

株式会社Fast Fitness Japan (東証マザーズ 7092)



2022年3月期第1四半期
決算説明資料

Fast Fitness Japan



いまこそ運動をつづけよう

NEXT STANDARD FITNESS



ヘルシアプレイスをすべての人々へ!

Get to a healthier place[®]

目次

- I. 2022年3月期第1四半期業績
- II. 2022年3月期業績見通し
- III. 会社概要



I 2022年3月期第1四半期業績

Fast Fitness Japan

2022年3月期 第1四半期

2021年3月期 第1四半期

- 4/1 まん延防止等重点措置適用 (3府県 4/5~5/5)
- 4/5 重点措置区域拡大・期間延長 (6都府県 4/12~5/11)
- 4/23 緊急事態宣言発出 (4都府県 4/25~5/11)
- 5/7 宣言の区域拡大・期間延長 (6都府県 ~5/31)
- 5/14 緊急事態宣言の区域拡大 (9都道府県)
- 5/21 宣言の区域拡大・期間延長 (10都道府県、一部~6/20)
- 5/28 緊急事態宣言の期間延長 (10都道府県~6/20)
- 6/17 宣言の区域縮小・期間延長 (沖縄県のみ ~7/11)



通常営業

4月

5月

6月

通常営業



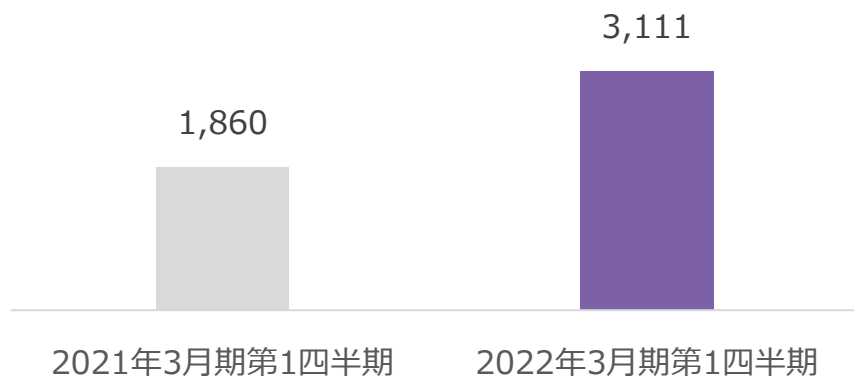
臨時休業

通常営業

- 4/7 緊急事態宣言発出 (7都府県 4/7~5/6)
- 4/16 緊急事態宣言の区域拡大 (全都道府県)
- 5/4 緊急事態宣言の期間延長 (~5/31)
- 5/14 緊急事態宣言の区域縮小 (8都府県)
- 5/21 緊急事態宣言の区域縮小 (5都道府県)
- 5/25 緊急事態宣言解除

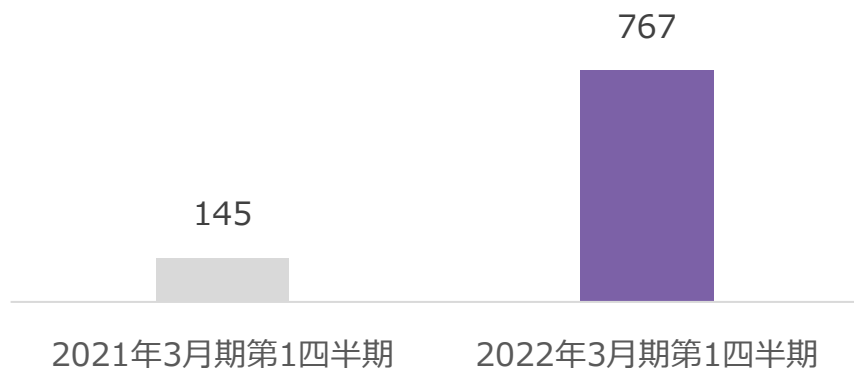
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



サマリー

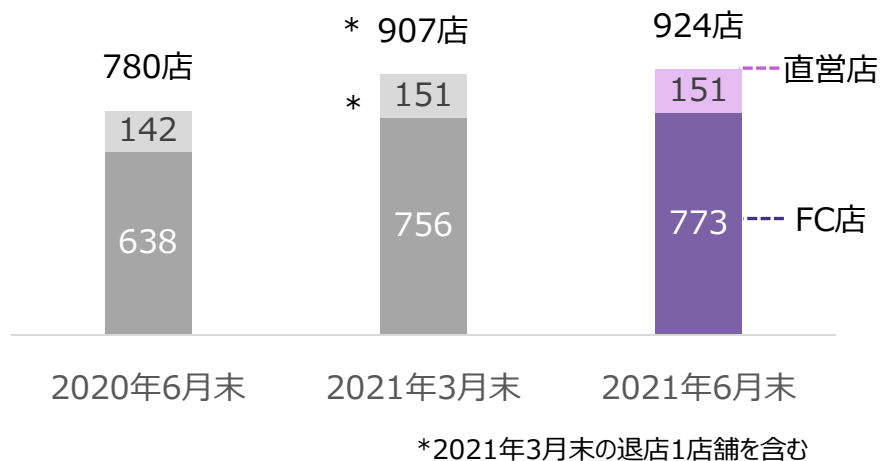
- 連結売上高は31億円と大幅増収（前年同期比+67.2%）
- 2020年4月～5月の緊急事態宣言に伴う臨時休業による減収が今期は正常化
- 特に店舗売上高は前年同期比で倍増（前年同期比+115%）

サマリー

- 連結営業利益も7.6億円と大幅な増益（対前年同期 5.2倍）
- 2020年4月～5月の臨時休業の影響が正常化したこと、店舗数の増加によるもの
- 前四半期（2021年1月～3月）比較では売上総利益は上回ったものの、販管費の増加により減益

(注) 2021年3月期第1四半期は監査法人による四半期レビューを受けていない数値を使用しております。

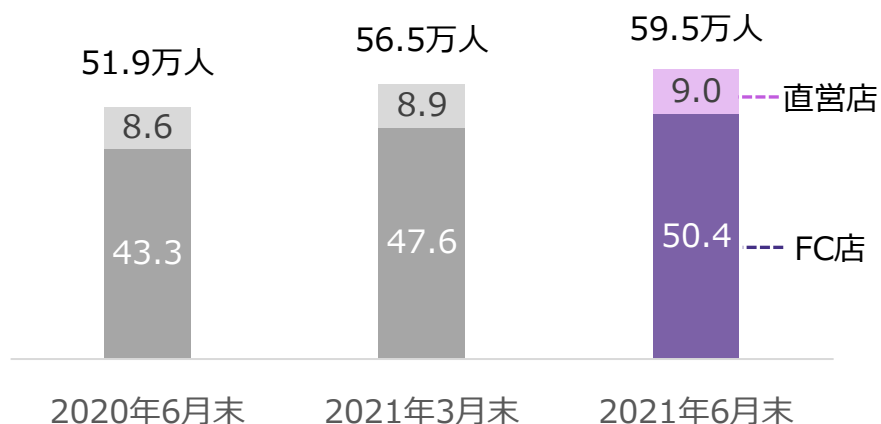
店舗数



サマリー

- 2021年4月～6月で18店舗を出店
出店数 FC店 : 17店舗
直営店 : 1店舗
- 新型コロナウイルスの影響を受けて、FCオーナー様が出店に慎重となっていた影響によりスローダウン
- FCオーナー様の出店意欲の回復に加え、新規FCオーナー様の加入により、出店数は今後回復

