



完全会員制リゾート「芦屋ベイコート倶楽部」メンバーズレセプション

2019年3月期 第2四半期 決算説明資料

リゾートトラスト株式会社
(証券コード4681)

目次

- ・2019年3月期 上半期決算ハイライト、通期見通し P. 2-4
- ・2019年3月期 セグメント実績、進捗状況 P. 5-10
- ・事業別施策、重点取り組みサマリー P. 11
- ・主な動き・開発スケジュール、BS・CF計算書 P. 12-15
- ・中期経営計画 (Connect 50) P. 16-18
- ・参考資料 上半期：各事業詳細データ P. 19-29

直近3ヵ月の実績数値は、別途、オフィシャルHPに掲載しております
<https://www.resorttrust.co.jp/ir/library/supplementary/>

決算ハイライト(4-9月)

上期において2期連続増収増益、売上高では過去最高を更新

(百万円)

	2018年9月 実績	2018年9月 計画	計画比	2017年9月 前年実績	前期比
売上高	77,334	81,900	5.6%	70,110	+10.3%
営業利益	6,074	6,300	3.6%	5,452	+11.4%
経常利益	6,507	6,700	2.9%	6,400	+1.7%
当期利益	3,998	4,000	0.0%	3,787	+5.6%

<計画比>

・4-9月期は、台風・豪雨等、天候影響を強く受けたホテルレストラン事業において、売上高、利益実績が計画を下回りましたが、順調に推移した会員権事業、メディカル事業のセグメント利益においては、計画を上回る実績となっております。

<前期比>

・「エクシブ六甲 サンクチュアリ・ヴィラ」開業に伴う不動産収益計上の増加のほか、ホテル運営収益の増加、メディカル事業の拡大などにより増収、各利益で増益となりました。

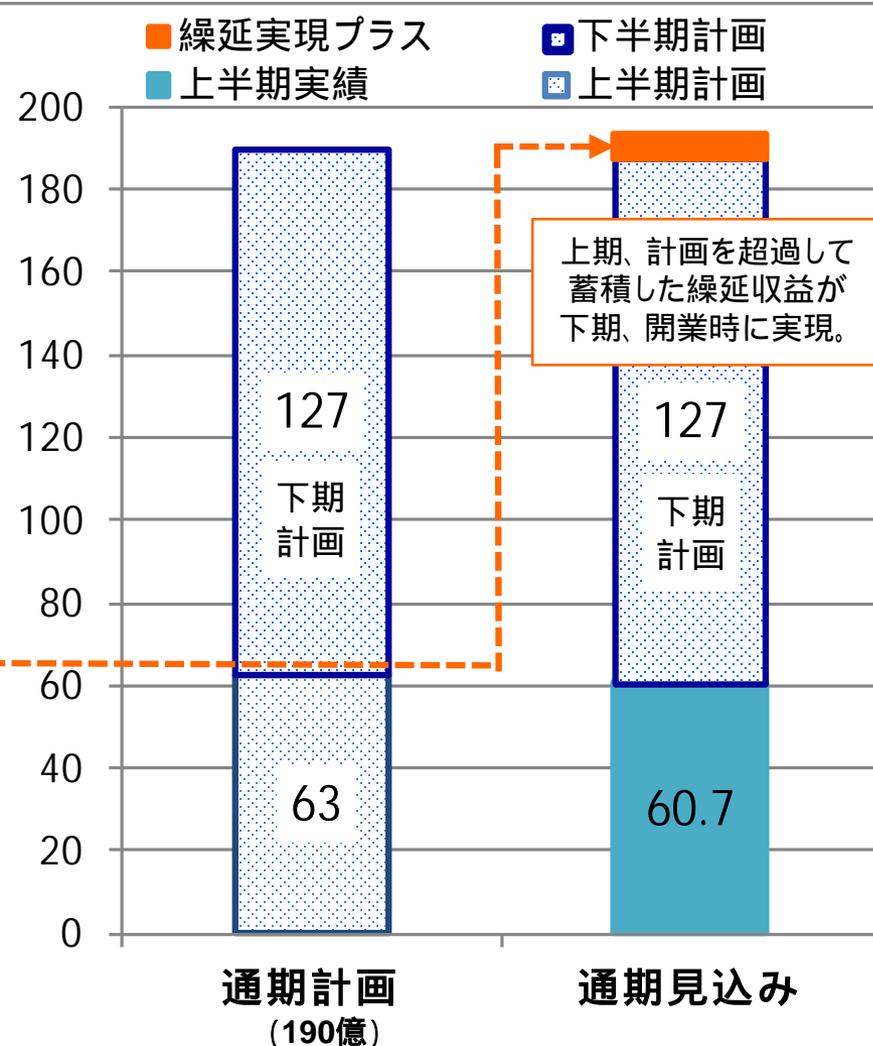
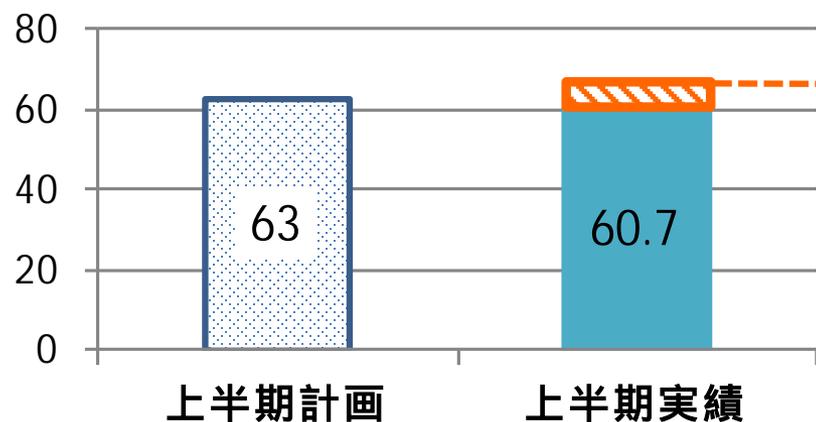
当資料におきましては、親会社株主に帰属する当期純利益を、「当期利益」と表記しております。

営業利益の進捗状況(繰延分の増加)

連結営業利益の状況 (単位:億円)

ラグーナベイコート(2019.3開業予定)の会員権販売が好調。計画を超過して進捗しており、開業時に実現する収益が計画以上に蓄積。通期ベースの進捗としては、順調に推移。

■ 計画外ラグーナ繰延 ■ 上半期実績 ■ 上半期計画



未開業物件のホテル会員権販売は、不動産部分の収益計上を開業時まで繰り延べます。詳細はP.28をご参照ください。

2019年3月期 通期計画

<連結損益>

(百万円)

	2018年3月期 実績	2019年3月期 計画	差異
売上高	165,413	183,600	+18,186
営業利益	17,742	19,000	+1,257
経常利益	19,422	19,500	+77
当期純利益	11,830	12,400	+569
一株あたり 当期純利益(円)	110.82	115.98	
一株あたり 配当金(円)	46.00	46.00	
契約高合計(億円)	594	570	24

<セグメント売上/営業利益>

(百万円)

		2018年3月期 実績	2019年3月期 計画	差異
会員権	売上	54,114	61,240	+7,125
	営業利益	16,179	16,890	+710
ホテルレストラン	売上	79,601	84,970	+5,368
	営業利益	3,731	4,170	+438
メディカル	売上	30,990	36,710	+5,719
	営業利益	5,276	5,980	+703
その他	売上	707	680	27
	営業利益	554	570	+15
本社費(間接費)	営業利益	7,999	8,610	610
合計	売上	165,413	183,600	+18,186
	営業利益	17,742	19,000	+1,257

<対前期変動要素の主な内容>

<売上高>

- ・繰延減少(未開業物件販売分の、次期以降への繰延)
 <前期末開業:ラグーナ・六甲・横浜 今期末開業:横浜のみ>
- ・繰延実現差異(当期開業による前期からの繰延収益計上)
 <前期開業:芦屋 今期開業:六甲・ラグーナ>
- ・ホテル会員権販売減(今期発売物件無し)
- ・芦屋ベイコート(2018.2開業)、六甲(2018.4開業)通期稼働
- ・既存施設稼働増等
- ・年会費、保証金償却収入増(ホテル/ハイメディック)
- ・シニアライフ事業拡大(運営施設増加等)
- ・MS法人事業、エイジングケア事業拡大
- ・BNCT機器収入(前期からのズレ)

