

2021年3月期 第3四半期 決算説明資料



「横浜ベイコート倶楽部 ホテル&スパリゾート」/「ザ・カハラ・ホテル&リゾート 横浜」2020年9月23日開業

リゾートトラスト株式会社(証券コード4681)

目 次

- ・2021年3月期第3四半期決算ハイライト、セグメント実績、BS/CF計算書 P. 2-11
- ・重点取り組み・コロナ対策、施設休業・運営状況、2021年3月期通期計画、開発スケジュール、在庫状況 P. 12-17
- ・中期経営計画「Connect 50」 P. 18-19
- ・ESGに関する当社グループの概況 P. 20-21
- ・参考資料 主な動き 各事業詳細データ P. 22-30

※直近3カ月の実績数値は、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)

	2020年12月 実績	2019年12月 前年実績	前期比
売上高	130,572	123,339	+5.9%
営業利益	15,350	11,035	+39.1%
経常利益	17,320	11,500	+50.6%
当期利益	9,669	7,104	+36.1%

<前年同期比>

新型コロナウイルス感染拡大に伴う4月の緊急事態宣言発令後、施設クローズや、不要不急の外出制限などによる影響を、ホテル運営、会員権販売、検診施設運営等の各事業において大きく受けましたが、コロナ禍においても会員制事業を中心とした営業活動は底堅く推移し、特に、第3四半期においては好調に推移しました。その他、9月に「横浜ベイコート倶楽部」開業に伴う不動産の繰延収益が実現したこと、会員制ホテル運営において、6月以降の回復傾向に加えGoToキャンペーンの後押しもあったことなどにより、連結業績は前年同期比増収増益となりました。

※当資料におきましては、親会社株主に帰属する当期純利益を、「当期利益」と表記しております。

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
2020年12月実績	55,219	45,710	29,128	513		130,572
2019年12月前年実績	30,053	63,607	29,177	499		123,339
前期比	+83.7%	△28.1%	△0.2%	+2.8%		+5.9%

<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
2020年12月実績	19,271	△ 2,650	4,193	429	△ 5,893	15,350
2019年12月前年実績	10,512	2,130	4,441	427	△ 6,475	11,035
前期比	+83.3%	△4,780百万円	△5.6%	+0.4%	+582	+39.1%

対比数値は金額差異

<参考:償却前セグメント利益※>

(百万円)

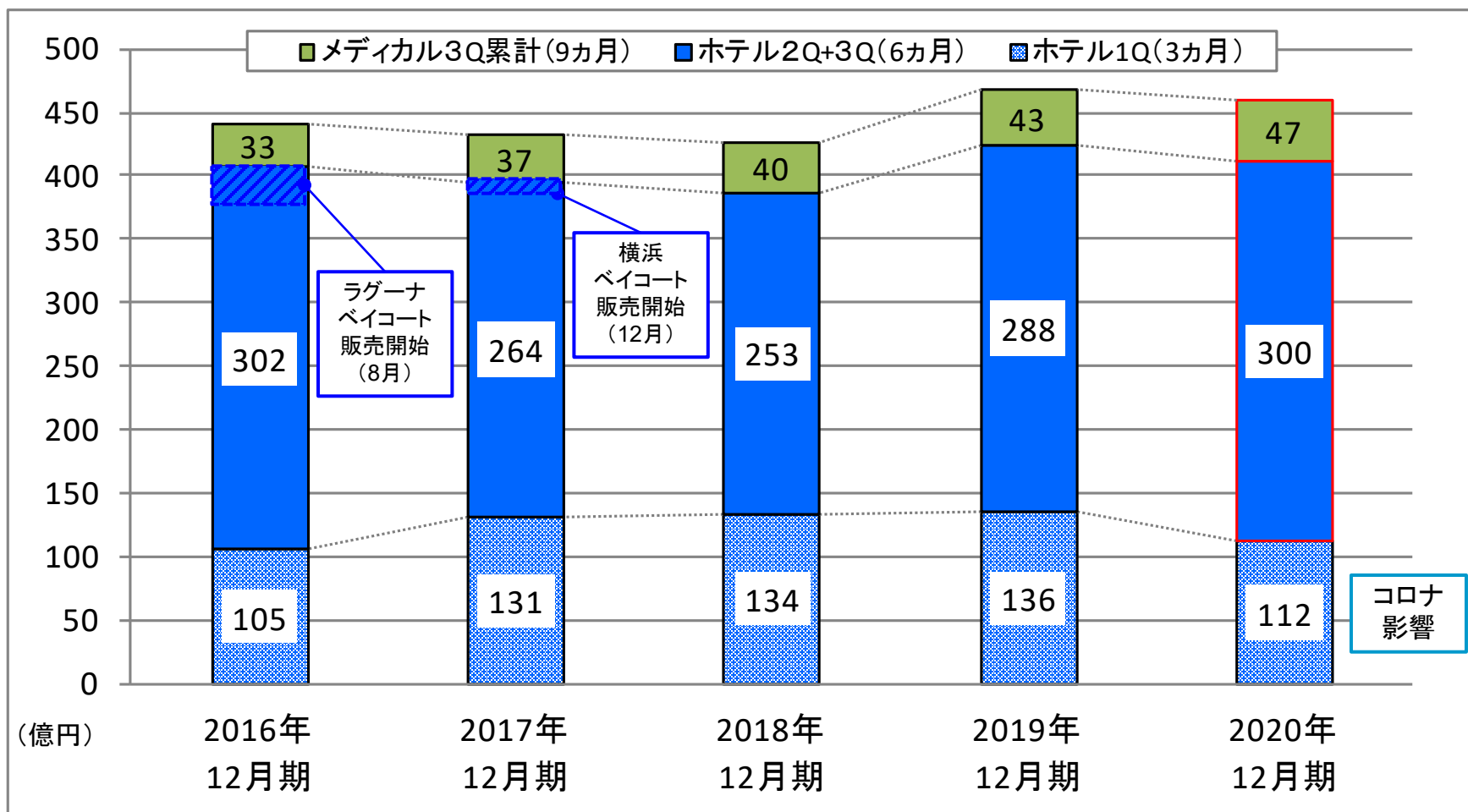
	会員権	ホテルレストラン	メディカル	その他	本社費(間接費)	計
2020年12月実績	19,302	1,611	5,462	670	△ 4,463	22,582
2019年12月前年実績	10,549	6,875	5,668	677	△ 4,975	18,795
前期比	+83.0%	△76.6%	△3.6%	△1.1%	+511	+20.1%

※償却前セグメント利益(≒EBITDA) = 営業利益+減価償却費+のれん償却費にて算出

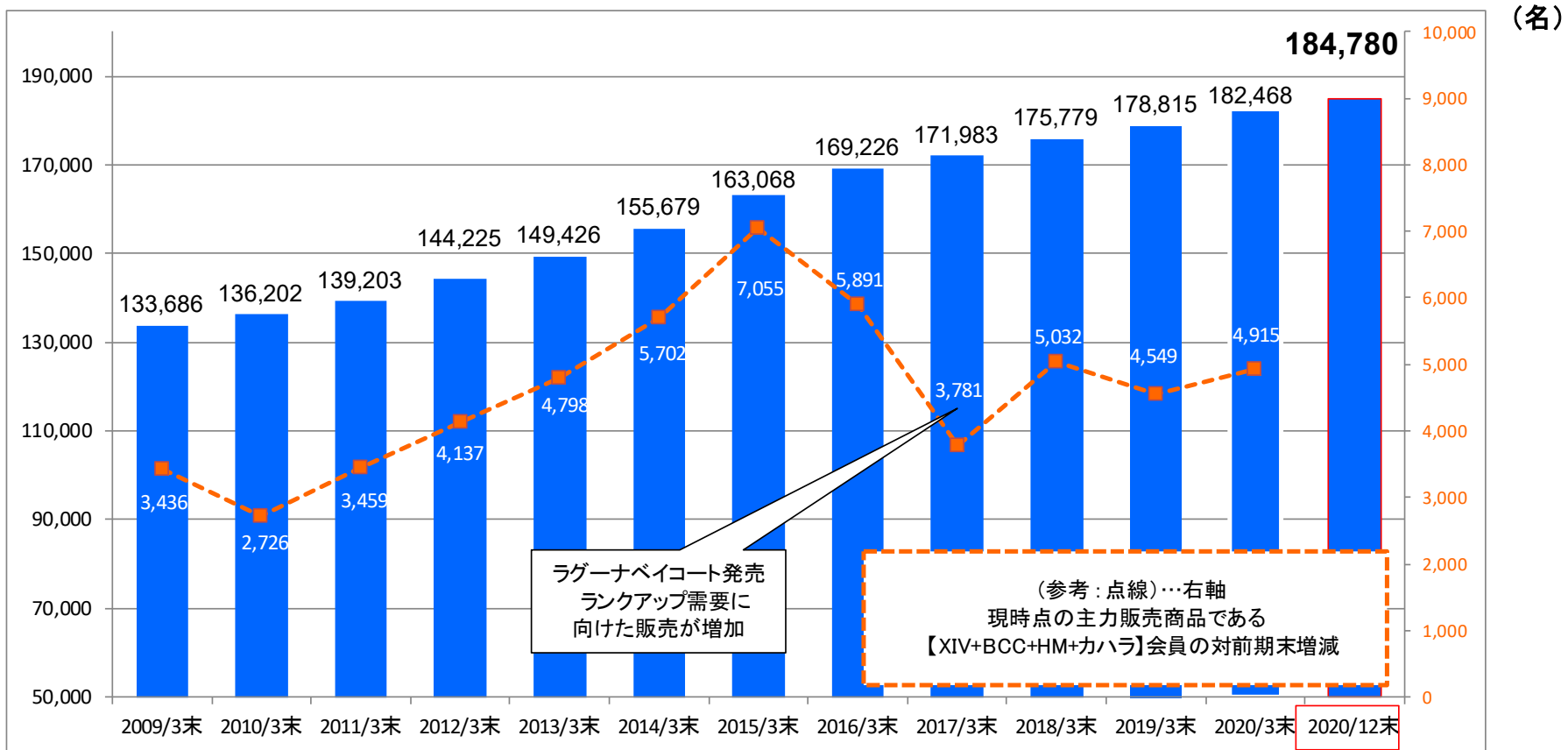
対比数値は金額差異

契約高の推移(4-12月)

