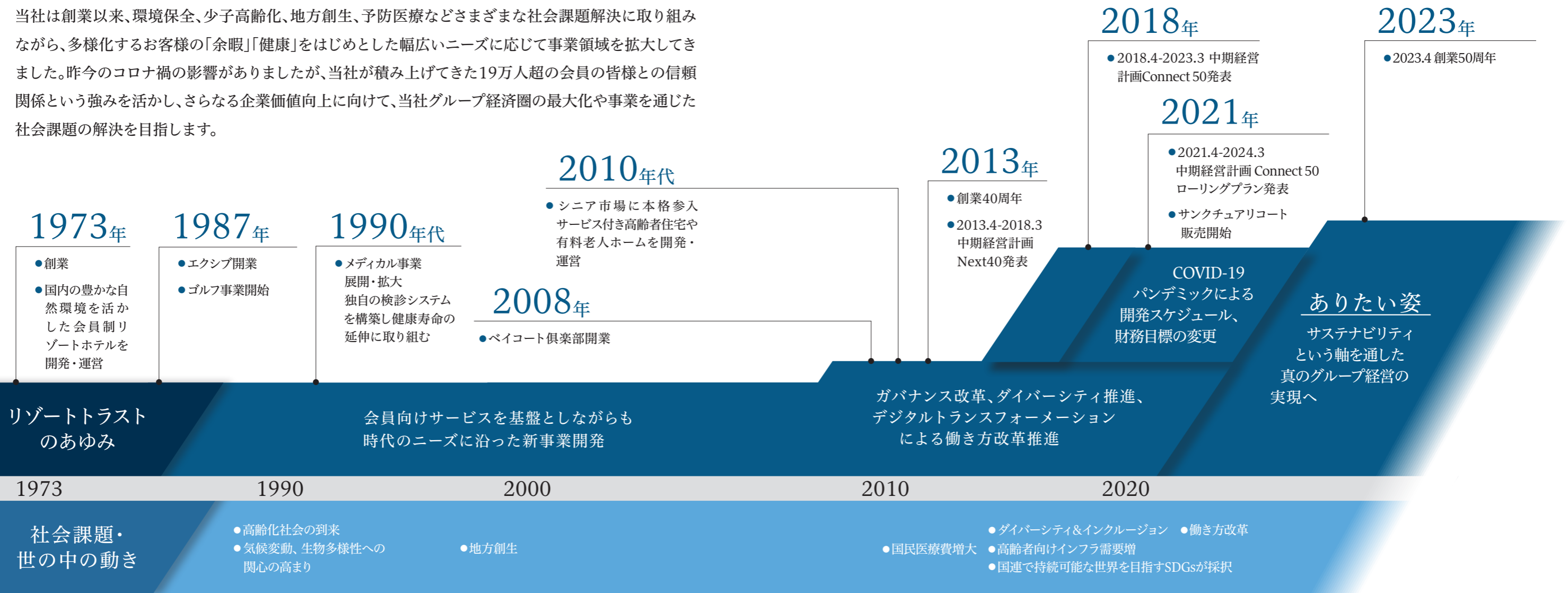
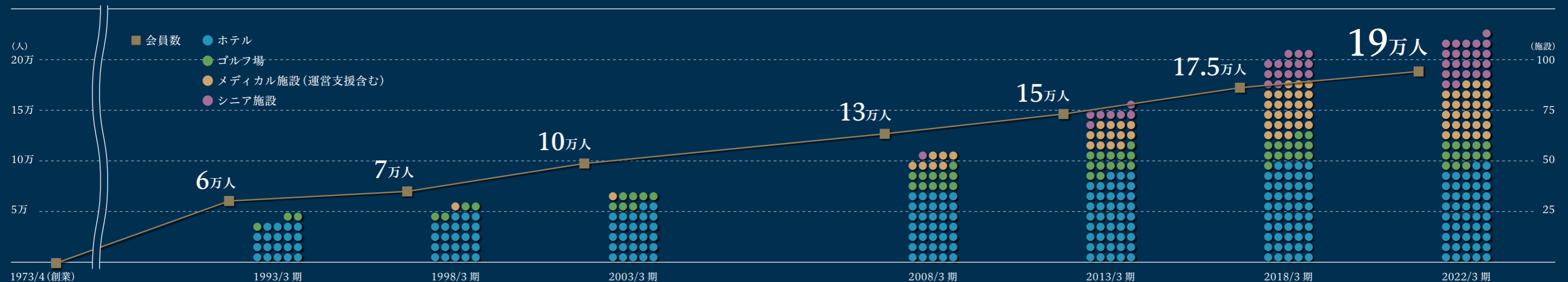