<営業利益>

- ・不動産売上増に伴う原価増、開業物件原価率差異
- ・ホテル会員権販売減(今期発売物件無し)
- ・年会費、保証金償却収入増(ホテル/ハイメディック)
- ・新規施設含むホテル稼働増加
- ・MS法人事業、エイジングケア事業拡大
- ・シニアライフ事業拡大(施設増加等)
- ・本社費増加(システム関連 減価償却費増加等)

事業別 売上高・営業利益(4-9月)

< 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
2018年9月実績	19,204	40,799	16,997	333		77,334
2018年9月計画	19,860	43,090	18,610	340		81,900
計画比	3.3%	5.3%	8.7%	2.1%		5.6%
2017年9月前年実績	13,825	40,634	15,282	367		70,110
前期比	+38.9%	+0.4%	+11.2%	9.5%		+10.3%

< 営業利益 >

(百万円)

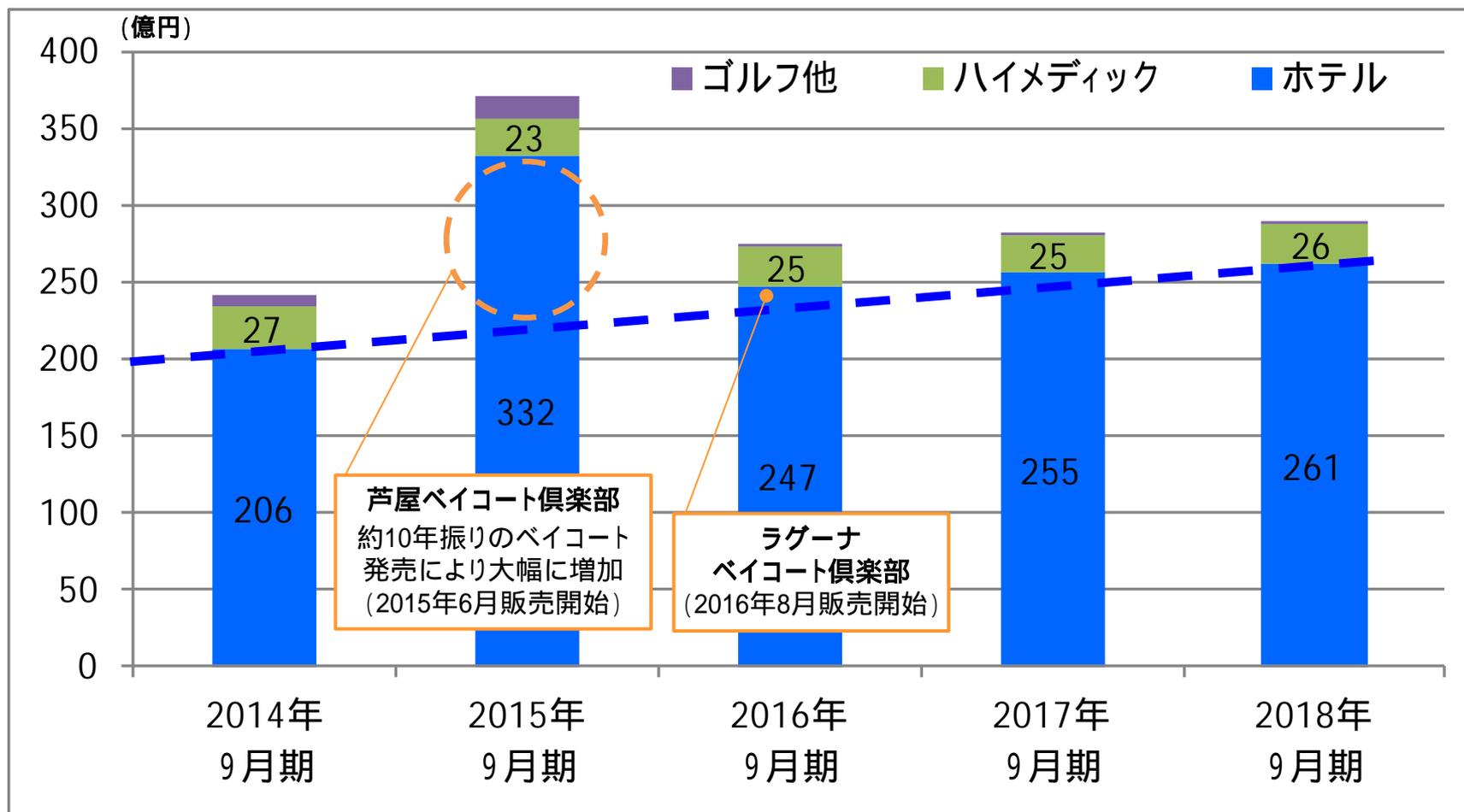
	会員権	ホテルレストラン	メディカル	その他	本社費(間接費)	計
2018年9月実績	4,901	2,401	2,955	223	4,408	6,074
2018年9月計画	4,560	3,020	2,850	230	4,360	6,300
計画比	+7.5%	20.5%	+3.7%	2.7%	48	3.6%
2017年9月前年実績	3,339	3,016	2,611	216	3,731	5,452
前期比	+46.8%	20.4%	+13.2%	+3.3%	677	+11.4%

2017年9月前年実績について、セグメントの事業範囲変更により、遡及修正実施。詳細はp29に記載。

対比数値は金額差異

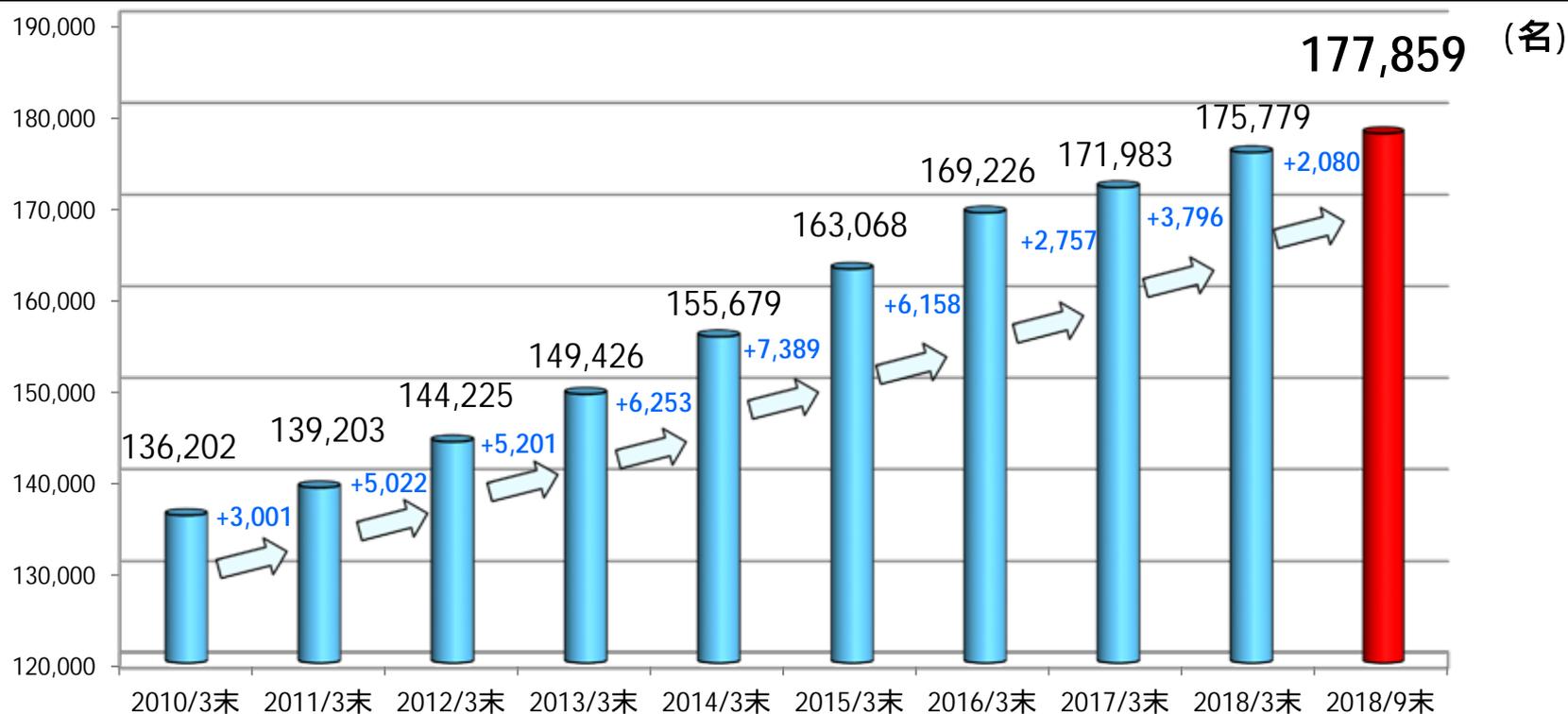
上半期契約高の状況

- ・前期・今期と、期中の発売物件がない中でも、順調に契約高を上積み。
- ・1Qにやや苦戦をしたハイメディックも、2Q累計では前年・前々年を上回る水準となり、堅調に推移。



