



2024年3月期第1四半期決算説明資料

株式会社Fast Fitness Japan (東証プライム市場 7092)

ヘルシアプレイスをすべての人々へ!
Get to a healthier place[®]





Give
me
five 

Give me five ～あなたとハイタッチ～

スポーツでいいプレイをしたときに行われるハイタッチ
頑張った人同士や応援する人との喜びの表現
エニタイムフィットネスに関わるすべての人々のポジティブなアク
ションを応援しハイタッチを交わしたい、という想いを込めています

index

I. 2024年3月期第1四半期業績

II. 2024年3月期業績見通し

III. 会社概要



I . 2024年3月期第1四半期業績

Fast Fitness Japan



事業環境

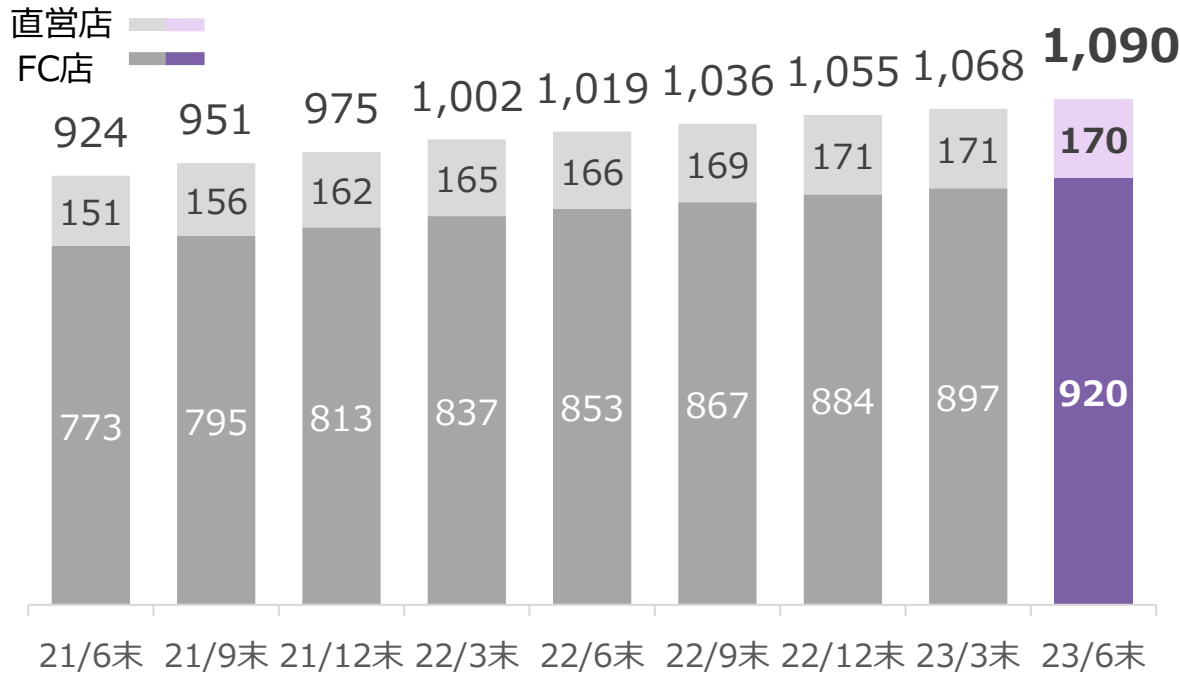
- 新型コロナウイルス感染症が5類感染症へ移行に伴い、経済活動の正常化は進み、人流回復の動き
- 世界的な原材料価格の上昇や水道光熱費の高騰など、依然として不透明な状況は継続
- 24時間型フィットネスジムの出店は引き続き増加傾向にあるものの、低価格帯ジムと当社事業との棲み分けが進んでいる

当社トピックス

- 全国規模のTVCMの放映をはじめとした、新規会員獲得施策を実施
- 会員数は、会員様が継続しやすいコミュニケーション等の施策を講じた結果、新規会員の獲得と在籍会員の継続が堅調に推移
- 1店舗当たりの平均会員数は、2023年6月末時点で716名と前年同期比+5.6%
- 店舗数は、1,090店舗を超え全国に広がる店舗網を強みに国内トップクラスのシェアを維持



出店数・店舗数の推移（四半期）



2024年3月期第1四半期サマリー

- 2023年4月～6月で**23店舗**を出店
 - 出店数 直営店 : 0店舗
 - FC店 : 23店舗
 - 退店数 直営店 : 0店舗
 - FC店 : 0店舗
- 4月～6月は、既存店の会員数の回復を背景に、多店舗運営のFCオーナー様により同期間に複数店舗を出店するケースも相次ぐなど、出店意欲は強い
- 一方でFCオーナー様による出店は、より会員数の獲得が見込めるエリアへの出店を求めるなど慎重さは継続
- 同期間の新規加盟のFCオーナーによる出店は5店舗

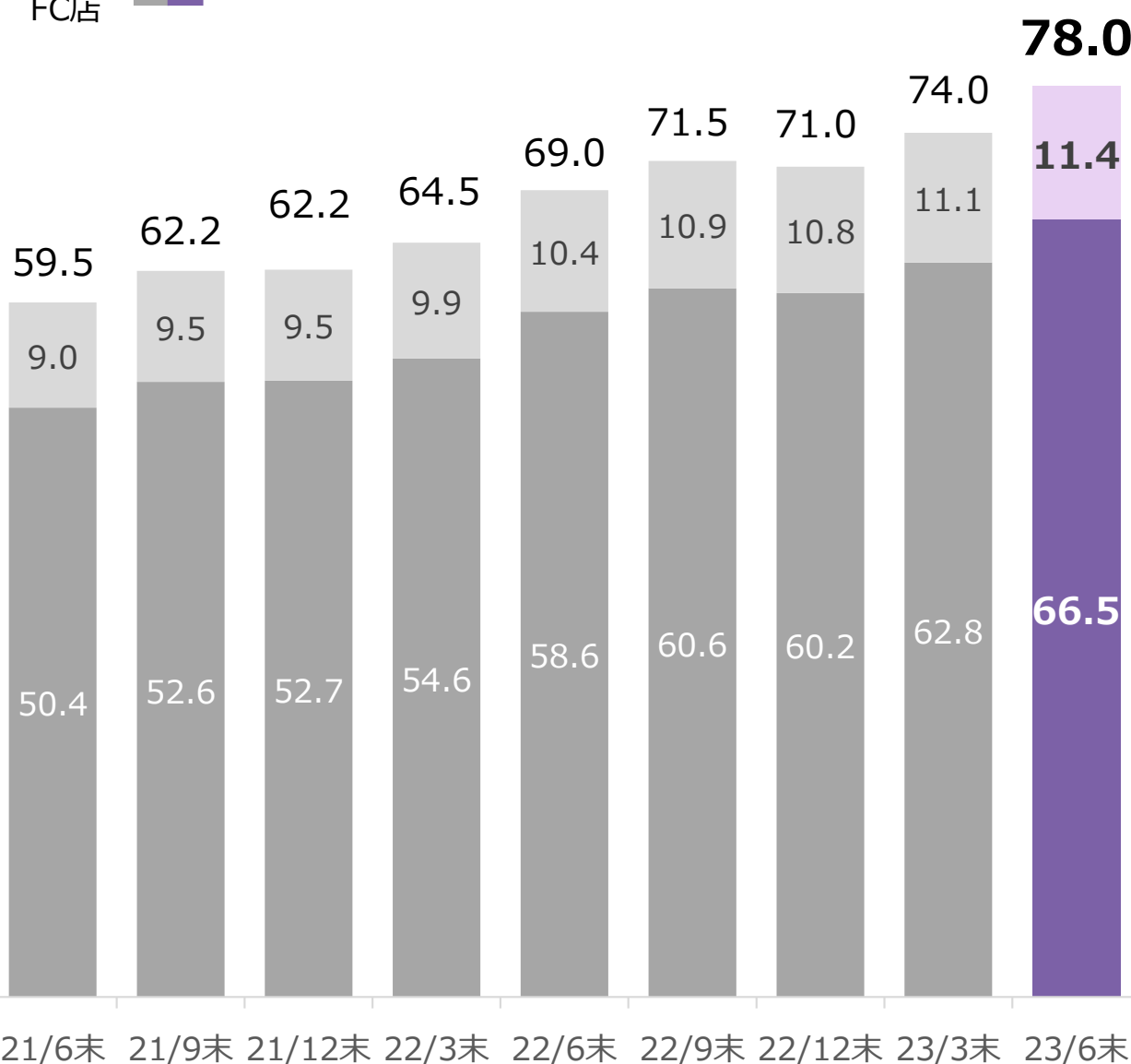
| 出店数 | 2023年3月期 | | | | 2024年3月期 |
|-------|----------|----|----|----|----------|
| | 1Q | 2Q | 3Q | 4Q | 1Q |
| 直営店 | 1 | 3 | 1 | 0 | 0 |
| FC店 | 18 | 15 | 21 | 13 | 23 |
| 合計 | 19 | 18 | 22 | 13 | 23 |
| (退店数) | -2 | -1 | -3 | -1 | 0 |

※各四半期末日に退店した店舗は当該四半期末の店舗数に含めております



会員数の推移（四半期）

直営店
FC店



2024年3月期第1四半期サマリー

- 2023年6月末の総会員数は、**78万人**
- 2022年6月末から2023年6月末の1年間で**9.0万人**増加

| | 2023年6月末 会員数 | 前年同期 からの増減 |
|-----------|-----------------|---------------|
| 直営店 | 11.4万人 | +1万人 |
| FC店 | 66.5万人 | +7.9万人 |
| 合計 | 78.0万人 | +9.0万人 |

