



平成17年(2005年)3月期

中間決算説明会

株式会社ルネサンス



本日の内容

- ◆平成17年3月期中間決算について
- ◆今後の事業展開について
- ◆平成17年3月期業績見通しについて

このプレゼンテーション資料には、平成16年11月5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大幅に異なる可能性があります。





平成17年3月期 中間決算について



売上高11.7%増、經常利益8.7%増

(単位：百万円)

| | 平成16年3月期 中間期 | 平成17年3月期 中間期 | 前年同期比 |
|-------------|-----------------|-----------------|---------|
| 売上高 | 11,446 | 12,783 | 11.7%増 |
| 売上原価 | 10,014 | 11,185 | 11.7%増 |
| 売上総利益 | 1,432 | 1,598 | 11.6%増 |
| 販売費及び一般管理費 | 559 | 661 | 18.2%増 |
| 営業利益 | 872 | 937 | 7.5%増 |
| 営業外収益 | 13 | 28 | 115.4%増 |
| 営業外費用 | 56 | 63 | 12.5%増 |
| 經常利益 | 829 | 901 | 8.7%増 |
| 特別利益 | 0 | 1 | 450.2%増 |
| 特別損失 | 15 | 10 | 33.8%減 |
| 税引前中間(当期)利益 | 814 | 892 | 9.6%増 |
| 法人税等 | 358 | 381 | 6.4%増 |
| 中間(当期)純利益 | 456 | 511 | 12.1%増 |



在籍者数は前年同期比11.2%増

部門別在籍者数の状況（単位：名）

| | 平成16年3月期 中間期 | 平成17年3月期 中間期 | 前年同期比 |
|-----------|-----------------|-----------------|--------|
| フィットネス部門計 | 146,087 | 155,861 | 6.7%増 |
| スイミングスクール | 49,209 | 61,150 | 24.3%増 |
| テニススクール | 22,674 | 25,818 | 13.9%増 |
| その他スクール | 8,306 | 8,689 | 4.6%増 |
| スクール部門計 | 80,189 | 95,657 | 19.3%増 |
| 合計 | 226,276 | 251,518 | 11.2%増 |