会員数の推移

・ 4-9月の増加数は+2,080名、前年(通期で+3,796名)・前々年(通期で+2,757名)を上回る進捗



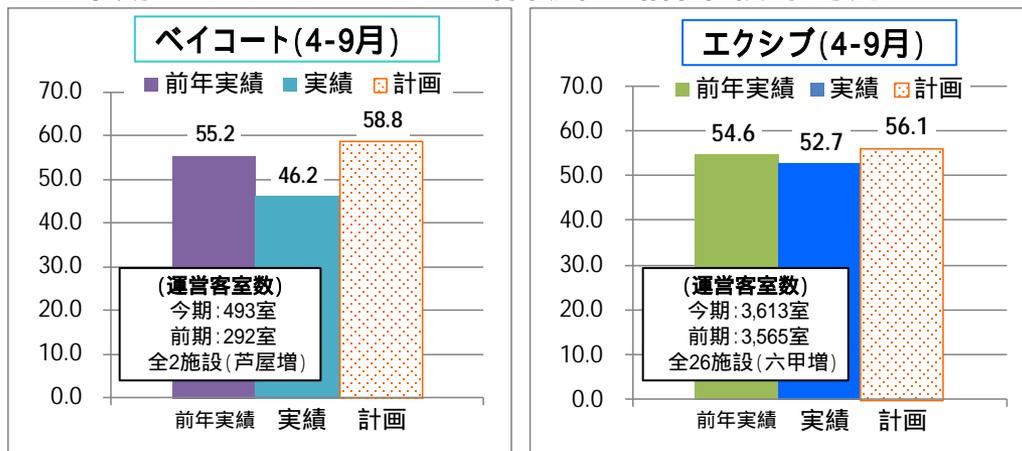
	バイコート	エクシブ	サンメンバーズ	ゴルフ	メディカル	クルーザー	合計
2018年3月末	15,793	77,220	33,572	30,671	18,124	399	175,779
2018年9月末	17,124	77,664	33,115	30,539	19,016	401	177,859
2018年9月期増減	+1,331	+444	457	132	+892	+2	+2,080
2017年9月期増減	+1,280	+441	453	118	+855	15	+1,990

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

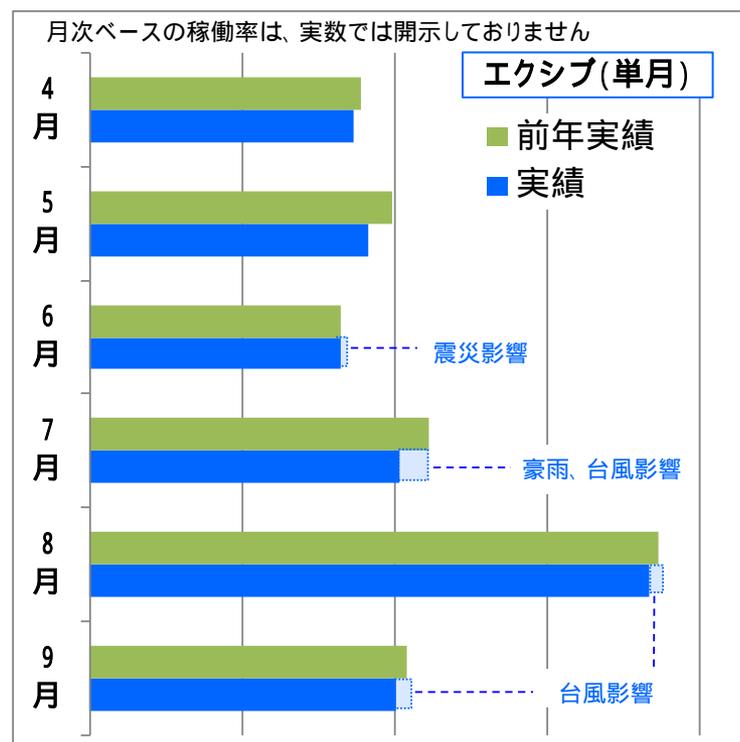
上半期ホテル稼働率の推移

- ・豪雨、台風等自然災害の影響もあり、1Qに続き2Q(7-9月)でも稼働率は計画・実績を下回った。
- ・6月以降には徐々に改善の兆しが見え、災害影響を除けばエクシブ単月で前年をやや上回る水準に。

上半期 ベイコート/エクシブ稼働率 < 計画・前年対比 >

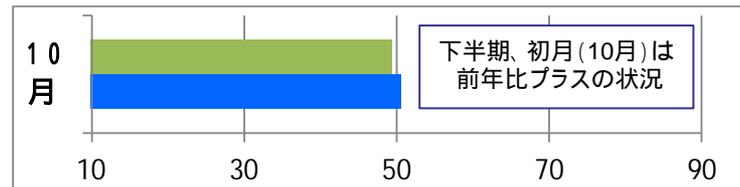
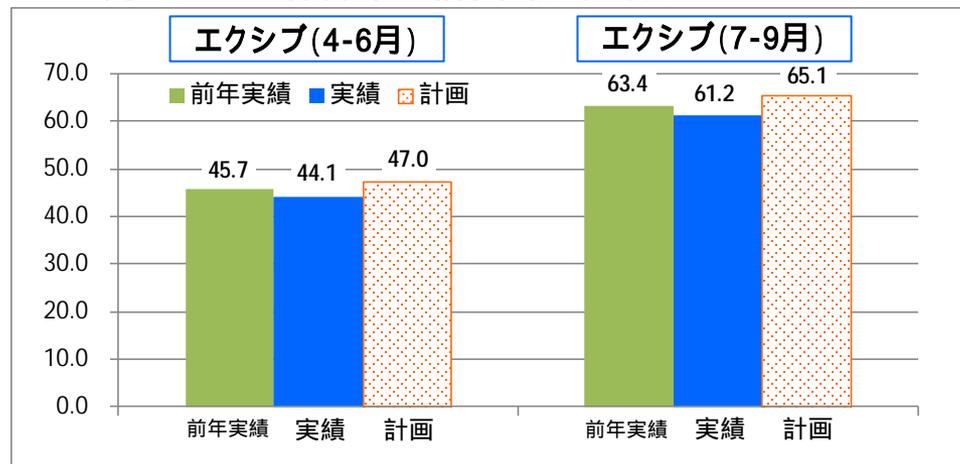


月別 エクシブ稼働率 < 前年対比 > (%)



上記実績の天災影響には、予約キャンセル数のみ(ミニマムの影響度)を加味

3ヵ月 エクシブ稼働率 < 計画・前年対比 >



下半期 ホテル稼働向上への取り組み

10/1より、新たな施策として以下の2施策を実行

- ・WEB予約サイトのリニューアル、公式予約アプリの導入
- ・営業体制の変更 お客様に対して2名体制とし、それぞれの役割を明確化(販売/利用) 利用については従来、契約施設毎に置いていた担当を地域毎に配置。販売担当との連携を強化。

< 会報誌・HP・個別のご説明等で、お客様向けに予約サイト関連のご案内を実施 >



スマホ版も登場!より簡単に 使いやすいデザインへ
Web予約サイトリニューアル

多くの会員様にご利用いただいている宿泊予約サイトを、使い新たにリニューアルオープン。スマートフォン用サイトも加わり、見やすい画面で、どなたでも簡単に使えるようになりました。より使いやすくなった予約サイトをぜひご利用ください。

2018年
10月1日(月)
スタート!

