





成長可能性に関する説明資料

株式会社トゥエンティフォーセブン

 **会社概要**

 **パーソナルトレーニング市場動向**

 **強み・特徴**

 **中期展望**

 **Appendix**

24/7 = 24hours 7days a week

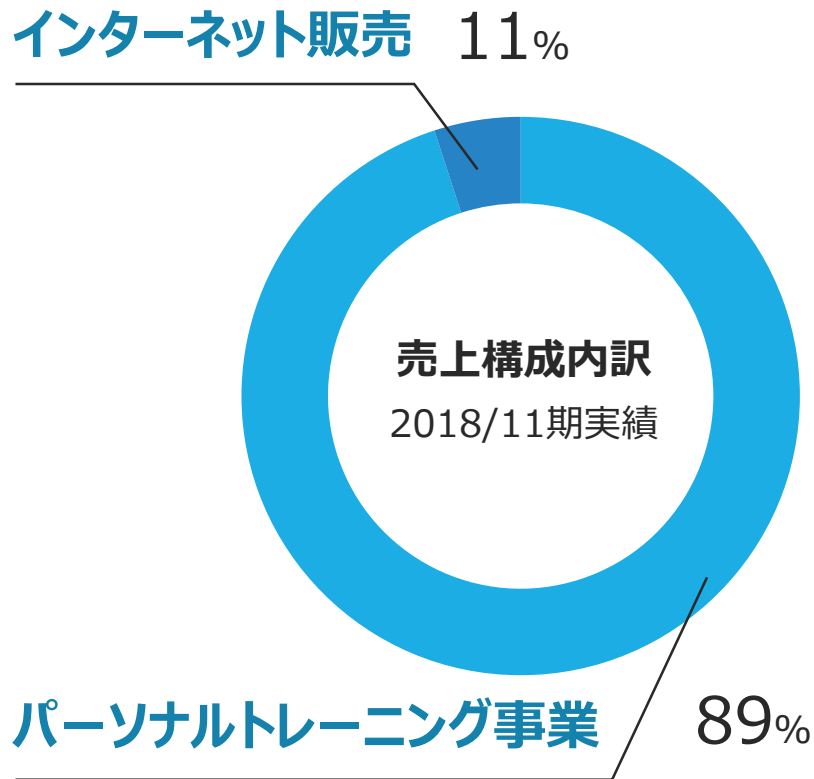
世界中の人々から
常に必要とされる企業を創る

会社概要



社名	株式会社トゥエンティフォーセブン Twenty-four seven Inc.			
代表者	代表取締役社長 小島 礼大			
創業年月	2007年12月			
本社住所	東京都港区愛宕二丁目5番1号愛宕グリーンヒルズMORIタワー36階			
役員構成	代表取締役社長	小島 礼大	常勤監査役（社外）	山口 豊義
	取締役CFO	榎木 毅	非常勤監査役（社外）	豊田 史朗
	取締役	植原 一雄	非常勤監査役（社外）	大井 哲也
	取締役（社外）	岩田 松雄		
事業内容	<ul style="list-style-type: none"> ・パーソナルトレーニングジム事業「24/7Workout」 ・パーソナル英会話スクール事業「24/7English」 			
従業員数	350名〔2019年8月31日現在〕			
拠点	全国75店舗（直営店69店舗、FC店6店舗）〔2019年9月30日現在〕			

- 主力はパーソナルトレーニング事業。現時点ではジム、英会話の2つサービスメニューを提供
- インターネット販売は創業事業。現在はトレーニングジム（24/7Workout）関連商品が中心



パーソナルトレーニング事業

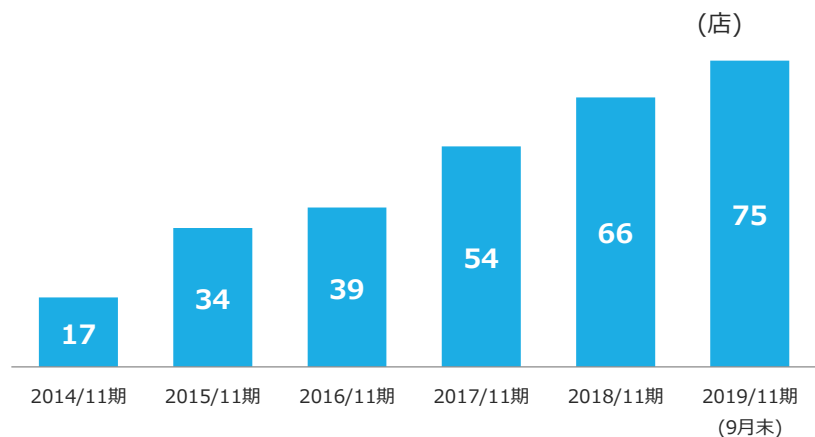
- 会員個人々人向けにカスタマイズした個別トレーニングの提供
 - トレーニングジム - 24/7 Workout
 - 英会話教室 - 24/7 English
- 店舗数 75店（2019年9月末現在）

インターネット販売

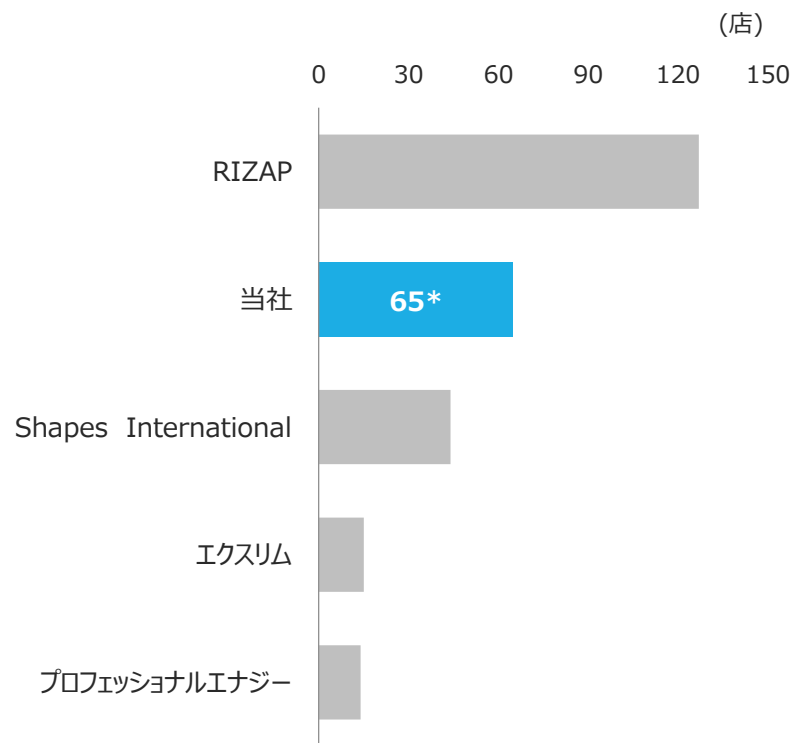
- 健康関連商品の販売

- 全国に75店を展開し、全て完全個室でのトレーニングが可能。うち、FC店舗は6店舗のみで、残りは全て直営
- パーソナルトレーニングジム業界に絞って見れば、当社は参入から6年で業界トップに次ぐポジションを獲得