- ・ホテル契約高は、4-6月では緊急事態宣言発令後に営業活動を一部縮小した影響により前年を下回ったものの、7月以降の6カ月間では前年を超える実績となり、発売効果があった2016年以来の水準となった。
- ・ハイメディックの3Q累計は、通期で過去最高となった前期よりも更に高水準で進捗。好調を維持している。



会員数の推移



(名)

	ペイコート	エクシブ	サンメンバーズ	ゴルフ	メディカル	クルーザー	カハラ	合計	XIV+BCC+HM +カハラ 合計
2020年3月末	20,507	77,982	31,485	30,001	21,534	381	578	182,468	
2020年12月末	22,990	77,485	30,213	29,991	23,032	390	679	184,780	+3,585
2020年12月期増減	+2,483	△497	△1,272	△10	+1,498	+9	+101	+2,312	
2019年12月期増減	+1,841	+482	△725	△131	+1,364	+4	-	+2,835	+3,687

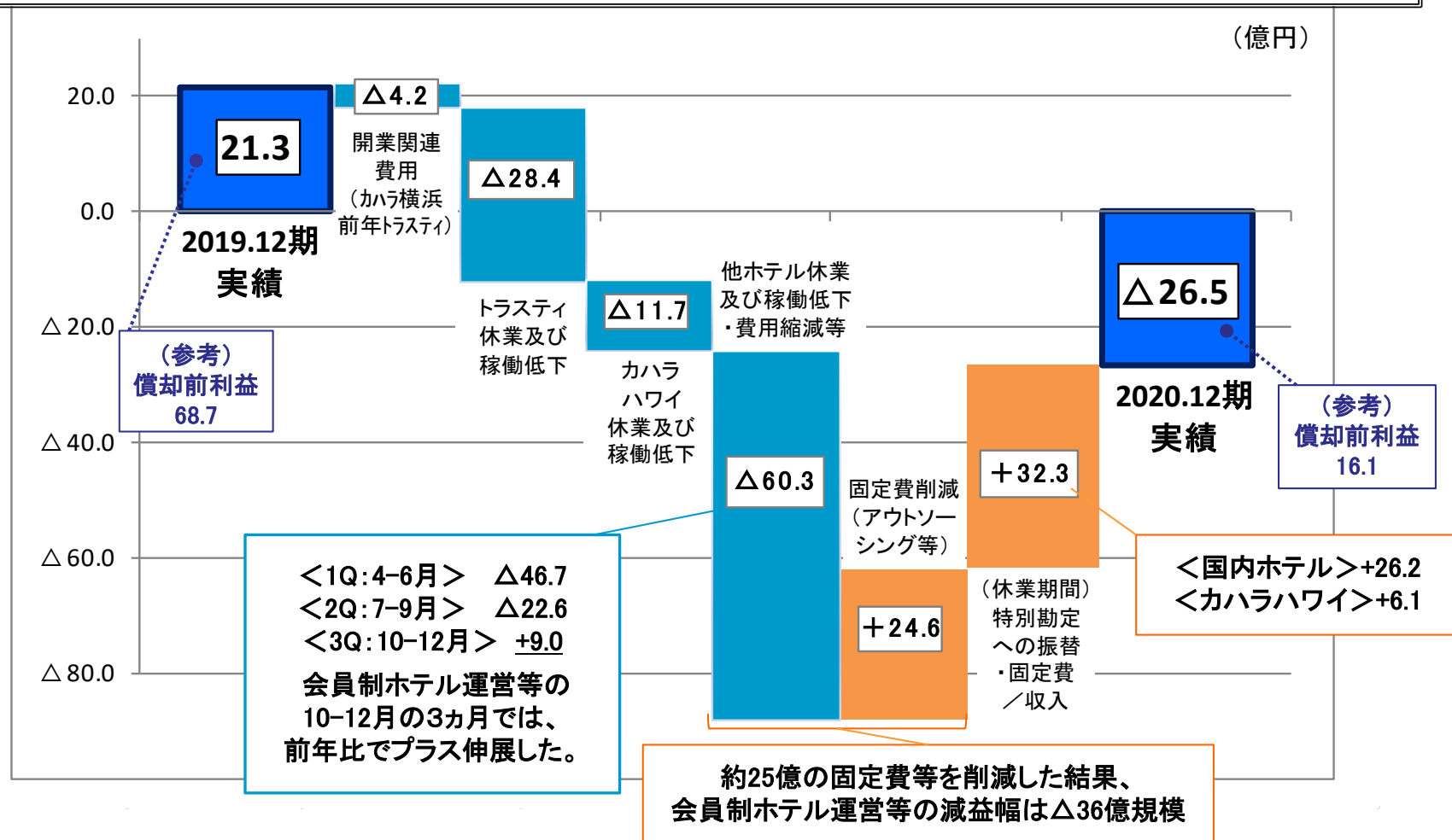
※会員権を複数所有されているケースについては、それぞれの会員権で1名ずつカウントしております

2020年12月期（対前期）

ホテルレストラン等セグメント営業利益の状況

当期は新型コロナウイルス感染拡大の影響により、大きく営業利益が減少。GW以降～5月・6月にかけて施設をクローズしたため（多くは6月より再開）、該当する固定費（及び対応する期間の収入＝年会費・保証金償却収入）を特別損益にて計上。他、外注業務関連の固定費や営業関連費用を縮減。

(億円)

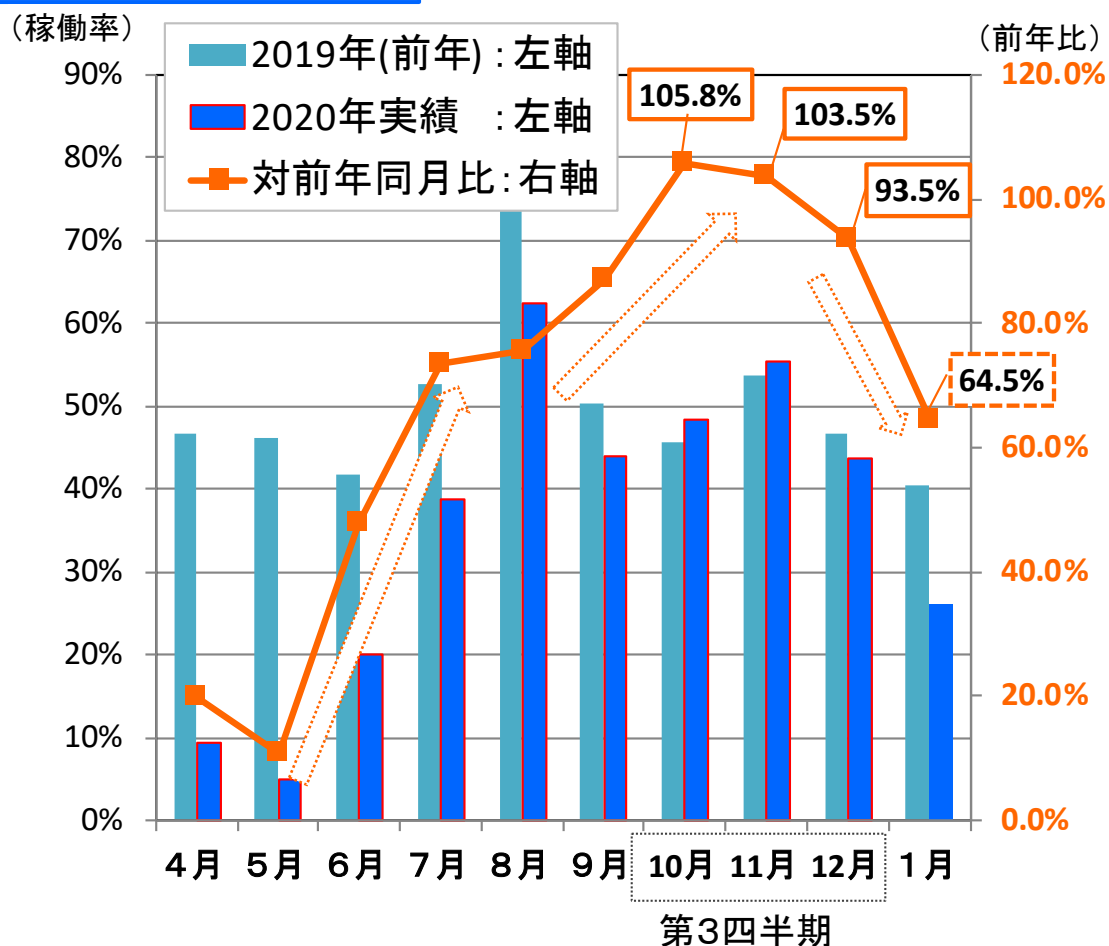


月別 ホテル稼働率の推移①

エクシブ、ベイコート、トラスティの各ブランドでの月別稼働率を比較。クローズ期間の室数を分母に含むため、休業日数が多くなった5月に稼働率が最も低下(前年比8~9割減)。エクシブは6月以降、主に会員本人利用から回復に向かい、順調に稼働率が改善してきたが、12月後半以降には感染再拡大し、緊急事態宣言の再発令の影響を受けて、直近の稼働は再び前年比低下となった。

