

# 2020年3月期 第3四半期 決算説明資料

外観イメージ



イタリア料理レストラン  
イメージ



『横浜ベイコート倶楽部』および『ザ・カハラ・ホテル&リゾート 横浜』  
(2020年6月17日開業予定)

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3四半期 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. 10-16
- ・中期経営計画「Connect 50」および取り組み P. 17-19
- ・ESGに関する当社の概況 P. 20-21
- ・参考資料 主な動き 各事業詳細データ P. 22-32  
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(4-12月)

(百万円)

	2019年12月 実績	2019年12月 計画	計画比	2018年12月 前年実績	前期比
売上高	123,339	129,920	5.1%	114,394	+7.8%
営業利益	11,035	12,800	13.8%	9,352	+18.0%
経常利益	11,500	12,840	10.4%	9,947	+15.6%
当期利益	7,104	8,110	12.4%	5,959	+19.2%

## <計画比>

会員権契約高については引き続き計画を上回って推移しましたが、台風15号、19号等の災害に伴うホテル運営収益への影響や、シニア向け施設の入居率が想定を下回って推移したことなどにより、売上高及び各利益において計画を下回りました。

## <前期比>

前年には「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りました。今期はホテル及びメディカル会員権契約高の増加により収益性が向上しつつ、新規施設の運営開始に伴う増収効果等により、増収増益となりました。

# 事業別 売上高・営業利益(4-12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12月実績	30,053	63,607	29,177	499		123,339
2019年12月計画	29,050	69,770	30,640	460		129,920
計画比	+3.5%	8.8%	4.8%	+8.6%		5.1%
2018年12月前年実績	26,144	62,095	25,663	490		114,394
前期比	+15.0%	+2.4%	+13.7%	+1.9%		+7.8%

## < 営業利益 >

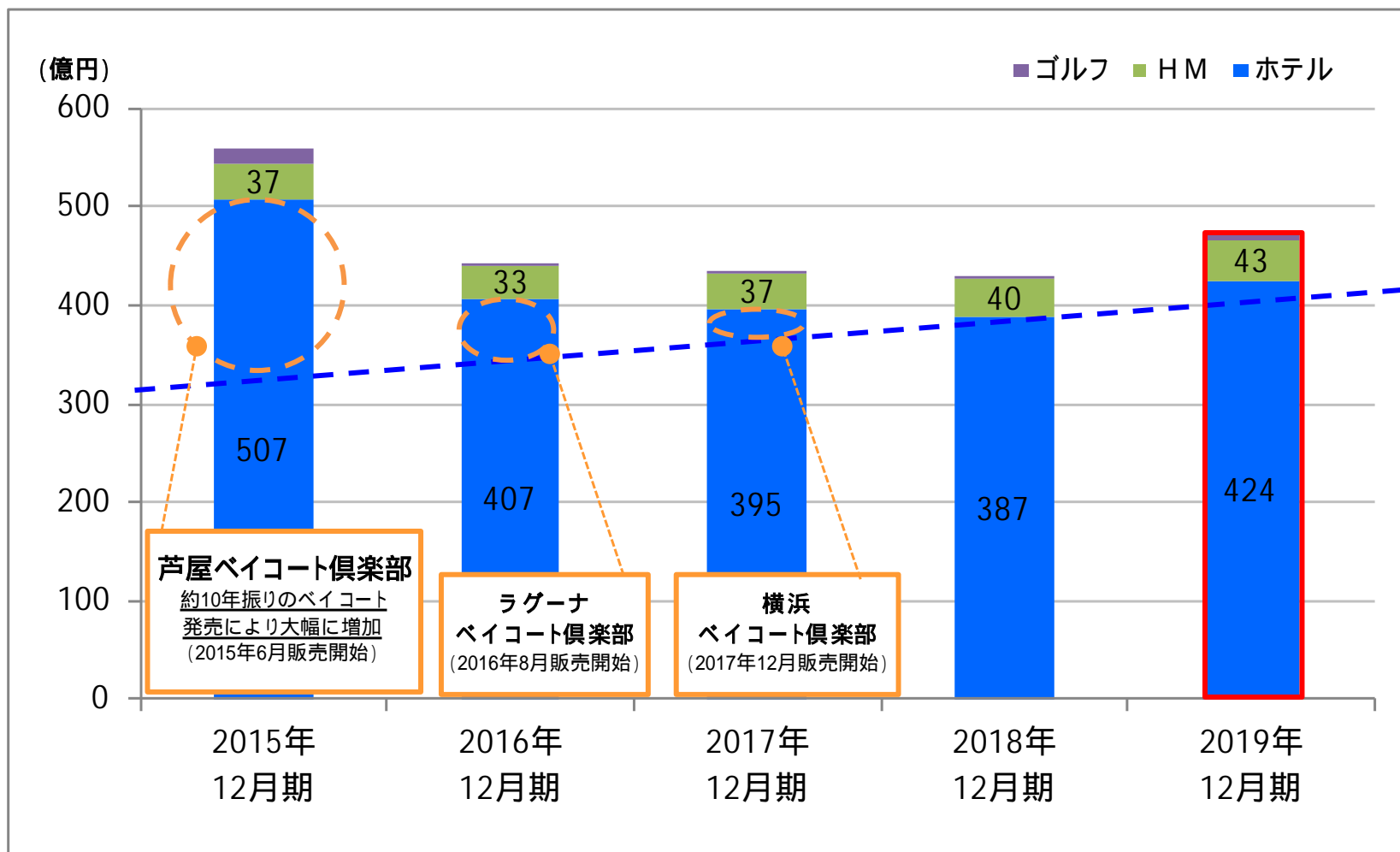
(百万円)

	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12月実績	10,512	2,130	4,441	427	6,475	11,035
2019年12月計画	10,310	3,550	4,860	420	6,340	12,800
計画比	+2.0%	40.0%	8.6%	+1.8%	136	13.8%
2018年12月前年実績	6,946	3,849	4,567	391	6,403	9,352
前期比	+51.3%	44.7%	2.8%	+9.1%	73	+18.0%

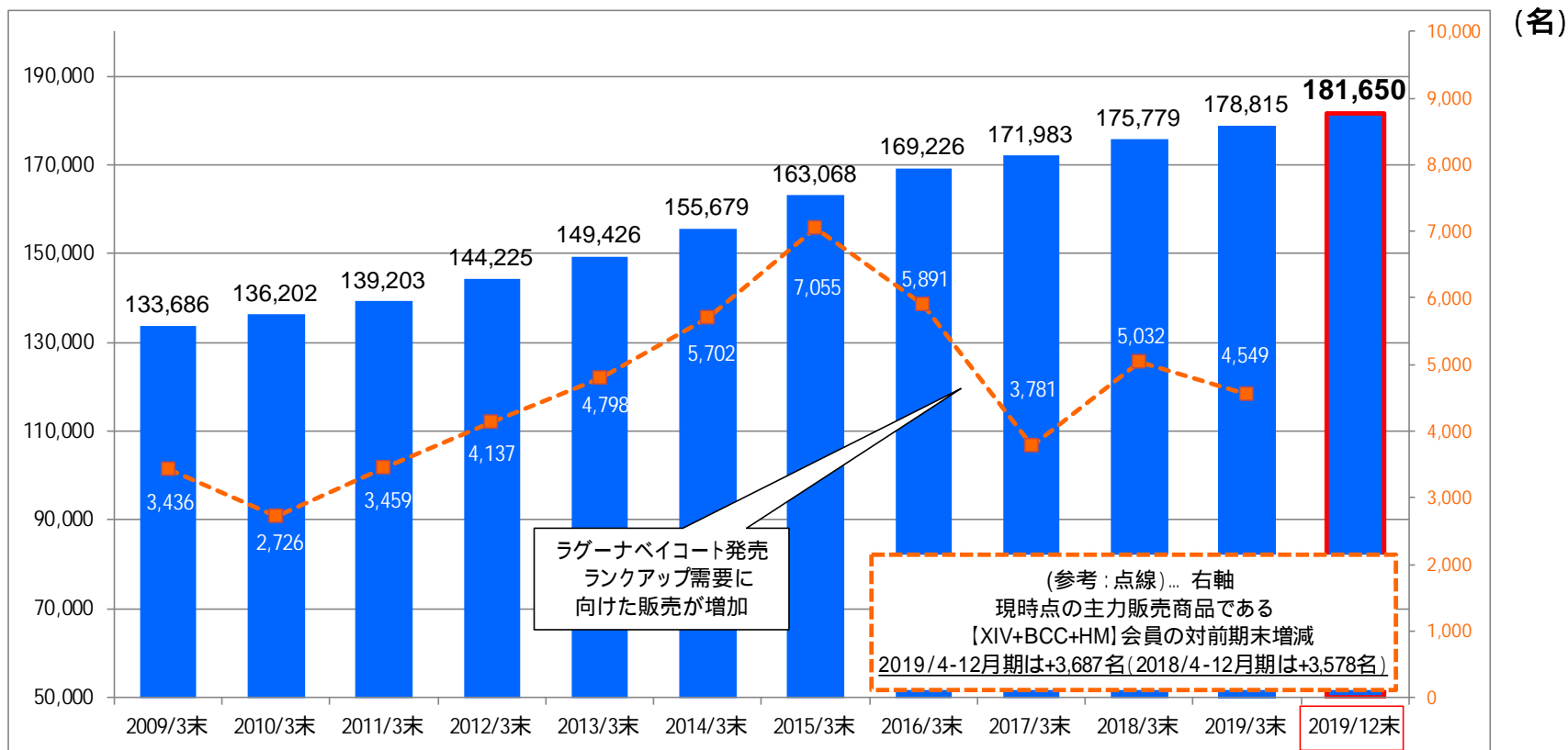
対比数値は金額差異

# 契約高の推移(4-12月)

- ・ホテル会員権契約高は、過去の新規発売効果(イメージ)を除いたトレンドとして好調に推移。
- ・3Q(10-12月)は増税前の入金で一部駆け込みがあった9月の反動を10月に受けたものの、その後の販売は順調。
- ・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12月期は過去4期を上回り堅調な実績。



