

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

2023年2月27日時点



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	P38
■	Appendix	P48

# 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ー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

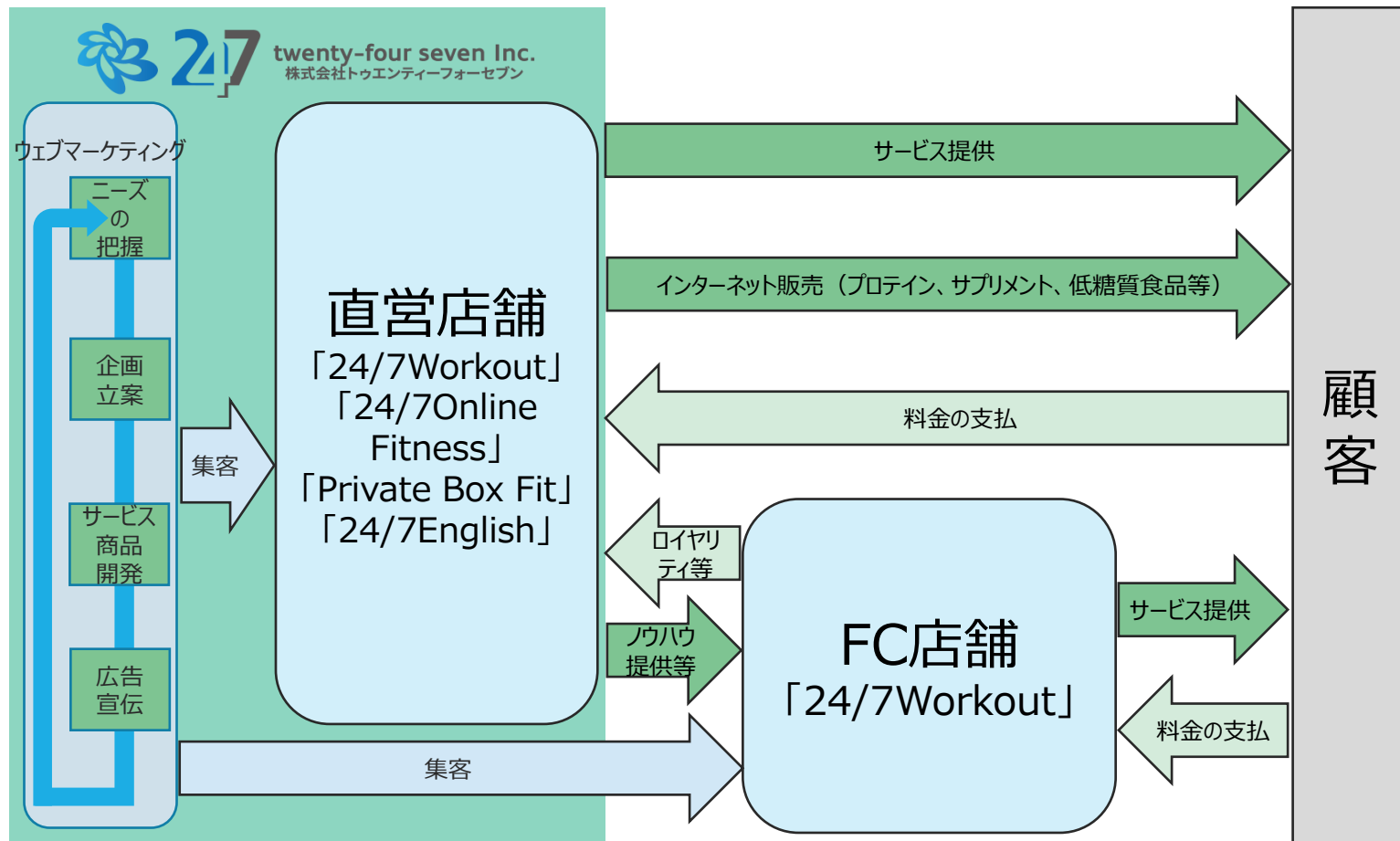


twenty-four seven Inc.  
株式会社トゥエンティフォーセブン

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

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 —



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。



**24/7 ONLINE FITNESS**

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。



**PRIVATE BOX FIT**

パーソナルトレーニングジム「24/7Workout」で使用する高品質なトレーニングマシンが揃った個室を、自分一人で貸切りできるトレーニングジム「Private Box Fit」も展開。



## — 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。

日本人講師の学習指導付きオンライン英会話  
**B** 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 —

