

# 株式会社Fast Fitness Japan (東証マザーズ 7092)



2022年3月期第2四半期  
決算説明資料

Fast Fitness Japan



いまこそ運動をつづけよう

NEXT STANDARD FITNESS



ヘルシアプレイスをすべての人々へ!

***Get to a healthier place<sup>®</sup>***

# 目次

- I. 2022年3月期第2四半期業績
- II. 2022年3月期業績見通し
- III. 会社概要



# I . 2022年3月期第2四半期業績

Fast Fitness Japan



## 緊急事態宣言等の状況

東京都・ 沖縄県	大阪府等 1府3県 (*1)	茨城県等 1府6県 (*2)	北海道等 1道7県 (*3)
緊急事態宣言	まん延 防止等 重点措置		

(※1) 千葉県、埼玉県、神奈川県、大阪府

(※2) 茨城県、栃木県、群馬県、静岡県、京都府、兵庫県、福岡県

(※3) 北海道、宮城県、岐阜県、愛知県、三重県、滋賀県、岡山県、広島県

## 当社グループの状況

47都道府県951店舗  
(2021年9月末時点)



通常営業

7月

8月

9月

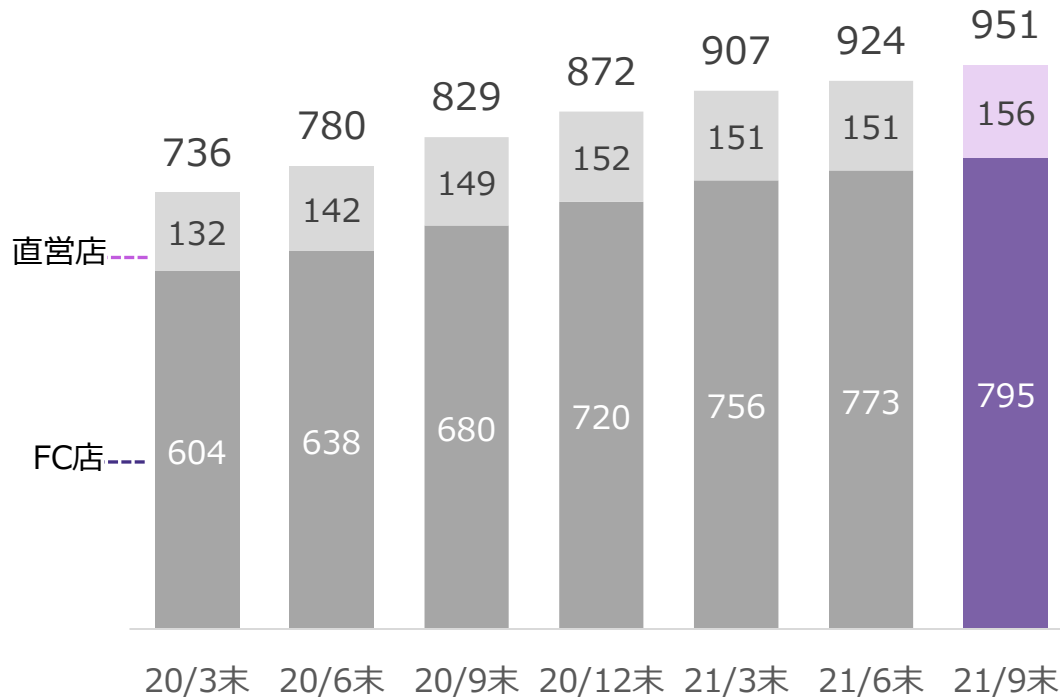
- 運動施設、フィットネスクラブに対する特措法にもとづく休業要請はなし
- 床面積 1,000 m<sup>2</sup>を超える運動施設、フィットネスクラブに対しては、特措法にもとづく営業時間短縮要請が出されたものの、小規模なエニタイムフィットネスは対象外



- 当社独自の感染防止のためのガイドラインを遵守し、全店24時間営業を継続 (※4)

(※4) 改装、停電、検査等による臨時休業を除く

# I 出店数・店舗数の推移（四半期末）



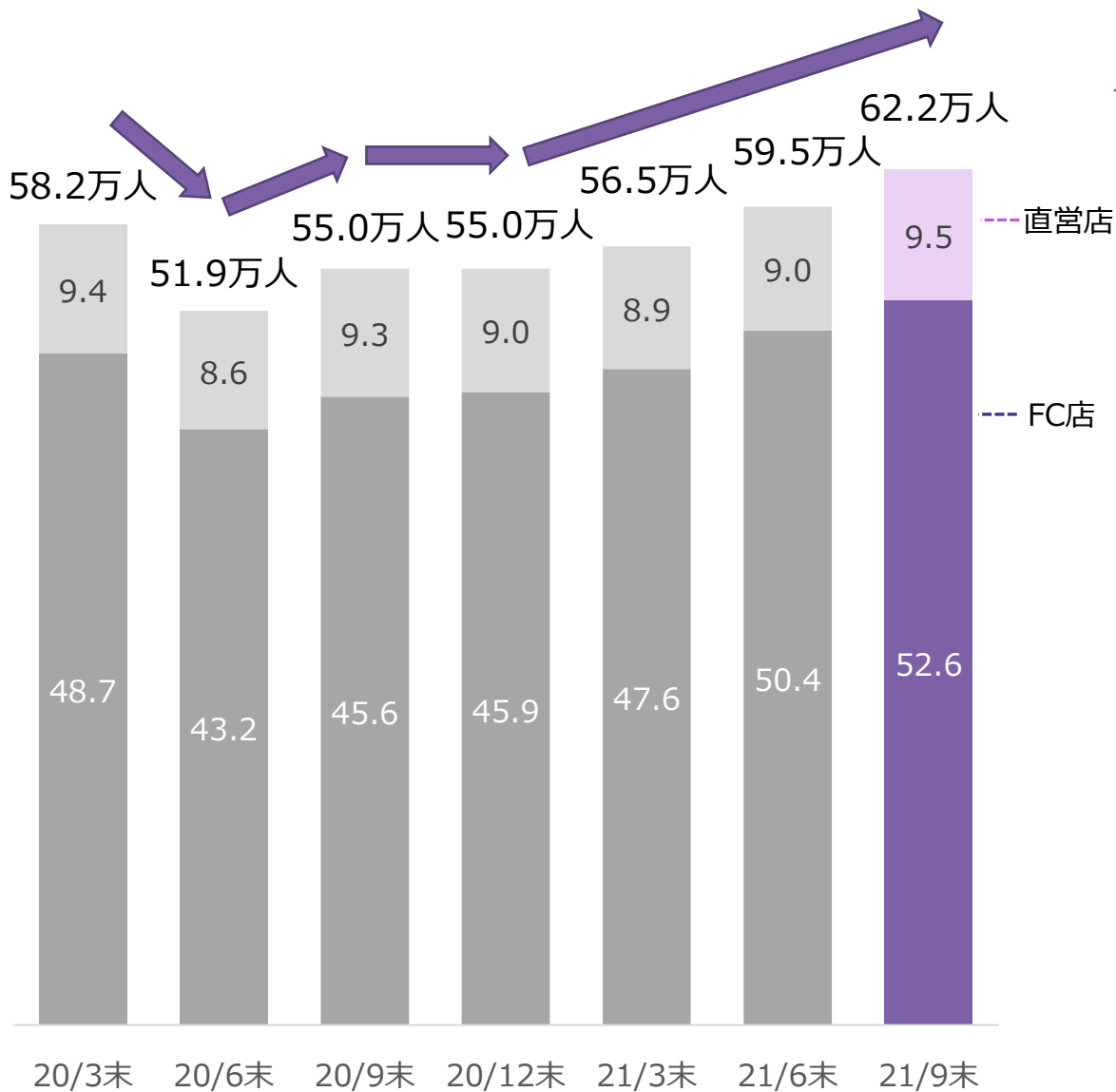
出店数	2021年3月期				2022年3月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q
直営店	10	6	3	1	1	5
FC店	34	44	40	39	17	22
合計	44	50	43	40	18	27

## 2022年3月期第2四半期サマリー

- 2021年7月～9月で27店舗を出店  
出店数 直営店 : 5店舗  
FC店 : 22店舗
- 退店数 直営店 : 0店舗  
FC店 : 3店舗
- 2021年4月～6月の出店18店舗から増加
- 新型コロナウイルス感染症の長期化に伴いFCオーナー様が出店に慎重となったことが今上期の出店数に影響
- FCオーナー様の出店意欲の回復に加え、新規FCオーナー様の加入により、出店数は下期には回復
- 退店は、FC1社が一部不振店舗の退店を決定したことによるもの

