



リゾートトラスト株式会社

INVESTORS' GUIDE 2010

インベスターズガイド2010 (日本語版)

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）

	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3
会計年度：	百万円				
売上高	82,635	97,045	104,708	87,254	103,645
営業利益	10,881	13,804	14,240	5,407	11,191
経常利益	10,894	13,763	14,352	5,444	10,916
当期純利益	4,812	6,700	7,433	507	4,184
会計年度末：	百万円				
総資産	208,993	224,153	239,983	243,083	256,573
純資産	52,692	56,743	57,940	50,798	60,273
1株当たり情報：	円				
当期純利益	117.9	158.3	148.5	11.1	90.6
潜在株式調整後当期純利益	112.7	155.8	147.3	—	90.5
純資産	1,247.7	1,327.9	1,158.2	1,083.4	1,152.7
配当金	40.0	45.0	50.0	30.0	35.0
主な指標：	%				
総資産当期純利益率 (ROA)	2.5	3.1	3.2	0.2	1.7
自己資本当期純利益率 (ROE)	11.3	12.3	13.0	0.9	8.1
配当性向	33.9	28.4	33.7	270.2	38.6

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。

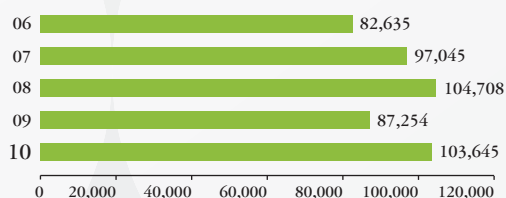
・記載金額は百万円未満の端数を切り捨てて表しております。

・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。

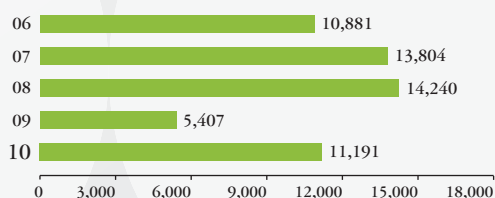
・2009年3月期において潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、希薄化効果を有している潜在株式が存在しないため、記載しておりません。

・2006年3月期の「純資産」につきましては、2010年3月期に合わせて組替えて表示しております。

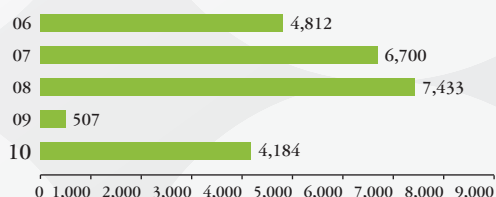
売上高 (百万円)



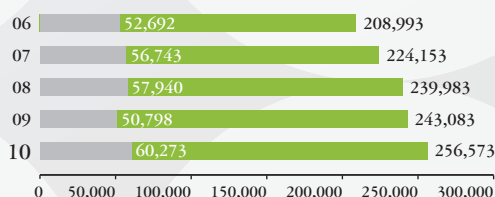
営業利益 (百万円)



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	1	CSR活動 ～社会・環境への取り組み～	16
社長インタビュー	3	コーポレート・ガバナンス	18
ビジネスモデル	6	財務セクション	19
中期5ヵ年グループ経営計画	7	株式情報	32
事業概況	10	会社情報	33
施設紹介	14		

WE ARE CONTINUALLY SEEKING NEW VALUE IN THE PURSUIT OF LIMITLESS POSSIBILITIES.

次々と新しい価値の創造にチャレンジし、無限の可能性を追求していきます。

リゾートトラストグループ経営理念

私たちリゾートトラストグループは、「お客様や社会との信頼」、「新天地開拓の精神」を創業からの変わらない価値観とし、「夢と感動、美とやすらぎの提供」を通じて、お客様の人生を謳歌するしなやかな生き方に貢献し、新たな社会価値を創造することが使命であると考えております。先行き不透明な経済環境が、一時的にレジャー消費の冷え込みをもたらしておりますが、アクティブシニア層の増加や余暇ニーズ・健康志向の高まりは、わが国における長期的趨勢と捉えられ、当社グループは、引き続きこうしたニーズに応え、社会における新たな価値を創造してまいります。また、当社グループでは、美しい健全な環境を次世代に引き継ぐことを社会に対する責任のひとつと考え、持続的な企業活動の成長に向け、環境経営を重視しております。

2010年3月期の事業概況

2010年3月期（当期）のリゾートトラストグループは、2008年後半から続く世界的な厳しい経済環境の変化を受け、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」の一部見直しを図ったうえで、基本戦略として掲げた既存事業の強化を着々と進めてまいりました。その結果、当期の連結売上高は103,645百万円（前期比18.8%増）、営業利益は11,191百万円（前期比107.0%増）、経常利益は10,916百万円（前期比100.5%増）、当期純利益は4,184百万円（前期比725.1%増）となり、前期を大きく上回る業績をあげることができました。当期は本格的な景気回復局面にはいまだ至らず、国内余暇市場におきましても、個人消費の低迷や法人の経費削減など、逆風の事業環境が続きました。そうしたなかで、わたしたちが大幅な増収増益を達成することができたのは、「東京ベイコート倶楽部」や新規オープンの「エクシブ箱根離宮」の会員権販売に注力したほか、ホテル部門の組織改革などにより体質強化に努めることができたためです。

2011年3月期の取り組み

2011年3月期も、ギリシャでの金融不安のような不測の事態が広がる可能性も否定できませんし、余暇関連産業・

市場の動向においても、レジャー消費の本格的な回復までにはまだまだ時間を要すると考えています。しかし、中期5ヵ年グループ経営計画にもとづき、既存事業の強化によって収益基盤を再構築していくとともに、次の成長へつなげる新規事業を確実に軌道にのせてまいります。幸い、2011年3月に開業する「エクシブ有馬離宮」の会員権販売が好調に推移していること、ならびに2010年3月に開業した「エクシブ箱根離宮」が通期稼働することなどから、売上につきましても増収を見込んでいます。また、現在、新規物件の開発については、随時着手可能な土地を確保済みでございますが、引き続き、会員権の需要・販売動向を勘案しながら、フレキシブルな開発体制で臨んでまいります。

なお、2010年6月に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」の経営権を取得致しました。これにより新規事業としてのシニアレジデンス事業を、将来の収益の柱に育てるべく事業化に向けた動きを加速してまいります。

皆様には、中長期的視点で当社グループの着実な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。

2010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



STEADY PROGRESS TOWARD FUTURE GROWTH IN AN UNCERTAIN WORLD

不透明な景況のなかで、将来の成長に向けた準備は着実に進んでいます。

2008年後半からの世界的な景気後退の影響による国内経済環境の急変を受け、リゾートトラストグループは既存事業の収益構造を徹底強化するなど事業面・財務面での体制強化を図っています。また、顧客ターゲットの拡大やシニアレジデンス事業などの新規事業も着実に進展しています。

1

2010年3月期の業績レビューをお聞かせください。

2009年3月期は「百年に一度」という、予想をはるかに超えた景況悪化によって7期ぶりの減収減益となりましたが、2010年3月期の売上高は前期比20%近く増加し、営業利益と経常利益は約2倍に増加しました。その主な要因としては、会員権の販売が好調に推移したこととホテルレストラン等事業の効率化が挙げられます。会員権事業では、商品力の強化がお客様に好評を博したほか、当社グループが提供しているサービスが、これまでの富裕層に加えて、より幅広い層からも高く評価されるようになり、会員のすそ野が拡大しました。また、ホテルレストラン等事業では、一般管理費の効率化などにより収益性がより向上し、増益となりました。

2

景況が不安定ななか、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」に変更はありませんか。

リーマン・ショックを契機に、消費行動の変化や投資リスクの不透明感など事業環境も著しく変化していますが、計画で掲げている「既存事業の強化」「新規事業の成長」「顧客ターゲットの拡大」の3つの基本戦略に変わりはありません。2010年3月期は経済情勢等を見極めながら、既存事業の徹底強化を最優先課題として取り組み、一定の成果を上げましたが、今後は新規物件や新規事業への投資についても慎重にかつ前向きに準備を進めてまいります。

3

2010年3月期における会員権事業の取り組みと成果をお聞かせください。

2010年3月に「エクシブ箱根離宮」が開業し不動産部分の売上が一括計上され、売上高、営業利益とも前期から大幅な増加となりました。また日本初の都市型会員制リゾートである「東京ベイコート倶楽部」をより利用しやすいしくみに変更したことなどにより、「東京ベイコート倶楽部」の販売でも当初計画を大幅に上回ることができました。

会員のすそ野拡大も売上に貢献しました。拡大要因としては2つのことが挙げられます。まず一つは、リゾートに対するお客様の価値観が多様化していることです。これまでは、「良質・豪華・贅沢」こそがリゾートの価値であると考えられ、私達もそうしたニーズをくみ取りながら成長してまいりました。その一方で、こうした価値観をベースにしながら、お客様の価値観もより文化的な生活やエコロジカルな生活、伝統を大切に方向へと変わってきました。当社グループはこれまでもそうした楽しみ方、価値の提供を指向してきましたが、その反応が非常に強まってきていると感じています。もう一つの要因は、そうした価値観の多様化に対応できる新商品を提供したことです。「エクセレント・ホスピタリティ計画」でも「顧客ターゲットの拡大」を基本戦略に掲げ、若い経営者や団塊世代などのアクティブシニア層に訴求できる商品開発に取り組んでいます。その一環として、「エクシブ Ver. L (バージョンエル)」と「サンメンバーズ FLEX CLUB (フレックスクラブ)」という新商品を発売しています。これらの商品はアクティブシニア層を中心に支持され、会員数の増加に大きく貢献しています。「エクシブ Ver. L」「サンメンバーズ FLEX CLUB」により新しい会員層を確保できたことによって、将来への布石を打てたと考えております。

