

Success! Weekly Letter

今週号のポイント



- 主要フィットネス 2022年3月期第2四半期決算
- 感染防止対策を講じる中での施設運営
- 在籍者数の回復が遅れる中、全社二桁増収
- 課題は収益増につながる需要創造取り組み

主要フィットネス 11社 2022年3月期 第2四半期(上半期)決算発表!

by 田村真二

本日は、「主要フィットネス 11社 2022年3月期第2四半期(上半期)決算発表」についてお伝えします。

当該期間(21年4～9月累計)における日本経済は、緊急事態宣言及びまん延防止等重点措置の発出・延長が度重なるなど(10月1日より全面解除)、依然として厳しい状況にあるものの、感染拡大の防止策が講じられ、ワクチン接種が促進される中で、一部で持ち直しの動きがみられました。

そうした中、フィットネス各社におきましては、日本フィットネス産業協会(FIA)指針による、世界トップレベルの感染防止策を徹底しつつ、最大限安全に配慮した形で営業を続けるものの、フィットネス事業への影響が払拭できない状況が続きました。

このような環境の中、感染症拡大不安による入会者の減少、会員の休退会、利用自粛等により、依然厳しい状況が続く企業も少なくありません。

一方、いわゆる「健康二次被害」も問題となり、健康・運動の潜在的ニーズは高まりを見せ、先進的な企業では、デジタル技術を活用した新商品・新サービスの開発や、マーケティング改革などによる需要創造に向けた取り組みが行われています。

在籍者数の回復が遅れる中、全社二桁増収

先行き不透明な状況が続く中、一部の地域と期間において緊急事態宣言及びまん延防止等重点措置の発出により、対象地域の店舗では、政府や自治体からの休業要請や時短営業等、営業活動に制約があり厳しい状況となりました。

一方、前年同期間中に見られた、フィットネス施設への休業要請については限定的だったこともあり、感染防止策を講じながら施設の運営を行うことで、全社とも前年同期に比べ二桁増収となりました(公開6社中5社は営業黒字を確保)。

予断を許さない経営環境が続いている一方で、デジタル技術を活用した新たなサービスの提供が進展するなど、ウイズコロナ/アフターコロナを見据えた取り組みも業界全体で進みつつあります。

フィットネスについては、在籍者数の回復が遅れる中、リアルとオンラインを組み合わせたサービス開発や、オンラインフィットネス会員数の拡大取り組みなどにより、顧客体験価値の向上と収益源の多角化が見られました。子供スクール会員については、コロナ前の在籍者数を有する企業もあり、全体的に復調傾向がうかがえます。

今上半期は前年同期比で大幅増収となったものの、一昨年(19年)対比では3割前後(企業によって1～4割)の減収となっており、今後は収益増につながる需要創造取り組みが課題となります。

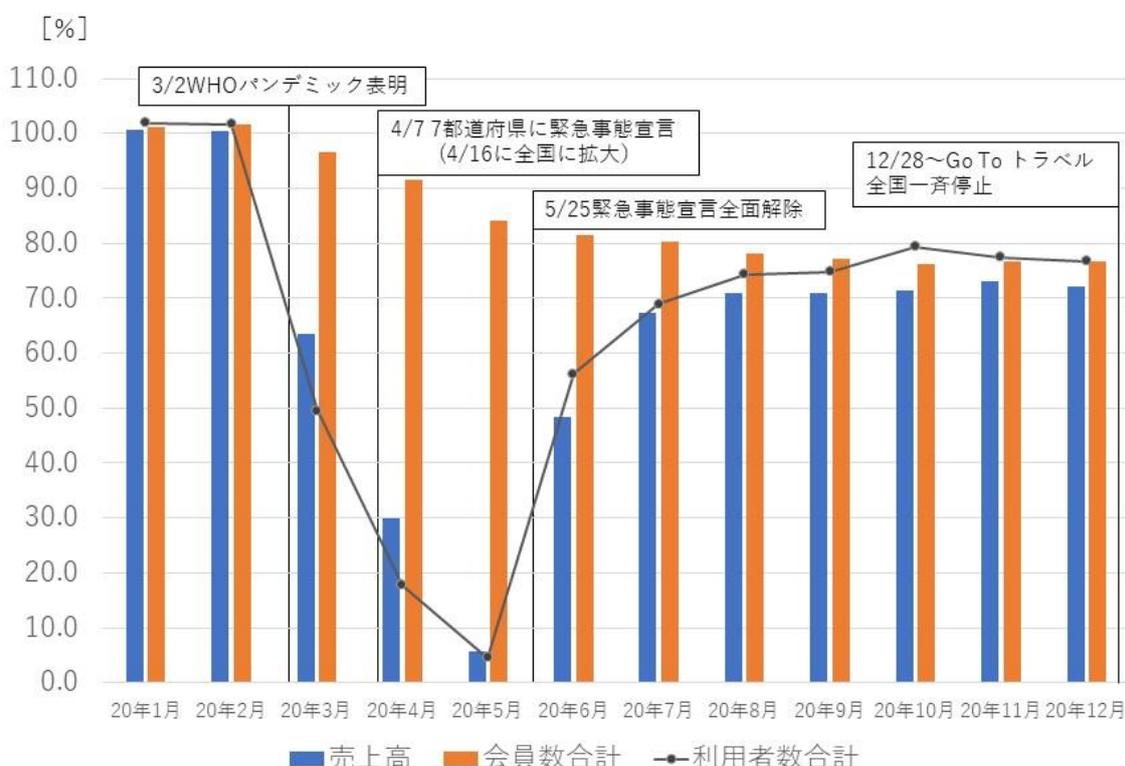
◆主要フィットネス11社 2022年3月期第2四半期実績 (21年4～9月売上高順)