会員数



サマリー

- コロナ前の最多会員数58.2万人(2020年3月末)を超えて過去最多の59.5万人に
- コロナの影響を受けて落ち込んだ2020年6月末から1年間で7.5万人増加
- 緊急事態宣言が発出された中でも、平均会員数は2021年3月末から増加傾向

I 2022年3月第1四半期業績

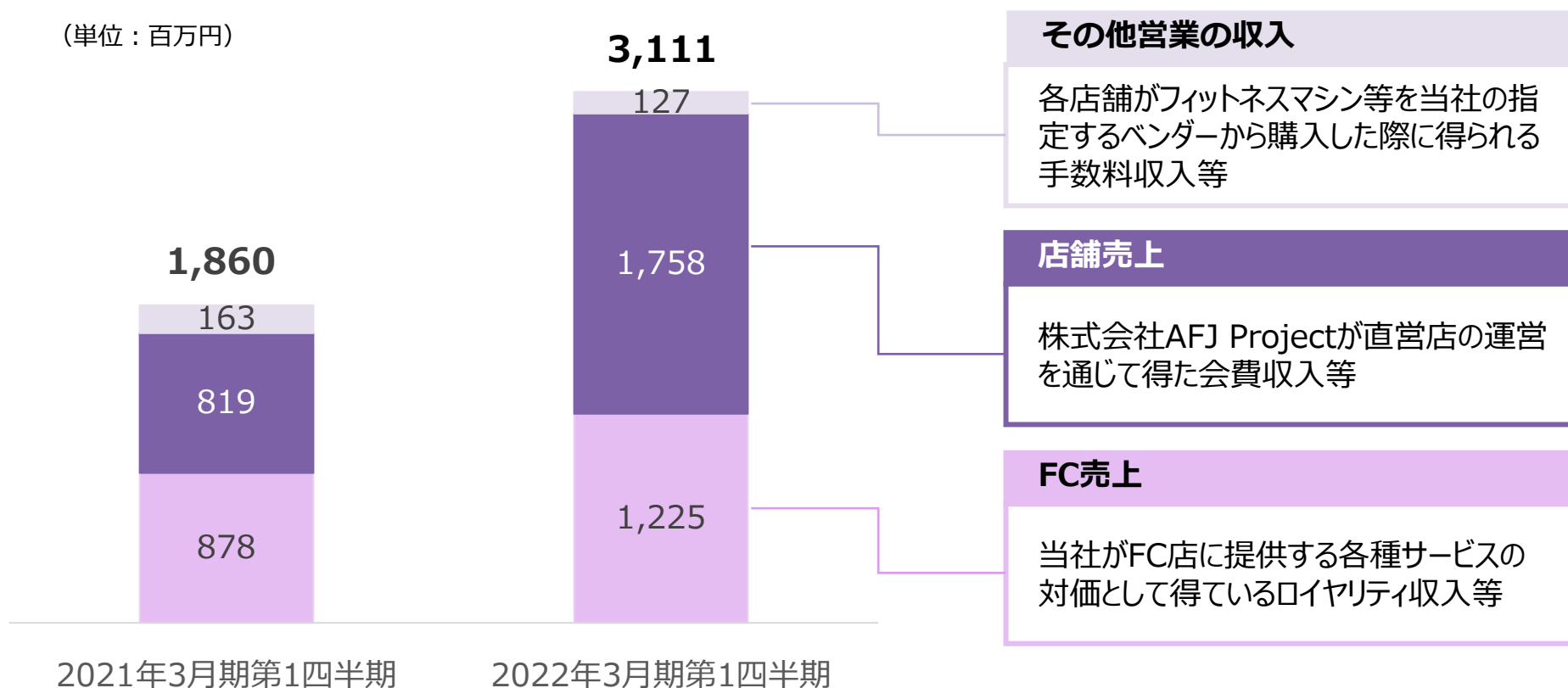
前年同期の臨時休業による減収・減益要因がなくなったこと、及び新店効果もあり、大幅な増収・増益を達成

	2021年3月期 第1四半期	2022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	1,860	3,111	+1,250	+67.2%
売上総利益	668	1,370	+ 702	+ 105.0%
販管費	523	602	+ 79	+ 15.2%
営業利益	145	767	+ 622	+ 428.7%
当期純利益（損失）	△138	538	+ 677	-
売上総利益率	35.9%	44.0%	+ 8.1pt	
営業利益率	7.8%	24.7%	+ 16.9pt	
当期純利益率	△7.5%	17.3%	+ 24.8pt	

