



Fast Fitness Japan

株式会社Fast Fitness Japan

(東証プライム市場 7092)

2023年3月期第1四半期
決算説明資料

Update
YOURSELF

さあ、自分をアップデートしよう。





ヘルシアプレイスをすべての人々へ!

Get to a healthier place[®]

目次

- I. 2023年3月期第1四半期業績
- II. 2023年3月期業績見通し
- III. 会社概要



I. 2023年3月期第1四半期業績

Fast Fitness Japan



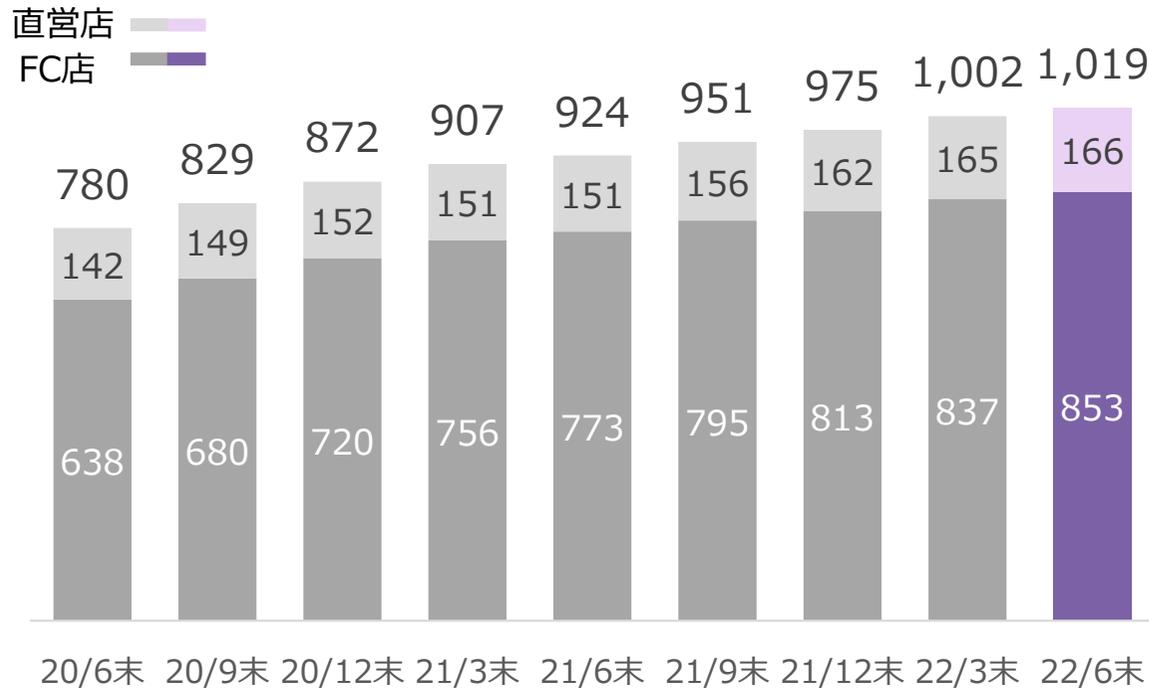
事業環境

- 新型コロナウイルス感染拡大による行動制限が緩和され、経済活動の正常化が進むも、世界的なエネルギー及び原材料価格の上昇や、急激な円安の進行等、先行き不透明な状況が続く
- 新型コロナウイルス感染症の影響が残る一方、異業種からの参入もあり、24時間型フィットネスジムは増加基調

当社トピックス

- エニタイムフィットネスのブランド力と、国内で1,000店舗を超える店舗網を全店利用可能な利便性等の強みを背景に、国内トップシェアを維持
- 『史上最大の友達紹介キャンペーン』を展開する等、新規会員を獲得するための施策を強化
- 新規FC加盟店も順調に増加し、着実に出店を推進

I 出店数・店舗数の推移（四半期末）



2023年3月期第1四半期サマリー

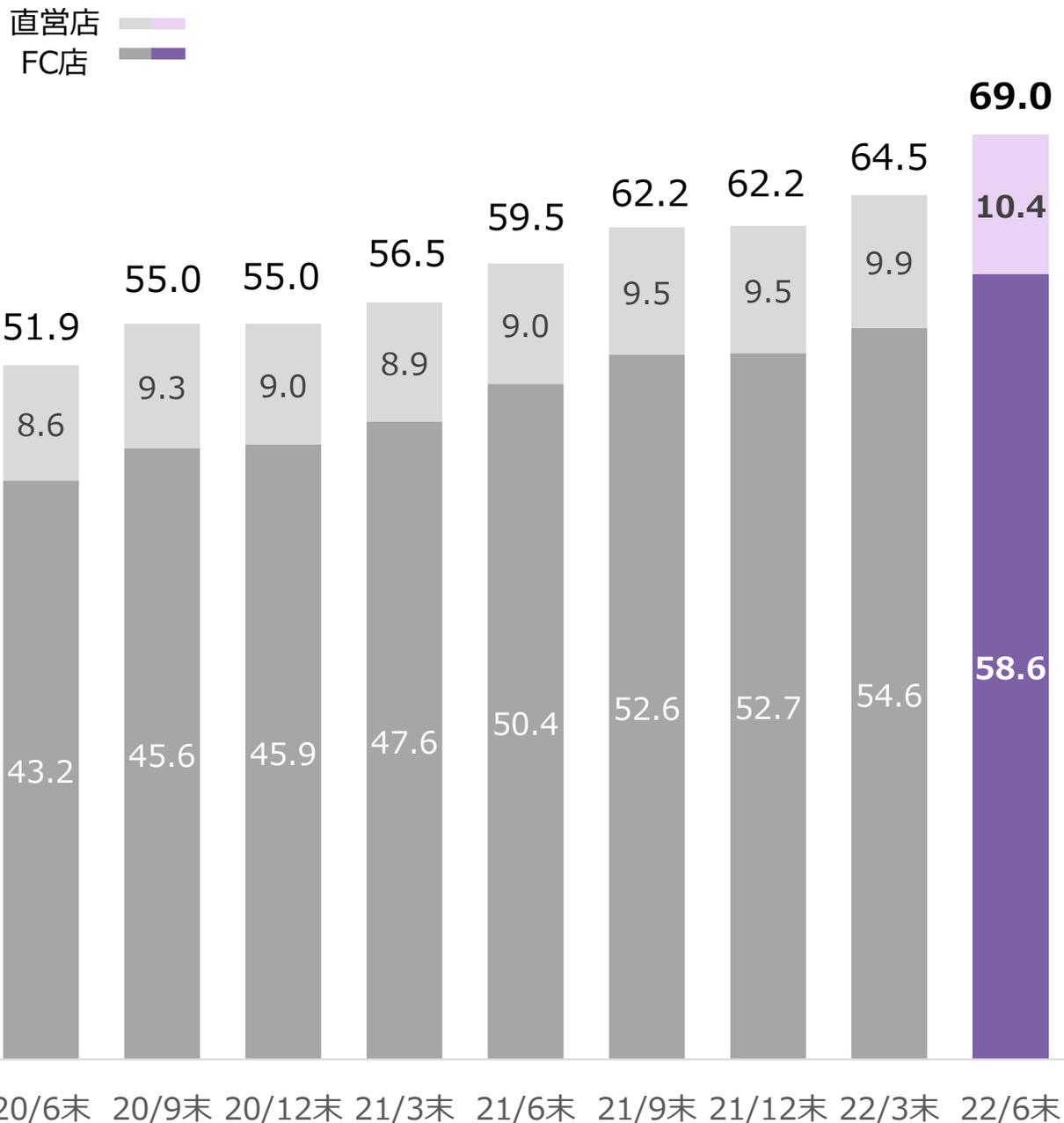
- 2022年4月～6月で19店舗を出店
 出店数 直営店 : 1店舗
 FC店 : 18店舗

