

自分を、
もっと楽しむ力を。

25/03期 2Q（中間期）決算説明資料

株式会社Fast Fitness Japan
(東証プライム市場 証券コード：7092)

2024年11月14日
<https://fastfitnessjapan.jp/ir/>



Index

1	ハイライト	3頁
2	25/03期 2Q (中間期) 実績	13頁
3	国内エニタイムフィットネス概況	22頁
4	25/03期 計画	31頁
5	Appendix	34頁



1. ハイライト

つくば筑穂店 2024年9月オープン

25/03期 2Q（中間期）ハイライト

2Q 実績	<ul style="list-style-type: none">● 売上高 86.3億円（前年比+10.4%）● 営業利益 14.3億円（前年比▲28.2%）● EBITDA 19.1億円（前年比▲20.2%）● 会員数 93.5万人（前年比+15.3%） <p>※4月30日付にて株式取得したEighty 8 Health & Fitnessは当第2半期よりPL連結を開始</p>
計画	<ul style="list-style-type: none">● 中期経営計画（25/03期～27/03期）における当期の位置づけ： 「新たな成長ステージへの変革に向けた費用先行の投資フェーズ」● 売上高は188.0億円～195.0億円（前期比+18.8%～23.2%）、営業利益は30.0億円～35.0億円（前期比▲14.4%～▲0.1%）、EBITDAは42.1億円～47.1億円（前期比▲3.7%～▲7.8%）と前期並みの利益水準を目指しながらも、成長投資による費用先行局面を考慮し、レンジで計画● 中間期は投資先行が続くも夏場のプロモーション効果もあり、二桁の増収となり営業利益も前年比で減益となるも期首計画を上回り減益幅は大幅に改善（詳細は33ページ）● 新たな取り組みの新ブランド、EC・物販は、11月にローンチ（詳細は9～12ページ）

25/03期 2Q（中間期）ハイライト：連結業績

売上高

86.3億円

前年比 +10.4%

営業利益

14.3億円

前年比 ▲28.2%

営業利益率

16.6%

前年比 ▲8.9pt

EBITDA

19.1億円

前年比 ▲20.2%

EBITDAマージン

22.2%

前年比 ▲8.7pt

経常利益

14.6億円

前年比 ▲30.3%

親会社株主に帰属する
中間純利益

8.9億円

前年比 ▲32.6%

25/03期 2Q（中間期）ハイライト：エニタイムフィットネス

国内AF店舗数

1,163店舗

前年比 +63店舗
(本年1Q比 +14店舗)

国内AF会員数

93.5万人

前年比 +12.4万人
(本年1Q比 +4.9万人)

海外AF店舗数

3店舗

前年比 +3店舗

FC店 **982**店舗

前年比 +52店舗

直営店 **181**店舗

前年比 +11店舗

FC店 **80.1**万人

前年比 +10.8万人

直営店 **13.3**万人

前年比 +1.5万人

ドイツ **1**店舗

前年比 +1店舗

シンガポール **2**店舗

前年比 +2店舗

株主還元：配当

- 中期経営計画期間においては、積極的な成長投資に伴う短期的な業績の変動による影響を抑制し、安定的かつ継続的な配当政策の姿勢をより明確にするため、DOE（連結株主資本配当率 ※）を導入
- 2025年3月期は、業績予想をレンジ開示としているため、配当性向40%を目安に配当予想はレンジでの開示とする一方、中期経営期間中により多くの成長投資の実行と育成に着手する2025年3月期について、中期経営期間中または中長期的に安心して投資いただくためには、短期的な業績変動による影響をより抑制するとともに、より具体的に明示する必要があると判断し、通期で1株あたり45円（合計）に修正。中間配当は、15円から20円（増配）へ
- 詳細は適時開示「剰余金の配当（中間配当・増配）及び期末配当予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください

配当方針の変更

(2024年3月11日公表)

25円程度を維持

↓

連結配当性向
40% を目安に

下限をDOE
4.5% に設定

配当予想の修正

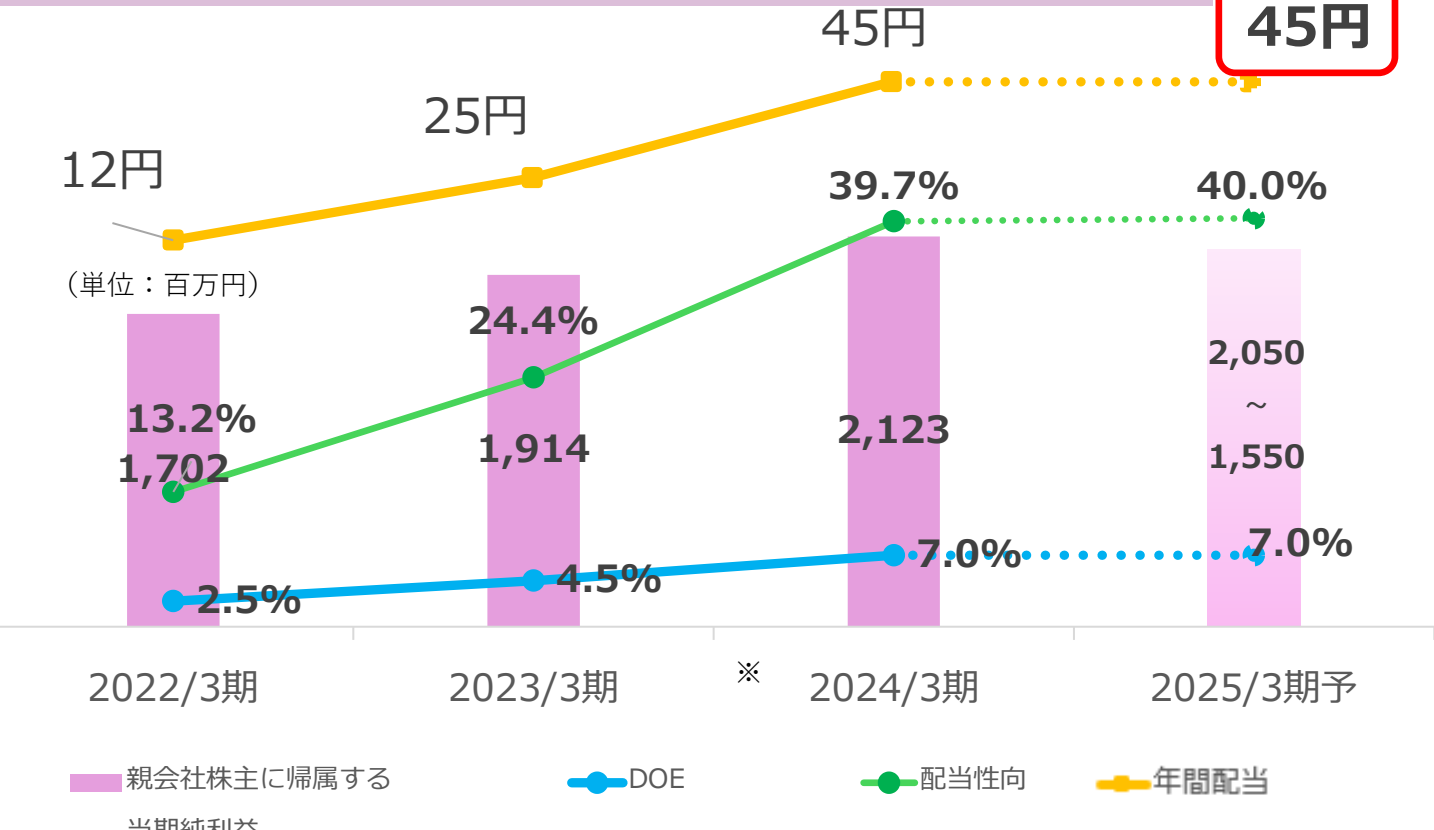
(2024年11月14日公表)

レンジ開示とした
業績予想を基に、
配当性向40%を目
安とする

33円~45円

↓

45円



株主還元の拡充：株主優待制度の新設

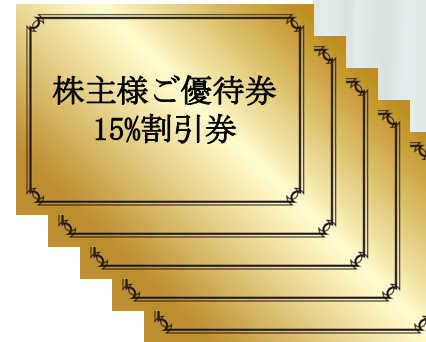
- 2024年11月25日（月）12時より、当社公式オンラインストア「A PROP（ア プロップ） <https://aprop.jp/>」を開始することに伴い、株主の皆様へ感謝の意をお伝えするとともに、お買い物をお楽しみいただき、当社事業への理解を深めていただくこと、及び当社株式への投資の魅力を高め、より多くの皆様に当社株式を中長期的に保有していただくことを目的として、株主優待制度を新設。株主優待券の送付は2025年6月頃を予定
- 詳細は適時開示「株主優待制度の新設に関するお知らせ」をご参照ください

対象株主

毎年3月末日を基準日とし、基準日現在の当社株主名簿に記載または記録された当社株式100株（1単元）以上を保有する株主様

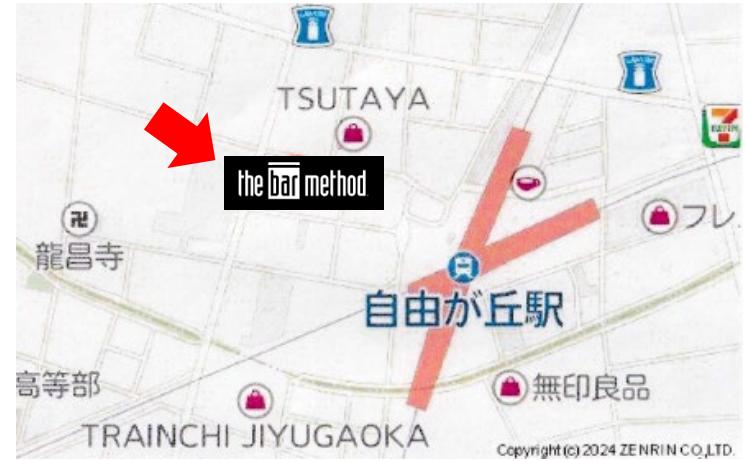
※ご利用可能期間は株主優待券進呈時（毎年6月予定）から、その翌年の6月末日まで

保有株式数	内容	
100株以上（1単元）以上	株主優待券（15%割引券）	2枚
200株以上（2単元）以上	株主優待券（15%割引券）	4枚
500株以上（5単元）以上	株主優待券（15%割引券）	6枚
1,000株以上（10単元）以上	株主優待券（15%割引券）	10枚



- ※本券は、当社の公式オンラインストア「A PROP（ア プロップ） <https://aprop.jp/>」でのお買い物にご利用いただける株主様限定のご優待券です。
- ※「A PROP（ア プロップ）」内でのお買い物において、1回のお買上げ金額（ECカートの合計金額）につき、株主優待券1枚をご利用いただけます。なお、本券1枚につき1回のみご利用可能です。同一券を複数回ご利用いただくことはできません。
- ※当社が展開するエニタイムフィットネス、The Bar Methodの各店舗でご利用いただくことはできません。
- ※他のクーポン券等との割引併用はできません。
- ※その他、株主優待券のご利用方法等に関する注意事項は株主優待券進呈時にご案内する予定です。

- 日本における **The Bar Method** の店舗展開
- 北米大陸以外では初の海外展開
- **2024年11月15日、直営による1号店を自由が丘にオープン**



東京都目黒区自由が丘 2-11-20 Mduex 3階

- 会費：フルタイム会員 16,500円（税込）を始め、回数券や月の回数指定コースなど多様な会費プランも用意
- アメリカ本部より認定を受けたコーチによるスタジオレッスン（レッスンは、1回 45分または60分）
- オリジナルクラスのほか、有酸素運動を追加した魅力的なクラス等を順次追加予定

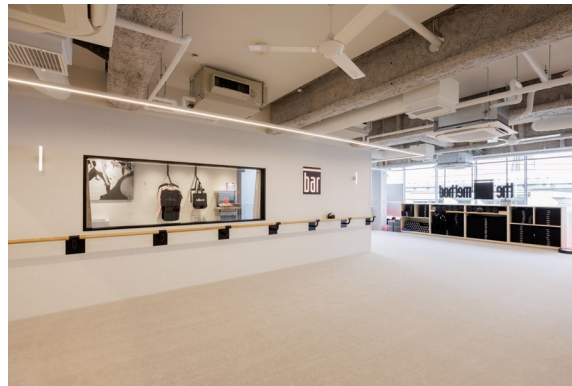
※「The Bar Method」は、バレエのバーを使用した高反復・低負荷なトレーニングとして考案されたエクササイズであり、ピラティスやヨガ等の筋力トレーニングの要素をバレエワークアウトに融合することで、基礎代謝を上げ持久力を高めるトレーニング

※ The Bar Method Franchisor, LLC は当社が運営するエニタイムフィットネスのマスターフランチャイザーの親会社であるSelf Esteem Brands, LLCの100%子会社

新たな成長領域の開拓：新ブランド「The Bar Method」展開開始



- 北米では54%が20代後半から50代後半、パンデミック後からはZ世代(～20代後半)が増加中、かつ60歳～69歳あたりの比率は全体の19%など、全世代にご利用いただけるエクササイズ
- ブランド力がありながらも街の敷居が高すぎず、幅広い女性の層が集う自由が丘を1号店の出店地として選定
- 自由が丘を起点に、フィットネス×バーワークアウトの国内市場拡大を図って行く



- 長年の歴史・実績で培われた独自性の高いエクササイズであり、エニタイムフィットネスと同様、価値訴求型のフィットネス
- 米国でも直営店とFC店による事業モデルで約80店舗まで規模を拡大
- 世界的なブームであるスタジオ型フィットネスであるThe Bar Methodを、日本国内でもエニタイムフィットネス同様、事業の成長・拡大を目指す