(注) 2021年3月期第1四半期は監査法人による四半期レビューを受けていない数値を使用しております。

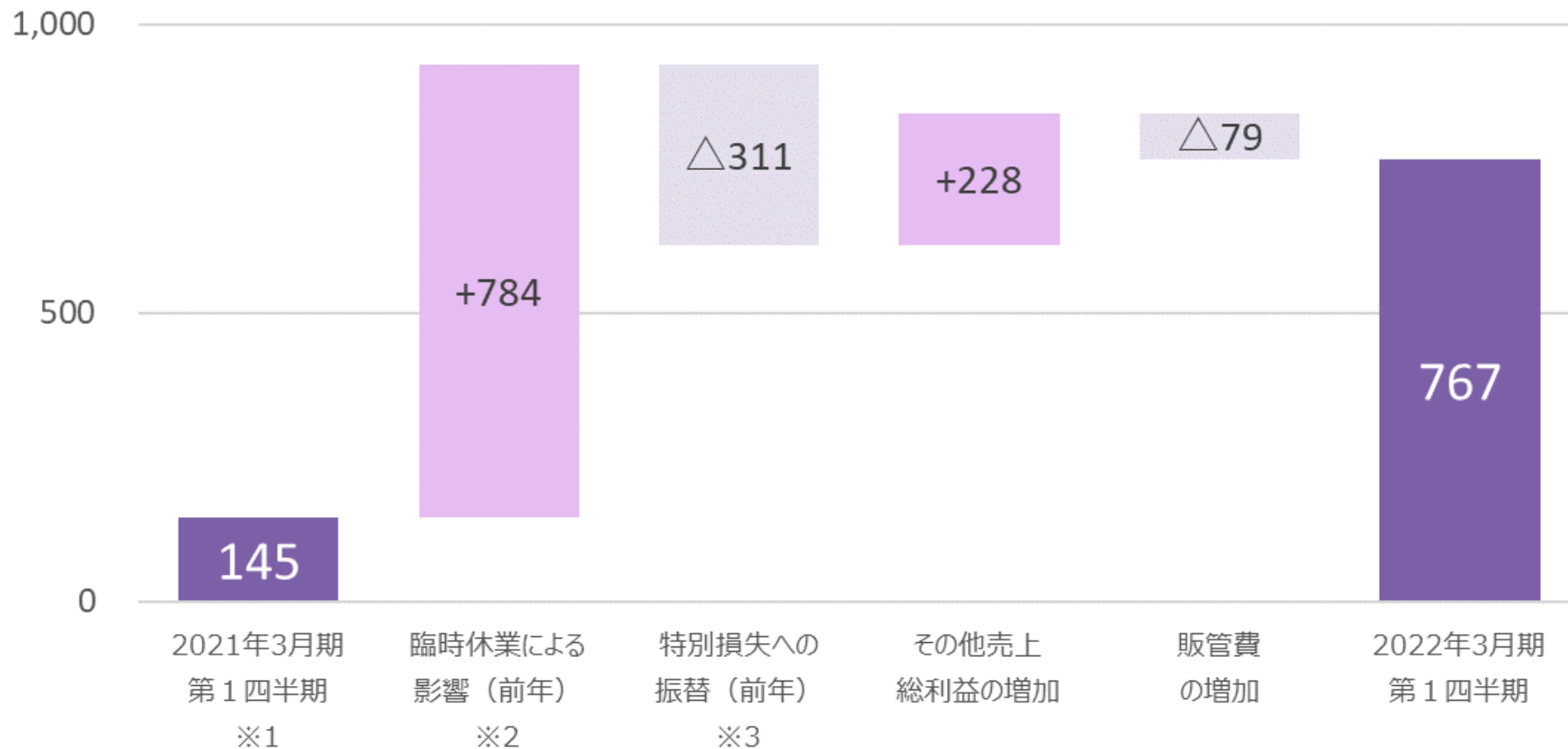
- FC売上は店舗数の増加に加え、前年同期のロイヤリティ等の減免の影響がなくなったことにより大幅増収（前年同期比+39.6%）
- 店舗売上は前年同期の臨時休業に伴う会費収入の減少の影響がなくなったことにより2倍以上に増収（前年同期比+114.7%）

（単位：百万円）



（注）2021年3月期第1四半期は監査法人による四半期レビューを受けていない数値を使用しております。

(単位：百万円)



※1 2021年3月期第1四半期は監査法人による四半期レビューを受けていない数値を使用しております。

※2 2020年4月～5月の臨時休業に伴う直営店の会費収入の減少及びC店に対するロイヤリティ等の減免による影響（当社試算）がなくなったことによる増益要因となります。

※3 2020年4月～5月の臨時休業中に発生した直営店の固定費(人件費・減価償却費など)を新型コロナウイルス感染症による損失として特別損失に計上した影響がなくなったことによる減益要因となります。

I 2021年4月～6月出店店舗一覽

関東	埼玉県	大宮南中野店
		坂戸浅羽野店
		川越クリアモール店
		八潮店
	千葉県	幕張本郷店
	東京都	東大島店
		トピレックプラザ店
昭島店		
内神田店		
ハッピーロード大山店		
	天王洲アイル店	
中部	静岡県	藤枝小石川店
	愛知県	あま七宝店
関西	大阪府	門真幸福町店
		新大阪木川西店
	兵庫県	妙法寺店
九州・ 沖縄	熊本県	玉名店
	鹿児島県	薩摩川内店



大宮南中野店



藤枝小石川店



坂戸浅羽野店



妙法寺店

合計：18店舗

アンダーアーマー様とのコラボ企画 Back to Gymキャンペーン

- エニタイムフィットネス会員にはアンダーアーマーの割引クーポンを発行、アンダーアーマーの購入者にはエニタイムフィットネスの体験チケットを提供。
- 割引クーポン取得数・利用率高く好評、一定の集客効果を実現。



(注) キャンペーンは既に終了しております。

レッドブル様とのコラボ企画 ステイフィットチャレンジキャンペーン

これまであまりリーチ出来ていなかった
顧客層からの送客を実現

1日体験デジタルチケット

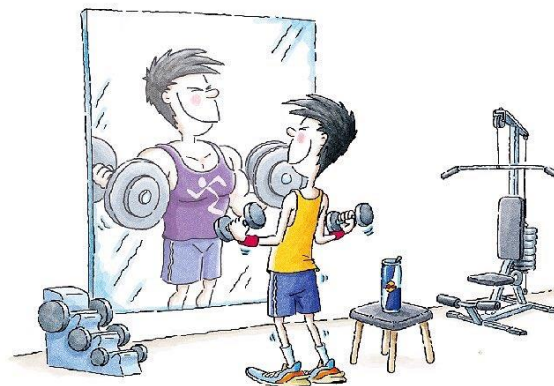


レッドブル キャンペーン限定特典

既存会員に限定特典を付与することによって、ブランドロイヤリティを向上

STAY FIT CHALLENGE

モチベーションも仕上げとく？



RED BULL 翼をさすける。 

1日無料体験デジタルチケット配布中！

いまこそ運動をつづけよう



（注）キャンペーンは既に終了しております。

II

2022年3月期業績見通し

Fast Fitness Japan

Ⅱ 2022年3月期 出店数・店舗数

- 今期の出店数見通しを180店舗から160店舗に△20店舗下方修正
- 内訳は、FC店△15店舗、直営店△5店舗

(単位：店)		2021年 3月期 実績	2022年 3月期 前回見通し	2022年 3月期 今回見通し	前回差	2022年 3月期 第1四半期 実績	進捗率
出店数	出店合計	177	180	160	△20	18	11.3%
	FC店	157	160	145	△15	17	11.7%
	直営店	20	20	15	△5	1	6.7%
店舗数	店舗数合計	907	1,086	1,063	△23	924	—
	FC店	756	916	※2 898	△18	773	—
	直営店	※1 151	170	165	△5	151	—

