

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新天地開拓を企業精神として「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」を追求しお客様のしなやかな生き方に貢献します

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

サンクチュアリコート高山 アートギャラリーリゾート

CONTENTS

01 イントロダクション

- ごあいさつ P02
- リゾートトラストグループ 価値創造の歩み P04
- 事業の全体像 P06
- 財務・非財務ハイライト P08

02 価値創造

- 社長メッセージ P09



- リゾートトラストの価値創造プロセス P14
- リスク・機会とマテリアリティ P16

03 戦略と資源配分

- 長期ビジョン達成に向けたロードマップ P18
- 取締役座談会（社長×社外取締役4名） P20



- 新任取締役メッセージ P25

- 中期経営計画 P26
- 成長戦略 P30
- 人財戦略 P34
- スタッフ座談会 P36
- DX戦略 P38
- 財務資本戦略 P39
- 事業別戦略 P42
- 特集:メディカル事業の価値協創 P44

04 サステナビリティ

- サステナビリティ経営 P46
- 地球環境への取り組み P47
- 環境負荷の低減 P48
- 社会との共有価値の創造 P50
- 誰もがいきいきと働き、輝ける職場環境づくり P51

05 コーポレートガバナンス

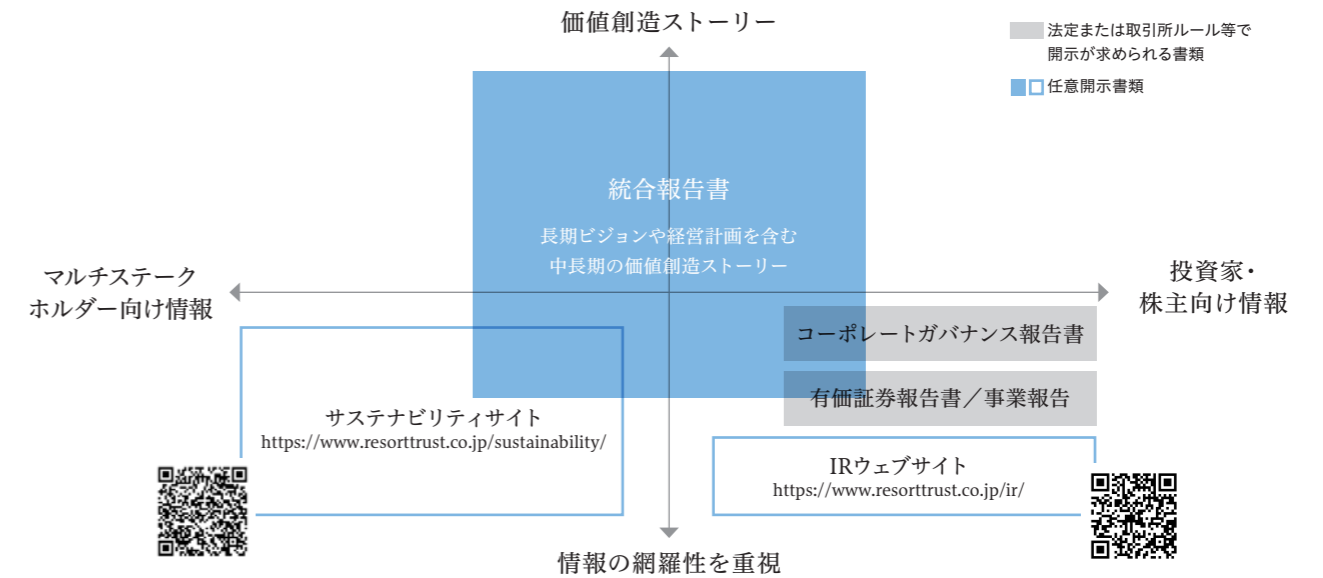
- コーポレート・ガバナンス P52
- 取締役一覧 P56

06 データ

- 財務サマリー P58
- グループネットワーク P60
- 会社情報/株式情報/関係会社一覧 P62

※ 真正性表明を社長メッセージの末尾に掲載しております(P.13)

情報開示体系



● 編集方針

当社グループの統合報告書は、報告対象期間(2022年4月1日～2023年3月31日)の実績と事業活動を財務・非財務の両面からご説明することを目的として制作しています。当社グループの歩みを振り返るとともに、目指す姿、ステークホルダーや社会との協創による価値の創造、競争優位性、経営戦略とその成果・分析、持続可能な社会を実現していくための在り方を、わかりやすくお伝えしています。なお、編集にあたっては、IFRS財団が推奨する「国際統合報告フレームワーク」、経済産業省の「価値協創ガイドンス」などを参考にしています。

