



株式会社ルネサンス

2023年3月期 決算説明会

2023年5月11日

イベント概要

[企業名] 株式会社ルネサンス

[企業 ID] 2378

[イベント言語] JPN

[イベント種類] 決算説明会

[イベント名] 2023 年 3 月期 決算説明会

[決算期] 2023 年度 通期

[日程] 2023 年 5 月 11 日

[ページ数] 49

[時間] 10:30 – 11:19
(合計：49 分、登壇：41 分、質疑応答：8 分)

[開催場所] インターネット配信

[会場面積]

[出席人数]

[登壇者] 4 名

代表取締役 社長執行役員 岡本 利治 (以下、岡本)

取締役 副社長執行役員 望月 美佐緒 (以下、望月)

取締役 専務執行役員 安澤 嘉丞 (以下、安澤)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



執行役員 経営企画部長

葛西 道子 (以下、葛西)

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



登壇

葛西：おはようございます。本日は当社決算説明会にご参加いただきまして誠にありがとうございます。お時間となりましたので、株式会社ルネサンス 2023 年 3 月期決算説明会を開催させていただきます。

はじめに、本日の登壇者をご紹介します。代表取締役社長執行役員、最高健康責任者、岡本利治でございます。

岡本：岡本でございます。よろしくお願いいたします。

葛西：取締役 副社長執行役員、ヘルスケア事業本部長、望月美佐緒でございます。

望月：望月でございます。どうぞよろしくお願い申し上げます。

葛西：取締役 専務執行役員、最高財務責任者、管理本部長、安澤嘉丞でございます。

安澤：安澤でございます。よろしくお願いいたします。

葛西：私は本日の進行を務めます、経営企画部の葛西と申します。どうぞよろしくお願いいたします。

本日の決算説明会は、資料に沿って、決算の概要をご説明申し上げた後、質疑応答のお時間をお取りしております。本日投影いたします資料は、昨日、当社ホームページに掲載いたしました。またこの後のご説明動画については、本決算説明会終了後、掲載を予定しております。

決算説明会中、ご質問のある方は、お手元の Q&A 機能より質問を入力いただけます。質疑応答について個別の対応をさせていただく場合がございますので、ご所属、お名前も併せて入力いただきますようお願いいたします。なお、ご説明の途中でも随時入力が可能です。ぜひご活用ください。

それでは、社長の岡本より説明をさせていただきます。岡本社長、お願いします。

岡本：皆様、おはようございます。社長の岡本でございます。本日はお忙しい中、株式会社ルネサンスの決算説明会にご参加いただきまして、誠にありがとうございます。これより、2023 年 3 月期の決算についてご説明いたします。

説明に先立ちまして、先日開催されました日本選手権水泳競技大会において、池江璃花子選手が 100 メートルバタフライなど 4 種目で優勝し、世界選手権の日本代表に選出されました。また当社

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



所属の江沢陸選手も、オープンウォータースイミングの男子5キロの部において、同じく世界選手権日本代表に選出されましたことをご報告いたします。

併せて、今年の4月よりフリースタイルスキー、モーグルの川村あんり選手とパーソナルスポンサー契約を締結したことをご報告いたします。川村選手は、2026年の冬季オリンピックでの活躍が期待されている選手でございます。

今後も池江選手をはじめ、アスリートの支援に取り組んでまいりますので引き続き応援のほどよろしくお願いたします。

目次



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

それでは目次に沿ってご説明いたします。本日は1章から5章までは私から、6章については本日同席の望月、安澤よりご説明いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



(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

3

まず23年3月期の業績ハイライトです。こちらは損益計算書の概要です。

連結売上高は前年同期比9.8%増の407億6,000万円となりました。また、連結営業利益は前年同期比25.5%減の6億8,000万円。連結経常利益は前年同期比50.8%減の3億1,100万円となりました。また、親会社株主に帰属する当期純損失は11億4,100万円となりました。

ここに計上されております特別損失及び法人税等調整額については次のページでご説明いたします。個別の業績についてはご覧のとおりとなります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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

4

23年3月期に計上いたしました、特別損失及び法人税等調整額についてご説明いたします。

資源価格の高騰による光熱費の上昇等を踏まえまして、事業環境における前提の見直しを行いました。そして特別損失の計上及び繰延税金資産の取崩しを実施いたしました。

内容としましては、短期的に業績回復の見通しが立たない19施設の減損損失5億1,800万円を含め、特別損失に6億1,700万円を計上いたしました。また、繰延税金資産の回収可能性を慎重に検討した結果、繰延税金資産を取り崩し、法人税等調整額に7億4,900万円を計上いたしました。

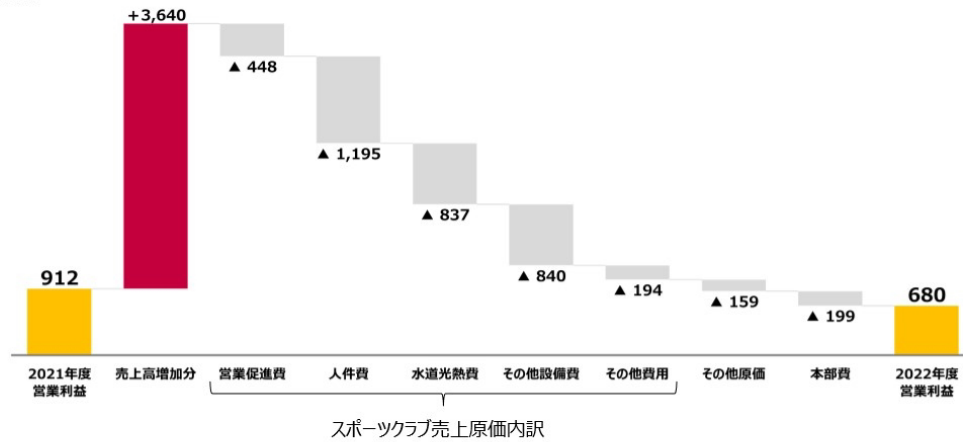
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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）



5

こちらのグラフは、営業利益の増減要因を21年度と比較して表しております。

売上高につきましては、21年度は新型コロナウイルスの影響により、4月下旬から5月末まで、一部スポーツクラブを臨時休業いたしました。22年度は通期を通して全店舗で通常営業をすることができました。

またスポーツクラブの新規入会者数が好調に推移し、在籍者数が前年を上回ったことに加えて、新店3クラブを開業したことなどで、売上は大幅に増加いたしました。

コストに関しては、21年度の一部クラブの休業期間中のコストが22年度に増えたこと、また、新店3クラブの開業コスト及び光熱費等の単価上昇の影響を受けまして、費用が大きく増加したことで、当初想定以上に利益を押し下げる結果となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

(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%
売上高合計	37,120	100.0%	40,760	100.0%	+9.8%

