

株式会社Fast Fitness Japan

(東証一部 7092)



2022年3月期第3四半期
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[®]

目次

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



I . 2022年3月期第3四半期業績

Fast Fitness Japan



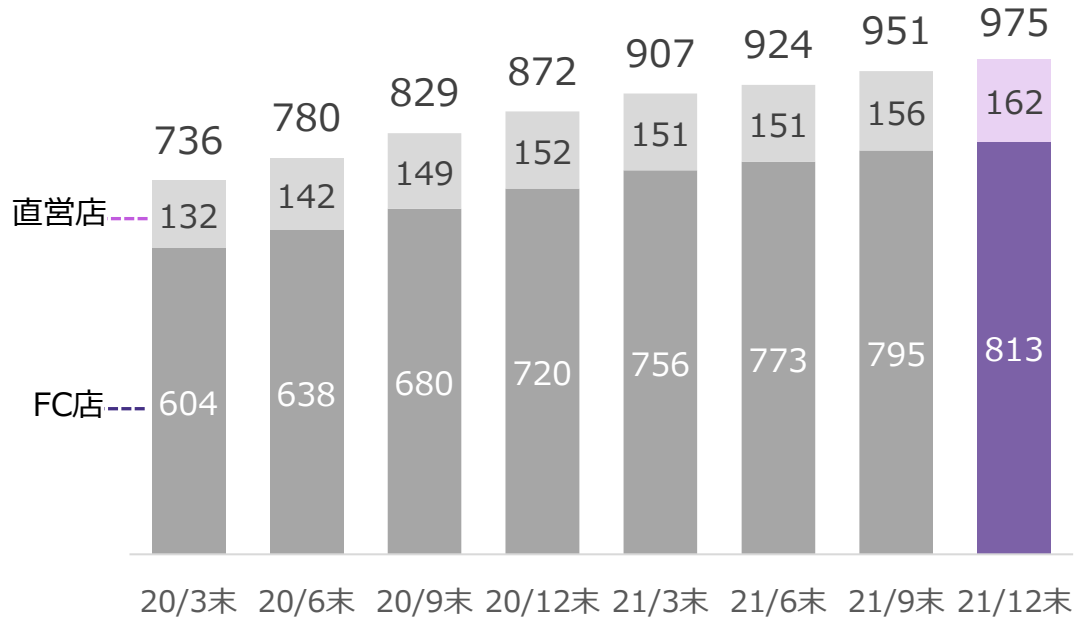
事業環境

- 2021年9月30日をもって、新型コロナウイルス感染症緊急事態宣言、まん延防止等重点措置が終了
- 2021年10月1日以降、約半年振りに緊急事態宣言、まん延防止等重点措置が適用されない平常時が継続したものの、2021年12月にはオミクロン株の市中感染が拡大

当社トピックス

- エニタイムフィットネスは、原則、全店で24時間営業を継続
- 2021年12月27日に東証市場第一部に市場変更。
- 新市場区分において、プライム市場を選択。
「上場維持基準の適合に向けた計画書」を提出しているものの、既に上場維持基準（流通株式比率）は充足。

I 出店数・店舗数の推移（四半期末）



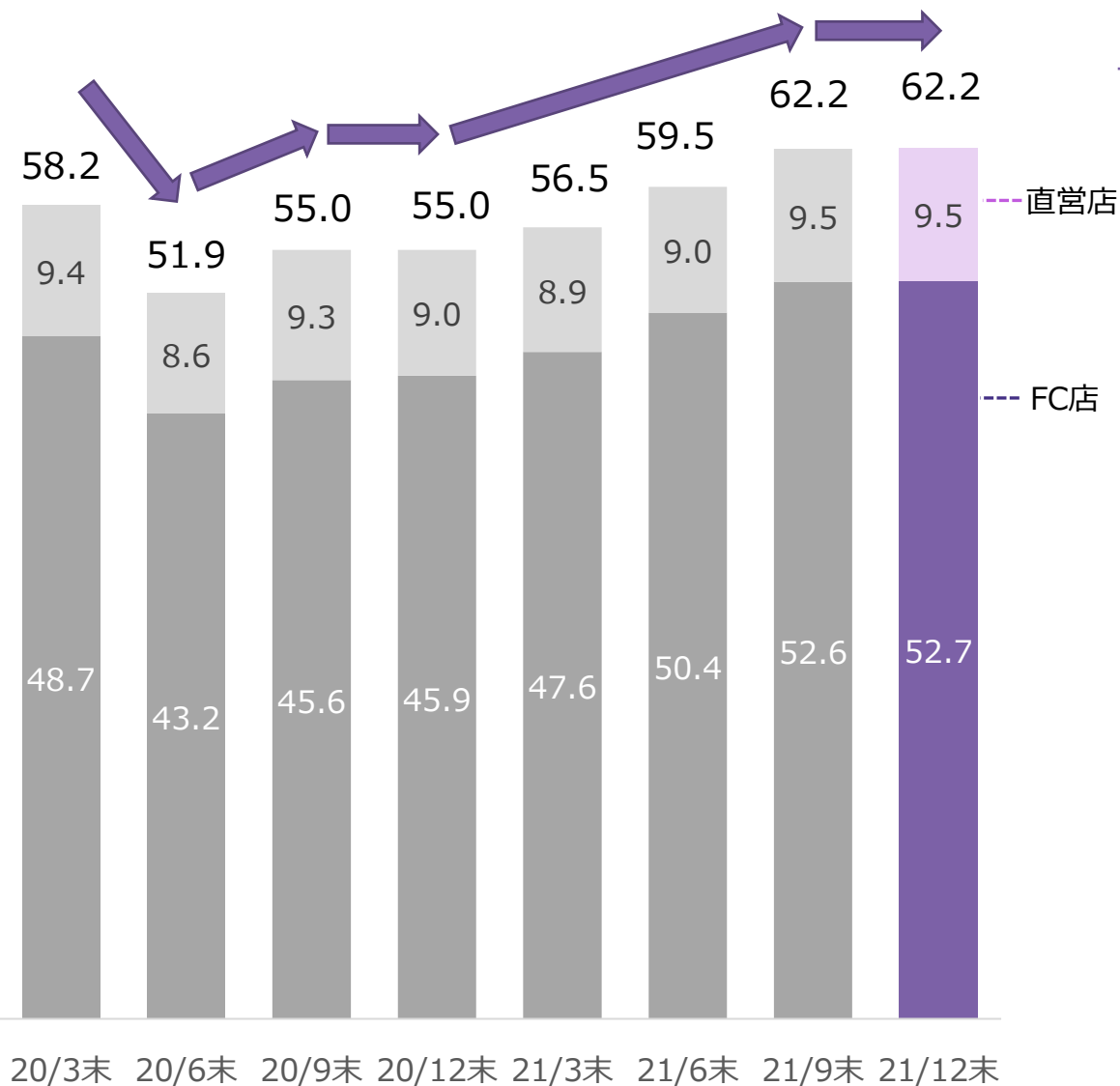
2022年3月期第3四半期サマリー

- 2021年10月～12月で27店舗を出店
出店数 直営店 : 6店舗
FC店 : 21店舗
- 退店数 直営店 : 0店舗
FC店 : 1店舗
- 2021年7月～9月の出店27店舗から横ばい
- 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な姿勢が継続
- 新規FCオーナーの加盟は順調に増加
- 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

出店数	2021年3月期				2022年3月期		
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q
直営店	10	6	3	1	1	5	6
FC店	34	44	40	39	17	22	21
合計	44	50	43	40	18	27	27
(退店数)	(1)	(0)	(0)	(6)	(0)	(3)	(1)