 退店数 直営店 : 0店舗
 FC店 : 2店舗
- 新型コロナウイルス感染症の長期化に伴いFCオーナー様が出店に慎重な姿勢は継続
- 一方で新規FCオーナーの加盟は順調に進捗
- 退店は、FC2社が一部不振店舗の退店を決定したことによるもの

出店数	2022年 3月期				2023年 3月期
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
直営店	1	5	6	3	1
FC店	17	22	21	25	18
合計	18	27	27	28	19
(退店数)	0	-3	-1	0	-2

※各四半期末日に退店した店舗は当該四半期末の店舗数に含めております

I 会員数の推移（四半期末）



2023年3月期第1四半期サマリー

- 2022年6月末の総会員数は、69.0万人と過去最高を更新し、70万人突破が目前
- 2021年6月末から2022年6月末の1年間で9.5万人増加

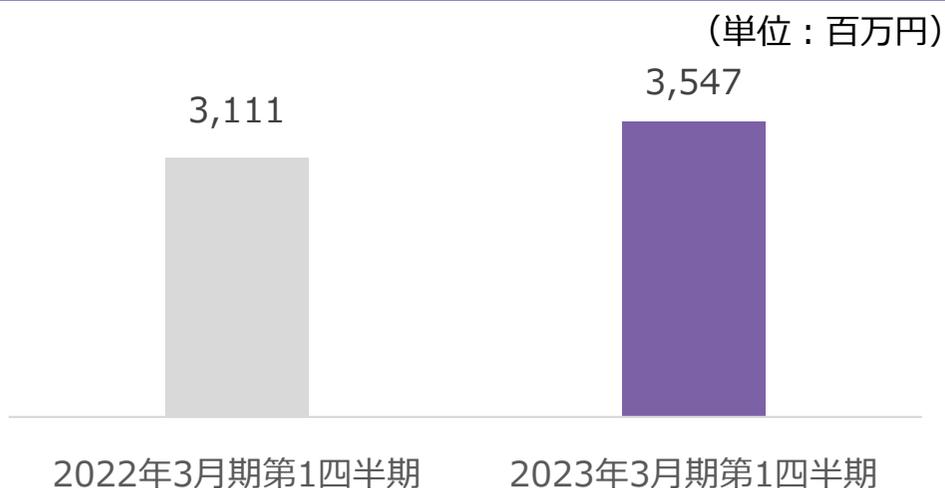
	2022年6月末 会員数	前年同期 からの増減
直営店	10.4万人	+1.4万人
FC店	58.6万人	+8.2万人
合計	69.0万人	+9.5万人

- 店舗当たり平均会員数も、前年同期に比べ約5%増加

2021年6月末 平均会員数	2022年6月末 平均会員数	前年 同期比
644名	678名	+5.3%

I 第1四半期の概要（売上高・営業利益）

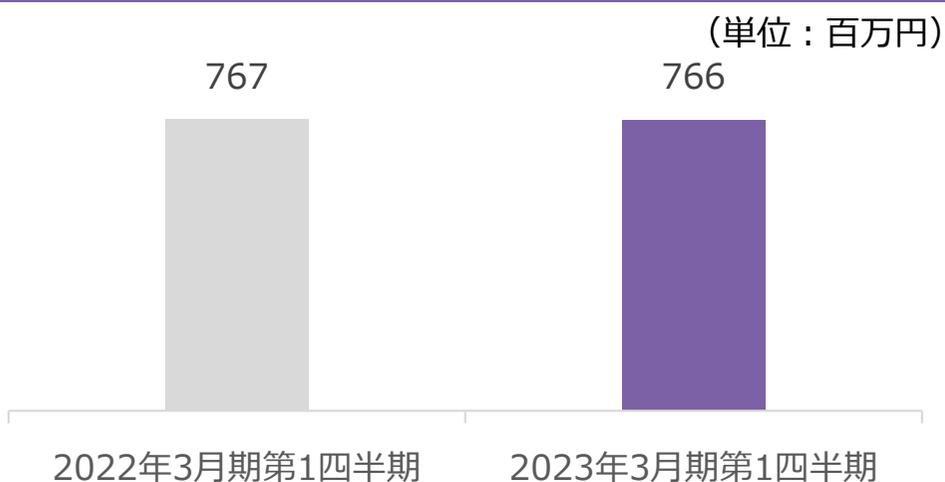
売上高



サマリー

- 連結売上高は+4億円の増収
(前年同期比+14.0%)
- 店舗数の増加に伴い、FC売上及び店舗売上ともに2ケタ増収
- 店舗売上は店舗当たり平均会員数の増加も寄与

営業利益



サマリー

- 連結営業利益は横ばい
(対前年同期比 △0.1%減)
- 売上総利益は+1.6億円の増益ながら、販管費もほぼ同額の増加となったことによるもの
- 販管費は主に広告宣伝費や人件費が増加

