



介護付有料老人ホーム「アクティバ琵琶」
(2017年4月1日運営開始)

2018年3月期 第1四半期 決算説明資料

リゾートトラスト株式会社
(証券コード4681)

※ 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 IR部 IR課

第一部 業績概要、中長期戦略

- ・2018年3月期 第1四半期の業績、契約高ハイライト P. 3-4
- ・セグメント別 P. 5-7
- ・2018年3月期通期計画、中長期戦略の進展 P. 8-9
- ・メディカル事業の進展 P. 10-11

決算ハイライト(4-6月)

(百万円)

	2017年6月 実績	2017年6月 計画	計画比	2016年6月 前年実績	前期比
売上高	33,808	34,300	△1.4%	31,251	+8.2%
営業利益	1,616	800	+102.1%	748	+115.9%
経常利益	2,097	1,100	+90.7%	442	+373.6%
当期利益	1,148	600	+91.4%	218	+425.2%

<計画比>

・「ラグーナベイコート倶楽部」をはじめとした会員権販売が計画を上回って推移したこと、販売やホテル運営にかかる費用が抑えられたことなどにより、各利益項目はプラス。不動産売上の繰延増加、ホテル稼働の計画比マイナス等により、売上高は概ね計画並みに推移。

<前期比>

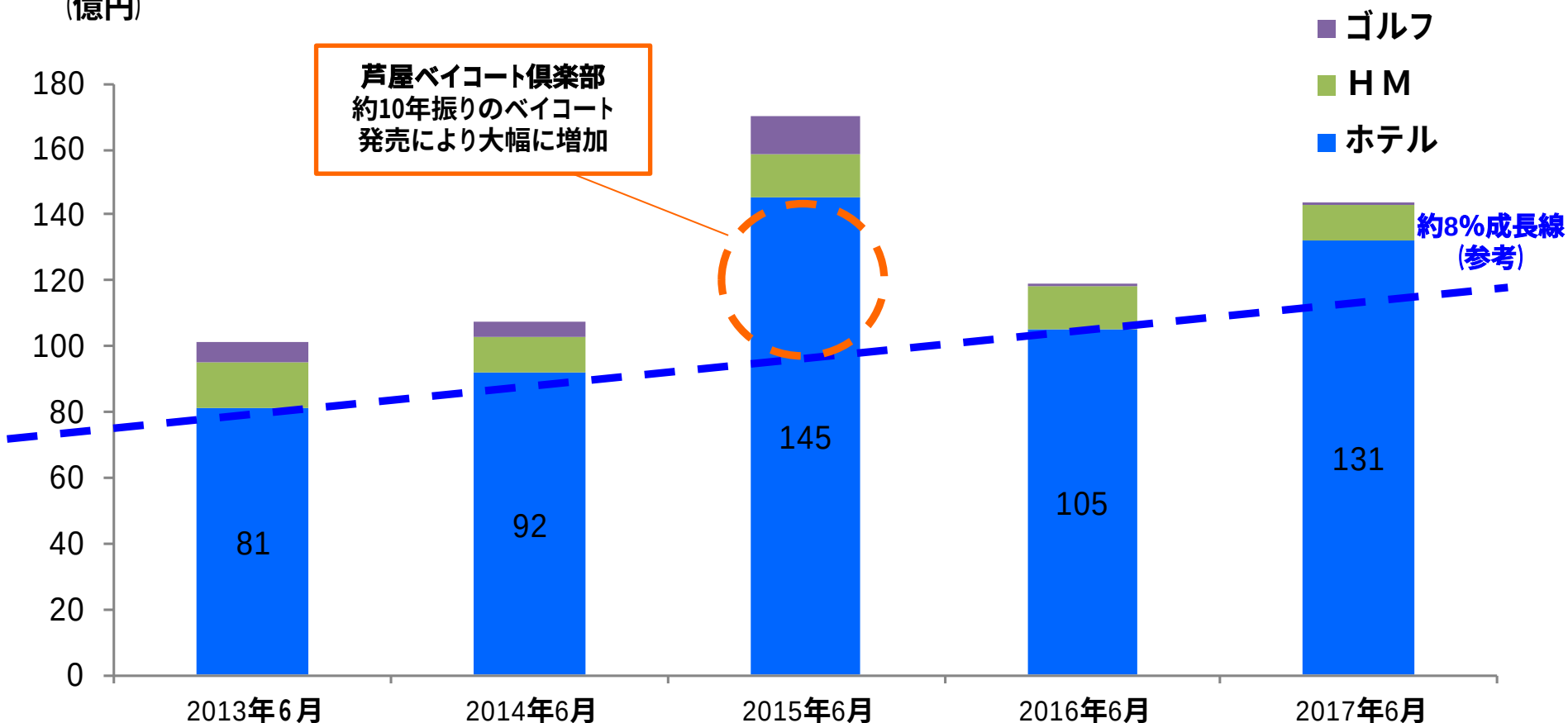
・「エクシブ湯河原離宮」の新規寄与、ホテル会員権販売の増加などにより、増収増益。

会員権契約高の状況 (4-6月)

- ・2017年6月期の販売状況はラグーナベイコートが好調であり、基本的な成長ペースを上回って推移。
- ・芦屋ベイコートの発売効果が顕著にみられた2016年3月期を除けば、契約高実績として年々着実に増加。

<会員権契約高>

(億円)



お知らせ:セグメント別営業利益 ＜本社費(間接費)配賦に関する変更＞

2018.3期より、各セグメントにおける利益の状況、及び各部門が直接的に担う利益水準をより明確にすることを目的として、**セグメント別営業利益**の開示方法を一部変更いたします。

＜従来 ～2017.3期＞

セグメント別に紐付けることができない本社費(間接費)について、各セグメントの配賦前営業利益の割合(構成比)をもって配賦し、配賦した後の営業利益にて開示



＜今後 2018.3期～＞

本社費(間接費)を配賦する前の営業利益を開示、及び本社費(間接費)を別掲

※本資料におきましては、移行期間として、新しい方法と従来方法のそれぞれを記載しております

セグメント別ハイライト

本社費(間接費)配賦前(4-6月)

<会員権セグメント>

(単位: 百万円)

	2017年6月 実績	2017年6月 計画	計画比	2016年6月 前年実績	前期比
売上高	7,764	7,790	△0.3%	6,784	+14.4%
営業利益	1,850	1,110	+66.7%	583	+217.2%
ホテル会員権 契約高(億円)	131	126	+4.2%	105	+25.1%

計画比:「ラグーナベイコート倶楽部」等会員権販売好調も、繰延増加で売上高は計画並み。費用減少等により利益増加。
前期比:前期の1Qホテル契約高がやや低調だったのに対し、今期販売は概ね好調に推移し、増収増益。

<ホテルレストランセグメント>

	2017年6月 実績	2017年6月 計画	計画比	2016年6月 前年実績	前期比
売上高	18,591	18,900	△1.6%	17,871	+4.0%
営業利益	481	510	△5.6%	430	+11.8%

計画比:ルームチャージ改定が寄与し利用単価は計画超過するも、施設稼働の計画比マイナス等により若干の未達。
前期比:「エクシブ湯河原離宮」寄与により増収。人件費等のコスト増加を、売上増加と改修費減少等で吸収し、若干の増益。

<メディカルセグメント>

	2017年6月 実績	2017年6月 計画	計画比	2016年6月 前年実績	前期比
売上高	7,268	7,430	△2.2%	6,276	+15.8%
営業利益	1,084	1,100	△1.4%	1,454	△25.4%

計画比:メディカル会員権販売は前年下期に比し増加傾向となったが、計画比でやや未達。その他ほぼ計画並みに推移。
前期比:シニアライフ事業等拡大に伴い増収。販売減の他、新設2施設検診費用が前年2Qより増加、1Q対比では減益要因。

<参考>

本社費(間接費)配賦後(4-6月)

※従来ベース

<会員権セグメント>

(単位:百万円)

	2017年6月 実績	2017年6月 計画	計画比	2016年6月 前年実績	前期比
売上高	7,764	7,790	△0.3%	6,784	+14.4%
営業利益	862	320	+169.6%	167	+414.5%
ホテル会員権 契約高(億円)	131	126	+4.2%	105	+25.1%

<ホテルレストランセグメント>

	2017年6月 実績	2017年6月 計画	計画比	2016年6月 前年実績	前期比
売上高	18,591	18,900	△1.6%	17,871	+4.0%
営業利益	224	150	+49.7%	123	+81.3%

<メディカルセグメント>

	2017年6月 実績	2017年6月 計画	計画比	2016年6月 前年実績	前期比
売上高	7,268	7,430	△2.2%	6,276	+15.8%
営業利益	505	320	+58.1%	418	+21.0%