(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3四半期サマリー

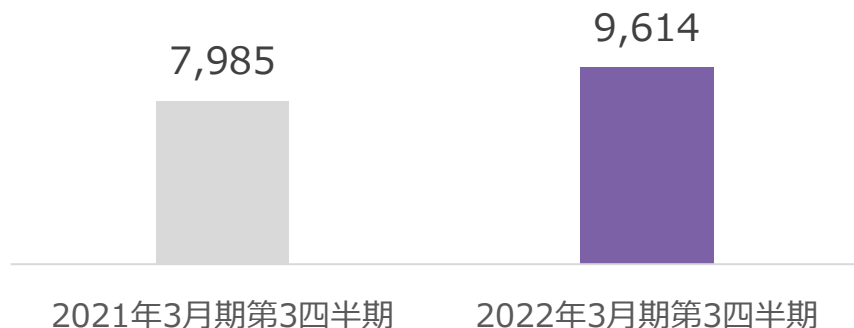
- 2021年12月末会員数は2021年9月末から横ばいで推移
- 例年、秋から冬にかけて店舗あたりの平均会員数が減少する傾向にあり、今期もこの傾向が継続
- 2020年12月末から2021年12月末の1年間で7.1万人増加

	2021年12月末 会員数	前年同期 からの増減
直営店	9.5万人	+0.4万人
FC店	52.7万人	+6.7万人
合計	62.2万人	+7.1万人

- 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

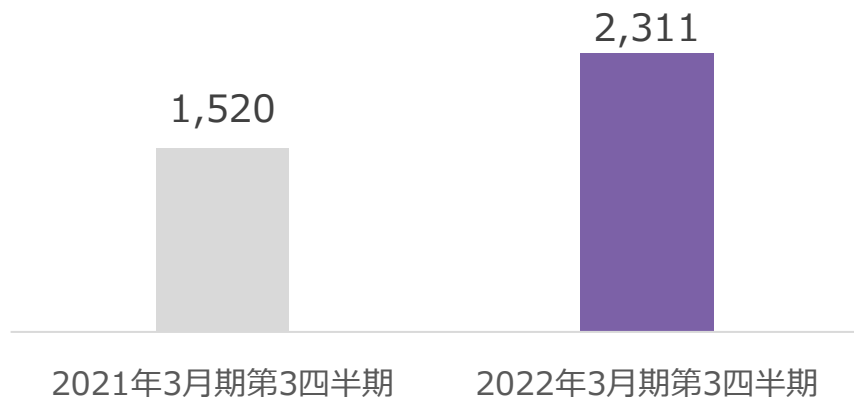
売上高

(単位：百万円)



営業利益

(単位：百万円)



サマリー

- 連結売上高は96億円と大幅増収（前年同期比+20%）
- 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+30%）

サマリー

- 連結営業利益は23億円と前年同期の1.5倍（前年同期比+52%）
- 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+9%）

I 2022年3月期第3四半期業績（累計）

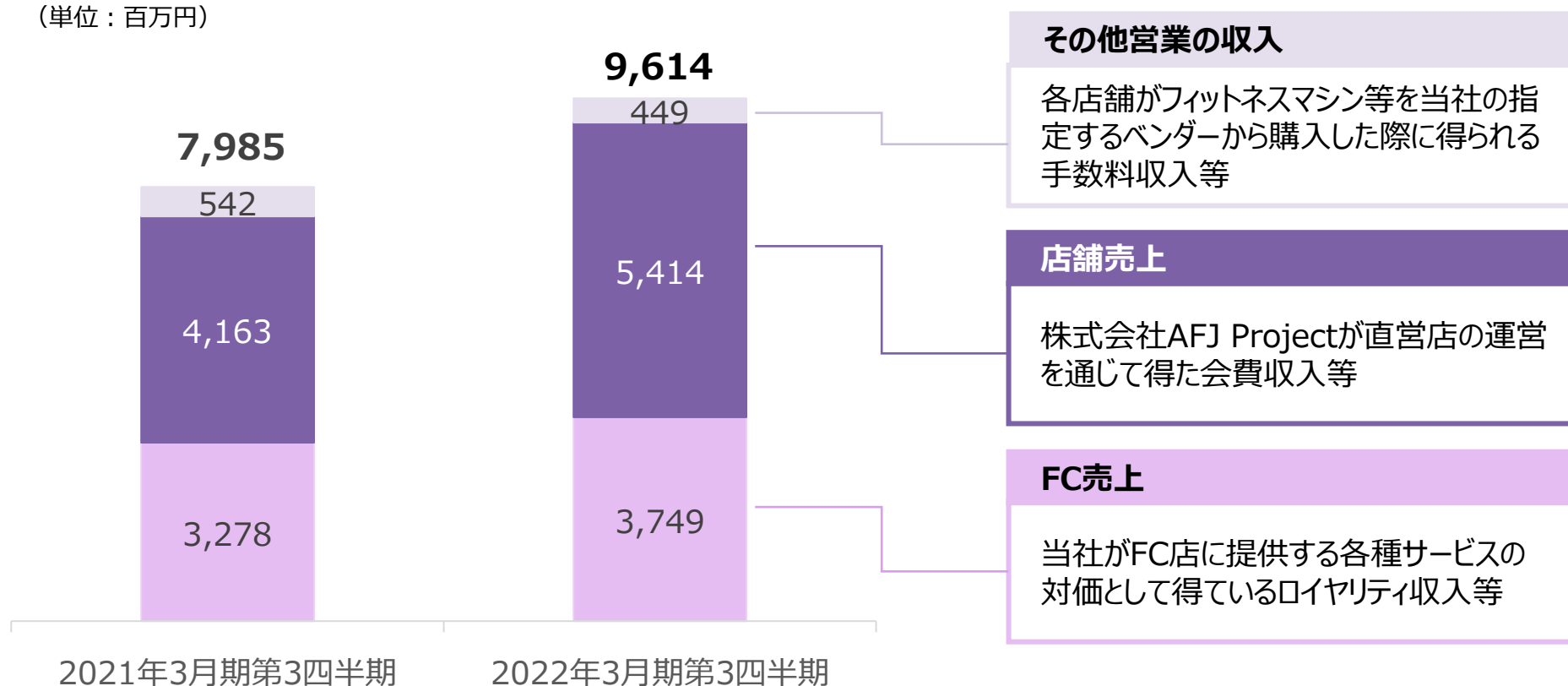
前年同期の臨時休業による減収・減益要因がなくなったこと、及び新店効果もあり、大幅な増収・増益を達成

	2021年3月期 第3四半期	2022年3月期 第3四半期	前年同期差	前年同期比
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(%)
売上高	7,985	9,614	+1,628	+20.4%
売上総利益	3,216	4,154	+ 937	+ 29.2%
販管費	1,696	1,843	+ 146	+ 8.7%
営業利益	1,520	2,311	+ 791	+ 52.0%
当期純利益	619	1,494	+ 875	+ 141.3%
売上総利益率	40.3%	43.2%	+ 2.9pt	
営業利益率	19.0%	24.0%	+ 5.0pt	
当期純利益率	7.8%	15.5%	+ 7.8pt	

