

# 2012年3月期 決算説明資料

- ◆2012年3月期について
- ◆2013年3月期について

2012年5月11日

**株式会社ルネサンス**

このプレゼンテーション資料には、2012年5月9日決算発表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。

# 2012年3月期について

# 業績ハイライト

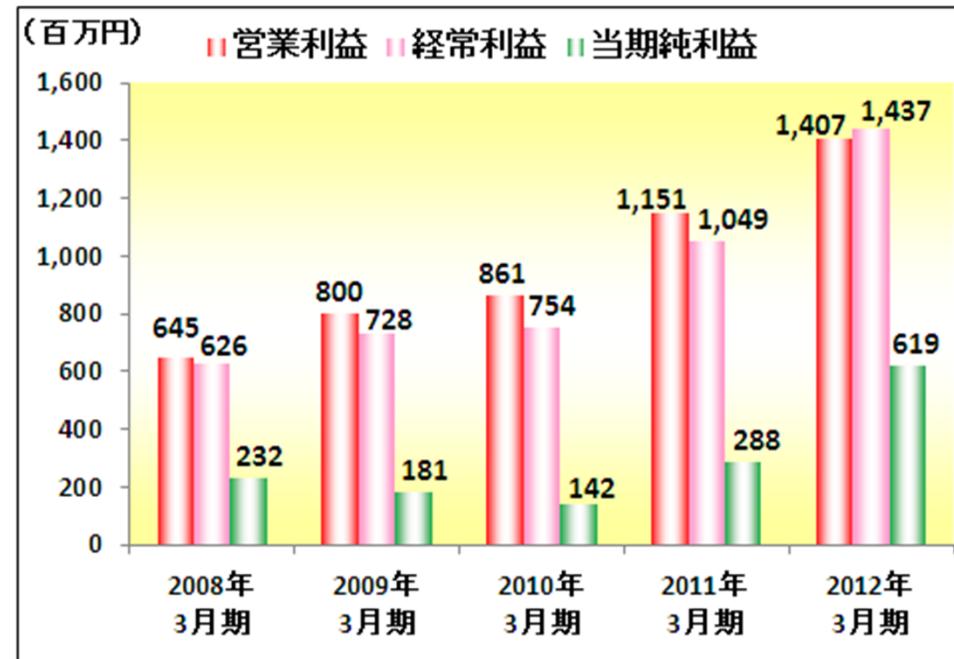
(単位:百万円)

	2011年3月期	2012年3月期	前期比
売上高	37,048	36,888	▲0.4%
売上原価	34,343	33,877	
売上総利益	2,705	3,011	+11.3%
販売費及び一般管理費	1,554	1,603	
営業利益	1,151	1,407	+22.3%
営業外収益	110	248	
営業外費用	212	218	
経常利益	1,049	1,437	+37.0%
特別利益	84	207	
特別損失	461	371	
税引前当期純利益	672	1,273	+89.4%
法人税等	384	654	
当期純利益	288	619	+114.8%

# 業績推移

(単位:百万円)

	2008年3月期	2009年3月期	2010年3月期	2011年3月期	2012年3月期
売上高	32,906	35,562	36,419	37,048	36,888
営業利益	645	800	861	1,151	1,407
経常利益	626	728	754	1,049	1,437
当期純利益	232	181	142	288	619



# 業績予想値との差異

(単位:百万円)

	当初予想 (5月10日)	修正予想 (8月4日)	修正予想 (11月7日)	実績	予想比 (増減額)
売上高	36,800	36,800	37,060	36,888	▲0.5% (▲171)
営業利益	890	1,060	1,350	1,407	4.3% (+57)
経常利益	750	950	1,300	1,437	10.6% (+137)
当期純利益	210	300	520	619	19.1% (+99)

# 部門別売上高

(単位:百万円)

	2011年3月期	2012年3月期	前期比
フィットネス部門計	20,462	20,519	+0.3%
スイミングスクール	6,077	5,997	▲1.3%
テニススクール	3,473	3,277	▲5.6%
その他スクール	1,411	1,394	▲1.2%
スクール部門計	10,962	10,668	▲2.7%
ショップ部門計	1,963	1,680	▲14.4%
その他の収入計	3,144	3,308	+5.2%
スポーツ施設売上高計	36,533	36,177	▲1.0%
業務受託	329	553	+68.1%
その他売上高	185	157	▲15.1%
<b>売上高合計</b>	<b>37,048</b>	<b>36,888</b>	<b>▲0.4%</b>

