

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

2025年2月27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	3P
■	ビジネスモデル	5P
■	市場環境および業界ポジショニング	12P
■	競争力の源泉 ~当社の強みと目指すポジショニング~	15P
■	事業計画	22P
■	リスク情報	32P
■	Appendix	40P

企業理念



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

— 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。

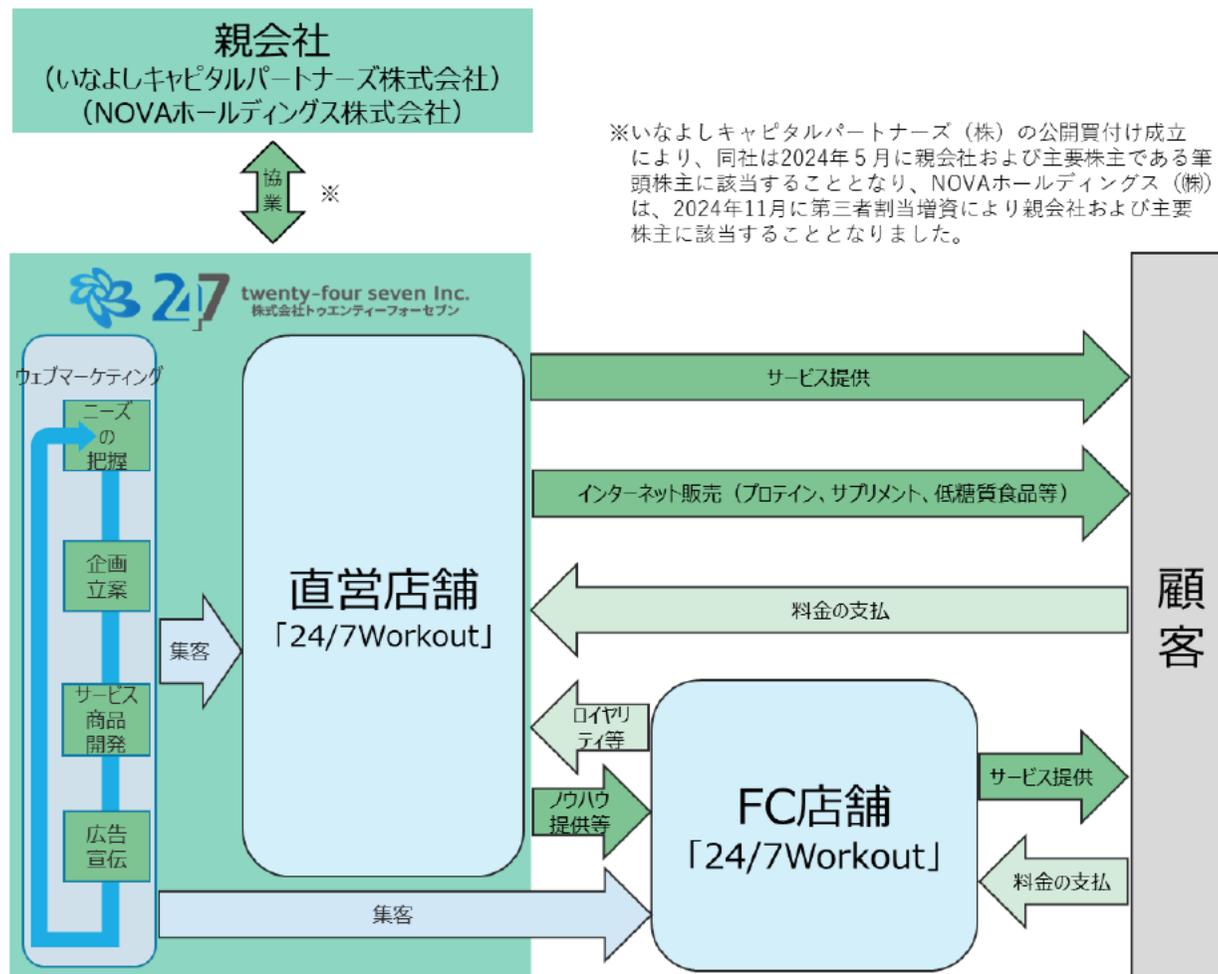


ビジネスモデル



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

- ・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」を中心に展開。
- ・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展開。2025年11月期以降は新業態の開発、展開も視野。



既存事業



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

「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。



女性専用の通い放題のセミパーソナルジム

今まで続かなかったジム初心者の女性に必要な「サポート」と「1人でもトレーニングできる環境」を整備。スタッフも全員女性なので安心して通うことが可能。



新規事業



アスレチックジムにピラティスやパーソナルジムを併設したジム

トレーナーが常駐し一人ひとりに合ったトレーニングメニューを提案することで運動習慣のない方も運動の楽しさを覚え徐々に成果を出すことが可能になります。

継続期間が長くなればなるほど単価が上がっていく業態です。



専用マシンのリフォーマーを使いコスパを重視したパーソナルピラティス

マシンを使い、少ない負荷で体幹やインナーマッスルを鍛え、身体の変化を実感しやすく気になる部位に効率的にアプローチして成果を実現。



ロードサイド店舗のイメージ



— 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。



■ 2024年11月期の収益状況

2024年5月下旬以降より、NOVAホールディングスのグループ各社との協業により、業績改善に向けた取り組みを推進しているが、現時点においては改善途上にある。

	業態		店舗数			売上高 (百万円)	営業利益 (百万円)
			直営	FC	合計		
店舗 運営 事業	24/7Workout	パーソナルトレーニングジム	85	5	90	2,241	▲244
物販・その他（テストマーケティング含む）						285	▲119
合 計						2,527	▲363