リゾートトラストのグループ経営の構築

当社は創業以来、環境保全、少子高齢化、地方創生、予防医療などさまざまな社会課題解決に取り組みながら、多様化するお客様の「余暇」「健康」をはじめとした幅広いニーズに応じて事業領域を拡大してきました。昨今のコロナ禍の影響がありましたが、当社が積み上げてきた19万人超の会員の皆様との信頼関係という強みを活かし、さらなる企業価値向上に向けて、当社グループ経済圏の最大化や事業を通じた社会課題の解決を目指します。



リゾートトラストの会員数・運営施設数推移



リゾートトラストグループは、来年創業50周年を迎えます。私たちは創業以来、「新天地開拓」「信頼と挑戦」「ハイセンス・ハイクオリティ」「エクセレントホスピタリティ」を掲げ、お客様に真摯に向き合い、その期待を原動力に、リゾートからメディカル、シニアライフをはじめとした「余暇と健康」にまたがる領域へと事業のすそ野を広げてきました。今、当社グループが19万人を超える会員の皆様にご支持をいただいているのは、お客様の期待に応えることで積み上げてきた実績と信頼の証だと考えています。

この2年間、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受け、観光産業や飲食・娯楽サービス業等は、これまで経験したことのない厳しい事業環境となりました。こうした状況下で、お客様に寄り添い、また支えていただき、私たちはあらためて「お客様との信頼関係こそが価値創造の源泉である」と認識しました。2021年5月にグループアイデンティティとして「ご一緒に、いい人生～より豊かで、しあわせな時間を創造します～」を制定したのも、こうした思いからです。このアイデンティティはすべての事業活動のベースになるものです。

コロナ禍においては安全・安心を徹底したメンバーシップならではの運営を実践してきました。また、会員制ホテル事業においては、サステナビリティを追求するとともに、ハード、ソフトともに新たなコンセプトによって誕生した新ブランド「サンクチュアリコート」を導入し、お客様に高くご評価いただきました。メディカル事業においては、コロナ禍で人々の健康に対する意識が高まる中で、医療相談の充実、また感染症の専門医にホテルをはじめとする当社グループの施設における感染対策をあらためて監修してもらうなど、環境変化に対応した当社ならではの取り

組みが、皆様の安心感や期待感につながり、契約高も大きく伸ばしています。

このコロナ禍という逆境の中で、個々のホスピタリティをベースに、一人ひとりに寄り添う「会員制らしさ」が信頼を生み、当社グループの根幹である会員制ビジネスの強さを再確認しました。同時に、事業の枠を超えて連携を図ることで、さらなる新たな価値の創出にもつながっています。

昨年は「中期経営計画Connect 50」のローリングプランを策定し、その後の進捗も順調です。2022年度も引き続き中期経営計画で掲げた諸施策を着

実に実行しながら、アフターコロナに向けて、これまでステークホルダーの皆様とともに築き上げてきたリゾートトラストグループの未来を考える1年にもしていきます。

外部の事業環境は、労働人口の減少による人財不足や、コロナ禍の長期化、そして昨今の地政学上のリスクの高まりを受けたグローバルでの資源価格高騰など、先行きの不透明感も増しています。このような中でも、築き上げた唯一無二のブランドをしっかりと守りながら、グループの総合力を最大限に発揮し、余暇・健康分野のマーケットに広がる事業機会を好機と捉えてさらなる付加価値を創出していきます。そして「お客様に一生涯を通じて安心してお付き合いしていただけるグループ」という、当社が目指す姿に向けて前進していきます。ステークホルダーの皆様におかれましては、今後とも引き続きご支援ご鞭撻を賜りたく、心よりお願い申し上げます。



