

Corporate identity

# 世界中の人々から 常に必要とされる企業を創る

## 2019年11月期 決算説明会資料

株式会社トゥエンティフォーセブン

2020年1月



twenty-four seven Inc.  
株式会社トゥエンティフォーセブン

- **2019/11期決算概要**
- **2020/11期決算見通し**
- **成長ピッチ再加速に向けて**

## Appendix

# 2019/11期決算概要



twenty-four seven Inc.  
株式会社トゥエンティフォーセブン

24/7  
Workout  
トウェンティフォーセブン  
ワークアウト

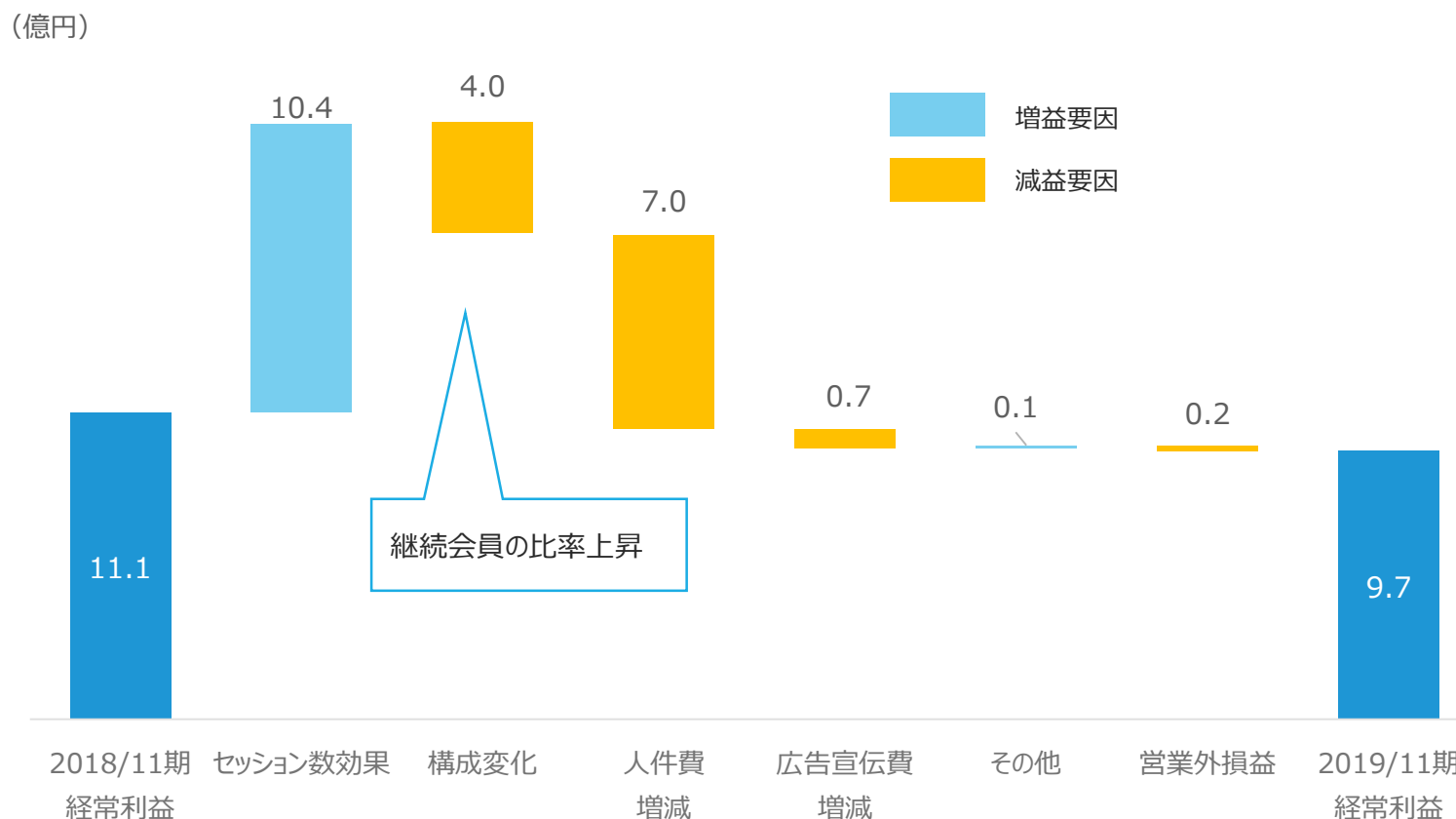
24/7  
ENGLISH  
トウェンティフォーセブン  
イングリッシュ

- 売上高は過去最高を更新も、出店準備に向けた労務費増やマーケティングコスト上昇を吸収できず経常減益
- 当初予想比では、下期のマーケティング抑制による売上の伸び悩みが影響し、売上利益とも未達に
- KPIとなる総セッション数、トレーナー延べ人数はいずれも前期比、当初予想比ともプラスを達成
- 留保金課税及び法人住民税均等割額による税負担が増加