リニューアルして ここが便利に!

POINT 1 パソコン、タブレット、スマートフォンなど、どの端末でも見やすいデザインに一新

どなたでも簡単に予約できるよう、シンプルな操作性と見やすさを実現しました。

スマホでも簡単!

POINT 2 予約完了までWebで完結!プラン選択も可能に

宿泊ホテル、食事タイプ、利用人数、レストランなどマメな選択が、プラン予約も項目を選択するだけです。

予約完了

予約完了・確認・キャンセルもWebで可能

POINT 3 リゾートトラストHPから全ホテルの空室状況が確認できる(10月中旬より)

ID・パスワードの入力は不要。会員様のご登録中ご友人などどなたでも、気になるホテルの空室状況を確認いただけます。リゾートトラストホームページからご覧ください。

Web予約サイトはコチラ

ワンダーネット会員、Web予約登録会員はID・パスワードでご利用いただけます。

<https://reserve.resorttrust.co.jp/login>

ベイクート倶楽部・エクシブ・サンメンバーズ会員様へ

無料の会員登録でホテル予約がWebで簡単・便利に!

Webサービスご案内

リゾートトラスト公式予約アプリ

「まずはアプリをダウンロード」

iOSの方はApp Store、Androidの方はGoogle Playから右記のQRコードを読み込んでダウンロードしてください。

または リゾートトラスト 公式予約アプリ 検索

※ご利用可能なiPhone®バージョンはiOS 9以上、Android™バージョンはAndroid™5.1以上です。(2018年10月現在)
※iPhoneは米国および他の国々で登録されたApple Inc.の商標です。
※App StoreはApple Inc.の登録商標です。
※Android, Google PlayはGoogle Inc.の商標または登録商標です。

ホテル予約も空室情報チェックもアプリで手軽にできるお役立ちサービスがスタート

ホテル予約
スマホでホテル・レストラン予約が完了!空室照会、予約の確認・変更も簡単に!

家族登録
(スタンダードプラン向け)
エクシブオーナー様がご家族(2歳等以内)の情報を申請することで、ご家族にもID・パスワードが発行され、Web予約が可能になります。

空室情報
ログインなしでアプリ内からひと目でホテルの空室をチェックできます。

下半期、上記施策の浸透に注力しつつ、来期以降の本格的な稼働改善に向けた取り組みを推進。

メディカル事業の新規展開

- ・ハイメディック会員権の新商品を、10/17より販売開始。同時に事業提携により販路を拡充。
サービス拡充、グループシナジーに寄与する価格設定、利便性向上も推進(専用アプリ開発中)。
- ・シニアライフ事業は、2番目のトラストグレイスとなる「(仮称)トラストグレイス白壁」を来年3月開業予定。

ハイメディック事業

従来商品 (税抜き)		
会員種別	新規	買い増し (2口目以降)
価格	225万円	175万円
会費	年会費50万円	

- ・年一回の高精度検診コース
- ・医療コンシェルジュによる医療相談
- ・自費診療割引
- ・当社グループ商品割引(サプリ・化粧品)
- ・手術後検診
- ・紹介状発行、経過フォロー 他、各種



新商品「グランドハイメディック倶楽部Premium」(税抜き)	
新規会員	買い増し (2口目以降)
300万円	200万円
月会費制:4.6万円/月 「年間総額 55.2万円」	

- ・検診後半年を目途に、フォロー検査を実施 (生活習慣病チェックの採血検査等)
- ・個人会員の複数口購入特典として、1年に1名、追加料金で検診可能
- ・新規会員特典として、優待価格にてホテル会員権等商品購入可能
- ・クレジットカード払い対応可能

シニアライフ事業



トラストガーデン四条烏丸
所在地:京都市下京区
運営開始:2018年3月
居室数:54室(介護付)



らいふアシスト馬車道
所在地:横浜市中区
運営開始:2018年7月
居室数:74室(介護付)



完成予想図

(仮称)トラストグレイス白壁
所在地:名古屋市東区
運営開始:2019年3月(予定)
居室数:72室(サ高住申請予定)



完成予想図

(仮称)トラストガーデン荻窪
所在地:東京都杉並区
運営開始:2019年8月(予定)
居室数:51室(介護付申請予定)

未開業施設の開業時期・施設名称等は、今後変更となる可能性があります。

事業別施策・重点取り組みサマリー

会員権

- < 既存在庫販売 > 今期に商品拡充した「エクシブver.L」をはじめ、竣工済み商品の販売を推進
- < 時間あたり生産性向上 > 働き方改革推進とともに、営業時間効率向上(今期上期:前年同期比約10%上昇)

ホテルレストラン

- < 稼働率向上策 >
 - ▶ WEB予約リニューアル、アプリの導入(2018年10月~)による、利用の活性化
 - ▶ 45周年企画(2018年8月~)他、各種プランと、各施設独自の魅力UPによる満足度向上
 - ▶ 大規模法人従業員向けのプラン提供、利用活性化(WEB予約、アプリ活用)
 - ▶ スリープ会員(一定期間、利用がない会員)へのアプローチによる、アクティブ化
 - ▶ 営業体制変更(2018年10月~)に伴う、効果的な会員フォローと、利用へのご案内を実施
- < 効率化・生産性向上 > 施設内マルチタスク化の導入、デジタル変革含む、事務作業等の削減

メディカル

- < ハイメディック独自の営業拠点拡充 >
 - 従来の東京拠点に加え、京都に設置 サポート機能は従来より東横名阪に配置
- < 新商品発売、業務提携・紹介による販路の拡大 >
 - 第3Qより、新商品「グランドハイメディック倶楽部Premium(2018年10月17日発売)」に伴い、導入
- < ハイメディックアプリ導入による利便性向上 >
 - (開発中/予定) ▶ スマート会員証 / 検診券 ▶ リクエスト予約 ▶ スマート結果レポート等
- < 関東地区で新規検診拠点の決定 >
 - 2020年春、東京・日本橋エリアへの新規ハイメディック拠点の進出決定
- < シニア向け施設の新規開設、M & A > 新たなM & A案件等による展開を検討中

本社

- < デジタル変革 > 各施策を推進 p18参照 今期・来期は投資フェーズとなるが、主に再来期以降、効果見込む
- < 働き方改革 > 年間休日110日(+5日)、来期120日(+10日)、デジタル変革含めた生産性向上により吸収
- < RTTGポイントクラブ > 2019年4月導入予定にて、詳細を検討(顧客満足、グループシナジーの推進)

2019年3月期の主な動き

1. 代表取締役の異動および、
ホテルレストラン本部を分割し、「ホテル&リゾート本部」、「ホテル&ツーリズム本部」を新設 (2018年4月1日)
2. リゾートトラストグループ中期経営計画「Connect 50」策定 (2018年4月2日)
2018年4月～2023年3月
3. 会員制リゾートホテル「エクシブ六甲 サンクチュアリ・ヴィラ」開業 (2018年4月22日)
4. 第26回「リゾートトラストレディス」開催 (2018年5月25日～5月27日 於 関西ゴルフクラブ)
5. 有料老人ホーム「(仮称)トラストガーデン荻窪」開設決定を公表 (2018年6月19日) 2019年8月開設予定
6. 「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
(2018年6月21日～6月24日 於 グランディ那須白河ゴルフクラブ)
7. 介護付有料老人ホーム「らいふアシスト馬車道」(神奈川県横浜市)運営開始 (2018年7月1日)
8. 国立研究開発法人産業総合技術研究所、国立大学法人神戸大学、立命館大学と
「行動科学分析を導入したレストランロジスティックスの可視化と改善」に関する共同研究契約締結 (2018年7月18日)
9. ハイメディック新商品「グランドハイメディック倶楽部Premium」を販売開始 (2018年10月17日)
10. 2020年春、東京・日本橋エリアで「グランドハイメディック倶楽部」の新拠点および一般健診・外来拠点進出決定
(2018年11月)
11. サービス付き高齢者向け住宅「(仮称)トラストグレイス白壁」開設予定 (2019年3月1日)
12. 完全会員制リゾートホテル「ラグーナベイコート倶楽部」(愛知県蒲郡市)開業予定 (2019年3月)

