



2025年10月期 第2四半期 決算説明資料

証券コード：212A
フィットイージー株式会社
2025年6月13日

INDEX



1. 当社事業について

2. 2025年10月期 第2四半期 決算概要

3. 2025年10月期 取り組み

4. 上方修正及び株主還元

5. Appendix



MISSION

新たなフィットネス文化の創造で
世界を変えていく

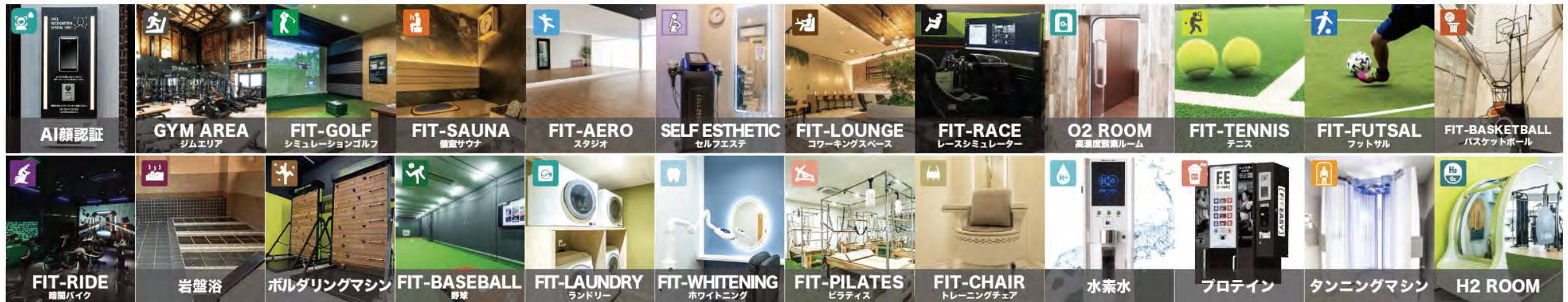
FE

FIT-EASYイオンモール四日市北店 2024年6月3日グランドオープン
築108年となる、文化庁 登録有形文化財のレンガ棟へ出店

「アミューズメントフィットネスクラブ」の発案



楽しみながら健康になれる、楽しみながら目標達成できる
そんなフィットネスクラブが日本には必要。



創業から8年で24の新サービスを続々導入

ふとしたときが イージー時。

フィットイージーは、生活のあらゆるシーンでご利用いただける
いくつものスタイルがあります。

トレーニングしたい時、勉強したい時、リラックスしたい時など
生活の中のふとした時に寄り添える場所となるために様々なサービスを提供しています。



- 痩せたい
- 整いたい
- リラックスしたい
- 勉強に集中したい
- 綺麗になりたい
- レースがしたい
- WEB会議がしたい
- 明日ゴルフコンペだ
- サッカーがしたい
- 元気にになりたい

アミューズメントフィットネスクラブは

—第3の場所—

生活のあらゆるシーンに必要とされる「サードプレイス」です。

1. アミューズメントフィットネスクラブ

商標登録第6724824号

マシン・スタジオだけでなく、会員様と市場が求める多種多様なサービスを導入し
AIを駆使した新たなフィットネス文化を提唱

2 AI顔認証

- ① AI顔認証による全店舗相互利用可能
- ② 手ぶらで入館
- ③ 不正入館ゼロ

3 出店・運営戦略の パッケージ化

- ① 出店戦略のパッケージ化
- ② 運営戦略のパッケージ化

4 省力化のためのDX化

- ① スマート入会
- ② FOS管理システム
- ③ WEB予約

5 信頼性と安心感

- ① FIAへの加盟
- ② Pマークの取得 登録番号 第19001498(01)号

6 五感で楽しむ空間

視覚・聴覚・嗅覚・味覚・触覚に
訴えかける、非日常空間の提供

7 サードプレイス

自宅でもない、職場でもない
「第3の場所」の提供

INDEX

1. 当社事業について



2. 2025年10月期 第2四半期 決算概要

3. 2025年10月期 取り組み

4. 上方修正及び株主還元

5. Appendix

2025年10月期 第2四半期 業績ハイライト

- 2Qでは14店舗を新規出店し、売上高は前年同期比136.3%の42.3億円を計上
- 売上高の伸長により、営業利益は同120.6%の10.8億円、経常利益は同121.7%の10.8億円
中間純利益は同122.9%の7.2億円を計上
- FC店の会費入金売上を含めたチェーン全体売上としては89.2億円

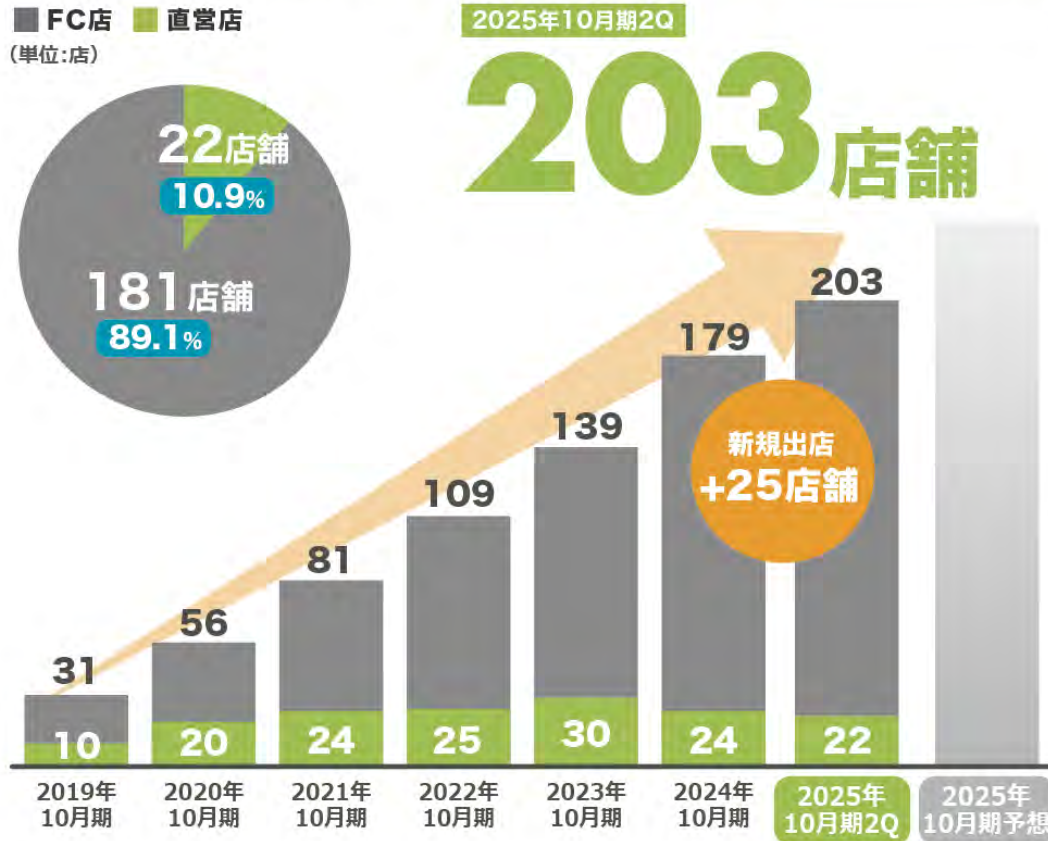


主要KPI

- 2Qでは14店舗を新規出店し、今期新規出店数は25店舗となり、合計203店舗
- 新規出店と既存店の会員数の伸長により、会員数も2.6万人増の17.4万人と推移