代表取締役会長(CEO)
伊藤 勝康



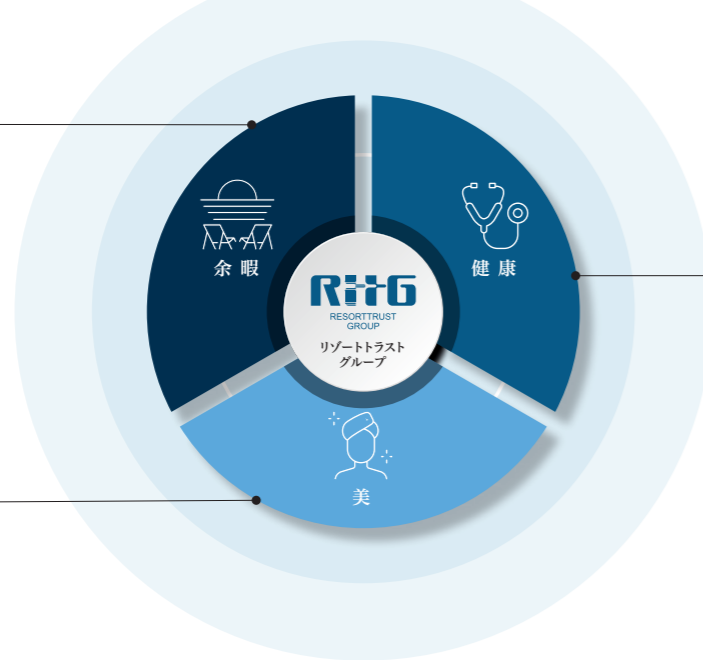
代表取締役社長(COO)
伏見 有貴

リゾートトラストグループのブランド・ポートフォリオは、環境、少子高齢化、地方創生、予防医療など社会課題の解決に寄与するとともに、お客様のさまざまなニーズにハイセンス・ハイクオリティなサービスを提供することで、お客様や社会との信頼を基盤とした持続的な価値を創出しています。

リゾートトラストグループアイデンティティ
ご一緒に、いい人生
 より豊かで、しあわせな時間を創造します

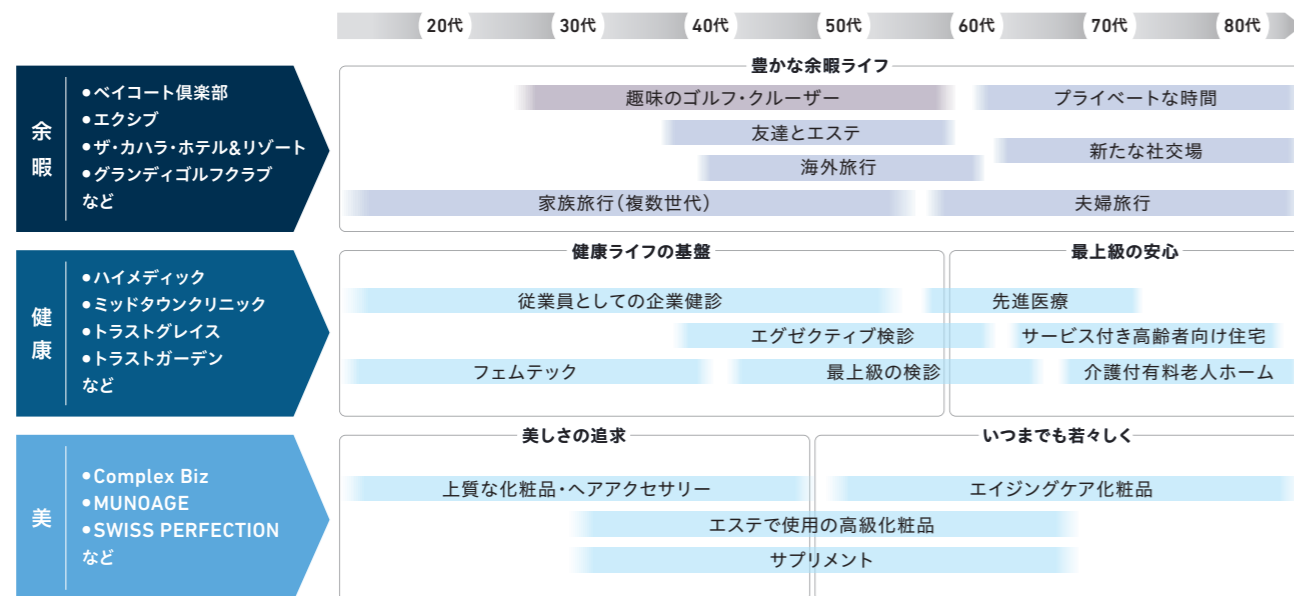
19万人を超えるお客様の多様なニーズにお応えしてきた、圧倒的なホスピタリティによる質の高いサービスを提供。

