

Corporate identity

世界中の人々から 常に必要とされる企業を創る

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社トゥエンティフォーセブン

2022年2月28日時点



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

■	企業理念	P 3
■	ビジネスモデル	P 5
■	市場環境	P12
■	競争力の源泉	P17
■	事業計画	P24
■	リスク情報	P36
■	Appendix	P44

企業理念



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

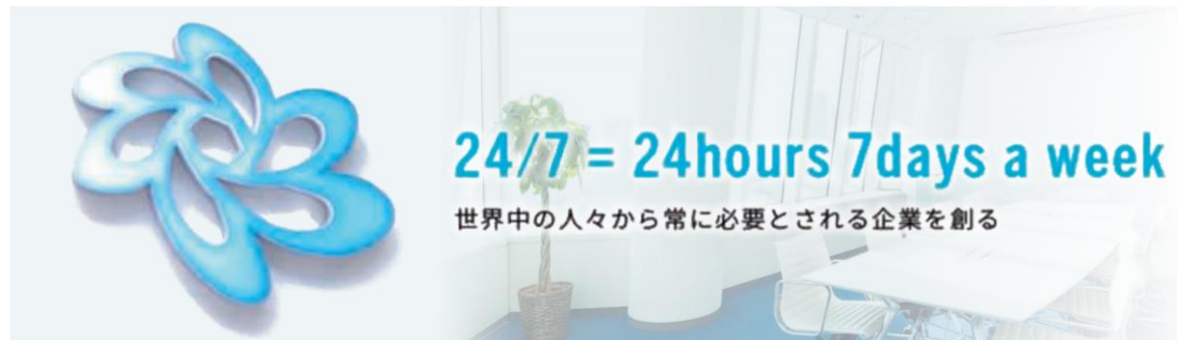
24/7
Workout
トウェンティフォーセブン
ワークアウト

24/7
ENGLISH
トウェンティフォーセブン
イングリッシュ

— 世界中の人々から常に必要とされる企業を創る —

当社は、「世界中の人々から常に必要とされる企業を創る」を企業理念として掲げ、ウェブマーケティングによって世の中のニーズを把握し、常に必要とされるサービス・商品を創出することを目的としております。

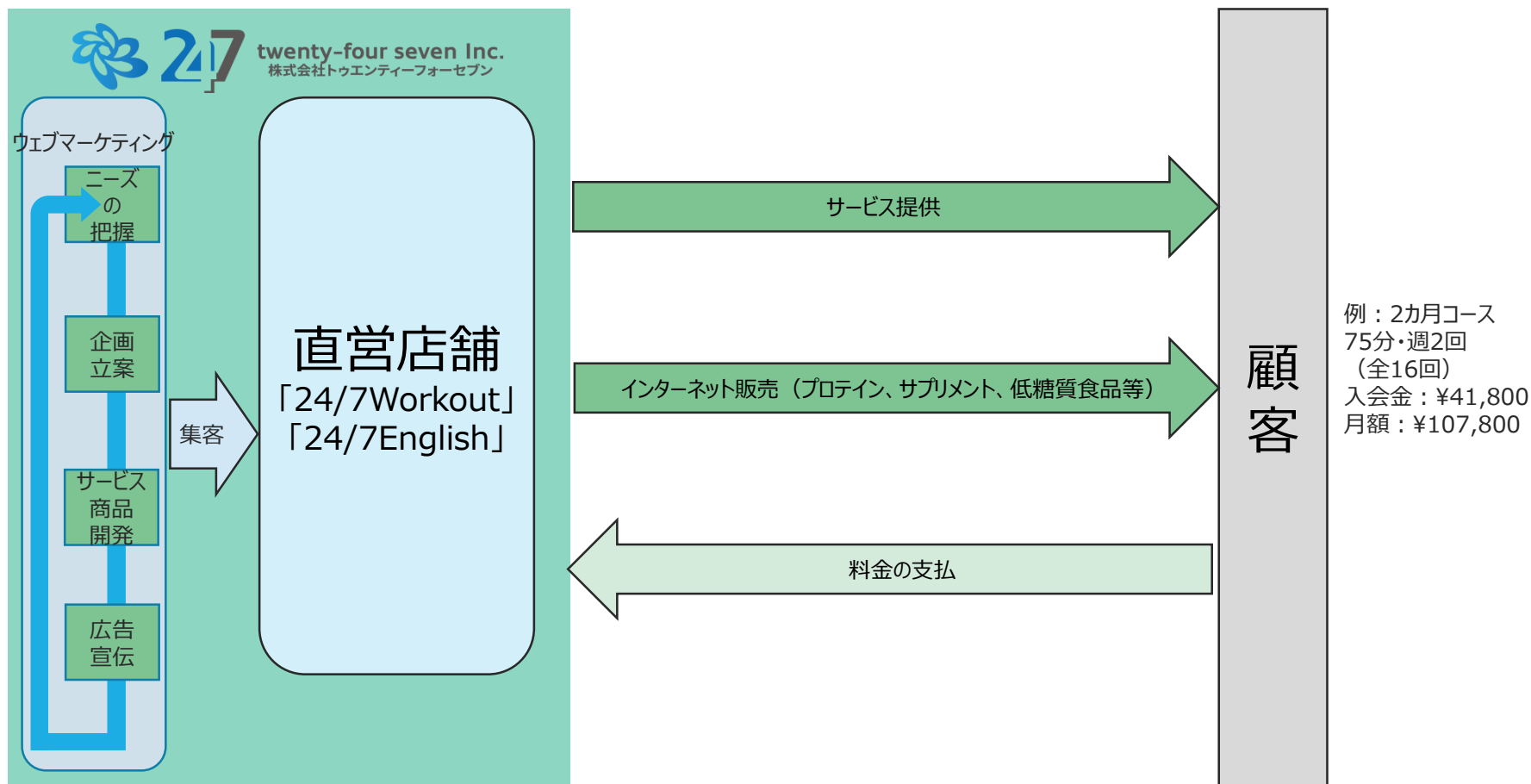
企業理念の実現に向けて単一分野のみならず積極的にビジネス展開し、常に必要とされるというビジョンを込めて社名を株式会社トゥエンティフォーセブンとしております。これは英語の「24 hours 7 days a week（いつも、常に）」という言葉に由来しております。



ビジネスモデル



当社は、パーソナルトレーニング事業としてパーソナルトレーニングジム「24/7Workout」及びパーソナル英会話スクール「24/7English」を展開。加えてプロテイン、サプリメントや低糖質食品等のインターネット販売事業を行っております。



— 全人類を人生史上最高の身体に導く —

24/7
Workout
トゥエンティフォーセブン
ワークアウト

ダイエットとボディメイクに特化したパーソナルトレーニングジム「24/7Workout」を全国に展開。「3食きっちり食べて無理なく痩せる」を方針とし、最短2ヶ月で理想の体型に導くべく、お客様の体質や目的にあったトレーニング内容をカスタマイズして提供。コロナ禍において、店舗の有無に左右されない非対面型・ライブレッスン型(1:N)の「24/7Online Fitness」も開始。(2020年6月～)



— すべての人が想いを伝えられる世界を実現する —

24/7
ENGLISH

短期集中型のマンツーマン英会話教室「24/7English」を運営。お客様の現状や目的にあった英会話レッスンをカスタマイズして提供。
 コロナ禍においては長引く海外渡航の規制もあり、短期集中型ニーズは回復途上。
 そこで、「ネイティブ講師×バイリンガル講師」を特徴としたオンラインコーチング型「BSS(Bilingual Study Support)英会話」を開始。（2020年9月～）