(注) 各四半期末日に退店した店舗は当該四半期末の店舗数に含めております。

# I 会員数の推移（四半期末）



## 2022年3月期第2四半期サマリー

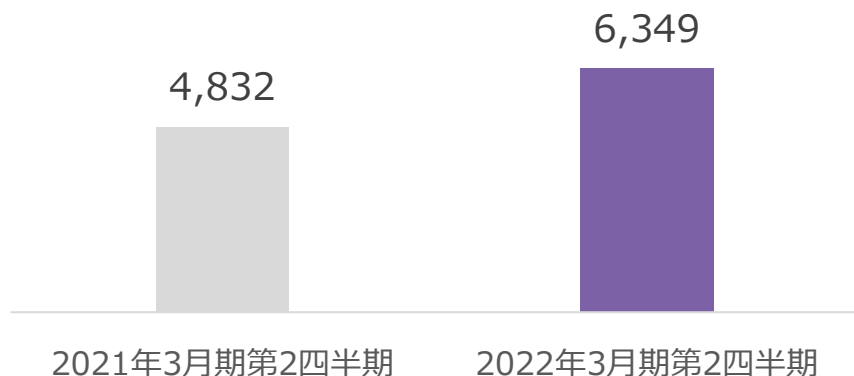
■ 2021年7月～9月で会員数は2.7万人増加

	2021年9月末 会員数	前四半期末 からの増減
直営店	9.5万人	+0.5万人
FC店	52.6万人	+2.2万人
合計	62.2万人	+2.7万人

- 21年6月末に続き、過去最高を更新
- 店舗当たり平均会員数も増加傾向
- 退会率はコロナ前の水準と同水準で推移
- 休会率もコロナ前の水準に近づく形で推移

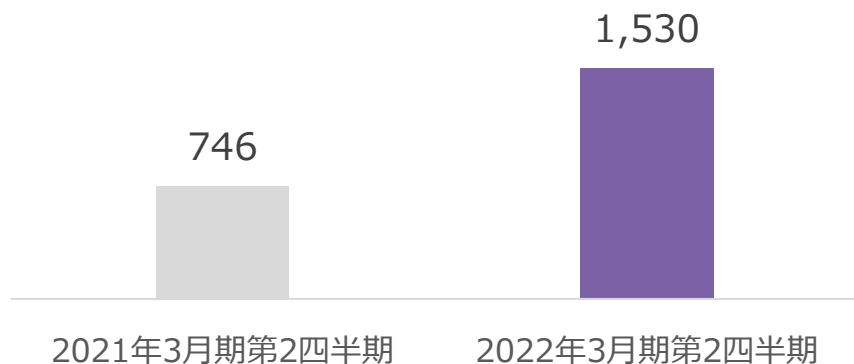
## 売上高

(単位：百万円)



## 営業利益

(単位：百万円)



## サマリー

- 連結売上高は63億円と大幅増収（前年同期比+31%）
- 前年同期の緊急事態宣言に伴う臨時休業による減収が正常化したことと、店舗数の増加が寄与
- 特に店舗売上高の増収が大きく貢献（前年同期比+48%）

## サマリー

- 連結営業利益は15億円と前年同期比倍増（前年同期比+105%）
- 前年同期の臨時休業の影響が正常化したことと、店舗数の増加によるもの
- 売上高の伸びに対し、販管費の増加は抑制（前年同期比+10%）



# I 2022年3月期第2四半期業績（累計）

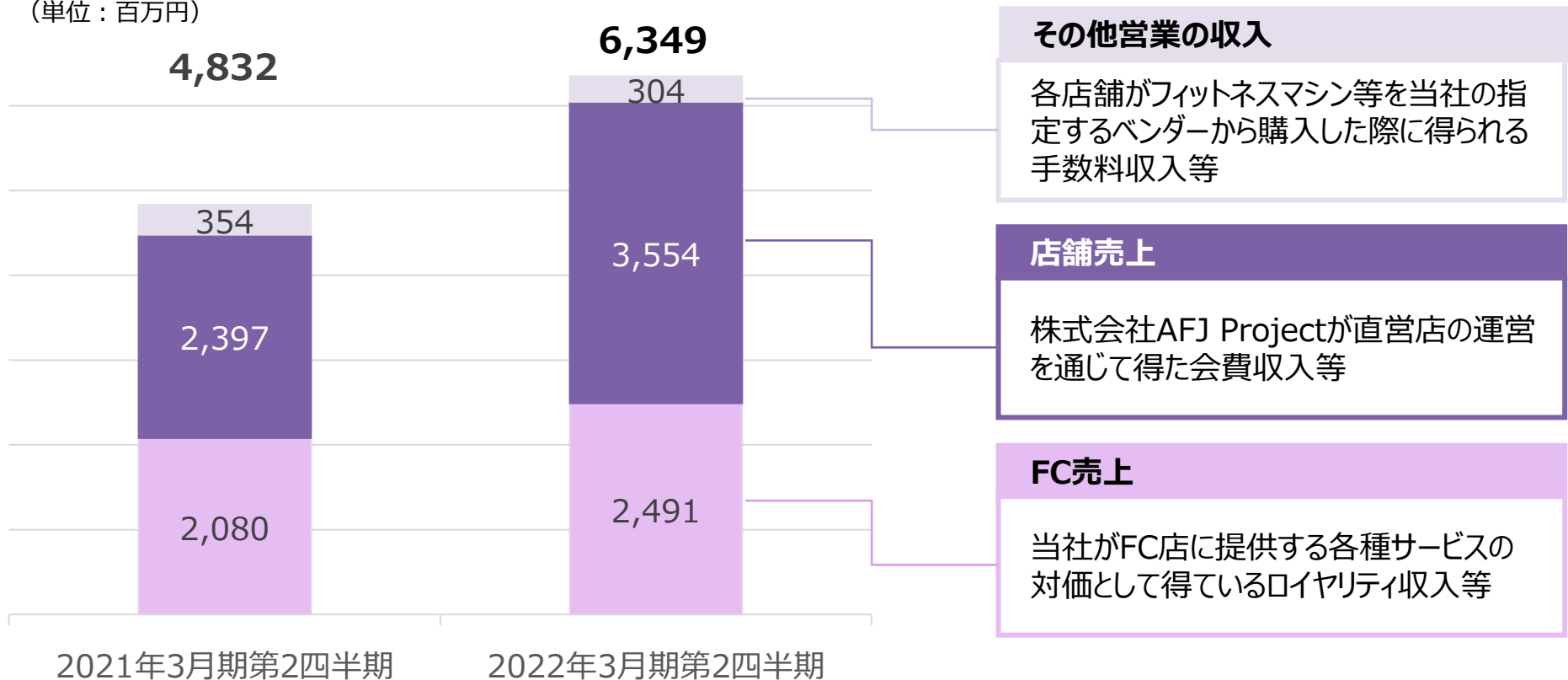
前年同期の臨時休業による減収・減益要因がなくなったこと、及び新店効果もあり、大幅な増収・増益を達成

	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	前年同期差	前年同期比
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(%)
売上高	4,832	6,349	<b>+1,517</b>	<b>+31.4%</b>
売上総利益	1,857	2,756	<b>+ 899</b>	<b>+ 48.4%</b>
販管費	1,110	1,225	<b>+ 115</b>	<b>+ 10.4%</b>
営業利益	746	1,530	<b>+ 784</b>	<b>+ 105.0%</b>
当期純利益	189	1,023	<b>+ 834</b>	<b>+ 441.6%</b>
売上総利益率	38.4%	43.4%	<b>+ 5.0pt</b>	
営業利益率	15.5%	24.1%	<b>+ 8.6pt</b>	
当期純利益率	3.9%	16.1%	<b>+ 12.2pt</b>	

