

一緒にします、いい人生



# リゾートトラストのビジネスモデル

(2025年11月)



「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月販売開始)

※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)

# 会員制事業のオンライン1企業（一生涯戦略）

RESORTTRUST GROUP

リゾートトラストは創業以来、50年に渡り、「会員制」のビジネスにこだわって、成長をしてきました。今や会員数は14.5万人(20.5万口)を超えて、会員の配偶者や両親を含めれば70万人を超えるステークホルダーとのつながりがある日本で唯一無二の「会員制事業会社」であります。その会員皆さまの生涯をより豊かにするために（ステークホルダー・ウェルビーイング）、リゾート事業だけでなく、医療や介護、サプリなどの物販など、様々なコンテンツを提供しています。いわば、会員にとってのプラットフォームである「俱楽部」の価値をより高めることで、さらなる成長を目指します（経済価値、社会価値の創出）。会員制ビジネスは、会員のニーズに沿った商品を提供できれば、確実に購入していただけるため、これからも提供価値を増やしていきます。特にメディカル俱楽部は、会員数が3.3万人を超え、会員制リゾート俱楽部と同様に、日本でNo.1のポジショニングにあります。今後も、ナンバー1のフィールドを更に拡大し、お客様の生涯に寄り添った商品・サービスの提供を行ってまいります（LTVの最大化）。

## 事業領域と価値創造

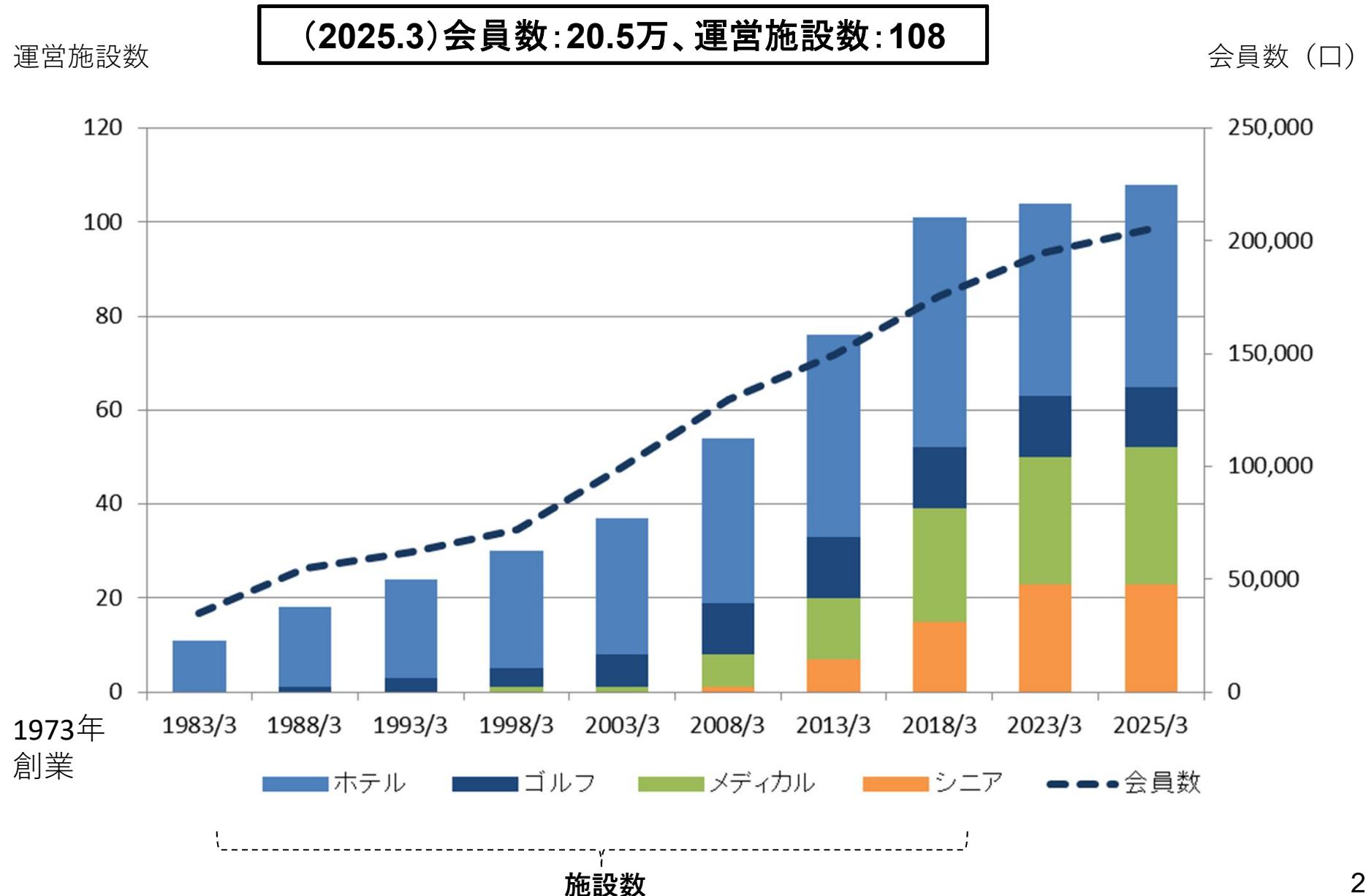


## グループブランド経営 お客様の一生に寄り添う商品、サービスを提供しています。



# 成長を牽引する運営施設と会員数の伸び

RESORTTRUST GROUP



# 成長を支える顧客層/富裕層の拡大

RESORTTRUST GROUP

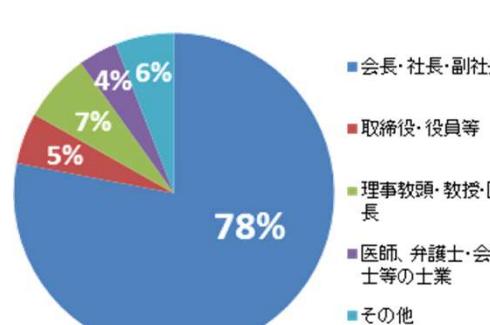
## ＜グループ会員数の内訳＞

	サンクチュアリコート	ペイコート	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

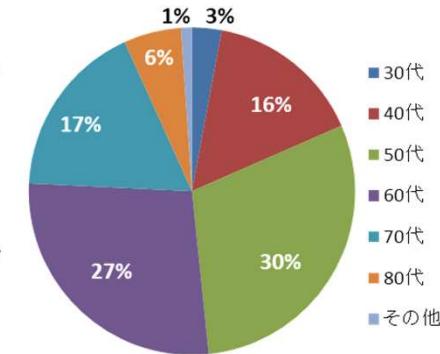
・会員数約20.5万人の内、重複保有を除いた実質の数は、約14.5万人(世帯ベース:13万世帯)

・超富裕層+富裕層の合計世帯(165万世帯)に対して約8%の保有比率

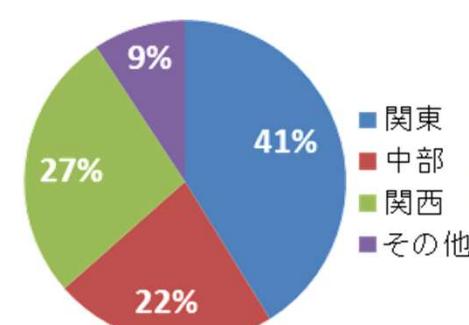
【属性】(XIV・BCC・SACの平均)



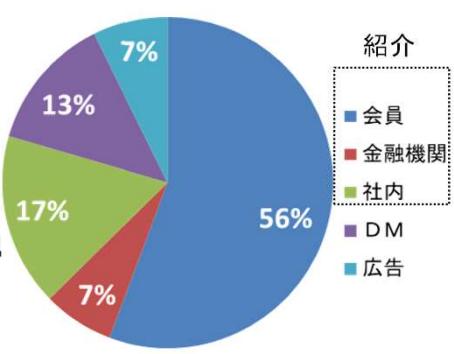
【年齢別】(XIV・BCC・SACの平均)



【地域別】(XIV・BCC・SACの平均)