I 2023年3月第1四半期業績

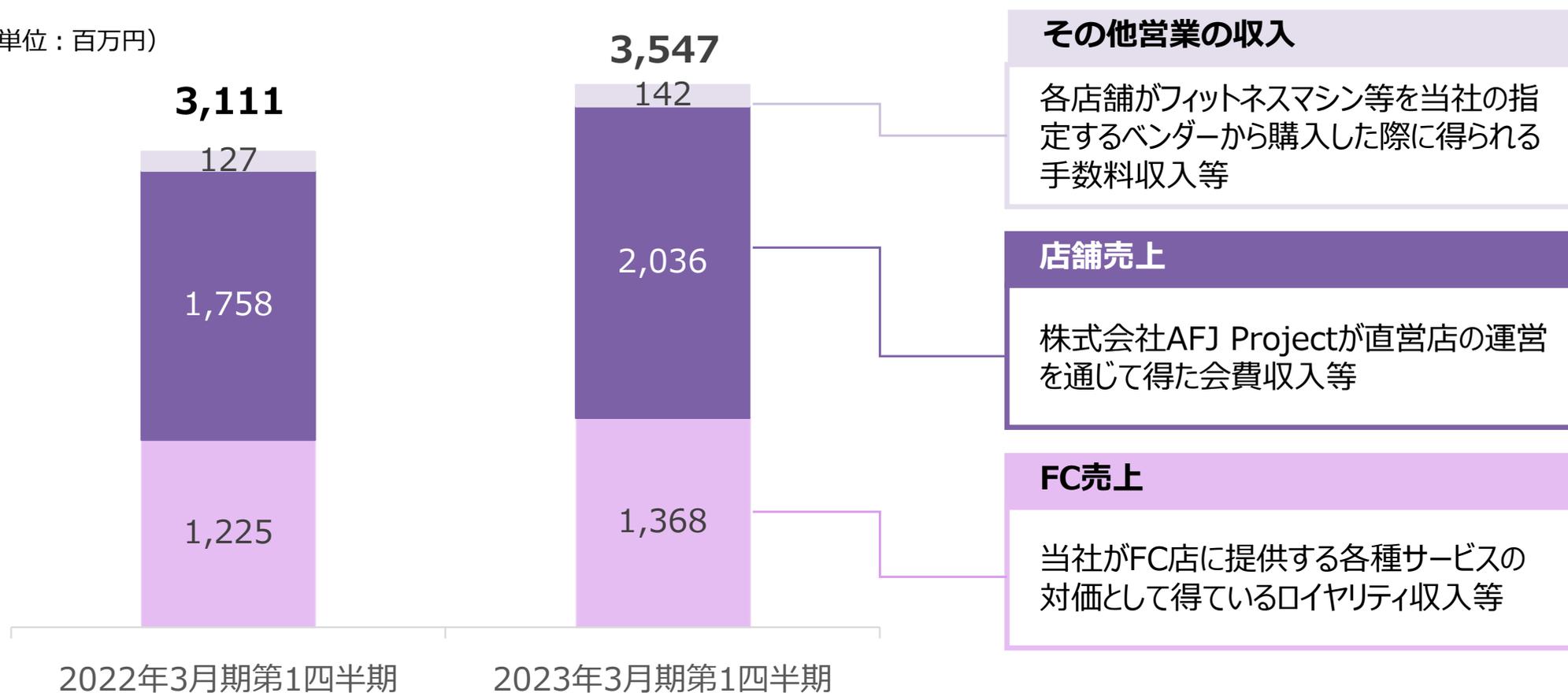
新規出店及び会員増により増収を確保するも、各利益項目は微減

	2022年3月期 第1四半期	2023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	3,111	3,547	+436	+14.0%
売上総利益	1,370	1,536	+165	+12.1%
販管費	602	769	+166	+27.7%
営業利益	767	766	△1	△0.2%
当期純利益	538	517	△20	△3.8%
売上総利益率	44.0%	43.3%	△0.7pt	
営業利益率	24.7%	21.6%	△3.1pt	
当期純利益率	17.3%	14.6%	△2.7pt	

I 売上区分別売上高推移

- FC売上は、店舗数の増加に伴うロイヤリティ収入等の増加により増収（前年同期比+11.7%）
- 店舗売上は、店舗数の増加に加え、平均会員数が5%程度増加したことにより会費収入が堅調に伸び、増収（前年同期比+15.8%）

（単位：百万円）



I 営業利益増減分析

(単位：百万円)



※販管費の増加は、主に広告宣伝費と人件費

I 2022年4月～6月出店店舗一覽

北海道・東北	北海道	南仙台
関東	栃木県	宇都宮インターパーク
	千葉県	フォルテ我孫子
	東京都	つつじヶ丘
		花小金井
		南花畑
		大泉学園
神奈川県	小田原東町	
	鶴見尻手	
関西	京都府	京都下鳥羽
		城陽寺田
	大阪府	吹田朝日が丘
		天満橋
中国・四国	兵庫県	学園南
	島根県	松江西津田
	山口県	下松桜町
九州・沖縄	福岡県	柳川
	熊本県	熊本黒髪
	沖縄県	糸満

合計：19店舗



宇都宮インターパーク店



天満橋店



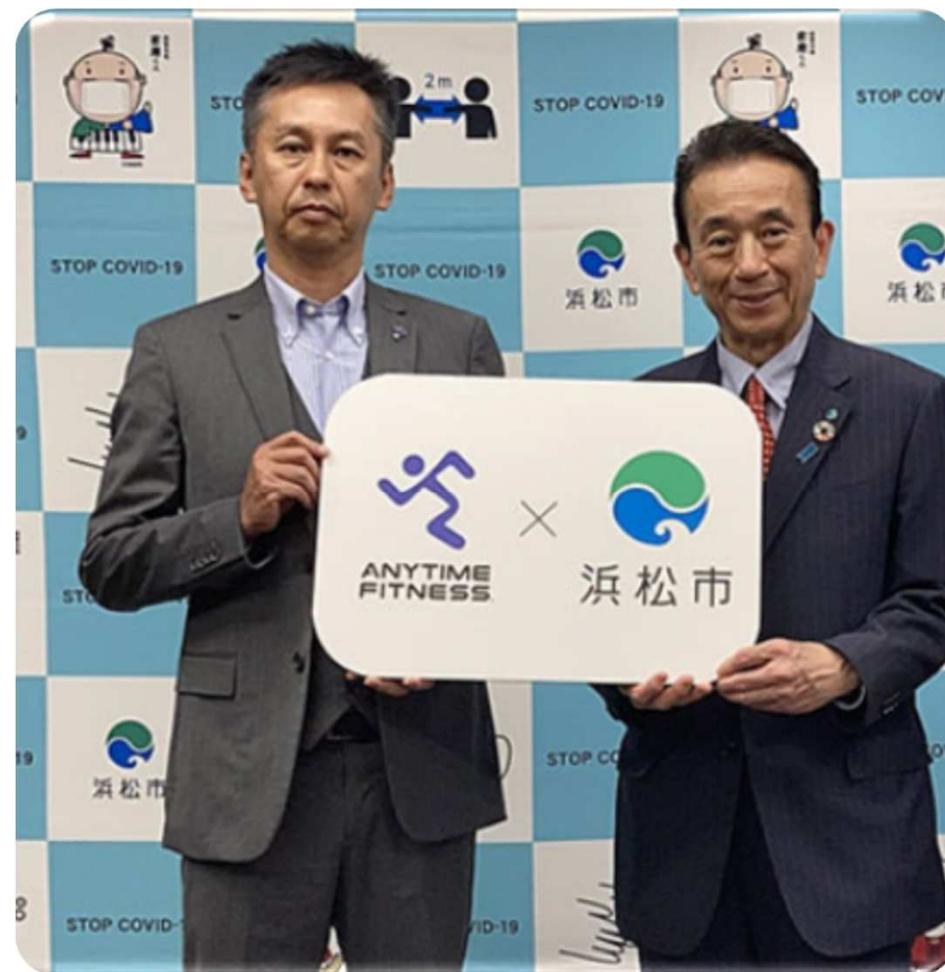
糸満店



熊本黒髪店

浜松市と「スポーツ推進に関する協定」を締結

- 2022年4月15日に静岡県浜松市と「スポーツ推進に関する協定」を締結
- 浜松市運営の体育館にフィットネスマシンを寄贈
- 市民のフィットネス参加機会の拡大による、ライフスタイルに応じたスポーツ活動の推進を目的
- 浜松市との相互連携により、市民の皆様の健康増進と地域のSDGs活動の推進に取り組む



クリスタルジム (吉本興業) と業務提携

- 国内1,000店舗達成を記念して、2022年6月1日より、マチカルラブリー野田クリスタルさん考案のクリスタルジム (吉本興業) と業務提携を開始
- 「笑うこと」「カラダを動かすこと」を通じて、人々のココロとカラダの両面をサポートするべく、「お笑い×筋トレ」の新しいコラボで人々のメンタルヘルスと健康な社会の回復を目指す
- 全国エニタイムフィットネス店舗にて、クリスタルジムメンバーによる、出張トレーニングイベントも実施予定



Ⅱ. 2023年3月期業績見通し

Fast Fitness Japan



Ⅱ 2023年3月期 出店数・店舗数

- 出店数見通しは、期初計画より変更なし
- FC店舗の譲受案件の検討中止により、直営・FCの内訳のみ調整

(単位：店)		2022年 3月期 実績	2023年 3月期 前回見通し	2023年 3月期 今回見通し	前回差	2023年 3月期 第1四半期 実績	進捗率
出店数	出店合計	100	130	130	0	19	14.6%
	FC店	85	120~125	120	—	18	15.0%
	直営店	15	5~10	10	—	1	10%
店舗数	店舗数合計	1,002	1,132	1,130	※ △2	1,019	—
	FC店	837	957~962	955	※ △2	853	—
	直営店	165	170~175	175	—	166	—

