

2025年3月期 決算説明資料



「サンクチュアリコート金沢 ホテル&ゴルフ スパリゾート」2025年3月21日発売開始
※完成予想図

リゾートトラスト株式会社（証券コード4681）

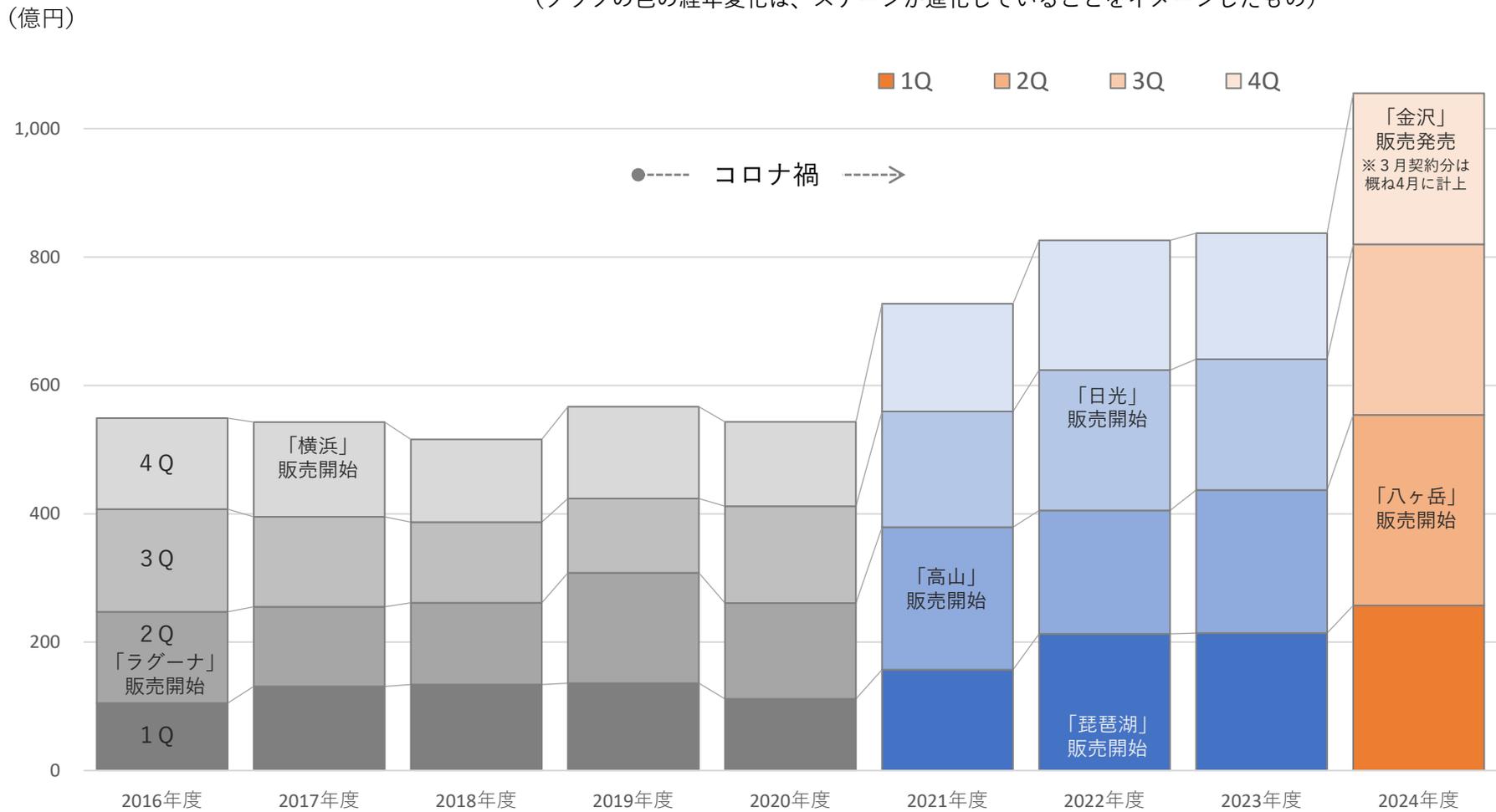
2025年3月期決算の概要

- ① **3期連続増収増益、売上高及び全利益項目にて過去最高を更新。**
2025年3月期：連結売上高 2,493億円 連結営業利益 263億円
 - ・会員権事業が業績を強く牽引。価格改定効果や既存物件の販売増加などにより利益率が上昇。
 - ・ホテル運営では上半期に地震、台風関連の稼働影響があったほか、前年比では人財投資の増加、営繕費の計画外の実施などが影響し減益となるも、営業内容は堅調。メディカル事業の売上高・利益も過去最高。
- ② **会員権販売の契約高が4期連続で過去最高を更新。**
2025年3月期：契約高 1,150億円 (ホテル・メディカル・ゴルフ合計)
 - ・ホテル会員権の契約高は1,055億円。8月22日に新たに八ヶ岳を発売した「サンクチュアリコート」を中心として、当期はさらに既存物件の販売契約も大きく貢献。過去最高であった前年実績の838億円を25%上回った。
 - ・メディカル会員権も87億円の契約高で、過去最高であった前年と同水準の実績となった。
- ③ **期末配当を更に上方修正し、年間配当は過去最高の62円に。**
 - ・期末配当は期初計画27円に6円増額した2月の修正予想に対し、さらに2円増額した35円(年間62円)を予定。年間配当で過去最高額(分割前基準)。2026.3期は年間32円(分割前基準で64円)と過去最高額の更新を見込む。
- ④ **2026.3期計画は増収増益、過去最高の売上、営業利益を見込む。**
2026年3月期計画：連結売上高 2,590億円 連結営業利益 275億円
2026.3期をスタートとする新たな中計(5ヵ年計画)を公表

ホテル会員権販売のステージの進展

【ホテル契約高の推移(四半期別)】・・・2021年度以降に新たな増加ステージに入り、当期はさらにベースの厚みが増した。

(グラフの色の経年変化は、ステージが進化していることをイメージしたもの)



●既存物件販売の活性化・値上げ効果による底上げ

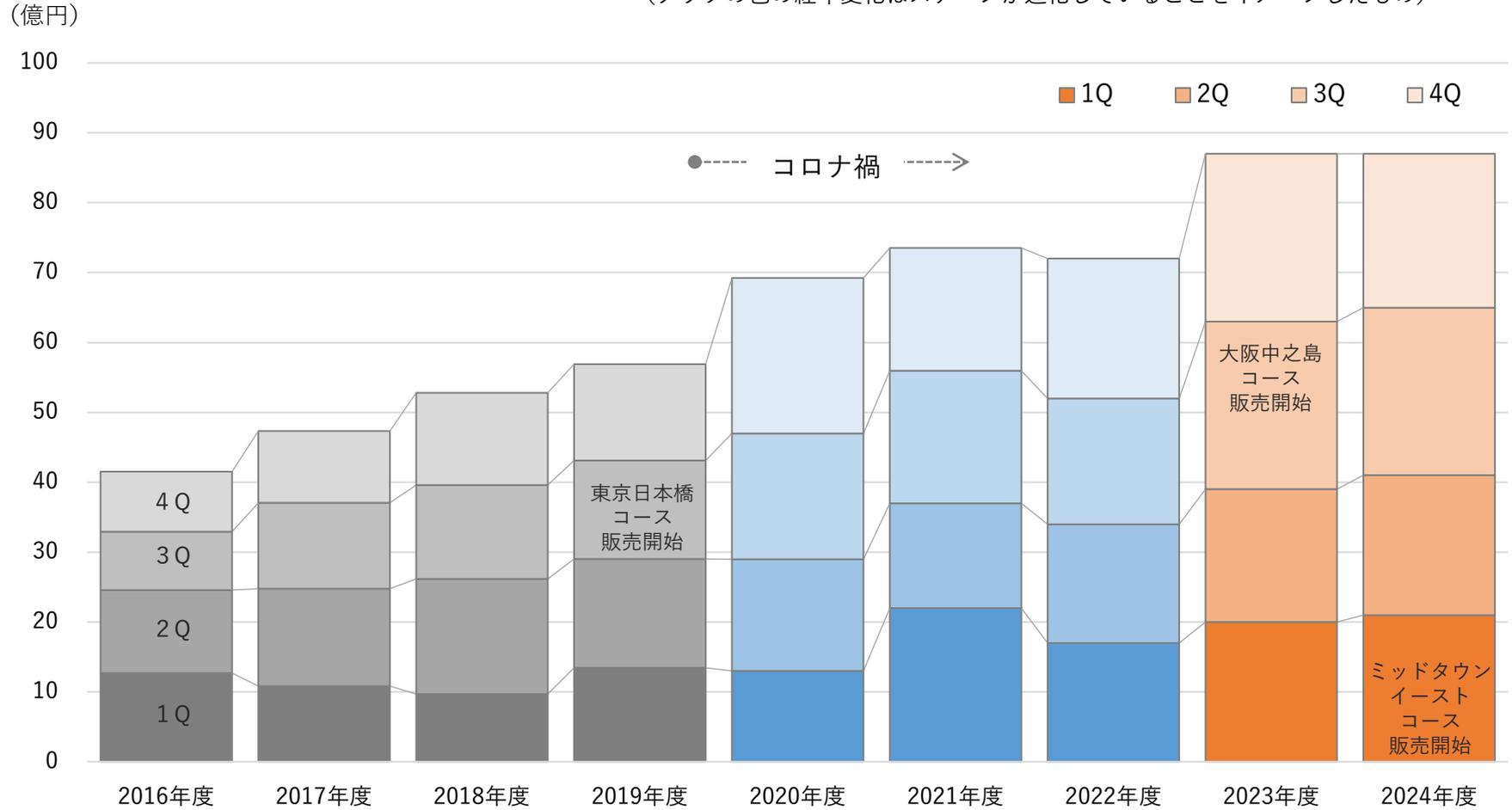
◆「サンクチュアリコート」シリーズの開発・法人需要の開拓

◆コロナ禍における「会員制」の再評価・デジタル活用の加速

メディカル会員権販売の継続的な成長

【ハイメディック契約高の推移(四半期別)]・・・従来からの安定・継続的な成長に加え、社会的ニーズを取込みながら伸長。

(グラフの色の経年変化はステージが進化していることをイメージしたもの)



●新拠点の開発、ウェルビーイング検診の導入・新商品価格の設定

◆コロナ禍における基礎疾患、予防への関心の高まり

■グループ会員数の増加に伴うグループシナジーの継続的な強化・浸透

【年間連結業績】

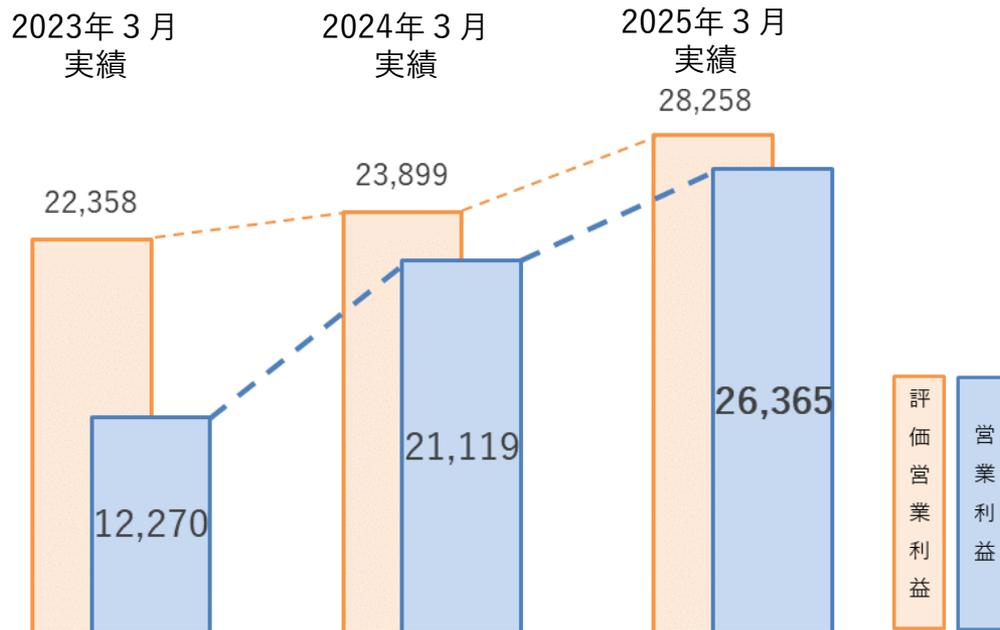
（百万円）

	2023年3月 実績	2024年3月 実績	2025年3月 実績	前年比
売上高	169,830	201,803	249,333	+23.6%
営業利益	12,270	21,119	26,365	+24.8%
経常利益	13,247	21,807	26,848	+23.1%
当期利益	16,906	15,892	20,139	+26.7%
評価売上高	205,304	215,275	243,453	+13.1%
評価営業利益	22,358	23,899	28,258	+18.2%

- ・ 会員権販売を筆頭に、好調な営業実績となり売上高・全利益項目でそれぞれ20%以上の大幅な増収増益となった。
- ・ 当期には10月にサンクチュアリコート琵琶湖が開業したことによる収益計上を含むが、実力値を示す評価営業利益で見ても、前期比+18%の大きな成長となった。

※当資料では、親会社株主に帰属する当期（四半期）純利益を「当期利益」と表記しております。

【年間累計 評価営業利益の過去3ヵ年推移】



< 評価売上高、評価営業利益とは >
⇒ 会計上の特殊要素を実力値にした業績（営業評価ベース）

- ・ 未開業物件不動産収益繰延への加算（開業時までは計上されない）
- ・ 開業時の不動産収益実現分の減算（前期までの販売に伴う収益部分）
- ・ 2021.4以降の収益認識基準変更（従来方法で評価）