I 売上区分別売上高推移（第3四半期累計）

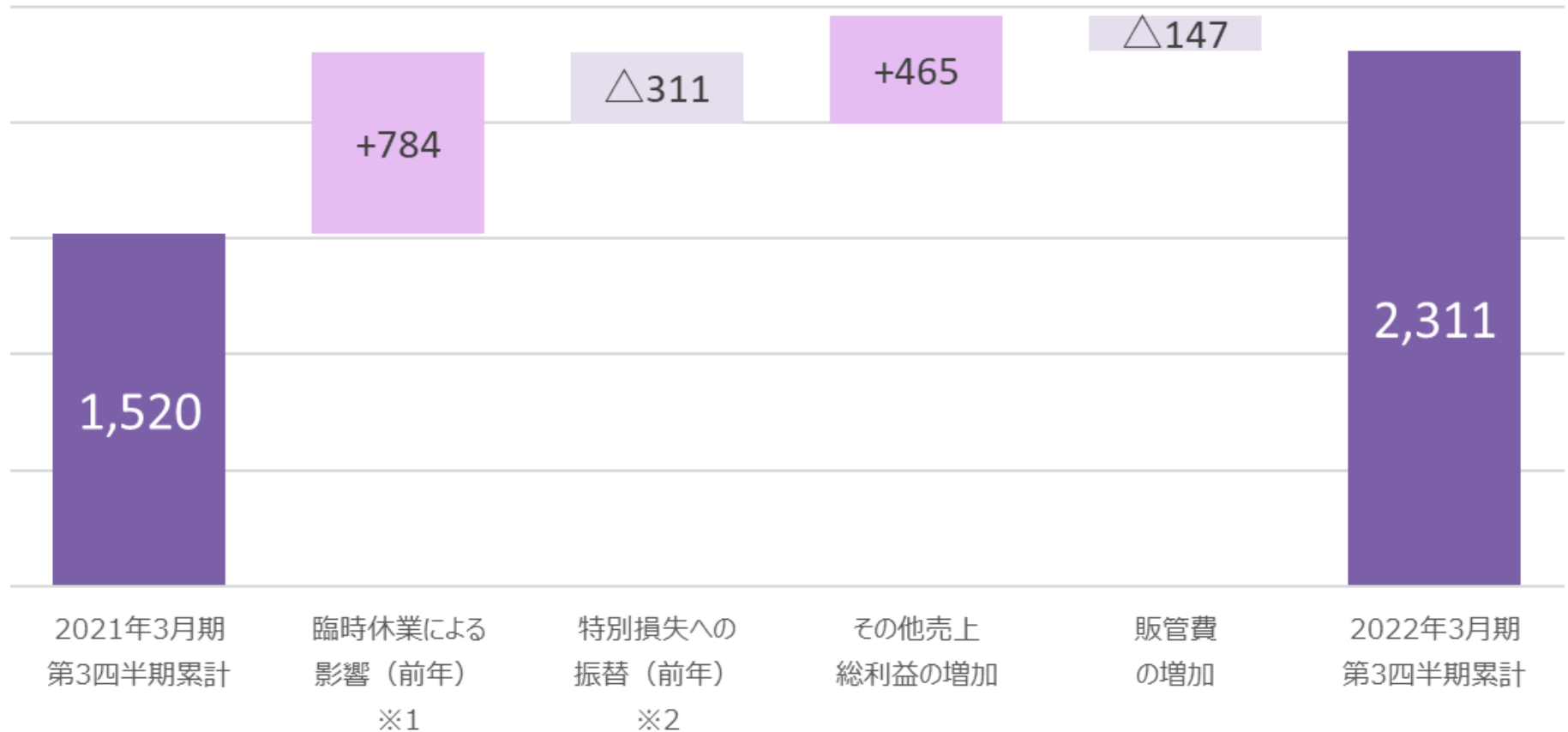
- FC売上は店舗数の増加に加え、前年同期のロイヤリティ等の減免の影響がなくなったことにより大幅増収（前年同期比+14.4%）
- 店舗売上は前年同期の臨時休業に伴う会費収入の減少の影響がなくなったこと、店舗数の増加により大幅増収（前年同期比+30.0%）

（単位：百万円）



I 営業利益増減分析（第3四半期累計）

(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3四半期業績（単四半期）

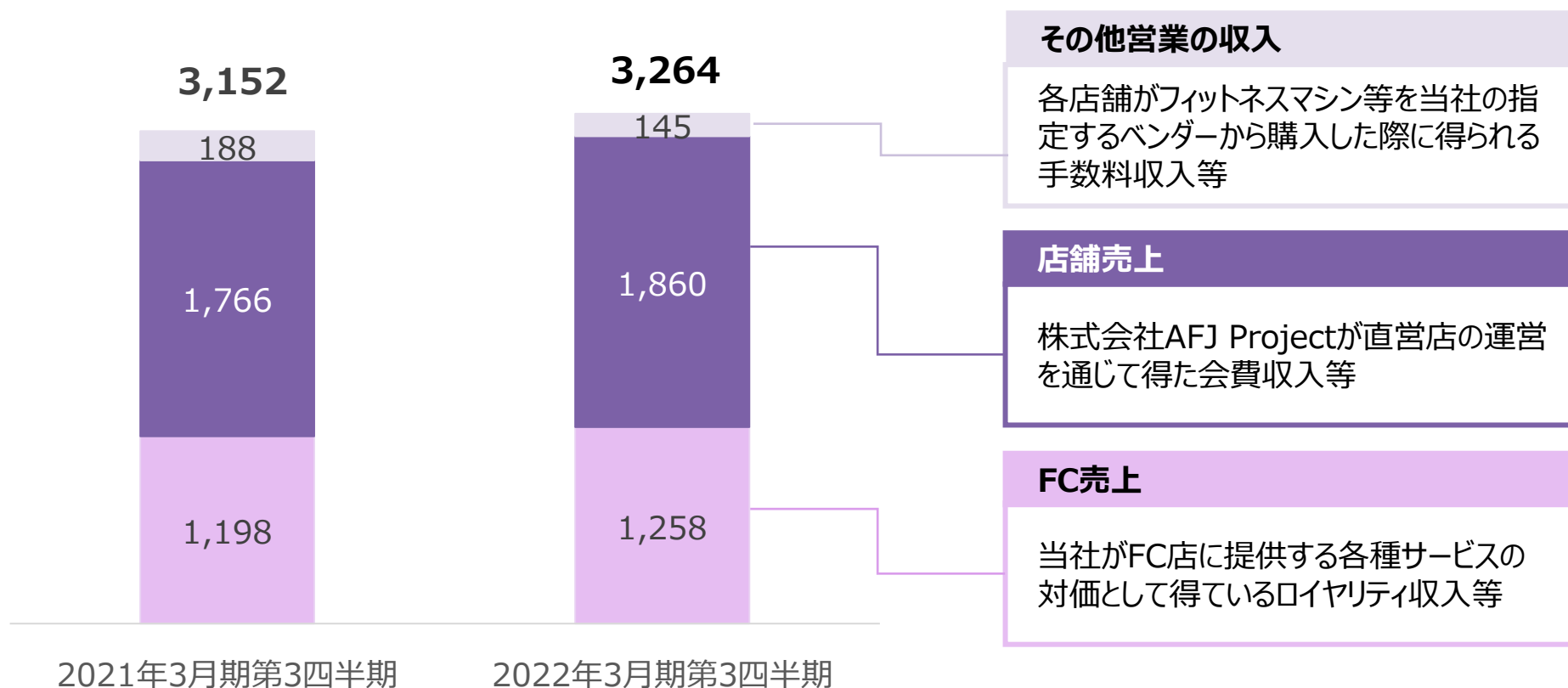
店舗数の増加及び会員数の回復等により、増収・増益を達成。

	2021年3月期 第3四半期	2022年3月期 第3四半期	前年同期差	前年同期比
	(百万円)	(百万円)	(百万円)	(%)
売上高	3,152	3,264	+111	+ 3.5%
売上総利益	1,359	1,397	+ 38	+ 2.8%
販管費	585	617	+ 31	+ 5.4%
営業利益	773	780	+ 6	+ 0.9%
当期純利益	430	471	+ 40	+ 9.4%
売上総利益率	43.1%	42.8%	△ 0.3pt	
営業利益率	24.5%	23.9%	△ 0.6pt	
当期純利益率	13.7%	14.4%	+ 0.8pt	

I 売上区分別売上高推移（第3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+5.0%）
- 店舗売上は店舗数の増加及び会員数の増加により増収（前年同期比+5.3%）

（単位：百万円）



I 営業利益増減分析（第3単四半期）

(単位：百万円)



I 2021年10月～12月出店店舗一覽

北海道・東北	岩手県	一関
	茨城県	上水戸
	群馬県	館林
	埼玉県	フォルテ上之
		鳩ヶ谷
		浦和ワシントンホテル
	千葉県	鶴ヶ島一本松
		習志野台
	関東	イオンタウン幕張西
		板橋四葉
田町		
東京都		神宮前
		目黒
		豊島園
神奈川県		BRANCH茅ヶ崎
		岡津町
		生田
		京急杉田
	さがみ野	
中部	長野県	塩尻
関西	大阪府	藤井寺
中国・四国	山口県	徳山病院
九州・沖縄	大分県	日田
	福岡県	八女本村
		福津
		二又瀬
		吉塚