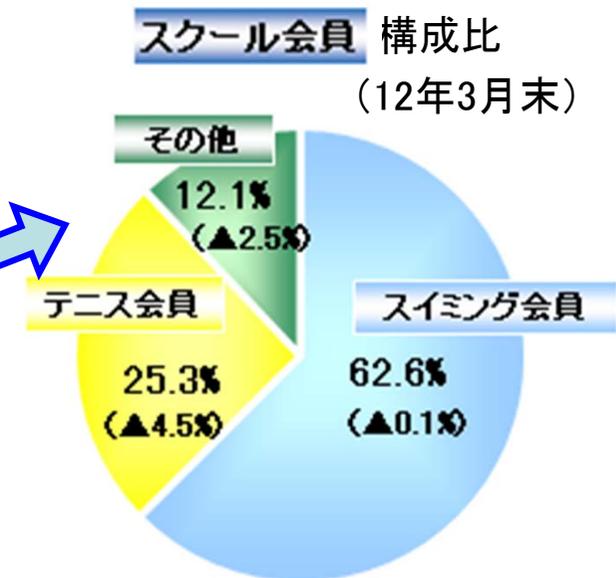
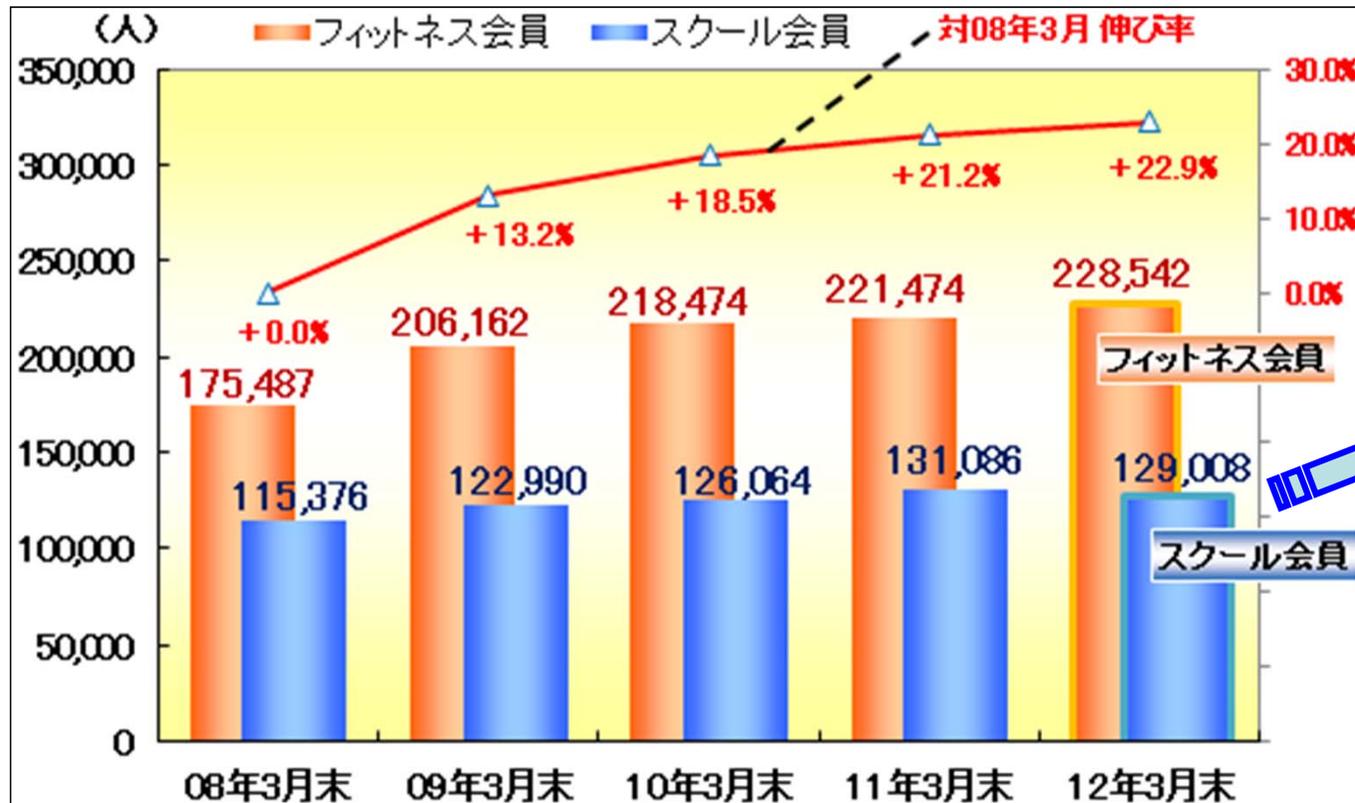
注) 2012年3月期の数値には、東日本大震災による休館等に伴う売上高の減収額、約▲670百万円の影響を含んでおります。

# 部門別会員数

(単位:名)

