



**2023年3月期  
決算説明資料**

**株式会社ルネサンス**  
(東証プライム市場：2378)

1. 2023年3月期 業績ハイライト	.. 2
2. 2023年3月期 スポーツクラブ事業概況	.. 9
3. 2023年3月期 主なトピックス	.. 13
4. 2023年3月期 出店及び退店の状況	.. 26
5. 2024年3月期の見通し	.. 30
6. 中長期の方向性	.. 38
参考情報	.. 62

# 1. 2023年3月期 業績ハイライト

(単位：百万円)

連結	2022年3月期	2023年3月期	前年同期比
売上高	37,120	40,760	+9.8%
営業利益	912	680	▲25.5%
経常利益	632	311	▲50.8%
親会社株主に帰属する 当期純利益	513	▲ 1,141	赤化

(単位：百万円)

個別	2022年3月期	2023年3月期	前年同期比
売上高	36,830	40,244	+9.3%
営業利益	974	737	▲24.3%
経常利益	564	302	▲46.5%
当期純利益	441	▲ 1,204	赤化

資源価格の高騰による光熱費の上昇等を踏まえ、事業環境における前提の見直しを行うとともに、特別損失の計上及び繰延税金資産の取崩しを実施

- 特別損失の計上

- 固定資産及びリース資産の減損損失

収益性の低下が認められた19の営業施設等を含む、5億18百万円の減損損失を計上

- 株式会社BEACH TOWNののれんの減損損失

同社ののれんの価値評価を見直し、80百万円の減損損失を計上

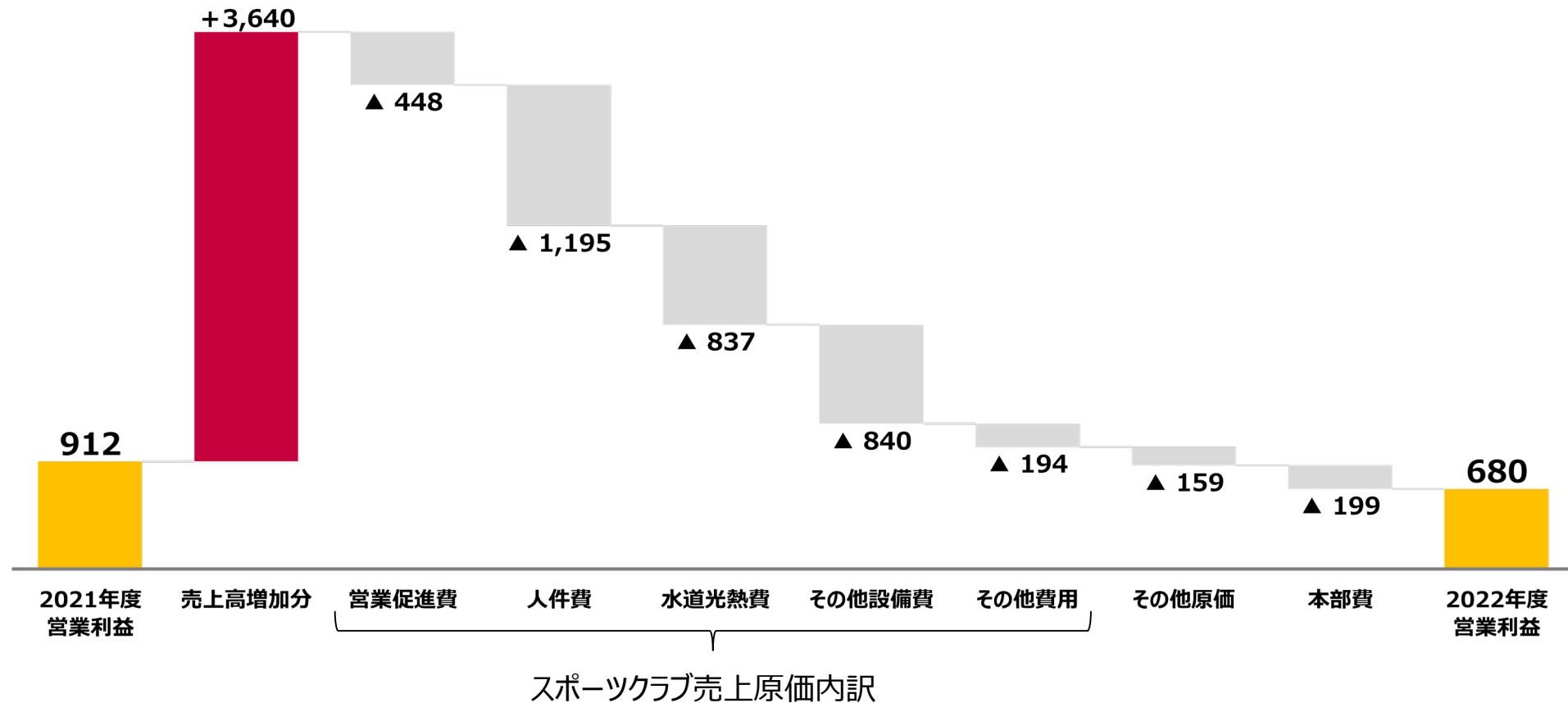
- 繰延税金資産の取崩し

繰延税金資産の回収可能性を慎重に検討した結果、繰延税金資産を取崩し、7億49百万円を法人税等調整額に計上

# 連結 営業利益 増減要因（前期比）

前年同期比において、売上高が大幅に増加した一方、光熱費の高騰等により、減益となった

(単位：百万円)



# 連結 部門別売上高

(単位：百万円)

	2022年3月期	構成比	2023年3月期	構成比	前年同期比
フィットネス部門計	16,235	43.7%	17,853	43.8%	+10.0%
スイミングスクール	8,838	23.8%	9,781	24.0%	+10.7%
テニススクール	3,747	10.1%	3,905	9.6%	+4.2%
その他スクール	1,128	3.0%	1,292	3.2%	+14.5%
スクール部門計	13,715	37.0%	14,979	36.8%	+9.2%
ショップ部門計	770	2.1%	798	2.0%	+3.6%
その他収入計 (エステ・マッサージ等)	3,423	9.2%	3,900	9.6%	+14.0%
スポーツ施設売上高計	34,144	92.0%	37,531	92.1%	+9.9%
業務受託	844	2.3%	689	1.7%	▲18.4%
介護リハビリ	1,484	4.0%	1,687	4.1%	+13.7%
その他売上	646	1.7%	852	2.1%	+31.8%
その他売上高計	2,131	5.7%	2,540	6.2%	+19.2%
<b>売上高合計</b>	<b>37,120</b>	<b>100.0%</b>	<b>40,760</b>	<b>100.0%</b>	<b>+9.8%</b>

# 連結貸借対照表

(単位：百万円)

		2022年3月期末	2023年3月期末	前期末比	増減の主な要因
	流動資産	7,674	8,784	+14.5%	現金及び預金の増加等
	固定資産	30,514	33,461	+9.7%	新規出店に伴うリース資産の増加等
	繰延資産	—	27	—	A種種類株式及び転換社債型新株予約権付社債の発行による発生
<b>資産合計</b>		<b>38,189</b>	<b>42,272</b>	<b>+10.7%</b>	
	流動負債	9,684	10,341	+6.8%	短期借入金の増加等
	固定負債	18,182	20,939	+15.2%	新規出店に伴うリース債務の増加、 転換社債型新株予約権付社債の発行等
<b>負債合計</b>		<b>27,867</b>	<b>31,281</b>	<b>+12.3%</b>	
<b>純資産合計</b>		<b>10,321</b>	<b>10,991</b>	<b>+6.5%</b>	A種種類株式発行に伴う資本金及び資本準備金の増加、 利益剰余金の減少等
<b>負債純資産合計</b>		<b>38,189</b>	<b>42,272</b>	<b>+10.7%</b>	



# 連結キャッシュフロー・計算書

(単位：百万円)

	2022年3月期	2023年3月期	2023年3月期の主な内容
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,819	1,614	減価償却費、長期未払金の増加、未払消費税の減少等
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲ 1,421	▲ 4,238	有形固定資産の取得、関係会社株式の取得等
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲ 4,555	3,350	株式の発行、転換社債型新株予約権付社債の発行、長期・短期借入金等
現金及び現金同等物の増減額等	▲ 2,239	676	
現金及び現金同等物の期首残高	7,095	4,855	
現金及び現金同等物の期末残高	4,855	5,532	

## 2. 2023年3月期 スポーツクラブ事業概況

# 部門別会員数

(単位：名)

	2022年3月末	構成比	2023年3月末	構成比	前年同期比
フィットネス計	161,676	48.6%	178,267	47.7%	+10.3%
スイミングスクール	100,588	30.2%	103,382	27.7%	+2.8%
テニススクール	34,435	10.3%	34,317	9.2%	▲0.3%
その他スクール	18,905	5.7%	20,713	5.5%	+9.6%
スクール計	153,928	46.2%	158,412	42.4%	+2.9%
オンライン計	17,297	5.2%	36,936	9.9%	+113.5%
<b>会員数合計</b>	<b>332,901</b>	<b>100.0%</b>	<b>373,615</b>	<b>100.0%</b>	<b>+12.2%</b>

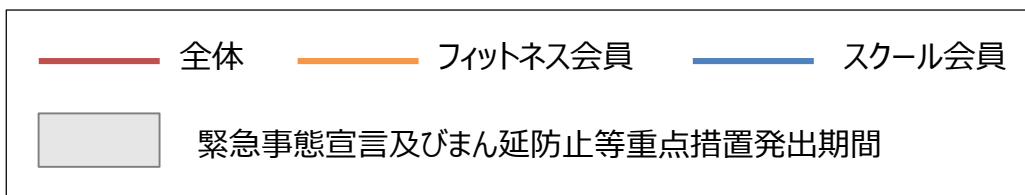
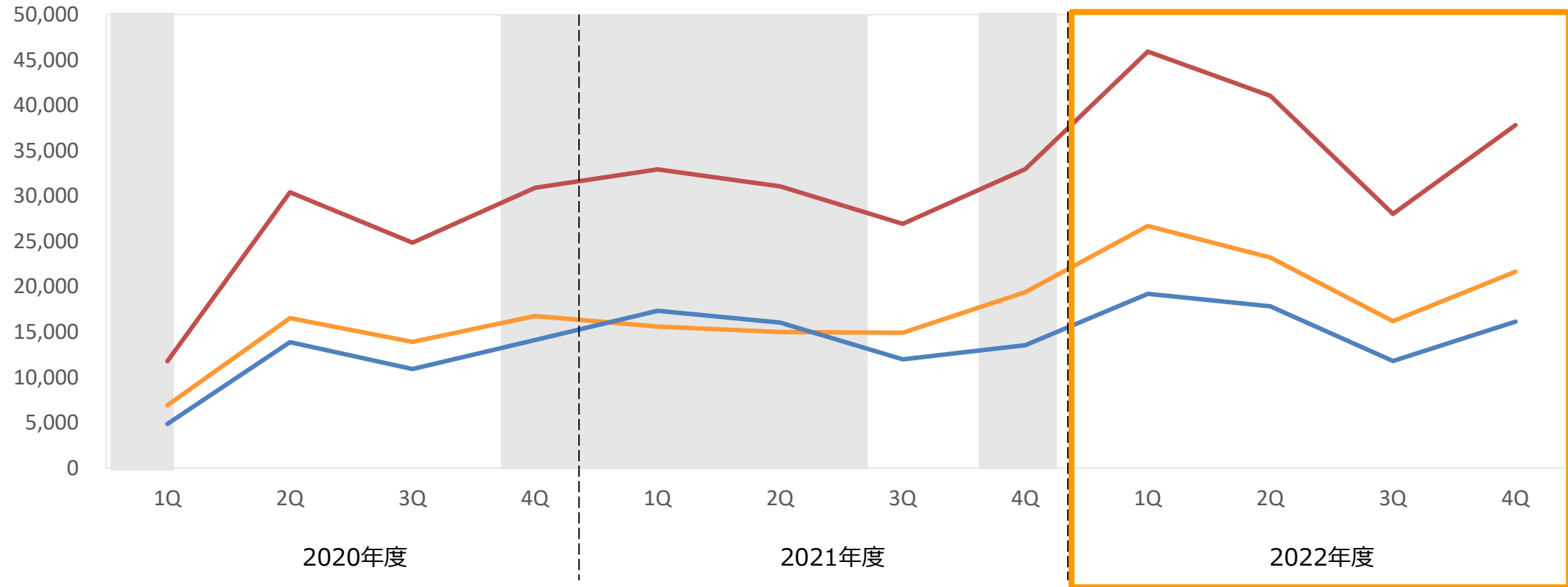
※フィットネス部門、スクール部門は日本国内直営施設における会員数