✓ 24時間営業のマシン特化型ジムとして新たなフィットネスカテゴリーを創出



独自性



✓ バレエのバーを使用した高反復・低負荷なトレーニングとして考案されたエクササイズ

✓ 全世界のエニタイムフィットネス店のうち、日本は21.4%のシェアを占めるまで成長



国内展開



✓ 国内エニタイムフィットネスの成功を背景に、日本が北米大陸以外で初の海外出店

✓ 直営店とFC店展開。国内では直営で培ったノウハウをFCにも展開

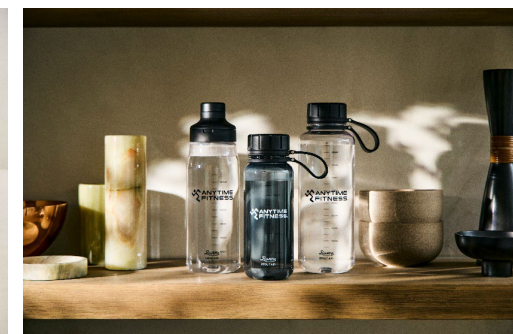
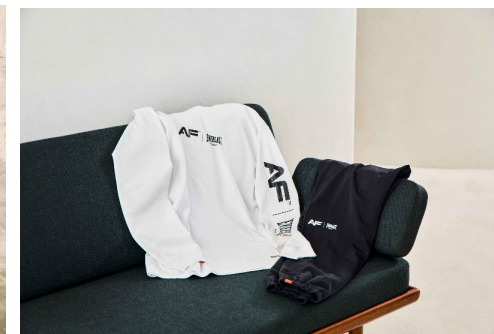


運営形態



✓ 直営店とFC店展開。まずはFFJ直営店舗から展開

- 公式オンラインストア「A PROP (ア プロップ) URL : <https://aprop.jp/>」を11月25日 (月) 昼12:00からスタート
- 「アパレル (トレーニングウェアから普段使いのものまで)」「プロテイン・サプリメント」「雑貨 (トレーニングに関するものから生活雑貨まで)」等、機能性や素材にこだわったエニタイムフィットネスオリジナルアイテムやセレクト品、A PROP独自の商品まで数多く展開。有名ブランドとのコラボレーションによる商品展開や、季節やシーズンイベントに応じた商品構成を行うことで、年間を通じてリピート利用いただける新鮮な商品で構成



●公式オンラインストア概要

名称：A PROP (ア プロップ)

URL : <https://aprop.jp/> ※PC/スマホからご利用いただけます

取扱商品：

トレーニングウェア/アパレル・・・Tシャツ、パーカ、ショートパンツ、セットアップなど
一般アパレル・・・ルームウェア、ソックス、キャップ、アウターなど
プロテイン・サプリメント・・・オリジナルプロテイン・サプリメントなど
生活雑貨・・・ドリンクボトル、フレグランス、ディフューザー、クッション、タオルなど





2. 25/03期 2Q実績

にかほTSUGUBA店 2024年7月オープン

25/03期 2Q（中間期） サマリー

- 当2Q（中間期）は前年更新時の会員管理システムにかかるロイヤリティ収入が減少する中、新規出店も順調に推移し店舗数・会員数共に増加し売上高は前年2Q（中間期）比10.4%の二桁増収
- 中期経営計画に掲げる成長投資に伴う費用先行が続くものの、営業利益も1Q比で+30.5%増とコスト吸収し増益基調に
- 当中間期は減益となるものの、計画通り成長投資を行いながらも、計画比では減益幅を改善し推移（詳細は33ページ）

	2024年3月期 2Q（中間期）実績		2025年3月期 1Q実績		2025年3月期 2Q実績		2025年3月期 2Q累計 （中間期）実績		前年2Q （中間期）比		前Q比	
	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	実績	構成比	%	金額	%	金額
単位：百万円												
売上高	7,821	100%	4,234	100%	4,400	100%	8,634	100%	+10.4%	+812	+3.9%	+165
売上総利益	3,613	46.2%	1,847	43.6%	1,970	44.8%	3,817	44.2%	+5.6%	+203	+6.7%	+122
営業利益	2,000	25.6%	623	14.7%	813	18.5%	1,436	16.6%	▲28.2%	▲563	+30.5%	+190
EBITDA	2,422	31.0%	850	20.1%	1,067	24.3%	1,918	22.2%	▲20.8%	▲503	+25.6%	+217
経常利益	2,100	26.9%	629	14.9%	835	19.0%	1,464	17.0%	▲30.3%	▲636	+32.8%	+206
親会社株主に帰属 する中間純利益	1,330	17.0%	375	8.9%	520	11.8%	896	10.4%	▲32.6%	▲434	+38.0%	+145

2Q（中間期）売上高内訳

- 売上の85.3%がストック収入（前年比+821百万円）
- 会員数増加に伴いFC売上、店舗売上ともにストック収入が全体を牽引し、前期比で+1.6%増と着実に伸長

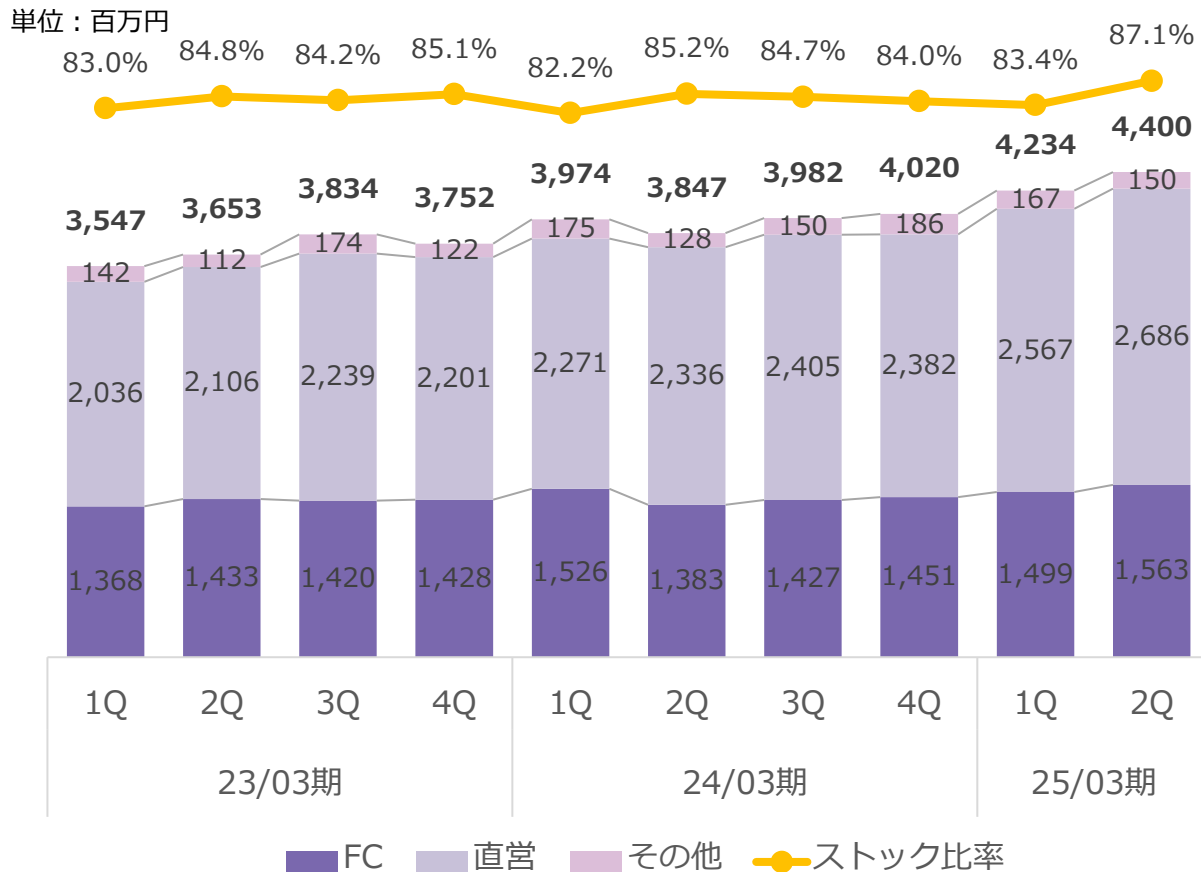
単位：百万円

売上区分	品目	収益モデル	2024年3月期	2Q（中間期）	2025年3月期	2Q（中間期）	前年比	
			実績	売上構成比	実績	売上構成比	%	金額
FC売上	ロイヤリティ収入	ストック	2,098	26.8%	2,308	26.7%	10.0%	+209
	商品売上	フロー	623	8.0%	569	6.6%	▲8.7%	▲54
	加盟金売上	フロー	152	1.9%	162	1.9%	6.3%	+9
	その他	フロー	35	0.4%	23	0.3%	▲34.2%	▲12
店舗売上 （直営）	会費収入	ストック	4,447	56.8%	5,058	58.6%	13.7%	+611
	その他	フロー	160	2.0%	194	2.2%	21.3%	+34
その他売上	手数料収入	フロー	303	3.4%	318	3.7%	4.7%	+14
合計			7,821	100.0%	8,634	100.0%	10.4%	+812

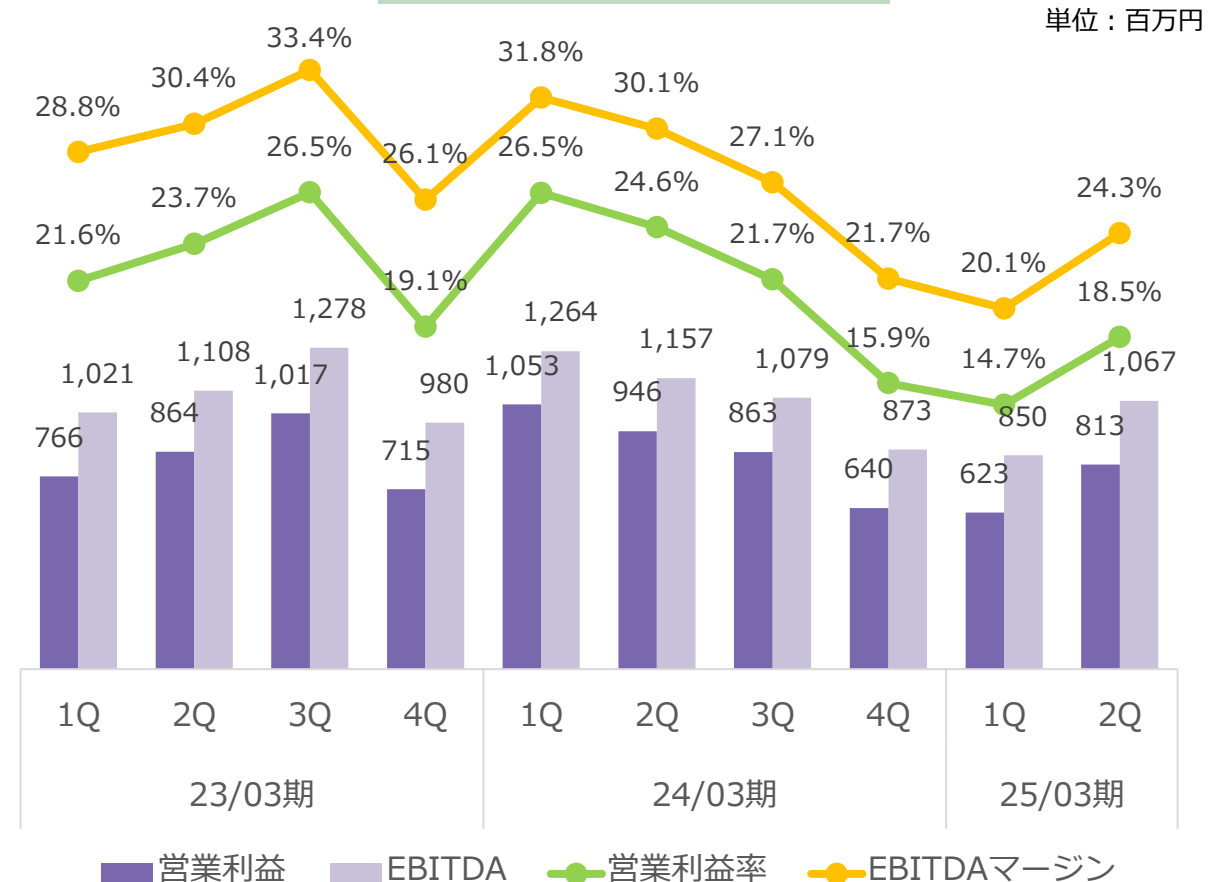
四半期推移：売上高・営業利益/EBITDA

- 売上高のストック比は、安定的に80%超を維持し、前年2Q比では5.5億円増加し、ストック比率も+1.9pt増強
- 中期経営計画に掲げる成長投資の実行に伴い当2Qも費用先行になることから、営業利益は前年2Q比 ▲14.1%の813百万円、EBITDAは前年比 ▲7.8%の1,067百万円。ただし、夏場の全国プロモーションによる増収効果もあり、当年1Q比では額、率ともに大きく改善

