

株式会社Fast Fitness Japan
(東証マザーズ 7092)



Fast Fitness Japan

2021年3月期決算説明資料



いまこそ運動をつづけよう

NEXT STANDARD FITNESS

目次

I. 会社概要	P. 2
II. 2021年3月期業績	P. 12
III. 中期計画及び2022年3月期業績予想	P. 31
IV. 今後の戦略並びに課題と対応策	P. 35
V. 参考資料	P. 45



I. 会社概要

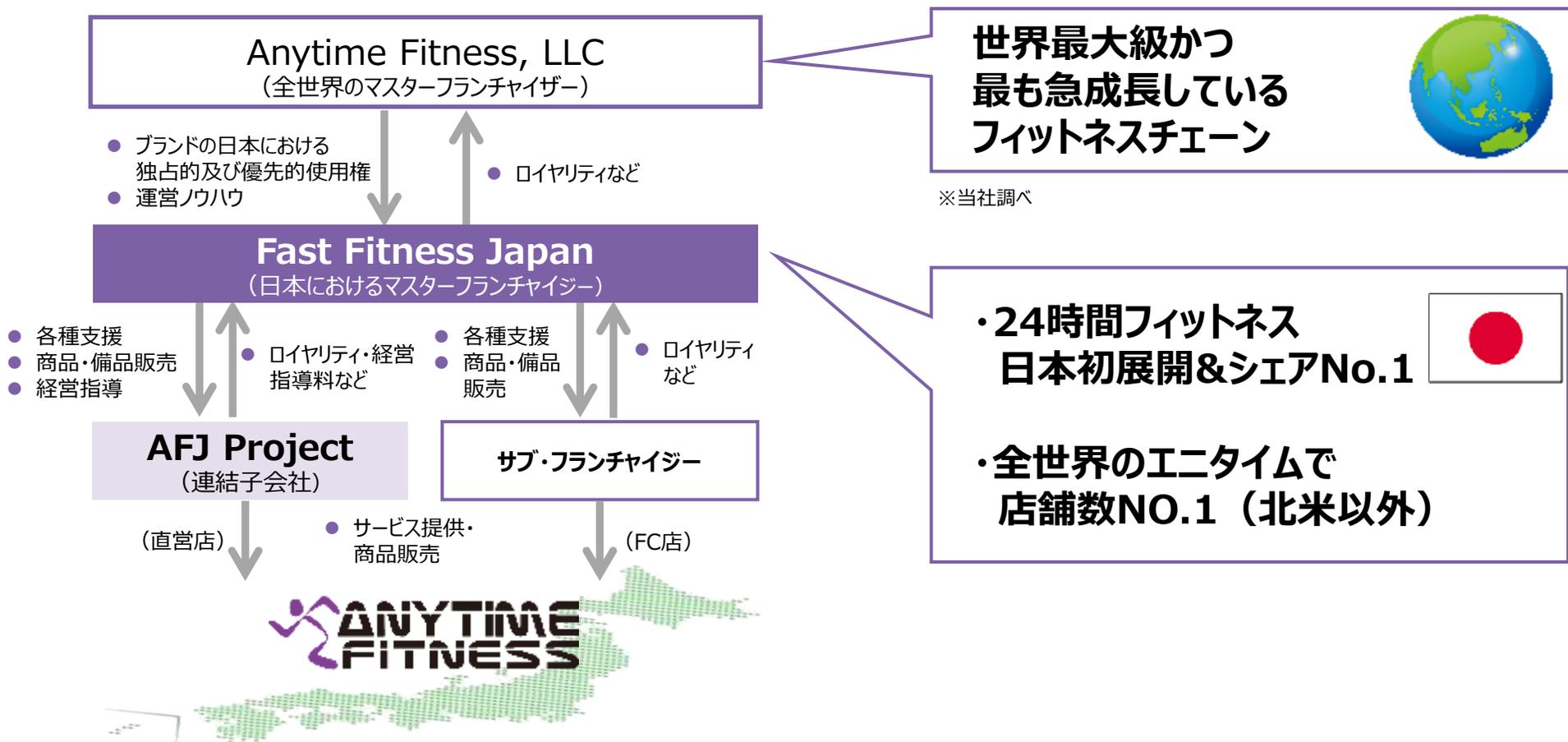




ヘルシアプレイスをすべての人々へ!

Get to a healthier place[®]

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



世界最大級かつ
最も急成長している
フィットネスチェーン



※当社調べ

・24時間フィットネス
日本初展開&シェアNo.1



・全世界のエニタイムで
店舗数NO.1 (北米以外)



**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

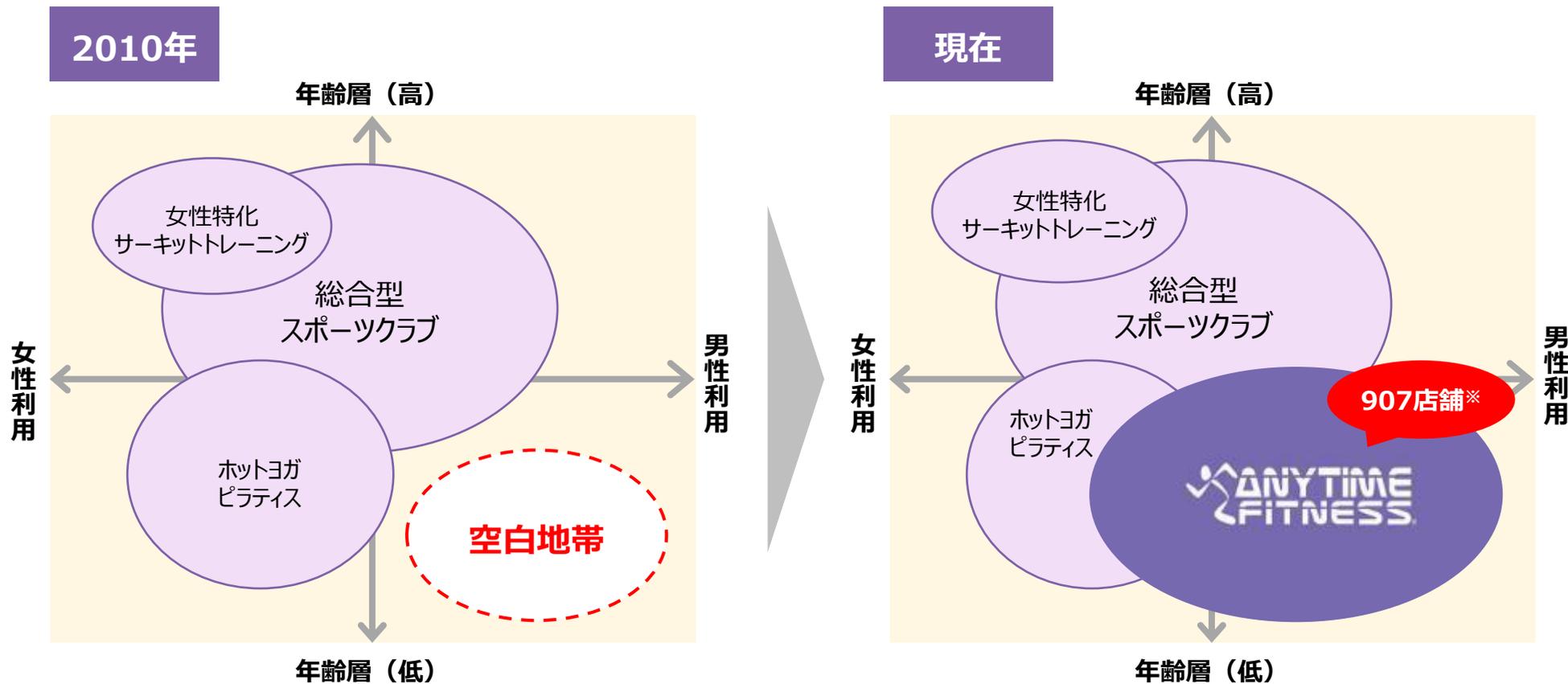
**全国相互
利用可能**

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

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



※ 2021年3月末時点

出典：当社調べ

（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。

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 (2021年3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

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

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

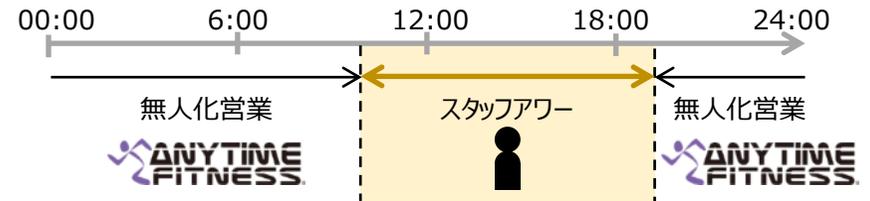
マシンジム特化



- 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）

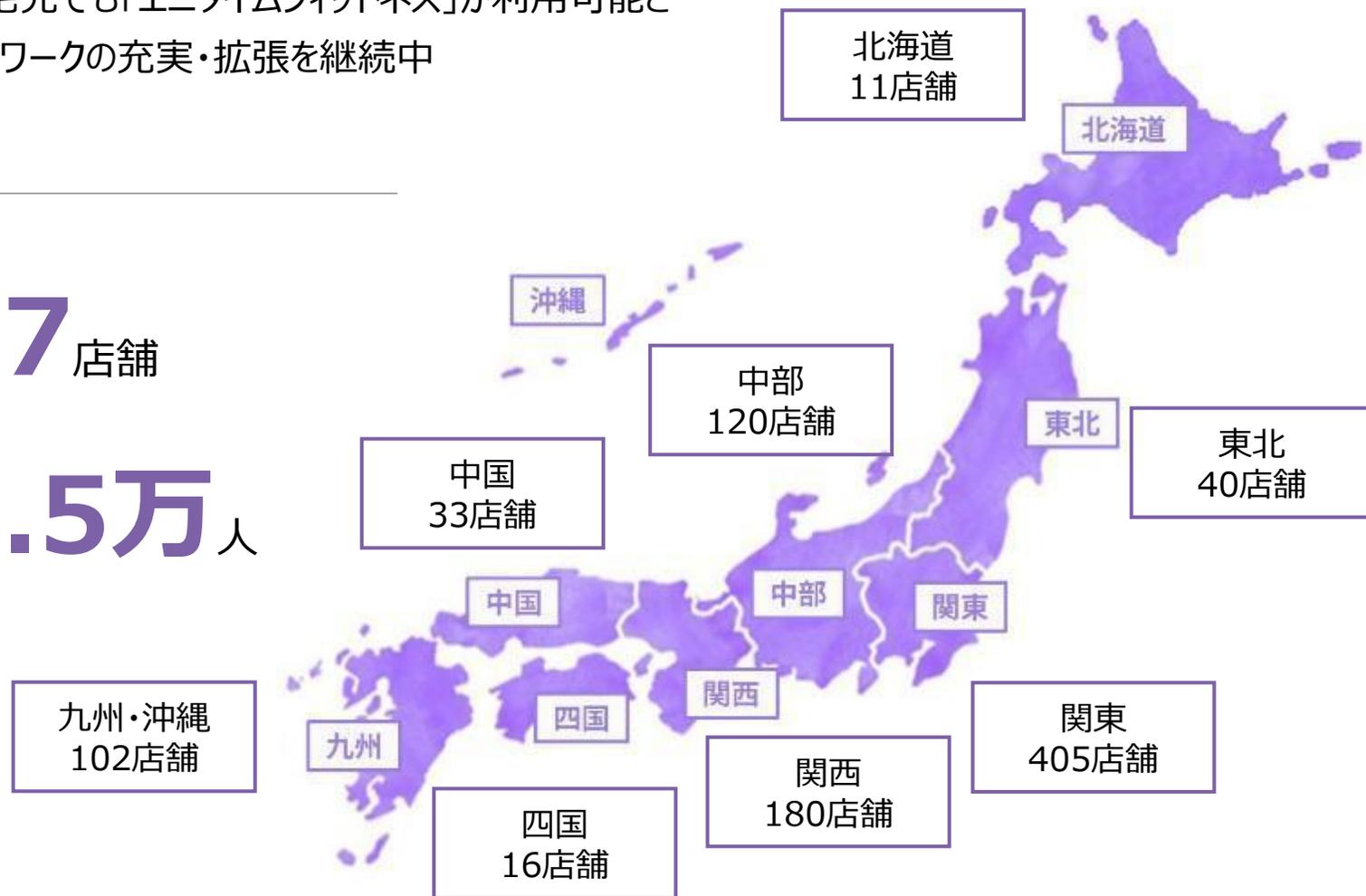
創業10年で全国47都道府県に出店

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

(2021年3月末時点)

