

2026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淡路島 アイランドパレスリゾート」2025年6月発売開始

※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）

第2四半期決算の概要

① 上半期は増収増益、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3期連続・営業利益は2期連続）
2025年9月期：連結売上高 1,109億円、連結営業利益 124億円

- ・ホテル運営事業が前年同期より大きく増益。稼働・単価が前期を上回り、引き続き好調に推移しているほか、2025年1月からの年会費改定や、一部施設のルームチャージの改定、飲食代金の改定などにより利益率が改善。
- ・メディカル事業の2Q売上高・セグメント利益も3期連続で過去最高を更新し、好調を継続。

② 会員権販売の上半期契約高が、5期連続で過去最高を更新。
2025年9月期：契約高 690億円（ホテル・メディカル・ゴルフ合計）

- ・ホテル会員権の契約高は647億円となり、過去最高であった前年同期をさらに約17%上回った。
 サンクチュアリコートを中心に、新規販売物件が好調に推移。
 （3月発売「サンクチュアリコート金沢」：373億円、6月発売「サンクチュアリコート淡路島」：154億円）
- ・メディカル会員権契約高は40億円、新商品発売効果があった前年同期の42億円にも近い好調な実績となった。

③ 通期業績予想を上方修正、売上と全利益項目で過去最高を見込む。
2026年3月期修正計画：連結売上高 2,600億円 連結営業利益 290億円

- ・上半期の業績好調に加え下半期には第4四半期にサンクチュアリコート日光の開業に伴う収益の計上を予定。
 3事業とも安定的に推移する見込みで連結売上高、営業利益、経常利益は3期連続で過去最高の更新を予定。

④ 配当予想（中間・期末配当）を上方修正、年間で過去最高を見込む。

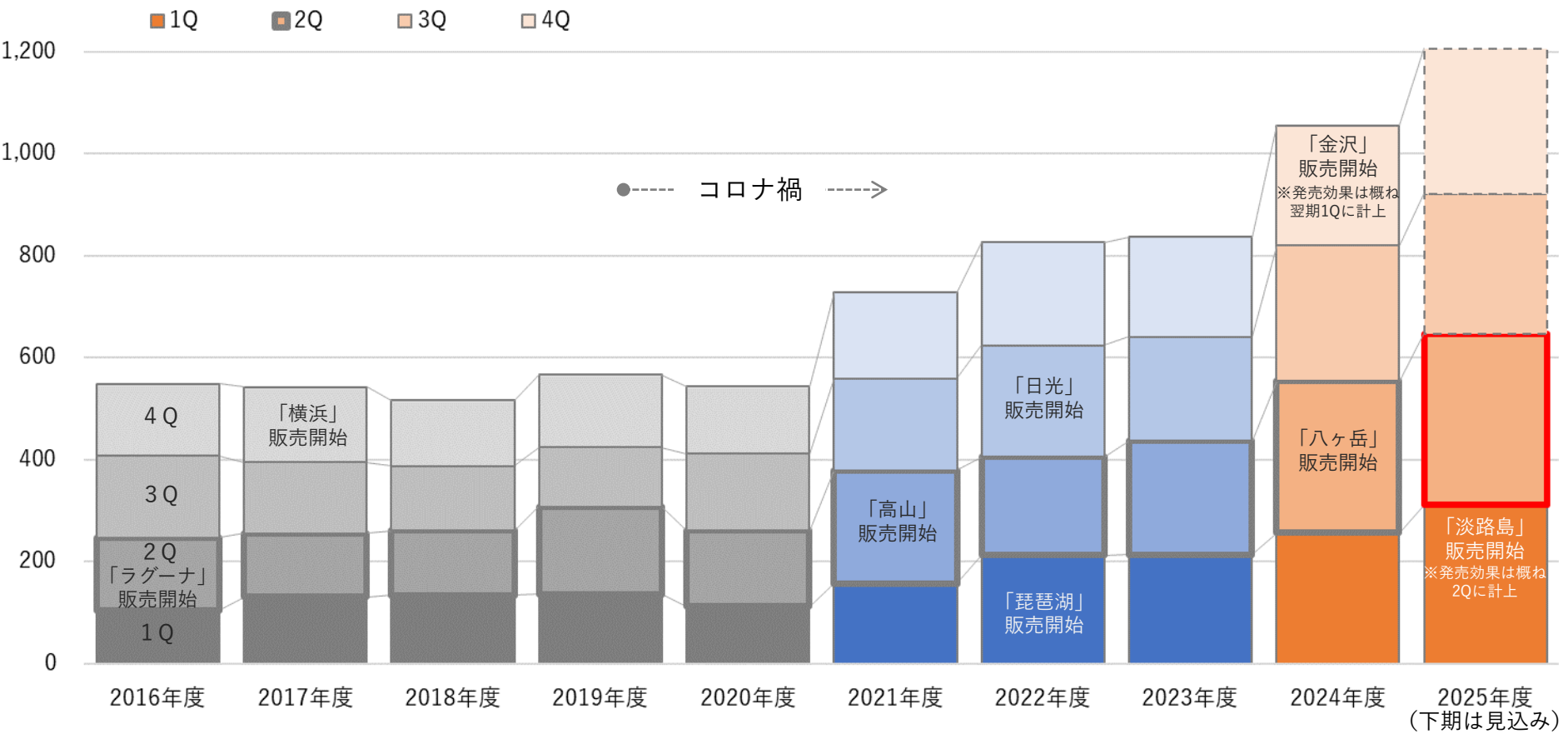
- ・中間配当は1円増額の17円、期末配当予想も1円増額の17円とし、年間で2円増額の34円を予定。
 年間で過去最高の配当額となる見込み。

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)】・・・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。

(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)

(億円)



●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

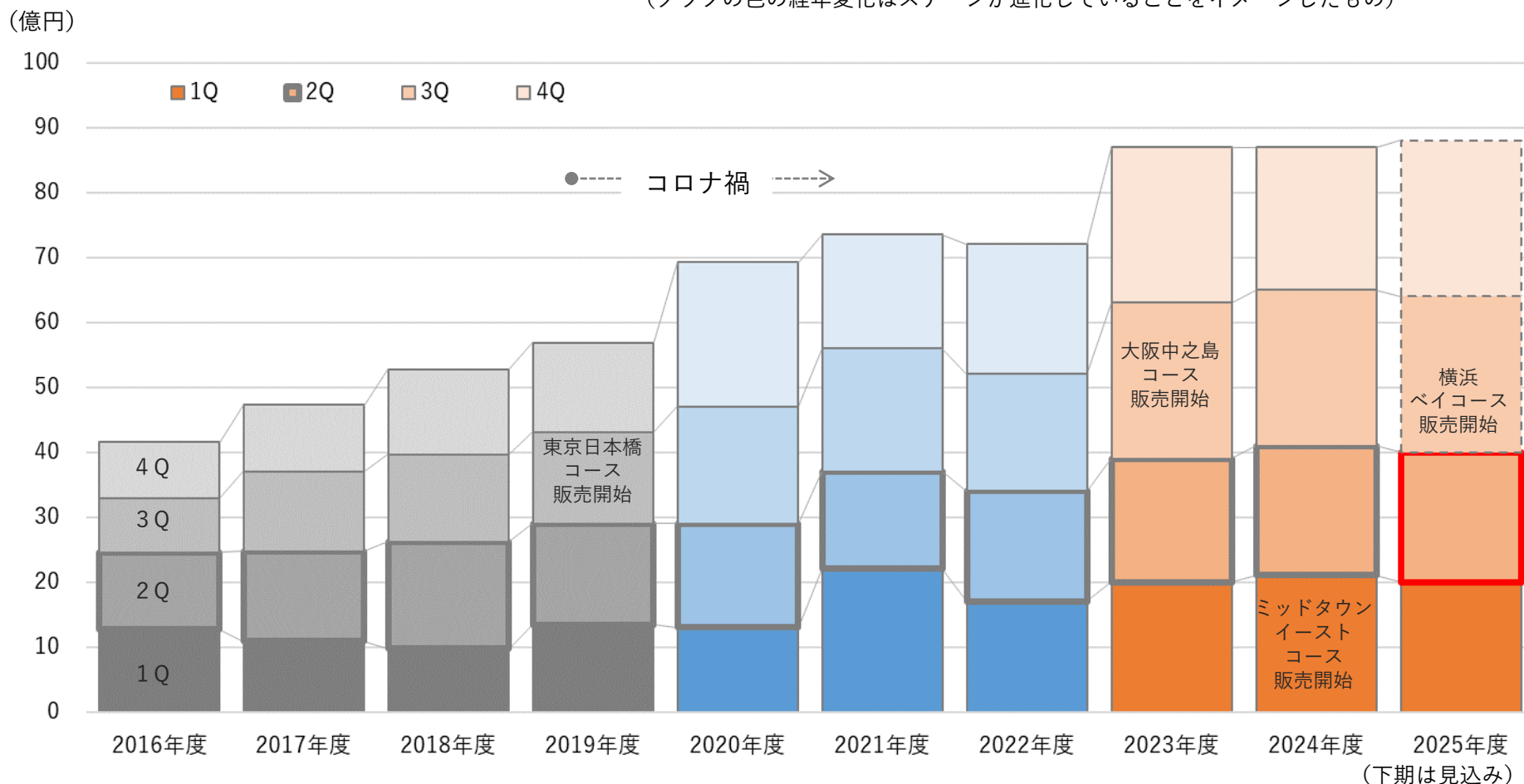
◆コロナ禍における「会員制」の再評価・デジタル活用の加速

メディカル会員権販売の継続的な成長

RESORTTRUST GROUP

【ハイメディック契約高の推移(四半期別)】・・・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。

(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)



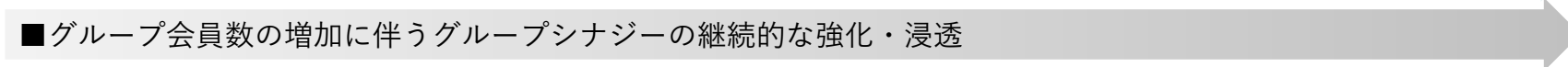
●新拠点の開発、ウェルビーイング検診の導入・新商品価格の設定



◆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



【2Q累計連結業績】

（百万円）

	2023年9月 実績	2024年9月 実績	2025年9月 実績	前年比	2025年9月 期初計画	期初計画比
売上高	89,428	107,725	110,950	+3.0%	110,400	+0.5%
営業利益	7,776	11,433	12,415	+8.6%	10,600	+17.1%
経常利益	7,969	11,512	12,449	+8.1%	10,600	+17.4%
当期利益	6,084	7,522	8,620	+14.6%	7,100	+21.4%
評価売上高	106,839	121,851	135,492	+11.2%	130,000	+4.2%
評価営業利益	12,392	15,278	19,134	+25.2%	15,800	+21.1%

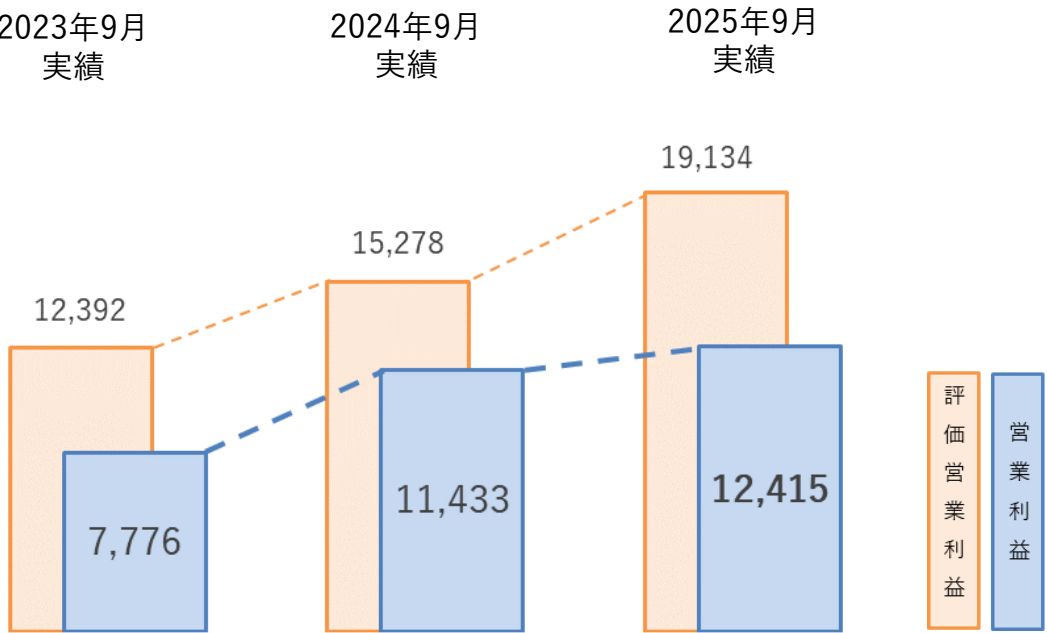
※当資料では、親会社株主に帰属する当期（四半期）純利益を「当期利益」と表記しております。
※当期1Qの資料より、評価営業利益の算出方法を一部変更しております。