4

ホテルレストラン等事業の取り組みと成果をお聞かせください。

2010年3月期は「ホテルサンフレックス鹿児島」をリニューアルオープン（2009年10月）致しました。既存ホテルの稼働減少などにより、2009年3月期に比べてホテルレストラン等事業の売上高は減少しましたが、その一方で、従業員のシフトコントロールなどの経費効率の向上策が大きな効果をもたらし、利益面では大幅な増益となりました。

日本ではこの数年、雇用環境の悪化が大きな社会問題となっていますが、ホテル・レストラン業界では逆に人手不足の状態が続いていました。そうしたなかで、当社グループは次の会員制リゾートホテルのオープンに向けて常に「準備要員」を抱えていました。しかし、質の高い人材を地元でタイムリーに確保できるような取り組みに、雇用情勢の変化も加わり過剰配置を避けることができ、大幅なコストダウンを実現できました。これによるサービスの低下も危惧されるかと思われますが、教育体制の充実により、これまでと同じように質の高いサービスを提供することができております。それとともに、日常業務のメリハリもより利くようになり、従業員のモラルも向上しました。非常に良い循環になっております。

5

「エクセレント・ホスピタリティ計画」で新規事業の中心となっているシニアレジデンス事業の取り組みと成果をお聞かせください。

当社グループはこれまで、会員制リゾートホテルを開業し、新しい会員を増やすことで成長してきました。それとともに、新しい成長戦略として掲げているのが、すでに13万人を超えている会員の皆様にリゾート以外のサービスを提供することです。この可能性は非常に大きいと考えていますし、成長の柱にしたいと思っております。その一つのサービスがシニアレジデンス事業です。当社グループの顧客層の平均年齢は約60歳ですが、70歳台や80歳台の会員の方も非常に多くいらっしゃいます。そうした方々が安心して快適に暮らせるように、既存の会員制リゾートホテルやメディカル事業で培ったノウハウを活用して、質の高いサービスや居住空間を提供するのがシニアレジデンス事業です。

2006年に取得した介護付高級有料老人ホーム「クラシックガーデン文京根津（東京都文京区）」に続いて、2009年1月には入居時自立の介護付高級有料老人ホーム「モーニングパーク主税町（名古屋市東区）」を取得し、ノウハウの蓄積とビジネスモデルの構築を進めてまいりました。高齢者の増加に伴って、全国的に介護付有料老

人ホームの開設が急増していますが、当社グループは高級ホテルなどのレストランを統括している料理飲料部門が監修した食事の提供や、リゾート施設の利用補助、提携医療機関による医療サービスなど、当社グループならではの強みを発揮できるサービスを提供するなど、入居者本位でのシナジーを実現する運営を目指しております。

2010年6月には都内で介護付高級有料老人ホーム4施設を運営している「トラストガーデン株式会社（旧：株式会社ボンセジュールグラン）」の全株式を取得し、当社グループの完全子会社と致しました。「トラストガーデン株式会社」が運営している施設は、立地条件や質の高い居住空間、手厚いサービスで定評があることから、当社グループの顧客層のニーズにも応えられると判断したものです。今回の取得によって、当社グループのシニアレジデンス事業の運営居室数は438室、売上高は約33億円（2011年3月期見込み）となり、業界では13位相当の売上規模となります。中長期的には運営居室数1,000室を目指す考えです。

当社グループの経営資源を活かし、医・食・住というシニア富裕層の生活全般にかかわる総合的なサービスコンテンツの提供に向け着実に歩みを進めてまいります。



6

2011年3月期に向けての主な取り組みをお聞かせください。

景況についてはまだ不透明感が強いと判断しています。そうしたなかで、新規物件の開発については、会員権のニーズ動向を慎重に見極めながら、販売ペースに合わせて柔軟に対応していきたいと考えております。また、顧客ターゲットの拡大については、引き続き「エクシブVer. L」「サンメンバーズFLEX CLUB」といった新商品でマーケットを開発するとともに、より多くのお客様に商品・サービスを提供していきます。さらに、新規事業では、シニアライフサポートサービスの中核を担うシニアレジデンス事業において運営ノウハウを蓄積するとともに、将来の中核事業としての基盤を構築していきます。また、少子高齢化という構造的な問題に鑑み、長期的な視点で非常に重視している海外顧客向けの新サービスの提供も視野に入れ、引き続きマーケティングを行いながら体制を整えていきます。これらの取り組みを通して、2009年3月期から2013年3月期を期間とする「中期5ヵ年グループ経営計画」での成長戦略を継続して企業価値向上を推し進めてまいります。

7

最後に、株主還元策についてのお考えをお聞かせください。

当社グループは、成長力の源泉となる内部留保と株主の皆様への還元をバランスよく行っていくことを経営上の重要課題と考えています。内部留保や配当の原資を確保するためには、生産性を上げて利益を拡大することが不可欠であり、企業には必ず成長させる義務があると認識しています。配当性向については、最低でも20%以上は堅持することを基本方針としながら、30%を目途に利益水準に対応した株主還元をしていきたいと考えております。次の利益確保に向けた投資資金を留保しながら、できるだけ利益は株主の皆様へ還元していきたいと考えております。

リゾートトラストグループのビジネスモデルと強み

当社グループの最大の強みはすでに13万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」「どういうサービスが良いか」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。2010年3月期のような厳しい事業環境の中でも一定の売上を確保できたのは、こうした会員の存在が大きな要因となっています。

私たちがいち早く確立した成功モデルの特徴は、まずは会員制システムそのものです。豊かな四季の魅力を持つわが国の気候は、リゾートの事業化には向かないと考えられておりました。建設費や人件費が高いうえに、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。「タイムシェアシステム」「エクスチェンジシステム」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。

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、会員になり私たちの会員制の仕組みに加入していただくために必要なものですので、契約時に一括して売上に計上されます。不動産代金は、ホテルの客室部分を区分所有していただくための代金です。私たちのリゾートホテルでは、室数に対して過

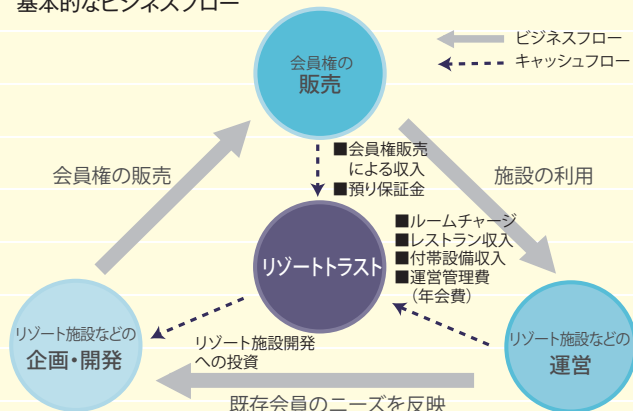
剰な会員数とならないように、不動産権利を明確にして適正な会員数を維持します。この不動産代金は、不動産の引渡しと同時に売上が計上されますので、すでにホテルが開業している場合には、契約時に売上計上となりますが、開業前のホテルの場合には、開業まで売上は計上されず、代金のうち受領済みの部分は前受金として負債計上され、開業時に既販売分が一括売上計上されます。200ルーム程度の大型物件では、販売開始から開業までに概ね2～3年を要し、この間に契約した分の不動産売上が開業時に一括計上されるため、大型物件の開業の有無は当社グループの単年度業績の大きな変動要因となります。また、預り保証金は施設を長期的に維持してい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。

このように開業前から会員権を販売し資金回収を図ることは、会員制でない一般ホテルと比べてビジネスモデル上の大きな強みといえるでしょう。

また、ホテルの開業後は、会員として集まった方々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、常により高い喜びや感動を与え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るのです。

基本的なビジネスフロー



ホテル会員権販売におけるキャッシュインの時期

	契約	上棟	竣工
販売合計額 (100%)	販売額の60%受領	販売額の80%受領	販売額を全て受領
預り保証金 (約10%)	10%を契約時に受領		
登録料 (約40%)	40%を契約時に受領		
不動産代金 (約50%)	10%を契約時に受領	20%を上棟時に受領	20%を竣工時に受領

総合リゾート企業から エクセレント・ホスピタリティ・グループへ

さらなる企業価値の創造に向けた「中期5ヵ年グループ経営計画」

リゾートトラストグループは、さらなる成長に向けて、2009年3月期から2013年3月期を期間とする「中期5ヵ年グループ経営計画」を策定しています。

グループ経営理念

VISION [私たちが目指すべき姿]

私たちは、ハイセンス・ハイクオリティを追求する、エクセレント・ホスピタリティ・グループです。

MISSION [私たちの使命]

私たちは、人生を謳歌するしなやかな生き方に貢献します。

AMBITION [私たちのモットー]

私たちは、自らの人生を輝かせるために、日々出会いと感動を大切にします。

VALUE [私たちの価値観]