開発スケジュール(進捗状況)

<販売および開業スケジュール_2018年11月8日時点>

● 販売開始 ● 開業・取得 ● リニューアルオープン

中計		前中計「Next40」					本中計『Connect 50』								
年度		2013年度	2014年度	2015年度	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度				
販売・開業 スケジュール	会員制 リゾートホテル	● エクシブ鳥羽別邸		● エクシブ湯河原離宮		● 声屋ベイコート		● エクシブ六甲SV		● ラグーナベイコート					
							● 横浜ベイコート								
							● インターナショナル								
							● 関西								
							● 関東								
開業 スケジュール	ラグジュアリー (LH)						● カハラ横浜								
	ホテル トラスティ (HT)	● 金沢				● 白川	● 日本橋浜町		● 熊本	● HT①	● HT②				
	会員制 検診クラブ	● ミッドタウン	● 東京ベイ		● 京大病院	● 名古屋		● 関東			(既存施設キャパ増)				
	シニア レジデンス (SR)	● 御影	● 等々力	● 本郷	● 常盤松	● アクティブ	● 四葉烏丸	● 馬車道	● 白壁	● 荻窪	● SR①	● SR②	● SR③	● SR④	● SR⑤
リニューアル	● 箱根	● 別府			● 白川	● 鳥羽		● 熱海			● 新宿				

連結貸借対照表

(百万円)

	2018年3月期末 (前期)	2018年9月期末 (当期)	増減		2018年3月期末 (前期)	2018年9月期末 (当期)	増減
流動資産	146,094	144,500	1,594	流動負債	106,153	83,577	22,576
現金及び預金	29,366	30,313	+947	仕入債務	1,355	1,340	14
売上債権	7,689	8,092	+402	借入金	28,078	18,234	9,844
営業貸付金	44,041	45,668	+1,627	一年内社債	2,750	250	2,500
有価証券	6,404	500	5,904	未払金	28,959	16,116	12,842
商品・原材料・貯蔵品	2,346	2,379	+32	前受金	28,564	30,432	+1,867
販売用不動産	22,776	27,174	+4,397	その他	16,445	17,204	+758
仕掛販売用不動産	28,116	23,263	4,852	固定負債	190,096	192,987	+2,891
その他	5,352	7,108	+1,756	社債・長期借入金	32,769	37,463	+4,694
固定資産	275,345	257,990	17,355	長期預り保証金	101,541	99,250	2,290
有形固定資産	170,600	173,408	+2,808	新株予約権付社債	29,855	29,834	21
無形固定資産	11,001	11,166	+165	その他	25,930	26,438	+507
投資その他の資産	93,744	73,416	20,328	負債合計	296,250	276,565	19,685
				純資産合計	125,190	125,925	+735
				株主資本	120,553	122,059	+1,505
				自己株式	2,212	1,859	+353
				その他の包括利益累計額	2,421	1,354	1,066
				新株予約権	229	261	+31
				非支配株主持分	4,198	4,110	88
資産合計	421,440	402,491	18,949	負債・純資産合計	421,440	402,491	18,949

連結キャッシュ・フロー計算書(4-9月)

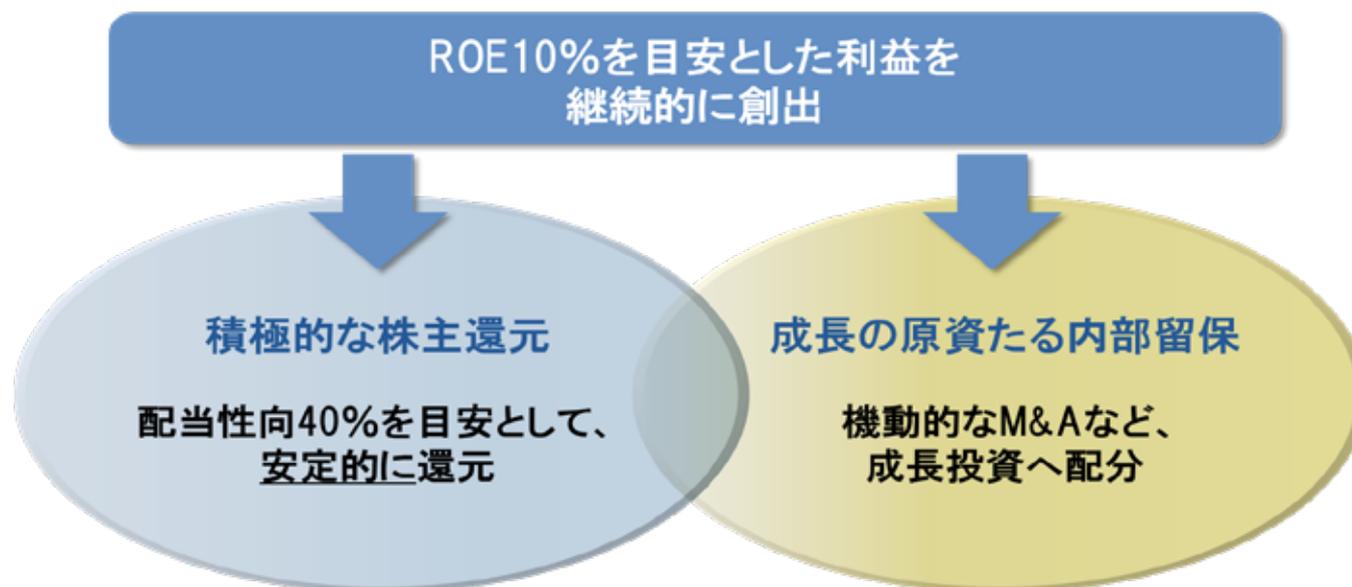
(百万円)

	2017年9月 (前期)	2018年9月 (当期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	7,132	5,132
投資活動によるキャッシュ・フロー	8,236	9,191
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,375	9,030
換算差額	23	2
現金及び現金同等物の増減額	17,719	4,969
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	22,711	27,500

中期経営計画「Connect 50」定量計画

単位(億円)	2017年度 (実績)	2020年度 (Connect 50 3年目)	2022年度 (Connect 50 最終年度)
売上高	1,654	1,950	2,100
営業利益	177	200	240
経常利益	194	200	240
親会社株主に帰属する当期純利益	118	135	160

2022年度 セグメント概況 (想定)	会員権:開業時繰延実現は減少するも収益規模維持	メディカル:セグメント利益100億円突破
	ホテルレストラン:売上高1,000億円突破・利益率8%目処	本社費:連結売上高の4~5%目処で推移



中期経営計画「Connect 50」セグメント別サマリー

会員権事業



国際的な会員権
販売開始による新たな展開
会員制事業の
サステナブルモデル確立へ

◎販売口数の増加、時間当たり生産性の向上

- 2022年度契約数:5,500口(2017年度比+40%)
- 2022年度時間生産性:5.1万円(2017年度比+20%)
- 2022年度関東支社契約高割合:52%(2017年度比+7P)

◎〈国際的な会員権〉 2019年度以降販売予定

ホテルレストラン等事業



生産性・収益性の飛躍的向上
カハラブランド グローバル展開、
一般向け事業領域の拡大
(ビジネス、ラグジュアリー)

◎エクシブ+ベイコート合計 稼働率

- 2022年度: 55.5% (2017年度比+4.0P)
- ◎年会費+保証金償却収入増加見込み
- 2022年度:2017年度比+30~35億円

◎ホテルトラスティ展開

- 2022年度:12施設展開(2017年度比+4施設)
- 2022年度:売上100億円突破(2017年度比+60%)

メディカル事業



先進医療とのシナジー創出、
日本一の「総合メディカル
ソリューション」グループへ
シニアハイグレードマーケット
No.1を目指す

画像提供:GEヘルスケア・ジャパン(株)

◎ハイメディック事業/MS(メディカルサービス)法人事業

- ハイメディック販売:年間2,360口(既存施設活用+新施設)
- 2022年度一般健診数:70万人(2017年度比+40%)