■ 課題と解決の方向性

コロナ禍後のフィットネス人口数が回復基調に転じて以降においても、当社の顧客数が減少傾向にあるのは、多様化した顧客ニーズにマッチしたサービス内容や価格帯にて提供できていないことが主要因。

⇒ 「サービス内容の見直し」「価格設定の見直し」「新業態の開発」に着手する。

課題	要因①	要因②（環境変化）		解決の方向性
客数減少	価格のミスマッチ	低価格化	競合増加	<ul style="list-style-type: none"> ・サービス内容の見直し ・価格設定の見直し
		物価高	収入は現状維持	
	狭い業態ポジショニング (ターゲット顧客数が少ない)	—		<ul style="list-style-type: none"> ・新業態の開発

■ 2025年11月期の事業内容（前期までの課題を解決すべく事業内容を変化）

既存・メイン業態「24/7Workout」においては、低単価の新プランを導入するとともに、新業態の開発・展開を通じてターゲット顧客層の拡大を図る。

	業態			店舗数（見込）			売上高 （百万円）	営業利益 （百万円）
				直営	FC	合計		
店舗 運営 事業	既存業態	24/7Workout	パーソナルジム	85	6	91	2,083	9
	既存業態	FITTERIA	女性専用通い放題ジム	1	-	1		
	新業態	FIT	アスレチックジム+パーソナルジム+ピラティス	3	-	3		
	新業態	FIT×英会話	FITとNOVAグループ英会話業態とのコラボ	3	-	3		
	新業態	REAL PILATES	パーソナルマシンピラティス	1	-	1		
	既存業態× 新業態	24/7Workout × REAL PILATES		4	-	4		
物販事業								
合計				98	5	103	2,270	11

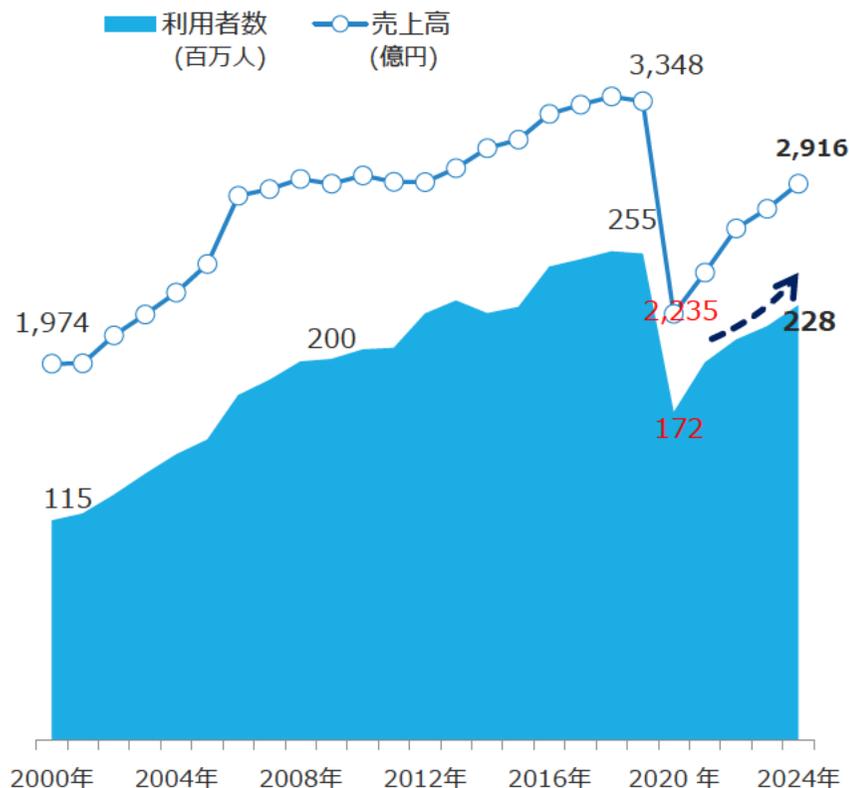
市場環境およびポジショニング



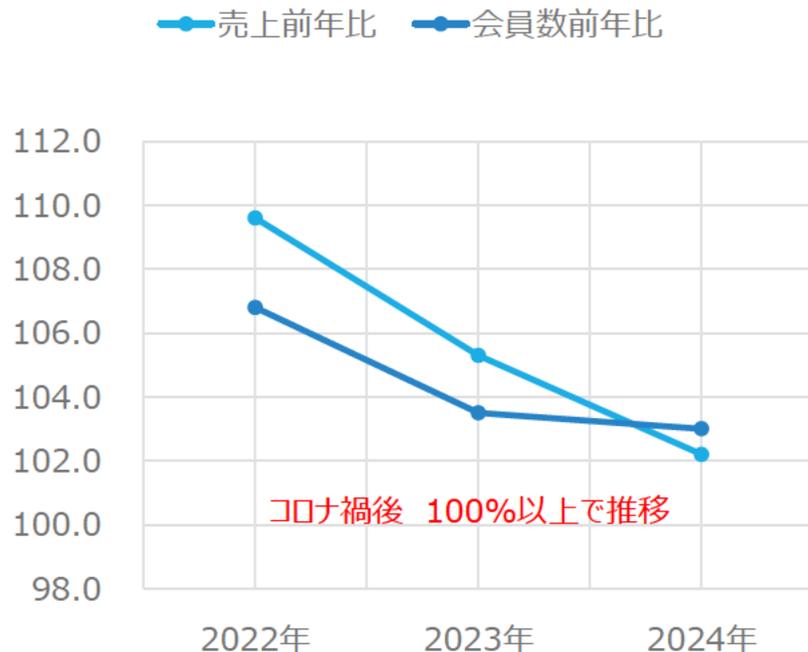
twenty-four seven Inc.
株式会社トゥエンティフォーセブン

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、毎年堅調な回復傾向にある。今後も健康志向の高まりで売上・利用者ともに伸びていく。