単位：億円・%

企業・ブランド名	売上高	前期比	営業利益	前年差	純利益	前年差
RIZAPグループ (※) RIZAPを含む美容・ヘルスケア合計	11月15日発表予定を延期(未定)のため未掲載					
コナミHD (※) コナミスポーツクラブ	199	+31.9	非公開	—	6	35
セントラルスポーツ	194	+27.7	1	1	1	40
ルネサンス	177	+40.7	1	30	0	31
カーブスHD *21年8月期下半期(21年3～8月)	128	+18.7	8	26	8	21
日本テレビHD (※) ティップネス	107	+28.5	非公開	—	非公開	—
野村不動産HD (※) メガロス	65	+39.0	非公開	—	非公開	—
Fast Fitness Japan エニタイムフィットネス	64	+31.4	15	8	10	10
東祥 (※) ホリデイスーツクラブ	60	+15.1	非公開	—	非公開	—
バローHD (※) アクトス	48	+18.9	▲3	11	非公開	—
ジェイエスエス	38	+36.5	2	3	0	4

注(※)は各グループ企業のうち「スポーツクラブ事業」などのセグメント実績 出典：各社IR資料よりウェルネスビズ(株)作成

2020年フィットネスクラブ動態統計の推移 (対前年同月比)



出典：『特定サービス産業動態統計調査』(2021年2月8日)よりウェルネスビズ(株)作成

本日も最後までお読み頂きありがとうございます。
それでは次号をお楽しみに！

【MEMO】

著者プロフィール



田村真二 (Tamura Shinji)

ウェルネスビズ株式会社 代表取締役

会員制健康ビジネス専門の経営コンサルタント/マーケター/FP。東京都出身。マーケティングをベースにしたコンサルティング手法で業績向上・V字回復を数多く支援し、クライアントから絶大な信頼を得ている。「閉鎖寸前から売上高4倍超になったスポーツジム」「専門家から集客予想会員数 1,600 名と診断された立地で会員数5千名・年間営業利益2億円超のフィットネスクラブを開発」「会員数 800 名台から 2,200 名へと大幅増加したフィットネスクラブ」など、会員数拡大、客単価向上、継続月数増を掛け合わせた「儲かる事業構築の仕組み」導入で高収益企業を多数育てている。ニッチ分野のトップコンサルタントとして全国各地からコンサルティング、講演、研修、執筆等の依頼が絶えない。

出版・編集・お問い合わせ先

ウェルネスビズ株式会社

TEL:03-4530-6263

FAX:03-3562-7822

Mail :info@wellness-biz.jp

URL :<https://www.wellness-biz.jp>

〒104-0061

東京都中央区銀座1-3-3

G1ビル7階 1180号

免責事項

このニュースレターで提供された情報およびアドバイスによって起きた問題に関しては一切、当方やライターに責任や義務は発生しません。ここでの情報や助言を参考にした判断は、当然ですが、すべて読者の責任において行ってください。