

一緒に、いい人生



# 2022年3月期 第1四半期決算説明資料



「サンクチュアリコート高山」外観 2021年6月21日販売開始 ※使用している画像は完成予想図(イメージ)です  
リゾートトラスト株式会社(証券コード4681)

# 目次

RESORTTRUST GROUP

- ・2021年6月決算ハイライト、業績見通し(4-3月)、  
開発関連、中計ローリングプラン P. 2-11
- ・2021年6月営業内容、セグメント別実績、BS/CF、  
2022年3月期計画 P. 12-22
- ・ESGに関する当社グループの概況、SDGsへの取り組み P. 23-26
- ・参考資料 主な動き 各事業詳細データ P. 27-39

※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/>

# 1Q決算ハイライト(4-6月)

RESORTTRUST GROUP

(百万円)

	2019年6月 前々年実績	2020年6月 前年実績	2021年6月 実績	前年比	前々年比
売上高	39,258	23,416	37,319	+59.4%	△4.9%
営業利益 …A	2,442	△ 884	920	+1,805百万円	△62.3%
経常利益	2,557	△ 400	1,498	+1,898百万円	△41.4%
当期利益	1,492	△ 1,810	1,905	+3,715百万円	+27.7%
<b>評価営業利益 …A+B</b>	<b>2,981</b>	<b>△ 2,905</b>	<b>2,182</b>	<b>+5,087百万円</b>	<b>△26.8%</b>
繰延(不動産利益)補正	539	952	344		
その他補正	-	※1 △ 2,972	※2 917		
営業利益補正額計 …B	539	△ 2,020	1,261		

※1. 2021.3期のクローズ期間に、固定費等が特別損失に計上されていた影響を補正

※2. 2022.3期の新収益認識基準導入による影響額を補正(従来ベースでの計算)

※ 繰延についての詳細は、P.35、36をご確認ください

## 【評価 営業利益】について

未開業物件販売の不動産収益計上の他、コロナ禍特有の会計上の要素を控除し、営業評価ベースに置き換えた算定数値。今期の新会計基準導入は一過性要因ではないが、過年度との比較のため、過去と同一の基準にて評価。

### <前期比>

当第1四半期は、新型コロナウイルス感染拡大に伴う緊急事態宣言の発令を受け、個人消費自粛によるホテル稼働率低下などの影響がありました。しかしながら、多くのホテルを一時的にクローズし収益が著しく低下した前年同期との比較では、売上、利益共に大幅なプラスとなり、各利益とも黒字化しております。また、ホテル・メディカル会員権の販売が引き続き好調に推移しました。

### <前々期比>

営業の実力値を示す指標として、営業利益と同様に重視する「評価営業利益」においては△26.8%となりました。コロナ前と比較した全体の回復度合いは7~8割の水準であり、会員制の事業を中心に収益改善が進捗しておりますが、一般向け事業では、本格的な回復までには至らない結果となりました。

※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。

# 通期見通し(4-3月)

RESORTTRUST GROUP

(百万円)

	2020年3月 前々年実績	2021年3月 前年実績	2022年3月 計画	前年比	前々年比
売上高	159,145	167,538	158,200	△5.6%	△0.6%
営業利益 …A	11,652	14,707	7,000	△52.4%	△39.9%
経常利益	12,476	17,647	6,700	△62.0%	△46.3%
当期利益	7,135	△10,213	4,700	+14,913百万円	△34.1%
<b>評価営業利益 …A+B</b>	<b>15,029</b>	<b>4,009</b>	<b>12,200</b>	<b>+8,191百万円</b>	<b>△18.8%</b>
繰延(不動産利益)補正	3,377	△7,142	3,700		
その他補正	-	※1 △3,556	※2 1,500		
営業利益補正額計 …B	3,377	△10,699	5,200		

※1. 2021.3期のクローズ期間に、固定費等が特別損失に計上されていた影響を補正

※2. 2022.3期の新収益認識基準導入による影響額を補正(従来ベースでの計算)

※ 繰延についての詳細は、P.35、37をご確認ください

## 【評価 営業利益】について

未開業物件販売の不動産収益計上の他、コロナ禍特有の会計上の要素を控除し、営業評価ベースに置き換えた算定数値。今期の新会計基準導入は一過性要因ではないが、過年度との比較のため、過去と同一の基準にて評価。

### <前期比>

前年に「横浜ベイコート倶楽部」の開業に伴う繰延実現があり、売上高、営業利益、経常利益は減少する計画となっておりますが、営業の実力値を示す「評価営業利益」においては、大幅な改善を見込んでおります。

### <前々期比>

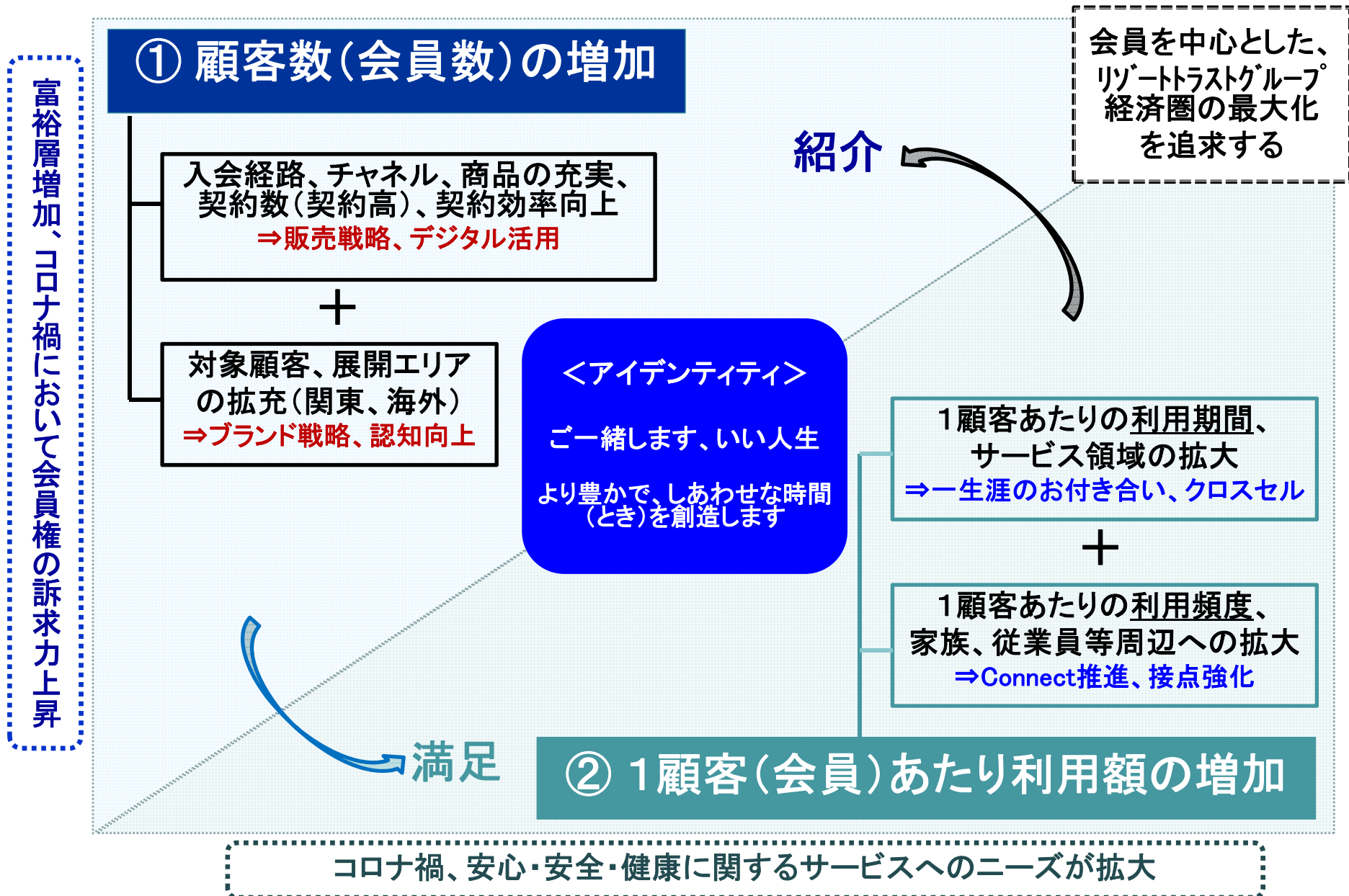
「評価営業利益」においては△18.8%を計画。コロナ前と比較した回復度合いとして、全体で約8割の水準を想定しております。当第1四半期の緊急事態宣言は計画に織り込んでいなかったものの、会員権の販売が好調に推移した結果、概ね計画並みの進捗となっており、通期の見通しには変更ございません。

※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。

# 「会員制モデル」を基軸とした成長イメージ ①×②

RESORTTRUST GROUP

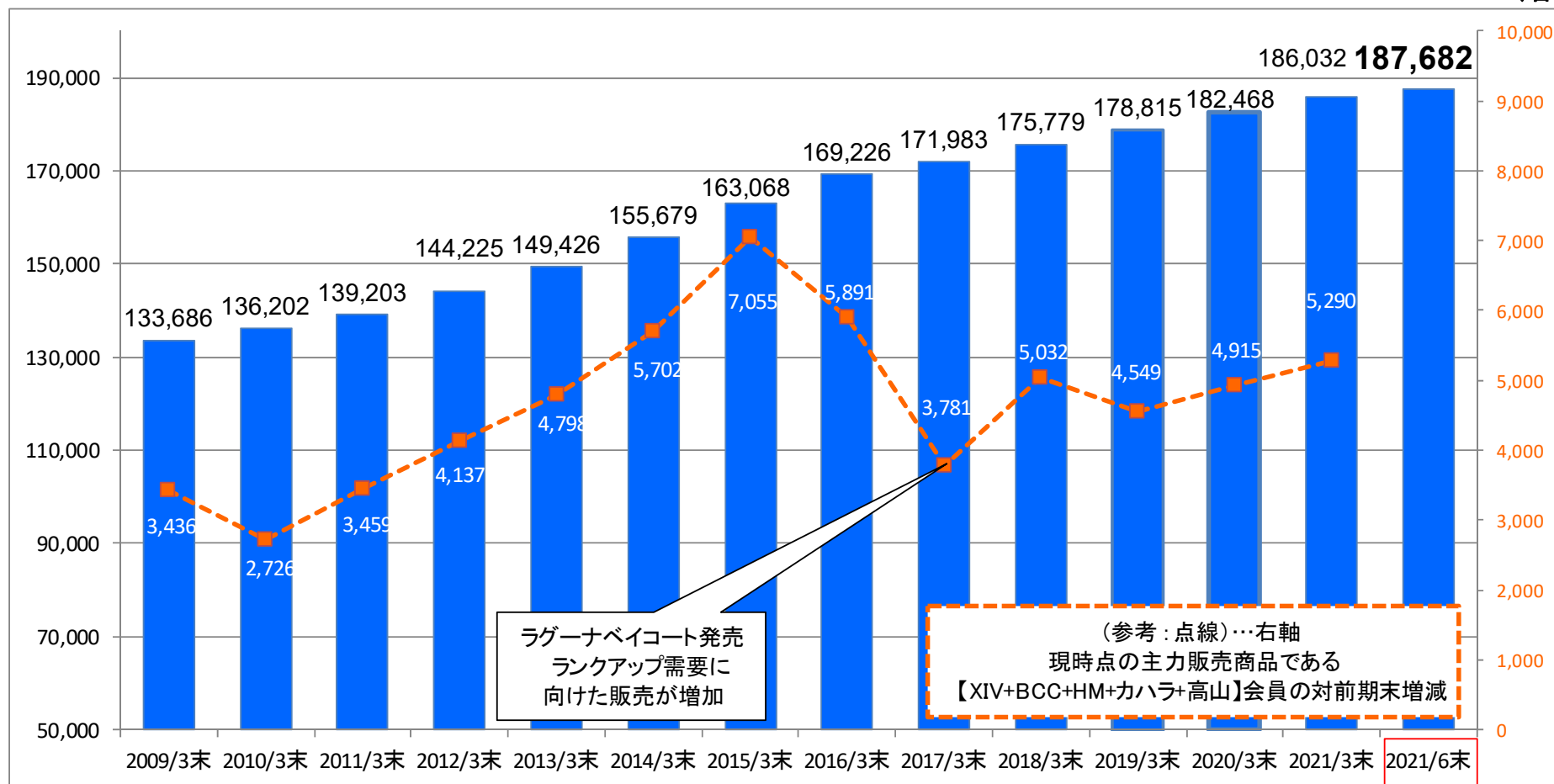
＜「会員制」の強みを最大限に活かした経営・・・①×②に基づく持続的な成長＞



# 会員数の推移

RESORTTRUST GROUP

(名)



	ベイクート	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	サンクチュアリコート	合計	
2021年3月末	23,553	77,789	29,789	29,960	23,818	392	731	-	186,032	
<b>2021年6月末</b>	<b>23,528</b>	<b>78,707</b>	<b>29,444</b>	<b>30,042</b>	<b>24,656</b>	<b>396</b>	<b>777</b>	<b>132</b>	<b>187,682</b>	XIV+BCC+HM +カハラ+高山 合計
2021年6月期増減	△25	+918	△345	+82	+838	+4	+46	+132	+1,650	+1,909
2020年6月期増減	+812	△460	△313	△74	+422	△3	+62	-	+446	+836