売上高推移



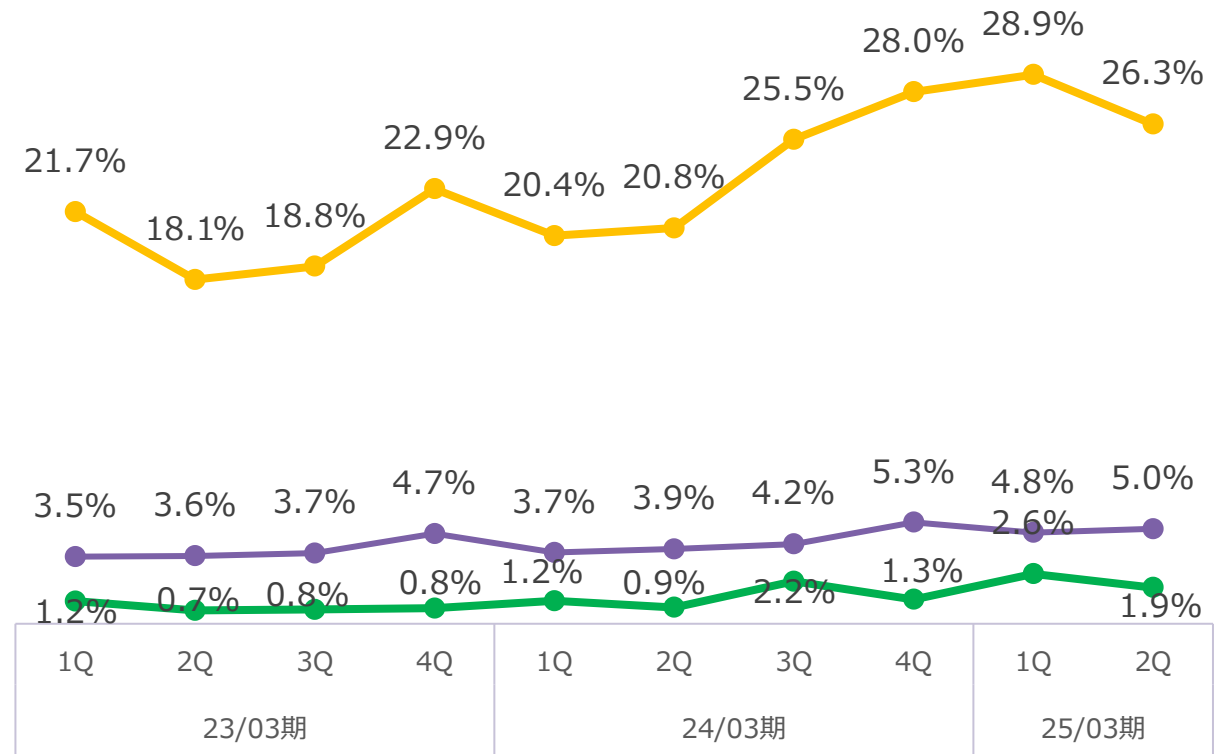
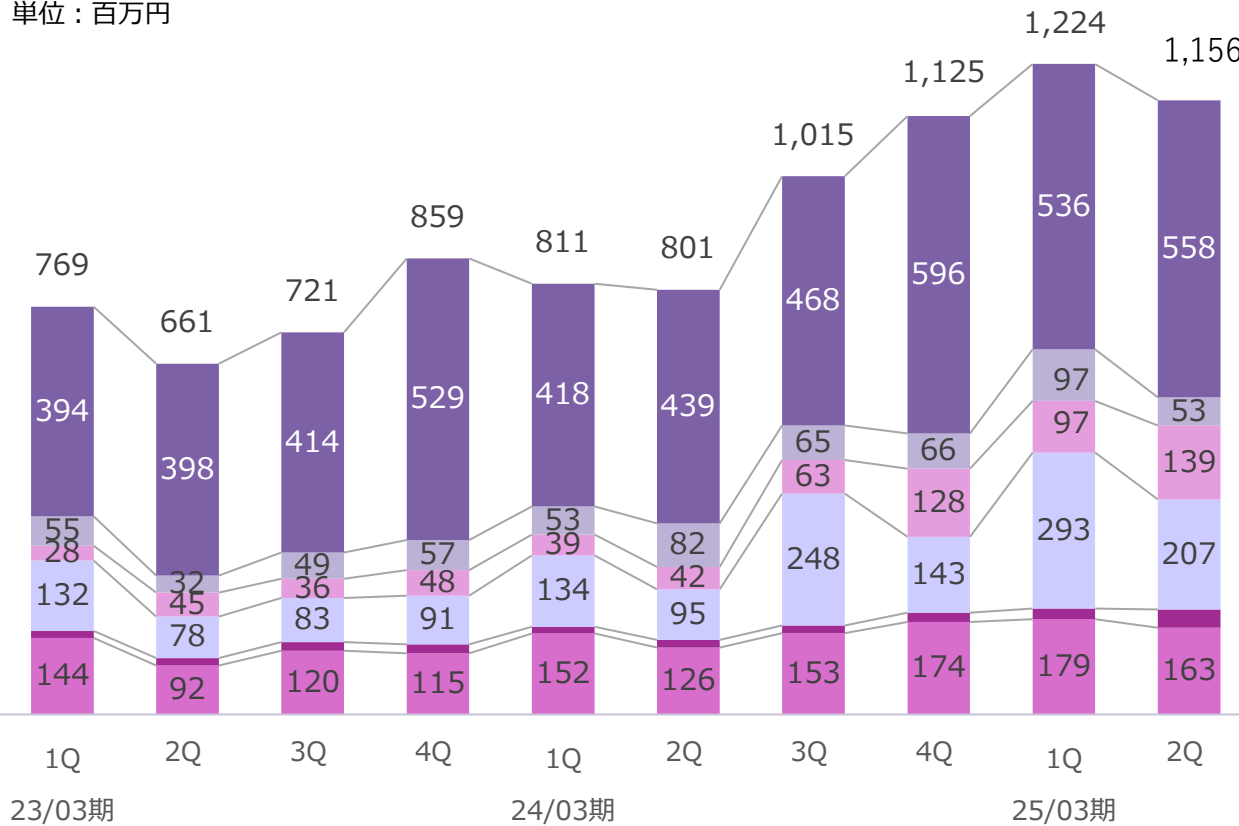
営業利益/EBITDA推移



四半期推移：販売費及び一般管理費

- 中期経営計画に掲げるマーケティング、海外エニタイムフィットネス、新ブランドやEC・物販事業等の成長投資を計画にそって着実に実行しており、費用先行の側面が強い2Qについても、販売管理費は前期比44.3%増の1,156百万円
- 2Qはアプリ開発の支払い手数料等の減少から当1Q比較で販管費は減少

単位：百万円



合計 ■ 人件費 ■ 支払手数料 ■ 業務委託料 ■ 広告宣伝費 ■ 償却費 ■ その他

● 販管費比率 ● 人件費率 ● 広告宣伝費率

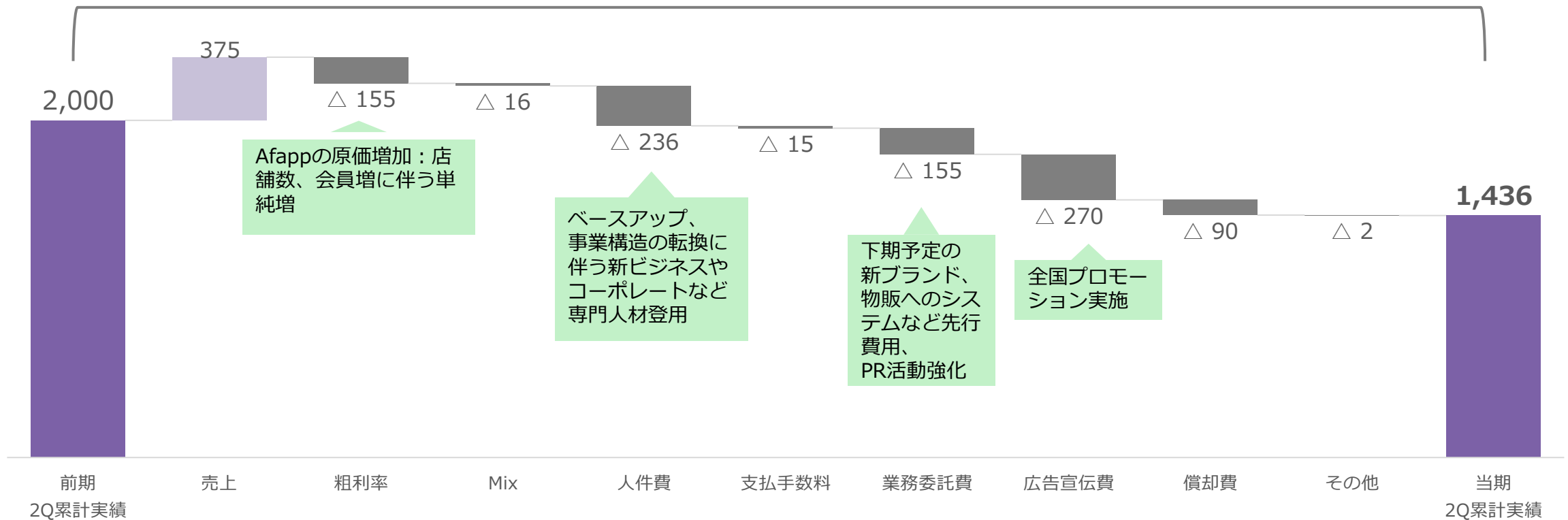
※ 当1Qより販管費の内訳項目の変更に伴い、23.3期及び24.3期も組み替えた表記としております

営業利益 増減分析

- 1Qの新・旧システムを並行稼働（両システムの使用料を収受）していた会員管理システムの移行に伴い、同使用料にかかるロイヤリティの減収の影響がありながら、新規出店や直営店の会員数の増加に伴い増収を確保
- 中間期では、8月1日リリースのAFアプリにかかる使用料が支払先行となるほか、会員管理システムの利用料減収という一時的な影響により粗利率が低下、中期経営計画に掲げる成長投資（費用先行）により、前年同期比では▲564百万円の1,436百万円

単位：百万円

▲564百万円 (▲28.2%)



投資計画の進捗

- 中期経営計画期間（2025年3月期～2027年3月期）における投資額は96億円
- 当中間期は、計画通り直営店の出店による初期投資とリモデルに伴う改装投資など計画通りに進捗し21億円を投資
- 下半期は、新ブランドの直営店1店舗の出店や、物販・Eコマースなどの投資に加え全国プロモーションを計画

投資計画	項目	中期経営計画期間 の 投資額 (2025年3月期～ 2027年3月期)	当2Q（中間期）の実績 21億円		
			実績	進捗率	
96 億円 中期経営計画 期間 25/03期～ 27/03期	国内AF事業の更なる規模拡大	66億円	13.4億円	20.4%	直営店新店：4.7億円 改装投資：2.9億円 全国プロモーション：4億円 本社移転：1.5億
	AFの店舗・会員基盤の活用を通じた新たな付加価値創出	4億円	0.05億円	1.3%	物販/EC事業
	新たな成長領域への投資	18億円	6.4億円	35.8%	海外店舗展開：5.64億円 国内新ブランド展開：0.56億円
	IT・DX投資	6億円	1.1億円	18.3%	インフラ構築
	人的資本投資	2億円	0.09億円	4.5%	専門分野人材の確保

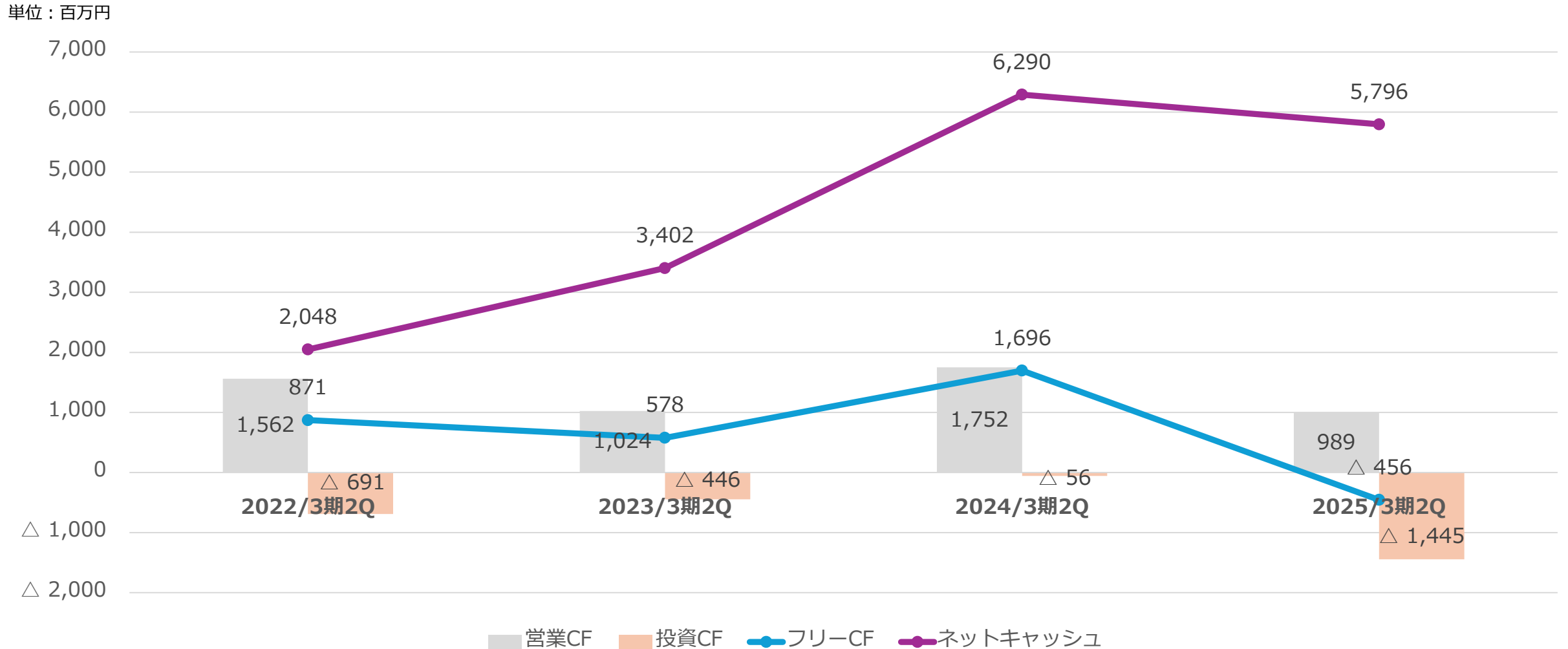
BS概況

- 財務健全性は安定しており、自己資本比率は**62.3%**（前期末 59.2%）

単位：百万円	2024年3月期	2025年3月期 2Q（中間期）	増減
流動資産	12,389	10,680	▲1,709
現金・預金	10,199	8,350	▲1,849
固定資産	9,408	10,433	1,025
総資産	21,798	21,114	▲684
流動負債	5,762	5,114	▲648
固定負債	3,134	2,852	▲282
有利子負債（1年内+長期）	3,239	2,535	▲704
純資産	12,900	13,147	247
株主資本	12,900	13,164	264
自己資本比率（%）	59.2	62.3	+3.1

