



私たちは成長し続けます。

なぜなら、常にお客様の声に耳を傾け、  
最高級のサービスと上質なホスピタリティを提供し続けているからです。

# Investors' Guide 2013

**RITG**

リゾートトラスト株式会社  
インベスターズガイド 2013 (日本語版)  
証券コード: 4681

# 他社の追随を許さないリゾートトラスト さらなる成長を目指して飛躍

創業1973年、本年創立40周年を迎えたリゾートトラストは、21年連続で会員制リゾートクラブの業界No.1を維持しています。私たちが高収益事業を確立できたのは、追随を許さない独自のビジネスモデルの構築、ハイセンス・ハイクオリティへのこだわり、そして会員皆様一人ひとりの声を聞き、ホテルの開発や運営、サービス向上に活かし、徹底的に顧客満足を高めることで事業を成長させてきたからです。

私たちが提供する最高のおもてなしを、今後、医療やシニアライフ事業、さらに複合・周辺事業へと展開し、さらなる成長を目指していきます。



# 1 国内富裕層約15万人が会員

当社グループの会員数は、全体の約3%にあたる5千人規模の増加を毎年続けています。会員皆様の声を聞き、徹底的に顧客満足を高めることで、新規会員の85%以上が既存会員からの紹介という結果を生み出しています。

# 2 会員制リゾートでは国内シェア70%以上 21年連続シェアトップを維持

リゾート産業を牽引する当社は、会員制リゾートクラブ業界において、シェア70%以上を占め、21年連続シェアNo.1を維持しています。出所：第30回サービス業総合調査(日経MJ 2012/11/14)「会員制リゾートクラブ」上位10社の部門売上高(2011年度)よりシェアを算出

# 3 短期間の投資回収と安定した運営収益を確保

ホテル会員権は、平均的に総販売口数の約半数が、着工から開業までの間に販売済みとなり、ほぼその期間で、開発にかかる投資を回収できます。また年会費や保証金償却収入といった固定収入等により、安定した運営収益を確保するビジネスモデルを構築しています。

# 4 世界でもその実績を高く評価される 「山中湖方式」を確立

医療とリゾートの融合を目指した検診施設「ハイメディック山中湖」のがん発見率は非常に高く、世界に先駆けてPETを取り入れたこの検診システムは「山中湖方式」と呼ばれ、世界でも評価されています。

# 5 充実したメディカルネットワークを構築 シナジー創出でさらなる成長へ

検診から介護、最先端の医療研究に至るまで幅広いネットワークを構築し、さらに約15万人の会員の皆様へ価値ある新しいサービス・商品を提供していくことで、当社グループの成長を加速させていきます。

### 見通し及び数値に関する注意事項

このインベスターズガイドには、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事実ではなく、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、税制や諸制度等に関す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承知おきください。

### 目次

リゾートトラストの強み p2	中期経営計画	CSR・経営体制
事業領域と沿革 p8	エクセレント・ホスピタリティ計画 p17	CSR活動 p26
トップメッセージ	Next40 p18	コーポレート・ガバナンス p28
投資家の皆様へ p10	リゾートトラストの事業	ファクトシート p29
社長インタビュー p12	事業概況 p20	
	施設紹介 p22	
	リゾートトラスト ネットワーク p24	

## リゾートトラストの強み

**自社で確立した営業力、開発力、運営力を通して顧客満足向上へ取り組んでいます。**

リゾートトラストグループの財産は、国内約15万人の優良会員です。これは、当社グループがいち早く国内リゾート業界において成功モデルを確立し、営業力、開発力、運営力の3つを高め、会員数を積み上げてきたからにほかなりません。

会員基盤拡大の原動力は、顧客満足向上への取り組みにあります。会員制ホテルを運営する上で培ってきたさまざまなノウハウを活かし、会員の皆様一人ひとりに担当者が付くきめ細かい高品質なサービスは、多くの会員の方々にご満足いただいております。新規会員の85%以上が既存会員からの紹介という実績がその証です。そしてこれが、既存会員のネットワークを活かした会員の継続的な増加という好循環を生み出し、強固な営業力につながっています。

開発力は、会員制で日本一を誇る施設数、箱根を代表とする国内有数の景勝地への立地、ハイセンス・ハイクオリティを追求した施設など、リゾート産業を牽引する当社の実績が蓄積されています。会員皆様のご意見にきめ細かく応えた商品化により、会員ニーズに合致したホテル開発を行っています。

運営力においては、会員満足の最大化に向けて培ったノウハウに加え、会員制ホテルの特性として事前に来客数を把握でき、適切な人員配置が可能となることにより、運営の効率化を実現しています。さらに、年会費や保証金の償却による固定収入が、安定運営に貢献しています。

1

新規会員の

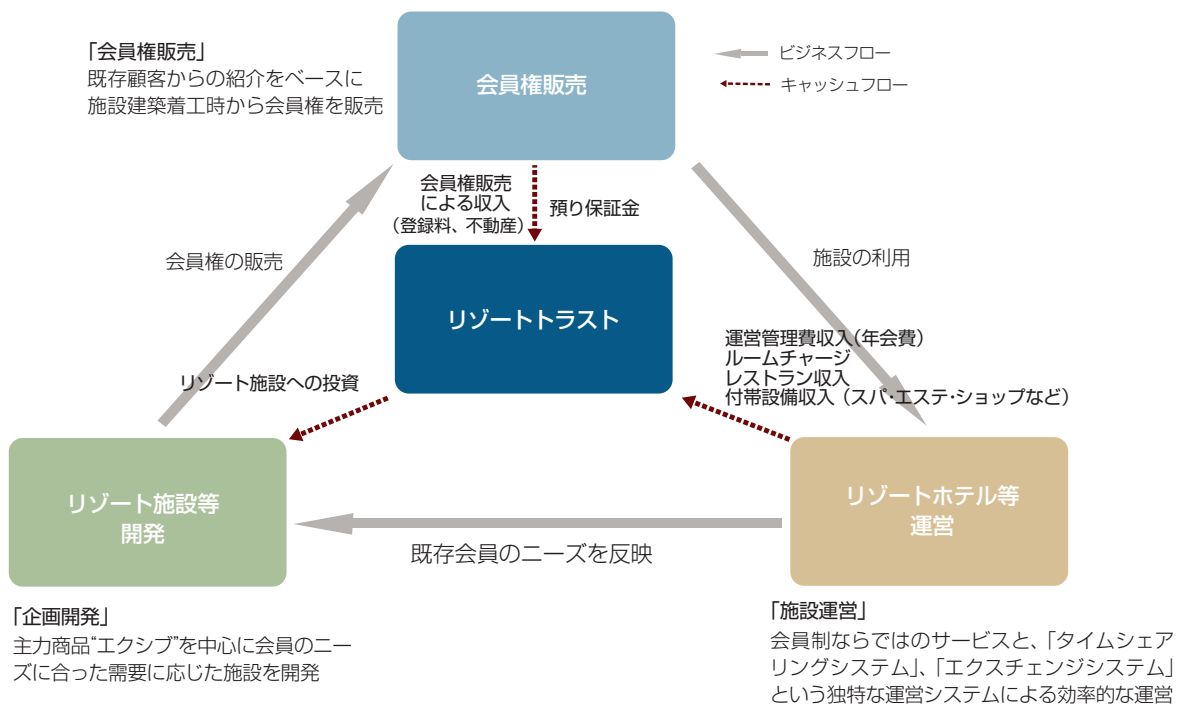
85%

以上が既存会員からの紹介

国内富裕層約15万人が会員

エクシブ山中湖 サンクチュアリ・ヴィラ

基本的なビジネスフロー



エクシブ箱根離宮 日本料理レストラン「箱根 華暦」

**欧米のタイムシェアリングシステムを日本流にアレンジし、会員皆様にご満足いただけるシステムを構築しました。**

当社グループは、会員制リゾートクラブの中でシェア70%以上を達成、21年連続シェアNo.1を維持しています。当社は、欧米で主流のタイムシェアリングシステムを採用し、これを日本流にアレンジして独自の運営システムとしました。別荘を持ちたいと考える富裕層の方々に対し、常に必要となる設備の維持管理のほか、利用時の清掃や寝具、食事の準備などの負担を解決していただく、合理的で利便性の高い仕組みです。主力施設「エクシブ」は、14名ないし28名のオーナーが1室を共有し、1年365日を予め公平に占有日として割り当てることで、日本特有の祝日や連休、休前日などの集中日の利用も、その占有日においては確実に保証される年間カレンダーの仕組みを提供しています。また、オーナー同士の占有日の交換システムなどにより、どなたにも満足いただけるシステムを構築しました。さらに、付帯施設を充実させた総合リゾート「グランドエクシブ」シリーズ、すべての部屋がスーパースイートルームからなる「サンクチュアリ・ヴィラ」シリーズなど、宿泊人数や使用用途に合わせた幅広いラインナップを展開しています。会員皆様のニーズにきめ細かく応えるシステムを備えることで、最高のホスピタリティをご提供するホテルを実現しています。

～独自のリゾートビジネス～

<p>タイムシェアリングシステム</p>	<p><b>完全利用保証</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 共有型会員制システム</li> <li>● ホテルの一室を14人/28人のメンバー(オーナー)で共有</li> <li>● 1年間365日を14人/28人のメンバー数で分割した26泊/13泊の完全利用保証</li> </ul>
<p>エクスチェンジシステム</p>	<p><b>交換も可能</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 会員間で利用予定のない占有日を交換できる</li> <li>● 他施設のタイムシェアとの交換利用も可能</li> </ul>
<p>フローティングシステム</p>	<p><b>1カ月前からは先着順</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>● 他の利用予定のない部屋を1カ月前より先着順で予約可能</li> </ul>



**会員制リゾートでは国内シェア70%以上  
21年連続シェアトップを維持**

エクシブ軽井沢 サンクチュアリ・ヴィラ ムセオ



## 財務リスクを軽減するビジネスモデルを構築しています。

ホテル会員権は、工事着工時から販売開始が可能であり、施設開業に先だって販売を開始します。開発される物件の魅力と、紹介利用時などに体感される他の既存施設の魅力により、およそ半数の会員権が開業までに販売済みとなるため、短期間で投資を回収できるビジネスモデルとなっています。さらに分譲型会員制ホテルであるため、減価償却費や税金などの負担が軽減されます。また一般的なホテルと違い、ルームチャージなどの変動収入に加え、年会費や保証金償却収入による固定収入を得られること、預り保証金も、修繕費の原資となる、返還を要さない償却型保証金が過半を占めるため、保証金返還に伴う財務リスクも少なく、当社の健全な財務体質の維持に寄与しています。

ホテル会員権の売上計上方法 ホテル会員権販売におけるキャッシュ・インと売上計上の時期(未開業物件の場合)

	契約	上棟	竣工	会計処理
販売合計額(100%)	販売額の60%受領	販売額の80%受領	販売額の100%を受領	
預り保証金(約10%)	約10%を契約時に受領			契約時に負債計上
登録料(約40%)	約40%を契約時に受領			契約時に売上計上
不動産代金(約50%)	約10%を契約時に受領			開業時に売上計上
		約20%を上棟時に受領		
			約20%を竣工時に受領	
(例)会員権価格が1,000万円のケース	契約	上棟	竣工	開業
預り保証金 100万円	100万円*1			
登録料 400万円	400万円			
不動産代金 500万円	100万円*2	200万円*2	200万円*2	
契約高合計 1,000万円	600万円	200万円	200万円	
売上計上額	400万円	0万円	0万円	500万円*2
				売上原価 350万円 年会費 13万円

\*1 B/Sに負債計上され、開業後、償却してホテルレストラン等事業に売上計上。

\*2 不動産代金については、開業するまで繰り延べられ、開業時に売上計上。

# 3

## 短期間の投資回収と安定した運営収益を確保

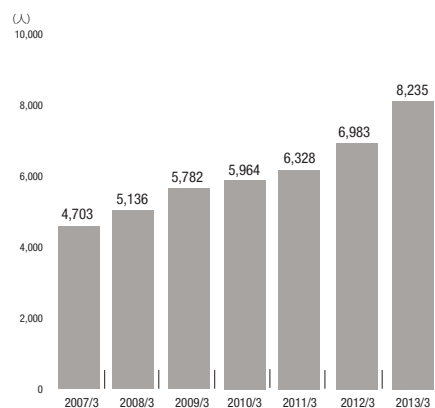
エクシブ有馬離宮



## 日本で最も早くPET検診を開始、人間ドック検査実績数は世界トップクラス

当社グループのメディカル事業は1994年、医療とリゾートの融合を目指した検診施設「ハイメディック山中湖」の開設を始まりとしています。「ハイメディック山中湖」は、日本で初めてPET検診を含めた人間ドックを開始し、その数は延べ8万人以上と世界トップクラスの検診実績数を誇っています。開設後まもなく、わずか4ミリの肺がんを発見し、2センチ以下のがんの発見は困難とされていた当時の検診精度の常識を根底から覆し、その後も着実に実績を積み上げてきました。PETだけでなくMRI、PET/CT等の先端医療機器を先駆けて検診に取り入れ、さらには放射線科医による画像診断のダブルチェック体制を確立するなど、従来では見過ごされがちだった微小な病変までもとらえる検診システムをつくり上げました。これらの検診実績の蓄積により、他の一般的なドックと比較しても非常に高いがん発見率を誇っており、この検診システムは、現在「山中湖方式」と呼ばれ世界中で評価されています。