全国 **907** 店舗
会員数 **56.5万** 人



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900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

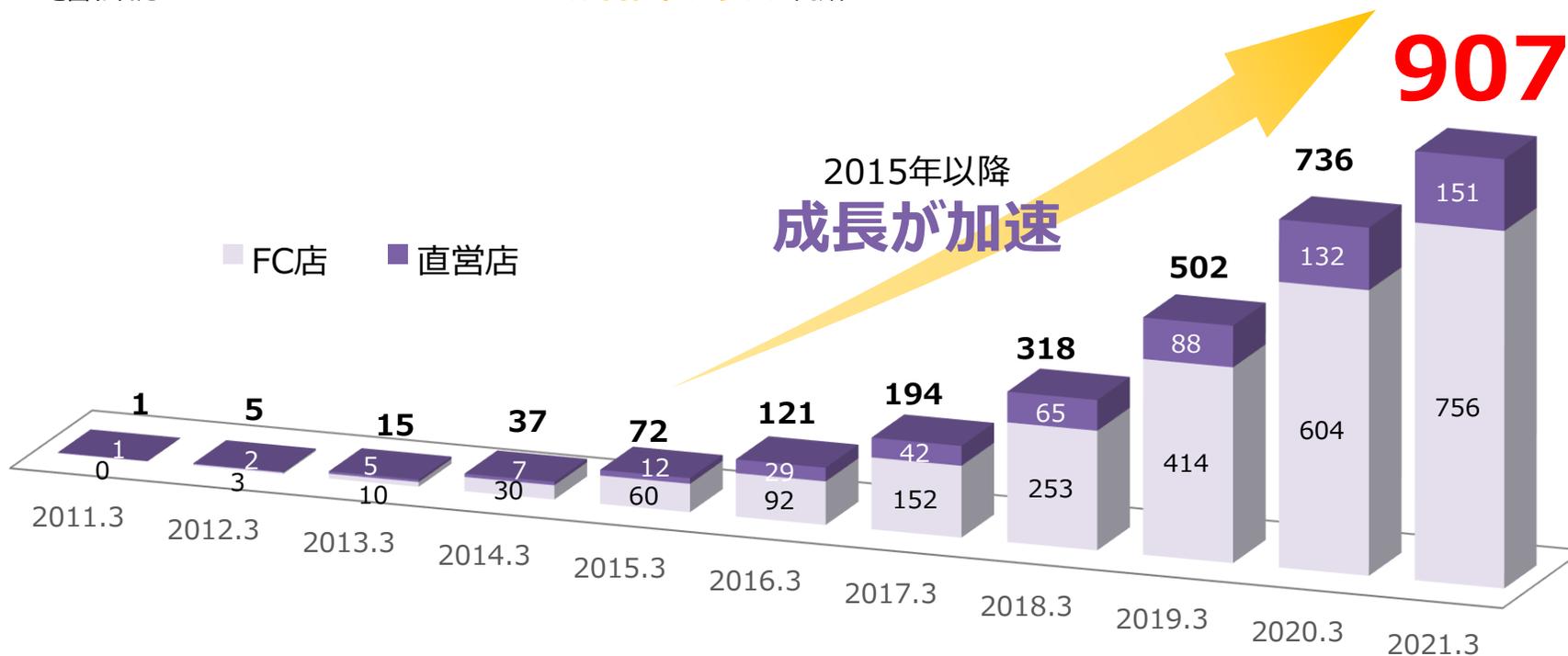
FC展開の実績を作り
有力FC事業者を開拓

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

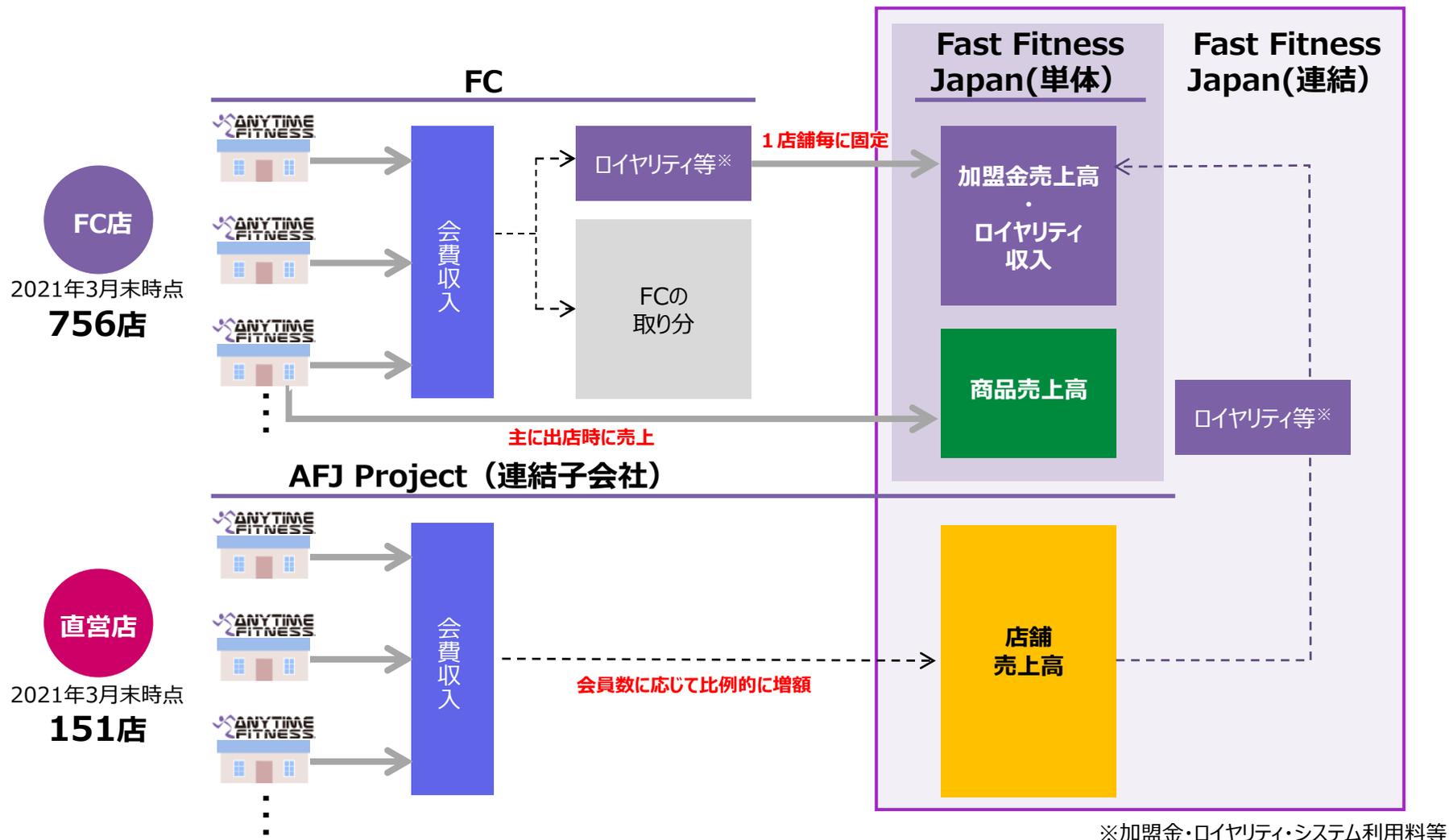
全国展開期

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



「ロイヤリティ収入」はFC店舗数の増加に比例して増額、「商品売上高」はFC出店数に応じて増額、「店舗売上高」（直営店会費収入）は会員数に応じて比例的に増額



II. 2021年3月期業績



2021.3期

- 4月 高知県への出店により、47全都道府県への出店を達成
- 4月～5月 緊急事態宣言を受けた臨時休業
- 6月 新型コロナウイルス対策ガイドラインを策定の上、全店24時間営業を再開
- 8月 800店舗達成
- 10月 エニタイムフィットネス10周年
(第1号調布店リニューアルオープン)
- 12月 東証マザーズ上場
- 2月 2回目の緊急事態宣言が発令されるも、全店24時間営業を継続
- 3月 900店舗達成



▲高知神田店



▲調布店リニューアルオープン



▲東証マザーズ上場



▲900店舗達成

入館ルールのお知らせ

感染予防対策にご協力ください。

Request to All Members for Cooperation

下記に該当する場合は入館をお控えください。

If you have any sick-like symptoms, please refrain from using the facilities.

- 風邪の症状(くしゃみや咳が出る)や平熱以上の熱がある方
- 強いだるさ(倦怠感)や息苦しさがある方
- 咳、痰、胸部不快感のある方
- 味覚・嗅覚に少しでも違和感がある方
- 新型コロナウイルス感染症陽性とされた者との濃厚接触がある方
- 身内や身近な接触者に上記の症状がみられる方
- 過去14日以内に、入国制限等の国・地域への渡航や当該在住者との濃厚接触がある方



マスク着用必須

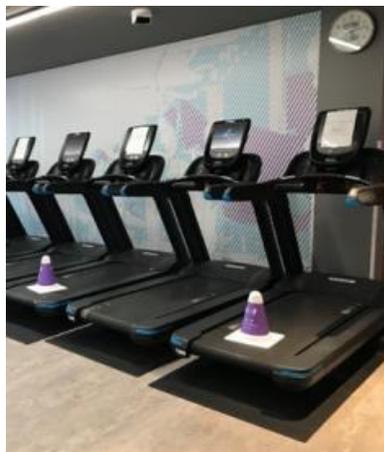
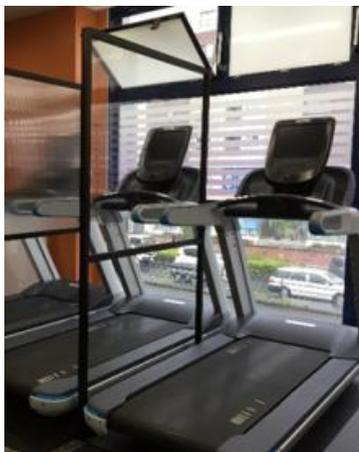
Mandatory to wear a mask

口と鼻を完全に覆ってください。

これからのあたりまえを、一緒に!