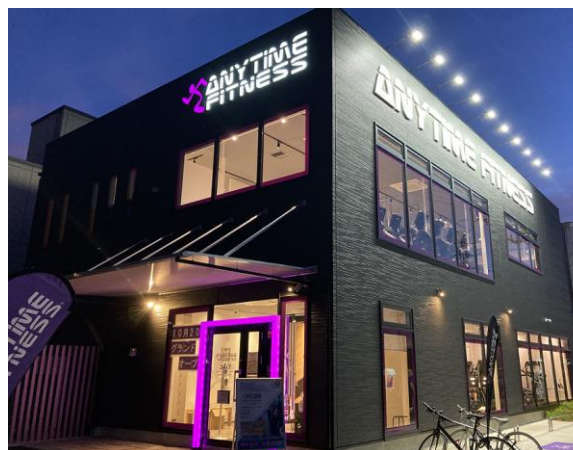
合計：27店舗



習志野台店



館林店



鳩ヶ谷店



鶴ヶ島一本松店

地域ヘルスプログラムの提供開始

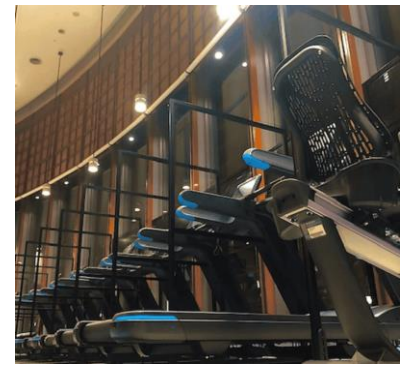
- 2021年12月に山口県周南市にある徳山病院の敷地内に「エニタイムフィットネス徳山病院店」をオープン
- 健康診断結果に改善を必要とする方をプログラム会員の対象とし、トレーニングメニューの作成などを介してサポート
- 「地域の健康」を提供する役割である医療機関と連携することで、メディカルとウェルネスをシームレスにつなぐ
- 地域の健康増進におけるフィットネスジムの新たな価値提供の一環となることを目指す



（徳山病院とエニタイムフィットネス徳山病院店）

出店立地の多様化 – ビジネスホテル内への出店

- 2021年11月に浦和ワシントンホテル内に「エニタイムフィットネス浦和ワシントンホテル店」を出店
- エニタイムフィットネスとしては初のビジネスホテル内への出店
- 地域住民・通勤・通学者に加え、宿泊者にもご利用頂き、より幅広い顧客層にアピール
- 「ANYTIME FITNESS利用プラン」等の宿泊プランをご用意頂き、ビジネスホテルの付加価値向上にも寄与



エニタイムフィットネスLINE公式アカウント開設キャンペーン

- 会員の方はもちろん、会員でない方も含め、皆様と“つながる”ことを目的に、2021年11月より「みんなのエニタイム」キャンペーンを開始
- 第1弾として、エニタイムフィットネスジャパンLINEアカウントを開設し、LINE友だち登録キャンペーンを実施
- LINEアカウントでは、トレーニングやライフスタイルの情報、お得なキャンペーンのお知らせなどをお届け
- よりエニタイムフィットネスを身近に感じて頂き、ブランドロイヤリティの向上を企図

エニタイムフィットネスジャパン LINEアカウント開設

LINE友だち登録 キャンペーン



キャンペーン期間 **11/1 ~ 30**

期間中にエニタイムフィットネスジャパンを友だち登録していただくと、

抽選で **300** 名様に **amazonギフト券 5,000円分** プレゼント!!

（注）キャンペーンは既に終了しております。

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100店舗に△20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3四半期 実績	進捗率
出店数	出店合計	177	120	100	△20	72	72.0%
	FC店	157	105	85	△20	60	70.6%
	直営店	20	15	15	—	12	80.0%
店舗数	店舗数合計	907	1,022	1,002	△20	975	—
	FC店	756	※2 857	※2 837	△20	813	—
	直営店	※1 151	165	165	—	162	—

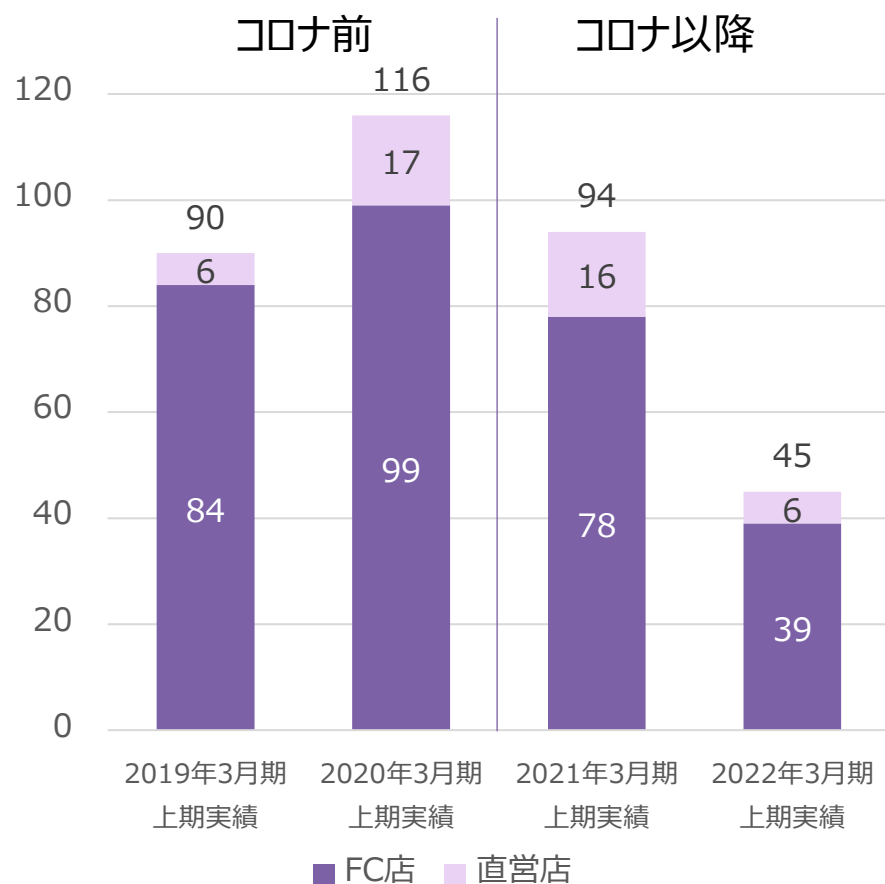
※1 2021年3月末の店舗数には2021年3月末退店の1店舗を含む

※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)

