

The Essence of Excellent Hospitality

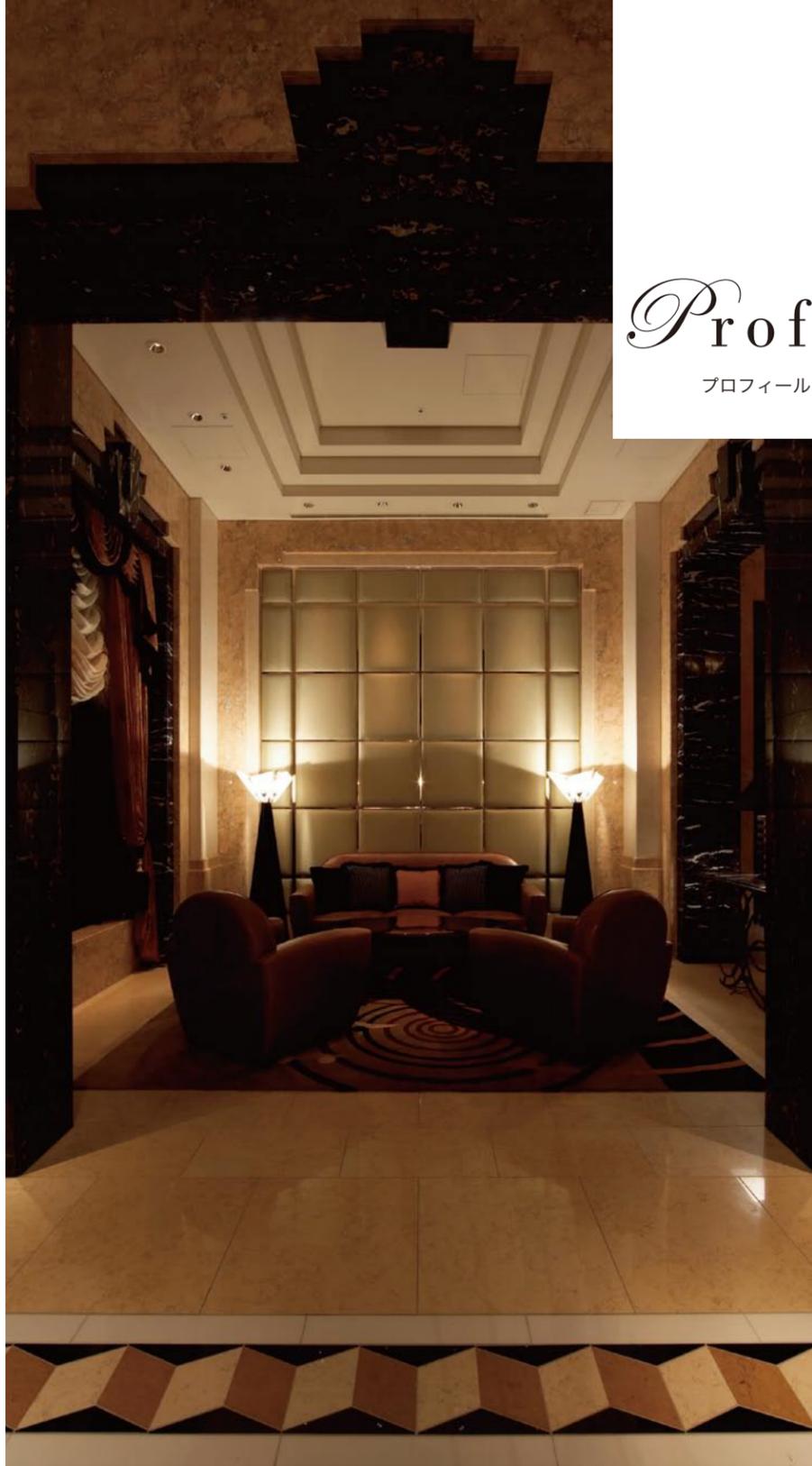
RTG

リゾートトラスト株式会社

Investors' Guide 2009

インベスターズガイド2009 (日本語版)





Profile

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。

昨年からスタートした中期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したいと考えております。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ます。

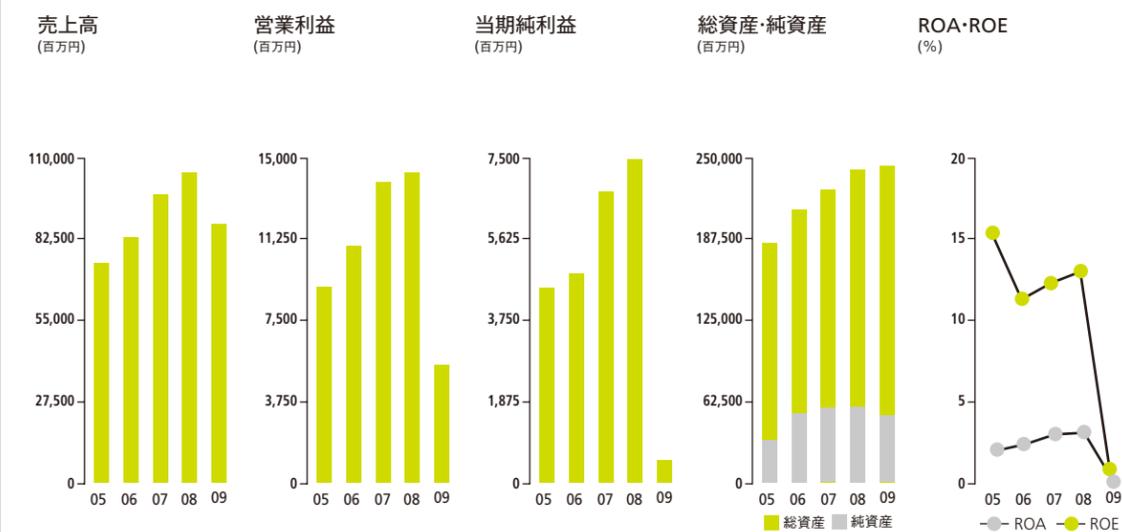
そのためには、既存事業の徹底強化を図り安定的な収益基盤を確立すること、顧客ターゲットを拡大すること、新規事業のビジネスモデルを構築することを柱とし、また、企業の成長源泉である人材の育成を行い、事業の持続的な成長を可能にする組織・風土を確立していきたいと考えております。そして、業界のリーディングカンパニーとして、今まで以上に業界の発展と社会貢献に努め、さらなるグループの発展を目指してまいります。

Contents

目次	財務ハイライト	1	施設紹介	18
	株主のみなさまへ	2	コーポレート・ガバナンス	20
	社長インタビュー	4	財務セクション	21
	中期5ヵ年グループ経営計画	9	株式情報	36
	事業概況	14	会社情報	37

Consolidated Financial Highlights

財務ハイライト (連結)



会計年度:	2005	2006	2007	2008	2009
売上高	74,181	82,635	97,045	104,708	87,254
営業利益	8,998	10,881	13,804	14,240	5,407
経常利益	8,965	10,894	13,763	14,352	5,444
当期純利益	4,472	4,812	6,700	7,433	507
総資産	183,593	208,993	224,153	239,983	243,083
純資産	32,235	52,639	56,743	57,940	50,798
円					
1株当たり:					
当期純利益	150.9	117.9	158.3	148.5	11.1
潜在株式調整後当期純利益	135.1	112.7	155.8	147.3	—
純資産	1,109.2	1,247.7	1,327.9	1,158.2	1,083.4
配当金	40.0	40.0	45.0	50.0	30.0
円					
財務指標:					
総資産当期純利益率 (ROA)	2.1	2.5	3.1	3.2	0.2
自己資本当期純利益率 (ROE)	15.3	11.3	12.3	13.0	0.9
配当性向	26.5	33.9	28.4	33.7	270.2
%					

注意事項 ・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います。
 ・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。

To Our Shareholders

株主のみなさまへ



“We are continually seeking new value in the pursuit of limitless possibilities.”

次々と新しい価値の創造にチャレンジし、無限の可能性を追求していきます。

当期（2009年3月期）は、リゾートトラストグループにとって、総合リゾート企業からエクセレント・ホスピタリティ・グループへの成長を描いた新中期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」の初年度という節目の年でありましたが、サブプライムローン問題に端を発する国際的な金融危機と世界同時不況といった、大きな事業環境の変化に直面した年となりました。

まず第1四半期のスタート時点から、原油価格の高騰やそれに伴う消費財高などにより消費マインドの冷え込みがちな経済環境となりました。第2四半期に向け景気回復の兆しが出始めたのも束の間、9月にはいわゆるリーマン・ショックを契機とする世界同時不況が勃発し、第3四半期は、私たちがかつて経験したことのないほどの厳しい環境となりました。第4四半期にはようやく一部に底打ち感が出たものの、事業環境は期を通じて全般的に厳しく、苦戦を強いられた一年だったと感じております。

元々、大型物件の開業予定がなく、利益を確保しづらい期であったことに加え、こうした経済環境の悪化によって会員権販売が低迷したことなどにより、当期の連結売上高は87,254百万円（前期比16.7%減）、営業利益は5,407百万円（前期比62.0%減）、経常利益は5,444百万円（前期比62.1%減）、当期純利益は507百万円（前期比93.2%減）となりました。

一方、こうした中においても、前期末に開業した「東京ベイコート倶楽部」の本格稼働、「エクシブ山中湖サンクチュアリ・ヴィラ」、「ホテルトラスティ東京ベイサイド」、「ホテルトラスティ神戸旧居留地」の新規開業、「エ

クシブ軽井沢」の「グランドエクシブ」への転換、高級有料老人ホーム「モーニングパーク主税町」の取得、新たに5箇所のゴルフレストランの運営受託開始、新商品「サンメンバーズフレックスクラブ」の発売など、着実に成長の礎を築くこともできました。

新中期計画の初年度から、厳しい局面を迎えることとはなりましたが、当社グループが目指す「エクセレント・ホスピタリティ・グループ」は、こうした外部要因によってその姿を容易に変えるものではありません。当社グループは36年の歴史の中で、強固な財務体質と事業基盤を礎に、今日までに13万人を超える顧客基盤を獲得し、成長を続けてまいりました。

未曾有の経済危機の中で、お客様は真に価値あるサービスを求め、消費対象を選択されます。お客様のニーズを的確に捉え、満足から感動を呼び起こさせる最上のホスピタリティを提供することこそ、エクセレント・ホスピタリティ・グループとしての使命であり、同時に当社グループにとってのさらなる発展の原動力となると確信しております。

また、私たちは、このような経済環境を事業の再強化を行う、またとないチャンスと捉え、より強固な収益基盤構築を目指してまいりたいと考えております。

皆様には、長期的視点で当社グループの着実な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。

2009年6月

伊藤 與朗

代表取締役会長（CEO）
伊藤 與朗

伊藤 勝康

代表取締役社長（COO）
伊藤 勝康

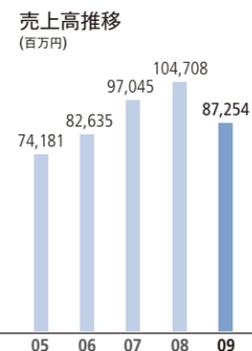


“Solidifying the base for further growth through a strengthening of existing businesses.”