・ 会員権販売を中心に、各事業がそれぞれ好調を継続。

新規物件の販売割合が高まったことで繰延収益が増加した影響はあるものの、連結業績として売上、各利益項目で前年・計画をいずれも上回った。

・ 繰延べ部分を加算した実力値である評価営業利益においては、前期比+25%の増益、計画比も+21%と想定以上の好調な推移。

【2Q累計 評価営業利益の過去3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）

※当期資料からの算出方法・表示変更
2021.4～のハイメディック登録料の収益認識基準変更影響の加算部分は既に一定の平準化が進んだことで、当期資料より評価利益に考慮しない。（過去の数値も遡って同基準にて表示）

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)

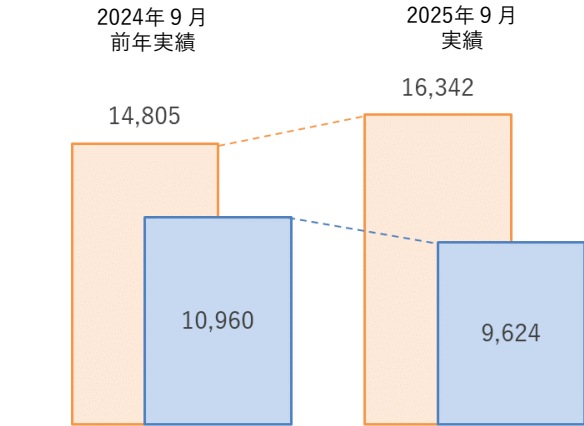
		2024年9月 実績	2025年9月 実績	前年比
会員権	売上高	31,193	28,018	△10.2%
	営業利益	10,960	9,624	△12.2%
ホテル レストラン	売上高	51,002	55,264	+8.4%
	営業利益	1,758	3,555	+102.1%
メディカル	売上高	25,189	27,313	+8.4%
	営業利益	3,854	3,982	+3.3%

会員権	評価売上高	45,319	52,561	+16.0%
	評価営業利益	14,805	16,342	+10.4%

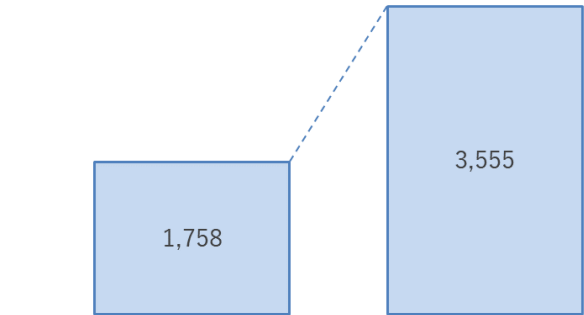
- ・会員権：3月に金沢、6月に淡路島の新商品を発売した発売効果もあり契約高が大きく上昇したものの、未竣工物件の販売割合が大きくなったことで繰延収益が増加（前期は既存物件を多く販売）。その結果、会計上の収益は減収減益となったが、繰延分を補正した評価ベースでは、売上で16%、利益で10%の増加。
- ・ホテルレストラン：当期は、前期4Qからの年会費改定による増収効果を上期で約8億計上したほか、稼働・単価共に好調であり大幅な増益となった。一部の室料、飲食代金改定効果による上昇もあり。
- ・メディカル：ハイメディック事業の成長(会員数増加による収益)、MS法人収入の増加などから増収・増益となった。上期は、前期の途中に開業した2施設の固定費が純増する形で、やや利益が伸びにくい状況にあるものの、通期では全体で7億の増益を見込む。

<会員権セグメント>

(百万円)

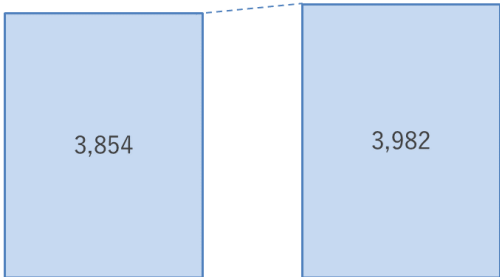


<ホテルレストラン等セグメント>

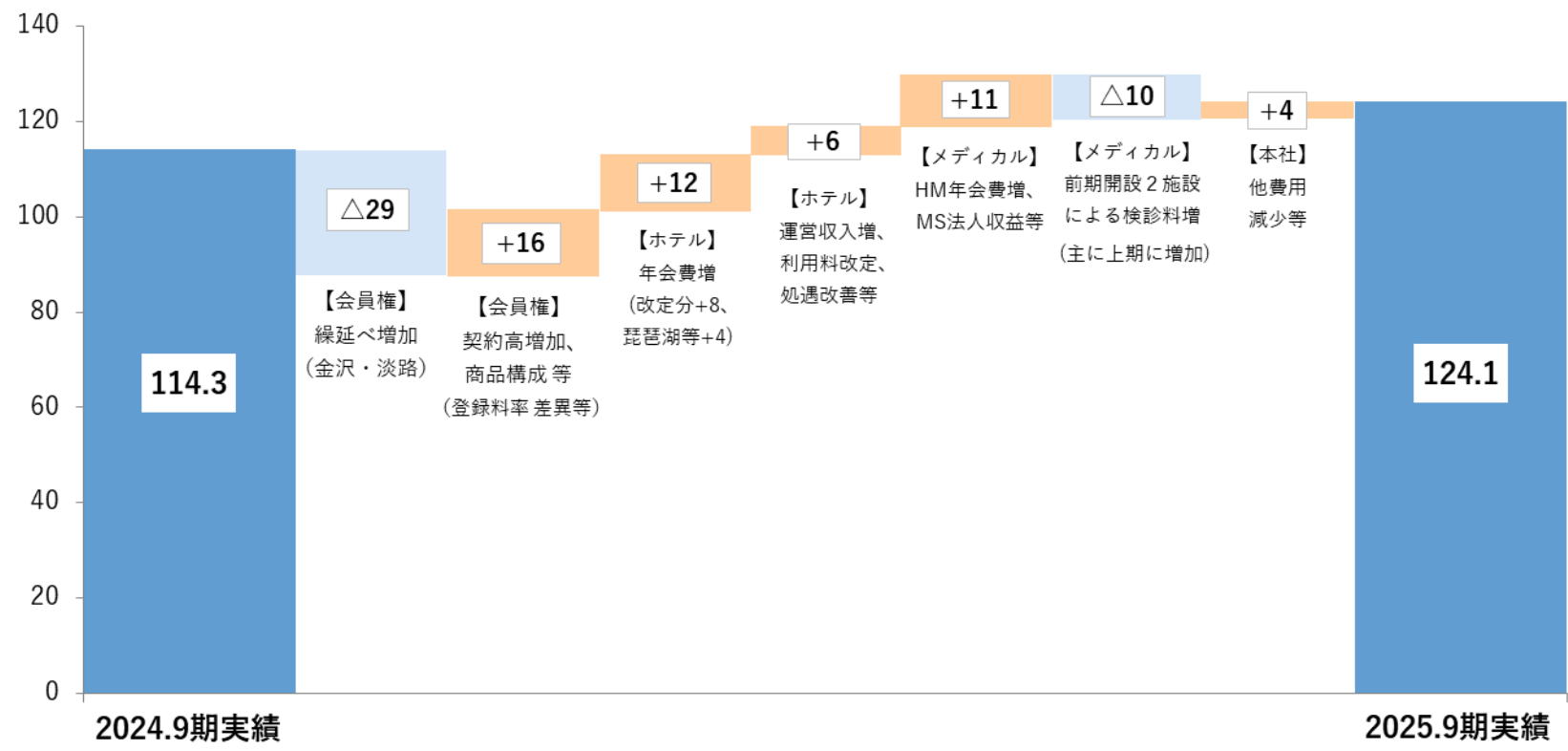


<メディカルセグメント>

評価
営業
利益



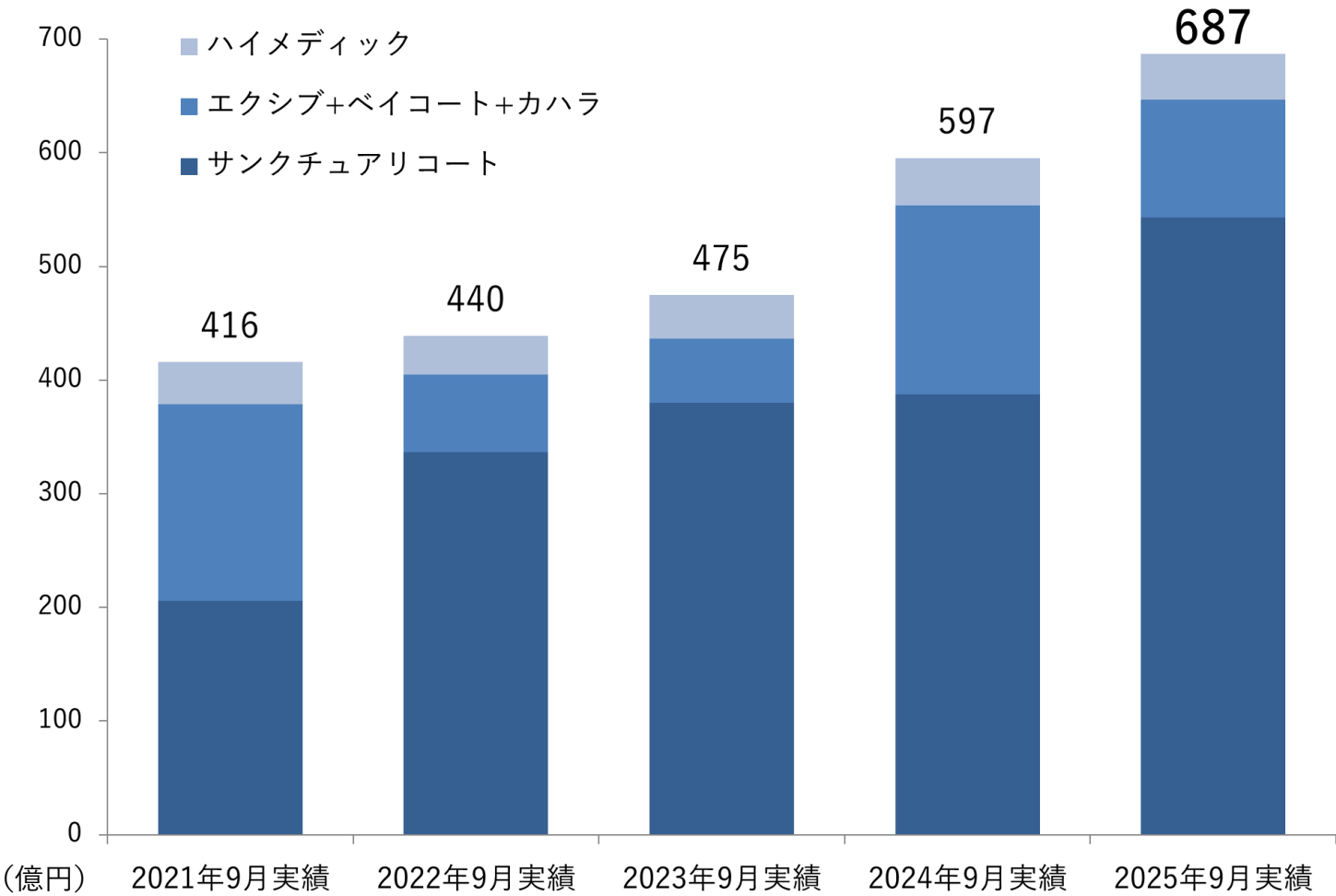
【2Q累計連結営業利益増減（対前期）】



会員権事業において契約高が大幅に増加している一方、未開業物件の不動産収益は開業時に計上するため、現時点では繰り延べられ、減益要素となっている（前年は既存物件販売が多かった）。ホテル、メディカルは会員数の増加に加え、営業内容が堅調なため増益。メディカルの固定費増加は、主に上期の要素となるため、下期に増益幅が大きくなる見込み。