エクシブ稼働率(全体)

※クローズ期間の室数を分母に含む



(4~5月)

緊急事態宣言後、大部分の施設が休業を余儀なくされたことで、稼働が大きく低下。

(6~7月)

6月に多くの施設が営業を再開。オーナー利用を中心に、前年に対し3割減程度の稼働まで回復。

(8~11月)

感染拡大第2波を受け、8月は一旦踊り場となったが、9月以降、GoToキャンペーンのプラン利用が本格化したことが後押しとなり、10月、11月には前年を超過。(但し前年10月に台風影響含む)

(12~1月)

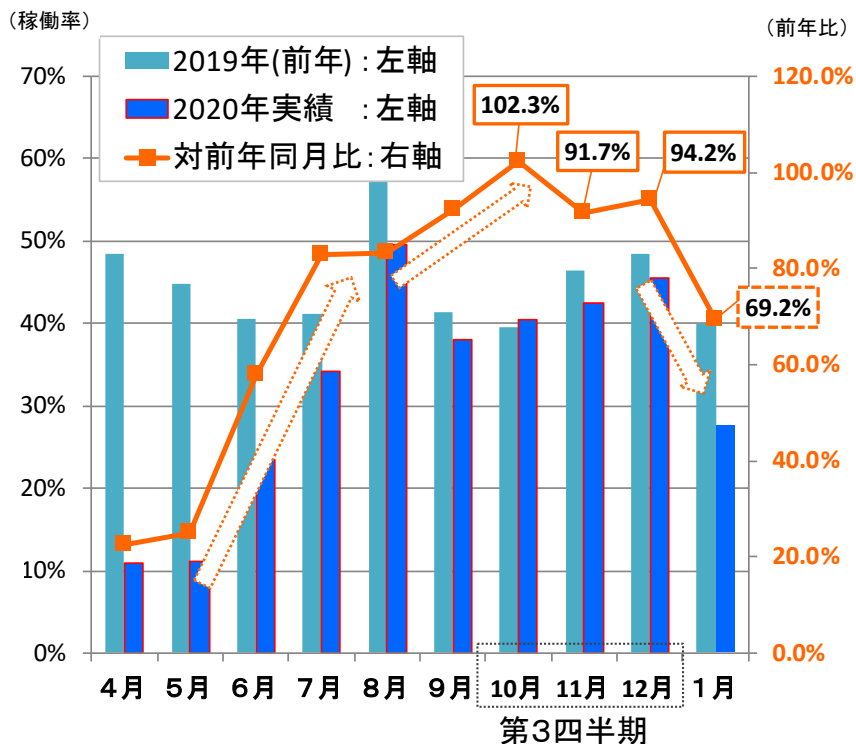
感染拡大第3波到来、緊急事態宣言再発令に伴い、低下傾向。

月別 ホテル稼働率の推移②

ベイコートは概ねエクシブと同様の推移を示しており、3Qの稼働率は堅調。トラスティの回復は遅れていたが、各種の取り組みやGoToキャンペーンを含めたレジャー需要の緩やかな回復に後押しされ、徐々に稼働が持ち直し傾向。但し、直近1月は厳しい状況。

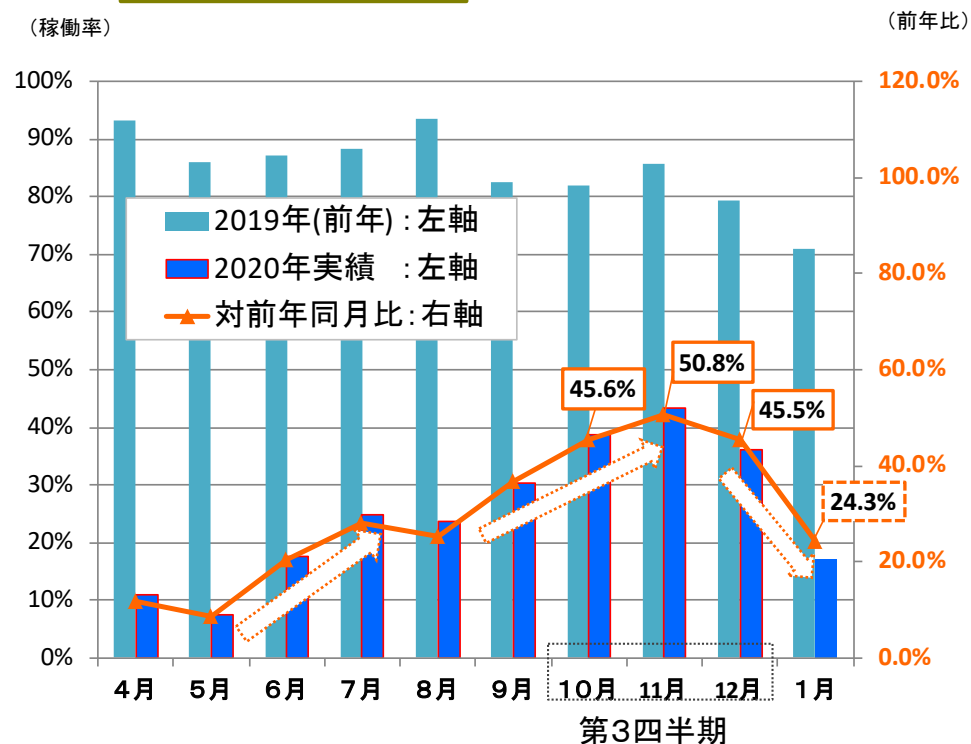
ベイコート稼働率

※クローズ期間の室数を分母に含む



トラスティ稼働率

※クローズ期間の室数を分母に含む



概ねエクシブ同様の推移となった。
(上記は9/23以降、横浜ベイコートを含めた平均稼働率の比較。稼働室数合計での比較は10~12月の3カ月間で、前年比115%の実績)

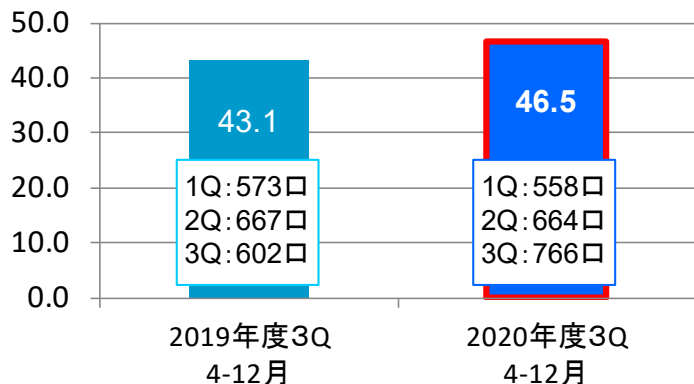
会員制ホテルと比べて回復ペースは緩やかではあるが、徐々に稼働率が上昇。11月には前年比50%程度に回復。特にビジネス需要は未だ厳しく、長期滞在プランなど新たな取り組みを推進。

メディカル事業の状況

2020年12月期のハイメディック会員権は3Q、更に販売が加速。通期で過去最高の契約高となった前年を上回る推移。一般健診は8月以降、前年比で100%を超え。健診枠拡大し対応。シニア施設の新規入居に対し会員優遇プラン等を開始。

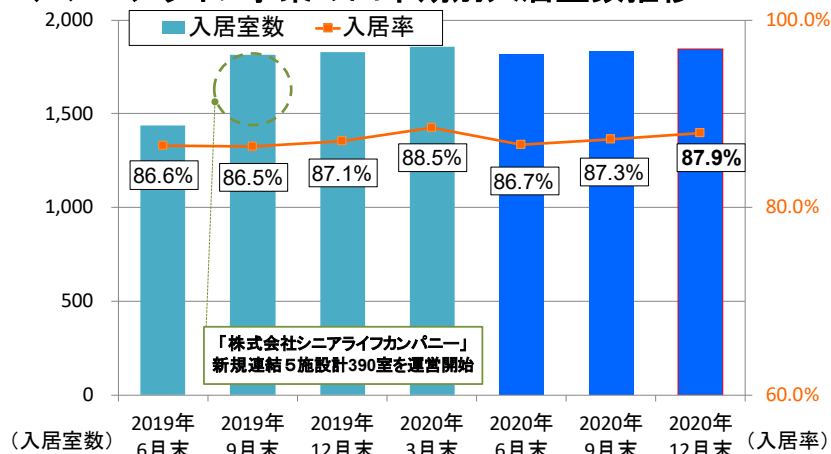
◆ ハイメディック会員権販売<前年対比>

(契約高:億円)



