



株式会社 Fast Fitness Japan



株式会社 Fast Fitness Japan

2026 年 3 月期第 1 四半期決算説明会

2025 年 8 月 15 日

イベント概要

[企業名]	株式会社 Fast Fitness Japan
[企業 ID]	7092
[イベント言語]	JPN
[イベント種類]	決算説明会
[イベント名]	2026 年 3 月期第 1 四半期決算説明会
[決算期]	2026 年度 第 1 四半期
[日程]	2025 年 8 月 15 日
[ページ数]	33
[時間]	14:00 – 14:51 (合計 : 51 分、登壇 : 41 分、質疑応答 : 10 分)
[開催場所]	インターネット配信
[会場面積]	
[出席人数]	
[登壇者]	2 名 代表取締役社長 山部 清明 (以下、山部) 執行役員 財務経理・IR・マーケティング・経営企画担当 三井 規彰 (以下、三井)

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

登壇

司会：皆さま、お待たせいたしました。ただいまより、株式会社 Fast Fitness Japan、2026 年 3 月期第 1 四半期決算説明会を開催いたします。本日はお忙しい中ご参加くださいます。誠にありがとうございます。

本日は、プレゼンテーションの後に質疑応答の時間を設けております。ご質問の際、会場でご参加の方は挙手をお願いいたします。スタッフが後ほどマイクをお持ちいたします。オンラインでご参加の方は画面の質問するのボックスよりご質問内容入力いただき、送信をお願いいたします。送信は説明の中でも随時可能となっております。お送りいただいた質問はこちらで代読し、出席者よりご回答申し上げます。なお、お時間の関係ですべてのご質問にお答えすることが難しい場合がございます。あらかじめご了承ください。

オンラインでご参加の方へご案内です。本日、万一配信上のトラブルが発生した際は、オンライン開催を中止させていただく場合がございます。後日アーカイブ動画を準備し、ご案内する予定ですので、中止の際はそちらをご視聴いただきますよう、よろしくお願いいたします。

説明会終了時刻は 15 時を予定しております。ご参加の皆さまにはアンケートをお願いしております。ご来場の皆さまにはアンケート用紙をお配りしておりますので、ご回答のご協力をよろしくお願いいたします。オンラインでご参加の皆さまは終了後にそのままアンケート画面が表示されますので、ご回答のご協力をよろしくお願いいたします。

それでは、本日の出席者をご紹介します。代表取締役社長、山部清明でございます。執行役員、CFO、総合企画本部長、三井規彰でございます。それでは早速始めたいと存じます。山田社長よろしくお願いいたします。

山部：改めましてこんにちは。株式会社 Fast Fitness Japan、社長の山部でございます。本日はお盆の期間中にも関わらず、弊社の 26 年 3 月期ファーストクォーターの決算説明会にご参画いただきまして、誠にありがとうございます。それでは進めさせていただきます。

本日はこのような構成でご説明したいと思います。

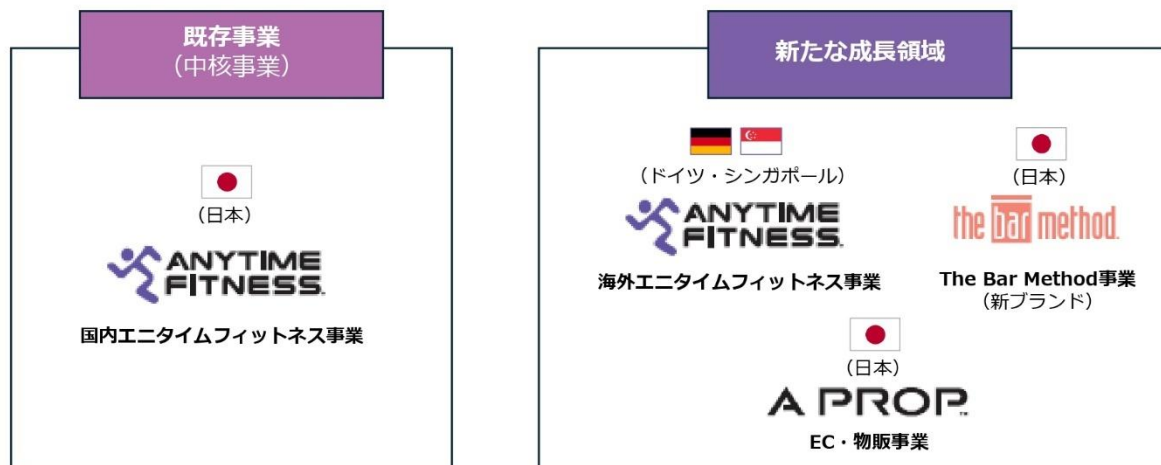
サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



事業概要

- 当社はこれまでの「国内エニタイムフィットネス」の単一事業から、中期経営計画の成長戦略に沿った投資を進め、2025年3月期より、新たな成長領域と位置付ける「海外」、「新ブランド (the bar method)」、「EC・物販」の事業展開を開始
- 既存事業であり中核の「国内エニタイムフィットネス事業」の一層の拡大・強化による成長の維持・加速と、新たな成長領域である「海外」、「新ブランドのTBM」、「EC・物販」の各事業への投資・育成の両輪で、持続的成長へ



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

4

それではまず、当社の事業概要と市場環境からまずは始めたいと思います。

当社は、これまで国内のタイムフィットネスを中核事業として成長してまいりました。前期の2025年3月期からは、中期経営計画の成長戦略に沿いまして、国内エニタイムフィットネスの事業の強化に加え、新たに三つの領域を開始いたしました。

一つは海外事業です。2番目は新しいブランドの The Bar Method、そして3番目が EC・物販事業です。これらへの投資を開始しております。

国内のフィットネス事業では、店舗と会員様の基盤の更なる拡大と強化ということで、収益性を強めながら、一方で海外では、ドイツ・シンガポールでの事業を本格的に稼働させております。

新しいブランド The Bar Method というブランドなんですけれども、既存のフィットネス会員とは異なる領域の、異なる層の新規の顧客の開拓を進めているところです。

また EC・物販事業におきましては、公式のオンラインショップをスタートさせまして、フィットネス会員様と接点を活かしながら、物販ビジネスの展開を図っているところです。

このように既存事業であり、なおかつ中核の国内エニタイムフィットネス事業と、新たな成長領域の両輪で持続的成長を目指しているという状況です。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

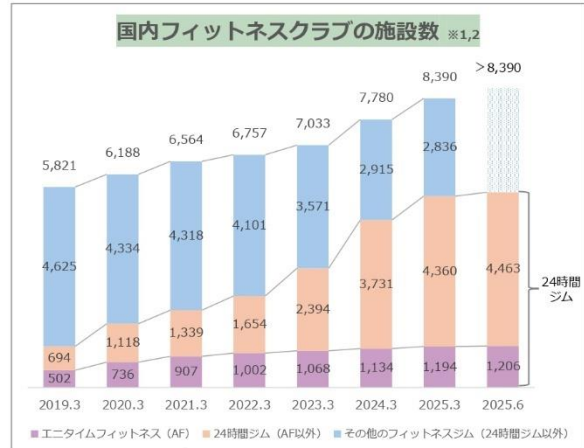
メールアドレス support@scriptsasias.com

中核事業の国内フィットネスの市場環境

- 国内フィットネス市場は、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
- フィットネス市場規模は5,389億円（前年比10.3%増）、フィットネス参加率は5%台に（前年比+0.5pt）
（フィットネス参加率が1%上昇することにより、日本のフィットネス参加者は124万人増加）
- 多くのカテゴリーが乱立する中、24時間ジムのカテゴリーがFC形態での出店で成長。同カテゴリーのパイオニアであるエニタイムフィットネスは、台頭する「価格訴求型」の店舗モデルに対し、徹底した「価値訴求型」で競合との差別化を図り、競争優位性を確立



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



※1 『日本のフィットネスクラブ業界のトレンド2025年版』より当社作成
※2 24時間ジム総数・当社調べ

5

続きまして、既存事業である中核の国内エニタイムフィットネスの市場環境について、お話ししたいと思います。

国内のフィットネス市場ですね、これコロナ禍で一時一旦縮小したんですけれども、その後、健康志向の高まりであったりとか、皆さまがより運動を普通に行えるような、そういったことの環境はずいぶん整ってきたということで、現在はこのフィットネス市場は、非常に回復基調にあるという状況です。

2024年の市場規模がここに書いてあります5,389億円、前の年と比べて10.3%増です。フィットネス参加率もようやく5%代台に届きまして、引き続き成長しているという状況です。

このフィットネス市場、参加率が1%増えるということはどういうことかといいますと、1%増えるだけで、約124万人の新しい参加者が見込めるポテンシャルがあると、そういうことになります。

国内のフィットネスクラブの施設数の拡大も続いていく中、エニタイムフィットネスは24時間ジムのカテゴリーのパイオニアとして、価値訴求型のモデルを推し進めております。さらに競争優位性を確立しているところです。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



