THE ESSENCE OF EXCELLENT HOSPITALITY

RTG

リゾートトラスト株式会社

インベスターズガイド 2011

（日本語版）

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。

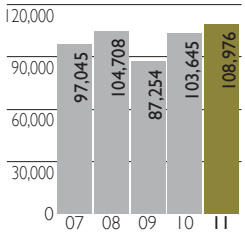
そして、最上のホスピタリティを提供するエクセレント・ホスピタリティ・グループとなることを目指してまいります。

財務ハイライト（連結）

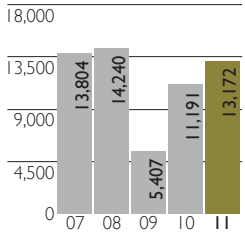
	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3
会計年度：					百万円
売上高	97,045	104,708	87,254	103,645	**108,976**
営業利益	13,804	14,240	5,407	11,191	**13,172**
経常利益	13,763	14,352	5,444	10,916	**13,341**
当期純利益	6,700	7,433	507	4,184	**3,300**
会計年度末：					百万円
総資産	224,153	239,983	243,083	256,573	**237,359**
純資産	56,743	57,940	50,798	60,273	**61,379**
1株当たり情報：					円
当期純利益	158.3	148.5	11.1	90.6	**71.4**
潜在株式調整後当期純利益	155.8	147.3	–	90.5	**71.1**
純資産	1,327.9	1,158.2	1,083.4	1,152.7	**1,171.8**
配当金	45.0	50.0	30.0	35.0	**30.0**
主な指標：					%
総資産当期純利益率 (ROA)	3.1	3.2	0.2	1.7	**1.3**
自己資本当期純利益率 (ROE)	12.3	13.0	0.9	8.1	**6.1**
配当性向	28.4	33.7	270.2	38.6	**42.0**

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。

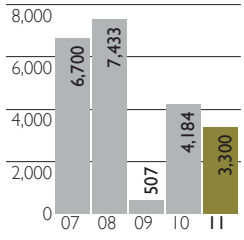
売上高
（百万円）



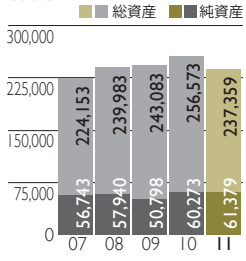
営業利益
（百万円）



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	1
社長インタビュー	2
ビジネスモデルと強み	6
中期5ヵ年グループ経営計画	7
事業概況	12
施設紹介	14
CSR 活動 ～社会・環境への取り組み～	16
コーポレート・ガバナンス	18
ファクトシート	19
株式情報	32
会社情報	33

“A new era in which the true value of OUR HOSPITALITY will catch the spotlight, in Japan and abroad.”

これまで培ってきたホスピタリティの真価が
国内外で問われる新たなステージへ

はじめに

2011年３月に発生しました東日本大震災により被災された皆様に、謹んでお見舞い申し上げます。私たちリゾートトラストグループは、１日も早い復旧・復興を心より祈念するとともに、今こそ人々に必要とされる「夢と感動、美とやすらぎ」の提供を通じて社会に貢献する「エクセレント・ホスピタリティ」の実現を目指してまいります。

2011年３月期（当期）の事業概況

当期の日本経済は、一部で景気回復の兆しが見えつつもありましたが、雇用や所得水準の回復にはいたらず、個人消費は依然厳しい状況が続きました。

そうした環境のもと、当社グループは、「東京ベイコート倶楽部」の会員権販売が前期よりもさらに伸張したことに加え、2010年3月に開業した「エクシブ箱根離宮」の通期稼働が業績に寄与したこと、2011年３月に「エクシブ有馬離宮」が開業し不動産部分の売上が一括計上されたこと、メディカル会員権販売が好調だったことなどから、３月の東日本大震災発生までは非常に順調に推移しておりました。しかし、震災の影響なども含め、約61億円の特別損失を計上したことなどにより当期純利益は前期比21.1％減少し3,300百万円となりました。一方で、連結売上高は108,976百万円（前期比5.1％増）、営業利益は13,172百万円（前期比17.7％増）、経常利益は13,341百万円（前期比22.2％増）と前期を上回りました。

中期経営計画の目標達成に向けて

2008年４月からスタートした中期5ヵ年グループ経営計画も後半に入り、来期（2012年３月期）は中計達成に向けた“要”の期となります。一方、余暇関連産業・市場においては、電力需給問題などを背景に国内景況や消費者マインドも先行き不透明で、厳しい経営環境が続くと考えております。

こうした厳しい環境下、当社グループは、来期も引き続き中期５ヵ年グループ経営計画にもとづき、「既存事業の強化」「新規事業の拡大」「顧客ターゲットの拡大」に注力し、持続的な成長を実現してまいる所存でございます。2011年4月には、海外におけるメディカル事業を核にすえた事業展開への足がかりとして中国・香港企業と合弁契約を締結することができました。まずは現地施設においてコンサルティングを開始し、将来的には中国本土への事業展開も目指してまいります。新規事業の本格展開を前に、当社がこれまで培ってきたホスピタリティの真価が国内外で改めて問われる時代に突入しつつあることを痛感し、気持ちを引き締めております。今後とも、株主の皆様のご支援とご理解を重ねてお願い申し上げます。

2011年６月

代表取締役会長（CEO）
伊藤 與朗

代表取締役社長（COO）
伊藤 勝康

"FORGING A PATH OF STEADY GROWTH, even in challenging circumstances."

厳しい事業環境の中でも、着実に成長の道を歩んでいます。

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」は着実に進捗し、目に見える成果も生まれています。今後も引き続き、会員数の増加、新規事業などに注力し、さらなる成長に向けて基盤を強化します。

Question 1

今回の東日本大震災の影響をお聞かせください。

このたび地震で被災された皆様方には心よりお見舞い申し上げます。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」が被害を受け地震発生後から営業を停止しておりましたが、急ピッチで復旧に取り組み７月中旬には営業を再開する予定です。また静岡県の「グランドエクシブ初島クラブ」では、震災後に定期船の運航が困難となり、営業を停止しておりましたが、4月23日より通常営業を再開致しました。

今回の地震発生後、計画停電などの影響や自粛ムードが広がったことなどにより、春休みがありリゾート業界にとって稼ぎ時の３月下旬に、関東方面の施設を中心にキャンセルが相次ぎました。

一方、当社では震災直後から被災者や被災地に対する支援活動に取り組みました。当社ホテルの売上の1％を義援金として積み立て、総額１億円を被災地に寄付するとともに、「グランドエクシブ那須白河」がある福島県の西郷村へ、支援物資としてペットボトル飲料水２万４千本、トイレットペーパーなどを寄付致しました。また、地震発生直後から4月末日までに当社のゴルフ場をご利用いただいたお客様お一人につき200円を売上金の中から義援金として寄付致しました。

2

Question

「中期5ヵ年グループ経営計画」の3年目となる2011年3月期の業績をどう評価されていますか。

地震発生までは順調に推移しており震災前日の3月10日までに目標の売上と利益はほぼ確保でき、順調にいけば過去最高益レベルに到達できるのではないかと期待していました。しかし、震災以降、合計約61億円の特別損失を計上したことなどにより、当期純利益は前期を下回りました。それでも、営業利益、経常利益は前期を上回っており、その意味では評価できる業績をあげることができたのではないかと考えております。

特別損失の主な内容は、震災により栃木県鬼怒川の会員制ホテル用地の開発の延期が確定したために計上した仕掛販売用不動産評価損、「サンメンバーズ東京新宿」において震災の影響により収益低下が見込まれるため計上した減損損失、震災復旧費用などです。

3

Question

2010年3月の「エクシブ箱根離宮」に続いて、2011年3月には「エクシブ有馬離宮」が開業しました。各セグメントの状況や進捗はいかがですか。

会員権事業は前期より引き続き、「東京ベイコート倶楽部」の会員権販売が順調に推移しましたが、前期と比べ開業に伴う不動産売上の一括計上額が少なかったことなどにより減収増益となりました。ホテルレストラン等事業では、「エクシブ箱根離宮」が通期稼働し、その運営収益や年会費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。

ゴルフ事業は、ゴルフ場の稼働が減少したこと、ゴルフ場の改修を行ったことなどにより減収減益となりました。メディカル事業は会員権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。