# I 売上区分別売上高推移（第2四半期累計）

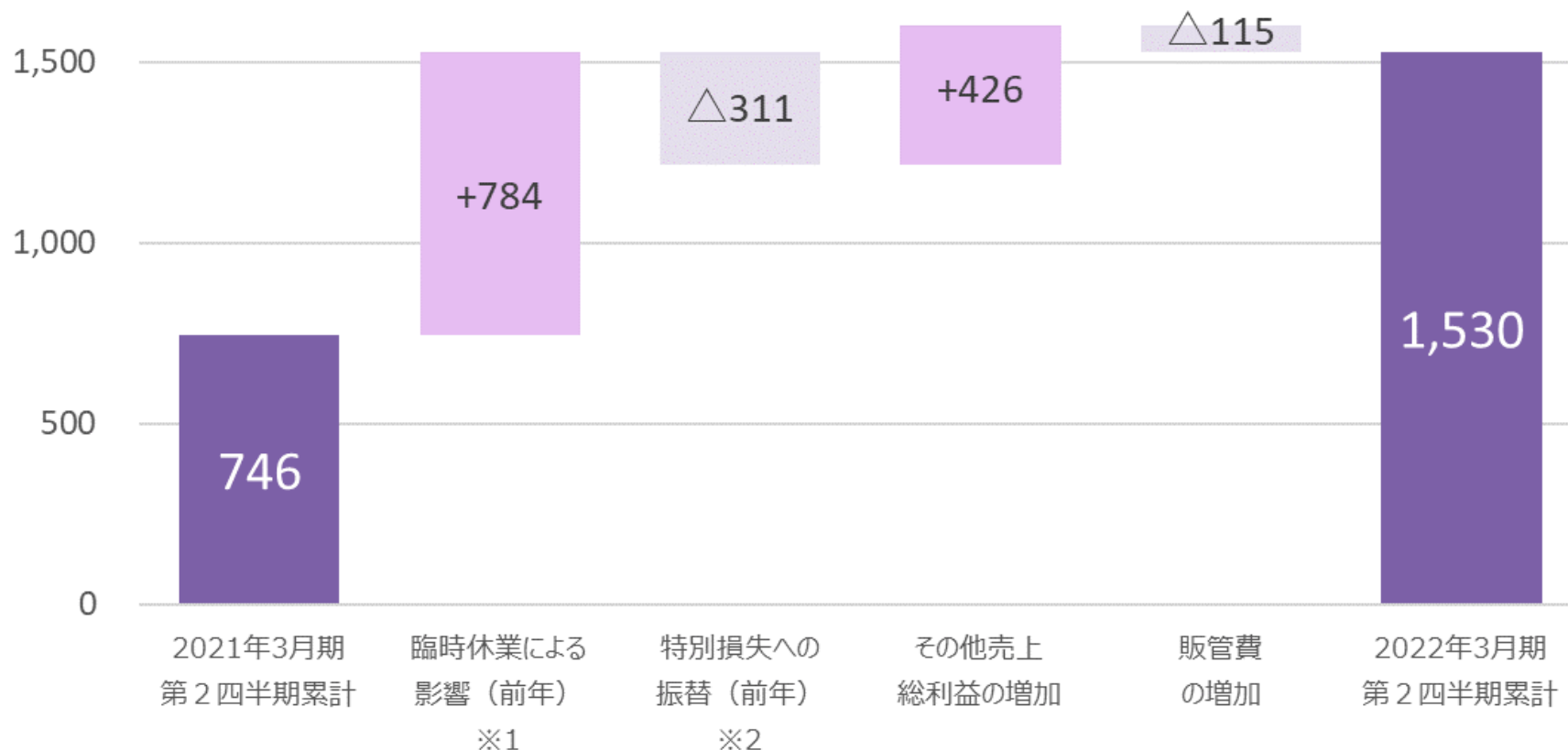
- FC売上は店舗数の増加に加え、前年同期のロイヤリティ等の減免の影響がなくなったことにより大幅増収（前年同期比+19.8%）
- 店舗売上は前年同期の臨時休業に伴う会費収入の減少の影響がなくなったことにより大幅増収（前年同期比+48.2%）

（単位：百万円）



# I 営業利益増減分析（第2四半期累計）

（単位：百万円）



※1 2020年4月～5月の臨時休業に伴う直営店の会費収入の減少及びC店に対するロイヤリティ等の減免による影響（当社試算）がなくなったことによる増益要因となります。

※2 2020年4月～5月の臨時休業中に発生した直営店の固定費（人件費・減価償却費など）を新型コロナウイルス感染症による損失として特別損失に計上した影響がなくなったことによる減益要因となります。

# I 2022年3月期第2四半期業績（単四半期）

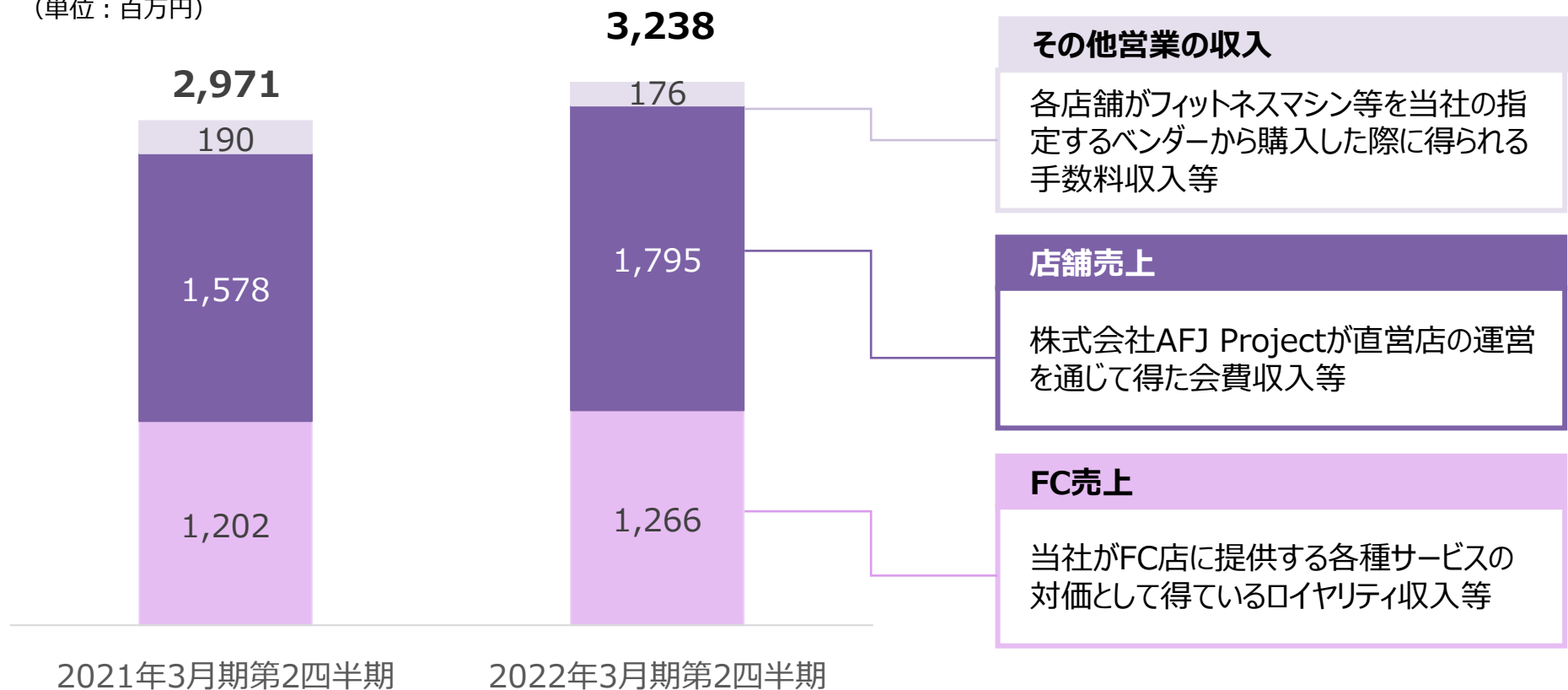
店舗数の増加及び会員数の回復等により、増収・増益を達成。

	2021年3月期 第2四半期	2022年3月期 第2四半期	前年同期差	前年同期比
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(%)
売上高	2,971	3,238	+266	+9.0%
売上総利益	1,188	1,386	+197	+16.6%
販管費	587	623	+35	+6.1%
営業利益	601	762	+161	+26.9%
当期純利益	328	485	+157	+48.0%
売上総利益率	40.0%	42.8%	+2.8pt	
営業利益率	20.2%	23.6%	+3.4pt	
当期純利益率	11.0%	15.0%	+4.0pt	

# I 売上区分別売上高推移（第2単四半期）

- FC売上は出店数の減少により商品売上高が減少したものの、店舗数の増加に伴うロイヤリティ収入の増加により増収（前年同期比+5.3%）
- 店舗売上は店舗数の増加及び会員数の増加により大幅増収（前年同期比+13.8%）

（単位：百万円）



# I 営業利益増減分析（第2単四半期）

(単位：百万円)



# I 2021年7月～9月出店店舗一覽

北海道・東北	北海道	美園店	
	山形県	鶴岡店	
関東	茨城県	日立鮎川店	
		埼玉県	川口安行店 カインズ朝霞店 越谷花田店
		千葉県	辰巳台店
	東京都	南大沢店	
		中目黒店 下赤塚店	
	神奈川県	寒川店	
		伊勢原店	
	中部	山梨県	甲府湯村店
		岐阜県	瑞浪店
		静岡県	静岡呉服町店
愛知県		津島店	
		瀬戸店	
関西	京都府	四条大宮店 長岡京友岡店	
		大阪府	石橋阪大前店
	兵庫県	加古川店	
		山口県	下関棕野店 山口吉敷店
中国・四国			
九州・沖縄	福岡県	直方店 箱崎店	
		沖縄県	宮古島店 石垣島店

