



2026年10月期 第1四半期 決算説明資料

証券コード：212A
フィットイージー株式会社
2026年3月13日

INDEX



1. 当社事業について

2. 2026年10月期 第1四半期 決算概要

3. 2026年10月期 取り組み

4. Appendix

MISSION

新たなフィットネス文化の創造で 世界を変えていく

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。



- 旅先でもトレーニングしたい
- リラックスしたい
- 痩せたい
- 整いたい
- 勉強に集中したい
- 綺麗になりたい
- レースがしたい
- WEB会議がしたい
- 明日ゴルフコンペだ
- バッティングがしたい

アミューズメントフィットネスクラブは、生活のあらゆるシーンに必要とされる
- 第3の場所 -
「サードプレイス」です。

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。

AI顔認証
AI顔認証による入館で
会員様は手ぶらで全国全店舗
相互利用が可能。

FIT-GOLF
フィットゴルフ
天気にも左右されない贅沢な時間で、
理想のスイングを育てる。

FIT-SAUNA
フィットサウナ
あなただけの極上空間。フィットネス後の
ケアにも、リフレッシュにも。
※水風呂、ととのいスペース付の店舗もございます。

FIT-LOUNGE
フィットラウンジ
体を鍛え、仕事もはかどる。
理想のワークライフバランスを
この場所で。

GYM-AREA
フィットジム

O2 ROOM
高濃度酸素ルーム
トップアスリートも愛用する、
最先端のフィジカルケア。

FIT-CHAIR
フィットチェア
服を着たまま座るだけ。
大人気の骨盤底筋トレーニングマシン！

FIT-BASEBALL
フィットベースボール
投球も、打撃も、すべてを「見える化」。
科学的アプローチで昨日の自分を超越。

H2 ROOM
水素ルーム
健康を守る水素と、エネルギーをつくる
酵素を、高気圧環境の中で
同時に全身で吸収できる！

FIT-WHITENING
フィットホワイトニング
セルフホワイトニングで、
憧れの白い歯へ。

FIT-AERO
フィットエアロ
日常から離れて最高の時間を過ごす
パーソナルレッスン、インストラクター
による対面レッスンも！

SELF ESTHE
セルフエステ
全身使えるオールインワンの
プロ仕様高級マシン！

FIT-BASKETBALL
フィットバスケットボール

FIT-RACE
フィットレース

FIT-TENNIS
フィットテニス

創業から8年で26の新サービスを続々導入

＼アプリひとつで健康管理がまるごと完了!!

AIとデザインする、最適なウェルネス体験。

AIトレーナーが、会員様一人ひとりに合わせた最適な提案を行います

運動

食事

睡眠

AI×アプリで、「健康の自動化」を目指す！



主要機能

- ① AI顔認証体組成計データ連携
- ② AIトレーニングメニュー生成
- ③ リアルタイムAI運動解析
- ④ AI食事解析・PFCバランス提案
- ⑤ カロリーバランス・進捗可視化
- ⑥ 睡眠データ連携

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ヘルスケアオートメーション

「健康の自動化」 = 「考えなくても健康になれる世界」の実現。
AI顔認証だからこそできる「運動・食事・睡眠」の
一人ひとりに合わせた、最適なウェルネス体験の提案。

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 AI×DXによる省力化

- ① スマート入会
- ② FOS管理システム
- ③ WEB予約
- ④ FEアプリ
- ⑤ AIスタッフ

⑤ 信頼感と安心感

- 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
洗練されたデザイン性の高い、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. 2026年10月期 第1四半期 決算概要

3. 2026年10月期 取り組み

4. Appendix

2026年10月期 第1四半期 決算ハイライト

- 1Qでは18店を新規出店し、売上高は前年同期比150.6%の31.1億円を計上
- 売上高の伸長により、営業利益は同131.7%の7.2億円、経常利益は同132.6%の7.2億円
四半期純利益は同135.5%の4.9億円を計上
- 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66.2億円

