



Fast Fitness Japan



## 2023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 7092)

# 目次

- I. 会社概要
- II. 2023年3月期業績と2024年3月期予想
- III. 株主還元方針・ESGの取り組み
- IV. 参考資料



# I. 会社概要

Fast Fitness Japan





ヘルシアプレイスをすべての人々へ!

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

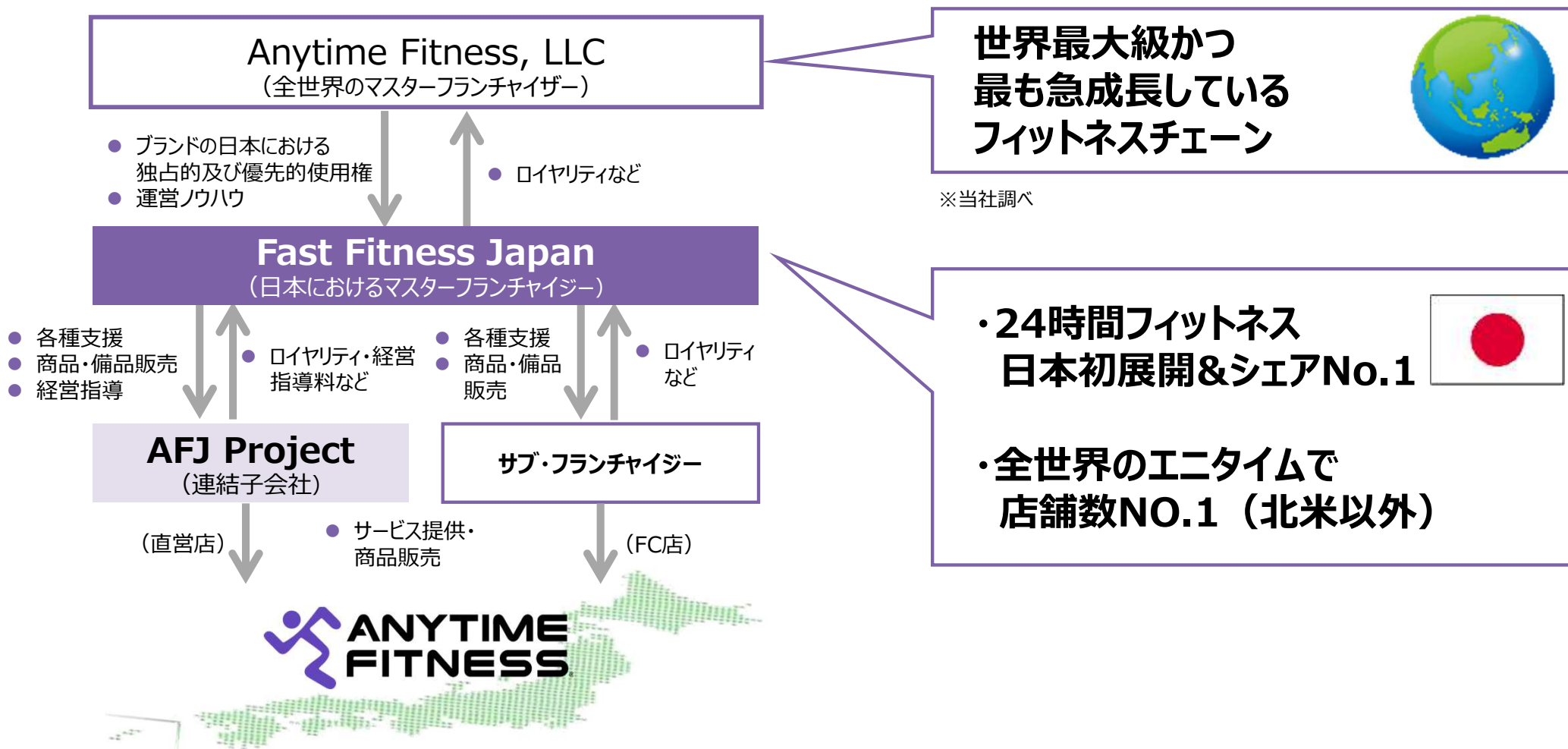


Give  
me  
five

## Give me five ～あなたとハイタッチ～

スポーツでいいプレイをしたときに行われるハイタッチ  
頑張った人同士や応援する人との喜びの表現  
エニタイムフィットネスに関わるすべての人々のポジティブなアクションを応援し  
ハイタッチを交わしたい、という想いを込めています

## 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





**24時間  
年中無休**

ライフスタイルに合わせて  
いつでも利用可能

**マシンジム  
特化型**

充実のトレーニング設備と  
ファンクショナルエリア

**全国相互  
利用可能**

国内だけでなく全世界  
どこでも利用可能

**「安全・安心・  
清潔・快適」**

安全で快適な施設と  
スタッフによるサポート

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** (2023年3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であり、  
総合型フィットネスが困難なエリアにも出店可能

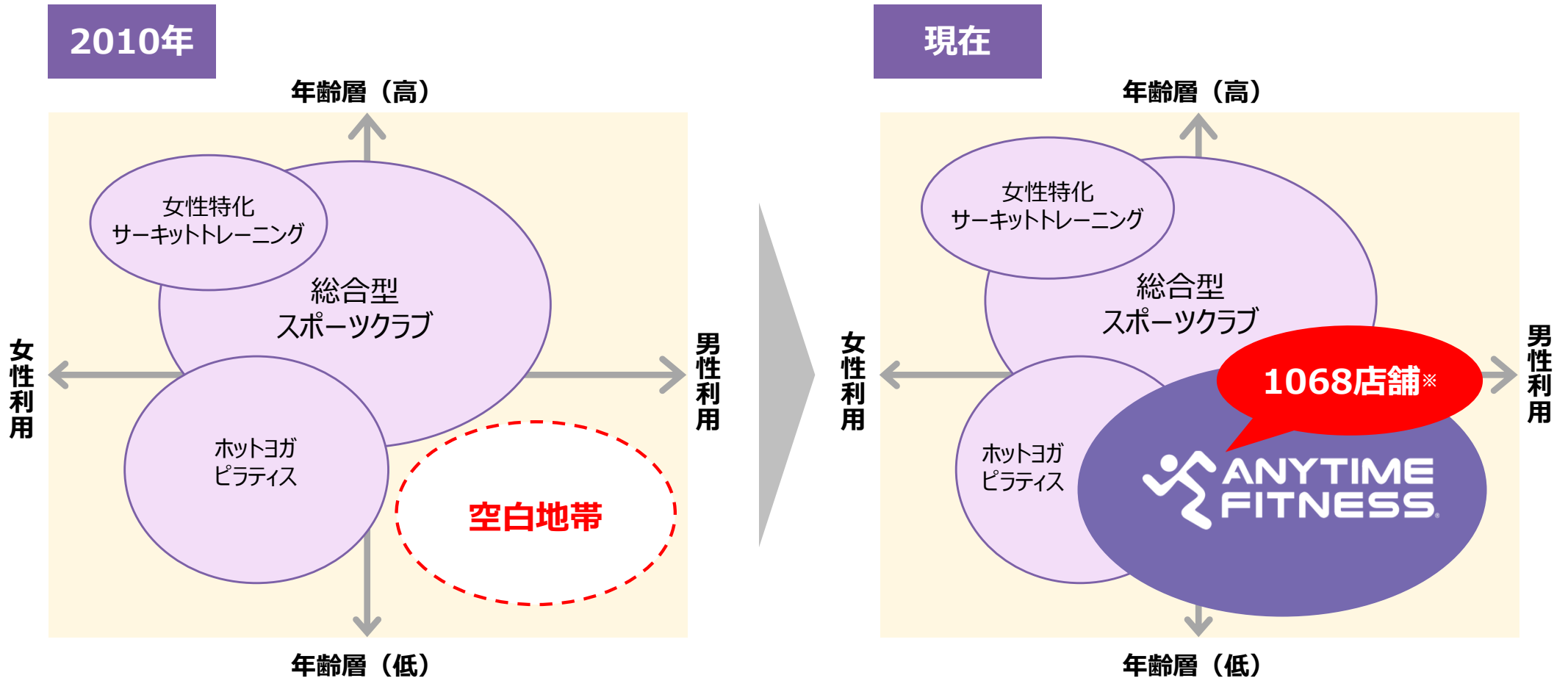
3

**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



## 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



※ 2023年3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。

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1000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

