

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

2024年2月26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	P11
■	競争力の源泉	P16
■	事業計画	P23
■	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。

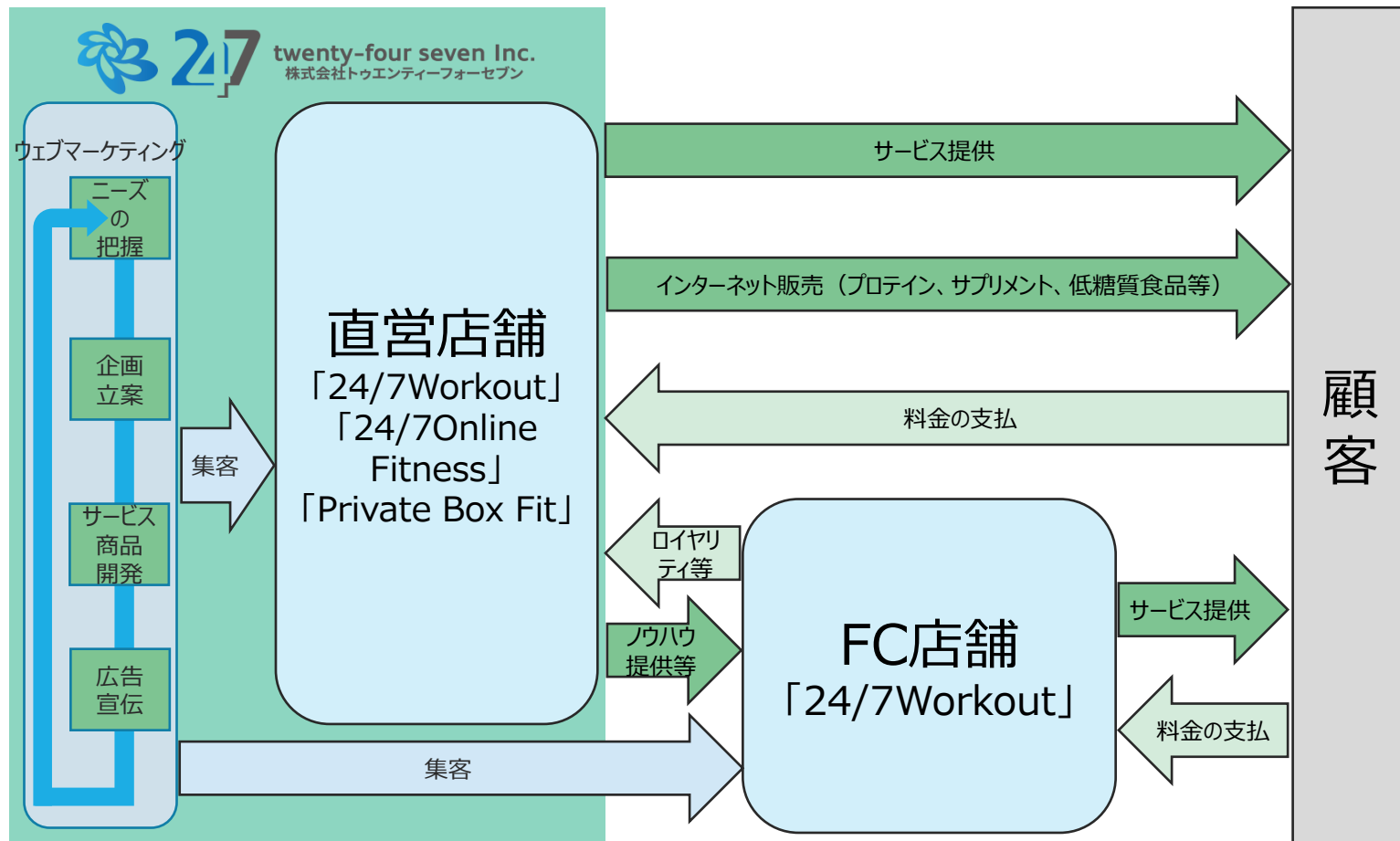
企業理念の実現に向けて単一分野のみならず積極的にビジネス展開し、常に必要とされるというビジョンを込めて社名を株式会社トゥエンティーフォーセブンとしております。これは英語の「24 hours 7 days a week（いつも、常に）」という言葉に由来しております。



# ビジネスモデル



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」を展開。加えてプロテイン、サプリメント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。



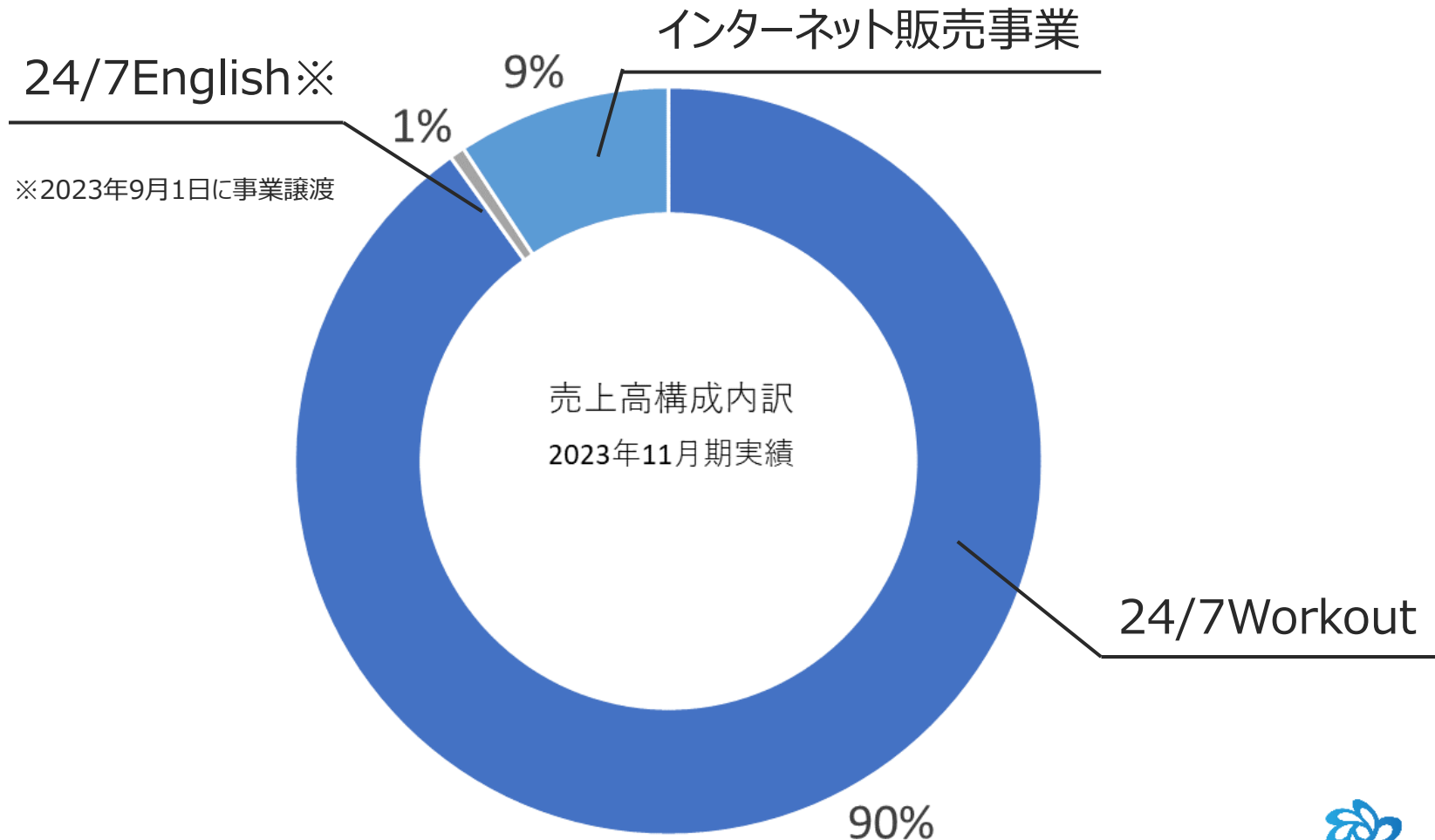
## — トレーニングやダイエットをサポートするために —

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、SNSを中心にダイエットレシピやコラム、トレーニングメソッドを多数配信しています。