NEXT STANDARD FITNESS

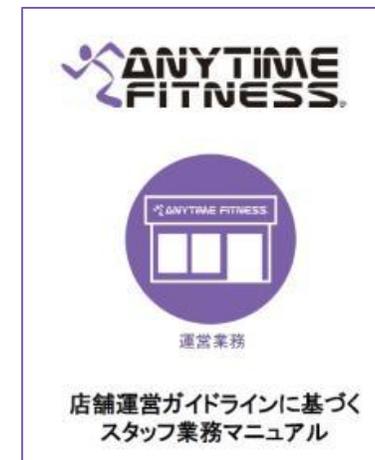
パーティション設置又はスペース確保



入店時の検温・消毒の実施

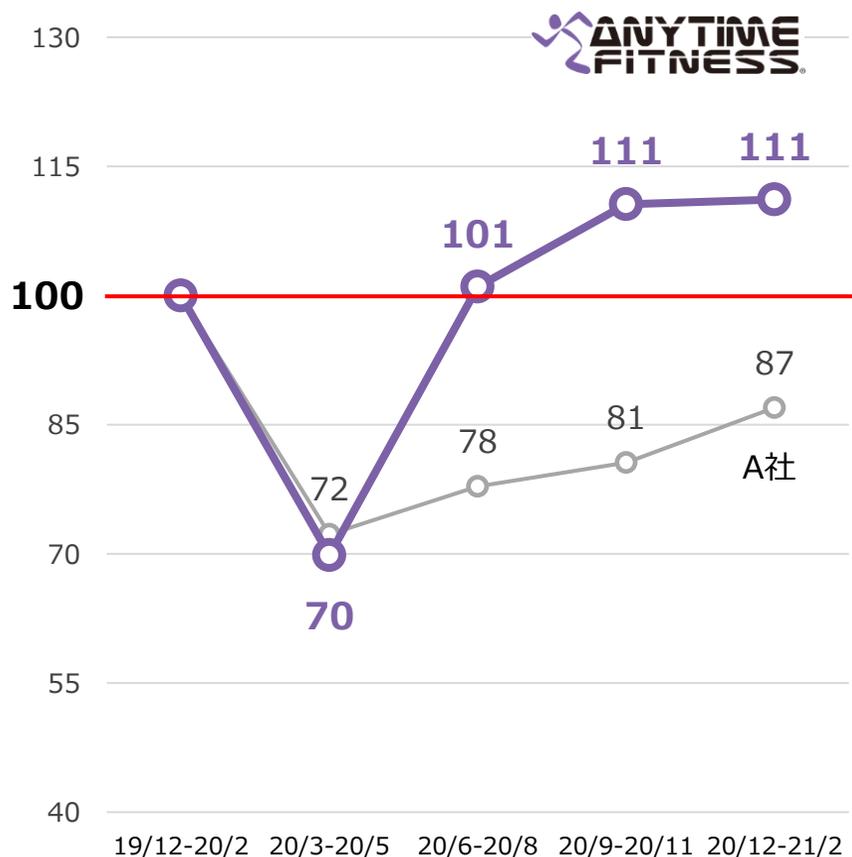


コロナ対応ガイドライン・マニュアル作成

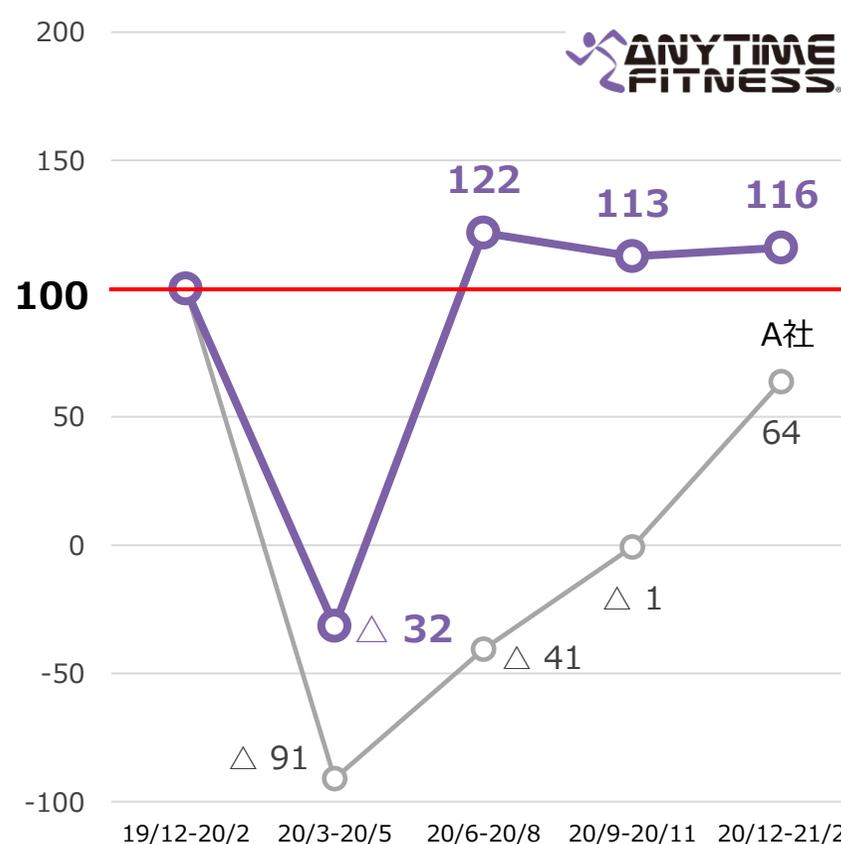


女性特化型A社と比較して、回復力に大きな違いがある

売上高



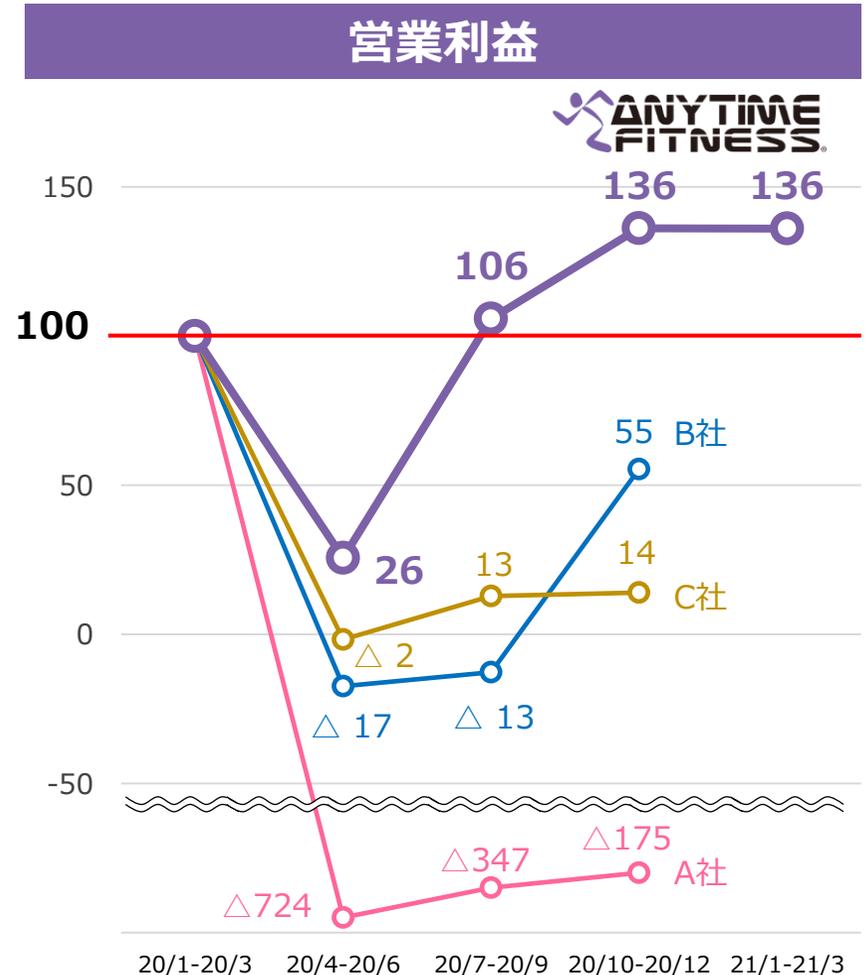
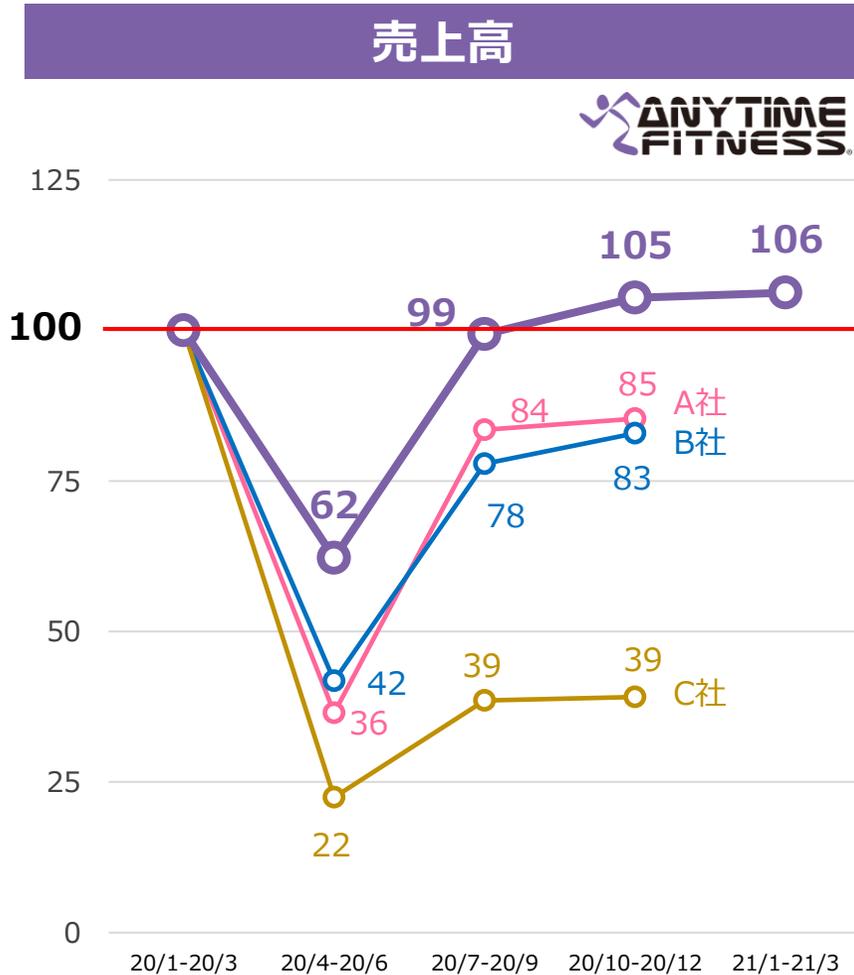
営業利益