既存事業の強化で、さらなる成長に向けた基盤を固めます。

激変する環境変化を見極めながら、新規大型投資を抑制するとともに、既存施設の運用収益を改善することで、次の成長へ向けた企業体質の強化に取り組みます。

代表取締役社長
COO（最高執行責任者）
伊藤 勝康



01

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」の初年度である2009年3月期の業績と進捗状況をお聞かせください。

「百年に一度」といわれる、予想をはるかに超えた景況の悪化によって大きな影響を受け、減収減益を余儀なくされました。

前期は「東京ベイコート倶楽部」開業に伴う繰延利益の一括計上があったのに対し、当期は大型物件の開業がなかったことに加え、景況悪化からリゾートホテル会員権契約高が低調に推移し、会員権事業で減収になったことが、連結業績に大きく影響し、遺憾ながら7期ぶりの減収減益となりました。しかしながら、連結売上高の過半を占めるホテルレストラン等事業は「東京ベイコート倶楽部」の通期稼働やコストの抜本的な見直しなどにより増収増益を確保したほか、他の事業も新たな成長源を確保しながら概ね順調に終えることができました。ゴルフ事業では、前期に買収したゴルフ場2箇所をリニューアルオープンさせ、その改修費用負担で減益にはなったものの利益を確保し、今後の成長につなげることができました。メディカル事業では、初期費用を抑えた会員権を新たに発売し好調な売れ行きを見せたほか、がんなどの最先端治療を手がける医療機関へのコンサルティングサービス等を提供する子会社1社を新たに連結範囲に加えております。

当社グループは、「エクセレント・ホスピタリティ計画」において「既存事業の強化」「新規事業の成長」「顧客ターゲットの拡大」を基本戦略として掲げています。2009年3月期の厳しい事業環境によって投資計画の一部などには調整を要するものの、3つの基本戦略に変わりはなく、着実に進捗していると考えております。

リゾートトラストを取り巻く事業環境をお聞かせください。

当社グループのお客様には経済的に余裕のある富裕シニア層が多く、こうした方々の傾向として、従来は銀行預金等で資産を運用する方がほとんどでしたが、金融ビッグバン以降、シニア層でも金融資産の一部を投資信託や株式といったリスク資産に転換する傾向が強まってきたと思われます。そうした折に今回のような国際的な金融危機と世界同時不況が起き、株価の下落や先行き不透明感から消費マインドも冷え込んでいるといえるでしょう。しかし、これは景況の変化に伴う一時的な現象と捉えています。いわゆる富裕層とされる方々は、元来景気耐性は非常に強く、また、アクティブシニアの増加や余暇ニーズ・健康志向の高まりは、わが国における長期的趨勢と捉えることができます。また、富裕層が圧倒的に多いにもかかわらず売上シェアで関西・中部に遅れをとっていた関東圏における会員権販売も、ようやく全体の約半分を占めるまでに拡大してまいりました。関東圏市場はまだまだ拡大の余地が十分にあるため、施設展開も充実させ、効率的に売上シェアを拡大していきます。

リゾート先進国である欧米諸国に比べて、日本や東アジア地域におけるリゾート市場はまだ未成熟であり、非常に大きな潜在ニーズを有していると考えられます。私たちリゾートトラストグループは、業界のリーディングカンパニーとして、豊かな自然や四季に囲まれたわが国でのリゾート文化を創造してまいりたいと思います。

02



中期5ヵ年グループ経営計画の変更点、
今後の中期戦略をお聞かせください。

当社グループは、今回の著しい経済環境の変化を踏まえ、中期計画の一部見直しを行いました。当初計画に掲げたグループ経営理念、基本戦略の方向性は堅持しつつも、経営環境に即した事業運営体制を採るため、各取組課題の優先順位や投資時期等は一部を見直し、また、財務目標については経済動向等を見極めて適切な時期に再編成することといたしました。

景気動向については一部に底入れ感はあるものの、本格的な回復局面に向かうには2～3年は要するとみています。したがって、中期5ヵ年グループ経営計画での開発計画も3年を目途にペースダウンをさせ、かつ大型物件よりも小型の物件を優先させる予定です。需要に応じて柔軟に開発を進められる当社のビジネスモデルの特長を活かし、開業を急ぐ必要のない案件については投資を控え、経費とリスクの発生を最小限に抑えます。

また、前述の3つの基本戦略の中でも、既存事業の強化に最優先で取り組みます。収益構造そのものを新たな視点で抜本的に見直し、さらに強固な体質を実現できるよう、効率化を図ります。新規事業については、大きな投資を伴うものは原則として手控え、ビジネスモデルの研究とノウハウの蓄積に重点を置いてまいります。

05

06

株主・投資家の皆様へのメッセージを
お願いします。

当社グループは長期安定的に株主の皆様にご貢献できることを第一の主眼としており、短期的な利益のみを追求することはありません。今後の開発戦略において大型案件と小型案件を適切にミックスするというのも、長期安定的な成長を見据えた戦略です。その一方で、新天地開拓を掲げ、新たな価値の創造に果敢に挑戦し続けることも当社グループの企業精神です。成長力の源泉となる内部留保と株主の皆様への適切な還元とをバランスよく行っていくことは、当社の経営上の重点の一つです。株主優待割引券や自己株式取得などの株主還元策も実施しています。株主・投資家の皆様におかれましては、長期的な視点で当社グループの着実な成長を見守っていただきたいと思っております。

Five-Year Medium-Term Group Management Plan

中期5ヵ年グループ経営計画

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、2008年度から2012年度を期間とする「中期5ヵ年グループ経営計画」を策定しました。

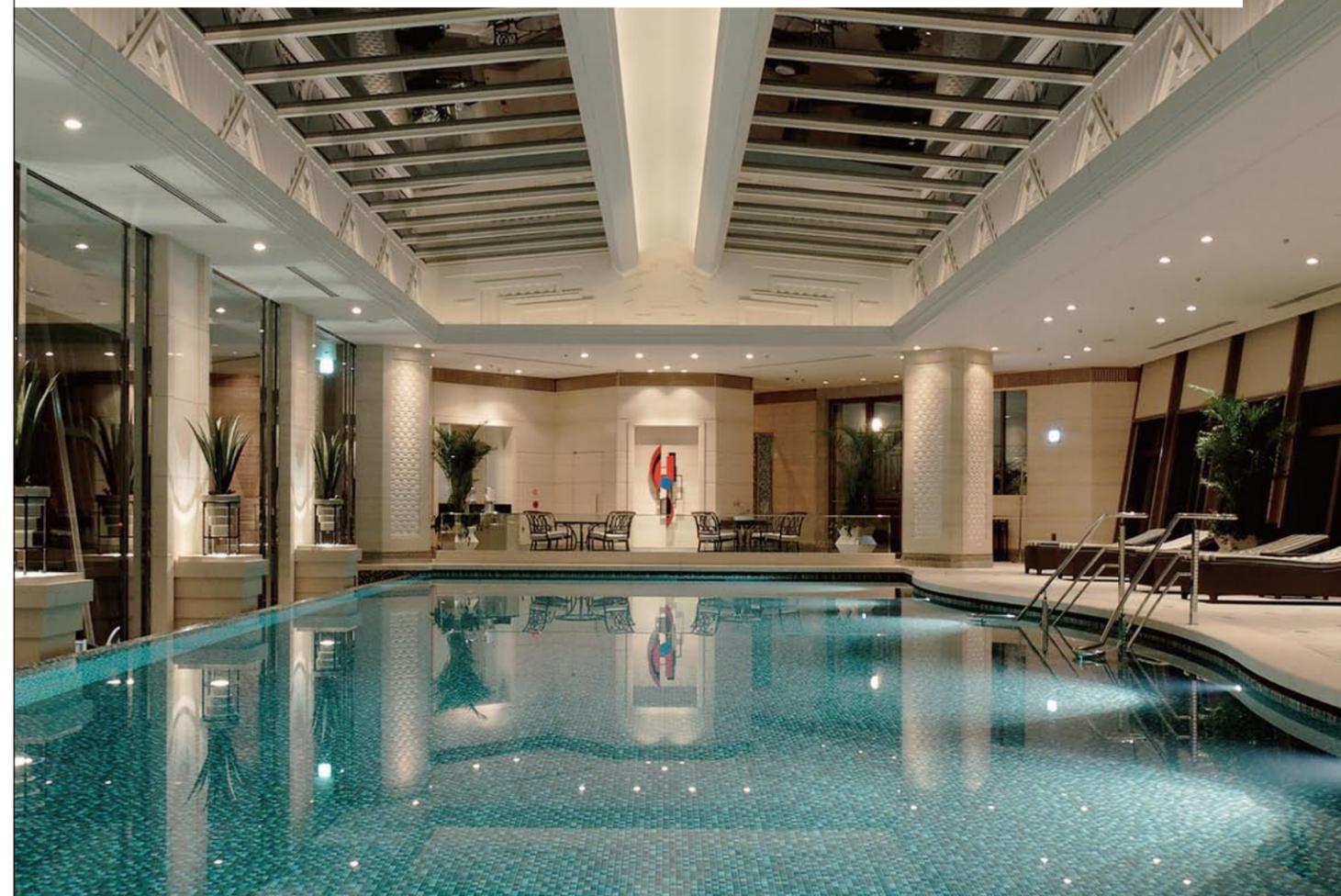
グループ経営理念

VISION (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 (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 (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 (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。