※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

# 「会員制モデル」を基軸とした成長 ①に向けた取り組み例

富裕層増加、コロナ禍において会員権の訴求力上昇

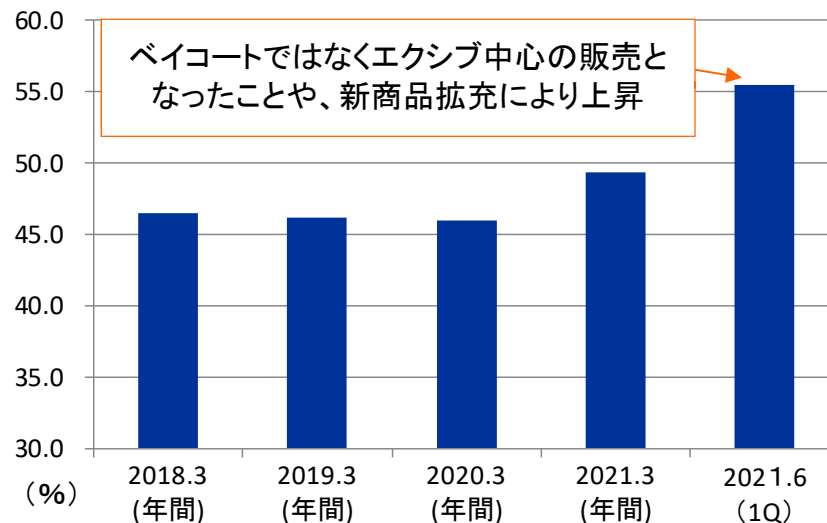
## ① 顧客数(会員数)の増加

入会経路、チャネル、商品の充実、  
契約数(契約高)、契約効率向上  
⇒販売戦略、デジタル活用

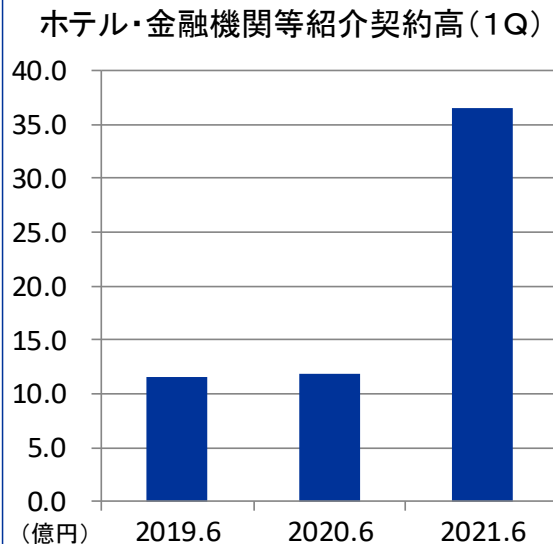
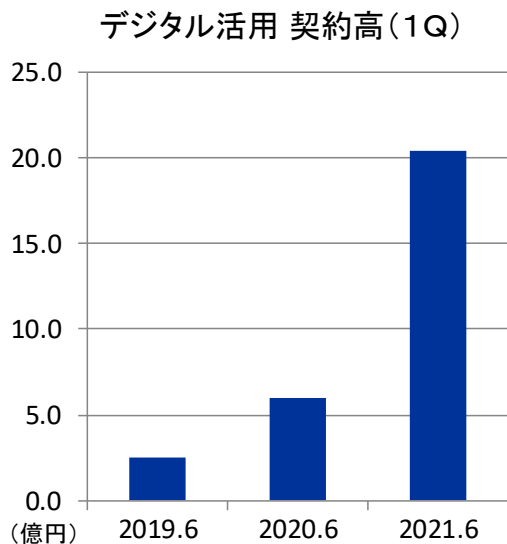
+

対象顧客、展開エリア  
の拡充(関東、海外)  
⇒ブランド戦略、認知向上

新規率(切替・買増以外の販売口数比率)の推移



入会経路の拡大、契約効率の向上



### 【デジタルマーケティング】

メールマガジン等を活用し、お客様のご興味、ご希望のタイミングに応じた、効率的な営業活動に寄与。ローリングプランの最終年度(2024.3)には、年間80億を目標値とする。

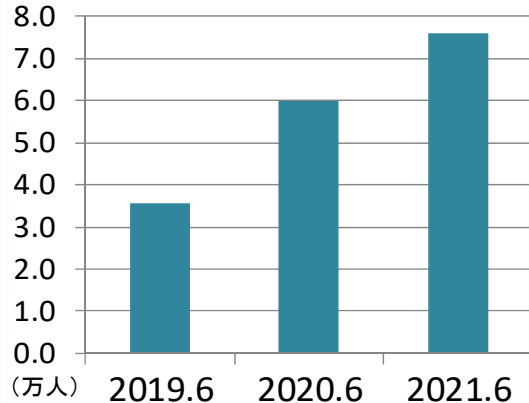
### 【紹介契約の増加】

ホテル経由での紹介契約、金融機関等からの紹介契約の件数が前年の下期あたりから増加傾向。1Q対比では大きく進展した。

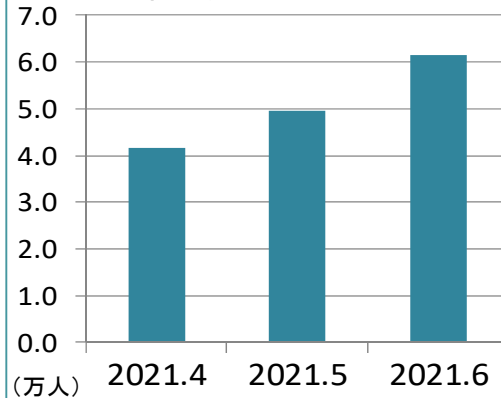
# 「会員制モデル」を基軸とした成長 ②に向けた取り組み例

## 接点強化、クロスセルに繋がる仕組みを導入

RTTGポイント会員数推移  
※会員権紐付け分のみ



法人向け「LINE公式」  
登録件数(月末ベース推移)



### 【RTTGポイントクラブ】

2019年4月導入(会員数の約半数を超過)  
従来は会報誌でご案内していたプラン等のご案内をタイムリーに実施し、グループの商品も周知。

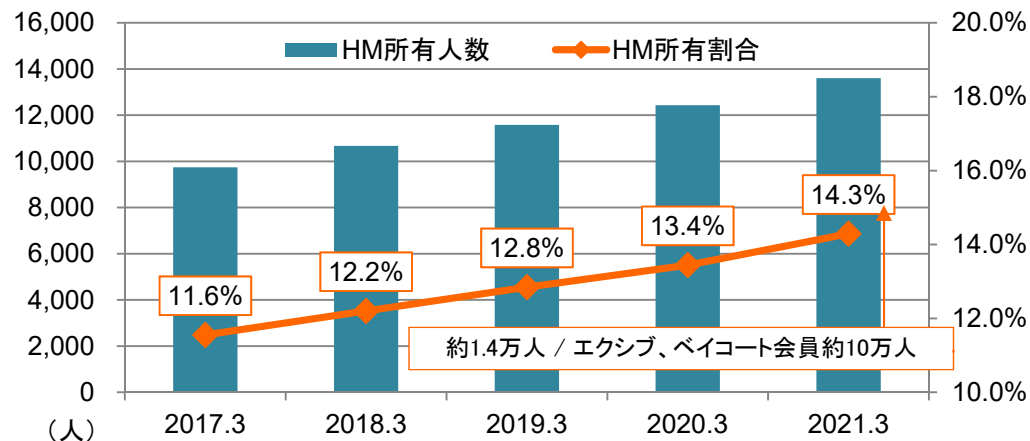
### 【LINE公式へのアプリ登録】

2020年9月導入。法人従業員の方向けに個別のご案内を強化。目標は20万人登録。

### 【社内評価制度の拡充】

グループの事業に横串をさし、相互利用促進、販売促進に向けたインセンティブ設計を充実。

ホテル会員の内、ハイメディック所有割合の期末推移(エクシブ、ベイコート)



1顧客あたりの利用期間、  
サービス領域の拡大  
⇒生涯のお付き合い、クロスセル

+

1顧客あたりの利用頻度、  
家族、従業員等周辺への拡大  
⇒Connect推進、接点強化

## ② 1顧客(会員)あたり利用額の増加

コロナ禍、安心・安全・健康に関するサービスへのニーズが拡大



# 新商品「サンクチュアリコート高山」 会員権販売開始

RESORTTRUST GROUP

## ●「サンクチュアリコート高山 アートギャラリーリゾート」施設概要

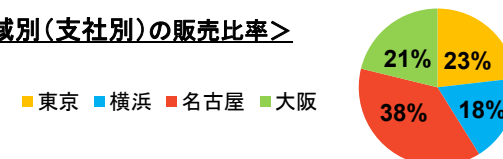


会員権販売開始	2021年6月21日
開業予定	2024年3月(予定)
総客室数	121室
付帯施設	飛驒高山美術館、レストラン(イタリア料理、日本料理、バー)、スパ、トリートメントサロン、エキシビジョンルーム、エグゼクティブルーム、ブティック等
会員権価格	737万円(10泊タイプ)~3,479万円(20泊タイプ)

### ◆6月中の契約状況

- ・総販売口数:4,356口 (全て10泊商品で販売した場合)
- ・契約ベースで、576口を販売(6/21~6/30)

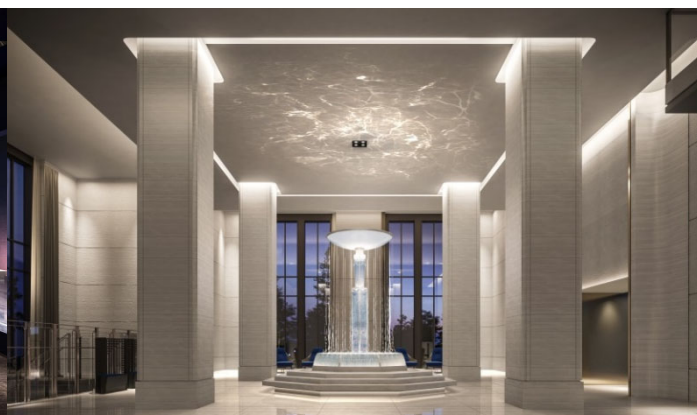
### ＜地域別(支社別)の販売比率＞



ホテル/レセプション



美術館/ガレの杜~アール・ヌーヴォー



美術館ロビー

### ◆SDGsの取り組み

電力エネルギー使用量、CO2削減に向けて電気自動車(EV)の充電器設置、井戸水を介した地中熱利用、全熱交換器の採用など。

### 地域活性化を目指して

ホテルに併設する美術館では、旧飛驒高山美術館から受け継いだ作品を展示。また、若手芸術家の作品を発表できる場として、美術館などに作品を展示し、若手芸術家の育成を支援を行う。



### ◆新型コロナウイルス感染予防策の取り組み

- ・スマートチェックインによる接触機会の低減
- ・インルームダイニングに対応したレイアウト(一部客室にダイニングテーブルを設置)
- ・日本料理レストランは全席、半個室。また、イタリア調理レストランは、テラス席を設置
- ・屋上に屋外の眺望場所(スカイテラス)を設置

