



2024年2月29日開催

個人投資家さま向け 会社説明会

株式会社Fast Fitness Japan (東証プライム市場 : 7092) 代表取締役社長 山部清明

<https://fastfitnessjapan.jp/ir/>



Index

- 1 Fast Fitness Japanについて
- 2 成長戦略について
- 3 サステナビリティ
- 4 株主還元

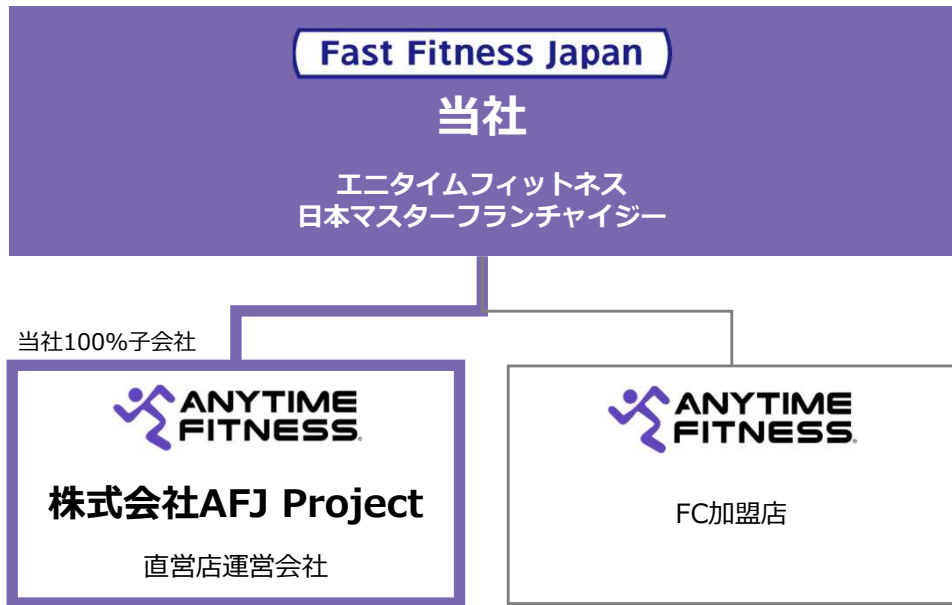


1. Fast Fitness Japanについて

会社概要／Fast Fitness Japan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。

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6-12-1 パークウエスト6F
決算期	3月
連結従業員数	257名（2023年12月31日現在）
資本金	2,195百万円（2023年12月31日現在）
子会社	株式会社AFJ Project（当社100%）



※ 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

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
- ✓ 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

※ 世界の男女共用ジム（2022年度 IHRSA調べ）

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

$$\frac{1,115 \text{ 店舗 } ※}{5,267 \text{ 店舗 } ※} \times 100 = 21.1\%$$

※ 2023年12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

$$\frac{681 \text{ 億円 } ※2}{4,503 \text{ 億円 } ※3} \times 100 = 15.1\%$$

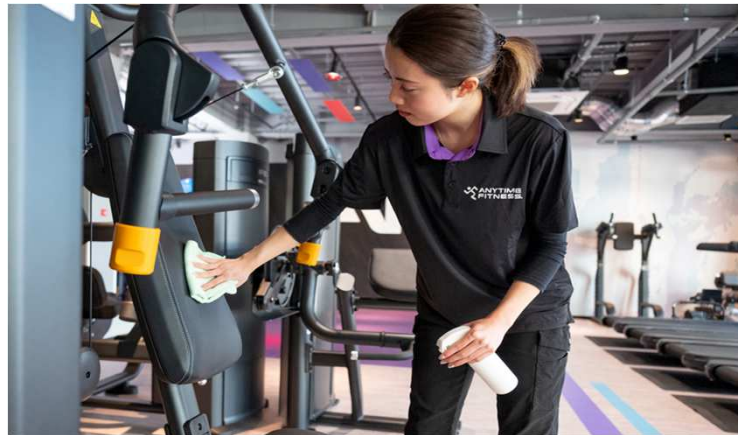
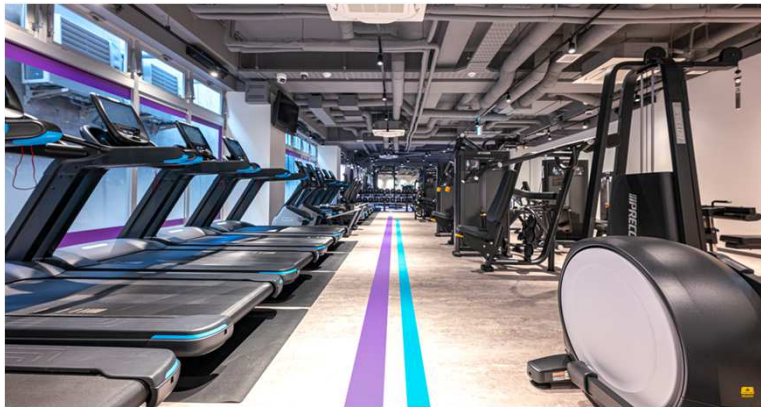
※1 直営店舗+FC店舗