中期5カ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。

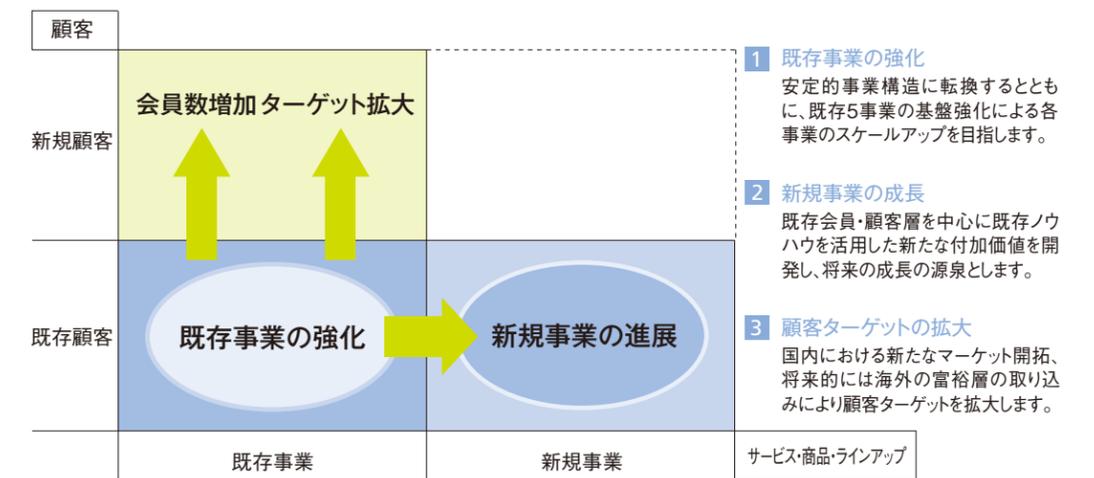
Strategies for an Excellent Hospitality Group

エクセレント・ホスピタリティ・グループに向けた戦略

中期経営計画の基本戦略

中期経営計画は、既存事業の強化、新規事業の成長、顧客ターゲットの拡大の3つを基本戦略としています。

成長軸のシフト(既存事業の強化と新規事業の成長)



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、特に利用頻度が低下している会員の利用促進あるいは人替促進を図ることで持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ホテル&スパリゾート」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全国展開を行います。

■ ゴルフ事業

シニアマーケットの拡大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、米国のジョーンズホプキンス病院の国際統治機関「ジョーンズ・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。

■ 事業間シナジー

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。

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。

■ 最先端メディカルネットワークの確立

年齢に関係なく、若々しく心身を保つアンチエイジングへの関心は急速に高まっています。そうしたニーズにこたえるために、美容や化粧品、サプリメント、検診などのアンチエイジングサービス事業を拡大していきます。最先端メディカル技術の開発に関わる機関へのサポート業務を行っていくなど、わが国におけるQOL (Quality of Life) の向上に取り組み、高齢化社会に対してより豊かな人生を提供していくことを目指します。

■ シニアレジデンス事業

東京・名古屋・大阪を中心とした13万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クラスの食事、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。すでに取得済みの東京都文京区、名古屋市東区の2拠点で有料老人ホームを運営し、ノウハウの蓄積を図り、将来のビジネス展開へとつなげます。

3 顧客ターゲットの拡大

■ 若い経営層や団塊世代のアクティブシニア層の取り込み

ヤングエグゼクティブや団塊世代などのアクティブシニア層に対し訴求できる商品開発を行うことで、より幅広い層に対しビジネス展開を図ります。

■ 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の取り込みとホテルレストラン事業の海外展開に向けた取り組みを行っていきます。欧米に比べてリゾート環境の整備に遅れを取っている東アジア地域での新たな文化の創造を目指します。

新たなマーケット開拓





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。

6 CSR 活動

コンプライアンス、危機管理、内部管理を徹底し、IR活動、広報活動を通じた適切な情報開示を行います。また、業界のリーディングカンパニーとして相応しい社会的責任を果たすため、環境経営、社会貢献活動、ホスピタリティ事業の開発に取り組んでいます。

環境経営

当社は、2005年度から地球環境への貢献を目的として、「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います。すでに24事業所が取得しております。

■ 植樹活動とグリーンキャンペーンの展開

当社は、リゾート開発における基本的な考え方として、自然環境と景観の維持に配慮しています。開発によって伐採した樹木については、その規模以上の苗木を植えたり、植樹を行ったりしています。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、開催地の緑化に貢献するグリーンキャンペーンを展開しています。これは、入場券販売やギャラリープラザでの苗木即売会等の収益金の一部をチャリティとして福祉施設等に樹木を寄贈し、地域での緑化事業の推進に寄与するものです。



■ 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、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。

社会貢献活動

当社は、地域社会に貢献する企業として高いスタンダードに挑戦しています。

■ 地域清掃“まちびか”活動

住む人や訪れる人が美しさや潤いを感じられる街をつくるために、定期的（週1回）に本社周辺の清掃活動を行っています。2008年度は41回実施し、延べ約1,140名が参加しました。



■ ホテルの施設で地域のごみも処理

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、地元行政と共同で運営しています。堆肥は島内で消費されるため、ごみ排出量と肥料代の両方を抑制できるエコロジックなシステムとなっています。

■ 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、基本法も制定されています。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。



Operational Review

事業概況

“We plan, develop and sell memberships in member-only hotels.”

会員制ホテルを企画開発し、会員権を販売しています。

Membership Operations

[会員権事業]



会員権事業

2009年3月期の業績

売上高は 23,082 百万円（前期比 48.6% 減）、営業利益は 1,859 百万円（前期比 83.3% 減）となりました。

前期は「東京ベイコート倶楽部（292 室）」開業に伴う不動産部分の繰延べ売上計上があったのに対し、当期は、「エクシブ山中湖サンクチュアリ・ヴィラ（28 室）」の開業のみであったこと、景況不安に伴う個人消費の低迷などの影響を受け、リゾートホテル会員権の販売が不調であったことなどにより減収減益となりました。そうした中で、2008 年 3 月にオープンした「東京ベイコート倶楽部」、2010 年春にオープンする「エクシブ箱根離宮」、2011 年春に開業する「エクシブ有馬離宮」、2009 年 3 月にオープンした「エクシブ山中湖サンクチュアリ・ヴィラ」などを中心に販売し、着実に会員を増やしました。このうち、「サンクチュアリ・ヴィラ」シリーズとしては第 4 弾となる「エクシブ山中湖サンクチュアリ・ヴィラ」は会員制リゾートホテル「エクシブ山中湖」に隣接しており、静寂の中でゆっくり寛ぎたいというニーズに対応した、全室 100 m²超からなるスーパースイート棟です。

「離宮」シリーズが相次いで展開

「エクシブ京都 八瀬離宮」を第 1 弾とする「離宮」シリーズの第 2 弾、第 3 弾が相次いで会員を募集しています。第 2 弾となる「エクシブ箱根離宮」は都心から近いリゾートとして高い人気を博している箱根に誕生するもので、温泉のほかにも美術館などの観光施設、イベントも多く、一年を通じて楽しめる観光地です。第 3 弾となる「エクシブ有馬離宮」は関西の奥座敷と称される日本最古の温泉地・有馬に誕生するもので、温泉とともに四季折々の自然を楽しむことができます。

会員様のニーズに対応した画期的なシステム

当社は分譲型会員制形態を導入していますが、会員様のニーズに対応するために「タイムシェアシステム」と「エクステンジシステム」という画期的なシステムを導入し、会員様から高い評価と信頼を得ています。タイムシェアシステムは、当社が独自に開発したカレンダーに基づいて、1 室につき 14 名の会員様に年間 26 泊の完全利用を保証するものです。一方、エクステンジシステムは、利用の予定がない宿泊権利を他の会員様のリゾートと交換して利用するものです。



Hotel and Restaurant Operations

[ホテルレストラン等事業]

ホテルレストラン等事業

2009年3月期の業績

売上高は 50,388 百万円（前期比 4.8% 増）、営業利益は 2,582 百万円（前期比 19.4% 増）となりました。

2008 年 3 月の「東京ベイコート倶楽部」、同 4 月の「ホテルトラスティ東京ベイサイト」、2009 年 3 月の「ホテルトラスティ神戸旧居留地」の開業により運営収益が計上されたこと、シフトコントロールなど経費削減の効果があつたことなどにより増収増益となりました。

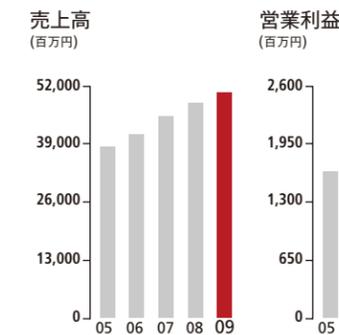
ホテルトラスティ東京ベイサイトは、スタイリッシュ・快適性・価値観をコンセプトに、ニューヨークモダンな外観デザインとコンテンポラリーなモダンインテリアを採用しています。これにより、これまでにない存在感と格式、快適性を具現化するとともに、ホスピタリティにおいても癒しと寛ぎをサービススタンダードとしています。

