

2024年5月10日

各 位

会 社 名： 株 式 会 社 ル ネ サ ン ス
代 表 者 名： 代 表 取 締 役 社 長 執 行 役 員 岡 本 利 治
(コード番号：2378 東証プライム市場)
問 合 せ 先： 取 締 役 専 務 執 行 役 員 安 澤 嘉 丞
最高財務責任者 管理本部長
(電 話 番 号 0 3 - 5 6 0 0 - 7 8 1 1)

2024-2027 中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、「2024-2027 中期経営計画」を策定し、本日開催の取締役会において決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 中期経営計画策定の背景

当社グループは、2022 年度に長期ビジョン「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」を掲げ、人生 100 年時代の到来とともに、すべてのライフステージにおいて人々が心身ともに「健康」で「生きがい」を持って豊かに過ごせることを目指し、事業活動に取り組んでおります。

コロナ禍を経て、事業環境が急速に変化するなか、2024 年 3 月末に東急不動産株式会社より株式会社東急スポーツオアシス（現：株式会社スポーツオアシス）を譲り受け、2025 年 4 月 1 日に同社を合併することといたしました。これにより、当社グループは売上高でフィットネス業界 No.1 となる準備が整い、成長軌道へ向かう転換期を迎えております。

創業 50 周年となる 2029 年、さらにその先を見据え、総合型スポーツクラブのリーディングカンパニーとして業界をリードするとともに、フィットネス業界の枠を超えた中長期成長のためのドライバーを創出し、持続的な成長と長期ビジョンの実現に向け、本中期経営計画を策定いたしました。

2. 中期経営計画の概要

(1) 対象期間

2025 年 3 月期から 2028 年 3 月期まで（4 ヶ年）

(2) 重要な経営指標（最終年目標）

売上高 75,000 百万円、営業利益 5,500 百万円、売上高営業利益率 7.3%、自己資本比率 25.0%、ROE12.0%、ROIC7.7%

3. その他

詳細につきましては、添付資料をご参照ください。

以 上

2024-2027中期経営計画

投資家様向けご説明資料

2024年5月10日
株式会社 ルネサンス

1. 2024-2027中期経営計画全体像

-1) 中期経営計画の背景・経営指標の推移

-2) 中期経営計画の全体像・ルネサンスの事業展開・市場に対する当社理解

2. 事業および組織基盤強化の方向性

-1) 事業の方向性 (スポーツクラブ及び周辺・介護医療周辺・ホームフィットネス)

-2) 組織基盤強化の方向性 (人事・IT・財務)

3. 経営目標とキャッシュアロケーション・企業理念と長期ビジョン

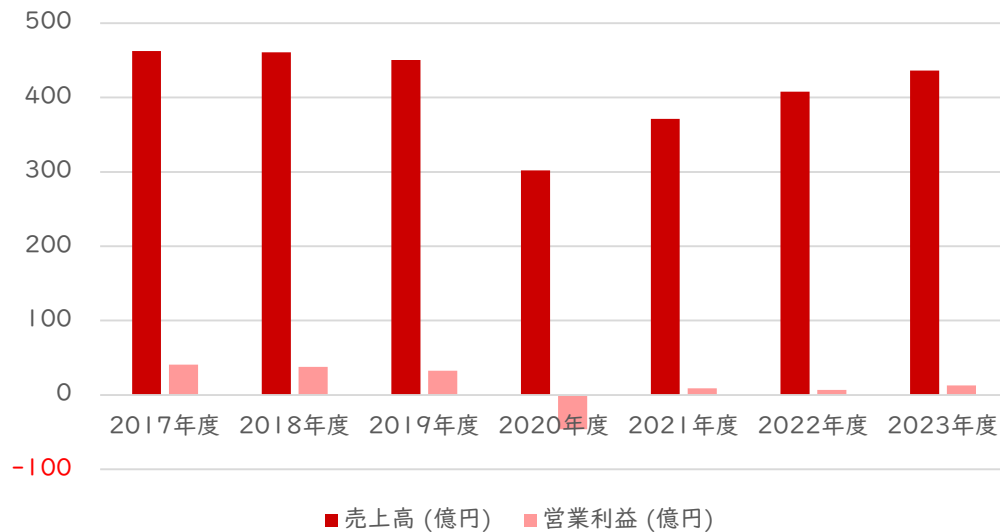
1. 中期経営計画の背景

経営指標の推移

「コロナ」は既に過去のできごとへ。スポーツオアシス連結子会社化/合併により、売上規模でフィットネス業界No.1になる準備が整い、一気に成長軌道へ向かう転換期を迎えている。

