

2026年3月期 決算説明資料



「サンクチュアリコート金沢 ホテル&ゴルフ スパリゾート」2029年3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）

2026年3月期決算の概要

① 4期連続増収増益、売上高及び全利益項目にて過去最高を更新。

※売上高、営業利益、経常利益は3期連続、当期利益は2期連続の過去最高更新

2026年3月期：連結売上高 2,630億円 連結営業利益 291億円

・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、売上高営業利益率も上昇。

② 会員権販売の年間契約高が5期連続で過去最高を更新。

年間契約高 1,322億円 (ホテル・メディカル・ゴルフ合計)

- ・ホテル会員権の契約高は1,221億円となり、過去最高であった前年同期をさらに約16%上回った。
(2025年3月発売「サンクチュアリコート金沢」:590億円、6月発売「サンクチュアリコート淡路島」:315億円)
- ・メディカル会員権契約高は94億円、こちらも年間契約として過去最高の販売状況となった。

③ ホテルレストラン事業の利益は前期比2.7倍となる56億円へ増益。 メディカル事業の利益は過去最高の83億円、5期連続で増益。

- ・ホテルの運営管理費など各種価格改定効果と稼働率上昇により、課題であった営業利益率は5%台へ回復。
- ・メディカルでは「ハイメディック横浜ベイコース」の販売好調のほか、一般健診事業の拡大等も貢献。

④ 2027年3月期計画は、開業物件規模縮小に伴う実現益減少(△20億円) を全体で補い増益を見込む。全利益項目で過去最高益の更新を予定。

通期業績予想：連結売上高 2,550億円 連結営業利益 310億円

- ・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107億円の増収、「評価営業利益」は37億円(+11.3%)の増益を見込む。**

【年間累計連結業績】

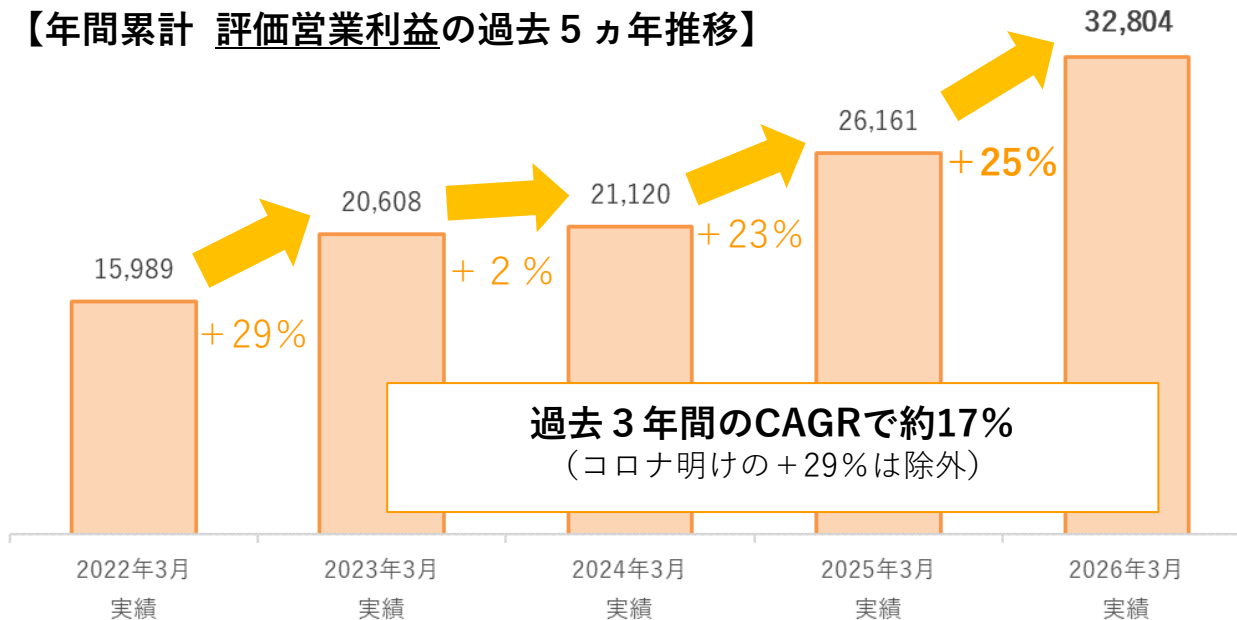
(百万円)

	2025年3月 実績	2026年3月 実績	前年比	2026年3月 修正計画	修正計画比
売上高	249,333	263,020	+5.5%	260,000	+1.2%
営業利益	26,365	29,161	+10.6%	29,000	+0.6%
経常利益	26,848	29,281	+9.1%	29,000	+1.0%
当期利益	20,139	20,912	+3.8%	20,300	+3.0%
評価売上高	241,356	267,321	+10.8%	267,000	+0.1%
評価営業利益	26,161	32,804	+25.4%	33,010	△0.6%

※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。

- 2026.3期は、各種価格の改定効果が前期比で収益を押し上げたほか、未開業物件を中心に会員権販売が大きく伸長した。2月にはサンクチュアリコート日光が予定通り開業し、ほぼ修正計画通りの着地。営業利益率でも11.1%（前年比+0.6%）と上昇傾向を継続。
- 繰延べ要素を除外した実力値である評価売上高では+10%以上の増収、同評価営業利益においては+25%の増益であり、過去3年間の平均成長率は約17%と、高成長を継続している。

【年間累計 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（開業時までには計上されない）
- 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（4-3月） 主要3事業セグメント

【年間累計セグメント業績】

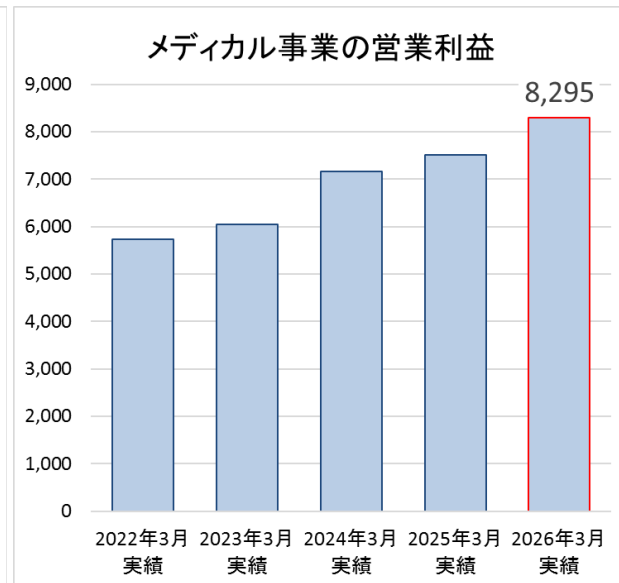
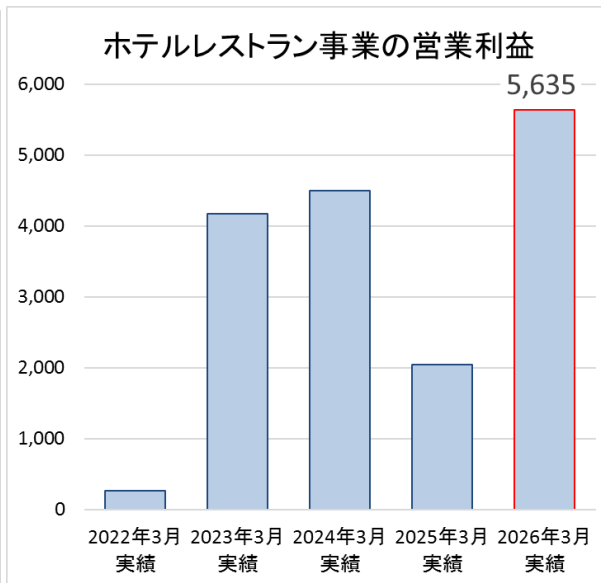
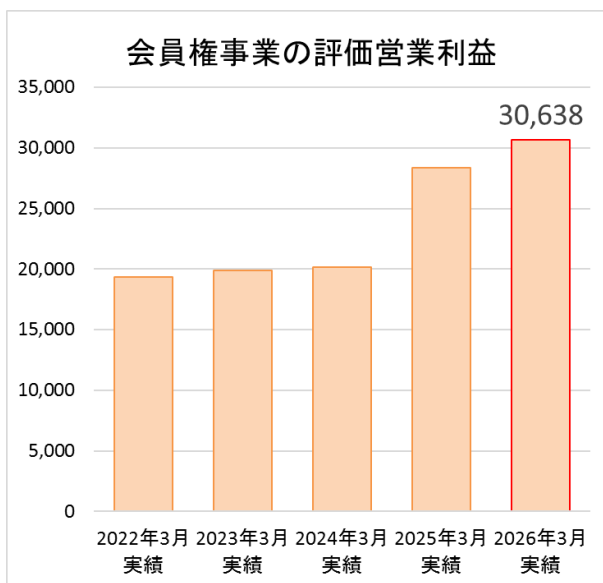
(百万円)

		2025年3月 実績	2026年3月 実績	前年比
会員権	売上高	93,642	95,529	+2.0%
	営業利益	27,445	25,548	△6.9%
ホテル レストラン	売上高	103,978	110,935	+6.7%
	営業利益	2,049	5,635	+175.0%
メディカル	売上高	51,001	55,869	+9.5%
	営業利益	7,508	8,295	+10.5%

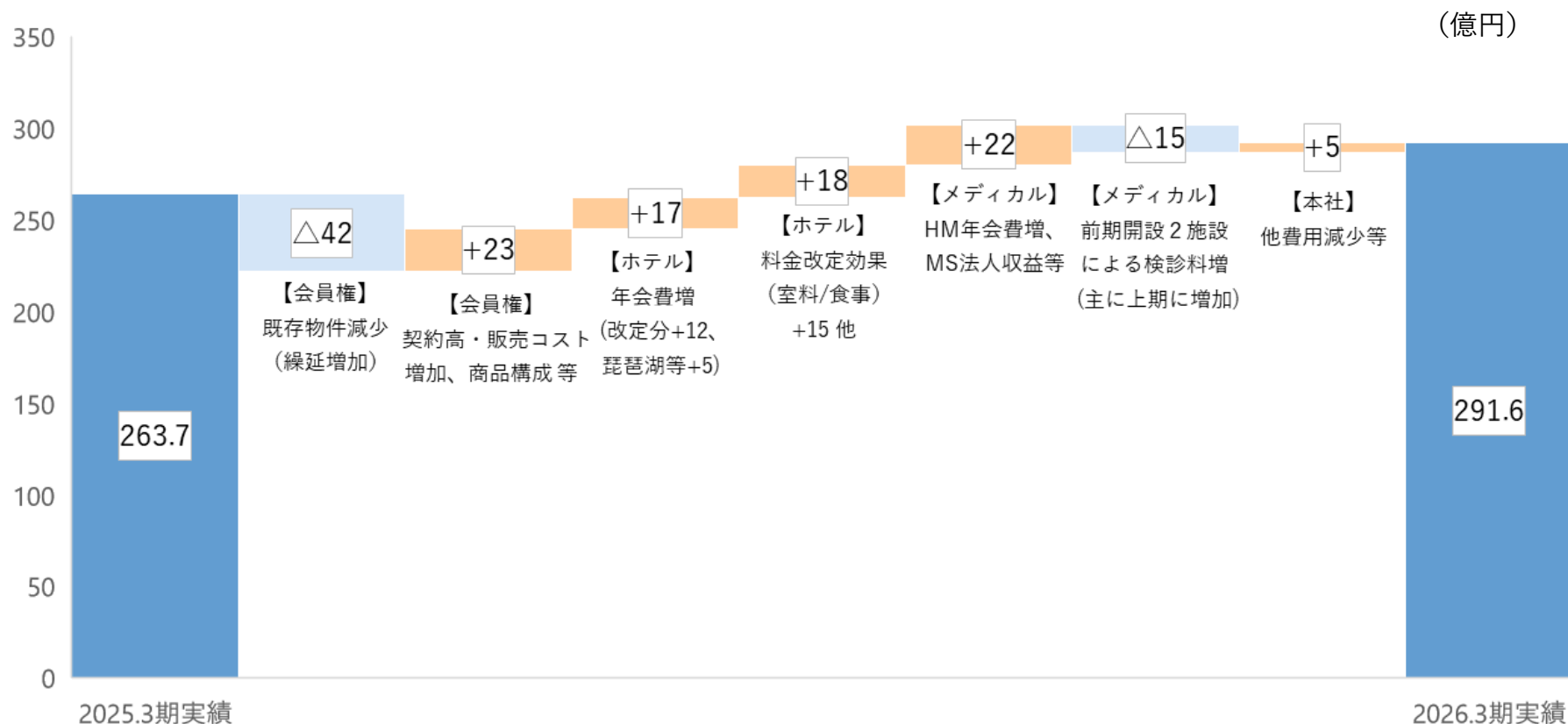
会員権	評価売上高	85,664	99,830	+16.5%
	評価営業利益	28,336	30,638	+8.1%

- ・ 会員権：3月に金沢、6月に淡路島の新商品が貢献し契約高が大きく上昇。当期の販売MIXが未開業物件に寄ったことで、会計上の利益は若干の減益となったが、繰延部分を補正した評価ベースは確実に増収増益。
- ・ ホテルレストラン：年会費改定による増収効果を約12億計上のほか、一部施設の室料、飲食代金改定による効果もあり、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法人収入の増加などから増収増益。シニアライフ事業の入居率も、期末ベースで約89%まで上昇。

【年間累計 営業利益の過去5ヵ年推移】 ※会員権事業は評価ベース



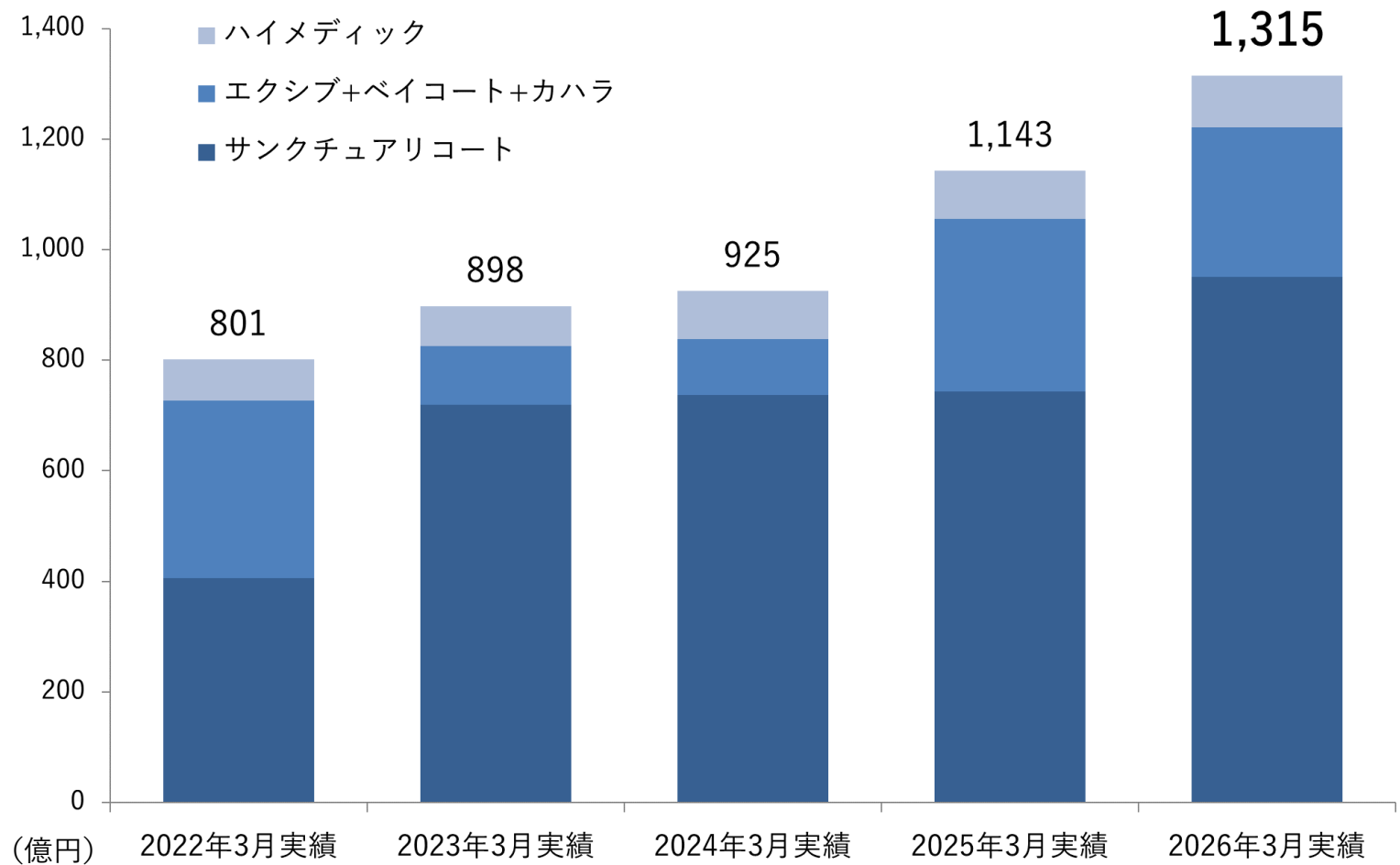
【年間累計連結営業利益増減（対前期）】



2026.3期は、新規物件の販売が大きく伸長したことから次期以降への繰延べが増加し、既存物件を多く販売した前期に対して会員権事業でのマイナス要因となったが、それを除く実力ベースでは各事業で増益となった。