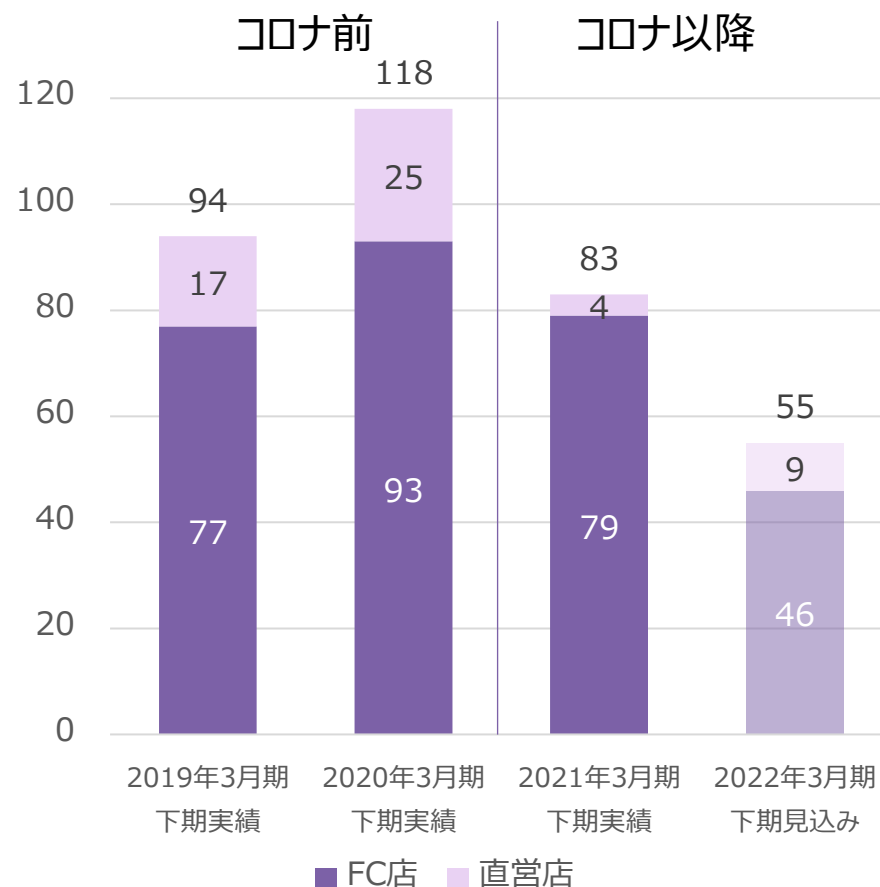
Ⅱ 半期別出店数のコロナ前との比較

- 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を受け、回復せず。

上期出店数



下期出店数

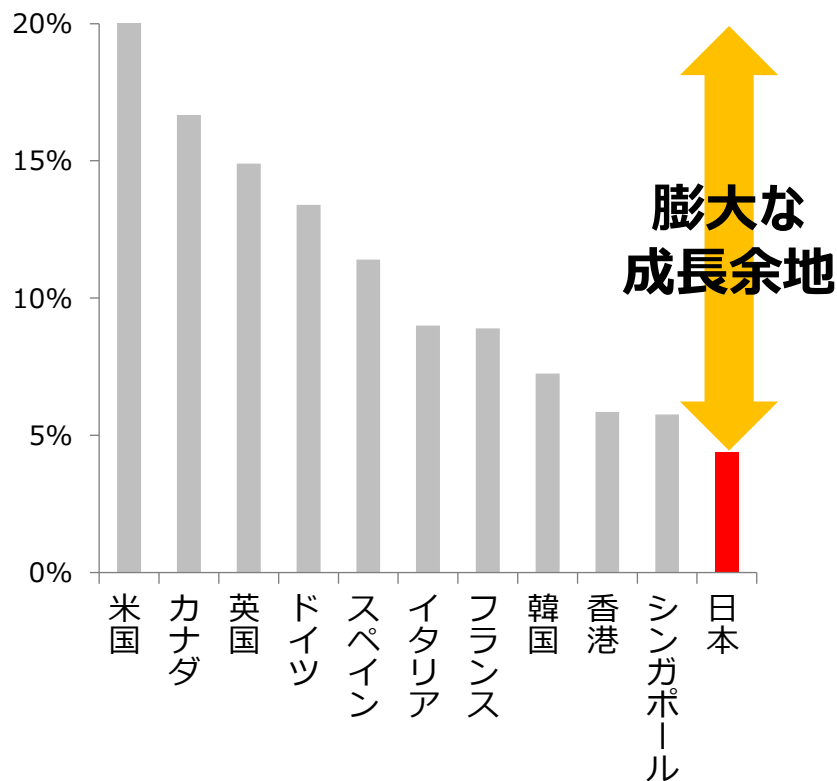


- 第3四半期は、売上高、利益共に計画を上回って進捗
- 出店数の前提は下方修正したものの、第3四半期実績が計画を上回ったこと等もあり、通期業績予想は売上高・利益共に据え置き

(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3四半期 実績	進捗率
売上高	11,163	13,000	+16.4%	9,614	74.0%
営業利益	2,293	2,600	+13.3%	2,311	88.9%
経常利益	2,255	2,500	+10.8%	2,322	92.9%
当期純利益	920	1,100	+19.5%	1,494	135.9%

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%	975店舗
?年	10%	3,000店舗

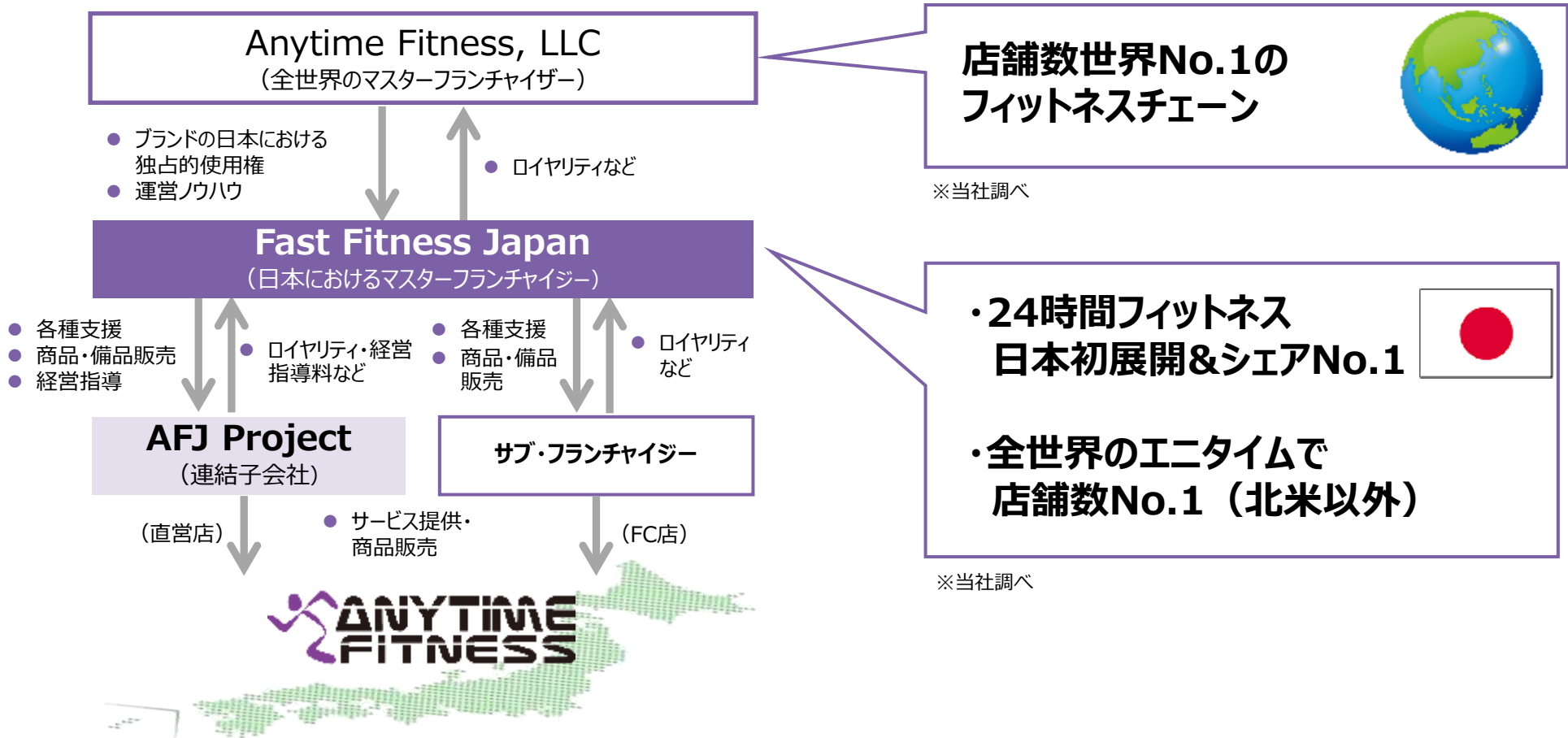
Ⅲ. 会社概要

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	215名（2021年12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