※2 ※1の23年12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』



エニタイムフィットネスの“安全・安心・清潔・快適”



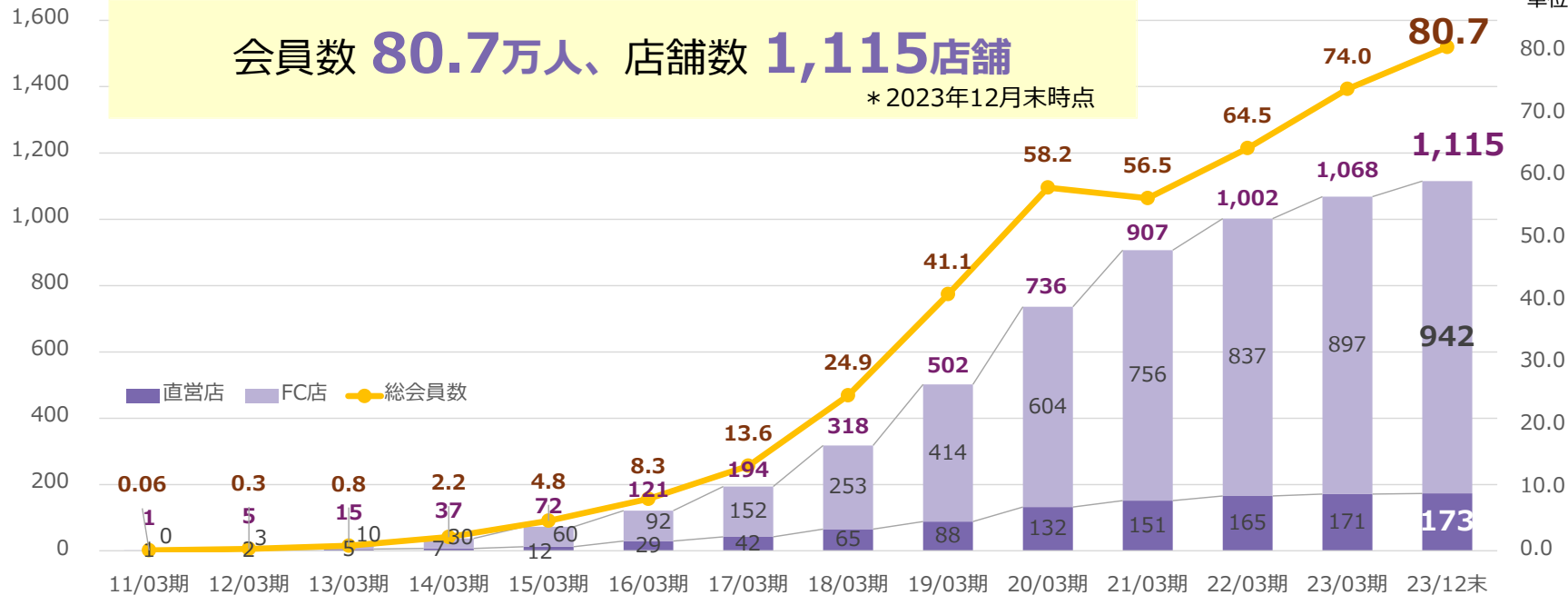
当社のあゆみ／店舗数と会員数の推移

単位：店

単位：万人

会員数 **80.7万人**、店舗数 **1,115店舗**

* 2023年12月末時点



創業期
直営店出店による
事業基盤を確率

FC開拓期
FC展開の実績から有
力なFC事業者を開拓

全国展開期
店舗網を拡大。ロードサイドや
病院・ホテル内などにも出店

エニタイムフィットネスの国内ネットワーク

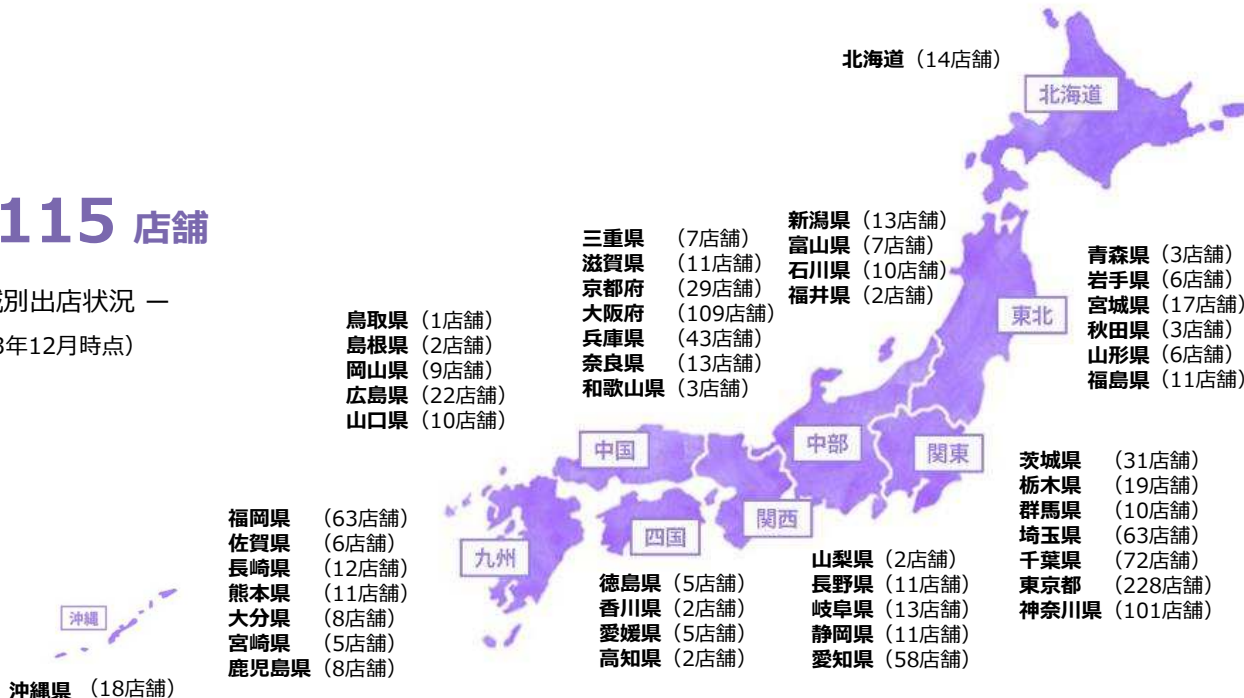
～日本中にエニタイムフィットネスを～

