

ご一緒に、いい人生



RESORTTRUST
GROUP

メディカル事業 説明ミーティング

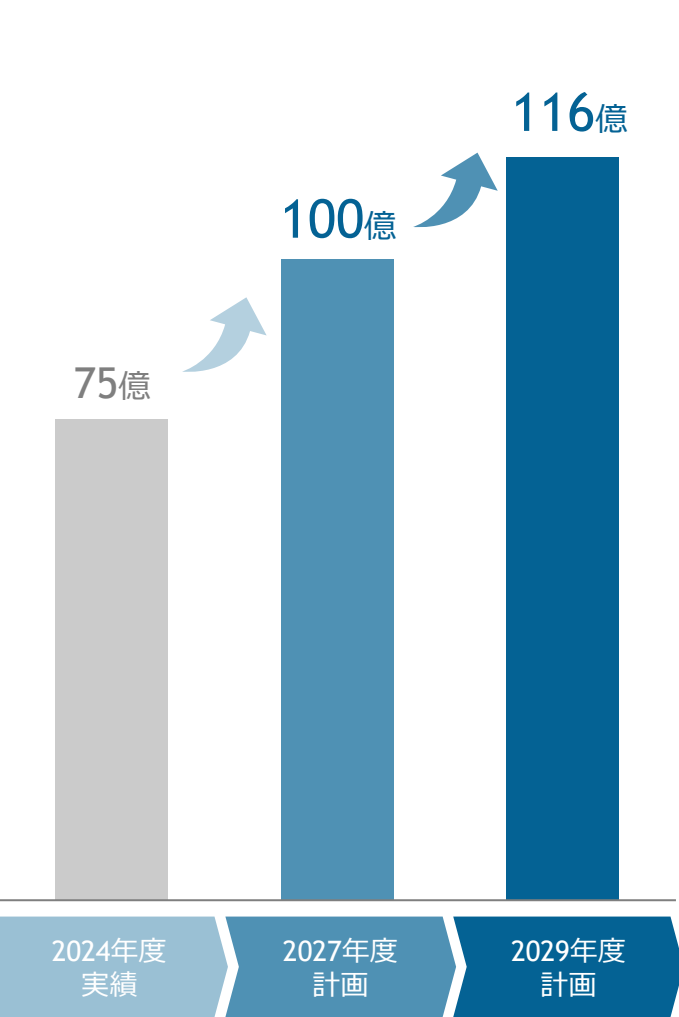
2025.6.19
リゾートトラスト株式会社



既存事業の成長について



メディカル事業 2027年度定量KPI



サブセグメント

ハイメディック

一般健診
(進興会、ミッドタウン)
/ 遠隔読影

シニアレジデンス

プロダクト

美容 / 先端

BNCT

本部内管理部門

2027定量KPI

会員数

4.2万人

(実現キャパは4.5万)

受診者数

現在60万人 ▶ 70万人/年

介護人員換算

1.5:1 ▶ 1.82:1

稼働92%

24年度対比 30%成長

新しい美容 / 再生医療拠点を設置

事業化
(赤字解消)

コスト増やさず

目標達成に向けて

増枠計画

名古屋	2,000	中之島	4,000
ミッドタウンイースト	3,000	横浜	3,000

ブランド強化。人財確保とDX投資

ミッドタウン、日本橋、札幌、新橋、立川の伸長

横浜新規開業26年

インバウンド検診本格スタート

グループ施設への遠隔読影事業の拡大

ハイメディックブランドでのリブランディング

DX (センシングテクノロジー、医療データ)

資産性・節税効果ある新商品

顧客接点コミュニケーション強化

RT・HM会員囲い込み

一般健診顧客囲い込み

メディカルブランド
新商品開発

東京・大阪でプロジェクト推進中

薬事承認取得 / 先進医療開始 (国立がんセンター中央、江戸川)

海外輸出契約締結 (東南アジア)