2018年3月期 通期計画

<連結損益>

(百万円)

	2017年3月期 実績	2018年3月期 計画	差異
売上高	143,541	171,000	+27,458
営業利益	13,514	17,000	+3,485
経常利益	14,806	18,200	+3,393
当期純利益	11,010	11,800	+789
一株あたり 当期純利益(円)	103.40	110.65	
一株あたり 配当金(円)	46.00	46.00	
契約高合計(億円)	593	608	+15

<セグメント別営業利益(間接費配賦前)>

(百万円)

		2017年3月期 実績	2018年3月期 計画	差異
会員権	売上	42,530	57,650	+15,119
	営業利益	10,572	13,770	+3,197
ホテルレストラン	売上	74,193	80,090	+5,896
	営業利益	4,554	4,570	+15
メディカル	売上	25,702	32,500	+6,797
	営業利益	4,556	5,860	+1,303
その他	売上	1,114	760	△ 354
	営業利益	761	560	△ 201
本社費(間接費)	営業利益	△ 6,930	△ 7,760	△ 829
合計	売上	143,541	171,000	+27,458
	営業利益	13,514	17,000	+3,485

<対前期変動要素の主な内容>

<会員権事業>

- ・ホテル会員権契約高+8億(549億→557億)
- ・繰延実現利益+43億 ※開業年度分の販売は含まず
(湯河原離宮:34億→芦屋ベイコート:77億)
- ・開業関連費用増+13億
(湯河原離宮:12億→芦屋ベイコート+六甲SV一部:25億)

<ホテルレストラン等事業>

- ・湯河原離宮運営 通期寄与
- ・ルームチャージ改定
- ・芦屋/六甲要員含む人件費、福利厚生費等の増加

<メディカル事業>

- ・ハイメディック会員権契約高、年会費増加
- ・(株)厚生通期貢献 ・エイジングケア事業拡大
- ・シニア向け施設運営拡大(アクティバ琵琶通期寄与等)

(参考) (間接費配賦後)

※従来ベース (百万円)

		2017年3月期 実績	2018年3月期 計画	差異
会員権	売上	42,530	57,650	+15,119
	営業利益	6,988	9,440	+2,451
ホテルレストラン	売上	74,193	80,090	+5,896
	営業利益	3,010	3,140	+129
メディカル	売上	25,702	32,500	+6,797
	営業利益	3,011	4,030	+1,018
その他	売上	1,114	760	△ 354
	営業利益	503	390	△ 113
合計	売上	143,541	171,000	+27,458
	営業利益	13,514	17,000	+3,485

中長期戦略の進展

中期経営計画「Next40」
戦略イメージ図

顧客層

展開

成長

会員制リゾート

メディカル・
シニアライフ

成長

展開

事業領域

成長

展開

事業エリア

・ベイコートブランド (都市型会員制ホテル) の浸透



・初めて本格的に『和』を取り入れた
「エクシブ鳥羽別邸」開業



・横浜にてベイコートと一般高級ホテル
(当社初) の併設を計画
(2020年開業予定)



・ハイメディック事業、
名古屋・京都、
中国浙江省へも拡大



・ヘルスケア事業 拡大
(2016.5(株)厚生連結子会社化)
※当社グループ出資50%

・「カハラホテル (ハワイ州)」を取得、
順調に運営
・長期滞在型施設 (会員権) の検討



・シニアライフ事業拡大
居室数 約3倍に増加



・ホテルトラスティ
北陸地区へ展開



・BNCT事業 治験開始予定
(2016.9 (株)CICS連結子会社化)

メディカル事業の進展①<バリューチェーン> R16

(2017年6月末現在)

先端癌治療事業

- ・(株)CICS<研究開発、機器販売>
BNCT (ホウ素中性子捕捉療法)
※今期 治験開始予定

一般向け医療・健診事業

- ・一般向け医療機関
18施設<運営支援>
一般健診数(年間)
:約 49万人

遠隔読影事業

- ・(株)セントメディカル
・アソシエイツ
<医療機関向け読影
サービスの提供>

ハイメディック事業

- ・7コース8施設
<高精度検診倶楽部の運営>
会員数 約 1.7万人
(内、約7割が他のRT会員権を所有)

※検診数(累計):約 13万人、
医師・医療機関への紹介実績(年間):約5,700件

ネットワーク事業

・(株) Medical

検診

世界最先端の検査から
一般検診まで多様な
ニーズに対応

治療

ホスピタリティあふれる
接遇など、国際基準の
医療サービスを提供

介護付有料老人ホーム・ サービス付き高齢者住宅事業

[介護付き] 13施設<運営>
※入居数:1,078室/1,241室

[サービス付き高齢者住宅]
・トラストグレイス御影
(一般棟)<運営>
※入居数:172室/218室

- ・リゾート事業で培った
ホスピタリティ(サービス)
美味しい食事、イベント
- ・医療機関との連携
- ・手厚い人員体制

シニアライフ

高品質で高い専門性
を有するシニアライフを
提供

エイジングケア事業

- ・皮膚科形成外科クリニック
Noage (ノアージュ) <運営支援>
- ・皮膚科専門医開発の化粧品
「MUNOAGE」<販売>
- ・医師監修によるサプリメント等<販売>
(店舗販売・WEB販売)

予防・アンチエイジング

内面・外面双方からの
エビデンスに基づいた
メニューを提供

ベストソリューション
お客様

- ①医療情報の一元化
- ②コンシェルジュによる医療コーディネート
- ③プロフェッショナル集団の構築

MS法人事業部

エイジングケア事業部

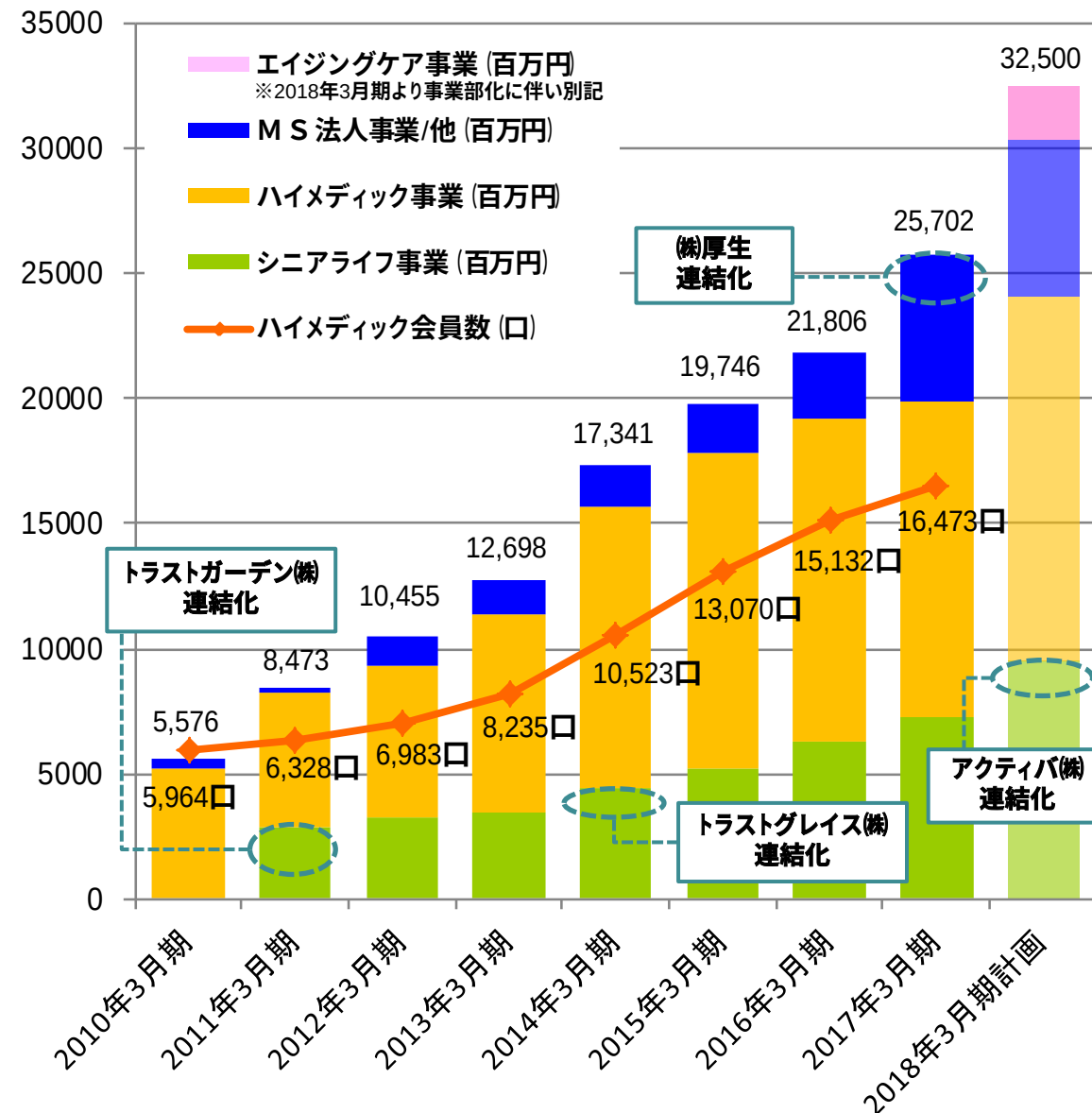
ハイメディック事業部

シニアライフ事業部

メディカル事業の進展②<売上高推移等>

<メディカルセグメント売上高/HM会員数推移>

(百万円/口)