国内フィットネス市場の推移



国内フィットネス市場の推移

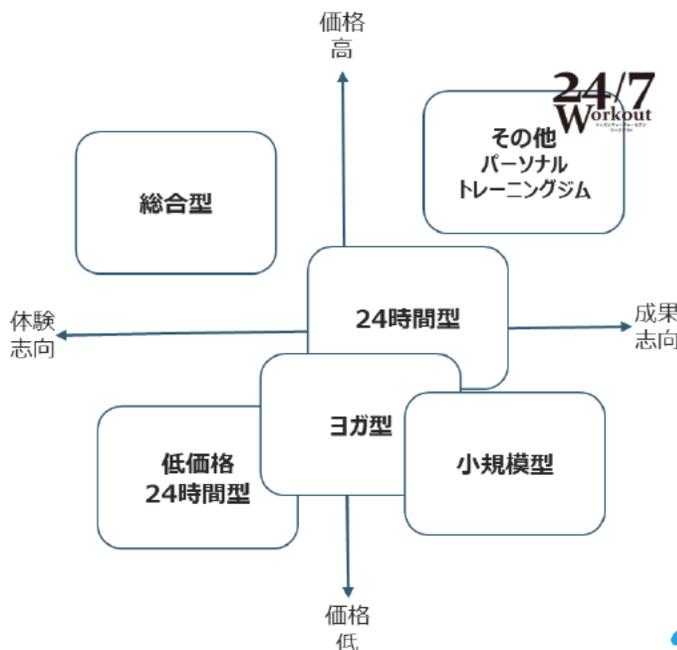
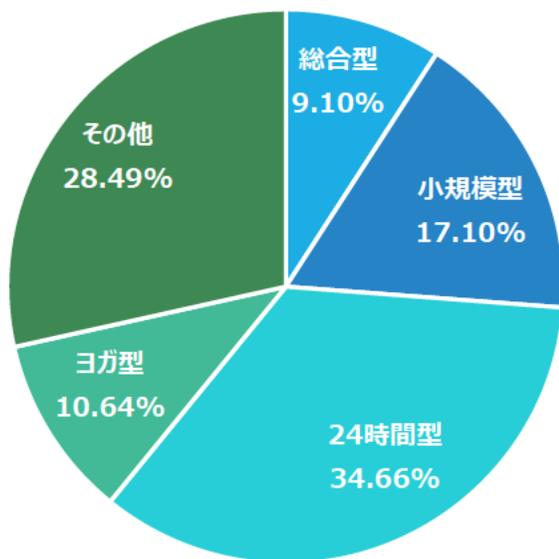


出所：経済産業省「特定サービス産業動態統計：フィットネスクラブ（2024年12月確報）」

フィットネス業界における業態別の施設数と構成比は以下のようになっている。(矢野経済研究所調べ)

	総合型	小規模型	24時間型	ヨガ型	その他	計
	プール、ジム、スタジオを兼ね備えた施設	サーキットトレーニング主体の施設	24時間営業かつセルフサービスの時間帯のある施設	ヨガ、ホットヨガ、ピラティス等へ特化した施設	左記以外のパーソナルトレーニングジム等	
施設数	1,142	2,145	4,348	1,334	3,574	12,543
構成比	9.1%	17.1%	34.7%	10.6%	28.5%	100.0%

参照： https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3651?utm_source=chatgpt.com



