

2020年3月期 第1四半期 決算説明資料



『ザ・カハラ・ホテル&リゾート 横浜』2020年6月17日開業予定

2019年6月18日よりWEB予約受付開始

左:14F メインロビー(イメージ)、右上:ホテル外観(イメージ)、右下:プレミアムスイート(客室/イメージ)

リゾートトラスト株式会社
(証券コード4681)

目次

- ・2020年3月期 第1四半期 決算ハイライト、セグメント実績・取り組み状況 P. 2- 9
- ・2020年3月期 通期計画、BS/CF計算書、開発スケジュール P. 10-15
- ・中期経営計画「Connect 50」および取り組み P. 16-20
- ・参考資料 主な動き 各事業詳細データ P. 21-30
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(4-6月)

(百万円)

	2019年6月 実績	2019年6月 計画	計画比	2018年6月 前年実績	前期比
売上高	39,258	40,090	2.1%	39,897	1.6%
営業利益	2,442	2,460	0.7%	2,143	+14.0%
経常利益	2,557	2,470	+3.6%	2,394	+6.8%
当期利益	1,492	1,480	+0.9%	1,380	+8.1%

<計画比>

・会員権契約高が計画比で増加した一方、ホテル稼働率やシニア向け施設の入居率が計画を下回ったことや、ホテルレストラン等事業において一部計画外の費用計上があったこと等により、売上高及び各利益において、概ね計画と同水準の実績となりました。

<前期比>

・前年同期に「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の一括計上があったのに対し、今期は開業がないことなどから若干の減収となりましたが、ホテル及びメディカル会員権契約高の増加などにより収益性が向上し、各利益においては増益となりました。

事業別 売上高・営業利益(4-6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6月実績	10,431	19,917	8,744	164		39,258
2019年6月計画	9,540	21,350	9,050	150		40,090
計画比	+9.3%	6.7%	3.4%	+9.7%		2.1%
2018年6月前年実績	12,431	19,271	8,025	169		39,897
前期比	16.1%	+3.4%	+9.0%	2.7%		1.6%

< 営業利益 >

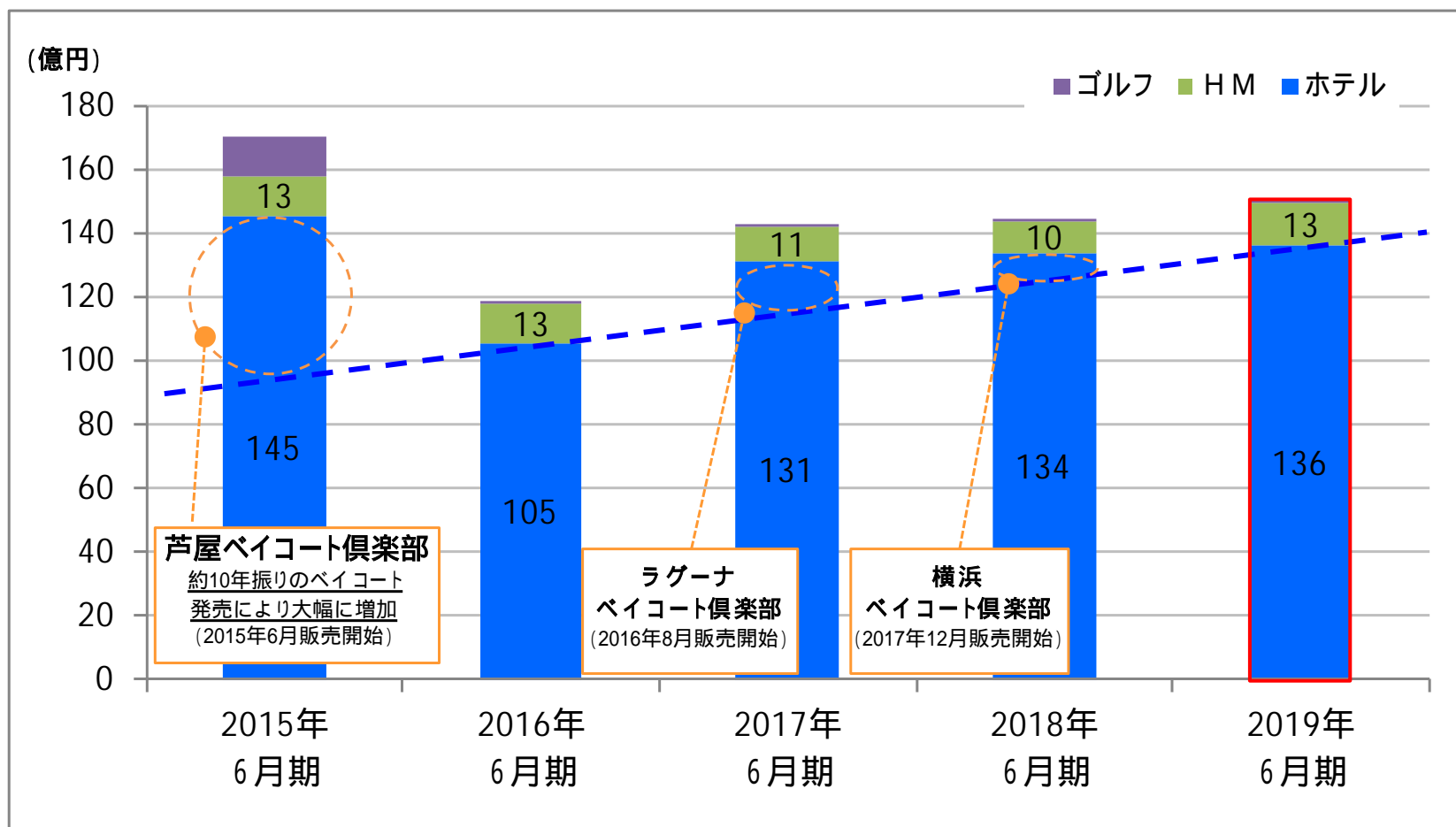
(百万円)

	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6月実績	3,278	12	1,206	75	2,130	2,442
2019年6月計画	3,050	210	1,300	70	2,170	2,460
計画比	+7.5%	93.9%	7.2%	+8.0%	+39	0.7%
2018年6月前年実績	2,942	305	1,068	61	2,234	2,143
前期比	+11.4%	95.8%	+12.9%	+22.7%	+104	+14.0%