DX、RPA、医療介護分野の管理業務プロ育成

※メディカルセグメントでは、管理機能を内包している

メディカル事業 事業法人

事業	所管法人 (with合併会社)	施設 / 関連分野	医療法人
 ハイメディック事業	・ (株) ハイメディック	・ 13施設	・ 医) ミッドタウンクリニック ・ 医) 勁草会 ・ 医) トラストクリニック ・ 医) ハイメディックWEST
 MS法人事業	・ (株) アドバンスト・メディカル・ケア ・ (株) 進興メディカルサポートwithORIX	・ 6施設 ・ 12施設	・ 医) ミッドタウンクリニック ・ 医) 進興会
 シニアレジデンス事業	・ (株) ハイメディック ・ (株) シニアライフカンパニー	・ 18施設 自立型5 ・ 5施設 自立型1	
 プロダクトセールス事業	・ (株) アドバンスト・メディカル・ケア	・ 化粧品 ・ サプリメント	
 先端医療事業	・ (株) アドバンスト・メディカル・ケア ・ (株) CICS	・ 再生医療 / がん免疫治療 ・ BNCT国立がんセンター ・ 東京ミッドタウン先端医療研究所 / Noage	・ 医) ミッドタウンクリニック ・ 江戸川病院 ・ 国立がんセンター中央病院
 医療DX事業	・ (株) ウェルコンパスwithDeNA		
 国際医療事業	・ (株) NoageInternationalwith三菱商事		