	2011年3月末	2012年3月末	前期比
フィットネス部門計	221,474	228,542	+3.2%
スイミングスクール	80,859	80,742	▲0.1%
テニススクール	34,254	32,700	▲4.5%
その他スクール	15,973	15,566	▲2.5%
スクール部門計	131,086	129,008	▲1.6%
会員数合計	352,560	357,550	+1.4%

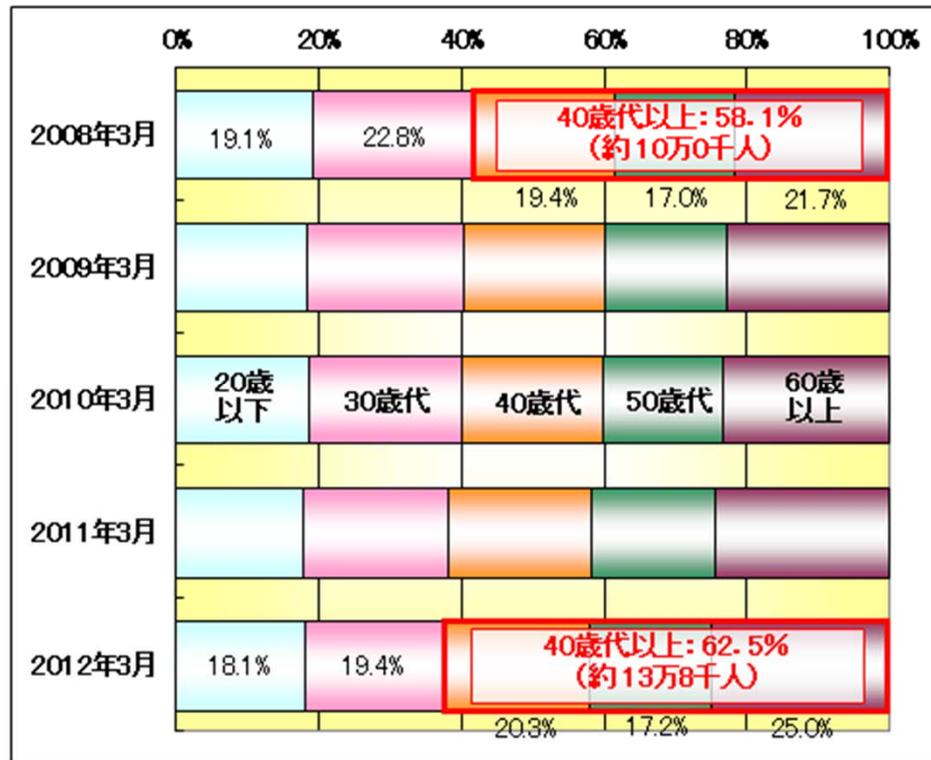
# 全店会員数の推移(過去5カ年)