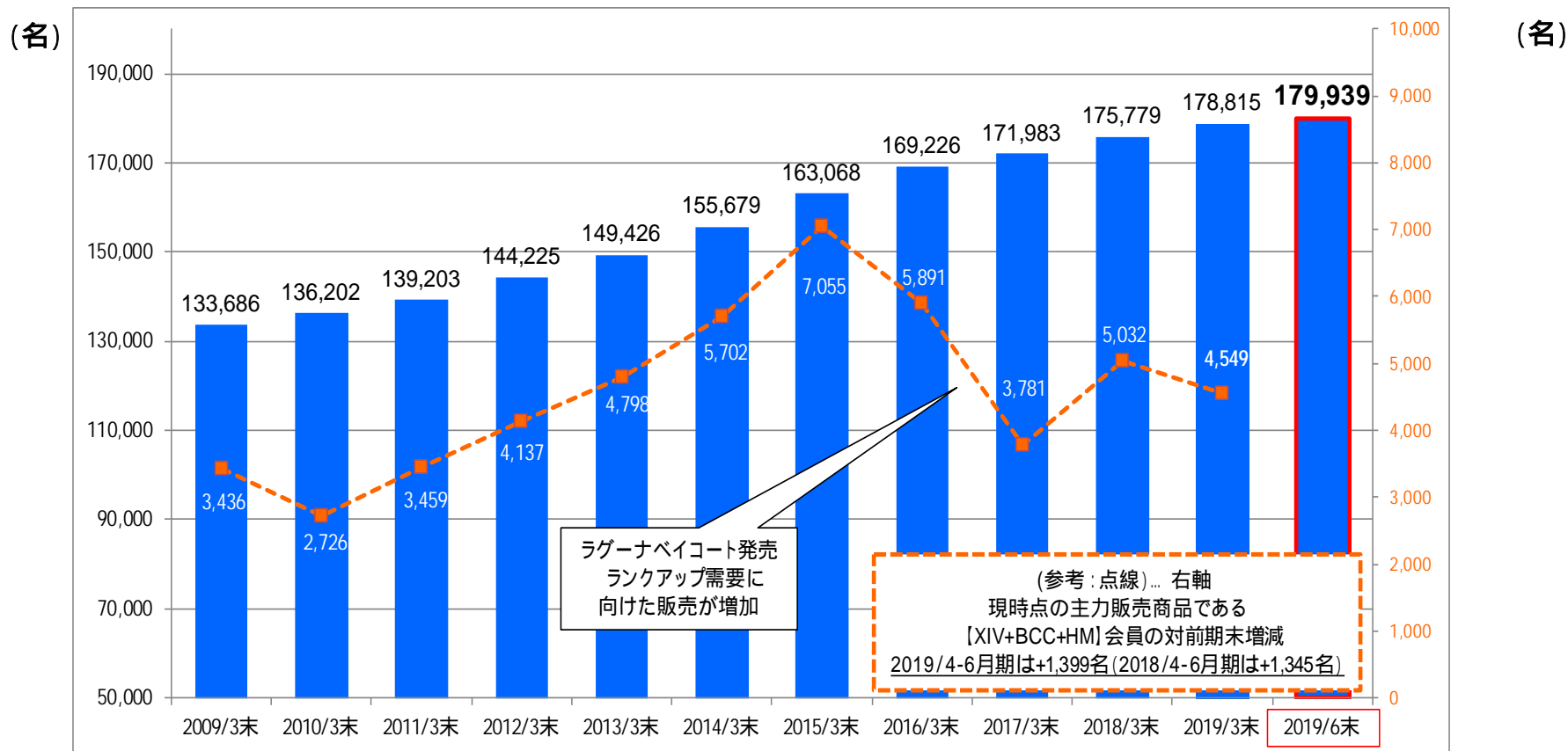
対比数値は金額差異

契約高の推移(4-6月)

- ・ホテル会員権契約高は、過去の新規発売効果(イメージ)を除いたトレンドは順調に推移。商品内訳も、ラグーナベイコート倶楽部への集中が徐々に平準化傾向 P.23。2020年3月期年間計画で536億(前年比+20億)を見込む。
- ・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6月期は過去2期を上回り堅調な実績。



会員数の推移



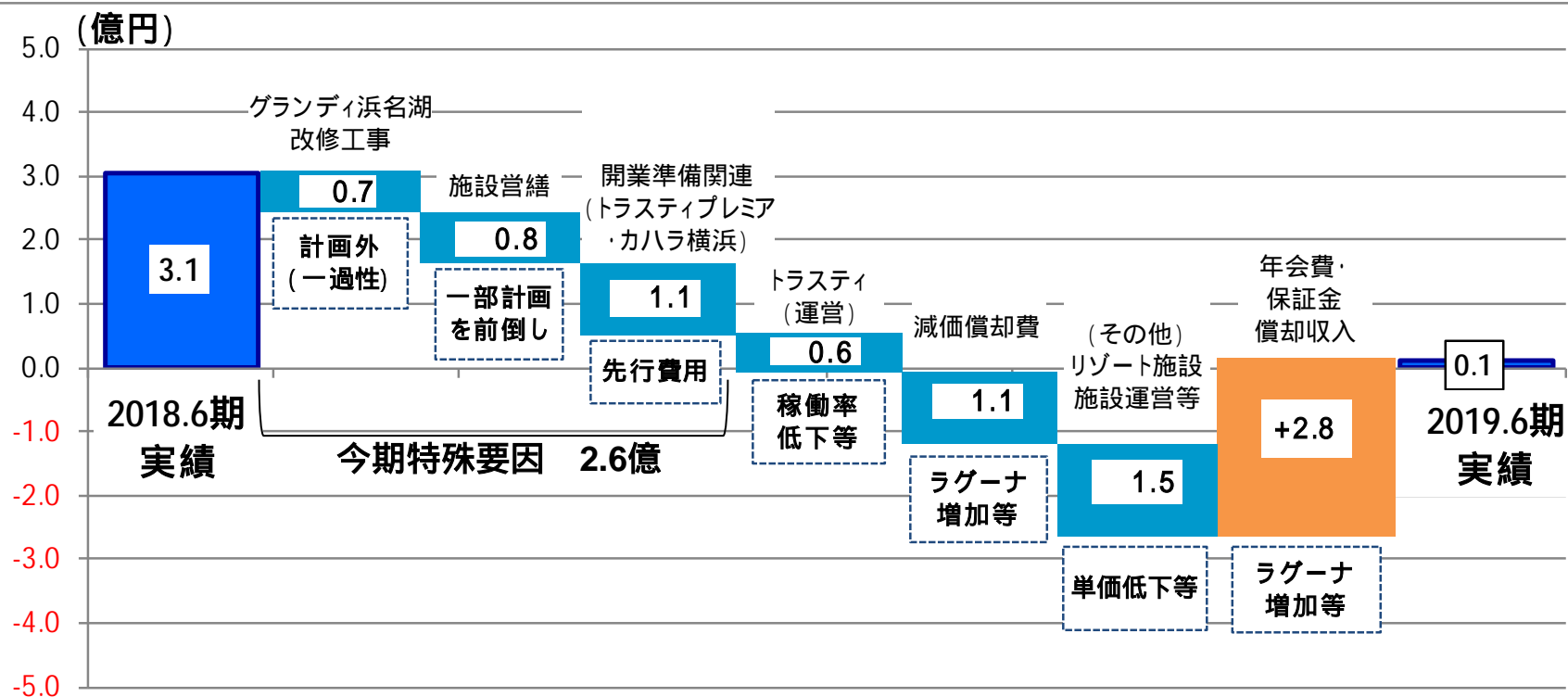
	ベイコート	エクシブ	サンメンバース	ゴルフ	メディカル	クルーザー	合計
2019年3月末	18,255	77,592	32,478	30,260	19,839	391	178,815
2019年6月末	18,858	77,897	32,221	30,235	20,330	398	179,939
2019年6月期増減	+603	+305	257	25	+491	+7	+1,124
2018年6月期増減	+677	+321	194	90	+347	5	+1,056

