

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～

上段/サンクチュアリーコート高山 アートギャラリーリゾート
中段/サンクチュアリーコート琵琶湖 ベネチアンモダンリゾート
下段/サンクチュアリーコート日光 ジャパニーズモダンリゾート

CONTENTS

イントロダクション

- リゾートトラストグループ 価値創造の歩み P.02
- ごあいさつ P.04
- ブランド・ポートフォリオ P.05
- 事業の全体像 P.06
- 財務・非財務ハイライト P.08

価値創造ビジョン

- 社長メッセージ P.09
- リゾートトラストの価値創造プロセス P.14
- リゾートトラストグループの共創価値 P.16
- サステナビリティ経営 P.18
- マテリアリティとリスク・機会 P.19
- 長期ビジョン達成に向けたロードマップ P.20

価値創造戦略

- 中期経営計画『Sustainable Connect』 P.22
- 成長戦略
 - 会員制を軸に成長、一生涯寄り添うグループへ P.24
 - リゾートトラストグループの事業
 - 会員権セグメント P.26
 - ホテルレストラン等セグメント P.27
 - [トピック]サンクチュアリーコートが担う成長戦略 P.28
 - メディカルセグメント P.30
 - [トピック]メディカルセグメントの新展開 P.31
 - DX戦略 P.32
 - 財務資本戦略 P.33

基盤戦略

- 人財戦略 P.36
- 人財戦略対談
 - 寺澤 朝子(社外取締役)×秦 寛(人事部・人事企画部 部長) P.37

サステナビリティ戦略

- 地球環境への取り組み P.40
- 社会との共創価値の創造 P.44

コーポレートガバナンス

- 社外取締役×取締役 座談会 P.45
- コーポレート・ガバナンス P.50
- 取締役一覧 P.56

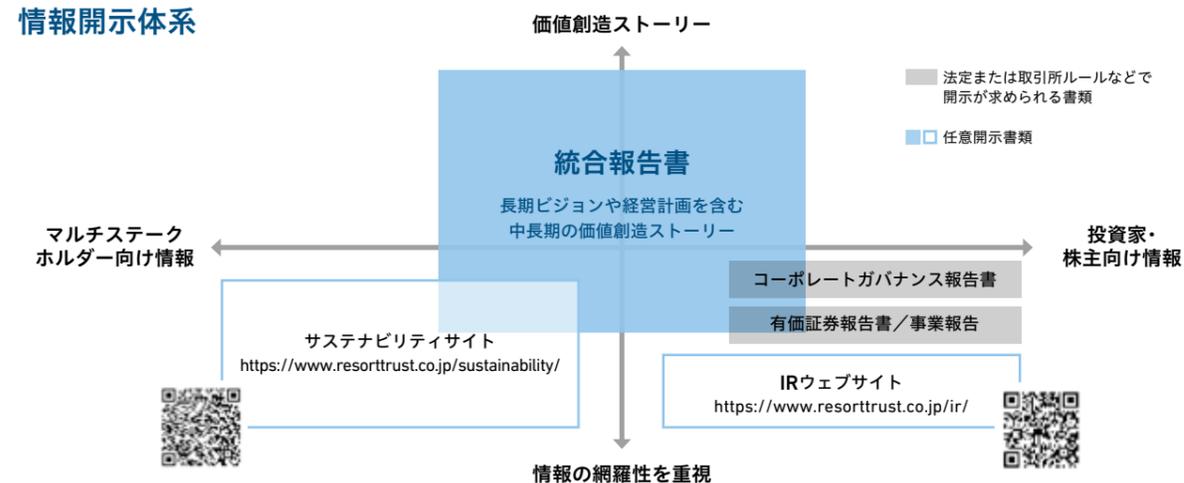
データ

- 財務・非財務サマリー P.58
- グループネットワーク P.60
- 会社情報/株式情報/関係会社一覧 P.62

(注) 真正性表明は社長メッセージの末尾に掲載されています(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(2023年4月1日～2024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共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「価値協創ガイダンス」などを参考にしています。



