

2026年3月期 第3四半期決算説明資料



「サンクチュアリコート日光 ジャパニーズモダンリゾート」2026年2月27日開業予定

※画像は完成予想図（イメージ）です。

リゾートトラスト株式会社（証券コード4681）

第3 四半期決算の概要

① 会員権販売の3Q累計契約高が、5期連続で過去最高を更新。

4-12月契約高 1,015億円 (ホテル・メディカル・ゴルフ合計)

- ・ホテル会員権の契約高は940億円となり、過去最高であった前年同期をさらに約15%上回った。
(3月発売「サンクチュアリコート金沢」：498億円、6月発売「サンクチュアリコート淡路島」：246億円)
- ・メディカル会員権契約高は70億円、こちらも3Q累計として過去最高の販売状況となった。
- ・不動産収益の繰延べ影響を控除した評価(実力)ベースでの連結損益は、3Q累計で増収増益、過去最高を更新。

② 3Q累計実績は11月に上方修正した業績予想を上回るペースで進捗。

4-12月連結売上高 1,688億円、連結営業利益 198億円

- ・前年同期、「サンクチュアリコート琵琶湖」の開業(2024年10月)に伴う収益計上の影響により、会計上の実績値は一時的に前年同期を下回るが、実質的な事業活動や利益は前年同期と修正計画を上回るペースで推移。
- ・上期に引き続きホテル運営事業において、稼働・単価が前期を上回り、利益率が改善したことによりホテルレストランセグメントの利益は前年同期より大きく増加。
- ・メディカル事業において、新拠点「ハイメディック横浜ベイコース」の発売により、会員権販売が極めて好調。
収益認識基準により販売収入は繰り延べられ限定的な寄与、対して販売コストは先行して契約額全体にかかるため、結果として当四半期のセグメント利益を一時的に押し下げる要因にもなったが、増益トレンドの確度は向上。

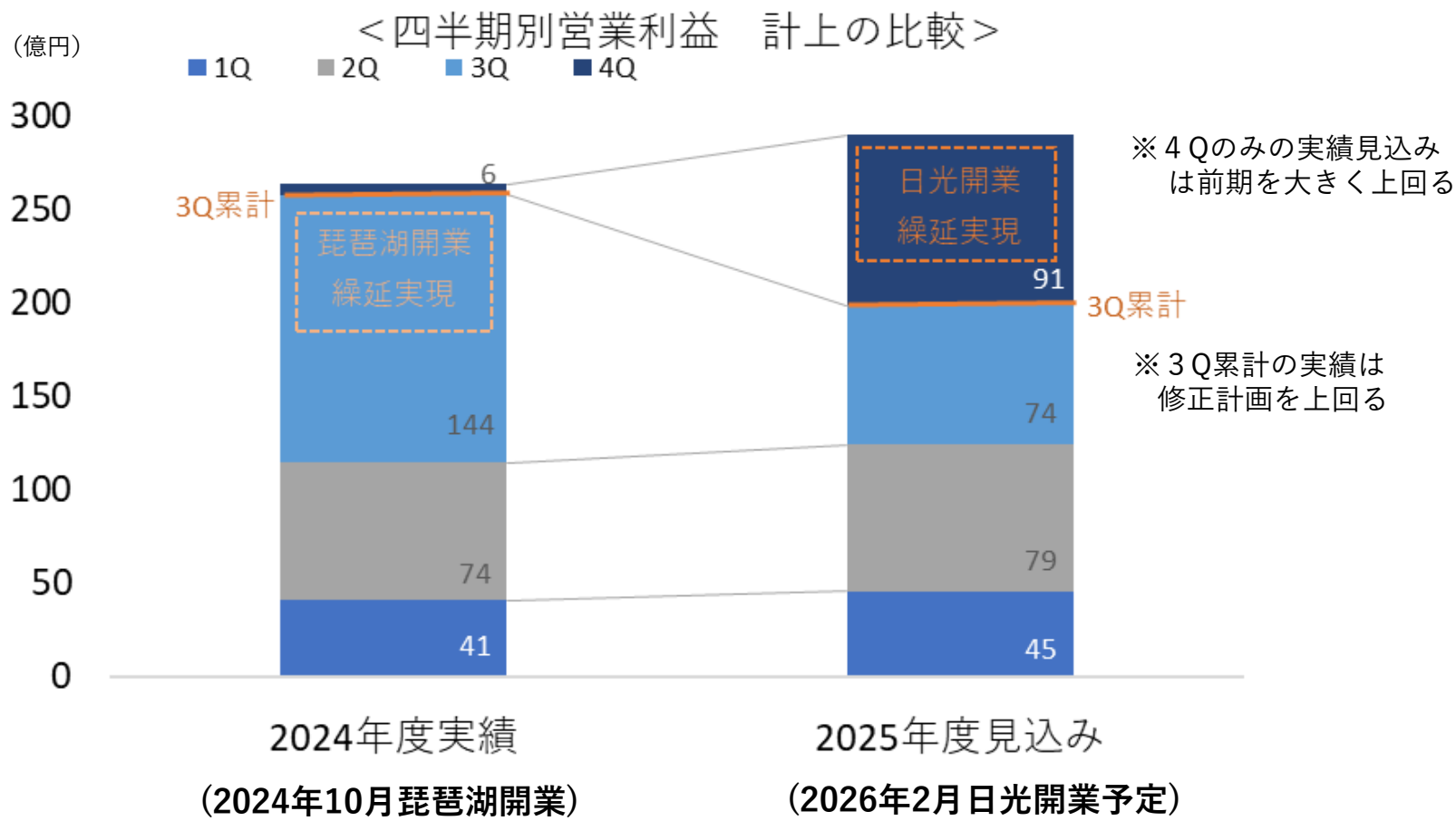
③ 通期業績は、11月に上方修正した業績予測の通り4期連続増収増益※ 当期は売上及び全利益項目の過去最高益更新を見込む。

※当期利益のみ2期連続

通期連結業績予想：連結売上高 2,600億円 連結営業利益 290億円

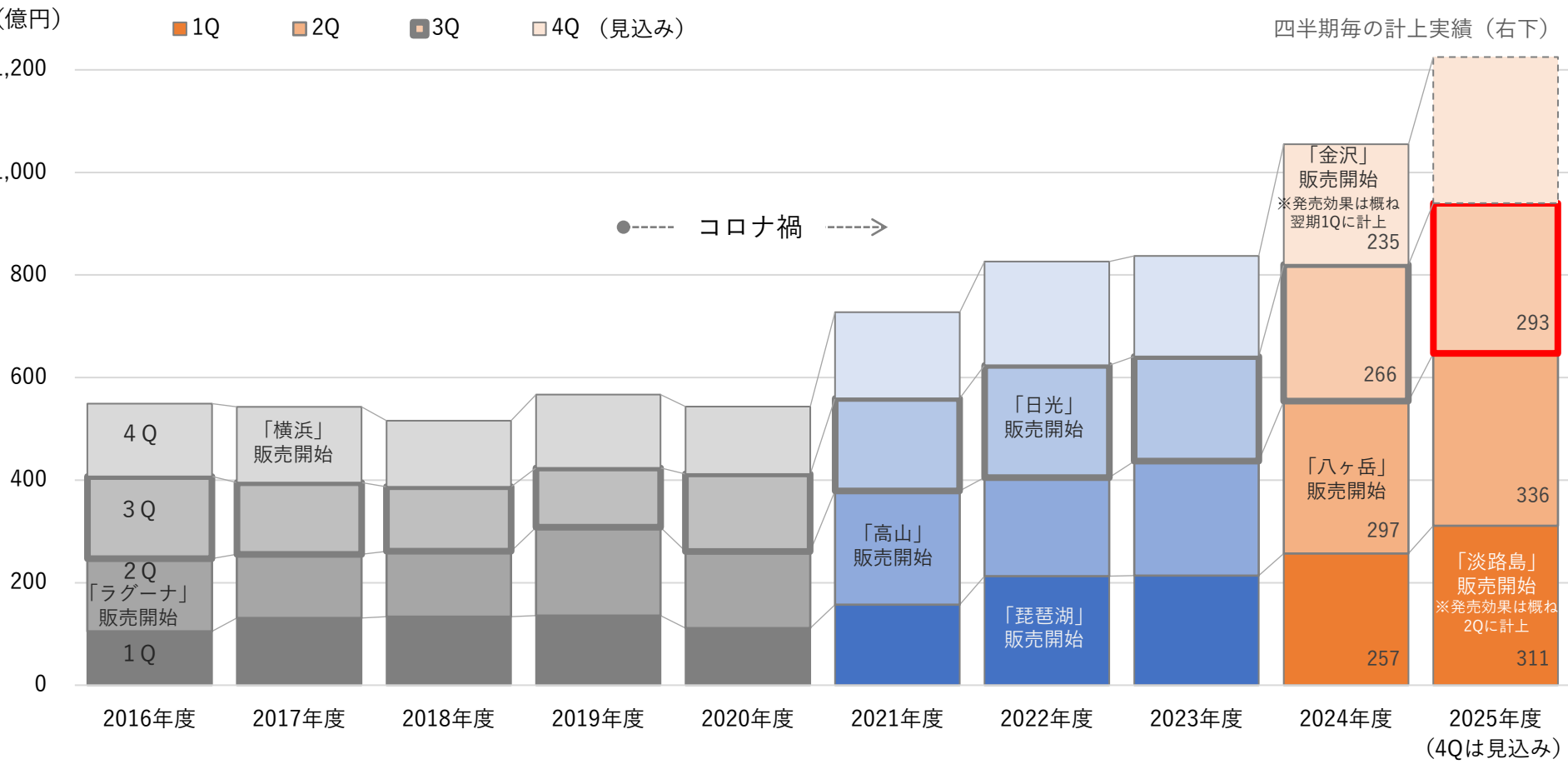
- ・引き続き好調な販売状況に加え、第4四半期に「サンクチュアリコート日光」の開業に伴う収益(80億円規模)の計上を予定。
3事業とも安定的に推移する見込みで、連結売上高、営業利益、経常利益は3期連続で過去最高の更新を予定。

大型ホテル開業時の利益を前期は3Q、当期は4Qに計上するため、3Q累計時点(スナップショット)の会計上の減収減益は、既定路線。
通期増収増益・修正計画の達成に向け、ネガティブな要素は無し。



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、前期より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

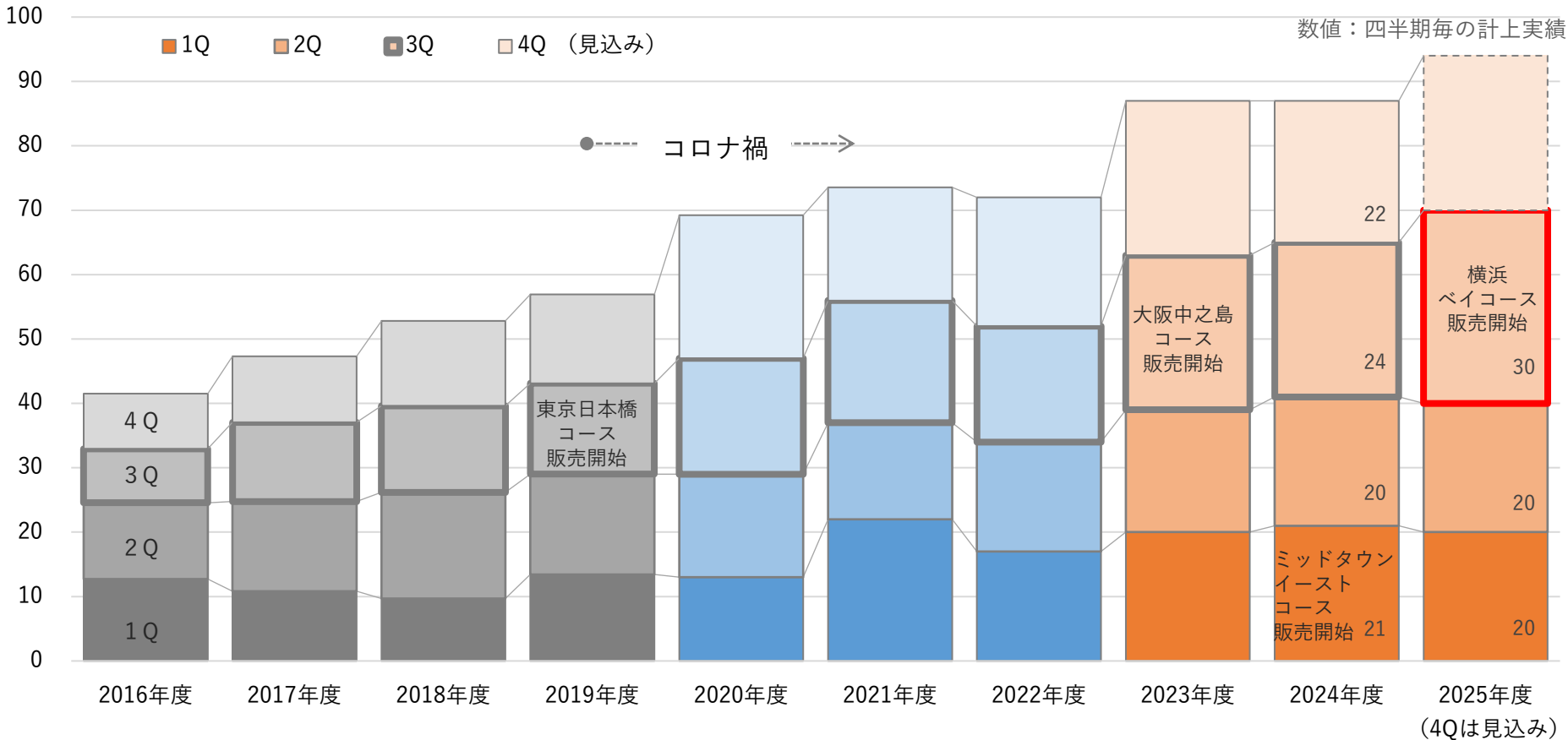
メディカル会員権販売の継続的な成長

RESORTTRUST GROUP

【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。

(億円)