# 会員数の推移



(名)

	バイコート	エキシブ	サンメンバーズ	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
<b>2019年12月末</b>	<b>20,096</b>	<b>78,074</b>	<b>31,753</b>	<b>30,129</b>	<b>21,203</b>	<b>395</b>	<b>181,650</b>
2019年12月期増減	+1,841	+482	725	131	+1,364	+4	+2,835
2018年12月期増減	+1,802	+388	770	235	+1,388	1	+2,572

XIV+BCC+HM  
合計  
**+3,687**

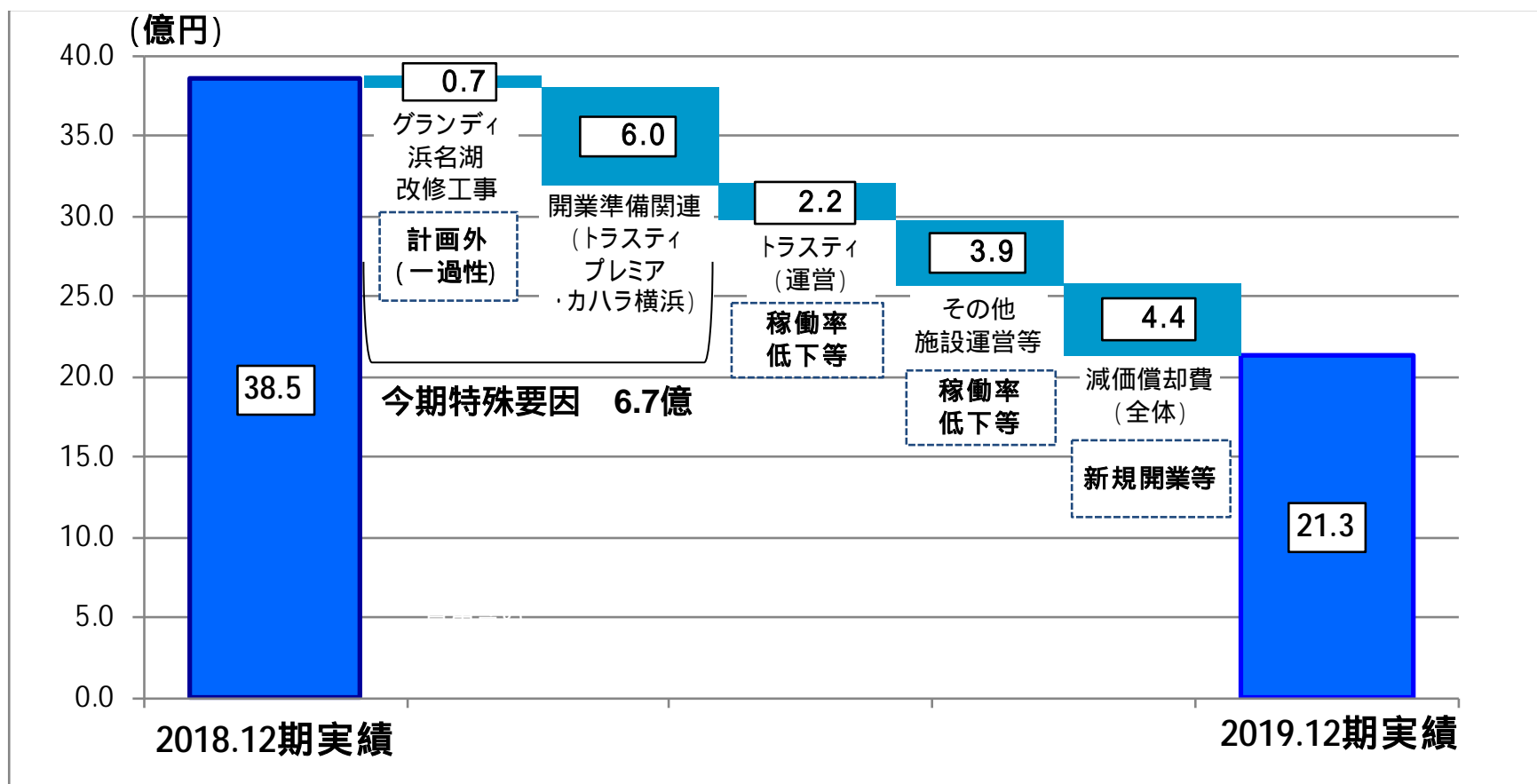
**+3,578**

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12月期（前年対比）

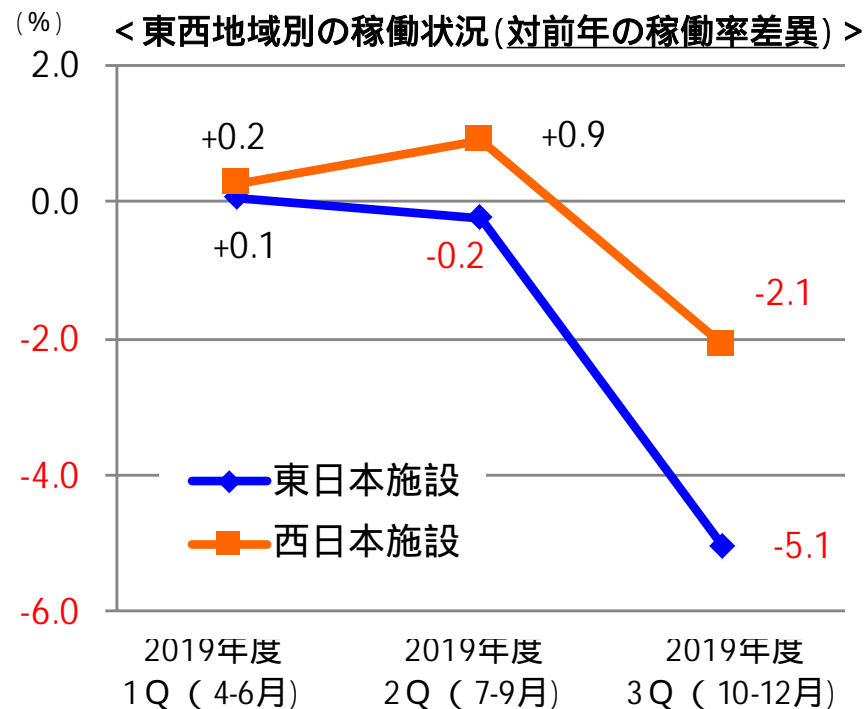
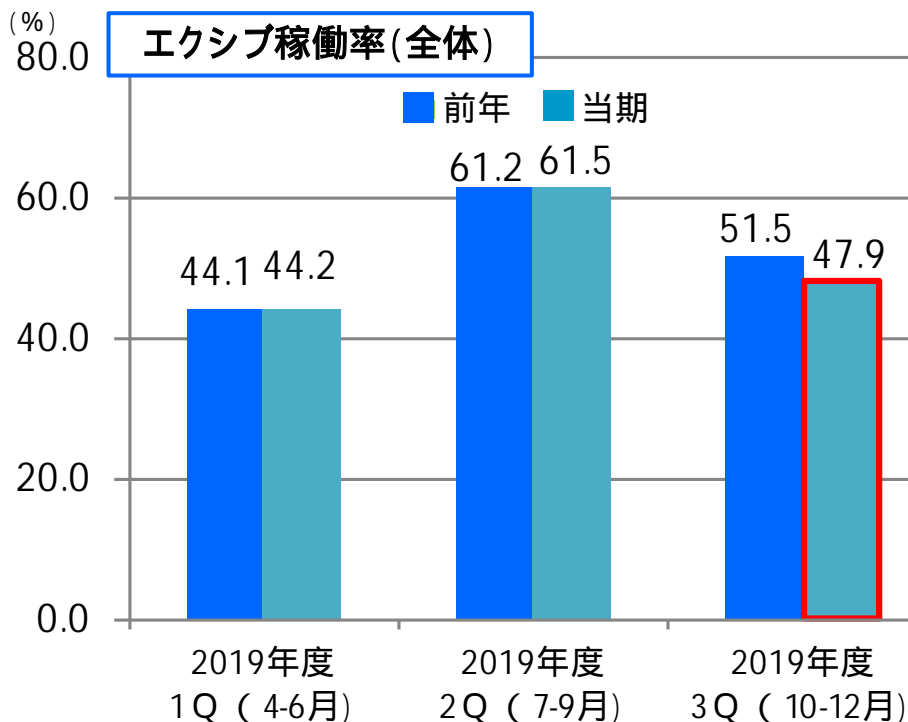
## ホテルレストランセグメント営業利益の状況