MS法人事業 今後の展開

- ・先端医療、女性向け医療のブランディング
- ・一般向け医療施設の(地方都市等への)拡充
- ・ヘルスケアに関する新たな事業スキームの検討、会員制⇄一般の間の収益機会の創出 等

グループ事業の中核インフラとして機能
(更なるシナジー創出・一般向け医療への拡がり)

エイジングケア事業 今後の展開

- ・ブランド戦略、規模拡大に合わせた広告戦略推進
- ・医師監修、エビデンス重視のエイジング商品開発

新商品・新拠点展開やM&Aも視野に、業界のリーディングカンパニー入りを目指す

ハイメディック事業 今後の展開

- ・グループ会員への認知度を更に高め、潜在顧客の需要掘り起こし
- ・(現状とは別の) 会員期間・料金バリエーションの拡充等による顧客ターゲットの拡大検討
- ・海外拠点、コンサル事業の収益化進展 等

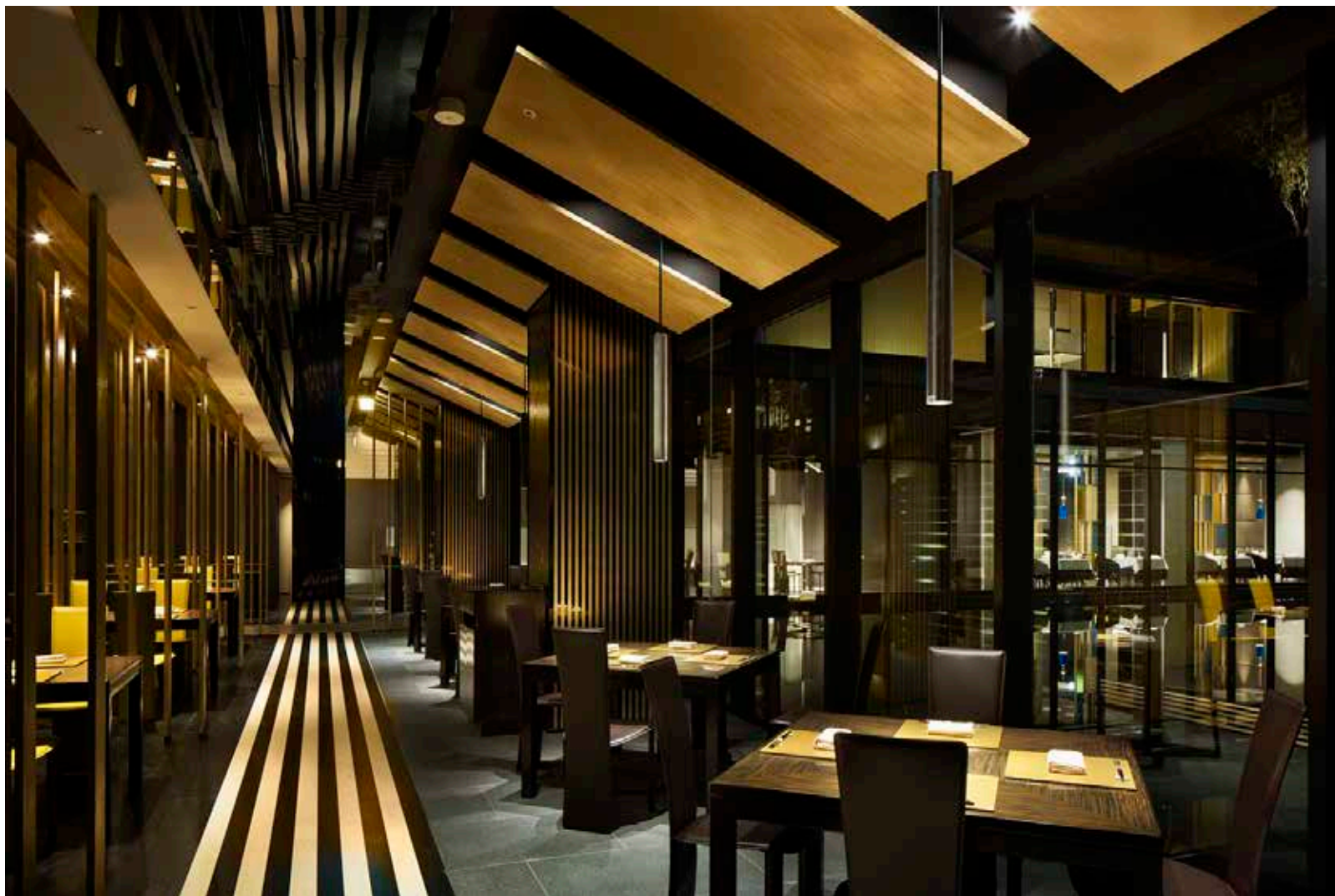
収益性を維持しつつ、引続き国内の拠点展開を中心に着実な進展 <国内会員数30,000を視野>

シニアライフ事業 今後の展開

- ・複合型等、新規施設の検討 (XIV施設との複合型、健常者・介護からデイサービスまでの複合型など)
- ・グループ会員への認知度を高め、同時に新規入居への訴求力向上に向けた検討 等

M&A、新規開発の両面から3,000室体制を目指す
<売上高営業利益率:10%弱(現状)→15%(目標)>
※営業利益:間接費配賦・のれん償却を除く

日本で有数のメディカル・シニアライフソリューションブランドの確立へ



「エクスプ湯河原離宮」日本料理 湯河原 華暦

第二部 2018年3月期 第1四半期 業績

- ・2018年3月期の主な動き **P. 14**
- ・2018年3月期 第1四半期実績詳細
(セグメント別、契約高 他) **P. 15-23**

2018年3月期の主な動き

1. 介護付有料老人ホーム『アクティバ琵琶』(滋賀県大津市) 運営開始 (2017年4月1日)
 2. 第25回「リゾートトラストレディス」開催
(2017年5月26日～5月28日 於 オークモントゴルフクラブ)
 3. スtockオプションとして新株予約権の発行を決議 (2017年6月29日)
 4. 「みなとみらい21中央地区20街区MICE施設整備事業」に係るホテル施設用地を取得
(2017年7月18日)
 5. 「ダンロップ・スリクソン福島オープン」開催コースを、昨年に引き続き提供
(2017年7月27日～7月30日 於 グランディ那須白河ゴルフクラブ)
 6. 『芦屋ベイコート倶楽部』開業予定 (2018年2月)
 7. 『(仮称)トラストガーデン京都四条』(京都府京都市) 開業予定 (2018年3月1日)
- ・ 新規会員制リゾートホテル (関東) の会員権販売開始予定 (2017年度)

事業別 売上高・営業利益 (4-6月)

本社費 (間接費) 配賦前

※配賦後 (従来ベース) は<参考> P.25に掲載

<売上高>

(百万円)

	会員権	ホテルレストラン	メディカル	その他	計
2017年6月実績	7,764	18,591	7,268	183	33,808
2017年6月計画	7,790	18,900	7,430	180	34,300
計画比	△0.3%	△1.6%	△2.2%	+2.1%	△1.4%
2016年6月前年実績	6,784	17,871	6,276	319	31,251
前期比	+14.4%	+4.0%	+15.8%	△42.4%	+8.2%

<本社費 (間接費) 配賦前 営業利益>

(百万円)

	会員権	ホテルレストラン	メディカル	その他	本社費 (間接費)	計
2017年6月実績	1,850	481	1,084	49	△ 1,849	1,616
2017年6月計画	1,110	510	1,100	30	△ 1,950	800
計画比	+66.7%	△5.6%	△1.4%	+65.8%	△5.2%	+102.1%
2016年6月前年実績	583	430	1,454	135	△ 1,854	748
前期比	+217.2%	+11.8%	△25.4%	△63.3%	△0.3%	+115.9%

会員権契約状況(契約高) (4-6月)

(単位 億円)