- ✓ 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 **1,115** 店舗

ー 地域別出店状況 ー

(2023年12月時点)



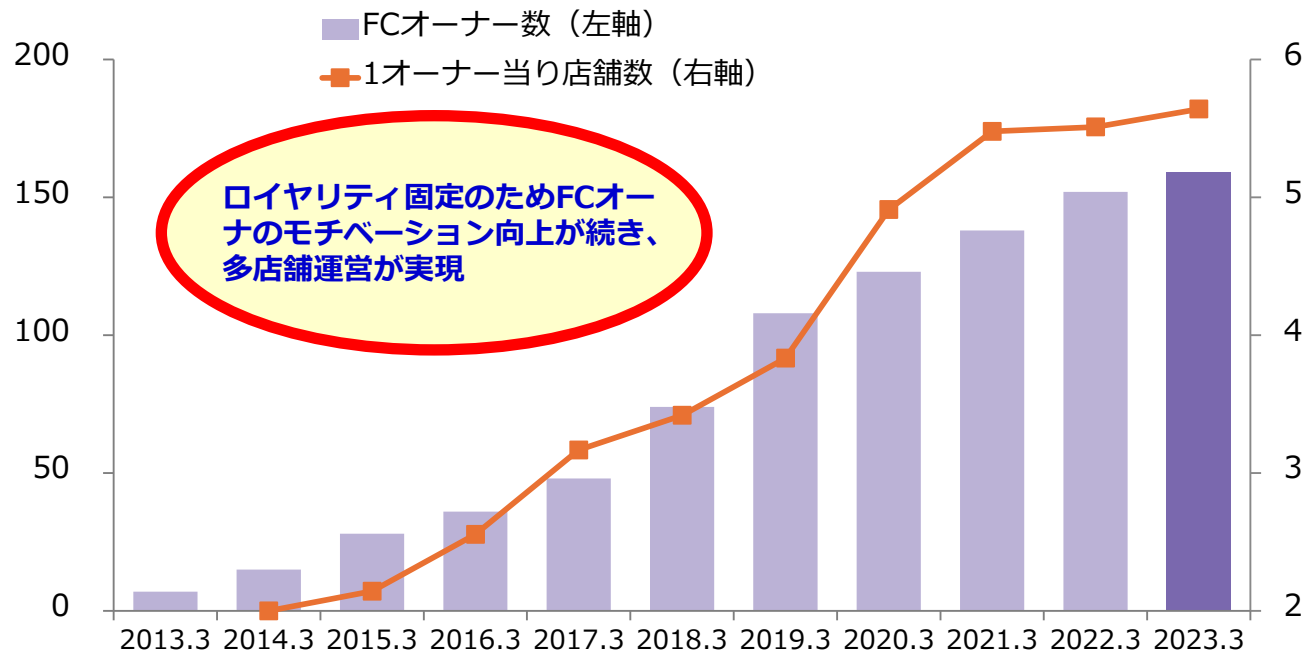
売上高構成／ユニークなビジネスモデル

- ✓ **ロイヤリティは固定**、プールなどコストのかかる施設が不要なことから固定費が下げられ、**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	FC売上の 70% が ロイヤリティ収入	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1 FCオーナーの出店数に応じて異なる
店舗売上 (直営)	直営売上の 95% が 会費収入	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