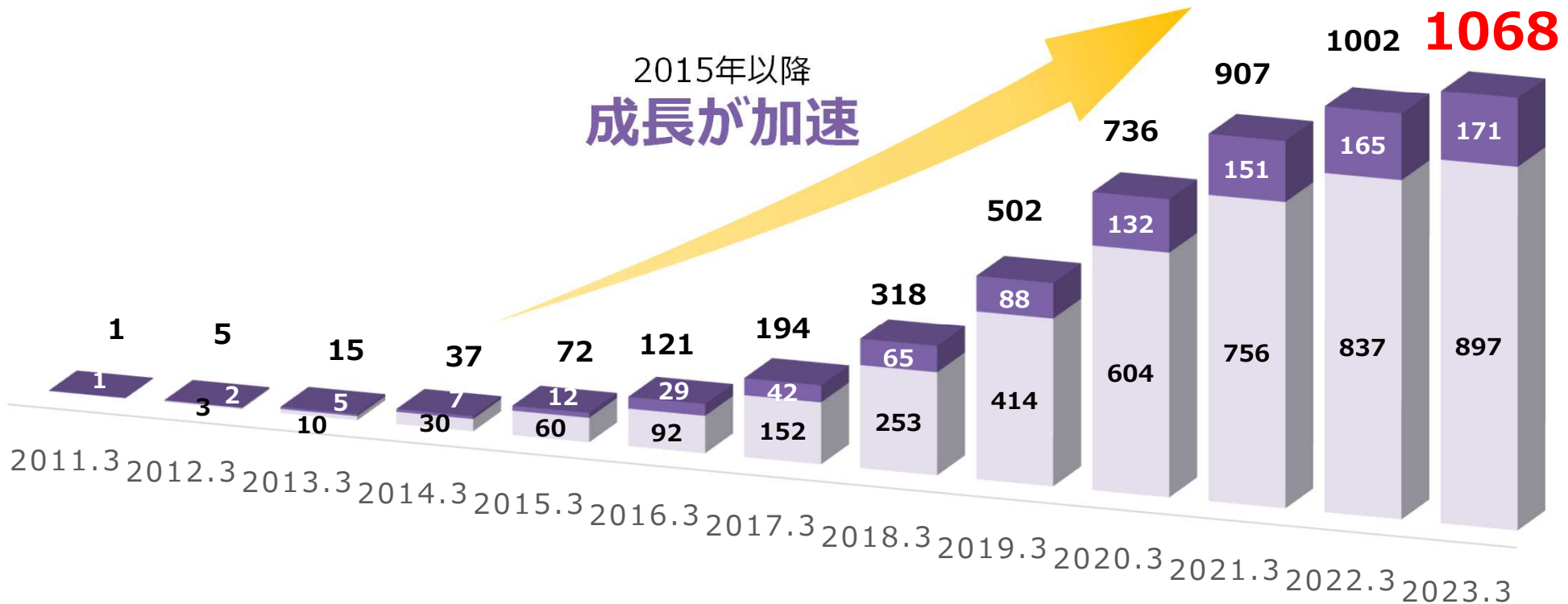
FC展開の実績を作り  
有力FC事業者を開拓

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

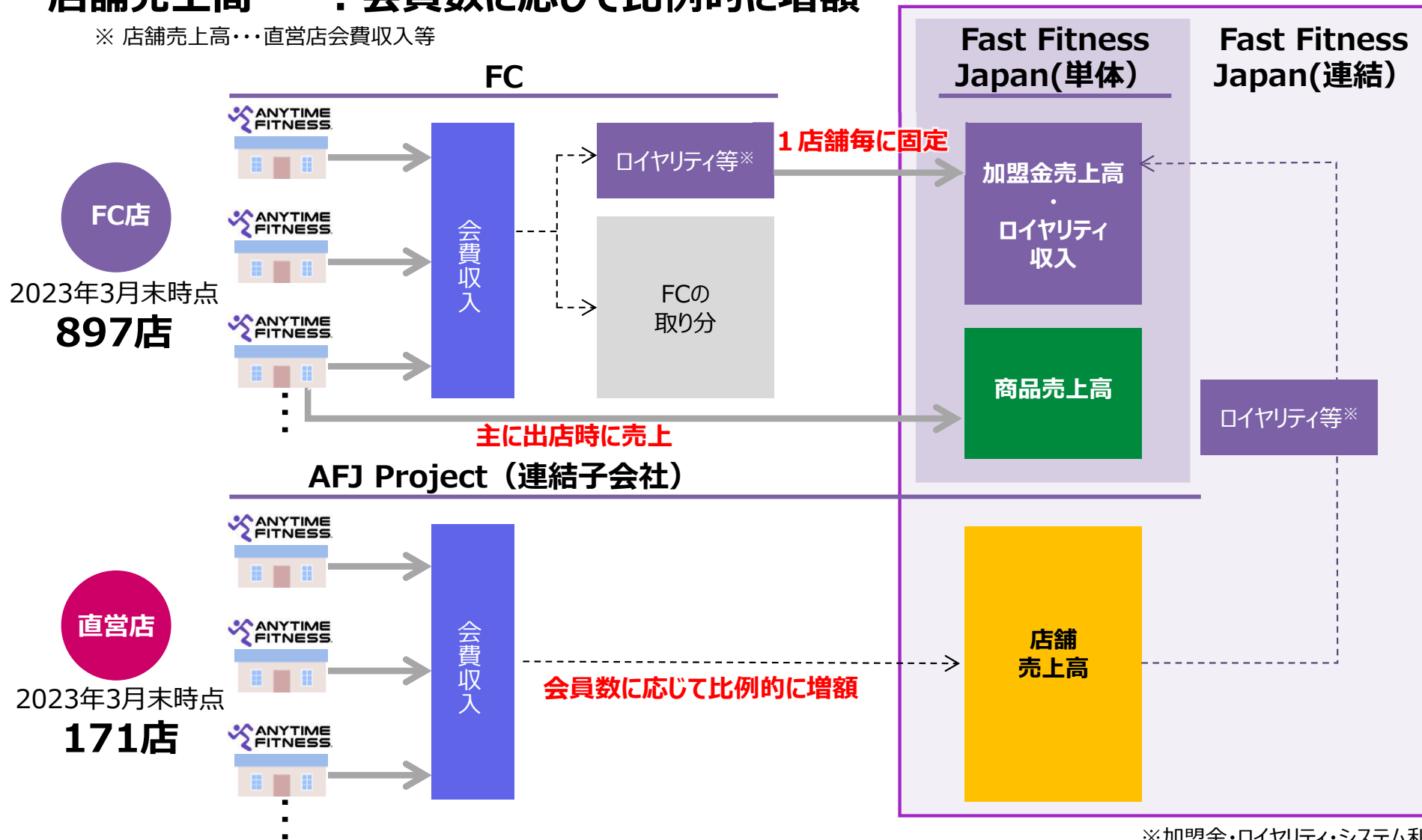
競合他社の参入も増加し  
24時間フィットネス市場が活性化



# I 収益モデル

- ロイヤリティ収入 : FC店舗数の増加に比例して増額
- 商品売上高 : FC出店数に応じて増額
- 店舗売上高 : 会員数に応じて比例的に増額

※ 店舗売上高…直営店会費収入等



※加盟金・ロイヤリティ・システム利用料等

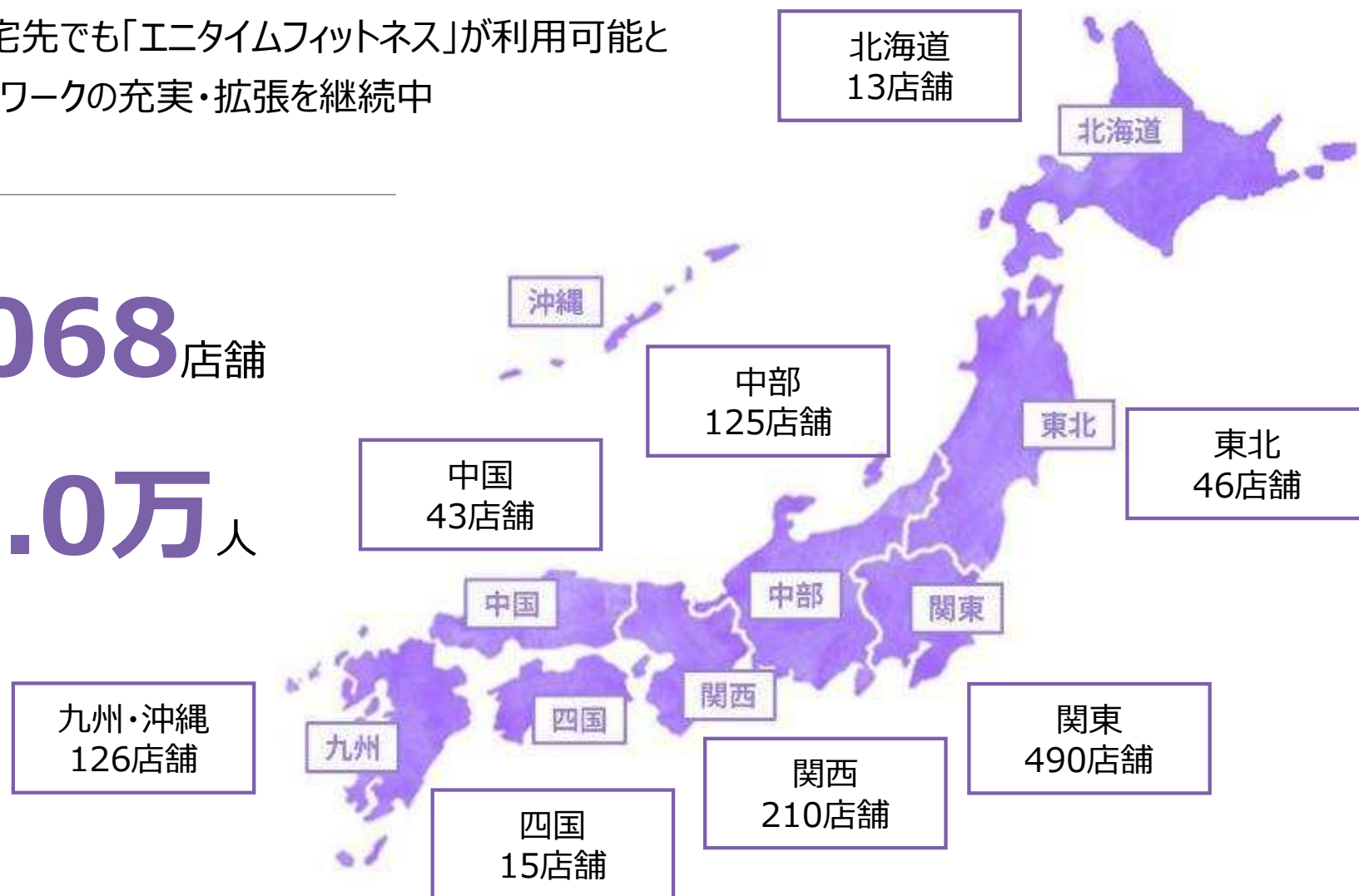