主要な営業指標・重点施策の状況

【2Q累計 契約高】（ホテル+メディカル）

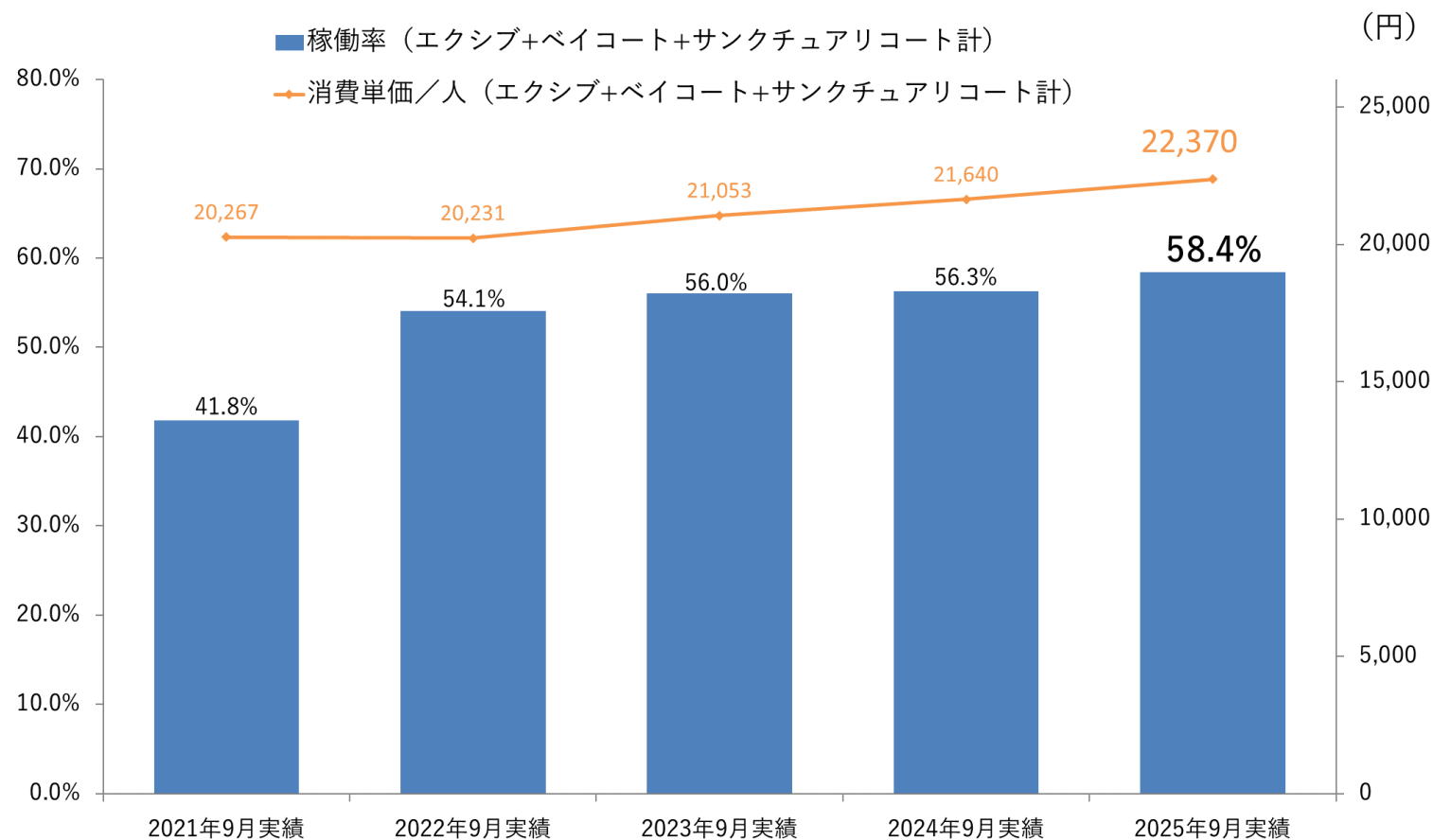


当期は、前期3月21日に発売したサンクチュアリコート金沢の発売効果のほか、エクシブ、ベイコートの契約高も堅調に推移。さらに新商品のサンクチュアリコート淡路島も6月20日に発売し、全体で前年比約15%増と非常に好調な推移となった。

会員制ホテル 2Q稼働率／消費単価（4－9月）

RESORTTRUST GROUP

【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コロナ後以降、上昇傾向を継続。前期、台風や地震情報に関連して低下するなどの要因があった中、当期は概ね天候にも恵まれ、好調に推移した。
- ・単価も4月より東京ベイコートのルームチャージ改定、6月より飲食代金改定もあり上昇を継続。

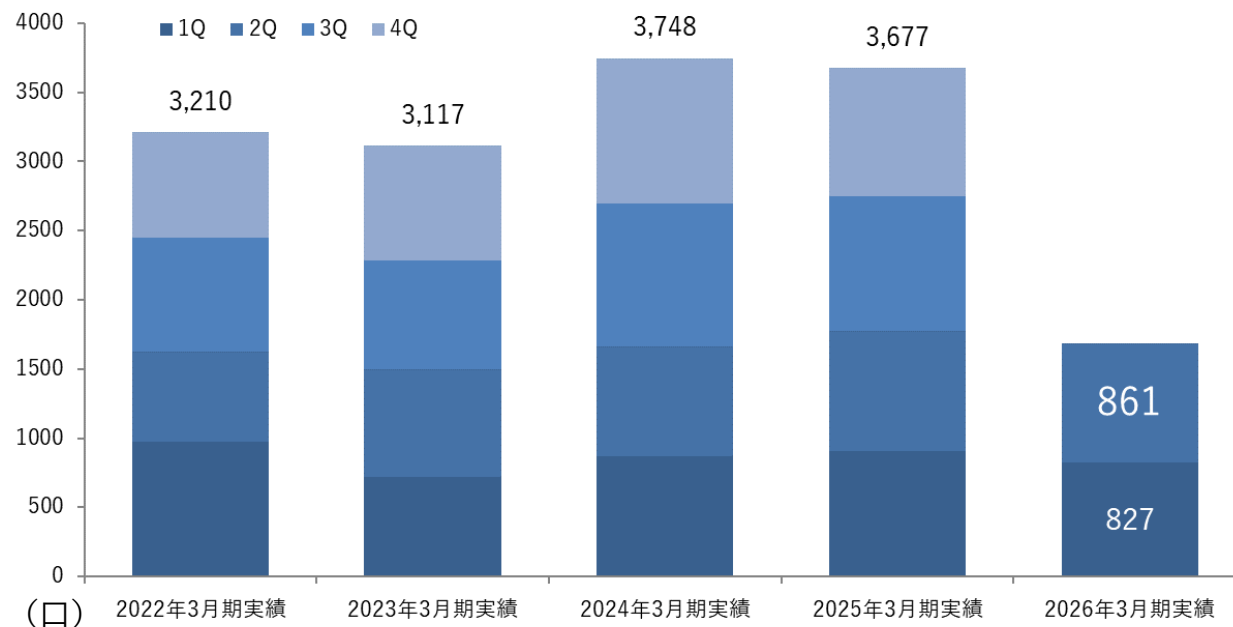
メディカルセグメントの販売／入居状況

RESORTTRUST GROUP

【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。

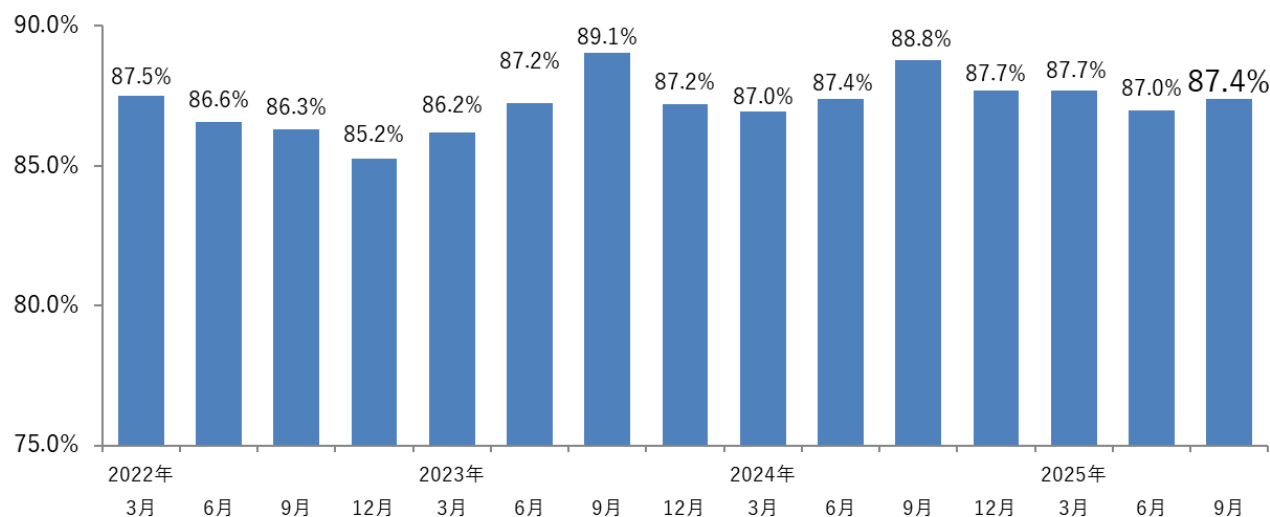


【シニアレジデンス入居率】

全2,092室



・シニア入居率は、概ね安定した推移となっており、直近では87%台を推移。



主な商品・サービス価格改定の状況

<会員権事業>

サンクチュアリコート
販売価格

2022年度

2023年度

2024年度

2025年度

<2023.6～> 高山、琵琶湖
<2023.9～> 日光

<2025.7～> 金沢
(淡路島発売に伴う改定)
<2025.11～> 高山、琵琶湖、日光
各5%UP

増収効果のイメージ
(各期の対前期の増収額)

… 2023年度20～30億規模
… 2025年度5～10億規模

ベイコート倶楽部
販売価格

<2023.6>
5%強UP

<2024.4～>
さらに10%UP

<2025.4～>
さらに5～10%UP

… 2023年度5億円規模
… 2024年度5～10億円規模
… 2025年度5～10億円規模

XIV販売価格
(うち期限付き商品)

<2023.6～>
10%UP (一部)

<2024.4～>
さらに10%UP (全体)

<2025.4～>
さらに10～20%UP

… 2023年度2～3億円規模
… 2024年度3～5億円規模
… 2025年度3～5億円規模

<ホテルレストラン事業>

ルームチャージ

<2022.11～>
10～15%UP

<2025.4～> 約30%UP
(東京ベイコート)
<2025.10～> 約10～20%UP
(一部エクシブ)

… 2023年度以降10～15億円
… 2025年度5～10億円規模

夕朝食コース
提供価格

<2022.11～> 10%程度UP (夕食)
<2022.7～> 10%程度UP (朝食)

<2025.6～>
10%程度UP
※コース数は拡充

… 2023年度10～15億円規模
… 2025年度10～15億円規模

運営管理費
(年会費)

<2025.1～>
平均で15%程度UP

… 2024年度約4億円(4Qのみ)
… 2025年度約13億円
<通期寄与ベース約17億円>

<メディカル事業>

ハイメディック
販売価格

<2023.12～新コースのみ>
8%程度UP

※従来商品に変更なし

… 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

<2023.12～新コースのみ>
6%程度UP

※従来商品に変更なし

… 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（2026年3月期2Q）

RESORTTRUST GROUP

※下線部は7～9月の進捗

収益力の向上・収益性の改善

- ・ 会員権価格の見直し⇒2025年4月(既存)、2025年7月(サンクチュアリコート金沢)
- ・ 新規ホテルの販売開始⇒6月20日「淡路島」販売開始
- ・ 東京ベイコート倶楽部ルームチャージ改定（4月～）、食事料金改定（6月～）、一部エクシブ施設ルームチャージ改定（10月～）
- ・ WEB経由予約、スマートチェックイン／アウトの浸透 ⇒WEB予約率上昇中、目標50%へ
- ・ 2025年6月 メディカル事業のインバウンド施策にて、JCB、バンクダナモンと連携
- ・ 2025年10月「ハイメディック横浜ベイコース」販売開始
- ・ 2025年11月 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
- ・ デジタル活用契約の推進（見込み客の増加）等、販売チャネルの充実と営業活動の効率化
- ・ LINE公式：お友達数の拡大（2025.3末：39.9万人⇒2025.9末：43.2万人へ増加）
- ・ お客様のフォロー体制の最適化、及び新たな事業創出に向けCXプロジェクトの発足

人財・サステナビリティ

- ・ 処遇改善の実施⇒ベア＋昇給、業績に連動した一時金付与、中抜けの徹底
- ・ 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）を開始
- ・ 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（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）

中期経営計画「サステナブルコネクト2.0」の推進

「ハイメディック横浜ベイコース」販売開始

RESORTTRUST GROUP



病気の“原因の原因”を取り除く「ゼロ次予防」の実現を目指す

『ハイメディック横浜ベイコース』を10月23日に販売開始

当コースの検診拠点は、横浜・関内の新たなランドマークとなる「BASEGATE横浜関内」内に開設。
検診開始は2026年夏を予定。

10月22日リリース

睡眠と女性医療強化で横浜から日本の予防医療を変える

睡眠

「ゼロ次予防」の「病気の“原因の原因”を取り除く」考え方を基に、さまざまな病気の発症に関係する「睡眠」に着目。
ウェアラブルデバイスを用いて取得した睡眠のモニタリングデータと検診結果を基に、総合的に健康をサポートすることで、病気になるにくく介護を必要としない体づくりを目指す。

女性医療

当コースでは、女性の各年代でのかかりやすい疾患について検査をする他、女性ホルモンに関わる検査も実施。

検診結果を基に新たに医療DXとフェムテック※も活用し、発症予防に取り組む。

女性に多いがん（若い方に多い「子宮頸がん」、「乳がん」、がん死亡率の一番高い「大腸がん」）に関する研究も予定。

同フロアには当社グループが運営を支援し、女性専用の人間ドックや健診を提供する「BASEGATE横浜関内クリニック」が開設され、外来診療や治療を行う（開設は2026年春を予定）。

