2024年3月期
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5月14日
https://fastfitnessjapan.jp/ir/

Copyright © 2024 Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

墨田八広店 2024年3月オープン

Index

1 当社グループ事業について及び エニタイムフィットネスについて 3頁

2 2024年3月期 決算概況 9頁

3 中期経営計画ローリング （2025年３月期～2027年３月期） 26頁

4 Appendix 50頁

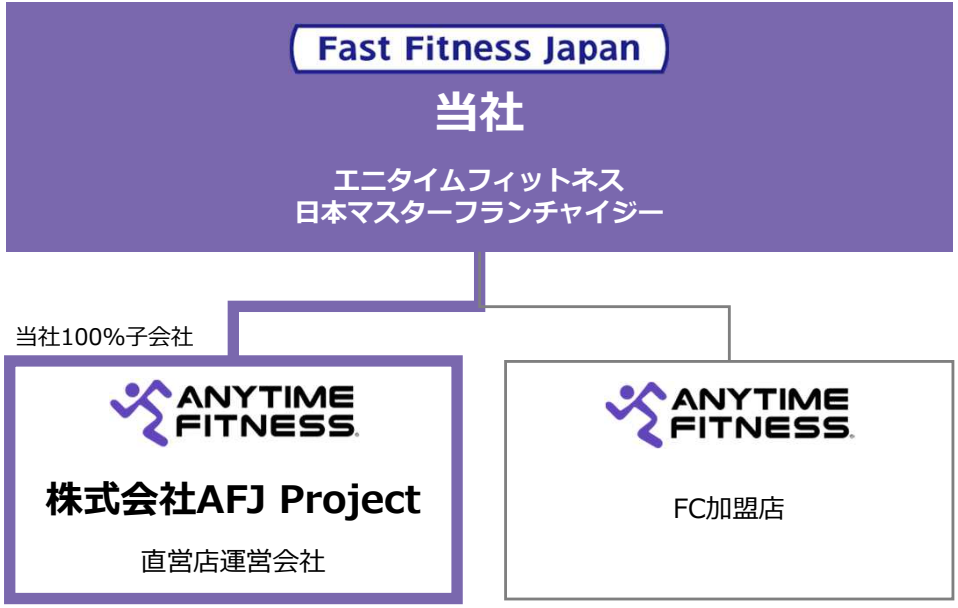
Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

墨田八広店 2024年月オープン

1. 当社グループ事業について及び エニタイムフィットネスについて

当社グループ事業について

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、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」の日本におけるマスターフランチャイジー（※）として、直営店舗の運営及びフランチャイズ展開をしています。



※ 2024年３月末時点
（ 2024年４月以降の当社グループ体制については52頁をご参照ください）

※ 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。日本1号店は調布店（直営）を2010年10月に出店

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

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

グローバル 5,322 店舗（29の国と地域）	
アメリカ・カナダ	2,560
日本	1,134
オーストラリア	568
イギリス・アイルランド	185
フィリピン	154
その他	721

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

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

1,134店舗 ※ / 5,322店舗 ※

シェア 21.3%

※ 2024年3月末時点

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

713億円 ※2 / 4,503億円 ※3

（参考）シェア 15.8%

※1 直営店舗＋FC店舗
※2 ※1の24年3月単月の平均会員単価×12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2022年版』

OPEN 24H/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。

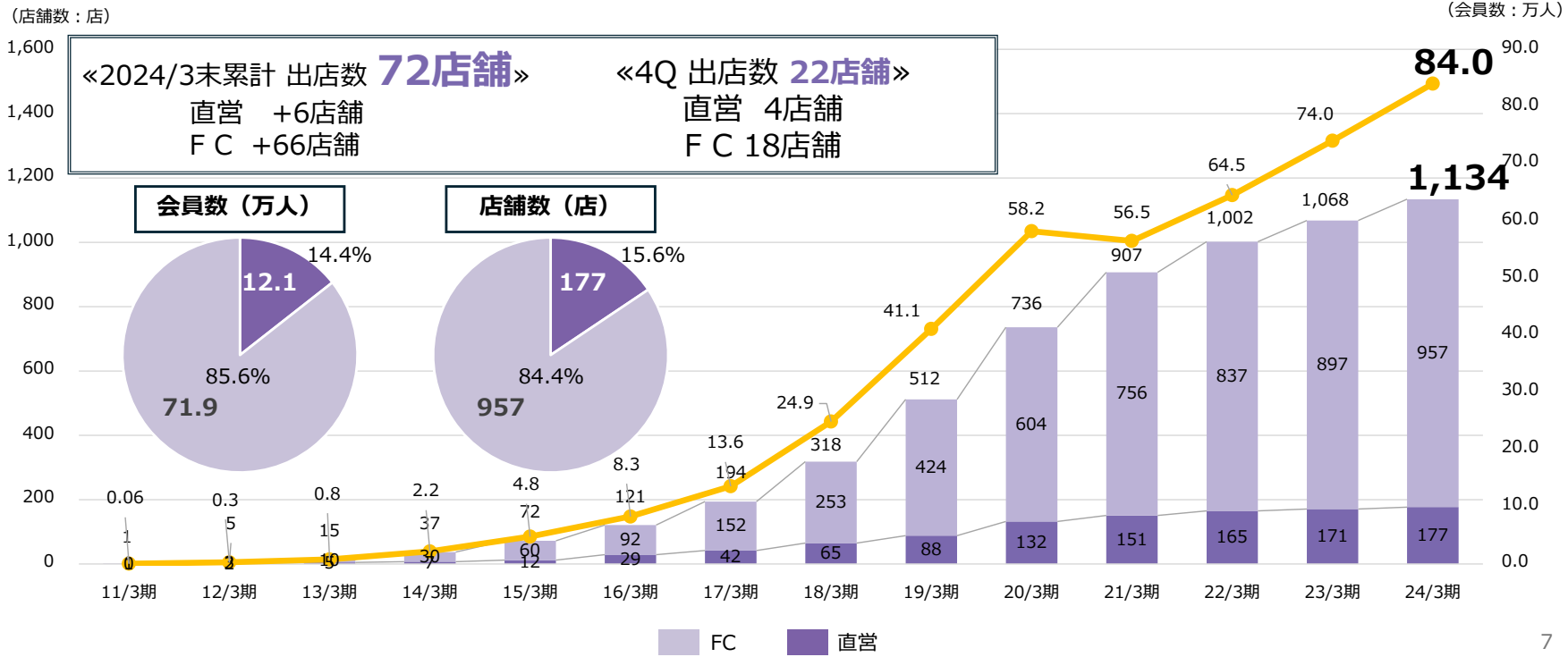
GOOD PRICE
納得の月会費

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。

Copyright © Fast

国内エニタイムフィットネスの店舗・会員基盤

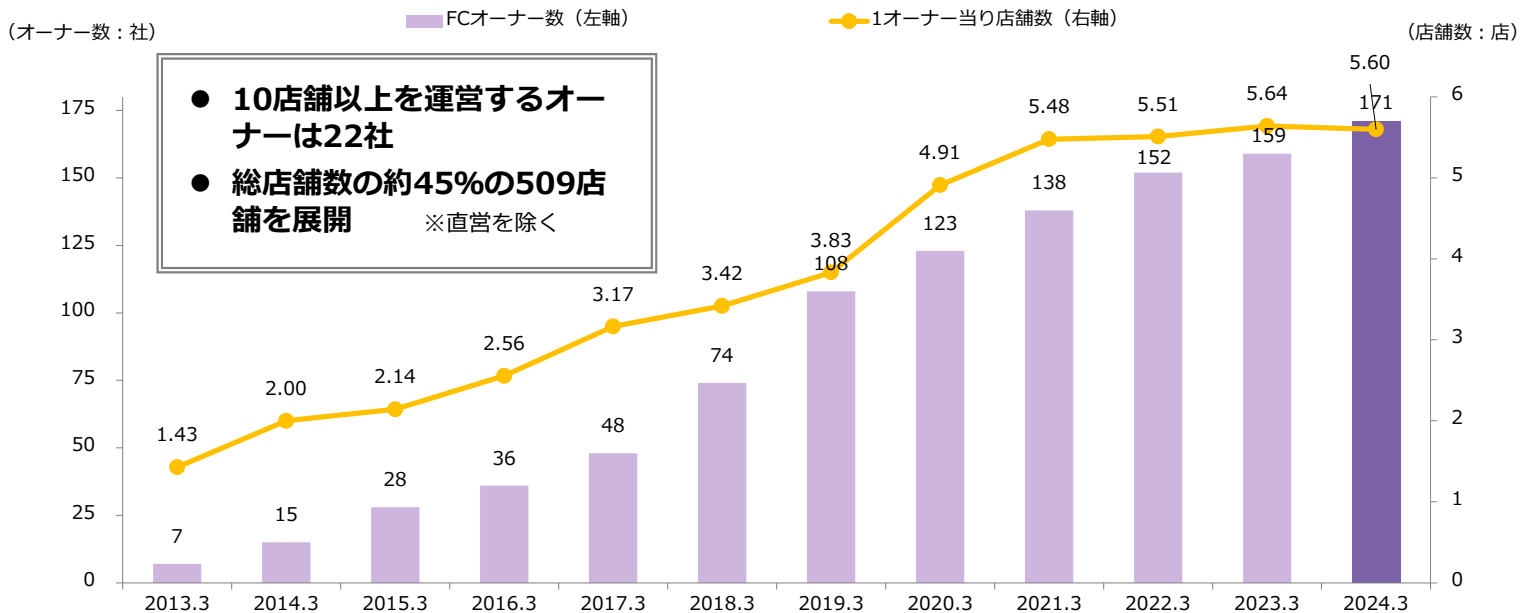
- 当期（4月～3月累計）における店舗数は1,134店舗・会員数は84万人
- ４Qの出店は22店舗、通期**72店舗**と計画通りに進捗、会員数は3Q比で+3.3万人増加し84.0万人と堅調



Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

国内エニタイムフィットネスの店舗数拡大における優位性

- 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



Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

2024年3月期 決算概況

相模大塚店 2024年3月オープン

2024年3月期 決算ハイライト（累計）

- 出店は、店舗開発の強化などが寄与し計画どおりに進捗。72店舗出店し1,134店舗に
- システム変更による追加売上が終了する中、プロモーション活動が奏功し会員増加で収益ともに過去最高を更新

売上高	営業利益	経常利益
158.2億円	35.0億円	36.3億円
前年比　＋7.0%	前年比　＋4.2%	前年比　＋6.9%

親会社株主に帰属する当期純利益	エニタイムフィットネス店舗数	エニタイムフィットネス会員数
21.2億円	1,134店舗	84.0万人
前年比　＋10.9%	前年比　＋66店舗	前年比　＋10.0万人

