



2025年10月期 第3四半期 決算説明資料

証券コード：212A
フィットイージー株式会社
2025年9月12日

INDEX



1. 当社事業について

2. 2025年10月期 第3四半期 決算概要

3. 2025年10月期 取り組み

4. Appendix



TO HEART, TO BODY...

MISSION

新たなフィットネス文化の創造で
世界を変えていく

FE

FIT-EASYイオンモール四日市北店 2024年6月3日グランドオープン
築108年となる、文化庁 登録有形文化財のレンガ棟へ出店

ふとしたときが、イージー時。

フィットイージーは、生活のあらゆるシーンでご利用いただける、
いくつものスタイルがあります。トレーニングしたい時、勉強したい時、リラックスしたい時など、
生活の中のふとした時に寄り添える場所となるために、様々なサービスを提供しています。



アミューズメントフィットネスクラブは

-第3の場所-

生活のあらゆるシーンに必要とされる「サードプレイス」です。

まさに
楽しみながら健康になれる
楽しみながら目標達成できる
それが、フィットイージーです



創業から8年で26の新サービスを続々導入

1. アミューズメントフィットネスクラブ

商標登録第6724824号

マシン・スタジオだけでなく、会員様と市場が求める多種多様なサービスを導入し
AIを駆使した新たなフィットネス文化を提唱

2 AI顔認証

- ① AI顔認証による全店舗相互利用可能
- ② 手ぶらで入館
- ③ 不正入館ゼロ

3 出店・運営戦略の パッケージ化

- ① 出店戦略のパッケージ化
- ② 運営戦略のパッケージ化

4 省力化のためのDX化

- ① スマート入会
- ② FOS管理システム
- ③ WEB予約

5 信頼性と安心感

- ① FIAへの加盟
- ② Pマークの取得 登録番号 第19001498(01)号

6 五感で楽しむ 空間

視覚・聴覚・嗅覚・味覚・触覚に
訴えかける、非日常空間の提供

7 サードプレイス

自宅でもない、職場でもない
「第3の場所」の提供

INDEX

1. 当社事業について



2. 2025年10月期 第3四半期 決算概要

3. 2025年10月期 取り組み

4. Appendix

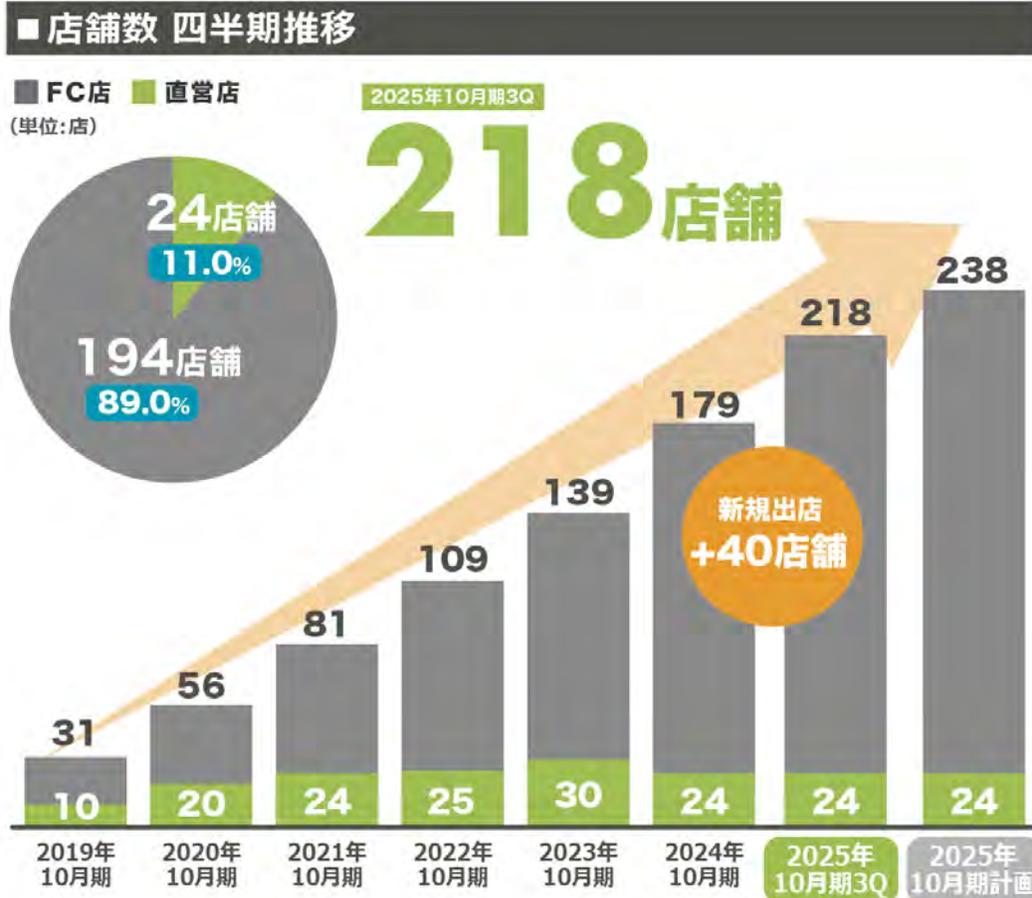
2025年10月期 第3四半期 業績ハイライト

- 3Qでは15店舗を新規出店し、売上高は前年同期比145.4%の68.8億円を計上
- 売上高の伸長により、営業利益は同148.8%の17.7億円、経常利益は同152.9%の17.7億円
四半期純利益は同154.1%の11.8億円を計上
- FC店の会費入金売上を含めたチェーン全体売上としては142.8億円



主要KPI

- 3Qでは15店舗を新規出店し、今期新規出店数は40店舗となり、合計218店舗
- 新規出店と既存店の会員数の伸長により、会員数も4.9万人増の19.7万人と推移



