



# 2024年3月期第2四半期決算説明資料

株式会社Fast Fitness Japan (東証プライム市場 7092)

ヘルシアプレイスをすべての人々へ!  
*Get to a healthier place*<sup>®</sup>





Give  
me  
five

## Give me five ～あなたとハイタッチ～

スポーツでいいプレイをしたときに行われるハイタッチ  
頑張った人同士や応援する人との喜びの表現  
エニタイムフィットネスに関わるすべての人々のポジティブなアク  
ションを応援しハイタッチを交わしたい、という想いを込めています

# index

- I. 2024年3月期第2四半期業績
- II. 2024年3月期業績見通し
- III. 会社概要



# I . 2024年3月期第2四半期業績

Fast Fitness Japan



## 事業環境

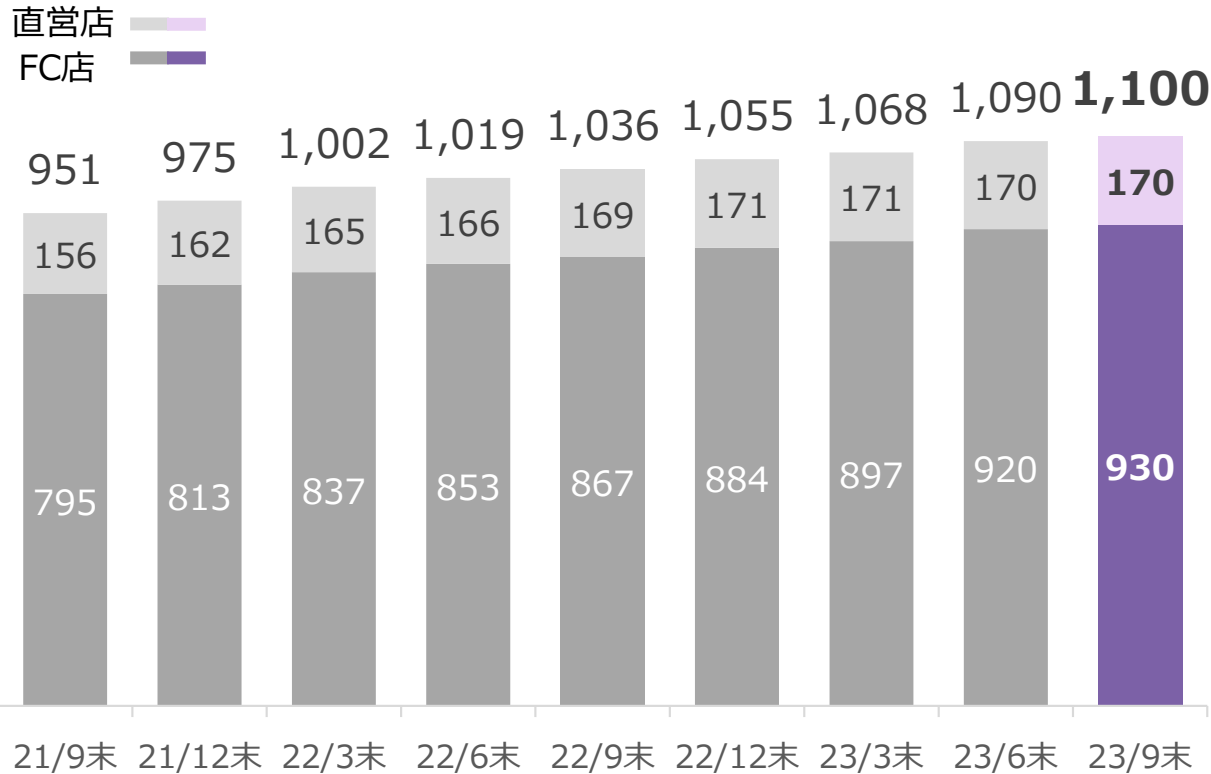
- エネルギー価格の上昇による店舗運営コストの上昇は継続
- 24時間型フィットネスジムへの需要は増大傾向
- 異業種との物件取得競争や店舗賃料の高騰など厳しい環境は続いている

## 当社トピックス

- 2023年9月末で 国内1,100店舗達成、 国内会員数81万人突破
- 1店舗当たりの平均会員数は737名に（2023年9月末現在、前年同期比+6.8%）
- 直営店は、都心部を中心とした新規入会獲得のキャンペーンや徹底したコスト管理に努めた店舗運営の推進により売上原価が大幅に改善
- 期初予想を修正  
出店数は期初の95店舗から前期同等の72店舗  
業績予想は会員の増加を背景に売上・利益ともに上方修正



# 出店数・店舗数の推移（四半期）



## 2024年3月期第2四半期サマリー

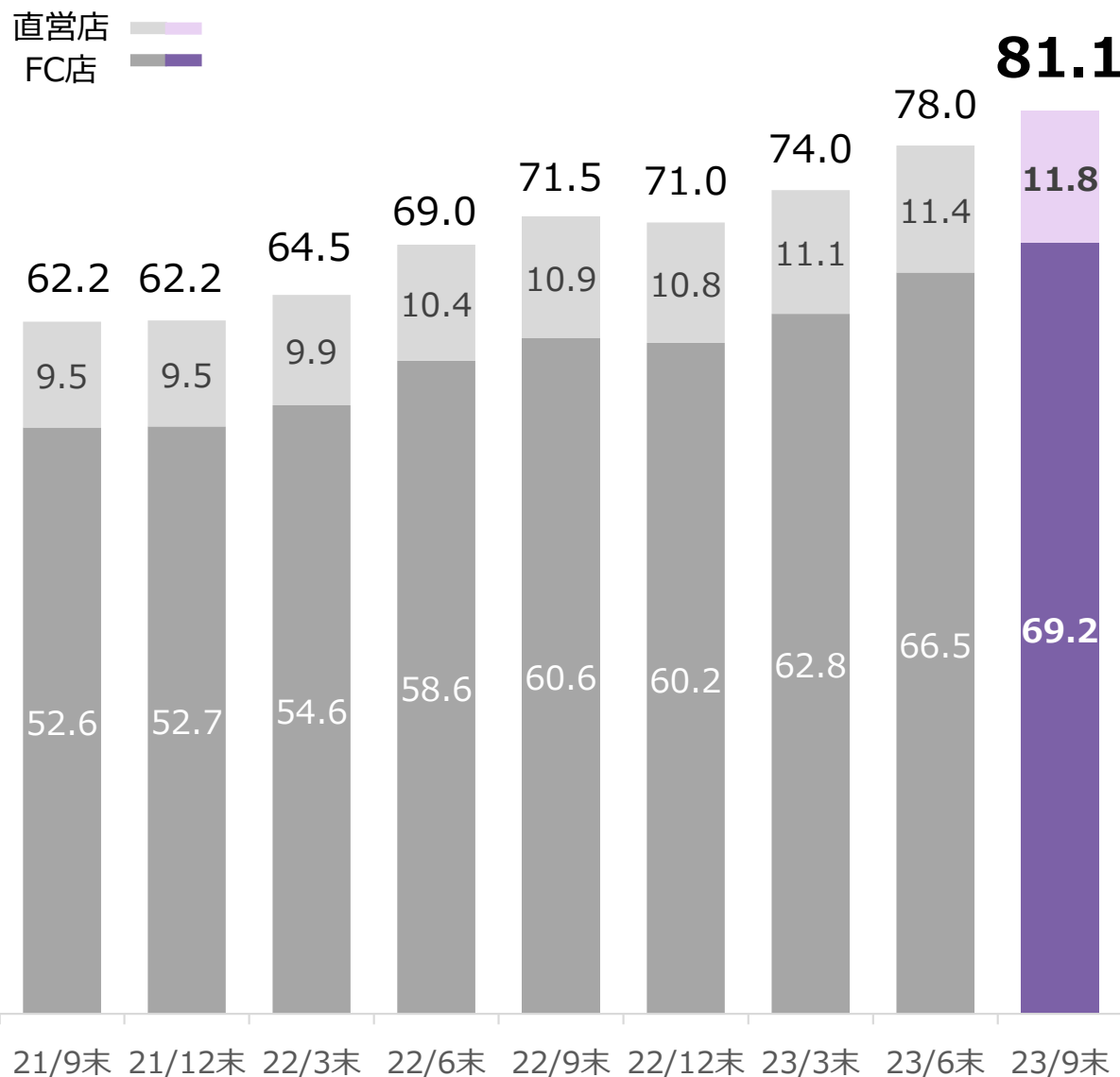
- 2023年7月～9月は**12店舗**を出店
  - 出店数 直営店 : 0店舗
  - FC店 : 12店舗
  - 退店数 直営店 : 0店舗
  - FC店 : 2店舗
- 既存店の会員数の堅調な回復を背景にFCオーナー様の出店意欲は継続
- 一方で、より収益性の高いエリア・物件への出店を求め中、店舗運営コストの上昇や異業種との物件取得競争は、店舗賃料の高騰もあり、厳しい環境が続いている
- 同期間の新規加盟のFCオーナーによる出店は2店舗