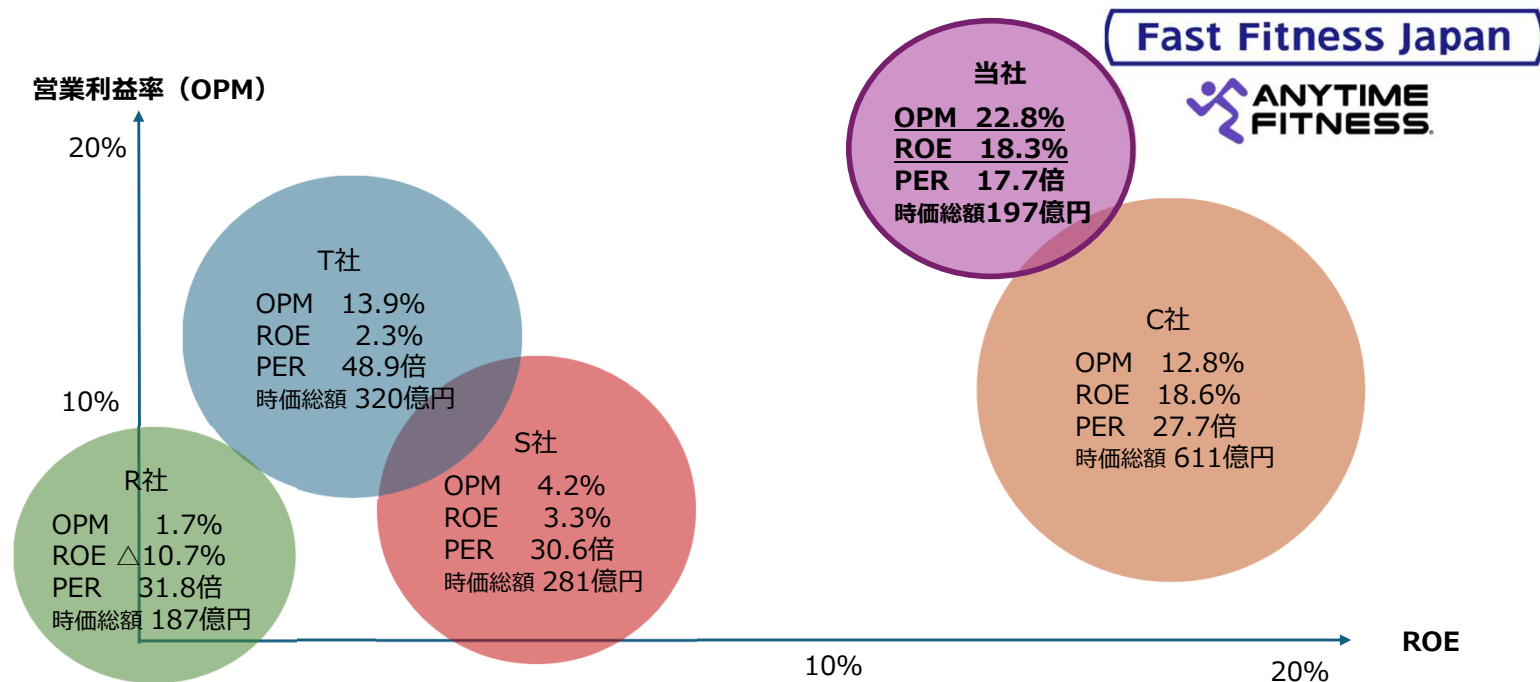
エニタイムフィットネスのFC展開における強み

- ✓ 魅力的なビジネスモデルの構築によりFCオーナー数が着実に拡大
- ✓ FCオーナーとの共存共栄の追求により、日本全国で出店が進む



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、高い収益性のため、ROEが高く、営業利益率がNo.1である一方、PER及び時価総額が低い



* 当社は2023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2023年12月時点

2024年3月期 第3四半期連結決算ハイライト

- ✓ フィットネスジムの需要は引き続き拡大傾向にあり、当社のエニタイムフィットネス事業も堅調に推移
- ✓ CM・SNSを活用した積極的な大規模プロモーションの実施の効果もあり、営業利益率は24.3%

売上高

118.0億円

前年3Q比 +7.0%

営業利益

28.6億円

前年3Q比 +8.1%

経常利益

29.7億円

前年3Q比 +11.2%

親会社株主に帰属する
四半期純利益

18.9億円

前年3Q比 +11.2%

エニタイムフィットネス
店舗数

1,115店舗

前年3Q比 +60店舗

エニタイムフィットネス
会員数

80.7万人

前年3Q比 +9.6万人

2024年3月期 第3四半期 P/L概況

- ✓ 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増収増益
- ✓ 通期業績予想の進捗率も売上高76.7%、営業利益92.4%と堅調に推移