(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

【3Q累計連結業績】

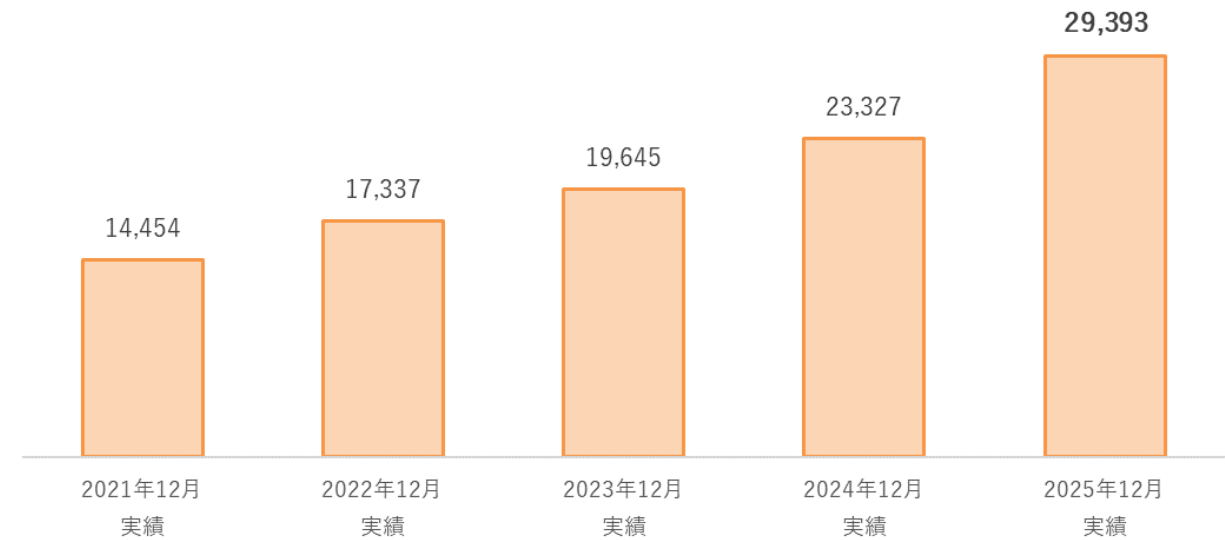
（百万円）

	2023年12月 実績	2024年12月 実績	2025年12月 実績	前年比
売上高	135,840	197,684	168,819	△14.6%
営業利益	12,858	25,786	19,862	△23.0%
経常利益	13,219	25,925	19,768	△23.7%
当期利益	9,567	18,083	13,544	△25.1%
評価売上高	161,139	183,492	203,257	+10.8%
評価営業利益	19,645	23,327	29,393	+26.0%

※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。
※当期1Qの資料より、評価営業利益の算出方法を一部変更しております。

- ・前年同期にサンクチュアリコート琵琶湖開業に伴う実現益があり（80億円規模）、会計上は一時的に減収減益となった。（当期は4Qの開業時に同規模計上予定）
- ・繰延べ要素を除外した実力値である評価売上高では+10%の増収、同評価営業利益においては+26%の増益であり、過去数年に亘って10%以上の成長を継続している。

【3Q累計 評価営業利益の過去5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べの加算（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）

※当期資料からの算出方法・表示変更
2021.4～のハイメディック登録料の収益認識基準変更影響の加算部分は既に一定の平準化が進んだことで、当期資料より評価利益に考慮しない。（過去の数値も遡って同基準にて表示）

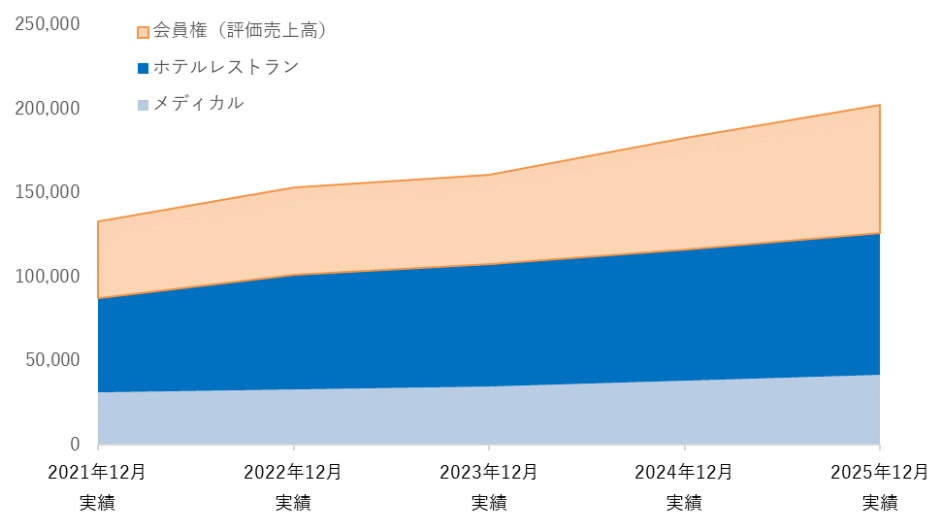
セグメント別実績（4－12月） 主要3事業セグメント

【3Q累計セグメント業績】 (百万円)

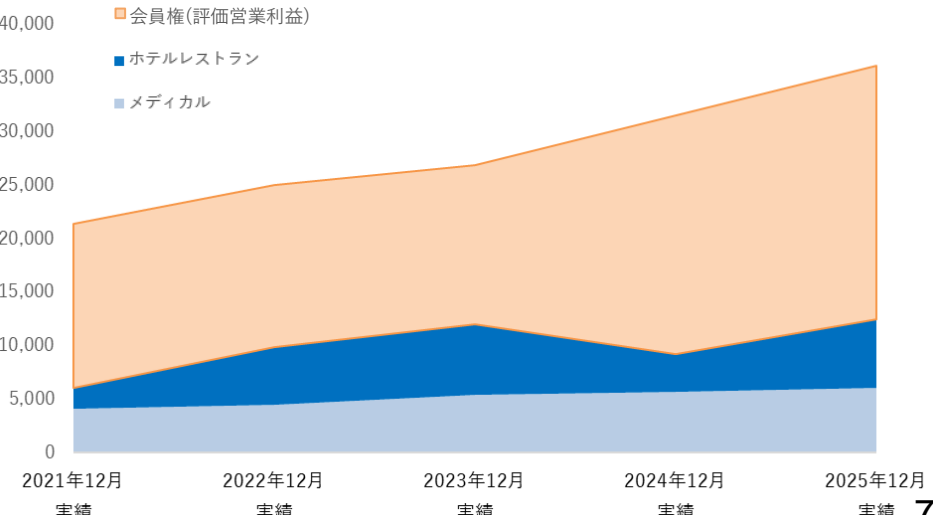
		2024年12月 実績	2025年12月 実績	前年比
会員権	売上高	80,689	42,176	△47.7%
	営業利益	23,654	14,178	△40.1%
ホテル レストラン	売上高	78,446	84,439	+7.6%
	営業利益	3,541	6,400	+80.7%
メディカル	売上高	38,025	41,686	+9.6%
	営業利益	5,676	6,047	+6.5%
会員権	評価売上高	66,497	76,614	+15.2%
	評価営業利益	22,290	23,709	+6.4%

- ・ 会員権：3月に金沢、6月に淡路島の新商品が貢献し契約高が大きく上昇。前期の実現益、当期の販売MIXが未開業物件に寄ったことで会計上の収益は減収減益となったが、繰延部分を補正した 評価ベースは確実に増収増益。
- ・ ホテルレストラン：年会費改定による増収効果を約12億計上のほか、一部施設の室料、飲食代金改定による効果もあり、増収増益。
- ・ 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）、MS法人収入の増加などから増収増益。前期の途中に開業した2施設の固定費増加は上期で一巡し、下期に入って増益ペースは加速。

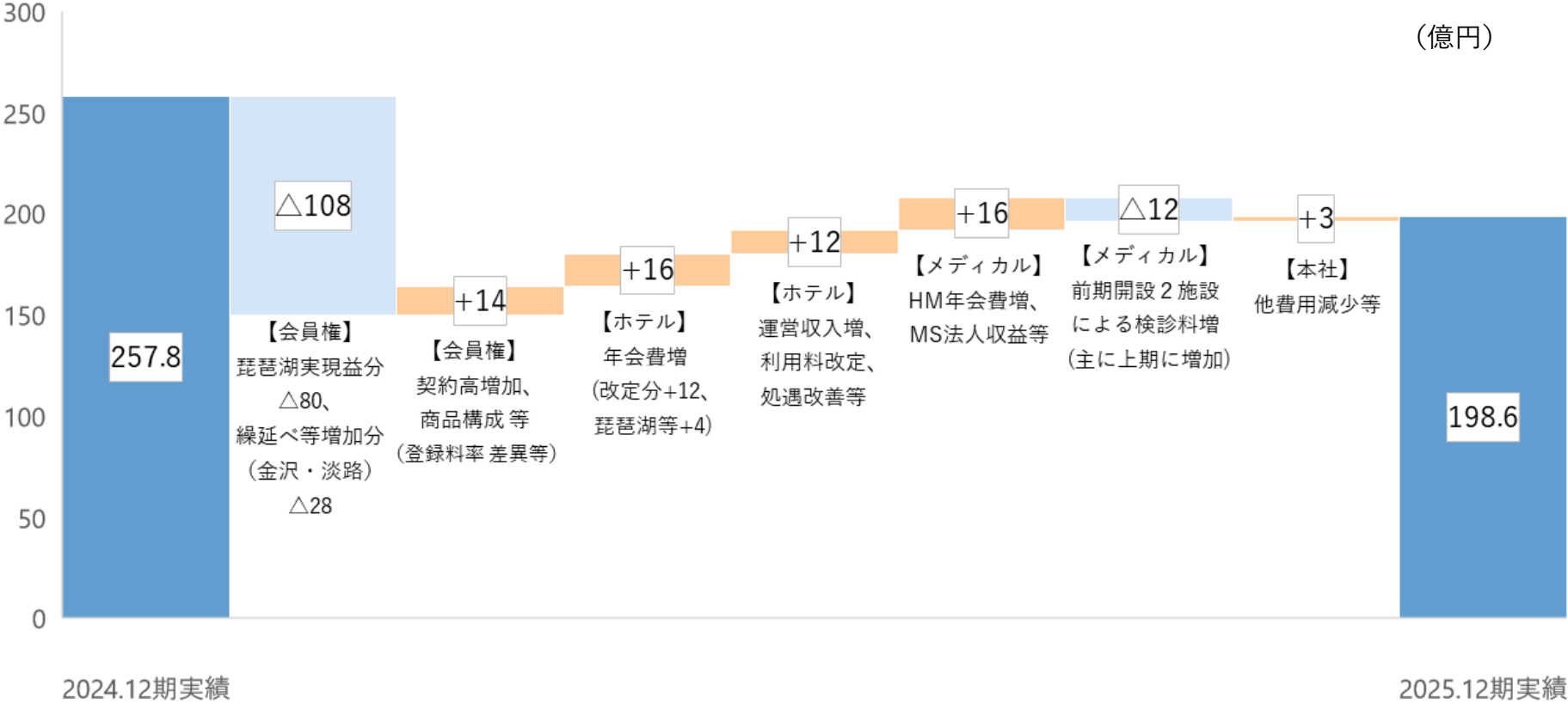
【3Q累計 売上高の過去5ヵ年推移】 評価ベース



【3Q累計 営業利益の過去5ヵ年推移】 評価ベース



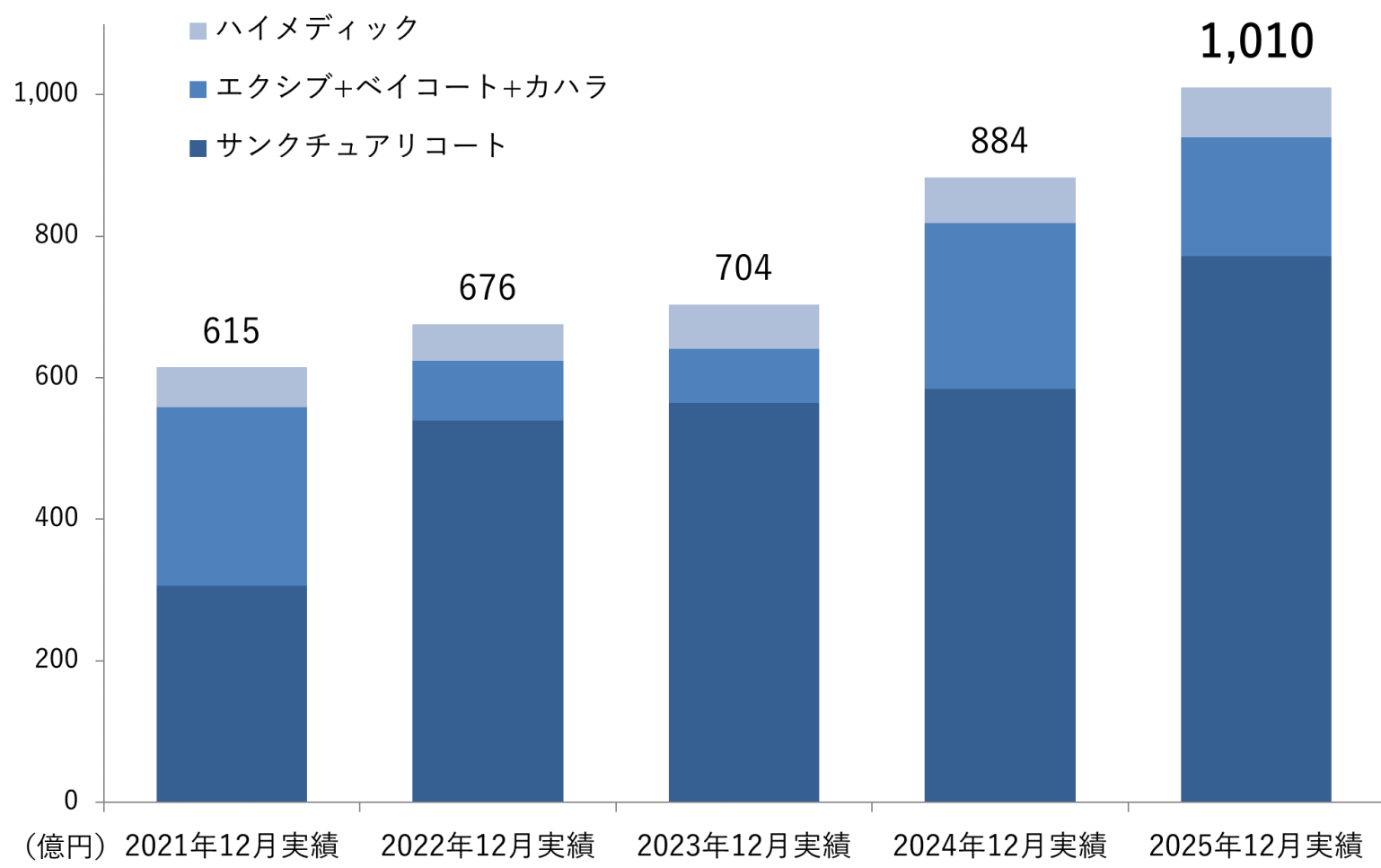
【 3 Q累計連結営業利益増減（対前期）】



3 Qは前年に開業による実現益を計上しているほか、当期は未竣工販売増加による繰延べ増加があるが、それらの要素を除けば、全ての事業において好調な営業内容を維持し、増益基調を継続している。

主要な営業指標・重点施策の状況

【3Q累計 契約高】 (ホテル+メディカル)