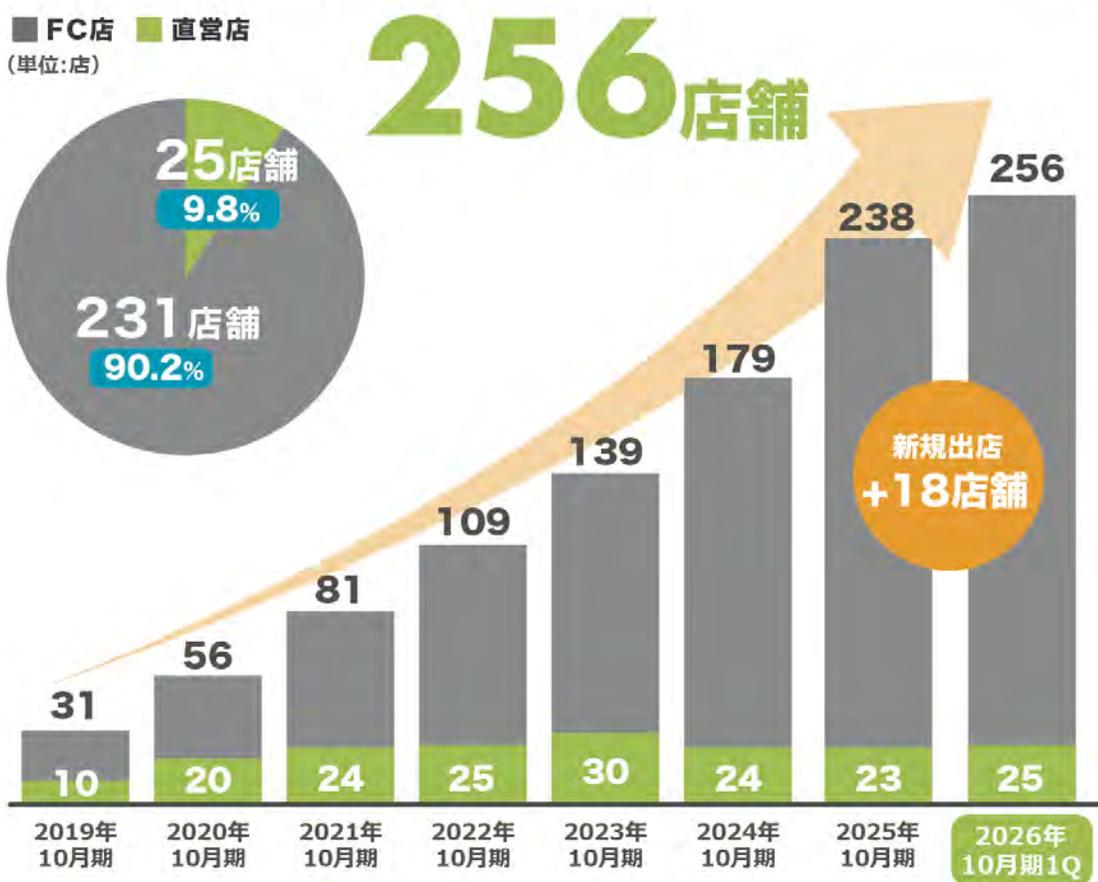


主要KPI

- 1Qでは18店舗を新規出店し、合計256店舗
- 新規出店と既存店の会員数の伸長により、会員数も1.9万人増の24.3万人と推移