神戸にホテルトラスティがオープン

ホテルトラスティとしては第 5 弾となる「ホテルトラスティ神戸旧居留地」が 2009 年 3 月にオープンしました。神戸市三宮の異国情緒にあふれるフィリピン共和国所有地に開業したものです。仕事や旅の疲れを癒し、本来の自分を取り戻していただくために、エレガントなインテリアデザインや心を落ち着かせるダウンライト、ファブリック張りのベッドが上質の安らぎを提供します。

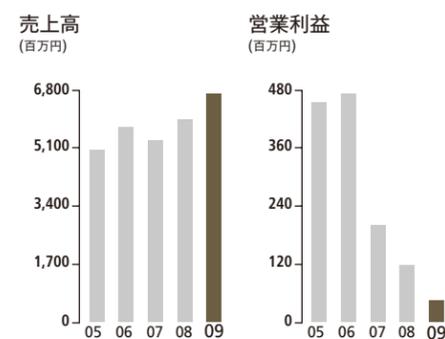
ブランドを生かした「エクシブ ウエディング」

エクシブでは、エクシブのブランドを生かした「エクシブ ウエディング」を提供しています。自分の邸宅で行う「ゲストハウスウエディング」が最近人気を集めていますが、日本には 100 人近くのゲストを一度に招待できる住宅は多くありません。そこで生まれたのが、1 日だけ会場を借りて行う日本版ゲストハウスウエディングです。理想のリゾートを追い求めてきたエクシブでは、ホテル全体に溢れる高級感、リゾート感に満ちた心地よさ、卓越した料理などで、新しい家族の誕生を演出します。



“We sponsor pro golf tournaments as well as develop and manage high-grade golf courses.”

プロトーナメントも開催するハイグレードなゴルフ場の開発、経営を行っています。



ゴルフ事業

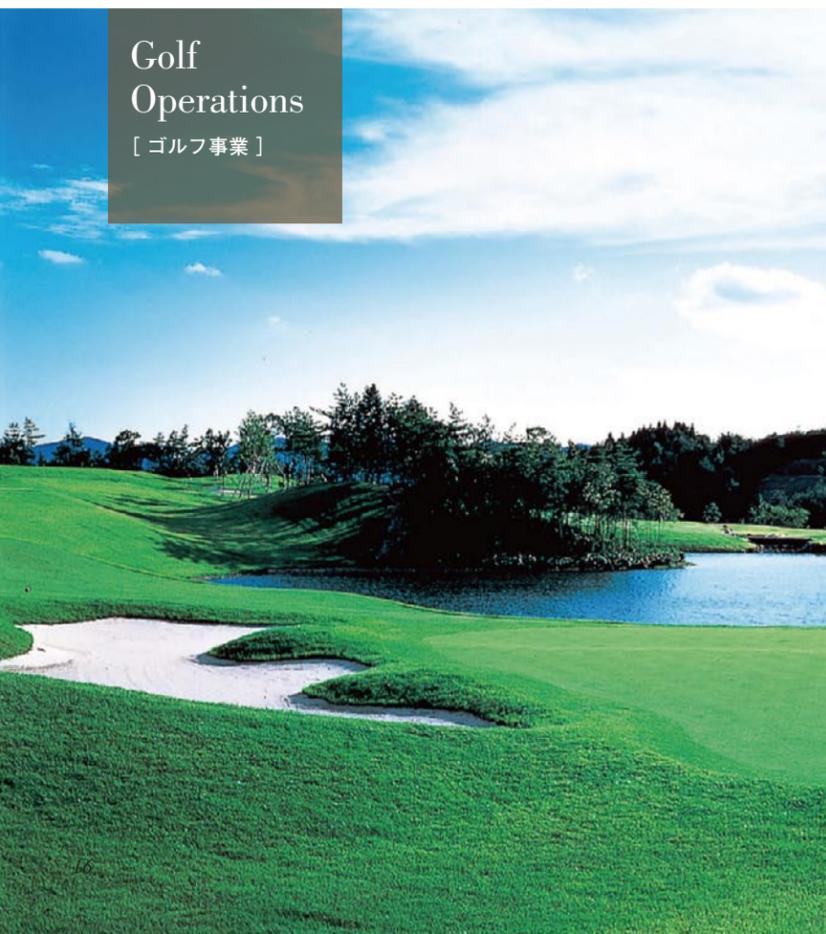
2009年3月期の業績

売上高は6,647百万円（前期比12.3%増）、営業利益は45百万円（前期比61.5%減）となりました。

「パインズゴルフクラブ（愛知県）」や「グランディ軽井沢ゴルフクラブ（長野県）」の通期営業などにより増収となりましたが、これらの新規物件の改修費用などの経費増加により、増収減益となりました。また、愛知県の秋葉ゴルフ倶楽部をはじめとして5ヵ所のゴルフ場レストランの運営を受託しました。これにより、当社のゴルフ場レストランの運営受託は14ヵ所となり、「エクセレント・ホスピタリティ計画」の目標である20ヵ所を目指して、順調に推移しています。

「グランディ軽井沢ゴルフクラブ」のリニューアルオープン

2008年4月には「グランディ軽井沢ゴルフクラブ」がオープンしました。これは、旧軽井沢森泉ゴルフクラブをリニューアルオープンさせたもので、「エクシブ軽井沢&サンクチュアリ・ヴィラ」から車で15分の位置にあります。グランディ軽井沢ゴルフクラブは緩やかに起伏している地形を生かした丘陵コースで、西軽井沢の隠れ家的なコースとして人気です。今後は、複合型総合リゾート施設「グランドエクシブ軽井沢ゴルフ&スパリゾート」として展開していきます。



Golf Operations
[ゴルフ事業]



Medical Operations
[メディカル事業]

“We provide medical examination and other healthcare services that are supported by leading-edge technology and know-how.”

最先端の技術やノウハウを駆使して、検診サービスから医療関連サービスまでを提供しています。

メディカル事業

2009年3月期の業績

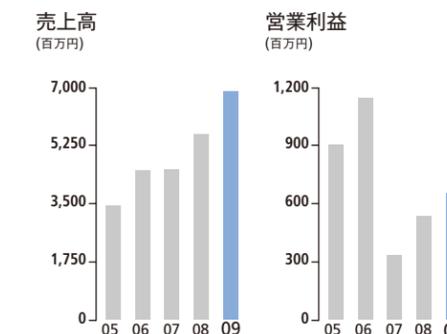
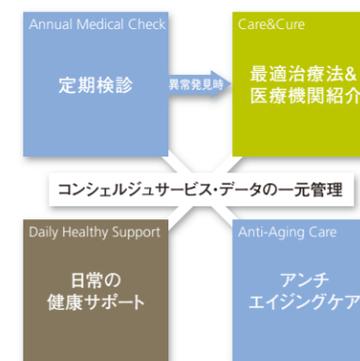
売上高は6,843百万円（前期比23.0%増）、営業利益は649百万円（前期比22.2%増）となりました。

メディカル事業においては、会員権販売が好調に推移したことに加え、会員増加に伴う年会費収入、保証金償却収入が増加し、増収増益となりました。

また、東京・有明で最先端医療施設「東京放射線クリニック」を手がける医療法人社団勤草会に業務サポートやコンサルティング業務を行う当社の関係会社の(株)CICSを新たに連結範囲に含めています。

ニーズの高い放射線治療

東京放射線クリニックは放射線治療を診療科目としています。放射線治療は体への負担が少ないがん治療として注目されていますが、日本では高度放射線治療を受けられる施設が非常に少なく、がん患者を中心にニーズが高まっています。東京放射線クリニックは最新鋭の設備を導入し、自由診療による高精度治療と、保険診療による一般放射線治療を行っています。





東京ベイコート倶楽部 ホテル&スパリゾート：
 “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。

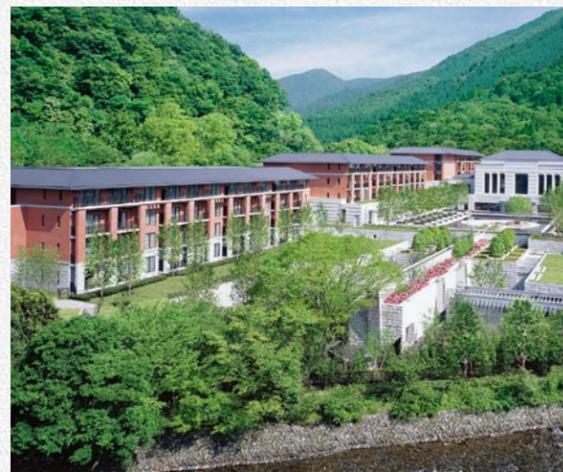


エクシブ初島クラブ



GRAND XIV

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。



エクシブ京都 八瀬離宮



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。
 当社が初めて導入した、14人のメンバーに年間26泊の利用を保証する「タイムシェアシステム」と他施設の利用も可能とする「エクステンジシステム」は、公平性・効率性を兼ね備えたシステムとして大きな競争力の源泉となっています。
 「エクシブ」の中でも「離宮」シリーズは日本らしさ、日本の魅力を追求めたラインナップです。



エクシブ鳴門サンクチュアリ・ヴィラ



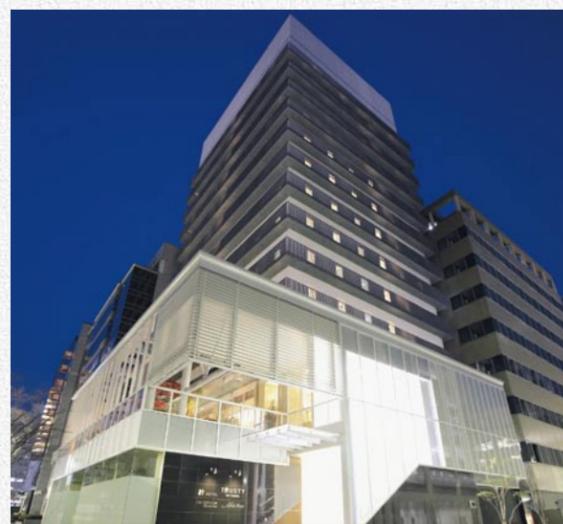
エクシブ山中湖サンクチュアリ・ヴィラ



エクシブ軽井沢サンクチュアリ・ヴィラ

SANCTUARY VILLA

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。



ホテルトラスティ神戸 旧居留地



「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。



ホテルトラスティ心斎橋

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。



ザ・トラディショナルゴルフクラブ



グランディア那須白河ゴルフクラブ

全国 42施設（開発中4施設含む）ゴルフ場 12ヶ所
 ベイコート1ヶ所 / エクシブ21ヶ所 / ホテルトラスティ7ヶ所 / その他ホテル13ヶ所 / ゴルフ場12ヶ所