※その他スクールに、スクール制フィットネスプログラムを含む

※休会者を含む

# 入会者数推移

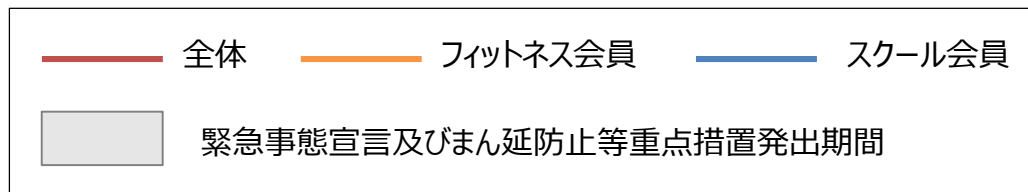
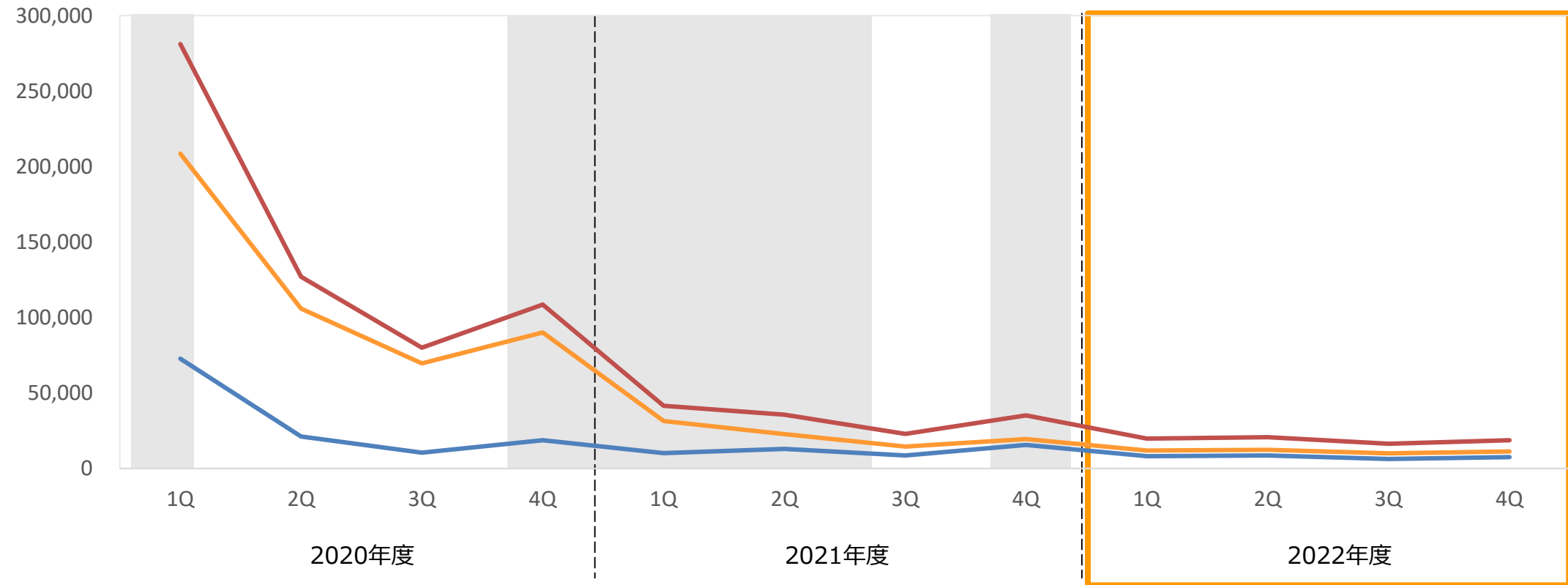
(単位：名)



- 新規入会者数は概ね順調に推移し、通期の累計入会者数は、コロナ禍前の9割を超える水準となった

# 休会者数推移

(単位：名)



- 休会者数は、フィットネス会員、スクール会員ともにコロナ禍前を下回る水準となった

## 3. 2023年3月期 主なトピックス

## 総合型スポーツクラブ3施設を新規出店

コロナ禍においても中～大型スポーツクラブを新規出店し、地域の皆さまの健康づくりやコミュニティの活性化につながる拠点を創出



- ルネサンス・イオンタウンふじみ野24  
(埼玉県ふじみ野市)



- ルネサンス 海老名ビナガーデンズ24  
(神奈川県海老名市)



- ルネサンス 蒔田24  
(神奈川県横浜市)

複合型リハビリ施設 (p.17に記載) を併設

## お客様により楽しく、効果的にスポーツクラブをご利用いただく取り組み

お客様同士が交流でき、より楽しい健康づくりに繋がるファンコミュニティサイト「RENAISSANCEColors（ルネサンスカラース）」の開設や、成長期のお子様に向けたプライベートブランドサプリメント「ぐんぐんノビルネ」の開発・販売等を実施



- ファンコミュニティサイト「RENAISSANCEColors」

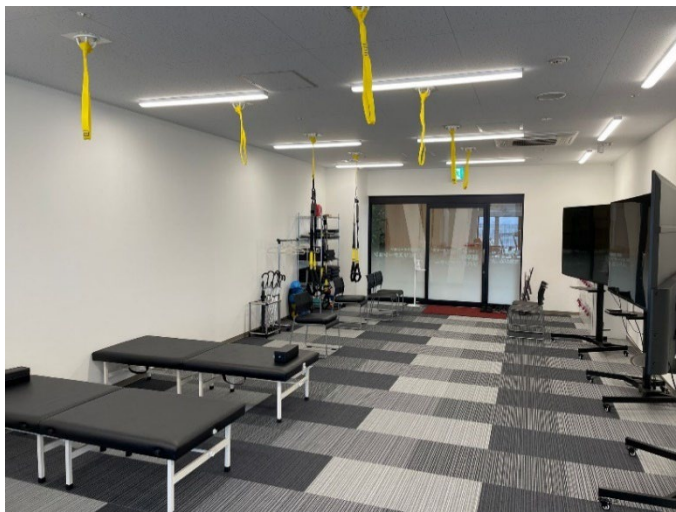


- プライベートブランドサプリメント「ぐんぐんノビルネ」



## 介護リハビリの直営複合型施設を蒔田に開設

「スポーツクラブ ルネサンス 蒔田24」に併設し、介護リハビリの複合型施設を開設  
利用者の悩みに応じたリハビリテーションの提供を通じて、地域の健康づくりを支援



- リハビリセンター蒔田  
(脳卒中特化型通所介護施設)



- リハビリステーション蒔田  
(訪問看護ステーション)



- 元氣ジムJr. (ジュニア) 蒔田  
(児童発達支援・放課後等デイサービス)

## リハビリ特化型デイサービス「元氣ジム」フランチャイズ展開の強化

フランチャイズ展開に向けた営業体制を強化し、元氣ジム初となる九州・北海道エリアを含む4施設を新たに開設



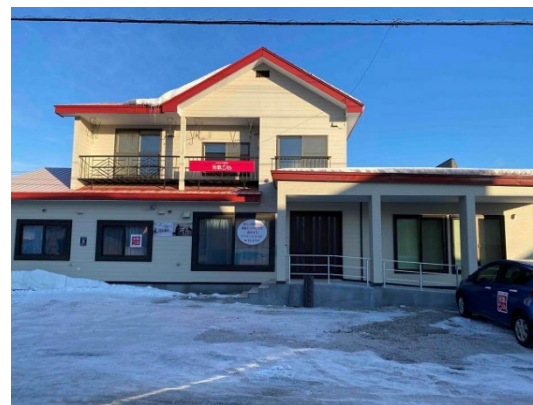
- 元氣ジム大泉学園  
(東京都練馬区)



- 元氣ジムいわき中央台  
(福島県いわき市)



- 元氣ジム鹿児島中央  
(鹿児島県鹿児島市)  
-元氣ジム九州エリア初-



- 元氣ジム帯広自由が丘  
(北海道帯広市)  
-元氣ジム北海道エリア初-

## がんサバイバーのQOL向上を支援する、オンラインプログラムの提供

がんサバイバーの方が気軽に安心して運動ができ、気持ちのリフレッシュやケアができる機会として、専門のオンラインプログラムや無料のイベントレッスンを開催



- オンラインレッスン配信サービス「RENAISSANCE Online Livestream」にて、「乳がんヨガ」、「乳がんエクササイズ」を導入  
大阪国際がんセンター認定がん専門運動指導士が指導を担当

- オンラインでの無料レッスンイベントを開催し、「乳がんリンパケアヨガ」、「がんサバイバーのための体力アップエクササイズ」などのクラスを実施

## オンラインレッスンサービスを活用した健康づくり支援

オンラインレッスン配信サービス「RENAISSANCE Online Livestream」のサービスを拡充し、企業・健康保険組合を通じた利用者が順調に増加

- レッソンの増設や新プログラムの導入、定員の拡大等を実施。住友生命「Vitality」会員のご利用をはじめ、利用者が順調に増加
- 大同生命保険株式会社の中小企業向け健康経営※総合支援ツール「KENCO SUPPORT PROGRAM」へ提供を開始