## 第1号店出店から9年半で47都道府県に出店 11年半で1000店舗達成

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

(2023年3月末時点)

全国 **1,068** 店舗  
会員数 **74.0万** 人



## 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

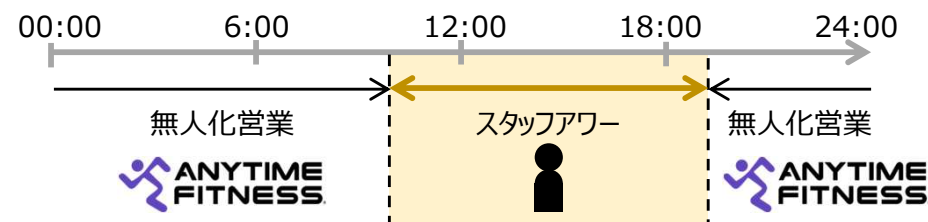
### マシンジム特化



- 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

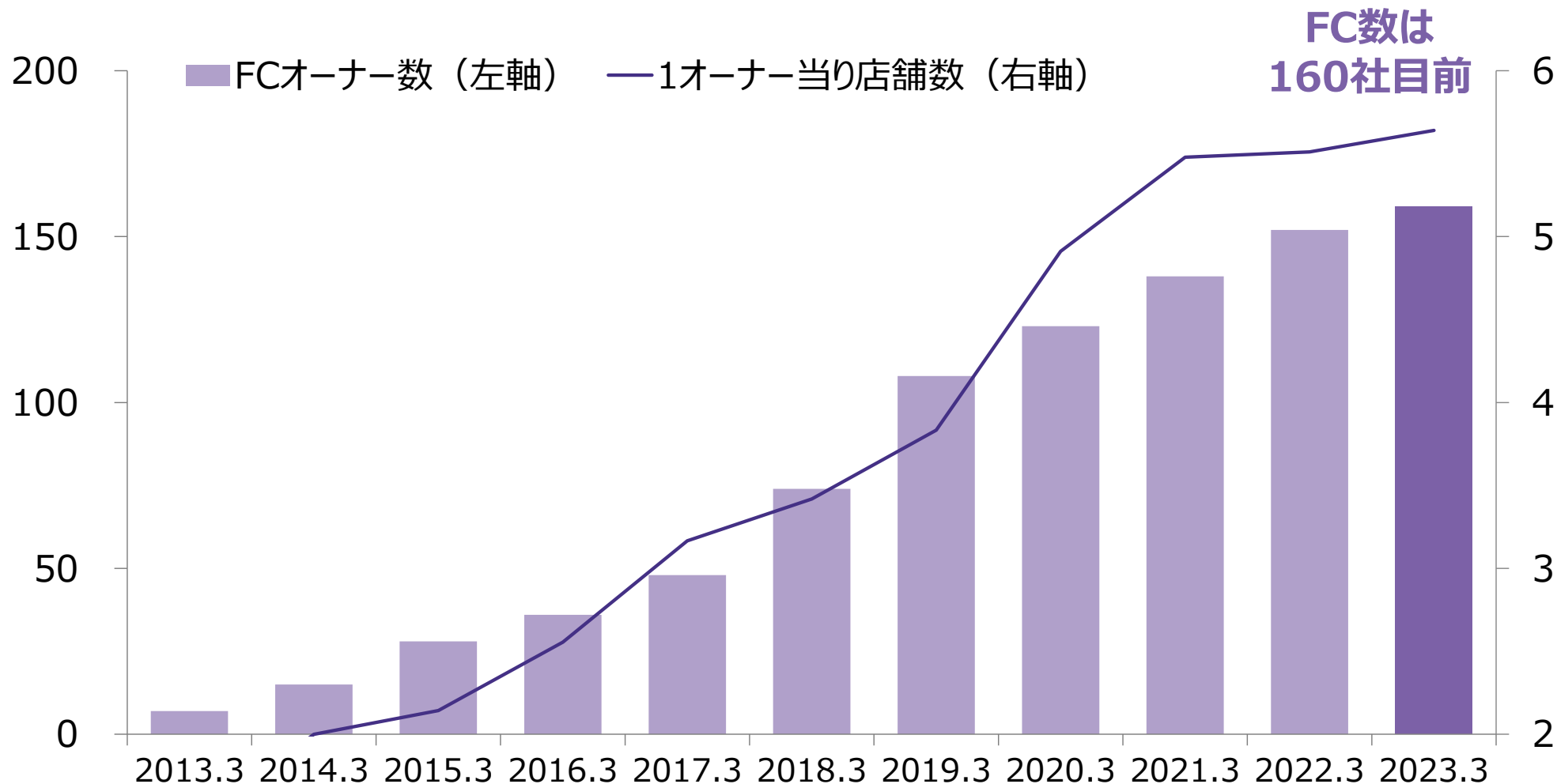


- 戸締りが不要で、人を配置する時間を大幅に短縮

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)