見通し及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、業績に関する予想及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及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お含みおきください。

(注) 一部加工がされている画像があります

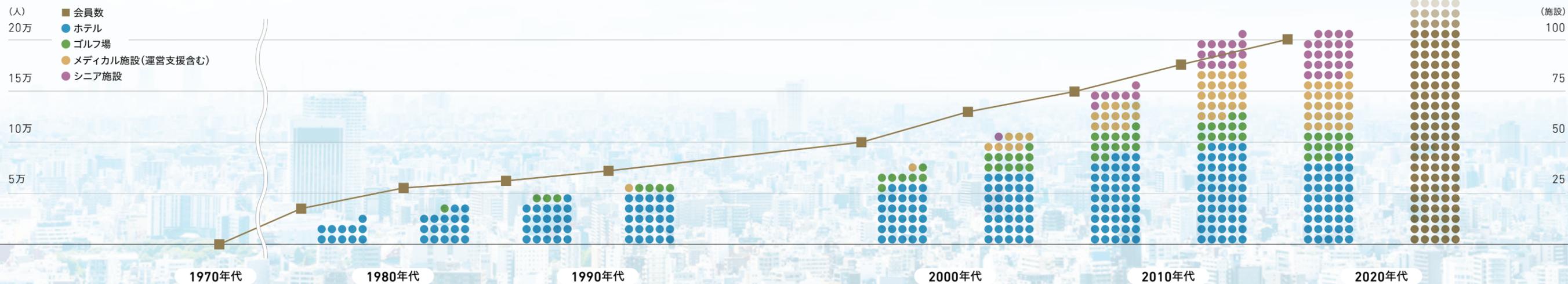
リゾートトラストグループ 価値創造の歩み

※2024年3月末時点

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20万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。



リゾートトラストの会員数・運営施設数推移



社会課題と世の中の動き

高度経済成長

バブル期

高齢化社会の到来

IT革命

- 高齢化社会の深刻化
- 国民医療費増大
- 気候変動、生物多様性への関心の高まり
- 国連でSDGsが採択

- ダイバーシティ&インクルージョン
- 働き方改革
- 高齢者向けインフラ需要増

創出価値

会員制ホテル

会員制ビジネススタート
(非日常の空間を提供)

ゴルフ事業

総合リゾート事業の一環としてゴルフ事業に進出

メディカル事業

がんの早期発見に注力した
会員制総合メディカル倶楽部の設立

ホテル・メディカル

都心部への施設展開による
新たなコンセプトの提案

シニアライフ事業

ホスピタリティサービスと
医療を強みとした事業領域の拡大

サステナブルコネクトを目指して

余暇×健康を融合した新たな価値創造
(サービス、事業、人の「つながり」の強化による
ウェルビーイングの実現へ)

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。



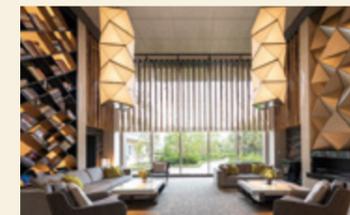
グランドハイメディック倶楽部

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」を開設。



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。



トラストガーデン狛竈

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持続的な「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、サステナビリティ推進にも取り組む。



イントロダクション

価値創造ビジョン

データ

中期経営計画初年度は過去最高の経営成績

「ウェルビーイング」を追求し持続可能な成長を続けます

リゾートトラストグループが創立50周年を迎えた2023年度は、中期経営計画『Sustainable Connect』の初年度でもありました。そのスタートの年に、当社グループはホテル及びメディカル会員権販売が過去最高の契約高となり、ホテルやレストランなどの施設稼働率も高い水準となりました。これは当社グループに関わる全ての皆様の長きにわたるご支援の賜物であり、心から感謝申し上げます。