6

次に、部門別の売上高についてご説明いたします。

スポーツクラブについては、フィットネス部門、スクール部門ともに売上高は伸長し、ショップ、その他収入計もご覧のとおり、増収いたしました。業務受託は本年度より受託施設数が減少したこともありまして、減収となりましたが、その他部門の売上はご覧のとおり、増収となっております。なお、その他売上高には、株式会社 BEACH TOWN の売上が含まれております。

結果、売上高合計は、前年同期比 9.8%増の 407 億 6,000 万円となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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
資産合計	38,189	42,272	+10.7%	
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
負債合計	27,867	31,281	+12.3%	
純資産合計	10,321	10,991	+6.5%	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
負債純資産合計	38,189	42,272	+10.7%	

7

次に、連結貸借対照表のご説明をいたします。

当期末の資産合計は、流動資産合計が14.5%増加したことと、固定資産合計が9.7%増加したこと等によりまして、前期末比10.7%増となりました。

当期末の負債合計は、流動負債合計が6.8%増加したこと、新規出店に伴うリース債務の増加や、転換社債型新株予約権付社債を発行したこと等によりまして、固定負債が15.2%増加したことから、前期末比12.3%増となりました。

当期末の純資産合計は、A種種類株式発行に伴い、資本金及び資本準備金がそれぞれ増加したこと、また利益剰余金が減少したこと等により、前期末比6.5%増となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



(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	

8

連結キャッシュ・フロー計算書については、ご覧のとおりで、営業活動によるキャッシュ・フローは16億1,400万円となりました。これは主に、減価償却費と長期未払金の増加及び未払消費税等の減少によるものです。

投資活動によるキャッシュ・フローはマイナス42億3,800万円となりました。これは主に、有形固定資産の取得及び関係会社株式の取得によるものです。

財務活動によるキャッシュ・フローは33億5,000万円となりました。これは主に、株式の発行、転換社債型新株予約権付社債の発行、及び長期・短期借入金等によるものです。

結果、当期末における現金及び現金同等物の期末残高は、前期末に比べ増加し、55億3,200万円となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

(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%
会員数合計	332,901	100.0%	373,615	100.0%	+12.2%

※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

10

続きましてスポーツクラブの事業概況をご説明いたします。こちらの表は、スポーツクラブ事業の部門別会員数となります。

スポーツクラブ事業では、総合型スポーツクラブならではのジム、スタジオ、プール、お風呂、サウナなどのアイテムの利用方法をお客様に訴求し、好評をいただいた結果、フィットネス部門については、新規入会者数が順調に推移したことなどから、前年同期比 10.3%増の 17 万 8,267 名となりました。

スクール部門については、スイミングスクール、その他スクールは、コロナ禍においても在籍を伸ばせた反面、テニススクールの在籍者数は微減となりましたが、スクール合計では前年同期比 2.9%増の 15 万 8,412 名となりました。

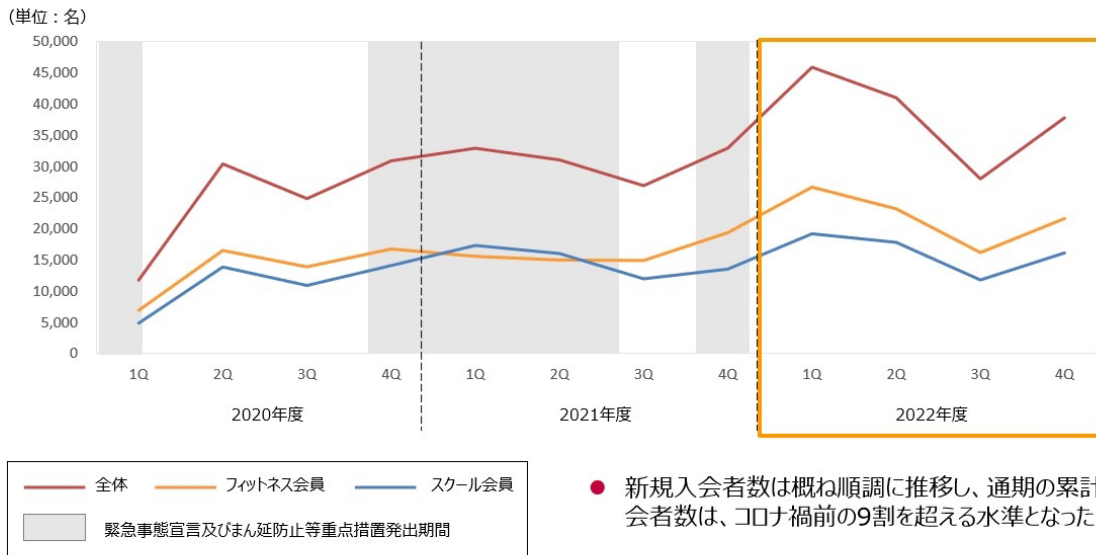
オンライン会員についても順調に増加しております。

結果、会員数合計では前年同期比 12.2%増の、37 万 3,615 名となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

入会者数推移



※日本国内直営施設のみ

11

こちらのグラフはスポーツクラブの入会者数推移を、全体、フィットネス、スクール別に表したグラフです。

22年度はご覧のように、新規入会者数は期初から好調に推移し、第2クォーターから第3クォーターにおいては、コロナ感染拡大の影響を受けましたが、第4クォーターにかけては前年を上回る推移となりました。

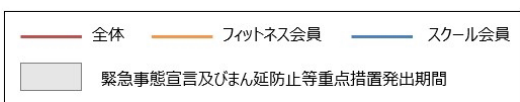
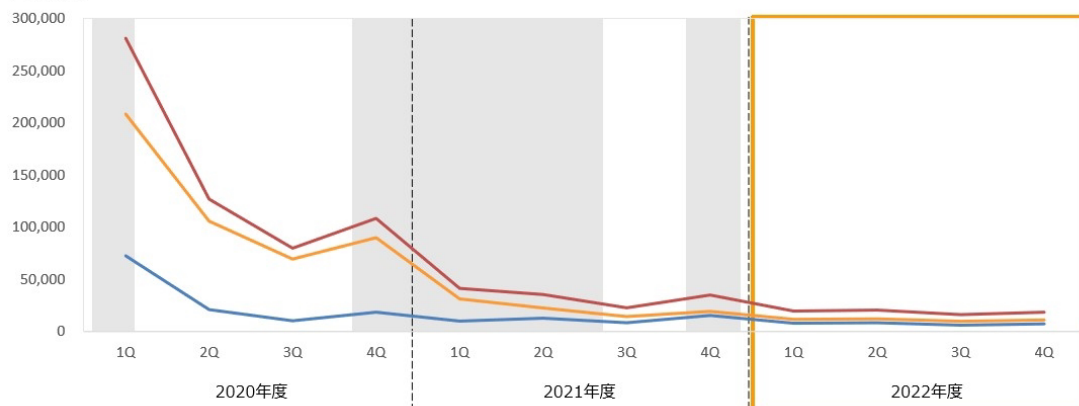
結果総入会者数は前年実績を上回り、コロナ禍前の9割を超える水準となりました。この傾向は今年度も続いております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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