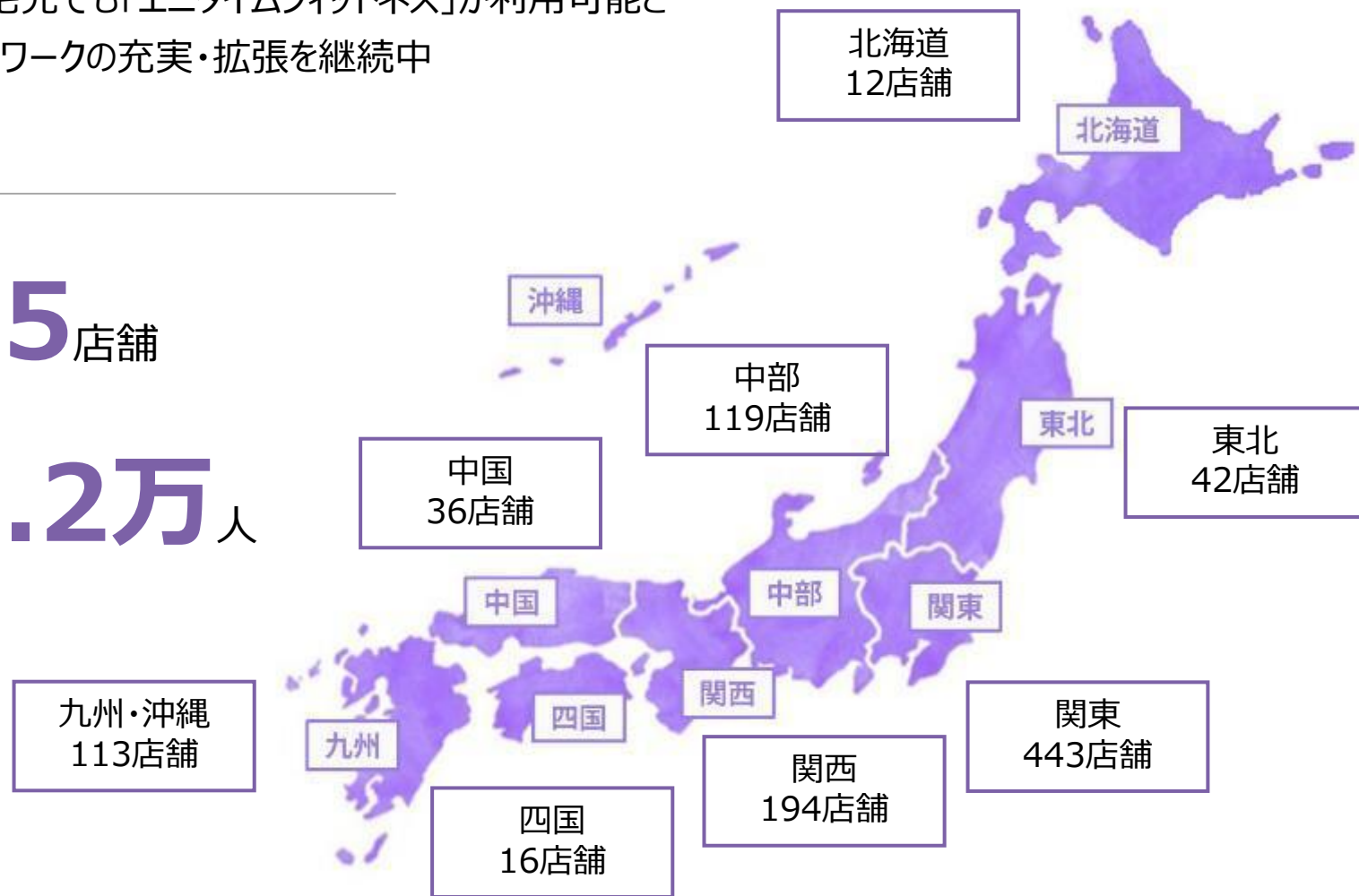
創業10年で全国47都道府県に出店

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

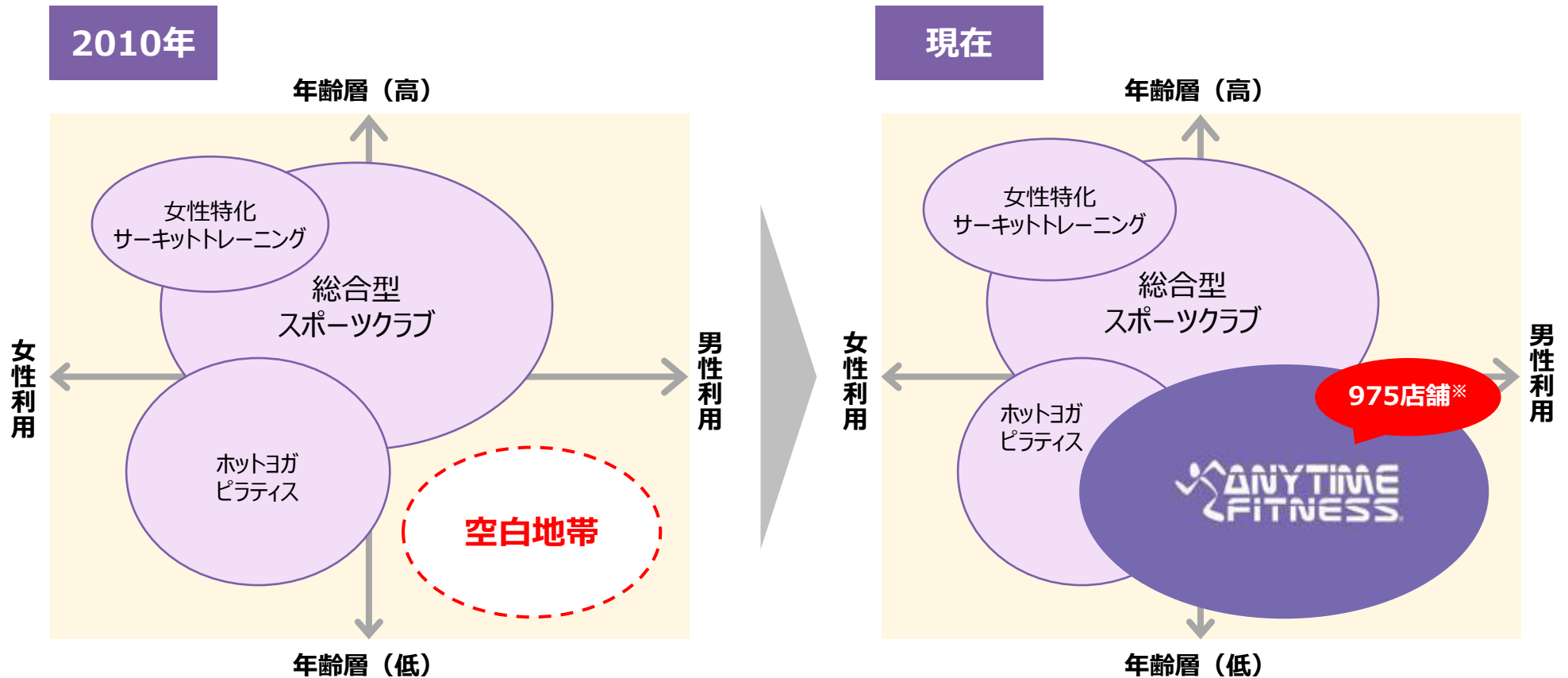
地域別出店状況

(2021年12月末時点)

全国 **975** 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12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