◎エイジングケア事業(物販)

- 2022年度顧客数:50万人(2017年度比+200%)

◎シニアライフ事業

- 3,000室体制とし売上1.6倍、営業利益 約3倍(2017年度比)

デジタル変革の全体像

デジタル
マーケティング

デジタルマーケティングの活用

デジタルマーケティング技術を活用して、予め成約可能性の高い顧客ターゲット層を抽出。インターネット上の広告等を利用し、興味関心度を高めていく。 **効果的・効率的な営業活動**

AI

AIによる稼働予測、シフト作成、価格コントロール

過去の稼働実績、天候データ等から、AIが稼働率を予測し、稼働に合わせたシフト表を自動的に作成。AIが競合ホテル等の価格動向を分析し、最適価格を算出。 **事務負担大幅軽減**

IoT
(ホテルシステム強化)

スマホアプリで予約、スマホ/ICカード/顔認証等でチェックイン

お客様がご自身のスマホで簡単に予約。スマホ/ICカード/顔認証等でチェックイン。フロントではタブレットに署名。待ち時間の大幅短縮。 **お客様の利便性向上、事務負担大幅軽減**

情報基盤整備

顧客情報の共有

お客様の趣味嗜好・利用履歴等のデータを共有化し、期待を超えるサービスをタイムリーに提供可能に。 **テラーメイドなサービス提供による、お客様の満足度向上**

RPA

RPAで業務の自動化

事務作業にRPA*1を活用し、自動化を実現。 **施設バックヤード業務の徹底的な効率化**

Fin Tech

FinTech*2の導入

電子決済サービスや、スマホによる支払い等、決済手段の充実・多様化。 **お客様の利便性向上、ホテル等での事務負担の軽減**

ポイントシステム

グループポイント制度の構築/導入

各事業の会員向けサービスを統合、再構築。グループ商品の購入・利用に応じたポイント付与。 **リピート利用、ロイヤルカスタマーの増加、グループ商品の認知度向上、クロスセル促進**

*1 RPA(ロボティック・プロセス・オートメーション)・・・従業員が実施している業務をロボット(PCにソフトウェアを入れる)に代替させ自動化する技術。

*2 FinTech(Financial Technology)・・・情報技術を駆使して金融サービスを生み出したり、見直したりすること。

參考資料

<参考> 会員権契約状況(契約高)(4-9月)

(単位 億円)

	2018年9月 実績	2018年9月 計画	計画増減	2017年9月 前年実績	前年増減	2018年9月 販売進捗率 (累計契約高)	2019年3月期 通期計画
横浜ベイコート	67	71	3	-	+67	22.4%	141
ラグーナベイコート	95	58	+37	113	18	68.4%	115
XIV 六甲SV	6	12	6	14	8	43.3%	25
芦屋ベイコート	33	41	8	52	19	71.8%	82
XIV 湯河原離宮	8	28	20	33	25	71.2%	55
他既存ホテル	52	49	+3	44	+8	-	99
会員権セグメント計	261	259	+3	255	+6	-	517
ゴルフ	2	1	+1	1	+1	-	2
ハイメディック	26	25	+1	25	+1	-	51
合計	289	285	+4	281	+8	-	570

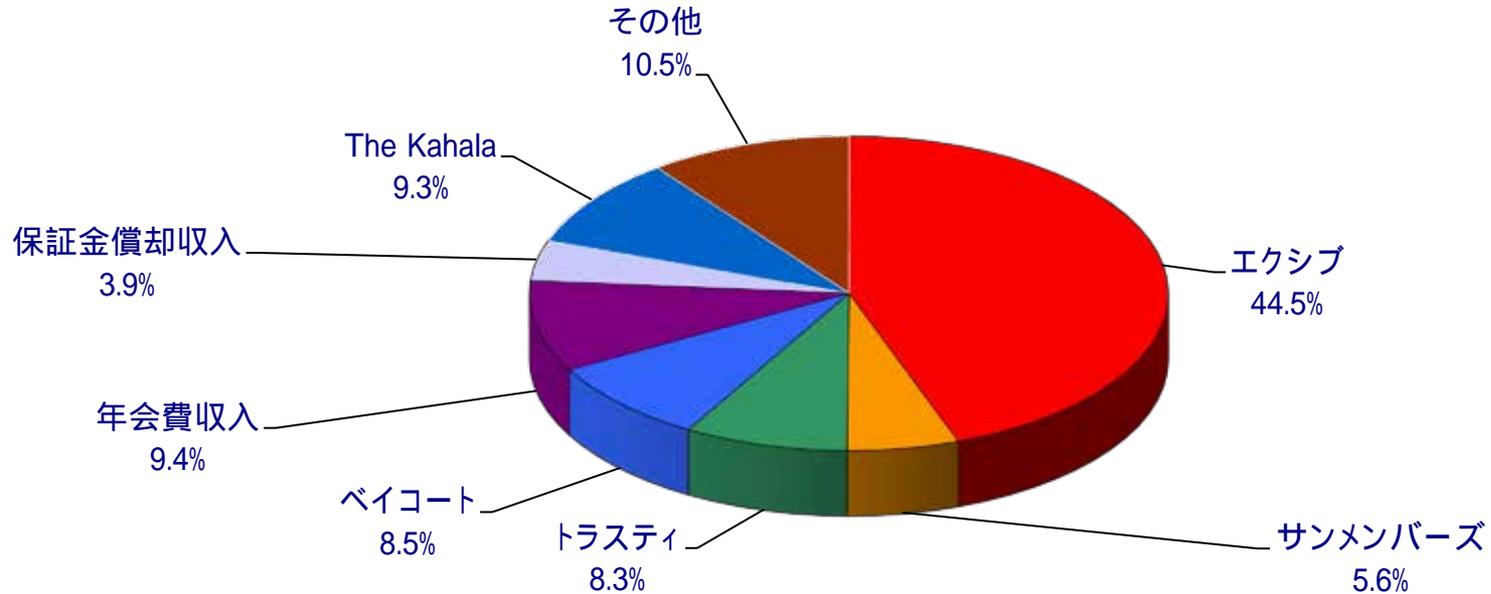
当初総契約高(回収予定額)に対する進捗率

<参考> 会員権事業・物件別売上高(4-9月)

(単位 億円)

		2018年9月 実績	2018年9月 計画	計画増減	2017年9月 前年実績	前年増減	2019年3月期 通期計画
横浜ベイコート		61	63	2	-	+61	126
ラグーナベイコート		86	52	+35	103	16	103
XIV 六 甲 SV		6	11	5	12	6	22
芦屋ベイコート		30	37	7	47	17	74
XIV 湯 河 原 離 宮		7	24	17	29	22	48
他 既 存 ホ テ ル		38	30	+8	37	+0	60
ホ テ ル 会 員 権 計		227	217	+10	228	1	433
繰延売上	横浜ベイコート	32	34	+1	-	32	67
	ラグーナベイコート	48	29	19	57	+9	+206
	XIV 六 甲 SV	+47	+47	0	6	+53	+47
	芦屋ベイコート	-	-	-	26	+26	-
全 ホ テ ル 計		193	201	7	138	+55	618
そ の 他		1	2	+1	0	1	6
会 員 権 セ グ メ ン ト 計		192	199	7	138	+54	612

<参考> ホテルレストラン等事業・業態別売上(4-9月)



(百万円)

	2018年9月 実績	2018年9月 計画	2017年9月 前年実績	2019年3月期 通期計画
エキシブ	18,136	19,658	18,951	37,659
サンメンバーズ	2,300	2,453	2,366	4,901
トラスティ	3,375	3,496	3,434	6,917
ベイコート	3,488	4,112	2,199	8,337
年会費収入	3,818	3,771	3,534	7,632
保証金償却収入	1,592	1,618	1,485	3,236
THE KAHALA	3,797	3,652	3,795	7,983
その他	4,290	4,325	4,867	8,302
合計	40,799	43,090	40,634	84,970

<参考> ホテルレストラン運営状況(4-9月)

宿泊者数

(千人)