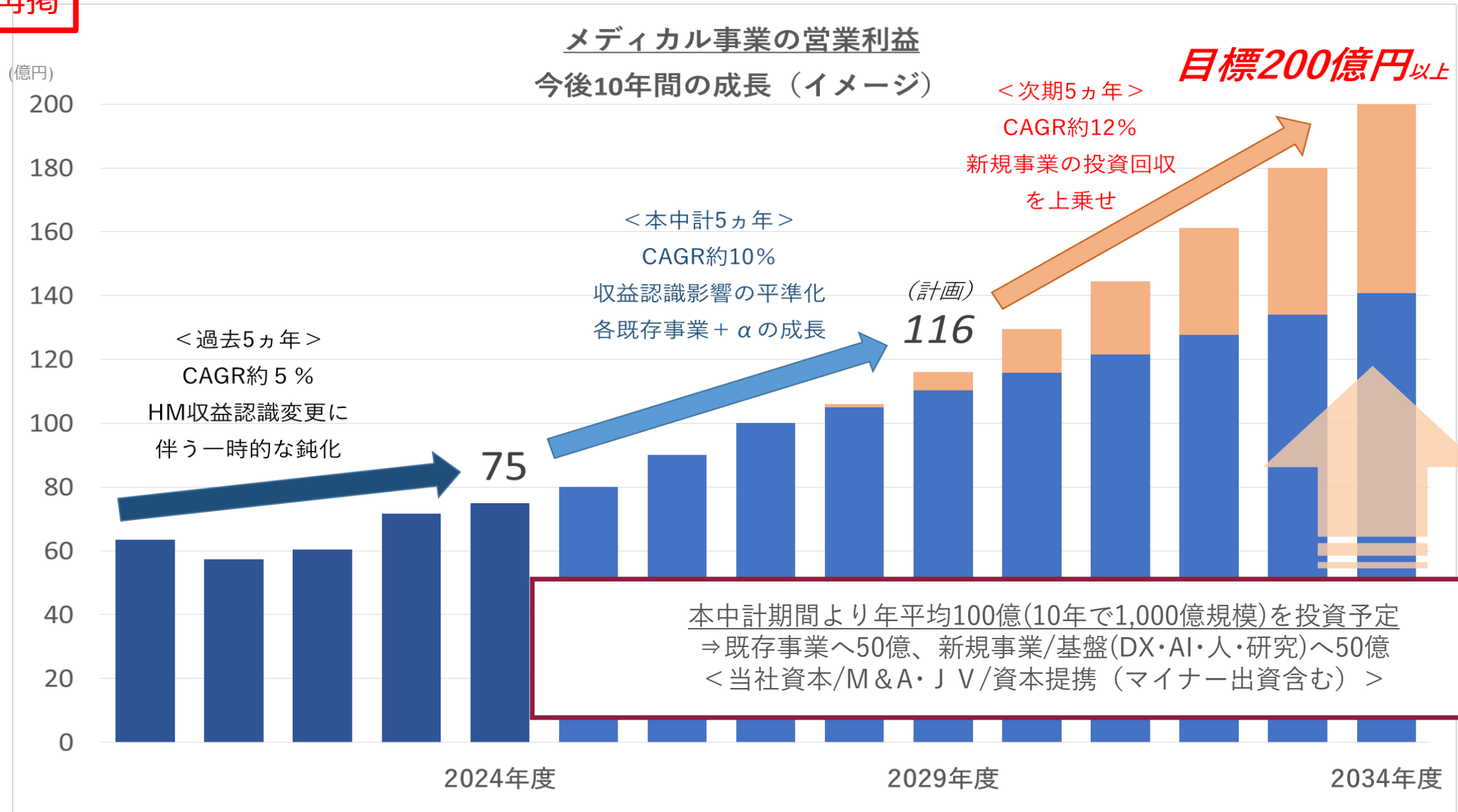
10年後へ向けた戦略



メディカル事業の長期ビジョン（加速度的な成長）

■過去からの安定的な利益成長に加え、積極投資と独自の事業リソース・パートナーシップを活用し成長を加速・牽引

中計資料再掲



メディカル事業のポートフォリオと、新規投資による拡大

MS法人事業：利益率15～20%

(5ヵ年通常投資：50～100億規模+戦略的投資)



一般健診施設数：18施設
健診数：年60万件⇒目標70万件、読影105万件
⇒新規複合型施設開発、インバウンド本格化
主なパートナー：全国の医療機関（業務受託）、
三井物産(株)（遠隔画像診断）、オリックス(株)

ハイメディック事業：利益率25～30%

(5ヵ年通常投資額：150～200億規模)



現検診施設数：10コース13施設
会員数：3.3万人⇒2029年度には4.5万人規模へ
主なパートナー：国内著名大学病院（共同研究や寄付講座設置
＝強固な連携体制を構築）等
グループ医療戦略の中心事業であり、研究開発（R&D）機能強化、シニアライフ・MS法人・海外展開への強い影響力を持つ

シニアライフ事業：利益率5～10%>

(5ヵ年通常投資：50～100億規模⇒戦略的投資)



現施設数：23施設2,100室 ⇒入居率目標92%
新たな事業形態のレジデンス・介護施設拡充、ロボティクス、
DX、ケア研究にも注力。
(新規開業施設は10%以上の利益率を想定)
主なパートナー：三菱地所レジデンス(株) 他
自立型レジデンス開発は戦略投資に含まず※詳細次頁

事業間シナジーのイメージ

RT：物販
クロスセル

人財/人脈/医療機器/
ノウハウ/ネットワーク

インバウンド美容/先端医療

DX・AI基盤構築<加速度成長の根拠>

パートナー企業との連携の元、遠隔読影等を含めた
新しい医療DX、CRMプラットフォームづくり
主なパートナー：(株)DeNA (JV:ウェルコンパス)

医療人財/ノウハウ/安心感

RT：会員権クロスセル

RT：ホテルレストラン人財
/サービス品質

RT：インバウンド宿泊/飲食

インバウンド検診

R&D機能

癌患者へのソリューション提供

プロダクト/美容 利益率10～15%

(5ヵ年投資額：未算入⇒戦略的投資)



プラズマローゲン、エクオール等の
サプリメントや、再生医療化粧品等
の開発・販売を行う事業。大阪での
新拠点に美容/再生医療を設置予定。
主なパートナー：クリニック医師
グループ全体の各事業とのシナジー
の中で商品を開発・展開

先端医療/国内及び海外：利益率20%程度想定（現時点の概算見込み）

(5ヵ年通常投資額：未算入⇒戦略的投資)



◆国内主要都市（東京に加え、大阪・横浜・名古屋等、他医療機関とのアライアンス
含む）及び東南アジア（ベトナム、インドネシア、フィリピン、タイ、マレーシア等）
への展開で、最先端高度医療センター（がんセンター+長寿医療センター）を構想