店舗数の推移



パーソナルトレーニングジム業界店舗数ランキング

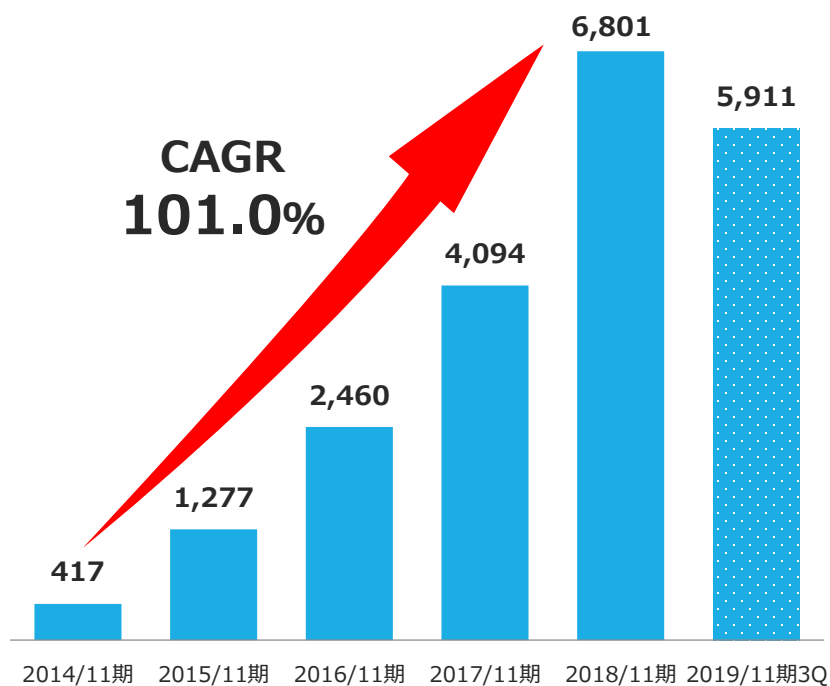


(2019年9月末現在、国内店舗数)
 * 当社65店舗は全75店舗の内、「24/7Workout」の65店
 (出所：各社HPより)

- 2018/11期までの過去4年の売上高成長率CAGRは101.0%の急成長
- 急成長に伴って業容拡大コストも増加するが、経常利益率は10%台を維持

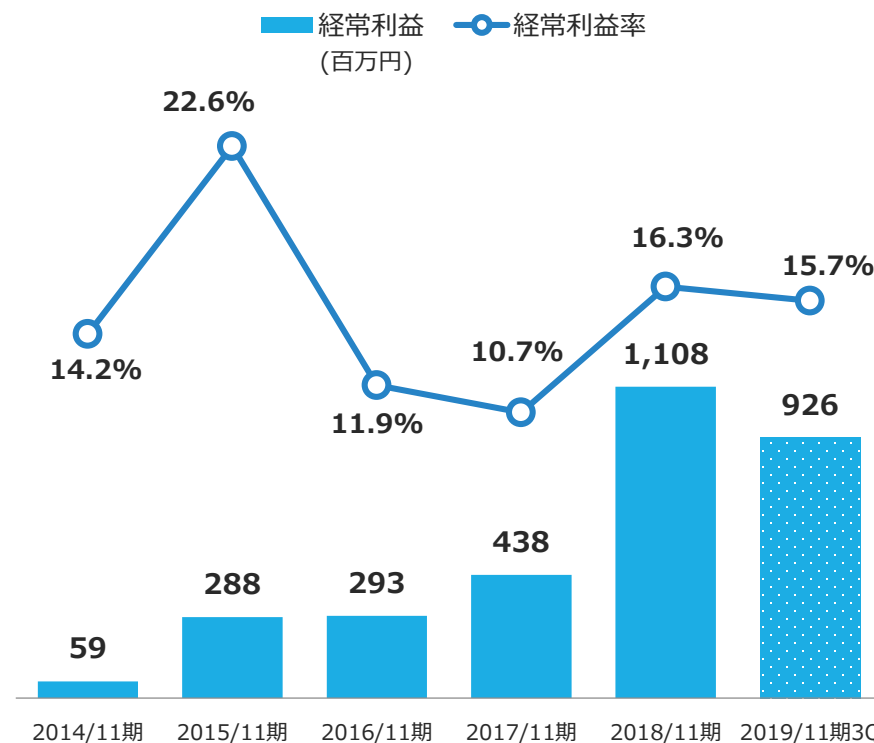
売上推移

(百万円)



CAGR = 年平均成長率 (Compound Annual Growth Rate)

経常利益推移



24/7 = 24hours 7days a week



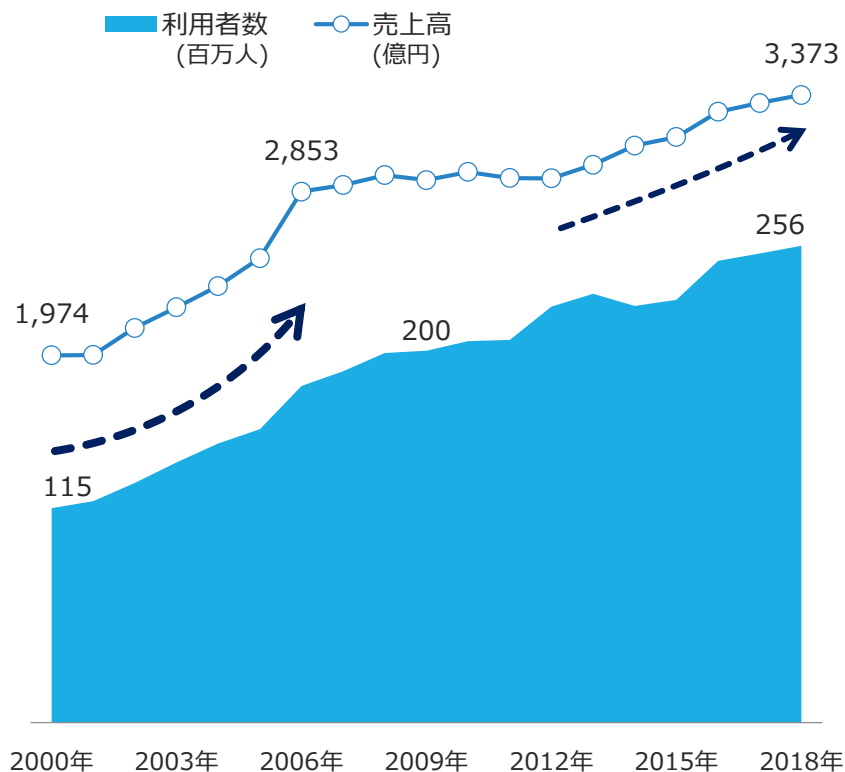
世界中の人々から
常に必要とされる企業を創る

パーソナルトレーニング市場動向

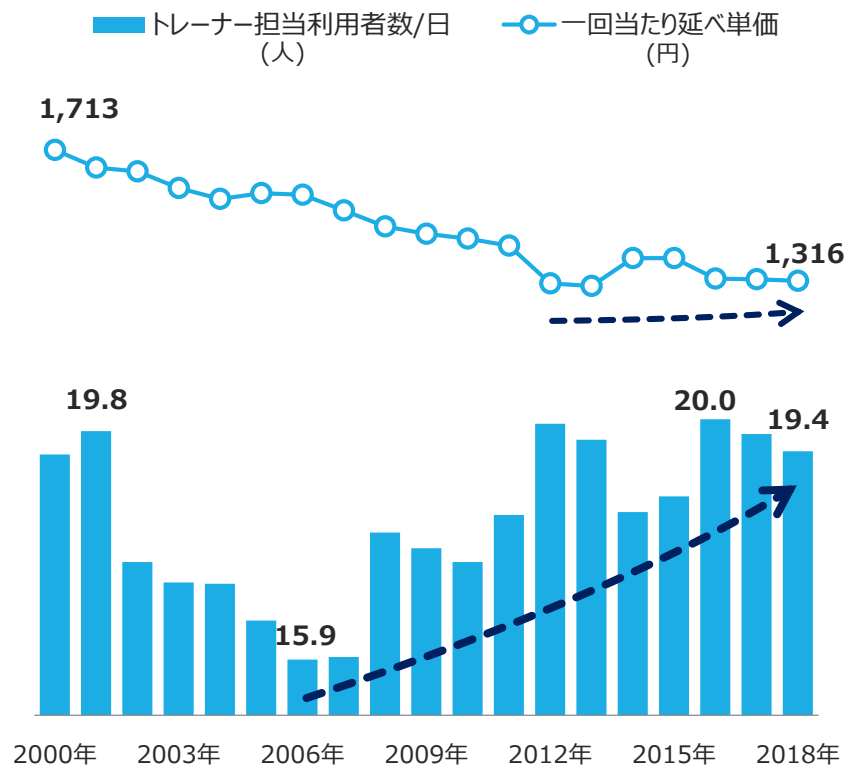


- 市場は一旦停滞するも、近年は成果志向型ジムを牽引役に再拡大。現在は約3,300億円の市場に
- 再拡大と同時に、単価下落に歯止め。利用者増にトレーナーの増員は追いついていない