セグメント別実績（4-3月） 主要3事業セグメント

【年間累計セグメント業績】

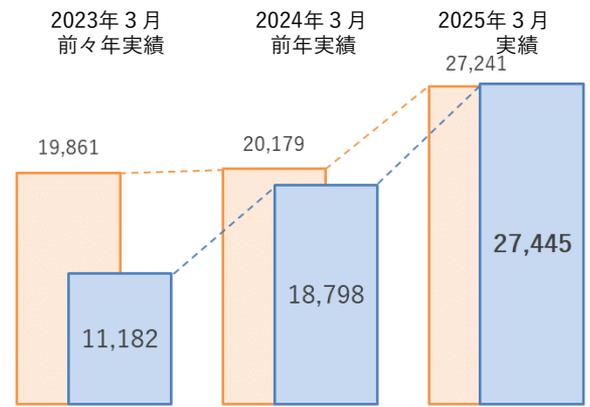
(百万円)

		2023年3月 実績	2024年3月 実績	2025年3月 実績	前年比
会員権	売上高	34,945	58,701	93,642	+59.5%
	営業利益	11,182	18,798	27,445	+46.0%
ホテル レストラン	売上高	89,747	95,492	103,978	+8.9%
	営業利益	4,167	4,494	2,049	△54.4%
メディカル	売上高	44,422	46,899	51,001	+8.7%
	営業利益	6,053	7,164	7,508	+4.8%
会員権	評価売上高	69,011	69,658	85,664	+23.0%
	評価営業利益	19,861	20,179	28,336	+40.4%
メディカル	評価売上高	45,831	49,414	53,098	+7.5%
	評価営業利益	7,461	9,679	9,605	△0.8%

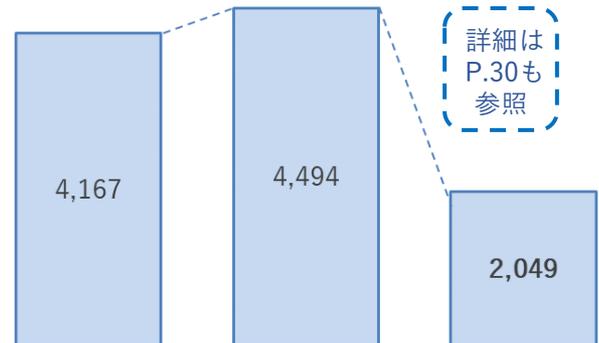
【年間累計 評価営業利益の過去3ヵ年推移】

<会員権セグメント>

(百万円)

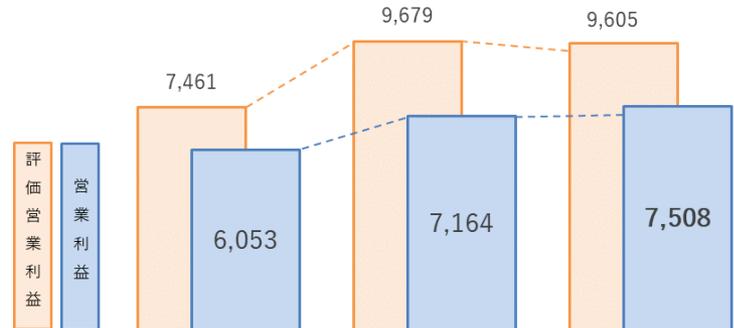


<ホテルレストラン等セグメント>



詳細は
P.30も
参照

<メディカルセグメント>

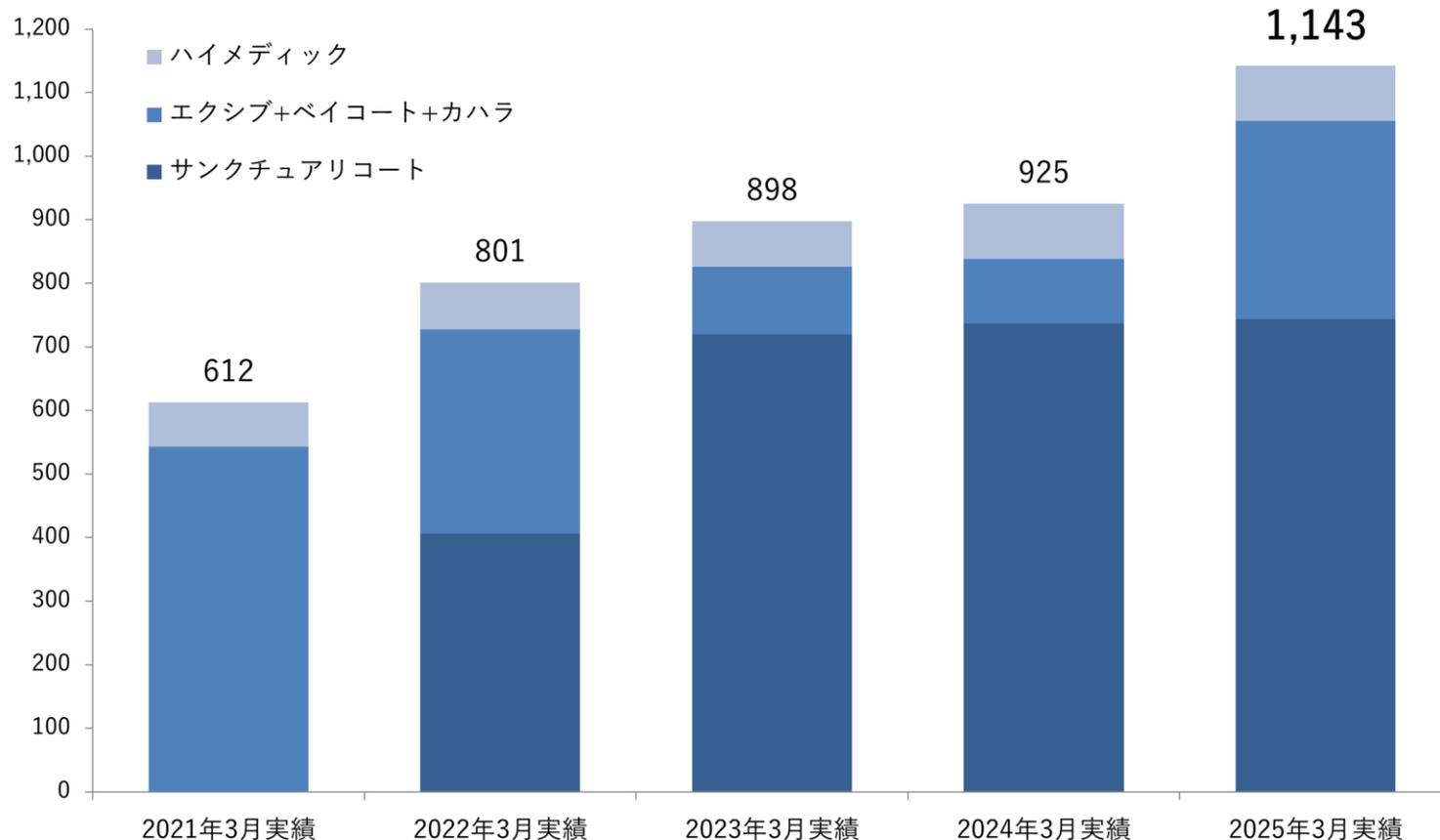


- ・会員権：既存物件の販売在庫確保に向けた取り組みを実施。8月に新商品「八ヶ岳」を発売、既存商品の再販もあり契約高増加。11月に琵琶湖開業に伴う収益・費用計80億規模を計上。3月に発売した金沢は概ね翌期の計上となるが好調な滑り出し。
- ・ホテルレストラン：前期末開業した高山などにより増収も、**人件費や営繕の実施時期前倒しを含む積極的な投資、天候要因等で減益。**（営繕費△7億、賞与乗率差異△9億、ゴルフ(修繕等一過性)△4億、ベースアップ・人的投資・天候要因を含む運営利益の減少約△8億、年会費改定※4Qのみ+4億）
- ・メディカル：ハイメディック事業の成長(会員数増加による収益)、シニアライフ事業の収益改善が継続したことなどから増益。

主要な営業指標・重点施策の状況

【年間累計 契約高】（ホテル+メディカル）

（億円）

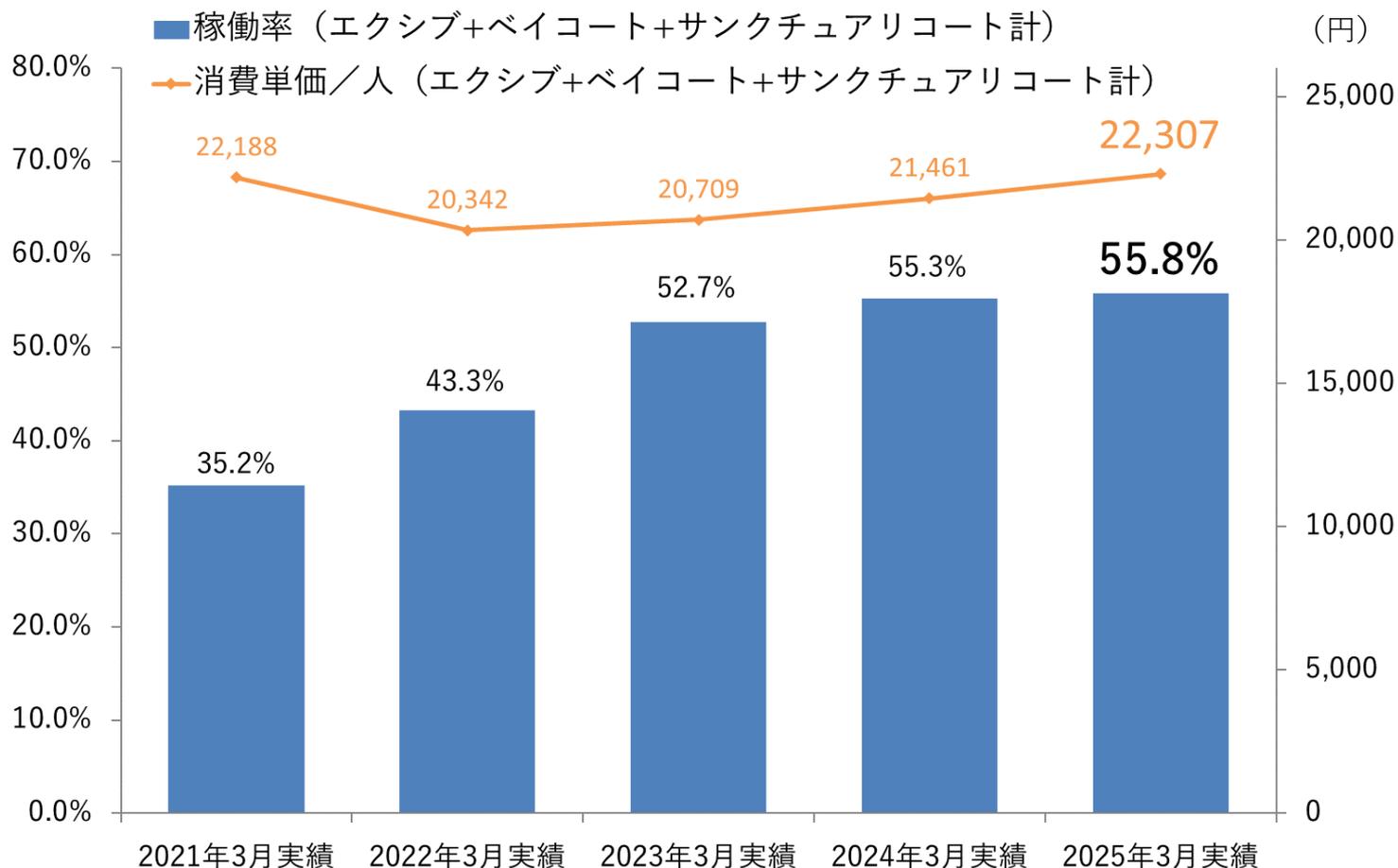


・当期は8月に発売したサンクチュアリコート八ヶ岳の発売効果のほか、エクシブ、ベイコートの契約高が大きく伸びたことで、前年比+20%以上の高い水準に伸長。新商品の金沢は3月21日に販売開始したが、大部分は2026年3月期以降に計上。 ※会員数の推移はP.39をご覧ください

会員制ホテル 年間稼働率／消費単価（4-3月）

RESORTTRUST GROUP

【年間累計 稼働率・単価（施設売上／宿泊人数）】



- ・会員制ホテルの稼働率はコロナ後にも上昇傾向を継続。上期には繁忙期における大規模な台風、大規模地震の臨時情報などの影響があったが、年間累計で対前年上昇を継続。
- ・単価も、2022年11月より実施した価格改定効果自体は一巡したものの対前年で順調に上昇。
(2021年3月期実績はコロナ禍における稼働低下に伴って単価が上昇していた傾向あり。)

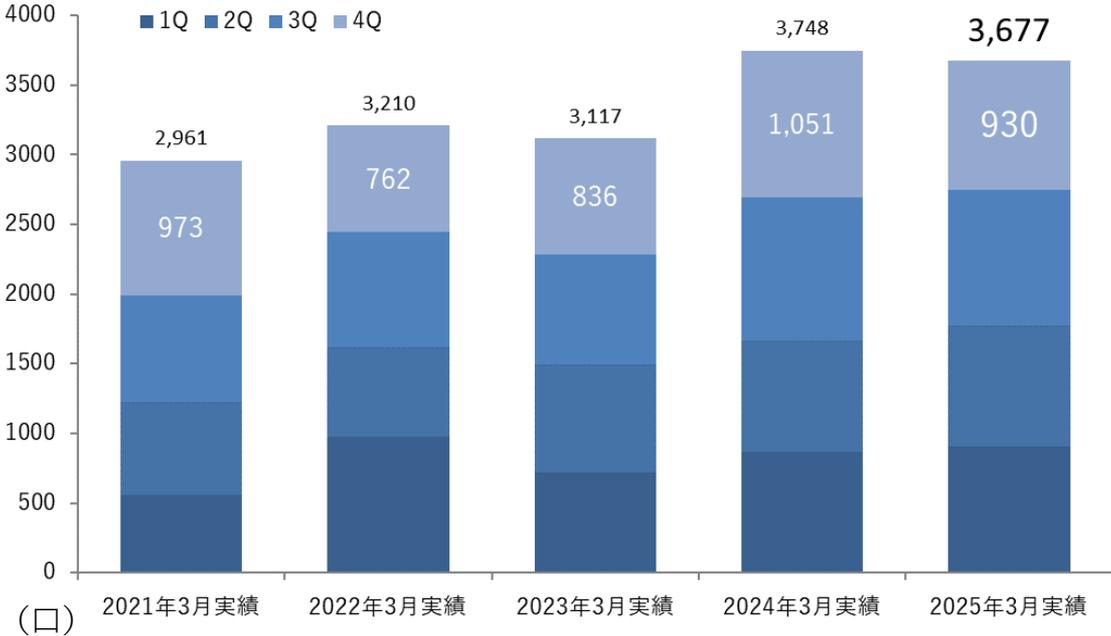
※2021年3月期～2024年3月実績の消費単価は、当期の計算方法に合わせて再計算しております。