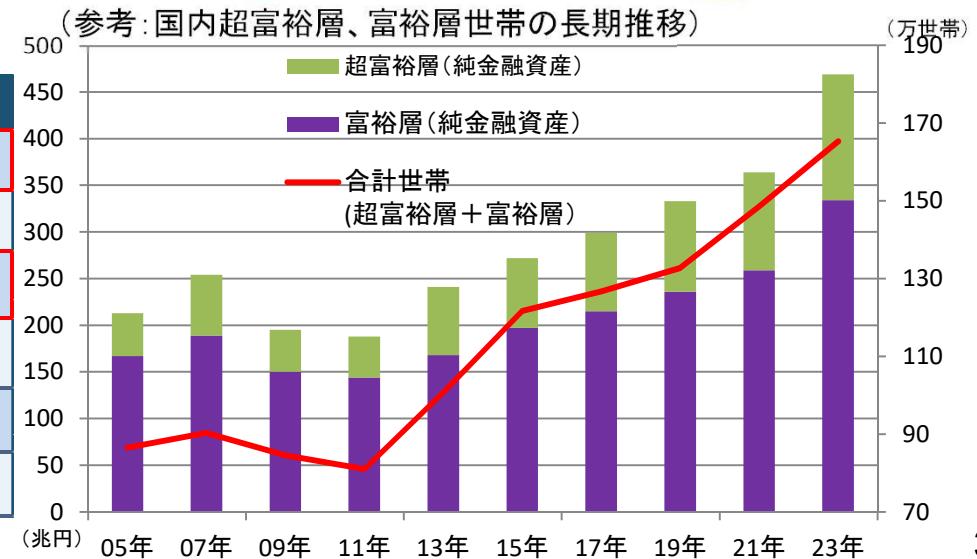
【新規入会経路(ホテル会員)】



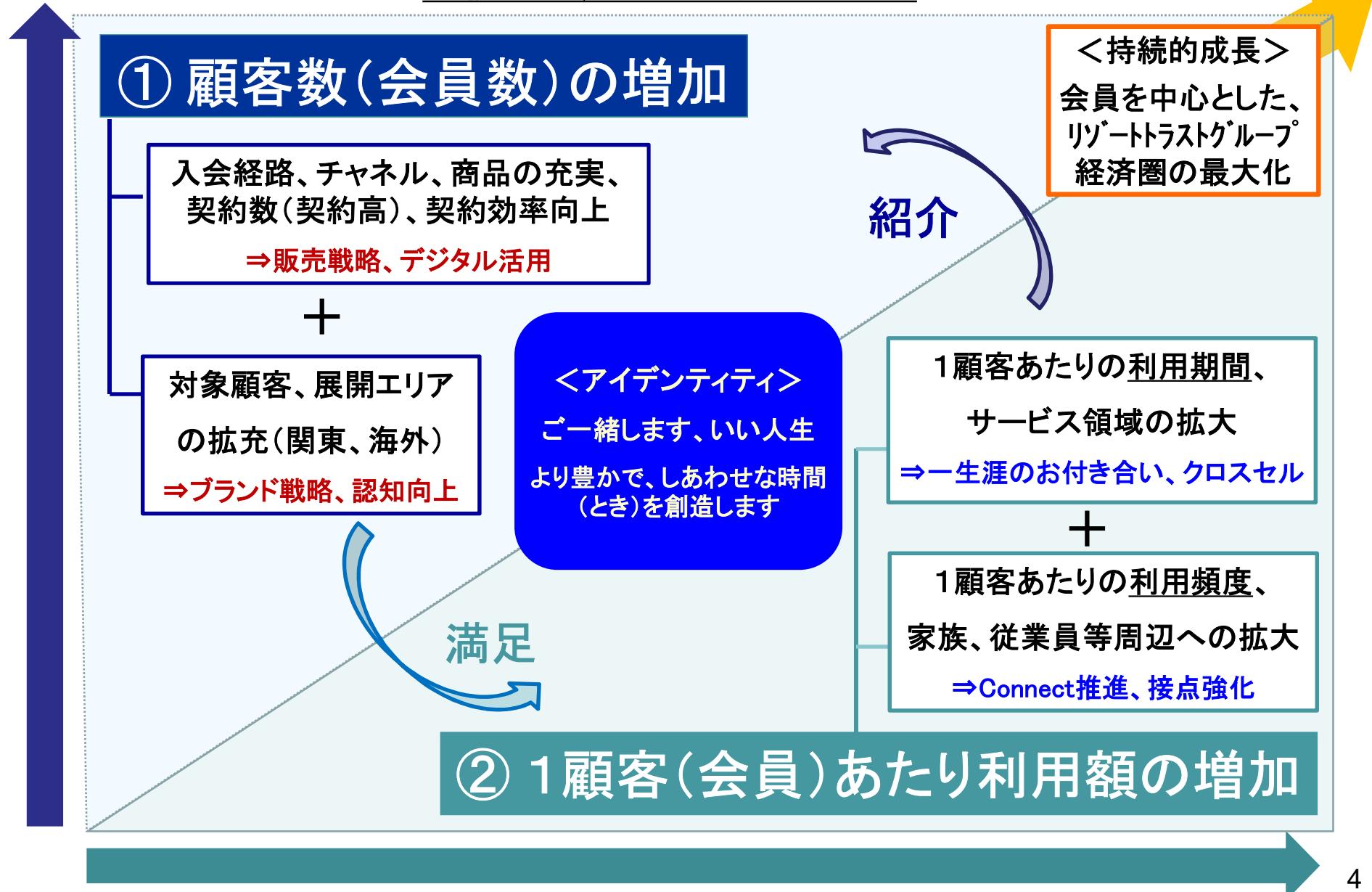
(参考:国内富裕層人口)

		2015年	2017年	2019年	2021年	2023年
超富裕層 (純金融資産5億円以上)	世帯数(万)	7.3	8.4	8.7	9	11.8
	金融資産(兆円)	75	84	97	105	135
富裕層 (1億円以上、5億円未満)	世帯数(万)	114.4	118.3	124	139.5	153.5
	金融資産(兆円)	197	215	236	259	334
準富裕層 (5千万以上、1億円未満)	世帯数(万)	314.9	322.2	341.8	325.4	403.9
	金融資産(兆円)	245	247	255	258	333

出典:株式会社野村総合研究所ホームページ



## ＜持続的成長を牽引する方程式＞



# 会員基盤と利用者層の拡大（グループ経済圏の最大化）

RESORTTRUST GROUP

地域	富裕層世帯	現会員数	23.3浸透率	(潜在的余地)
関東	約65万世帯	約5万人	8%	
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%	

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

※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)

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

紹介

現グループ会員14.5万人  
(口数ベース：20.5万口)

アプリ会員  
約12万人

コア会員  
(複数所有等)  
2万人規模

見込み客  
継続的に  
フォロー  
10万人規模を

紹介

紹介

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

外国人  
(富裕層中心)

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)

アプリ会員  
約80万人

LINE導入  
約40万人

## ◆その他の地域の内訳

地域	富裕層世帯
北海道	約4万世帯
東北	約8万世帯
中国	約8万世帯
四国	約4万世帯
九州	約11万世帯
沖縄	約1.5万世帯

既存会員へのアンケートでは「北海道」、「沖縄」に続き、九州も全国で3位に希望されるエリア。  
遠隔地向け新モデルとして、インバウンドとハイブリッド形式等の想定も検討が可能。

## 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%)

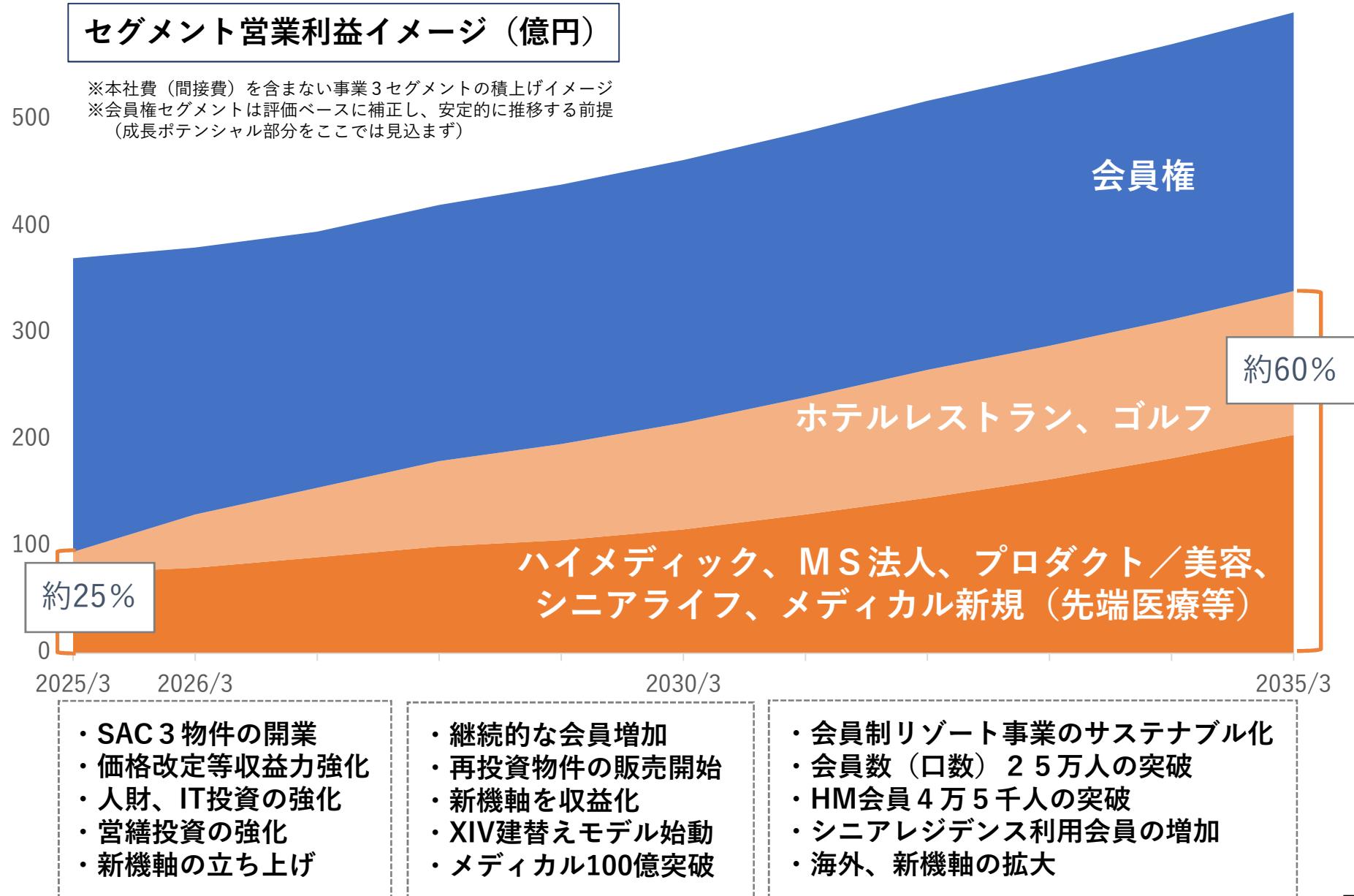
ROE15%のターゲット、  
及び利益成長率10%より  
DOE 5 %程度の還元を目指