4

Question

「中期5ヵ年グループ経営計画」では「顧客ターゲットの拡大」を基本戦略に掲げています。その進捗状況はいかがですか。

これまでの会員は60歳前後の高所得者層が中心でしたが、今後はもう少し若い層や準富裕層の方々にもリゾートを楽しんでいただき、会員のすそ野を拡大したいと考えております。そこで、会員権事業の一環として、団塊世代などのアクティブシニア層や若い経営者などに向けて「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）」という商品をすでに発売しております。「エクシブVer. L」は開業から一定の年数を経過したエクシブを比較的安価に利用できる会員権で、着実に会員を増やしております。たとえば、「エクシブ鳥羽」では、開館から二十数年を経過し、高齢者の利用も低下しておりましたが、「エクシブVer. L」の販売に伴って会員の活性化が進んでおります。

「サンメンバーズFLEX CLUB」は、当社が運営する全国23ヵ所のリゾート施設やシティホテルなどを利用できるもので、ヤングエグゼクティブ層やアクティブシニア層など、幅広い顧客層に対して、リーズナブルでありながら「手軽に余暇を心ゆくまで楽しみたい」という希望に応えられると確信しております。

さらに、海外展開についても検討しております。メディカル事業では中国の富裕層をはじめとした外国人の利用ニーズが高まっております。ただし、外国人の価値観やライフスタイルも深く検討する必要がありますので、会員制のみに固執しないで外国人市場の研究・獲得を目指してまいりたいと思います。

Question 5

「中期5ヵ年グループ経営計画」ではメディカル事業の成長に大きな期待を寄せられています。進捗状況はいかがですか。

売上等の数値面で大きく寄与するのはこれからですが、具体的な施策は着実に進んでおります。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」の会員権販売が好調だったことなどにより、メディカル事業は増収増益となりました。また、東京ミッドタウン内の「東京ミッドタウンメディカルセンター」の営業も順調です。

さらに、会員の皆様に老後の豊かなライフスタイルを提供するために介護付高級有料老人ホームを運営するシニアレジデンス事業も、立地条件や施設仕様、サービス内容などが高く評価されています。すでに居室数も438室となり、売上高も28億まで伸張しました。今後は、1,000室～1,500室とさらに居室数を伸ばしていくことを目指しております。メディカル事業については、この中期5ヵ年グループ経営計画の中である程度の基盤を構築できました。期待する利益を生み出すにはまだ時間を要すると考えておりますが、今後の成長が楽しみです。

Question 6

メディカル事業では中国で医療サービスを提供する方針とのことですが、その狙いなどをお聞かせください。

観光業界では、これからの観光振興の一つとして、外国人が日本の最先端の医療技術を求めて訪日する「メディカルツーリズム」あるいは「ヘルスツーリズム」が注目されており、当社としては、経済成長を続ける中国の富裕層に対し、当社が運営支援業務を行う「東京ミッドタウンクリニック」「東京放射線クリニック」でのがん治療や検診の斡旋を進める予定です。こうしたニーズはこれからも高まってくると予想されていますが、昨年の尖閣諸島問題や今回の福島第一原子力発電所の事故などで訪日するチャンスを失うことも考えられます。そこで、中国現地の医療機関と連携して富裕層向けの医療サービスを提供することも計画しています。具体的には、香港に準備会社を設立し、北京や上海などの大都市圏で市場調査やマーケティング活動を行います。その結果、市場性が見込めれば、がん検診などの予防医療を提供するサービス拠点を、早い時期に中国国内に設置したいと考えております。なかでも、画像診断処理の高いノウハウをはじめとする、“ソフト”面での当社の強みが生きる事業展開のあり方を模索しています。また、日本では高い稼働率を安定的に確保するために会員制を導入し、期待通りの成果を得ていますが、中国は可処分所得の高い人も多いことから、会員制に固執せず、スピード感を重視し、中国市場にマッチしたビジネスを展開したいと考えています。

7

Question

2012年3月期の見通しをお聞かせください。また、特に重視するポイントについて教えてください。

大震災と福島第一原子力発電所の事故、電力問題など、事業環境は非常に不透明で厳しい環境が続くものと思っております。その中で会員権事業では、2011年3月に開業した「エクシブ有馬離宮」のような大きな施設の開業はないことなどから、減収を見込んでおります。ホテルレストラン等事業では、施設の稼働率を、特に上半期の関東方面の施設に関して、前年対比で大きく下げて計画を立てておりますが、そのような状況の中でも、高い質を維持しながら効率的な運営を実施していきたいと思っております。そのために必要な固定費の変動費化などについては継続的に取り組んでおり、すでに体制も構築できております。

2012年3月期は、厳しい事業環境である反面、投資のチャンスであるとも考えられます。当社としてはあくまでも高品質のサービスを提供するために、プロジェクトを厳選しながら、将来の成長に向けた効果的な投資も検討してまいります。

8

Question

CSRについてのお考えをお聞かせください。

リゾート産業にとって自然環境は一番大切にしなければならないことで、当社グループでは伐採した本数以上の植樹をしたり、環境保全にも取り組んでおります。さらに、当社の事業は、質の高いサービスを提供することで、人々に幸福感を感じていただき、人生を楽しみ、より満足していただくものです。このような事業の取り組みこそが、当社のCSRであると考えております。

9

Question

最後に、配当政策、資本政策についてのお考えをお聞かせください。

配当政策については、最低でも20%以上の配当性向を守ることを公約しています。これまでも30%を目途に配当を行っており、今後も20%以上という公約は守っていきたいと考えております。

資本政策については、現時点で十分なキャッシュを有しており、基本的には大きな資金調達をしなくとも成長に向けた投資ができる状況です。今後も引き続き、資本効率の良い経営を追求してまいりたいと思います。

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約14万人にものぼ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。リーマンショック後や今回の震災後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には、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。

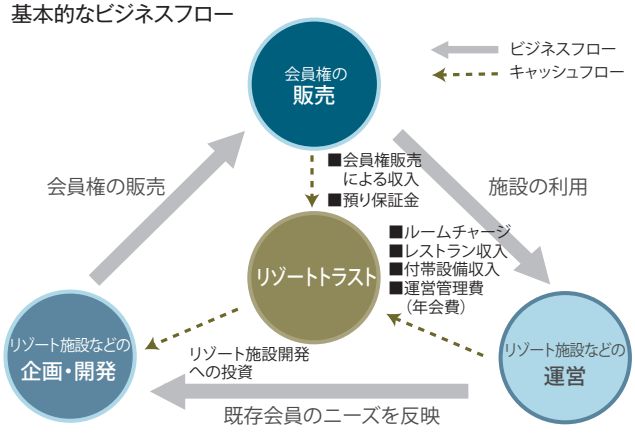
私たちの主力商品のホテル会員権は、登録料（約40%）、不動産代金（約50%）、預り保証金（約10%）で構成されています。登録料は、会員になり私たちの会員制の仕組みに加入していただくために必要なものですので、契約時に一括して売上に計上されます。不動産代金は、ホテルの客室部分を区分所有していただくための代金です。私たちのリゾートホテルでは、室数に対して過剰な会員数とならないように、不動産権利を明確にして適正な会員数を維持します。この不動産代金は、不動産の引渡しと同時に売上が計上されますので、すでにホテルが開業している場合には、契約時に売上計上となりますが、開業前のホテルの場合には、開業まで売上は計上されず、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。

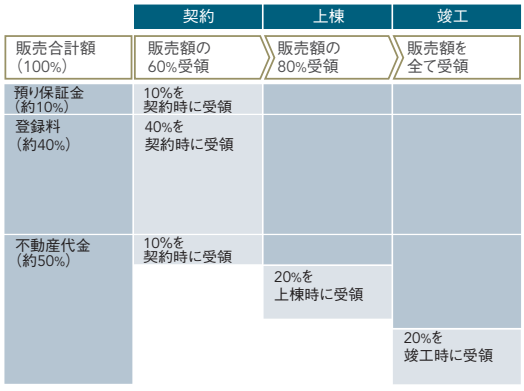
また、ホテルの開業後は、会員として集まった方々が定期的にホテルを訪れるため、高い稼働率が保てます。ホテル運営では、ルームチャージ（宿泊料実費）や、レストラン、エステなど付帯施設の利用料金が売上として計上されます。また、施設の管理のために会員が支払う運営管理費（年会費）・保証金償却収入といった固定収益があるのも一般ホテルにはない特徴です。