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

2024年3月期の取り組み

- ブランディング強化策として全国規模のTVCMや過去最大規模のプロモーションなど積極的に実施
- 新たな成長領域の開拓としての各種施策を実行

2023年４月	• 全国規模でエニタイムフィットネスのブランドイメージ浸透のためTVCMを実施 （～2023年９月まで）
2023年８月	• 会員数80万人を突破
2023年９月	• 店舗数1,100店舗を達成
2023年12月	• 過去最大規模のプロモーションを実施 （～2024年１月まで）
2024年２月	• 新ブランド「**The Bar Method**」のマスターフランチャイズ契約を決定 （契約締結は2024年４月）
2024年３月	• **シンガポール**でエニタイムフィットネスを２店舗運営するSaya Pte. Ltd.の全株式の取得を決定 • **ドイツ**のマスターフランチャイズ権を保有するEighty 8 Health & Fitness B.V.の株式取得 （ドイツ国内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の承継を決定） ＊子会社化はいずれも2024年４月

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

P/L概況

- 下期実施の大型プロモーションによる既存店の会員数の増加と店舗売上（直営店）の原価を抑制した店舗運営が奏功し、売上利益ともに増収増益かつ過去最高益で着地
- 会員数好調を背景に、新規出店から5年または10年を超えた店舗のマシン入替や内装工事によりFCよりいただく手数料の増加も牽引

単位：百万円	2023年3月期 実績		2024年3月期 実績		前年同期比		通期業績予想	
	実　績	構成比	実　績	構成比	%	金　額	3月11日 公表数値	%
売上高	14,787	100.0%	15,825	100.0%	+7.0%	+1,038	15,700	+0.8%
売上総利益	6,376	43.1%	7,259	45.9%	+13.8%	+883		
営業利益	3,364	22.7%	3,504	22.1%	+4.2%	+140	3,300	+6.2%
経常利益	3,402	23.0%	3,635	23.0%	+6.8%	+233	3,500	+3.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	1,914	12.9%	2,123	13.4%	+10.9%	+209	1,900	+11.7%

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

BS概況

- 財務健全性は安定しており、自己資本比率は**59.2%**（前期末　52.9%）

単位：百万円	2023年３月期	2024年３月期	増減
流動資産	11,894	12,389	495
現金・預金	9,683	10,199	516
固定資産	9,305	9,408	103
総資産	21,195	21,798	603
流動負債	5,445	5,762	317
１年内返済予定の長期借入金	1,569	1,376	△193
固定負債	4,528	3,134	△1,394
長期借入金	3,239	1,863	△1,376
負債合計	9,974	8,897	△1,077
純資産	11,221	12,900	1,679
自己資本	11,221	12,900	1,679
自己資本比率（%）	52.9	59.2	6.3

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

CF概況

- 堅調な事業成長により営業活動によるキャッシュフローは、前期比361百万円増
- フリーキャッシュ・フローも前期比314百万円増

単位：百万円	2023年3月期	2024年3月期	増減
営業活動によるキャッシュ・フロー	2,982	3,343	361
投資活動によるキャッシュ・フロー	△743	△790	△47
フリーキャッシュ・フロー＊	2,239	2,553	314
財務活動によるキャッシュ・フロー	△2,012	△2,038	△26
現金及び現金同等物の増減額	226	515	289
現金及び現金同等物の期末残高	9,683	10,199	516

＊「フリーキャッシュ・フロー」＝「営業活動によるキャッシュ・フロー」＋「投資活動によるキャッシュ・フロー」

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

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 主に出店時に売上
	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）	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
	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
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

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

売上高内訳

- 売上の **84.0%** がストック収入（前期末比+835百万円）
- 会費収入においては、会費に加え水素水サーバーなど付加価値サービスの契約増加により会員単価に寄与
- 会費以外のストック売上は、前期末比 **23.2%**増と着実に伸長

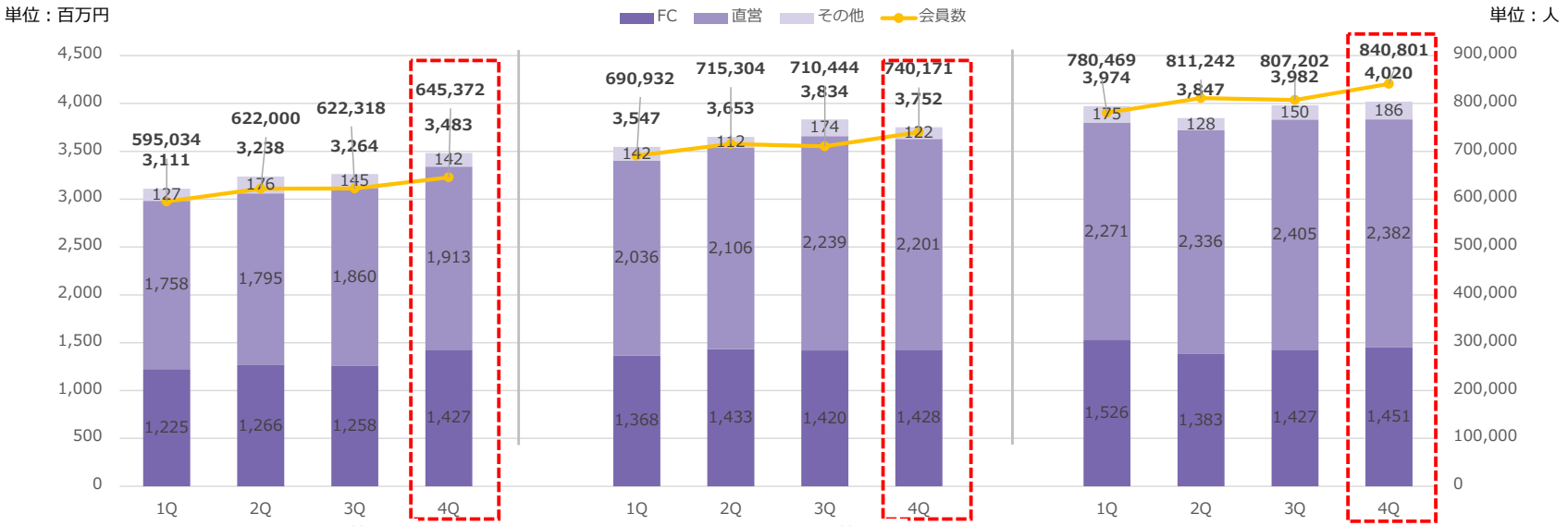
単位：百万円

売上区分	品　目	収益モデル	2023年3月期		2024年3月期		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	4,148	28.1%	4,200	26.5%	2.2%	+52
	商品売上	フロー	1,152	7.8%	1,212	7.6%	3.4%	+60
	加盟金売上	フロー	298	2.0%	308	1.9%	3.1%	+10
	その他	フロー	52	0.4%	66	0.4%	25.0%	+14
店舗売上（直営）	会費収入	ストック	8,312	56.2%	9,096	57.5%	9.4%	+784
	その他	フロー	271	1.8%	298	1.9%	22.3%	+27
その他売上	手数料収入	フロー	552	3.7%	641	4.1%	6.6%	+89
合計			14,787	100.0%	15,825	100.0%	7.0%	+1,038

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

売上高 四半期推移

- FC・店舗売上（直営）の合計売上は前期比+7.0%の15,825百万円と各四半期を前期を上回る
- 下期は大型プロモーションが効を奏して特に4Qのみで会員数は33,500人の純増



2022年3月期
13,097百万円
（前期比+17.3%）

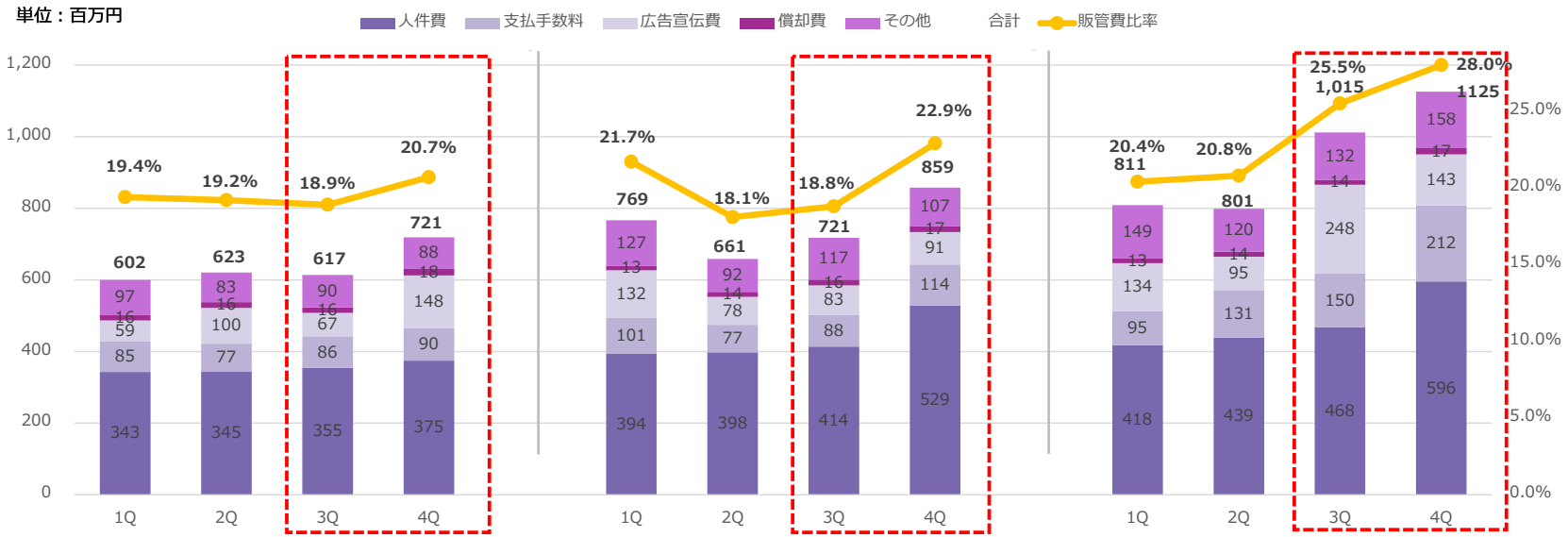
2023年3月期
14,787百万円
（前期比+12.9%）

2024年3月期
15,825百万円（前期比+7.0%）

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

販管費 四半期推移

- 下期は、大規模プロモーションの実施により広告宣伝費を投下し「エニタイムフィットネス」の認知拡大と新ブランドや海外進出を見据えた強固な組織体制を図るための積極的な人的投資を実行
- 販売管理費は、前期比+742百万円、販管費率は前期20.4%から23.7%と＋3.4ポイント