合計：27店舗



辰巳台店



山口吉敷店



加古川店



宮古島店

## ファンクショナルトレーニング無料体験キャンペーン 「King of FUNC!!」



- 会員の方はもちろん、非会員の方にも、ファンクショナルトレーニング(※)を無料で体験出来る機会を提供

(※) 体が本来持っている機能を高め、負担なく動かせる状態にすることを旨とするトレーニング



(注) キャンペーンは既に終了しております。



## 筋肉食堂様とのコラボキャンペーン



### エニタイム会員様限定特典

コラボ限定メニュー・筋肉食堂DELIメニューが

**最大50%OFF**で購入できます!

- 会員の方に「筋肉食堂DELI」の人気メニューを特別価格でご購入いただける機会を提供し、ブランドロイヤリティの向上を目指す
- エニタイムフィットネス内のTVモニターで「筋肉食堂DELI」の動画を放映
- 食事と運動を組み合わせることで、より効果的にお客様の理想とするカラダへ近づける機会を提供

(注) キャンペーンは2021年11月末終了予定。

## Ⅱ. 2022年3月期業績見通し

Fast Fitness Japan



## Ⅱ 2022年3月期 出店数・店舗数の見通し

- 今期の出店数見通しを120店舗に△40店舗下方修正
- 下方修正はFC店のみ。直営店は変わらず15店舗の出店を見込む

(単位：店)		2021年 3月期 実績	2022年 3月期 前回見通し	2022年 3月期 今回見通し	前回差	2022年 3月期 第2四半期 実績	進捗率
出店数	出店合計	177	160	120	△40	45	37.5%
	FC店	157	145	105	△40	39	37.1%
	直営店	20	15	15	△0	6	40.0%
店舗数	店舗数合計	907	1,063	1,022	△41	951	—
	FC店	756	※2 898	※2 857	△41	795	—
	直営店	※1 151	165	165	△0	156	—

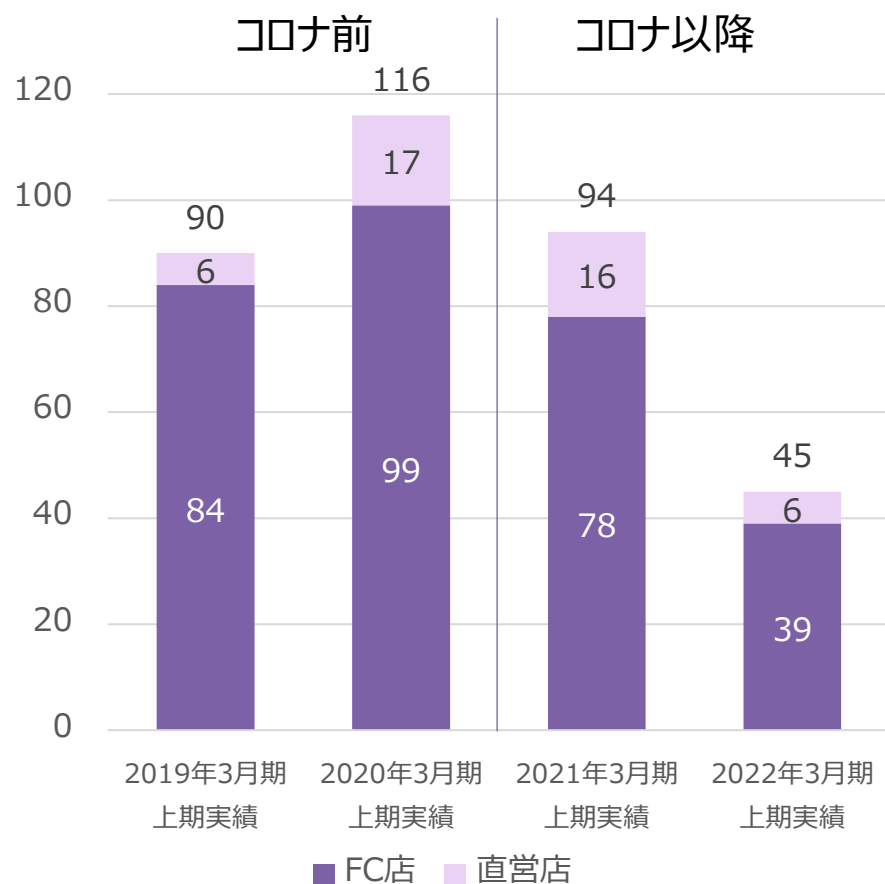
※1 2021年3月末の店舗数には2021年3月末退店の1店舗を含む

※2 2022年3月末の店舗数には、今期FC店4店舗の退店を見込む(前回見通しの退店見込みは3店舗)

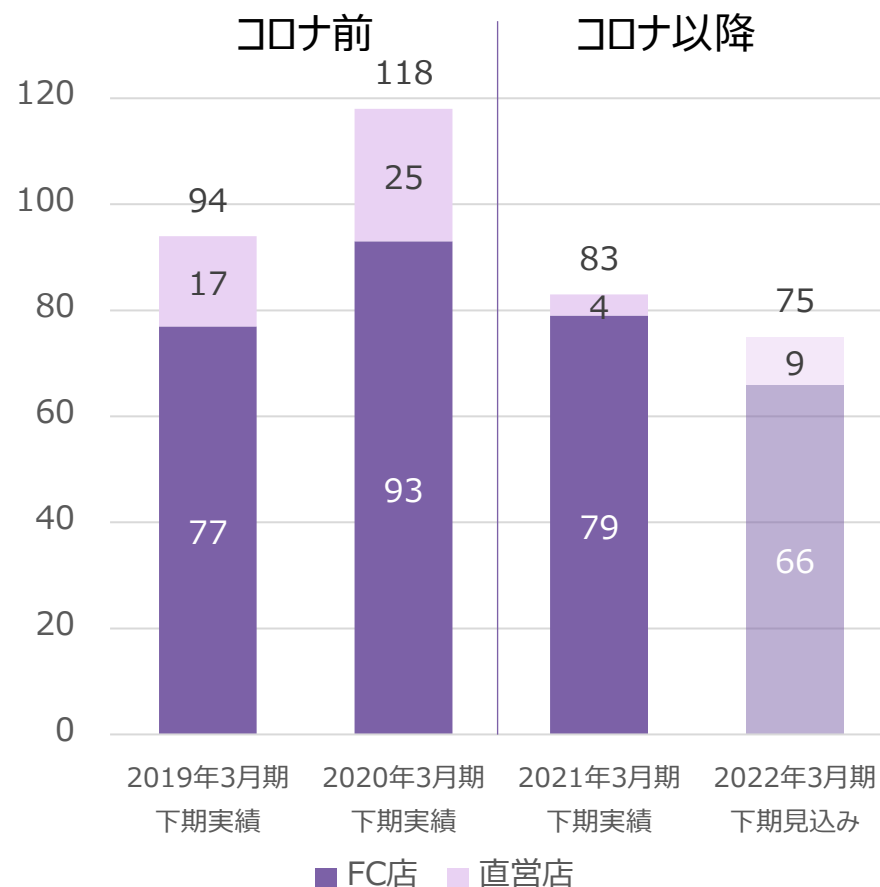
## Ⅱ 半期別出店数のコロナ前との比較

- 今年度上期出店数は新型コロナウイルス感染症の影響長期化を受け、大きく落ち込んだ
- 今年度下期のFC出店数も新型コロナウイルス感染症長期化の影響が残る

### 上期出店数



### 下期出店数

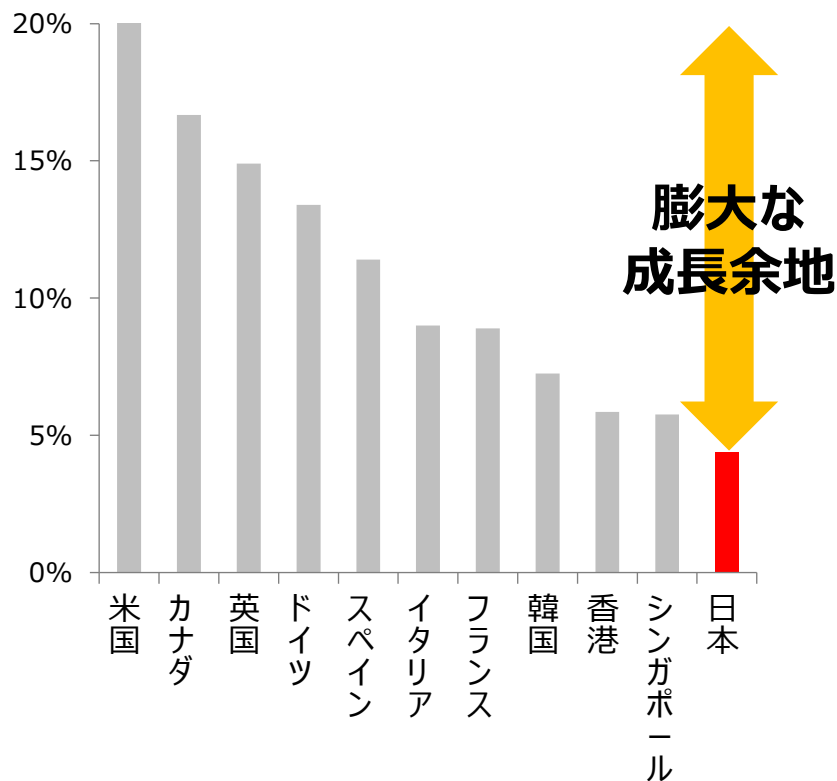


- 第2四半期は、売上高、利益共に計画を上回って進捗
- 出店数の前提は下方修正したものの、上期実績が計画を上回ったこと等もあり、通期業績予想は売上高・利益共に据え置き