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



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。

FIVE-YEAR MEDIUM-TERM GROUP MANAGEMENT PLAN

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、日々の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。

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、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永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求し、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ヵ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

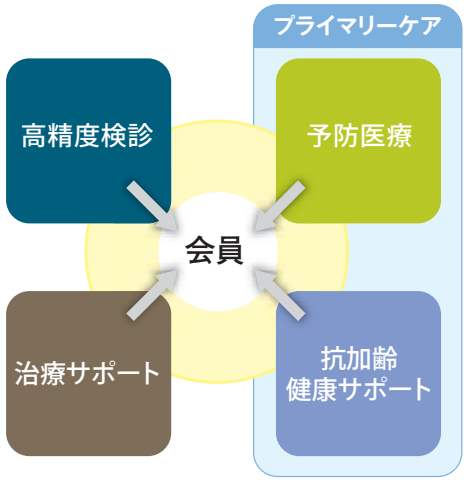
既存会員・顧客層へのサービス拡大の中心となるのが「メディカル事業」と「シニアレジデンス事業」です。この事業を新規事業と位置づけ、積極的に展開します。

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

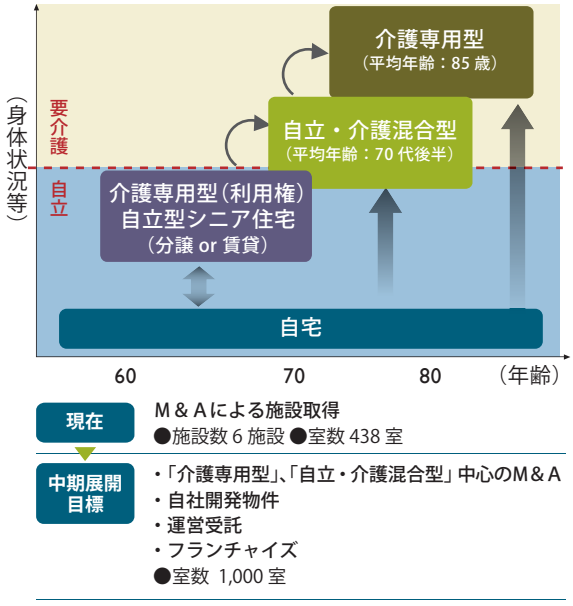
●海外ニーズも積極的に取り込み（メディカルツーリズム）

トラストガーデン用賀の杜

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。すでに取得していた東京都文京区、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おりましたが、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。

提供ホーム類型と対象者の位置づけ

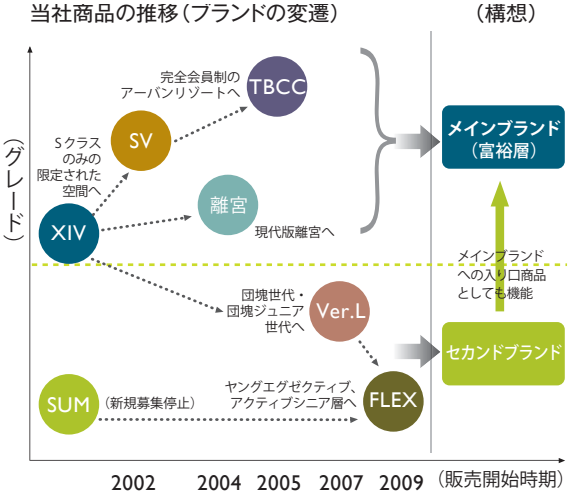


3 顧客ターゲットの拡大

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。

当社商品の推移（ブランドの変遷）



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事業等の海外展開に向けた取り組みを行っていきます。まずは、インバウンド（訪日外国人の誘致）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

香港企業との合弁契約を締結

海外展開の第一歩として、2011 年 4 月、香港企業との合弁契約を締結し、香港の現地企業 United Ocean Medical Management Limited（以下：UOMM）へ出資致しました。合弁会社 UOMM が設立予定の中国事業会社を通じて、中国国内で日本の医療・健康情報を発信し、まずは、当社グループが日本で運営支援業務を行う医療機関への斡旋や検診・がん治療へのインバウンドを進める予定です。

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。

会員権事業

2011年3月期の業績

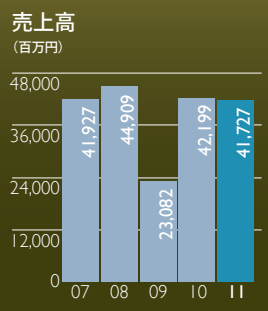
売上高は41,727 百万円（前期比1.1% 減）、営業利益は7,370 百万円（前期比14.9% 増）と減収増益となりました。

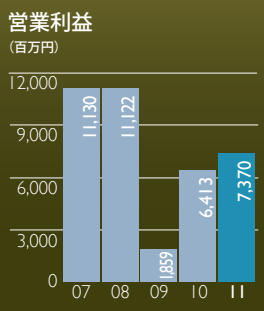
トピックス

- 「東京ベイコート倶楽部（2008年3月29日開業）」の会員権販売が好調に推移
- 開発用地（土地：兵庫県神戸市灘区六甲山町）の取得（2010年7月29日）
- 「エクシブ有馬離宮」（兵庫県神戸市）の2011年3月18日開業にともない、不動産部分の売上を一括計上

2012年3月期の見通し

「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」の会員権販売、及び新規開業を見込んでおりますが、2011年3月期に発生した大型施設「エクシブ有馬離宮」の開業に伴う不動産部分の一括売上計上が2012年3月期は無いこと、震災の影響により契約高の減少が見込まれることなどにより、会員権事業全体として減収減益を見込んでいます。





ホテルレストラン等事業

2011年3月期の業績

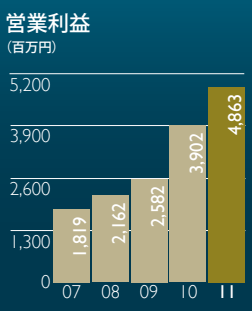
売上高は51,241百万円（前期比6.2% 増）、営業利益は4,863百万円（前期比24.6% 増）と増収増益となりました。

トピックス

- 2010年3月に開業した「エクシブ箱根離宮」の通期稼働による運営収益や年会費等の収益増
- 連結子会社1社を2010年12月に売却
- 東日本大震災により「エクシブ那須白河」営業停止（7月15日営業再開予定）
- 東日本大震災後、定期船の運行状況等により「グランドエクシブ初島クラブ」が約1ヶ月営業停止

2012年3月期の見通し

2011年3月に開業した「エクシブ有馬離宮」の通期稼働による運営収益、年会費及び預り保証金償却分の売上増を見込む一方、震災の影響による一部施設のクローズ、及び稼働率の低下が見込まれることなどにより、ホテルレストラン等事業全体として減収減益を見込んでいます。



ゴルフ事業

2011年3月期の業績

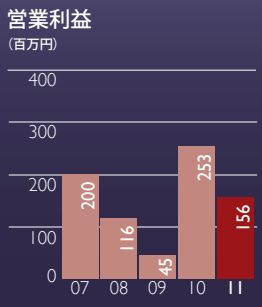
売上高は7,235百万円（前期比2.1%減）、営業利益は156百万円（前期比38.0%減）と減収減益となりました。

トピックス

- 名四カントリークラブ（2011年1月26日～）と京都ゴルフ倶楽部（2011年3月1日～）においてゴルフ場レストラン運営を受託。これにより当社のゴルフ場レストラン運営受託先は16ヶ所へ。
- 東日本大震災により、「グランディ那須白河ゴルフクラブ」営業停止（7月16日より18ホール営業再開予定）

2012年3月期の見通し

ゴルフ会員権販売増加を見込んでいる一方、震災の影響で「グランディ那須白河ゴルフクラブ」のクローズが見込まれることなどからゴルフ事業全体として増収減益を見込んでいます。



メディカル事業

2011年3月期の業績

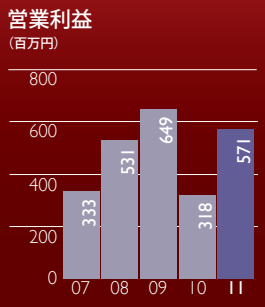
売上高は8,473百万円（前期比51.9%増）、営業利益は571百万円（前期比79.6%増）と増収増益となりました。