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6月期（前年対比）

ホテルレストランセグメント営業利益の状況

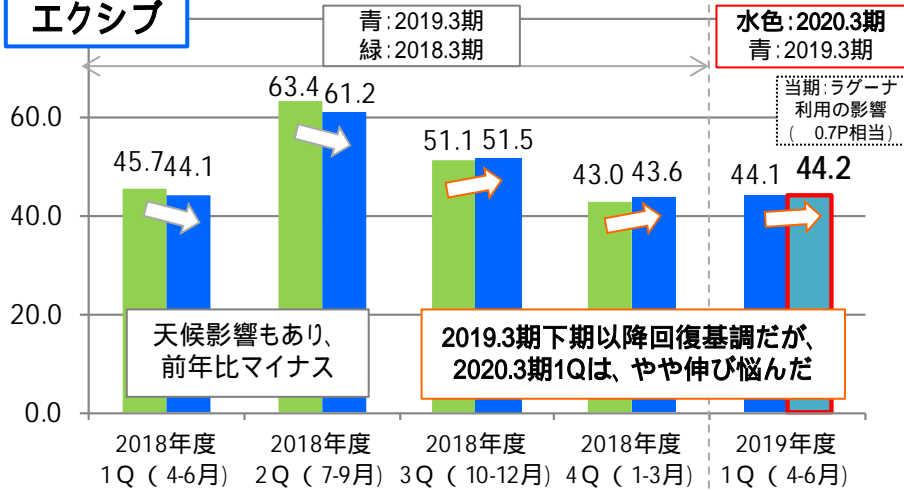
- ・今期特殊要因として、リゾートトラスト レディス2019を開催したゴルフ場、グランディ浜名湖ゴルフクラブの改修費用(計画外)を 0.7億円のほか、営繕費の一部前倒し等で 0.8億円の費用増加。また、トラスティ等の開業準備にかかる先行費用が 1.1億円発生。
- ・一般ホテルも競争環境の激化で若干の減益要因の他、会員制リゾートホテルでは単価の低下等が減益要因となった。通期計画の達成に向け、稼働率の更なる改善と単価の上昇を課題として、取り組みを推進。



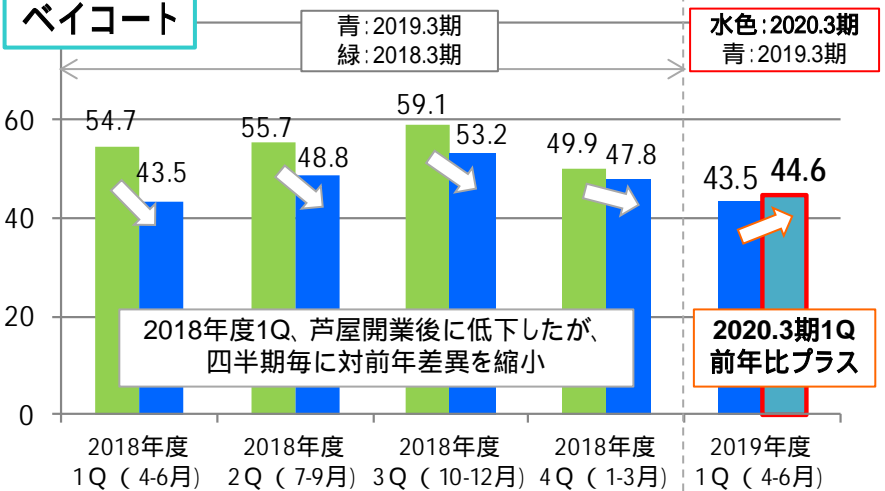
四半期別 ホテル稼働率の推移 (前年対比)

当期第1四半期(4-6月)のエキシブ稼働率は、開業したラグーナベイコートへの利用シフトの影響もあり、前年を若干上回る水準に留まった。ベイコート稼働率については、開業により算定分母が増加したものの、前年比プラスのトレンドに乗った。(計画比ではマイナスの状況であり P.26、引き続き各取組みを推進)

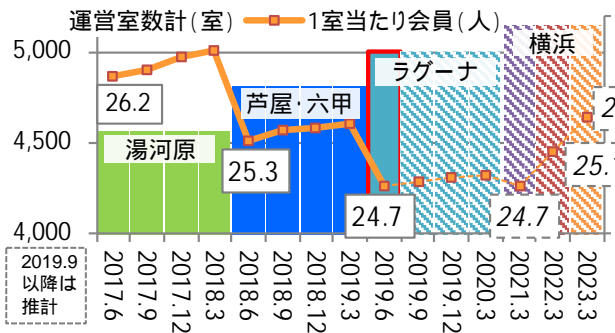
エキシブ



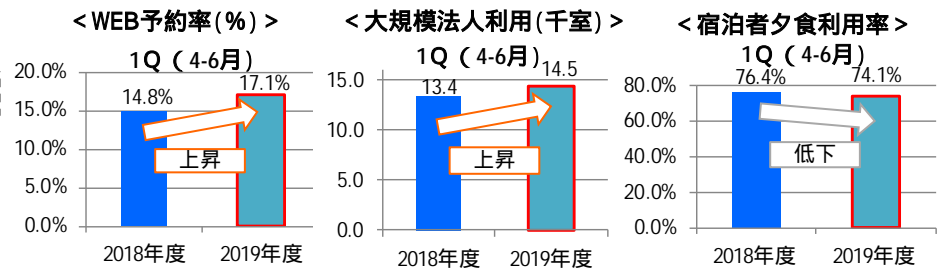
ベイコート



一室あたり会員数の推移 (会員制ホテル総合計)



各種運営データ: 利用単価の前年同期比低下の要因 (数値はエキシブのみ)



WEB経由の予約率上昇や法人利用の増加は、稼働へプラスインパクトがある一方、利用単価が下がる傾向にある。夕食をとって頂く率の向上が今後の課題。

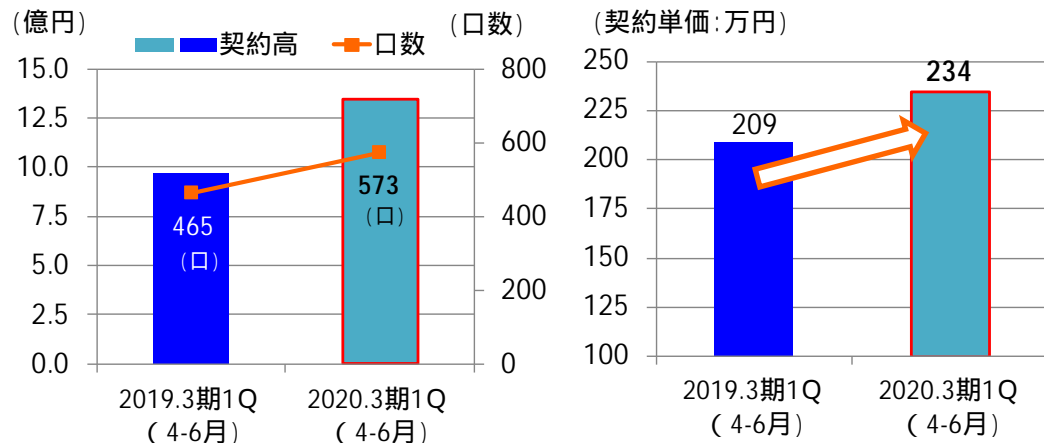
年々、ホテル会員数は増加しているが、大型施設の開業後には1室あたり会員数が減少しやすく、仮に平均泊数が前年と同程度であっても、稼働率は低下することが多い。(2019.4-6は平均泊数が増加し、前年比稼働率は若干上昇)