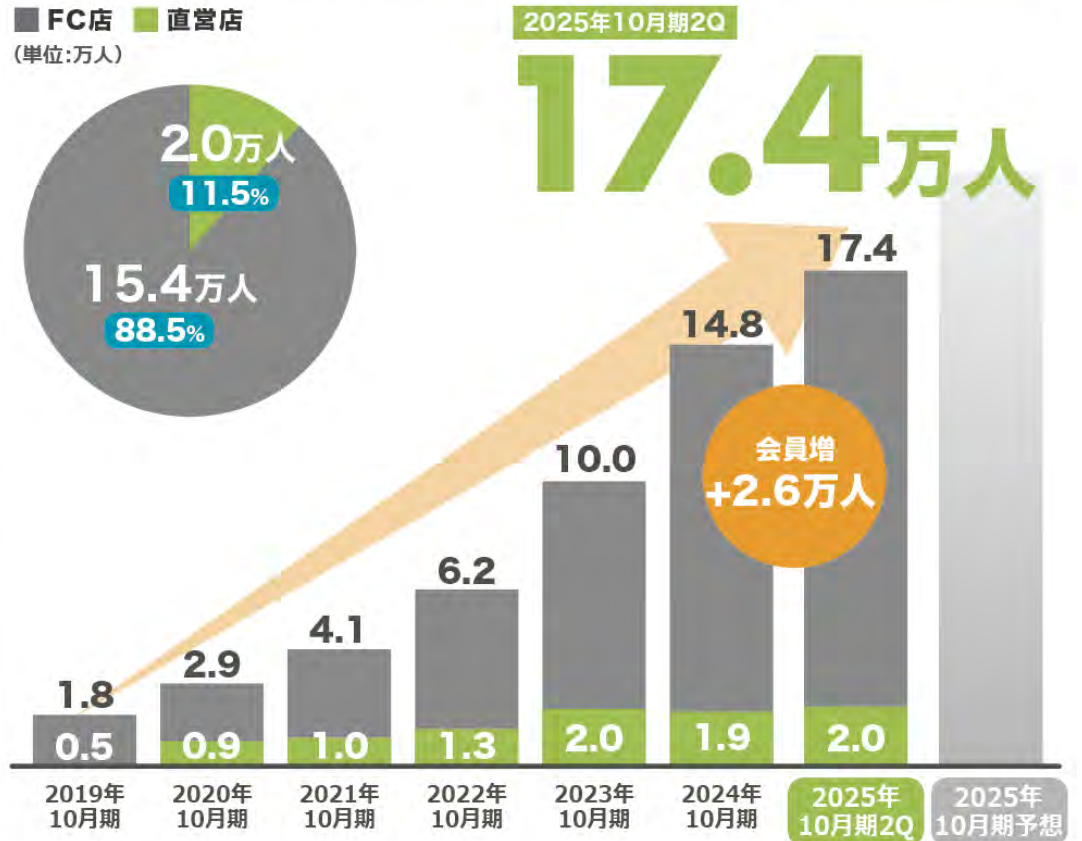
■ 店舗数 四半期推移

■ FC店 ■ 直営店
(単位:店)



■ 会員数 四半期推移

■ FC店 ■ 直営店
(単位:万人)



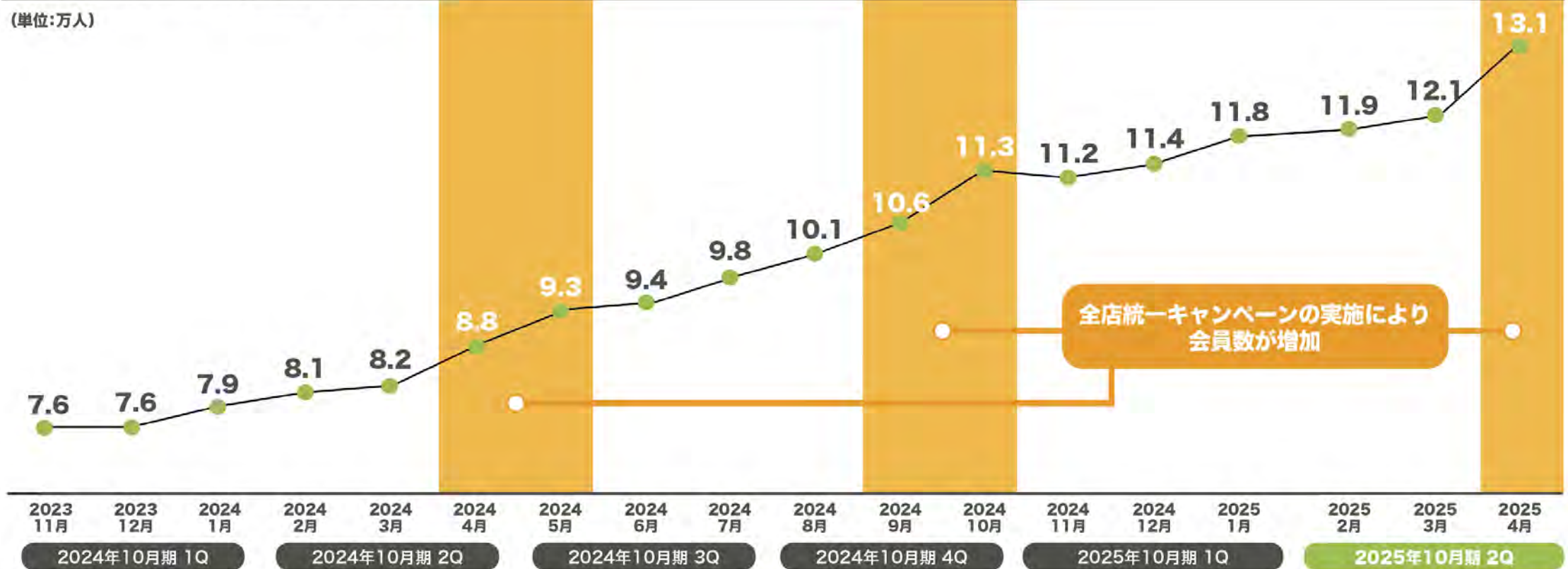
※2025年10月期 別業態との試験店舗 1店舗の退店有

新店舗を除く「既存店」の会員数推移

- 全店統一キャンペーンの実施、計画的なアミューズメントサービスの導入などにより既存店の会員数が増加
- 会員数増はストック収入として、直営店の会費収入増及びロイヤリティ収入増となる

■ 新店舗を除く「既存店」の会員数推移

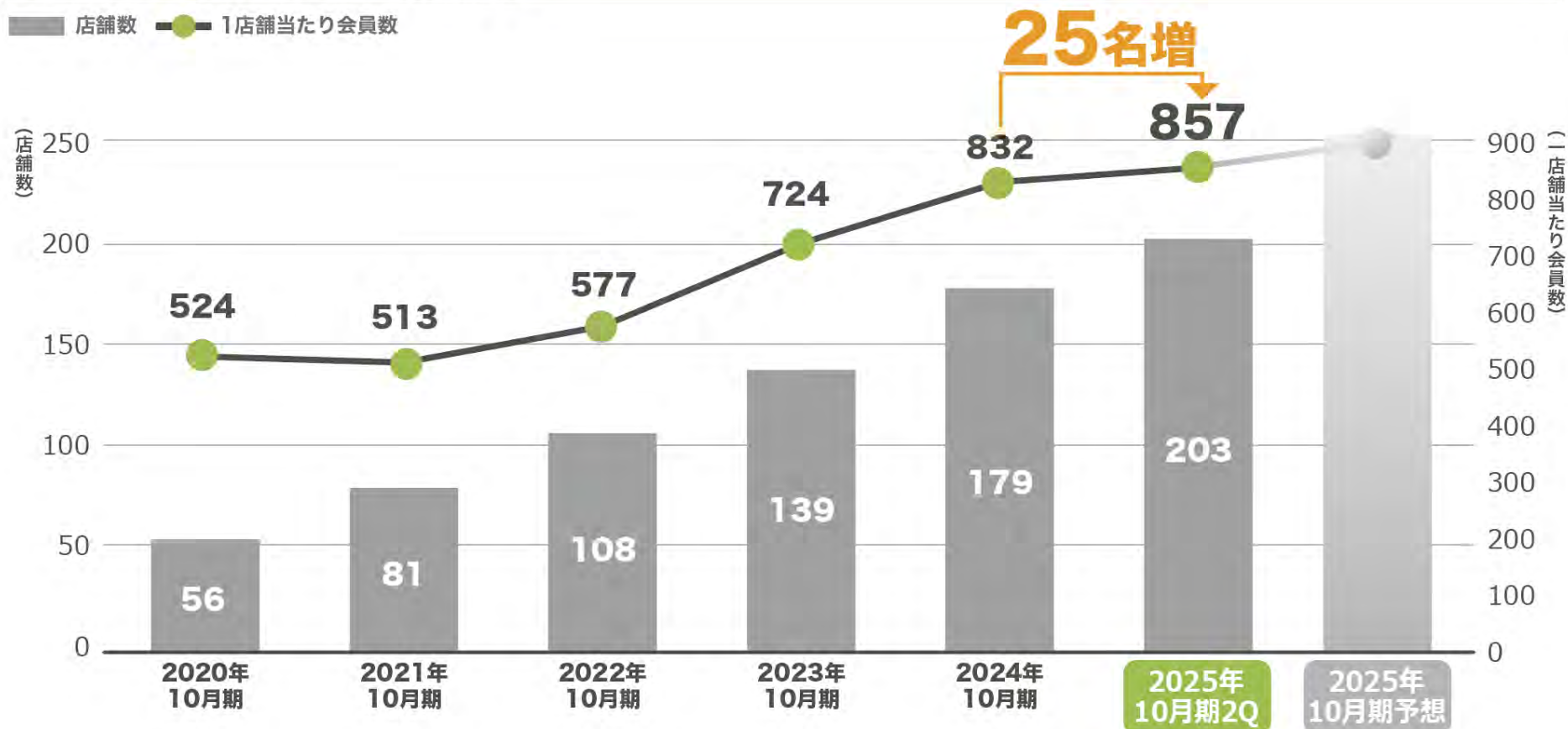
(単位:万人)