概算事業費(例)：1センター約200億円程度、5施設で約1,000億円 等
※国際提携やアライアンスを元に、出資としてはマイナーを想定

- ・がんセンター機能（がん検診、免疫細胞療法、BNCT、陽子線治療など）
- ・長寿医療センター機能（アンチエイジング医療、予防医療、高度検診）

◆インバウンド対応の強化(国内施設活用)⇒言語対応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

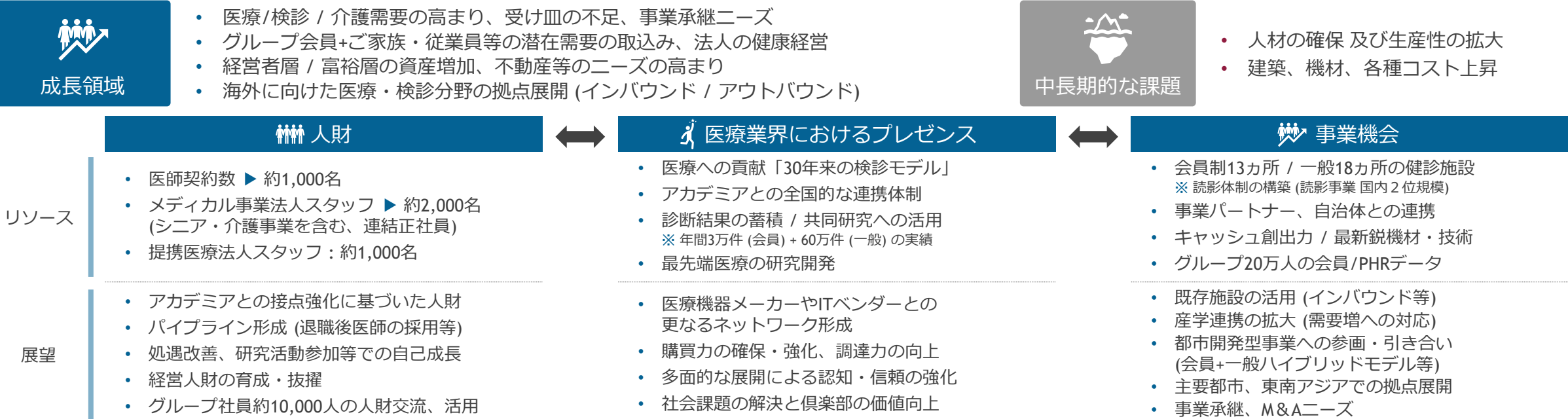
主なパートナー：三菱商事(株)、国立がん研究センター(BNCT開発) 他

全体の事業リソースが結実（顧客基盤、研究成果、ブランド）

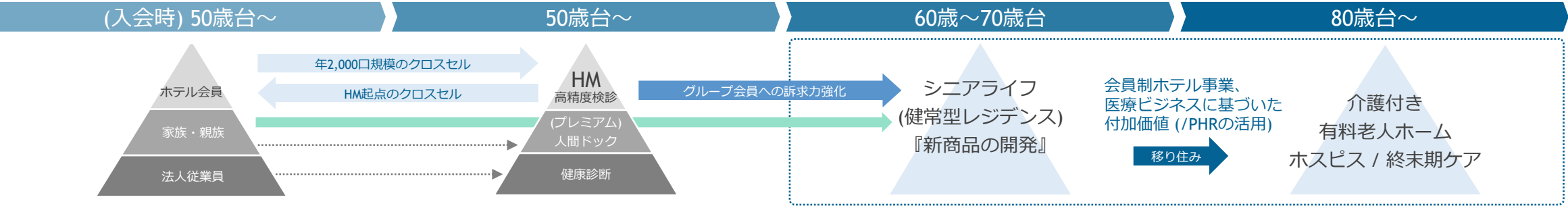
■従来の賃借型部分につき、リース会計基準変更影響や長期的なリスクに鑑み、自己所有型、分譲型へシフトしていく方針

カテゴリ	回収モデル／所有形式 (今後の方針)	参考
ハイメディック	<u>会員制モデル</u> (開業までに投資回収)	機器・施設アセットは1施設あたり標準的に30～50億規模
MS法人／一般健診	10～12年程度で不動産投資部分も含めて投資回収可能	賃借期間のリスク等を考慮し 今後は <u>自己所有</u> も検討 ※オフィスビルの持ち分所有等
シニア (自立型レジデンス)	新規施設より <u>分譲型</u> へ移行 ※既存施設も上記方針に沿って検討 メンバーシップ制度導入を検討	現在は自己所有型と賃借型両方 ※リース会計基準変更影響有り
シニア (介護型)	新規施設より <u>自己所有型</u> へ ※既存施設も上記方針に沿って検討	現在は自己所有型と賃借型両方 ※リース会計基準変更影響有り (規制が強く分譲型は困難)
高度先端医療センター (予定)	大規模なアセットへの投資は見込まず、 主にプロジェクトマネジメント、経営指導、運営サポート、 BNCTの販売・メンテナンス等によって収益化を図る方針	