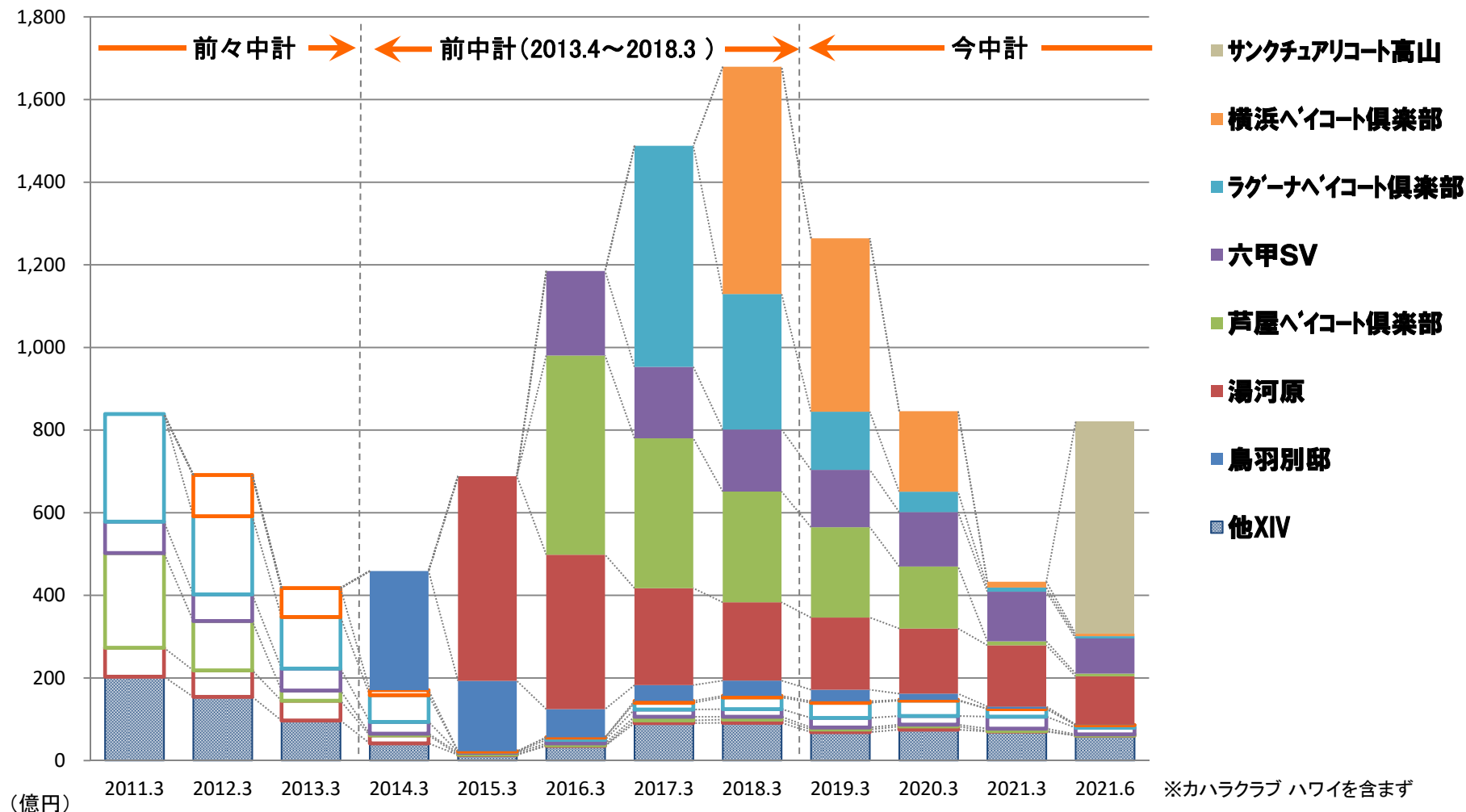
### ●「サンクチュアリコート」商品概要

- 会員期間**
  - ・会員期間は、ホテル開業から50年間
- 権利形態**
  - ・土地:一般定期借地権、建物:区分所有(従来同様)
- 権利泊数**
  - ・年間20泊(18名の会員で共有)、年間10泊(36名の会員で共有)
- 占有日の交換利用**
  - ・会員制リゾート「エクシブ」「ベイコート倶楽部」とも相互に交換可能
- フローティング時権利未消化(上限あり)**
  - ・自施設の利用に限り、自施設のフローティング利用一定泊数を権利未消化でご利用可能。20泊タイプは月10泊、10泊タイプは月5日

# 販売在庫(期末契約高ベース)の推移

RESORTTRUST GROUP

- ・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年間で約1,200億円の減少。販売在庫は2021.6末で800億円超(ハワイ除く)、1.5~2年分を保持。

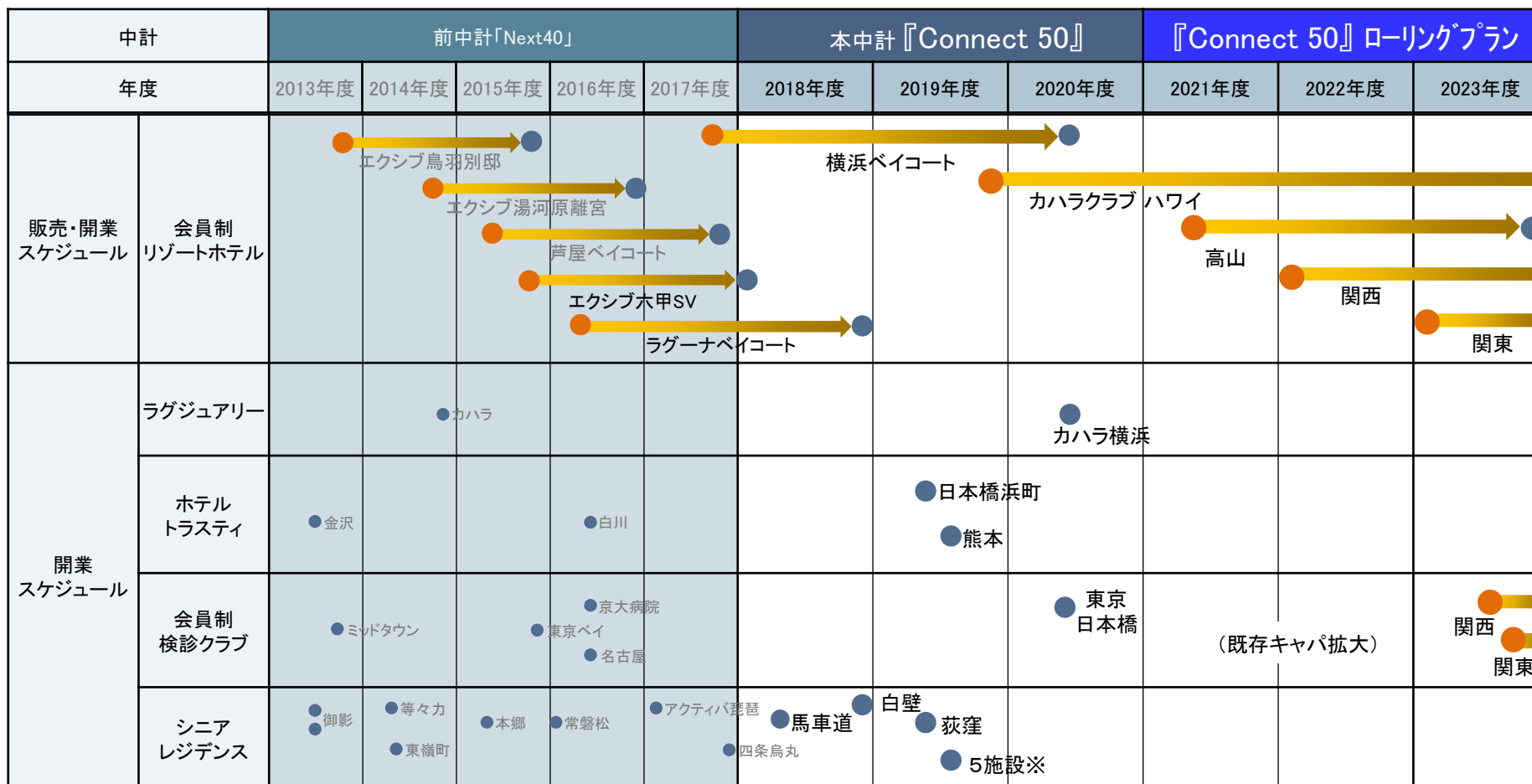


# 開発スケジュール(～2023年度)

〈会員制リゾートホテル〉在庫状況を勘案し、2021-2023年度に中部、関東、関西、それぞれで販売物件を拡充。  
販売計画に対応したコンスタントな開発ペースとしつつ、室数規模は従来に比べ平均してやや小型化。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ィステーションホテルの実現へ。  
〈ハイメディック〉名古屋のフロア拡張等で既存施設キャパシティを拡大し、2024年以降、関西、関東にて開業予定。

〈販売および開業スケジュール\_2021年8月6日時点〉

● 販売開始 ● 開業・取得



※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」

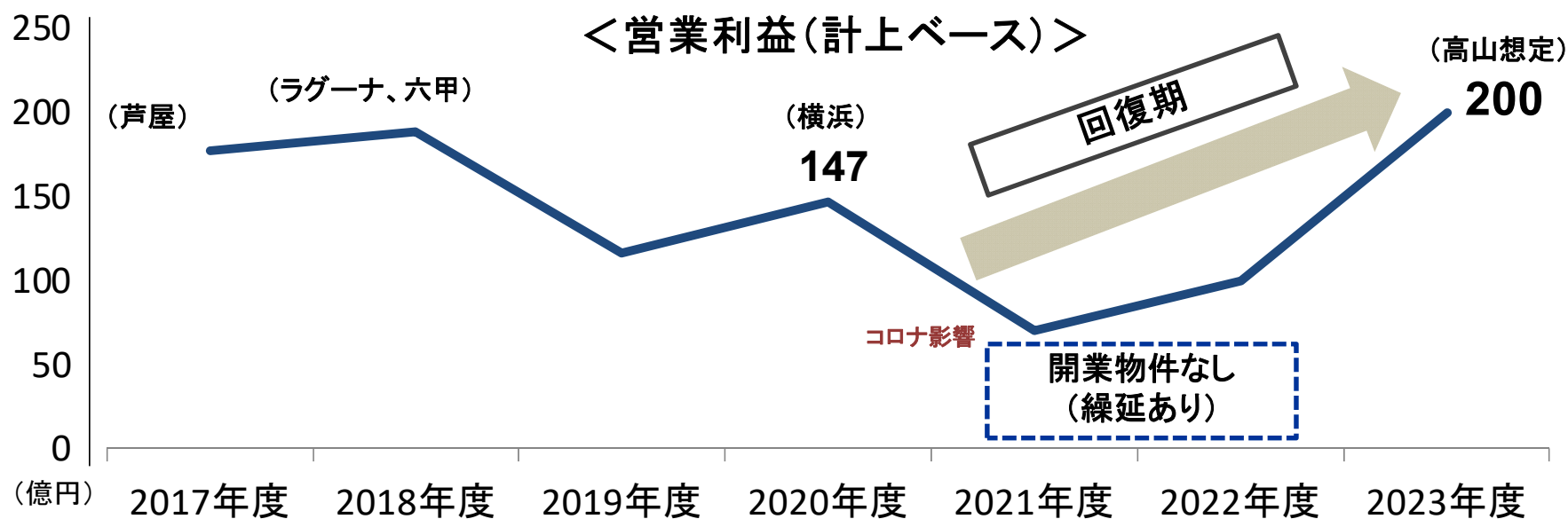
# 中計ローリングプラン: 定量イメージ(～2023年度)

RESORTTRUST GROUP

(億円)

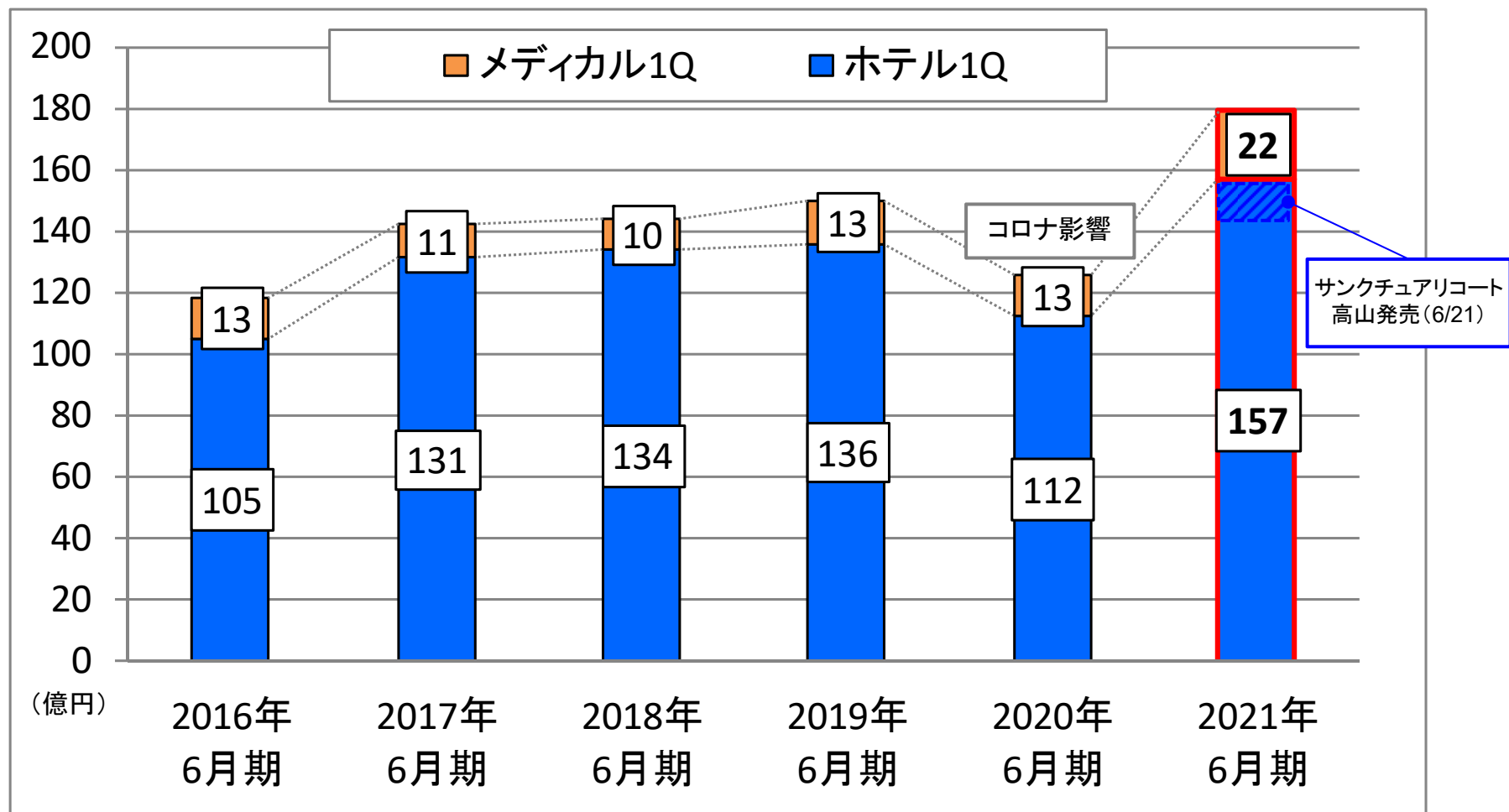
指標	現中計3年目 (2020年度)	ローリングプラン (最終2023年度)	備考
売上高	1,675	1,900	過去最高水準の 売上、利益を見込む
営業利益	147	200	
経常利益	176	200	
親株主に帰属する当期純利益	△102	130	
配当性向	— 最終赤字	40%目安	過去最高配当額を見込む
ROE	△8.4%	10%目安	変更なし