コロナ禍においてもニーズは堅調。3Q累計で1,988口(前年+146口)。

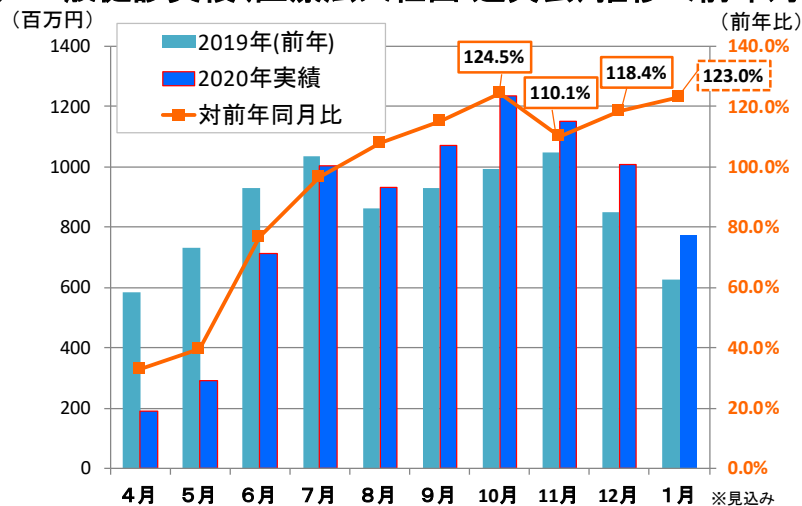
◆ シニアライフ事業の四半期別入居室数推移



「株式会社シニアライフカンパニー」
新規連結5施設計390室を運営開始

コロナ禍で新規入居への案内や部屋の改修がしづらくなったことが影響し、今期4-6月にかけては入居率が低下したものの、7月以降は若干の改善傾向が継続。

◆ 一般健診実績(医療法人社団 進興会)推移<前年対比>



1Qはクローズが影響、8月以降はその反動もあり前年比1~2割増となった。

◆ コロナ禍、当社のグループ会員や社員、施設に向けて、メディカルならではの取り組みを展開

- ・グループ連携医療法人による、ホテル等グループ施設との連携、対策指導と衛生管理の強化
- ・緊急事態宣言下、「リゾートトラストグループ会員様向け 医療に関する臨時電話相談窓口」の設置
- ・ダチョウ抗体配合製品の「V BLOCK SPRAY」を元に、ダチョウ卵黄エキスに加えて保湿成分を配合した「ミュノアージュV BLOCK SPRAY」を株式会社ジールコスメティクスと共同開発し、販売開始。



⇒当社ホテルのショップ等で販売、グループの各事業所へ約8,800個配布

その他、2月9日に発表しましたメディカル事業の新規展開についても、本資料P.23の主な動き、及び別途プレスリリースにてご確認ください。

連結貸借対照表

(百万円)

	2020年3月期末 (前期)	2020年12月期末 (当期)	増減		2020年3月期末 (前期)	2020年12月期末 (当期)	増減
流動資産	125,296	149,242	+23,946	流動負債	67,192	105,736	+38,543
現金及び預金	21,164	34,551	+13,387	仕入債務	1,117	1,696	+578
売上債権	8,233	9,976	+1,742	借入金	8,107	27,256	+19,148
営業貸付金	53,549	56,573	+3,023	一年内社債	150	150	-
有価証券	499	18,998	+18,499	一年内新株予約権付社債	-	29,738	+29,738
商品・原材料・貯蔵品	2,182	2,431	+ 248	未払金	15,632	17,039	+1,406
販売用不動産	22,077	18,753	△3,324	前受金	22,028	2,165	△19,863
仕掛販売用不動産	12,357	3,730	△8,626	その他	20,155	27,690	+7,535
その他	5,231	4,227	△1,003	固定負債	200,649	185,987	△14,661
固定資産	275,537	282,035	+6,498	社債・長期借入金	31,316	45,686	+14,370
有形固定資産	193,748	199,084	+5,335	長期預り保証金	101,768	102,446	+677
無形固定資産	10,580	9,447	△1,133	新株予約権付社債	29,770	-	△29,770
投資その他の資産	71,208	73,504	+2,296	その他	37,793	37,855	+61
				負債合計	267,842	291,724	+23,881
				純資産合計	132,991	139,554	+6,562
				株主資本	129,652	135,788	+6,136
				自己株式	△ 1,802	△ 1,787	+14
				その他の包括利益累計額	△ 50	382	+433
				新株予約権	313	313	-
				非支配株主持分	4,878	4,857	△21
資産合計	400,833	431,278	+30,444	負債・純資産合計	400,833	431,278	+30,444

連結キャッシュ・フロー計算書(4-12月)

(百万円)

	2019年12月 (前期)	2020年12月 (当期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	12,106	15,590
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 8,251	△ 23,175
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,468	31,177
換算差額	△ 6	△ 23
現金及び現金同等物の増減額	5,317	23,569
現金及び現金同等物期末残高	29,212	44,946

事業別重点取り組み・コロナ対策

2020年3月期(中計2年目)

2021年3月期(コロナ対策等)

会員権

- 〈契約高の伸展〉 契約高前期比+10%(ホテル)
- ラグーナ価格改定 ▶既存物件新商品:「バージョン20」発売
 - デジタル化推進等による時間生産性向上:前期比+10%
 - 「ザ・カハラクラブ ハワイ」販売開始:2/25~契約高19億

- ▶営業活動時における検温その他感染予防策の徹底
- ▶テレワーク、一部休業等の柔軟な勤務に対する生産性の確保
- ▶コロナ禍における、業種別の経済実態に応じたマーケティング

ホテルレストラン

- 〈稼働率向上策〉 ⇒引き続き対策強化が急務
- ポイント会員数:21万人 ▶WEB予約:前期比+4P(16%⇒20%)
 - オーナーメリット向上、CSアップ:3月末時点前期比+0.11P
 - 大規模法人利用促進:前期比+8%(コロナ影響除く2月累計)
- 〈働き方改革・収益性の改善〉
- 生産性向上:年間シフト△80H(2,045H⇒1,965H) ▶固定収入増
- 〈ホテルトラスティブプレミア進出〉(9月日本橋、10月熊本)

- 〈感染防止対策および三密回避対策〉
- ▶予約・入館時の健康状態確認、ノンストップ・チェックイン/アウト
 - ▶ダチョウ抗体配合の空間ウイルス対策「V BLOCK Air」使用
 - ▶インルームダイニング他、感染防止対策を徹底した食事提供
 - ▶従業員の検温徹底、パブリックスペース等3時間毎の消毒
- 〈費用の抑制・運営施策〉
- ▶固定費を中心とした費用の縮減(50億規模)
 - ▶LINE WORKS、ポイントアプリ等を活用した情報発信及び集客

メディカル

- 〈ハイメディック販売拡大〉 契約高前期比+8%
- ▶下半期、日本橋エリア新拠点の発売:10/16~ 501口
 - ▶ハイメディックアプリ導入・サービス拡充:アプリ導入
 - ▶インバウンド向け販売 ⇒コロナ影響見据え、継続検討
- 〈シニアライフ事業 施設数拡大・入居率向上〉
- ▶開業・取得施設のスムーズな運営:6施設、390室増加
 - ▶入居率向上策 ⇒営業人員増強、グループ会員向け強化
 - ▶新拠点の展開 ⇒コロナ影響を見据え、継続的に検討
- 〈BNCT事業〉 研究機器納入、11月より治験:順調に進捗

- 〈感染防止対策および三密回避対策〉
- ▶感染管理のための物品確保(消毒、ゴーグル、防護服等)
 - ▶(ミッドタウンクリニック)ホテル等グループの他施設と連携、対策指導と衛生管理の強化
 - ▶(健診・人間ドック)状況に応じて稼働調整
 - ▶「ミュノアージュ V BLOCK スプレー」発売、従業員向け配布
 - ▶(シニア施設)消毒徹底、面会、入館及び外出の制限 等
- 〈グループ顧客向けサービスの充実〉
- ▶初診からの遠隔診療 ※従来は再診のみ
 - ▶アプリ会員向けグループ情報発信、感染対策電話相談窓口

本社

- 〈デジタル化、働き方改革の推進〉
- ▶年間休日数増加:110日⇒120日
 - ▶ITの徹底活用:デジタルマーケティング活用による会員権販売
前期比+160%(2019.3=6億⇒2020.3=16億)
 - ▶本社間接部門コスト見直し:本社費減少(継続的に削減)

- ▶安定資金確保のための特別融資(銀行借入)の実行
- ▶コミットライン借入枠850億設定済 ※震災・買収用300億含む
- ▶役員報酬一部返上・減額その他、各種費用の縮減
- ▶従業員への休業補償(国が定める保証の割合に対し上乘せ補填)
- ▶従業員に対するPCR検査、抗体検査の実施

