



「横浜ベイコート倶楽部」(2017年12月18日会員権販売開始)

2018年3月期 第3四半期 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。

第一部 業績概要、中長期戦略

- ・2018年3月期 第3四半期累計の業績 P. 3
- ・セグメント別 P. 4
- ・2018年3月期通期計画 P. 5
- ・中長期戦略の進展 P. 6

決算ハイライト(4-12月)

(百万円)

	2017年12月 実績	2017年12月 計画	計画比	2016年12月 前年実績	前期比
売上高	106,262	110,700	4.0%	98,480	+7.9%
営業利益	9,121	8,200	+11.2%	8,566	+6.5%
経常利益	10,521	9,200	+14.4%	9,405	+11.9%
当期利益	6,350	5,800	+9.5%	7,181	11.6%

<計画比>

- ・売上高としてはホテル稼動に対する天候要因や、会員権の新規発売時期の影響等があり計画をやや下回ったものの、人件費等の営業費用が計画に対して減少したことなどにより、各利益項目はプラス。

<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、売上・営業利益・経常利益はそれぞれ増収増益。
- ・前期に、賃貸用不動産売却に係る特別利益が計上されたこと等により当期利益のみ減益。

事業別 売上高・営業利益(4-12月)

本社費(間接費)配賦前

配賦後※従来ベースはP25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12月実績	22,594	60,096	23,032	539		106,262
2017年12月計画	23,550	62,040	24,550	560		110,700
計画比	4.1%	3.1%	6.2%	3.7%		4.0%
2016年12月前年実績	20,749	57,503	19,301	926		98,480
前期比	+8.9%	+4.5%	+19.3%	41.8%		+7.9%

< 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12月実績	5,820	4,432	3,974	378	5,484	9,121
2017年12月計画	4,310	5,000	4,310	380	5,800	8,200
計画比	+35.0%	11.3%	7.8%	0.4%	+316	+11.2%
2016年12月前年実績	4,633	4,884	3,665	612	5,228	8,566
前期比	+25.6%	9.3%	+8.4%	38.2%	256	+6.5%

対比数値は金額差異

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	110.57	
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)進興メディカルサポート(旧株厚生)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

・横浜にて、
ベイコートブランドと
一般向けラグジュアリー
ホテルの併設
(2020年夏開業予定)



・「カハラホテル(ハワイ州)」を取得
(2014.10)

・ハイメディック事業
中国展開・インバウンド
向け商品を検討

・「ミッドタウンクリニック
名駅」開業(2017.10)

事業エリア

・シニアライフ事業拡大



・ヘルスケア事業拡大、
(株)進興メディカルサポート
(旧株厚生)を新規連結 (2016.5)

・BNCT事業 治験開始予定
(2016.9 (株)CICS連結子会社化)

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

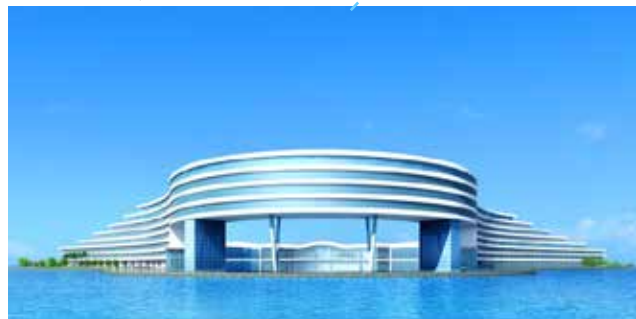
展開

成長

展開

事業領域

・ベイコートブランド
(都市型会員制ホテル)
の展開、浸透



第二部 2018年3月期 第3四半期 業績

- ・2018年3月期の主な動き P. 8-9
- ・2018年3月期 第3四半期累計 実績詳細
(セグメント別、契約高 他) P. 10-17

2018年3月期の主な動き①

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. 「カハラ」ブランドで、ラグジュアリーホテルの世界展開を発表(2017年10月16日)
7. 完全会員制リゾートホテル「横浜ベイコート倶楽部」ならびに
「ザ・カハラ・ホテル&リゾート 横浜」建設工事着手(2017年10月17日)

2018年3月期の主な動き②

8. (株)AMCが運営支援を行う『ミッドタウンクリニック名駅』(愛知県名古屋市)が開業(2017年10月17日)
9. 東京都主催「障害者雇用エクセレントカンパニー賞」受賞(2017年10月17日)
10. 新ブランド「ホテルトラスティ プレミア」創設、東京日本橋浜町と熊本市にて開業することを発表
(2017年12月13日)
11. 完全会員制リゾートホテル『横浜ベイコート倶楽部』の会員権販売開始(2017年12月18日)
12. 名古屋市より平成29年度「子育て支援企業」として認定され、優秀賞を受賞(2018年1月29日)
13. 完全会員制リゾートホテル『芦屋ベイコート倶楽部』開業予定(2018年2月26日)
14. 有料老人ホーム『トラストガーデン四条烏丸』(京都府京都市) 開業予定(2018年3月1日)

会員権契約状況(契約高)(4-12月)

(単位 億円)

	2017年12月 実績	2017年12月 計画	計画増減	2016年12月 前年実績	前年増減	2017年12月 販売進捗率 (累計契約高)	2018年3月期 通期計画
横浜ベイコート	14	79	64	-	+14	2.3%	135
ラグーナベイコート	170	115	+55	113	+58	50.4%	149
XIV 六 甲 SV	22	30	8	27	6	39.5%	40
芦屋ベイコート	80	81	1	104	25	64.7%	107
XIV 湯河原離宮	43	43	1	101	58	68.4%	49
他 既存ホテル	66	63	+3	62	+4	-	78
ホテル会員権計	395	412	17	407	12	-	557
ゴルフ	3	1	+2	2	+1	-	1
会員権セグメント計	398	413	15	410	11	-	558
ハイメディック	37	37	0	33	+4	-	49
合計	435	450	15	443	7	-	608

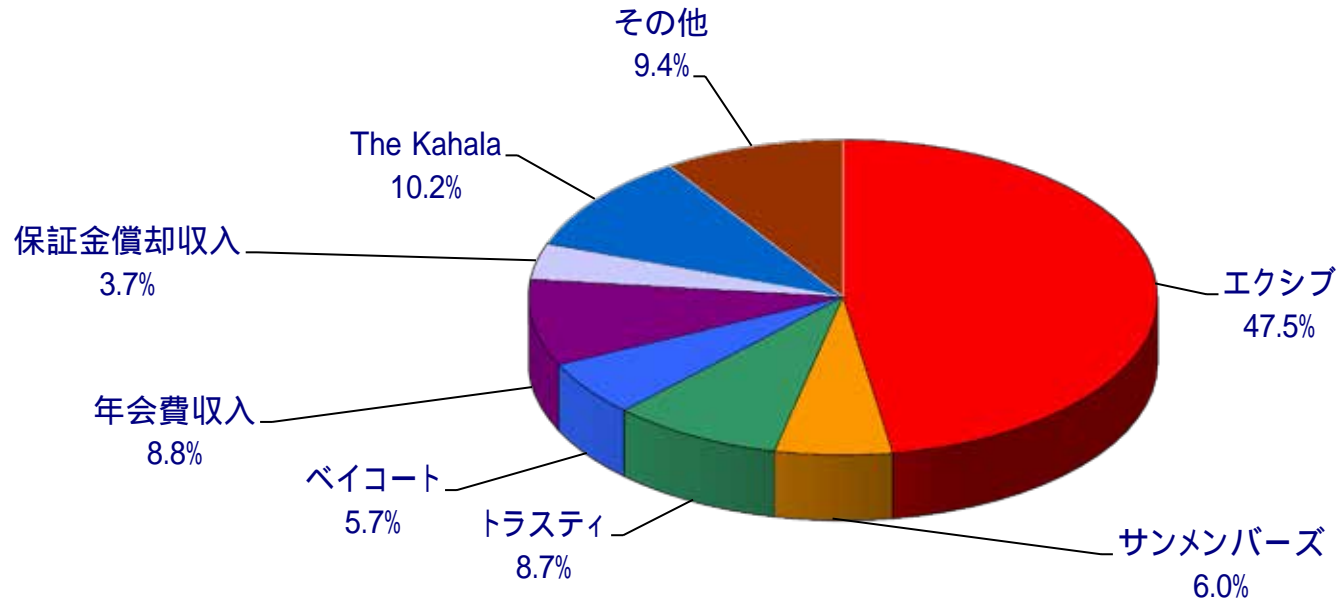
横浜ベイコートは2017年12月18日販売開始後の実績（計画は9月販売開始の前提）