単位：百万円	2023年3月期 第3四半期		2024年3月期 第3四半期		前年3Q比		2024年3月期 通期業績予想	
	実 績	構成比	実 績	構成比	%	金 額	11月14日 公表数値	進捗率
売上高	11,034	100.0%	11,804	100.0%	+7.0%	+769	15,400	76.6%
売上総利益	4,802	43.5%	5,493	46.5%	+14.4%	+691		
営業利益	2,648	24.0%	2,864	24.2%	+8.1%	+215	3,100	92.4%
経常利益	2,677	24.3%	2,977	25.2%	+11.2%	+299	3,000	99.2%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	1,700	15.4%	1,891	16.0%	+11.2%	+191	1,600	118.2%

2024年3月期 第3四半期 売上高内訳

- ✓ 売上の **84.0%** がストック収入
- ✓ 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は着実に伸長
- ✓ 会費以外のストック売上は、前年3Q累計比 **22.0%** 増と順調に伸長

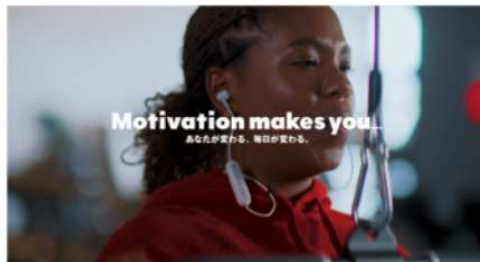
単位：百万円

売上区分	品 目	収益モデル	2023年3月期 第3四半期		2024年3月期 第3四半期		前年3Q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	3,081	27.9%	3,148	26.7%	2.2%	+ 67
	商品売上	フロー	877	8.0%	907	7.7%	3.4%	+ 29
	加盟金売上	フロー	221	2.0%	228	1.9%	3.1%	+ 6
	その他	フロー	42	0.4%	52	0.4%	25.0%	+ 10
店舗売上 (直営)	会費収入	ストック	6,186	56.1%	6,769	57.3%	9.4%	+ 582
	その他	フロー	199	1.8%	243	2.1%	22.3%	+ 44
その他売上	手数料収入	フロー	426	3.9%	454	3.8%	6.6%	+ 28
合計			11,034	100.0%	11,804	100.0%	7.0%	+ 769

3Qトピックス：全国プロモーション展開（CM、WEB広告）

- ✓ 「**Motivation makes you... ～あなたが変わる、明日が変わる～**」をコンセプトに、既存店舗における会員数の拡大に向けたプロモーションと顧客満足度向上を企図したプロモーションを実施

・CM動画（YouTube）：<https://youtu.be/Lzee33yEgwM?feature=shared>



TVCM：2023年12月1日～ 全国（一部地域を除く） ※一部地域VODにて放映

WEB広告：2023年12月1日～ Google、LINE、X、Smart News、YouTube、TikTok 等

3Qトピックス：全国プロモーション展開（SNS）

- ✓ 全国規模のプロモーションと並行して各店舗において新規入会獲得キャンペーンを実施
- ✓ 12月の新規入会は **+21.8%** の39,000人（前年同月比+7,000人）