会員増加数(目安)  
<5カ年販売口数>

ホテル25,000口、メディカル15,000口

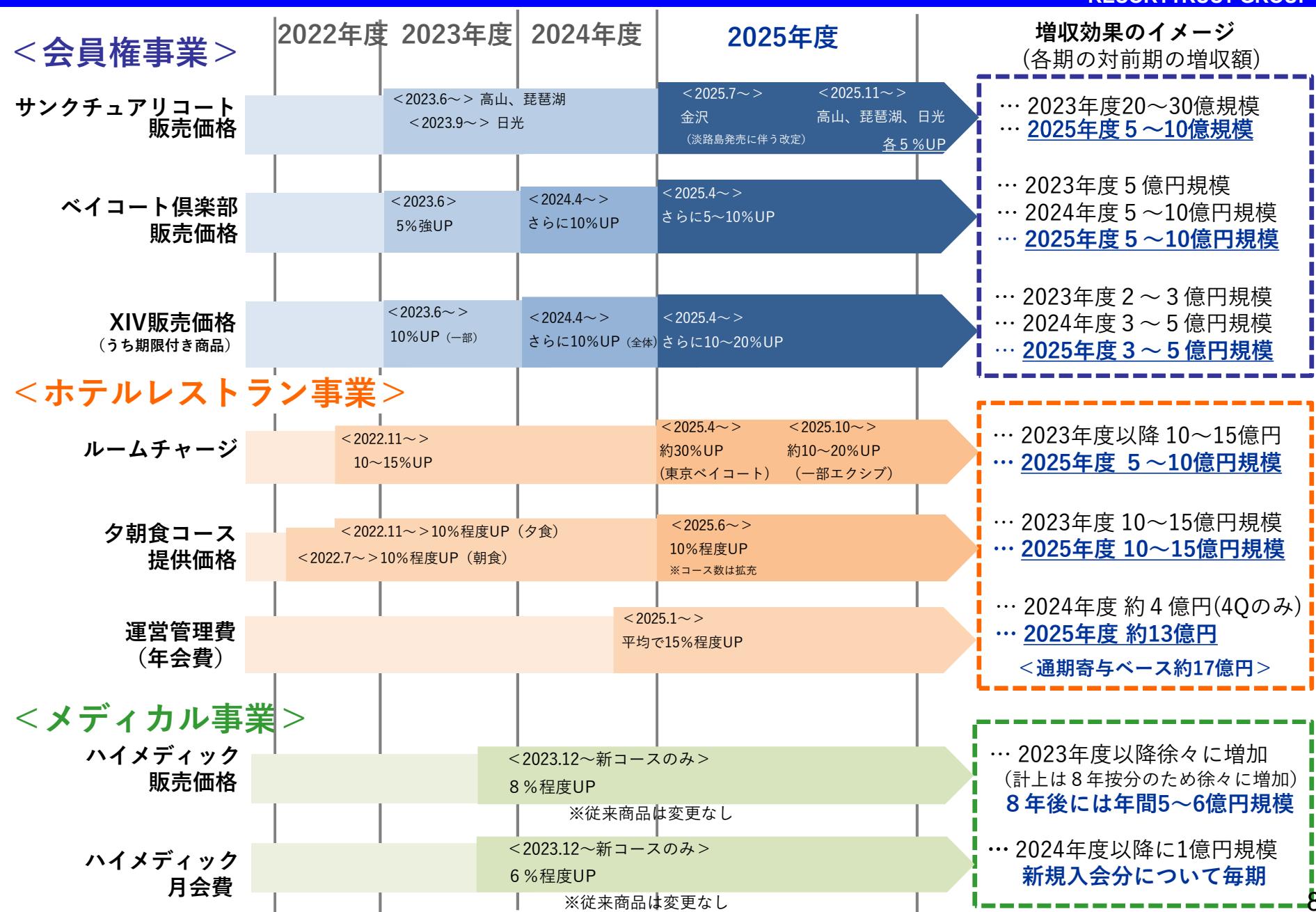
# リゾートトラストの長期の利益成長イメージ（2025.3～2035.3）

■ 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）

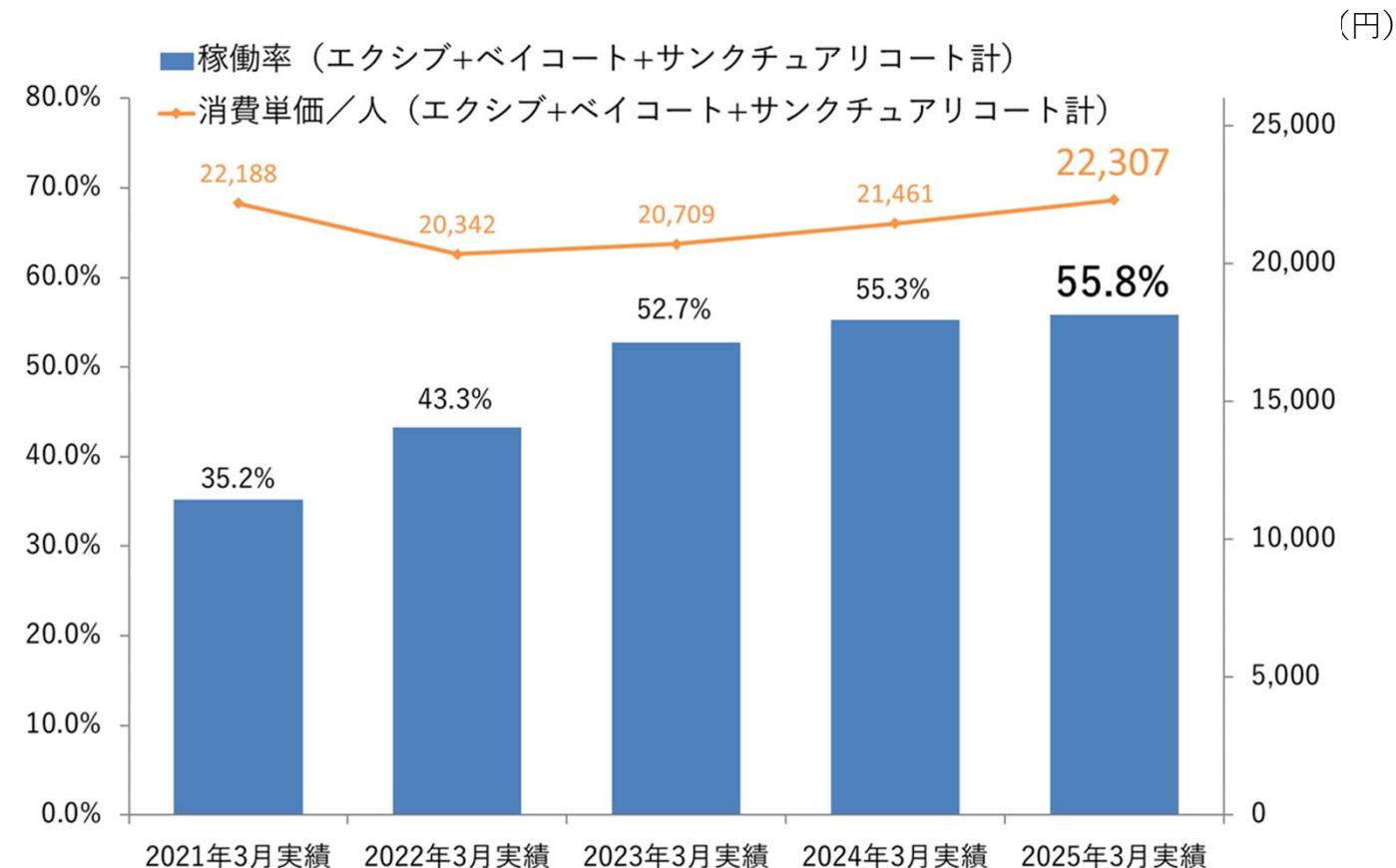


# 主な商品・サービス価格改定の状況

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。2025年3月期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。

# 差別化された「会員制」を軸とした事業領域

RESORTTRUST GROUP

## ホテル会員権等 販売<会員権セグメント>



### ・会員制ホテルの開発/会員権販売

- 「エクシブ」(郊外型リゾート)…ほぼ完売(再販)
- 「ベイコート倶楽部」(都市型リゾート)…完売(再販)
- 「サンクチュアリコート」(郊外型リゾート)  
※2021年6月より新ブランド・主力商品として販売開始

### ・会員制ゴルフ倶楽部

- 「ザ・カハラクラブ ハワイ」(海外)

## ホテル及び付帯施設等運営<ホテルレストラン等セグメント>

### ・ホテル/レストランの運営(国内42カ所、海外1カ所)

(会員制)



26施設



BAYCOURT CLUB SANCTUARY COURT

4施設



※一部一般も宿泊可

2施設(4施設建設中)

6施設

(一般)



3施設



2施設(海外1含む)

### ・会員制ゴルフ場の運営(14施設)

GRANDEE

4施設(ホテルとの複合施設)

+単体ゴルフ場

10施設



## メディカル/シニアライフ<メディカルセグメント>



### ・会員制メディカル倶楽部の運営、会員権販売



… 13施設 10コース

### ・一般向け医療施設の運営支援…18施設

### ・エイジングケア商品の開発/販売

### ・がん治療の研究開発/機器販売

### ・介護付有料老人ホーム/サービス付高齢者住宅の運営

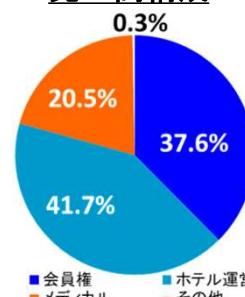


… 23施設(2,092室)



THE GARDEN

### 売上高構成



### 利益構成(本社除く)



※円グラフは2025.3月期実績

# (参考)セグメント別 売上高内訳(詳細)

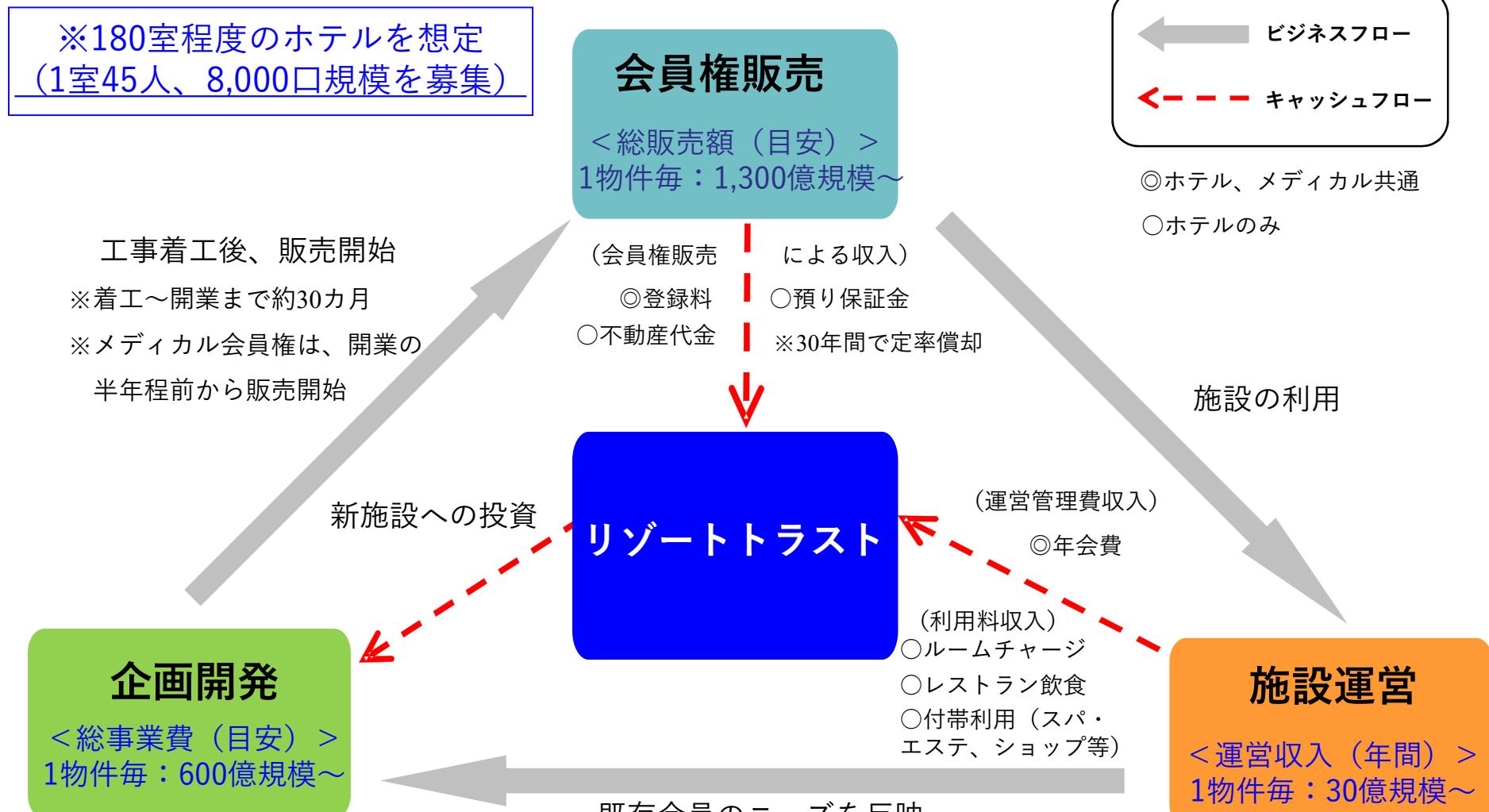
RESORTTRUST GROUP

(赤:変動収入、青:固定収入)

区分		※遡及修正 2018年3月期	金額(百万円)							
			2019年3月期	2020年3月期	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	
			2018/3	2019/3	2020/3	2021/3	2022/3	2023/3	2024/3	2025/3
会員権事業	ホテル会員権	登録料収入	18,211	18,545	21,823	21,203	27,275	29,567	30,630	40,512
	不動産売上	29,631	39,765	11,962	38,541	10,723	2,586	23,770	49,165	
	その他の	6,272	5,719	5,163	6,779	2,946	2,791	4,299	3,963	
	小計	54,114	64,029	38,948	66,523	40,946	34,945	58,701	93,642	
ホテルレストラン等事業	料飲売上	26,861	27,364	26,604	21,020	25,070	31,601	34,224	37,370	
	宿泊料売上	20,204	20,522	20,197	13,367	15,986	19,473	22,874	25,324	
	施設付帯売上	5,376	5,382	5,487	4,310	3,740	4,440	3,026	3,201	
	運営管理費収入	7,124	7,694	8,449	8,895	9,520	9,611	9,615	10,761	
	保証金償却収入	2,993	3,189	3,544	3,511	4,052	4,061	3,885	3,981	
	海外ホテル売上	8,207	8,260	7,998	2,484	5,646	9,631	10,850	12,401	
	その他の	8,836	7,972	8,380	6,735	9,685	10,930	11,018	10,940	
メディカル事業	小計	79,601	80,383	80,659	60,322	73,699	89,747	95,492	103,978	
	登録料収入	3,866	4,314	4,735	5,848	4,540	4,293	4,823	5,105	
	年会費収入	7,138	7,996	8,827	9,718	11,512	12,715	14,031	15,928	
	メディカルサービス法人収入	5,120	6,093	6,275	5,905	7,648	7,913	8,161	9,179	
	エイジングケア収入	2,627	2,743	2,540	2,512	2,635	2,563	2,712	2,755	
	シニアレジデンス収入	9,319	10,399	12,299	13,304	13,579	13,622	14,091	14,501	
	その他の	2,920	2,933	4,191	2,735	2,518	3,316	3,081	3,533	
その他の	小計	30,990	34,478	38,867	40,022	42,432	44,422	46,899	51,001	
	賃貸料収入	651	595	587	606	648	673	662	659	
	その他の	56	55	82	64	55	40	47	51	
小計		707	651	670	670	704	714	710	711	
合計		165,413	179,542	159,145	167,538	157,782	169,830	201,803	249,333	