トピックス

- シニアレジデンス事業を営む子会社3社（(株)ウェル・トラスト、ヒューマンライフサービス(株)、トラストガーデン(株)）を連結化
- 年会費型のメディカル会員権の販売が好調に推移

2012年3月期の見通し

医療施設経営に関するコンサルティング事業を営む子会社を新規連結予定であること、買収により連結子会社となったシニアレジデンス事業を営むトラストガーデン(株)が通期にわたって収益貢献すること、メディカル会員の増加により年会費等収入が増加することなどにより、メディカル事業全体として増収増益を見込んでいます。



エクシブ初島クラブ

TOKYO BAYCOURT CLUB
HOTEL & SPA RESORT

GRAND XIV

東京ベイコート倶楽部 ホテル＆スパリゾート：

"Tokyoship" ー「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。

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。

ホテルトラスティ神戸 旧居留地

ホテルトラスティ心斎橋

ザ・トラディションゴルフクラブ

HOTEL TRUSTY

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。

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。

エクシブ鳴門サンクチュアリ・ヴィラ ドゥーエ

エクシブ京都 八瀬離宮

SANCTUARY VILLA
サンクチュアリ・ヴィラ

PRIVATE RESORT XIV エクシブ

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。

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。

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。

全国ホテル　40 施設（ベイコート：1、エクシブ：21、ホテルトラスティ：5、その他ホテル：13）　ゴルフ場　　12 ヶ所

RTTG and Our Environment

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、2011 年3月末現在、主要な26ヶ所の事業所が取得しています。

環境経営

植樹活動

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、入場費用など収益金の一部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。

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。

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おります。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。

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。

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 CO_2 の削減に積極的に取り組んでいます。

COP10（生物多様性条約第 10 回締約国会議）支援活動

2010 年 10月に名古屋市で開催された同会議の「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、さまざまなCOP10支援活動を進めました。

■折り紙作品に10年後の地球への想いを託すことで地球環境への意識向上を目指す「おりがみプロジェクト」。当社グループも協賛企業として参画し、「エクシブ琵琶湖」、「グランドエクシブ初島クラブ」ほか合計５ヶ所のエクシブ施設ロビーで折り紙教室を実施し、お客様から寄せられたメッセージを会議会場へ届けました。

■COP10では、生物多様性の損失を防ぐために、2020年までに達成すべき20のミッションが策定されました。「グランドエクシブ軽井沢」では、このミッションの進捗を見守るメモリアルツリーとして記念樹を植えました。

■COP10と同時開催されたIUCN（国際自然保護連合）において、当社グループの環境保護活動について事例発表を行いました。

RTTG and Our Community

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。

社会貢献活動

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、定期的にリゾートトラストグループを挙げて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継続してまいります。

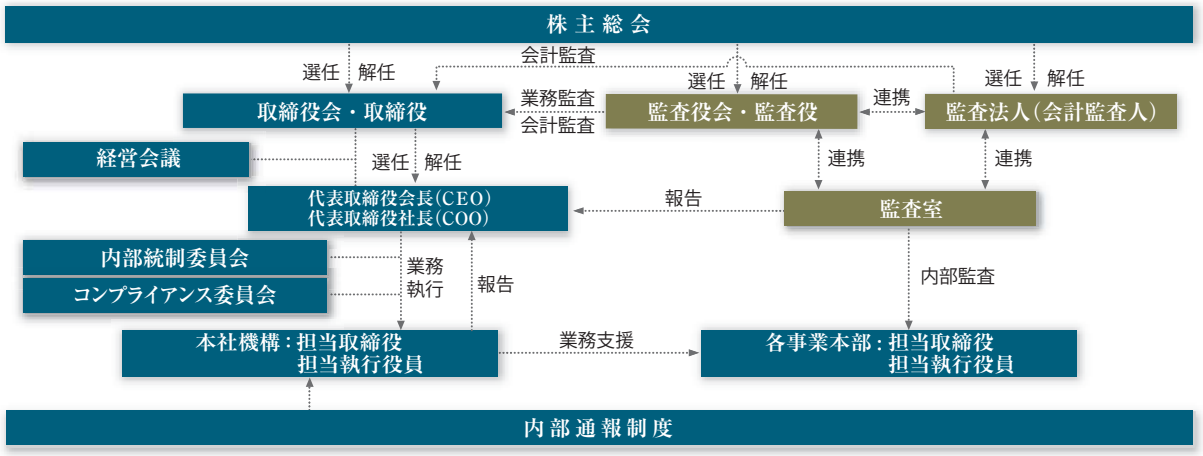
小学校などで“食育”を実施

“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、売上金の１％を義援金として1 億円積み立て、被災地に寄付致しました。また、お客様・従業員・当社からの義援金、支援物資としてペットボトル飲料水２万４千本ほか生活用品等を当社ホテル・ゴルフ場のある福島県西白河郡西郷村に寄付致しました。

2011年4月21日「グランドエクシブ那須白河」総支配人小林から福島県の西郷村への義援金目録贈呈式が行われました。



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、監査役の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

企業統治の体制として、監査役制度（社外監査役含む）や会計監査制度を十全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（2011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、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」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

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、社長直轄の組織で11名（2011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、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8回開催される定例監査役会のうち5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。

FACT SHEET

ファクトシート

目次

財務データ

経営成績（連結）／１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

ホテルレストラン等事業： 24

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

連結財務諸表

連結貸借対照表 26

連結損益計算書及び連結包括利益計算書 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

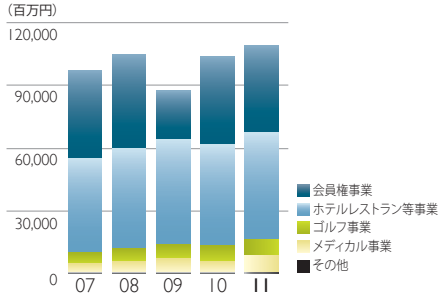
財務データ

経営成績（連結）

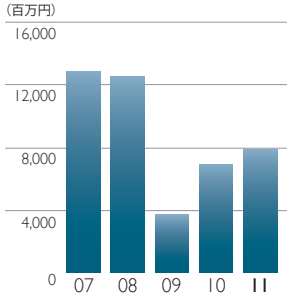
（単位：百万円）

	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3
売上高：	97,045	104,708	87,254	103,645	108,976
会員権事業	41,927	44,909	23,082	42,199	41,727
ホテルレストラン等事業	45,080	48,061	50,388	48,227	51,241
ゴルフ事業	5,298	5,919	6,647	7,390	7,235
メディカル事業	4,518	5,563	6,843	5,576	8,473
その他	220	254	293	250	298
営業利益	13,804	14,240	5,407	11,191	13,172
税金等調整前当期純利益	12,823	12,518	3,697	6,911	7,866
当期純利益	6,700	7,433	507	4,184	3,300
総資産	224,153	239,983	243,083	256,573	237,359
純資産	56,743	57,940	50,798	60,273	61,379

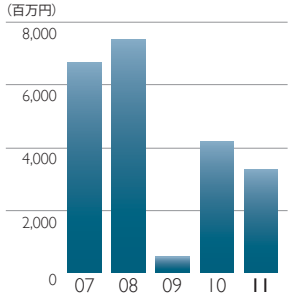
売上高



税金等調整前当期純利益



当期純利益

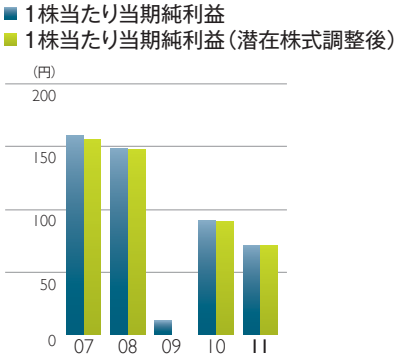


1株当たりデータ（連結）

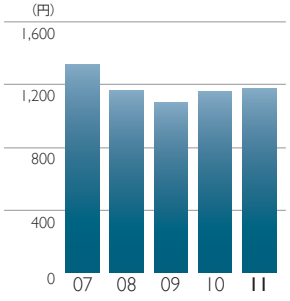
（単位：円）

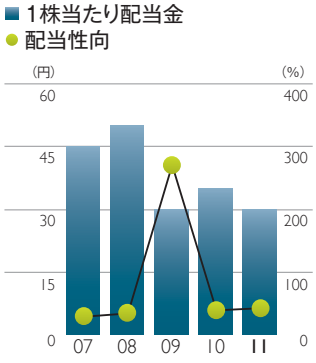
	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3
1株当たり当期純利益	158.3	148.5	11.1	90.6	71.4
1株当たり当期純利益（潜在株式調整後）	155.8	147.3	–	90.5	71.1
1株当たり純資産	1,327.9	1,158.2	1,083.4	1,152.7	1,171.8
1株当たり配当金	45.0	50.0	30.0	35.0	30.0
配当性向（%）	28.4	33.7	270.2	38.6	42.0