### KENCO SUPPORT PROGRAM

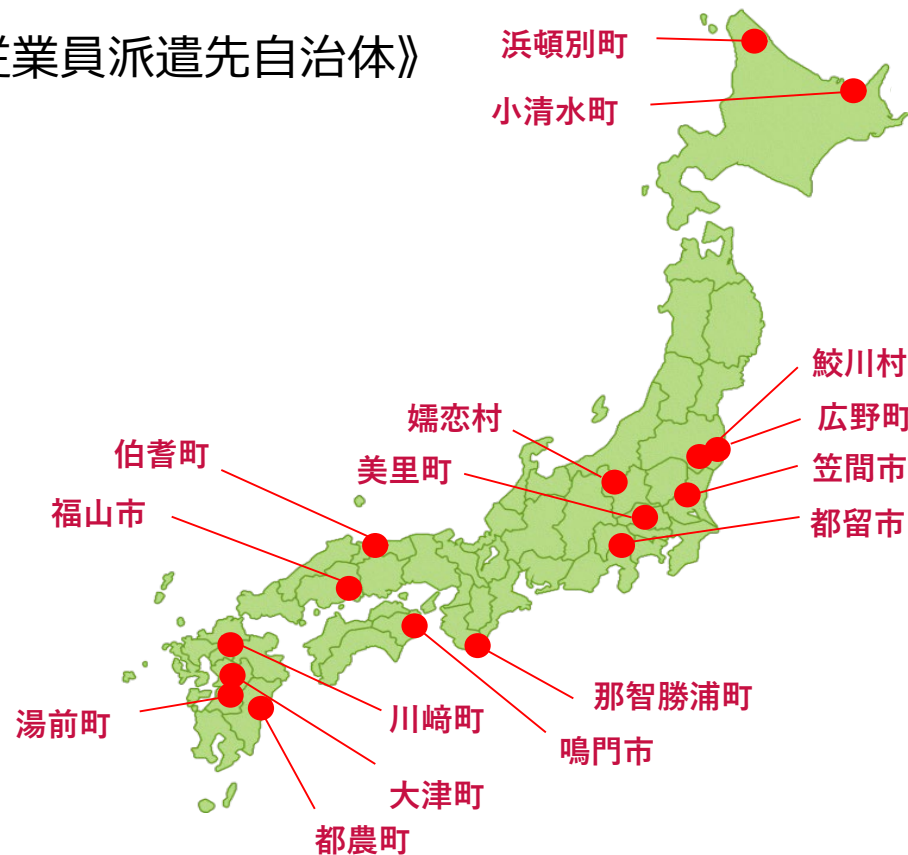
企業の「健康診断の受診促進の支援」、経営者・従業員個々の「生活習慣病等の発症リスク分析」、継続的な健康増進の取組みを促す「健康促進ソリューション」「インセンティブ」の提供など、健康経営に必要なPDCAサイクルの実践を一貫してサポートするWebサービスです。



## 「地域活性化起業人制度」等を活用したまちづくり支援

16の自治体へ当社従業員を派遣し、地域が抱える健康課題の解決や派遣先自治体のPR等を通じた地域活性化への取り組みを実施

《従業員派遣先自治体》



- 「親子de楽しく運動遊び」  
埼玉県児玉郡美里町



- 「孺恋ウェルネスチャレンジ」  
群馬県吾妻郡孺恋村

## 佐賀県武雄市及び熊本県菊池郡大津町における指定管理者に決定

当社が参画する共同企業体が、新たに武雄市及び大津町の運動公園や屋内体育施設等の運営を担う指定管理者となり、今後地域の方々の健康づくり、スポーツ振興や地域活性化に取り組む



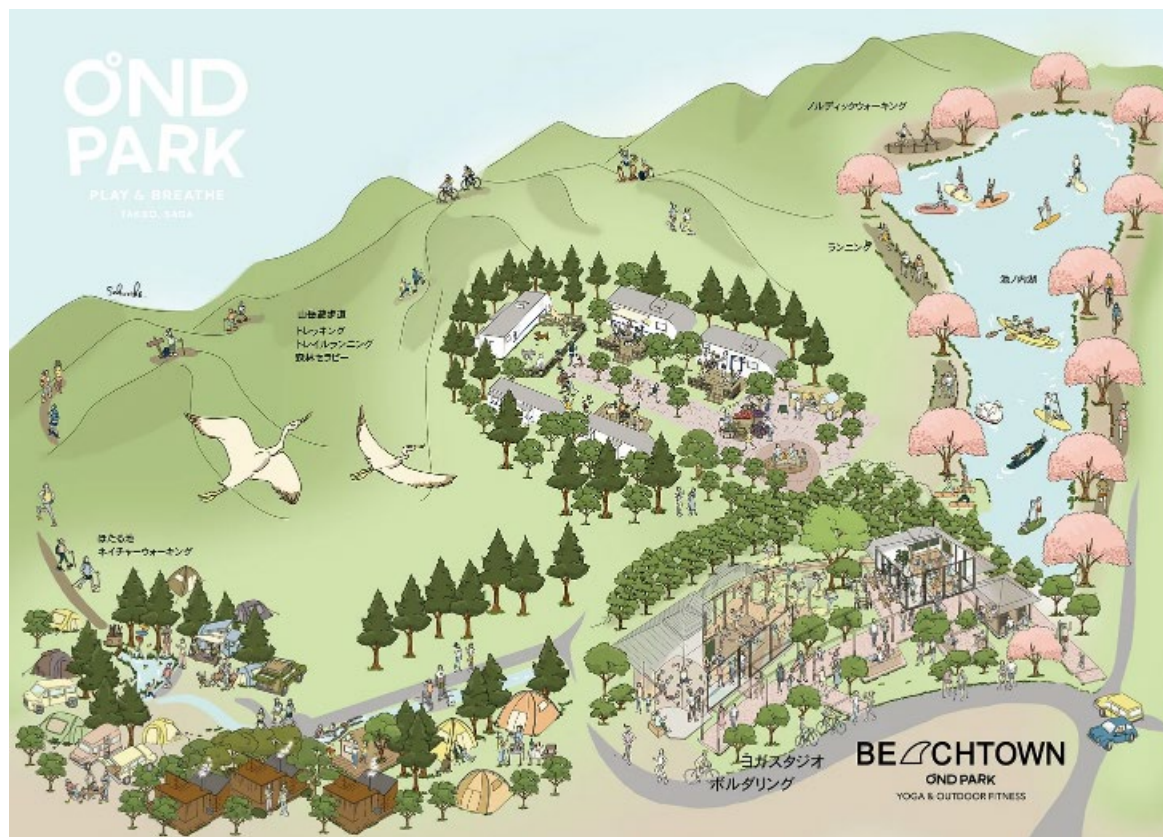
● 武雄市民体育館



● 大津町総合体育館

## 株式会社BEACH TOWNが武雄温泉保養村キャンプ場等の利活用事業に参画

当社の連結子会社である株式会社BEACH TOWNが、「武雄温泉保養村キャンプ場等利活用事業」（佐賀県武雄市）の構成企業として事業予定者に決定し、同事業に参画

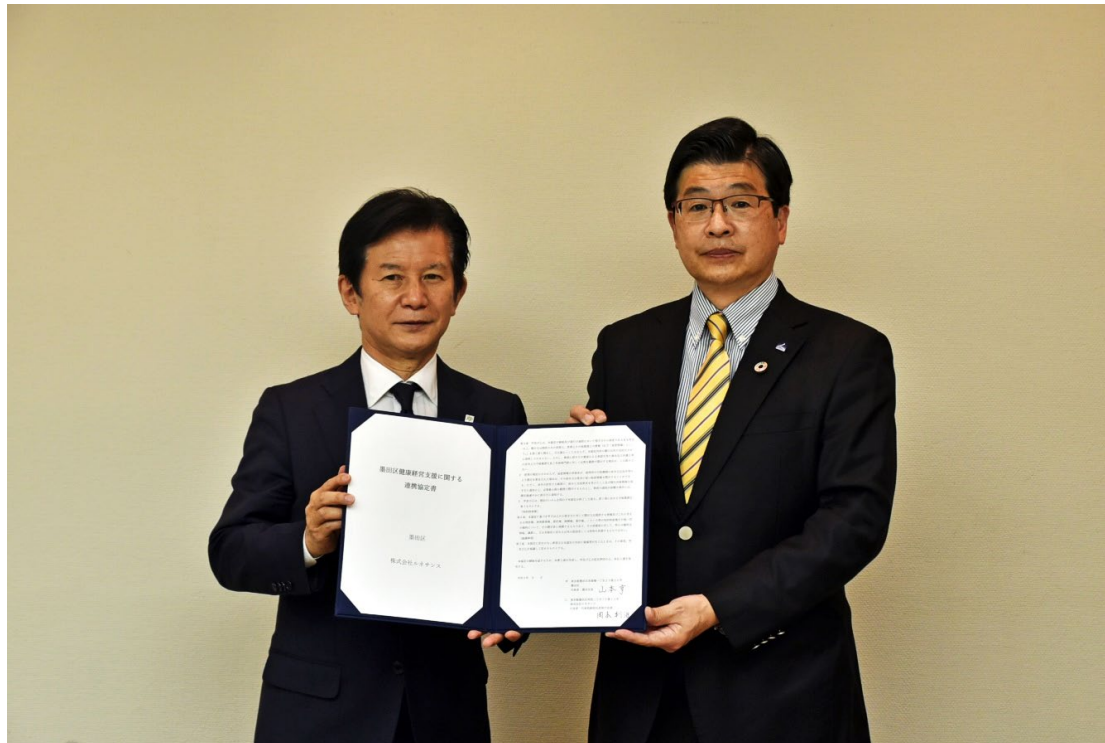


● BEACHTOWN OND PARK (2023年4月オープン)



## 東京都墨田区と「墨田区健康経営支援に関する連携協定」を締結

墨田区が2023年4月よりスタートする、「すみだ健康経営支援事業」の取り組みにおいて、当社が「健康経営サポーター」として、区と相互に連携し、墨田区民の健康づくりを推進



### 《サポート例》

- 墨田区内の下記当社スポーツクラブにおける入会優待
  - ・スポーツクラブ ルネサンス 両国
  - ・スポーツクラブ&スパ ルネサンス 曳舟24

(左：当社 代表取締役社長 岡本利治、右：墨田区 区長 山本 亨)



# アドバンテッジアドバイザーズとの資本事業提携

11月にアドバンテッジアドバイザーズ株式会社がサービスを提供するファンドから約50億円の資金調達を実施することを決定



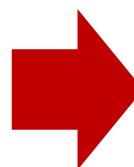
## 本件の目的

- 健康のソリューションカンパニーへの転換を実現するための組織基盤づくりの必要性
- 足元の外部環境や様々な顧客ニーズに対応する新たなサービス開発、DXを活用した生産性向上の実現の必要性
- 更なる事業拡大や付加価値向上に向けた資金ニーズ



## 本件概要

- 事業面  
様々な企業に対する企業価値向上実績を持つアドバンテッジアドバイザーズ\*との事業提携契約によるノウハウやネットワークを活用した成長加速
- 財務面  
優先株式、CB及び新株予約権を組み合わせることにより、即時の希薄化影響を抑制しつつ、迅速な資本増強及び資金調達を実現