メディカル会員数の推移



# 4

## 世界でもその実績を高く評価される「山中湖方式」を確立

PET/CT





## ネットワークを充実させ、最先端の医療サービスをご提供しています。

ハイメディック事業では会員制の検診施設において、先進の予防医療サービスや、病気発見時の治療サポートだけでなく、蓄積された検診データから将来の傾向を予測し、各々の会員に特化した健康支援サービスを提供しています。

また、ミッドタウン事業では、全米ホスピタルランキング\*で、21年連続1位の実績を有するアメリカの医療機関「ジョンズ・ホプキンス・メディスン・インターナショナル」と日本で初めて業務提携し、アンチエイジングからがん治療まで世界レベルのノウハウを取り入れた最先端の医療サービスを提供しています。

さらに、シニア向けレジデンスを展開することで、会員様へより豊かなライフステージのサポートを提供し、会員制ホテルや総合メディカル事業のノウハウやネットワークを活かした、質の高いサービスを多面的に備えています。

当社グループのメディカル事業は、国内外の著名な大学や専門医療機関と提携・連携し、予防医療から先端がん治療、介護までの幅広いトータルメディカルネットワークを確立、最先端の医療サービスを提供しています。新商品の立案と事業間の連携を促進することでメディカル事業のシナジーを具現化し、約15万人の会員の皆様へ価値ある新しいサービス・商品を提供していくことで、当社グループの成長を加速させていきます。

リゾートトラストグループのメディカル事業

\*U.S. News & World Report 誌公表



# 5

## 充実したメディカルネットワークを構築 シナジー創出でさらなる成長へ



## 事業領域と沿革

### その他 0.7%

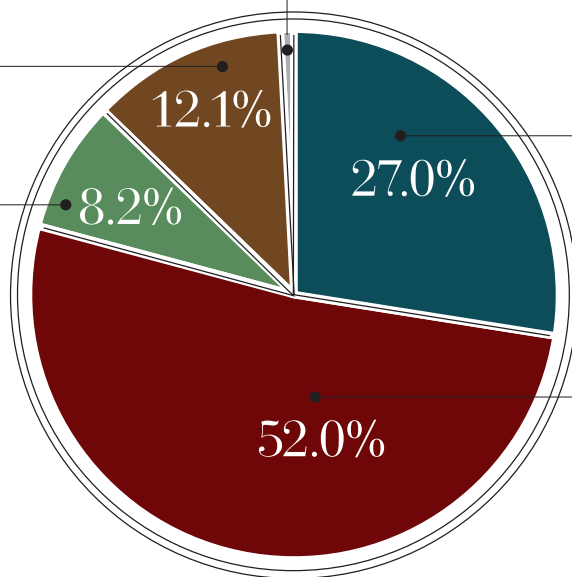
不動産の賃貸業務等

### メディカル事業

高品質な健康関連サービスを提供する総合メディカル事業及び有料老人ホームの運営

### ゴルフ事業

名門の名に値する高いグレードを誇るゴルフコースの開発及び運営



### 会員権事業

東京、名古屋、大阪に近く利便性の高い、高級会員制リゾートホテルの開発と会員権の販売

### ホテルレストラン等事業

本物志向の設備、料理、サービスを核とするホテル・レストランの運営

売上高構成比(2013年3月期)

売上高(百万円)

150,000 会員数 ●●●● 売上高 ■ 営業利益 ■■

リゾートトラストは、1973年、宝塚エンタープライズ(株)の設立(名古屋市)に始まります。翌年、第一号施設「ヴィア白川」(愛知県)と、「サンメンバーズひるがの」(岐阜県)を開業。その後、1986年にリゾートトラスト(株)に商号を変更し、1987年には、高級会員制ホテル「エクシブ」シリーズ第一号「エクシブ鳥羽」(三重県)を開業しました。



サンメンバーズひるがの



エクシブ鳥羽

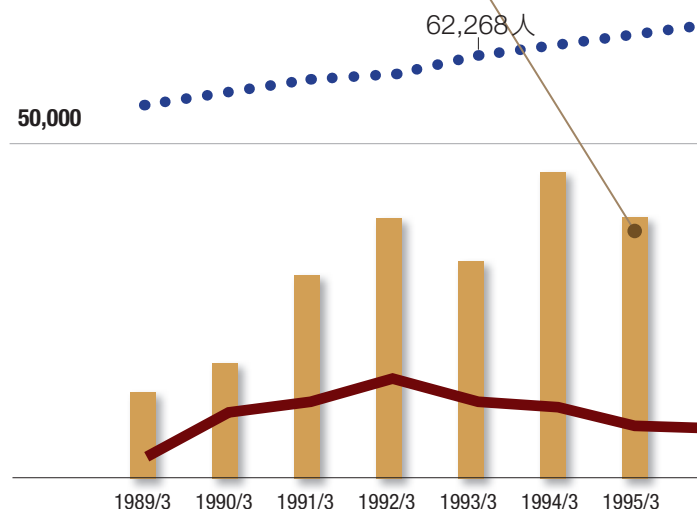
以降、会員数を確実に増加させるとともに、リゾート業界を牽引してきました。現在は、会員制リゾートホテルの開発と運営で培ったノウハウを医療や介護の分野に活かし、事業領域の拡大を図っています。今後は、複合事業や周辺事業への展開を進め、さらなる成長に向けて事業を推進していきます。

### 1994年

●医療とリゾートの融合を目指した施設「ハイメディック山の中湖」を開設(山梨県)

100,000

50,000



エコプラン21

### 2010年

- 「トラストガーデン(株)を子会社化し、介護付き有料老人ホーム「トラストガーデン」4施設を取得(東京都)



### 2007年

- 「東京ミッドタウンメディカルセンター」を開設



### 2008年

- 「東京ベイコート倶楽部ホテル&スパリゾート」を開業



### 2006年

- 「離宮」シリーズ第一号「エクシブ京都 八瀬離宮」を開業



- 介護付有料老人ホーム「クラシックガーデン文京根津」(東京都)を取得



### 2003年

- 全室スーパースイートルームからなるサンクチュアリ・ヴィラ第一号「エクシブ鳴門サンクチュアリ・ヴィラ」開業(徳島県)

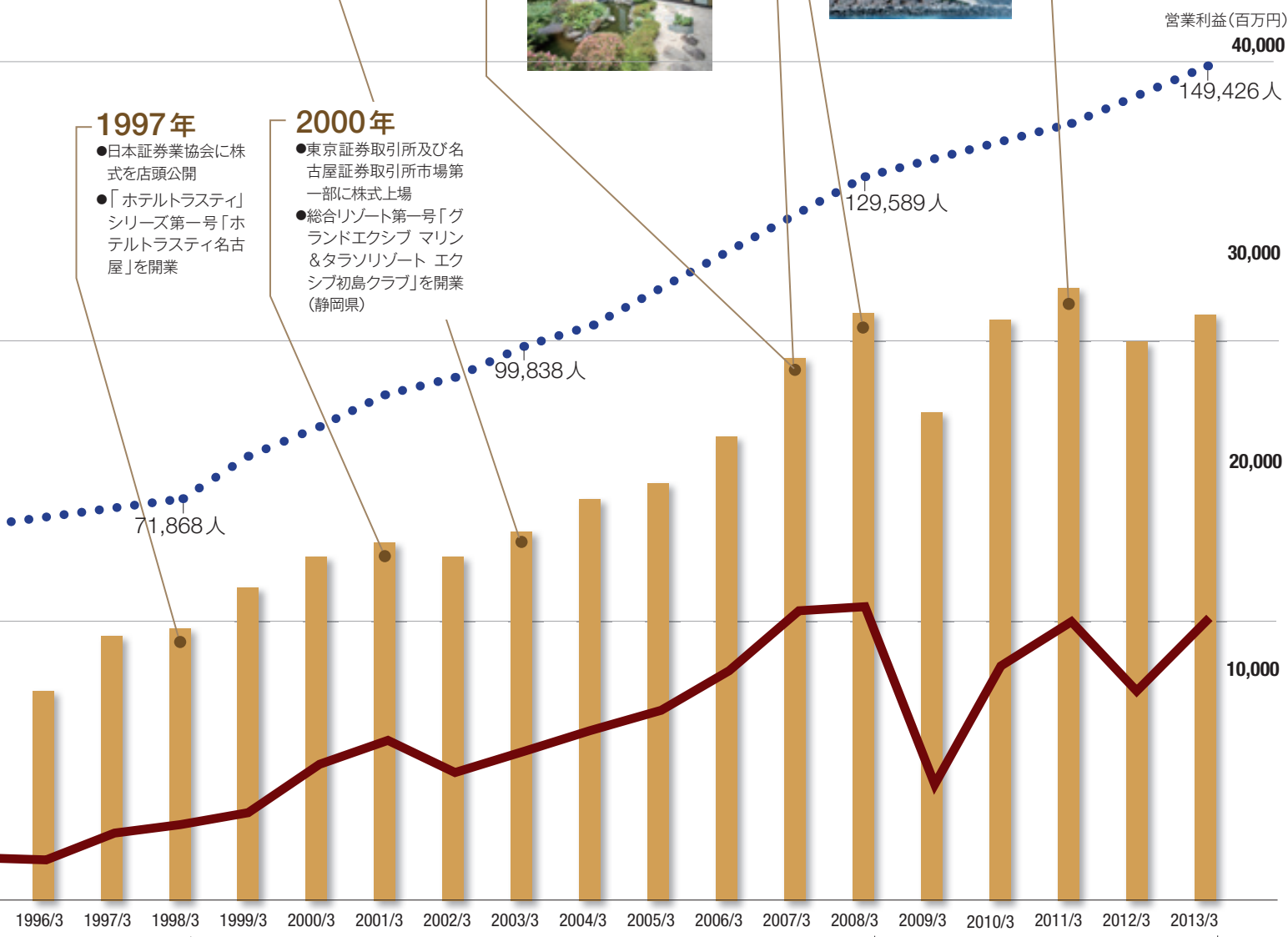


### 2000年

- 東京証券取引所及び名古屋証券取引所市場第一部に株式上市
- 総合リゾート第一号「グランドエクシブ マリン&タラソリゾート エクシブ初島クラブ」を開業(静岡県)

### 1997年

- 日本証券業協会に株式を店頭公開
- 「ホテルトラスティ」シリーズ第一号「ホテルトラスティ名古屋」を開業



バリュープラン 21

パワー・ブランド計画

エクセレント・ホスピタリティ計画

詳細は17ページをご参照ください



## 創業より40周年を迎え、さらなる総合力を発揮し 次なる成長ステージへ進みます

### 2013年3月期(当期)の事業概況

当連結会計年度における日本経済は、東日本大震災からの復興需要などを背景として緩やかに回復しつつありましたが、電力需給問題や長期化する円高に加え、欧州債務危機などの世界経済の減退懸念などもあり、先行き不透明な状況が続きました。しかしながら、年度後半の政権交代以降は、経済対策への期待感を背景に円高の是正、株価上昇などの明るい兆しも見られました。

こうした中、当社グループの状況は、メディカル会員権の販売が好調に推移し、また、前年同期に震災影響でクローズしていた施設が当期は稼働したことに加え、2012年3月に開業した会員制リゾートホテル「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」並びに「ホテルトラスティ大阪 阿倍野」が通期稼働したほか、2011年9月より連結子会社となった(株)関西ゴルフ倶楽部

においてゴルフ会員権の販売が好調に推移しました。

以上の結果として、連結売上高は105,311百万円(前期比5.4%増)、営業利益は12,054百万円(前期比21.9%増)、経常利益は12,976百万円(前期比37.4%増)、当期純利益は前期比で31.6%増加し7,127百万円となりました。

### 次なる成長に向け、事業領域を拡大

中期経営計画「エクセレント・ホスピタリティ計画」は、当期が最終年度でした。計画策定直後のリーマンショックによって、新規開業計画の一部変更と、業績目標については凍結を余儀なくされましたが、その他の取り組みに関しては、5年間で相当の成果を挙げることができたと考えております。殊に、既存事業強化による顧客基盤の構築と、ホテルレストラン等事業のオペレーション構造の見直しによる利益率の向上を実現し、ストック型の収益構造を強化できたこと



が大きな成果です。さらに、新規分野として注力したメディカル事業やシニアライフ事業は、当社グループの持続的成長を実現する事業の柱となっております。

2013年4月、当社は創業40周年を迎えました。この節目を契機に、次なるステージでの成長に向け、変革のスピードを加速させ、弛まぬ挑戦を続けてまいります。リゾート産業において最上のホスピタリティを提供することができる当社グループは、既存事業で培った実績を活かし、医療ビジネスや介護の分野へと事業領域を拡大いたします。さらには複合事業や周辺事業への展開も進めることで、さらなる成長を目指します。株主及び投資家の皆様には、中長期の視点で当社グループの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。

2013年6月

伊藤 與明

代表取締役会長 (CEO) 伊藤 與明  
(写真左)

伊藤 勝康

代表取締役社長 (COO) 伊藤 勝康  
(写真右)



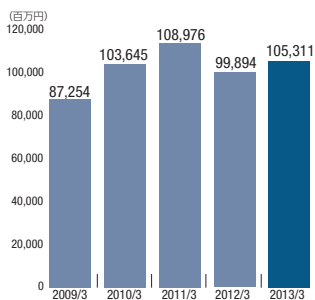


## さらなる成長に向けての 基盤が構築されました

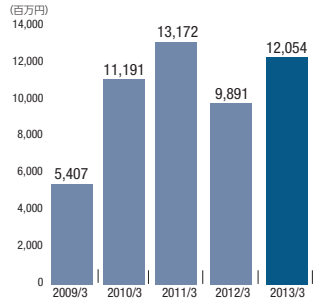
事業環境が大きく変化する中で、中期経営計画「エクセレント・ホスピタリティ計画」が終了し、新中期経営計画「Next40」をスタートいたしました。新たな事業展開に向けて成長スピードを加速させ、グループ力を最大限に発揮したさらなる価値創造に取り組んでいきます。