※2025年10月期 別業態との試験店舗1店舗の退店有

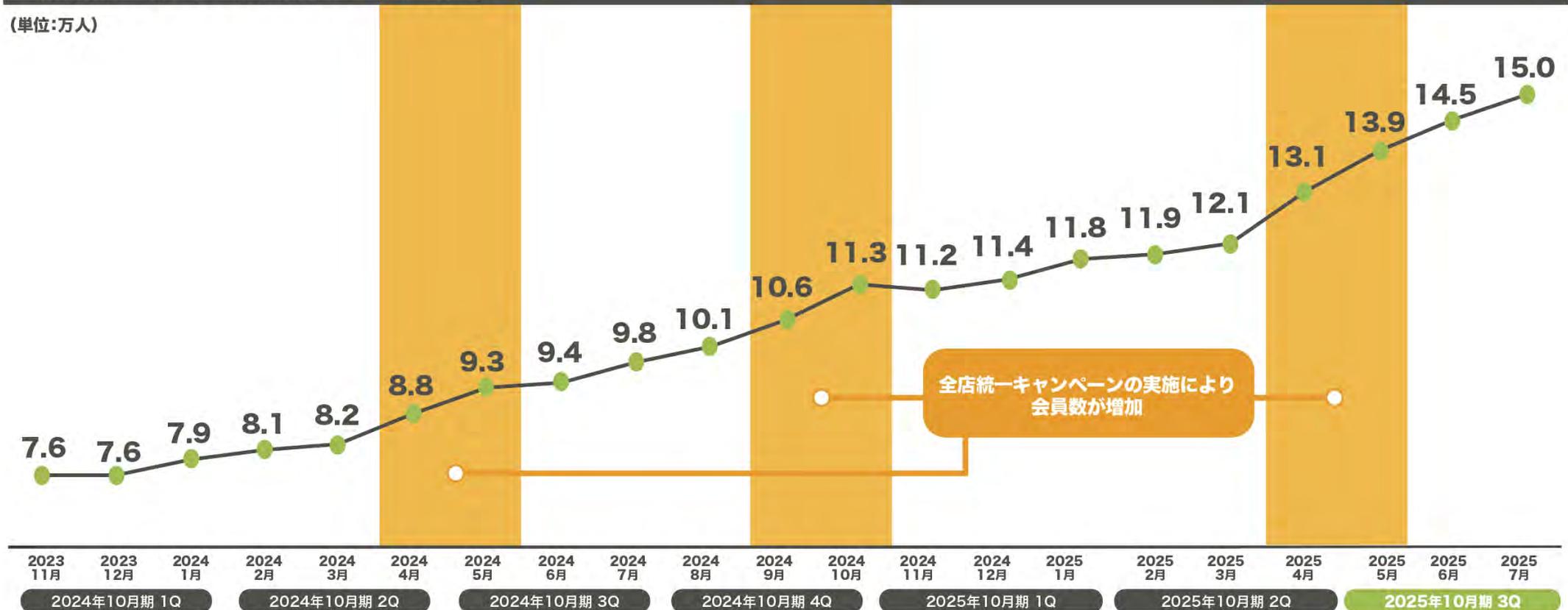
※2025年10月期予想は、2025年9月1日に開示した「2025年10月期 8月度 主要KPI（会員数及び店舗数）についてのお知らせ」に基づき、2025年8月度の実績から店舗あたり会員数を算出して記載

新店舗を除く「既存店」の会員数推移

- マシン戦略・アミューズメント戦略・ドミナント戦略及び全店統一キャンペーンの実施などにより、既存店の会員数が増加
- 直営店及びFC店の会員数増に伴い、ストック収入である会費収入及びロイヤリティ収入が増加

■ 新店舗を除く「既存店」の会員数推移

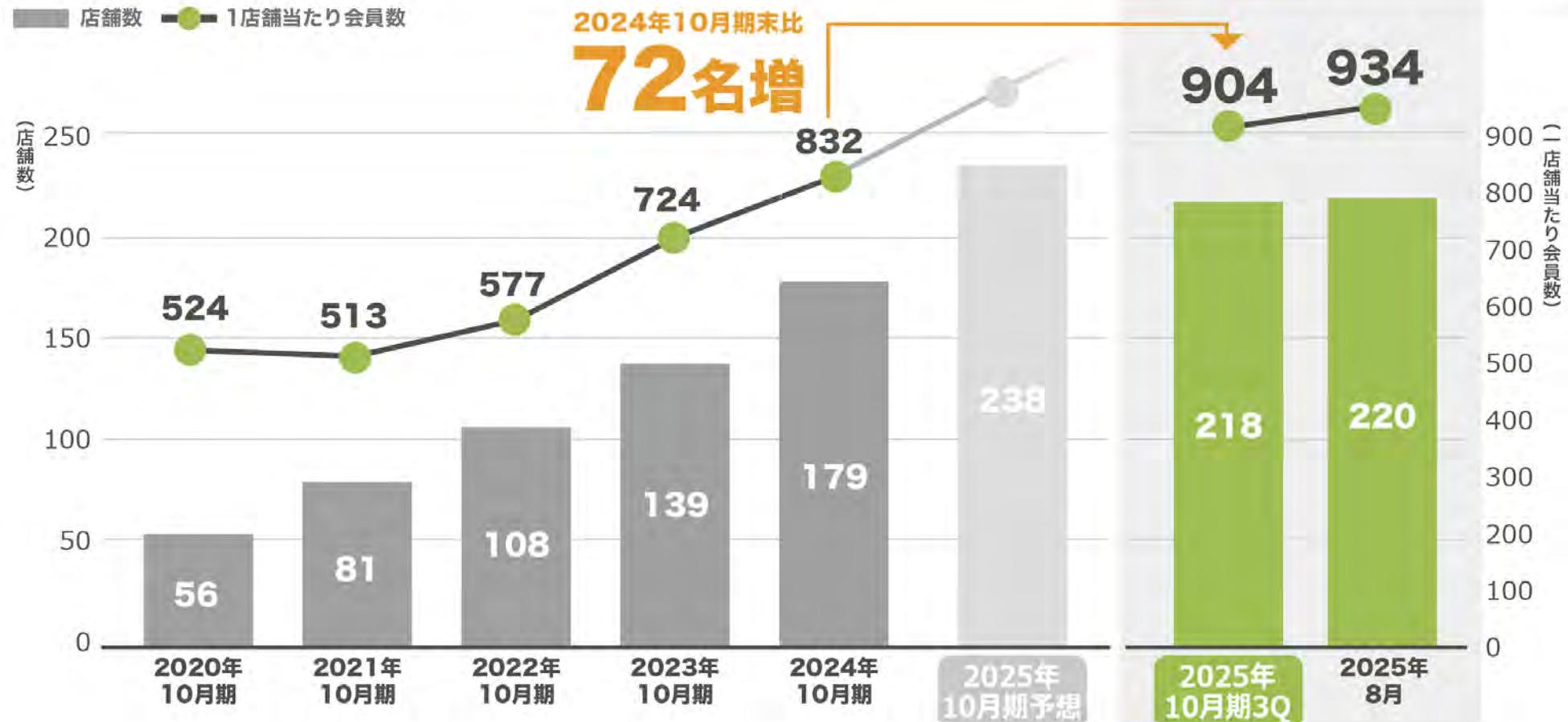
(単位:万人)



1店舗当たり会員数推移

- 新規出店を拡大する中、既存店も伸長し、1店舗当たり会員数も計画通りに推移
- 前期末832名に対し、72名増の904名となる

店舗数推移および1店舗当たり会員数推移



- 順調な店舗開発により、売上高は計画比74.8%と計画通り進捗^①
- 四半期純利益は、前年同期比154.1%と伸長し^②、業績予想の3/4を超え、計画比80.0%を計上^③

■ 前年同期比 (単位：百万円)

	2024年10月期 3Q実績	2025年10月期 3Q実績	前年同期比
売上高	4,733	6,881	145.4%
営業利益 (営業利益率)	1,191 (25.2%)	1,774 (25.8%)	148.8%
経常利益 (経常利益率)	1,162 (24.6%)	1,777 (25.8%)	152.9%
四半期純利益 (四半期純利益率)	768 (16.2%)	1,184 (17.2%)	^② 154.1%

■ 計画比 (単位：百万円)