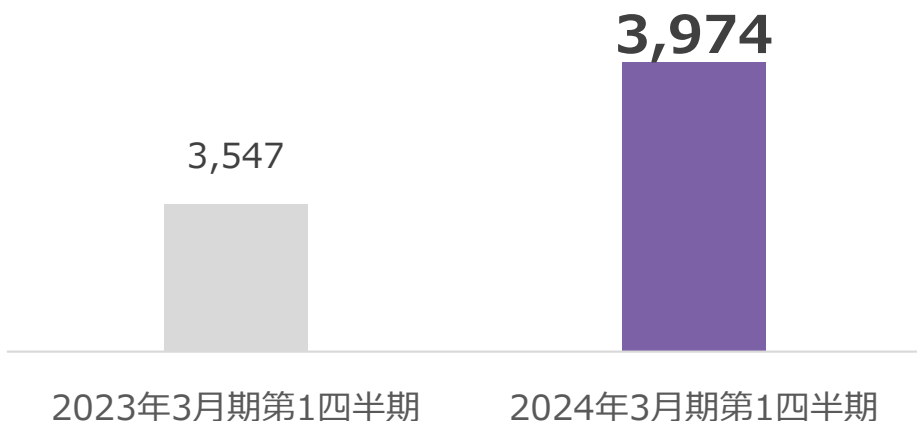
- 店舗当たり平均会員数も、前年同期比で**5.6%**増加と底堅い

| 2023年6月末 平均会員数 | 2022年6月末 平均会員数 | 前年 同期比 |
|-------------------|-------------------|--------------|
| 716名 | 678名 | +5.6% |



売上高

(単位：百万円)

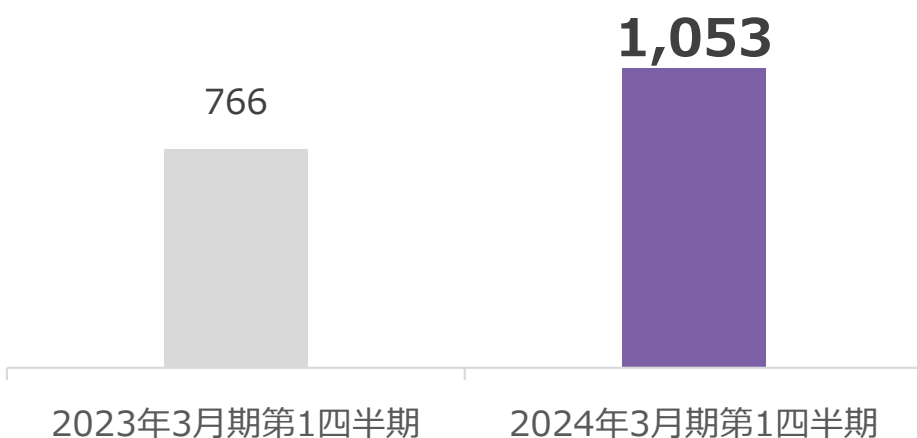


サマリー

- 連結売上高は39億円と2桁増収
(前年同期比+12.0%)
- 店舗数の増加に加え会員数が堅調に推移し、FC売上及び店舗売上ともに2ケタ増収
- 店舗売上は既存店の新規会員の獲得が奏功し平均会員数が増加

営業利益

(単位：百万円)



サマリー

- 連結営業利益は10億円
(前年同期比+37.4%)
- 売上総利益は、店舗の適正な人件費等の経費のコントロールにより想定より抑えられたこと等が寄与
- 販管費は、本社リソース強化による人件費等の増加



2024年3月期 第1四半期業績

新規出店及び新規会員と継続会員の増加により増収増益
会員管理システムの移行に伴う一時的な収益の増加も寄与

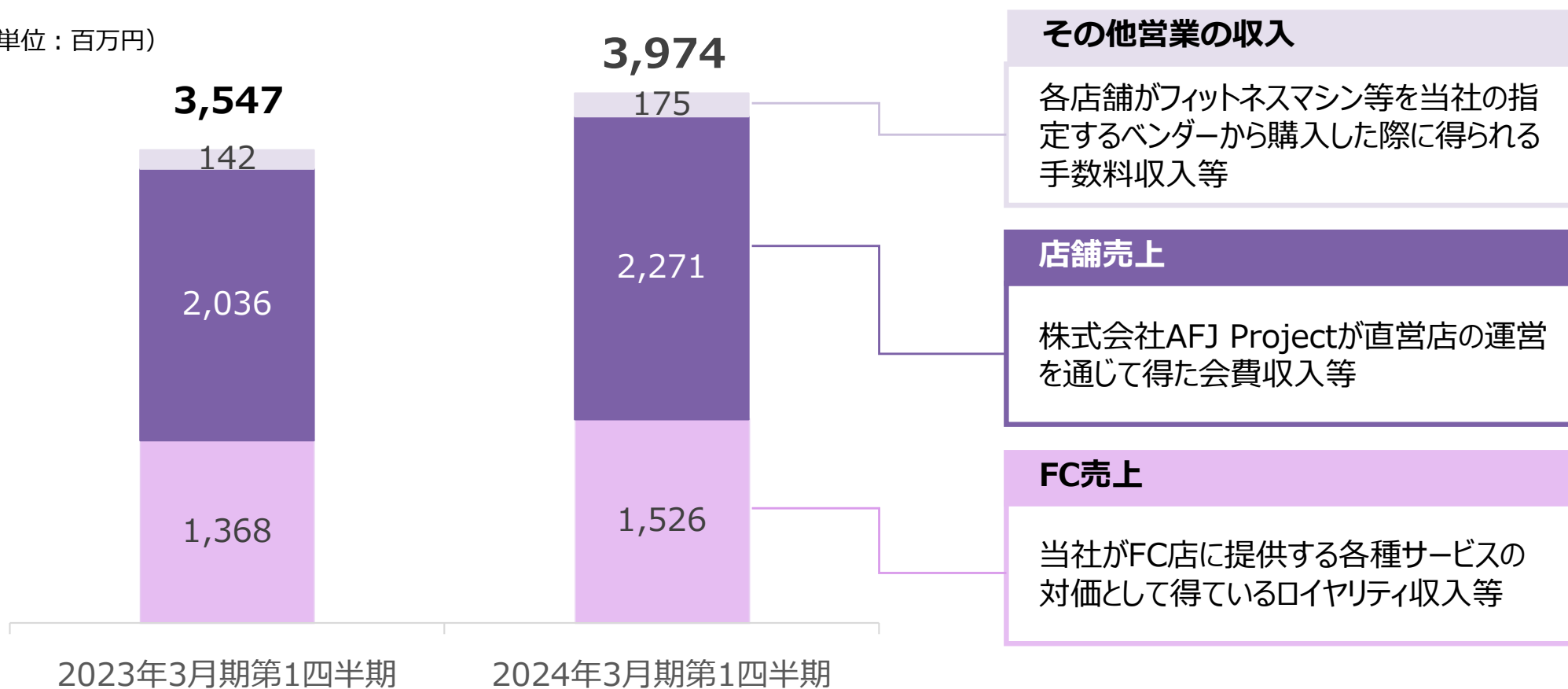
| | 2023年3月期 第1四半期 | 2024年3月期 第1四半期 | 前年同期差 | 前年同期比 |
|--------|-------------------|-------------------|--------|--------|
| | (百万円) | (百万円) | (百万円) | (%) |
| 売上高 | 3,547 | 3,974 | +426 | +12.0% |
| 売上総利益 | 1,536 | 1,865 | +329 | +21.4% |
| 販管費 | 769 | 811 | +42 | +5.5% |
| 営業利益 | 766 | 1,053 | +286 | +37.4% |
| 当期純利益 | 517 | 725 | +207 | +40.0% |
| 売上総利益率 | 43.3% | 46.9% | +3.6pt | |
| 営業利益率 | 21.6% | 26.5% | +4.9pt | |
| 当期純利益率 | 14.6% | 18.2% | +3.6pt | |



売上区分別売上高推移

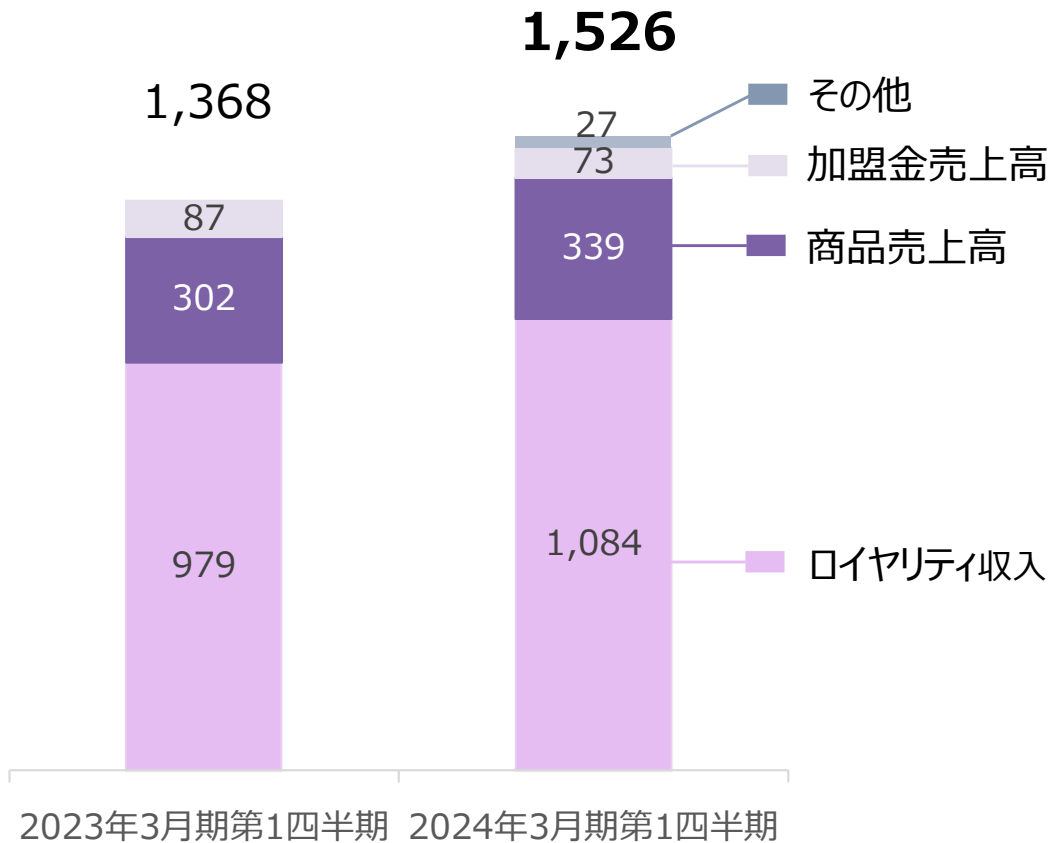
- FC売上は、店舗数の増加に伴うロイヤリティ収入等の増加により増収（前年同期比+11.5%）
- 店舗売上（直営）は、1店舗当たりの平均会員数の上昇に加え休会率の改善もあり会費収入が堅調に伸び増収（前年同期比+11.6%）