競争力の源泉

～ 当社の強みと目指すポジショニング ～



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

1

当社のコアコンピタンスとミッション

2

NOVAホールディングスグループとの協業
によるシナジー創出

3

直営店×FC店での堅実な出店

4

新業態の開発とポジショニング



①独自のトレーナー育成プログラム

4%の合格率を経て入社し、その後、3週間の座学およびトレーニング研修を経てトレーナーとして着任します。



優秀なトレーナーの輩出

②100種類を超えるトレーニングプログラム

10万を超える成功事例から積み上げられた豊富なトレーニングプログラムを提供します。



個々に合った質の高いトレーニングを提供

ミッション：お客様のQOLを向上

■ 参考データ（2024年1月～2024年12月に実施した24/7workout顧客アンケートの一部） ※サンプル数：789件

①トレーナーの対応への満足度はいかがですか？（5:とても高い、4:高い、3:普通、2:低い、1:とても低い） ⇒ 平均点数：4.52

②目標達成への期待度はいかがですか？（5:とても高い、4:高い、3:普通、2:低い、1:とても低い） ⇒ 平均点数：4.12

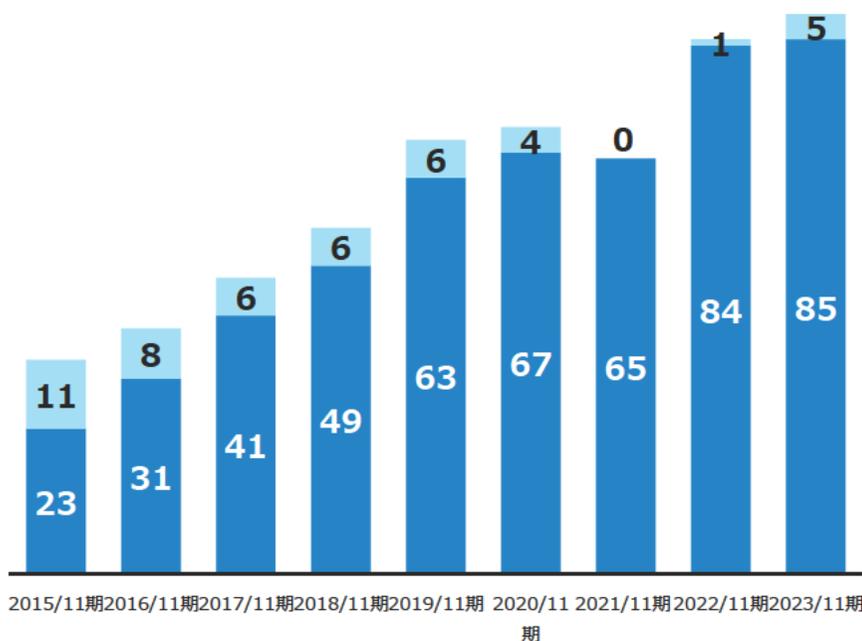
以下の部門を中心にNOVAホールディングスのグループ各社と協業することでシナジーを創出し、今後の中期経営計画を確実に達成させ、当社事業の収益アップを図ります。

グループ会社名	業務提携内容	期待効果
NOVAホールディングス 開発部門	学習塾のフランチャイズオーナーへの加盟 斡旋およびオーナーフォロー	FC店の展開加速
	商圈ポテンシャルの高い物件を全国主要都 市で開発	直営・FC店の展開加速
セントラルデザイン 店舗施工部門	適正な業者選定および各種見積もりの精 査を行い費用を適正化	施工コストの削減
	建築士・デザイナーが図面作図やサイン等 のデザインを実施	賃貸契約～オープンまで のスピードUP
インターネットデザイン WEBマーケティング部門	WEBマーケティングのプロ集団が効率的 な手法を企画・実施	販促費の削減（効率化）

- 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。
- FC展開を得意とするNOVAホールディングスグループとの協業により、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

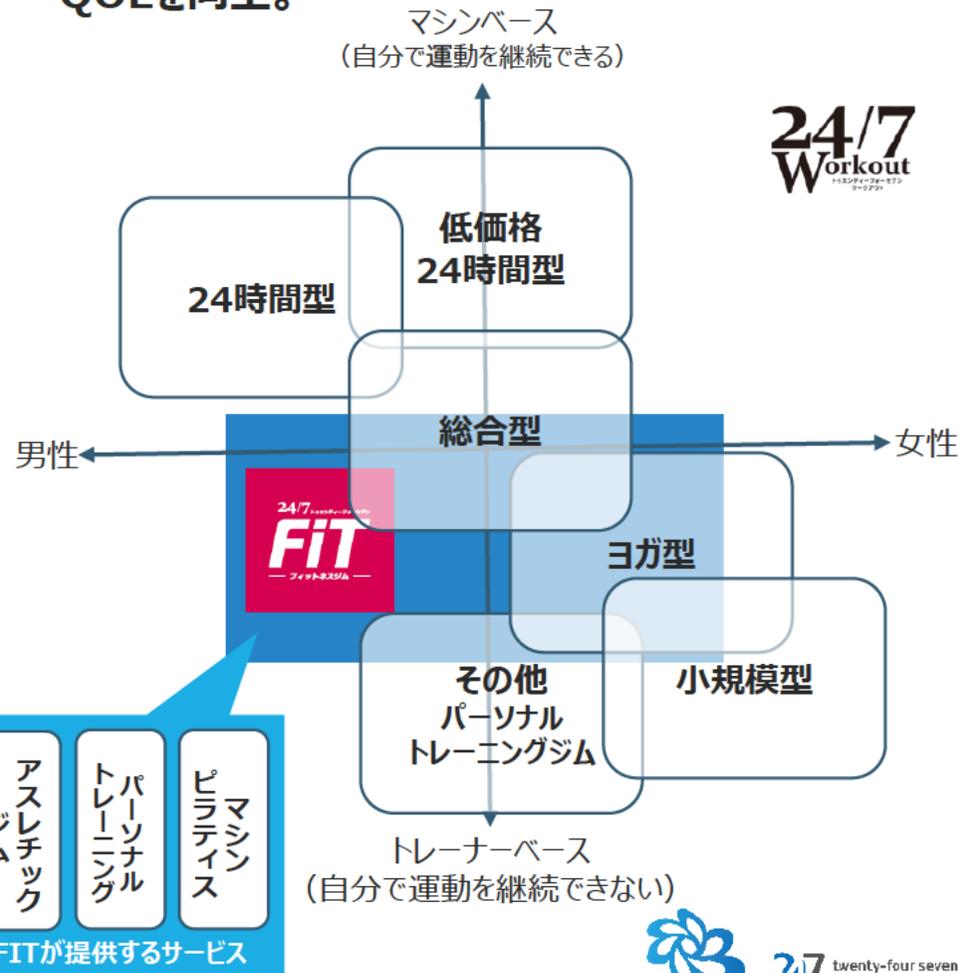
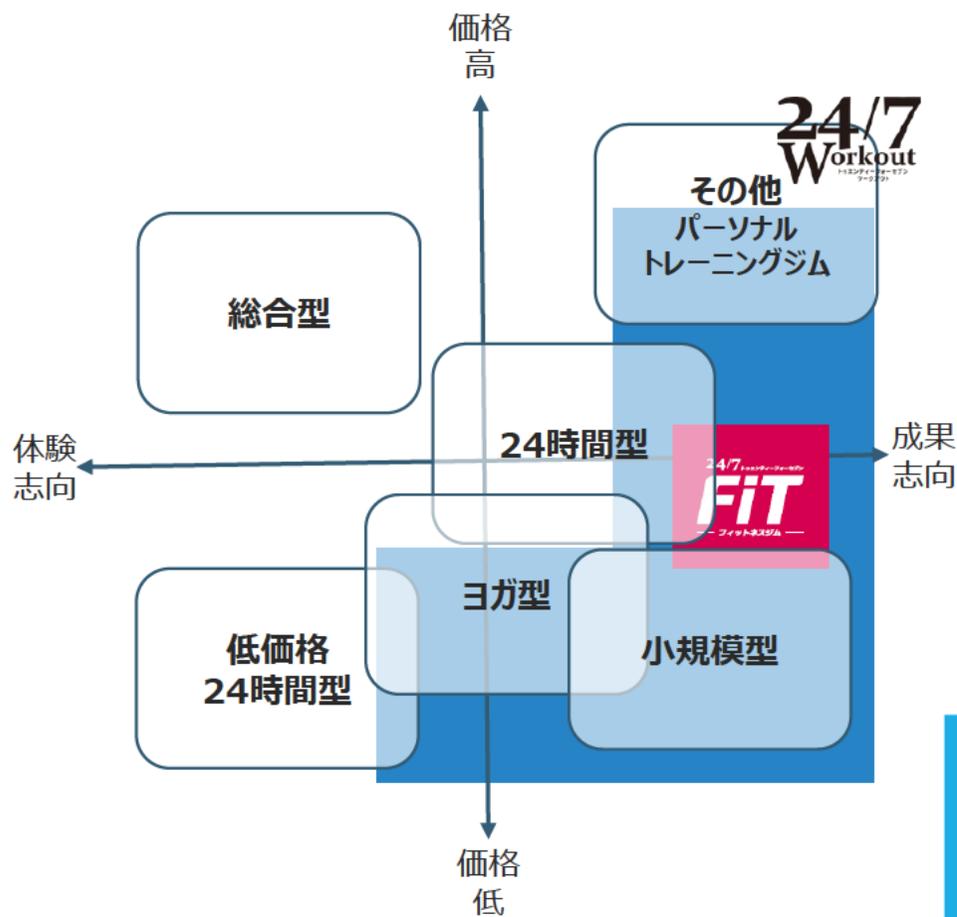
×