(参考) FCオーナー数の推移

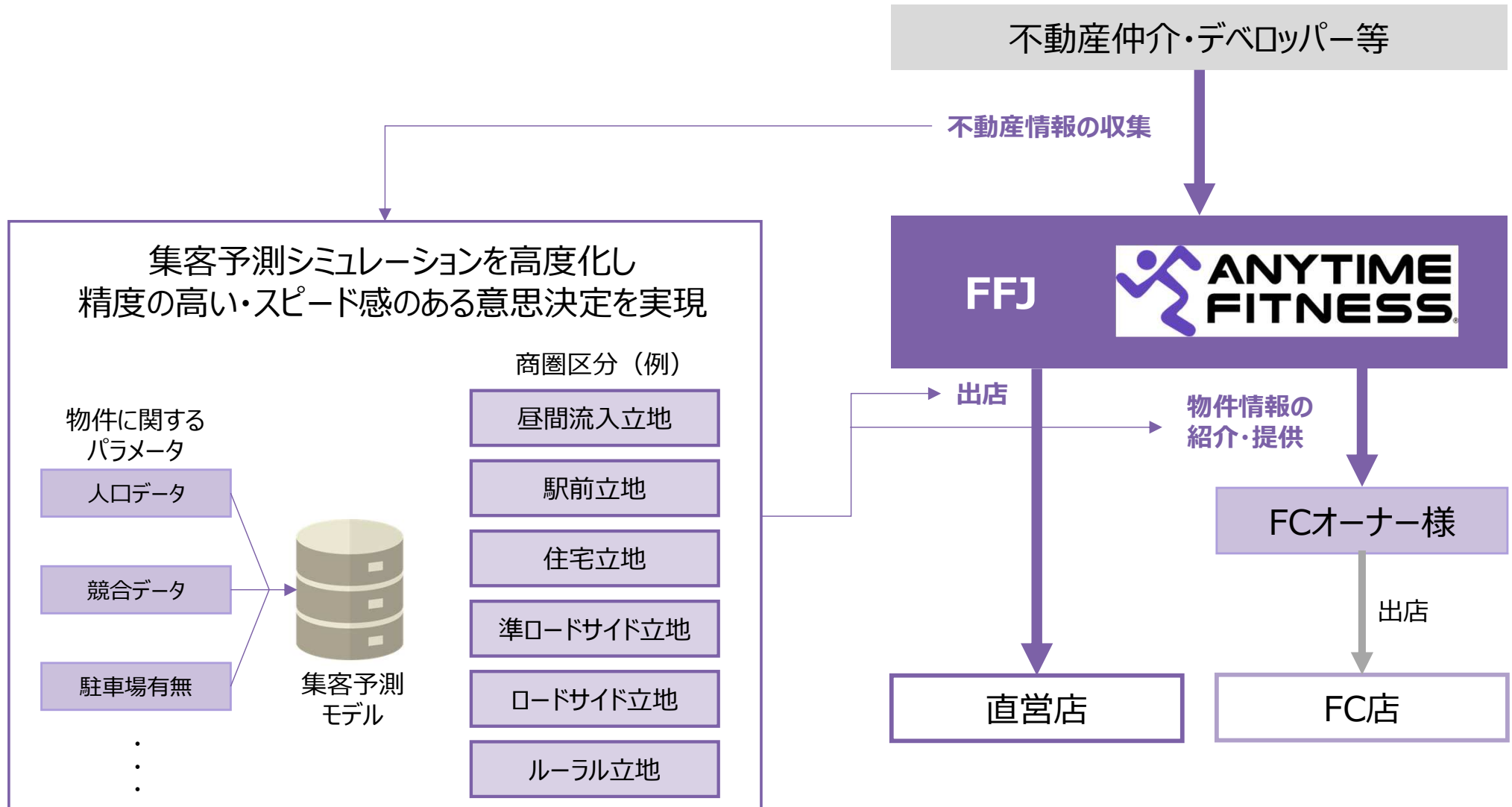
## 魅力的なビジネスモデルの構築によりFCオーナー数は着実に拡大



店舗自体の知名度の高さと、圧倒的な出店姿勢により、不動産事業者からの情報が集まりやすい構図となっている



これまでの出店経験値に基づいた独自の集客予測モデルに基づき、  
高精度でスピーディな出店意思判断を実現している





## 会員様、FCオーナー様双方にとって魅力的なビジネスモデルであることを再認識

### 会員様から見たAnytimeの特徴

“安全・安心・清潔・快適な”  
フィットネスクラブ

顧客層が若い  
(20代~40代が中心)

利便性、スタイリッシュ…  
→ ブランドカ

**会員数の早期回復を実現**

### FCオーナー様から見たAnytimeの特徴

低コスト構造  
(低い初期費用・固定ロイヤリティ)

会費収入によりキャッシュを  
安定的に獲得

24時間ジムトップシェア (約35%※)  
→ ブランドカ

**FCオーナー様の出店意欲は  
極めて旺盛**

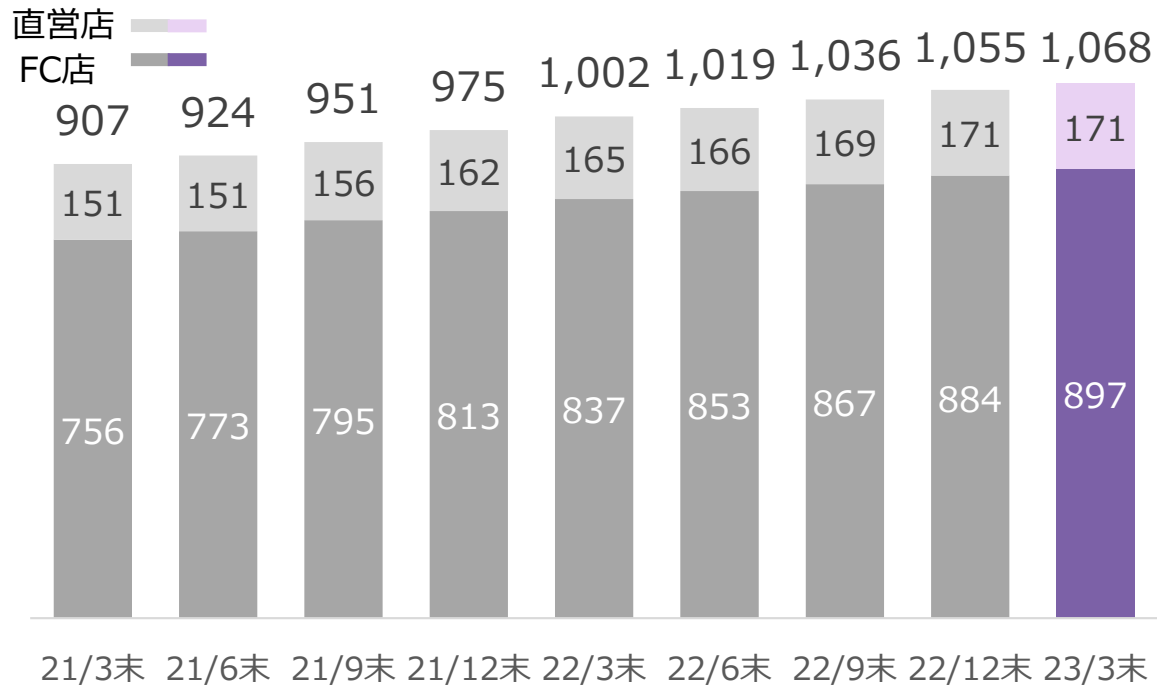
※2023年3月末時点。数値は当社調べで、24時間フィットネス事業を営む競合他社の店舗数を合算した上で算出。