4～7月：コロナ影響による施設休業・運営状況

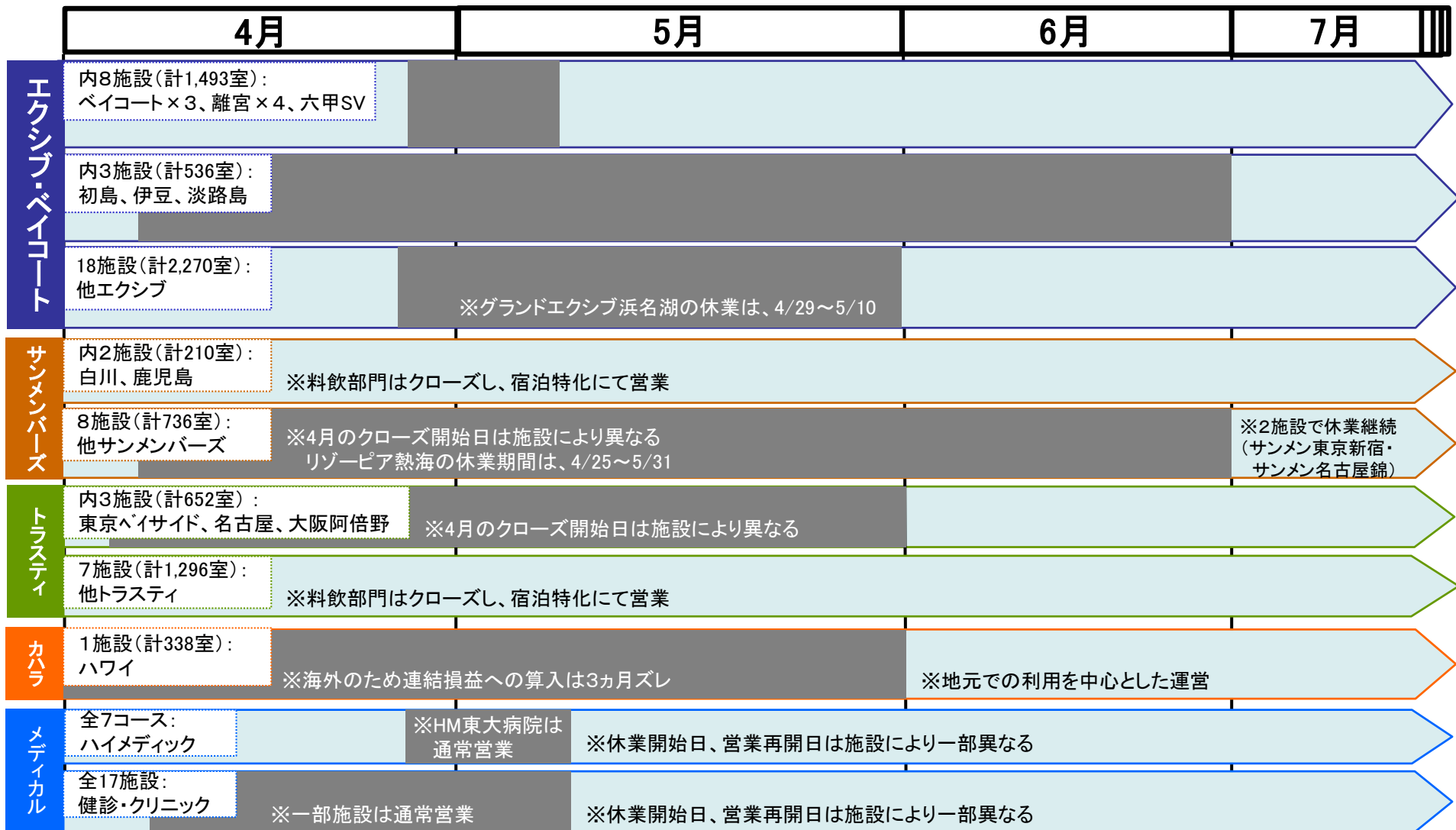
◆第1四半期における主な施設の運営・休業状況

…運営

…クローズ

※今後の予定、直近の状況及び詳細情報は、当社オフィシャルホームページ「おしらせ」にてご確認ください

※運営施設においては、お客様・従業員の安全のため衛生強化に努めております(ご参考:リゾートトラストの感染予防策 <https://rt-clubnet.jp/hotels/sp/asures/>)



※5/1時点での未開業施設を含まず

1月再発令 緊急事態宣言下の営業体制(一部地域)

◆緊急事態措置の実施区域

＜東京都、神奈川県、埼玉県、千葉県、大阪府、京都府、兵庫県、愛知県、岐阜県、福岡県、栃木県＞(1/7、1/13)

- ・各府各県全域を対象に全飲食店(飲食店営業許可を受けている店舗)を対象に5時～20時までの 時短営業の要請
- ※酒類 提供 は11時～19時まで

	対象施設	変更内容
エクシブ ベイコート	東京ベイコート、横浜ベイコート、ラグーナベイコート、 芦屋ベイコート、箱根離宮、湯河原離宮、京都八瀬離宮、 有馬離宮、六甲SV、淡路島、※那須白河、※山中湖、 ※山中湖SV	レストラン、ラウンジ、バーの営業時間を、 20時までに変更 (酒類の提供は11時～19時まで) ※県独自の要請の場合、その内容に準ずる
カハラ	横浜	
トラスティ	日本橋浜町、東京ベイサイド、名古屋栄、名古屋白川、 心斎橋、大阪阿倍野、神戸旧居留地、※熊本	
サンメンバーズ	ひるがの、久美浜、京都嵯峨	一時休館期間を設定
	久美浜、京都嵯峨、別府、東京新宿、名古屋錦 (東京新宿、名古屋錦は、緊急事態宣言再発令以前より休館中)	
メディカル	変更なし	—

今後の予定、直近の状況及び詳細情報は、当社オフィシャルホームページ「おしらせ」にてご確認ください

リゾートトラストグループ会員様に対し、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、
お電話による新型コロナウイルス 感染症臨時健康相談窓口」を開設(1/20-3/8)

※緊急事態宣言延長の際には、上記開設期間についても延長を検討

2021年3月期 通期修正計画

◆2020年11月10日付で通期業績予想、配当予想を上方修正済

＜連結損益＞

(百万円)

	2020年3月期 実績	2021年3月期 修正計画	差異
売上高	159,145	165,000	+5,854
営業利益	11,652	11,000	△ 652
経常利益	12,476	13,000	+523
当期純利益	7,135	6,200	△ 935
一株あたり 当期純利益(円)	66.65	57.91	△ 8.74
一株あたり 配当金(円)	40	25	△ 15

＜セグメント売上/営業利益＞

(百万円)

		2020年3月期 実績	2021年3月期 修正計画	差異
会員権	売上	38,948	63,200	+24,251
	営業利益	13,559	20,200	+6,640
ホテルレストラン	売上	80,659	62,400	△ 18,259
	営業利益	92	△ 6,600	△ 6,692
メディカル	売上	38,867	38,700	△ 167
	営業利益	5,829	5,100	△ 729
その他	売上	670	700	+29
	営業利益	663	600	△ 63
本社費(間接費)	営業利益	△ 8,491	△ 8,300	+191
合計	売上	159,145	165,000	+5,854
	営業利益	11,652	11,000	△ 652

＜対前期変動要素の主な内容＞

＜売上高/営業利益＞

- ・前期繰延実現(開業による繰延収益計上、期中繰延除く)
2020.3期:なし
2021.3期:横浜ベイコート 売上高201億、営業利益71億
- ・開業関連費用差異
2020.3期:トラスティ等 2021.3期:横浜2物件
- ・減価償却費増加
横浜ベイコート/カハラ(開業後)、システム投資等
- ・年会費増加
横浜ベイコート(開業後)、HM・エクシブ会員増
- ・BNCT機器収入減少
2020.3期:売上高14億、営業利益2億 2021.3期:なし
- ・施設クローズ期間の固定費等を特別損失にて計上
2021.3期:35億(施設固定費・年会費等固定収入)

◆新型コロナウイルスに関する影響の想定

・各指標の前提条件(前年同期比)

	1Q実績	2Q実績	3Q実績	4Q見込み
ホテル会員権契約高	約2割減	約1割減	1~2割増	約1割減
HM会員権契約高	前年並み			
XIV・BCC稼働室数	約7割減	約2割減	前年並み	3~4割減
トラスティ稼働室数	約9割減	約7割減	約5割減	5~6割減
MS法人事業収入	約3割減	前年並み	約1割増	概ね前年並
海外ホテル(ハワイ)	前年並み	約9割減	約8割減	7~8割減

※4Qは、ホテルで前年既にコロナ影響を受けた状況との比較、ハワイは3ヵ月後れで連結

- ・他、固定費の削減、変動費の抑制を見込む
- ・全国規模の緊急事態措置(施設全館クローズ等)を見込まず

開発スケジュール(進捗状況)

赤枠内表示は、変更の可能性があります
(今後については、市場環境の変化等を見据え、継続的に検討)

<販売および開業スケジュール_2021年2月9日時点>

● 販売開始 ● 開業・取得

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		●	→	●		●	→	●			
				●	→	●			●	→		
					●	→	●			●	→	
						●	→	●			●	→
							●	→	●			●
開業 スケジュール	ラグジュアリー (LH)		●						●	●	●	
	ホテル トラスティ (HT)	●			●			●			●	
	会員制 検診クラブ	●			●	●			●			
	シニア レジデンス (SR)	●	●	●	●	●	●	●	●	●	●	
リニューアル		●		●	●				●	●		