※女性の健康課題をテクノロジーで解決する製品やサービスのこと



エレベーターホール



BASEGATE横浜関内 外観



ハイメディック
横浜ベイコース
(BASEGATE横浜関内タワー7F)

※上記写真はいずれも完成予想CGパースです

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

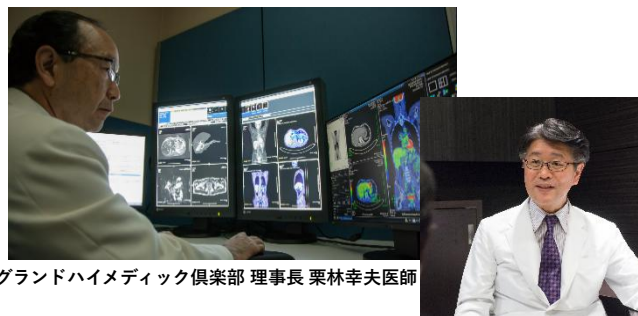
シニア世代のウェルビーイングを脅かす要因のひとつ——「認知症」。

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 ハイメディック医師による 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。



グランドハイメディック倶楽部 理事長 栗林幸夫医師

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



① 良質な睡眠

脳の健康をサポートするサプリメント「**プラズマローゲン**」を取り入れたスムージーをご提供。さらに、太陽光のように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、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。

③ 食事

加齢に伴う心身の虚弱（フレイル）を防ぐための「フレイル予防食」に加え、生活習慣病予防と脳の活性化を両立する「**MIND食※2**」をご用意。おいしさと健康を調和させた食体験がセロトニンなどホルモンバランスを整え、毎日の活力を育みます。



神戸大学大学院保健学研究科教授 古和久朋医師

② 運動

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。

④ 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。

通期業績予想および今後の開発スケジュール

【連結損益】

	2025年 3 月期 実績	2026年 3 月期 通期予想	前年比 (%)
売上高	249,333	260,000	+4.3%
営業利益	26,365	29,000	+10.0%
経常利益	26,848	29,000	+8.0%
当期純利益	20,139	20,300	+0.8%
評価営業利益	26,161	33,010	+26.2%

※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】

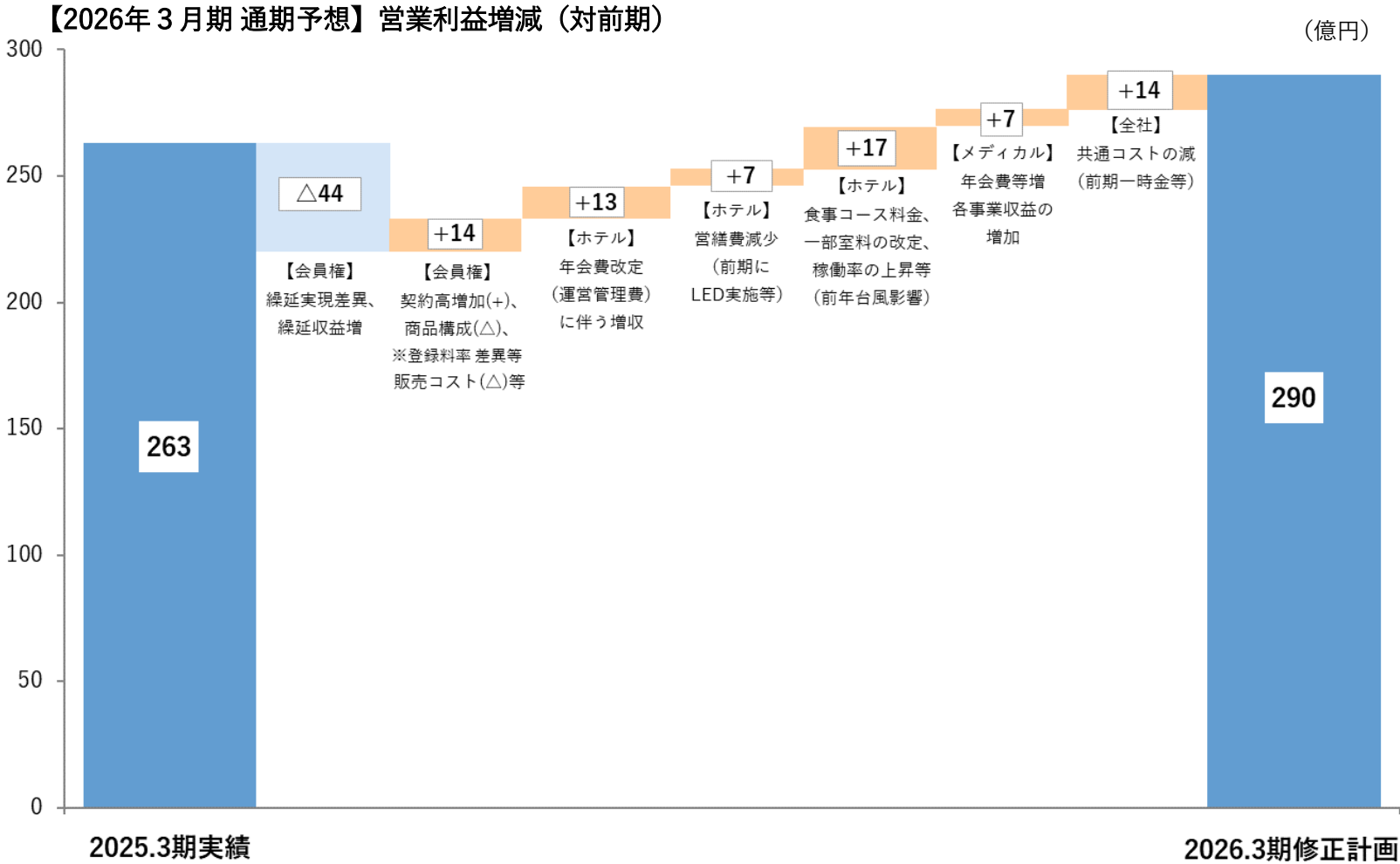
		2025年 3 月期 実績	2026年 3 月期 通期予想	前年比 (%)
会員権	売上	93,642	91,850	△1.9%
	営業利益	27,445	24,400	△11.1%
	評価営業利益	28,336	29,688	+4.8%
ホテル レストラン	売上	103,978	112,400	+8.1%
	営業利益	2,049	5,700	+178.1%
メディカル	売上	51,001	55,100	+8.0%
	営業利益	7,508	8,200	+9.2%
その他	売上	711	650	△8.7%
	営業利益	766	800	+4.4%
本社費 (間接費)	営業利益	△ 11,404	△ 10,100	△11.4%
	評価営業利益	△ 12,499	△ 11,378	△9.0%
合計	売上	249,333	260,000	+4.3%
	営業利益	26,365	29,000	+10.0%
	評価営業利益	26,161	33,010	+26.2%

※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】 下線部は期初からの修正

- <売上高／営業利益>
- ・ホテル会員権契約高
2025.3期：1,055億（新規発売:八ヶ岳、金沢）
2026.3期：1,207億（新規発売:淡路島）
 - ・ハイメディック契約高
2025.3期：87億 2026.3期：76億
 - ・繰延実現（前期までの販売済分の計上）
2025.3期：繰延実現利益+74億（琵琶湖）
2026.3期：繰延実現利益+78億（日光）
 - ・当期繰延発生（未開業物件販売）
2025.3期：繰延利益 △72億（日光、八ヶ岳、金沢）
2026.3期：繰延利益 △119億（八ヶ岳、金沢、淡路島）
 - ・開業関連費用
2025.3期：△11億 2026.3期：△13億
 - ・運営営繕費
2025.3期：△47億 2026.3期：△40億
※2025.3期に全LED化を実施
 - ・本社費（全社としての賞与計上）
2025.3期：一律の金額を一時金として本社費で計上
 - ・ホテル稼働率
X I V …2025.3期：55.4% 2026.3期：56.9%
B C C …2025.3期：54.9% 2026.3期：58.0%
S A C …2025.3期：69.0% 2026.3期：69.9%

各セグメント計画詳細は
P.34～37も参照



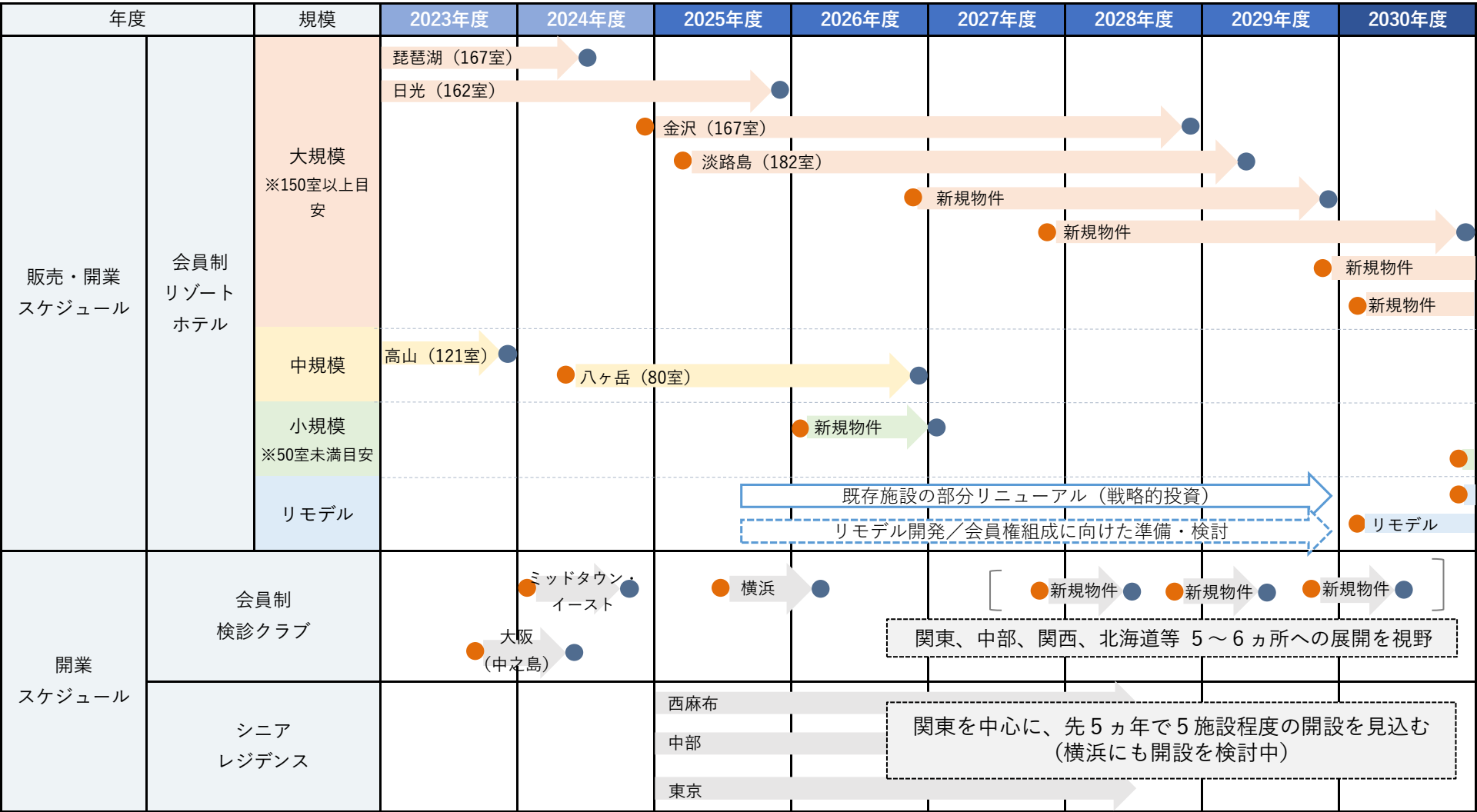
ホテルレストラン事業において、年会費改定に伴う増収、生産性改善の効果等で大幅な増益を見込む。会員権事業では、新規物件の販売割合増加に伴い次期以降への繰延収益が増加することで減益計画となるが、既存ホテル会員権の価格改定効果等も含め、ホテル会員権の契約高は大きく増加する計画。

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ヵ所の開業を予定し、その後も2030年度までを目途に現状6ヵ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



< 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。
(2023年度4Q(高山)、2024年度3Q(琵琶湖)、2025年度4Q(日光)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、季節による繋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/>
「決算説明資料補足資料(3ヶ月毎の各種データ)」 <https://www.resorttrust.co.jp/ir/library/supplementary/>

Appendix

—お知らせ—

(2025年5月15日)

2025年度を初年度とする新たな中期5ヵ年経営計画を公表しております。

<https://www.resorttrust.co.jp/ir/investors/plan/index.html>

また、当社グループ事業に関する、基本的かつ詳細な資料を当社HPにて公開しております。ご参照ください。

- ・ ビジネスモデル

<https://www.resorttrust.co.jp/ir/library/supplementary/>

- ・ 統合報告書2025

https://www.resorttrust.co.jp/ir/integrated_report/2025/

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)