1店舗当たり会員数推移

- 新規出店を拡大する中、既存店も伸長し、1店舗当たり会員数も計画通りに推移
- 前期末832名に対し、25名増の857名となる

店舗数推移および1店舗当たり会員数推移



- 計画通りの新規出店及び会員数増により、売上高は前年同期比136.3%と大きく伸長
- 事業成長の為の人材投資及び広告投資により、販管費が増加するも、営業利益は同120.6%
経常利益は同121.7%、中間純利益は同122.9%と伸長

(単位：百万円)

	2024年10月期 2Q実績	2025年10月期 2Q実績	前年同期比
売上高	3,110	4,239	<u>136.3%</u>
営業利益 (営業利益率)	899 (28.9%)	1,084 (25.6%)	<u>120.6%</u>
経常利益 (経常利益率)	892 (28.7%)	1,086 (25.6%)	<u>121.7%</u>
中間純利益 (中間純利益率)	588 (18.9%)	723 (17.1%)	<u>122.9%</u>

売上高構成

- 計画通りの新規出店により、フロー収益である加盟店卸売が大きく伸長
- FC店の増加及び会員数の増加により、ストック収益である運営売上が大きく伸長

(単位：百万円)

売上区分	収益モデル	品目	2024年10月期2Q		2025年10月期2Q		増減		売上区分別 前年同期比
			実績	構成比	実績	構成比	金額	前年同期比	
直営売上	ストック	会費収入	645	20.8%	705	16.6%	59	109.3%	109.4%
		その他	3	0.1%	4	0.1%	1	128.9%	
運営売上	ストック	ロイヤリティ収入	305	9.8%	491	11.6%	186	161.0%	155.3%
		代行手数料収入	187	6.0%	291	6.9%	104	155.6%	
		その他	104	3.4%	144	3.4%	39	137.9%	
開発売上	フロー	加盟金収入	28	0.9%	33	0.8%	5	117.9%	139.4%
		加盟店卸売	1,121	36.0%	1,816	42.8%	694	162.0%	
		店舗売却	414	13.3%	265	6.3%	▲148	64.1%	
		その他	296	9.5%	476	11.2%	180	160.9%	
その他の収益			4	0.1%	10	0.2%	5	230.3%	—
合計			3,110	100.0%	4,239	100.0%	1,128	136.3%	—

貸借対照表

- 純資産は前期末対比で407百万円増加、要因は中間純利益723百万円の計上による増加並びに配当金316百万円の支払いによる減少
- 自己資本比率は3.2%増加し、53.9%と上昇

(単位：百万円)

	2024年10月期末	2025年10月期 2Q	増減額
流動資産	3,771	3,739	▲31
固定資産	2,095	2,541	446
資産合計	5,866	6,281	414
流動負債	1,764	1,761	▲3
固定負債	1,126	1,137	10
負債合計	2,890	2,898	7
純資産	2,975	3,383	407
負債・純資産合計	5,866	6,281	414
自己資本比率	50.7%	53.9%	3.2%

INDEX

1. 当社事業について

2. 2025年10月期 第2四半期 決算概要

✓ 3. 2025年10月期 取り組み

4. 上方修正及び株主還元

5. Appendix

2025年10月期 取り組み

(1) 全国への出店 当期新規出店店舗 14店舗のご紹介

1. 新潟横越店 (新潟県)

2月28日プレオープン

新潟県新潟市江南区横越上町5丁目1-32



新潟市内 初出店

2. 西浦和店 (埼玉県)

2月28日プレオープン

埼玉県さいたま市桜区田島 8-2-122F



さいたま市内 初出店

3. 一宮妙興寺店 (愛知県)

3月28日プレオープン

愛知県一宮市花池3丁目12-3

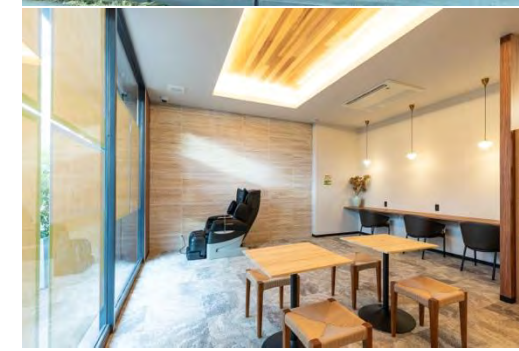


H2 ROOM 初導入

4. 江南店 (愛知県)

3月29日プレオープン

愛知県江南市野白町葭場102



豊富なアミューズメント
サービスを導入

2025年10月期 取り組み

(1) 全国への出店 当期新規出店店舗 14店舗のご紹介

5. 上田しおだ野店 (長野県)

3月29日プレオープン
長野県上田市神畑字浦田105



長野県内 10店舗目

6. 天白植田店 (愛知県)

4月4日プレオープン
愛知県名古屋市天白区植田本町1丁目301



利便性が向上する
近隣エリア3店舗目となる出店

7. 豊橋牧野店 (愛知県)

4月19日プレオープン
愛知県豊橋市牧野町牧野26番地47



豊橋市内 2店舗目

8. 新潟赤道店 (新潟県)

4月25日プレオープン
新潟県新潟市東区上王瀬町2-47 2F



甲信越エリア初の
FIT-BASEBALL導入店舗

(1) 全国への出店 当期新規出店店舗 14店舗のご紹介

9. 高浜店 (愛知県)

4月25日プレオープン

愛知県高浜市稗田町3丁目2-22番地2



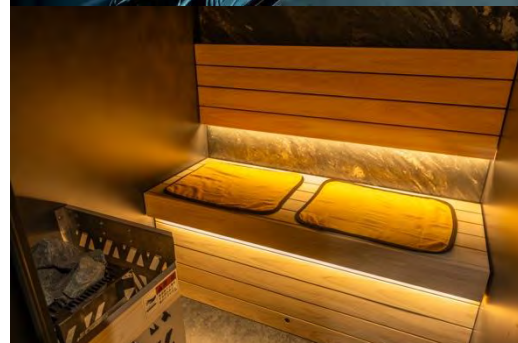
※画像はイメージです

FIT-BASKETBALL 初導入

10. 九大学研都市店 (福岡県)

4月25日プレオープン

福岡県福岡市西区北原2丁目6-6 2F



新築マンションへの出店

11. 鈴鹿南玉垣店 (三重県)

4月25日プレオープン

三重県鈴鹿市南玉垣町7188



主要幹線道路沿い
好立地での出店

12. 岡崎大樹寺店 (愛知県)

4月25日プレオープン

愛知県岡崎市鴨田町広元270



FIT-GOLF 4ブース導入

(1) 全国への出店 当期新規出店店舗 14店舗のご紹介

13. 犬山店 (愛知県)

4月26日プレオープン

愛知県犬山市松本町2丁目24



犬山市内 初出店

14. 三田店 (兵庫県)

4月30日プレオープン

兵庫県三田市すずかけ台3丁目3-2



三田市内 初出店
(兵庫県内 2店舗目)

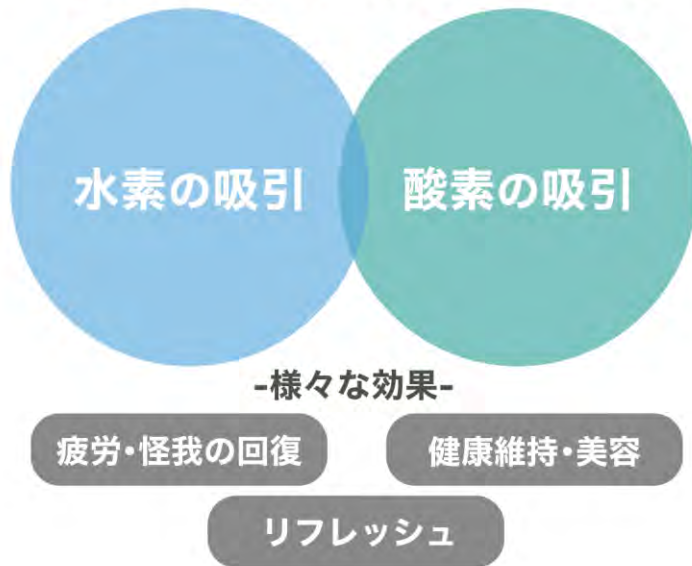
2025年10月期 取り組み

(2) 新たなアミューズメントサービスの開発

H₂ ROOM (水素ルーム)