※1 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

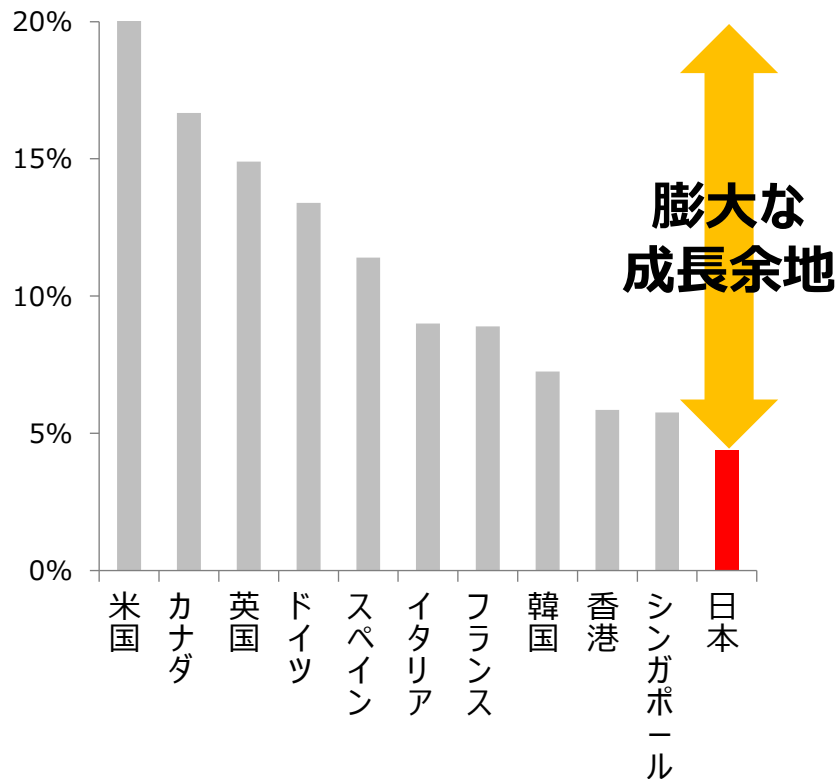
※2 2022年3月末の店舗数には、今期FC店3店舗の退店を見込む

- 第1四半期は、売上高、利益共に概ね計画通りに進捗
- 出店数、会員数の前提は修正したものの、前回見通しで織り込んだリスクで吸収可能なため、通期業績予想は売上高・利益共に据え置き

(単位：百万円)	2021年 3月期実績	2022年 3月期見通し	前年比	2022年3月期 第1四半期 実績	進捗率
売上高	11,163	13,000	+16.4%	3,111	23.9%
営業利益	2,293	2,600	+13.3%	767	29.5%
経常利益	2,255	2,500	+10.8%	791	31.6%
当期純利益	920	1,100	+19.5%	538	48.9%