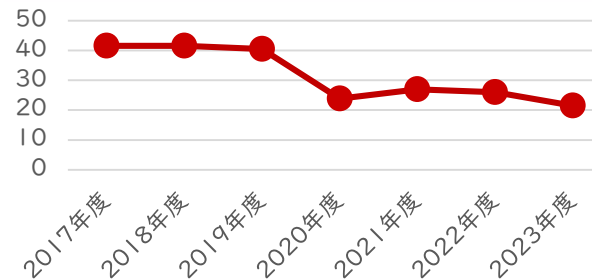
売上高・営業利益 (億円)

- ✓ 2017年度までの安定成長から一転
- ✓ フィットネス業界における競争環境の変化、さらにコロナ禍へ突入
- ✓ 業績回復は途上



自己資本比率 (%)

- ✓ コロナ禍以前は40%程度維持、安全性確保
- ✓ 戦略的な攻めの時期にあり、財務体質は一時的に低下、引き続き健全性と投資のバランスを考慮



自己資本比率はオアシスの株式取得に伴い一時的に低下、財務面はより一層強化が必要

ROE (%)

- ✓ 競争環境の変化、コロナ禍により2020年度一時的に悪化
- ✓ 業績回復をキードライバーとし改善を目指す



1. 中期経営計画の全体像

企業理念

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

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

解決したい社会の変化

当社が目指す4つの社会

新中期経営計画の方向性

健康課題の顕在化



全世代が健康で快適に暮らせる社会

“平均寿命”と
“健康寿命”の乖離



運動や人との触れ合いを通じた活気に
満ちた健康長寿社会

リハビリ等
提供サービスの不足



治療や介護など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

地域コミュニティの衰退



人々が生き活きと地域コミュニティに参
画できる社会

1 総合型スポーツクラブのリーディング カンパニーとして業界をリード

- 総合型スポーツクラブならではの付加価値の追求
- 効率的な店舗運営による収益基盤の強化
- 積極的なM&A/継承による業界再編の主導
- 運営ノウハウ活用による周辺事業の拡大

2 フィットネス業界の枠を超えた、 中長期成長ドライバー創出

- 機能改善にフォーカスした介護医療周辺事業
- 運動習慣の裾野を広げるホームフィットネス事業

1. 中期経営計画の全体像 (ルネサンスの事業展開)

全世代の健康課題に寄り添うルネサンスの事業



健康維持のための運動をアクティブに実施する層

健康維持のための運動に非アクティブな層

スポーツクラブ事業

・0歳から高齢者まで、全年代に合った地域の健康ソリューション拠点



1 総合型スポーツクラブのリーディングカンパニーとして業界をリード

スポーツクラブ周辺事業領域

- ・スポーツクラブ運営で得た運営ノウハウを施設外で活用
- 施設外で得たノウハウを再びスポーツクラブへ還元
 - └地域の健康づくり事業・PPP事業
 - └働く人の健康づくり事業