● 見直しおよび数値に関する注意事項

この統合報告書には、当社グループの将来についての計画や戦略、業績に関する予想および見通しの記述が含まれています。これらの記述は過去の記述ではなく、当社が現時点で把握可能な情報から判断した仮定および所信に基づく見込みです。また経済動向、業界における競争の激化、個人消費、市場需要、税制や諸制度に関わるリスクや不確実性を際限なく含んでいます。それゆえ実際の業績は、当社の見込みとは異なる可能性のあることをご案内させていただきます。



※すべての画像は一部加工がされています。

ごあいさつ

創立50周年を迎えて より強固なグループブランドの実現へ

リゾートトラストグループは2023年4月に創立50周年を迎えました。この節目の年を迎えることができたことは、当社グループに関わるすべての皆様の長きにわたるご支援の賜物であり、心から感謝を申し上げます。

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」を経営理念に掲げています。お客様と真摯に向き合い、その期待を原動力に、ホテル運営からメディカル、シニアライフへと事業のすそ野を広げ、お客様の「余暇と健康」の領域に寄り添っております。そして創立50周年からさらに一步、グループの新たな歴史をスタートさせるにあたり、2024年3月期を初年度とする5ヵ年の中期経営計画『Sustainable

Connect』を策定いたしました。当計画では、当社グループの多岐にわたる事業に、「サステナビリティ」という新たな軸を通し、あらゆるステークホルダーの方々の「ウェルビーイング」を追求します。この計画を通じて、より強固なグループブランドを実現するとともに、お客様や社会との信頼を基盤とした持続的な価値の創出に向け、さらに前進してまいります。

物価や人件費の高騰など、今後も予断を許さない経済情勢が続きそうですが、当社グループはコロナ禍を乗り越え、新たな成長ステージへと着実に歩みを進めております。株主・投資家の皆様におかれましては、今後とも当社グループへのご指導ご鞭撻を賜りますよう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



当社グループの存在意義は、余暇と健康のサービスを融合させて新たな価値を創出することでさまざまな社会課題の解決につなげ、当社グループに関わるすべての人々の豊かさとしあわせを追求することにあります。常にお客様とともに、次代の変化をとらえながら、商品・サービスを協創する企業グループとして、企業価値向上に努めてまいります。