日本人講師の学習指導付きオンライン英会話
BSS英会話



— トレーニングやダイエットをサポートするために —

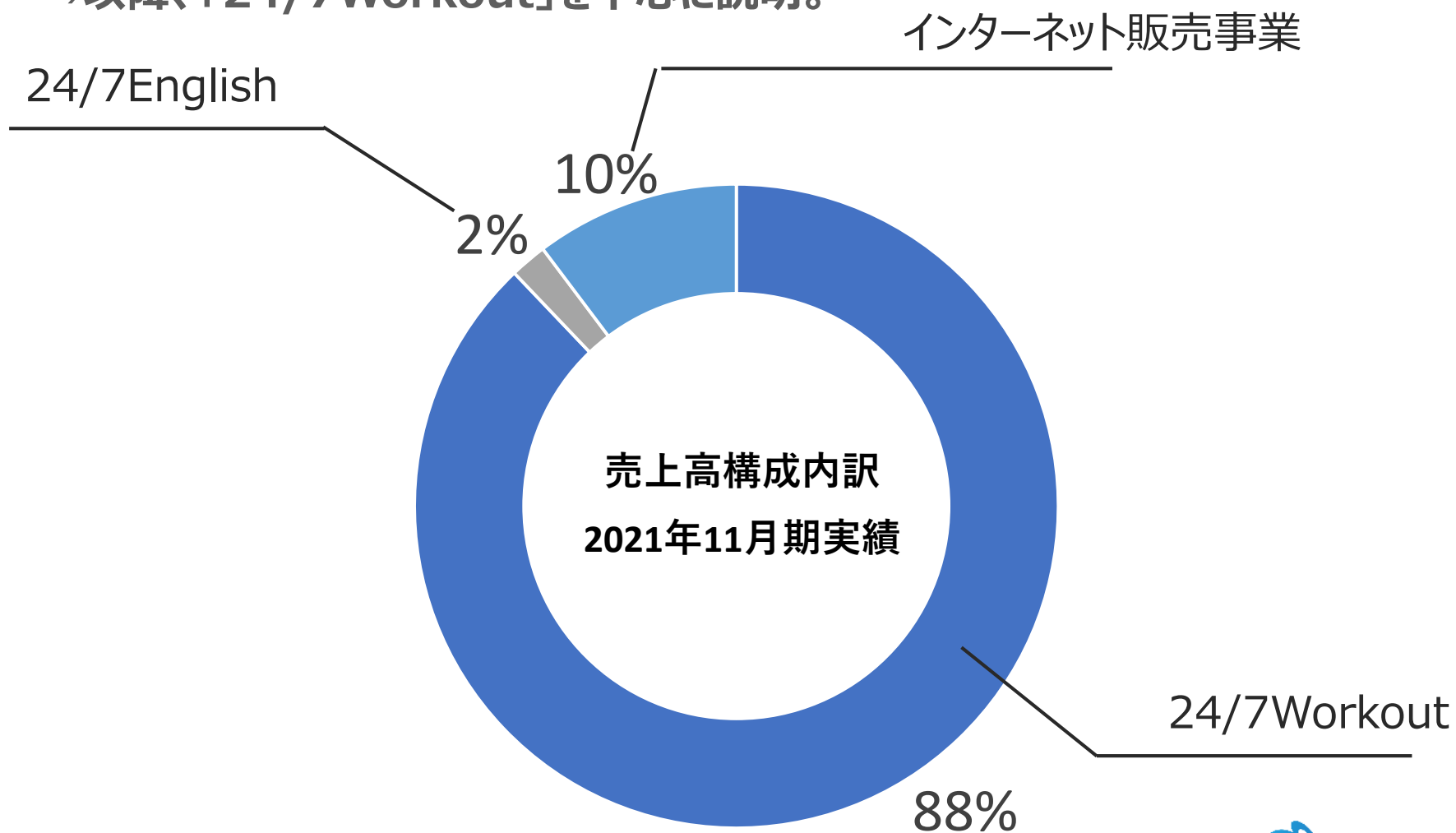
24/7
DELI &
SWEETS

プロテインやサプリメント等をインターネットを通じて販売。

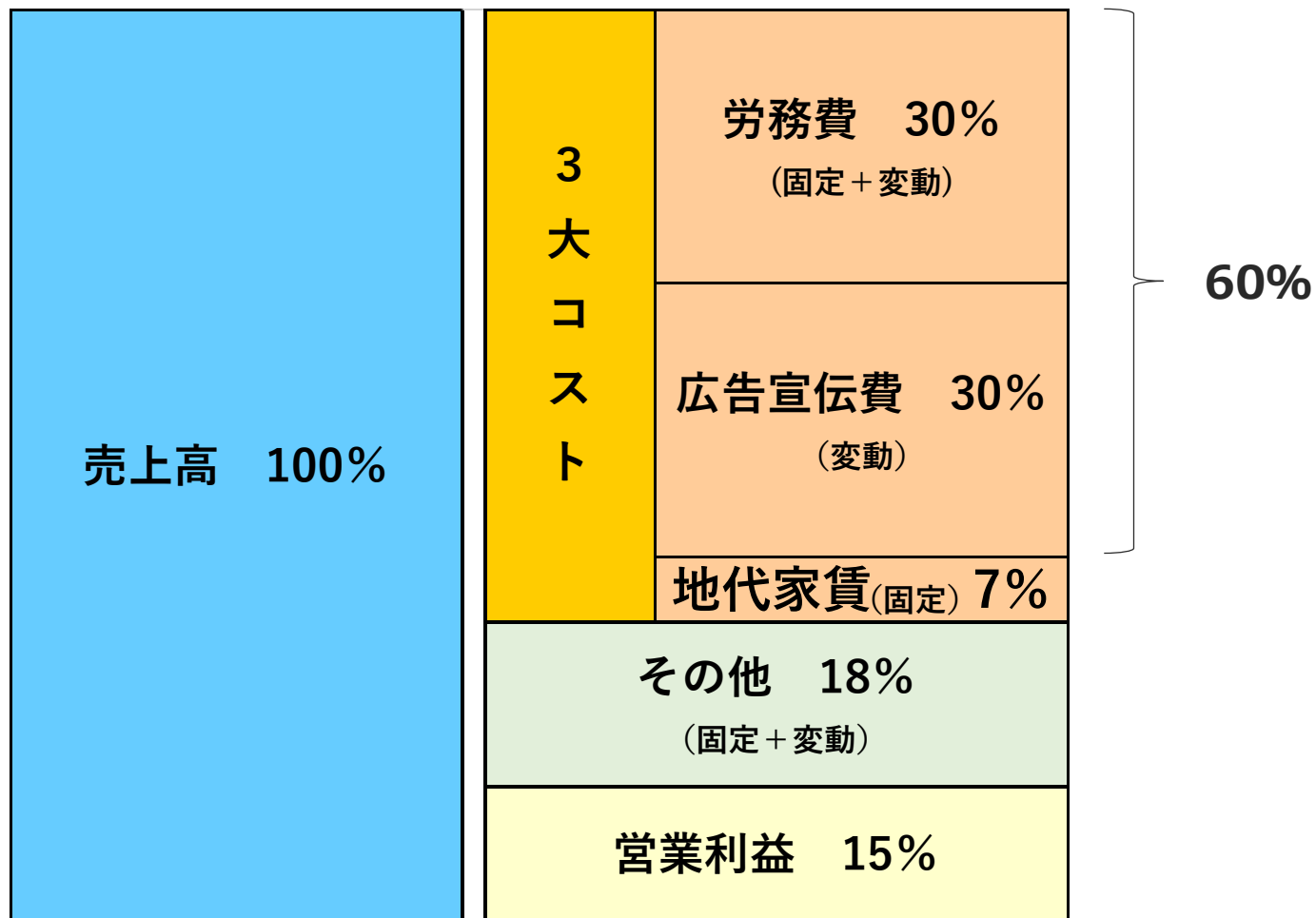
また、2020年3月より低糖質食品通販事業「24/7DELI&SEETS」を開始。
低糖質ブームに加え、コロナ禍の運動不足急増等を背景に各種メディアから注目を集めています。



- 「24/7Workout」で全体の88%を占める。
⇒以降、「24/7Workout」を中心に説明。



- 全社売上高の88%を占める「24/7Workout」の収益モデルは以下の通り。



市場環境



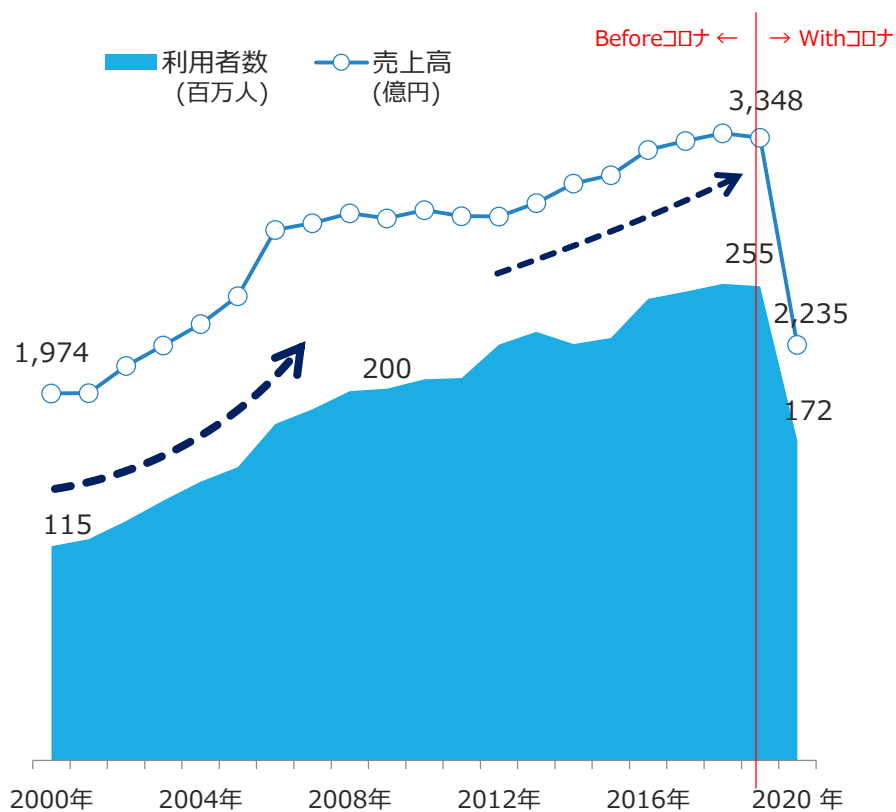
twenty-four seven Inc.
株式会社トゥエンティーフォーセブン