国内フィットネス市場の推移



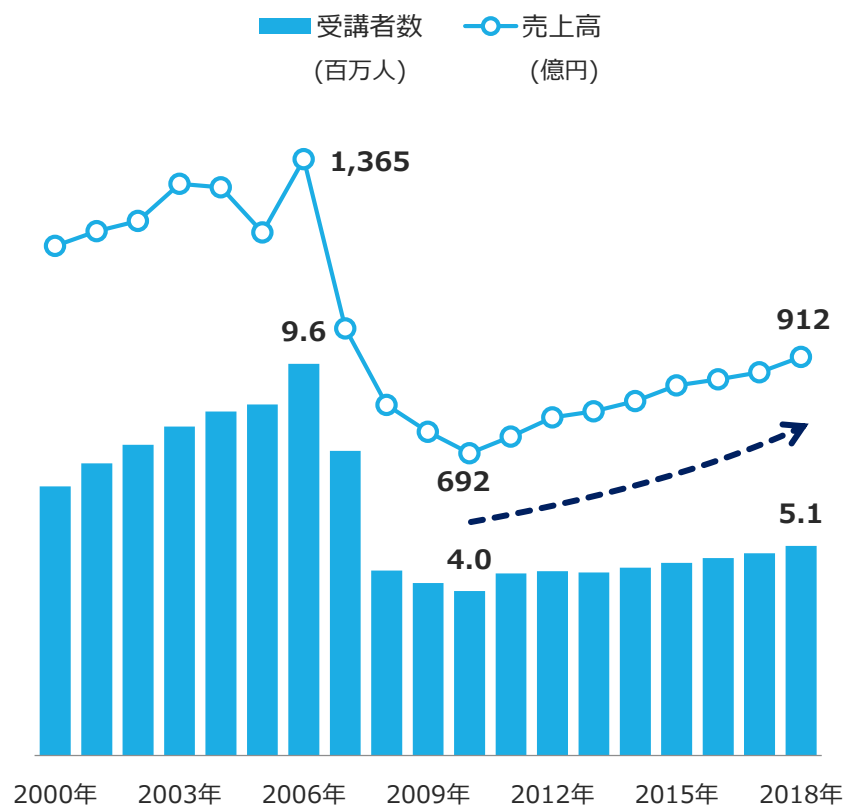
フィットネス単価とトレーナー稼働状況の推移



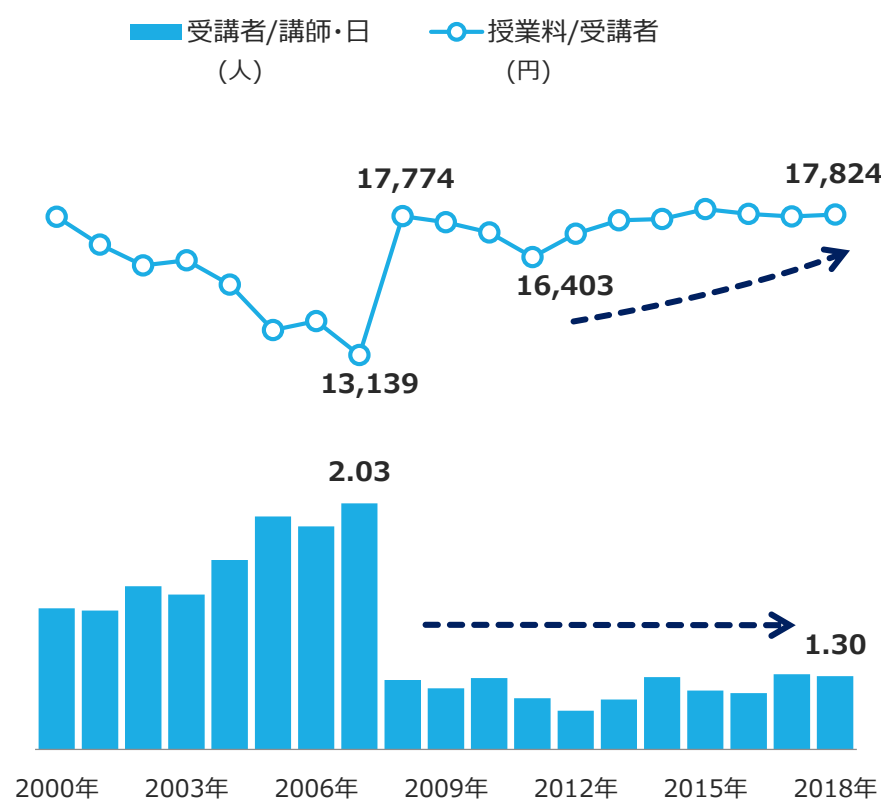
出所：経済産業省「特定サービス産業動態統計：フィットネスクラブ」

- 市場はピーク比半減したが、底打ち後は緩やかな拡大傾向で推移。現在は約900億円の市場に
- 受講者はマンツーマン方式を嗜好し、それに伴い教室単価は高止まり

国内 外国語会話教室市場の推移



教室単価と講師稼働状況の推移



出所：経済産業省「特定サービス産業動態統計：外国語会話教室」

24/7 = 24hours 7days a week

世界中の人々から
常に必要とされる企業を創る

強み・特徴



1

特徴あるトレーニングシステム

2

自社運営へのこだわり

3

Webマーケティングを軸としたビジネスモデルの活用

4

高効率経営

1

4つの特徴

- 3食食べるダイエット
- 完全個室