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が会員の健康と若さを見守ります。



PET-CT

Corporate Governance

コーポレート・ガバナンス

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となるため、コーポレート・ガバナンスの充実を経営上の重要な課題として位置づけています。企業倫理と遵法を徹底するとともに、内部統制システムを整備し、経営の透明性を確保することに努めています。その一環として、株主総会の充実、取締役会の意思決定の迅速化、および監督機能の強化、監査役の監査機能の強化等に取り組んでいます。

コーポレート・ガバナンスに関する施策の実施状況

■ガバナンス体制

株主総会では、事業報告を株主にわかりやすく伝えるため映像を駆使したビジュアルで行い、またインターネットによる電子投票制度を通じた議決権行使を可能とすることにより、株主総会の充実を図っています。取締役会は、原則月1回開催し、当社の重要事項を決定し、取締役の業務の執行状況を監督しています。

監査役は、3名中2名（2009年3月末現在）が社外監査役であり、取締役会には原則として全員が出席し、また、経営会議その他の重要な会議についても常勤監査役が出席し、公正な経営監視体制をとっています。監査役会は、会計監査人への出席を求め、監査の状況や監査結果について説明を受けるほか、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、連携強化に努めています。監査役の監査には内部監査人が同行のうえ合同監査を実施し、監査活動の効率化を図るとともに、改善事項の指摘・指導を行い、公正かつ適正な経営体制の確保に努めています。

■コンプライアンス

従業員一人ひとりが危機管理意識を持つよう啓蒙するとともに、外部委員を招聘したコンプライアンス委員会の設置や、コンプライアンス・ホットライン制度の実施により従業員だけでなく取引先等外部関係者からの通報も受け付け、内外ともにコンプライアンスの周知徹底を図っています。

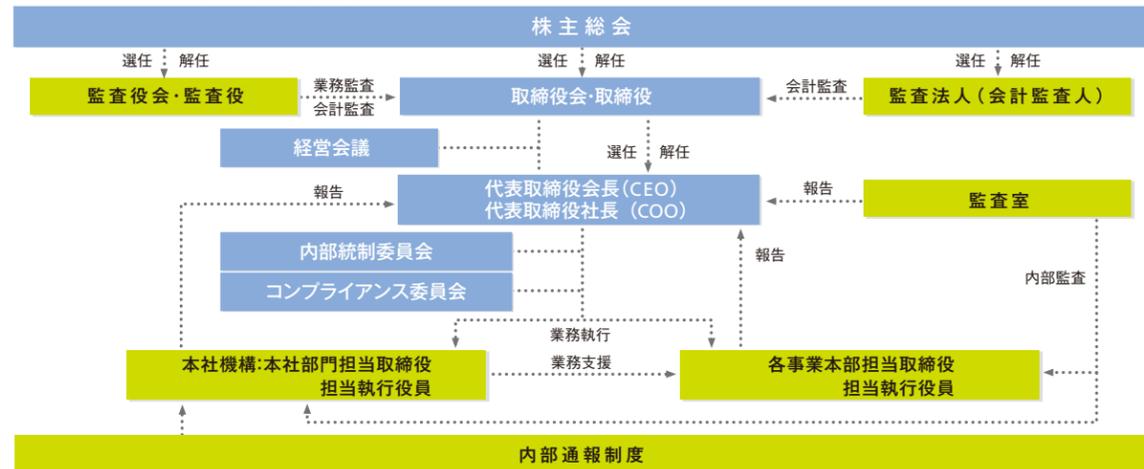
■内部監査体制

内部監査担当部署である監査室は、社長直轄の組織で室長以下12名が配置されており、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い関係部署に対しても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期中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の間には、特別な利害関係はありません。

コーポレート・ガバナンス推進体制図



Contents

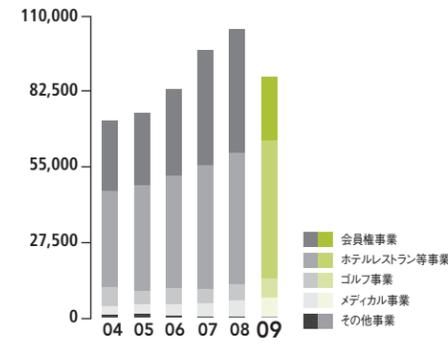
目次

財務データ	22
連結財務データ	22
収益性・効率性・安全性	24
営業データ	26
連結貸借対照表	30
連結損益計算書	32
連結株主資本等変動計算書	33
連結キャッシュ・フロー計算書、セグメント情報	34
連結子会社一覧、ホテル施設一覧	35

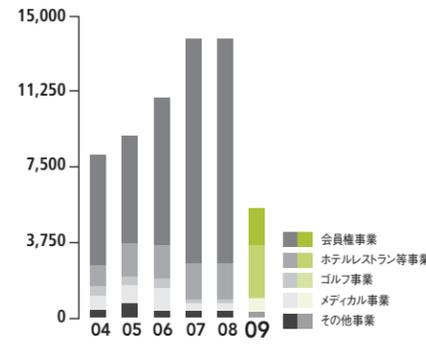
Consolidated Financial Data

連結財務データ

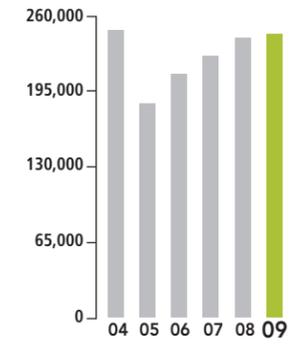
売上高
(百万円)



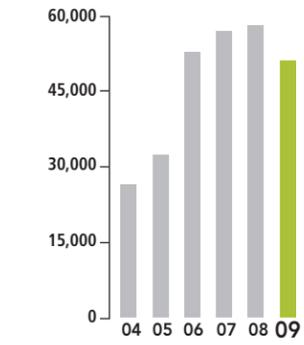
営業利益
(百万円)



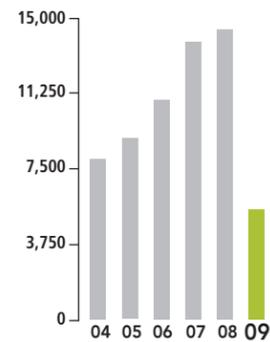
総資産
(百万円)



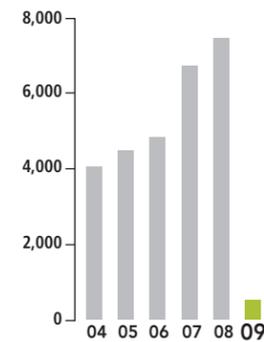
純資産
(百万円)



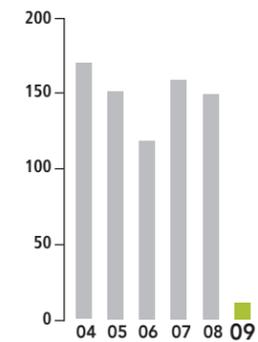
経常利益
(百万円)



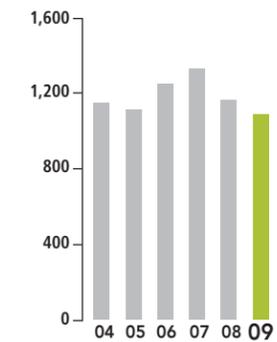
当期純利益
(百万円)



1株当たり当期純利益
(円)



1株当たり純資産
(円)



	2004/3	2005/3	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3
売上高	71,517	74,181	82,635	97,045	104,708	87,254
会員権事業	25,685	26,410	31,181	41,927	44,909	23,082
ホテルレストラン等事業	34,955	38,167	40,925	45,080	48,061	50,388
ゴルフ事業	7,014	5,020	5,699	5,298	5,919	6,647
メディカル事業	2,870	3,412	4,474	4,518	5,563	6,843
その他事業	992	1,170	354	220	254	293
営業利益	8,055	8,998	10,881	13,804	14,240	5,407
会員権事業	5,505	5,348	7,333	11,130	11,122	1,859
ホテルレストラン等事業	1,014	1,629	1,641	1,819	2,162	2,582
ゴルフ事業	484	453	471	200	116	45
メディカル事業	700	900	1,143	333	531	649
その他事業	350	667	292	320	307	270

(単位：百万円)

	2004/3	2005/3	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3
経常利益	7,937	8,965	10,894	13,763	14,352	5,444
当期純利益	4,027	4,472	4,812	6,700	7,433	507
総資産	246,418	183,593	208,993	224,153	239,983	243,083
純資産	26,420	32,235	52,639	56,743	57,940	50,798
1株当たり当期純利益(円)	169.2	150.9	117.9	158.3	148.5	11.1
1株当たり純資産(円)	1,145.2	1,109.2	1,247.7	1,327.9	1,158.2	1,083.4

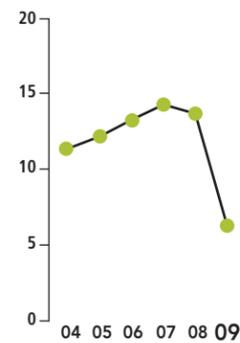
(単位：百万円)