### Q1 2013年3月期の業績をどう評価していますか。

#### 売上高



#### 営業利益



当期の国内景況は、年度前半は長引く円高などにより、不透明な状況が続きましたが、政権交代以降は、円高の是正、株価上昇などの明るい兆しも見られました。余暇市場においても、客足は少しずつではあるものの回復に向かいました。

このような環境の中、業績は順調に推移し、連結売上高は計画をやや下回ったものの、増収増益を達成しました。

セグメント別の収益としては、会員権事業では、「エキシブ軽井沢 パセオ」などのホテル会員権の販売量が前年より減少しましたが、営業費用が減少し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、震災の影響でクローズしていた施設や2012年3月に開業した会員制リゾートホテル並びにホテルトラスティが通期稼働し、収益に寄与した一方で、既存施設のリニューアルに伴う修繕費が増加したことなどにより増収減益となりました。

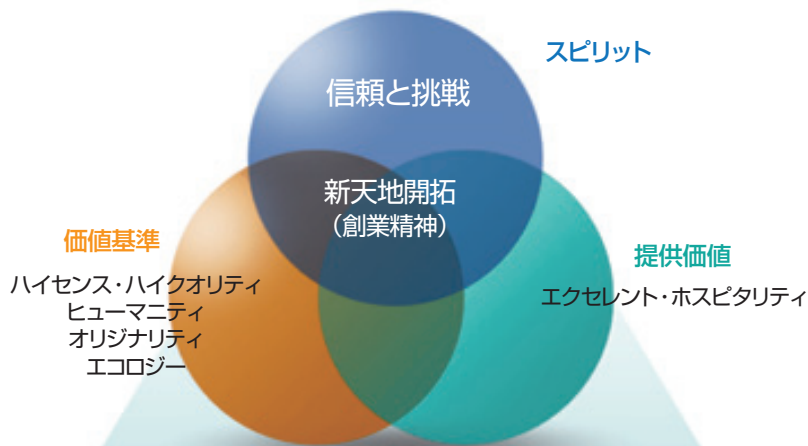
ゴルフ事業では、「関西ゴルフ倶楽部」の会員権販売が順調であったほか、震災の影響でクローズしていた「グランディ那須白河ゴルフクラブ」が通期稼働し、増収増益となりました。

新たな成長分野として注力しているメディカル事業では、総合メディカルサポート倶楽部「グラントハイメディック倶楽部」の会員権販売が好調でした。また、会員数の増加に努め、年会費収入等が増加したことなどにより、増収増益となりました。

その他事業においても、賃貸オフィスビルを取得し、その賃貸料収入が増加したことなどにより増収増益となりました。

リゾートトラストグループ  
「理念」

リゾートトラストグループ  
「行動規範」



「ホスピタリティ憲章」

**VISION ビジョン** 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 ミッション** 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 アンビション** 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、日々のお会いと感動を大切にします。

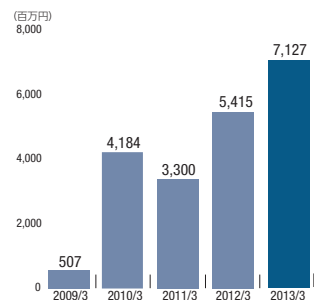
**VALUE バリュー** 私たちの価値観  
私たちは、お客様や社会との信頼を基盤として、常に挑戦しつづけます。

財務ハイライト(連結)

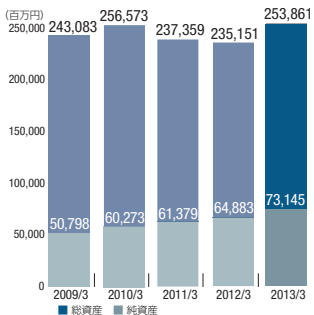
	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3
会計年度:					百万円
売上高	87,254	103,645	108,976	99,894	105,311
営業利益	5,407	11,191	13,172	9,891	12,054
経常利益	5,444	10,916	13,341	9,443	12,976
当期純利益	507	4,184	3,300	5,415	7,127
会計年度末:					百万円
総資産	243,083	256,573	237,359	235,151	253,861
純資産	50,798	60,273	61,379	64,883	73,145
1株当たり情報:					円
当期純利益	11.1	90.6	71.4	115.9	150.8
潜在株式調整後当期純利益	—	90.5	71.1	115.7	149.2
純資産	1,083.4	1,152.7	1,171.8	1,256.4	1,373.7
配当金	30.0	35.0	30.0	40.0	55.0
主な指標:					%
総資産当期純利益率 (ROA)	0.2	1.7	1.3	2.3	2.9
自己資本当期純利益率 (ROE)	0.9	8.1	6.1	9.5	11.4
配当性向	270.2	38.6	42.0	34.5	36.5

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。

当期純利益



総資産・純資産





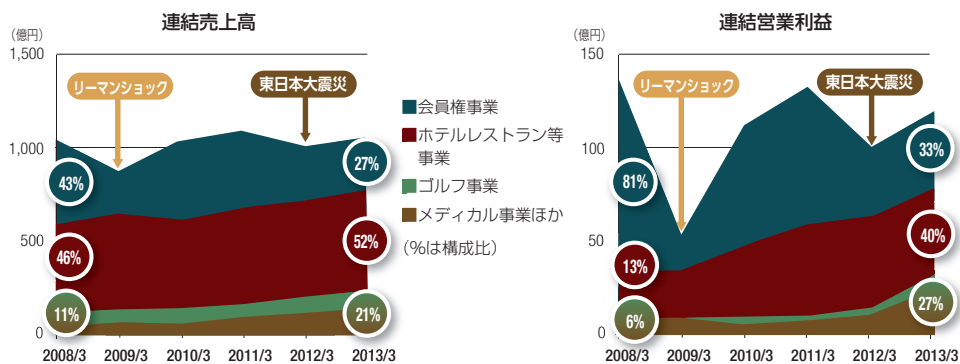
## Q2 当期は「エクセレント・ホスピタリティ計画」の最終年度でした。どのように評価されますか？

2013年3月に終了した「エクセレント・ホスピタリティ計画」では、メディカル事業及びシニアライフ事業の拡充による事業領域のさらなる拡大など、新たな価値の創造に向けた戦略を本格的に推進してきました。

具体的には、1.既存事業の強化 2.新規事業の成長 3.顧客ターゲットの拡大を基本戦略に、既存事業では、オペレーション構造の見直しによるホテル利益率の大幅向上、離宮ブランド、ベイコートブランドの浸透を実現しました。新規事業では、先進のがん治療サポートやアンチエイジングを含めたメディカル事業のサービス拡充、シニアレジデンスの事業拡大により、成長基盤が整いました。顧客ターゲットの拡大においても、準富裕層や比較的若い年齢層へ向けての低価格帯会員権、二世帯型商品を販売したほか、海外事業のアライアンスを推進しました。

当計画期間中にリーマンショック、そして東日本大震災という苦難に直面しながら、連結売上高、連結営業利益ともに2度のV字回復を果たしてきました。ホテルレストラン等事業のオペレーション構造を見直し、利益率の向上を実現するとともに、メディカル・シニアライフ事業の拡大に大きく舵を切りました。こうしてストック型収益構造を強化できたことが最大の成果といえます。会員権事業でも、会員のニーズを掘り下げ、より多様な商品ラインナップを検討するなど、足元固めに専念しました。外部要因により、開発計画を当初より3年遅らせたものの、財務体質の強化を実現することができました。

以上の実績から、「エクセレント・ホスピタリティ計画」は満足すべき成果を挙げたと感じています。



## Q3 今期から開始された「Next40」について教えてください。

「Next40」では、今まで培った事業基盤を活かし、さらなる成長に向け、グループ力を最大限に発揮した事業の創造と確立を図ります。基本戦略として、1.会員制リゾート事業のさらなる充実と永続モデルの確立 2.メディカル・シニアライフ事業の拡大 3.グループ総合力を活かした複合・周辺事業の拡大を掲げ、それを実現するための人材基盤・グループ力の強化にも注力していきます。

会員制リゾート事業では引き続き、会員満足の追求や新たな商品開発、関東圏におけるブランド浸透を強化していきます。さらに、会員権のサイクルモデル、永続モデルの確立に取り組みます。同事業では、70代のアクティブシニア層の台頭により、当初想定していたピークアウトがあと数十年先になると見込まれます。この間に施設のリニューアルなどを実施し、会員権ビジネスのあり方を再構築することで、永続モデルを確立していく計画です。

最も注力するメディカル事業では、営業利益を最終年度までに倍増させる予定です。拠点の拡充に加え、シニア医療、訪問サービスなどを強化し、顧客一人ひとりに特化したテラーメイドの医療



サービスを展開していきます。同時に、がん治療やアンチエイジングなど最先端医療の商品化により、収益拡大を図っていきます。シニアライフ事業では、リゾートホテル会員約14万人、メディカル会員約8,000人のネットワーク、上質なホスピタリティ、世界最先端の医療サービス、データの一元化によるトータルサポート体制など、当社グループの強みや経営資源を十二分に活用し、海外展開含め顧客開拓に努めます。

また、「Next40」では、会員制リゾート事業で培ったノウハウを活かし、事業領域・顧客層・展開エリアを積極的に拡大していきます。既存事業を組み合わせた複合事業の展開や、セカンドライン、旅館再生、通販・コンシェルジュサービス、レストラン受託、海外事業など周辺事業にも注力していきます。

上記施策により、最終年度に売上高1,500億円、営業利益240億円、当期純利益150億円の達成を目指します。

## 5カ年定量計画

売上高・利益	(単位:億円)		
	2013/3 (実績)	2016/3 (中計3年目)	2018/3 (中計5年目)
売上高	1,053	1,200	1,500
営業利益	120	160	240
経常利益	129	160	240
当期純利益	71	100	150

(指標)

ROE	11.4%	12.9%	15.7%
ROA	2.9%	4.2%	6.1%

セグメント別の売上高・営業利益 (単位:億円)

### 2013年3月期(実績)

	会員権事業	ホテルレストラン等事業	ゴルフ事業	メディカル事業	その他	合計
売上高	284	548	87	127	7	1,053
構成比	27%	52%	8%	12%	1%	100%
営業利益	40	48	6	23	3	120
構成比	33%	40%	5%	19%	3%	100%

### 2018年3月期(中計5年目)

	会員権事業	ホテルレストラン等事業	ゴルフ事業	メディカル事業	その他	合計
売上高	490	700	95	200	15	1,500
構成比	33%	47%	6%	13%	1%	100%
営業利益	120	60	9	44	7	240
構成比	50%	25%	4%	18%	3%	100%

## Q4 どのような視点から「Next40」を策定されましたか?

「Next40」は、激変する外部環境にどう対応していくか、今後も高まるリスク対応の視点から策定しました。また、少子高齢化という社会構造の変化の中で、70代のアクティブシニア層の台頭によりピークアウトが当初の予定より先になることを見据え、これをビジネスチャンスととらえて策定しました。

先にご説明した基本戦略を実現する上で不可欠な取り組みが、人材基盤・グループ力の強化です。私たちは、営業力、開発力、運営力を強みとして会員制リゾート事業でシェア70%以上を実現し、21年連続1位を達成してきました。さらにグループ力を高めるために、これらの強みを横断的に展開し、人材育成を強化し、さらに良好な労働環境・職場環境づくりに取り組んでいきます。人材基盤の強化は事業間のシナジーを生み出し、グループ力の強化につながっていきます。

リスクを好機ととらえてチャレンジし続け、若い社員に夢を与えられるような事業を展開していきたいと考えています。

## Q5 今後の取り組みや課題をどのようにとらえていますか。

競争の激しいシニアライフ事業で、いかに早く着手し、いかにスピードを上げて事業展開できるかが、成長の鍵を握ります。同事業で当社グループが有利なのは、最先端の医療機器による高度な医療ノウハウで差別化し、拡大にあたっては会員数約15万人のネットワークを活用できる点です。これらが有効に機能していくには施設開発が一番の課題ですので、スピードを確保できるM&Aやアライアンスも視野に入れ拡充を図ります。そして、当社グループならではの「充実した楽しい人生を送る」ためのシニア施設を広げていきたいと考えています。こうした取り組みの一つとして、2013年5月に神戸市灘区のサービス付き高齢者向け住宅及び介護付有料老人ホーム「トラストグレイス御影(旧クラブ・アンクラージュ御影)」を取得しました。これにより、当社グループのシニア向け住宅は計8施設809室となり、「Next40」で掲げる「シニア向け住宅 2,500室」の目標に向け大きく前進することができました。

中長期的な課題として、海外へ向けたグループ事業の展開の検討に加え、海外からの受け入れ体制を整備していきます。中国・インド・ASEANを中心とした海外の方々が、私たちが国内で展開しているリゾートやメディカルサービスを楽しむ体制づくりを進めます。長いスパンで見れば、日本人だけを対象にしたリゾート事業に大きな発展性は望めません。豊かな自然や文化、歴史を巧みに活かして今後、日本が海外から数多くの来訪者を迎え入れる観光立国になることを視野に、ここでもリーダーシップを発揮していく存在でありたいと考えています。