当社がフィットネス業界発展の中心的な役割を果たす

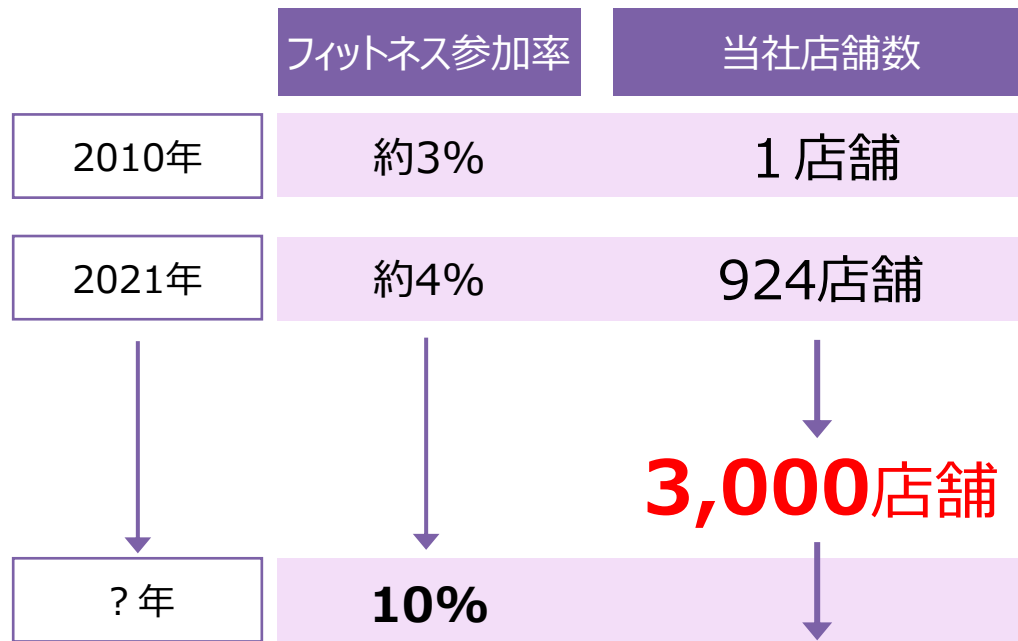
フィットネス参加率の国際比較



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



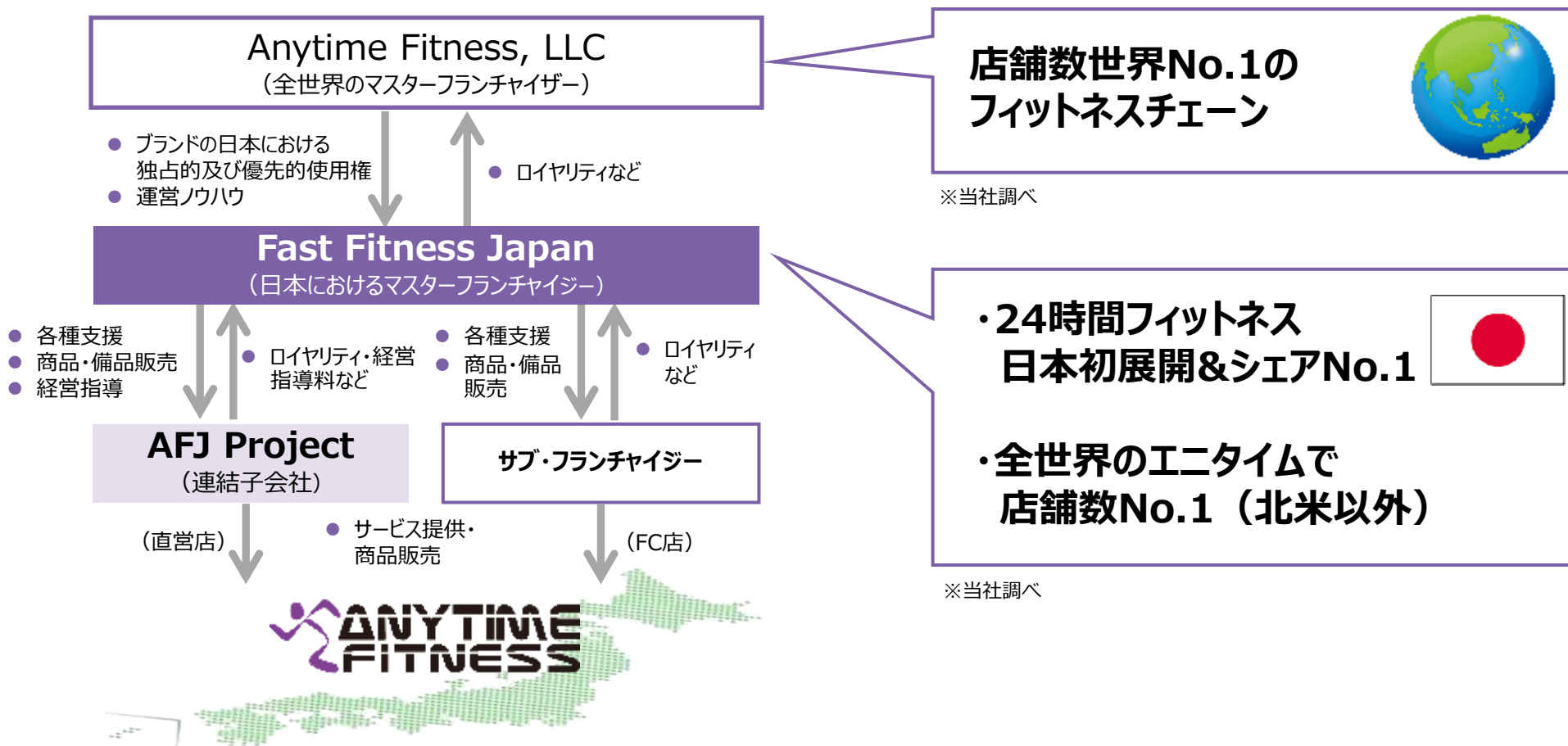
Ⅲ

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 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） 松村 はるみ 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） 井村 牧 取締役（監査等委員）（社外）
従 業 員 数	212名（2021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