	2025年10月期 計画	2025年10月期 3Q実績	計画比
売上高	9,200	6,881	^① 74.8%
営業利益 (営業利益率)	2,210 (24.0%)	1,774 (25.8%)	80.3%
経常利益 (経常利益率)	2,230 (24.2%)	1,777 (25.8%)	79.7%
四半期純利益 (四半期純利益率)	1,480 (16.1%)	1,184 (17.2%)	^③ 80.0%

売上高構成

- 計画通りの新規出店により、フロー収益である加盟店卸売が前年同期比160.8%と大きく伸長①
- FC店の増加及び会員数の増加により、ストック収益である運営売上が同157.2%と大きく伸長②

(単位：百万円)

売上区分	収益モデル	品目	2024年10月期3Q		2025年10月期3Q		増減		売上区分別前年同期比
			実績	構成比	実績	構成比	金額	前年同期比	
直営売上	ストック	会費収入	963	20.4%	1,083	15.7%	119	112.4%	112.5%
		その他	6	0.1%	7	0.1%	1	128.4%	
運営売上	ストック	ロイヤリティ収入	479	10.1%	793	11.5%	313	165.4%	② 157.2%
		代行手数料収入	297	6.3%	460	6.7%	163	155.1%	
		その他	163	3.5%	224	3.3%	60	137.2%	
開発売上	フロー	加盟金収入	43	0.9%	51	0.7%	7	117.2%	152.5%
		加盟店卸売	1,873	39.6%	3,014	43.8%	① 1,140	160.8%	
		店舗売却	414	8.7%	461	6.7%	47	111.5%	
		その他	484	10.2%	768	11.2%	284	158.6%	
その他の収益			7	0.2%	15	0.2%	8	215.5%	—
合計			4,733	100.0%	6,881	100.0%	2,147	145.4%	—

※ 2025年10期より、収益モデルのストックとフローの区分をより明確にするために、2024年10月期において「運営売上-その他」に計上していた、広告関連売上とプロテイン関連売上を「開発売上-その他」へ組替しております。その結果、2024年10月期3Qの「運営売上-その他」に計上していた、広告関連売上172,421千円とプロテイン関連売上49,753千円を「開発売上-その他」へ組替しております。

貸借対照表

- 純資産は前事業年度末対比で868百万円増加^①、要因は四半期純利益1,184百万円の計上による増加並びに配当金316百万円の支払いによる減少
- 自己資本比率は3.1%増加し、53.8%と上昇^②

(単位：百万円)

	2024年10月期末	2025年10月期 3Q	増減額
流動資産	3,771	3,580	▲190
固定資産	2,095	3,560	1,465
資産合計	5,866	7,141	1,274
流動負債	1,764	2,089	325
固定負債	1,126	1,206	80
負債合計	2,890	3,296	405
純資産	2,975	3,844	^① 868
負債・純資産合計	5,866	7,141	1,274
(自己資本比率)	(50.7%)	^② (53.8%)	3.1%

INDEX

1. 当社事業について

2. 2025年10月期 第3四半期 決算概要



3. 2025年10月期 取り組み

4. Appendix

2025年10月期 取り組み

(1) 全国への出店 3Q新規出店店舗 15店舗のご紹介

1. 萩野通店 (愛知県)

5月30日プレオープン

愛知県名古屋市北区萩野通2丁目19-1 2F



愛知県内71店舗目

2. 都城店 (宮崎県)

5月30日プレオープン

宮崎県都城市上川東1丁目2-7



株式会社セリアとの協業による
100円ショップ併設型店舗

3. 沼津店 (静岡県)

6月6日プレオープン

静岡県沼津市大岡1559-1



静岡県内12店舗目

4. 高富店 (岐阜県)

6月27日プレオープン

岐阜県山県市高富2405



株式会社三洋堂書店との
協業による、書店併設型店舗

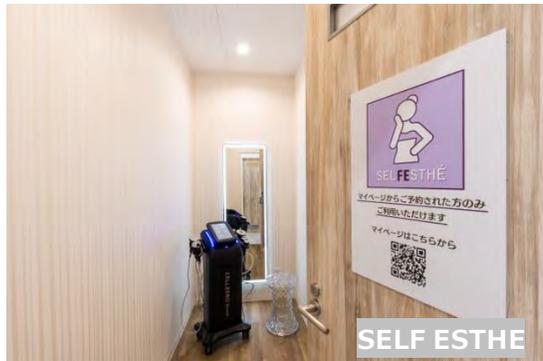
2025年10月期 取り組み

(1) 全国への出店 3Q新規出店店舗 15店舗のご紹介

5. 大垣安井店 (岐阜県)

6月27日プレオープン

岐阜県大垣市安井町4丁目7-1



人口15万人の大垣市内へ
5店舗目の出店

6. 目黒碑文谷店 (東京都)

6月27日プレオープン

東京都目黒区碑文谷2丁目21-6 1F



東京23区内5店舗目

7. 半田店 (愛知県)

7月18日プレオープン

愛知県半田市有楽町6丁目201-8



13のアミューズメント
サービスを導入

8. 渋谷店 (東京都)

7月24日プレオープン

東京都渋谷区桜丘町1-4
渋谷サクラステージ SHIBUYAサイド 2F&3F



渋谷駅直結の大型旗艦店
低酸素ルーム初導入

(1) 全国への出店 3Q新規出店店舗 15店舗のご紹介

9. 春日店 (福岡県)

7月25日プレオープン

福岡県春日市大土居2丁目104



FIT-SAUNA

福岡県内5店舗目

10. 松阪駅部田店 (三重県)

7月26日プレオープン

三重県松阪市駅部田町153番地1



マシンエリア

三重県内16店舗目

11. 海津店 (岐阜県)

7月30日プレオープン

岐阜県海津市海津町馬目347-1



FIT-BASEBALL

Rapsodoを2台導入
ピッチングとバッティング練習が可能

12. 笠寺店 (愛知県)

7月30日プレオープン

愛知県名古屋市南区前浜通3丁目6



マシンエリア

愛知県内73店舗目

2025年10月期 取り組み

(1) 全国への出店 3Q新規出店店舗 15店舗のご紹介

13. 高岡上北島店 (富山県)

7月31日プレオープン
富山県高岡市上北島70-1



FIT-LOUNGE

富山県内4店舗目
大型複合施設内での出店

14. 成増店 (東京都)

7月31日プレオープン
東京都板橋区成増2丁目17-24



フリーウエイトエリア

東京23区内7店舗目

15. 津島店 (愛知県)