24/7
Workout
トウェンティーフォーセブン
ワークアウト

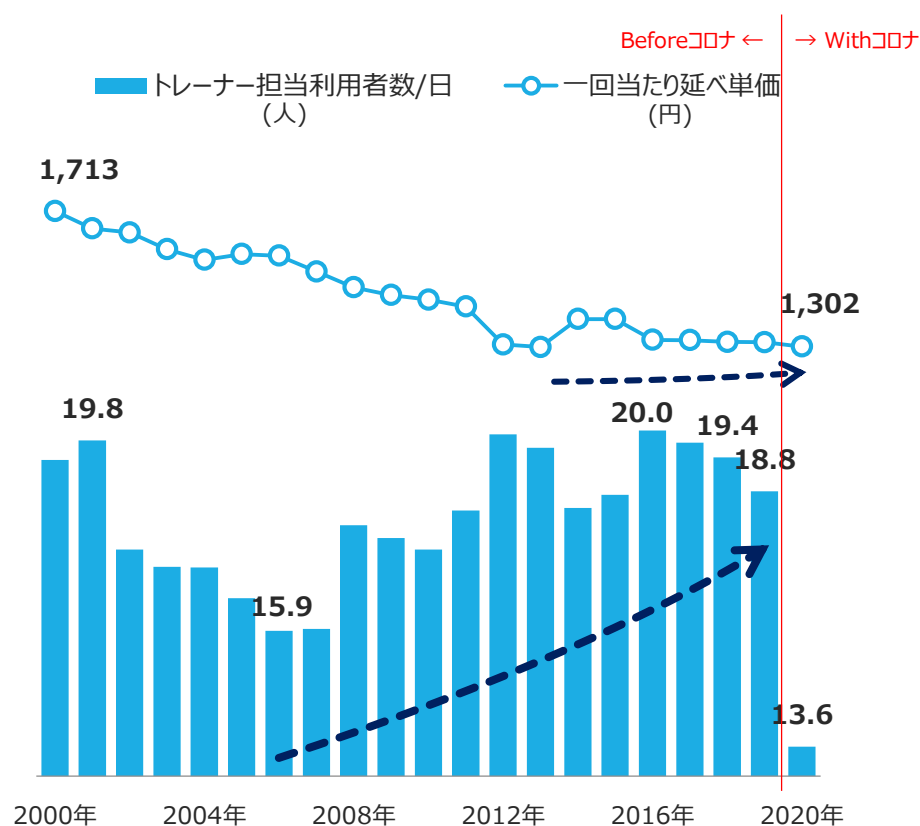
24/7
ENGLISH
トウェンティーフォーセブン
イングリッシュ

- 2019年には2000年比約1.7倍の3,300億円規模の市場に成長したが、2020年には新型コロナウイルスの影響で2,200億円台に急落。利用者数も2020年は前年比3割超減の172百万人とどまる。

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」

- **新型コロナウイルスの影響で、2020年4月以降は外出を控える動きが広がり、いわゆる「コロナ太り」や運動不足を解消するために、自宅でトレーニングやエクササイズをしたいというニーズが高まっている。**
- **感染リスクを不安視される人が多いことにも対応し、オンラインレッスンや動画配信サービスが増加傾向。**
- **自宅であれば、人目を気にせず、リラックスしてトレーニングをすることが可能。**

パーソナルトレーニングジム市場

短期集中型

・24/7Workout

・RIZAPボディメイク

・リボーンマイセルフ

サブスクリプション型

・BVEATS

・ELEMENT

都度払い型

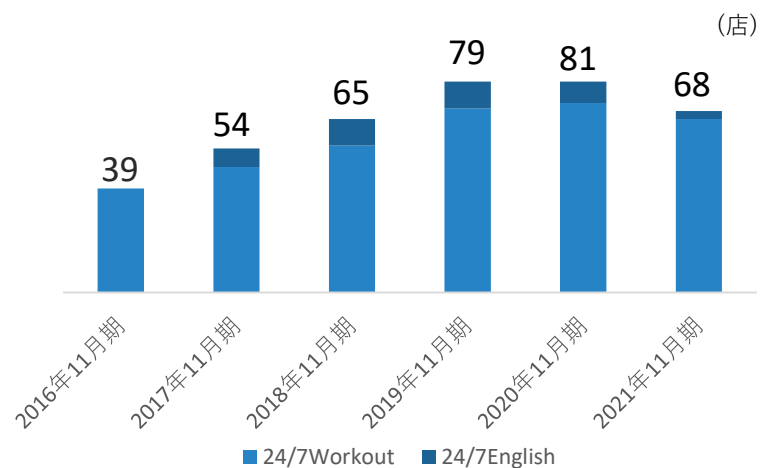
・REAL WORKOUT

・エクササイズコーチ

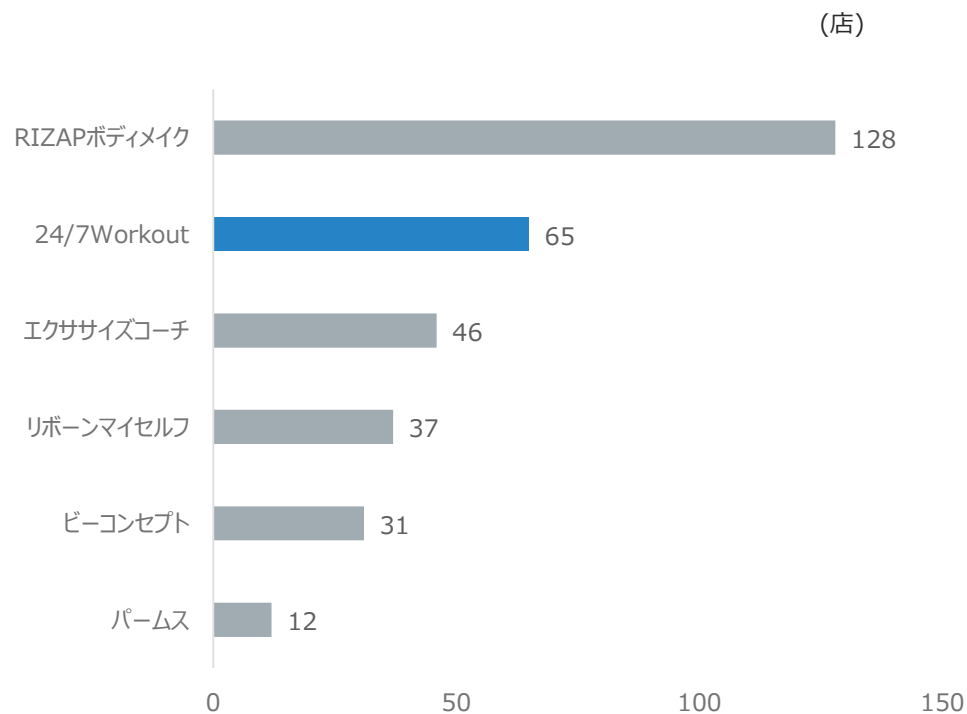
パーソナルトレーニングジム市場のほか、総合型フィットネスジム、24時間ジム、コンセプト型ジムなど様々な種類のジムが台頭している。

- 全国に65店を展開(2022年2月28日現在)。すべて直営。
- パーソナルトレーニングジムに絞れば、コロナの影響で直近の出店ペースは鈍化するものの業態別では2番手。