2022年3月期
2,564百万円／19.6%

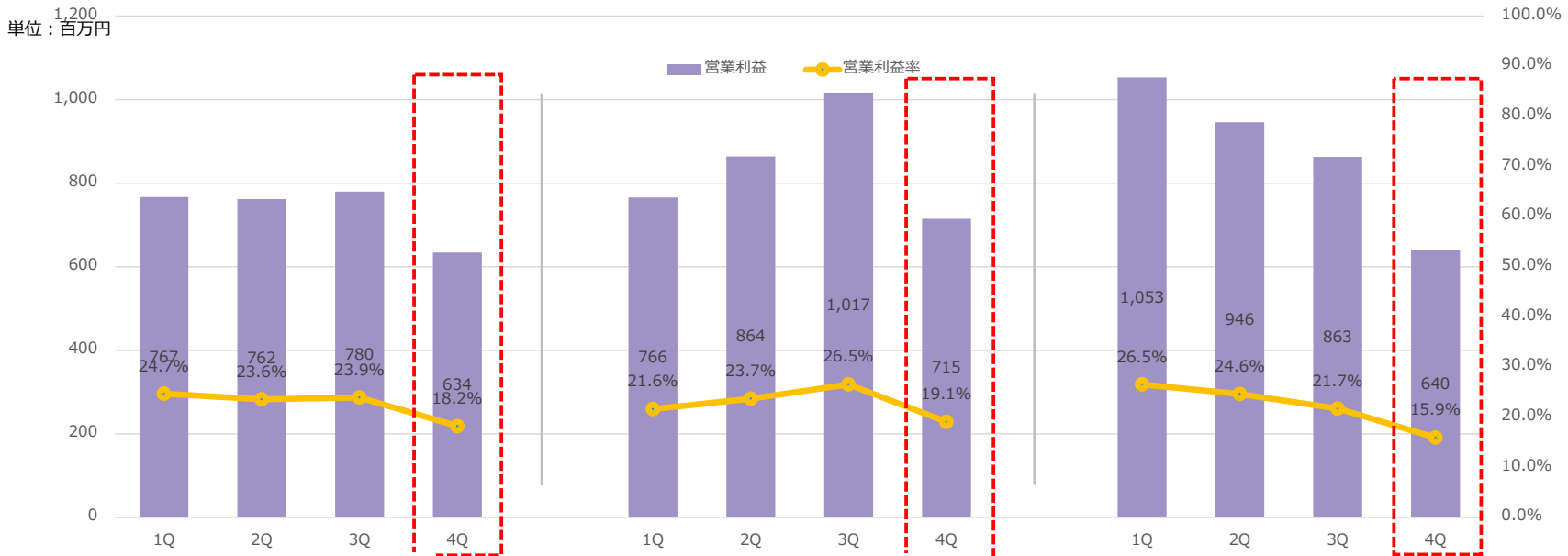
2023年3月期
3,012百万円／20.4%

2024年3月期
3,754百万円／23.7%

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

営業利益 四半期推移

- 営業利益は前年比 +4.2%の35億円となり、営業利益率は△0.7ポイント
- 会員数の増加により商品売上も堅調となり将来に向けた人的投資等の費用を投下しつつも直近予想を上振れて着地



2022年3月期
2,945百万円／22.5%

2023年3月期
3,364百万円／22.8%

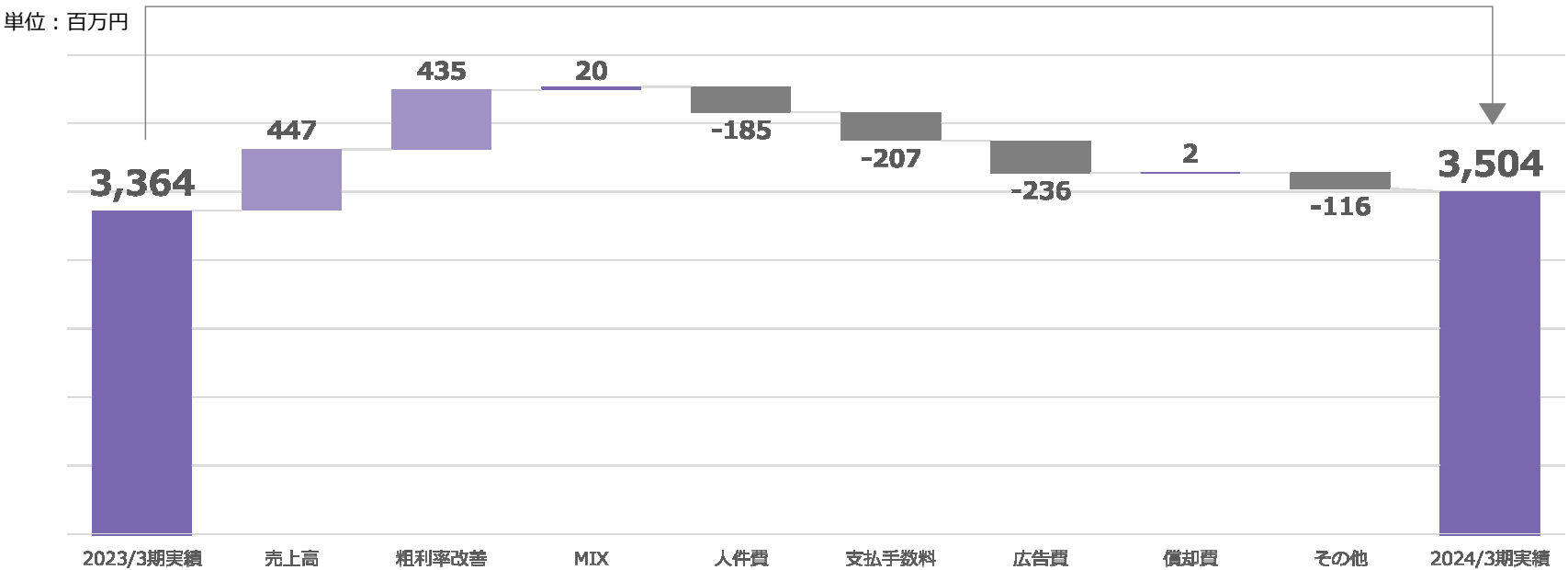
2024年3月期
3,504百万円／22.1%

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

営業利益 増減分析

- 新規出店や直営店の会員数増加に伴い増収を確保、12月より放映のTVCMなど積極的な広告活動の実施によるコスト増をカバーし営業利益は前年比4.2%の増益

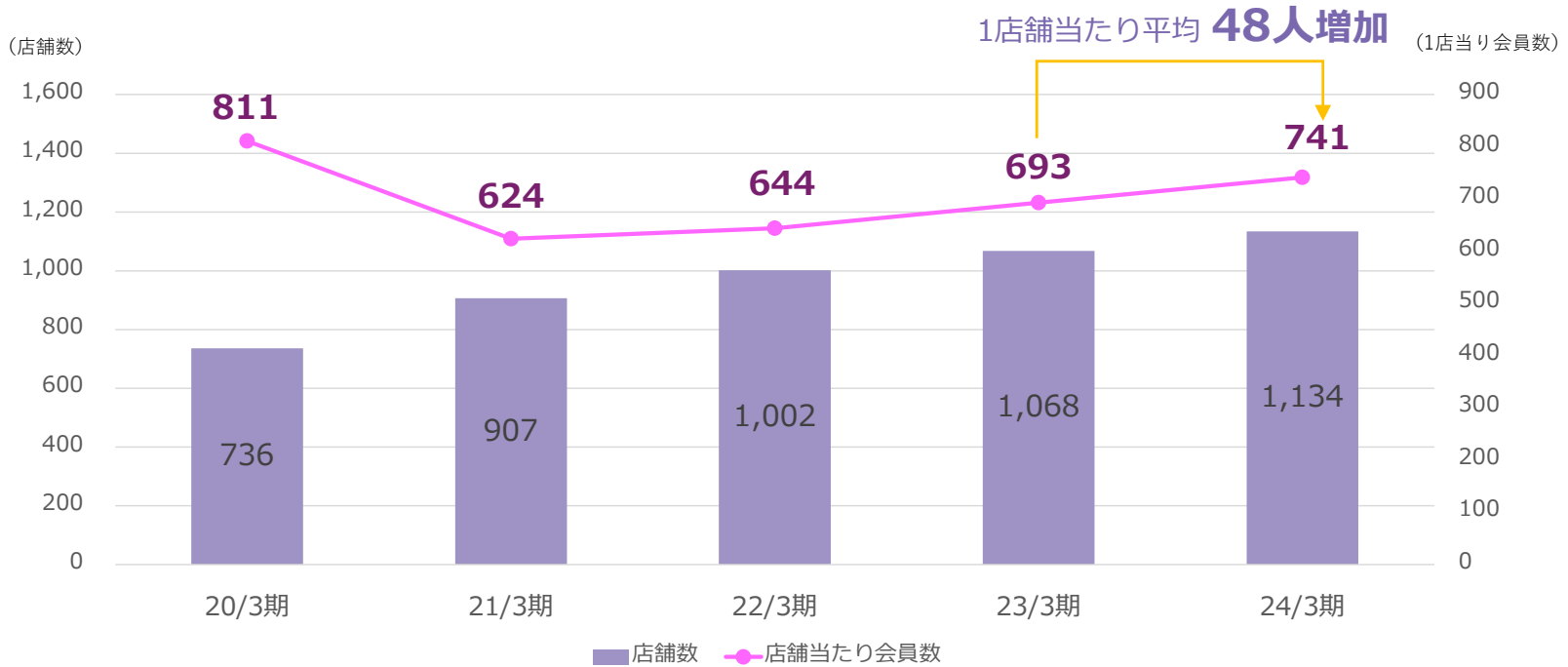
＋140百万円 ＋4.2%



Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

エニタイムフィットネスの店舗当たり会員数推移

- 店舗当たり平均会員数も前期末比＋6.2ptの48人増と好調に推移。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
- 上記を背景にFCオーナー様による出店意欲も強い



Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

トピックス：全国プロモーション展開（TVCM、web広告、SNS）

- 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実施（2023年4月～9月、2023年12月～2024年1月）

効果検証結果

全国に拡がる店舗ネットワーク

確立されたブランド力

効果的なプロモーション

認知度のさらなる向上と会員獲得

① 2023年４～９月：TVCM

＊エニタイムフィットネスの認知度が**4.0%上昇**
（CM投下前の認知度は2.6pt/年上昇）

↓

② 2024年１～12月：TVCM、web広告、SNSの活用

店舗との新規入会キャンペーンとの連動など、より実効性を高めた広報活動を実施

＊12月、１月ともに新規入会者は、前年同月比で**各7,000人増加**
＊エニタイムフィットネスの認知度は**さらに4.2pt上昇**

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

トピックス：全国プロモーション展開（TVCM、web広告、SNS）

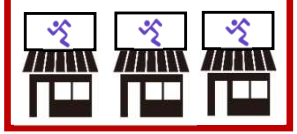
- 2025年3月期以降も、当社の優位性を活かした戦略的かつ継続的な全国プロモーションを実施予定