出店数	2023年 3月期				2024年 3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
直営店	1	3	1	0	0	0
FC店	18	15	21	13	23	12
合計	19	18	22	13	23	12
(退店数)	-2	-1	-3	-1	0	-2

(注) 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



# 会員数の推移（四半期末）



## 2024年3月期第2四半期サマリー

- 2023年9月末の総会員数は、**81.1万人**
- 2022年9月末から2023年9月末の1年間で**9.5万人**増加

	2023年9月末 会員数	前年同期 からの増減
直営店	11.8万人	+0.8万人
FC店	69.2万人	+8.7万人
<b>合計</b>	<b>81.1万人</b>	<b>+9.5万人</b>

- 店舗当たり平均会員数も、前年同期比で**6.8%**増加と堅調

2023年9月末 平均会員数	2022年9月末 平均会員数	前年 同期比
<b>737名</b>	690名	<b>+6.8%</b>

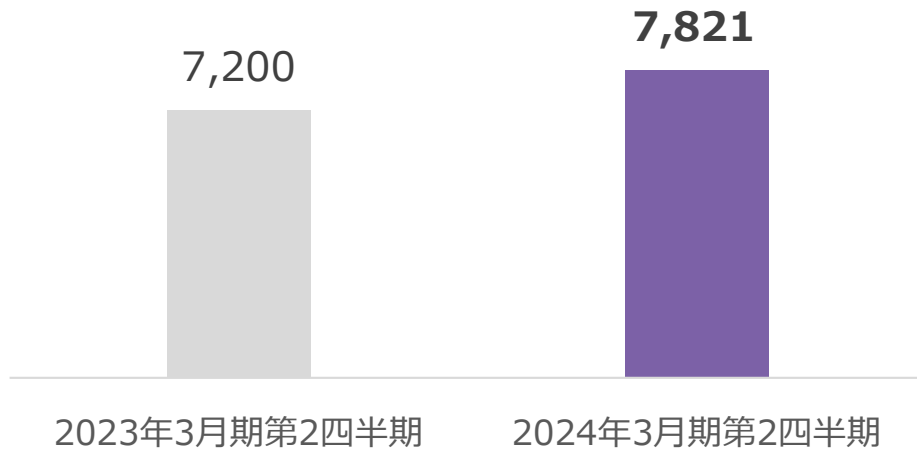




# 第2四半期の概要（売上高・営業利益）

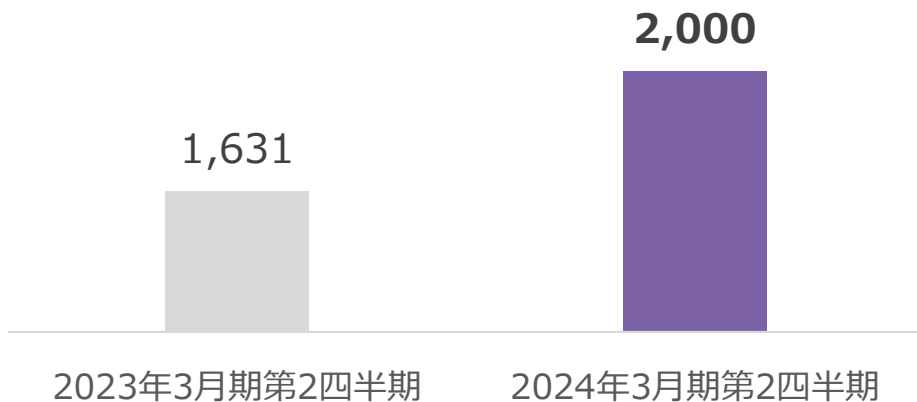
## 売上高

(単位：百万円)



## 営業利益

(単位：百万円)



## サマリー

- 連結売上高は78億円と増収  
(前年同期比+8.6%)
- 会員数が堅調に推移し、店舗売上は2ケタ増収  
(前年同期比+11.2%)
- 店舗売上は、7月の新規会員獲得キャンペーンの実施により、単月で1万人の新規会員が増えるなどが寄与し会費収入が伸長

## サマリー

- 連結営業利益は20億円  
(前年同期比+22.6%)
- 営業利益は、直営店の店舗運営の見直し等により徹底的な経費のコントロールが寄与し大幅改善



- 既存店の会員数の回復と利益率の大幅改善により増収増益  
売上高は78億円、営業利益は過去最高の20億円を達成

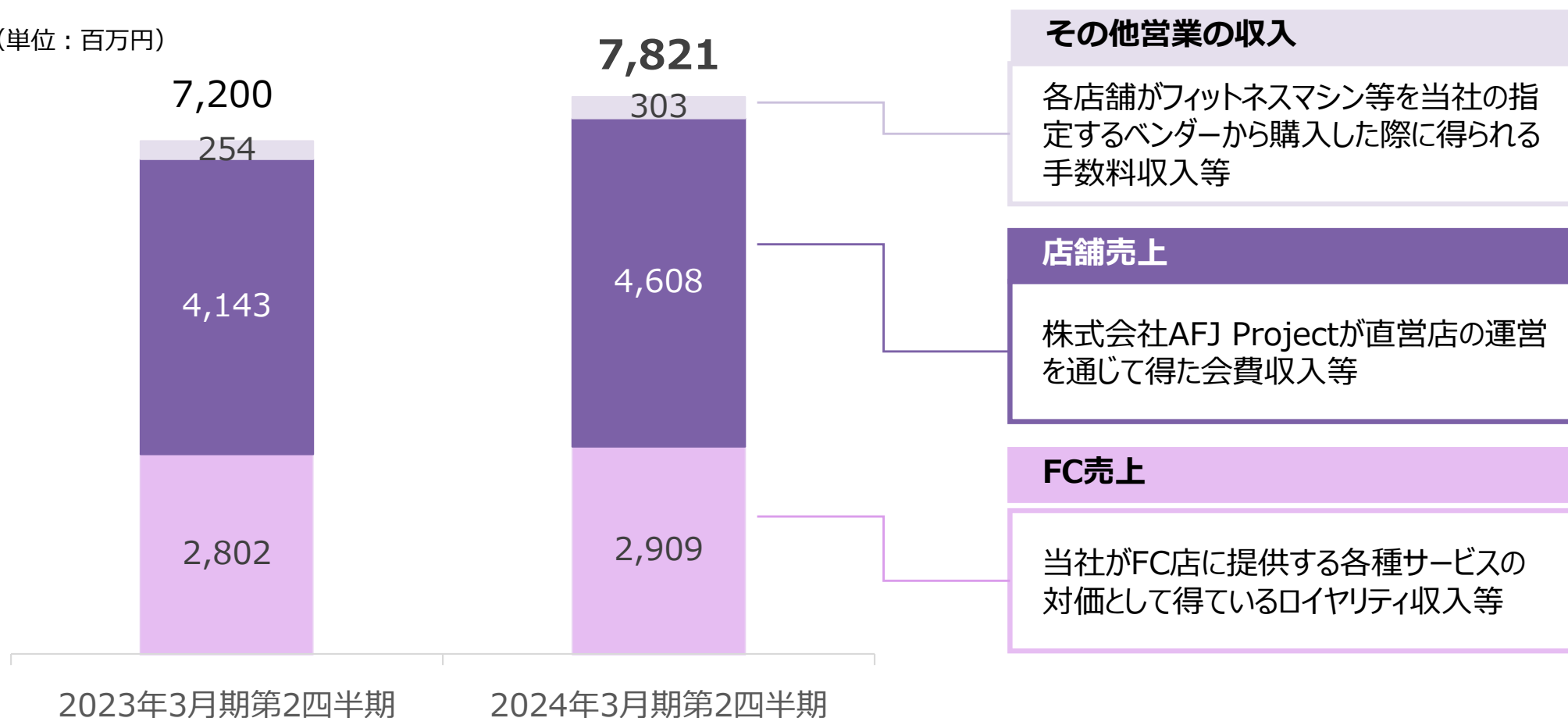
	2023年3月期 第2四半期 (百万円)	2024年3月期 第2四半期 (百万円)	前年同期差 (百万円)	前年同期比 (%)
売上高	7,200	7,821	+621	+8.6%
売上総利益	3,062	3,613	+550	+18.0%
販管費	1,431	1,613	+181	+12.7%
営業利益	1,631	2,000	+369	+22.6%
当期純利益	1,024	1,330	+306	+29.9%
売上総利益率	42.5%	46.2%	3.7pt	
営業利益率	22.7%	25.6%	2.9pt	
当期純利益率	14.2%	17.0%	2.8pt	