	2017年6月 実績	2017年6月 計画	計画増減	2016年6月 前年実績	前年増減	※ 2017年6月 販売進捗率 (累計契約高)	2018年3月期 通期計画
関 東	—	—	—	—	—	—	135
ラグーナベイコート	60	48	+12	—	+60	35.4%	149
XIV 六 甲 SV	6	9	△4	5	+1	33.1%	40
芦屋ベイコート	25	25	△0	40	△15	57.6%	107
XIV 湯 河 原 離 宮	22	19	+3	22	△0	64.9%	49
他 既 存 ホ テ ル	19	25	△6	38	△19	—	78
ホ テ ル 会 員 権 計	131	126	+5	105	+26	—	557
ゴ ル フ	1	0	+1	1	+0	—	1
会 員 権 セ グ メ ン ト 計	132	126	+6	106	+26	—	558
ハ イ メ デ ィ ッ ク	11	12	△1	13	△2	—	49
合 計	143	138	+5	119	+25	—	608

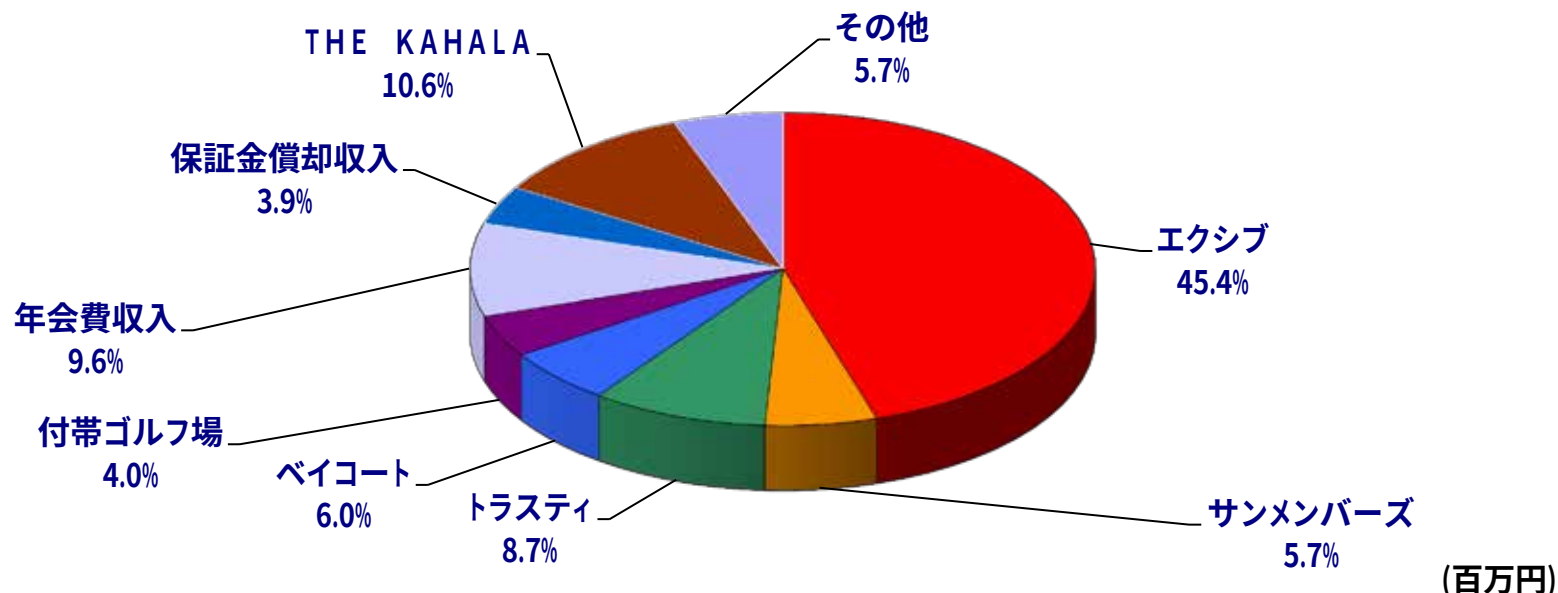
※ 当初総契約高 (回収予定額) に対する進捗率

会員権事業・物件別売上高(4-6月)

(単位 億円)

		2017年6月 実績	2017年6月 計画	計画増減	2016年6月 前年実績	前年増減	2018年3月期 通期計画
関 東		-	-	-	-	-	122
ラグーナバイコート		54	44	+11	-	+54	135
XIV	六 甲 SV	5	9	△4	4	+1	36
芦屋バイコート		22	23	△0	36	△14	97
XIV 湯河原離宮		19	18	+2	18	+1	45
他 既存ホテル		15	21	△6	33	△17	69
ホテル会員権計		117	114	+3	91	+26	505
繰延売上	関 東	-	-	-	-	-	△68
	ラグーナバイコート	△30	△24	△6	-	△30	△75
	XIV 六 甲 SV	△2	△5	+2	△2	△1	△20
	芦屋バイコート	△13	△13	+0	△20	+8	+214
	XIV 湯河原離宮	-	-	-	△9	+9	-
全 ホテル計		71	72	△1	59	+12	556
ゴルフ		0	0	+0	0	△0	1
小 計		72	72	△1	60	+12	556
その他		6	6	+0	8	△2	20
会員権セグメント計		78	78	△0	68	10	577

ホテルレストラン等事業・業態別売上 (4-6月)



	2017年6月 実績	2017年6月 計画	2016年6月 前年実績	2018年3月期 通期計画
エキシブ	8,397	8,615	7,809	37,718
サンメンバーズ	1,068	1,094	1,022	4,892
トラスティ	1,686	1,659	1,560	6,717
バイコート	1,066	1,090	1,050	4,611
付帯ゴルフ場	812	844	884	3,068
年会費収入	1,787	1,786	1,746	7,194
保証金償却収入	741	760	718	3,041
THE KAHALA	1,975	1,929	2,062	8,339
その他	1,056	1,118	1,017	4,506
合計	18,591	18,900	17,871	80,090

ホテルレストラン運営状況(4-6月)

宿泊者数 (千人)

	2016年6月 前年実績	2017年6月 実績	2017年6月 計画	2016年3月期 通期実績	2017年3月期 通期実績	2018年3月期 通期計画
エクシブ	395	406	423	1,786	1,812	1,956
サンメンバーズ※	99	99	103	477	444	453
トラスティ※	156	173	168	637	662	688
ベイコート	31	32	32	150	143	144

稼働率 (%)

	2016年6月 前年実績	2017年6月 実績	2017年6月 計画	2016年3月期 通期実績	2017年3月期 通期実績	2018年3月期 通期計画
エクシブ	47.5	45.7	48.0	54.0	52.6	53.7
サンメンバーズ※	59.7	57.7	61.0	65.2	62.7	63.4
トラスティ※	91.1	92.1	92.0	92.5	91.2	91.8
ベイコート	52.2	54.7	53.2	59.5	57.1	57.8

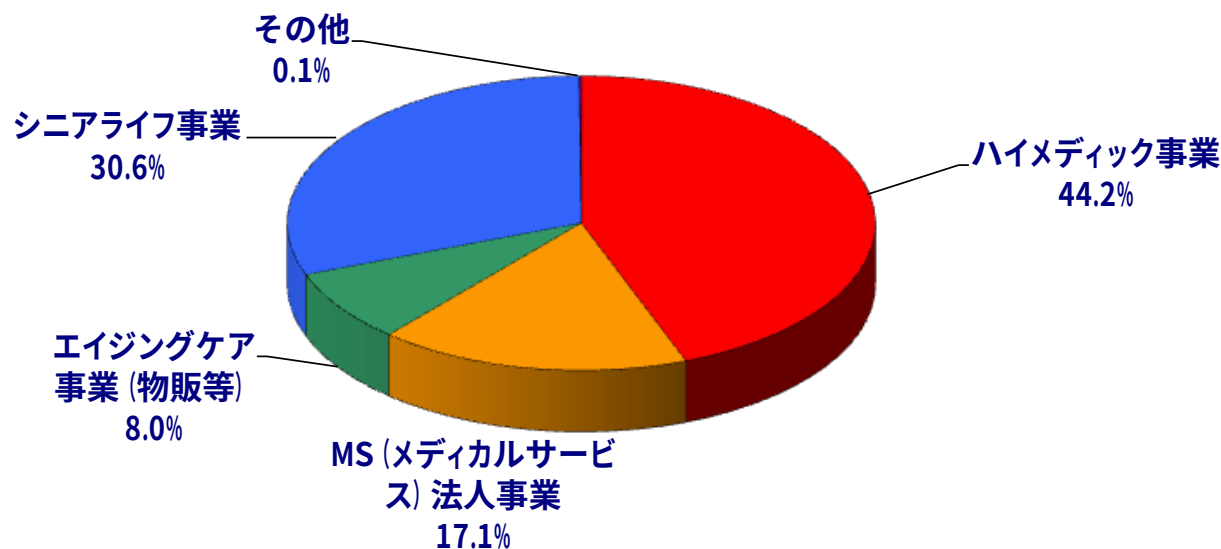
消費単価 (円)