私たちは創業以来、「新天地開拓」「信頼と挑戦」「ライセンス・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裾野を広げ、お客様の「余暇と健康」の領域において新たなチャレンジを続けています。

当中期経営計画を通じ、当社グループは、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」を追求していきます。2023年度はデジタル化の推進や従業員満足度の向上など、今後のさらなる成長につながる多くの施策を展開しました。

今後も計画に掲げた施策を実行し、グループのアイデンティティである「一緒にします、いい人生 ～より豊かで、しあわせな時間(とき)を創造します～」の実践に努めていきます。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



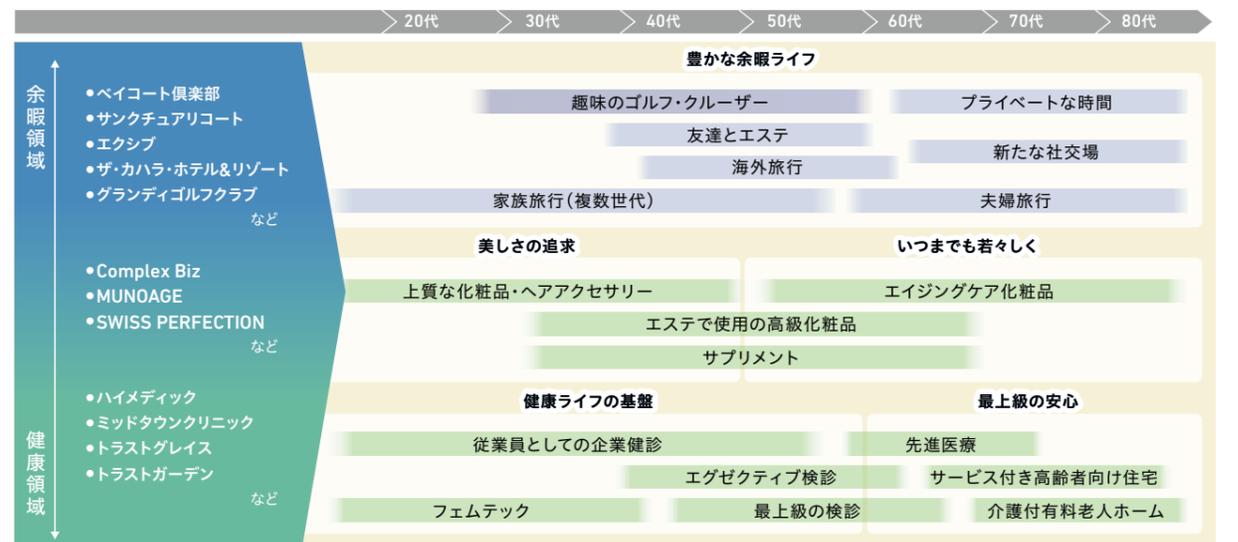
当社グループは、主に余暇領域と健康領域において、お客様の一生に寄り添う商品、サービスを提供しています。さらに今後は、社会が求める「未来への価値観」を融合させた一歩先の豊かさの提案を行うとともに、余暇と健康のサービスを融合させた新たな価値を創出することで、さまざまな社会課題の解決にも取り組んでいきます。

リゾートトラストグループの社会価値創出



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。



事業の全体像

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及びフォローを行う

リゾートトラストグループは、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ながら、会員制リゾートホテルを展開しています。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、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「ディステイネーションホテル」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以降、販売がとりわけ好調に推移しており、3期連続で過去最高の販売額を更新しています。

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」ほか、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 ホテル及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捉え、心温まる時をお過ごしいただくため、それぞれの運営施設において、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。

コロナ禍にはスマートチェックイン/アウト、WEB予約などのデジタル化による利便性の改善のほか、地域・顧客とのつながりを強化してきた結果、会員制リゾートホテルの需要はコロナ禍前を超えるほどまでに高まりました。今後はさらに、人的資本投資や事業の永続化に向けた取り組みに注力するとともに、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まいります。