## Ⅱ. 2023年3月期業績と2024年3月期予想

Fast Fitness Japan



## Ⅱ 出店数・店舗数の推移（四半期末）



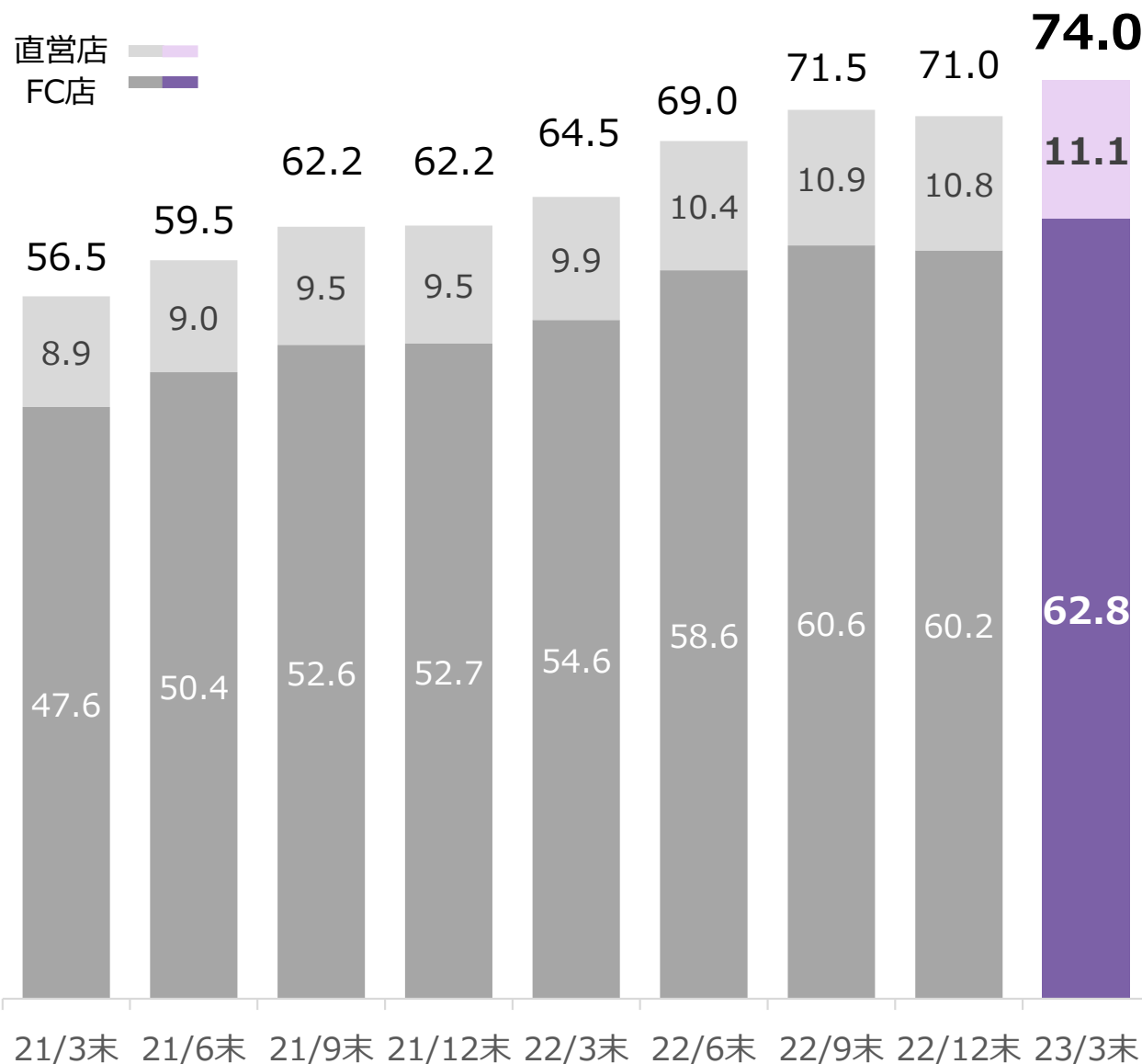
### 2023年3月期サマリー

- 2023年3月期は通期で**72店舗**を出店  
 出店数 直営店 : 5店舗  
 FC店 : 67店舗  
 退店数 直営店 : 1店舗  
 FC店 : 6店舗
- 2023年1月～3月は13店舗を出店  
 直営店 : 0店舗  
 FC店 : 13店舗
- FCオーナー様の出店意欲は回復しているも、資材費高騰などによる初期投資額の増加等により慎重な出店姿勢は継続
- 通期の退店は、一部不振店舗の退店を決定したもの

出店数	2022年 3月期				2023年 3月期			
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q	2Q	3Q	4Q
直営店	1	5	6	3	1	3	1	0
FC店	17	22	21	25	18	15	21	13
合計	18	27	27	28	19	18	22	13
(退店数)	0	-3	0	0	-2	-1	-3	1

※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

## Ⅱ 会員数の推移（四半期末）



### 2023年3月期サマリー

- 店舗当たり平均会員数は、前年同期比で7.6%の増加と回復基調
- 2023年3月の政府方針変更に伴い、マスク着用が任意となった環境変化も後押し

2022年3月末 平均会員数	2023年3月末 平均会員数	前年 同期比
644名	693名	+7.6%

- 総会員数は、74.0万人
- 2022年3月末から2023年3月末の1年間で9.5万人の増加

	2023年3月末 会員数	前年同期 からの増減
直営店	11.1万人	+1.2万人
FC店	62.8万人	+8.2万人
<b>合計</b>	<b>74.0万人</b>	<b>+9.5万人</b>

## Ⅱ 決算のポイント（売上高・営業利益）

### 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、過去最高の147億円と2桁の増収（前年比+12.9%）
- 店舗売上（直営店）は、会費収入等の増加が寄与（前年比+17.1%）
- FC売上は、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（前年比+9.2%）

### サマリー

- 連結営業利益も、前年から4.1億円増加し、過去最高益の33億円（前年比+14.2%）
- グローバル共有会員管理システムの移行が漸進的であったことから、期初想定より利益押下げ影響が低減
- 休会率の低下や運営コストの削減効果により直営店の収益性が改善

## Ⅱ 2023年3月期業績（通期P/L）

### ■ 過去最高の売上高、利益を実現

(単位：百万円)	2022年3月期	2023年3月期	前年同期差	前年同期比
売上高	13,097	<b>14,787</b>	+1,690	+12.9%
売上総利益	5,509	<b>6,376</b>	+866	+15.7%
販管費	2,564	<b>3,012</b>	+448	+17.5%
営業利益	2,945	<b>3,364</b>	+418	+14.2%
当期純利益	1,702	<b>1,914</b>	+212	+12.5%
売上総利益率（%）	42.1%	<b>43.1%</b>	+1.0pt	—
営業利益率（%）	22.5%	<b>22.8%</b>	+0.3pt	—
当期純利益率（%）	13.0%	<b>12.9%</b>	△0.1pt	—

## Ⅱ 2023年3月期実績と期初予想との比較

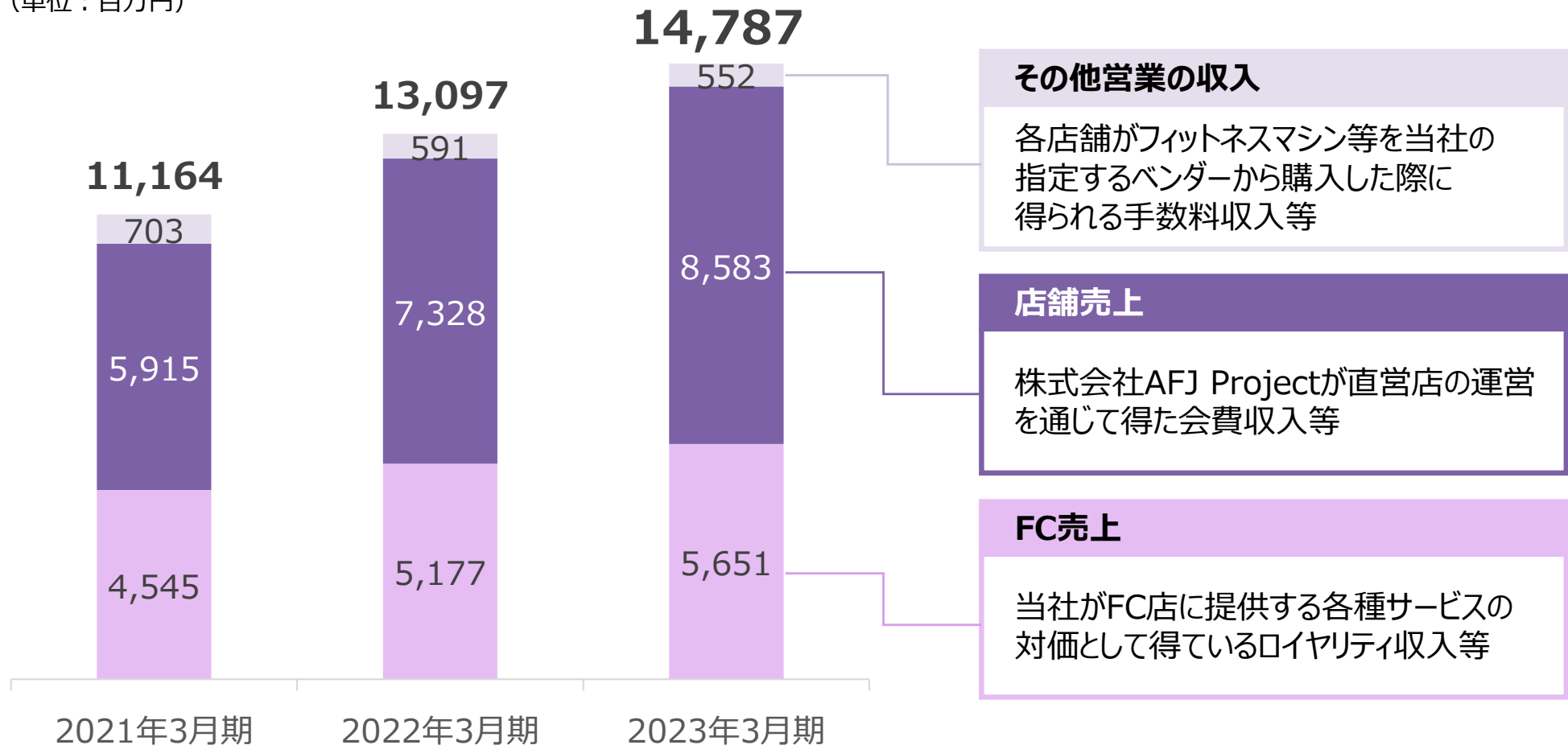
- 売上高は、期初想定より会員数の回復基調が期を通じて強く推移したことに加え、会員管理システムの移行が漸進的となったことから、システム使用料等の増加が一時的に発生したことにより増収
- 利益面は、会員数の増加とコスト削減効果に伴い増益