主要な営業指標・重点施策の状況

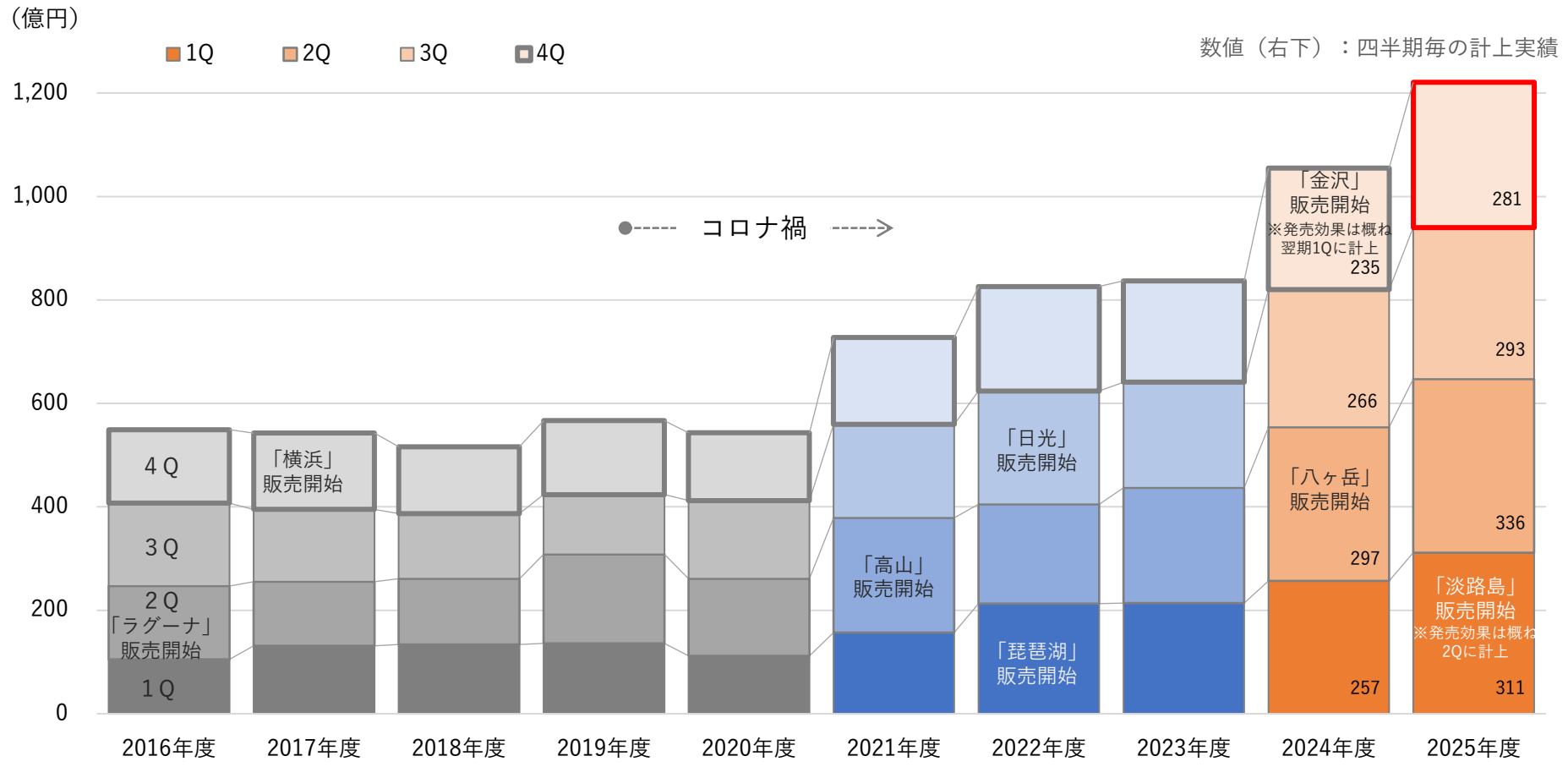
【年間累計 契約高】（ホテル+メディカル）



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。

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)



●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

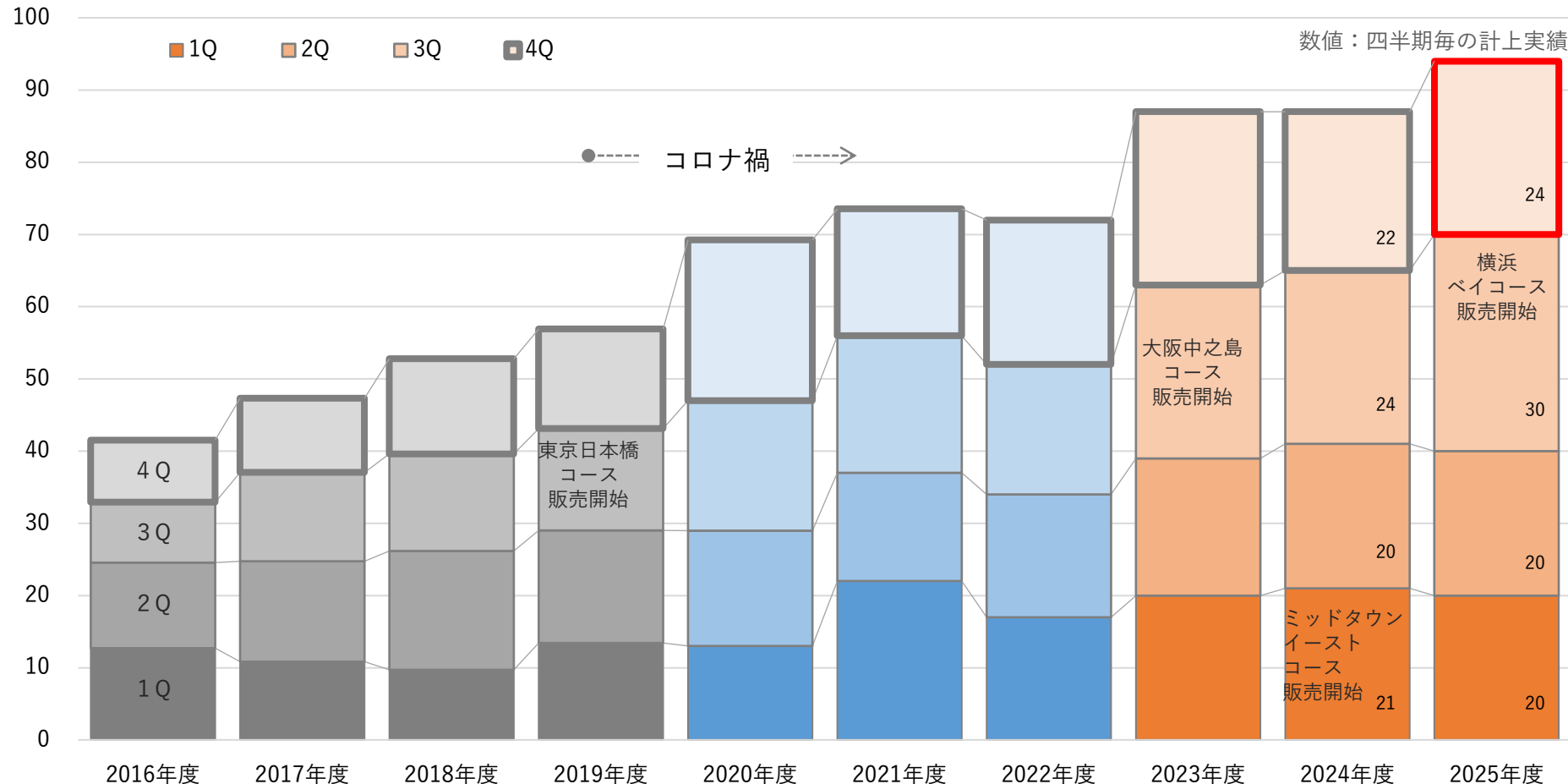
◆コロナ禍における「会員制」の再評価・デジタル活用の加速

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)]・・・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)

(億円)

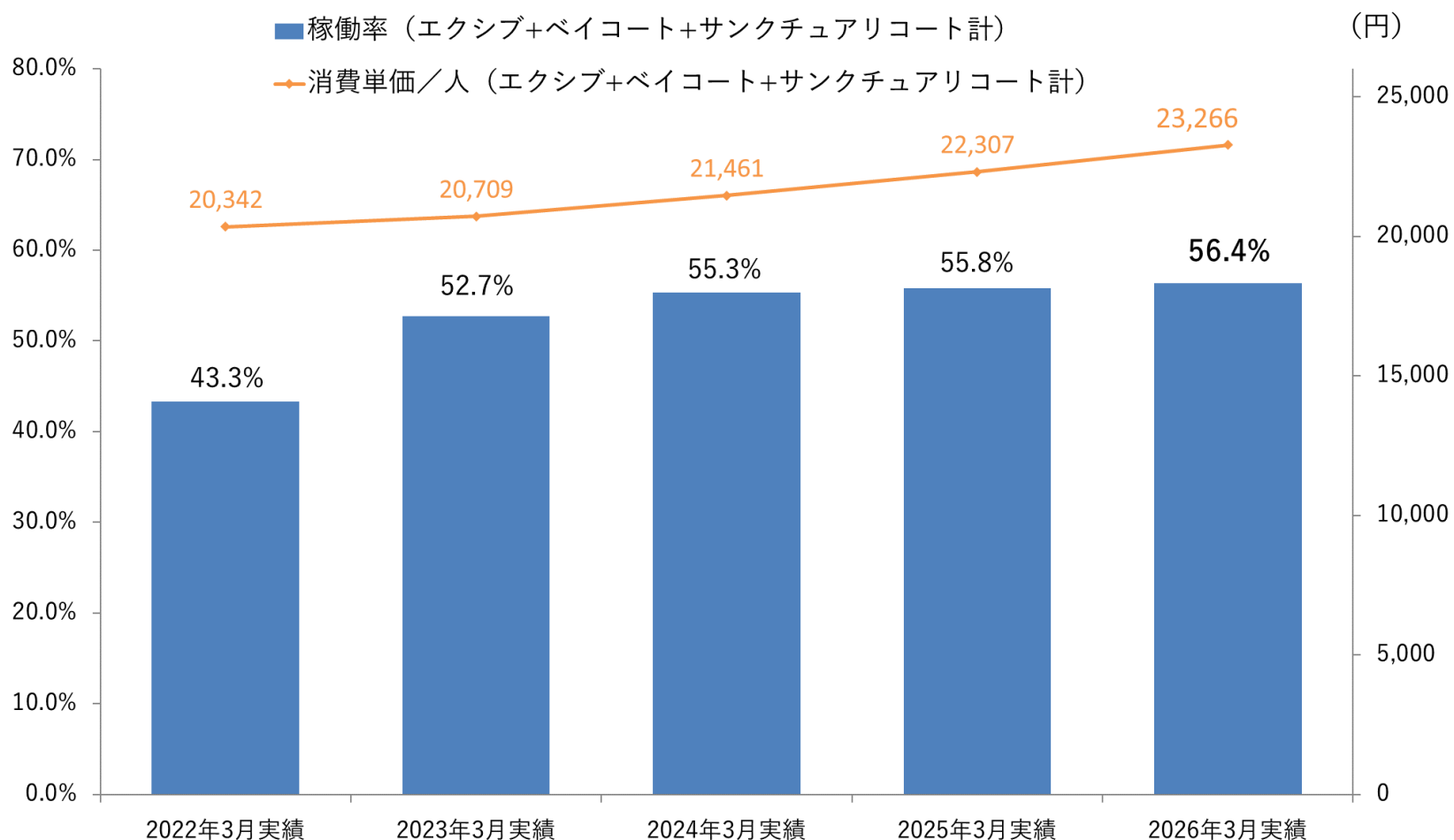


●新拠点の開発、ウェルビーイング検診の導入・新商品価格の設定

◆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

【年間累計 稼働率・単価（施設売上／宿泊人数）】

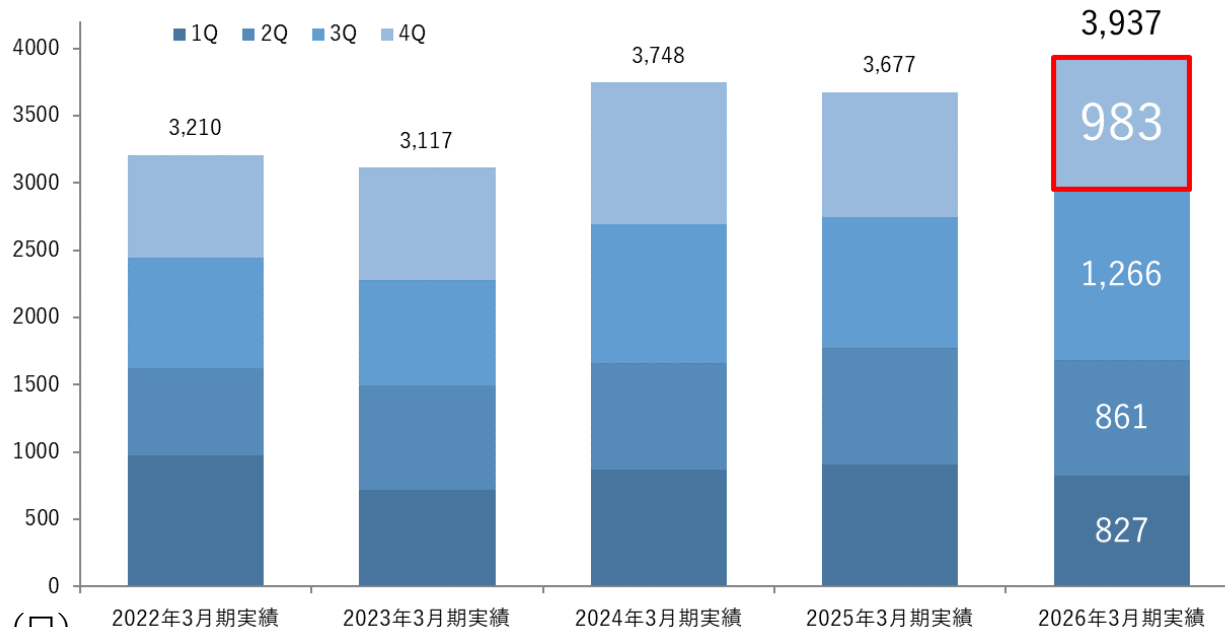


- ・会員制ホテルの稼働率はコロナ後以降、上昇傾向を継続。前期、台風や地震情報に関連して低下するなどの要因があった中、当期は概ね天候にも恵まれ、好調に推移した。
- ・単価も4月より東京ベイコート、10月からは離宮シリーズなど一部エクシブのルームチャージ改定、また、6月より飲食代金の改定もあり、上昇を継続。