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
- 完全会員制リゾート「サンクチュアリコート」……………1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」ほか……………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及び運営に加え、一般向け医療施設の運営支援事業やプロダクトセールスを行う

会員制総合メディカル倶楽部の会員募集及び運営に加え、一般向け医療施設の運営支援事業等を行っています。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・ウェルビーイングにつながる化粧品や医師監修のサプリメントなど、プロダクトの開発・販売も手掛けています。

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」……………9コース11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」「SUNOT」
- エクオールサプリメント、「プラズマローゲン」ほか
- 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

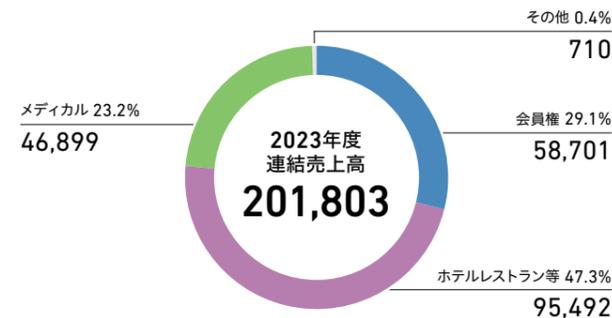
シニア層に向けたハイエンドの有料老人ホーム「トラストガーデン」や、サービス付き高齢者向け住宅「トラストグレイス」ほかの運営、介護サービスの提供を行います。超高齢化社会の到来、そして「人生100年時代」を迎える中で健康にも配慮した食事や専門的で質の高い医療サポート、余暇サービスなどを充実させています。

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」ほか
- サービス付き高齢者向け住宅「トラストグレイス」ほか……………合計23施設

会員制ビジネスという独自のビジネスモデルを中心として、お客様の一生に寄り添い、より豊かで幸福な社会の実現を目指した商品・サービスを共創する企業グループです。リゾートトラスト株式会社及び子会社18社及び関連会社8社より構成されており(2024年3月末時点)、事業セグメントは、「会員権事業」「ホテルレストラン等事業」「メディカル事業」、その他(不動産賃貸等)です。

■ セグメント別売上高(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位と見られる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コース11拠点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3万人を超え、こちらも長期にわたり圧倒的首位を誇ります。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ほかにはほとんど存在しません(自社調べ)。

会員制ならではのビジネスモデル

当社のビジネスモデルは強固な顧客基盤をベースとし、盤石な財務体質もその特徴の一つになっています。ホテル・メディカルともに、会員権を施設開業前から販売することで早期の投資回収と同時に高い収益性を実現しており、開業後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。

既存会員様のニーズを反映したリゾート・メディカル施設を展開することで、利用領域や頻度・期間等を拡大し、利用額を増やします。また新たなお客様を紹介いただくことで継続的な会員数増を実現しています。コロナ禍にも、お客様との信頼関係の強化に努めつつ新たな販売戦略を展開することで、会員権の訴求力が向上しました。今後も会員制ビジネスの強みを最大限に発揮し、対象顧客、展開エリアの拡充など、ブランド戦略を推進し、経営基盤のさらなる強化を図ってまいります。

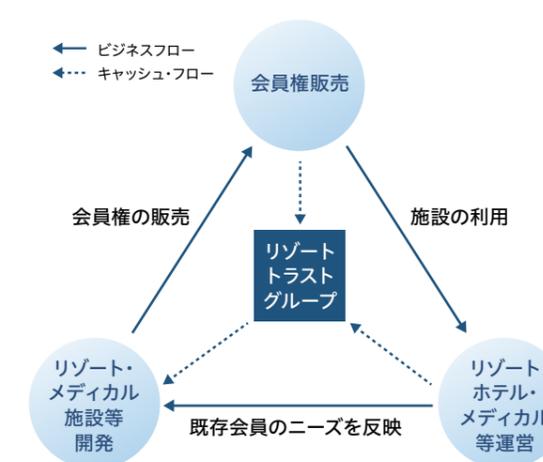
■ ホテルレストラン等セグメント・業態別売上高(2023年度)