CFの状況

- 中期経営計画に掲げる成長投資の着実な実行により費用先行となるため、フリー・キャッシュフローは△456百万円（前期比△2,152万円）





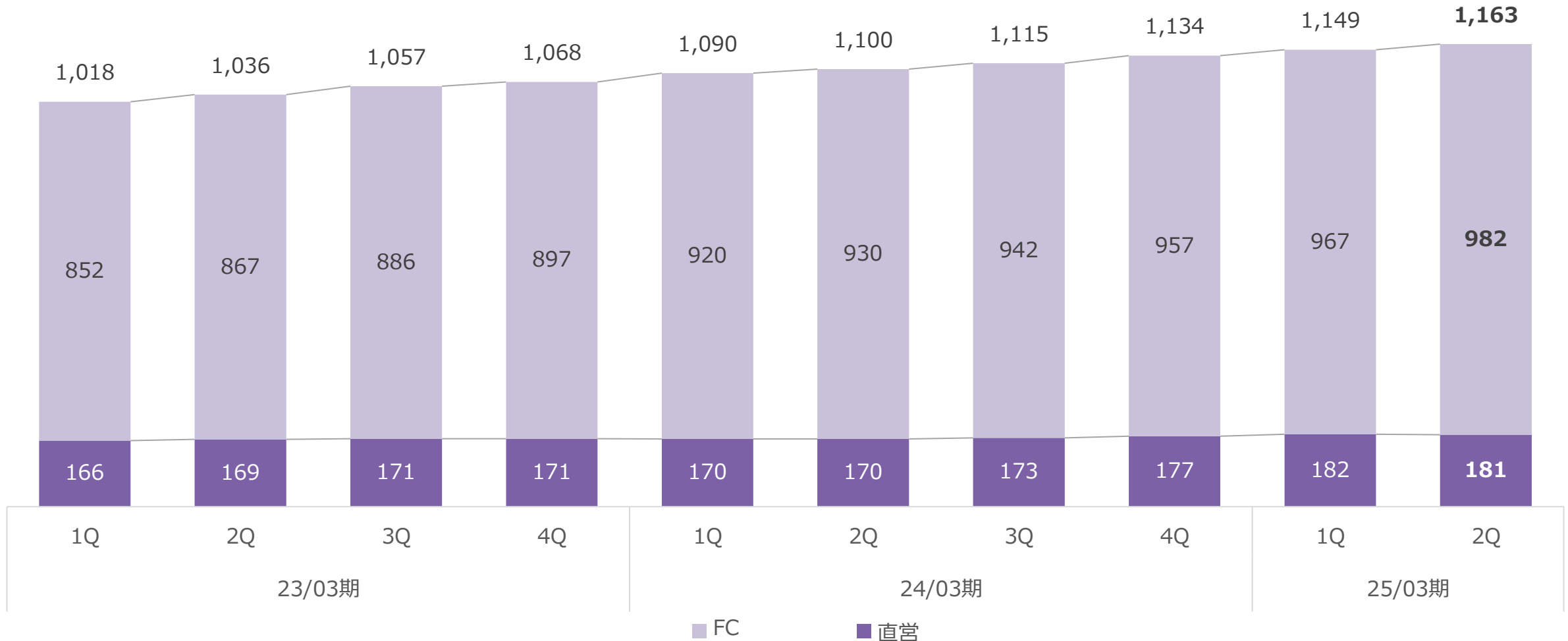
3. 国内エニタイムフィットネス概況

三郷店 2024年7月オープン

店舗数 四半期推移



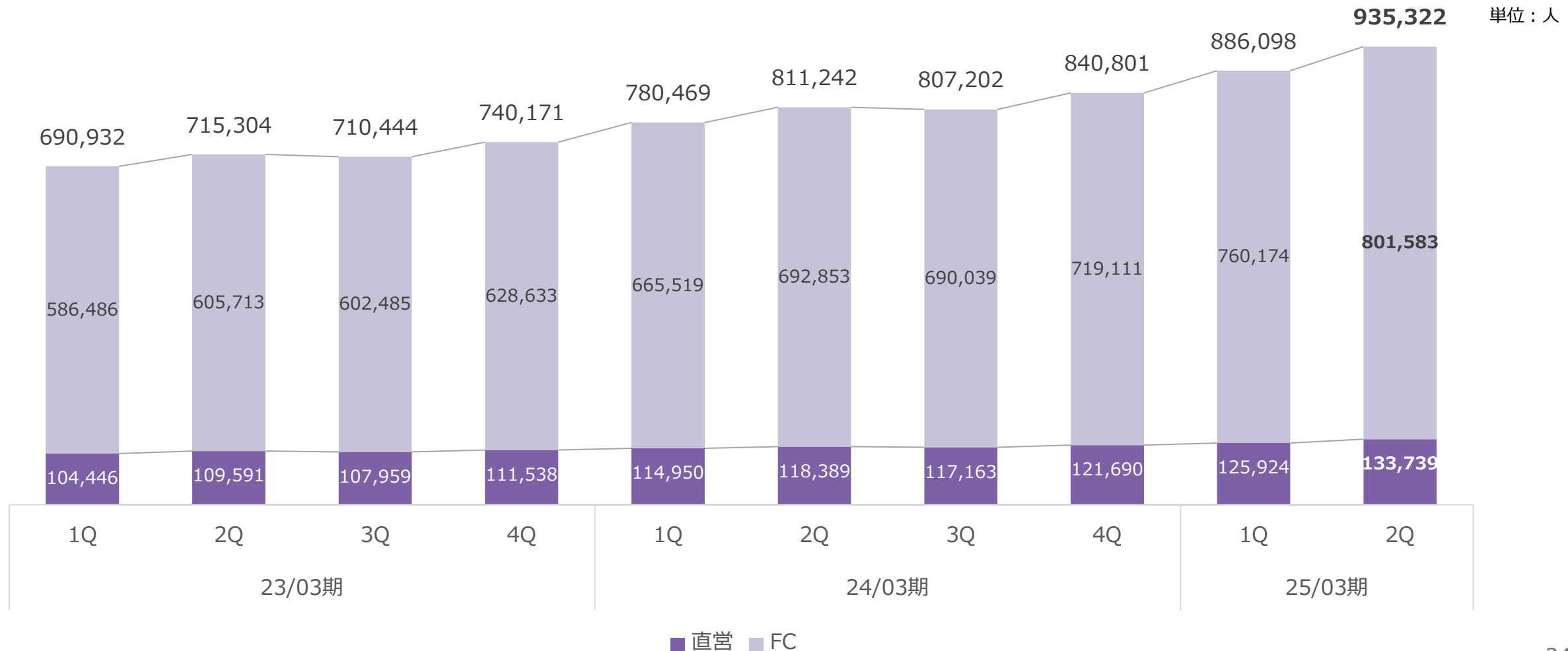
- 2Q（中間期）の新規出店は33店舗（直営：8店舗、FC：25店舗）、退店は契約満了に伴う家主都合等により3店舗（直営：1店舗、FC：2店舗）
- 店舗数は前2Q比+63店舗（直営+11店舗、FC+52店舗）、前期末比+29店舗（直営+4店舗、FC+25店舗）
- 国内エニタイムフィットネスの店舗構成比は、直営店15.6%、FC店84.4%



会員数 四半期推移



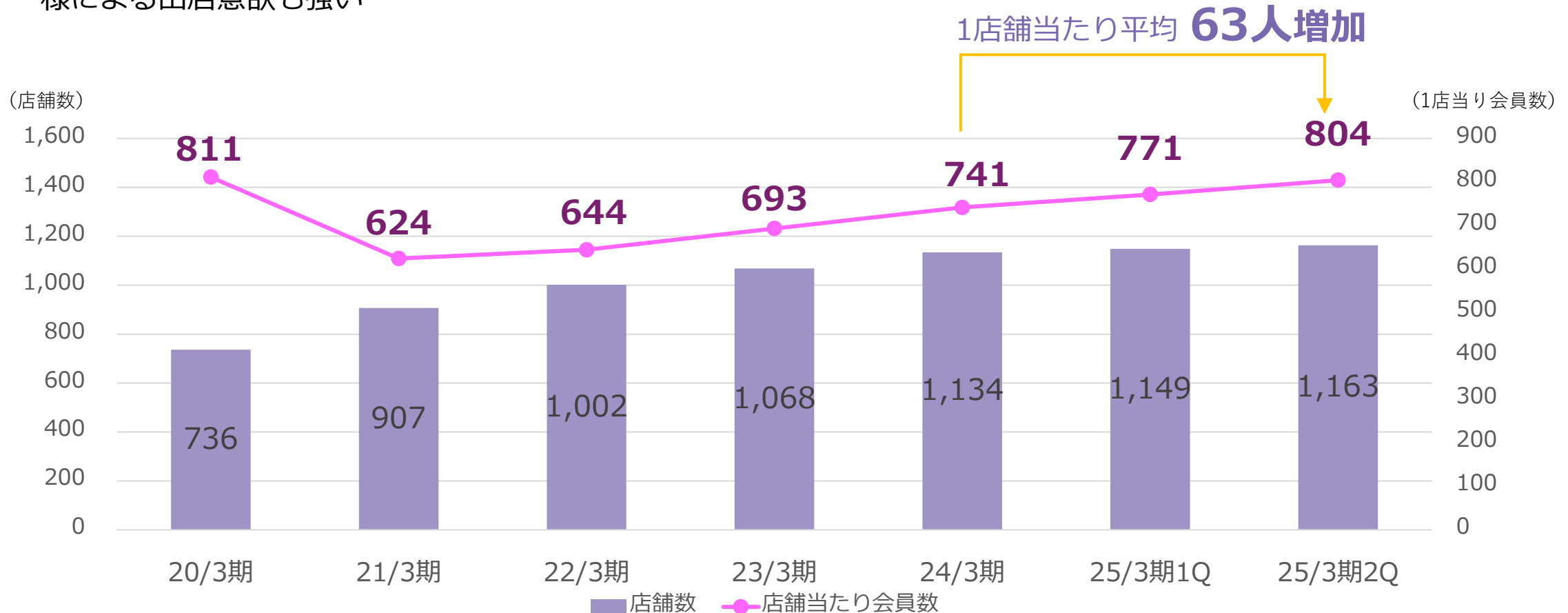
- 2023年12月～2024年1月及び2024年6月～7月に戦略的に実施した全国プロモーションの効果もあり、24/03期4Qに引き続き当中間期も会員数が大きく増加。前期末比では94,521人増と過去最高の伸びを記録
- 国内エニタイムフィットネスの会員構成比は、直営店14.3%、FC店85.7%



店舗当たりの会員数推移



- 前期末比+29店舗となるなか、店舗当たり平均会員数は63人増の804人と好調に推移。既存店の新規入会の増加に加え、新規店舗においても順調に入会が進む
- コロナ影響前の20年3月期との比較では、+427店舗と順調に店舗拡大を進めるとともに、店舗当たり平均会員数はコロナ前の水準まで回復
- 戦略的に実施している全国プロモーションによる会員獲得の効果もあり、店舗当たり平均会員数の増加を背景としたFCオーナー様による出店意欲も強い



前年2Q比較

- 前年2Q（中間期）連結実績（調整前）から、旧会員管理システムの使用料を除外した売上高と粗利（調整後）と、当2Q（中間期）連結実績（調整前）から、国内エニタイムフィットネス以外を除外した売上、粗利（調整後）で比較
- 国内エニタイムフィットネス事業は店舗数、会員数が安定的に伸長し業績も増収増益と堅調に推移

		2024年3月期 2Q（中間期）		2025年3月期 2Q（中間期）	
		調整前	調整後	調整後	調整前
売上高		2,909	FC売上 2,790	FC売上 3,061	3,063
		4,608	店舗売上 4,608	店舗売上 5,123	5,253
		303	その他売上 303	その他売上 315	318
	粗利	3,813	3,735	3,802	3,817
		売上全体 10.4%増			
				1.8%増	
		FC売上 9.7%増 店舗売上 11.2%増 その他売上 4.0%増			

AFアプリの展開

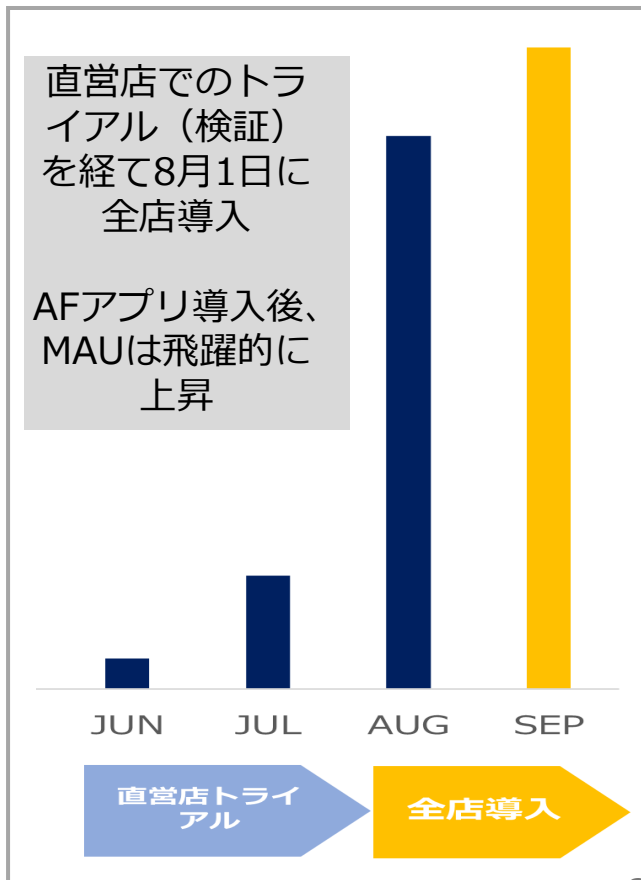


- グローバルのエニタイムフィットネスで展開されている公式アプリを**2024年8月1日にリリース**
- AF会員、会員外を問わず、ワークアウトプランの作成・提供や、自宅など店舗以外のアクティビティも記録することで運動の習慣化をサポート
- 店舗に入館するアクセスパス機能も備え、全国の店舗にスマホ一つで入館が可能
- AFアプリを通じた店舗と会員等とのコミュニケーションなど、退会抑止や利用率の向上、潜在会員へのアプローチ機能など、エニタイムフィットネスの活性化に繋がるツールに