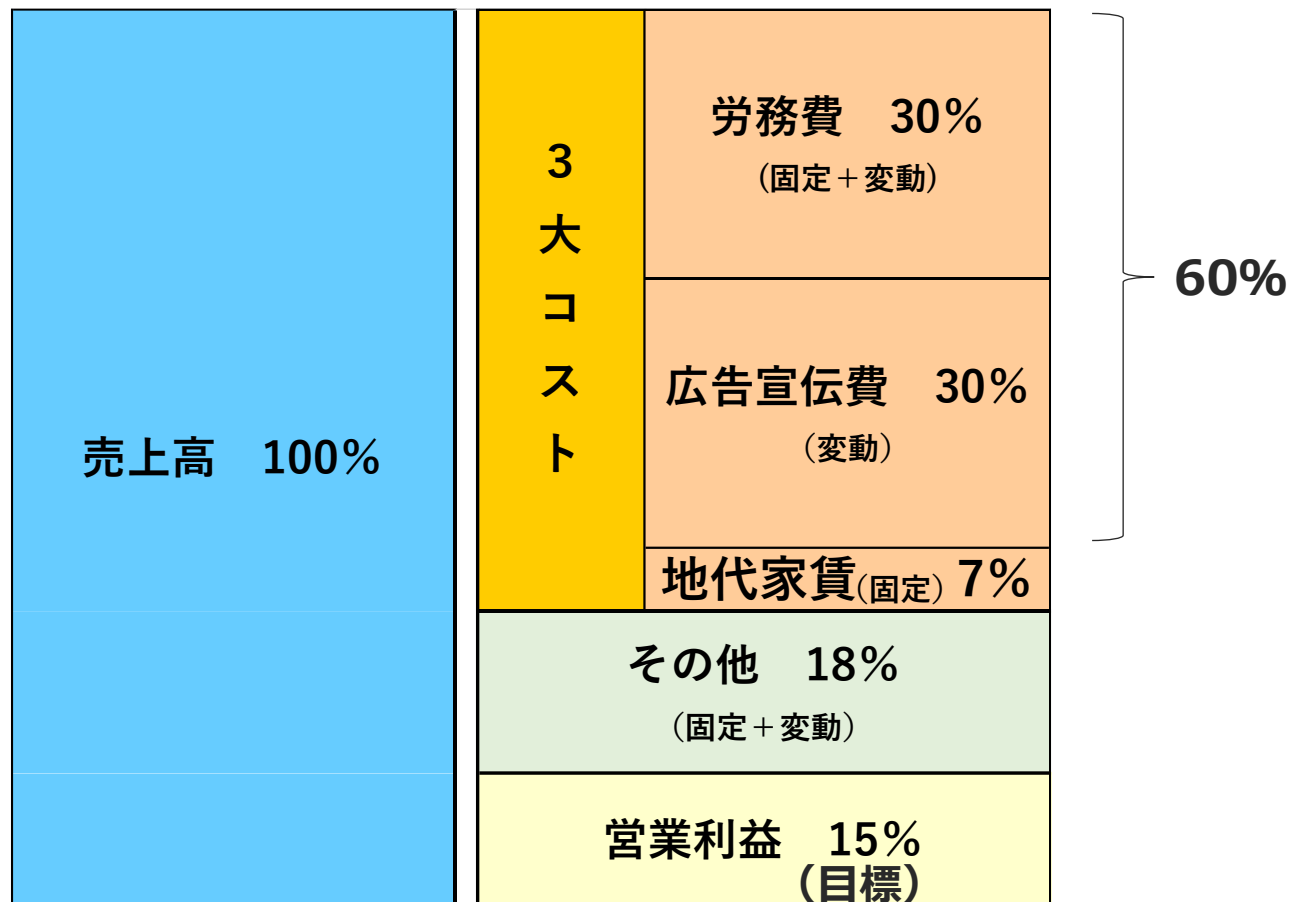




- 「24/7Workout」で全体の90%を占める。  
⇒以降、「24/7Workout」を中心に説明。



- 全社売上高の90%を占める「24/7Workout」の収益モデルは以下の通り。



※2020年11月期以降、「新型コロナウイルス感染症による影響長期化」「消費者の行動変容」「競合他社の台頭」等の変化によりいわゆる「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。  
 なお、改善計画については25頁から28頁参照。

# 市場環境

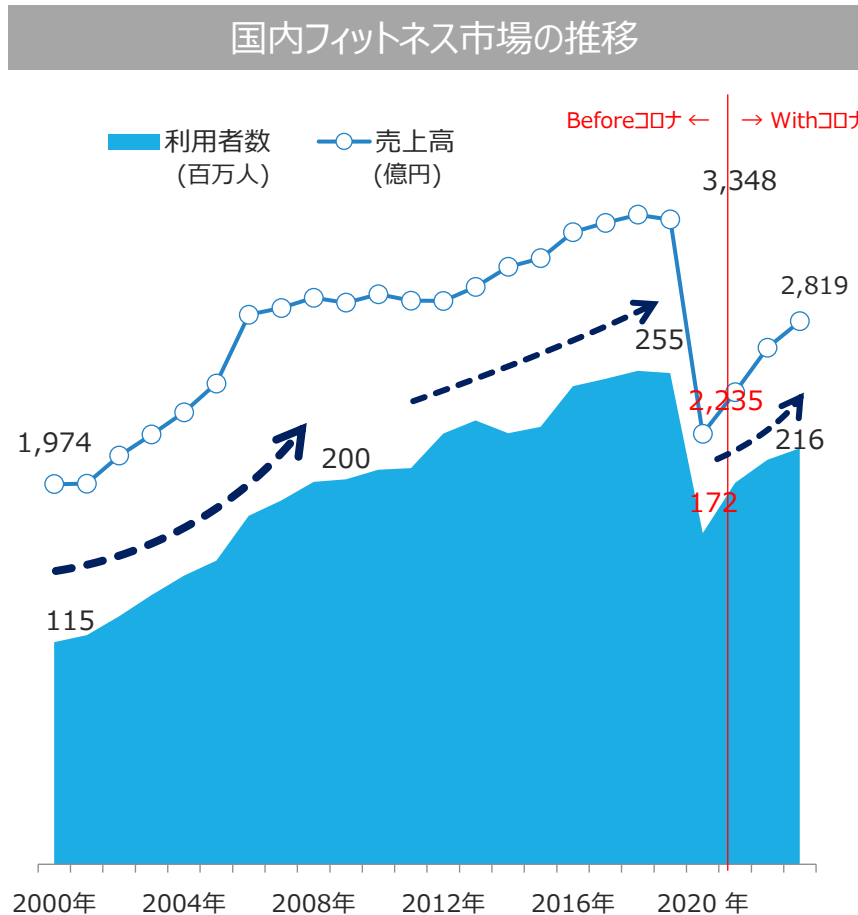


twenty-four seven Inc.  
株式会社トゥエンティフォーセブン

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、下表のとおりコロナ禍による影響で売上高、利用人数ともに2020年の落ち込みが大きかったものの、2021年以降においては、いわゆるBeforeコロナの水準までの回復には至っていないが、毎年堅調な回復傾向にある。