会員権事業・物件別売上高(4-12月)

(単位 億円)

		2017年12月 実績	2017年12月 計画	計画増減	2016年12月 前年実績	前年増減	2018年3月期 通期計画
横浜ベイコート		13	72	59	-	+13	122
ラグーナベイコート		155	105	+51	103	+53	135
XIV 六甲 SV		19	28	8	24	5	36
芦屋ベイコート		72	74	2	95	23	97
XIV 湯河原離宮		38	40	2	83	45	45
他既存ホテル		55	55	+0	52	+4	69
ホテル会員権計		353	373	19	357	3	505
繰延売上	横浜ベイコート	7	40	+33	-	7	68
	ラグーナベイコート	86	58	28	57	29	75
	XIV 六甲 SV	10	15	+5	13	+2	20
	芦屋ベイコート	40	41	+1	53	+13	+214
	XIV 湯河原離宮	-	-	-	43	+43	-
全ホテル計		209	218	9	190	+19	556
ゴルフ		1	0	+0	1	+0	1
小計		210	218	9	191	+19	556
その他		16	17	1	17	0	20
会員権セグメント計		226	236	10	207	+18	577

ホテルレストラン等事業・業態別売上(4-12月)



(百万円)

	2017年12月 実績	2017年12月 計画	2016年12月 前年実績	2018年3月期 通期計画
エ ク シ ブ	28,527	29,645	26,523	37,718
サンメンバーズ	3,616	3,725	3,549	4,892
ト ラ ス ティ	5,244	5,168	4,960	6,717
ベ イ コ ー ト	3,436	3,487	3,349	4,611
年 会 費 収 入	5,315	5,384	5,211	7,194
保 証 金 償 却 収 入	2,234	2,281	2,213	3,041
THE KAHALA	6,119	6,168	5,945	8,339
そ の 他	5,600	6,177	5,750	7,574
合 計	60,096	62,040	57,503	80,090

ホテルレストラン運営状況(4-12月)

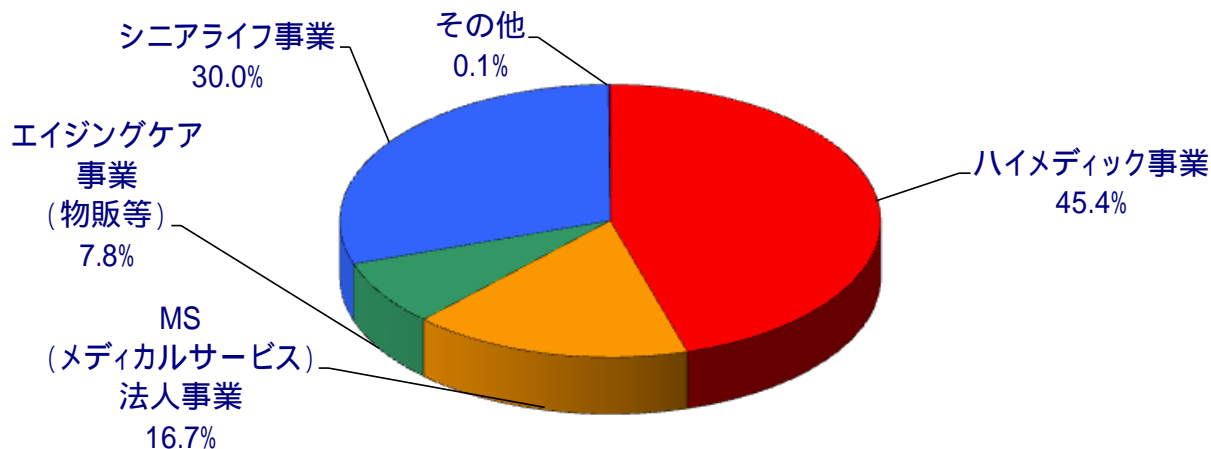
宿泊者数	(千人)				<参考>		(千人)	
	2017年12月 実績	2017年12月 計画	2016年12月 前年実績	2018年3月期 通期計画	2016年3月期 通期実績	2017年3月期 通期実績		
エクシブ	1,471	1,539	1,430	1,956	1,786	1,812		
サンメンバーズ	325	343	336	453	477	444		
トラスティ	532	524	506	688	637	662		
ベイコート	104	108	107	144	150	143		

稼働率	(%)				<参考>		(%)	
	2017年12月 実績	2017年12月 計画	2016年12月 前年実績	2018年3月期 通期計画	2016年3月期 通期実績	2017年3月期 通期実績		
エクシブ	53.4	56.1	55.2	53.7	54.0	52.6		
サンメンバーズ	60.8	63.9	63.2	63.4	65.2	62.7		
トラスティ	92.9	92.6	91.6	91.8	92.5	91.2		
ベイコート	56.5	57.4	56.6	57.8	59.5	57.1		

消費単価	(円)				<参考>		(円)	
	2017年12月 実績	2017年12月 計画	2016年12月 前年実績	2018年3月期 通期計画	2016年3月期 通期実績	2017年3月期 通期実績		
エクシブ	19,381	19,258	18,538	19,279	17,901	18,573		
サンメンバーズ	11,106	10,833	10,547	10,787	9,759	10,589		
トラスティ	9,843	9,861	9,803	9,751	9,667	9,754		
ベイコート	32,826	32,212	31,153	32,025	30,206	30,898		

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)

メディカル事業・部門別売上高(4-12月)



(百万円)

	2017年12月 実績	2017年12月 計画	2016年12月 前年実績	2018年3月期 通期計画
ハイメディック事業	10,458	10,843	9,603	14,605
MS(メディカルサービス)法人事業	3,846	3,626	2,854	4,802
エイジングケア事業(物販等)	1,785	1,612	1,370	2,186
シニアライフ事業	6,916	7,038	5,440	9,471
その他	25	1,427	32	1,434
合計	23,032	24,550	19,301	32,500