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

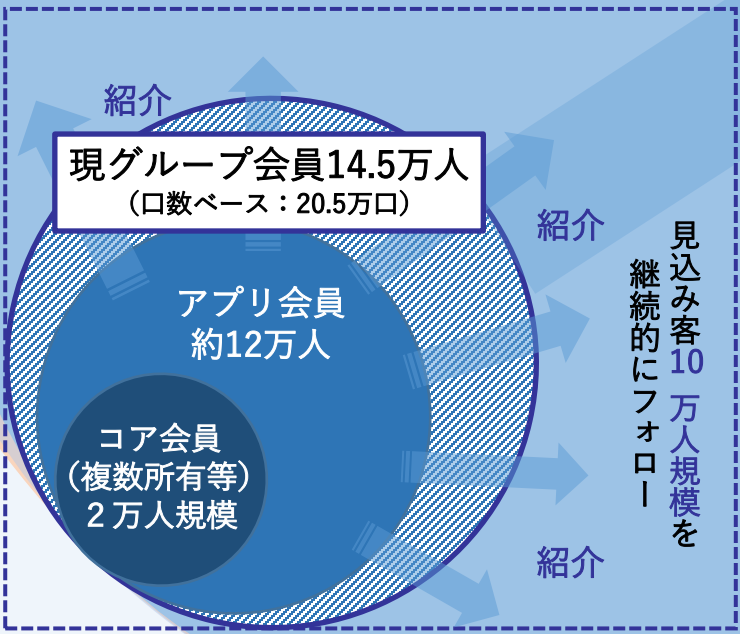
オーナー層からその周辺の利用者層まで
デジタルツールを活用し経済圏を活性化

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



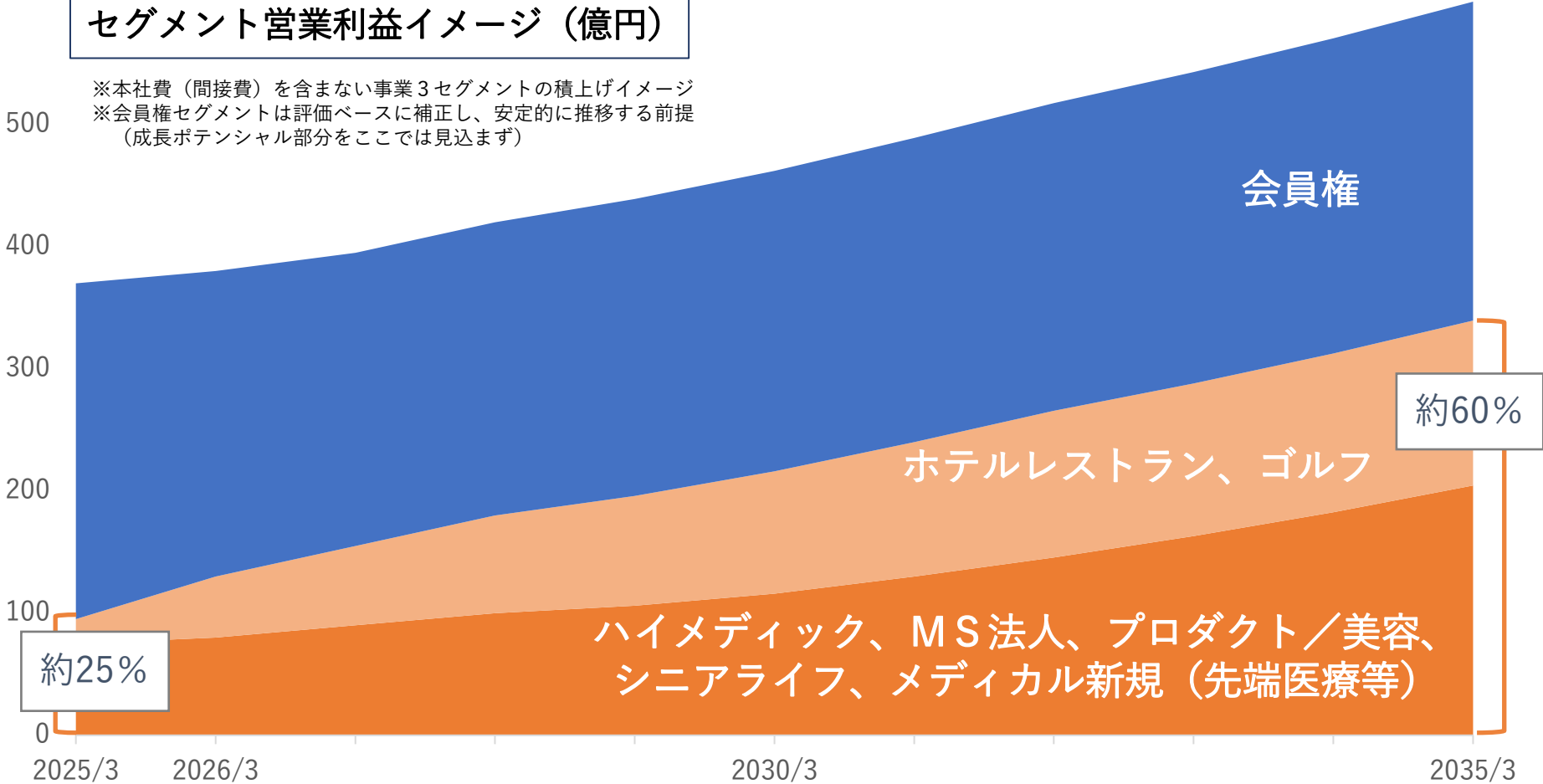


長期の利益成長イメージ（2025.3～2035.3）

■ 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）



- ・ SAC 3 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

収益力の向上・収益性の改善

- ・ 会員権価格の見直し⇒2023年6月(サンクチュアリコート+5%)、2024年4月(既存+10%)
- ・ 新規ホテルの販売開始⇒8月より「八ヶ岳」販売開始、4Qに「金沢」を販売開始(3/21～)
- ・ WEB経由予約、スマートチェックイン／アウトの浸透⇒WEB予約率上昇中、目標50%へ
- ・ ハイメディック新規施設展開⇒8月に大阪中之島、10月にミッドタウン・イーストを開業、横浜も予定
- ・ シニアレジデンス新商品第一号の都心部の計画を公表、第2号、3号施設も並行して検討
- ・ 2025年1月に三菱商事(株)との合併会社を設立
- ・ デジタル活用契約の推進（見込み客の増加）等、販売チャネルの充実と営業活動の効率化
- ・ LINE公式：お友達数の拡大（2023.3末：21.5万人⇒2025.3末：39.9万人へ増加）

人財・サステナビリティ

- ・ 処遇改善の実施⇒ベア+昇給、業績に連動した一時金付与、中抜けの見直し、寮営繕実施
- ・ 社員持株会を通じた社員への自社株式の付与を実施 <ES/エンゲージメントスコア上昇>
- ・ 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
- ・ 太陽光発電を全拠点導入、「TNFD Adopter」に登録（ダボス会議にて「Early Adopter」として公表）
- ・ サステナビリティフォーラムの定期的な実施、地域やお客様と連携した活動の検討
- ・ 部門間クロストレーニングの始動・2024年6月 新任執行役員に女性2名、男性2名を選任
- ・ 人財の活躍<XIV有馬離宮ヘッドバーテンダーがヘネシー社主催のコンペにて世界一獲得>

資本効率・ガバナンス

- ・ 取締役会のガバナンス体制強化・独立性向上に向け、2023年6月に社外取締役3名が就任
- ・ ROE12%の目標水準に向け、より資本効率を重視する経営へ⇒2023年7月自社株買い30億円
- ・ MSCIの女性活躍指数に加え、2023年度よりESGセレクトリーダーズ指数に新たに選出
- ・ JCR(日本格付け研究所)による信用格付けにおいて、BBB+より「A-」に格上げ

中期経営計画「サステナブルコネクト」の推進

区分	カテゴリ	テーマ	マテリアリティ	KPI目標	2023年度実績	2024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	139,338 t -CO ₂ (2019年度比2.4%減) 34.19 t (2019年度比21.8%減) 54.9%	142,216t-CO ₂ (2019年度比0.3%減) 31.9t (2019年度比26.8%減) 60.0%
			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		
			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%		
S	繁栄	●「一緒にします、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	20.0万名	20.5万名
			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%	19.60%	20.70%
			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%	68.20%	67.80%
			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%	66.40%	77.30%
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200回	機関投資家とのIR ミーティング： 年間236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			

<2026年3月期 2 Qの主なトピックス>

取り組み内容	マテリアリティ
・新たな事業の創出と人財の育成を図る事業構想プロジェクトを推進	⑤⑨
・SAC金沢会員権代金一部を能登半島地震支援として石川県へ寄付	⑥
・会員様向けの「介護の相談窓口」LINE 公式アカウントを開設	④⑤
・エンゲージメント向上を目的とした管理職向け研修の実施	⑧

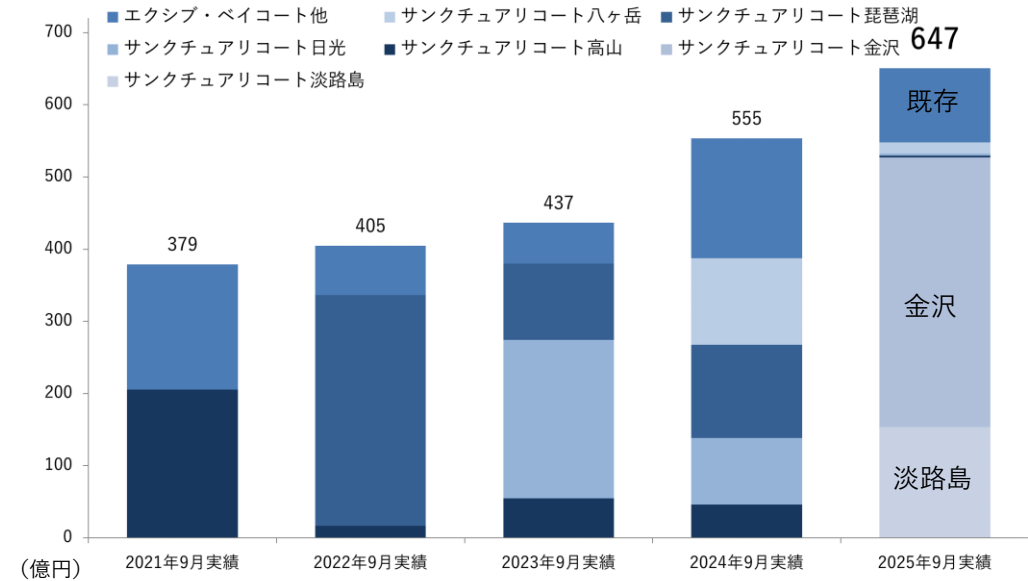


2025年9月30日、「サ
ンクチュアリコート金
沢」の会員権販売代金
の一部（一口あたり10
万円）、総額2億2,650
万円を石川県に寄付し
ました。

令和6年能登半島地震の被災者支援に活用さ
れる予定です。

契約状況詳細（4－9月）

【商品別ホテル契約高】 当期は新規のサンクチュアリコートが増加



【サンクチュアリコートシリーズを中心に販売】



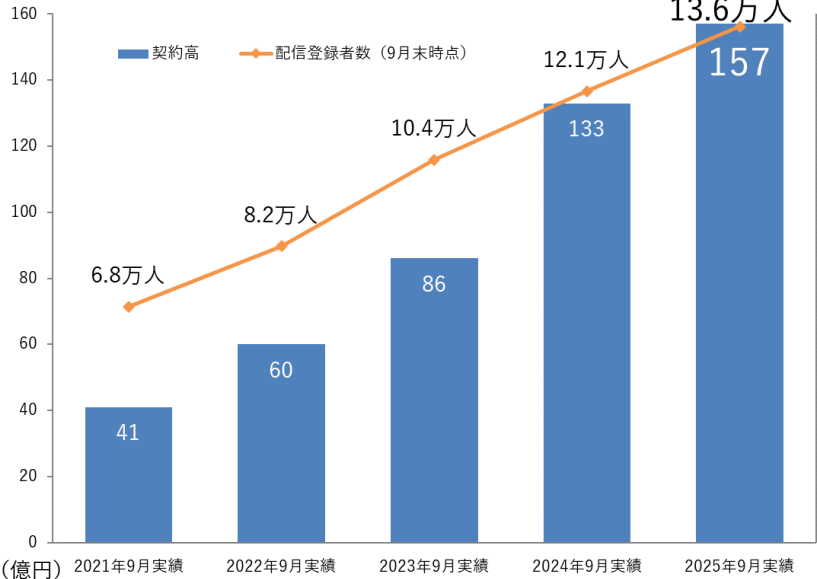
サンクチュアリコート金沢
2029年3月開業予定
客室数：167室
販売率：32.8%
支社別販売割合：
（東26%、横24%、名31%、阪18%）