リゾートトラストグループの社会価値創出



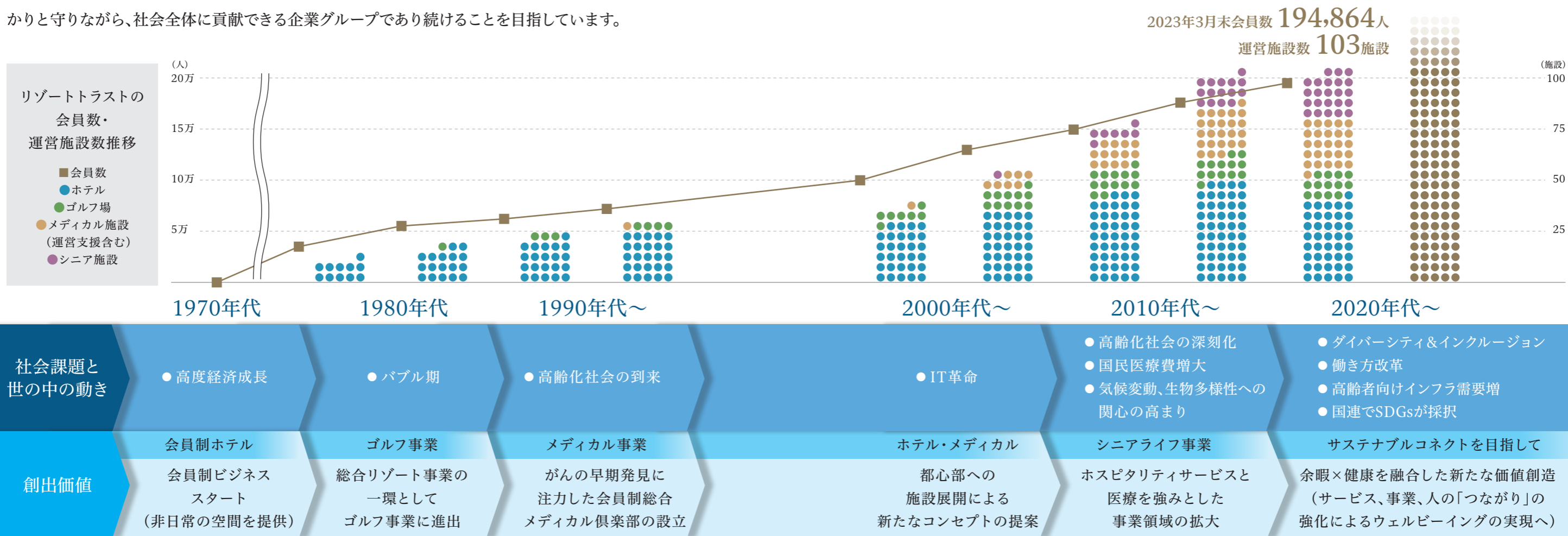
「余暇」「健康」に「未来への価値観」を融合させた一歩先の豊かさの提案

グループブランド経営 お客様の一生に寄り添う商品、サービスを提供しています。



リゾートトラストグループ 価値創造の歩み

リゾートトラストグループは創業以来、会員権事業を核に、幅広い領域で事業を展開する“総合企業グループ”へと発展してきました。「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」を追求し、会員数は約19万5千人にまで増加しています。これからの50年も、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、社会全体に貢献できる企業グループであり続けることを目指しています。



リゾートトラストグループの歩み

「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、ホテルビジネスをスタート。



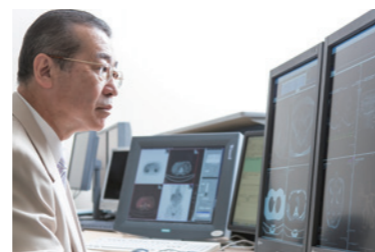
ヴィア白川

世界の名匠が設計し、男子・女子プロトーナメントが行われる本格チャンピオンシップコースを運営する、ゴルフ事業を開始。



セントクリークゴルフクラブ

健康で充実した人生を送るためには予防医療が重要との考えのもと、会員ニーズを踏まえて事業を開始。PETなどの高精度機器を用いた検診方式「山中湖方式」を確立。



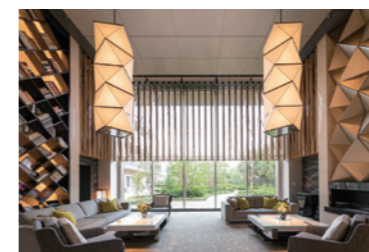
グランドハイメディック倶楽部

都市型の完全会員制リゾート「ベイコート倶楽部」のほか、医療施設の運営支援を行う「東京ミッドタウンクリニック」を開業。



東京ベイコート倶楽部

メディカル事業・ホテルレストラン事業のノウハウとネットワークを用いて、心身のやすらぎと気品に満ちた介護付有料老人ホームとシニア向けレジデンスの展開を加速。



トラストガーデン荻窪

さらにパーソナライズサービス、ウェルビーイングを軸に永続的な「つながり」や「共感」をより深めるステージへ。社会との共創も目指して、ESGの課題にも取り組む。



事業の全体像 (2023年3月期)

会員制を主軸とした事業領域

会員権セグメント ホテル会員権等販売事業

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。

リゾートトラストグループが展開する会員制リゾートホテルは、圧倒的な品質の高さと、訪れる方々に非日常を味わっていただける空間を、妥協することなく追求し続けています。また、地域の活性化にも資するために、自治体や地域の人々との対話を大切に、リゾート開発を行っています。2021年以降は、施設ごとの特色や地域とのつながりをより一層強くした、滞在自体が旅の目的となる「ディスティネーションホテル」として「サンクチュアリコート」シリーズの販売を開始しており、各物件とも好調な販売の推移となっています。

商品・サービス一覧

- 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
- 「グランディ」他、各種ゴルフ会員権
- 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

ホテルレストラン等セグメント ホテルおよび付帯施設等運営事業

独創的でホスピタリティあふれるホテル運営を行う。

お客様のニーズを的確にとらえ、心温まる時をお過ごしいただくため、当社グループが運営するすべての施設において、洗練された品質を備えた最高級のハードと最上のホスピタリティサービスを提供しています。