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株当たり純資産

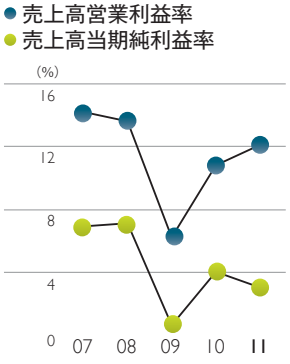




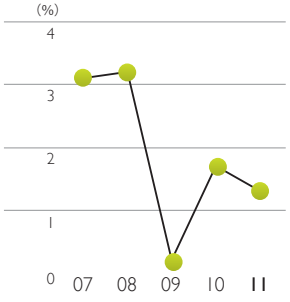
収益性指標（連結）

（単位：%）

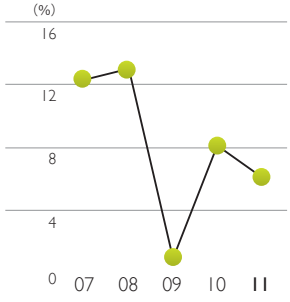
	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3
売上高営業利益率	14.2	13.6	6.2	10.8	12.1
売上高当期純利益率	6.9	7.1	0.6	4.0	3.0
総資産当期純利益率（ROA）	3.1	3.2	0.2	1.7	1.3
自己資本当期純利益率（ROE）	12.3	13.0	0.9	8.1	6.1



総資産当期純利益率（ROA）



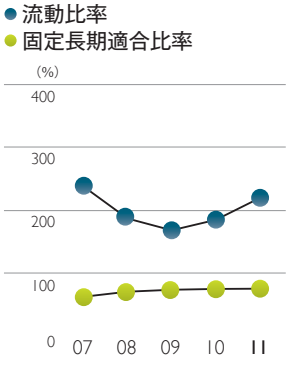
自己資本当期純利益率（ROE）



安全性指標（連結）

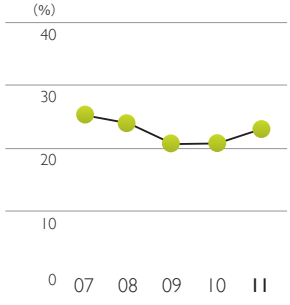
（単位：%）

	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3
流動比率	237.5	186.2	167.4	184.1	219.2
固定長期適合比率	61.4	69.5	72.6	73.9	74.3
インタレスト・カバレッジ・レシオ（倍）	87.5	42.3	19.2	77.9	60.5
自己資本比率	25.2	23.9	20.6	20.7	23.0



インタレスト･カバレッジ･レシオ

自己資本比率



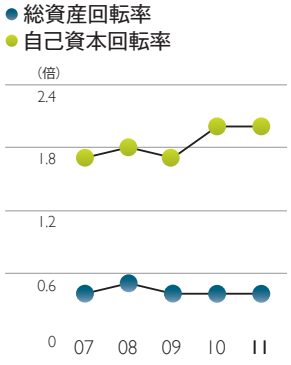
財務データ

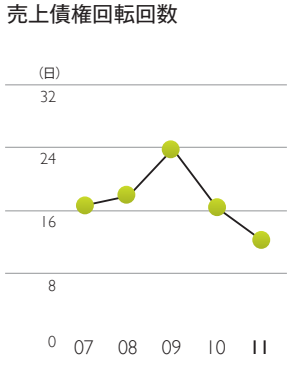
効率性指標（連結）

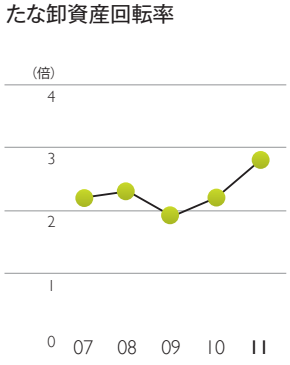
（単位：倍）

	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3
総資産回転率	0.4	0.5	0.4	0.4	0.4
自己資本回転率	1.7	1.8	1.7	2.0	2.0
売上債権回転回数（日）	16.6	17.8	23.8	16.3	12.2
たな卸資産回転率	2.2	2.3	1.9	2.2	2.8

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）



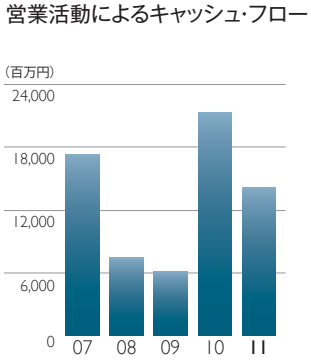


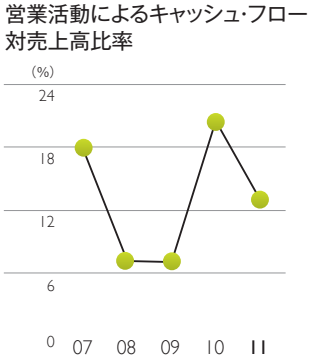


キャッシュ・フロー（連結）

（単位：百万円／%）

	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3
営業活動によるキャッシュ・フロー（百万円）	17,283	7,416	6,114	21,270	14,126
営業活動によるキャッシュ・フロー対売上高比率（%）	17.8	7.1	7.0	20.5	13.0





営業データ

会員数推移

（単位：人、%）

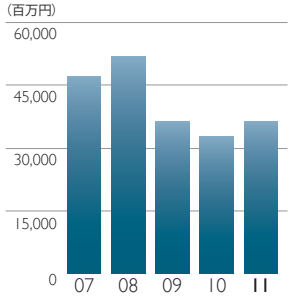
		2007/3		2008/3		2009/3		2010/3		2011/3	
東京ベイコート倶楽部	会員数	2,017		2,839		3,331		4,659		6,286	
	法人	1,010	50.1%	1,390	49.0%	1,622	48.7%	2,267	48.7%	3,115	49.6%
	個人	1,007	49.9%	1,449	51.0%	1,709	51.3%	2,392	51.3%	3,171	50.4%
エクシブ	会員数	52,898		57,145		59,443		60,659		62,127	
	法人	22,775	43.1%	24,400	42.7%	25,257	42.5%	25,389	41.9%	25,787	41.5%
	個人	30,123	56.9%	32,745	57.3%	34,186	57.5%	35,270	58.1%	36,340	58.5%
サンメンバーズ	会員数	40,927		40,306		39,522		38,839		38,192	
クルーザークラブ	会員数	466		489		494		496		472	
ゴルフ	会員数	22,237		23,674		25,114		25,585		25,798	
ハイメディック	会員数	4,703		5,136		5,782		5,964		6,328	
グループ会員数合計		123,248		129,589		133,686		136,202		139,203	

会員権契約高推移

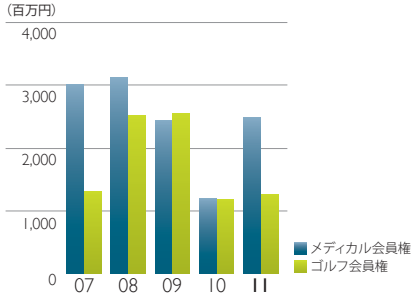
（単位：百万円）

	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3
ホテル会員権	47,017	51,726	36,306	32,762	36,381
メディカル会員権	3,016	3,114	2,441	1,199	2,486
ゴルフ会員権	1,299	2,511	2,539	1,180	1,259
クルーザークラブ会員権	88	62	45	32	58
合計	51,421	57,413	41,332	35,175	40,185