中核事業の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に
- 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”と“会員満足度”の向上に注力する「価値訴求モデル」であることが特長

 ※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 5,572 店舗 (29の国と地域) 2025年3月時点	
	アメリカ・カナダ	2,566
	日本	1,194
	オーストラリア	582
	イギリス・アイルランド	185
	フィリピン	170
	その他	875



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

6

続きまして、当社の中核事業のエニフィットネスについてお話しさせていただきます。

エニタイムフィットネスですね、これ元々、2002年に米国のミネアポリスというところで1号店がスタートいたしました。比較的短時間に拡大が続きまして、現在では世界 No.1 の店舗数を誇るフィットネスジムへと成長してきております。

3月末の時点なんですけれども、グローバルでエニタイムフィットネスが5,572店舗ございます。日本はその内の21%を占めておりまして、1,194店舗等を担っているというバランスというんですかね、シェアになっております。

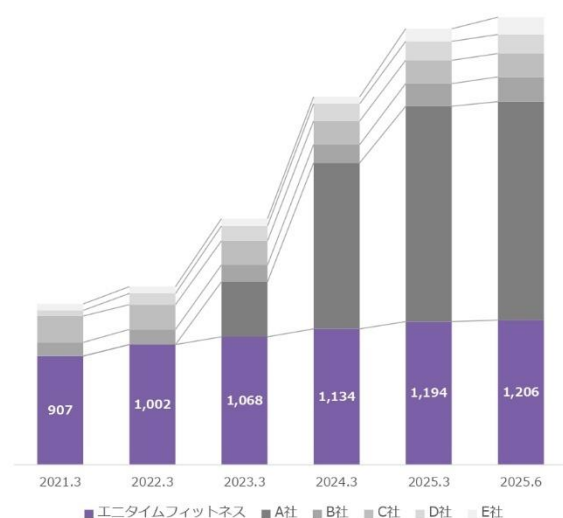
エニタイムフィットネスは高品質な事務の設備とかスタッフサービスに加えて、会員満足度の向上に直結するような取り組みを継続しています。そういったことで、低価格訴求型の事務とは差別化を図り、選ばれ続けるジムですかね、それとしてブランド価値を強化しています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

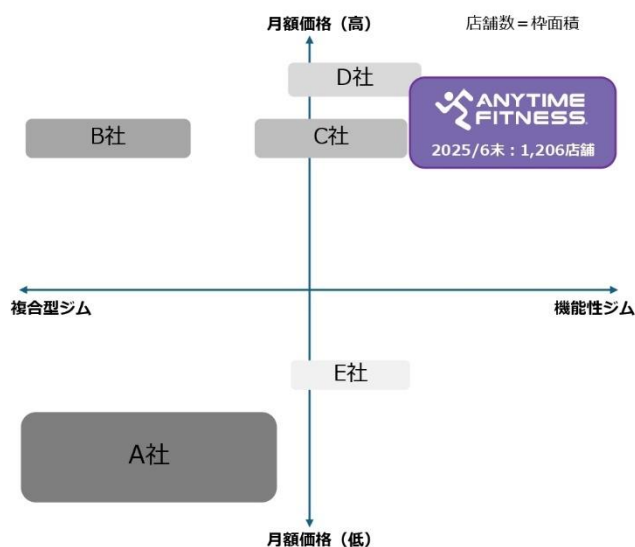
成長する、24時間ジムカテゴリーの主カジムと業界ポジション

AF+ 上位5社の店舗数推移



出所：当社調べ

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



7

このスライドは当社の業界内でのポジショニングを示しております。

ご覧のようにエニタイムフィットネスは24時間自分のカテゴリーにおきましても、店舗数、ブランド力の両面で確固たる地位を築いております。競合を各社と比較しても、直営とフランチャイズ両方組み合わせにより、効果的な展開を図っております。そういったモデルで、安定的な成長を実現してまいりました。

中長期の売上成長イメージ

- 中期経営計画（25年3月期～27年3月期）の2年目となる26年3月期は、既存事業であり中核事業の「国内エニタイムフィットネス事業」の一層の拡大・強化とともに、新たな成長領域である「海外事業」「新ブランド事業」「EC・物販事業」の各事業への成長投資及び育成を進める期という位置づけ
- 成長戦略に基づく新たな成長領域への投資は計画通り全て実行し、各事業の開始に至る
- 既存事業の強化・拡大と、新たな成長領域への投資・育成の両輪で持続的かつ安定的な成長を目指す



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

8

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



次に行きます。

そして 2026 年 3 月期は、今期ですけれども、中期経営計画の 2 年目に当たります。既存事業の更なる強化と、新しい新たな成長領域への投資を計画どおりに進めてまいる所存です。

海外新ブランドの The Bar Method、E コマース・物販の各事業は、25 年 3 月期の中で全て事業を立ち上げて、そこからスタートしまして、今期は成長に向けた投資は継続しながらも、各事業の育成にかなり比重を置いて、育成フェーズ 2 へ移行してきています。

26/03期 1Qハイライト：連結業績

売上高 49.0 億円 前期1Q比 +15.9%	営業利益 8.7 億円 前期1Q比 +40.8%	営業利益率 17.9 % 前期1Q比 +3.2pt	EBITDA 11.5 億円 前期1Q比 +35.7%
EBITDAマージン 23.5 % 前期1Q比 +3.4pt	経常利益 9.3 億円 前期1Q比 +48.8%	親会社株主に帰属する 四半期純利益 5.2 億円 前期1Q比 +38.8%	

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

10

続きまして、ファーストクォーターのハイライトです。

ご覧のように、数字は非常にいい結果が、成果が出ております。順を追って説明していきたいと思っております。

国内エニタイムフィットネスの店舗数、会員数ともに、引き続き拡大増加基調で堅調に推移しております。その結果、売上高は前の期の、ファーストクォーターと比較しましても、15.9%増の 49 億円となっております。

また、前期のファーストクォーターは、新たな成長領域への戦略的な投資から、費用が先行している形になっておりました。今期のファーストクォーターも、引き続き投資は継続するんですけれども、増収効果もありまして、営業利益は前の期のファーストクォーターと比べまして、40.8%増の 8.7 億円になりました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



経常利益、四半期純利益も同様に、前の年のファーストクォーターと比較しまして、大幅な増益となっています。

26/03期 1Qハイライト：エニタイムフィットネス



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

11

続きまして、日本および海外のエニタイムフィットネスについてお話をいたします。

先ほども触れましたが、国内エニタイムフィットネスですね、店舗数会員様の活動も引き続き順調に伸びておりまして、拡大増加基調で堅調にビジネスが推移しております。

店舗数がこの6月に1,200店舗を突破しまして、1,206店舗になりました。会員様の数も5月の下旬に100万人という大台を突破することができまして、現時点で102.7万人となっています。

海外のエニタイムですね、これは日本と同様に、マスターフランチャイズGであるそのドイツ、マスターフランチャイズの権利を持っているドイツでは店舗開発、FC開発の体制構築の準備期間を経て、4月に当社グループ入りした後の初の出店となる直営店の2号店を出店することができまして、現在2店舗で運営しております。

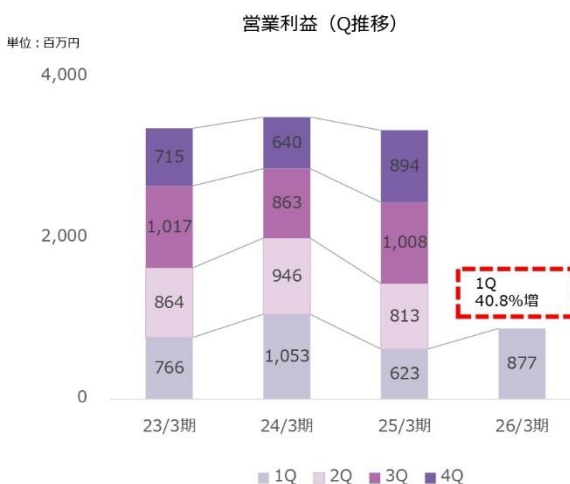
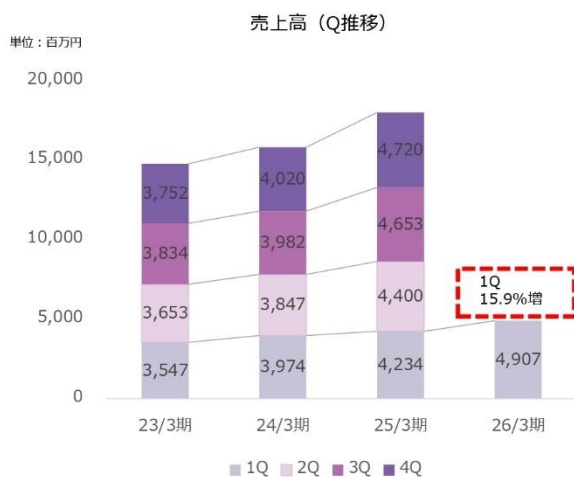
シンガポールですね。6月末時点ではFC2店舗での運営となりますが、7月1日に実はFCの3店舗目を出店しております。このあたり、また後ほどご説明したいと思います。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