業態	売上高(百万円)	構成比(%)
エクシブ	39,424	41.3
ベイコート	12,561	13.2
サンメンバーズ	3,143	3.3
トラスティ	2,328	2.4
サンクチュアリコート	46	0.0
ザ・カハラ・ホテル&リゾート	14,830	15.5
年会費収入	9,615	10.1
保証金償却収入	3,885	4.1
その他	9,655	10.1
合計	95,492	

■ メディカルセグメント・部門別売上高(2023年度)

部門	売上高(百万円)	構成比(%)
ハイメディック事業	22,164	47.3
MS法人事業(一般健診)	8,161	17.4
プロダクトセールス事業	2,712	5.8
シニアライフ/先端医療	14,091	30.0
その他(消去含む)	△230	-0.5
合計	46,899	

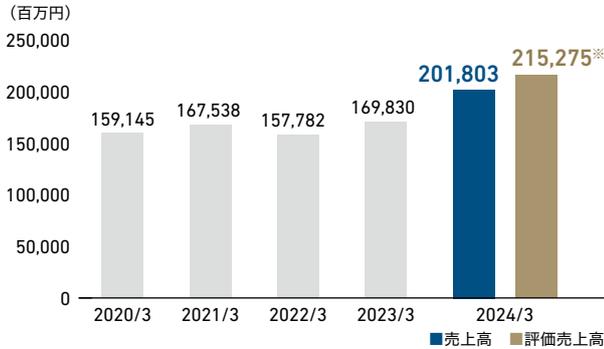
■ 基本的なビジネスフロー



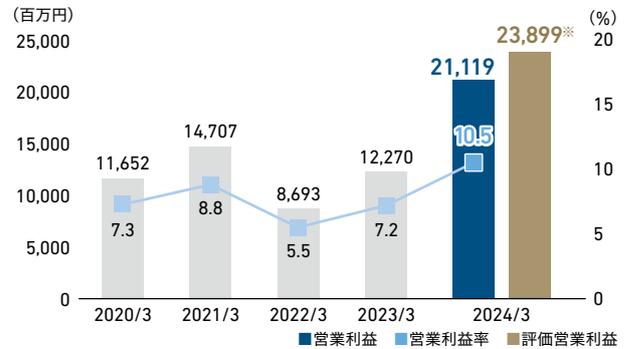
財務・非財務ハイライト

財務ハイライト

■ 売上高

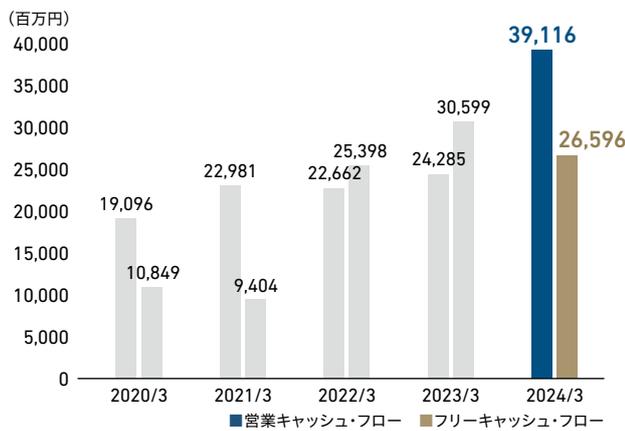


■ 営業利益／営業利益率