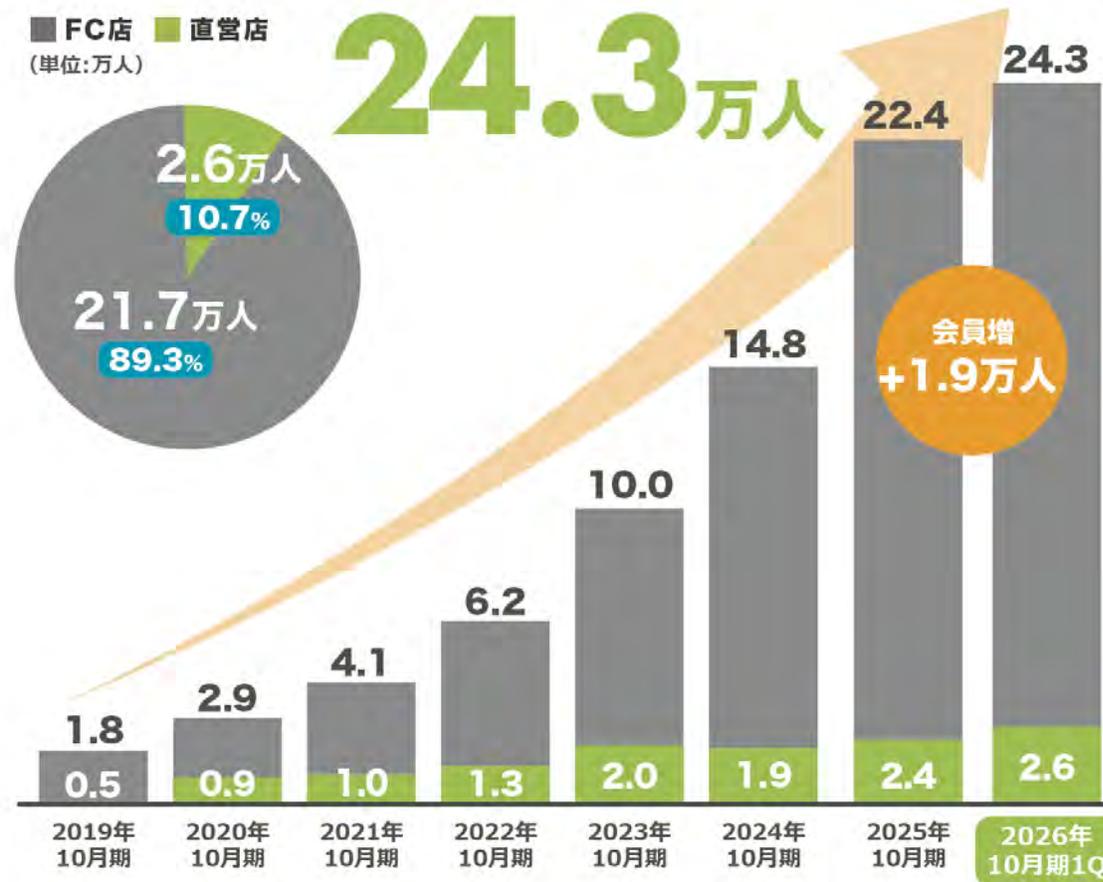
■店舗数 四半期推移

■FC店 ■直営店
(単位:店)



■会員数 四半期推移

■FC店 ■直営店
(単位:万人)