（単位：百万円）



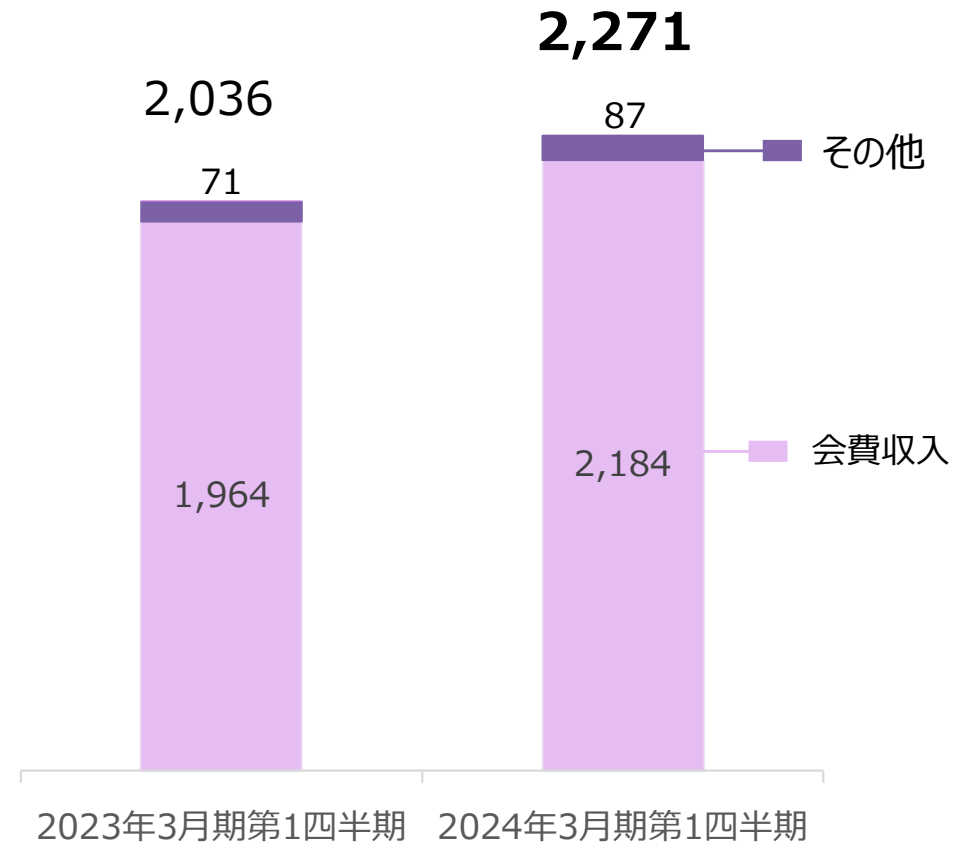
FC売上

（単位：百万円）



店舗売上

（単位：百万円）



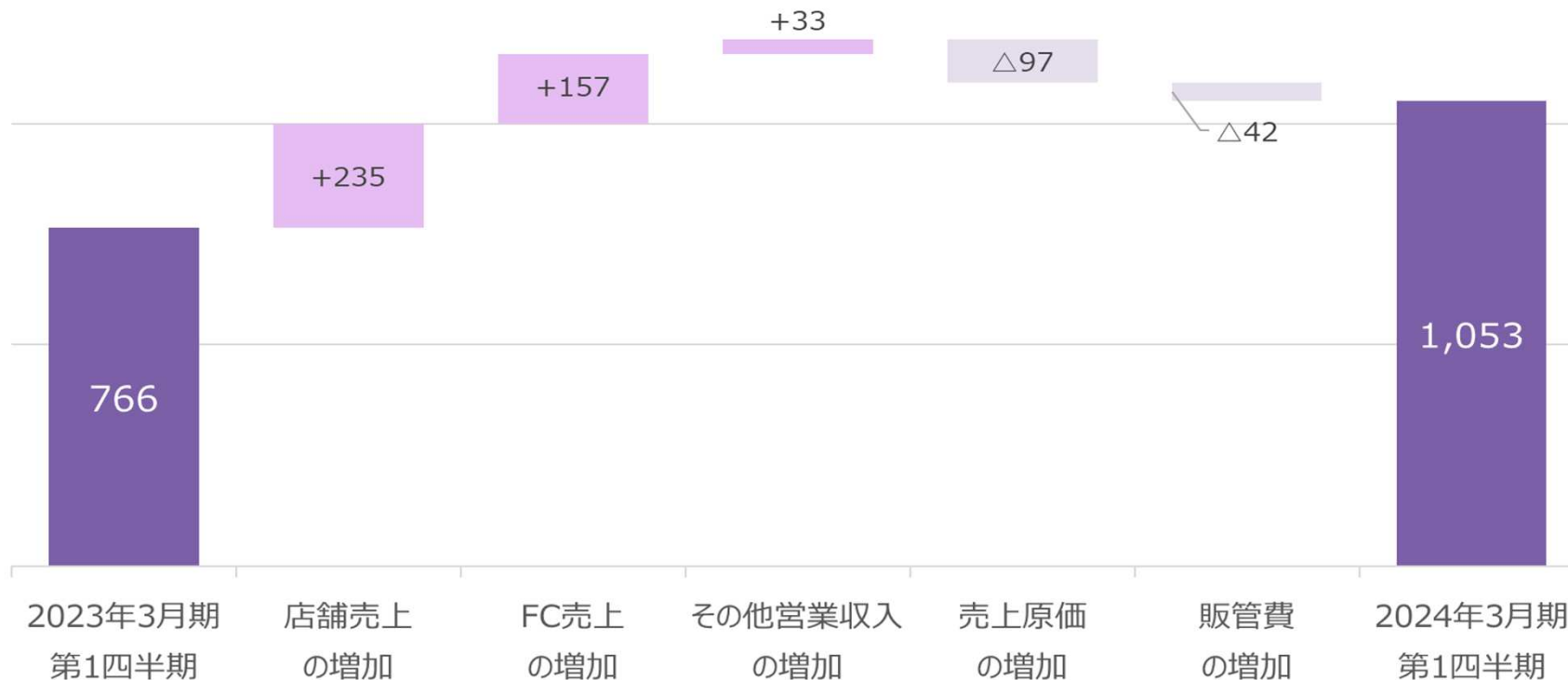
※上記FC売上と店舗売上のほか『その他売上』が2023年3月期第1四半期に142百万円、2024年3月期第1四半期に175百万円あります。

※FC売上の2023年3月期第1四半期の加盟金売上高には、その他売が含まれております。



- FC売上は、店舗数の増加に伴うロイヤリティ収入と商品売上高の増加により増収（前年同期比+11.5%）
- 店舗売上（直営）は、既存店の新規会員の獲得が堅調に推移したこと及び在籍会員の継続が寄与し、会費収入の増加により増収（前年同期比+11.6%）

(単位：百万円)





2023年4月～6月出店一覧

| | | |
|--------|------|------------|
| 関東 | 埼玉県 | 大久保領家 |
| | 茨城県 | つくば東 |
| | 千葉県 | 新鎌ヶ谷 |
| | 東京都 | 立川 |
| | | 新宿靖国通り |
| | | 西国分寺 |
| | | 仙川 |
| | 神奈川県 | 上石神井駅前 |
| | | 武蔵小杉市ノ坪 |
| | | 向ヶ丘遊園ANNEX |
| 横須賀久里浜 | | |
| 中部 | 川崎東口 | |
| | 保土ヶ谷 | |
| | 長野県 | 安曇野 |
| | 愛知県 | 名古屋名東陸前 |
| 名古屋白土 | | |
| 関西 | 京都府 | 四条河原町 |
| | 大阪府 | 三条烏丸 |
| | | 堺鳳東 |
| | 兵庫県 | 淀屋橋駅前 |
| | | 鈴蘭台 |
| 九州・沖縄 | 宮崎県 | 高砂中島 |
| | 宮崎県 | 宮崎大塚 |

合計：23店舗



武蔵小杉市ノ坪店



安曇野店



つくば東店



上石神井駅前店



【プロモーション活動】

全国規模でTVCMを放映

- 2023年4月より、さらなるブランド認知を目的として全国規模では初のTVCMを実施

【期待する効果】

- ブランドイメージ・価値の向上
- 新規入会の獲得施策





【会員価値の訴求】

AF会員様限定 **AF Premium**

- 会員様の価値訴求策として、コラボ商品等を割引価格で購入できるサービス

【期待する効果】

- 商品ラインアップは、さまざまな企業とのコラボにより、トレーニングウェアやプロテイン、バランスフードなど、ジムライフやカラダづくりにかかわるものから、生活に彩りを与えるものまでを幅広く提供
- 会員満足度の向上
- 一部のコラボ先企業との相互送客にも貢献

AF会員様だけに、スペシャルな特典

AF Premium

AF Premiumはエニタイムフィットネス会員様だけが利用できる、スペシャルな特典です。さまざまな企業やブランドとのコラボレーションしたサービスをお楽しみください。



マイプロテイン **プロテイン**

MYPROTEIN フィットネス応援価格!

AF会員最大 55%OFF

世界で愛されているマイプロテインがAF会員様向けに特別割引をご用意!さらに初めて購入される方には「プロテインとシェーカー」が、2,980円で手に入るお試しセットも!