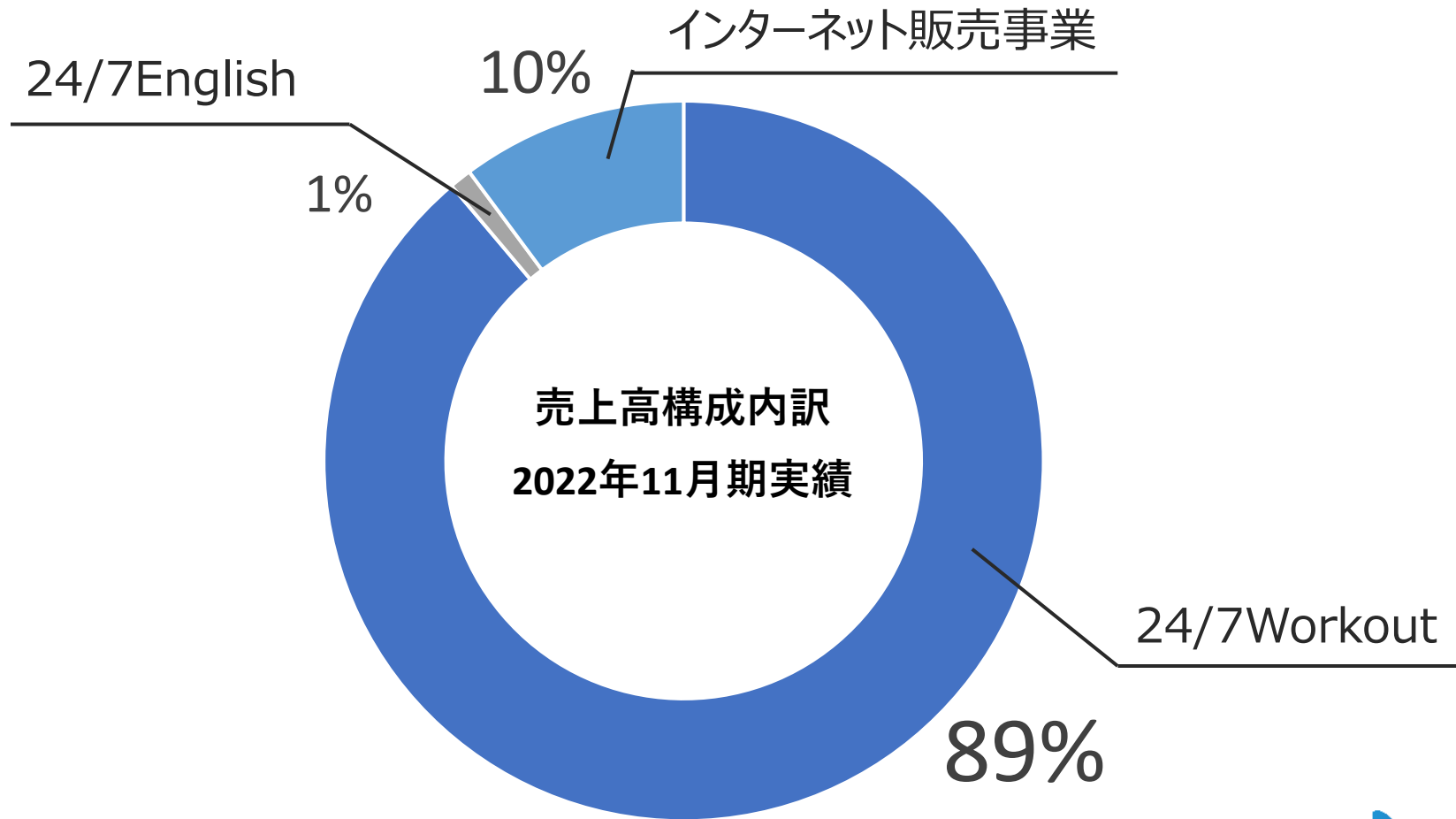
**24/7**  
DELI &  
SWEETS

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。

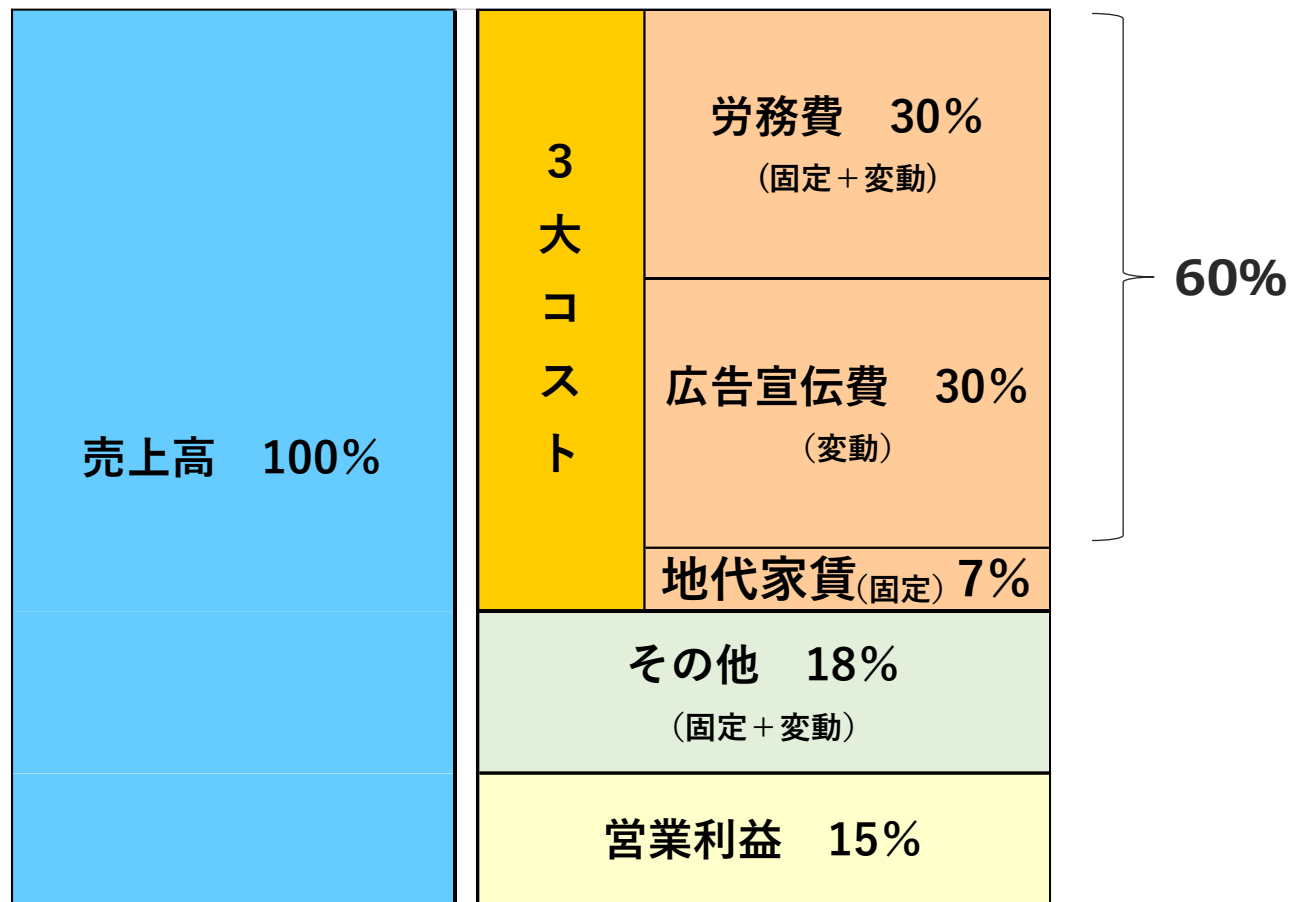
また、2020年3月より低糖質食品通販事業「24/7DELI&SEETS」を開始。  
低糖質ブームに加え、コロナ禍の運動不足急増等を背景に各種メディアから注目を集めています。



- 「24/7Workout」で全体の89%を占める。  
⇒以降、「24/7Workout」を中心に説明。



- 全社売上高の89%を占める「24/7Workout」の収益モデルは以下の通り。



※直近においては、新型コロナウイルス感染症の影響が長引き、ウィズコロナ時代の生活様式の変更及び円安の急激な進行・物価上昇によりいわゆる「ビフォーコロナ」の水準にまで需要（＝売上高）が回復しておらず、上記の営業利益率の確保にはいたっておりません。改善計画についてはP31参照。

# 市場環境

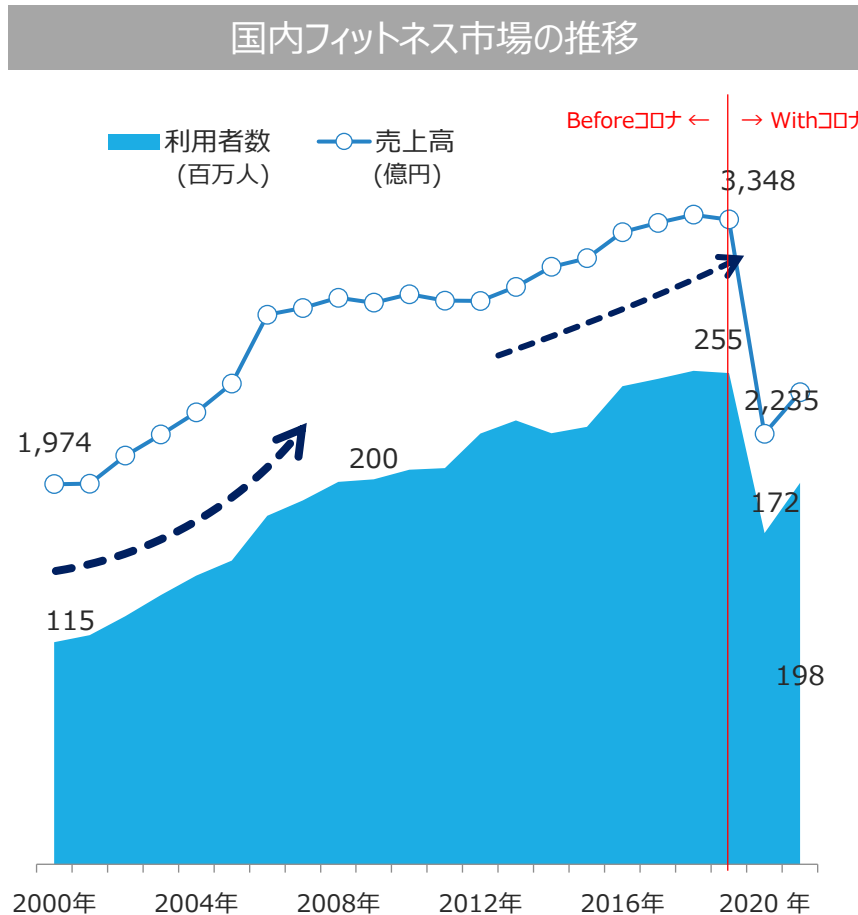


twenty-four seven Inc.  
株式会社トゥエンティフォーセブン

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

- 経済産業省の特定サービス産業動態統計調査によると、コロナ禍による影響で2020年の落ち込みが大きかった反動で、2021年のフィットネスクラブの利用者数は前年比14%増加したものの、コロナ前の2019年比では22%減と大幅に減少している。



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（2022年11月確報）」

### 国内フィットネス市場の推移

年・期・月	利用者数 合計 (人)	利用者数 前年比・前年同期比・ 前年同月比 (%)
2019年	254,507,343	100.1
2020年	171,582,052	65.9
2021年	198,191,539	114.0
2021年 9月	17,301,972	102.4
2021年 10月	17,919,610	101.4
2021年 11月	17,445,877	101.2
2022年 12月	16,746,141	102.7
2022年 1月	16,828,346	107.5
2022年 2月	16,083,314	101.9
2022年 3月	17,584,138	102.4
2022年 4月	17,688,103	105.5
2022年 5月	18,230,762	143.4
2022年 6月	18,566,887	110.0
2022年 7月	18,468,652	106.4
2022年 8月	17,134,581	104.1
2022年 9月	18,149,219	104.9
2022年 10月	18,650,604	104.1
2022年 11月	17,890,690	102.5

- フィットネスクラブは大きく3つに分類することができ、パーソナルトレーニングジムは、筋力トレーニングや有酸素トレーニングを行うマシンを用い、個室でマンツーマン指導を行うフィットネスクラブの1種である。
  - ① 総合スポーツクラブ  
ジムマシンなど各種運動器具・設備のほか、プールやスタジオなどが併設されている形態
  - ② 24時間ジム  
ジムマシンなど各種設備を、会員はデジタルキーなどを用いて24時間いつでも利用可能な形態
  - ③ パーソナルトレーニングジム  
トレーナーによる個室によるマンツーマンのサポートが受けられる形態
- パーソナルトレーニングジムの特徴
  - ① 運動によるトレーニングとともに、栄養指導・食事指導などを実施し、減量・ダイエット・身体づくりをサポートする。
  - ② 個室なので、他の人の目が気にならず、マシン利用の待ち時間も発生しない。
  - ③ トレーナーとのマン・ツー・マン指導であり、利用者の目的にあわせたメニューやプログラムが作成され、進捗状況や日々の体調にあった指導が受けられるなどトレーニング効率がよい。