(出所) 開示資料より連結売上高、連結営業利益を利用して当社算定。2019年12月-2020年2月を100とした場合の推移。
当社数値は月次連結決算の合算額から算出（監査法人によるレビュー未実施）。

Ⅱ 業界動向と当社業績（2）

総合型3社に比べ売上高の落ち込みは小さく、営業利益はコロナ前を上回る



（出所）各社の開示資料より連結売上高、連結営業利益を利用して当社算定。2020年1月-3月を100とした場合の推移。

会員様、FCオーナー様双方にとって魅力的なビジネスモデルであることを再認識

会員様から見たAnytimeの特徴

“3密にならない”
フィットネスクラブ

顧客層が若い
(20代～30代が中心)

利便性、スタイリッシュ…
→ ブランドカ

会員数の早期回復を実現

FCオーナー様から見たAnytimeの特徴

低コスト構造
(低い初期費用・固定ロイヤリティ)

会費収入によりキャッシュを
安定的に獲得

24時間ジムトップシェア (約40%※)
→ ブランドカ

**FCオーナー様の事業撤退はゼロ
+ 出店意欲は極めて旺盛**

※2021年3月末時点。数値は当社調べで、24時間フィットネス事業を営む主要競合他社の店舗数を合算した上で算出。

Ⅱ 決算のポイント（売上高・営業利益）

売上高

(単位：百万円)



サマリー

- 連結売上高は111億円と、ほぼ前年並 (前年比△1.5%)
- 20年4月～5月は緊急事態宣言に伴う臨時休業により前年同月比で大幅減収
- 21年3月期第2四半期から増収に転じ、挽回

営業利益

(単位：百万円)

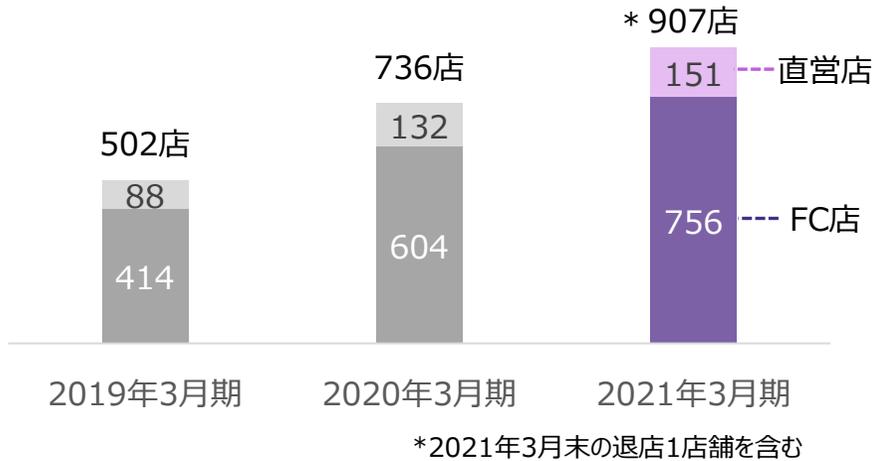


サマリー

- 連結営業利益は22億円と、前年比△19.0%の減益
- 減益は主に20年4月～5月の緊急事態宣言に伴う臨時休業の影響
- 21年1月～3月の3か月間では前年同期比増益

Ⅱ 決算のポイント（店舗数・会員数）

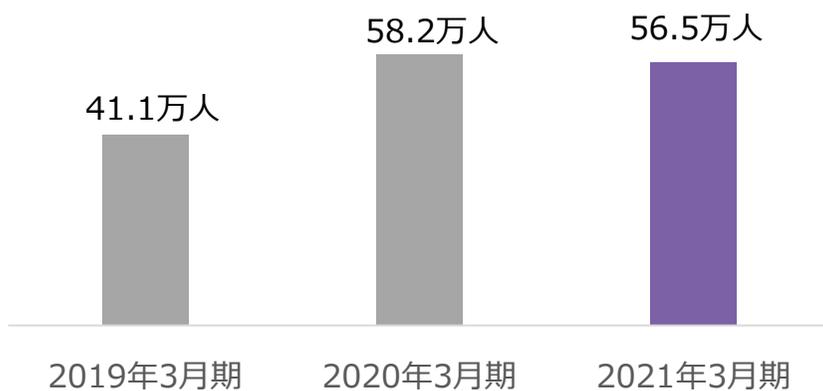
店舗数



サマリー

- 2021年3月期で177店舗を出店
出店数 FC店 : 157店舗
直営店 : 20店舗
- 2021年3月に900店舗を突破
- 退店は7店舗
貸主都合による退店 : 2店舗
上記以外 : 5店舗

会員数



サマリー

- 新型コロナウイルスの影響により、2021年3月末の会員数は2020年3月末比ではマイナス
- 2020年6月の通常営業再開後は回復傾向
 - 2020年6月末 : 51.9万人
 - 2021年3月末 : 56.5万人
- 新店出店による会員増と、退会率の平常化が寄与

Ⅱ 2021年3月期業績（通期P/L）

新型コロナウイルス感染症の影響を完全には払拭出来ず、前年比減収・減益

(単位：百万円)	2020年3月期 ^(注)	2021年3月期	前年同期差	前年同期比
売上高	11,333	11,163	△170	△1.5%
売上総利益	5,255	4,533	△722	△13.7%
販管費	2,424	2,239	△184	△7.6%
営業利益	2,831	2,293	△537	△19.0%
当期純利益	1,627	920	△707	△43.4%
売上総利益率 (%)	46.4%	40.6%	△5.8pt	—
営業利益率 (%)	25.0%	20.5%	△4.4pt	—
当期純利益率 (%)	14.4%	8.2%	△6.1pt	—

(注) 2020年3月期は未監査の数値を使用

Ⅱ 2021年3月期第4四半期業績（単四半期P/L）

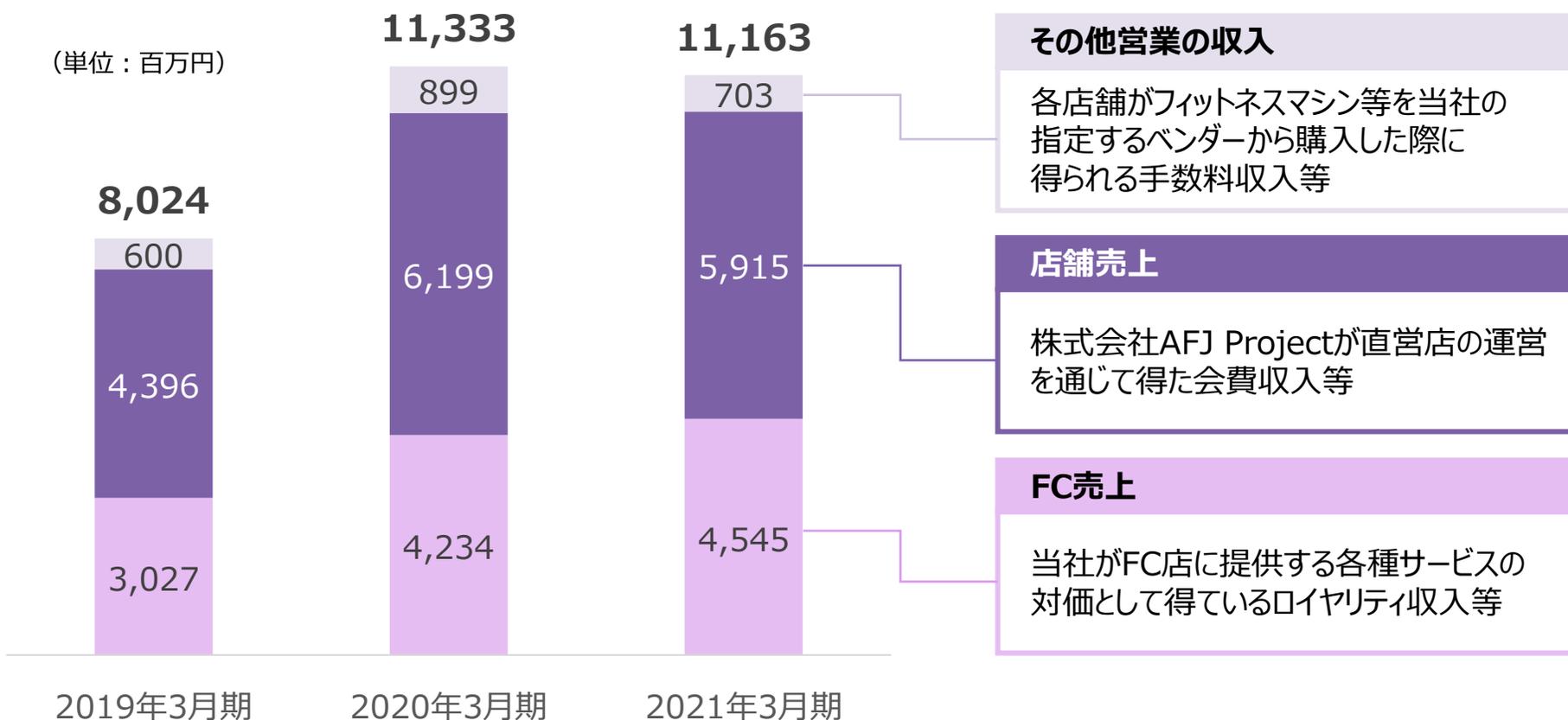
第4四半期の3か月間では、前年同期比増収、増益を確保

(単位：百万円)	2020年3月期Q4 ^(注)	2021年3月期Q4	前年同期差	前年同期比
売上高	2,990	3,178	+188	+6.3%
売上総利益	1,317	1,316	△1	△0.1%
販管費	749	543	△206	△27.5%
営業利益	568	773	+204	+36.1%
当期純利益	240	301	+60	+25.2%
売上総利益率 (%)	44.1%	41.4%	△2.6pt	—
営業利益率 (%)	19.0%	24.3%	+5.3pt	—
当期純利益率 (%)	8.0%	9.5%	+1.4pt	—

(注) 2020年3月期第4四半期は未監査の数値を使用

Ⅱ 売上区分別売上高推移

- FC売上は店舗数の増加に伴って前年比増収
- 店舗売上は会員数の減少、その他営業の収入は出店数の減少に伴い、それぞれ前年比減収



Ⅱ 2021年3月期実績と業績予想との比較

- 売上高、各利益項目ともに全て予想値を上回って着地
- 営業利益は主に売上原価及び販売費の削減により上振れ

(単位：百万円)	(注) 2021年3月期 業績予想	2021年3月期 実績	差異
売上高	11,110	11,163	+53
営業利益	2,140	2,293	+153
経常利益	2,089	2,255	+166
当期純利益	366	920	+554