一般向け医療施設運営支援等

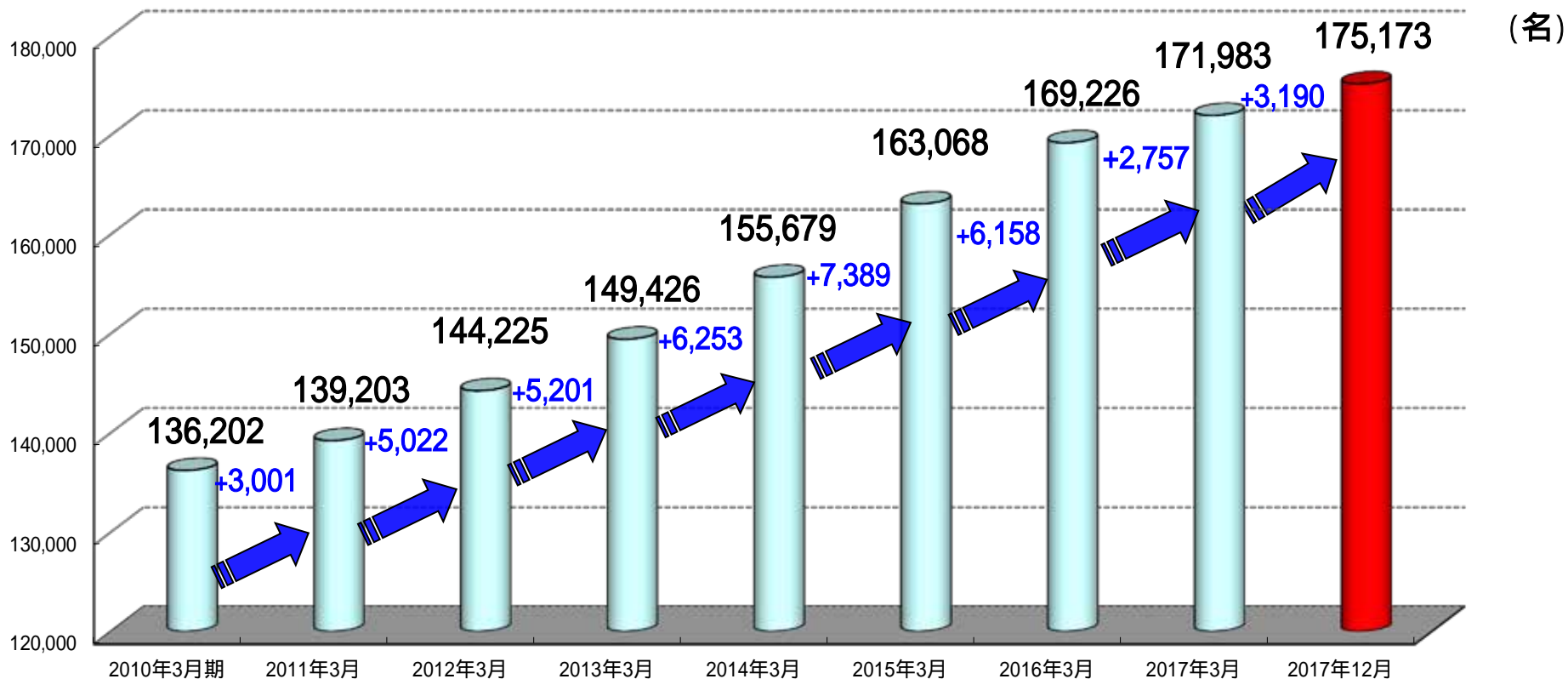
<シニアレジデンス運営状況>

	2017年12月 実績	2017年12月 計画	2016年12月 前年実績	2018年3月期 通期計画
全施設平均入居率(%)	85.9	90.4	89.5	89.3
居室数合計(室)	1,459	1,459	1,075	1,513

「アクティバ琵琶」運営開始(2017年4月1日)

「トラストガーデン四条烏丸」開設予定(2018年3月1日)

会員数の推移



(名)

	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
2017年3月末	13,115	76,517	34,429	31,032	16,473	417	171,983
2017年12月末	15,134	77,212	33,777	30,831	17,816	403	175,173
9ヵ月増減 (3月末 12月末)	+2,019	+695	652	201	+1,343	14	+3,190
前期9ヶ月増減 (3月末 12月末)	+1,537	+492	468	148	+1,132	29	+2,516

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

連結貸借対照表

(百万円)

	2017年3月期末 (前期)	2017年12月期末 (当期)	増減		2017年3月期末 (前期)	2017年12月期末 (当期)	増減
流動資産	151,430	154,184	+2,753	流動負債	95,778	117,680	+21,901
現金及び預金	39,063	28,523	10,540	仕入債務	1,401	2,008	+606
売上債権	9,437	8,098	1,338	借入金	13,816	28,581	+14,765
営業貸付金	41,553	43,786	+2,232	一年内社債	250	2,750	+2,500
有価証券	6,215	10,416	+4,200	未払金	31,761	14,651	17,110
商品・原材料・貯蔵品	2,232	2,587	+354	前受金	33,532	47,604	+14,072
販売用不動産	15,634	14,513	1,121	その他	15,016	22,084	+7,067
仕掛販売用不動産	26,931	36,244	+9,313	固定負債	207,447	185,769	21,678
繰延税金資産	4,810	4,245	564	社債・長期借入金	53,708	33,117	20,591
その他	5,550	5,768	+217	長期預り保証金	102,492	100,545	1,946
固定資産	270,175	270,458	+283	新株予約権付社債	30,200	29,866	333
有形固定資産	155,824	163,971	+8,147	その他	21,046	22,240	+1,193
無形固定資産	10,391	11,071	+679	負債合計	303,226	303,449	+223
投資その他の資産	103,959	95,415	8,543	純資産合計	118,379	121,193	+2,814
				株主資本	113,597	115,051	+1,453
				自己株式	2,788	2,295	+492
				その他の包括利益累計額	3,089	3,548	+458
				新株予約権	-	214	+214
				非支配株主持分	4,480	4,674	+194
資産合計	421,606	424,643	+3,037	負債・純資産合計	421,606	424,643	+3,037

連結キャッシュ・フロー計算書(4-12月)

(百万円)

	2016年12月 (前期)	2017年12月 (当期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	19,076	9,044
投資活動によるキャッシュ・フロー	2,441	14,419
財務活動によるキャッシュ・フロー	8,411	6,403
換算差額	45	45
現金及び現金同等物の増減額	13,060	11,732
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	38,536	28,698

参考資料

- ・中期経営計画「Next40」、メディカル事業の進展 P. 19-23
- ・お知らせ:セグメント別営業利益について / 配賦後営業利益(参考) P. 24-25
- ・繰延収益(未実現収益)、契約高の推移 P. 26-28
- ・3ヶ月情報:第3Q(10月-12月)実績詳細 P. 30-36
- ・他、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。

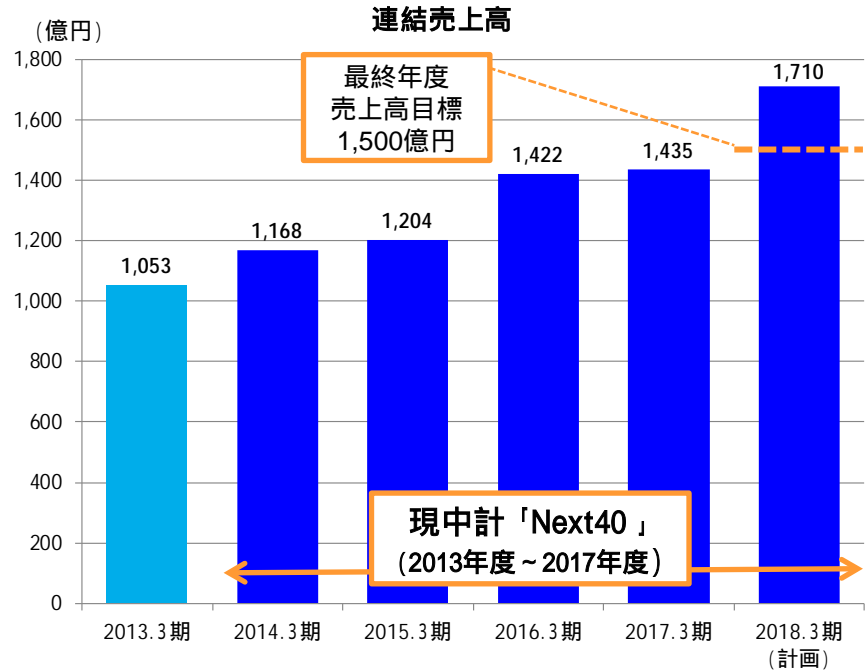
<「Next40」基本戦略>

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
会員制リゾート施設 新規着工数	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	10施設	
海外ホテル運営	ザ・カハラ・ホテル & リゾート取得	