コロナ禍にもデジタル戦略によってお客様とのつながりを強化し、会員制リゾートホテルの需要は新型コロナウイルス感染症拡大前を超えるほどまでに高まりました。会員制ホテルにおいては、スマートチェックイン・チェックアウト、インルームダイニング等のニーズへの対応を進めているほか、顧客感動体験を創出するグループ独自の取り組みを活発に行っています。

商品・サービス一覧

- 会員制リゾート「エクシブ」 …… 26施設
- 完全会員制リゾート「ベイコート倶楽部」 …… 4施設
- 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」 …… 2施設
- 一般・会員制のハイブリッド施設「サンメンバーズ」 …… 7施設
- 一般向けホテル「ホテルトラスティ」 …… 3施設
- 会員制ゴルフクラブ「グランディ」他 …… 13カ所
- 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

メディカルセグメント メディカル事業

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。

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っています。PET検査を日本で初めて導入した検診プログラムは好評をいただいております。最先端技術を取り込んだ新たながん治療や、AIを活用したお客様向けパーソナライズサービスを提供するための研究開発を進めています。また、エイジングケア事業では今後、女性特有の健康課題を技術で解決するフェムテック分野にも注力していきます。

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」 …… 8コース9拠点
- 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」 …… 19施設
- 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

メディカルセグメント シニアライフ事業

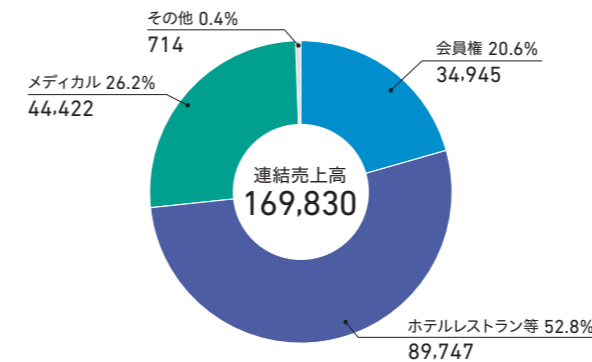
シニア層に向けたハイエンドの有料老人ホームや住宅施設の運営、介護サービスの提供を行う。

シニア層に向けたハイエンドの有料老人ホーム「トラストガーデン」や、サービス付き高齢者向け住宅「トラストグレイス」他の運営、介護サービスの提供を行っています。超高齢化社会の到来、そして「人生100年時代」を迎える中で健康にも配慮した食事や専門的で質の高い医療サポート、余暇サービスなどを充実させています。

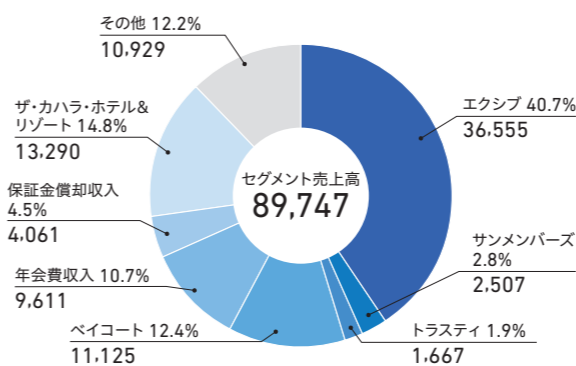
商品・サービス一覧

- 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 …… 合計23施設

■セグメント別売上高(百万円)



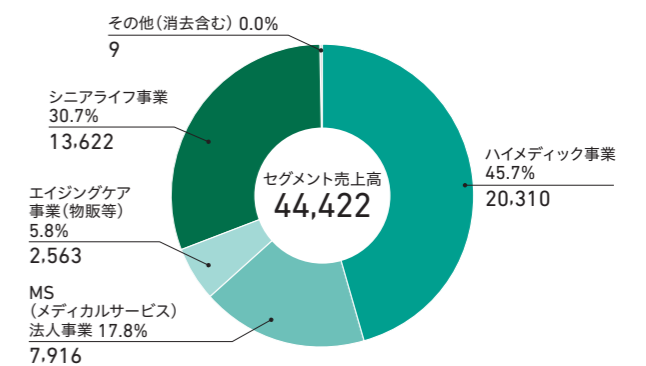
●ホテルレストラン等事業・業態別売上高(百万円)