店舗数の推移※24/7English含む



パーソナルトレーニングジム業態別店舗数ランキング



(2022年2月28日現在、国内店舗数)
 * 当社65店舗は全68店舗の内、「24/7Workout」の65店
 (出所：各社HPより)

競争力の源泉



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×リアル店舗でのマーケティングによるビジネス展開

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

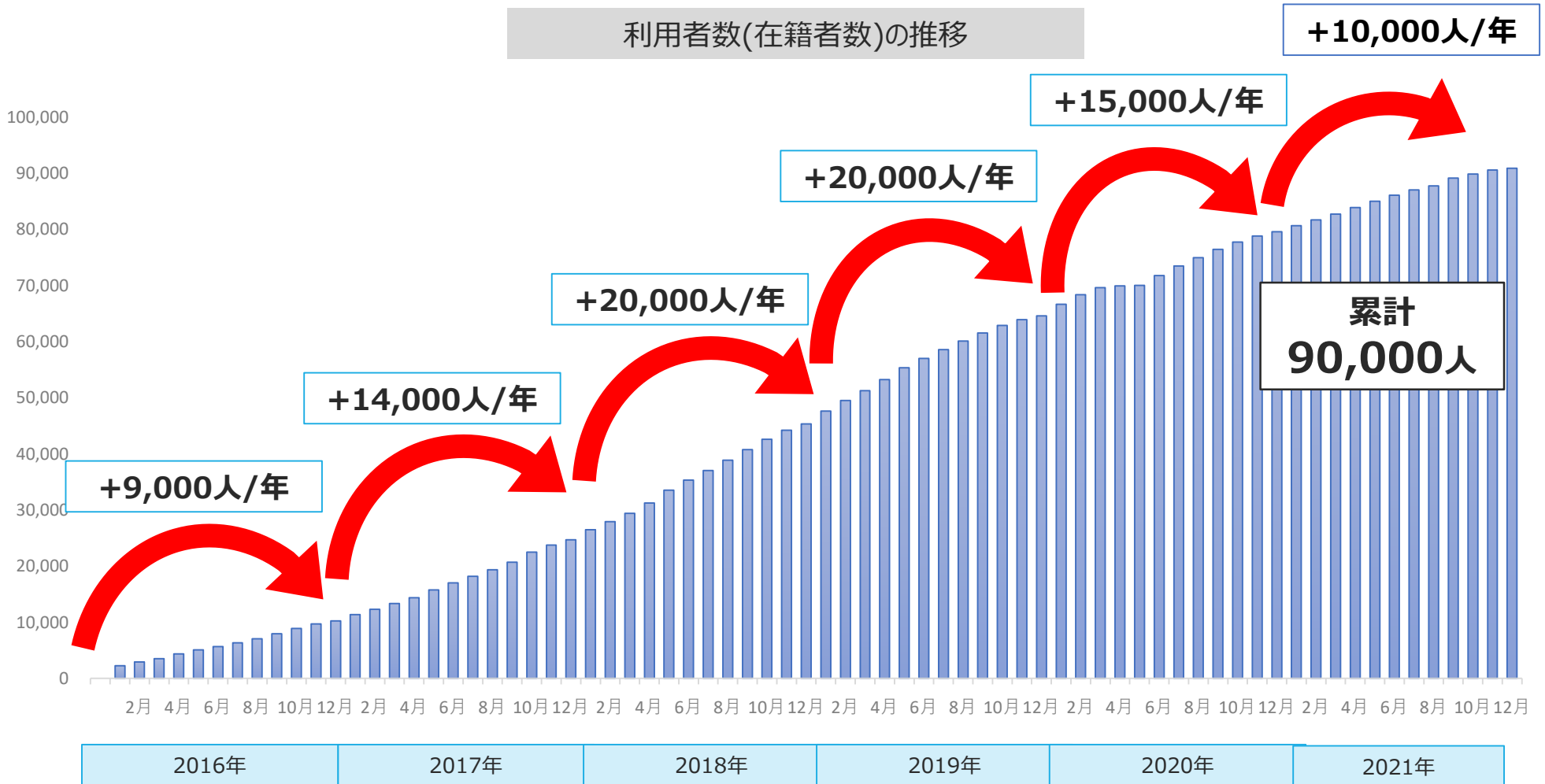
- マンツーマン対応
- 高い基準に引上げる座学・実技の研修システム
- 高いコミュニケーションと指導力を養う接遇研修も実施
- 厳しい審査基準の試験

3

速い成長速度

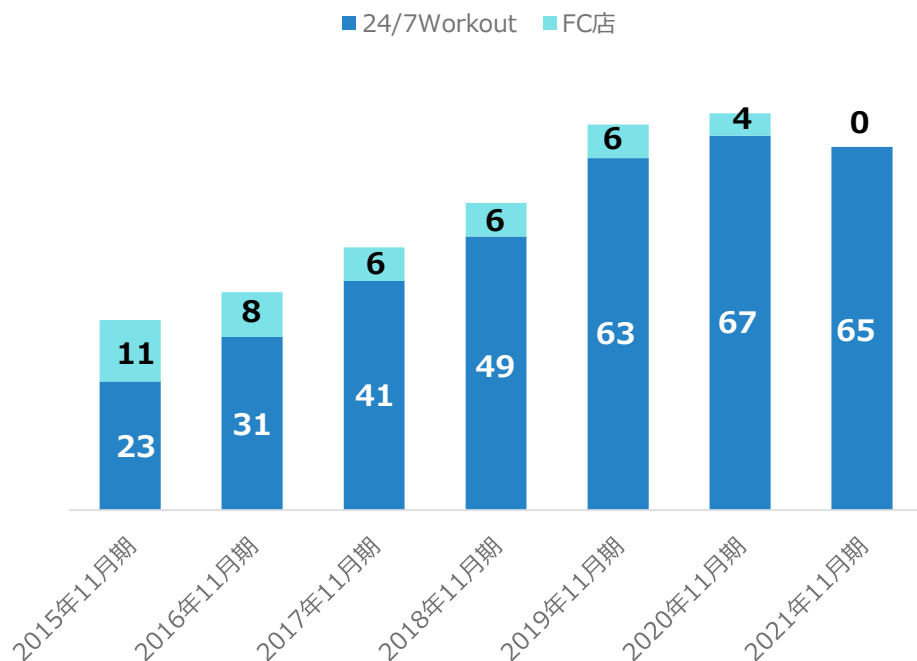
- 利用者数の拡大ピッチは月を追って加速し、直近3年で**2.7倍**
- 累計利用者数**8.5万人**