- H2ROOMは、水素を高気圧・酸素カプセルに付加した次世代のサービス
- 水素と酸素を同時に取り入れることで、水素が悪玉活性酸素を除去し、効率的な酸素補給が可能となり、疲労、怪我の回復、リフレッシュ、健康維持などの効果が得られる

「水素」を高気圧・酸素カプセルに付加



3月28日プレオープン
一宮妙興寺店より
導入

(2) 新たなアミューズメントサービスの開発

FIT-BASKETBALL

- 一人でもバスケットのシュート練習ができる、画期的なシューティングマシン
- パサーやリバウンダーなしで練習できるため、短時間で効率的にシュートを打つことが可能



※画像はイメージです



当社がパートナーシップを締結している
トヨタ自動車株式会社の女子バスケットボールチーム
「アンテロプス」と、当サービスを活用した
企画を展開していく予定です。
これにより、バスケットボールの普及と
アミューズメントサービスのPRにも繋げて参ります。



4月25日プレオープン
高浜店より導入

(2) 新たなアミューズメントサービスの開発

FIT-HYPOXIC (低酸素ルーム)

- 空間を低酸素状態にし、通常に比べて効率的なトレーニングが可能になるサービス
- 酸素運搬能力が高まることで持久力の向上や脂肪燃焼効果などの様々な効果が得られる



※画像はイメージです

-様々な効果-

持久力の向上

脂肪燃焼効果

美容ケアとアンチエイジング

筋力向上・筋肥大の促進

睡眠の質の改善・健康増進

低酸素ルーム使用のポイント

①

効率的な
酸素取り込みによる

時短効果

②

脂肪燃焼
アンチエイジング効果など

女性にも最適



7月24日プレオープン
渋谷店より導入

2025年10月期 取り組み

(3) 東京支社設立及び渋谷に旗艦店出店

- 2025年7月、東京都渋谷区へ東京支社及び旗艦店となる渋谷店の出店が決定
- 岐阜本社との2拠点体制とすることで開発力の強化を図り、関東エリア及び全国への更なる出店強化を推進

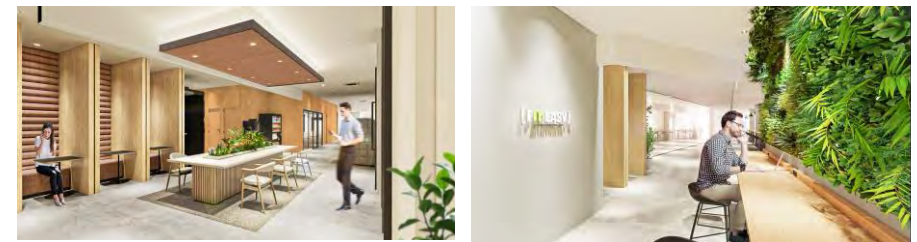
■ 東京支社および渋谷店の概要

支社名	フィットイージー株式会社 東京支社
店舗名	フィットイージー渋谷店
住所	東京都渋谷区桜丘町1-1 Shibuya Sakura Stage SHIBUYA SIDE 2F・3F (渋谷駅直結)
設立および出店時期	2025年7月

■ 渋谷店 導入アミューズメントサービス (予定)



▶ 渋谷店 外観イメージ



▶ 渋谷店 FIT-LOUNGE (コワーキングスペース) イメージ



▶ 東京支社及び渋谷店が入る「Shibuya Sakura Stage」(東京都渋谷区)

(4) 関東エリアへの新規出店

- 今期、東京都23区内への8店舗の新規出店が決定
- 東京都内での出店は今期末14店舗へ拡大
- 新規出店によるブランド認知度の向上及び関東エリアでの新規会員の拡大を図る



目黒区 6月オープン 目黒碑文谷店 車での利用も便利な 駐車場完備!	渋谷区 7月オープン 渋谷店 渋谷駅直結 約360坪を誇る旗艦店!	板橋区 7月オープン 成増店 渋谷店・目黒碑文谷店へも 乗り換え無しでアクセス可能!	豊島区 8月オープン 池袋西口店 池袋駅すぐの好立地!
目黒区 9月オープン 自由が丘店 ドラッグストア、塾との 複合施設	江戸川区 10月オープン 西一之江店 24H営業のスーパーとの 共同出店&駐車場完備!	品川区 10月オープン 五反田店 B1F、1Fの2フロア。 約240坪の大型店舗!	新宿区 今秋オープン 新宿店 西新宿駅徒歩1分!

2025年10月期 取り組み

(5) ヘルスケアオートメーション

- 自社開発によるヘルスケアオートメーションアプリを2025年7月にリリース予定
- 3Q以降の段階的なリリースによるサービス拡充の為の開発も進捗中

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段階的にリリースしていきます。

フィットイージー独自の
AI顔認証をベースとした
ヘルスケアオートメーション



AI顔認証
「独自のAI顔認証システム」で
個人を特定



人流解析
館内のカメラで
利用者の位置を追跡



動作解析
運動データを自動取得・解析し
パーソナライズされた提案を実施

2025年 7月



アプリ リリース予定

AIパーソナル

体組成計データ連携※

トレーニング動作解析

Appleヘルスケア 連携

Google Fit 連携

※導入店舗からの順次開始となります

2025年

8月

AI写真食事判定

9月以降

健康診断データ連携

FIT-EASY オンライン診療

2026年以降

AI競技別
スポーツトレーニング提案

AI生活改善プラン提案

AI食事メニュー提案



(6) 異業種との協業

- 5月) 100円ショップを展開する株式会社セリアとの協業により、都城店を出店
- 6月) 書店を展開する株式会社三洋堂書店との協業により、書店併設型店舗となる高富店を出店
- 8月) 社会医療法人蘇西厚生会 松波総合病院との協業により、総合病院施設内でのメディカルフィットネスを初出店

宮崎県都城市：都城店
5月プレオープン

100円ショップとの協業

ライフスタイルを豊かに彩る
新たな異業種との協業



岐阜県山県市：高富店
6月プレオープン

書店との協業

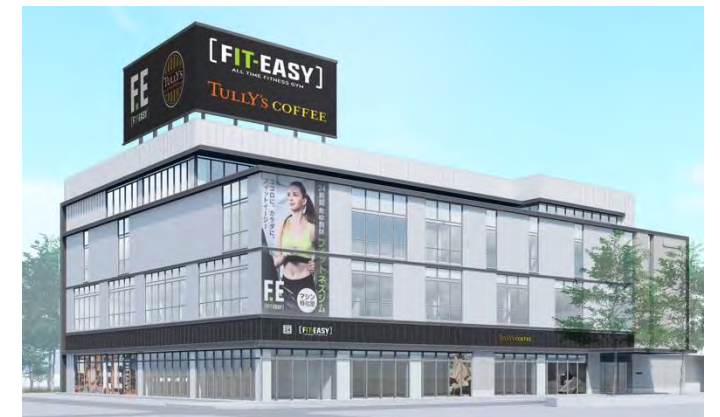
「身体と頭の健康」を実現する
新たな取り組み



岐阜県羽島郡：松波総合病院
8月プレオープン

医療法人との協業

総合病院施設内での
メディカルフィットネス



INDEX

1. 当社事業について
2. 2025年10月期 第2四半期 決算概要
3. 2025年10月期 取り組み
4. 上方修正及び株主還元
5. Appendix



上方修正及び株主還元

(1) 上方修正

- 2025年10月期の業績につきまして、計画通りの新規出店及び既存店舗での会員数増加を踏まえて引き続き成長軌道を描く見通しであることから、業績予想の上方修正を実施
- 期首計画に対して、売上高は8,150百万円から12.9%増加、当期純利益は1,320百万円から12.1%増加を計画
- 前期実績に対して、売上高は6,673百万円から37.9%増加、当期純利益は1,082百万円から36.8%増加を計画