	2018年9月 実績	2018年9月 計画	2017年9月 前年実績	2019年3月期 通期計画
エクシブ	986	1,049	1,014	1,943
サンメンバーズ	210	223	217	439
トラスティ	349	355	356	697
ベイコート	105	134	68	272

<参考>

(千人)

	2017年3月期 通期実績	2018年3月期 通期実績
	1,812	1,864
	444	431
	662	696
	143	145

稼働率

(%)

	2018年9月 実績	2018年9月 計画	2017年9月 前年実績	2019年3月期 通期計画
エクシブ	52.7	56.1	54.6	52.7
サンメンバーズ	58.3	61.4	60.2	61.8
トラスティ	91.1	92.5	93.1	91.8
ベイコート	46.2	58.8	55.2	59.6

<参考>

(%)

	2017年3月期 通期実績	2018年3月期 通期実績
	52.6	50.8
	62.7	60.4
	91.2	91.7
	57.1	54.6

消費単価

(円)

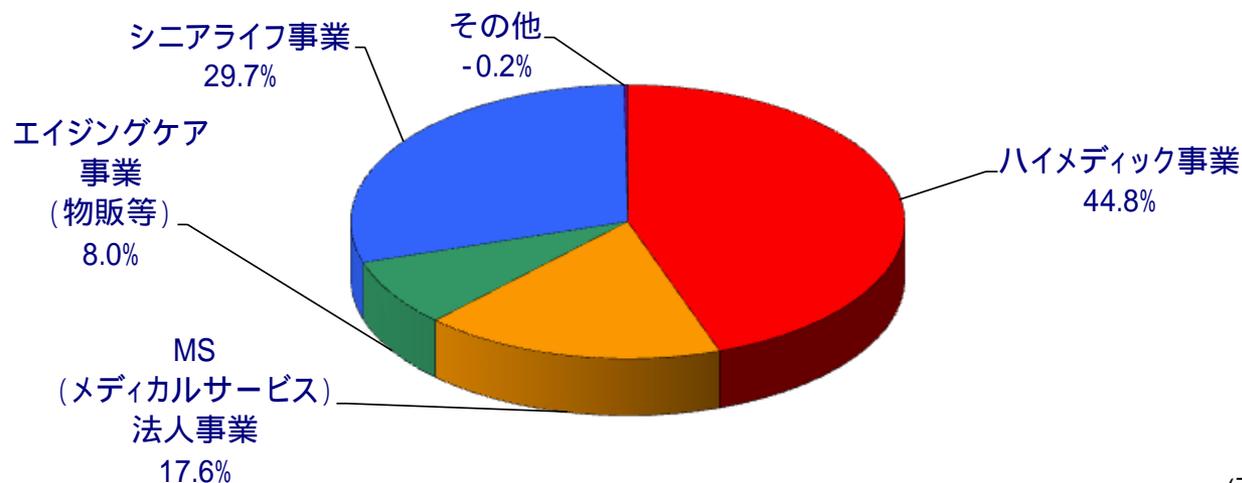
	2018年9月 実績	2018年9月 計画	2017年9月 前年実績	2019年3月期 通期計画
エクシブ	18,380	18,727	18,674	19,381
サンメンバーズ	10,920	10,957	10,897	11,159
トラスティ	9,654	9,822	9,636	9,912
ベイコート	33,142	30,475	32,207	30,570

<参考>

(円)

	2017年3月期 通期実績	2018年3月期 通期実績
	18,573	19,340
	10,589	11,139
	9,754	9,752
	30,898	32,940

<参考> メディカル事業・部門別売上高(4-9月)



(百万円)

	2018年9月 実績	2018年9月 計画	2017年9月 前年実績	2019年3月期 通期計画
ハイメディック事業	7,617	7,513	6,865	15,078
MS(メディカルサービス)法人事業	2,994	2,752	2,530	5,492
エイジングケア事業(物販等)	1,363	1,471	1,349	3,114
シニアライフ事業	5,056	5,498	4,557	11,672
その他	35	1,373	19	1,351
合計	16,997	18,610	15,282	36,710

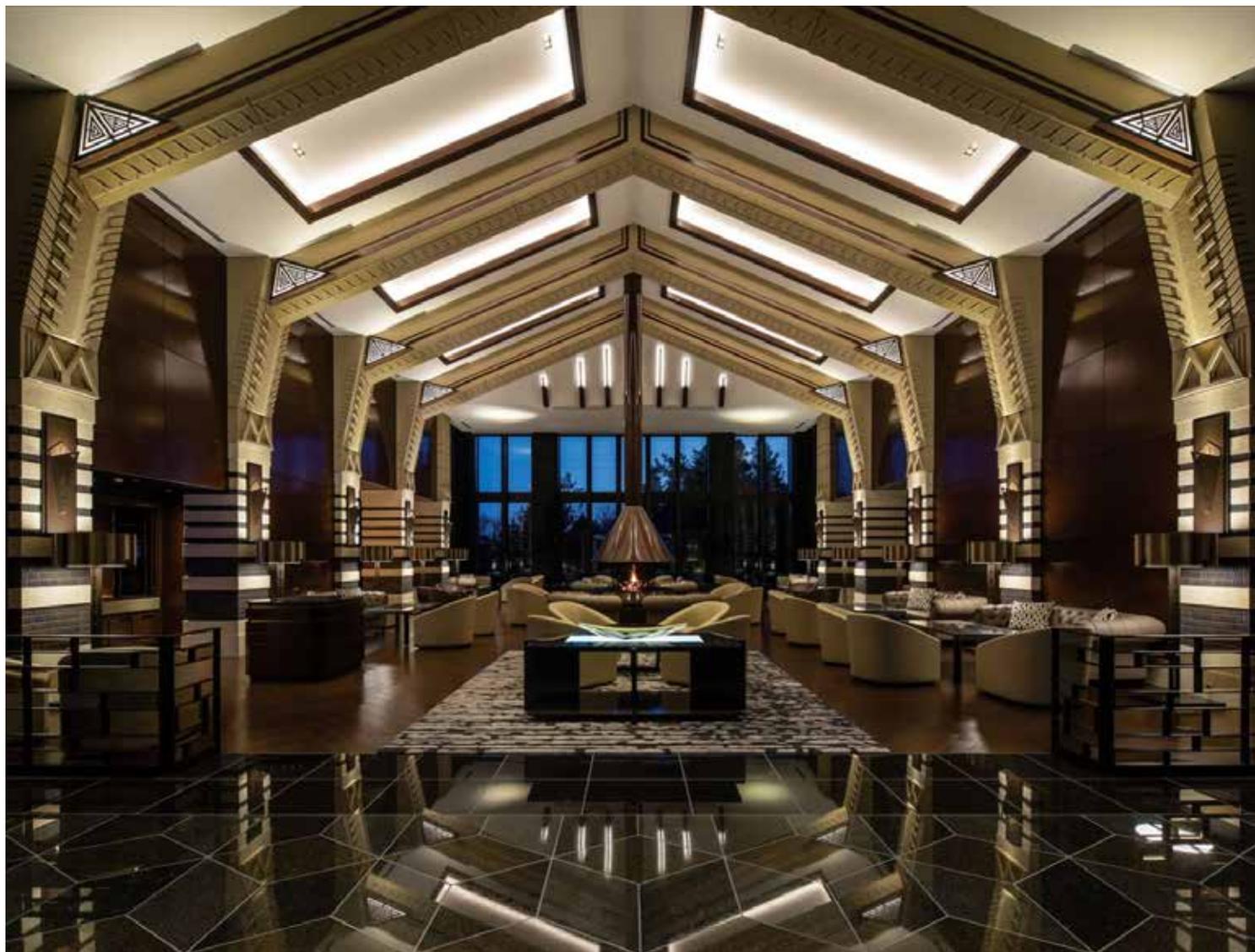
一般向け医療施設運営支援等

<シニアレジデンス運営状況>

	2018年9月 実績	2018年9月 計画	2017年9月 前年実績	2019年3月期 通期計画
全施設平均入居率(%)	86.6	90.8	85.9	89.7
居室数合計(室)	1,587	1,587	1,459	1,661

「らいふアシスト馬車道」運営開始(2018年7月)

「(仮称)トラストグレイス白壁」開業予定(2019年3月)



『エクシブ六甲 サンクチュアリ・ヴィラ』サロン(2018年4月22日開業)