## Q6 CSR についての考えを聞かせてください。

リゾート産業にとって豊かな自然環境は不可欠であり、自然環境との共存を図りながらの施設開発が、日本のリゾート産業をリードする私たちの使命といえます。これまでも伐採した本数以上の植樹を行い、グループを挙げて自然環境の維持・保全に努めているほか、ISO14001(環境マネジメントシステム規格)の取得にも積極的に取り組んでいます。さらに省エネ化の推進、自然エネルギーを利用した発電事業などを通して、地球環境に貢献していきたいと考えています。

また引き続き、東日本大震災の復興支援、障がい者雇用の促進、小学校などでの食育活動などを通じて、当社グループならではの活動を推進し、社会とともに発展する企業を目指していきます。

## Q7 投資家の皆様へのメッセージをお願いします。

「エクセレント・ホスピタリティ計画」での取り組みを通じ、外部環境変化にも打ち克つ収益体制を築き上げ、安定的成長基盤を確立しました。今後は、メディカル・シニアライフ事業の拡充、複合・周辺事業や海外を視野に入れた事業展開を確実に進め、さらなる成長を実現してまいります。

株主様への還元については、早期回収ビジネスモデルによる潤沢な資金力を背景に、配当性向30%を目安としていた従来の方針から、今後は30%を確約し、さらに40%を目指し、安定的に還元することとしてまいります。

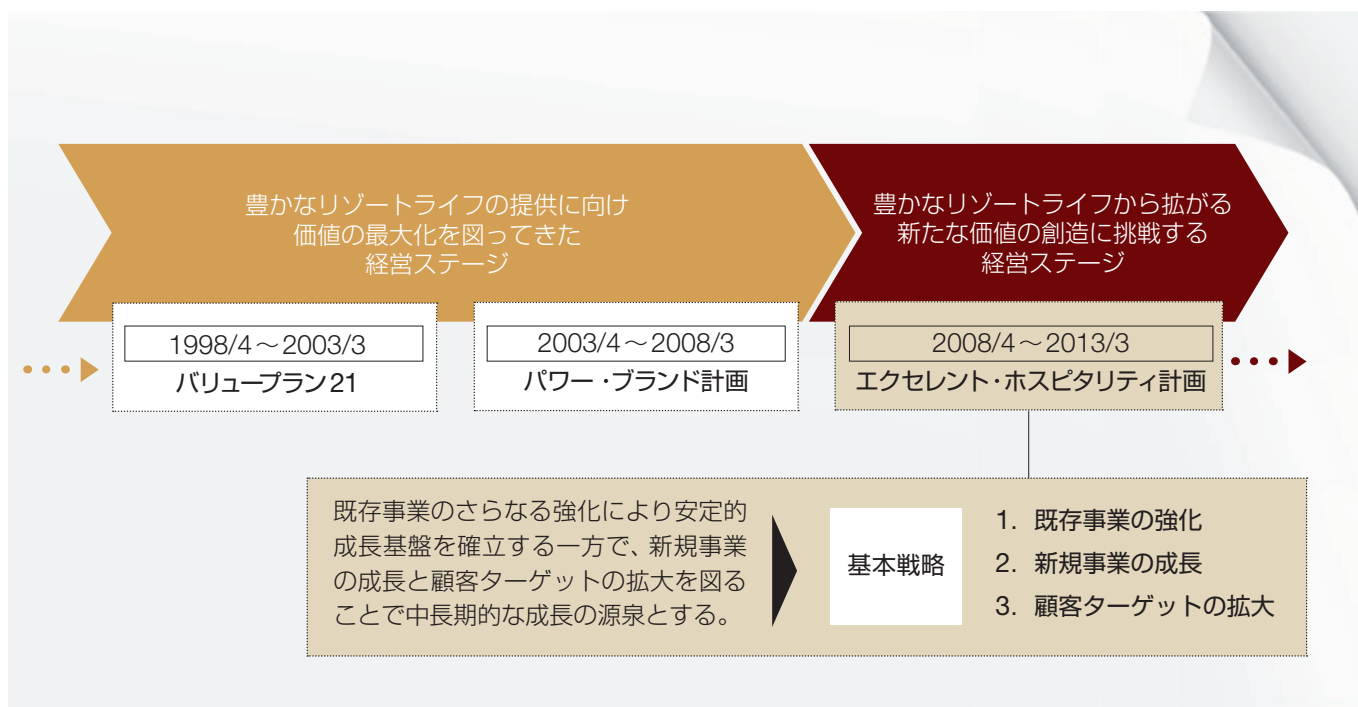
事業運営にあたっては、持続的成長に必要な内部留保とのバランスを取りつつ、積極的・機動的なM&Aなどを通じて新たな成長投資に向けた資金配分を行い、今後も資本効率の良い経営を追求してまいります。



# 最上のおもてなしを提供するエクセレント・ホスピタリティ・グループとして企業価値を拡大

前中期経営計画「エクセレント・ホスピタリティ計画」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。さらなる企業価値を創造することで、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した。

「エクセレント・ホスピタリティ計画」では、厳しい事業環境の中、連結売上高、連結営業利益ともに2度のV字回復を果たしてきました。これは、収益構造の改革を図り、ストック型収益構造へとシフトし強固な財務基盤を構築したことや、既存事業のさらなる強化、メディカルサービス事業、及び高齢者専用住宅をはじめとしたシニアライフ事業などの新規事業の拡張と顧客ターゲットの拡大に取り組んだ実績によるものです。



## 1. 既存事業の強化

オペレーション構造見直しによるホテル利益率の大幅向上を実現しました。また、会員フォロー体制の強化、離宮ブランド、ベイコートブランドの浸透を実現しました。

## 2. 新規事業の成長

メディカル事業では、高精度検診事業の実績をもとに、放射線治療をはじめとしたがん治療サポート、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と拡大しました。シニアライフ事業では、東京・名古屋・大阪を中心とした既存会員の居住エリアを中心に事業の強化を図りました。

## 3. 顧客ターゲットの拡大

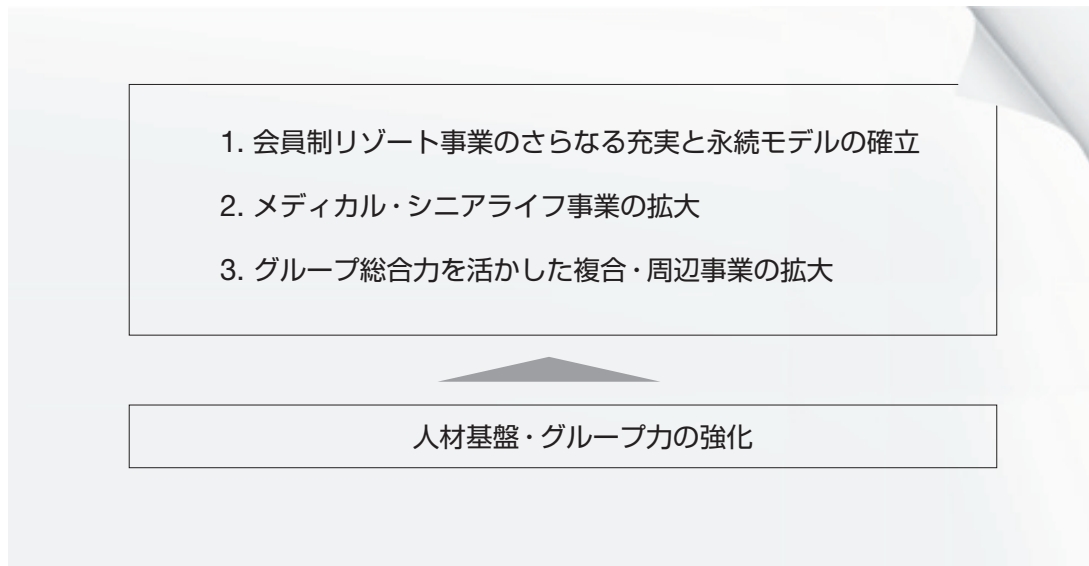
準富裕層や若い経営者層に向けた価格帯の会員権販売、二世帯型商品を発売したほか、海外事業のアライアンスを推進しました。

## 築き上げた基盤とグループ力を最大限に発揮し 新たな価値の創造に挑戦

国内外の事業環境は今、大きな変化の過渡期にあります。当社グループは、リゾート事業において蓄積してきた強み・事業基盤を活かして、新たな価値を創造し、より広いステージでお客様との新たな関係を築き上げることにより、成長をさらに加速させていきます。

当社HPに中期経営計画「Next40」の詳細を掲載しております。併せてご覧ください。  
[http://www.resorttrust.co.jp/ir/investors/plan/pdf/keikaku\\_130401.pdf](http://www.resorttrust.co.jp/ir/investors/plan/pdf/keikaku_130401.pdf)

新中期経営計画「Next40」では、国内リゾートクラブ事業における圧倒的優位性、約15万人の富裕層会員、最先端メディカル事業のノウハウを活かし、さらなる成長に向けて、グループ力を最大限に発揮した事業の創造と確立を図ります。そして、3つの基本戦略を実現するため、人材基盤・グループ力の強化にも注力していきます。



### 会員権事業

徹底した顧客ニーズの深掘りと、開発力・営業力の強化により、年5%以上の契約高成長を目指す  
ブランド浸透、顧客ターゲットに合わせた商品開発により、関東圏における販売力を強化します。  
また、M&Aなども視野に入れるほか、時代のニーズ、多様化する会員ニーズに合わせた多様な商品  
開発を進めます。

### ホテルレストラン 等事業

ライフサイクルモデルの確立に取り組み、ストック型ビジネスとしての永続的成長を目指す  
会員満足のさらなる追求を基本としながら、会員増加による収益を高めるとともに、顧客との親  
密度を高めることで利用営業を強化し、稼働率を向上させます。さらに複合型施設などの展開や、  
多様なコンセプトに合わせたオペレーションスタイルの確立を図っていきます。

### ゴルフ事業

新たな顧客層の開拓とグループ事業との連携により、収益拡大を目指す  
徹底した差別化による高単価政策、当社グループならではのハイセンス・ハイクオリティなゴルフ  
事業を追求していきます。またグループ事業の連携によりシナジーを創出し、複合型施設の開発・  
販売、シニア・レディス向け商品・サービスを強化します。

## メディカル事業

早期発見から、予防、健康寿命の長期化まで、高いクオリティ・オブ・ライフを幅広くサポート

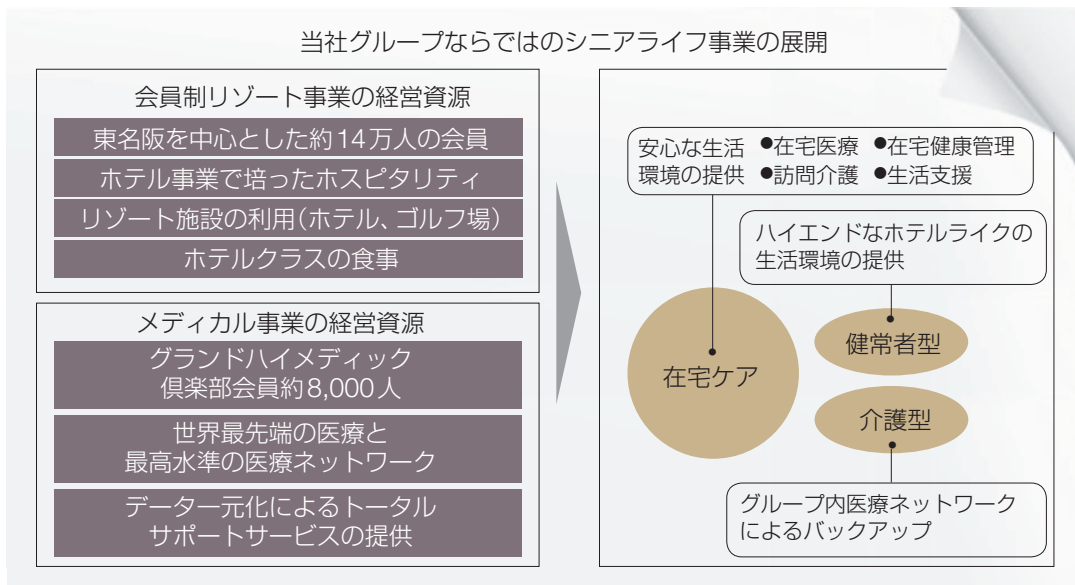
ハイメディック事業では、都市部での展開強化を推し進め、会員数拡大・販路拡大するとともに、現在の3拠点から5拠点体制へ拡充します。ミッドタウン事業では、シニア医療、訪問サービスなどシニアライフ事業との連携を強化します。また、がん治療やアンチエイジングの商品化による収益拡大を図ります。



## シニアライフ事業

クオリティ・オブ・ライフを重視した、健康年齢に応じたサービスの提供

既存会員を潜在顧客とする効果的な顧客開拓を進めるとともに、早期に2,500室体制を目指します(2013年5月31日現在のシニアレジデンス室数は809室)。さらに、海外シニアライフ事業の展開を進め、海外事業の基盤構築に努めます。



## 複合・周辺事業

会員制リゾート事業で培った当社グループならではのホスピタリティを活かし、事業領域・顧客層・展開エリアを積極的に拡大

既存事業を組み合わせた複合事業の展開や、セカンドライン、旅館再生、通販・コンシェルジュサービス、レストラン受託、海外事業など周辺事業にも注力していきます。

## 会員権事業

### 2013年3月期の業績

売上高は28,418百万円(前期比2.7%減)、営業利益は3,951百万円(前期比7.2%増)となりました。ホテル会員権全体の販売量が前年同期に比べ減少しましたが、営業費用が減少し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