(注) 2021年2月12日公表の業績予想

Ⅱ 2021年3月期業績 (B/S)

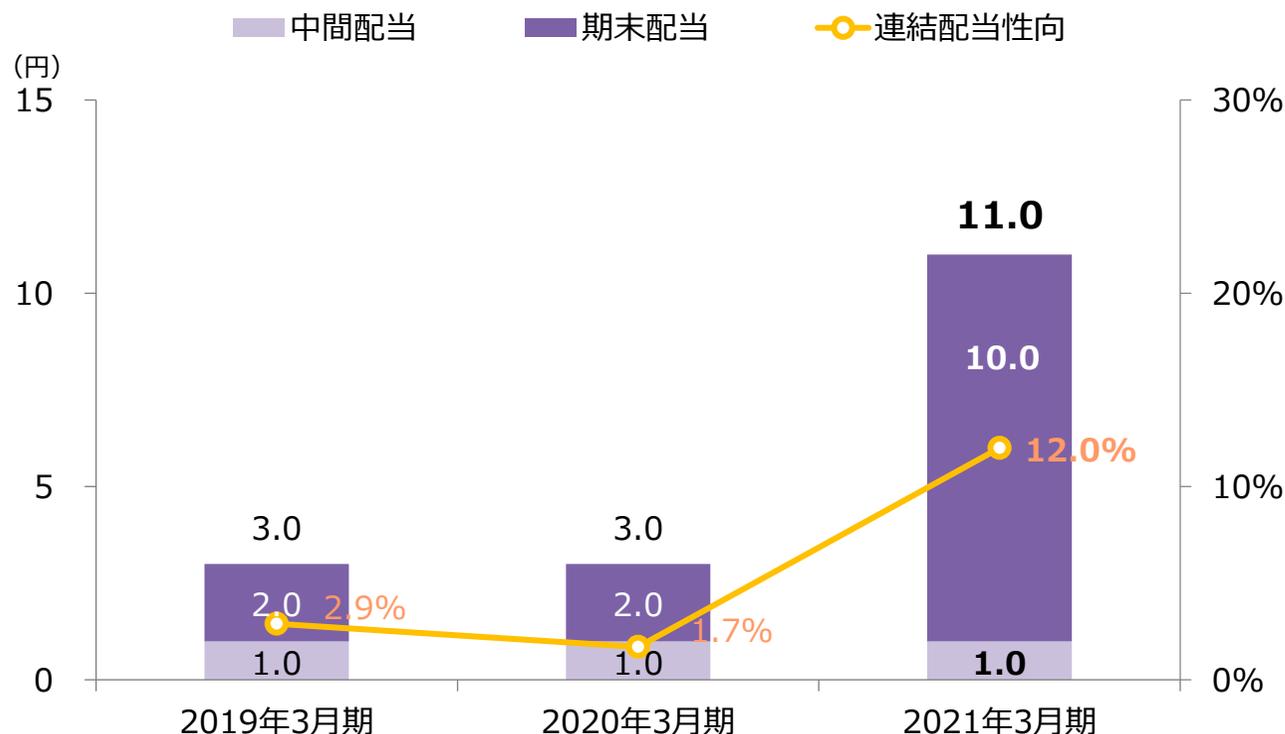
(単位：百万円)	2020年3月期	2021年3月期	前年同期差	前年同期比
流動資産	6,502	11,327	+4,824	+74.2%
有形固定資産	6,319	6,614	+294	+4.7%
無形固定資産	214	233	+18	+8.5%
固定資産	9,121	9,765	+644	+7.1%
資産合計	15,624	21,093	+5,469	+35.0%
流動負債	4,569	4,853	+283	+6.2%
固定負債	7,735	8,111	+375	+4.9%
負債合計	12,305	12,964	+659	+5.4%
純資産合計	3,318	8,128	+4,810	+144.9%
負債純資産合計	15,624	21,093	+5,469	+35.0%

Ⅱ 2021年3月期業績 (C/F)

(単位：百万円)

	2020年3月期	2021年3月期	前年増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,327	1,949	△377
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,624	△ 2,167	+1,457
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,471	4,842	+2,370
現金及び現金同等物の増減額	+1,174	+4,624	+3,449
現金及び現金同等物期末残高	4,709	9,333	+4,624

旺盛なフィットネス需要を当社の成長につなげるため
直営店の出店を中心とした**成長投資を優先**



株式分割のお知らせ

【概要】

2021年4月1日(木)付で、普通株式1株につき、1.3株の割合をもって分割いたしました。

【目的】

当社株式の投資単位当たりの金額を引き下げることにより、株式の流動性の向上と投資家層の拡大を図ること。

※ 2019年8月29日付で普通株式1株につき500株の割合で株式分割を行っております。上記は当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った場合の1株当たり指標の推移を記載しております。

※ 2021年4月1日付で普通株式1株につき1.3株の割合で株式分割を行っております。2021年3月期配当の基準日以降に効力が発生するため、上記には反映しておりません。

Ⅱ 2021年1月～3月出店店舗一覽

東北	宮城県	アクロスプラザ古川南店	
	栃木県	足利店	
関東	埼玉県	鴻巣店 加須諏訪店 東松山店 宮代店 川越中台店	
		千葉県	四街道店 浦安店 柏風早店
			東京都
		神奈川県	

中部	長野県	岡谷店	
	愛知県	桶狭間店	
関西	京都府	六地藏店 伏見桃山店	
		大阪府	西三国店 泉南店 東大阪鴻池店 光明池駅前店 今福鶴見店
	兵庫県		ムコダンモール店
	奈良県		奈良香芝店
	中国		広島県
	九州・沖縄	福岡県	イオンタウン黒崎店 苅田店
		佐賀県	伊万里店
熊本県		サンリー菊陽店	
大分県		大分明野店	
沖縄県		北谷店 津嘉山店	

合計：40店舗

Ⅱ 2021年3月期 出店状況

2021年3月期

新規出店 **177**店舗

合計店舗数 **907**店舗

(2021年3月末時点)

中国：33店舗 (+4店)

- ・鳥取県：1店舗
- ・島根県：1店舗
- ・岡山県：8店舗 (+1)
- ・広島県：20店舗 (+2)
- ・山口県：3店舗 (+1)

九州・沖縄：102店舗 (+26店)

- ・福岡県：51店舗 (+11)
- ・佐賀県：5店舗 (+1)
- ・長崎県：10店舗 (+4)
- ・熊本県：9店舗 (+1)
- ・大分県：5店舗 (+2)
- ・宮崎県：3店舗
- ・鹿児島県：7店舗
- ・沖縄県：12店舗 (+7)

北海道：11店舗 (+1店)

中部：120店舗 (+28店)

- ・新潟県：11店舗
- ・富山県：8店舗 (+1)
- ・石川県：10店舗 (+2)
- ・福井県：2店舗
- ・山梨県：1店舗
- ・長野県：9店舗 (+3)
- ・岐阜県：12店舗 (+2)
- ・静岡県：9店舗 (+3)
- ・愛知県：52店舗 (+15)
- ・三重県：6店舗 (+2)

東北：40店舗 (+8店)

- ・青森県：3店舗
- ・岩手県：5店舗
- ・宮城県：15店舗 (+3)
- ・秋田県：2店舗
- ・山形県：4店舗 (+1)
- ・福島県：11店舗 (+4)

関東：405店舗 (+73店)

- ・茨城県：24店舗 (+8)
- ・栃木県：18店舗 (+3)
- ・群馬県：8店舗 (+1)
- ・埼玉県：42店舗 (+12)
- ・千葉県：55店舗 (+18)
- ・東京都：186店舗 (+13)
- ・神奈川県：72店舗 (+18)

関西：180店舗 (+30店)

- ・滋賀県：11店舗 (+2)
- ・京都府：22店舗 (+5)
- ・大阪府：99店舗 (+15)
- ・兵庫県：32店舗 (+5)
- ・奈良県：12店舗 (+2)
- ・和歌山県：4店舗 (+1)

四国：16店舗 (+7店)

- ・徳島県：5店舗 (+3)
- ・香川県：3店舗
- ・愛媛県：5店舗 (+1)
- ・高知県：3店舗 (+3)

※ () 内の数字は21年3月期1年間の新規出店数を示しています。

地方立地での成功事例

酒田店（山形県）オープン時に
1,000名以上の会員を獲得



飲食跡地への出店

増加傾向にある飲食業の撤退物件への
出店を加速



出店立地の多様化

国内のエニタイムフィットネスとしては初めて
空港ターミナル内（福岡空港）へ出店



コロナ禍でのキャンペーン企画

既存会員のグリップを図る
参加型キャンペーンを初めて実施

THANK YOU!
エニタイムフィットネス10周年に際し、好評企画第2弾
会員のみさまに感謝の気持ちを込めて
待ち受け画面になる電子ギフトカードをプレゼントします。

**ギフトカードの画像を提示していただければ
今後、さまざまな特別企画に参加できます。**

※取り換えずにダウンロードされた方は抽選登録下さい
プレゼントの抽選の結果とっております。
まずはこの機会に是非下記のQRコードから
ギフトカード画像をダウンロードしてください。

QRコードは
店頭でご確認
ください。

企画 第1弾 プレゼント
オリジナルキャップ
抽選で500名様にプレゼント

企画 第2弾 プレゼント
オリジナルジャンパー
抽選で100名様にプレゼント

これからのあたりまえを、一緒に!
NEXT STANDARD FITNESS

利益の追求に加え、理念の具現化に向けた活動を実践

日本初のSOIアワード受賞



知的障がいのある人へのフィットネス機会の提供等の貢献が評価され、スペシャルオリンピックスインターナショナル(SOI)様から日本の団体としては初めてとなるアワードを受賞