かんたん、
時短、
がんばらない。

**食卓
おたすけ便**
by Oisix

Oisix **ミールキット**

**Oisix ミールキット等
AF会員最大 31%OFF**

ミールキットは、20分で主菜・副菜が作れます!
日々お忙しい方の家事の負担やストレスをちょっとだけお手伝いしたいという想いからスタート。



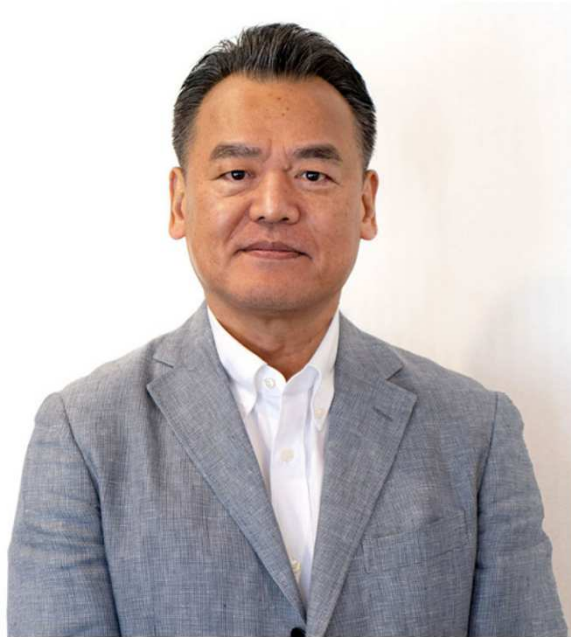
フードコスメ オリゼ **グラノーラ**

【フードコスメ】
ORYZAE **米麹グラノーラ**

初回限定 50%OFF

「米麹」の甘みを使用し砂糖不使用・グルテンフリー・無添加に仕上げたフードコスメ オリゼ 米麹グラノーラ3種セット。

割引商品の一例
(終了しているサービスもあります)



山部清明 (やまべ きよあき)

1960年10月10日生

- ・ フィットネス業界と親和性のあるヘルスケア分野に長く精通
- ・ 経営者としての経験や外資系企業での多くの知見
- ・ 新規事業、海外店舗の立ち上げや店舗開発を経験

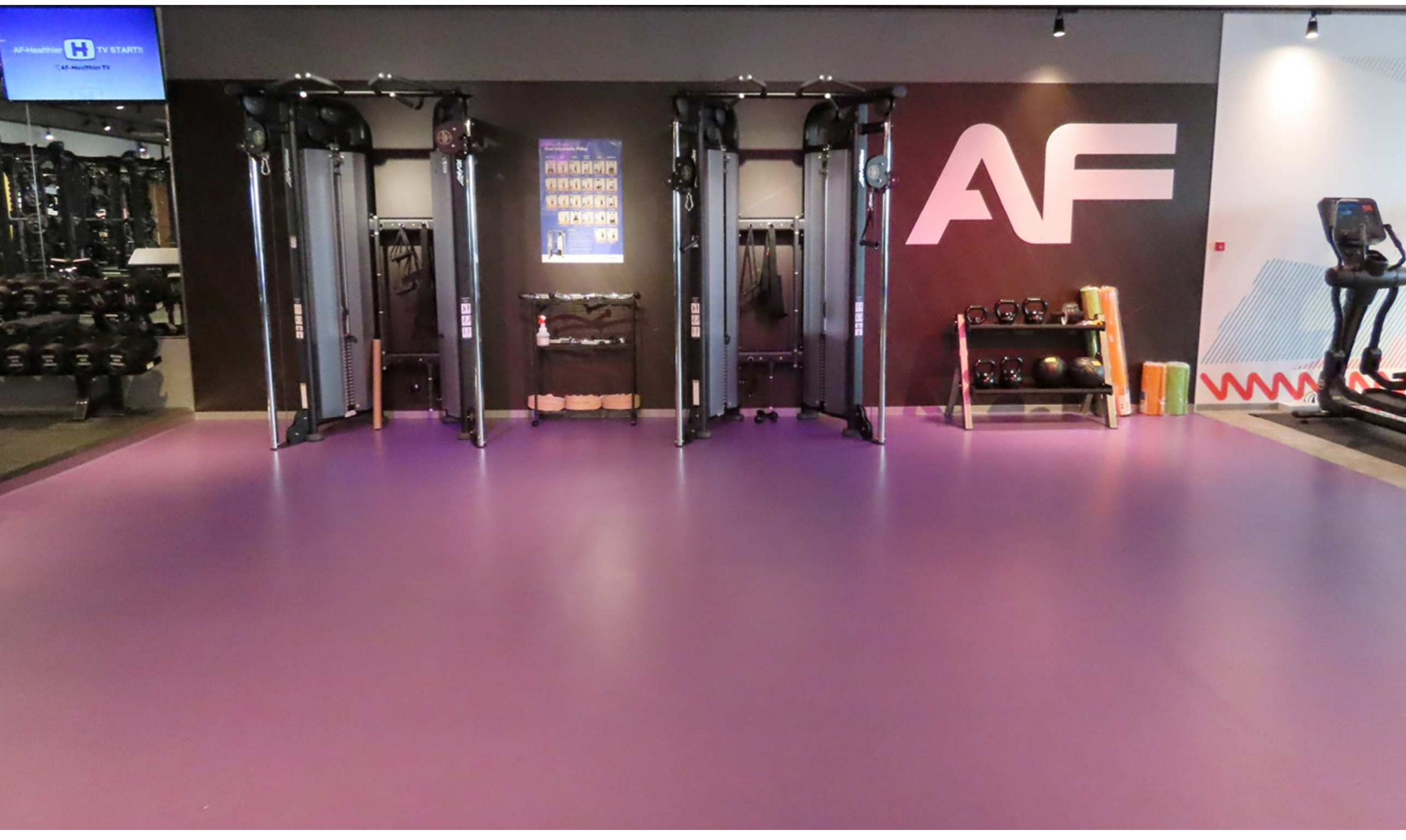
株主・投資家のみなさまへ

米国のマスターフランチャイザーに会員様やFCオーナー様の声を直接・タイムリーに届け、エニタイムフィットネスの運営を通じて健康的なライフスタイルを推進することに最善を尽くしてまいります

また、社外取締役として1年間、当社に携わった経験を活かし、よりガバナンスを機能させ、経営と従業員が一丸となって企業価値向上を目指し、あらゆるステークホルダーのみなさまに信頼され、期待され、支持される、企業となるよう強固な体制を構築してまいります

Ⅱ. 2024年3月期業績見通し

Fast Fitness Japan





2024年3月期 出店数・店舗数

- 出店数見通しは、期初計画より変更なし
- 第1四半期末時点の進捗は24.2%と、概ね計画通り

| | | 2023年 3月期 実績 | 2024年 3月期 前回見通し | 2024年 3月期 今回見通し | 前回差 | 2024年 3月期 第1四半期 実績 | 進捗率 |
|--------|-------|--------------------|-----------------------|-----------------------|-----|-----------------------------|-------|
| (単位：店) | | | | | | | |
| 出店数 | 出店合計 | 72 | 95 | 95 | 0 | 23 | 24.2% |
| | FC店 | 67 | 85 | 85 | - | 23 | 27.1% |
| | 直営店 | 5 | 10 | 10 | - | 0 | 0.0% |
| 店舗数 | 店舗数合計 | 1,068 | 1,159 | ※2 1,159 | 0 | 1,090 | - |
| | FC店 | 897 | 979 | ※2 979 | - | 920 | - |
| | 直営店 | ※1 171 | 180 | ※2 180 | - | 170 | - |

※1 2023年3月末退店の直営店1店舗を含んでおります。

※2 2024年3月期見通しには退店予定の4店舗（直営店1店舗、FC店3店舗）を反映しております。



2024年3月期 業績見通し

- 通期業績予想は、会費収入やロイヤリティ収入が堅調
- 当下期に予定の投資（人的資本や基盤インフラ整備）及び2023年6月に完了したグローバル会員管理システムの移行による売上利益への影響に鑑みて変更なし

※当第2四半期以降の会員管理システム使用料の売上計上は新システムのみ

| (単位：百万円) | 2023年 3月期 実績 | 2024年 3月期 見通し | 前年比 | 2024年3月期 第1四半期 実績 | 進捗率 |
|--------------|--------------------|---------------------|--------|-------------------------|-------|
| 売上高 | 14,787 | 15,200 | 2.8% | 3,974 | 26.1% |
| 営業利益 | 3,364 | 2,800 | △16.8% | 1,053 | 37.6% |
| 経常利益 | 3,402 | 2,700 | △20.6% | 1,057 | 39.2% |
| 当期純利益 | 1,914 | 1,400 | △26.9% | 725 | 51.8% |