(百万円)	2018/11期	2019/11期		比較		
	実績	当初予想 (2019年11月)	実績	予想比 差異	前期比	
		増減額	増減率			
売上高	6,801	7,791	<b>7,697</b>	▲93	+896	+13.2%
売上総利益	4,212	—	<b>4,391</b>	—	+179	+4.3%
営業利益	1,107	1,158	<b>991</b>	▲166	▲115	▲10.5%
経常利益	1,108	1,158	<b>971</b>	▲187	▲136	▲12.3%
経常利益率	16.3%	14.9%	<b>12.6%</b>	▲2.3pp		▲3.7pp
当期純利益	755	822	<b>583</b>	▲238	▲171	▲22.7%
総セッション数*	100.0	117.9	<b>119.0</b>	+1.1%	—	+19.0%
トレーナー延べ人数*	100.0	124.8	<b>128.2</b>	+3.4%	—	+28.2%

\*2018/11期 = 100として指数化

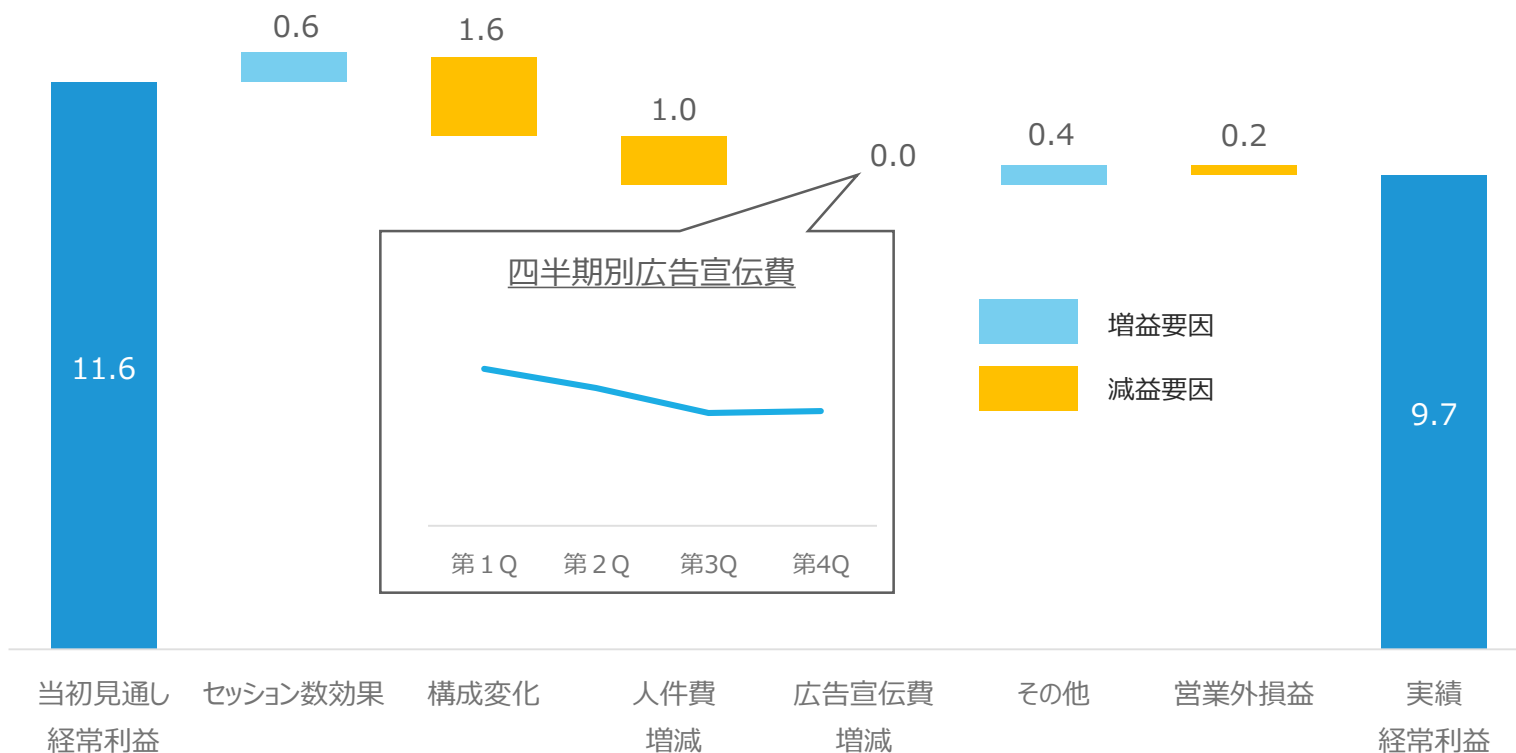
- セッション数の増加はプラス要因ながら、会員構成の変化、人件費（トレーナー等）増を中心とした先行費用発生の影響は吸収できず、3期ぶりの経常減益
- 会員構成は継続会員の比率が上昇。入会金収入がない分、セッション当たりの見かけ単価は低下