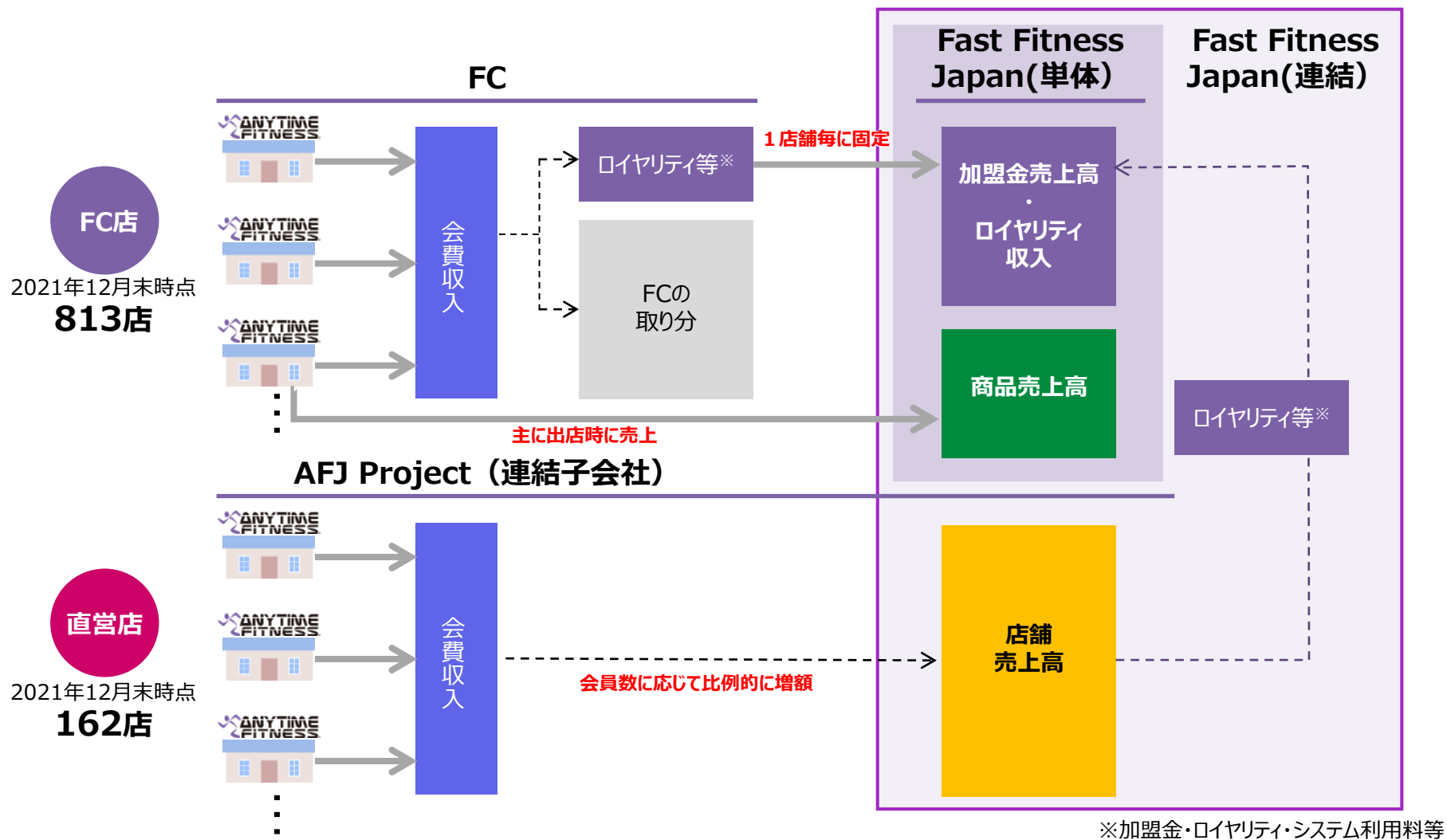
店舗面積は80~120坪が中心の小商圈で成り立つビジネスモデル

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

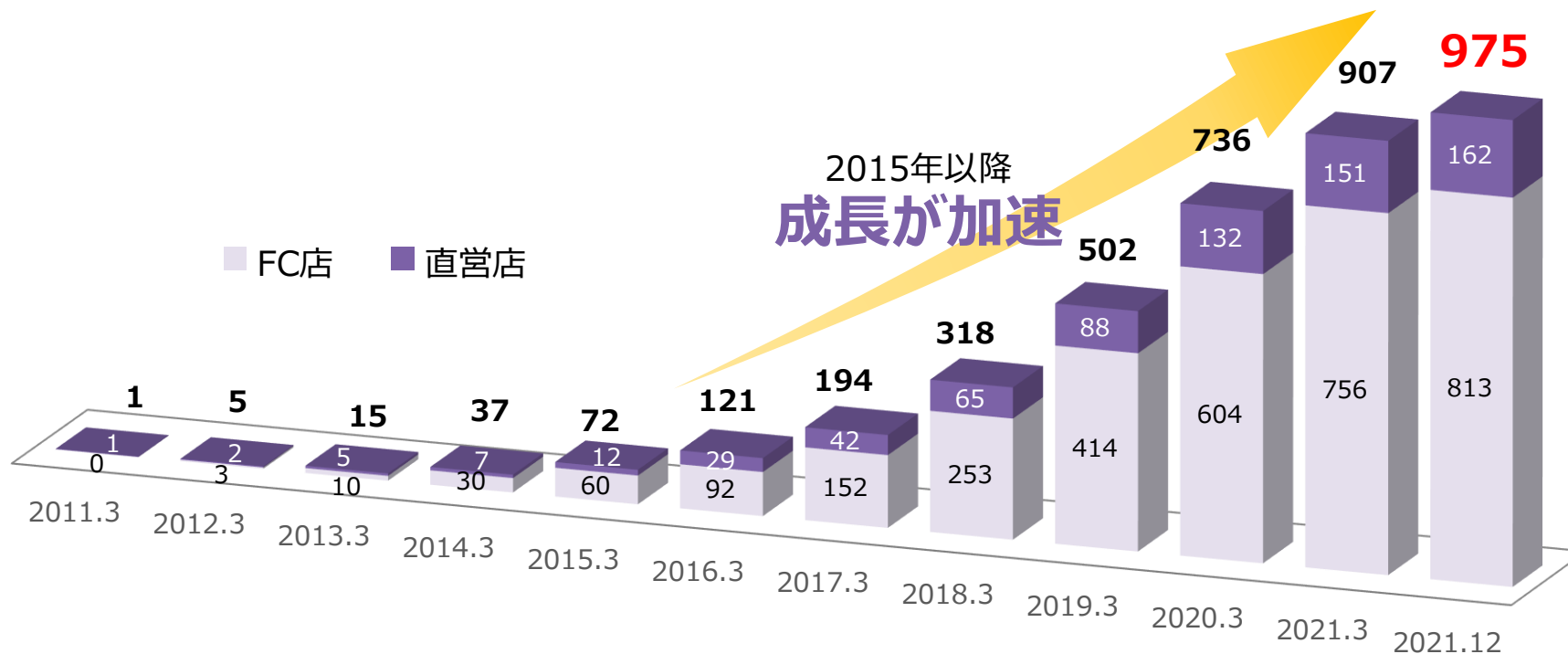
FC展開の実績を作り
有力FC事業者を開拓

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

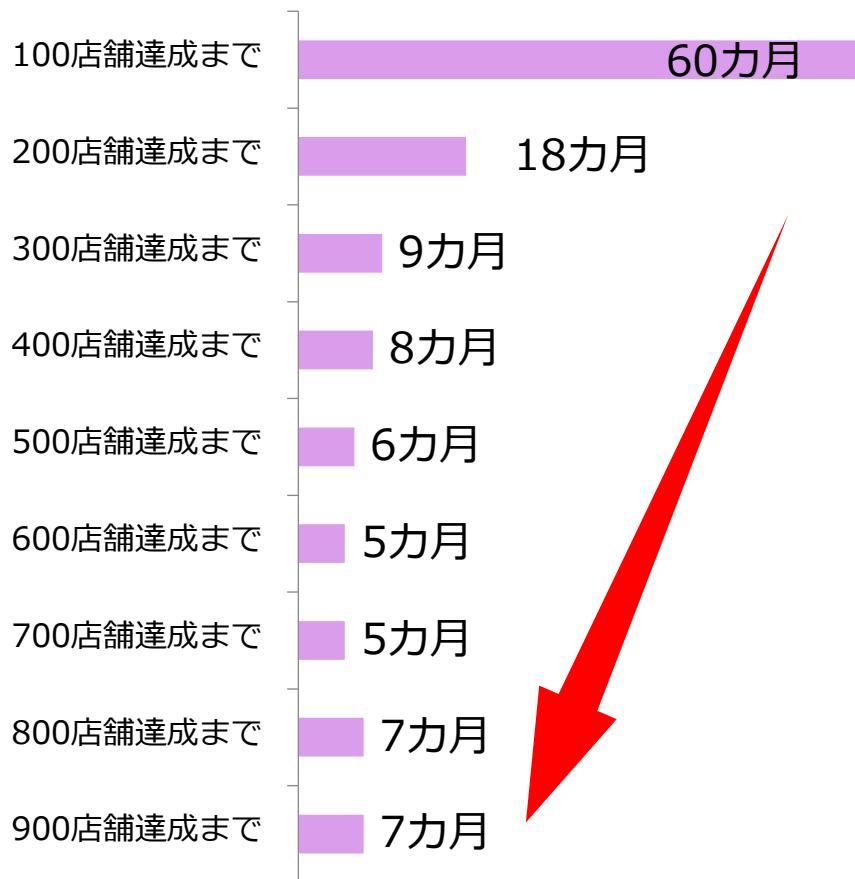
都心部だけでなく、全都道府県に出店・
ロードサイド型の店舗も増加

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

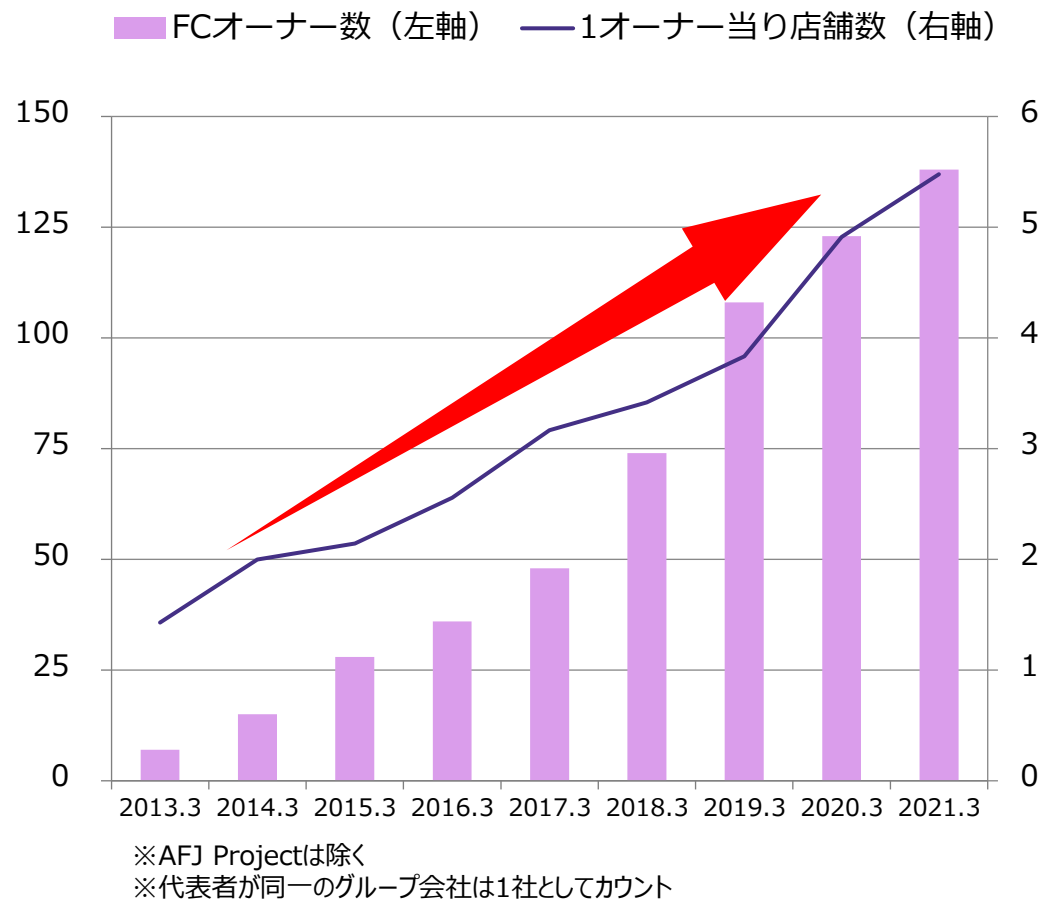