スイミングスクール会員の増加要因としては、トーア沼津クラブの営業継承が大きい。

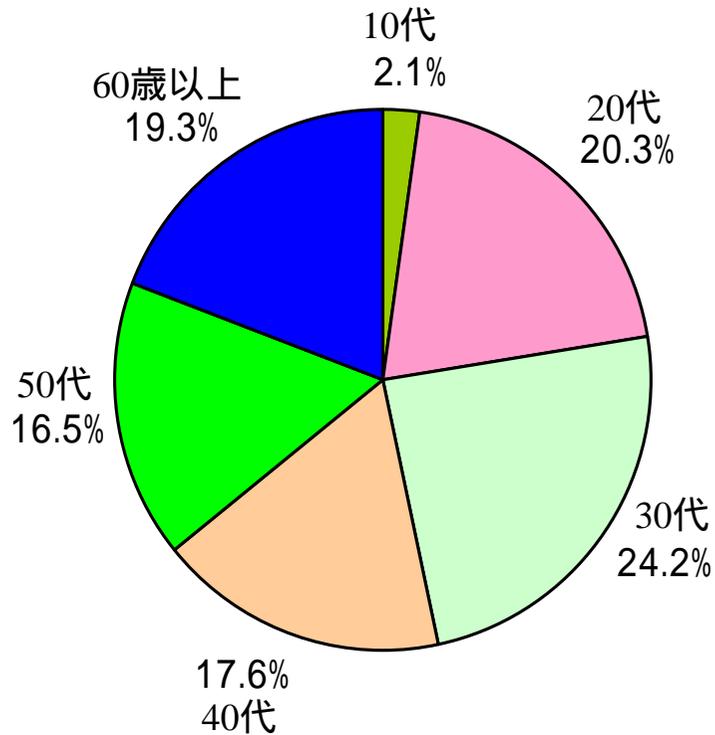
テニススクール会員の増加要因としては、ふじみ野クラブの出店が大きい。



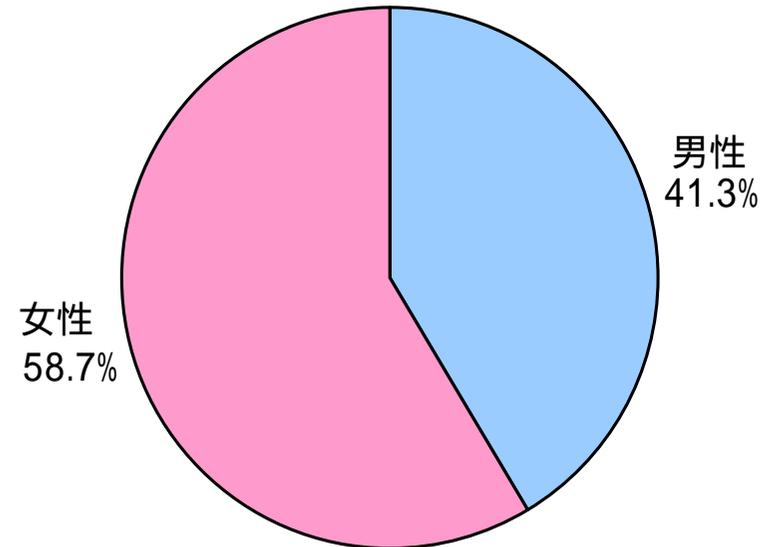
60歳以上は19.3%、女性は58.7%

フィットネスクラブ会員年代別・性別構成比（平成16年9月末）

年代別構成比



性別構成比



スクール部門が好調14.2%増

部門別売上高の状況（単位：百万円）

| | 平成16年3月期 中間期 | 平成17年3月期 中間期 | 前年同期比 |
|------------|-----------------|-----------------|---------|
| フィットネス部門計 | 6,805 | 7,342 | 7.9%増 |
| スイミングスクール | 1,672 | 1,906 | 13.9%増 |
| テニススクール | 1,134 | 1,298 | 14.5%増 |
| その他スクール | 326 | 374 | 14.7%増 |
| スクール部門計 | 3,133 | 3,578 | 14.2%増 |
| プロショップ部門計 | 746 | 832 | 11.5%増 |
| その他クラブ収入 | 600 | 788 | 31.3%増 |
| スポーツ施設売上高計 | 11,285 | 12,542 | 11.0%増 |
| 業務受託 | 153 | 219 | 43.1%増 |
| その他売上高 | 7 | 22 | 185.1%増 |
| 売上高合計 | 11,446 | 12,783 | 11.7%増 |