Ⅲ. 会社概要

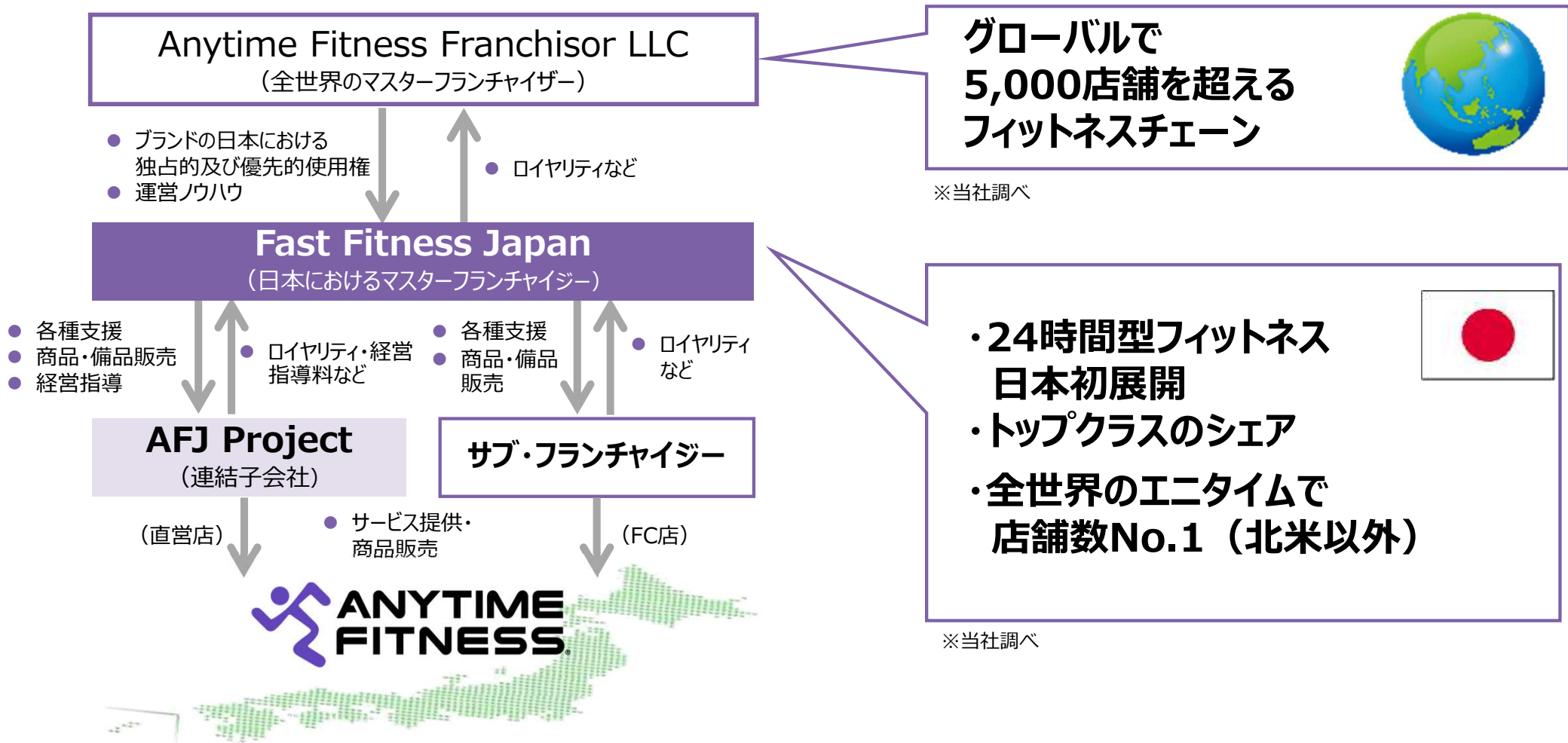
Fast Fitness Japan





| | |
|------|--|
| 会社名 | 株式会社 Fast Fitness Japan |
| 所在地 | 東京都新宿区 |
| 設立 | 2010年5月21日 |
| 役員 | 大熊 章 取締役会長 山部 清明 代表取締役社長 植平 光彦 社外取締役 大井 幸子 社外取締役 井上 直樹 取締役 (監査等委員) 久保田 浩文 社外取締役 (監査等委員) 井村 牧 社外取締役 (監査等委員) 濱岡 正己 社外取締役 (監査等委員) 酒井 大輔 社外取締役 (監査等委員) |
| 従業員数 | 252名 (2023年6月末時点) |

- 24時間マシンジム特化型フィットネスクラブチェーン
- 「エニタイムフィットネス」の日本におけるマスターフランチャイジー



グローバルで
5,000店舗を超える
フィットネスチェーン



※当社調べ

- 24時間型フィットネス
日本初展開
- トップクラスのシェア
- 全世界のエニタイムで
店舗数No.1 (北米以外)



※当社調べ



**24時間
年中無休**

ライフスタイルに合わせて
いつでも利用可能

**マシンジム
特化型**

充実のトレーニング設備と
ファンクショナルエリア

**全世界で相互
利用可能**

国内だけでなく
全世界どこでも利用可能

**「安全・安心・
清潔・快適」**

安全で快適な施設と
スタッフによるサポート



1

若年層の需要を掘り起こし、会員は40代以下が約9割を占める

男女比は男性が8割弱、女性が2割強 (2023年6月末時点)