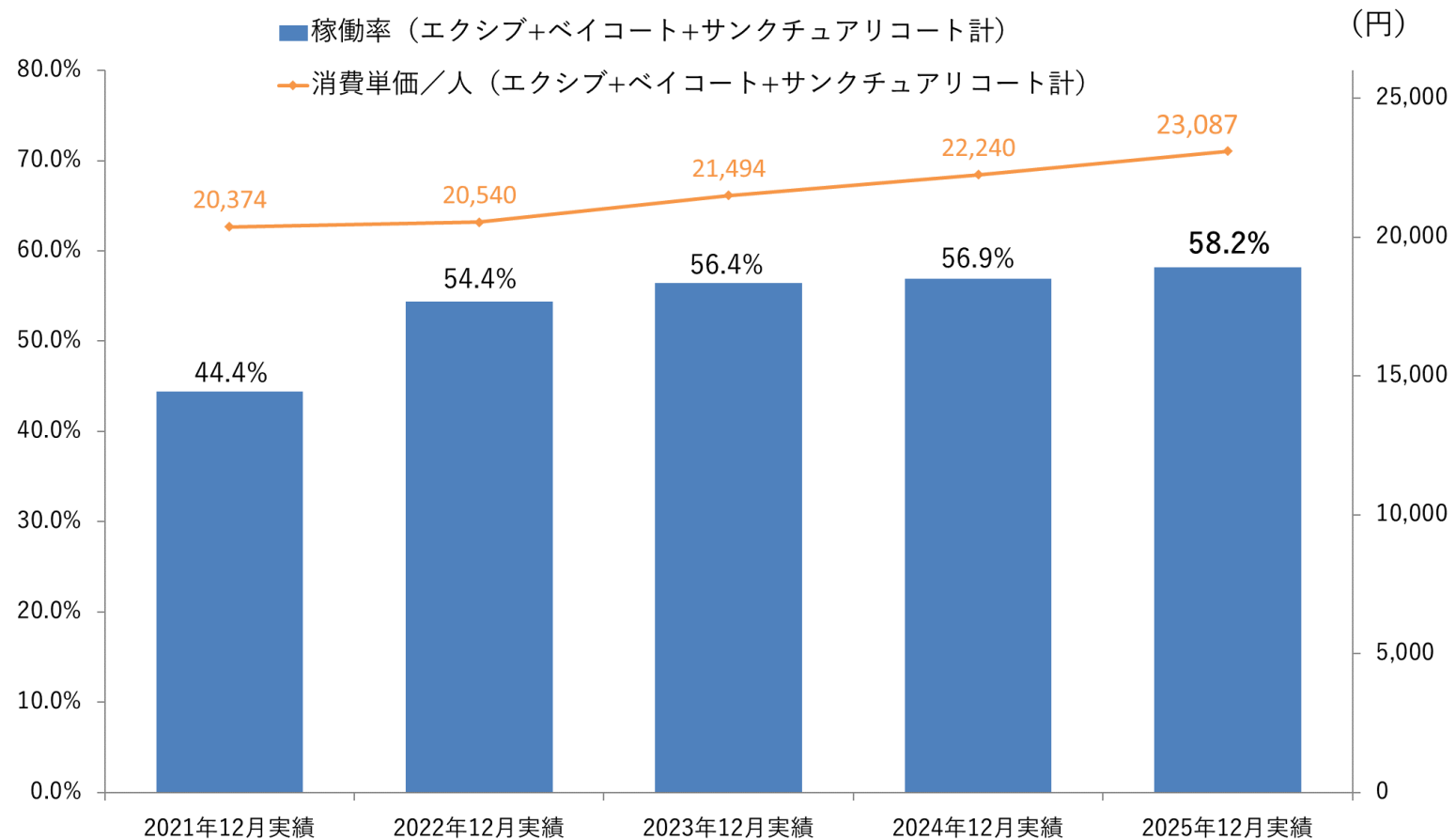


当期は、前期3月21日に発売したサンクチュアリコート金沢の発売効果のほか、エクシブ、ベイコートの契約高も堅調に推移。さらに新商品のサンクチュアリコート淡路島も6月20日に発売し、全体で前年比約14%増と非常に好調な推移となった。

会員制ホテル 3Q稼働率／消費単価（4－12月）

RESORTTRUST GROUP

【3Q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以降、上昇傾向を継続。前期、台風や地震情報に関連して低下するなどの要因があった中、当期は概ね天候にも恵まれ、好調に推移した。
- ・単価も4月より東京ベイコートのルームチャージ改定、6月より飲食代金改定もあり上昇を継続。

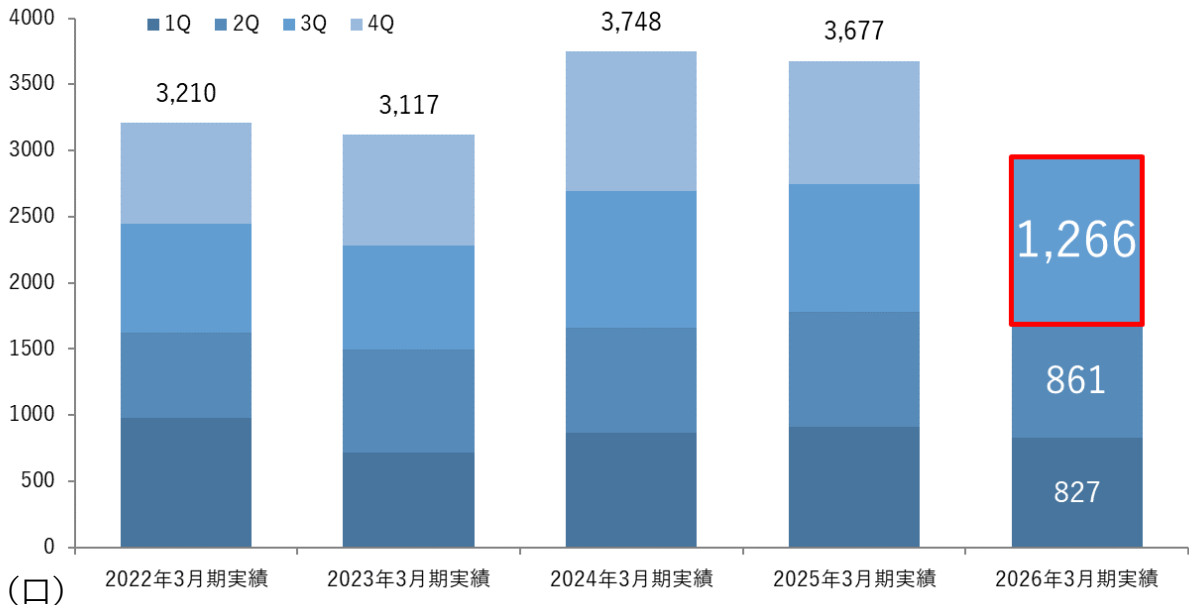
メディカルセグメントの販売／入居状況

RESORTTRUST GROUP

【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、前年度に続き順調に推移し、四半期として過去最高の実績。

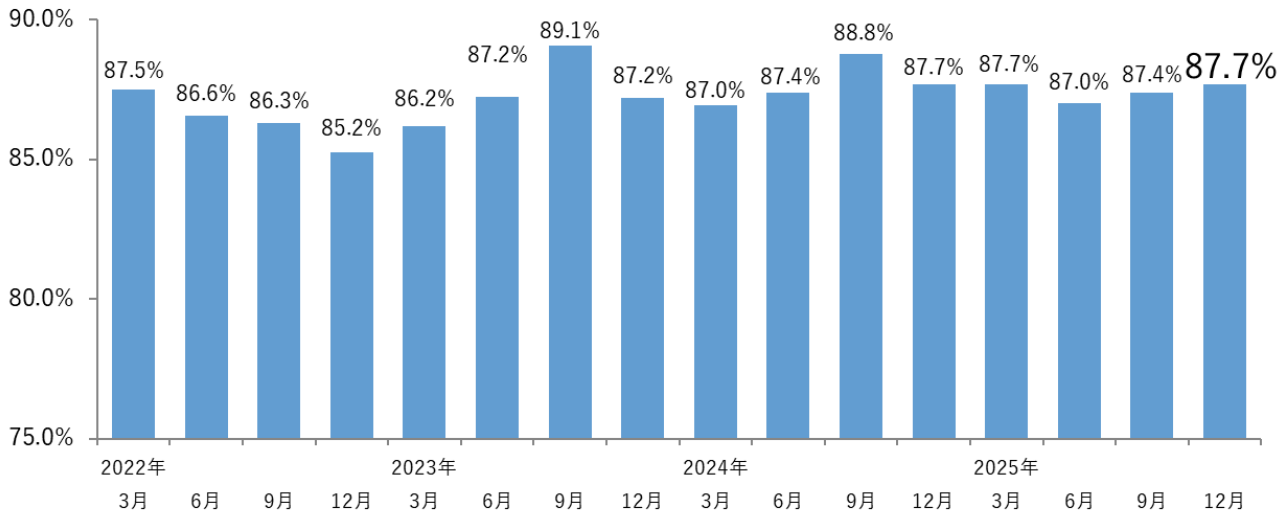


【シニアレジデンス入居率】

全2,092室



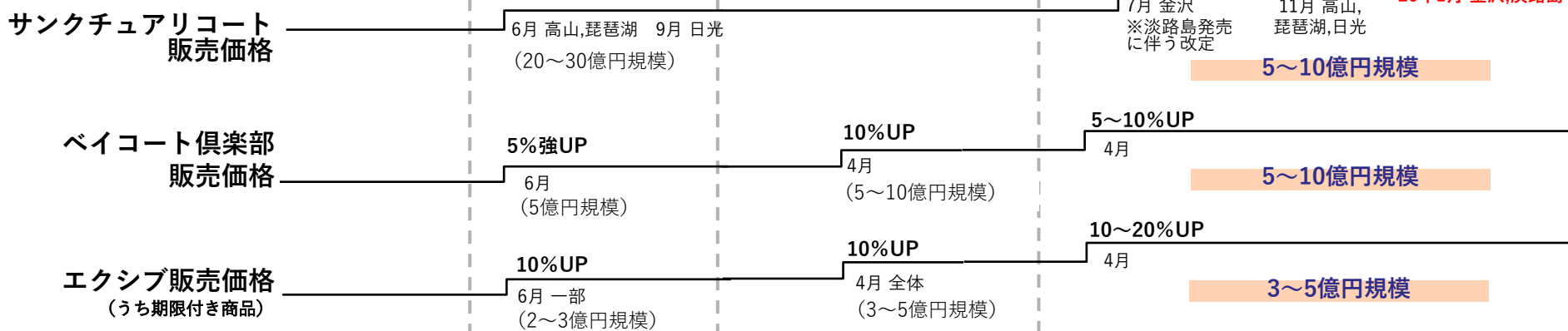
・シニア入居率は、概ね安定した推移となっており、直近では87%台を推移。



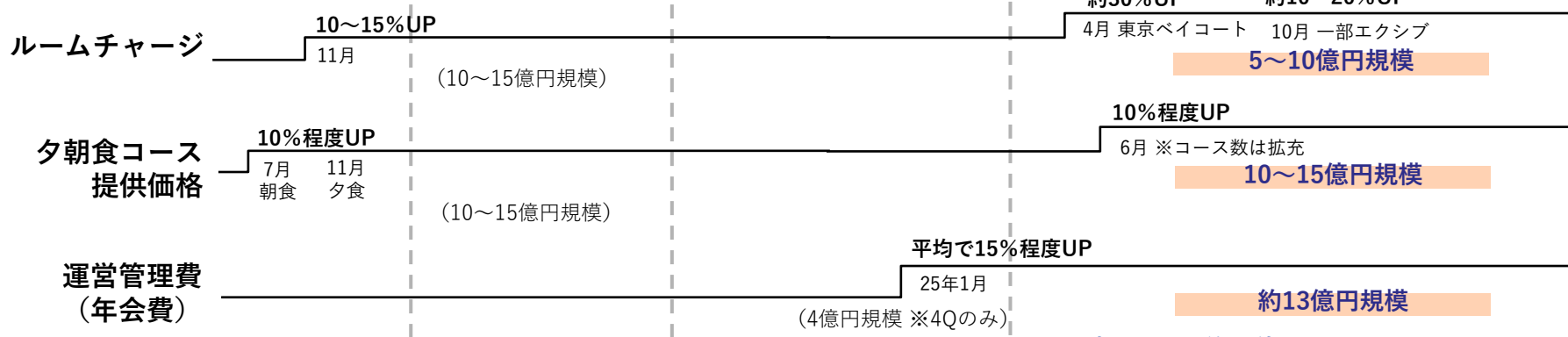
主な商品・サービス価格改定の状況

増収効果のイメージ (対前期の増収額)

<会員権事業>

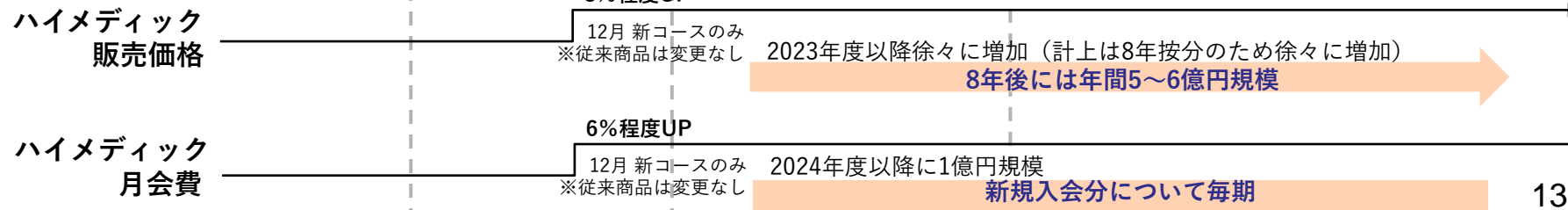


<ホテルレストラン事業>



<通期寄与ベース約17億円>

<メディカル事業>



収益力の向上・収益性の改善

- ・ 会員権価格の見直し⇒2025年4月(既存)、2025年7月(サンクチュアリコート金沢)
- ・ 新規ホテルの販売開始⇒6月20日「淡路島」販売開始
- ・ 東京ベイコート倶楽部ルームチャージ改定(4月～)、食事料金改定(6月～)、一部エクシブ施設ルームチャージ改定(10月～)
- ・ 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
- ・ 2025年6月 メディカル事業のインバウンド施策にて、JCB、バンクダナモンと連携
- ・ 2025年10月「ハイメディック横浜ベイコース」販売開始
- ・ 2025年11月 シニア新ブランド「ハイメディックレジデンス・ザ・ガーデン」創設
- ・ 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(2025.3末：39.9万人⇒2025.12末：43.9万人へ増加)
- ・ お客様のフォロー体制の最適化、及び新たな事業創出に向けCXプロジェクトの発足

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、中抜けの徹底
- ・ 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
- ・ イノベーション人財育成プログラム(新規事業構想プロジェクト)を開始
- ・ サステナビリティ委員会の開催(7月)⇒地域共創を推進
- ・ 取締役会にてサクセッションプランについて議論(10月)
- ・ 人権デューデリジェンスについてプロジェクト始動(10月)

資本効率・ガバナンス

- ・ 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
- ・ ROE15%の目標水準に向けより資本効率を重視する経営へ⇒JPX400に選定(2019年以来)

中期経営計画「サステナブルコネクト2.0」の推進

通期業績予想および今後の開発スケジュール

2026年 3 月期 通期業績予想 (11/13付上方修正)

再掲
2Q発表時より変更なし

【連結損益】

	2025年 3 月期 実績	2026年 3 月期 通期予想	前年比 (%)
売上高	249,333	260,000	+4.3%
営業利益	26,365	29,000	+10.0%
経常利益	26,848	29,000	+8.0%
当期純利益	20,139	20,300	+0.8%
評価営業利益	26,161	33,010	+26.2%