計画通り5クラブの出店を完了

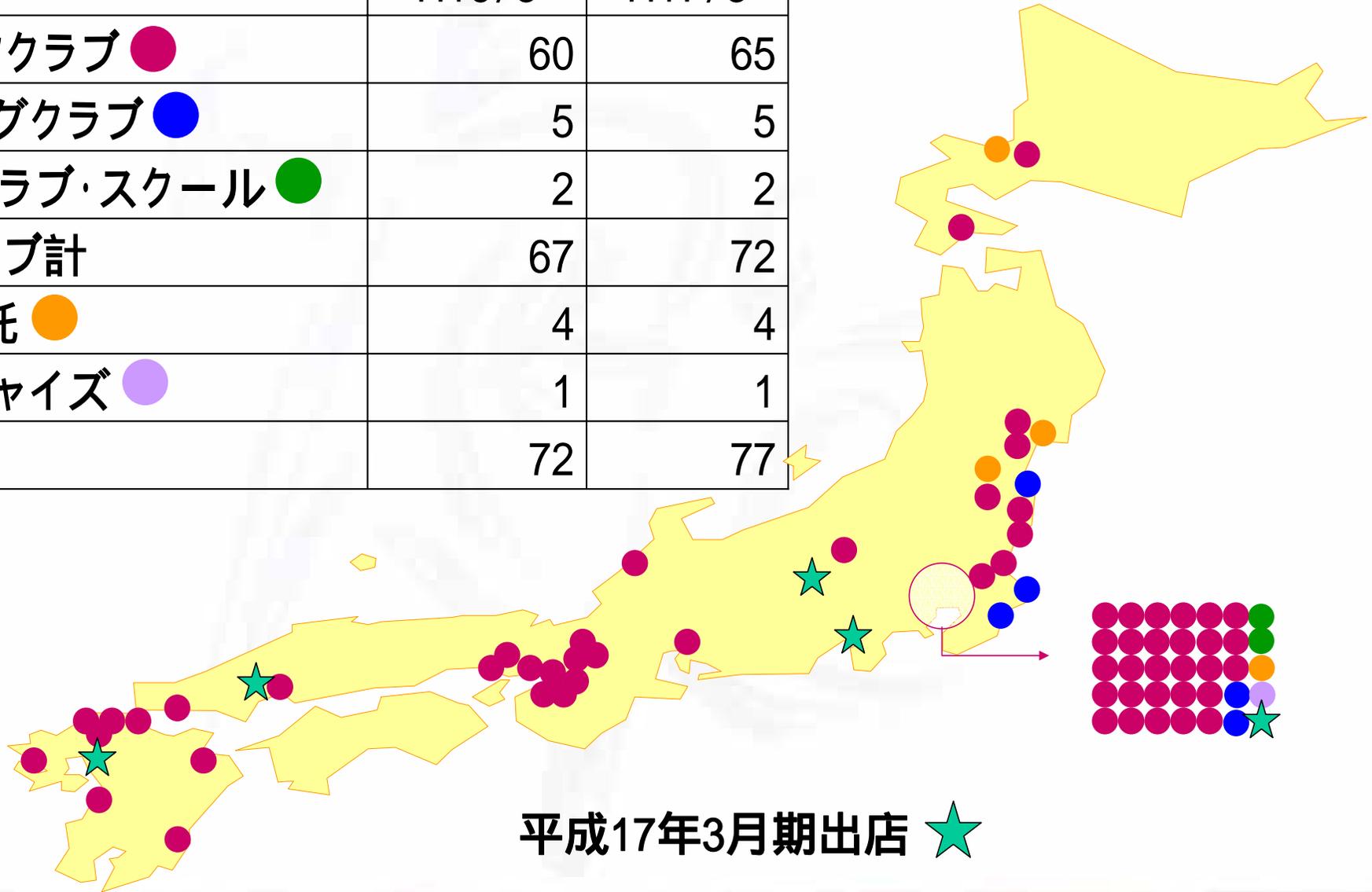
平成17年3月期の出店状況

| 出店年月 | クラブ名 | 所在地 |
|----------|----------------------------------|---------|
| 平成16年4月 | スポーツクラブ ルネサンス東伏見 | 東京都西東京市 |
| 施設構成 | | 備考 |
| | ジム、スタジオ2面、プール、ショップ、温浴設備、他 | |
| 平成16年6月 | スポーツクラブ ルネサンス松本 | 長野県松本市 |
| 施設構成 | | |
| | ジム、スタジオ、プール、テニスコート2面、ショップ、温浴設備、他 | |
| 平成16年7月 | スポーツクラブ ルネサンストーア沼津 | 静岡県沼津市 |
| 施設構成 | | 他社からの継承 |
| | ジム、スタジオ、プール、ショップ、他 | |
| 平成16年10月 | スポーツクラブ&スパ ルネサンス春日 | 福岡県春日市 |
| 施設構成 | | |
| | ジム、スタジオ、プール、テニスコート2面、ショップ、温浴設備、他 | |
| 平成16年10月 | スポーツクラブ ルネサンス緑井 | 広島市安佐南区 |
| 施設構成 | | |
| | ジム、スタジオ、プール、ショップ、温浴設備、他 | |