### 2013年3月期の業績

売上高は54,765百万円(前期比4.9%増)、営業利益は4,826百万円(前期比1.6%減)となりました。2012年3月に開業した「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」、「ホテルトラスティ大阪 阿倍野」が通期で稼働し、収益に寄与した一方で、既存施設のリニューアルに伴う修繕費が増加したことなどにより、増収減益となりました。



## ゴルフ事業

### 2013年3月期の業績

売上高は8,671百万円(前期比14.0%増)、営業利益は617百万円(前期比147.2%増)となりました。関西ゴルフ倶楽部の会員権販売が好調に推移したほか、前年同期に震災の影響でクローズしていた「グランディ那須白河ゴルフクラブ」が通期稼働したことなどにより、増収増益となりました。



## メディカル事業

### 2013年3月期の業績

売上高は12,698百万円(前期比21.4%増)、営業利益は2,334百万円(前期比182.1%増)となりました。総合メディカルサポート倶楽部「グランドハイメディック倶楽部」の会員権販売が好調に推移したほか、会員数増加に伴い年会費収入等が増加したことなどにより、増収増益となりました。



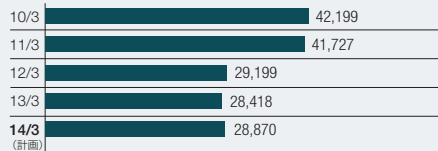
## トピックス

- 「二世型エクシブ」を新設、募集を開始(2013年2月5日公表)
- 「エクシブ鳥羽別邸(仮称)」会員権販売開始予定(2014年春)

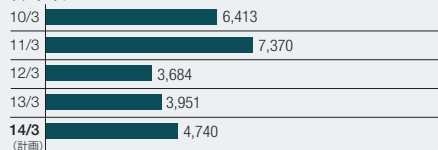
## 2014年3月期の見通し

2016年春開業予定の「エクシブ鳥羽別邸(仮称)」の販売につき、不動産部分の収益計上が開業時へ繰り延べられるなど減収要因がありますが、ホテル会員権全体の契約高増加等により、会員権事業全体として増収増益を見込んでおります。

## 売上高(百万円)



## 営業利益(百万円)



## トピックス

- ポイントプログラム「クラブトラスティ」を共有するネットワーク「クラブトラスティパートナーズ」の募集を開始(2013年4月1日)
- 「リゾーピア箱根」リニューアルオープン(2013年4月25日)
- 「ホテルトラスティ金沢 香林坊」グランドオープン(2013年6月9日)

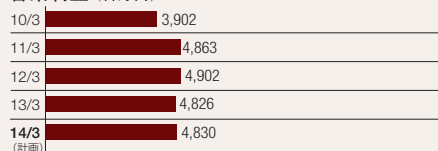
## 2014年3月期の見通し

「リゾーピア箱根」がリニューアルオープン(2013年4月25日)することに加え、「ホテルトラスティ金沢 香林坊」がグランドオープン(2013年6月9日)を迎え、収益寄与することなどにより、ホテルレストラン等事業全体として増収増益を見込んでおります。

## 売上高(百万円)



## 営業利益(百万円)



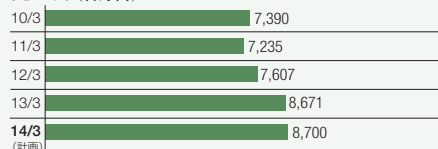
## トピックス

- 「関西ゴルフ倶楽部」リニューアルオープン(2012年4月1日)
- 第20回記念大会「リゾートトラスティ」開催(2012年6月1日～3日 グランディ軽井沢ゴルフクラブ)
- 第21回「リゾートトラスティ」開催(2013年5月31日～6月2日 関西ゴルフ倶楽部)

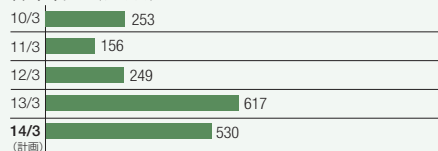
## 2014年3月期の見通し

ゴルフ場の集客増加を見込む一方で、(株)関西ゴルフ倶楽部においてゴルフ会員権販売の新規発売効果が無くなることなどにより、ゴルフ事業全体として増収減益を見込んでおります。

## 売上高(百万円)



## 営業利益(百万円)



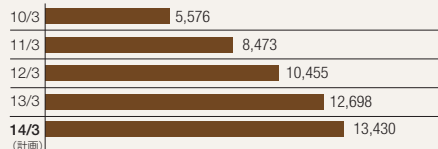
## トピックス

- シニア施設を運営するトラストガーデン(株)と(株)ウェル・トラストが合併(2012年10月1日)
- 介護付有料老人ホーム「サンピナス宝塚」を取得(2012年11月30日)
- 介護付有料老人ホーム「クラブ・アンクラージュ御影(現:トラストグレイス御影)」を取得(2013年5月30日)
- 有料老人ホーム「トラストガーデン等々力(仮称)」開業予定(2014年春)

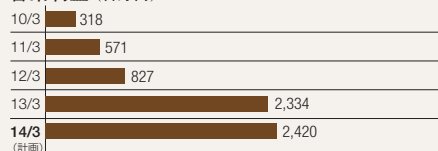
## 2014年3月期の見通し

メディカル会員権の販売減少が見込まれますが、会員増加に伴う年会費収入など固定収入の増加に加え、新たにグループに加わった介護付有料老人ホーム「サンピナス宝塚」が収益寄与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おります。

## 売上高(百万円)



## 営業利益(百万円)





エクシブ蓼科



エクシブ京都 八瀬離宮

「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。

## GRAND XIV



グランドエクシブ初島クラブ

「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。

## SANCTUARY VILLA

サンクチュアリ・ヴィラ



エクシブ鳴門 サンクチュアリ・ヴィラ ドゥーエ

「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、全室スーパースイートルームからなる施設です。



リゾーピア箱根

「サンメンバーズ」シリーズは、1974年より当社が初めて手掛けたホテルシリーズで、現在でも多様なニーズに応え、多くの方々からご愛顧いただいています。



ホテルトラスティ心齋橋

「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。





“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。

## ゴルフコース



ザ・トラディションゴルフクラブ



関西ゴルフ倶楽部

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、  
完全会員制のハイクオリティなゴルフクラブを全国で展開しています。

## メディカル施設



PET/CT

「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、最高水準の  
総合メディカルネットワークで医療サービスを提供しています。

## シニアレジデンス



トラストガーデン用賀の杜

「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  
介護付高級有料老人ホームは、医療ネットワークを備え充実した  
サービスを提供しています。

# リゾートトラスト ネットワーク

(2013年6月30日現在)

- エクシブ 23施設
- サンメンバーズ 13施設
- ベイコート倶楽部 1施設
- ホテルトラスティ 7施設
- ゴルフ場 13カ所
- メディカル施設 4カ所
- シニアレジデンス 8カ所
- スキー場 1カ所

## 京都府

- エクシブ京都 八瀬離宮
- サンメンバーズ京都嵯峨
- リゾーピア久美浜

## 兵庫県

- エクシブ有馬離宮
- サンメンバーズ神戸
- ホテルトラスティ神戸 旧居留地
- サンピナス宝塚
- トラストグレイス御影
- 関西ゴルフ倶楽部
- エクシブ淡路島

## 徳島県

- エクシブ鳴門
- エクシブ鳴門 SV
- エクシブ鳴門 SVドゥーエ
- グランディ鳴門ゴルフクラブ 36

## 大分県

- リゾーピア別府

## 鹿児島県

- サンメンバーズ鹿児島

## 滋賀県

- エクシブ琵琶湖
- ザ・カントリークラブ

## 大阪府

- サンメンバーズ大阪梅田
- ホテルトラスティ大阪 阿倍野
- ホテルトラスティ心斎橋
- ハイメディック大阪

## 岐阜県

- サンメンバーズひるがの
- スプリングフィールドゴルフクラブ

## 和歌山県

- エクシブ白浜
- エクシブ白浜アネックス

## 奈良県

- オークモントゴルフクラブ

## 三重県

- グレイスヒルズカントリー倶楽部
- エクシブ鳥羽/エクシブ鳥羽アネックス

## 愛知県

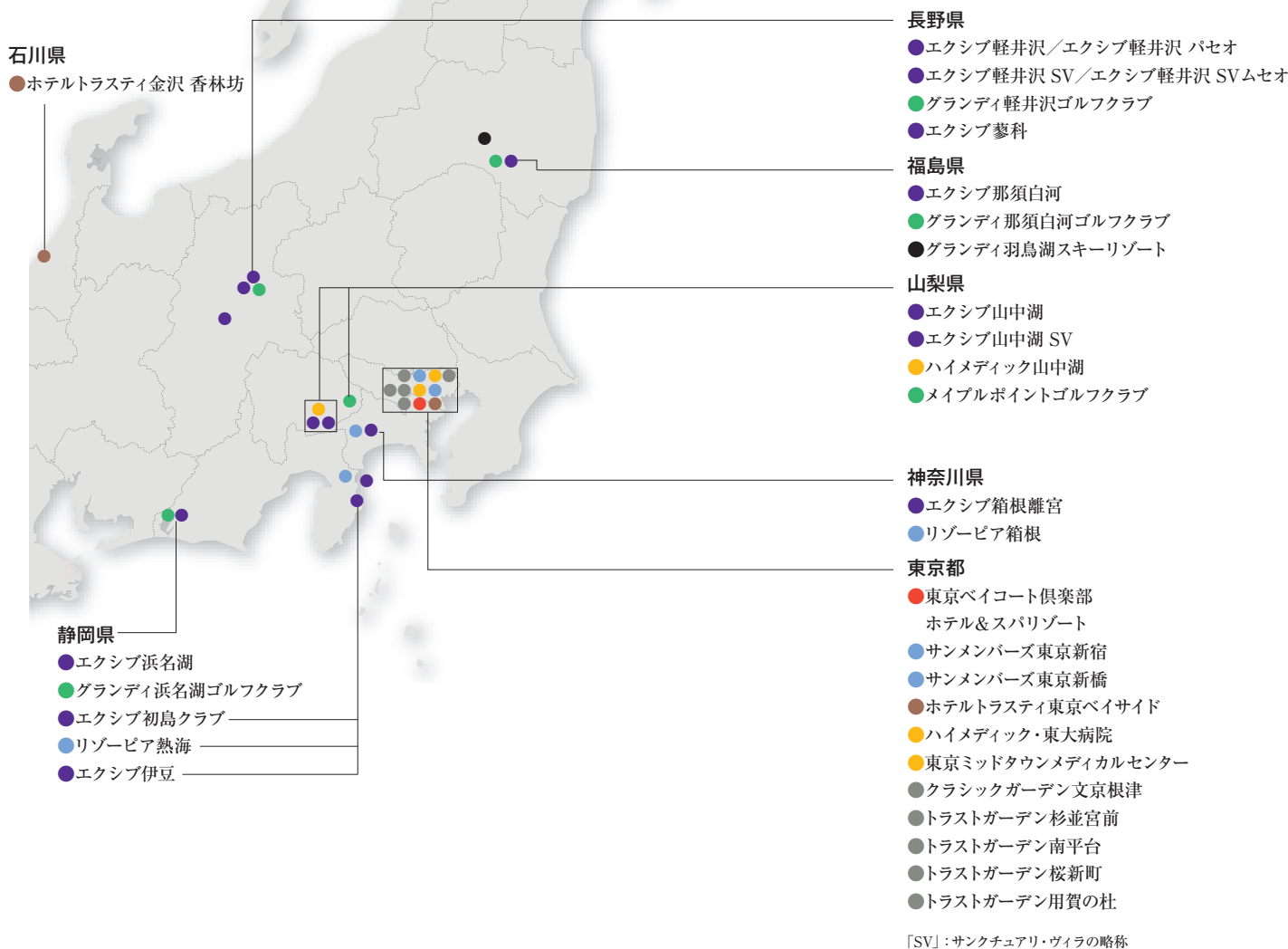
- バインズゴルフクラブ
- セントクリークゴルフクラブ
- ザ・トラディションゴルフクラブ
- サンメンバーズ名古屋白川
- サンメンバーズ名古屋錦
- ホテルトラスティ名古屋
- ホテルトラスティ名古屋 栄
- モーニングパーク主税町

【SV】：サンクチュアリ・ヴィラの略称

## ホテル施設一覧

施設名	開業年	部屋数
<b>ベイコート</b>		<b>292</b>
東京ベイコート倶楽部	2008	292
<b>エクシブ</b>		<b>3,257</b>
エクシブ鳥羽	1987	207
エクシブ伊豆	1988	227
エクシブ白浜	1989	104
エクシブ軽井沢	1990	200
エクシブ鳥羽アネックス	1991	198
エクシブ淡路島	1992	109
エクシブ山中湖	1993	252
エクシブ白浜アネックス	1993	144
エクシブ琵琶湖	1997	268
エクシブ蓼科	1999	230

エクシブ初島クラブ	2000	200
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
エクシブ浜名湖	2004	193
エクシブ軽井沢 サンクチュアリ・ヴィラ	2004	40
エクシブ那須白河	2005	58
エクシブ鳴門 サンクチュアリ・ヴィラ ドゥーエ	2005	22
エクシブ京都 八瀬離宮	2006	210
エクシブ山中湖 サンクチュアリ・ヴィラ	2009	28
エクシブ箱根離宮	2010	187
エクシブ有馬離宮	2011	175
エクシブ軽井沢 サンクチュアリ・ヴィラ ムセオ	2012	16
エクシブ軽井沢 パセオ	2012	32