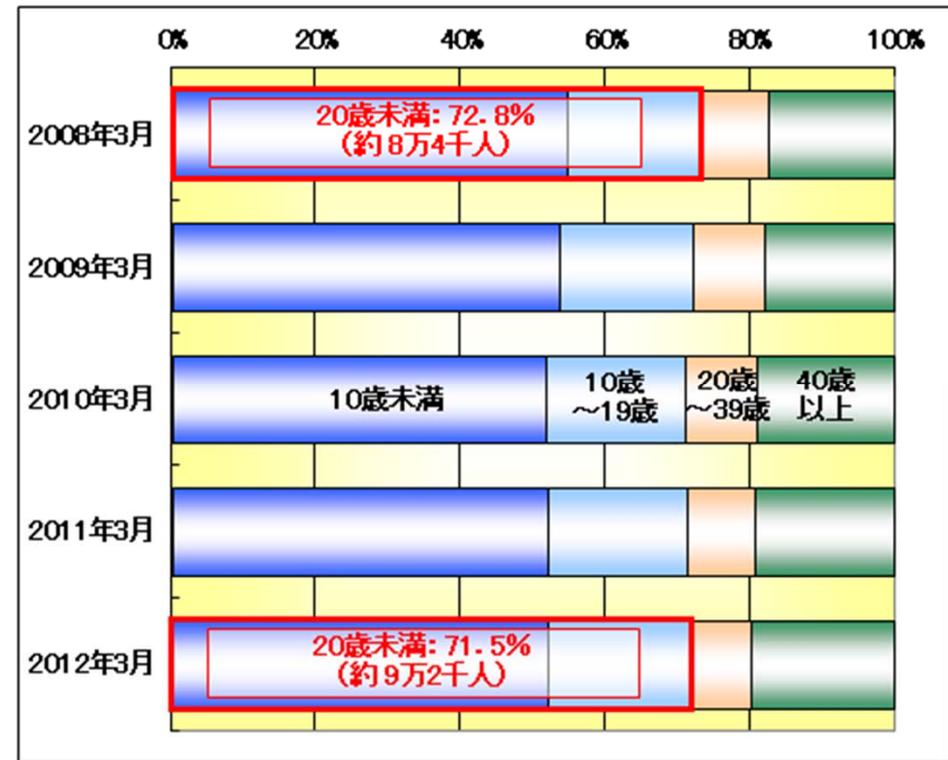
※括弧内は対前年伸び率

# 会員年齢構成

## フィットネス会員



## スクール会員

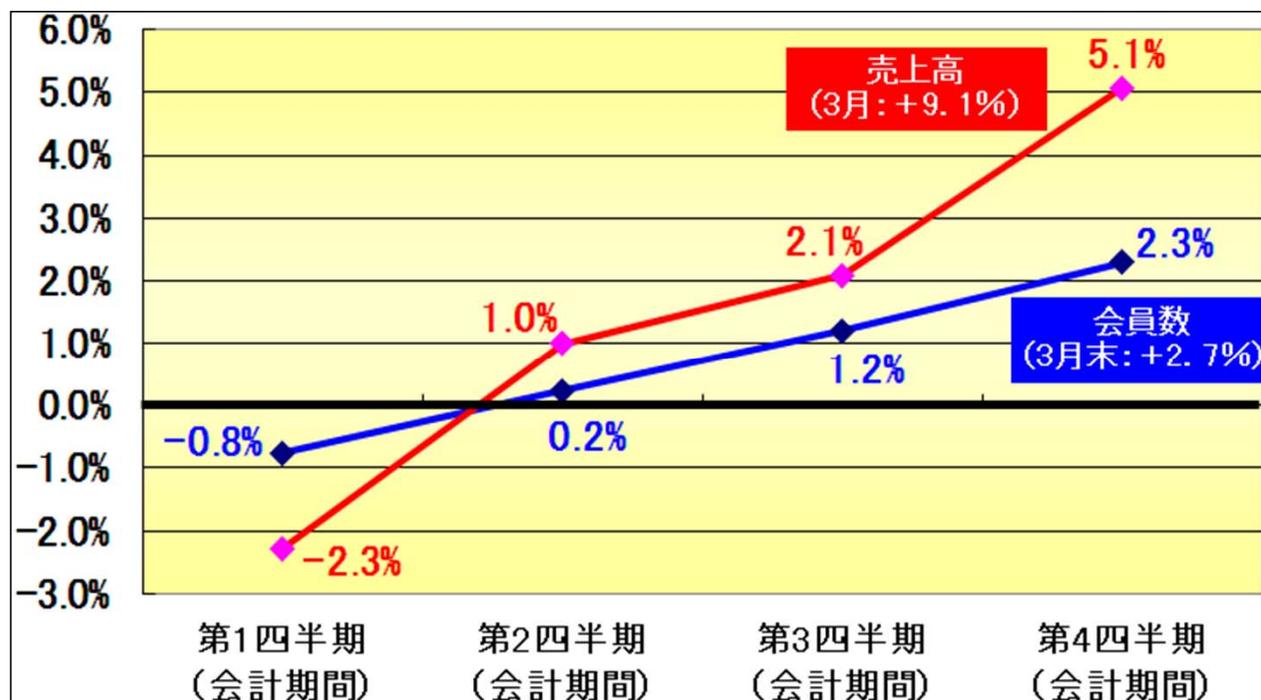


スクール会員: スイミング、テニス、その他スクール (スカッシュ、ゴルフ、サッカー、空手、ダンス、他)

# 既存クラブの動向(前期比)

通期入会者	前期比 8.5%増加
通期退会者	前期比 0.7%減少

2012年3月期	第1四半期 (会計期間)	第2四半期 (会計期間)	第3四半期 (会計期間)	第4四半期 (会計期間)	3月 (単月)
会員数	▲0.8%	+0.2%	+1.2%	+2.3%	+2.7%
売上高	▲2.3%	+1.0%	+2.1%	+5.1%	+9.1%



【既存クラブ:その他のデータ】

- ◆退会率  
3.68%
- ◆会費単価  
約6,800円(▲0.3%)

【既存クラブ】  
2010年3月以前に営業を開始した直営クラブ

# エリア別会員動向について

## ◆通期入会

	増減率
北海道	+21.6%
東北	+29.6%
関東	+10.9%
中部・北陸	+2.4%
近畿	+2.5%
中国	▲0.8%
九州	+1.2%
既存合計	+8.5%
全社合計	+5.9%

## ◆期末会員数

	増減率
北海道	+4.2%
東北	+8.1%
関東	+3.0%
中部・北陸	+1.8%
近畿	+1.4%
中国	▲0.3%
九州	+2.1%
既存合計	+2.7%
全社合計	+1.4%

# 新規出店実績

名称：スポーツクラブ ルネサンス 青砥

出店年月：2011年6月

所在地：東京都葛飾区

最寄駅：京成電鉄 青砥駅(徒歩2分)