26/03期 1Qハイライト

- 中核の国内エンタタイムフィットネス事業が店舗数並びに会員数の順調な拡大及び増加により収益貢献
- 営業利益は、25年3月期1Q比では、新たな成長領域への投資がひと段落し、大幅な増益。24年3月期1Q比では、通算4回目の全国プロモーションを実施（全国プロモーションは24年3月期3Qより、戦略的かつ継続的に実施）



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

12

続きまして四半期ごとの推移です。

売上ですね、売上は非常に好調に推移する中、中核のエンタタイムフィットネスが非常に事業をけん引してくれています。前年のファーストクォーター比で、プラス 15.9%の増収となっております。

また、新たな領域への投資は一段落して、現在は育成フェーズに移行しているんですけれども、まだ全体の 2%程度の水準です。これからいうところですかね。

営業利益は、25 年 3 月期の第 1 四半期と比較しますと、増収効果に加えまして、新たな成長領域への投資による費用先行が一段落しているということですね。プラス 40.8%の増益となりました。

参考までになんですけれども、24 年 3 月期の第 1 四半期との比較においては、当時は全国プロモーション実施していなかったのに対して、今期のファーストクォーターは、通算で 4 回目となる全国プロモーションを行ったということで、利益の出方が異なっております。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

26/03期 1Qサマリー

- ブランド向上に向けたTVCM等の全国プロモーションの効果として、中核の国内エンタテインメントフィットネス事業の会員数が5月下旬に100万人を突破するなど、業績が堅調に推移し、増収増益で着地
- 新たな成長領域（海外・TBM・EC物販）への費用先行、人件費増やプロモーションコスト等の販売管理費増を吸収し、営業利益では前期比+40.8%の大幅増益

単位：百万円	2025年3月期 1Q実績		2026年3月期 1Q実績		前年1Q比		通期業績予想	
	実績	構成比	実績	構成比	%	金額	公表数値	進捗率% (対下限)
売上高	4,234	100.0%	4,907	100.0%	+15.9%	+673	19,708 ~ 21,320	24.9%
売上総利益	1,847	43.6%	2,191	44.6%	+18.6%	+344		
営業利益	623	14.7%	877	17.9%	+40.8%	+254	3,705 ~ 3,960	23.7%
EBITDA	847	20.0%	1,153	23.5%	+35.7%	+303	4,979 ~ 5,550	23.2%
経常利益	628	14.8%	936	19.1%	+48.8%	+308	3,690 ~ 3,945	25.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	375	8.9%	521	10.6%	+38.8%	+146	1,963 ~ 2,020	26.5%

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

14

続きまして、ファーストクォーターの連結の業績について、お話ししたいと思います。

ブランド認知の向上に向けた、テレビコマーシャルの全国のプロモーションを6、7月にかけて行いました。その効果もありまして、中核の国内エンタテインメントフィットネス事業がけん引する形で、業績は堅調に推移しております。増収増益で着地しております。

また新たな成長領域ですね、これ、海外とThe Bar MethodとEC物販への投資の造成というんですかね。前期で一服とはなっておりますけれども、今期は育成フェーズに移行し、引き続き費用先行は続くんですけれども、それに加えて、人件費とか全国プロモーションなど、販管費増を吸収して、営業利益では前期比でプラス40.8%の大幅増益となりました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



売上高内訳

- 売上の86.9%がストック収入（前年1Q比+733百万円）
- FC売上、店舗売上ともにストック収入が全体を牽引。FC売上、店舗売上ともにストック収益が二桁増に

単位：百万円

売上区分	品 目	収益モデル	2025年3月期 1Q		2026年3月期 1Q		前年1Q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	1,072	25.3%	1,456	29.7%	+38.5%	+384
	商品売上	フロー	336	7.9%	235	4.8%	▲30.1%	▲101
	加盟金売上	フロー	78	1.8%	83	1.7%	6.4%	+5
	その他	フロー	11	0.3%	6	0.1%	▲45.5%	▲5
店舗売上 (直営)	会費収入	ストック	2,460	58.1%	2,809	57.2%	14.2%	+349
	その他	フロー	106	2.5%	119	2.4%	12.3%	+13
その他売上	手数料収入	フロー	167	3.9%	195	4.0%	16.8%	+28
合計			4,234	100.0%	4,907	100.0%	15.9%	+673

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

15

続きまして、これは売上高の内訳です。

当社は二つの柱がございまして、FC様からのロイヤリティの収入、それと直営店からの会費収入という、二つの柱で構成されるストック型の非常に安定的な収益モデルであることが特徴です。

売上高の86.9%がストック収入ということになります。FC売上のうち、商品売上が前期のファーストクォーターで減収となっているんですけれども、これは明らかな要因が一つございまして、これは昨年8月から展開しているんですけれども、エニタイムアプリの中のアクセスパスですね。これ、鍵をこれで開けるというアクセスパスというんですけれども、選択されている会員様が結構増えてきております。

これまでは、入館のときには鍵を、紫とか黒の鍵をぱっと当てる、そういうことで会員様に実際ご購入いただいていた。そのときは商品の売上として計上されていましたが、ただ、アクセスパスをもし選択された場合には、手数料として実はロイヤリティ収入に継続されるということになります。それが主な要因です。

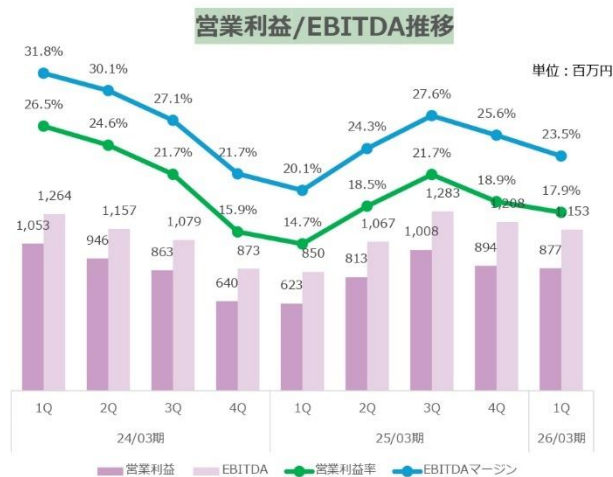
サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



四半期推移：売上高・営業利益/EBITDA

- 四半期毎の売上高は順調に拡大し、ストック売上高も前期比で+3.5ptの86.9%



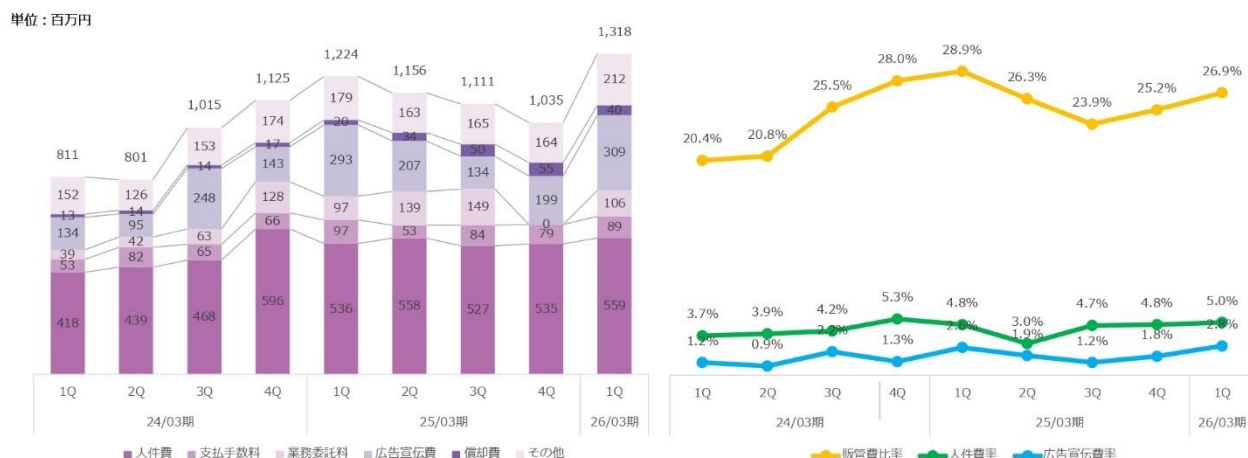
Copyright © Fast Fitness Japan, Inc. All Rights Reserved.