7月31日プレオープン
愛知県津島市今市場町3丁目17-1



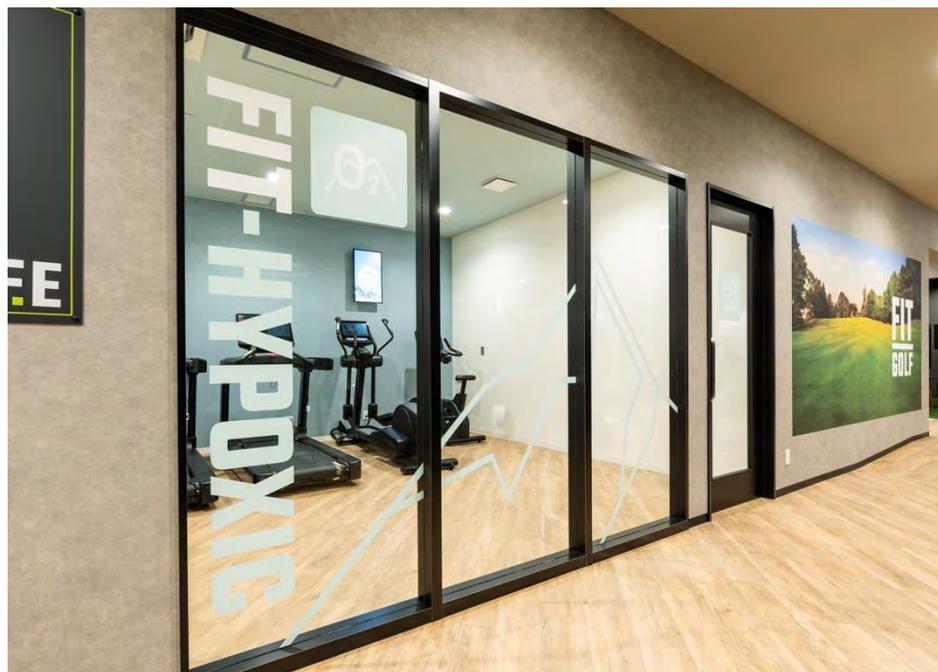
マシンエリア

愛知県内74店舗目

(2) 新たなアミューズメントサービスの導入

FIT-HYPOXIC (低酸素ルーム)

- 開発を進めていた低酸素ルームを7月24日プレオープンの渋谷店へ初導入
- 空間の酸素濃度を15%の低酸素状態にし、通常に比べて効率的なトレーニングが可能になるサービス
- 酸素運搬能力が高まることで持久力の向上や脂肪燃焼効果などの様々な効果が得られる



-様々な効果-

持久力の向上

脂肪燃焼効果

美容ケアとアンチエイジング

筋力向上・筋肥大の促進

睡眠の質の改善・健康増進

低酸素ルーム使用のポイント

①

効率的な
酸素取り込みによる

時短効果

②

脂肪燃焼
アンチエイジング効果など

女性にも最適

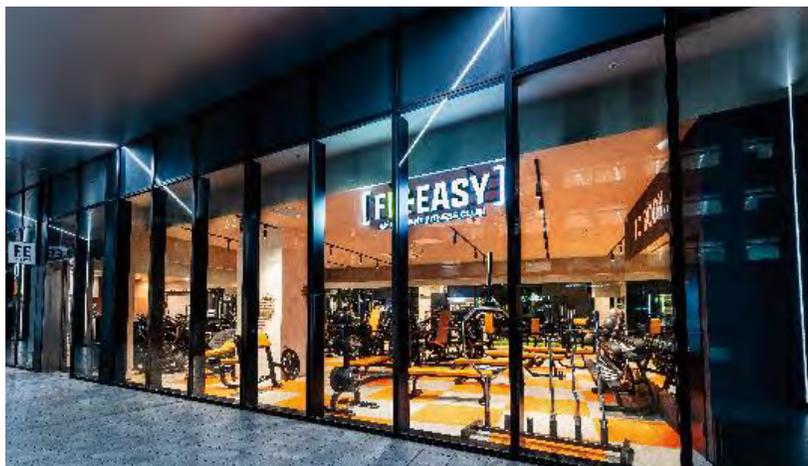


7月24日プレオープン
渋谷店より導入

2025年10月期 取り組み

(3) 東京支社設立及び渋谷に旗艦店出店

- 7月、東京都渋谷区へ東京支社及び旗艦店となる渋谷店を出店
- 岐阜本社との2拠点体制とすることで開発力の強化を図り、関東エリア及び全国への更なる出店強化を推進



17の
アミューズメント
サービスを
導入



2025年10月期 取り組み

(4) 東京23区内への積極的な出店

- 3Qで3店舗を東京23区内へ出店。更に4Qで4店舗をオープン予定

2025年10月期 3Qオープン店舗

目黒区



6月27日プレオープン **目黒碑文谷店**
都内8店舗目・目黒区初出店

渋谷区



7月24日プレオープン **渋谷店**
渋谷駅直結の大型旗艦店舗

板橋区



7月31日プレオープン **成増店**
東京23区内6店舗目

今期オープン予定店舗

豊島区

8月29日
プレオープン予定

池袋西口店

池袋駅すぐの好立地

江戸川区

10月20日
プレオープン予定

西一之江店

24H営業のスーパーとの共同出店&駐車場完備

品川区

10月24日
プレオープン予定

五反田店

B1F、1Fの2フロア。約240坪の大型店舗

目黒区

10月29日
プレオープン予定

自由が丘店

サウナに特化した店舗として出店

2025年10月期 取り組み

(5) ヘルスケアオートメーション

- 自社開発によるヘルスケアオートメーションアプリを2025年7月にリリース
- 4Q以降の段階的なサービス拡充の為の開発も進捗中

ヘルスケアオートメーションの未来

トレーニング初心者から上級者まで、全ての人が満足できるAIデータ基盤の構築
フィットイージー独自のサービスを段階的にリリースしていきます。

フィットイージー独自のAI顔認証をベースとしたヘルスケアオートメーション



AI顔認証
「独自のAI顔認証システム」で個人を特定



人流解析
館内のカメラで利用者の位置を追跡



動作解析
運動データを自動取得・解析しパーソナライズされた提案を実施

2025年 7月

アプリリリース



AI顔認証体組成計データ連携

AIパーソナルによる運動メニュー提案

トレーニング動作解析
※導入店舗より順次開始

Appleヘルスケア 連携

Google Fit 連携

AI写真食事解析

※画面は開発段階のサンプルとなります。

2025年 10月以降

睡眠データ連携

歩数データ連携

2026年以降

FIT-EASY オンライン診療

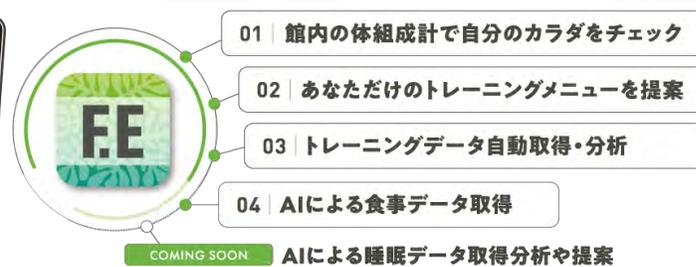
過去データからの変化推移の可視化

カロリーバランス解析によるAIライフスタイル提案



(5) ヘルスケアオートメーション

- ヘルスケアオートメーションアプリはApp Store・Google Playにて無料ダウンロードが可能（利用は会員専用）
- 運動によって消費されたカロリーと、食事によって摂取されたカロリーを自動データ取得し、最適な提案をAIが行なうことで、なりたい自分の実現に繋がる



