



INVESTORS' GUIDE 2012

リゾートトラスト株式会社 インベスターズガイド（日本語版）



証券コード：4681

The Essence of Excellent Hospitality

プロフィール

私たちリゾートトラストグループは、夢と感動、美とやすらぎの提供を通じて、人生を謳歌するしなやかな生き方に貢献し、成熟した価値観に応える、新たな社会価値を創造します。

2008年4月よりスタートした「中期5ヵ年グループ経営計画」では、これまでの会員制リゾートホテルを中心とした事業から事業領域を拡大し、グループの新たな成長基盤を構築し、さらなる企業価値創造を実現することを掲げています。

そして、最上のホスピタリティを提供するエクセレント・ホスピタリティ・グループとなることを目指してまいります。

財務ハイライト (連結)

	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3
会計年度:					百万円
売上高	104,708	87,254	103,645	108,976	99,894
営業利益	14,240	5,407	11,191	13,172	9,891
経常利益	14,352	5,444	10,916	13,341	9,443
当期純利益	7,433	507	4,184	3,300	5,415
会計年度末:					百万円
総資産	239,983	243,083	256,573	237,359	235,151
純資産	57,940	50,798	60,273	61,379	64,883
1株当たり情報:					円
当期純利益	148.5	11.1	90.6	71.4	115.9
潜在株式調整後当期純利益	147.3	-	90.5	71.1	115.7
純資産	1,158.2	1,083.4	1,152.7	1,171.8	1,256.4
配当金	50.0	30.0	35.0	30.0	40.0
主な指標:					%
総資産当期純利益率 (ROA)	3.2	0.2	1.7	1.3	2.3
自己資本当期純利益率 (ROE)	13.0	0.9	8.1	6.1	9.5
配当性向	33.7	270.2	38.6	42.0	34.5

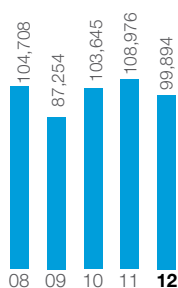
注)・各会計年度は3月31日で営業期間が終了した年を表記しております。

・記載金額は百万円未満の端数を切り捨てて表しております。

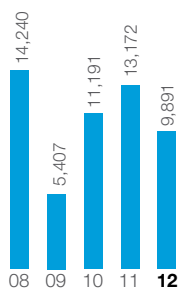
・1株当たり情報及び主な指標については、小数点第2位で四捨五入して表しております。

・2009年3月期において潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、希薄化効果を有している潜在株式が存在しないため、記載しておりません。

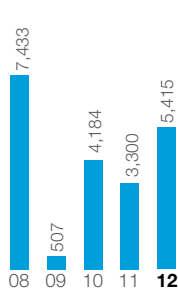
売上高
(百万円)



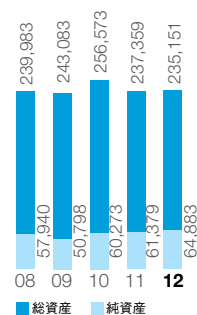
営業利益
(百万円)



当期純利益
(百万円)



総資産・純資産
(百万円)



目次

株主の皆様へ	p.1	CSR 活動 ~社会・環境への取り組み~	p.18
社長インタビュー	p.2	コーポレート・ガバナンス	p.20
リゾートトラストのビジネスモデル	p.6	ファクトシート	p.21
中期5ヵ年グループ経営計画	p.8	会社情報	p.33
事業概況	p.12	株式情報	p.33
施設紹介	p.14		

株主の皆様へ

中期5ヵ年グループ経営計画を着実に仕上げ、強固な事業基盤を構築します

2012年3月期（当期）の事業概況

2011年3月の東日本大震災は東北地方を中心に甚大な被害をもたらし、国内経済に大きな爪痕を残しました。当社でも震源地に近い福島県の「グランドエクシブ那須白河」が被害を受け、消費の手控え等震災の影響が懸念されましたが、幸い施設の稼働も堅調に推移し、計画を大きく上回る収益を確保することができました。

このような環境の中、2012年3月には当社で初めてゴルフとホテルとの一体型会員権とし、ペット同伴での宿泊も可能な「エクシブ軽井沢 パセオ」、「エクシブ軽井沢 サンクチュアリ・ヴィラ ムセオ」がオープンしました。今後も、お客様の多様化するニーズにきめ細やかに対応できる施設をさらに増やしていきます。また「東京ベイコート倶楽部」の会員権販売も引き続き好調に推移しております。なお、震災の影響は総じて限定的で、エクシブの利用者数が前期並みに推移したことに加え、2011年3月に開業した「エクシブ有馬離宮」が通期で稼働し、収益に貢献しました。

以上の結果として、連結売上高は99,894百万円（前期比8.3%減）、営業利益は9,891百万円（前期比24.9%減）、経常利益は9,443百万円（前期比29.2%減）、当期純利益は前期比で64.1%増加し5,415百万円となりました。

新規事業の基盤構築、海外事業の本格展開による成長の加速に向けて

最終年度を迎える中期5ヵ年グループ経営計画につきましては、事業環境の大きな変化もあり、財務目標は凍結しておりますが、その他は概ね達成できる見通しです。

こうした厳しい環境ではありますが、当社グループは中期5ヵ年グループ経営計画に基づき、「既存事業の強化」「新規事業の成長」「顧客ターゲットの拡大」に注力することで、さらなる成長を目指してまいります。

日本のリゾート産業には大きな市場が控えています。日本の豊かな自然と文化はアジア圏の人々の憧れであり、アジア諸国の経済成長に伴い多くの人々が日本を訪れる時代の到来が予測されており、既にアジアの富裕層には今までとは異なるリゾートを楽しむ行動が表れてきています。

リゾート産業は、今後の日本の産業を牽引することが期待されており、最上のホスピタリティを提供することができる当社グループには、無限のチャンスが広がっています。こうした環境の中で、当社グループは、日本のリゾート産業のトップランナーとして、アジアでのリゾート事業の展開、さらにはアジアの富裕層の皆様のご期待に応える新しいリゾートを日本で開発していくことで、新たな時代を切り拓いていけると確信しております。

株主及び投資家の皆様には、中長期の視点で当社グループの成長にご期待いただき、今後とも、ご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

2012年6月

伊藤 與朗

代表取締役会長（CEO）
伊藤 與朗



伊藤 勝康

代表取締役社長（COO）
伊藤 勝康





社長インタビュー

さらなる成長に向けた基盤を 着実に構築しています

事業環境が大きく変化する中で、中期5ヵ年グループ経営計画「エクセレント・ホスピタリティ計画」は進捗し、次の中期グループ経営計画に向けた基盤も着実に構築しています。今後は、海外展開にも本格的に取り組み、さらなる成長を目指します。

2012年3月期の業績を どう評価していますか。

期初には東日本大震災の影響も懸念されましたが、予想以上に順調に推移し、ほぼ前期並みの営業内容で、計画を上回る利益を確保しました。

当社では、震源地に近い福島県の「グランドエクシブ那須白河」が震災の被害で一時休業を余儀なくされましたが、急ピッチで復旧に努め、2011年7月15日に営業を再開することができました。また、災害時の取り組みとして、被災された方や原発事故で避難された方々の声を直接伺い、飲料水やトイレトペーパーの提供などの直接的な支援に加え、会員の方々のご協力のもとに実施した1億円の義援金や復興キャンペーンなどの間接的な支援を通じて地域や社会の皆様にご貢献できたことは、より強固な信頼関係の構築につながったと思っています。

セグメント別の収益としては、まず会員権事業については、前期は大型施設「エクシブ有馬離宮」の開業に伴う不動産売上を一括計上したことに対し、当期は前期からの繰延による一括計上がなかった影響により、売上・営業利益ともに減少いたしました。しかしながら「エクシブ軽井沢 パセオ」「エクシブ軽井沢 サンクチュアリ・ヴィラ ムセオ」が、2011

年5月の販売開始後、2012年3月の開業時までにはほぼ計画通りに約3割の販売が進捗するなど、会員権販売自体は順調に推移しました。また、「東京ベイコート倶楽部」については、比較的若い経営者層を中心に会員権の新規購入者が増加し、引き続き好調に推移しました。なお、東京湾に面した立地でありながら震災による液状化の被害がまったく発生せず、会員や周辺住民の皆様から、安全性や防災面で高く評価されました。

ホテルレストラン等事業は、震災の影響が限定的でエクシブの利用者数が前期並みで推移したことに加え、2011年3月に開業した「エクシブ有馬離宮」が通期で稼働し、収益に貢献しました。連結子会社であった第一アドシステム(株)が当期は連結対象から外れた影響があるにも拘わらず、増収増益を確保しました。ゴルフ事業は、「グランディ那須白河ゴルフクラブ」が震災の影響により約4ヶ月休業いたしました。2011年9月に取得した「関西ゴルフ倶楽部」のゴルフ会員権の販売が好調だったことなどにより、増収増益となりました。メディカル事業は、会員権の販売が好調に推移したことに加え、医療施設経営コンサルティング業を営む子会社(株)アドバンス・メディカル・ケアを連結対象会社にしたことなどで増収増益となりました。

来期は中期5ヵ年グループ経営計画の最終年度です。進捗状況はいかがですか。

リーマン・ショックや東日本大震災などで、事業環境は大きく変化しており、財務目標は凍結しましたが、定性的目標・戦略目標はほぼ達成できる見通しです。

中期5ヵ年グループ経営計画では、①既存事業の強化、②新規事業の成長、③顧客ターゲットの拡大を基本戦略としています。既存事業の強化は、顧客ニーズへのきめ細やかな対応をはじめ、着実に実現できています。特に、ホテルレストラン等事業では、一律的な稼働率の向上ではなく、施

設の規模や利用者など、各施設の特徴に合わせた最適なサービス提供ができる体制を整えることで、利益率の向上を図ってきました。その結果、2010年3月期以降においては、エクシブ稼働率のピークだった2002年3月期を上回る利益率を実現しております。

新規事業の成長では、メディカル事業で、高精度検診事業の実績を基に、放射線治療や粒子線治療、がん治療サポートなどを加えた総合メディカルサービスへの取り組みを広く拡充し、予想を上回る成長を見せています。また、シニアレジデンス事業では、既存施設の入居率は着実に高まっており、運営客室数を438室から早期に1,000室まで増やしたいと考えています。この事業分野は競争が激しくなっていますが、「エクシブ」で培ってきた質の高い料理やサービスなどによる快適性、充実した医療ネットワークの提供など、圧倒的に強い総合力をフルに発揮することで事業拡大を図ります。

顧客ターゲットの拡大では、これまでの会員層より10歳程若い層からの支持をいただいている「東京ベイコート倶楽部」において、東京にリゾートという新しいコンセプトが確立してきています。また、団塊世代などのアクティブシニア層や若い経営者層などに向けた「エクシブVer. L (バージョンエル)」や、より幅広い顧客層に向けた「サンメンバーズ FLEX CLUB (フレックスクラブ)」も会員数を増やしています。

顧客ニーズの多様化により、今後の商品開発も変わりますか。

商品開発はひとつのターニングポイントを迎えていると思います。これまでは大型施設が会員増加や収益拡大の大きな牽引力となってきました。しかし近年は、リーマン・ショックや東日本大震災後の事業環境を考慮し、従来に比べて新規物件開発のペースを遅らせ、物件規模の拡大を控えてきました。その一方で、会員の皆様様が求めるリゾートシーンは急速に多様化しています。家族一緒に楽しみたい方、一人だけ