# 安定的なキャッシュフローを創出するビジネスフロー

RESORTTRUST GROUP

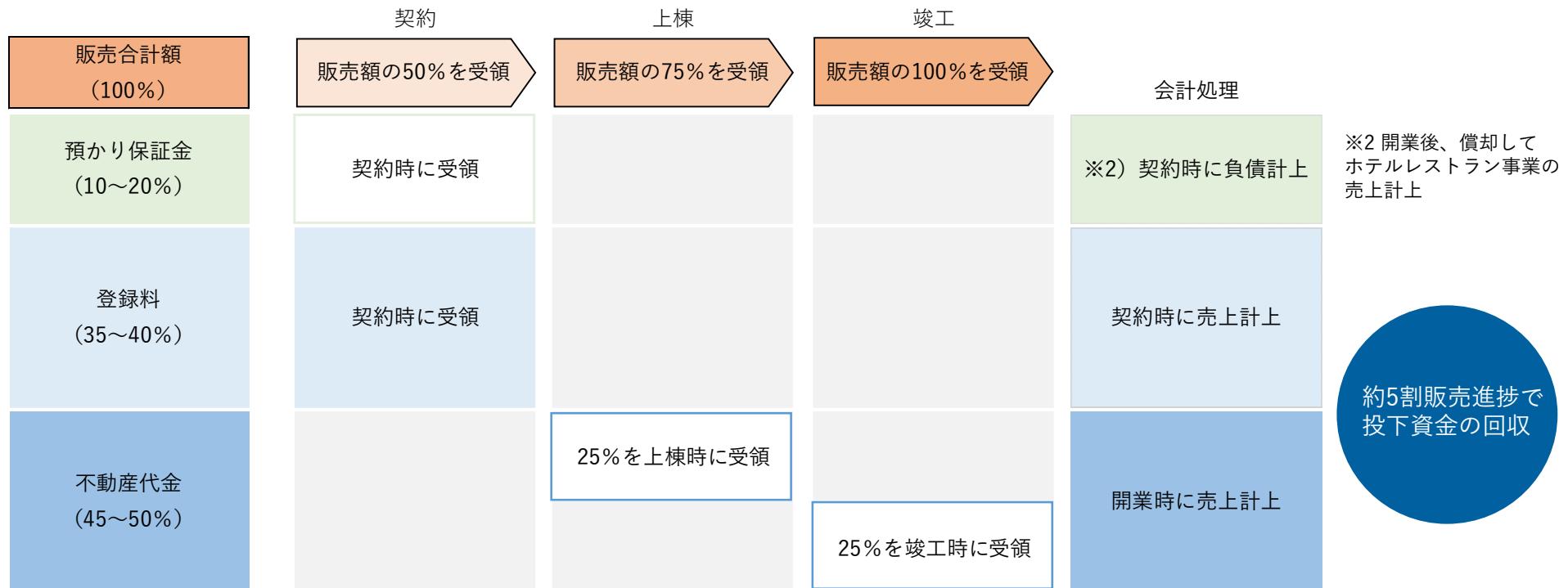


早期回収により安定した  
キャッシュフローを実現

- ・事業費全体に対して、2.0~2.3倍程度の会員権販売総額を設定
- ・着工~開業 (約30ヶ月) で約半分販売で回収、開業後2~3年で完売

# 未開業物件(ホテル)の計上方法

**RESORTTRUST GROUP**

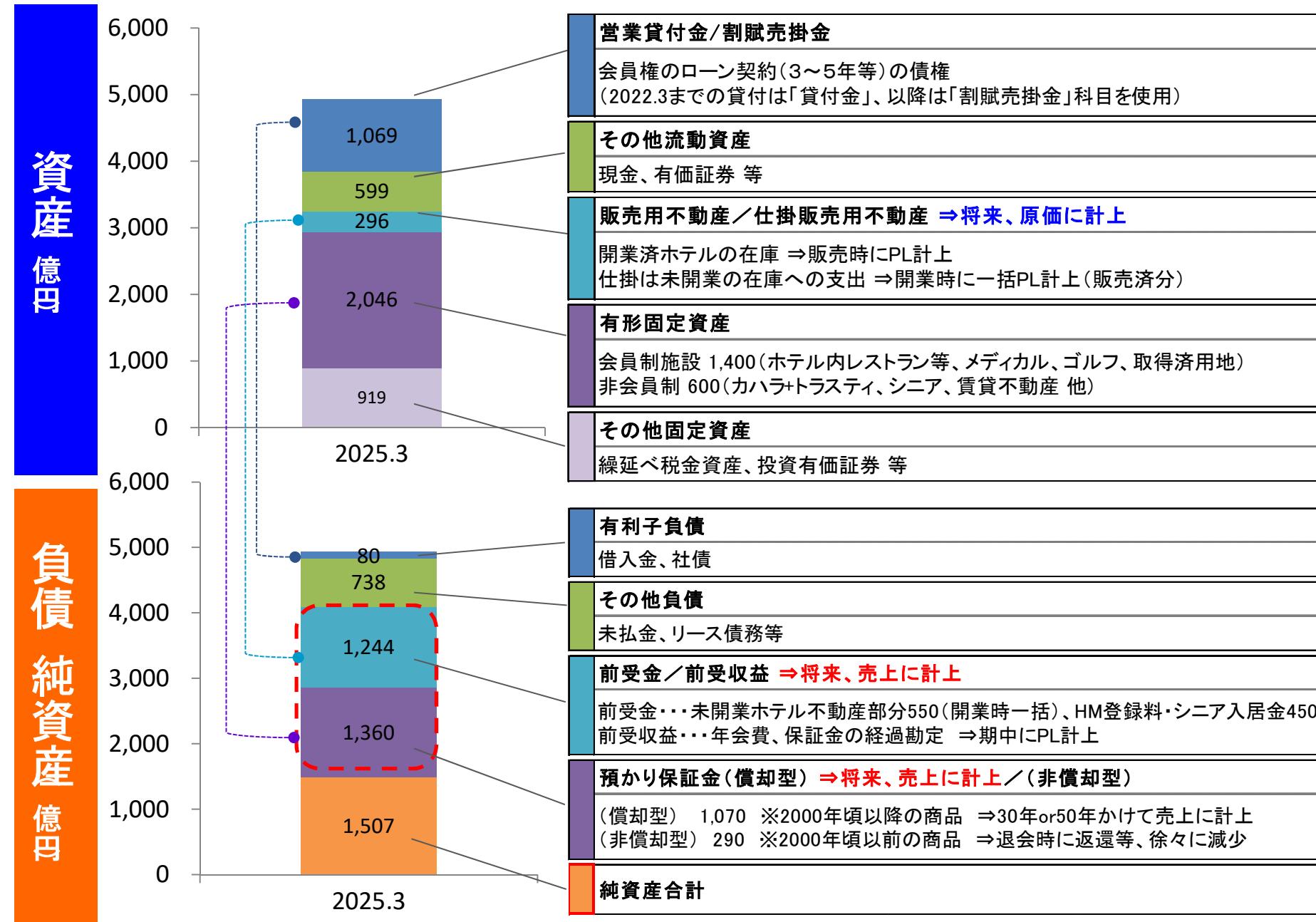


(例) 会員権が1,000万円のケース

契約	上棟	竣工	開業	収益計上
預かり保証金 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		250万円	250万円	売上計上(開業時)
契約高合計 1,000万円	600万円	250万円	250万円	
売上計上額	400万円	0万円	0万円	(※1) 500万円

# 会員制ならではの強固なバランスシート

RESORTTRUST GROUP

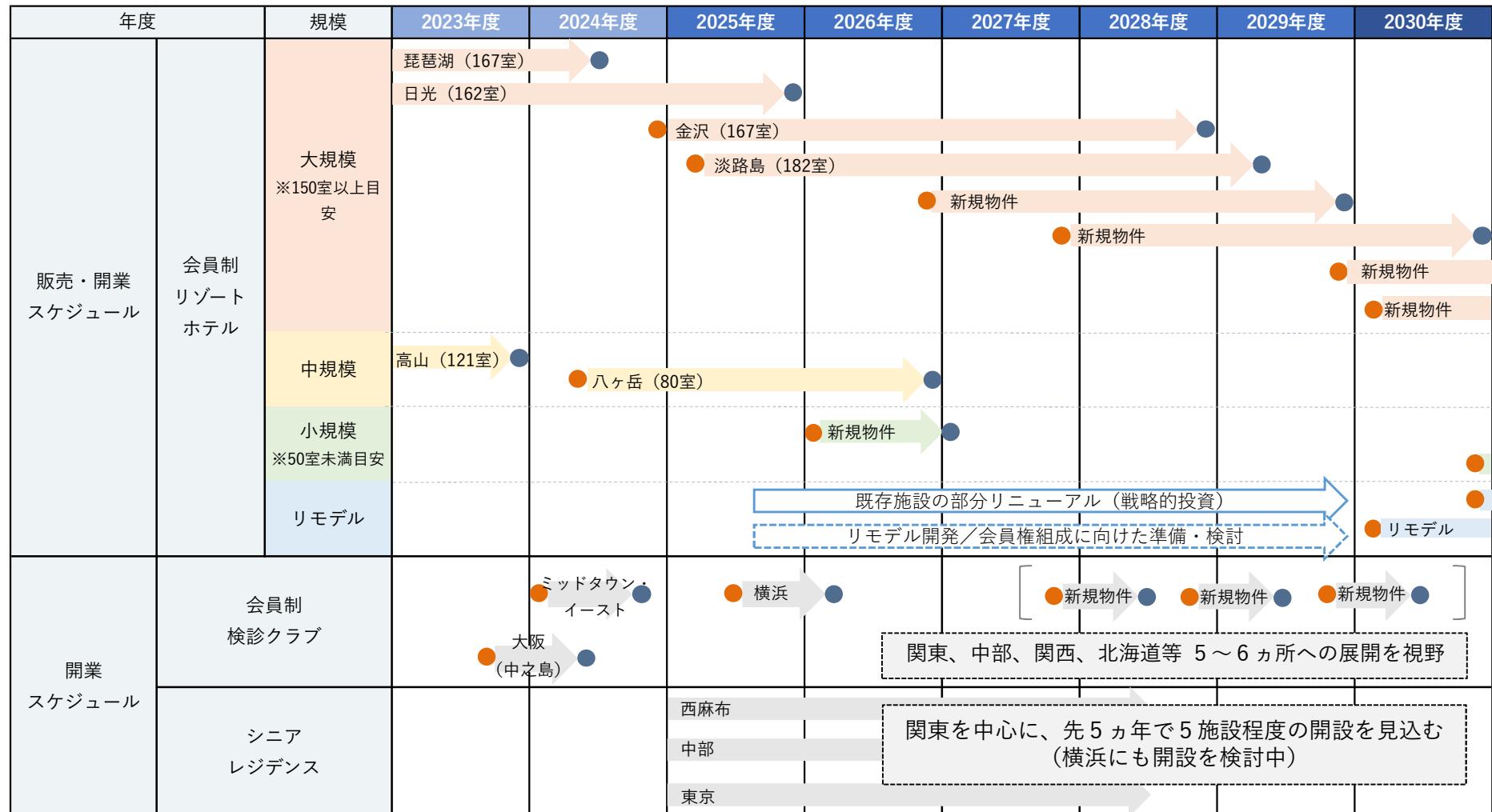


# 今後の開発・開業スケジュール

- 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カ所以上の新規候補地を検討中）
- 5カ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カ所の開業を予定し、その後も2030年度までを目途に現状6カ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