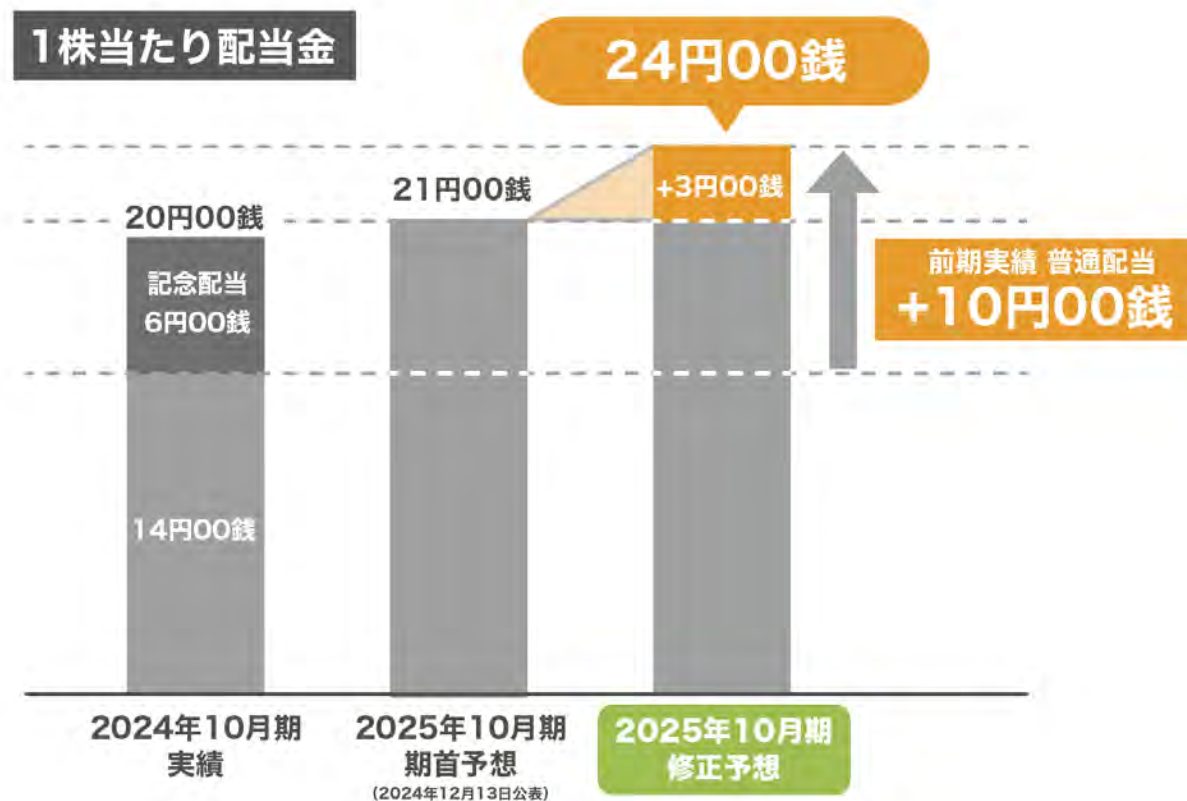
単位：百万円	2024年10月期 実績	2025年10月期			
		期首計画	上方修正計画	増減率	前年比
売上	6,673	8,150	<u>9,200</u>	<u>+12.9%</u>	<u>+37.9%</u>
営業利益	1,631	2,010	2,210	+10.0%	+35.4%
経常利益	1,600	2,000	2,230	+11.5%	+39.3%
当期純利益	1,082	1,320	<u>1,480</u>	<u>+12.1%</u>	<u>+36.8%</u>

(2) 修正配当（増配）

- 業績予想の上方修正を踏まえて、普通配当は前回予想から1株当たり3円増配となる、24円を予想
- 前期普通配当からは1株あたり10円の増配

配当方針

**配当性向
25%を目安に**



(3) 株主優待制度の導入

- 投資対象としての当社株式の魅力を高め、中長期的に当社株式を保有していただける株主様の増加を図ることより多くの皆様に当社の事業に対するご理解をいただくことを目的として、株主優待制度を新たに導入

基準日	保有株式数	内容
2025年 10月末	100株 (1単元) 以上	QUOカード 1,000円 + 会費1年割引 500円/月 + ビジター券 2枚
	200株 (2単元) 以上	QUOカード 5,000円 + 会費1年割引 1,000円/月 + ビジター券 4枚
	500株 (5単元) 以上	QUOカード 10,000円 + 会費1年割引 3,000円/月 + ビジター券 8枚

※詳細については2025年6月13日開示の「株主優待制度の導入に関するお知らせ」にてご確認ください。

INDEX

1. 当社事業について
2. 2025年10月期 第2四半期 決算概要
3. 2025年10月期 取り組み
4. 上方修正及び株主還元
5. Appendix



会社概要

企業名

フィットイージー株式会社

代表取締役

國江 仙嗣

証券コード

212A

東京証券取引所スタンダード / 名古屋証券取引所メイン

本社所在地

岐阜県岐阜市本町3丁目2-1

設立

2018年7月

従業員数

275名

※2024年10月31日時点（パート・アルバイト含）

資本金

510,387千円

発行株式数

15,890,250株

MISSION

新たなフィットネス文化の創造で
世界を変えていく

VISION

FIT YOUR STYLE

FIT-EASYでは安心安全で楽しくご利用いただけるトレーニング環境を提供し、皆様の生活の一部となれる、世界一のアミューズメントフィットネスクラブを目指します。

グローバルな視点を持ち、不動産・建設業にも精通



代表取締役社長 **國江仙嗣**

建設業・不動産業にはじまり、介護事業や発電事業、飲食業、物販業など、時代のニーズに合わせ、様々な経験を積むことで、理想的な商圈や立地について学んできた。また、海外からの建材や商品を仕入れ、海外でのビジネス経験も豊富。この経験を活かし、日本において需要の高い海外のフィットネスビジネスを展開することを決意。健康志向の高まりとともにフィットネスの需要が増えると予測し、新たな事業展開に取り組んでいる。

FCビジネスのプロフェッショナルであり、イノベーター



取締役副社長 **中森勇樹**

2021年8月からフィットイージーの副社長を務める。前職ではビデオレンタル事業からリユース業態の発足とFC展開を成功させる。さらに、異なる業態のFC化や事業の転換、新規事業の立ち上げにも精通し、25年間リユース事業を全国展開する企業で取締役を務め500店舗以上の開発に携わってきた。独自のフランチャイズ事業の構築と本部運営のノウハウを持ち、人材教育ツールと事業管理ツールの開発により収益性と成長性を高めてきた。

2018 フィットイージー株式会社 設立

初出店
岐阜県・愛知県 **初出店よりフランチャイズ展開を開始**
13店舗を出店

サービス導入

AI 顔認証

バーチャル・リアル スタジオレッスン



2019

初出店
三重県・静岡県・神奈川県・福井県
出店数30店舗を突破

サービス導入

ホルダリングマシン 高濃度酸素ルーム



2020

初出店
奈良県・群馬県・富山県・石川県
出店数60店舗を突破

サービス導入

スマート入会 暗闇バイク



2021

初出店
埼玉県・東京都・兵庫県・岡山県・山梨県・愛媛県・香川県・
鹿児島県・山形県
出店数80店舗を突破

サービス導入

タンニングマシン



2022

初出店
宮城県・京都府・徳島県・北海道
出店数100店舗を突破

サービス導入

ゴルフ コワーキングスペース レーシングシミュレーター
サウナ 水素水(サブスク) プロテイン(サブスク)



2023

初出店
大阪府(試験店舗)・秋田県・広島県
出店数139店舗

サービス導入

セルフエステ テニス フットサル 岩盤浴(ホットヨガ)



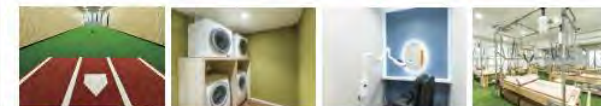
2024

初出店(6月末現在)
長崎県・滋賀県・福岡県・青森県 **出店数179店舗(10月末現在)**

7月 東証スタンダード・名証メインへ上場

サービス導入

ベースボール ランドリー ホワイティング ビラティス トレーニングチェア



2025

初出店(4月末現在)
新潟県・沖縄県・大阪府
出店数200店舗を突破

サービス導入

水素ルーム バスケットボール



創業から8年で24の新サービスを続々導入

1 五感で楽しめる空間を提供

- 視覚** おしゃれでスタイリッシュな外観・内装デザイン
- 聴覚** 運動意欲を高めるBGMを選定
- 嗅覚** 全店舗共通の香りのディフューザーを設置し、清潔感と安心感を演出
- 味覚** プロテインやEAAなどのドリンクを気軽に楽しめる
- 触覚** 高品質のマシンを手軽に体験できる

2 誰もが安心できる空間演出



明るく開放的なライティング
 緑や木目を活かした、ナチュラルな素材感
 ジムに対する心理的ハードルを下げ
 女性にも入りやすいマシン配置と導線設計
 シャワー・トイレは全店舗男女別で設置し
 プライバシーに配慮

3 シーンと目的に応じた照明の設計



【フロア全体】
 温白色を使い明るく開放的な照明を採用

【フリーウエイトエリア】
 筋肉の陰影を際立たせるため
 スポットライトを活かしたライティングを導入



【リラククスエリア】
 電球色で落ち着きを感じる照明を用い
 他とのメリハリある空間演出

自然採光も取り入れながら、空間全体を通して
 安心感と集中力を両立させる照明設計を進めています。

4 集中力を高めるマシンレイアウト



トレーニングに没頭できるよう、
 視線や動線に配慮したマシン配置

「トレーニング」や「アミューズメントサービス」の
 種類・目的に合わせたゾーニング

5 地域の魅力を活かした リージョナルデザイン

地域の文化や歴史、風土に根ざした空間づくり



コムタウン岡崎店
 (愛知県岡崎市)

