



2025年4月23日

各 位

会 社 名 フ ィ ッ ト イ ー ジ ー 株 式 会 社  
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 國 江 仙 嗣  
(コード番号: 212A 東証スタンダード・名証メイン)  
問 合 せ 先 常 務 取 締 役 経 営 管 理 本 部 長 藤 原 祐 次  
TEL.058-215-8744

### 資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について

当社は、資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について、現状を分析し、評価を行うことにより、中長期的な企業価値向上に向けた取組方針を決定しましたのでお知らせいたします。

詳細につきましては、添付資料「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応について」をご参照ください。

以 上



資本コストや株価を意識した  
経営の実現に向けた対応について

証券コード：212A  
フィットイージー株式会社  
2025年4月23日

INDEX

1. ROEと資本コストに対する現状認識
2. ROEと資本コストに対する見通し
3. 高いROEが実現できる理由
4. 収益力向上のための取り組み

# 1. ROEと株主資本コストに対する現状認識

## (1) ROE

- ROEは、2024年10月期53.4%、2025年10月期 計画38.0%と、株主資本コスト8~9%を大きく上回る。
- PBRは、2024年10月期末8.14倍と、東証が求める1倍を大きく上回る。

## (2) 株主資本コスト

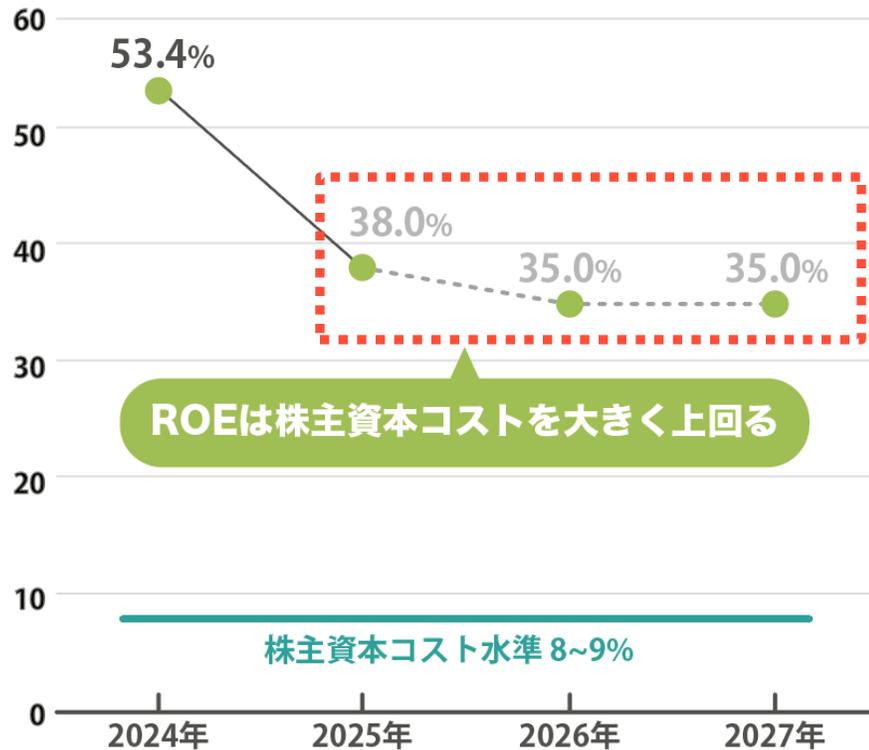
- CAPM方式による株主資本コストは8.69%。伊藤レポートが提言する投資家の要求収益率は8%以上のため、8~9%と設定する。
- WACCは、有利子負債の保有が少ないことから株主資本コストと同程度8.46%。



株主資本コスト (CAPM方式)	=	株主資本コスト 8.69%	=	リスクフリーレート 1.35%	+	$\beta$ 1.224	$\times$	マーケットリスクプレミアム 6.00%
---------------------	---	------------------	---	--------------------	---	------------------	----------	------------------------

## 2. ROEと株主資本コストに対する見通し

### ROEの推移



### 今後3年間の見通し

	2024年 10月期 (実績)	2025年 10月期 (計画)	2026年 10月期 (計画)	2027年 10月期 (計画)
売上高 (百万円)	6,673	8,150	10,200	12,600
当期純利益 (百万円)	1,082	1,320	1,680	2,150
KPI① 出店数	179店舗	235店舗	315店舗	415店舗
KPI② 会員数	14.8万人	20.0万人	26.5万人	35.0万人
ROE (%) 当期純利益/純資産	53.4	38.0	35%以上	