※本資料における評価営業利益の算定方法はP.5をご参照ください。

【セグメント売上/営業利益】

		2025年 3 月期 実績	2026年 3 月期 通期予想	前年比 (%)
会員権	売上	93,642	91,850	△1.9%
	営業利益	27,445	24,400	△11.1%
	評価営業利益	28,336	29,688	+4.8%
ホテル レストラン	売上	103,978	112,400	+8.1%
	営業利益	2,049	5,700	+178.1%
メディカル	売上	51,001	55,100	+8.0%
	営業利益	7,508	8,200	+9.2%
その他	売上	711	650	△8.7%
	営業利益	766	800	+4.4%
本社費 (間接費)	営業利益	△ 11,404	△ 10,100	△11.4%
	評価営業利益	△ 12,499	△ 11,378	△9.0%
合計	売上	249,333	260,000	+4.3%
	営業利益	26,365	29,000	+10.0%
	評価営業利益	26,161	33,010	+26.2%

※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】 下線部は期初からの修正

- <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：1,207億（新規発売:淡路島）
 - ・ハイメディック契約高
2025.3期：87億 2026.3期：76億
 - ・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+78億（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 △119億（八ヶ岳、金沢、淡路島）
 - ・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：△40億
※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：56.9%
B C C …2025.3期：54.9% 2026.3期：58.0%
S A C …2025.3期：69.0% 2026.3期：69.9%

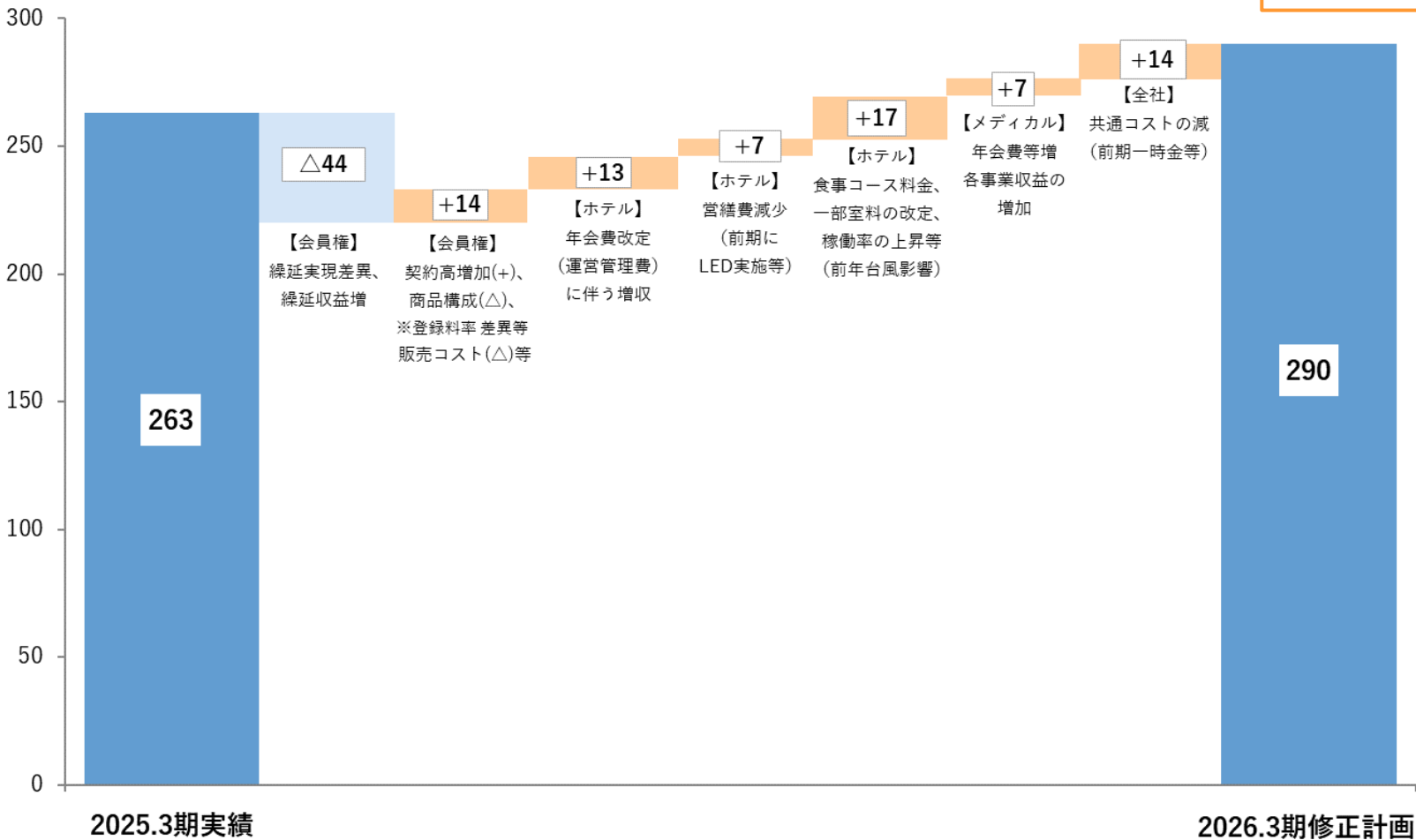
各セグメント計画詳細は
P.38～41も参照

2026年3月期 通期予想：営業利益の状況（前年対比）

RESORTTRUST GROUP

再掲
2Q発表時より変更なし

【2026年3月期 通期予想】営業利益増減（対前期）



2025.3期実績

2026.3期修正計画

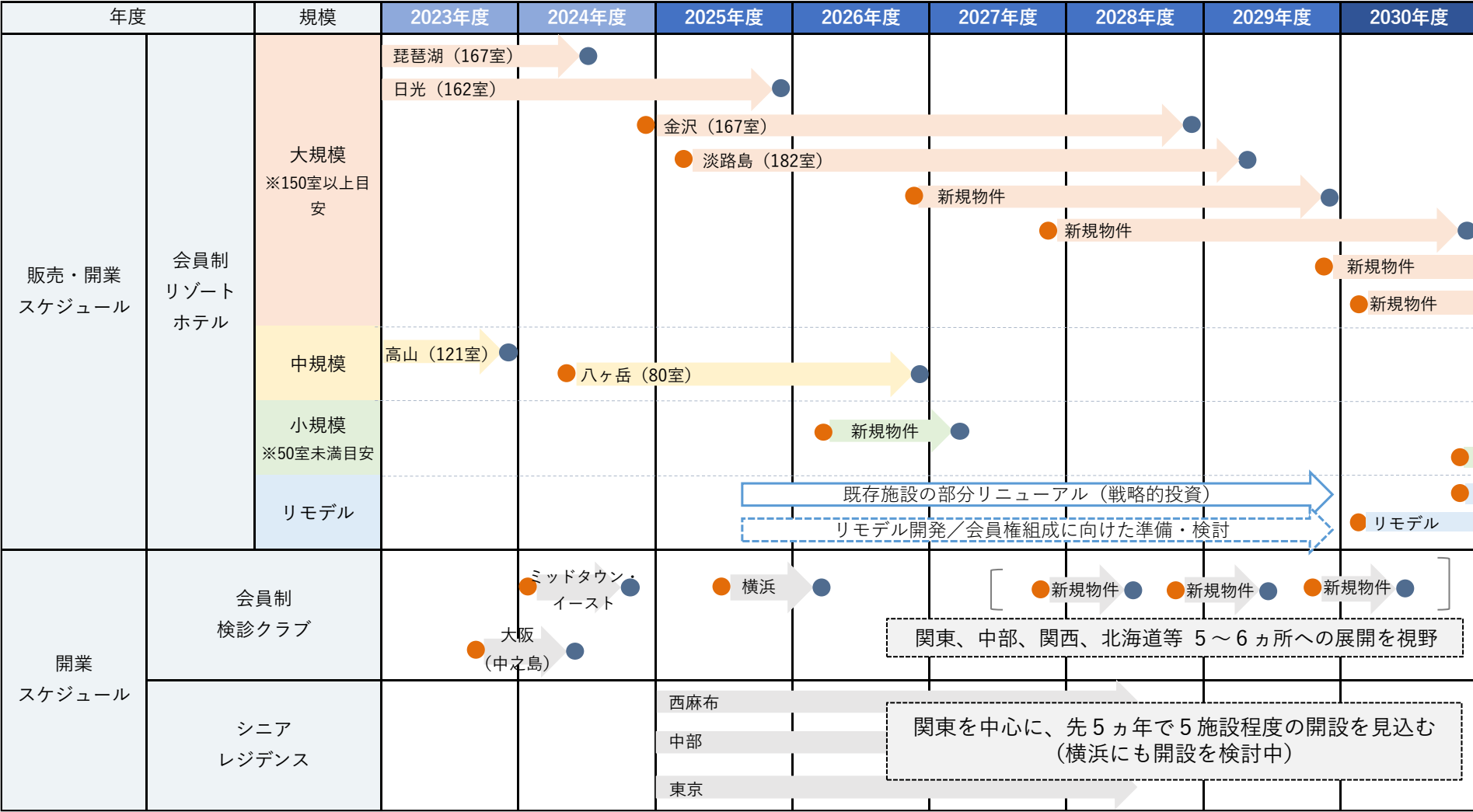
ホテルレストラン事業において、年会費改定に伴う増収、生産性改善の効果等で大幅な増益を見込む。会員権事業では、新規物件の販売割合増加に伴い次期以降への繰延収益が増加することで減益計画となるが、既存ホテル会員権の価格改定効果等も含め、ホテル会員権の契約高は大きく増加する計画。

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



< 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 4 Q(高山)、2024年度 3 Q(琵琶湖)、2025年度 4 Q(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、季節による繁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（2 Q～3 Q） > 冬場等の閑散期（4 Q）

(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2025

https://www.resorttrust.co.jp/ir/integrated_report/2025/

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)

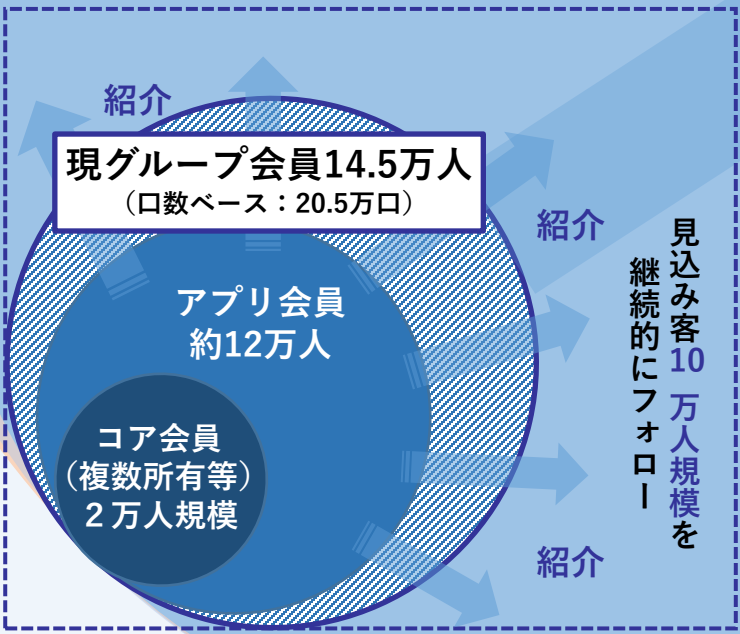
国内中小企業
のオーナー数
凡そ350万法人
(法人需要増加)

アプリ会員
約80万人

LINE導入
約40万人

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

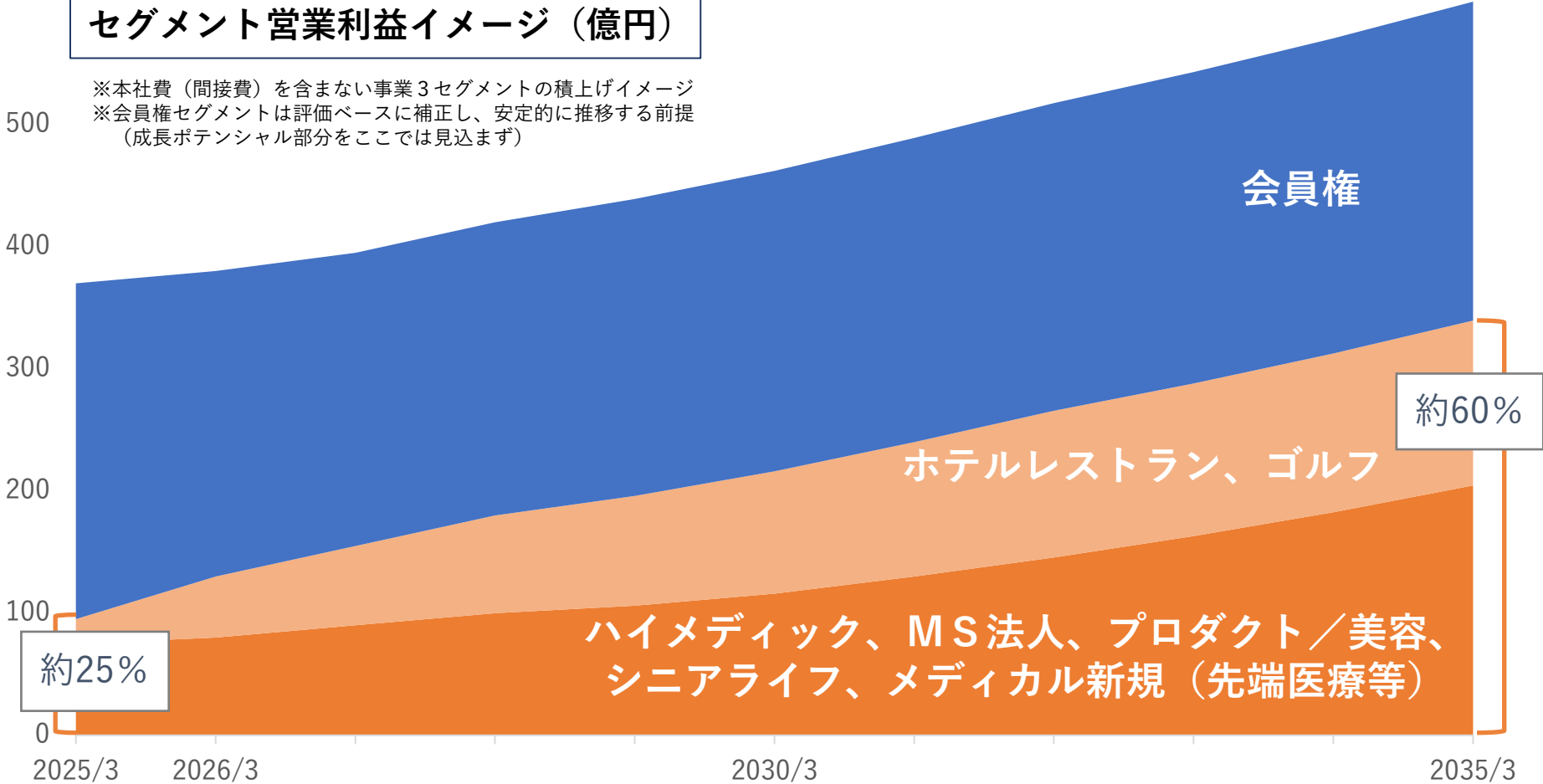


長期の利益成長イメージ（2025.3～2035.3）

■ 今後10年間の成長イメージ（メディカル+ホテル運営の比率が上昇し、より安定感のある成長ステージへ）

セグメント営業利益イメージ（億円）

※本社費（間接費）を含まない事業3セグメントの積上げイメージ
※会員権セグメントは評価ベースに補正し、安定的に推移する前提
（成長ポテンシャル部分をここでは見込まず）