AFアプリの主な機能	AF会員	AF会員以外
ワークアウトプランの作成・提供	○	○
店舗見学の予約	×	○
会員情報の連携	○	×
アクセスパス	○	×
店舗情報・店舗検索	○	○
コミュニケーション	○	×
サービス予約	○	×

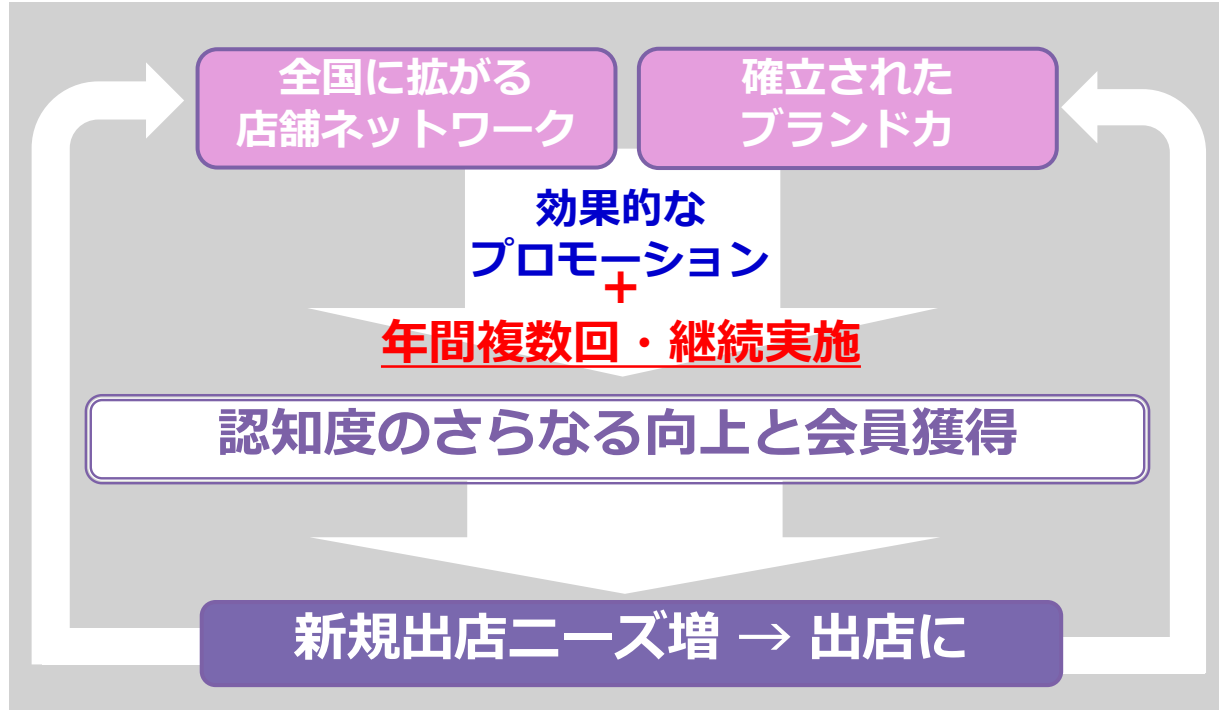


AFアプリはこちらからダウンロードできます



- エニタイムフィットネスを全国47都道府県に展開する当社の優位性を活かした全国プロモーションを戦略的に実施。年間複数回・継続実施することで、認知向上と会員獲得を最大化し、新規出店につなげていく好循環を促す

戦略的に実施するマーケティング投資の位置づけ



① 24年3月期

2023年4～9月：TVCM

2023年12月～24年1月：TVCM、web広告、SNS

* エニタイムフィットネスの認知度が8.2pt上昇

* 12月1月時は新規入会者数

前年同期比114% + 12,000名強、計10万名強入会



② 25年3月期

2024年6～7月：TVCM、web広告、SNS

* エニタイムフィットネスの認知度が2.8pt上昇

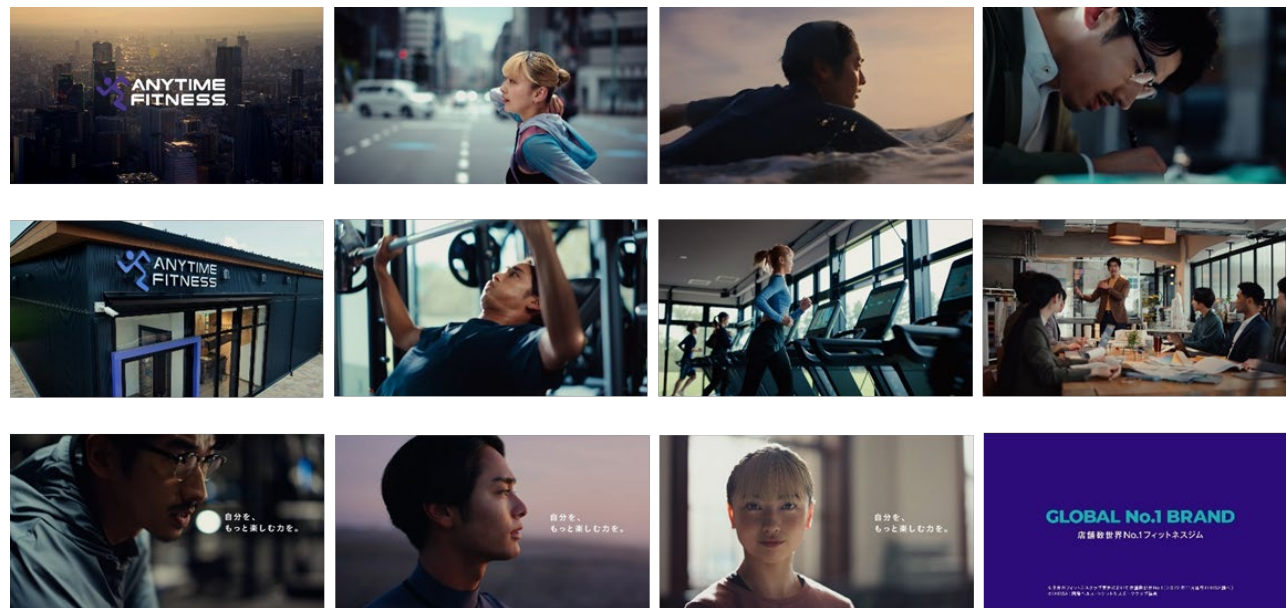
* 新規入会者数

前年同期比130% + 33,000名強、計13万名強が入会

全国プロモーション展開（TVCM、web広告、SNS）



- 前回夏季6月7月に実施。今後は、3Q4Qでの冬季の全国プロモーションを実施予定。
一年の振り返りや新しい年の始まり、また新生活などの契機とした消費者の動機を捉えたプロモーションを計画。



今期は、「自分を、もっと楽しむ力を。」をキャッチコピーに、エニタイムは「体をただ鍛える場所」ではなく、前向きに生きていくための自己実現をサポートするための場所「ライフモチベートプレイス」であることを発信

- ・CM動画(YouTube) 『自分を、もっと楽しむ力を。』篇 *参考 6月7月時プロモーション動画
<https://www.youtube.com/watch?v=Ddy9oakkI64> (30秒) <https://youtu.be/bc3pV04AuDY> (15秒)

- 企業との協業し企業施設内へ「エニタイム×企業」出店。企業社員と地域住民の健康増進や地域交流など地域の活性化の実現
- **エニタイムフィットネスのブランド力**を背景に企業等より福利厚生や特定保健指導を目的とした当社へのニーズは高い

秋田県にかほ市：にかほ TSUGUBA 店 2024年7オープン

秋田県にかほ市にTDK 株式会社の新設社員寮の敷地内（共用棟）に出店。同社より人材確保や地域活性化を目的に、積雪の時期でもトレーニング可能な環境整備として**従業員よりリクエストの高いエニタイムフィットネス**の誘致を受け実現

企業

×

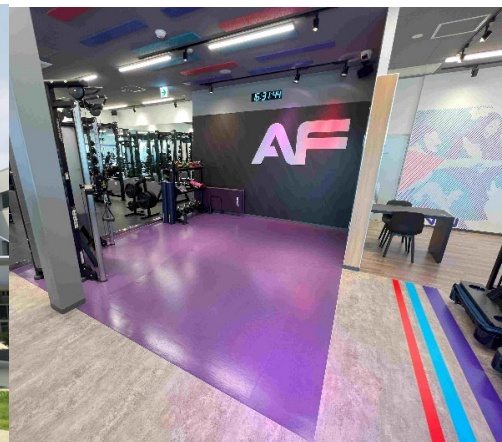


岩手県北上市：村崎野NEILO店 2024年7月オープン

TDKエレクトロニクスファクトリーズ株式会社の社員寮の敷地内（共用棟）に出店。地域に開かれた社員寮として、共用棟は、TDKグループの従業員のほか地域住民も利用可能。社員寮は280世帯の入居が見込まれている。同社により**社員の健康増進と地域住民の健康や交流を促進するテナントとしてエニタイムフィットネスを選定**され実現

企業

×





4. 25/03期 計画

筑穂店 2024年9月オープン

25/03期 計画 サマリー（計画は24年5月14日公表値から変更なし）

- 中期経営計画に基づく成長投資を着実に実行し事業構造の転換を進めながら、前年実績と同水準の利益額（上限値）を確保を目指します
- 計画通りマーケティング、営業体制及び新規事業領域等への成長投資を行いながらも、期首計画を大幅に上回るペースで着地
- 引き続き、海外エニタイムのドイツでの店舗・FC開発や2024年秋に開始予定の新ブランド、EC・物販事業の準備に注力

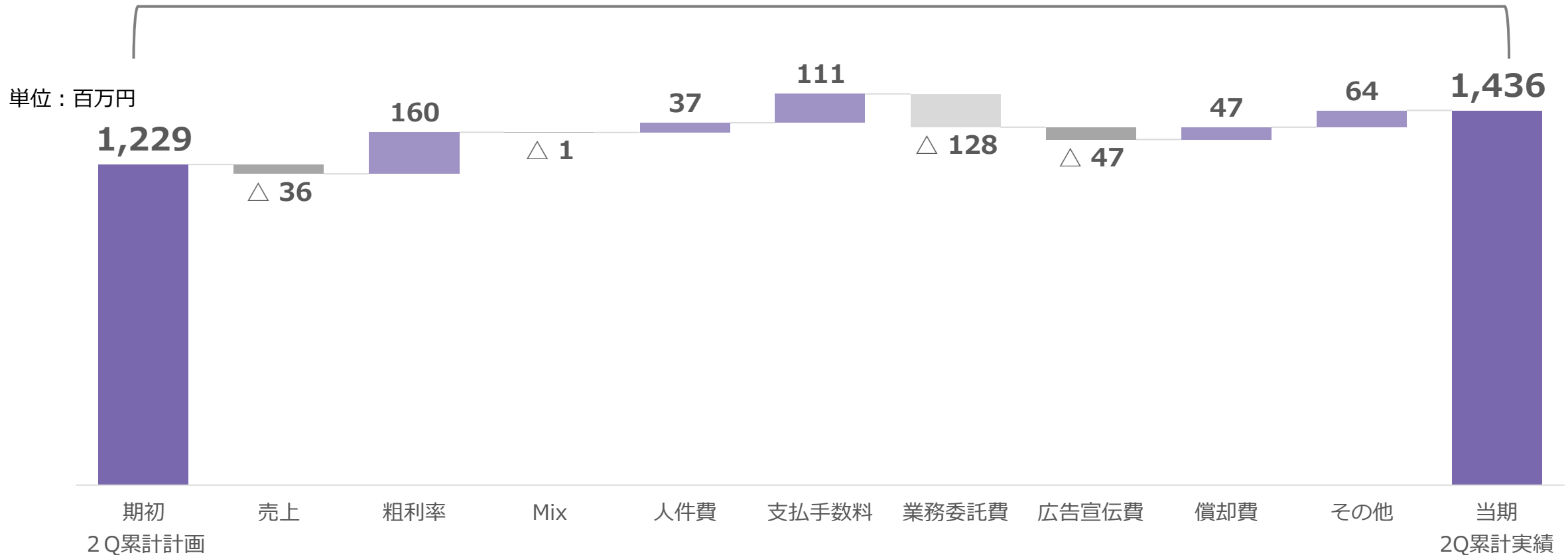
	2024年3月期		2025年3月期		前年比	2025年3月期 2Q（中間期）		進捗率
	実績	構成比	計画	構成比	%	実績	構成比	%
売上高	15,825	100.0%	18,800~ 19,500	100.0%	+18.0~ +23.2%	8,634	100.0%	44.3~ 45.9%
営業利益	3,504	22.1%	3,000~ 3,500	15.9~ 18.6%	△14.4~ △0.1%	1,436	16.6%	41.0~ 47.9%
EBITDA	4,370	27.6%	4,210~ 4,710	22.3~ 25.0%	△3.7~ △7.8	1,918	22.2%	40.7~ 45.6%
経常利益	3,635	23.0%	2,900~ 3,400	15.4~ 18.0%	△20.2~ △6.5%	1,464	17.0%	43.1~ 50.5%
親会社株主に帰属する 当期純利益	2,123	13.4%	1,503~ 2,050	7.9~ 10.9%	△27.0~ △3.5%	896	10.4%	43.7~ 59.6%

単位：百万円

25/03期 2Q（中間期）営業利益 増減分析（対 計画）

- 2Q累計期間の期初計画（下限値）との比較では、直営店の会員数の増加と店舗努力原価やコスト管理を継続した推進が奏功し、会員増に伴う原価の単純増及びプロモーション活動や海外を始めとする新規事業への人的資本を積極的に活用したなか、計画に対し、営業利益+207百万円（計画比 +16.8%）

+207百万円 (+16.8%)





5. Appendix

浦和御園店 2024年7月オープン

会社概要

当社は、“ヘルシアプレイスをすべての人々へ！”を企業理念に掲げ、日本における24時間フィットネスジムのパイオニアとして、「エニタイムフィットネス」の展開、及び店舗運営を通じて「誰もが健康的に暮らせる、心豊かな社会の実現」を目指します。



代表取締役社長
山部 清明

会社名	株式会社Fast Fitness Japan
設立	2010年5月21日
事業内容	スポーツ施設の企画及び経営 フィットネスフランチャイズの経営 フィットネス事業コンサルタント
本社所在地	東京都新宿区西新宿6-3-1 新宿アイランドウイング10F
決算期	3月
資本金	2,207百万円（2024年9月30日現在）
グループ会社	株式会社AFJ Project Saya Pte. Ltd. Eighty 8 Health & Fitness B.V. Eighty 8 Health & Fitness GmbH Eighty 8 First Club GmbH

企業理念とマテリアリティ

- 企業理念である『ヘルシアプレイスをすべての人々へ!』を基軸に、事業活動を通じた社会貢献に積極的に取り組んでいます

ヘルシアプレイスをすべての人々へ!



