2027年３月期 第２四半期決算説明資料



「サンクチュアリコート外房雀島 オーシャンヴィラリゾート」2027年７月開業予定
※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）

2027年3月期 第２四半期決算の概要

決算サマリー

① 上半期は５期連続で増収増益、売上高・営業利益・経常利益で、それぞれ過去最高を更新。

（売上高は４期連続、営業利益３期連続・経常利益は２期連続過去最高更新）

＊2022年度：特別利益(ホテルトラスティ売却益)約80億円計上の特殊要因を含む

※当期利益は2022年度を除けば過去最高更新

2026年９月期：連結売上高 1,238億円　連結営業利益 163億円

・各事業における価格改定効果や新規発売効果を伴う販売好調などにより、全事業セグメントにおいて増収増益。
メディカルの営業利益も約２割増益の実績となり、全体の売上高利益率も13%台へ大きく向上。

② 会員権販売の上半期契約高が、６期連続で過去最高を更新。

2026年９月期：733億円（ホテル・メディカル・ゴルフ合計）

・ホテル会員権の契約高は682億円となり、過去最高であった前年同期をさらに約５％上回った。
既存物件の販売契約が伸びて全体の売上・利益へ大きく貢献したほか、「サンクチュアリコート」シリーズの販売も順調に推移し、6月22日に新規発売した「サンクチュアリコート外房雀島」は概ね完売。

・メディカル会員権契約高は46億円となり、過去最高を更新した。

③ 通期業績予想を上方修正、全利益項目で過去最高を見込む。

2027年３月期修正計画：連結売上高 2,590億円　連結営業利益 320億円

・売上高は開業時の実現売上減少（影響額△197億円）により減収となるが、繰延影響を除いた
当期の実力値を示す「評価売上高」では126億円の増収、「評価営業利益」は69億円(+21%)の増益を見込む。

④ 期末配当予想を上方修正、年間で過去最高を見込む。

・期末配当予想を１円増額の19円とし、年間で前年比３円増配の37円（18円＋19円）を予定。
過去最高の配当額となる見込み。

決算ハイライト（4－9月）

【２Q累計連結業績】

（百万円）

	2024年9月 実績	2025年9月 実績	2026年9月 実績	前年比	2026年9月 期初計画	期初計画比
売上高	107,725	110,950	123,886	+11.7%	119,600	+3.6%
営業利益	11,433	12,415	**16,304**	+31.3%	12,900	+26.4%
経常利益	11,512	12,449	16,196	+30.1%	12,900	+25.6%
当期利益	7,522	8,620	11,378	+32.0%	8,900	+27.9%
評価売上高	121,851	135,492	142,085	+4.9%	140,200	+1.3%
評価営業利益	15,278	19,134	**22,200**	+16.0%	18,400	+20.7%

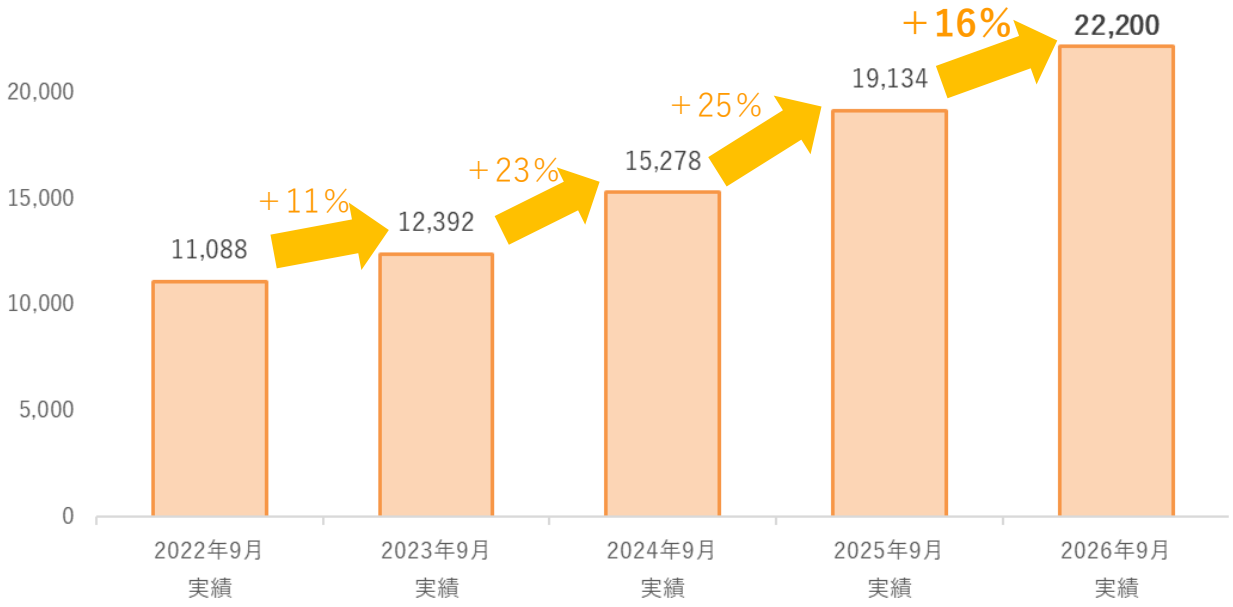
※当資料では、親会社株主に帰属する当期（四半期）純利益を「当期利益」と表記しております。

・2026.9期は、既存物件の販売契約高が計画を大きく上回って進捗。未竣工物件とは違い繰延が発生しない契約の割合が高まったことで、収益性が大きく上昇。（各利益項目で前年比＋30％程の実績）

・昨年度実施したホテルの価格改定効果のほか、会員権販売においても主要物件の価格を改定した効果が収益にプラス寄与。

・繰延べ要素を除外した実力値である評価営業利益でも+16％の増益となり、高成長を継続している。

【２Q累計　評価営業利益の過去５ヵ年推移】



＜評価売上高、評価営業利益とは＞

⇒会計上の特殊要素を実力値にした業績（営業評価ベース）

・未開業物件不動産収益繰延べの加算（開業時までは計上されない）

・開業時の不動産収益実現分の減算（前期までの販売に伴う収益部分）

※過去の数値は現時点の算定方法に置き換えております。

セグメント別実績（4－9月）主要3事業セグメント

【2Q累計セグメント業績】　（百万円）

		2025年9月 実績	2026年9月 実績	前年比
会員権	売上高	28,018	36,099	+28.8%
	営業利益	9,624	**13,351**	+38.7%
ホテル レストラン	売上高	55,264	57,662	+4.3%
	営業利益	3,555	**3,658**	+2.9%
メディカル	売上高	27,313	29,733	+8.9%
	営業利益	3,982	**4,864**	+22.1%

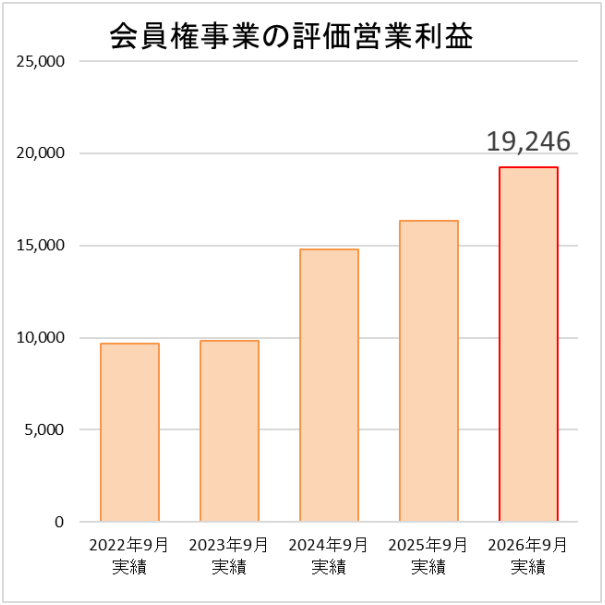
会員権	評価売上高	52,561	54,298	+3.3%
	評価営業利益	16,342	**19,246**	+17.8%

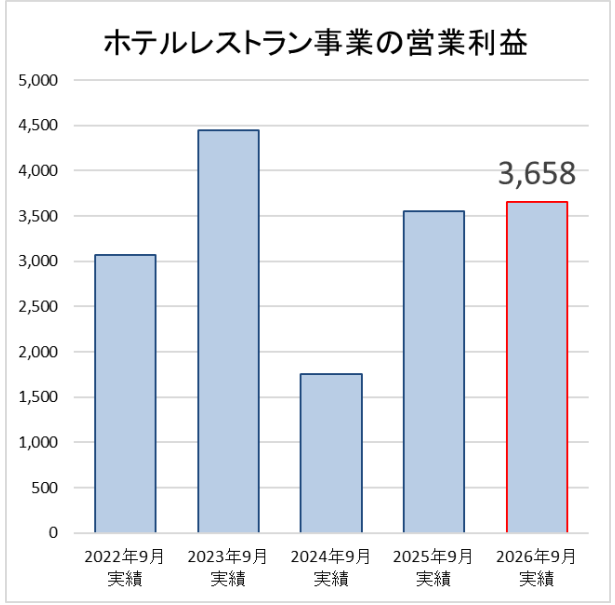
・会員権：前期末に蓄積された既存物件在庫の再販により、**当期に計上される不動産売上が増加したことで収益性が大きく向上**。6月には、新商品「雀島」の販売開始を計画よりやや前倒し計画を上回って進捗。契約高の上乗せに繋がった。
金沢・淡路島も価格改定効果を含み順調に推移。

・ホテルレストラン：当期は台風や豪雨などの自然災害の影響があり稼働率がやや低下したものの、前期の期中に実施した**飲食代金やルームチャージ改定効果に伴う収益性改善**などにより増収増益。

・メディカル：**ハイメディック事業の成長(会員数増加による収益)、MS法人収入、プロダクト事業の物販増加**、シニア向け事業も貢献し増収増益。

【2Q累計　営業利益の過去5ヵ年推移】※会員権事業は評価ベース



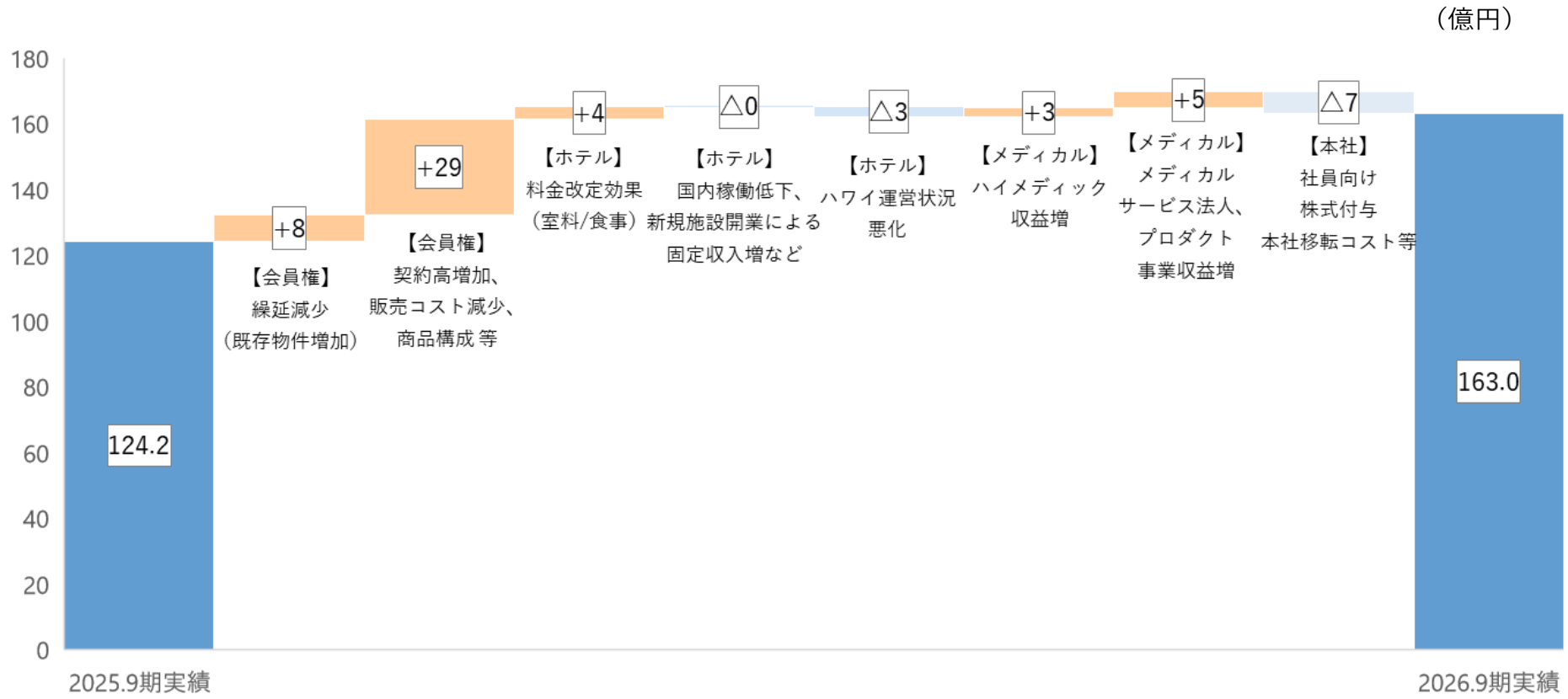




2027年３月期２Q累計実績：営業利益の状況（前年対比）

RESORTTRUST GROUP

【２Q累計連結営業利益増減（対前期）】

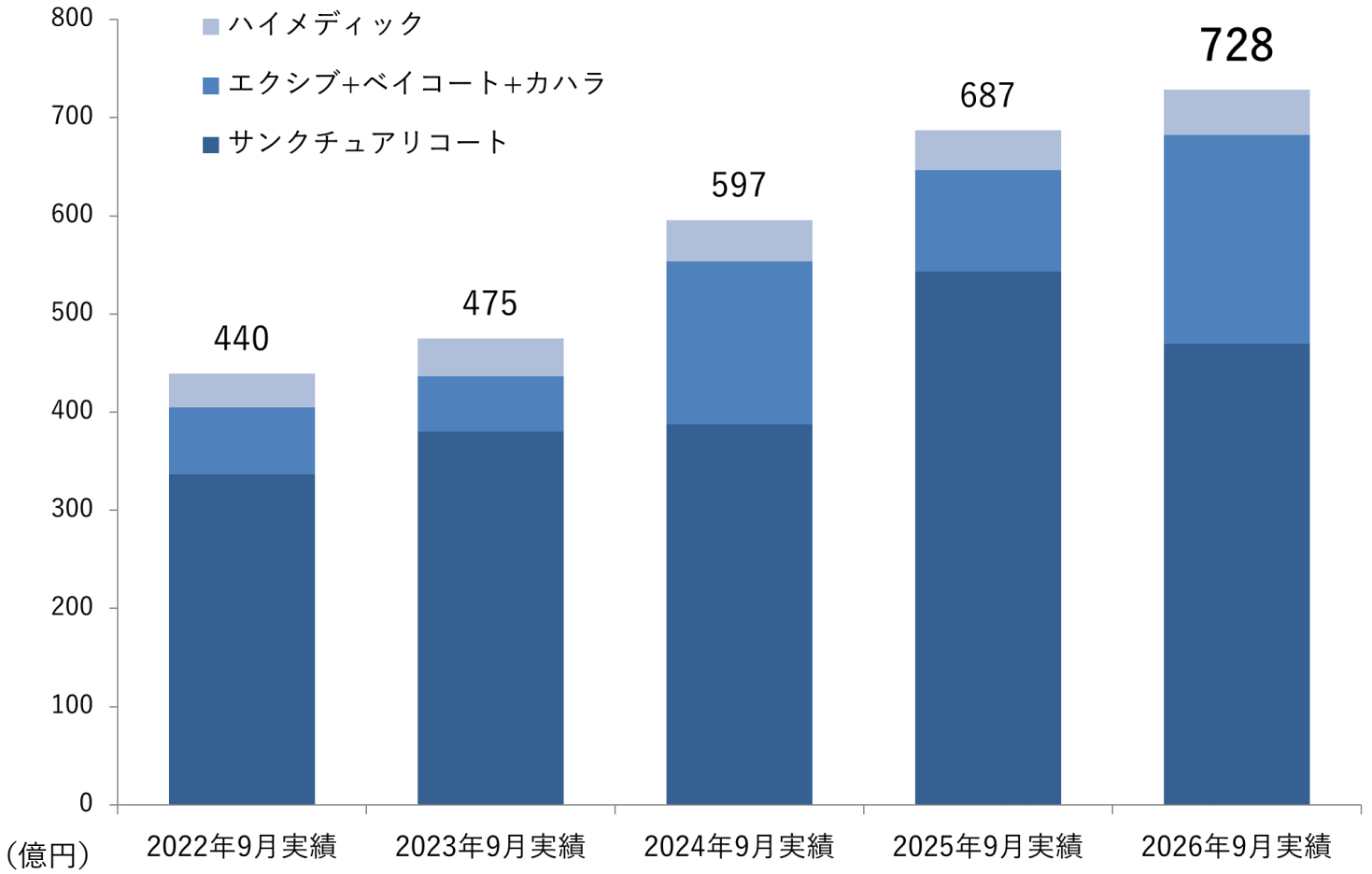


会員権事業を中心に全事業において増収増益となり収益性も改善。ホテル稼働はやや苦戦したものの単価の上昇効果が貢献、メディカルセグメントにおいても各事業で増益したことで、全体で39億増益。