※ 2022年4月~6月のFC店による退店

Ⅱ 2023年3月期 業績見通し

- 第1四半期は、売上高、各利益項目共に概ね計画通りに進捗
- 出店数見通しとともに、通期業績予想も売上高・利益共に据え置き

(単位：百万円)	2022年 3月期実績	2023年 3月期見通し	前年比	2023年3月期 第1四半期 実績	進捗率
売上高	13,097	14,000	+6.9%	3,547	25.3%
営業利益	2,945	3,000	+1.8%	766	25.5%
経常利益	2,943	2,950	+0.2%	762	25.8%
当期純利益	1,702	1,500	△11.9%	517	34.4%

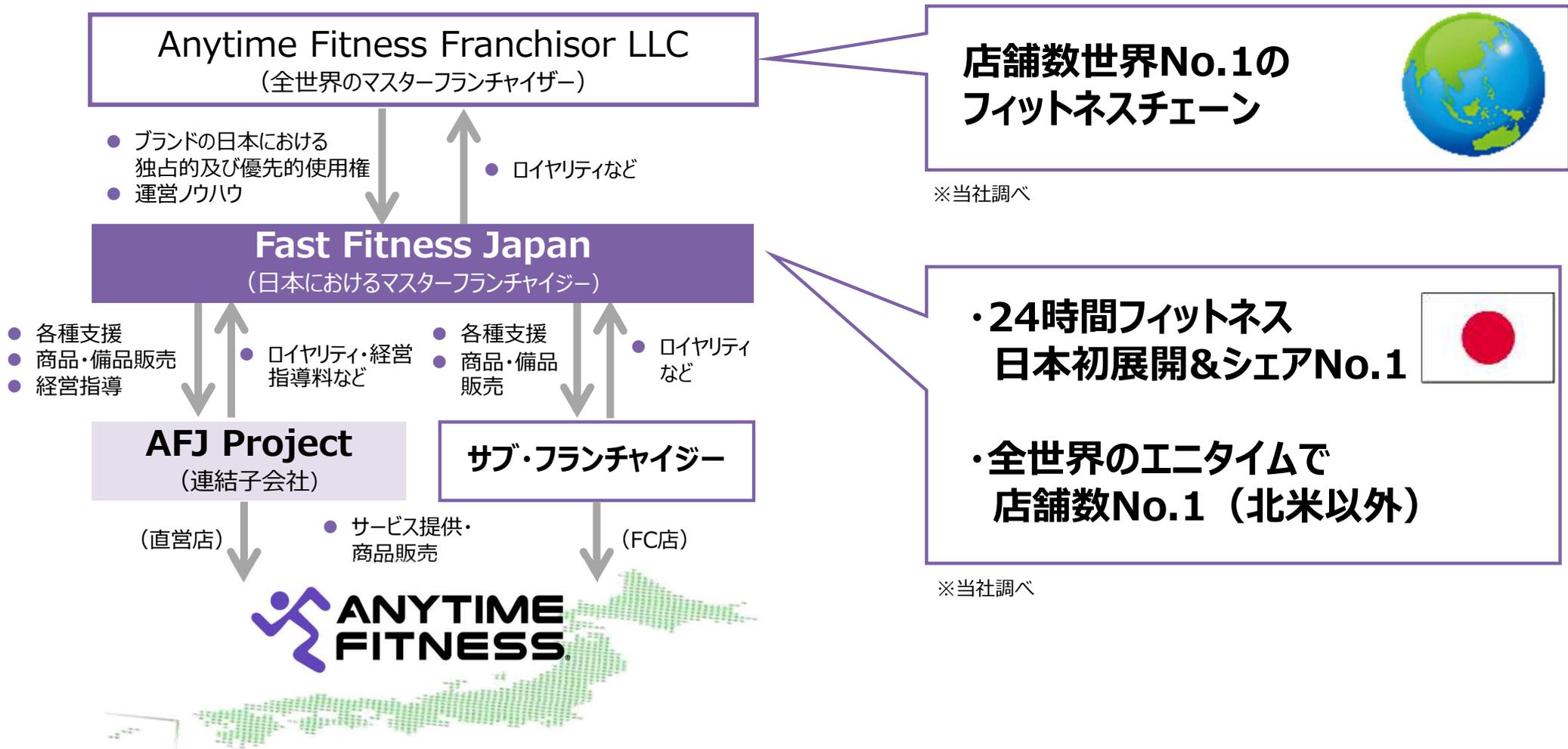
Ⅲ. 会社概要

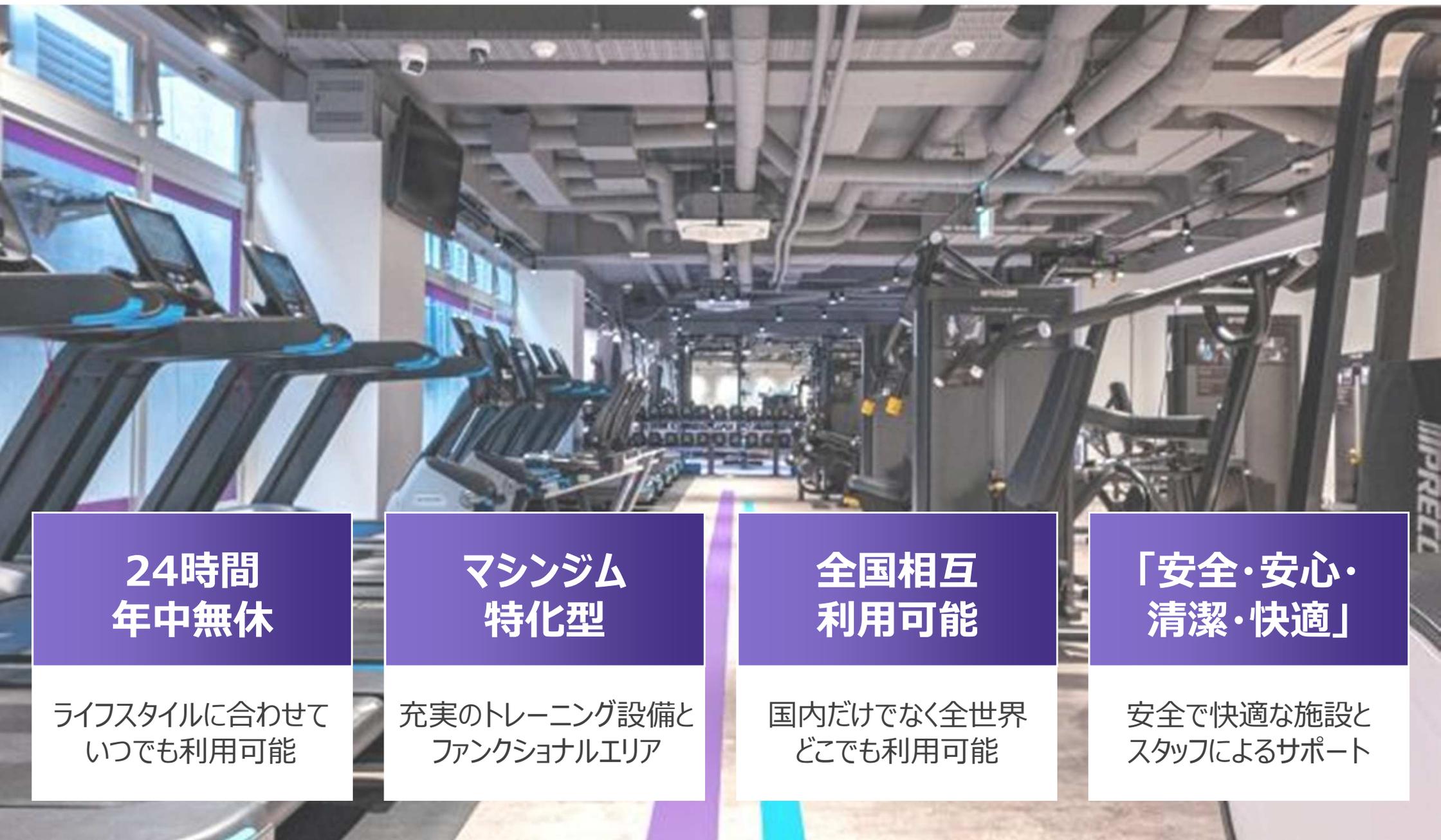
Fast Fitness Japan



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 高嶋 淳 専務取締役 植平 光彦 取締役（社外） 山部 清明 取締役（社外） 井上 直樹 取締役（監査等委員） 井村 牧 取締役（監査等委員）（社外） 杉田 就 取締役（監査等委員）（社外）