- 2020年4月以降は、新型コロナウイルスの影響で鈍化するものの、利用者数は直近3年で2倍。



- 2022年2月28日現在、すべての店舗を直営で運営。
- 直営店のメリットを生かし高い経営効率を維持

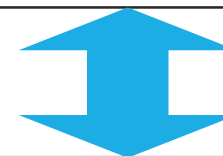
運営別パーソナルトレーニング店舗の推移



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

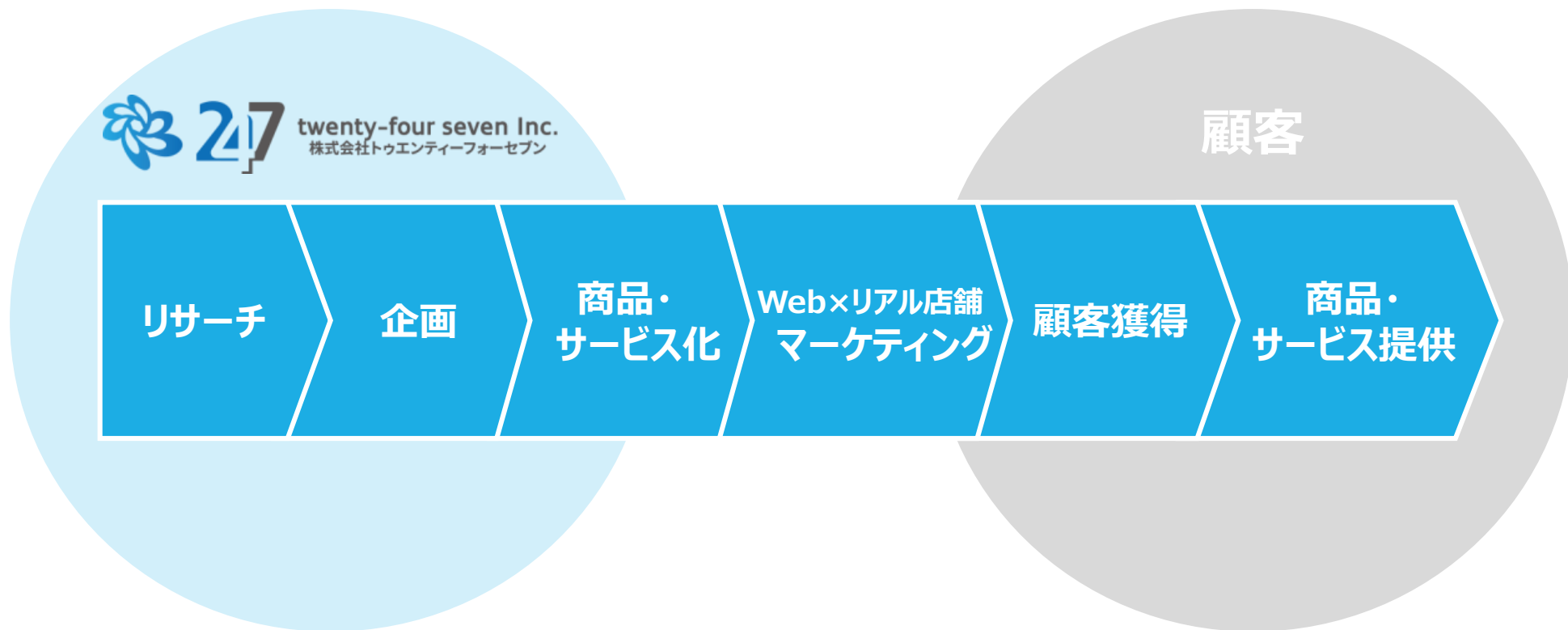
現在はさらに直営化比率引き上げを進める



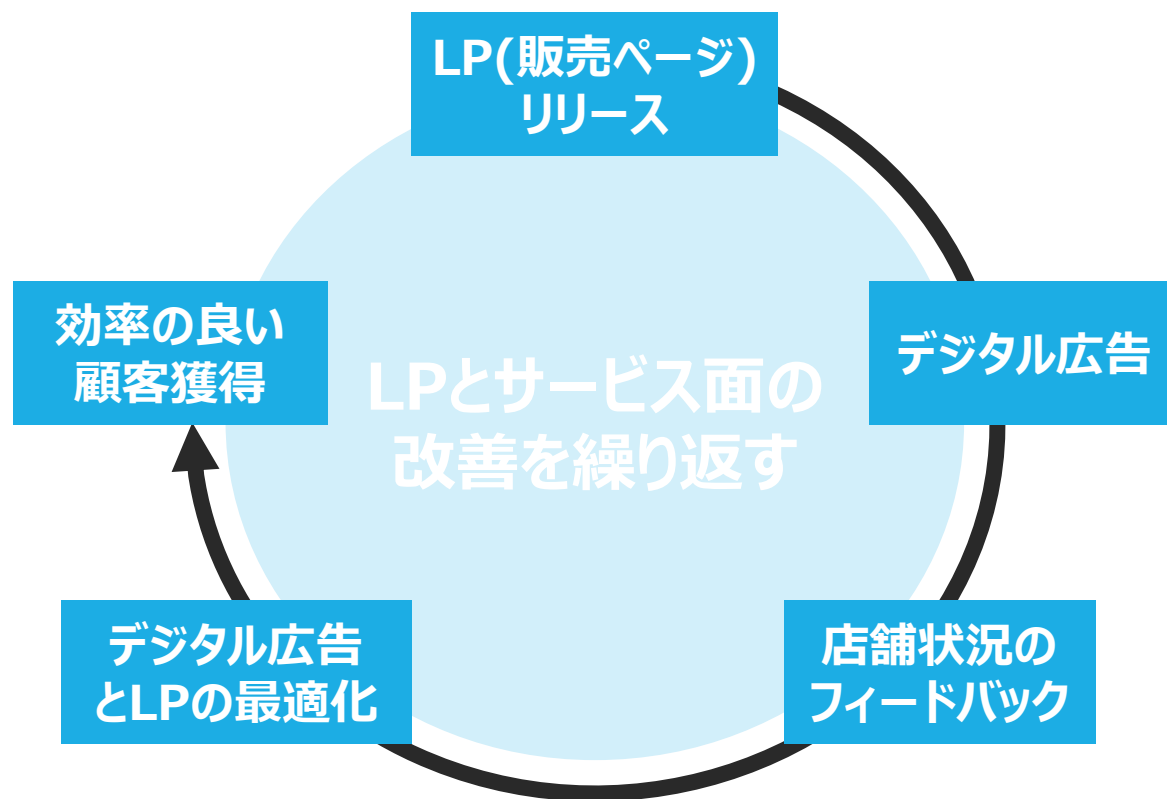
FC店舗による一般的な拡大展開

- 成長速度の最大化
- 投資金額の抑制
- 経営管理の簡素化

- マーケティング上のリサーチからの判断を最重要視し、ビジネスモデルの策定から新商品企画～プロモーションまで実施。
- 全国に店舗があるという強みを活かし、WEBとリアルを掛け合わせたマーケティングを実践。



- 需要が多く欲求の強い分野をWebリサーチし参入
- Web×リアル店舗での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



事業計画



1

既存事業の強化

- 統合情報システムの活用
- リピート顧客の拡大
- 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拡販・開発

- 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拡販・開発

- 顧客情報を一元管理する統合情報システムを開発（2021年1月完成・運用開始）
- 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

- 統合情報システムを活用したAI学習による顧客パーソナルデータの解析・機械学習を通じて個別最適提案を実現し、繰り返し継続利用いただける価値創出を目指す。

各種サービス



AI学習による顧客データ分析



個別最適提案
繰り返し継続利用いただける価値創出を目指す

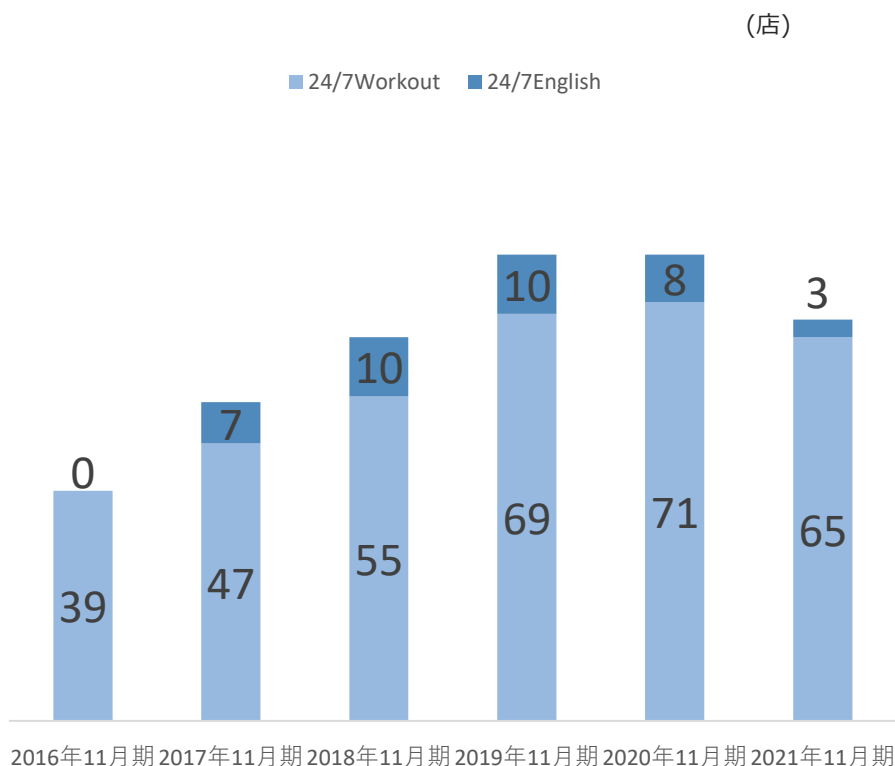
- 毎年、10店～15店程度の新規出店を計画するものの、コロナの影響で足踏み。
- 「With コロナ」の環境においては、好調エリア・店舗の近隣にサテライト店としての増床や、より売上を獲得できる地域へのリプレイスを中心に手堅く出店。

現在の地域別国内店舗網



(2022年2月28日現在)