# 新規ホテルの概要(サンクチュアリコート金沢/淡路島)

## 【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：935万円（クラブスイート年間8泊タイプ）～4,361万円（ロイヤルスイート年間16泊タイプ）  
3/21～9/30計上済契約高：388億円 入会属性：86%が法人契約

※7月より価格改定  
※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：946万円（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）※税込み  
6/20～9/30計上済契約高：154億円 入会属性：89%が法人契約



# メディカル事業の展開(国際事業の展開)



Noage  
International

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弁会社を設立

【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。



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。

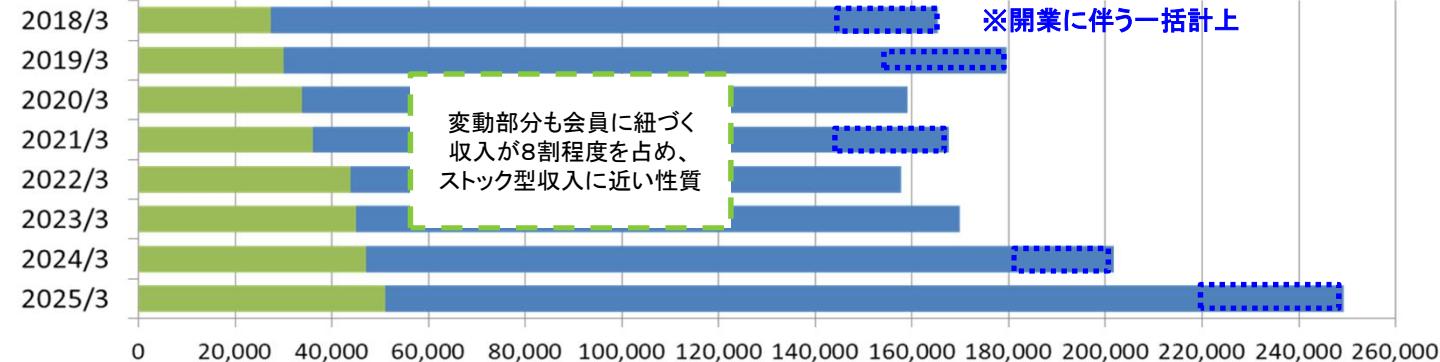
⇒「東京ミッドタウンクリニック」「日本橋室町三井タワー ミッドタウンクリニック」にてインドネシアのJCBカード会員のお客様向けに  
“健康診断サービスの提供”“英語による事前問診・診療・診療後のフィードバック”を実施



# セグメント別 売上高内訳

RESORTTRUST GROUP

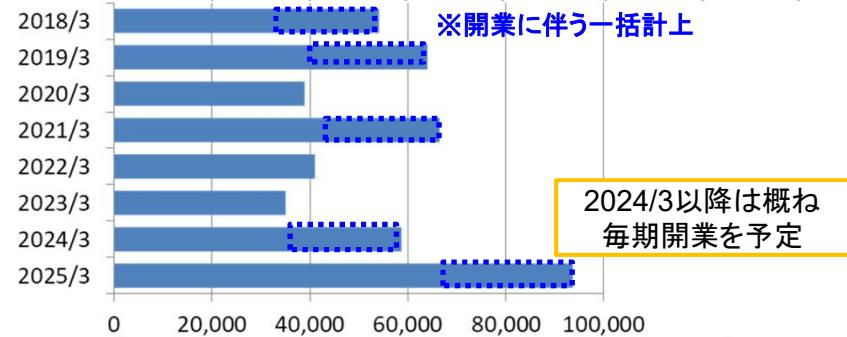
連結  
全体



変動収入  
固定収入

(単位:百万円)

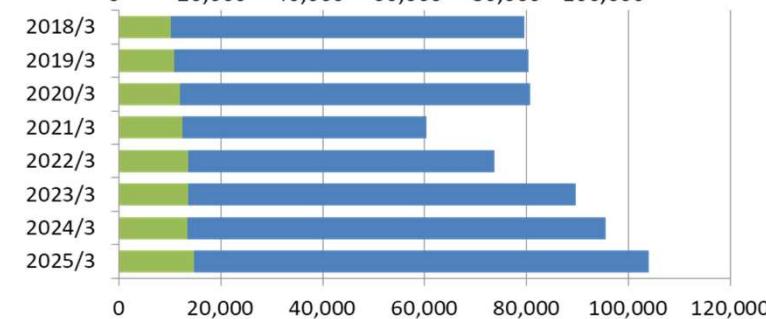
会員  
権



※開業有無により大きく変動。  
販売収入はフロー型だが  
約8割が紹介による契約。  
見込み客の数は約10万人。

(会員権販売)  
登録料、  
不動産代金 他

ホ  
テ  
ル  
運  
営

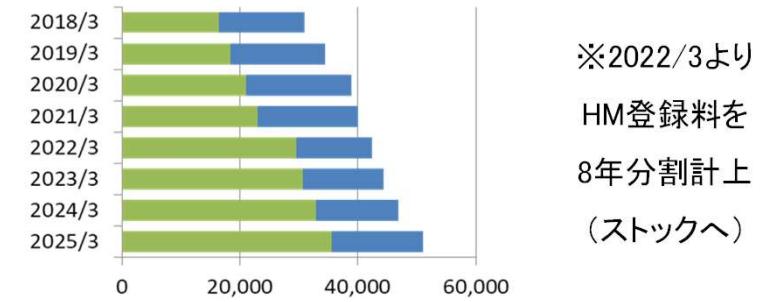


(会員制ホテル)  
年会費、  
保証金償却収入

(会員制ホテル)  
利用料、食事 他  
(一般ホテル)  
利用料、食事 他

※会員制ホテルの利用収入は、リカーリングモデルでストック型

メ  
デ  
イ  
カ  
ル



※2022/3より  
HM登録料を  
8年分割計上  
(ストックへ)

(会員制検診)  
月会費、登録料  
(シニアレジデンス)  
利用料、入居金償却

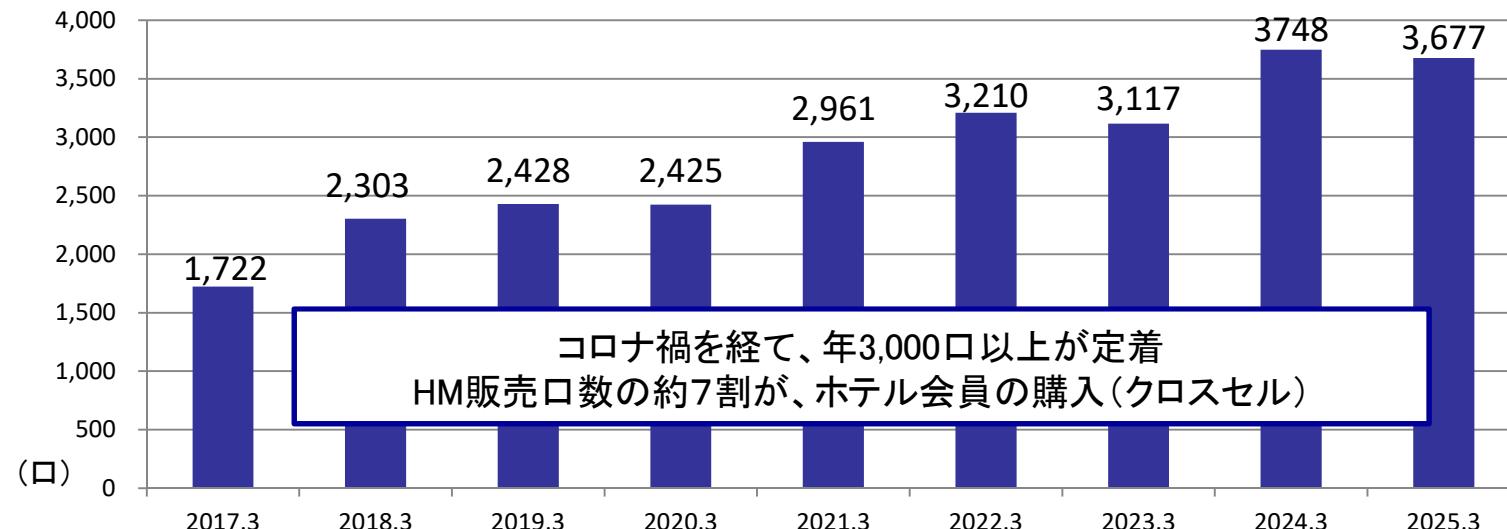
(一般健診/医療施設)  
業務受託収入他  
(エイジングケア)  
サプリ、化粧品他