- ・前期下期に引き続き、WEB経由予約比率上昇(2019.6末RTTGポイントクラブ会員38,291名 一般入会除く)
- ・前期下期に引き続き法人利用(大規模法人の従業員利用)泊数が増加(前年同期比108%)
- ・夕食予約の時間帯を2パターン制(17時or20時)から、フレキシブルな15分毎刻みのスタート時間に変更(お客様満足への寄与)。また、一部施設で、比較的安価な価格帯コースも提供開始。

ハイメディック販売進捗・シニア開業予定

- ・2019年6月期のハイメディック会員権は、引き続き、単価の上昇・口数の増加により契約高が進展。
- ・入居率の遅れから計画比売上マイナスのシニアライフ事業では、対策を実施。2Q以降、計6施設運営を開始。

ハイメディック会員権:第1四半期販売実績<前年対比>

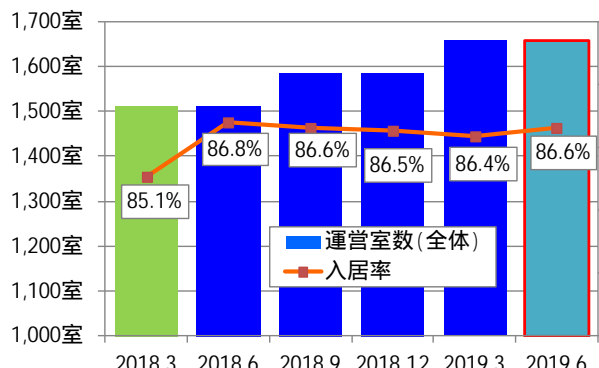


従来商品		
会員種別	新規	買い増し(2口目以降)
価格	225万円	175万円
会費	年会費50万円	

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/『年間55.2万円』	

シニアライフ事業:入居率向上に向けた取り組み



・2018.9以降、運営施設数の増加や一部既存施設での一時的な退去室数増加もあり入居率の推移は、ほぼ横這いの状況となった。

・東京(世田谷区)では他社施設の新規開設等により、市場全体の供給部屋数1室当たり要支援・要介護者数は減少傾向。供給不足感が緩和されるなど、一部地域では競争が加速している。

2019年8月運営開始

・**トラストガーデン荻窪**
所在地:東京都杉並区
居室数:51室(介護付)



2019年9月運営開始 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
- ・**レジラス百道** 62室(住宅型) 福岡市早良区



運営サービス面の強化や一部リノベーションなど、施設の状況に応じた施策を実施予定
施設内の営業担当増員による体制強化の他、会員権販売の営業部門より、シニア施設
専属の営業担当者を配置(8月より)・・・[グループシナジーの強化](#)

現状、当社グループ会員の約2割の方が、シニア施設に対して興味を持っている(アンケート結果より)
[グループ内3万人規模の潜在需要](#)



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**

<稼働率向上>

- ▶ポイントアプリ(2019年4月~)、WEB予約の浸透
- ▶オーナー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

<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**

<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**

<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、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**

<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

<デジタルマーケティング> ▶約6億の関連契約を実現

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	93.43	
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>

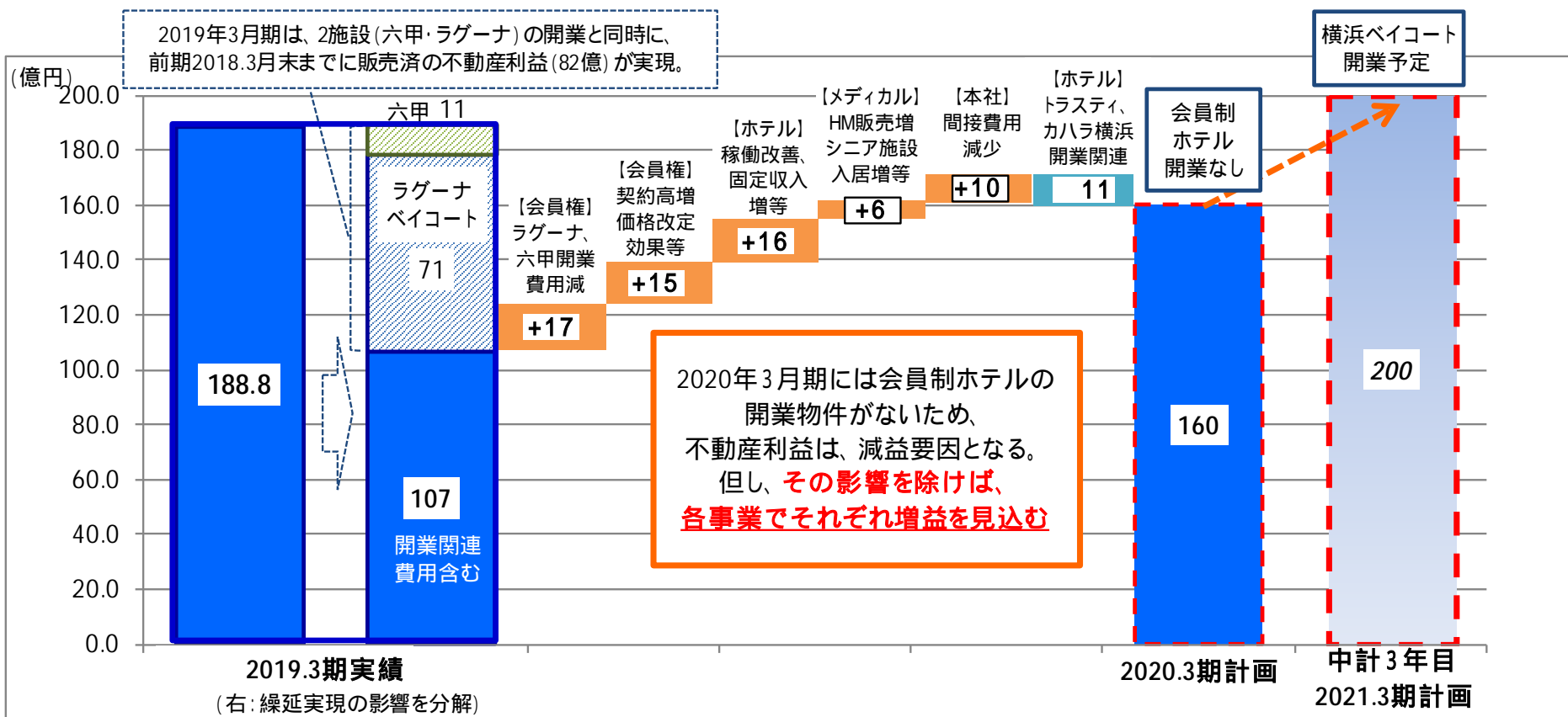
- ・繰延実現差異(開業による、繰延収益計上)
 <2019.3期開業:六甲・ラグーナ、2020.3期:なし>
- ・ラグーナバイコート倶楽部通期稼働(2019.3開業)
- ・ホテルトラスティプレミア開業(日本橋浜町、熊本)に伴う増加
- ・既存施設稼働率向上
- ・年会費、保証金償却収入増(ホテル/ハイメディック)
- ・シニアライフ事業拡大(運営施設増加等)
- ・MS法人事業、エイジングケア事業拡大
- ・BNCT機器収入