スケールメリットを活かしたプロモーションが可能

例：年間プロモーション費用を約300百万円投下

当社

エニタイムフィットネス
1,134店舗



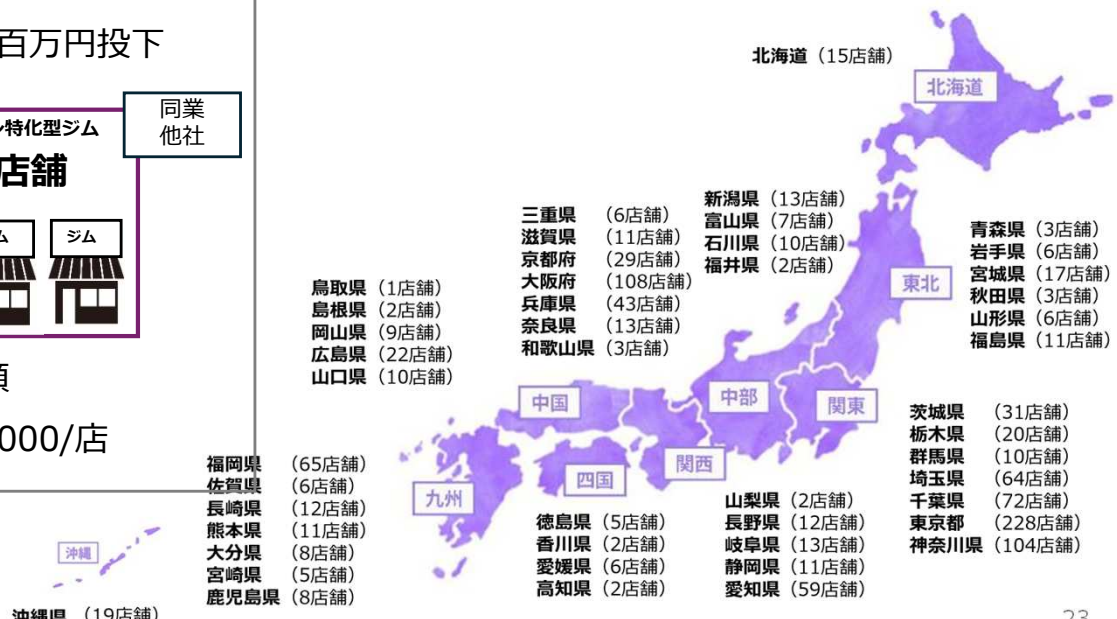
VS

同業他社

24時間マシン特化型ジム
200店舗

（参考）1店舗あたりの換算額

@265,000/店　　@1,500,000/店



Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

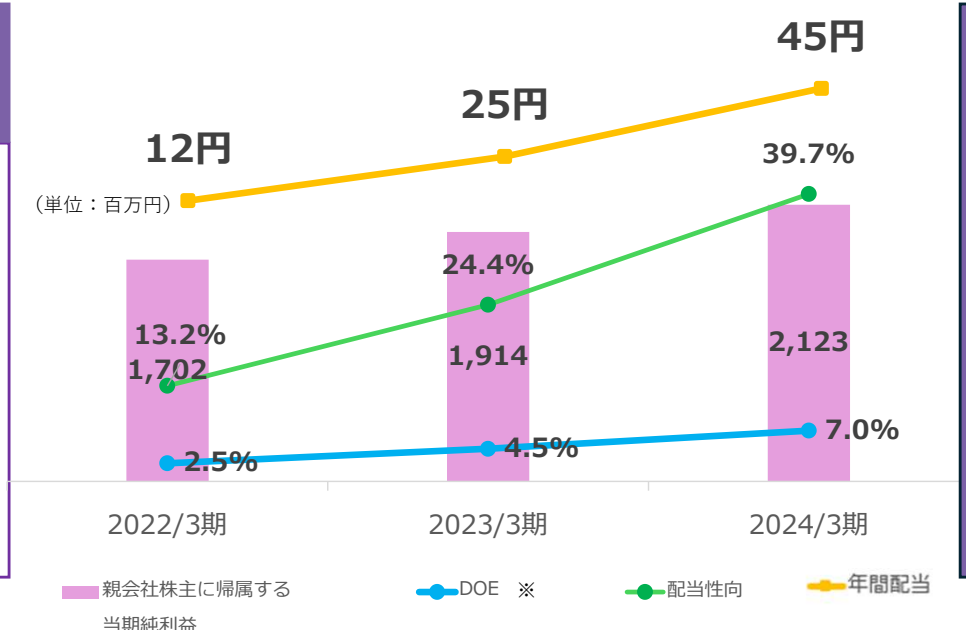
株主還元：配当

- 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月期の配当予想は、業績予想をレンジ開示としているため、配当性向40%を目安にレンジにて開示

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



2025年3月期

33円～45円

（※ DOE（連結株主資本配当率）＝年間配当総額÷連結純資産）

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

2025年3月期　業績予想

- さまざま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、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、外的要因や進捗状況による影響等、業績の下振れリスクを考慮しレンジ数値にて公表

単位：百万円	2024年3月期 実績		2025年3月期 計画		前年同期比	
	実　績	構成比	実　績	構成比	%	金　額
売上高	15,825	100.0%	18,800～19,500	100.0%	+18.8～+23.2%	+2,975～+3,675
営業利益	3,504	22.1%	3,000～3,500	15.9～18.6%	△14.4～△0.1%	△504～△4
EBITDA	4,370	27.6%	4,210～4,710	22.3～25.0%	△3.7～+7.8	△160～+340
経常利益	3,635	23.0%	2,900～3,400	15.4～18.0%	△20.2～△6.5%	△735～△235
親会社株主に帰属する当期純利益	2,123	13.4%	1,550～2,050	7.9～10.9%	△27.0～△3.5%	△573～△73

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

南品川店 2023年9月リニューアルオープン（10年目）

3．中期経営計画ローリング（2025年３月期～2027年３月期）

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

中期経営計画（2024年3月期～2026年3月期）の振り返り

- 中期経営計画初年度にあたる2024年3月期は、下期実施の全国プロモーションと新規入会キャンペーンの組み合わせた施策の効果により会員数が想定を上回る水準で増加したことから、直営店の会費収入が大きく伸長
- 出店に伴う商品売上の増加によりFC売上が伸長
- 新たな成長領域の開拓と位置付ける「グローバル展開」、「新ブランド展開」についても、2025年3月期から本格的な展開に至れる環境が整う
- 徹底的なコストコントロールが奏功し、2023年3月期実績に対し減益の予想から過去最高益で着地

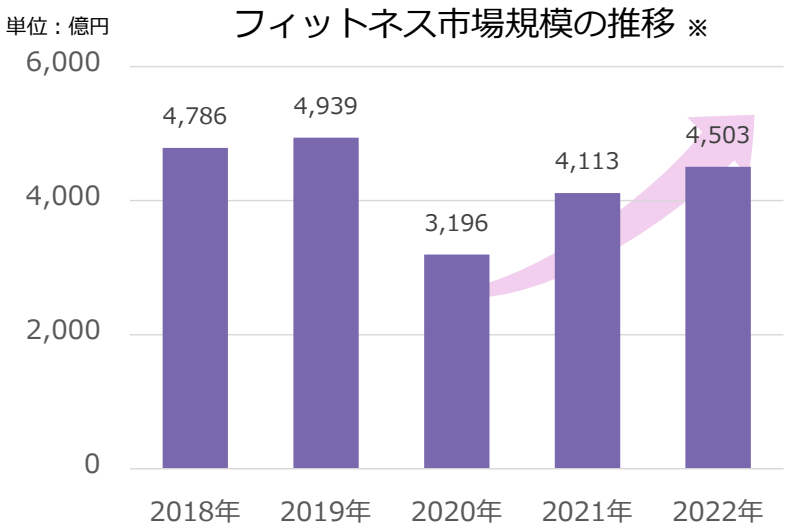
	2024年３月期 中期経営計画 （2023年11月14日公表）	2024年３月期 実績	増減比
売上高	15,400百万円	15,825百万円	＋2.8%
営業利益	3,100百万円	3,504百万円	＋13.0%
営業利益率	20.1%	22.1%	＋2.0%

このような経営環境及び成長戦略の進捗状況等を鑑み、中期経営計画の数値目標の見直しをいたします。

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

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



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 **4,503**億円（前年比+29.1%）、フィットネス参加率 **3.68%**※
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

※ 出典：株式会社クラブビジネスジャパン発行「Fitness Business」日本のフィットネスクラブ業界のトレンド 2022 年版

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

数値計画

（参考）

2023年11月14日公表の中期経営計画数値			
単位：百万円	24年3月期	25年3月期	26年3月期
売　上　高	15,400	17,000	19,500
営 業 利 益	3,100	2,700	3,400
営業利益率	20.1%	15.9%	17.4%

28年3月期に営業利益40億円目指す

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
ＥＢＩＴＤＡ	4,210～4,710	5,550	6,360
営業利益率	16.0%～17.9%	18.6%	18.9%

※2025年３月期につきましては、さまざま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、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、外的要因や進捗状況による影響等、業績の下振れリスクを考慮するため、レンジ開示としております。