### 国内フィットネス市場の推移

年・月	利用者数 合計 (人)	利用者数 前年比 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
2022年	210,418,825	106.8
2023年	216,797,730	103
2022年 10月	18,483,545	103.8
11月	17,731,036	102.2
12月	16,606,104	99.8
2023年 1月	17,310,507	103.3
2月	17,205,853	107.6
3月	18,226,120	104.3
4月	18,106,440	103.1
5月	18,414,990	101.8
6月	18,281,760	99.3
7月	18,848,817	102.9
8月	17,567,078	103.4
9月	18,564,989	103.1
10月	18,920,117	102.4
11月	18,090,246	102
12月	17,260,813	103.9

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（2023年12月確報）」

- 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 ・FIRSTCLASSTRAINERS（関西中心）

### フランチャイズ店メイン

・かたぎり塾 ・REAL WORKOUT ・BEYOND ・チキンジム

### コンセプトジム

・AppleGYM（海外式ボディメイク） ・ASPI（米国資格保持者トレーナーのみ）

### 小規模ジム

・個人店（プライベートレッスン含む）

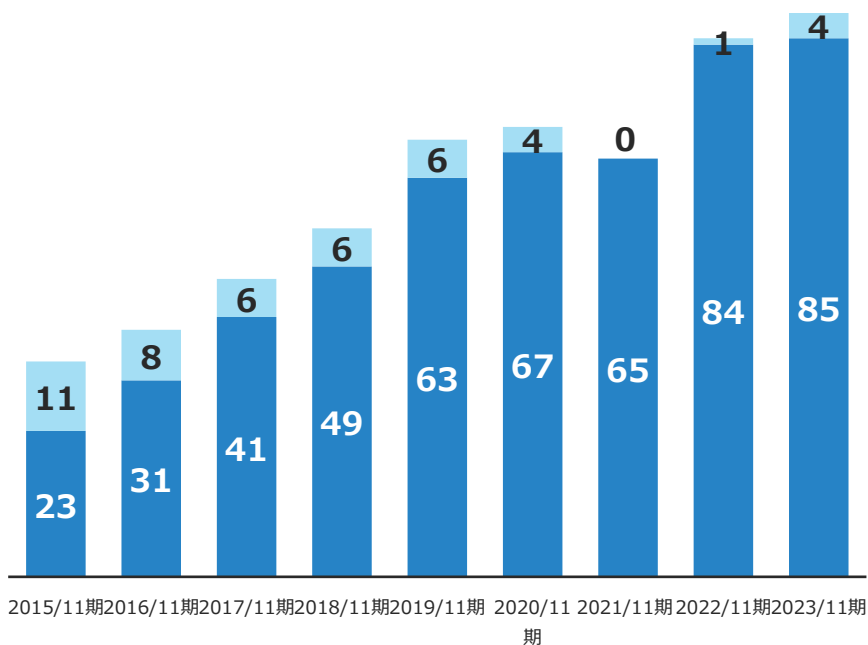
フィットネスジムのトレーナーの経験者が独立してマンションの一部を改造するなどの小規模ジムも多数存在する。また、パーソナルトレーニングという意味では、ジムを構えず、利用者の自宅に向いてのレッスン、総合スポーツクラブで専属あるいは契約トレーナーが行うプライベートレッスンなどもある。

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89店を展開(2024年2月1日現在：FC4店含む)。

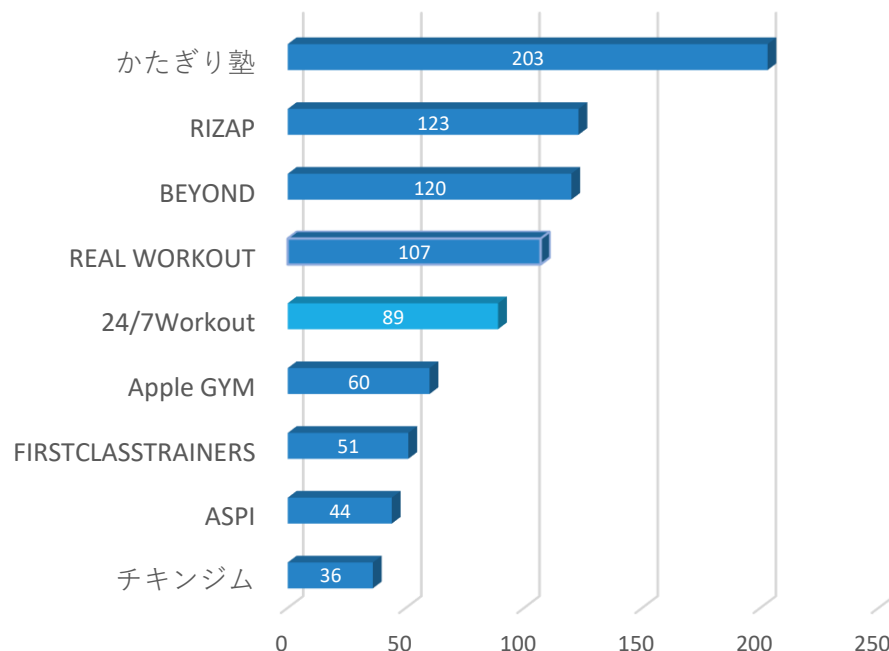
店舗数の推移

■ 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：2024年2月1日現在各社HPより当社調べ  
 なお、RIZAPには女性専用店及び海外店を含み、  
 チョコザップは含まない。