## 【施設構成】

トレーニングジム、  
スタジオ、ホットスタジオ  
プール(25m×6コース)、  
温浴、その他

## 【募集会員】

大人：フィットネス

子供：スイミング、ダンス等



スポーツクラブ ルネサンス青砥<外観>

# 新規出店実績

## ◆プラナガーデン 自由が丘

### 多様化するニーズに対応するための新業態施設への挑戦

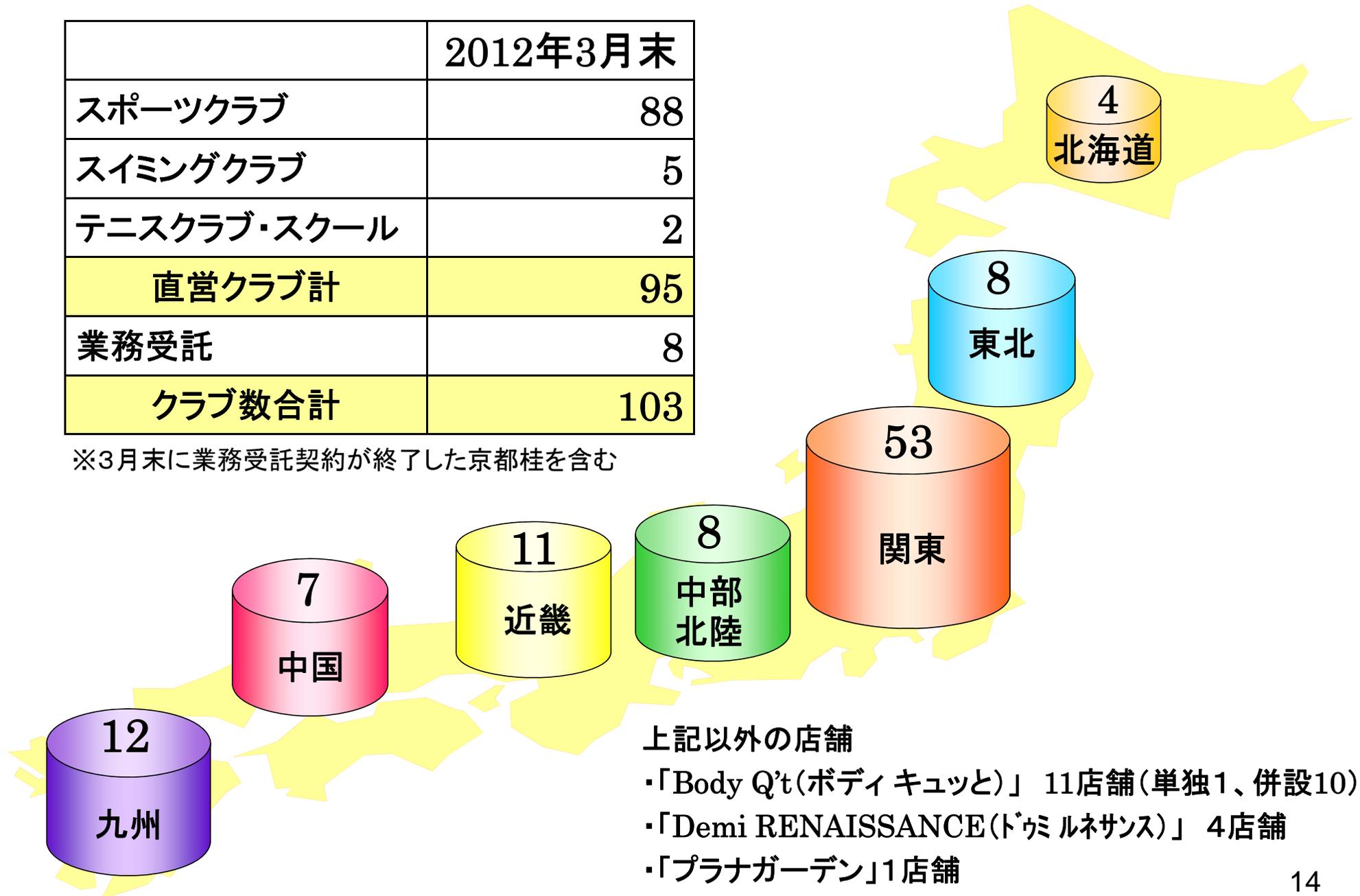
オープン	2011年11月
所在地	東京都世田谷区
施設構成	メインスタジオ、施術ルーム、他



# クラブ数・店舗数

	2012年3月末
スポーツクラブ	88
スイミングクラブ	5
テニスクラブ・スクール	2
<b>直営クラブ計</b>	<b>95</b>
業務受託	8
<b>クラブ数合計</b>	<b>103</b>