中期経営計画として、ROE35%以上を新たに目標として掲げる

※計画数値は、2024年12月13日に開示した中計の数値

### 3. 高いROEが実現できる理由①

## フランチャイズ事業モデルによる効率的な事業拡大

#### フランチャイズ事業モデルのメリット

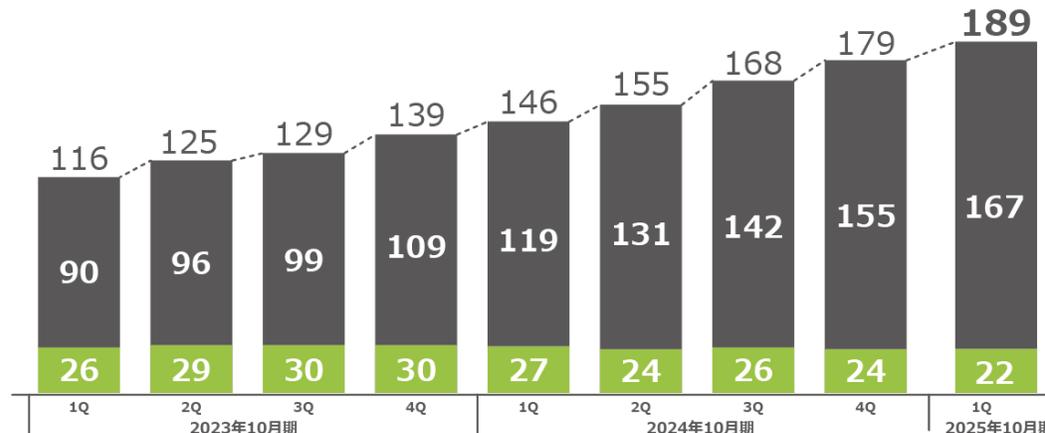
FCの仕組みのメリットの活用	FC加盟店を中心に事業展開し、FC加盟店の資本力(資金と人員)を活用。これにより、少ない資本で全国に多くの店舗をスピード感を持って展開できる。
人材雇用の軽減と組織の活性化	採用・育成については本部と加盟店が担い、雇用・労務管理については加盟店が担う。
ノウハウ集積型チェーンの構築	FC加盟店同士の健全なライバル意識と出店競争による事業活性化を推進。成功事例や失敗事例を共有する仕組みを有することで、チェーン全体の運営ノウハウとして蓄積。
強力なパートナーシップによる価値向上	既に強固なインフラと信用力を持つ企業が加盟することによる、ブランド価値の向上と事業展開の加速。企業文化の融合による相乗効果での、新たな価値の創造。

#### ■ FC店舗数推移(QoQ)



#### ■ 店舗数 四半期推移

■ FC店 ■ 直営店  
(単位:店)



#### ■ FC店・直営店比率 (2025年10月期1Q)

■ FC店 ■ 直営店

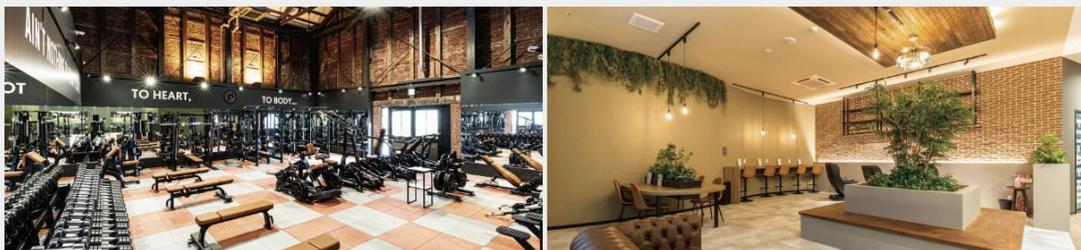


### 3. 高いROEが実現できる理由②

## 高利益率を実現する出店コスト削減と高品質の両立

### 建築コストの削減

中間マージン削減による圧倒的低コストで  
ハイクオリティな設計・施工システム。



- ① 自社での設計・施工管理によるスピード化と、コスト削減
- ② 居抜き物件主体の出店による、床・壁・天井・設備の再利用によるコスト削減
- ③ 建材及び設備品の海外直接大量仕入れと在庫ストックによるコスト削減

他社よりも投資コストの抑制が可能。

### 設備導入コストの削減

価格競争力とスケールメリットを活かした  
低コストでの設備導入。



低コストで高品質な設備の導入が可能。

## 4. 収益力向上のための取り組み①

### 全国主要都市への支社設立

2025年7月に渋谷に東京支社を設立予定。今後も西日本エリアをはじめ主要都市に支社を設立し全国展開を推進することで**当社の重要なKPIである「出店数」を増加し、収益力の向上を図る。**