(株)進興メディカルサポート(旧株厚生)連結化 等



最終年度売上高(計画)は、当初
想定の1,500億円を大幅に上回る

前中計最終年度対比 約162%

他方、開業費用や先行費用が増加(コスト詳細P.20)

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

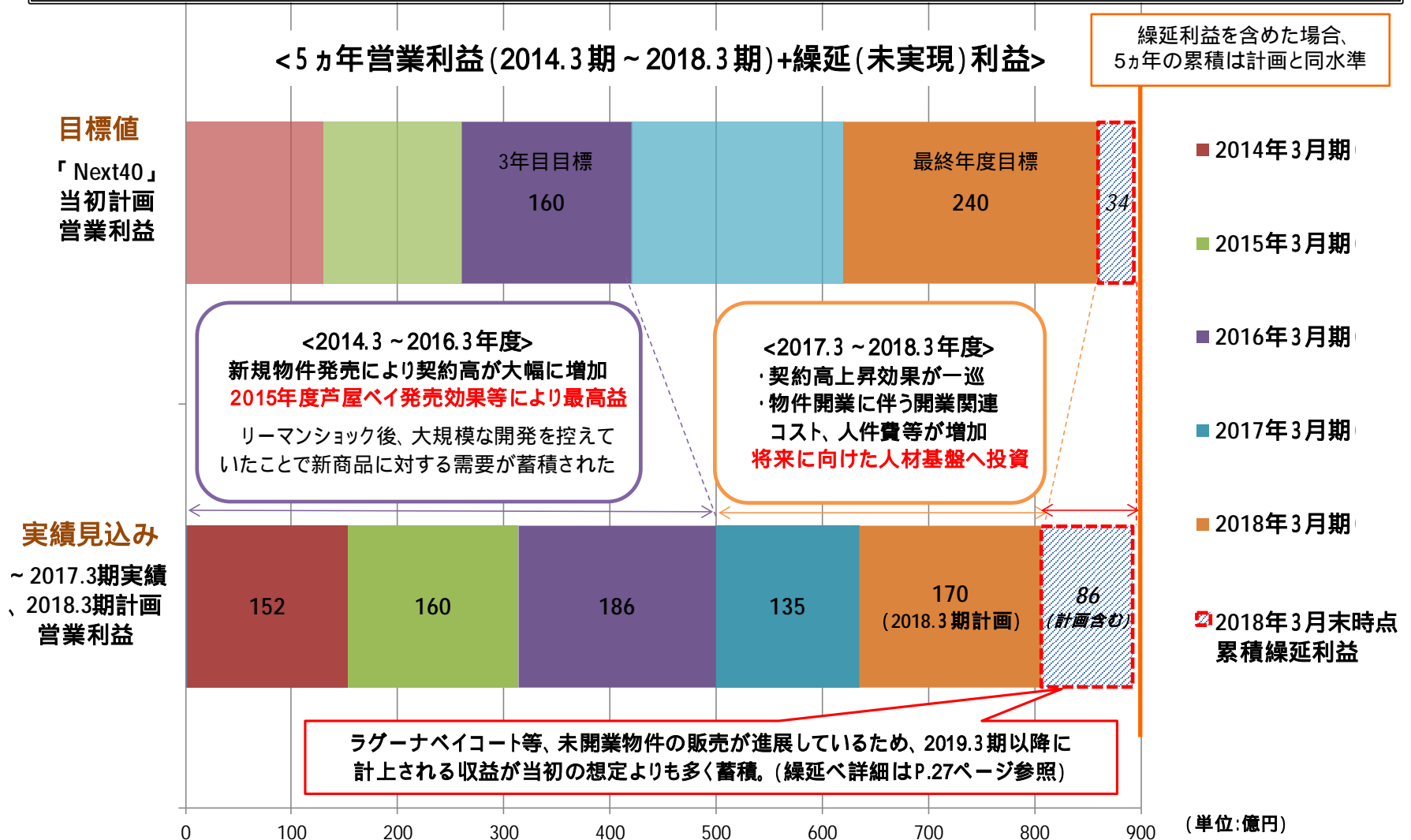
より需要の強い高グレードの部屋割合を高めて吸収
(但し、開業関連費用等は当初計画想定よりも増加)

健康経営宣言(2016年1月)、「ホワイト500」認定(2017年2月)

「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。



メディカル事業の進展①<バリューチェーン>

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)