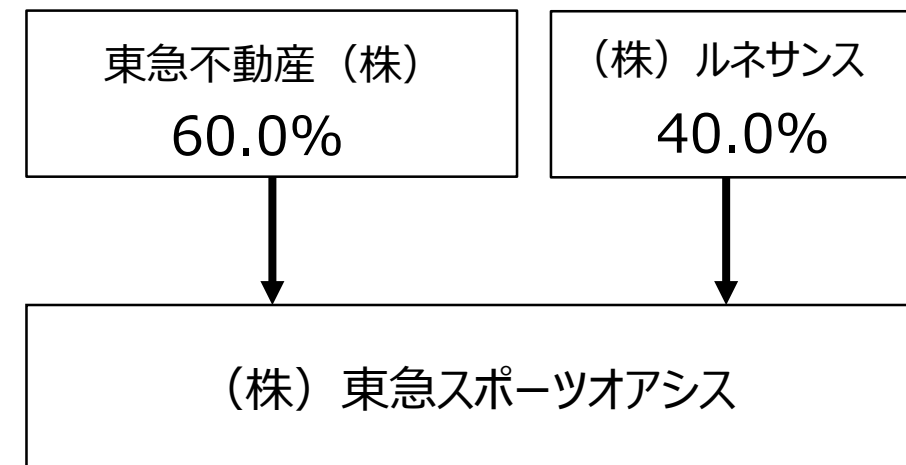


# 株式会社東急スポーツオアシスへの資本参加

3月に、東急不動産株式会社の子会社である、株式会社東急スポーツオアシスのフィットネス運営、ホームフィットネス、スポーツ施設の管理運営受託及びデジタルヘルスデザインの各事業を会社分割により承継する新設会社（株式会社東急スポーツオアシスの商号を引き続き使用）の株式の一部（40.0%）を取得

## 《株式会社東急スポーツオアシスについて》

- 新設前の株式会社東急スポーツオアシスは、1985年に東急不動産株式会社の子会社として設立
- 首都圏に22店舗、近畿圏に10店舗の合計32店舗の直営スポーツクラブを運営（2023年3月末時点）
- フィットネスクラブ、スイミング等のキッズスクールをはじめ、家庭用フィットネス製品の開発・販売を主としたホームフィットネス事業、「WEBGYM」、「weltag」などのアプリを通じたデジタルヘルス事業を展開



## 4. 2023年3月期 出店及び退店の状況

## ■ 新規出店・開設

出店・開設時期	施設名	所在地	種別
2022年 5月	ルネサンス ケアステーション戸塚	神奈川県横浜市	介護リハビリ（直営）
2022年 5月	ルネサンス 元氣ジム大泉学園	東京都練馬区	介護リハビリ（FC）
2022年 5月	ATHLETA ATHLETIC CLUB	東京都墨田区	アウトドアフィットネス（業務受託）
2022年 6月	BEACHTOWN HIBIYA PARK	東京都千代田区	アウトドアフィットネス（直営）
2022年 7月	ルネサンス 元氣ジムいわき中央台	福島県いわき市	介護リハビリ（FC）
2022年 8月	スポーツクラブ ルネサンス・イオンタウンふじみ野24	埼玉県ふじみ野市	スポーツクラブ
2022年 8月	スポーツクラブ ルネサンス 海老名ビナガーデンズ24	神奈川県海老名市	スポーツクラブ
2022年 9月	ルネサンス 元氣ジム鹿児島中央	鹿児島県鹿児島市	介護リハビリ（FC）
2022年 11月	スポーツクラブ ルネサンス 蒔田24	神奈川県横浜市	スポーツクラブ
2022年 12月	ルネサンス リハビリセンター蒔田	同上	介護リハビリ（直営）
2022年 12月	ルネサンス リハビリステーション蒔田	同上	介護リハビリ（直営）
2023年 2月	ルネサンス 元氣ジムJr.蒔田	同上	介護リハビリ（直営）
2023年 3月	ルネサンス 元氣ジム帯広自由が丘	北海道帯広市	介護リハビリ（FC）

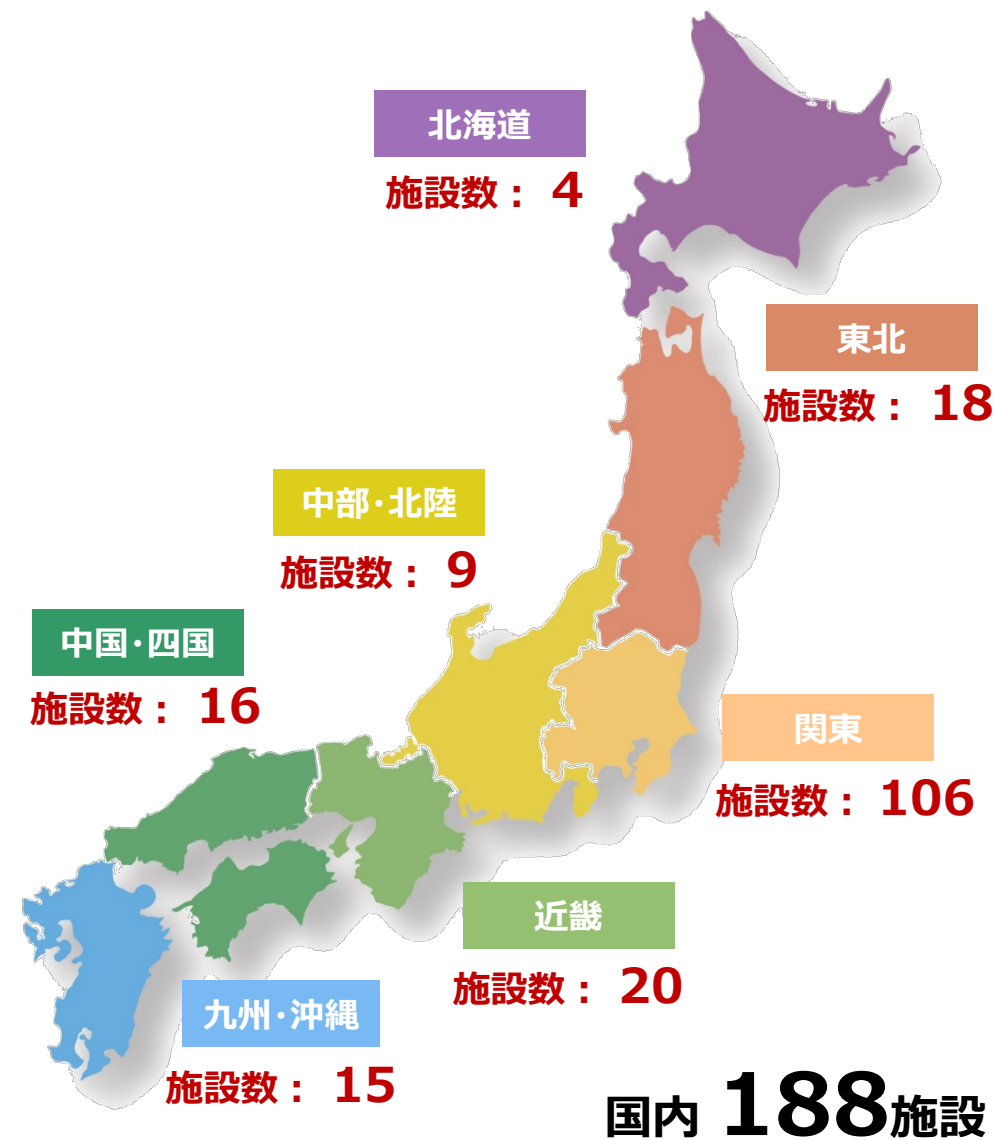
## ■ 退店・運営受託終了

退店・受託 終了時期	施設名	所在地	種別
2022年 6月末	ドゥミ ルネサンス ライブストリームスタジオ池袋東口店	東京都豊島区	スタジオ業態
2022年 6月末	フィットネススタジオ ルネサンス 五反田	東京都品川区	スタジオ業態
2022年 7月末	Community Park KOBE	兵庫県神戸市	アウトドアフィットネス（直営）
2022年 8月末	スポーツクラブ ルネサンス 海老名	神奈川県海老名市	スポーツクラブ（業務受託）
2022年 9月末	リーグ新百合ヶ丘フットサルクラブ	神奈川県川崎市	その他（業務受託）
2023年 1月末	アウトドアフィットネス岡山	岡山県岡山市	アウトドアフィットネス（業務受託）
2023年 3月末	フィットネスクラブ ルネサンス 新浦安	千葉県浦安市	スポーツクラブ
2023年 3月末	ルネサンス 元氣ジム江古田	東京都練馬区	介護リハビリ（FC）
2023年 3月末	シャープ福山スポーツセンター	広島県福山市	その他（業務受託）

# 施設数 (2023年3月末時点)

グループ合計 **190**施設

			2023年3月末
国内	ルネサンス	スポーツクラブ施設	105
		業務受託施設	23
		スポーツクラブ施設計	128
		スタジオ業態施設計	2
		リハビリ施設 (直営)	32
		リハビリ施設 (FC)	11
		リハビリ施設計	43
	BEACH TOWN	アウトドアフィットネス施設	6
		業務受託施設	9
		アウトドアフィットネス施設計	15
小計		<b>188</b>	
海外	ルネサンス ベトナム	スポーツクラブ施設	2
		スポーツクラブ施設計	2
	小計		2
合計		<b>190</b>	



# 5. 2024年3月期の見通し

2024年3月期の業績の見通しについては、下記の与件を想定

## 外部環境

- ✓新型コロナウイルス感染症の影響については、段階的に収束していく流れ。これに伴い、人流の回復やサービス消費の活発化が期待される
- ✓「身体を動かしたい」、「免疫力を高めたい」など、人々の健康意識の高まりから、健康関連ビジネスはさらに活況になる
- ✓多種多様な業態の展開やコロナ禍を経た業界再編の動き等、フィットネス業界の競争激化が見込まれる
- ✓資源価格の高騰、物価上昇は一定期間継続  
従業員への還元や人材確保に向け、多くの企業が引き続き賃上げを検討

## 内部環境

- ✓2023年度は、2024年度以降の中長期的な成長軌道を描くための初年度と位置付け
- ✓スポーツクラブ事業において、総合型スポーツクラブの新規出店を4店舗計画  
2022年度とほぼ同水準の開業費用を見込む
- ✓健康ビジネスにおけるリーディングカンパニーを目指し、これまでと異なる成長と遂げるための組織改定を実施
- ✓企業理念の実現に向け、起点となる人材への投資を重視。人材採用や育成の再強化、給与水準の引き上げを計画



## 新たな成長に向けた体制変更

- 刻々と変化する外部環境への対応を見据え、「マーケティング推進本部」を新設  
組織の横串機能を担い、全社視点での最適化と事業間のシナジーの創出を図る

スポーツ  
クラブ  
事業本部

ヘルス  
ケア  
事業本部

管理  
本部

社長  
直轄

マーケティング推進本部

## 人材への投資の再強化

- 企業理念である「生きがい創造」の実現の起点となる従業員に向けて、自社における健康経営の実践や人材開発につながる育成など、人材への投資を再強化
- 事業の源泉を生む人材の確保や、物価上昇等を考慮し、給与水準の引き上げを計画