介護・医療関連事業

・通所型機能改善デイサービスおよび訪問看護ステーション



・介護保険事業者に向けたソリューション提案

ホームフィットネス事業

- ・「フィットネス市場の外」に向けて、生活に運動習慣を提案するオンラインでの販売

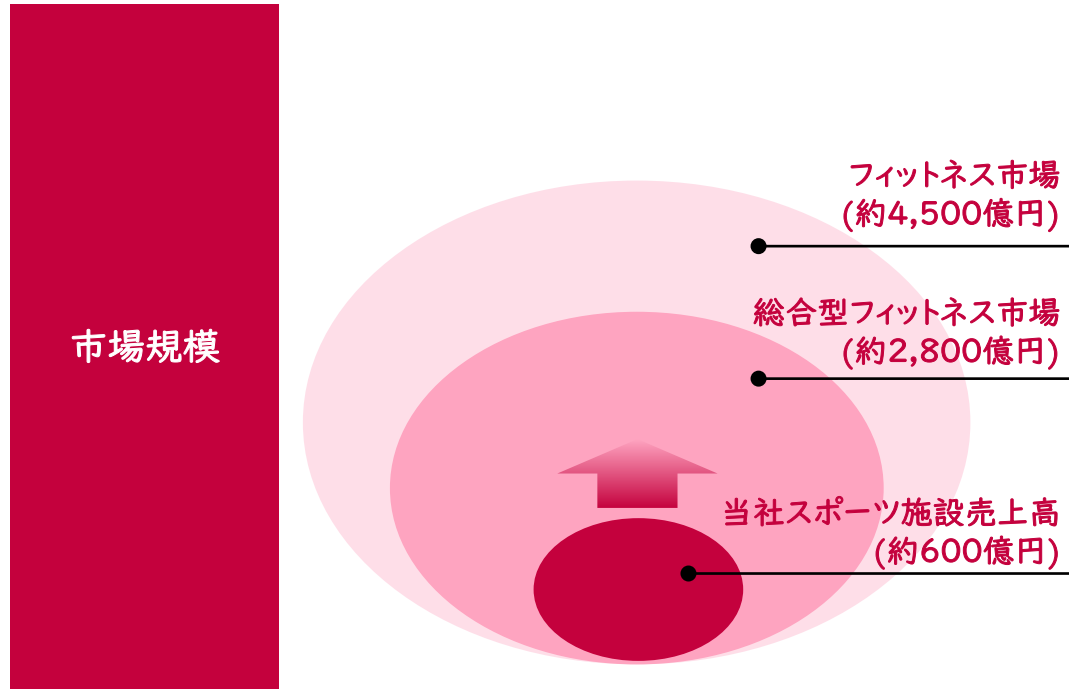


2 フィットネス業界の枠を超えた、中長期成長ドライバー創出

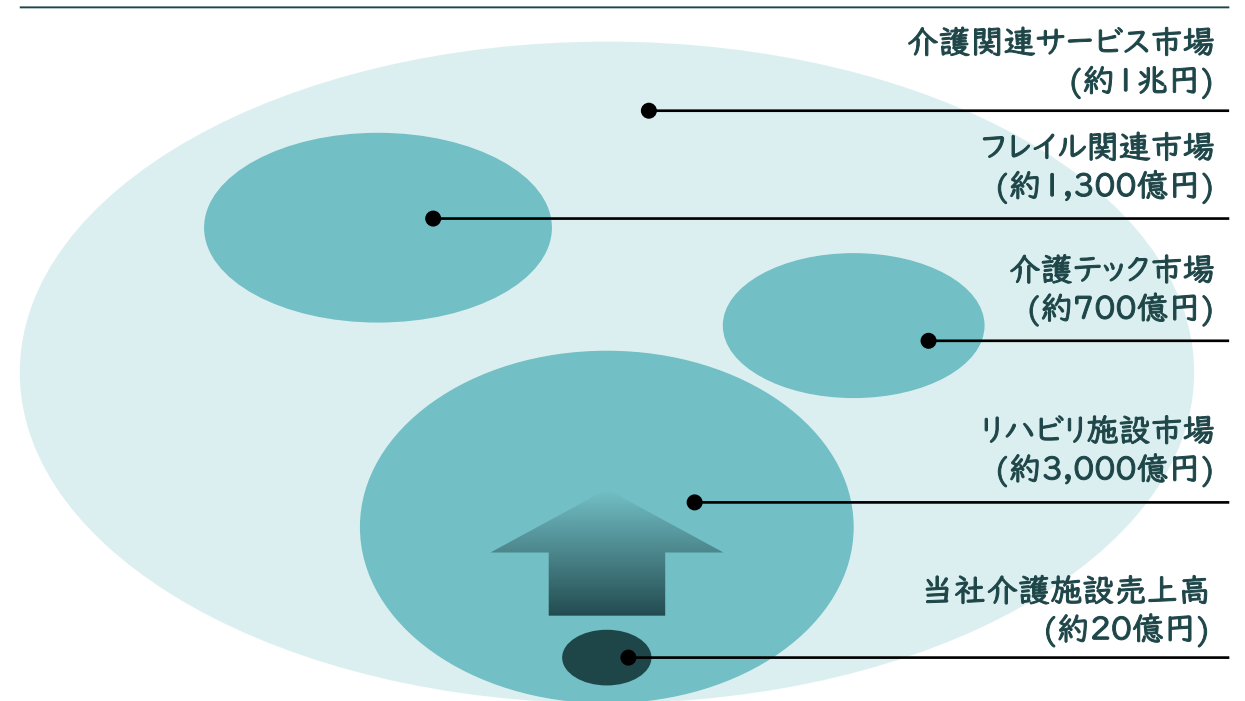
1. 中期経営計画の全体像 (市場規模/成長性と競争環境に対する当社理解)

※各種市場規模は各種データより当社推計

フィットネス市場



介護関連サービス市場



市場規模

市場成長性

競争環境

- 24時間・無人等の低価格業態やオンライン普及も、フィットネス参加率は微増程度
- 足元で総合型スポーツクラブの会員数は着実に回復
- 低価格業態が市場開拓を推し進める一方で、総合型の魅力再認識も進む
- 総合型を手掛けられる事業者は徐々に限られ、大手による集約が進む