- 深夜24時までジムはオープン
- カウンセリングに基づいてトレーニング内容をカスタマイズ

2

質の高いトレーナー陣

- マンツーマン対応
- 高い基準に引上げる座学・実技の研修システム
- 高いコミュニケーションと指導力を養う接遇研修も実施
- 厳しい審査基準の試験

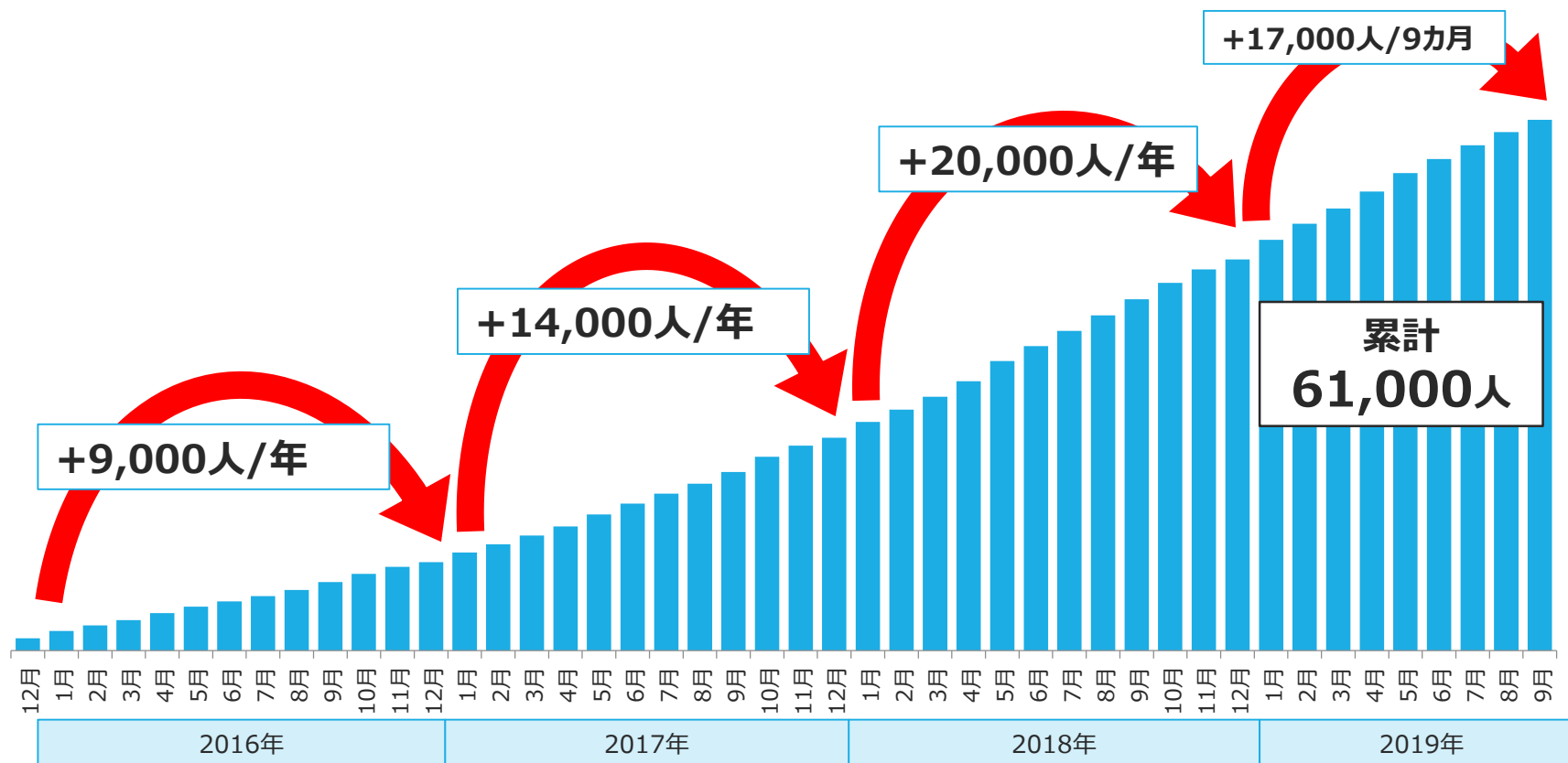
3

速い成長速度

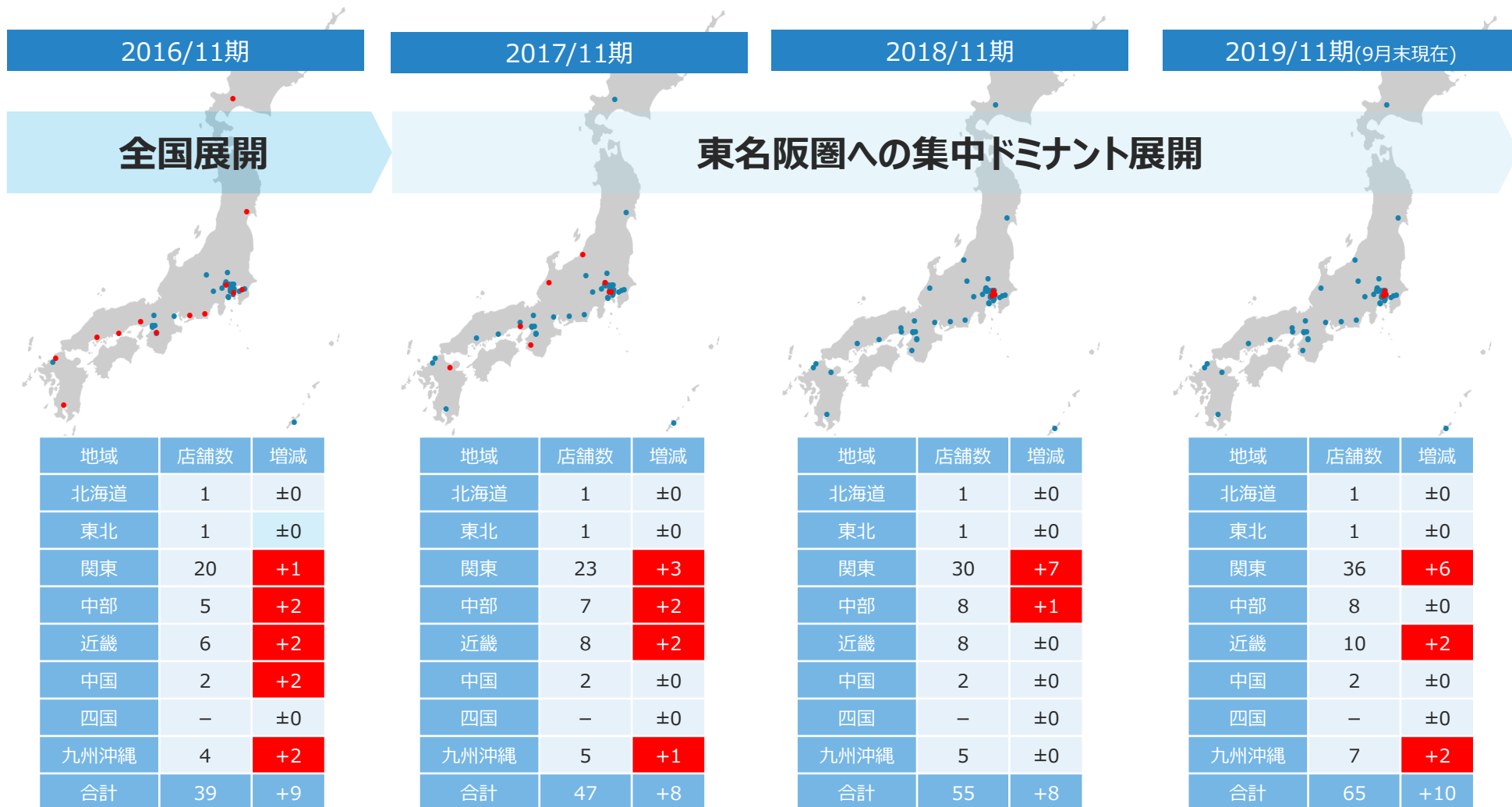
- 利用者数の拡大ピッチは月を追って加速し、直近2年で**3.2倍**
- 参入6年で累計利用者数**6.1万人**

- 直近4年の売上高年平均成長率CAGRは101.0%だが、利用者数（在籍者数）は直近2年で3.2倍
- 利用者数は月を追って拡大。延長による継続利用も増加

利用者数(在籍者数)の推移



- 当初は100万人以上大都市を全国広く網羅して出店。全国区として知名度の浸透を推進
- 直近は東名阪圏のより人口集中地域に出店を集中させるドミナント戦略へシフト

