

2026年4月27日

各位

会社名 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  
代表者名 代表取締役社長 松木 大輔  
(コード番号：7074 東証グロース)  
問合せ先 取締役コーポレート本部長 石村 元希  
(Tel. 03-6863-0140)

### 連結子会社の一部事業譲渡に関する方針決定のお知らせ

当社は、2026年4月27日開催の取締役会において、当社の連結子会社である株式会社トゥエンティーフォーセブン（以下、「247社」といいます。）が「24/7Workout」等の屋号にて運営するパーソナルトレーニング事業の一部の店舗運営事業を第三者にFC加盟者として譲渡する方針（以下、「当該方針」といいます。）を決議いたしましたのでお知らせいたします。

#### 記

##### 1. 当該方針決定の理由

当社の中核子会社である247社は、パーソナルトレーニング事業として「24/7Workout」をはじめ、「24/7Pilates」「24/7SPORTS CLUB」等の屋号にて、北は北海道から南は鹿児島県まで直営83店舗、FC15店舗、計98店舗を運営いたしております（2026年4月27日時点）。

うち、直営店の出店エリアとしては、「首都圏を中心とする関東エリア」「名古屋周辺エリア」「京阪神エリア」（以下、総称して「東名阪エリア」といいます。）においてドミナント型で出店するほか、さらなる商圏拡大を目指すべく、コロナ禍以前に「東北エリア」「北陸・中部エリア」「東海エリア（愛知県を除く）」「近畿エリア（大阪府、京都府、兵庫県を除く）」「山陽・九州エリア」（以下、総称して「地方エリア」といいます。）にも出店を拡大してまいりました。

しかしながら、コロナ禍の影響や顧客ニーズの多様化、市場環境の変化等により、地方エリアのドミナント出店は進まず、地方エリアにおける顧客のタイムリーなパーソナルトレーニングニーズに対応するためや店舗運営管理のために、最も近い東名阪エリアからトレーナーや管理監督者を出張派遣するケースも発生する等、経営上の観点からは決して効率的な店舗運営とは言えず、地方エリアにおける店舗は総じて売上高に占める管理コストの割合が高くなり、不採算店舗が散見される状況であります。

当該状況を打開すべく、地方エリアにおけるトレーナーの募集強化や管理監督者の育成・教育等、様々な施策を展開したことで、地方エリアの業績は足元において改善基調ではありますが、地方エリアにおける店舗をこのまま直営として継続するのではなく、地場の店舗運営やネットワークに強みを持つ第三者（以下、「譲受人」といい、当社の親会社であるNOVAホールディングス株式会社のグループ会社（以下、「NOVA社グループ」といいます。）やNOVA社グループのFC加盟者である取引先も含みます。）に譲渡し、FC運営に切り替えたうえで譲受人の主導により収益構造のさらなるテコ入れを図った方が、対象店舗の早期業績回復の蓋然性が高まり、当社グループとしてはロイヤリティ収入の増加も期待され、もって中長期的な企業価値向上に資すると判断し、当該方針決定に至りました。

## 2. 事業譲渡の内容

### (1) 譲渡対象店舗について

地方エリア全体で最大 10 数店舗を想定しております。

### (2) 譲渡先について

今後、譲渡対象店舗ごとに譲渡先を決定してまいります。

## 3. 今後の日程

当該方針決定日	2026 年 4 月 27 日
譲渡実行日（予定）	2026 年 5 月 1 日以降、順次実行

## 4. 今後の見通し

譲渡対象店舗及び譲渡先並びに譲渡対価等につきましては、今後決定することとなり、また、2026 年 11 月期の当社連結業績に与える影響につきましても、個別の事業譲渡が決定次第算定することとなります。本件につき公表すべき事項が生じた場合には速やかに開示してまいります。

なお、本プレスリリースと同時に 2026 年 4 月 27 日付「連結子会社の一部事業譲渡に関するお知らせ」を公表いたしておりますので、併せてご参照願います。

以上