(単位：百万円)	2021年 3月期実績	2022年 3月期見通し	前年比	2022年3月期 第2四半期 実績	進捗率
売上高	11,163	<b>13,000</b>	+16.4%	<b>6,349</b>	48.8%
営業利益	2,293	<b>2,600</b>	+13.3%	<b>1,530</b>	58.9%
経常利益	2,255	<b>2,500</b>	+10.8%	<b>1,558</b>	62.4%
当期純利益	920	<b>1,100</b>	+19.5%	<b>1,023</b>	93.1%

## 当社がフィットネス業界発展の中心的な役割を果たす

### フィットネス参加率の国際比較



出典：2019「IHRSA『GLOBAL REPORT』」  
Fitness Business誌「日・米・英の民間フィットネスクラブ  
産業市場データ」

### 当社の目指す方向

- 現在約4%とされるフィットネス参加率を10%に向けて当社が牽引し、まずは3,000店舗を目指す

	フィットネス参加率	当社店舗数
2010年	約3%	1店舗
2021年	約4%	951店舗
?年	10%	3,000店舗

# Ⅲ. 会社概要

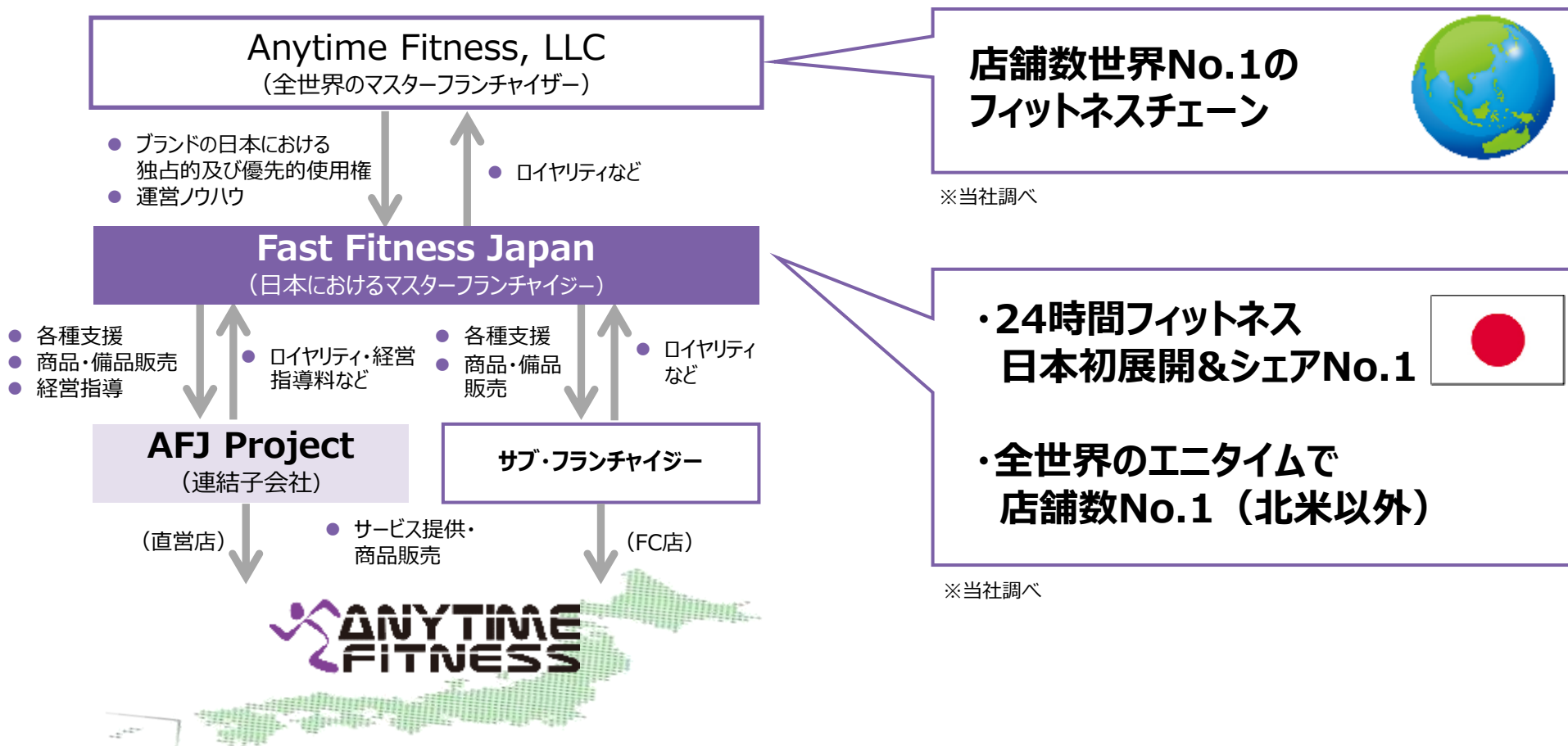
Fast Fitness Japan



会 社 名	株式会社 Fast Fitness Japan
所 在 地	東京都新宿区
設 立	2010年5月21日
役 員	大熊 章 取締役会長 土屋 敦之 代表取締役社長 山口 博久 取締役副社長 宮本 明男 取締役（社外） 松村 はるみ 取締役（社外） 高嶋 淳 取締役（監査等委員） 中島 彰彦 取締役（監査等委員）（社外） 田邊 るみ子 取締役（監査等委員）（社外） 井村 牧 取締役（監査等委員）（社外）
従 業 員 数	206名（2021年9月末時点）