16

続きまして、四半期ごとの売上高順調に拡大し、ストック売上高も前期比でプラス 3.5 ポイントで、86.9%となっています。

四半期推移：販売費及び一般管理費

- 24年3月期の3Q以降、通算4回目となるエンタイムフィットネスの全国プロモーションを6月～7月にかけて実施
- 新たな成長領域への投資はひと段落し、育成フェーズへの移行に伴う人件費や業務委託費等の増加もあり、販管費は前年1Q比7.7%増の1,318百万円



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

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

17

販管費についても少しお話しさせていただきたいと思います。

24年3月期のサードクォーター以降、戦略的かつ継続的に、マーケティングの投資を行っております。今期は6、7月に全国でプロモーションを行いました。また、新しいその成長領域への投資

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

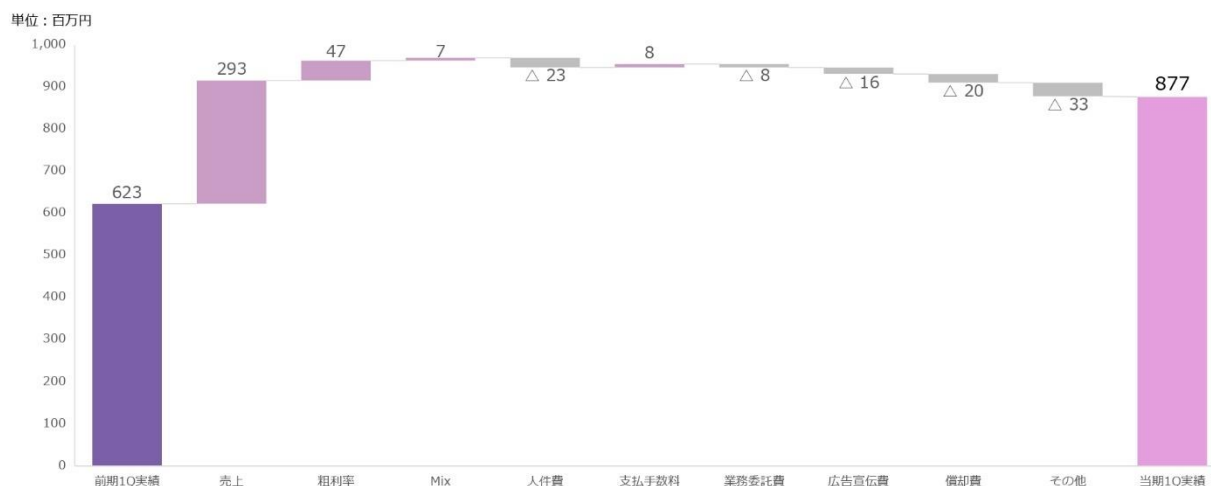


は一段落し、今は育成フェーズには移行しているんですけれども、これらに必要な人件費とか業務委託費といったところにも必要な費用を投下しております。

この結果、販管費は前年のファーストクォーターと比べまして、7.7%増の13億1,800万円となりました。

営業利益 増減分析

- 売上の増収効果に加え、粗利率の改善が貢献し、人件費・業務委託費・宣伝広告費・償却費・その他費用のコスト増分を吸収し、前年1Q比40.8%増（254百万円増）の877百万円



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

18

こちらは営業利益の前期ファーストクォーターの実績との比較になります。

国内のエニフィ트니스事業による増収効果が費用を吸収いたしまして、前年ファーストクォーター比で比べますと40.8%増、8億7,700万となりました。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

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
- 前期は、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累計で37億円を投資
- 海外での直営店出店に伴う投資、国内のプロモーション投下により、更なる成長に向けた投資も着実に進捗

投資計画 96億円 中期経営計画期間 25/03期 ～ 27/03期	項目	投資総額	25/03期	26/03期	累計	進捗率	内容
			実績	1Q実績			
	国内AF事業の更なる規模拡大	66億円	26.1億円	6.8億円	32.9億円	49.9%	直営店新店 改装投資 全国プロモーション オフィス移転
	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	0.4億円	0.1億円	0.5億円	14.1%	物販/EC事業
	新たな成長領域への投資	18億円	8.6億円	1.6億円	10.2億円	57.1%	海外店舗展開 国内新ブランド展開
	IT・DX投資	6億円	1.7億円	0.04億円	1.8億円	30.2%	インフラ構築
	人的資本投資	2億円	0.1億円	0.1億円	0.2億円	11.3%	専門分野人材の確保
	合計	96億円	37.0億円	8.7億円	45.8億円	47.8%	

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

19

中期経営計画の期間中の投資の進捗について、お話ししたいと思います。

3年間で総額 966 億円の投資を計画しておりますが、初年度となるファーストクォーター、初年度の前期の投資実績が 37 億円でした。それに今期のファーストクォーターの 8.7 億円を加えますと、今まで今期のファーストクォーターまでの累計の実績が、45.8 億円となっております。

主に国内にタイムフィットネスの更なる成長に向けた投資となるんですけれども、もちろん新たな成長領域への投資も計画どおりに、計画に沿った形で着実に実行しているところです。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



BS概況

- 財務健全性は安定しており、自己資本比率は64.5%（前期末 63.4%）

単位：百万円	2025年3月期	2026年3月期 1Q	増減
流動資産	10,747	10,450	▲297
現金・預金	8,085	7,801	▲284
固定資産	11,170	11,185	+15
総資産	21,918	21,636	▲282
流動負債	5,344	5,199	▲145
固定負債	2,667	2,477	▲190
有利子負債（1年内長期借入借含む）	2,142	1,829	▲313
純資産	13,905	13,959	+53
株主資本	13,919	13,971	+52
自己資本比率（%）	63.4	64.5	+1.1

1Q純利益：521
剰余金の配当：
▲468

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

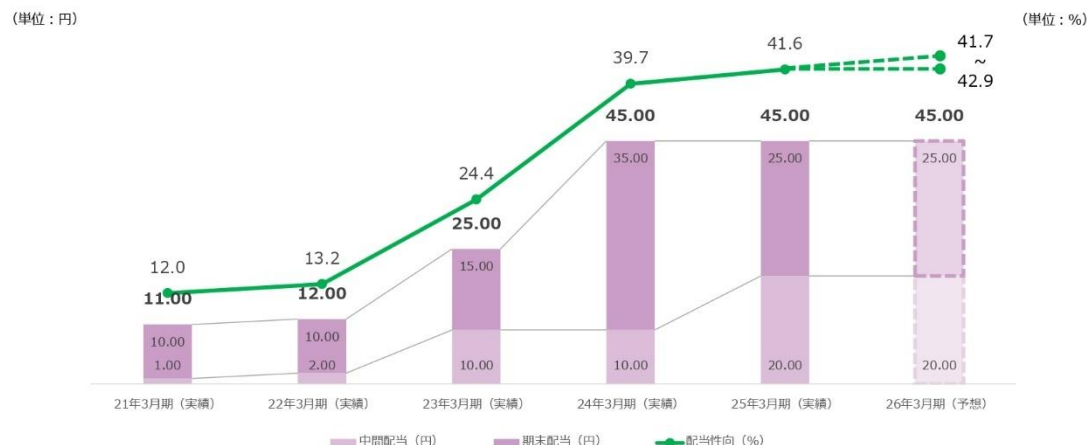
20
20

続いて BS です。

自己資本比率 64.5%ということで、引き続き高い財務健全性を保持しております。

株主還元 / 配当

《配当方針》
連結配当性向 40%を配当の目安とし、DOE 4.5%を下限に設定し、より高水準かつ安定的な配当額を決定



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

21

配当についてお話しさせていただきます。

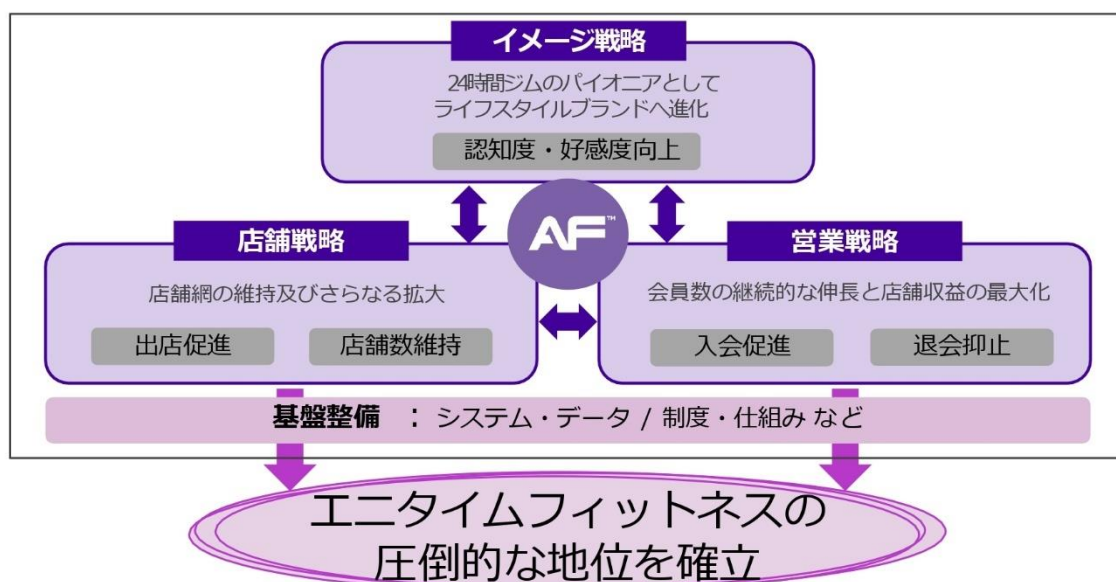
サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com