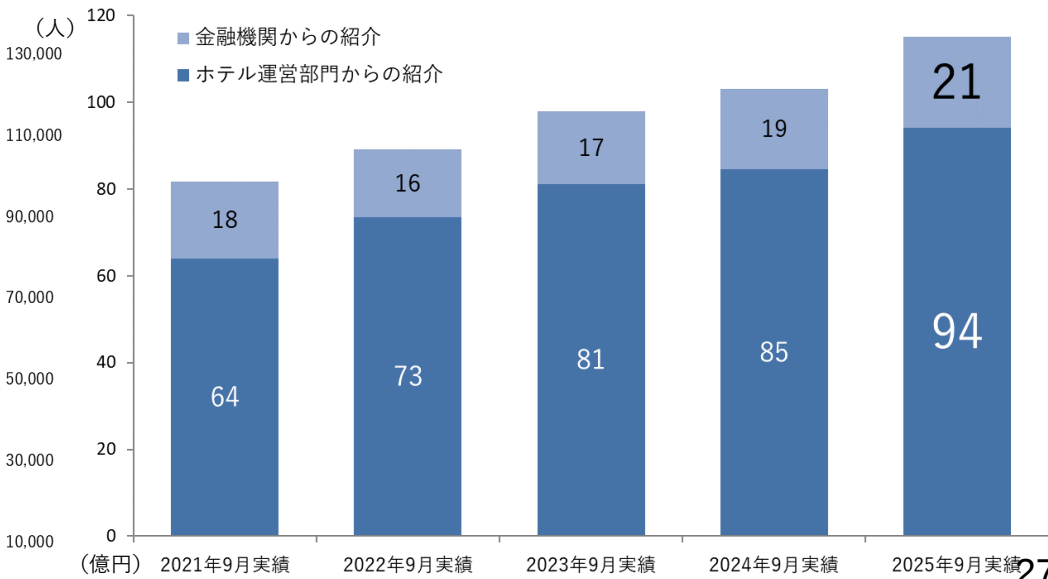
サンクチュアリコート淡路島
2029年10月開業予定
客室数：182室
販売率：11.0%
（東11%、横9%、名10%、阪71%）

◎2025.9末ホテル会員権在庫：2,251億円

【デジタル活用契約高(内数)】 每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)】



新規ホテルの概要（サンクチュアリコート金沢／淡路島）

RESORTTRUST GROUP

【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）

※7月より価格改定
※税込み

3/21～9/30計上済契約高：388億円 入会属性：86%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：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）

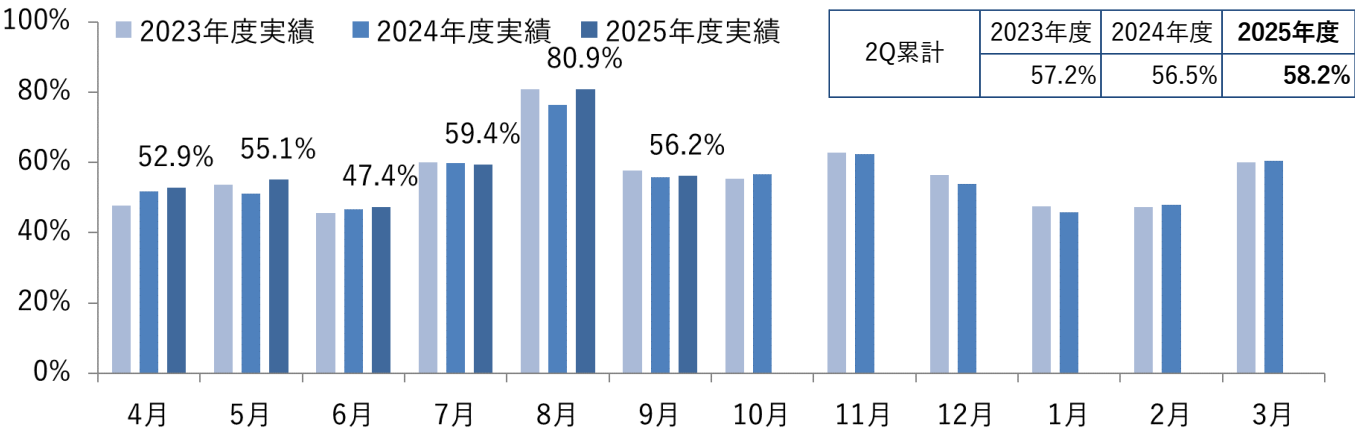
※税込み

6/20～9/30計上済契約高：154億円 入会属性：89%が法人契約

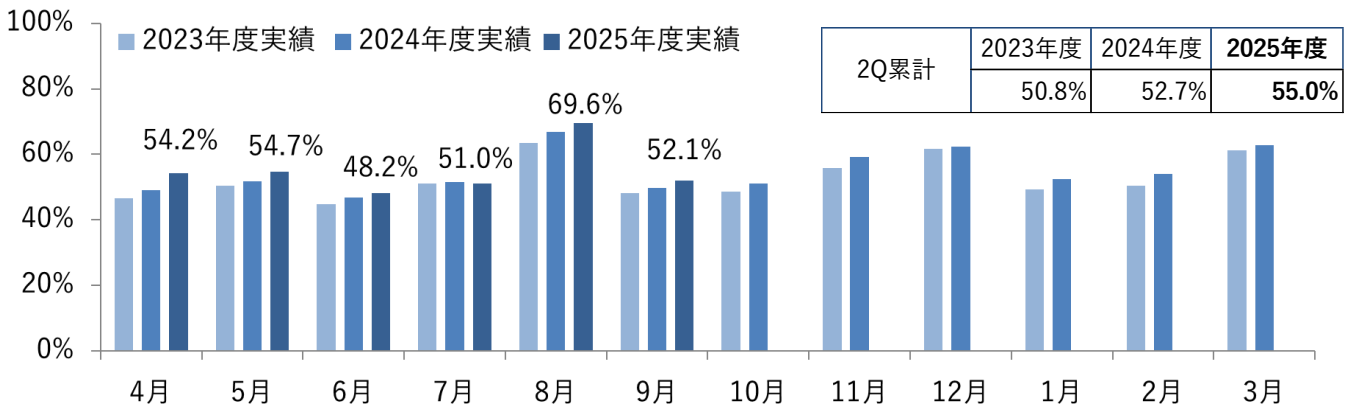


会員制ホテル稼働率（月別ブランド別）

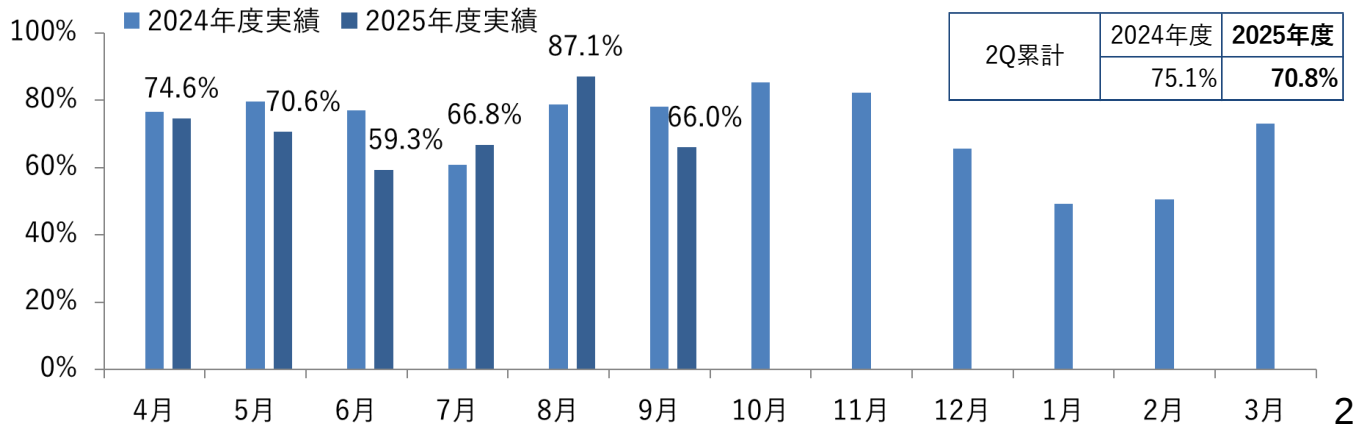
【エキシブ：全3,613室】



【ベイコート：全824室】



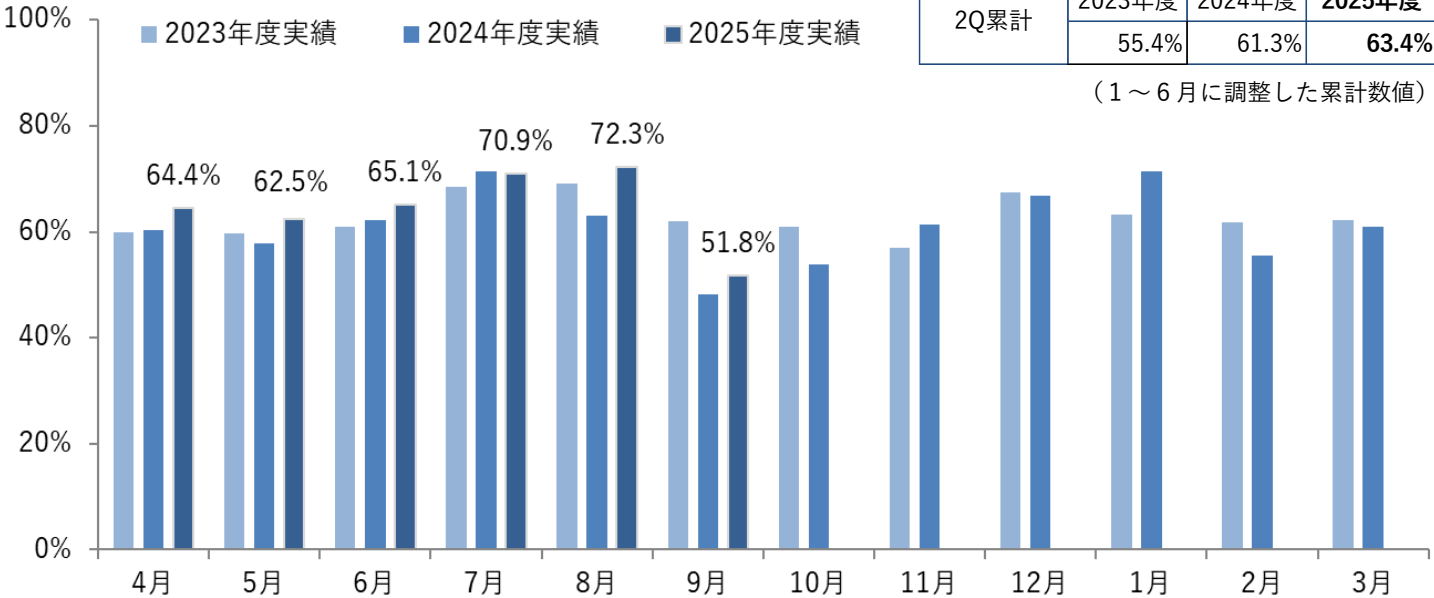
【サンクチュアリコート：全288室】



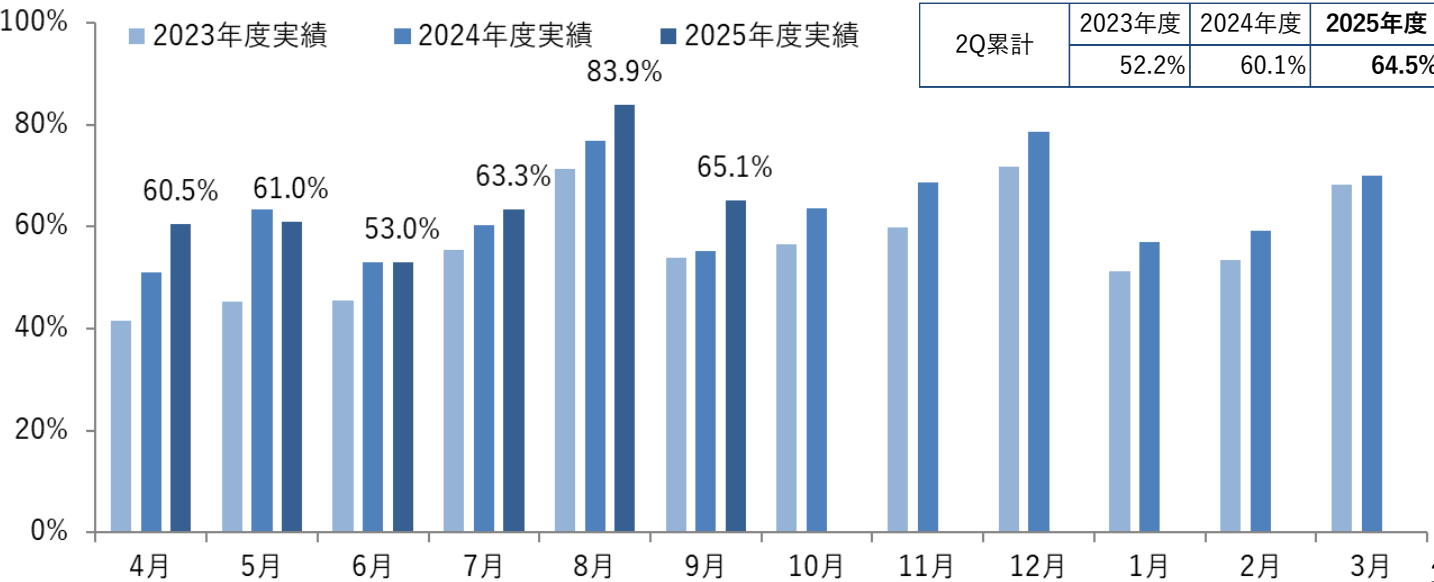
一般ラグジュアリーホテル稼働率（カハラブランド）

【ハワイカハラ：338室】

※3ヵ月遅れで連結



【横浜カハラ：146室】





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併会社を設立

【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。

ASEANでのCancer Research Center構想



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

【2Q累計連結業績】／【年間営業利益、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 >	2023年9月 実績	2024年9月 実績	2025年9月 実績
繰延（不動産売上）	+ 17,411	+14,126	+24,542
繰延実現（不動産売上）	-	-	-
売上高評価加味	+ 17,411	+ 14,126	+ 24,542