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

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！

既存の取り組み

- 店舗ネットワークの拡大
- 顧客とのタッチポイント増加
- さらなる会員満足度の追求

今後の取り組み

- 新業態による新たな市場開拓
- 海外進出

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

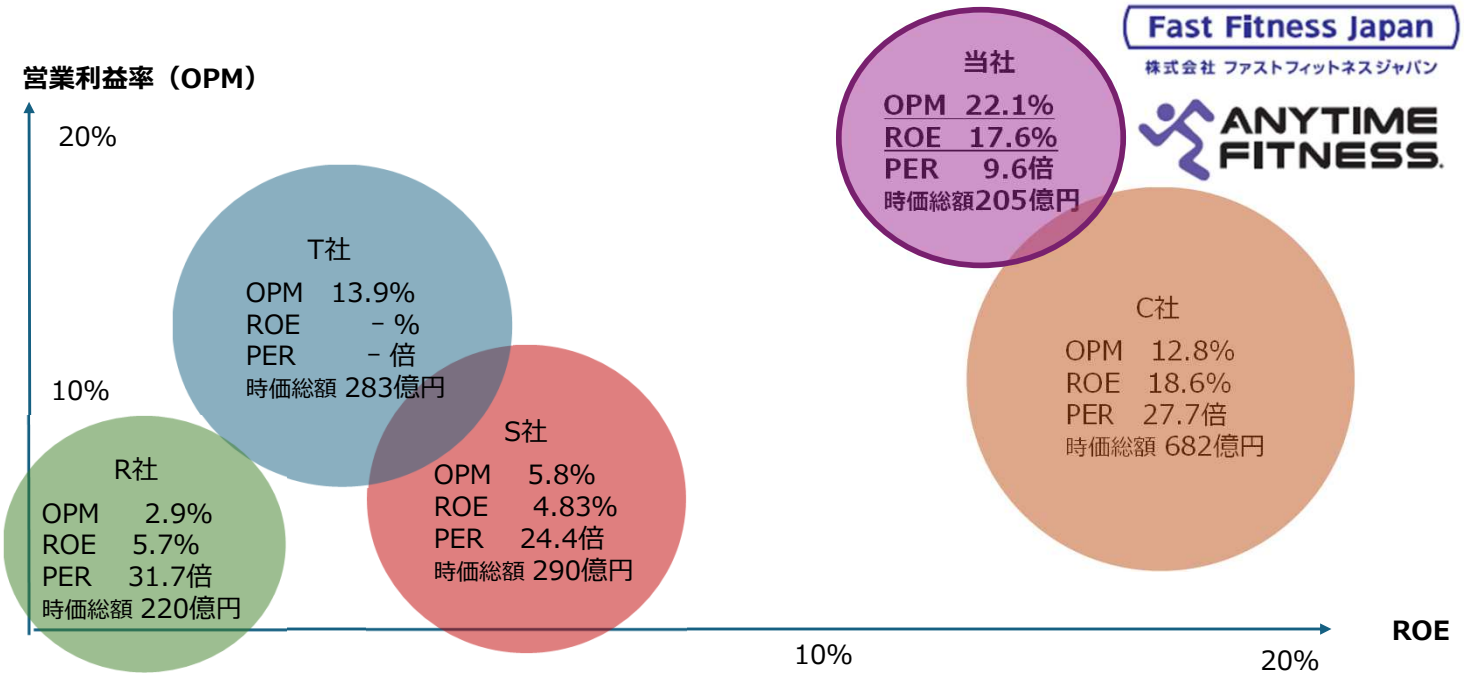
地域の健康・安全を担うインフラへ

- ✓ 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

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

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3月時点

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

中計経営計画期間の方針：新たな成長ステージへの変革

- 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

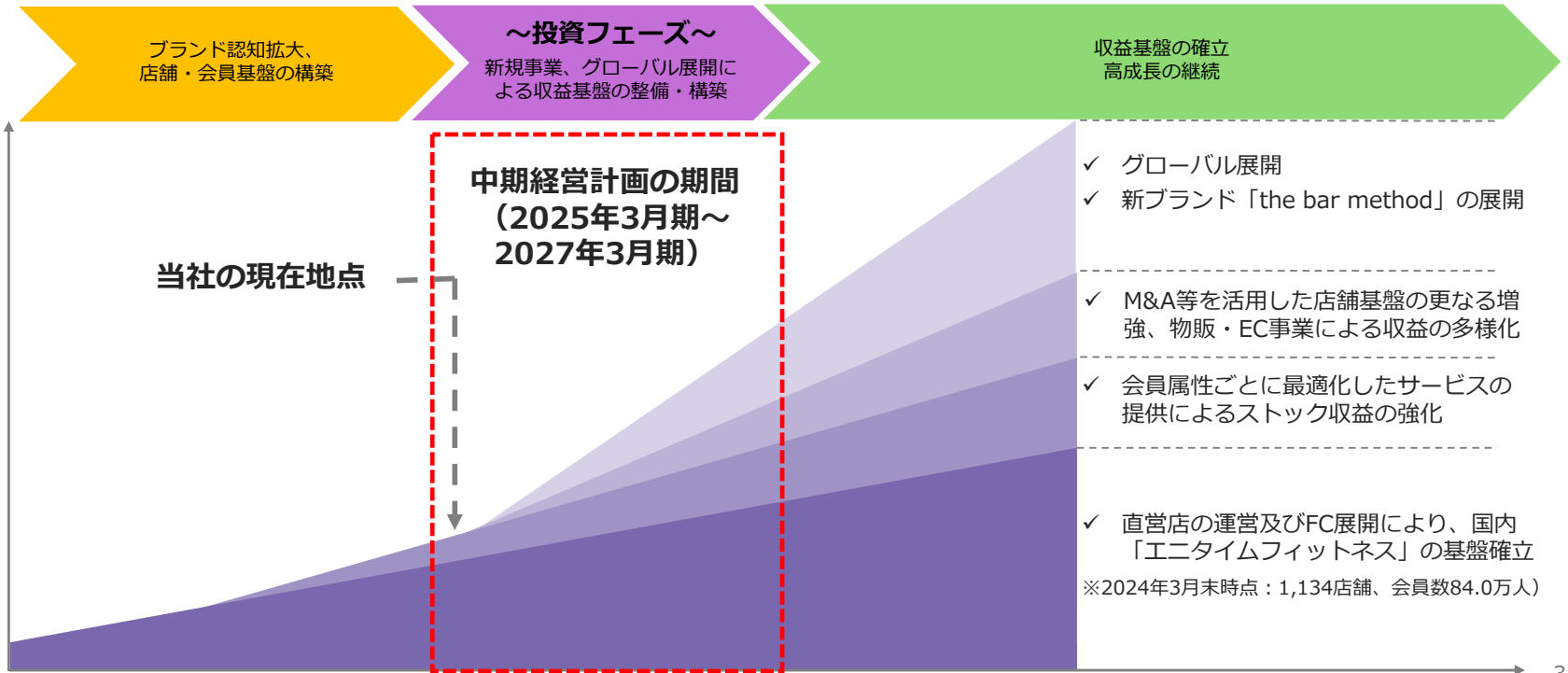
M&Aの継続

自治体・法人等とのコラボ

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

中期経営計画期間の位置づけ

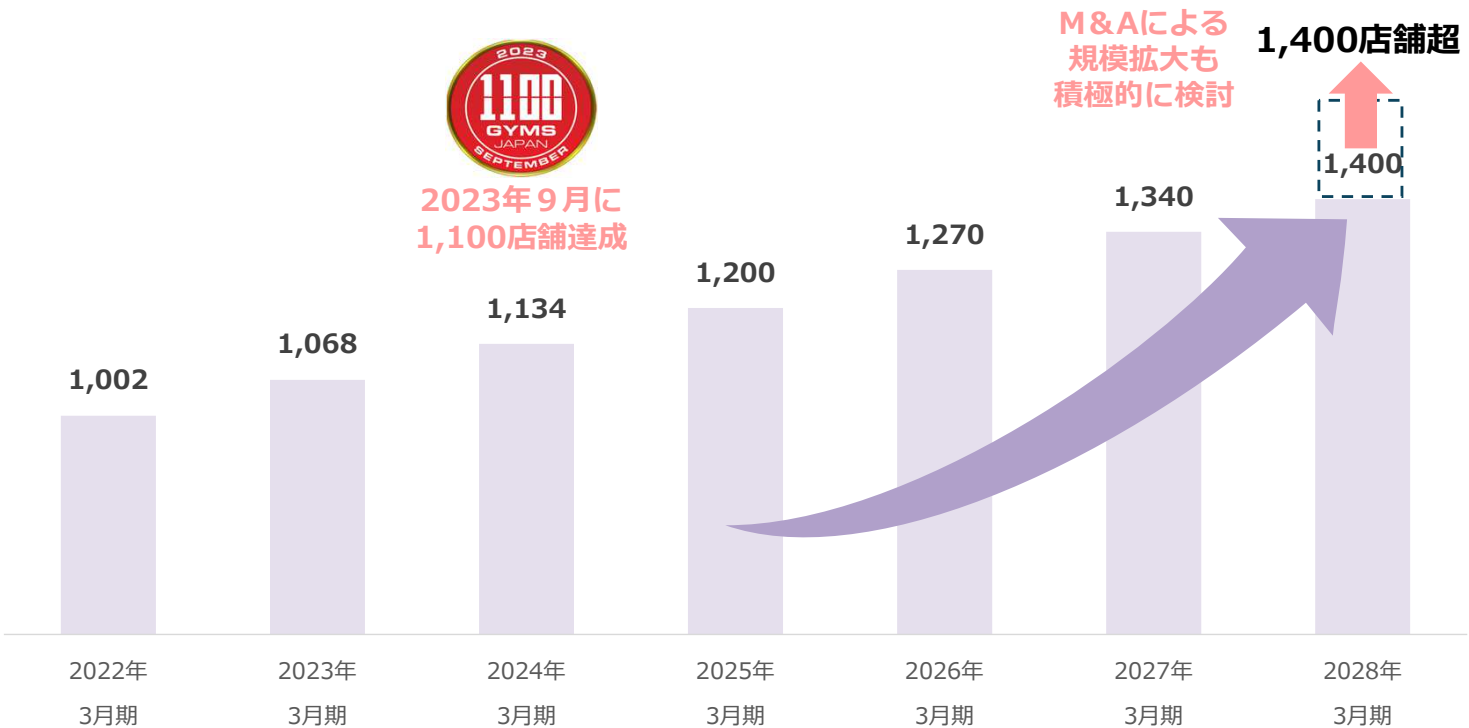
- 持続的な成長を目指すため、既存事業を強化しながら、中期的に成長戦略を推進し、長期的には市場・商圏の拡大を視野に戦略的な投資を行い、持続的な成長を目指します



Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

国内エニタイムフィットネス事業の更なる規模拡大

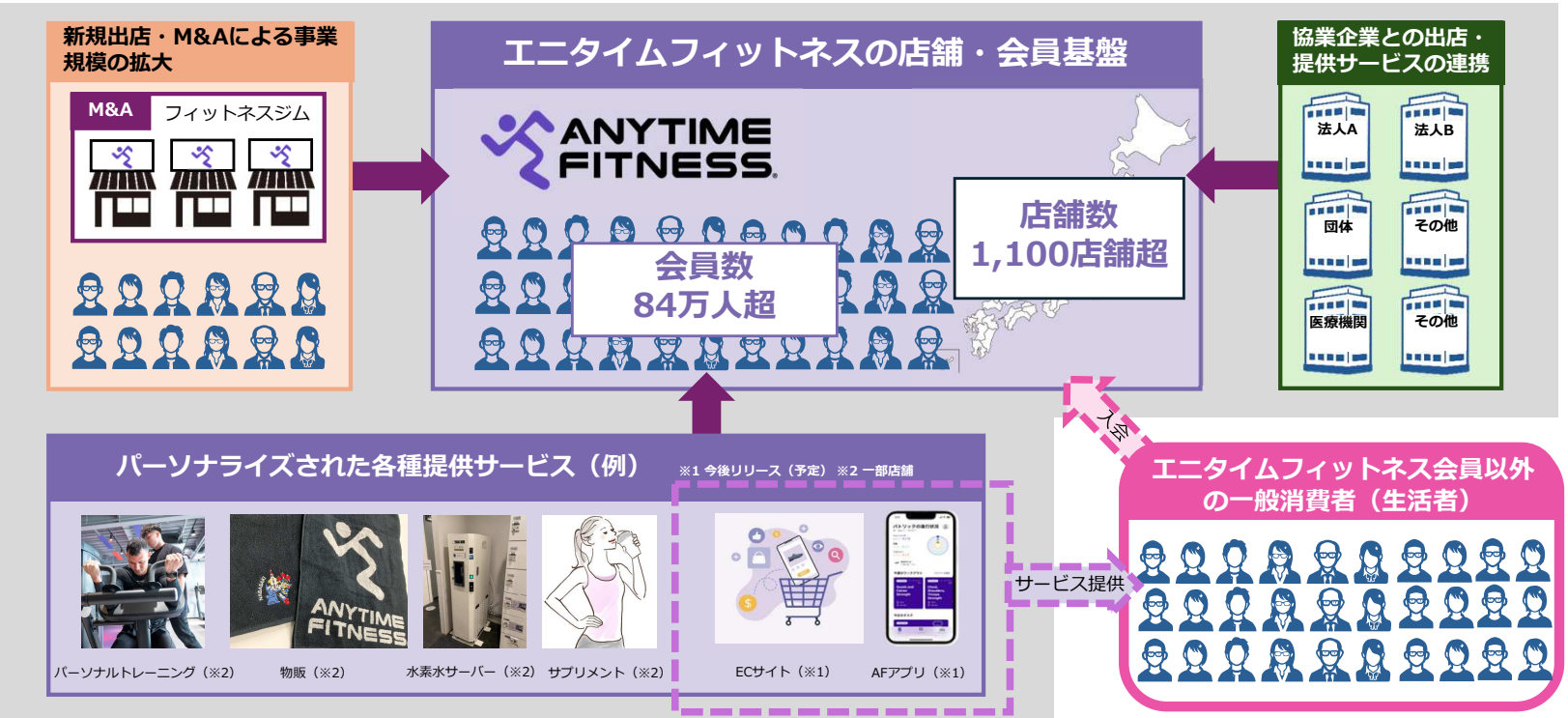
- 店舗出店の最適化を進めながら、好立地への毎期安定的な新規出店（直営／FC）を行い、2028年３月期末には全国に1,400店舗超の店舗網の構築を目指す



Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

AF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）

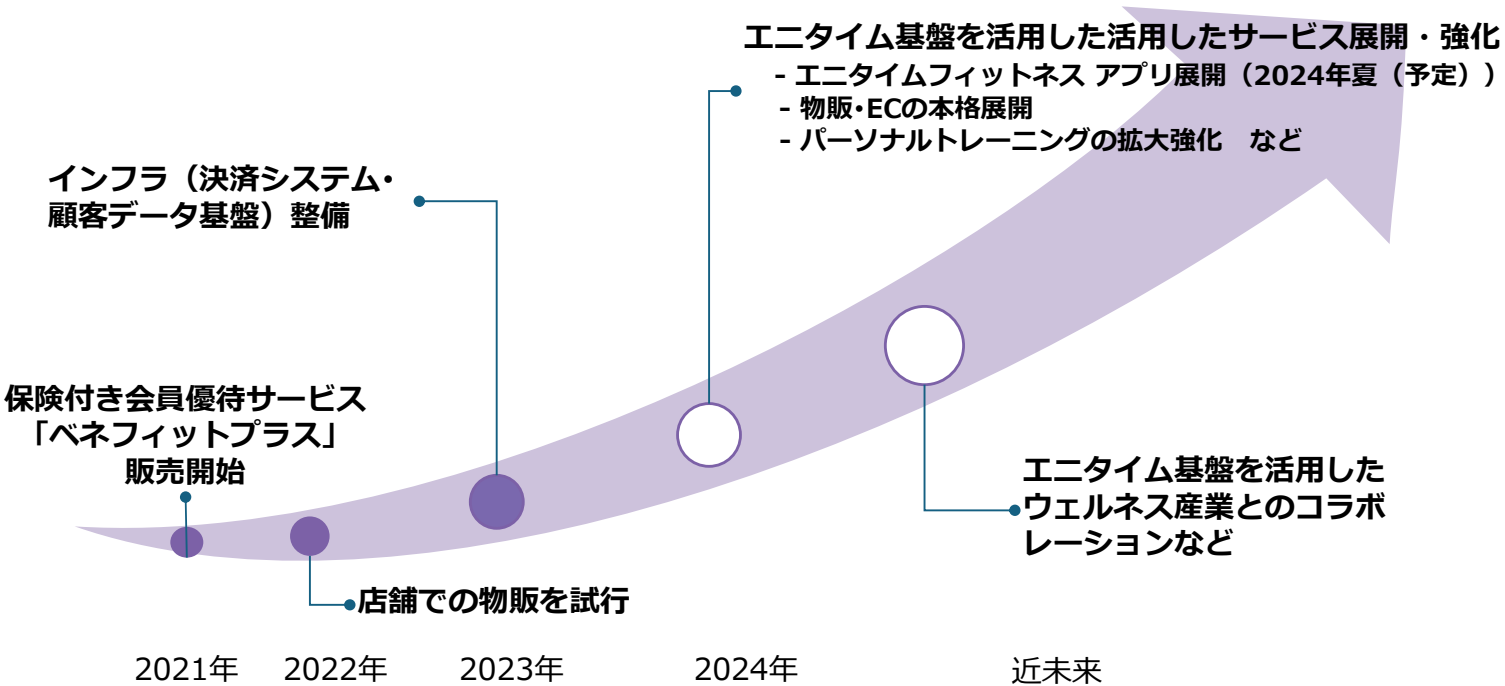
- 1,100店舗超、会員数84万人超の国内エニタイムフィットネスの基盤を活かした取り組みを強化



Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

AF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基盤の優位性を活かした新たな収益基盤の創出を進め、 より一層の「ブランド価値」「顧客満足度」の向上を図ります



Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

AF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　2024年夏から本格展開開始（予定）

- 顧客満足度の高いソーシャルエンゲージメントアプリ
- 非会員にもアプリ利用を開放しエニタイム会員への集客も視野に

利便性の高いアプリ
- アプリで入館が可能
- トレーニングメニューの自動作成
- 店舗の混雑状況
- パーソナルトレーナーの予約
- ビデオチャットを用いたコーチングなど

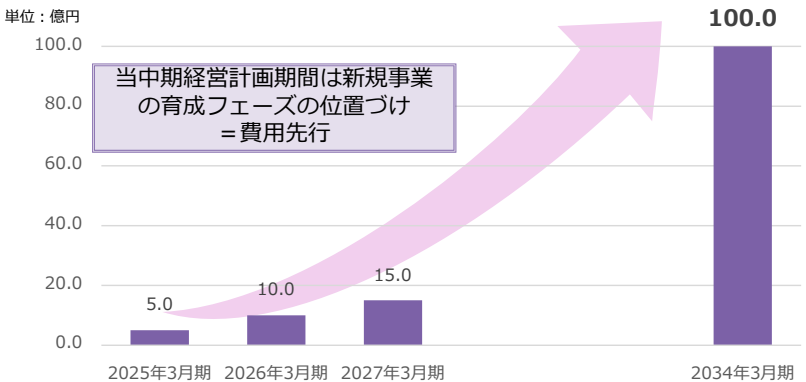
全てのアプリユーザーにフィットネスプランを提供！

フィットネス経験・フィットネス目標などを登録することで店舗の外でも繋がれる

EC／物販　2024年10月から本格展開開始（予定）

収益を安定確保できる事業ポートフォリオの創出、店舗内外におけるタッチポイントとウォレットシェアの拡大を目指します

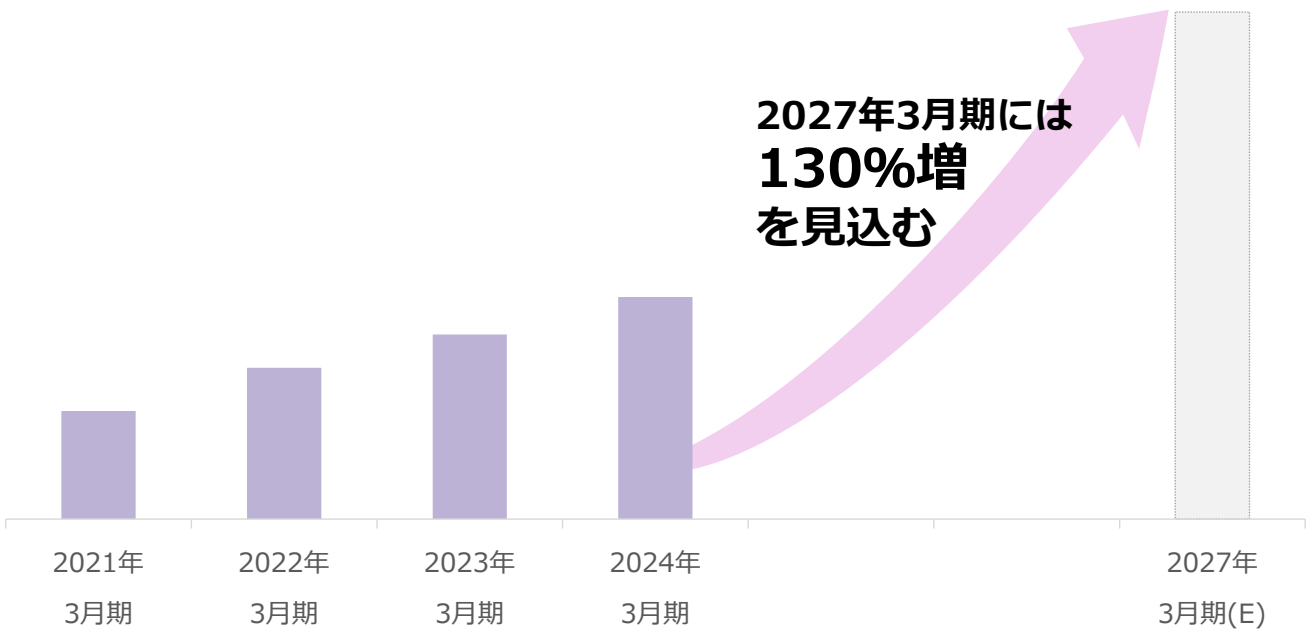
- ライフスタイルにおけるエニタイムフィットネスブランドを活用した商品の販売
- 希少性や限定性等の付加価値のある商品の販売等をEコマースを活用して展開



Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

AF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）

- 会費収入以外のAF店舗・会員基盤を活かしたストック売上（※）による収益基盤の拡充を進める
- 2027年3月期の会費収入以外のストック売上は2024年3月期比で約130%増を見込む



※ 水素水サーバー、サプリサーバーや契約ロッカーなど

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

新たな成長領域開拓：グローバル展開を目指す背景

- 当社は、日本のエニタイムフィットネスのマスターフランチャイジーとして圧倒的な店舗展開、及び店舗運営の豊富実績を有しており、全世界の「エニタイムフィットネス」店舗のうち21.3%の店舗シェアを誇り、他の国（エリア）において当社による店舗展開のニーズが高く、グローバル展開は中長期的な成長戦略として重要な位置づけ
- マスターフランチャイザーであるAnytime Fitness Franchisor, LLCの親会社であるSelf Esteem Brands, LLCは、グローバルで2030年に10,000店舗を目指す方針であり、日本のみならずグローバルでの店舗展開について当社への期待が高い

※一部の国・地域の店舗数については、同一のマスター・フランチャイジーが運営する店舗数を合算して表示しています。

グローバル店舗数	
アメリカ・カナダ	2,560
日本	1,134
オーストラリア	568
イギリス・アイルランド	185
フィリピン	154
その他	721

＊2024年3月現在

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

新たな成長領域の開拓：グローバル展開の基本方針

基本方針

- 海外市場への進出に際しては、最も収益性が高いマスターフランチャイジー権を取得

進出市場の考え方

- マスターフランチャイジー未指定の潜在市場
- マスターフランチャイジー指定済みの市場であっても、当社へのニーズがある場合、FC開発の余地が大きい市場

進出方法

- 日本での店舗運営、FC展開実績を活かし、直営店での運営実績をFC展開・指導に循環させる「直営／FC併用モデル」を採用
- 同一地域経済圏での事業運営を行う受け皿として、税制メリットがある国に地域統括会社を設置。あわせて海外での店舗運営実績を蓄積すること、海外の店舗運営に際してのトレーニング拠点としても活用も考慮

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

新たな成長領域の開拓：グローバル展開　ドイツ

- 2024年２月、ヨーロッパ最大の市場を持つドイツ進出を決定
  ドイツ 国内におけるマスターフランチャイズ権の承継を目的として、Eighty 8 Health＆Fitness B.V.（オランダ）の株式を85%取得し、2024年４月連結子会社化
- 現在のドイツのフィットネスジムは比較的、低価格帯が多く、「価値訴求型」である中～高価格帯のエニタイムフィットネスは潜在的ニーズが高いと見込む