## 24時間マシンジム特化型フィットネスクラブチェーン 「エニタイムフィットネス」の日本におけるマスターフランチャイジー



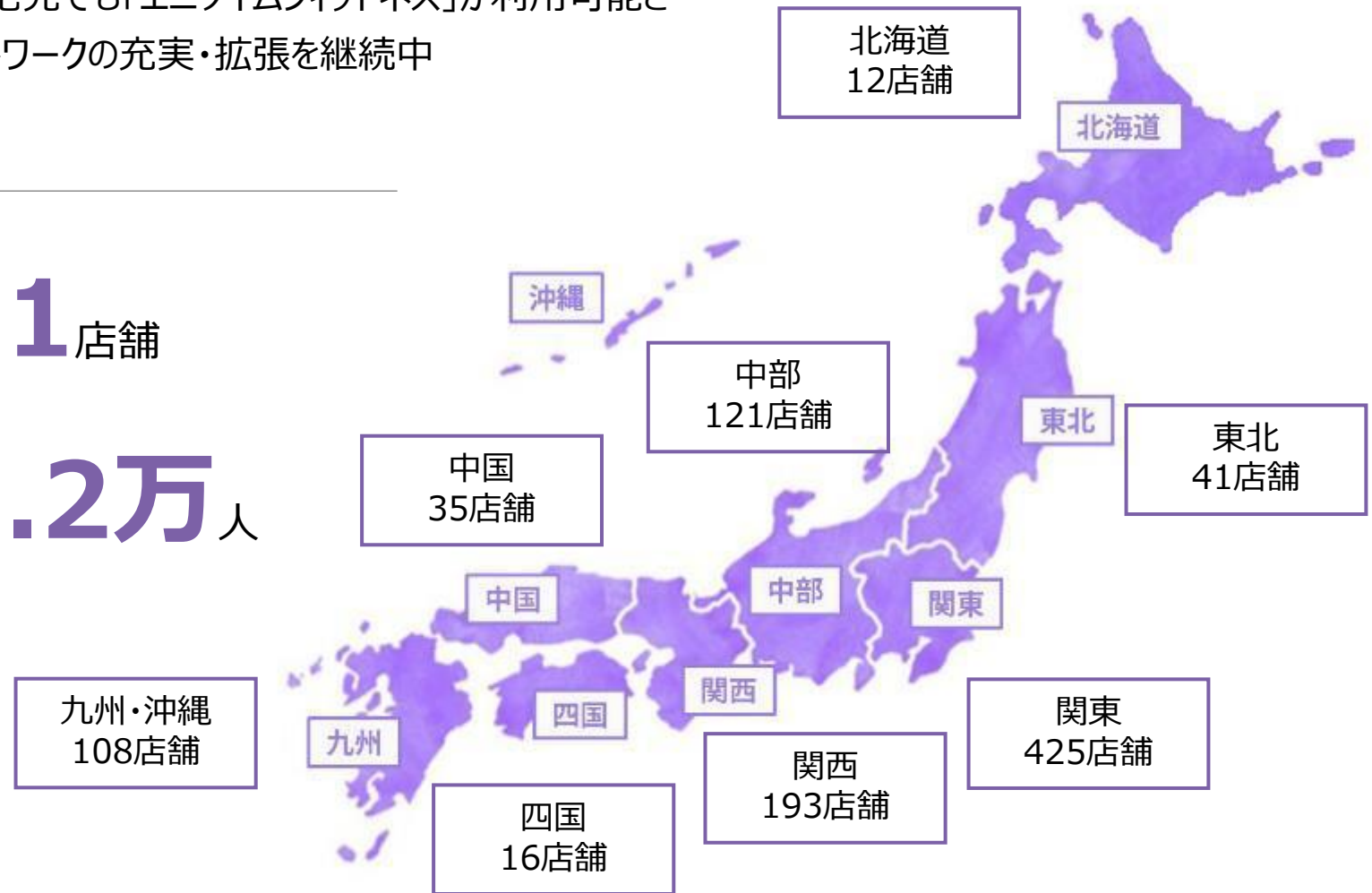
## 創業10年で全国47都道府県に出店

出張先や転勤・転宅先でも「エニタイムフィットネス」が利用可能となるよう、店舗ネットワークの充実・拡張を継続中

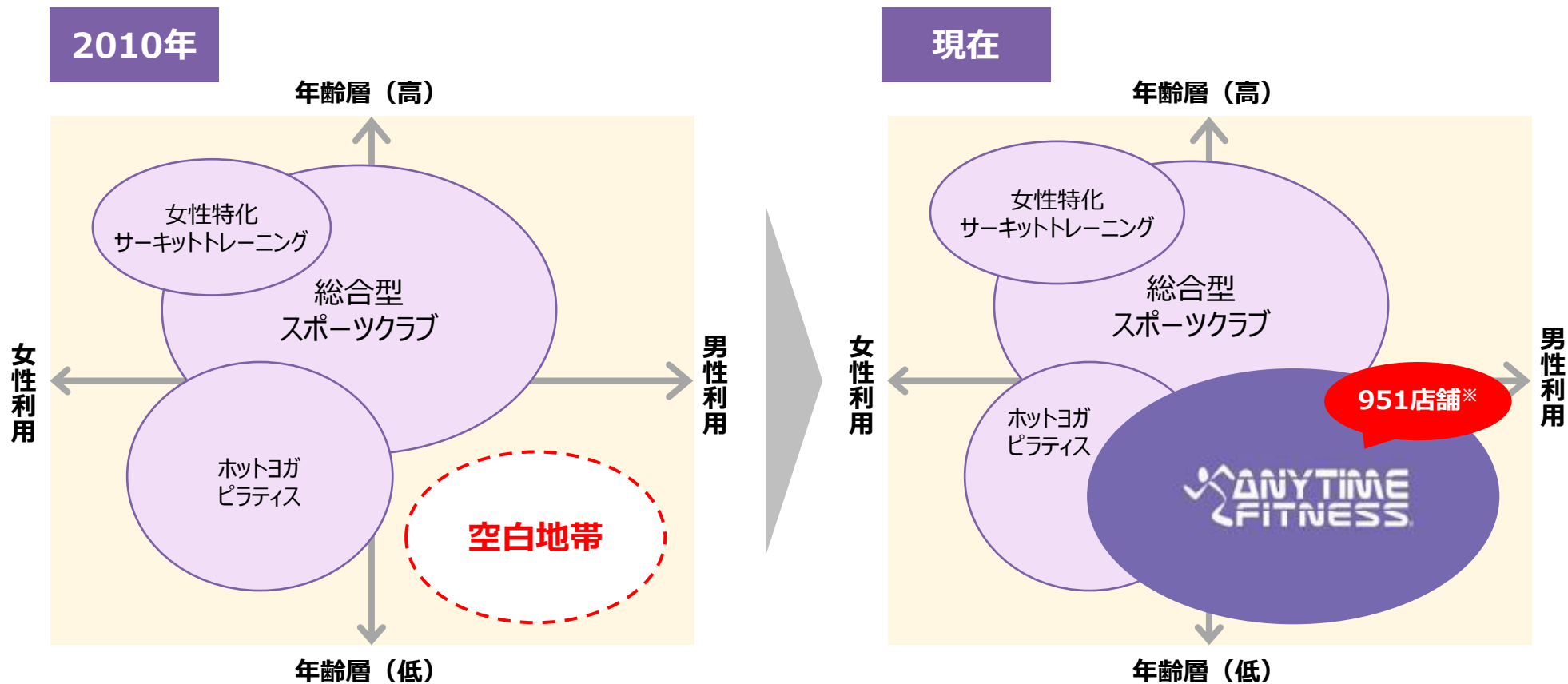
### 地域別出店状況

(2021年9月末時点)