Consolidated Financial Data

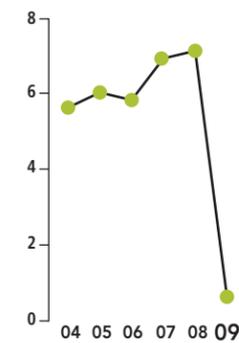
連結財務データ

収益性・効率性・安全性

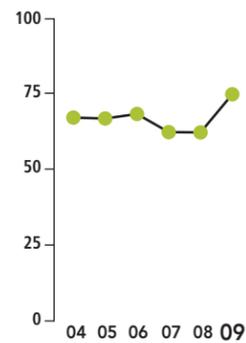
売上高営業利益率 (%)



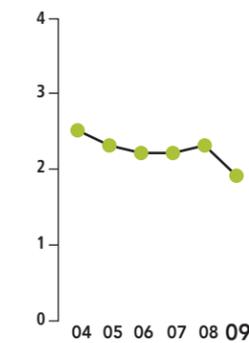
売上高当期純利益率 (%)



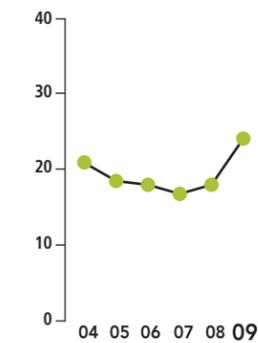
販売費及び一般管理費率 (%)



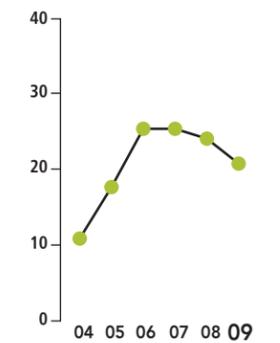
たな卸資産回転率 (倍)



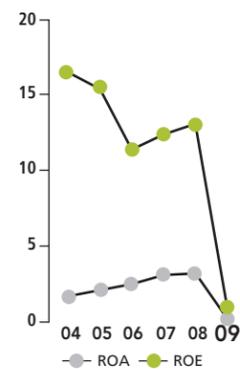
売上債権回転回数 (日)



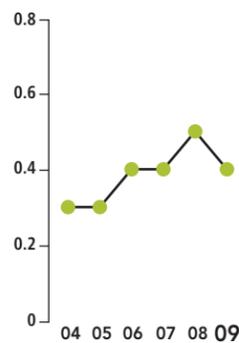
自己資本比率 (%)



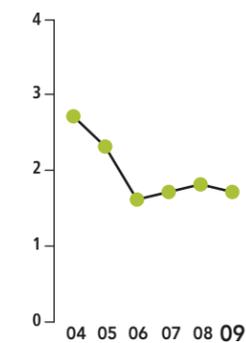
ROA・ROE (%)



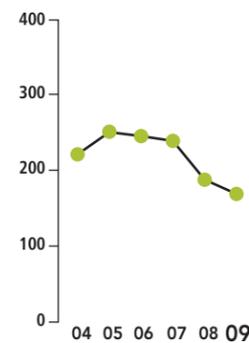
総資産回転率 (倍)



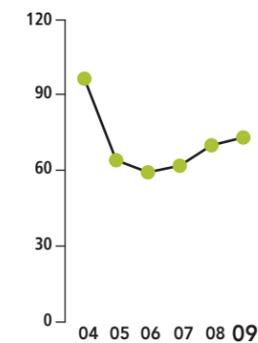
自己資本回転率 (倍)



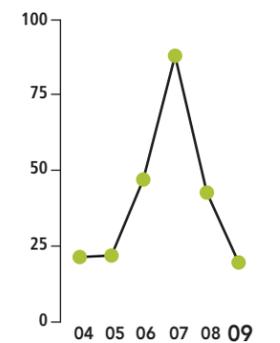
流動比率 (%)



固定長期適合比率 (%)



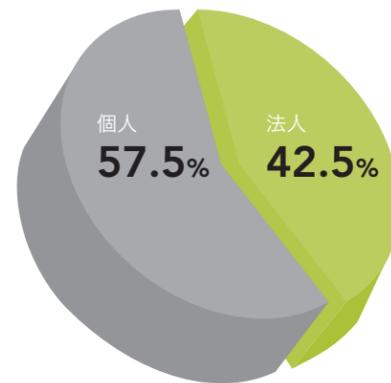
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)



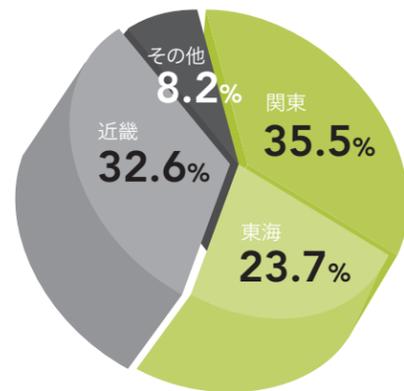
	2004/3	2005/3	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3
売上高営業利益率 (%)	11.3	12.1	13.2	14.2	13.6	6.2
売上高当期純利益率 (%)	5.6	6.0	5.8	6.9	7.1	0.6
販売費及び一般管理費率 (%)	66.7	66.4	67.9	61.9	61.8	74.4
ROA (総資産当期純利益率) (%)	1.7	2.1	2.5	3.1	3.2	0.2
ROE (自己資本当期純利益率) (%)	16.4	15.3	11.3	12.3	13.0	0.9
総資産回転率 (倍)	0.3	0.3	0.4	0.4	0.5	0.4
自己資本回転率 (倍)	2.7	2.3	1.6	1.7	1.8	1.7

	2004/3	2005/3	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3
たな卸資産回転率 (倍)	2.5	2.3	2.2	2.2	2.3	1.9
売上債権回転回数 (日)	20.7	18.3	17.8	16.6	17.8	23.8
自己資本比率 (%)	10.7	17.5	25.2	25.2	23.9	20.6
流動比率 (%)	219.7	249.1	243.8	237.5	186.2	167.4
固定長期適合比率 (%)	95.9	63.6	58.8	61.4	69.5	72.6
インタレスト・カバレッジ・レシオ (倍)	21.0	21.5	46.6	87.5	42.3	19.2

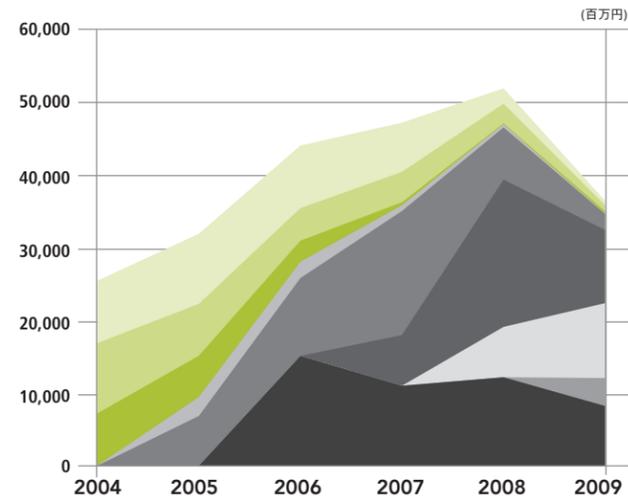
エクシブ会員の個人・法人割合



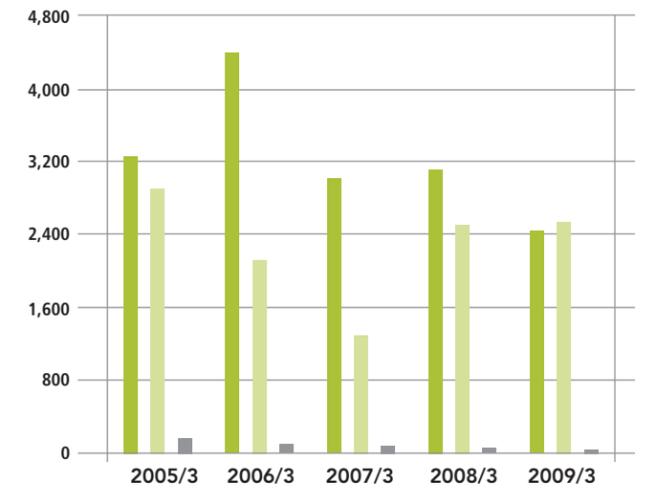
エクシブ会員の地域別割合



ホテル会員権契約高推移(物件別)



その他会員権契約高推移(商品別)



●会員数推移

		(単位:人、%)				
		2005/3	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3
東京ベイコート倶楽部	会員数	-	1,163	2,017	2,839	3,331
	法人	-	592 50.9%	1,010 50.1%	1,390 49.0%	1,622 48.7%
	個人	-	571 49.1%	1,007 49.9%	1,449 51.0%	1,709 51.3%
エクシブ	会員数	45,541	48,911	52,898	57,145	59,443
	法人	19,874 43.6%	21,173 43.3%	22,775 43.1%	24,400 42.7%	25,257 42.5%
	個人	25,667 56.4%	27,738 56.7%	30,123 56.9%	32,745 57.3%	34,186 57.5%
サンメンバーズ	会員数	41,927	41,444	40,927	40,306	39,522
	法人	8,365 21.6%	8,205 21.2%	8,054 21.0%	7,913 21.0%	7,749 21.0%
	個人	30,422 78.4%	30,580 78.8%	30,261 79.0%	29,813 79.0%	29,225 79.0%
	その他	3,140	2,659	2,612	2,580	2,548
クルーザークラブ	会員数	377	427	466	489	494
ゴルフ	会員数	18,807	20,657	22,237	23,674	25,114
ハイメディック	会員数	3,657	4,279	4,703	5,136	5,782
グループ会員数合計		110,309	116,881	123,248	129,589	133,686

●ホテル会員権契約高推移

		(単位:百万円)				
		2005/3	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3
■	東京ベイコート倶楽部	-	15,050	10,965	12,128	8,187
■	エクシブ山中湖サンクチュアリ・ヴィラ	-	-	-	-	3,833
■	エクシブ有馬離宮	-	-	-	6,905	10,267
■	エクシブ箱根離宮	-	-	6,943	20,170	10,024
■	エクシブ京都八瀬離宮	6,823	10,677	17,005	7,165	2,197
■	エクシブ那須白河	2,602	2,248	798	451	83
■	エクシブ軽井沢サンクチュアリ・ヴィラ	5,641	2,866	398	106	287
■	エクシブ浜名湖	7,113	4,455	4,157	2,684	817
■	その他	9,612	8,587	6,751	2,117	607
	合計	31,791	43,883	47,017	51,726	36,306