繰延（不動産利益）	+ 4,616	+3,845	+6,718
繰延実現（不動産利益）	-	-	-
営業利益評価加味	+ 4,616	+3,845	+6,718

※P.5において、会計数値に以下の要素を加味することで、評価数値を算出しております。

【会計ベースセグメント業績】

(百万円)

		2021年9月 実績	2022年9月 実績	2023年9月 実績	2024年9月 実績	2025年9月 実績	前年比
会員権	売上高	20,855	17,953	18,621	31,193	28,018	△10.2%
	営業利益	6,296	5,542	4,943	10,960	9,624	△12.2%
ホテル レストラン	売上高	34,382	43,748	47,447	51,002	55,264	+8.4%
	営業利益	128	3,075	4,444	1,758	3,555	+102.1%
メディカル	売上高	20,840	21,939	23,003	25,189	27,313	+8.4%
	営業利益	2,594	3,037	3,615	3,854	3,982	+3.3%
その他	売上高	352	374	355	339	353	+4.0%
	営業利益	271	321	330	365	337	△7.7%
本社	営業利益	△ 4,159	△ 4,815	△ 5,558	△ 5,505	△ 5,083	+ 422百万円
合計	売上高	76,430	84,016	89,428	107,725	110,950	+3.0%
	営業利益	5,132	7,161	7,776	11,433	12,415	+8.6%

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)

	2021年9月 実績	2022年9月 実績	2023年9月 実績	2024年9月 実績	2025年9月 実績	※ 2025年9月 販売進捗率 (累計契約高)	通期予想 修正計画
新規物件（次期発売へ変更）	—	—	—	—	—	—	—
サンクチュアリコート淡路島	—	—	—	—	154	11.0%	362
サンクチュアリコート金沢	—	—	—	—	373	32.8%	593
サンクチュアリコート八ヶ岳	—	—	—	120	15	98.7%	27
サンクチュアリコート日光	—	—	220	93	3	—	10
サンクチュアリコート琵琶湖	—	320	106	129	△ 4	—	3
サンクチュアリコート高山	205	16	54	46	2	—	10
ベ イ コ ー ト 計	23	24	29	82	54	—	103
エ ク シ ブ 他	150	44	27	85	50	—	98
会 員 権 セ グ メ ン ト 計	379	405	437	555	647	—	1,207
（ 未 開 業 物 件 小 計 ）	205	336	380	342	545		982
ゴ ル フ	5	4	6	4	3	—	4
ハ イ メ デ ィ ッ ク	37	34	39	42	40	—	76
合 計	422	443	481	600	690	—	1,287

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)

		2021年9月 実績	2022年9月 実績	2023年9月 実績	2024年9月 実績	2025年9月 実績	通期予想 修正計画
新規物件（次期発売へ変更）		-	-	-	-	-	-
サンクチュアリコート淡路島		-	-	-	-	130	306
サンクチュアリコート金沢		-	-	-	-	308	490
サンクチュアリコート八ヶ岳		-	-	-	95	14	24
サンクチュアリコート日光		-	-	187	78	2	9
サンクチュアリコート琵琶湖		-	273	90	108	△3	2
サンクチュアリコート高山		174	14	46	39	3	11
ベ イ コ ー ト 計		22	21	25	70	46	89
エ ク シ ブ 他		114	32	16	61	36	72
ホ テ ル 会 員 権 計		310	341	365	451	536	1,002
繰延売上	新規物件 (次期発売へ変更)	-	-	-	-	-	-
	淡 路 島	-	-	-	-	△72	△ 169
	金 沢	-	-	-	-	△166	△ 264
	八 ヶ 岳	-	-	-	△ 47	△8	△ 12
	日 光	-	-	△ 109	△ 39	+0	+376
	琵 琶 湖	-	△ 151	△ 44	△ 55	-	-
	高 山	△ 95	△ 6	△ 21	-	-	-
全 ホ テ ル 計		215	183	191	310	291	932
そ の 他		△ 6	△ 4	△ 5	2	△ 11	△ 13
会 員 権 セ グ メ ン ト 計		209	180	186	312	280	919

RESORTTRUST GROUP

(百万円)

通期予想
修正計画

(百万円)

連結予想
修正計画

施設運営状況詳細（4－9月）

【ホテル運営状況】

宿泊者数 (千人)

	2021年9月 実績	2022年9月 実績	2023年9月 実績	2024年9月 実績	2025年9月 実績	通期予想 修正計画
エクシブ	770	1,007	1,033	1,032	1,051	2,027
サンメンバーズ	48	97	114	129	139	280
トラスティ	124	89	116	121	125	250
ベイコート	131	172	193	199	207	429
サンクチュアリコート	-	-	-	45	103	208

稼働率 (%)

	2021年9月 実績	2022年9月 実績	2023年9月 実績	2024年9月 実績	2025年9月 実績	通期予想 修正計画
エクシブ	43.6	56.3	57.2	56.5	58.2	56.9
サンメンバーズ	25.9	51.6	60.2	65.3	71.5	73.6
トラスティ	30.2	71.1	84.0	87.4	89.6	89.6
ベイコート	34.1	44.5	50.8	52.7	55.0	58.0
サンクチュアリコート	-	-	-	75.1	70.8	69.9

消費単価 (円)

	2021年9月 実績	2022年9月 実績	2023年9月 実績	2024年9月 実績	2025年9月 実績	通期予想 修正計画
エクシブ	18,387	18,231	18,851	19,178	19,436	20,392
サンメンバーズ	9,618	10,345	11,271	11,544	11,304	11,833
トラスティ	8,675	7,902	9,804	10,341	11,246	10,961
ベイコート	31,335	31,962	32,861	33,101	34,145	35,193
サンクチュアリコート	-	-	-	27,505	28,721	29,544

※2021年9月～2023年9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。

【シニアレジデンス運営状況】

	2021年9月 実績	2022年9月 実績	2023年9月 実績	2024年9月 実績	2025年9月 実績	通期予想 修正計画
全施設平均入居率 (%)	88.4	86.3	89.1	88.8	87.4	87.7
居室数合計 (室)	2,095	2,094	2,093	2,092	2,092	2,092

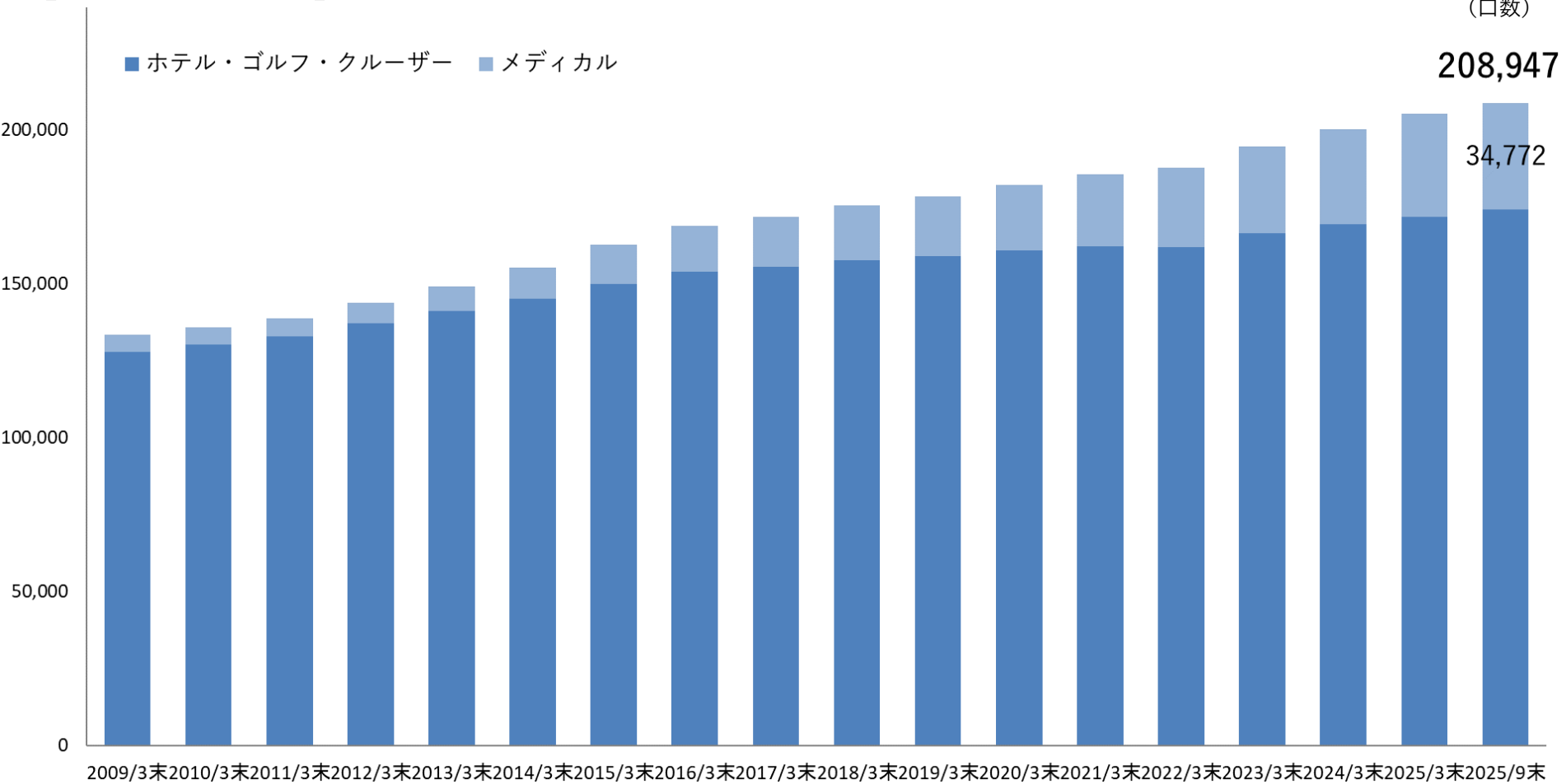
貸借対照表（2025年9月末）

RESORTTRUST GROUP

（百万円）

	2025年3月期末 （前期）	2025年9月期末 （当期）	増減		2025年3月期末 （前期）	2025年9月期末 （当期）	増減
流動資産	196,390	214,574	+18,183	流動負債	170,005	181,384	+11,378
現金及び預金	28,352	30,621	+2,269	仕入債務	1,869	1,645	△223
売上債権	12,763	12,890	+126	借入金	5,465	8,123	+2,657
営業貸付金・割賦売掛金	106,890	116,371	+9,481	未払金	32,757	27,786	△4,971
有価証券	5,893	7,558	+1,664	前受金	107,225	126,027	+18,801
商品・原材料・貯蔵品	3,385	3,550	+165	前受収益	17,191	12,337	△4,854
販売用不動産	3,948	4,228	+279	その他	5,495	5,463	△31
仕掛販売用不動産	25,699	28,309	+2,609	固定負債	172,201	176,869	+4,668
その他	9,456	11,045	+1,588	長期借入金	2,531	2,204	△327
固定資産	296,558	298,106	+1,547	長期預り保証金	135,995	141,782	+5,787
有形固定資産	204,633	204,896	+262	長期リース債務	23,994	22,786	△1,208
無形固定資産	6,261	6,404	+142	その他	9,679	10,096	+416
投資有価証券	33,818	34,196	+377	負債合計	342,207	358,253	+16,046
繰延税金資産	21,363	21,482	+118	純資産合計	150,742	154,427	+3,684
その他	30,481	31,126	+645	株主資本	139,563	144,389	+4,826
				自己株式	△4,919	△4,513	+406
				その他の包括利益累計額	9,674	8,113	△1,561
				非支配株主持分	6,424	6,437	+12
資産合計	492,949	512,680	+19,730	負債・純資産合計	492,949	512,680	+19,730