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

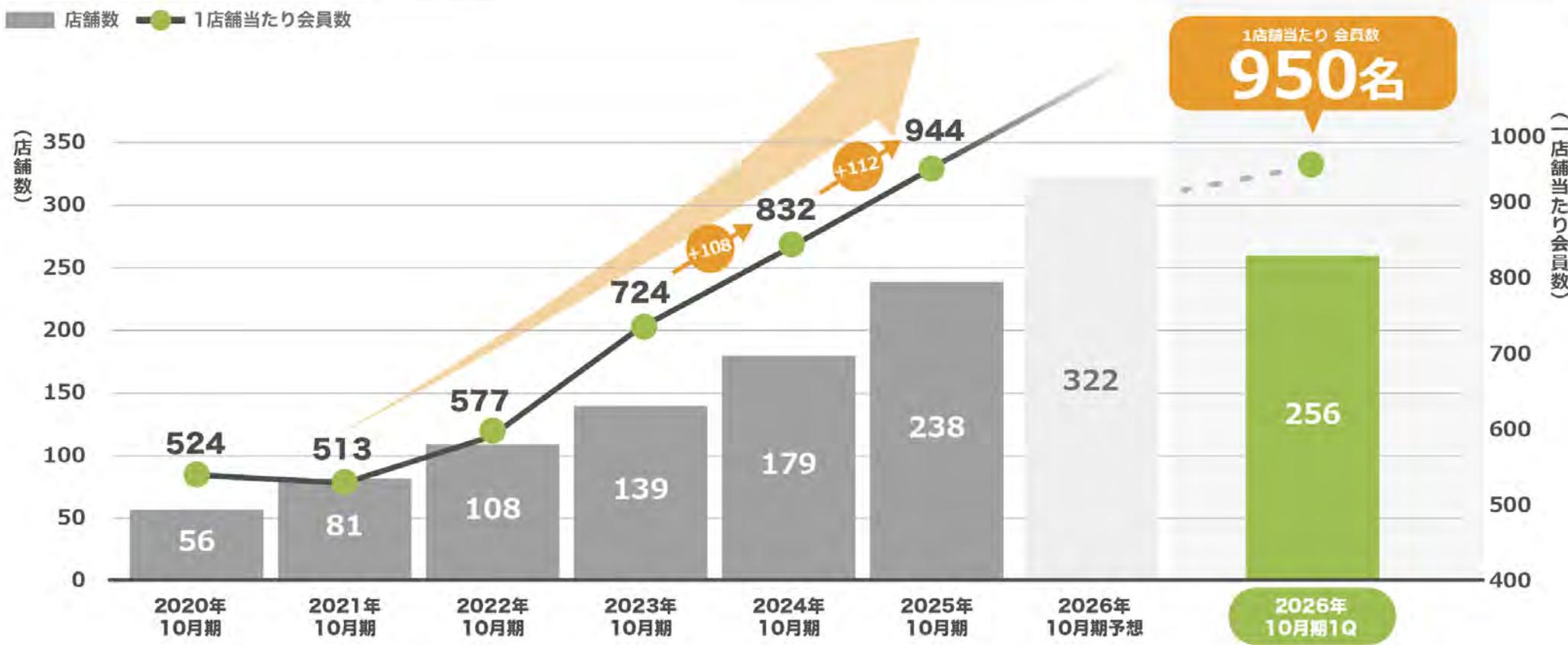
(単位:万人)



1店舗当たり会員数推移

- 1店舗当たりの平均会員数は好調に推移し、過去最高の950名
- 新規出店店舗および既存店舗の新規入会どちらも順調に進捗
- 上記を背景にFCオーナーによる出店意欲も強い

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、売上高は前年同期比150.6%^① 四半期純利益は同135.5%^②とそれぞれ大きく伸長
- 営業利益率は23.1%^③、四半期純利益は15.9%^④と計画通り推移

■ 前年同期比 (単位：百万円)

	2025年10月期 1Q実績	2026年10月期 1Q実績	前年同期比
売上高	2,067	3,114	<u>① 150.6%</u>
営業利益 (営業利益率)	546 (26.4%)	720 (23.1%)	131.7%
経常利益 (経常利益率)	547 (26.5%)	725 (23.3%)	132.6%
四半期純利益 (四半期純利益率)	364 (17.6%)	493 (15.9%)	<u>② 135.5%</u>

■ 計画比 (単位：百万円)

	2026年10月期 計画	2026年10月期 1Q実績	計画比
売上高	13,620	3,114	22.9%
営業利益 (営業利益率)	3,140 (23.1%)	720 <u>③ (23.1%)</u>	22.9%
経常利益 (経常利益率)	3,160 (23.2%)	725 (23.3%)	23.0%
四半期純利益 (四半期純利益率)	2,150 (15.8%)	493 <u>④ (15.9%)</u>	23.0%

売上高構成

- 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155.5%と大きく伸長①
- 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同194.4%と大きく伸長②
- 広告売上の増加により、フロー収入のその他が同182.6%と大きく伸長③

(単位：百万円)