の空間と時間でリフレッシュしたい方、趣味などを楽しみながらゆっくり過ごしたい方など、多様なニーズに対応したきめ細やかなサービスが強く求められるようになりました。

2012年3月に開業した「エクシブ軽井沢 パセオ」と「エクシブ軽井沢 サンクチュアリ・ヴィラ ムセオ」では、宿泊と合わせてプレーもお楽しみいただけるよう、ゴルフとホテルとの一体型の会員権としたほか、愛犬の同伴が可能なお部屋もご用意いたしました。今後は、ホテルに宿泊するだけでなく、芸術や文化なども味わえるような施設づくりも必要です。そのために、程よい規模でテーマにより独自性をもたせた中小型施設や、大型の場合もより幅広い新しいニーズに対応した施設を増やしていきたいと思っております。商品開発の多様化と、適正在庫を見極めていくことで事業の健全化をさらに進めていきます。

中期5ヵ年グループ経営計画で掲げている 海外事業の取り組みを聞かせてください。

中国をはじめとした東アジアの人口は30億を超え、経済的にも世界を牽引しているエリアです。急速に富裕層が増加しており、彼らが求める質の高いリゾートや医療に関連したサービスなどを提供していきたいと考えています。中国でのホテル運営や、シニアレジデンスなどのメディカル事業展開を通し、当社サービスの魅力を味わっていただき、当社の認知度を高めることが重要だと考えています。

また中国やASEAN諸国の方々にとって、距離的に近く、きれいで豊富な水や緑、雄大な山々など、四季を感じられる自然環境があり、温泉なども楽しめる安全な国・日本は希少なリゾート地です。今後はこれまで以上に日本を訪れる人が増え、海外からの旅行者向けのリゾートホテル事業、メディカル事業が展開できると考えています。インバウンド、現地展開それぞれの事業展開の加速により、中期的には海外事業を国内の半分程度の利益規模にまで成長させたいと考えています。

来期の見通しを聞かせてください。

2013年3月期は、中期5ヵ年グループ経営計画の最終年度、創業40年目となります。新規開業などは計画していませんが、次のステージに向けた重要なターニングポイントと位置づけています。商品開発や運営の見直し、新規事業の基盤づくりはかなり進んでおり、本来の力を発揮する絶好のチャンスでもあります。確実に利益成長が達成できることを実証し、次の中期グループ経営計画で、メディカル事業やシニアレジデンス事業に加えて海外事業を成長させることで、成長戦略を確実なものにしていきます。

成長戦略を展開する上での課題を 聞かせてください。

ホテル業界は人材の流動化が進んでいます。当社は比較的高い定着率を維持してはいますが、サービスノウハウや顧客との絆の面からも、長く勤めてもらえる人材の確保は経営上の大きな課題です。一人ひとりの潜在的な能力を引き出し、フルに発揮させるために、適材適所の配置を図り、より高い定着率を目指し、次の中期グループ経営計画でも人事戦略に力を入れたいと考えています。

CSR についての考えを聞かせてください。

リゾート産業にとって豊かな自然環境は不可欠なものです。これまでも伐採した本数以上の植樹を行い、グループを挙げて自然環境の維持・保全に努めており、今後はさらに魅力的な景観づくりにも注力したいと思います。また、ISO（国際標準化機構による規格）の取得にも引き続き積極的に取り組み、地球環境に貢献していきたいと考えています。

最後に、株主の皆様へのメッセージをお願いします。

日本の豊かな自然と文化はアジア圏の方々の憧れであり、経済成長に伴い多くの人々が日本を訪れる時代が来ると予測されています。そのため、リゾート産業には、今後の日本の産業を牽引することが期待されていますが、最上のホスピタリティを提供できる当社グループは十分これに応えることができると同時に、トップランナーとして新しいリゾートの時代を切り拓いていけると確信しております。

株主還元については重要な経営課題の一つだと認識しており、これまでは配当性向30%以上を目安に配当を実施してきました。今後は成長への投資とのバランスを勘案しながらも、配当性向30%を確約し、さらに40%を目指してまいります。

以上の配当政策のほか、今後も資本効率の良い経営を追求してまいります。



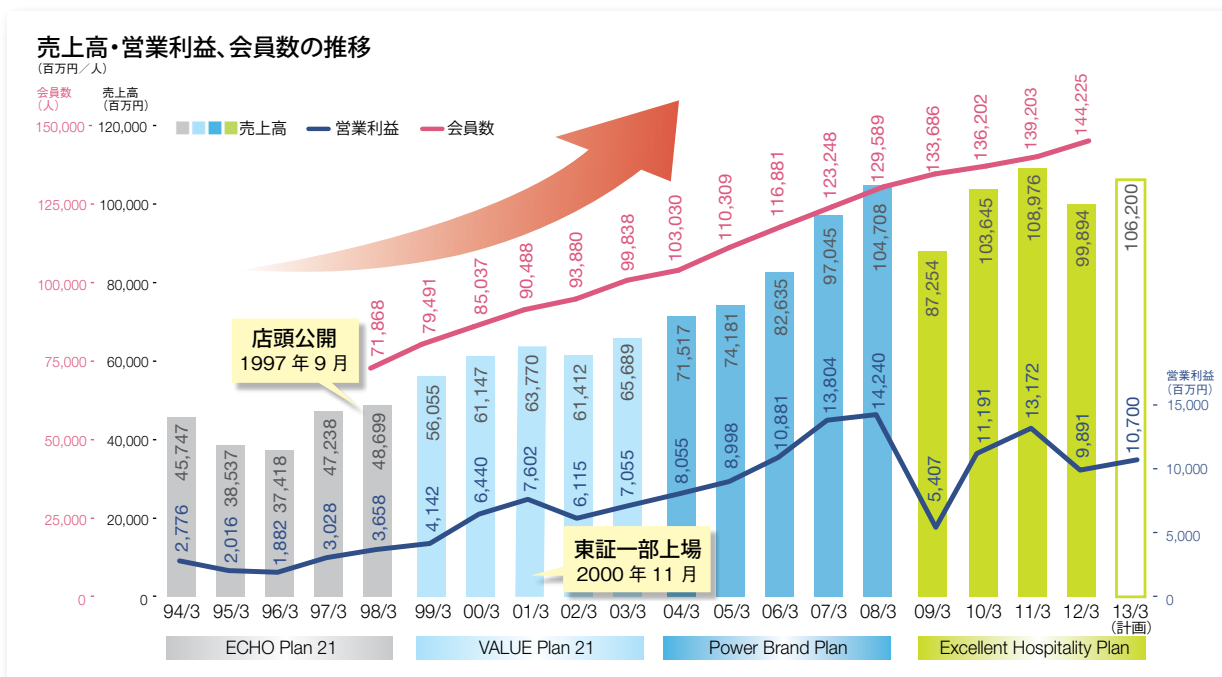
リゾートトラストのビジネスモデル

売上高・会員数の推移

14万人の優良会員のご支持を集めていることの意味

当社グループの最大の強みはすでに14万人を超える優良会員に恵まれていることです。これは、当社グループがわが国のリゾート業界においていち早く成功モデルを確立したこと、高い会員満足度と営業力を堅持していることが大きな要因です。単に会員数が多いだけでなく、会員の皆様から「新しいホテルをどこに建てたいか」「どんなタイプが良

いか」「どういサービスが良いか」などをお聞きしながら商品化を進め、それが新しい会員のご紹介にもつながり、さらに会員数が増加するという好循環が生まれているのです。こうした方法は他社が簡単にまねできない、強い営業力と会員との深いつながりを持つ当社グループ独自の強みとなっています。



欧米タイムシェアビジネスとの違い ～独自のリゾートビジネス～

「タイムシェアリングシステム」 完全利用保証

- ・共有型会員制システム ・当社が日本で初めて導入
- ・ホテルの一室を14人のメンバー（オーナー）で共有
- ・1年間365日を14人のメンバー数で分割した26泊の完全利用保証

ホテルの一室 = 14人のオーナーで共有

「エクステンジシステム」 交換も可能

- ・会員間で利用予定のない占有日を交換できる
- ・他施設のタイムシェアとの交換利用も可能

「フローティングシステム」 1ヶ月前からは先着順

- ・他の利用予定のない部屋を1ヶ月前より先着順で予約可能

会員制システムの特徴

私たちがいち早く確立した成功モデルの特長は、会員制システムそのものにあります。豊かな四季の変化のある日本の気候は、リゾート事業には向かないと考えられてきました。建設費や人件費が高く、気候による稼働率の大幅な変動が経営の負担となるからです。しかし、私たちはこれを会員制とすることによって、投下資本を多くの会員に

負担していただき、会員にとっても別荘を持つよりも手軽にリゾートを所有できる仕組みを構築しました。「タイムシェアリングシステム」「エクステンジシステム」といった会員にとってより魅力のある利用システムを取り入れたのも成功要因の一つです。

ホテル会員権の売上計上方法

ホテル会員権販売におけるキャッシュ・インと売上計上の時期(未開業物件の場合)

	契約	上棟	竣工	会計処理	
販売合計額(100%)	販売額の60%受領	販売額の80%受領	販売額の100%を受領		
預り保証金(約10%)	約10%を契約時に受領			※ ² 契約時に負債計上	※ ² 開業後、償却してホテルレストラン等事業の売上計上
登録料(約40%)	約40%を契約時に受領			契約時に売上計上	
不動産代金(約50%)	約10%を契約時に受領	約20%を上棟時に受領	約20%を竣工時に受領	開業時に売上計上	約5割の販売進捗で投下資金を回収

(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	100万円				※ ² B/Sに負債計上
登録料 400万円	400万円				売上計上(契約時)
不動産代金 500万円	※ ¹ 100万円	※ ¹ 200万円	※ ¹ 200万円		※ ¹ 売上計上(開業時)
契約高合計 1,000万円	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	

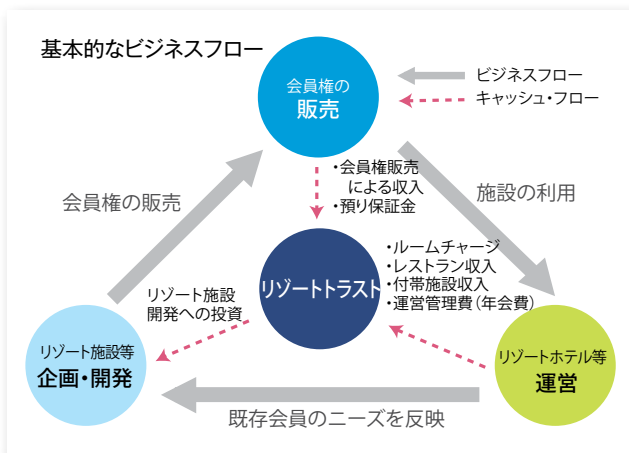
※¹ 不動産代金については、開業するまで繰り延べる。
 ※² 開業後、償却してホテルレストラン等事業の売上計上

私たちの主力商品のホテル会員権は、登録料(約40%)、不動産代金(約50%)、預り保証金(約10%)で構成されています。登録料は契約時に一括して売上に計上されます。不動産代金は、ホテル客室の区分所有の代金です。私たちのリゾートホテルでは、室数に対して過剰な会員数とならないように、不動産権利を明確にして適正な会員数を維持しています。なお、不動産代金は、不動産の引渡し時に売上が計上されるため、ホテルが開業している場合には、契約時に売上計上となりますが、開業前のホテルの場合には、開業まで売上は計上されず、代金のうち受領済みの部分は前受金として負債計上され、開業時に既販売分が一括売上計上されます。200室程度の大型物件では、販売を開始できる着工時から開業までに概ね2~3年を要し、この間に契約した分の不動産代金が開業時に一括売上計上されるため、大型物件の開業の

有無は当社グループの単年度業績の大きな変動要因となります。また、預り保証金は施設を長期的に維持していくために必要な資金であり、開業から一定の期間で償却し、保証金償却収入としてホテルレストラン等事業の売上に計上されていきます。