FC出店のメリット

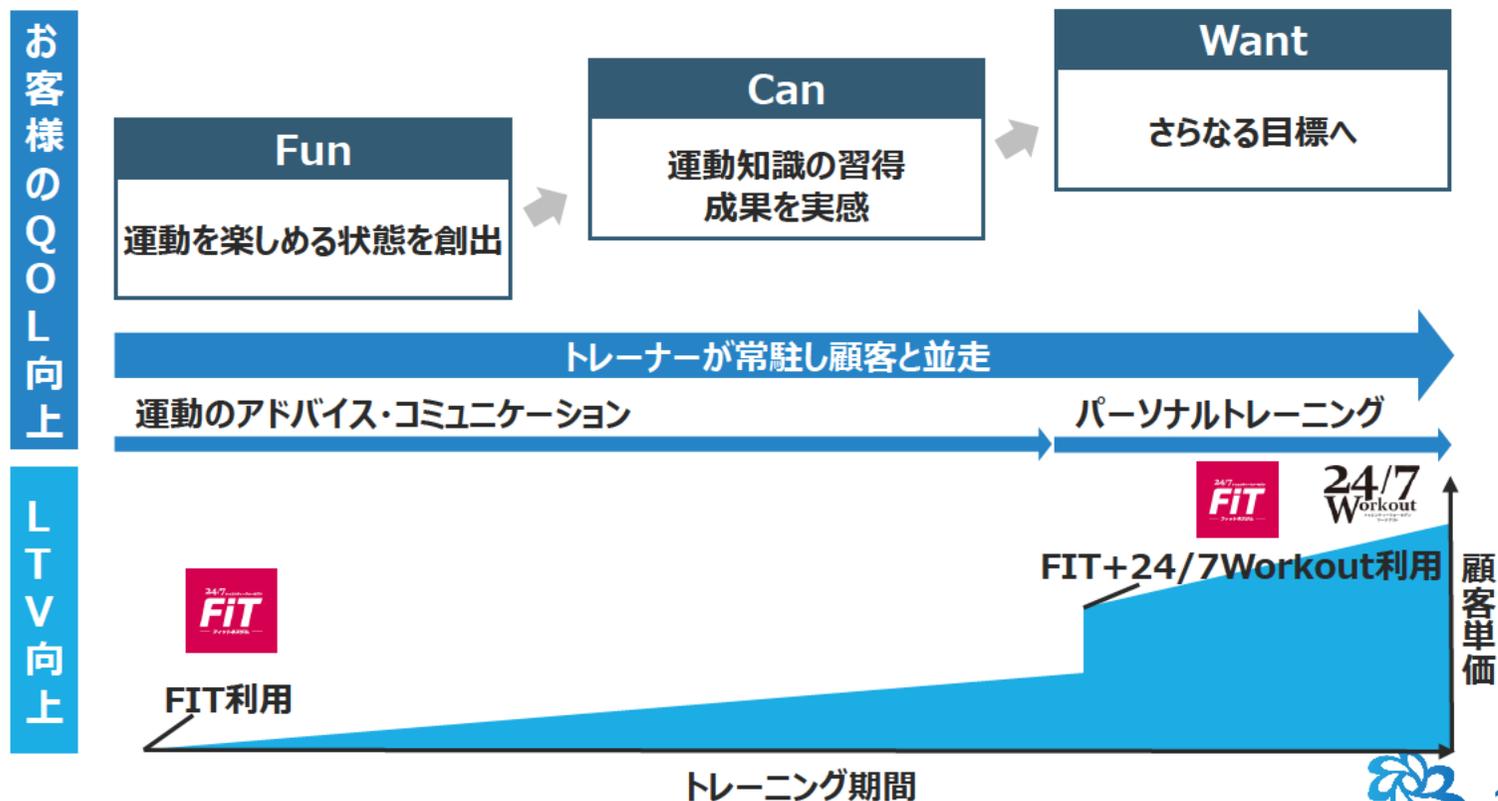
- 成長速度の最大化
- 投資金額の抑制
- 出店エリアの拡大
- 経営管理の簡素化