従業員数	240名（2022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





**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

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9月末時点)

2

損益分岐の低い店舗モデル

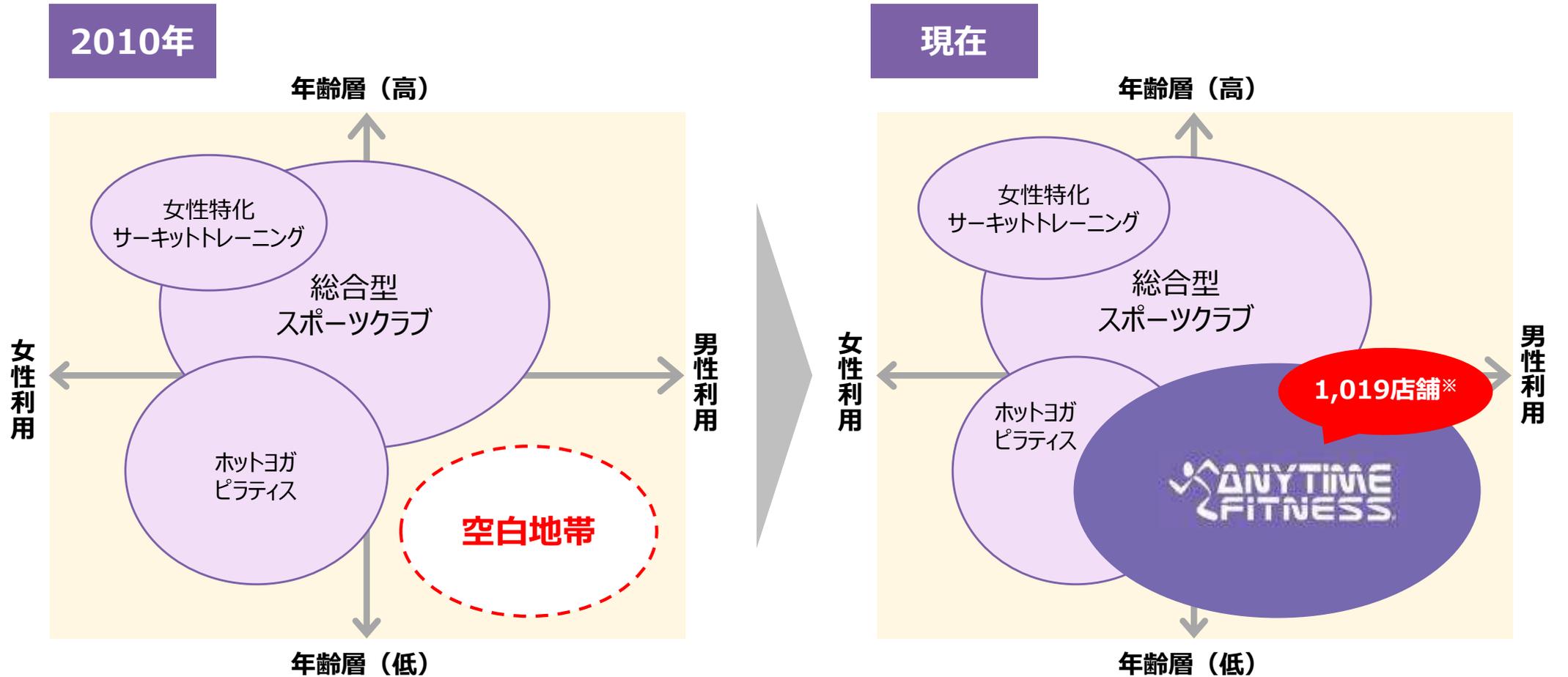
店舗面積は80~120坪が中心の小商圈で成り立つビジネスモデルであり、
総合型フィットネスが困難なエリアにも出店可能

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

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



※ 2022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。

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1000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