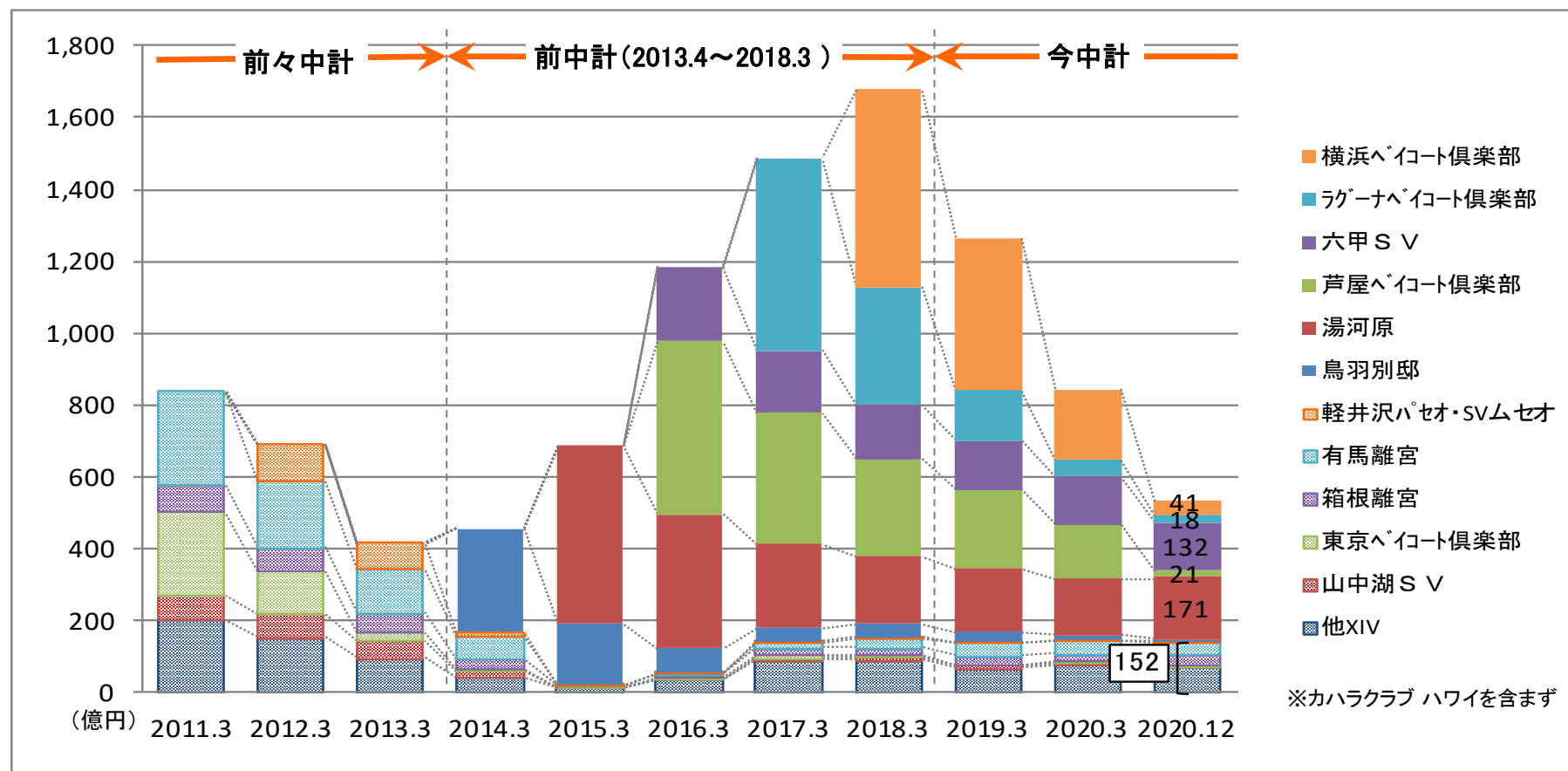
中計ローリングに
向け、継続検討

(既存施設キャパ増)

※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(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ことで、在庫を圧縮。
- ・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、3年弱で約1,100億の減少。販売在庫は2020.12末で535億円と、およそ1年分強を保持(ハワイ除く)。



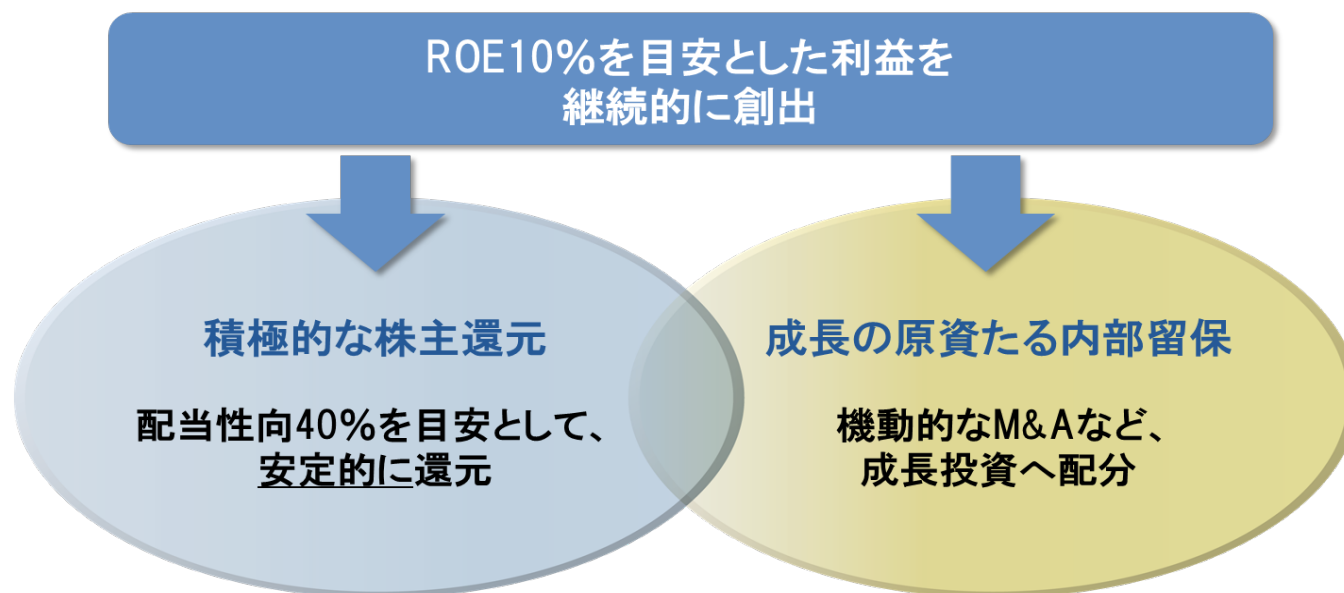
※取得済み開発用地: 鬼怒川、千葉(雀島・保田)、軽井沢、箱根強羅、熱海伊豆山、浜名湖、高島、高山、ラグーナベイクート倶楽部隣接地(契約済、2021年4月引渡し予定)

中期経営計画「Connect 50」定量計画

単位(億円)	2017年度 (前中計最終年度実績)	2022年度 (Connect50 最終年度)
売上高	1,654	2,100
営業利益	177	240
経常利益	194	240
当期純利益	118	160

今中期経営計画については、2021年度より適用開始される「収益認識に関する会計基準」の影響や、外部環境の変化を踏まえ、2021年5月を目途にローリングを検討しております。

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



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。

＜シナジー創出に向けた機能の活用＞

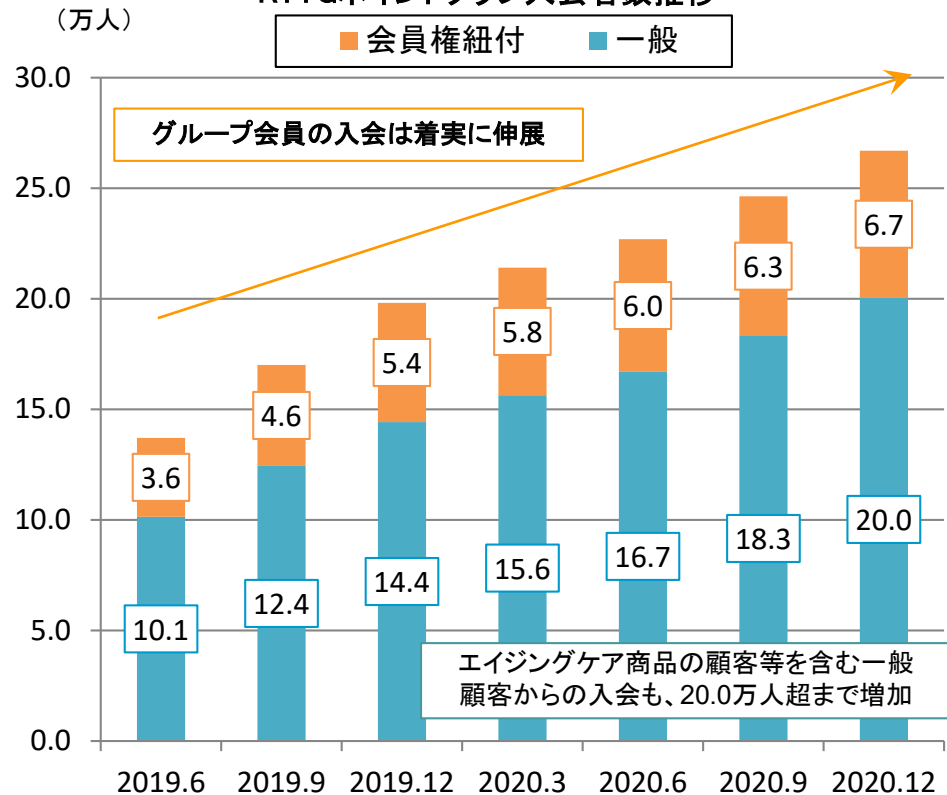
- ＞プッシュ通知⇒グループの様々なプランやキャンペーン情報等を告知。リアルタイムで利用を喚起する情報を発信。
- ＞グループ情報の発信⇒会員への認知向上に向け、グループの様々な商品、サービスの充実等に関する情報を配信。コロナ禍においては、感染予防に関連する情報も積極的に発信。

ポイント獲得／利用対象



一般も含めたTotalのポイントクラブ入会は、2020.12末時点で約26.7万人(うち、会員権紐付については、約6.7万人まで増加)