(単位：百万円)	2022年3月期 実績	2023年3月期 期初予想	2023年3月期 実績	期初予想 との差異	達成率
売上高	13,097	<b>14,000</b>	<b>14,787</b>	+ 787	105.6%
営業利益	2,945	<b>3,000</b>	<b>3,364</b>	+ 364	112.1%
経常利益	2,943	<b>2,950</b>	<b>3,402</b>	+ 452	115.3%
当期純利益	1,702	<b>1,500</b>	<b>1,914</b>	+ 414	127.6%

## Ⅱ 売上区分別売上高推移

- 店舗売上は、店舗運営の見直しを進め、会員獲得に向け効果的な施策を講じたことから会員数が順調に増加し増収（+17.1%）
- FC売上は、主に店舗数の増加に伴う増収（+9.2%）

（単位：百万円）





## Ⅱ 営業利益増減分析

(単位：百万円)



## Ⅱ 2023年3月期第4四半期業績（単四半期P/L）

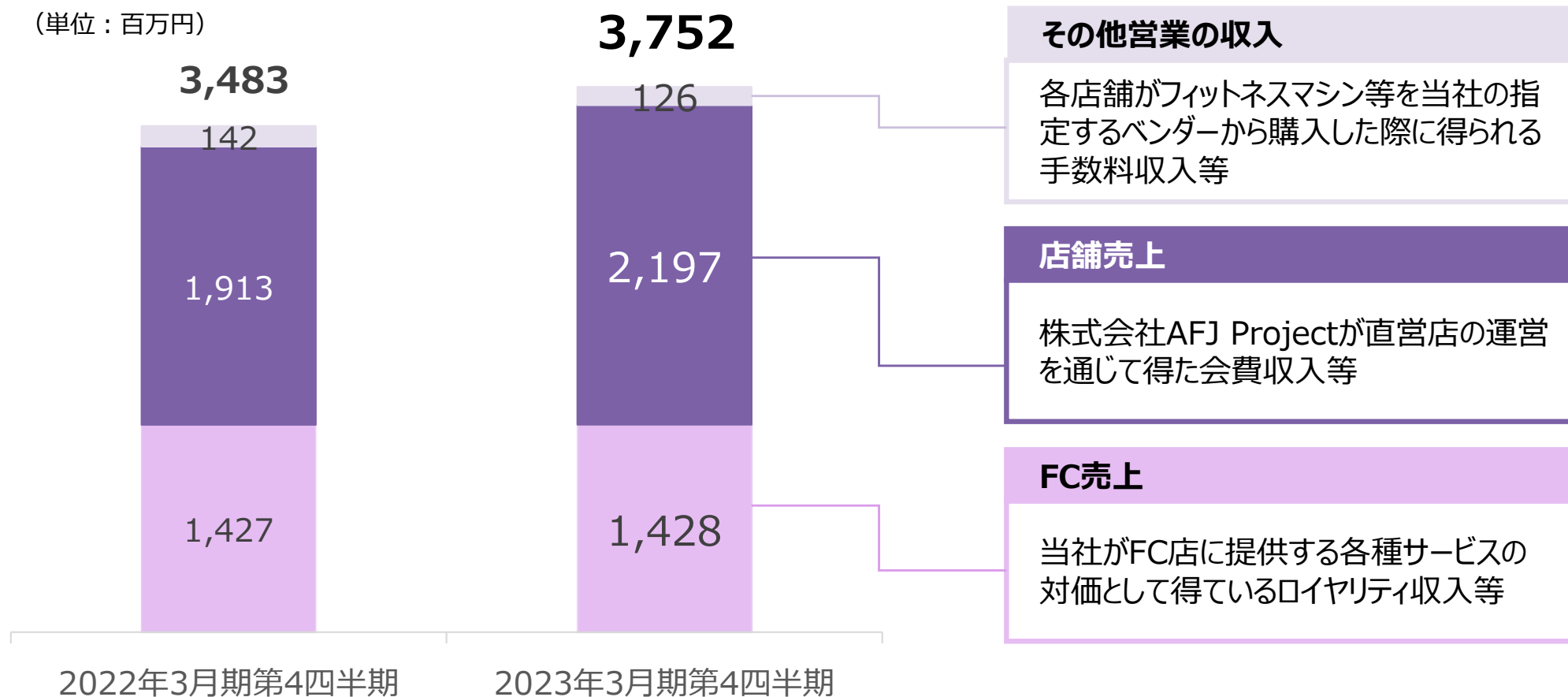
- 第4四半期の3か月間は、直営店の店舗売上が会員数の増加等が奏功し増収増益

	2022年3月期 Q4	2023年3月期 Q4	前年同期差	前年同期比
(単位：百万円)				
売上高	3,483	3,752	+269	+7.7%
売上総利益	1,355	1,574	+219	+16.2%
販管費	721	859	+138	+19.2%
営業利益	634	715	+81	+12.8%
当期純利益	207	214	+6	+3.3%
売上総利益率 (%)	38.9%	42.0%	+3.1pt	—
営業利益率 (%)	18.2%	19.1%	+0.9pt	—
当期純利益率 (%)	6.0%	5.7%	△0.3pt	—

## Ⅱ 売上区分別売上高推移（第4単四半期）

- FC売上は、店舗数の増加が13店舗の留まりによりロイヤリティ収入等は微増（前年同期比+0.1%）
- 店舗売上は主に会員数の増加により会費単価が増加したことから2桁増収（前年同期比+14.8%）

（単位：百万円）



## Ⅱ 営業利益増減分析（第4単四半期）

（単位：百万円）



# Ⅱ 2023年1月～3月出店店舗一覽

北海道	北海道	帯広
東北	秋田県	横手町
関東	東京都	三軒茶屋若林
		小松川
		御茶ノ水
中部	新潟県	上越高田
関西	三重県	桑名
	京都府	金閣寺
	大阪府	交野星田北
	兵庫県	エキソアレ西神中央
九州・沖縄	大分県	別府やまなみ
	沖縄県	マリンプラザあがり浜 宜野湾我如古

合計：13店舗



横手店



宜野湾我如古店



金閣寺店



帯広店

### 【プロモーション活動】

## みんなの初夢キャンペーン2023

- 会員資格を問わず2023年にエニタイムフィットネスと一緒に叶えたい運動にまつわる“初夢”（フィットネスの目標）を募集

### 【期待する効果】

- 会員様と店舗におけるコミュニケーション機会の創出
- 選定者へは、“初夢”を叶えるため、1年間継続してエニタイムフィットネスが支援
- 会員に限らず広く募集を展開し、エニタイムフィットネスブランドの認知度向上を目指す（新規会員としての入会も視野に）