# 売上区分別売上高推移

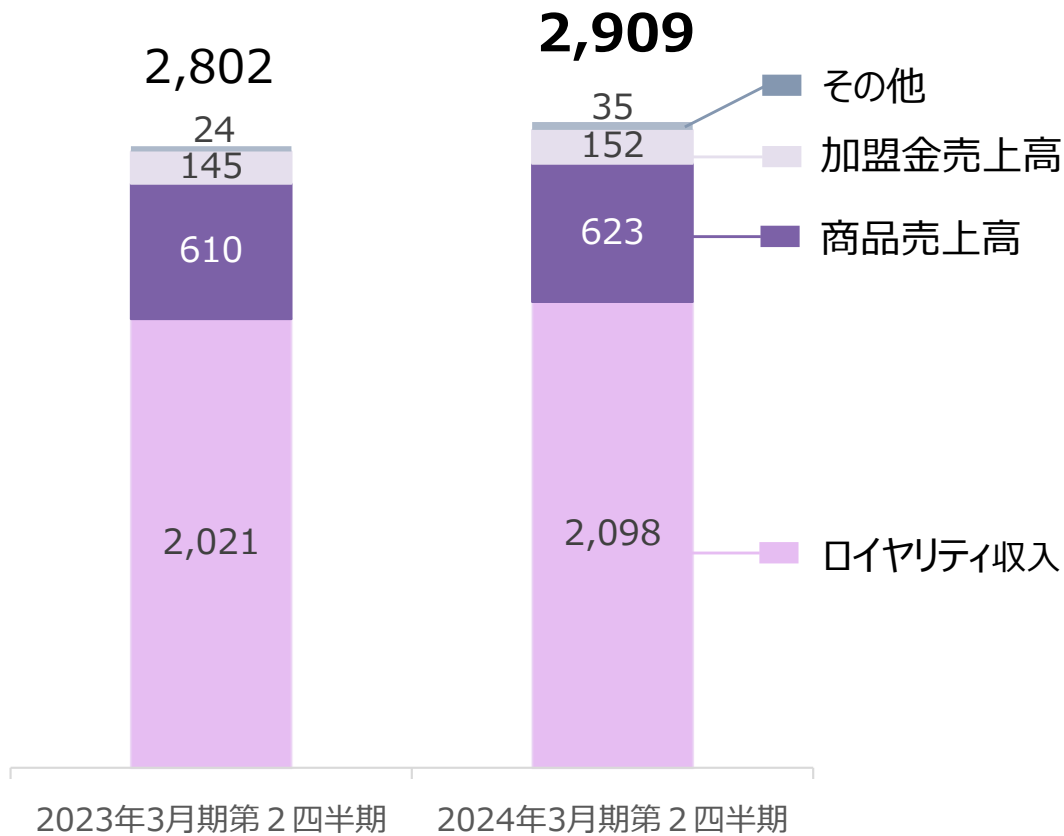
- FC売上は、店舗数の増加に伴うロイヤリティ収入が微増（前年同期比+3.8%）
- 店舗売上（直営）は、1店舗当たりの平均会員数の上昇に加え休会率の改善もあり会費収入が堅調に伸長し増収（前年同期比+11.2%）

(単位：百万円)



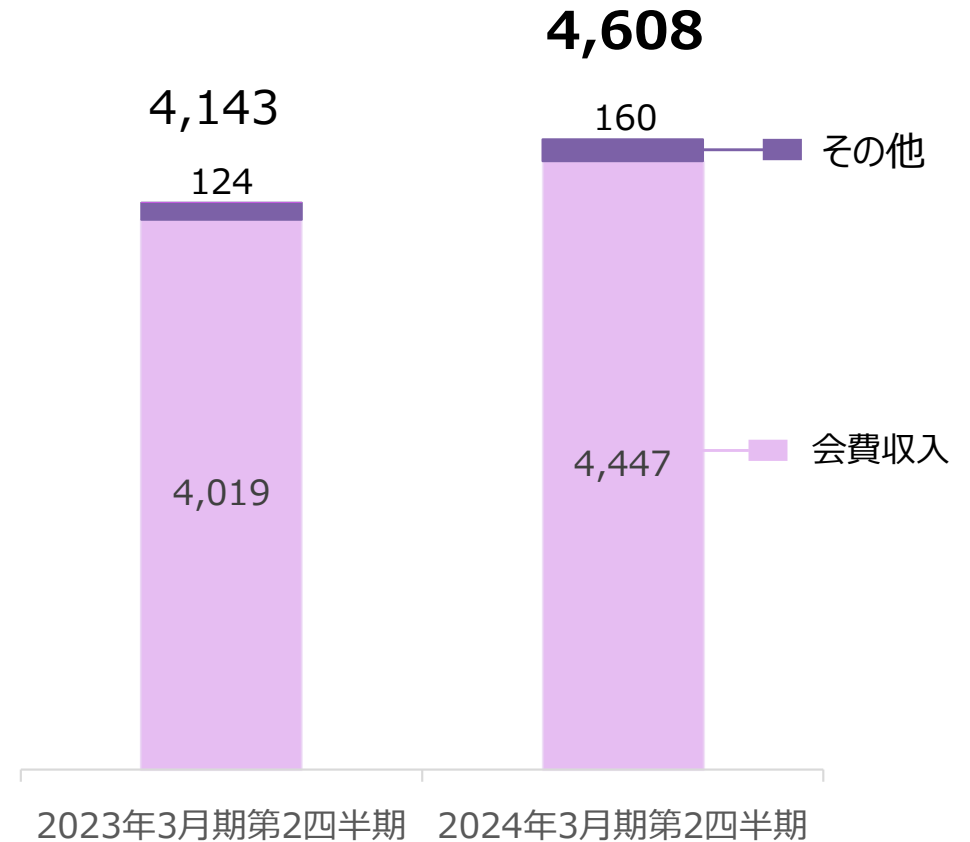
## FC売上

（単位：百万円）



## 店舗売上

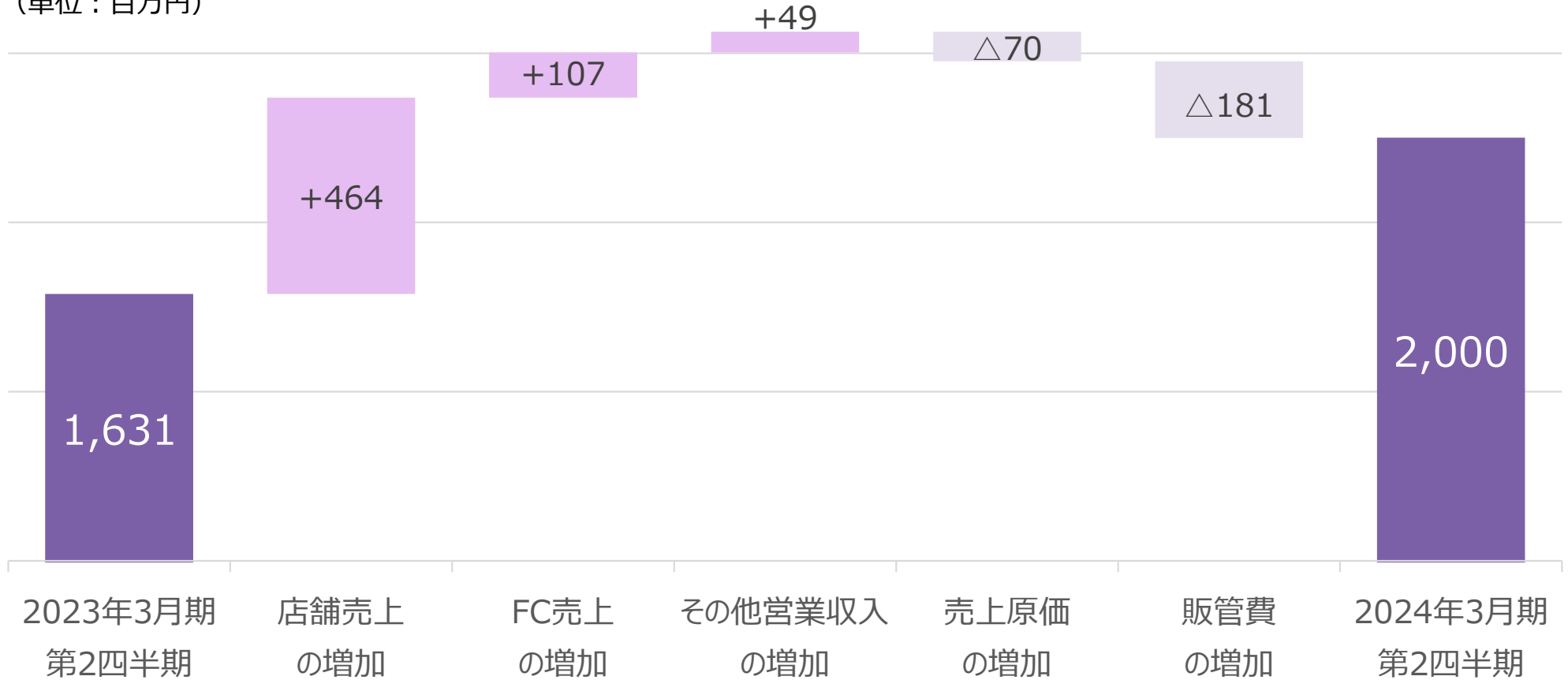
（単位：百万円）



※上記FC売上と店舗売上のほか『その他売上』が2023年3月期第2四半期254百万円、2024年3月期第2四半期303百万円あります。



(単位：百万円)