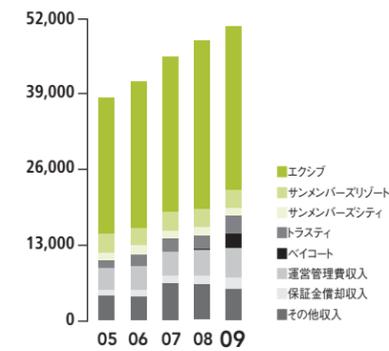
●その他会員権契約高推移

		(単位:百万円)				
		2005/3	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3
■	メディカル会員権	3,263	4,395	3,016	3,114	2,441
■	ゴルフ会員権	2,906	2,125	1,299	2,511	2,539
■	クルーザークラブ会員権	170	102	88	62	45

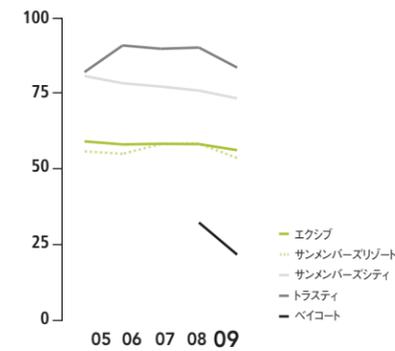
営業データ

ホテルレストラン等事業における主要な経営指標

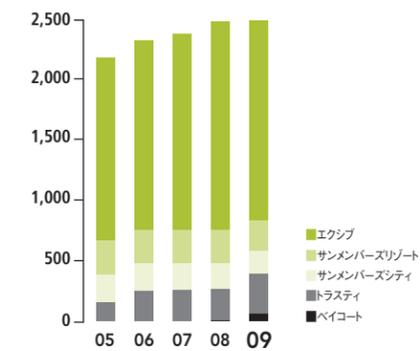
カテゴリ別売上高推移
(百万円)



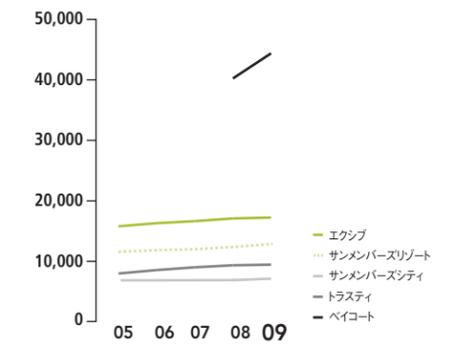
カテゴリ別稼働率推移
(%)



カテゴリ別宿泊者推移
(千人)



カテゴリ別消費単価推移
(円)



● カテゴリ別売上高推移

(単位：百万円)

	2005/3	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3
■ エクシブ	23,422	25,097	26,522	28,940	28,099
■ サンメンバーズリゾート	3,174	3,103	3,226	3,269	3,131
■ サンメンバーズシティ	1,471	1,478	1,418	1,422	1,321
■ トラスティ	1,187	2,077	2,251	2,362	2,968
■ ベイコート	-	-	-	32	2,588
■ 運営管理費収入	3,789	3,966	4,140	4,411	5,062
■ 保証金償却収入	1,027	1,144	1,269	1,572	1,940
■ その他収入	4,094	4,057	6,251	6,049	5,274
ホテル総売上	38,167	40,925	45,080	48,061	50,388

● カテゴリ別稼働率推移

(単位：%)

	2005/3	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3
■ エクシブ	58.7	57.7	57.9	57.8	55.8
■ サンメンバーズリゾート	55.4	54.6	57.8	58.0	53.2
■ サンメンバーズシティ	80.3	77.9	76.8	75.5	72.9
■ トラスティ	81.6	90.4	89.3	89.7	83.1
■ ベイコート	-	-	-	31.9	21.3

* 「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。

● カテゴリ別宿泊者数推移

(単位：人)

	2005/3	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3
■ エクシブ	1,511,442	1,568,114	1,622,853	1,723,519	1,659,298
■ サンメンバーズリゾート	281,705	268,751	275,560	270,924	248,849
■ サンメンバーズシティ	223,956	224,695	215,387	215,563	193,718
■ トラスティ	154,392	251,581	258,254	260,949	324,169
■ ベイコート	-	-	-	813	58,745
ホテル合計	2,171,495	2,313,141	2,372,054	2,471,768	2,484,779

● カテゴリ別消費単価推移

(単位：円)

	2005/3	2006/3	2007/3	2008/3	2009/3
■ エクシブ	15,497	16,005	16,343	16,791	16,935
■ サンメンバーズリゾート	11,269	11,546	11,709	12,069	12,583
■ サンメンバーズシティ	6,569	6,578	6,585	6,599	6,837
■ トラスティ	7,690	8,259	8,718	9,052	9,158
■ ベイコート	-	-	-	39,910	44,062

* 「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。

Consolidated Balance Sheets

連結貸借対照表

(単位：百万円)

資産の部	2008/3	2009/3
流動資産		
現金及び預金	19,281	18,267
受取手形及び売掛金	5,724	5,668
営業貸付金	25,088	27,136
有価証券	16,995	10,001
たな卸資産	43,949	-
商品	-	365
販売用不動産	-	23,352
原材料及び貯蔵品	-	775
仕掛販売用不動産	-	24,949
繰延税金資産	3,110	2,707
その他	3,824	6,377
貸倒引当金	△ 541	△ 892
流動資産合計	117,432	118,708
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	90,493	94,322
減価償却累計額	△ 41,503	△ 44,352
建物及び構築物(純額)	48,989	49,969
機械装置及び運搬具	11,493	11,844
減価償却累計額	△ 6,635	△ 7,676
機械装置及び装置(純額)	4,857	4,167
コース勘定	8,479	8,555
土地	22,123	24,105
リース資産	-	3,228
減価償却累計額	-	△ 79
リース資産(純額)	-	3,148
建設仮勘定	6,535	4,572
その他	11,227	11,453
減価償却累計額	△ 8,061	△ 8,762
その他(純額)	3,166	2,690
有形固定資産合計	94,152	97,210
無形固定資産		
のれん	-	407
その他	2,989	3,136
無形固定資産合計	2,989	3,544
投資その他の資産		
投資有価証券	15,430	6,036
関連会社株式	-	7,233
長期貸付金	4,144	5,254
繰延税金資産	1,467	558
その他	5,814	7,215
貸倒引当金	△ 1,448	△ 2,508
投資損失引当金	-	△ 170
投資その他の資産合計	25,408	23,619
固定資産合計	122,551	124,374
資産合計	239,983	243,083

(単位：百万円)

負債の部	2008/3	2009/3
流動負債		
支払手形及び買掛金	802	714
短期借入金	27,328	27,996
1年内返済予定の長期借入金	4,555	6,895
1年内償還予定の社債	2,050	1,098
リース債務	-	267
未払法人税等	3,010	857
未払消費税等	148	226
前受金	7,529	18,076
その他	17,642	14,769
流動負債合計	63,067	70,902
固定負債		
社債	4,500	3,402
長期借入金	8,764	8,868
リース債務	-	3,026
繰延税金負債	1,466	1,465
再評価に係る繰延税金負債	31	33
退職給付引当金	272	430
役員退職慰労引当金	1,410	1,514
長期預り保証金	102,452	102,533
負ののれん	39	26
その他	37	80
固定負債合計	118,975	121,382
負債合計	182,043	192,285
純資産の部		
株主資本		
資本金	14,216	14,258
資本剰余金	13,948	13,906
利益剰余金	34,252	31,038
自己株式	△ 5,206	△ 9,082
株主資本合計	57,211	50,120
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	148	△ 144
土地再評価差額金	44	46
評価・換算差額等合計	192	△ 97
少数株主持分	536	775
純資産合計	57,940	50,798
負債純資産合計	239,983	243,083

Consolidated Statements of Income

連結損益計算書

	(単位：百万円)	
	2008/3	2009/3
売上高	104,708	87,254
売上原価	25,805	16,892
売上総利益	78,902	70,362
販売費及び一般管理費	64,662	64,954
広告宣伝費	1,496	1,309
会員サービス費	691	727
修繕維持費	2,548	2,289
リネン費	2,234	2,935
従業員給料・賞与および役員報酬	26,231	25,246
減価償却費	4,566	5,616
その他販管費	26,893	26,831
営業利益	14,240	5,407
営業外収益	674	703
受取利息・受取配当金	421	449
その他営業外収益	253	254
営業外費用	561	667
支払利息及び社債利息	167	317
その他営業外費用	394	349
経常利益	14,352	5,444
特別利益	720	260
特別損失	2,555	2,007
税金等調整前当期純利益	12,518	3,697
法人税、住民税及び事業税	5,983	1,855
法人税等調整額	△ 975	1,511
法人税等合計	5,007	3,367
少数株主利益又は少数株主損失(△)	77	△ 177
当期純利益	7,433	507