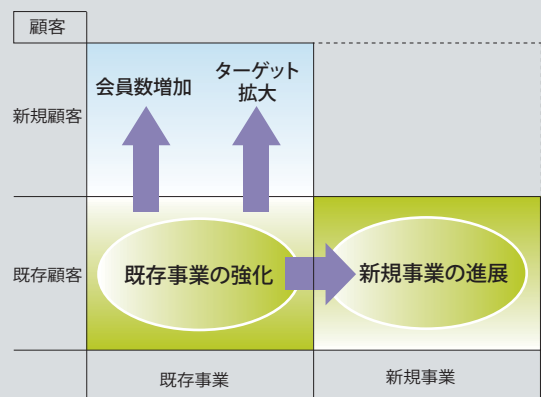
私たちは、お客様や社会との信頼を基盤として常に挑戦しつづけます。

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。

中期5ヵ年グループ 経営計画の基本戦略

中期5ヵ年グループ経営計画は、既存事業の強化、新規事業の成長、顧客ターゲットの拡大の3つを基本戦略としています。



成長軸のシフト(既存事業の強化と新規事業の成長)

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。

サービス・商品・
ラインナップ

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、特に利用頻度が低下している会員の利用促進あるい

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索し、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。

事業間シナジー

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。

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。

最先端メディカルネットワークの確立

年齢に関係なく、若々しく心身を保つアンチエイジングへの関心は急速に高まっています。そうしたニーズにこたえるために、美容や化粧品、サプリメント、検診などのアンチエイジングサービス事業を拡大していきます。最先端メディカル技術の開発に関わる機関へのサポート業務を行っていくなど、わが国におけるQOL（Quality of Life）の向上に取り組み、高齢化社会に対してより豊かな人生を提供していくことを目指します。

シニアレジデンス事業

東京・名古屋・大阪を中心とした約13万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ホテル並みの食事、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。すでに取得済みの東京都文京区、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（旧：株式会社ボンセジュールグラ

ン）」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。

3 顧客ターゲットの拡大

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

ヤングエグゼクティブや団塊世代などのアクティブシニア層に対し訴求できる商品開発を行うことで、より幅広い層に対しビジネス展開を図ります。

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の取り込みとホテルレストラン等事業の海外展開に向けた取り組みを行っていきます。欧米に比べてリゾート環境の整備に遅れを取っている東アジア地域での新たな文化の創造を目指します。



4 グループ組織力強化

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つの事業バランスの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

WE PLAN, DEVELOP AND SELL MEMBERSHIPS IN MEMBER-ONLY HOTELS.

会員制ホテルを企画開発し、会員権を販売しています。現在、会員制リゾートホテルなど全国で39の施設を運営しています。会員様の利便性を最優先し、東京・横浜・名古屋・大阪の販売拠点から車で2～3時間以内の立地条件に合致するリゾートを開発しています。

会員権事業

2010年3月期の業績

売上高は42,199百万円（前期比82.8%増）、営業利益は6,413百万円（前期比244.9%増）と増収増益となりました。

トピックス

- ・「エクシブ箱根離宮」の2010年3月22日開業にともない、不動産部分の売上を一括計上
- ・リゾートホテル会員権販売施策の強化を受け、「東京ベイコート倶楽部（2008年3月29日開業）」の販売が収益拡大に大きく貢献
- ・再販型商品「エクシブVer.L（バージョンエル）」が好調

「離宮」シリーズ相次いで展開

「エクシブ京都 八瀬離宮」「エクシブ箱根離宮」に続く第3弾となるのは関西の奥座敷と称される日本最古の温泉地・有馬に誕生する「エクシブ有馬離宮」です。2011年3月の開業までには、発売当初の見込みを上回る約50%の販売進捗率を予定しています。

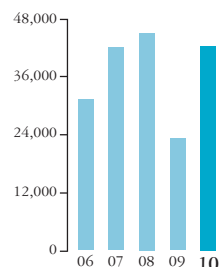
新規の大型リゾート施設の開発について

今後の開発計画としては、まず当面は中小型案件を軸に進める予定です。また大型リゾート施設についても、随時着手可能な段階にあります。経済状況や販売の進捗状況などを見据えながら多様化する顧客層のニーズに合わせ開発してまいります。

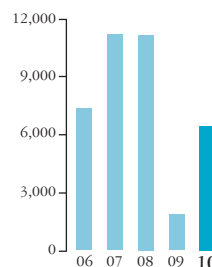
2011年3月期の見通し

「エクシブ有馬離宮」の開業にともない、不動産売上が一括計上されますが、2010年3月期の「エクシブ箱根離宮」の不動産売上よりも金額規模が小さいため、会員権事業全体としてわずかながら減収減益を見込んでいます。

売上高
(百万円)



営業利益
(百万円)



WE ARE DEVELOPING A NATIONWIDE NETWORK WHOSE AXIS IS MEMBERS-ONLY RESORT HOTELS BUT THAT ALSO INCLUDES CITY HOTELS AND RESTAURANTS WHICH ARE AVAILABLE TO NON-MEMBERS.

会員制リゾートホテルを軸に、一般の方でも利用できるシティホテル、レストランなどを全国で展開しています。

ホテルレストラン等事業

2010年3月期の業績

売上高は48,227百万円（前期比4.3%減）、営業利益は3,902百万円（前期比51.1%増）と減収増益となりました。

トピックス

- ・既存ホテルにおける稼働減少などにより減収
- ・人員配置の見直しなどのオペレーション効率の向上
- ・リゾートホテル消費単価はほぼ一定水準を維持

百貨店フロアにカフェを出店

なんばダイニングメゾンでは、2010年3月2日に高島屋大阪店内に開業した関西地区百貨店最大級のレストランゾーンです。当社グループは、高級会員制リゾートホテルやゴルフ場内などにおいてレストランを多数運営しておりますが、一般顧客をターゲットとするカフェのテナント出店は初となります。今後も特色のある立地など条件が合う案件については、出店を検討してまいります。

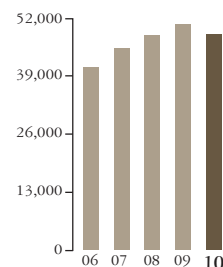
「ホテルサンフレックス鹿児島」をリニューアルオープン

1980年に開業以来、長らく顧客に支持されてきた「鹿児島サンホテル」がリニューアルされ、充実した機能的な空間とシンプルなサービス宿泊特化型ホテルとして「ホテルサンフレックス鹿児島」と名称も新たに生まれ変わりました。国内5ヶ所に展開するニューコンセプトホテル「HOTEL TRUSTY（ホテルトラスティ）」ブランドの中のカジュアルなブランドとしてラインナップいたします。

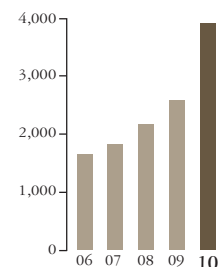
2011年3月期の見通し

2010年3月に開業した「エクシブ箱根離宮」が通期稼働することによるレストラン利用や、年会費及び預り保証金の償却分の売上により、増収増益を見込んでいます。

売上高
(百万円)



営業利益
(百万円)



WE SPONSOR PRO GOLF TOURNAMENTS AS WELL AS DEVELOP AND MANAGE HIGH-GRADE GOLF COURSES.

プロトーナメントも開催するハイレードなゴルフ場の開発・運営を行っています。
現在、12ヶ所のゴルフ場を展開。ゴルフ場レストランも14ヶ所運営しています。

ゴルフ事業

2010年3月期の業績

売上高は7,390百万円（前期比11.2%増）、営業利益は253百万円（前期比461.7%増）と増収増益となりました。

トピックス

- ・ゴルフ場運営会社の株式会社メイプルポイントゴルフクラブ、株式会社オークモントゴルフクラブの2社を連結子会社化

ゴルフ人口



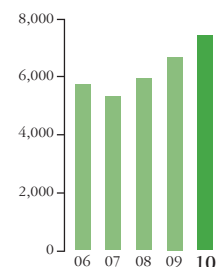
ゴルフビジネスの市場環境

ここ数年減少を続けてきたゴルフ人口が2008年に増加に転じました。プロゴルフの人気、またゴルフをファッションとして捉える若年・女性層ゴルファーによるゴルフブームを追い風とし、ゴルフコースでの延べ入場者数が増加しています。一方で、厳しい経済環境下、お客様の消費マインドの冷え込みを反映し、ゴルフ場間の低価格競争が高まっています。当社グループのゴルフ場はハイエンド層を対象としており、都心から1～2時間程度で日帰りで行けるゴルフ場とエキシブなどにお泊まりいただいてゴルフを楽しんでいただくリゾート地のゴルフ場を展開しております。

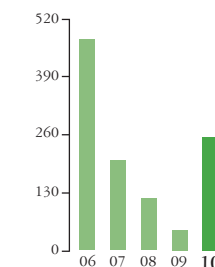
2011年3月期の見通し

女子プロゴルフトーナメント「リゾートトラストレディース」の開催地である「グランディ軽井沢ゴルフクラブ」のゴルフ会員権販売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います。

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



WE PROVIDE MEDICAL EXAMINATION AND OTHER HEALTHCARE SERVICES THAT ARE SUPPORTED BY LEADING-EDGE TECHNOLOGY AND KNOW-HOW.