(参考)販売費及び一般管理費の主な内訳は、広告宣伝費、支払手数料

- 当初想定未達の主因は、売上未達と人件費増。人件費増は将来の出店に備えた先行投資たる位置付け
- 売上未達は、継続セッション数は好調ながら、下期のマーケティング抑制による新規入会比率低下が影響。マーケティングコストは予算通りも、上期に積極的に計上したため、下期には新規入会者獲得ピッチが減速
- 3Qまでの業績は、予想値と比べて順調に推移していたため達成可能と見込むも、4Q無料カウンセリング申込件数が計画から約20%減少し、売上利益ともに未達

(億円)



- 上場により手元資金は潤沢に。株主資本比率は66%にまで上昇
- キャッシュ以外では出店設備やソフトウェアの資産拡大。一方、新規入会者伸び鈍化の影響は前受金減少として発現

(百万円)	2018/11期	2019/11期	増減額
流動資産	2,271	3,724	+1,453
現金及び預金	1,957	3,332	+1,375
固定資産	1,306	1,824	+518
有形固定資産	870	1,307	+436
無形固定資産	72	120	+48
投資その他の資産	363	396	+33
資産合計	3,577	5,549	+1,972
流動負債	1,846	1,594	▲251
前受金	794	710	▲83
固定負債	219	287	+67
資産除去債務	219	287	+67
負債合計	2,066	1,881	▲184
株主資本	1,510	3,667	+2,156
純資産合計	1,510	3,667	+2,156

上場に伴う新株発行による手元資金増

出店増加に伴う設備増強

ソフトウェア資産

入会者数の伸び鈍化

新株発行による資本拡充  
株主資本比率は66.1%

- 営業キャッシュフローが前受金減少、法人税等支払額増などの影響で10億円減少する中でも、出店拡大投資を強めたことから、フリーキャッシュフローはマイナスに

(百万円)	2018年11月期	2019年11月期	増減額	
営業CF	1,439	438	▲1,000	コスト上昇による業績悪化の影響
税前当期利益	1,067	955	▲112	
前受金増減	284	▲83	▲367	期末にかけての新規加入者数の想定外の減少
法人税等支払額	▲192	▲459	▲266	留保金課税等による税負担増
投資CF	▲322	▲615	▲293	
有形固定資産取得	▲233	▲451	▲217	出店ペースアップによる
フリーキャッシュフロー	1,116	▲177	▲1,294	FCFは赤字を計上
財務CF	▲12	1,552	+1,564	
株式発行収入	0	1,562	+1,562	新株発行による資金調達
現金等期末残高	1,957	3,332	+1,375	