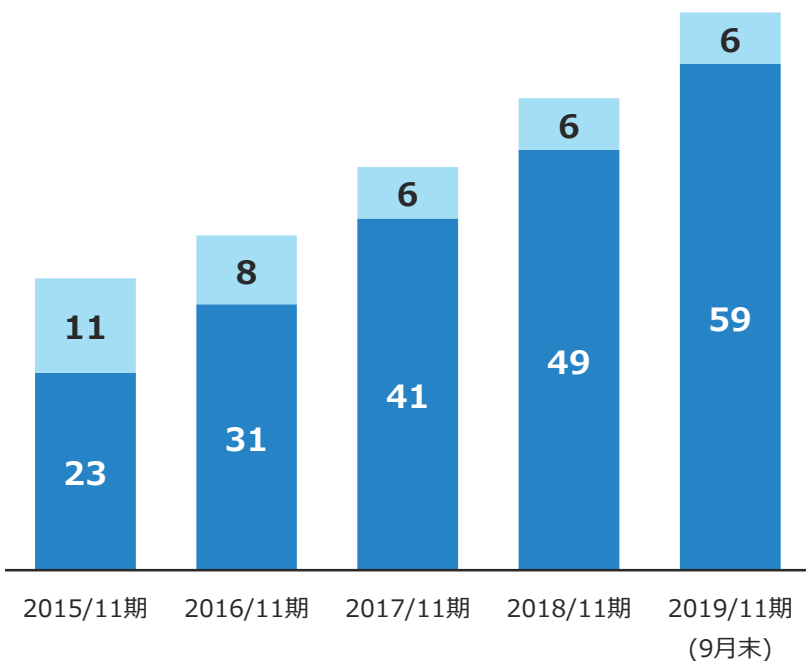


*24/7Workout店舗数

- 現在、全店舗におけるFC店比率は10%。2015/11期の約半数から大幅に削減
- FC店舗による一般的な拡大戦略ではなく、直営店のメリットを生かし高い経営効率を維持

運営別パーソナルトレーニング店舗の推移

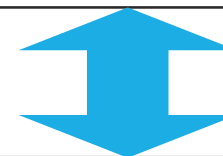
■ 24/7Workout (直営店) ■ 24/7Workout (FC店)