メディカルセグメントの販売／入居状況

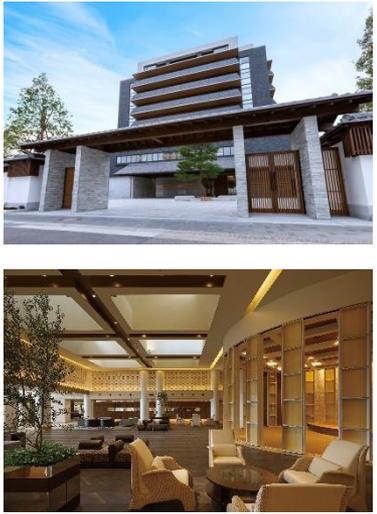
【ハイメディック販売口数】



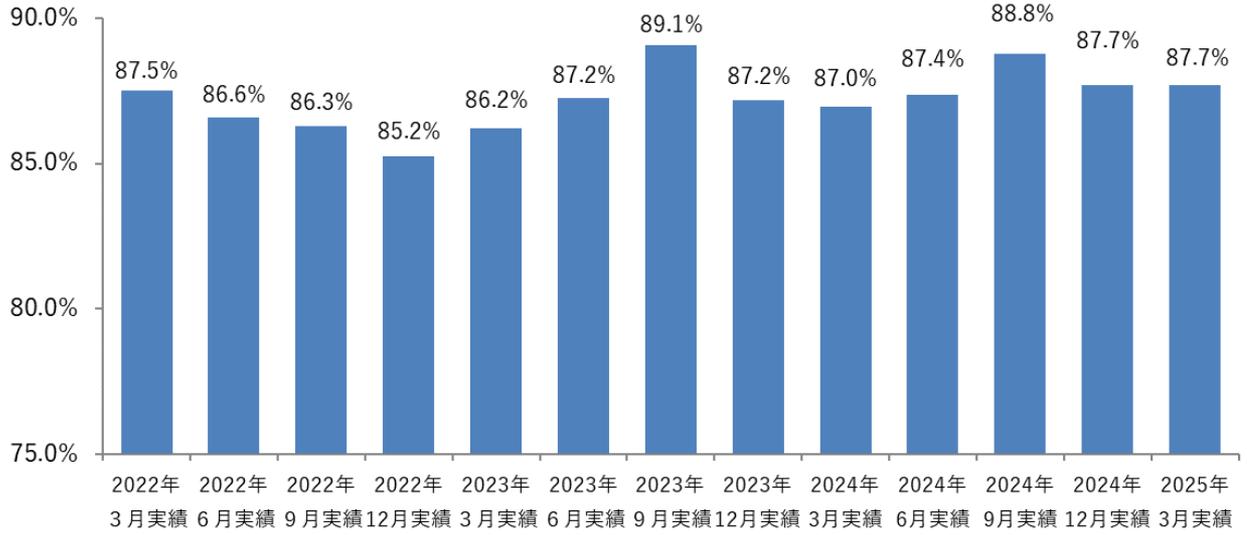
・ハイメディック会員権の販売は、前年度に続き、極めて好調に推移。



【シニアレジデンス入居率】 全2,092室



・シニア入居率は、88%前後で推移。



収益力の向上・収益性の改善

※下線部は直近四半期における変化・進捗

- ・ 会員権価格の見直し⇒2023年6月(サンクチュアリコート+5%)、2024年4月(既存+10%)
- ・ 新規ホテルの販売開始⇒8月より「八ヶ岳」販売開始、4Qに「金沢」を販売開始(3/21~)
- ・ WEB経由予約、スマートチェックイン/アウトの浸透⇒WEB予約率上昇中、目標50%へ
- ・ ハイメディック新規施設展開⇒8月に大阪中之島、10月にミッドタウンイーストを開業、横浜も予定
- ・ シニアレジデンス新商品第一号の都心部の計画を公表、第2号、3号施設も並行して検討
- ・ 2025年1月に三菱商事(株)との合併会社を設立
- ・ デジタル活用契約の推進(見込み客の増加)等、販売チャネルの充実と営業活動の効率化
- ・ LINE公式：お友達数の拡大(2023.3末：21.5万人⇒2025.3末：39.9万人へ増加)

人財・サステナビリティ

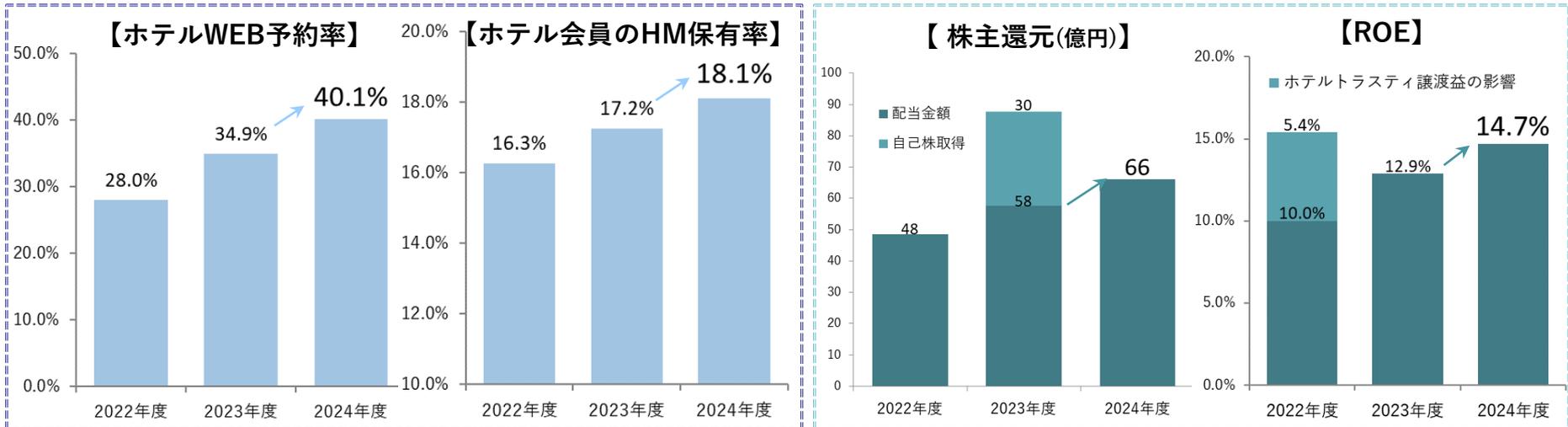
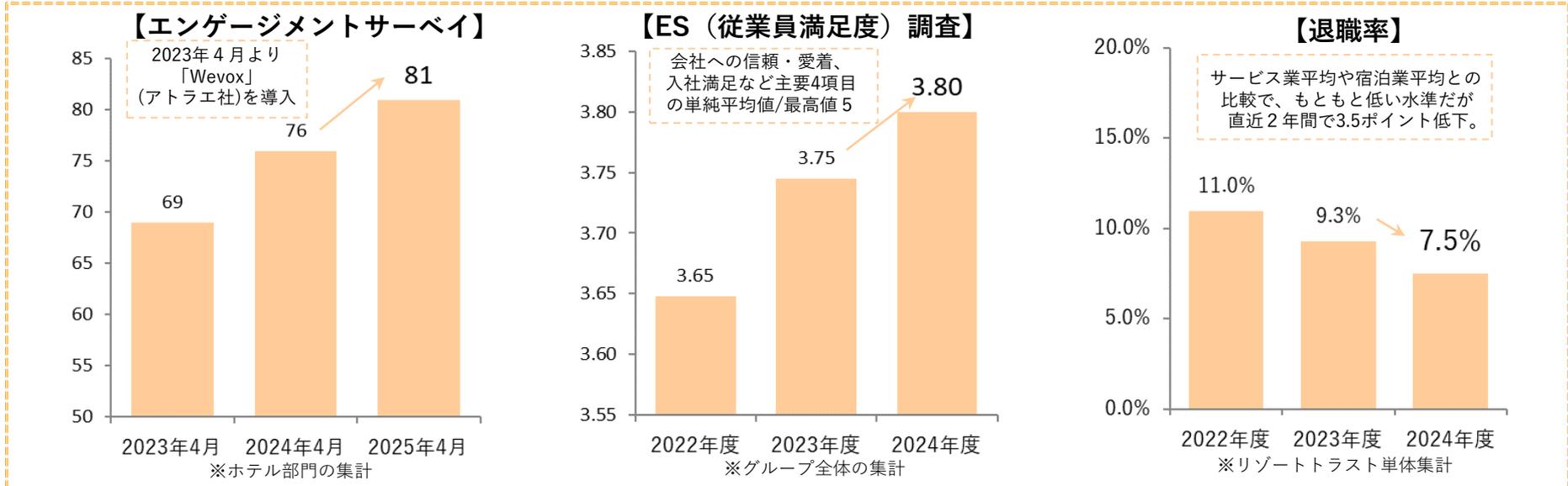
- ・ 処遇改善の実施⇒ベア+昇給、業績に連動した一時金付与、中抜けの見直し、寮営繕実施
- ・ 社員持株会を通じた社員への自社株式の付与を実施 <ES/エンゲージメントスコア上昇>
- ・ 採用活動の充実⇒リファラル採用、エリア採用、スポット採用、外国人採用等の加速
- ・ 太陽光発電を全拠点導入、「TNFD Adopter」に登録(ダボス会議にて「Early Adopter」として公表)
- ・ サステナビリティフォーラムの定期的な実施、地域やお客様と連携した活動の検討
- ・ 部門間クロストレーニングの始動・2024年6月 新任執行役員に女性2名、男性2名を選任
- ・ 人財の活躍<XIV有馬離宮ヘッドバーテンダーがヘネシー社主催のコンペにて世界一獲得>

資本効率・ガバナンス

- ・ 取締役会のガバナンス体制強化・独立性向上に向け、2023年6月に社外取締役3名が就任
- ・ ROE12%の目標水準に向け、より資本効率を重視する経営へ⇒2023年7月自社株買い30億円
- ・ MSCIの女性活躍指数に加え、2023年度よりESGセレクトリーダーズ指数に新たに選出
- ・ JCR(日本格付け研究所)による信用格付けにおいて、BBB+より「A-」に格上げ
- ・ 2025年6月以降、従来18名だった取締役の数を半減させ、取締役会のガバナンスを強化

新中期経営計画「サステナブルコネクト」の推進

【参考データ】中計の達成に向け各施策を実施する中で、人財関連を中心にPL項目以外の各種指標も改善傾向で推移



新中期経営計画「サステナブルコネクト」の推進

2026年3月期および今後の計画

【連結損益】

	2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	差異
売上高	249,333	259,000	+9,667
営業利益	26,365	27,500	+1,135
経常利益	26,848	27,500	+652
当期純利益	20,139	19,000	△ 1,139

評価営業利益	28,258	29,430	+1,172
--------	--------	--------	--------

【セグメント売上/営業利益】

		2025年3月期 実績	2026年3月期 計画	差異
会員権	売上	93,642	89,000	△ 4,642
	営業利益	27,445	22,600	△ 4,845
	評価営業利益	28,336	25,843	△ 2,493
ホテル レストラン	売上	103,978	113,610	+9,632
	営業利益	2,049	5,500	+3,451
メディカル	売上	51,001	55,740	+4,739
	営業利益	7,508	8,000	+492
	評価営業利益	9,605	7,965	△ 1,640
その他	売上	711	650	△ 61
	営業利益	766	800	+34
本社費 (間接費)	営業利益	△ 11,404	△ 9,400	+2,004
	評価営業利益	△ 12,499	△ 10,678	+1,821
合計	売上	249,333	259,000	+9,667
	営業利益	26,365	27,500	+1,135
	評価営業利益	28,258	29,430	+1,172

※会員権セグメントの開業準備費用を評価利益上は本社に含む

【対前期 算定上の主な差異】

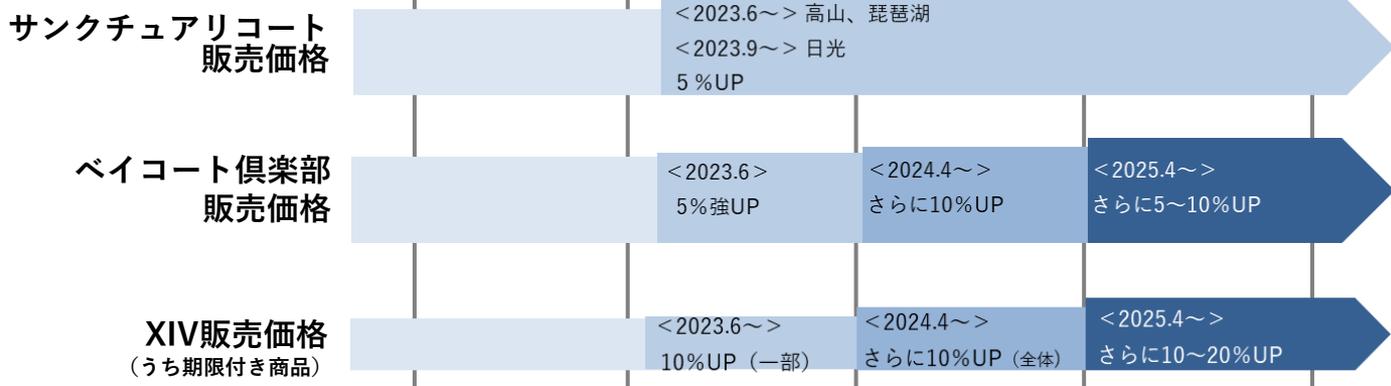
<売上高/営業利益>

- ・ホテル会員権契約高
2025.3期：1,055億（新規発売:八ヶ岳、金沢）
2026.3期：1,091億（新規発売: 2 物件）
- ・ハイメディック契約高
2025.3期：87億 2026.3期：73億
- ・繰延実現（前期までの販売済分の計上）
2025.3期：繰延実現利益+74億（琵琶湖）
2026.3期：繰延実現利益+82億（日光）
- ・当期繰延発生（未開業物件販売）
2025.3期：繰延利益 △72億（日光、八ヶ岳、金沢）
2026.3期：繰延利益 △102億（八ヶ岳、金沢、新規）
- ・開業関連費用
2025.3期：△11億 2026.3期：△13億
- ・運営営繕費
2025.3期：△47億 2026.3期：△38億
※2025.3期に全LED化を実施
- ・本社費（全社としての賞与計上）
2025.3期：一律の金額を一時金として本社費で計上
- ・ホテル稼働率
X I V …2025.3期：55.4% 2026.3期：57.3%
B C C …2025.3期：54.9% 2026.3期：58.9%
S A C …2025.3期：69.0% 2026.3期：73.7%