<参考> 繰延収益 (未実現収益) ① <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.28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月期実績		2019年3月期計画		(参考) 2020年3月期 イメージ	
未開業(繰延)物件 契約高	鳥羽別邸	66億	湯河原 鳥羽別邸	92億 118億	六甲SV 芦屋 湯河原	45億 301億 123億	ラグーナ 六甲SV 芦屋	200億 32億 125億	横浜 ラグーナ 六甲SV	72億 208億 25億	横浜	141億		
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	売上	利益
横浜ベイコート	繰延()								35	12	67	22	(未定)	(未定)
	繰延実現(+)													(2020年夏開業予定)
ラグーナベイコート	繰延()						102	32	104	34				
	繰延実現(+)										+206	+66		
XIV六甲SV	繰延()				21	4	14	3	11	2				
	繰延実現(+)										+47	+10		
芦屋ベイコート	繰延()				153	54	61	22						
	繰延実現(+)								+212	+82				
XIV湯河原離宮	繰延()		47	13	55	17								
	繰延実現(+)						+102	+34						
XIV鳥羽別邸	繰延()	36	11	63	17									
	繰延実現(+)					+98	+30							
影響額合計(単年度)	36	11	110	30	132	46	75	23	+62	+34	+185	+54	(未定)	(未定)

繰延実現利益(+)¹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月期実績		2019年3月期計画	
	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	1,654	177	1,836	190
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	1,592	143	1,651	136
+開業関連費用を除いた数値	1,204	162	1,314	191	1,554	238	1,510	170	1,592	162	1,651	155

<開業関連費用>

・ラグーナ(+六甲一部)
(2019.3期計画): 19億
・芦屋(+六甲一部)
(2018.3期実績): 19億

<参考>繰延収益(未実現収益)②<四半期の状況>

未開業物件の販売における計上方法 詳細はP28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:



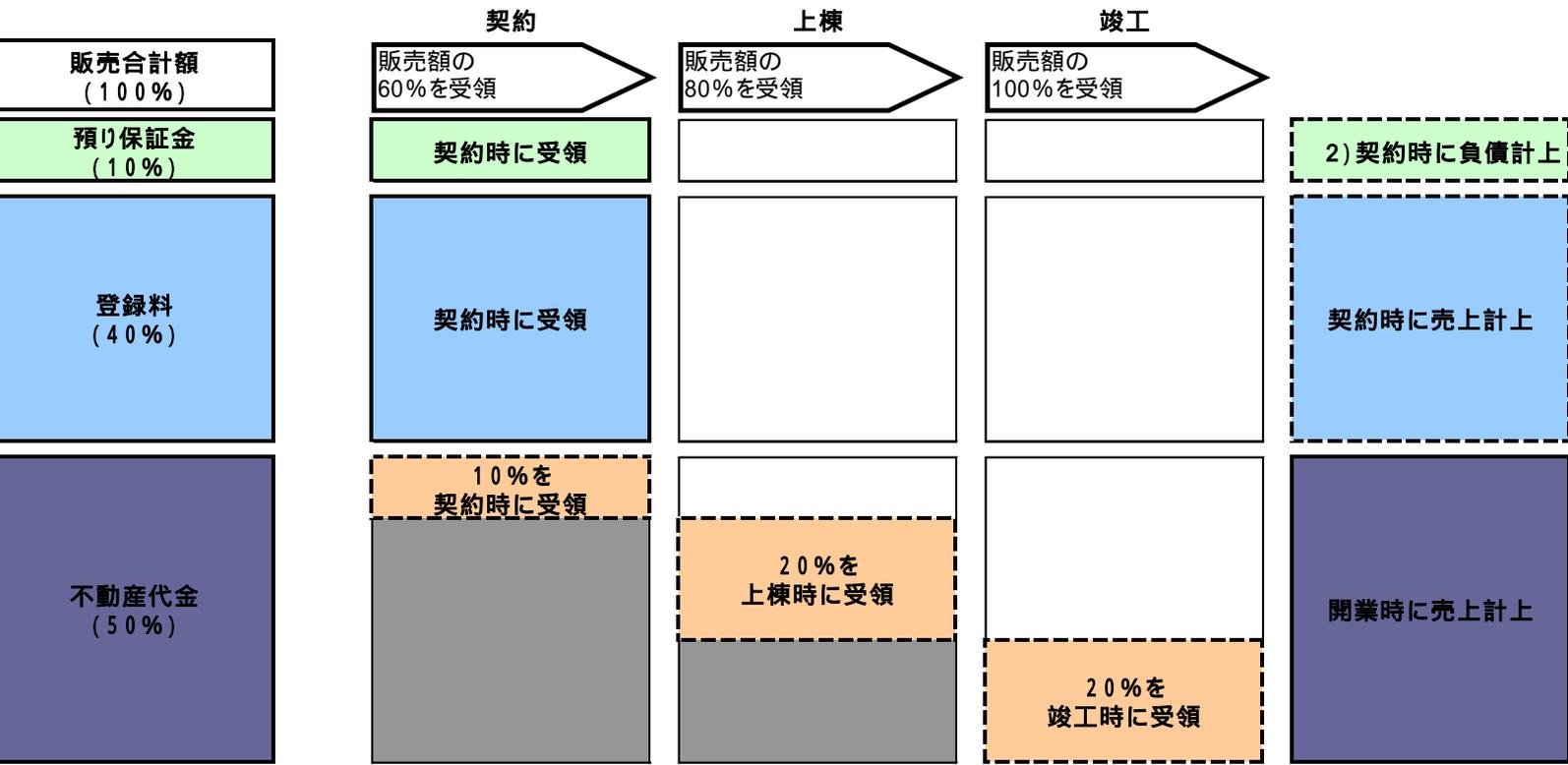
ホテル開業時まで繰延べとなる(契約時には収益計上されない)

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)

		2018年9月 実績		2018年9月 計画		2017年9月 前年実績	
未開業物件 契約高		横浜 ラグーナ	67億 95億	横浜 ラグーナ	71億 58億	ラグーナ 六甲SV 芦屋	113億 14億 52億
繰延(不動産売上・利益)		売上	利益	売上	利益	売上	利益
横浜ベイコート	繰延()	32	11	34	11	-	-
ラグーナベイコート		47	16	29	10	57	18
XIV六甲SV		-	-	-	-	6	1
芦屋ベイコート		-	-	-	-	24	9
影響額()計		79	26	63	21	87	29
XIV六甲SV(2018.4開業)	繰延実現 (+)	+ 47	+ 11	+ 47	+ 10	-	-
影響額(+)計		+ 47	+ 11	+ 47	+ 10	-	-
合 計		33	16	16	11	87	29

<参考>ホテル会員権の計上(未開業物件の場合)



2) 開業後、償却して
ホテルレストラン事業の
売上計上

(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				2) B/S負債計上
登録料	400万円				売上計上(契約時)
不動産代金	(*) 100万円	(*) 200万円	(*) 200万円		売上計上(開業時)
契約高合計	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>組織変更に伴うセグメント区分変更について (2018.4～)

当第1四半期より、組織変更に伴い、事業セグメントの区分方法を見直し、従来「会員権事業」に含めておりました、ゴルフ会員権販売及びゴルフ事業子会社2社については「ホテルレストラン等事業」へ含め、「ホテルレストラン等事業」に含めておりました株式会社日本スイスパークションについては「メディカル事業」に含めております。

なお、2018年3月期のセグメント情報については、変更後の区分方法により作成したものを記載しております。

<遡及修正に伴う影響額(年間)>

(百万円)

		2018年3月期 実績		変更による 差異
		変更前	変更後	
会員権	売上	56,254	54,114	2,140
	営業利益	16,387	16,179	208
ホテルレストラン	売上	77,715	79,601	+1,885
	営業利益	3,563	3,731	+168
メディカル	売上	30,735	30,990	+254
	営業利益	5,236	5,276	+39
その他	売上	707	707	-
	営業利益	554	554	-
本社費(間接費)	営業利益	7,999	7,999	-
合計	売上	165,413	165,413	-
	営業利益	17,742	17,742	-



RESORTTRUST GROUP

リゾートトラスト株式会社 IR部

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

**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。**