主要な営業指標・重点施策の状況

ホテル / メディカル会員権の契約高（4－9月）

【２Q累計　契約高】（ホテル+メディカル）

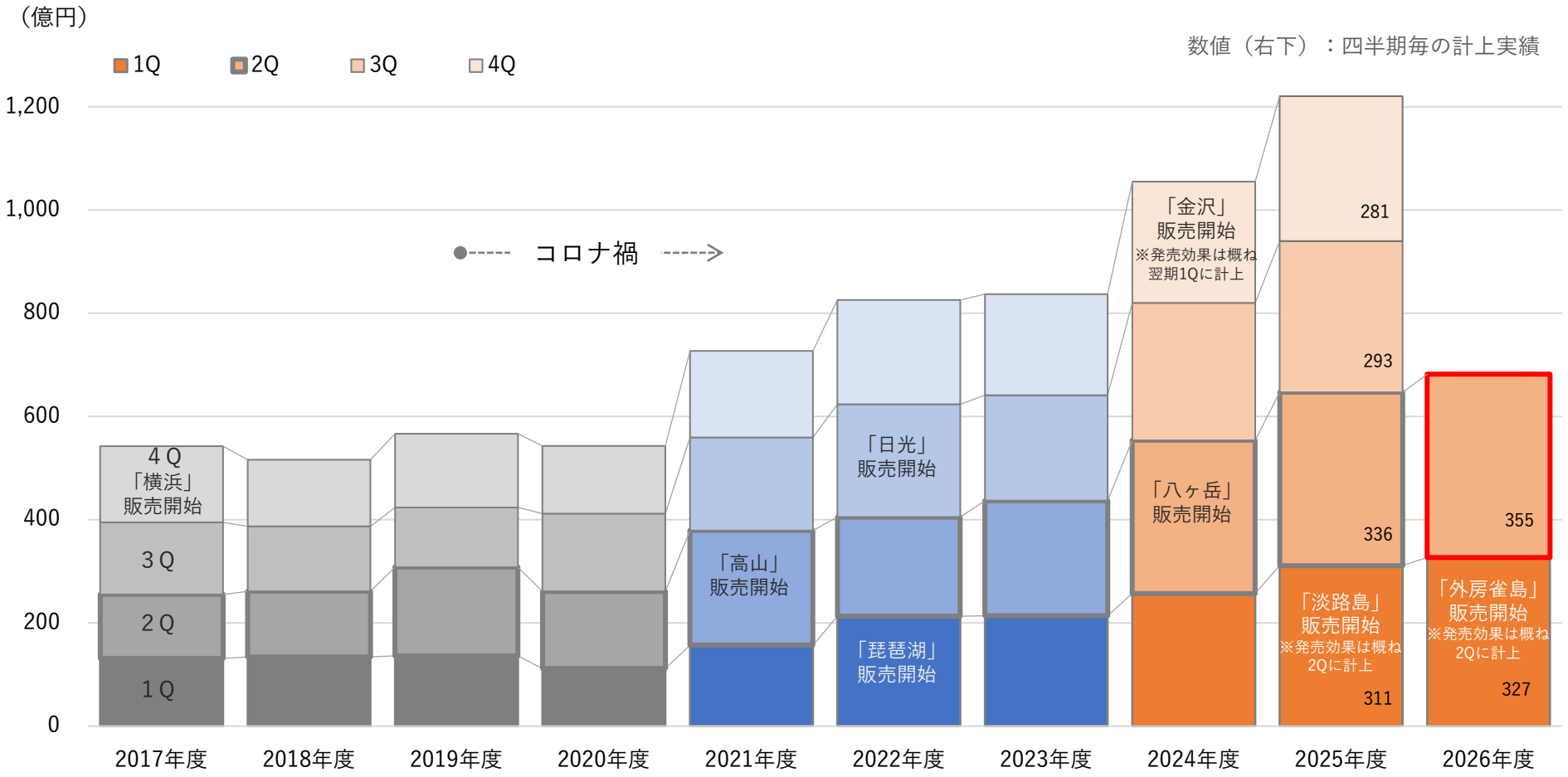


当期は、前年上期において計上した大型２物件「金沢」「淡路島」の発売効果が剥落したものの、エクシブ、ベイコートの契約高増加や、新商品としてサンクチュアリコート外房雀島を６月22日に発売した効果、各種商品の値上げ効果が上回り、全体で前年比約６％増と好調な推移となった。

ホテル会員権販売のステージの進展

【ホテル契約高の推移(四半期別)】・・・<u>2021年度以降に新たな増加ステージに入り、前期よりさらにベースの厚みが増した</u>。

（グラフの色の経年変化は、ステージが進化していることをイメージしたもの）



●既存物件販売の活性化・値上げ効果による底上げ

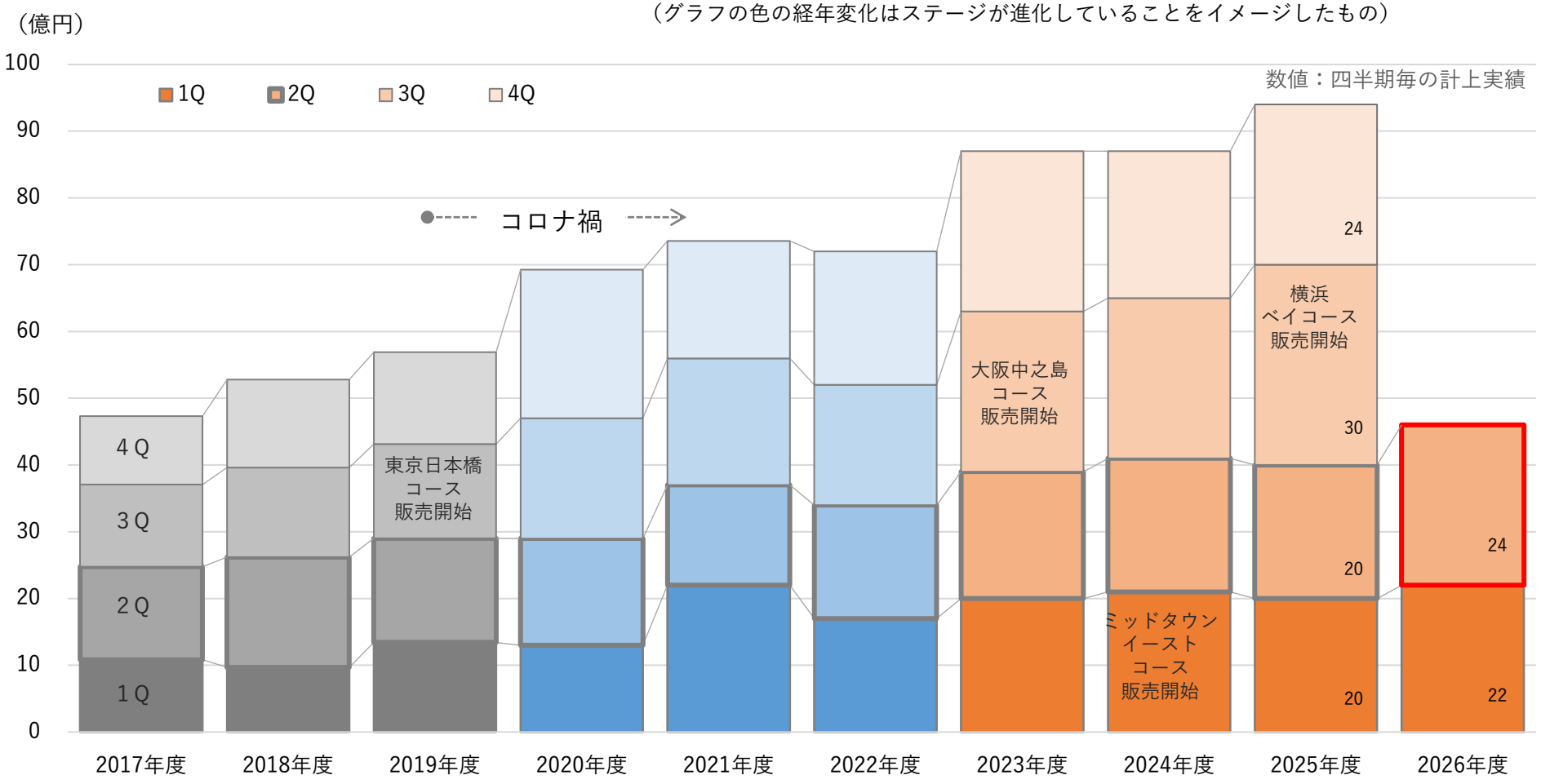
◆「サンクチュアリコート」シリーズの開発・法人需要の開拓

◆コロナ禍における「会員制」の再評価・デジタル活用の加速

メディカル会員権販売の継続的な成長

【ハイメディック契約高の推移(四半期別)】・・・<u>従来からの安定・継続的な成長に加え、社会的ニーズを取込みながら伸長。</u>

（グラフの色の経年変化はステージが進化していることをイメージしたもの）



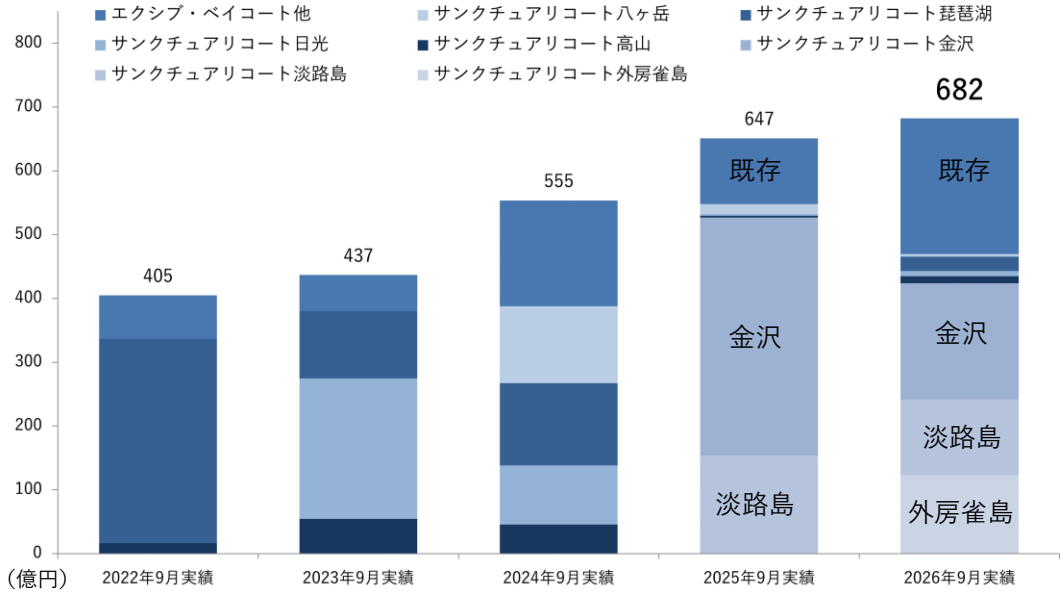
●新拠点の開発、ウェルビーイング検診の導入・新商品価格の設定

◆コロナ禍における基礎疾患、予防への関心の高まり

■グループ会員数の増加に伴うグループシナジーの継続的な強化・浸透

契約状況詳細（4－9月）

【商品別ホテル契約高】当期は既存物件の販売が増加



【サンクチュアリコートシリーズを中心に販売】



金沢　2029年３月開業予定
客室数：167室
販売率：62.0%
支社別販売割合：
（東29%、横27%、名32%、阪12%）



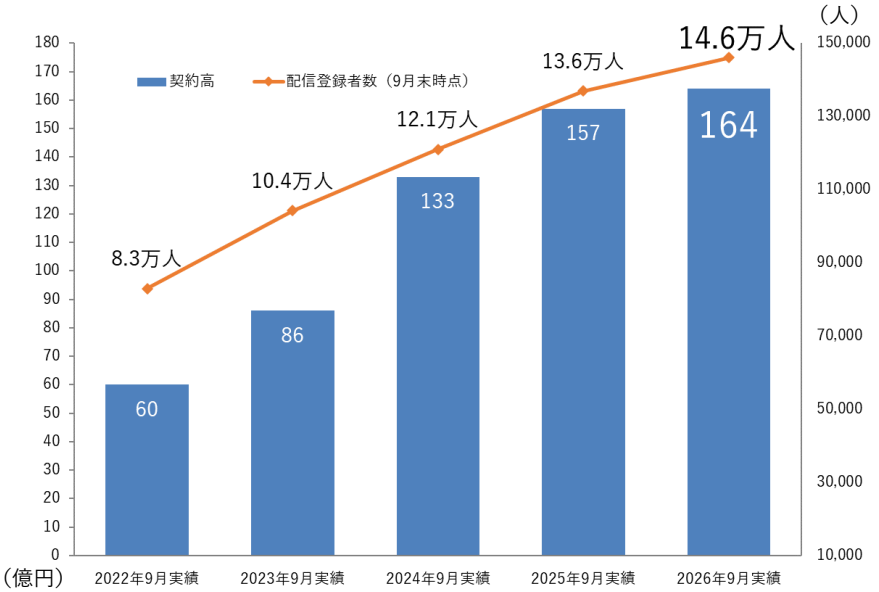
淡路島　2029年10月開業予定
客室数：182室
販売率：29.5%
（東7%、横6%、名8%、阪79%）



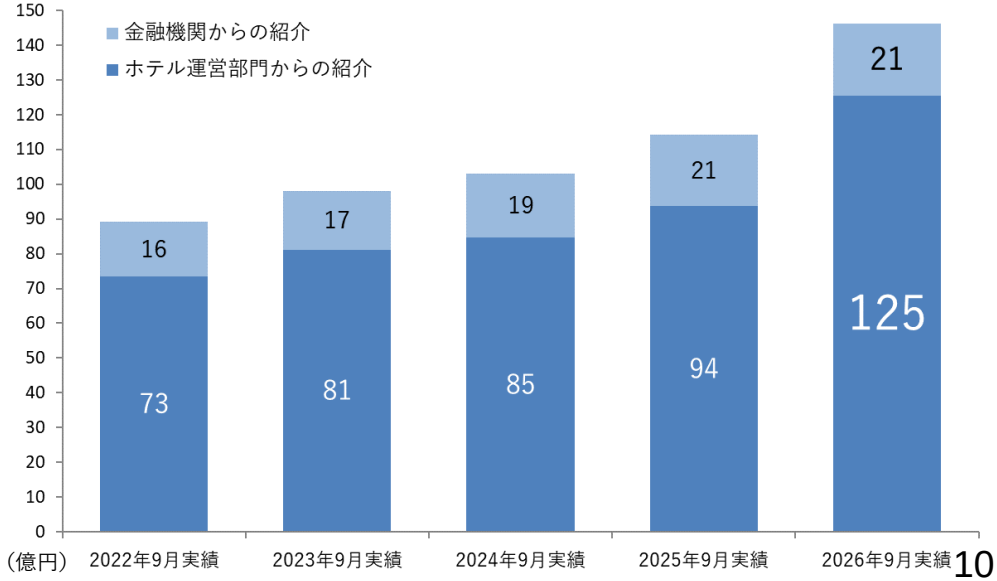
外房雀島　2027年７月開業予定
客室数：14室
販売率：93.9%
（東49%、横41%、名7%、阪3%）