- ・ SAC 3 物件の開業
- ・ 価格改定等収益力強化
- ・ 人財、IT投資の強化
- ・ 営繕投資の強化
- ・ 新機軸の立ち上げ

- ・ 継続的な会員増加
- ・ 再投資物件の販売開始
- ・ 新機軸を収益化
- ・ XIV建替えモデル始動
- ・ メディカル100億突破

- ・ 会員制リゾート事業のサステナブル化
- ・ 会員数（口数）25万人の突破
- ・ HM会員4万5千人の突破
- ・ シニアレジデンス利用会員の増加
- ・ 海外、新機軸の拡大

連結営業利益

＜2025－2028年度＞

CAGR10%以上

＜2029年度＞

500億円以上

評価営業利益においては
毎期10%成長を目指す

ROE

中長期ターゲット：15%

（最終年度 16.5%）

ROE15%のターゲット、
及び利益成長率10%より、
DOE 5 %の還元を目標
（還元方針はP.25に掲載）

会員増加数(目安)

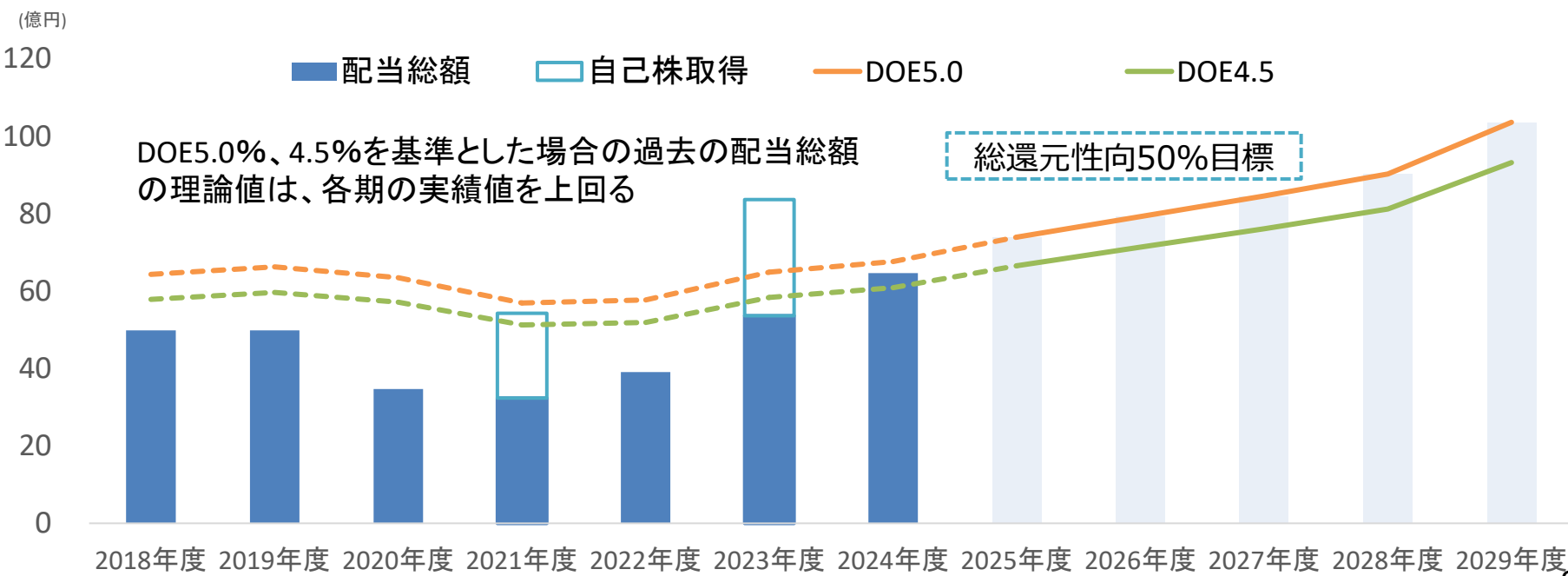
＜5ヵ年販売口数＞

ホテル25,000口、メディカル15,000口

- 繰延べ実現の影響を受ける従来の配当性向による方針に対し、DOEを採用することでより安定的且つ累進的な配当を見込む
- 還元額で従来水準以上のDOE基準を設定することで全体を底上げし、且つ、先3年は特に還元強化に注力する

株主還元方針<2025-2029年度>

- ・DOE4.5%を下限、5 %を目標
- ・先3年間（2025 - 2027）の総額は総還元性向50%を目指す
※会計上の営業利益を評価営業利益（営業上の実力値）
が上回る期において、重点的に追加の還元策を検討



- ・ 会員権販売の大幅な増加や堅調な各事業運営によって、中計発表時の想定対比で好調な販売・運営状況に伴う利益ベースの上振れは、既に「**+46億円規模**」に上る。
(うち10億円規模を追加の人材投資/従業員還元/営繕投資として算入、配当も増額)
 - ・ 上記より利益の追加計上見込みは**+36億円** (内15億円は今期に計上、21億円は繰延べられ将来へ蓄積⇒サンクチュアリコート金沢開業予定の2028年度以降に利益計上)

連結ベース	2025.3 実績	2026.3 期初予想	2026.3 修正予想	前年比	中計の設定値	現時点の進捗
営業利益 (億円)	263億円	275億円	290億円	+10%	2029.3期までの CAGR(平均成長率) 10%	— ※単年度ではなく 4年平均で評価
評価営業利益 (億円)	261億円	294億円	330億円	+26%	每期10%成長	◎ 想定を大幅に上回る
		期初予想より+36億円増加				
ROE	14.7%	12.6%	13.5%	△1.2%	中長期ターゲット 15%	— ※中長期的に評価
DOE (株主還元)	4.8%	4.5%	4.8%	+0.0%	4.5%を下限 5.0%を目標	○ 下限と目標の中間
		期初の配当予想より+2円増額				
総還元性向	32.6%	35.6%	35.5%	+2.9%	2026.3~2028.3期 の累計額で 50%を目標	— ※単年度ではなく 3年累計で評価

収益力の向上・収益性の改善

- ・ 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

中期経営計画「サステナブルコネクト」の推進

区分	カテゴリ	テーマ	マテリアリティ	KPI目標	2023年度実績	2024年度実績
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(スコープ1、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	139,338 t -CO ₂ (2019年度比2.4%減)	142,216t-CO ₂ (2019年度比0.3%減)
			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	34.19 t (2019年度比21.8%減)	31.9t (2019年度比26.8%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%	54.9%	60.0%
S	繁栄	●「一緒にします、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	20.0万名	20.5万名
			⑤サービスの品質・安全性・革新性の追求			
			⑥地域活性化への貢献			
	人	●スタッフの「いい人生」	⑦ダイバーシティ & インクルージョンの推進	○女性管理職比率(連結) 2027年度：25%	19.60%	20.70%
			⑧全スタッフの「しあわせ」の追求	○男女間賃金格差(連結) 2027年度：75%	68.20%	67.80%
			⑨能力・キャリアの開発	○男性育児休業取得率(連結) 2027年度：85%	66.40%	77.30%
G	ガバナンス	●ガバナンス強化	⑩透明性の高い公正な事業運営	ガバナンス・リスクマネジメント体制を強化し、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。	機関投資家とのIR ミーティング： 年間200回	機関投資家とのIR ミーティング： 年間236回
			⑪非財務情報の開示とステークホルダーとの対話促進			

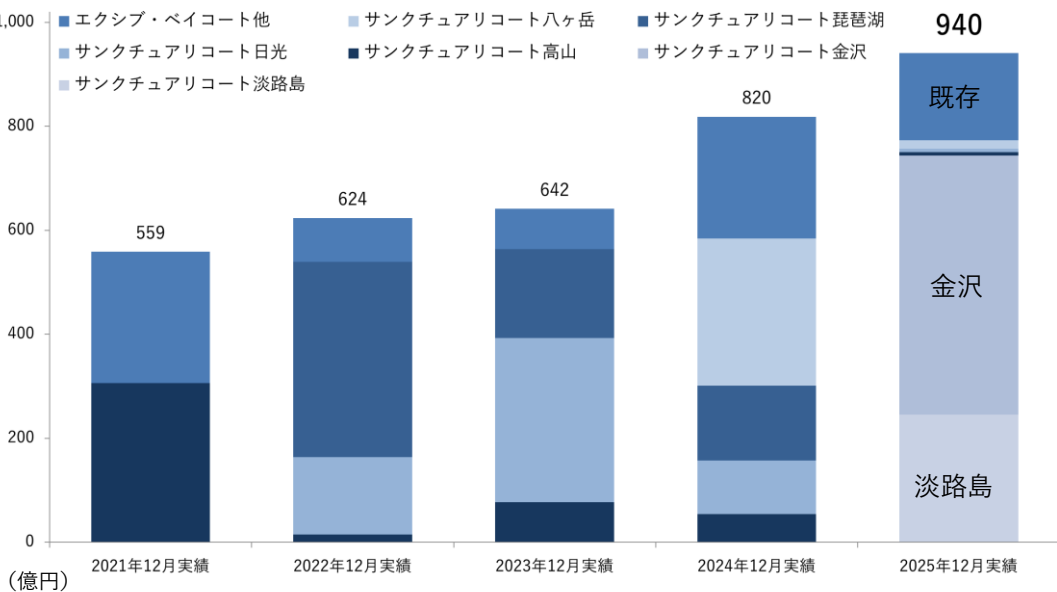
< 2026年3月期 3 Qの主なトピックス >

取り組み内容	マテリアリティ
・ SBT認定の建設セクター基準やFLAGなど最新ルールへの当社適合性を検証中	①②③⑤
・ 医師監修の情報を配信するInstagram「脳とからだの健康ラボ」を開設	④⑤
・ 神戸大学大学院とコグニケア活用の認知症予防共同研究を開始	④⑤
・ 「食」起点の新たな挑戦に向けたアライアンスや顧客共創の検討本格化	⑤
・ 新規購買システム導入によるサプライチェーンマネジメントの強化を推進	⑩
・ 当社グループの事業活動が与える人権リスクのアセスメントを開始	⑩



契約状況詳細（4－12月）

【商品別ホテル契約高】 当期は新規のサンクチュアリコートが増加



【サンクチュアリコートシリーズを中心に販売】



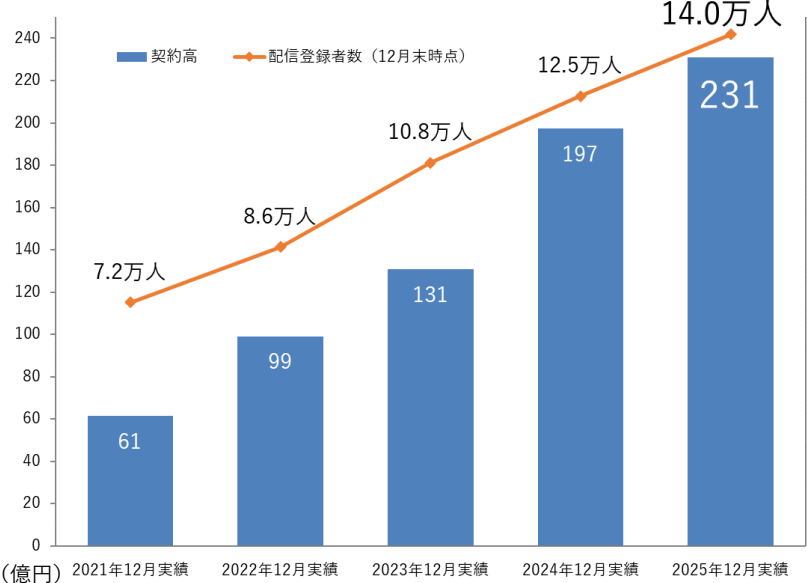
サンクチュアリコート金沢
2029年3月開業予定
客室数：167室
販売率：43.3%
支社別販売割合：
（東27%、横26%、名33%、阪14%）



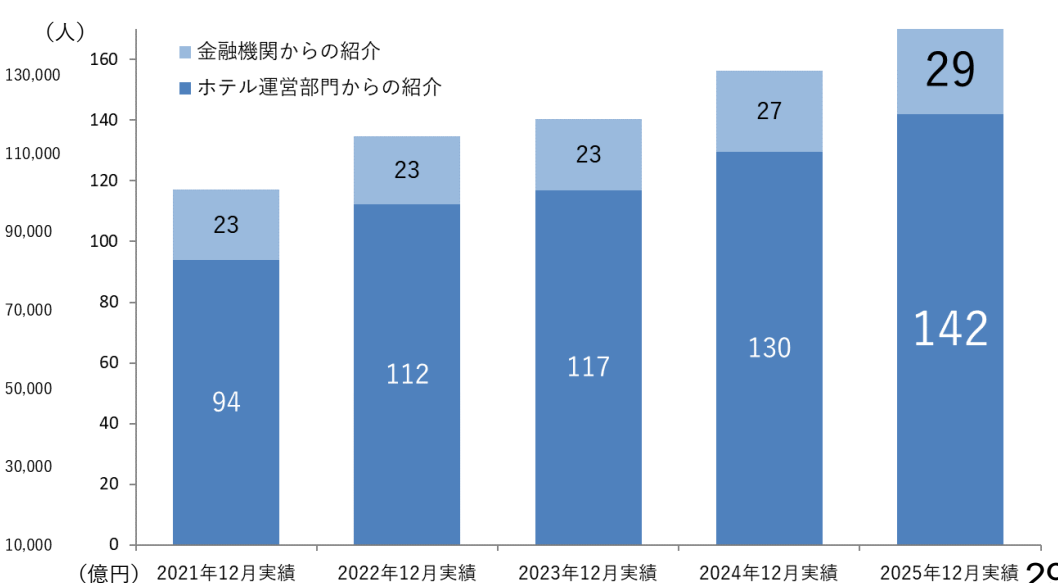
サンクチュアリコート淡路島
2029年10月開業予定
客室数：182室
販売率：17.5%
（東10%、横8%、名9%、阪73%）

◎2025.12末ホテル会員権在庫：2,142億円

【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)】



新規ホテルの概要（サンクチュアリコート金沢／淡路島）

RESORTTRUST GROUP

【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：979万円（クラブスイート年間8泊タイプ）～4,570万円（ロイヤルスイート年間16泊タイプ）