■事業業界シェア

会員制ホテル(エクシブ、ベイコート、サンクチュアリコート、サンメンバーズ)の会員数は口数ベースで13万人を超え、国内では長期にわたって圧倒的の首位を継続しています。会員制リゾートホテルを運営する他社は10社程度存在しますが、業界2位の他社における会員数はおよそ3万人であり、当社を含めた2社が業界シェアの大半を占めています(自社調べ)。また、全国に9施設を有する会員制医療(検診)倶楽部の会員数は、口数ベースで約2万8千人に上り、こちらも長期にわたり圧倒的の首位を誇ります。国内に10社ほど存在する他社の会員制メディカル倶楽部は、いずれも単一の拠点、単一の医療法人にて運営されているとみられ、会員数で千人を超える倶楽部を運営する事業者は当社グループの他には確認されていません(自社調べ)。

●メディカル事業・部門別売上高(百万円)



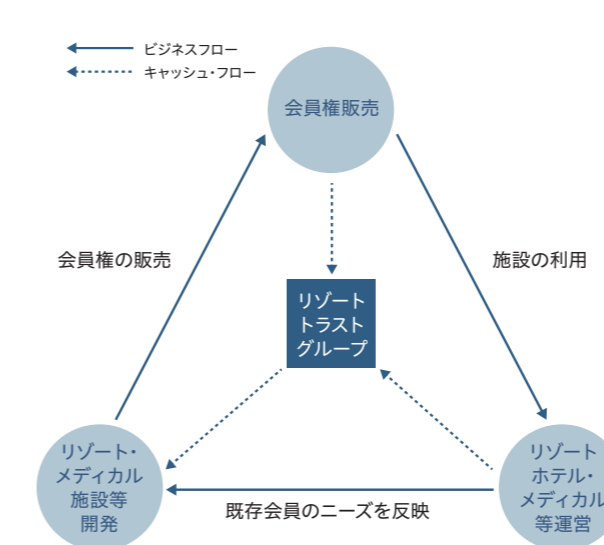
会員制ならではのビジネスモデル

強固な顧客基盤をベースとした当社グループ独自のビジネスモデルは、盤石な財務体質につながっています。ホテル・メディカルともに会員権を施設の開業前から販売する

ことで早期の投資回収と高い収益性を実現し、開業後の運営では会費等の固定収入に加え、施設が安定稼働するリカーリングモデルを構築しています。

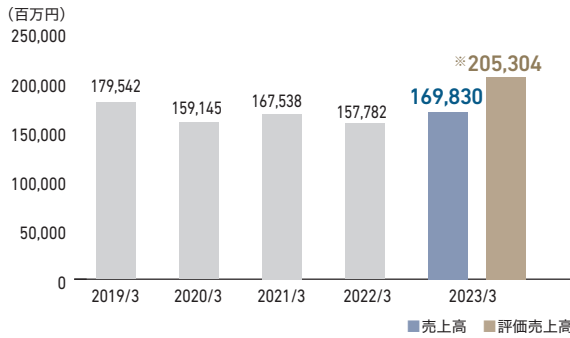
既存会員の皆様による当社グループへの満足度が高まると、ご利用いただく当社サービスの領域や頻度・期間等が拡大し1会員様あたりのご利用額が増え、また、会員様から新たなお客様をご紹介いただく機会も増え、新たな会員数の増加にもつながります。当社の展開する販売戦略やお客様との信頼関係の強化は当社会員権の訴求力を向上させ、コロナ禍でも持続的に会員数を伸ばす結果につながりました。社会がウィズコロナ期を迎えたことにあわせて、安心・安全・健康に関するサービスのニーズが拡大しています。リゾートトラストグループの会員制ビジネスの強みを再認識し、対象顧客、展開エリアの拡充を進めるなど、認知向上とブランド戦略を推し進めることで、経営基盤のさらなる強化を図っています。