# 競争力の源泉



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

**特徴あるトレーニングシステム**

2

**直営店×FC店での堅実な出店**

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

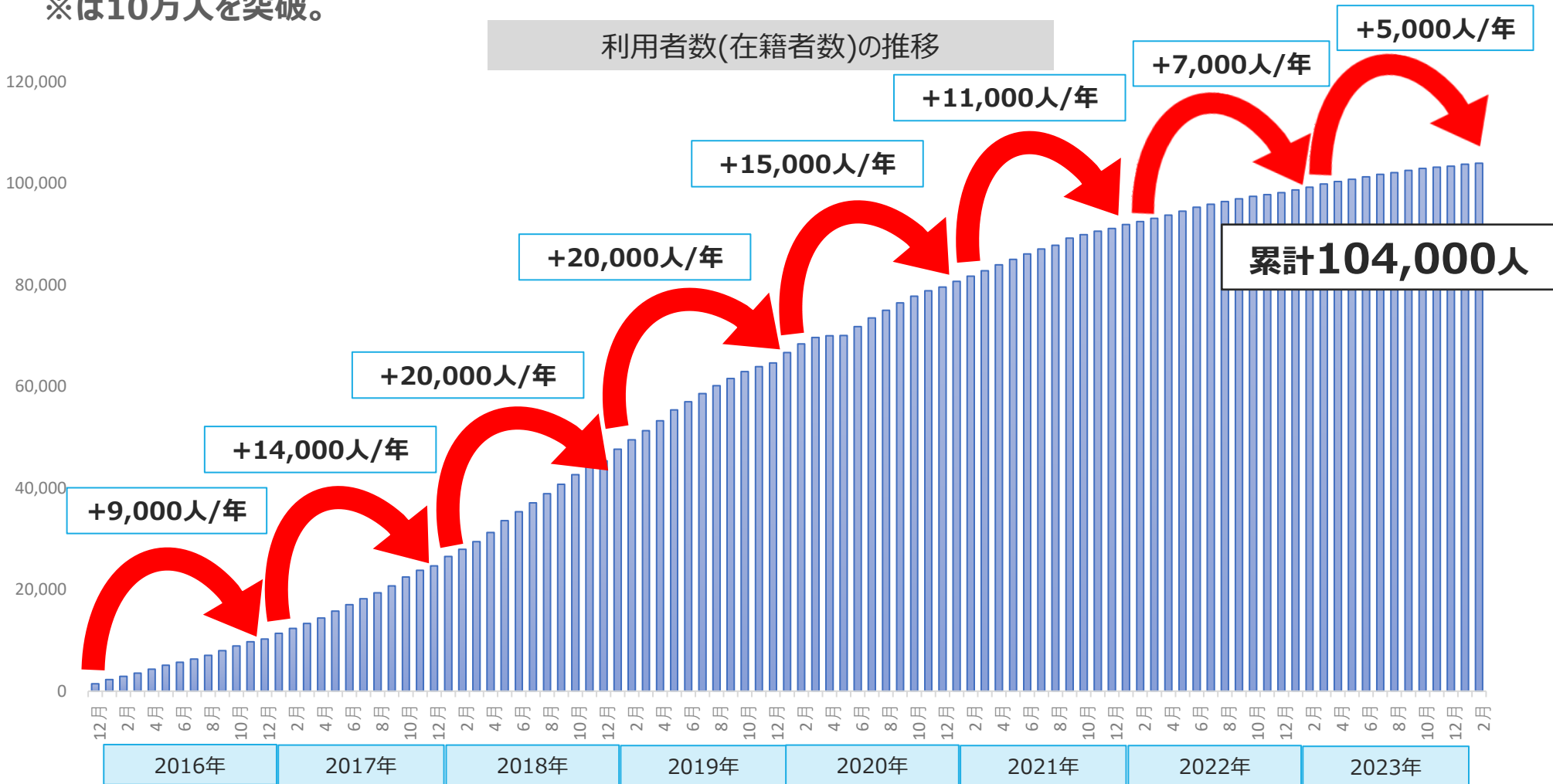
**3**

## 速い成長速度

- 新型コロナウイルスの影響で鈍化するものの、累計利用者数は**10.4**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、2023年12月時点で累計利用者数※は10万人を突破。

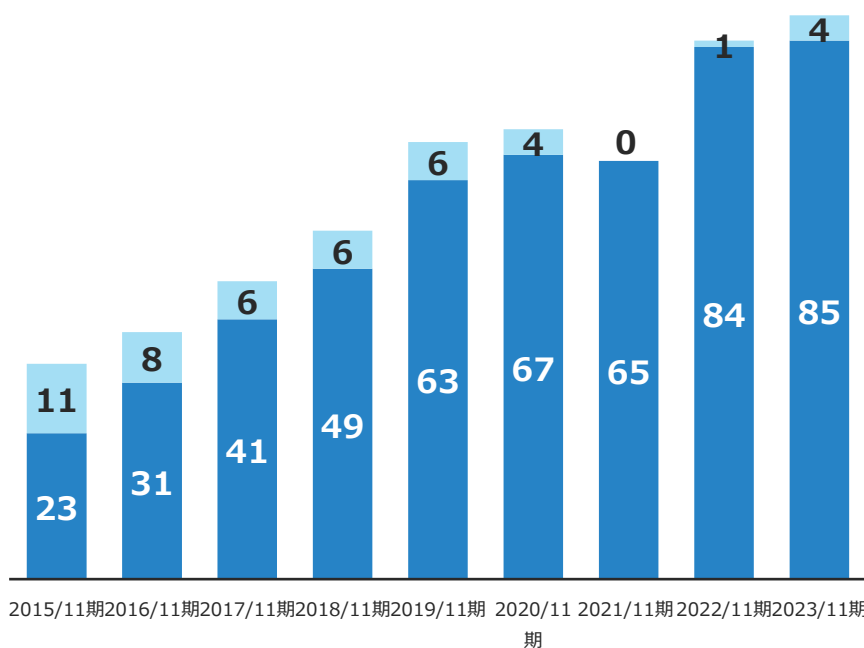


※ 2024年2月14日時点でのセッションを1回以上受けた方の累計入会者数。途中解約・全額返金者も含む。

- 2022年11月期より、FC出店の再開。
- 直営出店基準に満たない立地条件においても、出店を拡げることが可能。直営店×FC店の最適バランスを構築していく。

運営別パーソナルトレーニング店舗の推移

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



### 直営出店のメリット

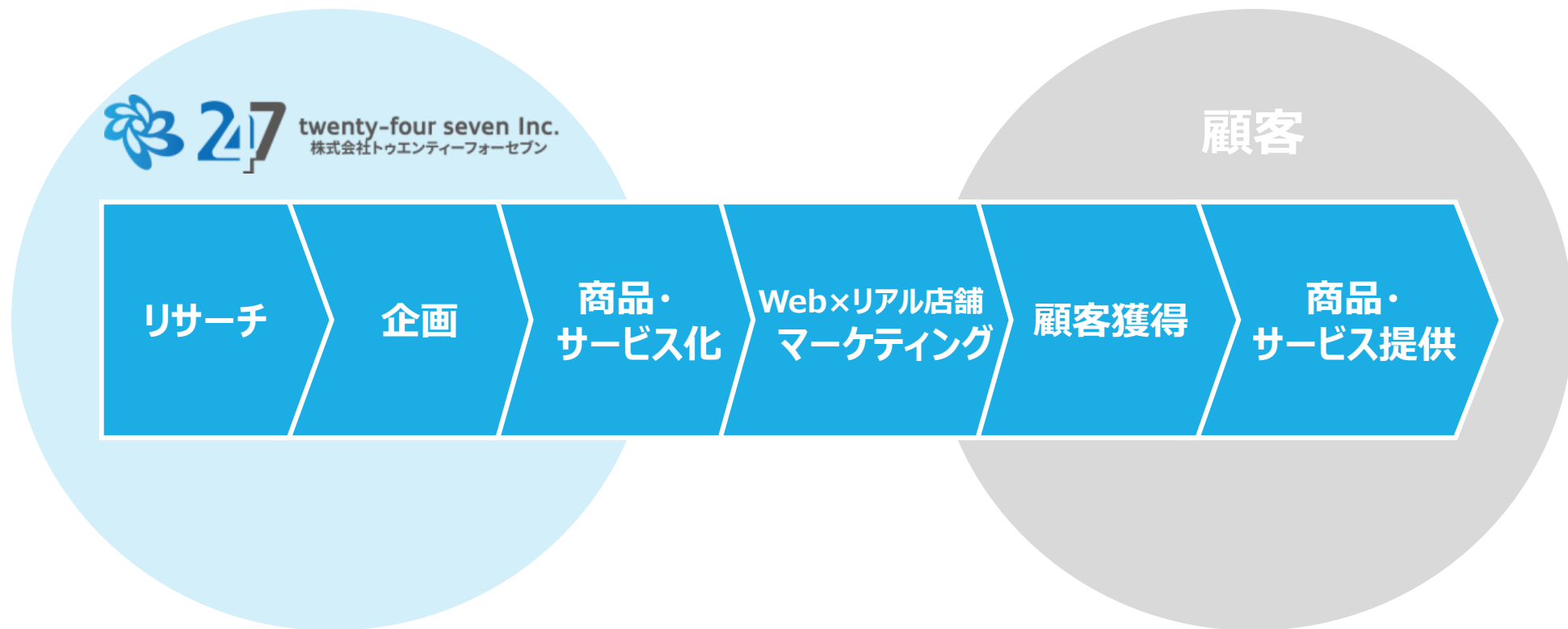
- 直営展開による獲得利益の最大化
- それを原資に直営店を拡大。成長速度を加速
- 自社による店舗管理の徹底
- それによりハイクオリティのサービスを維持