国内店舗数推移



- 様々なメディアをミックスさせた情報発信を強化し、知名度向上・ブランディングを推進することで、パーソナルトレーニング業界で「選ばれる存在」を目指す。

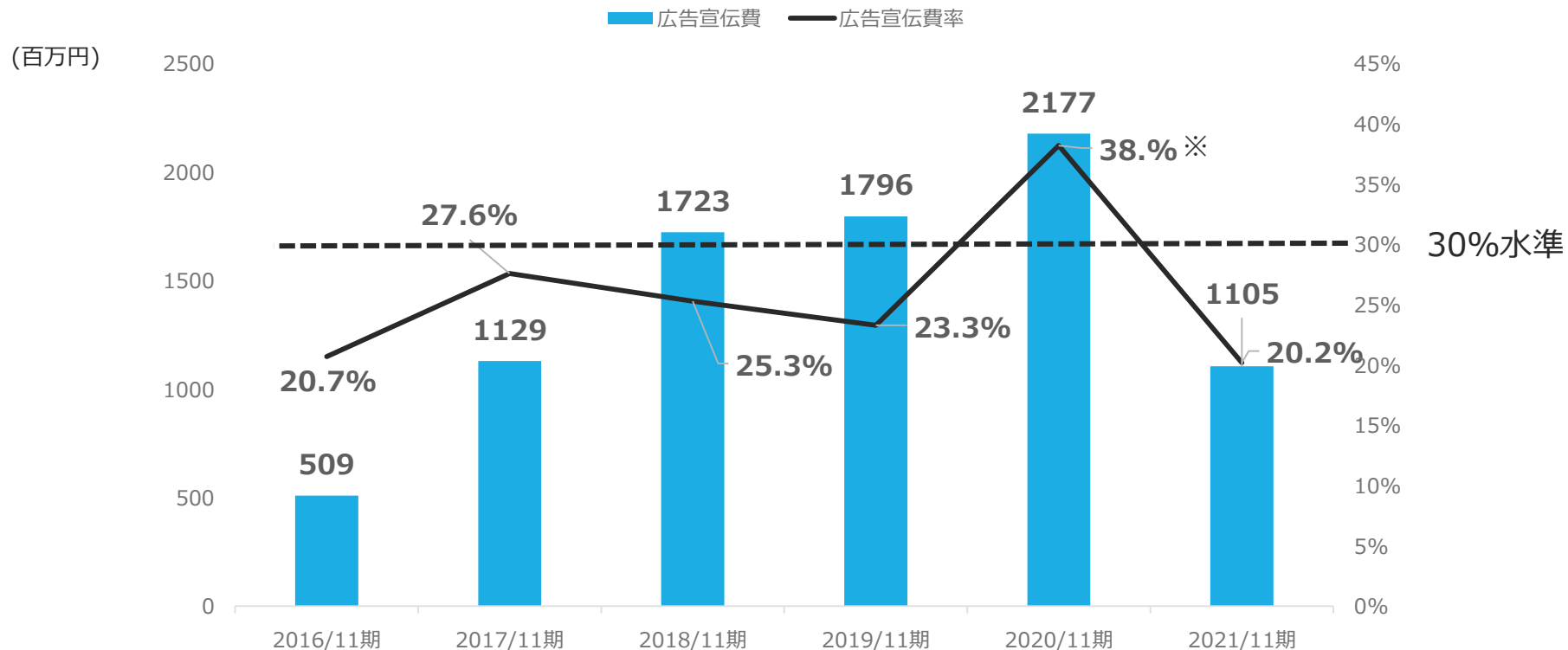


※その他、各種サービス含む

「選ばれる存在」を目指す

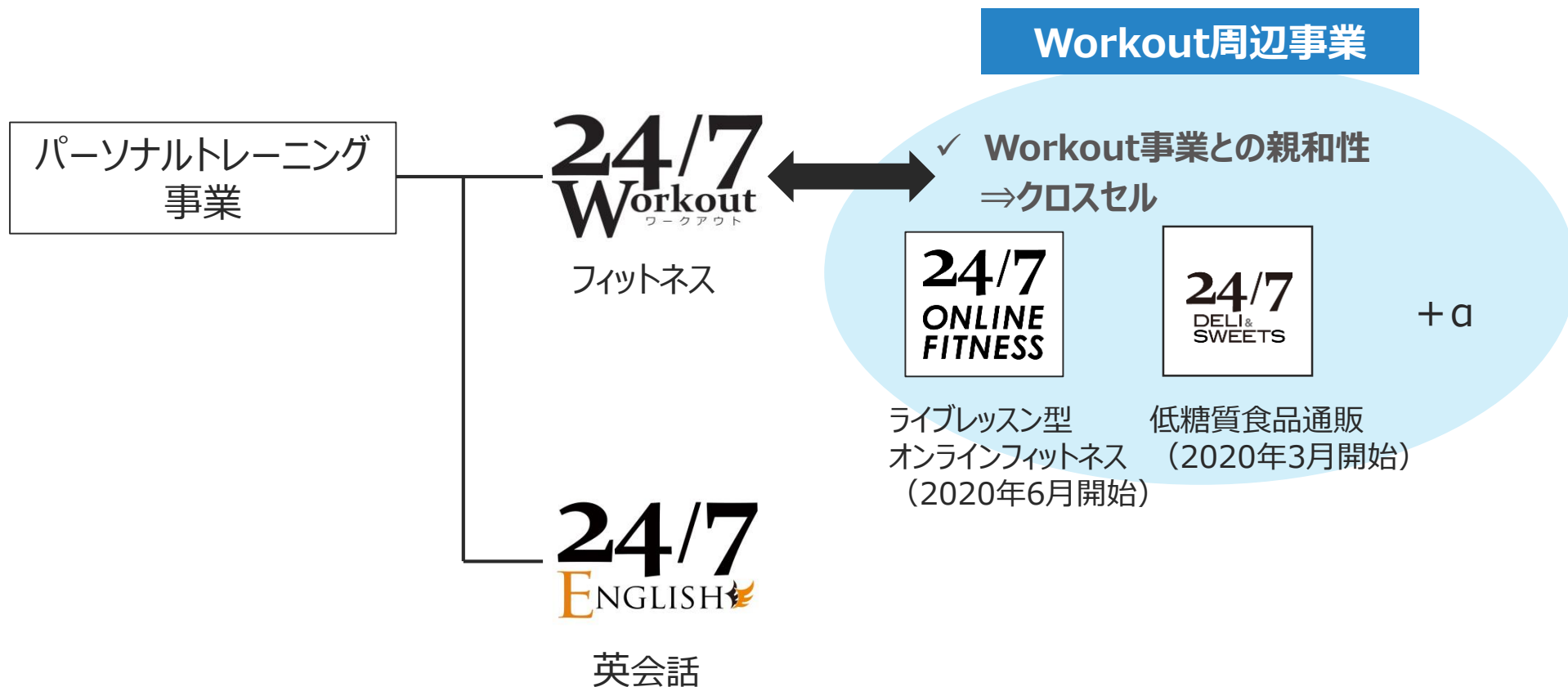
- 但し、売上高広告宣伝費比率は30%未満を原則維持。広告の費用対効果を厳密に審査。

広告宣伝費及び同比率の推移



※1回目の緊急事態宣言下において約2ヶ月間の全店休業。全店営業再開後の2020年6月以降から夏場にかけてWorkoutにおいて想定以上の需要があり、第4四半期及び来期への布石として戦略的に広告宣伝費を投下。