◎2026.9末ホテル会員権在庫：1,740億円

【デジタル活用契約高(内数)】 毎期順調に配信先と契約が増加

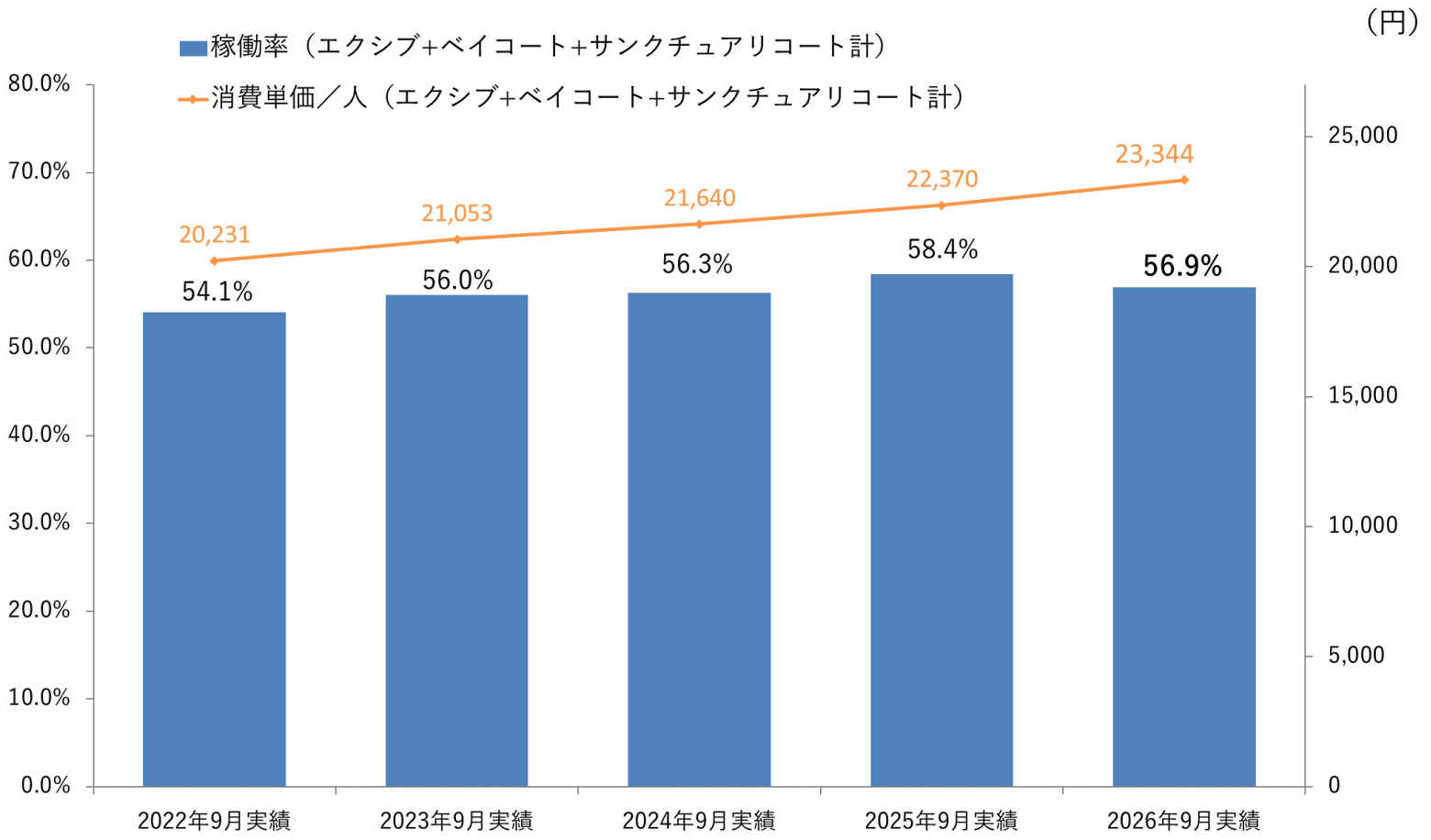


【金融機関／ホテル紹介経由契約高(内数)】



会員制ホテル 年間稼働率／消費単価（4－9月）

【２Q累計 稼働率・単価（施設売上／宿泊人数）】



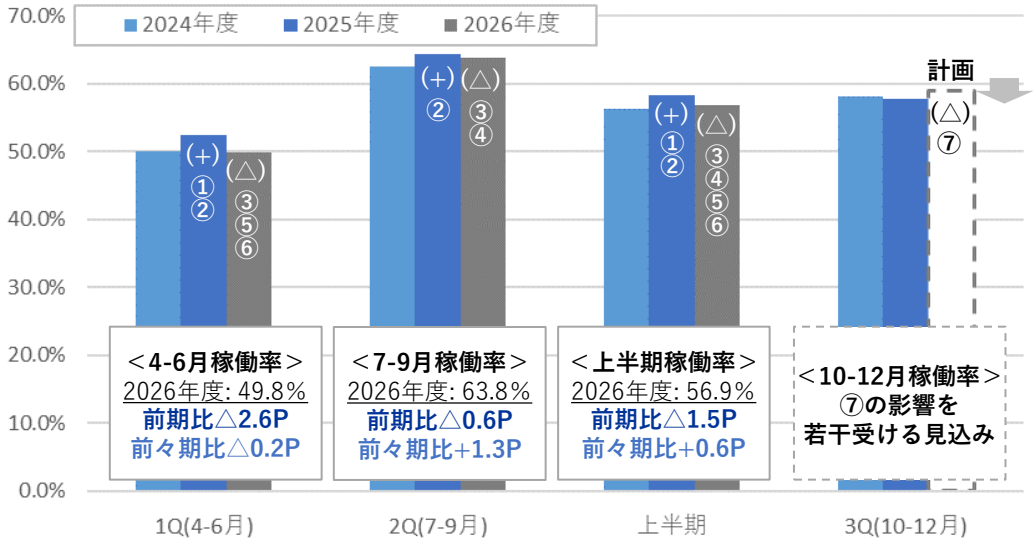
・会員制ホテルの稼働率は、2026.9実績に関しては特殊要因の影響により（詳細次頁）、前期に対しては若干低下しているものの、 前々期比では上昇しており、トレンドに大きな変化はない。

・単価も前年６月に改定した飲食代金の上昇や、10月に実施した離宮シリーズなど一部エクシブのルームチャージ改定効果もあり、毎期の上昇を継続。

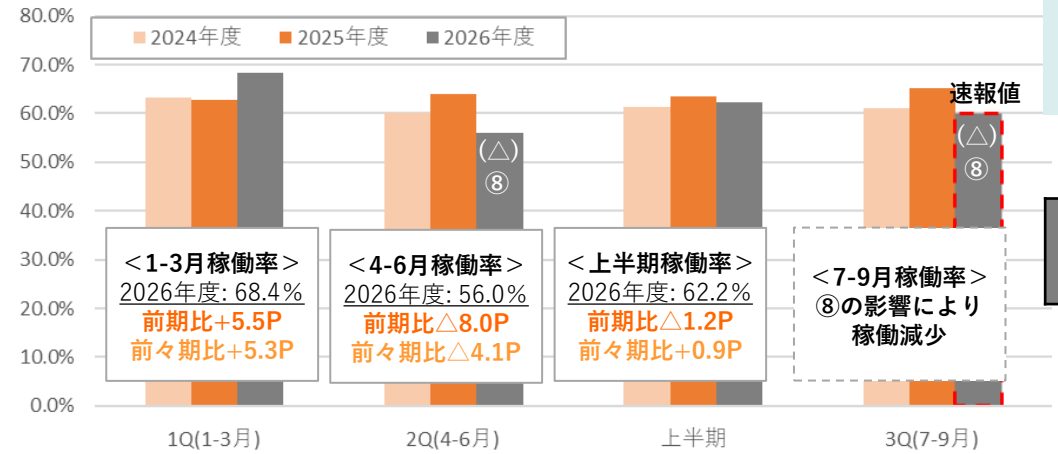
参考：上半期（４－９月）稼働率詳細と今後の見通し

・各種特殊要因もあり2026年度２Qの対前期稼働率は低下したが、一過性の要因も多く長期トレンドでの変化は限定的。
10月から一時的に予約システムを停止しメンテナンスを行った影響で、3Qには一定の影響が出る見込み。
・前々期対比では概ね同等の稼働水準だが、単価上昇に伴い一会員あたりの利用額は上昇している（前々期比+10%）

【月別 稼働率＜エクシブ+ベイコート+サンクチュアリコート合計＞】



【月別 稼働率＜カハラハワイ＞】※３ヵ月遅れで連結



＜2026年度稼働率の低下影響が考えられる要因＞

①2025年度 1Q（稼働＋）	パンダ返還報道～返還（6/28）までの駆け込み需要（白浜） 2Q以降には平準化
②2025年度 上半期（＋）	万博閉幕（10/13）までの需要増加（関西施設） 下期以降には平準化
③2026年 6月、9月(△)	台風によるキャンセル影響 一過性
④2026年８月(△)	豪雨によるキャンセル影響 一過性
①②③④の合計での影響：上半期稼働率の前期比で約△1.5P	
⑤2026年３月以降（△）	日光開業に伴う＜一室あたり会員数＞の一時的な低下 ２Q以降平準化へ
⑥2026年３月以降（△）	政情不安に伴う原油急騰、先行き不透明感 ７月～原油価格は調整、不透明感は継続
⑦2026年10月～(△)	予約システムメンテナンスによる予約控え

【参考：一会員あたり平均利用額は増加】※4-9月(口数ベース)
2024.9：19.3万円 ⇒ 2025.9：20.5万円 ⇒ 2026.9：21.3万円
（前期比+4%、前々期比+10%）

⑧2026年度 ２Q以降(△)	ハリケーンの影響による稼働低迷
	政情不安による経済不安定のため稼働低迷

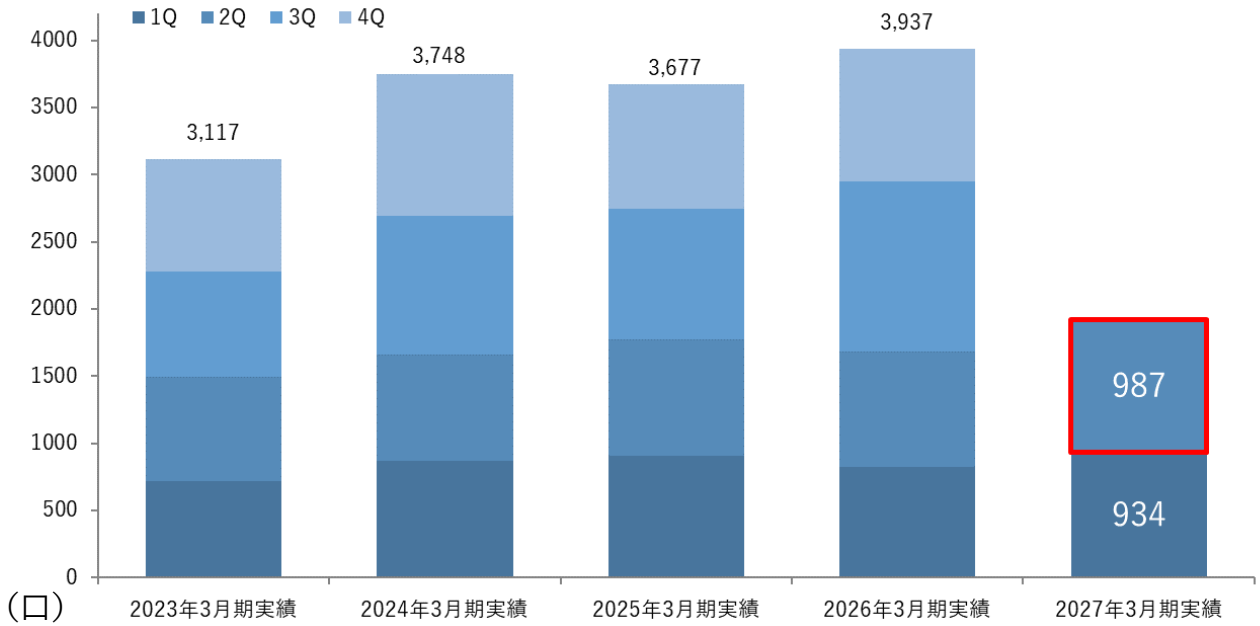
メディカルセグメントの販売／入居状況

【ハイメディック販売口数】





・ハイメディック会員権の販売は、前年度に続き、順調に推移。

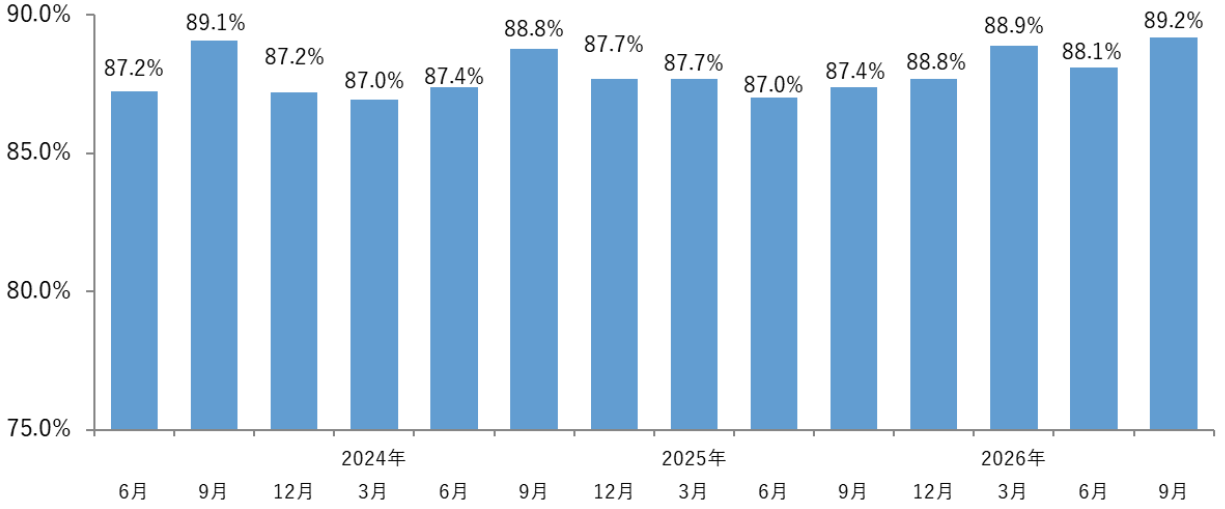


【シニアレジデンス入居率】
全2,087室





・シニア入居率は、概ね安定した推移となっており、直近は微増。



主な商品・サービス価格改定の状況

RESORTTRUST GROUP

増収効果のイメージ（対前期の増収額）

2022年度 | 2023年度 | 2024年度 | 2025年度 | 2026年度

＜会員権事業＞

サンクチュアリコート販売価格
- 2023年度：5%UP（6月 高山,琵琶湖　9月 日光）（20～30億円規模）
- 2025年度：5%UP（7月 金沢　11月 高山,琵琶湖,日光）※淡路島発売に伴う改定（5～10億円規模）
- 2026年度：5%UP（26年1月 金沢,淡路島）
- 2026年度：5～15%UP（26年7月 日光,八ヶ岳）
- 10～15億円規模（+継続検討）

ベイコート倶楽部販売価格
- 2023年度：5%強UP（6月）（5億円規模）
- 2024年度：10%UP（4月）（5～10億円規模）
- 2025年度：5～10%UP（4月）（5～10億円規模）
- 2026年度：5～10%UP（4月）
- 5～10億円規模

エクシブ販売価格
（対象物件は年度により異なる）
- 2023年度：10%UP（6月）（2～3億円規模）
- 2024年度：10%UP（4月）（3～5億円規模）
- 2025年度：10～20%UP（4月）（3～5億円規模）
- 2026年度：5～25%UP（6月）
- 5～10億円規模

＜ホテルレストラン事業＞

ルームチャージ
- 2023年度：10～15%UP（11月）（10～15億円規模）
- 2025年度：約30%UP（4月 東京ベイコート　約10～20%UP（10月 一部エクシブ）（5～10億円規模）
- 5～10億円規模
- ※通期寄与

夕朝食コース提供価格
- 2023年度：10%程度UP（7月 朝食　11月 夕食）（10～15億円規模）
- 2025年度：10%程度UP（6月 ※コース数は拡充）（10～15億円規模）
- 3～5億円規模
- ※通期寄与

運営管理費（年会費）
- 2025年度：平均で15%程度UP（25年1月）（4億円規模 ※4Qのみ）（12億円規模）

＜メディカル事業＞

ハイメディック販売価格
- 2024年度：8%程度UP（12月 新コースのみ ※従来商品は変更なし）
- 2023年度以降徐々に増加（計上は8年按分のため徐々に増加）
- 8年後には年間5～6億円規模

ハイメディック月会費
- 2024年度：6%程度UP（12月 新コースのみ ※従来商品は変更なし）
- 2024年度以降に1億円規模
- 新規入会分について毎期

重点施策の進捗（2025年度～26年度２Q）

※赤字は直近四半期の進捗

収益力の向上・収益性の改善

・会員権価格の見直し：既存(2025年４月)、サンクチュアリコート金沢(2025年７月)
・新規ホテルの販売開始「サンクチュアリコート淡路島」（2025年６月）
・ルームチャージ改定（東京BCC2025年４月一部エクシブ10月）、食事料金改定（６月～）
・「ハイメディック横浜ベイコース」販売開始（2025年10月）初月契約が過去最高に。
　シニア新ブランド「ハイメディックレジデンス・ザ・ガーデン」創設（2025年11月）
・CXプロジェクトの発足、公式アプリ内に新プラットフォーム「Membership Lounge」開設
・会員権価格の見直し：金沢・淡路島（2026年１月）、日光・八ヶ岳・既存（2026年４～７月）
・BNCT機器（がんに対する放射線治療装置）を医療機器製造販売承認申請（2026年４月）
・千葉県へ初進出「サンクチュアリコート外房雀島」販売開始（2026年６月）
・九州での施設展開・商品開発を見据え、ホテル等事業用地を２ヵ所契約（2026年５月・８月）
・三菱商事とのアジア市場への高付加価値医療の展開等に向けた資本業務提携を決定（2026年８月）
・東京・大阪にて再生医療などを扱うクリニックを２ヵ所開設予定（2027年）

人財・サステナビリティ

・処遇改善の実施⇒ベア＋昇給、業績に連動した慰労一時金付与
・採用活動の充実⇒リファラル採用、エリア採用、スポット採用、外国人採用等の加速
・イノベーション人財育成プログラム（新規事業構想プロジェクト）を実施
・サステナビリティ委員会の開催（７月）⇒地域共創を推進
・取締役会にてサクセッションプランについて議論（2025年10月）
・人権デューデリジェンスについてプロジェクト始動（10月）

資本効率・ガバナンス

・2025年６月以降、従来18名だった取締役の数を半減させ、取締役会のガバナンスを強化
・ROE15％の目標水準に向けより資本効率を重視する経営へ⇒JPX400に選定（2019年以来）
・2026年４月代表取締役社長がCEOに就任しCOOを兼務。戦略に基づく迅速な実行を牽引。

中期経営計画「サステナブルコネクト2.0」の推進

通期業績予想および今後の開発スケジュール

2027年３月期　通期業績予想（11/13付上方修正）

RESORTTRUST GROUP

【連結損益】

	2026年３月期 実績	**2027年３月期 修正計画**	前年比（%）	（参考）2027年３月期 期初計画
売上高	263,020	**259,000**	△1.5%	255,000
営業利益	29,161	**32,000**	+9.7%	31,000
経常利益	29,281	**31,500**	+7.6%	30,500
当期純利益	20,912	**21,600**	+3.3%	21,000
評価売上高	267,322	**280,000**	+4.7%	278,000
評価営業利益	32,804	**39,700**	+21.0%	36,500