各セグメント計画詳細は
P.33~36も参照

主な商品・サービス価格改定の状況

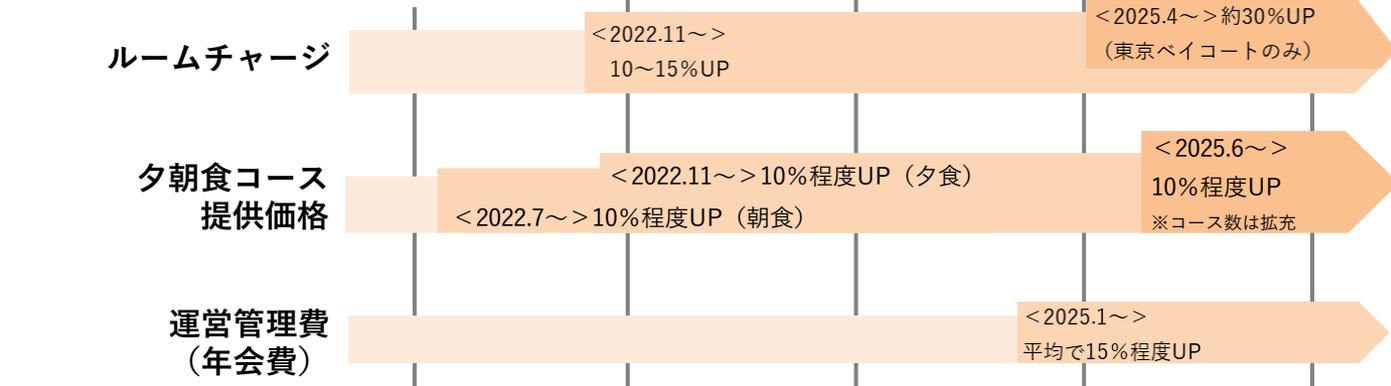
< 会員権事業 >



増収効果のイメージ
(各期の対前期の増収額)

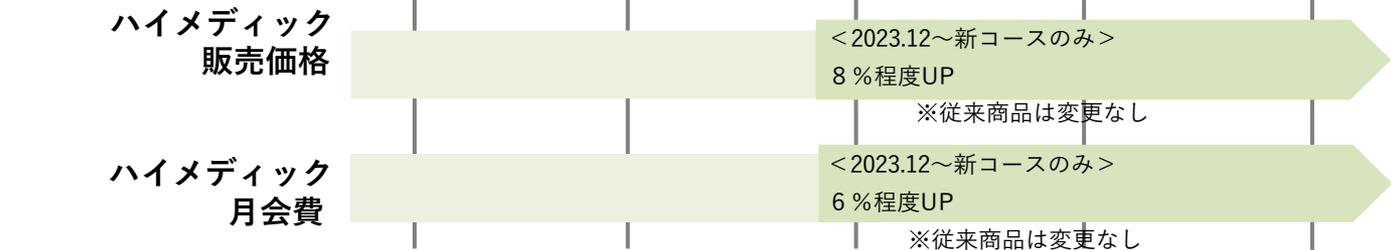
- … 2023年度20~30億規模 (一部2024年度にも寄与)
- … 2023年度5億円規模
- … 2024年度5~10億円規模
- … **2025年度5~10億円規模**
- … 2023年度2~3億円規模
- … 2024年度3~5億円規模
- … **2025年度3~5億円規模**

< ホテルレストラン事業 >



- … 2023年度以降10~15億円
- … **2025年度5億円規模**
- … 2023年度10~15億円規模
- … **2025年度10~15億円規模**
- … 2024年度約4億円(4Qのみ)
- … **2025年度約13億円**
- … <通期寄与ベース約17億円>

< メディカル事業 >



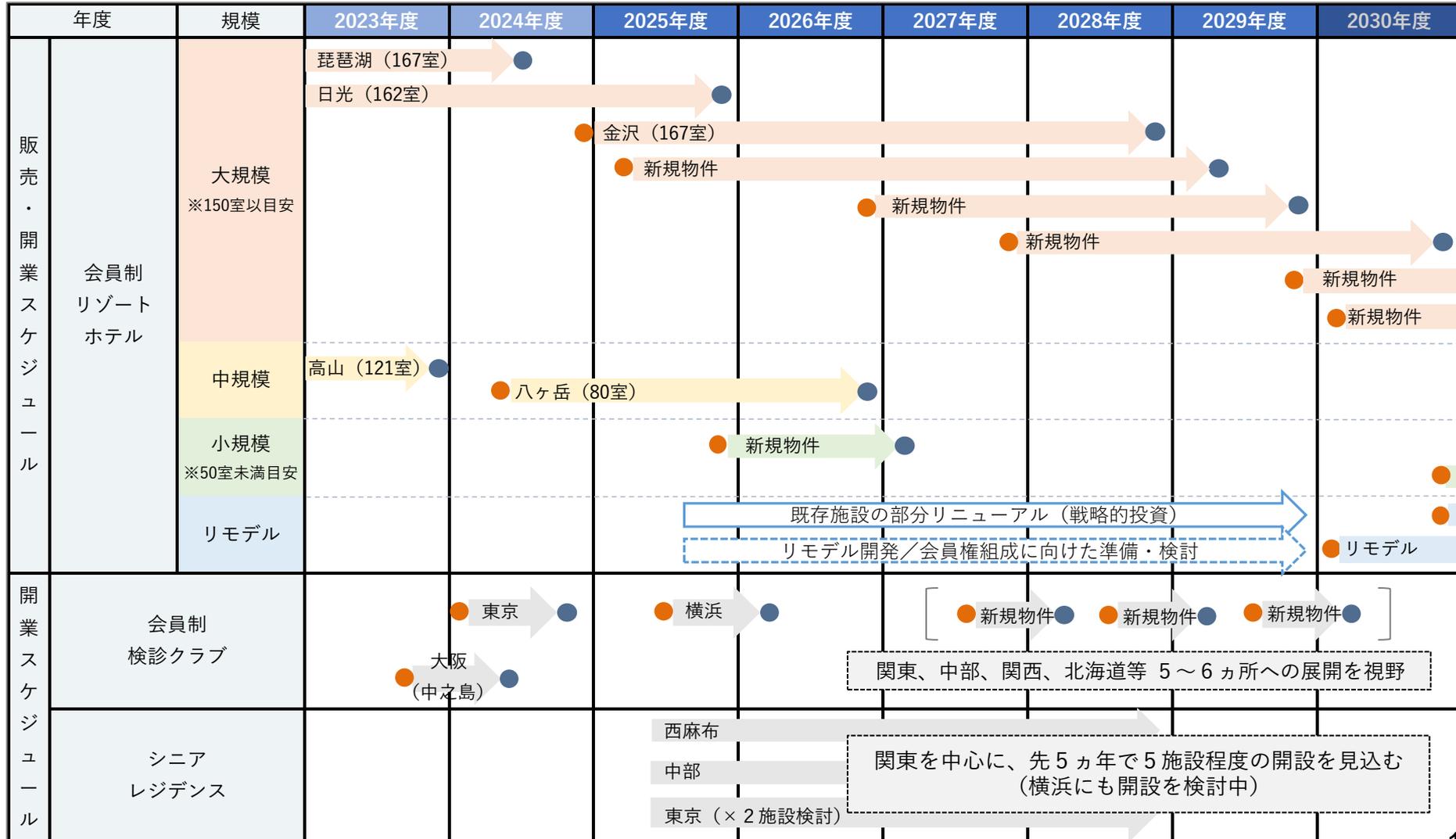
- … 2023年度以降徐々に増加 (計上は8年按分のため徐々に増加)
- … **8年後には年間5~6億円規模**
- … 2024年度以降に1億円規模
- … **新規入会分について毎期**

今後の開発・開業スケジュール

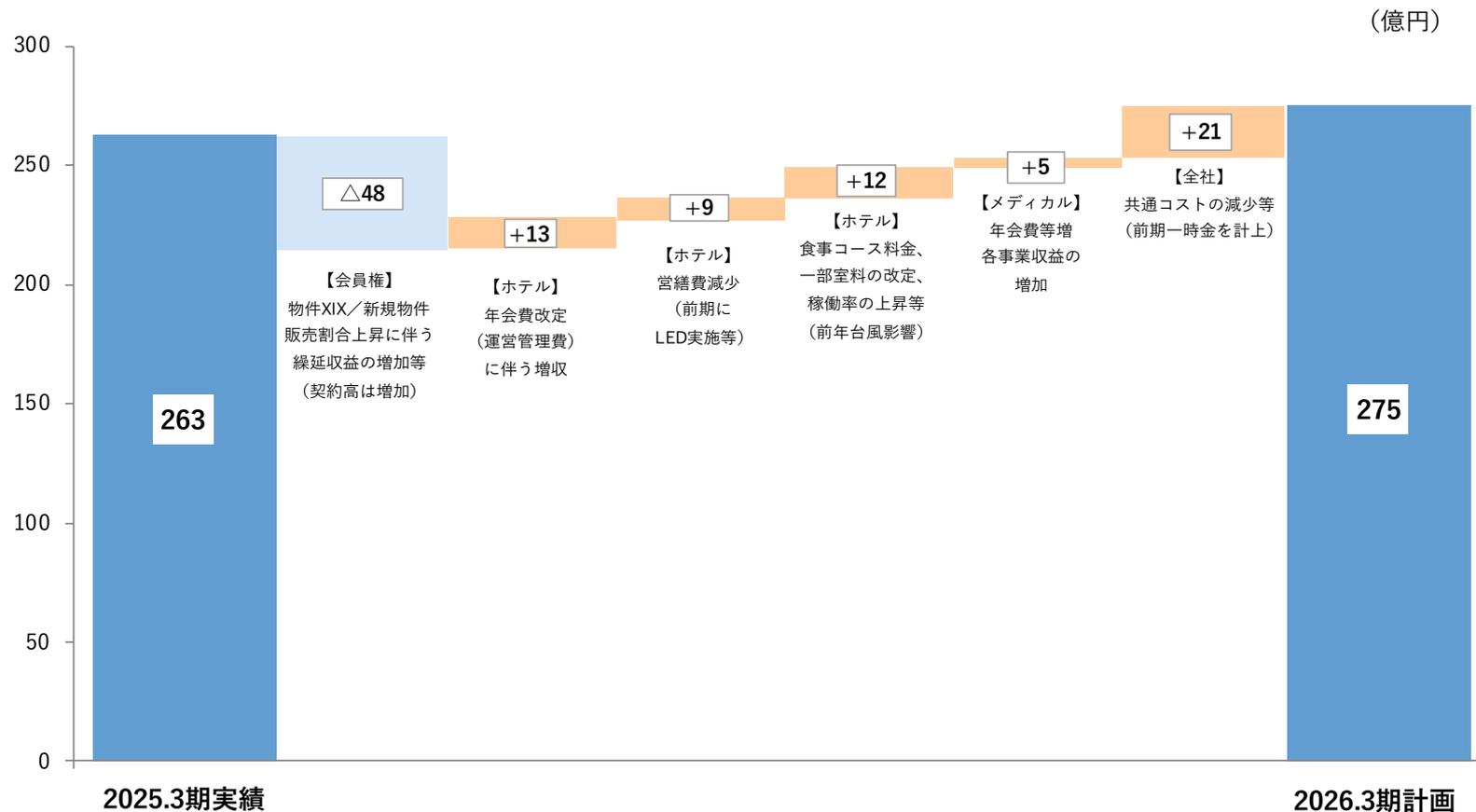
- ホテルは2025年度以降も概ね1年間に1~1.5施設のペースの開発を予定（2025年度以降で9ヵ所以上の新規候補地を検討中）
- 5ヵ年ホテル事業投資額2,500億規模（分譲部分含む）のほかメディカル事業でも積極的な投資を予定（10年で1,000億規模投資）
- ハイメディックは2026年度に1ヵ所の開業を予定し、その後も2030年度までを目途に現状6ヵ所を候補地に拡充を検討

<販売および開業スケジュール> ※今後変動の可能性あり

● 販売開始 ● 開業・取得



【2026年3月期通期計画】 営業利益増減（対前期）



ホテルレストラン事業において、年会費改定に伴う増収、生産性改善の効果等で大幅な増益を見込む。会員権事業では、新規物件の販売割合増加に伴い次期以降への繰延収益が増加することで減益計画となるが、既存ホテル会員権の価格改定効果等も含めホテル会員権の契約高は増加する計画。

< 当社四半期業績に関するご参考 >

— 個人投資家の皆様へ —

「会員制リゾート事業」やメディカル事業を行う当社グループの業績は、単年度の四半期毎の業績において、以下の特徴的な動きが生じます。

- 会員権事業においては、開業と同時に、不動産利益を一括で計上する。開業物件がある期、特に開業する四半期の利益が、大きく上昇する。(2023年度4Q(高山)、2024年度3Q(琵琶湖)、2025年度4Q(日光)の開業時に大きく上昇する見込み。)
- リゾート地のホテル稼働は都市部と比較し、季節による繋閑差が生まれやすく、且つ、閑散期には修繕等をかけやすいためコストを多くかける。利益影響：夏場等の繁忙期（2Q～3Q） > 冬場等の閑散期（4Q）

(こちらをご参考下さい) 当社HP「個人投資家のみなさまへ」 <https://www.resorttrust.co.jp/ir/investor/>
「決算説明資料補足資料(3ヶ月毎の各種データ)」 <https://www.resorttrust.co.jp/ir/library/supplementary/>