会員制ホテルは、開業前から会員権を販売し資金回収を図ることができるため、一般ホテルと比べて資金回収リスクの低い優れたビジネスモデルといえます。また、ホテルの開業後は、会員が定期的にホテルを訪れるため、高い稼働率が保てます。ホテル運営では、ルームチャージ(宿泊料実費)や、レストラン、エステなど付帯施設の利用料金が売上として計上されます。また、施設の管理等のために会員が支払う運営管理費(年会費)・保証金償却収入といった固定収益があるのも一般ホテルにはない特徴です。

こうした仕組みが永続的に成り立つためには、会員の高い満足度が不可欠です。そのためには、ハイセンス・ハイクオリティなハードとソフトを揃え、常により大きな喜びや感動を提供する工夫が欠かせません。施設の企画・開発、会員権の販売、施設の運営が有機的につながったトライアングルがビジネスの安定性と効率性を実現しています。



中期5カ年グループ経営計画

エクセレント・ホスピタリティ・グループに向けた戦略

中期5カ年グループ経営計画では、これまでの会員制リゾートホテルを中心とした事業から事業領域を拡大し、グループの新たな成長基盤を構築し、さらなる企業価値を創造していきます。
そして、最上のホスピタリティを提供するエクセレント・ホスピタリティ・グループを目指します。

1. 既存事業の強化

会員権事業

富裕層マーケットが拡大し、アクティブシニア層が増加している中で、特に国内最大の富裕層マーケットである関東圏の販売力を強化し、潜在ニーズの掘り起こしも含めた着実な成長を目指します。そのためには、人材育成に注力し従業員1人当たりの生産性向上にも努めます。

ホテルレストラン等事業

施設ごとのビジネスモデルを強化し、収益力の向上を目指します。

エクシブ・サンメンバーズ事業では、会員フォロー体制の強化を行い、利用頻度が低下している方に対しては、利用促進あるいは入替促進を図ることで持続的なビジネスモデルの構築を図ります。2008年3月に開業した「東京ベイコート倶楽部」では新規ブランドのオペレーションノウハウを探究し、運営モデルの確立を目指します。一般ホテルのトラスティ事業では開発部隊を強化し拠点拡大に取り組みます。

ゴルフ事業

シニアマーケットの拡大や女性・ジュニアの需要増によりゴルフのニーズが高まっている中で、M&Aなどによるゴルフ場の取得も選択肢の一つとしながら、会員権販売を促進していきます。また、グループのスケールメリットを活用した効率化や、ゴルフ場レストランの運営受託事業の積極展開を図ります。

メディカル事業

グランドハイメディック倶楽部は山中湖・大阪・東大病院の3拠点体制を確立し、検診サービス倶楽部から総合健康サービス倶楽部へと成長させます。また、米国のジョンズホプキンス病院の国際統治機関「ジョンズ・ホプキンス・メディスン・インターナショナル」との業務提携で世界最先端の医療と世界最高峰のホスピタリティを目指す「東京ミッドタウンメディカルセンター」をはじめ、健康と美容に関するトータルメディカルサプライヤーとして万全のサポート体制を確立していきます。

グループシナジー

事業間の連携をさらに強化することにより、収益力の向上を図ります。

中期5カ年グループ経営計画の基本戦略

1 既存事業の強化

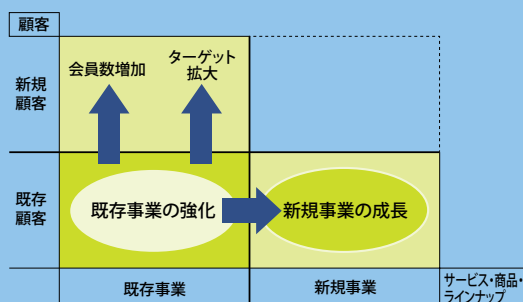
安定的事業構造に転換するとともに、既存事業の基盤強化による各事業のスケールアップを目指します。

2 新規事業の成長

既存会員・顧客層を中心に既存ノウハウを活用した新たな付加価値を開発し、将来の成長の源泉とします。

3 顧客ターゲットの拡大

国内における新たなマーケット開拓、将来的には海外の富裕層の取り込みにより顧客ターゲットを拡大します。



成長軸のシフト(既存事業の強化と新規事業の成長)



2. 新規事業の成長

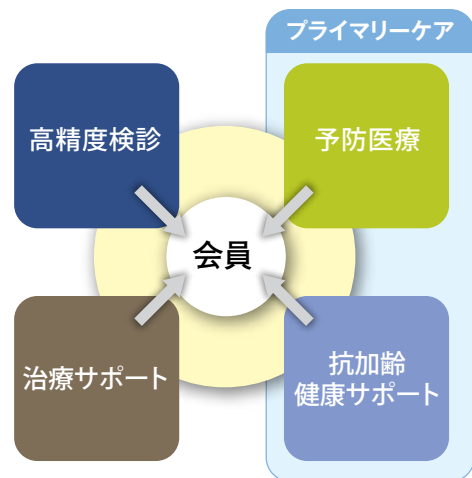
既存会員・顧客層へのサービス拡大の中心となるのが「メディカル事業」と「シニアレジデンス事業」です。この事業を新規事業と位置づけ、積極的に展開します。

1. 最先端メディカルネットワークの確立

1994年10月から医療のニーズの高まりを先取りし、検診事業に的を絞って実施してまいりました。既存の会員の方及び周辺の方へ高精度検診事業の実績を基に、放射線治療をはじめ、粒子線治療、先進のがん治療サポート、年齢に関係なく心身の老化を防ぐ予防医療などのアンチエイジング事業へも拡大し、総合メディカルサービスのトップランナーを目指します。

当社メディカルサービスの強み

- 高精度検診事業の確かな実績を基に「総合メディカルサービスへ」



- 会員周辺顧客や一般顧客にも拡大
- 海外ニーズも積極的に取り込み(メディカルツーリズム)

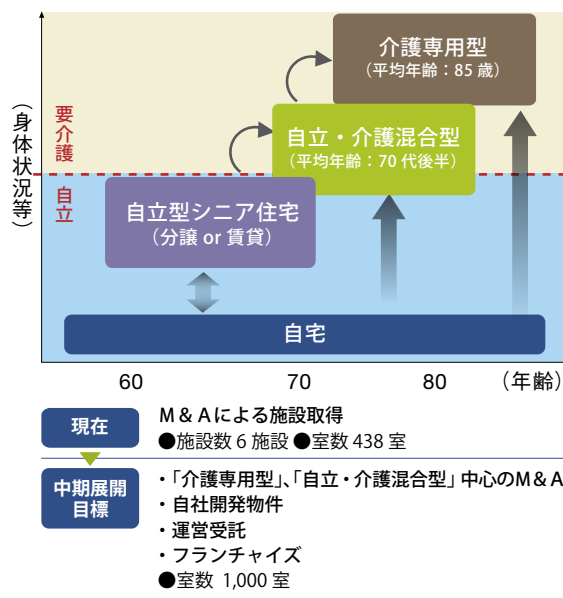


トラストガーデン用賀の社

2. シニアレジデンス事業

東京・名古屋・大阪を中心とした約14万人の既存会員の居住エリアを中心に、「エクシブ」で培ったホスピタリティや質の高い食事、充実した医療ネットワークなどを提供していくことを目指します。すでに取得していた東京都文京区に続き、2009年1月に取得した名古屋市東区の2拠点で介護付有料老人ホームを運営し、ノウハウの蓄積を図っていましたが、2010年6月には東京都内に4施設を運営している介護付高級有料老人ホーム運営会社「トラストガーデン株式会社」を取得し、運営居室数は438室となりました。今後、さらなる事業拡大を目指します。

提供ホーム類型と対象者の位置づけ

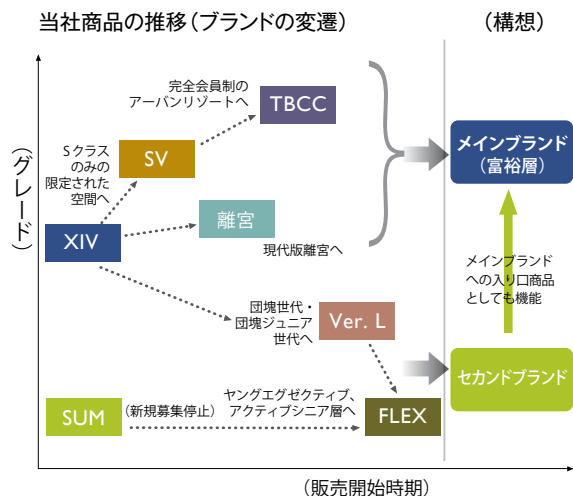


3. 顧客ターゲットの拡大

1. 若い経営者層や

団塊世代のアクティブシニア層の取り込み

団塊世代などのアクティブシニア層や若い経営者層に向けて、比較的安価に利用できる商品を積極的に販売していくことにより、会員のすそ野を拡げ、会員数の増加を図ります。



2. 海外富裕層の取り込み

国内事業で蓄積したホスピタリティやサービスのノウハウを活かして、東アジア圏を中心に富裕層を取り込み、メディカル事業やホテルレストラン等事業などの海外展開に向けた取り組みを行っていきます。まずは、海外からの旅行者向けビジネスをスタートし、将来的には現地事業の展開、東アジア圏でのホスピタリティ文化の創造を目指してまいります。

海外展開に向けたマイルストーン

1st Step

- メディカル事業(検診・がん治療)を主体としたインバウンドの積極的取り込み
- ホテル事業等のブランド力確立

2nd Step

- 中国本土でのコンサルティングサービス

3rd Step

- 中国本土での複数拠点展開、事業領域の拡大
- 東アジア圏でのホスピタリティ文化の創造

4. グループ組織力の強化

多様性の尊重による人材開発で社員満足度を高め、定着率、モチベーションを向上させることで、サービスの質の維持向上を図ります。グループ共通理念のもとで多様な人材を育成し、組織力強化につなげることで事業の持続的成長を目指します。

5. 中長期の成長イメージ

売上高

「会員権事業」、「ホテルレストラン等事業」、「メディカル・シニアレジデンス・ゴルフ事業を中心としたその他ホスピタリティ事業」の3つの事業のバランスがとれた成長戦略で売上を拡大します。

営業利益

事業別利益バランスのとれた長期安定的な成長を目指します。



事業概況

会員権事業



2012年3月期の業績

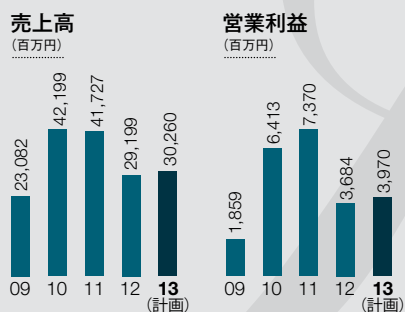
売上高は29,199百万円（前期比30.0%減）、営業利益は3,684百万円（前期比50.0%減）と、前期には繰り延べられていた「エクシブ有馬離宮」の不動産売上が一括収益計上されたのに対し、当期は前期からの繰延売上がなかったことなどにより減収減益となりました。

トピックス

- 「エクシブ軽井沢 パセオ&ゴルフ」、 「エクシブ軽井沢 サンクチュアリ・ヴィラ ムセオ&ゴルフ」 会員権販売開始（2011年5月11日）

2013年3月期の見通し

2012年3月期は「エクシブ軽井沢 パセオ」、 「エクシブ軽井沢 サンクチュアリ・ヴィラ ムセオ」の開業費用を計上したのに対し、来期はこれら費用が発生しないことなどにより、会員権事業全体として増収増益を見込んでおります。