2

損益分岐の低い店舗モデル

店舗面積は80~120坪が中心の小商圈で成り立つビジネスモデルであり、
総合型フィットネスが困難なエリアにも出店可能

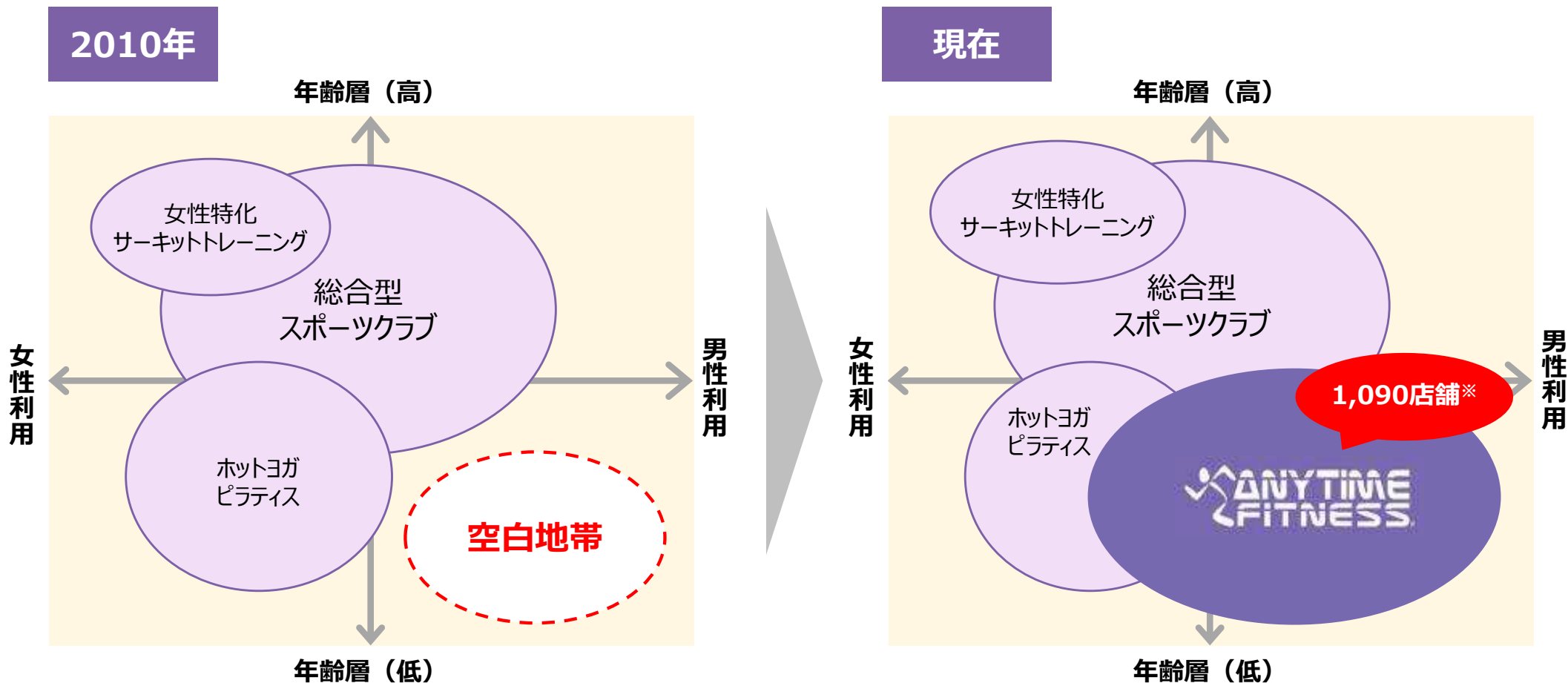
3

ストック型のビジネスモデル

少人数・短期集中型のパーソナルジムと異なり、定額の会費を多数の
会員様から頂くことで安定的にキャッシュが流入



新しいマーケット、潜在的なマーケットの掘り起こしに成功



出典：当社調べ

※ 2023年6月末時点

(注) チャートの円の大きさ及び配置は、各社公表資料等を基に、各業態が想定する主要顧客層について当社が推定したものです。



2010年に日本初の24時間型ジムとして出店後、新たなマーケットを創出 新規参入が相次ぐ中、24時間型ジムのトップランナーとして1000店舗を突破

創業期

直営店の出店による
事業基盤固め

業界関係者からは
「日本では絶対に無理だ」
と言われた

FC開拓期

FC展開の実績を作り
有力FC事業者を開拓

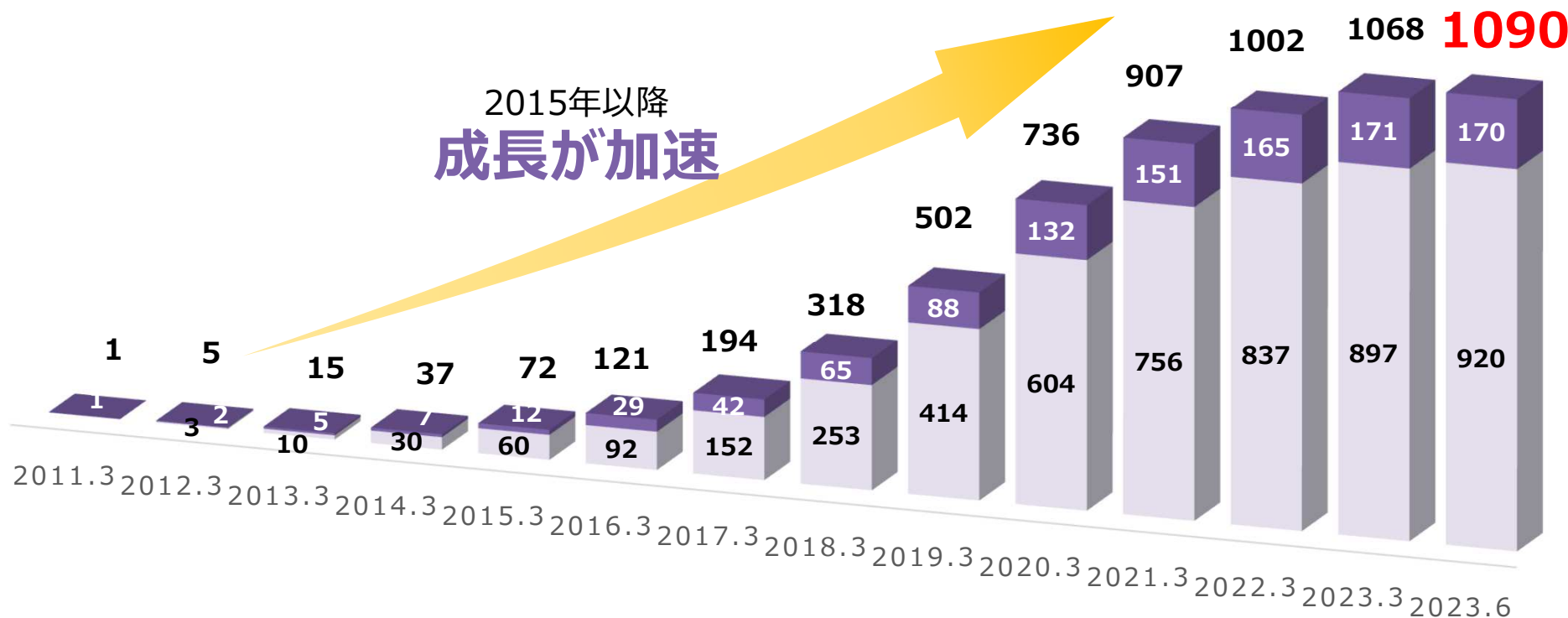
当社の成功が知れ渡り
24時間フィットネスに
競合他社が参入を開始

全国展開期

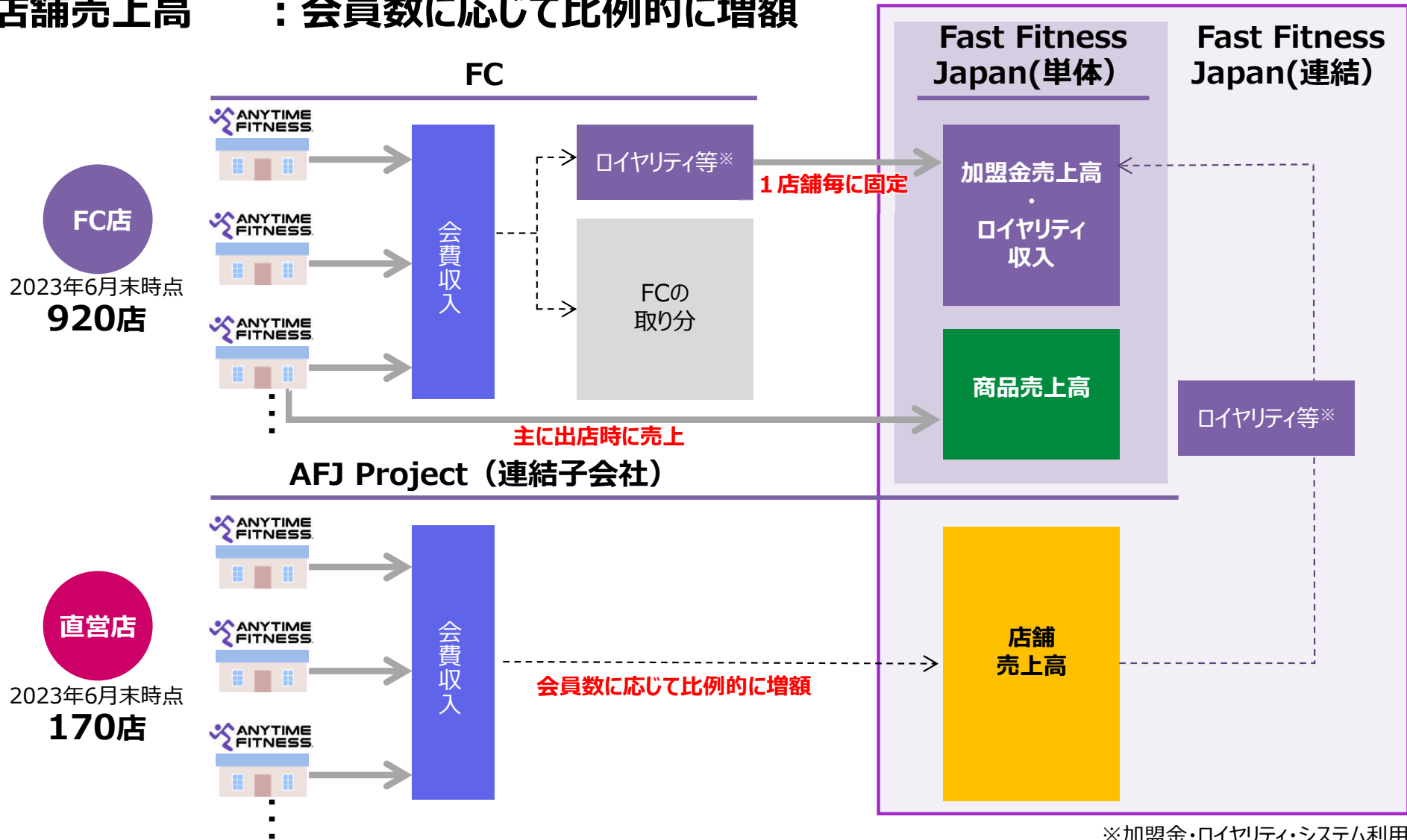
都心部だけでなく、全都道府県に出店・
ロードサイド型の店舗も増加

競合他社の参入も増加し
24時間フィットネス市場が活性化

2015年以降
成長が加速



- ロイヤリティ収入 : FC店舗数の増加に比例して増額
- 商品売上高 : FC出店数に応じて増額
- 店舗売上高 : 会員数に応じて比例的に増額





1号店出店から9年半で47都道府県に出店 11年半で1,000店舗達成

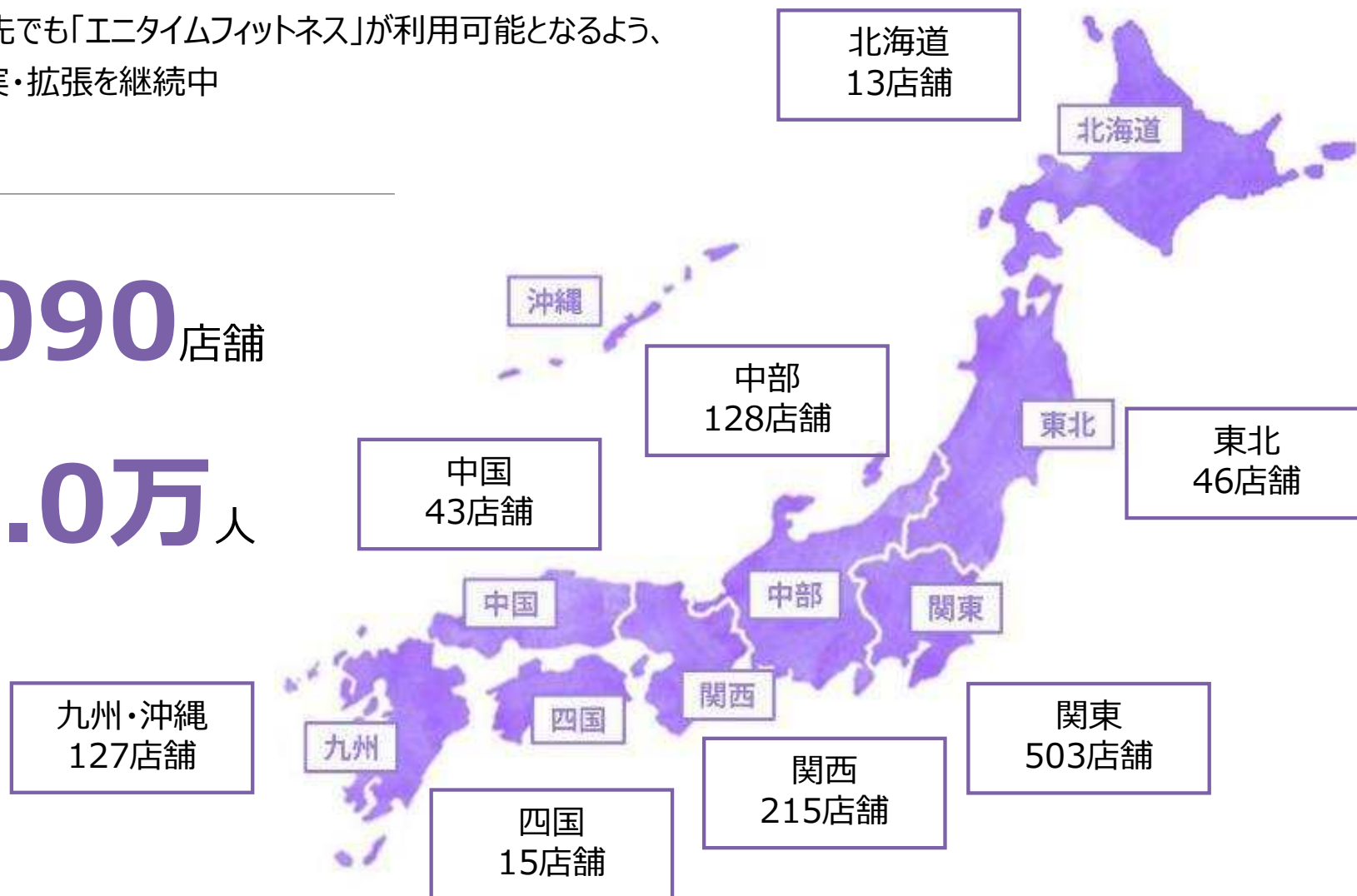
出張先や転勤・転宅先でも「エニタイムフィットネス」が利用可能となるよう、
店舗ネットワークの充実・拡張を継続中

地域別出店状況

(2023年6月末時点)