- 平均寿命の延伸により、今後も介護関連サービス市場は成長見通し
- その中でも、身体機能・生活機能の維持・回復をはかり、「生きがい」を見出すことを目的としたリハビリ特化型デイサービスへの期待の高まり
- 3年ごとの介護報酬改定等の影響により、収益の安定化難易度高
- 効果的な身体機能・生活機能改善ノウハウにより差別化可能

2. 事業および組織基盤強化の方向性

①スポーツクラブ事業

収益基盤の 強化と 事業構造 改革

成果への伴走・運動の習慣化で顧客体験価値を向上

- 小規模・無人系の業態とは異なる、顧客体験価値につながる「ヒト」のサービス強化
- 顧客体験価値に適した価格の設定

施設運営の効率化を高め、顧客体験価値へ再投資

- 建築費・光熱費・賃金の上昇に伴う経費構造の変化対応の必要性高まり、施設メンテナンス・クレンリネス等による施設維持コストの低減
- DX活用により運営オペレーション効率化を推進し、お客様接点時間を創出

営業継承 M&A

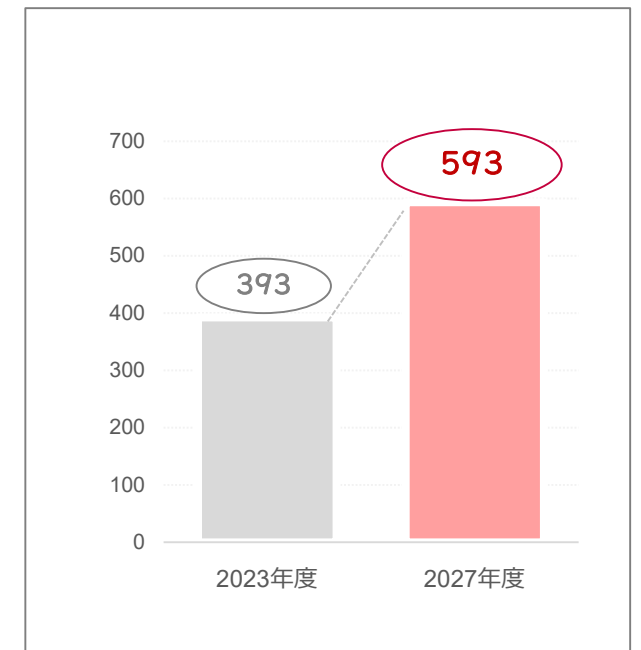
オアシスの統合シナジーを最大化

- ルネサンスノウハウを活かしオアシスの伸びしろを強化
企業向け会員制度(マンスリーコーポレート)・スイミングスクール等
- 施策はルネサンス/オアシスの成功体験を両社間共有し新しいノウハウへ

積極的なM&A/継承による業界再編の主導

- 営業継承やM&Aによる拠点数増で全国140施設(2024年3月末現在)
スポーツオアシス32施設により首都圏・近畿圏をカバー
営業継承した施設の(今里・KSC金町)の価値向上を実現

売上高目標 (億円)



※参考) 2023年度
オアシス売上高は121億円(非連結)

2. 事業および組織基盤強化の方向性

①スポーツクラブ運営で得たノウハウを新たな市場に展開



BtoG 地域の 健康づくり

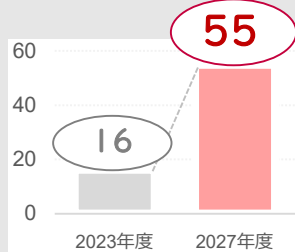
クラブ周辺自治体が抱える健康や教育に関するソリューション提供

- 累計150以上の自治体に向け1,000以上の介護予防教室の実施

PPP (指定管理・PFI等) による公共施設の運営受託

- BEACH TOWNとの連携で独想的な提案やパークPFI等へ市場拡大

売上高目標 (億円)



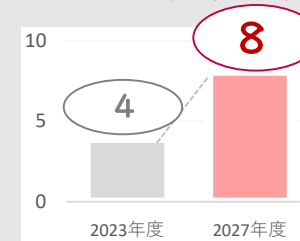
※参考) 2023年度
オアシス売上高は10億円 (非連結)

BtoB 企業健保向け 働く人の 健康づくり

スポーツクラブで培った健康コンテンツと、それを展開するオンラインプラットフォームによる市場拡大

- オンライン会員数54,331名 (2024年3月31日現在)
- オンラインライブストリーム (ROL) プログラム数週900本
- 当社法人契約企業/健保数は900社以上

売上高目標 (億円)



2. 事業および組織基盤強化の方向性

2 フィットネス業界の枠を超えた、
中長期成長ドライバー創出

②介護・医療周辺事業

既存施設 収益化

機能改善の成果実績を通じた安定した収益性

- 直営33施設、フランチャイズ11施設の安定運営(2024年3月末現在)
- 機能訓練・口腔機能の加算取得や、シナプソロジー等のエビデンスある商品
- 個店ごと定員数に対する高充足率・高出席率の実績