- パーソナルトレーニングジムは、筋力トレーニングや有酸素トレーニングを行うマシンを用い、個室でマンツーマン指導を行うフィットネスクラブの1種である。

## パーソナルトレーニングジム

### 直営店メイン

・24/7Workout ・RIZAP

### フランチャイズ店メイン

・かたぎり塾 ・REAL WORKOUT ・BEYOND ・ビーコンセプト ・チキンジム

### コンセプトジム

・リボーンマイセルフ（女性特化） ・OUTLINE（女性特化）

### 小規模ジム

・個人店（プライベートレッスン含む）

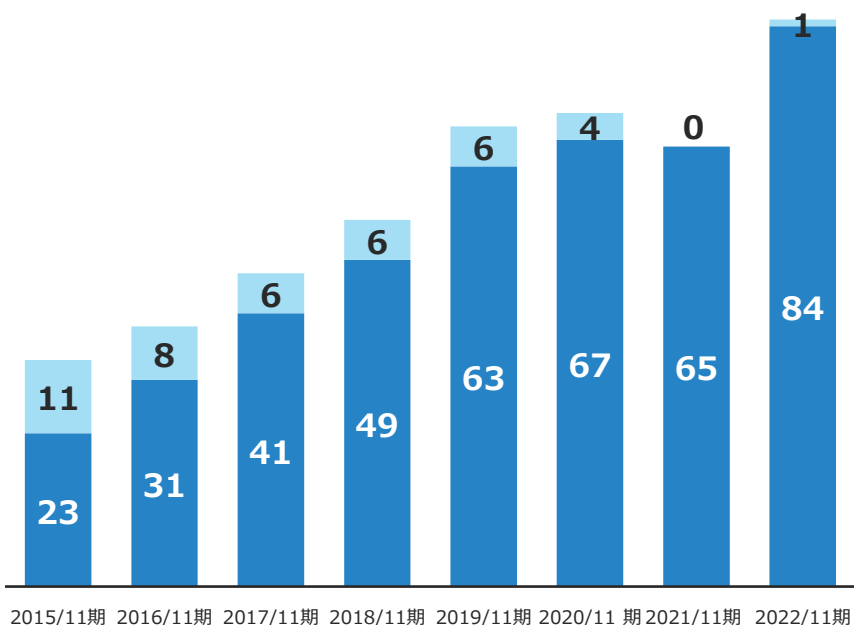
フィットネスジムのトレーナーの経験者が独立してマンションの一部を改造するなどの小規模ジムも多数存在する。また、パーソナルトレーニングという意味では、ジムを構えず、利用者の自宅に向いてのレッスン、総合スポーツクラブで専属あるいは契約トレーナーが行うプライベートレッスンなどもある。

パーソナルトレーニングジム市場には、新規参入の障壁は低く、多様な形態の競合が存在し競争は激化しつつある。

- 全国に85店を展開(2023年2月1日現在 : FC1店含む)。

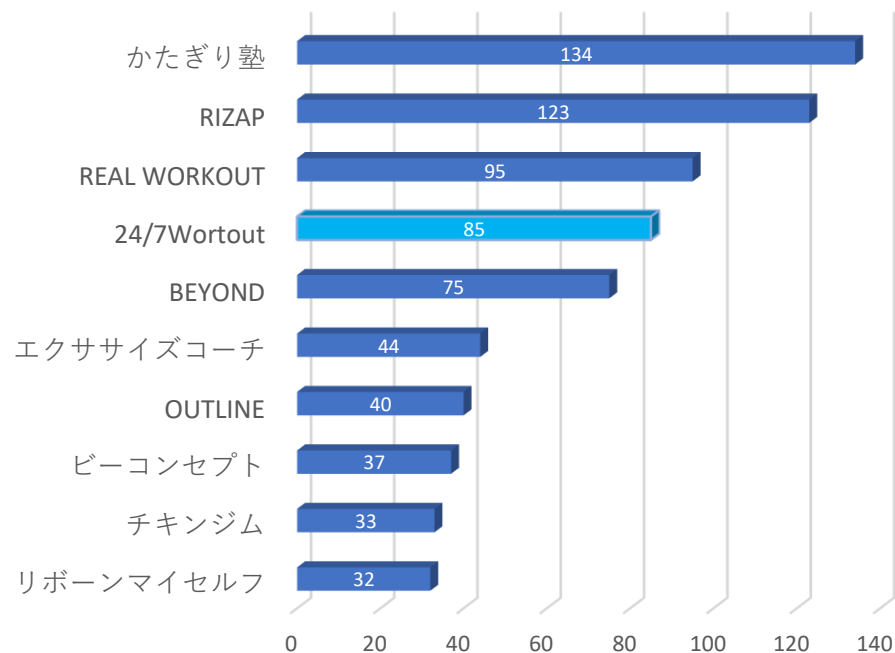
店舗数の推移

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



パーソナルトレーニングジム店舗数

(店)