一般向け医療・健診事業

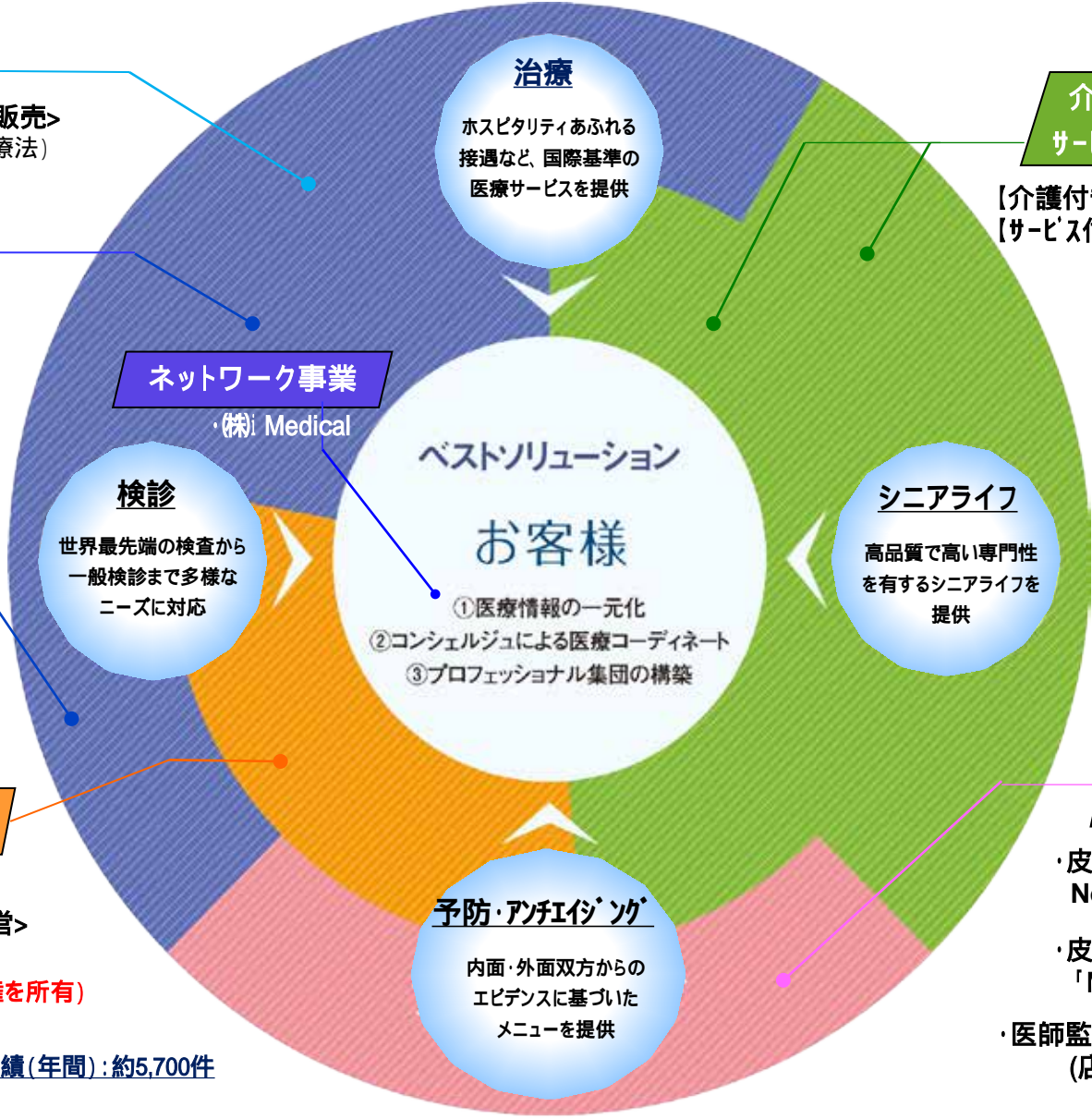
・一般向け医療機関
18施設<運営支援>
一般健診数(年間)
:約51万人

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



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>
【サービス付き高齢者住宅】1施設<運営>

- ・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

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

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

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

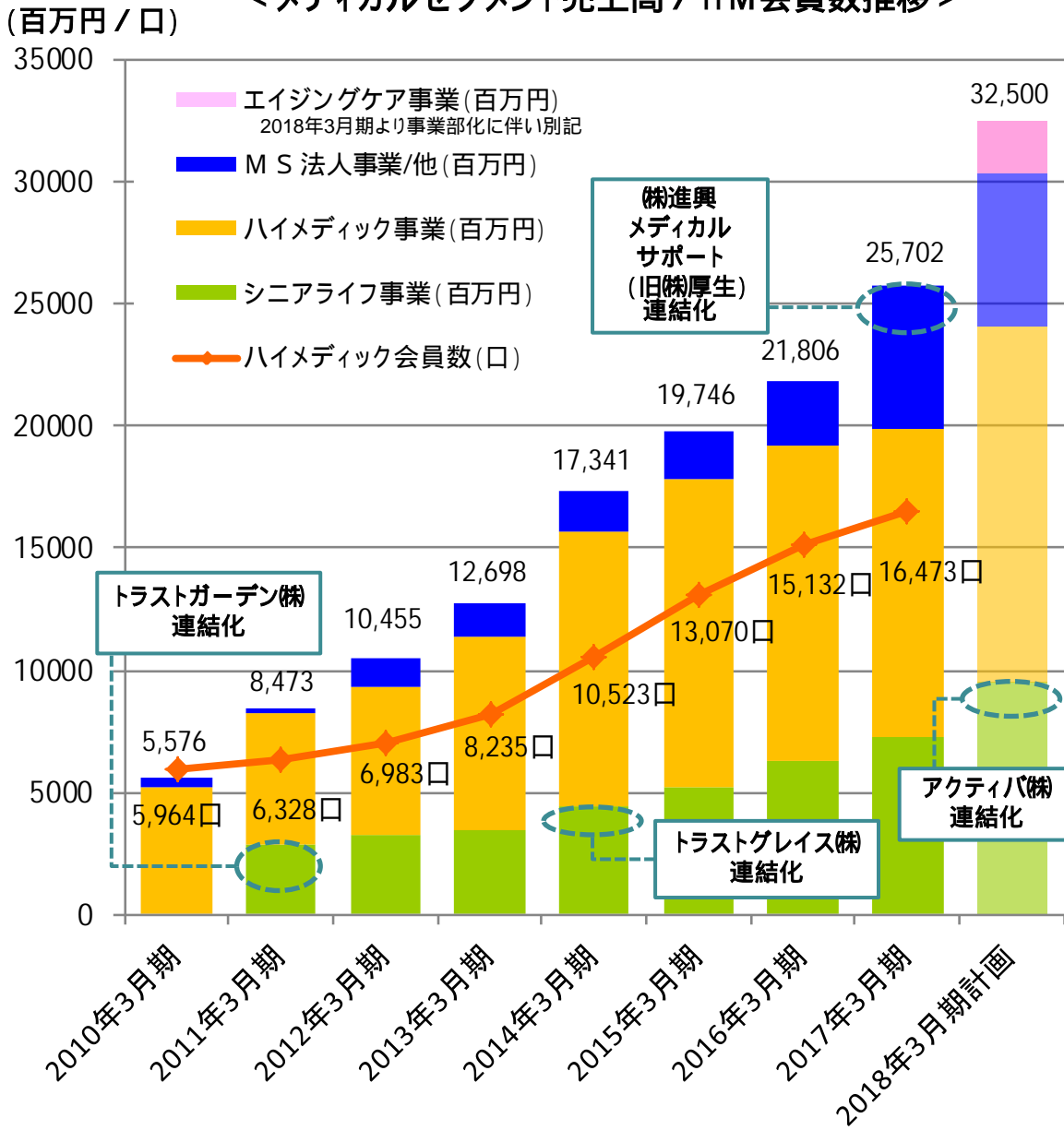
エイジングケア事業

- ・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

医療事業の進展② <売上高推移等>

<医療セグメント売上高 / HM会員数推移>



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

日本で有数の医療・シニアライフソリューションブランドの確立へ

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>

今期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しております。

<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。

事業別 売上高・営業利益(4-12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12月実績	22,594	60,096	23,032	539	106,262
2017年12月計画	23,550	62,040	24,550	560	110,700
計画比	4.1%	3.1%	6.2%	3.7%	4.0%
2016年12月前年実績	20,749	57,503	19,301	926	98,480
前期比	+8.9%	+4.5%	+19.3%	41.8%	+7.9%

< 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12月実績	3,634	2,768	2,482	236	9,121
2017年12月計画	2,500	2,940	2,540	220	8,200
計画比	+45.4%	5.8%	2.3%	+7.4%	+11.2%
2016年12月前年実績	2,877	3,033	2,276	380	8,566
前期比	+26.3%	8.7%	+9.0%	37.8%	+6.5%

繰延収益(未実現収益)①<期中の状況>(4-12月)

未開業物件の販売における計上方法 詳細はP38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)

	2017年12月 実績		2017年12月 計画		2016年12月 前年実績	
未開業物件 契約高	横浜 ラグーナ 六甲SV 芦屋	14億 170億 22億 80億	横浜 ラグーナ 六甲SV 芦屋	79億 115億 30億 81億	ラグーナ 六甲SV 芦屋 湯河原	113億 27億 104億 101億

繰延(不動産売上・利益)		2017年12月 実績		2017年12月 計画		2016年12月 前年実績	
		売上	利益	売上	利益	売上	利益
横浜ベイコート	繰延()	7	2	40	14	-	-
ラグーナベイコート		86	28	58	19	57	18
XIV六甲SV		10	2	15	3	13	3
芦屋ベイコート		37	14	41	15	51	19
XIV湯河原離宮		-	-	-	-	41	14
影響額 合計		140	46	155	51	162	54

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.38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	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	135億 149億 40億		
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
横浜ベイコート	繰延()								68	23	(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	75	25		
	繰延実現(+)											(2019年3月期開業予定) → +177 +57
XIV六甲SV	繰延()				21	4	14	3	20	4		
	繰延実現(+)											(2019年3月期開業予定) → +55 +11
芦屋ベイコート	繰延()				153	54	61	22				
	繰延実現(+)								+214	+77		
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	+51	+24	±(未定)	±(未定)
影響額合計(累積)	36	11	146	41	278	87	353	110	302	86	上記以外の物件も販売開始となる可能性があります	

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

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
+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