※本資料における評価営業利益の算定方法はP.5をご参照ください。

【セグメント売上/営業利益】

		2026年３月期 実績	**2027年３月期 修正計画**	前年比（%）	2027年３月期 期初計画
会員権	売上	95,529	**81,700**	△14.5%	75,200
	営業利益	25,548	**26,000**	+1.8%	24,200
	評価営業利益	30,638	**34,700**	+13.3%	30,700
ホテル レストラン	売上	110,935	**115,800**	+4.4%	118,240
	営業利益	5,636	**6,600**	+17.1%	7,000
メディカル	売上	55,869	**60,600**	+8.5%	60,820
	営業利益	8,296	**9,600**	+15.7%	9,000
その他	売上	687	**900**	+31.0%	740
	営業利益	723	**800**	+10.7%	700
本社費（間接費）	営業利益	△ 11,041	**△ 11,000**	+0.4%	△ 9,900
	評価営業利益	△ 12,488	**△ 12,000**	+3.9%	△ 10,900
合計	売上	263,020	**259,000**	△1.5%	255,000
	営業利益	29,161	**32,000**	+9.7%	31,000
	評価営業利益	32,804	**39,700**	+21.0%	36,500

※会員権セグメントの開業準備費用を評価利益上は本社に含む

【対前期　算定上の主な差異】

＜売上高／営業利益＞

・ホテル会員権契約高
2027.3期：1,260億（新規発売: 1 物件）
2026.3期：1,221億（新規発売:淡路島）

・ハイメディック契約高
2027.3期：86億　2026.3期：94億

・繰延実現（前期までの販売済分の計上）
2027.3期：繰延実現利益＋45億（八ヶ岳）
2026.3期：繰延実現利益＋81億（日光）

・当期繰延発生（未開業物件販売）
2027.3期：繰延利益 △122億（金沢、淡路島）
2026.3期：繰延利益 △118億（八ヶ岳、金沢、淡路島）

・開業関連費用
2027.3期：△10億　2026.3期：△14億

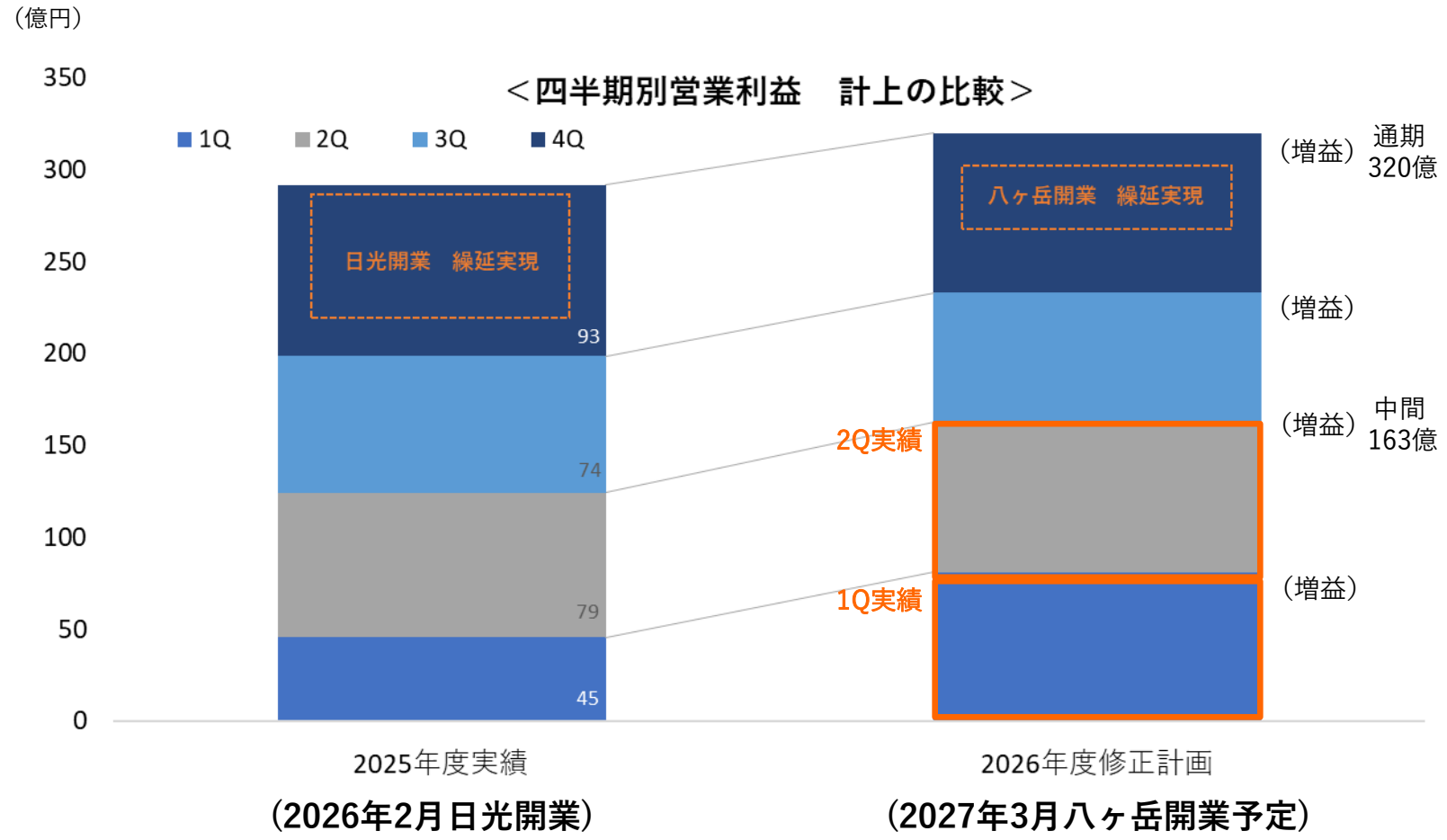
・運営営繕費
2027.3期：△37億　2026.3期：△45億

・ホテル稼働率
ＸＩＶ …2027.3期： 55.3%　2026.3期：55.8%
ＢＣＣ …2027.3期： 55.0%　2026.3期：55.6%
ＳＡＣ …2027.3期： 66.3%　2026.3期：65.7%

＜当期純利益＞
2027.3期には、賃上げ税制の効果を見込まず

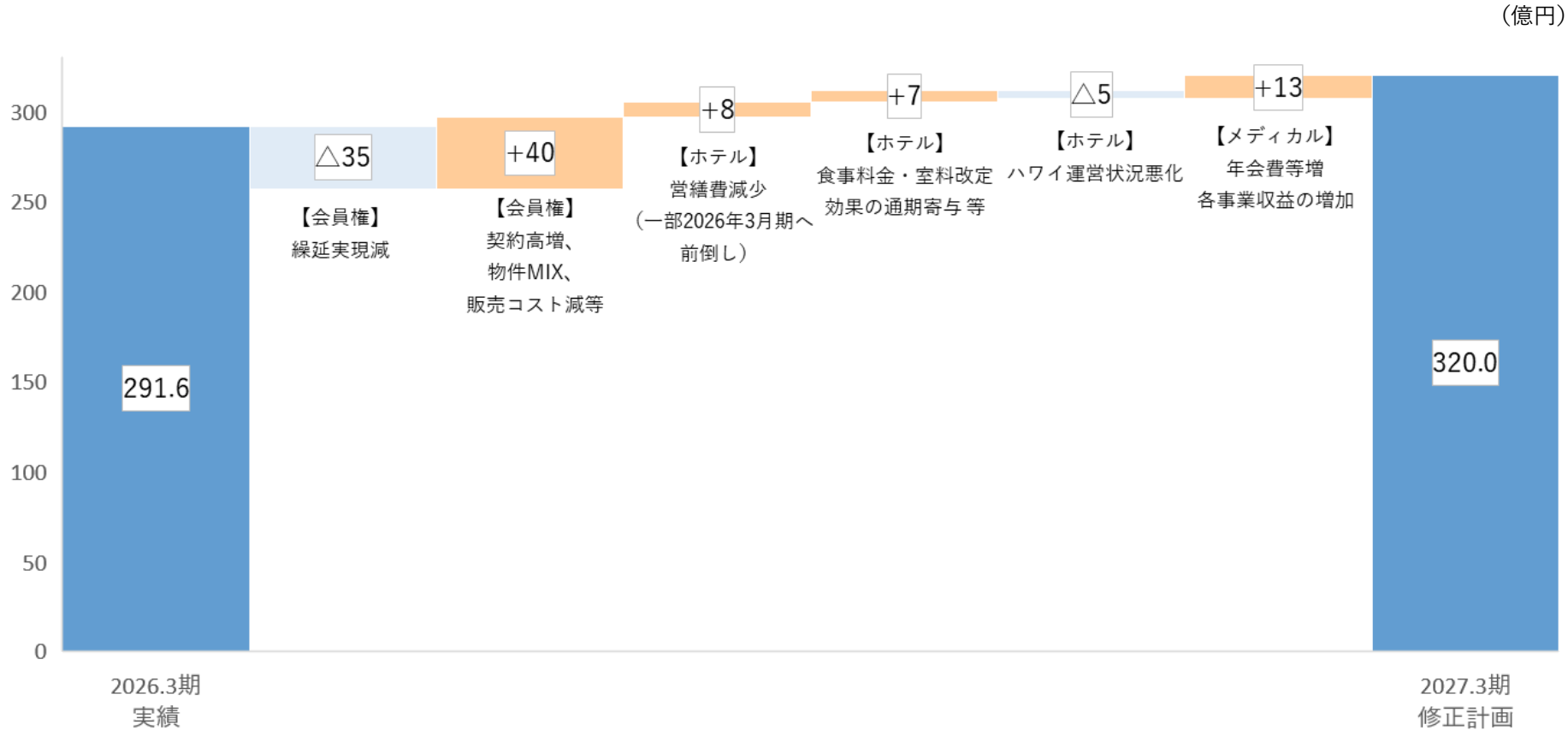
各セグメント計画詳細はP.42～45も参照

2027年3月期計画では、４Qの開業に伴う繰延実現益は減少するが、各四半期累計で増益を見込む（3Q累計までは売上も増収）



2027年3月期修正計画：営業利益の状況（前年対比）

【2027年３月期 通期予想】営業利益増減（対前期）



会員権事業では、開業時の繰延実現額が35億規模減少する見込みだが（2026.3日光＞2027.3八ヶ岳）、その影響を補って契約高が増加し、増益となる見込み。ホテル、メディカル事業における利益成長も寄与し、約10％の増益を見込む。

今後の開発・開業スケジュール

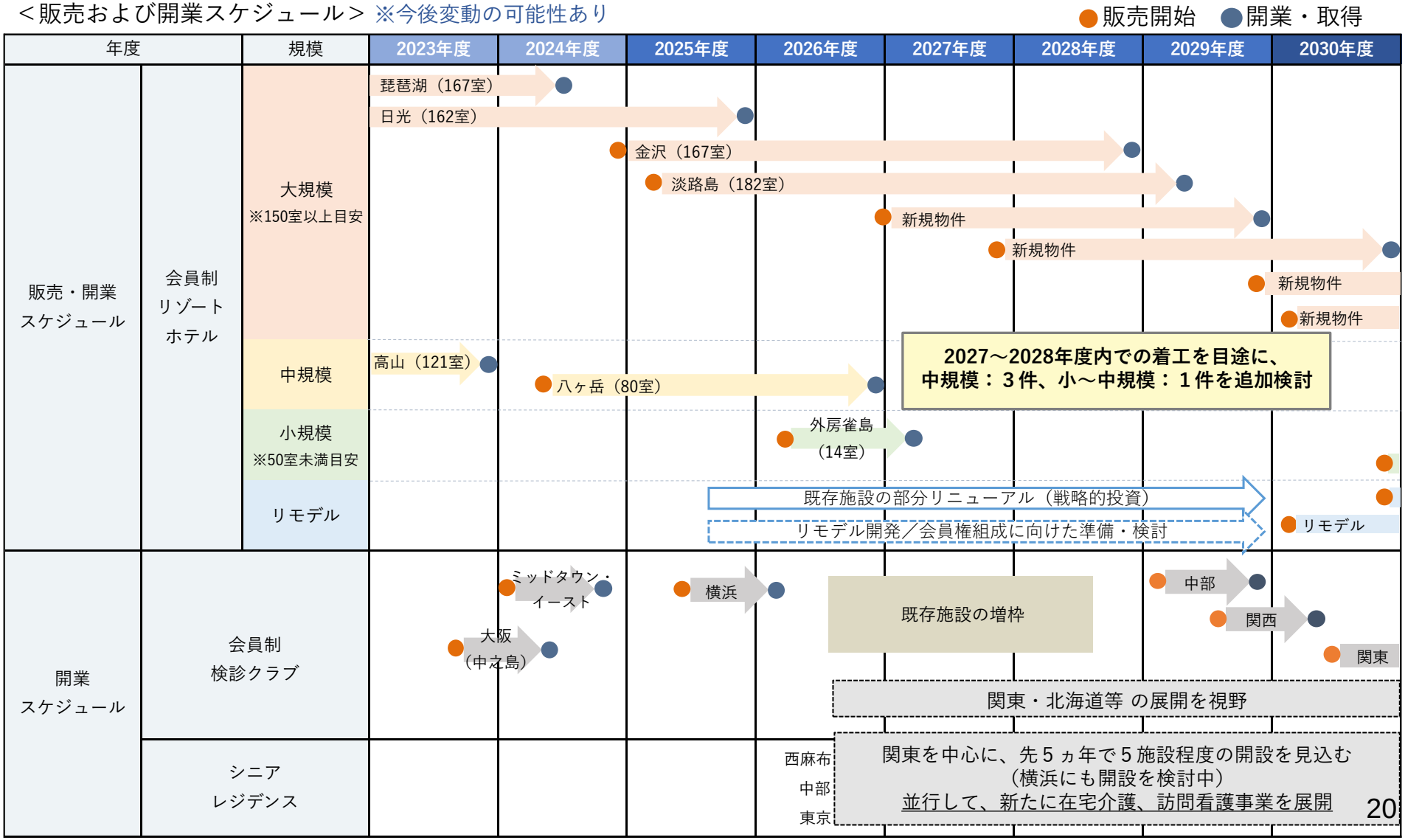
■ ホテルは2026年度以降も概ね１年間に１～1.5施設のペースを予定。2026年度以降で10ヵ所以上の新規候補地を検討中。