・当期はトラスティ等の開業にかかる先行費用の 6億円など一時的な費用が発生しているほか、減価償却費などの固定費の増加に対し、競争環境激化等による一般向けホテルの稼働率低下や、会員制リゾートホテルにおける運営収入の伸び悩みが主要因となり、前年を下回る推移となった。

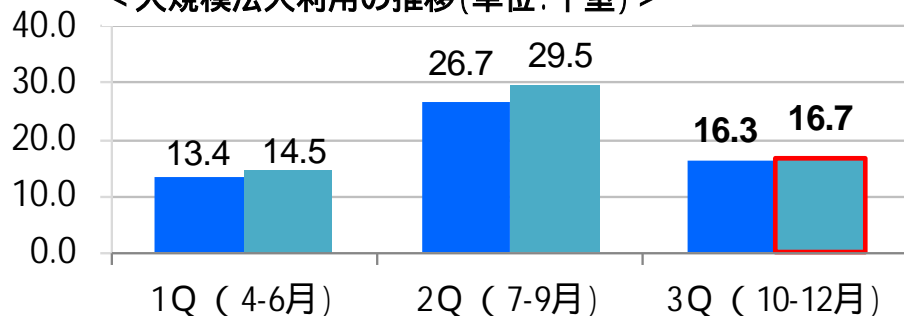


# 四半期別 ホテル稼働率の推移①

当期第3四半期(10-12月)の稼働率は、関東地域を中心に台風に伴う交通機関への影響等もあり、前年を下回った。



<大規模法人利用の推移(単位:千室)>



- ・特に台風19号の影響(高速道路、鉄道の不通を含む)を大きく受けた東日本施設において、10-12月の稼働低下が大きくなった(箱根離宮、蓼科、山中湖、軽井沢、初島等)。
- ・福利厚生等の大規模法人利用については、10-12月はやや小幅になったものの、引き続き改善傾向を維持。

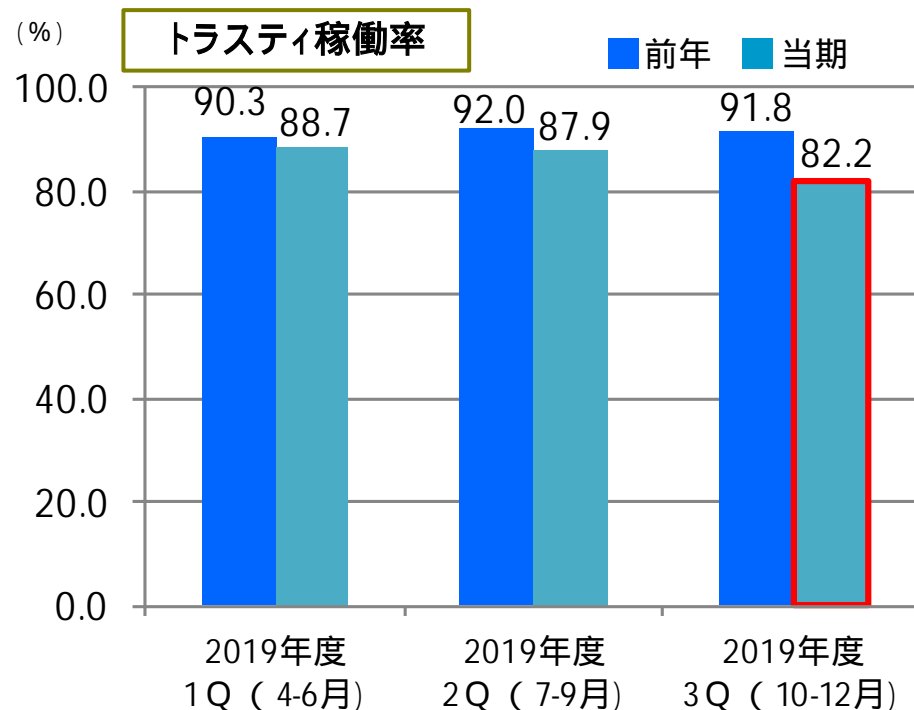
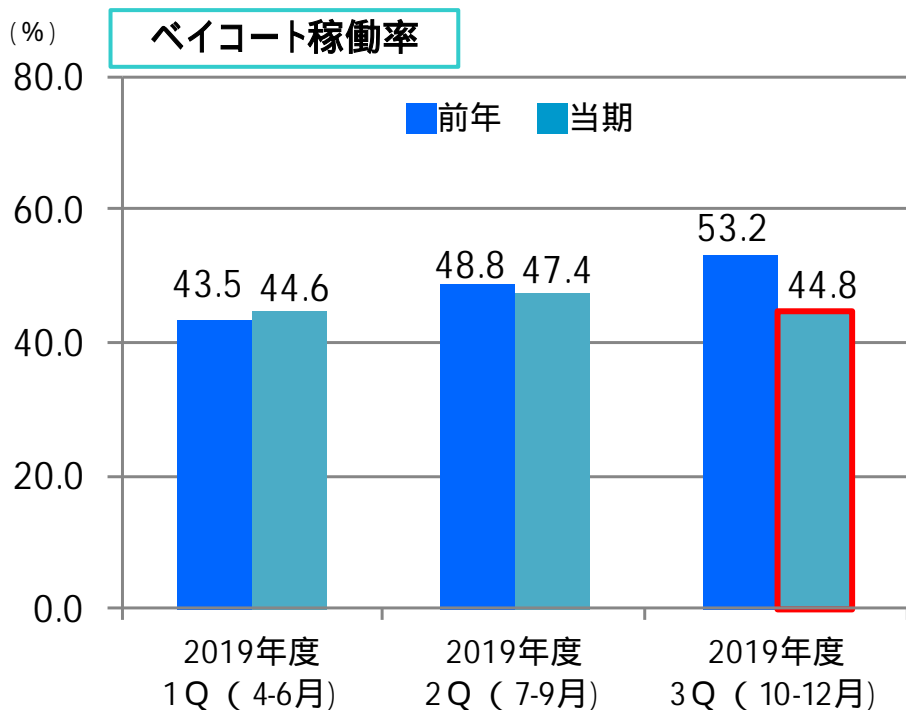
<足元(4Q)稼働率の状況>

- 1月は再びプラスに転じ、同時に夕食利用率・単価も改善。
- 2月(予測値)も1月のプラス幅を拡大し前年比プラスで進捗。

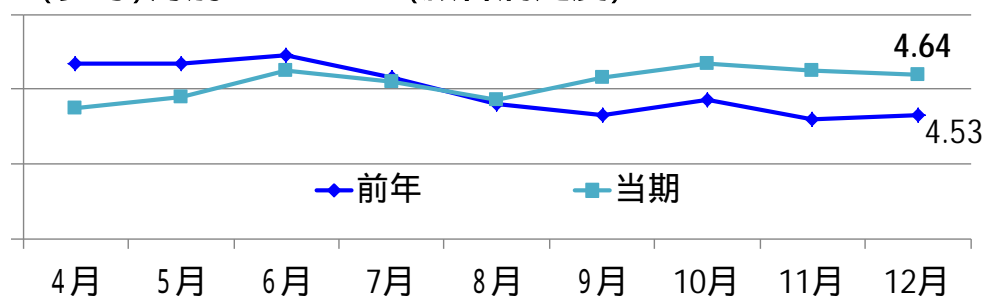


# 四半期別 ホテル稼働率の推移②

ベイコートはここ2年芦屋・ラグーナの2施設をオープン、3Qにおいては一室あたり会員数の低下と台風影響が重なった。トラスティは当期、ホテルトラスティプレミア日本橋浜町・熊本の2施設をオープン。今後の周知を徹底し、稼働の底上げを図る。