【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、3Qに続き4Qも好調に推移し、年間として過去最高の実績。

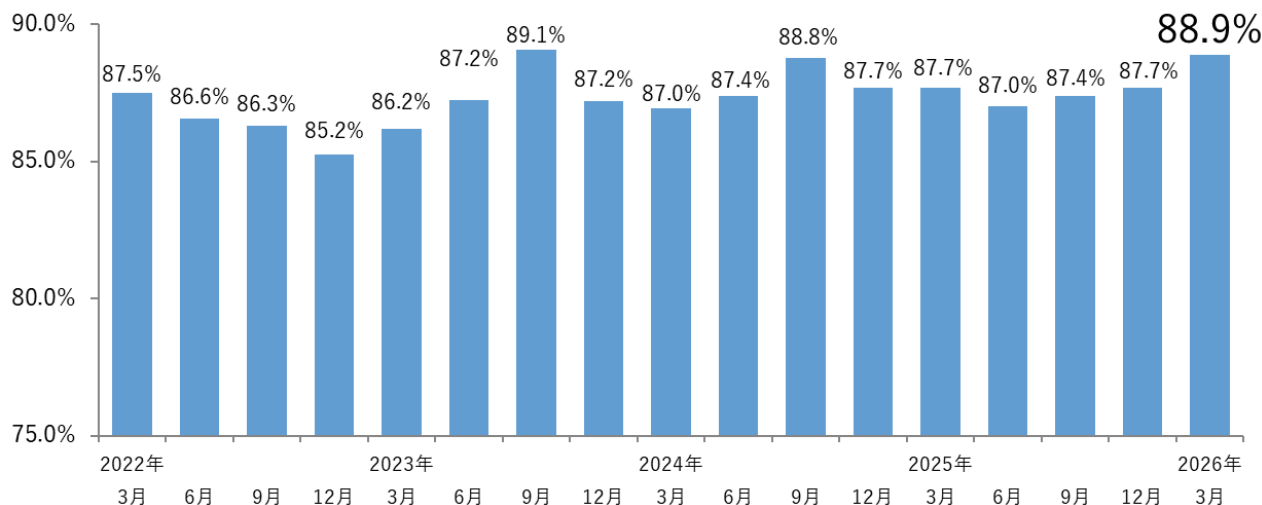


【シニアレジデンス入居率】

全2,090室



・シニア入居率は、概ね安定した推移となっており、直近では約89%に上昇。



主な商品・サービス価格改定の状況

増収効果のイメージ (対前期の増収額)

<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

5%UP

2026年度

5%UP

6月 高山,琵琶湖 9月 日光
(20~30億円規模)

5%UP

7月 金沢 11月 高山,
※淡路島発売 琵琶湖,日光
に伴う改定
(5~10億円規模)

26年1月 金沢,淡路島

(26年度も継続検討)

ベイコート倶楽部
販売価格

5%強UP

6月
(5億円規模)

10%UP

4月
(5~10億円規模)

5~10%UP

4月
(5~10億円規模)

5~10%UP

4月

5~10億円規模

エクシブ販売価格
(うち期限付き商品)

10%UP

6月 一部
(2~3億円規模)

10%UP

4月 全体
(3~5億円規模)

10~20%UP

4月
(3~5億円規模)

<ホテルレストラン事業>

ルームチャージ

10~15%UP

11月

(10~15億円規模)

約30%UP

4月 10月
東京ベイコート 一部エクシブ
(5~10億円規模)

約10~20%UP

5~10億円規模

※通期寄与

夕朝食コース
提供価格

10%程度UP

7月 11月
朝食 夕食

(10~15億円規模)

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)

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

8%程度UP

12月 新コースのみ
※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

6%程度UP

12月 新コースのみ
※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

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」（6月20日）
- ・ ルームチャージ改定（東京ベイコート4月、一部エクシブ10月）、食事料金改定（6月～）
- ・ WEB経由予約、スマートチェックイン／アウトの推進⇒WEB予約率上昇中、目標50%へ
- ・ 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。
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
- ・ 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
- ・ 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）

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（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）
- ・ 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決断と実行を牽引。

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

【連結損益】

	2026年3月期 実績	2027年3月期 計画	前年比 (%)
売上高	263,020	255,000	△3.0%
営業利益	29,161	31,000	+6.3%
経常利益	29,281	30,500	+4.2%
当期純利益	20,912	21,000	+0.4%
評価売上高	267,322	278,000	+4.0%
評価営業利益	32,804	36,500	+11.3%

※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 計画	前年比 (%)
会員権	売上	95,529	75,200	△21.3%
	営業利益	25,548	24,200	△5.3%
	評価営業利益	30,638	30,700	+0.2%
ホテル レストラン	売上	110,935	118,240	+6.6%
	営業利益	5,636	7,000	+24.2%
メディカル	売上	55,869	60,820	+8.9%
	営業利益	8,296	9,000	+8.5%
その他	売上	687	740	+7.8%
	営業利益	723	700	△3.2%
本社費 (間接費)	営業利益	△ 11,041	△ 9,900	△10.3%
	評価営業利益	△ 12,488	△ 10,900	△12.7%
合計	売上	263,020	255,000	△3.0%
	営業利益	29,161	31,000	+6.3%
	評価営業利益	32,804	36,500	+11.3%

※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>

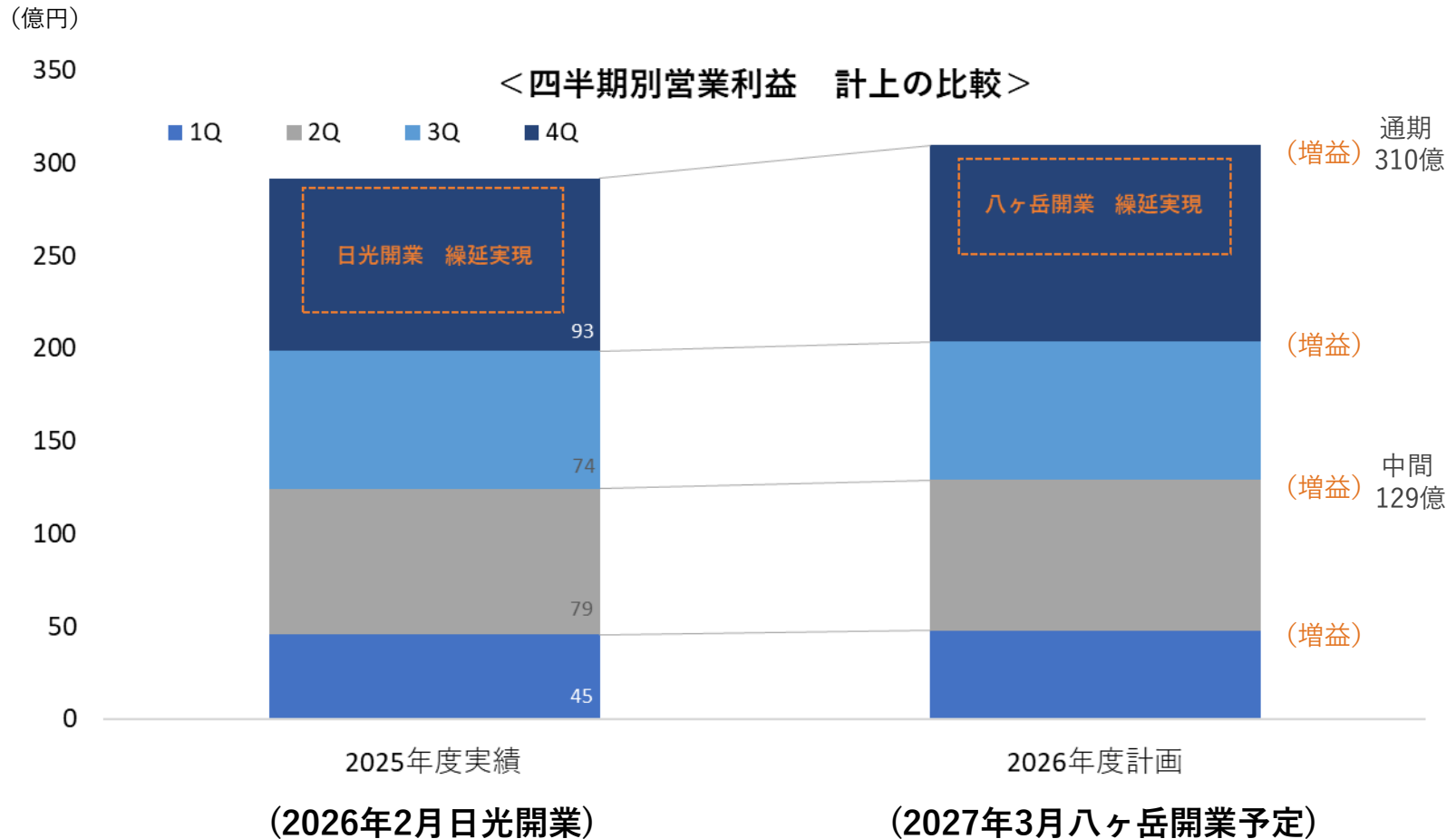
- ・ホテル会員権契約高
2027.3期：1,166億（新規発売：1物件）
2026.3期：1,221億（新規発売：淡路島）
- ・ハイメディック契約高
2027.3期：80億 2026.3期：94億
- ・繰延実現（前期までの販売済分の計上）
2027.3期：繰延実現利益+61億（八ヶ岳）
2026.3期：繰延実現利益+81億（日光）
- ・当期繰延発生（未開業物件販売）
2027.3期：繰延利益△116億（金沢、淡路島、新規）
2026.3期：繰延利益△118億（八ヶ岳、金沢、淡路島）
- ・開業関連費用
2027.3期：△10億 2026.3期：△14億
- ・運営営繕費
2027.3期：△37億 2026.3期：△45億
- ・本社費（全社としての賞与計上）
2026.3期：一律の金額を慰労一時金として本社費で計上
- ・ホテル稼働率
X I V …2027.3期：56.5% 2026.3期：55.8%
B C C …2027.3期：56.3% 2026.3期：55.6%
S A C …2027.3期：68.6% 2026.3期：65.7%

<当期純利益>

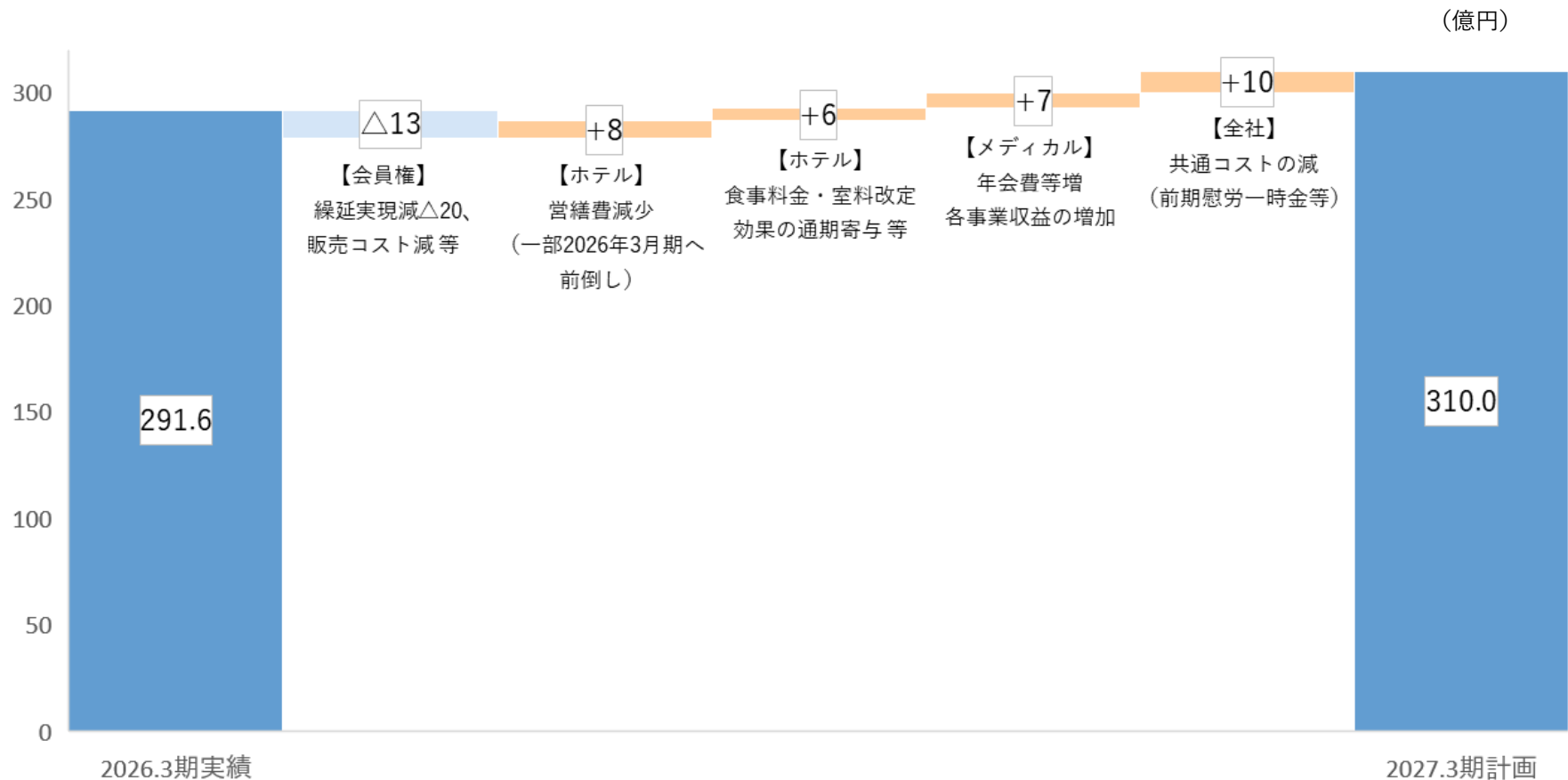
2027.3期には、賃上げ税制の効果を見込まず

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、各四半期それぞれで増益を見込む（3Q累計までは売上も増収）