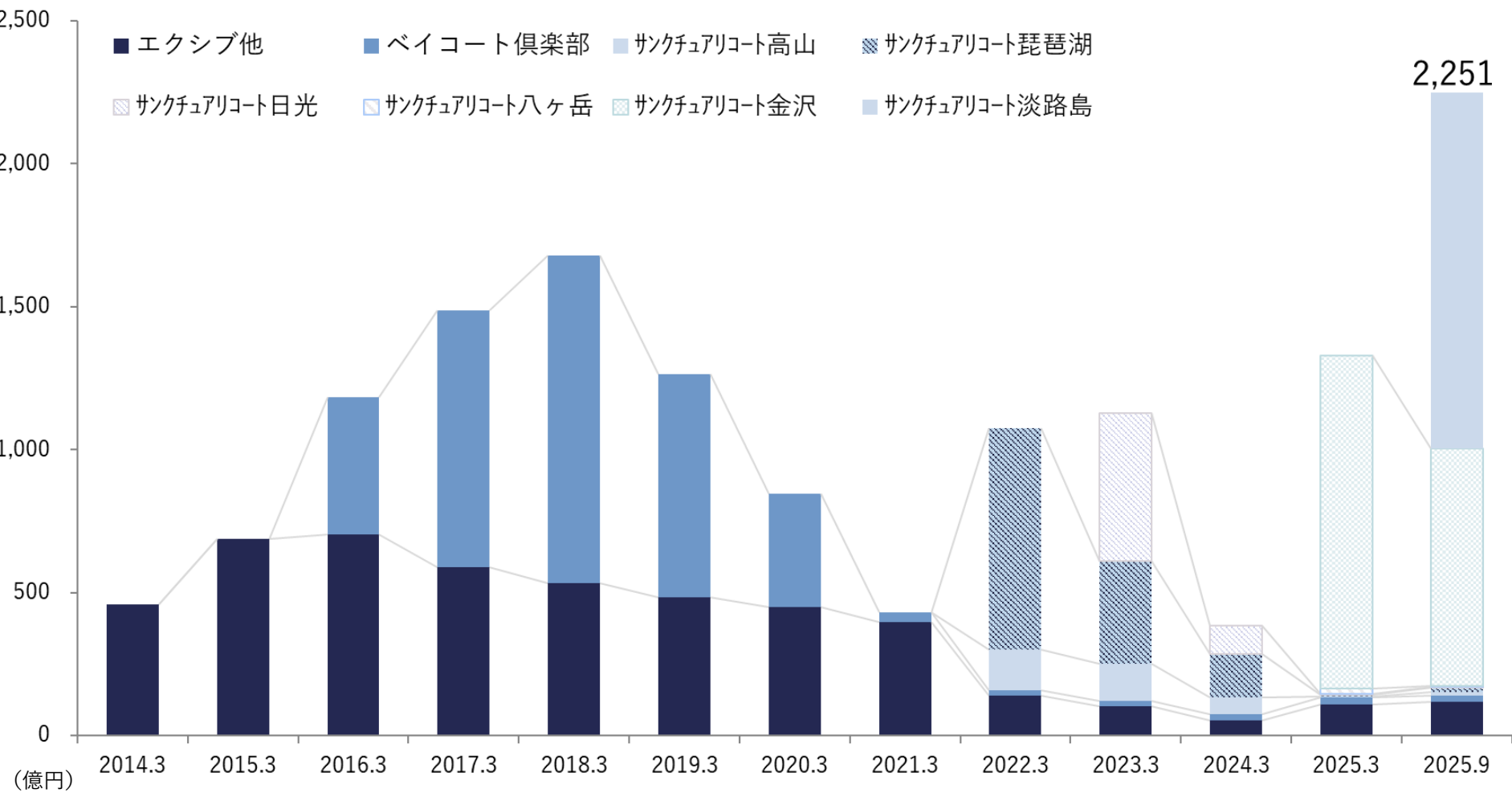
【グループ会員数の推移】



	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	
2025年9月末	20,595	23,913	78,737	18,947	30,322	34,772	357	1,306	208,947	XIV+BCC+HM+SAC 合計
2026年3月期増減	+3,099	+68	△100	△702	+8	+1,125	△46	△10	+3,440	+4,192

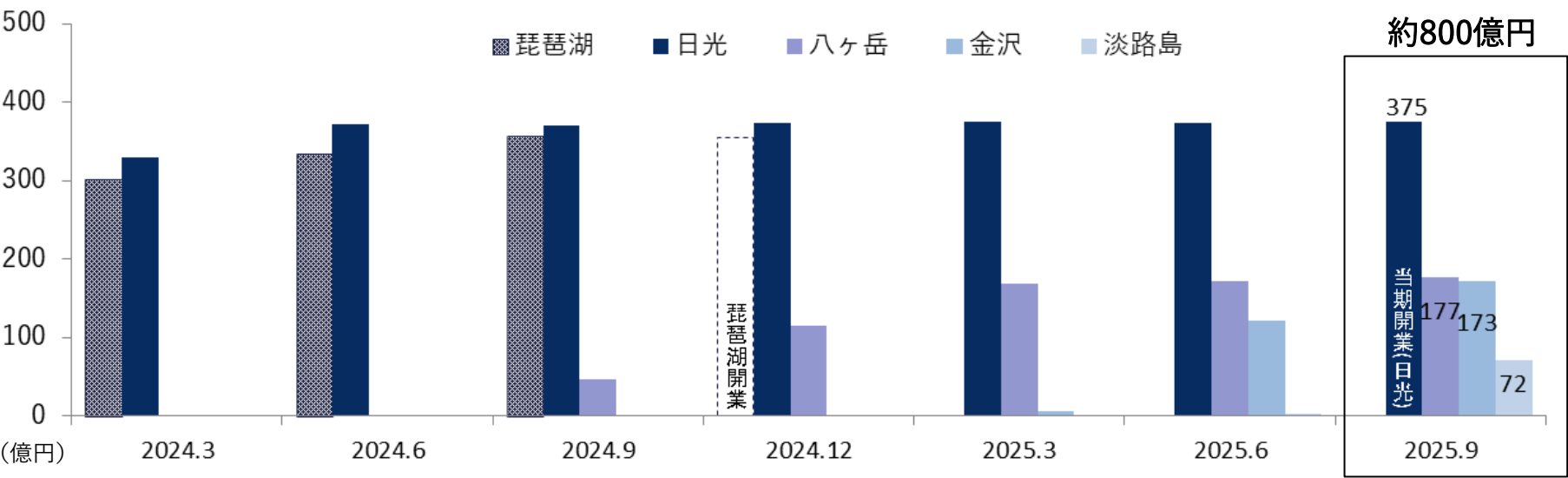
<会員権を複数所有されているケースについては、それぞれの会員権で1名ずつカウントしております>

【ホテル会員権の契約高在庫】

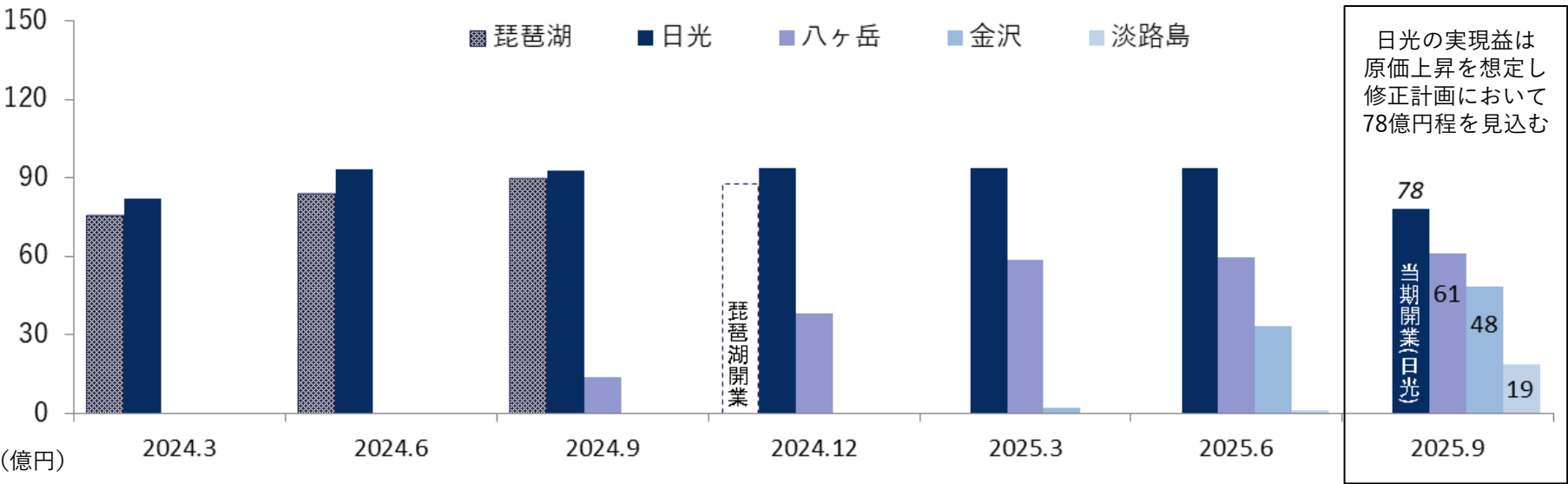


繰延収益の累積状況（四半期末時点の推移）

【繰延売上】



【繰延利益】 ※発売時の『予定原価』に基づく繰延利益（当期開業の日光は現時点の見込みに置換え）

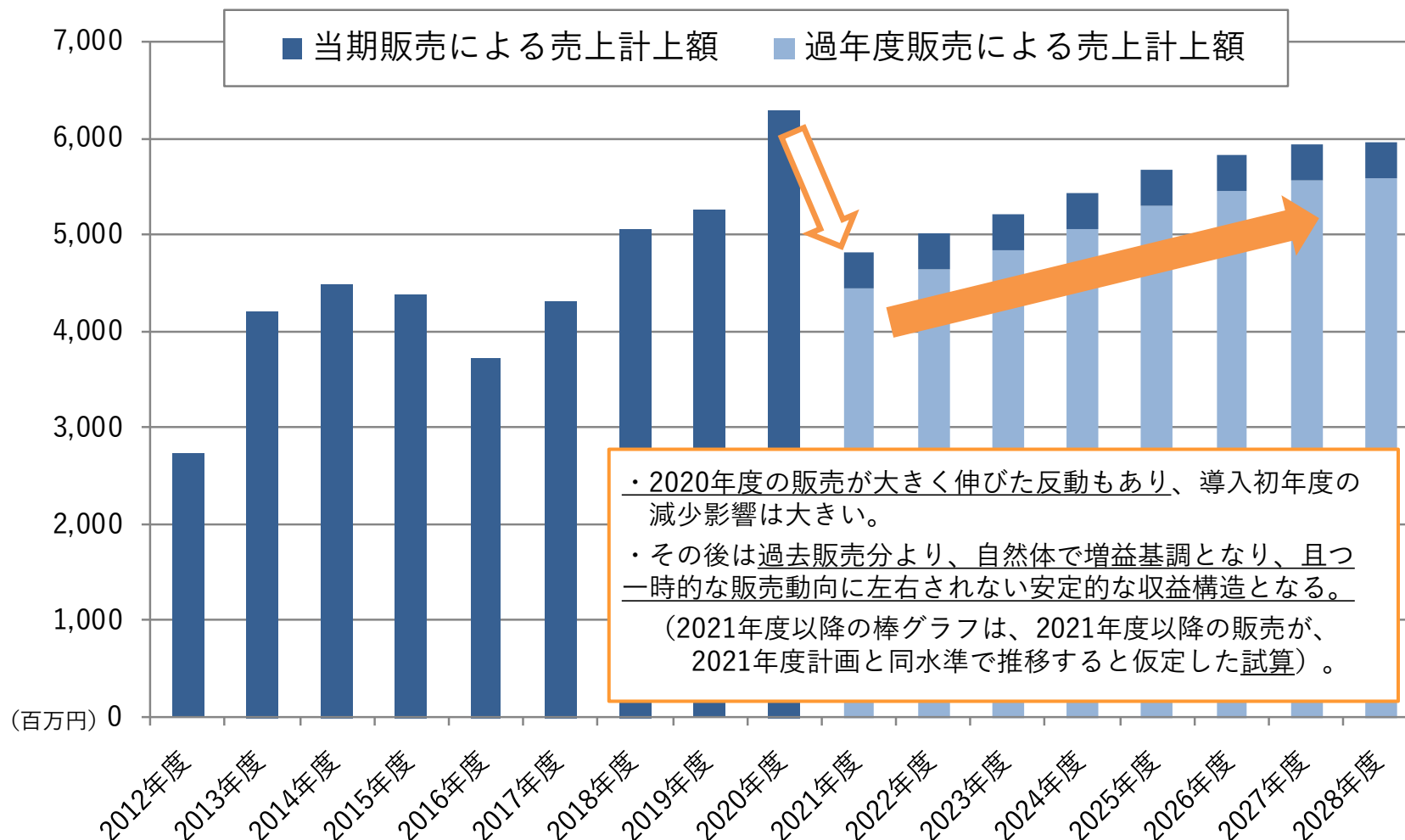


2021年度以降 収益認識基準の変更に伴う影響

RESORTTRUST GROUP

＜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。）



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。

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>