※画面はイメージです。F.Eアプリは段階的に機能の追加とデザインのアップデートを行ってまいります。

主要機能



FE体組成計データとの連携
店舗の体組成計とアプリが連携し、計測結果をいつでもアプリで確認。



AIによるトレーニングメニュー生成
なりたい自分・体組成計データに応じて最適化されたトレーニングメニューを提案。



リアルタイムAI運動解析
館内設置のAIカメラで運動データを取得。



AI食事解析
写真を撮るだけで食事の栄養素とカロリーを記録し「なりたい自分」に応じたPFCバランスを提案。



日常消費カロリーの記録
目標体重に合わせて、1日の消費カロリー目標を提案。カロリー消費状況を見える化。



カロリーバランス機能
日々の消費カロリーと摂取カロリーの収支を見える化。

(6) 異業種との協業

- 8月) 社会医療法人蘇西厚生会 松波総合病院との協業により、総合病院施設内でのメディカルフィットネスを初出店
- 医療法第42条に基づく疾病予防運動施設として運営され、医療との連携を通じた院内でのフィットネス提供を実施

岐阜県羽島郡
松波総合病院店+メディカルまつなみ (医療法42条施設)
8月22日 プレオープン

医療法人との協業

総合病院施設内でのメディカルフィットネス



医療との連携による特徴

- ① 安心・安全・正しい運動が可能
- ② 安全性の高いフィットネス環境の提供
- ③ 患者様の満足度向上
- ④ 衛生的な環境の提供
- ⑤ 健康寿命の延伸とQOLの向上
- ⑥ 幅広い層への利用促進

医療法第42条施設とは

厚生労働大臣の定める基準に適した施設であり、医師の運動処方のもと生活習慣病患者やその予備群等の方に対し専門スタッフによる適切な運動療法等を提供する施設。

(6) 異業種との協業

- 5月) 100円ショップを展開する株式会社セリアとの協業により、100円ショップ併設型店舗となる都城店を出店
- 6月) 書店を展開する株式会社三洋堂書店との協業により、書店併設型店舗となる高富店を出店

宮崎県都城市：都城店
5月30日 プレオープン

100円ショップとの協業

ライフスタイルを豊かに彩る、新たな異業種との協業



岐阜県山県市：高富店
6月27日 プレオープン

書店との協業

「身体と頭の健康」を実現する新たな取り組み



(7) 地方自治体との連携

- 7月に岐阜県揖斐郡揖斐川町と、「特定保健指導対象者の施設利用及び同町による一部費用負担に関する契約」を締結
- 特定保健指導の対象となる方の当社施設の利用料を揖斐川町が一部負担し、当社の運営する施設の利用機会を提供

本契約の目的

地域住民の
健康的な生活習慣の定着と
運動習慣の確立の支援

本契約の概要

特定保健指導の初回面談で
当社の施設利用を希望された方に対し
3 か月間施設を利用する権利を
揖斐川町が付与

施設利用に伴う費用を
揖斐川町が一部負担

利用者は、全国の当社施設を利用可能

揖斐川町との取り組み



2023年より毎年、揖斐川町より委嘱を受け、「いびがわマラソン」のアンバサダーに当社が就任。当大会のPRを通して地域の方々への運動習慣の啓発に貢献しています。

(8) 株主優待制度の導入

- 投資対象としての当社株式の魅力を高め、中長期的に当社株式を保有していただける株主様の増加を図ることより多くの皆様に当社の事業に対するご理解をいただくことを目的として、株主優待制度を新たに導入

基準日	保有株式数	内容
2025年 10月末	100株 (1単元) 以上	QUOカード 1,000円 + 会費1年割引 500円/月 + ビジター券 2枚
	200株 (2単元) 以上	QUOカード 5,000円 + 会費1年割引 1,000円/月 + ビジター券 4枚
	500株 (5単元) 以上	QUOカード 10,000円 + 会費1年割引 3,000円/月 + ビジター券 8枚

※2025年6月13日付「株主優待制度の導入に関するお知らせ」にて開示

INDEX

1. 当社事業について

2. 2025年10月期 第3四半期 決算概要

3. 2025年10月期 取り組み

4. Appendix



会社概要

企業名

フィットイージー株式会社

代表取締役

國江 仙嗣

証券コード

212A

東京証券取引所スタンダード / 名古屋証券取引所メイン

本社所在地

岐阜県岐阜市本町3丁目2-1

設立

2018年7月

従業員数

275名

※2024年10月31日時点（パート・アルバイト含）

資本金

510,387千円

発行株式数

15,890,250株

MISSION

新たなフィットネス文化の創造で
世界を変えていく

VISION

FIT YOUR STYLE

FIT-EASYでは安心安全で楽しくご利用いただけるトレーニング環境を提供し、皆様の生活の一部となれる、世界一のアミューズメントフィットネスクラブを目指します。

グローバルな視点を持ち、不動産・建設業にも精通



代表取締役社長 **國江仙嗣**

建設業・不動産業にはじまり、介護事業や発電事業、飲食業、物販業など、時代のニーズに合わせ、様々な経験を積むことで、理想的な商圈や立地について学んできた。また、海外からの建材や商品を仕入れ、海外でのビジネス経験も豊富。この経験を活かし、日本において需要の高い海外のフィットネスビジネスを展開することを決意。健康志向の高まりとともにフィットネスの需要が増えると予測し、新たな事業展開に取り組んでいる。