【2027年3月期 通期予想】 営業利益増減（対前期）



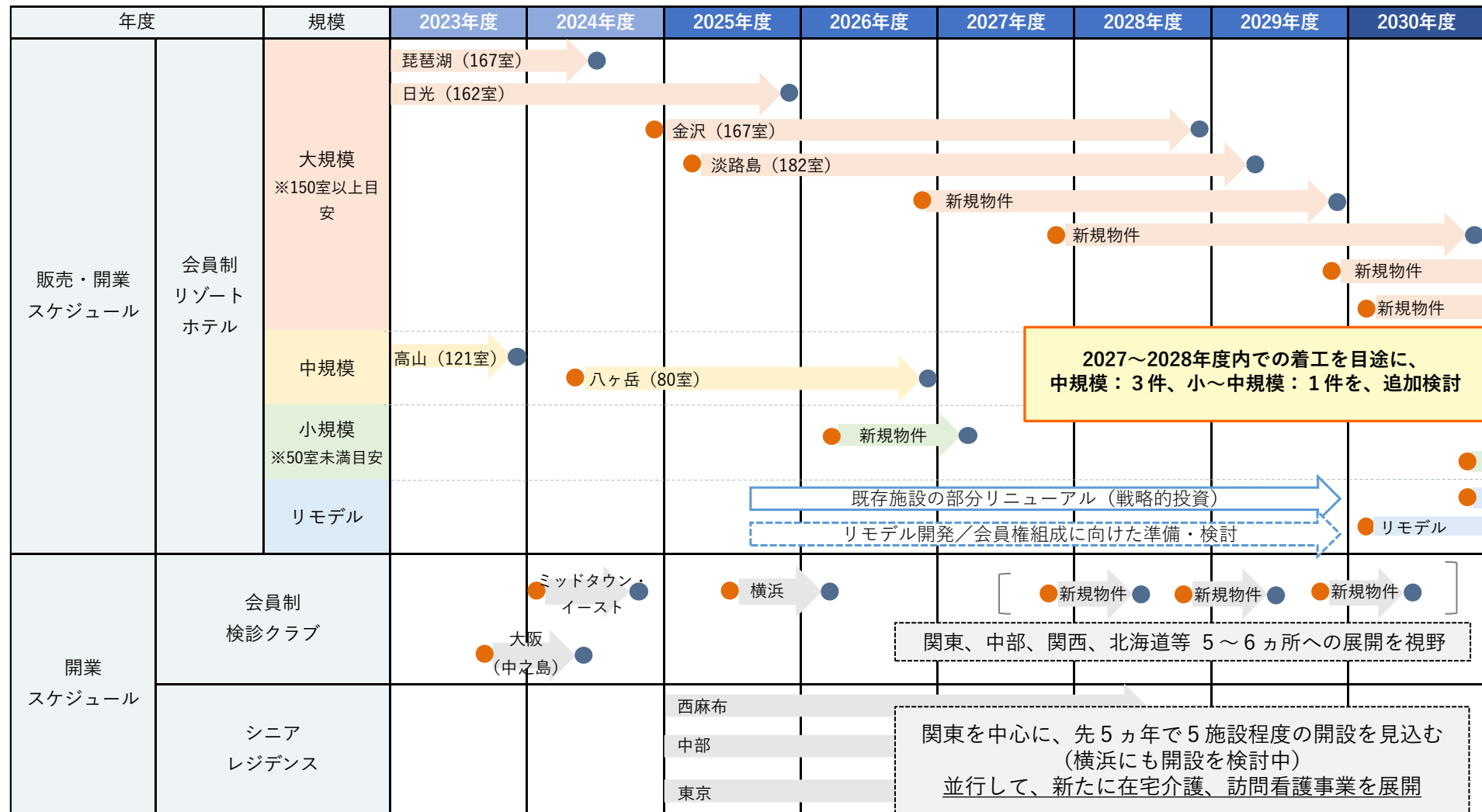
会員権事業では、開業時の繰延実現額が20億規模減少することにより（2026.3日光＞2027.3八ヶ岳）減益となるものの、ホテル、メディカル事業における利益成長や、2026.3期に一部前倒しした費用の減少などによって補い、5%以上の増益を計画。

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、新たに5月15日付けで1カ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

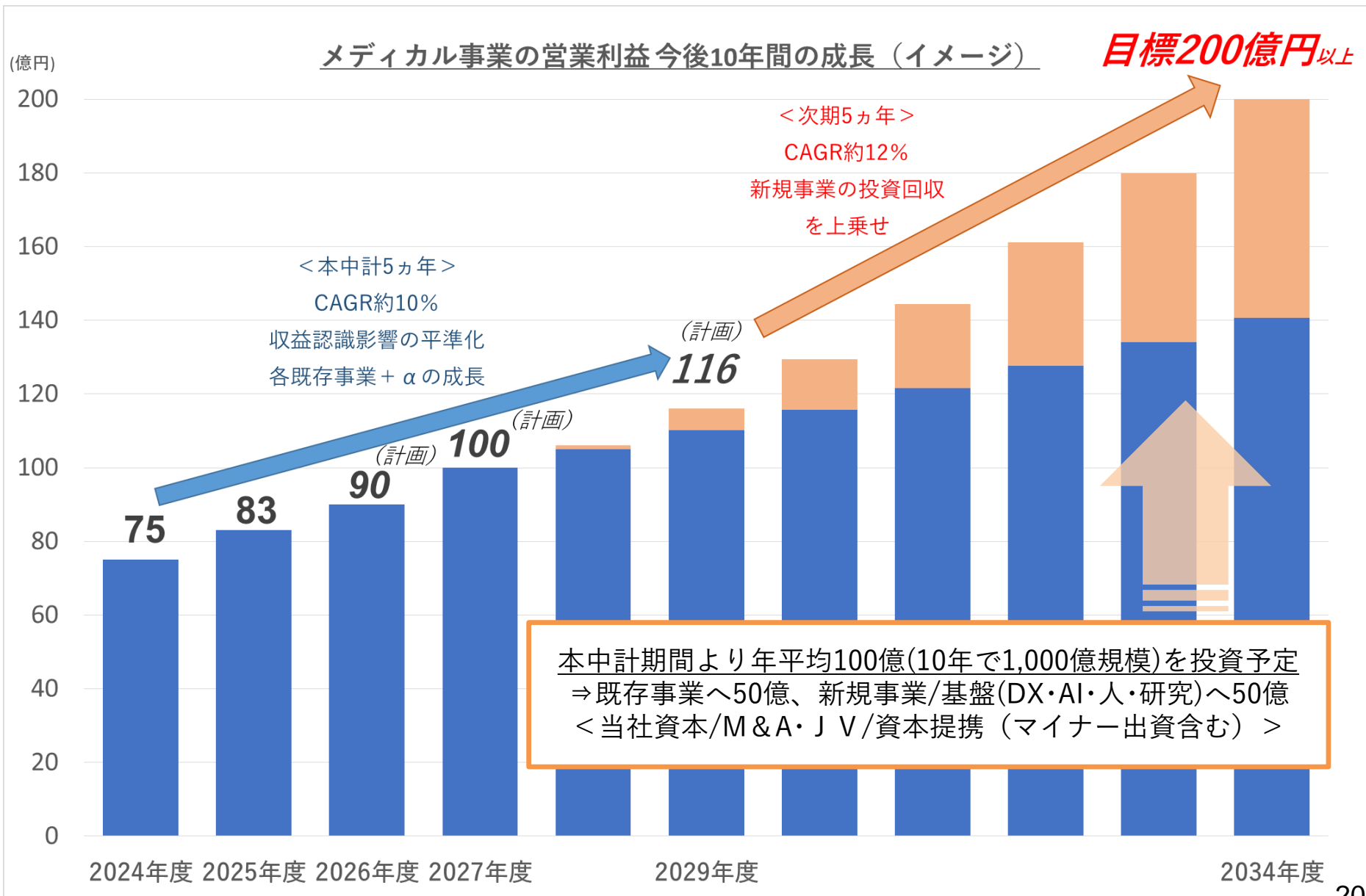
● 販売開始 ● 開業・取得



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



営業利益 (2034)

① 約110億円

① ハイメディック
事業

会員3.5万人
⇒6.5万人

ハイブリッドモデル、
エコシステムの構築

② 一般健診事業

65万人⇒100万人

営業利益 (2034)

② 約60億円

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

「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

⇒ 2024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 ⇒2024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

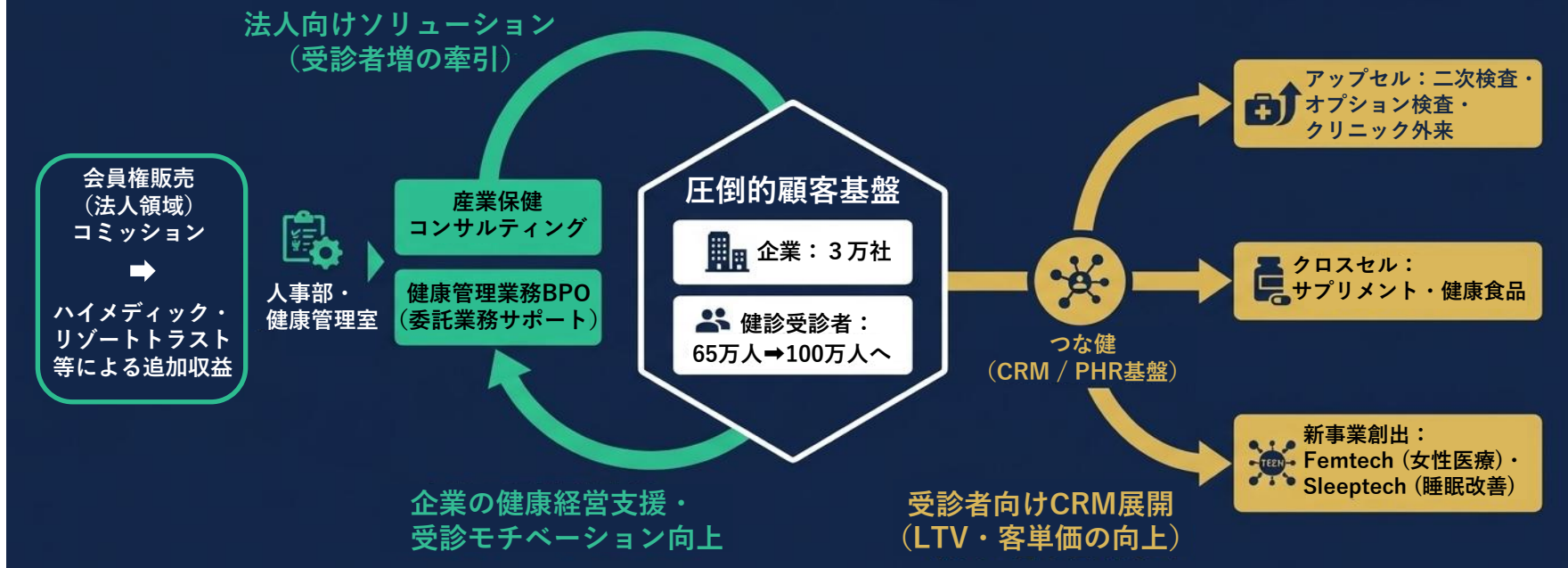
全国政令指定都市で展開

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

メディカル主要事業の成長イメージ（2）

（ヘルスケアエコシステムの概念図）



一般健診事業への波及効果（想定）

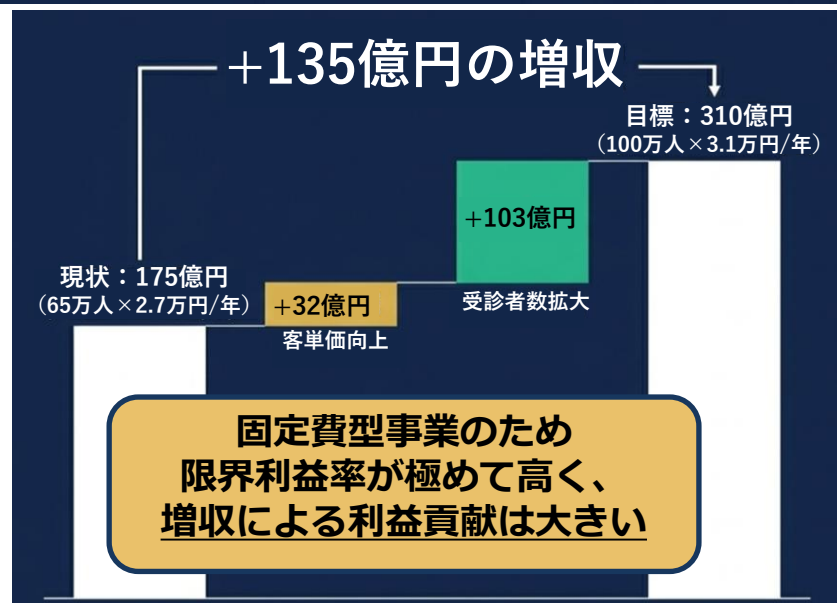
受診者数拡大：65万人⇒100万人
(BPO等を通じた新たな法人需要の取り込み)



単価向上：+4,000～5,000円（年）
(アップセル・クロスセル/付加価値創出)

+135億円の増収効果

※医療機関における売上



三菱商事との戦略的提携関係の進捗と今後の展開について

三菱商事とは、メディカル事業におけるインバウンド・アウトバウンド事業の促進、および新たな事業展開に向けて、協業関係をさらに強化しています。



インバウンド事業

中国に加えベトナム、インドネシア等の市場開拓が進展。ロンジェビティ（長寿医療に関するニーズの高さ）も把握。

東京ミッドタウンクリニック等で、**再生医療や血液浄化療法など受け入れ強化**



アウトバウンド事業

最先端医療に加え、今後、ニーズの高まりが見込まれる検診医療や予防医療に対するコラボレーションニーズを確認。

ベトナム、台湾、フィリピンなどとの**提携関係を協議中**



プロダクト事業の海外展開

中国向け越境ECによるサプリメント販売が急速に進展。中国、台湾及び東南アジア諸国で意識が高まり、セルフメディケーション市場が拡大。
(25年度実績 3 億⇒26年度計画 7 億)

国際リテラーとの提携による拡販を強化



国内既存事業のリモデリング

三菱商事のネットワークにより、国内外の医療費適性化等に資するノウハウを導入し、一般検診事業などの収益力の底上げを目指す。

(法人向けサービスの拡充、BPOの推進へ)

上記の事業をより強力に推進するため、JV方式に加え、当社既存グループ会社への出資による資本業務提携等も検討中

先端医療事業の推進について

(株)CICSにて、**26年4月30日にBNCT機器の薬事申請（医療機器製造販売申請）を実施**

※同日発表プレスリリース参照

- ・2026度中に、**薬事承認取得**を目指す
- ・その後、国内2拠点 国立がんセンター中央病院、江戸川病院で臨床を開始するほか、ベトナム、台湾、中国等で海外事業を推進予定。

先端医療をテーマとしたメディカルセンターの拡充（プロデュース）

- ・「**インナーロンジェビティ**」をテーマとしたクリニックを都内に2026年度内に開業
- ・**安全かつ最新の美容と再生医療の検証型医療**をテーマとしたクリニックを大阪で2026年度内に開業

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。

＜2026年10月開始予定＞

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。

＜2026年8月開始予定＞

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

HIMEDIC RESIDENCE
THE GARDEN

人生100年時代のウェルビーイングを、ここから。

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。



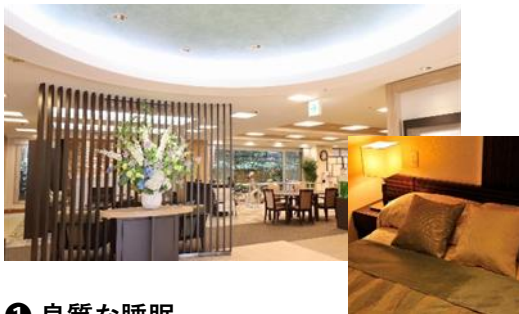
ハイメディックレジデンスザ・ガーデン等々カ



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

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「**ブラズマローゲン**」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。