お客様が健やかに美しく、自分らしく人生を謳歌できるようなエイジングケア化粧品やサプリメントの販売、各種サービスを提供。



お客様の声から生まれた検診サービスや、先端医療への取り組みを通じた価値を提供。

グループブランド経営 お客様の一生の各場面に合わせた商品、サービスを提供しています。



「会員制」を主軸とした主な事業領域

ホテル会員権等販売事業<会員権セグメント>



会員制リゾートホテルの開発と各種会員募集およびフォローを行う。

商品・サービス一覧

- 高級会員制リゾート「エクシブ」・・・年間13泊商品・26泊商品
- 完全会員制リゾート「ベイコート倶楽部」・・・年間12泊商品・24泊商品
- 完全会員制リゾート「サンクチュアリコート」・・・年間10泊商品・20泊商品
- 会員制ゴルフクラブ「グランディ」他
- 海外ラグジュアリーリゾート「ザ・カハラ・クラブ ハワイ」・・・年間4泊×10年間、計40泊の利用権

ホテルおよび付帯施設等運営事業<ホテルレストラン等セグメント>



会員制ホテルを中心とした各ホテル・付帯施設等の運営、サービスの提供を行う。

商品・サービス一覧

- 高級会員制リゾート「エクシブ」
- 完全会員制リゾート「ベイコート倶楽部」
- 一般向けラグジュアリーリゾート「ザ・カハラ・ホテル&リゾート」
- 一般・会員制のハイブリッド施設「サンメンバーズ」
- 一般向けホテル「ホテルトラスティ」
- 会員制ゴルフクラブ「グランディ」他
- 上記付帯のレストラン、ラウンジ、その他レストラン運営
- ヘアアクセサリ等「Complex Biz」・エステ運営

メディカル事業<メディカルセグメント>



会員制総合メディカル倶楽部の会員募集および運営に加え、一般向け医療施設の運営支援事業やエイジングケア事業を行う。

商品・サービス一覧

- 会員制総合メディカル倶楽部「グランドハイメディック倶楽部」
- クリニック運営支援事業の受託施設による健康診断「ミッドタウンクリニック」「進興会」
- エイジングケア化粧品「MUNOAGE」「SWISS PERFECTION」
- エクオールサプリメント、「プラズマローゲン」他
- がん治療の研究開発、機器販売

シニアライフ事業<メディカルセグメント>



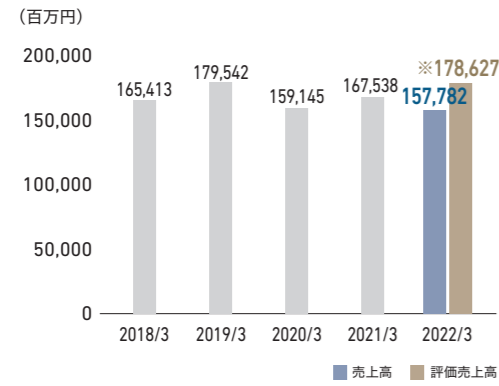
シニア層に向けたハイエンドの有料老人ホームや住宅施設の運営、介護サービスの提供を行う。