出所 : 2023年2月1日現在各社HPより  
 なお、RIZAPには女性専用店及び海外店を含む



# 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

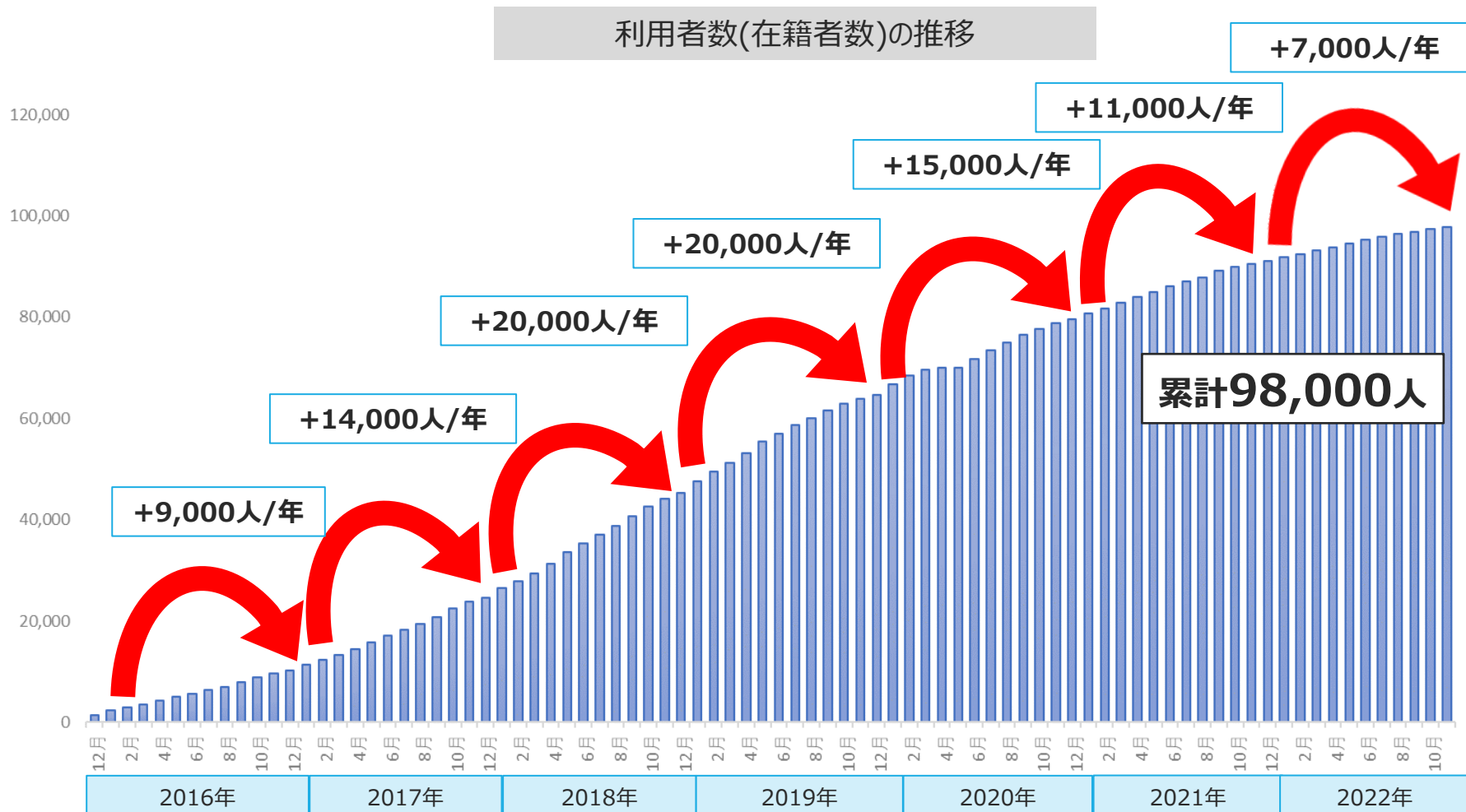
**3**

## 速い成長速度

- 利用者数の拡大ピッチは、直近3年で**1.5倍**
- 累計利用者数**9.8万人**

# 1. 特徴あるトレーニングシステム（成長ピッチ）

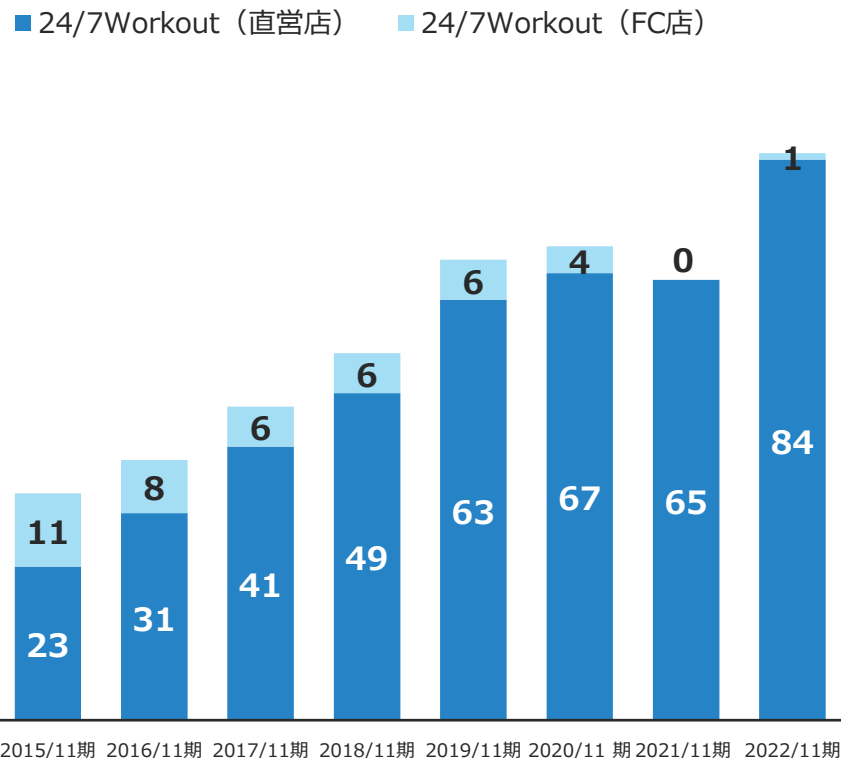
- 2020年4月以降は、新型コロナウイルスの影響で鈍化するものの、利用者数※は直近3年で1.5倍。



※ 2022年11月末時点でのセッションを1回以上受けた方の累計入会者数。途中解約・全額返金者も含む。

- 現在、全店舗におけるFC店は2015/11期の約1/3から大幅に削減し直営店を主体に運営。
- 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する。

