

2022年11月11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：取締役常務執行役員 安澤嘉丞
最高財務責任者 経営管理本部長
（電話番号03-5600-7811）

事業提携に関するお知らせ

当社は、2022年11月11日開催の取締役会において、アドバンテッジアドバイザーズ株式会社（以下「アドバンテッジアドバイザーズ」といいます。）と事業提携契約を締結することを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 事業提携の背景

当社グループは、「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。」という企業理念のもと、国内外におけるフィットネスクラブ、スイミング・テニス・ゴルフスクール等のスポーツクラブ事業を中核としながら、自治体や企業等での健康づくり事業、介護リハビリ事業をはじめ、健康をキーワードに多様な事業を展開しております。

また、当社グループは、同業他社からの事業譲受等にも積極的に取り組んでおり、平成3年以降で18件、43事業所のM&A及び事業譲受を成功させております。

その結果、2022年9月30日現在で、当社グループの施設数は、スポーツクラブ130施設（直営104施設、業務受託24施設、ルネサンス ベトナム2施設）、スタジオ業態2施設、介護リハビリ39施設（直営29施設、フランチャイズ10施設）、アウトドアフィットネス16施設（直営6施設、業務受託10施設）の計187施設となっております。

当社グループを取り巻く環境は、国民一人ひとりの健康増進意識の高まりや、大企業を中心とした従業員の健康増進の取り組み強化等を受け、スポーツクラブの会員数が継続して好調に推移しておりましたが、新型コロナウイルス感染拡大を受けて2020年4月に発出された緊急事態宣言以降、スポーツクラブへの入会者が減少し、退会者が増加する等、非常に厳しい事業環境となっております。

その結果、2020年度は、介護リハビリ施設を除くスポーツクラブ等の施設における休業の影響により、大幅な減収減益となり、それ以降も、新型コロナウイルス感染拡大による影響は大きく、2021年度は、営業利益、経常利益、親会社株主に帰属する当期純利益が黒字化して業績回復の兆しがみえたものの、依然として、2019年度以前の業績には程遠い状況が続いております。さらに、ロシア・ウクライナ情勢の長期化や世界的な資源価格の高騰、急激な円安の進行等により、景気の先行きは依然として不透明な状況が続いており、当社の業績にも大きな影響が生じると想定しております。

このような環境の中、当社グループは「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」を長期ビジョンに掲げ、企業価値の向上を目指して、事業を推進しております。

この長期ビジョンの実現に向け、スポーツクラブ事業等、主に施設に来館いただくことを前提とした施設産業を中心に、介護リハビリ事業、企業・保険者向け事業及び自治体向け事業等、社会課題を解決する事業を複数展開し、さらに、これらの事業に「オンライン」、「デジタルコミュニケーション」等の価値を付加

し、新たな健康づくりの機会とサービスの提供に取り組んでおります。

健康長寿社会の実現及び地域の社会課題の解決のため、人生 100 年時代の到来とともに重要性が高まる生涯現役で働くための健康維持・増進や、医療費等の社会保障費の抑制につながる“治療から予防へ”の取り組みを推進しております。

2. 事業提携の目的

このような中、当社は、業績の回復及び上記の施策を推進し、企業価値向上を図るための事業提携先として、複数の上場会社への戦略的なアドバイスの提供実績があるアドバンテッジアドバイザーズを選定いたしました。当社は、アドバンテッジアドバイザーズがサービスを提供するファンドに対して、「A種種類株式」、「第1回無担保転換社債型新株予約権付社債」及び「第2回新株予約権」を発行するとともに、同社との間で、事業提携契約を締結することといたしました。

アドバンテッジアドバイザーズは、多数の投資経験や豊富な知見を持ち、当社が今まで培ってきたノウハウに、当社内だけでは実現し得なかった新たな知見を活用することで、企業価値向上の実現に向けた諸施策の検討と着実な実行が可能となります。

3. 事業提携の内容

アドバンテッジアドバイザーズとは、今回の事業提携を通じて、企業価値の向上に向けた各種施策とともに推進し、当社の企業価値向上と持続的な成長を図る予定です。

その中では、下記①～④の項目を重要施策と位置付けていく方針です。

- ① 事業ポートフォリオを踏まえた最適な経営・人員体制整備等の組織体制づくり
- ② スポーツクラブ事業の事業拡大・付加価値向上に向けた、開発体制強化・出店地域の拡大、及びDXを活用したオペレーション効率化・新規サービスの開発
- ③ 成長領域と位置付けるヘルスケア事業における介護リハビリ施設物件の開発体制を整備・強化することによる出店加速
- ④ 「健康」を軸とした、社会課題に対応する新規ビジネスへの挑戦

また事業提携の中では、物件開発体制強化を行うべく科学的なアプローチによる精緻な出店予測モデルの確立や、好立地の施設を保有しているスポーツクラブ事業又はヘルスケア事業を営む同業他社等を対象としたM&Aの実施にも取り組んでいく方針です。

これらの各種施策の立案及び実行支援により、従来より取り組んできた「フィットネス/スクール領域」「ヘルスケア関連領域」をより強化するとともに、健康領域におけるさまざまな社会課題を解決すべく、「新規領域」に果敢に挑戦してまいります。加えて、従来の店舗型ビジネスに留まらないデジタル等を活用した非店舗型ビジネスの拡大を通じ、「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」の実現を目指してまいります。

なお、本日付で公表した「第三者割当によるA種種類株式、第1回無担保転換社債型新株予約権付社債及び第2回新株予約権の発行並びに定款の一部変更に関するお知らせ」のとおり、当社は、アドバンテッジアドバイザーズがサービスを提供するファンドに対して、第三者割当の方法により、「A種種類株式」、「第1回無担保転換社債型新株予約権付社債」及び「第2回新株予約権」を割り当てます。

4. 事業提携先の概要

(1) 商号	アドバンテッジアドバイザーズ株式会社
(2) 所在地	東京都港区虎ノ門四丁目1番28号 虎ノ門タワーズオフィス
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 笹沼 泰助
(4) 事業内容	経営コンサルタント業
(5) 資本金	500 千円
(6) 設立年月日	2018年1月5日
(7) 大株主及び持株比率	Advantage Partners Pte. Ltd. 100%
(8) 当社との関係等	資本関係 該当事項はありません。

	取引関係	該当事項はありません。
	人的関係	該当事項はありません。
	関連当事者への該当状況	該当事項はありません。
(9) 当該会社の最近3年間の連結経営成績及び連結財政状態		
事業提携先の要望により公表を控えさせていただきます。		

5. 日程

(1)	事業提携契約の締結の取締役会決議	2022年11月11日
(2)	事業提携契約締結日	2022年11月11日
(3)	事業提携開始日	2022年11月11日(予定)

6. 今後の見通し

本契約による2023年3月期の当社業績へ与える影響は軽微であると考えておりますが、今後、事実関係を踏まえ、公表すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

以上