※一般健診・エイジングケアもほぼ固定客からの収入でストック型

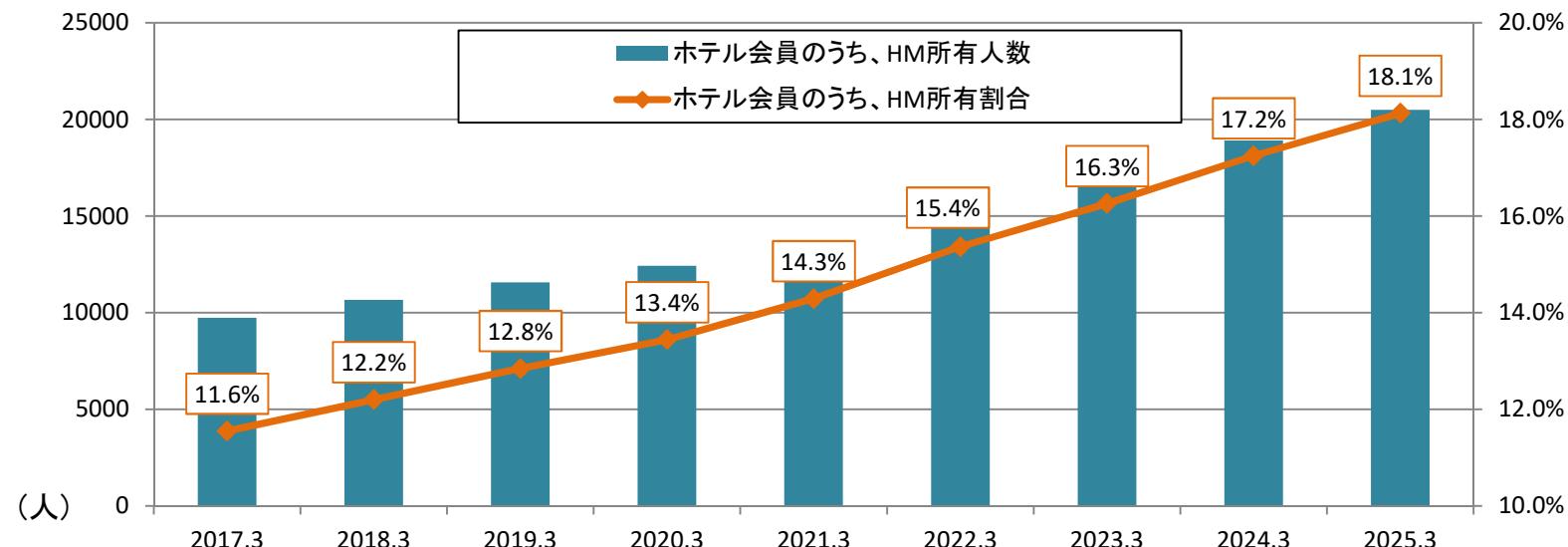
# ホテル事業とメディカル事業のシナジー

RESORTTRUST GROUP

ハイメディック販売口数<単年度実績>



ホテル会員権所有者の内、ハイメディック所有者の割合



# 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

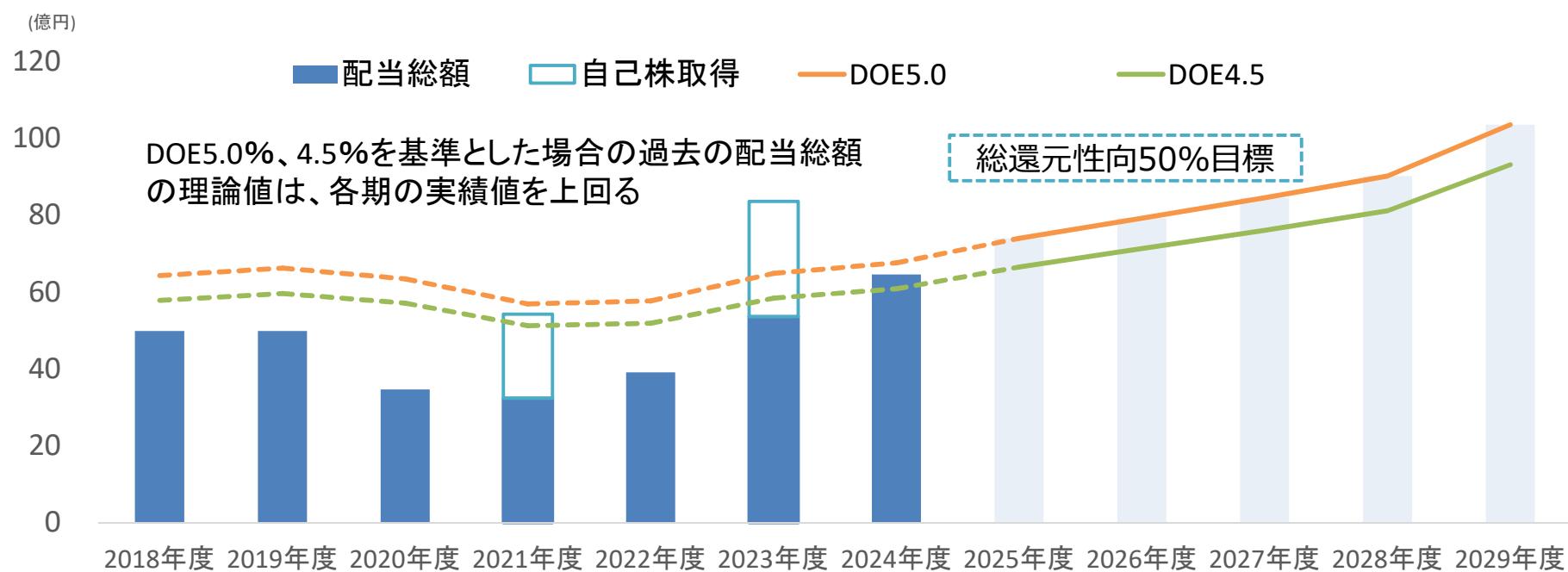


# 本中計期間（2025.4～2030.3）株主還元の強化

- 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



# (参考)リゾートトラストグループネットワーク

RESORTTRUST GROUP

## グループネットワーク

### リゾートトラストグループネットワーク

(2025年7月31日現在)

- サンクチュアリコート 6施設(4物件開発中)
- カハラ 2施設
- ベイコート 個楽部 4施設
- エクシブ 26施設
- サンメンバーズ 7施設\*
- ホテルトラスティ 3施設\*
- ゴルフ場 14カ所
- スキーコース 1カ所
- ハイメディック10コース
- シニアレジデンス 23施設
- 運営支援医療機関 20施設



### ホテル施設

運営開始年 部屋数

サンクチュアリコート	
新潟県	
サンクチュアリコート日光	2026(予定) 162
石川県	
サンクチュアリコート金沢	2029(予定) 167
山梨県	
サンクチュアリコート八ヶ岳	2027(予定) 80
岐阜県	
サンクチュアリコート高山	2024 121
滋賀県	
サンクチュアリコート琵琶湖	2024 167
兵庫県	
サンクチュアリコート淡路島	2029(予定) 182
カハラ	
米国ハワイ州 オアフ島	
ザ・カハラ・ホテル&リゾート	2014 338
神奈川県	
ザ・カハラ・ホテル&リゾート 横浜	2020 146
ベイコート 個楽部	
東京都	
東京ベイコート 個楽部	2008 292
神奈川県	
横浜ベイコート 個楽部	2020 138
愛知県	
ラグーナベイコート 個楽部	2019 193
兵庫県	
芦屋ベイコート 個楽部	2018 201
エクシブ	
福島県	
エクシブ郡須白洞	2005 58
山梨県	
エクシブ山中湖	1993 252
エクシブ山中湖 サンクチュアリ・ヴィラ	2009 28

運営開始年 部屋数

長野県	
エクシブ軽井沢	1990 200
エクシブ軽井沢 バセオ	2012 32
エクシブ軽井沢 サンクチュアリ・ヴィラ	2004 40
エクシブ軽井沢 サンクチュアリ・ヴィラ メセオ	2012 16
エクシブ夢ヶ丘	1999 230
神奈川県	
エクシブ湯河原離宮	2017 187
エクシブ箱根離宮	2010 187
静岡県	
エクシブ初島クラブ	2000 200
エクシブ伊豆	1988 227
エクシブ浜名湖	2004 193
三重県	
エクシブ鳥羽	1987 207
エクシブ鳥羽アネックス	1991 198
エクシブ鳥羽別邸	2016 121
滋賀県	
エクシブ琵琶湖	1997 268
京都府	
エクシブ京都 八瀬離宮	2006 210
和歌山县	
エクシブ白浜	1989 104
エクシブ白浜アネックス	1993 144
兵庫県	
エクシブ六甲 サンクチュアリ・ヴィラ	2018 48
エクシブ有馬離宮	2011 175
エクシブ淡路島	1992 109
徳島県	
エクシブ鳴門	2001 135
エクシブ鳴門 サンクチュアリ・ヴィラ	2003 22
エクシブ鳴門 サンクチュアリ・ヴィラ ドゥエ	2005 22

運営開始年 部屋数

サンメンバーズ	
静岡県	633*
リゾーピア熱海	1983 206
京都府	
リゾーピア美浜	1984 57
サンメンバーズ京都嵯峨	1980 67
大分県	
リゾーピア別府	1984 57
岐阜県	
サンメンバーズひるがの	1974 36
愛知県	
サンメンバーズ名古屋白川	1974 105*
鹿児島県	
サンメンバーズ鹿児島	1980 105
ホテルトラスティ	507*
東京都	
ホテルトラスティ東京ベイサイド	2008 200
愛知県	
ホテルトラスティ名古屋 白川	2016 105*
大阪府	
ホテルトラスティ大阪 阿倍野	2012 202

\*サンメンバーズ名古屋白川(ホテルトラスティ名古屋 白川内)を含む

運営開始年 ホール数

ゴルフ場	
福島県 グランディ郡須白河ゴルフクラブ	36
山梨県 メイブレイントゴルフクラブ	18
長野県 グランディ軽井沢ゴルフクラブ	18
石川県 ゴルフ俱楽部 金沢リンクス	18
静岡県 グランディ浜名湖ゴルフクラブ	18
岐阜県 スプリングフィールドゴルフクラブ	18
愛知県 バインズゴルフクラブ	18
セントクリークゴルフクラブ	27
三重県 ザ・トライシングゴルフクラブ	18
滋賀県 グレイスヒルズカントリー俱楽部	18
滋賀県 ザ・カントリークラブ	18
兵庫県 関西ゴルフ俱楽部	18
奈良県 オークモントゴルフクラブ	27
徳島県 グランディ鳴門ゴルフクラブ	36

運営開始年

スキー場施設	
福島県 グランディ羽島湖スキー場	2004

\*営業休止中

運営開始年 開業年

ハイメディック(検診コース)	
山梨県 ハイメディック山中湖コース	1994
東京都 ハイメディック・東大病院コース	2006
和歌山县 ハイメディック・ミッドタウンコース	2013
ハイメディック東京ベイコース	2015
ハイメディック東京日本橋コース	2020
ハイメディック・ミッドタウン・イーストコース	2024
愛知県 ハイメディック名古屋コース	2016
京都府 ハイメディック京大病院コース	2016
大阪府 ハイメディック大阪コース	2005
ハイメディック大阪中之島コース	2024

### シニアレジデンス施設

部屋数

2,092

東京都	
トラストガーデン杉並宮前	99
トラストガーデン南平台	41
トラストガーデン桜新町	86
トラストガーデン用賀の杜	128
トラストガーデン等々力	57
トラストガーデン東宿町	32
トラストガーデン本郷	118
トラストガーデン常盤松	50
クラシックガーデン文京根津	51
トラストガーデン荻窪	50
フェリオ多摩川	68
フェリオ成城	65
神奈川県	
トラストガーデン横浜ベイ馬車道	72
愛知県	
トラストグレイス白壁	72
モーニングパーク主税町	41
滋賀県	
アクティバ琵琶(自立棟/介護棟)	384
京都府	
トラストガーデン四条烏丸	54
兵庫県	
トラストガーデン宝塚	89
トラストグレイス御影(一般棟)	217
トラストグレイス御影(介護棟)	63
福岡県	
フェリオ天神	95
フェリオ百道	98
レジアス百道	62