和風建築を活かし
 暖簾を掲げることで
 趣のある佇まいを演出。



イオンモール四日市北店
 (三重県四日市市)

築108年の文化庁登録
 有形文化財
 「赤レンガ棟」に出店

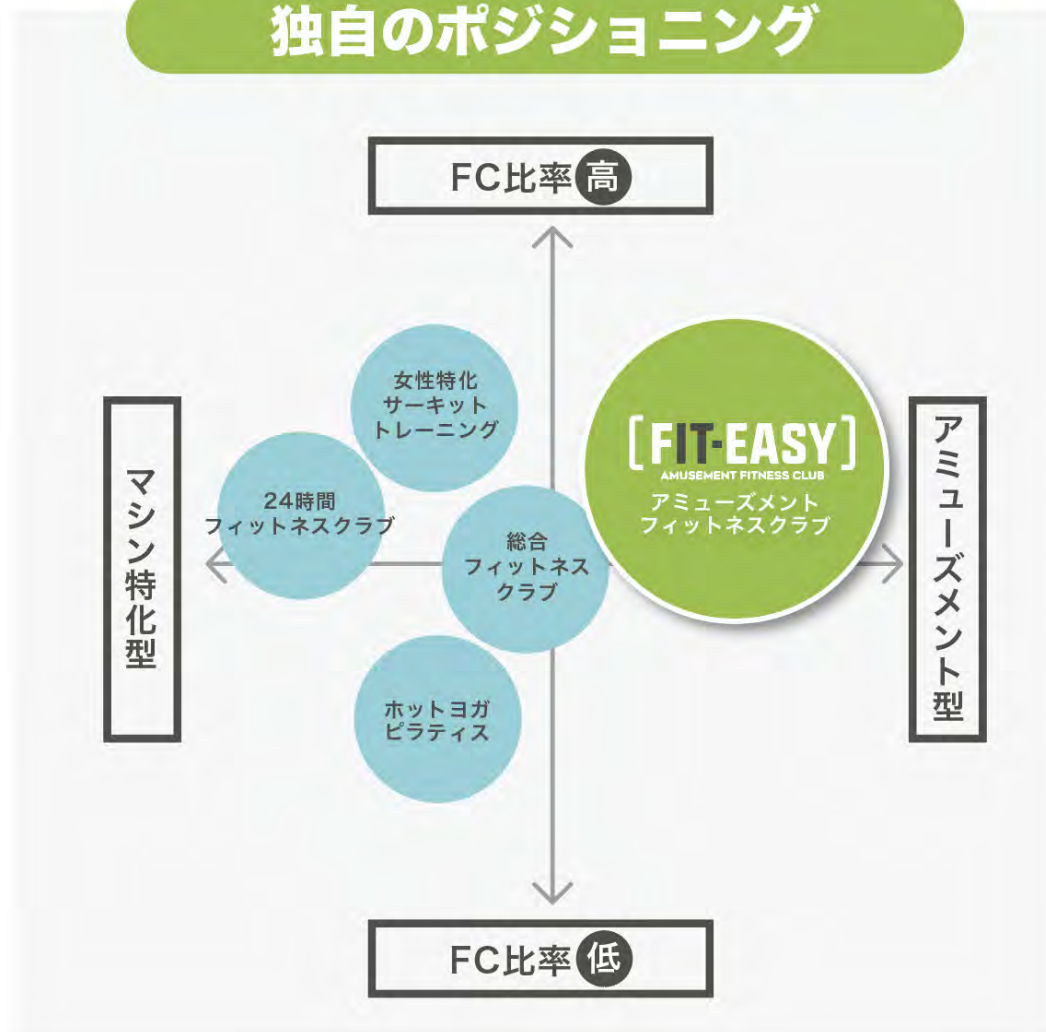
6 オピニオンボックスによる 会員様との対話



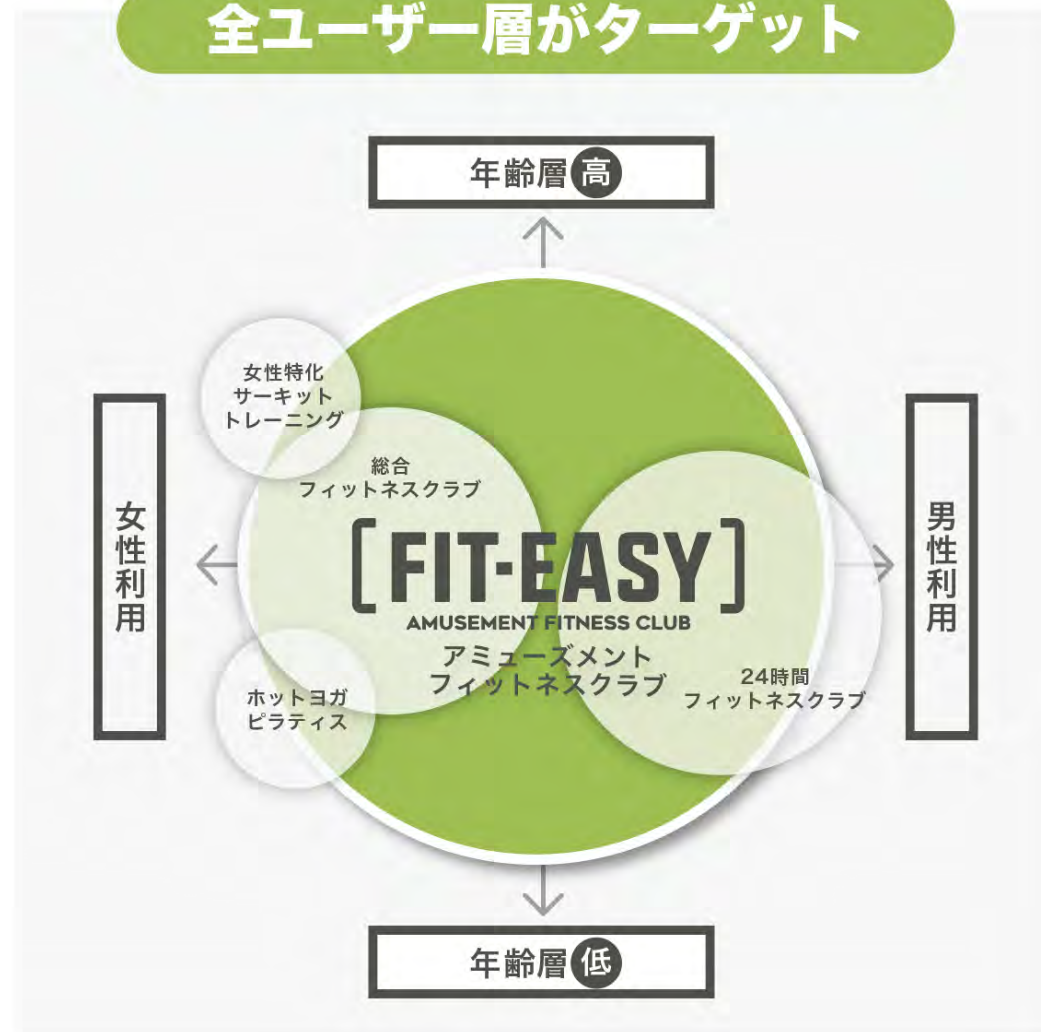
店舗への意見・要望を会員様なら“誰でも気軽に
 投稿できる「オピニオンボックス」”を設置。

共に店舗を育てていく
 「会員様参加型の空間づくり」を実現

独自のポジショニング



全ユーザー層がターゲット



新たなサービスを導入することで、 フィットネス市場以外へのアプローチを目指す。



競合他社と比較して、建築コストと経営リスクの削減により 圧倒的な経営効率UP

仕組み①

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 居抜き物件を主体とした出店によるコスト削減
- ② 建材および設備品の海外直接大量仕入と在庫ストックによるコスト削減
- ③ 床・壁・天井・設備の既存店再利用によるコスト削減
- ④ 自社での設計・施工管理によるスピード化と、コスト削減