③ 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。



② 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。

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。

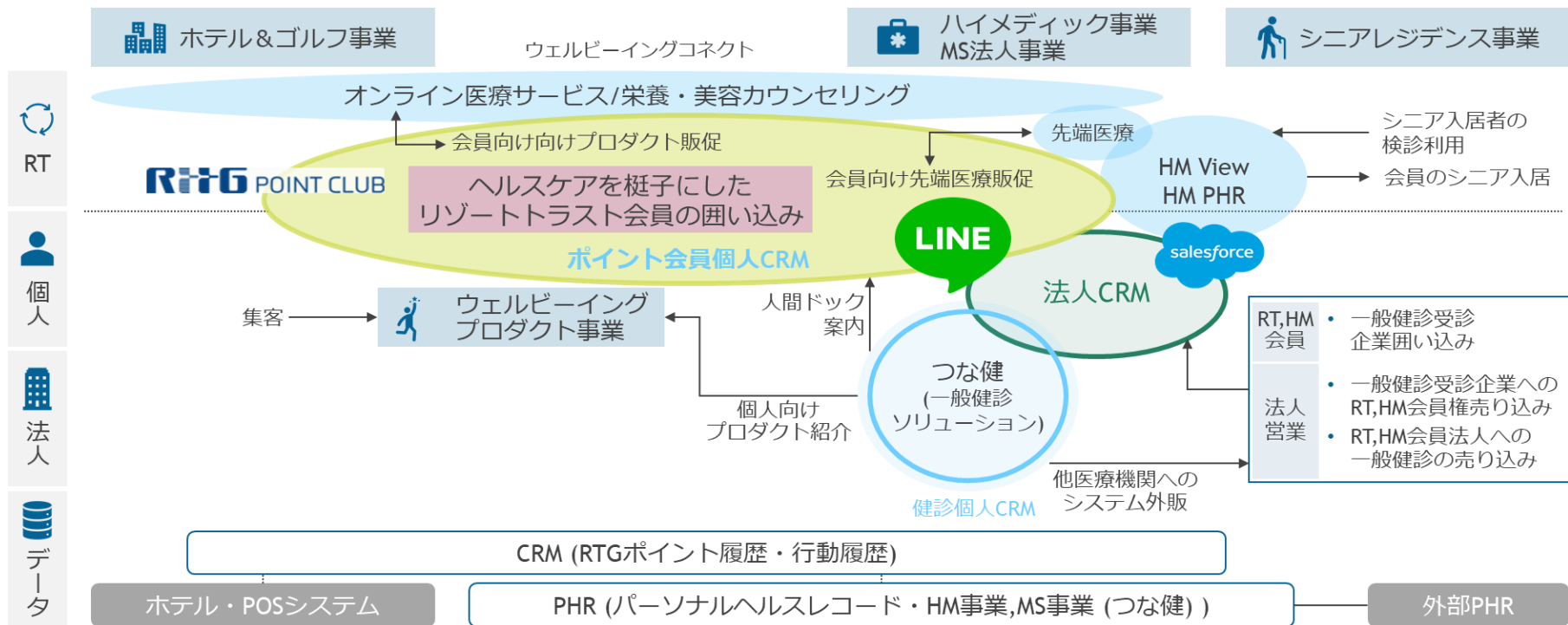
ハイメディックレジデンス ザ・ガーデン

※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。

メディカル分野にとどまらず、以下の3つの領域においてグループ全体の競争力強化に直接的に寄与

1) ハイメディック施設へのAI導入	2) ハイメディック 営業活動の高度化・効率化支援	3) リゾートトラストグループ全体のCX（顧客体験）向上	今後の展開と戦略
<p>生成AI技術の実装、医療現場の業務効率化を推進。検査結果説明プレゼンテーションの自動生成、医師・看護師との対話記録の自動化を実現。</p> <p>顧客特性に基づいたFAQやトークスクリプトなどの会員対応サポート資料を自動作成するシステムも稼働、現場の負担軽減と品質向上を両立。</p>	<p>営業部門において、顧客属性に基づいたアポイントメントメールの自動作成支援ツールなどを導入。</p> <p>パーソナライズされたアプローチを可能にすることで、営業生産性の向上に貢献。</p>	<p>CX推進の全体戦略立案から実行までを主導。</p> <p>CRMデータマートの開発やBIツールによるデータ分析基盤の構築に加え、Web予約促進のためのセグメント配信企画など、アウトバウンド営業への貢献も開始。これにより、強力なグループシナジーを創出。</p>	<p>1. グループ健診受診者数の拡大：CX向上施策とWeb予約促進により受診者数を2025年度の65万人→75万人（2028年度までに10万人積み増し）</p> <p>2. オプション機能による客単価向上：付加価値の高いオプション機能を順次リリースし、収益単価を引き上げ</p> <div style="border: 1px solid black; padding: 5px;"> <ul style="list-style-type: none"> ・グループ全施設へ展開（2027年度） ・DeNAとの開発体制の見直し ・大手健診システム開発会社との提携によるグループ外販戦略 </div>

（ウェルコンパス：DeNA社との連携に基づくグループDX推進の全体像）



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）

（こちらをご参考下さい）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)

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)

**アプリ会員
約80万人**

**LINE導入
約40万人**

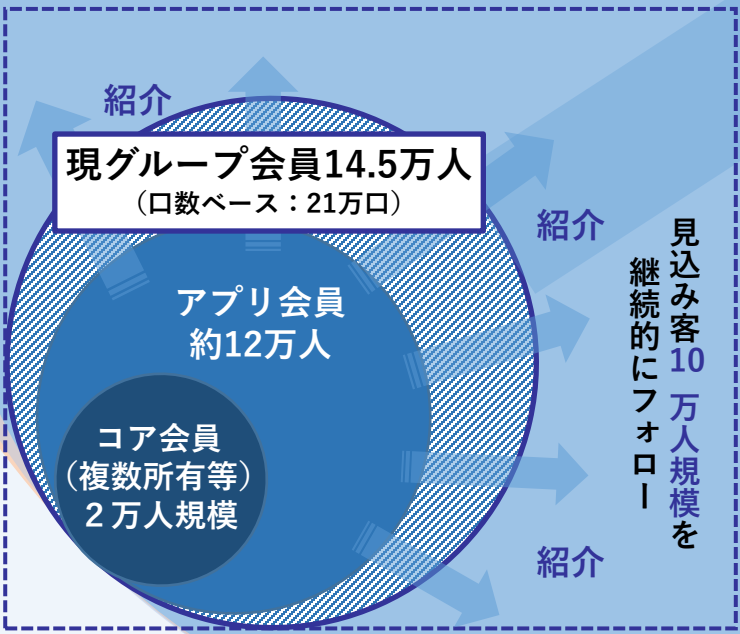
国内中小企業
のオーナー数
凡そ350万法人
(法人需要増加)

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

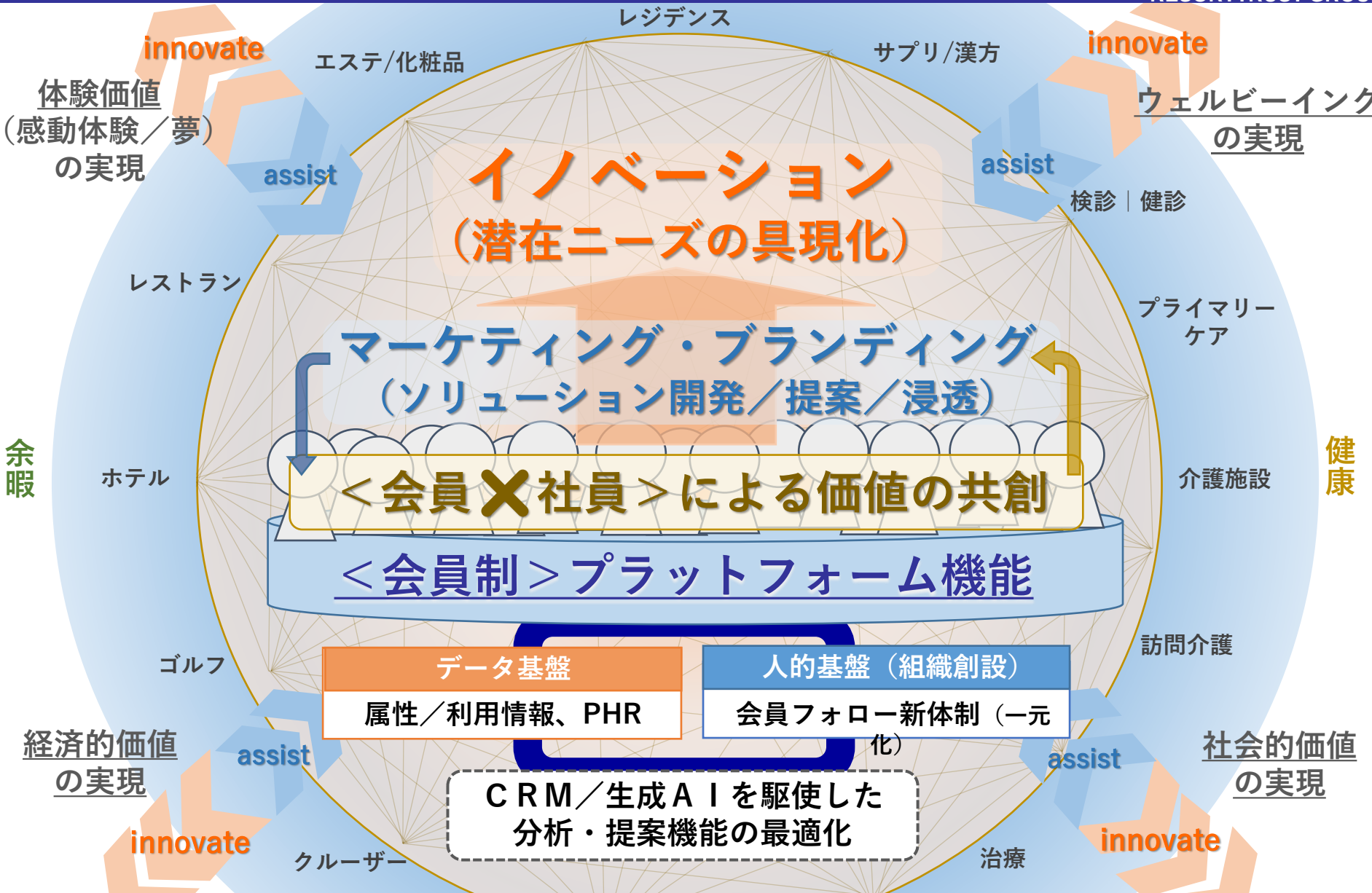
グループ会員層の拡がり



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



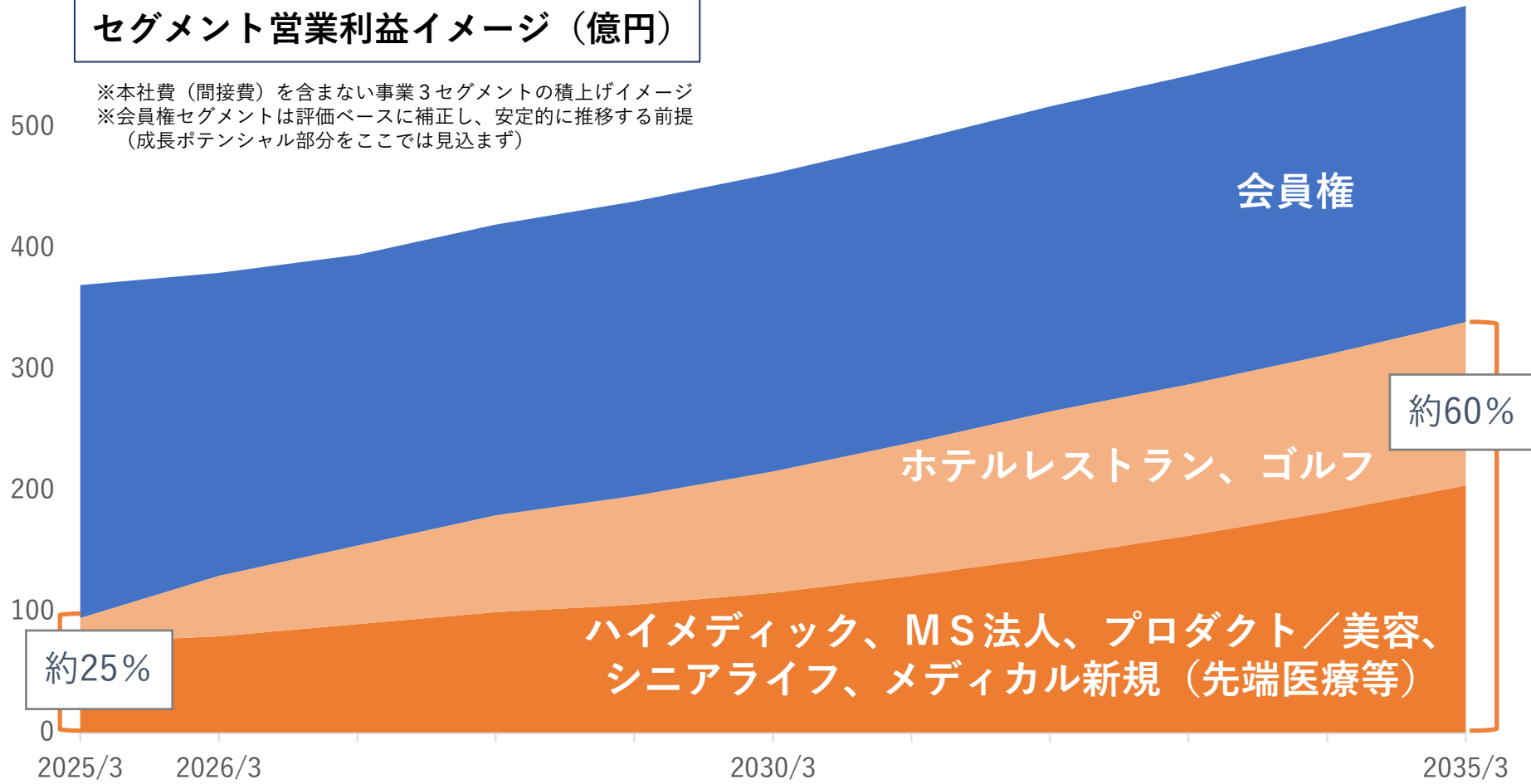
顧客接点の更なる深化 → プラットフォームの構築 → 会員制倶楽部の価値向上

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

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%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 >

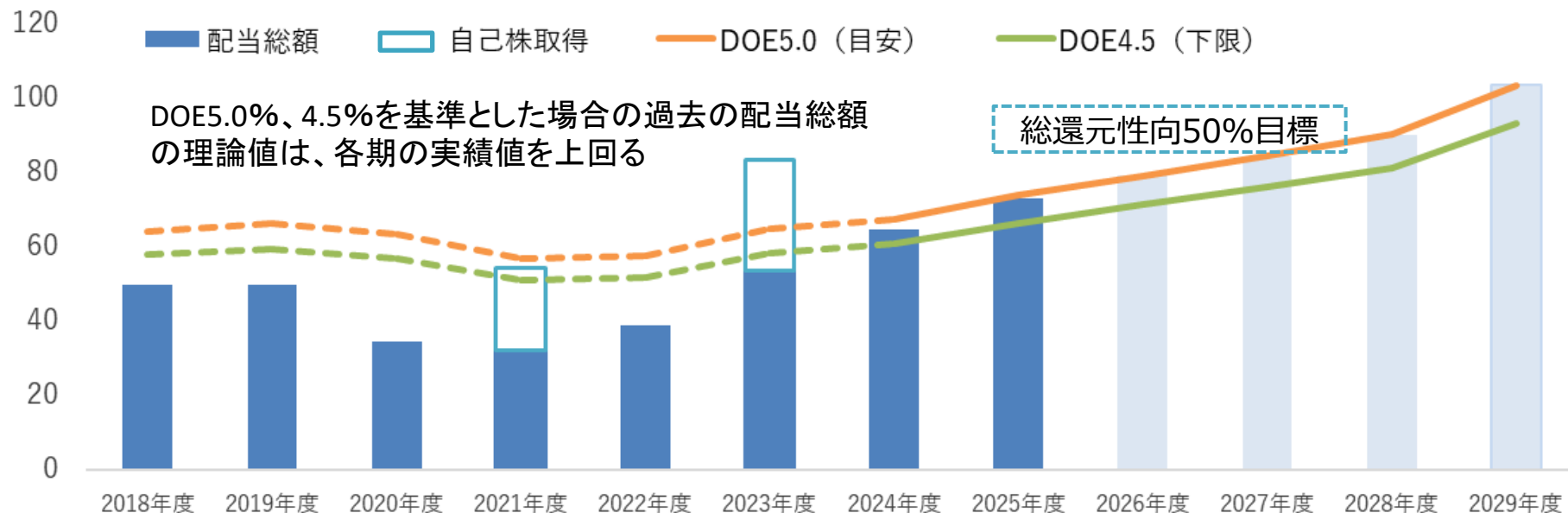
ホテル25,000口、メディカル15,000口

- 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

(億円)