本ローリング期間において、コロナ前を超える水準まで回復を見込む



# 契約高の推移(4-6月)

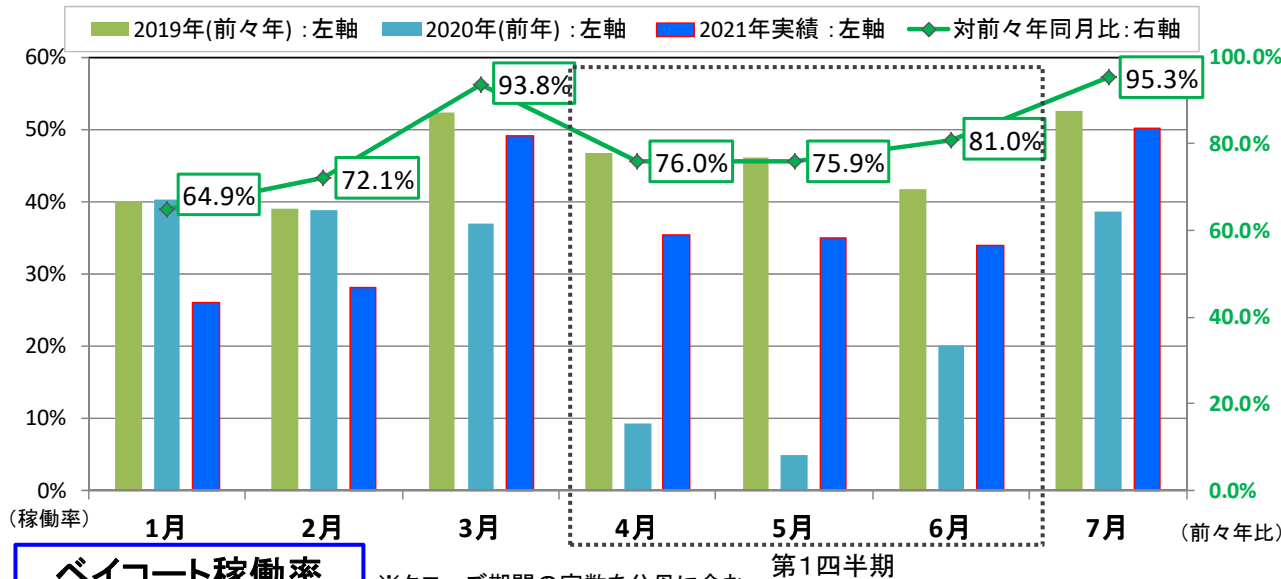
ホテル契約高は、今期の4-6月には新商品「サンクチュアリコート高山」の発売効果も含め、好調に推移し、第1四半期の契約高として過去最高となった。湯河原、六甲SV等のエキシブ販売が約7割を占め、牽引した。ハイメディックも、前期の下期頃から大きく加速した流れのまま、非常に好調な売れ行きを維持した。



# 月別 ホテル稼働率の推移①

## エクシブ稼働率

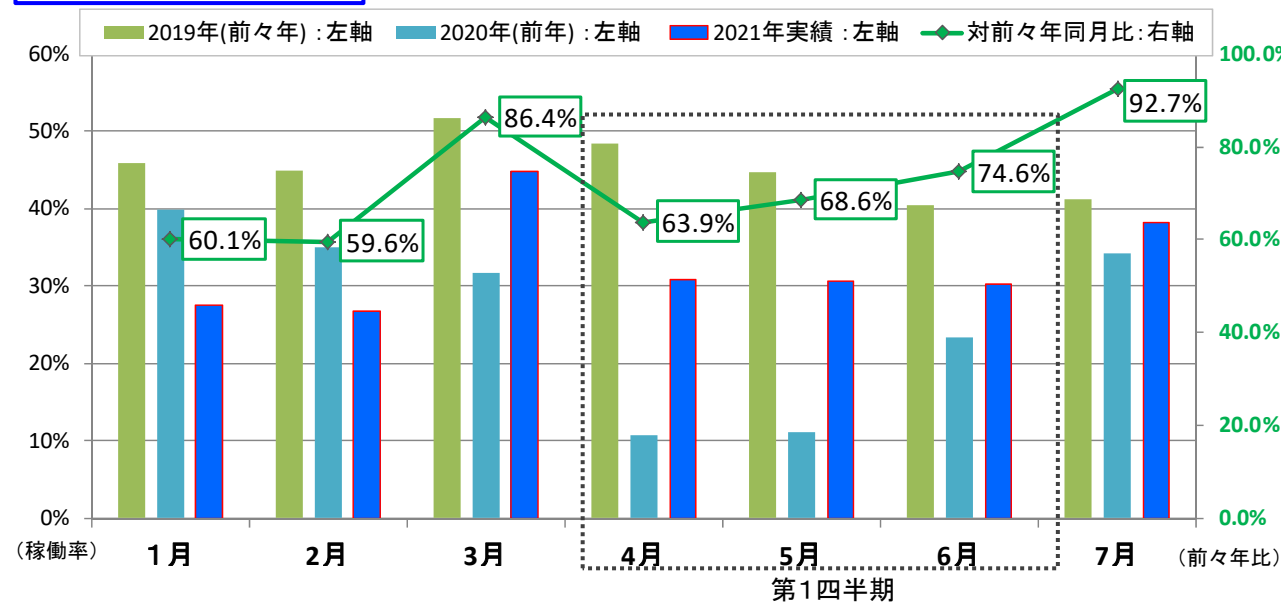
※クローズ期間の室数を分母に含む



- ・前年2020年4-6月には、多くの施設で一時クローズとなったことから、前々年との比較を折れ線に表示。
- ・エクシブ、ベイコートの稼働回復の軌道は概ね似通った動きとなった。
- ・一般ホテルは、国内よりもハワイが先行し回復傾向が見えてきている。

## ベイコート稼働率

※クローズ期間の室数を分母に含む



(2021年1~3月)  
感染拡大第3波を受け、1~2月稼働が低下(前々年比6~7割)。レストラン営業時間の制限等も含め影響は大きいですが、3月には前々年比で9割の稼働に回復。

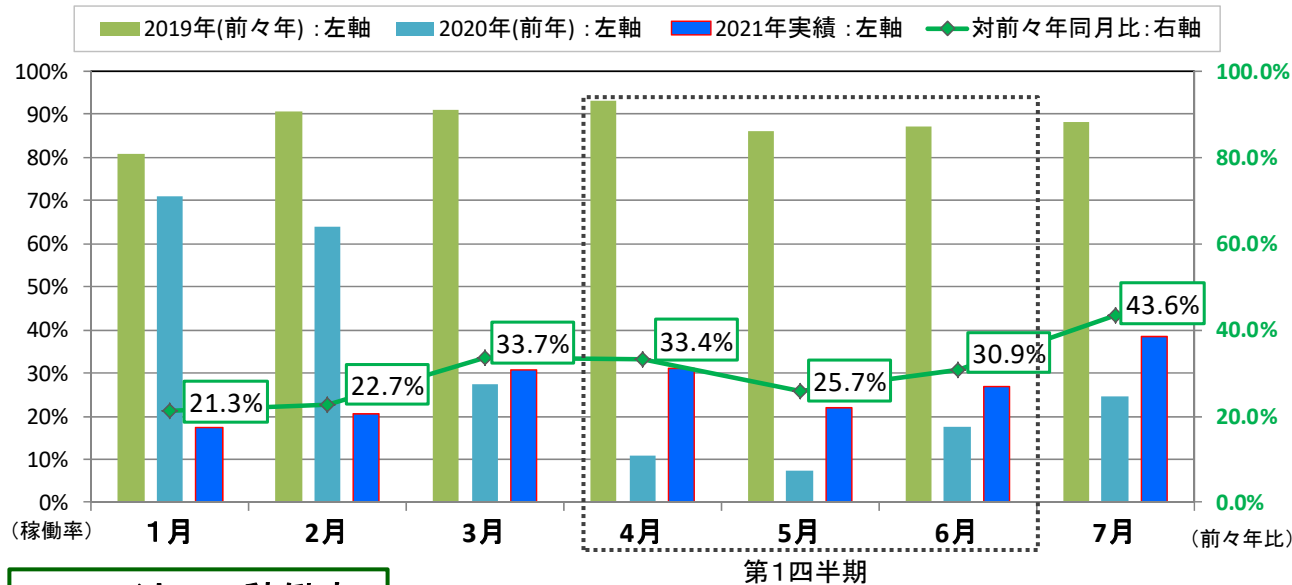
(2021年4~6月)  
感染拡大第4波を受け、再度、稼働が低下(前々年比7~8割)。飲食についても時間制限等あり。

(2021年7月)  
酒類の提供や営業時間の制限は一部継続されているが、今年3月並みに回復。(前々年比9割超)

# 月別 ホテル稼働率の推移②

## トラスティ稼働率

※クローズ期間の室数を分母に含む



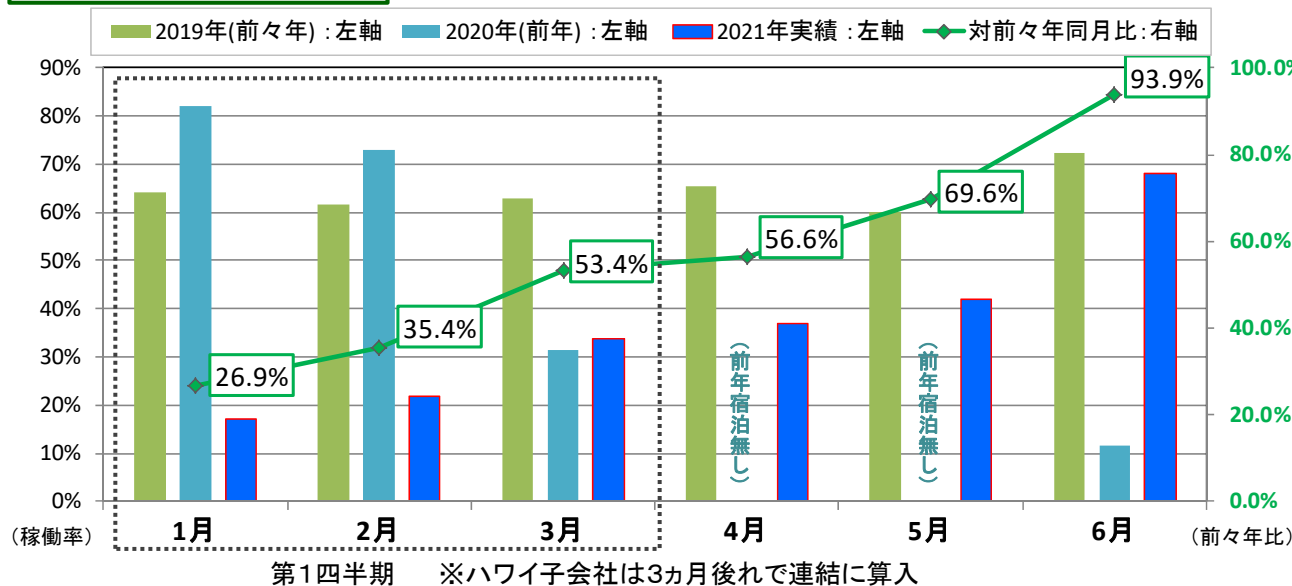
会員制ホテルに比べ回復ペースは緩やかではあるが、1月以降、徐々に稼働率は上昇傾向となり（但し5月には再び低下）、7月においては前々年比40%超に回復。