## 顧客感動満足につながるサービスデザインの再設計

- お客様とスタッフの接点から生まれる顧客感動満足の追求と、デジタルを介した接点による価値を融合し、ルネサンスらしいサービスの確立を目指す



## 運営の効率化及び付加価値の向上

- 店舗オペレーションの標準化を土台とした、業務の自動化・省人化・集約化による運営の効率化を実施並行して、スタッフによる付加価値の向上につながる人材育成に注力する

## 顧客ニーズに合わせた利用イメージの提案

- ジム、プール、スクール、サウナ、お風呂等、豊富なアイテムを生かし、顧客ニーズに沿った提案を展開会員数の伸長に取り組む



- また、各種コストの上昇への対応や、継続的な品質向上を目的に、2023年7月より一部会費の改定を予定

## 「元氣ジム」の展開加速に向けた新たなモデルの確立

- 「元氣ジム」において、遠隔での理学療法士による利用者のケアや映像を取り入れた、新しい出店モデルの開発に取り組み、より多くの方への展開を目指す



## 健康づくりの行動変容・習慣化サービスを新たに展開

- 健康経営に取り組む企業における、従業員の健康行動を継続的に支援する新たなソリューション提供を中心に、企業の生産性向上への貢献に取り組む



## 自治体との連携及び健康を軸としたまちづくり支援

- 自治体とスポーツクラブの連携による介護予防教室の実施や学校の水泳授業・部活動の受託、地方における健康を軸としたまちづくり支援等を推進し、地域の活性化に取り組む

## アドバンテッジアドバイザーズとの連携による成長加速

- 資本事業提携を結ぶアドバンテッジアドバイザーズと複数のプロジェクトを推進し、当社の収益性の向上や未来を見据えた付加価値の創造に取り組む

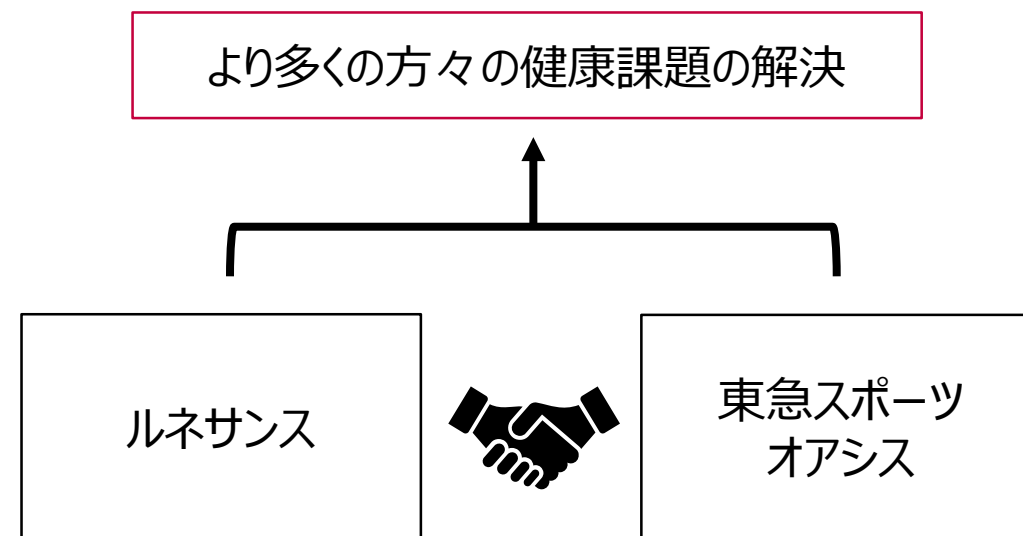
## 東急スポーツオアシスとのシナジーの創出

- 資本参加した東急スポーツオアシスと、互いの強みやノウハウを活かし、より多くの方々の健康課題解決のサポートに取り組む

### 《プロジェクトの例》

多様なニーズに適した店舗開発

事業継承及びM&Aの検討



両社の強みを活かしたパートナーシップを構築

# 2023年4月以降の新規出店・運営受託予定

## ■ 新規開設予定

出店・開設時期	施設名	所在地	種別
2023年 4月	武雄市民球場（他26施設）	佐賀県武雄市	指定管理
2023年 4月	大津町運動公園 5施設（他 8施設）	熊本県大津町	指定管理
2023年 4月	BEACHTOWN OND PARK	佐賀県武雄市	アウトドアフィットネス（業務受託）
2023年 7月	スポーツクラブ&スパ ルネサンス 今里24	大阪府大阪市	スポーツクラブ
2023年 7月	スポーツクラブ ルネサンス 仙台卸町24	宮城県仙台市	スポーツクラブ
2023年 秋	スポーツクラブ ルネサンス 光の森24（仮称）	熊本県菊陽町	スポーツクラブ
2023年 秋	スポーツクラブ ルネサンス・イオンモール座間24（仮称）	神奈川県座間市	スポーツクラブ



● スポーツクラブ&スパ ルネサンス 今里24



● スポーツクラブ ルネサンス 仙台卸町24

# 2024年3月期 連結業績・配当予想

売上高のコロナ前の水準への着実な回復と、各段階利益の2022年度からの改善を見込む

(単位：百万円)

	2023年3月期 (実績)	2024年3月期 (予想)	前期比 増減額
売上高	40,760	44,000	+7.9% +3,239
営業利益	680	900	+32.3% +219
経常利益	311	350	+12.4% +38
親会社株主に帰属する 当期純利益	▲ 1,141	100	- +1,241
1株当たり 当期純利益 (円)	▲ 60.44	5.29	-
1株当たり 配当金 (円)	8.0 (中間4.0/期末4.0)	8.0 (中間3.0/期末5.0)	-
売上高営業利益率	1.7%	2.0%	-

## 6. 中長期の方向性

2019年度

2020年度

2021年度

2022年度

- 国内にて新型コロナ発生
  - クラスタ認定による風評被害
    - 緊急事態宣言発出による休業要請
    - 臨時休業による休会者、退会者の増加
  - フィットネス各社が業績悪化、一部は債務超過に陥る
    - 業界再編の動きが見られ始める
  - 業界内の業績動向が二極化



## 健康ニーズの高まり

- ・コロナ禍による生活習慣の変化による健康2次被害
- ・外出制限による身体活動の低下
- ・特に高齢者のフレイルが社会問題化
- ・リモートワークによるメンタル不調の増加
- ・健康の維持・管理の重要性の再認識 等



## 新たなサービス創出の動き

- ・オンラインフィットネスを通じた新たな運動機会の提供
- ・様々な新業態の出店増加
- ・オリジナル商品の開発やECが活況に
- ・デジタルを活用した個人個人に合ったサービス提案
- ・各種スクールやコミュニティを参考にした新商品 等



## 【資本の増強】

- ・業績悪化に備え、いち早く資本の増強に取り組む（SOMPOホールディングス、住友生命保険）
- ・今後の新たな成長資金の確保（アドバンテッジアドバイザーズ）

## 【フィットネスのスクール化】

- ・各種スクール事業の会員数回復が早かったことに倣い、フィットネスにスクール要素を取り入れた商品を全クラブ導入・垂直立上に成功
- ・段階的・スモールグループにより、成果とつながりを同時に実感し、継続

## 【デジタル接点の強化】

- ・リアル接点に寄ったサービス提供に、デジタル接点を融合させることで顧客価値向上
- ・オンラインレッスンやEC、アプリ・コミュニティサイト等
- ・付加価値を高めつつ価格改定を実施