# 2020/11期決算見通し



twenty-four seven Inc.  
株式会社トゥエンティフォーセブン

24/7  
Workout  
トウェンティフォーセブン  
ワークアウト

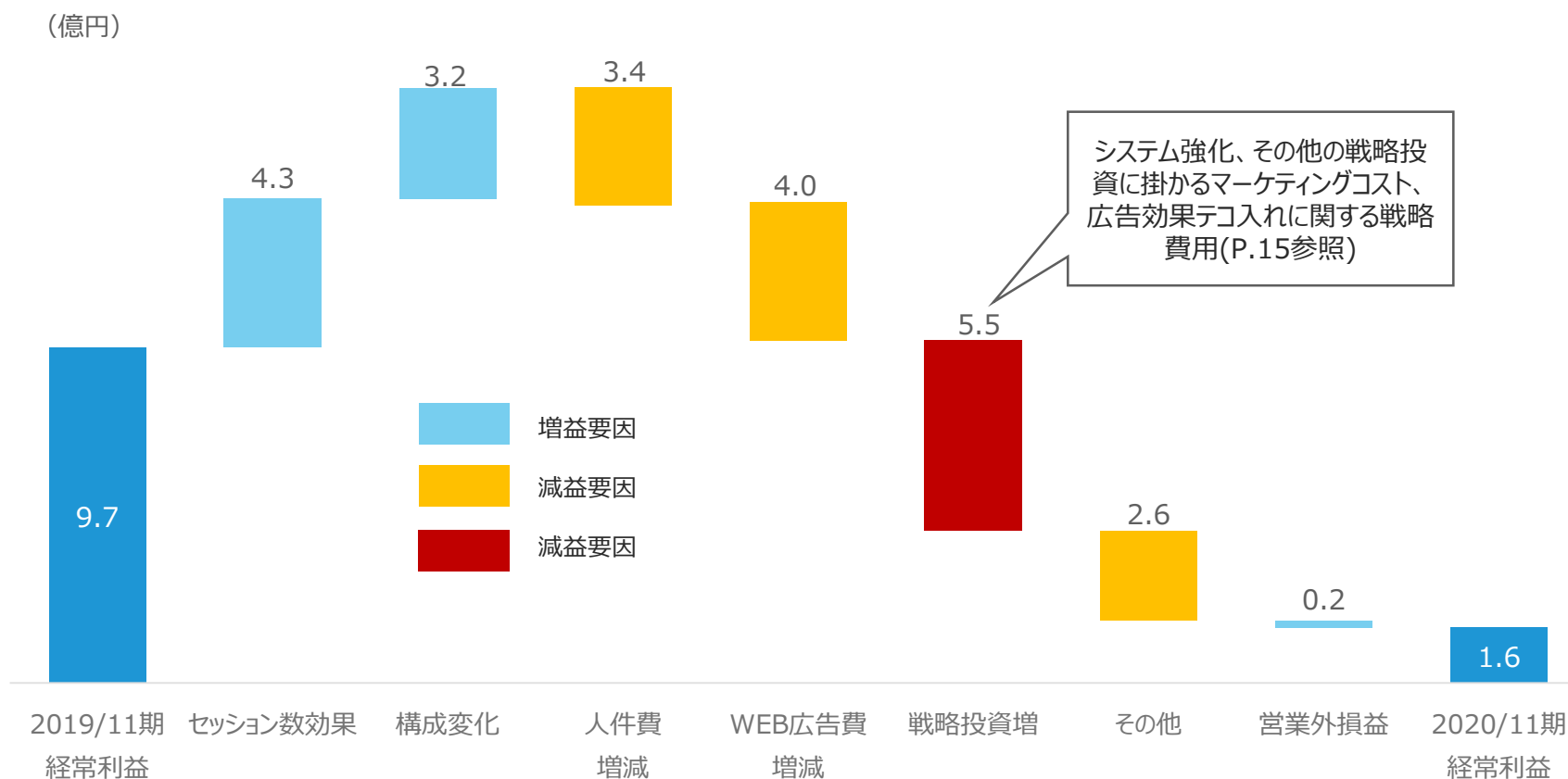
24/7  
ENGLISH  
トウェンティフォーセブン  
イングリッシュ

- 経営基盤テコ入れを最優先課題に設定。新規顧客獲得ピッチの再加速に向け、思い切ったマーケティングを積極的に実施し、同時に新規出店、トレーナーの採用・教育強化を加速
- これにより、2020/11期は2桁の売上成長を想定。一方、戦略投資が嵩み、損益面では苦戦継続を想定

(百万円)	2018/11期	2019/11期	2020/11期 見通し	前期比	
				増減額	増減率
売上高	6,801	7,697	<b>8,732</b>	+1,036	+13.5%
戦略投資前営業利益	1,107	991	<b>712</b>		
営業利益	1,107	991	<b>162</b>	▲829	▲83.6%
経常利益	1,108	971	<b>162</b>	▲808	▲83.2%
当期純利益	755	583	<b>40</b>	▲543	▲93.1%
総セッション数*	100.0	119.0	<b>130.1</b>	—	+9.4%
トレーナー延べ人数*	100.0	128.2	<b>134.8</b>	—	+5.2%