2026年3月期 中期経営計画 (2025.4~2030.3) の主要指標進捗

RESORTTRUST GROUP

- ・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（目標は每期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 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%	310億円	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%	365億円	每期 10% 成長	◎ 想定を大幅に上回る
ROE	14.7%	13.7% <small>※評価利益ベースの 算出では15.4%</small>	△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

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) 31.9t (2019年度比26.8%減) 60.0%	2026年6月 開示予定
			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	●「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			

<2026年3月期4Q以降の主なトピックス>

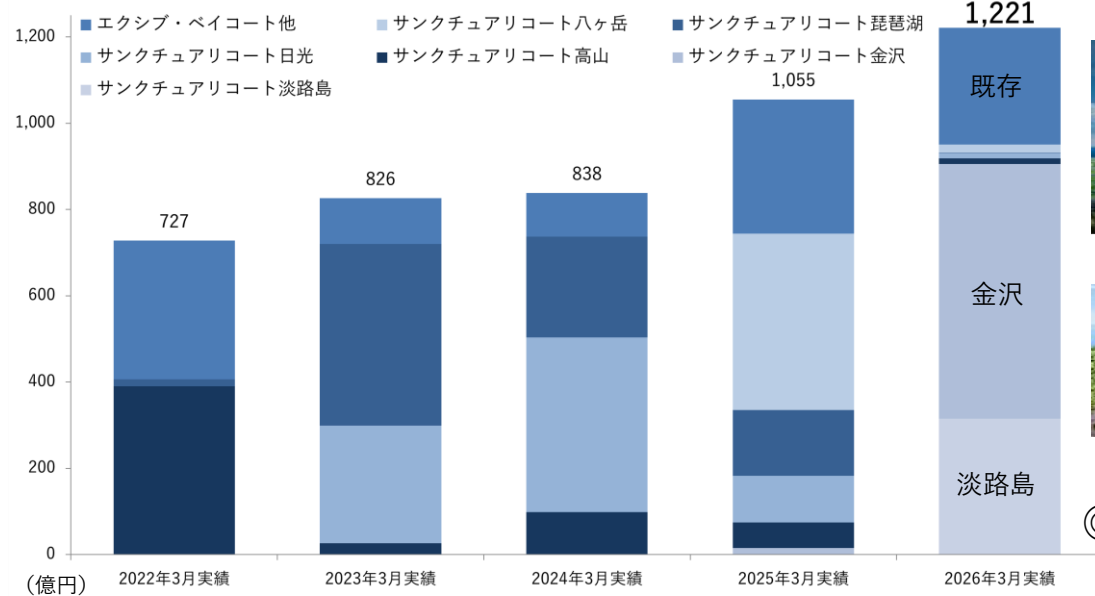
取り組み内容	マテリアリティ
・ストローを「紙」から「100%バイオマス由来素材」へ刷新	①②③
・社会や自然との価値共創で持続可能な一次産業を切り拓くRTファーム(株)設立	③⑥
・新規事業構想プロジェクト研究が10か月間のプログラム修了	⑤⑨
・人権DDに基づく優先対応リスクの特定および主な取り組みをWeb開示	④⑥⑧⑩
・「令和7年度名古屋市障害者雇用優良企業表彰」にて最優秀賞を受賞	⑦⑧
・ハタラクエール2026「福利厚生推進法人」に3年連続で認証	⑧⑨
・ストーリーブック(サンクチュアリコート日光/ハイメディック山中湖コース)の発行	⑪

100%バイオマス由来のストローを導入



環境負荷の低減とお客様の快適な時間を両立するため、優れた生分解性を持つ「Green Planet®」製の切り替えを開始しました。

【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】



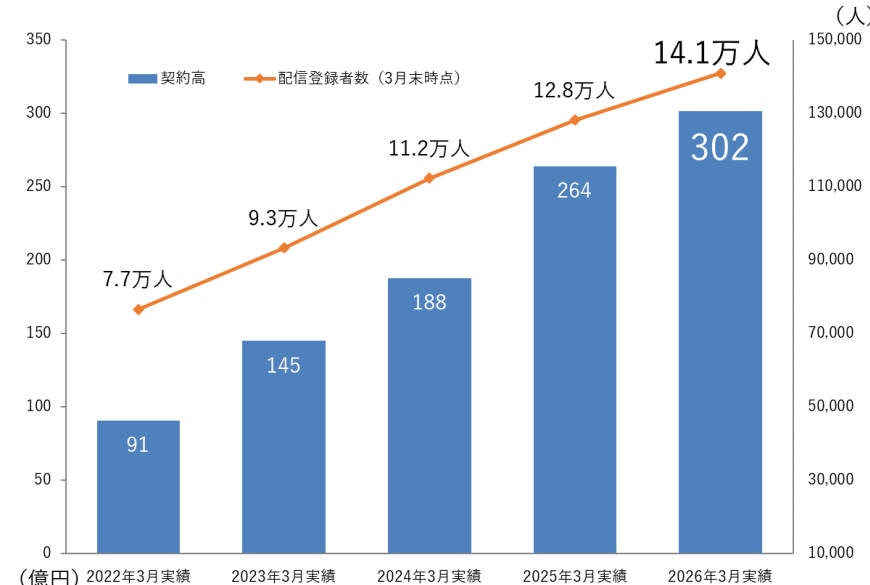
サンクチュアリコート金沢
 2029年3月開業予定
 客室数：167室
 販売率：51.2%
 支社別販売割合：
 （東28%、横27%、名32%、阪13%）



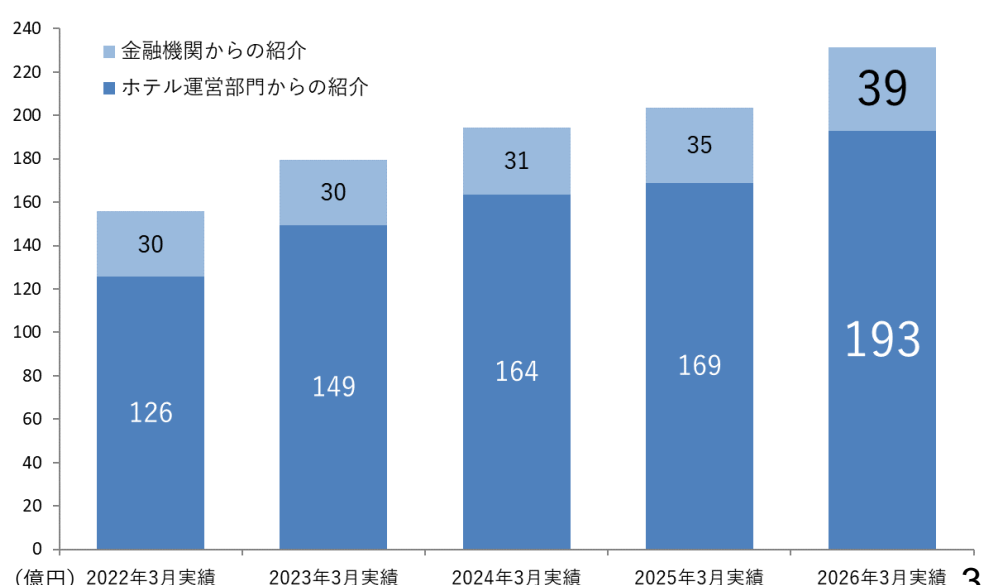
サンクチュアリコート淡路島
 2029年10月開業予定
 客室数：182室
 販売率：22.5%
 （東9%、横8%、名9%、阪75%）

◎2026.3末ホテル会員権在庫：2,063億円

【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：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）

2025年3月21日～2026年3月31日計上済契約高：590億円 入会属性：85%が法人契約

※2025年7月、
2026年1月に価格改定
※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：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）

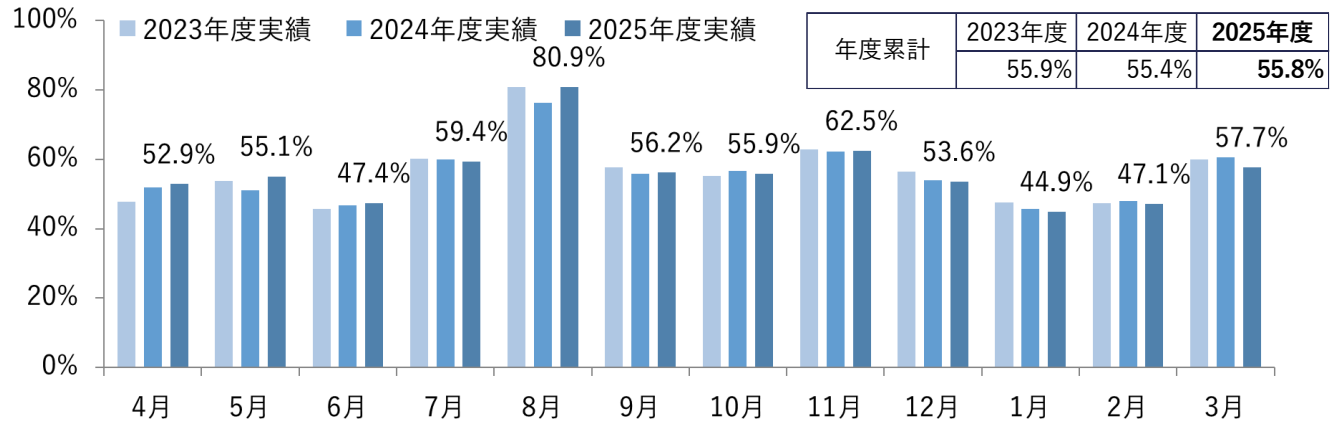
2025年6月20日～2026年3月31日計上済契約高：315億円 入会属性：88%が法人契約