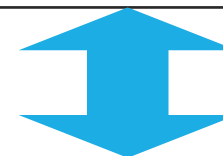
運営別パーソナルトレーニング店舗の推移



### 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

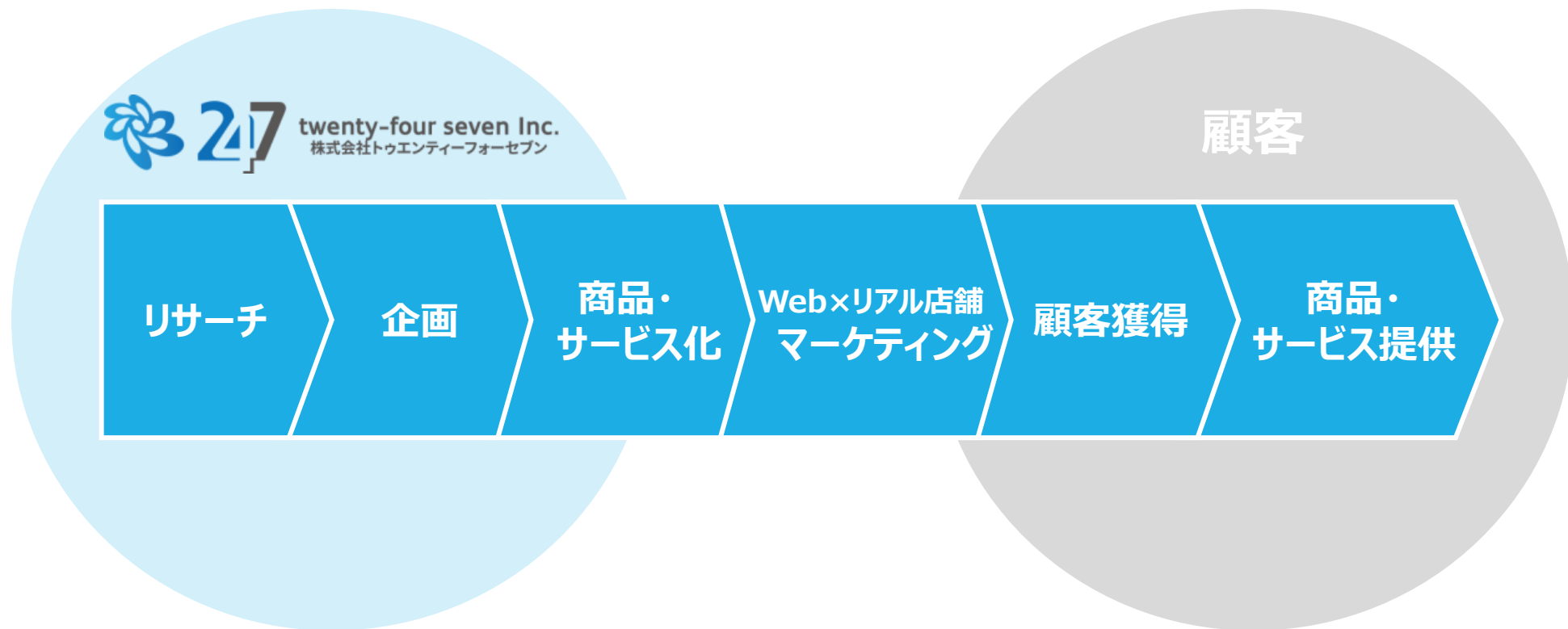
現在はさらに直営化比率引き上げを進める



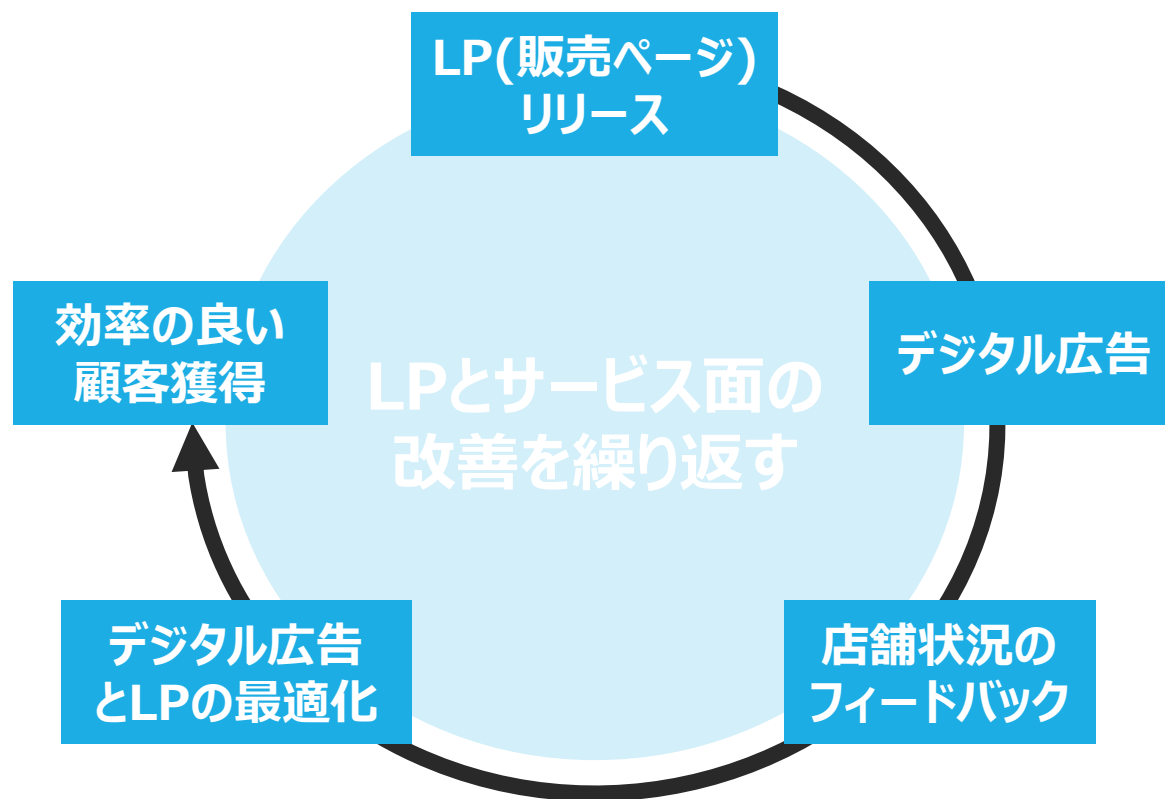
### FC店舗による一般的な拡大展開

- 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



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

## 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
- 新業態を含めた出店再開

お客様のボディメイクに関する個別ニーズにすべて対応できる体制を構築

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

4

## コストコントロールの徹底

売上変動に耐え得る固定費・変動費の最適化

- 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データ蓄積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



## 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

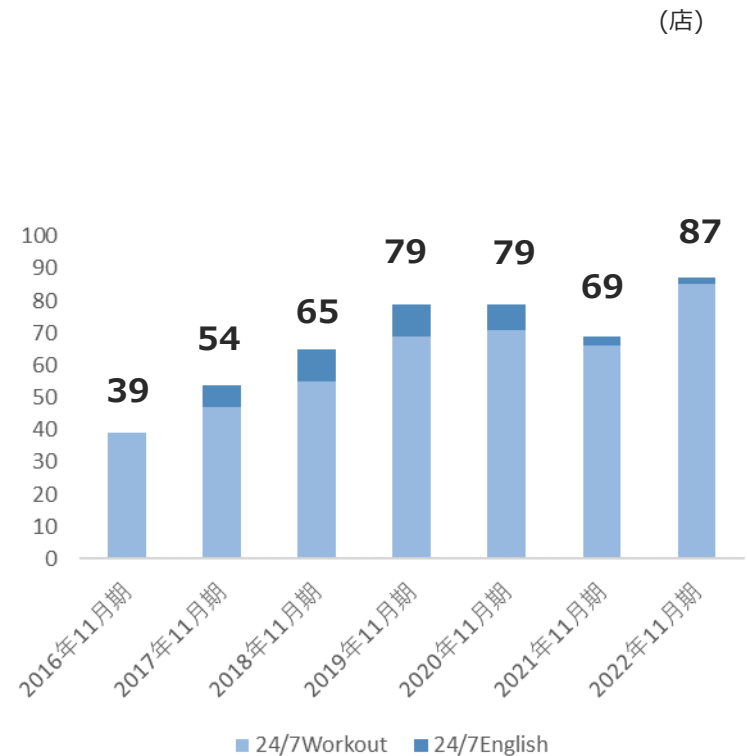
- 毎年、10店～15店程度の新規出店を計画するものの、コロナの影響で足踏み。
- 「With コロナ」の環境においては、好調エリア・店舗の近隣にサテライト店としての増床や、より売上を獲得できる地域へのリプレイスを中心に手堅く出店。

現在の地域別国内店舗網

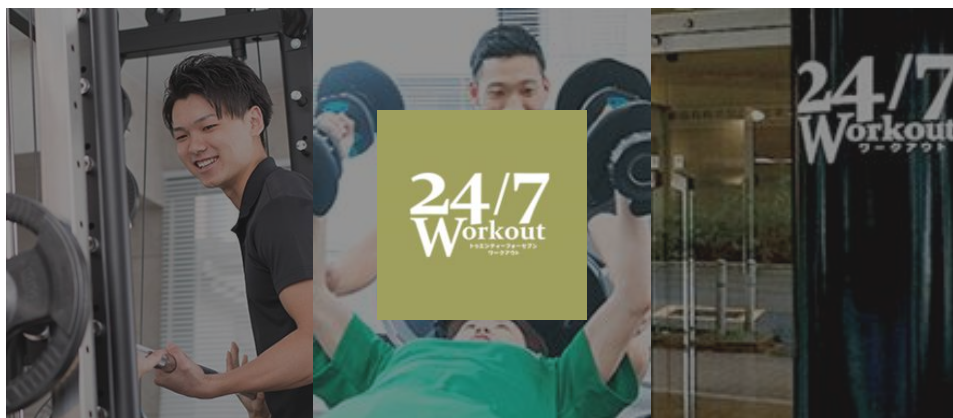


(2022年11月末現在)

国内店舗数推移(24/7English含む)