当社の拡大展開

- 直営展開による獲得利益の最大化
- それを原資に直営店を拡大。成長速度を加速
- 自社による店舗管理の徹底
- それによりハイクオリティのサービスを維持

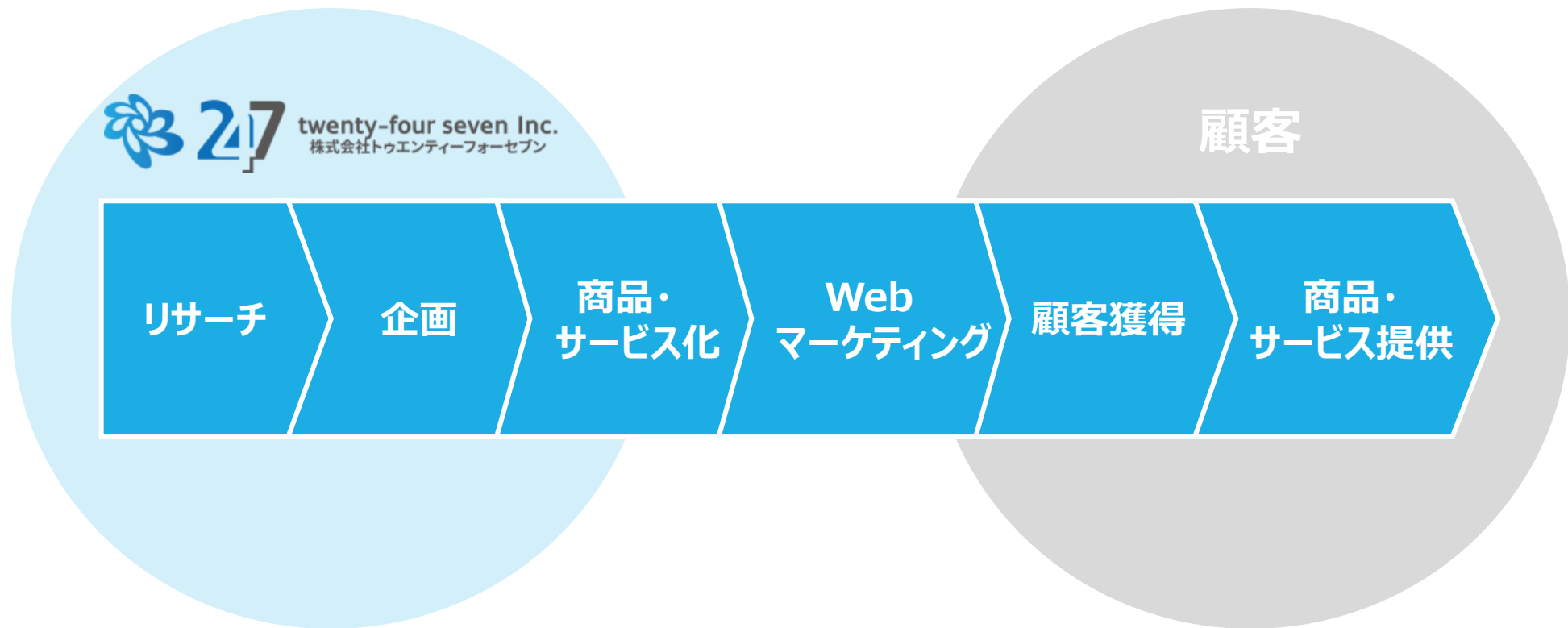
現在はさらに直営化比率引き上げを進める



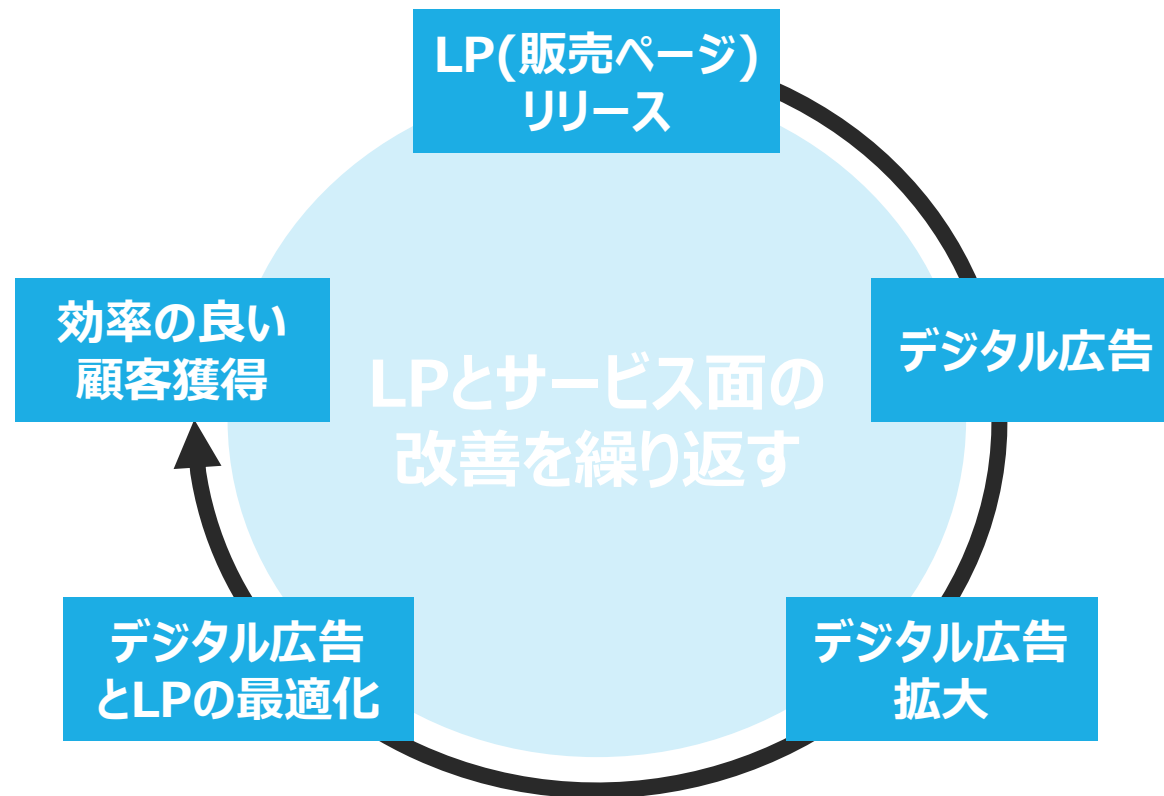
FC店舗による一般的な拡大展開

- 成長速度の最大化
- 投資金額の抑制
- 経営管理の簡素化

- Webマーケティングを活用して顧客獲得
- パーソナルトレーニングは直営店舗とFC店舗にてサービスを提供
- インターネット販売は商品郵送にて提供



- 需要が多く欲求の強い分野をWebリサーチし参入
- Webマーケティングにより顧客へアプローチし、競合比較の中から選ばれる状態を醸成



- 結果として、総資産回転率や粗利益率は全産業ベースで見ても高い水準を実現
- その結果、ROEは高い水準を維持。直近5期平均ROEは85.5%に達する

高い資産効率

総資産
回転率
2.4回

- 新規出店の初期費用を抑え、過剰投資を回避
- Webマーケティングにより入会員数を拡大
- 直営比率を高めつつも高資産効率を維持
- 店舗投資を抑えつつ、高品質なサービスを提供

高い収益力

粗利益率
61.9%

- 直営店を中心に出店
- 施設は顧客のプライバシーを最重要視し、無駄な華美さは追わず
- トレーニングメニュー組立のノウハウ化、IT化を推進

高い経営効率

ROE*
66.6%

- 高い資産効率×高い収益力で経営効率を最大化
- 自己資本比率は42.2%と健全性を維持

(注) いずれも2018/11期実績

*ROE=自己資本利益率 (Return On Equity)

24/7 = 24hours 7days a week

世界中の人々から
常に必要とされる企業を創る

中期展望



1 経営課題・戦略

2 投資計画

3 成長シナリオ

① 既存事業の強化

- 統合情報システムの活用
- 出店拡大

市場拡大メリットをフルに享受できる体制を構築

② ブランディング向上

パーソナルトレーニング業界で選ばれる存在を目指す

③ ワークアウト周辺事業の発掘

- パーソナルトレーニング事業とのシナジー（クロスセル）

親和性の高い商材の発掘

- 顧客情報を一元管理する統合情報システムを開発中
- Web申し込みから契約・物販・卒業後まで一気通貫したCRMを実現
- 入会率、退会率、広告効果、LTV(生涯顧客価値)の改善などに活用

統合情報システムイメージ図

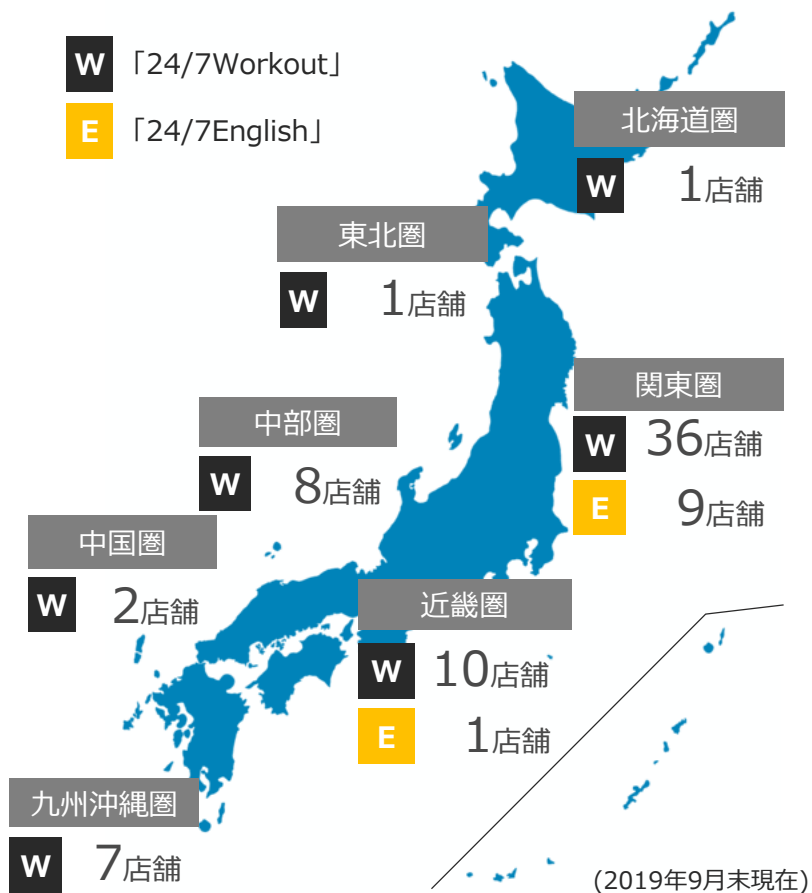


統合情報システムの活用

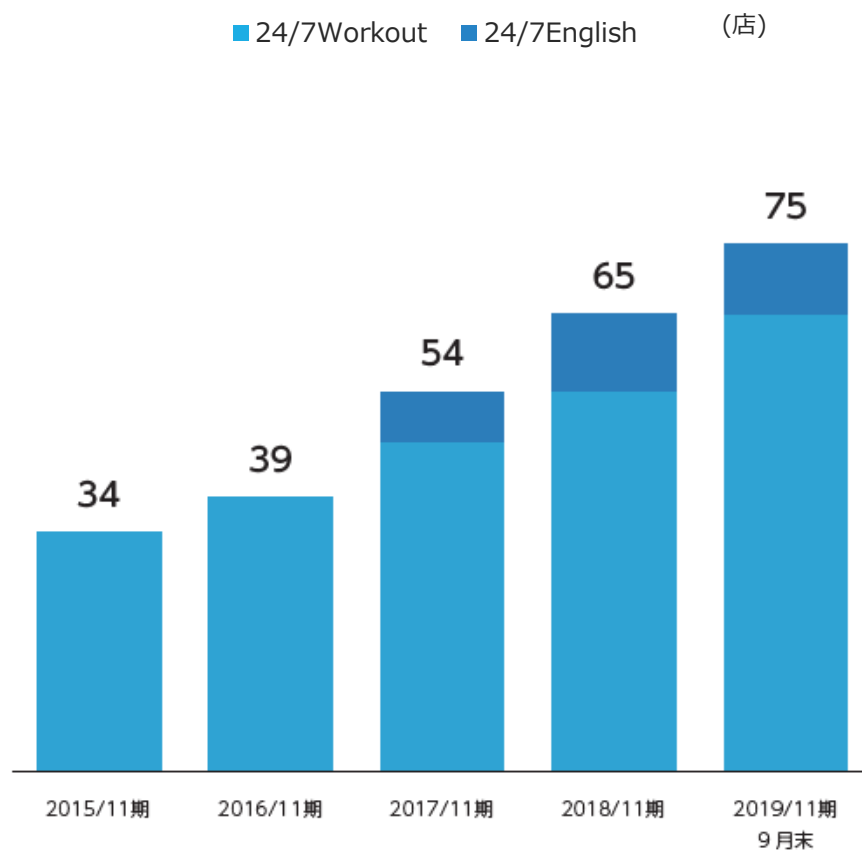
- ◆ 広告効果などの検討やマーケティング戦略に活用
- ◆ リアルタイムで自動集計し、社内に共有することで現状の課題の把握に活用