「成果を出せるトレーニングノウハウ」を活かし、新業態「FIT」においては下記のポジション（＝運動初心者が気軽に通い、継続し成果を出せるジム）を目指す。

お客様一人ひとりに合った運動を提案し、運動習慣がない方でもアスレチックジムやピラティスを利用して、運動を楽しめる状態を創出。その後、定期的なカウンセリングを経てパーソナルトレーニングに取り組み、QOLを向上。



- STEP1 : 当社の研修に合格したトレーナーが常駐し、お客様一人ひとりに合った運動を提案し、まずは運動が楽しい状態を創出。
- STEP2 : 様々な運動ができるようになり成果を実感できるようになったタイミングにて、さらなる目標を設定し実現へと導く。
- STEP3 : 「STEP2」の状態になると自然に客単価が上がり、FITの収益向上へとつながり、また継続率の向上によりLTVの最大化に寄与。



事業計画



当社は、コロナ禍による影響を受けた2020年11月期以降の業績低迷を踏まえ、経営体制強化のため、2024年4月に株式会社いなよしキャピタルパートナーズおよびNOVAホールディングス株式会社等との間で締結した資本業務提携契約（以下、「本資本業務提携」といいます。）を締結いたしました。

本資本業務提携を踏まえ、業績回復・向上に向けて協業を推進しているところでありますが、今後3ヶ年における経営計画のアウトラインを定め、着実に実施していくために、2025年11月期を初年度とする3ヶ年中期経営計画（2025年11月期～2027年11月期）を策定いたしました。



「第2の創業：常に挑戦し続ける」

～ 経営理念実現のために ～

これまで当社は、20～50代男女で本気で身体づくりに取り組むターゲット層に対し、食事制限なしの質の高いトレーニングを提供してまいりましたが、コロナ禍後のフィットネス参加者数が増加に転じて以降も当社の顧客数が減少傾向にあるのは、多様化した顧客ニーズにマッチしたサービス内容や価格を提供できていなかったからだと考えております。

世の中の健康志向は今後も高まり、市場は拡大していきます。当社の経営理念である「世界中の人々に常に必要とされる企業を創る」を実現するために、既存業態の変化に加え、多様化する顧客のニーズに対応する新業態を開発し、これまで蓄積してきた質の高いトレーニングを提供する人材育成のノウハウや顧客満足度を向上させるための仕組みをさらに昇華させていきます。

そして、本資本業務提携によりNOVA社との経営全般にわたる協業を本格的に推進する本中計期間を第2の創業期と捉え、現状を維持するのではなく、常に新たなことに挑戦し、変化し続けることで企業価値を高め、理念の実現へ近づいていきたいと考えております。

「第2の創業：常に挑戦し続ける」

～ 経営理念実現のために ～

また、以下のサブテーマを設けて中期経営計画を推進いたします。

- 2025年11月期：既存業態における新サービスの提供および
新規事業の整備期
- 2026年11月期：既存および新規事業の**FC展開に向けた準備期**
- 2027年11月期：直営・FC店を**拡大させる飛躍期**

既存業態および新業態における強化ポイントは以下のとおりとなります。

- ・2025年11月期：既存業態の改善を行い新規事業を軌道に乗せる
- ・2026年11月期：直営の拡大やFC事業に向けた整備を行う
- ・2027年11月期：直営店・FC店を拡大させる

	2025年11月期	2026年11月期	2027年11月期
業態	整備期	準備期	飛躍期
既存業態 (Workout・FITTERIA)	新サービスの強化 顧客数増加 ※FITTERIAは収益状況を見極めた上で出店判断	直営店・FC店の増店	直営店・FC店の増店
新業態 (FIT)	事業モデルの構築	FC募集に向けた準備	FC募集スタート
新業態 (FIT×英会話) FITと英会話NOVA等を併設した業態、自己成長に投資する同ターゲットにクロスセル	オペレーションの確立 事業モデルの構築	直営店を増店	直営店を増店
既存業態 (Workout) ×新業態 (Real Pilates) ブースが多い店舗の一部をパーソナルピラティスにして店舗収益UP	オペレーションの確立	併設店舗を増店	併設店舗を増店
新業態 (Real Pilates)	1号店の立ち上げ	直営単独店舗の展開とFC募集に向けた準備	FC募集スタート



・既存・新業態ともに直営店×FC店の最適バランスを考慮して出店を加速いたします。

業態	2025年11月期	2026年11月期	2027年11月期
既存業態（Workout・FITTERIA）	92店舗	100店舗	109店舗
新業態（FIT）	3店舗	6店舗	14店舗
新業態（FIT×英会話）	3店舗	6店舗	9店舗
既存業態（Workout） ×新業態（Real Pilates）	4店舗	6店舗	8店舗
新業態（Real Pilates）	1店舗	5店舗	10店舗
合計	103店舗	123店舗	150店舗