（注）キャンペーンは終了しております。

### 【プロモーション活動】

### レッドブルとのコラボレーションキャンペーン『ナショナルフィットネスチャレンジ 2023』

エニタイムフィットネス内の有酸素運動マシンを使用したチャリティランイベントを開催

- 参加会員が走った距離×10円を「脊髄損傷の治療法研究」を行う「Wing for Life団体」に寄付

### 【期待する効果】

- 会員様の運動が社会貢献に繋がり、運動継続の一助を目的
- エニタイムだけの体験価値を提供し、既存会員のロイヤリティ向上を目指す
- グローバルブランドであるエニタイムフィットネスが世界中で開催のイベントに参加することで、ブランド価値を発信



モチベーションも記録も飛ばしてく？

RED BULL 翼をさすける。 

**National Fitness Challenge 2023 3.1~5.7**

ナショナルフィットネスチャレンジ

エニタイムフィットネスチャリティラン開催！



×



## Ⅱ 2024年3月期業績予想（損益計算書）

- 売上高は、2023年3月期のグローバル会員管理システムの移行にかかるシステム使用料の増加による反動減の影響があるものの、会費収入やロイヤリティ収入の増加を見込み増収
- 利益面は、上記影響による売上総利益の減少に加え、直営店の適正人員の配置や給与水準の改善による人件費の上昇及び基本ソフトウェアの刷新等、業務基盤インフラの整備や直営店の店舗リニューアルに伴う除却等の増加を見込み減益

(単位：百万円)	2023年3月期 実績	2023年3月期 業績予想	前年比
<b>売上高</b>	14,787	<b>15,200</b>	+ 2.8%
<b>営業利益</b>	3,364	<b>2,800</b>	△16.8%
<b>経常利益</b>	3,402	<b>2,700</b>	△20.6%
<b>当期純利益</b>	1,914	<b>1,400</b>	△26.9%



## Ⅱ 2024年3月期 出店数・店舗数

- 出店計画は、前年度実績の72店舗から+23店舗の95店舗
- エニタイムフィットネスの未出店エリアへの出店に注力

	(単位：店)	2023年3月期 実績	2024年3月期 見通し	前年差
出店数	出店合計	72	95	+23
	FC店	67	85	+18
	直営店	5	10	+5
店舗数	店舗数合計	※1 1,068	※2 1,159	+91
	FC店	897	※2 979	+82
	直営店	171	※2 180	+9

※1 2023年3月末退店の直営店1店舗を含んでおります。

※2 2024年3月期見通しには退店予定の4店舗（直営店1店舗、FC店3店舗）を反映しております。

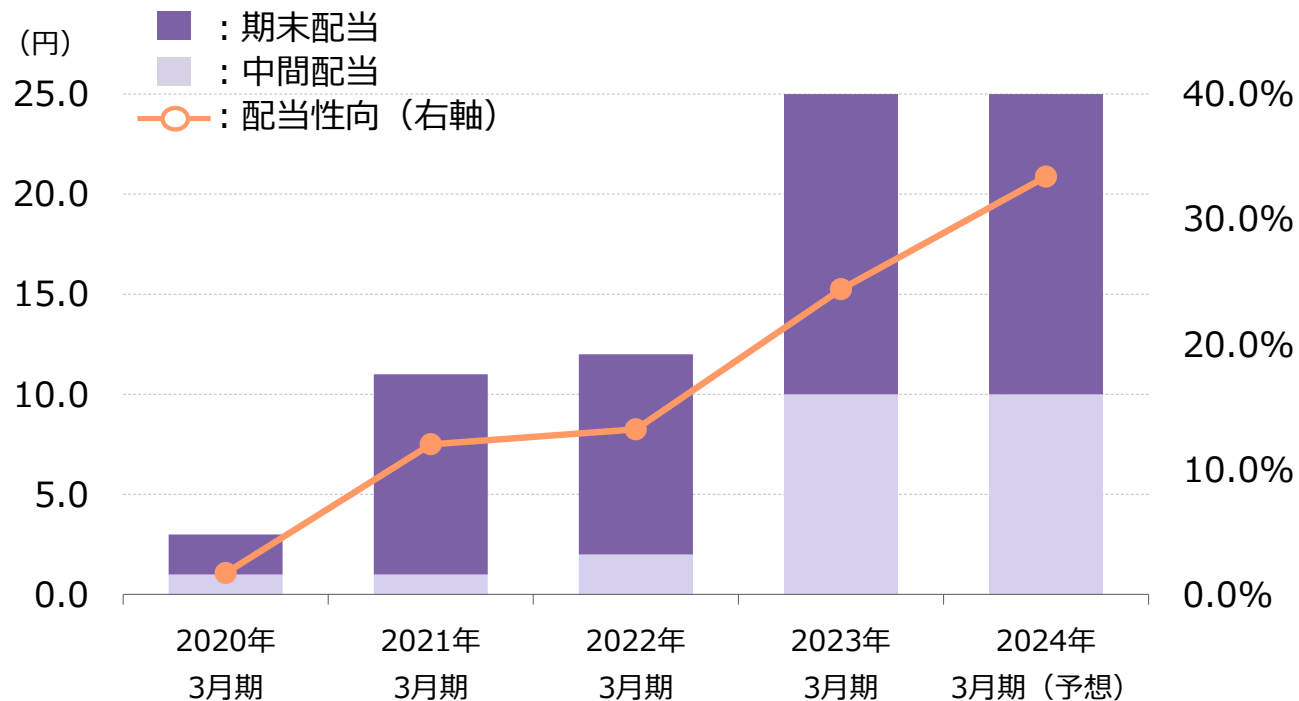
### Ⅲ. 株主還元方針及びESGの取り組み

Fast Fitness Japan



## 配当

- ◆ 2023年3月期の期末配当は、前年比+5円の1株当たり15円の増配（年間配当：25円）
- ◆ 2024年3月期の配当予想は2023年3月期は同額の間配当1株当たり10円、期末1株当たり15円の年間25円を予定



### 配当方針

株主に対する利益還元を重要な経営課題と認識しつつ、内部留保の充実を図り、事業拡大と事業の効率化のための投資に充当し、持続的に成長することで企業価値を高める

※ 2021年4月1日付で普通株式1株につき1.3株、2021年10月1日付で普通株式1株につき1.2株の割合で株式分割を行っております。上記は当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った場合の1株当たり指標の推移を記載しております。

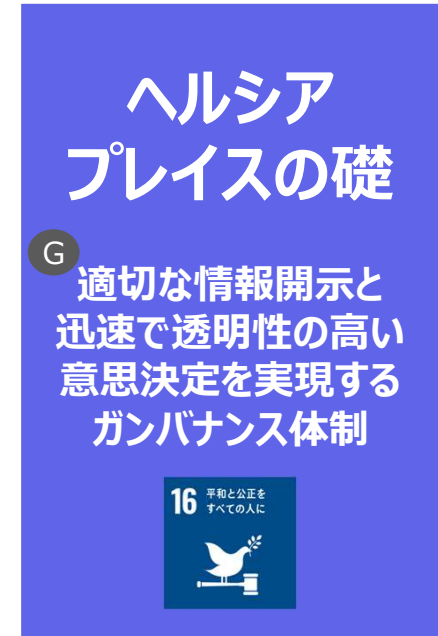
企業理念

ヘルシアプレイスをすべての人々へ!  
**Get to a healthier place<sup>®</sup>**

使命  
(パーパス)

フィットネス習慣を拡大させることで  
健康寿命を延ばし、豊かな社会を創る

マテリアリティ  
(ESG重点課題)



社会への貢献

内部の取組

## 「健康経営優良法人2023（大規模法人部門）」 に初めて認定されました

- 当社グループは、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、ESG経営を推進
- 従業員が心身共に健康であることが重要であると考え、健康保持・増進に向けた様々な取り組みを実施し、2023年3月に経済産業省と日本健康会議が選定する「健康経営優良法人2023（大規模法人部門）」に初めて認定されました