- 親和性の高い商材を拡販・開発し、既存顧客・新規顧客へ販売



今後の主な戦略投資内容

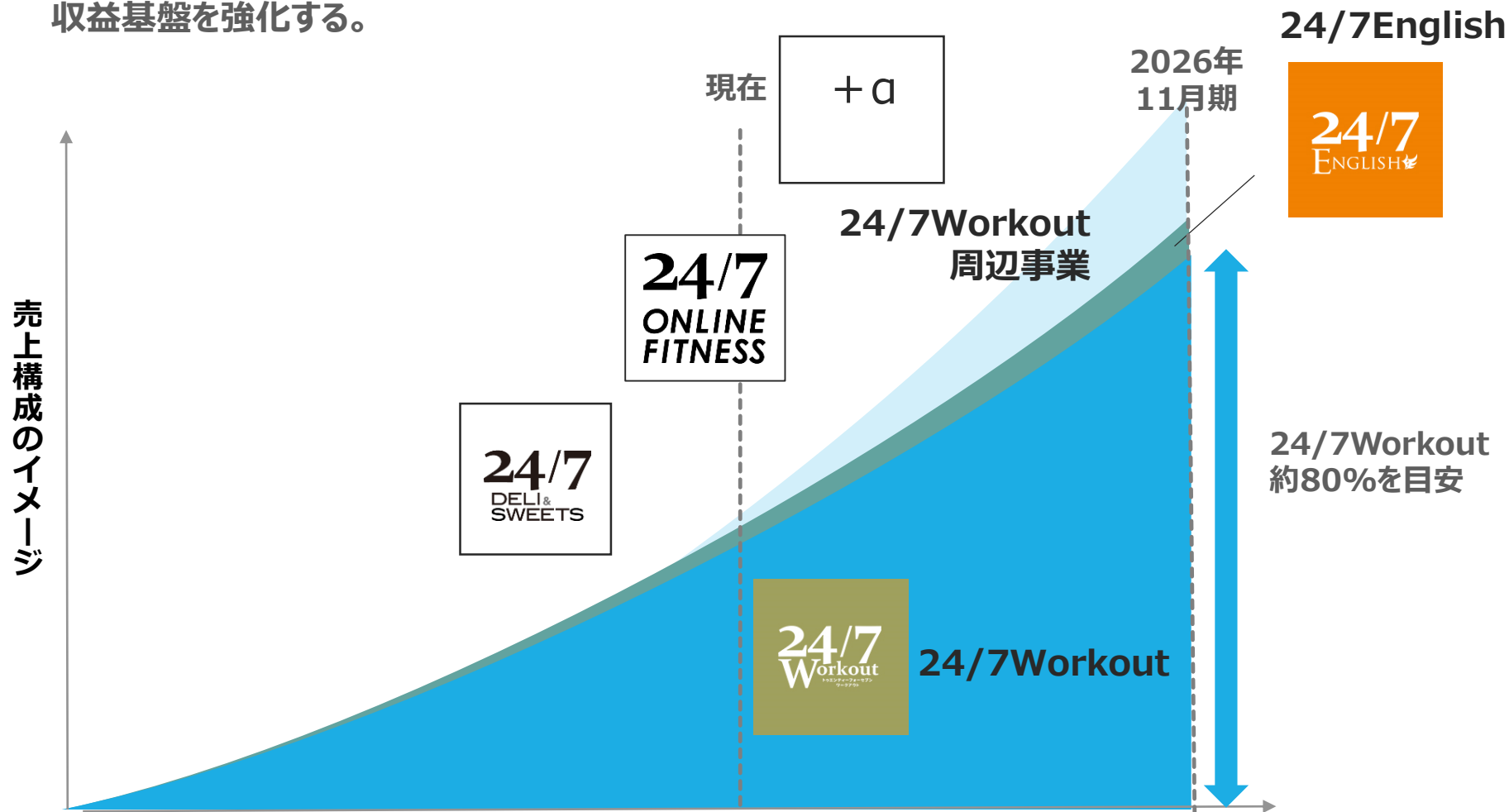
当社の財務状況は現預金残高は19.0億円となる。成長を加速させるための今後の主な戦略投資内容は下記のとおりである。

1. 直営の新規店舗出店
 コロナ禍においては、好調エリア・店舗の近隣にサテライト店としての増床や、より売上を獲得できる地域へのリプレイスを中心に手堅く出店
2. 周辺事業への先行投資
 24/7Workout事業との親和性の高い商材を拡販・開発

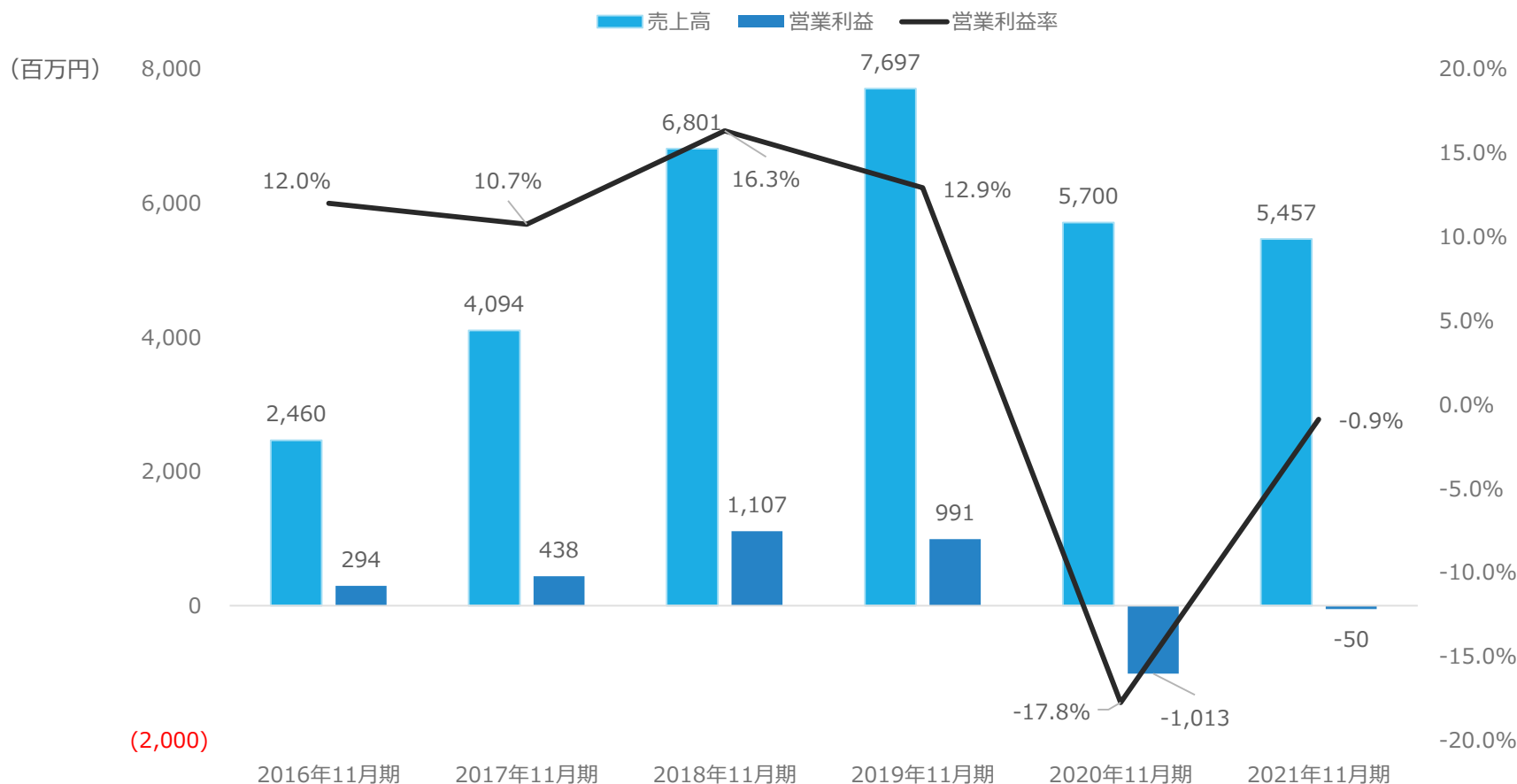
現 預 金	19.0 億円
有 利 子 負 債	0 億円
純 資 産	20.3 億円
自己資本比率	55.8%

2021/11月末時点の財務状況

- 「24/7Workout」とその周辺事業の強化により、事業ポートフォリオの多角化を図り、収益基盤を強化する。



- 当社は、事業規模を拡大しつつ利益の増大を図ることを目標としており、売上高営業利益率を重視。
- 2020年11月期及び2021年11月期においては、新型コロナウイルスの影響を受けているが営業利益率は10%~15%の水準を目標としている。



当事業年度におけるわが国経済は、新型コロナウイルス感染症の影響により、年度の大半の期間において緊急事態宣言もしくは、まん延防止等重点措置が発出された結果、社会経済活動は大きく制限され、緊急事態宣言に伴う外出自粛要請などにより、当社の事業も大きく影響を受けました。

当社の主力事業である「24/7Workout」においては、当社の3大コストである人件費、広告宣伝費、地代家賃の抑制を中心に、売上高に応じた費用のコントロールを徹底してまいりました。既存店舗については、好業績店舗の増床や条件のよい近隣物件への戦略的移転の推進などにより堅実な店舗展開を実施し、収益構造の改善に努めてまいりました。

(百万円)	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり当期純利益
今期実績	5,457	△50	△42	△136	△30円25銭
(ご参考) 前期実績	5,700	△1,013	△984	△1,500	△333円39銭

リスク情報



1

新型コロナウイルス等の感染症拡大

2

出店計画、新規出店の継続、出店エリアの拡大

3

広告宣伝における効果（期待）

- ・ 顕在化の可能性/時期

高/中長期

- ・ 顕在化した場合の影響

大

- ・ リスク内容

新型コロナウイルス等の感染症拡大により、政府や地方自治体から休業要請が出た場合、店舗の臨時休業や営業時間短縮等で収益が悪化し、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