〔SV〕：サンクチュアリ・ヴィラの略称

施設名	開業年	部屋数
<b>サンメンバーズ</b>		<b>1,191</b>
サンメンバーズ名古屋白川	1974	87
サンメンバーズひるがの	1974	36
サンメンバーズ大阪梅田	1978	69
サンメンバーズ名古屋錦	1979	79
サンメンバーズ東京新橋	1980	23
サンメンバーズ鹿児島	1980	105
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
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	57
リゾーピア箱根	1984	171
サンメンバーズ神戸	1985	53

施設名	開業年	部屋数
<b>トラスティ</b>		<b>1,415</b>
ホテルトラスティ名古屋	1997	250
ホテルトラスティ名古屋 栄	2003	204
ホテルトラスティ心齋橋	2005	211
ホテルトラスティ東京ベイサイド	2008	200
ホテルトラスティ神戸 旧居留地	2009	141
ホテルトラスティ大阪 阿倍野	2012	202
ホテルトラスティ金沢 香林坊	2013	207

## シニアレジデンス施設一覧

施設名	部屋数
<b>シニアレジデンス</b>	<b>809</b>
クラシックガーデン文京根津	51
モーニングパーク主税町	41
トラストガーデン杉並宮前	100
トラストガーデン南平台	41
トラストガーデン桜新町	84
トラストガーデン用賀の杜	125
サンビナス宝塚	86
トラストグレイス御影	281

# RTTG and Our Environment

## 環境経営

リゾート産業は、豊かな自然環境のもとで成り立ちます。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とし、開発時に木を伐採した場合には伐採本数以上の植樹を行うなど、グループを挙げて自然環境の維持・保全に努めています。当社グループでは、2005年にCSR活動理念と方針を策定し、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・継続活動に取り組んでいます。2013年6月末現在、主要な32カ所の事業所が取得しています。

### 環境設計、植樹活動、緑化事業

当社の施設は環境設計を採用しています。例えば、開発以前から生えていた樹木を植栽計画に採用しており、やむを得ず伐る場合には必ずそれ以上の植樹をすることで、緑豊かな環境づくりを行っています。「エクシブ箱根離宮」は、景観と樹木の保全を重視する観点から、植樹の移植・再移植を実施しました。

また、毎年6月に開催され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」。毎年「美しい自然との共存」をテーマに「グリーンキャンペーン」を実施し、入場券販売やチャリティイベントによる収益金の一部を開催地域の緑化事業発展のために寄贈しています。



気候風土の変わらない土地へ仮移植して管理、育成

### ホテルと周辺地域のごみ堆肥化リサイクル

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。

### おりがみアクション\*への参加

COP11(生物多様性条約第11回締約国会議)にちなみ、IUCN(国際自然保護連合)主催の「おりがみアクション」に協賛。各施設で実施した「おりがみ教室」では、おりがみで折った動物に未来へのメッセージを書いて、世界に発信するきっかけづくりとして活動しました。



\*おりがみを通じ、生物多様性について考える活動。

### 那須白河メガソーラー(仮称)の建設工事に着手

2013年7月1日、グランドエクシブ那須白河のゴルフコース隣地の未利用地(福島県西白河郡西郷村)において、メガソーラー発電所「那須白河メガソーラー(仮称)」(以下メガソーラー)の建設工事に着手しました。メガソーラーの初年度の想定年間発電量は約200万kWhで、これは一般家庭500世帯分の年間使用電力に相当します。このメガソーラーによって当社グループは、限りある化石燃料の使用量削減とエネルギーの安定供給の確保を目指し、環境との調和及び社会との共生を図っていきます。なお、メガソーラー発電所の運転開始は、2014年春を予定しています。



那須白河メガソーラー(仮称)イメージパース

### 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選ぶことで、輸送に伴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います。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。また、私たちのこの考え方をお客様にもご理解いただけるよう、お客様にも一緒に野菜栽培を体験していただける農園もご用意しています。



エクシブ農園

# RTTG and Our Community

## 社会貢献活動

当社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ます。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・福祉の発展に積極的に取り組んでいます。

### 地域活動

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、定期的にリゾート地や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。また当社施設のエキシブ伊豆、エキシブ山中湖、エキシブ白浜などではアルミ缶を回収し、換金したお金で車椅子を購入し、地元の社会福祉協議会へ寄贈する活動を実施しております。



エキシブ琵琶湖周辺美化活動

### 平成24年度 職業訓練教材コンクール入賞

当社の東京事務支援センターは、障がい者を雇用する際の職業訓練用途を目的に作成した教材が「平成24年度 職業訓練教材コンクール」において、特別賞(中央職業能力開発協会会長賞)を受賞しました。当社の職業訓練で使用する教材が、国立リハビリテーションセンターや職業訓練校などの教材と同様に優良であると評価を受けました。

同センターは、平成23年度「障害者雇用職場改善好事例」における優秀賞に続いての受賞です。リゾートトラストグループでは、障がい者雇用をCSR活動の一環と位置づけ、今後も障がい特性に配慮した職域開拓と雇用の促進に努めてまいります。

### 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。当社はこれまで、震災孤児・遺児への寄付を目的とした、愛知ボランティアセンターへの約8,500万円寄付のほか、福島県への約1億円の寄付、被災者への生活必需品の提供、被災者へのホテル大浴場の開放などを実施してまいりました。また、子どもたちが高校を卒業するまでの2030年まで、応援金を贈り続けていく活動「ワンコイン・サポーターズ」20,000人プロジェクト(愛知ボランティアセンター主催)に賛同し、当社グループの会員やお客様を対象にした募集支援活動を実施するなど、引き続き被災地への支援活動を行っています。



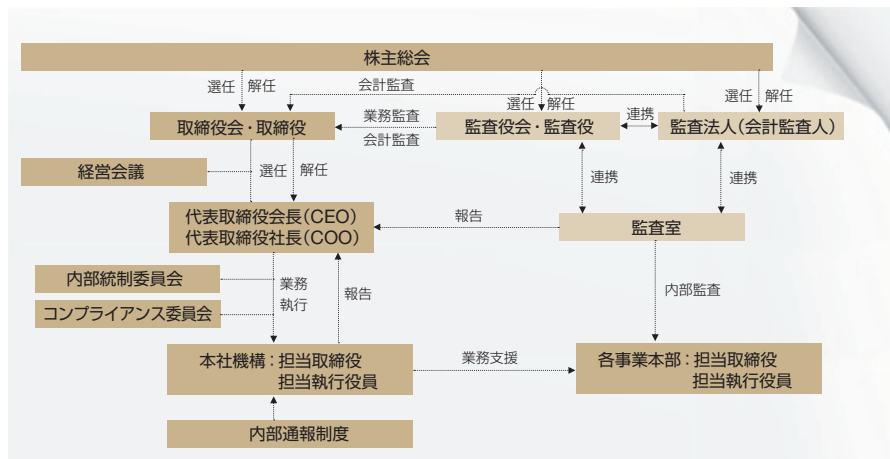
## コーポレート・ガバナンスの基本的考え方及び体制

当社は、株主をはじめ、お客様、取引先、地域社会、従業員など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付けております。取締役会による経営意思決定の迅速化、経営の監督・監視体制の強化、及び内部統制体制の整備やコンプライアンスの徹底を図り、さらに株主総会の活性化など経営の透明性の確保にも努めております。当社では、これらの機能や施策の実効性を高める統治体制として「監査役設置会社」形態を採用しており、社外監査役3名を含む4名の監査役による監査を実施しております。

### 経営意思決定及び執行の体制

当社の取締役会は2013年3月末現在12名で構成され、定例の取締役会を毎月開催するほか、必要に応じて随時臨時取締役会を開催し、意思決定の迅速化を図っております。重要な経営事項については、毎月開催される「経営会議」において担当役員が事前に付議し、さまざまな観点から議論を尽くした後、取締役会に付議して審議し決定することとしています。取締役会には監査役全員が出席し、必要に応じて意見を述べています。また、業務執行を担当する執行役員を2013年3月末現在で8名選任しており、効率的かつ効果的な業務執行体制をとっております。

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。



### 経営監視の体制

監査役は、原則として全員が取締役会に出席するほか、経営会議や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。

監査役で構成する監査役会に、監査役会事務局を設置し専任の監査役スタッフ1名を配置して、監査役の職務を補助させ、実効性ある監査に努めております。監査役会は当期中に12回開催(うち定例8回)され、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や、期中及び期末における監査の状況、会計監査人の監査結果などを中心に審議を行いました。また、定例監査役会のうち5回は、会計監査人の出席を求め、監査計画の概要をはじめ、監査の状況や監査結果の説明を受けるほか、財務報告に係る内部統制の評価結果についても報告を受けるなど、連携強化を図っております。

内部監査については、社長直轄の組織である監査室が、13名のスタッフで全部門を対象に計画的な業務監査及び内部統制監査を行っており、その結果を社長に報告するとともに、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、業務運営や内部統制の有効性の向上を支援しております。

なお、会計監査人(独立監査人)については、現在、有限責任 あずさ監査法人

(KPMGメンバーファーム)と監査契約を締結しており、同監査法人が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及び内部統制監査を実施しております。

### 内部統制体制

当社は、会社法の規定などをベースに「内部統制の基本方針」を定めており、これに沿って社内規程の整備を図り、適正に運用しております。また、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」や「財務報告に係る内部統制規程」を定めるとともに、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。その上で、「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

当社は、従業員一人ひとりがコンプライアンスに対する意識を高めるべく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により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。



エクシブ有馬離宮

### 財務データ

経営成績(連結) p30  
セグメント別売上高/セグメント別営業利益 p31  
収益性指標(連結) / 安全性指標(連結) p32  
効率性指標(連結) / 1株当たりデータ(連結) p33

### 営業データ

会員数推移/会員権契約高推移 p34  
ホテルレストラン等事業 p35  
カテゴリ別売上高推移/カテゴリ別室稼働率推移/  
カテゴリ別宿泊者数推移/カテゴリ別消費単価推移

### 連結財務諸表

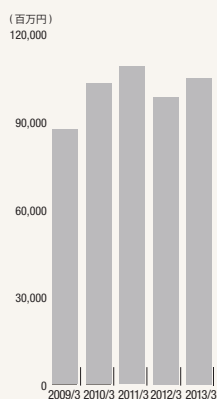
連結貸借対照表 p36  
連結損益計算書及び連結包括利益計算書 p38  
連結株主資本等変動計算書 p39  
連結キャッシュ・フロー計算書/  
連結子会社一覧 p40

会社情報/株式情報 p41

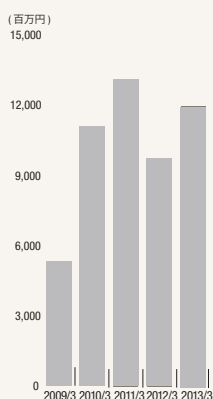
## 経営成績(連結)

	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3
	(単位:百万円)				
売上高	87,254	103,645	108,976	99,894	105,311
営業利益	5,407	11,191	13,172	9,891	12,054
経常利益	5,444	10,916	13,341	9,443	12,976
税金等調整前当期純利益	3,697	6,911	7,866	8,969	11,508
当期純利益	507	4,184	3,300	5,415	7,127
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,114	21,270	14,126	19,657	21,338
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 4,776	△ 5,341	△ 5,962	△ 15,546	△ 15,958
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 6,506	△ 1,457	△ 19,131	△ 3,351	11,447
現金及び現金同等物の期末残高	17,060	31,592	21,446	21,888	38,716
営業活動によるキャッシュ・フロー対売上高比率(%)	7.0	20.5	13.0	19.7	20.3
総資産	243,083	256,573	237,359	235,151	253,861
純資産	50,798	60,273	61,379	64,883	73,145

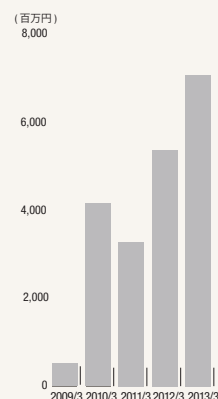
売上高



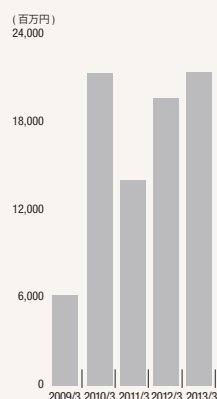
営業利益



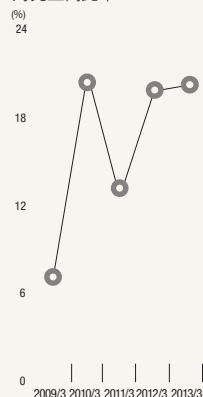
当期純利益



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



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。



### セグメント別売上高

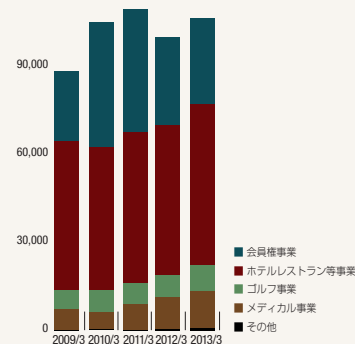
	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3
	(単位:百万円)				
会員権事業	23,082	42,199	41,727	29,199	28,418
ホテルレストラン等事業	50,388	48,227	51,241	52,184	54,765
ゴルフ事業	6,647	7,390	7,235	7,607	8,671
メディカル事業	6,843	5,576	8,473	10,455	12,698
その他	293	250	298	447	757
合計	87,254	103,645	108,976	99,894	105,311