■ ５ヵ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

■ 従来の候補地の他、九州エリアで、５月と８月に計２ヵ所のホテル等事業地を売買契約済。今後、複数立地の展開を検討。

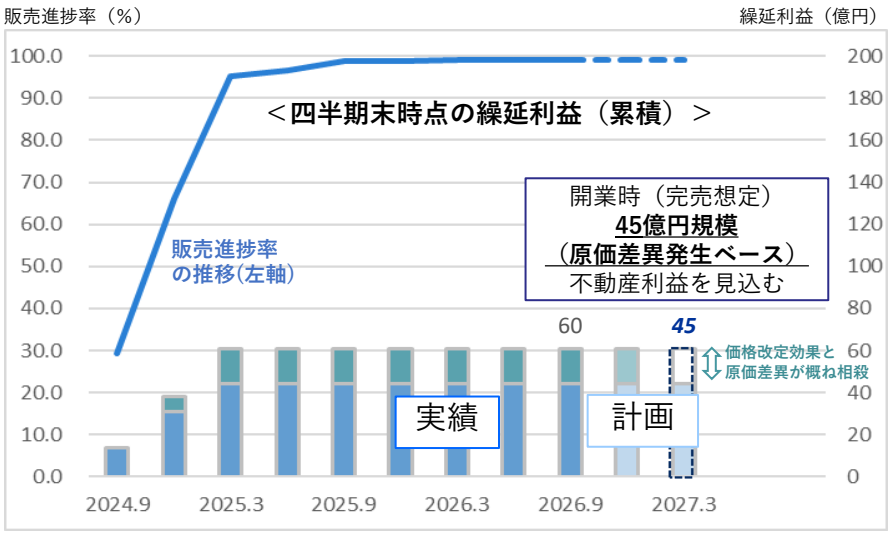
＜販売および開業スケジュール＞ ※今後変動の可能性あり



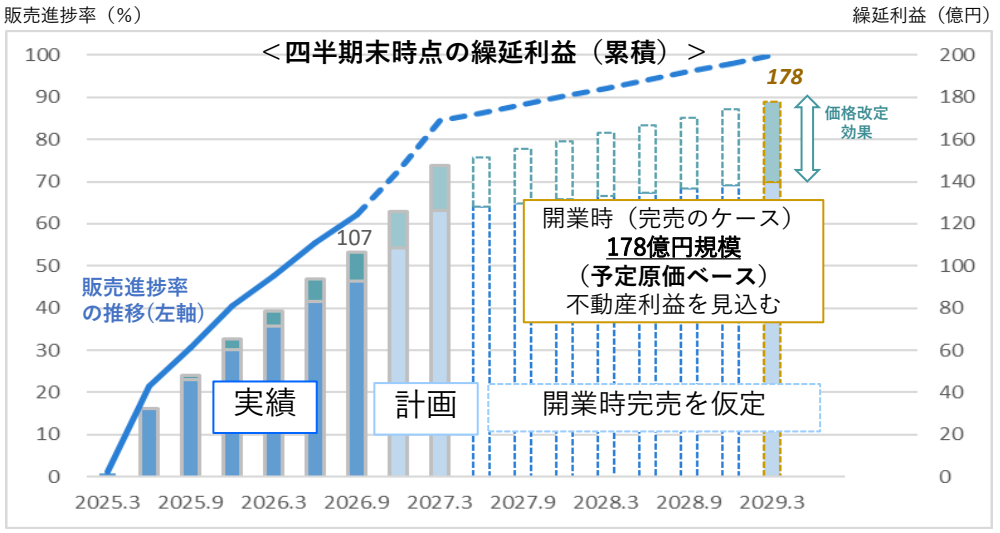
繰延収益の累積状況（四半期末時点の推移）

※（全物件共通）開業時の利益実現額は現時点の想定であり、今後の販売進捗・価格改定、確定原価の水準によって変動します

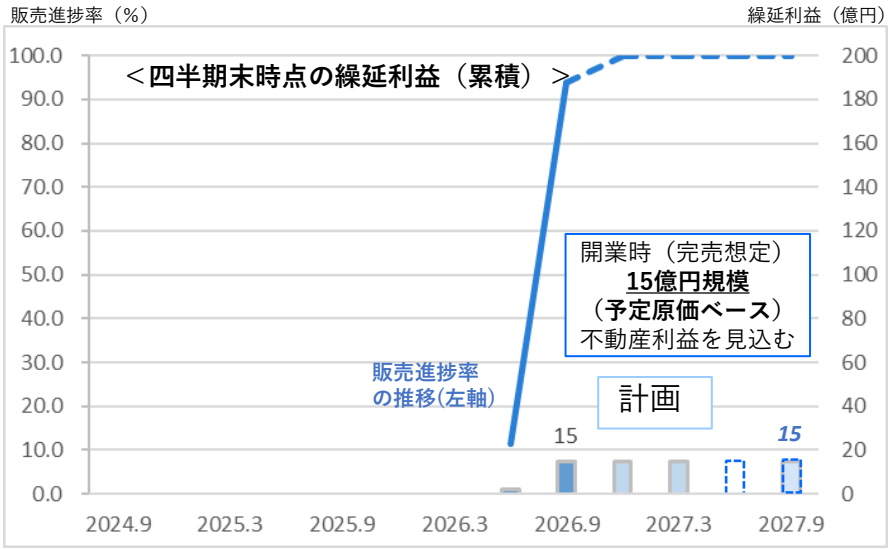
八ヶ岳（80室）：2026年度 実現（2027年３月開業）



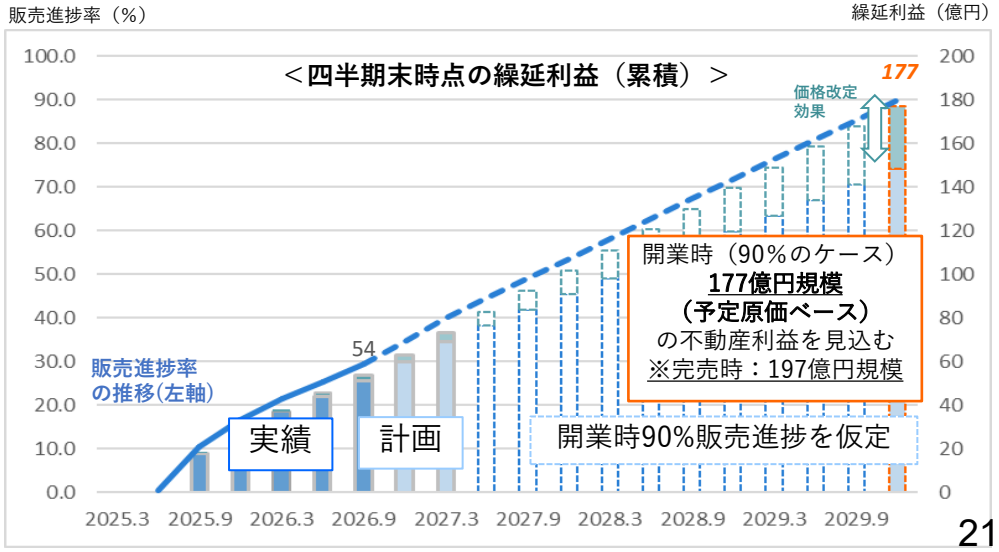
金沢（167室）：2028年度 実現（2029年３月開業）



外房雀島（14室）：2027年度 実現（2027年７月開業）



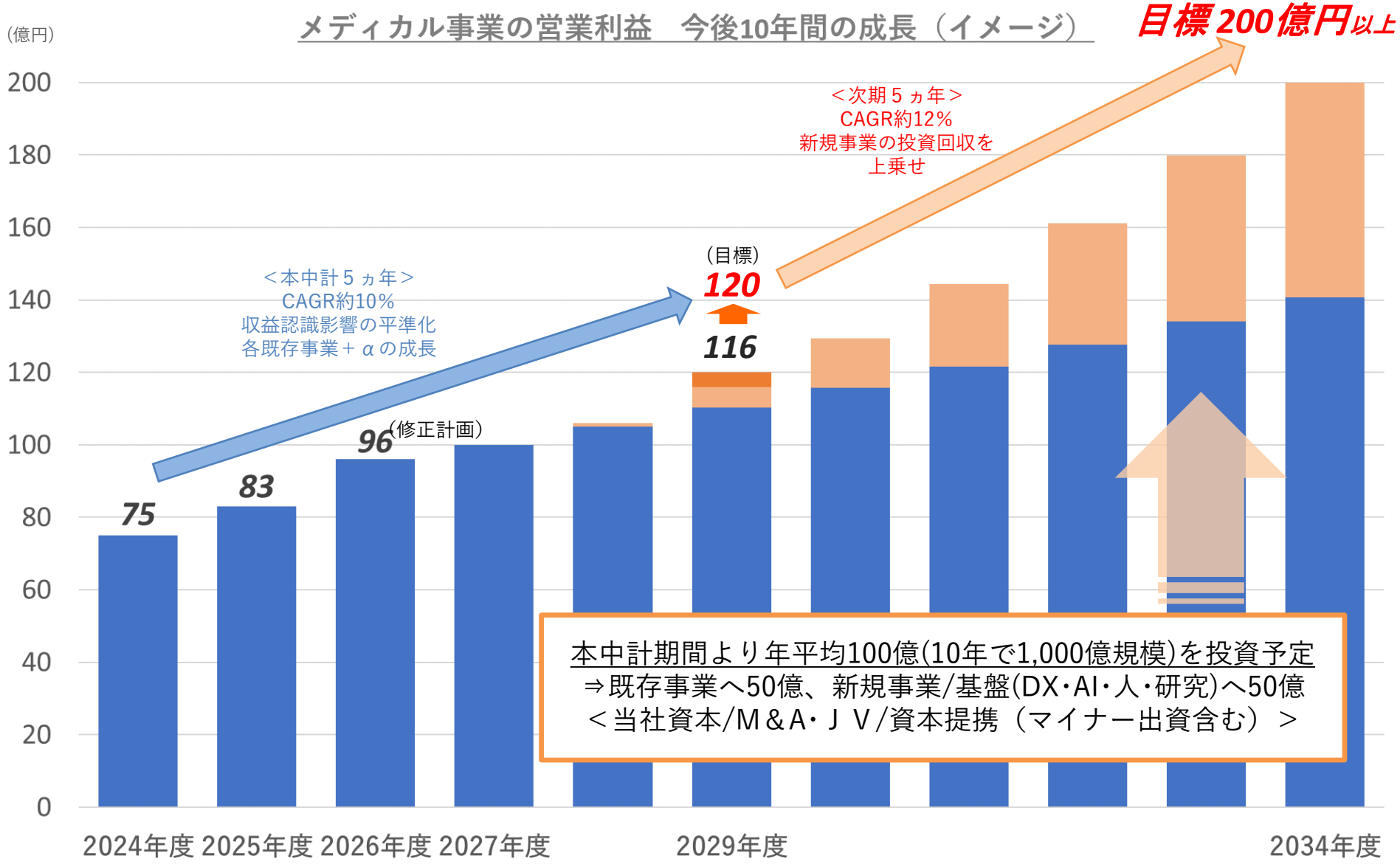
淡路島（182室）：2029年度 実現（2029年10月開業）



メディカル事業戦略 補足資料

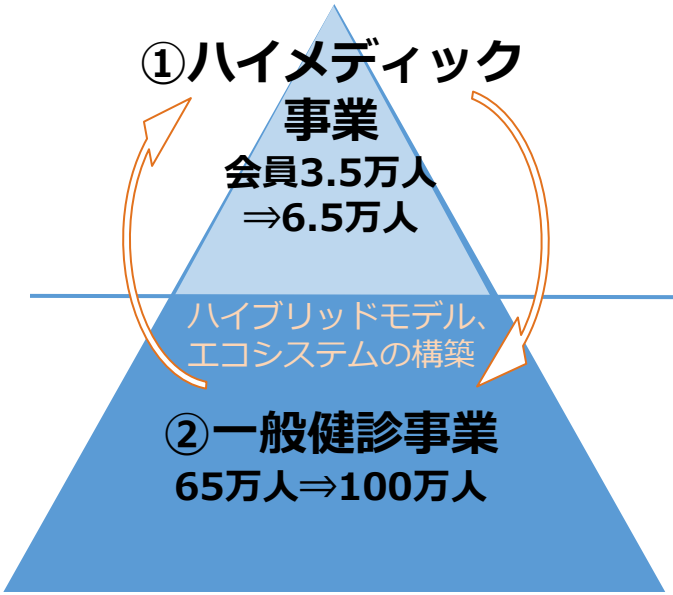
メディカル事業の長期ビジョン（加速度的な成長）

■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



メディカル主要事業の成長イメージ（1）

営業利益（2034）
①約110億円



営業利益（2034）
②約60億円

「国内メディカル会員権事業の最高峰」
目標会員数　2025年度　3.5万人
⇒　2034年度　6.5万人　最大目標7.5万人（既存施設のキャパ増）

新規展開
名古屋：＋1　大阪：＋1　札幌、福岡：将来検討
東京、横浜：既存施設のキャパ増をさらに強化し、
一般健診施設とのハイブリッド案件によって拡大＋2～3

今後の課題と対応方法
東大、京大、慶應、阪大など、日本のトップ大学と提携済。大都市部に立地制約。家賃、内装建築、高度医療機器コストの増加（原価増）。
⇒ハイブリッド展開、付加価値創出と価格決定力（プライスリーダー）

「日本最大の健診チェーン」
目標健診数2025年度　65万人　⇒2034年度100万人
地域一番店目指し、地方都市でも展開。
家賃も比較的安価、建築単価はハイメディックの半額。

デジタル、AIや遠隔読影の親和性が高い、
人財確保が比較的容易で、生産性向上余地が大きい

今後の新規可能性　全国政令指定都市で展開
増床　札幌、立川
新規　東京（ハイブリッド）横浜（ハイブリッド）、
福岡、名古屋、大阪等、M&Aも積極的に検討

③プロダクト事業／国際事業／シニアレジデンス事業

営業利益（2034）
③約60億円

①＋②＋③
（＋共通コスト）
＝200億円
以上の達成を目指す

シニアレジデンス事業の新展開

建築費、不動産コスト上昇などの事業環境を踏まえ、採算性向上に向けて３つの取り組みを戦略的に推進。

1. 訪問看護事業への本格進出（プレステージ・ナーシング事業）

2026年４月：終末期における24時間看護に強みを持つ、ナースアテンダント社を子会社化。
⇒居宅介護、看護機能を強化。今年度より段階的に導入（関東⇒関西⇒名古屋へとエリア拡大予定）。

事業コンセプト：「自宅こそが、世界で最も贅沢な場所である」

リゾートトラストの会員14万人（名寄せ後）の会員基盤を活用し、医療とホスピタリティを融合。
「究極の安心と贅沢」を提供するライフデザイン事業へと進化。

プレミアム 在宅看護
（24時間365日体制）

ご自宅での看取り対応。中重度ケアが必要な方へ、生活全般で病院と同等の高度な処置を自宅で実現。

外出同行

旅行や通院に看護師が同行。身体不安がある方の自由で安全な活動を寄り添って支援。

在宅ハイメディックケア

健康維持層向けに「攻め」の看護で日々のコンディショニングを提供。
＜2027年10月検討開始＞

2. ハイメディックケアの取り組み強化

・認知症予防、認知症ケアをブランドのテコとして、メディカルセグメントとしての強みを発揮（神戸大学との共同研究を実施）

・都内導入４施設：南平台、常盤松、等々力、荻窪において、入居率の底上げ効果を発揮

2026年度中に、都内・横浜で8施設まで拡大予定

3.不動産アセットマネジメント戦略の推進

リース会計基準変更に伴い、従来の賃借型から「不動産所有方式」への切替を検討

・築年数の古い物件から所有型へ転換、大規模リニューアルの実施とIT投資による価値向上を推進。

・所有物件の不動産の流動性確保の手法を開発

2027年度開業の新商品（西麻布介護施設）への導入に向け、流動性を担保する手法を検討

ハイメディック・ケア

人生100年時代のウェルビーイングを、ここから。

HIMEDIC RESIDENCE THE GARDEN

シニア世代のウェルビーイングを脅かす要因のひとつ――「**認知症**」。
グランドハイメディック倶楽部が培ってきた「**認知症予防**」の知見と技術を、ハイメディックレジデンス ザ・ガーデンのケアプログラムに融合し、より豊かで健やかな人生を支えます。

1 ハイメディックによる オーダーメイド検診

脳、骨、筋肉、生活習慣病などを総合的に評価し、お一人おひとりの状態に合わせた「ハイメディック・ケア」を設計。
医療精度の高い個別検診で、“これからの自分”に最適な健康管理を実現します。



ハイメディックレジデンスザ・ガーデン等々力


東京ミッドタウンクリニック 総院長
田口淳一医師

グランドハイメディック倶楽部は会員様向け「介護予防」プログラムの一環として「認知症予防」「ホルモンマネジメント」に取り組んでおり、グループ医師等による多くの研究実績があります。

2 脳にやさしい ケアプログラム



❶ 良質な睡眠

ハイメディックが長年研究してきた脳の健康サポート成分**「プラズマローゲン」をスムージー等で**ご提供。さらに、セロトニンの分泌を促す定期的な日光浴の実施や、生体リズムを整える照明**「サーカディアンリズム・コントロール※1」**を館内に設置し、夜間のメラトニンの自然分泌を促し、穏やかな眠りへと導きます。

❷ 運動


神戸大学大学院保健学研究科教授 古和久朋医師

神戸大学大学院保健学研究科 古和久朋教授（認知症専門の脳神経内科医）の監修による**「認知症予防型運動プログラム」**を導入。脳機能の維持・向上を支え、成長ホルモンの分泌によって筋力と自立生活力を高めます。

❸ お食事



生活習慣病予防と脳・身体の活性化を目指す**「MIND食※2」**をベースに、ハイメディックの医師・管理栄養士が監修。おいしさと健康を両立する食体験が毎日の活力をもたらします。

❹ コミュニケーション



入居者同士、そしてスタッフとの温かな交流を通じて、「幸せホルモン」オキシトシンが分泌され、心のつながりが脳と身体の健康を優しく支えます。

「医療」と「暮らし」をつなぐ場所で、心と体が調和する“本当のウェルビーイング”を。

ハイメディックレジデンス　ザ・ガーデン

※1トラストガーデン南平台にて採用。画像はイメージを含みます。
※2認知症予防を目的に考案された食事法で、「地中海式食事」と「DASH食（高血圧予防食）」を組み合わせたもの。

Appendix

＜当社四半期業績に関するご参考＞

―個人投資家の皆様へ―

「会員制リゾート事業」やメディカル事業を行う当社グループの業績は、単年度の四半期毎の業績において、以下の特徴的な動きが生じます。

・会員権事業においては、開業と同時に、不動産利益を一括で計上する。開業物件がある期、**特に開業する四半期の利益が、大きく上昇する。2024年度３Q(琵琶湖)、2025年度４Q(日光)、2026年度４Q(八ヶ岳)の開業時に大きく上昇する見込み。**

・リゾート地のホテル稼働は都市部と比較し、季節による繁閑差が生まれやすく、且つ、閑散期には修繕等をかけやすいためコストを多くかける。
利益影響：夏場等の繁忙期（２Q～３Q）＞冬場等の閑散期（４Q）

（こちらもご参考下さい）当社HP「個人投資家のみなさまへ」 https://www.resorttrust.co.jp/ir/investor/

会員基盤と利用者層の拡大（グループ経済圏の最大化）

地域	富裕層世帯	23.3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％	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
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％	

※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
※㈱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