- 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。

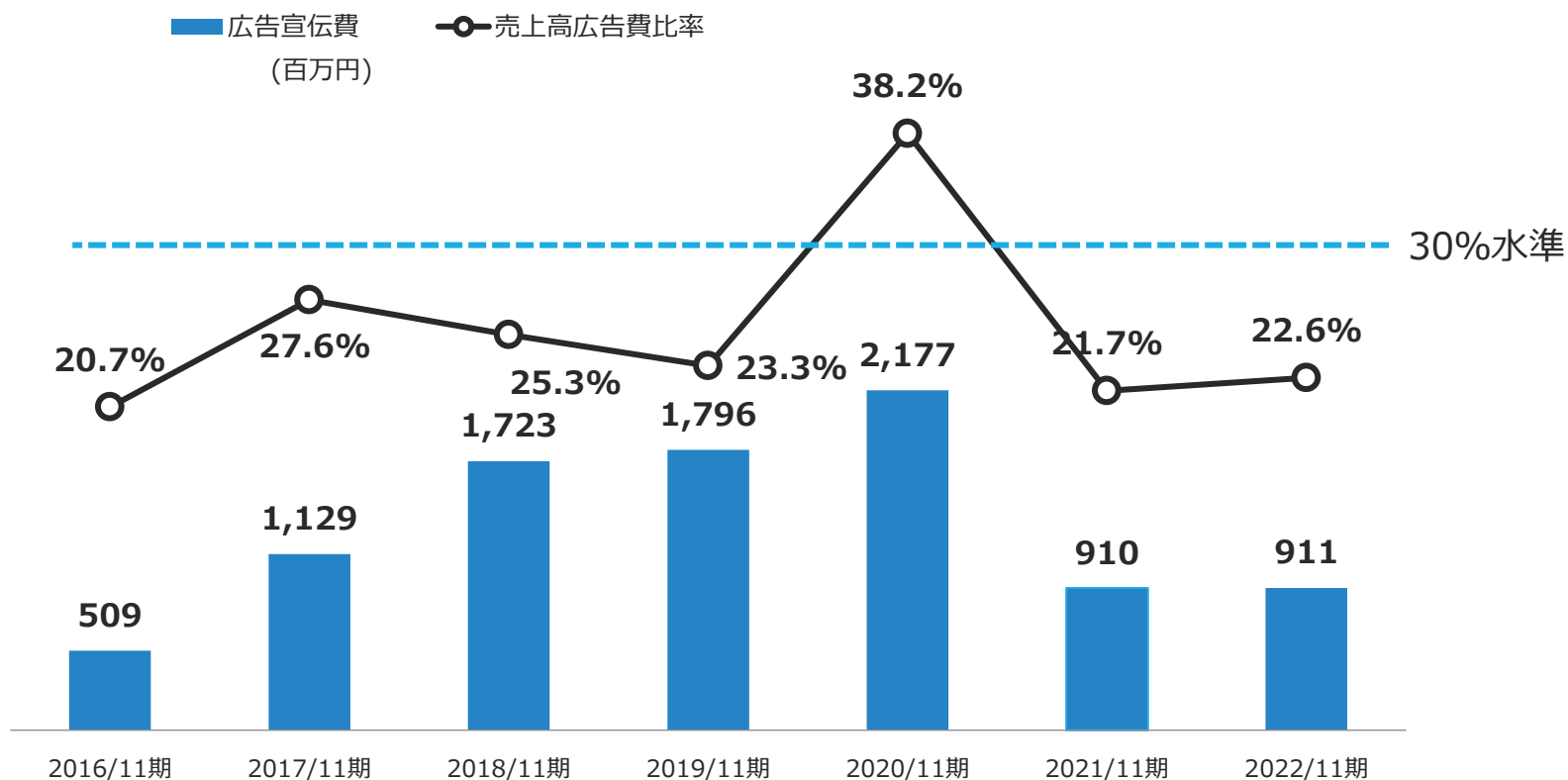


※その他、各種サービス含む

「選ばれる存在」を目指す

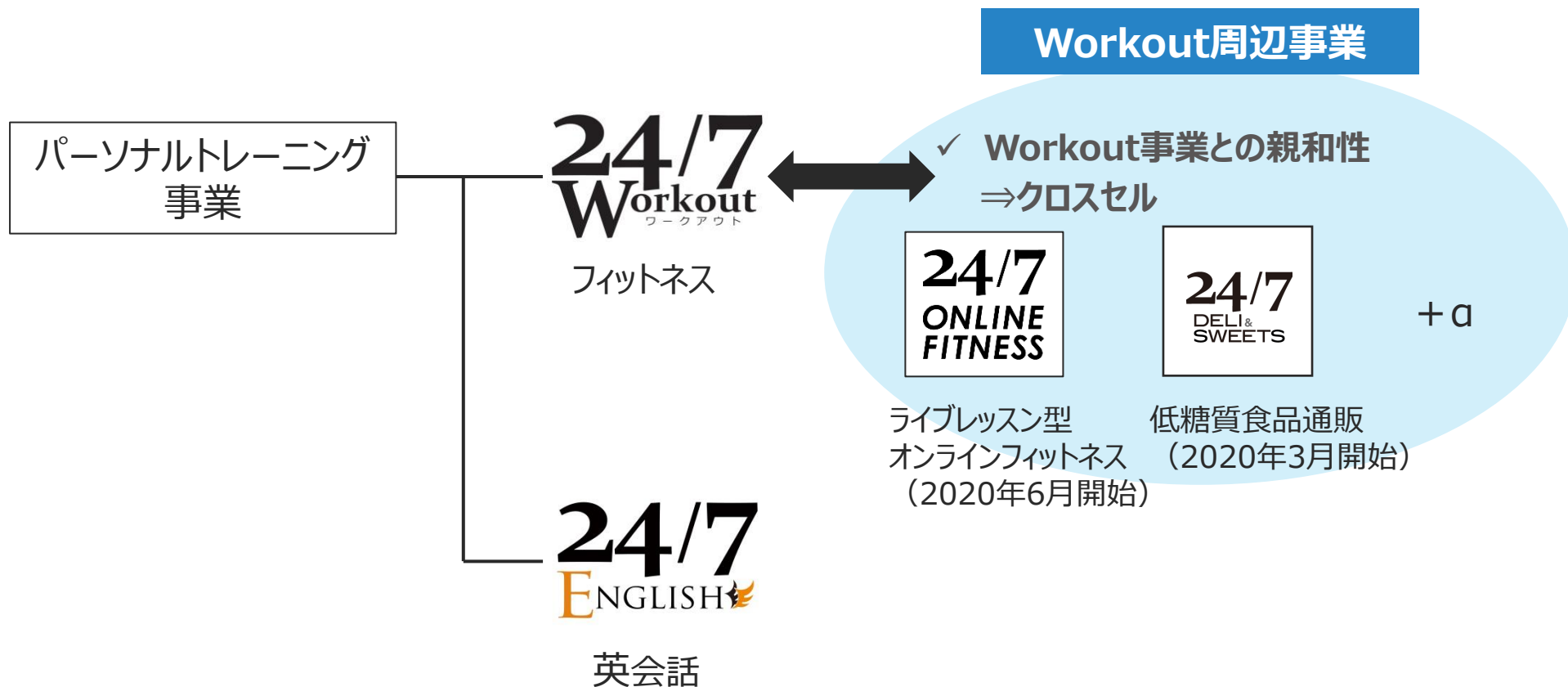
- 当社は、マーケティング戦略を重要な経営課題と位置づけ、「費用対効果の高いWEB広告手法の開拓」「集客手法の最適化」を追求しております。

広告宣伝費及び同比率の推移

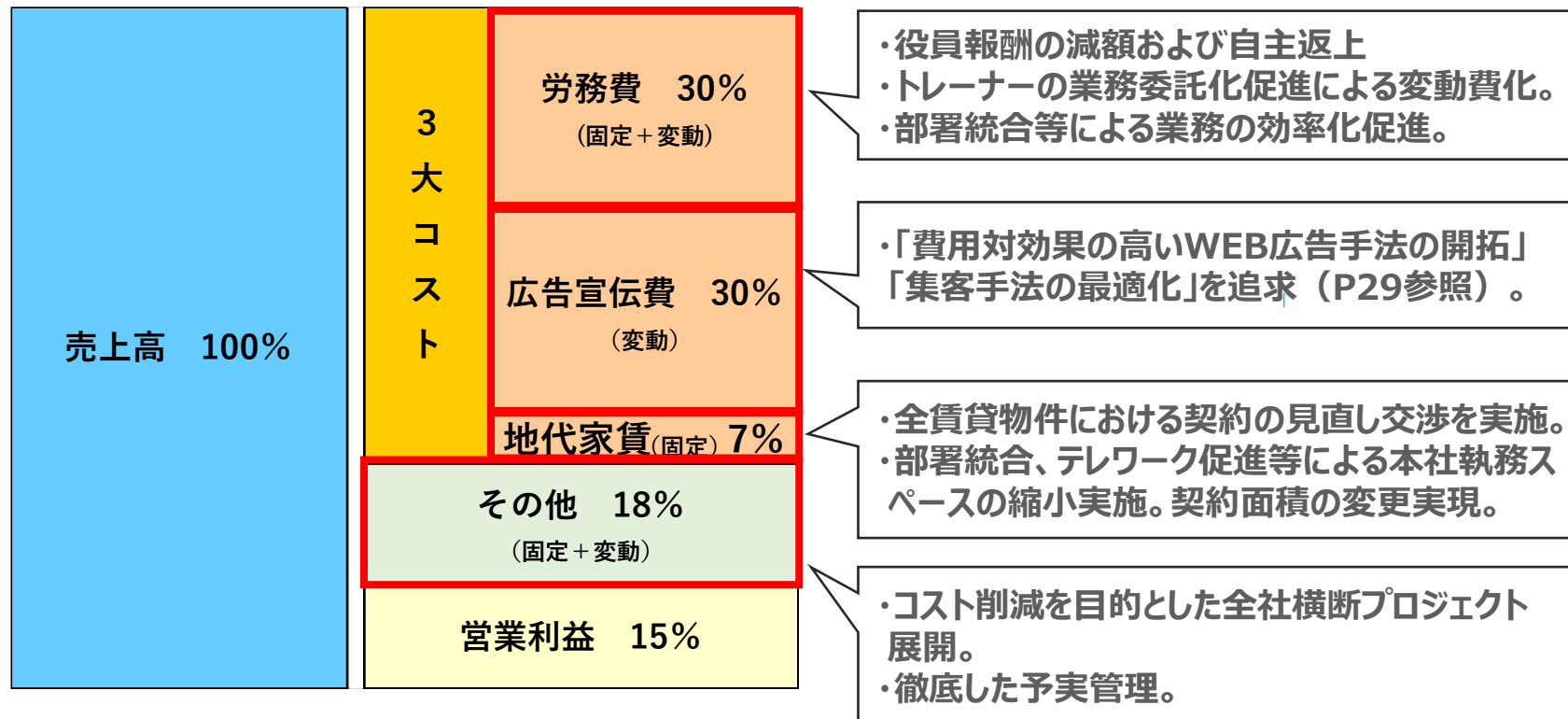


※1回目の緊急事態宣言下において約2ヶ月間の全店休業。全店営業再開後の2020年6月以降から夏場にかけてWorkoutにおいて想定以上の需要があり、第4四半期及び来期への布石として戦略的に広告宣伝費を投下。