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

（単位：百万円）

	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3
エクシブ	26,522	28,940	28,099	26,865	28,495
サンメンバーズリゾート	3,226	3,269	3,131	2,899	2,676
サンメンバーズシティ	1,418	1,422	1,321	1,143	1,326
トラスティ	2,251	2,362	2,968	3,094	3,178
ベイコート	–	32 *	2,588	2,908	3,112
運営管理費収入	4,140	4,411	5,062	5,126	5,614
保証金償却収入	1,269	1,572	1,940	1,946	2,351
その他収入	6,251	6,049	5,274	4,244	4,486
ホテル総売上	45,080	48,061	50,388	48,227	51,241

カテゴリー別室稼働率推移

（単位：%）

	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3
エクシブ	57.9	57.8	55.8	53.1	52.9
サンメンバーズリゾート	57.8	58.0	53.2	50.3	46.3
サンメンバーズシティ	76.8	75.5	72.9	66.2	69.3
トラスティ	89.3	89.7	83.1	83.0	83.5
ベイコート	–	31.9 *	21.3	29.2	32.3

カテゴリー別宿泊者数推移

（単位：人）

	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3
エクシブ	1,622,853	1,723,519	1,659,298	1,603,276	1,684,580
サンメンバーズリゾート	275,560	270,924	248,849	228,862	210,715
サンメンバーズシティ	215,387	215,563	193,718	168,504	205,407
トラスティ	258,254	260,949	324,169	376,205	380,217
ベイコート	–	813 *	58,745	79,117	86,216
ホテル合計	2,372,054	2,471,768	2,484,779	2,455,964	2,567,135

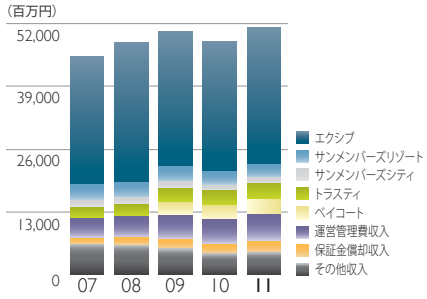
カテゴリー別消費単価推移

（単位：円）

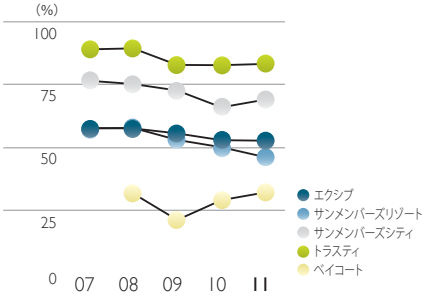
	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3
エクシブ	16,343	16,791	16,935	16,757	16,915
サンメンバーズリゾート	11,709	12,069	12,583	12,669	12,701
サンメンバーズシティ	6,585	6,599	6,822	6,786	6,457
トラスティ	8,718	9,052	9,158	8,224	8,359
ベイコート	–	39,910 *	44,062	36,759	36,096

＊「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。

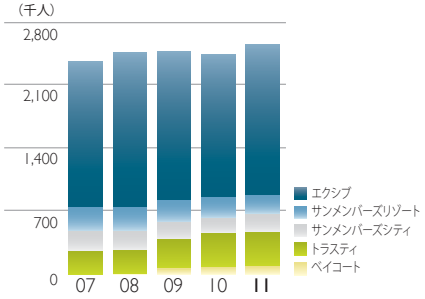
カテゴリー別売上高推移



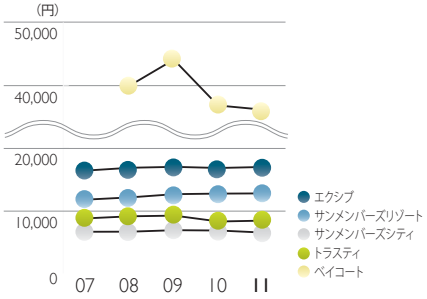
カテゴリー別室稼働率推移



カテゴリー別宿泊者数推移

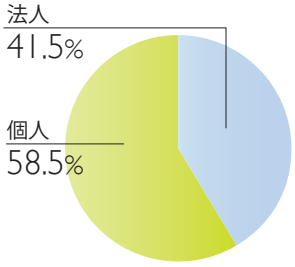


カテゴリー別消費単価推移



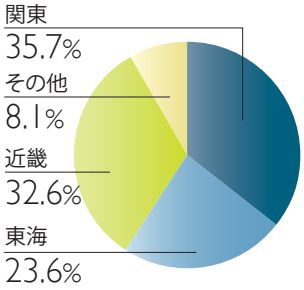
エクシブ会員の個人･法人割合

(2011年3月期)

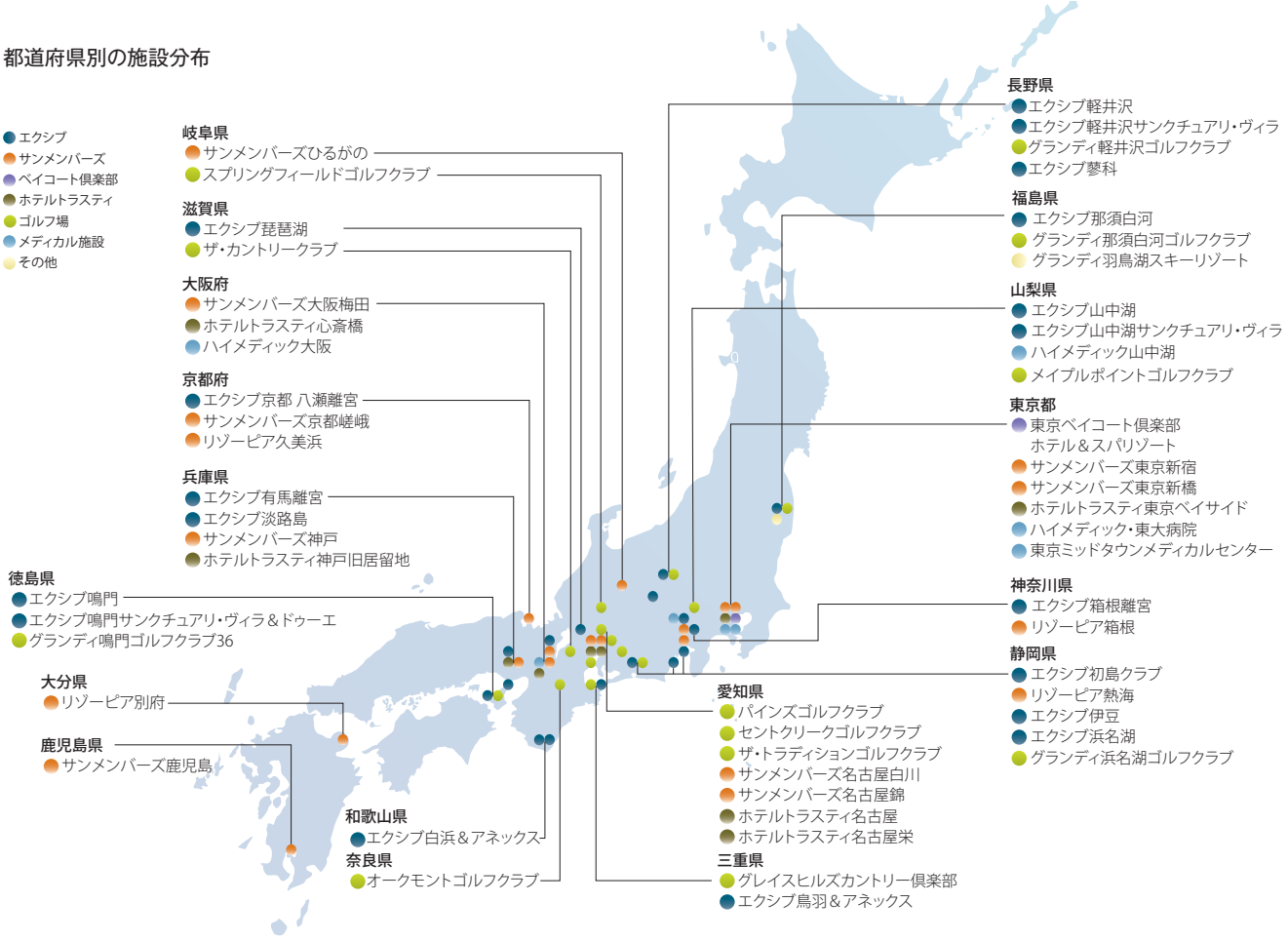


エクシブ会員の地域別割合

(2011年3月期)