	2016年6月 前年実績	2017年6月 実績	2017年6月 計画	2016年3月期 通期実績	2017年3月期 通期実績	2018年3月期 通期計画
エクシブ	19,726	20,673	20,323	17,901	18,573	19,279
サンメンバーズ※	10,229	10,746	10,581	9,759	10,589	10,787
トラスティ※	10,001	9,718	9,833	9,667	9,754	9,751
ベイコート	32,951	32,645	33,619	30,206	30,898	32,025

※2016年6月20日「ホテルトラスティ名古屋 白川」リブランドオープン。

(リブランドに伴うクローズ<2016年1月～>以前はサンメンバーズに含む) 19

メディカル事業・部門別売上高(4-6月)



(百万円)

	2017年6月 実績	2017年6月 計画	2016年6月 前年実績	2018年3月期 通期計画
ハイメディック事業	3,213	3,490	3,377	14,605
MS (メディカルサービス) 法人事業※	1,243	1,145	732	4,802
エイジングケア事業 (物販等)	579	510	411	2,186
シニアライフ事業	2,222	2,271	1,743	9,471
その他	9	11	10	1,434
合計	7,268	7,430	6,276	32,500

※一般向け医療施設運営支援 等

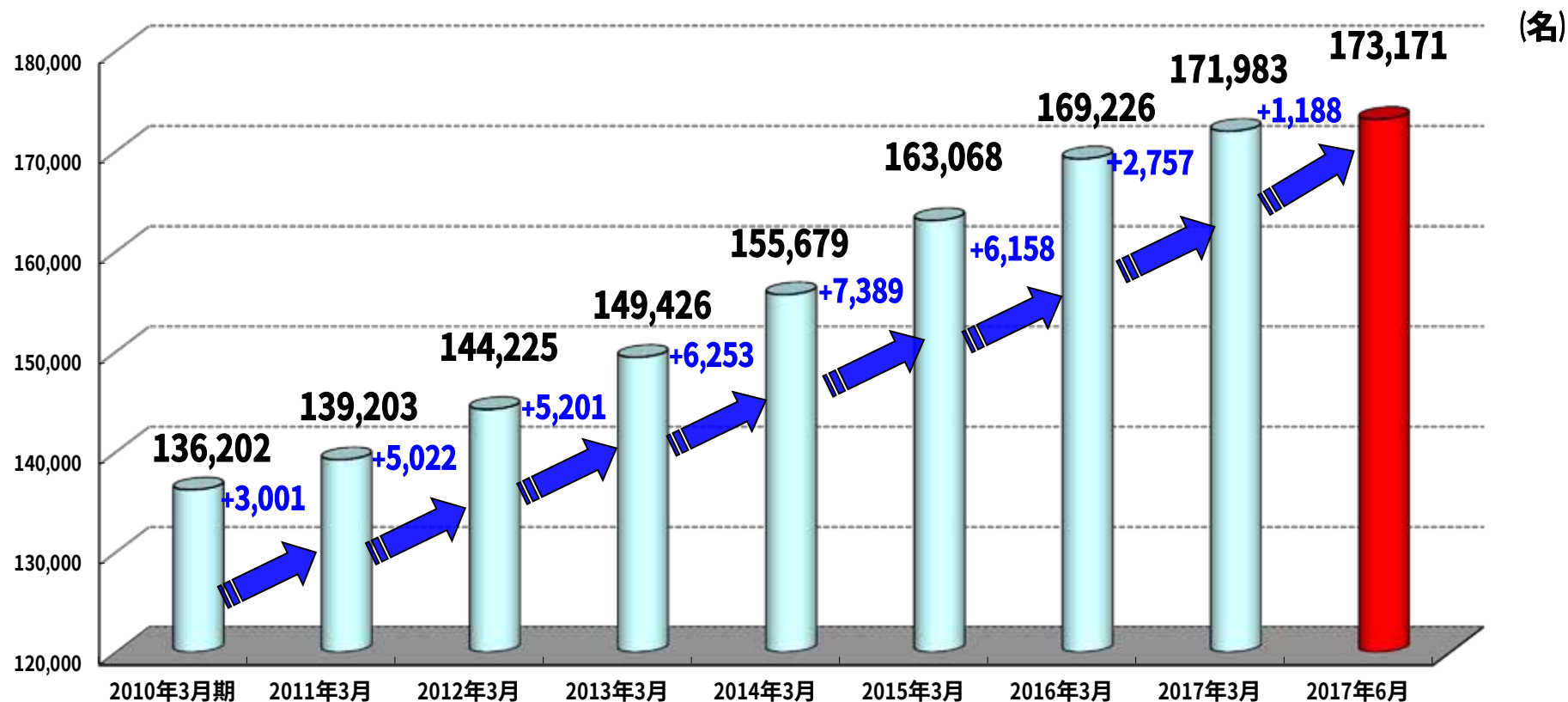
<シニアレジデンス運営状況>

	2016年6月末 実績	2017年6月末 実績	2017年6月末 計画	2016年3月末 実績	2017年3月末 実績	2018年3月末 計画
全施設平均入居率 (%)	86.2	85.7	87.7	87.6	90.0	89.3
居室数合計 (室)	1,075	1,459	1,459	1,025	1,075	1,513

「アクティバ琵琶」運営開始 (2017年4月1日)

「(仮称) トラストガーデン京都四条」開設予定 (2018年3月1日)

会員数の推移



	バイコート	エキシブ	サンメンバーズ	ゴルフ	メディカル	クルーザー	合計
2017年3月末	13,115	76,517	34,429	31,032	16,473	417	171,983
2017年6月末	13,860	76,854	34,205	30,981	16,855	416	173,171
1Q増減 (3月末→6月末)	+745	+337	△224	△51	+382	△1	+1,188
前期1Q増減 (3月末→6月末)	+373	+490	△121	△58	+471	△1	+1,154

※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

(名)

連結貸借対照表

(百万円)

	2017年3月期末 (前期)	2017年6月期末 (当期)	増減		2017年3月期末 (前期)	2017年6月期末 (当期)	増減
流動資産	151,430	144,292	△7,137	流動負債	95,778	97,473	+1,694
現金及び預金	39,063	27,996	△11,067	仕入債務	1,401	1,191	△209
売上債権	9,437	6,472	△2,964	借入金	13,816	15,759	+1,942
営業貸付金	41,553	42,398	+844	一年内社債	250	2,750	+2,500
有価証券	6,215	8,299	+2,083	未払金	31,761	20,774	△10,987
商品・原材料・貯蔵品	2,232	2,196	△36	前受金	33,532	36,977	+3,445
販売用不動産	15,634	15,110	△524	その他	15,016	20,019	+5,003
仕掛販売用不動産	26,931	31,385	+4,454	固定負債	207,447	199,018	△8,429
繰延税金資産	4,810	4,510	△300	社債・長期借入金	53,708	48,273	△5,434
その他	5,550	5,923	+373	長期預り保証金	102,492	98,691	△3,800
固定資産	270,175	269,330	△844	新株予約権付社債	30,200	30,189	△10
有形固定資産	155,824	154,859	△965	その他	21,046	21,863	+817
無形固定資産	10,391	11,054	+663	負債合計	303,226	296,491	△6,734
投資その他の資産	103,959	103,417	△542	純資産合計	118,379	117,131	△1,247
				株主資本	113,597	112,341	△1,256
				自己株式	△ 2,788	△ 2,678	+109
				その他の包括利益累計額	3,089	2,943	△146
				非支配株主持分	4,480	4,525	+45
資産合計	421,606	413,623	△7,982	負債・純資産合計	421,606	413,623	△7,982

連結キャッシュ・フロー計算書 (4-6月)

(百万円)

	2016年6月 (前期)	2017年6月 (当期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	6,256	△ 4,304
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 8,389	△ 4,606
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 1,643	△ 1,150
換算差額	△ 31	20
現金及び現金同等物の増減額	△ 3,807	△ 10,041
連結範囲変更による増減額	-	66
現金及び現金同等物期末残高	21,668	30,390

参考資料

<参考>事業別 売上高・営業利益 (4-6月)

本社費 (間接費) 配賦後 ※従来ベース

<売上高>

(百万円)