3/21～12/31計上済契約高：513億円 入会属性：86%が法人契約

※2025年7月、
2026年1月に価格改定
※税込み



【サンクチュアリコート淡路島 2025. 6. 20 販売開始】

室数：182室（年8泊商品換算で8,190口を販売） デザインコンセプト：ロマネスク様式を意識したデザイン

主な特色：古城を感じられる内装と、こだわりの調度品に現代的なエッセンスを加え、

まるで古城に泊まるかのような特別な体験

販売価格：1,001万円（クラブスイート年間8泊タイプ）～4,818万円（ロイヤルスイート年間16泊タイプ）

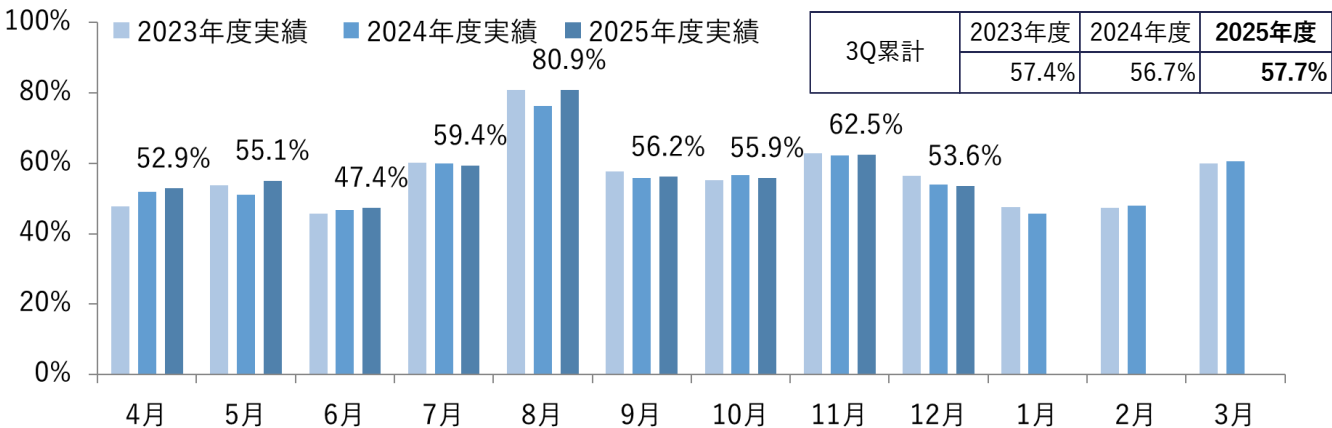
6/20～12/31計上済契約高：246億円 入会属性：88%が法人契約

※2026年1月に価格改定
※税込み

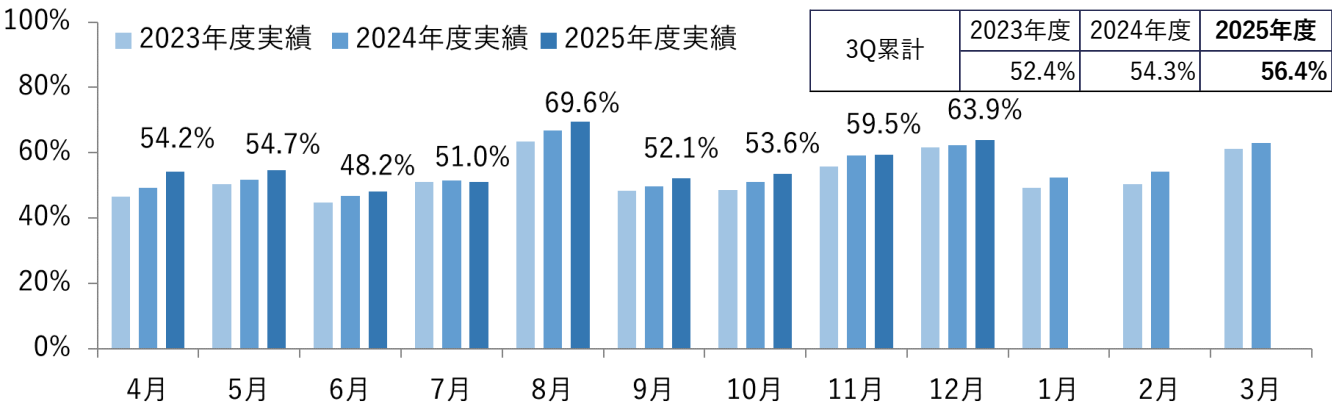


会員制ホテル稼働率（月別ブランド別）

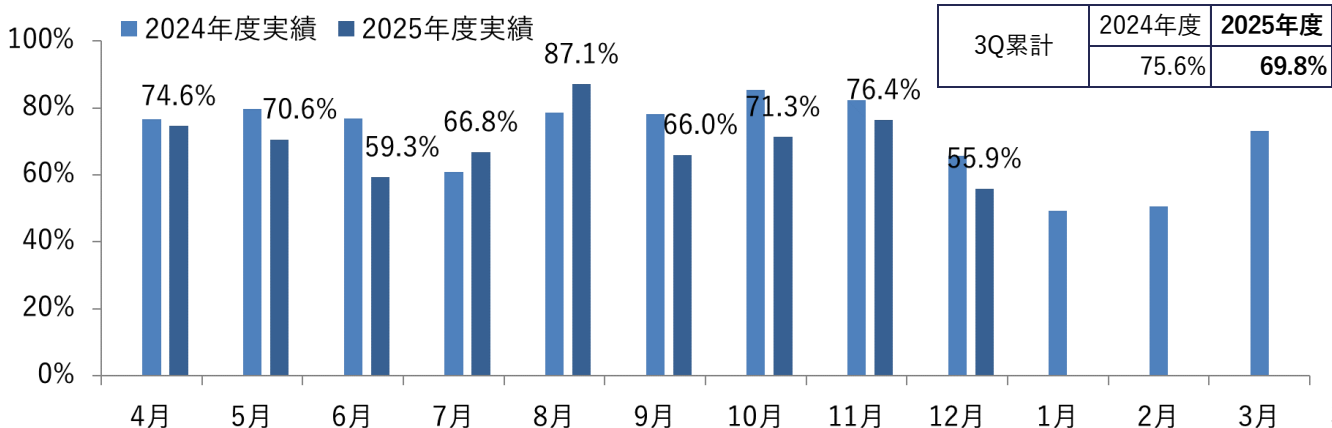
【エキシブ：全3,613室】



【ベイコート：全824室】



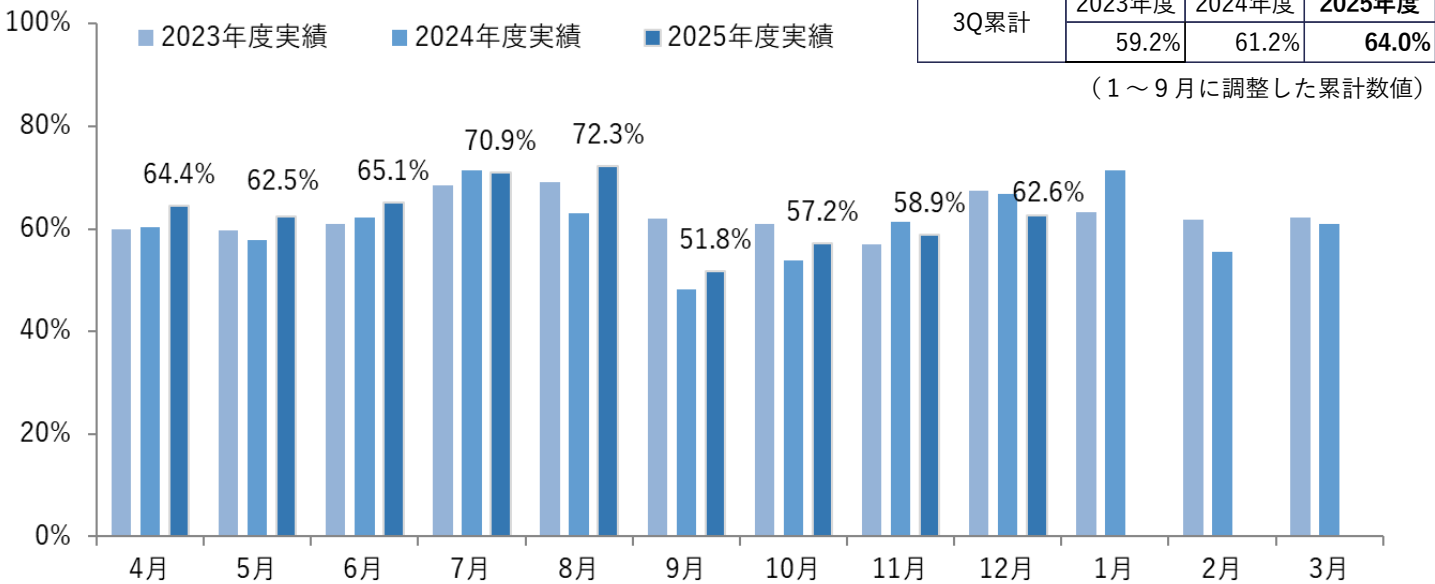
【サンクチュアリコート：全288室】



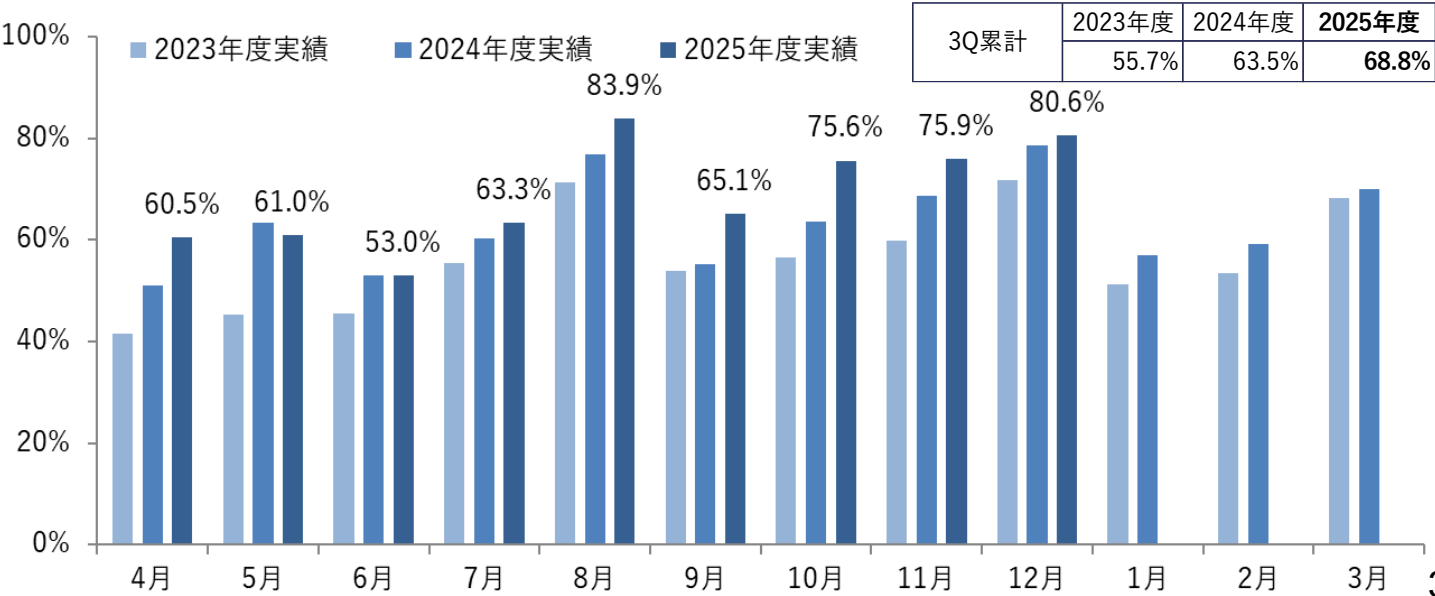
一般ラグジュアリーホテル稼働率（カハラブランド）

【ハワイカハラ：338室】

※ 3 ヶ月遅れで連結



【横浜カハラ：146室】





株式会社 Noage International

2025年1月に三菱商事株式会社とメディカル事業の海外展開を行うために合併会社を設立

【世界に向けた先進医療サービスの提供を本格的に開始】2025年5月27日リリース

▼ベトナムでのプロジェクト始動

現地医療機関や行政と連携し、メディカルツーリズム拠点の整備を開始。

すでに数百名規模の受入れニーズが寄せられ、サービス提供に向けた準備を本格化。

▼新たな海外拠点や提携先の開拓

現地医療機関・施設との連携を深め、国際的な受け入れ体制を強化。

ASEANでのCancer Research Center構想



医療・ウェルネス分野におけるグローバルネットワークの拡充を進めながら、より多くの人々に質の高いヘルスケアを提供することを目指す。

【インドネシア富裕層向け医療ツーリズムを推進】2025年6月24日リリース



2025年5月、Noage International はインドネシア・ジャカルタにて、JCB、バンクダナモンとのパートナーシップ締結に関する調印式を執り行いました。今後、JCB、バンクダナモンと協業し、インドネシアの富裕層向け訪日メディカルツーリズムプログラムの提供に取り組みます。



⇒「東京ミッドタウンクリニック」「日本橋室町三井タワー ミッドタウンクリニック」にてインドネシアのJCBカード会員のお客様向けに
“健康診断サービスの提供”“英語による事前問診・診療・診療後のフィードバック”を実施

「ハイメディック横浜ベイコース」販売開始

再掲
2Q発表時より変更なし



病気の“原因の原因”を取り除く「ゼロ次予防」の実現を目指す

『ハイメディック横浜ベイコース』を10月23日に販売開始

当コースの検診拠点は、横浜・関内の新たなランドマークとなる「BASEGATE横浜関内」内に開設。
検診開始は2026年夏を予定。

10月22日リリース

睡眠と女性医療強化で横浜から日本の予防医療を変える

睡眠

「ゼロ次予防」の「病気の“原因の原因”を取り除く」考え方を基に、さまざまな病気の発症に関係する「睡眠」に着目。
ウェアラブルデバイスを用いて取得した睡眠のモニタリングデータと検診結果を基に、総合的に健康をサポートすることで、病気になりにくく介護を必要としない体づくりを目指す。

女性医療

当コースでは、女性の各年代でのかかりやすい疾患について検査をする他、女性ホルモンに関わる検査も実施。

検診結果を基に新たに医療DXとフェムテック※も活用し、発症予防に取り組む。

女性に多いがん（若い方に多い「子宮頸がん」、「乳がん」、がん死亡率の一番高い「大腸がん」）に関する研究も予定。

同フロアには当社グループが運営を支援し、女性専用の人間ドックや健診を提供する「BASEGATE横浜関内クリニック」が開設され、外来診療や治療を行う（開設は2026年春を予定）。

※女性の健康課題をテクノロジーで解決する製品やサービスのこと



エレベーターホール



BASEGATE横浜関内 外観



ハイメディック
横浜ベイコース
(BASEGATE横浜関内タワー7F)

※上記写真はいずれも完成予想CGパースです

ハイメディック・ケア

人生100年時代のウェルビーイングを、ここから。

HIMEDIC RESIDENCE
THE GARDEN

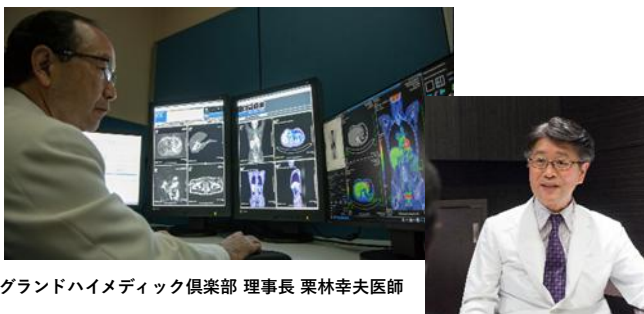
シニア世代のウェルビーイングを脅かす要因のひとつ——「認知症」。

グランドハイメディック倶楽部が培ってきた「認知症予防」の知見と技術を、ハイメディックレジデンス ザ・ガーデンのケアプログラムに融合し、より豊かで健やかな人生を支えます。