ビジネス需要やインバウンド等は依然として厳しい。

長期滞在プランなど新たな取り組みを実施すると共に、会員向けのサービス周知、集客に注力する。

## ハワイカハラ稼働率

※クローズ期間の室数を分母に含む



日本以外からの渡航者を中心に、1月以降、継続して改善傾向を示し、特に6月には鮮明になった。（前々年比 94%）

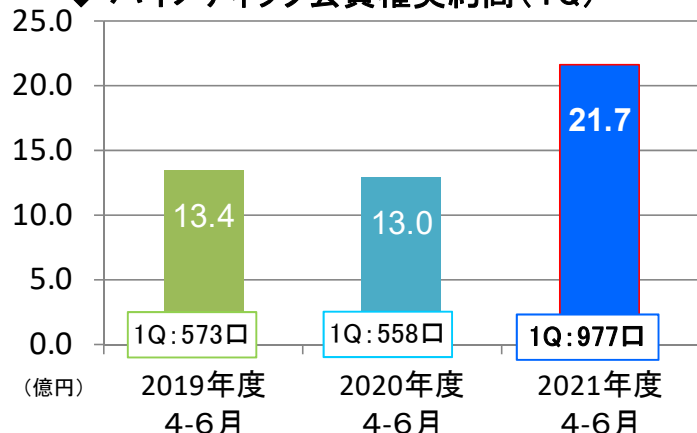
今後、日本からの渡航が増えれば更なる上昇も期待できる。

※連結損益への算入には3カ月のタイムラグあり

# メディカル事業の状況

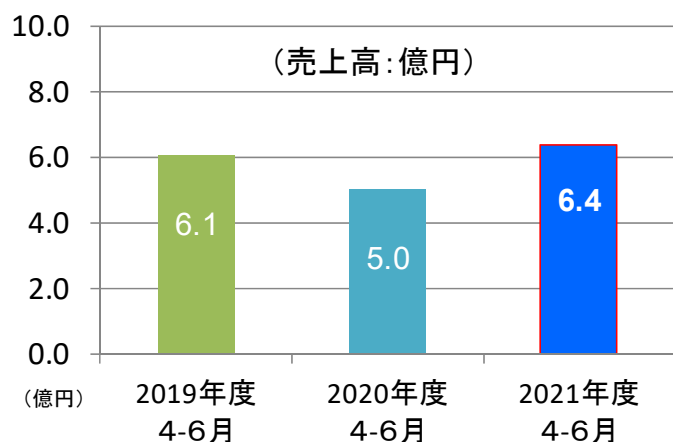
2021年6月期のハイメディック会員権は大きく販売が加速した前年4Qと同水準となり、前年を大きく上回った。前年4-5月に一時クローズした一般健診や、エイジングケア事業も堅調に推移。シニア施設は、コロナ禍で一進一退の状況が続いている。

## ◆ ハイメディック会員権契約高(1Q)



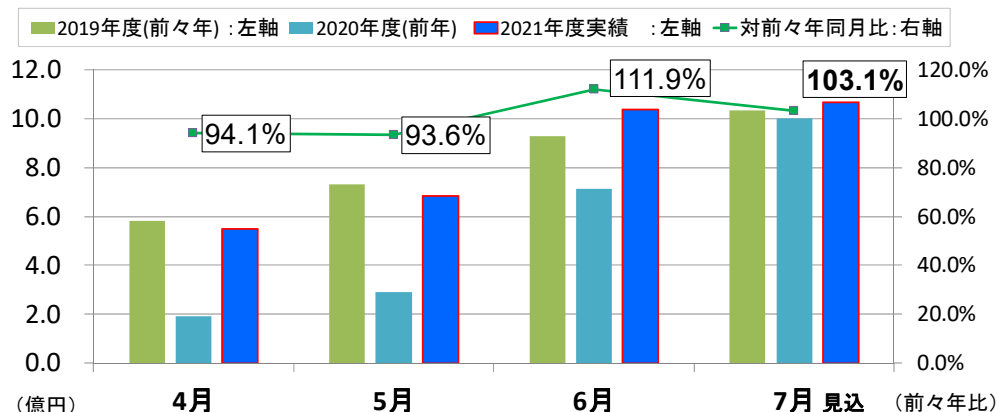
コロナ禍においてニーズが拡大。HM独自の営業組織でも販売増加。

## ◆ エイジングケア売上高(1Q)※物販売上等



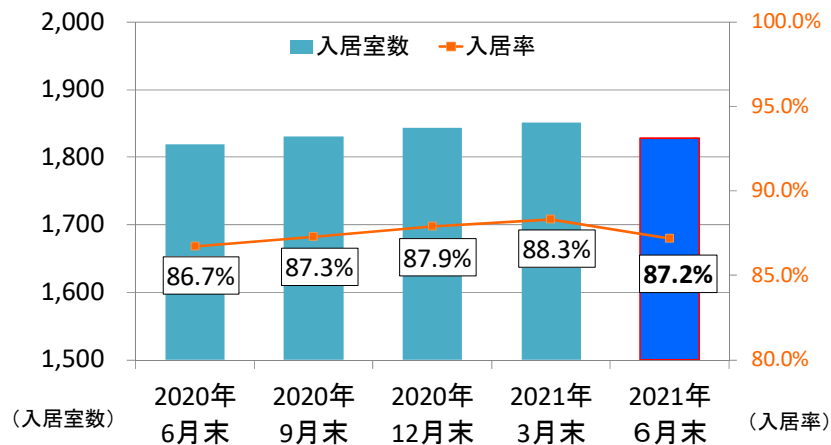
物販事業もMunoageブランドを中心に、前年比で好調に推移。

## ◆ 一般健診実績(医療法人社団 進興会)推移<前年対比>



今期1Qは、概ね前々年と同水準となった。(直近では上回る実績に)

## ◆ シニアライフ事業の四半期別入居室数推移



前期、徐々に回復傾向を示してはいたが、直近では、感染拡大第4波の影響もあり、特に健常者向け施設で厳しい状況となった(△1.1P)。



# 1Qセグメント別実績(4-6月)

RESORTTRUST GROUP

(百万円)

		2019年6月 前々年実績	2020年6月 前年実績	2021年6月 実績	前年比	前々年比
会員権	売上高	10,431	5,694	11,779	+106.9%	+12.9%
	営業利益	3,278	2,203	2,784	+26.4%	△15.1%
	評価営業利益	※3 3,817	※3 3,155	※2、3 3,201	+1.5%	△16.1%
ホテル レストラン	売上高	19,917	8,614	15,131	+75.6%	△24.0%
	営業利益	12	△ 2,347	△ 925	+1,422百万円	△937百万円
	評価営業利益	12	※1 △ 4,995	△ 925	+4,070百万円	△937百万円
メディカル	売上高	8,744	8,942	10,233	+14.4%	+17.0%
	営業利益	1,206	1,027	1,034	+0.7%	△14.2%
	評価営業利益	1,206	※1 702	※2 1,879	+167.3%	+55.8%
その他	売上高	164	164	174	+6.1%	+6.1%
	営業利益	75	72	74	+2.0%	△1.7%
本社	営業利益	△ 2,130	△ 1,840	△ 2,046	△205百万円	+84百万円
合計	売上高	39,258	23,416	37,319	+59.4%	△4.9%
	営業利益	2,442	△ 884	920	+1,805百万円	△62.3%
	評価営業利益	2,981	△ 2,905	2,182	+5,087百万円	△26.8%

※1. 2020.6期のクローズ期間に、固定費等が特別損失に計上されていた影響を補正

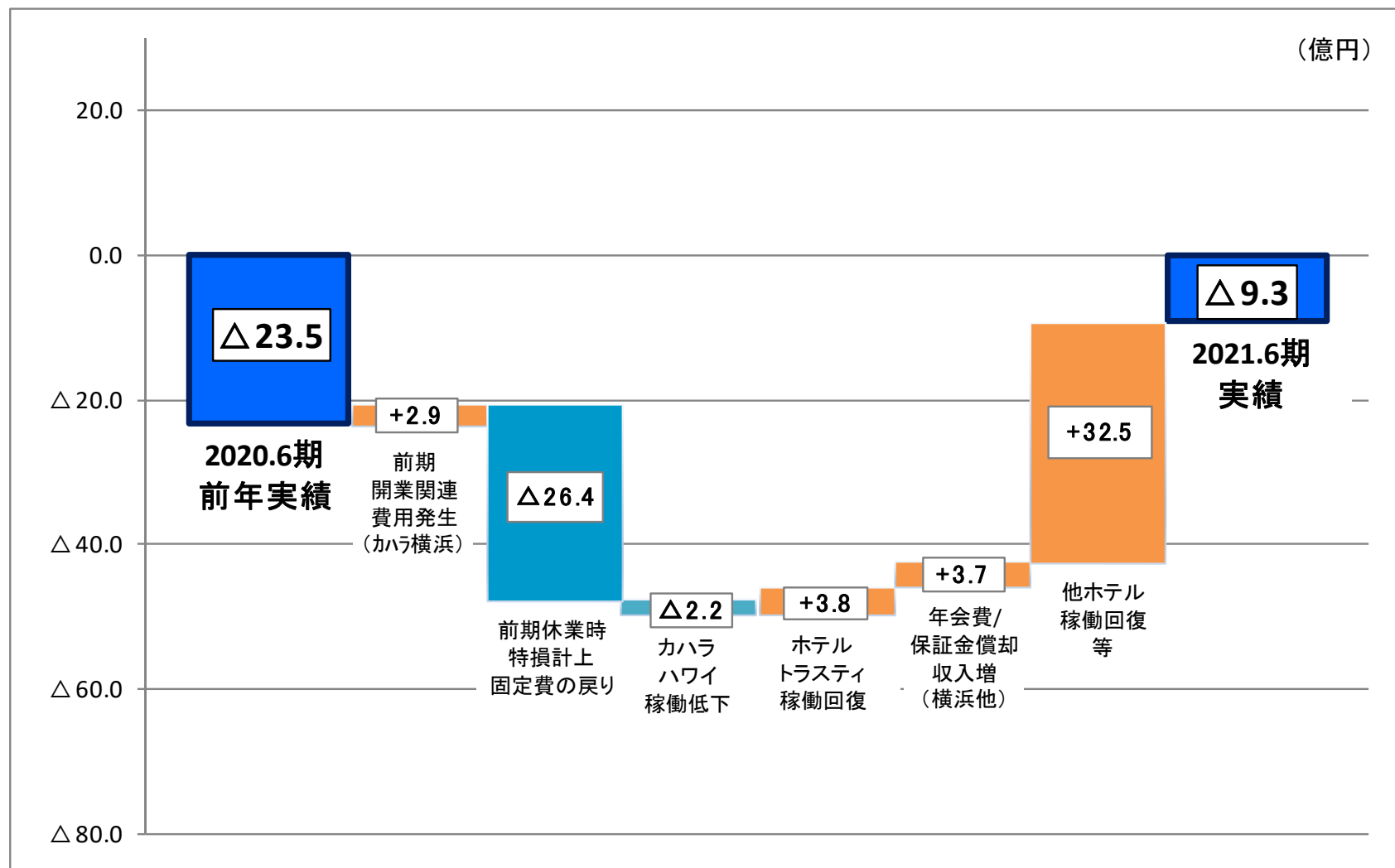
※2. 2021.6期の新収益認識基準導入による影響額を補正(従来ベースでの計算)

※3. 未開業物件の不動産部分の繰延利益を補正

# 2021年6月期 ホテルレストラン等セグメント営業利益の状況(対前期)

RESORTTRUST GROUP

前年、クローズ期間に特別損失計上されていた固定費を営業費用として加味すると△50億円程の赤字であったのに対し、当期は、一部固定費の戻りを抑制しつつ、会員制ホテルを中心に稼働が回復したことにより、赤字幅が大きく圧縮された。未だコロナ禍の影響はあるが、年度を通じて黒字化を目指す。



# 連結貸借対照表

RESORTTRUST GROUP

(百万円)

	2021年3月期末 (前期)	2021年6月期末 (当期)	増減		2021年3月期末 (前期)	2021年6月期末 (当期)	増減
<b>流動資産</b>	<b>152,856</b>	<b>146,938</b>	<b>△5,918</b>	<b>流動負債</b>	<b>100,777</b>	<b>138,802</b>	<b>+38,025</b>
現金及び預金	48,367	41,695	△6,672	仕入債務	1,335	1,053	△282
売上債権	9,032	11,225	+2,192	借入金	22,080	24,332	+2,252
営業貸付金	58,268	57,807	△461	一年内社債	150	150	-
有価証券	10,695	11,699	+1,003	一年内新株予約権付社債	29,728	29,717	△10
商品・原材料・貯蔵品	2,173	2,350	+176	未払金	22,102	15,683	△6,419
販売用不動産	15,668	11,574	△4,093	前受金	3,548	46,539	+42,991
仕掛販売用不動産	3,685	4,342	+656	前受収益	18,103	16,129	△1,974
その他	4,964	6,244	+1,279	その他	3,727	5,196	+1,469
<b>固定資産</b>	<b>254,386</b>	<b>260,369</b>	<b>+5,983</b>	<b>固定負債</b>	<b>185,673</b>	<b>163,126</b>	<b>△22,547</b>
有形固定資産	176,366	176,769	+402	社債・長期借入金	44,154	40,640	△3,514
無形固定資産	9,218	8,893	△325	長期預り保証金	103,950	101,369	△2,581
繰延税金資産	11,551	17,863	+6,312	長期前受収益	14,185	3	△14,181
その他	57,250	56,843	△406	その他	23,383	21,114	△2,269
				<b>負債合計</b>	<b>286,451</b>	<b>301,929</b>	<b>+15,478</b>
				<b>純資産合計</b>	<b>120,791</b>	<b>105,378</b>	<b>△15,413</b>
				株主資本	115,904	99,554	△16,350
				自己株式	△1,787	△1,780	+7
				その他の包括利益累計額	1,462	2,357	+894
				新株予約権	313	313	-
				非支配株主持分	4,898	4,933	+35
<b>資産合計</b>	<b>407,243</b>	<b>407,308</b>	<b>+65</b>	<b>負債・純資産合計</b>	<b>407,243</b>	<b>407,308</b>	<b>+65</b>