年度	目標
2025年11月期	営業利益黒字化（6期ぶりの黒字化の達成）
2026年11月期	当期純利益黒字化（7期ぶりの黒字化の達成）
2027年11月期	当期純利益250百万円の達成

	2025年11月期		2026年11月期		2027年11月期	
売上高	2,270	100.0%	2,770	100.0%	3,320	100.0%
営業利益	11	0.5%	108	3.9%	276	8.3%
経常利益	5	0.2%	108	3.9%	276	8.3%
当期純利益	△11	—	92	3.3%	250	7.5%

※新業態の2025年11月期への影響は軽微であると見込んでおりますが、中長期的には当社の業績向上に資するものと想定しております。事業の進展により今後、適時開示の必要性が生じた場合には速やかに開示いたします。

・以下の項目にて、投資を予定しております。

※ 当該投資予算の原資は、2023年9月15日付「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」及び2024年11月11日付「第三者割当による新株式の発行並びに親会社である主要株主の異動に関するお知らせ」に記載した「調達する資金の具体的な用途」の範囲内で賄う予定であります。

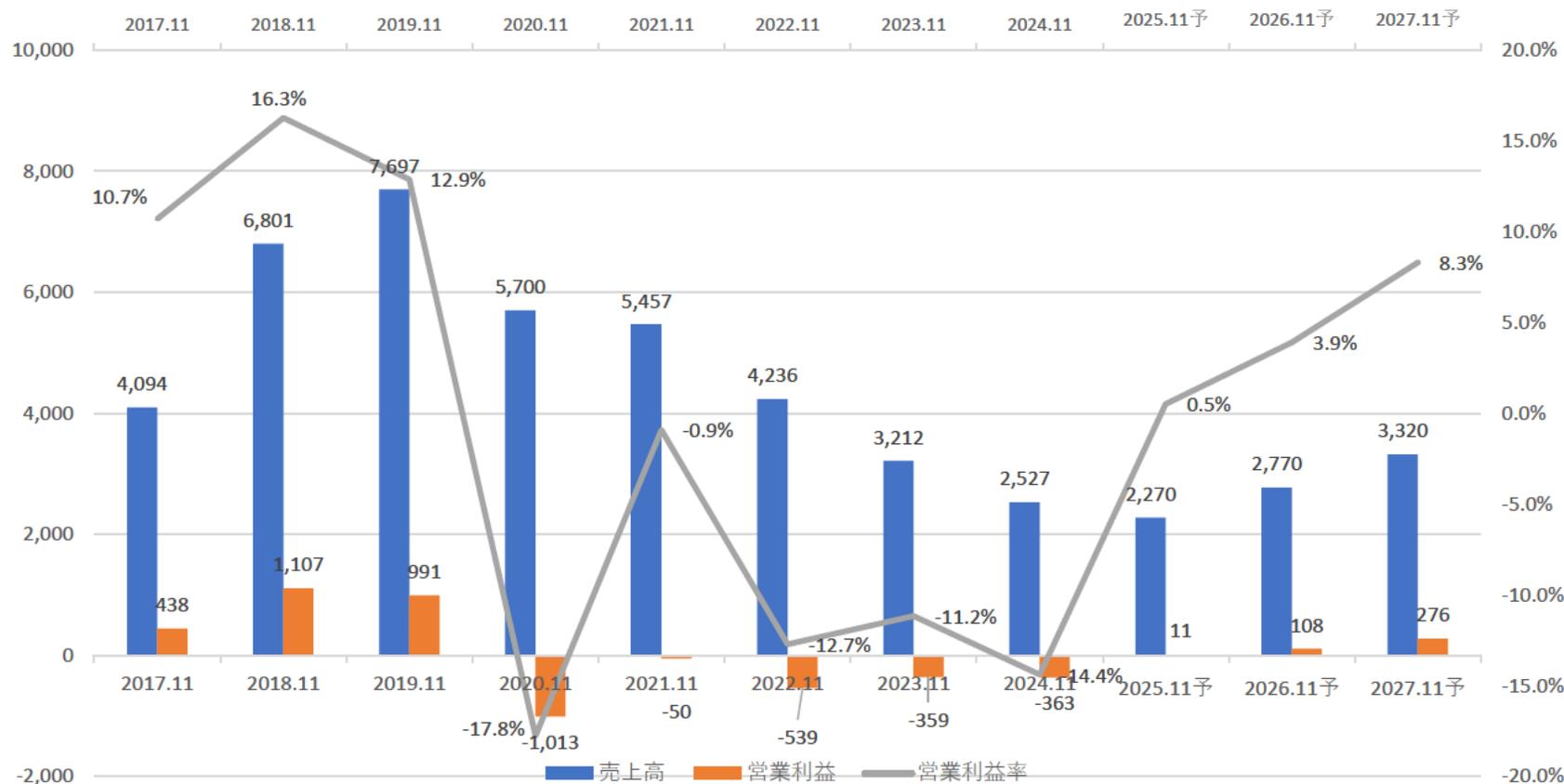
投資計画	金額 (百万円)	予定時期
新サービス、新業態、新システム投資 ※1	107	2024年12月～
出退店に係る投資 ※2	250	2025年3月～
広告宣伝投資 ※2	101	2024年12月～
その他	35	2025年2月～
合 計	493	

※ 1 相互に関連性の高い項目であるため、既存業態の新サービス開発投資、新業態開発における投資、既存・新業態双方にかかるシステム投資を合算のうえ計上しております。