連結配当性向 40%配当の目安等をしております。さらに DOE4.5%を下限に設定し、より高水準な、かつ安定的な配当額を決定する方針としておりまして、通期では 45 円の配当を予定しています。

“選ばれ続けるジム”を実現する3つの成長ドライバー



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

23

ここからは、既存事業である中核となる国内エニタイムフィットネスの事業について、詳しく説明を行います。

当社は 24 時間ジムのパイオニアとして、ブランド認知度と好感度の向上を継続しながら、ライフスタイルブランドへの進化を進めています。

成長ドライバーは大きく三つございます。イメージ戦略、店舗戦略、そして営業戦略です。

イメージ戦略です。これ全国のプロモーションなどを通じて、ブランド価値の訴求を徹底してまいります。店舗戦略では店舗網の維持拡大、収益最大化に向けた出店の促進を継続してまいります。そして営業戦略です。これは入会促進と退会抑止です。入っていただくのも大切なんですけれども、そのまま止めずに継続していただくような、そういったやり方を全店舗で今、展開しています。さらに、それらを会員様の基盤の強化のためのシステムでありますとか、制度の整備を、強化を今、進めているところです。

これらの取り組みによって、国内市場における圧倒的地位を維持しながら、選ばれ続けるジムの実現を目指してまいります。

サポート

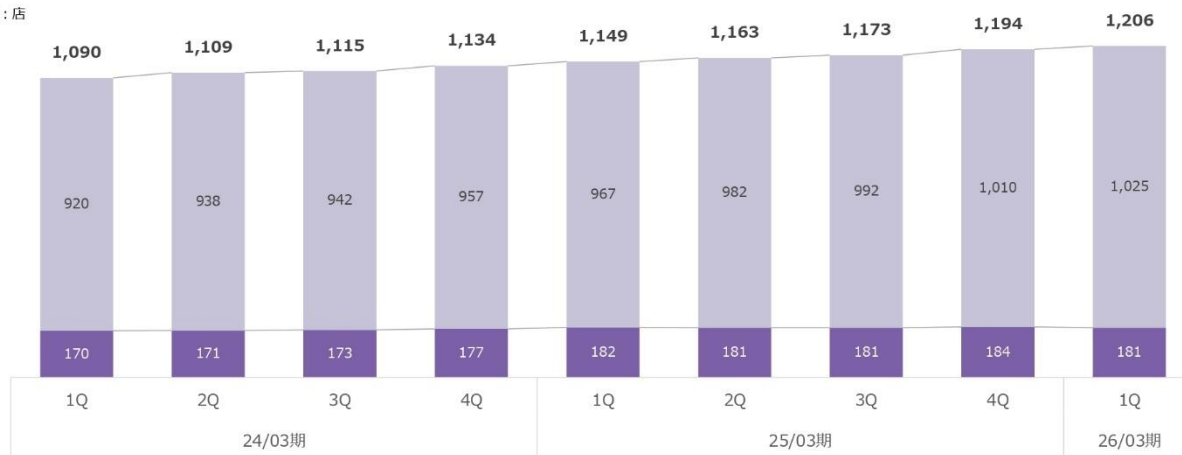
日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

店舗数 四半期推移



- 通期計画の新規出店71店舗（直営：11店舗、FC：60店舗）に対し、1Qでは15店舗出店（直営：2店舗、FC：13店舗）
- 退店は契約満了等により6店舗（直営：5店舗（うち3店舗はFCに譲渡）、FC：1店舗）
- その結果、店舗数は前年同期比+57店舗（直営△1店舗、FC+58店舗）、前期末比+12店舗（直営△3店舗、FC+15舗）
- 国内エニタイムフィットネスの店舗構成比は、直営店15.0%、FC店85.0%

単位：店



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

■ 直営 ■ FC

24

次に店舗数の推移です。

当期の新規出店計画は通期で71店舗予定しております。そのうち直営店が11店舗、そしてフランチャイズ店が60店舗を予定しております。

第1四半期に、直営が2店舗、フランチャイズ店が13店舗、合計15店舗を出店しました。退店の方は契約満了により、6店舗退店になっております。直営で5店舗となっておりますが、うち3店舗はFCへの譲渡となります。FCは1店舗の退店となっております。

その結果、前年同期比でプラス57店舗、前期比、前期末の比較ではプラス12店舗となっております。国内の店舗の構成比率は、直営店が約15%、フランチャイズ店が約85%となっています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com



会員数 四半期推移



- 国内エニタイムフィットネスの会員数は、5月下旬に100万人を突破し、1Q末時点で102.8万人に。前年同期比で141,574人増
- 国内エニタイムフィットネスの会員構成比は、直営店13.6%、FC店86.4%

単位：人



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

25

続きまして、会員数の推移です。

国内エニタイムフィットネスの会員様の数が5月下旬で、100万人の大台を突破することができました。

ファーストクォーターの末では102.8万人となりまして、これ前年同期比では14万1,574名の増加になっております。店舗構成比に連動して、会員構成も直営店が約14%、フランチャイズ店が86%となっています。

また、この100万人の突破という大台達成を記念いたしまして、ブランドキャンペーンですね。今年、年間を通じてエニタイム YEAR! と位置づけて、様々なことを今、計画しております。年間を通じたキャンペーンとして、ブランド推奨度を高めて、更なる成長につなげてまいります所存です。

サポート

日本 050-5212-7790
 フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



- 全国47都道府県に展開する当社の優位性を活かした戦略的な全国プロモーションを6月～7月に展開（2024年3月期より継続実施。通算4回目）
- TVCM、コネクテッドTV、Web広告、SNSなどで広告を展開

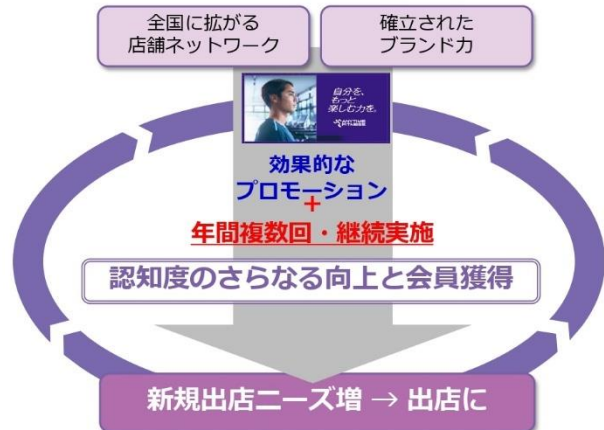
2026年3月期 6月7月キャンペーンのキャッチコピー



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

戦略的に実施するマーケティング投資の位置づけ

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、新規出店に繋げていく好循環のサイクルを確立



26

続きまして、マーケティングについて少しお話をさせていただきたいと思います。

当社は全国 47 都道府県に店舗を持っているという優位性がございます。全国規模でのプロモーションを戦略的かつ継続的に実施しています。24 年 3 月期から継続して、年間複数回のテレビコマーシャルですとか、コネクテッド TV とかですね。Web 広告、SNS キャンペーンをいろいろ組み合わせて、成果というんですかね、施策を展開しているところです。

6、7 月にかけては全国で実施いたしました全国キャンペーンですね、通算 4 回目となるんですけども非常にいい成果が出ております。

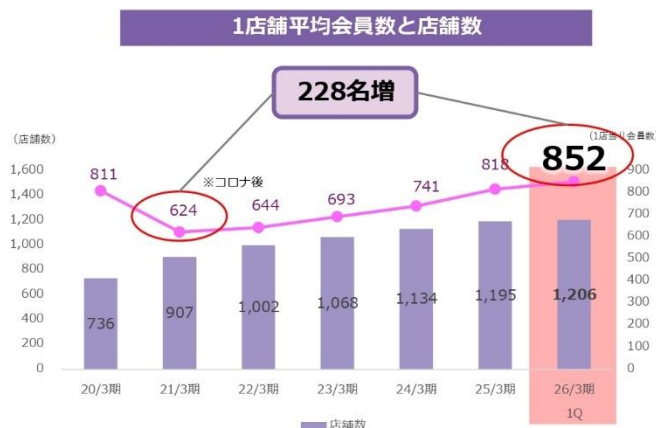
こういった全国キャンペーンを通じて認知度、ブランド認知度の向上と会員様の獲得を加速させて、それが新規出店にもつながるという好循環をずっと生み出しています。

マーケティングの投資は、単発の広告効果だけではなくて、会員基盤の長期的な拡大にも寄与しているとわれわれは信じています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