最先端の技術やノウハウを駆使して、予防サービスから治療関連サービスまでを提供しています。

メディカル事業

2010年3月期の業績

売上高は5,576百万円（前期比18.5%減）、営業利益は318百万円（前期比51.0%減）と減収減益となりました。

トピックス

- ・年会費型のメディカル会員権の販売が進んだ前期に対し、当期はホテル会員権販売にシフトした結果販売が低迷
- ・会員制医療クラブ「Midtown Medical Club（ミッドタウンメディカルクラブ）プライベートドクター」の販売を開始

定評があり、当社グループのハイエンドな顧客層の需要にも応えられると判断しました。同施設を当社グループのシニアレジデンス事業を発展させるにあたっての基盤としていく考えです。

海外展開について

顧客層の拡大戦略の足がかりとして、中国をはじめとする海外の富裕層の開拓も視野に入れております。当面は各地域の状況に即した効果的な事業モデルの研究を続け、今後の経済情勢等を見極めながら展開をしてまいります。

2010年6月に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

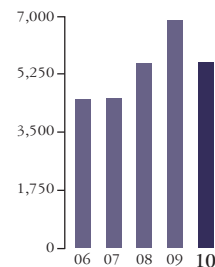
当社グループは、老後の生活の拠点として質の高いサービスや居住空間を求める声が顧客会員の皆様からも寄せられていることを受け、新たな成長基盤の確立を目指すうえで、既存の会員制リゾートホテルやメディカル事業で培ったノウハウを活用したシニアレジデンス事業の展開に力を入れております。

トラストガーデン株式会社は、東京都内に4ヶ所の介護付高級有料老人ホーム（合計居室数346室）を運営しています。立地条件、施設仕様、サービス内容のいずれも

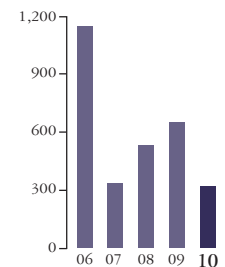
2011年3月期の見通し

高級老人ホーム、介護付有料老人ホームを経営する各子会社を新規に連結する予定であること、メディカル会員増による年会費の増加を見込んでいることなどにより、メディカル事業全体として増収増益を見込んでいます。

売上高
(百万円)



営業利益
(百万円)



施設紹介



東京ベイコート倶楽部 ホテル&スパリゾート：

“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。



エクシブ初島クラブ



GRAND XIV

グランドエクシブ：

「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、ウィ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。



エクシブ京都 八瀬離宮

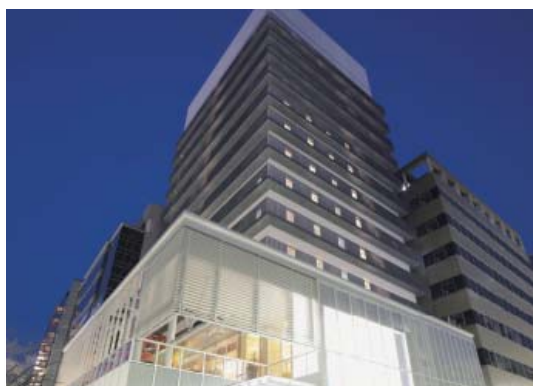


エクシブ蓼科



エクシブ：

「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。



ホテルトラスティ神戸旧居留地



ホテルトラスティ心齋橋



ホテルトラスティ：

「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。



エクシブ鳴門サンクチュアリ・ヴィラドワーエ



エクシブ山中湖サンクチュアリ・ヴィラ



エクシブ軽井沢サンクチュアリ・ヴィラ

SANCTUARY VILLA

サンクチュアリ・ヴィラ

「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 100㎡超からなるスーパースイート施設です。



ザ・トラディションゴルフクラブ



グランディ那須白河ゴルフクラブ

リゾートトラスト運営ゴルフコース

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運営しています。



PET-CT



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

メディカル施設

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。

CSR 活動

～社会・環境への取り組み～

リゾートトラストグループは、最上のホスピタリティを提供する企業として「お客様や社会との信頼」を創業からの変わらない価値観としています。業界のリーディングカンパニーとしてふさわしい社会的責任を果たすため、環境保全に取り組んでいます。



環境経営

当社は、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・継続的活動に取り組んでおり、2010年3月末現在、主要な26ヶ所の事業所が取得しています。

植樹活動とグリーンキャンペーン

当社グループは、自然環境と景観の維持をリゾート開発における基本的な考え方とし、開発地にある既存木を活用して、風景を継承するだけでなく当地の自然環境を守り続けていくことに配慮しています。

また、毎年開催している女子プロゴルフトーナメント「リゾートトラスト レディス」では、会場内でのチャリティイベントの収益金を財団法人に寄付し、開催地域での緑化に貢献しています。

エクシブ箱根離宮



2010年3月に開業した「エクシブ箱根離宮」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。

緑の保全に向けて全社で募金活動

当社グループは、緑の保全を進めるために、全社で「緑の募金キャンペーン」に参加しています。集められた募金は社団法人国土緑化推進機構を通じてさまざまな緑化活動に活かされています。

ホテルと周辺地域のごみを堆肥化しリサイクル

熱海沖の初島にある「グランドエクシブ初島クラブ」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。

COP10（生物多様性条約第10回締約国会議）に協賛

2010年10月に名古屋市でCOP10が開催されます。当社は同会議の「地球上のすべての生物が共生できる持続可能な『環境』を保つ」という趣旨に賛同し、全営業車で採用しているハイブリッドカーにオリジナルステッカーを貼りCOP10支援活動を進めています。



第3回名古屋市エコ事業所優秀賞（大企業部門）受賞

名古屋市では、事業者の自主的な環境保全の取り組みを促進するためにエコ事業所の認定を行っています。このたび、当社は、約1,200ヶ所のエコ事業所の中でも特に優秀で他の模範となる取り組みを実施しているとして第3回名古屋市エコ事業所優秀賞（大企業部門）を受賞しました。



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。

当社の環境経営への高評価を反映した融資条件で私募債による資金調達を実行

当社は、株式会社三井住友銀行（以下、SMBC）の全額引き受けによる「SMBC 環境配慮評価私募債」を発行し資金調達を実施しました。当社が利用した私募債は、「環境に配慮した企業を支援し、環境配慮に寄与すること」を目的としてSMBCが創設したもので、第三者機関による企業の環境配慮状況を評価した結果に応じて発行条件が設定されます。当社の環境への配慮状況の評価結果は、「環境保全対策の取り組みと成果の状況」「環境負荷の把握の状況」「環境マネジメント」の面で高い水準（評価AA）であると判断されました。ホテル業界としても、中部圏企業としても本私募債の発行は当社が初めての事例です。今回の調達資金は、省エネ型の液晶テレビや給湯システムなどの導入に利用します。



上海万博に車椅子を500台寄贈

当社は、2010年5月に上海万博が開幕した上海市に、高齢者や障害者が万博を楽しんでいただけるようにとの願いを込め、車椅子500台を寄贈しました。寄贈した車椅子は、万博終了後も有効活用される予定です。



地域清掃“まちぴか”活動の実施

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、定期的に本社周辺の清掃活動を行っています。2010年3月期は44回実施し、延べ約1,200名のグループ社員が参加しました。



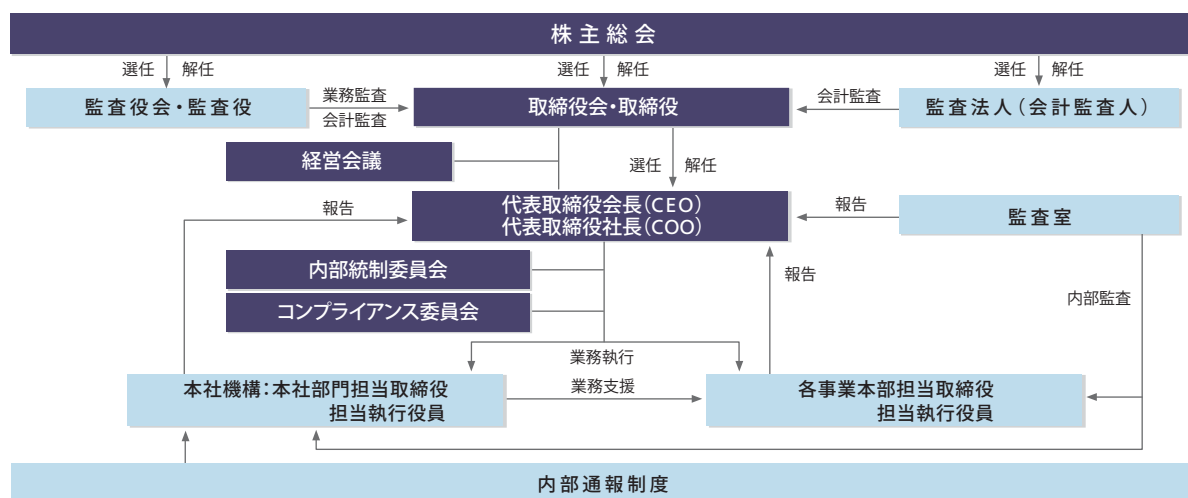
小学校などで“食育”を実施

“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。



コーポレート・ガバナンス

コーポレート・ガバナンス推進体制図



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重要な課題として位置づけています。企業倫理と遵法を徹底するとともに、内部統制システムを整備し、経営の透明性を確保することに努めています。その一環として、株主総会の充実、取締役会の意思決定の迅速化、および監督機能の強化、監査役の監査機能の強化等に取り組んでいます。

企業統治の体制

企業統治の体制として、監査役制度（社外監査役含む）や会計監査制度を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（2010年3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、関係会社、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、起案部署が毎月開催される経営会議に起案事項を付議し、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決定しております。また、業務執行を担当する執行役員7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」（J-SOX法）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、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

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るために啓蒙活動を実施しており、併せて内部通報制度やホットライン制度により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、社長直轄の組織で10名（2010年3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、原則として取締役会に全員出席し、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的な監査活動を実施し、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における監査の状況や会計監査人の監査結果などの審議を行っております。会計監査人の出席を求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あずさ監査法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。