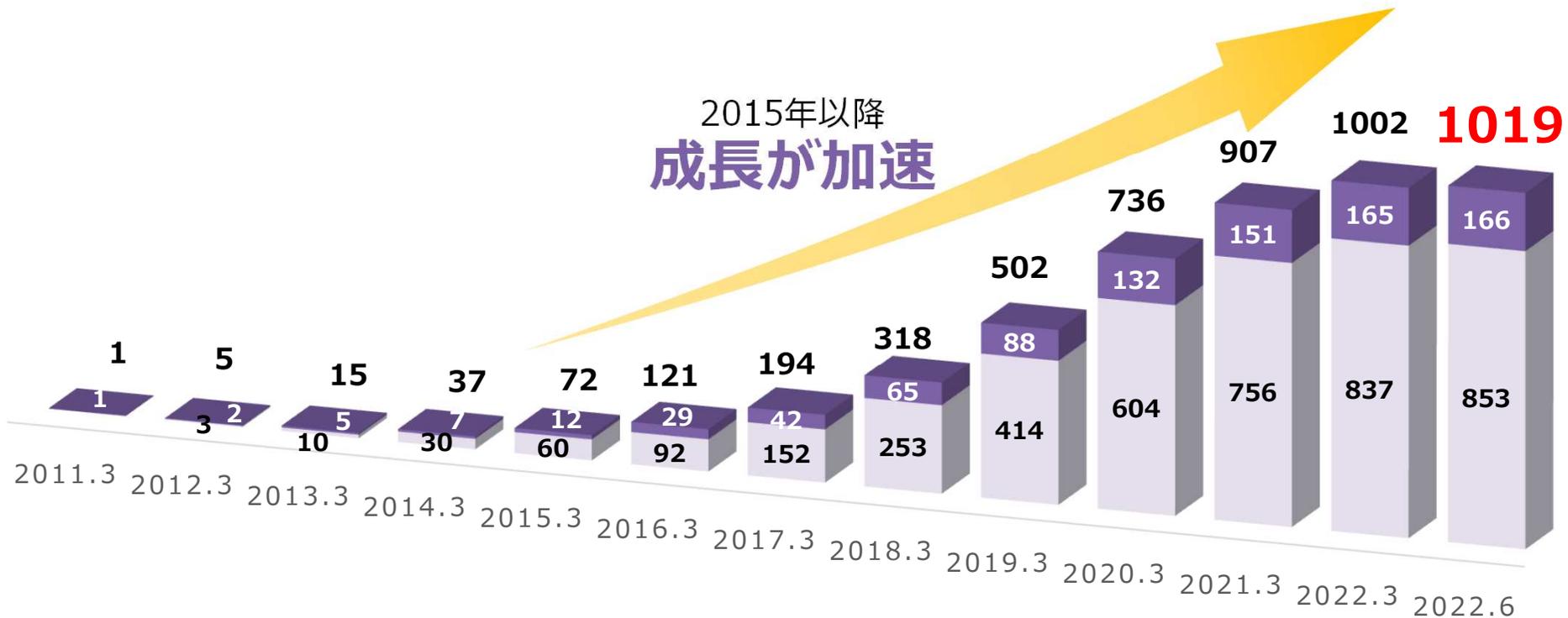
FC展開の実績を作り
有力FC事業者を開拓

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

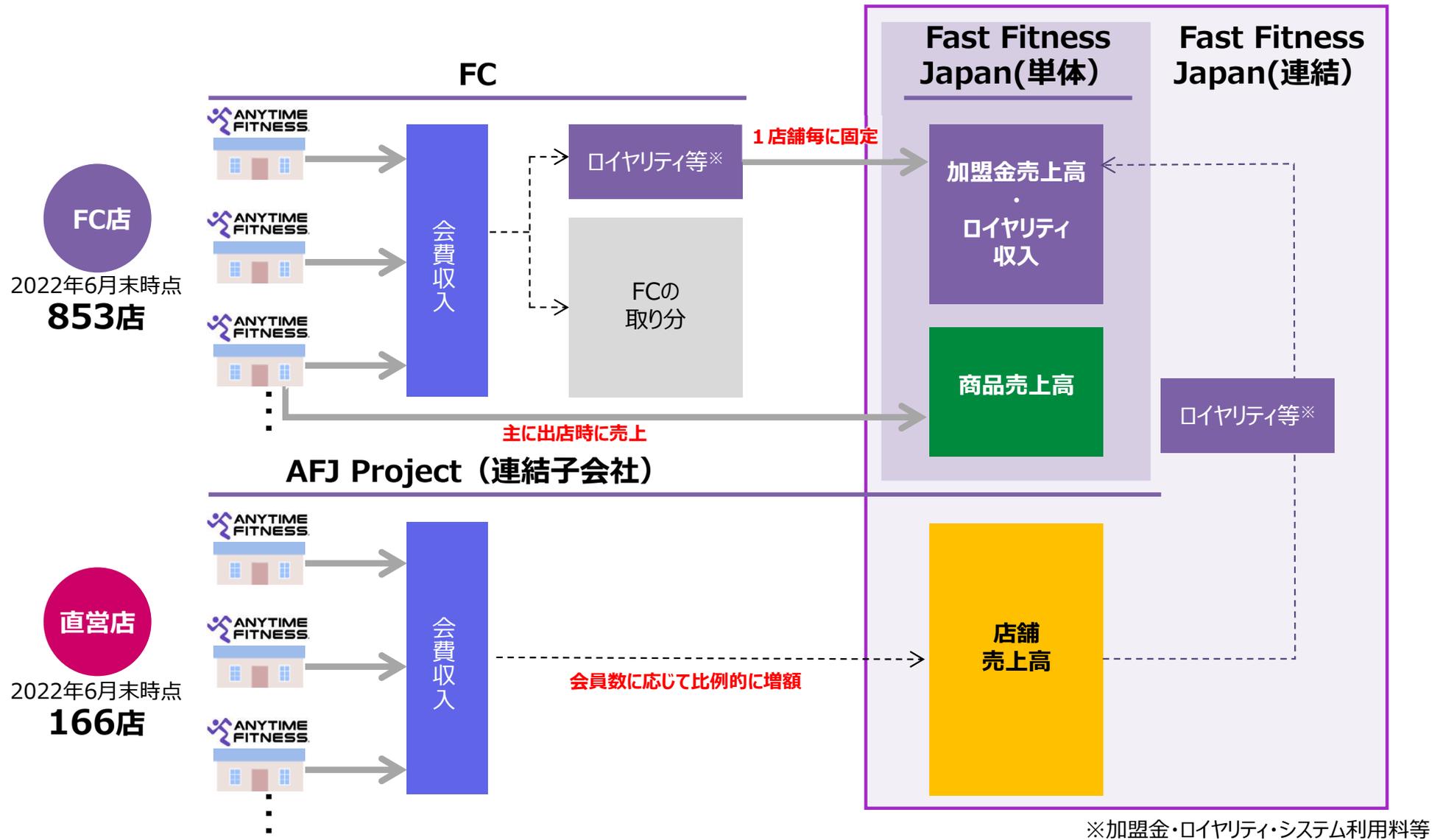
都心部だけでなく、全都道府県に出店・
ロードサイド型の店舗も増加

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



Ⅲ 収益モデル

「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



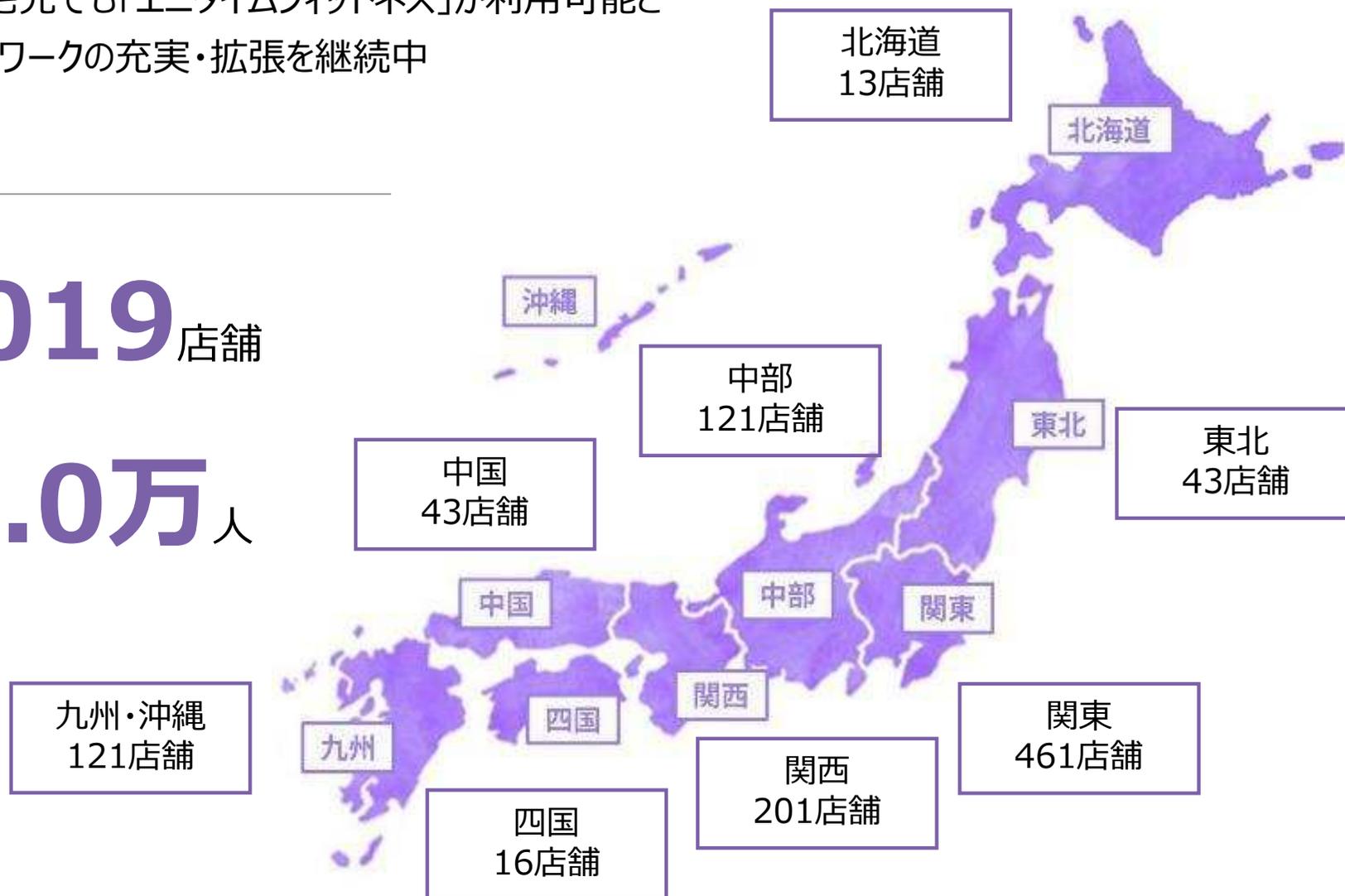
2022年3月で1,000店舗を達成

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

(2022年6月末時点)

全国 **1,019** 店舗