※ 2 新業態にかかる出店投資、広告宣伝投資も含まれております。



- 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。



当社は、M&Aを含むパーソナルトレーニング事業との親和性の高い他社とのアライアンスによるサービス開発も検討している中、持株会社体制への移行により、持株会社はグループ経営機能に特化し、事業子会社は環境の変化に対応し、事業特性に応じたより機動的な事業展開を行うことにより、当社グループの企業価値向上を目指すことを目的として、2025年1月27日付にて当社の完全子会社である「株式会社トゥエンティーフォーセブン設立準備会社（以下、承継会社）」との間で吸収分割契約を締結いたしました。

本吸収分割の効力発生日は2025年6月1日を予定しており、同日付で当社は「株式会社トゥエンティーフォーセブンホールディングス」に、承継会社は「株式会社トゥエンティーフォーセブン」に、それぞれ商号変更する予定であります。

なお、当社は持株会社体制への移行後も、引き続きグループ会社の経営管理を行う持株会社として上場を維持する予定です。

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）**

※33頁から39頁に記載したリスクは、重要と考えられるものの抜粋であり、その他のリスクを含むリスク情報の全体は「第17期 有価証券報告書」の「事業等のリスク」を参照願います。

- ・ 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影響及び消費者の行動変容並びにマーケット環境の変化を受け、2024年11月期まで5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、2024年11月期において、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）の権利行使が完了したことによる資金調達及び2024年11月28日から2024年12月6日を払込期間とした第三者割当の払込が完了しており、資金繰りに重要な懸念はないと判断しております。また、NOVAホールディングスグループによる当社への資金支援や同グループの信用力による財務基盤の安定化が期待できます。

以上のことから、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いたしております。

5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

- 651百万円の現預金保有（2024年11月30日現在）
- 第三者割当増資の払込も完了（払込期間：2024年11月28日～2024年12月6日）
- NOVAホールディングスグループによる資金支援や信用力による財務基盤の安定化期待

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た結果、2024年11月30日時点において、流通株式時価総額の上場維持基準を達成。

- 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
<ol style="list-style-type: none">1. 業績回復に向けた取り組み ⇒NOVAホールディングスグループとの協業。2. 中期経営計画の作成・公表と着実な実行 ⇒23頁～29頁参照。3. IR活動の強化 ⇒投資家とのコミュニケーション強化・優待制度新設。		<ol style="list-style-type: none">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 ⇒2024年10月10日に早期行使完了。3. 第12回新株予約権 ⇒2024年11月12日に早期行使完了。

2024年11月30日時点において上場維持基準を達成。

※詳細は2025年2月27日公表「上場維持基準への適合に関するお知らせ」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**

NOVAホールディングスグループとの協業により、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。

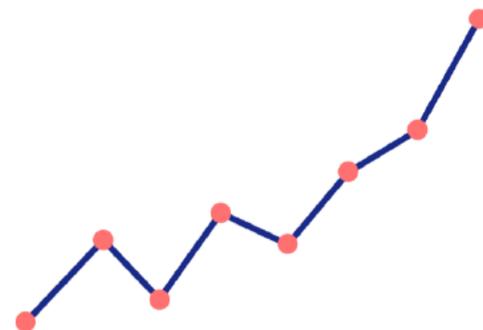
CPAとはCost Per Acquisitionの略であり、コンバージョン1件あたりにかかった広告の費用対効果を示す指標になります。

- 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



NOVAホールディングスグループとの協業により、費用対効果の高いWeb広告手法を開拓し、集客手法の最適化に努め、新規顧客数増加を目指す。



Appendix



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

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 松木 大輔			
創業年月	2007年12月			
本社住所	東京都品川区東品川二丁目3番12号 シーフートスクエアセンタービルディング6F			
役員構成	代表取締役会長	稲吉 正樹	常勤監査役（社外）	山田 暁彦
	代表取締役社長	松木 大輔	非常勤監査役（社外）	吉原 慎一
	取締役	植原 一雄	非常勤監査役（社外）	鶴森 美和
	取締役	石村 元希		
	取締役（社外）	橋本 玄		
	取締役（社外）	中野 信治		
事業内容	パーソナルトレーニングジム事業「24/7Workout」の運営ほか			
従業員数	正社員 129名〔2024年11月30日現在〕			
拠点	全国91店舗（直営店86店舗、FC店5店舗）〔2024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）
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
2024年5月	いなよしキャピタルパートナーズ株式会社による当社普通株式に対する公開買付けが成立。同社は当社の親会社及び主要株主となる。
2024年11月	NOVAホールディングス株式会社が当社の親会社及び主要株主となる



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	2024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	2,527,254
経常利益	(千円)	293,227	438,926	1,108,032	971,353	▲ 984,993	▲ 42,978	▲ 532,687	▲ 379,395	▲ 380,730
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	▲ 435,661
資本金	(千円)	5,000	5,000	5,000	791,600	791,600	792,387	793,262	931,384	99,992
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	7,627,800
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	147,811
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	1,026,747
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	19.38
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	▲ 73.04
自己資本比率	(%)	35.6	36.8	42.2	66.1	56.5	55.8	20.4	11.2	14.4
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	▲ 558,912	▲ 498,355
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	▲ 29,034
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	447,365
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	651,321
従業員数	(人)	77	149	291	379	321	271	229	174	129
(外、平均臨時雇用者数)	(人)	(68)	(191)	(221)	(271)	(157)	(157)	(113)	(76)	▲ 67

- 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、2026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

03-6863-0140

corporate_ir@247group.jp