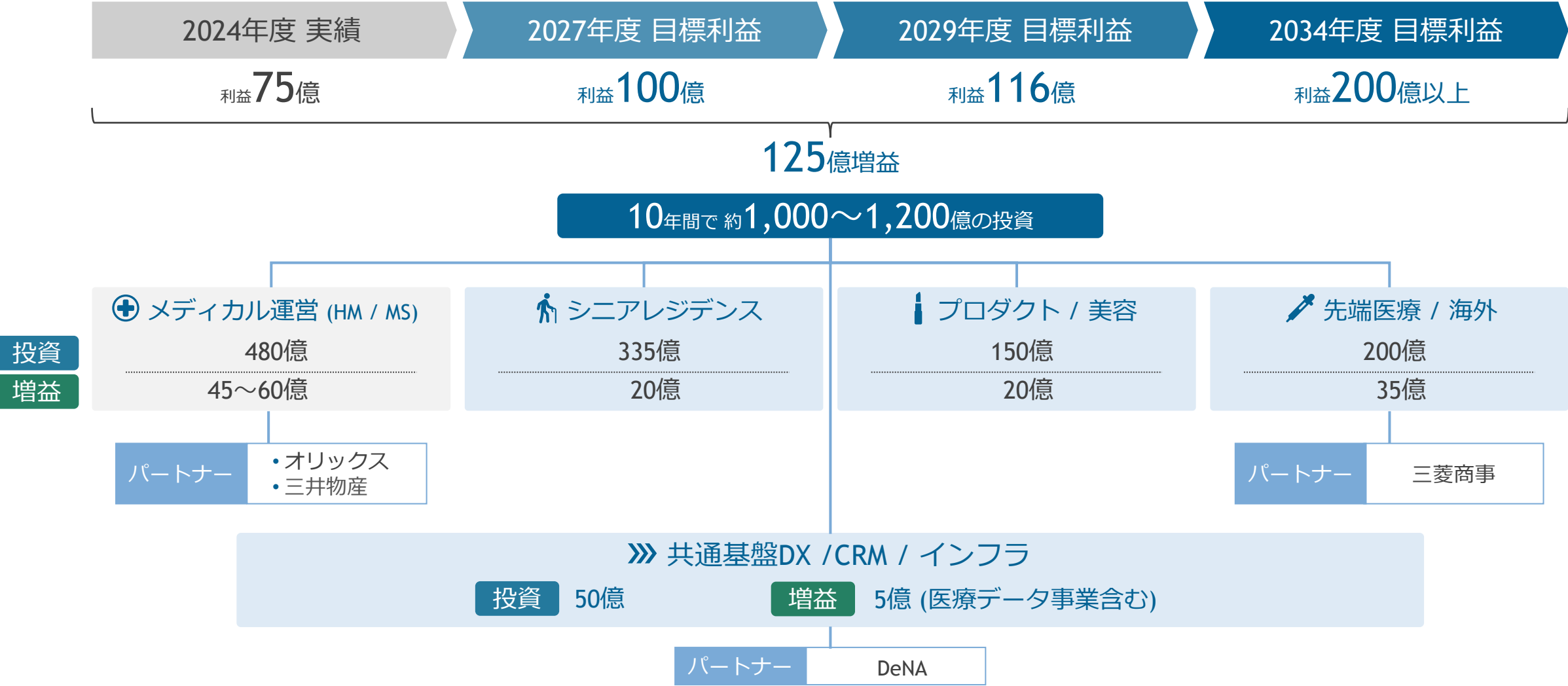
メディカル事業の市場環境と競争力



 法人を軸とした健康経営における社長・社員・家族という「エコシステム」の中で、バランスの取れたサービス体系を提供



メディカル事業の事業投資



ウェルビーイングプロダクト / 再生医療事業の新規事業投資

🧪 プロダクト / 再生医療

投資
増益

150億
20億

- 再生医療化粧品
- 流通Eコマース
- 専門化粧品サプリー会社

	M & A	商品開発・研究
投資	100億	50億
増益	15億	5億

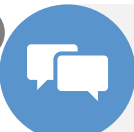
- 再生医療化粧品を開発、大阪のほか東京でも再生医療拠点の設置を目指す
- バイオ・創薬などのベンチャーへのマイナー投資も検討

➤➤➤ 化粧品、育毛剤、長寿サプリメントなど新商品開発へ向けたパイプライン

- ハイメディック大阪中之島が入居する中之島クロスにおける再生医療研究拠点の検討 (記事は25年5月26日号日経ビジネス)