## 【これまでの事業の深化】

- ・企業・自治体等に向けて、より深く入り込む事業の取組に着手、加速
- ・オンラインや事業開発型社外留学制度等

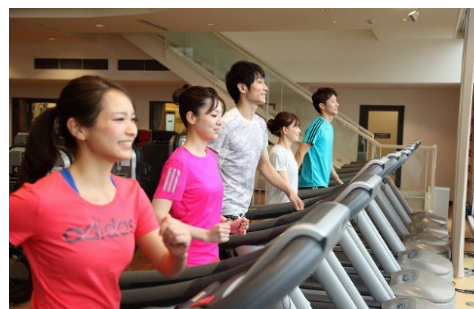
## 【同業との連携】

- ・コロナ禍という厳しい環境を乗り越えるべく、同業との連携の取組を加速
- ・東急スポーツオアシスと緩やかな企業連合としては、業界No.1の規模へ

## 【変化への対応スピード】

- ・他社との連携やアライアンスに、柔軟に素早く対応し成果創出
- ・過去の経験値にとらわれない、変化に対応するための意思決定

## 人生100年時代を豊かにする健康のソリューションカンパニー



# 当社が考える主な社会課題と成長機会

## 社会の変化・主な社会課題

### 健康課題の 顕在化

社会背景の変化により、全世代において健康不安や、生活習慣病が増加しており、社会保障費も増大している

### 平均寿命と 健康寿命の 乖離

平均寿命は世界トップクラスも、健康寿命は男性で約9年、女性で約12年短く、国民の多くが健康に関する悩みや不安を感じている

### リハビリ等の 提供サービス 不足

自立した生活を送るのに支援が必要な方が増加する一方で、個々に適したサービス（ソリューション）の供給が不足している

### 地域コミュニ ティの衰退

独居や核家族の増加により、コミュニティに参画する機会が減り、心身の問題を抱えている人が増えている



## 当社が考える成長機会

楽しく身体を動かすことを通じて、全世代が健康で快適な生活ができている社会の実現



運動の場や人とのふれあいを通じた、健康で活気に満ちた「健康長寿社会」の実現



疾病のある方や介護等の支援を必要とする方でも、誰もが自分らしい生活や人生を送ることができる社会の実現



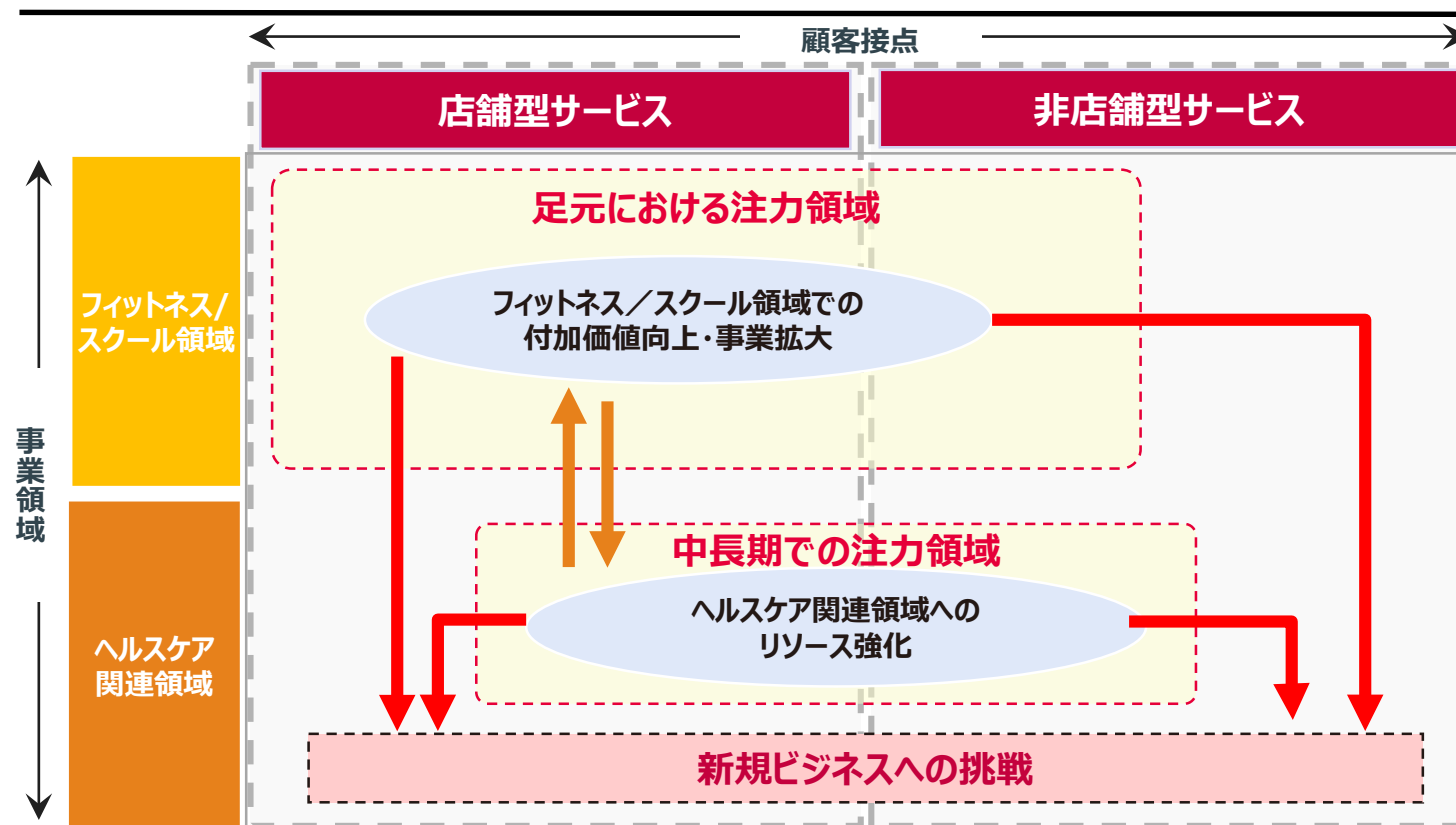
「健康」を軸にしたまちづくり  
人々がいきいきと生活できる地域コミュニティの実現

当社は、「人生100年時代を豊かにする健康のソリューションカンパニー」として、社会課題の解決に貢献します

# 当社の事業領域とそれぞれの連携による事業成長

これまで、スポーツクラブ運営で得た様々なノウハウを他の市場に連携させることで、事業領域を拡大  
今後も、健康に関する社会課題に対してノウハウを掛け合わせ、課題解決と成長の実現を図る

## 当社の事業領域と今後の展開イメージ



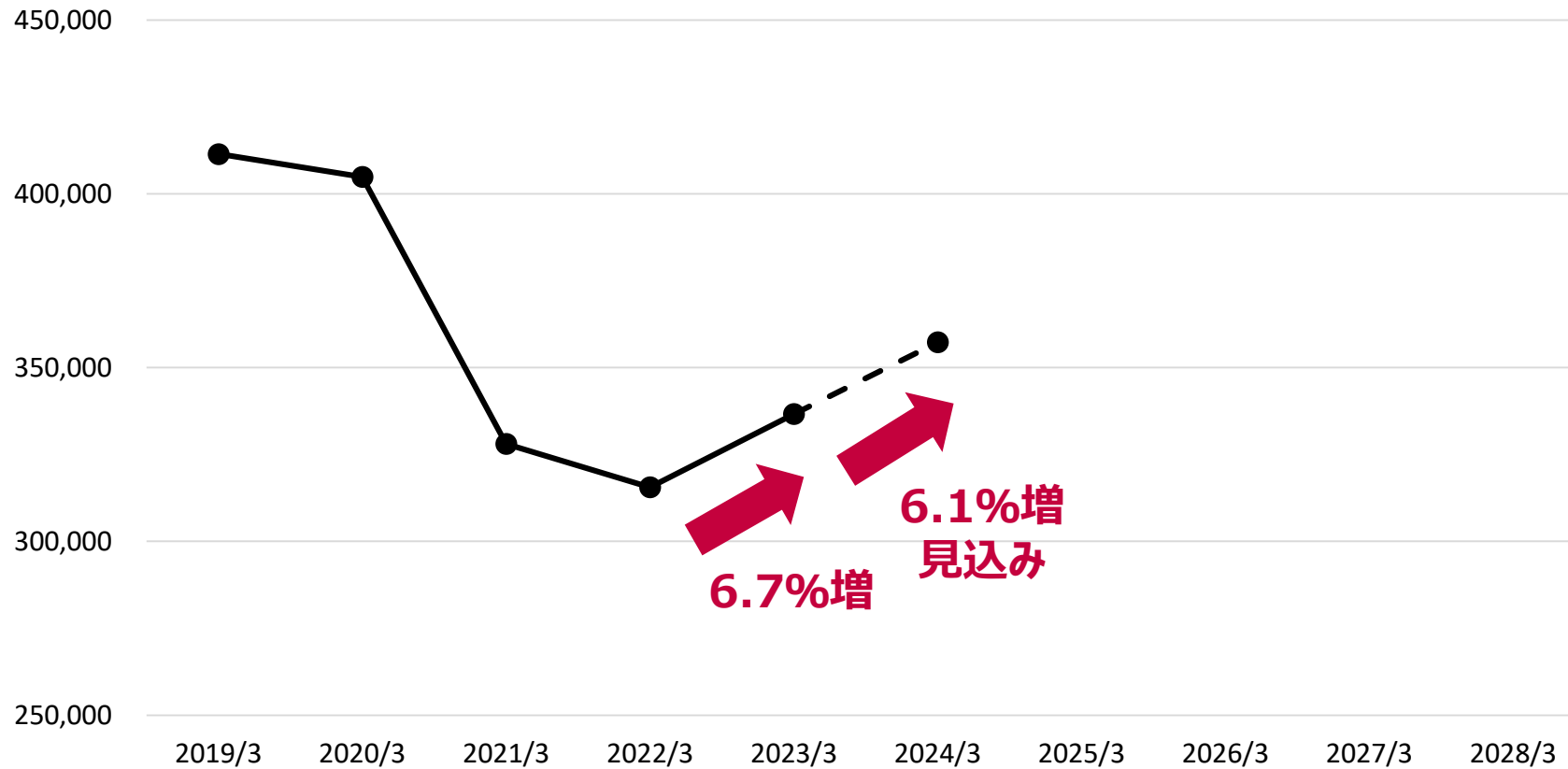
### 【当社がすでに取り組んでいるヘルスケア関連領域】

- 介護及び介護・医療周辺領域
- 企業・健康保険組合向けの健康づくり事業領域
- 地域・自治体向けの健康づくり事業領域

## スポーツクラブにおける今後の見通し

# 足元のスポーツクラブの在籍者数は、回復に転じる

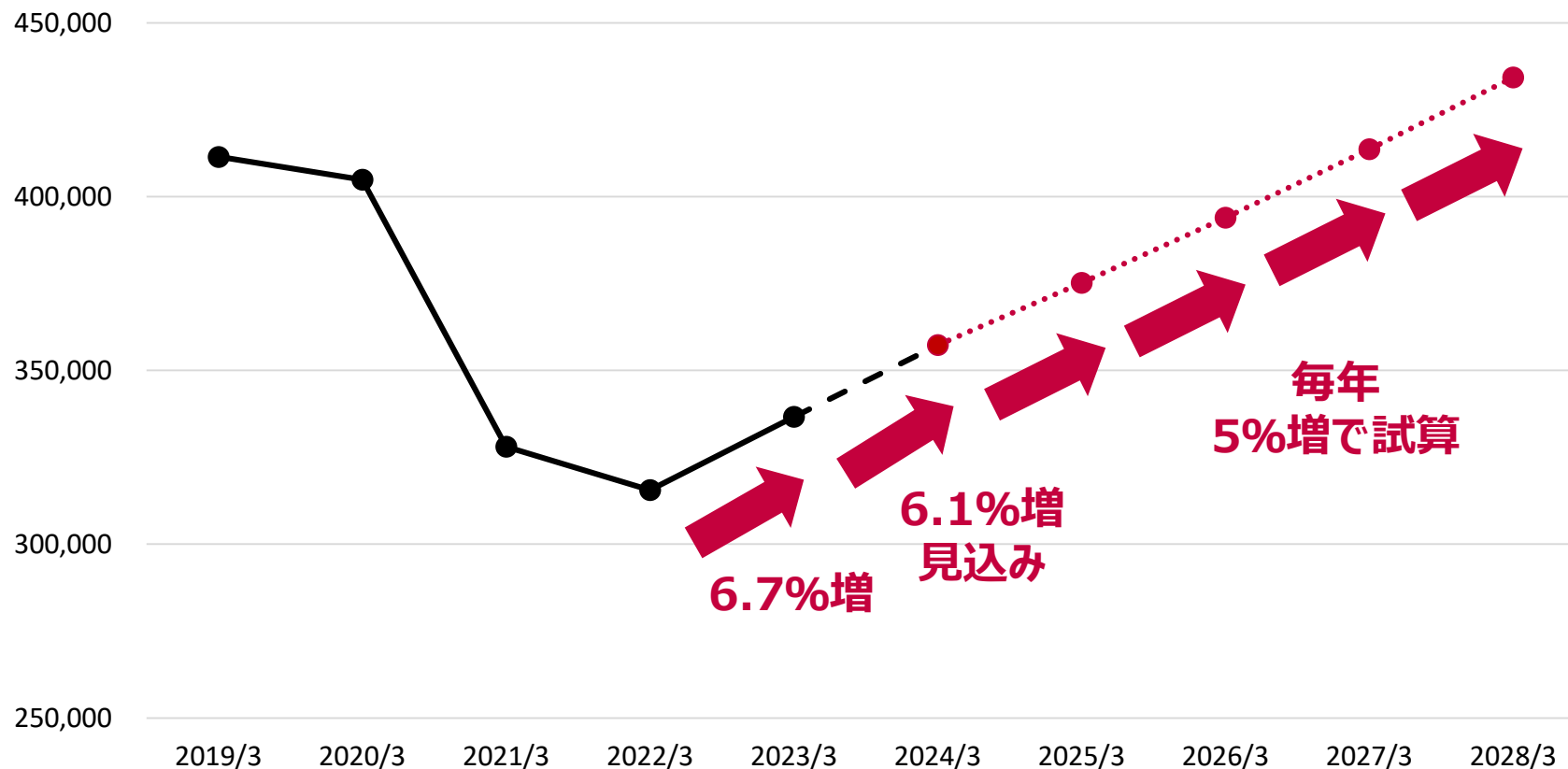
## スポーツクラブ在籍者数推移



※オンライン会員を除く

(計画) (計画) (計画) (計画) (計画)

## スポーツクラブ在籍者数推移



※オンライン会員を除く

(計画) (計画) (計画) (計画) (計画)