- 通算4回の全国キャンペーンにより、認知度60%超、1店舗平均会員数850名超へ
- 新規入会者数の過去最高だった2025年1月の7.4万人超を更新し、6月の新規入会者数は7.5万人超に（前年同月比25%増）
- 7月も引き続き好調に推移し、前年同月比2桁増で着地見込み



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

27

こちらは、われわれがこれを毎回見て、非常に支持いただいているなと実感できる図です。

このスライドは、過去4回の全国キャンペーンによる成果を示しているんですけども、認知度が、もう数年前は50%切っていたんですけども、直近では62.4%まで向上しました。ブランド認知が60%を超えるというのは、いろんなブランドさんが目指している到達点と言われております。やっとそこに立てたという認識かと思います。

また、1店舗あたりの平均会員数が850名を超えております。6月ですね、新規の入会者数は7万5,000人を記録しまして、過去最高を記録といいますかね、更新しました。前年同期比でなんと25%増になっております。7月も前年と同月比で2桁増ということで、非常に勢いを今、維持しています。

特に特筆すべきところは、これらが短期的な入会増にとどまっているということではなくて、退会率も非常に低くなっている、たくさん入っていただく割には、辞める方が非常に少なくなっているという、そういう傾向になっております。

会員様の利用頻度を上げていただくことのために、いろんな施策をやっているんですけども、最終的にわれわれが一番目指しているのはライフタイムバリューというんですかね、LTVって、顧客の生涯価値の向上が期待できるということで、それをどれだけ上に上げることができるかということで、われわれは日々努力しています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

これ、平均が 852 名言いましたけど、当初から比べると、新店も含めて平均が 850 人ということで、その間 400 店舗、実は新しい店舗が増えております。その新しい店舗も、増えた平均でとって 850 人ということで、これは非常にありがたい支持、高い支持を得ているんじゃないかと見て取れる図です。

会員数100万人・1,200店舗達成「エニタイム YEAR！」開始！



- 今年5月下旬に「国内AF会員が100万人」、6月に「国内AF店舗数1,200店舗」の突破を記念し、「エニタイムYEAR！」を始動
- エニタイムフィットネスの会員やFANの皆様と共創していくスペシャルキャンペーンを年間通じて開催



5/28 100万人達成きかけにキャンペーンスタート
開始4時間で X (旧Twitter) 話題のトレンドで上位記録を達成

第1弾は会員さまのエニタイムエピソードをコンテンツにし展開していくキャンペーンを実施中。

募集は応募多数にて終了し、8月以降選ばれたエピソードが順次公開予定



「エニタイムYEAR！」の目指すゴール

エニタイムフィットネス全国100万人以上の会員 / ファンの
ブランド推奨を生み出す
＝他ブランドの追随をさせない、ファンという「規模の経済」を強化
していくことでさらなる好循環の源泉とします

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

28

今年の5月、国内会員様の数が100万人突破いたしました。6月には、国内の店舗が1,200を突破することができました。これらを記念いたしまして、ブランドキャンペーンとして、今年1年間をエニタイム YEAR! という位置付けて、いろんなことを始めております。

年間を通じたこれらのキャンペーン。会員様やファンの皆さまのエピソードを募集して、選ばれたストーリーをコンテンツにして発信する、SNSで発信するとか動画を発信するとか、様々な企画を計画、展開を今、準備を進めております。

この取り組みがSNSでも高い反響がありまして、開始4時間後でX、旧Twitterトレンドの上位に入りました。

サポート

日本

050-5212-7790

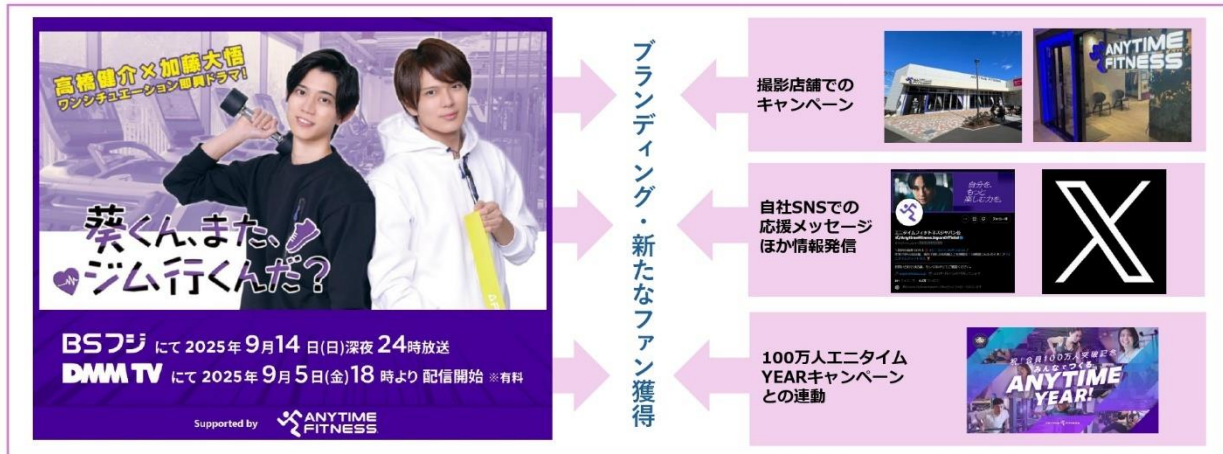
フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



- BSフジにて9月14日に放送されるドラマ「葵くん、また、ジム行くんだ？」に協賛。フィットネスジムで鍛える人のさまざまな理由を掘り下げ、運動することを通して、「今よりもちょっぴり前向きになれるヒントを発信する」がテーマとなるドラマに対し、夢や自己実現のために頑張る人に寄り添い、サポートするというエニタイムフィットネスのブランドメッセージが合致していることから協賛
- エニタイムフィットネスの店舗を撮影場所として提供、並びにその近隣店舗でのキャンペーンを始め、当社SNSや「100万人エニタイムYEARキャンペーン」と連動した情報発信を行い、マスやWEB広告だけに留まらない複合的なエニタイムフィットネスのブランディング活動の推進と、新たなファン獲得を図る



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

29

さらに、これは9月の14日放送予定日なんですけれども、ドラマですね。葵くん、また、ジム行くんだ？という。

これ、お二人で2.5次元俳優で、とても人気のある俳優さんが2人でその掛け合いをやるような、何かドラマ仕立てになっているんですけれども、そこにも協賛いたしまして、店舗ですね、エニタイムの店舗で撮影をやっていただきました。場所として提供いたしまして、近隣店舗のキャンペーンや、SNSの発信とも連動させて、マスメディアとデジタルの広告を組み合わせた複合的なブランディング活動を展開していく予定です。

これらの組み合わせで、複合的に行うことで、新たなファン層の獲得とかブランド推奨度の向上を図ってまいりたいと思います。

- 日本と同様にドイツ国内におけるマスターフランチャイジーとして、同国でのエニタイムフィットネス事業の成長を目指す
- 店舗開発及びFC開発の体制構築等の準備期間を経て、4月に直営2号店目（当社グループ入り後初の出店）となるGUMMERSBACH店を出店
- その他、今期中オープンで直営3号店目（Hamm店）、直営4号店目（Borken店）、直営5号店目（Königswinter店）の出店を決定 ※
- 新規のFC契約は3件締結済。今期中の出店を目指す



※ 出店に際しては用途変更等の自治体の認可時期による

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

31

ここからは、新たな成長領域の進捗についてご説明します。

まずは海外です。これドイツの地図ですね。ドイツは2024年4月にドイツ国内のエニタイムフィットネス事業におけるマスターフランチャイズ権をわれわれが獲得しました。日本が獲得しましたということで、最初の1店舗だけあった店舗も一緒にわれわれが買収というか引き継ぎまして、運営を開始しました。

それで、今年4月にやっと当社グループ入り以後も初となる直営店2号店、GUMMERSBACHというところなんですけれども、にオープンしました。オープン当初から、会員様が2,000人を超えるという、非常に幸先の良いスタートを切れております。

今期中には3号店目のHamm店とか4号店目のBorken、そして5号店目となる新しい店舗も実はもう契約は済んでおりまして、あとは許認可を待つという、そういう状況までこぎつけております。

ただ、ドイツの場合は、出店の建築許可というのがなかなかやはり何カ月もかかるということで、われわれはもうずっと建築業者も全部決まって、もう許可が下りるのをずっとじりじりしながら待っているような状況でして、それがズルズルっとずれてきております。当初は、3号店目は8月に開店予定でして、4号店目は10月、そして12月と計画していたんですけど、それが若干ずれ込む見込みにはなっています。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasia.com

さらに、今期中にオープンを目指しているんですけども、フランチャイズの契約、実はもう3社と契約済みでして今、物件を探して見つかり次第、今度はフランチャイズ店も直営店にプラスして、フランチャイズ店も今期中にオープンをさせる予定です。