# 連結キャッシュ・フロー計算書(4-6月)

RESORTTRUST GROUP

(百万円)

	2020年6月 (前期)	2021年6月 (当期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	△ 8,096	△ 3,620
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 10,915	△ 5,664
財務活動によるキャッシュ・フロー	34,726	△ 1,415
換算差額	△ 3	46
現金及び現金同等物の増減額	15,711	△ 10,654
現金及び現金同等物期首残高	21,376	52,756
現金及び現金同等物期末残高	37,088	42,101

## 2021年3月期(コロナ対策等)

### 会員権

- ▶ 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

- ▶ **<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

- ▶ **<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

- ▶ 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(国が定める補償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

## 2022年3月期(ローリング初年度)

### <契約高の伸展>

- ▶ 新商品販売開始 ▶ 既存物件(XIV)販売強化
- ▶ フレックスワーク、デジタル化推進による時間生産性向上
- ▶ 組織活性化、定着率向上 ▶ 施設利用促進、シナジー追求

### <稼働率向上策等>

- ▶ アプリ、SNS等を活用した告知、発信力の強化
  - ▶ プレジャープログラム(顧客感動)活性化とブランド社員育成
  - ▶ IT、データ分析を活用したマーケティング戦略
  - ▶ 法人(従業員)向け潜在顧客の開拓
  - ▶ グループシナジーを活用した利用促進と変革(一般ホテル)
  - ▶ 収益構造の改善と働き方改革の推進
- ⇒ 会員制ホテル事業、一般ホテル事業それぞれ黒字化を目指す

### <ハイメディック販売拡大>

- ▶ 山中湖再販新商品の発売:「Wコースneo」2021年4月～
- ▶ 販売キャパシティの充実・拡大(名古屋 等)

### <シニアライフ事業>

- ▶ 人財、ハード、営業基盤等の強化⇒ブランド強化
- ▶ 入居率向上(年度内95%目指す)⇒収益性の改善

### <MS法人事業、エイジングケア事業>

- ▶ 新ブランド立ち上げによる新たな価値の提案、浸透
- ▶ データベースとAIを活用したマーケティング強化

### <デジタル戦略、人財戦略の推進>

- ▶ 時代に合った多様な働き方の推進、SDGs活動強化
- ▶ グループの人財情報の集約と、体制整備
- ▶ 多能化、マルチ化推進による人員効率、生産性向上
- ▶ 情報セキュリティ強化、情報管理の再徹底

## <連結損益>

(百万円)

	2021年3月期 前年実績	2022年3月期 計画	差異
売上高	167,538	158,200	△ 9,338
営業利益	14,707	7,000	△ 7,707
経常利益	17,647	6,700	△ 10,947
当期純利益	△ 10,213	4,700	+14,913
一株あたり 当期純利益(円)	—	43.90	—
一株あたり 配当金(円)	30	30	—

## <セグメント売上/営業利益>

(百万円)

		2021年3月期 前年実績	2022年3月期 計画	差異
会員権	売上	66,523	35,300	△ 31,223
	営業利益	22,951	10,000	△ 12,951
ホテルレストラン	売上	60,322	79,880	+19,558
	営業利益	△ 6,165	100	+6,265
メディカル	売上	40,022	42,260	+2,238
	営業利益	6,341	5,450	△ 891
その他	売上	670	760	+90
	営業利益	531	610	+79
本社費(間接費)	営業利益	△ 8,952	△ 9,160	△ 208
合計	売上	167,538	158,200	△ 9,338
	営業利益	14,707	7,000	△ 7,707

## <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)  
2021.3期:横浜ベイコート 売上高201億、営業利益71億

2022.3期:なし

・当期繰延発生(未開業物件販売)

2021.3期:なし

2022.3期:高山 売上高△102億、営業利益△37億

・開業関連費用差異

2021.3期:横浜2物件 2022.3期:なし

・減価償却費

横浜ベイコート/カハラ(通期稼働)、減損による減など

・年会費、保証金償却収入増加

横浜ベイコート、HM・エクシブ会員増

・収益認識基準の変更影響

2022.3期:売上高・営業利益△15億規模(ハイメディック他)

・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)

2022.3期:なし

### <営業外、特別項目>

・2021.3期:助成金収入38億 2022.3期:なし

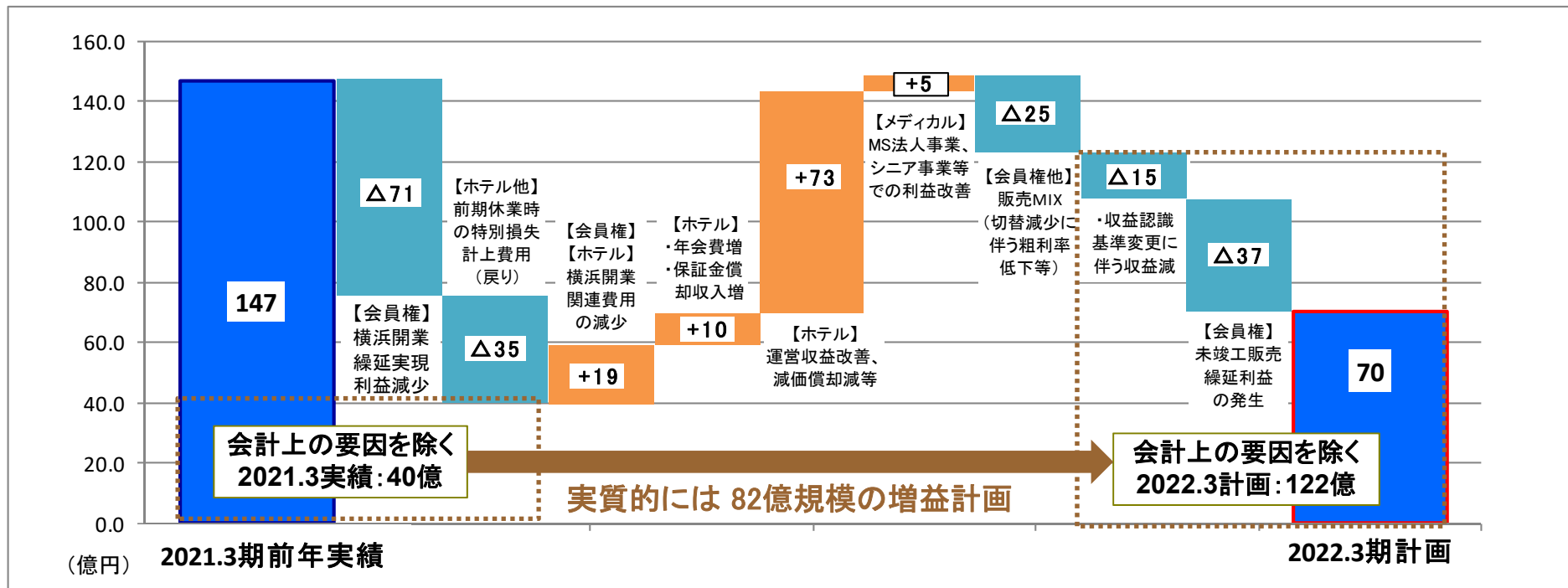
・2021.3期:クローズ期間固定費等35億 2022.3期:なし

・2021.3期:減損損失220億 2022.3期:なし

# 2022年3月期 計画：営業利益の状況（繰延分の影響）

RESORTTRUST GROUP

- ・減益要因は主に、会計上の要因（前期開業に伴う繰延実現、今期会計基準変更等）
- ・上記要因を除いた実質ベースでは、大幅な増益計画。



※ 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.35・37をご参照ください。

# 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"> <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材の「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>・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>・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>・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> </ul> <p><b>・BNCT(がん治療)機器開発:2019年11月治験開始</b></p>
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:35.3%、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>

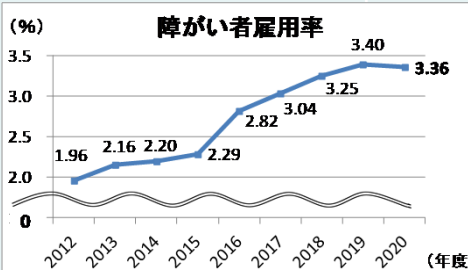
(直近の取得)

	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



**障がい者雇用率**



年度	雇用率 (%)
2012	1.96
2013	2.16
2014	2.20
2015	2.29
2016	2.82
2017	3.04
2018	3.25
2019	3.40
2020	3.36

「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)

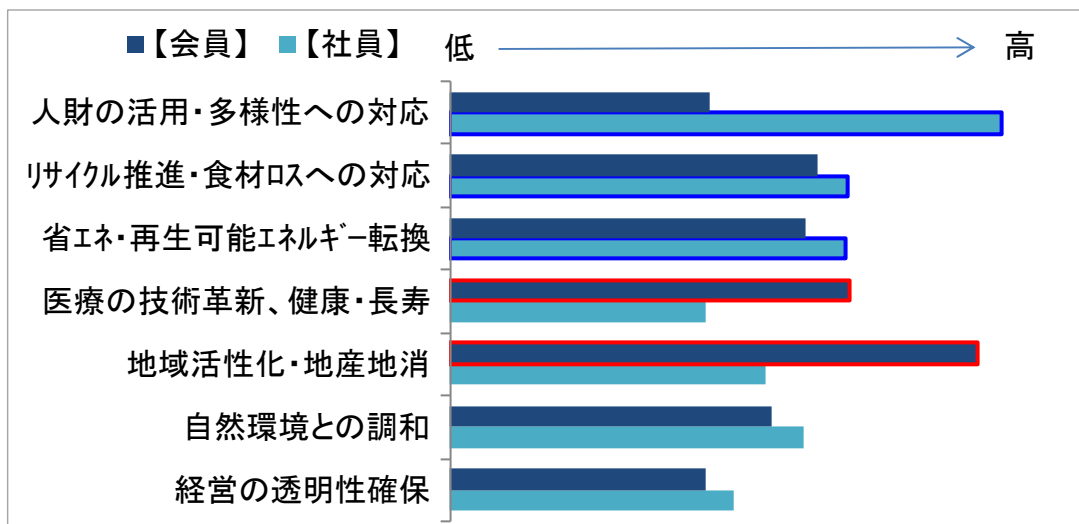
# SDGs・サステナブル経営への取り組み①

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に向けて、事業を通じて様々な取り組みを実施しております。

今後はさらに、グループ全体のサステナビリティを本格的に推進する組織を新たに設置し、改めてグループのマテリアリティ(重要課題)を特定するとともに、事業活動を推進してまいります。

## <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。以下の結果を踏まえ、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。



## <今後の対応>

- ・SDGs(・サステナビリティ)委員会の設置を視野に、グループ内部門横断プロジェクトの立ち上げ(2021年度5月)
- ・同PJにおいて、掲げていく目標(マテリアリティ)/優先順位の設定
- ・それら課題を共通認識とし、グループ経営理念のもと、中期経営計画においてもKPIを検討し、実効性を評価・検証。

## <サステナビリティサイト リニューアル> (2021.4.1)



サステナブル・ストーリー1

自然と地域と共存できる開発を



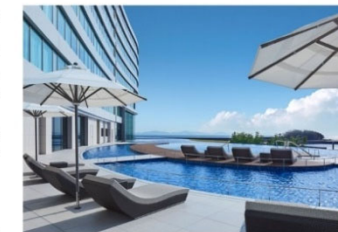
「港に現れた、近未来の王宮」  
それは、新たなホテルづくりへのチャレンジでした

ラグーナベイコート倶楽部は、愛知県に本社を置くリゾートトラストが県内に初めて建設した完全会員制リゾートホテルです。前面に三河湾を望み、背面は山々に囲まれ、マリナーにも面しているこの立地を最大限に生かすべく、用地購入から建物竣工まで10年間もの歳月をかけました。今までクラシックなホテルを多く建ててきた私たちが、「Futuristic Luxury」というデザインコンセプトをもとに近未来を表現することは新たな挑戦でした。これから多くの方にご覧いただけることを楽しみにしています。

## リゾートトラストが考える環境設計

私たちが新規ホテルを造る上で、環境に対して大切にしていることが3つあります。

- 1つ目は、敷地内の森林の状態を把握すること。生息する高木を1本ずつ調査し種類や大きさ、生育状態を確認します。その後、状態の良いものは移植を、伐採が必要な場合は可能な限り伐採した数以上の植林を行います。
- 2つ目は、省エネ機器を最大限に取り入れること。例えば照明は全館LEDを、電子機器は各分野でも省エネ性能の高い「トップランナー機器」を採用しています。
- 3つ目は、地域との対話です。法令上の環境基準を守るだけでなく、自治体の担当者や地域の人々と話し合い、幾度も計画を見直し、納得していただいたうえで開発を進めていくことを大切にしています。