全国 **1,090** 店舗

会員数 **78.0万** 人





マシンジムへの特化と無人化が可能となる24時間ビジネスモデルを実現

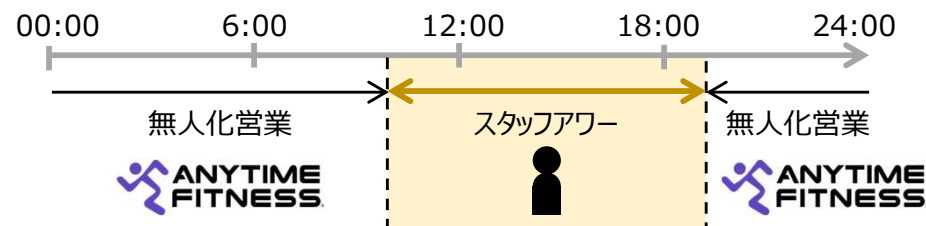
マシンジム特化



- 初期投資、設備費・維持費を大幅に削減
- 水回りのトラブルからスタッフを解放

初期投資・ランニングコストを
大幅に削減

無人化が可能

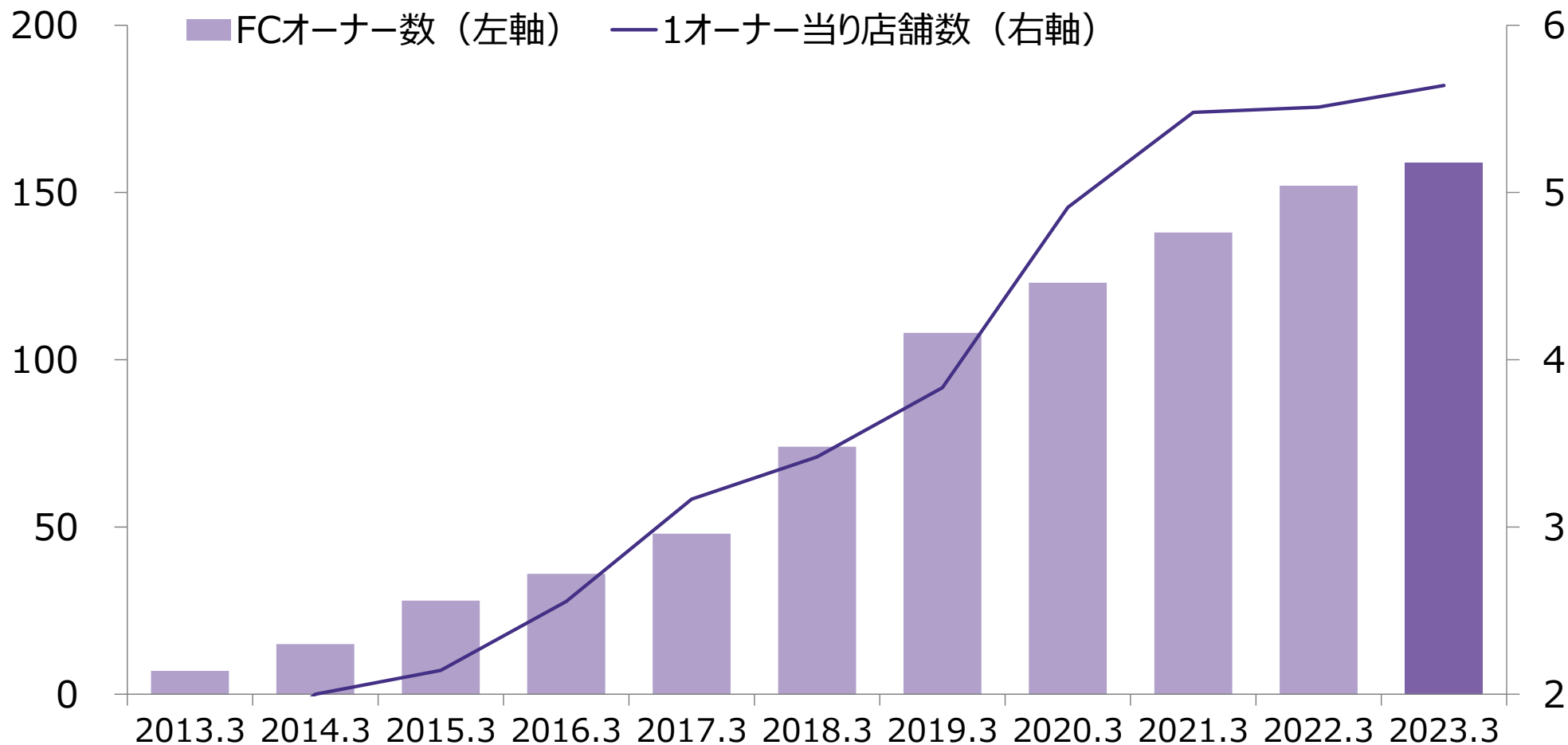


- 戸締りが不要で、人を配置する時間を大幅に短縮

人を多く配置しなくても店舗運営が
可能（大手警備会社と連携）

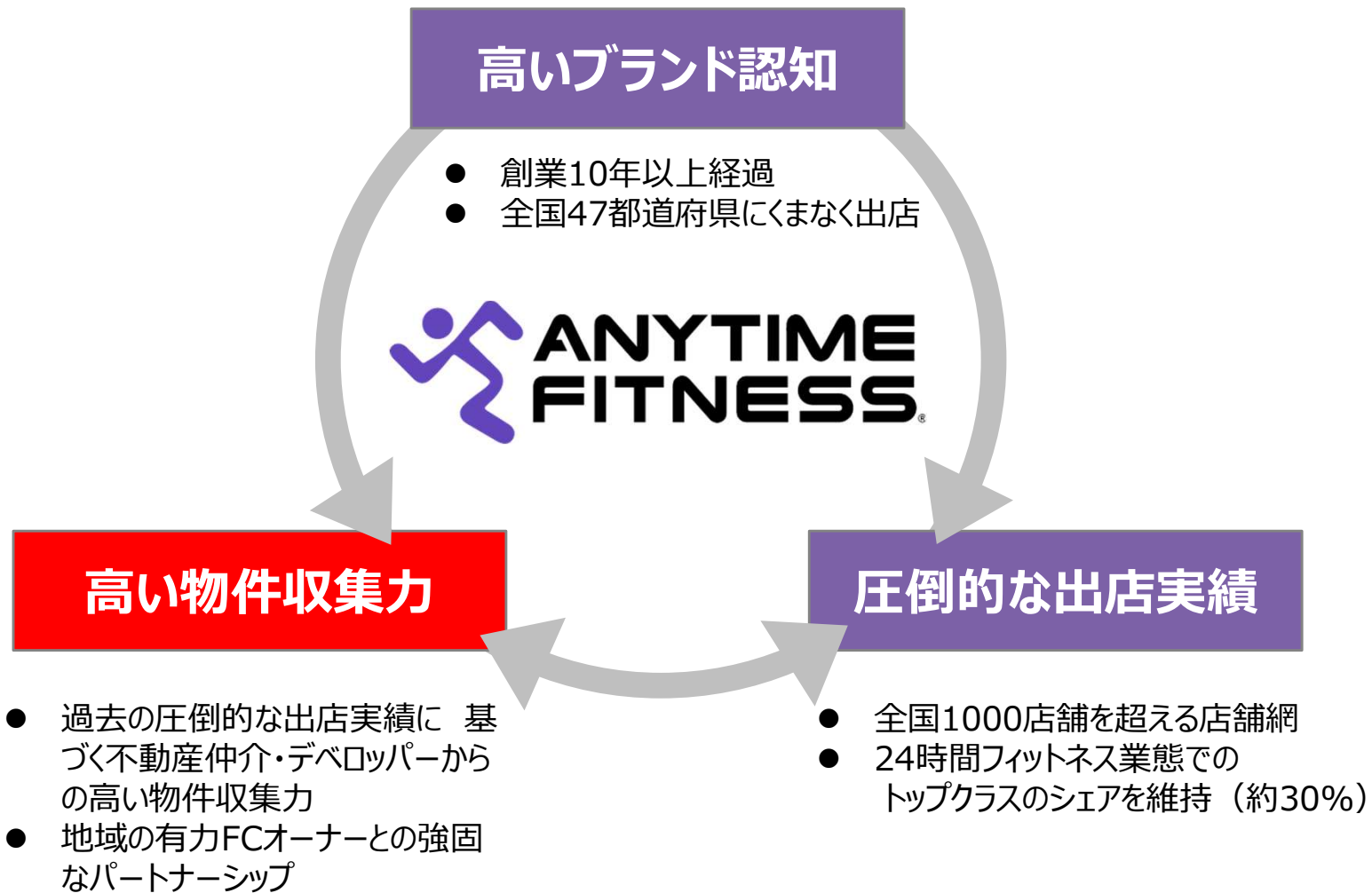


魅力的なビジネスモデルの構築によりFCオーナー数は着実に拡大





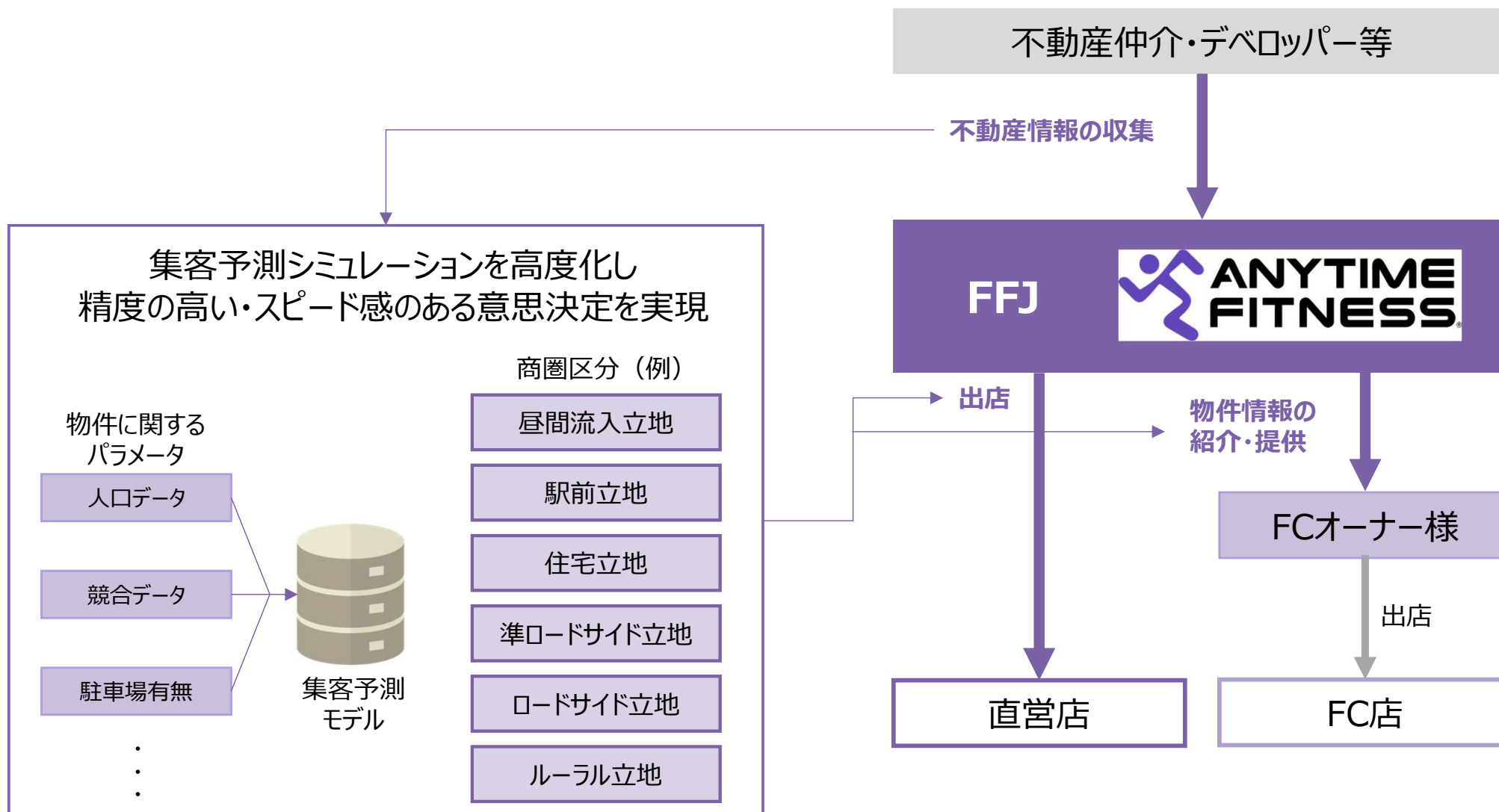
店舗自体の知名度の高さと、圧倒的な出店姿勢により、不動産事業者からの情報が集まりやすい構図となっている



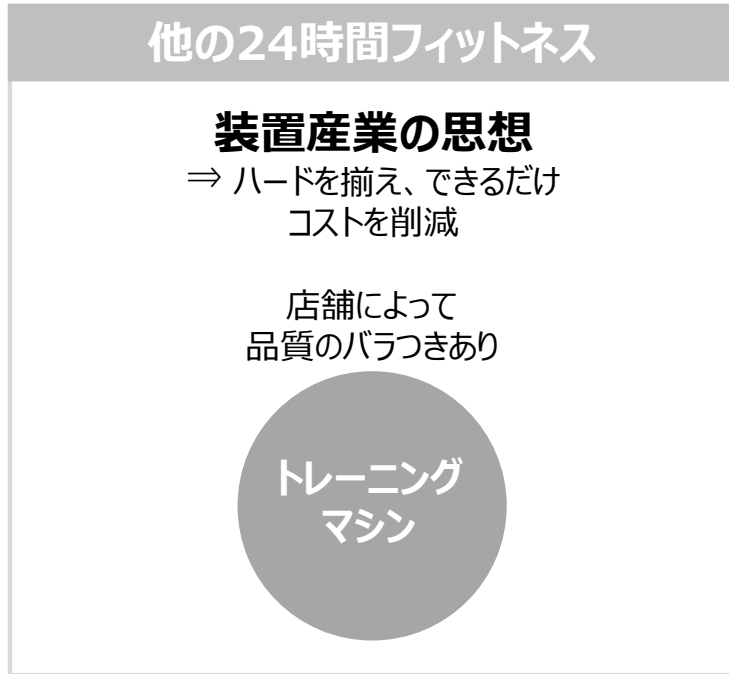
Copyright © Fast fitness Japan. All Rights Reserved



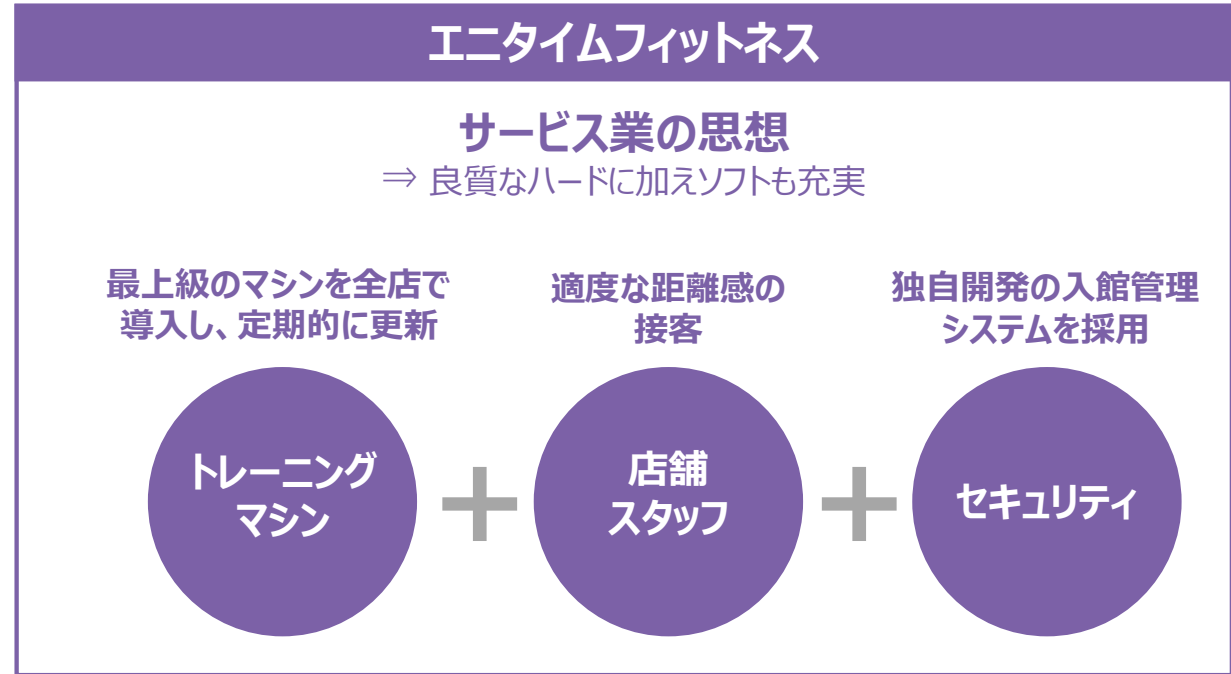
これまでの出店経験値に基づいた独自の集客予測モデルに基づき、 高精度でスピーディな出店意思判断を実現



サービス業の精神で**価値訴求**に注力した、会員満足度の高い店舗運営



価格訴求



価値訴求



サービスの質の向上に向けた取り組み

- 大手航空会社・百貨店による接客研修
- 全店舗においてWeb上のオペレーションマニュアル、オンライン研修を活用



我々の企業理念である『ヘルシアプレイスをすべての人々へ！』を基軸に、
事業活動を通じた社会貢献に積極的に取り組んでいく