×

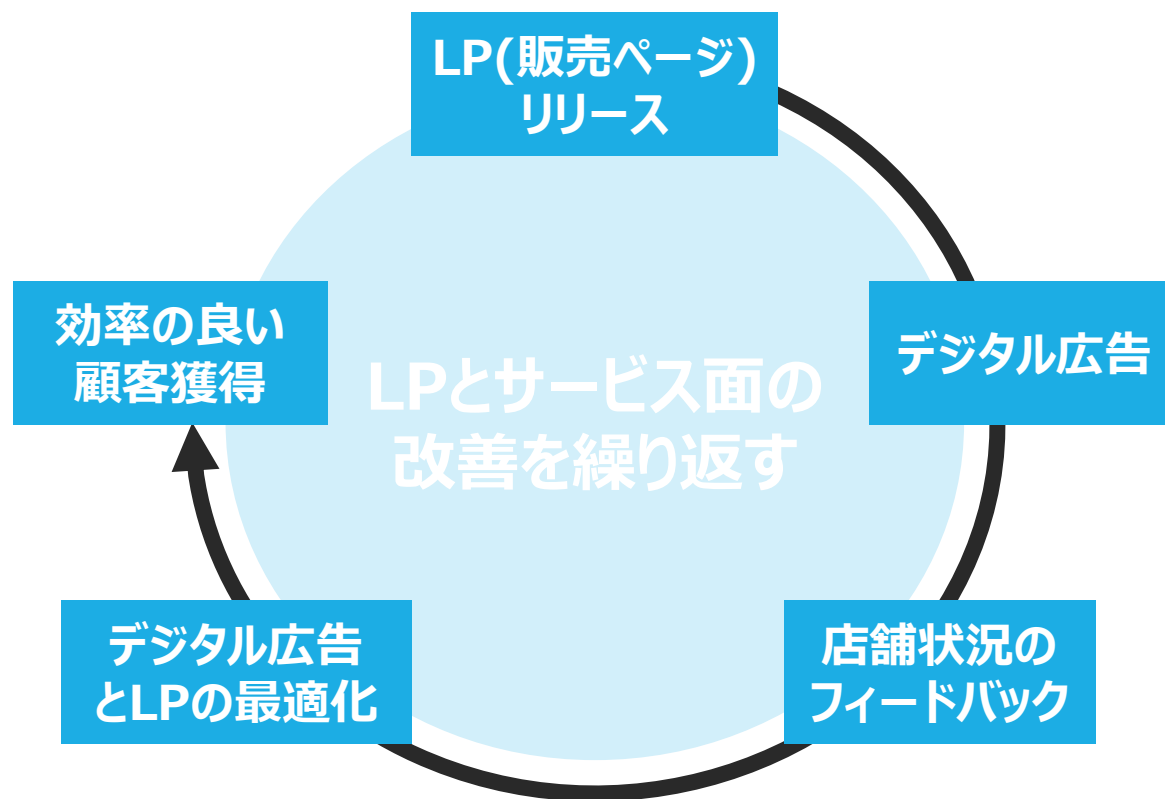
### FC出店のメリット

- 成長速度の最大化
- 投資金額の抑制
- 出店エリアの拡大
- 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



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、当事業年度まで4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または状況が存在しております。



当社は「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」「コスト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。

- ※ 当社は借入金の残高はなく、当事業年度末において731百万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、さらには第4四半期において、第三者割当による増資および第10回乃至第12回新株予約権（行使価額修正条項付）の発行ならびに第10回新株予約権の行使による資金調達を実施したことから、事業継続に十分な財務基盤を有しており、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いたしております。



1

新規顧客数増加のための施策拡充

2

既存顧客の維持拡大と新商材での売上拡大

3

コストコントロールによる経費削減

2023年2月27日に更新した「事業計画及び成長可能性に関する事項」の事業計画においては「既存事業の強化」「ブランディング向上」「ワークアウト周辺事業の拡販・開発」「コストコントロールの徹底」を方針に事業推進しておりました。

しかしながら、4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という経営成績および財政状況において、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象または状況が生じており、その解消に向けて、財務基盤の安定および強化を図るとともに、ウィズコロナにおいて回復の兆しが表れてきた経済に対応しながら業績の回復を図るのみならず、不安定な経済環境に柔軟に対応できる事業再構築を図るため、25頁記載の3点に重点を置いた事業方針を定めました。

なお、当該事業方針に沿った事業展開にあたっては、自己資金および2023年10月2日に第三者割当増資により調達した249百万円ならびに2023年10月2日に発行した第三者割当による第10回乃至第12回新株予約権（行使価額修正条項付）のうち、第10回新株予約権がすべて権利行使されたことにより調達した141百万円を原資に推進してまいります。詳細は、32頁から33頁を参照願います。

- 潜在顧客のマーケットリサーチに基づく積極的な広告戦略。  
⇒テレビCM等のマルチメディア広告戦略の推進による潜在顧客への認知度向上
- 受け皿となる店舗再編・拡大を継続。  
⇒不採算店舗を採算性の高い中小規模店舗への再編継続  
⇒マーケットのある地区への小規模店舗の新規出店

## 広告戦略

マスメディアも活用した潜在層へのアプローチ強化



## 店舗戦略

パターン①

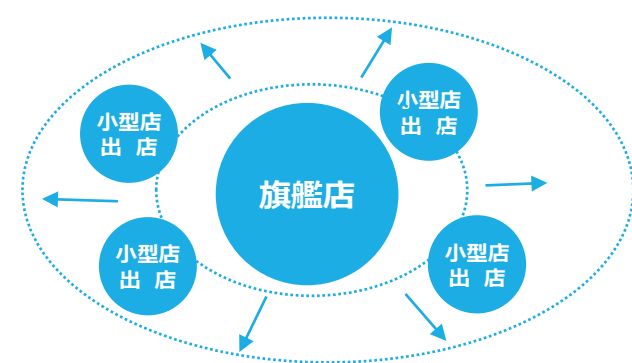
統合

不採算  
店舗

近隣優良  
店舗

パターン②

マーケット拡大



- 既存店舗の空き時間を活用した低価格で個室利用できる「PBF（プライベートボックスフィット）」の店舗拡大。
- 「ボディメイクコース（BMC）」「脂肪買取キャンペーン」等、顧客フィットする新コース・サービス拡充。
- ECサイトによる健康商材の遡及を通じたクロスセル拡充。