※日本国内直営施設のみ

12

このグラフは休会者数の推移です。休会者数はフィットネス、スクールともに減少傾向となりましてコロナ禍以前のレベルに落ち着きました。

スポーツクラブ事業

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 海老名ピナガーデンズ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

14

続いて、2023年3月期の主な取り組みをご説明いたします。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

スポーツクラブ事業における 22 年度の総合型スポーツクラブ新規出店数はご覧の 3 施設で、3 施設ともに地域の新たな健康拠点として多くのお客様にご利用いただいております。

スポーツクラブ事業においては、よりスポーツクラブを楽しく、トレーニング効果を実感していただく取り組みとして、複数の施設において、トレーニングジムのフリーウェイトゾーンの拡充を中心としたリニューアルを実施いたしました。

スポーツクラブ事業



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 (ルネサンスカラーズ)」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」

15

またお客様同士が交流でき、より楽しい健康づくりにつながるファンコミュニティサイト、RENAISSANCEColors 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、ぐんぐんノビルネを開発し、販売に取り組んでまいりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



介護リハビリ事業



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)

16

介護リハビリ事業においては、22年5月に新設したルネサンスケアステーション戸塚に続き、12月には介護リハビリの直営複合型施設をスポーツクラブルネサンス蒔田24に併設し、開設いたしました。さらに23年2月には、同じ施設内に放課後等デイサービス、元氣ジムJr.蒔田を開設し、スポーツクラブ蒔田24のプールにおいて、児童発達支援等のサービスを提供しております。

今後も様々な業態を組み合わせることで、地域の健康課題の解決に貢献してまいります。

介護リハビリ事業



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-

17

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



介護リハビリ事業である元氣ジムは、フランチャイズのエリアを九州、北海道へ拡大し、去年は4施設を新規開設いたしました。

今後もフランチャイズ加盟対象エリアを全国に拡大することで出店ペースを上げ、事業の更なる成長を実現してまいります。

がんサバイバーのための運動支援



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カアップエクササイズ」などのクラスを実施

18

当社は、大阪国際がんセンター敷地内で、がん特化型の運動施設、ルネサンス運動支援センターを運営しております。そこでの知見をもとに、がんサバイバーの方に向けたオンラインプログラムを開発し、がんとともに生きる方々のQOLの維持向上を支援する、オンラインによるプログラムやイベントレッスン等を実施いたしました。

今後も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心のケアができるように取り組んでまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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。

※健康経営は、NPO法人健康経営研究会の登録商標です



19

企業・健康保険組合に向けた事業では、オンラインレッスンサービス、RENAISSANCE Online Livestream のサービスを拡充したことで、当社スポーツクラブの会員のご利用や住友生命保険相互会社が販売する健康増進型保険、住友生命 Vitality 会員のオンラインサービス利用者が増加いたしました。

また10月より新たに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 にサービス提供を開始いたしました。

今後もオンラインレッスンサービスの展開に力を入れていきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

「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



● 「婦恋ウェルネスチャレンジ」
群馬県吾妻郡婦恋村

自治体に向けた事業においては、総務省が支援する地域活性化起業人制度を活用して、16の自治体に従業員を派遣いたしました。

この取り組みは今年で3年目になりますが、派遣先自治体の一つである群馬県吾妻郡婦恋村におきましては、当社従業員が企画しました、婦恋村フィットネスフェスタ 2022 の取り組みがスポーツ庁主催の第2回 Sport in Life アワードで優秀賞を受賞いたしました。

このように地域が抱える健康課題の解決や、派遣先自治体のPR活動などの様々な役割を通じてまちづくりに貢献しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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

また公共施設等官民連携事業では、佐賀県武雄市と熊本県菊池郡大津町において、当社が参画する共同企業体が一括指定管理者として新たに選定され、23年4月より町の施設数合計40カ所の施設の運営維持管理を行います。

地域の健康づくり及びスポーツ振興の拠点として地域の活性化に取り組んでまいります。

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)



サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

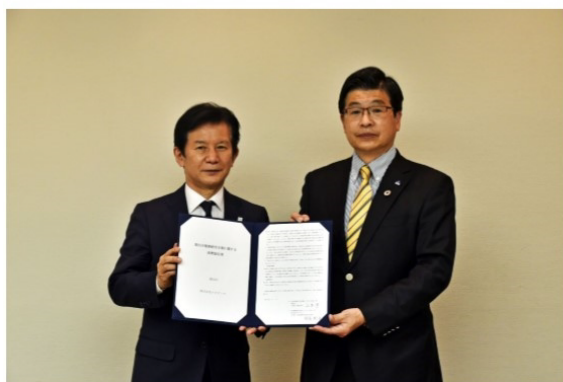
また連結子会社の株式会社 BEACH TOWN の、公共施設等官民連携事業及び公募設置管理制度への参画に向けた企画提案が採択されまして、23年4月より武雄温泉保養村にオープンしました OND PARK 内に、BEACHTOWN OND PARK を開設し、地域の魅力向上に取り組んでおります。

地域・自治体に向けた事業—健康経営への取り組み支援

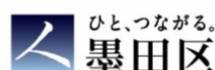


東京都墨田区と「墨田区健康経営支援に関する連携協定」を締結

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



(左：当社 代表取締役社長 岡本利治、右：墨田区 区長 山本 亨)



《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

23

健康経営の取り組み支援としては、23年3月に当社所在地でもあります東京都墨田区と「墨田区健康経営支援に関する連携協定」を締結し、4月より健康経営サポーターとして、墨田区と相互に連携し、墨田区民の健康づくりの支援を推進しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



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



*アドバンテッジアドバイザーズ(AA)は、国内のプライベート・エクイティ・ファンドのパイオニアであるアドバンテッジパートナーズ(AP)グループの中で、上場企業の株式を取得するとともに経営陣と一体となって企業価値向上に取り組む投資戦略（上場企業成長支援プライベート投資）を担当する会社です 24

なお、既にお知らせのとおり、アドバンテッジアドバイザーズからのご提案を受け、22年11月にアドバンテッジアドバイザーズがサービスを提供しているファンドから、約50億円の資金調達を実施することを決定しました。現在複数のプロジェクトを同社と連携して開始しております。

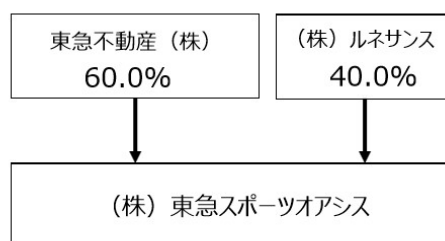
株式会社東急スポーツオアシスへの資本参加



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



25

また23年3月31日に会社分割により承継し、新設されました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株式の40%を取得いたしました。この資本参加により、東急

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



スポーツオアシスと当社との合算で、国内における直営のスポーツクラブ約 140 施設の規模を有する、フィットネス業界において売上では最大規模の企業グループとなりました。