現時点におけるサステナビリティへの考え方、各種取り組み、各種データ、ストーリーを掲載。今後、継続して内容を充実させてまいります。

## がんで大切な人を亡くさない社会へ

- ・がん高精度検診〈がん発見率≒罹患率〉
- ・がん治療、BNCT、先端医療
- ハイメディック山中湖コース  
世界に先駆けPETをがん検診に導入。  
その実績から「山中湖方式」と称され、  
国内のPET普及とがん発見率向上に大きく貢献
- ハイメディック・東大病院コース  
寄付講座の開設  
「コンピュータ画像診断学／予防医学講座」
- ハイメディック京大病院コース  
共同研究の実施  
「生活習慣病と合併症の発症・進展要因と予防戦略構築に関する研究」
- ホウ素中性子捕捉療法 (BNCT) の治験推進  
国立がん研究センター中央病院での治験を推進中  
(ステラファーマ㈱との共同治験)



健康寿命の延伸

両立

## 人生100年時代の健康長寿

- 介護予防検診  
ハイメディック東京日本橋コース:生活習慣病やホルモンバランスに関する検査を導入。要介護となる3大要因※1の予防を目指す
- シニアレジデンス(サ高住、介護付き有料老人ホーム)でのリハビリ  
理学療法士・作業療法士・言語聴覚士などの国家資格を持つ「機能訓練指導員」がリハビリを担当。
- サプリメント/健康食品  
医療施設プロデュースを手掛ける㈱アドバンスト・メディカル・ケアによるサプリア開発
- アルツハイマー検診  
米国JohnsHopkins大学 森進 教授による  
ハイメディック検診脳MRIデータ解析。検診への有効活用を図る  
※1「認知症」「心疾患・脳血管疾患」「サルコペニア・フレイル/骨粗しょう症」

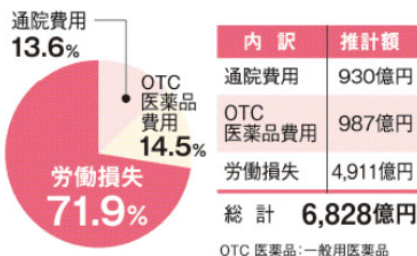
## 5 ジェンダー平等を実現しよう



## 働く女性の健康を支える

## フェムテック事業 (FEMTEC=female+technology)

### 月経随伴症状による1年間の社会的負担



Tanaka E, Momoeda M, Osuga Y et al. J Med Econ 2013; 16(11): 1255-1266に基づき作成。

※出典:平成31年3月 経済産業省ヘルスケア産業課「健康経営における女性の健康の取り組みについて」

職場における女性の健康に関する現在の課題

- 女性が比較的多い職種における課題  
例)接客業・立ち仕事・コールセンターなどの職種におけるメンタルヘルスや喫煙率の増加など
- 月経における課題  
例)プレゼンティーズムの損失やリテラシー不足など
- 女性特有の疾病における課題  
例)仕事との両立や婦人科検診の有無など
- 妊娠・出産における課題  
例)キャリアチャンスの喪失など
- 更年期障害における課題  
例)仕事や介護との両立や職場におけるチャンスの喪失など

可能性のある改善・効果

- アブゼンティーズムの改善
- プレゼンティーズムの改善
- 長期的な人材活用
- エンゲージメントの向上

### 【フェムテック事業における市場機会】

- ・2025年世界のフェムテック市場規模予想:約5兆5000億円(米:CBインサイト)
- ・日本のジェンダーギャップ指数120位(156か国)G7最下位
- ・女性特有の健康課題をテクノロジーで解決し支える。女性が働きやすい社会環境の整備を進めることで生産性向上や企業業績向上へ寄与。

### 【当社グループの事業展開における取組み】

お客様のより豊かな人生の実現、社会課題の解決と共に、グループ全従業員数のうち半数近くを占める女性の健康に対して取組み、健康経営の質を高め、女性の活躍を推進。

メディカル事業における女性管理職登用  
現状約40%⇒目標50% (参考:グループ全体では25%目標)

⇒婦人科専門医監修の女性向け  
新ブランドの立ち上げ(2021年秋予定)

# 參考資料

1. リゾートトラストグループ、サステナビリティに関するウェブサイトを開設 SDGs や ESG 経営への取り組みを推進  
(2021年4月1日)
2. with コロナ時代、富士山の麓で大切な方と“密にならない”検診を「HIMEDIC 山中湖倶楽部」新コース会員権  
販売開始のお知らせ(4月13日)
3. 役員退職慰労金制度の廃止及び譲渡制限付株式報酬制度の導入に関するお知らせ(4月14日)
4. 中期経営計画ローリング、リゾートトラストグループ共通の「アイデンティティ(ブランド・アイデンティティ)」宣言の公表  
(5月14日)
5. 第29回「リゾートトラストレディス」無観客開催(5月27日～5月30日 於セントクリークゴルフクラブ)
6. 「ダンロップ・スリクソン福島オープン」開催コース提供  
(6月24日～6月27日 於グランディ那須白河ゴルフクラブ)
7. 当社初、ホテルと美術館が融合 完全会員制リゾートホテル「サンクチュアリコート高山 アートギャラリーリゾート」  
会員権販売開始(6月21日)
8. 譲渡制限付株式報酬としての自己株式の処分に関するお知らせ(6月29日)
9. 自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ(6月29日)  
(会社法第165条第2項の規定による定款の定めに基づく自己株式の取得)
10. 自己株式の取得状況及び取得終了に関するお知らせ(8月3日)

# <参考> 会員権契約状況(契約高)(4-6月)

RESORTTRUST GROUP

(単位 億円)

	2019年6月 前々年実績	2020年6月 前年実績	2021年6月 実績	※ 2021年6月 販売進捗率 (累計契約高)	2022年3月 計画
サンクチュアリコート 高山	—	—	18	3.4%	220
ザ・カハラクラブ ハワイ	—	2	2	—	5
横浜 ベイコート	34	81	11	—	20
ラグーナベイコート	41	6	10	—	15
XIV 六 甲 SV	3	△ 5	35	67.9%	50
芦屋 ベイコート	22	31	6	—	15
XIV 湯 河 原 離 宮	6	△ 9	33	86.7%	68
他 既 存 ホ テ ル	30	6	44	—	153
会員権セグメント計	136	112	157	—	546
ゴ ル フ	1	1	3	—	3
ハイメディック	13	13	22	—	61
合 計	150	126	182	—	611

※ 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)

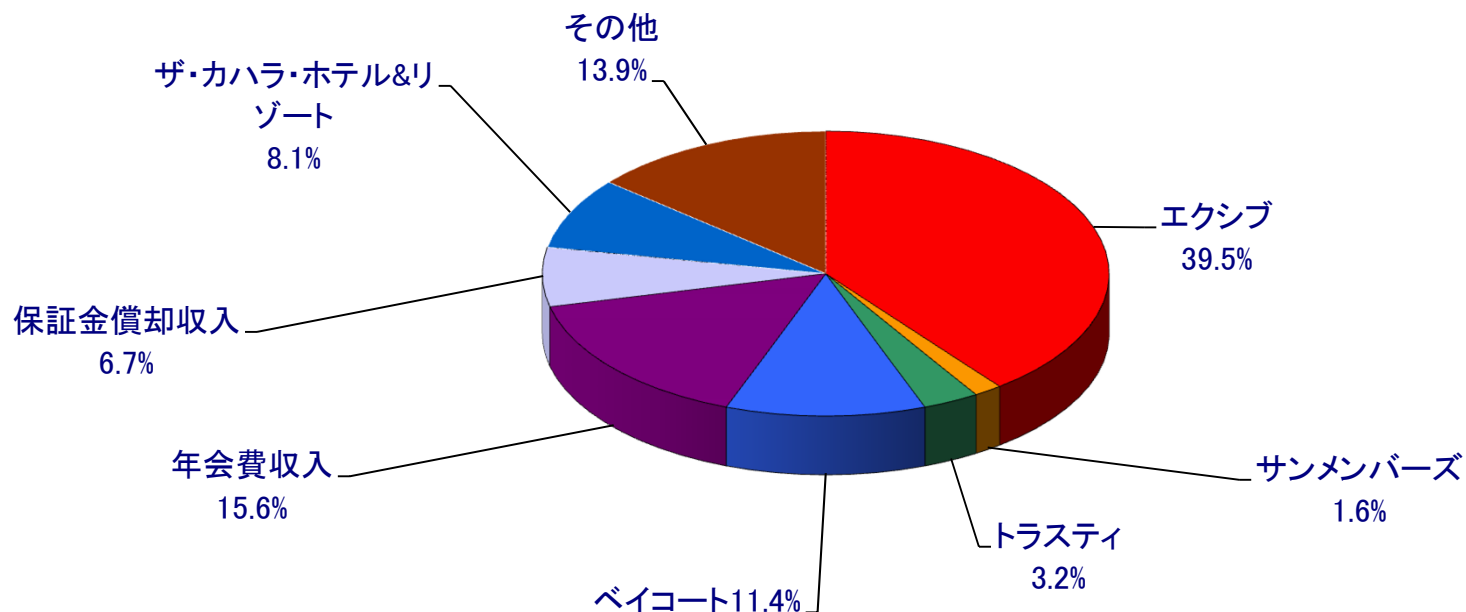
RESORTTRUST GROUP

(単位 億円)

	2019年6月 前々年実績	2020年6月 前年実績	2021年6月 実績	2022年3月 計画
サンクチュアリコート高山	-	-	{ 15	{ 187
ザ・カハラクラブハワイ	-	1	1	2
横浜ベイコート	{ 31	{ 70	9	17
ラグーナベイコート	37	5	9	14
XIV 六甲SV	2	△ 5	31	46
芦屋ベイコート	20	28	5	14
XIV 湯河原離宮	5	△ 9	25	63
他既存ホテル	24	1	31	100
ホテル会員権計	119	91	126	442
繰延売上	横浜ベイコート	{ △ 17	{ △ 36	-
	高山	-	-	{ △ 102
全ホテル計	102	55	118	340
その他	2	2	△ 0	13
会員権セグメント計	104	57	118	353

# <参考>ホテルレストラン等事業・業態別売上(4-6月)

RESORTTRUST GROUP



(百万円)

	2019年6月 前々年実績	2020年6月 前年実績	2021年6月 実績	2022年3月 通期計画
エキシブ	7,740	2,086	5,976	30,849
サンメンバーズ	1,151	103	244	2,072
トラスティ	1,612	284	484	4,363
ベイコート	2,329	703	1,723	9,499
年会費収入	2,090	2,126	2,357	9,183
保証金償却収入	893	878	1,012	4,178
ザ・カハラ・ホテル&リゾート	1,880	1,748	1,229	9,466
その他	2,219	※ 683	2,104	10,265
合計	19,917	8,614	15,131	79,880

※休業期間における収入につき特別損益項目へ振替(年会費△873、保証金償却△359)



# <参考>ホテルレストラン運営状況(4-6月)

RESORTTRUST GROUP

## 宿泊者数

(千人)

	2019年6月期 前々年実績	2020年6月期 前年実績	2021年6月 実績	2022年3月 通期計画
エクシブ	395	93	284	1,672
サンメンバーズ	101	5	18	159
トラスティ	170	26	54	500
ベイコート	71	22	56	333

## 稼働率

(%)

	2019年6月期 前々年実績	2020年6月期 前年実績	2021年6月 実績	2022年3月 通期計画
エクシブ	44.2	11.3	34.3	46.0
サンメンバーズ	60.8	4.5	21.3	43.5
トラスティ	88.7	11.6	26.5	59.4
ベイコート	44.6	15.1	30.6	44.4

## 消費単価

(円)

	2019年6月期 前々年実績	2020年6月期 前年実績	2021年6月 実績	2022年3月 通期計画
エクシブ	19,587	22,245	21,010	18,442
サンメンバーズ	11,375	8,145	9,656	11,453
トラスティ	9,476	10,696	8,964	8,721
ベイコート	32,482	31,286	33,041	30,798