ホテル レストラン等事業



2012年3月期の業績

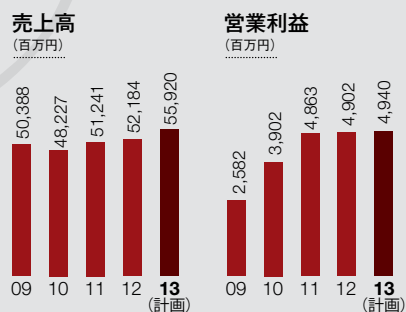
売上高は52,184百万円（前期比1.8%増）、営業利益は4,902百万円（前期比0.8%増）と、前期（2011年3月18日）に開業した高級会員制リゾートホテル「エクシブ有馬離宮」が通期で稼働し、その運営収益や運営管理費収入等が収益貢献したことなどにより増収増益となりました。

トピックス

- 震災後、クローズしていた「エクシブ那須白河」の営業再開（2011年7月15日）
- 金沢市香林坊の「ホテルトラスティ金沢（仮称）」新築工事着手（2012年1月11日）
- 「ホテルトラスティ大阪 阿倍野」開業（2012年3月16日）
- 「エクシブ軽井沢 パセオ」、 「エクシブ軽井沢 サンクチュアリ・ヴィラ ムセオ」開業（2012年3月30日）

2013年3月期の見通し

2012年3月期中に開業した「エクシブ軽井沢 パセオ」、 「エクシブ軽井沢 サンクチュアリ・ヴィラ ムセオ」、 「ホテルトラスティ大阪 阿倍野」が通期で稼働することなどにより、ホテルレストラン等事業全体として増収増益を見込んでおります。



ゴルフ事業



2012年3月期の業績

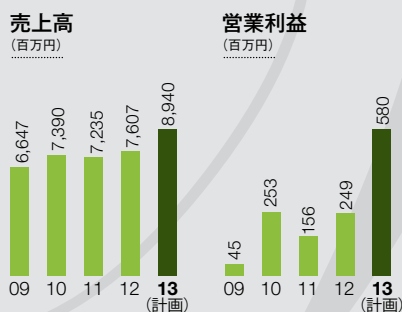
売上高は7,607百万円（前期比5.1%増）、営業利益は249百万円（前期比59.3%増）と、買収により連結子会社となった(株)関西ゴルフ倶楽部の会員募集開始に伴うゴルフ会員権の収益計上などにより増収増益となりました。

トピックス

- 男子プロゴルフツアー「とおとうみ浜松オープン」開催／主催：合同会社ポランタリートーナメント浜名湖（2011年5月 グランディ浜名湖ゴルフクラブ）
- 「リゾートトラストレディス」開催（2011年6月 グランディ軽井沢ゴルフクラブ）
- 「グランディ那須白河ゴルフクラブ」の18ホールの営業再開（2011年7月16日）
- 「関西ゴルフ倶楽部」の経営権取得（2011年9月30日）／リニューアルオープン（2012年4月1日）
- 「関西ゴルフ倶楽部」の会員権販売開始（2012年3月1日）

2013年3月期の見通し

震災の影響で一時的に閉鎖していた「グランディ那須白河ゴルフクラブ」や、2012年3月期中にグループに加わった「関西ゴルフ倶楽部」の通期稼働と、ゴルフ会員権販売の増加を見込んでいることなどにより、ゴルフ事業全体として増収増益を見込んでおります。



メディカル事業



2012年3月期の業績

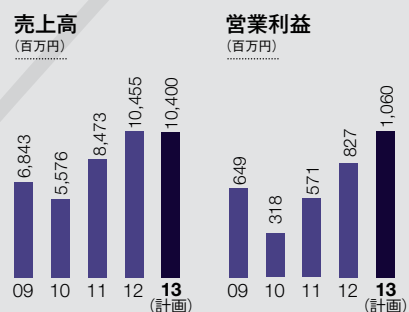
売上高は10,455百万円（前期比23.4%増）、営業利益は827百万円（前期比44.8%増）と、当期より医療施設経営コンサルティング業を営む子会社(株)アドバンスト・メディカル・ケアを連結子会社化したこと、メディカル会員権の販売が好調に推移したことなどにより増収増益となりました。

トピックス

- 香港企業との合併契約締結（2011年4月28日）

2013年3月期の見通し

売上はほぼ前期並みを見込んでいるほか、(株)CICSが持分法適用関連会社となったことに伴い、研究開発費用の計上がなくなるなどから、メディカル事業全体として減収増益を見込んでおります。



施設紹介



エクシブ京都 八瀬離宮



エクシブ箱根離宮

「エクシブ」は、大都市から2～3時間で足を運べる著名な観光地という立地条件、ハイグレードな施設と「会員制ならではの」サービスが高い評価を得ています。

GRAND XIV



グランドエクシブ軽井沢



グランドエクシブ初島クラブ

「グランドエクシブ」はゴルフやスパ・エステ、マリンスポーツ、ウインタースポーツなども楽しみたいという会員様の声から生まれた複合型リゾート施設です。

SANCTUARY VILLA

サンクチュアリ・ヴィラ



エクシブ鳴門サンクチュアリ・ヴィラ ドワーエ

「サンクチュアリ・ヴィラ」は静寂の中でゆっくり寛ぎたいといった会員様の声から生まれた、全室スーパースイートルームからなる施設です。



ホテルトラスティ心齋橋

「ホテルトラスティ」シリーズは "Stylish"、"Comfortable"、"Valuable" をコンセプトに、ゆったりとした客室とモダンな設計が特徴です。



“Tokyoship” — 「さまざまな分野で活躍する人たちが求める、多彩で実りのある関係 “～ ship” の創造」
「本来の自分のあるべき姿 “～ ship” に戻るためのプライベートな空間の提供」をコンセプトとして、
大都市の中にありながら寛ぎと心の充足を提供する最上級のリラクゼーション・スペースとして誕生した日本初の「都市型会員制リゾート」です。

ゴルフコース



ザ・トラディションゴルフクラブ



関西ゴルフ倶楽部

ジャック・ニクラウス、ピート・ダイ、ロバート・トレント・ジョーンズ Jr. などの一流設計者の手による、
ハイクオリティなゴルフクラブを全国で展開しています。

メディカル施設・シニアレジデンス



PET-CT

会員の皆様の健康ニーズの高まりを受け、最先端高度検診システムで「がん」や生活習慣病の早期発見・予防を行う「ハイメディック山中湖」「ハイメディック大阪」「ハイメディック・東大病院」の3拠点を軸に、健康や美容に関する万全のサポート、バックアップ体制を揃えた最高水準の総合メディカルネットワークを兼ね備えています。

その他、東京ミッドタウン内にあるクリニック「東京ミッドタウンメディカルセンター」や、「トラストガーデン用賀の杜」「クラシックガーデン文京根津」などの介護付高級有料老人ホーム（6施設）で充実したサービス、医療ネットワークを備え、運営しています。

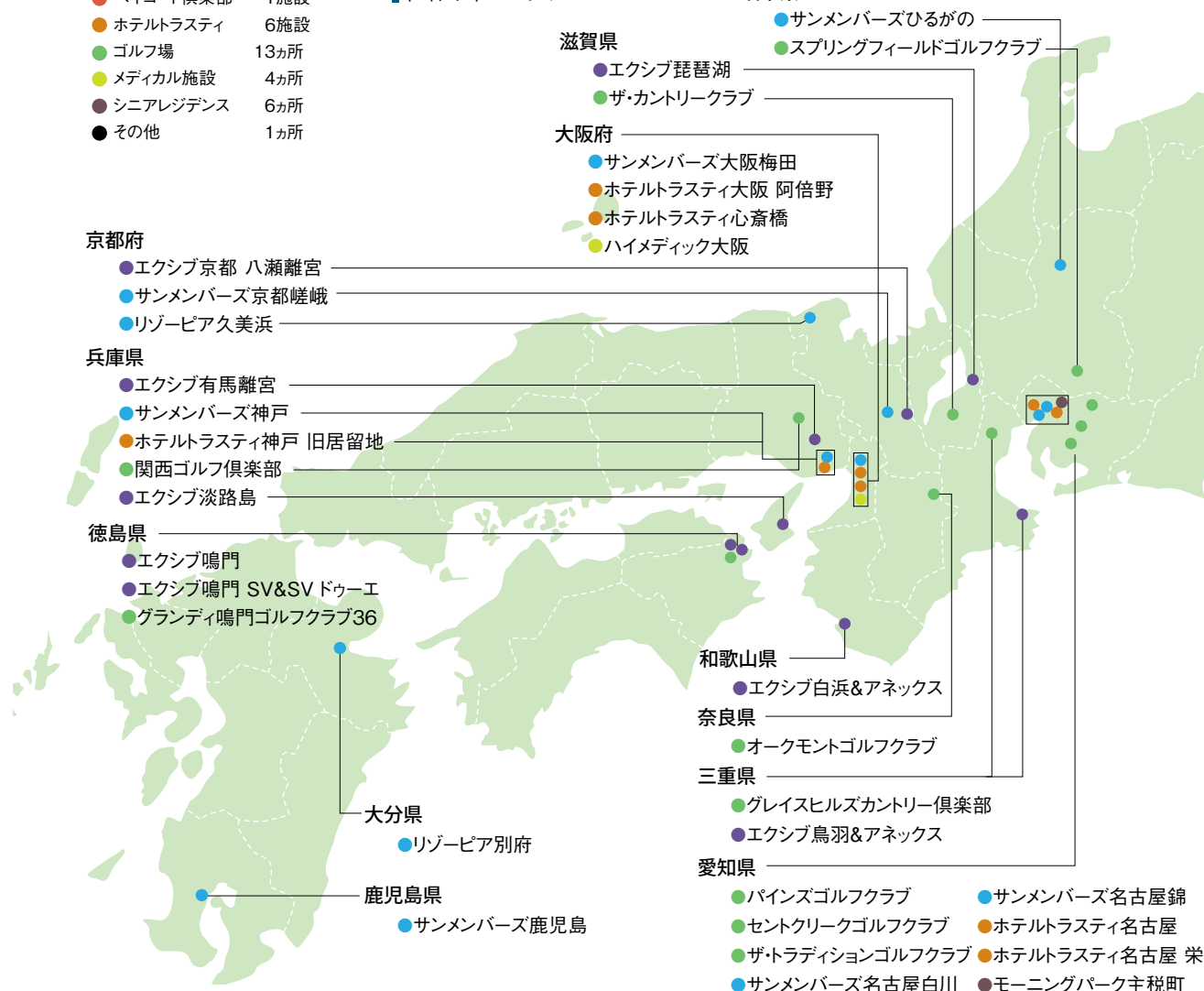
リゾートトラストネットワーク



岐阜県 エクシブ有馬離宮

- エクシブ 23施設
- サンメンバーズ 13施設
- ベイコート倶楽部 1施設
- ホテルトラスティ 6施設
- ゴルフ場 13カ所
- メディカル施設 4カ所
- シニアレジデンス 6カ所
- その他 1カ所