日本の健康を創る先進企業へ

フィットネス参加
機会の拡大

運動機会の
バリアフリー化

安全・安心・健全
な職場づくり

ヘルシアプレイスをすべての人々へ！



地域の健康・安全を担うインフラへ

クリーン&グリーン
なジム運営

地域に開かれた
ジム作り

もしものときの
エイドステーション

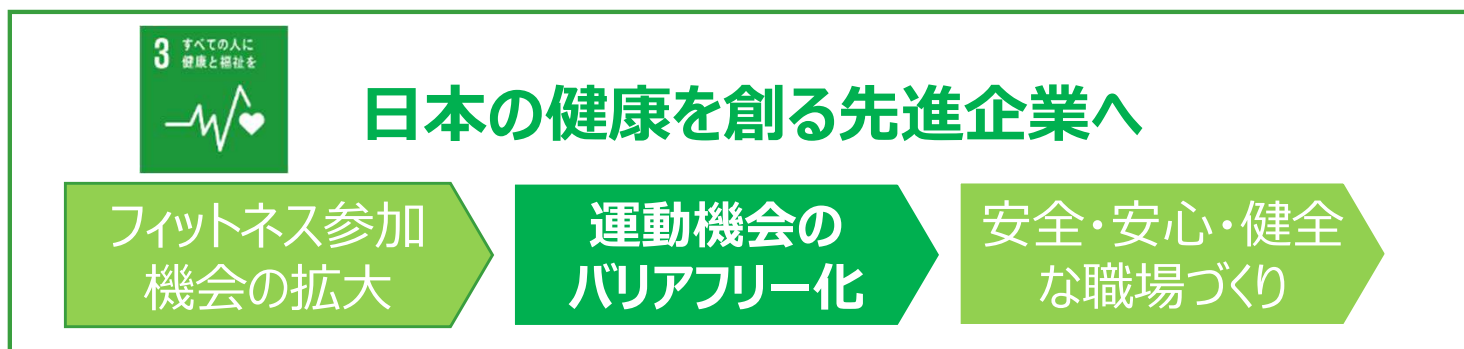


ヘルシアプレイスの礎

適切な情報開示と迅速で透明性の高い意思決定を実現するガバナンス体制



『日本の健康を創る先進企業』を目指し、会員以外の方々やハンディキャップを持つ方へのフィットネス機会の提供を様々なシチュエーションで実施している



～高校生・シニア等現在会員でない方、出店が困難な地域へのフィットネス機会の提供～



～ハンディキャップを持った方への健康づくりの輪を広げる～



知的障がいを持つ方と一緒にトレーニングを行う取組「ユニファイドトレーニング」



『**地域の健康・安全を担うインフラ**』を目指し、店舗のバリアフリー化を推進すると同時に災害発生時に物資提供などの支援を担う店舗づくりを目指す。



～設備・サービスの充実による安全・安心の追求～



各店舗にAEDを設置

～災害発生時に物資の提供などの支援を担うことで地域に必要な店舗になる～



本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としています。

また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。

当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や会員のニーズ及び嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。



Fast Fitness Japan