# 2024年3月期第2四半期業績（単四半期）

Fast Fitness Japan

- 将来を見据えた支払手数料等の販管費が増加したものの店舗売上（直営店）の売上原価の改善もあり増収増益

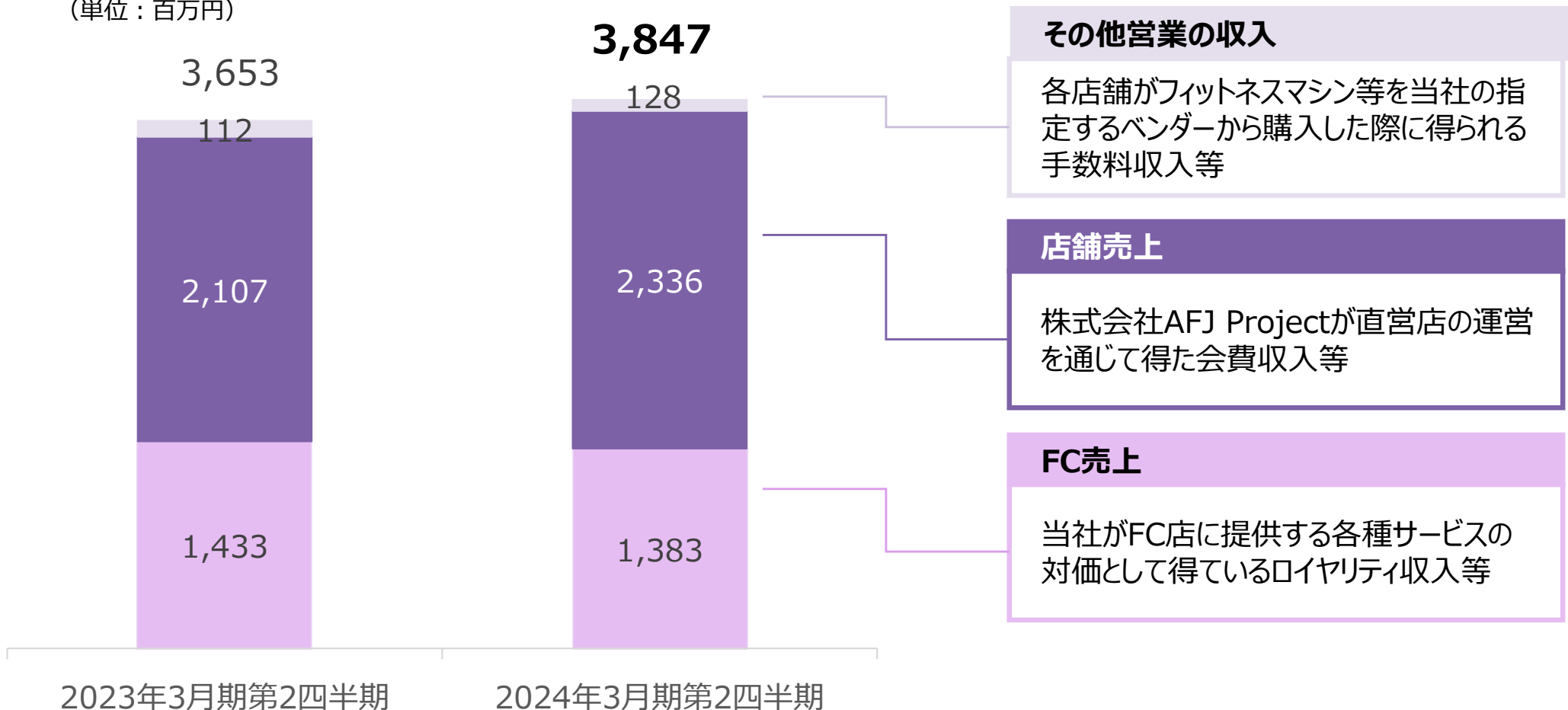
	2023年3月期 第2四半期 (百万円)	2024年3月期 第2四半期 (百万円)	前年同期差 (百万円)	前年同期比 (%)
売上高	3,653	3,847	+194	+ 5.3%
売上総利益	1,526	1,748	+221	+14.5%
販管費	661	801	+139	+21.1%
営業利益	864	946	+82	+ 9.5%
当期純利益	506	605	+98	+19.5%
売上総利益率	41.8%	45.4%	3.6pt	
営業利益率	23.7%	24.6%	0.9pt	
当期純利益率	13.9%	15.7%	1.8pt	



# 売上区分別売上高推移（第2単四半期）

- FC売上は、店舗数の増加によるロイヤリティ収入とこれに伴う商品売上の低調により微減（前年同期比▲3.5%）
- 店舗売上は、店舗当たり会員数の回復や都心部での新規入会キャンペーンの効果により2桁増収（前年同期比+10.9%）

（単位：百万円）





# 営業利益増減分析（第2単四半期）

(単位：百万円)







# 2023年7月～9月出店一覧

北海島          関東	北海道	屯田
	群馬県	太田
	埼玉県	新所沢
	千葉県	松戸駅前
		下総中山
	東京都	大崎
		栗原
	神奈川県	吉祥寺東町
		本鵜沼
		新百合ヶ丘
九州・沖縄	福岡県	東戸塚
		那珂川

**合計：12店舗**



屯田店



那珂川店



新百合丘店



新所沢店

## 【エニタイムフィットネス】

# 国内1,100店舗、会員数81万人突破

- 2023年9月末時点で、  
国内1,100店舗  
会員数81万人
- 海外を含む5,000店舗を超える全ての  
店舗の利用が可能
- 24時間マシン特化型フィットネスジムの  
パイオニアとしてトップクラスのシェアを維  
持

日本のフィットネス参加率の向上に貢献すべく、さらなる出店と会員数の拡大に努め、利便性など顧客満足度の高い店舗運営を推進してまいります



## 中期経営計画 (2024年3月期~2026年3月期) を公表

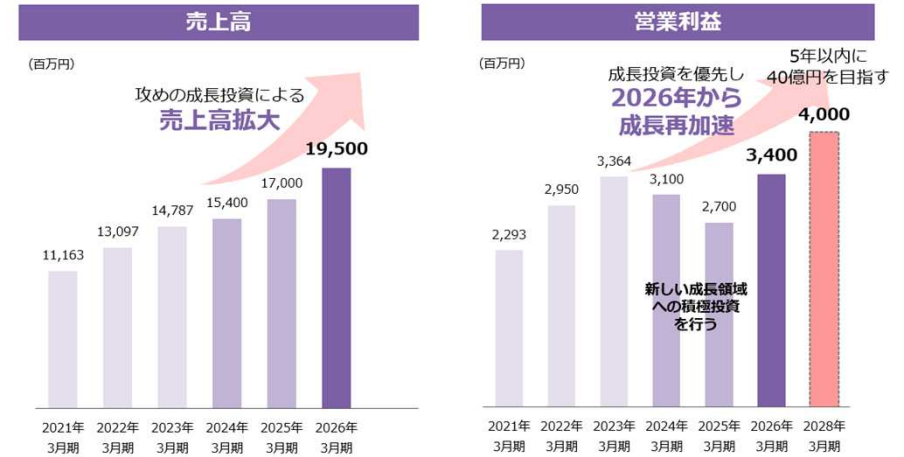
### 中期的にめざす姿

- 1 **新規出店による事業規模のさらなる拡大**
  - 中期的に1,400店舗をめざした出店の推進
  - 同業他社のM&Aによる店舗数拡大も積極的に検討
- 2 **既存店舗の収益性向上**
  - 既存店舗における会員数の拡大に向けたプロモーションと、顧客満足度向上
- 3 **新たな顧客体験の創造によるブランド価値向上**
  - エニタイムブランド・顧客資産を活かした新サービス（物販など）の展開により、ブランド価値をさらに向上させる
- 4 **新たな成長領域の開拓**
  - 海外進出・新ブランド展開などにより、新たな成長領域を開拓

詳細につきましては2023年11月14日公表の  
 中期経営計画 (2024年3月期~2026年3月期) をご覧ください  
<https://fastfitnessjapan.jp/ir/>