西日本エリア



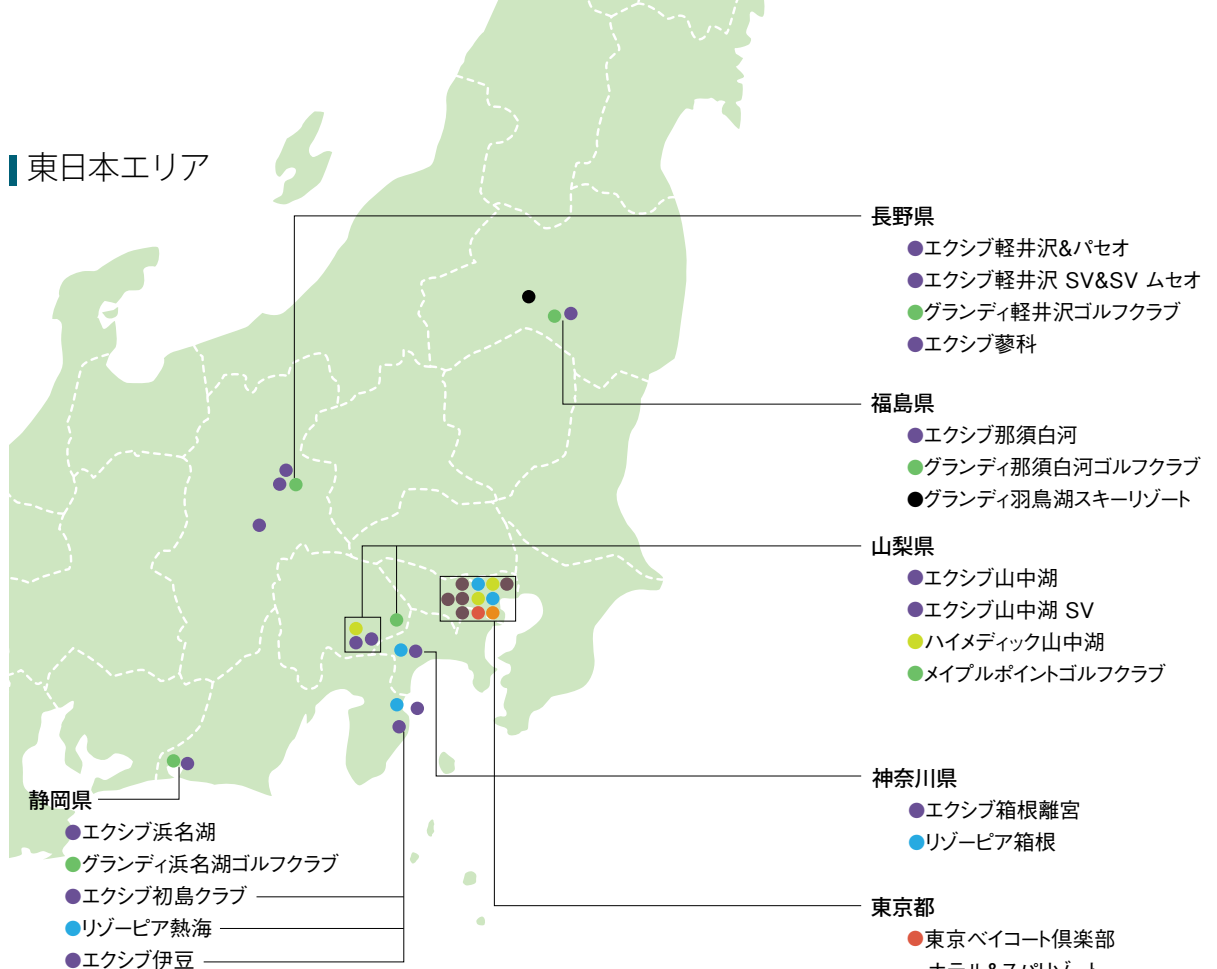
ホテル施設一覧

[SV]：サンクチュアリ・ヴィラの略称

施設名	開業年	部屋数
ベイコート		292
東京ベイコート倶楽部	2008	292
エクシブ		3,257
エクシブ鳥羽	1987	207
エクシブ伊豆	1988	227
エクシブ白浜	1989	104
エクシブ軽井沢	1990	200
エクシブ鳥羽アネックス	1991	198
エクシブ淡路島	1992	109
エクシブ山中湖	1993	252
エクシブ白浜アネックス	1993	144
エクシブ琵琶湖	1997	268
エクシブ蓼科	1999	230

エクシブ初島クラブ	2000	200
エクシブ鳴門	2001	135
エクシブ鳴門 サンクチュアリ・ヴィラ	2003	22
エクシブ浜名湖	2004	193
エクシブ軽井沢 サンクチュアリ・ヴィラ	2004	40
エクシブ那須白河	2005	58
エクシブ鳴門 サンクチュアリ・ヴィラ ドゥーエ	2005	22
エクシブ京都 八瀬離宮	2006	210
エクシブ山中湖 サンクチュアリ・ヴィラ	2009	28
エクシブ箱根離宮	2010	187
エクシブ有馬離宮	2011	175
エクシブ軽井沢 サンクチュアリ・ヴィラ ムセオ	2012	16
エクシブ軽井沢 パセオ	2012	32

東日本エリア



クラシックガーデン文京根津



トラストガーデン用賀の杜

[SV]：サンクチュアリ・ヴィラの略称

施設名	開業年	部屋数
サンメンバーズ		1,220
サンメンバーズ名古屋白川	1974	87
サンメンバーズひるがの	1974	36
サンメンバーズ大阪梅田	1978	69
サンメンバーズ名古屋錦	1979	79
サンメンバーズ東京新橋	1980	23
サンメンバーズ鹿児島	1980	105
サンメンバーズ京都嵯峨	1980	67
サンメンバーズ東京新宿	1982	181
リゾーピア熱海	1983	206
リゾーピア久美浜	1984	57
リゾーピア別府	1984	57

リゾーピア箱根	1984	200
サンメンバーズ神戸	1985	53
トラスティ		1,208
ホテルトラスティ名古屋	1997	250
ホテルトラスティ名古屋栄	2003	204
ホテルトラスティ心齋橋	2005	211
ホテルトラスティ東京ベイサイド	2008	200
ホテルトラスティ神戸 旧居留地	2009	141
ホテルトラスティ大阪 阿倍野	2012	202

CSR 活動 ～社会・環境への取り組み～

RTTG and Our Environment 環境経営

リゾート産業にとって豊かな自然環境は不可欠なものです。当社は自然環境と景観の維持をリゾート開発における基本とし、開発時に木を伐採した場合には伐採本数以上の植樹を行うなど、グループを挙げて自然環境の維持・保全に努めています。

当社では、2005年にCSR活動理念と方針を策定し、地球環境への貢献を目的として、2005年度から「ISO14001（環境マネジメントシステム規格）の認証取得・維持・継続活動に取り組んでいます。2012年3月末現在、主要な26ヶ所の事業所が取得しています。

環境設計、植樹活動、緑化事業

当社の施設は環境設計を採用しています。例えば、開発以前から生えていた樹木を植栽計画に採用しており、やむを得ず伐る場合には必ずそれ以上の植樹をすることで、緑豊かな環境づくりを行っています。

また、毎年6月に開催される女子プロゴルフーナメント「リゾートトラストレディス」。毎年「美しい自然との共存」をテーマに「グリーンキャンペーン」を実施し、入場券販売やチャリティイベントによる収益金の一部を開催地域の緑化事業発展のために寄贈しています。



エキシブ箱根離宮

2010年3月に開業した「エキシブ箱根離宮」は、創業約300年の歴史を持つ旧奈良屋旅館の跡地に開発されました。一般的には、コスト面の課題も多く樹木の移植が行われるケースは稀ですが、当社は景観と樹木の保全を重視する観点から、敷地に生えていた樹木をあらかじめ植栽計画に取り入れました。選定された数多くの樹木は開業に先立つ5年前から適切な場所へ一時的に移植され、着工に合わせて順次再移植が行われました。

上記のほかにも、温泉熱や深夜電力の活用、LED照明の採用によるCO₂の削減に積極的に取り組んでいます。

ホテルと周辺地域のゴミ堆肥化リサイクル

熱海沖の初島にある「グランドエキシブ初島クラブ」では、生ごみを堆肥に変えて処理するプラントを設置し、ごみの排出量削減と島内で消費される肥料代の抑制に寄与しています。

「信州豊かな環境づくり県民会議表彰」を受賞

「エキシブ軽井沢」の環境活動が、長野県が行っている信州豊かな環境づくり県民会議（所在地 長野市）が主催する「信州豊かな環境づくり県民会議表彰」を受賞しました。上記の表彰は、多年にわたり環境保護、保全、美化活動及び自然保護活動などの普及啓発に努めた団体や個人を顕彰するために、年に1回実施されているものです。



エクシブ農園で手作り野菜を栽培

生産地から消費する食卓までの距離が短い食材を食べることで、輸送にともなう地球環境への負荷削減につながるフード・マイレージや地産地消などの考え方を当社グループも重視しています。現在、ホテル敷地や近隣地所に「エクシブ農園」を設けスタッフによる野菜作りを行い、収穫した作物を当社グループのホテルレストランで提供しています。



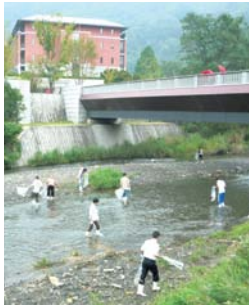
軽井沢エクシブ農園

RTTG and Our Community 社会貢献活動

リゾートトラストグループの事業活動は、お客様や社会との信頼関係の上に成り立っていると考え、良き企業市民として信頼される企業であり続けるために、社会の福祉の発展に積極的に取り組んでいます。

地域清掃

住む人や訪れる人が美しさや潤いを感じられる地域社会づくりのために、定期的リゾート地や施設周辺の清掃活動を行っています。今後も地域社会での社会的責任を意識しながら清掃活動を続けてまいります。



小学校などで“食育”を実施

“食育”は知育・徳育・体育に続く4番目の“育”として重要視されています。当社は、全国で1,000名を超える料飲組織を持つ特性を活かして、シェフが各所の小学校などに出向き、フランス料理を味わいながら食の大切さを学ぶ試食体験授業を行うなどの“食育”を実施しています。

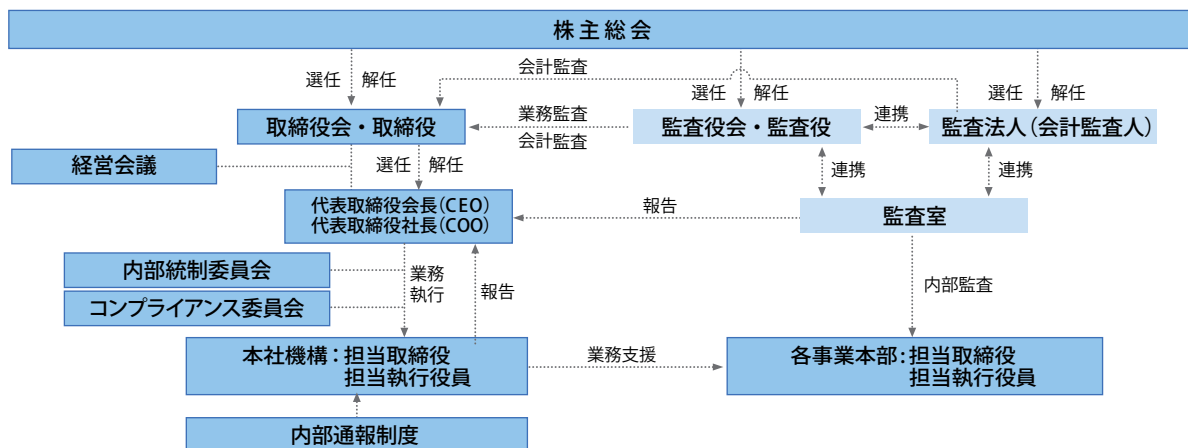


東日本大震災 被災地への支援活動

当社グループは、リゾートホテルや医療関連サービスなどホスピタリティ産業に携わる企業として、被災者の方々が一日も早くやすらぎを取り戻し、平穏な生活に戻るための一助となるよう、義援金や生活物資などの寄付を通じて積極的に支援しています。当社が運営するホテルでは、震災直後から売上金の1%を義援金として1億円積み立て、被災地に寄付いたしました。また、2012年1月から3月にも、売上金を義援金として積み立てるキャンペーンを実施し、東日本大震災の孤児・遺児支援活動を行う「愛知ボランティアセンター」に、5,106万円を寄付いたしました。今後は、子どもたちが高校を卒業するまでの2030年まで、応援金を贈り続けていく活動「ワンコイン・サポーターズ」20,000人プロジェクト（愛知ボランティアセンター主催）に賛同し、当社グループの会員やお客様を対象にした募集支援活動を実施するなど、引き続き被災地への支援活動を行ってまいります。