< (参考) 月別CSポイント(顧客満足度) > エクシブ+ベイコート



< ベイコート >

大型施設開業により、一室あたり会員数が低下。1Qは開業効果が上回ったが、2Q以降はマイナス。

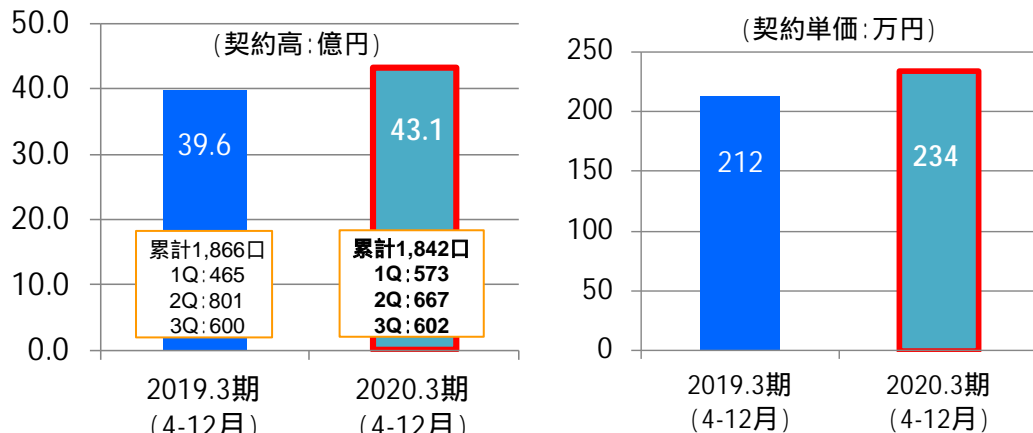
< トラスティ >

各地で競争が加速している中、3Qは日本橋浜町(9月開業)など新規開業施設で、想定よりややスローな立ち上がりとなり全体を押し下げた。今後20万人のグループポイント会員への周知を強化。

# ハイメディック販売進捗・シニア新規展開

・2019年12月期のハイメディック会員権は、引き続き販売好調。単価の上昇より契約高が進展(前年比+3.5億)。  
 ・シニアライフ事業では2Q以降、計6施設の運営を開始。引き続き、入居率向上へ向けた取り組みを推進。

## ハイメディック会員権:3Q累計 販売実績 < 前年対比 >



2019.3期2Qは従来商品→新商品 改定前の駆け込み影響あり

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』	

## ハイメディック会員権:新拠点 販売開始

2019年10月16日 ~ 'ハイメディック東京日本橋コース'

所在地 : 東京都中央区日本橋室町三丁目2番1号  
 日本橋室町三井タワー 7F

検診開始 : 2020年6月予定 募集口数 : 約3,000口

<MS(メディカルサービス)法人事業>  
 企業健診や内科など一般の外來診療を行う「日本橋室町三井タワー ミッドタウンクリニック」を2020年4月に開設予定



日本橋室町三井タワー 外観



受付イメージ



個室イメージ

## シニアライフ事業の新規展開

2019年8月1日 ~

『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 ~

『株式会社シニアライフカンパニー』新規連結

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



# 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	93.42	
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

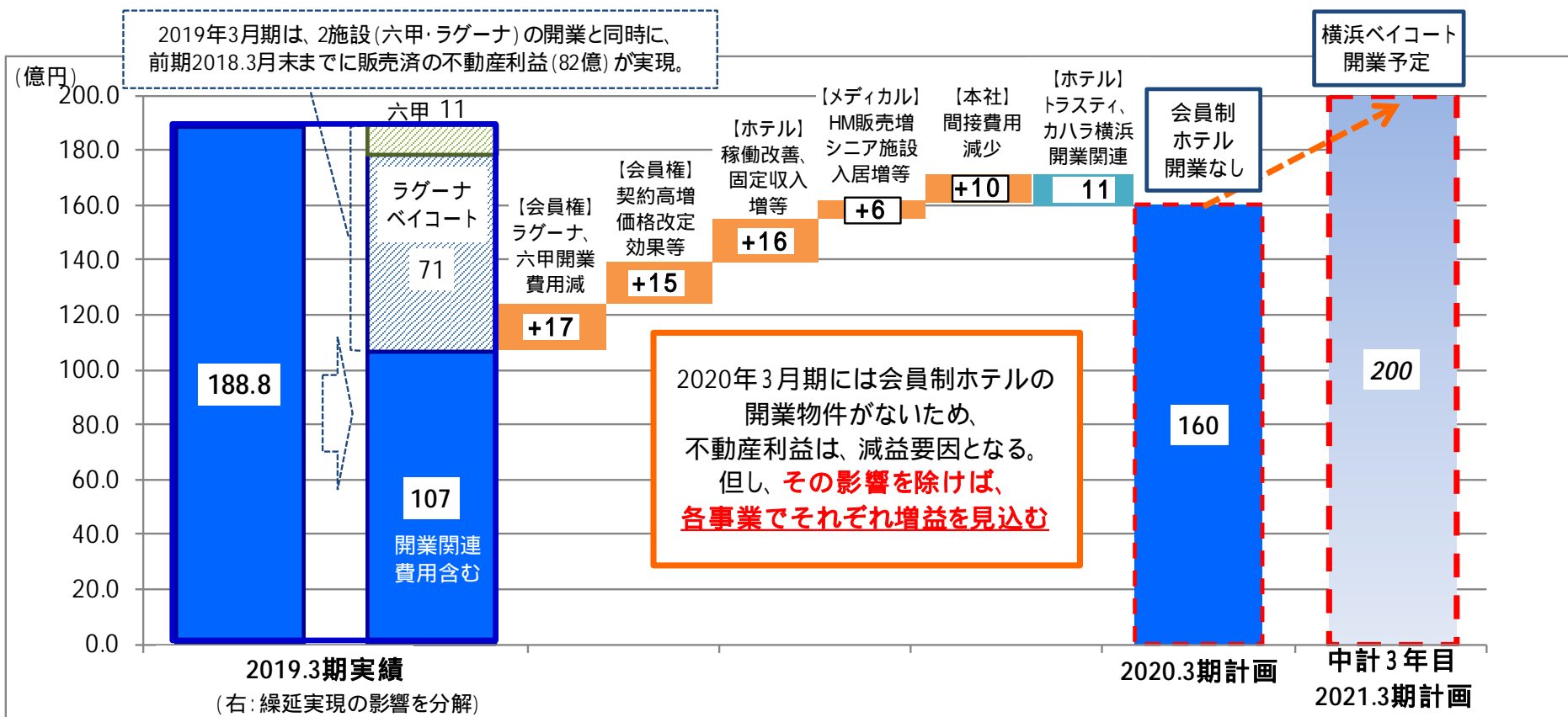
### <営業利益>

- ・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6月)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.31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**

<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(10/16~)
- ▶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、11月より治験開始

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

# 連結貸借対照表

(百万円)

	2019年3月期末 (前期)	2019年12月期末 (当期)	増減		2019年3月期末 (前期)	2019年12月期末 (当期)	増減
<b>流動資産</b>	<b>135,754</b>	<b>137,295</b>	<b>+1,541</b>	<b>流動負債</b>	<b>70,764</b>	<b>73,536</b>	<b>+2,772</b>
現金及び預金	26,742	28,997	+2,254	仕入債務	1,471	1,857	+385
売上債権	8,891	9,648	+757	借入金	6,839	13,789	+6,950
営業貸付金	46,623	51,942	+5,318	一年内社債	250	200	50
有価証券	4,647	3,000	1,647	未払金	33,495	13,962	19,533
商品・原材料・貯蔵品	2,511	2,527	+ 15	前受金	12,209	18,735	+6,525
販売用不動産	30,049	23,550	6,499	その他	16,497	24,992	+8,495
仕掛販売用不動産	11,845	12,322	+476	<b>固定負債</b>	<b>198,611</b>	<b>206,093</b>	<b>+7,482</b>
その他	4,442	5,306	+864	社債・長期借入金	39,573	38,193	1,380
<b>固定資産</b>	<b>265,671</b>	<b>276,646</b>	<b>+10,975</b>	長期預り保証金	101,595	100,234	1,361
有形固定資産	180,001	194,322	+14,320	新株予約権付社債	29,813	29,781	31
無形固定資産	11,806	11,142	664	その他	27,628	37,884	+10,255
投資その他の資産	73,862	71,181	2,681	<b>負債合計</b>	<b>269,375</b>	<b>279,630</b>	<b>+10,254</b>
				<b>純資産合計</b>	<b>132,050</b>	<b>134,312</b>	<b>+2,261</b>
				株主資本	127,927	129,621	+1,694
				自己株式	1,852	1,802	+49
				その他の包括利益累計額	1,355	1,353	2
				新株予約権	292	313	+21
				非支配株主持分	4,326	4,825	+498
<b>資産合計</b>	<b>401,426</b>	<b>413,942</b>	<b>+12,516</b>	<b>負債・純資産合計</b>	<b>401,426</b>	<b>413,942</b>	<b>+12,516</b>