医療従事者への寄付



最前線で感染症とたたかって頂いている医療従事者の皆様と医療機関を応援することが地域のヘルシアプレイスを守ることだと考え、3つの医療機関と1つの団体に寄付を実施

高校生の心身の健康を応援



ヘルシアプレイスを必要とする高校生を応援するため、親権者が会員の高校生は無料で利用可能。2020年4月～2021年3月の1年間で1万人超の高校生が利用

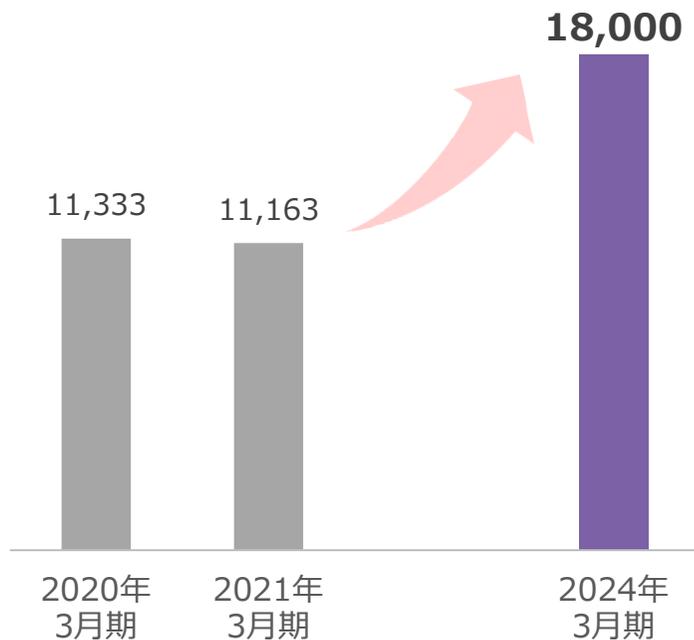
Ⅲ. 中期計画及び2022年3月期業績予想



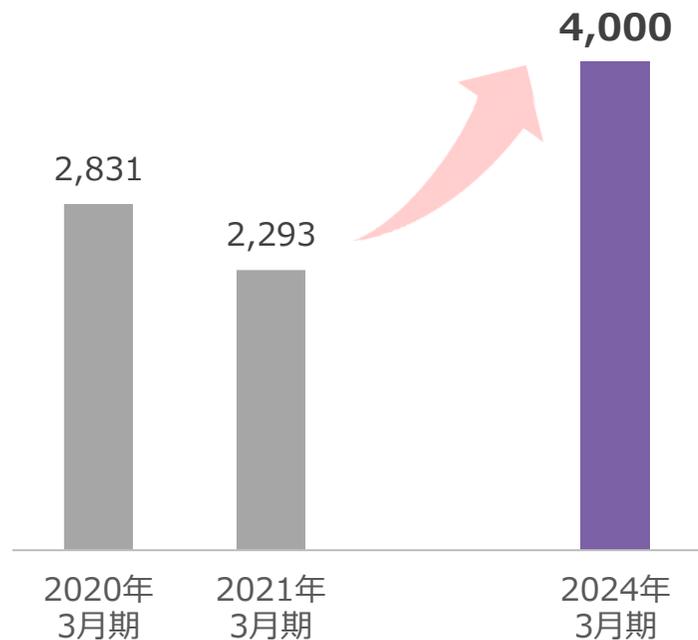
新規出店を成長ドライバーに、売上高・利益を再び成長軌道に戻す

- 今後も年間180~200店舗の出店を継続（飲食店跡地、未出店エリアへの重点出店）
- コロナの影響により減少した店舗当たり会員数の回復を図る
- 店舗品質の強化と店舗運営効率化の両立による筋肉質な店舗づくりを目指す

売上高 (百万円)



営業利益 (百万円)



Ⅲ 2022年3月期業績予想（損益計算書）

コロナ禍の中、売上高・各利益項目とも2ケタ成長を目指す

(単位：百万円)	2021年3月期 実績	2022年3月期 業績予想	前年比
売上高	11,163	13,000	+ 16.4%
営業利益	2,293	2,600	+ 13.3%
経常利益	2,255	2,500	+ 10.8%
当期純利益	920	1,100	+ 19.5%

Ⅲ 2022年3月期 出店数・店舗数

180店舗の出店、累計1,000店舗突破を見込む

(単位：店)		2021年3月期 実績	2022年3月期 見通し	前年差
出店数	出店合計	177	180	+3
	FC店	157	160	+3
	直営店	20	20	—
店舗数	店舗数合計	907	1,086	+179
	FC店	756	916	+160
	直営店※	151	170	+19