新規出店 M&A推進

多店舗展開に対応するモデル確立

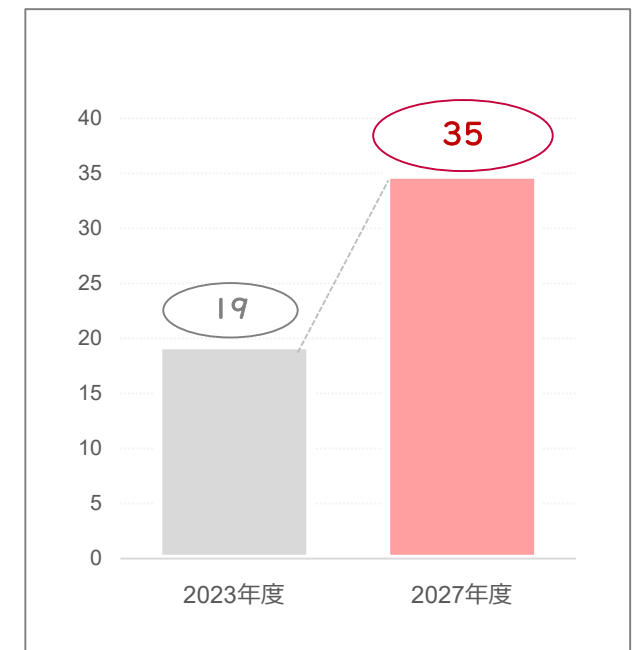
- 当社特徴を活かしつつ、介護業界の人材不足や、定期的な介護報酬制度の改定に対応しうる業態モデル店舗の確立
- エリアを面でおさえる新規出店やM&A推進への積極投資

介護 ソリューション 提案

自社運営を通じて得たノウハウを他事業者へご提案

- 他事業者が運営する通所介護施設の収益性に貢献するご提案を行う営業体制の強化

売上高目標 (億円)



2. 事業および組織基盤強化の方向性

2 フィットネス業界の枠を超えた、
中長期成長ドライバー創出

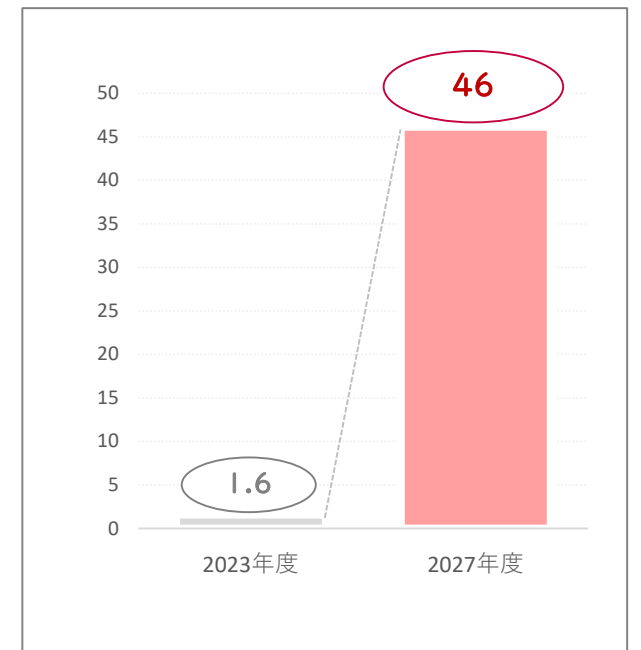
③ホームフィットネス事業



運動がにがて。つづかない。
ならば、ジムに通う必要なんてない。
あなたらしく、たのしく、
ながらトレーニング。
だれもが、いつでも、
よりよいココロとカラダへ。



売上高目標（億円）



独自の
商品開発

「フィットネスのおもちゃ」を「運動のプロ」が監修

- 運動が得意でない方や低体力者でも自宅で運動習慣が身につく、運動しないときにも生活になじむ、商品開発
「ながら」で運動できる「家庭用運動用品」
- 「スポーツクラブがやってくる」がコンセプト
ジムのトレーナーが考案した「ながら運動器具」
「楽ちん」「簡単」「でもしっかりと効く」