コーポレート・ガバナンス



コーポレート・ガバナンスの考え方

当社は、株主をはじめお客様、取引先、地域社会、従業員等すべてのステークホルダーから信頼される企業体制を構築するため、コーポレート・ガバナンスの充実を経営上の最重要課題の一つとして位置づけ、取締役会で内部統制システムの基本方針を決議し、それを踏まえて企業倫理や法令遵守の徹底を図るとともに経営の透明性を確保することに努めております。またその一環として、株主総会の一層の活性化、取締役会の意思決定の迅速化及び監督機能の強化、並びに、監査役監査機能の強化等に取り組んでおります。

企業統治の体制

取締役会の機能の充実を図り、また、監査役制度（社外監査役含む）や会計監査制度を十分に活用するなど監査役と会計監査人との連携を強化することが実効性の点で得策であると考え、監査役設置会社の組織形態を採用し、社外監査役3名を含む4名（2012年6月末現在）の監査役による監査を実施しております。

社外監査役の谷口嘉孝氏は、当社、関連会社、主要な取引先の業務執行者ではなく、また、当社が報酬を支払っているコンサルタント等の専門家並びに主要株主等ではありませんので、一般株主との利益相反が生じるおそれがないと判断し「独立役員」に選任しております。

当社における重要事項の決定プロセスは、毎月開催される経営会議に常勤監査役が出席し起案部署の担当役員が起案事項を付議し、様々な観点から議論を尽くし、その後毎月開催される定例取締役会において重要事項を審議し決定しております。また、業務執行を担当する執行役員8名を選任することにより、効率的かつ効果的な業務執行体制をとっております。

内部統制システム

当社は「内部統制の基本方針」にもとづき社内規程の整備を図り適正に運用しております。金融商品取引法に基づく「内部統制報告制度」への対応については、「財務報告に係る内部統制の整備・運用評価基本方針書」、「財務報告に係る内部統制規程」を定め、それを踏まえて当社監査室に内部統制担当を置き、財務報告に係る内部統制の信頼性を確保する体制の整備・運用を行っております。また、別に設置された内部統制委員会が内部統制の整備・運用状況をフォローしております。

コンプライアンス

当社は、従業員1人ひとりがコンプライアンスに対する意識を高められるようにコンプライアンス宣言を行うなど啓発活動を実施しております。併せて内部通報制度やホットライン制度を設け社内外から通報を受け付ける体制を敷き、広く社内外にわたってコンプライアンスが徹底されるよう努めております。また、外部委員を招聘したコンプライアンス委員会を設置し、コンプライアンス研修やコンプライアンス宣言の浸透状況の検証活動を実施しております。

内部監査体制

内部監査及び内部統制担当部署である監査室は、代表取締役社長直轄の組織で10名（2012年6月末現在）が配置されており、全部門を対象に計画的な業務監査と財務報告に係る内部統制の評価業務に携わり、その結果を代表取締役社長に報告を行うとともに関係部署に対しても監査結果もしくは評価結果を開示し改善を求めることを通じて内部統制の有効性向上を図っております。

監査役は、毎月開催される取締役会には原則として全員が出席し、経営会議その他の重要な会議についても常勤監査役（2名）が出席し、公正な経営監視体制をとっております。

当社は監査役会設置会社の形態を採用しております。監査役で構成する監査役会は、監査役の職務を補助すべき専任の監査役スタッフを配置して実効性ある監査活動を実施し、監査役監査の基本方針その他監査業務に関する重要事項の決定及び期中や期末における監査の状況や会計監査人の監査結果について審議を行っております。年7回開催される定例監査役会のうち4回は、会計監査人の出席を求め「監査計画」の概要を始め、期中の監査の状況や監査の結果の説明を受けるほか、財務報告に関する内部統制の運用状況等の評価結果についても報告を受け連携強化を図っています。

会計監査の状況

当社は、会社法に基づく監査と金融商品取引法に基づく会計監査について有限責任あずさ監査人と監査契約を締結しており、期末のみにとどまらず必要に応じて適宜監査が実施されています。なお、同監査法人及び当監査に従事する同監査法人の指定社員と当社との間には、特別な利害関係はありません。



FACT SHEET

ファクトシート

財務データ

経営成績（連結）	p.22
セグメント別売上高／セグメント別営業利益	p.23
収益性指標（連結）／安全性指標（連結）	p.24
効率性指標（連結）／1株当たりデータ（連結）	p.25

営業データ

会員数推移／会員権契約高推移	p.26
ホテルレストラン等事業：	p.27
カテゴリ別売上高推移／カテゴリ別室稼働率推移／	
カテゴリ別宿泊者数推移／カテゴリ別消費単価推移	

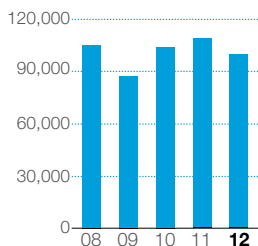
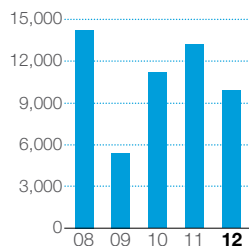
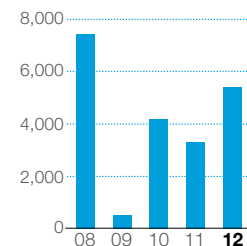
連結財務諸表

連結貸借対照表	p.28
連結損益計算書及び連結包括利益計算書	p.30
連結株主資本等変動計算書	p.31
連結キャッシュ・フロー計算書／連結子会社一覧	p.32



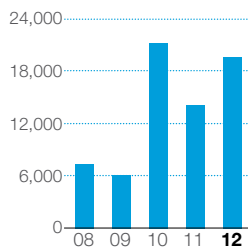
財務データ

経営成績 (連結)	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3
					(単位: 百万円 / %)
売上高	104,708	87,254	103,645	108,976	99,894
営業利益	14,240	5,407	11,191	13,172	9,891
経常利益	14,352	5,444	10,916	13,341	9,443
税金等調整前当期純利益	12,518	3,697	6,911	7,866	8,969
当期純利益	7,433	507	4,184	3,300	5,415
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,416	6,114	21,270	14,126	19,657
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 22,687	△ 4,776	△ 5,341	△ 5,962	△ 15,546
財務活動によるキャッシュ・フロー	7,205	△ 6,506	△ 1,457	△ 19,131	△ 3,351
現金及び現金同等物の期末残高	22,065	17,060	31,592	21,446	21,888
営業活動によるキャッシュ・フロー対売上高比率 (%)	7.1	7.0	20.5	13.0	19.7
総資産	239,983	243,083	256,573	237,359	235,151
純資産	57,940	50,798	60,273	61,379	64,883

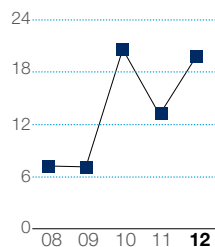
売上高
(百万円)営業利益
(百万円)当期純利益
(百万円)

営業活動によるキャッシュ・フロー

(百万円)

営業活動によるキャッシュ・フロー
対売上高比率

(%)



財務データ

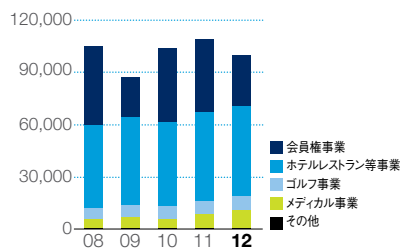
セグメント別売上高

	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3
					(単位：百万円)
会員権事業	44,909	23,082	42,199	41,727	29,199
ホテルレストラン等事業	48,061	50,388	48,227	51,241	52,184
ゴルフ事業	5,919	6,647	7,390	7,235	7,607
メディカル事業	5,563	6,843	5,576	8,473	10,455
その他	254	293	250	298	447
合計	104,708	87,254	103,645	108,976	99,894

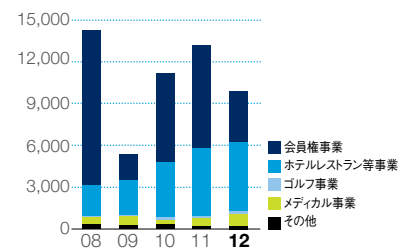
セグメント別営業利益

	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3
					(単位：百万円)
会員権事業	11,122	1,859	6,413	7,370	3,684
ホテルレストラン等事業	2,162	2,582	3,902	4,863	4,902
ゴルフ事業	116	45	253	156	249
メディカル事業	531	649	318	571	827
その他	307	270	304	209	226
合計	14,240	5,407	11,191	13,172	9,891

売上高
(百万円)



営業利益
(百万円)

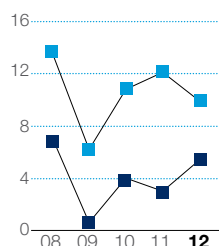


財務データ

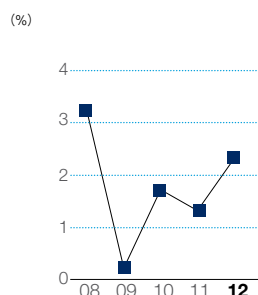
収益性指標（連結）

	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3
					(単位：%)
売上高営業利益率	13.6	6.2	10.8	12.1	9.9
売上高当期純利益率	7.1	0.6	4.0	3.0	5.4
総資産当期純利益率 (ROA)	3.2	0.2	1.7	1.3	2.3
自己資本当期純利益率 (ROE)	13.0	0.9	8.1	6.1	9.5

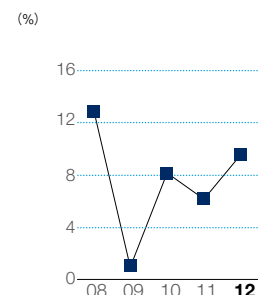
■ 売上高営業利益率
■ 売上高当期純利益率
(%)



総資産当期純利益率 (ROA)



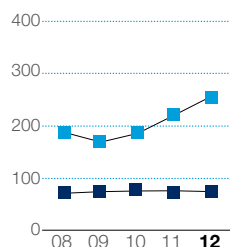
自己資本当期純利益率 (ROE)



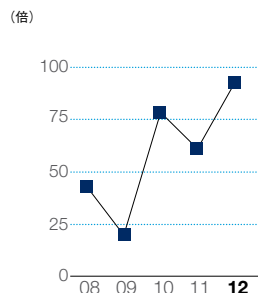
安全性指標（連結）

	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3
					(単位：%/倍)
流動比率	186.2	167.4	184.1	219.2	255.0
固定長期適合比率	69.5	72.6	73.9	74.3	72.5
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	42.3	19.2	77.9	60.5	91.7
自己資本比率	23.9	20.6	20.7	23.0	25.0

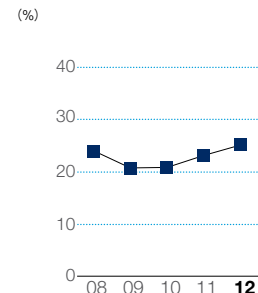
■ 流動比率
■ 固定長期適合比率
(%)



インタレスト・カバレッジ・レシオ



自己資本比率



財務データ

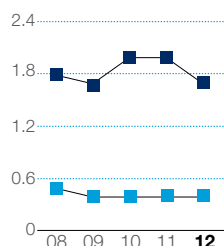
効率性指標（連結）

	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3
総資産回転率	0.5	0.4	0.4	0.4	0.4
自己資本回転率	1.8	1.7	2.0	2.0	1.7
売上債権回転日数（日）	17.8	23.8	16.3	12.2	14.8
たな卸資産回転率	2.3	1.9	2.2	2.8	3.1