商品・サービス一覧

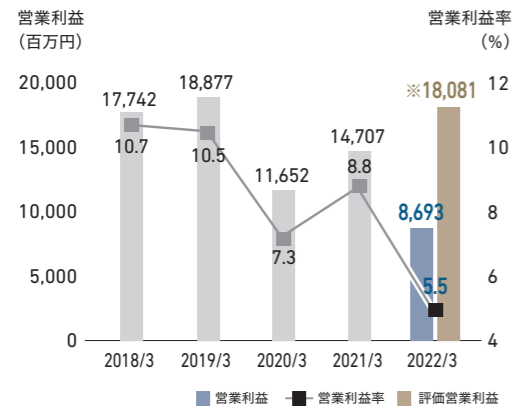
- 介護付有料老人ホーム「トラストガーデン」他
- サービス付き高齢者向け住宅「トラストグレイス」他

財務ハイライト

■売上高

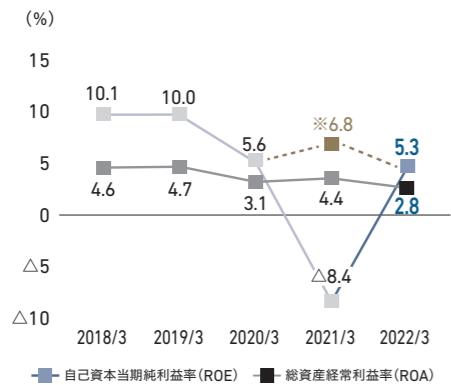


■営業利益／営業利益率



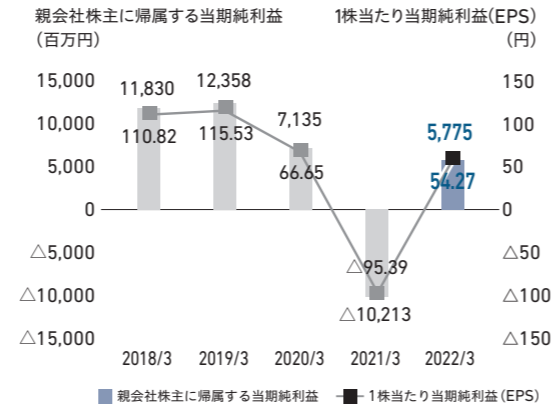
※「評価売上高」「評価営業利益」：未開業物件の不動産収益(開業時一括計上分)を販売時に加味する等、当期の営業力の実態を表した評価指標。