グループ経済圏（利用者層）の拡がり

グループ施設利用者層

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）

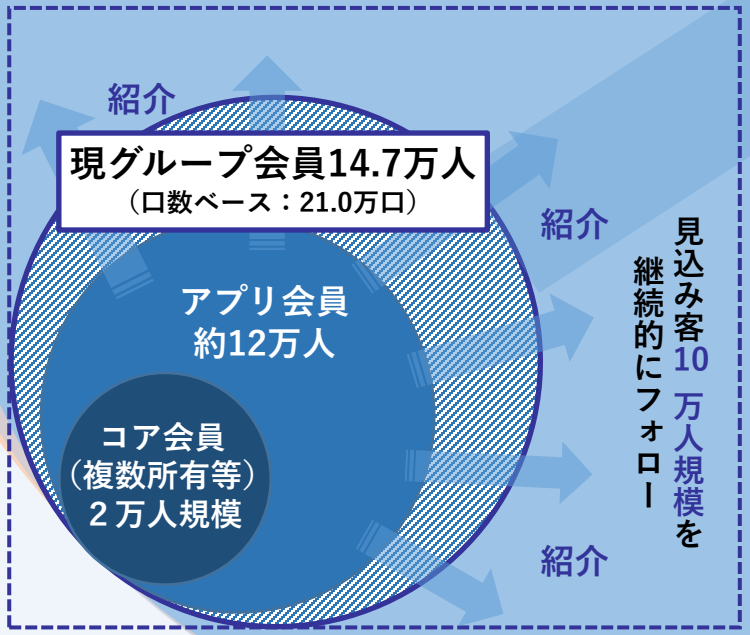
外国人
（富裕層中心）

国内中小企業のオーナー数
凡そ350万法人
（法人需要増加）

アプリ会員
約80万人

LINE導入
約40万人

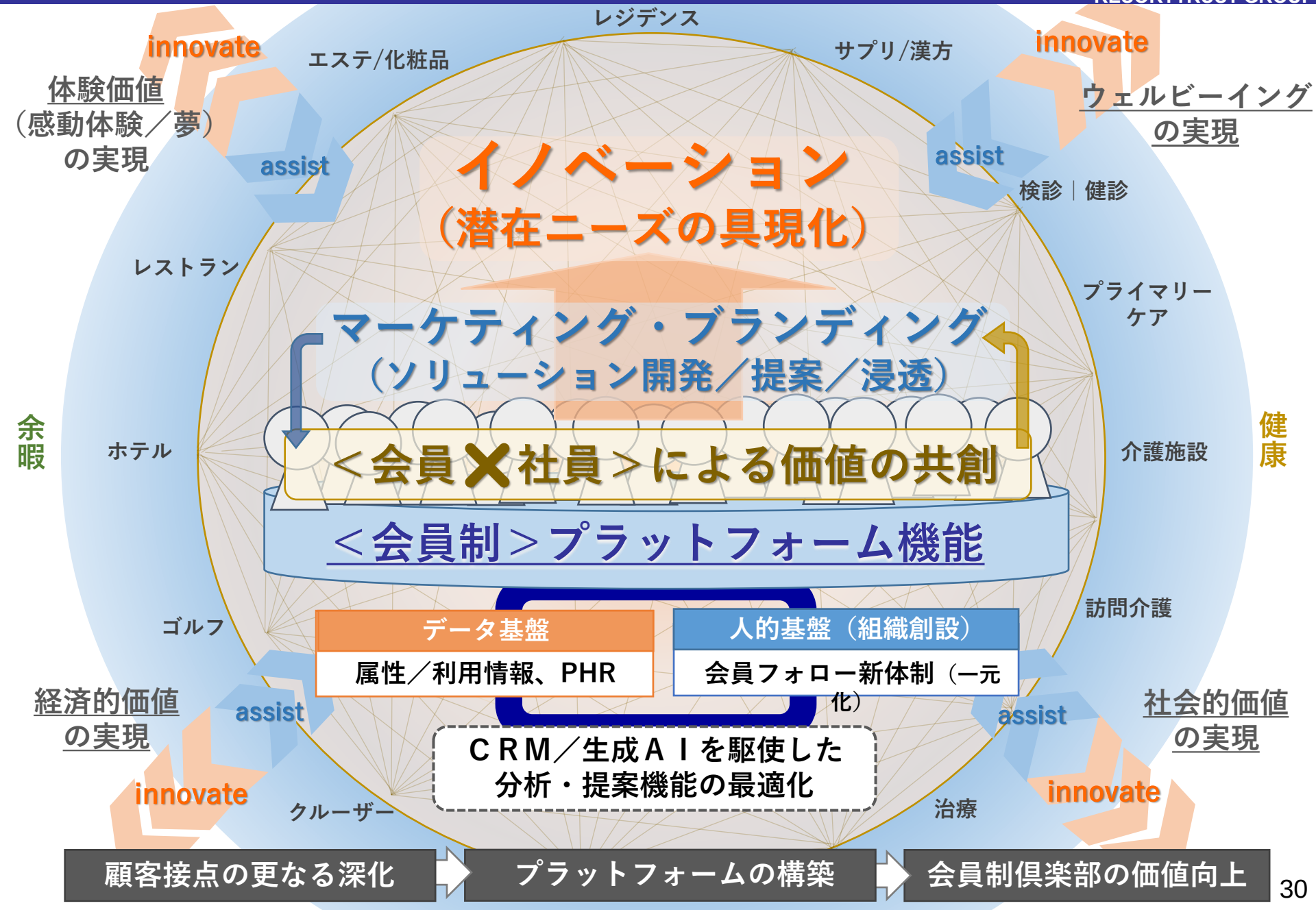
グループ会員層の拡がり



オーナー層からその周辺の利用者層まで
デジタルツールを活用し経済圏を活性化

会員制事業モデル（プラットフォーム機能）の強化

RESORTTRUST GROUP

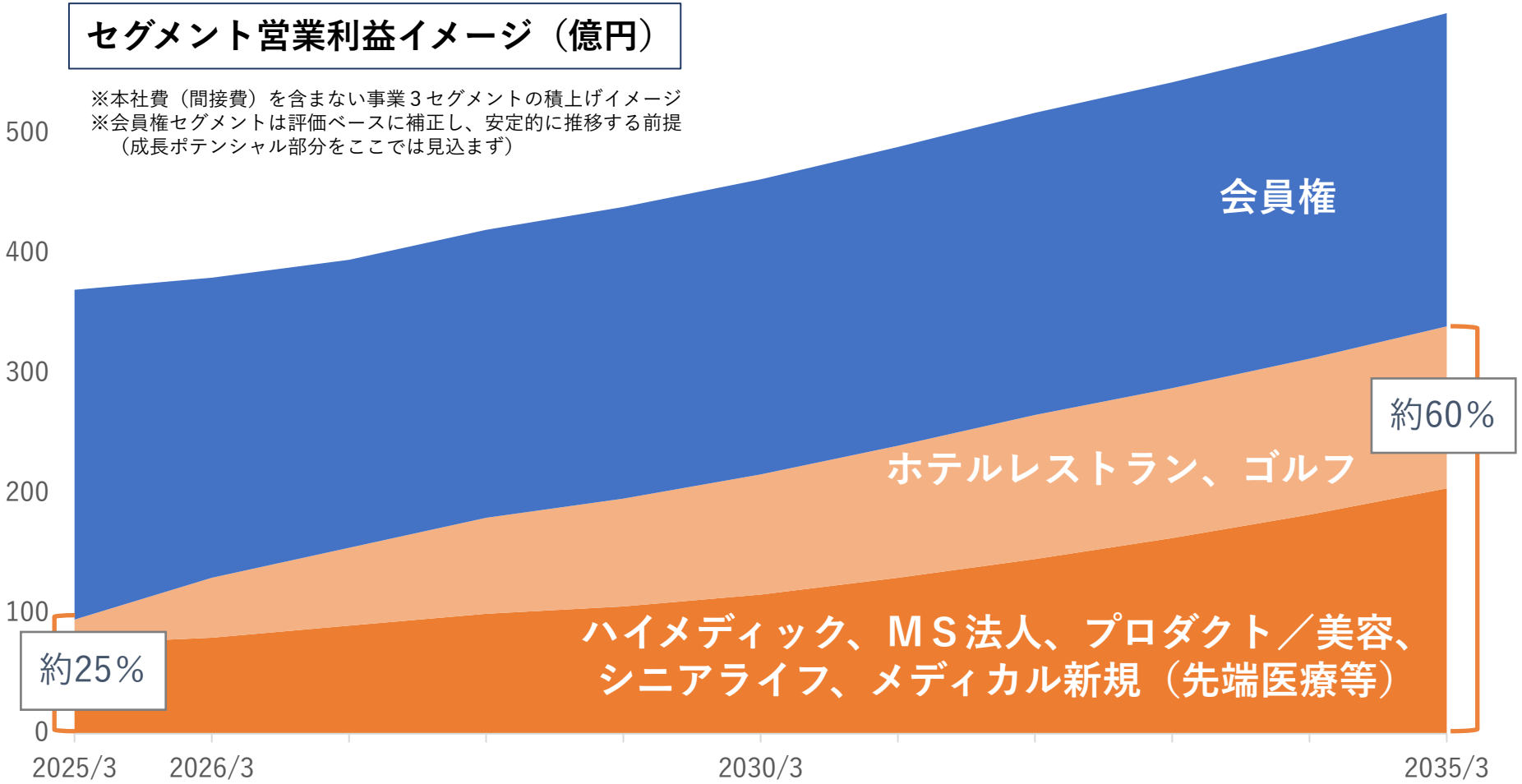


長期の利益成長イメージ（2025.3～2035.3）

■ 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）

セグメント営業利益イメージ（億円）

※本社費（間接費）を含まない事業３セグメントの積上げイメージ
※会員権セグメントは評価ベースに補正し、安定的に推移する前提
（成長ポテンシャル部分をここでは見込まず）



- ・SAC３物件の開業
- ・価格改定等収益力強化
- ・人財、IT投資の強化
- ・営繕投資の強化
- ・新機軸の立ち上げ

- ・継続的な会員増加
- ・再投資物件の販売開始
- ・新機軸を収益化
- ・XIV建替えモデル始動
- ・メディカル100億突破

- ・会員制リゾート事業のサステナブル化
- ・会員数（口数）２５万人の突破
- ・HM会員４万５千人の突破
- ・シニアレジデンス利用会員の増加
- ・海外、新機軸の拡大

本中計期間（2025.4～2030.3）主要な経営数値目標

連結営業利益	ROE
＜2025－2028年度＞ CAGR10%以上 ＜2029年度＞ 500億円以上	中長期ターゲット：15% （最終年度 16.5%）
評価営業利益においては 毎期10%成長を目指す	ROE15%のターゲット、 及び利益成長率10%より、 DOE５%の還元を目標 （還元方針はP.25に掲載）

会員増加数(目安) ＜5ヵ年販売口数＞	ホテル25,000口、メディカル15,000口

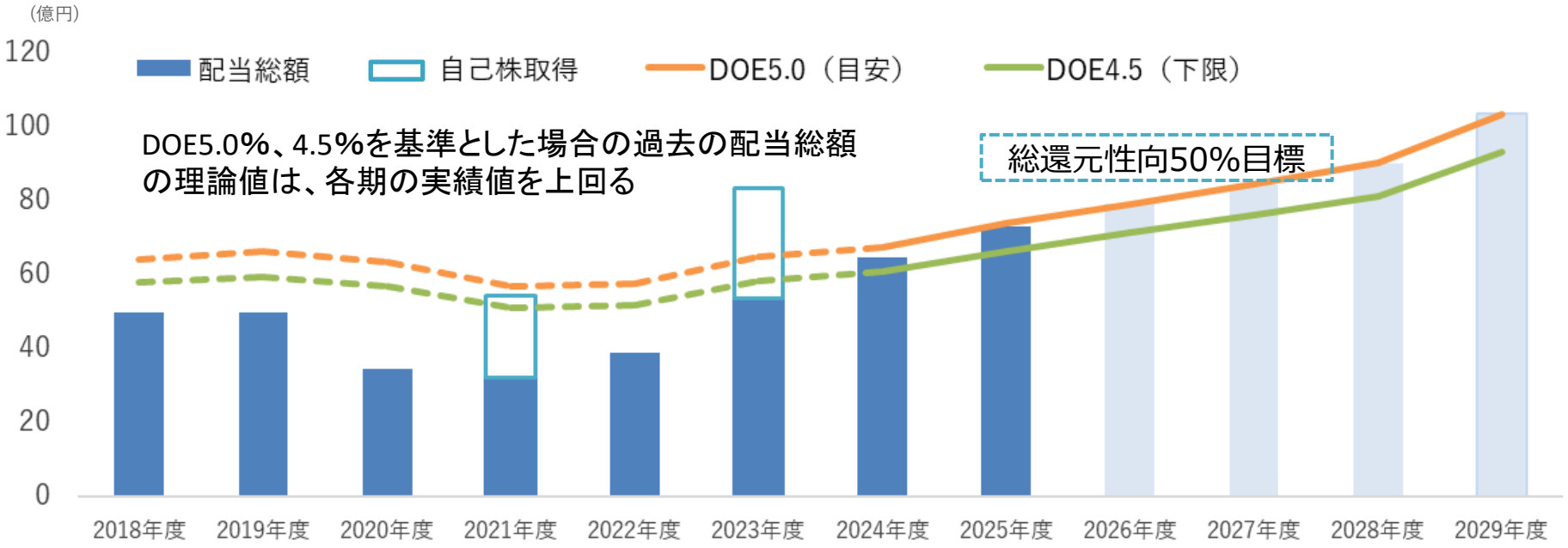
本中計期間（2025.4～2030.3）株主還元の強化

■ 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



中期経営計画（2025.4～2030.3）の主要指標進捗

・新たな中計初年度となった2026年３月期は、会員権販売を始めとして各事業が大きく利益成長し、特に評価営業利益は25％の成長となった（目標は毎期10％成長以上）。
・2026.３期のROEは13.7％と前年比で低下したものの、**「評価利益ベースで算出した一株利益」で計算した場合の(調整後)ROEは15.4％**、2027.3期も同算出で15％程度を見込む。2027.3-2028.3期にかけては、３年平均50％の総還元性向を意識した資本政策も検討。

連結ベース	2025.3 実績	2026.3 実績	前年比	（参考） 2027.3 修正計画	中計の設定値	現時点の進捗
営業利益（億円）	263億円	291億円	+10％	320億円	2029.3期までのCAGR(平均成長率) 10％	― ※単年度ではなく４年平均で評価
評価営業利益（億円）	**261億円**	**328億円**	**+25％**	**397億円**	**毎期10％成長**	◎ **想定を大幅に上回る**
ROE	14.7％	13.7％ ※評価利益ベースの算出では15.4％	△1.0％	―	中長期ターゲット 15％	― ※中長期的に評価
DOE（株主還元）	**4.8％**	**4.7％**	**△0.1％**	―	**4.5％を下限 5.0％を目標**	○ **下限と目標の中間**
総還元性向	32.6％	34.5％	+1.9％	―	2026.3～2028.3期の累計額で 50％を目標	― ※単年度ではなく３年累計で評価

SDGｓ・サステナブル経営への取り組み

区分	カテゴリ	テーマ	マテリアリティ	KPI目標	2024年度実績	2025年度実績
E	地球	●環境負荷の低減 （自然と共に生きつづける）	①GHG排出量の削減	○GHG（スコープ1、2）の削減量（連結）　2030年：2019年度比40％減 2050年：カーボンニュートラル	142,216t-CO_2 （2019年度比0.3％減）	143,799t-CO_2 （2019年度比0.8％増）
			②廃プラスチック・食品ロスの低減	○特定12品目の提供量削減量（単体）　2027年度：2019年度比40％減	31.9t （2019年度比26.8％減）	34.7t （2019年度比20.5％減）
			③生物多様性の保全	○食品廃棄物の再生利用等実施率（単体）　2027年度：65.6%	60.0%	60.5%
S	繁栄	●「ご一緒します、いい人生」の実現 ●グループ独自の付加価値の協創	④一人ひとりの人生に寄り添うサービスの提供	○会員数（連結）　2027年度：22.5万名	20.5万名	21.0万名
			⑤サービスの品質・安全性・革新性の追求			
			⑥地域活性化への貢献			
	人	●スタッフの「いい人生」	⑦ダイバーシティ＆インクルージョンの推進	○女性管理職比率（連結）　2027年度：25％	20.7%	21.3%
			⑧全スタッフの「しあわせ」の追求	○男女間賃金格差（連結）　2027年度：75％	67.8%	69.5%
			⑨能力・キャリアの開発	○男性育児休業取得率（連結）　2027年度：85％	77.3%	78.6%
G	ガバナンス	●ガバナンス強化	⑩透明性の高い公正な事業運営	ガバナンス・リスクマネジメント体制を強化し、投資家との建設的な対話を通じて、企業価値向上に努めてまいります。	機関投資家とのIRミーティング：年間236回	機関投資家とのIRミーティング：年間231回
			⑪非財務情報の開示とステークホルダーとの対話促進			

＜2027年3月期２Qの主なトピックス＞

取り組み内容	マテリアリティ
・再生素材のヘアブラシ導入。一部ホテルで回収から再製品化への循環も開始	②
・価値共創プラットフォーム『Membership Lounge』の会員投票を通じ、エクシブ山中湖の温浴施設建設を開始	④⑤
・中長期的な会員様との価値共創に向け、全会員へCEO名義の書簡を送付	④⑤
・栃木県のNPO法人へ災害備蓄品の寄付を実施	⑥



エクシブ山中湖 温浴施設イメージ

新規ホテルの概要（サンクチュアリコート外房雀島）

【サンクチュアリコート外房雀島 2026. 6 .22 販売開始】

室数：14室（年８泊商品換算で630口を販売）
デザインコンセプト：蒼天に煌めく水平線　サンクチュアリ・レジデンス
主な特色：全室オーシャンビューの14 室からなる完全会員制のプライベートリゾート
販売価格：1,067万円（クラブスイート年間８泊タイプ）～5,087.5万円（ロイヤルスイート年間 16 泊タイプ）※税込み
2026年6月22日～9月30日計上済契約高：123億円　　入会属性：83％が法人契約









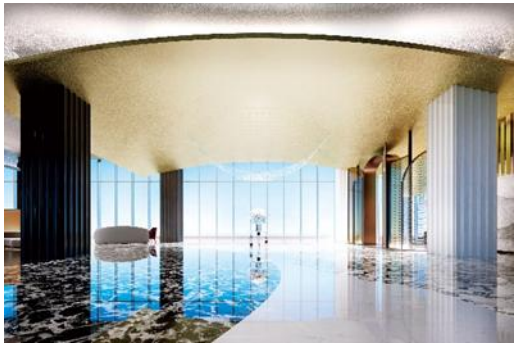


新規ホテルの概要（サンクチュアリコート金沢／淡路島）

【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：979 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　※2025年7月、2026年1月に価格改定
2025年3月21日～2026年9月30日計上済契約高：788億円　入会属性：85％が法人契約







【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：1,001万円（クラブスイート年間８泊タイプ）～4,818 万円（ロイヤルスイート年間 16 泊タイプ）※税込み　※2026年1月に価格改定
2025年6月20日～2026年9月30日計上済契約高：433億円　入会属性：88％が法人契約