### セグメント別営業利益

	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3
	(単位:百万円)				
会員権事業	1,859	6,413	7,370	3,684	3,951
ホテルレストラン等事業	2,582	3,902	4,863	4,902	4,826
ゴルフ事業	45	253	156	249	617
メディカル事業	649	318	571	827	2,334
その他	270	304	209	226	323
合計	5,407	11,191	13,172	9,891	12,054

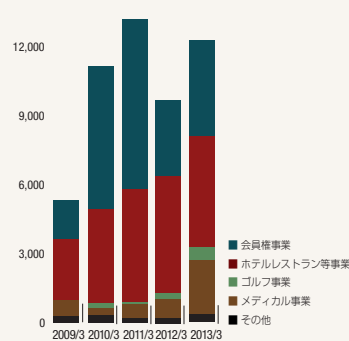
売上高

(百万円)  
120,000



営業利益

(百万円)  
15,000

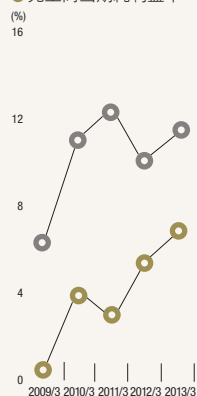


# 財務データ

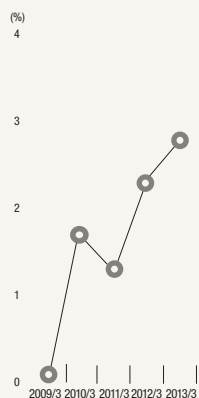
## 収益性指標(連結)

	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3
	(単位:%)				
売上高営業利益率	6.2	10.8	12.1	9.9	11.4
売上高当期純利益率	0.6	4.0	3.0	5.4	6.8
総資産当期純利益率(ROA)	0.2	1.7	1.3	2.3	2.9
自己資本当期純利益率(ROE)	0.9	8.1	6.1	9.5	11.4

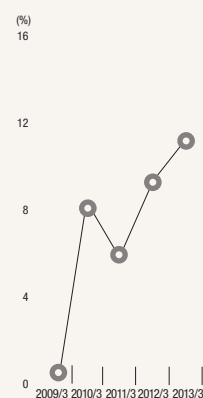
● 売上高営業利益率  
● 売上高当期純利益率



総資産当期純利益率(ROA)



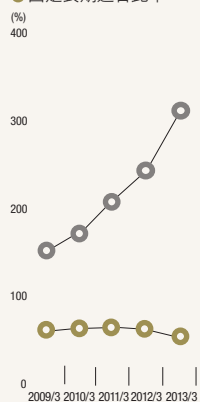
自己資本当期純利益率(ROE)



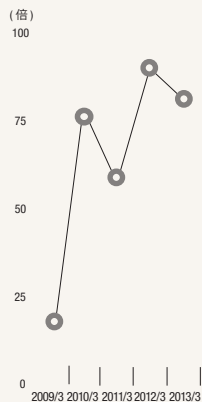
## 安全性指標(連結)

	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3
	(単位:%)				
流動比率	167.4	184.1	219.2	255.0	324.0
固定長期適合比率	72.6	73.9	74.3	72.5	65.9
インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍)	19.2	77.9	60.5	91.7	82.7
自己資本比率	20.6	20.7	23.0	25.0	26.1

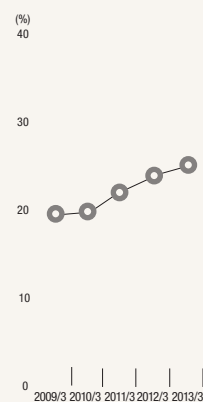
● 流動比率  
● 固定長期適合比率\*



インタレスト・カバレッジ・レシオ\*



自己資本比率



\* 固定長期適合比率 = 固定資産 / (自己資本 + 固定負債) × 100

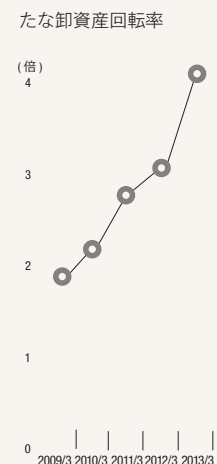
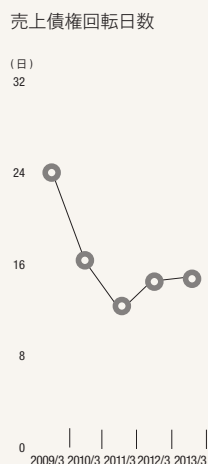
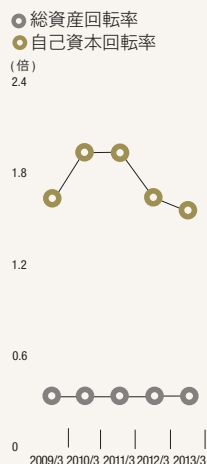
\* インタレスト・カバレッジ・レシオ = 営業活動によるキャッシュ・フロー / 利息の支払い額

効率性指標(連結)

	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3
	(単位:倍)				
総資産回転率*1	0.4	0.4	0.4	0.4	0.4
自己資本回転率	1.7	2.0	2.0	1.7	1.6
売上債権回転日数*2(日)	23.8	16.3	12.2	14.8	15.0
たな卸資産回転率	1.9	2.2	2.8	3.1	4.2

\*1 総資産回転率 = 売上高 / 総資産(期中平均)

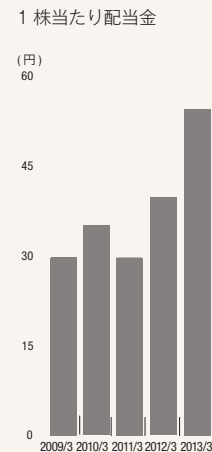
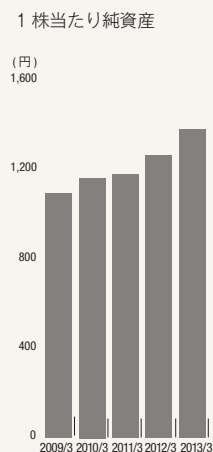
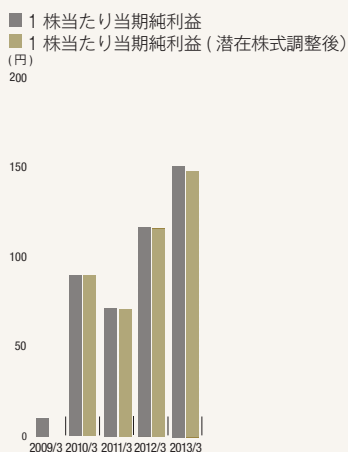
\*2 売上債権回転日数 = (売掛金 + 受取手形) / (売上高 / 年間日数)



1株当たりデータ(連結)

	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3
	(単位:円)				
1株当たり当期純利益	11.1	90.6	71.4	115.9	150.8
1株当たり当期純利益(潜在株式調整後)	—	90.5	71.1	115.7	149.2
1株当たり純資産	1,083.4	1,152.7	1,171.8	1,256.4	1,373.7
1株当たり配当金	30.0	35.0	30.0	40.0	55.0
配当性向(%)	270.2	38.6	42.0	34.5	36.5

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、記載していません。



# 営業データ

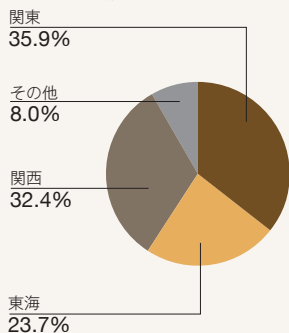
## 会員数推移

		2009/3		2010/3		2011/3		2012/3		2013/3	
		(単位:人)									
東京ベイコート倶楽部	会員数	3,331		4,659		6,286		7,095		8,209	
	法人	1,622	48.7%	2,267	48.7%	3,115	49.6%	3,589	50.6%	4,249	51.8%
	個人	1,709	51.3%	2,392	51.3%	3,171	50.4%	3,506	49.4%	3,960	48.2%
エクシブ	会員数	59,443		60,659		62,127		64,800		67,232	
	法人	25,257	42.5%	25,389	41.9%	25,787	41.5%	26,933	41.6%	28,070	41.8%
	個人	34,186	57.5%	35,270	58.1%	36,340	58.5%	37,867	58.4%	39,162	58.2%
サンメンバーズ	会員数	39,522		38,839		38,192		37,429		36,688	
クルーザークラブ	会員数	494		496		472		490		488	
ゴルフ	会員数	25,114		25,585		25,798		27,428		28,574	
ハイメディック	会員数	5,782		5,964		6,328		6,983		8,235	
グループ会員数合計		133,686		136,202		139,203		144,225		149,426	

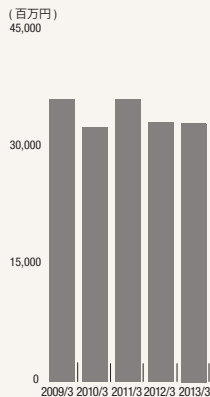
## 会員権契約高推移

	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3
	(単位:百万円)				
ホテル会員権	36,306	32,762	36,381	33,378	32,879
メディカル会員権	2,441	1,199	2,486	4,476	5,010
ゴルフ会員権	2,539	1,180	1,259	1,959	2,505
クルーザークラブ会員権	45	32	58	54	89
合計	41,332	35,175	40,185	39,868	40,485

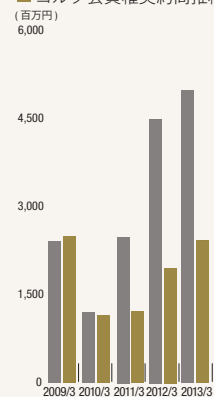
エクシブ会員の地域別割合  
(2013年3月期)



ホテル会員権契約高推移



■ メディカル会員権契約高推移  
■ ゴルフ会員権契約高推移



[ ホテルレストラン等事業 ]

カテゴリ別売上高推移

	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3
	(単位:百万円)				
エクシブ	28,099	26,865	28,495	30,847	31,669
サンメンバーズリゾート	3,131	2,899	2,676	2,571	2,595
サンメンバーズシティ	1,321	1,143	1,326	1,277	1,341
トラスティ	2,968	3,094	3,178	3,134	3,884
ベイコート	2,588	2,908	3,112	3,281	3,727
運営管理費収入	5,062	5,126	5,614	6,061	6,338
保証金償却収入	1,940	1,946	2,351	2,710	2,808
その他収入	5,274	4,244	4,486	2,299	2,398
ホテル総売上	50,388	48,227	51,241	52,184	54,765

カテゴリ別室稼働率推移

	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3
	(単位:%)				
エクシブ	55.8	53.1	52.9	53.6	53.3
サンメンバーズリゾート	53.2	50.3	46.3	44.0	47.4
サンメンバーズシティ	72.9	66.2	69.3	68.4	70.8
トラスティ	83.1	83.0	83.5	83.2	85.7
ベイコート	21.3	29.2	32.3	35.9	41.4

カテゴリ別宿泊者数推移

	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3
	(単位:人)				
エクシブ	1,659,298	1,603,276	1,684,580	1,775,623	1,816,934
サンメンバーズリゾート	248,849	228,862	210,715	202,599	211,552
サンメンバーズシティ	193,718	168,504	205,407	202,406	216,511
トラスティ	324,169	376,205	380,217	382,596	472,737
ベイコート	58,745	79,117	86,216	94,802	109,579
ホテル合計	2,484,779	2,455,964	2,567,135	2,658,026	2,827,313

カテゴリ別消費単価推移

	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3
	(単位:円)				
エクシブ	16,935	16,757	16,915	17,373	17,430
サンメンバーズリゾート	12,583	12,669	12,701	12,693	12,270
サンメンバーズシティ	6,822	6,786	6,457	6,310	6,197
トラスティ	9,158	8,224	8,359	8,193	8,218
ベイコート	44,062	36,759	36,096	34,611	34,014

## 連結貸借対照表

	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3
					(単位:百万円)
<b>資産の部</b>					
<b>流動資産</b>					
現金及び預金	18,267	20,352	14,514	22,950	29,443
受取手形及び売掛金	5,668	3,604	3,676	4,401	4,247
営業貸付金	27,136	28,350	26,313	24,296	23,423
有価証券	10,001	17,899	13,999	7,999	28,399
商品	365	346	352	400	470
販売用不動産	23,352	23,240	23,608	19,726	12,489
原材料及び貯蔵品	775	859	859	894	795
仕掛販売用不動産	24,949	18,626	9,949	8,080	7,374
繰延税金資産	2,707	4,722	4,640	4,359	4,283
その他	6,377	3,712	2,962	3,552	4,800
貸倒引当金	△ 892	△ 1,169	△ 829	△ 747	△ 1,715
流動資産合計	118,708	120,546	100,047	95,914	114,012
<b>固定資産</b>					
<b>有形固定資産</b>					
建物及び構築物(純額)	49,969	52,732	54,359	53,909	52,949
機械装置及び運搬具(純額)	4,167	2,914	2,338	2,009	1,739
コース勘定	8,555	12,338	12,337	12,245	11,036
土地	24,105	25,582	26,515	27,503	27,691
リース資産(純額)	3,148	3,124	2,933	2,817	2,665
建設仮勘定	4,572	3,311	1,287	1,788	2,144
その他(純額)	2,690	2,414	2,450	1,758	1,374
有形固定資産合計	97,210	102,417	102,223	102,032	99,601
<b>無形固定資産</b>					
のれん	407	—	292	237	268
その他	3,136	3,723	3,541	3,205	2,874
無形固定資産合計	3,544	3,723	3,833	3,442	3,142
<b>投資その他の資産</b>					
投資有価証券	6,036	9,614	10,742	16,395	21,954
関係会社株式	7,233	2,955	1,893	1,315	1,219
長期貸付金	5,254	5,187	3,592	3,443	1,393
繰延税金資産	558	980	2,133	1,699	1,708
その他	7,215	17,894	19,221	19,143	17,370
貸倒引当金	△ 2,508	△ 6,726	△ 6,317	△ 8,233	△ 6,540
投資損失引当金	△ 170	△ 20	△ 10	—	—
投資その他の資産合計	23,619	29,886	31,254	33,763	37,104
固定資産合計	124,374	136,027	137,311	139,237	139,849
資産合計	243,083	256,573	237,359	235,151	253,861