日本の健康を創る先進企業へ



- ✓ 店舗ネットワークと顧客タッチポイントの拡大を通じたフィットネス参加機会の拡大
- ✓ 質の高いフィットネスサービスの提供による利用者の健康維持・促進への貢献

地域の健康・安全を担うインフラへ



- ✓ 地域の健康と安全の担保に寄与するインフラとして店舗を開放
- ✓ 健康を切り口とした街づくりに貢献

グループ体制図

- Eighty 8 Health & Fitnessについては、BSは当第1四半期より連結開始、PLは本第2四半期より連結業績への取り込みを開始
- SAYA PTE Ltd.については、BS及びPLを当第1四半期より連結業績へ取り込み開始



海外事業：海外子会社の概要

- 2024年4月、ドイツのエニタイムフィットネスのマスターフランチャイズ権保有のEighty 8 Health & Fitness B.V.と、シンガポールにてエニタイムフィットネスのFC店舗2店舗を運営するSaya Pte. Ltd.の株式を取得し連結子会社化

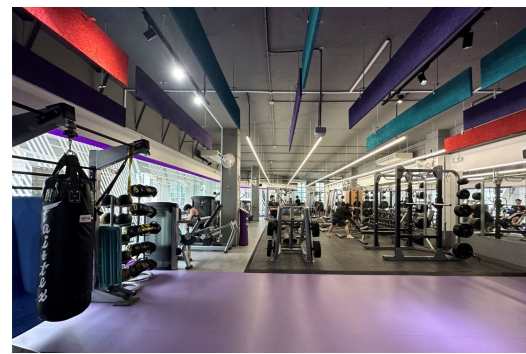
ドイツ	
連結子会社名及び事業内容	Eighty 8 Health & Fitness B.V. 事業内容： スポーツジム運営等のフィットネス事業
所在地	Acacialaan2,2243 BW Wassenaar, Netherland
株式取得日	2024年4月30日 (みなし取得日 2024年6月30日)
取得した議決権比率	100%
取得原価	2百万ユーロ
発生したのれんの金額	322百万円 *のれんは当2Q末において取得原価の配分が完了していないため暫定的に算定された金額

シンガポール	
連結子会社名及び事業内容	Saya Pte. Ltd. 事業内容： エニタイムフィットネス店舗の運営
所在地	21B BUKIT PASOH ROAD SINGAPORE(089835)
株式取得日	2024年4月1日
取得した議決権比率	100%
取得原価	1百万シンガポールドル
発生したのれんの金額	負ののれん発生益 16百万円



ギュータースロー店（直営店）

ドイツ国内での店舗拡大に向けた体制構築は完了し、店舗開発及びFC開発を進行中



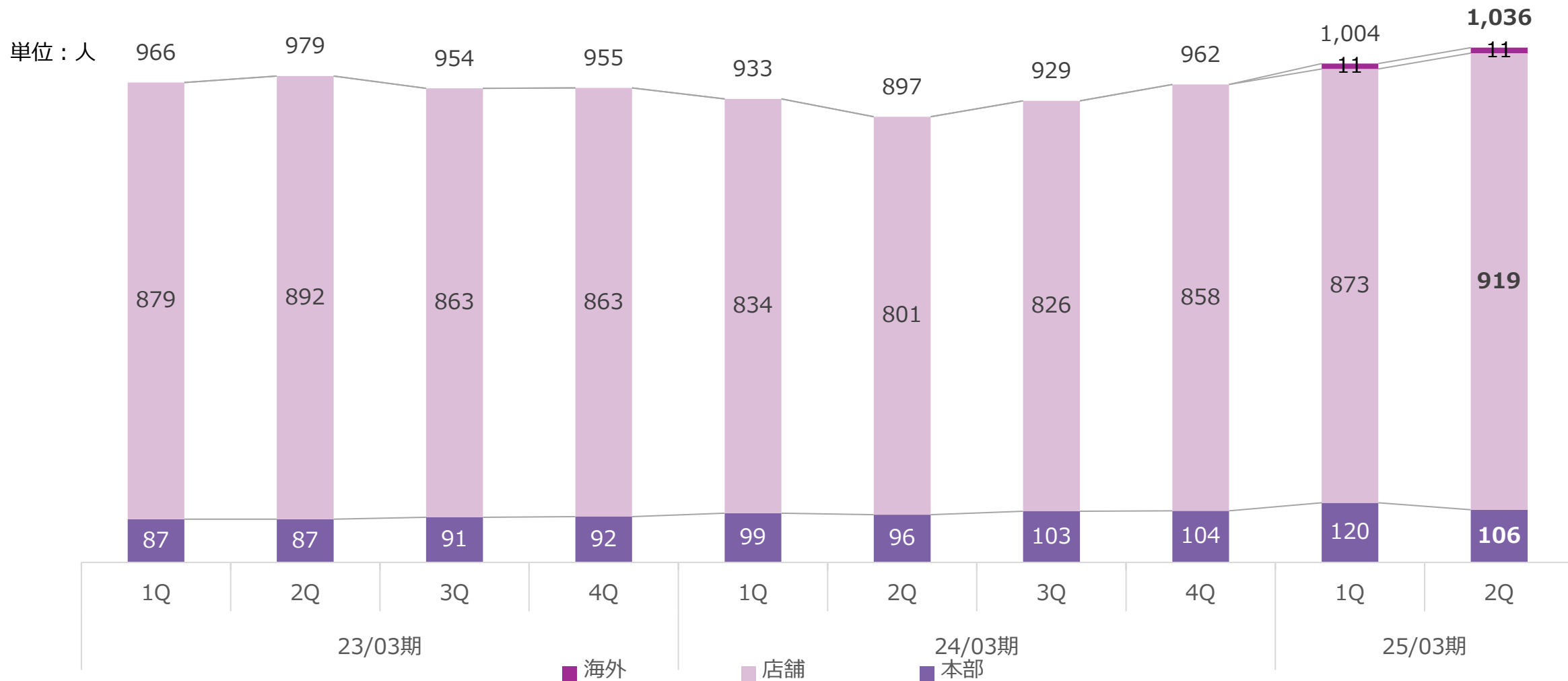
ウッドグローブ店



ハーバーフロント店

従業員数推移（連結）

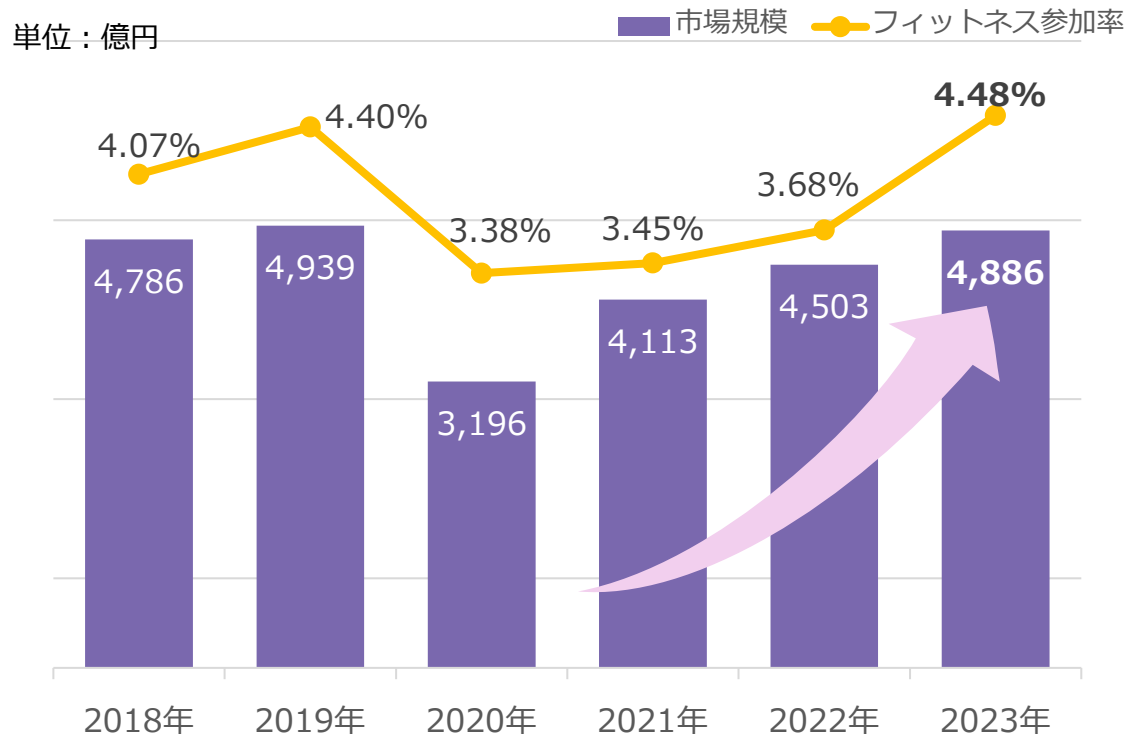
- 「新たな成長ステージへの変革」に伴い、本部人材と海外エニタイムフィットネス事業の人材を増加し最適な人的資本経営の実践体制を進行中



国内フィットネス業界の市場環境：アフターコロナで再成長へ

- フィットネスジム市場は、コロナ禍で一時縮小したものの正常化以降は健康志向の高まりもあり順調に回復
- 多くのカテゴリーが乱立する中、店舗数では24時間ジムが成長。FC形態での出店が増加

フィットネス市場規模の推移



健康志向の高まり

- 厚生労働省による週2～3日の筋肉トレーニングの推奨
- コロナ禍後経た人々の価値観やライフスタイルの変化による健康需要の高まり
- トレーニング施設の需要は増加傾向が続く見通しから、24時間マシン特化型のフィットネスジムの店舗数も増加を見込む

淘汰・再編機運の高まり

- 「価値訴求型」と「価格訴求型」の店舗モデルの二極化が進む
- 業績不振や小規模事業者による倒産件数の増加等の報道から、今後、価格競争を要因とする淘汰や業界再編の機運が高まっているものと予想

フィットネス市場規模 **4,886**億円（前年比+8.5%）、フィットネス参加率 **4.48%**※
フィットネス参加率が1%上昇するごとに、日本のフィットネス参加者は**124万人**増加

エニタイムフィットネスについて

- 「エニタイムフィットネス」は2002年にミネアポリスに1号店を出店後、全米で店舗を拡大し、わずか10年で2,000店舗を達成。以降、世界中で店舗を展開し、店舗数世界No.1（※）のフィットネスジムです
- ブランド力に加えて、充実した高品質のジム設備、スタッフによるサービスの提供等、サービスの質の向上と会員満足度の向上に注力する「価値訴求モデル」であることが特徴

GLOBAL No.1 BRAND.

店舗数世界No.1 フィットネスジム

※世界のフィットネスクラブ業界において店舗数世界No.1（2022年11月現在 IHRSA調べ）
※IHRSA：国際ヘルス・ラケット&スポーツクラブ協会

グローバル 5,432 店舗

(29の国と地域)

2024年9月時点

アメリカ・カナダ	2,562
日本	1,163
オーストラリア	580
イギリス・アイルランド	183
フィリピン	161
その他	783

国内エニタイムフィットネスについて

- 当社は、2010年にアメリカ本部と日本におけるマスター・フランチャイズ契約を締結。同年10月に第1号店の調布店（直営）を出店して以降、日本国内の24時間フィットネスジムのパイオニアとして、同市場の拡大を牽引

店舗数世界No.1のフィットネスジム「エニタイムフィットネス」における日本国内の店舗数

$\frac{1,163 \text{店舗} \times}{5,432 \text{店舗} \times} \text{シェア}$
21.4%

※ 2024年9月末時点

国内フィットネス市場における「エニタイムフィットネス」ブランド（※1）の売上高シェア

$\frac{780 \text{億円} \times 2}{4,886 \text{億円} \times 3} \text{（参考）}$
16.0%

※1 直営店舗+FC店舗

※2 ※1の24年9月単月の平均会員単価×同月末会員数を12か月換算した参考値

※3 出所：『日本のフィットネスクラブ業界のトレンド2023年版』

**OPEN
24^H/7**

あなたの生活にフィット

24時間ジムのパイオニア、エニタイムフィットネスは年中無休。トレーニングしたい気持ちを逃しません。あなたのライフスタイルで、いつでも自由なペースで。

**THE GLOBAL
BRAND**

店舗数世界No.1
フィットネスジム

日本全国に1,100店舗以上展開。国内はもちろん、世界5,000以上の店舗も利用可能です。近所でも、会社近くでも、旅先でも。さあ、いつでもトレーニングを。

※海外店舗は一部ルールが異なりますので、各国の店舗に直接お問い合わせください。

**PERFORMANCE
MACHINE**

充実&高品質の
ジム設備

トレーニング初心者も効果が実感できる高品質マシン、身体機能をも高めるファンクショナルトレーニングもご用意。充実のマシンと設備をぜひ体験ください。

**COMFORTABLE
PLACE**

安全・安心・快適に
トレーニング

初心者の方も安心のファーストオリエンテーション(無料・予約)をご用意。いつでも「安全・安心・清潔・快適」な環境でワークアウトできるよう、クラブ内の整備やサービスに努めています。