今後両社のリソースやノウハウを相互活用し、事業の再成長と業界の発展に寄与してまいります。

新規出店・運営受託実績



■ 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 海老名ピナガーデンズ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)

27

次に、出店と退店の実績についてご説明いたします。23年3月期の出店は、スポーツクラブ3店舗のほか、ご覧の施設が新たにスタートいたしました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



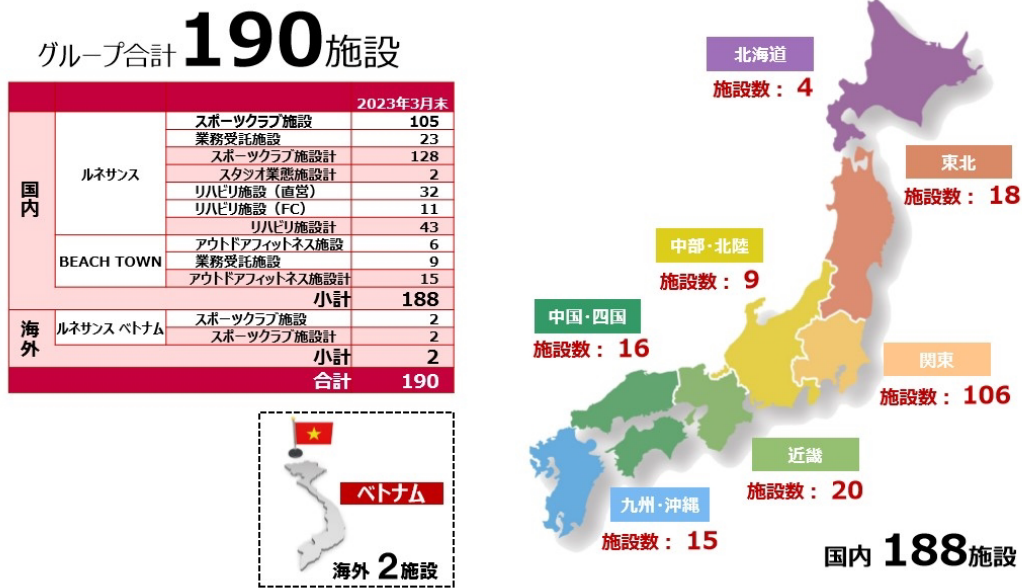
■ 退店・運営受託終了

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	リーヴ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）

28

また契約満了により営業を終了した店舗施設はご覧のとおりです。

施設数（2023年3月末時点）



29

この結果、当期末の国内施設数合計は、連結子会社 BEACH TOWN の施設を含め 188 施設あり、海外ベトナム 2 施設を合わせますと、グループ合計では 190 施設となりました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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	内部環境
<ul style="list-style-type: none"> ✓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 	<ul style="list-style-type: none"> ✓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

31

続いて、24年3月期の取り組みをご説明いたします。

24年3月期における当社を取り巻く外部環境としては、新型コロナウイルス感染症の影響については、5類移行により段階的に収束し、これに伴って、サービス消費の活性化や景気回復が期待されます。

また体を動かしたい、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と予想しております。

一方で引き続き資源価格の更なる高騰や物価上昇、賃上げの影響など、先行き不透明な状況が続くことも予測されます。

フィットネス業界においては、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の中で業界内の競争激化など、引き続き予断を許さない状況が続くものと思われまます。

このような中、当社グループは、2023年度を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づけ、業績影響にはご覧のと通りの与件を置いております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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



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



32

取り組みの内容についてご説明いたします。今お話したとおり、23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ております。その上で刻々と変化する外部環境に対応し、新たな成長を実現するために、組織の横串機能を担うマーケティング推進本部を新設いたしました。

こちらに各本部の企画機能及びデジタル推進、人事機能を集約しまして、全社視点による最適化と、部門間の連携の強化など、事業間のシナジー創出を図ってまいります。

また当社は、全てのステークホルダーの生きがい創造を実現する上で、従業員が起点であることが重要と考えております。当年度は健康経営、人材開発をはじめとする人材への投資の強化に取り組むほか、昨今の物価上昇を考慮し、従業員の給与水準の引き上げも計画しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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

33

スポーツクラブ事業においてはマーケティング強化により、顧客感動満足につながるサービスデザインを再設計し、リアルの場での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、デジタルを介した顧客接点による価値を融合させ、ルネサンスらしいサービスの確立を目指します。

また、収支構造の中心となるスポーツクラブの運営効率化においては、業務の自動化、省力化、集約化による非顧客接点業務の効率化をさらに進めていきます。それと並行して、スタッフによるお客様への付加価値向上につながる人材育成に注力いたします。

さらに、新規入会者獲得好調の要因になりました、お客様の多様なニーズに合わせた総合スポーツクラブならではの利用イメージの提案を、今年度も積極的に展開して、会員数の伸長につなげます。

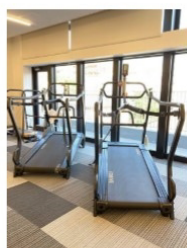
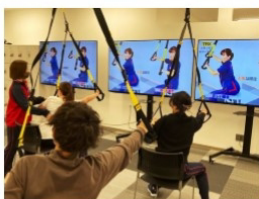
なお各種コストの上昇への対応や、継続的な品質向上を目的に、23年度7月より一部会費の改定を予定しております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

「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

34

介護・医療周辺領域では、介護リハビリ事業の核である元氣ジムにおいて、新しい出店モデル開発に取り組み、これを確立させることで事業展開の加速を目指します。

BtoB 事業については、企業・健康保険組合に続く従業員の健康づくりの行動変容、習慣化に向けた新たな商品サービスを展開し、企業の生産性向上へ貢献することで、契約企業、健康保険組合の拡大を図ります。

BtoG 事業については、自治体との連携及び健康を軸としたまちづくり支援を重点施策として、地域の活性化に取り組めます。これらのヘルスケア領域とスポーツクラブ事業との連携を通じた、新たな付加価値の創出にも取り組んでまいります。

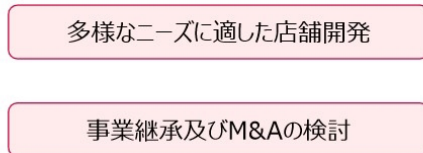
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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

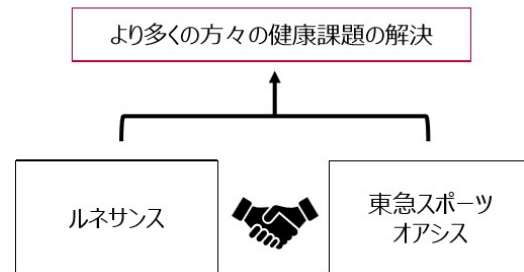
- 資本事業提携を結ぶアドバンテッジアドバイザーズと複数のプロジェクトを推進し、当社の収益性の向上や未来を見据えた付加価値の創造に取り組む