<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 通期計画： 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。

連結貸借対照表

(百万円)

	2019年3月期末 (前期)	2019年6月期末 (当期)	増減		2019年3月期末 (前期)	2019年6月期末 (当期)	増減
流動資産	135,754	136,768	+1,014	流動負債	70,764	76,011	+5,247
現金及び預金	26,742	29,033	+2,291	仕入債務	1,471	1,241	230
売上債権	8,891	8,421	469	借入金	6,839	16,307	+9,467
営業貸付金	46,623	47,626	+1,003	一年内社債	250	250	-
有価証券	4,647	4,224	422	未払金	33,495	23,192	10,303
商品・原材料・貯蔵品	2,511	2,510	0	前受金	12,209	13,857	+1,648
販売用不動産	30,049	27,091	2,958	その他	16,497	21,163	+4,665
仕掛販売用不動産	11,845	12,035	+189	固定負債	198,611	194,084	4,526
その他	4,442	5,824	+1,382	社債・長期借入金	39,573	39,163	410
固定資産	265,671	264,326	1,344	長期預り保証金	101,595	97,682	3,913
有形固定資産	180,001	179,566	435	新株予約権付社債	29,813	29,802	10
無形固定資産	11,806	11,566	240	その他	27,628	27,436	191
投資その他の資産	73,862	73,194	668	負債合計	269,375	270,096	+720
				純資産合計	132,050	130,998	1,051
				株主資本	127,927	126,927	999
				自己株式	1,852	1,844	+7
				その他の包括利益累計額	1,355	1,316	39
				新株予約権	292	308	+15
				非支配株主持分	4,326	4,291	35
資産合計	401,426	401,095	330	負債・純資産合計	401,426	401,095	330

連結キャッシュ・フロー計算書(4-6月)

(百万円)

	2018年6月 (前期)	2019年6月 (当期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	8,347	1,742
投資活動によるキャッシュ・フロー	3,614	1,055
財務活動によるキャッシュ・フロー	5,946	8,120
換算差額	7	0
現金及び現金同等物の増減額	10,687	5,321
現金及び現金同等物期末残高	21,781	29,216

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8月8日時点＞

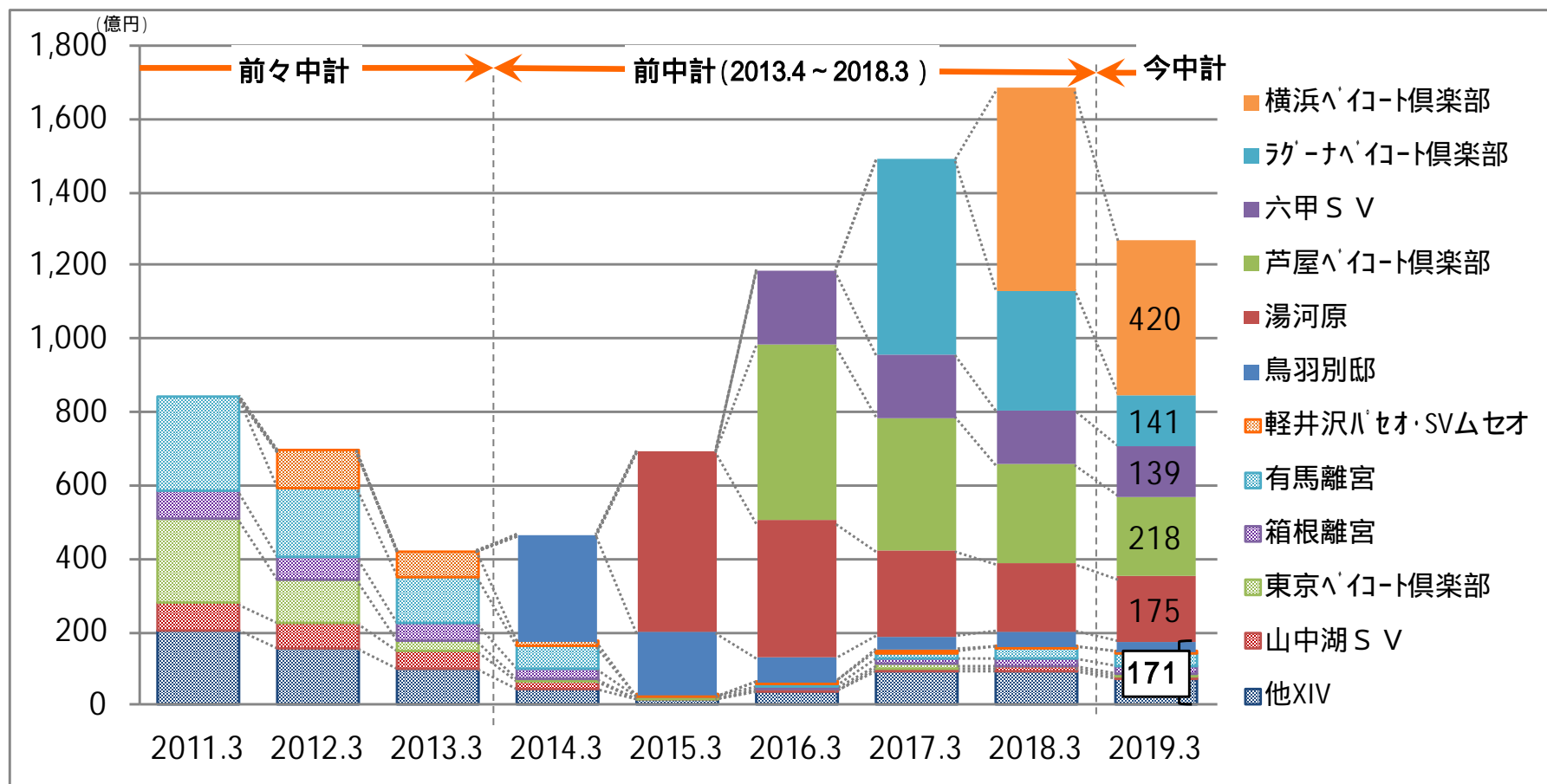
● 販売開始 ● 開業・取得 ● リニューアルオープン

中計		前中計「Next40」					本中計『Connect 50』					
年度		2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	
販売・開業 スケジュール	会員制 リゾートホテル		● エクシブ鳥羽別邸				● 横浜ベイコート					
				● エクシブ湯河原離宮					● インターナショナル			
				● 声塵ベイコート						● 関西		
				● エクシブ大甲SV							● 関東	
				● ラグーナベイコート								
開業 スケジュール	ラグジュアリー (LH)		● カハラ					● カハラ横浜	● LH① ● LH②			
	ホテル トラスティ (HT)	● 金沢			● 白川		● 日本橋浜町 ● 熊本			● HT① ● HT②		
	会員制 検診クラブ	● ミッドタウン		● 京大病院 ● 東京ベイ ● 名古屋			● 関東		(既存施設キャパ増)			
	シニア レジデンス (SR)	● 御影	● 等々力 ● 東横町	● 本郷	● 常盤松	● アクティバ(琵琶) ● 四乗烏丸	● 馬車道 ● 荻窪 ● 5施設*	● 白壁 ● SR① ● SR②	● SR③ ● SR④	● SR⑤ ● SR⑥		
リニューアル	● 箱根		● 別府 ● 白川 ● 鳥羽					● 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「レジアス百道」