※ 2021年3月末の店舗数には2021年3月末退店の1店舗を含む

IV. 今後の戦略並びに課題と対応策



ドミナント出店 & 未出店エリアへの重点出店

- 飲食跡地等の好立地物件を中心にドミナント出店が基本的な考え方



店舗運営
効率化

会員の
利便性

- 24時間ジム空白地帯においては、高集客を見込める立地に優先して出店

24時間ジム未出店エリア
約1,200強

全国
約1,900市町村

高集客エリアを厳選

“ヘルシアプレイスをすべての人々へ！” の実現に向けた出店立地の多様化

- 異業種の施設内に出店し、シナジーを追求



医療機関



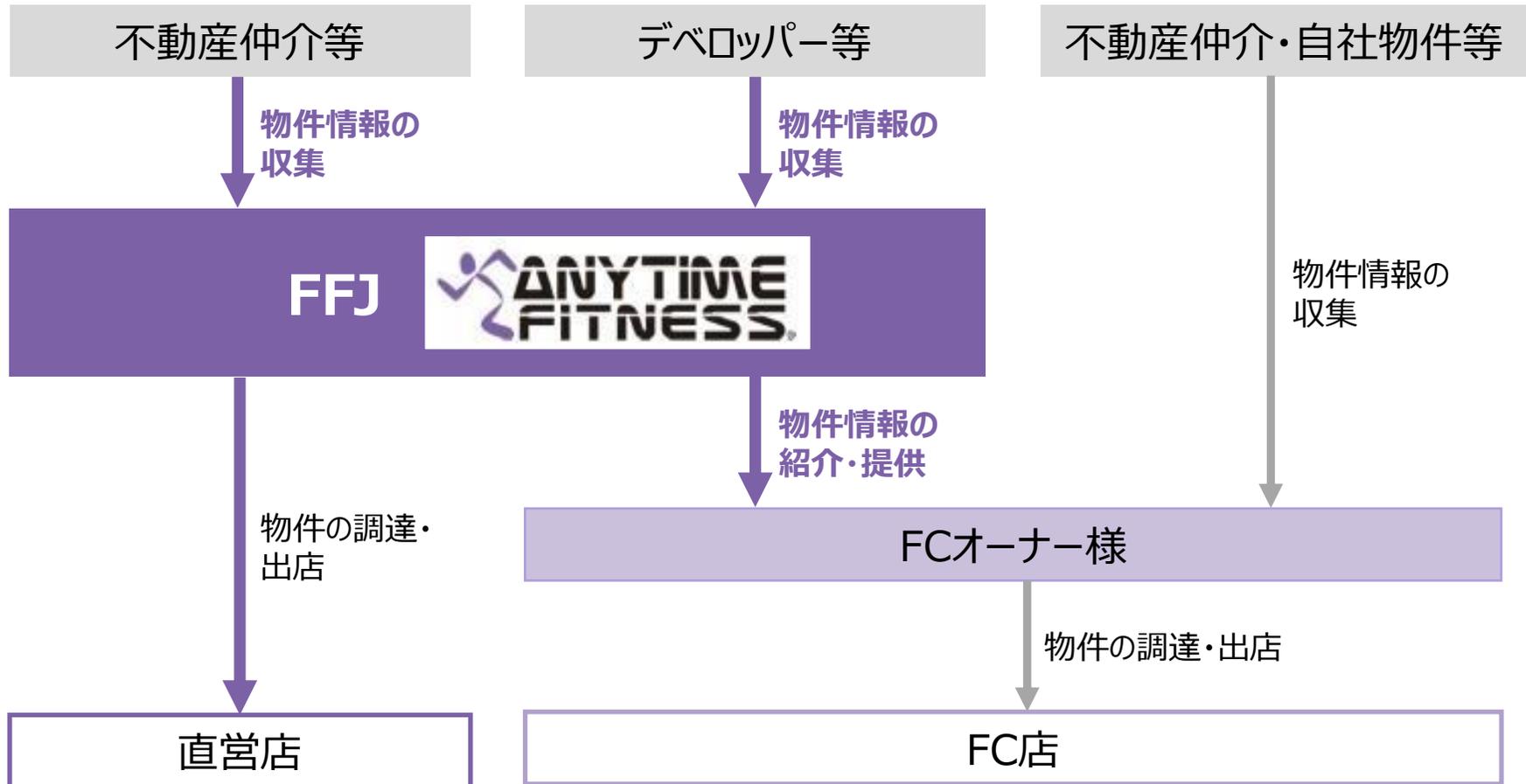
ホテル・リゾート



施設利用者 + 近隣住民が利用

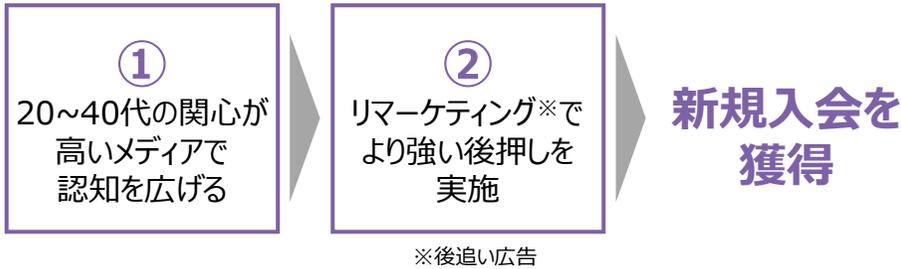
もっと日常生活にエニタイムフィットネスを！

- 当社独自の情報を新規FCオーナー様や近隣地域に出店している既存FCオーナー様に紹介し、好立地物件は確実に出店につなげていく



SNS等を用いた効果的な 広告宣伝活動の強化

- SNSを活用した広告宣伝活動で
より強い後押しを実施



各WEBメディア毎に
バナーを用意
メッセージは統一



異業種とのコラボレーションによる キャンペーンの多様化

- 新しいチャネルからの集客も見込めるような
キャンペーンの多様化を図る

第1弾

2021年4月～
UNDER ARMOUR様との
「BACK TO GYMキャンペーン」



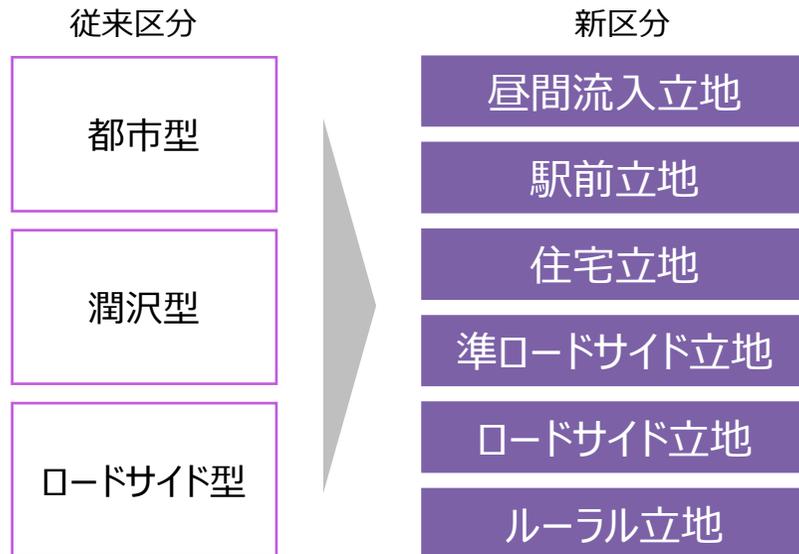
今後も魅力的で集客効果の高いキャンペーン
を実施予定

出店判断指標の精緻化

■ 予測精度向上への取り組みを強化

取り組みの一例：

出店の判断に用いる集客予測モデルの細分化



高い集客が予測される立地へ重点的に出店

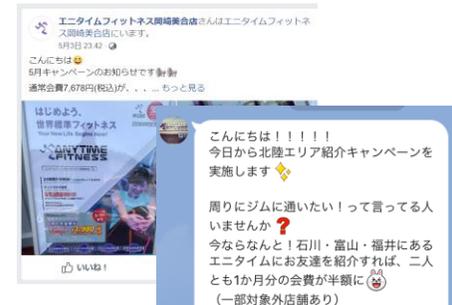
筋肉質な運営の継続・深化

■ コロナ禍で改めて店舗運営の見直しを実施し、一定のコストダウンを達成

主な取り組み

- ・ アウトソーシングした業務の見直し
- ・ スタッフ配置の効率化
- ・ SNS等を用いた販促の強化等

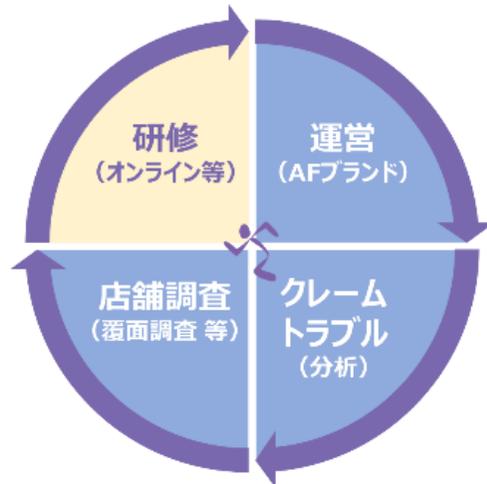
取り組みを一層深化させ、さらなるコスト削減を目指す



サービス業の精神に則った店舗運営

- Withコロナの時代にマッチしたオンライン研修のさらなる充実
- 大手航空会社・百貨店から講師を招いての接客研修の強化等

店舗スタッフのスキルとサービスの一層の向上



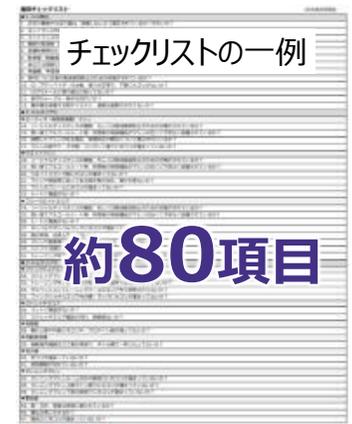
店舗品質チェックの強化・効率化

- 店舗施設の整備・清掃状況チェックを見直し

見直した項目の一例

- チェック項目の更新及び追加
- 巡回者のマニュアル充実化

ソフト面を強化しつつ効率化も図る



FCオーナー様への支援

- コロナの影響を受けたFCオーナー様にも、確実に再契約していただけるような対策を講じていく

主な対策

- 新デザイン導入による入会促進・退会抑制
- 店舗リニューアル時の投資額の抑制

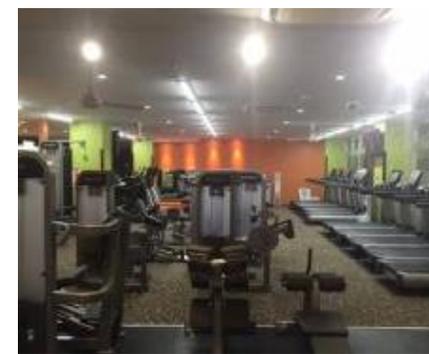
契約満了となる契約数推移

FC契約（10年契約）の契約期間満了となる店舗が今後3年間で増加

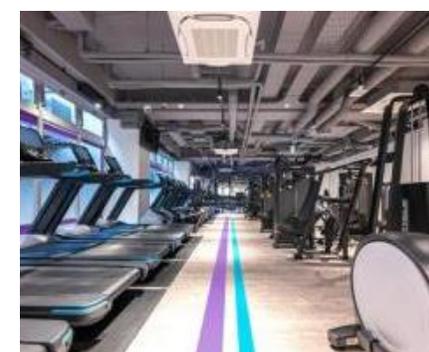
（単位：店）	21年3月期	22年3月期	23年3月期	24年3月期
合計	2	2	10	30
FC店	1	2	5	21
直営店	1	0	5	9

再契約時の店舗リニューアルの例（調布店）

旧デザイン



新デザイン



1

新型コロナウイルス感染症の影響長期化に伴う新規入会者の伸び悩み

2

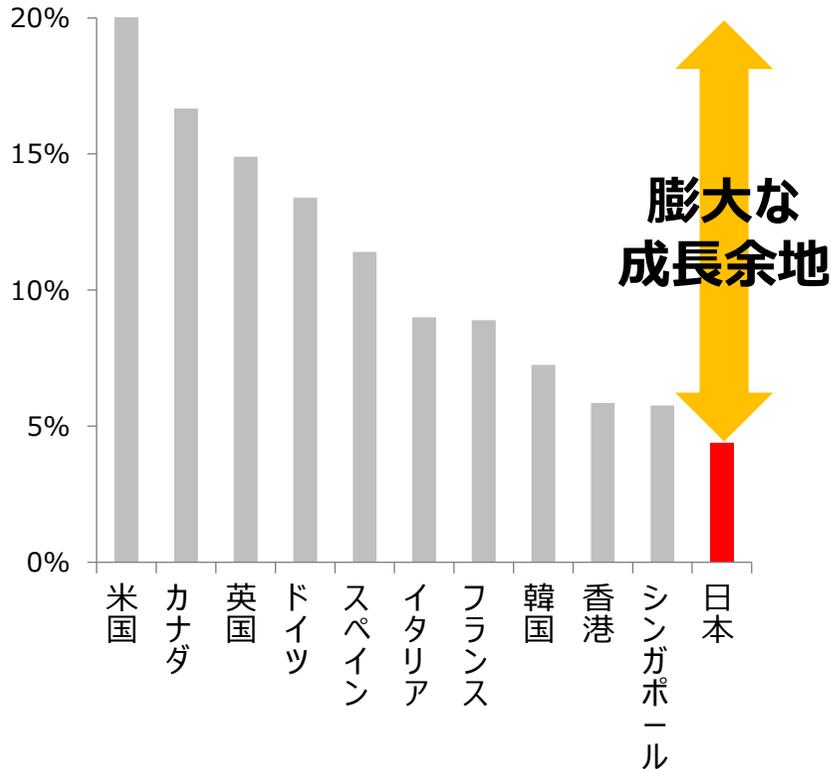
米国Anytime Fitness, LLCとのマスターフランチャイズ契約に基づく会員管理システム・会費決済代行業者の切り替えによるコスト・粗利の変動

3

店舗損益黒字化に時間を要することに伴う減損損失の増加

当社がフィットネス業界発展の中心的な役割を果たす

フィットネス参加率の国際比較



出典：2019「IHRSA『GLOBAL REPORT』」
Fitness Business誌「日・米・英の民間フィットネスクラブ産業市場データ」

当社の目指す方向

- 現在約4%とされるフィットネス参加率を10%に向けて当社が牽引し、まずは3,000店舗を目指す

	フィットネス参加率	当社店舗数
2010年	約3%	1店舗
2021年	約4%	907店舗
?年	10%	3,000店舗

企業理念

ヘルシアプレイスをすべての人々へ!

企業理念の実現に向け、創業当初からESGへの取り組みは積極的

■ 2018年よりSDGsを導入



今後企業活動をSDGsに
則して展開することを宣言

ヘルシアプレイス実現のために取り組むべきSDGs



■ 様々な取り組み

ハイスクールパス



店舗ユニバーサルデザイン化
プロジェクト



Healthier Islands
Project



「がんの子どもを守る会」
協賛



2021年5月「ESG推進室」設置



ESGの取り組みをさらに強化し、加速

取り組むSDGsもさらに幅広く



V. 參考資料



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 森 保平 代表取締役副会長 土屋 敦之 代表取締役社長 山口 博久 取締役副社長 宮本 明男 取締役（社外） 高嶋 淳 取締役（監査等委員） 中島 彰彦 取締役（監査等委員 社外） 田邊 るみ子 取締役（監査等委員 社外）
従 業 員 数	199名（2021年3月末時点）

グローバルで認められたビジネスモデルを日本で展開

グローバル・フランチャイズ・ランキング※で
2年連続No.1を獲得！

※ENTREPRENEUR誌の年間トップ・グローバル・フランチャイズ・リスト



エニタイムフィットネスの進出国と店舗数

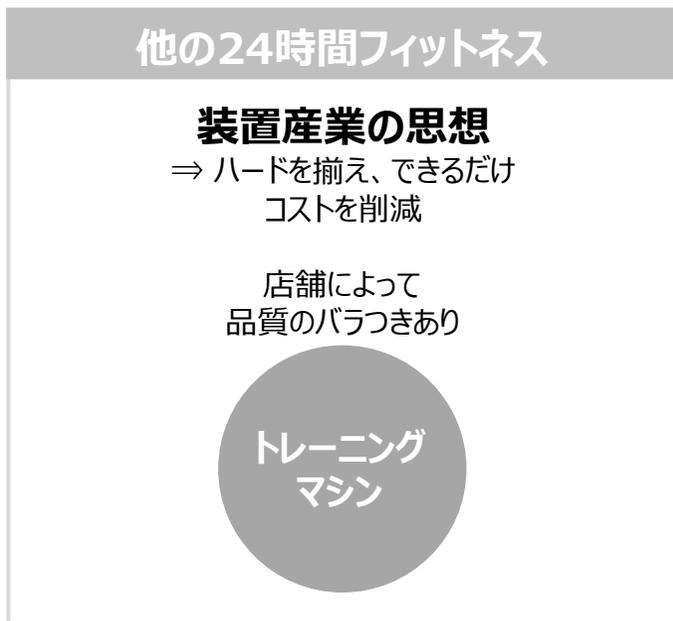
世界27の国・地域
約4,800店舗

(2021年3月末時点)