※3月末に業務受託契約が終了した京都桂を含む



上記以外の店舗

- ・「Body Q't(ボディ キュット)」 11店舗(単独1、併設10)
- ・「Demi RENAISSANCE(ドゥミ ルネサンス)」 4店舗
- ・「プラナガーデン」1店舗

# 新たな取り組み

## ◆eスポーツグラウンドの導入

スポーツクラブに「遊び指向」を取り入れ、ゲームとスポーツが融合した新しい領域で、存在価値の向上と新たな顧客層の開拓を図る。



### <導入クラブ>

- ・スポーツクラブ ルネサンス 北砂
- ・スポーツクラブ&スパ ルネサンス経堂



### <メディアでの紹介実績> (一例)

- ☆「日経トレンディ」
  - ☆日経トレンディネット
  - ☆テレビ東京「ワールドビジネスサテライト」
  - ☆テレビ東京「モーニングサテライト」
  - ☆テレビ東京「Mプラス9」
  - ☆TBS CS「ニュースバード」
  - ☆フジテレビ「めざましテレビ」
  - ☆NHK「おはよう日本」
- ⇒TV、雑誌、新聞などで多数紹介！

# 新たな取り組み

## ◆「シナプソロジー」メソッドを開発

- ・「脳」を切り口とした新たなアプローチ方法
- ・五感への刺激により脳内のシナプスを活性化、脳の機能を高めるメソッド



スポーツクラブでの展開  
2011年10月より、24クラブ  
2012年 4月より、79クラブ

専門トレーナー育成

自治体・・・認知症予防教室  
企業・・・メンタルセミナー  
介護・・・リハビリセンター

ハードに頼らない  
ビジネスモデル  
の構築

# イベント報告

## ◆3時間リレーマラソン&親子ペアマラソン



実施年月	2011年11月
開催地	よみうりランド
参加者数	1,300名以上

## ◆マスターズスイムフェスティバル



実施年月	2011年12月
開催地	東京辰巳国際水泳場
参加者数	1,100名以上

# 2013年3月期について

# 2013年3月期 業績予想

(単位:百万円)

	2012年3月期 (実績)	2013年3月期 (予想)	前期比
売上高	36,888	39,100	6.0%
営業利益	1,407	1,850	31.4%
経常利益	1,437	1,700	18.3%
当期純利益	619	795	28.4%
1株当たり当期純利益(円)	28.96	37.19	—
1株当たり配当金(円)	7.0	10.0	—
配当性向	24.2%	26.9%	—

# 2013年3月期の主な取組み

## スポーツクラブ事業を中心とした収益性の強化

- ・多様化する顧客ニーズ及び地域特性に応じた個店マーケティングを実践
- ・お客様視点に立ち、感動満足を実感していただけるサービスを提供
- ・成果が得られ、帰属意識が持てるスポーツクラブを実現

## ヘルスケア事業の強化

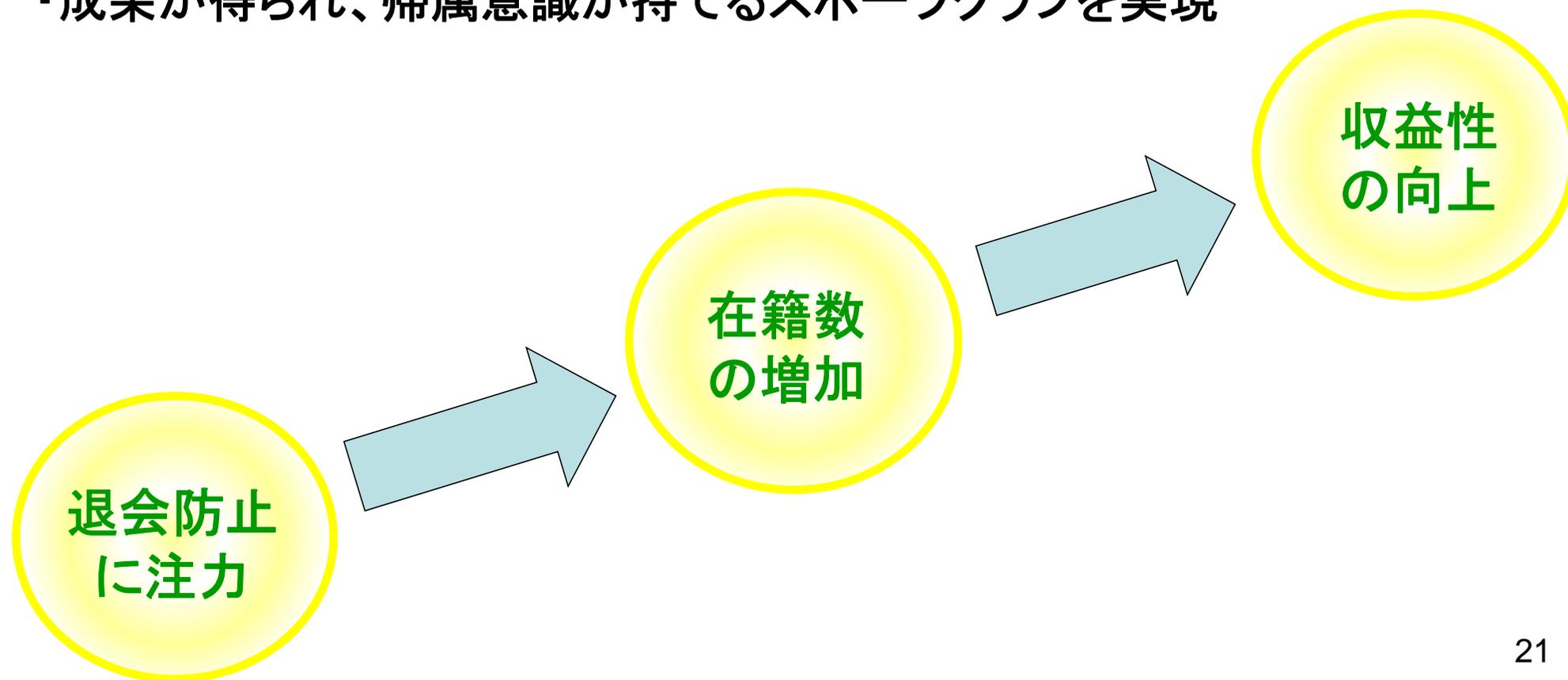
- ・クラブが立地する地域の自治体、事業所等での健康づくりを強化
- ・リハビリ特化型デイサービス(通所介護)店舗の出店