多様な
販売チャネル

潜在的な健康課題を抱える方のニーズを満たす「ちょうどいい」商品の販売

- テレビショッピングやインターネット通販実績を踏まえ、ターゲットを明確にしたマーケティングと販促費の投入

※参考）2023年度
オアシス売上高は39億円（非連結）

2. 事業および組織基盤強化の方向性

組織基盤強化の3本柱

全社成長の視点で、経営資源配分を最適化

	目指すこと	ポイント
人事	<ul style="list-style-type: none">経営戦略・事業戦略と人事戦略の連動健康経営のリーディングカンパニーの確立管理職の多様性の実現 (女性管理職比率30%)	<ul style="list-style-type: none">中長期的な生産性向上を実現する人的資本への投資事業特性・機能特性に応じたマネジメントの実現イノベーションの源泉である多様性確保と公平性の重視
IT	<ul style="list-style-type: none">ヒト×デジタルでお客様とスタッフから選ばれる体験の実現事業戦略に連動した基盤構築	<ul style="list-style-type: none">10年程度の長期視点・全体最適で、事業要望に柔軟に対応できる社内外システム連携基盤構築システム開発・運用に必要な組織・スキル整備と人材確保
財務	<ul style="list-style-type: none">資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応自己資本比率25.0%・ROE12.0%・ROIC7.7%	<ul style="list-style-type: none">投資基準及び撤退基準の明確化設備投資は営業キャッシュフロー内で実行する