\*2018/11期 = 100として指数化

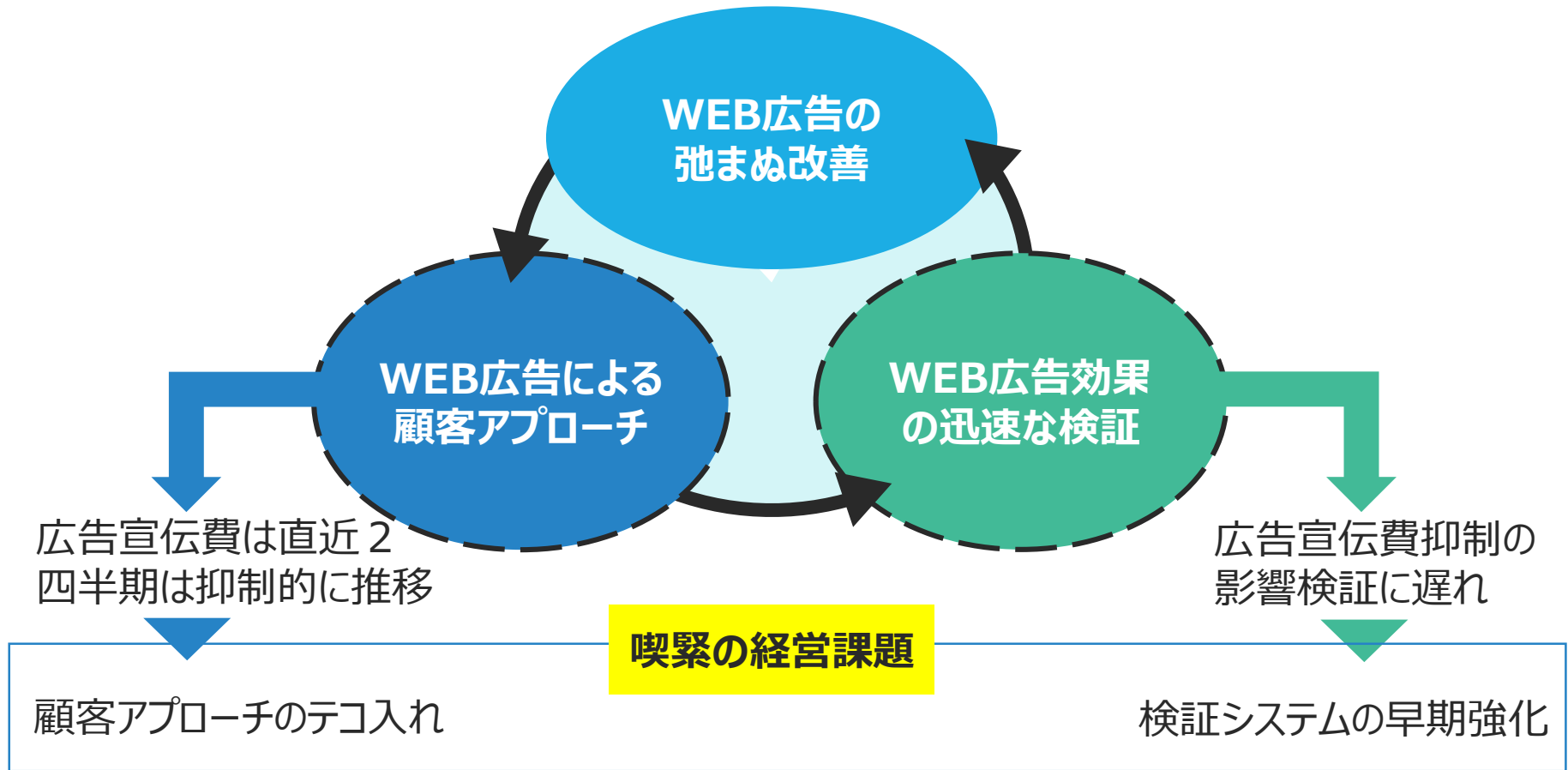
- 経常減益想定の主因は、システム強化、その他の戦略投資に掛かるマーケティングコスト増。
- 会員増による増収効果を見込むも、マイナス要因の吸収には至らない見通し