FINANCIAL SECTION

財務セクション

CONTENTS

目次

財務データ	
経営成績（連結）／一株当たりデータ（連結）	20
収益性指標（連結）／安全性指標（連結）	21
効率性指標（連結）／キャッシュ・フロー（連結）	22
営業データ	
会員数推移／会員権契約高推移	23
カテゴリー別売上高推移／カテゴリー別室稼働率推移／ カテゴリー別宿泊者数推移／カテゴリー別消費単価推移	24
連結財務諸表	
連結貸借対照表	26
連結損益計算書	28
連結株主資本等変動計算書	29
連結キャッシュ・フロー計算書	30
セグメント情報	30
連結子会社一覧／ホテル施設一覧	31

財務編

財務データ

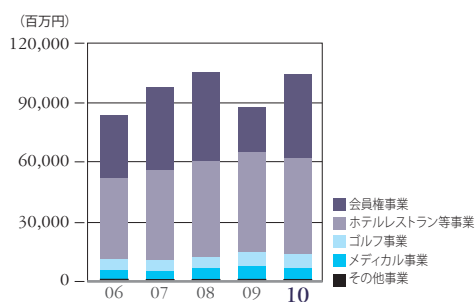
経営成績（連結）

	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3
売上高：	82,635	97,045	104,708	87,254	103,645
会員権事業	31,181	41,927	44,909	23,082	42,199
ホテルレストラン等事業	40,925	45,080	48,061	50,388	48,227
ゴルフ事業	5,699	5,298	5,919	6,647	7,390
メディカル事業	4,474	4,518	5,563	6,843	5,576
その他事業	354	220	254	293	250
営業利益	10,881	13,804	14,240	5,407	11,191
税金等調整前当期純利益	8,185	12,823	12,518	3,697	6,911
当期純利益	4,812	6,700	7,433	507	4,184
総資産	208,993	224,153	239,983	243,083	256,573
純資産	52,692	56,743	57,940	50,798	60,273

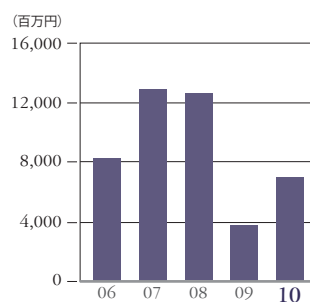
(単位：百万円)

注：2006年3月期の「純資産」につきましては、2010年3月期に合わせて組替えて表示しております。

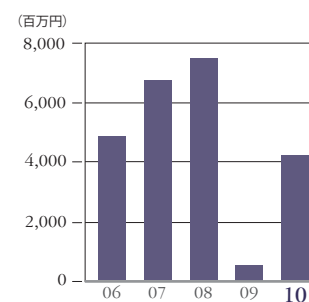
売上高



税金等調整前当期純利益



当期純利益



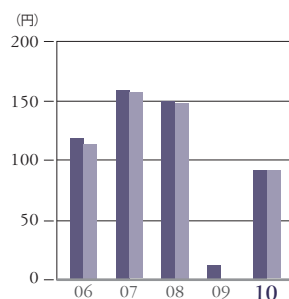
一株当たりデータ（連結）

	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3
一株当たり当期純利益	117.9	158.3	148.5	11.1	90.6
一株当たり当期純利益（潜在株式調整後）	112.7	155.8	147.3	—	90.5
一株当たり純資産	1,247.7	1,327.9	1,158.2	1,083.4	1,152.7
一株当たり配当金	40.0	45.0	50.0	30.0	35.0
配当性向（％）	33.9	28.4	33.7	270.2	38.6

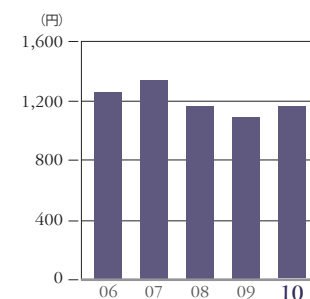
(単位：円)

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。

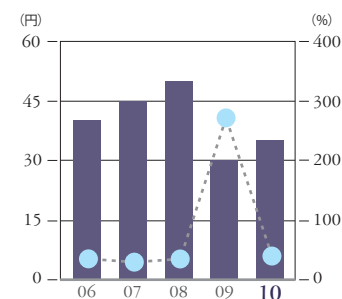
- 一株当たり当期純利益
- 一株当たり当期純利益（潜在株式調整後）



一株当たり純資産



- 一株当たり配当金
- 配当性向

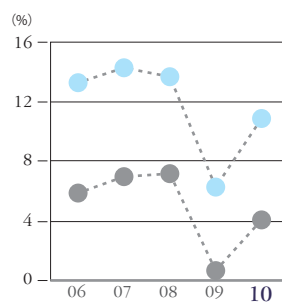


収益性指標（連結）

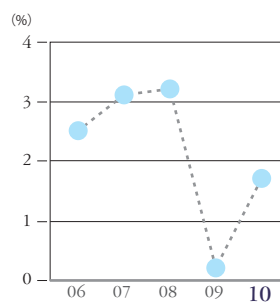
	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3
売上高営業利益率	13.2	14.2	13.6	6.2	10.8
売上高当期純利益率	5.8	6.9	7.1	0.6	4.0
総資産当期純利益率（ROA）	2.5	3.1	3.2	0.2	1.7
自己資本当期純利益率（ROE）	11.3	12.3	13.0	0.9	8.1

（単位：％）

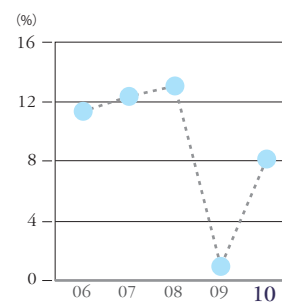
- 売上高営業利益率
- 売上高当期純利益率



総資産当期純利益率(ROA)



自己資本当期純利益率(ROE)

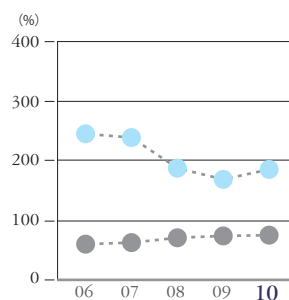


安全性指標（連結）

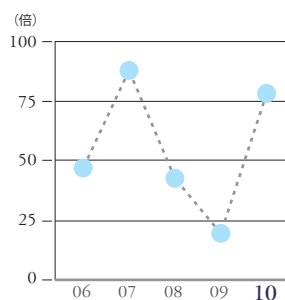
	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3
流動比率	243.8	237.5	186.2	167.4	184.1
固定長期適合比率	58.8	61.4	69.5	72.6	73.9
インタレスト・カバレッジ・レシオ（倍）	46.6	87.5	42.3	19.2	77.9
自己資本比率	25.2	25.2	23.9	20.6	20.7

（単位：％）

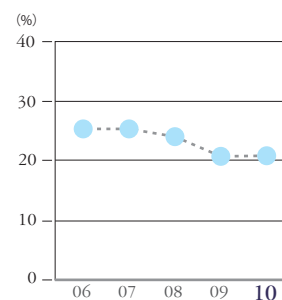
- 流動比率
- 固定長期適合比率



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

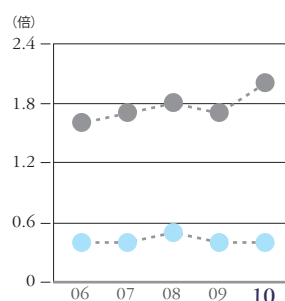
効率性指標（連結）

	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3
総資産回転率	0.4	0.4	0.5	0.4	0.4
自己資本回転率	1.6	1.7	1.8	1.7	2.0
売上債権回転回数（日）	17.8	16.6	17.8	23.8	16.3
たな卸資産回転率	2.2	2.2	2.3	1.9	2.2

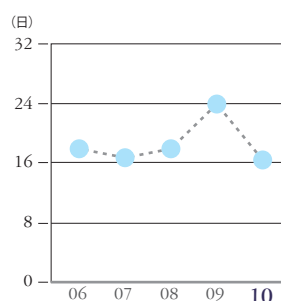
（単位：倍）

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

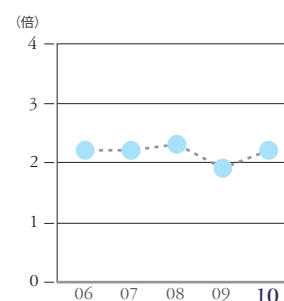
● 総資産回転率 ● 自己資本回転率



売上債権回転回数



たな卸資産回転率

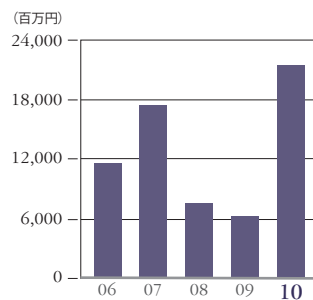


キャッシュ・フロー（連結）

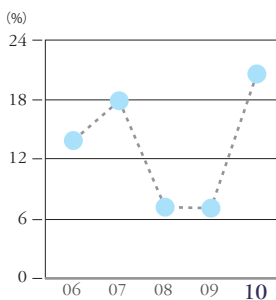
	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3
営業活動によるキャッシュ・フロー（百万円）	11,442	17,283	7,416	6,114	21,270
営業活動によるキャッシュ・フロー対売上高比率（%）	13.8	17.8	7.1	7.0	20.5

（単位：百万円／%）

営業活動によるキャッシュ・フロー



営業活動によるキャッシュ・フロー対売上高比率



営業編

営業データ

会員数推移

(単位：人、%)