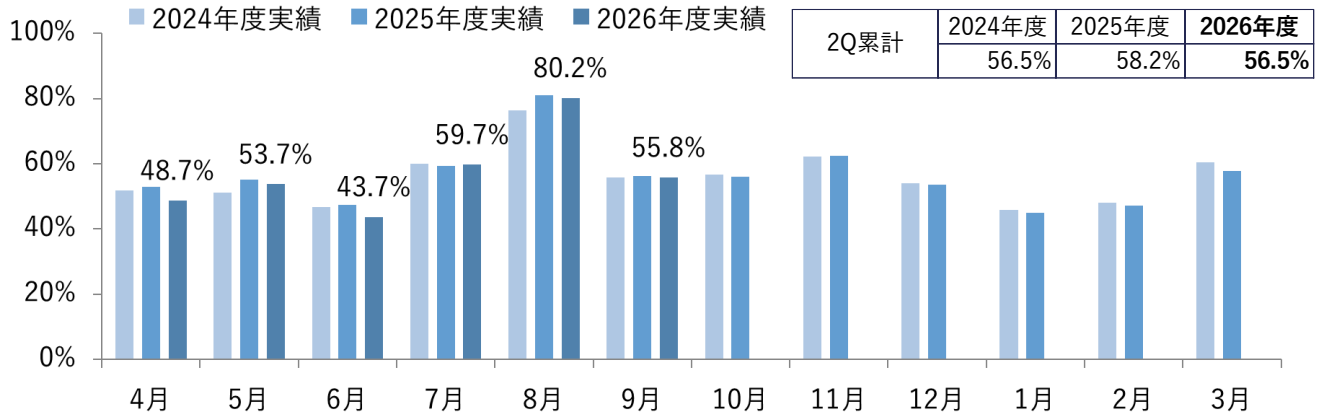




会員制ホテル 稼働率（月別ブランド別）

【エクシブ：全3,613室】

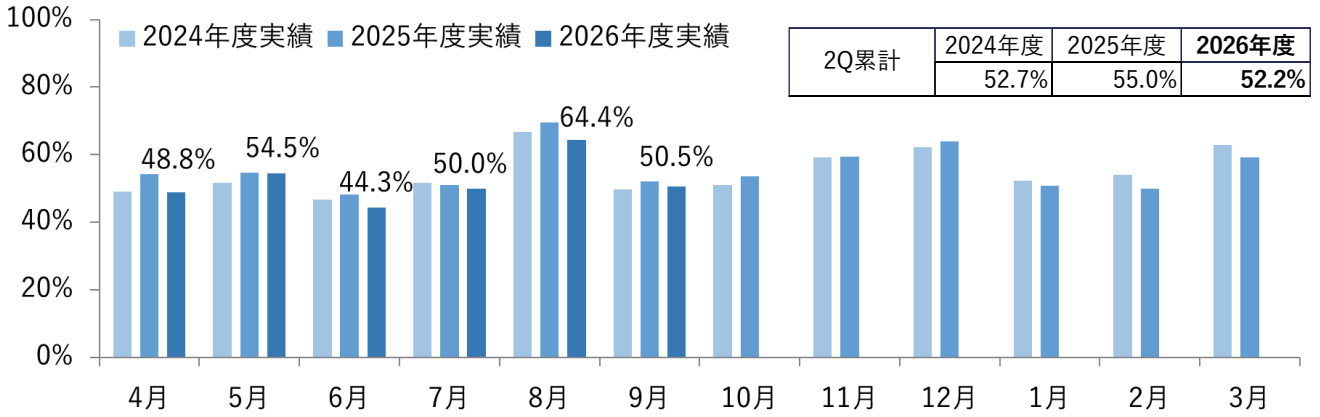




2Q累計	2024年度	2025年度	**2026年度**
	56.5%	58.2%	**56.5%**

【ベイコート：全824室】

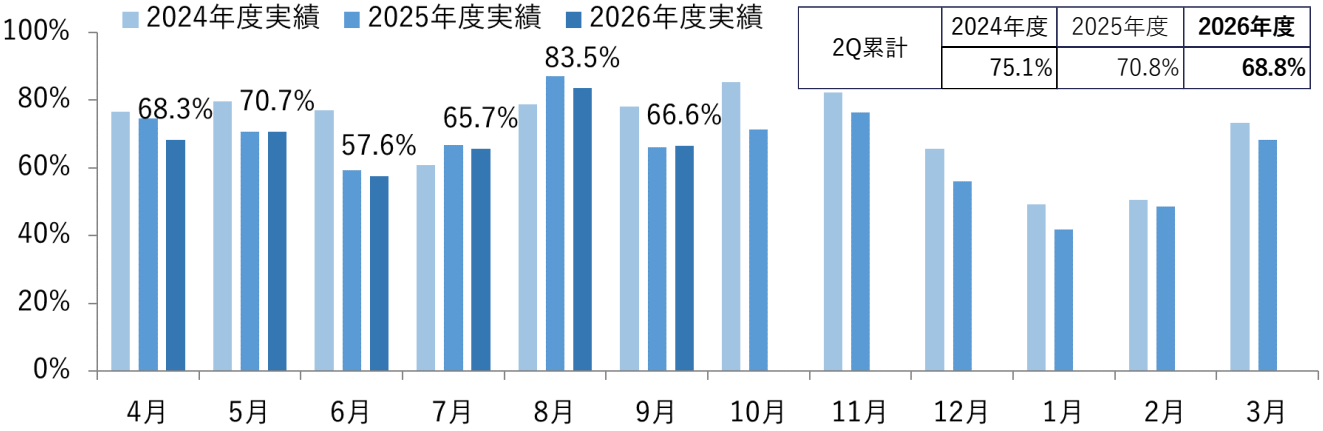




2Q累計	2024年度	2025年度	**2026年度**
	52.7%	55.0%	**52.2%**

【サンクチュアリコート：全450室】





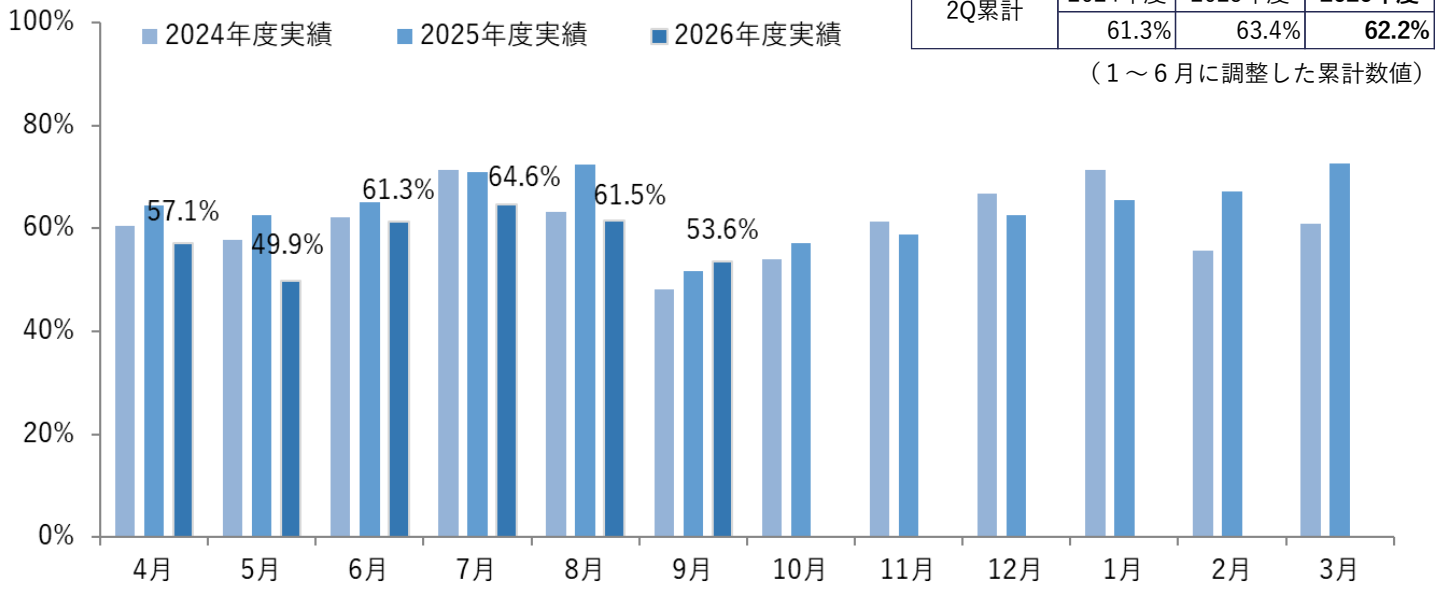
2Q累計	2024年度	2025年度	**2026年度**
	75.1%	70.8%	**68.8%**

一般ラグジュアリーホテル 稼働率（カハラブランド）

【ハワイカハラ：338室】
※３ヵ月遅れで連結







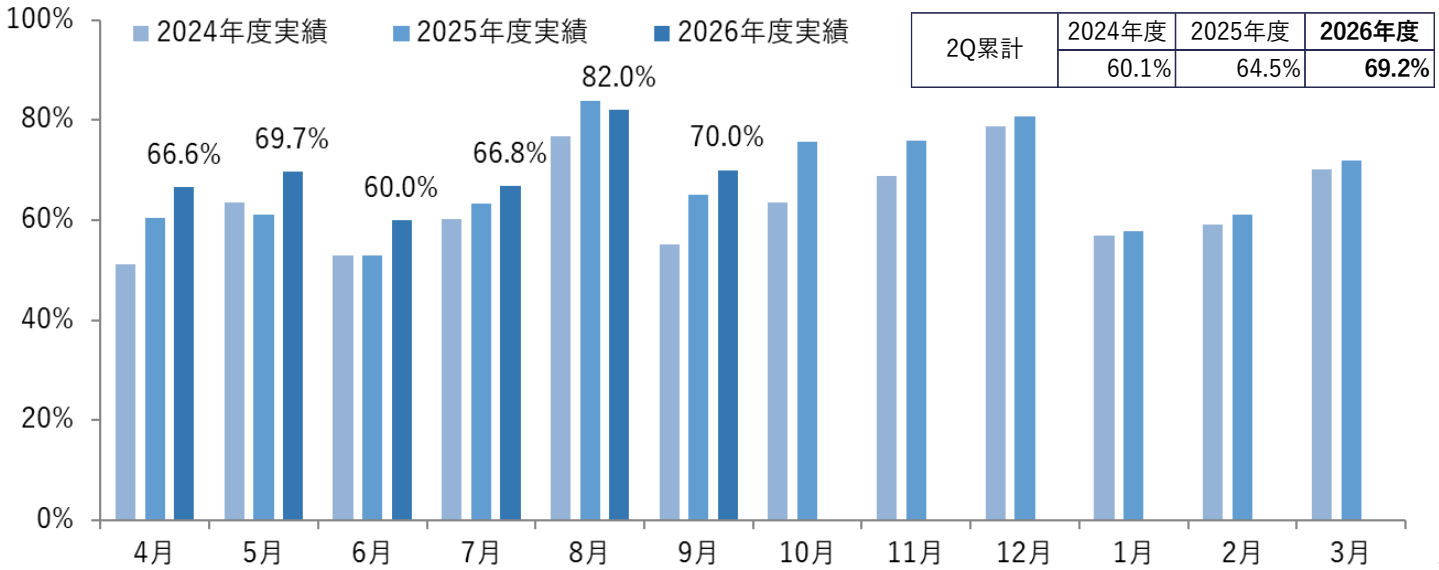
2Q累計	2024年度	2025年度	**2026年度**
	61.3%	63.4%	**62.2%**

（１～６月に調整した累計数値）

【横浜カハラ：146室】







2Q累計	2024年度	2025年度	**2026年度**
	60.1%	64.5%	**69.2%**

評価売上高／評価営業利益の算定（決算ハイライト）

【２Q累計連結業績】／【２Q営業利益、評価営業利益の過去3ヵ年推移】　評価加減算の内訳

（百万円）

＜評価加減算内訳＞	2024年9月 実績	2025年9月 実績	**2026年9月 実績**
繰延（不動産売上）	＋ 14,126	+24,542	+18,199
繰延実現（不動産売上）	-	-	-
売上高評価加味	**＋ 14,126**	**＋ 24,542**	**＋ 18,199**
繰延（不動産利益）	＋ 3,845	+6,718	+5,895
繰延実現（不動産利益）	-	-	-
営業利益評価加味	**＋ 3,845**	**+6,718**	**+5,895**

※P.3において、会計数値に上記の要素を加味することで、評価数値を算出しております。

セグメント別実績詳細（4－9月）

【会計ベースセグメント業績】

（百万円）

		2022年9月 実績	2023年9月 実績	2024年9月 実績	2025年9月 実績	**2026年9月 実績**	前年比
会員権	売上高	17,953	18,621	31,193	28,018	36,099	+28.8%
	営業利益	5,542	4,943	10,960	9,624	**13,351**	+38.7%
ホテル レストラン	売上高	43,748	47,447	51,002	55,264	57,662	+4.3%
	営業利益	3,075	4,444	1,758	3,555	**3,658**	+2.9%
メディカル	売上高	21,939	23,003	25,189	27,313	29,733	+8.9%
	営業利益	3,037	3,615	3,854	3,982	**4,864**	+22.1%
その他	売上高	374	355	339	353	390	+10.6%
	営業利益	321	330	365	337	**374**	+10.8%
本社	営業利益	△ 4,815	△ 5,558	△ 5,505	△ 5,083	△ **5,943**	△860百万円
合計	売上高	84,016	89,428	107,725	110,950	**123,886**	+11.7%
	営業利益	7,161	7,776	11,433	12,415	**16,304**	+31.3%

物件別契約高詳細（4－9月）

【物件別契約高内訳】

※期末時点で未開業の物件

（億円）　（参考）

	2022年9月 実績	2023年9月 実績	2024年9月 実績	2025年9月 実績	**2026年9月 実績**	※ 2026年9月 販売進捗率 （累計契約高）	2027年３月期 修正計画	2027年３月期 期初計画
サンクチュアリコート外房雀島	―	―	―	―	**123**	93.9%	130	130
サンクチュアリコート淡路島	―	―	―	154	**118**	29.5%	273	280
サンクチュアリコート金沢	―	―	―	373	**183**	62.0%	474	462
サンクチュアリコート八ヶ岳	―	―	120	15	**4**	―	6	5
サンクチュアリコート日光	―	220	93	3	**8**	―	11	6
サンクチュアリコート琵琶湖	320	106	129	△ 4	**22**	―	25	5
サンクチュアリコート高山	16	54	46	2	**11**	―	13	5
ベイコート計	24	29	82	54	**119**	―	177	134
エクシブ他	44	27	85	50	**94**	―	152	139
会員権セグメント計	405	437	555	647	**682**	―	1,260	1,166
（未開業物件小計）	336	380	342	545	**428**		876	871
ゴルフ	4	6	4	3	**4**	―	6	4
ハイメディック	34	39	42	40	**46**	―	86	80
合計	443	481	600	690	**733**	―	1,352	1,250

物件別売上高詳細（4－9月）

【会員権セグメント売上　物件別内訳】

※期末時点で未開業の物件

（億円）

		2022年9月 実績	2023年9月 実績	2024年9月 実績	2025年9月 実績	**2026年9月 実績**	2027年３月期 修正計画
サンクチュアリコート外房雀島		-	-	-	-	**87**	103
サンクチュアリコート淡路島		-	-	-	130	**99**	227
サンクチュアリコート金沢		-	-	-	308	**150**	388
サンクチュアリコート八ヶ岳		-	-	95	14	**3**	5
サンクチュアリコート日光		-	187	78	2	**7**	9
サンクチュアリコート琵琶湖		273	90	108	△ 3	**18**	20
サンクチュアリコート高山		14	46	39	3	**9**	11
ベイコート計		21	25	70	46	**100**	149
エクシブ他		32	16	61	36	**66**	106
ホテル会員権計		341	365	451	536	**537**	1,018
繰延売上	外房雀島	-	-	-	-	**△47**	△ 53
	淡路島	-	-	-	△72	**△54**	△ 125
	金沢	-	-	-	△ 166	**△80**	△ 208
	八ヶ岳	-	-	△ 47	△ 8	**△1**	+178
	日光	-	△ 109	△ 39	+0	-	-
	琵琶湖	△ 151	△ 44	△ 55	-	-	-
	高山	△ 6	△ 21	-	-	-	-
全ホテル計		183	191	310	291	**355**	809
その他		△ 4	△ 5	2	△ 11	**6**	8
会員権セグメント計		180	186	312	280	**361**	817

ホテルレストラン／メディカルセグメント 売上高詳細（4－9月）

RESORTTRUST GROUP

【ホテルレストラン等セグメント売上内訳】

（百万円）

	2022年9月 実績	2023年9月 実績	2024年9月 実績	2025年9月 実績	**2026年9月 実績**	2027年３月 修正計画
エクシブ	18,354	20,067	19,788	20,424	**20,552**	41,172
サンメンバーズ	1,137	1,433	1,620	1,696	**1,809**	3,776
トラスティ	702	1,133	1,248	1,410	**1,230**	2,406
ベイコート	5,197	6,082	6,297	6,758	**6,641**	13,908
サンクチュアリコート	-	-	1,227	2,944	**4,708**	9,153
年会費収入	4,783	4,791	4,996	6,176	**6,481**	13,045
保証金償却収入	2,030	1,942	1,943	2,067	**2,167**	4,305
ザ・カハラ・ホテル＆リゾート	5,947	6,682	7,960	7,999	**8,599**	17,153
その他	5,595	5,313	5,920	5,788	**5,470**	10,880
合計	43,748	47,447	51,002	55,264	**57,662**	115,800