全国 **951** 店舗  
会員数 **62.2万** 人



## 新しいマーケット、潜在的なマーケットの掘り起こしに成功



※ 2021年9月末時点

出典：当社調べ

（注）チャートの円の大きさ及び配置は、各社公表資料等を基に、各業態が想定する主要顧客層について当社が推定したものです。

1

**若年層の需要を掘り起こし、会員は40代以下が約9割を占める**

**男女比は男性が8割弱、女性が2割強** (2021年9月末時点)

2

**損益分岐の低い店舗モデル**

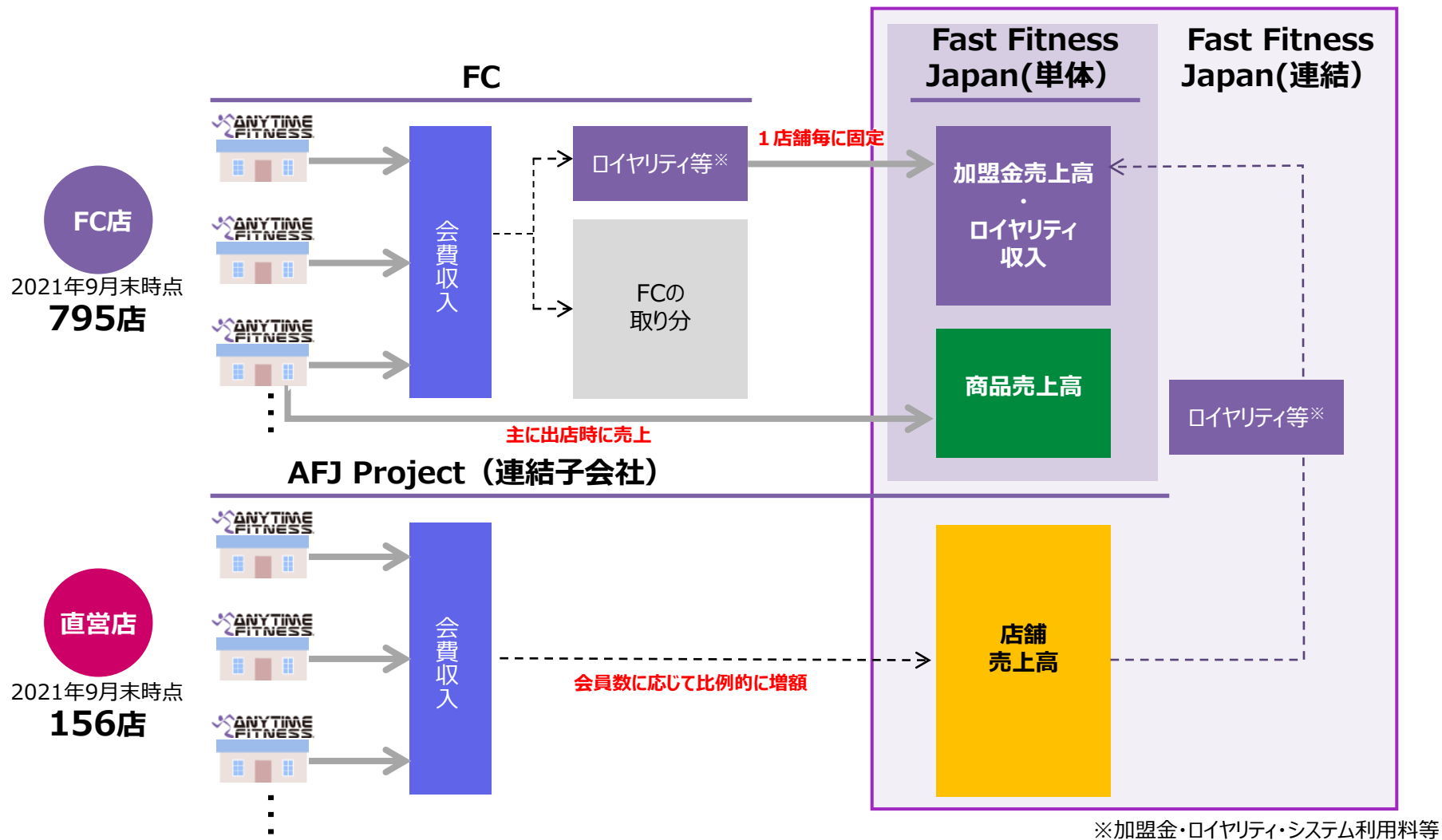
**店舗面積は80~120坪が中心の小商圈で成り立つビジネスモデル**

3

**ストック型のビジネスモデル**

**少人数・短期集中型のパーソナルジムと異なり、定額の会費を多数の会員様から頂くことで安定的にキャッシュが流入**

「ロイヤリティ収入」はFC店舗数の増加に比例して増額、「商品売上高」はFC出店数に応じて増額、「店舗売上高」（直営店会費収入）は会員数に応じて比例的に増額



2010年に日本初の24時間型ジムとして出店後、新たなマーケットを創出  
新規参入が相次ぐ中、24時間型ジムのトップランナーとして900店舗を突破

## 創業期

直営店の出店による  
事業基盤固め

業界関係者からは  
「日本では絶対に無理だ」  
と言われた

## FC開拓期

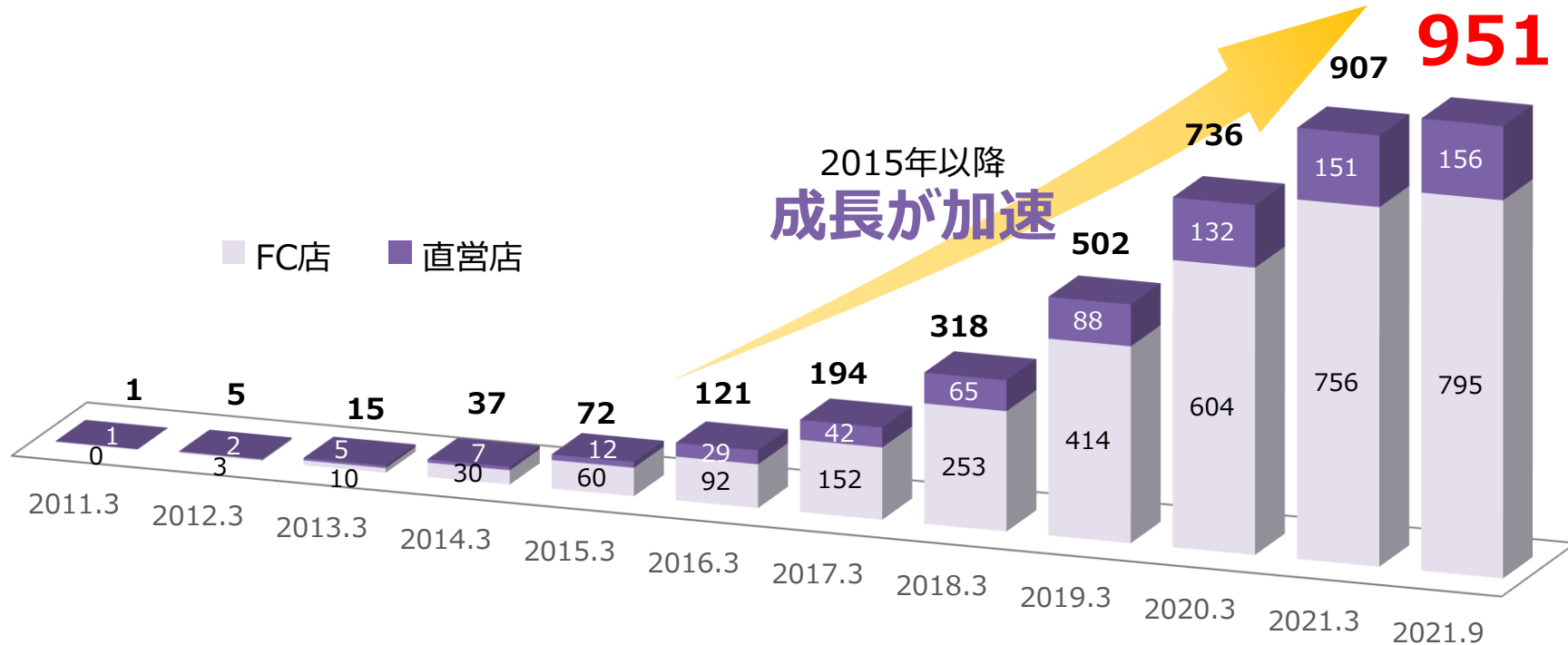
FC展開の実績を作り  
有力FC事業者を開拓

当社の成功が知れ渡り  
24時間フィットネスに  
競合他社が参入を開始

## 全国展開期

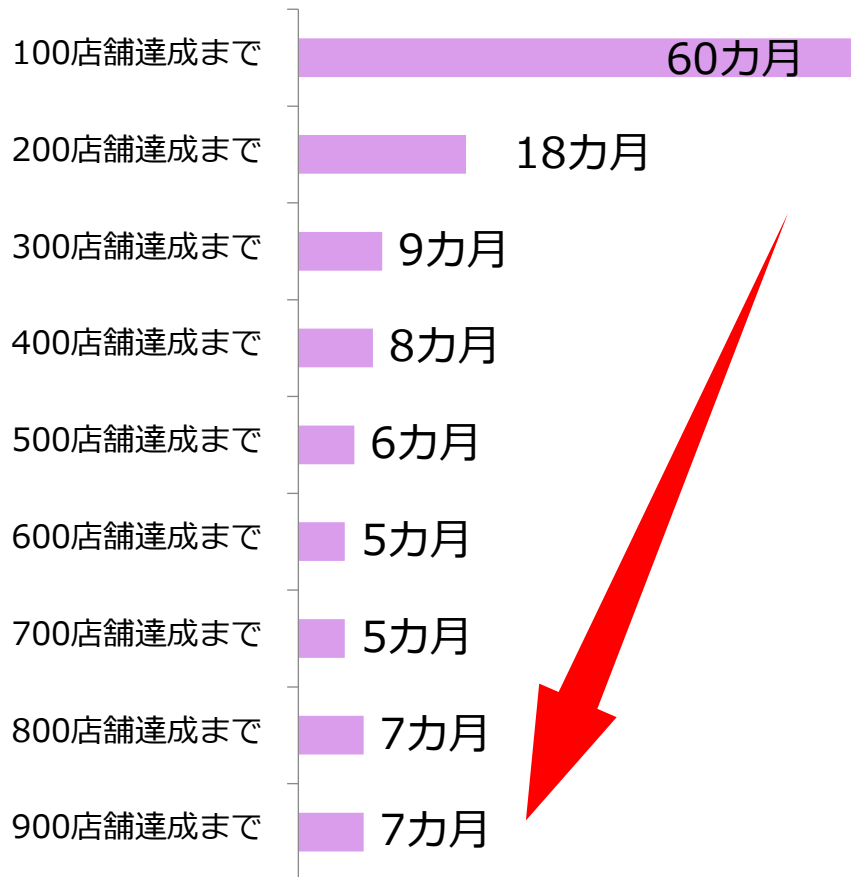
都心部だけでなく、全都道府県に出店・  
ロードサイド型の店舗も増加

競合他社の参入も増加し  
24時間フィットネス市場が活性化

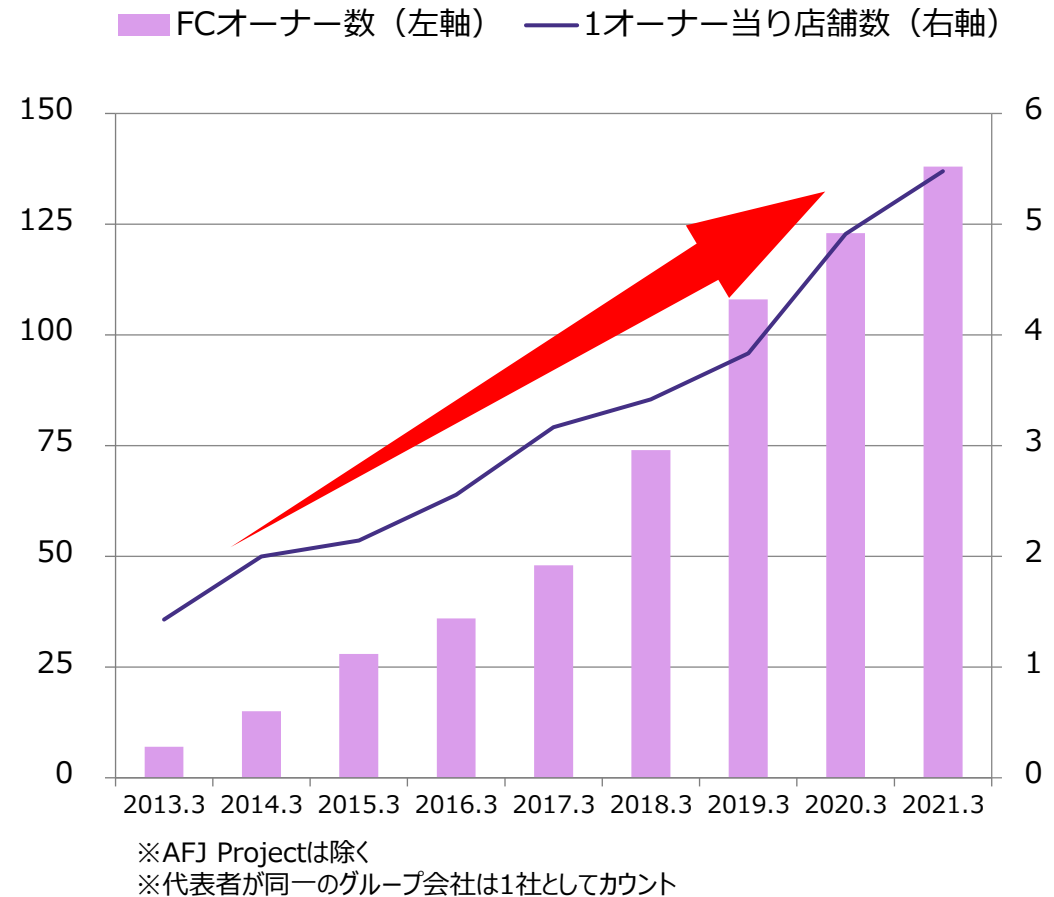


## FCオーナー様との共存共栄の追求により、出店スピードが加速

店舗数の拡大に要した期間



FCオーナー数と1オーナーあたり店舗数



## マシンジムへの特化と無人化が可能となる24時間ビジネスモデルを実現

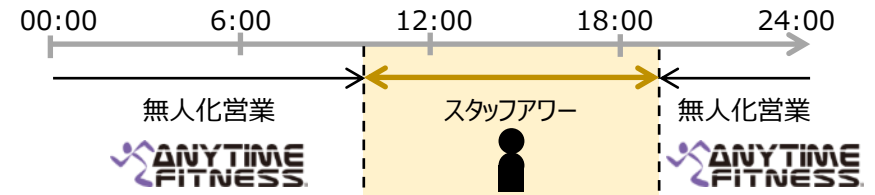
### マシンジム特化



- ✓ 初期投資、設備費・維持費を大幅に削減
- ✓ 水回りのトラブルからスタッフを解放

初期投資・ランニングコストを  
大幅に削減

### 無人化が可能



- ✓ 戸締りが不要で、人を配置する時間を大幅に短縮

人を多く配置しなくても店舗運営が  
可能（大手警備会社と連携）