売上区分	収益モデル	品目	2025年10月期1Q		2026年10月期1Q		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	345	16.7%	492	15.8%	147	142.9%	142.5%
		その他	2	0.1%	2	0.1%	△0	96.0%	
運営売上	ストック	ロイヤリティ収入	234	11.3%	386	12.4%	152	165.0%	① 155.5%
		代行手数料収入	139	6.8%	209	6.7%	69	149.5%	
		その他	69	3.4%	94	3.0%	24	135.5%	
開発売上	フロー	加盟金収入	16	0.8%	22	0.7%	5	136.1%	151.2%
		加盟店卸売	797	38.6%	1,550	49.8%	752	② 194.4%	
		店舗売却	265	12.8%	—	0.0%	△265	—	
		その他	191	9.2%	349	11.2%	157	③ 182.6%	
その他の収益			5	0.2%	6	0.2%	1	121.2%	—
合計			2,067	100.0%	3,114	100.0%	1,046	150.6%	—

貸借対照表

- 純資産は2025年10月期末対比で80百万円増加^① 要因は四半期純利益493百万円の計上による増加並びに配当金413百万円の支払いによる減少
- 自己資本比率は61.5%と、3.1%上昇^②

(単位：百万円)	2025年10月期末	2026年10月期 1Q末	増減
流動資産	6,021	5,154	△866
固定資産	4,042	4,531	489
資産合計	10,063	9,685	△377
流動負債	2,872	2,239	△632
固定負債	1,310	1,485	174
負債合計	4,183	3,724	△458
純資産	5,880	5,960	^① 80
負債・純資産合計	10,063	9,685	△377
自己資本比率 (%)	58.4%	^② 61.5%	3.1%

INDEX

1. 当社事業について

2. 2026年10月期 第1四半期 決算概要



3. 2026年10月期 取り組み

4. Appendix

2026年10月期 取り組み

(1) 全国への出店 1Q新規出店店舗 18店舗のご紹介

1. 清須新川橋店 (愛知県)

11月28日プレオープン
愛知県清須市土器野本山149-1



愛知県内78店舗目

2. 佐賀北部バイパス店 (佐賀県) 県内初出店

11月28日プレオープン
佐賀県佐賀市開成6丁目12-35



佐賀県初出店

3. 岐阜正木店 / SAUNA (岐阜県)

12月5日プレオープン
岐阜県岐阜市正木中2-7-13



初のサウナ特化型店舗の出店

(1) 全国への出店 1Q新規出店店舗 18店舗のご紹介

4. 中村亀島店 (愛知県)

12月11日プレオープン
愛知県名古屋市中村区佐古前町9



愛知県内79店舗目

5. 和泉和気店 (大阪府)

12月12日プレオープン
大阪府和泉市和気町1丁目30-41



大阪府内5店舗目

6. 福山駅家店 (広島県)

12月19日プレオープン
広島県福山市駅家町大字倉光141-1



広島県内3店舗目

2026年10月期 取り組み

(1) 全国への出店 1Q新規出店店舗 18店舗のご紹介

7. 長浜店 (滋賀県)

12月24日プレオープン
滋賀県長浜市八幡中山町473-1



滋賀県内2店舗目

8. 豊川八幡店 (愛知県)

1月23日プレオープン
愛知県豊川市八幡町宮前49-1



愛知県内80店舗目

9. イオンタウン豊見城店 (沖縄県)

1月23日プレオープン
沖縄県豊見城市名嘉地259-10



沖縄県内3店舗目

2026年10月期 取り組み

(1) 全国への出店 1Q新規出店店舗 18店舗のご紹介

10. 秋田旭南店 (秋田県)

1月28日プレオープン
秋田県秋田市旭南3丁目1-32



マシンエリア

秋田県内3店舗目

11. ピーズスクエア浦添店 (沖縄県)

1月30日プレオープン
沖縄県浦添市西原2丁目4-1



フリーウエイトエリア

沖縄県内4店舗目

12. 郡上八幡店 (岐阜県)