都道府県別の施設分布



連結貸借対照表

（単位：百万円）

	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3
資産の部					
流動資産					
現金及び預金	35,535	19,281	18,267	20,352	14,514
受取手形及び売掛金	4,438	5,724	5,668	3,604	3,676
営業貸付金	24,726	25,088	27,136	28,350	26,313
有価証券	906	16,995	10,001	17,899	13,999
商品	467	662	365	346	352
販売用不動産	7,441	21,638	23,352	23,240	23,608
原材料及び貯蔵品	652	848	775	859	859
仕掛販売用不動産	37,487	20,800	24,949	18,626	9,949
繰延税金資産	2,737	3,110	2,707	4,722	4,640
その他	3,392	3,824	6,377	3,712	2,962
貸倒引当金	△ 900	△ 541	△ 892	△ 1,169	△ 829
流動資産合計	116,886	117,432	118,708	120,546	100,047
固定資産					
有形固定資産					
建物及び構築物（純額）	46,442	48,989	49,969	52,732	54,359
機械装置及び運搬具（純額）	5,310	4,857	4,167	2,914	2,338
コース勘定	7,860	8,479	8,555	12,338	12,337
土地	19,083	22,123	24,105	25,582	26,515
リース資産（純額）	–	–	3,148	3,124	2,933
建設仮勘定	84	6,535	4,572	3,311	1,287
その他（純額）	2,435	3,166	2,690	2,414	2,450
有形固定資産合計	81,216	94,152	97,210	102,417	102,223
無形固定資産					
のれん	–	–	407	–	292
その他	2,332	2,989	3,136	3,723	3,541
無形固定資産合計	2,332	2,989	3,544	3,723	3,833
投資その他の資産					
投資有価証券	5,329	7,261	6,036	9,614	10,742
関係会社株式	7,282	8,169	7,233	2,955	1,893
長期貸付金	3,348	4,144	5,254	5,187	3,592
繰延税金資産	871	1,467	558	980	2,133
その他	6,955	5,814	7,215	17,894	19,221
貸倒引当金	△ 69	△ 1,448	△ 2,508	△ 6,726	△ 6,317
投資損失引当金	–	–	△ 170	△ 20	△ 10
投資その他の資産合計	23,718	25,408	23,619	29,886	31,254
固定資産合計	107,267	122,551	124,374	136,027	137,311
資産合計	224,153	239,983	243,083	256,573	237,359

（単位：百万円）

	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3
負債の部					
流動負債					
支払手形及び買掛金	770	802	714	735	642
短期借入金	9,560	27,328	27,996	15,000	2,110
1年内返済予定の長期借入金	6,826	4,555	6,895	11,088	9,869
1年内償還予定の社債	850	2,050	1,098	1,968	1,924
リース債務	–	–	267	526	477
未払法人税等	4,121	3,010	857	5,685	2,398
未払金	6,680	7,920	6,224	9,577	13,109
未払消費税等	591	148	226	723	371
前受金	12,459	7,529	18,076	9,504	810
関係会社整理損失引当金	–	–	–	188	–
その他	7,347	9,722	8,544	10,481	13,939
流動負債合計	49,207	63,067	70,902	65,480	45,652
固定負債					
社債	5,050	4,500	3,402	7,099	5,175
長期借入金	12,320	8,764	8,868	13,483	10,786
リース債務	–	–	3,026	3,608	3,272
繰延税金負債	1,462	1,466	1,465	1,450	2,243
再評価に係る繰延税金負債	22	31	33	–	–
退職給付引当金	159	272	430	636	849
役員退職慰労引当金	1,353	1,410	1,514	1,560	1,447
長期預り保証金	97,731	102,452	102,533	102,765	103,772
負ののれん	53	39	26	13	945
その他	49	37	80	201	1,833
固定負債合計	118,202	118,975	121,382	130,820	130,326
負債合計	167,410	182,043	192,285	196,300	175,979
純資産の部					
株主資本					
資本金	14,013	14,216	14,258	14,258	14,258
資本剰余金	13,746	13,948	13,906	13,906	13,906
利益剰余金	29,254	34,252	31,038	33,877	35,016
自己株式	△ 640	△ 5,206	△ 9,082	△ 9,066	△ 8,369
株主資本合計	56,373	57,211	50,120	52,976	54,811
その他の包括利益累計額					
その他有価証券評価差額金	132	148	△ 144	257	△ 198
土地再評価差額金	31	44	46	–	–
その他の包括利益累計額合計	163	192	△ 97	257	△ 198
新株予約権	–	–	–	189	366
少数株主持分	206	536	775	6,849	6,400
純資産合計	56,743	57,940	50,798	60,273	61,379
負債純資産合計	224,153	239,983	243,083	256,573	237,359

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

（単位：百万円）

	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3
売上高	97,045	104,708	87,254	103,645	108,976
売上原価	23,199	25,805	16,892	28,635	28,247
売上総利益	73,845	78,902	70,362	75,009	80,728
販売費及び一般管理費	60,040	64,662	64,954	63,818	67,556
広告宣伝費	1,392	1,496	1,309	912	981
会員サービス費	655	691	727	550	718
修繕維持費	2,630	2,548	2,289	2,627	2,646
リネン費	1,926	2,234	2,935	2,916	2,997
従業員給料・賞与および役員報酬	24,710	26,231	25,246	25,354	25,749
減価償却費	4,914	4,566	5,616	5,425	5,681
その他販管費	23,810	26,893	26,831	26,030	28,780
営業利益	13,804	14,240	5,407	11,191	13,172
営業外収益	479	674	703	708	808
受取利息・受取配当金	228	421	449	366	324
その他営業外収益	251	253	254	341	483
営業外費用	520	561	667	983	639
支払利息及び社債利息	192	167	317	279	236
その他営業外費用	327	394	349	703	402
経常利益	13,763	14,352	5,444	10,916	13,341
特別利益	835	720	260	21	668
特別損失	1,775	2,555	2,007	4,026	6,142
税金等調整前当期純利益	12,823	12,518	3,697	6,911	7,866
法人税、住民税及び事業税	6,172	5,983	1,855	6,653	5,493
法人税等調整額	△ 200	△ 975	1,511	△ 2,736	△ 744
法人税等合計	5,972	5,007	3,367	3,917	4,749
少数株主損益調整前当期純利益	–	–	–	–	3,117
少数株主利益又は少数株主損失（△）	150	77	△ 177	△ 1,190	△ 183
当期純利益	6,700	7,433	507	4,184	3,300

連結包括利益計算書

（単位：百万円）

	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3
少数株主損益調整前当期純利益	–	–	–	–	3,117
その他の包括利益	–	–	–	–	△ 456
その他有価証券評価差額金	–	–	–	–	△ 456
包括利益	–	–	–	–	2,660
（内訳）					
親会社株主に係る包括利益	–	–	–	–	2,843
少数株主に係る包括利益	–	–	–	–	△ 182

連結株主資本等変動計算書

（単位：百万円）

	2010/3	2011/3
株主資本		
資本金		
前期末残高	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		
前期末残高	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		
前期末残高	31,038	33,877
当期変動額		
剰余金の配当	△ 1,385	△ 1,847
当期純利益	4,184	3,300
自己株式の処分	△ 6	△ 156
連結範囲の変動	–	△ 157
土地再評価差額金の取崩	46	–
当期変動額合計	2,839	1,139
当期末残高	33,877	35,016
自己株式		
前期末残高	△ 9,082	△ 9,066
当期変動額		
自己株式の取得	△ 2	△ 1
自己株式の処分	18	698
当期変動額合計	16	696
当期末残高	△ 9,066	△ 8,369
株主資本合計		
前期末残高	50,120	52,976
当期変動額		
剰余金の配当	△ 1,385	△ 1,847
当期純利益	4,184	3,300
自己株式の取得	△ 2	△ 1
自己株式の処分	12	542
連結範囲の変動	–	△ 157
土地再評価差額金の取崩	46	–
当期変動額合計	2,855	1,835
当期末残高	52,976	54,811