■自己資本当期純利益率／総資産経常利益率

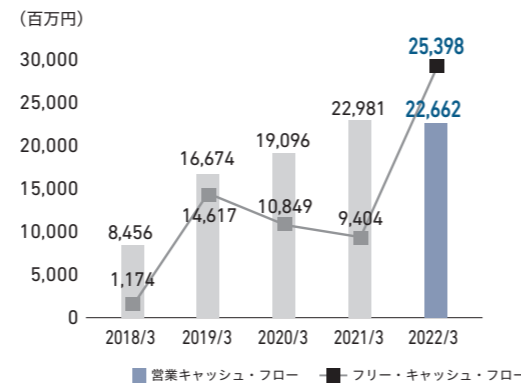


※減損損失220億円による親会社株主に帰属する当期純利益および自己資本への影響額を控除した場合。

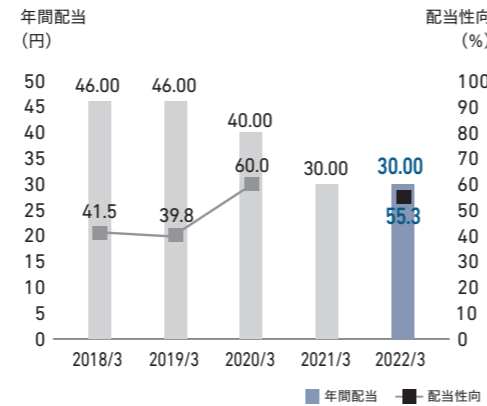
■当期純利益／1株当たり利益



■営業キャッシュ・フロー／フリー・キャッシュ・フロー



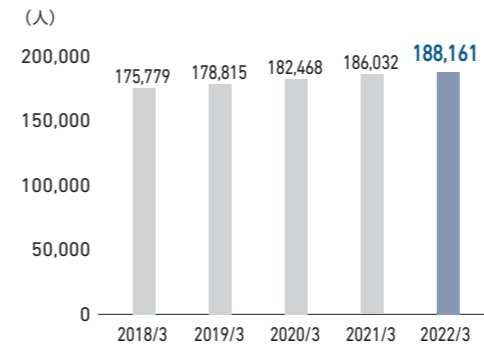
■年間配当／配当性向(連結)



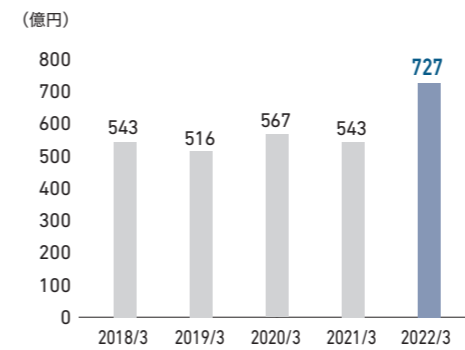
※2021年3月期において、配当性向については、当期純損失であるため記載しておりません。

非財務ハイライト

■会員数

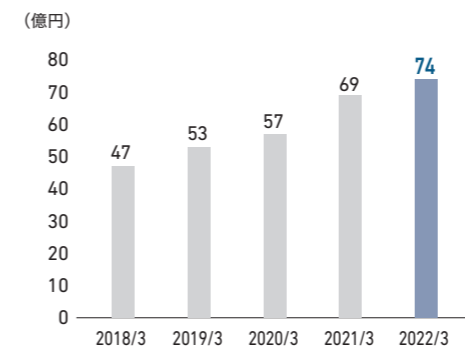


■ホテル会員権 年間契約高

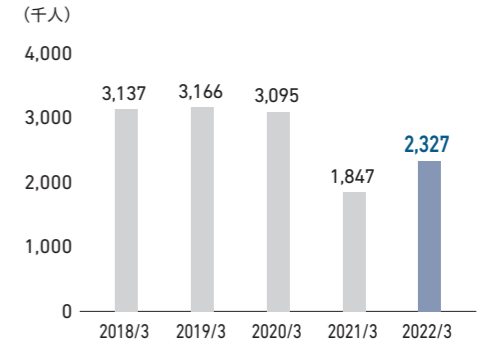


※2022/3 サンクチュアリコート高山を発売(2021年6月)、約9カ月間の高山の契約高は390億にのびました。

■メディカル会員権 年間契約高

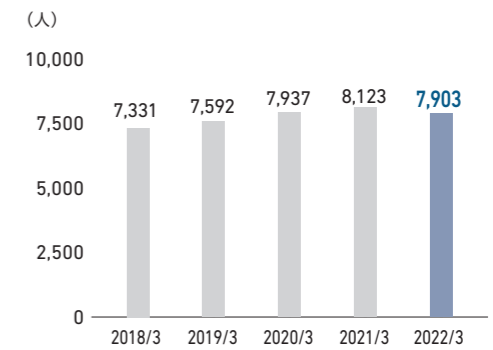


■ホテル宿泊者数(年間)



※2021/3 緊急事態宣言発令に伴うエクスプレッソ、ベイコート倶楽部の一時全館クローズ、2021/3と2022/3には一般ホテルの著しい稼働低下が影響しております。

■従業員数(連結／正社員)



■女性管理職数／女性管理職比率(連結)