Eighty 8 Health＆Fitness B.V.
地域統括会社（オランダ）

100%

ANYTIME FITNESS
Eighty 8 Health＆Fitness GmbH
ドイツマスターフランチャイジー

100%

ANYTIME FITNESS
Eighty 8 First Club Gmbh
直営店運営会社（ドイツ）

ギュータースロー店（現在運営は１店舗）

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

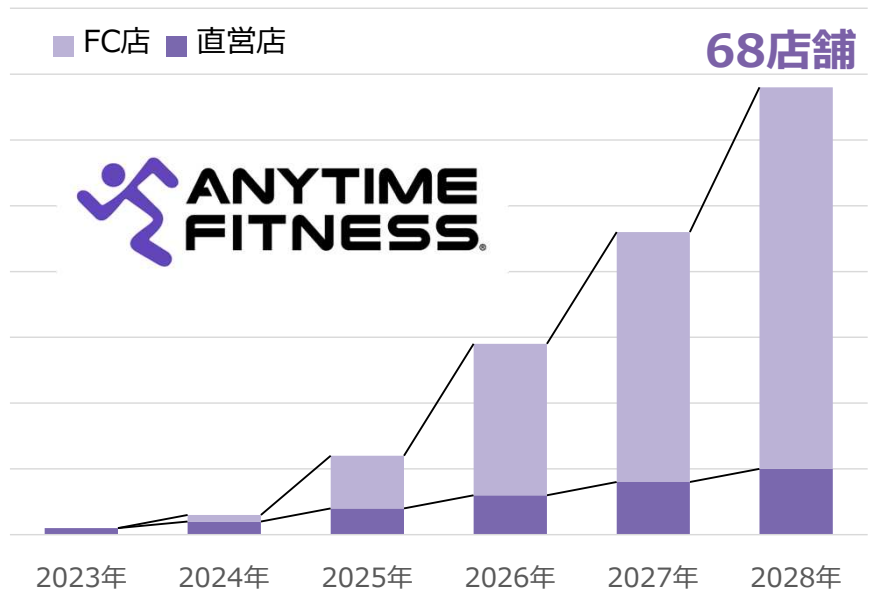
新たな成長領域の開拓：グローバル展開　ドイツ

- ドイツの市場規模から、エニタイムフィットネスの潜在的ニーズは高く、１号店を出店から５年で72店舗を出店した日本のエニタイムフィットネスの店舗展開と同ペースの出店を見込む

	ドイツ	日本
フィッネス参加率	10.3%	3.68%
人口	約8,482万人	約1億2,434万人
人口×参加率	**874万人**	**456万人**

出典：
フィットネス参加率
日本／株式会社クラブビジネスジャパン発行「Fitness Business」日本のフィットネスクラブ業界のトレンド 2022 年版
ドイツ／KEN RESEARCH調べ、2022 年 12 月時点
人口
日本／総務省統計局 2024年4月人口推計
ドイツ／外務省 （独連邦統計庁） 2023年6月

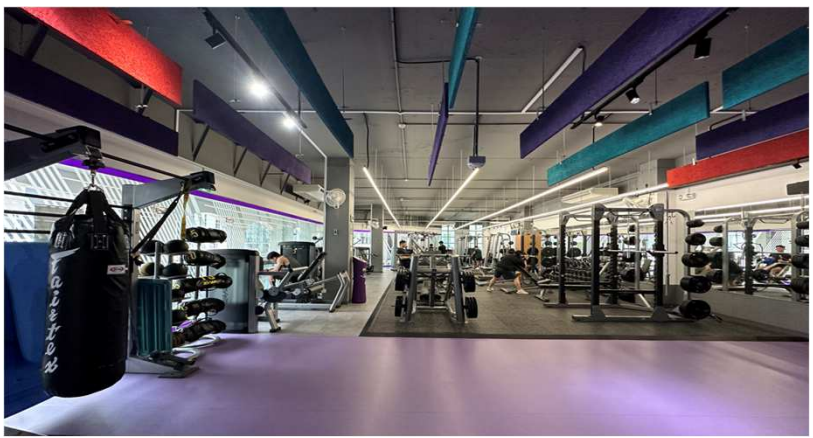
ドイツにおける出店計画



Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

新たな成長領域の開拓：グローバル展開　シンガポール

- 2024年３月、FCオーナーとして２店舗を運営するSaya Pte. Ltd.の株式取得を決定
- 2024年４月、連結子会社化
  - ・海外店舗を運営において、実績を積むことで今後のグローバル展開に拡げることを目的
  - ・シンガポールは、将来的に海外事業の統括拠点や海外の店舗運営のトレーニング拠点の位置づけ
  - ・さらには海外の店舗運営にて会得したプレゼンスやノウハウを日本のエニタイムフィットネスに活かし、国内のFCオーナー様と会員様の満足度を向上させ、FFJの企業価値向上へと好循環を生む



ウッドグローブ店

ハーバーフロント店

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

新たな成長領域の開拓：新ブランド展開

- 日本における **The Bar Method** の店舗展開を決定
- 2024年4月、The Bar Method Franchisor, LLC と日本における「The Bar Method」の店舗展開に関する独占的権利に関するマスターフランチャイズ契約を締結
- 2024年10月、直営による１号店の出店を予定

中核事業の

エニタイムフィットネスに加えて、**The Bar Method** を通じて新たな顧客層へのフィットネス機会の提供を目指します

※「The Bar Method」は、バレエのバーを使用した高反復・低刺激の負荷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

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

ESG経営の推進

- ESG経営のもと、２つの柱「**日本の健康を創る先進企業へ**」「**地域の健康・安全を担うインフラへ**」を重要課題に設定
- 「ガバナンス強化」施策の一環として、経営環境の変化や課題に迅速かつ適切に対応可能な体制構築のため、2024年4月より執行役員制度を導入。経営の意思決定と監督機能をより明確な分離を進める

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

ESGマテリアリティ

E 環境 Environment

マテリアリティ
クリーン&グリーンなジム運営（脱炭素社会実現への取り組み）
生物多様性への取り組み

S 社会・人 Social

マテリアリティ
フィットネス参加機会の拡大
運動機会のバリアフリー化
地域に開かれたジムづくり
もしもの時のエイドステーション
安全・安心・健全な職場づくり

G 企業統治 Governance

マテリアリティ
コーポレート・ガバナンス体制の維持・強化
コンプライアンスの徹底
責任あるサプライチェーンマネジメントの推進

滋賀県と健康増進等を目的とした包括的連携協定を締結

アクションプランと実績はコーポレートサイトに掲載しております　https://fastfitnessjapan.jp/esg/

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

M&A、アライアンスの活用

- 成長戦略の実現と成長加速を目指したM&A、アライアンスの活用を継続

- 既存事業の規模拡大（スケールメリットの更なる享受）
- M&A、VB投資等を通じた事業規模、事業領域の拡大
- アライアンスの活用による事業の質的拡大

既存事業の強化

- 店舗基盤軸
  - 店舗数の拡大
- 会員基盤軸
  - 商品・サービスの充実（付加価値の創出）

新たな成長領域の開拓

より長期的な目線での新規市場参入及び強化

- 新市場・新領域

例）①ドイツのAFマスターフランチャイジー権取得
②シンガポールのSAYA株式の取得
③The Bar Methodの日本におけるマスターフランチャイジー権取得

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

キャピタル・アロケーションの考え方

- 「財務健全性」「成長投資」「株主還元」 の3つの視点から適切な キャピタル・アロケーションを定め、 「新たな成長ステージへの変革」と位置付ける３カ年の中期経営期間において持続的な成長基盤の構築を目指します

キャッシュイン（中期経営計画期間）

- 営業CF
  - ●各種コストの適正化、事業利益の増強等による、営業CFの増加に向けた取組み強化
- 有利子負債の活用
  - ●財務健全性に留意しつつ有利子負債を活用
- 保有資産の有効活用（保有資産の流動化等）
  - ●手元流動性等を鑑み保有資産の適正化の精査

成長投資

キャッシュアウト（中期経営計画期間）

- 国内AF事業の更なる規模拡大
- AFの店舗・会員基盤の活用を通じた新たな付加価値創出
- 新たな成長領域への投資
- IT・DX投資
- 人的資本投資

●中期経営計画期間における成長投資金額は次ページで説明

- M&A投資
  - ●企業価値向上に資する案件は積極的に検討・投資
- 株主還元
  - ●配当方針に沿った安定的かつ継続的な株主還元の実施

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

3カ年の投資額

営業
キャッシュ・イン

3カ年（2025年3月期～2027年3月期）の集計EBITDA

約161億円
＋
手元現預金
＋
必要に応じて借入金調達

	項目	投資額（2025年３月期～2027年３月期）	
投資 96 億円	国内AF事業の更なる規模拡大	66億円	直営店新店・改装投資 全国プロモーション展開
	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	物販/EC事業展開
	新たな成長領域への投資	18億円	海外店舗展開 国内新ブランド展開
	IT・DX投資	6億円	営業・経営基盤となるシステムの構築
	人的資本投資	2億円	専門分野人材の確保
株主還元	・配当性向40%を目安 下限としてDOE4.5%		
内部留保	・自己資本比率、D/Eレシオを考慮		

※M&A関連投資は別枠で適宜検討

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

企業認知度の向上と株主還元の継続強化

企業認知度の向上

IR・PR機会の拡大、適時適切な情報開示の強化等により企業認知度の向上を図り、適正な株価形成及び企業価値向上を実現してまいります

IR・PR機会の拡大

- IR・PR機会の更なる創出を図り、新たな投資家層への認知拡大と開拓を進める
  - IRと広報の各機能と連携体制の強化を実施済
- 株主、投資家とのコミュニケーション機会の充実を図る
  - 個人投資家向け説明会の実施
  - 投資家との１on1，スモールミーティング等の充実

適時適切な情報開示の強化

- 情報発信媒体（各種説明資料、Web等）の内容の質的向
- 英文開示の強化
- サステナビリティ情報開示の強化
- グローバルでの情報配信体制を構築

株主還元の継続強化

新たな成長ステージへの変革と位置付ける中期経営計画期は、成長戦略実現のための投資を積極的に行うことから、費用先行、進捗によっては利益面で弱含みになる可能性を鑑み、「25円程度を維持する」とする方針から、配当方針を以下内容に変更

（参考）2024年3月期　年間配当25円 → 45円

配当方針

連結配当性向

40% を目安に

下限をDOE

4.5% に設定

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

富士見ヶ丘店 2024年1月オープン

4. Appendix

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
従業員数	255名（2024年３月31日現在）
資本金	2,195百万円（2024年３月31日現在）
子会社 （2024年4月30日現在）	株式会社AFJ Project（当社100%） Saya Pte. Ltd. （当社100%） Eighty 8 Health & Fitness B.V. （当社85%）