FCオーナー様との共存共栄の追求により、出店スピードが加速

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

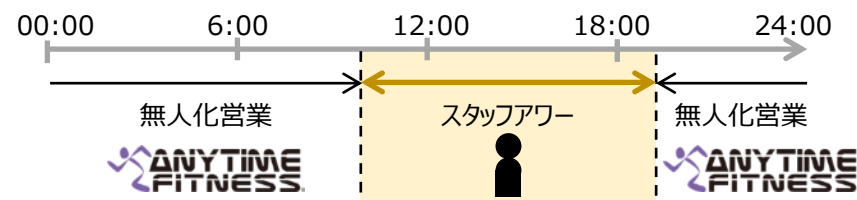
マシンジム特化



- ✓ 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

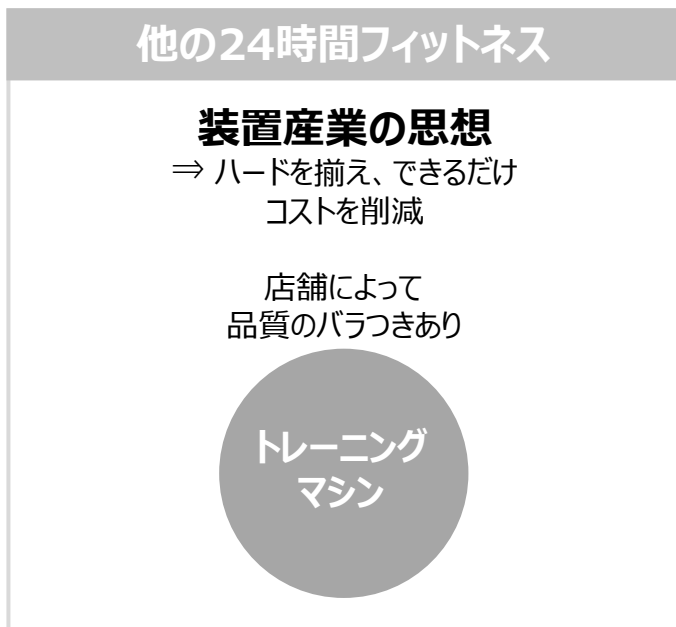
世界28の国・地域
約4,900店舗

(2021年12月末時点)

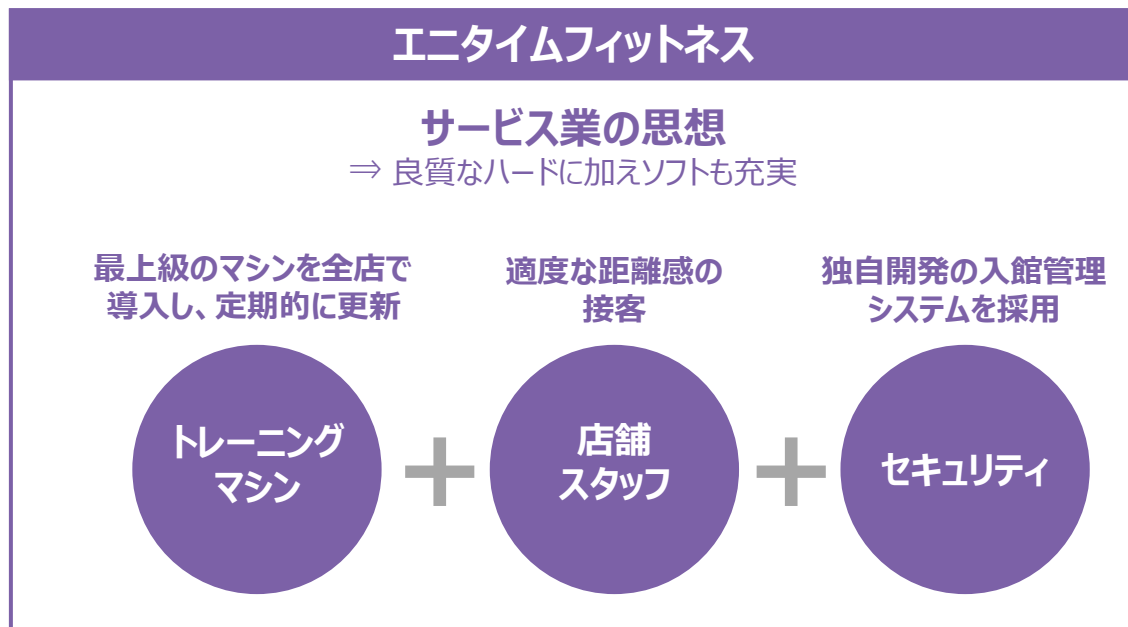


1つのセキュリティキーで
全世界の店舗に入館が可能
(追加費用不要)

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