1 ハイメディックによる オーダーメイド検診

脳、骨、筋肉、生活習慣病などを総合的に評価し、お一人おひとりの状態に合わせた「ハイメディック・ケア」を設計。

医療精度の高い個別検診で、“これからの自分”に最適な健康管理を実現します。

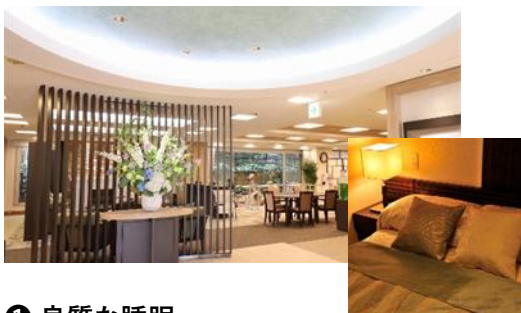


グランドハイメディック倶楽部 理事長 栗林幸夫医師

東京ミッドタウンクリニック 総院長
田口淳一医師

グランドハイメディック倶楽部は会員様向け「介護予防」プログラムの一環として「認知症予防」「ホルモンマネジメント」に取り組んでおり、グループ医師等による多くの研究実績があります。

2 脳にやさしい ケアプログラム



① 良質な睡眠

ハイメディックが長年研究してきた脳の健康サポート成分「**ブラズマローゲン**」をスムージー等でご提供。さらに、セロトニンの分泌を促す定期的な日光浴の実施や、生体リズムを整える照明「**サーカディアンリズム・コントロール※1**」を館内に設置し、夜間のメラトニンの自然分泌を促し、穏やかな眠りへと導きます。

③ お食事

生活習慣病予防と脳・身体の活性化を目指す「**MIND食※2**」をベースに、ハイメディックの医師・管理栄養士が監修。おいしさと健康を両立する食体験が毎日の活力をもたらします。



神戸大学大学院保健学研究科教授 古和久朋医師

② 運動

神戸大学大学院保健学研究科 古和久朋教授（認知症専門の脳神経内科医）の監修による「**認知症予防型運動プログラム**」を導入。脳機能の維持・向上を支え、成長ホルモンの分泌によって筋力と自立生活力を高めます。

④ コミュニケーション

入居者同士、そしてスタッフとの温かな交流を通じて、「幸せホルモン」オキシトシンが分泌され、心のつながりが脳と身体の健康を優しく支えます。



「医療」と「暮らし」をつなぐ場所で、心と体が調和する“本当のウェルビーイング”を。

ハイメディックレジデンス ザ・ガーデン

【3Q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12月 実績	2024年12月 実績	2025年12月 実績
繰延（不動産売上）	+ 25,298	+15,854	+34,437
繰延実現（不動産売上）	-	△30,046	-
売上高評価加味	+ 25,298	△ 14,192	+ 34,437

繰延（不動産利益）	+ 6,786	+4,958	+9,530
繰延実現（不動産利益）	-	△7,417	-
営業利益評価加味	+ 6,786	△2,458	+9,530

※P6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。

※当期1Qの資料より、評価営業利益の算出方法を一部変更しております。

セグメント別実績詳細（4－12月）

RESORTTRUST GROUP

【会計ベースセグメント業績】

（百万円）

		2021年12月 実績	2022年12月 実績	2023年12月 実績	2024年12月 実績	2025年12月 実績	前年比
会員権	売上高	31,355	26,517	27,735	80,689	42,176	△47.7%
	営業利益	9,638	8,617	7,792	23,654	14,178	△40.1%
ホテル レストラン	売上高	56,018	68,260	72,574	78,446	84,439	+7.6%
	営業利益	1,923	5,420	6,625	3,541	6,400	+80.7%
メディカル	売上高	31,593	33,276	35,000	38,025	41,686	+9.6%
	営業利益	4,138	4,463	5,433	5,676	6,047	+6.5%
その他	売上高	526	546	529	522	516	△1.2%
	営業利益	556	536	563	604	603	△0.1%
本社	営業利益	△ 7,397	△ 7,956	△ 7,556	△ 7,691	△ 7,367	+ 323百万円
合計	売上高	119,493	128,601	135,840	197,684	168,819	△14.6%
	営業利益	8,859	11,080	12,858	25,786	19,862	△23.0%

物件別契約高詳細（4－12月）

【物件別契約高内訳】

※期末時点で未開業の物件

(億円)

	2021年12月 実績	2022年12月 実績	2023年12月 実績	2024年12月 実績	2025年12月 実績	※ 2025年12月 販売進捗率 (累計契約高)	通期予想 修正計画
新規物件（次期発売へ変更）	—	—	—	—	—	—	—
サンクチュアリコート淡路島	—	—	—	—	246	17.5%	362
サンクチュアリコート金沢	—	—	—	—	498	43.3%	593
サンクチュアリコート八ヶ岳	—	—	—	284	16	98.8%	27
サンクチュアリコート日光	—	149	316	103	7	—	10
サンクチュアリコート琵琶湖	—	376	171	144	△ 1	—	3
サンクチュアリコート高山	306	15	77	54	7	—	10
ベ イ コ ー ト 計	48	27	37	116	86	—	103
エ ク シ ブ 他	204	57	40	118	82	—	98
会 員 権 セ グ メ ン ト 計	559	624	642	820	940	—	1,207
（ 未 開 業 物 件 小 計 ）	306	539	564	387	766		982
ゴ ル フ	8	6	8	6	5	—	4
ハ イ メ デ ィ ッ ク	56	52	63	65	70	—	76
合 計	623	682	712	890	1,015	—	1,287

物件別売上高詳細（4－12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12月 実績	2022年12月 実績	2023年12月 実績	2024年12月 実績	2025年12月 実績	通期予想 修正計画
新規物件（次期発売へ変更）		-	-	-	-	-	-
サンクチュアリコート淡路島		-	-	-	-	208	306
サンクチュアリコート金沢		-	-	-	-	411	490
サンクチュアリコート八ヶ岳		-	-	-	226	15	24
サンクチュアリコート日光		-	127	268	87	6	9
サンクチュアリコート琵琶湖		-	320	145	121	△ 1	2
サンクチュアリコート高山		259	13	65	46	7	11
ベ イ コ ー ト 計		42	23	32	100	74	89
エ ク シ ブ 他		162	42	25	84	61	72
ホ テ ル 会 員 権 計		463	525	535	664	779	1,002
繰延売上	新規物件 (次期発売へ変更)	-	-	-	-	-	-
	淡 路 島	-	-	-	-	△115	△ 169
	金 沢	-	-	-	-	△221	△ 264
	八 ヶ 岳	-	-	-	△ 115	△8	△ 12
	日 光	-	△ 73	△ 153	△ 43	△0	+376
	琵 琶 湖	-	△ 175	△ 73	300	-	-
	高 山	△ 142	△ 4	△ 27	-	-	-
全 ホ テ ル 計		321	272	282	806	434	932
そ の 他		△ 7	△ 7	△ 5	1	△ 13	△ 13
会 員 権 セ グ メ ン ト 計		314	265	277	807	422	919

ホテルレストラン／メディカルセグメント 売上高詳細（4－12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12月 実績	2022年12月 実績	2023年12月 実績	2024年12月 実績	2025年12月 実績	通期予想 修正計画
エ ク シ ブ	22,859	28,317	30,403	29,965	31,085	41,355
サ ン メ ン バ ー ズ	1,096	1,887	2,292	2,532	2,688	3,573
ト ラ ス テ ィ	2,006	1,200	1,773	1,940	2,197	2,743
ベ イ コ ー ト	6,484	8,314	9,451	9,761	10,511	14,471
サ ン ク チ ュ ア リ コ ー ト	-	-	-	2,545	4,384	6,151
年 会 費 収 入	7,125	7,207	7,215	7,661	9,287	12,452
保 証 金 償 却 収 入	3,039	3,046	2,914	2,952	3,101	4,129
ザ・カハラ・ホテル&リゾート	5,855	9,649	10,779	12,197	12,392	16,191
そ の 他	7,550	8,635	7,743	8,889	8,790	11,335
合 計	56,018	68,260	72,574	78,446	84,439	112,400

【メディカルセグメント売上内訳】

(百万円)

	2021年12月 実績	2022年12月 実績	2023年12月 実績	2024年12月 実績	2025年12月 実績	連結予想 修正計画
ハ イ メ デ ィ ッ ク 事 業	13,871	15,122	16,418	18,614	20,829	27,544
MS法人事業（一般健診）	5,572	5,928	5,920	6,830	7,846	9,928
プロダクトセールス事業	2,027	1,950	2,027	2,095	2,471	3,391
シニアライフ／先端医療	10,191	10,240	10,566	10,861	11,103	14,781
そ の 他 （ 消 去 含 む ）	△69	34	67	△375	△563	△546
合 計	31,593	33,276	35,000	38,025	41,686	55,100

【ホテル運営状況】

宿泊者数 (千人)

	2021年12月 実績	2022年12月 実績	2023年12月 実績	2024年12月 実績	2025年12月 実績	通期予想 修正計画
エクシブ	1,212	1,489	1,533	1,529	1,546	2,027
サンメンバーズ	89	153	178	198	212	280
トラスティ	237	144	178	185	189	250
ベイコート	213	268	295	304	315	429
サンクチュアリコート	-	-	-	89	151	208

稼働率 (%)

	2021年12月 実績	2022年12月 実績	2023年12月 実績	2024年12月 実績	2025年12月 実績	通期予想 修正計画
エクシブ	46.1	56.1	57.4	56.7	57.7	56.9
サンメンバーズ	32.5	54.8	63.2	67.9	73.6	73.6
トラスティ	38.0	75.5	86.0	88.8	90.2	89.6
ベイコート	37.2	46.7	52.4	54.3	56.4	58.0
サンクチュアリコート	-	-	-	75.6	69.8	69.9

消費単価 (円)

	2021年12月 実績	2022年12月 実績	2023年12月 実績	2024年12月 実績	2025年12月 実績	通期予想 修正計画
エクシブ	18,303	18,385	19,225	19,600	20,106	20,392
サンメンバーズ	10,193	12,327	11,644	11,808	11,799	11,833
トラスティ	8,480	8,342	9,966	10,508	11,618	10,961
ベイコート	32,141	32,526	33,276	33,639	34,853	35,193
サンクチュアリコート	-	-	-	28,745	29,044	29,544

※2021年12月～2023年12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12月 実績	2022年12月 実績	2023年12月 実績	2024年12月 実績	2025年12月 実績	通期予想 修正計画
全施設平均入居率 (%)	87.9	85.2	87.2	87.7	87.7	87.7
居室数合計 (室)	2,095	2,094	2,093	2,092	2,092	2,092

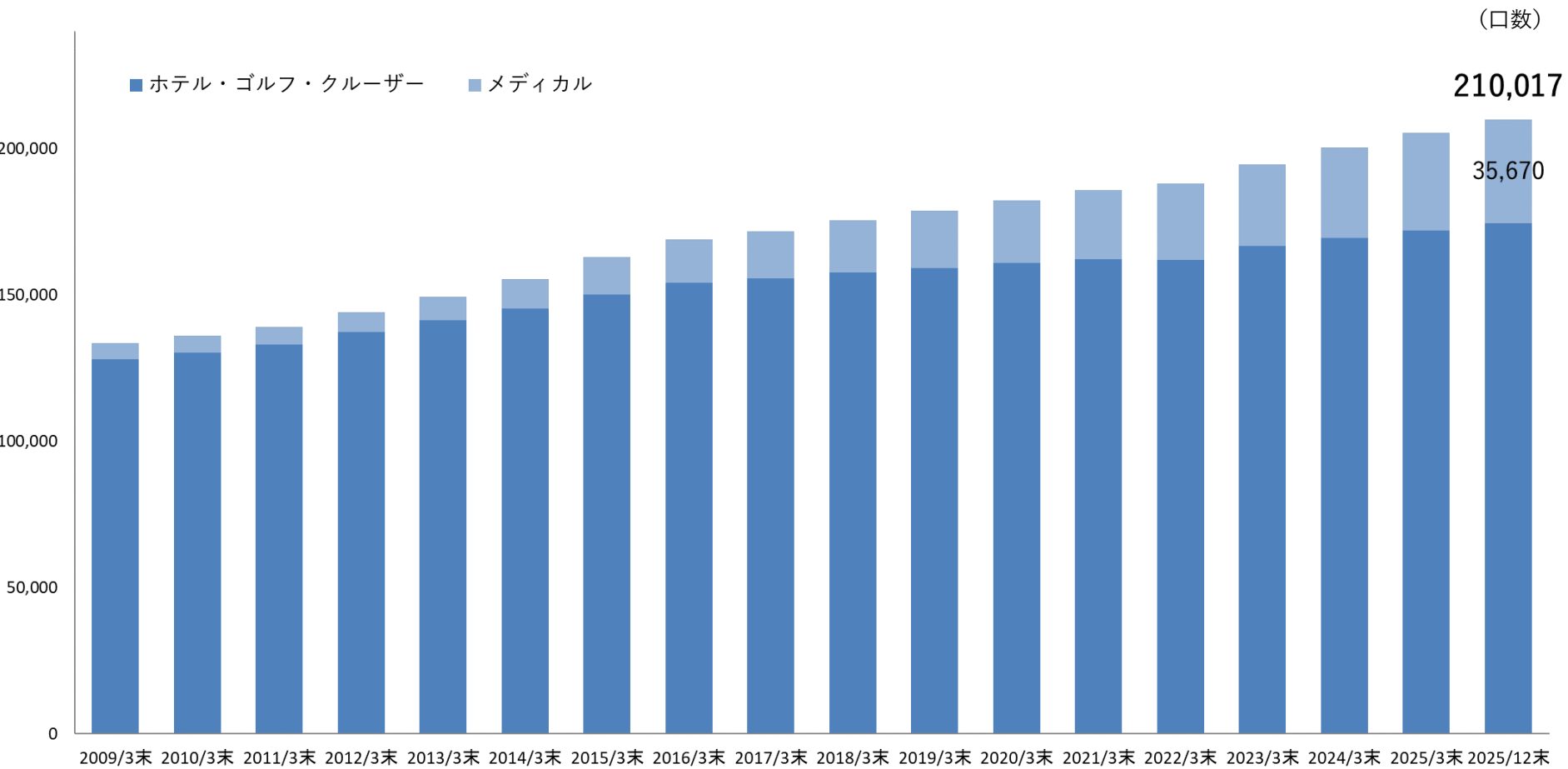
貸借対照表（2025年12月末）

RESORTTRUST GROUP

（百万円）

	2025年 3 月期末 （前期）	2025年12月期末 （当期）	増減		2025年 3 月期末 （前期）	2025年12月期末 （当期）	増減
流動資産	196,390	241,703	+45,312	流動負債	170,005	206,355	+36,350
現金及び預金	28,352	43,315	+14,962	仕入債務	1,869	2,532	+662
売上債権	12,763	13,871	+1,108	借入金	5,465	4,223	△1,242
営業貸付金・割賦売掛金	106,890	118,471	+11,580	未払金	32,757	30,171	△2,586
有価証券	5,893	8,479	+2,585	前受金	107,225	141,783	+34,558
商品・原材料・貯蔵品	3,385	4,054	+ 669	前受収益	17,191	21,873	+4,681
販売用不動産	3,948	4,339	+390	その他	5,495	5,771	+275
仕掛販売用不動産	25,699	39,734	+14,034	固定負債	172,201	181,838	+9,637
その他	9,456	9,437	△19	長期借入金	2,531	2,040	△491
固定資産	296,558	303,584	+7,025	長期預り保証金	135,995	146,070	+10,075
有形固定資産	204,633	207,952	+3,319	長期リース債務	23,994	22,901	△1,093
無形固定資産	6,261	6,066	△195	その他	9,679	10,825	+1,146
投資有価証券	33,818	37,095	+3,277	負債合計	342,207	388,194	+45,987
繰延税金資産	21,363	20,694	△669	純資産合計	150,742	157,093	+6,350
その他	30,481	31,775	+1,294	株主資本	139,563	148,088	+8,524
				自己株式	△ 4,919	△ 6,789	△1,869
				その他の包括利益累計額	9,674	9,240	△433
				非支配株主持分	6,424	6,554	+129
資産合計	492,949	545,288	+52,338	負債・純資産合計	492,949	545,288	+52,338