### 運営支援医療機関

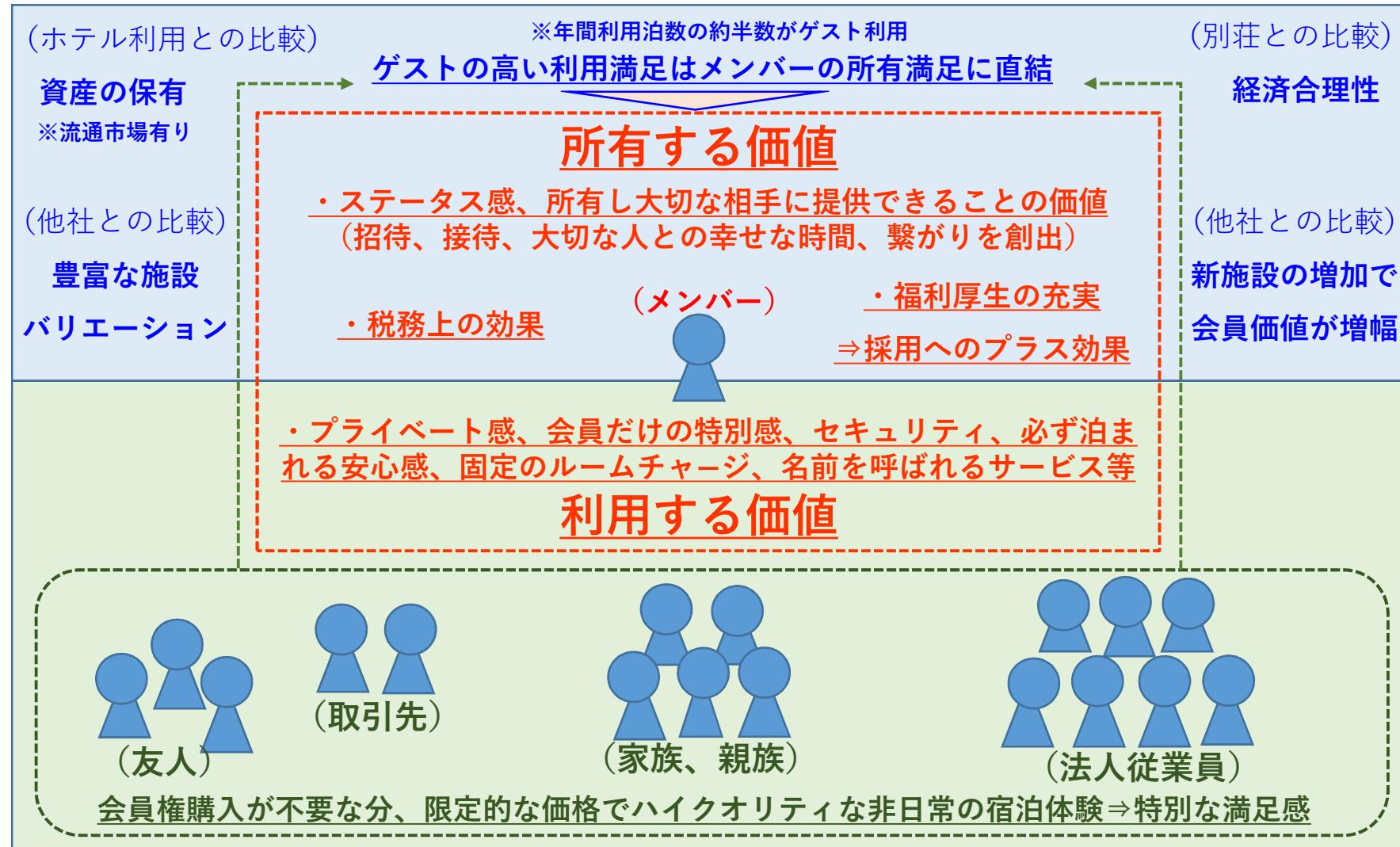
北海道	
札幌フジクリニック	
宮城県	
せんだい総合健診クリニック	
東京都	
東京ミッドタウンクリニック	
東京ミッドタウン皮膚科形成外科Noage	
東京ミッドタウンデンタルクリニック	
東京ミッドタウンクリニック健康診査センター	
ミッドタウンクリニック東京ベイ	
ミッドタウンクリニック有明	
東京ミッドタウン先端医療研究所	
東京ミッドタウンクリニック	
浜松町リバーブルクリニック	
浜松町クリニック	
浜松町クリニックアネックス	
オーバルコート健診クリニック	
セラヴィ新橋クリニック	
立川北口健診館	
東大健診クリニック	
浜町公園クリニック	
日本橋室町三井タワー ミッドタウンクリニック	
愛知県	
ミッドタウンクリニック名駅	

参考資料:リゾートトラストの価値創造モデル

# リゾート会員権の購入価値（購入動機等を基にしたイメージ）

## Q. 何故、敢えて「会員権」購入という選択肢を選んで頂けるのか？

一般的な高額消費（例：高級車等）と比較した場合に『周囲にまでその価値が及ぶか』に大きな違いがある。



一般的のホテルを予約し予めお金を払い『泊まってきていいよ』は考えにくい。代替できる商品は殆どない。

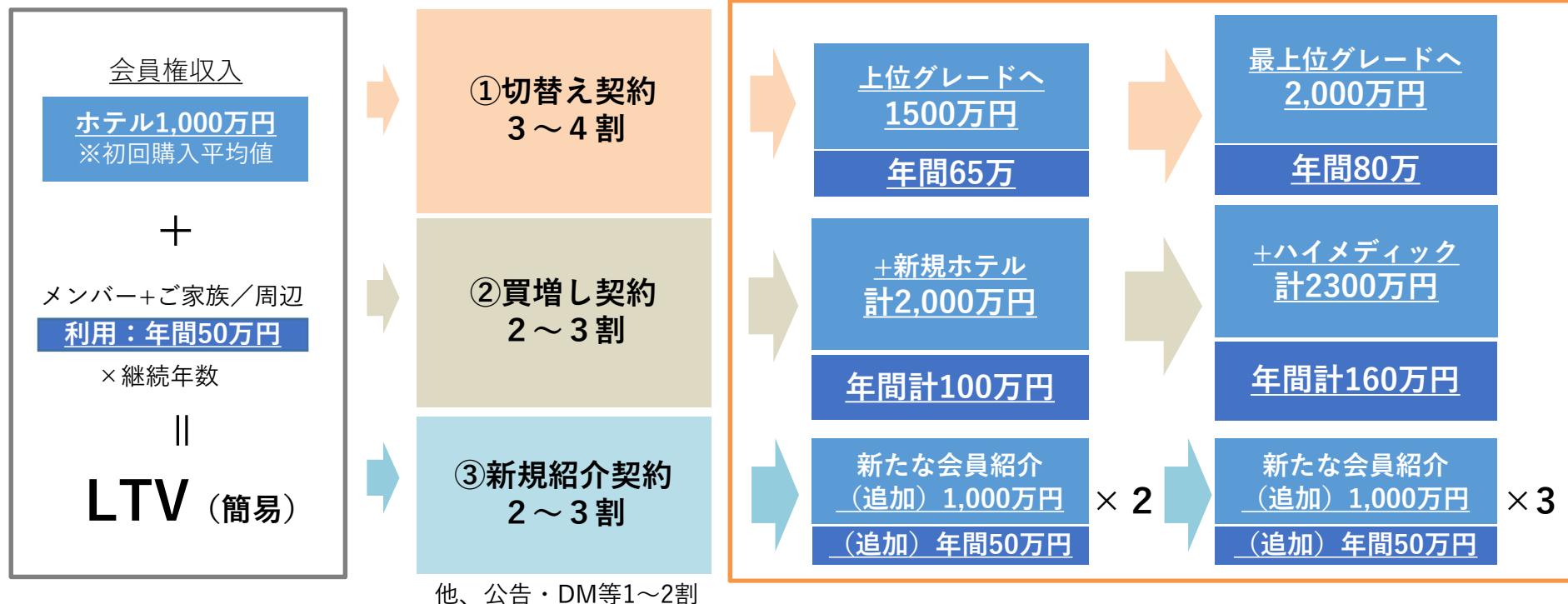
## メンバーとの強い関係性に基づく事業の拡張

会員権販売事業はフロー型の収益と捉えられやすいが、  
毎年の契約件数の8割以上が、ストックである14.5万人の既存顧客を起点とした契約

＜会員数：14.5万人＞

### ＜年間契約：約1万件＞

### ＜既存顧客に由来する収益・価値拡大（イメージ）＞



## ＜約2万人のコア顧客＞RTTGポイントクラブ上位2ステージの会員利用状況

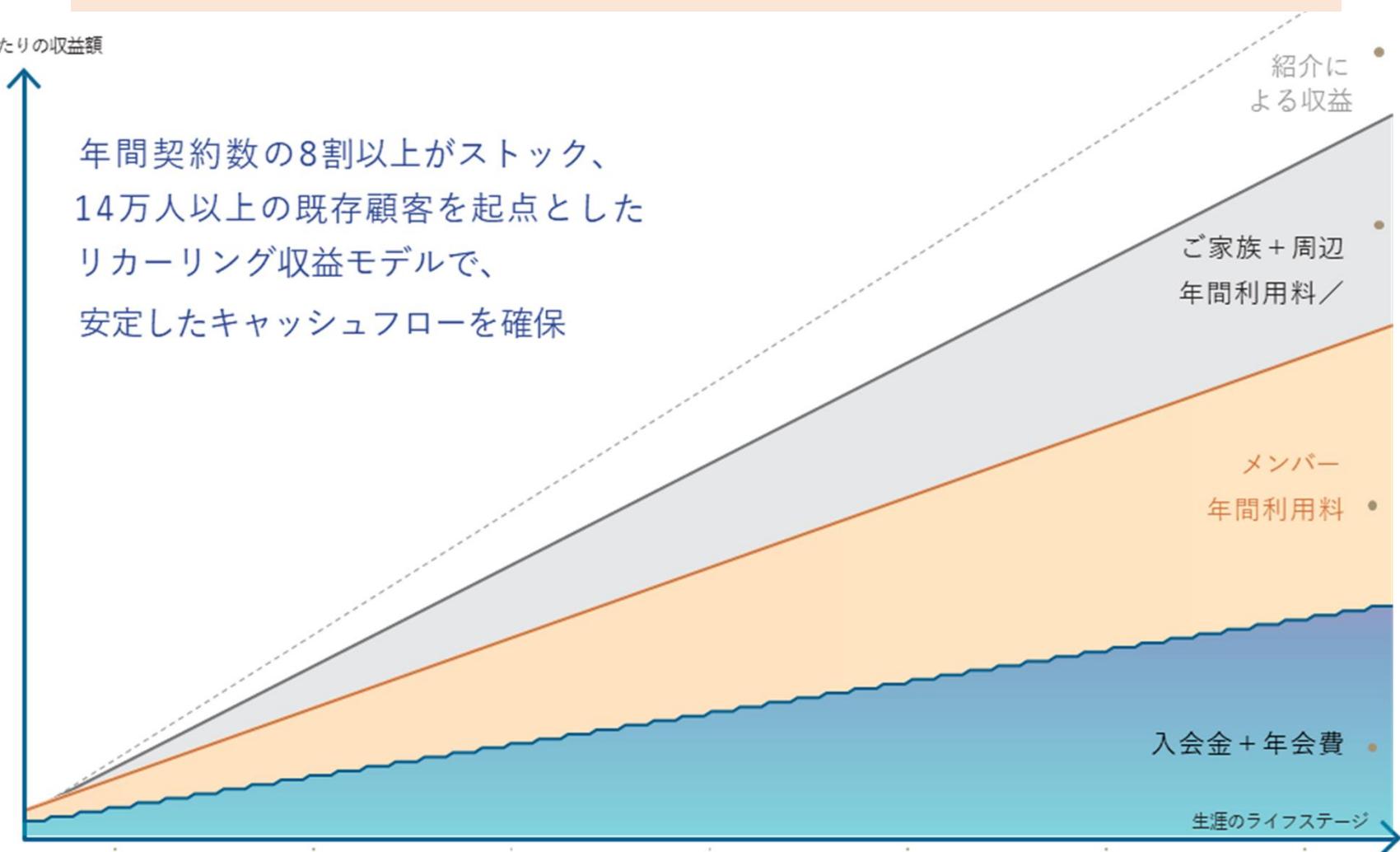
ゴールド会員（約5,000人）	会員権：4種保有 or総額5000万円	年平均利用額268万
シルバー会員（約20,000人）	会員権：3種保有 or総額2500万円	年平均利用額108万