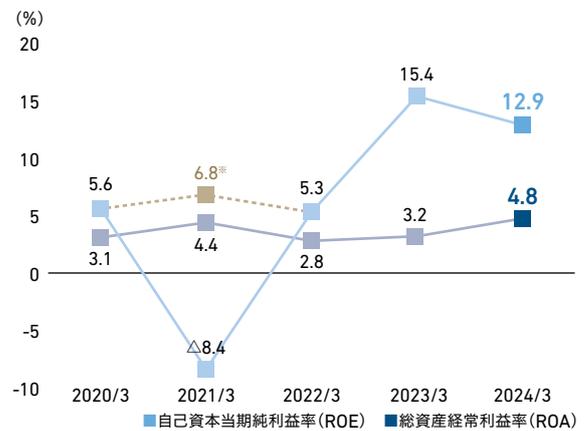


※「評価売上高」「評価営業利益」:未開業物件の不動産収益(開業時一括計上分)を販売時に加味する等、当期の営業力の実態を表した評価指標

■ 営業キャッシュ・フロー／フリーキャッシュ・フロー

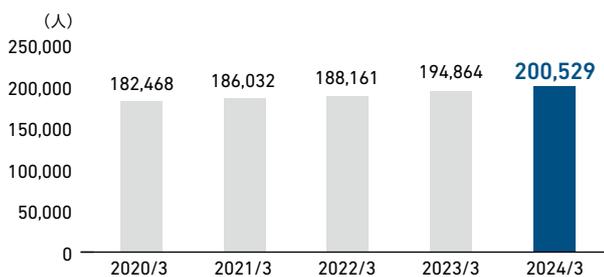


■ 自己資本当期純利益率(ROE)／総資産経常利益率(ROA)

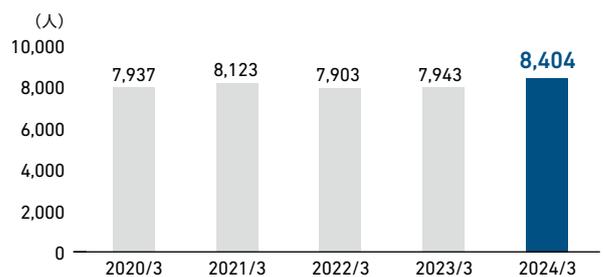


※減損損失220億円による親会社株主に帰属する当期純利益及び自己資本への影響額を控除した場合

■ 会員数

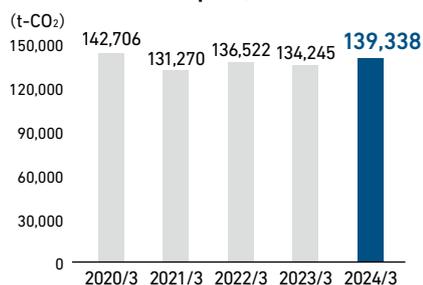


■ 従業員数(連結／正社員)

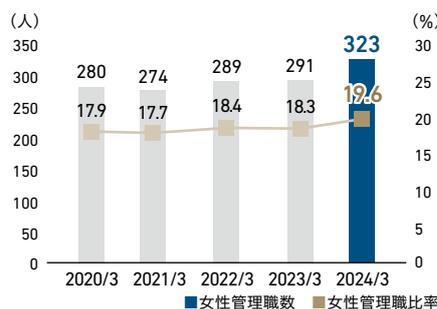


非財務ハイライト

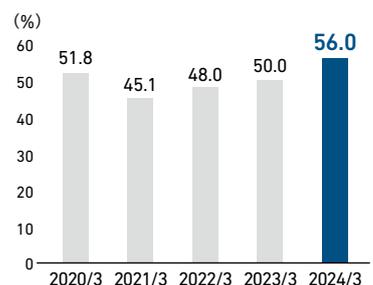
■ GHG排出量(Scope 1,2)**1



■ 女性管理職数**1**2／女性管理職比率**1**2



■ 平均有給休暇取得率(日数ベース)**3



※1 グループ ※2 翌年度4月1日時点の数値 ※3 単体、正社員のみ