# 2021年 緊急事態宣言等下の営業体制(一部地域)

RESORTTRUST GROUP

## ◆緊急事態宣言、まん延防止等重点措置の発令状況(当社施設所在地、8月5日時点)

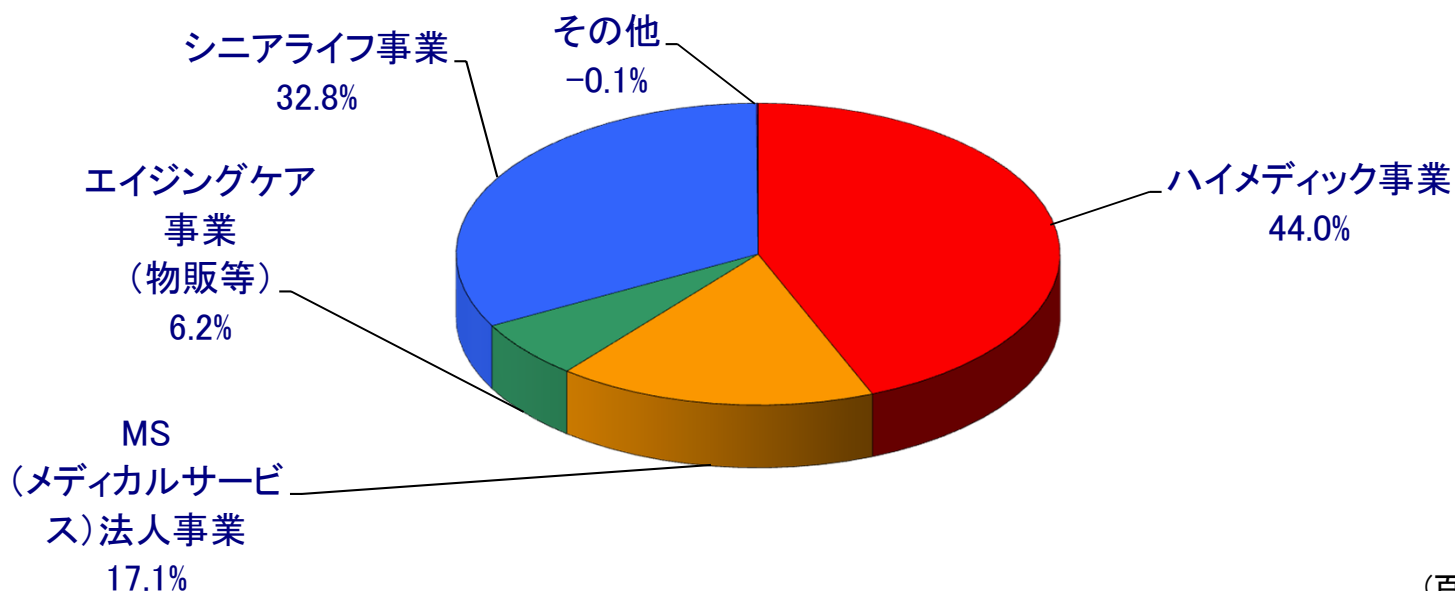
	4月	5月	6月	7月	8月	主な営業変更内容
福島						<p>●緊急事態宣言による措置 レストラン、ラウンジ、バーの営業時間を20時までに変更(酒類の提供なし)</p> <p>●まん延防止等重点措置 レストラン、ラウンジ、バーの営業時間を20時までに変更(酒類の提供は19時まで。一部酒類提供なしの地域あり)</p> <p>※上記措置の発令時以外においても、各自治体によって、飲食店の営業終了時間を20時～21時頃までとする要請あり。</p>
東京		緊急事態宣言				
神奈川		まん延防止等重点措置				
静岡						
愛知						
滋賀						
大阪						
京都						
兵庫						
石川						
熊本						

	緊急事態措置、まん延防止等重点措置、自治体からの時短営業要請等の対象施設(4/1～8/5)
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、那須白河、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、鳴門
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、心齋橋、大阪阿倍野、神戸旧居留地、金沢、熊本
サンメンバーズ	ひるがの、京都嵯峨、久美浜、別府

・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「お知らせ」にてご確認ください。

# <参考>メディカル事業・部門別売上高(4-6月)

RESORTTRUST GROUP



(百万円)

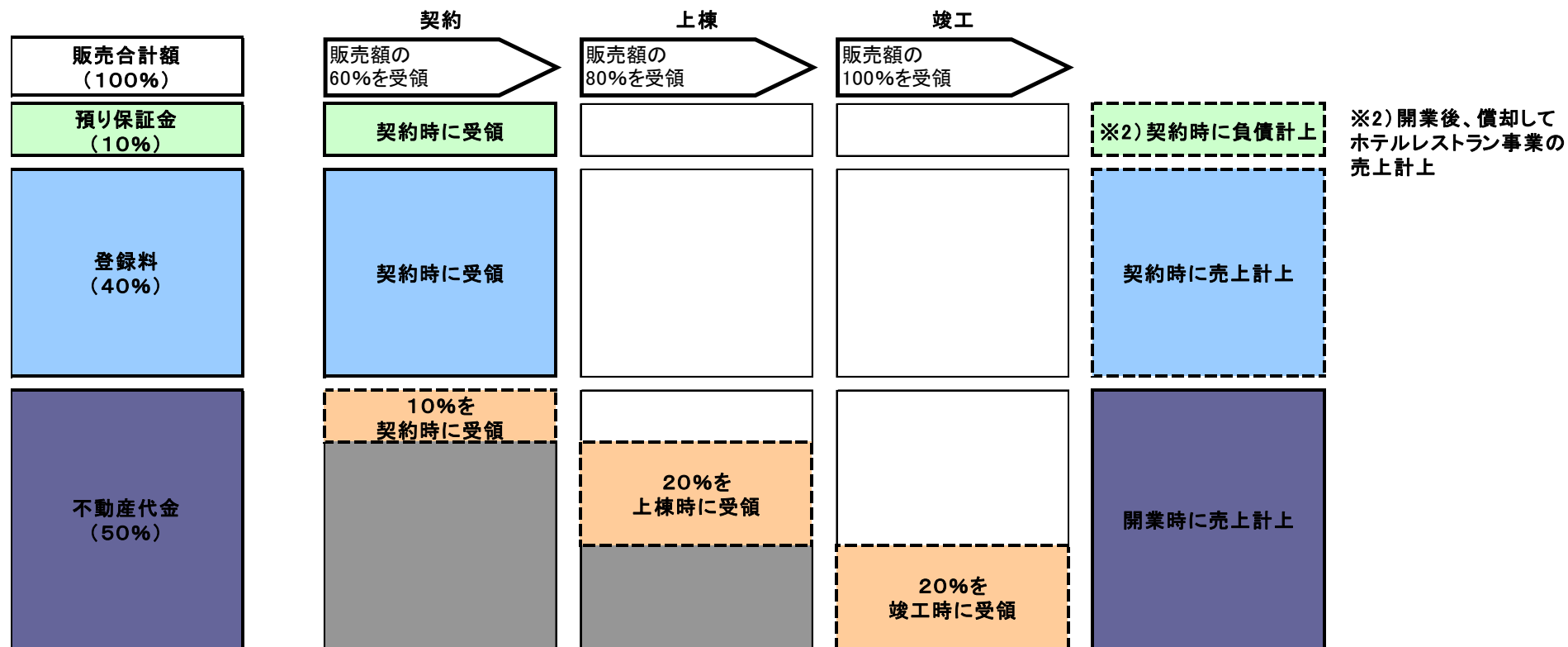
	2019年6月 前々年実績	2020年6月 前年実績	2021年6月 実績	2022年3月 通期計画
ハイメディック事業	3,982	4,159	4,491	18,063
MS(メディカルサービス)法人事業※	1,516	993	1,749	7,201
エイジングケア事業(物販等)	609	530	639	2,762
シニアライフ事業	2,684	3,239	3,360	14,140
その他(消去含む)	△48	19	△8	91
合計	8,744	8,942	10,233	42,260

※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 前々年実績	2020年6月 前年実績	2021年6月 実績	2022年3月 通期計画
全施設平均入居率(%)	86.6	86.7	87.2	94.2
居室数合計(室)	1,659	2,100	2,097	2,097

# <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。

# <参考>繰延収益(未実現収益) ※四半期ベース

RESORTTRUST GROUP

《未開業物件の販売における計上方法》※詳細はP.35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 前々年実績		2020年6月 前年実績		2021年6月 実績	
未開業物件 契約高		横浜	34億	横浜	81億	高山	18億
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	△ 35	△ 10		
サンクチュアリコート高山						△ 8	△ 3

# <参考>繰延収益(未実現収益) ※通期ベース

RESORTTRUST GROUP

《未開業物件の販売における計上方法》※詳細はP.35参照

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

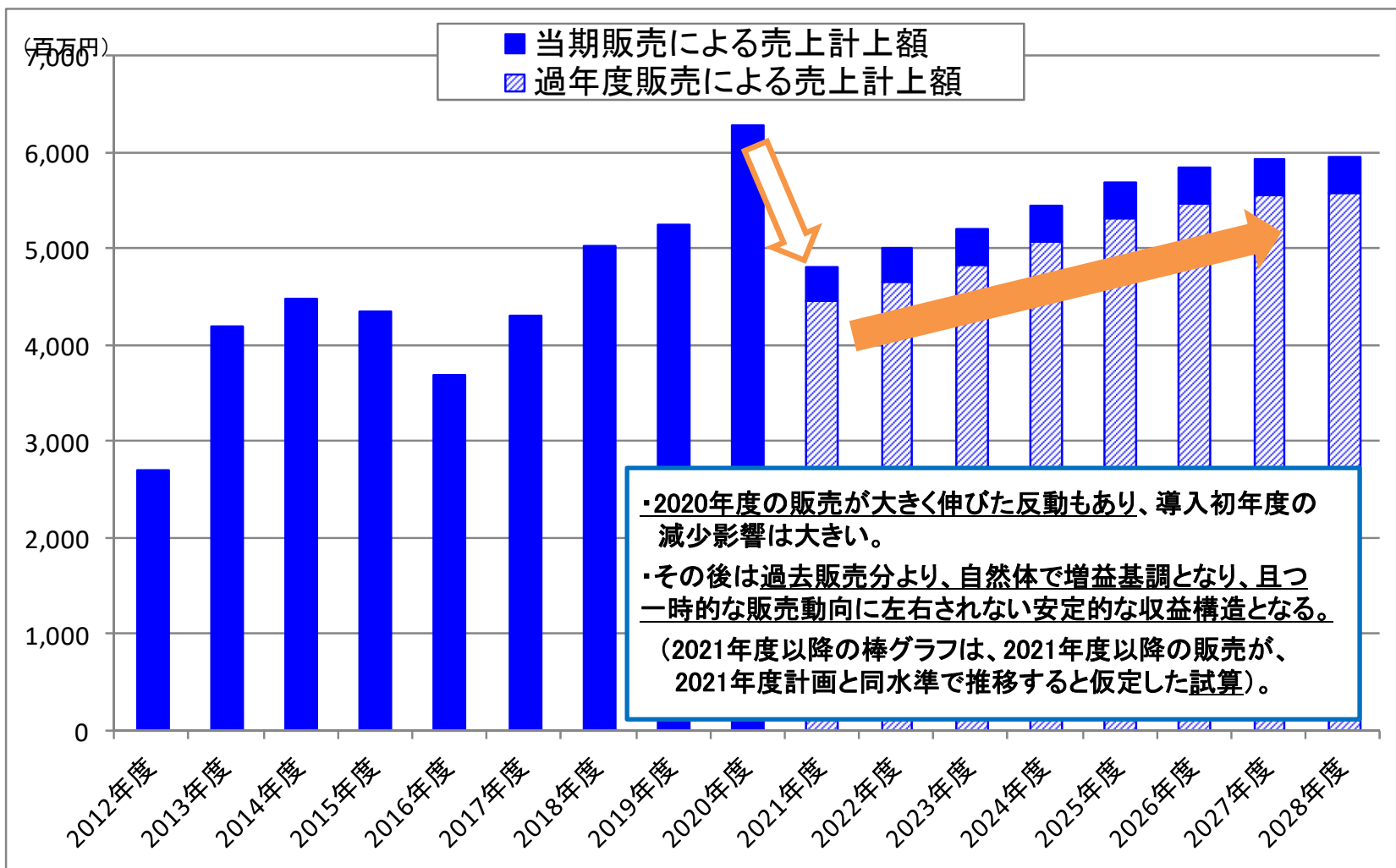
(単位: 億円)

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		2022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	227億	-	-	高山	220億
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	売上	利益
サンクチュアリコート 高山																△ 102    △ 37
横浜ベイコート							△ 35    △ 12		△ 62    △ 21		△ 105    △ 34					+ 201 ※ +71
ラグーナ ベイコート					△ 102    △ 32		△ 104    △ 34									+205 ※ +71
XIV六甲SV			△ 21    △ 4		△ 14    △ 3		△ 11    △ 2									+47 ※ +11
芦屋ベイコート			△ 153    △ 54		△ 61    △ 22											+212 ※ +82
XIV湯河原離宮	△ 47    △ 13		△ 55    △ 17													+102 ※ +34
XIV鳥羽別邸 ※2014年3月期より 販売開始	△ 63    △ 17															+98 ※ +30
影響額合計(単年度)	△ 110	△ 30	△ 132	△ 46	△ 75	△ 23	+62	+34	+189	+61	△ 105	△ 34	+201	+71	△ 102	△ 37

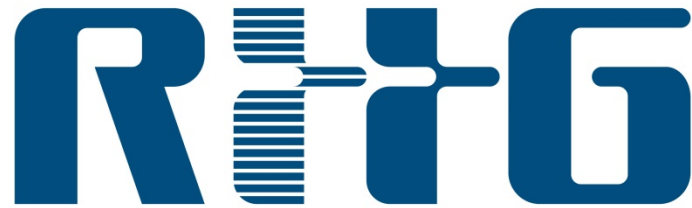
# <参考>収益認識基準の変更に伴う影響

## <収益認識基準変更に伴う影響（ハイメディック登録料）>

- ・2021年度以降、販売に伴う登録料を一定期間（8年間）で償却して売上計上する（残りは前受金でBS計上）。
- ⇒当該年度の登録料計上額は、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。（結果として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る。）



ご一緒にします、いい人生



RESORTTRUST  
GROUP

※ 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。

リゾートトラスト株式会社 IR部

<https://www.resorttrust.co.jp/ir/index.html>