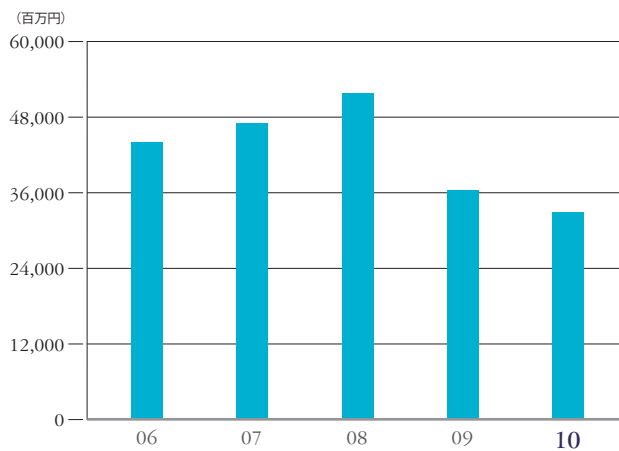
		2006/3		2007/3		2008/3		2009/3		2010/3	
東京ベイコート倶楽部	会員数	1,163		2,017		2,839		3,331		4,659	
	法人	592	50.9%	1,010	50.1%	1,390	49.0%	1,622	48.7%	2,267	48.7%
	個人	571	49.1%	1,007	49.9%	1,449	51.0%	1,709	51.3%	2,392	51.3%
エクシブ	会員数	48,911		52,898		57,145		59,443		60,659	
	法人	21,173	43.3%	22,775	43.1%	24,400	42.7%	25,257	42.5%	25,389	41.9%
	個人	27,738	56.7%	30,123	56.9%	32,745	57.3%	34,186	57.5%	35,270	58.1%
サンメンバーズ	会員数	41,444		40,927		40,306		39,522		38,839	
クルーザークラブ	会員数	427		466		489		494		496	
ゴルフ	会員数	20,657		22,237		23,674		25,114		25,585	
ハイメディック	会員数	4,279		4,703		5,136		5,782		5,964	
グループ会員数合計		116,881		123,248		129,589		133,686		136,202	

会員権契約高推移

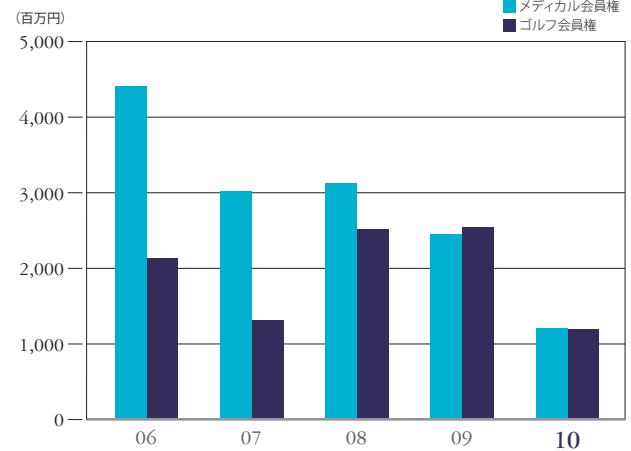
(単位：百万円)

	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3
ホテル会員権	43,883	47,017	51,726	36,306	32,762
メディカル会員権	4,395	3,016	3,114	2,441	1,199
ゴルフ会員権	2,125	1,299	2,511	2,539	1,180
クルーザークラブ会員権	102	88	62	45	32
合計	50,505	51,421	57,413	41,332	35,175

ホテル会員権契約高推移



メディカル・ゴルフ会員権契約高推移



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					
	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3
エクシブ	25,097	26,522	28,940	28,099	26,865
サンメンバーズリゾート	3,103	3,226	3,269	3,131	2,899
サンメンバーズシティ	1,478	1,418	1,422	1,321	1,143
トラスティ	2,077	2,251	2,362	2,968	3,094
ベイコート	—	—	32 *	2,588	2,908
運営管理費収入	3,966	4,140	4,411	5,062	5,126
保証金償却収入	1,144	1,269	1,572	1,940	1,946
その他収入	4,057	6,251	6,049	5,274	4,244
ホテル総売上	40,925	45,080	48,061	50,388	48,227

(単位：百万円)

カテゴリー別室稼働率推移					
	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3
エクシブ	57.7	57.9	57.8	55.8	53.1
サンメンバーズリゾート	54.6	57.8	58.0	53.2	50.3
サンメンバーズシティ	77.9	76.8	75.5	72.9	66.2
トラスティ	90.4	89.3	89.7	83.1	83.0
ベイコート	—	—	31.9 *	21.3	29.2

(単位：%)

カテゴリー別宿泊者数推移					
	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3
エクシブ	1,568,114	1,622,853	1,723,519	1,659,298	1,603,276
サンメンバーズリゾート	268,751	275,560	270,924	248,849	228,862
サンメンバーズシティ	224,695	215,387	215,563	193,718	168,504
トラスティ	251,581	258,254	260,949	324,169	376,205
ベイコート	—	—	813 *	58,745	79,117
ホテル合計	2,313,141	2,372,054	2,471,768	2,484,779	2,455,964

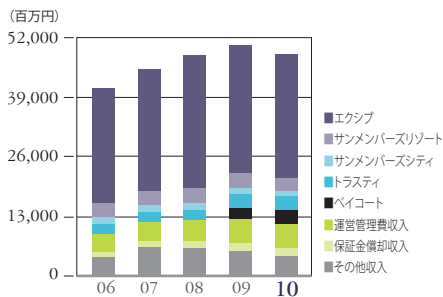
(単位：人)

カテゴリー別消費単価推移					
	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3
エクシブ	16,005	16,343	16,791	16,935	16,757
サンメンバーズリゾート	11,546	11,709	12,069	12,583	12,669
サンメンバーズシティ	6,578	6,585	6,599	6,822	6,786
トラスティ	8,259	8,718	9,052	9,158	8,224
ベイコート	—	—	39,910 *	44,062	36,759

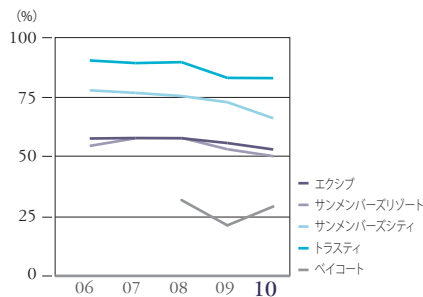
(単位：円)

* 「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。

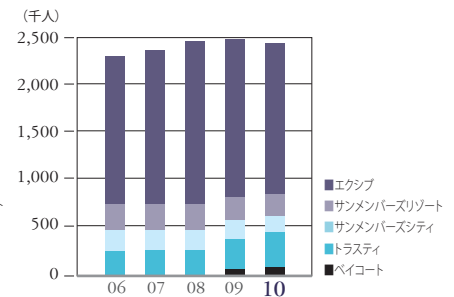
カテゴリー別売上高推移



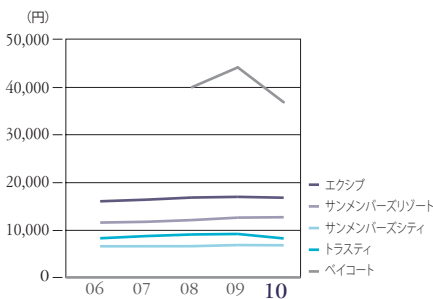
カテゴリー別室稼働率推移



カテゴリー別宿泊者数推移

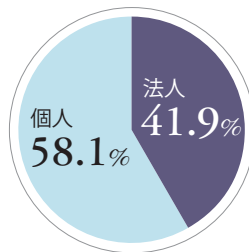


カテゴリー別消費単価推移



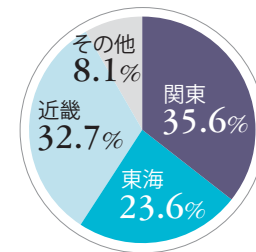
エクシブ会員の個人・法人割合

(2010年3月期)