## 新たな事業領域の創出(新業態・新規事業)

- ・ターゲットとニーズの絞り込み
- ・差別化要素につながる事業の創出
- ・スポーツクラブを補完しつつ、低投資・短期回収が可能な事業モデルの創出

# スポーツクラブ事業を中心とした収益性の強化

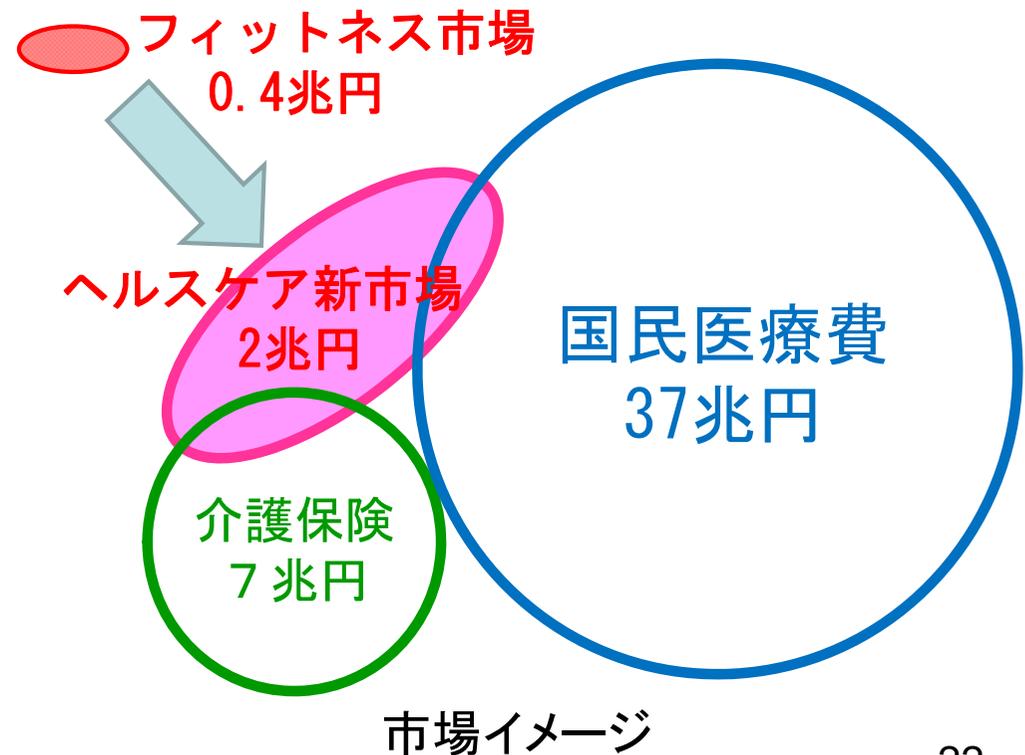
- ・多様化する顧客ニーズ及び地域特性に応じた個店マーケティングを実践
- ・お客様視点に立ち、感動満足を実感していただけるサービスを提供
- ・成果が得られ、帰属意識が持てるスポーツクラブを実現