仕組み②

普通借家契約(短期契約)による経営リスクの削減

フランチャイズ本部として確立された高収益事業

① 会費の管理体制

ロイヤリティ管理の最適化

加盟店の会費を全て本部にて集約

② 物件の管理体制

賃料管理の最適化

本部による物件の転貸借による一元管理

①②の
管理体制により

- ・加盟店とのより良い関係が保たれる
- ・会計業務が簡素化され、加盟店が店舗運営に専念できる仕組みを確立

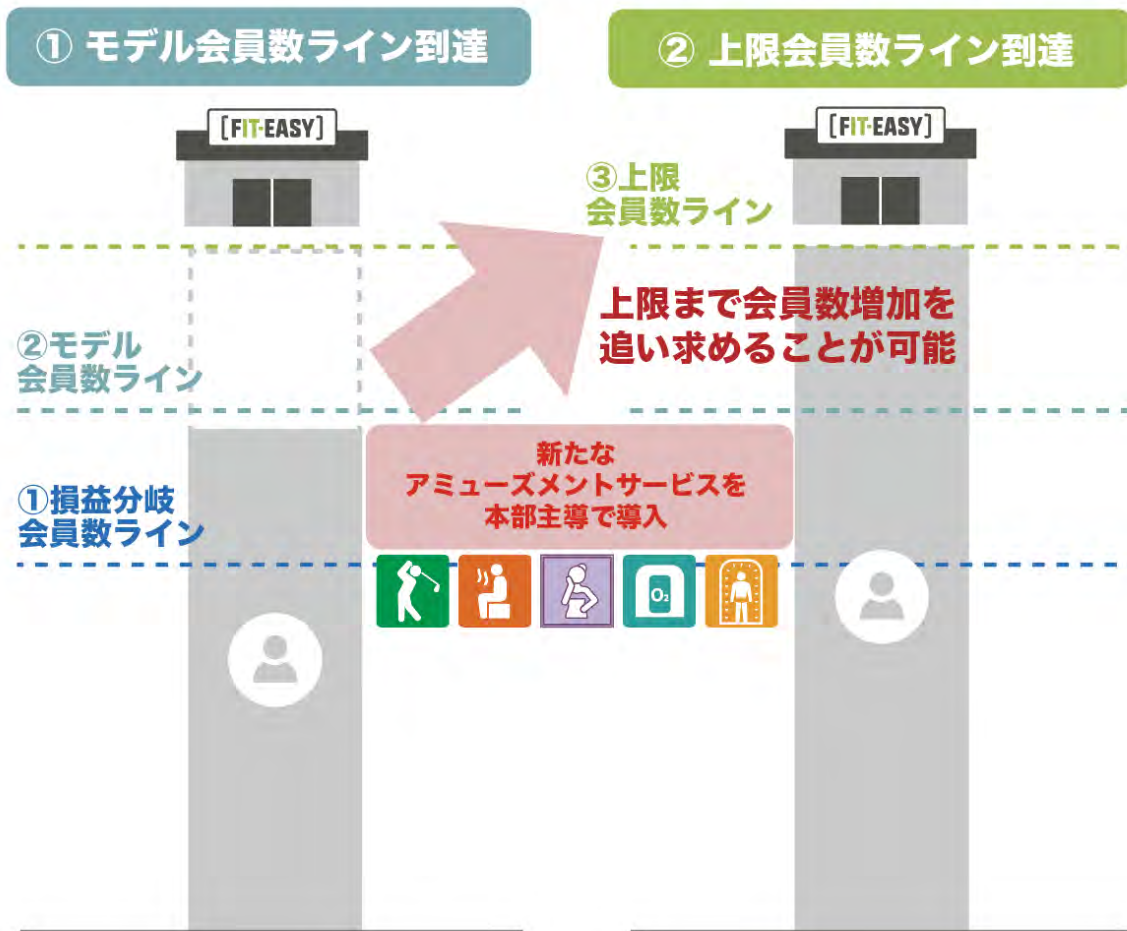
結果

1オーナーによる多店舗 出店体制

出店コストの省力化
人材育成のスピード化

1オーナーで多店舗出店するプランの構築

■ 新たなアミューズメントサービスの 本部主導での導入にて会員増



■ ドミナント出店にて会員増

● 既存店集客範囲 ○ 新店集客範囲

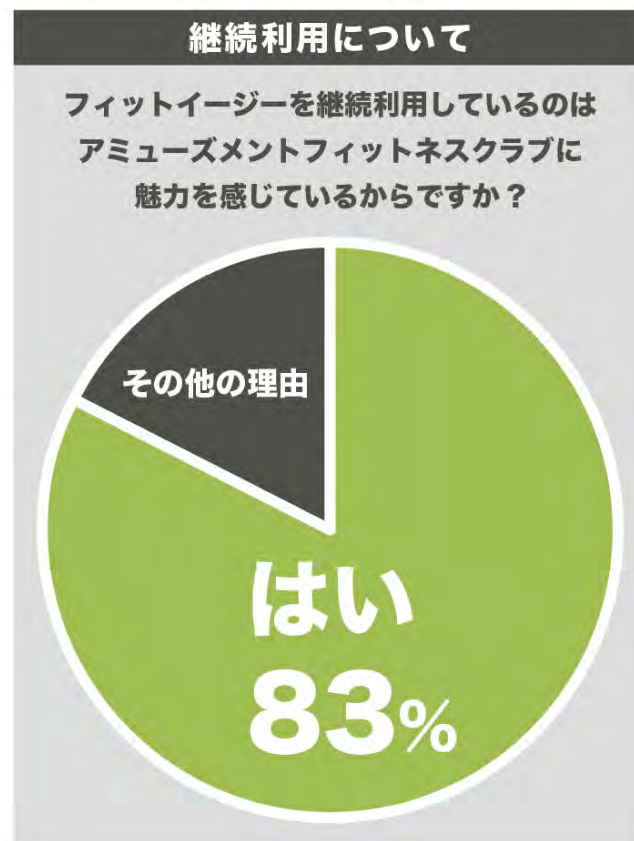
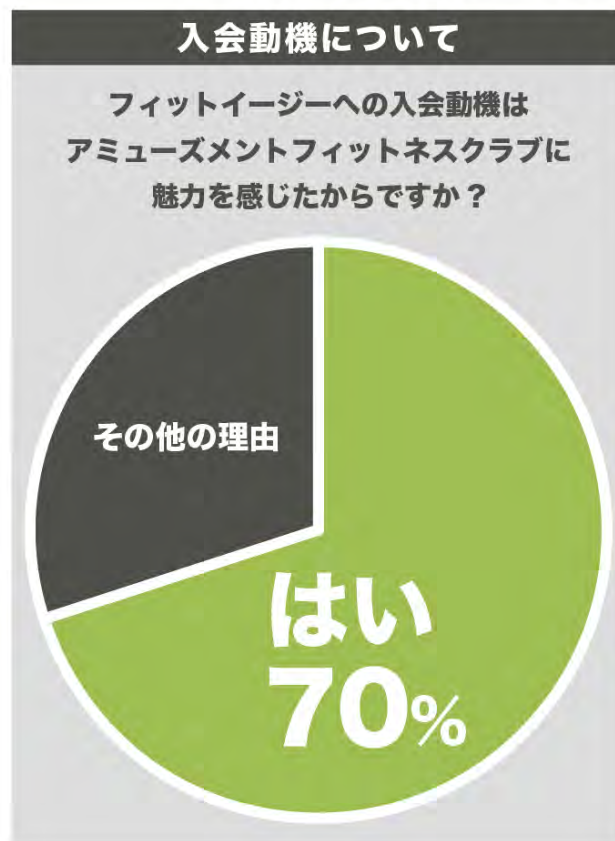


異なるアミューズメントサービス導入・マシンメーカー・ラインナップの変更による
会員数増の相乗効果

カニバリズせずドミナント出店が可能

アミューズメントフィットネスクラブが、会員様の入会と継続動機となり 更には、加盟店オーナーの加盟動機にも繋がっている

会員様へのアンケート結果



2024年1月27日～2024年2月4日 調査

加盟店へのアンケート結果



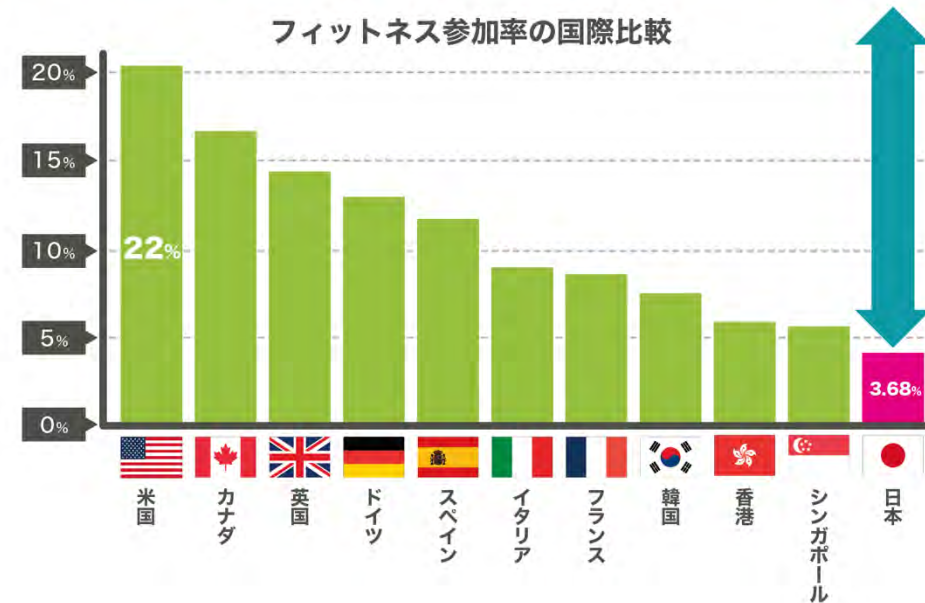
2023年6期 新規加盟のオーナーを対象に2024年1月30日調査

事業モデル図



フィットネス参加率の国際比較と日本の現状

フィットネス先進国と比較しても、日本はまだまだ開拓余地があります。



出典：フィットネスビジネス発刊「日本のフィットネスクラブ業界のトレンド2022年版」
2022年版IHRSAグローバルレポート

日本のフィットネスの背景



現状を打破し、ウェルネスレベルを上げる改革が必要！

参入障壁を有するアミューズメントフィットネスクラブ

他社が追随出来ない理由

① 商標登録を取得
“アミューズメントフィットネスクラブ”