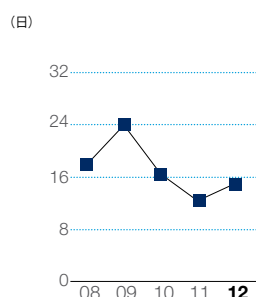
（単位：倍）

注：1. 総資産回転率＝売上高／総資産（期中平均）
2. 売上債権回転日数＝（売掛金＋受取手形）／（売上高／年間日数）

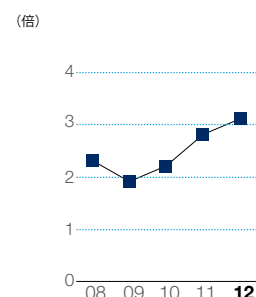
■ 総資産回転率
■ 自己資本回転率
（倍）



売上債権回転日数



たな卸資産回転率



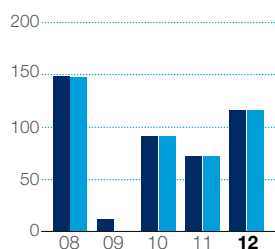
1株当たりデータ（連結）

	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3
1株当たり当期純利益	148.5	11.1	90.6	71.4	115.9
1株当たり当期純利益（潜在株式調整後）	147.3	—	90.5	71.1	115.7
1株当たり純資産	1,158.2	1,083.4	1,152.7	1,171.8	1,256.4
1株当たり配当金	50.0	30.0	35.0	30.0	40.0
配当性向（％）	33.7	270.2	38.6	42.0	34.5

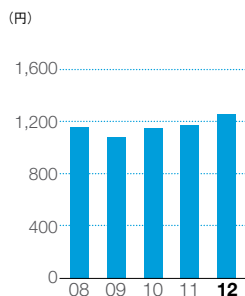
（単位：円／％）

注：2009年3月期において潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、希薄化効果を有している潜在株式が存在しないため、記載しておりません。

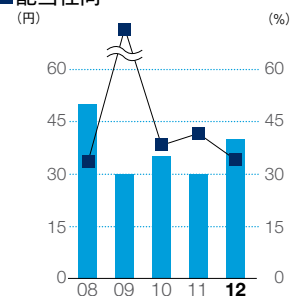
■ 1株当たり当期純利益
■ 1株当たり当期純利益（潜在株式調整後）
（円）



1株当たり純資産



■ 1株当たり配当金
■ 配当性向
（円）

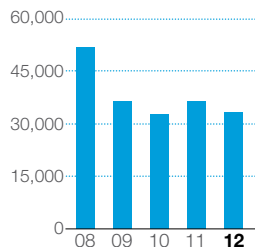


営業データ

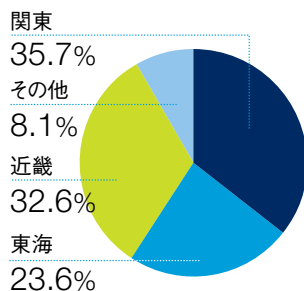
会員数推移		2008/3	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3
		(単位：人、%)				
	会員数	2,839	3,331	4,659	6,286	7,095
東京ベイコート倶楽部	法人	1,390 49.0%	1,622 48.7%	2,267 48.7%	3,115 49.6%	3,589 50.6%
	個人	1,449 51.0%	1,709 51.3%	2,392 51.3%	3,171 50.4%	3,506 49.4%
	会員数	57,145	59,443	60,659	62,127	64,800
エクシブ	法人	24,400 42.7%	25,257 42.5%	25,389 41.9%	25,787 41.5%	26,933 41.6%
	個人	32,745 57.3%	34,186 57.5%	35,270 58.1%	36,340 58.5%	37,867 58.4%
サンメンバース	会員数	40,306	39,522	38,839	38,192	37,429
クルーザークラブ	会員数	489	494	496	472	490
ゴルフ	会員数	23,674	25,114	25,585	25,798	27,428
ハイメディック	会員数	5,136	5,782	5,964	6,328	6,983
グループ会員数合計		129,589	133,686	136,202	139,203	144,225

会員権契約高推移	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	
	(単位：百万円)					
ホテル会員権		51,726	36,306	32,762	36,381	33,378
メディカル会員権		3,114	2,441	1,199	2,486	4,476
ゴルフ会員権		2,511	2,539	1,180	1,259	1,959
クルーザークラブ会員権		62	45	32	58	54
合計		57,413	41,332	35,175	40,185	39,868

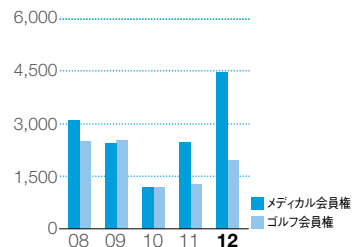
ホテル会員権契約高推移
(百万円)



エクシブ会員の地域別割合
(2012年3月期)



メディカル・ゴルフ会員権契約高推移
(百万円)



営業データ

[ホテルレストラン等事業]

カテゴリー別売上高推移	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3
					(単位：百万円)
エクシブ	28,940	28,099	26,865	28,495	30,847
サンメンバーズリゾート	3,269	3,131	2,899	2,676	2,571
サンメンバーズシティ	1,422	1,321	1,143	1,326	1,277
トラスティ	2,362	2,968	3,094	3,178	3,134
ベイコート	32*	2,588	2,908	3,112	3,281
運営管理費収入	4,411	5,062	5,126	5,614	6,061
保証金償却収入	1,572	1,940	1,946	2,351	2,710
その他収入	6,049	5,274	4,244	4,486	2,299
ホテル総売上	48,061	50,388	48,227	51,241	52,184

カテゴリー別室稼働率推移	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3
					(単位：%)
エクシブ	57.8	55.8	53.1	52.9	53.6
サンメンバーズリゾート	58.0	53.2	50.3	46.3	44.0
サンメンバーズシティ	75.5	72.9	66.2	69.3	68.4
トラスティ	89.7	83.1	83.0	83.5	83.2
ベイコート	31.9*	21.3	29.2	32.3	35.9

カテゴリー別宿泊者数推移	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3
					(単位：人)
エクシブ	1,723,519	1,659,298	1,603,276	1,684,580	1,775,623
サンメンバーズリゾート	270,924	248,849	228,862	210,715	202,599
サンメンバーズシティ	215,563	193,718	168,504	205,407	202,406
トラスティ	260,949	324,169	376,205	380,217	382,596
ベイコート	813*	58,745	79,117	86,216	94,802
ホテル合計	2,471,768	2,484,779	2,455,964	2,567,135	2,658,026

カテゴリー別消費単価推移	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3
					(単位：円)
エクシブ	16,791	16,935	16,757	16,915	17,373
サンメンバーズリゾート	12,069	12,583	12,669	12,701	12,693
サンメンバーズシティ	6,599	6,822	6,786	6,457	6,310
トラスティ	9,052	9,158	8,224	8,359	8,193
ベイコート	39,910*	44,062	36,759	36,096	34,611

* 「ベイコート」：東京ベイコート倶楽部（2008年3月29日開業）の数値であります。

連結貸借対照表

	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3
					(単位：百万円)
資産の部					
流動資産					
現金及び預金	19,281	18,267	20,352	14,514	22,950
受取手形及び売掛金	5,724	5,668	3,604	3,676	4,401
営業貸付金	25,088	27,136	28,350	26,313	24,296
有価証券	16,995	10,001	17,899	13,999	7,999
商品	662	365	346	352	400
販売用不動産	21,638	23,352	23,240	23,608	19,726
原材料及び貯蔵品	848	775	859	859	894
仕掛販売用不動産	20,800	24,949	18,626	9,949	8,080
繰延税金資産	3,110	2,707	4,722	4,640	4,359
その他	3,824	6,377	3,712	2,962	3,552
貸倒引当金	△ 541	△ 892	△ 1,169	△ 829	△ 747
流動資産合計	117,432	118,708	120,546	100,047	95,914
固定資産					
有形固定資産					
建物及び構築物(純額)	48,989	49,969	52,732	54,359	53,909
機械装置及び運搬具(純額)	4,857	4,167	2,914	2,338	2,009
コース勘定	8,479	8,555	12,338	12,337	12,245
土地	22,123	24,105	25,582	26,515	27,503
リース資産(純額)	-	3,148	3,124	2,933	2,817
建設仮勘定	6,535	4,572	3,311	1,287	1,788
その他(純額)	3,166	2,690	2,414	2,450	1,758
有形固定資産合計	94,152	97,210	102,417	102,223	102,032
無形固定資産					
のれん	-	407	-	292	237
その他	2,989	3,136	3,723	3,541	3,205
無形固定資産合計	2,989	3,544	3,723	3,833	3,442
投資その他の資産					
投資有価証券	7,261	6,036	9,614	10,742	16,395
関係会社株式	8,169	7,233	2,955	1,893	1,315
長期貸付金	4,144	5,254	5,187	3,592	3,443
繰延税金資産	1,467	558	980	2,133	1,699
その他	5,814	7,215	17,894	19,221	19,143
貸倒引当金	△ 1,448	△ 2,508	△ 6,726	△ 6,317	△ 8,233
投資損失引当金	-	△ 170	△ 20	△ 10	-
投資その他の資産合計	25,408	23,619	29,886	31,254	33,763
固定資産合計	122,551	124,374	136,027	137,311	139,237
資産合計	239,983	243,083	256,573	237,359	235,151

2008/3 2009/3 2010/3 2011/3 2012/3
(単位：百万円)

負債の部

流動負債

支払手形及び買掛金	802	714	735	642	881
短期借入金	27,328	27,996	15,000	2,110	-
1年内返済予定の長期借入金	4,555	6,895	11,088	9,869	8,976
1年内償還予定の社債	2,050	1,098	1,968	1,924	2,800
リース債務	-	267	526	477	511
未払金	7,920	6,224	9,577	13,109	8,200
未払法人税等	3,010	857	5,685	2,398	2,289
未払消費税等	148	226	723	371	739
前受金	7,529	18,076	9,504	810	807
関係会社整理損失引当金	-	-	188	-	-
その他	9,722	8,544	10,481	13,939	12,403
流動負債合計	63,067	70,902	65,480	45,652	37,610

固定負債

社債	4,500	3,402	7,099	5,175	3,375
長期借入金	8,764	8,868	13,483	10,786	13,584
リース債務	-	3,026	3,608	3,272	2,929
繰延税金負債	1,466	1,465	1,450	2,243	1,616
再評価に係る繰延税金負債	31	33	-	-	-
退職給付引当金	272	430	636	849	1,237
役員退職慰労引当金	1,410	1,514	1,560	1,447	1,516
長期預り保証金	102,452	102,533	102,765	103,772	104,762
負ののれん	39	26	13	945	825
その他	37	80	201	1,833	2,810
固定負債合計	118,975	121,382	130,820	130,326	132,657
負債合計	182,043	192,285	196,300	175,979	170,268

純資産の部

株主資本

資本金	14,216	14,258	14,258	14,258	14,258
資本剰余金	13,948	13,906	13,906	13,906	13,906
利益剰余金	34,252	31,038	33,877	35,016	38,772
自己株式	△ 5,206	△ 9,082	△ 9,066	△ 8,369	△ 8,035
株主資本合計	57,211	50,120	52,976	54,811	58,901

その他の包括利益累計額

その他有価証券評価差額金	148	△ 144	257	△ 198	△ 92
土地再評価差額金	44	46	-	-	-
その他の包括利益累計額合計	192	△ 97	257	△ 198	△ 92

新株予約権

新株予約権	-	-	189	366	544
-------	---	---	-----	-----	------------

少数株主持分

少数株主持分	536	775	6,849	6,400	5,529
--------	-----	-----	-------	-------	--------------