# 成長ピッチ再加速に向けて



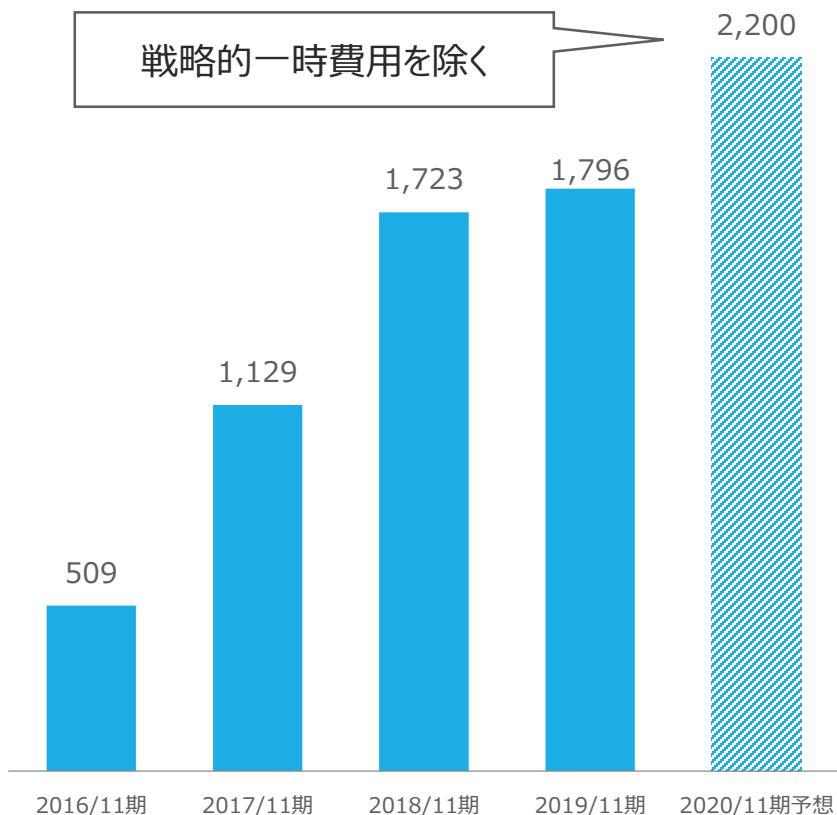
- 販促に向けての3つの構成要素のうち、直近では「WEB広告による顧客アプローチ」と「WEB広告効果の迅速な検証」に課題発生と分析
- 成長ピッチの向上に向けて、顧客アプローチのテコ入れ、検証システムの早期強化が今後の急務と位置付け



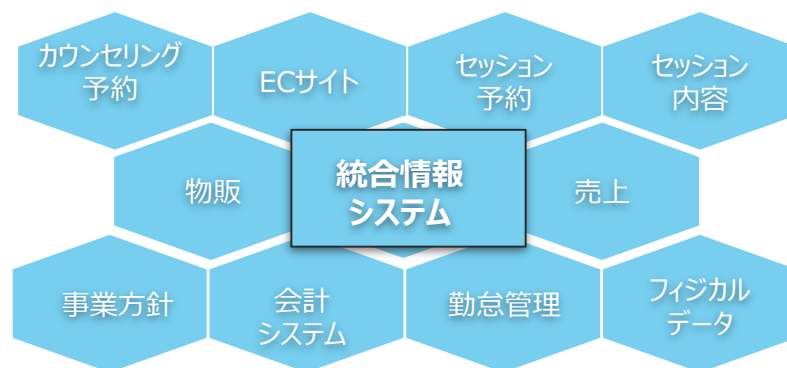
- 顧客アプローチ及び広告効果テコ入れのため、WEB広告等の増加を計画
- 広告宣伝の効果検証をより迅速にするため、顧客情報を統合的に管理する「統合情報システム」の開発を急ぐ

広告宣伝費の推移

(百万円)



「統合情報システム」の活用



- ◆ Web申し込みから契約・物販・卒業後まで、リアルタイムで自動集計し、一気通貫したCRMを実現
- ◆ 入会率、退会率、LTV(生涯顧客価値)等の情報を社内に共有し、広告効果の検証やマーケティング戦略の策定など、現状の課題を早期に把握

当期中の段階的稼働に向けて急ぐ

巻き返しに向けての戦略的一時費用として、

総額約**5.5**億円の投入を計画

## 戦略費用の主たる用途

- ✓ 広告効果検証システムの強化：「統合情報システム」の段階的稼働開始
- ✓ トレーナーの教育研修・採用
- ✓ 商材・サービスの充実・開発
- ✓ 広告効果のテコ入れ
- ✓ その他