### 既存顧客の維持拡大と新商材での売上拡大

#### PBFの店舗拡充



#### 新コース・サービス充実

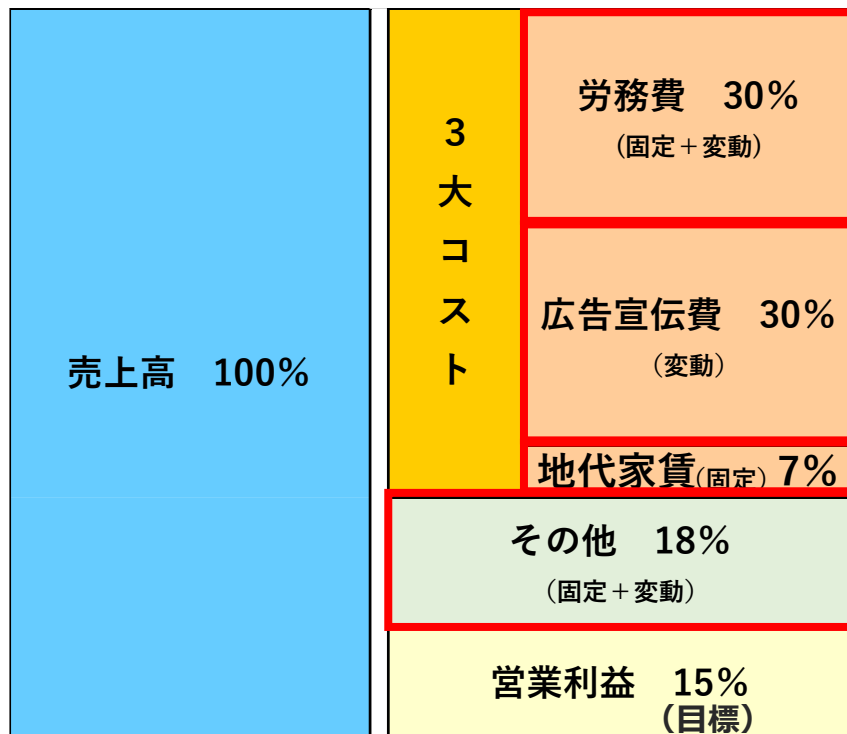


#### クロスセル拡充



- 3大コストのコントロールを中心に、引き続き売上変動に耐え得る固定費、変動費の最適化を推進する。

## コストコントロールによる経費削減



- ・役員報酬の減額および自主返上。
- ・トレーナーの業務委託化促進による変動費化。
- ・部署統合等による業務の効率化促進。

- ・「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。
- ・増資による資金を活用した広告宣伝投資。

- ・全賃貸物件における契約の見直し交渉を実施。
- ・部署統合、テレワーク促進等による本社執務スペースの縮小実施。契約面積の変更実現（完了）。

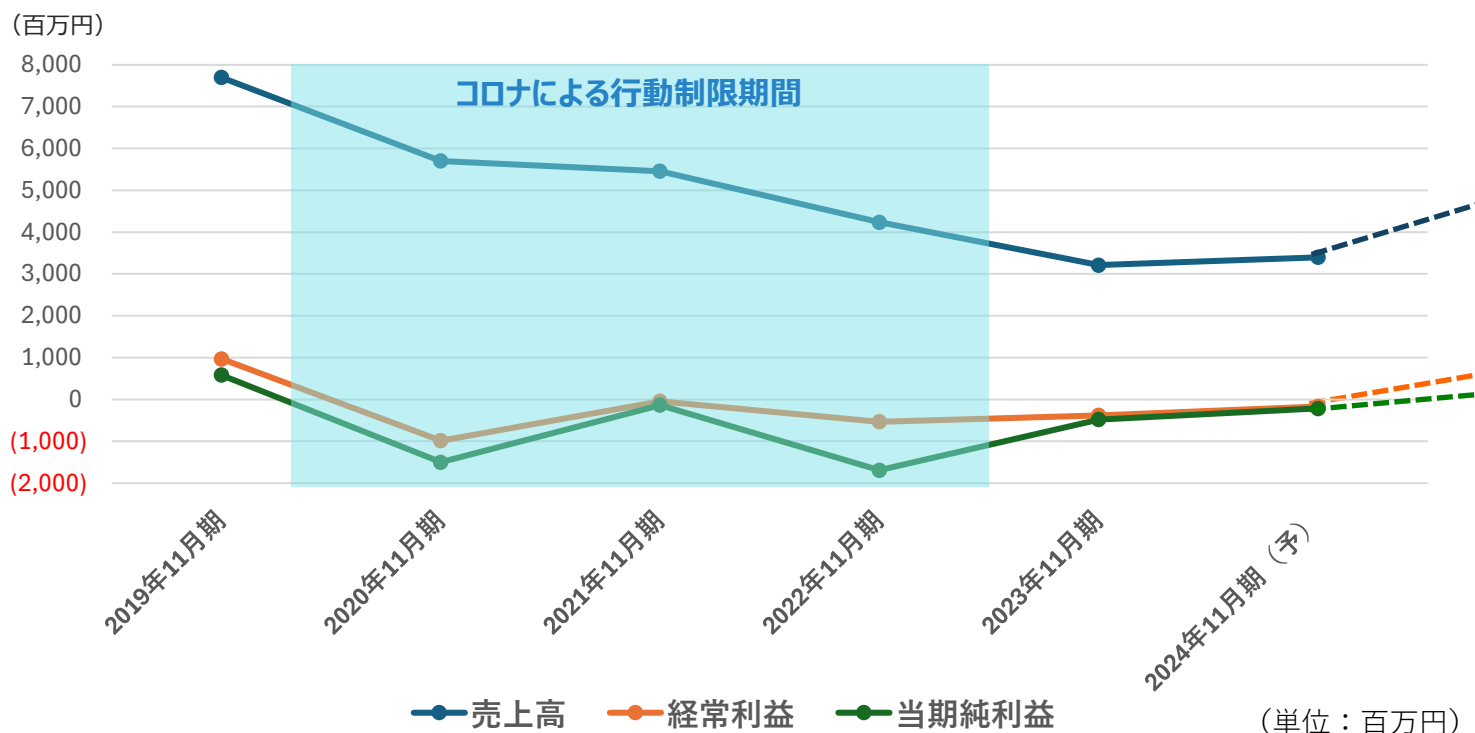
- ・コスト削減全社横断プロジェクトの展開。
- ・英語事業および、テストマーケティングにより展開中の複数の新規事業から撤退

## 増収・赤字幅縮小予想 3Q以降の単月黒字定着化を見込む

(単位：百万円、%は対前期増減率)

	2023年11月期 通期実績	2024年11月期 通期業績予想	前期比	
			差額	%
売上高	3,212	3,400	187	5.8
営業利益	△ 359	△ 160	199	—
経常利益	△ 379	△ 165	214	—
当期純利益	△ 480	△ 215	265	—