- Xの活用
新規フォロワーの獲得
+
当落リプライにCM動画を活用
ブランドおよびCMのリーチと
フリークエンシー増に寄与

- LINE活用



LINEスタンプ

TVCM・WEB広告により、エニタイムフィットネスのサイトアクセス数は前年同月比+30%超
Web入会へのアクセスも前年同月比+14%増加



成長戦略について

中期的な成長戦略

1

新規出店による事業規模のさらなる拡大

- ✓ 中期的に1,400店舗をめざした出店の推進
- ✓ 同業他社のM&Aによる店舗数拡大も積極的に検討

2

既存店舗の収益性向上

- ✓ 既存店舗における会員数の拡大に向けたプロモーションと顧客満足度向上

3

新たな顧客体験の創造によるブランド価値向上

- ✓ エンタймブランド・顧客資産を活かした新サービス（物販など）の展開により、ブランド価値をさらに向上させる

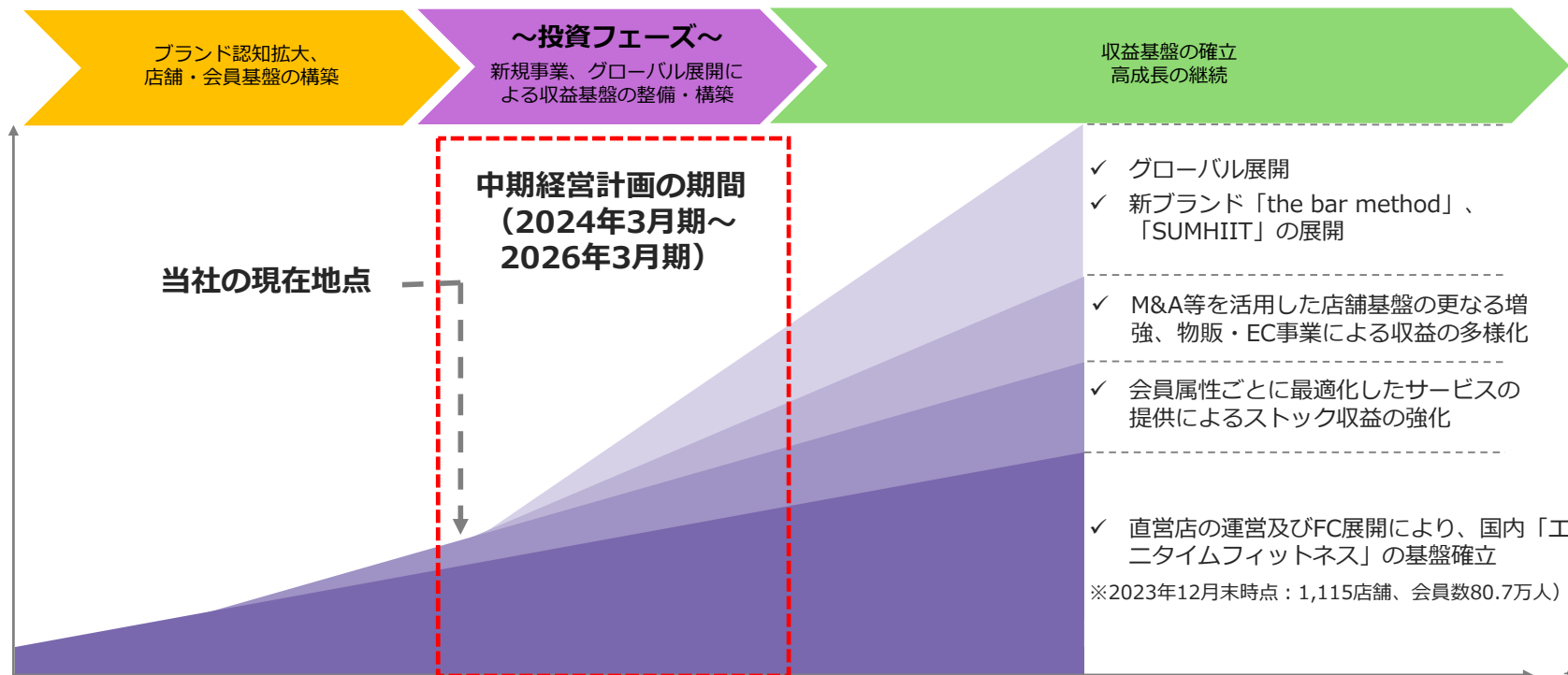
4

新たな成長領域の開拓

- ✓ 海外進出・新ブランド展開などにより、新たな成長領域を開拓

当社の売上成長イメージ

- ✓ 店舗数拡大による売上成長だけでなく、国内「エニタイムフィットネス」1,000店舗・80万人超の基盤を活かし、多様かつ強固な収益基盤の構築を目指す



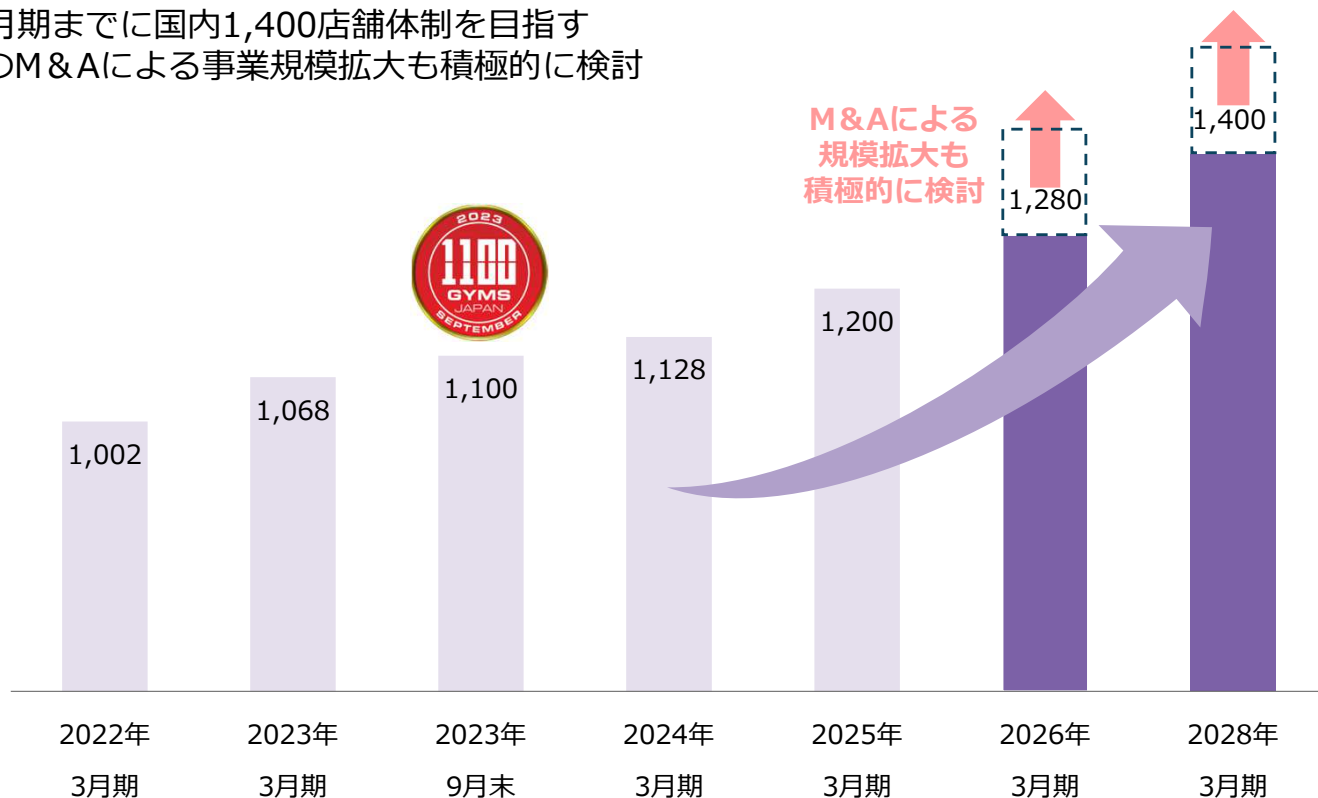
エニタイムフィットネスの店舗・会員基盤の強化

- ✓ 出店による事業規模の拡大に留まらず、エニタイムフィットネスの基盤を活用しパーソナライズされたサービスを各種提供することにより、より安定した収益基盤（ストック化）の構築を進める



「エニタイムフィットネス」事業の出店計画

- ✓ 2028年3月期までに国内1,400店舗体制を目指す
- ✓ 同業他社のM&Aによる事業規模拡大も積極的に検討