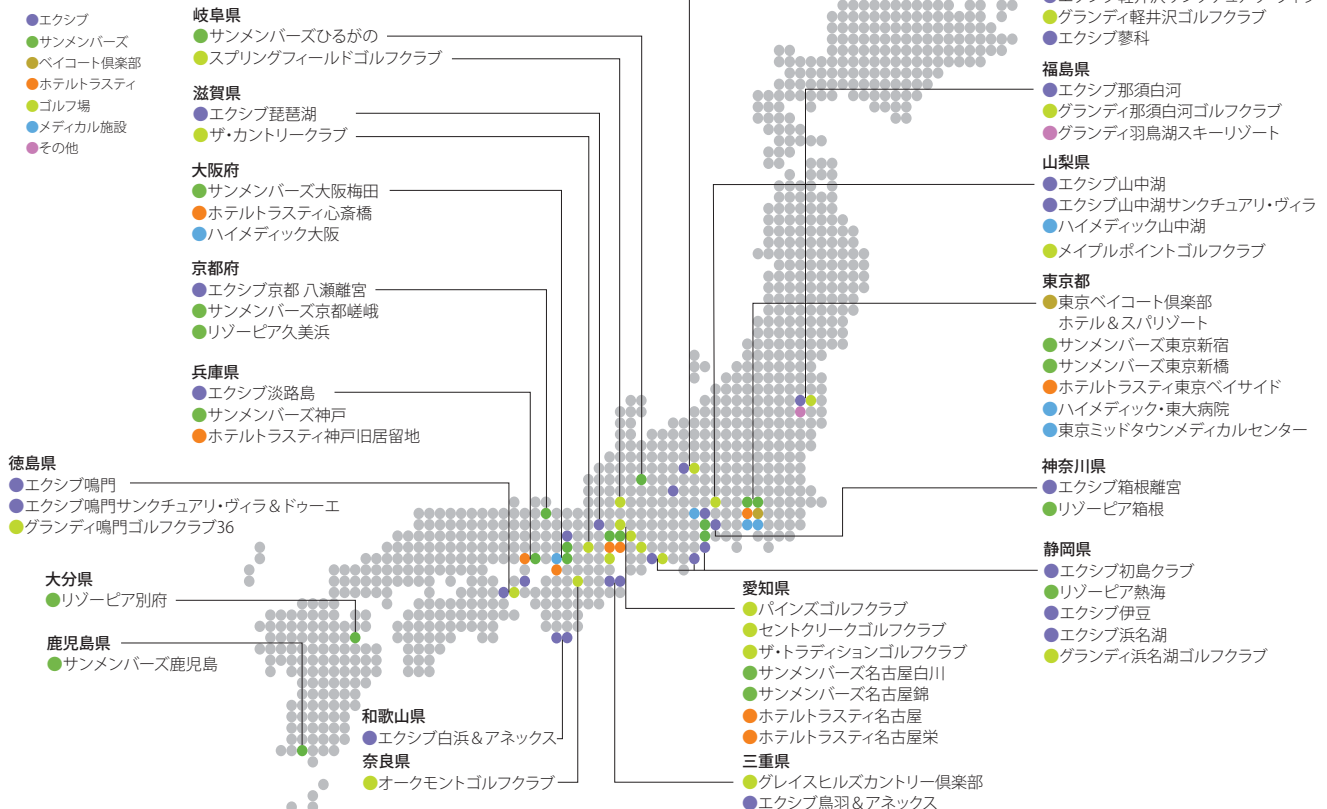


エクシブ会員の地域別割合

(2010年3月期)



都道府県別の物件分布



連結貸借対照表

	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3	(単位：百万円) 2010/3
資産の部					
流動資産					
現金及び預金	42,011	35,535	19,281	18,267	20,352
受取手形及び売掛金	4,378	4,438	5,724	5,668	3,604
営業貸付金	20,511	24,726	25,088	27,136	28,350
有価証券	501	906	16,995	10,001	17,899
商品	365	467	662	365	346
販売用不動産	5,819	7,441	21,638	23,352	23,240
原材料及び貯蔵品	573	652	848	775	859
仕掛販売用不動産	35,479	37,487	20,800	24,949	18,626
繰延税金資産	2,027	2,737	3,110	2,707	4,722
その他	2,700	3,392	3,824	6,377	3,712
貸倒引当金	△ 769	△ 900	△ 541	△ 892	△ 1,169
流動資産合計	113,597	116,886	117,432	118,708	120,546
固定資産					
有形固定資産					
建物及び構築物（純額）	46,060	46,442	48,989	49,969	52,732
機械装置及び装置（純額）	3,152	5,310	4,857	4,167	2,914
コース勘定	4,772	7,860	8,479	8,555	12,338
土地	17,581	19,083	22,123	24,105	25,582
リース資産（純額）	—	—	—	3,148	3,124
建設仮勘定	3,723	84	6,535	4,572	3,311
その他（純額）	2,140	2,435	3,166	2,690	2,414
有形固定資産合計	77,430	81,216	94,152	97,210	102,417
無形固定資産					
のれん	68	—	—	407	—
その他	2,119	2,332	2,989	3,136	3,723
無形固定資産合計	2,188	2,332	2,989	3,544	3,723
投資その他の資産					
投資有価証券	3,252	5,329	7,261	6,036	9,614
関連会社株式	3,942	7,282	8,169	7,233	2,955
長期貸付金	1,420	3,348	4,144	5,254	5,187
繰延税金資産	2,033	871	1,467	558	980
その他	5,771	6,955	5,814	7,215	17,894
貸倒引当金	△ 643	△ 69	△ 1,448	△ 2,508	△ 6,726
投資損失引当金	—	—	—	△ 170	△ 20
投資その他の資産合計	15,776	23,718	25,408	23,619	29,886
固定資産合計	95,395	107,267	122,551	124,374	136,027
資産合計	208,993	224,153	239,983	243,083	256,573

※ 2009年3月期以前については、2010年3月期に合わせて組替えて表示しております。

	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3	(単位：百万円) 2010/3
負債の部					
流動負債					
支払手形及び買掛金	694	770	802	714	735
短期借入金	4,500	9,560	27,328	27,996	15,000
1年内返済予定の長期借入金	8,206	6,826	4,555	6,895	11,088
1年内償還予定の社債	7,850	850	2,050	1,098	1,968
リース債務	—	—	—	267	526
未払法人税等	3,104	4,121	3,010	857	5,685
未払消費税等	401	591	148	226	723
前受金	11,281	12,459	7,529	18,076	9,504
関係会社整理損失引当金	—	—	—	—	188
その他	10,555	14,028	17,642	14,769	20,059
流動負債合計	46,593	49,207	63,067	70,902	65,480
固定負債					
社債	3,700	5,050	4,500	3,402	7,099
長期借入金	11,365	12,320	8,764	8,868	13,483
リース債務	—	—	—	3,026	3,608
繰延税金負債	—	1,462	1,466	1,465	1,450
再評価に係る繰延税金負債	19	22	31	33	—
退職給付引当金	64	159	272	430	636
役員退職慰労引当金	1,095	1,353	1,410	1,514	1,560
長期預り保証金	93,327	97,731	102,452	102,533	102,765
負ののれん	65	53	39	26	13
その他	70	49	37	80	201
固定負債合計	109,707	118,202	118,975	121,382	130,820
負債合計	156,300	167,410	182,043	192,285	196,300
純資産の部					
株主資本					
資本金	13,479	14,013	14,216	14,258	14,258
資本剰余金	13,212	13,746	13,948	13,906	13,906
利益剰余金	26,285	29,254	34,252	31,038	33,877
自己株式	△ 630	△ 640	△ 5,206	△ 9,082	△ 9,066
株主資本合計	52,347	56,373	57,211	50,120	52,976
評価・換算差額等					
その他有価証券評価差額金	264	132	148	△ 144	257
土地再評価差額金	27	31	44	46	—
評価・換算差額等合計	292	163	192	△ 97	257
新株予約権	—	—	—	—	189
少数株主持分	53	206	536	775	6,849
純資産合計	52,692	56,743	57,940	50,798	60,273
負債純資産合計	208,993	224,153	239,983	243,083	256,573

連結損益計算書

	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3	(単位：百万円) 2010/3
売上高	82,635	97,045	104,708	87,254	103,645
売上原価	15,617	23,199	25,805	16,892	28,635
売上総利益	67,017	73,845	78,902	70,362	75,009
販売費及び一般管理費	56,135	60,040	64,662	64,954	63,818
広告宣伝費	1,894	1,392	1,496	1,309	912
会員サービス費	728	655	691	727	550
修繕維持費	2,343	2,630	2,548	2,289	2,627
リネン費	1,890	1,926	2,234	2,935	2,916
従業員給料・賞とおよび役員報酬	22,764	24,710	26,231	25,246	25,354
減価償却費	4,719	4,914	4,566	5,616	5,425
その他販管費	21,795	23,810	26,893	26,831	26,030
営業利益	10,881	13,804	14,240	5,407	11,191
営業外収益	538	479	674	703	708
受取利息・受取配当金	145	228	421	449	366
その他営業外収益	393	251	253	254	341
営業外費用	525	520	561	667	983
支払利息及び社債利息	245	192	167	317	279
その他営業外費用	280	327	394	349	703
経常利益	10,894	13,763	14,352	5,444	10,916
特別利益	112	835	720	260	21
特別損失	2,821	1,775	2,555	2,007	4,026
税金等調整前当期純利益	8,185	12,823	12,518	3,697	6,911
法人税、住民税及び事業税	4,567	6,172	5,983	1,855	6,653
法人税等調整額	△ 1,217	△ 200	△ 975	1,511	△ 2,736
法人税等合計	3,349	5,972	5,007	3,367	3,917
少数株主利益又は少数株主損失 (△)	24	150	77	△ 177	△ 1,190
当期純利益	4,812	6,700	7,433	507	4,184

連結株主資本等変動計算書

	(単位：百万円)	
	2009/3	2010/3
株主資本		
資本金		
前期末残高	14,216	14,258
当期変動額		
新株の発行	41	—
当期変動額合計	41	—
当期末残高	14,258	14,258
資本剰余金		
前期末残高	13,948	13,906
当期変動額		
新株の発行	41	—
自己株式の処分	△ 83	—
当期変動額合計	△ 42	—
当期末残高	13,906	13,906
利益剰余金		
前期末残高	34,252	31,038
当期変動額		
剰余金の配当	△ 1,897	△ 1,385
当期純利益	507	4,184
自己株式の処分	△ 1,705	△ 6
土地再評価差額金	△ 4	—
連結範囲の変動	△ 113	—
土地再評価差額金の取崩	—	46
当期変動額合計	△ 3,214	2,839
当期末残高	31,038	33,877
自己株式		
前期末残高	△ 5,206	△ 9,082
当期変動額		
自己株式の取得	△ 7,565	△ 2
自己株式の処分	3,689	18
当期変動額合計	△ 3,876	16
当期末残高	△ 9,082	△ 9,066
株主資本合計		
前期末残高	57,211	50,120
当期変動額		
新株の発行	83	—
剰余金の配当	△ 1,897	△ 1,385
当期純利益	507	4,184
自己株式の取得	△ 7,565	△ 2
自己株式の処分	1,899	12
土地再評価差額金	△ 4	—
連結範囲の変動	△ 113	—
土地再評価差額金の取崩	—	46
当期変動額合計	△ 7,091	2,855
当期末残高	50,120	52,976