2020年11月期以降、「コロナによる影響長期化」「消費者の行動変容」「外的環境の変化」等により、4期連続の減収及び損失を計上。一方、ようやく顧客数は下げ止まり傾向をみせていることから、業績反転回復させるべく25頁から28頁記載の各施策を着実に実行していくことで、第3四半期以降の単月黒字定着化を見込む。



	2019年11月期	2020年11月期	2021年11月期	2022年11月期	2023年11月期	2024年11月期 (予)
売上高	7,697	5,700	5,457	4,236	3,212	3,400
経常利益	971	-984	-42	-532	-379	-165
当期純利益	583	-1,500	-136	-1,690	-480	-215

当社は、24頁に記載の通り、継続企業的前提に重要な疑義を生じさせるような事象または状況が存在しており、これを解消するため、25頁から28頁記載の取り組みを推進するにあたって、以下の通り資金調達を実施いたしました。

	新株式	第10回新株予約権※	第11回新株予約権	第12回新株予約権
発行決議日	2023年9月15日取締役会	2023年9月15日取締役会		
払込期日または割当日	払込期日：2023年10月2日	割当日：2023年10月2日		
割当先	小島礼大 (当社代表取締役社長)	EVO FUND		
発行株式数/ 新株予約権数	694,400株	5,000個 (1個につき100株)	4,000個 (1個につき100株)	4,000個 (1個につき100株)
対象株式数		500,000株	400,000株	400,000株
合計株式数	1,994,400株 (希薄化前議決権の43.75%)			
株式発行価額/ 予約権発行価額 (一個あたり)	360円 (2023年9月14日終値の 103%)	37円	5円	1円
行使価額		直前終値の92% (一定条件下で修正又は調整あり)	直前終値の92% (一定条件下で修正又は調整あり)	直前終値の92% (一定条件下で修正又は調整あり)
想定される資金調達の額	249百万円 (確定)	141百万円 (確定)	128百万円	128百万円
行使想定期間		原則、2023年10月3日から約12ヶ月 (コミット期間延長事由発生時を除く)	原則、2024年10月3日 (第10回新株予約権が当初の全部コミット期間内に行使完了した場合) から約12ヶ月 (当社が行使開始日変更指示をした場合及びコミット期間延長事由発生時を除く)	原則、2025年10月3日 (第10回新株予約権及び第11回新株予約権が当初の全部コミット期間内に行使完了した場合) から約12ヶ月 (当社が行使開始日変更指示をした場合及びコミット期間延長事由発生時を除く)

※第10回新株予約権は、2023年12月1日にすべての新株予約権の行使が完了しております。

詳細な条件については2023年9月15日公表の「第三者割当による新株式及び第10回乃至第12回新株予約権 (行使価額修正条項付) の発行並びに新株予約権の買取契約 (コミット・イシュー・プログラム) の締結に関するお知らせ」をご確認ください。

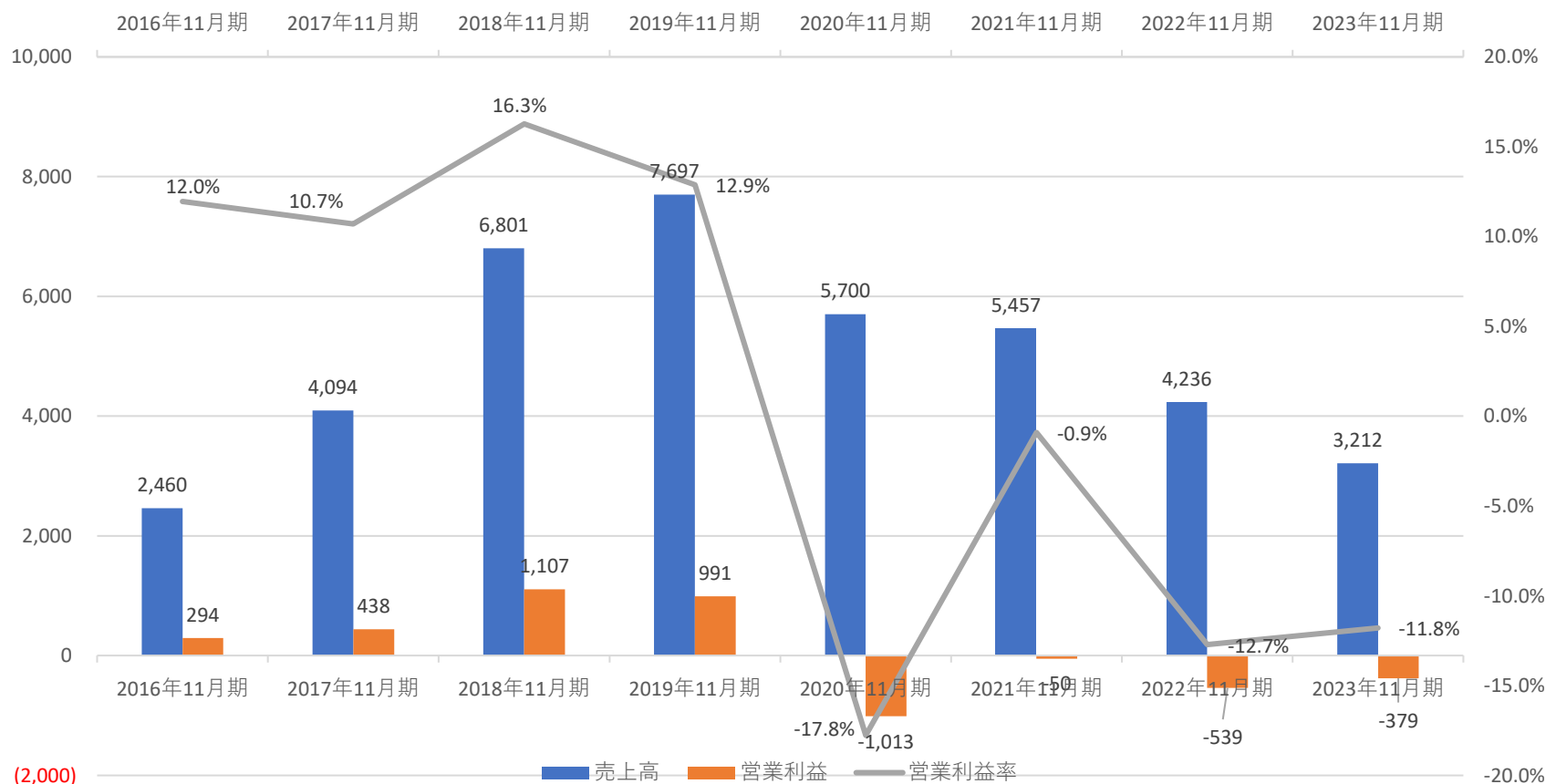


調達資金の具体的な用途および支出予定時期ならびに2023年11月期の実績は下表の通りとなります。

具体的な用途	概要	支出予定時期および金額（百万円）			支出実績※ （百万円）
①新規出店のための費用	収益性強化と商圈拡大のため、小型店を大都市圏中心に全国各地に多店舗展開するための費用。具体的には新規出店に係る内装工事やマシン組立設置などの費用として充当予定。	新株式	2023年10月～2025年11月	50	—
		新株予約権	2023年10月～2026年11月	50	—
②広告宣伝費用	インターネット広告宣伝のための費用。当社は新規顧客をインターネット等の広告宣伝により獲得しているため、広告宣伝は重要なファクター。費用対効果の高いWEB広告手法の開拓や集客方法の最適化の費用として充当予定。	新株式	2023年10月～2025年11月	150	20
		新株予約権	2023年10月～2026年11月	300	—
③新サービス・商品開発費用	シニア予備層となる40代後半から60代前半、シニア層となる65歳以上をメインターゲットとし、健康寿命の延伸をサポートする新サービスの開発費用。テストマーケティング関連費用及びアライアンス関連費用として充当予定。	新株式	2023年10月～2025年11月	40	2.5
		新株予約権	2023年10月～2026年11月	60	—
④既存店舗改修費用	トレーニング設備の破損や劣化による顧客獲得機会の喪失や顧客満足度の低下を防ぐための費用。トレーニング機器や店舗・内装の修繕費用として充当予定。	新株式	2023年10月～2025年11月	4	0.5
		新株予約権	2023年10月～2026年11月	4	—