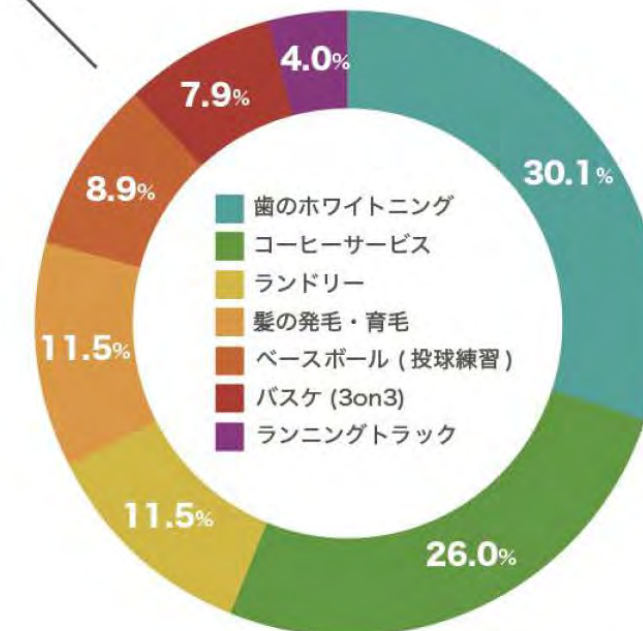
商標登録第6724824号

② スピーディーなUI/UXのワンストップ化
(自社開発でのサービス展開によるスピーディーな導入とコスト削減)

③ 蓄積されたノウハウ&18万人の声・データ
会員様の声からも新たなアミューズメントサービスを導入



導入して欲しいサービスに関するアンケート



2024年 4月22日~4月30日 調査

2018年の創業より、**24のサービス導入**。導入により新たな顧客層を続々獲得。

実績に基づいた商圏・導線・地点評価(マーケティングリサーチ)と独自の重回帰分析ツールによる、精度の高い入会予測システム

①商圏・導線・地点評価 (マーケティングリサーチ)

商圏	導線	地点	評価
1	2	3	4
5	6	7	8
10	11	12	13
15	16	17	18
20	21	22	23
25	26	27	28
30	31	32	33
35	36	37	38
40	41	42	43
45	46	47	48
50	51	52	53
55	56	57	58
60	61	62	63
65	66	67	68
70	71	72	73
75	76	77	78
80	81	82	83
85	86	87	88
90	91	92	93
95	96	97	98
100	101	102	103

商圏・導線・地点の3つの視点から物件を評価
基準点をクリアした物件にのみ出店

②独自の重回帰分析ツールによる入会予測

重回帰分析の結果、予測された入会人数は **827** 名です。

蓄積されたデータを基に
精度の高い入会予測を算出

③現地における同業他社の調査

競合店舗の調査結果を基に、現地の市場状況を把握し、最適な出店戦略を立案します。

現地での同業他社のリアルタイムな
施策分析や情報収集の実施

後発エリアでも1200名超の会員を獲得

岐阜県 フィットイージー M店 2022年9月オープン

導入設備

FIT-AERO FIT-GOLF FIT-LOUNGE セルフエステ InBody タンニングマシン プロテイン 水素水

会員数 **1200名** ※2025年4月時点

フィットイージー M店 店舗間約1.2km
競合A店 店舗間約1.5km
競合B店 店舗間約3km
競合C店

24時間型の競合A店・総合型の競合B店・小規模型の競合C店が近隣にあるエリア後発出店。結果として2023年6月26日に1000名を達成

実績に基づいた3つの戦略システム

①アミューズメント戦略

②マシン戦略

③ドミナント戦略

世界各国で導入されている9社のメーカーのマシンを導入

複数のマシンメーカーを導入できる理由・メリット

- ✓ 多様なマシンを使用できることを価値として、コア層からの支持を獲得
- ✓ マシンメーカーによる、体の部位に効くポイントが異なるため、幅広い層の支持を獲得
- ✓ ドミナント出店におけるエリアでのマシンラインナップの充実
- ✓ より良い条件での仕入が可能

愛知県豊田市での2つの戦略によるドミナント出店の実績

3つの戦略により、カニバリズせず5店舗で5,228名の会員獲得



アミューズメントサービス、マシンメーカー・マシンラインナップ、ドミナント出店を戦略的に展開することで、たとえ後発エリアであっても多くの会員を獲得

出店可能な選択肢が豊富

① ロードサイド



② 住宅街(生活道路沿い)



③ 複合商業施設内(モール・タウン)



④ 商業ビル内(百貨店)



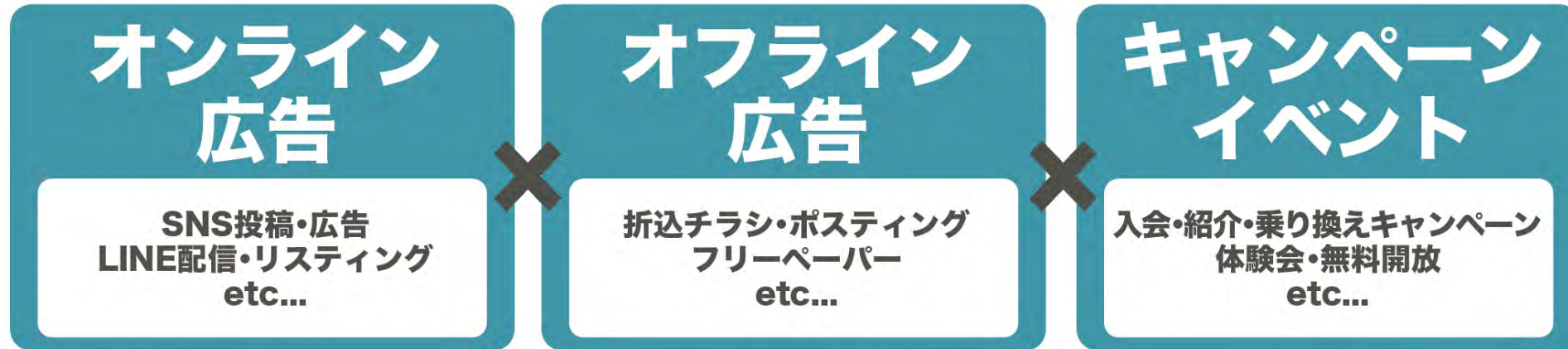
⑤ ターミナル駅付近



⑥ 駅近の商店街



オープンから当日までの集客戦略として
オープン2ヶ月前から立地に合わせたプロモーションを実施



事例 神奈川県 S店

2022年11月7日オープン



オープン当日までに
850名
入会獲得
※損益分岐640名

会員数 **1,149名**
(目標会員数 800名)
※2025年4月末現在



入会スタートからオープン当日までの2ヶ月で損益分岐を大幅に超え、850名の入会を獲得
2025年4月末時点で1,149名の入会を獲得

|| 全国の出店余地



|| 全国の出店余地MAP

出店余地合計

2,350店舗



都道府県別の人口出典：e-Stat
商圈人口1店舗あたり5万人として、人口5万人以上の市区町村から出店余地店舗数を算出の上
既存出店数を控除し、出店余地店舗数を算出

長期目標として2,350店舗の出店を目指す

免責事項

当資料に記載された内容は、作成日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、変更される可能性があります。

本発表において提供される資料及び情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界並びに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

その他の掲載内容に関しても細心の注意を払っておりますが、不可抗力により、情報に誤りが生じる可能性もありますのでご注意ください。

本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