【ご参考】経済産業省ホームページ「健康経営優良法人認定制度」

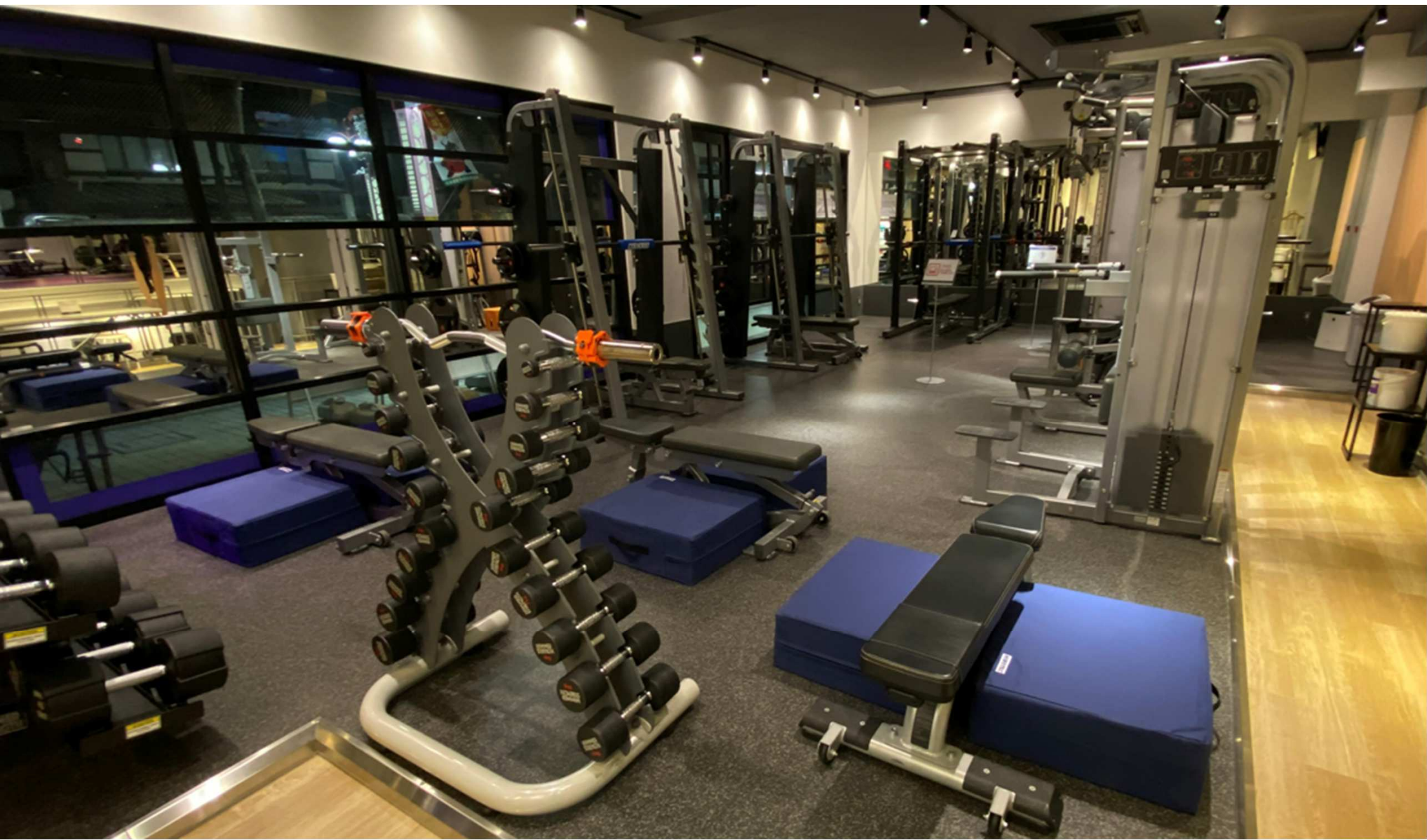
[https://www.meti.go.jp/policy/mono\\_info\\_service/healthcare/kenkoukeiei\\_yuryouhouzin.html](https://www.meti.go.jp/policy/mono_info_service/healthcare/kenkoukeiei_yuryouhouzin.html)

当社グループは、これからも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とF Cオーナー様、そして従業員等の誰もが健康的に暮らせる、心豊かな社会の実現を目指してまいります。

さらに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。

## IV. 參考資料

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 高嶋 淳 専務取締役 植平 光彦 取締役（社外） 山部 清明 取締役（社外） 井上 直樹 取締役（監査等委員） 井村 牧 取締役（監査等委員）（社外） 杉田 就 取締役（監査等委員）（社外）
従業員数	234名（2023年3月末時点）

# IV 2023年3月期業績 (B/S)

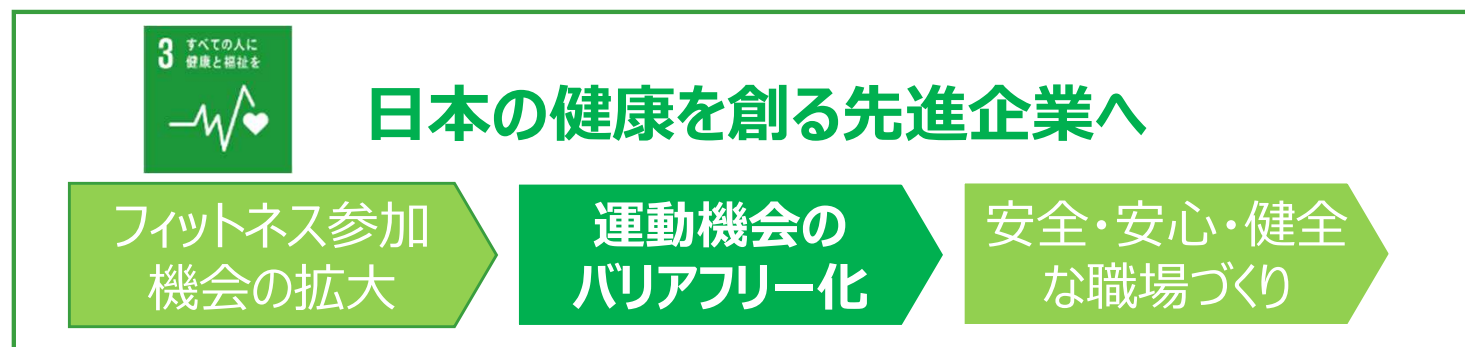
(単位：百万円)	2022年3月期	<b>2023年3月期</b>	前年同期差	前年同期比
<b>流動資産</b>	11,272	<b>11,894</b>	+622	+5.5%
<b>有形固定資産</b>	7,028	<b>6,226</b>	△802	△11.4%
<b>無形固定資産</b>	173	<b>141</b>	△32	△18.5%
<b>固定資産</b>	10,157	<b>9,300</b>	△857	△8.4%
<b>資産合計</b>	21,429	<b>21,195</b>	△234	△1.1%
<b>流動負債</b>	5,677	<b>5,445</b>	△232	△4.1%
<b>固定負債</b>	6,089	<b>4,528</b>	△1,561	△25.6%
<b>負債合計</b>	11,766	<b>9,974</b>	△1,792	△15.2%
<b>純資産合計</b>	9,662	<b>11,221</b>	+1,559	+16.1%
<b>負債純資産合計</b>	21,429	<b>21,195</b>	△234	△1.1%



# IV 2023年3月期業績 (C/F)

(単位：百万円)	2022年3月期	2023年3月期	前年増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	3,346	<b>2,982</b>	△364
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,467	△ <b>743</b>	724
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,755	△ <b>2,012</b>	△257
現金及び現金同等物の増減額	123	<b>226</b>	103
現金及び現金同等物期末残高	9,457	<b>9,683</b>	226

『日本の健康を創る先進企業』を目指し、会員以外の方々やハンディキャップを持つ方へのフィットネス機会の提供を様々なシチュエーションで実施している



～高校生・シニア等現在会員でない方、出店が困難な地域へのフィットネス機会の提供～



～ハンディキャップを持った方への健康づくりの輪を広げる～



知的障がいを持つ方と一緒にトレーニングを行う取組「ユニファイドトレーニング」

『**地域の健康・安全を担うインフラ**』を目指し、店舗のバリアフリー化を推進すると同時に災害発生時に物資提供などの支援を担う店舗づくりを目指す。



～設備・サービスの充実による安全・安心の追求～



各店舗にAEDを設置

～災害発生時に物資の提供などの支援を担うことで地域に必要な店舗になる～



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**