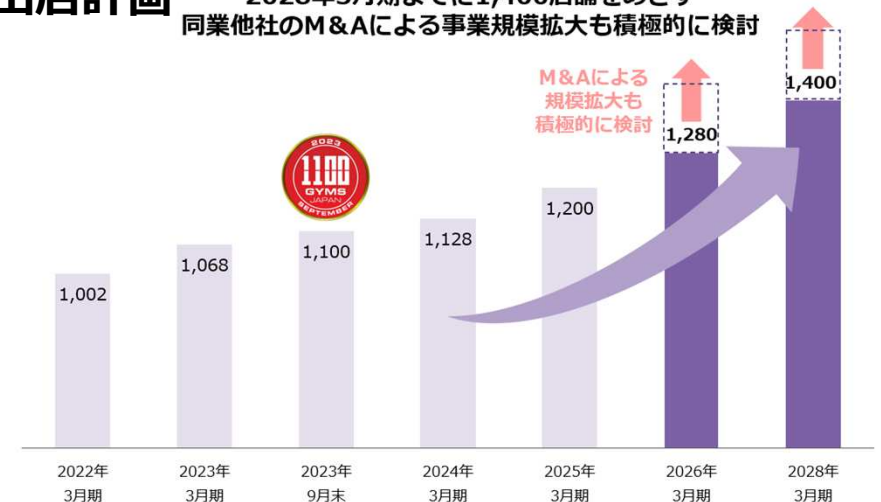
### 2026年3月期の財務目標

攻めの成長投資により、足元3年は利益水準を維持しつつ売上高の拡大を目指す  
 さらに5年以内に、海外・新ブランド・新事業による収益積み上げを目指す



### 出店計画

2028年3月期までに1,400店舗をめざす  
 同業他社のM&Aによる事業規模拡大も積極的に検討



## Ⅱ. 2024年3月期業績見通し

Fast Fitness Japan





# 2024年3月期 出店数・店舗数

- 上期出店数の進捗及び下期の出店見込みを勘案し、期初計画より下方修正
- 上期の出店の進捗率は48.6%

(単位：店)		2023.3期	2024.3期	2024.3期	増減	2024.3期	進捗率 (修正後)
		実績	期初見通し	今回見通し	(期初)		
出店数	<b>出店合計</b>	<b>72</b>	<b>95</b>	<b>72</b>	<b>-23</b>	<b>35</b>	<b>48.6%</b>
	FC店	67	85	64	-21	35	54.7%
	直営店	5	10	8	-2	0	0.0%
店舗数	<b>店舗数合計</b>	<b>1,068</b>	<b>1,159</b> ※2	<b>1,128</b>	<b>-21</b>	<b>1,100</b>	<b>-</b>
	FC店	897	979	※2 958	-	930	-
	直営店	※1 171	180	※2 170	-	170	-

※1 2023年3月末退店の直営店1店舗を含んでおります

※2 2024年3月期見通しには退店数の11店舗（直営店8店舗、FC店3店舗、予定を含む）を反映しております



- 出店数の下方修正により減少するも、会員数及び会員単価の増加を背景に売上、利益ともに予想を上回る見込み
- なお、直営店の運営の見直し等により売上原価の大幅な圧縮が見込める一方で、会員獲得や市場認知度向上を目的とした積極的な広報活動等の追加計上を予定していることから販管費については増加見込み

(単位：百万円)	2023.3期 実績	2024.3期 期初予想	2024.3期 修正予想	増減額 (期初比)	期初比	増減額 (前年比)	前年比	2024.3期 2Q	進捗率
<b>売上高</b>	14,787	15,200	<b>15,400</b>	+200	1.3%	613	4.1%	7,821	50.8%
<b>営業利益</b>	3,364	2,800	<b>3,100</b>	+300	10.7%	-264	-7.9%	2,000	64.5%
<b>経常利益</b>	3,402	2,700	<b>3,000</b>	+300	11.1%	-402	-11.8%	2,100	70.0%
<b>当期純利益</b>	1,914	1,400	<b>1,600</b>	+200	14.3%	-314	-16.4%	1,330	83.1%

# Ⅲ. 会社概要

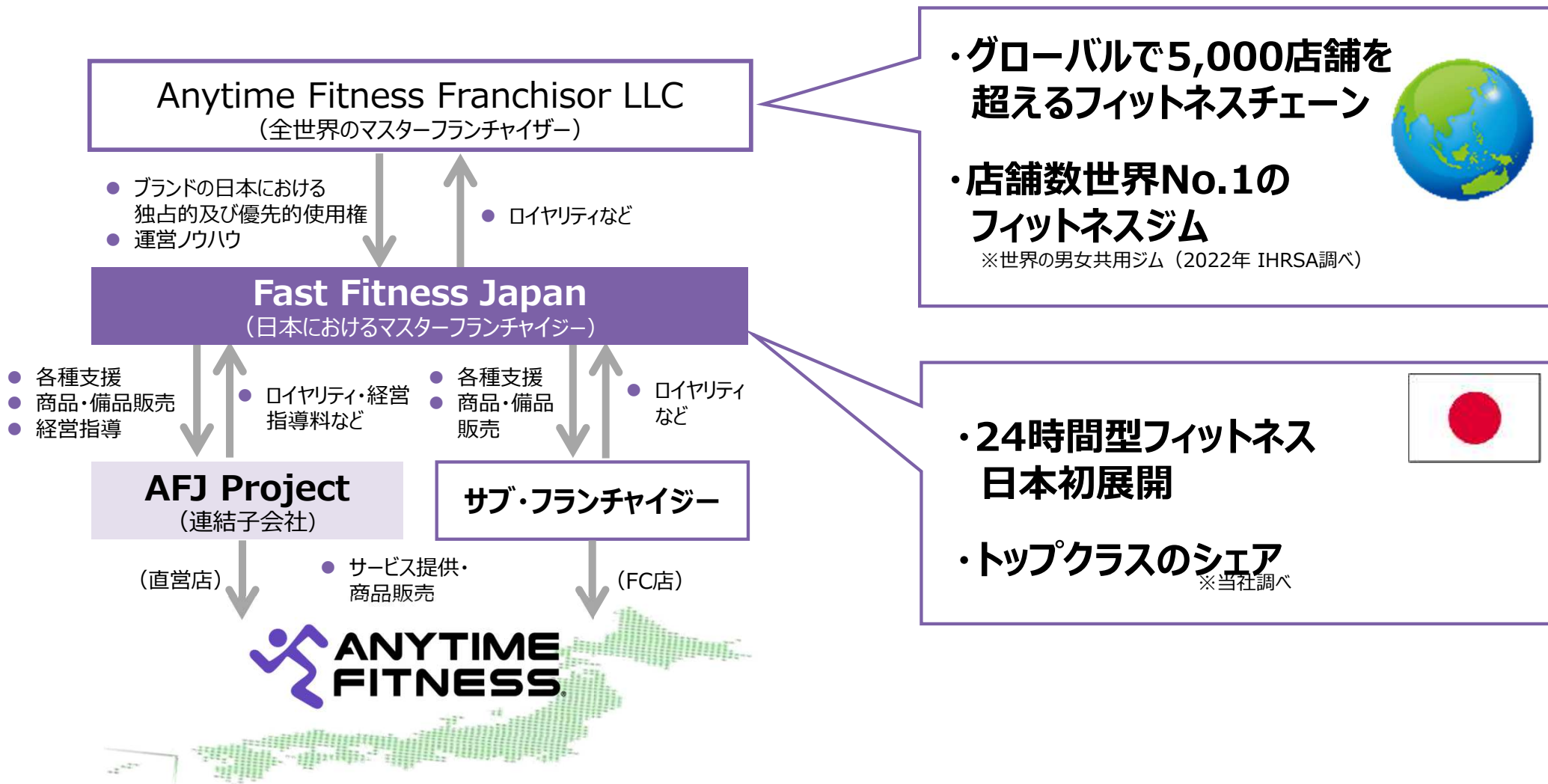
Fast Fitness Japan



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 山部 清明 代表取締役社長 植平 光彦 社外取締役 大井 幸子 社外取締役 井上 直樹 取締役 (監査等委員) 久保田 浩文 社外取締役 (監査等委員) 井村 牧 社外取締役 (監査等委員) 濱岡 正己 社外取締役 (監査等委員) 酒井 大輔 社外取締役 (監査等委員)
従 業 員 数	248名 (2023年9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

**全世界で相互  
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** (2023年7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

