	+82				
XIV湯河原離宮	繰延()	47	13	55	17							
	繰延実現(+)					+102	+34					
XIV鳥羽別邸 2014年3月期より 販売開始	繰延()	63	17									
	繰延実現(+)			+98	+30							
影響額合計(単年度)	110	30	132	46	75	23	+62	+34	+189	+61	69	23

繰延実現利益(+)の実績値には、予定原価と確定原価の差異を含む

連結業績ハイライト	2015年3月期実績		2016年3月期実績		2017年3月期実績		2018年3月期実績		2019年3月期実績		2020年3月期計画	
	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益	売上高	営業利益
開示数値(計上数値)	1,204	160	1,422	186	1,435	135	1,654	177	1,795	189	1,714	160
繰延(・実現)影響額を除いた数値	1,314	191	1,554	232	1,510	158	1,592	143	1,607	128	1,783	183
+開業関連費用を除いた数値	1,314	191	1,554	238	1,510	170	1,592	162	1,607	144	1,783	185

<参考>ホテル会員権の計上(未開業物件の場合)



2) 開業後、償却してホテルレストラン事業の売上計上

(例) 会員権価格が1,000万円のケース

項目	契約	上棟	竣工	開業	収益計上
預り保証金	100万円				2) B/S負債計上
登録料	400万円				売上計上(契約時)
不動産代金	(*) 100万円	(*) 200万円	(*) 200万円		売上計上(開業時)
契約高合計	600万円	200万円	200万円		
売上計上額	400万円	0万円	0万円	(1) 500万円	
				売上原価	350万円
				年会費	13万円

(1) 不動産代金については、開業するまで繰り延べられ、開業時に売上計上。



RESORTTRUST GROUP

リゾートトラスト株式会社 IR部

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

**本資料には、将来の業績に係る記述が含まれています。
こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包する物です。将来の業績は、経営環境の変化等により異なる可能性があることにご留意ください。**