《プロジェクトの例》



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



両社の強みを活かしたパートナーシップを構築

35

アドバンテッジアドバイザーズとの連携については、現在優先するテーマとして、多様なニーズに適用した店舗開発の強化、それから事業継承及び M&A の検討等、複数のプロジェクトを開始しております。

東急スポーツオアシスとのシナジー創出については、23年4月より東急スポーツオアシスへの資本参加を通して両社の強みやノウハウを掛け合わせ、多様な方々の健康課題解決サポートに取り組み、顧客価値の拡大とサービス品質の向上に取り組むことで、事業成長を目指したいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

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

36

23年度以降の新規出店・運営受託開始予定はご覧のとおりです。今後も新規出店に注力してまいります。

なお23年度は、22年度と同水準の開業費用を見込んでおります。

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%	-

37

次に、2024年度3月期の通期連結業績予想と配当予想についてご説明します。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



ここまでご説明したとおり、新型コロナウイルス感染症が5類に移行したことにより健康のために運動を始めたい方の動きはますます活発になると見込んでおります。

一方、新規スポーツクラブ4店舗の出店コストや国際情勢の影響を受けた燃料費の高騰、またお客様の満足度向上につながるスタッフの育成に関わる人件費などのコスト増を織り込みまして、売上高は前期比7.9%増の440億円、営業利益は9億円、経常利益は3億5,000万円、親会社株主に帰属する当期純利益は1億円を見込んでおります。

配当については、当社は安定的な企業成長と経営環境の変化に対応するために必要な内部留保資金を確保しながら、株主への継続的な利益還元を行うことを基本方針としております。まだ先行きの不透明な状況ではございますが、今回の業績予測を踏まえつつ、状況を総合的に勘案し、年間8円とさせていただきます予定です。

ここからのパートは、中長期の方向性について望月、安澤からご説明いたします。

振り返り -フィットネス業界激動の3年間-



2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
--------	--------	--------	--------

- 国内にて新型コロナ発生
 - クラスター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

39

安澤：ここから最初に、私安澤からご説明をさせていただきます。

フィットネス業界にとってこのコロナ禍の3年間は、まさに激動の3年間でした。緊急事態宣言が発出され、臨時休業を余儀なくされた結果、休会者数、退会者数が増加し、フィットネス各社の業績は悪化、一部の会社は債務超過に陥り、業界の再編の動きも出てきております。

サポート

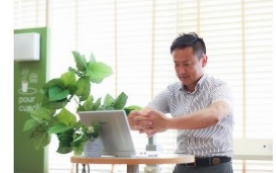
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



30

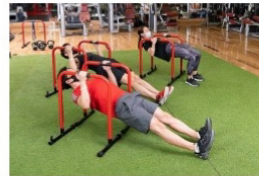
健康ニーズの高まり

- ・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



40

また、コロナ禍により、私達の生活習慣は大きく変わり、様々な健康課題が表面化しております。これらを受けて、フィットネス業界においても、新たなサービス創出の動きが出てきております。

コロナ禍を経て当社が得られたこと

【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

41

当社においても、コロナ禍を経て様々な取り組みをスタート。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

各社との資本業務提携や、オンラインレッスン等による顧客とのデジタル接点の強化、コロナ禍において回復の早かったスクール要素のフィットネスへの導入等、数多くの得るものがあったと思っております。

長期ビジョン



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



42

当社は 2022 年度より、「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」を長期ビジョンに掲げて事業に取り組んでおります。

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

当社が考える成長機会

<p>健康課題の顕在化</p>	<p>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</p>		<p>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る社会の実現</p>	
<p>平均寿命と健康寿命の乖離</p>	<p>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</p>		<p>運動の場や人とのふれあいを通じた、健康で活力に満ちた「健康長寿社会」の実現</p>	
<p>リハビリ等の提供サービス不足</p>	<p>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</p>		<p>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</p>	
<p>地域コミュニティの衰退</p>	<p>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</p>		<p>「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</p>	

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

43

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

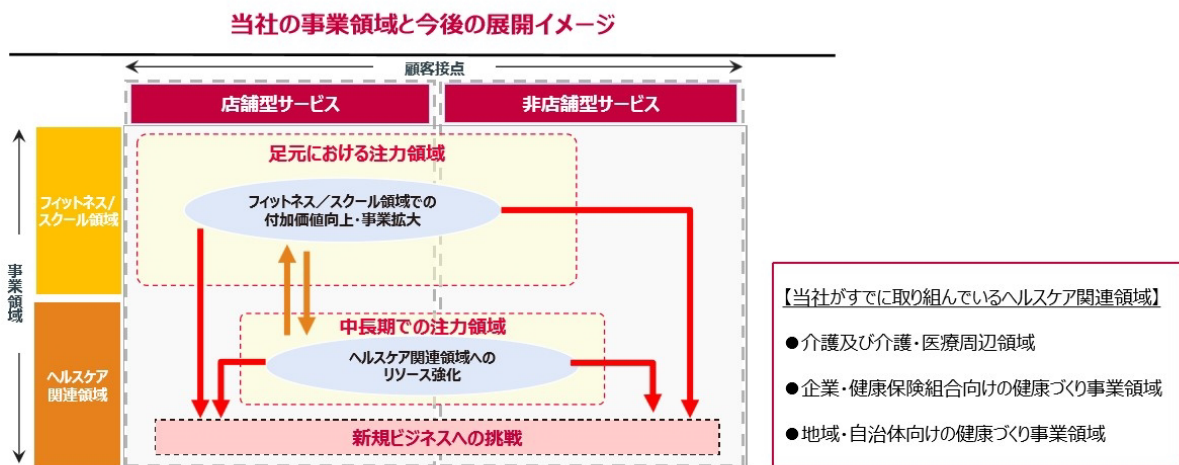


中期的な見通しを考えるに当たっては、改めて我が国の健康に関わる社会課題を解決することが、当社の役割、使命であると確認し、そこに成長機会があると考えました。

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



44

社会課題を解決する健康ソリューションカンパニーの実現に向けて、これまで、スポーツクラブの事業運営を通じて得た様々なノウハウを周辺市場と連携することで、事業領域の拡大を図ってまいりました。

今後もフィットネス、スクールといった、足元の事業領域の付加価値向上、事業拡大に取り組んでまいります。また、ヘルスケア関連領域については、既に取り組んでいる事業に積極的にリソース配分を行って成長させるとともに、新たなビジネスについても、積極果敢に挑戦してまいります。