**GOOD
PRICE**

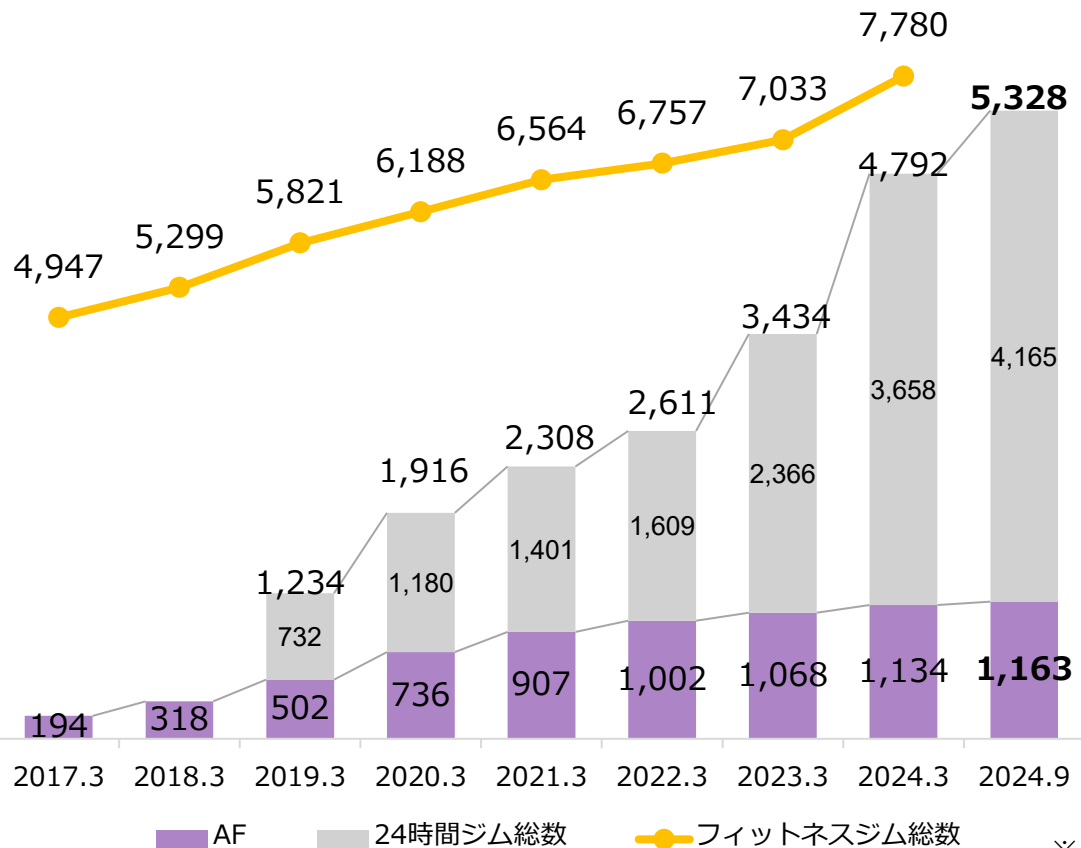
納得の月会費

初月会費も日割り計算で無駄なく。高品質マシン、快適なトレーニング環境のご提供、スタッフの安心サポートなど、会費以上の価値をあなたに。

国内エニタイムフィットネスの店舗ネットワーク

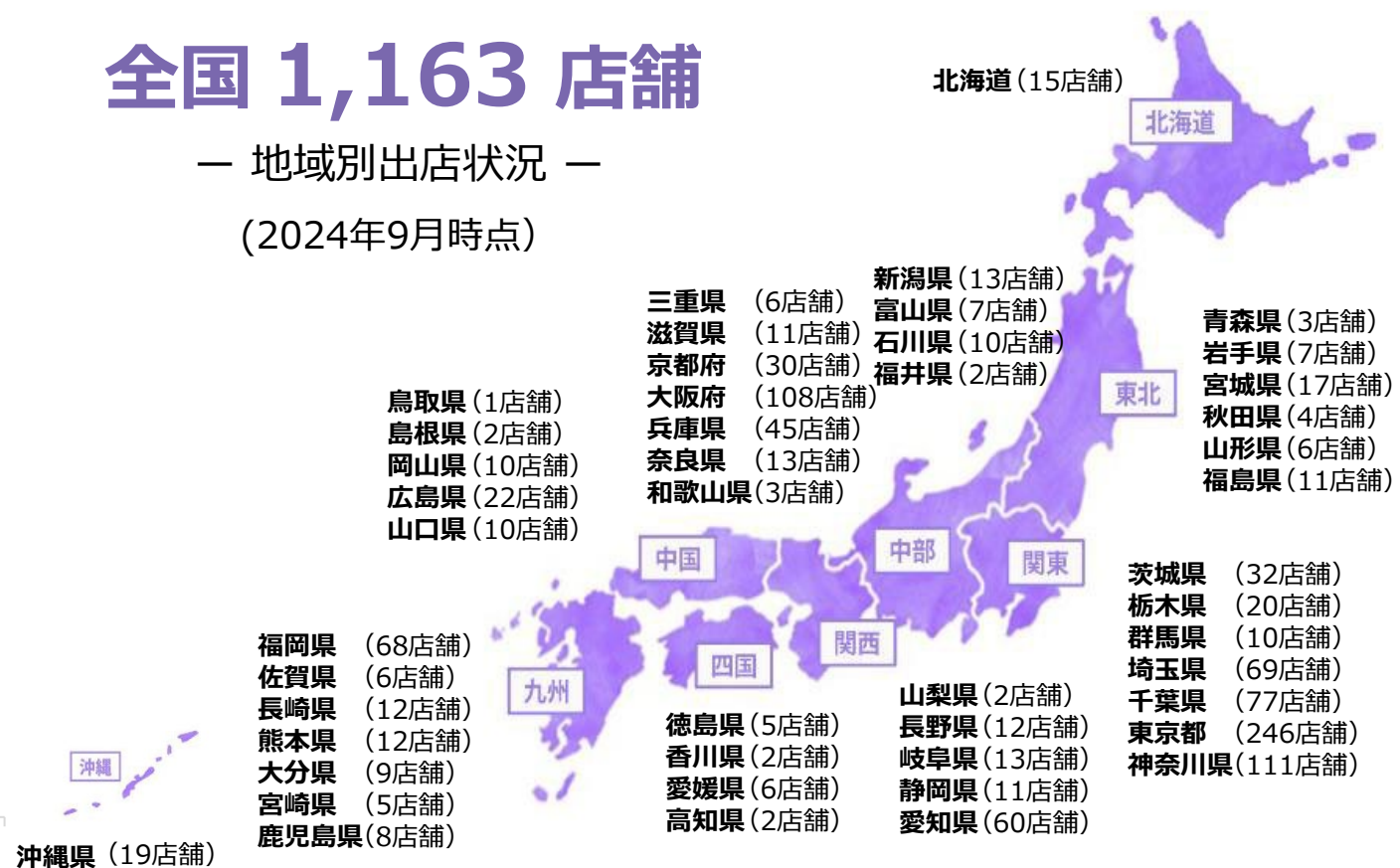
- 2016年度からは地方都市進出をスタートし、全国47都道府県に展開中
- 国内フィットネスジムの施設数が激増する中でも、出店が進み全国1,163店舗（9月末時点）体制を構築。24時間ジムの施設数(5,328店舗)におけるエニタイムフィットネスのシェアは21.8%
- 地方都市でも好調な集客を実現。エニタイムフィットネスの潜在ニーズが日本全国に存在する手応えを実感

国内フィットネスジムの施設数（※）



全国 1,163 店舗

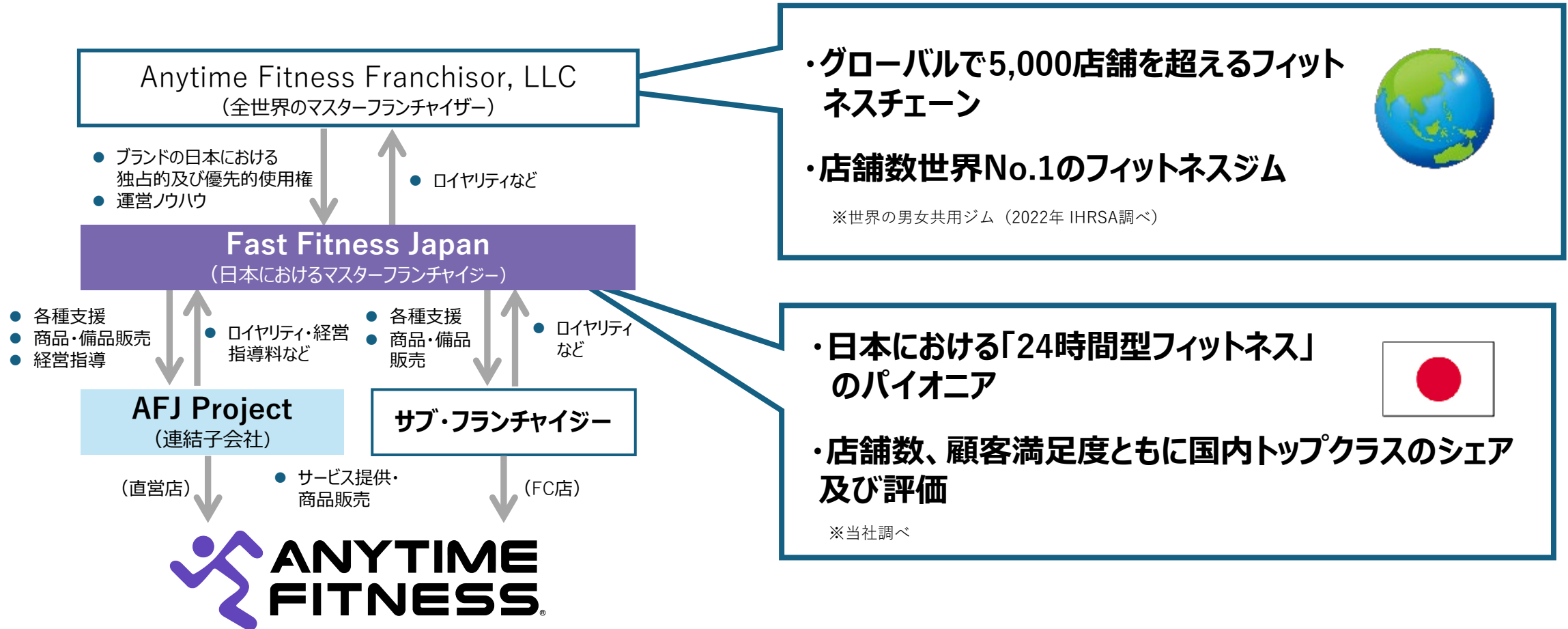
— 地域別出店状況 —
(2024年9月時点)



※ (出所)フィットネスジム総数・・『日本のフィットネスクラブ業界のトレンド2023年版』より当社作成
24時間ジム総数・・当社作成

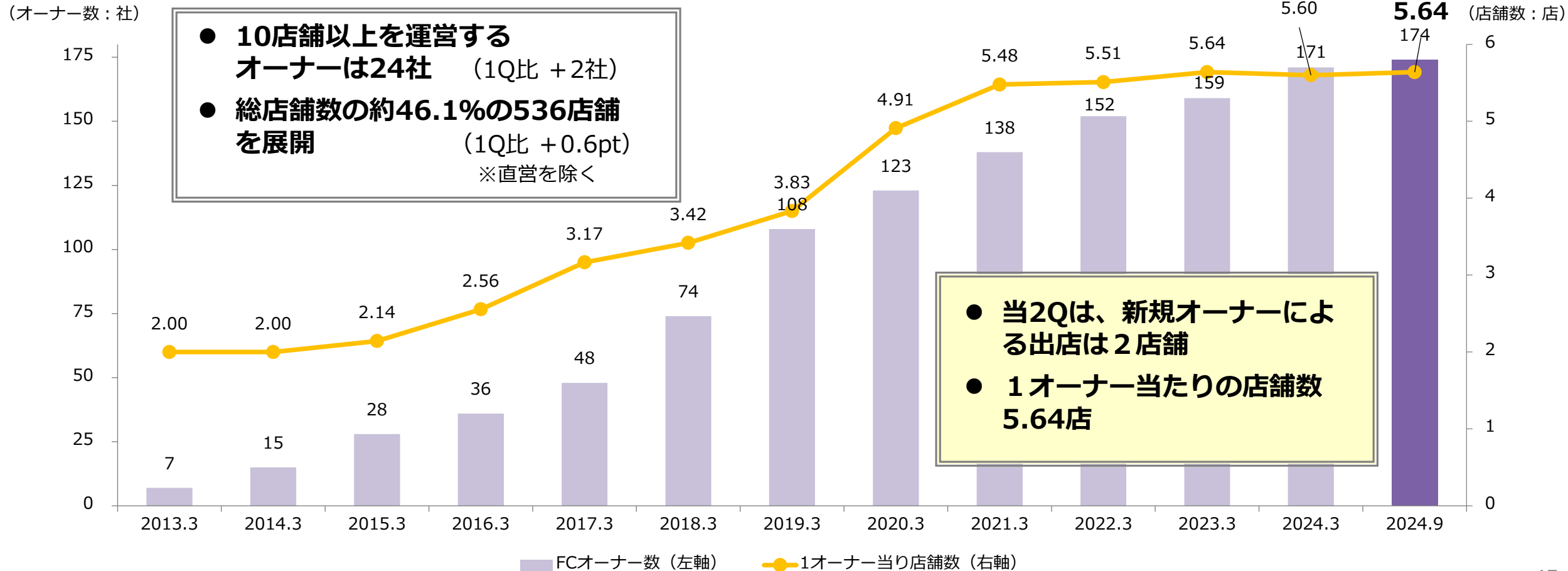
国内エニタイムフィットネスのビジネスモデル

- 当社は「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として、マシンジム特化型の24時間フィットネスクラブチェーンを運営しています。