## グローバルで認められたビジネスモデルを日本で展開

グローバル・フランチャイズ・ランキング※で  
**2年連続No.1**を獲得！

※ENTREPRENEUR誌の年間トップ・グローバル・フランチャイズ・リスト



エニタイムフィットネスの進出国と店舗数

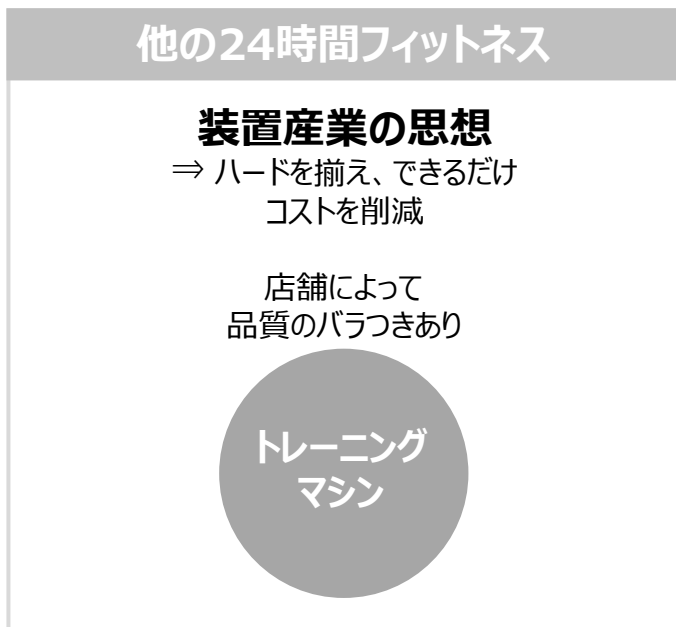
**世界27の国・地域**  
**約4,900店舗**

(2021年9月末時点)

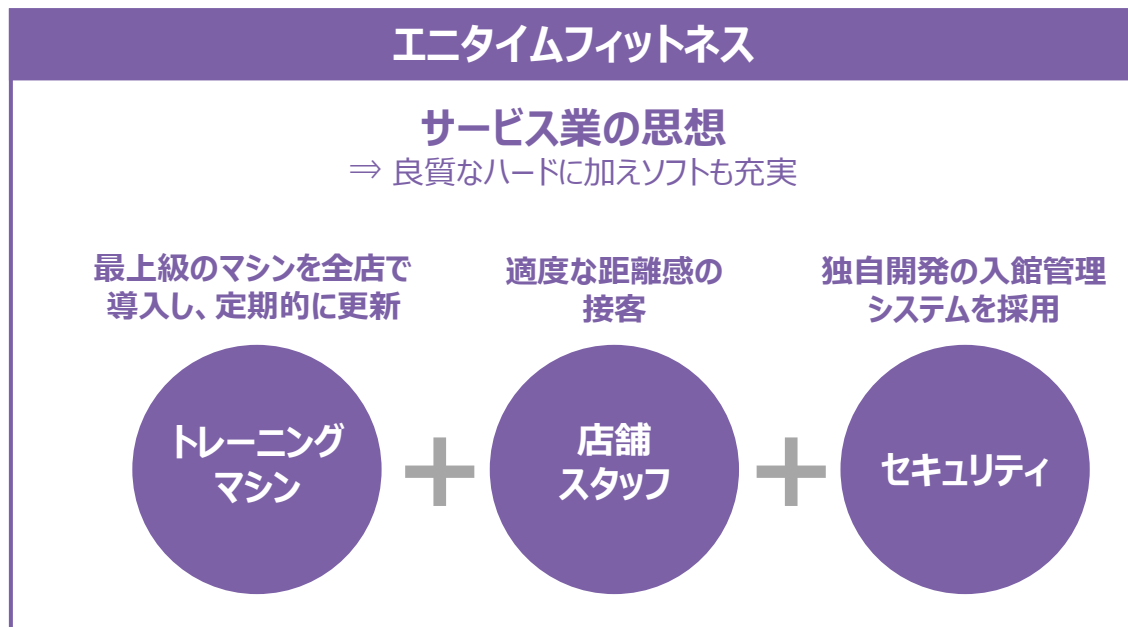


**1つのセキュリティキーで**  
**全世界の店舗に入館が可能**  
**(追加費用不要)**

## サービス業の精神で店舗運営するため、会員の満足度が高い (※)



**価格訴求**



**価値訴求**

※オリコン顧客満足度ランキングにおいて、24時間ジム関東のランキングで2年連続で1位



- サービスの質の向上に向けた取り組み**
- 大手航空会社・百貨店による接客研修
  - 全店舗においてWeb上のオペレーションマニュアル、オンライン研修を活用

## 企業理念

# ヘルシアプレイスをすべての人々へ!

企業理念の実現に向け、創業当初からESGへの取り組みは積極的

### ■ 2018年よりSDGsを導入



今後企業活動をSDGsに  
則して展開することを宣言



SDGs

事業を通じたSDGsの達成



### ■ ESGの取り組み

#### E 環境への取り組み Environment

マシンリサイクル  
プロジェクト



店舗照明のLED化

#### S 社会への取り組み Social

ハイスクールパス



LIFE LINE VENDER

スペシャルオリンピックス  
日本 サポート



「がんの子どもを守る会」  
協賛



#### G ガバナンスへの取り組み Governance

改定コーポレート  
ガバナンスコードへの対応

社外取締役過半数  
女性取締役1/3

指名報酬委員会の設置

本資料の作成に当たり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としています。

また、発表日現在の将来に関する前提や見通し、計画に基づく予想が含まれている場合がありますが、これらの将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、当社として、その達成を約束するものではありません。

当該予想と実際の業績の間には、経済状況の変化や会員のニーズ及び嗜好の変化、他社との競合、法規制の変更等、今後のさまざまな要因によって、大きく差異が発生する可能性があります。



**Fast Fitness Japan**