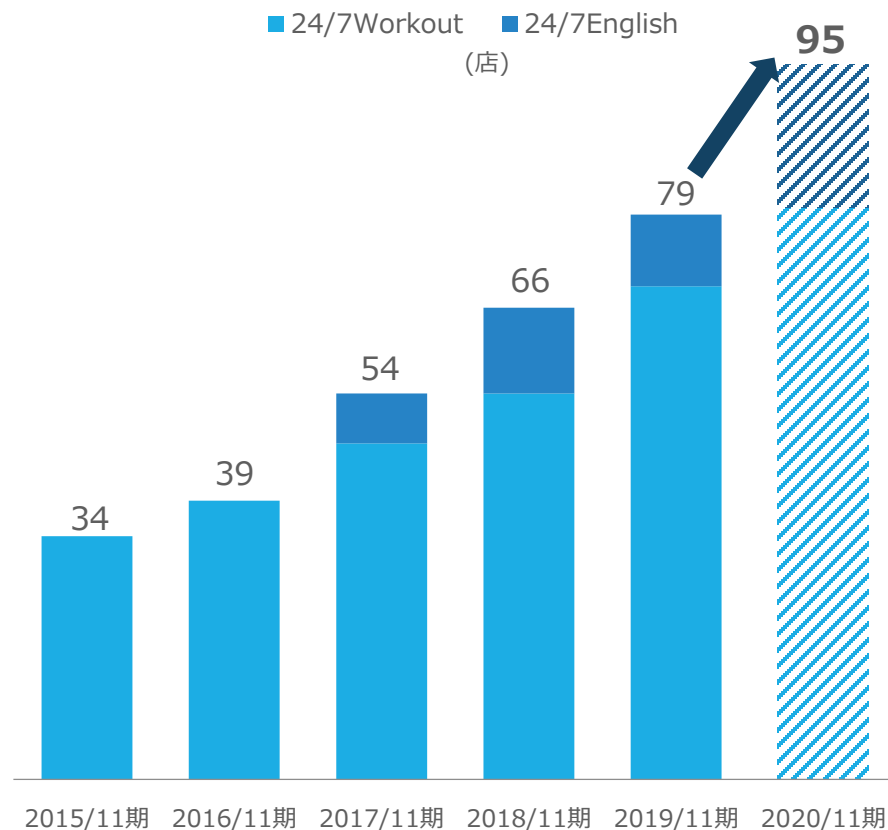
- 引き続き市場拡大を上回る出店ピッチを計画。今期は16店増とし、期末拠点数は95店を想定
- 新規出店の重点エリアは関東圏。特に、ワークアウトを中心に拠点を拡大(15店想定)

現在の地域別国内店舗網



(2019年11月末現在)

国内店舗計画





# APPENDIX



twenty-four seven Inc.  
株式会社トゥエンティフォーセブン

24/7  
Workout  
トウェンティフォーセブン  
ワークアウト

24/7  
ENGLISH  
トウェンティフォーセブン  
イングリッシュ

**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**

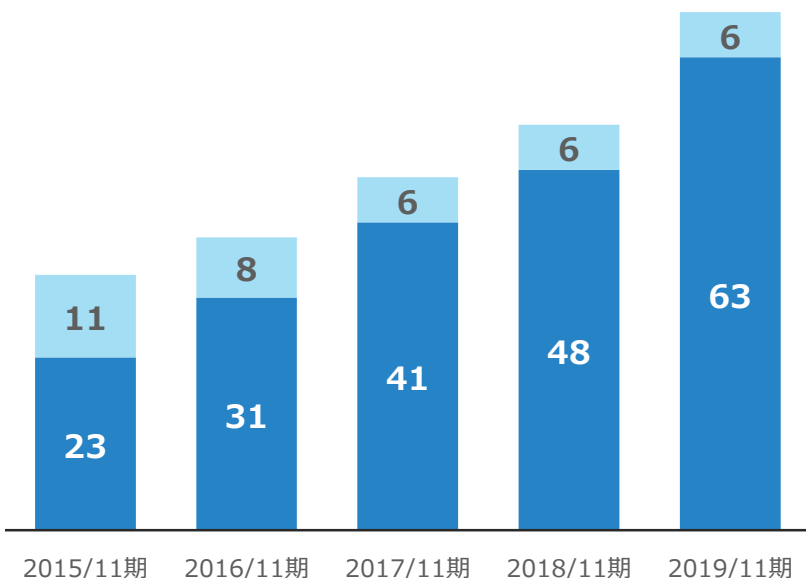
## 質の高いトレーナー陣

- 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

- 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

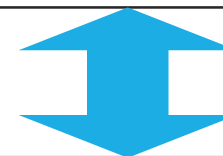
■ 24/7Workout (直営店) ■ 24/7Workout (FC店)