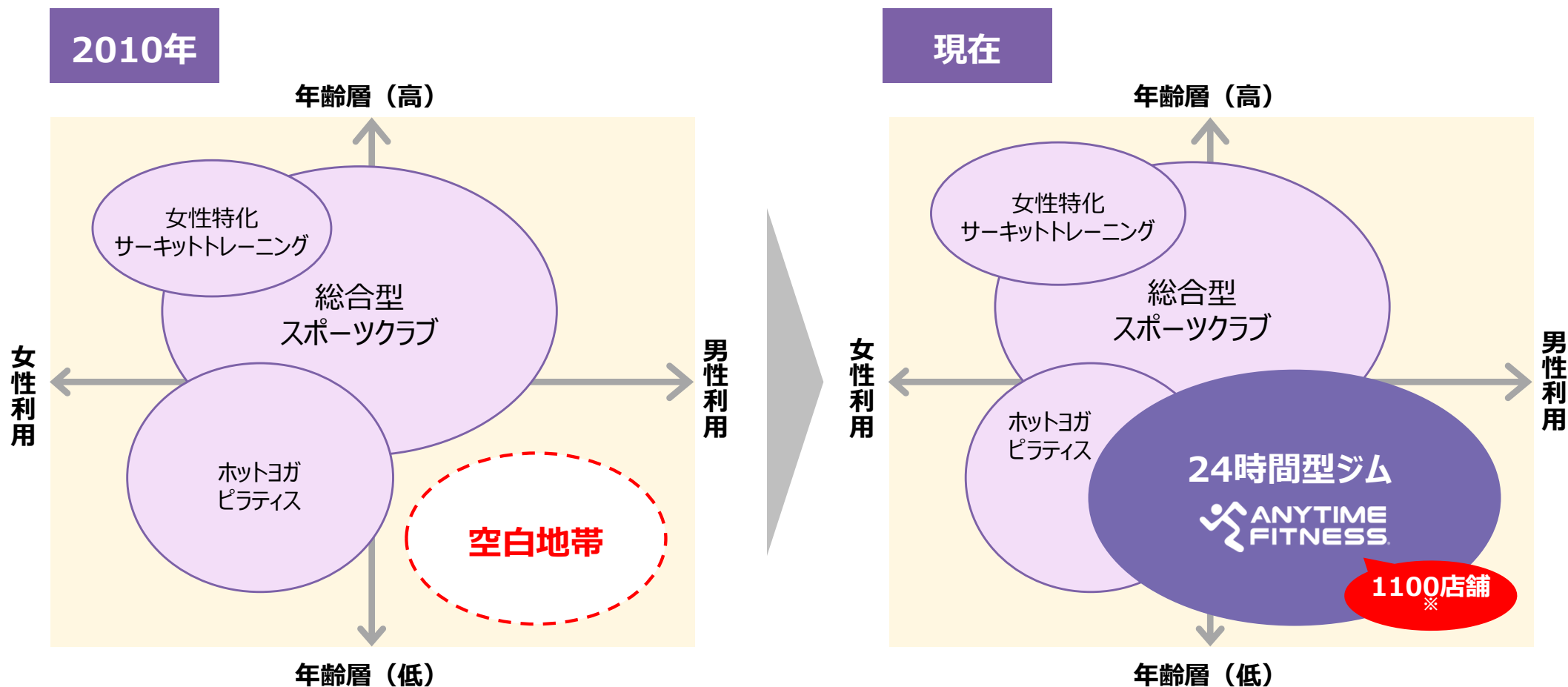
3

**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



## 2010年時点で空白地帯となっていた 若年層・男性のマーケット掘り起こしをこれまで推進してきた



※ 2023年9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1100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