FCビジネスのプロフェッショナルであり、イノベーター



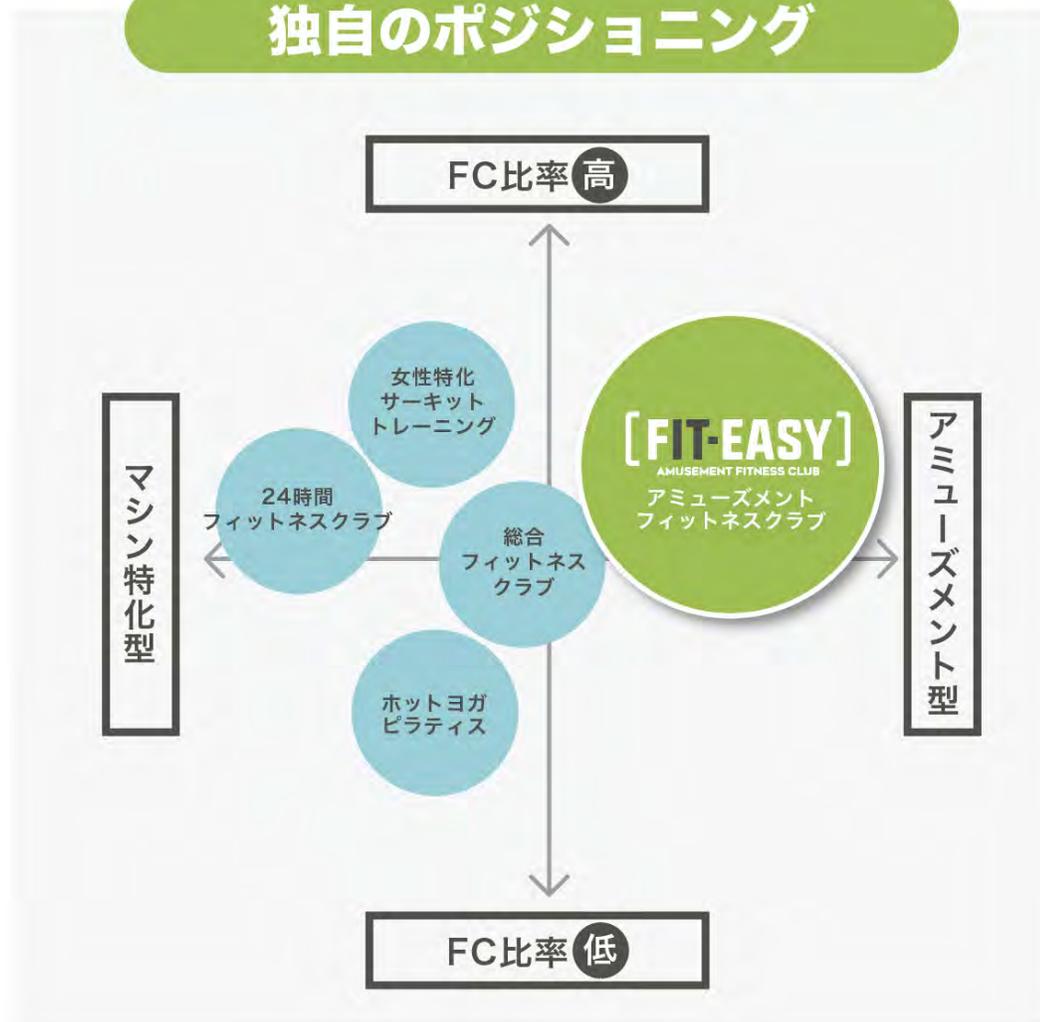
取締役副社長 **中森勇樹**

2021年8月からフィットイージーの副社長を務める。前職ではビデオレンタル事業からリユース業態の発足とFC展開を成功させる。さらに、異なる業態のFC化や事業の転換、新規事業の立ち上げにも精通し、25年間リユース事業を全国展開する企業で取締役を務め500店舗以上の開発に携わってきた。独自のフランチャイズ事業の構築と本部運営のノウハウを持ち、人材教育ツールと事業管理ツールの開発により収益性と成長性を高めてきた。

創業から8年で 26のサービスを続々導入



独自のポジショニング



全ユーザー層がターゲット



新たなサービスを導入することで、 フィットネス市場以外へのアプローチを目指す。



競合他社と比較して、建築コストと経営リスクの削減により 圧倒的な経営効率UP

仕組み①

中間マージン削減による圧倒的低コストで ハイクオリティな設計・施工システム

- ① 居抜き物件を主体とした出店によるコスト削減
- ② 建材および設備品の海外直接大量仕入と在庫ストックによるコスト削減
- ③ 床・壁・天井・設備の既存店再利用によるコスト削減
- ④ 自社での設計・施工管理によるスピード化と、コスト削減