※資金調達を実施した2023年10月2日から2023年11月期末日（2023年11月30日）までの実績となります。

- 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。
- 「コロナによる影響長期化」「消費者の行動変容」「外的環境の変化」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、業績を回復させ、中期的には営業利益率10%~15%の水準を目標としている。



**現状においては、2025年11月期以降の中長期的な回復・成長ストーリー（具体的施策、目標指標、スケジュール等）を中期経営計画として公表するまでには至っておりません。**

**現在、中期経営計画を作成中であり、2024年4月を目途に完成・公表を予定しております。**

**完成・公表後、当資料のアップデートもすみやかに行います。**

# リスク情報



**1**

## 継続企業の前提に関する重要事象等

**2**

## 上場維持基準の適合状況

**3**

## 広告宣伝における効果（期待）

2023年2月27日に更新した「事業計画及び成長可能性に関する事項」のリスク情報として記載した下記2項目は、以下の理由より記載を行っておりません。

■ 新型コロナウイルス等の感染症拡大

感染症の取扱いが5類移行となり行動制限が緩和され、直近リスクとしては軽微と判断したため。

■ 出店計画、新規出店の継続、出店エリアの拡大

27頁記載の店舗戦略に基づき手堅く出店・統合等を実行することで、直近リスクとしては軽微と判断したため。

- ・ 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、2023年11月期まで4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」「コスト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。なお、当社は借入金の残高はなく、当事業年度末において731百万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、さらには第4四半期において、第三者割当による増資および第10回乃至第12回新株予約権（行使価額修正条項付）の発行ならびに第10回新株予約権の行使による資金調達を実施したことから、事業継続に十分な財務基盤を有しており、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いたしております。

## 4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
- コスト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

- 731百万円の現預金保有（2023年11月30日現在）
- 第三者割当による増資実施および第10回乃至第12回新株予約権（行使価額修正条項付）の発行。
- 第10回新株予約権※の行使による資金調達を実施。 ※2023年12月1日にすべての権利行使完了。

**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

当社は2023年11月30日時点において、東証グロース市場における上場維持基準のうち、流通株式時価総額については基準に不適合の状態（上場維持基準500百万円に対し、438百万円）となっております。当該基準については経過措置基準・期間が設けられており、経過措置基準250百万円以上であるものの、2026年11月30日時点で当該状況が改善されていない場合、管理銘柄に指定されるリスクがあります。

- ・ 予防策/対応策

2025年11月30日までを改善期間とし、流通株式時価総額の構成要素となる「株価」「流通株式数」の双方において対策を講じ、当該状況を期間内に解消いたします。なお、具体的な計画につきましては、2024年2月26日に公表いたしました「上場維持基準への適合に向けた計画について」を参照願います。



- 2023年11月30日時点において、東証グロース市場の上場維持基準のうち、流通株式時価総額の基準に不適合の状態。
- 2025年11月30日までを計画期間とし「株価」「流通株式数」の両面から対策を講じ、当該状況の改善を図る。

## 流通株式時価総額

株価

×

流通株式数

### 1. 業績の回復

⇒25頁から28頁の取り組み実施。

### 2. 中期経営計画の作成・公表と着実な実行

⇒2024年4月を目途に完成・公表後、着実な実行

### 3. IR活動の強化

⇒投資家とのコミュニケーション機会の増加

### 1. 第10回新株予約権

⇒2023年12月1日に早期行使完了。

### 2. 第11回新株予約権

⇒株価の推移状況等を総合的に勘案し、新株予約権割当先に対し、行使の前倒し指示を検討。

### 3. 第12回新株予約権

⇒株価の推移状況等を総合的に勘案し、新株予約権割当先に対し、行使の前倒し指示を検討。

## 2025年11月30日までに適合状態に改善させる

※詳細は2024年2月26日公表「上場維持基準への適合に向けた計画について」を参照願います。

- ・ 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。

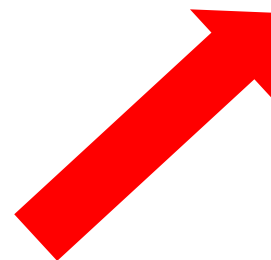
CPAとはCost Per Acquisitionの略であり、コンバージョン1件あたりにかかった広告の費用対効果を示す指標になります。なお、当社では、無料カウンセリング申込をコンバージョンとして定義しております。

- 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 植原 一雄 吉野 晴彦 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)	山田 暁彦 吉原 慎一 鶴森 美和
<b>事業内容</b>	パーソナルトレーニングジム事業「24/7Workout」の運営ほか			
<b>従業員数</b>	正社員 174名〔2023年11月30日現在〕			
<b>拠点</b>	全国90店舗（直営店86店舗、FC店4店舗）〔2023年11月30日現在〕 ※直営店1店舗は女性専用のセミパーソナルジムのテスト店舗「FITTERIA」含む。			

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
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）
2023年5月	女性専用のセミパーソナルジム「FITTERIA」を東京都大田区に出店
2023年9月	「24/7English」事業譲渡

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	2023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	3,212,860
経常利益	(千円)	293,227	438,926	1,108,032	971,353	▲ 984,993	▲ 42,978	▲ 532,687	▲ 379,395
当期純利益	(千円)	196,985	322,793	755,148	583,772	▲ 1,500,260	▲ 136,707	▲ 1,690,665	▲ 480,593
資本金	(千円)	5,000	5,000	5,000	791,600	791,600	792,387	793,262	931,384
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	5,372,800
純資産額	(千円)	432,664	755,457	1,510,606	3,667,579	2,167,318	2,032,052	333,793	129,611
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	1,153,184
1株当たり純資産額	(円)	432.66	188.86	377.65	815.02	481.63	449.22	73.29	24.06
1株当たり当期(四半期)純利益	(円)	196.99	80.70	188.79	145.45	▲ 333.39	▲ 30.25	▲ 371.64	▲ 102.72
自己資本比率	(%)	35.6	36.8	42.2	66.1	56.5	55.8	20.4	11.2
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	▲ 558,912
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	▲ 75,344
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	264,571
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	731,346
従業員数	(人)	77	149	291	379	321	271	229	174
(外、平均臨時雇用者数)	(人)	(68)	(191)	(221)	(271)	(157)	(157)	(113)	(76)

- 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。

〈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