- 当面、従来と同様のピッチで出店を継続し、市場の拡大ピッチを上回る成長を志向
- 新規出店の重点エリアは関東圏。その他、全国の出店可能地域への進出

現在の地域別国内店舗網

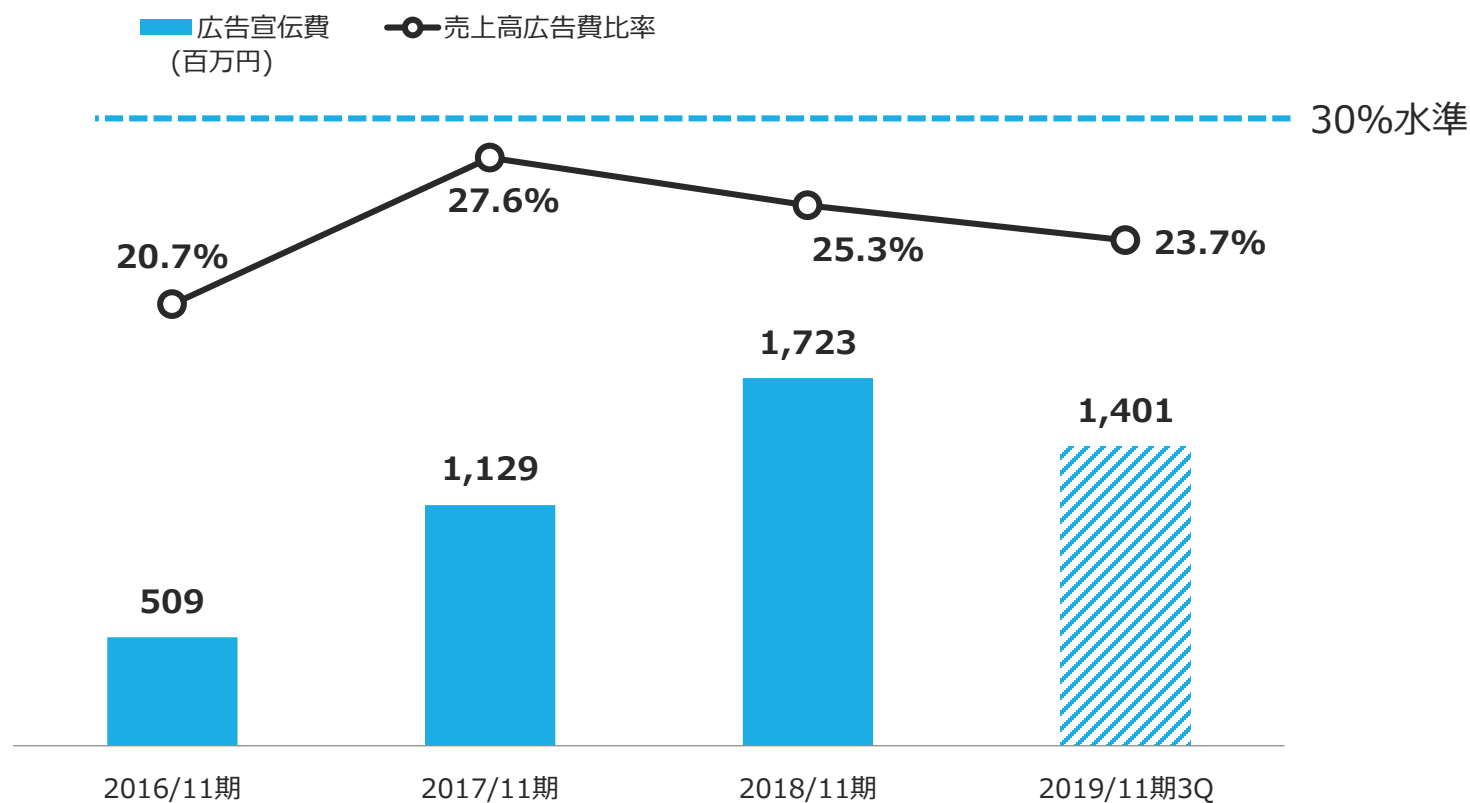


国内店舗計画

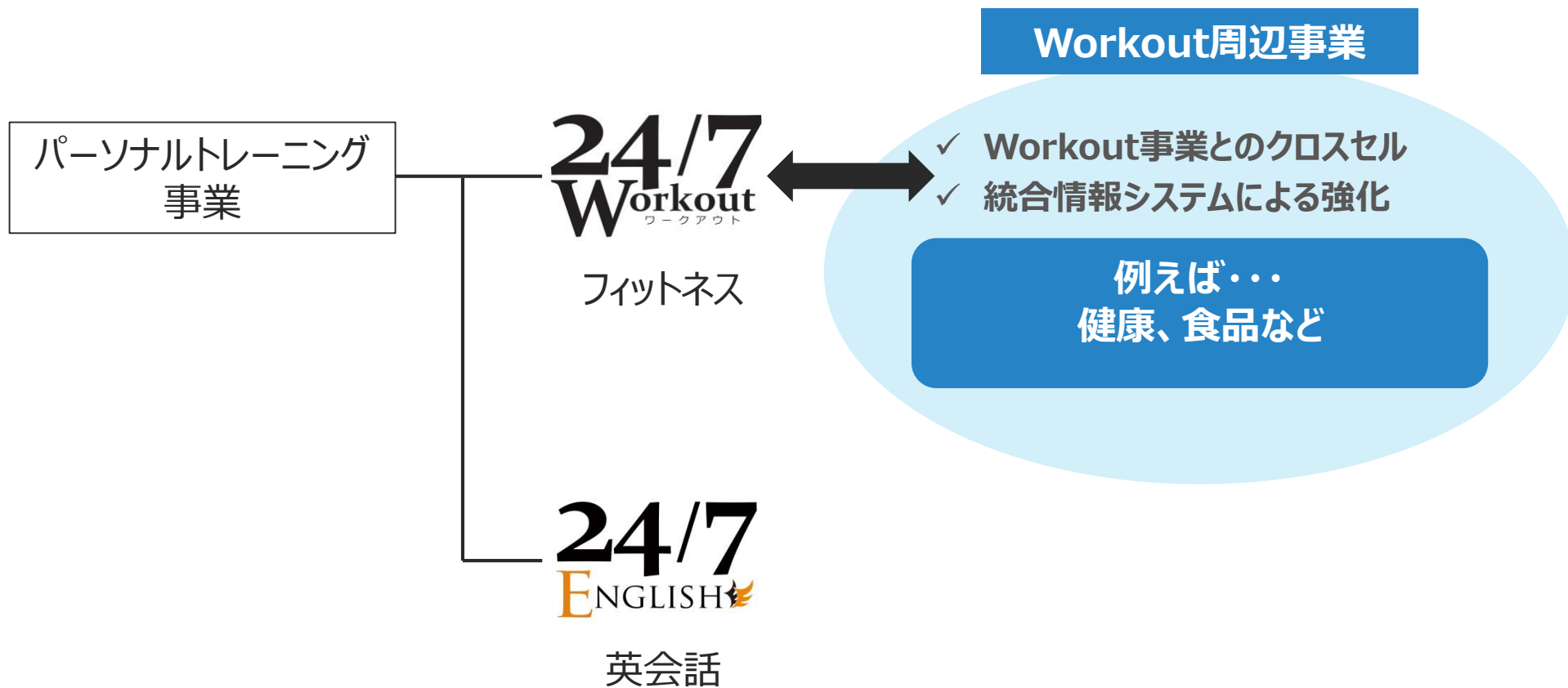


- 広告宣伝費を積極的に活用し、知名度向上・ブランディングを推進
- 但し、売上高広告宣伝費比率は30%未満を維持。広告の費用対効果を厳密に審査

広告宣伝費及び同比率の推移



- 親和性の高い商材を発掘し、既存顧客・新規顧客へ販売
- 統合情報システムにAI機能を載せて、顧客のパーソナルデータを解析。それにより既存サービス強化・新メニューの開発を推進