# 連結キャッシュ・フロー計算書(4-12月)

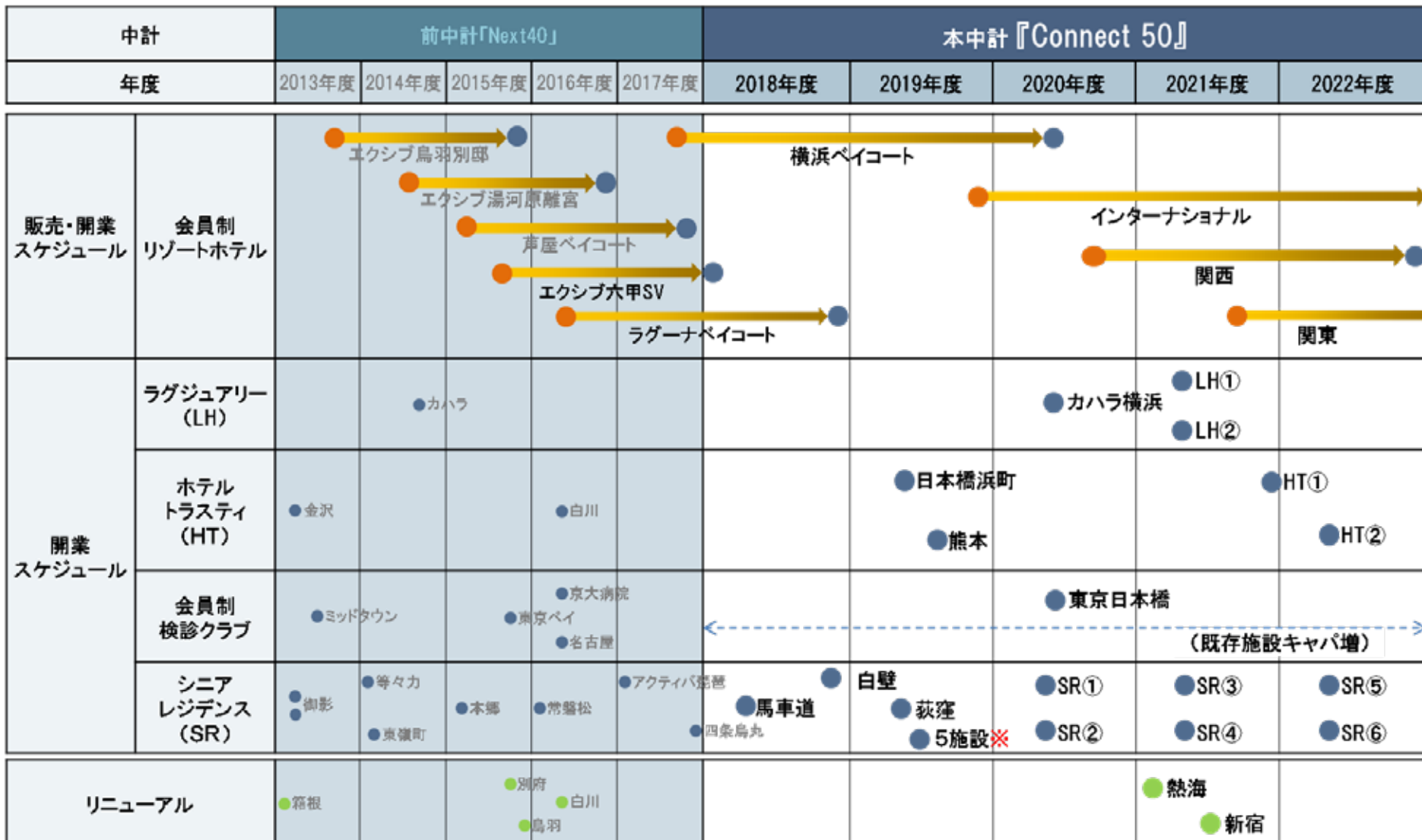
(百万円)

	2018年12月 (前期)	2019年12月 (当期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,913	12,106
投資活動によるキャッシュ・フロー	4,510	8,251
財務活動によるキャッシュ・フロー	11,934	1,468
換算差額	12	6
現金及び現金同等物の増減額	9,518	5,317
現金及び現金同等物期末残高	22,950	29,212