※2026年1月に価格改定
※税込み

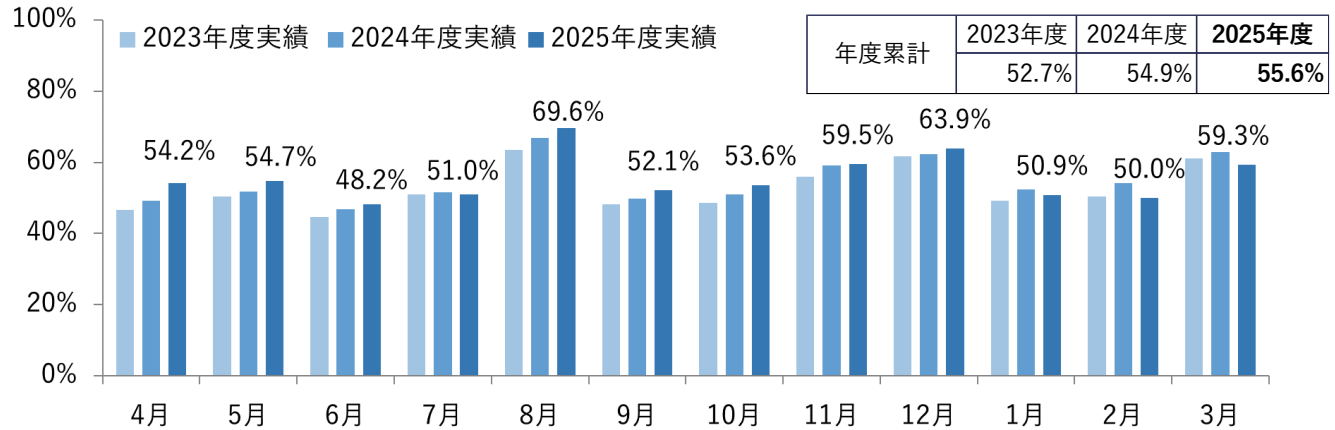


会員制ホテル稼働率（月別ブランド別）

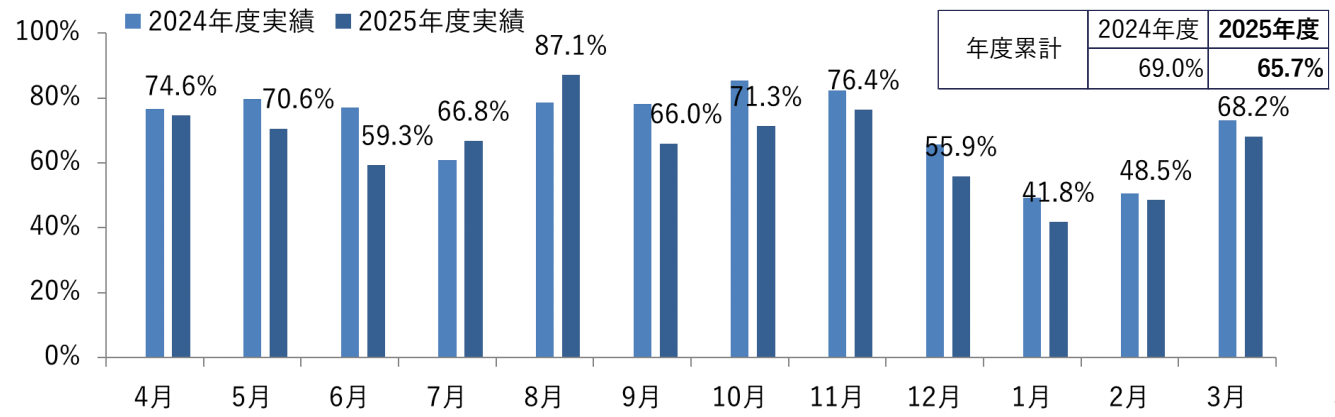
【エクシブ：全3,613室】



【ベイコート：全824室】



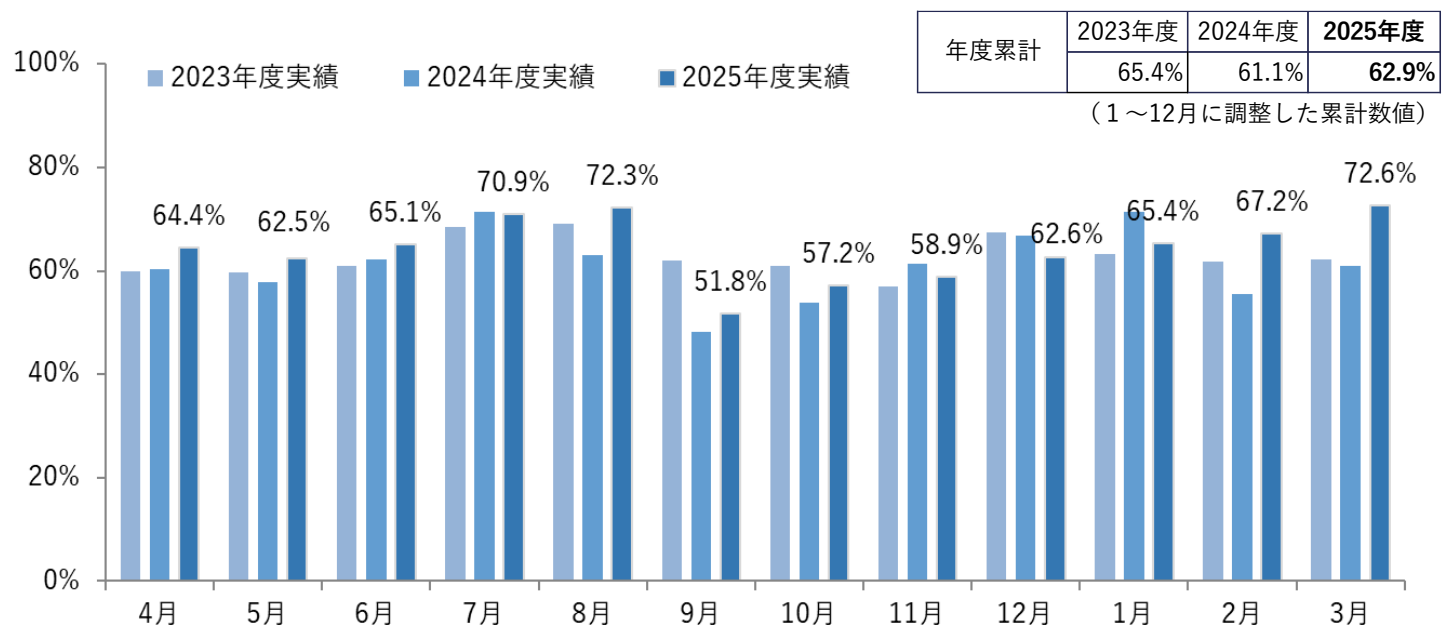
【サンクチュアリコート：全450室】



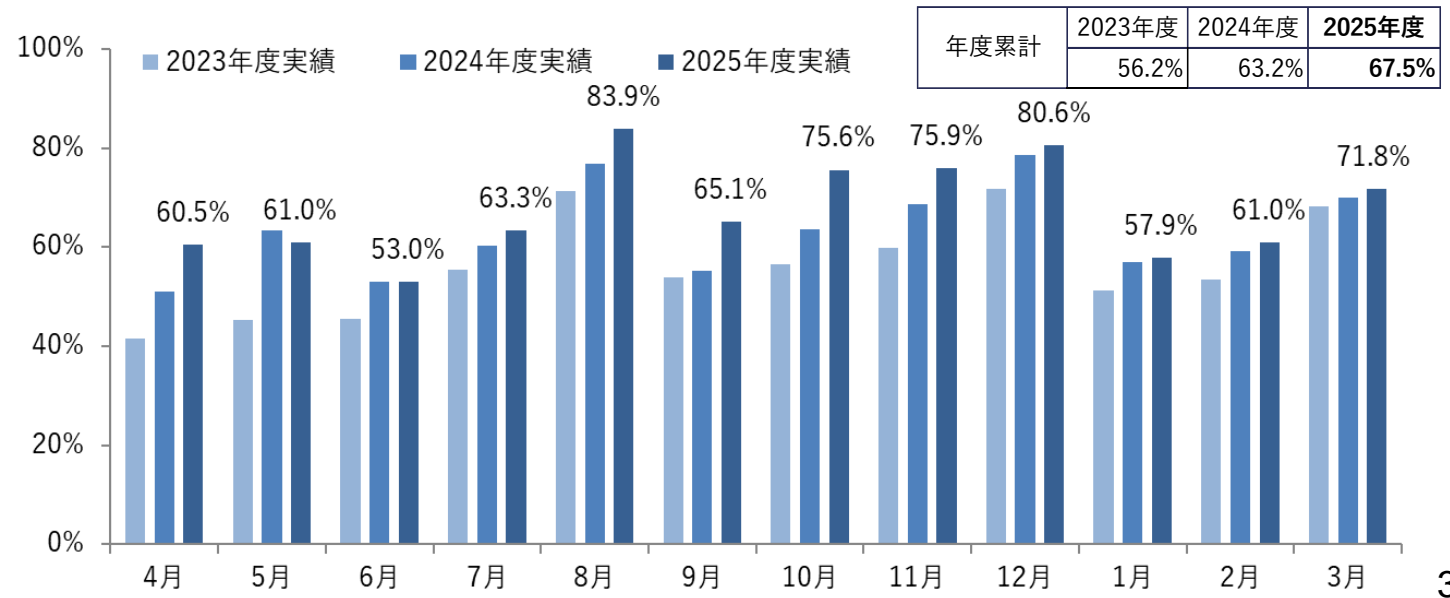
一般ラグジュアリーホテル稼働率 (カハラブランド)

【ハワイカハラ：338室】

※3ヵ月遅れで連結



【横浜カハラ：146室】



【年間累計連結業績】／【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 >	2024年3月 実績	2025年3月 実績	2026年3月 実績
繰延（不動産売上）	+ 29,221	+22,068	+41,781
繰延実現（不動産売上）	△18,529	△30,046	△37,480
売上高評価加味	+ 10,692	△ 7,977	+ 4,300
繰延（不動産利益）	+ 7,436	+7,213	+11,786
繰延実現（不動産利益）	△7,435	△7,417	△8,144
営業利益評価加味	+ 0	△203	+3,642

※P.3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。

セグメント別実績詳細（4－3月）

RESORTTRUST GROUP

【会計ベースセグメント業績】

（百万円）

		2022年3月 実績	2023年3月 実績	2024年3月 実績	2025年3月 実績	2026年3月 実績	前年比
会員権	売上高	40,946	34,945	58,701	93,642	95,529	+2.0%
	営業利益	11,887	11,182	18,798	27,445	25,548	△6.9%
ホテル レストラン	売上高	73,699	89,747	95,492	103,978	110,935	+6.7%
	営業利益	261	4,167	4,494	2,049	5,635	+175.0%
メディカル	売上高	42,432	44,422	46,899	51,001	55,869	+9.5%
	営業利益	5,736	6,053	7,164	7,508	8,295	+10.5%
その他	売上高	704	714	710	711	686	△3.5%
	営業利益	766	687	767	766	722	△5.7%
本社	営業利益	△ 9,959	△ 9,820	△ 10,105	△ 11,404	△ 11,040	+ 363百万円
合計	売上高	157,782	169,830	201,803	249,333	263,020	+5.5%
	営業利益	8,693	12,270	21,119	26,365	29,161	+10.6%

物件別契約高詳細（4－3月）

【物件別契約高内訳】

※期末時点で未開業の物件

(億円)

	2022年3月 実績	2023年3月 実績	2024年3月 実績	2025年3月 実績	2026年3月 実績	※ 2026年3月 販売進捗率 (累計契約高)	2027年3月期 計画
新 規 物 件	—	—	—	—	—	—	130
サンクチュアリコート淡路島	—	—	—	—	315	22.5%	280
サンクチュアリコート金沢	—	—	—	15	590	51.2%	462
サンクチュアリコート八ヶ岳	—	—	—	409	18	99.2%	5
サンクチュアリコート日光	—	272	405	108	12	—	6
サンクチュアリコート琵琶湖	16	421	234	153	1	—	5
サンクチュアリコート高山	390	26	99	59	13	—	5
ベ イ コ ー ト 計	65	38	48	152	147	—	134
エ ク シ ブ 他	257	68	52	160	124	—	139
会 員 権 セ グ メ ン ト 計	727	826	838	1,055	1,221	—	1,166
(未 開 業 物 件 小 計)	406	720	639	532	924		871
ゴ ル フ	10	7	9	8	6	—	4
ハ イ メ デ ィ ッ ク	74	72	87	87	94	—	80
合 計	811	905	934	1,150	1,322	—	1,250

物件別売上高詳細（4 - 3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3月 実績	2023年3月 実績	2024年3月 実績	2025年3月 実績	2026年3月 実績	2027年3月期 計画
新	規 物 件	-	-	-	-	-	103
	サンクチュアリコート淡路島	-	-	-	-	266	235
	サンクチュアリコート金沢	-	-	-	12	487	385
	サンクチュアリコート八ヶ岳	-	-	-	327	16	4
	サンクチュアリコート日光	-	232	343	91	10	5
	サンクチュアリコート琵琶湖	13	359	198	129	1	4
	サンクチュアリコート高山	330	22	83	51	11	4
	ベ イ コ ー ト 計	57	33	42	131	126	115
	エ ク シ ブ 他	205	49	32	113	91	113
	ホ テ ル 会 員 権 計	606	695	698	855	1,009	969
繰延売上	新 規 物 件	-	-	-	-	-	△ 53
	淡 路 島	-	-	-	-	△147	△ 136
	金 沢	-	-	-	△ 6	△262	△ 218
	八 ヶ 岳	-	-	-	△ 170	△9	+178
	日 光	-	△ 139	△ 192	△ 45	+374	-
	琵 琶 湖	△ 7	△ 193	△ 100	+300	-	-
	高 山	△ 180	△ 5	+185	-	-	-
全	ホ テ ル 計	419	358	591	934	965	740
	そ の 他	△ 9	△ 9	△ 4	2	△ 10	12
	会 員 権 セ グ メ ン ト 計	409	349	587	936	955	752

ホテルレストラン／メディカルセグメント 売上高詳細 (4-3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3月 実績	2023年3月 実績	2024年3月 実績	2025年3月 実績	2026年3月 実績	2027年3月 計画
エクスィブ	29,477	36,555	39,424	38,895	40,263	42,244
サンメンバーズ	1,506	2,507	3,143	3,431	3,642	3,788
トラスティ	2,711	1,667	2,328	2,542	2,820	2,419
ベイクオート	8,518	11,125	12,561	13,074	13,849	14,041
サンクチュアリコート	-	-	46	3,729	5,827	9,500
年会費収入	9,520	9,611	9,615	10,761	12,422	13,104
保証金償却収入	4,052	4,061	3,885	3,981	4,154	4,276
ザ・カハラ・ホテル&リゾート	8,230	13,290	14,830	16,624	17,092	17,208
その他	9,682	10,929	9,655	10,938	10,862	11,660
合計	73,699	89,747	95,492	103,978	110,935	118,240

【メディカルセグメント売上内訳】

(百万円)

	2022年3月 実績	2023年3月 実績	2024年3月 実績	2025年3月 実績	2026年3月 実績	2027年3月 計画
ハイメディック事業	18,693	20,310	22,164	25,092	28,058	30,330
MS法人事業(一般健診)	7,648	7,916	8,161	9,179	10,416	10,974
プロダクトセールス事業	2,635	2,563	2,712	2,755	3,323	3,641
シニアライフ/先端医療	13,579	13,622	14,091	14,501	14,819	15,959
その他(消去含む)	△124	9	△230	△528	△748	△86
合計	42,432	44,422	46,899	51,001	55,869	60,820

施設運営状況詳細（4 - 3月）

【ホテル運営状況】

宿泊者数

(千人)

	2022年3月 実績	2023年3月 実績	2024年3月 実績	2025年3月 実績	2026年3月 実績	2027年3月期 計画
エクシブ	1,567	1,912	1,995	1,987	1,990	2,019
サンメンバーズ	122	200	245	271	286	293
トラスティ	323	197	235	243	247	195
ベイコート	281	358	396	408	414	415
サンクチュアリコート	-	-	2	130	199	310

稼働率

(%)

	2022年3月 実績	2023年3月 実績	2024年3月 実績	2025年3月 実績	2026年3月 実績	2027年3月期 計画
エクシブ	44.8	54.1	55.9	55.4	55.8	56.5
サンメンバーズ	33.2	54.0	64.5	69.5	74.4	75.8
トラスティ	39.1	76.7	85.1	87.8	89.0	91.2
ベイコート	36.8	47.0	52.7	54.9	55.6	56.3
サンクチュアリコート	-	-	64.1	69.0	65.7	68.6

消費単価

(円)

	2022年3月 実績	2023年3月 実績	2024年3月 実績	2025年3月 実績	2026年3月 実績	2027年3月期 計画
エクシブ	18,251	18,486	19,167	19,580	20,230	20,928
サンメンバーズ	10,223	11,232	11,629	11,710	11,844	12,074
トラスティ	8,395	8,456	9,894	10,460	11,430	12,381
ベイコート	32,005	32,587	33,023	33,574	34,981	35,398
サンクチュアリコート	-	-	27,906	28,598	29,273	30,680

【シニアレジデンス運営状況】

	2022年3月 実績	2023年3月 実績	2024年3月 実績	2025年3月 実績	2026年3月 実績	2027年3月期 計画
全施設平均入居率 (%)	87.5	86.2	87.0	87.7	88.9	90.6
居室数合計 (室)	2,095	2,094	2,093	2,092	2,090	2,090

貸借対照表 (2026年3月末)

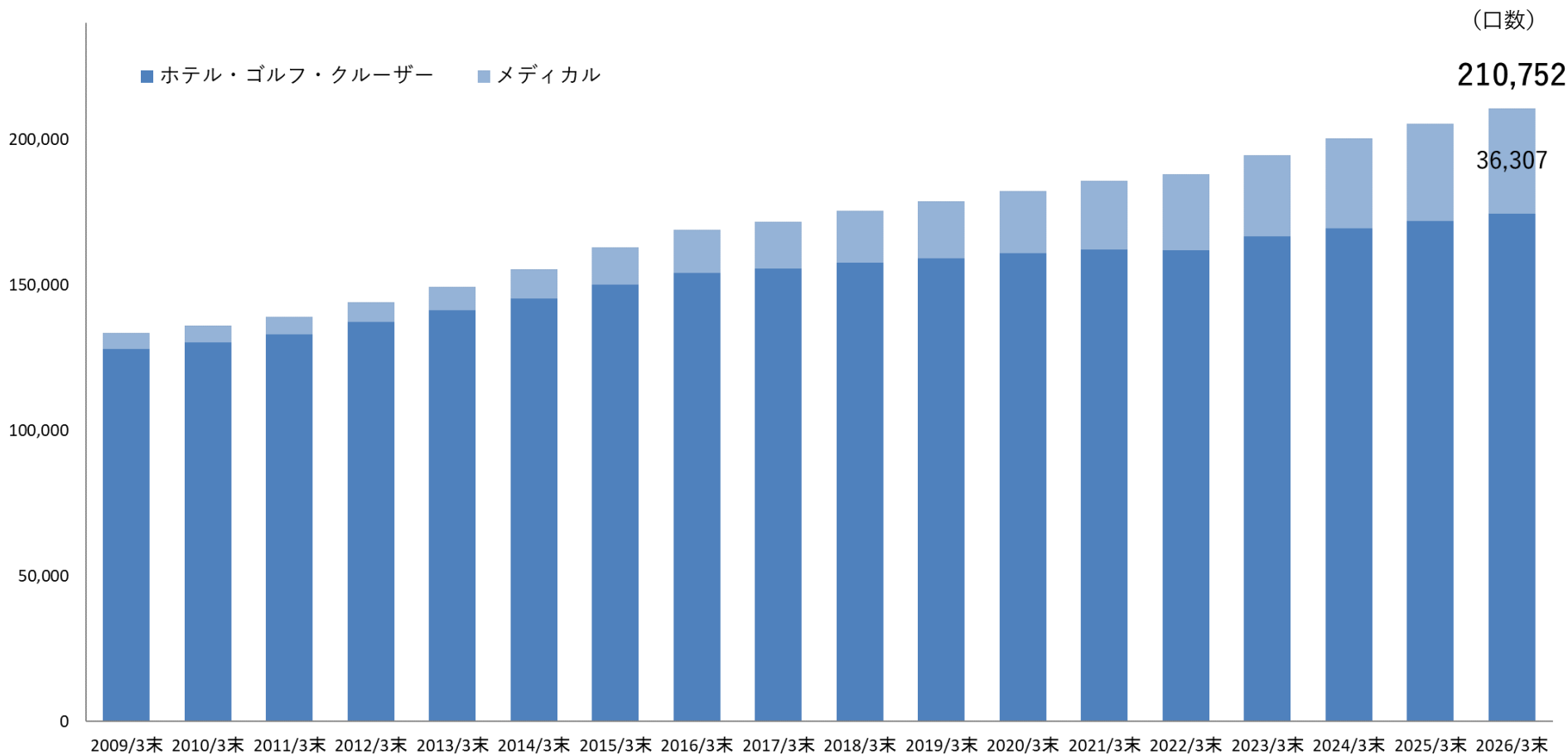
RESORTTRUST GROUP

(百万円)