- 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



- 3大コストのコントロールを中心に、収益構造全体の見直しにより、売上変動に耐え得る固定費、変動費の最適化を図る。





## 今後の主な戦略投資内容

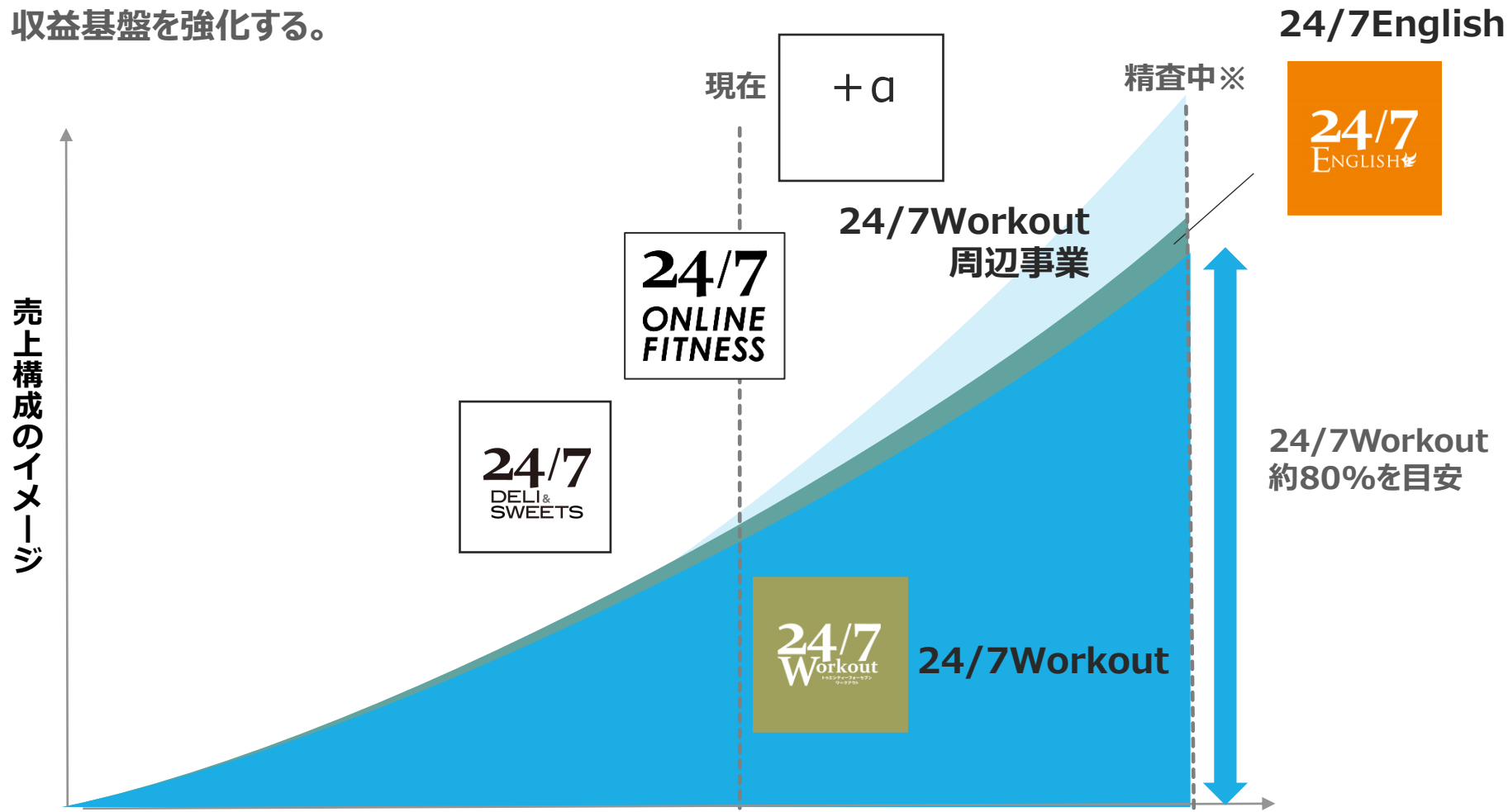
当社は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大による多大な影響を受け、2022年11月期まで3期連続して売上高の減少並びに経常損失及び当期純損失を計上しており、その結果、当事業年度末の純資産は296,253千円となりました。

そこで当社は、当該状況を解消すべく、以下の対応策を図ってまいります。

- ① 新規顧客数増加のための施策拡充（参照：P28～P31）
- ② 既存顧客の維持拡大と新商材での売上拡大（参照：P26～P27、P31）
- ③ 本社面積の縮小を含む徹底的なコントロールによる経費削減（参照：P32）

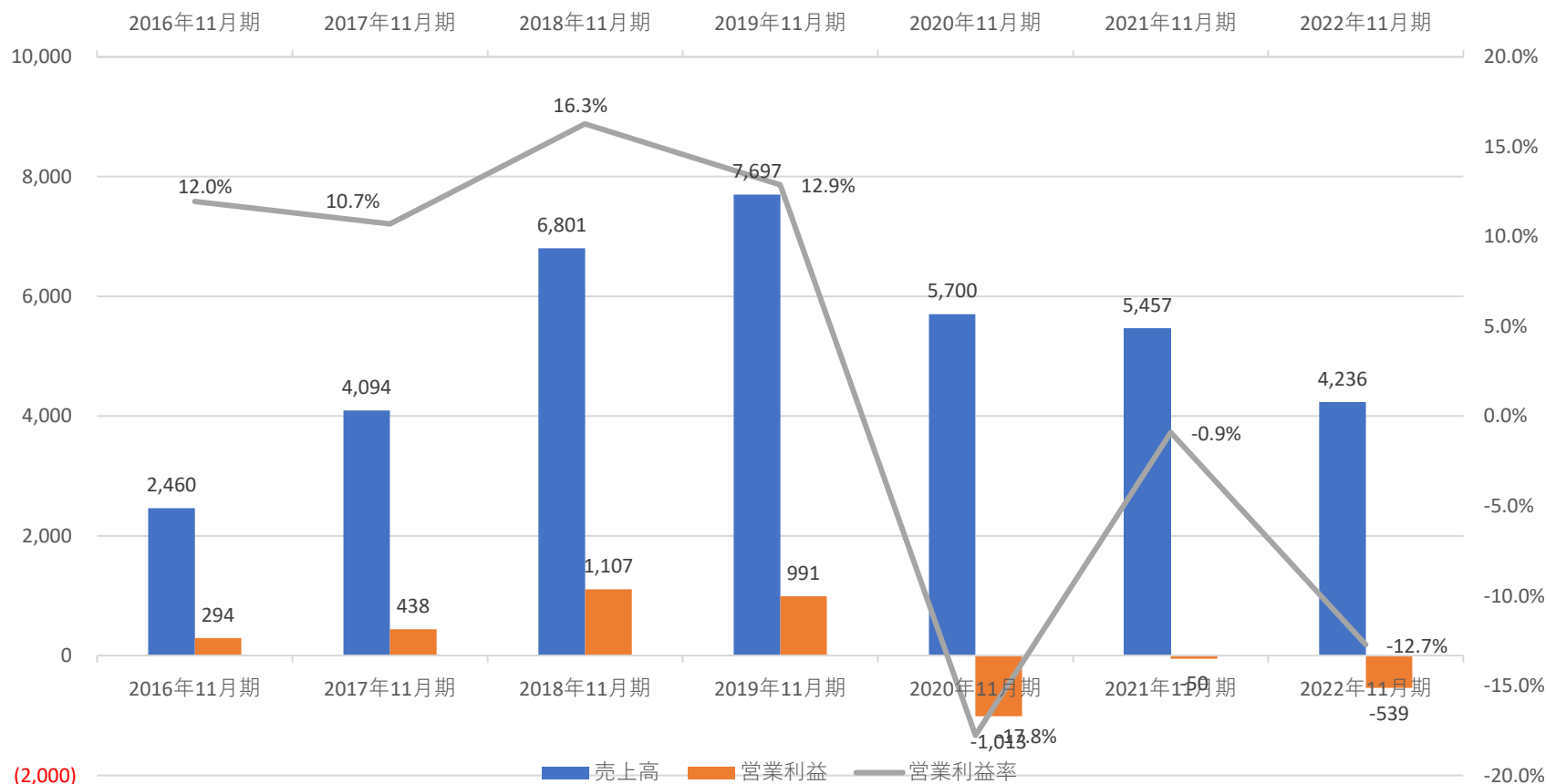
また、当社は、2022年11月期末において1,101,031千円の現金及び預金を保有し財務基盤は安定していること、借入金の残高はなく主力金融機関とは良好な関係にあり、引き続き安定した資金調達を行うことが可能であることから、成長を加速させるための戦略計画については、適正かつ慎重に計画する意向です。

- 「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。



※これまでは「24/7Workoutの比率を約80%とし、約20%をその周辺事業とする」時期につき、2026年11月期としていたが、足元の業績回復を最優先とすることから、その時期に関しては改めて精査中。

- 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。
- コロナ禍及び物価上昇等による消費者の行動変容等の影響を受け、新規顧客の獲得に苦戦しているが前述した事業計画を遂行し、営業利益率10%~15%の水準を目標としている。