支社設立による収益力向上の仕組み

全国主要都市への支社設立

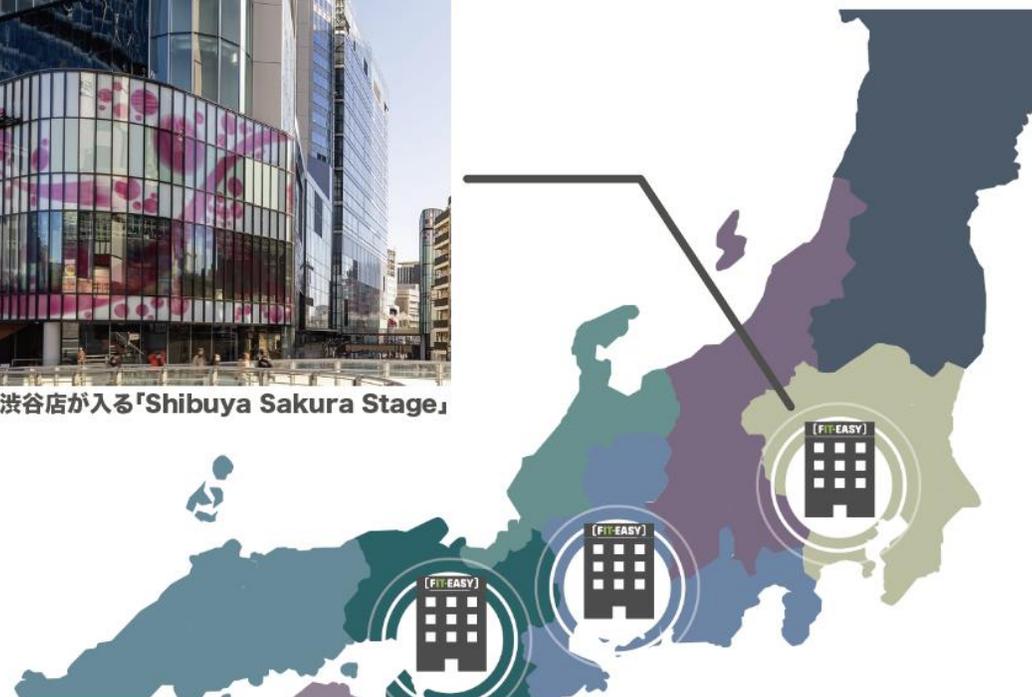
FC加盟店と物件の獲得増加

新規出店数の増加

収益力の向上



東京支社・フィットイージー渋谷店が入る「Shibuya Sakura Stage」  
(東京都渋谷区)



## 4. 収益力向上のための取り組み②

### 独自のAI顔認証システムを活用した「ヘルスケアオートメーション」サービス提供

2025年6月にアプリをローンチしサービス提供を開始することにより、新規会員の獲得及び既存会員の退会防止を図り、**当社の重要なKPIである「会員数」を増加する事で収益力の向上を図る。**

当社だからこそ実現できる  
ヘルスケアオートメーション

創業時より開発・導入している  
「独自のAI顔認証システム」での  
入館で個人を特定。

館内に設置されたAIカメラによる  
運動データの自動取得・分析を  
行うことで実現可能なサービスです。

### ヘルスケアオートメーションの未来

トレーニング初心者から上級者まで、全ての人が満足できる  
AIデータ基盤の構築、フィットイージー独自のサービスを6月より、段階的にリリースしていきます。



## 4. 収益力向上のための取り組み③

### 物販サービスの導入

プロテインやトレーニングギア等のジム関連商品の物販を開始する事で  
**新たな収益源を創造し、収益の多様化及び収益力の向上を図る。**

## 当社ならではのストーリーを用いた物販事業への取り組み

プロテインやトレーニングギア等のジム関連用品や、会員からのご要望も多いTシャツやバッグ類等のオリジナルグッズの販売をヘルスケアオートメーションとも連動したストーリーを描きながら実施していきます。

#### ▶展開ラインアップの一例



プロテイン  
トレーニングギアetc...

**ジム関連用品**



Tシャツ・バッグ類  
小物etc..

**オリジナルグッズ**

#### ▶ストーリーを用いた展開例

トレーニングすることにより蓄積されたデータをもとに、  
 様々な角度から解析したパーソナライズされたプロテイン、サプリなどの  
 栄養補助食品を提供。