Appendix

—お知らせ—

(2025年5月15日)

2025年度を初年度とする新たな中期5ヵ年経営計画を公表しております。

<https://www.resorttrust.co.jp/ir/investors/plan/index.html>

また、当社グループ事業に関する、基本的かつ詳細な資料を当社HPにて公開しております。
ご参照ください。

- ・ ビジネスモデル

<https://www.resorttrust.co.jp/ir/library/supplementary/>

- ・ 統合報告書2024

https://www.resorttrust.co.jp/ir/library/investors_guide/

会員基盤と利用者層の拡大 (グループ経済圏の最大化)

地域	富裕層世帯	23.3会員数	23.3浸透率	(潜在的余地)
関東	約65万世帯	約5万人	8%	20~25%目安 重点地域として「関東」の他、「その他」の余地も大きい
中部	約23万世帯	約4万人	17%	
関西	約24万世帯	約4万人	16%	
その他	約37万世帯	約1万人	2%	

※統計数値及び会員データ等から当社推計(富裕層世帯を149万世帯と定義した時点での試算)

グループ経済圏(利用者層)の拡がり

**グループ施設
利用者層**

会員の家族親族、
ゲスト利用者、
法人従業員の
福利厚生/健診
(数百万人規模)

外国人
(富裕層中心)

**アプリ会員
約70万人**

**LINE導入
約40万人**

国内中小企業
のオーナー数
凡そ350万法人
(法人需要増加)

国内富裕層(2023年)165万世帯
(2021年比11%増)

純金融資産：364兆円

※(株)野村総合研究所 推計データより
※富裕層の定義:純金融資産1億円以上保有

グループ会員層の拡がり



オーナー層からその周辺の利用者層まで
デジタルツールを活用し経済圏を活性化

会員制事業モデル（プラットフォーム機能）の強化

RESORTTRUST GROUP



イノベーション
(潜在ニーズの具現化)

マーケティング・ブランディング
(ソリューション開発/提案/浸透)

<会員X社員>による価値の共創

<会員制>プラットフォーム機能

データ基盤
属性/利用情報、PHR

人的基盤 (組織創設)
会員フォロー新体制 (一元化)

CRM/生成AIを駆使した
分析・提案機能の最適化

顧客接点の更なる深化

プラットフォームの構築

会員制倶楽部の価値向上

<各部門の10年後の目指す姿より>

お客様との
一生涯のお付き合い
に向けた
商品・サービスの追求

Try! The Excellent
Hospitality!
～世界に誇れる
ホスピタリティ
グループへ～

ご一緒に、いい人生
～より豊かで幸せな時間（とき）を創造します～

『人生100年時代の健康長寿、
パーソナル・ウェルビーイングへの
貢献』

プロフェッショナルな
クリエイティブ人財集団

最も働きやすく
働きがいのある職場環境

<事業/グループとしてのあり方>

- ・顧客基盤と圧倒的な個々のブランド力を基に、グループ独自のランチェスター戦略を体現
- ・全てのステークホルダーと強い共感・信頼関係で繋がり、社会に豊かさを創造する倶楽部



※各事業の領域でNO.1を実現し、且つ互いにシナジーを最大化する

SDGs・サステナブル経営への取り組み①

<現状の取り組みスケジュール>

2024年度	3Qまで (実績)	4Q (実績)
重要課題 (マテリアリティ)	<ul style="list-style-type: none"> ・食品リサイクルPJの推進(蓼科、浜名湖) ・三重県大台町において、植樹活動「ありがとうの森」の開始 ・エンゲージメント結果報告会 (6月) ・第4回サステナビリティ委員会(7月) 	<ul style="list-style-type: none"> ・食品リサイクルPJの農産物お客様提供充実と昆虫タンパクを用いた養鶏実証試験 ・管理部門の部門長対象のパーパス座談会と社内広報の実施 ・地域の生産者や取引先との交流や協業を通じた地域共創
GHG(温室効果ガス)	<ul style="list-style-type: none"> ・KPI目標を踏まえた削減ロードマップの検討 ・水素や蓄電などの技術動向のウォッチ、導入に向けた検証 	<ul style="list-style-type: none"> ・中長期 (2030年度40%減) の削減目標達成に向けたシステムや最新技術の導入検討 ・各施設蛍光灯器具のLED化
TCFD/ TNFD	<ul style="list-style-type: none"> ・TNFD提言に基づく情報開示 (7月) ・「ネイチャーポジティブ宣言」策定 (11月) 	<ul style="list-style-type: none"> ・TCFD・TNFD開示を起点としたサステナビリティに関するリスク対応の検討
社内浸透/ 情報開示	<ul style="list-style-type: none"> ・取り組みの積極開示 (各施設の地域共創など) ・全体図「サステナビリティ活動を通じて生み出す好循環サイクル」の開示 ・サステナビリティサイトの運用 	<ul style="list-style-type: none"> ・サステナビリティレポートの発行 ・サステナビリティストーリーブック (サンクチュアリコート高山/琵琶湖) の発行 ・サステナビリティサイトの運用継続



サンクチュアリコート高山/琵琶湖では、お客様送迎用のバスにEV車両を導入しています。走行時に温室効果ガスを排出せず、環境負荷を低減します。

※サステナビリティ委員会の議題・参加者はサステナビリティサイトに掲載しております。
<https://www.resorttrust.co.jp/sustainability/management/>

<参考：2022年度、2023年度>

	2022年度実績	2023年度実績
重要課題 (マテリアリティ)	<ul style="list-style-type: none"> ・第1回、第2回サステナビリティ委員会開催 (7月、1月) ・マテリアリティ決定 ・マテリアリティ目標/指標項目検討 	<ul style="list-style-type: none"> ・マテリアリティ目標決定 ・施設・地域との連携PJ推進 ・第3回サステナビリティ委員会 (10月)
GHG(温室効果ガス) /自然資本	<ul style="list-style-type: none"> ・TCFD賛同表明、TCFD提言に基づく開示 ・GHG排出量削減目標/計画決定、実行 	<ul style="list-style-type: none"> ・2022年度GHG排出量算出 ・開業済み全拠点 (36か所) において、太陽光パネルの設置完了 ・TNFDフォーラムへの参画、「TNFD Adopter」に登録
社内浸透/ 情報開示	<ul style="list-style-type: none"> ・サステナビリティサイトのリニューアルオープン ・eラーニングの開始 ・スタッフからの価値創造アイデア募集企画の実施、選考 ・サステナビリティフォーラムの開催 	<ul style="list-style-type: none"> ・サステナビリティフォーラムの実施 (毎月) ・グループ全スタッフ対象の価値創造アイデア募集プロジェクトの推進 ・社内へのラインワークス配信とホームページでのオウンドメディア発信 ・eラーニングの実施

< GHG削減目標の決定、TCFD提言に基づく開示を公表 >

■GHG排出量削減目標	2030年	2050年
Scope1, 2 (連結) の削減	40%削減 <2019年比>	カーボンニュートラル 達成

- ・国内全てのリゾートホテルへ太陽光パネルを設置、ホテル26施設へEV充電器を拡充
- ・既存設備の最適化、再生可能エネルギーの導入
- ・新たな蓄電技術や水素発電等、次世代型エネルギーの研究等、順次取り組んでいきます

TCFDが提言する情報開示フレームワーク（気候変動のリスク・機会に関するガバナンス、戦略、リスク管理、指標と目標）に沿った開示は、以下のリンクを参照ください。

https://www.resorttrust.co.jp/sustainability/environment/carbon_neutral/

< GHG排出量の算定結果（2019-2023年度） >

※2024年度実績は6月以降にHPで公開予定。

Scope1,2(連結)

(単位:tCO₂)

排出の内容	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
各施設での燃料(ガソリン・重油等)および電力の使用等による排出	142,706	131,270	136,522	134,245	139,338

Scope3 (連結)

排出の内容	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度
仕入や設備投資など事業の上流・下流における排出	—	—	—	234,454	272,993

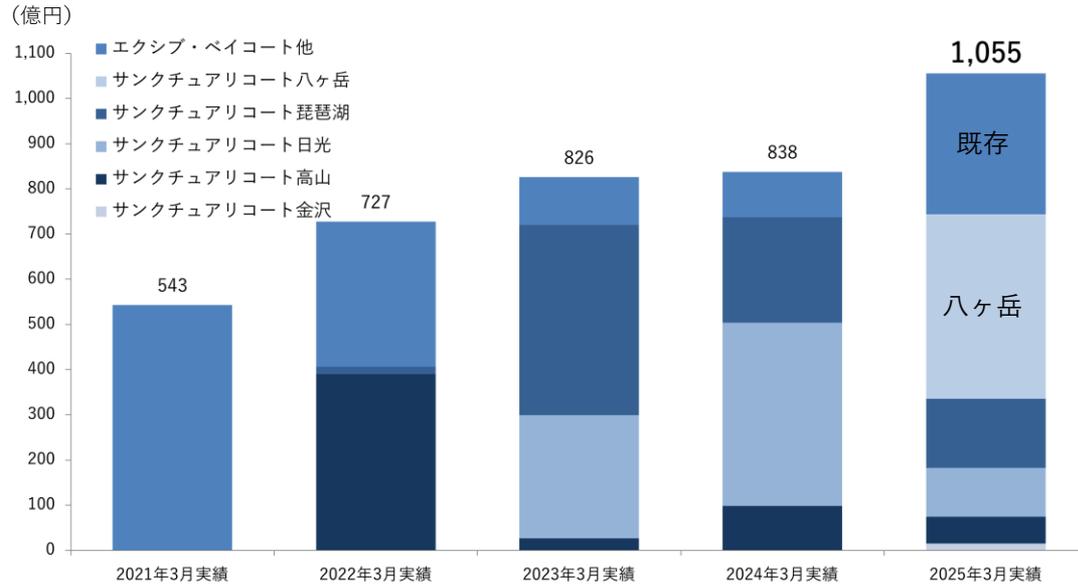
< マテリアリティ項目 >

区分	カテゴリ	リゾートトラストグループのテーマ	マテリアリティ	KPI目標	関連ゴール
E	地球	環境負荷の低減 (自然と共に生きつづける)	①GHG排出量の削減	○GHG(Scope1,2)の削減量(連結) 2030年：2019年度比40%減 2050年：カーボンニュートラル	 
			②廃プラスチック・食品ロスの低減	○特定12品目の提供量削減量(単体) 2027年度：2019年度比40%減	 
			③生物多様性の保全	○食品廃棄物の再生利用等実施率(単体) 2027年度：65.6%	 
S	人	「ご一緒します、いい人生」の実現 グループ独自の付加価値の協創	④一人ひとりの人生に寄り添うサービスの提供	○会員数(連結) 2027年度：22.5万名	 
			⑤サービスの品質・安全性・革新性の追求	○女性管理職比率(連結) 2027年度：25%	 
			⑥地域活性化への貢献	○男女間賃金格差(連結) 2027年度：75%	 
G	ガバナンス	ガバナンス強化	⑦ダイバーシティ&インクルージョンの推進	○男性育児休業取得率(連結) 2027年度：85%	
			⑧全スタッフの「しあわせ」の追求	ガバナンス・リスク・コンプライアンス体制を強化し、投資家との建設的な対話を通じて、企業価値向上に努めてまいります。	
			⑨能力・キャリアの開発		
			⑩透明性の高い公正な事業運営		
			⑪非財務情報の開示とステークホルダーとの対話促進		

※世界経済フォーラム (WEF) が2020年9月に公表したESG報告ガイドライン『ステークホルダー資本主義指標』に基づきカテゴリを整理しています。

契約状況詳細（4-3月）

【商品別ホテル契約高】 当期は既存のエクシブ・ベイコートが増加



【サンクチュアリコートシリーズを中心に販売】



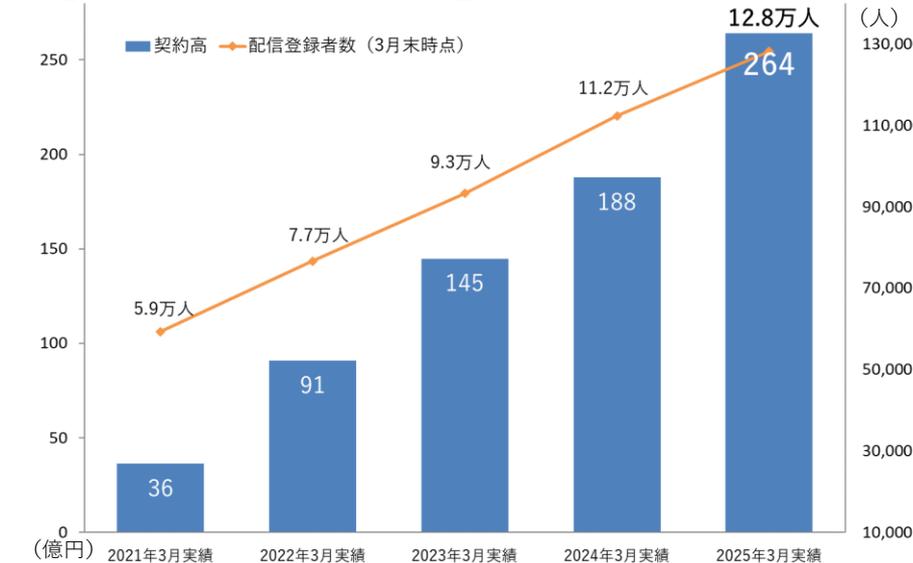
サンクチュアリコート八ヶ岳
2027年3月開業予定
客室数：80室
販売率：95.2%