直営72、受託・FC5、計77クラブに

| | H16/3 | H17/3 |
|---------------|-------|-------|
| スポーツクラブ ● | 60 | 65 |
| スイミングクラブ ● | 5 | 5 |
| テニスクラブ・スクール ● | 2 | 2 |
| 直営クラブ計 | 67 | 72 |
| 業務受託 ● | 4 | 4 |
| フランチャイズ ● | 1 | 1 |
| 合計 | 72 | 77 |



既存クラブの売上高は0.6%増

期末在籍者数の動向

| | 前年同期比 |
|-------|--------|
| 全クラブ | 11.2%増 |
| 既存クラブ | 0.1%増 |

売上高の動向

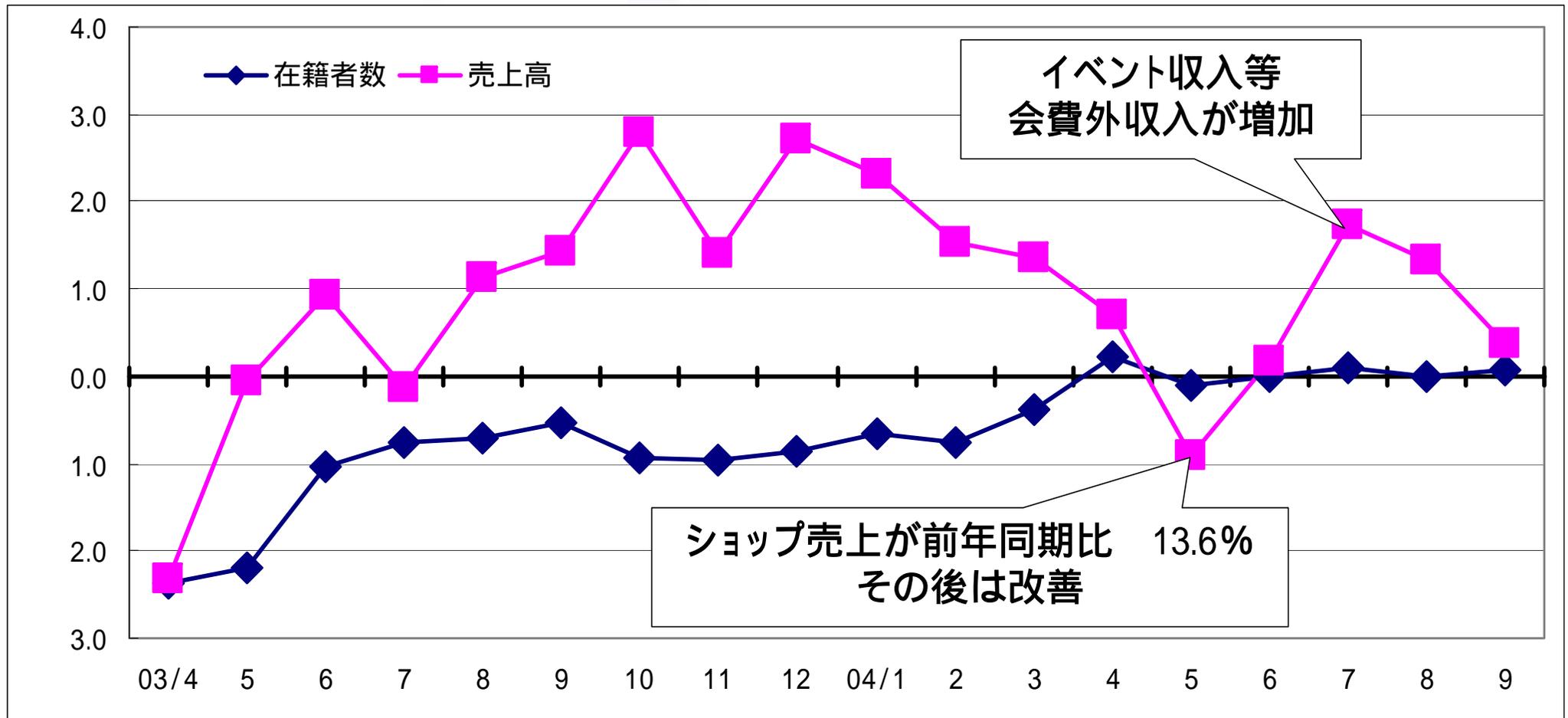
| | 前年同期比 |
|-------|--------|
| 全クラブ | 11.0%増 |
| 既存クラブ | 0.6%増 |