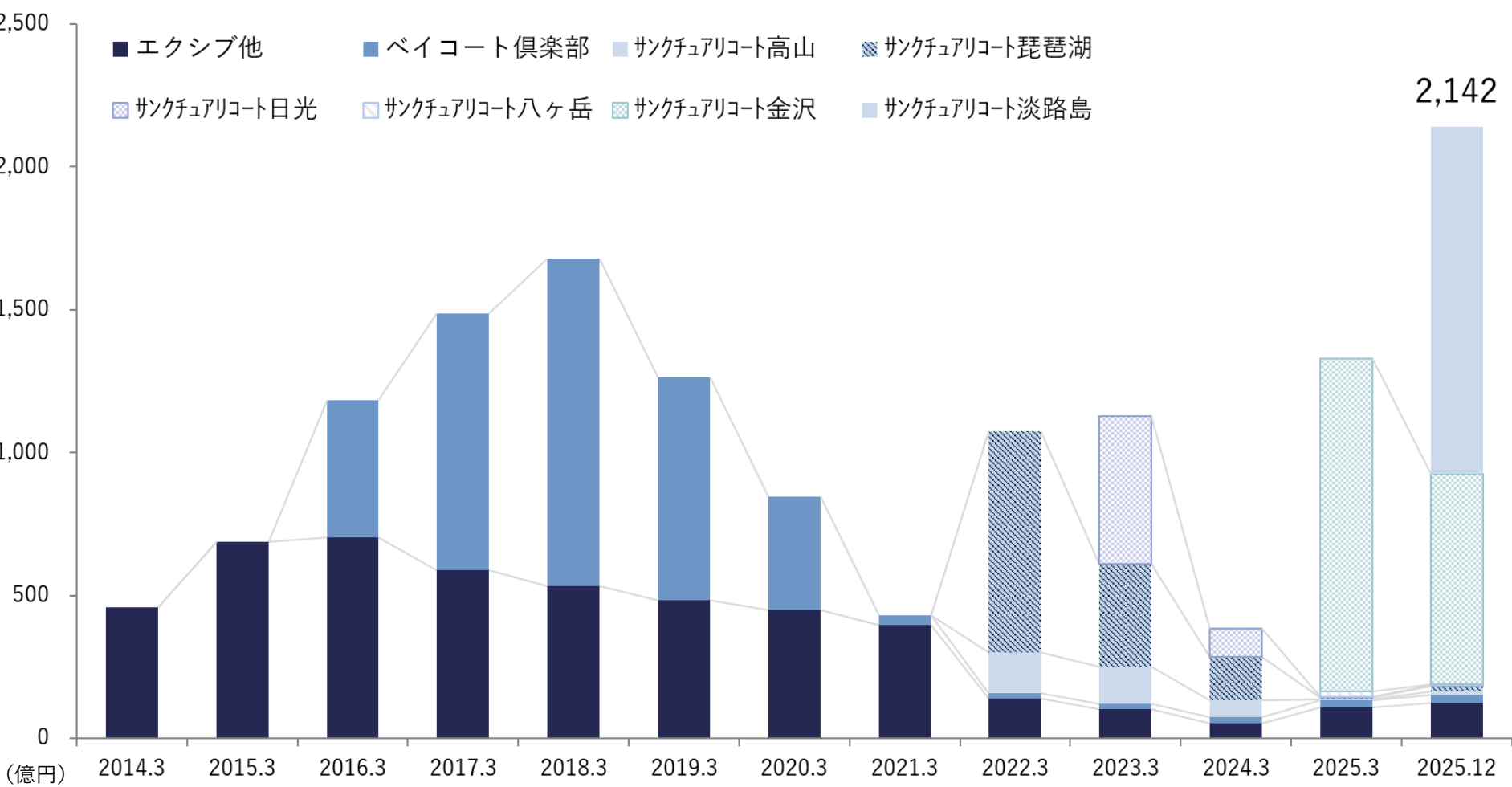
【グループ会員数の推移】



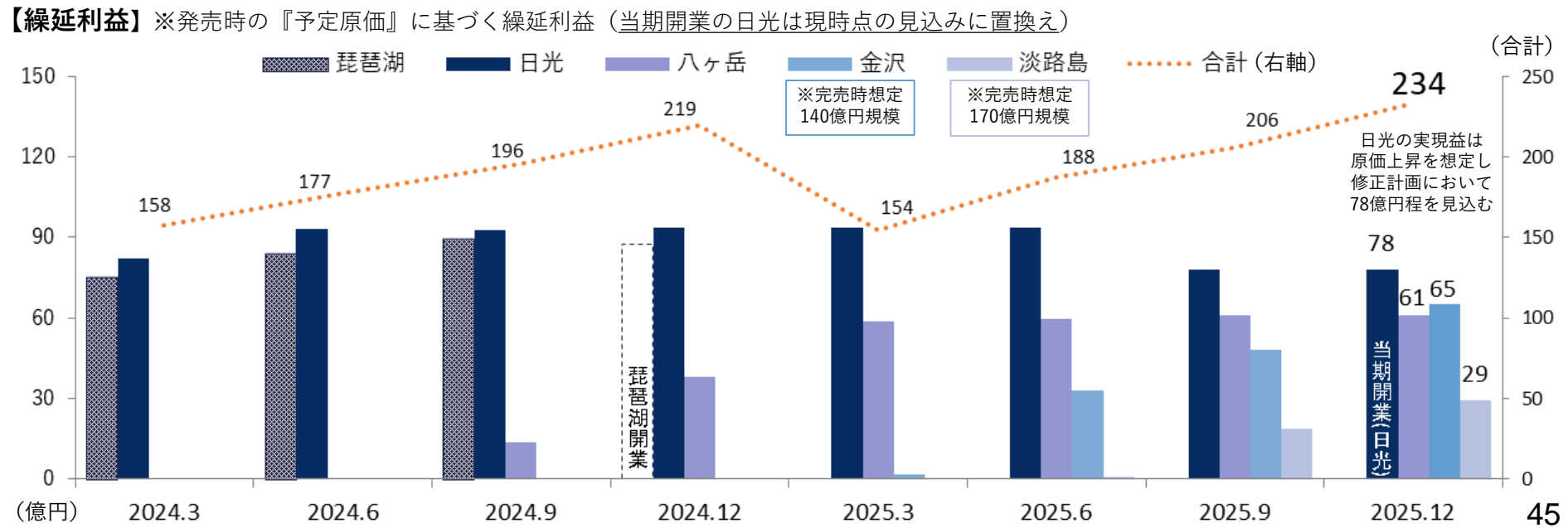
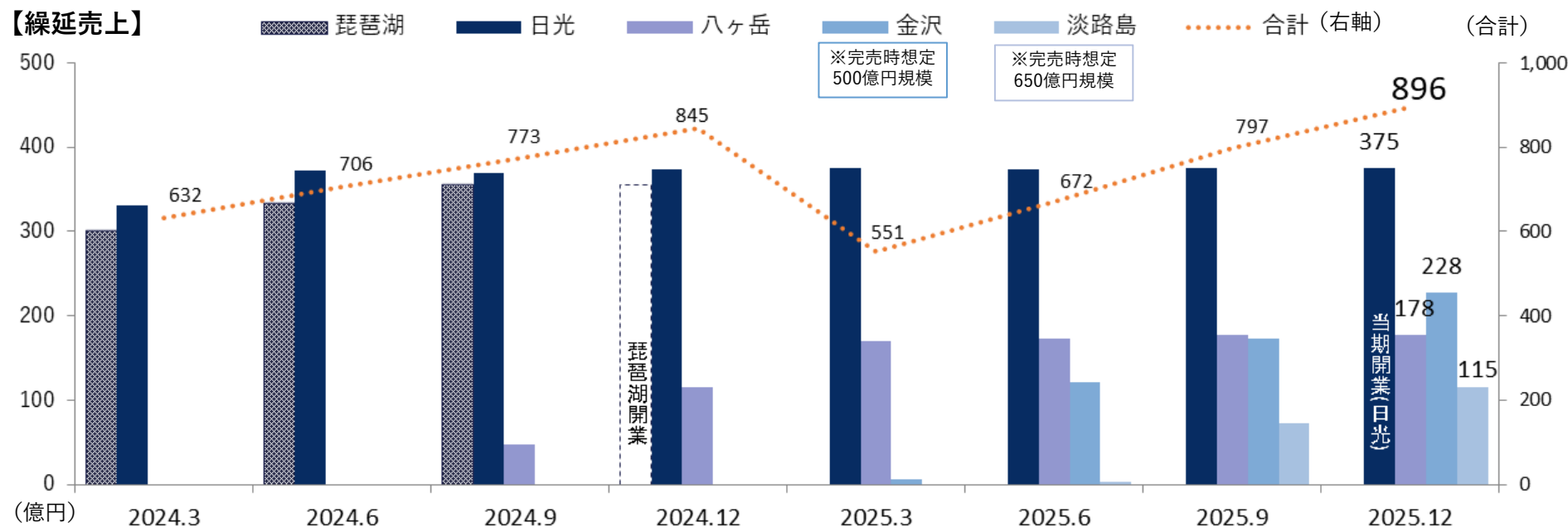
	サンチュアリコート	ベイコート	エクシブ	サンメンバーズ	ゴルフ	メディカル	クルーザー	カハラ	合計	
2025年3月末	17,496	23,845	78,837	19,649	30,314	33,647	403	1,316	205,507	
2025年12月末	21,612	23,834	78,412	18,532	30,305	35,670	349	1,303	210,017	XIV+BCC+HM+SAC 合計
増減	+4,116	△11	△425	△1,117	△9	+2,023	△54	△13	+4,510	+5,703

<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】



繰延収益の累積状況（四半期末時点の推移）

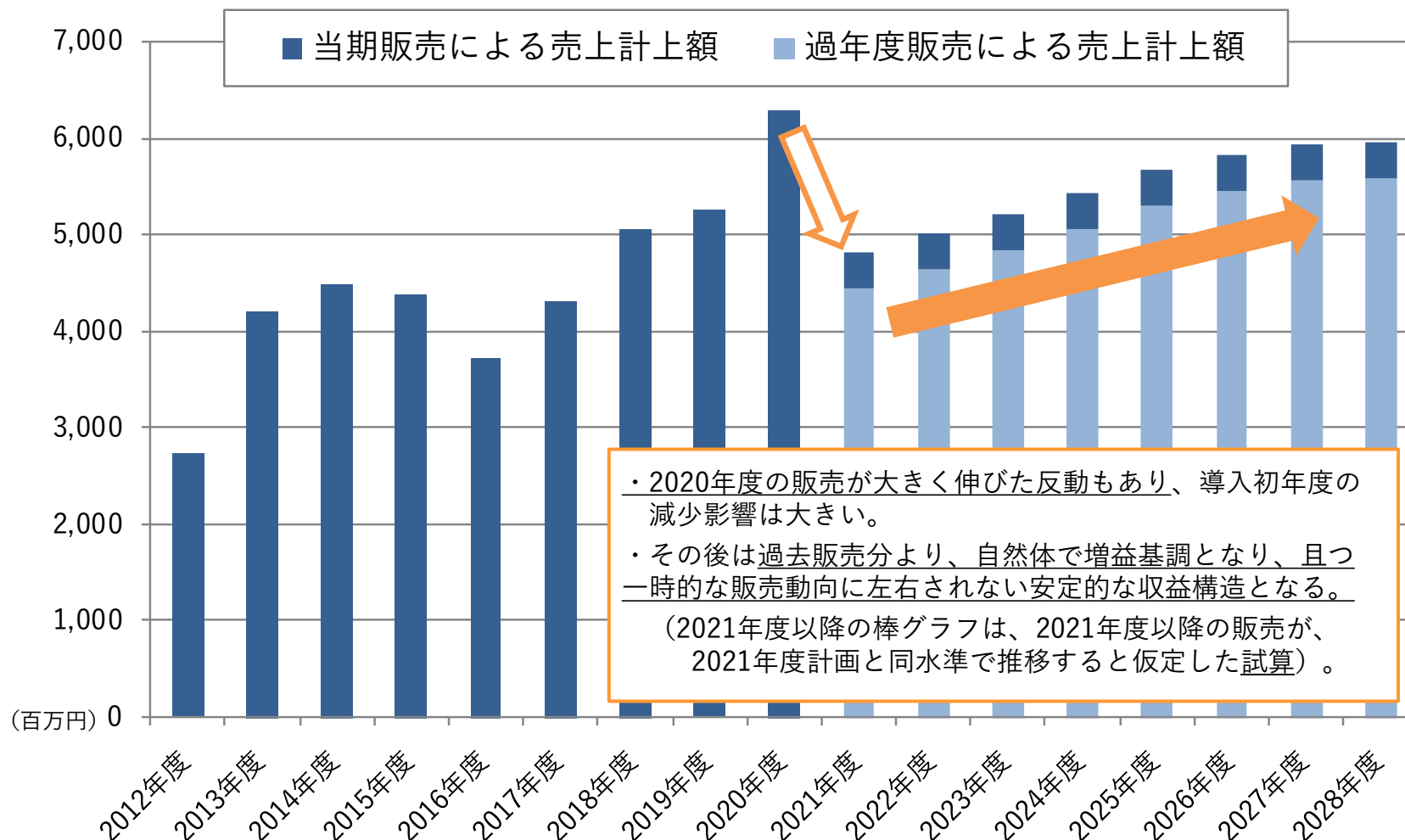


2021年度以降 収益認識基準の変更に伴う影響

RESORTTRUST GROUP

＜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



※ 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 IR・広報課

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