1月30日プレオープン
岐阜県郡上市八幡町五町4丁目4-4



FIT-SAUNA
(水風呂・ととのいスペース)

岐阜県内31店舗目

2026年10月期 取り組み

(1) 全国への出店 1Q新規出店店舗 18店舗のご紹介

13. 岐阜河渡店（岐阜県）

1月30日プレオープン
岐阜県岐阜市河渡3丁目37-38



岐阜県内32店舗目

14. 長吉長原店（大阪府）

1月30日プレオープン
大阪府大阪市平野区长吉長原4丁目19-12



大阪府内6店舗目

15. 藤沢駅前店（神奈川県）

1月30日プレオープン
神奈川県藤沢市藤沢460番1



神奈川県内4店舗目

2026年10月期 取り組み

(1) 全国への出店 1Q新規出店店舗 18店舗のご紹介

16. 豊橋飯村店 (愛知県)

1月30日プレオープン
愛知県豊橋市飯村南2丁目22-2



愛知県内81店舗目

17. フレスポ佐久インター店 (長野県)

1月30日プレオープン
長野県佐久市岩村田北1丁目22-3



長野県内12店舗目

18. 一宮中島通店 (愛知県)

1月30日プレオープン
愛知県一宮市中島通1丁目26

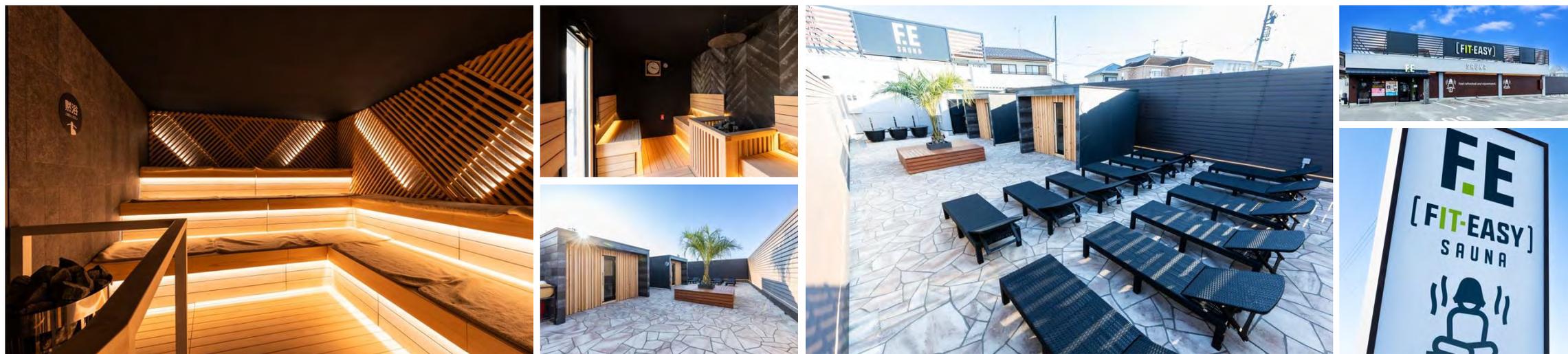


愛知県内82店舗目

(2) 特化型店舗の出店

- 2025年12月、高まるサウナ需要とライフスタイルの多様化に対応した、サウナ特化型店舗を出店
- AI顔認証による全店舗相互利用可能な基盤、システム開発におけるスピーディーな自社でのワンストップ化のメリットを活用し、今後も様々なサービスでの特化型店舗の出店を戦略的に展開

[FIT-EASY] SAUNA 創業時より培ってきたサードプレイス創出に資する空間設計のノウハウとこだわりを活かした、上質な環境を提供



特化型店舗
目的と3つのメリット

①市場機会の獲得

②ドミナント戦略の深化

③ブランド価値の多角化

(3) 新たなアミューズメントサービスの開発

- 内面からの美を追求する「FIT-BEAUTY」、科学的エビデンスに基づき心身をケアする「FIT-VOICE」の2つの新サービスの開発が完了
- 2Q以降、順次店舗へ導入を開始し、会員満足度の向上と新規入会の獲得による収益基盤の強化を図る