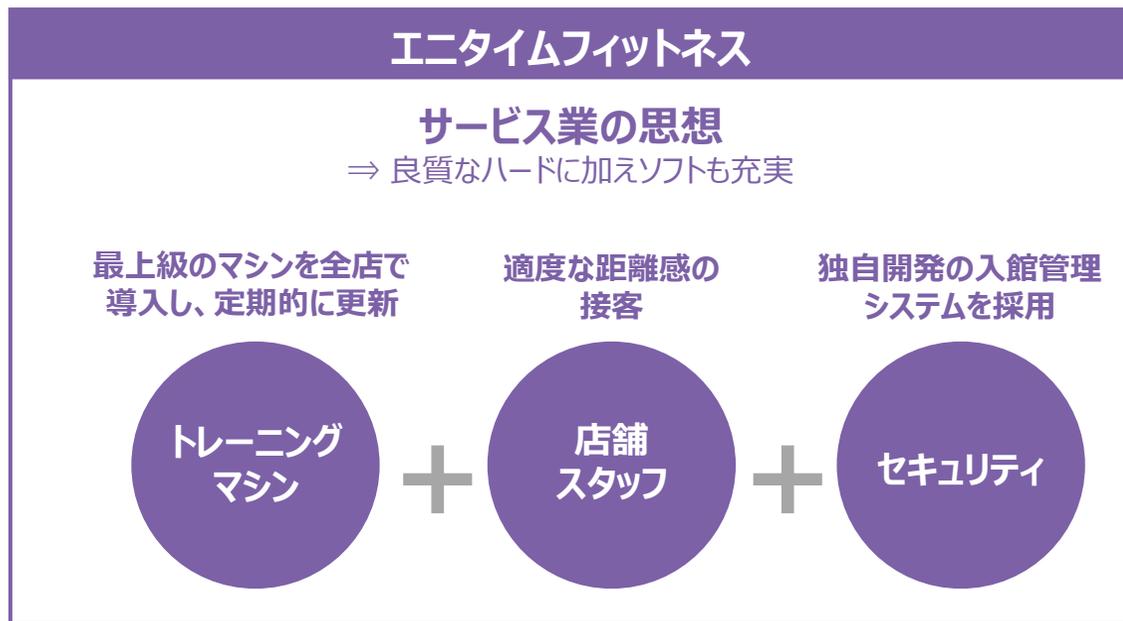


1つのセキュリティキーで
全世界の店舗に入館が可能
(追加費用不要)

サービス業の精神で店舗運営するため、会員の満足度が高い (※)



価格訴求



価値訴求

※オリコン顧客満足度ランキングにおいて、24時間ジム関東のランキングで2年連続で1位

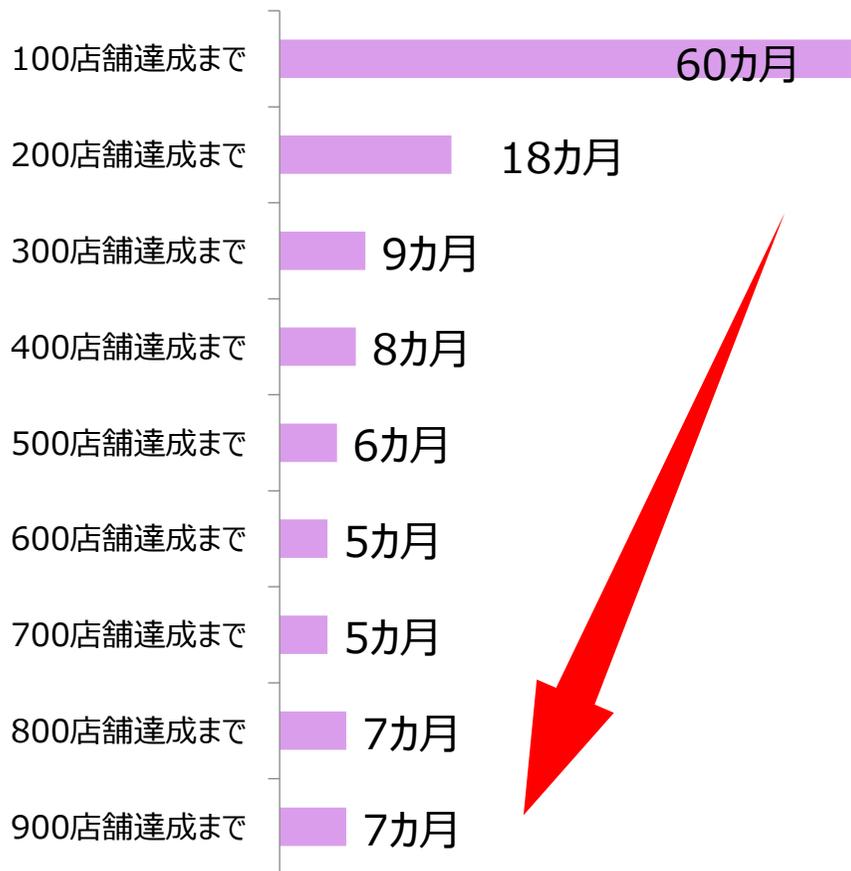


サービスの質の向上に向けた取り組み

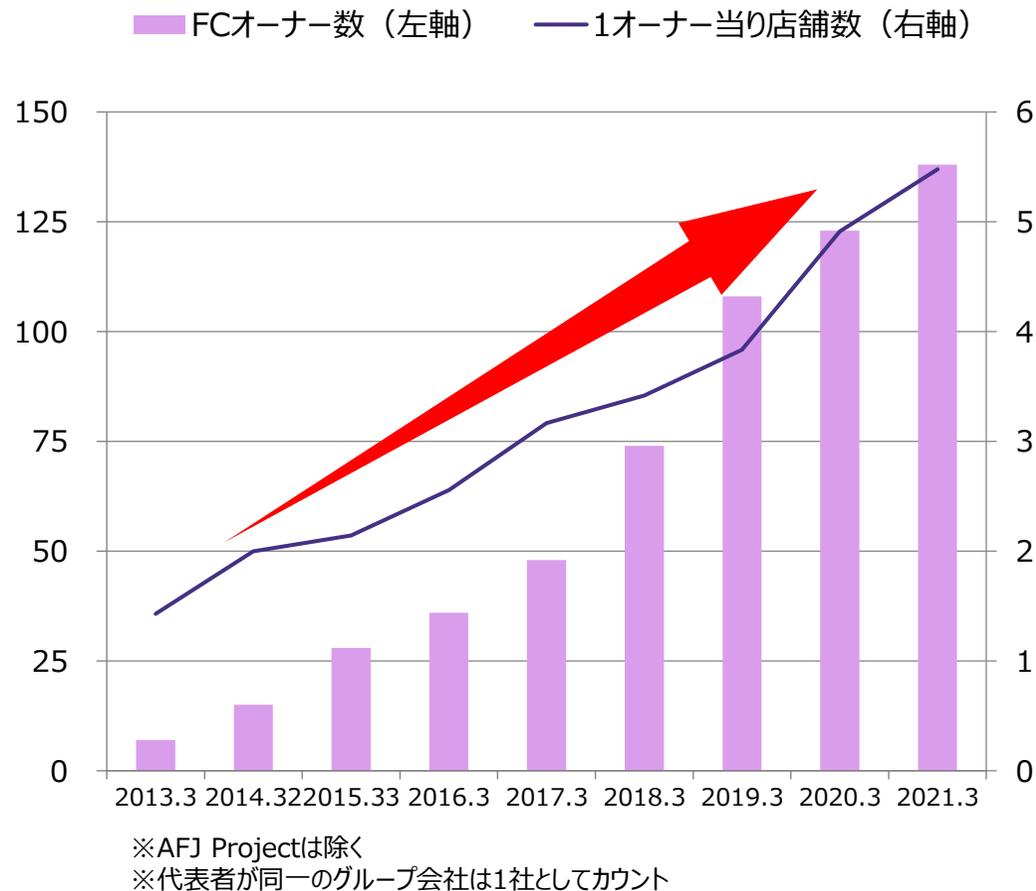
- 大手航空会社・百貨店による接客研修
- 全店舗においてWeb上のオペレーションマニュアル、オンライン研修を活用

FCオーナー様との共存共栄の追求により、出店スピードが加速

店舗数の拡大に要した期間



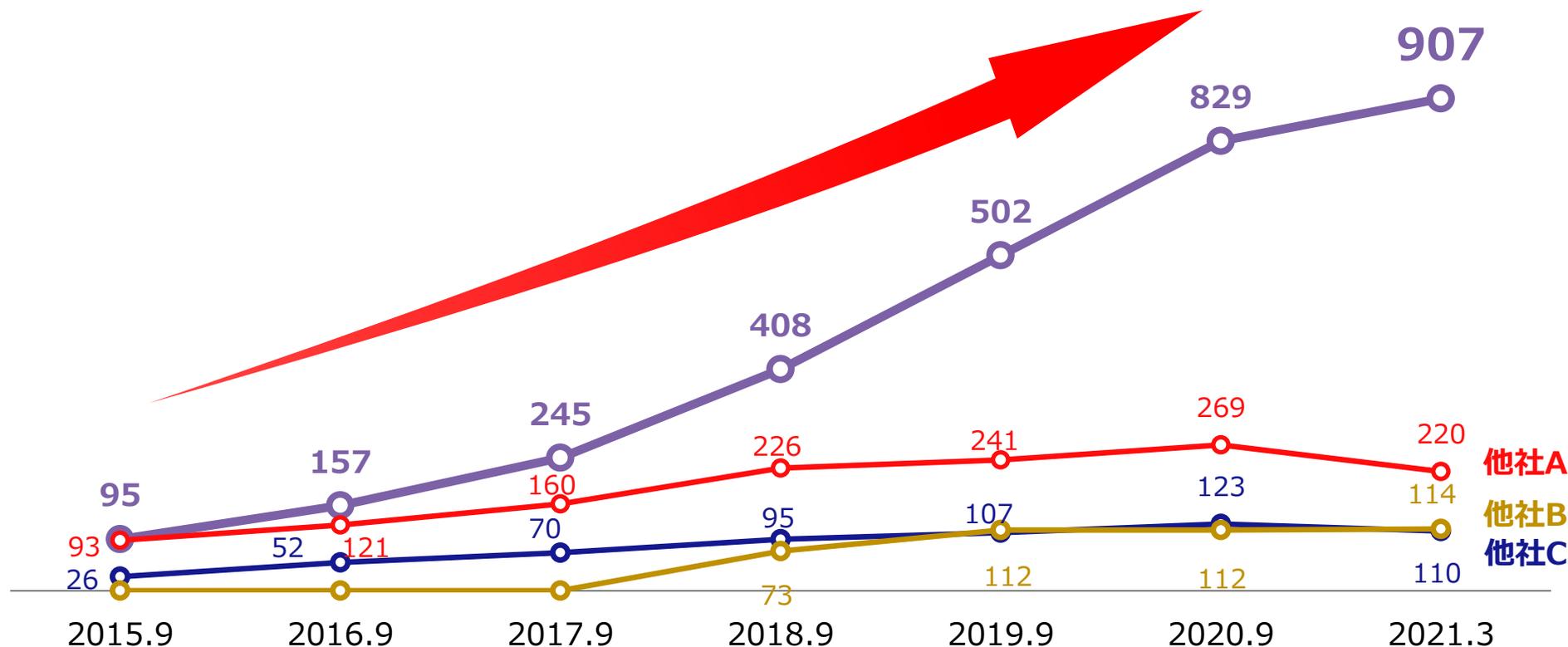
FCオーナー数と1オーナーあたり店舗数



V 24時間フィットネス業界 出店数比較

“似て非なるもの”の追求で、出店の拡大はほぼ独走態勢

24時間フィットネス業界での店舗数の当社シェアは **約40%***



※2021年3月末時点。数値は当社調べで、24時間フィットネス事業を営む主要競合他社の店舗数を合算した上で算出。

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、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。

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。

また、本資料発表以降、新しい情報や将来の出来事等があった場合において、当社は本資料に含まれる将来に関するいかなる情報についても、更新又は改訂を行う義務を負うものではありません。