純資産合計	57,940	50,798	60,273	61,379	64,883
-------	--------	--------	--------	--------	---------------

負債純資産合計	239,983	243,083	256,573	237,359	235,151
---------	---------	---------	---------	---------	----------------

連結損益計算書及び連結包括利益計算書

連結損益計算書	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3
					(単位：百万円)
売上高	104,708	87,254	103,645	108,976	99,894
売上原価	25,805	16,892	28,635	28,247	19,221
売上総利益	78,902	70,362	75,009	80,728	80,672
販売費及び一般管理費	64,662	64,954	63,818	67,556	70,780
広告宣伝費	1,496	1,309	912	981	1,245
会員サービス費	691	727	550	718	825
修繕維持費	2,548	2,289	2,627	2,646	2,578
リネン費	2,234	2,935	2,916	2,997	3,012
従業員給料・賞与及び役員報酬	26,231	25,246	25,354	25,749	27,848
減価償却費	4,566	5,616	5,425	5,681	5,723
その他販管費	26,893	26,831	26,030	28,780	29,544
営業利益	14,240	5,407	11,191	13,172	9,891
営業外収益	674	703	708	808	1,999
受取利息・受取配当金	421	449	366	324	378
その他営業外収益	253	254	341	483	1,620
営業外費用	561	667	983	639	2,447
支払利息及び社債利息	167	317	279	236	211
その他営業外費用	394	349	703	402	2,236
経常利益	14,352	5,444	10,916	13,341	9,443
特別利益	720	260	21	668	892
特別損失	2,555	2,007	4,026	6,142	1,366
税金等調整前当期純利益	12,518	3,697	6,911	7,866	8,969
法人税、住民税及び事業税	5,983	1,855	6,653	5,493	4,955
法人税等調整額	△ 975	1,511	△ 2,736	△ 744	2
法人税等合計	5,007	3,367	3,917	4,749	4,958
少数株主損益調整前当期純利益	-	-	-	3,117	4,011
少数株主利益又は少数株主損失(△)	77	△ 177	△ 1,190	△ 183	△ 1,403
当期純利益	7,433	507	4,184	3,300	5,415
連結包括利益計算書	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3
					(単位：百万円)
少数株主損益調整前当期純利益	-	-	-	3,117	4,011
その他の包括利益	-	-	-	△ 456	106
その他有価証券評価差額金	-	-	-	△ 456	106
包括利益	-	-	-	2,660	4,118
(内訳)					
親会社株主に係る包括利益	-	-	-	2,843	5,521
少数株主に係る包括利益	-	-	-	△ 182	△ 1,403

連結株主資本等変動計算書

	2011/3	2012/3	2011/3	2012/3
	(単位：百万円)		(単位：百万円)	
株主資本				
資本金				
当期首残高	14,258	14,258		
当期変動額				
当期変動額合計	-	-		
当期末残高	14,258	14,258		
資本剰余金				
当期首残高	13,906	13,906		
当期変動額				
当期変動額合計	-	-		
当期末残高	13,906	13,906		
利益剰余金				
当期首残高	33,877	35,016		
当期変動額				
剰余金の配当	△ 1,847	△ 1,400		
当期純利益	3,300	5,415		
自己株式の処分	△ 156	△ 98		
連結範囲の変動	△ 157	△ 160		
当期変動額合計	1,139	3,755		
当期末残高	35,016	38,772		
自己株式				
当期首残高	△ 9,066	△ 8,369		
当期変動額				
自己株式の取得	△ 1	△ 1		
自己株式の処分	698	335		
当期変動額合計	696	334		
当期末残高	△ 8,369	△ 8,035		
株主資本合計				
当期首残高	52,976	54,811		
当期変動額				
剰余金の配当	△ 1,847	△ 1,400		
当期純利益	3,300	5,415		
自己株式の取得	△ 1	△ 1		
自己株式の処分	542	236		
連結範囲の変動	△ 157	△ 160		
当期変動額合計	1,835	4,089		
当期末残高	54,811	58,901		
その他の包括利益累計額				
その他有価証券評価差額金				
当期首残高	257	△ 198		
当期変動額				
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	△ 456	106		
当期変動額合計	△ 456	106		
当期末残高	△ 198	△ 92		
その他の包括利益累計額合計				
当期首残高	257	△ 198		
当期変動額				
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	△ 456	106		
当期変動額合計	△ 456	106		
当期末残高	△ 198	△ 92		
新株予約権				
当期首残高	189	366		
当期変動額				
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	176	178		
当期変動額合計	176	178		
当期末残高	366	544		
少数株主持分				
当期首残高	6,849	6,400		
当期変動額				
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	△ 448	△ 870		
当期変動額合計	△ 448	△ 870		
当期末残高	6,400	5,529		
純資産合計				
当期首残高	60,273	61,379		
当期変動額				
剰余金の配当	△ 1,847	△ 1,400		
当期純利益	3,300	5,415		
自己株式の取得	△ 1	△ 1		
自己株式の処分	542	236		
連結範囲の変動	△ 157	△ 160		
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	△ 729	△ 585		
当期変動額合計	1,106	3,503		
当期末残高	61,379	64,883		

連結キャッシュ・フロー計算書

	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3
					(単位：百万円)
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,416	6,114	21,270	14,126	19,657
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 22,687	△ 4,776	△ 5,341	△ 5,962	△ 15,546
財務活動によるキャッシュ・フロー	7,205	△ 6,506	△ 1,457	△ 19,131	△ 3,351
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 0	1	△ 0	△ 0	△ 0
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△ 8,066	△ 5,167	14,472	△ 10,967	759
現金及び現金同等物の期首残高	29,950	22,065	17,060	31,592	21,446
連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額	181	162	59	821	△ 317
現金及び現金同等物の期末残高	22,065	17,060	31,592	21,446	21,888

連結子会社一覧

(2012年3月31日現在)

会社名	事業内容	資本金 (百万円)	議決権所有割合 (%)
株式会社ジェス	清掃業務等	10	100
株式会社サンホテルエージェンツ	損害保険代理業務	10	100 (100)
アール・シー・アイ・ジャパン株式会社	施設相互利用システムの提供業務	10	90 (45)
株式会社コンプレックス・ビズ・インターナショナル	ヘアアクセサリ等の製造・販売及びトータルビューティー事業	50	100
リゾートトラストゴルフ事業株式会社	ゴルフ場の運営及びゴルフ会員権の販売	100	100
株式会社ハイメディック	メディカル会員権の販売及びその管理業務	300	100
株式会社東京ミッドタウンメディスン	医療施設経営に対するコンサルティング事業	100	66.5 (66.5)
株式会社ウェル・トラスト	居宅介護サービス事業	495	100
トラストガーデン株式会社	居宅介護サービス事業	50	100
アール・ティー開発株式会社	不動産賃貸等	100	100
ジャストファイナンス株式会社	金銭貸与	10	100
ベストクレジット株式会社	金銭貸与	10	100
アール・エフ・エス株式会社	当社関係会社における経理総務業務	10	100
株式会社メイプルポイントゴルフクラブ	ゴルフ場の運営及びゴルフ会員権の販売	100	8.5 (0.2) (40.2)
株式会社オークモントゴルフクラブ	ゴルフ場の運営及びゴルフ会員権の販売	100	6.9 (0.1) (34.8)
株式会社関西ゴルフ倶楽部	ゴルフ場の運営及びゴルフ会員権の販売	100	100 (100)
株式会社アドバンス・メディカル・ケア	医療施設経営に対するコンサルティング事業	100	89.8 (89.8)

(内書)：間接所有割合

[外書]：緊密な者等の所有割合

会社情報

(2012年3月31日現在)

社名

リゾートトラスト株式会社
(Resorttrust, Inc.)

URL <http://www.resorttrust.co.jp/>

本社

〒460-8490
名古屋市中区東桜二丁目18番31号
Tel (052) 933-6000 (大代)

東京本社

〒151-0053
東京都渋谷区代々木四丁目36番19号リゾートトラスト東京ビル
Tel (03) 6731-0001 (大代)

創業 1973年4月
資本金 142億5,811万円
従業員数 4,229名 (連結・正社員)
決算期 3月 (年1回)

株式情報

(2012年3月31日現在)

株主情報

上場証券取引所 東京・名古屋 (第一部)
発行可能株式総数 150,000,000株
発行済株式総数 51,705,748株
株主数 19,430名

株主優待

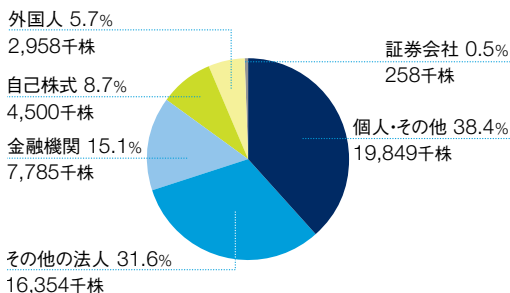
権利確定 3月、100株以上
優待内容 レストラン割引券 (30%、50%割引)
レストラン飲食および「ホテルトラスティ」
シリーズ宿泊で利用可能

大株主

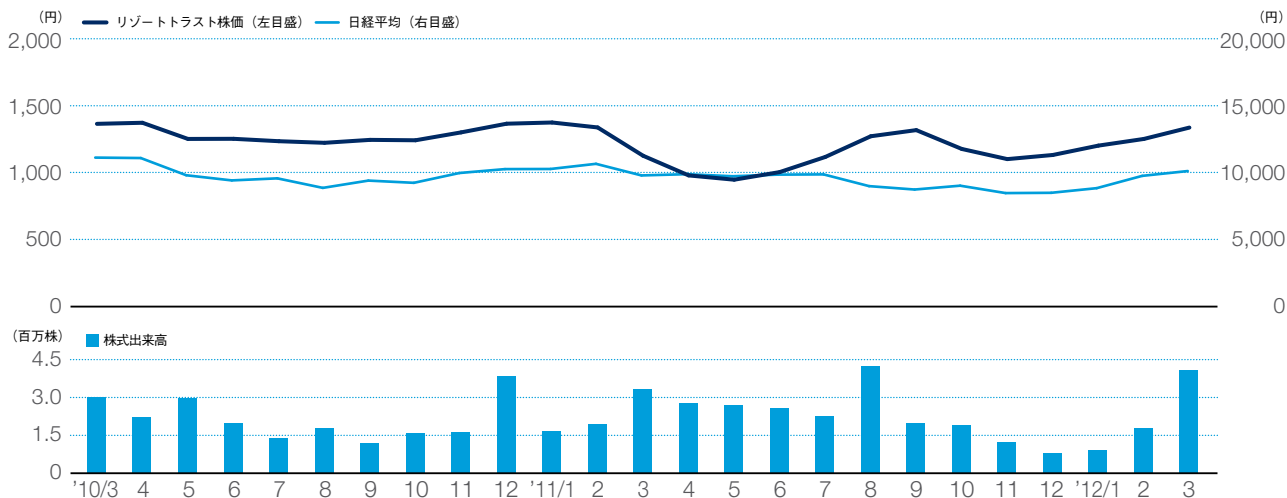
株主名	所有株式数 (千株)	持株比率 (%)
株式会社宝塚コーポレーション	6,709	13.0%
株式会社ジーアイ	1,780	3.4%
有限会社ケー・アイ・コーポレーション	1,728	3.3%
サッポロビール株式会社	1,675	3.2%
伊藤興朗	1,501	2.9%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	1,412	2.7%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,017	2.0%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口 4)	828	1.6%
住友生命保険相互会社	777	1.5%
リゾートトラスト株式会社社員持株会	769	1.5%

*上記の他、当社が保有している自己株式が、4,500千株 (8.7%) あります。

所有者別株式数



株価及び出来高の推移





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