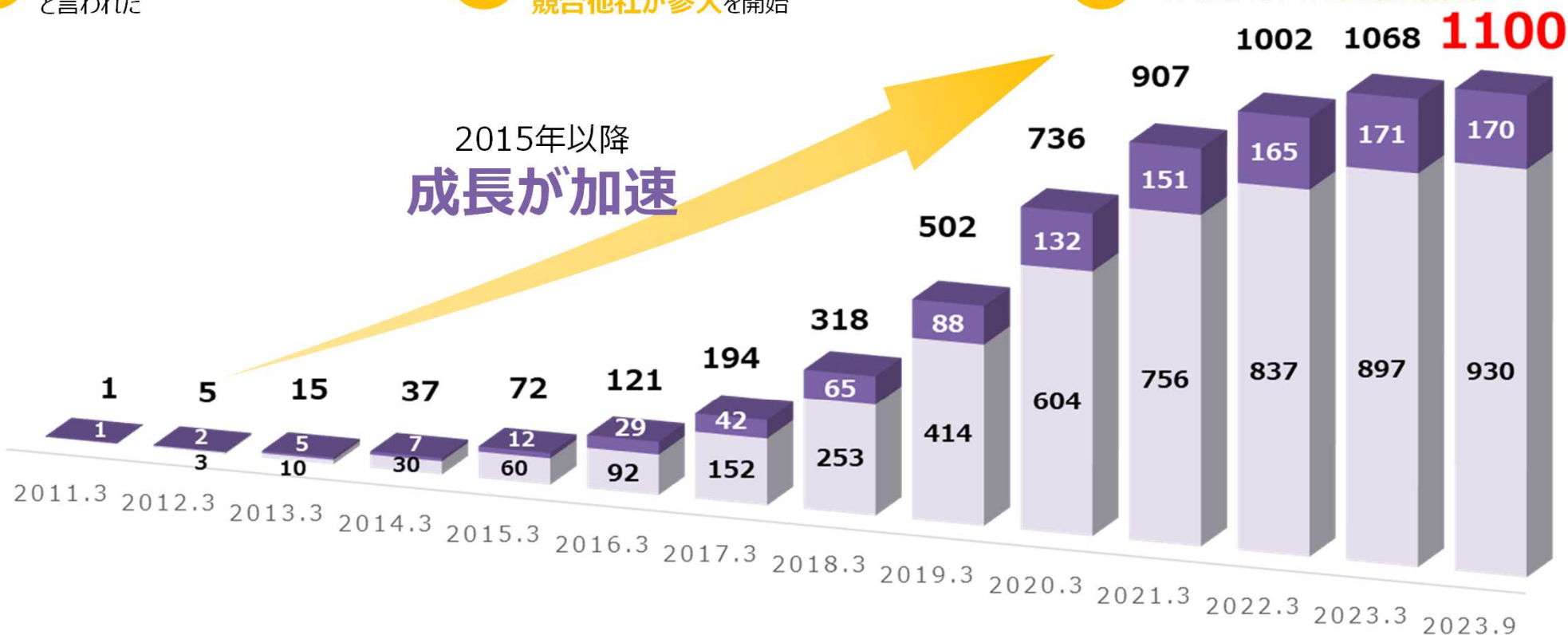
FC展開の実績を作り  
有力FC事業者を開拓

❗ 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

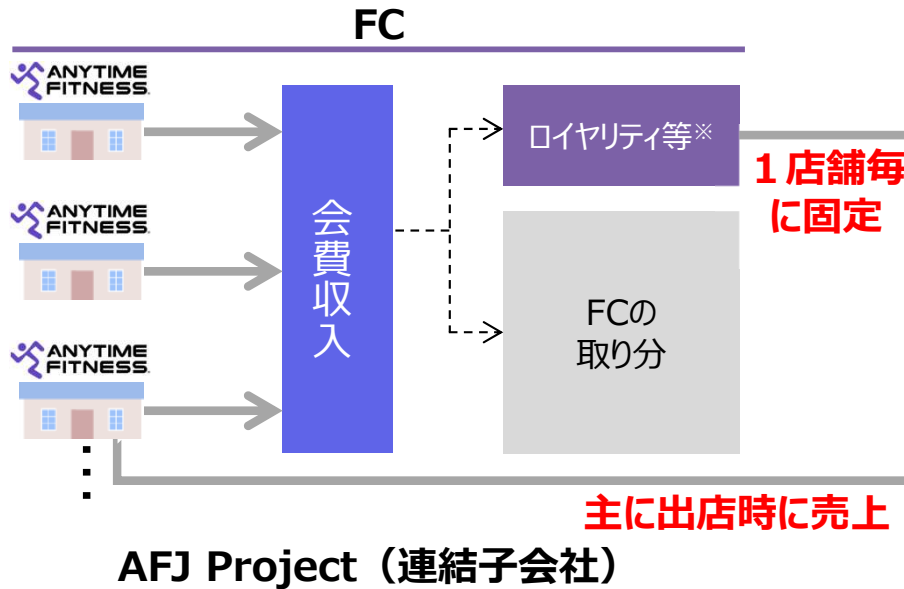
❗ 競合他社の参入も増加し  
24時間フィットネス市場が活性化



- ロイヤリティ収入 : FC店舗数の増加に比例して増加
- 商品売上高 : FC出店数に応じて増加
- 店舗売上高 : 会員数に応じて比例的に増加

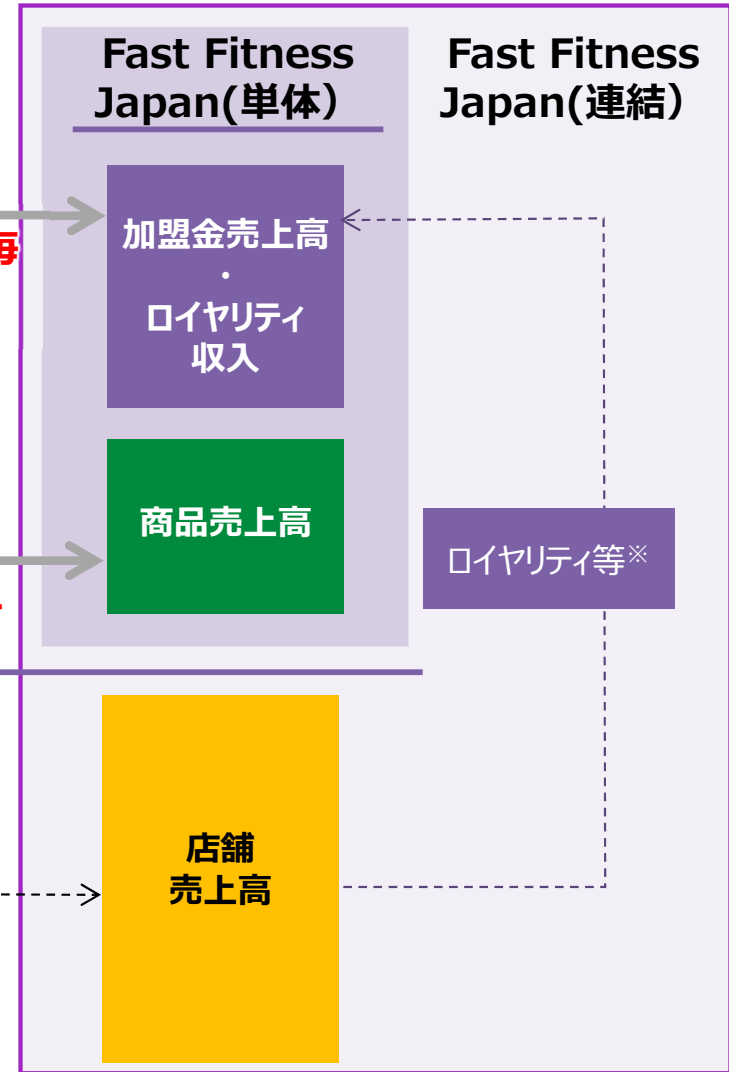
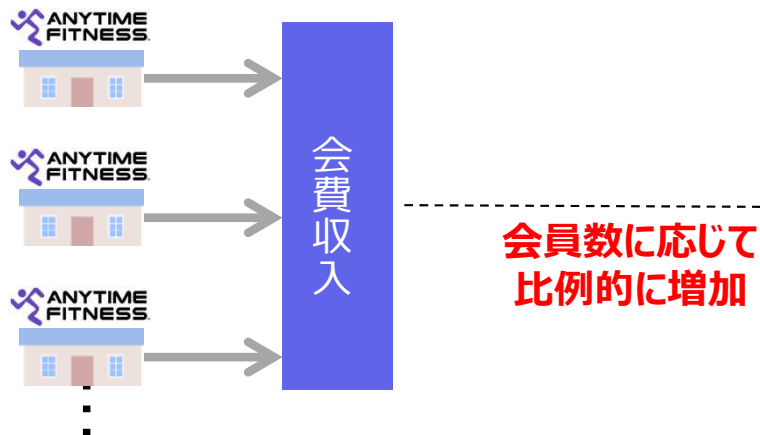
FC店

2023年9月末時点  
930店



直営店

2023年9月末時点  
170店



※加盟金・ロイヤリティ・システム利用料等



## 1号店出店から9年半で47都道府県に出店、11年半で1,000店舗達成！

(2023年9月末時点 1,100店舗)

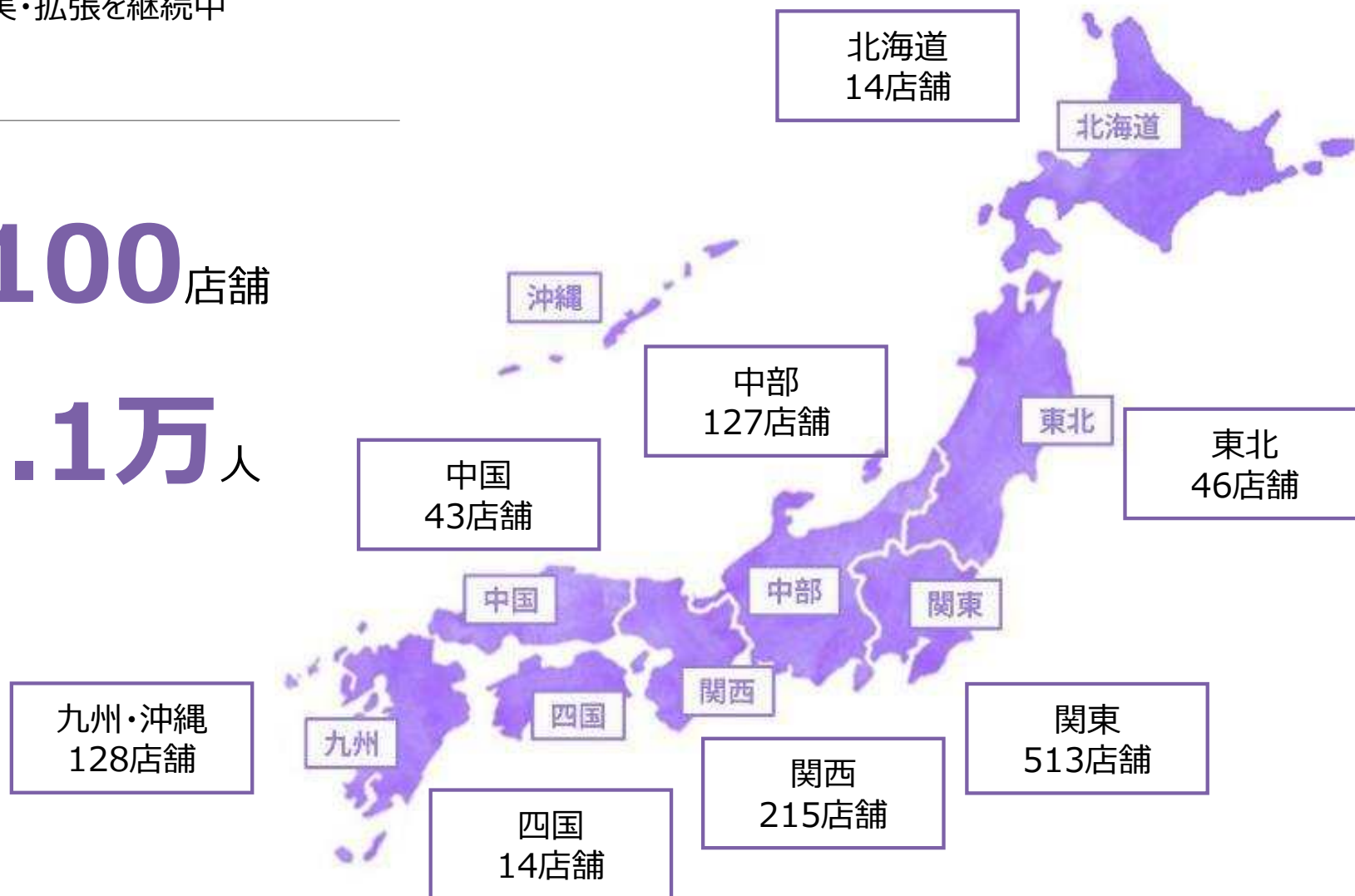
出張先や転勤・転宅先など **いつでもどこでも**「エニタイムフィットネス」が利用可能な店舗ネットワークの充実・拡張を継続中

### 地域別出店状況

(2023年9月末時点)