「磨くこと」が持つ心身への充足感・体の内側からの活性化を促進



FIT-BEAUTY

POINT

高品質・高性能な機器を使用し、セルフエステでありながらワンランク上の美容体験が可能

【導入コンテンツ】

- ① IPL光美顔器
- ② 美容スチーマー
- ③ 多機能美顔器
- ④ リフトケア特化型美顔器
- ⑤ トータルリフトケア電動ブラシ
- ⑥ ヘッドスパ

「鍛える+整える」を両立した空間により、継続利用及び満足度向上につながるサービスを提供

美に特化したコンテンツ導入により、更なる訴求力の向上

「歌うこと」が持つ医学的・健康増進効果を活用



FIT-VOICE

POINT

歌唱によるストレスホルモン減少と、腹式呼吸による体幹、心肺機能の強化を同時に実現

「健康カラオケ」

ストレス軽減や複式呼吸と腹式発声による有酸素運動効果



LIVEDAM wAO!

第一興商の最新フラッグシップ機を導入

発声による表情筋・誤嚥予防のトレーニングに加え、リズムや歌詞の想起が認知機能の維持に寄与

カラオケという身近な娯楽を入り口とし、新たな会員層を幅広く獲得

(4) 新CM及びAIヘルスケアオートメーション動画によるプロモーション

- 1月、多様なプラットフォームでのプロモーションに活用するためのCMを製作
- 新CMでは、渋谷旗艦店を舞台として、当社施設及びサービスの最新情報を網羅した動画を作成
- 今後も戦略的なマーケティングと効果的なプロモーションにより、認知度向上及び新規入会の獲得を実施

フィットイージーCM

「やりたいこと 全部ここで」



トレーニングはもちろん
多彩なアミューズメントサービスを
一つの空間で楽しめる
フィットイージーならではの価値を
躍動感あふれる映像で描画

AIヘルスケアオートメーション動画

AIヘルスケアオートメーションによる「健康の自動化」



運動・食事・睡眠といった日常データを活用し
考えなくとも、自然と健康になる未来へ。
アプリを通じたAIヘルスケアオートメーションのある
新しいウェルネスのカタチを提案

(5) 異業種との協業 株式会社中国新聞社とのFC契約締結

- 1月、中国地方における圧倒的な媒体力と地域ネットワークを有する、株式会社中国新聞社とのFC契約を締結
- 同社の持つ地域社会における高い信頼度と情報発信力、当社の付加価値の高い店舗運営ノウハウを掛け合わせ様々な相乗効果を発揮し、企業価値の最大化を目指す

出店エリア・時期について

中国エリアに於いて2026年中の出店を予定



名称	株式会社 中国新聞社
本社所在地	広島市中区土橋町 7-1
創刊	1892 (明治 25) 年 5 月 5 日
代表者	代表取締役社長 岡島 鉄也
資本金	3 億円
売上高	198 億円 (2024 年 12 月期)
社員数	388 人 (2025 年 12 月 1 日)
発行部数	45 万 4098 部 (2025 年 1~6 月 ABC 平均部数)
拠点	3 本社、3 支社、2 総局、25 支局

※中国新聞社HPより引用

FC契約締結により期待される3つの相乗効果

① 地域密着型マーケティングの推進

中国新聞社の情報発信力を活用し、地域住民の皆様へサードプレイスとしての認知度および信頼度を迅速に高めます。
サンフレッチェ広島のパートナー企業でもあり、スポーツ支援を通じた当社との関連性の高さからメディア拡散を含む強固な連携を実現します。