# 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\_2020年2月7日時点>

● 販売開始 ● 開業・取得 ● リニューアルオープン

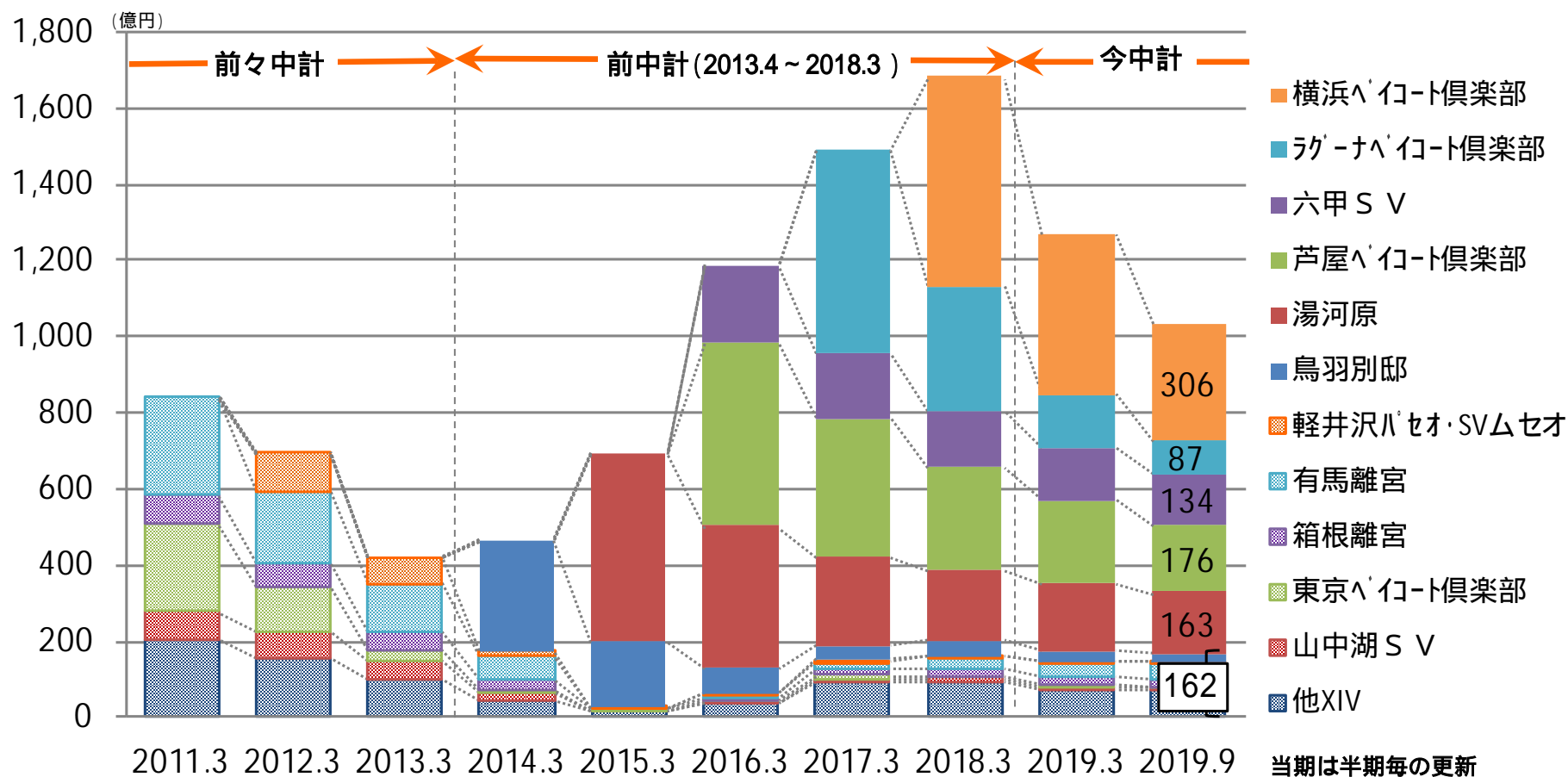


\*介護付有料老人ホーム「フェリオ多摩川」、「フェリオ成城」、「フェリオ天神」、「フェリオ百道」、および住宅型有料老人ホーム「レジラス百道」



# 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2019.9末で1,020億円超と豊富な状況。

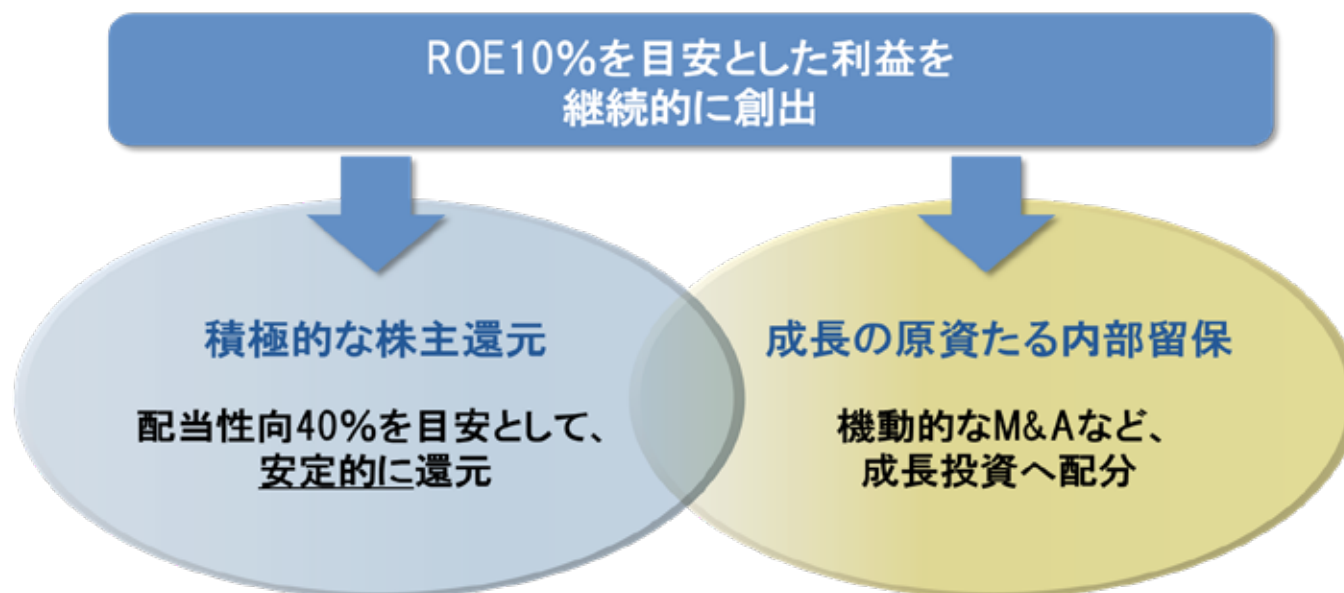


取得済み開発用地: 鬼怒川、千葉(雀島・保田)、軽井沢、箱根強羅、熱海伊豆山、浜名湖、高島 (2019.9時点)

# 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



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)

# 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

エクシブ・サンメンバーズ

ベイコート倶楽部

ホテルトラステイ

ポイント対象の  
リゾートトラストグループ  
施設・商品(一例)

メディカル

アソシエイト・メディカル  
アソシエイト・メディカル

ゴルフ場

シニアライフ

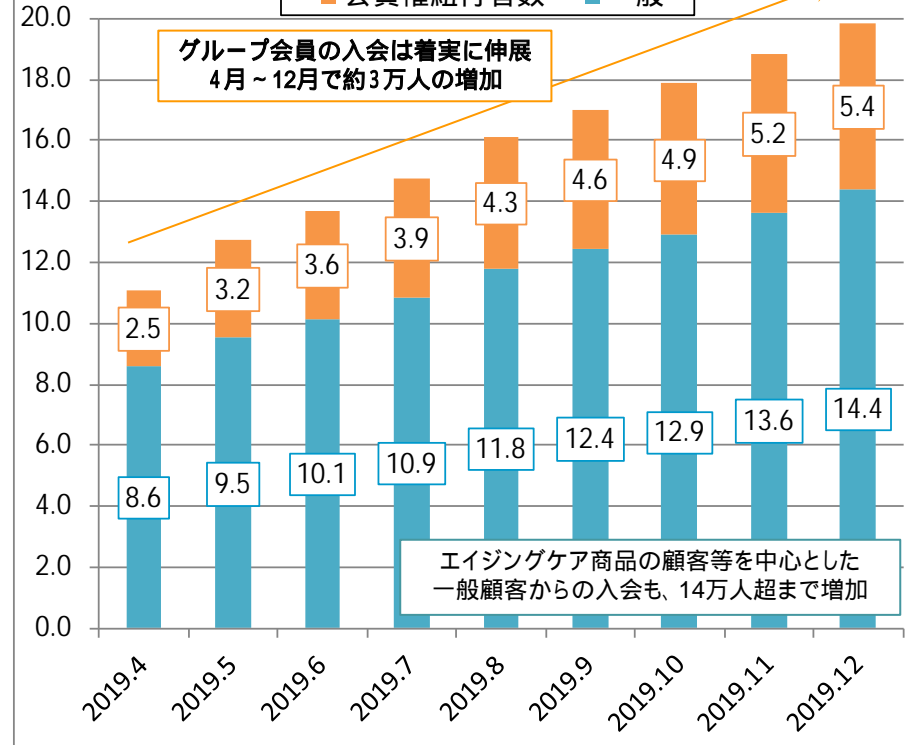
トラスティーズ

エステ・ヘアアクセサリ  
化粧品・サブリなど

- ・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。

## RTTGポイントクラブ入会者数推移

■ 会員権紐付者数 ■ 一般



- ・一般も含めたTotalのポイントクラブ入会は、2019.12末時点で約20万人のうち、会員権所有者については、約5.4万人まで増加

# ESGに関する当社の概況①

## リゾートトラストグループ経営理念

ホスピタリティ憲章(行動規範)

中期経営計画「Connect 50」

### 今中期計画における環境認識(社会的ニーズ)

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



社会課題の解決  
企業価値の  
持続的向上

### < ESG課題に基づく整理 >

	当社グループ事業における重要性(リスクと機会)	個別取り組み事例
E (環境)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・自然環境との調和、生態系の保全</li> <li>・開発時の負荷低減、省エネルギー、省資源、リサイクル促進、汚染防止</li> </ul> <p><b>&lt;リゾート事業における美しい自然は、最も魅力のあるかけがえのない財産&gt;</b></p> <p>関連方針: 環境方針(2005年制定)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・LED化、メガソーラー、エコステイ</li> <li>・エコカーの使用</li> <li>・おりがみアクション(生物多様性)</li> <li>・レインフォレストアライアンス認証のコーヒー豆使用</li> <li>・開発時の植樹、グリーンキャンペーン 等</li> </ul>
S (社会)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・デジタル化の推進等生産性向上による、働き手不足への対応</li> <li>・余暇・健康・美を創出するホスピタリティ産業における女性の活躍</li> <li>・世の中の変化のスピードに対応する人財の「多様性」</li> </ul> <p><b>&lt;グループの各事業で、「ホスピタリティ」が共通の強みとなる重要な理念&gt;</b></p> <p>中期目標: 男性育児休業取得率50%(2024年3月)、女性管理職比率25%(2025年4月) 年間休日数(ホテル従業員)105日→120日(労働時間2,085H→1,920H)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・障がい者雇用の充実(各種賞受賞)</li> <li>・労働時間の見直し、削減、休日増加</li> <li>・ダイバーシティ推進室設置、活動推進</li> <li>・健康経営宣言、ホワイト500</li> <li>・くるみん認証取得、各種社内制度充実</li> <li>・システム化推進による働き方改革の推進</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>・地域活性化・地方創生へ貢献、インバウンドに対応した施設の拡充</li> <li>・医療機関との共同研究・技術革新「がんで大切な人を亡くさない社会」へ</li> <li>・介護施設・サービスの拡充により安心して豊かな暮らしを創造</li> </ul> <p><b>&lt;余暇、健康、医療に関するサービスを通じ、お客様のしなやかな人生に貢献&gt;</b></p> <p>今中計期間: 芦屋・熊本・横浜等、地域・行政との調和・連携を重視したホテル開発 メディカル事業拡大による利益倍増(シニアライフ施設は約1,500室→3,000室へ)</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・現地採用(地域での雇用創出)</li> <li>・地産地消、食育・地域活動</li> <li>・自然体験の企画、参加</li> <li>・施設、商品の安全・品質確保</li> <li>・健診設備充実、医療関連・介護施設の拡充</li> <li>・<b>BNCT(がん治療)機器開発: 2019年11月治験開始</b></li> </ul>
G (ガバナンス)	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ステークホルダーとの強固な信頼関係、各種リスクマネジメント</li> <li>・経営の透明性確保(社外取締役比率向上、ダイバーシティ推進)</li> <li>・独自性の高いビジネスゆえの企業経営としてのガラパゴス化リスクを防止</li> </ul> <p><b>&lt;信頼を失うことが、最大のリスク&gt;</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>・体制: 監査等委員会設置会社</li> <li>・任意委員会: 2(報酬諮問、指名諮問)</li> <li>・社外取締役比率: 35.0%、女性取締役比率: 11.8%</li> <li>・リスク管理委員会設置、体制の拡充</li> </ul>

# ESGに関する当社の概況②

## < ESGに関連する社外からの評価 >

(直近の取得)