3. 経営目標

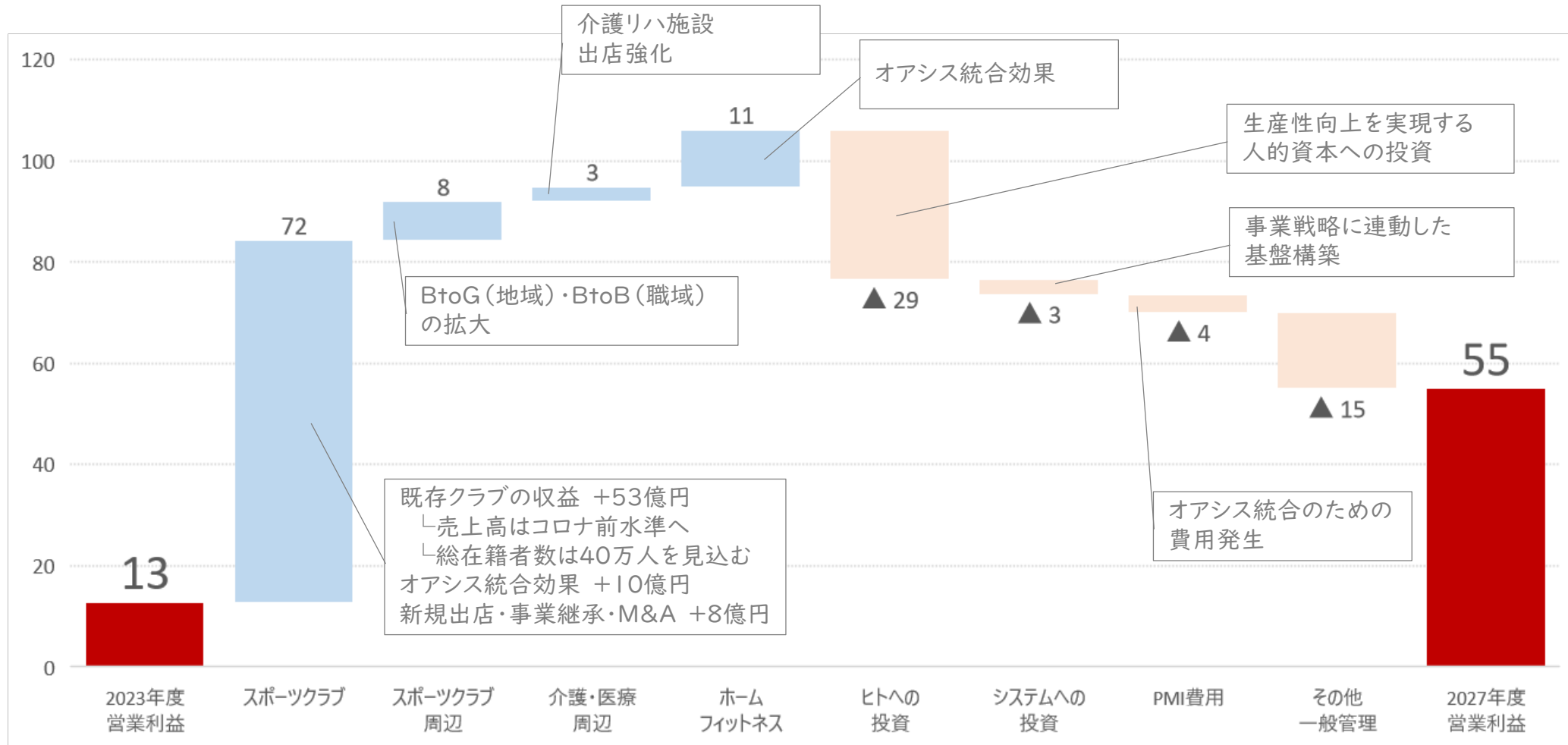
中期経営計画における経営目標（財務目標）

指標	2023年度実績	2027年度目標	2023→2027差・比
売上高	436億円	750億円	+314億円(172%)
営業利益	12.6億円	55億円	+42.4億円(443%)
売上高営業利益率	2.8%	7.3%	+4.5pt
自己資本比率	21.5%	25.0%	+3.5pt
ROE	5.7%	12.0%	+6.3pt
ROIC	2.4%	7.7%	+5.3pt

3. 経営目標

営業利益成長計画 (2023年度→2027年度内訳)

(単位:億円)



3. 経営目標

中期経営計画における経営目標（非財務目標）

当社は「サステナビリティ方針」で、「事業活動を通じてすべてのステークホルダーの生きがい創造に貢献する」と明言しています。

事業活動を通じて
お客様の生きがいづくりに
貢献する

- ✓ 健康を基盤とした社会参加者数（生きがいづくりの数）
- ✓ 顧客の満足度調査（生きがいづくりの質）

多様な人材の活躍を
通じて中長期的な
成長を実現する

- ✓ 中核人材の登用等における多様性確保
女性管理職比率30%/男性育休取得率100%
- ✓ 従業員の健康づくり
定期健康診断の受診率100%/定期健康診断の事後措置100%
- ✓ 従業員のエンゲージメントサーベイ



パートナー企業や自治体
と事業を共創する

- ✓ マルチステークホルダー方針・パートナーシップ構築宣言の制定と遵守
- ✓ 政府委員会、関連団体活動を通じた、国の健康寿命延伸施策への貢献
- ✓ 健康なまちづくりに向けた自治体との提携