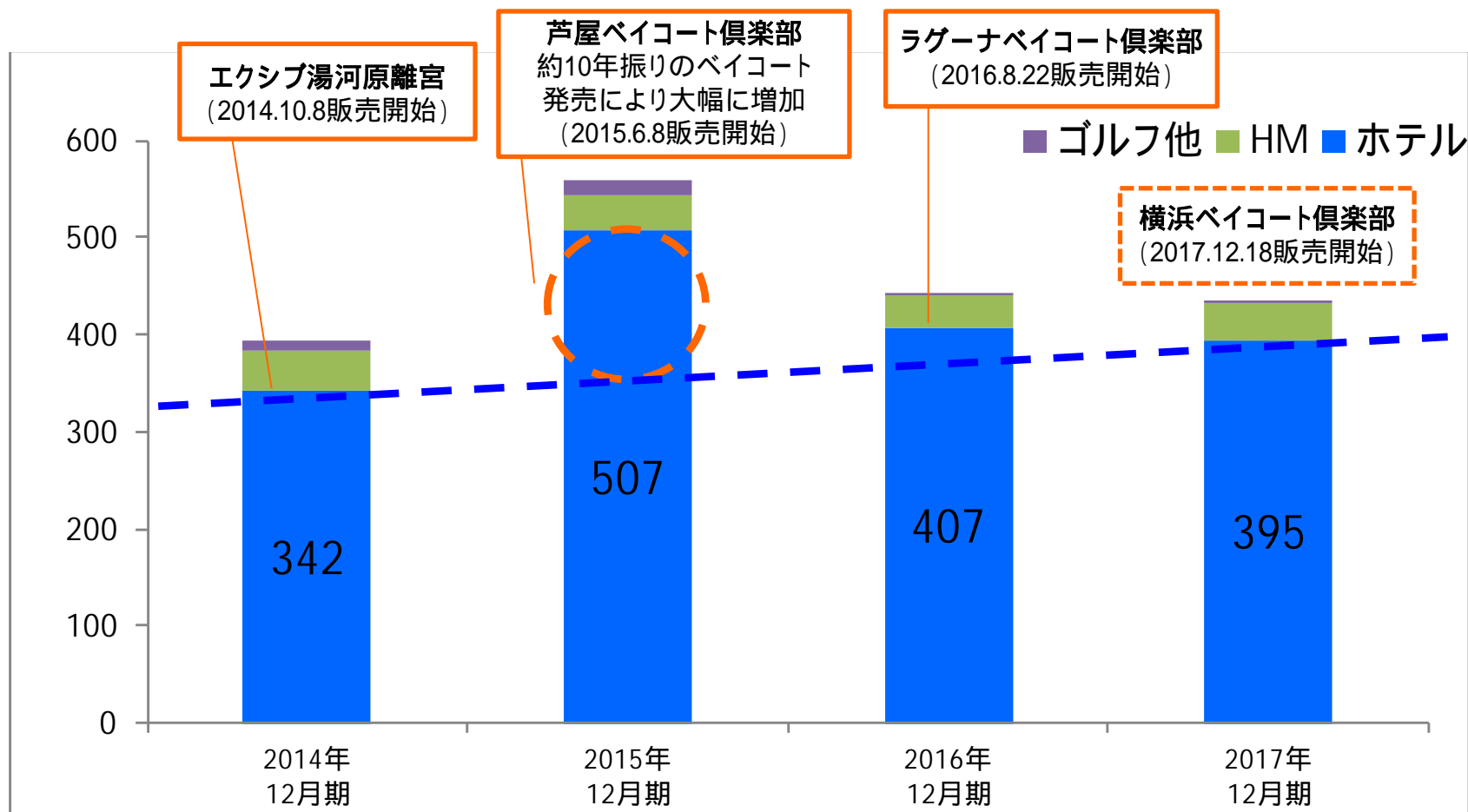
<開業関連費用>
 ・芦屋ベイ(+六甲一部)
 (2018.3期計画): 25億
 ・湯河原離宮
 (2017.3期実績) 12億

会員権契約高の状況(4-12月)

- ・2017年12月期の販売状況は、概ね順調に推移。
(横浜ベイコートは12月18日発売であり、ほぼ4Q以降の計上となるため、3Q累計では前年比微減にとどまる)。
- ・過年度のベイコート発売効果を除けば、契約高実績として年々着実に増加。

(億円)

<会員権契約高>





『エクシブ六甲 サンクチュアリ・ヴィラ』(2018年4月22日開業予定)

事業別 売上高・営業利益(10-12月)

本社費(間接費)配賦前

< 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10-12月実績	7,616	20,485	7,879	171		36,152
2017年10-12月計画	7,670	21,520	7,920	190		37,300
計画比	0.7%	4.8%	0.5%	9.8%		3.1%
2016年10-12月前年実績	6,945	19,639	6,397	290		33,273
前期比	+9.7%	+4.3%	+23.2%	41.1%		+8.7%

< 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10-12月実績	2,309	1,566	1,383	161	1,753	3,668
2017年10-12月計画	2,010	1,820	1,610	170	1,910	3,700
計画比	+14.9%	13.9%	14.1%	4.8%	+157	0.8%
2016年10-12月前年実績	2,462	1,963	936	224	1,747	3,839
前期比	6.2%	20.2%	+47.7%	27.8%	5	4.4%

対比数値は金額差異

事業別 売上高・営業利益(10-12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10-12月実績	7,616	20,485	7,879	171	36,152
2017年10-12月計画	7,670	21,520	7,920	190	37,300
計画比	0.7%	4.8%	0.5%	9.8%	3.1%
2016年10-12月前年実績	6,945	19,639	6,397	290	33,273
前期比	+9.7%	+4.3%	+23.2%	41.1%	+8.7%

< 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10-12月実績	1,550	1,066	943	107	3,668
2017年10-12月計画	1,290	1,220	1,080	110	3,700
計画比	+20.2%	12.6%	12.6%	2.0%	0.8%
2016年10-12月前年実績	1,627	1,350	704	156	3,839
前期比	4.7%	21.0%	+33.9%	31.2%	4.4%

会員権契約状況(契約高)(10-12月)

(単位 億円)

	2017年10-12月 実績	2017年10-12月 計画	計画増減	2016年10-12月 実績	前年増減
横浜ベイコート	14	57	43	-	+14
ラグーナベイコート	58	35	+23	76	18
XIV 六甲SV	8	9	1	13	5
芦屋ベイコート	28	27	+1	28	+1
XIV 湯河原離宮	10	6	+4	44	34
他既存ホテル	22	15	+7	0	+22
ホテル会員権計	140	149	9	160	20
ゴルフ	2	0	+2	0	+2
会員権セグメント計	142	150	8	160	18
ハイメディック	12	12	+0	8	+4
合計	154	162	8	169	15