- ・コロナ禍においても新規出店を継続  
今後も新規出店、事業継承を強化



- ・コロナ禍におけるコストカットモードから、新たな価値提供によってより高い対価をいただく方向性へ舵取り（7月に予定している会費の改定もその一環）
- ・マーケティング強化により、いかにお客様満足度を高めるかを【ヒト×デジタル】で再強化
- ・スポーツクラブにおけるヘルスケア領域の拡大

- ・光熱費の高止まりへの対応
- ・運営方法の集約化、自動化などによる非顧客接点業務の効率化
- ・低収益クラブは、適宜経営判断（閉店）し、クラブポートフォリオを改善
- ・人的資本経営を支える人財への投資
- ・資本参加した「東急スポーツオアシス」と共に、双方の利点を生かす経営の実践

**介護及び介護・医療周辺領域  
企業・健康保険組合向けの健康づくり事業領域  
地域・自治体向けの健康づくり事業領域  
における今後の見通し**

- 2042年まで人口増加が想定されている  
高齢者の健康課題に対し、介護保険の領域において、ニーズが高まるリハビリ特化型デイサービス「元氣ジム」の出店を加速
- 2023年度は、出店加速に向けたマイナーチェンジを  
推し進め、2024年以降、直営は毎年4~5店舗  
(訪問看護ステーション含む) フランチャイズは  
8~10店舗出店
- また、通所型だけでなく入所型も含めた新たな  
ビジネスモデルの研究を開始



- ・認知機能低下予防のオリジナルメソッド「シナプソロジー®」については、効果検証や論文発表をかさねてきた実績を基に、新たなビジネスモデルを構築し展開を加速



- ・大阪国際がんセンターと連携し、培ってきた「ルネサンス運動支援センター」のノウハウは、広くがんサバイバーの方に訴求できるため、生命保険会社等とも協業し、オンラインやルネサンスの施設等での展開を推進



- 当社はこれまで「健康経営会議」等、様々な諸団体の運営を推進。国が推し進める「健康経営」の一助を担っており、そこで得た知見をもとに、企業・健康保険組合に所属する従業員や組合員の健康づくりを加速
- スポーツクラブを活用しての健康づくりは引き続き推進
- 従業員及び組合員の行動変容・習慣化にむけた、オンラインによる新たな商品サービス（商品名「Smart Action」）を展開
- 住友生命「Vitality」の加入者にも多くご利用いただいているROL（RENAISSANCE Online Livestream）については、パートナー企業の探索を強化し、会員数を拡大



- これまで200以上の自治体の事業を受託した実績を基に、当社スポーツクラブの足元自治体からだけでなく、全国の自治体に事業を拡大
- 学校が抱える課題（プールの維持管理コスト増、教員の授業に関する負担等）に対し、当社の施設とスポーツクラブで培った水泳の指導力を活かして、小中高の水泳授業の受託を拡大



- 棚倉町（福島県）、伯耆町（鳥取県）、小清水町（北海道）などのまちづくり事業で蓄積したノウハウを活かし、主に過疎エリアの自治体に対して、ハード・ソフトの両面からの「健康なまちづくり」提案を推進
- PFIにより獲得した堺市大浜体育館や武雄市の指定管理など、自治体の資源を活用したPPP事業を子会社のBEACH TOWNとも連携し拡大



自分のいのち。社会のいのち。地球のいのち。

BEACH TOWN

株式会社BEACH TOWN



# 中長期成長の実現に向けて

生きがい創造と、健康に生きることに對する社会貢献を通じ、これからの5カ年で、過去最高益の到達を目指す

【2029年度】創業50年  
健康のソリューションカンパニーとして、Well-Beingな社会の実現に貢献する

【2027年度】  
過去最高益となる営業利益40億円超の達成を目指す

【2025年度】【2026年度】  
スポーツクラブの出店再開と、新しいシナリオに沿った経営資源配分

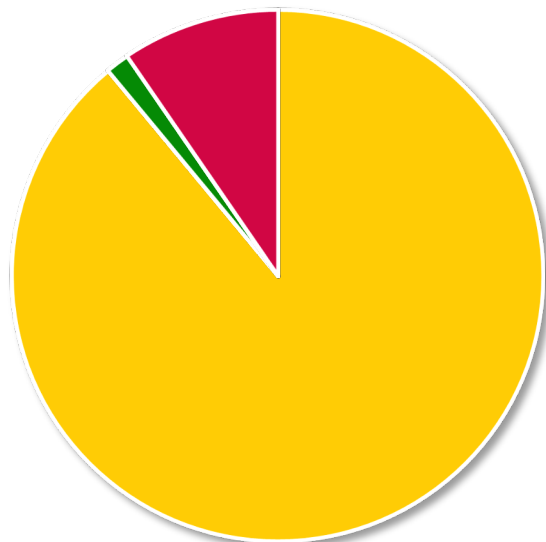
【2024年度】  
総合型スポーツクラブの存在価値を再定義すると同時に、ヘルスケア関連事業の  
全社業績への貢献度が高まる

【2023年度】  
SC価格改定による原資を今後の成長領域へ再投資、収益性回復の準備  
当社が取り組む社会課題の特定

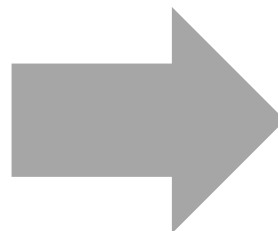
【2022年度】  
スポーツクラブ事業の事業環境変化を受け、特別損失計上繰延税金資産を  
取崩し

# 2027年度に目指す売上高構成比

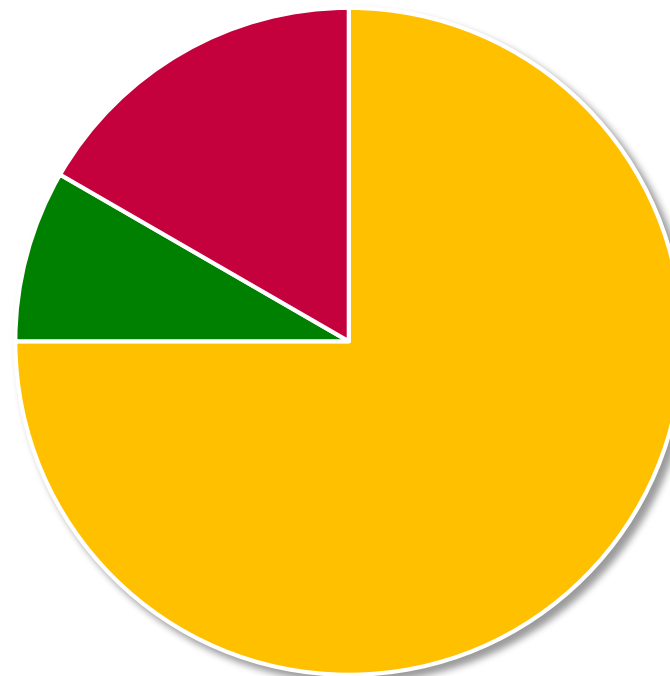
## 2022年度売上高構成



- スポーツクラブ（フィットネス／スクール）
- スポーツクラブと連携して取り組むヘルスケア事業領域
- ヘルスケア事業関連領域



## 2027年度売上高構成



- スポーツクラブ（フィットネス／スクール）
- スポーツクラブと連携して取り組むヘルスケア事業領域
- ヘルスケア事業関連領域

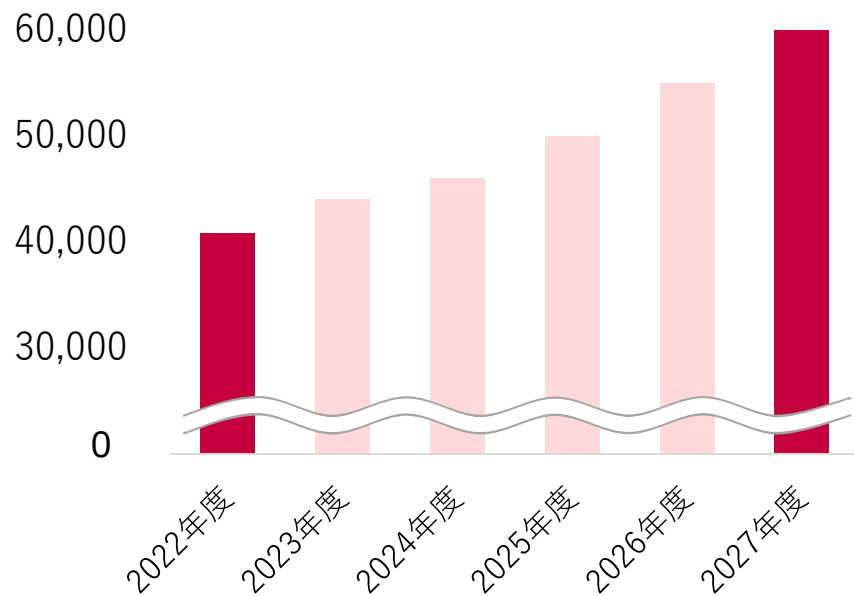
## 2027年度には、過去最高益となる営業利益40億円超の達成を目指す

・売上高は、2027年度で600億円の見込み（M&Aは含まず）

※2024年度以降、ヘルスケア関連事業の全社業績への貢献度が高まる

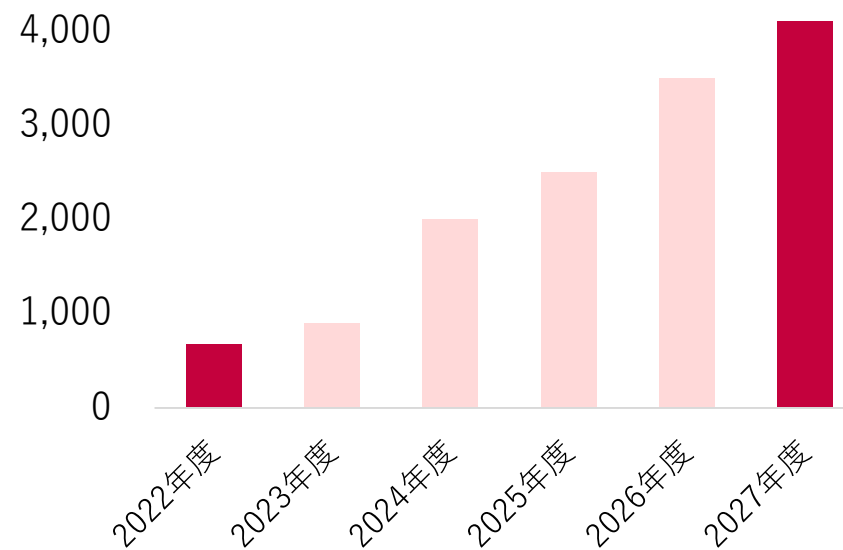
(単位：百万円)

売上高（予）イメージ



(単位：百万円)