販売在庫(期末契約高ベース)の推移

- ・前々中計期間(2008.4~2013.3)、リーマンショックと震災影響により開発を後ろ倒しにした間、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2019.3末で1,250億円超と豊富な状況。

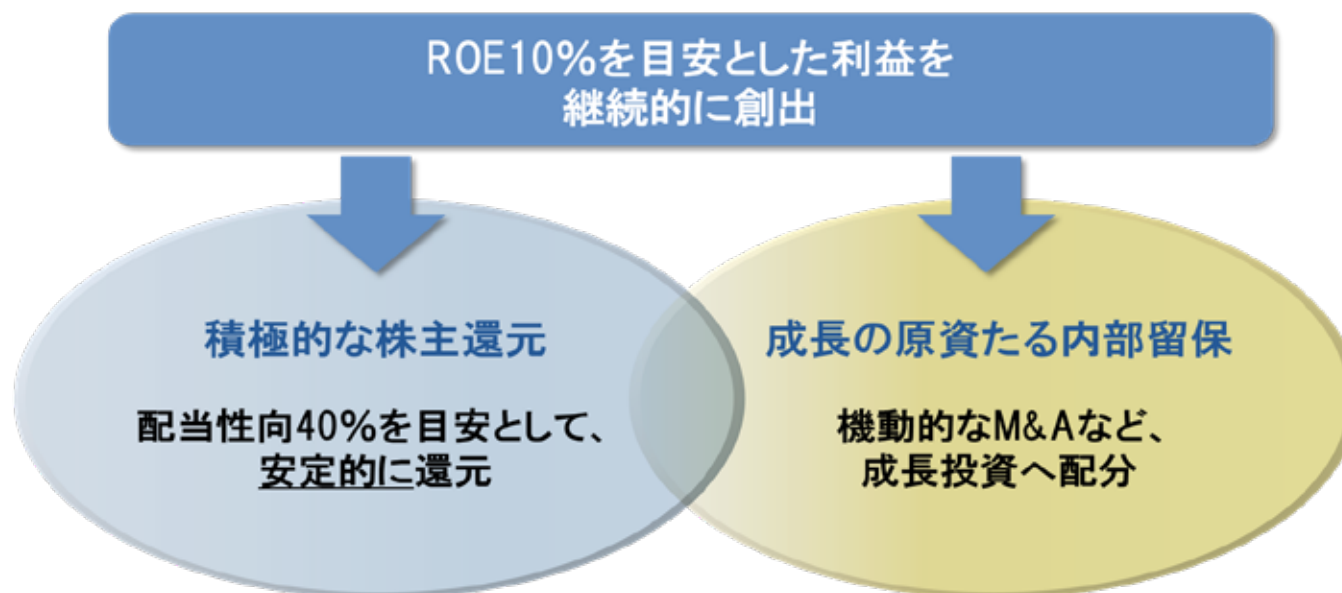


取得済み開発用地: 鬼怒川、千葉(雀島・保田)、軽井沢、箱根強羅、熱海伊豆山、浜名湖、高島 (2019.3時点)

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



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

画像提供:GEヘルスケア・ジャパン(株)

◎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)

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
NISHINAGASHI 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

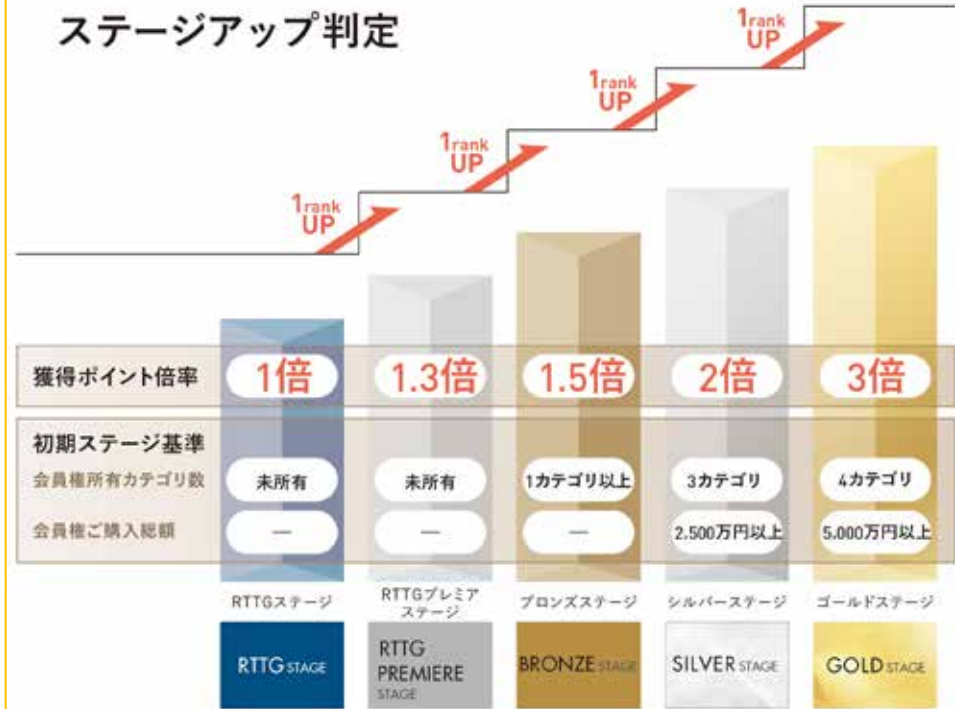
グループブランドの強化・浸透への取り組み

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。

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> 2020年3月期の主な動き

1. グループポイント制度「RTTGポイントクラブ」運用スタート(2019年4月)
2. 第46回定時株主総会の終結の時をもって、「買収防衛策」を非継続(2019年6月27日)
3. 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)
4. 「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)
5. 介護付有料老人ホーム「トラストガーデン荻窪」(東京都杉並区)運営開始(2019年8月1日)
6. 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)
7. 「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)
8. 「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)(4-6月)

(単位 億円)