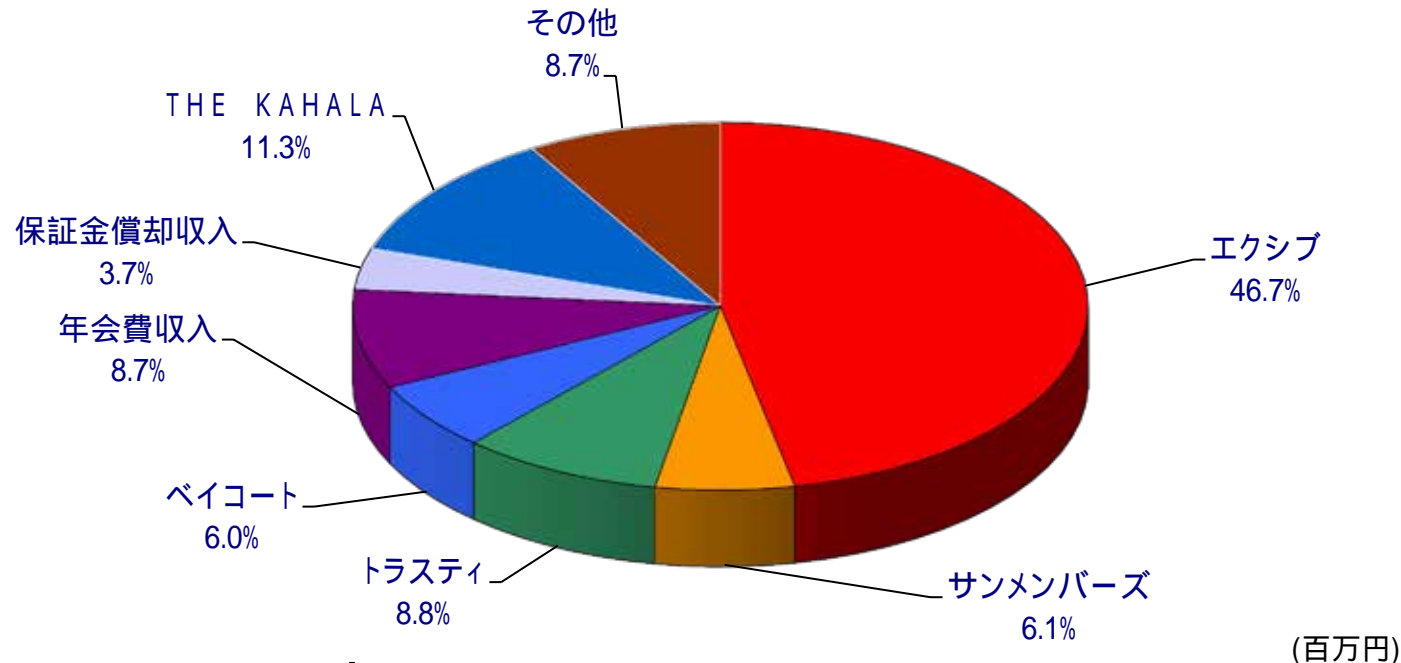
横浜ベイコートは2017年12月18日販売開始後の実績

会員権事業・物件別売上高(10-12月)

(単位:億円)

		2017年10-12月 実績	2017年10-12月 計画	計画増減	2016年10-12月 前年実績	前年増減	
横 浜	ベ イ コ ー ト	13	52	39	-	+13	
ラ	グ ー ナ ベ イ コ ー ト	53	32	+21	69	17	
XIV	六 甲 SV	7	9	1	12	5	
芦	屋 ベ イ コ ー ト	25	24	+1	25	+0	
XIV	湯 河 原 離 宮	9	5	+4	38	29	
他	既 存 ホ テ ル	18	13	+5	1	+19	
ホ テ ル 会 員 権 計		125	136	10	143	17	
繰延売上	横 浜	ベ イ コ ー ト	7	29	+22	-	7
	ラ	グ ー ナ ベ イ コ ー ト	29	18	11	39	+9
	XIV	六 甲 SV	4	5	+1	7	+3
	芦	屋 ベ イ コ ー ト	14	14	1	14	0
	XIV	湯 河 原 離 宮	-	-	-	20	+20
全 ホ テ ル 計		71	70	+0	63	+8	
ゴ ル フ		0	0	+0	0	+0	
小 計		71	70	+1	63	+8	
そ の 他		5	6	1	6	1	
会 員 権 セ グ メ ン ト 計		76	77	1	69	+7	

ホテルレストラン等事業・業態別売上(10-12月)



	2017年10-12月 実績	2017年10-12月 計画	2016年10-12月 前年実績
エキシブ	9,575	10,008	8,929
サンメンバーズ	1,249	1,308	1,263
トラスティ	1,810	1,776	1,722
ベイコート	1,237	1,268	1,219
年会費収入	1,781	1,813	1,750
保証金償却収入	749	760	770
THE KAHALA	2,324	2,381	2,135
その他	1,756	2,201	1,848
合計	20,485	21,520	19,639

ホテルレストラン運営状況(10-12月)

宿泊者数

(千人)

	2017年10-12月 実績	2017年10-12月 計画	2016年10-12月 前年実績
エクシブ	457	480	443
サンメンバーズ	108	116	115
トラスティ	176	174	171
ベイコート	36	38	38

稼働率

(%)

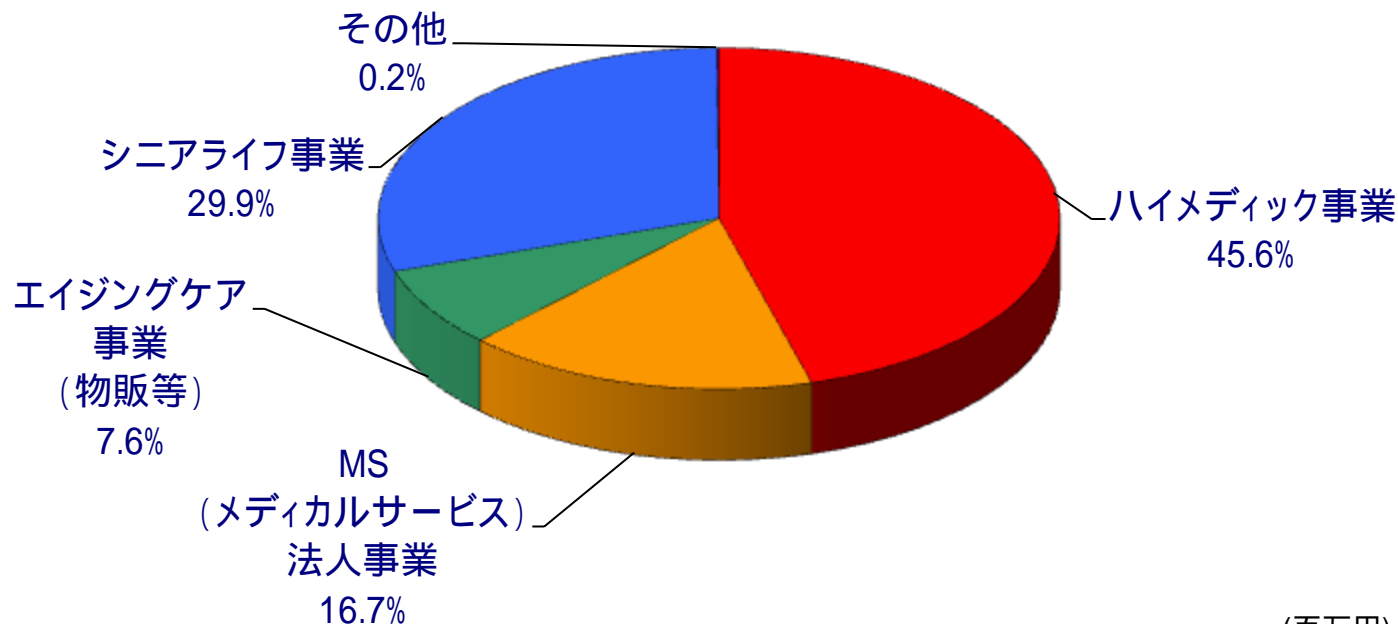
	2017年10-12月 実績	2017年10-12月 計画	2016年10-12月 前年実績
エクシブ	51.1	53.8	52.8
サンメンバーズ	62.0	65.4	65.4
トラスティ	92.6	92.1	90.9
ベイコート	59.1	61.6	60.8

消費単価

(円)

	2017年10-12月 実績	2017年10-12月 計画	2016年10-12月 前年実績
エクシブ	20,950	20,812	20,137
サンメンバーズ	11,523	11,202	10,967
トラスティ	10,262	10,199	10,065
ベイコート	33,989	32,548	31,671

メディカル事業・部門別売上高(10-12月)