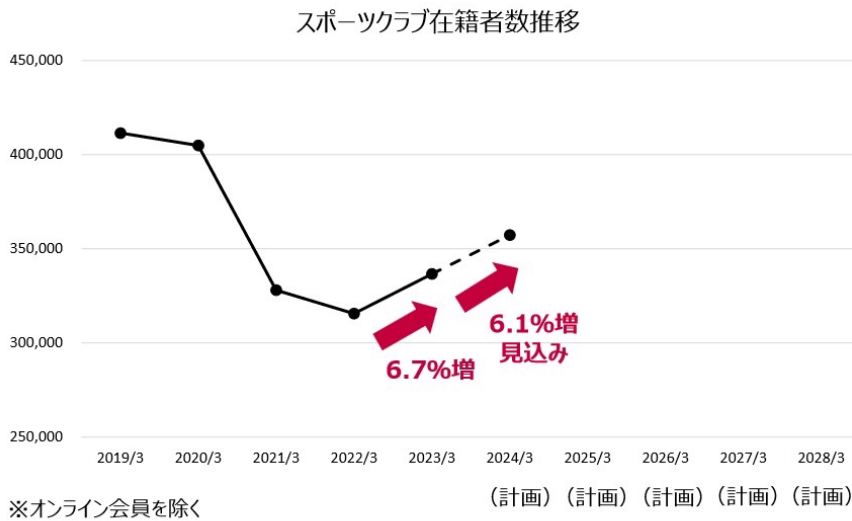
この後は望月からご説明させていただきます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



足元のスポーツクラブの在籍者数は、回復に転じる

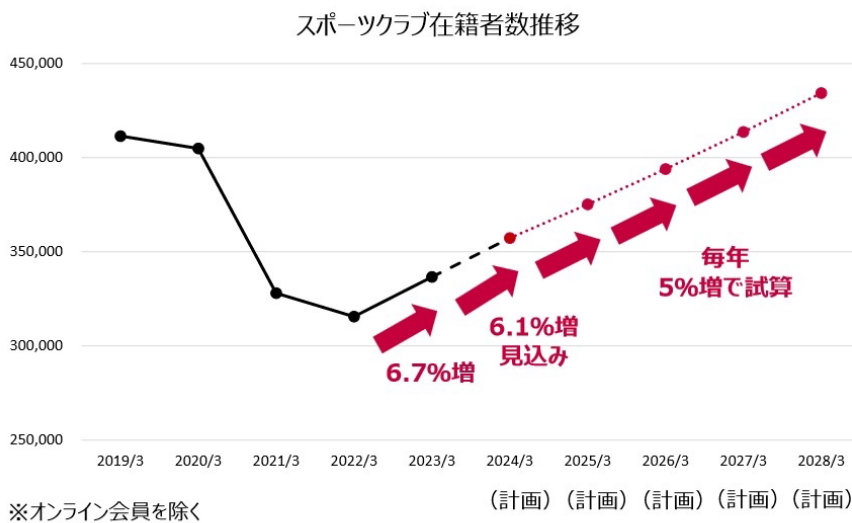


46

望月：それでは、私望月からご説明させていただきます。

まず、スポーツクラブの在籍者数についてご説明申し上げます。入会者がコロナ前の水準に戻ってきたこともあり、ご覧のとおり、在籍者数は新規開設クラブも含めて、回復基調に転じております。

2026年度末には、スポーツクラブの在籍者数は過去最高となる見通し



47

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

このトレンドどおり回復をいたしますと、2026年度は過去最高の在籍者数になる見通しを立てております。

総合型スポーツクラブの新たな付加価値創出



- ・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

48

ご存知のとおり、当社はコロナ禍においても積極的に出店をまいりました。本年度も、継承案件含め4店舗の出店をいたします。

マーケティングを強化し、お客様の満足度を高められるよう、サービスの再結成にも取り組んでまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



- ・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

49

とはいえ、クリアすべき課題があることも十分に認識をしております。

光熱費の高止まりに関しましては、運営方法を見直し、非顧客接点業務を効率化してまいります。

しかしながら、私どもが重視している人やサービスに関しては、積極的に投資いたします。そして、当社が資本参加させていただきました東急スポーツオアシスとともに、小型のジムタイプとは異なる、総合型スポーツクラブの価値をさらに高めてまいりたいと考えております。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

- ・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



51

次に、スポーツクラブ以外の事業、現在当社が手がけております三つのヘルスケア事業領域についてご説明いたします。三つの事業領域とは、介護及び介護・医療周辺領域、企業・健保組合向けの健康づくりの事業領域、そして地域・自治体向けの健康づくりの事業領域となります。

まず一つ目です。一つ目は、介護及び介護・医療周辺領域の事業です。ご存知のとおり、2042年まで、高齢者の人口は増加してまいります。介護保険の領域におきましては、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いたします。

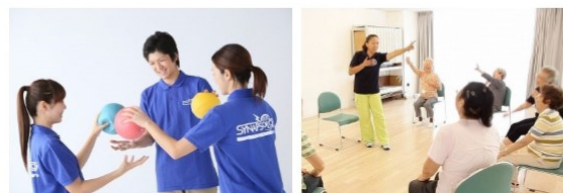
2023年度は、出店に向けたマイナーチェンジを進め、2024年度以降、直営店は毎年4~5店舗、フランチャイズにおきましては、8~10店舗の出店を予定しております。

また、これまで取り組んでまいりました通所型のモデルだけではなく、入所型も含めました新たなビジネスモデルの研究もスタートいたします。

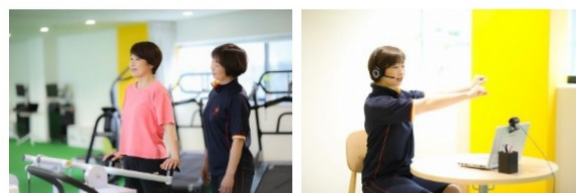
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- ・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



52

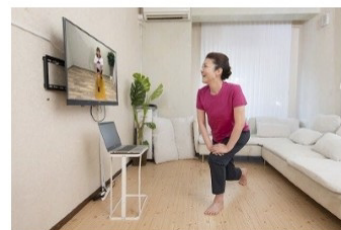
周辺領域におきましては、認知機能低下予防のオリジナルメソッド、シナプソロジー。このシナプソロジーにつきましては、国際的なジャーナルでも、多数発表させていただいております。このメリットを生かし、新たなビジネスモデルを構築し、展開を加速いたします。

また、先ほど社長の岡本からもありましたが、ルネサンス運動支援センターのノウハウは、そこにとどめるものではございません。オンラインでの加速、そして私どものスポーツクラブ、ルネサンスの施設での展開をさらに推進してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- ・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



53

二つ目の領域についてご説明いたします。二つ目は、企業・健康保険組合向けの健康づくりの事業の領域になります。

当社はこれまで、健康経営会議など、様々な諸団体の運営を推進してまいりました。国が推し進める健康経営の一助を担っており、こ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皆様方の健康づくりを加速いたします。

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いたしますが、従業員、組合員の皆様の行動変容、習慣化に向けたオンラインの新サービス、Smart Action を本年度より展開しております。こちらを加速してまいりたいと考えております。

また、既に3万7,000名のオンライン会員がいらっしゃいます、RENAISSANCE Online Livestream。こちらにつきましては、住友生命 Vitality の加入者の方々にも多くご利用いただいておりますが、パートナー企業をこれまで以上に探索し、会員数の増大を図ってまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