仕組み②

普通借家契約(短期契約)による経営リスクの削減

フランチャイズ本部として確立された高収益事業

① 会費の管理体制

ロイヤリティ管理の最適化

加盟店の会費を全て本部にて集約

② 物件の管理体制

賃料管理の最適化

本部による物件の転貸借による一元管理

①②の
管理体制により

- ・加盟店とのより良い関係が保たれる
- ・会計業務が簡素化され、加盟店が店舗運営に専念できる仕組みを確立

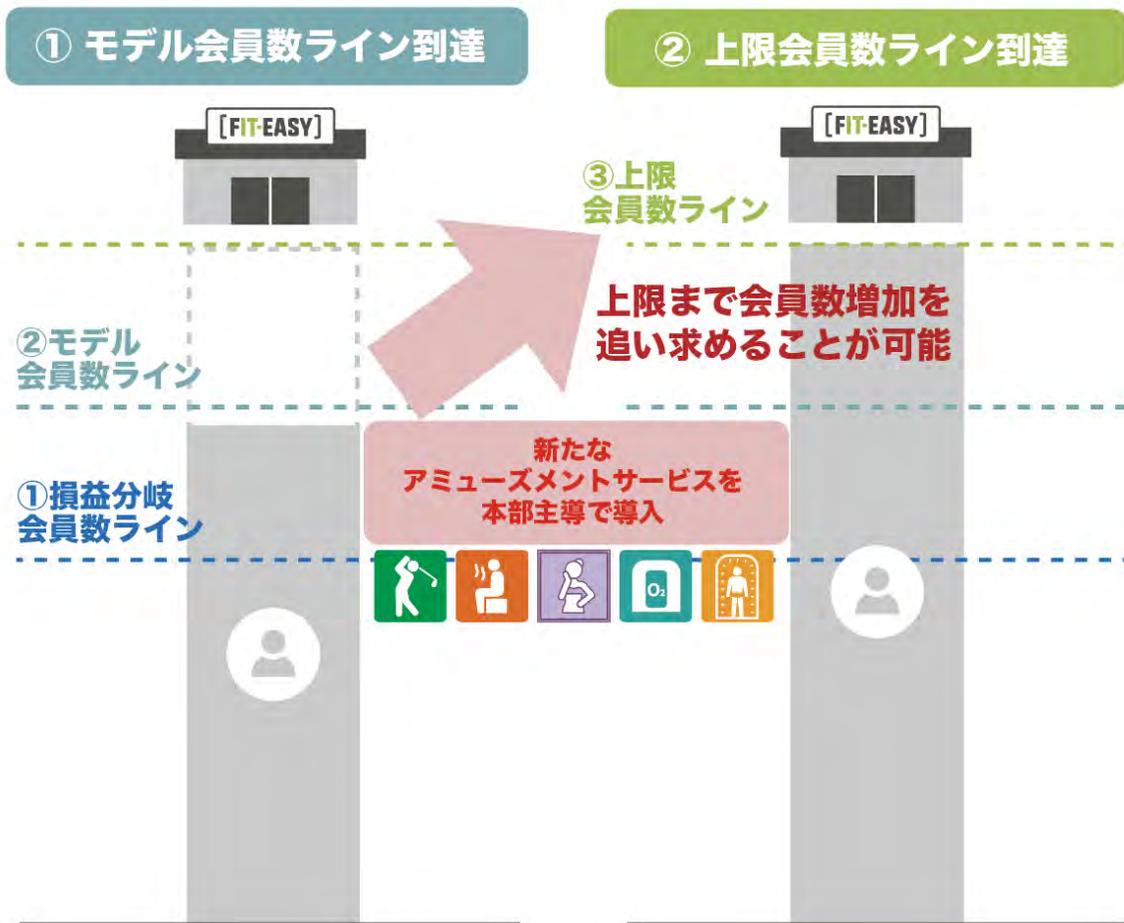
結果

1オーナーによる多店舗 出店体制

出店コストの省力化
人材育成のスピード化

1オーナーで多店舗出店するプランの構築

■ 新たなアミューズメントサービスの本部主導での導入にて会員増



■ ドミナント出店にて会員増

● 既存店集客範囲 ○ 新店集客範囲

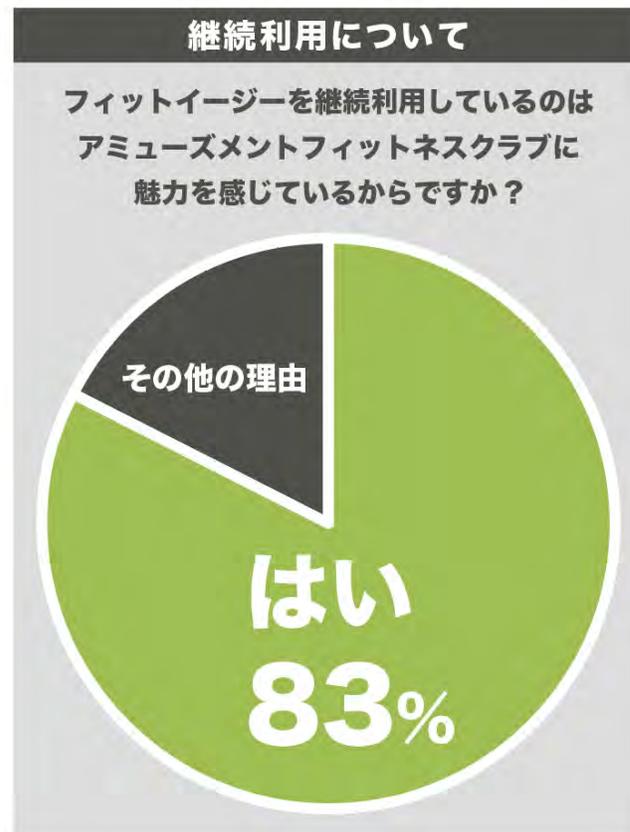


異なるアミューズメントサービス導入・マシンメーカー・ラインナップの変更による
会員数増の相乗効果

カニバリズせずドミナント出店が可能

アミューズメントフィットネスクラブが、会員様の入会と継続動機となり 更には、加盟店オーナーの加盟動機にも繋がっている

会員様へのアンケート結果



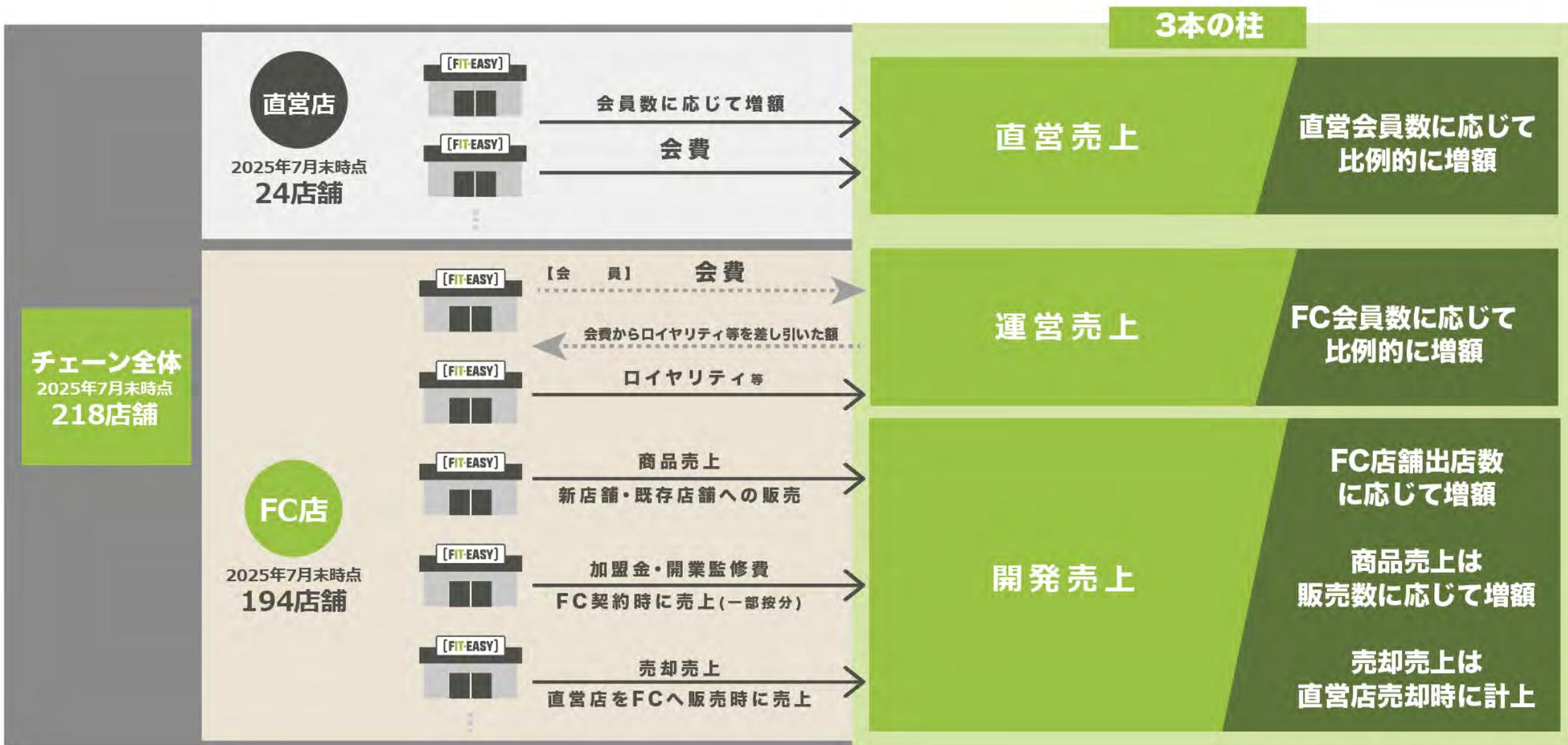
2024年1月27日～2024年2月4日 調査

加盟店へのアンケート結果



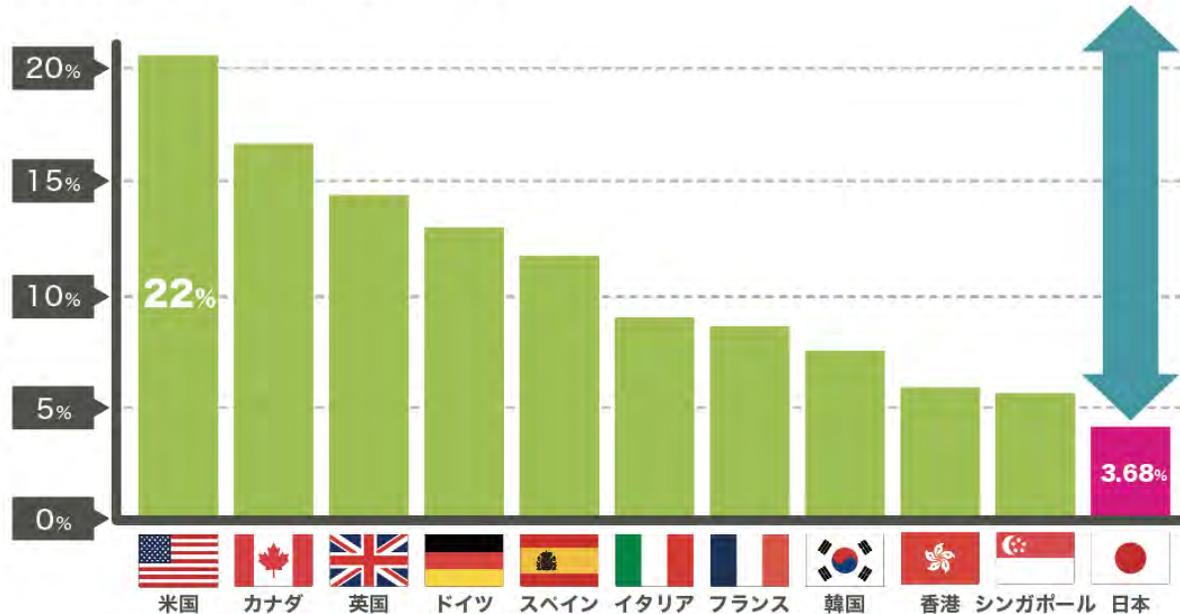
2023年6期 新規加盟のオーナーを対象に2024年1月30日調査

事業モデル図



フィットネス参加率の国際比較と日本の現状

フィットネス参加率の国際比較



フィットネス先進国と比較しても
日本はまだまだ開拓余地があります。

出典：フィットネスビジネス発刊「日本のフィットネスクラブ業界のトレンド2022年版」
2022年版IHRSAグローバルレポート

日本のフィットネスの背景



現状を打破し、ウェルネスレベルを上げる改革が必要！

参入障壁を有するアミューズメントフィットネスクラブ

他社が追随出来ない理由

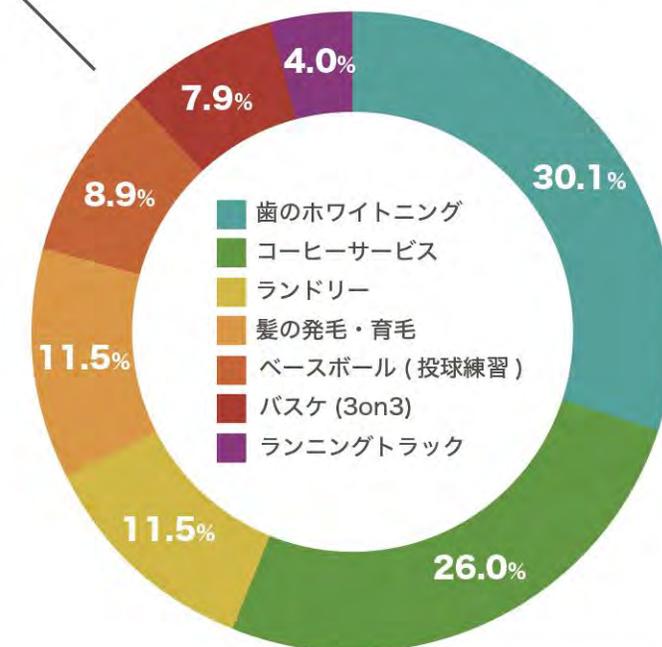
① 商標登録を取得
“アミューズメントフィットネスクラブ”
商標登録第6724824号

② スピーディーなUI/UXのワンストップ化
(自社開発でのサービス展開によるスピーディーな導入とコスト削減)

③ 蓄積されたノウハウ&19.7万人の声・データ
会員様の声からも新たなアミューズメントサービスを導入



導入して欲しいサービスに関するアンケート



2024年 4月22日～4月30日 調査

2018年の創業より、**26のサービス導入**。導入により新たな顧客層を続々獲得

実績に基づいた商圈・導線・地点評価 (マーケティングリサーチ) と 独自の重回帰分析ツールによる、精度の高い入会予測システム

① 商圈・導線・地点評価 (マーケティングリサーチ)

Table with columns for property ID, location, and evaluation scores. A summary table at the bottom shows: 177件集客率 156件 評価 S.

商圈・導線・地点の3つの視点から物件を評価 基準点をクリアした物件にのみ出店

② 独自の重回帰分析ツールによる入会予測

Software interface showing regression analysis results. Key output: 827 (membership prediction).

蓄積されたデータを基に 精度の高い入会予測を算出

③ 現地における同業他社の調査