国内エニタイムフィットネス FCオーナーの推移

- 経営基盤の盤石なFCオーナー（法人）により、店舗数が安定的かつ着実に拡大
- 日本における24時間マシン特化型ジムのパイオニアとしてのブランド力と、ロイヤリティ固定等の魅力的なビジネスモデルにより、高い収益性を実感したFCオーナーの中心に複数店舗を運営するオーナーが増加
- FCオーナーとの共存共栄の追求により、日本全国で安定的な出店が可能



当社の売上高構成

- 「エニタイムフィットネス」の強固な店舗・会員基盤を構築するにあたり、最重要と位置付けるFC展開においては、ロイヤリティが固定のため損益分岐点が低く、FCオーナーにとって魅力的なビジネスモデルとなっている点が強み

売上区分	品目	収益モデル	内容
FC売上	ロイヤリティ収入	ストック ※	固定ロイヤリティと会員管理システム等の手数料や販促協力金などFC店舗数の増加に比例して増加
	商品売上	フロー ※	店舗内の一部商品の売上 主に来店時に売上
	加盟金売上	フロー	加盟契約時に1店舗毎に同一額を徴収
	その他	フロー	開業監修費など1店舗出店後毎に徴収 * 開業監修費は1FCオーナーの出店数に応じて異なる
店舗売上 (直営・海外売上)	会費収入	ストック	会費収入の他、月極の水素水サーバーや契約ロッカー等の売上 直営店舗の会員数の増加に比例して増加 * 海外AF売上を含む
	その他	フロー	パーソナルトレーニングの回数券や会員以外の都度利用売上 * 海外AF売上を含む
その他売上	手数料収入	フロー	トレーニングマシン等のマーケティングフィー等

※月会費など、毎月継続的な売上となるものをストック、ストック以外の一時的な売上をフローとしております

中期経営計画：数値計画

単位：百万円	2025年3月期	2026年3月期	2027年3月期
売上高	18,800～ 19,500	21,320	23,960
営業利益	3,000～ 3,500	3,960	4,530
営業利益率	16.0%～ 17.9%	18.6%	18.9%

※2025年3月期は、現在様々な新規の事業など多くの成長戦略が同時に進行しており、外的要因や進捗状況による影響等を考慮し、投資家のみなさまに対してより有用かつ合理的な情報提供を行う観点から、複数のシナリオを想定したレンジ数値にて公表

中期経営計画：方針

- 事業の安定的な成長並びに収益力の増強に向け、次のテーマに関して戦略的に投資を行い、新たな成長ステージへの変革を目指します

1. 国内AF事業の更なる規模拡大

安定的な新規出店

2. AFの店舗・会員基盤を活かした国内事業の収益基盤拡充（新たな付加価値創出）

AFアプリの展開

EC／物販の育成・展開

3. 新たな成長領域の開拓及び収益基盤確立

海外事業の拡大

新ブランドの育成・展開

4. ESG経営の推進

ガバナンスの高度化

人的資本経営の実践

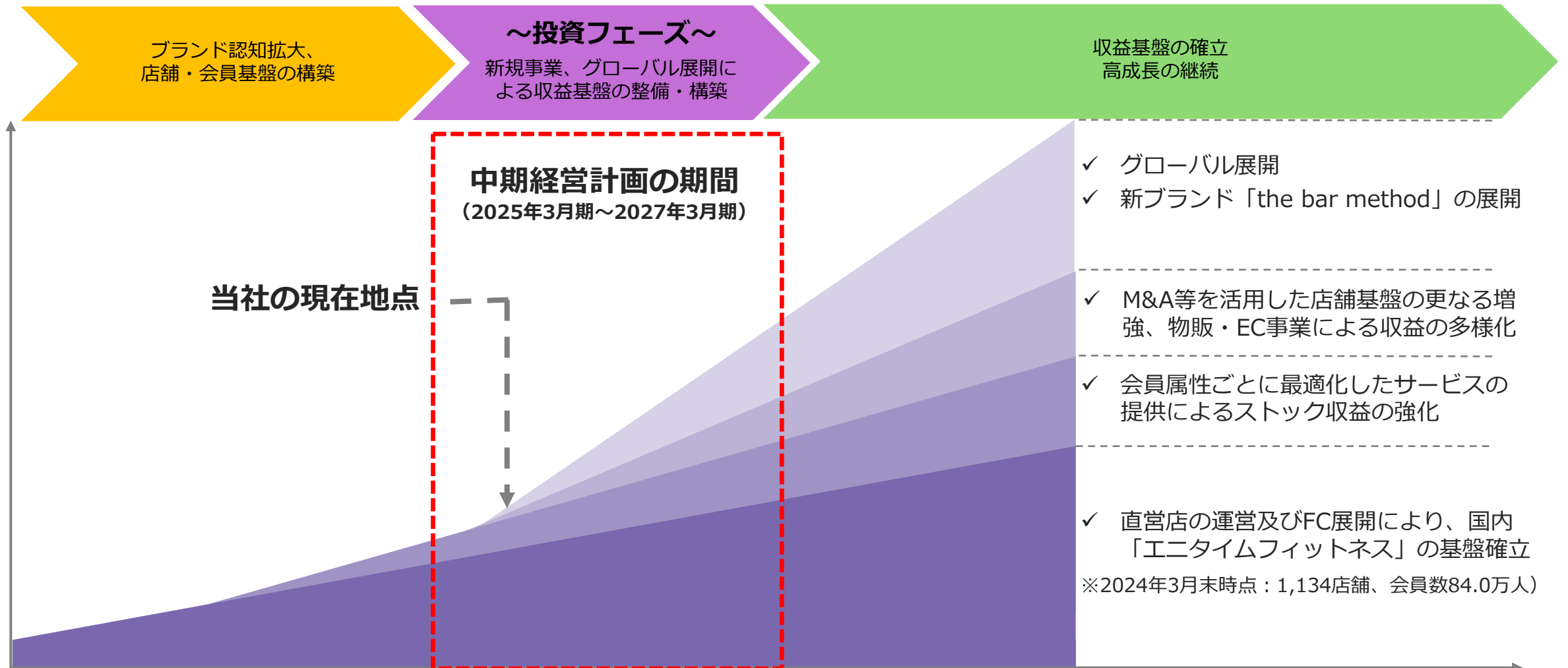
5. M&A、アライアンスの活用

M&Aの継続

自治体・法人等とのコラボ

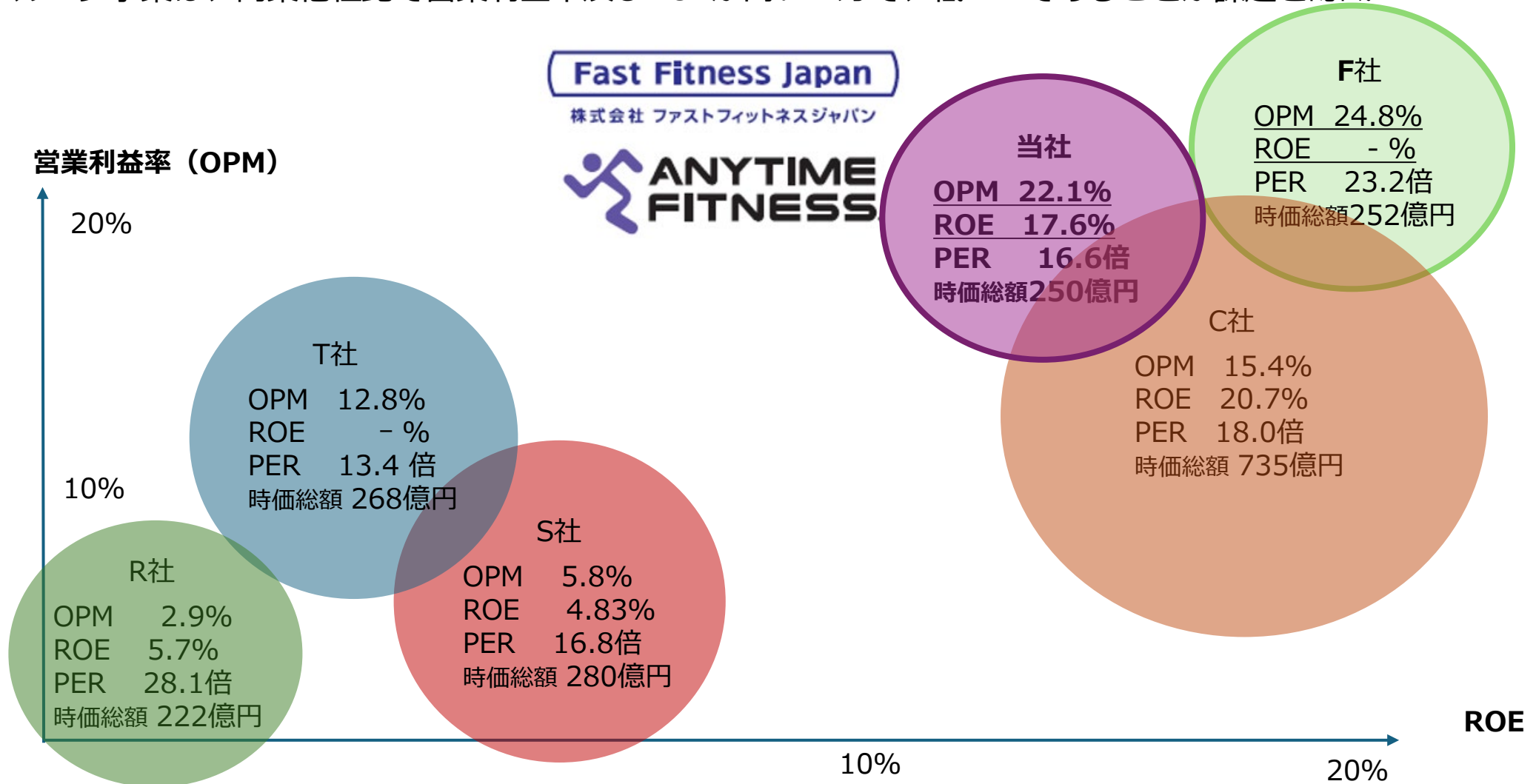
中期経営計画：同期間の位置づけと売上成長イメージ

- 持続的な成長を目指すため、既存事業を強化しながら、中期的に成長戦略を推進し、長期的には市場・商圈の拡大を視野に戦略的な投資を行い、持続的な成長を目指します



同業他社との比較における当社ポジション

- 当社グループ事業は、同業他社比で営業利益率及びROEが高い一方で、低PERであることが課題と認識



* 当社は2024年3月期時点
各社の数値は直前決算期末の決算短信より弊社作成
* 時価総額は2024年9月時点

ESG : 2024年4月～9月の活動内容

	包括連携/個別協定による取り組み	その他の社会/地域貢献活動	マシン寄贈の取り組み
4月	<p>【滋賀】 県庁へのとび太設置 【大分（姫島）】 大分県庁での活動記者発表</p> 	<p>【東京】 バディウォーク東京2024 協賛・出展 【神奈川】 ツナガリウォーク2024 協賛・出展 【広島】 ユニファイドTR (SON広島) ※FC活動 【和歌山】 磯ノ浦マーケット2024 協賛・出展</p>	<p>【東京】 都立西高校へのご寄贈 【大分（姫島）】 姫島村での寄贈式実施</p> 
5月	<p>【滋賀】 AED講習会 【滋賀】 湖岸清掃</p>	<p>【千葉】 チャリティゴルフコンペ (CCAJ支援) 【福岡】 どんたくパレード参加 (SON福岡)</p>	
6月	<p>【滋賀】 MLGs体操</p> 	<p>【福岡】 よかウォーク2024 協賛・出展 【東京】 FortuneDream9に協賛、 チャリティスクワット実施</p>	
7月	<p>【奈良】 包括連携協定締結 締結式&チャリティイベント実施 【滋賀】 AED講習会、MLGs体操指導 【大分（姫島）】 運動指導派遣</p>	<p>【東京】 チャリティゴルフ寄付金贈呈式 (SON支援) 【福岡】 ユニファイドTR (SON福岡) ※FC活動 【広島】 ユニファイドTR (SON広島) ※FC活動</p>	
8月			★寄贈先選定における「ガイドライン」設定
9月	<p>【奈良】 国スポアスリートPASS 運用開始 【大分（姫島）】 運動指導派遣 【大分】 健康寿命日本ーおうえんフォーラム 出展</p>	<p>【埼玉】 「スポーツフェスティバル in 熊谷」出展</p>	

ESG : 2024年4月～9月の活動レビュー

包括連携/個別協定による取り組み



- 奈良県と「包括連携協定」を締結。
チャリティイベントによるNPOへの寄付、国スポアスリートPASSの運用開始
- 大分県姫島村との「健康増進に関する協定」に基づき、マシン寄贈・取り組みの記者発表や運動指導を継続実施
- 滋賀県との「包括連携協定」によるAEG講習会やMLGs体操、琵琶湖岸清掃などの活動を実施

その他の社会/地域貢献活動



- 各地イベントでチャリティスクワットを実施・各NPO団体への寄付
- FC加盟企業とともに「チャリティゴルフコンペ」を実施、SONへの寄付
- 埼玉県の要請にてスポーツフェスでの「セパタクロー教室」「トレーニング講座」を実施

マシン寄贈の取り組み



- マシンベンダー「プリコー」の協力による「都立西高校」へのエニタイムダンベルの寄贈
- 大分県姫島村へのマシン寄贈式を実施
- F F Jにおける寄贈先選定のガイドラインを設定

IRメール配信サービス

IRニュース配信サービスは、Fast Fitness Japanの最新情報やニュースリリースなどをご登録いただいた皆様に電子メールにてお知らせするサービスです。

この機会にぜひご登録ください。

登録はこちら



https://ircms.irstreet.com/member_registration/new_u.php?site=1&language=1&brand_selection=0®ist_brand_select%5B%5D=400

Fast Fitness Japan



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。

【IRの問合せ先】

IR担当： <https://fastfitnessjapan.jp/ir/inquiry/>