- ・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



54

三つ目の事業領域、地域・自治体向けの健康づくりの領域になります。

当社はこれまで200以上の自治体の実績をもとに、当社のあるスポーツクラブの足元の自治体だけでなく、この実績から、全国の自治体に向け事業を拡大してまいりたいと考えております。

また、昨年度から取り組んでまいりました、学校が抱える課題、プールの維持管理コストの増加、もしくは教員の授業の負担の増加、こういった課題に対しても、当社の施設と水泳の指導力を十分に活かし小中高の水泳授業を受託してまいります。こちらは既に受託の見込みが立っておりますので、今後拡大してまいります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

地域・自治体向けの健康づくり事業領域の拡大



- ・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



55

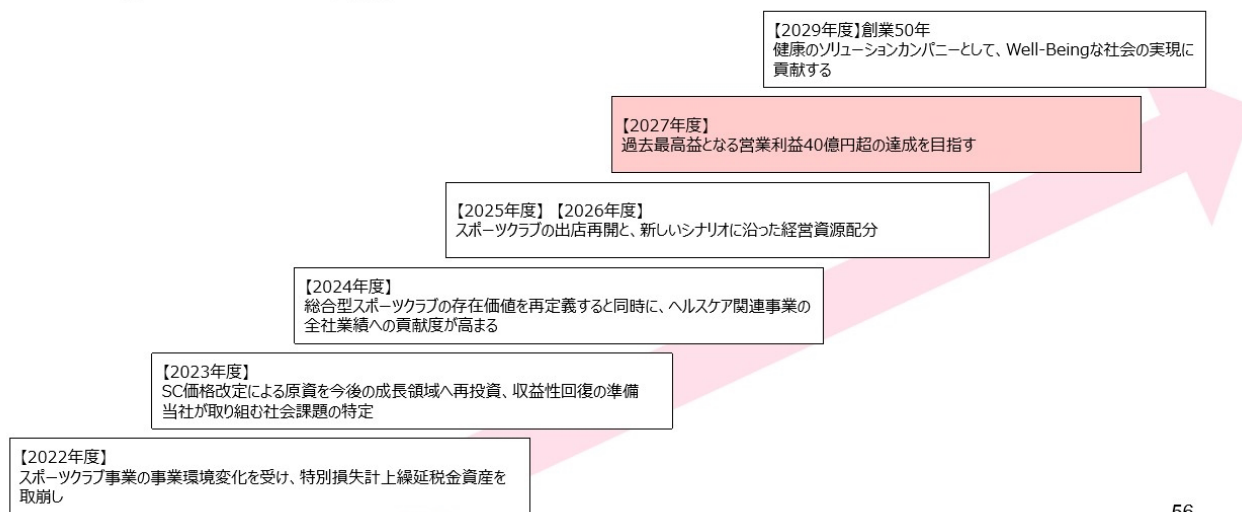
さらに、棚倉町、伯耆町、小清水町など、自治体と一緒に取り組んでまいりました、まちづくり事業の実績。こちらに関しましては、この実績をもとに、過疎エリアの自治体の皆様に対して、ハード・ソフトの両面から新たな健康なまちづくりを提案してまいります。

そして、PFI、指定管理など、自治体の資源を有効的に生かし、PPPの事業も子会社のBEACH TOWNとともに連携し、拡大してまいります。

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か年で、過去最高益の到達を目指す



56

サポート

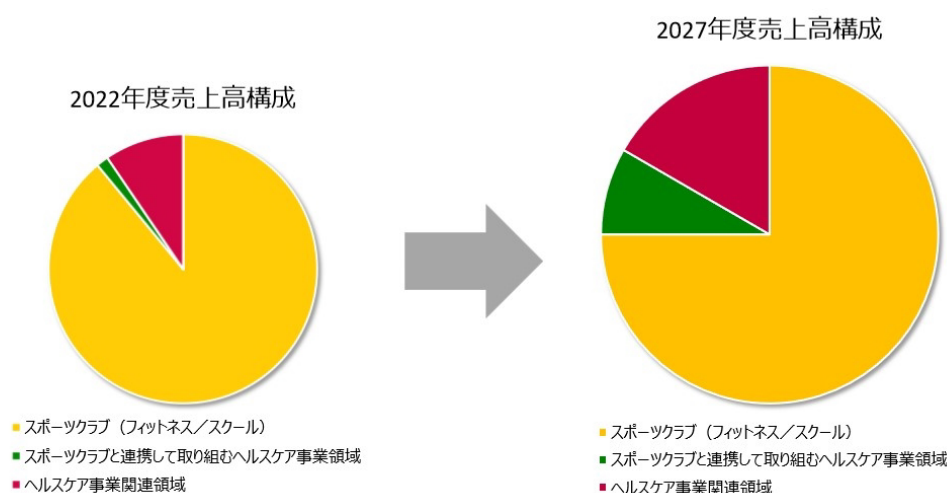
日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



これまでご説明させていただいたとおり、スポーツクラブの事業、そして介護・医療周辺領域の事業、企業・健保組合向けの事業、そして地域・自治体の事業を連携することによって、私どもは2027年度、過去最高益となります、営業利益40億円超の達成を目指してまいります。

さらに、創業から50周年を迎える2029年度までに、Well-Beingな社会の実現に向け、貢献できる企業となっていきたいと思っております。

2027年度に目指す売上高構成比



57

また、過去最高益を目指すにあたっては、売上構成比も大きく変えてまいります。

スポーツクラブの売上も、これまでご説明したように、しっかりと伸ばしてまいります。売上構成比の4分の1は、ヘルスケア事業が生み出していくような体質に変えてまいります。

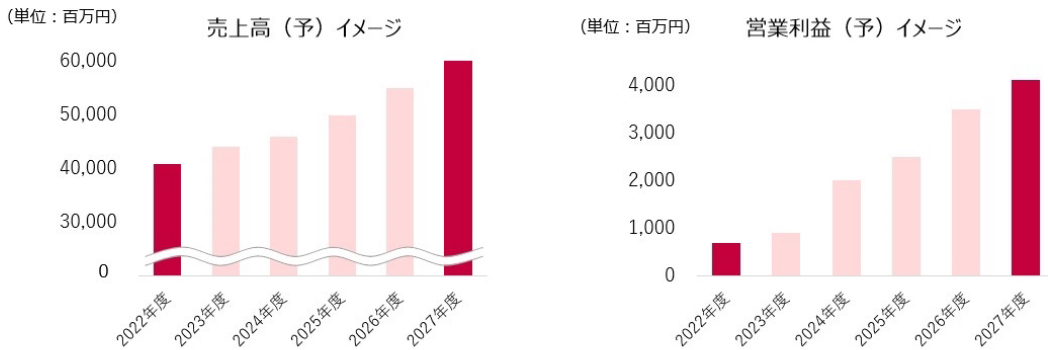
サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



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



58

私どもが掲げている、「健康のソリューションカンパニー」の実現に向け、2027年度は売上では600億円を見込み、そして営業利益では過去最高益となります、40億円超の達成を目指してまいります。なお、この数字には、M&Aの取り組みについては含んでおりませんので、M&Aについては、この後ご説明させていただきます。