左記の利用総額で  
全ポイント会員  
約10万人利用額  
の6割程を占める

# 顧客との生涯の関係構築によるLTV最大化①

既存会員を起点に、ご家族+周辺利用と紹介による新たな成長を創出

1会員あたりの収益額

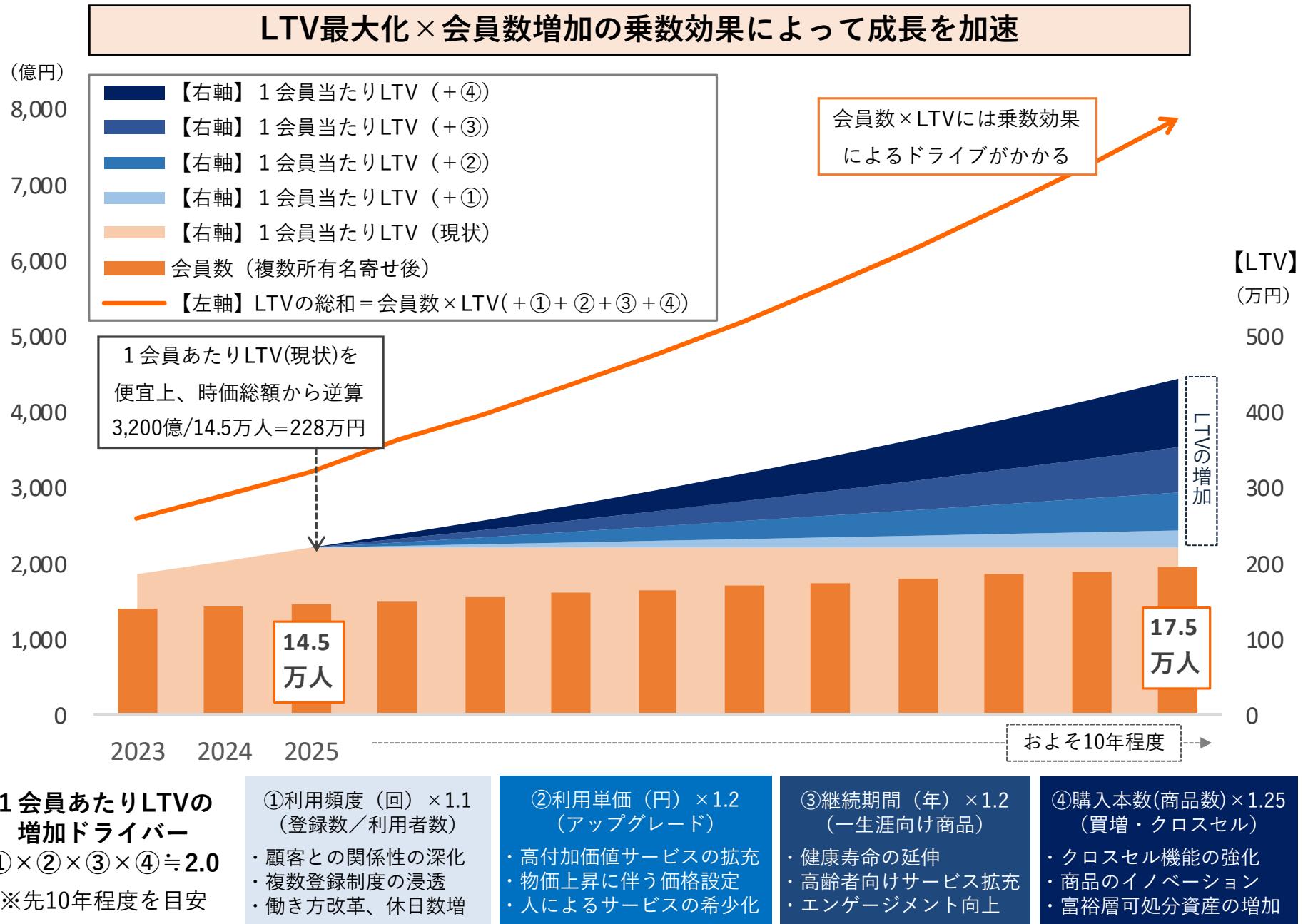


初期収益だけではない継続収益  
会員権の販売だけでなく、会員が継続的に  
支払いをする仕組みを作ることで、安定した収益を確保。

一生涯にわたり顧客に寄り添える  
多様な事業展開  
ファミリーからシニア世代まで、それぞれの  
ライフステージに応じたサービスを提供する  
ことで、一生涯にわたる関係を構築。  
利用ごとに追加収益が発生。

家族や知人、法人経由での  
紹介拡大  
既存会員のネットワークを活用し、家族・  
知人・法人経由での信頼性の高い新規会員  
獲得と継続的な利用促進に注力

# 顧客との生涯の関係構築によるLTV最大化



# 会員制ビジネスモデルの3つの特徴まとめ

## ① 「一生涯」の多様な潜在ニーズ、富裕層の購買余力

「メンバー+ご家族・周辺」の一生涯に対して多様な価値提供が可能。

インフレや経済不安に強く、その中でも拡大を続ける国内富裕層の購買余力のもと、「規模の拡大と単価の向上」両面での成長が可能。

## ② メンバーとの「継続的な関係」に基づく事業の拡張

メンバー自身が追加購入やより高グレードの商品へ買い替えを行い、さらに、優良な新規顧客の紹介により規模が拡大する強固なメンバー・シップモデル。頂いたお声から商品を開発する堅いマーケティング。

## ③ 「早期の投資回収」と「長期の安定収益」の両立

投資フェーズ（顧客の入会時）でキャッシュインが先行し、且つ、長期のリカーリング収入が安定成長を可能にする独自の収益構造。

# 会員制モデルのキャッシュ・フローの特徴

## 「早期の投資回収」と「長期の安定収益」の両立

### 一般的な販売モデル

(マンション、一般ホテル等)

- 販売時の収益がトータルの収支となるため、綿密なマーケティング、値付け等の商品設計が極めて重要。
- 販売後にユーザーとの関係性を保つための接点を保ちづらく、収益の継続性に課題。

### 一般的なリカーリングモデル

(サブスクリプション等)

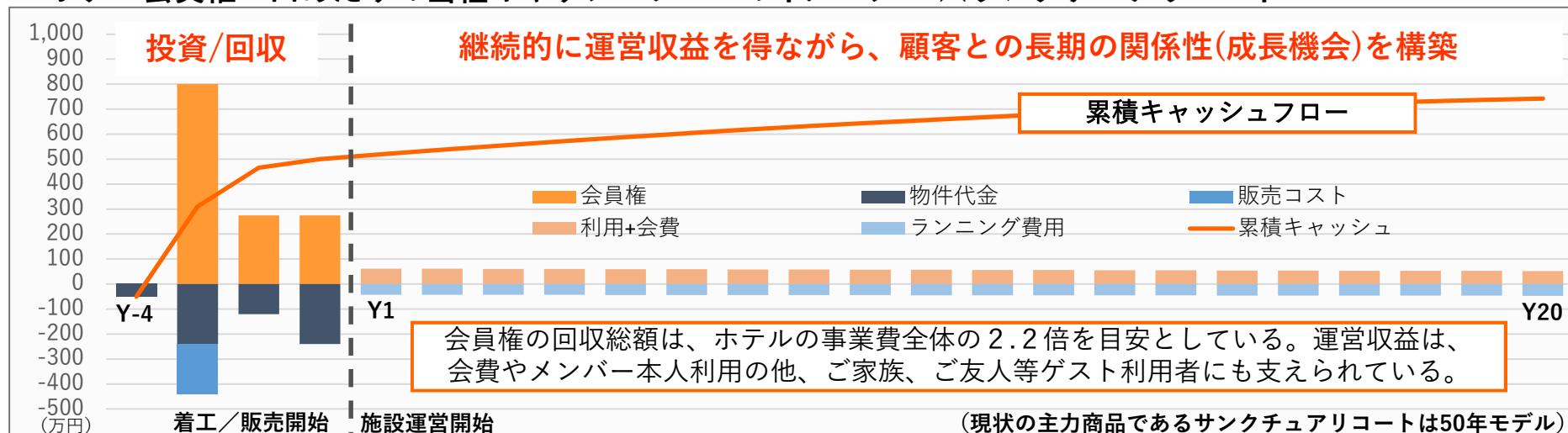
- イニシャルでは大きな収益が計上できないため、投資に対しての回収期間が長くなる。
- ユーザーの離脱を防ぎながら、アップグレード、アップセルに向けた高付加価値メニューの創出と提案が、収益向上には不可欠。

### リゾートトラストの

会員制ビジネス

- 会員権収入により、開業前に投資回収を終え、販売利益を計上。
- ご利用の都度人対人の接点を持ち、担当営業より継続的に提案・フォロー。ご家族・周辺を巻き込みながらロイヤリティを醸成。  
⇒アップセル/クロスセルが機能

<ホテル会員権一口あたりの当社キャッシュフローのイメージ> ※サンクチュアリコート



# リゾートトラストグループメディカル事業の環境

## 成長領域

- 医療／検診／介護需要の高まり、受け皿の不足、事業承継ニーズ
- グループ会員+ご家族・従業員等の潜在需要の取込み、法人の健康経営
- 経営者層／富裕層の資産増加、不動産等のニーズの高まり
- 海外に向けた医療・検診分野の拠点展開（インバウンド／アウトバウンド）

## 中長期的な課題

- 人材の確保 及び生産性の拡大
- 建築、機材、各種コスト上昇

## 人財

### リソース

- ・医師契約数：約1,000名
- ・メディカル事業法人スタッフ：約2,000名（シニア・介護事業を含む、連結正社員）
- ・提携医療法人スタッフ：約1,000名

### 展望

- ・アカデミアとの接点強化に基づいた人財パイプライン形成（退職後医師の採用等）
- ・処遇改善、研究活動参加等での自己成長
- ・経営人財の育成・抜擢
- ・グループ社員約10,000人の人財交流、活用

## 医療業界における プレゼンス

### リソース

- ・医療への貢献「30年来の検診モデル」
- ・アカデミアとの全国的な連携体制
- ・診断結果の蓄積／共同研究への活用  
※年間3万件（会員）+60万件（一般）の実績
- ・最先端医療の研究開発

### 展望

- ・医療機器メーカー・ITベンダーとの更なるネットワーク形成
- ・購買力の確保・強化、調達力の向上
- ・多面的な展開による認知・信頼の強化
- ・社会課題の解決と俱楽部の価値向上

## 事業機会

### リソース

- ・会員制13ヵ所／一般18ヵ所の健診施設  
※読影体制の構築（読影事業 国内2位規模）
- ・事業パートナー、自治体との連携
- ・キャッシュ創出力／最新鋭機材・技術
- ・グループ20万人の会員／PHRデータ

### 展望

- ・既存施設の活用（インバウンド等）
- ・産学連携の拡大（需要増への対応）
- ・都市開発型事業への参画・引き合い（会員+一般ハイブリッドモデル等）
- ・主要都市、東南アジアでの拠点展開
- ・事業承継、M&Aニーズ

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

（入会時）50歳台～

ホテル

会員

家族・親族

法人従業員

年2,000口規模のクロスセル

50歳台～

HM

高精度検診

（プレミアム）

人間ドック

健康診断

グループ会員への  
訴求力強化

60歳～70歳台

シニアライフ

（健常型レジデンス）

『新商品の開発』

会員制ホテル事業、80歳台～  
医療ビジネスに基づいた付加価値  
（PHRの活用）

介護付き

有料老人ホーム

ホスピス/終末期ケア