今後の戦略投資計画

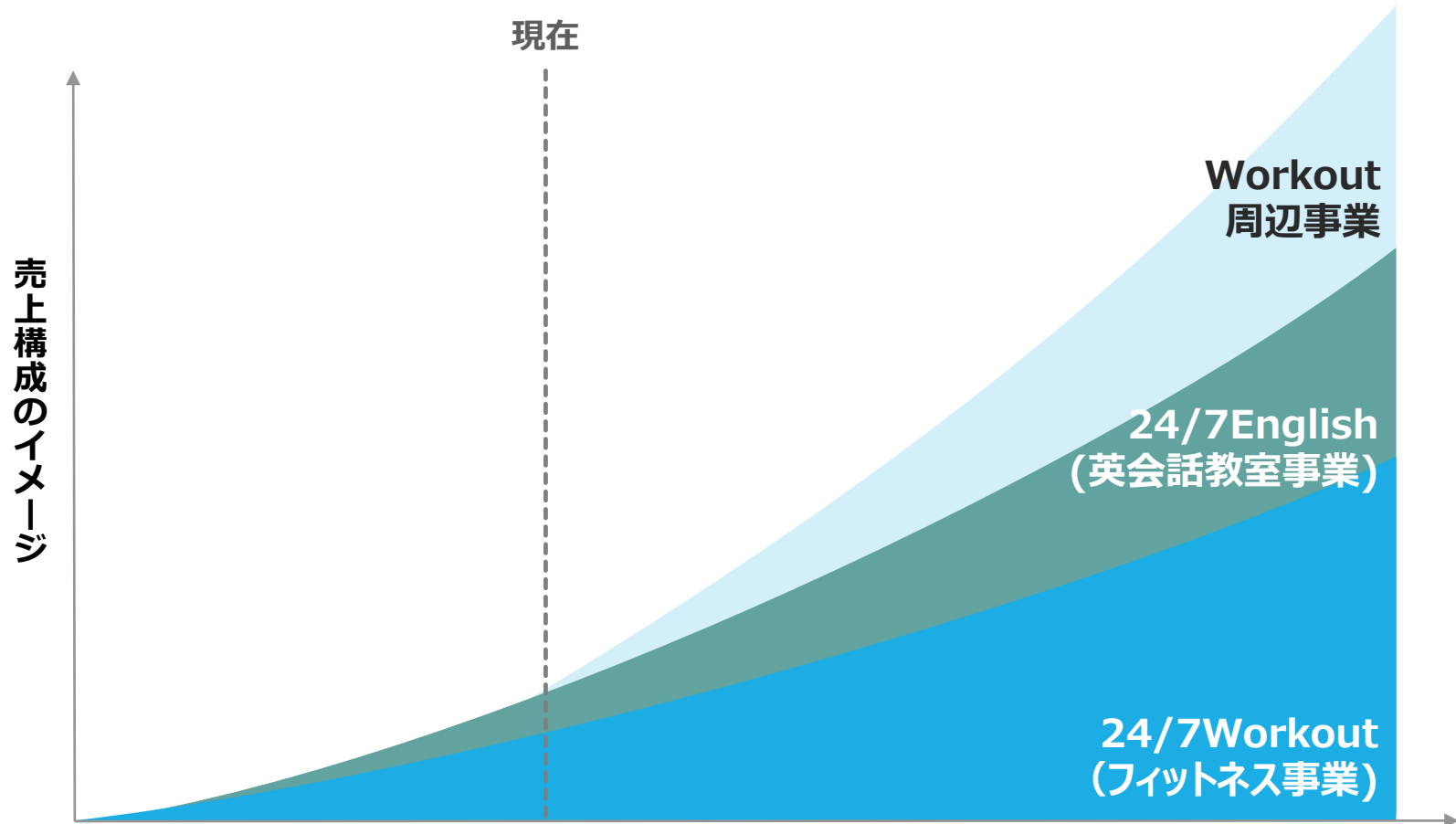
主な戦略投資内容

- ①直営の新規店舗出店
(当面、従来と同様のピッチで出店継続)
- ②周辺事業への先行投資
- ③システム投資
 - ✓ 一層の経営効率化、潜在顧客掘り起しのためのインフラ投資等

現 預 金	19.5 億円
有 利 子 負 債	0 億円
自 己 資 本	15.1 億円
自己資本比率	42.2 %

2018/11時点の財務状況

- パーソナルトレーニングとその周辺事業の強化
- 事業強化し経営の安定化を図り、企業理念実現に向けて注力



24/7 = 24hours 7days a week

世界中の人々から
常に必要とされる企業を創る

Appendix



年月	内容
2007年12月	健康関連商品の販売等を事業目的に、株式会社ヘルスアップを設立
2012年10月	パーソナルトレーニングジム事業として「24/7Workout」を開始。1号店として六本木店をオープン
2013年8月	FC1号店として「24/7Workout大宮店」をオープンし、FC展開を開始
2014年4月	「24/7Workout」累計10店舗出店（FC店を含む）
2015年4月	「24/7Workout」累計20店舗出店（FC店を含む）
2015年8月	「24/7Workout」累計30店舗出店（FC店を含む）
2015年11月	商号を株式会社ヘルスアップから、株式会社トゥエンティフォーセブンに変更
2016年12月	「24/7Workout」累計40店舗出店（FC店を含む）
2017年4月	パーソナル英会話スクール事業として「24/7English」を開始。1号店として新橋・銀座教室をオープン
2018年4月	「24/7Workout」累計50店舗出店（FC店を含む）
2018年7月	「24/7English」累計10店舗出店
2019年5月	「24/7Workout」累計60店舗出店（FC店を含む）
2019年9月	「24/7Workout」累計65店舗出店（FC店を含む）

決算年月		2014年11月	2015年11月	2016年11月	2017年11月	2018年11月	2019年11月 (第3四半期)
売上高	(千円)	417,781	1,277,686	2,460,722	4,094,277	6,801,455	5,911,874
経常利益	(千円)	59,275	288,510	293,227	438,926	1,108,032	926,368
当期(四半期)純利益	(千円)	38,790	183,851	196,985	322,793	755,148	643,666
資本金	(千円)	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000
発行済株式総数	(株)	100	1,000,000	1,000,000	1,000,000	4,000,000	4,000,000
純資産額	(千円)	51,827	235,678	432,664	755,457	1,510,606	2,154,272
総資産額	(千円)	178,733	685,048	1,213,798	2,053,185	3,577,117	3,969,944
1株当たり純資産額	(円)	518,271.39	235.68	432.66	188.86	377.65	—
1株当たり当期(四半期)純利益	(円)	387,900.00	183.85	196.99	80.70	188.79	160.92
自己資本比率	(%)	29.0	34.4	35.6	36.8	42.2	54.3
自己資本利益率	(%)	119.6	127.9	58.9	54.3	66.6	—
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	990,179	1,439,236	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	▲ 407,961	▲ 322,270	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	—	—	—	▲ 6,422	▲ 12,526	—
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	—	—	—	853,266	1,957,705	—
従業員数	(人)	5	20	77	149	291	—
(外、平均臨時雇用者数)	(人)	(1)	(2)	(68)	(191)	(221)	—

- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」(forward-looking statements) を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
- それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合でも、当社は本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