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

<p>【スポーツクラブ事業におけるM&A】</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓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 	<p>【ヘルスケア関連事業領域におけるM&A】</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓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

60

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

現在、業界再編の動きは顕在化しております。コロナで苦しんでいるスポーツクラブを肩代わりするようなことも十分に視野に入れておりますが、ヘルスケア事業領域を成長・加速できるようなパートナーがいらっしゃれば、アドバンテッジアドバイザーズの資金を活用し、積極的にそのような M&A も推進してまいります。

そして、これまでご説明させていただきました様々な取り組みを統合し、真の健康ソリューションカンパニー実現に向け、邁進してまいりたいと考えております。

岡本：以上ご説明しましたとおり、中長期的にも継続可能な成長を実現し、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、「生きがい創造企業」として社会に貢献できるよう取り組んでまいります。

皆様におかれましても、引き続きご支援、ご協力のほどよろしくお願いいたします。本日はありがとうございました。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質疑応答

葛西 [Q]：ご清聴ありがとうございました。それではここからはいただいておりますご質問についての回答をさせていただきたいと思っております。皆様お手元で順次ご入力いただいていると思っておりますので、いただいたものから順次お答えさせていただきます。

それでは一つ目のご質問です。まず、2022年度の決算において、繰延税金資産を取り崩した理由などについて、又は今後の影響についてお答えいただきたいというご質問です。こちらは専務の安澤よりご回答申し上げます。

安澤 [A]：それでは、私からご説明をさせていただきます。当初、課税所得を見積もったときから、当社を取り巻く経営環境が大きく変化しております。特に、光熱費の上昇は想定を大きく上回っている状況で、またそれ以外の諸物価の上昇もあります。

再度、課税所得を慎重に見積もり、それに伴って、繰延税金資産の回収可能性を検討した結果、今回は、かなり保守的に見積もらせていただきまして、6億4,700万円を取り崩すことといたしました。

今回、かなり保守的に見積もりを行いましたので、2023年度以降こういった形のものではなく業績に影響はないと考えております。以上になります。

葛西 [Q]：はい、ありがとうございました。

それでは、続いてのご質問にお答えしたいと思います。東急スポーツオアシスとの協業に関してですが、今生み出そうとしているシナジー、成果が既に上がっている取り組みなどがあれば教えてくださいというご質問です。こちらは社長の岡本より回答申し上げます。

岡本 [A]：はい、ご質問ありがとうございます。東急スポーツオアシスとの協業についてですが、既に、当社の取締役であります吉田が東急スポーツオアシスの副社長として経営に参画しております。また、営業本部長に相当する立場の役員も1名参画しております。

そして、双方の強み、ノウハウを生かせるような取り組みの洗い出しは終わっていますが、まだスタートしたばかりですので、ここから具体的な取り組みを実現させていきたいと考えております。以上、ご回答いたしました。

葛西 [Q]：ありがとうございます。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



それでは続いて中長期のプランについてのご質問をいただいております。2027年度にスポーツクラブ以外のヘルスケア事業領域で25%の売上を目指しているというお話がありましたが、それぞれ介護・医療周辺領域、それから企業・健保向けの領域、自治体向けの領域、それぞれの売上規模などイメージがありましたら教えてくださいというご質問です。こちらは望月よりご回答申し上げます。

望月 [A]：はい、ご質問ありがとうございます。現時点では具体的な数字を申し上げることはできませんが、いずれの事業領域に関しましても大きなチャンスがあると思っております。

特に介護及び介護・医療周辺領域においての、元氣ジムを中心とした事業、さらにスポーツクラブと一緒に推し進めてまいりました、自治体の事業に関しましては、一定の規模も出てまいりましたので、こちらの事業を含め、企業向けの事業もあわせてしっかりと数字を上げていきたいと思っております。どうぞよろしくお願い申し上げます。

葛西 [Q]：はい、ありがとうございます。それでは続いてのご質問です。

総合型のスポーツクラブの出店を継続していますが、今後総合型の出店を引き続き伸ばしていくのかというご質問をいただいております。こちらは岡本よりご回答申し上げます。

岡本 [A]：はいご質問ありがとうございます。決算説明の中でもお話ししておりますが、今年度は4店舗出店し、来年度はコロナ禍ということもありましたので、具体的な総合クラブの出店は予定しておりませんが、M&Aと業務継承、事業継承、そういった案件をたくさんいただいておりますので、これらを精査しながら、出店を加速したいと思っております。

また25年度以降については、これまで例年3店舗から4店舗のペースで出店しておりますので、継続維持したいと考えております。われわれは総合型の中にも、テニスを含めた大型から、ジムとスタジオだけの小型まで、様々なバリエーションを持っていますので、マーケットや市場に適合したパターンを組み合わせて出店していきたいと考えています。

出店計画のプロジェクトは、アドバンテッジアドバイザーズとも連携しながら、現在進めておるところでございます。今後も、出店は加速させていくことがお答えになるかと思っております。以上です。

葛西 [Q]：ありがとうございます。それではここで時間もだいぶ長くなっておりますので、最後の質問とさせていただきます。この後いただいているご質問は個別にご回答させていただければと思います。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com



7月に予定している月会費の値上げという話ですが、これで売上が増えることが予想されます。これに関してどれぐらいの利益貢献を見込んでいるのかというご質問です。こちらは岡本よりご回答申し上げます。

岡本 [A]：はいご質問ありがとうございます。既に会員の皆様には、7月からの価格改定のお知らせをしております。まず、主にフィットネスクラブの会員を対象としてお知らせをしております。価格改定による売上の増加は当然見込んでおりますが、これは全て利益に直結させるわけではありません。決算説明の中でもご説明しましたような、これからの様々な設備投資、出店コスト、従業員への還元、そういったことを含め、成長のための原資が必要になりますので、これらに資源配分をしていきたいと考えております。

今期の業績説明の中でありましたように、利益の貢献としては、さほど大きなものは予定していないというのが答えになります。以上になります。

葛西 [M]：はい、ありがとうございました。その他いくつか質問いただいておりますが、ご説明の時間も長くなっておりますので、ここでご質問の時間を終わらせていただきます。回答しきれない内容については後日、ご登録いただいたメールアドレス宛にご連絡をさせていただければと存じます。またこれ以降お問い合わせなどございましたら、現在表示しておりますお問い合わせ先、又は当社 IR 担当の原までご連絡をいただければと思います。

それでは大変長くなりましたが、本日は当社決算説明会にご出席いただきまして誠にありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、当社は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。さらに、利用者が当社から直接または間接に本サービスに関する情報を得た場合であっても、当社は利用者に対し本規約において規定されている内容を超えて如何なる保証も行うものではありません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用してはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて会員自身の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者自身が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による本規約に基づく利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して会員が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償または補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部または一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790 米国 1-800-674-8375
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptasia.com