	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3
--	--------	--------	--------	--------	--------

(単位:百万円)

**負債の部****流動負債**

支払手形及び買掛金	714	735	642	881	893
短期借入金	27,996	15,000	2,110	—	150
1年内返済予定の長期借入金	6,895	11,088	9,869	8,976	8,127
1年内償還予定の社債	1,098	1,968	1,924	2,800	1,100
リース債務	267	526	477	511	526
未払金	6,224	9,577	13,109	8,200	6,558
未払法人税等	857	5,685	2,398	2,289	2,483
未払消費税等	226	723	371	739	877
前受金	18,076	9,504	810	807	744
関係会社整理損失引当金	—	188	—	—	—
その他	8,544	10,481	13,939	12,403	13,725
流動負債合計	70,902	65,480	45,652	37,610	35,186

**固定負債**

社債	3,402	7,099	5,175	3,375	3,775
長期借入金	8,868	13,483	10,786	13,584	27,310
リース債務	3,026	3,608	3,272	2,929	2,564
繰延税金負債	1,465	1,450	2,243	1,616	1,060
再評価に係る繰延税金負債	33	—	—	—	—
退職給付引当金	430	636	849	1,237	778
役員退職慰労引当金	1,514	1,560	1,447	1,516	1,574
株式給付引当金	—	—	—	—	99
長期預り保証金	102,533	102,765	103,772	104,762	105,161
負ののれん	26	13	945	825	704
その他	80	201	1,833	2,810	2,502
固定負債合計	121,382	130,820	130,326	132,657	145,529
負債合計	192,285	196,300	175,979	170,268	180,716

**純資産の部****株主資本**

資本金	14,258	14,258	14,258	14,258	14,258
資本剰余金	13,906	13,906	13,906	13,906	13,906
利益剰余金	31,038	33,877	35,016	38,772	43,391
自己株式	△ 9,082	△ 9,066	△ 8,369	△ 8,035	△ 5,679
株主資本合計	50,120	52,976	54,811	58,901	65,877

**その他の包括利益累計額**

その他有価証券評価差額金	△ 144	257	△ 198	△ 92	395
土地再評価差額金	46	—	—	—	—
その他の包括利益累計額合計	△ 97	257	△ 198	△ 92	395

**新株予約権**

新株予約権	—	189	366	544	287
-------	---	-----	-----	-----	-----

**少数株主持分**

少数株主持分	775	6,849	6,400	5,529	6,585
--------	-----	-------	-------	-------	-------

純資産合計	50,798	60,273	61,379	64,883	73,145
-------	--------	--------	--------	--------	--------

負債純資産合計	243,083	256,573	237,359	235,151	253,861
---------	---------	---------	---------	---------	---------

## 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	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3
					(単位:百万円)
売上高	87,254	103,645	108,976	99,894	105,311
売上原価	16,892	28,635	28,247	19,221	19,994
売上総利益	70,362	75,009	80,728	80,672	85,316
販売費及び一般管理費	64,954	63,818	67,556	70,780	73,261
広告宣伝費	1,309	912	981	1,245	1,197
会員サービス費	727	550	718	825	599
修繕維持費	2,289	2,627	2,646	2,578	3,108
リネン費	2,935	2,916	2,997	3,012	3,150
従業員給料・賞与及び役員報酬	25,246	25,354	25,749	27,848	29,103
減価償却費	5,616	5,425	5,681	5,723	5,129
その他販管費	26,831	26,030	28,780	29,544	30,972
営業利益	5,407	11,191	13,172	9,891	12,054
営業外収益	703	708	808	1,999	1,700
受取利息・受取配当金	449	366	324	378	626
その他営業外収益	254	341	483	1,620	1,073
営業外費用	667	983	639	2,447	778
支払利息及び社債利息	317	279	236	211	256
その他営業外費用	349	703	402	2,236	521
経常利益	5,444	10,916	13,341	9,443	12,976
特別利益	260	21	668	892	243
特別損失	2,007	4,026	6,142	1,366	1,710
税金等調整前当期純利益	3,697	6,911	7,866	8,969	11,508
法人税、住民税及び事業税	1,855	6,653	5,493	4,955	4,936
法人税等調整額	1,511	△ 2,736	△ 744	2	△ 763
法人税等合計	3,367	3,917	4,749	4,958	4,173
少数株主損益調整前当期純利益	—	—	3,117	4,011	7,335
少数株主利益又は少数株主損失(△)	△ 177	△ 1,190	△ 183	△ 1,403	208
当期純利益	507	4,184	3,300	5,415	7,127

### 連結包括利益計算書

	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3
					(単位:百万円)
少数株主損益調整前当期純利益	—	—	3,117	4,011	7,335
その他の包括利益	—	—	△ 456	106	495
その他有価証券評価差額金	—	—	△ 456	106	495
包括利益	—	—	2,660	4,118	7,830
(内訳)					
親会社株主に係る包括利益	—	—	2,843	5,521	7,615
少数株主に係る包括利益	—	—	△ 182	△ 1,403	215



# 連結株主資本等変動計算書

	2012/3	2013/3
	(単位:百万円)	
<b>株主資本</b>		
<b>資本金</b>		
当期首残高	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
<b>資本剰余金</b>		
当期首残高	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
<b>利益剰余金</b>		
当期首残高	35,016	38,772
当期変動額		
剰余金の配当	△ 1,400	△ 2,120
当期純利益	5,415	7,127
自己株式の処分	△ 98	△ 386
連結範囲の変動	△ 160	△ 0
当期変動額合計	3,755	4,619
当期末残高	38,772	43,391
<b>自己株式</b>		
当期首残高	△ 8,369	△ 8,035
当期変動額		
自己株式の取得	△ 1	△ 1
自己株式の処分	335	2,357
当期変動額合計	334	2,356
当期末残高	△ 8,035	△ 5,679
<b>株主資本合計</b>		
当期首残高	54,811	58,901
当期変動額		
剰余金の配当	△ 1,400	△ 2,120
当期純利益	5,415	7,127
自己株式の取得	△ 1	△ 1
自己株式の処分	236	1,970
連結範囲の変動	△ 160	△ 0
当期変動額合計	4,089	6,975
当期末残高	58,901	65,877

	2012/3	2013/3
	(単位:百万円)	
<b>その他の包括利益累計額</b>		
<b>その他有価証券評価差額金</b>		
当期首残高	△ 198	△ 92
当期変動額		
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)	106	488
当期変動額合計	106	488
当期末残高	△ 92	395
<b>その他の包括利益累計額合計</b>		
当期首残高	△ 198	△ 92
当期変動額		
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)	106	488
当期変動額合計	106	488
当期末残高	△ 92	395
<b>新株予約権</b>		
当期首残高	366	544
当期変動額		
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)	178	△ 257
当期変動額合計	178	△ 257
当期末残高	544	287
<b>少数株主持分</b>		
当期首残高	6,400	5,529
当期変動額		
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)	△ 870	1,055
当期変動額合計	△ 870	1,055
当期末残高	5,529	6,585
<b>純資産合計</b>		
当期首残高	61,379	64,883
当期変動額		
剰余金の配当	△ 1,400	△ 2,120
当期純利益	5,415	7,127
自己株式の取得	△ 1	△ 1
自己株式の処分	236	1,970
連結範囲の変動	△ 160	△ 0
株主資本以外の項目 の当期変動額(純額)	△ 585	1,285
当期変動額合計	3,503	8,261
当期末残高	64,883	73,145

## 連結キャッシュ・フロー計算書

	2009/3	2010/3	2011/3	2012/3	2013/3
					(単位:百万円)
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,114	21,270	14,126	19,657	21,338
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 4,776	△ 5,341	△ 5,962	△ 15,546	△ 15,958
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 6,506	△ 1,457	△ 19,131	△ 3,351	11,447
現金及び現金同等物に係る換算差額	1	△ 0	△ 0	△ 0	0
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△ 5,167	14,472	△ 10,967	759	16,828
現金及び現金同等物の期首残高	22,065	17,060	31,592	21,446	21,888
連結の範囲の変更に伴う現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	162	59	821	△ 317	—
現金及び現金同等物の期末残高	17,060	31,592	21,446	21,888	38,716

## 連結子会社一覧

(2013年3月31日)

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)
株式会社アドバンスト・メディカル・ケア	医療施設経営に対するコンサルティング事業	100	89.8 (89.8)
トラストガーデン株式会社	居宅介護サービス事業	50	100
株式会社サンビナス宝塚	居宅介護サービス事業	30	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	8.4 (0.2) [40.1]
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]
株式会社関西ゴルフ倶楽部	ゴルフ場の運営及びゴルフ会員権の販売	100	100 (100)

(内書) : 間接所有割合

(外書) : 緊密な者等の所有割合

# 会社情報

(2013年3月31日)

**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 (大代表)

**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 (大代表)

**創業** 1973年4月  
**資本金** 142億5,811万円  
**従業員数** 4,361名(連結・正社員)  
**決算期** 3月(年1回)

## 株式情報

(2013年3月31日)

### 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 18,013名

### 株主優待

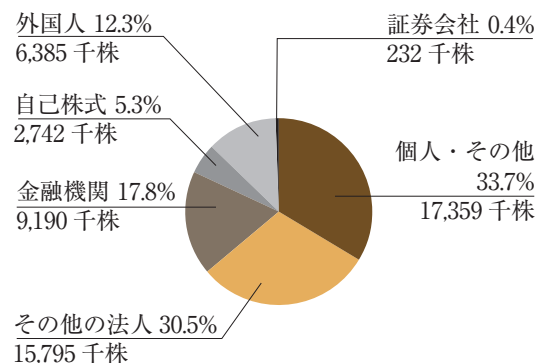
権利確定 3月、100株以上  
優待内容 レストラン割引券(30%、50%割引)  
レストラン飲食または「ホテルトラスティ」  
シリーズ宿泊で利用可能

### 大株主

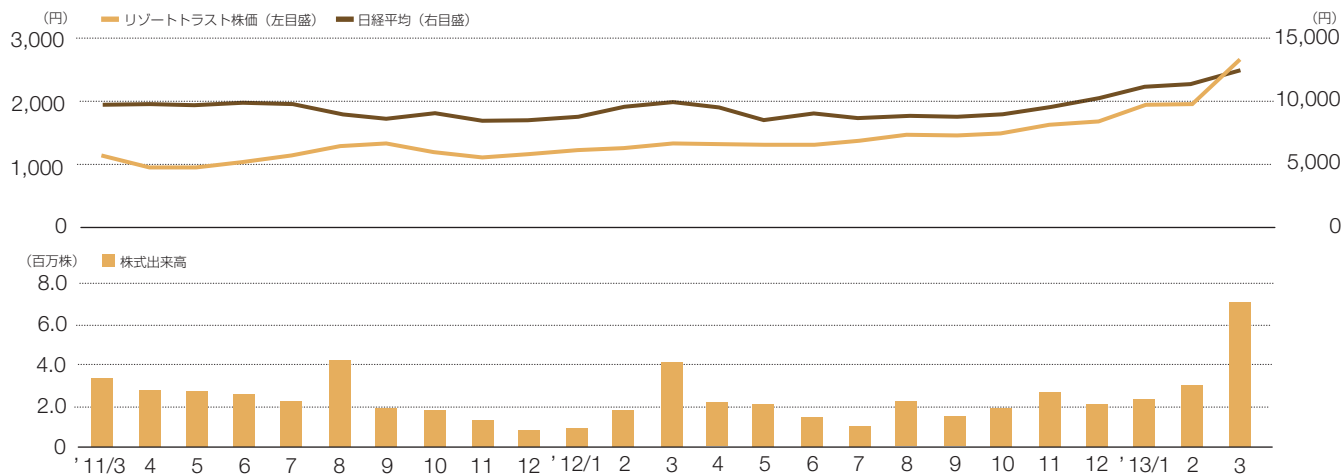
株主名	所有株式数 (千株)	持株比率 (%)
株式会社宝塚コーポレーション	6,709	13.0
有限会社ケー・アイ・コーポレーション	1,728	3.3
サッポロビール株式会社	1,675	3.2
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口)	1,572	3.0
伊藤興朗	1,461	2.8
株式会社ジーアイ	1,385	2.7
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,297	2.5
BNP PARIBAS SEC SERVICES LUXEMBOURG/ JASDEC/ABERDEEN GLOBAL CLIENT ASSETS	921	1.8
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社(信託口4)	870	1.7
住友生命保険相互会社	777	1.5

注) 上記の他、当社が保有している自己株式が、2,742千株(5.3%)あります。

### 所有者別株式数



### 株価及び出来高の推移



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