平成15年3月以前に営業を開始したクラブのうち、閉鎖したクラブを除いたクラブを既存クラブとしています。



既存クラブは前年同期を上回って推移

既存クラブの売上高・在籍者数月別前年同期比推移





今後の事業展開について



メディカルフィットネス会員制度導入

- ◆ ルネサンス両国にて医療機関と提携「メディカルフィットネス会員制度を導入
- ◆ ドクターの処方箋に基づくトレーニング
- ◆ 定期的な「健康診断」と「健康相談」で、健康状態とトレーニング方法の双方をチェック



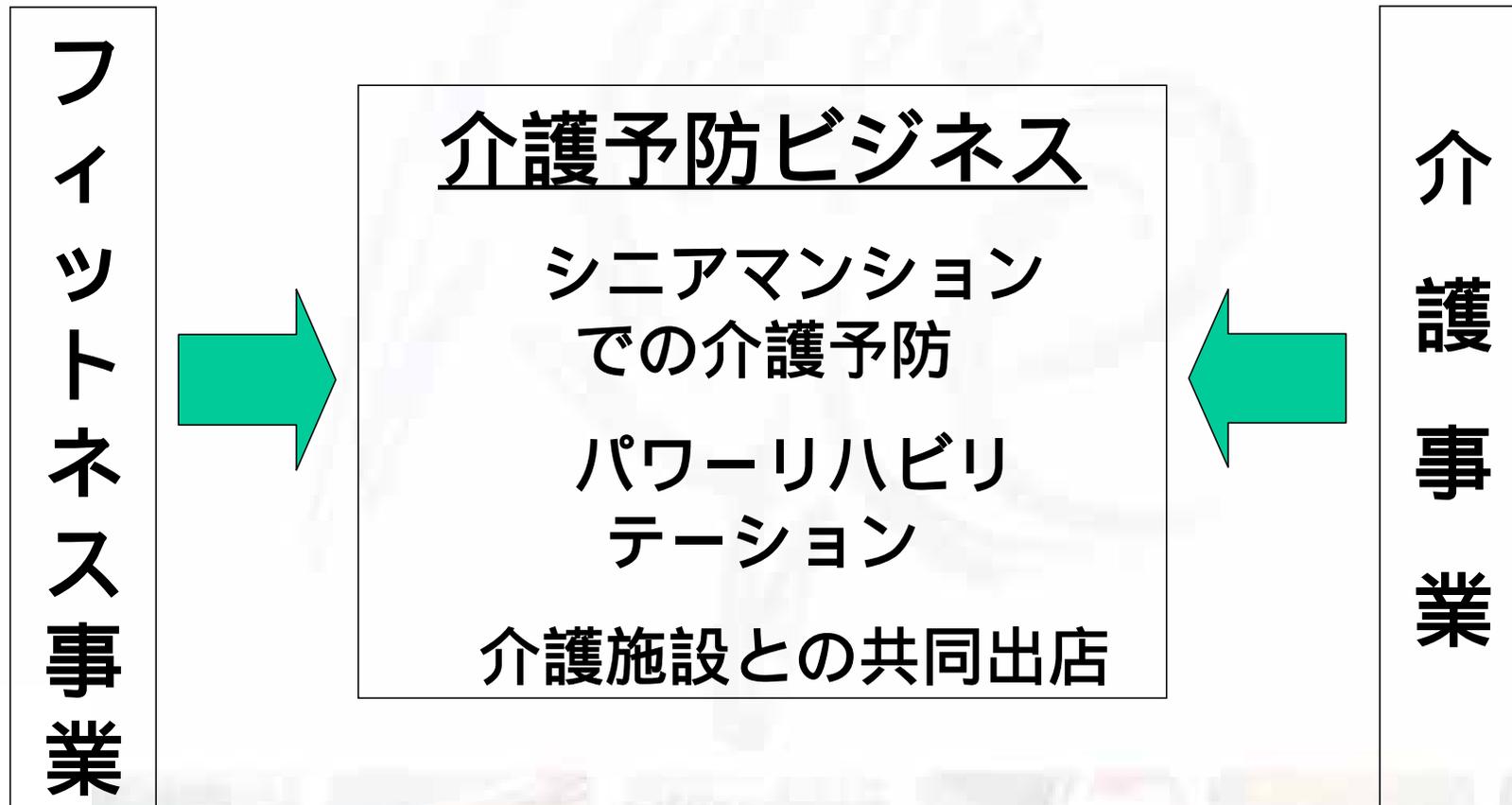
介護予防ビジネスへの取り組み

2004年度の介護保険の給付費は5兆5千億円、導入から4年で1.7倍に急増。

2025年には20兆円と推計、保険財政の悪化が懸念されている。

厚生労働省は、2006年4月実施に向け介護保険制度の見直しに着手。

「新・予防給付」は2009年度までに体制の整った市町村から順次導入。





平成17年3月期業績見通しについて



売上高11.0%増、経常利益12.5%増を見込む

平成17年3月期業績の見通し

| | 平成16年3月期 | 平成17年3月期 | 前年同期比 |
|---------------|----------|----------|--------|
| 売上高（百万円） | 23,603 | 26,200 | 11.0%増 |
| 営業利益（百万円） | 1,981 | 2,260 | 14.0%増 |
| 経常利益（百万円） | 1,866 | 2,100 | 12.5%増 |
| 当期純利益（百万円） | 1,017 | 1,200 | 17.9%増 |
| 1株当たり当期純利益（円） | 72.43 | 63.47 | 12.4%減 |
| 1株当たり配当金（円） | 15.00 | 10.00 | 33.3%減 |