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

グループ体制図（2024年4月現在）

(株)Fast Fitness Japan
エニタイムフィットネス：日本マスターフランチャイジー

当社100%
(株)AFJ Project
直営店運営会社（日本）

当社85%　※24年4月30日
Eighty 8 Health＆Fitness B.V.
地域統括会社（オランダ）

Eighty 8 Health＆Fitness GmbH
ドイツマスターフランチャイジー

Eighty 8 First Club Gmbh
直営店運営会社（ドイツ）

当社100%　※24年4月1日
SAYA PTE Ltd.
FC店運営会社（シンガポール）

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

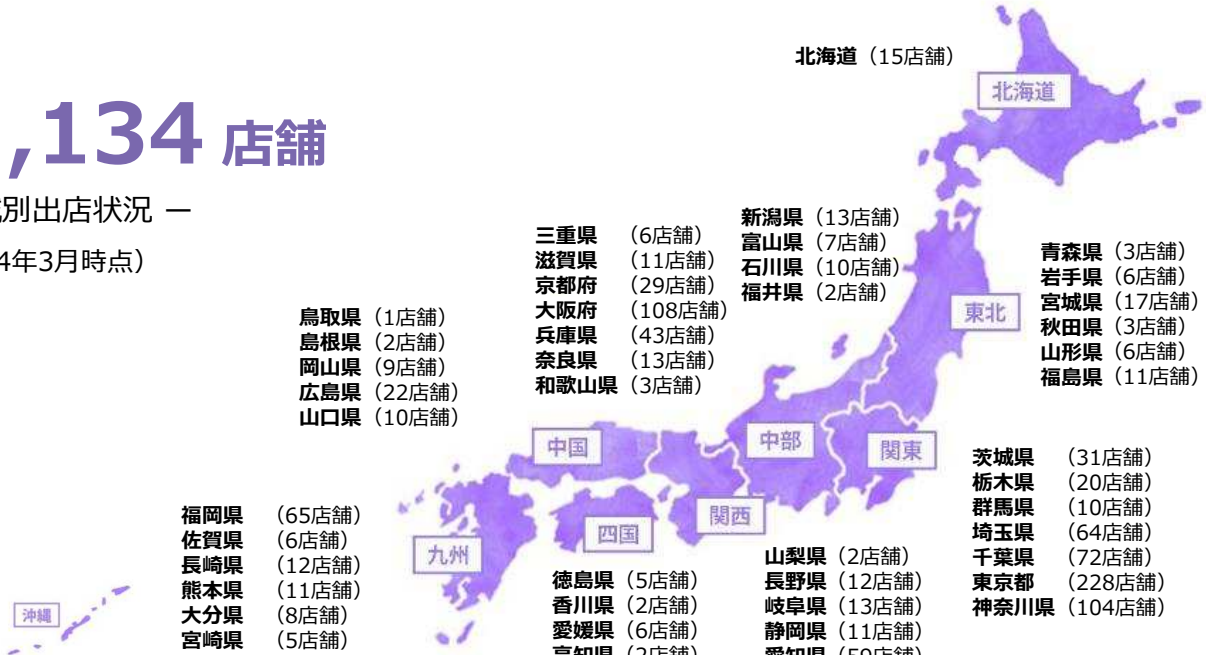
エニタイムフィットネスの国内ネットワーク ～日本中にエニタイムフィットネスを～

- 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
- 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

全国 1,134 店舗

― 地域別出店状況 ―

（2024年3月時点）



北海道（15店舗）

青森県（3店舗）
岩手県（6店舗）
宮城県（17店舗）
秋田県（3店舗）
山形県（6店舗）
福島県（11店舗）

新潟県（13店舗）
富山県（7店舗）
石川県（10店舗）
福井県（2店舗）

茨城県（31店舗）
栃木県（20店舗）
群馬県（10店舗）
埼玉県（64店舗）
千葉県（72店舗）
東京都（228店舗）
神奈川県（104店舗）

山梨県（2店舗）
長野県（12店舗）
岐阜県（13店舗）
静岡県（11店舗）
愛知県（59店舗）

三重県（6店舗）
滋賀県（11店舗）
京都府（29店舗）
大阪府（108店舗）
兵庫県（43店舗）
奈良県（13店舗）
和歌山県（3店舗）

徳島県（5店舗）
香川県（2店舗）
愛媛県（6店舗）
高知県（2店舗）

鳥取県（1店舗）
島根県（2店舗）
岡山県（9店舗）
広島県（22店舗）
山口県（10店舗）

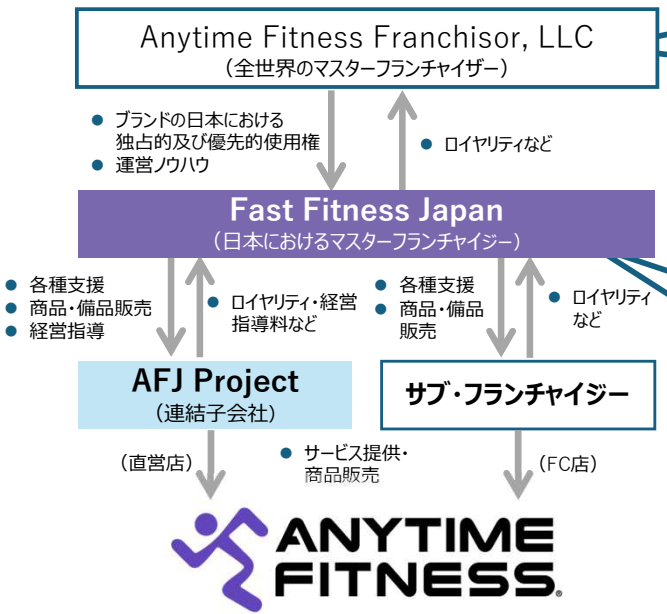
福岡県（65店舗）
佐賀県（6店舗）
長崎県（12店舗）
熊本県（11店舗）
大分県（8店舗）
宮崎県（5店舗）
鹿児島県（8店舗）

沖縄県（19店舗）

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

当社とエニタイムフィットネス

- 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。



・グローバルで5,000店舗を超えるフィットネスチェーン

・店舗数世界No.1のフィットネスジム

※世界の男女共用ジム（2022年 IHRSA調べ）

・日本における「24時間型フィットネス」のパイオニア

・店舗数、顧客満足度ともに国内トップクラスのシェア及び評価

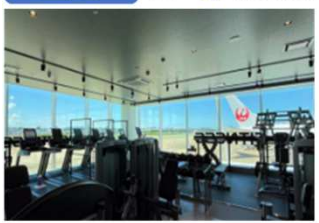
※当社調べ

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

「エニタイムフィットネス」の新しい出店形態

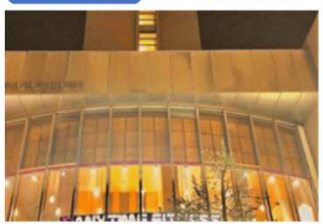
- 健康志向の高まりを受けて、様々な企業・団体のニーズに合わせた協業により、新たな店舗形態での出店が進む
- 法人等からのフィットネスジムを活用した福利厚生や特定保健指導の当社へのニーズは高く、今後も新たなタッチポイントの獲得を進める

空港 × ANYTIME FITNESS



20年8月　福岡空港店

ホテル × ANYTIME FITNESS



①21年11月　浦和ﾜｼﾝﾄﾝﾎﾃﾙ店

②24年3月　松山大街道店
上階がカンデオホテル

病院 × ANYTIME FITNESS

21年12月　徳山病院店

駅ビル × ANYTIME FITNESS

23年11月　ｱﾐｭﾌﾟﾗｻﾞ長崎店
JR長崎駅の新ビル
ホテル・オフィス・商業施設が出店

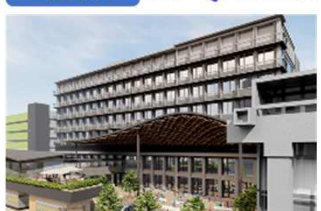
公園 × ANYTIME FITNESS

24年春　千葉公園店
市の千葉公園整備マスタープランとして
公園内に飲食施設・フィットネスが出店

大学 × ANYTIME FITNESS

24年6月 東京理科大学野田キャンパス店
大学キャンパス内に出店
学生以外に一般にも開放

自治体 × ANYTIME FITNESS



24年4月　荷揚ﾘﾝｸｽｸｴｱ店
大分市が事業推進する防災拠点、
公民館が入居する官民一体の複合施設

企業内 × ANYTIME FITNESS

24年春　TDK北上店
工場敷地内の共用棟
TDK社員の福利厚生施設

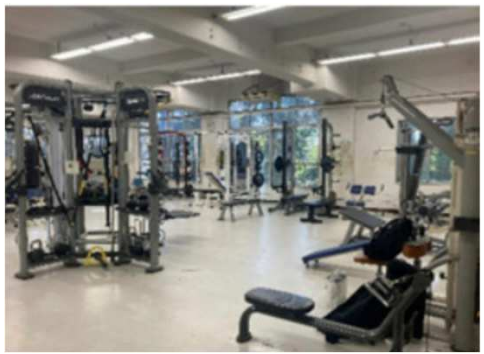
Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

2024年３月期のESG活動

《社会貢献活動》

- 滋賀県とスポーツ支援、健康増進等を主とした包括連携協定を締結
- フィットネス習慣拡大を通じて、地域の健康寿命延伸と豊かな社会の実現へ
  経済産業省が推進する「健康経営優良法人2024」認定
- FCオーナー様企業※によるトレーニングマシン寄贈活動賛支援 ※青山商事グループ会社の株式会社glob様
  - ・沖永良部島・知名町へ寄贈
  - ・横浜国立大学へ寄贈
- 令和6年能登半島地震による災害への支援
- ハワイ・マウイ島大規模火災への支援
- 脊髄損傷治療機関へ寄付実施

滋賀県との包括的連携協定


横浜国立大学へ寄贈のマシン

《ガバナンス強化》

- 取締役の構成の変更･･･独立性強化のため社外取締役取締役比率を過半数に引き上げ（2024年6月～）
- 執行役員制度の導入を決定（導入は2024年４月～）
- 独立社外役員による情報交換会の実施（2024年３月）

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

健康経営優良法人 2024」に 2 年連続で認定

- 経済産業省が推進する「健康経営優良法人2024（大規模法人部門）」に２年連続で認定
- 企業理念である「ヘルシアプレイスをすべての人々へ！」の実現のため、健康経営を促進

ステークホルダーである

エニタイムフィットネスの会員様
ＦＣオーナー様
従業員等

の誰もが心身共に健康であることが重要であるとの考えのもと

健康的に暮らせる、心豊かな社会の実現を目指してまいります。

2024
健康経営優良法人
Health and productivity

当社グループは、エニタイムフィットネスが社会に開かれたフィットネスクラブとなるため、社会的価値と経済的価値の創出及び持続可能な社会の実現と企業価値の向上に取り組んでまいります。

※健康経営優良法人認定制度とは

健康経営に取り組む法人を「見える化」することで、「従業員の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に取り組んでいる法人」として社会的に評価を受けることができる環境を整備することを目標とし、特に優良な法人を経済産業省と日本健康会議が顕彰する制度

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

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

▼

IR STREET
IRニュースメール登録
Powered by FINANTEC

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

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

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/

Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.