（単位：百万円）

	2010/3	2011/3
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金		
前期末残高	△ 144	257
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	401	△ 456
当期変動額合計	401	△ 456
当期末残高	257	△ 198
土地再評価差額金		
前期末残高	46	–
当期変動額		
土地再評価差額金の取崩	△ 46	–
当期変動額合計	△ 46	–
当期末残高	–	–
その他の包括利益累計額合計		
前期末残高	△ 97	257
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）	401	△ 456
当期変動額合計	355	△ 456
当期末残高	257	△ 198
新株予約権		
前期末残高	–	189
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	189	176
当期変動額合計	189	176
当期末残高	189	366
少数株主持分		
前期末残高	775	6,849
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	6,074	△ 448
当期変動額合計	6,074	△ 448
当期末残高	6,849	6,400
純資産合計		
前期末残高	50,798	60,273
当期変動額		
剰余金の配当	△ 1,385	△ 1,847
当期純利益	4,184	3,300
自己株式の取得	△ 2	△ 1
自己株式の処分	12	542
連結範囲の変動	–	△ 157
土地再評価差額金の取崩	–	–
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	6,666	△ 729
当期変動額合計	9,475	1,106
当期末残高	60,273	61,379

連結キャッシュ・フロー計算書

（単位：百万円）

	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3
営業活動によるキャッシュ・フロー	17,283	7,416	6,114	21,270	14,126
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 23,712	△ 22,687	△ 4,776	△ 5,341	△ 5,962
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,754	7,205	△ 6,506	△ 1,457	△ 19,131
現金及び現金同等物に係る換算差額	0	△ 0	1	△ 0	△ 0
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△ 8,183	△ 8,066	△ 5,167	14,472	△ 10,967
現金及び現金同等物の期首残高	37,765	29,950	22,065	17,060	31,592
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	821
現金及び現金同等物の期末残高	29,950	22,065	17,060	31,592	21,446

セグメント情報

セグメント別売上高

（単位：百万円）

	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3
会員権事業	41,927	44,909	23,082	42,199	41,727
ホテルレストラン等事業	45,080	48,061	50,388	48,227	51,241
ゴルフ事業	5,298	5,919	6,647	7,390	7,235
メディカル事業	4,518	5,563	6,843	5,576	8,473
その他	220	254	293	250	298
合計	97,045	104,708	87,254	103,645	108,976

セグメント別営業利益

（単位：百万円）

	2007/3	2008/3	2009/3	2010/3	2011/3
会員権事業	11,130	11,122	1,859	6,413	7,370
ホテルレストラン等事業	1,819	2,162	2,582	3,902	4,863
ゴルフ事業	200	116	45	253	156
メディカル事業	333	531	649	318	571
その他	320	307	270	304	209
合計	13,804	14,240	5,407	11,191	13,172

連結子会社一覧

（2011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	ヘアアクセサリー等の製造・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 CICS	医療施設経営に対するコンサルティング事業	100	50 (50)
株式会社ウェル・トラスト	居宅介護サービス事業	495	100
ヒューマンライフサービス株式会社	居宅介護サービス事業	120	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〕

（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

（2011年3月31日現在）

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		3,209
エクシブ那須白河	2005	58
エクシブ山中湖	1993	252
エクシブ山中湖サンクチュアリ・ヴィラ	2009	28
エクシブ軽井沢	1990	200
エクシブ軽井沢サンクチュアリ・ヴィラ	2004	40
エクシブ蓼科	1999	230
エクシブ箱根離宮	2010	187
エクシブ初島クラブ	2000	200
エクシブ伊豆	1988	227
エクシブ浜名湖	2004	193
エクシブ鳥羽	1987	207
エクシブ鳥羽アネックス	1991	198
エクシブ琵琶湖	1997	268
エクシブ京都 八瀬離宮	2006	210
エクシブ白浜	1989	104
エクシブ白浜アネックス	1993	144
エクシブ有馬離宮	2011	175
エクシブ淡路島	1992	109
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

施設名	開業年	部屋数
サンメンバーズ		1,223
リゾーピア箱根	1984	200
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	60
サンメンバーズひるがの	1974	36
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
サンメンバーズ東京新橋	1980	23
サンメンバーズ名古屋白川	1974	87
サンメンバーズ名古屋錦	1979	79
サンメンバーズ大阪梅田	1978	69
サンメンバーズ神戸	1985	53
サンメンバーズ鹿児島	1980	105
トラスティ		1,006
ホテルトラスティ東京ベイサイド	2008	200
ホテルトラスティ名古屋栄	2003	204
ホテルトラスティ名古屋	1997	250
ホテルトラスティ心斎橋	2005	211
ホテルトラスティ神戸旧居留地	2009	141

株式情報

（2011年3月31日現在）

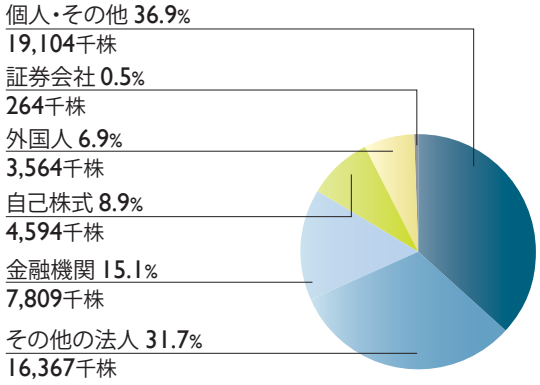
株主情報

□ 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	18,404 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

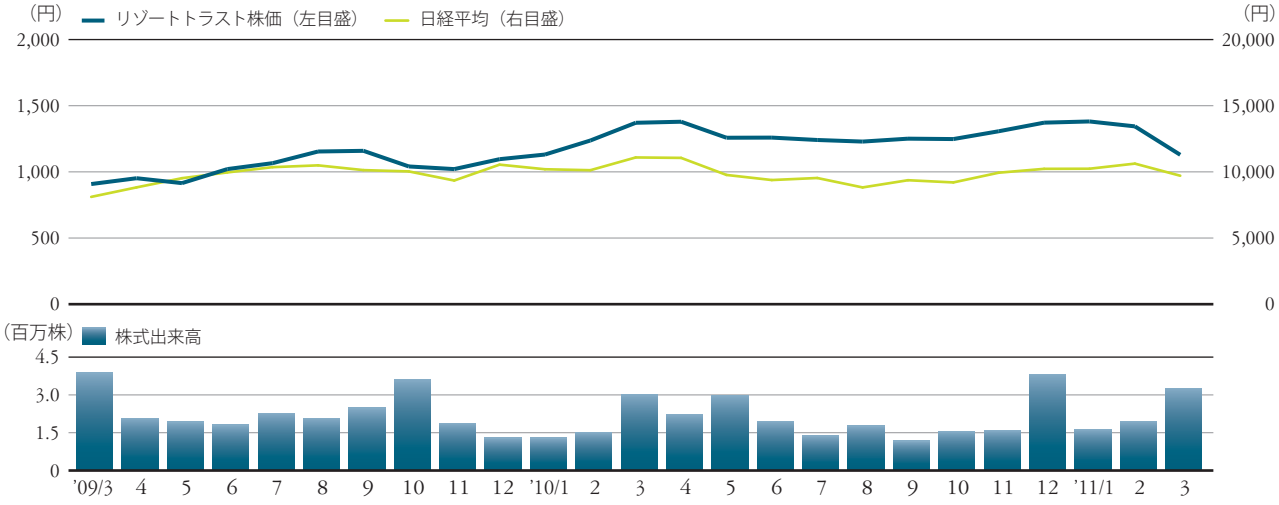


大株主

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%
株式会社ジーアイ	1,780	3.4%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口）	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	1,531	3.0%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	1,061	2.1%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社（信託口4）	815	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	737	1.4%

＊上記の他、当社が保有している自己株式が、4,594千株（8.9%）あります。

株価及び出来高の推移



会社情報

（2011年5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）

■ 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 3 F
Tel（045）477-5251（代）

静岡支店
〒 420-0859
静岡市葵区栄町三番地 1
あいおいニッセイ同和損保静岡第一ビル 6F
Tel（054）251-1711（代）

■ 創業　1973 年 4 月

■ 資本金　142 億 5,811 万円
（2011年3月31日現在）

■ 従業員数　4,157 名（連結・正社員）
（2011年3月31日現在）

■ 決算期　3 月（年 1 回）

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

Printed in Japan June 2011