【メディカルセグメント売上内訳】

（百万円）

	2022年9月 実績	2023年9月 実績	2024年9月 実績	2025年9月 実績	**2026年9月 実績**	2027年３月 修正計画
ハイメディック事業	9,946	10,834	12,208	13,733	**15,116**	30,737
MS法人事業（一般健診）	3,850	3,874	4,458	5,108	**5,554**	11,160
プロダクトセールス事業	1,269	1,291	1,345	1,518	**1,749**	3,564
シニアライフ/先端医療	6,839	6,998	7,192	7,378	**7,645**	15,604
その他（消去含む）	32	3	△44	△425	**△332**	△ 467
合計	21,939	23,003	25,189	27,313	**29,733**	60,600

施設運営状況詳細（4－9月）

【ホテル運営状況】

宿泊者数 （千人）

	2022年9月 実績	2023年9月 実績	2024年9月 実績	2025年9月 実績	**2026年9月 実績**	2027年３月期 修正計画
エクシブ	1,007	1,033	1,032	1,051	**1,030**	1,984
サンメンバーズ	97	114	129	139	**142**	289
トラスティ	89	116	121	125	**100**	191
ベイコート	172	193	199	207	**196**	406
サンクチュアリコート	-	-	45	103	**155**	298

稼働率 （%）

	2022年9月 実績	2023年9月 実績	2024年9月 実績	2025年9月 実績	**2026年9月 実績**	2027年３月期 修正計画
エクシブ	56.3	57.2	56.5	58.2	**56.5**	55.3
サンメンバーズ	51.6	60.2	65.3	71.5	**72.1**	74.7
トラスティ	71.1	84.0	87.4	89.6	**89.1**	89.9
ベイコート	44.5	50.8	52.7	55.0	**52.2**	55.0
サンクチュアリコート	-	-	75.1	70.8	**68.8**	66.3

消費単価 （円）

	2022年9月 実績	2023年9月 実績	2024年9月 実績	2025年9月 実績	**2026年9月 実績**	2027年３月期 修正計画
エクシブ	18,231	18,851	19,178	19,436	**19,960**	20,752
サンメンバーズ	10,345	11,271	11,544	11,304	**11,845**	12,189
トラスティ	7,902	9,804	10,341	11,246	**12,273**	12,582
ベイコート	31,962	32,861	33,101	34,145	**35,511**	35,904
サンクチュアリコート	-	-	27,505	28,721	**30,468**	30,758

【シニアレジデンス運営状況】

	2022年9月 実績	2023年9月 実績	2024年9月 実績	2025年9月 実績	**2026年9月 実績**	2027年３月期 修正計画
全施設平均入居率（%）	86.3	89.1	88.8	87.4	**89.2**	90.7
居室数合計（室）	2,094	2,093	2,092	2,092	**2,087**	2,087

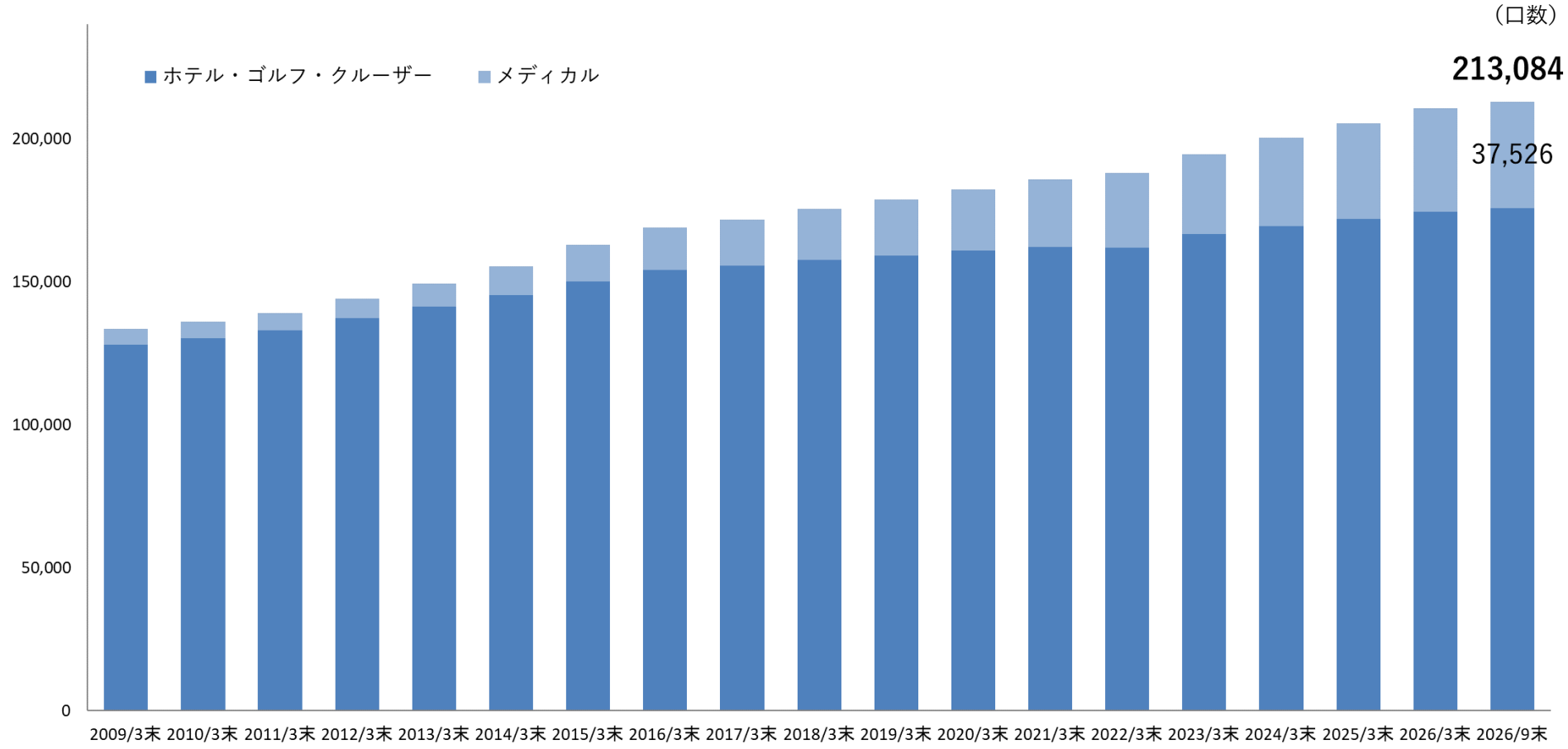
貸借対照表（2026年９月末）

（百万円）

	2026年３月期末（前期）	2026年9月期末（当期）	増減		2026年３月期末（前期）	2026年9月期末（当期）	増減
流動資産	**206,639**	**221,961**	**+15,322**	**流動負債**	**172,796**	**185,703**	**+12,907**
現金及び預金	33,010	30,456	△2,554	仕入債務	2,091	1,863	△228
売上債権	12,745	13,793	+1,047	借入金	4,269	13,860	+9,591
営業貸付金・割賦売掛金	116,674	119,428	+2,754	未払金	35,789	30,964	△4,824
有価証券	13,054	6,627	△6,427	前受金	107,803	121,077	+13,274
商品・原材料・貯蔵品	3,615	3,920	+ 304	前受収益	17,392	12,110	△5,282
販売用不動産	5,558	3,200	△2,357	その他	5,450	5,828	+378
仕掛販売用不動産	12,733	32,401	+19,668	**固定負債**	**185,829**	**198,321**	**+12,491**
その他	9,247	12,134	+2,886	長期借入金	1,876	1,607	△269
固定資産	**318,670**	**336,637**	**+17,967**	長期預り保証金	149,686	159,200	+9,514
有形固定資産	213,581	230,330	+16,749	長期リース債務	23,222	24,838	+1,616
無形固定資産	6,071	6,083	+12	その他	11,043	12,673	+1,629
投資有価証券	42,933	43,468	+535	**負債合計**	**358,625**	**384,024**	**+25,399**
繰延税金資産	22,057	23,101	+1,043	**純資産合計**	**166,683**	**174,575**	**+7,891**
その他	34,026	33,652	△373	株主資本	155,578	163,347	+7,768
				自己株式	△ 6,774	△ 6,326	+448
				その他の包括利益累計額	11,450	10,981	△469
				非支配株主持分	6,429	6,573	+143
資産合計	**525,309**	**558,599**	**+33,290**	**負債・純資産合計**	**525,309**	**558,599**	**+33,290**

会員数の長期推移

【グループ会員数の推移】



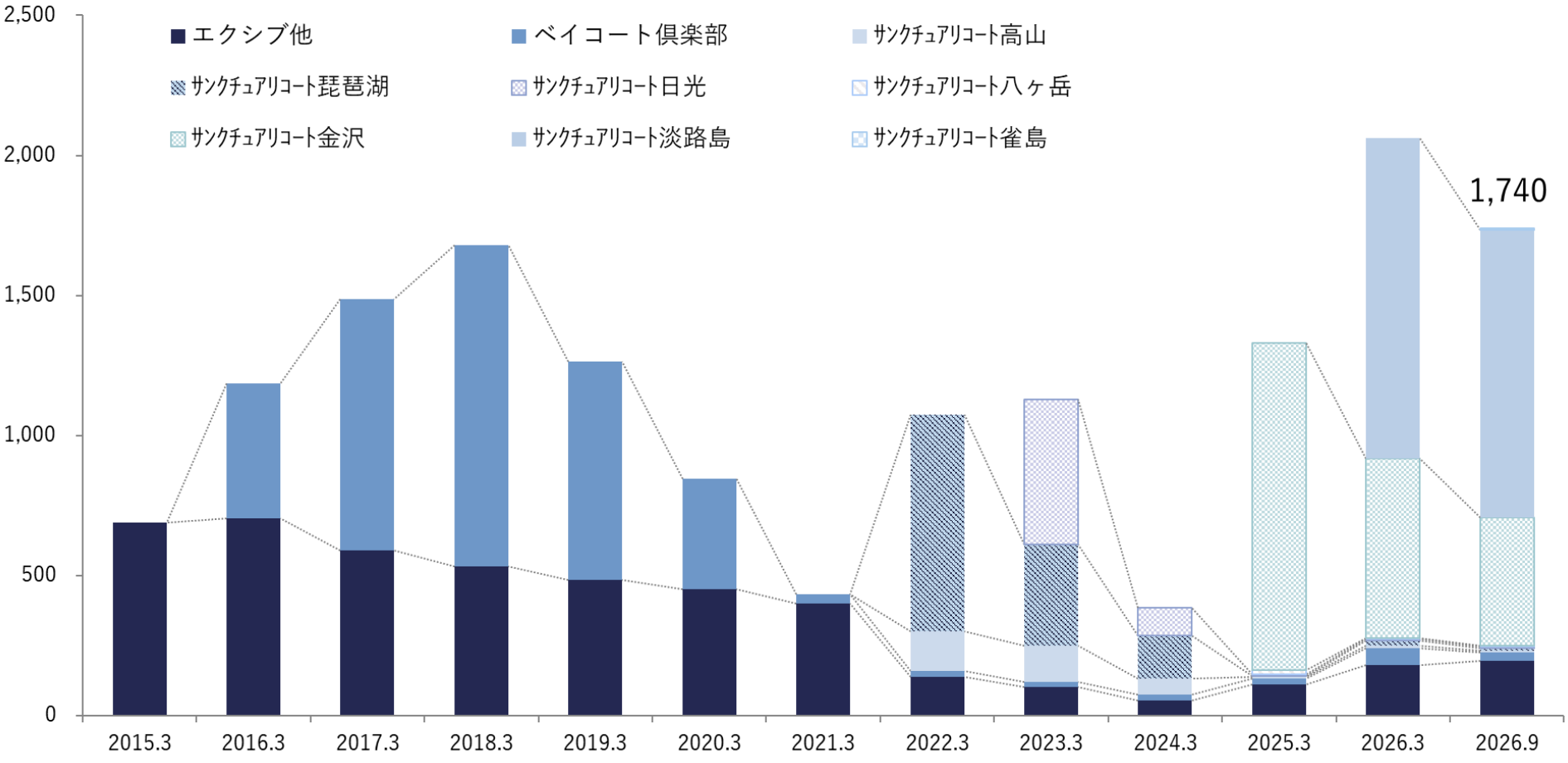
	ｻﾝｸﾁｭｱﾘｺｰﾄ	ベイコート	エクシブ	サンメンバーズ	ゴルフ	メディカル	クルーザー	カハラ	合計
2026年3月末	22,760	23,656	77,986	18,137	30,267	36,307	341	1,298	210,752
2026年9月末	**24,866**	**23,895**	**77,521**	**17,498**	**30,140**	**37,526**	**342**	**1,296**	**213,084**
増減	+2,106	+239	△465	△639	△127	+1,219	+1	△2	+2,332

XIV+BCC+HM＋SAC合計
+3,099

＜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＞

販売在庫（契約高ベース）の長期推移

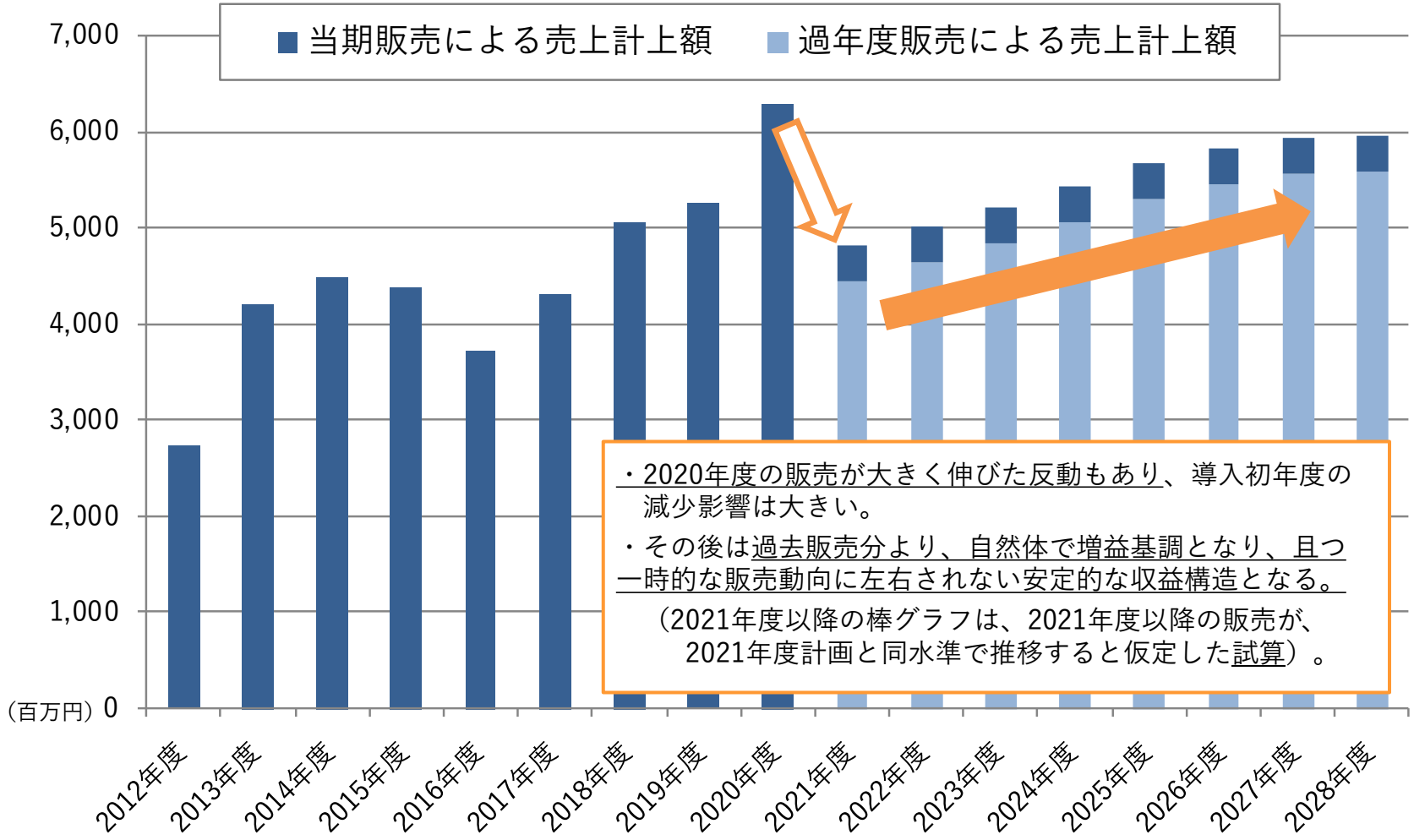
【ホテル会員権の契約高在庫】



（億円）

2021年度以降 収益認識基準の変更に伴う影響

＜収益認識基準変更に伴う影響　（ハイメディック登録料）＞
・2021年度以降、販売に伴う登録料を一定期間（8年間）で償却して売上計上する（残りは前受金でBS計上）。
⇒当該年度の登録料計上額は、販売時より一定期間（8年間）を遡った過去販売分を加味して再計算される。
（結果として2021年度の登録料計上額は、2012年度以降の各単年度販売額の平均値に近い値になる。）



・2020年度の販売が大きく伸びた反動もあり、導入初年度の減少影響は大きい。
・その後は過去販売分より、自然体で増益基調となり、且つ一時的な販売動向に左右されない安定的な収益構造となる。
（2021年度以降の棒グラフは、2021年度以降の販売が、2021年度計画と同水準で推移すると仮定した試算）。

ご一緒します、いい人生

RESORTTRUST
GROUP

※　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　サステナビリティ推進部　IR・広報課
https://www.resorttrust.co.jp/ir/index.html