# ヘルスケア事業の強化

- ・クラブ周辺の自治体、事業所等における健康づくり
- ・介護予防事業(自治体向け)
- ・健康づくり、特定保健指導(健保組合向け)
- ・「メンタルタフネスセミナー」(企業の人事向けメンタルヘルス)の販売
- ・自治体の健康増進施設、体育館等の運営受託活動を再開
- ・高齢者の自立支援

NEW



# 高齢者の自立を支援

これまで

- 転倒予防や機能改善等の運動プログラム開発
- 自治体の介護予防事業
- 介護予防運動指導員の養成

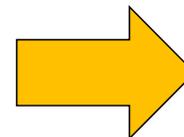
新たに

- リハビリ特化型デイサービス事業の取り組み開始
- **1号店:「ルネサンス リハビリセンター 大船」を5月開業**



# 専門学校との産学連携

- ・教育現場に向けた新しいプログラムの開発
- ・スポーツ指導者の育成支援、社会への輩出
- ・健康産業の底上げ、活性化



新たな  
事業領域  
の創造



 福岡リゾート&スポーツ専門学校



 RENAISSANCE

# 2013年3月期の出店計画について

## ◆スポーツクラブ&スパ ルネサンス 野田

オープン	2012年 夏
所在地	千葉県野田市
施設構成 (予定)	トレーニングジム スタジオ(1面) プール(25×6) 温浴(露天風呂有り)



## ◆スポーツクラブ&スパ ルネサンス 久宝寺

オープン	2012年 夏
所在地	大阪府八尾市
施設構成 (予定)	トレーニングジム スタジオ(2面) プール(25m×6) 温浴(露天風呂有り) その他



# 2013年3月期の出店計画について

## ◆スポーツクラブ&スパ ルネサンス 広島ボールパークタウン

オープン	2012年 秋
所在地	広島市南区
施設構成 (予定)	トレーニングジム、スタジオ(2面) プール(25m×6) テニスコート(2面) ゴルフレンジ(5打席) 温浴(露天風呂有り)、その他



## ◆スポーツクラブ&スパ ルネサンス 幕張(仮称)

オープン	2013年 春
所在地	千葉市花見川区
施設構成 (予定)	トレーニングジム、スタジオ ホットスタジオ、プール(25m×7) テニス(3面)、ランニングトラック ゴルフレンジ(5打席)、 eスポーツグラウンド、 温浴(露天風呂有り)



# 2013年3月期の出店計画について



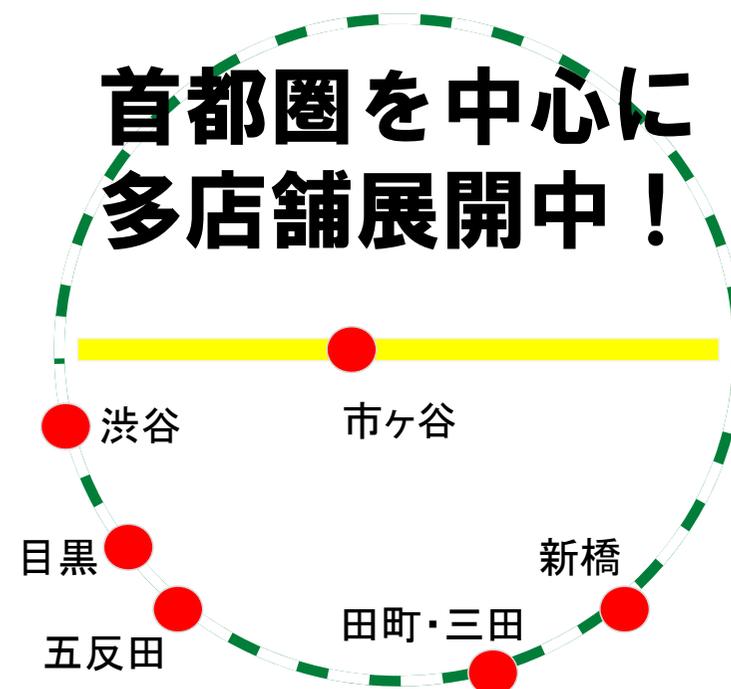
## ◆Demi RENAISSANCE 市ヶ谷

オープン	2012年4月
所在地	東京都新宿区
施設構成 (予定)	スタジオ、 パーソナルトレーニングルーム、 フロント、ラウンジ、更衣室



## ◆Demi RENAISSANCE 田町・三田

オープン	2012年7月
所在地	東京都港区
施設構成 (予定)	スタジオ、フロント、ラウンジ、 パーソナルトレーニングスペース、 更衣室





ご清聴ありがとうございました。

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

【お問合せ】 経営企画部

【住所】 東京都墨田区両国2-10-14

【TEL】 03-5600-5457 【FAX】 03-5600-8898

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