	2025年3月期末 (前期)	2026年3月期末 (当期)	増減		2025年3月期末 (前期)	2026年3月期末 (当期)	増減
流動資産	196,390	206,639	+10,248	流動負債	170,005	172,796	+2,790
現金及び預金	28,352	33,010	+4,658	仕入債務	1,869	2,091	+222
売上債権	12,763	12,745	△18	借入金	5,465	4,269	△1,196
営業貸付金・割賦売掛金	106,890	116,674	+9,783	未払金	32,757	35,789	+3,031
有価証券	5,893	13,054	+7,161	前受金	107,225	107,803	+577
商品・原材料・貯蔵品	3,385	3,615	+230	前受収益	17,191	17,392	+201
販売用不動産	3,948	5,558	+1,609	その他	5,495	5,450	△45
仕掛販売用不動産	25,699	12,733	△12,966	固定負債	172,201	185,829	+13,627
その他	9,456	9,247	△209	長期借入金	2,531	1,876	△654
固定資産	296,558	318,670	+22,111	長期預り保証金	135,995	149,686	+13,690
有形固定資産	204,633	213,581	+8,947	長期リース債務	23,994	23,222	△772
無形固定資産	6,261	6,071	△190	その他	9,679	11,043	+1,364
投資有価証券	33,818	42,933	+9,115	負債合計	342,207	358,625	+16,418
繰延税金資産	21,363	22,057	+693	純資産合計	150,742	166,683	+15,940
その他	30,481	34,026	+3,545	株主資本	139,563	155,578	+16,014
				自己株式	△4,919	△6,774	△1,854
				その他の包括利益累計額	9,674	11,450	+1,776
				非支配株主持分	6,424	6,429	+5
資産合計	492,949	525,309	+32,359	負債・純資産合計	492,949	525,309	+32,359

	2025年3月 (前期)	2026年3月 (当期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	36,691	50,260
投資活動によるキャッシュ・フロー	△ 30,936	△ 35,529
財務活動によるキャッシュ・フロー	△ 9,272	△ 10,702
換算差額	150	△ 36
現金及び現金同等物の増減額	△ 3,366	3,992
現金及び現金同等物期首残高	32,260	28,894
現金及び現金同等物期末残高	28,894	32,887

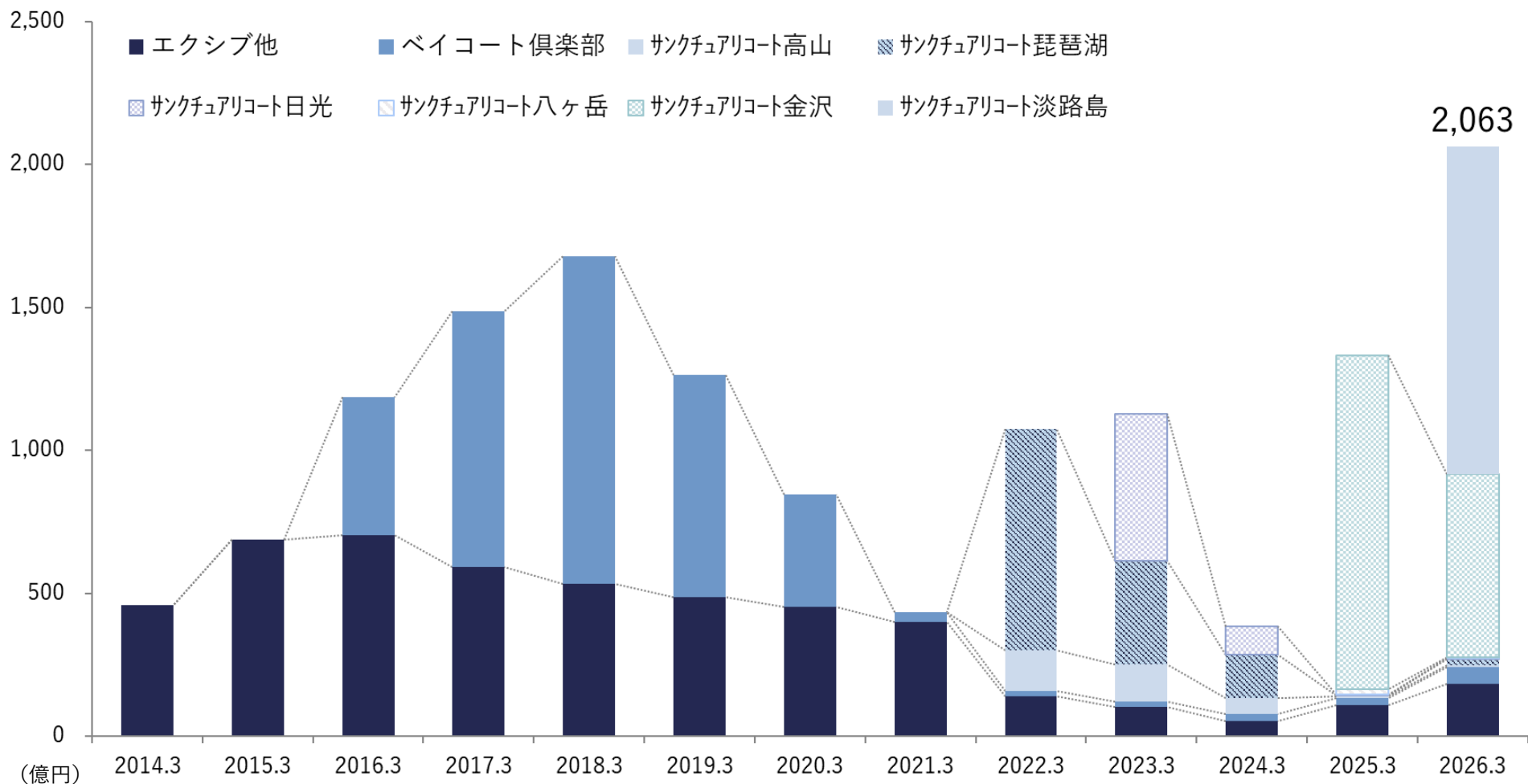
【グループ会員数の推移】



	サンチャリオート	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	
2025年3月末	17,496	23,845	78,837	19,649	30,314	33,647	403	1,316	205,507	
2026年3月末	22,760	23,656	77,986	18,137	30,267	36,307	341	1,298	210,752	XIV+BCC+HM+SAC 合計
増減	+5,264	△189	△851	△1,512	△47	+2,660	△62	△18	+5,245	+6,884

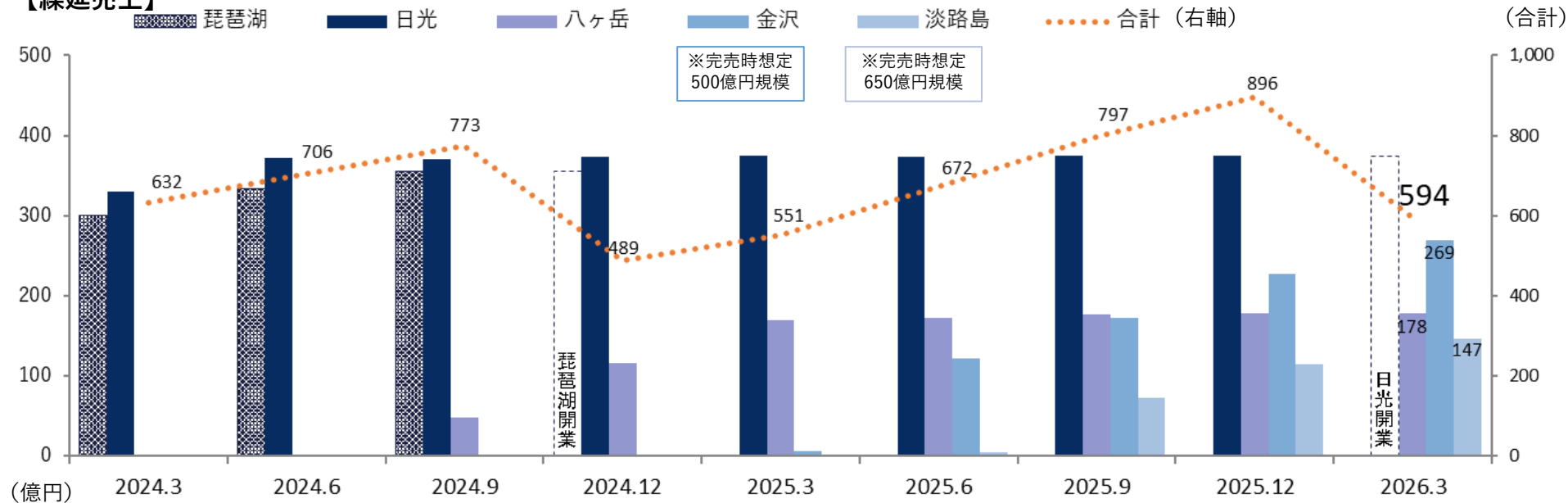
<会員権を複数所有されているケースについては、それぞれの会員権で1名ずつカウントしております>

【ホテル会員権の契約高在庫】

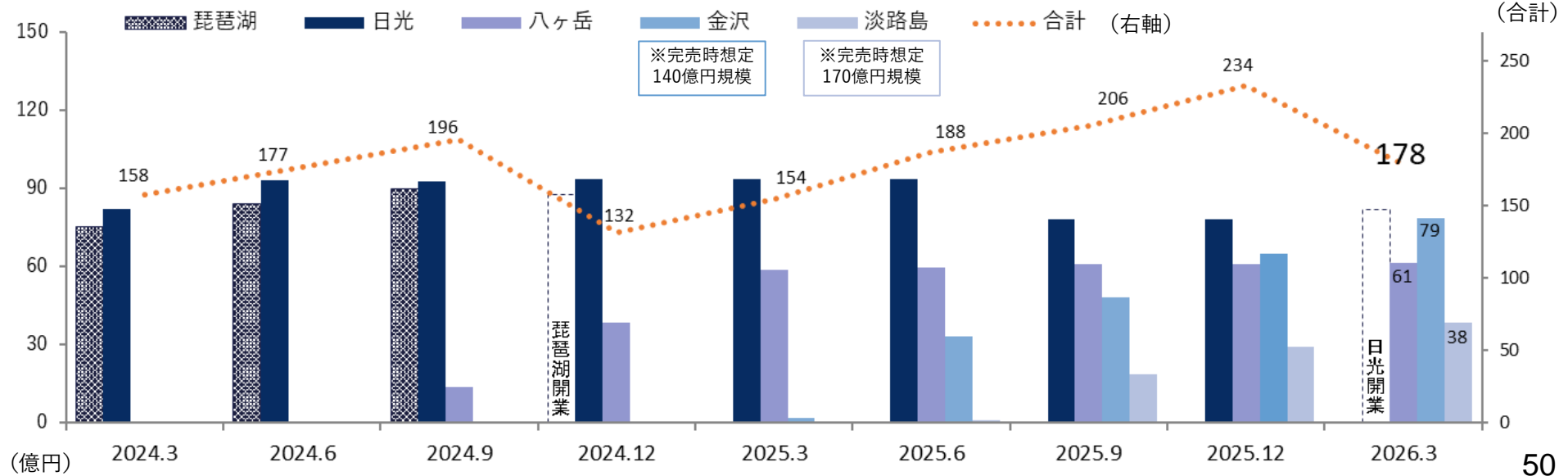


繰延収益の累積状況（四半期末時点の推移）

【繰延売上】



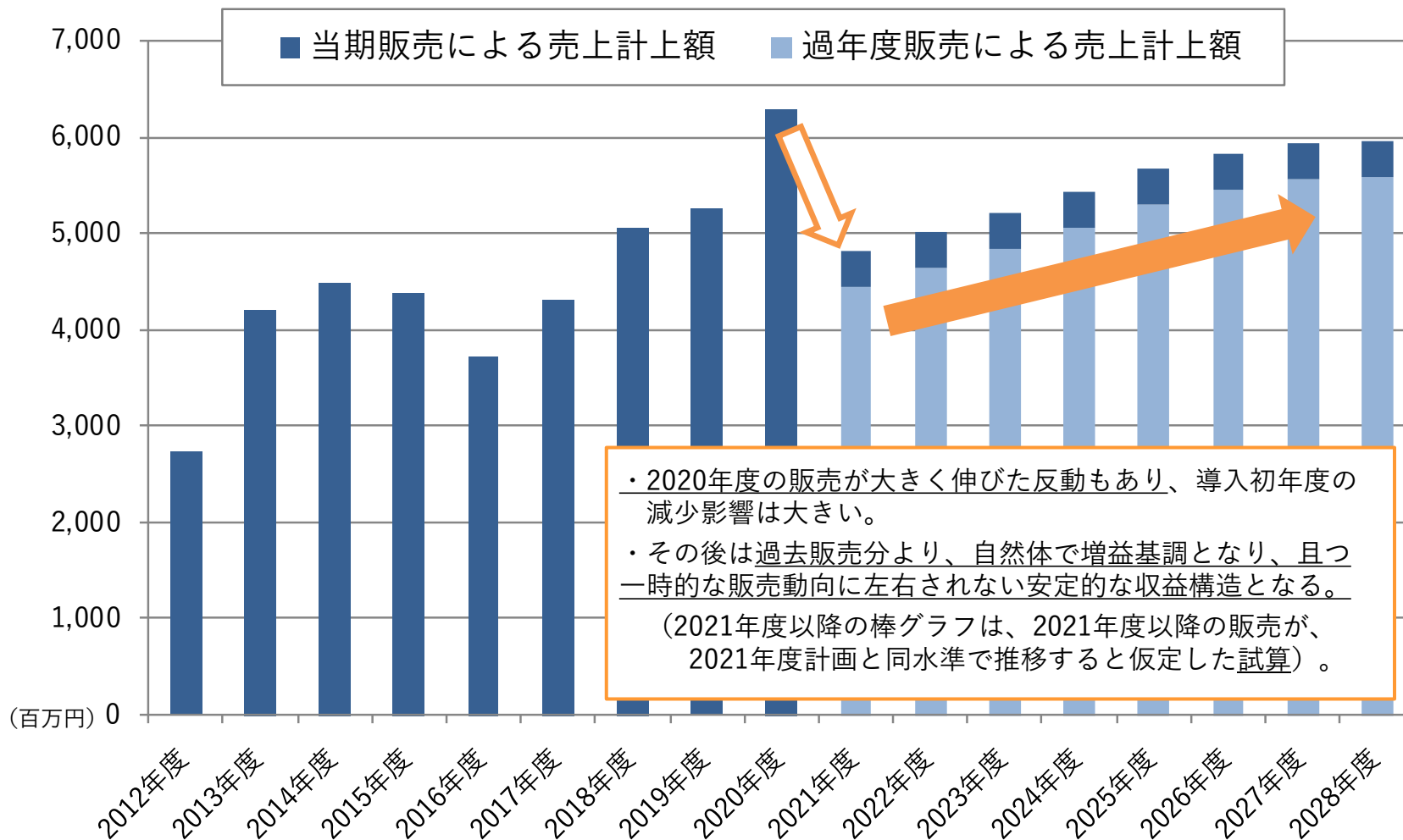
【繰延利益】 ※発売時の『予定原価』に基づく繰延利益



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。）



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>