Survey form for competitor analysis. Includes tables for competitor name, address, and other details.

現地での同業他社のリアルタイムな 施策分析や情報収集の実施

後発エリアでも1300名超の会員を獲得



導入設備
FIT-AERO FIT-GOLF FIT-LOUNGE セルフエステ InBody タンニング マッサージ プロテイン 水素水



24時間型の競合A店・総合型の競合B店・小規模型の競合C店が近隣にあるエリアへ後発出店。結果として2023年6月26日に1000名を達成

実績に基づいた3つの戦略システム

① アミューズメント戦略

② マシン戦略

③ ドミナント戦略

世界各国で導入されている9社のメーカーのマシンを導入



複数のマシンメーカーを導入できる理由・メリット

- ✓ 多様なマシンを使用できることを価値として、コア層からの支持を獲得
- ✓ マシンメーカーによる、体の部位に効くポイントが異なるため、幅広い層の支持を獲得
- ✓ ドミナント出店におけるエリアでのマシンラインナップの充実
- ✓ より良い条件での仕入が可能

愛知県豊田市での2つの戦略によるドミナント出店の実績

3つの戦略により、カニバリズせず5店舗で5,228名の会員獲得



アミューズメントサービス、マシンメーカー・マシンラインナップ、ドミナント出店を戦略的に展開することで、たとえ後発エリアであっても多くの会員を獲得

出店可能な選択肢が豊富

① ロードサイド



② 住宅街(生活道路沿い)



③ 複合商業施設内(モール・タウン)



④ 商業ビル内(百貨店)



⑤ ターミナル駅付近



⑥ 駅近の商店街



オープンから当日までの集客戦略として
オープン2ヶ月前から立地に合わせたプロモーションを実施

オンライン広告

SNS投稿・広告
LINE配信・リスティング
etc...

オフライン広告

折込チラシ・ポスティング
フリーペーパー
etc...

キャンペーン イベント

入会・紹介・乗り換えキャンペーン
体験会・無料開放
etc...

事例 神奈川県 S店

2022年11月7日オープン



オープン当日までに

850名
入会獲得

※損益分岐640名

会員数 **1,132名**
(目標会員数 800名)

※2025年7月末時点

導入設備



入会スタートからオープン当日までの2ヶ月で損益分岐を大幅に超え、850名の入会を獲得
2025年7月末時点で1,132名の入会を獲得

|| 全国の出店余地



|| 全国の出店余地MAP

出店余地合計

2,350店舗



都道府県別の人口出典：e-Stat
商圈人口1店舗あたり5万人として、人口5万人以上の市区町村から出店余地店舗数を算出の上
既存出店数を控除し、出店余地店舗数を算出

長期目標として2,350店舗の出店を目指す

免責事項

当資料に記載された内容は、作成日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢及び当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、変更される可能性があります。

本発表において提供される資料及び情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらリスクや不確実性には、一般的な業界並びに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

その他の掲載内容に関しても細心の注意を払っておりますが、不可抗力により、情報に誤りが生じる可能性もありますのでご注意ください。

本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。