3. キャッシュアロケーション

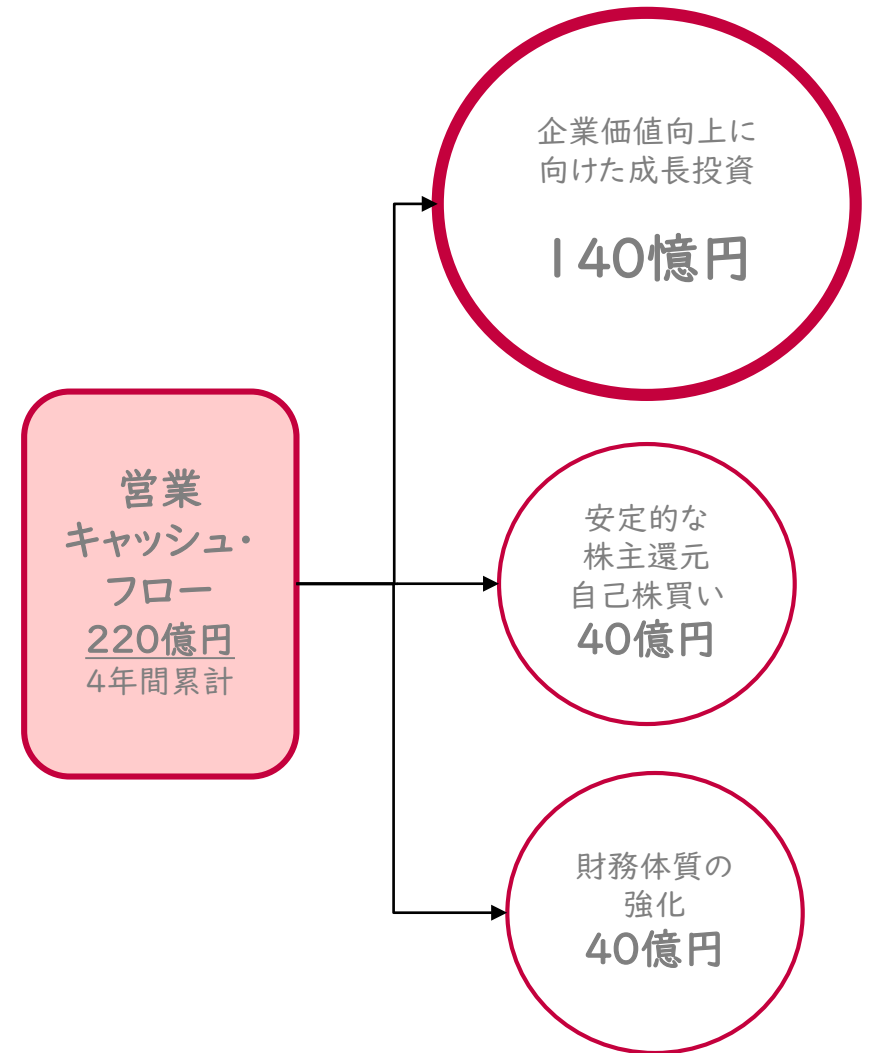
投資配分方針と株主還元方針

投資配分方針

企業価値向上に向けた成長投資を先行、優先して実行する。財務体質の強化と安定的な株主還元はバランスを考えながら、柔軟に対応する。

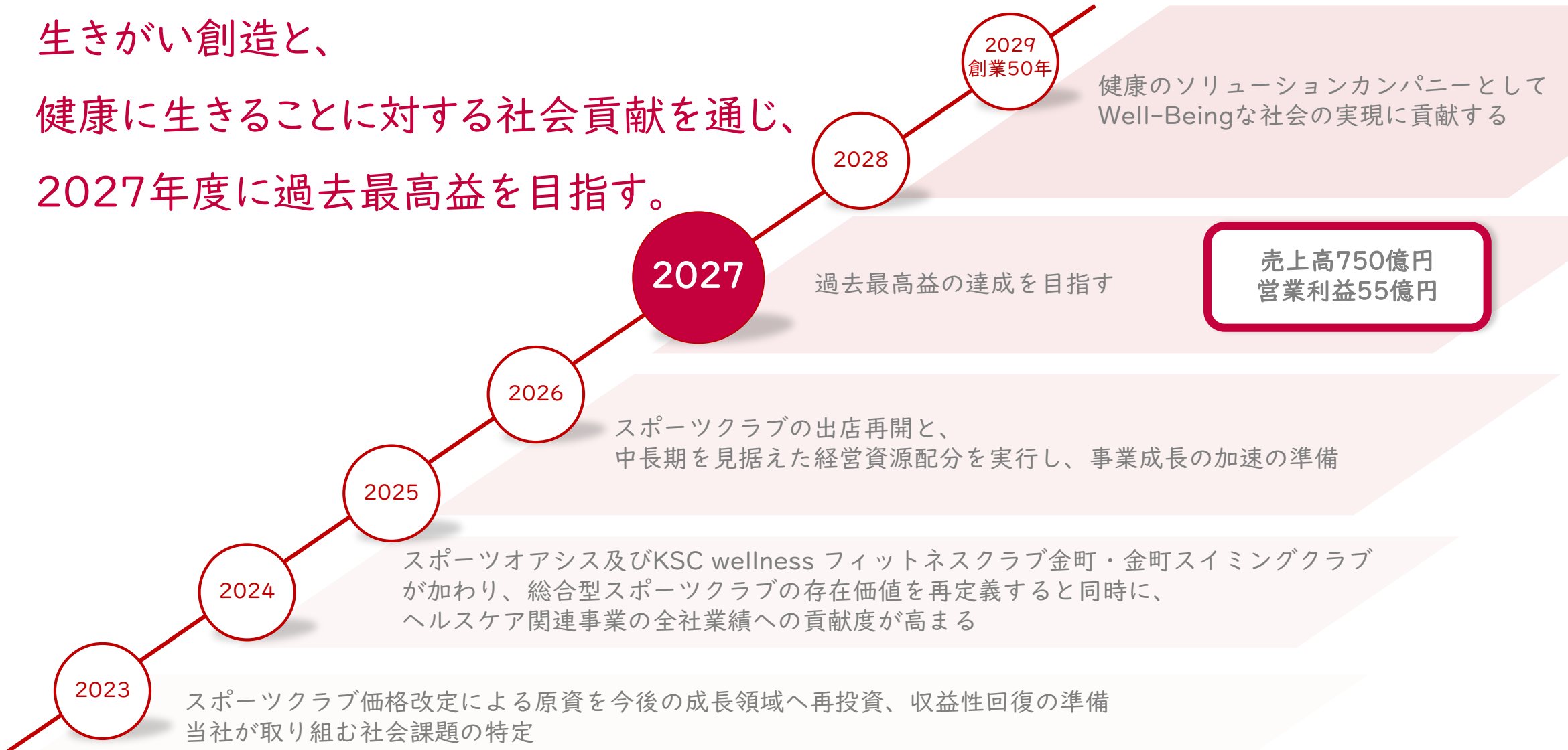
株主還元方針

経営成績に応じた配当を中心に、安定的な株主還元を行う。



3. ルネサンスの企業理念・長期ビジョン

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、
2027年度に過去最高益を目指す。





企業理念

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

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
健康長寿社会の実現に向け、事業活動を通じて、
社会の身体的・精神的・社会的な健康課題の解決に貢献する