会員数 **69.0万** 人



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

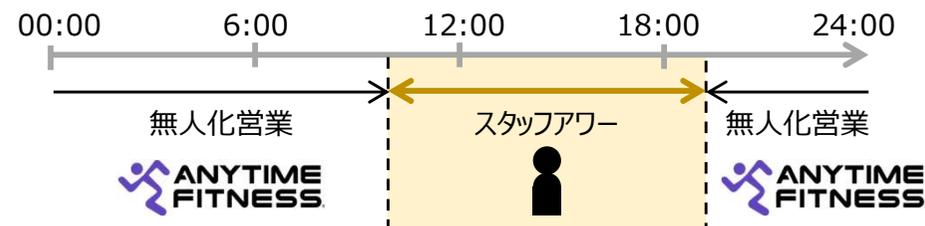
マシンジム特化



- 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

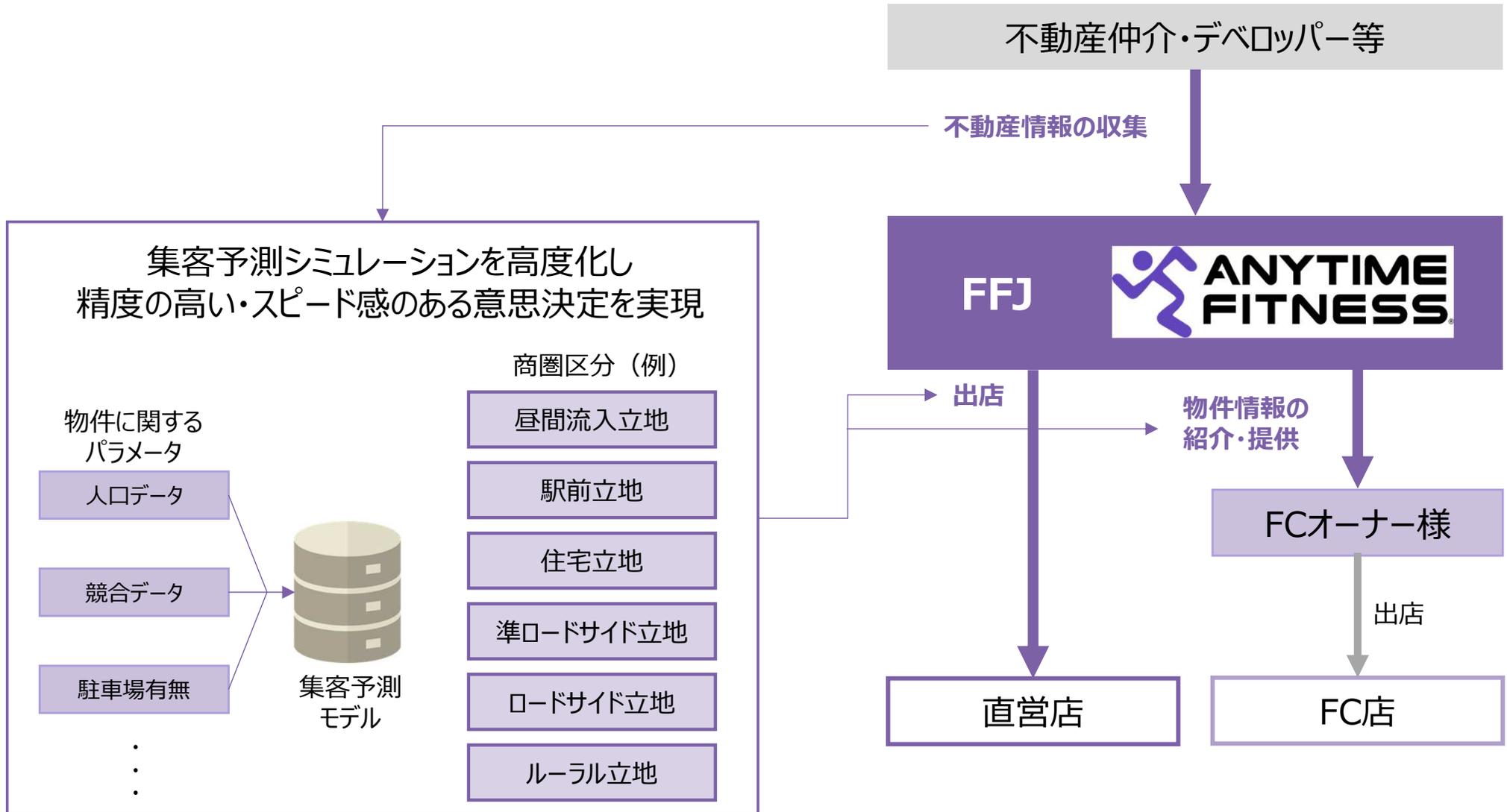
人を多く配置しなくても店舗運営が
可能 (大手警備会社と連携)

店舗自体の知名度の高さと、圧倒的な出店姿勢により、不動産事業者からの情報が集まりやすい構図となっている



Ⅲ 強み④高精度でスピード感のある出店意思決定

これまでの出店経験値に基づいた独自の集客予測モデルに基づき、
高精度でスピーディな出店意思判断を実現している



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)