	会員権	ホテルレストラン	メディカル	その他	計
2017年6月実績	7,764	18,591	7,268	183	33,808
2017年6月計画	7,790	18,900	7,430	180	34,300
計画比	△0.3%	△1.6%	△2.2%	+2.1%	△1.4%
2016年6月前年実績	6,784	17,871	6,276	319	31,251
前期比	+14.4%	+4.0%	+15.8%	△42.4%	+8.2%

<参考：本社費 (間接費) 配賦後 営業利益>

(百万円)

	会員権	ホテルレストラン	メディカル	その他	計
2017年6月実績	862	224	505	23	1,616
2017年6月計画	320	150	320	10	800
計画比	+169.6%	+49.7%	+58.1%	+131.9%	+102.1%
2016年6月前年実績	167	123	418	38	748
前期比	+414.5%	+81.3%	+21.0%	△40.4%	+115.9%

<参考> 2018年3月期 上半期計画の概要

<連結損益>

(百万円)

	2017年3月期 上半期実績	2018年3月期 上半期計画	差異
売上高	65,207	73,400	+8,192
営業利益	4,727	4,500	△ 227
経常利益	4,761	5,200	+438
当期純利益	3,612	3,300	△ 312
一株あたり 当期純利益 (円)	33.95	30.94	
一株あたり 配当金 (円)	23.00	23.00	
契約高合計 (億円)	274	288	+14

<セグメント別営業利益 (間接費配賦前)>

(百万円)

		2017年3月期 上半期実績	2018年3月期 上半期計画	差異
会員権	売上	13,804	15,880	+2,075
	営業利益	2,170	2,300	+129
ホテルレストラン	売上	37,863	40,520	+2,656
	営業利益	2,921	3,180	+258
メディカル	売上	12,903	16,630	+3,726
	営業利益	2,728	2,700	△ 28
その他	売上	636	370	△ 266
	営業利益	388	210	△ 178
本社費 (間接費)	営業利益	△ 3,481	△ 3,890	△ 408
合計	売上	65,207	73,400	+8,192
	営業利益	4,727	4,500	△ 227

<対前期変動要素の主な内容>

<会員権事業>

- ・ホテル会員権契約高+15億 (247億→262億)
- ・横浜土地取得税 (予定) 等 費用増加

<ホテルレストラン等事業>

- ・湯河原離宮運営 通期寄与
- ・ルームチャージ改定 ・賞与引当差異
- ・芦屋/六甲要員含む人件費、福利厚生費等の増加

<メディカル事業>

- ・ハイメディック2施設 委託検診料増加 ※4～6月分純増 (名古屋、京大:2016年7月～、2018年3月期は通期で影響)
- ・(株)厚生通期貢献 ・エイジングケア事業拡大 等

<その他> 不動産賃貸収益減少 ※2016年12月一部資産売却

[当期純利益]

- ・前年に投資有価証券売却益 (特別利益10億) 計上

(参考) (間接費配賦後)

※従来ベース (百万円)

		2017年3月期 上半期実績	2018年3月期 上半期計画	差異
会員権	売上	13,804	15,880	+2,075
	営業利益	1,249	1,210	△ 39
ホテルレストラン	売上	37,863	40,520	+2,656
	営業利益	1,682	1,720	+37
メディカル	売上	12,903	16,630	+3,726
	営業利益	1,571	1,460	△ 111
その他	売上	636	370	△ 266
	営業利益	223	110	△ 113
合計	売上	65,207	73,400	+8,192
	営業利益	4,727	4,500	△ 227

<参考>繰延収益 (未実現収益) ①<期中の状況> (4-6月)

《未開業物件の販売における計上方法》※詳細はP30を参照

登録料: 契約時に「売上」に計上

不動産売上・不動産原価:



ホテル開業時まで繰延べとなる (契約時には収益計上されない)

※販売した期に不動産収益が計上されることを前提とし(±0)、繰延べられる期には△、実現する期には+として表記

(単位: 億円)

		2016年6月 前年実績		2017年6月 実績		2017年6月 計画	
未開業物件 契約高		湯河原離宮 22億 芦屋 40億 六甲SV 5億		芦屋 25億 六甲SV 6億 ラグーナ 60億		芦屋 25億 六甲SV 9億 ラグーナ 48億	
繰延 (不動産売上・利益)		売上	利益	売上	利益	売上	利益
XIV鳥羽別邸	繰延(△)	-	-	-	-	-	-
XIV湯河原離宮		△ 9	△ 3	-	-	-	-
芦屋ベイコート		△ 20	△ 7	△ 11	△ 4	△ 13	△ 5
XIV六甲SV		△ 2	△ 0	△ 2	△ 0	△ 5	△ 1
ラグーナベイコート		-	-	△ 30	△ 10	△ 24	△ 8
影響額 合計		△ 30	△ 10	△ 44	△ 15	△ 42	△ 13

<参考>繰延収益 (未実現収益) ②<通期の状況>

＜未開業物件の販売における計上方法＞※詳細はP.30を参照

登録料:契約時に「売上」に計上

不動産売上・不動産原価:  ホテル開業時まで繰延べとなる(契約時には収益計上されない)

※販売した期に不動産収益が計上されることを前提とし(±0)、繰延べられる期には△、実現する期には+として表記

(単位:億円)

事業年度	2014年3月期実績	2015年3月期実績	2016年3月期実績	2017年3月期実績	2018年3月期計画	(参考) 2019年3月期 イメージ
未開業(繰延)物件 契約高	鳥羽別邸 66億	鳥羽別邸 118億 湯河原離宮 92億	湯河原離宮 123億 芦屋 301億 六甲SV 45億	芦屋 125億 六甲SV 32億 ラグーナ 200億	六甲SV 40億 ラグーナ 149億 関東 135億	
繰延(不動産売上・利益)	売上 利益	売上 利益	売上 利益	売上 利益	売上 利益	売上 利益
XIV鳥羽別邸	繰延(△) △ 36 利益 △ 11	繰延(△) △ 63 利益 △ 17	繰延(△) △ 55 利益 △ 17	繰延(△) △ 61 利益 △ 22	繰延(△) △ 20 利益 △ 4	繰延(△) △ 25 利益 △ 5
XIV湯河原離宮	繰延(△) △ 36 利益 △ 11	繰延(△) △ 63 利益 △ 17	繰延(△) △ 55 利益 △ 17	繰延(△) △ 61 利益 △ 22	繰延(△) △ 20 利益 △ 4	繰延(△) △ 25 利益 △ 5
芦屋ベイコート	繰延(△) △ 36 利益 △ 11	繰延(△) △ 63 利益 △ 17	繰延(△) △ 55 利益 △ 17	繰延(△) △ 61 利益 △ 22	繰延(△) △ 20 利益 △ 4	繰延(△) △ 25 利益 △ 5
XIV六甲SV	繰延(△) △ 36 利益 △ 11	繰延(△) △ 63 利益 △ 17	繰延(△) △ 55 利益 △ 17	繰延(△) △ 61 利益 △ 22	繰延(△) △ 20 利益 △ 4	繰延(△) △ 25 利益 △ 5
ラグーナベイコート	繰延(△) △ 36 利益 △ 11	繰延(△) △ 63 利益 △ 17	繰延(△) △ 55 利益 △ 17	繰延(△) △ 61 利益 △ 22	繰延(△) △ 20 利益 △ 4	繰延(△) △ 25 利益 △ 5
(関東)	繰延(△) △ 36 利益 △ 11	繰延(△) △ 63 利益 △ 17	繰延(△) △ 55 利益 △ 17	繰延(△) △ 61 利益 △ 22	繰延(△) △ 20 利益 △ 4	繰延(△) △ 25 利益 △ 5
影響額合計(単年度)	△ 36 △ 11	△ 110 △ 30	△ 132 △ 46	△ 75 △ 23	+51 +24	±(未定) ±(未定)
影響額合計(累積)	△ 36 △ 11	△ 146 △ 41	△ 278 △ 87	△ 353 △ 110	△ 302 △ 86	△ 216 △ 91