Consolidated Statements of Changes in Net Assets

連結株主資本等変動計算書

	(単位：百万円)	
	2008/3	2009/3
株主資本		
資本金		
前期末残高	14,013	14,216
当期変動額		
新株の発行	202	41
当期変動額合計	202	41
当期末残高	14,216	14,258
資本剰余金		
前期末残高	13,746	13,948
当期変動額		
新株の発行	202	41
自己株式の処分	-	△ 83
当期変動額合計	202	△ 42
当期末残高	13,948	13,906
利益剰余金		
前期末残高	29,254	34,252
当期変動額		
剰余金の配当	△ 2,322	△ 1,897
当期純利益	7,433	507
自己株式の処分	-	△ 1,705
土地再評価差額金	-	△ 4
連結範囲の変動	△ 112	△ 113
当期変動額合計	4,998	△ 3,214
当期末残高	34,252	31,038
自己株式		
前期末残高	△ 640	△ 5,206
当期変動額		
自己株式の取得	△ 4,565	△ 7,565
自己株式の処分	-	3,689
当期変動額合計	△ 4,565	△ 3,876
当期末残高	△ 5,206	△ 9,082
株主資本合計		
前期末残高	56,373	57,211
当期変動額		
新株の発行	405	83
剰余金の配当	△ 2,322	△ 1,897
当期純利益	7,433	507
自己株式の取得	△ 4,565	△ 7,565
自己株式の処分	-	1,899
土地再評価差額金	-	△ 4
連結範囲の変動	△ 112	△ 113
当期変動額合計	838	△ 7,091
当期末残高	57,211	50,120

	(単位：百万円)	
	2008/3	2009/3
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金		
前期末残高	132	148
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	15	△ 292
当期変動額合計	15	△ 292
当期末残高	148	△ 144
土地再評価差額金		
前期末残高	31	44
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	13	2
当期変動額合計	13	2
当期末残高	44	46
評価・換算差額等合計		
前期末残高	163	192
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	28	△ 290
当期変動額合計	28	△ 290
当期末残高	192	△ 97
少数株主持分		
前期末残高	206	536
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	329	239
当期変動額合計	329	239
当期末残高	536	775
純資産合計		
前期末残高	56,743	57,940
当期変動額		
新株の発行	405	83
剰余金の配当	△ 2,322	△ 1,897
当期純利益	7,433	507
自己株式の取得	△ 4,565	△ 7,565
自己株式の処分	-	1,899
土地再評価差額金	-	△ 4
連結範囲の変動	△ 112	△ 113
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	358	△ 50
当期変動額合計	1,197	△ 7,142
当期末残高	57,940	50,798

Consolidated Statements of Cash Flow

連結キャッシュ・フロー計算書

	(単位：百万円)	
	2008/3	2009/3
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,416	6,114
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 22,687	△ 4,776
財務活動によるキャッシュ・フロー	7,205	△ 6,506
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 0	1
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	△ 8,066	△ 5,167
現金及び現金同等物の期首残高	29,950	22,065
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)	181	162
現金及び現金同等物の期末残高	22,065	17,060

Segment Information

セグメント情報

●セグメント別売上高

	(単位：百万円)	
	2008/3	2009/3
会員権事業	44,909	23,082
ホテルレストラン等事業	48,061	50,388
ゴルフ事業	5,919	6,647
メディカル事業	5,563	6,843
その他事業	254	293
合計	104,708	87,254

●セグメント別営業利益

	(単位：百万円)	
	2008/3	2009/3
会員権事業	11,122	1,859
ホテルレストラン等事業	2,162	2,582
ゴルフ事業	116	45
メディカル事業	531	649
その他事業	307	270
合計	14,240	5,407

Major Group Companies

連結子会社一覧

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ツ	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・ビス・インターナショナル	ヘアアクセサリ等の製造・販売及びトータルビューティー事業	50	100
第一アドシステム株式会社	テレマーケティング業	75	55.6
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)
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業務	10	100

(内書)：間接所有割合

List of Hotel Facilities

ホテル施設一覧

建設中 4 施設を含む	開業年	部屋数		開業年	部屋数
ベイコート		292	サンメンバーズ		1,223
東京ベイコート倶楽部	2008	292	リゾートピア箱根	1984	200
			リゾートピア熱海	1983	206
エクシブ		3,209	リゾートピア久美浜	1984	57
エクシブ那須白河	2005	58	リゾートピア別府	1984	60
エクシブ山中湖	1993	252	サンメンバーズひるがの	1974	36
エクシブ山中湖サンクチュアリ・ヴィラ	2009	28	サンメンバーズ京都嵯峨	1980	67
エクシブ軽井沢	1990	200	サンメンバーズ神戸	1985	53
エクシブ軽井沢サンクチュアリ・ヴィラ	2004	40	サンメンバーズ東京新宿	1982	181
エクシブ蓼科	1999	230	サンメンバーズ東京新橋	1980	23
エクシブ箱根離宮 (開発中)	2010 (開業予定)	187	サンメンバーズ名古屋白川	1974	87
エクシブ初島クラブ	2000	200	サンメンバーズ名古屋錦	1979	79
エクシブ伊豆	1988	227	サンメンバーズ大阪梅田	1978	69
エクシブ浜名湖	2004	193	サンメンバーズ鹿児島	1980	105
エクシブ鳥羽	1987	207			
エクシブ鳥羽アネックス	1991	198	トラスティ		1,417
エクシブ琵琶湖	1997	268	ホテルトラスティ東京ベイサイド	2008	200
エクシブ京都八瀬離宮	2006	210	ホテルトラスティ名古屋栄	2003	204
エクシブ有馬離宮 (開発中)	2011 (開業予定)	175	ホテルトラスティ名古屋	1997	250
エクシブ白浜	1989	104	ホテルトラスティ心斎橋	2005	211
エクシブ白浜アネックス	1993	144	ホテルトラスティ神戸旧居留地	2009	141
エクシブ淡路島	1992	109	ホテルトラスティ金沢 (仮称) 開発中	未定	209
エクシブ鳴門	2001	135	ホテルトラスティ大阪阿倍野 (仮称) 開発中	2011 (開業予定)	202
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			

Stock Information

株式情報

●株主情報 (2009年3月31日現在)

□ 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
□ 発行済株式数	51,705,748 株
□ 株主数	17,624 名

●株主優待 (2009年3月31日現在)

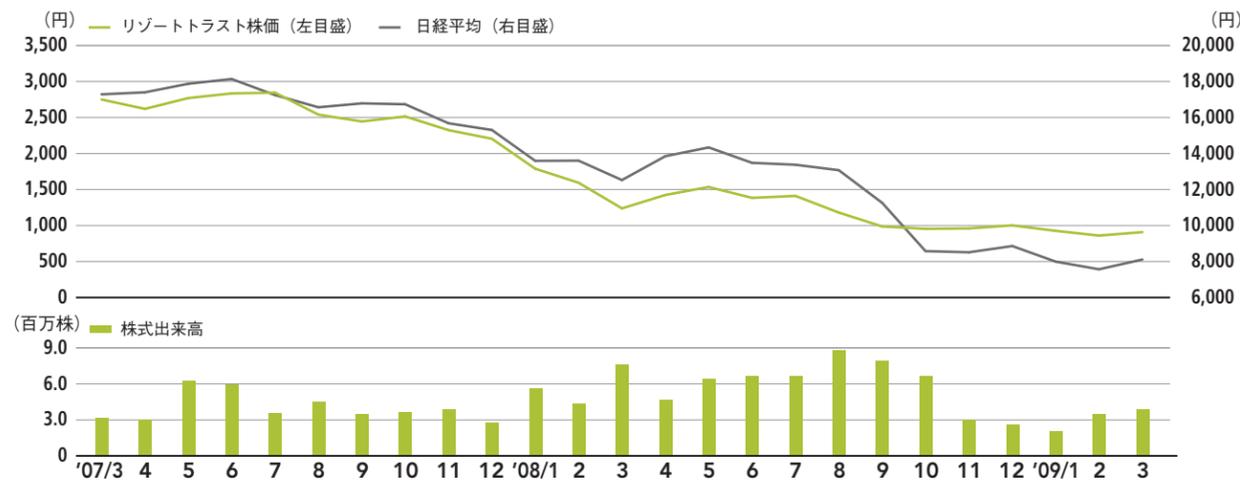
□ 権利確定	3月、100株以上
□ 優待内容	レストラン割引券 (30%、50%割引) レストラン飲食および「ホテルトラスティ」シリーズ宿泊で利用可能

●大株主 (2009年3月31日現在)

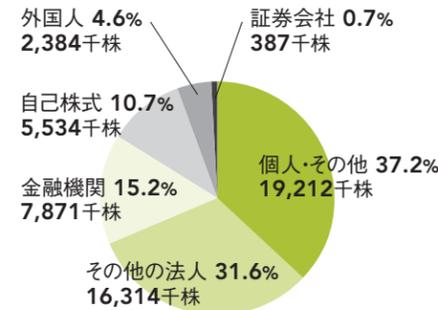
株主名	所有株式数 (千株)	持株比率 (%)
株式会社宝塚コーポレーション	6,709	13.0%
株式会社ジーアイ	2,023	3.9%
有限会社ケー・アイ・コーポレーション	1,728	3.3%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口 4G)	1,685	3.3%
サッポロビール株式会社	1,675	3.2%
伊藤興朗	1,651	3.2%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	1,266	2.4%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社 (信託口)	1,037	2.0%
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口 4)	970	1.9%
住友生命保険相互会社	777	1.5%

*上記の他、当社が保有している自己株式が、5,534千株あります。

●株価及び出来高の推移 (2009年3月31日現在)



●所有者別株式数 (2009年3月31日現在)



Corporate Data

会社情報

■ 社名	リゾートトラスト株式会社 (Resorttrust, Inc.)	埼玉支店	〒330-0843 さいたま市大宮区吉敷町一丁目 41 番地 明治安田生命大宮吉敷町ビル Tel (048) 657-9100 (代)
■ 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)	静岡支店	〒420-0859 静岡市葵区栄町三番地 1 あいおい損保静岡第一ビル Tel (054) 251-1711 (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)	京都支店	〒600-8411 京都市下京区烏丸通四条下る 水銀屋町 637 番地 第五長谷ビル Tel (075) 354-8600 (代)
■ 支社・支店		■ 創業	1973年4月
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)	■ 資本金	142億5,811万円 (2009年3月31日現在)
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)	■ 従業員数	4,330名 (2009年3月31日現在 連結・正社員)
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)	■ 決算期	3月 (年1回)
横浜支社	〒222-0033 横浜市港北区新横浜三丁目 19 番地 1 LIVMO ライジングビル 3F Tel (045) 477-5251 (代)		



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