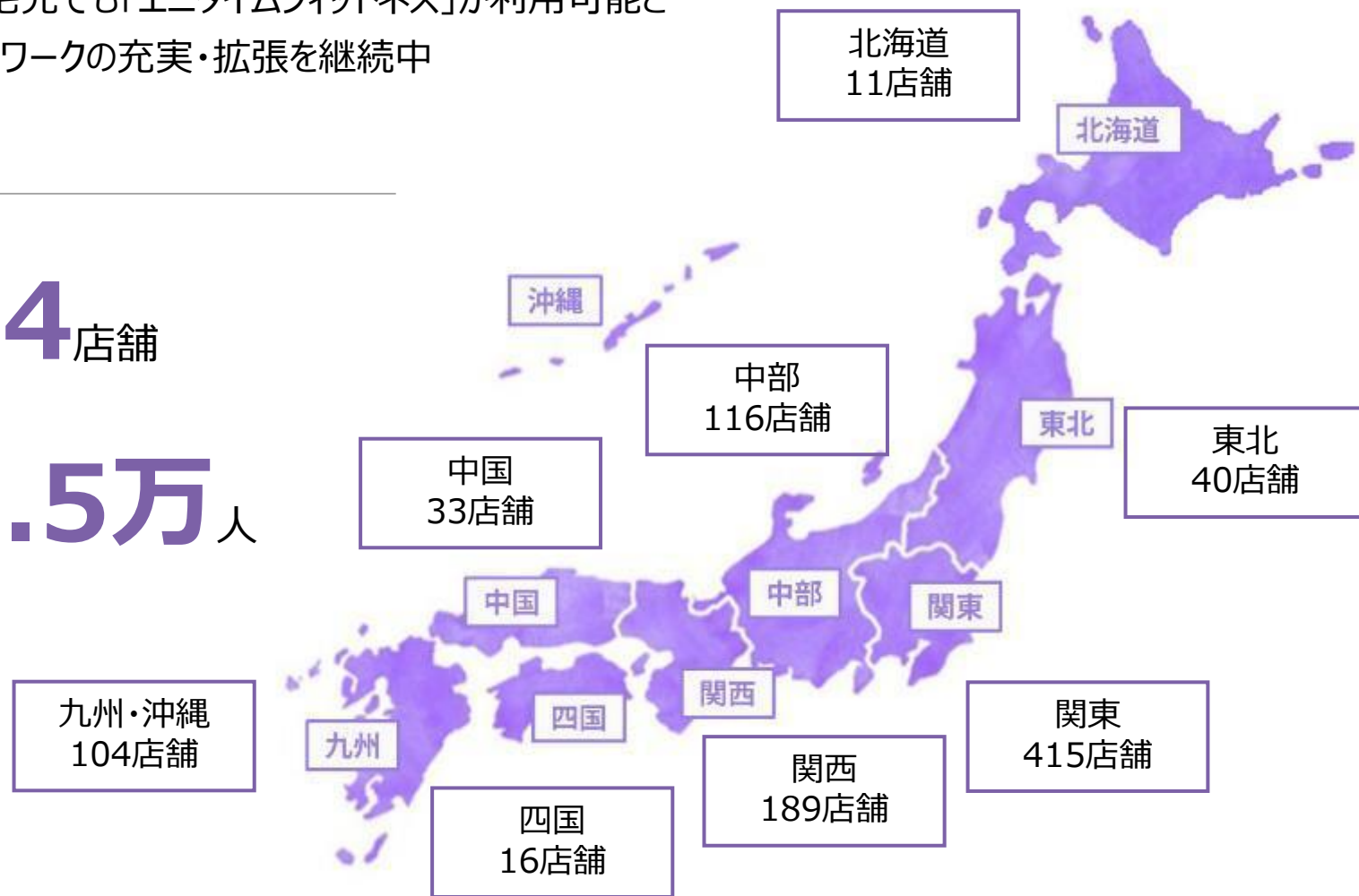
創業10年で全国47都道府県に出店

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

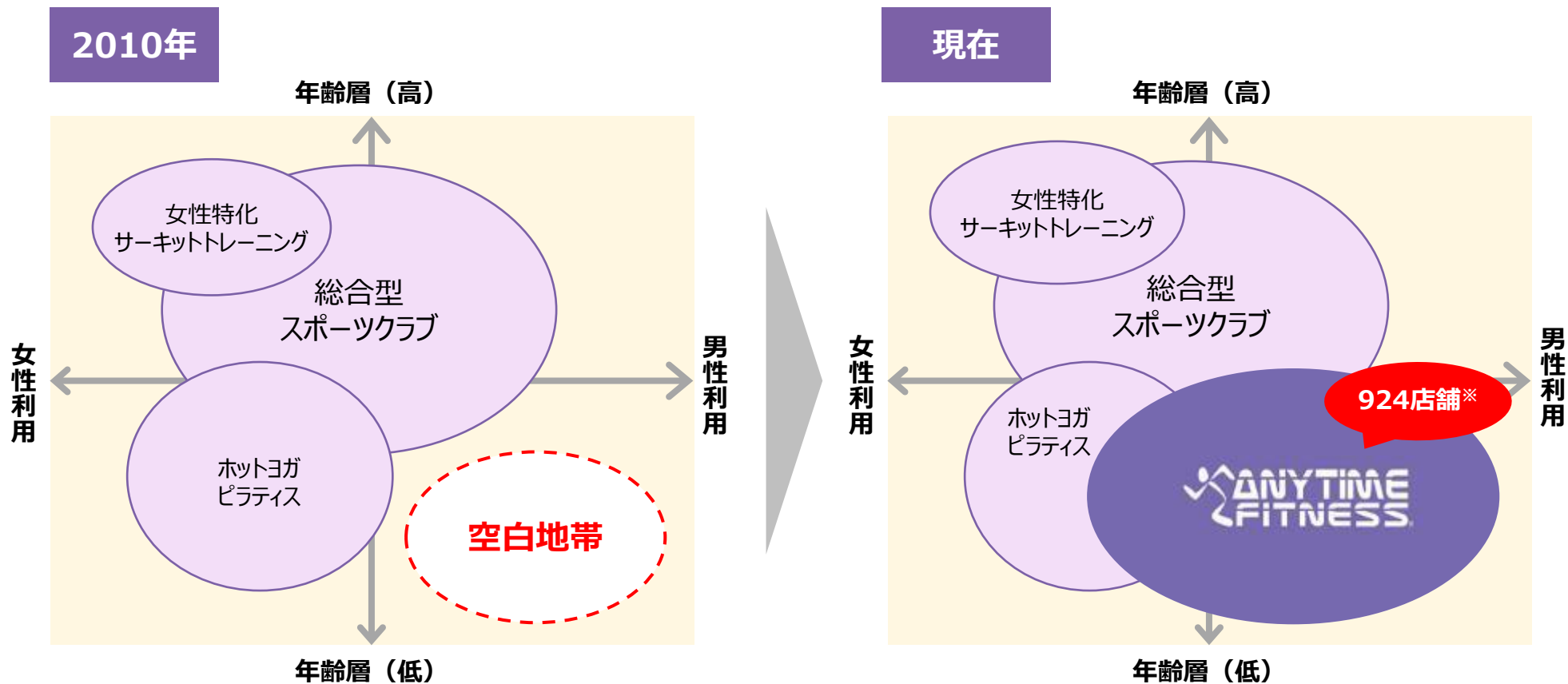
地域別出店状況

(2021年6月末時点)

全国 **924**店舗
会員数 **59.5万**人



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6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