※繰延実現利益(+)の実績値には、予定原価と確定原価の差異を含む

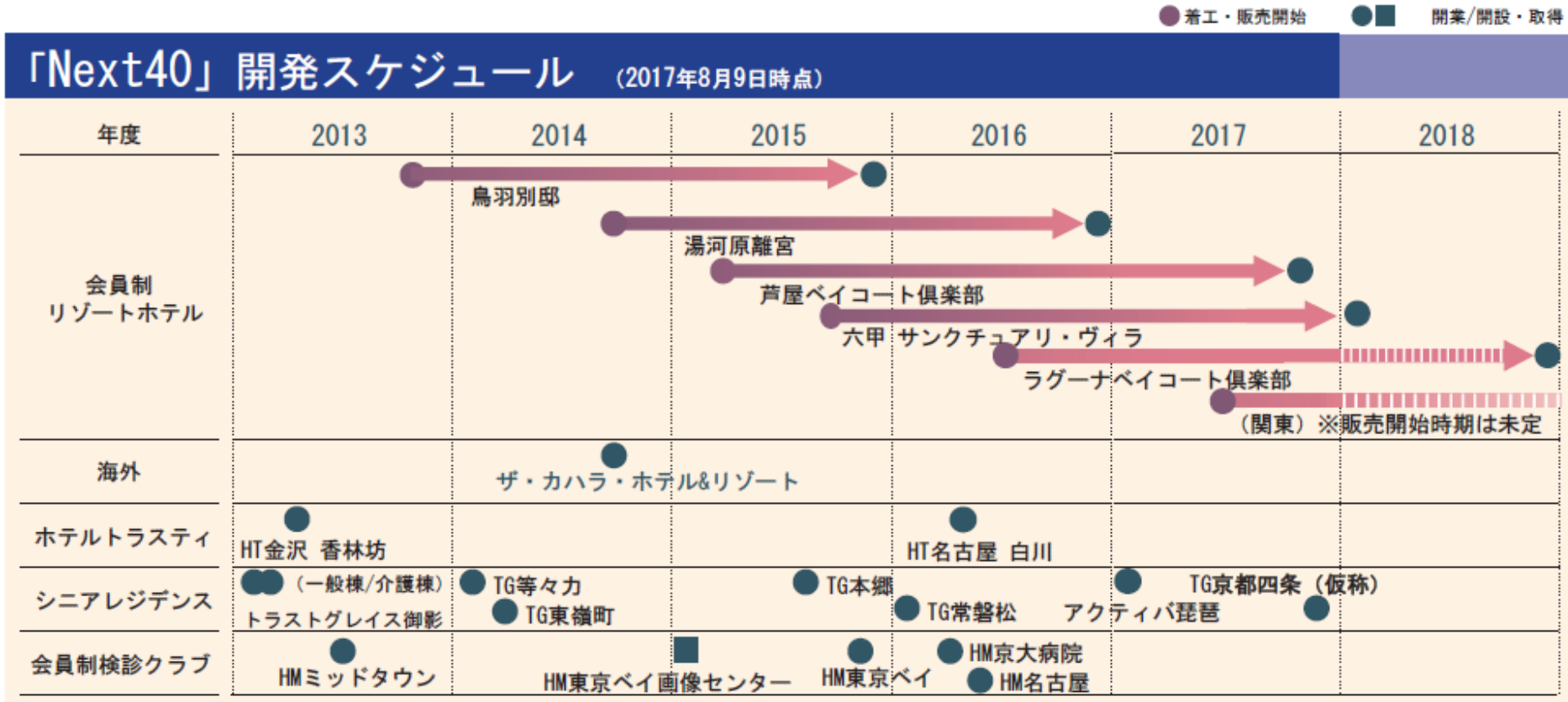
上記以外の物件も販売開始となる可能性があります

連結業績ハイライト	2014年3月期実績	2015年3月期実績	2016年3月期実績	2017年3月期実績	2018年3月期計画
	売上高 営業利益	売上高 営業利益	売上高 営業利益	売上高 営業利益	売上高 営業利益
開示数値(計上数値)	1,168 151	1,204 160	1,422 186	1,435 135	1,710 170
繰延(・実現)影響額を除いた数値	1,204 162	1,314 191	1,554 232	1,510 158	1,659 146
上記+※開業関連費用を除いた数値	1,204 162	1,314 191	1,554 238	1,510 170	1,659 171

※<開業関連費用>

・湯河原離宮
(2017.3期実績) △12億
・芦屋ベイ(+六甲一部)
(2018.3期計画) △25億

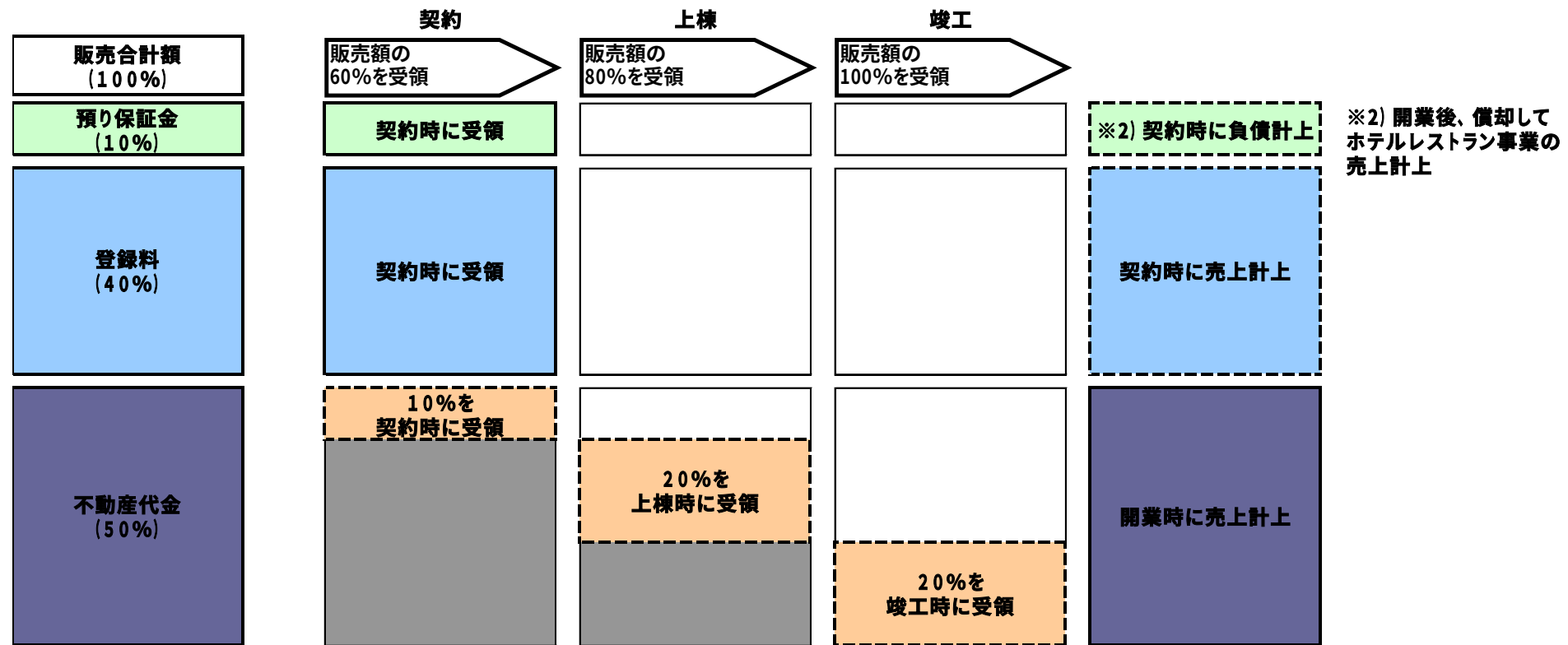
<参考>開発スケジュール (進捗状況)



HT：ホテルトラスティ TG：トラストガーデン HM：ハイメディック

注) 2018年度については、公表情報をもとに記載しています。

<参考>ホテル会員権の計上 (未開業物件の場合)



(例) 会員権価格が1,000万円のケース

	契約	上棟	竣工	開業	収益計上
預り保証金 100万円	100万円				※2) B/S負債計上
登録料 400万円	400万円				売上計上 (契約時)
不動産代金 500万円	(*) 100万円	(*) 200万円	(*) 200万円		売上計上 (開業時)
契約高合計 1,000万円	600万円	200万円	200万円		
売上計上額	400万円	0万円	0万円	(※1) 500万円	
				売上原価 350万円	
				年会費 13万円	

(※1) 不動産代金については、開業するまで繰り延べられ、開業時に売上計上。

<参考>中期経営計画「Next40」当初からの変動要素①

2013年4月～2018年3月

- ・前中計期間において、震災影響等により開発を先送りにした影響もあり、新規物件への需要が蓄積。
- ・「Next40」では、基本戦略に沿った形で各事業の新規開発を加速させ、想定以上のスピードで進展させることができた結果、売上高については、当初の計画を上回って推移する見込み。

<「Next40」基本戦略>

1. 会員制リゾート事業の更なる充実と永続モデル確立
2. メディカル・シニアライフ事業の拡大
3. グループ総合力を活かした複合・周辺事業の拡大

◎旺盛な需要に対して供給を加速、グループ成長に向けた経営資源を着実に強化、拡大

EX.