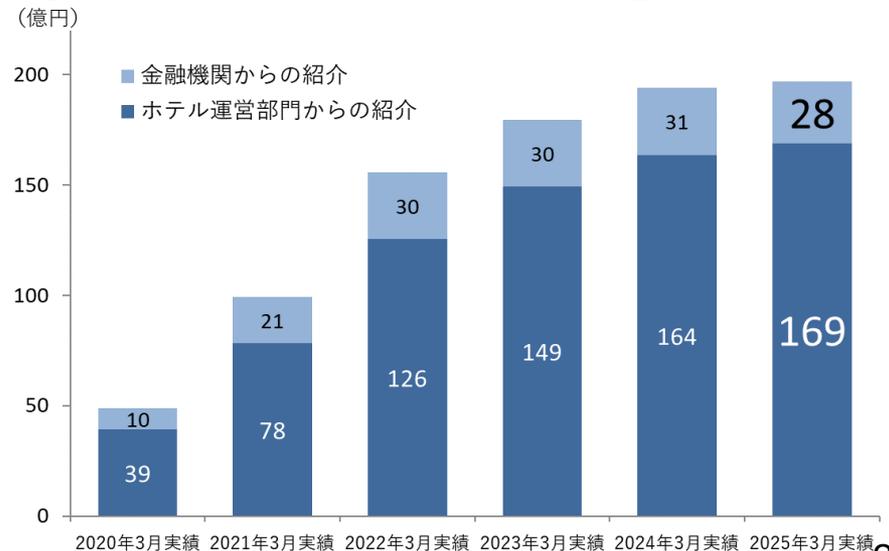
サンクチュアリコート金沢
2029年3月開業予定
客室数：167室
販売率：1.2%
3/21~31の契約状況：468口 60億円
(内、45億円は4月に計上)

◎2025.3末ホテル会員権在庫：1,331億円

【デジタル活用契約高(内数)】 每期順調に配信先と契約が増加



【金融機関／ホテル紹介経由契約高(内数)】



【サンクチュアリコート八ヶ岳 2024. 8. 22 販売開始】

販売開始：(1期区画)8/22、(2期区画)9/20、(3期区画)11/14 合計80室(年10泊商品換算で2,880口)を販売

総契約高(1～3期区画計)：約428億円

当初価格(参考 ロイヤルスイート10泊タイプ)：(1期区画)1,850万円、(2期区画)1,930万円、(3期区画)2,000万円 ※税抜き
8/22～3/31 販売済契約高：409億円 入会属性：約8割が法人契約(約2割が個人契約…既存サンク商品と概ね同様)



【サンクチュアリコート金沢 2025. 3. 21 販売開始】

室数：167室(年8泊商品換算で7,515口を販売) デザインコンセプト：金沢ラグジュアリーモダン

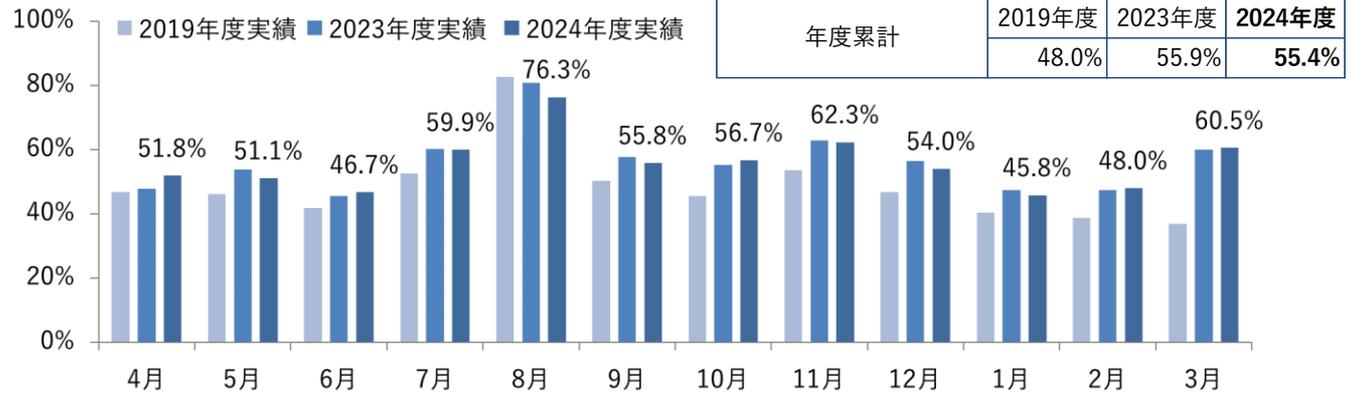
主な特色：全客室温泉付きのビューバス、ゴルフ場併設

販売価格：902万円(クラブスイート年間8泊タイプ)～4,152万円(ロイヤルスイート年間16泊タイプ) ※税込み
3/21～3/31販売済契約高：15億円 入会属性：87%が法人契約(既存サンク商品と概ね同様)

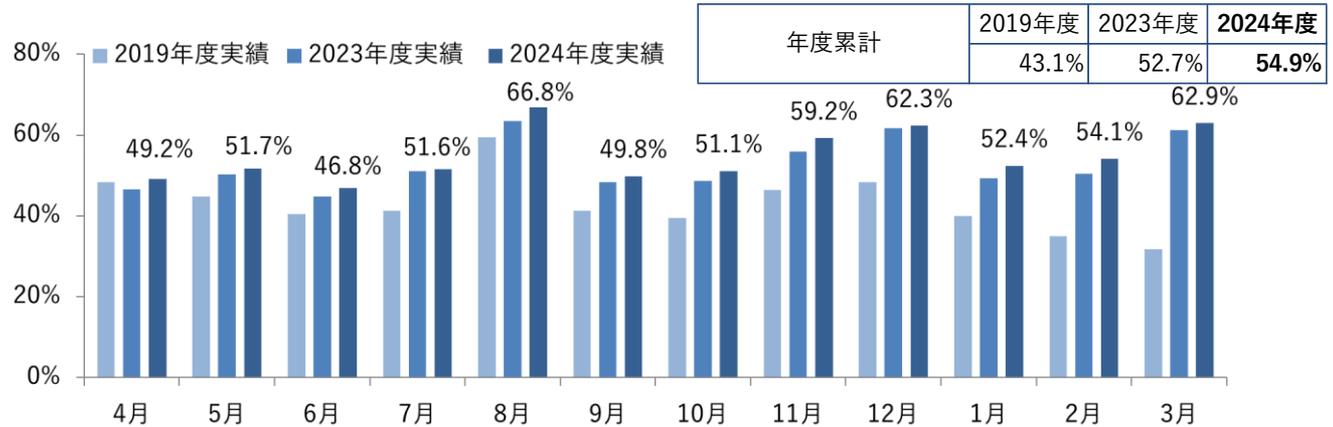


会員制ホテル稼働率（月別ブランド別）

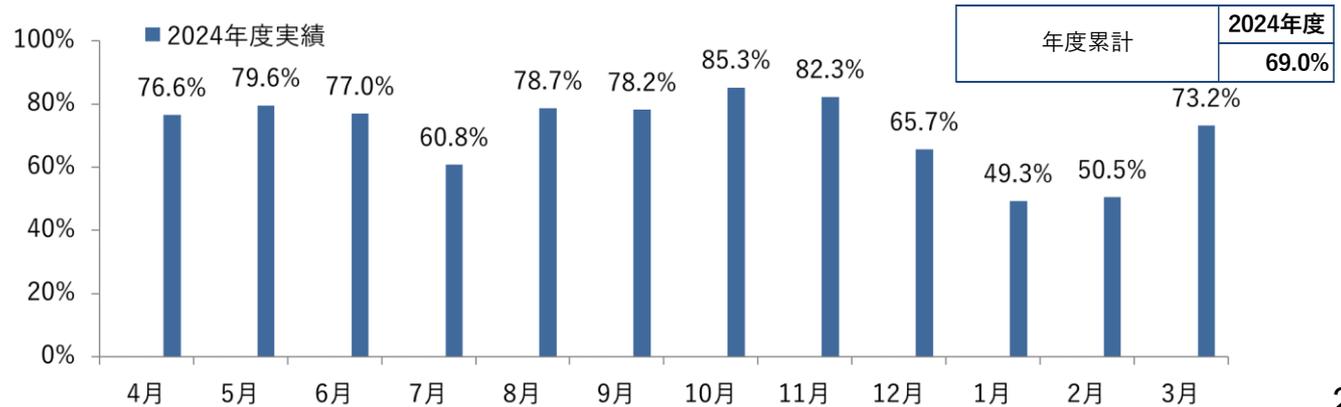
【エクシブ：全3,613室】



【ベイコート：全824室】



【サンクチュアリコート：全288室】



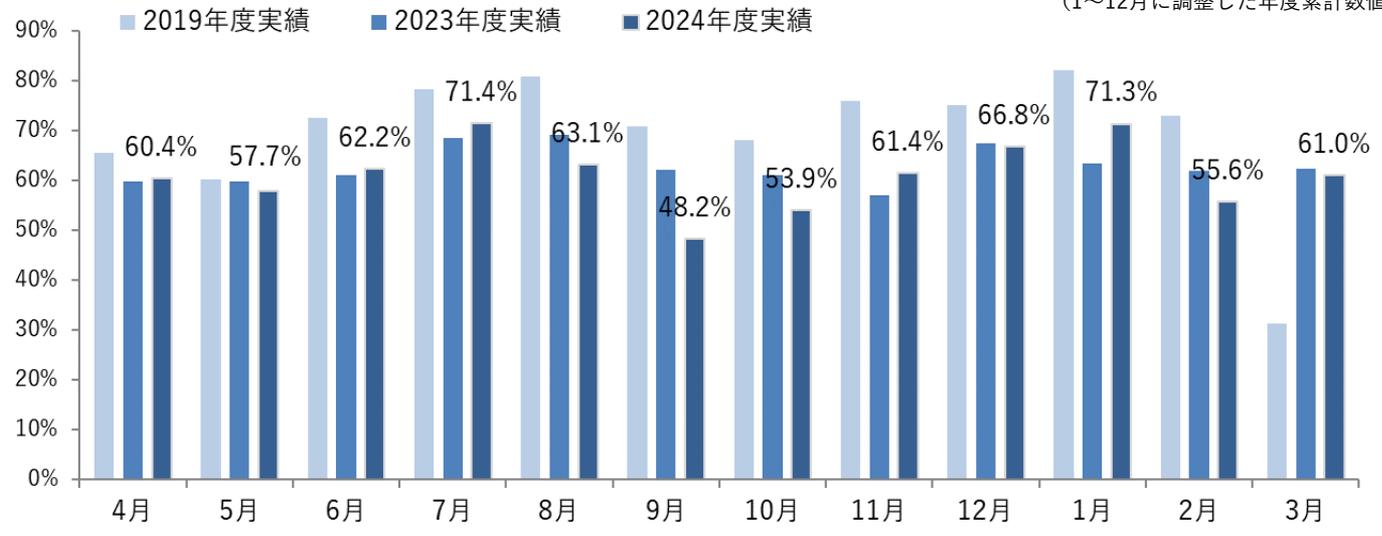
一般ラグジュアリーホテル稼働率 (カハラブランド)

【ハワイカハラ：338室】



年度累計	2019年度	2023年度	2024年度
	69.7%	59.8%	61.1%

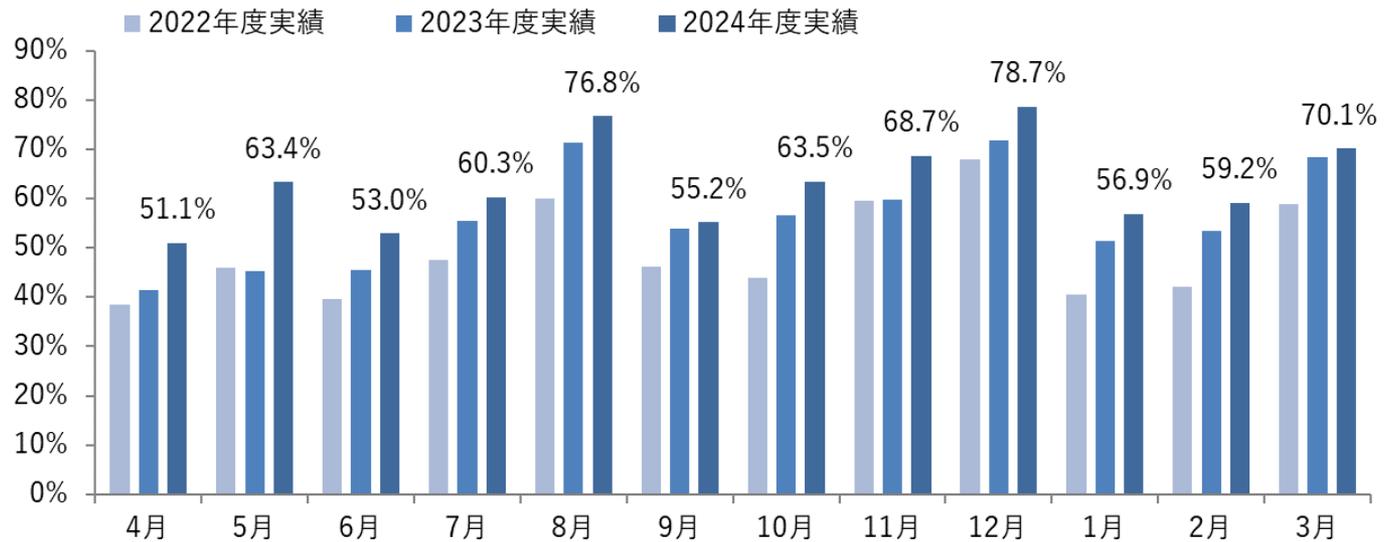
(1~12月に調整した年度累計数値)



【横浜カハラ：146室】



年度累計	2022年度	2023年度	2024年度
	49.3%	56.2%	63.2%



【ハイメディック大阪中之島コース 7/31 開業】

販売開始：2023/12/8

募集口数：5,760口（2025/3末会員数 2,149口）

大阪府と民間企業などで設立した未来医療推進機構が拠点形成を進める未来医療の産業化拠点「Nakanoshima Cross」（中之島クロス）内の「未来医療MEDセンター」に開設。ウェルビーイング検診を充実。



【ハイメディックミッドタウンイーストコース10/28 開業】

販売開始：2024/4/8

募集口数：4,950口（2025/3末会員数 1,167口）

立位CT、頭部・乳房用PETを初導入。
※当社グループで初めて、アルツハイマー型認知症の兆候などを調べる頭部PET検査を実施。



立位CT検査イメージ



頭部・乳房用PET
(頭部撮像モード)

【三菱商事株式会社とのメディカル事業の海外展開】

三菱商事株式会社と、同社の海外ネットワークおよび保有テクノロジーを活かしたメディカル事業の海外展開を行うための合弁会社を設立し、アジア圏を中心に当社グループが強みを有する「日本人向け富裕層医療モデル」の海外展開を推進して参ります。