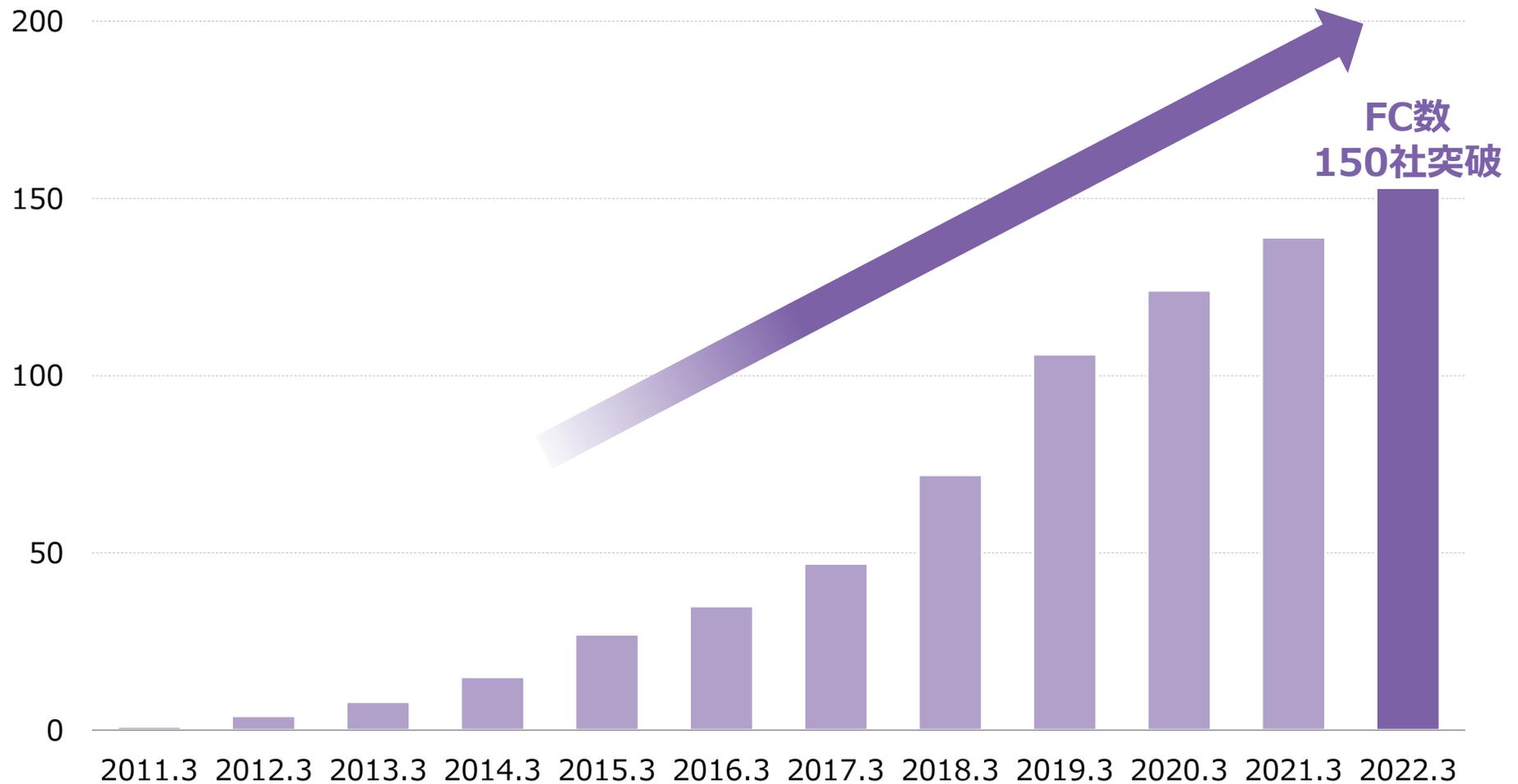
会費収入によりキャッシュを
安定的に獲得

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**

※2022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競合他社の店舗数を合算した上で算出。

魅力的なビジネスモデル構築によりFCオーナー数は着実に拡大



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

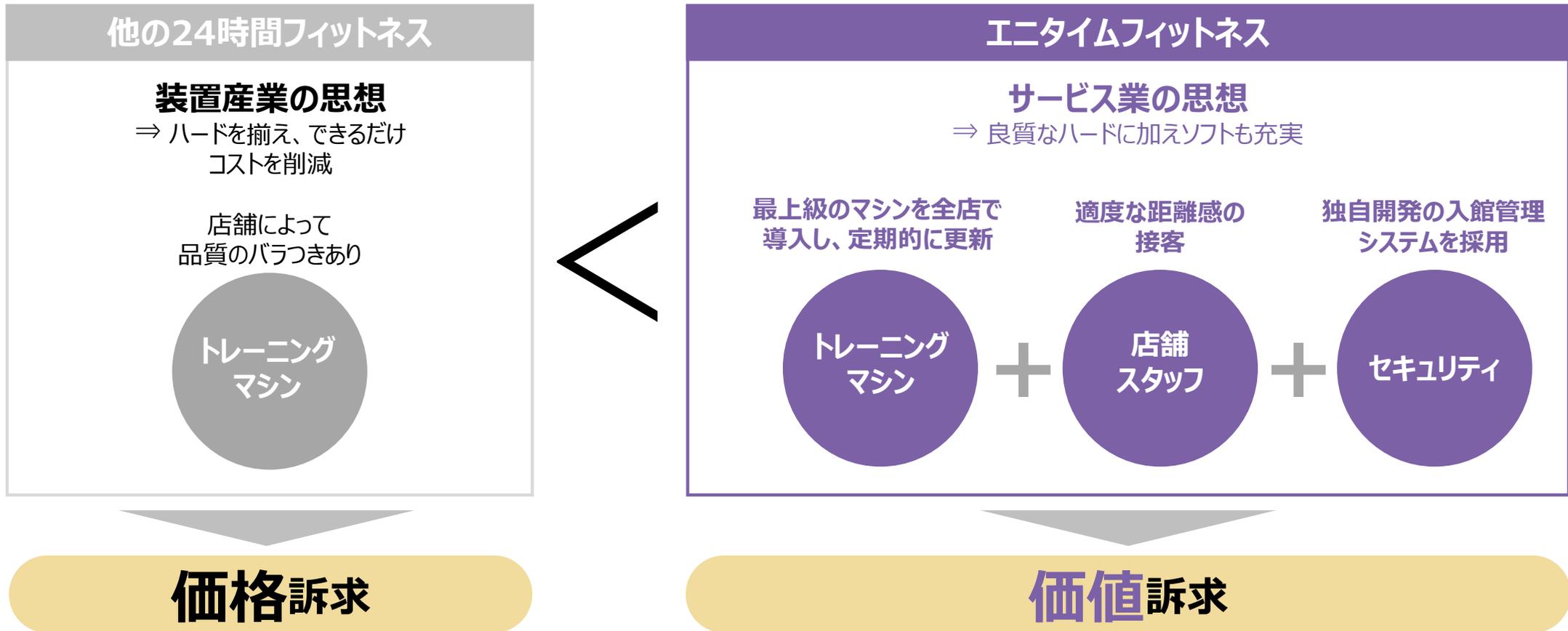
世界30の国・地域
約5,000店舗

(2022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（※）



※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

我々の企業理念である『ヘルシアプレイスをすべての人々へ！』を基軸に、
事業活動を通じた社会貢献に積極的に取り組んでいく



日本の健康を創る先進企業へ

フィットネス参加
機会の拡大

運動機会の
バリアフリー化

安全・安心・健全
な職場づくり

ヘルシアプレイスをすべての人々へ!



地域の健康・安全を担うインフラへ

クリーン&グリーン
なジム運営

地域に開かれた
ジム作り

もしものときの
エイドステーション



ヘルシアプレイスの礎

適切な情報開示と迅速で透明性の高い意思決定を実現するガバナンス体制

『日本の健康を創る先進企業』を目指し、会員以外の方々やハンディキャップを持つ方へのフィットネス機会の提供を様々なシチュエーションで実施している



～高校生・シニア等現在会員でない方、出店が困難な地域へのフィットネス機会の提供～



～ハンディキャップを持った方への健康づくりの輪を広げる～



知的障がいを持つ方と一緒にトレーニングを行う取組「ユニファイドトレーニング」

『**地域の健康・安全を担うインフラ**』を目指し、店舗のバリアフリー化を推進すると同時に災害発生時に物資提供などの支援を担う店舗づくりを目指す。



～設備・サービスの充実による安全・安心の追求～



各店舗にAEDを設置

～災害発生時に物資の提供などの支援を担うことで地域に必要な店舗になる～



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