- ・ 予防策/対応策

店舗内の感染予防対策の徹底及びお客様への感染予防対策への協力を呼びかけ、万全の対策に努めてまいります。

また、主たる収益基盤以外の事業においても拡販・開発を推進し、多角的な収益の確保を図っております。

- 新型コロナウイルス感染症の収束時期は依然として不透明であり、中・長期にわたり社会・経済活動の抑制継続も想定される。
- 主たる収益基盤以外の事業においても拡販・開発を推進し、多角的な収益の確保を目指す。



多角的な収益の確保を目指す

- 顕在化の可能性/時期

中/不明

- 顕在化した場合の影響

中

- リスク内容

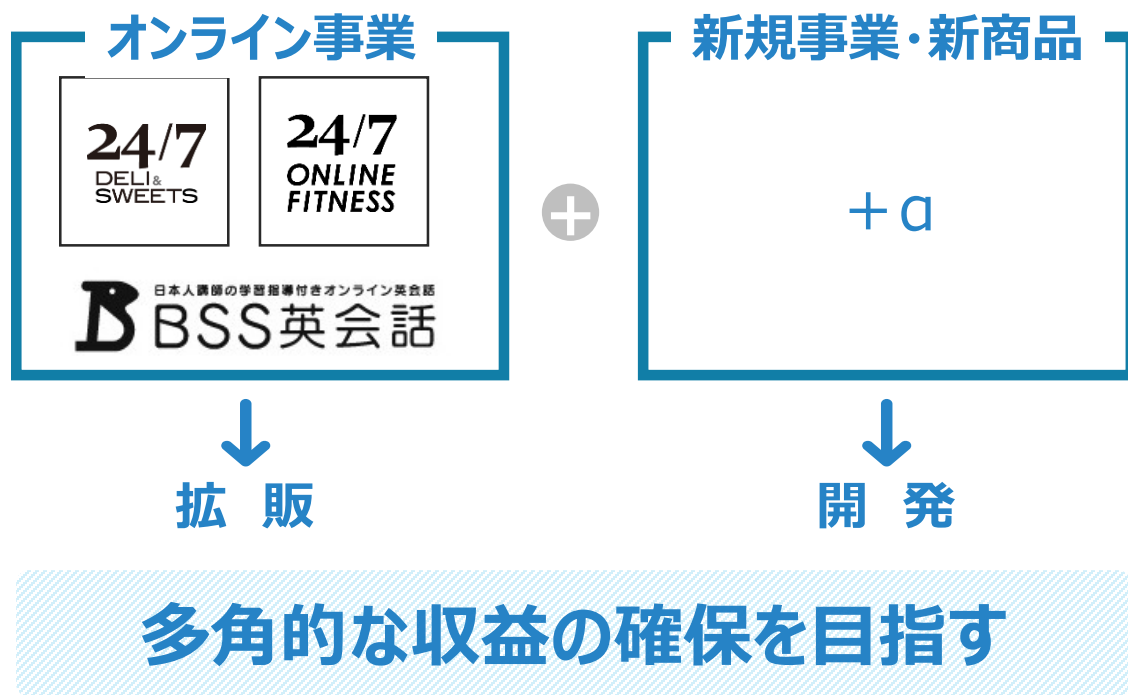
条件に合致する物件が見つからず、出店計画がスケジュールどおりにいかず、新規出店が継続できない場合があります。また、すべての条件に合致する物件が確保できない場合でも、総合的に検討した上で出店を実行する場合があります。

当初想定していたエリアにおける物件が見つからない場合は、出店エリアの拡大ができず、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

- 予防策/対応策

新規出店だけでなく、既存店の増床・リプレイスを行うなどして、新規出店以外での規模拡大も図っております。

- 毎年、10店～15店程度の新規出店を方針とするものの、新型コロナウイルス感染症の収束がみえず変異株の流行も危惧される中、再度の店舗休業リスクもある。
- 当面は、好調エリア・店舗の近隣にサテライト店としての増床や、より売り上げを獲得できる地域へのリプレースを中心に手堅く出店。
- 加えて、店舗の有無に左右されないその他事業の拡販・開発も推進し、多角的な収益の確保を目指す。



- 顕在化の可能性/時期
中/中長期

- 顕在化した場合の影響
大

- リスク内容

インターネット等の広告宣伝により、新規顧客を獲得しており、広告宣伝は重要なファクターであります。

当社は、マーケティング戦略を重要な経営課題と位置づけ、「費用対効果の高いWEB広告手法の開拓」「集客手法の最適化」を追求しておりますが、期待する効果を上げられない場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。

- 予防策/対応策

広告出稿を戦略的にコントロールし、CPAを維持をはかっております。

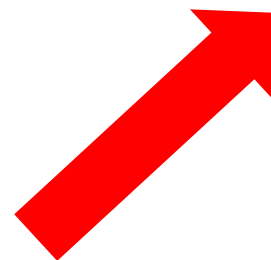
CPAとはCost Per Acquisitionの略であり、コンバージョン1件あたりにかかった広告の費用対効果を示す使用になります。なお、当社では、無料カウンセリング申込をコンバージョンとして定義しております。

- 集客手法はWEBによる広告宣伝がメイン。競合他社においても当該手法での集客は年々増加傾向であり、広告出稿・入札状況が激化。
- そのような環境下においても効率性を重視し、費用対効果の高いWEB広告手法の開拓を行うとともに、集客手法の最適化を目指す。

WEBによる広告宣伝メイン



年々増加傾向
広告出稿・入札状況激化



費用対効果の高いWEB広告手法の開拓
集客手法の最適化にチャレンジ

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

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			
役員構成	代表取締役社長 取締役 取締役 取締役(社外)	小島 礼大 下川 智広 植原 一雄 橋本 玄	常勤監査役(社外) 非常勤監査役(社外) 非常勤監査役(社外)	吉原 慎一 豊田 史朗 鶴森 美和
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」 ・低糖質食品通販事業「24/7DELI&SWEETS」等 			
従業員数	正社員271名〔2022年11月30日現在〕			
拠点	全国68店舗（24/7Workout 65店舗、24/7English 3店舗）〔2022年2月28日現在〕			

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
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）
2019年5月	「24/7Workout」累計60店舗出店（FC店を含む）
2019年11月	東京証券取引所マザーズ市場に上場
2020年2月	「24/7Workout」累計70店舗出店（FC店を含む）
2020年3月	低糖質食品通販事業として「24/7DELI&SWEETS」を開始
2020年6月	「24/7Workout」において非対面型の新サービス「24/7Online Fitness」を開始
2020年9月	「24/7English」において非対面型の新サービス「BSS英会話」を開始

決算年月		2016年11月	2017年11月	2018年11月	2019年11月	2020年11月	2021年11月
売上高	(千円)	2,460,722	4,094,277	6,801,455	7,697,542	5,700,414	5,457,172
経常利益	(千円)	293,227	438,926	1,108,032	971,353	▲984,993	▲42,978
当期純利益	(千円)	196,985	322,793	755,148	583,772	▲1,500,260	▲136,707
資本金	(千円)	5,000	5,000	5,000	791,600	791,600	792,387
発行済株式総数	(株)	1,000,000	1,000,000	4,000,000	4,500,000	4,500,000	4,523,600
純資産額	(千円)	432,664	755,457	1,510,606	3,667,579	2,167,318	2,032,052
総資産額	(千円)	1,213,798	2,053,185	3,577,117	5,549,395	3,834,776	3,644,683
1株当たり純資産額	(円)	432.66	188.86	377.65	815.02	481.63	449.22
1株当たり当期純利益	(円)	196.99	80.70	188.79	145.45	▲333.39	▲30.25
自己資本比率	(%)	35.6	36.8	42.2	66.1	56.5	55.8
自己資本利益率	(%)	58.9	54.3	66.6	22.5	–	–
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	–	990,179	1,439,236	438,299	▲1,318,234	342,281
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	–	▲407,961	▲322,270	▲615,584	▲305,685	▲144,090
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	–	▲6,422	▲12,526	1,552,415	–	1,441
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	–	853,266	1,957,705	3,332,836	1,708,916	1,908,548
従業員数	(人)	77	149	291	379	321	271
(外、平均臨時雇用者数)	(人)	(68)	(191)	(221)	(271)	(157)	(157)

- 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。
- 当資料のアップデートは今後、2023年2月の株主総会後を予定しておりますが、重要な変更が生じた場合には、適時開示と連動してアップデートいたします。

＜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