<2025年1月に合弁会社を設立>



① アジア進出

富裕層医療モデルの海外展開

RHTG



三菱商事

② インバウンド
受入強化

メディカルインバウンド強化
・医療機関受入体制整備
・医療ツーリズムの組成

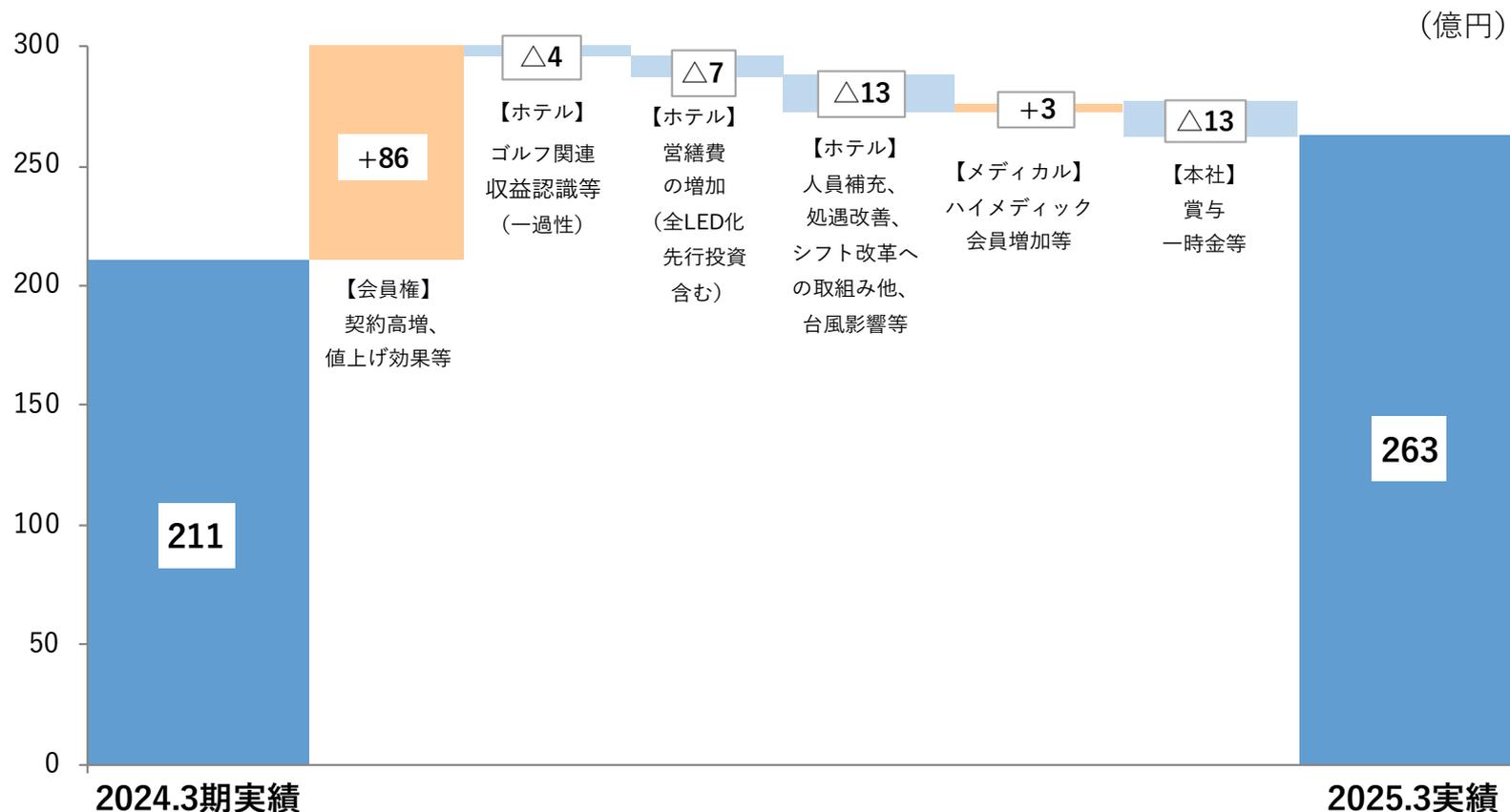
③ 医療言語
AI

生成AI活用によるサービス高度化
・多言語医療翻訳サービス
・AI医師チャットボット

<本取組みによる当社グループのメリット>

- ・円安 = 客単価向上期待
- ・施設休診日の活用 = 施設稼働率向上
- ・事業資産の収益性向上に大きく寄与

【年間累計 連結営業利益増減（対前期）】



会員権事業において契約高の大幅な増加及び価格改定効果などの影響がプラスに寄与し、全体で25%の増益。ホテルレストラン事業では、人財投資強化や営繕投資など費用増が収益の改善に先行するため減益となるが、4Qより年会費の改定効果が寄与。通期寄与する次期は、大幅に収益改善予定。

【年間累計連結業績】／【年間営業利益、評価営業利益の過去3ヵ年推移】 評価加減算の内訳

（百万円）

< 評価加減算内訳 >	2023年3月 実績	2024年3月 実績	2025年3月 実績
繰延（不動産売上）	+ 33,724	+29,221	+ 22,068
繰延実現（不動産売上）	-	△ 18,529	△ 30,046
収益認識基準の変更	+1,750	+2,779	+ 2,096
売上高評価加味	+ 35,474	+ 13,471	△ 5,880

繰延（不動産利益）	+ 8,337	+7,436	+ 7,213
繰延実現（不動産利益）	-	△ 7,435	△ 7,417
収益認識基準の変更	+1,750	+2,779	+ 2,096
営業利益評価加味	+ 10,087	+2,780	+ 1,892

※ P.4において、会計数値に以下の要素を加味することで、評価数値を算出しております。

※ 収益認識基準変更影響の内、ポイント会計部分は影響が軽微なため、算定に含みません。

セグメント別実績詳細（4-3月）

RESORTTRUST GROUP

【会計ベースセグメント業績】

(百万円)

		2021年3月 実績	2022年3月 実績	2023年3月 実績	2024年3月 実績	2025年3月 実績	前年比
会員権	売上高	66,523	40,946	34,945	58,701	93,642	+59.5%
	営業利益	22,951	11,887	11,182	18,798	27,445	+46.0%
ホテル レストラン	売上高	60,322	73,699	89,747	95,492	103,978	+8.9%
	営業利益	△ 6,165	261	4,167	4,494	2,049	△54.4%
メディカル	売上高	40,022	42,432	44,422	46,899	51,001	+8.7%
	営業利益	6,341	5,736	6,053	7,164	7,508	+4.8%
その他	売上高	670	704	714	710	711	+0.2%
	営業利益	531	766	687	767	766	△0.1%
本社	営業利益	△ 8,952	△ 9,959	△ 9,820	△ 10,105	△ 11,404	△1,299百万円
合計	売上高	167,538	157,782	169,830	201,803	249,333	+23.6%
	営業利益	14,707	8,693	12,270	21,119	26,365	+24.8%

物件別契約高詳細（4-3月）

【物件別契約高内訳】

※期末時点で未開業の物件

(億円)

	2021年3月 実績	2022年3月 実績	2023年3月 実績	2024年3月 実績	2025年3月 実績	※ 2025年3月 販売進捗率 (累計契約高)	2026年3月期 計画
新規物件 ①	—	—	—	—	—	—	176
新規物件 ②	—	—	—	—	—	—	31
サンクチュアリコート金沢	—	—	—	—	15	1.2%	620
サンクチュアリコート八ヶ岳	—	—	—	—	409	95.2%	23
サンクチュアリコート日光	—	—	272	405	108	—	13
サンクチュアリコート琵琶湖	—	16	421	234	153	—	14
サンクチュアリコート高山	—	390	26	99	59	—	14
ベイクート計	402	65	38	48	152	—	101
エクスンプ他	141	257	68	52	160	—	99
会員権セグメント計	543	727	826	838	1,055	—	1,091
(未開業物件小計)	—	406	720	639	532		850
ゴルフ	8	10	7	9	8	—	4
ハイメディック	69	74	72	87	87	—	73
合計	621	811	905	934	1,150	—	1,168

物件別売上高詳細（4-3月）

【会員権セグメント売上 物件別内訳】

※期末時点で未開業の物件

(億円)

		2021年3月 実績	2022年3月 実績	2023年3月 実績	2024年3月 実績	2025年3月 実績	2026年3月期 計画
新	規 物 件 ①	-	-	-	-	-	159
新	規 物 件 ②	-	-	-	-	-	25
	サンクチュアリコート金沢	-	-	-	-	12	509
	サンクチュアリコート八ヶ岳	-	-	-	-	327	18
	サンクチュアリコート日光	-	-	232	343	91	11
	サンクチュアリコート琵琶湖	-	13	359	198	129	12
	サンクチュアリコート高山	-	330	22	83	51	12
	ベ イ コ ー ト 計	353	57	33	42	131	87
	エ ク シ ョ ン 他	103	205	49	32	113	70
	ホ テ ル 会 員 権 計	456	606	695	698	855	905
線延売上	横浜ベイコート	+201	-	-	-	-	-
	新 規 物 件 ①	-	-	-	-	-	△ 87
	新 規 物 件 ②	-	-	-	-	-	△ 14
	金 沢	-	-	-	-	△6	△ 273
	八 ヶ 岳	-	-	-	-	△170	△ 10
	日 光	-	-	△ 139	△ 192	△45	+376
	琵 琶 湖	-	△ 7	△ 193	△ 100	+300	-
	高 山	-	△ 180	△ 5	+185	-	-
全	ホ テ ル 計	657	419	358	591	934	896
そ	の 他	8	△ 9	△ 9	△ 4	2	△ 6
	会 員 権 セ グ メ ン ト 計	665	409	349	587	936	890

ホテルレストラン／メディカルセグメント 売上高詳細 (4-3月)

RESORTTRUST GROUP

【ホテルレストラン等セグメント売上内訳】

(百万円)

	2021年3月 実績	2022年3月 実績	2023年3月 実績	2024年3月 実績	2025年3月 実績	2026年3月 計画
エクスィブ	25,987	29,477	36,555	39,424	38,895	42,139
サンメンバーズ	1,379	1,506	2,507	3,143	3,431	3,621
トラスティ	2,232	2,711	1,667	2,328	2,542	2,695
ベイクオート	7,482	8,518	11,125	12,561	13,074	14,743
サンクチュアリコート	-	-	-	46	3,729	6,434
年会費収入	8,895	9,520	9,611	9,615	10,761	12,439
保証金償却収入	3,511	4,052	4,061	3,885	3,981	4,106
ザ・カハラ・ホテル&リゾート	4,101	8,230	13,290	14,830	16,624	15,869
その他	6,731	9,682	10,929	9,655	10,938	11,564
合計	60,322	73,699	89,747	95,492	103,978	113,610

【メディカルセグメント売上内訳】

(百万円)

	2021年3月 実績	2022年3月 実績	2023年3月 実績	2024年3月 実績	2025年3月 実績	2026年3月 計画
ハイメディック事業	18,457	18,693	20,310	22,164	25,092	27,366
MS法人事業(一般健診)	5,905	7,648	7,916	8,161	9,179	9,492
プロダクトセールス事業	2,512	2,635	2,563	2,712	2,755	3,612
シニアライフ/先端医療	13,304	13,579	13,622	14,091	14,501	15,441
その他(消去含む)	△157	△124	9	△230	△528	△172
合計	40,022	42,432	44,422	46,899	51,001	55,740

施設運営状況詳細（4-3月）

【ホテル運営状況】

宿泊者数

(千人)

	2021年3月 実績	2022年3月 実績	2023年3月 実績	2024年3月 実績	2025年3月 実績	2026年3月期 計画
エクシブ	1,254	1,567	1,912	1,995	1,987	2,048
サンメンバーズ	98	122	200	245	271	279
トラスティ	240	323	197	235	243	248
ベイコート	234	281	358	396	408	436
サンクチュアリコート	-	-	-	2	130	217

稼働率

(%)

	2021年3月 実績	2022年3月 実績	2023年3月 実績	2024年3月 実績	2025年3月 実績	2026年3月期 計画
エクシブ	35.5	44.8	54.1	55.9	55.4	57.3
サンメンバーズ	16.6	33.2	54.0	64.5	69.5	73.0
トラスティ	24.9	39.1	76.7	85.1	87.8	88.7
ベイコート	33.5	36.8	47.0	52.7	54.9	58.9
サンクチュアリコート	-	-	-	64.1	69.0	73.7

消費単価

(円)

	2021年3月 実績	2022年3月 実績	2023年3月 実績	2024年3月 実績	2025年3月 実績	2026年3月期 計画
エクシブ	20,103	18,251	18,486	19,167	19,580	20,573
サンメンバーズ	11,880	10,223	11,232	11,629	11,710	12,083
トラスティ	9,267	8,395	8,456	9,894	10,460	10,872
ベイコート	33,358	32,005	32,587	33,023	33,574	35,316
サンクチュアリコート	-	-	-	27,906	28,598	29,653

※2021年3月～2024年3月実績の消費単価は、当期の計算方法に合わせて再計算しております。

【シニアレジデンス運営状況】

	2021年3月 実績	2022年3月 実績	2023年3月 実績	2024年3月 実績	2025年3月 実績	2026年3月期 計画
全施設平均入居率 (%)	88.3	87.5	86.2	87.0	87.7	91.4
居室数合計 (室)	2,097	2,095	2,094	2,093	2,092	2,092

貸借対照表 (2025年3月末)

