

フィットネスクラブの財務諸表分析

Financial Analysis of Fitness Club

1K06A006

指導教員 主査 岡浩一郎 先生

秋元 実

副査 中村好男 先生

【序論】

わが国では、2050年には2.5人に1人が高齢者と言われるほどに超高齢社会を迎えており、国民医療費や福祉関連など、健康に係る社会的コストの増大が続いている。一方で国民の健康への関心は高まる一方であり、特に中高年層を中心に普段から健康を維持増進していこうとする「予防医学」へ関心が寄せられ、病気を予防するための「運動」への需要が高まっている。そのような背景の中で注目される業界のひとつとしてフィットネス業界があげられる。当業界は2002年ごろから成長軌道に乗り、年々成長してきた。しかし、ますます高まる健康志向にも関わらず、最近では成長が鈍化し、平成19年の時点で市場規模は約4000億円にとどまる。フィットネスクラブへの参加率はというと、全国平均で3%にとどまり、フィットネス先進国アメリカの14%には遠く及ばない。この差はどこから来るのか。今後業界が発展するためにはどうすればいいか。フィットネスクラブの業界動向や歴史を把握したうえで財務分析を行い、ビジネスモデルや企業価値、企業成果を洗い出し、これらのデータを基にこれからとるべき戦略や世の中に提供できる価値を提案していくのが本論文の目的である。

【本論】

本論文における財務諸表分析は、金融商品取引法に基づき有価証券報告書を提出しているフィットネス産業大手のセントラルスポーツ、ルネサンス、メガロスの3つの企業を対象に行っ

た。財務諸表分析のツールとしては、安全性分析においては流動比率と自己資本比率、収益性分析においては3種類の資本利益率、生産性分析には労働生産性を用いた。他に、成長性分析、キャッシュ・フロー分析を行い、会計的な企業分析あるいは業界分析を行った。その分析を基に経営の実態を洗い出し、業界の動向を予測した。

【考察】

市場成長を上回る供給による競争、個人消費の低迷などが原因で現在非常に厳しい状況に置かれているフィットネス業界であるが、中長期的にはフィットネスクラブに対する需要は伸びていくと予想される。そもそも健康に対するニーズはいつの時代もどんな情勢でも存在するが、社会情勢が厳しいほど健康に対する意識は高くなるからである。その意識が強くなったのち、景気が回復し可処分所得が増加するようになると所得は健康産業へと流れることが十分に予想される。

会計的には「固定費が占める割合の大きさ」と「キャッシュ・フロー」の潤沢さの2点が特徴で、この2点をどう考えるかが経営手腕が試されるところである。経営戦略的にはどこまで事業を多角化するか、そしていかにサービスの質を上げて会員を増やすかの2点に主眼が置かれる。事業を拡大するのと既存の事業の収益構造を改善するのを両方同時に達成するのは容易なことではない。また、会員を増やすには他店の会員を奪うような目先の戦略ではなく、コス

トを多少かけてでも中長期的なフィットネス需要を創出し、そこから民間フィットネスクラブへと引き込む方針が有効となるだろう。それが自社のためにもなるし社会全体の医療費を下げることに貢献することになるからである。

フィットネスクラブは医療に代わって人々の健康を担うことができる潜在能力を十分に持っていると思われるので、目先の利益にとらわれることなく、将来大きな社会的役割を担うことを期待したい。