## 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

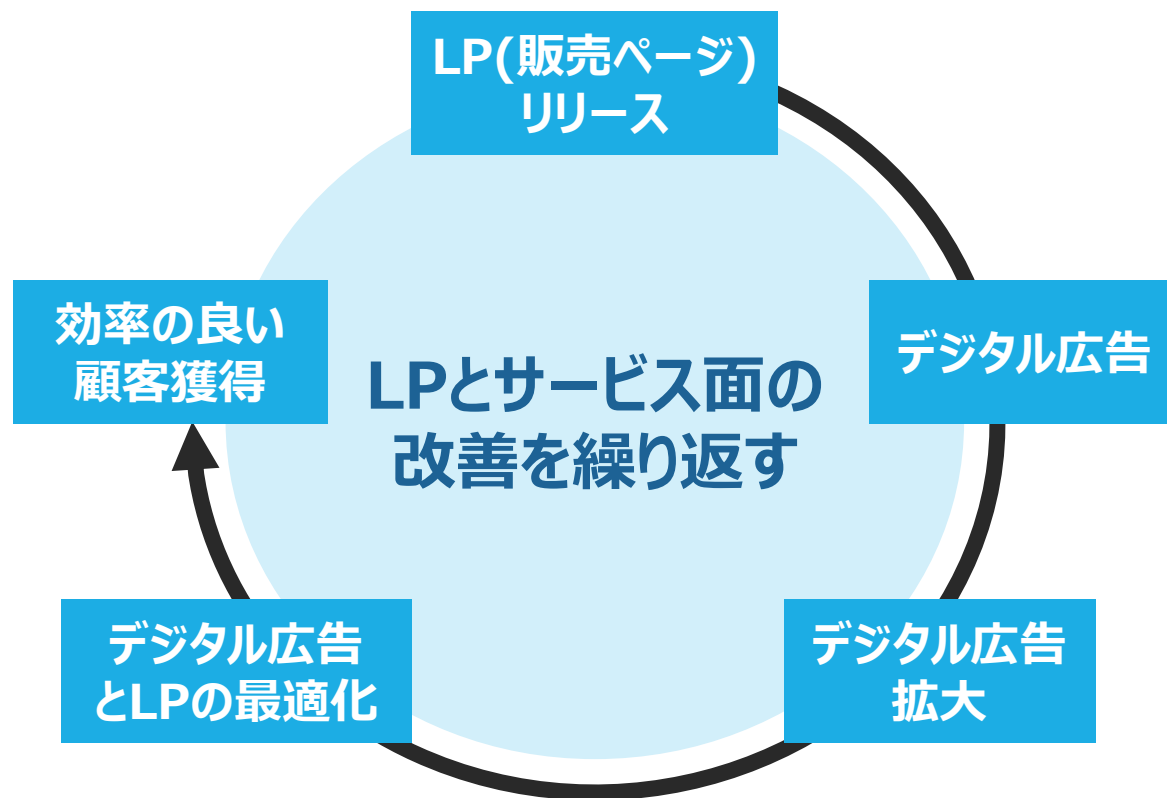
現在はさらに直営化比率引き上げを進める



## 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

- 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



社名	株式会社トゥエンティーフォーセブン 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			
資本金	791,600 (千円)〔2019年11月30日現在〕			
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	檜木 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"> <li>・パーソナルトレーニングジム事業「24/7Workout」</li> <li>・パーソナル英会話スクール事業「24/7English」</li> </ul>			
売上規模	7,697,542 (千円)〔2019年11月期〕			
従業員数	379名〔2019年11月30日現在〕			
拠点	全国79店舗 (直営店73店舗、FC店6店舗)〔2019年11月30日現在〕			
総資産	5,549,395 (千円)〔2019年11月期〕			

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ー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11月	東証マザーズ上場
2019年11月	「24/7Workout」累計69店舗出店（FC店を含む）

- 当資料は当社の業績及び経営戦略等に関する情報の提供を目的としており、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。
- 当資料に記載されている内容は、いくつかの前提に基づいたものであり、将来の計画数値や施策の実現を確約したり保証したりするものではありません。
- 当社の将来における事業内容や業績等は、様々な要因により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があります。

〈お問い合わせ先〉

株式会社トゥエンティフォーセブン  
財務経理部

**03-6432-4916**

[corporate\\_ir@247group.jp](mailto:corporate_ir@247group.jp)