当社は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響を主要因とする最近の業績動向等を踏まえ、「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき監査法人と協議した結果、パーソナルトレーニングジム事業及びパーソナル英会話スクール事業において、新たな感染拡大やウィズコロナ時代の生活様式の変更および円安の急激な進行・物価上昇等の影響が長期化すると仮定し、2022年11月期第4四半期会計期間において、有形固定資産及び無形固定資産あわせて減損損失1,096百万円を計上したことを受け、現在、2023年11月期の事業計画を再策定中であります。

さらに、新型コロナウイルス感染症の影響が長引き、ウィズコロナ時代の生活様式の変更及び円安の急激な進行・物価上昇により、当社の業績も大きな影響を受けており、その影響が継続することが予想され、今後の感染拡大、収束時期、収束後の市場及び消費者動向には相当程度の不確実性があります。

以上から、2023年11月期の業績予想については、現時点において合理的な業績予想の算出を行うことが困難であるため未定としております。業績予想の開示が可能となった時点で速やかに開示いたします。

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感染者数の増加に加え、円安の急激な進行および物価上昇により、依然として不透明な状況が続いており、当社の事業も大きな影響を受けました。

当社の主力事業である「24/7Workout」においては、ウィズコロナ時代に対応した機動的な店舗運営の実現を目指した新たな出店戦略として、ニーズの見込めるニッチなエリアに小型タイプの店舗を複数展開したほか、新たな顧客獲得に向けて様々なテストマーケティングに努めてまいりましたが、コロナ禍及び物価上昇等による消費者の行動変容等の影響を受け、新規顧客の獲得に苦戦した事業年度となりました。

また、P36に記載の通り、新たな感染拡大やウィズコロナ時代の生活様式の変更および円安の急激な進行・物価上昇等の影響が長期化すると仮定し、2022年11月期第4四半期会計期間において、有形固定資産及び無形固定資産あわせて減損損失1,096百万円を計上いたしました。

(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	4,236	△539	△532	△1,690	△371円64銭
(ご参考) 前期実績	5,457	△50	△42	△136	△30円25銭

# リスク情報



1

**継続企業の前提に関する重要事象等**

2

**新型コロナウイルス等の感染症拡大**

3

**出店計画、新規出店の継続、出店エリアの拡大**

4

**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の感染拡大による多大な影響を受け、2022年11月期まで3期連続して売上高の減少並びに経常損失及び当期純損失を計上しており、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状態が存在しております。

- ・ 予防策/対応策

「新規顧客数増加のための施策拡充」「既存顧客の維持拡大と新商材での売上拡大」「本社面積の縮小を含む徹底的なコントロールによる経費削減」等の対策を実施し、当該状況を解消します。また、2022年11月期末において1,101百万円の現金及び預金を保有し財務基盤は安定していること、借入金の残高はなく主力金融機関とは良好な関係にあり、引き続き安定した資金調達を行うことが可能であることから、継続企業の前提に関する重要な不確実性は認められないと判断しております。



## 3期連続して売上高の減少ならびに経常損失および当期純損失を計上



- 新規顧客数増加のための施策充実
- 既存顧客の維持拡大と新商材での売り上げ拡大
- 本社面積の縮小を含む徹底的なコントロールによる費用削減 等

により当該状況を解消

また

- 11億103万円の現預金保有（当事業年度末日現在）
- 借入金残高はなく主力金融機関とは良好な関係にあり、引き続き資金調達を行うことが可能。

**継続企業の前提に関する重要な不確実性は認められないと判断**

- ・ 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

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。加えて、コロナ過及び物価上昇等による消費者の行動変容等の影響を受け、新規顧客の獲得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。
- コロナ禍による消費者の行動変容の影響も想定される。
- 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

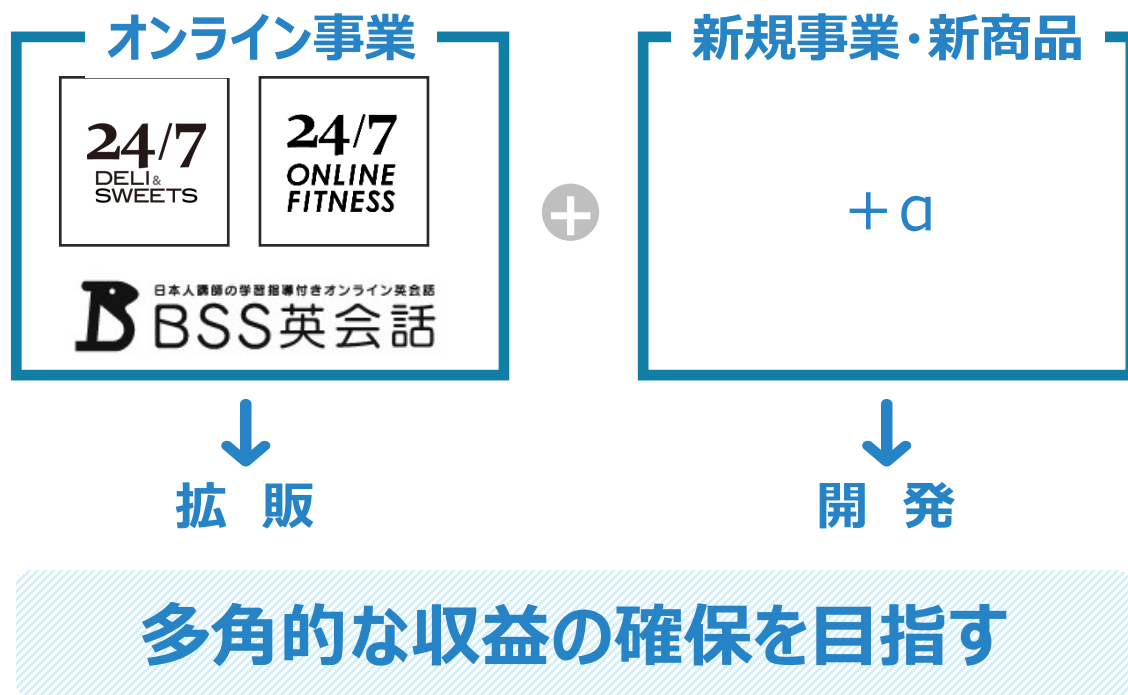
- ・ リスク内容

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イ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を維持を図っております。

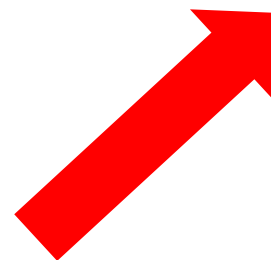
CPAとはCost Per Acquisitionの略であり、コンバージョン1件あたりにかかった広告の費用対効果を示す指標になります。なお、当社では、無料カウンセリング申込をコンバージョンとして定義しております。

- 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



<b>社名</b>	株式会社トゥエンティーフォーセブン Twenty-four seven Inc.			
<b>代表者</b>	代表取締役社長 小島 礼大			
<b>創業年月</b>	2007年12月			
<b>本社住所</b>	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			
<b>役員構成</b>	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 鶴森 美和 山田 暁彦
<b>事業内容</b>	<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> <li>・低糖質食品通販事業「24/7DELI&amp;SWEETS」等</li> </ul>			
<b>従業員数</b>	正社員 229名〔2022年11月30日現在〕			
<b>拠点</b>	全国87店舗（直営店86店舗、FC店1店舗）〔2022年11月30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）
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
2021年3月	「24/7Online Fitness」累計会員数5,000人達成
2022年4月	東京証券取引所グロース市場に移行
2022年11月	「24/7Workout」累計80店舗出店達成（FC店含む）

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	2022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	4,236,656
経常利益	(千円)	293,227	438,926	1,108,032	971,353	▲984,993	▲42,978	▲532,687
当期純利益	(千円)	196,985	322,793	755,148	583,772	▲1,500,260	▲136,707	▲1,690,665
資本金	(千円)	5,000	5,000	5,000	791,600	791,600	792,387	793,262
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	4,552,000
純資産額	(千円)	432,664	755,457	1,510,606	3,667,579	2,167,318	2,032,052	333,793
総資産額	(千円)	1,213,798	2,053,185	3,577,117	5,549,395	3,834,776	3,644,683	1,633,962
1株当たり純資産額	(円)	432.66	188.86	377.65	815.02	481.63	449.22	73.29
1株当たり当期(四半期)純利益	(円)	196.99	80.7	188.79	145.45	▲333.39	▲30.25	▲371.64
自己資本比率	(%)	35.6	36.8	42.2	66.1	56.5	55.8	20.4
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	▲715,314
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	▲94,126
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	1,922
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	1,101,031
従業員数	(人)	77	149	291	379	321	271	229
(外、平均臨時雇用者数)	(人)	(68)	(191)	(221)	(271)	(157)	(157)	(113)

- 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、2024年2月の株主総会後を予定しております。

＜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