■基本的なビジネスフロー

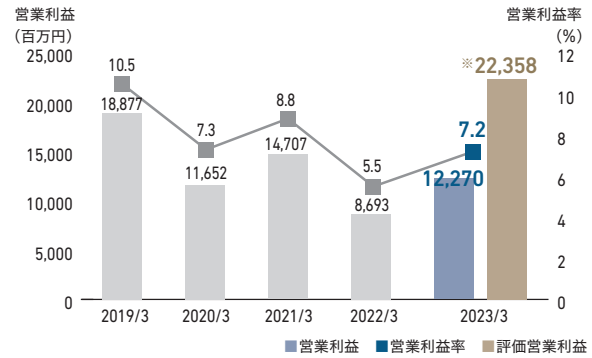


財務・非財務ハイライト

■売上高

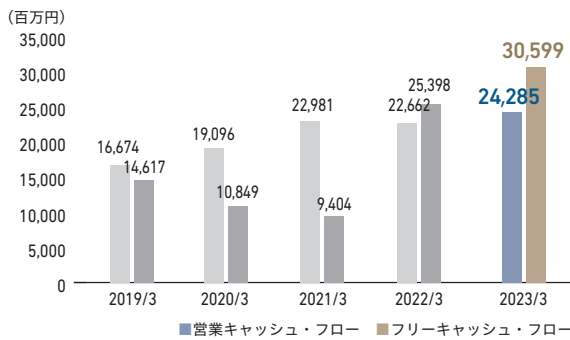


■営業利益／営業利益率

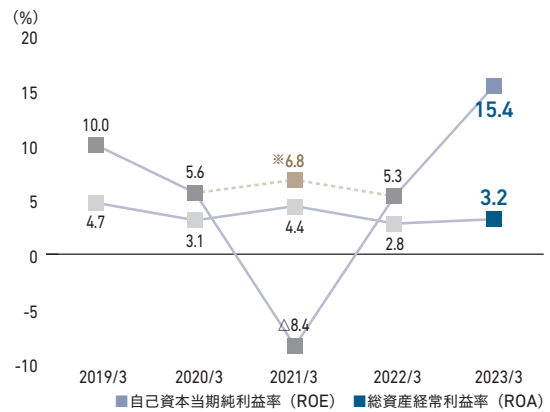


※「評価売上高」「評価営業利益」: 未開業物件の不動産収益 (開業時一括計上分) を販売時に加味する等、当期の営業力の実態を表した評価指標。

■営業キャッシュ・フロー／フリーキャッシュ・フロー

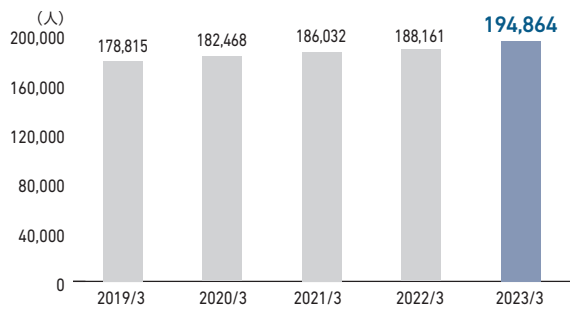


■自己資本当期純利益率(ROE)／総資産経常利益率(ROA)

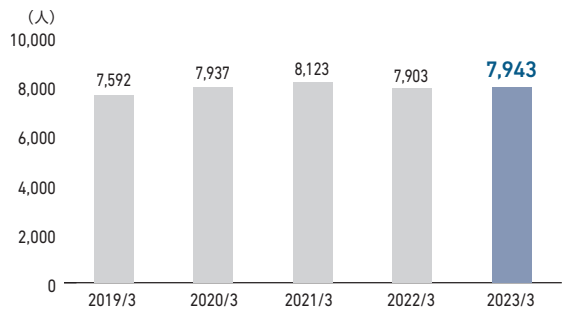


※減損損失220億円による親会社株主に帰属する当期純利益および自己資本への影響額を控除した場合。

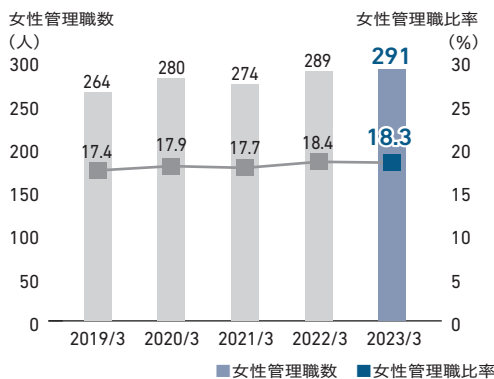
■会員数



■従業員数(連結／正社員)

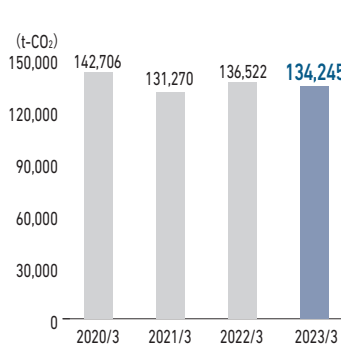


■女性管理職数／女性管理職比率(グループ)



※2023/3より算出方法を変更し、過去に遡って数値を再計算しております。

■GHG排出量 (Scope 1,2)



■平均有給休暇取得率