RESORTTRUST GROUP

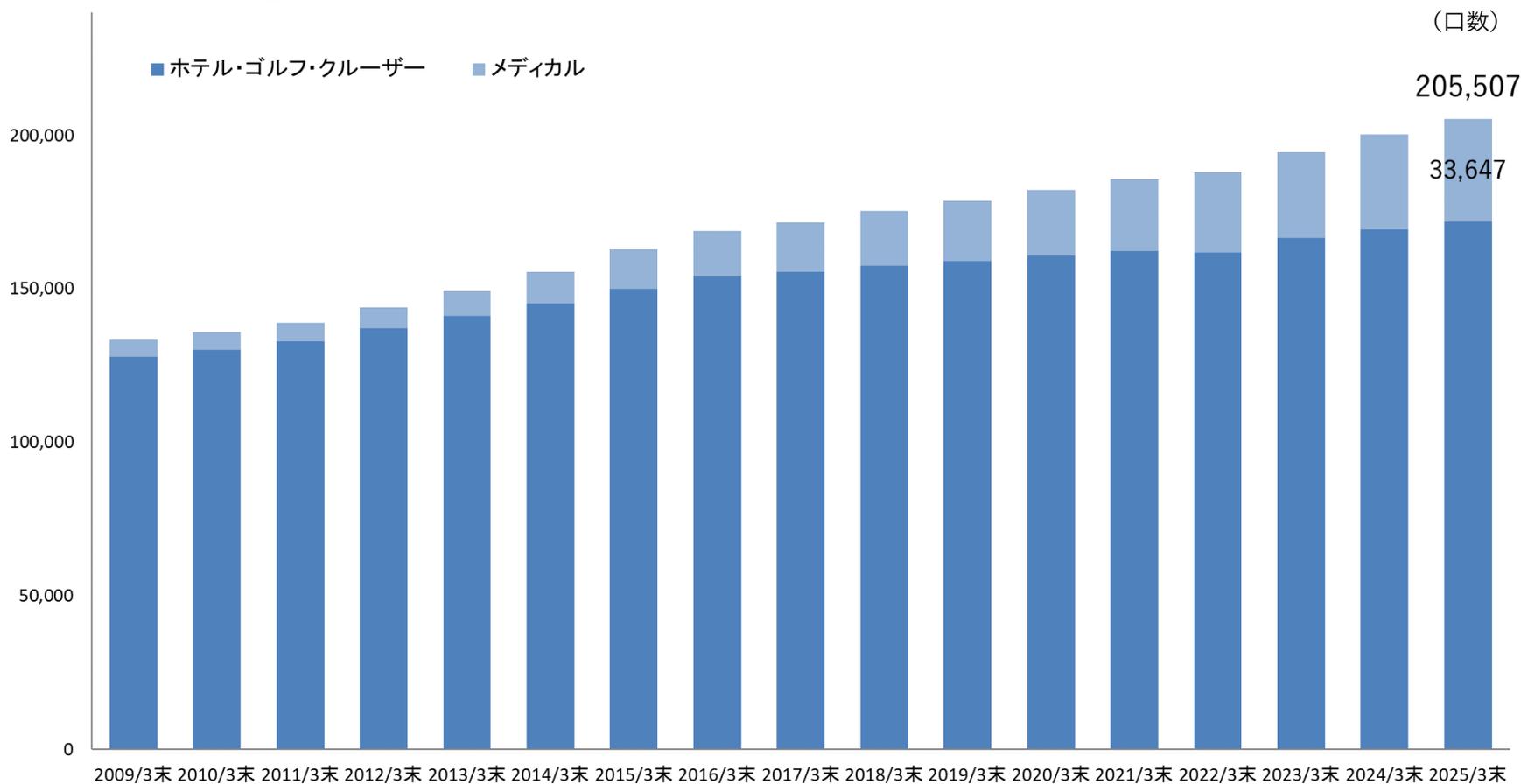
(百万円)

	2024年3月期末 (前期)	2025年3月期末 (当期)	増減		2024年3月期末 (前期)	2025年3月期末 (当期)	増減
流動資産	200,525	196,390	△4,134	流動負債	177,946	170,005	△7,940
現金及び預金	31,752	28,352	△3,400	仕入債務	1,787	1,869	+81
売上債権	11,314	12,763	+1,448	借入金	10,405	5,465	△4,939
営業貸付金・割賦売掛金	100,586	106,890	+6,303	未払金	34,470	32,757	△1,712
有価証券	8,758	5,893	△2,865	前受金	110,219	107,225	△2,994
商品・原材料・貯蔵品	2,945	3,385	+440	前受収益	15,116	17,191	+2,075
販売用不動産	5,388	3,948	△1,439	その他	5,946	5,495	△451
仕掛販売用不動産	30,110	25,699	△4,410	固定負債	155,011	172,201	+17,189
その他	9,668	9,456	△211	長期借入金	2,172	2,531	+359
固定資産	268,040	296,558	+28,518	長期預り保証金	123,157	135,995	+12,837
有形固定資産	192,389	204,633	+12,244	長期リース債務	20,535	23,994	+3,458
無形固定資産	6,146	6,261	+115	その他	9,145	9,679	+533
繰延税金資産	18,594	21,363	+2,769	負債合計	332,957	342,207	+9,249
その他	50,909	64,299	+13,389	純資産合計	135,607	150,742	+15,134
				株主資本	125,394	139,563	+14,169
				自己株式	△5,483	△4,919	+563
				その他の包括利益累計額	9,460	9,674	+213
				非支配株主持分	6,235	6,424	+188
資産合計	468,565	492,949	+24,384	負債・純資産合計	468,565	492,949	+24,384

(百万円)

	2024年3月 (前期)	2025年3月 (当期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	39,116	36,691
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 12,519	△ 30,936
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 23,310	△ 9,272
換算差額	47	150
現金及び現金同等物の増減額	3,334	△ 3,366
現金及び現金同等物期首残高	28,926	32,260
現金及び現金同等物期末残高	32,260	28,894

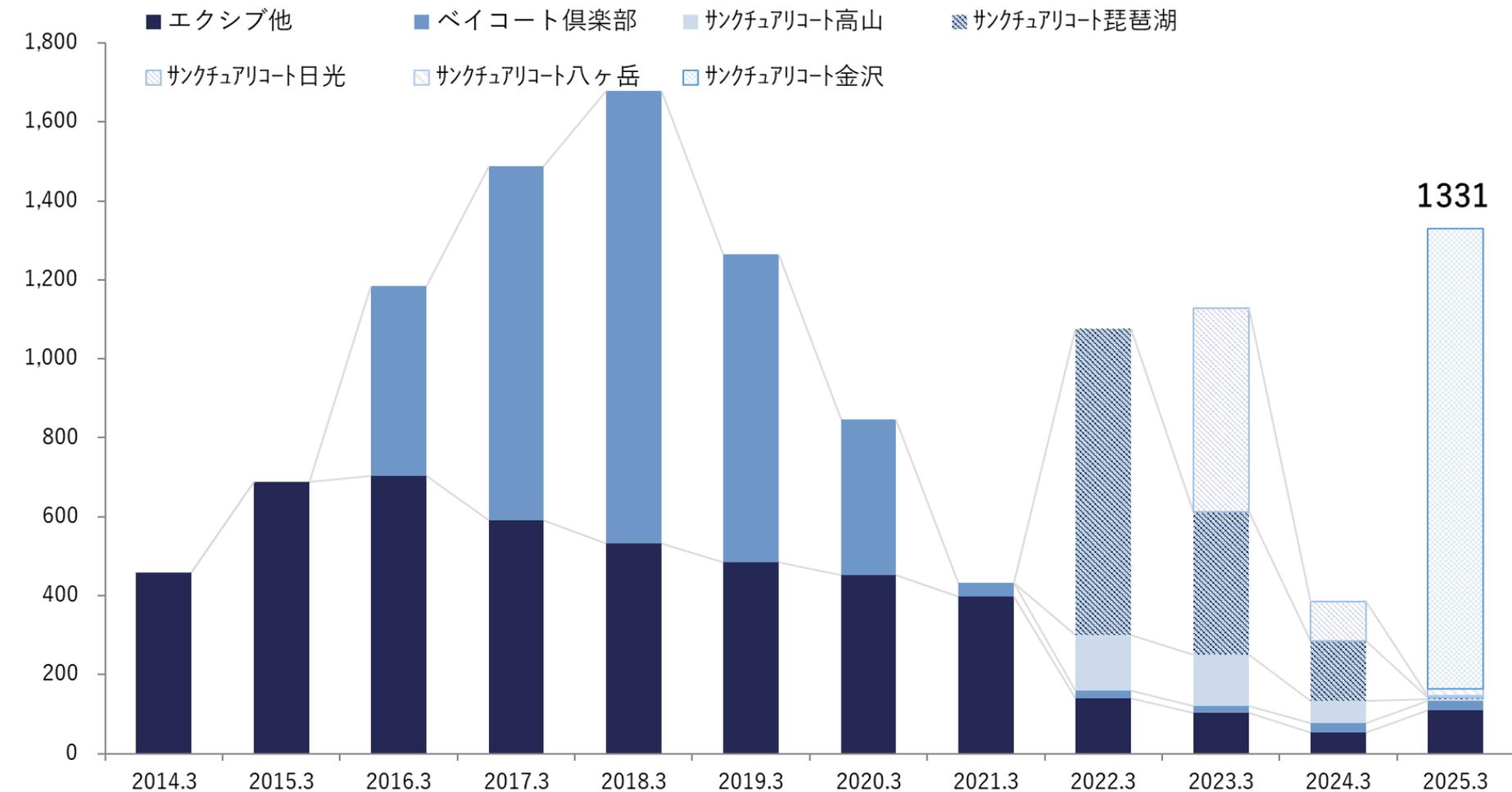
【グループ会員数の推移】



	サンクチュアリコート	ベイコート	エクシブ	サンメンバーズ	ゴルフ	メディカル	クルーザー	カハラ	合計	
2024年3月末	12,933	23,772	79,702	21,179	30,044	31,149	419	1,331	200,529	
2025年3月末	17,496	23,845	78,837	19,649	30,314	33,647	403	1,316	205,507	XIV+BCC+HM+SAC 合計
2025年3月期増減	+4,563	+73	△865	△1,530	+270	+2,498	△16	△15	+4,978	+6,269

<会員権を複数所有されているケースについては、それぞれの会員権で1名ずつカウントしております>

【ホテル会員権の契約高在庫】

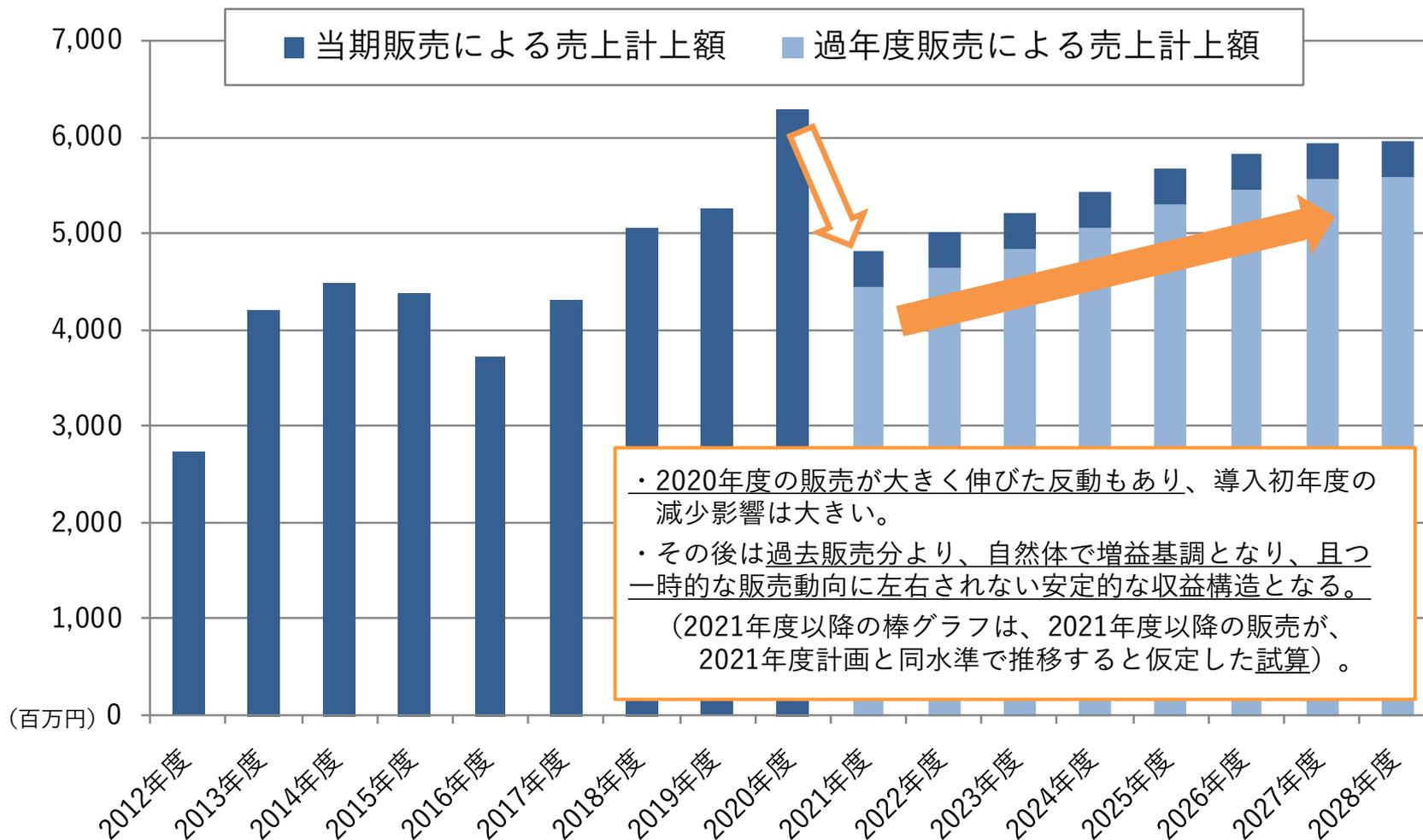


(億円)

2021年度以降 収益認識基準の変更に伴う影響

<収益認識基準変更に伴う影響（ハイメディック登録料）>

- ・2021年度以降、販売に伴う登録料を一定期間（8年間）で償却して売上計上する（残りは前受金でBS計上）。
- ⇒当該年度の登録料計上額は、販売時より一定期間（8年間）を遡った過去販売分を加味して再計算される。（結果として2021年度の登録料計上額は、2012年度以降の各単年度販売額の平均値に近い値になる。）



ご一緒にします、いい人生



RESORTTRUST
GROUP

- ※ 本資料には、将来の業績に係る記述が含まれています。
こうした記述は、将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包する物です。将来の業績は、経営環境の変化等により異なる可能性があることにご留意ください。

リゾートトラスト株式会社 サステナビリティ推進部

<https://www.resorttrust.co.jp/ir/index.html>