<p>「令和元年度 障害者雇用職場改善好事例」の奨励賞 (高齢・障害・求職者雇用支援機構理事長賞)を受賞 (主催:独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構 後援:厚生労働省)</p>	<p>2020年 1月</p>		<p>次世代認定マーク「くるみん」を2019年に2回目の取得(厚生労働省) 初回は2016年に取得</p>	<p>2019年 1月</p>
 <p>「ISO27001」(情報セキュリティマネジメントシステム規格)新たに本社・支社の一部にて取得(2015年～取得開始)</p>	<p>2019年 10月</p>	<p>平成29年度東京都障害者雇用優良取組企業 「障害者雇用エクセレントカンパニー賞」受賞(東京都)</p>	<p>平成29年度東京都障害者雇用優良取組企業 「障害者雇用エクセレントカンパニー賞」受賞(東京都)</p>	<p>2017年 9月</p>
 <p>令和元年度「あいち女性輝きカンパニー」優良企業として選定(愛知県)</p>	<p>2019年 10月</p>	<p>「平成27年度 独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構理事長努力賞(障害者雇用優良事業所)」を受賞 (独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構)</p>	<p>「平成27年度 独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構理事長努力賞(障害者雇用優良事業所)」を受賞 (独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構)</p>	<p>2015年 9月</p>
 <p>「健康な食事・食環境(スマートミール)」認証制度にて、弊社従業員食堂24か所が最上位の三つ星を取得</p>	<p>2019年 10月</p>		<p>平成26年度ダイバーシティ経営企業100選 (経済産業省)</p>	<p>2015年 3月</p>
 <p>「ISO14001」(環境マネジメントシステム規格)主要な37ヶ所の事業所にて取得(2005年～取得開始)</p>	<p>2019年 7月</p>	<p>「障害者雇用職場改善好事例」平成25年度最優秀賞 「厚生労働大臣賞」を受賞 (主催:独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構 後援:厚生労働省)</p>	<p>「障害者雇用職場改善好事例」平成25年度最優秀賞 「厚生労働大臣賞」を受賞 (主催:独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構 後援:厚生労働省)</p>	<p>2013年 9月</p>
 <p>2017 Constituent MSCI日本株 女性活躍指数 [WIN]</p>	<p>2019年 6月</p>	<p>MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ 指数構成銘柄に選定(MSCI)</p>	<p>MSCIジャパンESGセレクト・リーダーズ 指数構成銘柄に選定(MSCI)</p>	<p>2019年 6月</p>
 <p>2019年度「SNAMサステナビリティ・インデックス」投資対象銘柄に選定 (損保ジャパン日本興亜アセットマネジメント)</p>	<p>2019年 6月</p>	<p>2019年度「SNAMサステナビリティ・インデックス」投資対象銘柄に選定 (損保ジャパン日本興亜アセットマネジメント)</p>	<p>2019年度「SNAMサステナビリティ・インデックス」投資対象銘柄に選定 (損保ジャパン日本興亜アセットマネジメント)</p>	<p>2019年 6月</p>
 <p>健康経営優良法人2019 Health and productivity ホワイト500</p>	<p>2019年 2月</p>	<p>健康経営優良法人2019ホワイト500を 2017年より3年連続で取得 (経済産業省、日本健康会議)</p>	<p>健康経営優良法人2019ホワイト500を 2017年より3年連続で取得 (経済産業省、日本健康会議)</p>	<p>2019年 2月</p>
 <p>平成30年度愛知県ファミリー・フレンドリー企業表彰「イクメン・イクボス企業賞」受賞(愛知県)</p>	<p>2019年 2月</p>	<p>平成30年度愛知県ファミリー・フレンドリー企業表彰「イクメン・イクボス企業賞」受賞(愛知県)</p>	<p>「厚生労働大臣賞」受賞に関連した、天皇后陛下による東京本社事務支援センターへの行幸啓(当時)</p>	<p>2019年 2月</p>



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

# 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(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(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(2019年10月9日)
9. 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」「ハイメディック東京日本橋コース」会員権販売開始(2019年10月16日)
10. 当社グループの株式会社CICSによる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)の治験開始(2019年11月)
11. ENGLISH GARDENローザンベリー多和田「大地のレストラン」(滋賀県米原市)の受託運営を開始(2020年1月8日)
12. 「令和元年度 障害者雇用職場改善好事例」(主催:独立行政法人高齢・障害・求職者雇用支援機構 後援:厚生労働省)の奨励賞(高齢・障害・求職者雇用支援機構理事長賞)を受賞(2020年1月29日)



# <参考> 会員権契約状況(契約高)(4-12月)

(単位 億円)

	2019年12月 実績	2019年12月 計画	計画増減	2018年12月 前年実績	前年増減	2019年12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	169	108	+62	100	+69	59.6%	144
ラグーナベイコート	86	102	16	147	61	93.8%	137
XIV 六甲SV	7	15	8	9	1	48.4%	20
芦屋ベイコート	61	59	+2	47	+15	83.4%	79
XIV 湯河原離宮	21	26	5	13	+8	76.9%	35
他既存ホテル	79	90	11	71	+8	-	121
会員権セグメント計	424	399	+25	387	+37	-	536
ゴルフ	3	1	+1	2	+1	-	2
ハイメディック	43	45	2	40	+4	-	61
合計	470	445	+24	428	+41	-	599

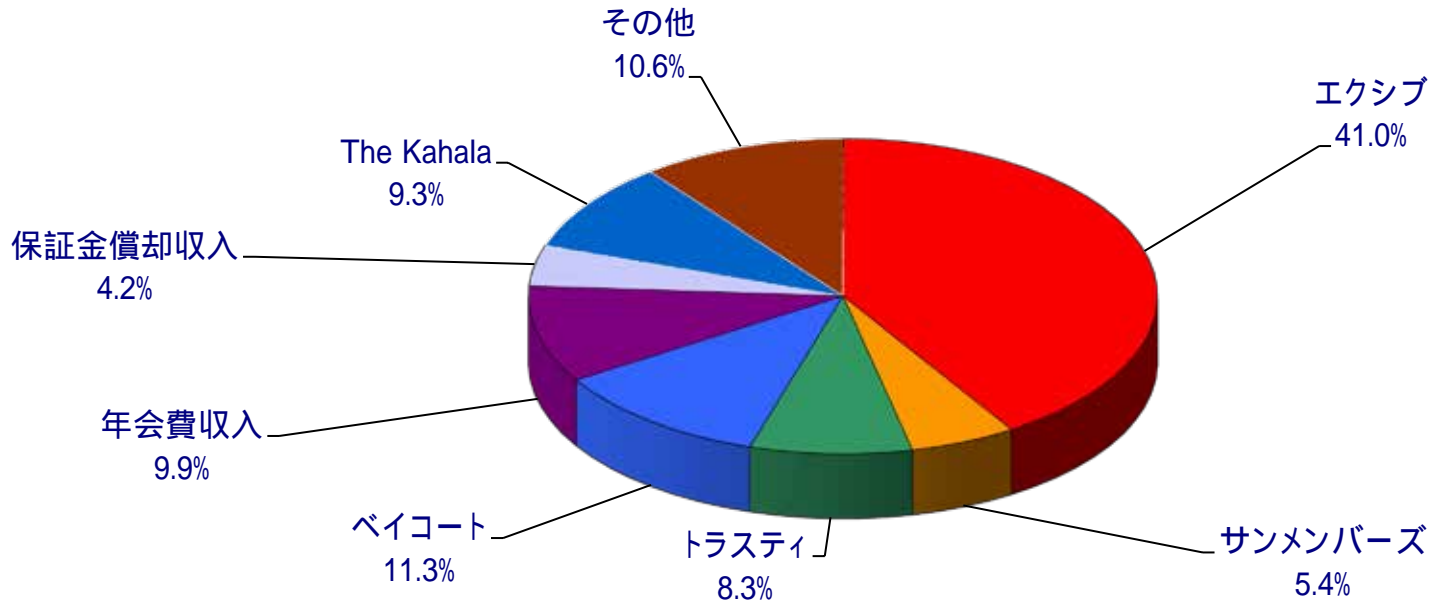
当初総契約高(回収予定額)に対する進捗率

# <参考> 会員権事業・物件別売上高(4-12月)

(単位 億円)

	2019年12月 実績	2019年12月 計画	計画増減	2018年12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	151	97	+54	90	+61	130	
ラグーナベイコート	78	93	15	134	56	125	
XIV 六 甲 SV	7	14	7	8	1	18	
芦屋ベイコート	56	54	+2	42	+13	72	
XIV 湯河原離宮	18	24	6	11	+7	32	
他既存ホテル	66	53	+13	51	+15	71	
ホテル会員権計	376	335	+41	337	+39	449	
繰延売上	横浜ベイコート	80	51	29	48	32	69
	ラグーナベイコート	-	-	-	75	+75	-
	XIV 六 甲 SV	-	-	-	47	47	-
全ホテル計	295	283	+12	261	+34	380	
その他の	5	7	2	1	+5	11	
会員権セグメント計	301	291	+10	261	+39	391	

# <参考> ホテルレストラン等事業・業態別売上(4-12月)



(百万円)

	2019年12月 実績	2019年12月 計画	2018年12月 前年実績	2020年3月期 通期計画
エ ク シ ブ	26,085	29,388	27,447	37,451
サンメンバーズ	3,462	3,810	3,556	5,002
ト ラ ス ティ	5,294	5,954	5,138	8,140
ベ イ コ ー ト	7,187	8,627	5,431	11,268
年 会 費 収 入	6,323	6,274	5,770	8,408
保証金償却収入	2,665	2,713	2,388	3,618
THE KAHALA	5,898	6,088	6,031	8,174
そ の 他	6,690	6,912	6,330	8,566
合 計	63,607	69,770	62,095	90,630