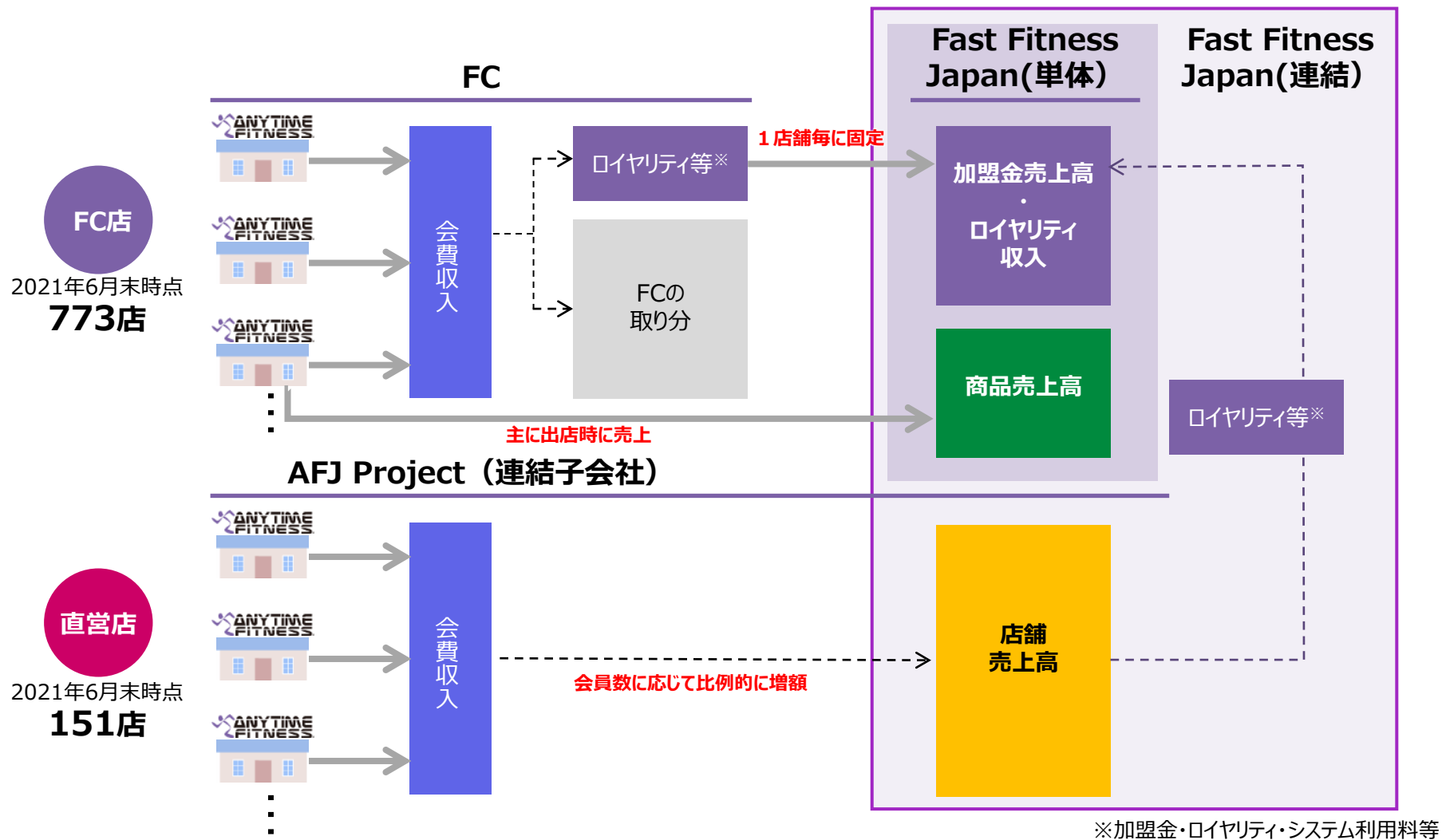
店舗面積は80~120坪が中心の小商圈で成り立つビジネスモデル

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

「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



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

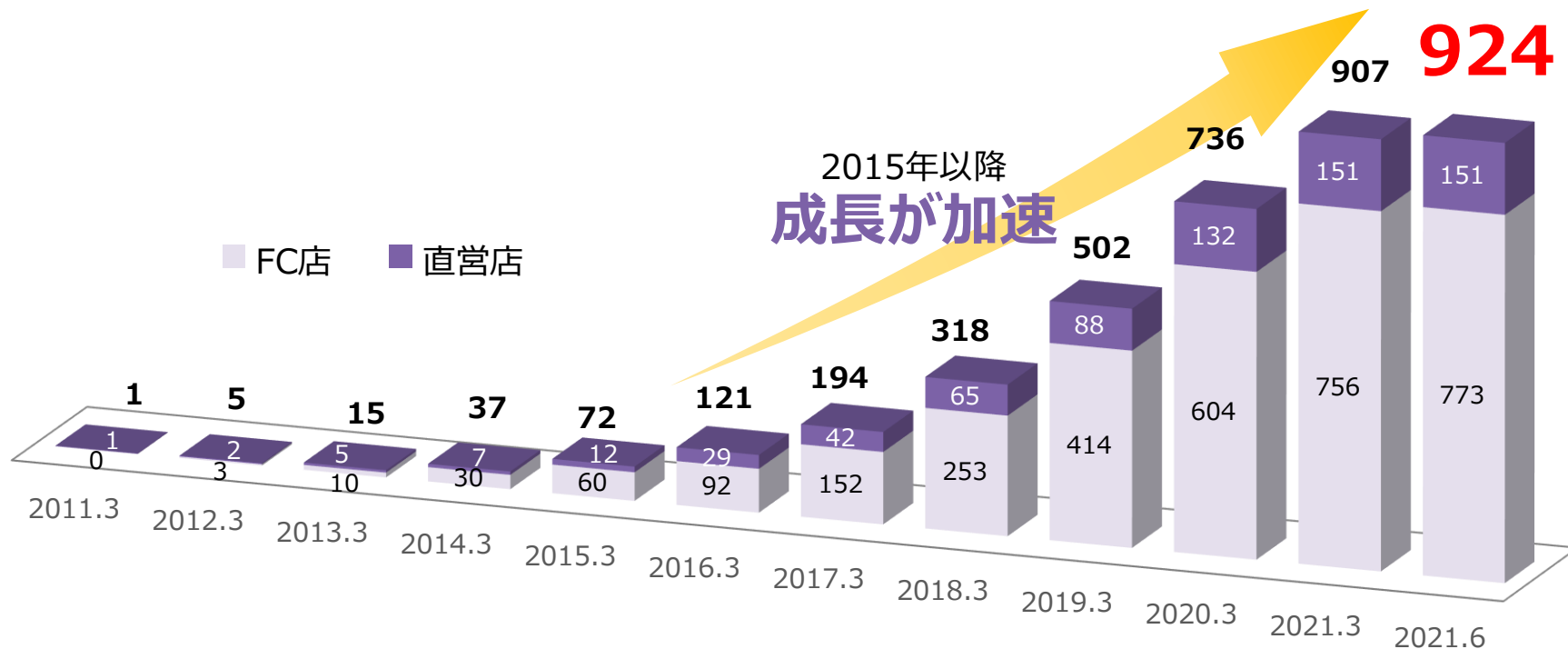
FC展開の実績を作り
有力FC事業者を開拓

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

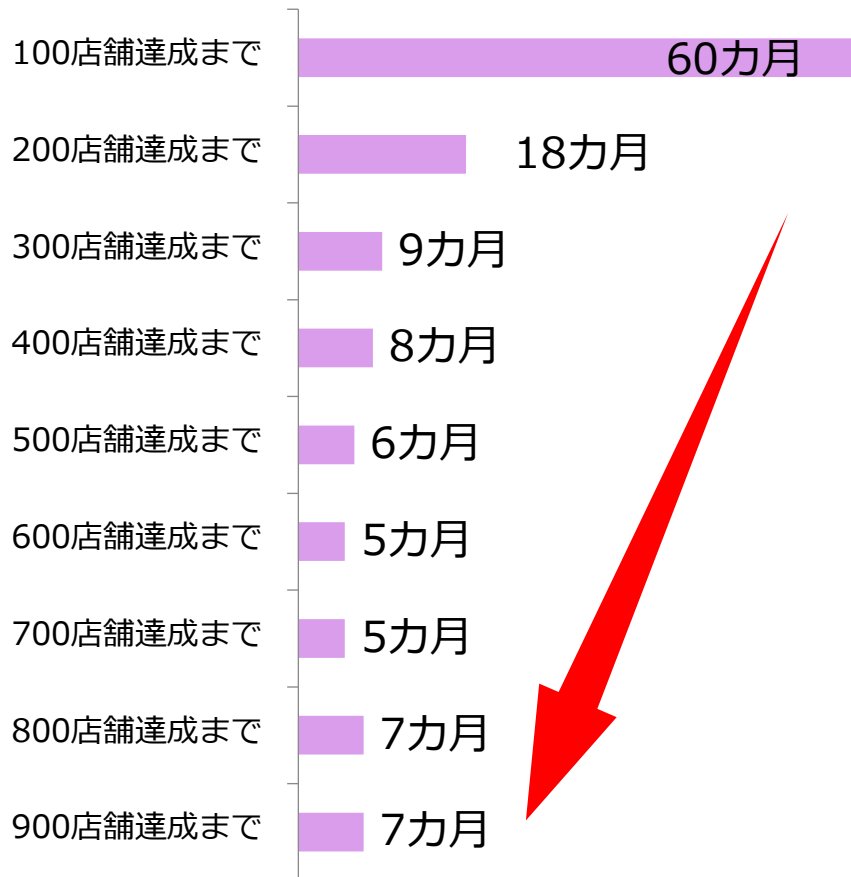
都心部だけでなく、全都道府県に出店・
ロードサイド型の店舗も増加

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

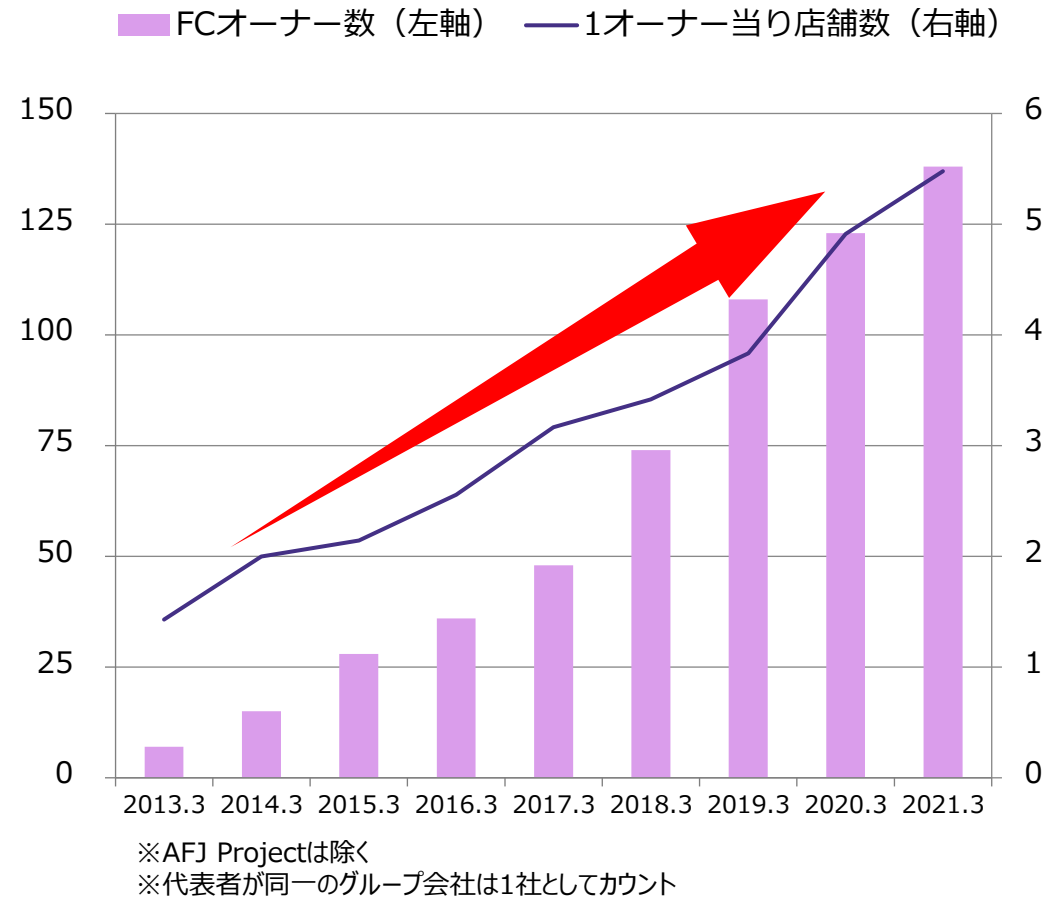


FCオーナー様との共存共栄の追求により、出店スピードが加速