実績見込み (予定)

当初想定

6ヶ所

5ヶ所

契約高成長率

年平均約8%成長

年平均約5%成長

ハイメディック
新規開業施設数

4コース

2コース

シニア向け施設
運営 増加数

8施設 (約1,000ルーム増)

5施設

一般向け検診施設
運営支援 増加数

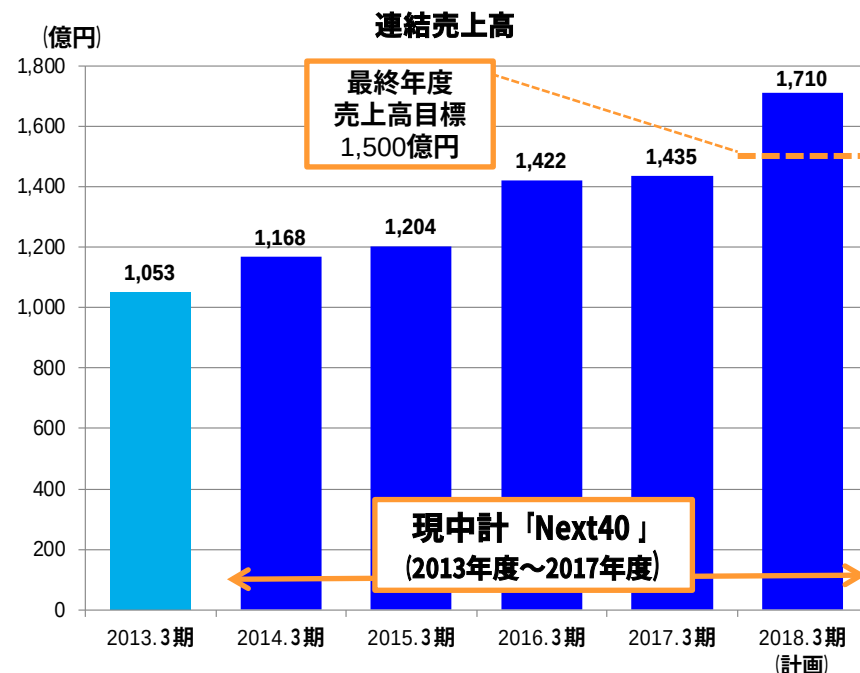
9施設 (㈱厚生連結化)

—

海外ホテル運営

ザ・カハラ・ホテル
& リゾート取得

—



最終年度売上高 (計画) は、当初
想定 of 1,500億円を大幅に上回る

前中計最終年度対比⇒約162%

<参考>中期経営計画「Next40」当初からの変動要素②

2013年4月～2018年3月

- ・2020年の東京オリンピック開催決定やインバウンド増加等により、人件費や建築費が高騰、サービス業の人手不足。
- ・上記を当社事業に直結するリスクとしていち早く認識し、相次ぐ新規開業への人材確保、労働環境の向上に注力。
- ・人材基盤、グループ力強化への投資が増加した結果、利益面の数値目標には届かない見通しとなったが、退職率改善や人材採用、ES（従業員満足度）の向上には大きく寄与し、将来へ向けた基盤づくりが順調に進捗。

<「Next40」基本戦略>

4.人材基盤、グループ力の強化

EX.

・人材基盤強化に向けた労働環境の充実

⇒ ベースアップ（2016.3期、2017.3期）、人材雇用の促進、社員寮・借上げ寮・従業員食堂ほか福利厚生の整備・改善、ダイバーシティ経営の推進、Eラーニング等教育の実施、社内情報共有システム整備 等

・グループ力の強化、リスク管理体制の充実

⇒ グループ全体でのコンプライアンス管理体制の構築・整備、監査等委員会設置会社への移行 等

<建設費高騰への対応>

エクシブ湯河原離宮 (2017年3月 開業)	エクシブ箱根離宮 (2010年3月 開業)
総事業費:約263億円 (事業予算)	総事業費:約220億円
部屋グレード:数	
S:55	S:20
SE:36	SE:23
—	EC:89
CB:96	CB:55
計:187室	計:187室

⇒より需要の強い高グレードの部屋割合を高めて吸収
(但し、開業関連費用等は当初計画想定よりも増加)

◎健康経営宣言 (2016年1月)、「ホワイト500」認定 (2017年2月)

<参考> 「Next40」 営業利益の推移・累積

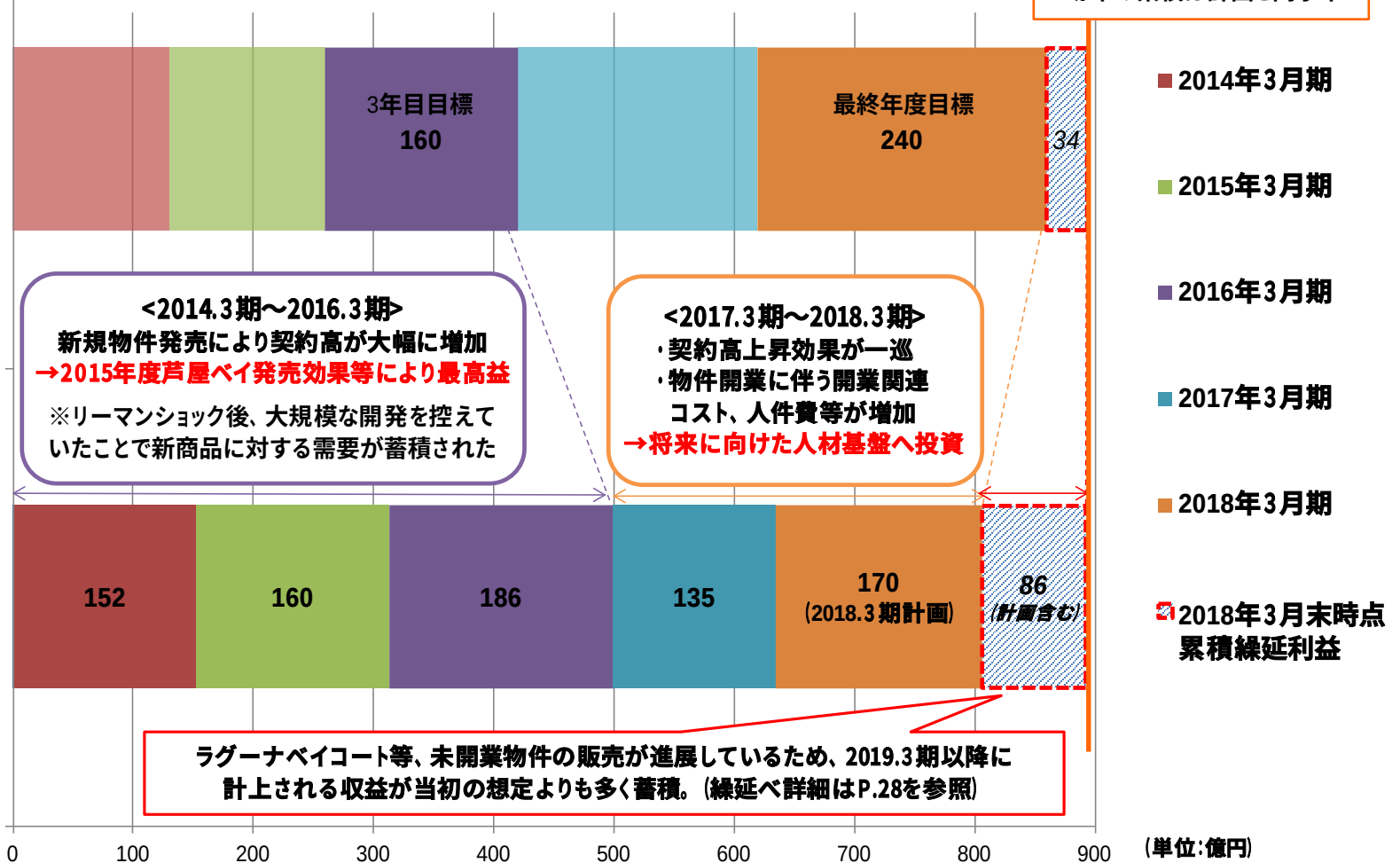
2013年4月～2018年3月

- ・2016年3月期までの計画前半、発売効果等により契約高が想定以上に大きく増加。(翌期には一巡) 計画後半には人材雇用、基盤構築・強化に積極的に投資したことで、対利益での圧迫要因となった。
- ・新規開発、未開業物件の販売は順調に進捗しており、2019年3月期以降に計上予定の繰延利益が増加。

<5ヵ年営業利益 (2014.3期～2018.3期) + 繰延 (未実現) 利益>

目標値
「Next40」
当初計画
営業利益

繰延利益を含めた場合、
5ヵ年の累積は計画と同水準





RESORTTRUST
GROUP

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

(証券コード:4681)