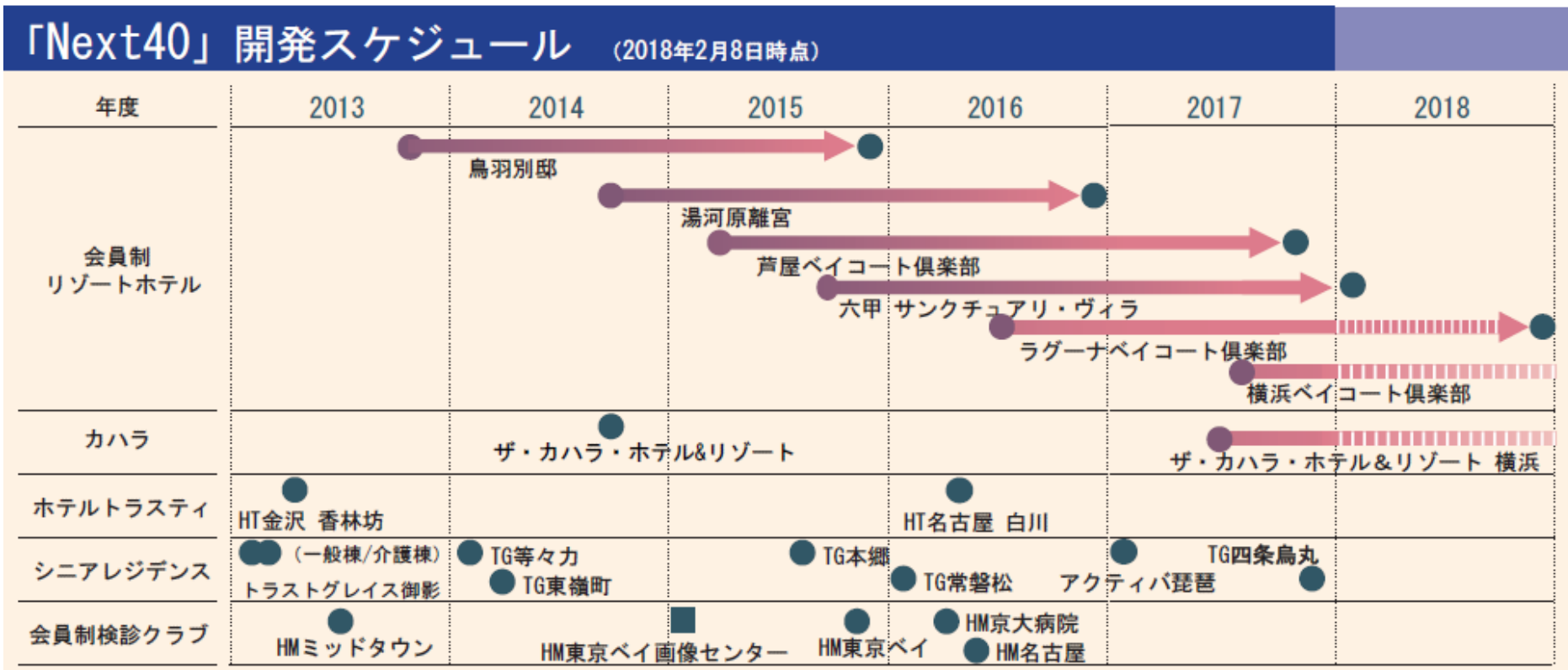
(百万円)

	2017年10-12月 実績	2017年10-12月 計画	2016年10-12月 前年実績
ハイメディック事業	3,593	3,663	2,942
MS(メディカルサービス)法人事業	1,316	1,247	1,057
エイジングケア事業(物販等)	601	570	512
シニアライフ事業	2,358	2,415	1,878
その他	8	23	7
合計	7,879	7,920	6,397

一般向け医療施設運営支援等

開発スケジュール(進捗状況)

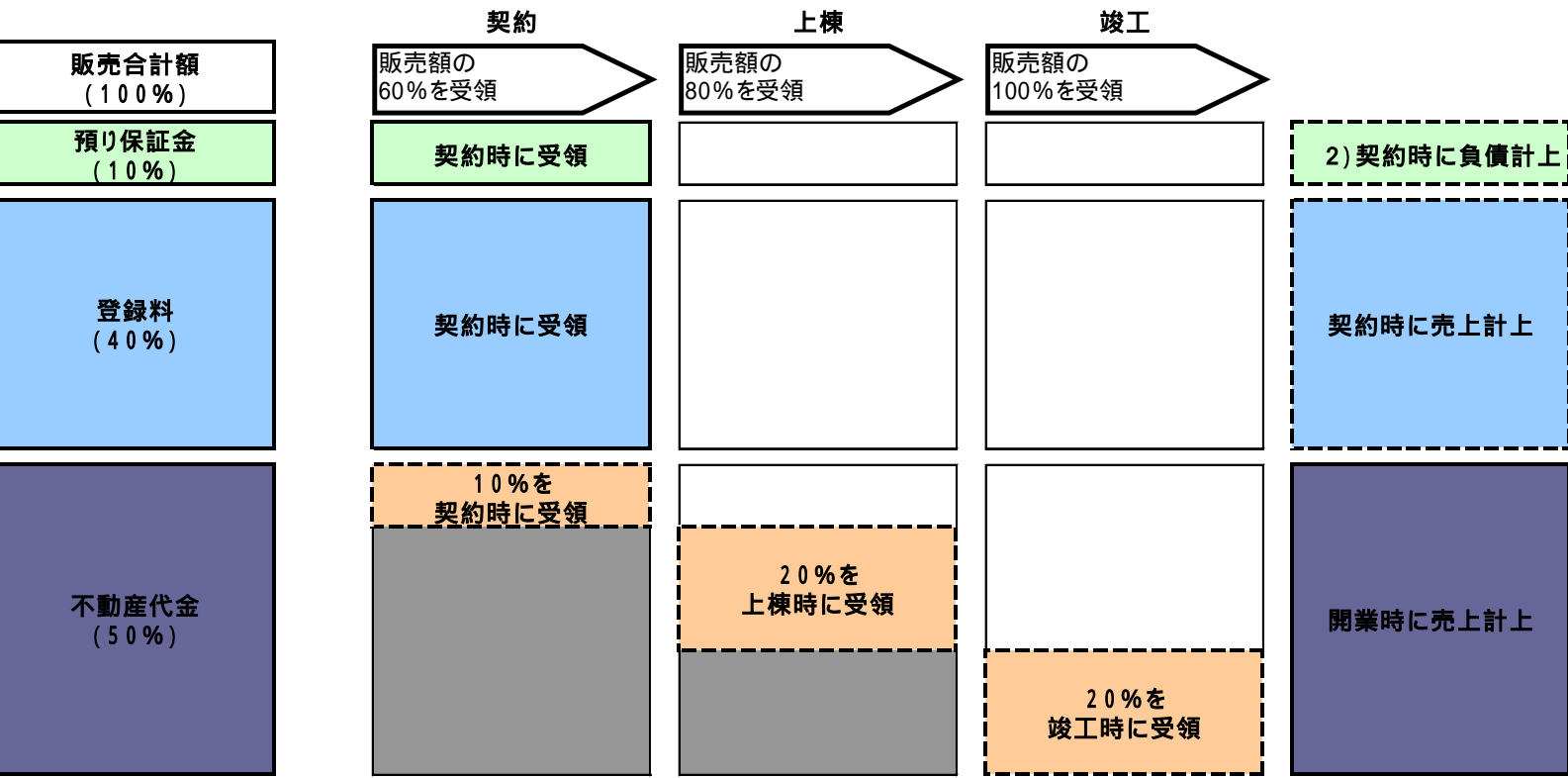
● 着工・販売開始 ■ 開業/開設・取得



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。

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。



RESORTTRUST
GROUP

リゾートトラスト株式会社 IR部

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