「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

現在までの多様な出店例

空港 × ANYTIME FITNESS



20年8月 福岡空港店

ホテル × ANYTIME FITNESS



① 21年11月 浦和ワシントンホテル
② 24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 アミプラザ長崎店
JR長崎駅の新ビル
ホテル・オフィス・商業施設が出店

「エニタイムフィットネス」の新しい出店形態

- ✓ 2023年11月、厚生労働省により週2～3日の筋力トレーニングが推奨
- ✓ 健康志向の高まり、ニーズに合わせた新たな店舗形態が進む

春より順次予定の多様な出店例

公園



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



24年春 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



24年春 荷揚リンクシア店
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

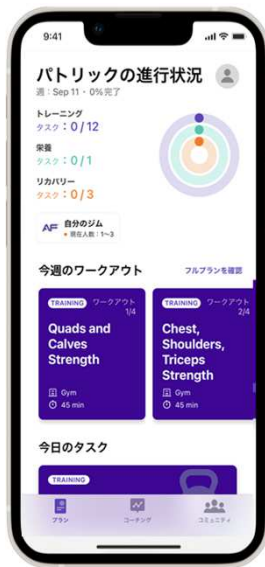
企業内



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

会員データを活用したサービスの展開：AFアプリ

- ✓ エニタイムフィットネス会員に留まらず、アプリユーザーにワークアウトプランの作成、トレーニングの進捗状況の管理やワークアウト動画などを提供
- ✓ アプリがデジタルキーとして入館が可能に。会員の皆さまの利便性がさらに向上
- ✓ 2024年夏の本格展開を見据えて準備の最終段階