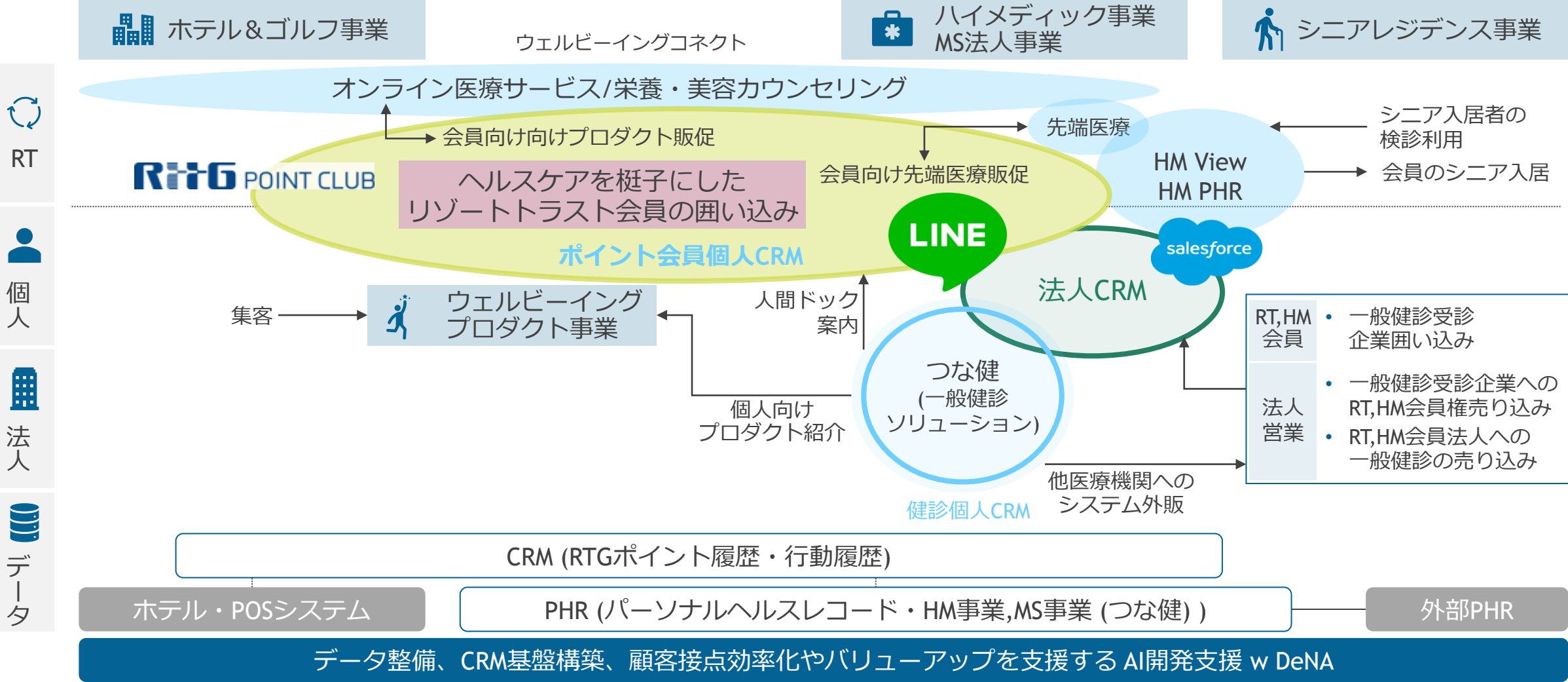
👉 プロダクトビジネス重点強化策

-  リゾートトラスト・ハイメディック会員の健康データ管理 (パーソナルヘルスレコード) を通じたコンタクトポイントの創出
-  RT東京本社におけるCRM拠点の設置
-  ハイメディック、一般健診拠点における検診結果に基づく、テラーメイドサプリメント販売を通じた対面顧客接点創出
-  医師と共同開発したキラーコンテンツを核とした商品リブランディング
 - プラズマローゲン
 - ラクトバチルス研究 (フェムテック商品・エストール)
 - エクオール
 - 再生医療コンテンツ (iPS細胞、幹細胞等)