RTTGポイントクラブ入会者数推移



ESGに関する当社グループの概況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"> ・自然環境との調和、生態系の保全 ・開発時の負荷低減、省エネルギー、省資源、リサイクル促進、汚染防止 <p><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></p> <p>関連方針: 環境方針(2005年制定)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・LED化、メガソーラー、エコステイ ・エコカーの使用 ・おりがみアクション(生物多様性) ・レインフォレストアライアンス認証のコーヒー豆使用 ・開発時の植樹、グリーンキャンペーン 等
S 社会	<ul style="list-style-type: none"> ・デジタル化の推進等生産性向上による、働き手不足への対応 ・余暇・健康・美を創出するホスピタリティ産業における女性の活躍 ・世の中の変化のスピードに対応する人財の「多様性」 <p><グループの各事業で、「ホスピタリティ」が共通の強みとなる重要な理念></p> <p>中期目標: 男性育児休業取得率50%(2024年3月)、女性管理職比率25%(2025年4月) 年間休日数(ホテル従業員)105日→120日(労働時間2,085H→1,920H)</p>	<ul style="list-style-type: none"> ・障がい者雇用の充実(各種賞受賞) ・労働時間の見直し、削減、休日増加 ・ダイバーシティ推進室設置、活動推進 ・健康経営宣言、ホワイト500 ・くるみん認証取得、各種社内制度充実 ・システム化推進による働き方改革の推進
	<ul style="list-style-type: none"> ・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 ・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 ・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 <p><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></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"> ・現地採用(地域での雇用創出) ・地産地消、食育・地域活動 ・自然体験の企画、参加 ・施設、商品の安全・品質確保 ・健診設備充実、医療関連・介護施設の拡充 ・BNCT(がん治療)機器開発:2019年11月治験開始
G ガバナンス	<ul style="list-style-type: none"> ・ステークホルダーとの強固な信頼関係、各種リスクマネジメント ・経営の透明性確保(社外取締役比率向上、ダイバーシティ推進) ・独自性の高いビジネスゆえの企業経営としてのガラパゴス化リスクを防止 <p><信頼を失うことが、最大のリスク></p>	<ul style="list-style-type: none"> ・体制: 監査等委員会設置会社 ・任意委員会: 2(報酬諮問、指名諮問) ・社外取締役比率: 35.3%、女性取締役比率: 11.8% ・リスク管理委員会設置、体制の拡充

ESGに関する当社グループの概況②

<ESGに関連する社外からの評価>

(直近の取得)

	2020年度「SOMPOサステナビリティ・インデックス」投資対象銘柄に2年連続選定 (損保ジャパン日本興亜アセットマネジメント)	2020年 6月
	MSCI日本株女性活躍指数(WIN)構成銘柄に選定	2020年 6月
	健康経営優良法人認定を 2017年より4年連続で取得 (経済産業省、日本健康会議)	2020年 2月
	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)	2020年 2月
	「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)	2020年 1月
	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)	2019年 10月
	「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	2019年 10月



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

2019年
1月

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)

2017年
9月

「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)

2015年
9月

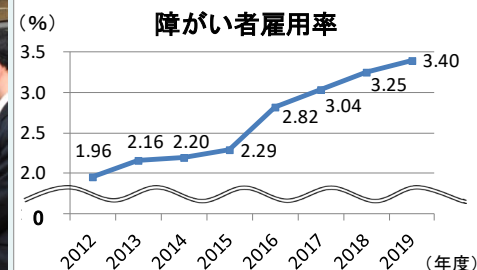


平成26年度ダイバーシティ経営企業100選
(経済産業省)

2015年
3月

「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)

2013年
9月



「厚生労働大臣賞」受賞に関連した、天皇后両陛下による
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>2021年3月期の主な動き

- 1.日本橋室町三井タワー ミッドタウンクリニックオープン(部門毎に順次開業)。
・外来診療:5月11日サービス開始 ・健康診断/人間ドック部門:5月18日サービス開始
2. 会員制総合メディカル倶楽部「ハイメディック東京日本橋コース」検診開始(6月3日)
- 3.完全会員制リゾート「横浜ベイコート倶楽部 ホテル&スパリゾート」および「ザ・カハラ・ホテル&リゾート 横浜」開業(9月23日)
- 4.会員制リゾートホテル開発用地(土地:岐阜県高山市)の取得(9月28日)
- 5.『業績予想の修正ならびに剰余金の配当(中間配当)の実施 及び配当予想の修正に関するお知らせ』を公表(11月10日)
- 6.新規ホテル開発用地(ラグーナベイコート倶楽部隣接地)の取得について公表(12月21日)
- 7.連結子会社(株式会社 iMedical)による株式会社ダイヤモンドメディカルネットの株式の取得について公表(12月22日)
- 8.大阪市におけるハイメディック検診と一般企業健診・人間ドックの新拠点開設のための『中之島4丁目未来医療国際拠点』入居に関する基本合意書締結を公表(2021年2月9日)

※例年開催しておりました第28回「リゾートトラストレディス」および会場を提供していた「ダンロップ・スリクソン福島オープン」の今年度の開催については、中止となっております。

<参考> 会員権契約状況(契約高)(4-12月)

(単位 億円)

	2020年12月 実績	2019年12月 前年実績	前年増減	※ 2020年12月 販売進捗率 (累計契約高)
ザ・カハラクラブ ハワイ	4	—	+4	—
横浜 ベイコート	158	169	△12	94.2%
ラグーナベイコート	45	86	△41	—
XIV 六甲 SV	1	7	△7	48.8%
芦屋 ベイコート	137	61	+76	—
XIV 湯河原 離宮	△4	21	△25	76.8%
他 既存 ホテル	71	79	△8	—
会員権セグメント計	412	424	△12	—
ゴルフ	6	3	+3	—
ハイメディック	47	43	+3	—
合計	465	470	△5	—

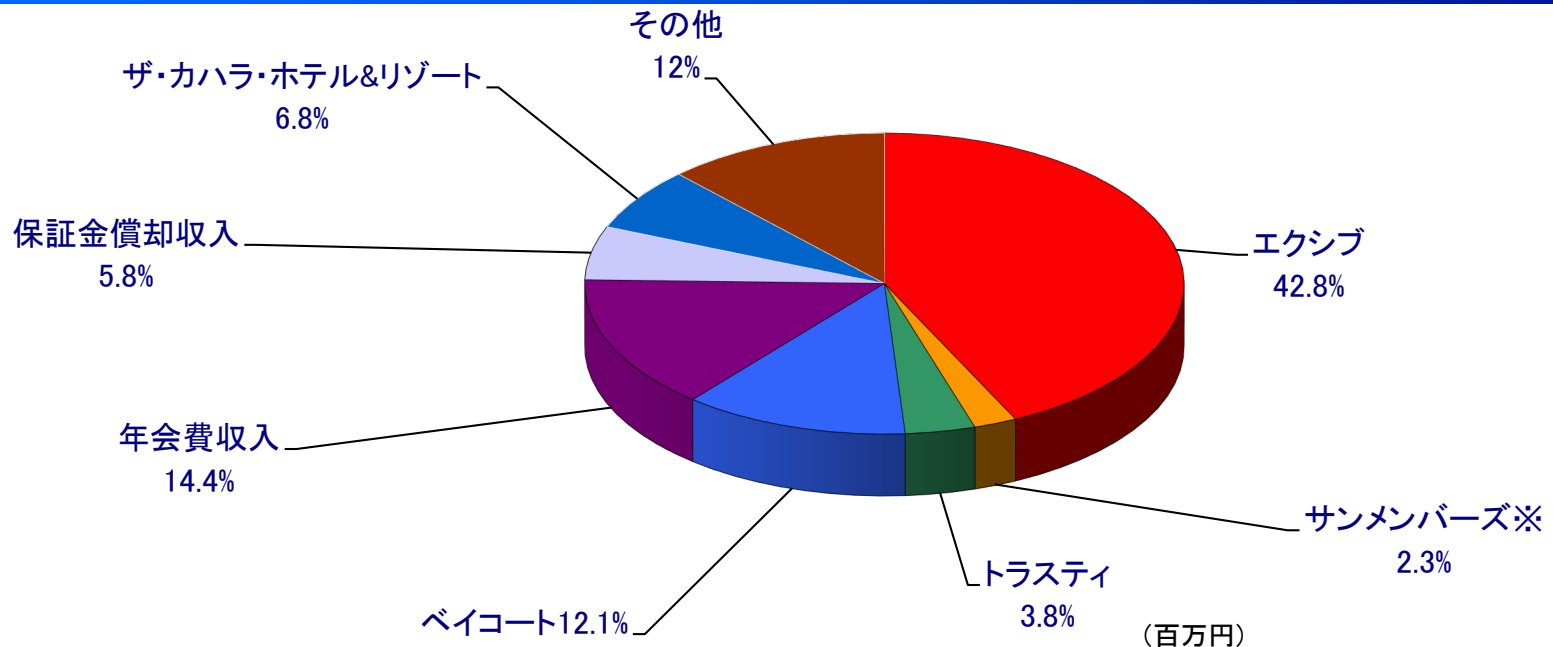
※ 当初総契約高(回収予定額)に対する進捗率

＜参考＞会員権事業・物件別売上高(4-12月)

(単位 億円)

	2020年12月 実績	2019年12月 前年実績	前年増減
ザ・カハラクラブ ハワイ	2	-	+2
横浜ベイコート	{ 136	{ 151	△15
ラグーナベイコート	40	78	△38
XIV 六甲SV	1	7	△6
芦屋ベイコート	122	56	+66
XIV 湯河原離宮	△4	18	△22
他既存ホテル	49	66	△17
ホテル会員権計	346	376	△30
繰延売上 横浜ベイコート	{ +201	{ △80	+281
全ホテル計	547	295	+252
その他	5	5	+0
会員権セグメント計	552	301	+252

＜参考＞ホテルレストラン等事業・業態別売上(4-12月)



	2020年12月 実績	2019年12月 前年実績
エ キ シ ブ	19,562	26,085
サ ン メ ン バ ー ズ ※	1,061	3,462
ト ラ ス テ ィ	1,725	5,294
ベ イ コ ー ト	5,544	7,187
年 会 費 収 入	6,570	6,323
保 証 金 償 却 収 入	2,634	2,665
ザ・カハラ・ホテル&リゾート	3,101	5,898
そ の 他 ※	5,511	6,690
合 計	45,710	63,607

※サンメンバーズ: リゾーピア箱根営業終了(2019年11月末まで営業)

※その他: 休業期間の収入を特別損益項目へ振替(年会費△887、保証金償却△360)