	2019年6月 実績	2019年6月 計画	計画増減	2018年6月 前年実績	前年増減	2019年6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	34	35	1	31	+3	38.0%	144
ラグーナベイコート	41	33	+7	48	7	87.7%	137
XIV 六 甲 SV	3	5	2	4	1	46.5%	20
芦屋ベイコート	22	19	+3	18	+3	78.3%	79
XIV 湯河原 離宮	6	9	3	5	+2	74.4%	35
他 既存 ホテル	30	30	+0	28	+2	-	121
会員権セグメント計	136	131	+5	134	+2	-	536
ゴルフ	1	0	+0	1	+0	-	2
ハイメディック	13	14	0	10	+4	-	61
合計	150	146	+5	144	+6	-	599

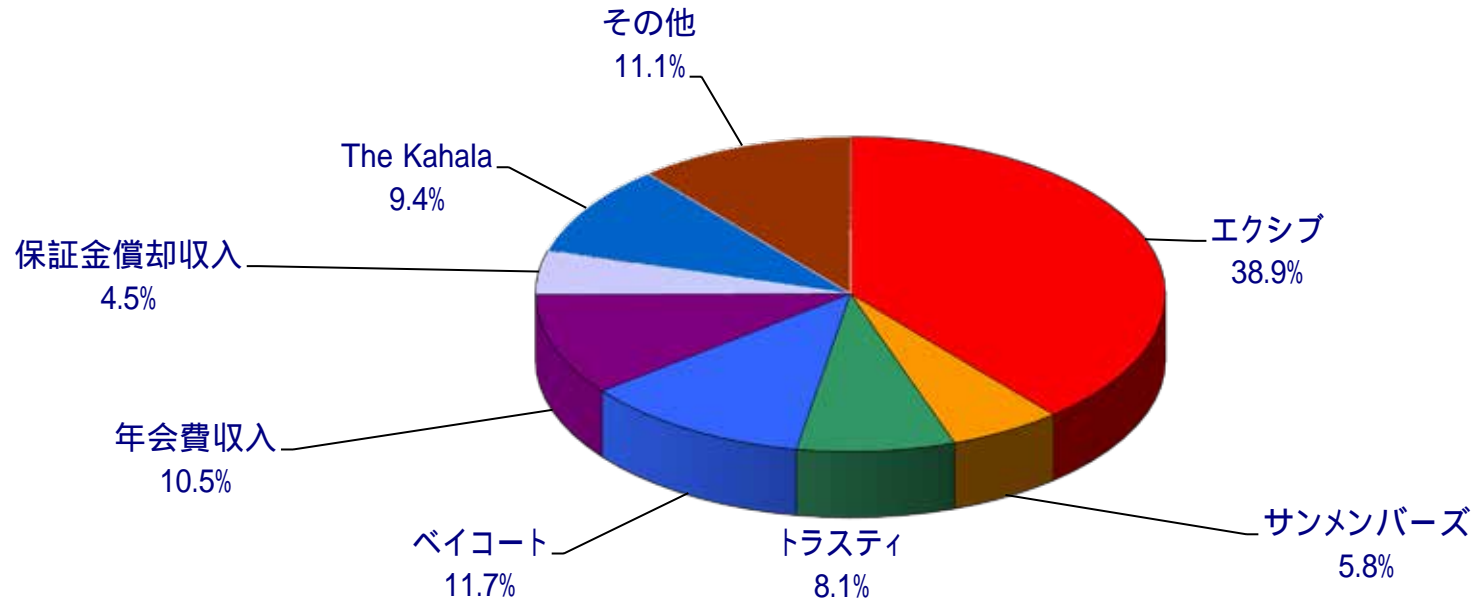
当初総契約高(回収予定額)に対する進捗率

<参考> 会員権事業・物件別売上高(4-6月)

(単位 億円)

		2019年6月 実績	2019年6月 計画	計画増減	2018年6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	31	32	1	28	+3	130
ラ	グ ー ナ ベ イ コ ー ト	37	31	+7	44	7	125
XIV	六 甲 SV	2	4	2	3	1	18
芦 屋	ベ イ コ ー ト	20	17	+2	16	+3	72
XIV	湯 河 原 離 宮	5	8	3	4	+1	32
他 既 存	ホ テ ル	24	18	+6	20	+3	71
ホ テ ル 会 員 権 計		119	110	+9	117	+3	449
繰 延 売 上	横 浜 ベ イ コ ー ト	17	17	+0	15	2	69
	ラ グ ー ナ ベ イ コ ー ト	-	-	-	24	+24	-
	XIV 六 甲 SV	-	-	-	47	47	-
全 ホ テ ル 計		102	93	+9	124	21	380
そ の 他		2	2	0	1	+1	11
会 員 権 セ グ メ ン ト 計		104	95	+9	124	20	391

<参考> ホテルレストラン等事業・業態別売上(4-6月)



(百万円)

	2019年6月 実績	2019年6月 計画	2018年6月 前年実績	2020年3月期 通期計画
エキシブ	7,740	8,645	8,056	37,451
サンメンバーズ	1,151	1,161	1,094	5,002
トラスティ	1,612	1,739	1,672	8,140
ベイコート	2,329	2,618	1,677	11,268
年会費収入	2,090	2,071	1,910	8,408
保証金償却収入	893	904	796	3,618
THE KAHALA	1,880	1,941	1,867	8,174
その他	2,219	2,267	2,197	8,566
合計	19,917	21,350	19,271	90,630

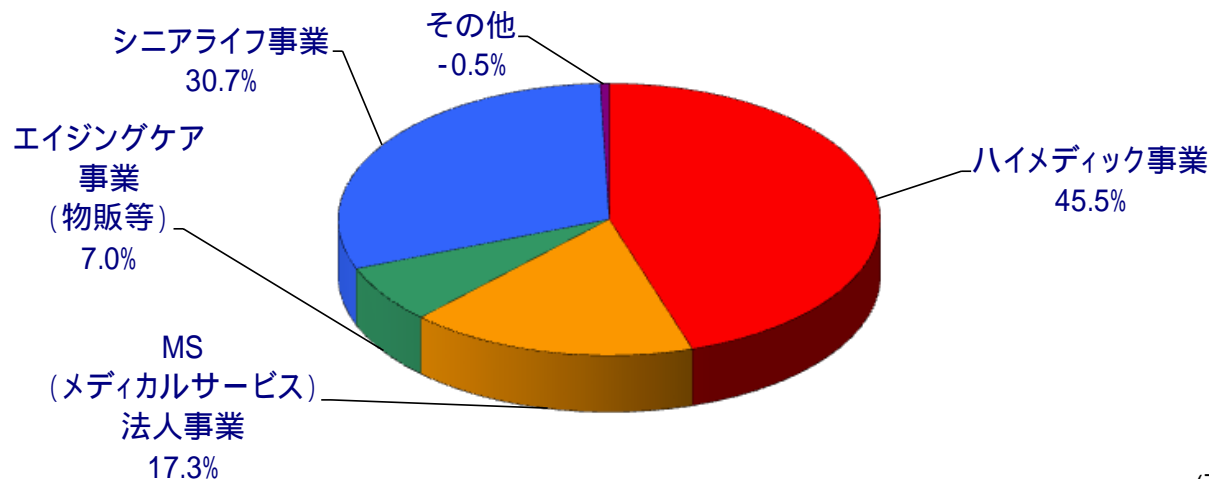
<参考> ホテルレストラン運営状況(4-6月)