ドイツ国内においても、日本と同様に、店舗開発力とか、あるいは運営のノウハウを活かしまして、着実に基盤を構築してまいりたいと思います。

海外事業：シンガポール



- 日本でのエニタイムフィットネスの店舗運営及び店舗展開力の実績を背景に、今後の海外展開の積極化を見据え、海外事業の統括拠点、及び海外での店舗運営ノウハウ習得、並びに当社の海外人材のトレーニング拠点を確保することを目的として、FC店舗2店舗を運営
- 日本とは異なるグローバル仕様のエニタイムフィットネスの店舗オペレーション及び多店舗運営ノウハウを習得し、国内及びドイツにおけるエニタイムフィットネス事業へのノウハウ還元による会員及びFCオーナーの満足度向上を図るため、一定の規模とともに異なる商圏での運営実績を確保するため、シンガポール国内では7月1日に3店舗目となるFC店舗を出店

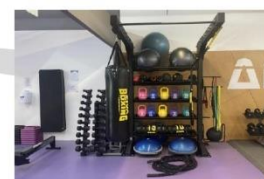
7月OPEN



NTU (Nanyang Technological University) 店 (FC店)



Woodgrove店 (FC店)



Harbourfront店 (FC店)

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

32

もう一つの国、これシンガポールです。

当社は、海外事業の統括拠点として、また運営ノウハウ、海外でのノウハウを習得する、あるいは国際人材を育成するという、そういった目的として、拠点としてシンガポールのエニタイムフィットネスのフランチャイズ店を2店舗取得いたしました。

日本とは異なるグローバルでの店舗運営とか、知見を逆に今度国内、あるいはそのドイツへ事業を運営に還元する狙いもございます。現在日本人が2人、現地に張り付いていろいろ頑張っているところです。

7月1日には3店舗目となるNTU、これNanyang工科大学ということで、非常に有名な国立大学のキャンパスの中に大型店を出しております。結構いい勢いで新規の学生さんたちがわんさか会員登録を今、しているような状況となっております。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasias.com



異なる商圈で新店出店に加えて、運営実績をちゃんと蓄積することで、海外展開の再現性、今後スピードアップできるような、そういったいろんなノウハウと人材育成を今、行っています。

新ブランド : The Bar Methodの展開

the bar method

- 中核の「エニタイムフィットネス」事業で培った店舗・FC展開ノウハウを活用しつつ、新たなチャレンジとなるスタジオワークアウトの店舗オペレーションや主に女性を中心とする潜在会員層へのマーケティング等、新たな市場とともに顧客開拓を進め、多店舗展開及びFC展開を見据えたビジネスモデルの早期確立を目指す

※「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

24年11月15日に直営第1号店となる
自由ヶ丘店オープン

25年6月14日に直営第2号店となる
二子玉川店オープン

FC展開へ

多店舗運営

- ✓ インストラクター育成及び単店・複数店舗オペレーションを構築し店舗の収益モデルを早期に確立
- ✓ マーケティングノウハウの蓄積と実践
- ✓ 自由ヶ丘店、二子玉川店の相互利用を開始
- ✓ 国内でのインストラクター養成プログラムを確立



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

33

新しいブランド、これスタジオワークアウトのプログラムで、The Bar Method というブランドです。

24年の11月に自由ヶ丘店、そして今年の6月に二子玉川店をオープンしました。複数店舗をもって、運営体制を今、整えつつあるところです。

このブランドはバレエのバー、つかまるバーを使用して高反復・低負荷のエクササイズでして、インナーマッスルを非常に強化できる、姿勢もものすごく強化できるということで、女性を中心とした新たな顧客層を開拓するものです。

当社はインストラクターの育成でありますとか、相互利用ができるようなシステムを整備して、収益モデルを早いところ確立して、それから横展開できるような、将来的にはフランチャイズ展開を目指して、視野に入れながら、エニタイムフィットネスで培った店舗展開のノウハウを最大限活用してまいりたいと思います。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

SCRIPTS
Asia's Meetings, Globally

- サブスク商品をはじめとした商品ラインナップの構築をはじめ、システム面では店舗から送客されたAF会員への販売に応じてFC店に還元する機能の開発等、システム投資を継続

商品カテゴリー

今夏の売れ筋商品

A PROP WEAR OTHER NUTRITION BRAND COVEROSS SALE

♡ 人 Q NEW

エニタイムフィットネスとCOVEROSS®（カバロス）
のコラボ商品「アクティブウェア」

<COVEROSS®（カバロス）とは？>
hap株式会社が開発した、天然繊維に快適な機能を付加する後加工技術。
サステナブル素材を使用し、衣類や靴など多彩なアイテムに活用されています。
環境にやさしく、毎日に心地よさをプラスする次世代素材です。

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

最後に、EC・物販について少しお話ししたいと思います。

24年12月、公式オンラインショップのA PROPをオープンいたしました。暮らしを支える上質なアイテムが揃う場所というコンセプトです。多様な商品を展開しております。もちろん、エニタイムフィットネスの会員様との親和性があるオリジナル商品も多数展開しているところです。

特にこの夏、サステナブル素材を生かしたCOVEROSSというところとコラボ商品と一緒に出して、非常に好評をいただいております。実は本日、私が着用しているのは、まさにそのCOVEROSSです。Tシャツもこのジャケットもそうなんですけど、軽量で、ものすごく着ていて汗をかいても涼しく感じるような、そういった素材です。通気性も、脇の下をチャックで開けたり閉めたりできたりとか、非常に機能性が高いものが出来上がって、非常に好評をいただいています。

サポート

日本

050-5212-7790

フリーダイヤル

0120-966-744

メールアドレス support@scriptsasia.com

EC・物販事業：プロテイン「A PROP WHEY PROTEIN」販売開始 A PROP

- “24時間飲みたくなる”をコンセプトとしたプロテイン「A PROP WHEY PROTEIN（アプロップ ホエイプロテイン）」6種類を7月25日より販売開始
- 今回の新発売に合わせて、ご使用を継続していただきやすいお得な「定期便」による販売も開始



“継続を応援する定期便”

定期便の特典

送料無料でお届け	毎回10%OFF
フレーバー変更可能	お届けサイクル変更が可能
「今回はスキップ」もOK	いつでもカンタンに解約

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

35

さらに、出したばかりなんですけど、7月25日から、「24時間飲みたくなる」をコンセプトとして、プロテインをいよいよ発売開始いたしました。名前はA PROP WHEY PROTEINですね、6種類の販売を開始しております。

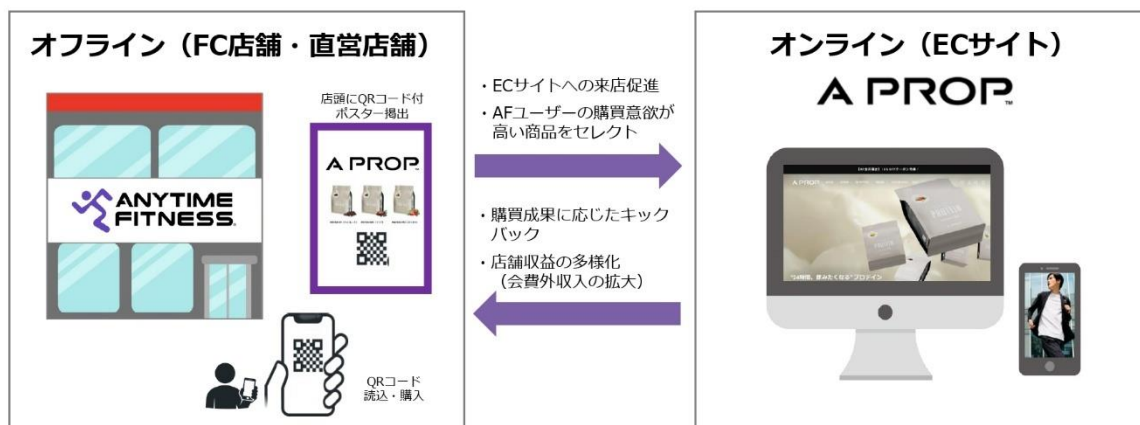
また、今回の販売に合わせて、ご使用を継続していただきやすいような、お得な定期便も用意しております。エニタイムフィットネスの会員様に親和性の高い商品ラインナップも展開を強化してまいりたいと思います。

このプロテインですね、入口にサンプル置いてあったと思うんですけども、最初の10日間ぐらいの販売データでいきますと、全流通の20%超を実はプロテインがもう占めておりまして、6割超が新規の購入者でした。そのうちの約半数の方が定期購入に申し込んでいただいているということ、フレーバー6種類ございますけど、売れ筋はチョコレートとココアとかストロベリーとか、マンゴーですね、4種類がともになかなかいい反響をいただいているという、そういった滑り出しを今しているところです。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

- エニタイムフィットネス会員に対し、公式オンラインストア「A PROP」への購買誘導を図る施策を下半期より実施予定
- FC店舗・直営店舗をアフィリエイト化し、購買成果に応じたキックバック制度を構築中。FC店舗に一定割合を還元
- エニタイムフィットネス店舗をタッチポイントとしたEC物販売上の拡大と、エニタイムフィットネス店舗収益の多様化（会費外収入）を支援