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



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

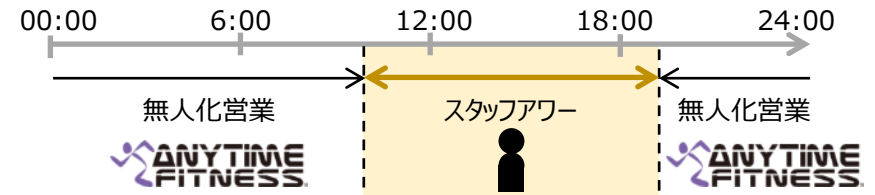
マシンジム特化



- ✓ 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）

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

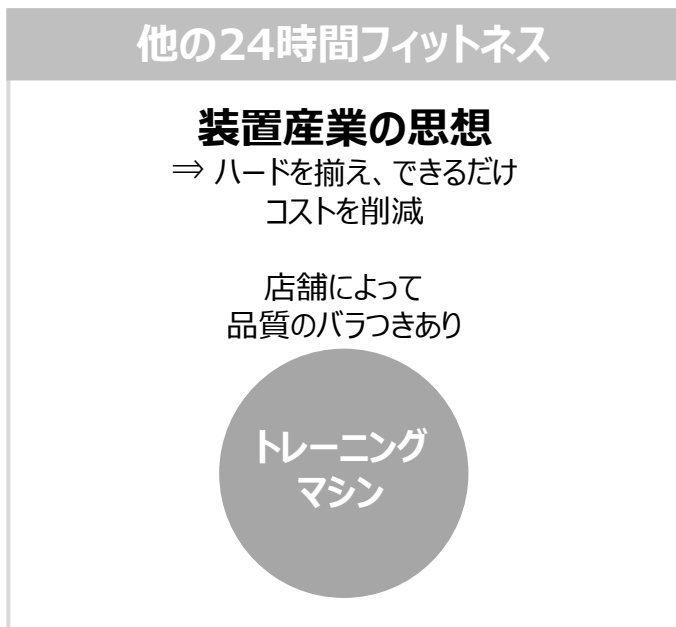
世界27の国・地域
約4,900店舗

(2021年6月末時点)

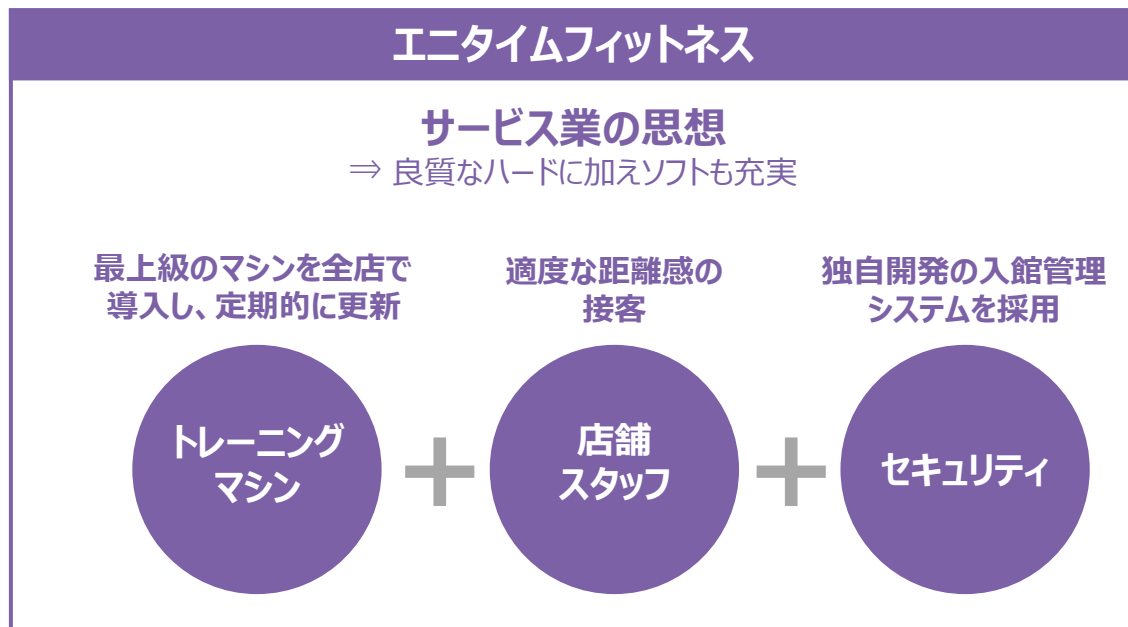


1つのセキュリティキーで
全世界の店舗に入館が可能
(追加費用不要)

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

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



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