<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)

	2018年12月期 実績	2019年12月期 実績	2020年12月 実績
エクシブ	1,445	1,411	958
サンメンバーズ	316	308	76
トラスティ	525	553	187
ベイコート	163	223	172

稼働率

(%)

	2018年12月期 実績	2019年12月期 実績	2020年12月 実績
エクシブ	52.3	51.2	35.9
サンメンバーズ	60.2	61.7	17.0
トラスティ	91.3	88.4	25.6
ベイコート	48.5	45.6	33.6

<参考>

2020年12月 実績 (運営時のみ)
40.9
27.3
29.1
34.6

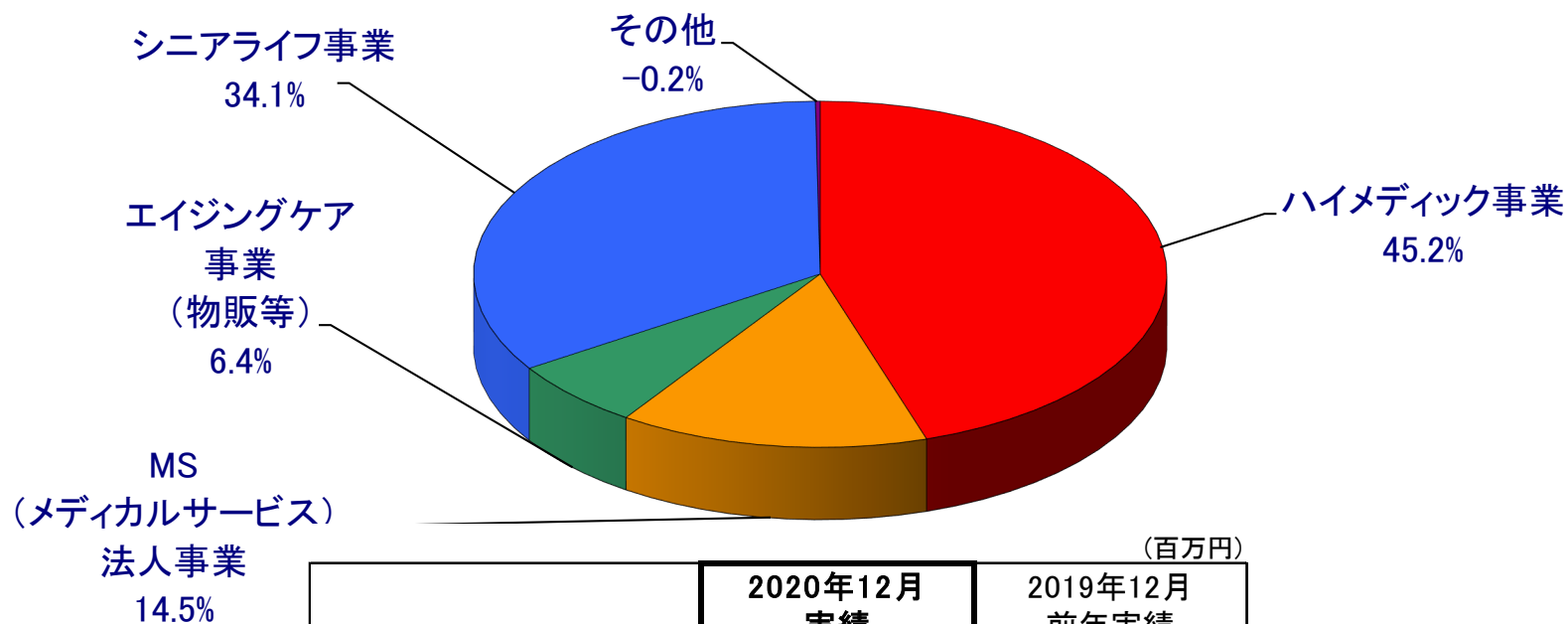
※クローズ期間を
算定分母から除く

消費単価

(円)

	2018年12月期 実績	2019年12月期 実績	2020年12月 実績
エクシブ	18,990	18,482	20,408
サンメンバーズ	11,232	11,228	11,539
トラスティ	9,783	9,573	9,197
ベイコート	33,214	32,114	32,201

＜参考＞医療事業・部門別売上高(4-12月)



(百万円)

	2020年12月 実績	2019年12月 前年実績
ハイメディック事業	13,177	12,342
MS(メディカルサービス)法人事業※	4,216	4,617
エイジングケア事業(物販等)	1,865	1,936
シニアライフ事業	9,933	8,984
その他(消去含む)	△65	1,296
合計	29,128	29,177

※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＞

	2020年12月 実績	2019年12月 前年実績
全施設平均入居率(%)	87.9	87.1
居室数合計(室)	2,097	2,100

<参考>繰延収益(未実現収益) ※通期ベース

《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

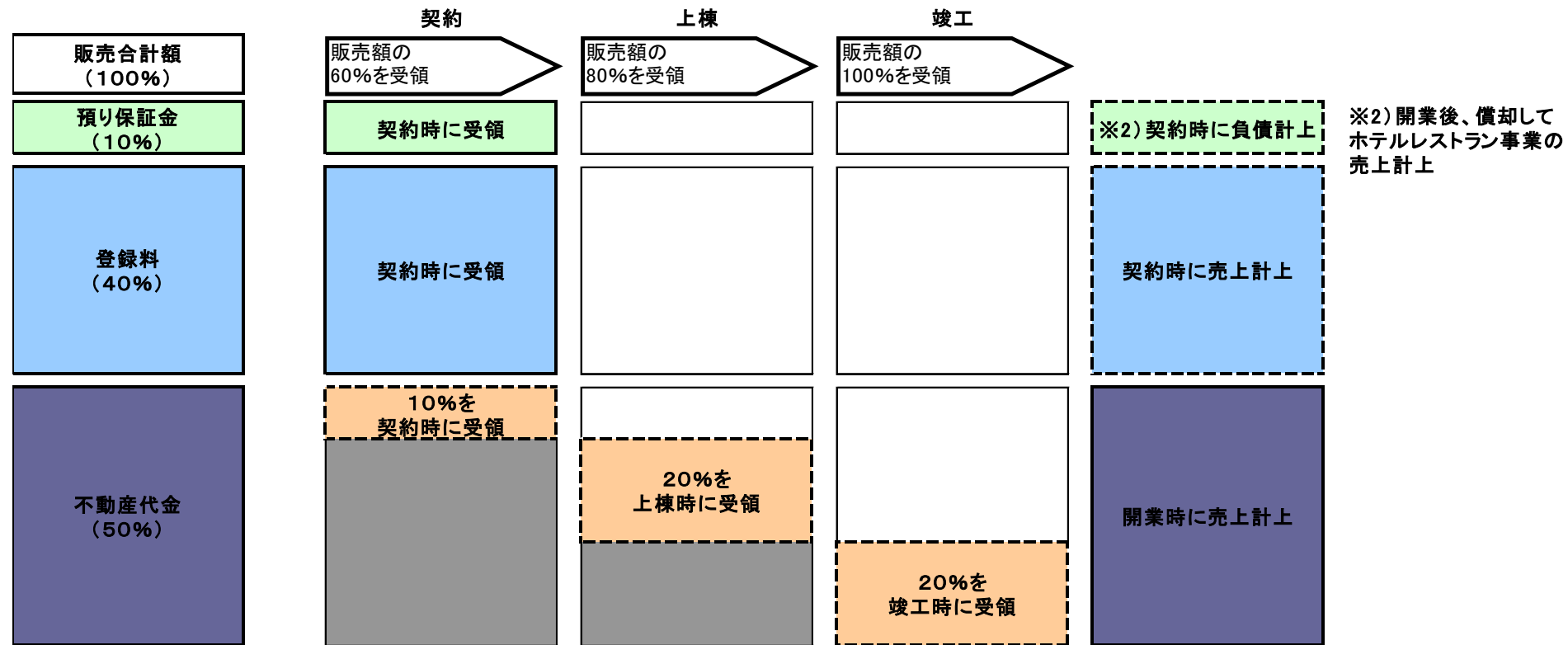
(単位: 億円)

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月期実績		2021年3月期実績	
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	227億		
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	売上	利益
横浜ベイコート	繰延(△)						△ 35	△ 12	△ 62	△ 21	△ 105	△ 34		
	繰延実現(+)													+ 201 ※ +71
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	△ 105	△ 34	+201	+71

※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月期実績		2021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	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	1,591	116	1,650	110
① 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	1,697	150	1,449	39
② ①+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	1,697	160	1,449	58

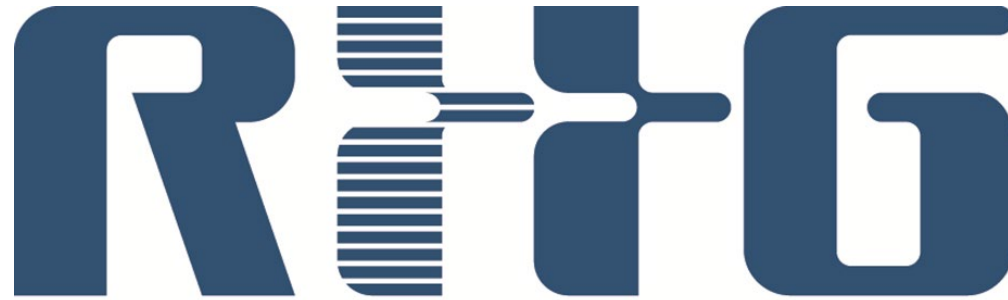
<参考>ホテル会員権の計上(未開業物件の場合)



(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/ir/index.html>

※ 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。