営業利益（予）イメージ



## M&Aの推進

## 「健康のソリューションカンパニー」実現に向けたM&Aの推進

### 【スポーツクラブ事業におけるM&A】

- ✓フィットネス業界再編の動きが活発化
- ✓過去18回のM&A経験を活かし、施設の継承等も含めて取組強化

### 【ヘルスケア関連事業領域におけるM&A】

- ✓当社が取り組むべき「健康に関する社会課題」の特定と、2023年度の取組を通じた成長事業ストーリーの具体化
- ✓ヘルスケア関連事業の対象についても検討



アドバンテッジアドバイザーズ、その他の資金を活用

これからも、わたしたちルネサンスは「生きがい創造企業」として  
お客様に健康で快適なライフスタイルを提案します



株式会社ルネサンス 経営企画部

【住所】 東京都墨田区両国 2-10-14

【MAIL】 ml\_pr@s-renaissance.co.jp

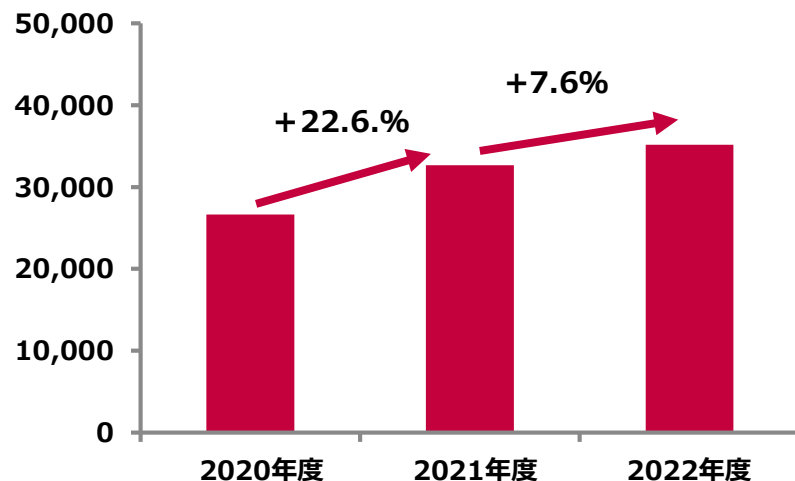
【URL】 <https://www.s-renaissance.co.jp/>

このプレゼンテーション資料には、2023年5月10日現在の将来に関する前提・見通し・計画に基づく予測が含まれています。  
世界経済・競合状況・為替の変動等にかかわるリスクや不確定要因により、実際の業績が記載の予測と異なる可能性があります。

# 参考情報

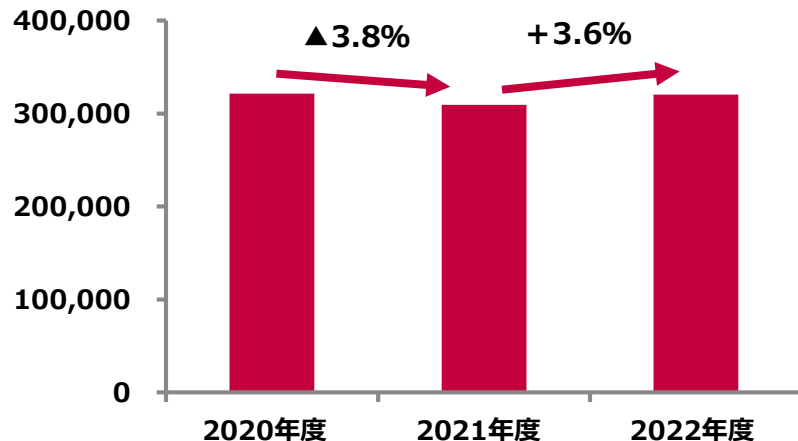
## ■ 売上高

(単位：百万円)



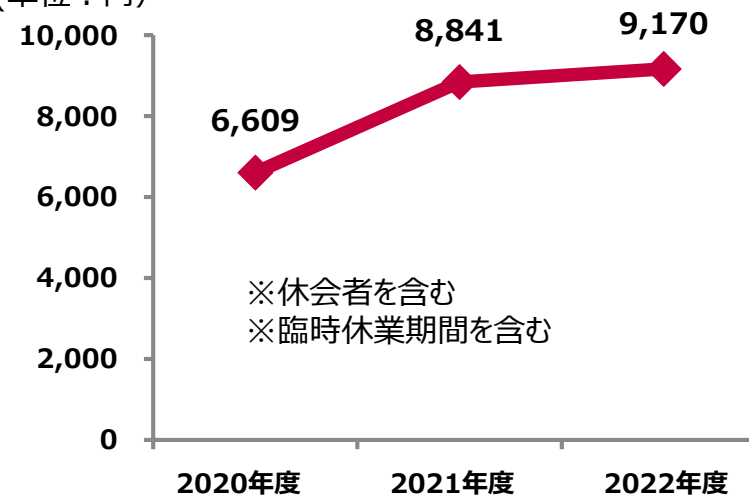
## ■ 期末会員数

(単位：名)



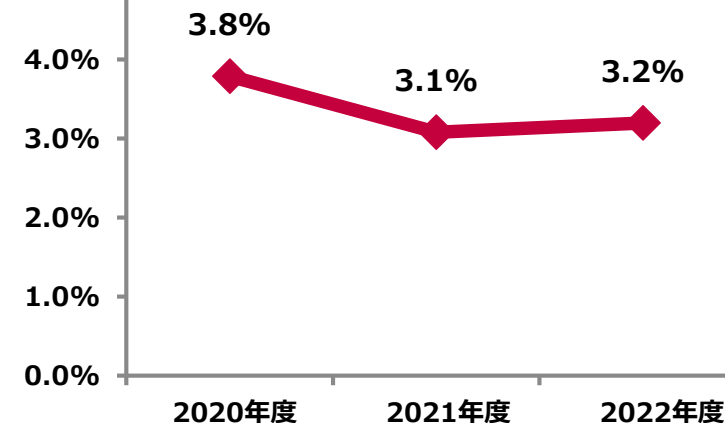
## ■ 会員単価 (通期累計)

(単位：円)



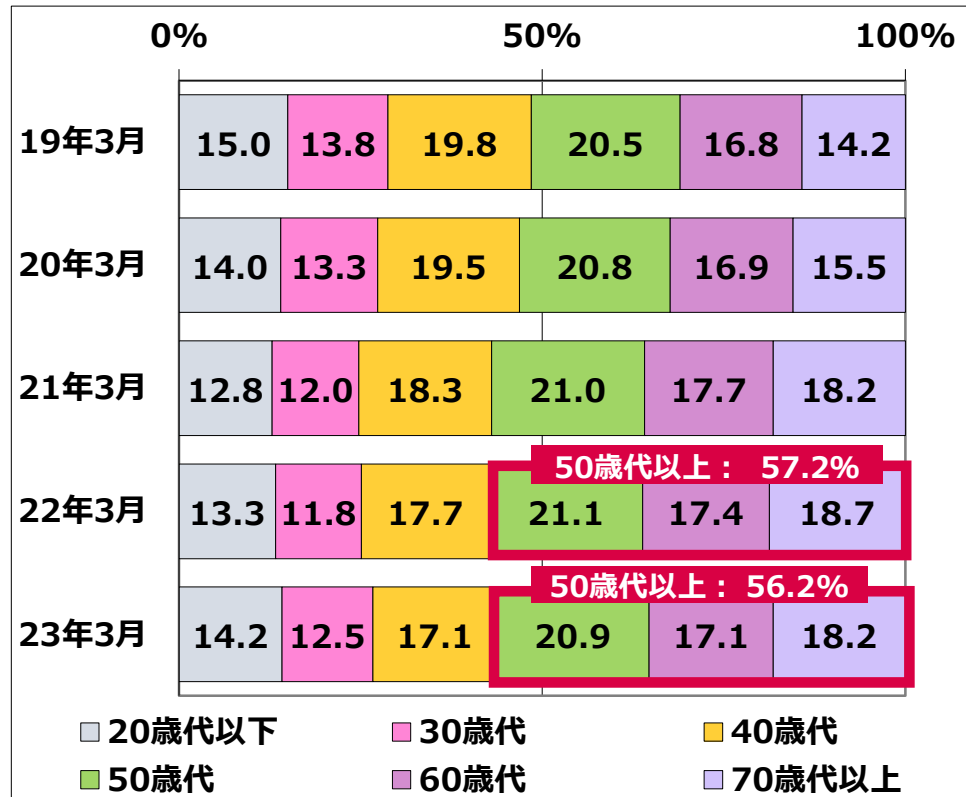
## ■ 退会率 (通期累計)

(%)

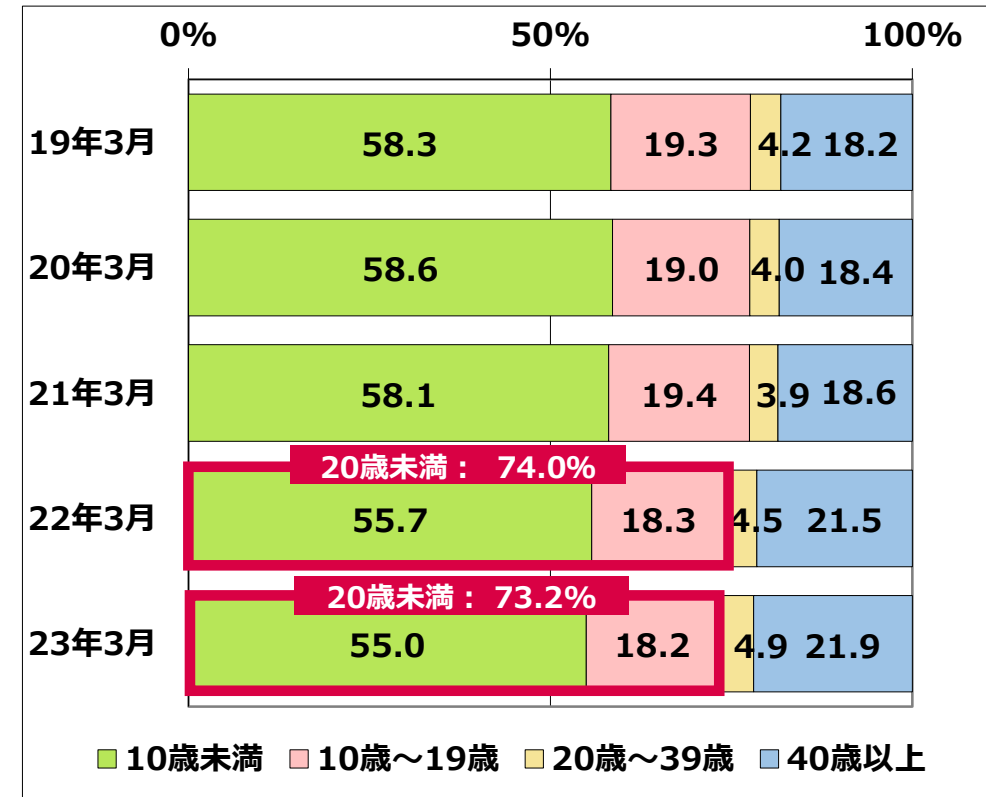




## フィットネス会員



## スクール会員



スクール会員：スイミング、テニス、その他スクール（ゴルフ、サッカー、フィットネススクール他）