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

36

また、下期からは店舗のアフィリエイト制度を導入予定です。例えばFC店舗でお客様がお買い上げいただく、そのときにそこで販売に協力してくれた店舗に対して、キックバックを出すという仕組みですね。直営店、FC店に関わらず、そこ経由でオンライン購入をしていただいた店舗にずっとマージンを出すと。そういうことで、FC様も店舗スタッフいますので、会員様におすすめできるような、そのまた見返りもあると、そういう仕組みを間もなく導入予定です。

こういったことで、EC売上の拡大と同時に、FC様直営店の皆さまですね、会費以外の収入の拡大、店舗収益の多様化にもどんどん促進させていく計画です。

以上をもちまして、私からの発表は終了とさせていただきますと思います。

ご清聴ありがとうございました。

司会：ありがとうございました。

質疑応答

司会 [M]：それでは、これより質疑応答の時間といたします。質疑応答につきましては、はじめに開始前にいただきましたご質問をお答えしまして、その後会場にてご参加いただいている方からご質問をお受けし、続いてオンライン参加の方からいただいたご質問にご回答できればと思います。

それでははじめに、開始前にいただきましたご質問をお読みいたします。

質問者 [Q]：第1四半期の売上高は過去最高かと思いますが、営業利益については、前々期の24年3月期の第1四半期には届いていない数字かと思いますが。この差分の要因は、人件費や資材の上昇、広告宣伝費の増加分と見ておけばよいでしょうか、といったご質問です。お願いいたします。

山部 [A]：私からご説明したいと思います。この差分というのは、主要因は、広告宣伝費になります。現在戦略的、継続的に全国プロモーションを行っておりますけれども、24年の3月期のサードクォーター、フォースクォーターですね、12月から1月にかけて実施したものが1回目です。よって、24年の3月期の第1四半期には、全国プロモーションの費用がない点が大きいのということです。

今期のファーストクォーターの末時点では、会員数も大きく積んでいるんですけども、実はPLへのフルインパクトというんですかね。寄与度というのは、6月の入会者は8月から、7月の入会者は9月からということになりますので、セカンドクォーター、後半からより国内のフィットネスの利益貢献の度合いがさらに高まるんじゃないかと思込んでいます。

司会 [M]：ありがとうございました。

それでは続きまして、会場にご参加の方からご質問を受けできればと思います。ご質問のある方は挙手にてお知らせください。それではご質問のある方いかがでしょうか。よろしいでしょうか。

では、一旦オンラインの方のご質問確認させていただきますので、少々お待ちください。

それでは続いてのご質問です。

質問者 [Q]：通期業績予想に対し、第1四半期の業績進捗は想定どおりの結果だったのでしょうかといったご質問です。お願いいたします。

山部 [A]：これも私の方からご説明したいと思います。ファーストクォーターの予想を開示しているわけではございませんので、詳細はちょっと控えさせていただくんですけども。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



6、7月のプロモーションの効果というのが、8月9月以降にフルに寄与してきますので、上下を見たら、下期の方がより強い数字で計画、もちろんしております。下限値で見た場合、このファーストクォーターでしっかり貯金ができている状況かと思います。

司会 [M]：ありがとうございました。

それでは続いてのご質問です。

質問者 [Q]：海外店舗の店舗展開については、基本的に直営店から展開し、FC 展開へとつなげていかれるイメージでしょうか、といったご質問です。お願いいたします。

山部 [A]：まずは、マスター権を持っていますドイツの市場につきまして、お答えしたいと思いますが、日本と同様の成長イメージをイメージいただけるような、そういった形で実はデザインというか計画を立てています。これはまずはドイツといえども、ドイツの周辺国でエニタイムフィットネスがもうすでに出店しています。

ただし、ドイツ国内ではまだ2店舗しかございませんので、いろんな方がエニタイムフィットネスをご存知かということ、まだまだご存知ではないということで、デュッセルドルフ周辺をまず固めて、そのあたりにまず直営店を何店舗か出そうという、4〜5店舗出していこうと。最初にファーストフランチャイズ店も2社ぐらい参加いただいて、そこでまずドミナントを形成しながら、また次の場所へどんどん広げていく、そういう展開を考えております。

なので、まずは初動としては、直営店がまず主導的な役割で先に出て、その周辺にフランチャイズ店の方々をお招きして、一緒に地域を攻略していきましょと、そういう流れになるかと思います。

日本での展開も最初はやはり直営店がリードしていったって、お客様の集まり度合いとか実際見てもらって、自信を深めてもらって、フランチャイズの方々に参画いただくと。そういう流れになるかと思います。

現在、たくさんのフランチャイズの候補の方、応募していただいております。もう諸外国でエニタイムフィットネスがかなり成功しているということをご存知なので、結構たくさん手が挙がって、いろんな面接とか、実際の資金計画とか、そのあたりについて細かく一緒にお話ししながら、徐々に徐々に仲間を増やしていくと、そういう展開になるかと思います。

司会 [M]：ありがとうございました。

それでは続いてのご質問です。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com



質問者 [Q]：ロイヤリティ収入が前年比プラス 38%、FC 店舗数の増加がプラス 5%弱とありますが、ロイヤリティ収入は店舗あたり固定収入だと思いますが、伸び率の乖離の要因はお話にあったスマホのアクセスパスの手数料になるのでしょうか、といったご質問です。お願いいたします。

山部 [A]：私がお説明したとおりでございます。ご存知だと思いますけれども、FC のロイヤリティは実は固定になっておりまして、FC 様からすると、会員様がどんどん増えていって、ある一定の金額を払った以上は、利益は自分でそのまま自社の利益につながるということで、FC 様にとっては、非常にインセンティブが高いモデル構成になっています。

司会 [M]：ありがとうございました。

それでは、ご質問も一巡したようですので、これをもちまして、質疑応答の時間を終了とさせていただきます。

最後に、山部社長よりご挨拶がございます。よろしくお願いいたします。

山部 [M]：本日はお時間頂戴いたしまして、ご参画いただきまして、本当にありがとうございます。先ほども述べましたとおり、非常に国内の中核事業であるエニタイムフィットネスですね、会員様が 100 万人を超えて、店舗数も 1,200 を超えました。引き続き、ずっとまだ伸びているような状況です。確固たる基盤の上で着実に成長を続けてまいりたいと思います。同時に、われわれとしては海外事業、そして新ブランド、EC・物販ですね。そういった新しい成長領域がやっと動き出して、将来の収益エンジンとなるんじゃないかと、形を成しつつあるような今、状況です。

私たちは、「ヘルシアプレイスをすべての人々へ！」というミッションのもと、存在意義のもと、既存と新規の両輪で継続的、持続的、安定的に成長を実現してまいりたいと思います。投資家の皆さま方に、長期的な企業価値の拡大をお約束したいと思います。

本日はどうもありがとうございました。

司会 [M]：ありがとうございました。

[了]

脚注

1. 音声不明瞭な箇所に付いては[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com

免責事項

本資料で提供されるコンテンツの信憑性、正確性、完全性、最新性、網羅性、適時性等について、SCRIPTS Asia 株式会社（以下、「当社」という）は一切の瑕疵担保責任及び保証責任を負いません。

本資料または当社及びデータソース先の商標、商号は、当社との個別の書面契約なしでは、いかなる投資商品（価格、リターン、パフォーマンスが、本サービスに基づいている、または連動している投資商品、例えば金融派生商品、仕組商品、投資信託、投資資産等）の情報配信・取引・販売促進・広告宣伝に関連して使用をしてはなりません。

本資料を通じて利用者に提供された情報は、投資に関するアドバイスまたは証券売買の勧誘を目的としておりません。本資料を利用した利用者による一切の行為は、すべて利用者の責任で行っていただきます。かかる利用及び行為の結果についても、利用者が責任を負うものとします。

本資料に関連して利用者が被った損害、損失、費用、並びに、本資料の提供の中断、停止、利用不能、変更及び当社による利用者の情報の削除、利用者の登録の取消し等に関連して利用者が被った損害、損失、費用につき、当社及びデータソース先は賠償又は補償する責任を一切負わないものとします。なお、本項における「損害、損失、費用」には、直接的損害及び通常損害のみならず、逸失利益、事業機会の喪失、データの喪失、事業の中断、その他間接的、特別的、派生的若しくは付随的損害の全てを意味します。

本資料に含まれる全ての著作権等の知的財産権は、特に明示された場合を除いて、当社に帰属します。また、本資料において特に明示された場合を除いて、事前の同意なく、これら著作物等の全部又は一部について、複製、送信、表示、実施、配布（有料・無料を問いません）、ライセンスの付与、変更、事後の使用を目的としての保存、その他の使用をすることはできません。

本資料のコンテンツは、当社によって編集されている可能性があります。

サポート

日本 050-5212-7790
フリーダイヤル 0120-966-744 メールアドレス support@scriptsasias.com