トレーニングの管理



トレーニング動画



混雑状況

メリット

会員

アプリにフィットネス経験などを入力し、AIによるトレーニングプランを作成！
→パーソナルトレーナーによるカスタムプランの受取りも可能

アプリユーザー

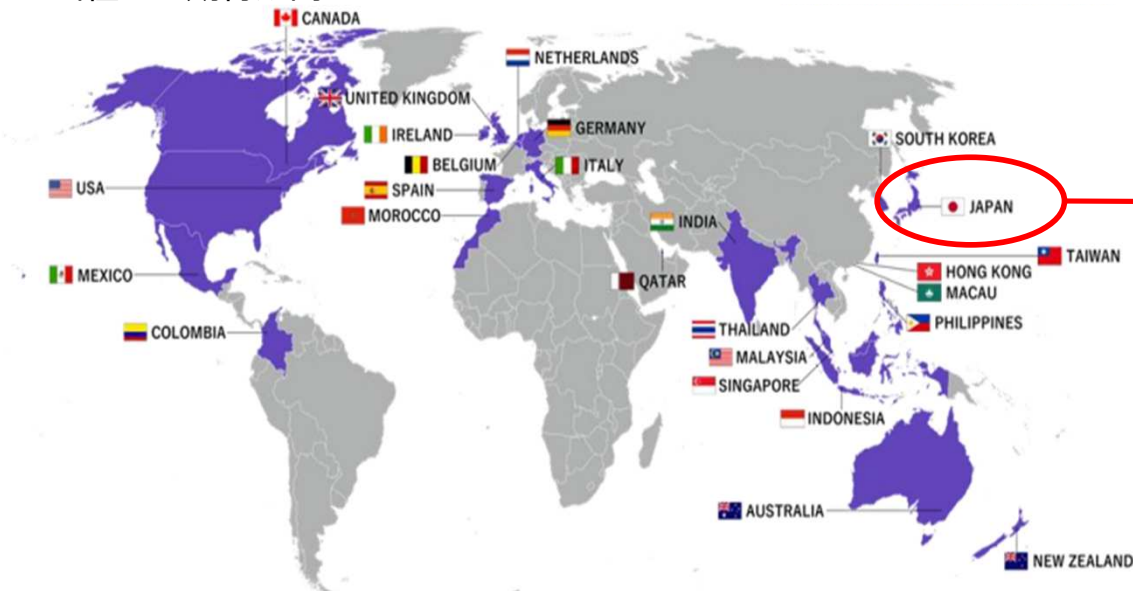
エニタイムフィットネス会員に留まらず、全てのアプリユーザーにプランを提供

FCオーナー

アプリの継続利用によりデータ収集
→より効果的な店舗運営が可能に

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21.7%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



グローバル店舗数	
アメリカ・カナダ	2,550
日本	1,115
オーストラリア	562
イギリス・アイルランド	180
フィリピン	158
その他	702

* 2023年12月現在

新たな成長領域開拓：新ブランドの展開



- ✓ 「the bar method」の店舗展開に関する“マスターフランチャイズ契約”を締結することを決定
- ✓ アメリカ・カナダで79店舗を展開中 ※ 2024年1月時点、The Bar Method Franchisor, LLCによる展開
- ✓ **2024年10月頃に事業開始予定**

※ 「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



※ 詳細は、2024年2月14日付にて公表の「マスターフランチャイズ契約締結に関するお知らせ」をご覧ください



サステナビリティ
株主還元

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む

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

マテリアリティに基づく活動例

『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

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



保護者が会員である高校生が無料利用できる
ハイスクールパスを発行
* 利用時間はスタッフアワーとなります

**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
「ユニファイドトレーニング」

社会貢献活動

企業理念“ヘルシアプレイスをすべての人々へ！”のもと、地域の健康を創る様々な活動を展開

マシン寄贈



清掃活動

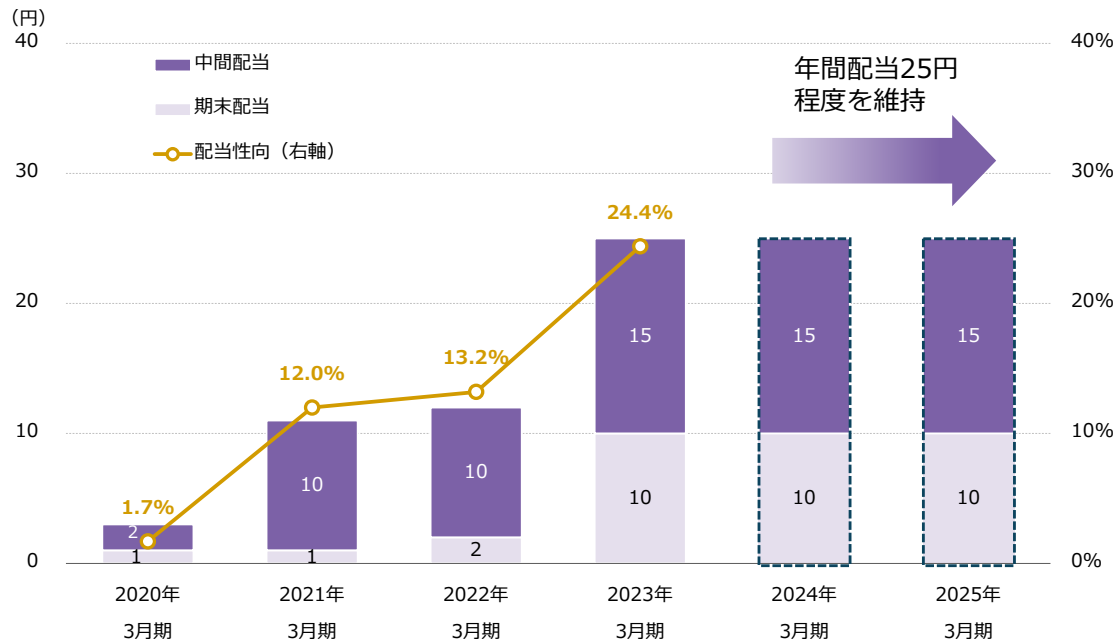


AED普及活動



株主還元方針について

- ✓ 中期経営計画（2024年3月期～2026年3月期）に基づき積極的な成長投資を行うため、内部留保を図りつつも、年間配当25円程度は維持する方針



2024年3月期の
配当性向は
29.2%の見込み

※ 2023年11月公表の業績予想値より算定

※ 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。上記は前連結会計年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益を算定した上で配当性向を計算しております。

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/>