# <参考> ホテルレストラン運営状況(4-12月)

## <ホテル運営状況>

### 宿泊者数 (千人)

	2019年12月 実績	2019年12月 計画	2018年12月 前年実績	2020年3月期 通期計画
エクシブ	1,411	1,510	1,445	1,944
サンメンバーズ	308	331	316	435
トラスティ	553	585	525	797
ベイコート	223	278	163	364

### <参考> (千人)

2018年3月期 通期実績	2019年3月期 通期実績
1,864	1,839
431	418
696	689
145	217

### 稼働率 (%)

	2019年12月 実績	2019年12月 計画	2018年12月 前年実績	2020年3月期 通期計画
エクシブ	51.2	54.7	52.3	52.4
サンメンバーズ	61.7	64.9	60.2	64.4
トラスティ	88.4	91.7	91.3	90.7
ベイコート	45.6	56.0	48.5	55.1

### <参考> (%)

2018年3月期 通期実績	2019年3月期 通期実績
50.8	50.2
60.4	60.4
91.7	90.4
54.6	48.3

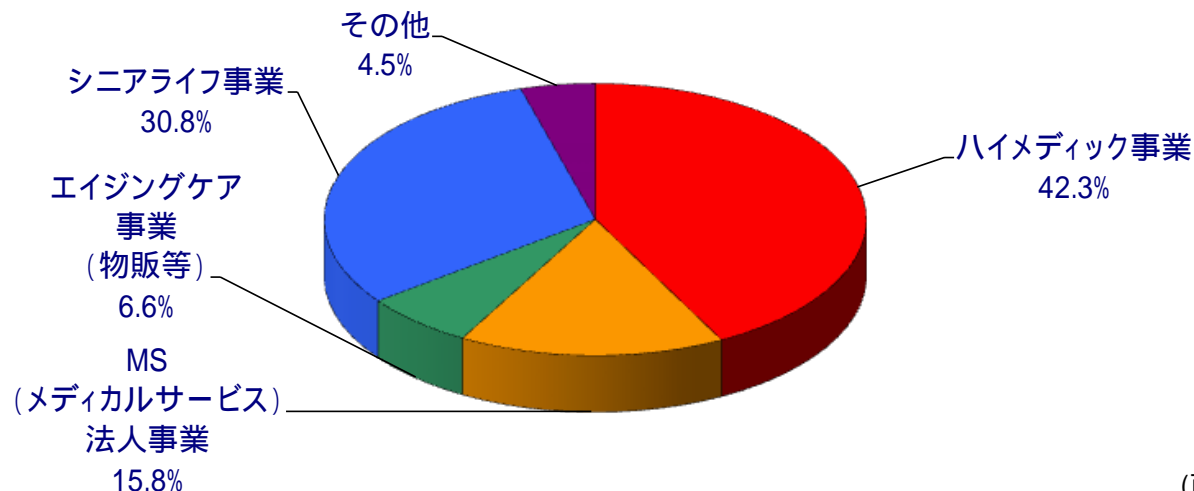
### 消費単価 (円)

	2019年12月 実績	2019年12月 計画	2018年12月 前年実績	2020年3月期 通期計画
エクシブ	18,482	19,453	18,990	19,259
サンメンバーズ	11,228	11,487	11,232	11,482
トラスティ	9,573	10,177	9,783	10,205
ベイコート	32,114	31,015	33,214	30,898

### <参考> (円)

2018年3月期 通期実績	2019年3月期 通期実績
19,340	18,915
11,139	11,268
9,752	9,612
32,940	32,671

# <参考> メディカル事業・部門別売上高(4-12月)



(百万円)

	2019年12月 実績	2019年12月 計画	2018年12月 前年実績	2020年3月期 通期計画
ハイメディック事業	12,342	12,409	11,527	16,731
MS(メディカルサービス)法人事業	4,617	4,684	4,502	6,211
エイジングケア事業(物販等)	1,936	2,266	2,071	3,076
シニアライフ事業	8,984	9,896	7,646	13,627
その他(消去含む)	1,296	1,382	85	1,373
合計	29,177	30,640	25,663	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12月 実績	2019年12月 計画	2018年12月 前年実績	2020年3月期 通期計画
全施設平均入居率(%)	87.1	93.3	86.5	94.7
居室数合計(室)	2,100	2,100	1,587	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)、新規取得5施設(390室)運営開始(2019年9月) 概要はp.9をご参照ください。

# <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.31参照

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				(2020年夏開業予定)
	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							
<b>影響額合計(単年度)</b>	<b>110</b>	<b>30</b>	<b>132</b>	<b>46</b>	<b>75</b>	<b>23</b>	<b>+62</b>	<b>+34</b>	<b>+189</b>	<b>+61</b>	<b>69</b>	<b>23</b>

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.31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:



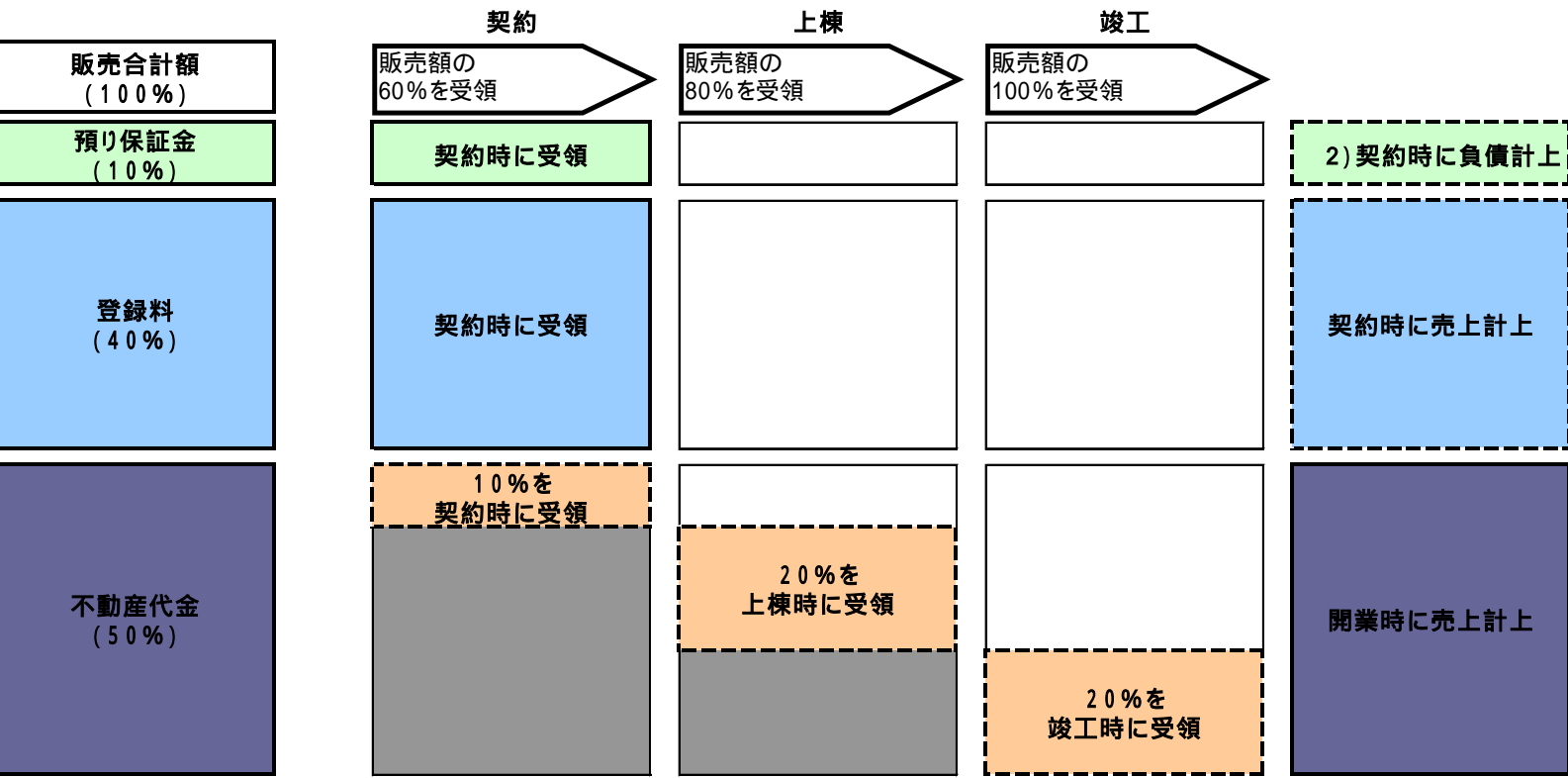
ホテル開業時まで繰延べとなる(契約時には収益計上されない)

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12月 実績		2019年12月 計画		2018年12月 前年実績	
未開業物件 契約高		横浜	169億	横浜	108億	横浜 ラグーナ	100億 147億
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( )	79	26	51	17	48	16
ラグーナベイコート		-	-	-	-	73	24
影響額( )		79	26	51	17	121	40
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		79	26	51	17	75	31

# <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。**