ウェルコンパスによるDXの推進

ターゲット		ソリューション		これまでの実績		計画				
 ハイメディック事業	運営	HMView - 検診結果面談システム - お客様に合わせた分かりやすい経年レポートの提示 - 医療従事者間の情報連携と面談予習支援機能による業務改革	2024年8月	中之島	有明、名古屋、日本橋	横浜含む全施設	2025年度		2026年度	
		2025年1月	ミットタウンイースト	生成AIを活用した医療業務改革 顧客への提案の高度化、入力作業の自動化						
		個別化健康プログラムサービス 個人の健康状態やバイタルデータ、志向に合わせた健康ポートフォリオの提案とオンラインプラットフォームの提供	2025年1月	血糖値改善オンライン相談	2025年度		2026年度			
	研究支援	2025年10月	HM公式LINEサービス	HM向けオンライン医療サービス 検診予約、自由診療、各種相談サービスの会員リーチとフォロー拡大		リゾート全体に展開 目標登録者5万人。グループ全体でのメディカル認知と囲い込みの実現				
営業	マーケティング・AIによる業務改革	2024年	研究用データ整備	2025年度 科学的根拠に基づいたウェルビーイングの基礎研究 HM横浜に向け睡眠を中心にデータホライゾン社と共同で行う						
		～2024年度	BI導入、生成AIによる業務改善トライアル	2025年度 集客支援によるブランド認知の拡大 AIサポートによるHM、シニア会員権成約率の向上						
	 MS法人事業	つな健 一般検診における、予約、問診、結果表示の完全ペーパーレス化 医療機関のコスト削減	2025年3月	進興会名駅クリニック導入 ➤ 検診者の85%がウェブ完結 (約1.5万人)	2025年度	2026年度	2027年度	2028年度	2029年度	
 シニアレジデンス事業	シニアレジデンス運営DX支援		-	グループ内2施設目	4施設 (外販含)	6施設	年間8施設	単年度黒字化 (受診者予想76万人)		
 プロダクトセールス事業	マーケティング支援	～2024年度	BI導入、リゾート会員へ販促支援等	2025年度		2026年度以降				
 リゾートトラストグループ全社CX	リゾート会員接点の強化	2024年度	データ整備	通販顧客向けCRMシステム 個人の健康、志向に合わせた提案によるリピート、単価アップセル		AIによるマーケティングの高度化				
				2025年度		2026～2027年度				
				ホテル予約のデジタル化促進によるホテル稼働率・単価アップセル 会員家族、メディカルへのコネクト		人とデジタルでの心地よい接客の実現。稼働率・単価UP、グループ間相互送客や効率化による利益率改善				

ウェルコンパスによるDXの推進



国際事業の展開

インバウンド (訪日医療)

国	取組実績
 インドネシア	Danamon銀行、JCBとプリビレッジカード会員向けに(株)Noage International (以下「NI」) の検診サービスを提供する契約を締結 (5月21日に現地にてプレスカンファレンス実施)
 中国	生命保険大手の平安健康保険 (以下「平安」) と訪日医療サービスに関する業務提携の覚書を締結。(覚書概要) - NIの高精度検診、長寿医療を組み合わせた平安の新商品開発の協力 - 平安の顧客向けにNIのサービスを提供

今後の取り組み

中国、ASEANを中心に銀行のプライベートバンク部門や生命保険会社などを中心に富裕層の送客基盤の構築を進める



アウトバウンド (海外進出)

Cancer Research Center構想



がんの検診から治療まで、一貫して提供するがんに特化した施設を海外にてプロデュース



ベトナムの財閥グループにはすでに提案しており、今後はインドネシア、マレーシア、タイ、ブルネイなどでの展開を目指す

BNCTの展開

日立グループや中国メーカーと協議を進め、量産できる体制の構築を目指す



各国ごとのニーズを踏まえた商品設定、価格設定

現在、PDCAを通じた再設計中

よって、当初はスロースタートとし、経験・実績を積み重ねて事業拡大を加速する戦略を検討中

国際事業の展開



生成AIを活用した翻訳機

特徴

1



音声認識した **原文** を文字起こし

翻訳

+ 読み上げ

逆翻訳

※逆翻訳することで翻訳した内容が適切かを確認できる

2



会話の履歴を記憶し、会話の流れに合わせたニュアンスで翻訳が可能

対応言語

英語、中国語、ベトナム語、インドネシア語

リリース時期

7月11日予定

国際事業の展開

課題



医療だけではなく「ツーリズム」

▶特にリゾートトラストのホテル利用の意向が大きい



各国ごとのニーズを踏まえた商品設定、価格設定

▶現在、PDCAを通じた再設計中

▶よって、当初はスロースタートとし、経験・実績を積み重ねて
事業拡大を加速する戦略を検討中

再検討が
必要な例

- 日本人価格との違いの合理性
- 特定メニュー ex.PET-MRIや認知症検査
- 胃カメラ、大腸カメラ、再生医療、血液浄化療法などのCutting Edgeなメニュー、一本釣りニーズ