全国 **1,100**店舗

会員数 **81.1万**人



## マシンジムへの特化と無人化運営が可能な24時間ビジネスモデルを実現

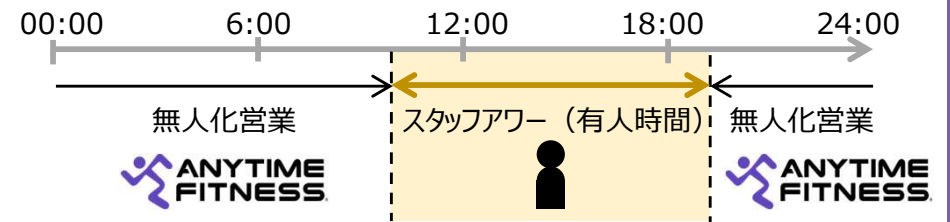
### マシンジム特化



- 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



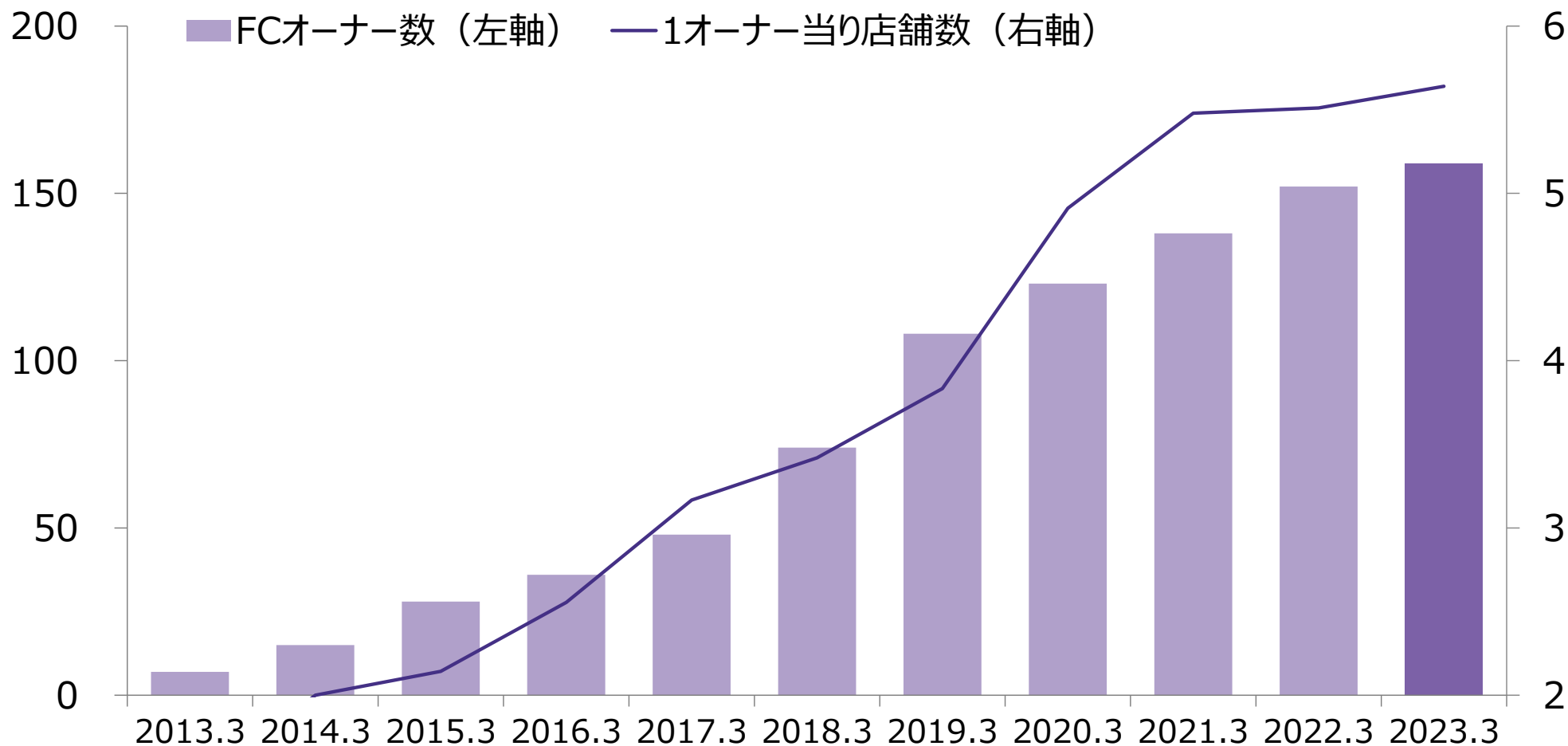
- 戸締りが不要で、スタッフの配置時間を大幅に短縮

無人時間を設け、人件費の削減が可能な  
店舗運営（大手警備会社と連携）





## 魅力的なビジネスモデルの構築によりFCオーナー数は着実に拡大

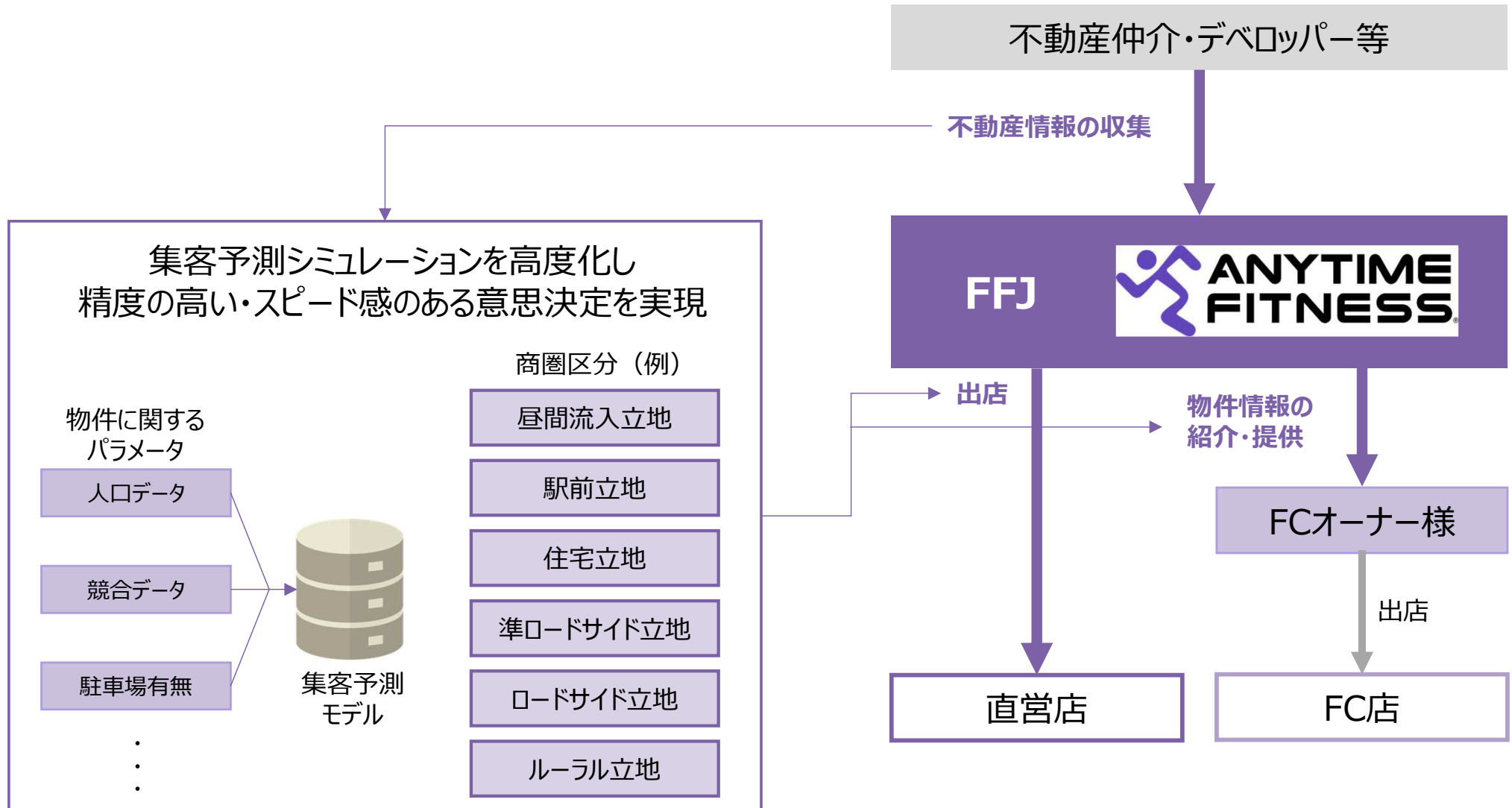




店舗自体の知名度の高さと、圧倒的な出店姿勢により、不動産事業者からの情報が集まりやすい構図となっている



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





## サービス業の精神で**価値訴求**に注力した、会員満足度の高い店舗運営

### 他の24時間フィットネス

#### 装置産業の思想

⇒ ハードを揃え、できるだけコストを削減

店舗によって品質のバラつきあり

トレーニングマシン

価格訴求

### エニタイムフィットネス

#### サービス業の思想

⇒ 良質なハードに加えソフトも充実

最上級のマシンを全店で導入し、定期的に更新

適度な距離感の接客

独自開発の入館管理システムを採用

トレーニングマシン

店舗スタッフ

セキュリティ

価値訴求



#### 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

## ヘルシアプレイスをすべての人々へ！

既存の取り組み

今後の取り組み

店舗ネットワークの  
拡大

顧客とのタッチポ  
イント増加

さらなる会員満足  
度の追求

新業態による新た  
な市場開拓

海外進出

### 日本の健康を創る先進企業へ



- ✓ 店舗ネットワークと顧客タッチポイントの拡大を通じたフィットネス参加機会の拡大
- ✓ 質の高いフィットネスサービスの提供による利用者の健康維持・促進への貢献

### 地域の健康・安全を担うインフラへ



- ✓ 地域の健康と安全の担保に寄与するインフラとして店舗を開放
- ✓ 健康を切り口とした街づくりに貢献

『ヘルシアプレイスをすべての人々へ！』のスローガンの下、地域の健康を創る様々な活動を展開

マシンの寄贈



清掃活動



AED普及



NPO支援



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**