宿泊者数	(千人)				<参考>	
	2019年6月 実績	2019年6月 計画	2018年6月 前年実績	2020年3月期 通期計画	2018年3月期 通期実績	2019年3月期 通期実績
エクシブ	395	418	393	1,944	1,864	1,839
サンメンバーズ	101	103	100	435	431	418
トラスティ	170	175	171	797	696	689
ベイコート	71	84	48	364	145	217

稼働率	(%)				<参考>	
	2019年6月 実績	2019年6月 計画	2018年6月 前年実績	2020年3月期 通期計画	2018年3月期 通期実績	2019年3月期 通期実績
エクシブ	44.2	46.7	44.1	52.4	50.8	50.2
サンメンバーズ	60.8	62.7	56.9	64.4	60.4	60.4
トラスティ	88.7	92.4	90.3	90.7	91.7	90.4
ベイコート	44.6	51.7	43.5	55.1	54.6	48.3

消費単価	(円)				<参考>	
	2019年6月 実績	2019年6月 計画	2018年6月 前年実績	2020年3月期 通期計画	2018年3月期 通期実績	2019年3月期 通期実績
エクシブ	19,587	20,649	20,463	19,259	19,340	18,915
サンメンバーズ	11,375	11,231	10,871	11,482	11,139	11,268
トラスティ	9,476	9,909	9,776	10,205	9,752	9,612
ベイコート	32,482	31,027	34,776	30,898	32,940	32,671

<参考> メディカル事業・部門別売上高(4-6月)



(百万円)

	2019年6月 実績	2019年6月 計画	2018年6月 前年実績	2020年3月期 通期計画
ハイメディック事業	3,982	3,951	3,490	16,731
MS(メディカルサービス)法人事業	1,516	1,485	1,439	6,211
エイジングケア事業(物販等)	609	677	680	3,076
シニアライフ事業	2,684	2,928	2,435	13,627
その他(消去含む)	48	6	19	1,373
合計	8,744	9,050	8,025	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6月 実績	2019年6月 計画	2018年6月 前年実績	2020年3月期 通期計画
全施設平均入居率(%)	86.6	91.2	86.8	94.7
居室数合計(室)	1,659	1,659	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」運営開始(2019年8月)、5施設(390室)運営開始予定(2019年9月)

<参考> 繰延収益(未実現収益) ① <通期>

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> 繰延収益(未実現収益)②<四半期>

未開業物件の販売における計上方法 詳細はP.30を参照

登録料: 契約時に「売上」に計上

不動産売上・不動産原価:



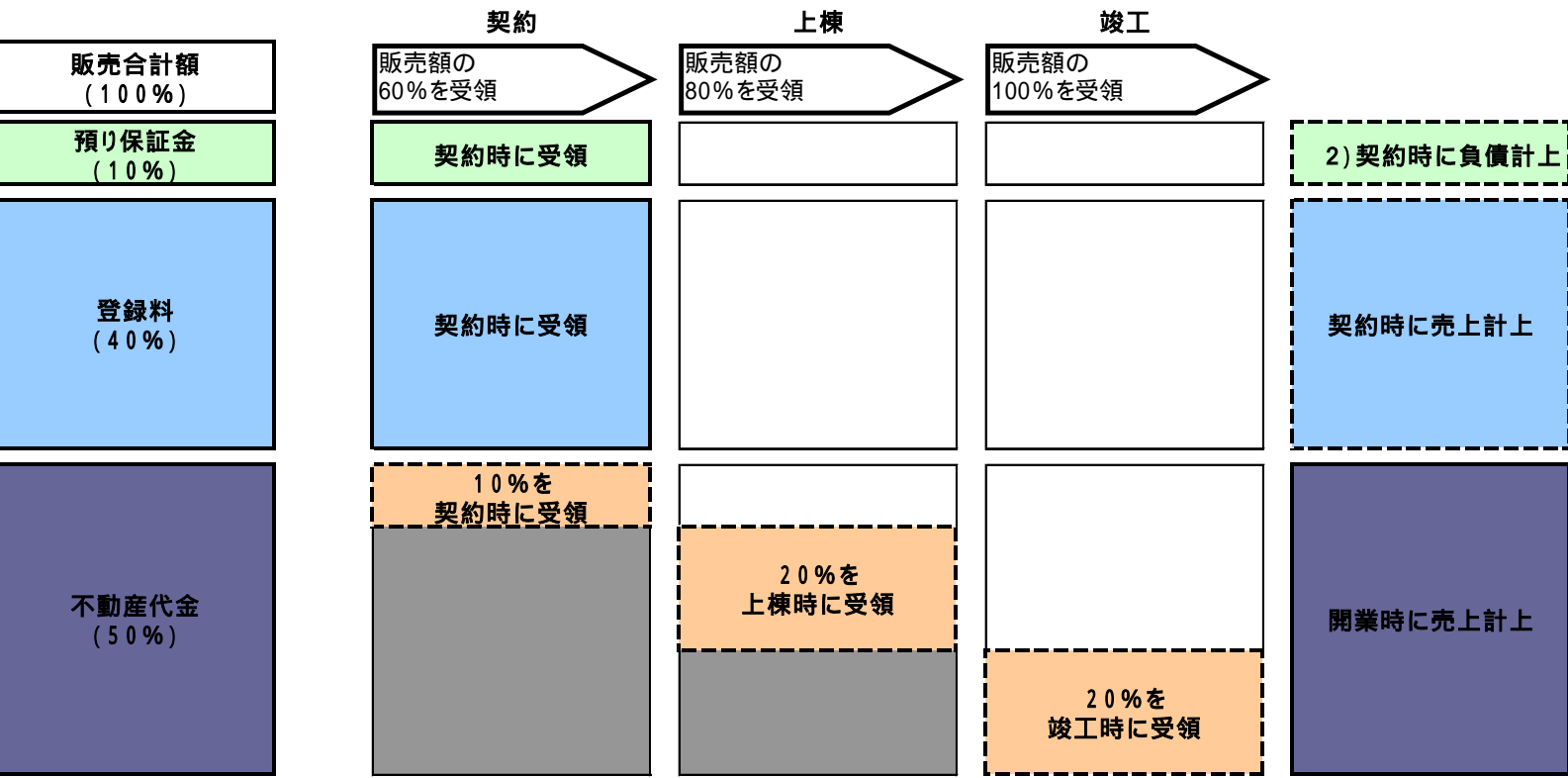
ホテル開業時まで繰延べとなる(契約時には収益計上されない)

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

(単位: 億円)

		2019年6月 実績		2019年6月 計画		2018年6月 前年実績	
未開業物件 契約高		横浜	34億	横浜	35億	横浜 ラグーナ	31億 48億
繰延(不動産売上・利益)		売上	利益	売上	利益	売上	利益
横浜ベイコート	繰延()	16	5	17	5	15	5
ラグーナベイコート		-	-	-	-	24	8
影響額()		16	5	17	5	39	13
XIV六甲SV(2018.4開業)	繰延実現 (+)	-	-	-	-	+47	+11
影響額(+) 開業費用含む		-	-	-	-	+47	+9
		六甲開業費用 2					
合 計 開業費用含む		16	5	17	5	+8	4

<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

	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。**