国際事業の展開

ASEANでのCancer Research Center構想

リゾートトラストグループ



支援



プロデュース

Cancer Research Center

陽子線
治療

BNCT

化学療法

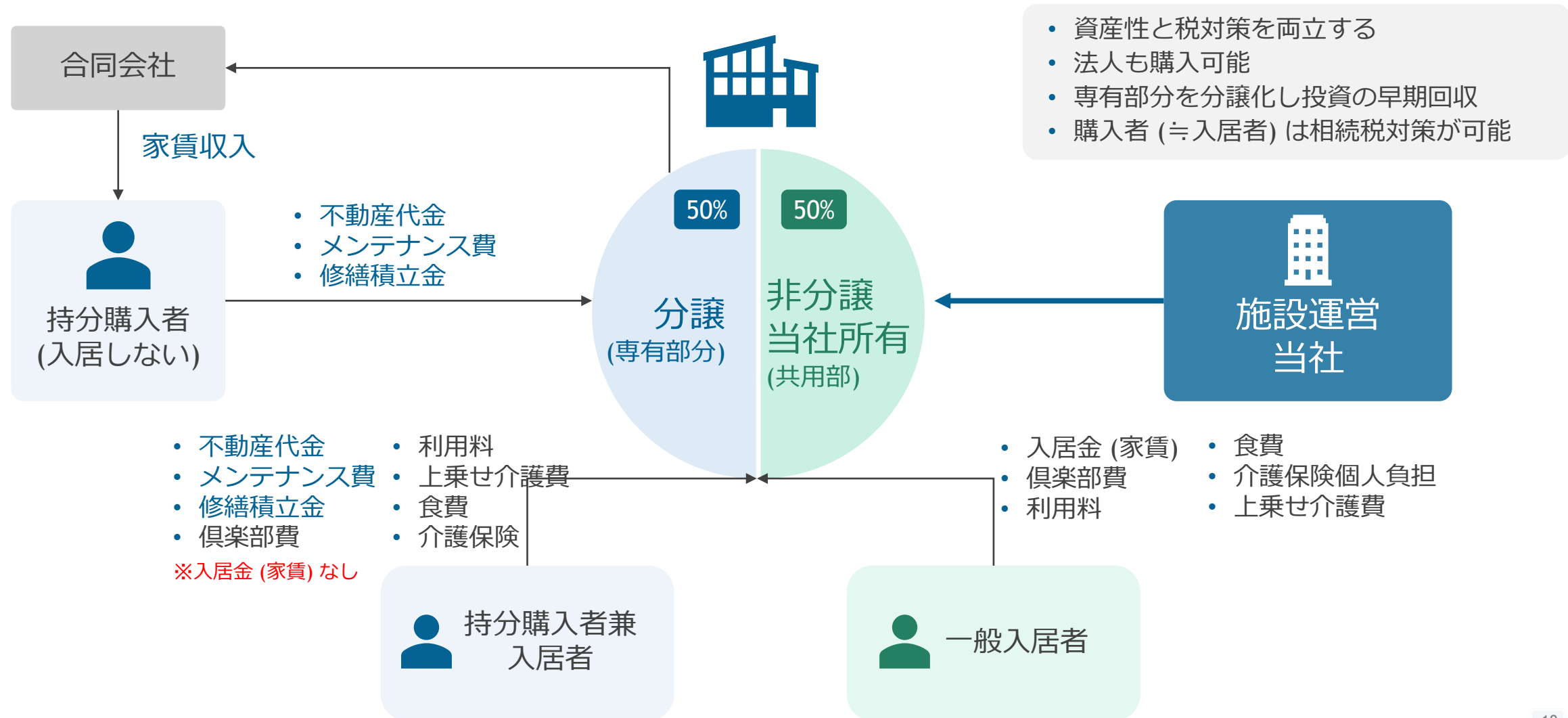
免疫細胞
療法

がん検診
センター

研究機能

シニアレジデンス事業の新たなモデル

◇◇ リゾートトラスト会員権の下取りも可能な新しい事業モデル



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。