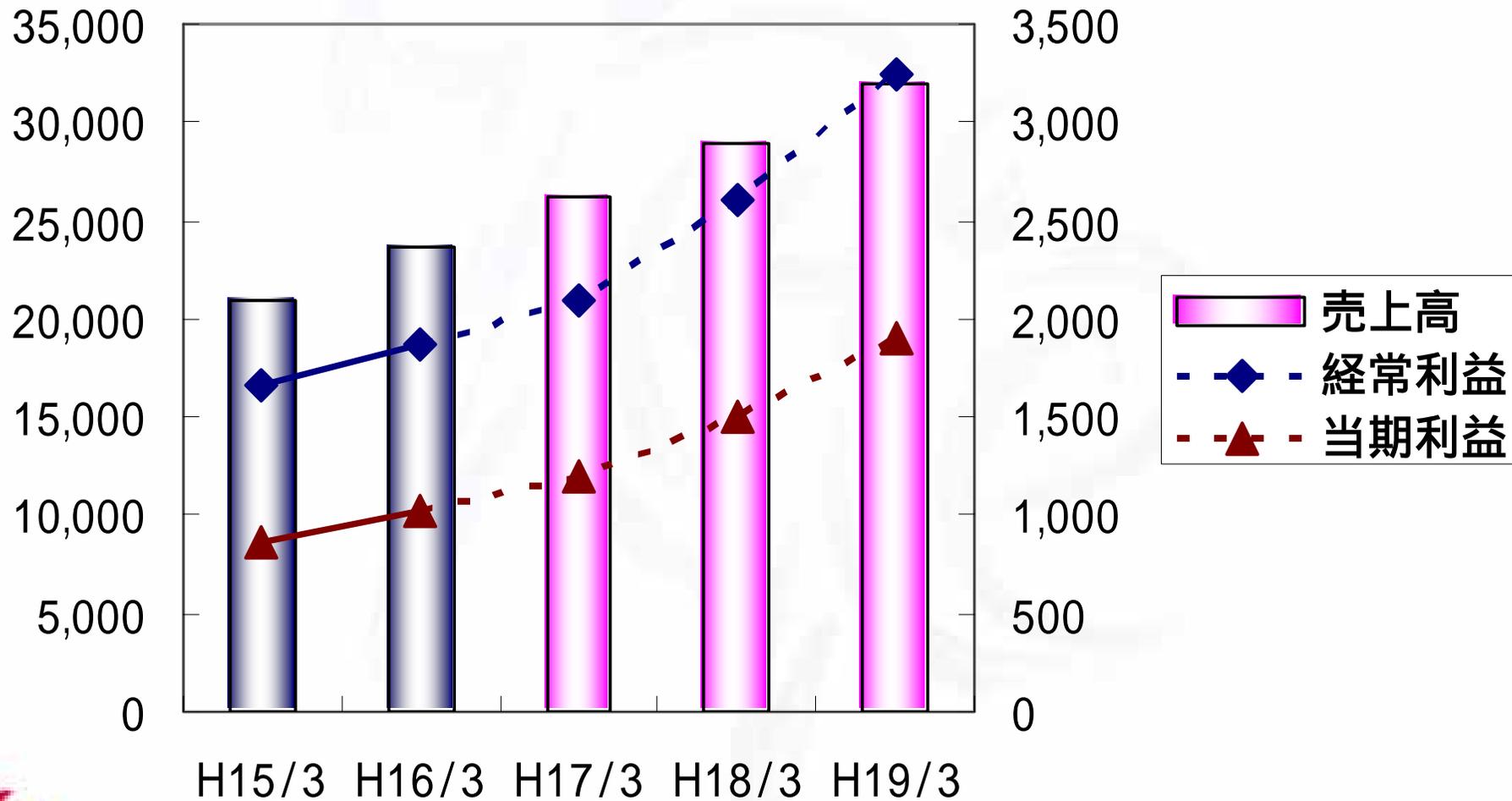
平成16年3月期の1株当たり配当金については、上場記念配当5円を含んでいます。



平成19年3月期経常利益率10%を達成

今後3カ年の見通し

単位:百万円



経験価値指数ランキングで30位に

日経リサーチによる代表的な小売業・サービス業500ブランドの魅力度調査（ストア&サービスブランド500）の結果、スポーツクラブルネサンスは、「経験価値指数」の利用経験者スコアランキングにおいて30位にランキングされました。

「経験価値指数」とは店舗やサービスを利用することによって得られる経験や体験を数値化したものであり、このランキングは、総合ランキングとは別に、そのブランドの利用経験者のみのスコアを集計したものです。

スポーツクラブルネサンスは、実際に利用していただいたお客様に高い評価をいただいております。



ルネサンスのブランドビジョン

顧客満足

Re-You

わたしたちルネサンスは、あなたの生まれ変わりを応援します。
あなたがルネサンスすることを「Re-You」と呼びます。
そして、あなたのそばにいつもスポーツの専門知識と
ホスピタリティ・マインドあふれるルネナビゲーターがいます。
わたしたちが、あなたの目的地までご案内します。
さあ一緒に、「あなたのルネサンス」を実現しましょう。

ルネナビゲーター宣言

ルネサンスは、わたしたちスタッフを「ルネナビゲーター」と呼びます。
お客様ひとり一人が目指す生まれ変わりを実現するために、
スポーツの専門知識とホスピタリティ・マインドあふれる対応で
お客様をナビゲーションします。
お客様のそばにいて、目的地までご案内するのが、
わたしたち「ルネナビゲーター」の使命です。
わたしたちはお客様のルネサンスを一緒に実現します。