	(単位：百万円)	
	2009/3	2010/3
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金		
前期末残高	148	△ 144
当期変動額		
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)	△ 292	401
当期変動額合計	△ 292	401
当期末残高	△ 144	257
土地再評価差額金		
前期末残高	44	46
当期変動額		
土地再評価差額金の取崩	—	△ 46
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)	2	—
当期変動額合計	2	△ 46
当期末残高	46	—
評価・換算差額等合計		
前期末残高	192	△ 97
当期変動額		
土地再評価差額金の取崩	—	△ 46
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)	△ 290	401
当期変動額合計	△ 290	355
当期末残高	△ 97	257
新株予約権		
前期末残高	—	—
当期変動額		
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)	—	189
当期変動額合計	—	189
当期末残高	—	189
少数株主持分		
前期末残高	536	775
当期変動額		
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)	239	6,074
当期変動額合計	239	6,074
当期末残高	775	6,849
純資産合計		
前期末残高	57,940	50,798
当期変動額		
新株の発行	83	—
剰余金の配当	△ 1,897	△ 1,385
当期純利益	507	4,184
自己株式の取得	△ 7,565	△ 2
自己株式の処分	1,899	12
土地再評価差額金	△ 4	—
連結範囲の変動	△ 113	—
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)	△ 50	6,666
当期変動額合計	△ 7,142	9,475
当期末残高	50,798	60,273

RESORTTRUST INVESTORS' GUIDE 2010
 連結キャッシュ・フロー計算書

	(単位：百万円)				
	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3
営業活動によるキャッシュ・フロー	11,442	17,283	7,416	6,114	21,270
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 10,306	△ 23,712	△ 22,687	△ 4,776	△ 5,341
財務活動によるキャッシュ・フロー	6,792	△ 1,754	7,205	△ 6,506	△ 1,457
現金及び現金同等物に係る換算差額	18	0	△ 0	1	△ 0
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	7,947	△ 8,183	△ 8,066	△ 5,167	14,472
現金及び現金同等物の期首残高	29,818	37,765	29,950	22,065	17,060
連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額	－	369	181	162	59
現金及び現金同等物の期末残高	37,765	29,950	22,065	17,060	31,592

セグメント情報

セグメント別売上高

	(単位：百万円)				
	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3
会員権事業	31,181	41,927	44,909	23,082	42,199
ホテルレストラン等事業	40,925	45,080	48,061	50,388	48,227
ゴルフ事業	5,699	5,298	5,919	6,647	7,390
メディカル事業	4,474	4,518	5,563	6,843	5,576
その他事業	354	220	254	293	250
合計	82,635	97,045	104,708	87,254	103,645

セグメント別営業利益

	(単位：百万円)				
	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3
会員権事業	7,333	11,130	11,122	1,859	6,413
ホテルレストラン等事業	1,641	1,819	2,162	2,582	3,902
ゴルフ事業	471	200	116	45	253
メディカル事業	1,143	333	531	649	318
その他事業	292	320	307	270	304
合計	10,881	13,804	14,240	5,407	11,191

連結子会社一覧（2010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ト	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
第一アドシステム株式会社	テレマーケティング業	75	55.6
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 CICS	医療施設経営に対するコンサルティング事業	100	50 (50)
アール・ティ開発株式会社	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
株式会社メイブ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	9.0 (0.3) [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	5.8 (0.1) [34.8]

(内書)：間接所有割合

[外書]：緊密な者等の所有割合

ホテル施設一覧（2010年3月31日現在）

施設名	開業年	部屋数	施設名	開業年	部屋数
ベイコート		292	サンメンバーズ		1,223
東京ベイコート倶楽部	2008	292	リゾーピア箱根	1984	200
			リゾーピア熱海	1983	206
エクシブ		3,034	リゾーピア久美浜	1984	57
エクシブ那須白河	2005	58	リゾーピア別府	1984	60
エクシブ山中湖	1993	252	サンメンバーズひるがの	1974	36
エクシブ山中湖サンクチュアリ・ヴィラ	2009	28	サンメンバーズ京都嵯峨	1980	67
エクシブ軽井沢	1990	200	サンメンバーズ東京新宿	1982	181
エクシブ軽井沢サンクチュアリ・ヴィラ	2004	40	サンメンバーズ東京新橋	1980	23
エクシブ蓼科	1999	230	サンメンバーズ名古屋白川	1974	87
エクシブ箱根離宮	2010	187	サンメンバーズ名古屋錦	1979	79
エクシブ初島クラブ	2000	200	サンメンバーズ大阪梅田	1978	69
エクシブ伊豆	1988	227	サンメンバーズ神戸	1985	53
エクシブ浜名湖	2004	193	サンメンバーズ鹿児島	1980	105
エクシブ鳥羽	1987	207			
エクシブ鳥羽アネックス	1991	198	トラスティ		1,006
エクシブ琵琶湖	1997	268	ホテルトラスティ東京ベイサイド	2008	200
エクシブ京都 八瀬離宮	2006	210	ホテルトラスティ名古屋栄	2003	204
エクシブ白浜	1989	104	ホテルトラスティ名古屋	1997	250
エクシブ白浜アネックス	1993	144	ホテルトラスティ心斎橋	2005	211
エクシブ淡路島	1992	109	ホテルトラスティ神戸旧居留地	2009	141
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			
エクシブ鳴門サンクチュアリ・ヴィラ ドゥーエ	2005	22			

株式情報

(2010年3月31日現在)

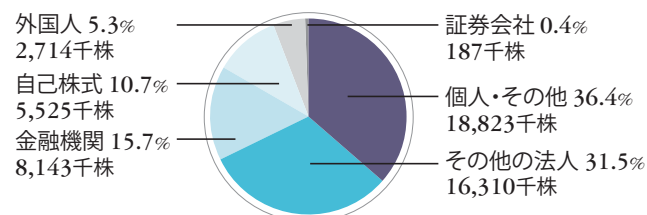
株主情報

□ 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	17,494 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

所有者別株式数

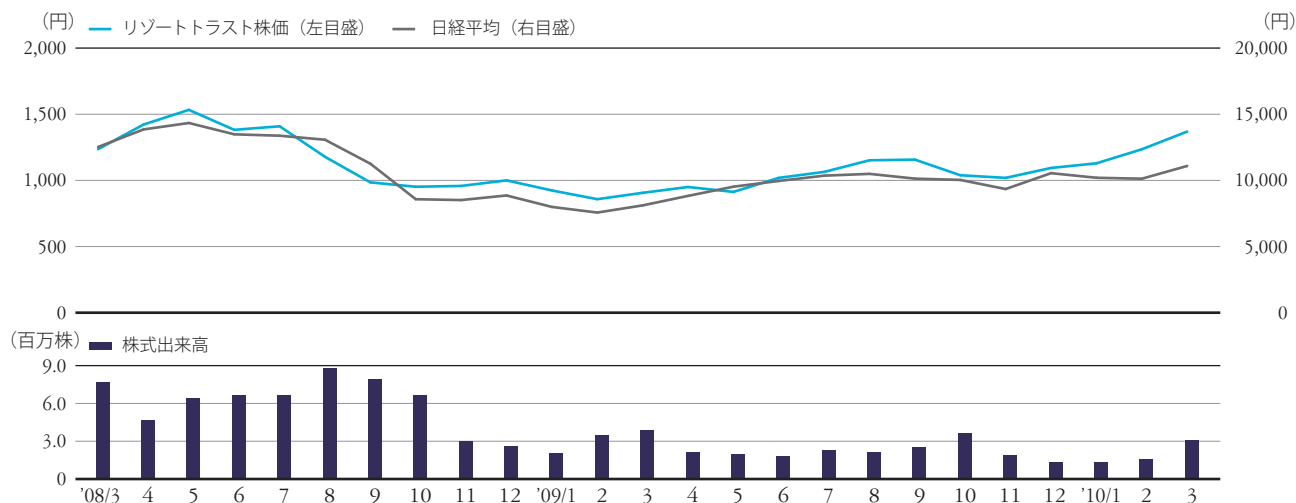


大株主

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%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	2,380	4.6%
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%
伊藤與朗	1,651	3.2%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,059	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)	985	1.9%
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	745	1.4%

*上記の他、当社が保有している自己株式が、5,525千株（10.7%）あります。

株価及び出来高の推移



■ 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)

■ 支社・支店

東京支社 〒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)

名古屋支社 〒460-8490
名古屋市中区東桜二丁目18番31号
Tel (052) 933-6060 (代)

大阪支社 〒530-0047
大阪市北区西天満四丁目15番18号
プラザ梅新
Tel (06) 6315-8686 (代)

横浜支社 〒222-0033
横浜市港北区新横浜三丁目19番地1号
LIVMO ライジングビル 3F
Tel (045) 477-5251 (代)

埼玉支店 〒330-0843
さいたま市大宮区吉敷町一丁目41番地
明治安田生命大宮吉敷町ビル
Tel (048) 657-9100 (代)

静岡支店 〒420-0859
静岡市葵区栄町三番地1
あいおい損保静岡第一ビル
Tel (054) 251-1711 (代)

京都支店 〒600-8411
京都市下京区烏丸通四条下る 水銀屋町
637 番地 第五長谷ビル
Tel (075) 354-8600 (代)

■ 創業

1973年4月

■ 資本金

142億5,811万円

■ 従業員数

4,275名 (連結・正社員)

■ 決算期

3月 (年1回)

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



PRINTED IN JAPAN JUNE 2010