② 優良な出店ネットワークの活用

中国地方に深く根差した中国新聞社のネットワークを活かし
利便性の高い場所への出店を加速させます。

③ 地域課題の解決への貢献

フィットネスを通じた健康増進や地域活性化の取り組みを
中国新聞社と共に同エリアで展開し、活力ある地域づくりの推進に貢献します。

(6) 特定建設業許可の取得

- 1月、更なる事業拡大と収益構造の強化の為、自社内での施工管理体制の確立を目的とし建設業法第3条第1項の規定により、特定建設業許可を取得

特定建設業許可 取得の4つのメリット

① 売上・利益の大幅な向上

施工を自社で行うことにより
外注コストをダイレクトに自社の売上・利益に
転換できる為、大幅な売上・利益の向上に
確実に直結。

② コストダウン

工期の短縮および
建築資材の一括発注・管理をすることによる
最適化でのコストダウンが可能。

③ 一気通貫型のビジネスモデルの確立

企画・設計から施工、そして実際の店舗運営ま
でを自社で完結させる「一気通貫型」のビジネ
スモデルが確立されます。

④ 更なる高品質な店舗空間の提供

設計段階から施工までを自社でコントロール
できるため、更に高品質な店舗空間を
安定して提供できます。



(7) AIスタッフの導入

- 2月、サービスリリースに向けた開発が完了し、順次導入を開始
- スタッフに変わる案内役として、いつでも会員様にご利用いただく事により、CS向上及び人員のさらなる最適化を目指す

AIスタッフ導入による3つのメリット

① 24時間365日の即時・正確な対応

夜間などの無人の時間帯でも、会員様の質問にリアルタイムで回答可能。
AIによる標準化された正確な情報提供により、スタッフの知識差による回答のばらつきを
解消し、常に高いサービスクオリティを維持します。

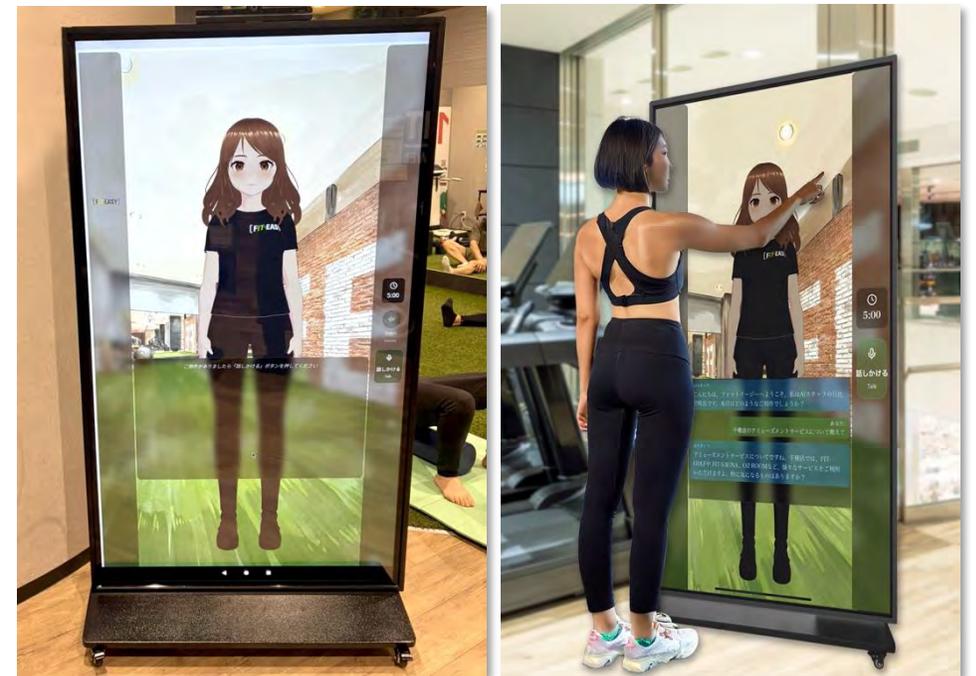
② 人件費の最適化・効率的な店舗運営の実現

スタッフの業務時間をAIが代替することで、オペレーション負荷を大幅に軽減します。
これにより、人件費の抑制と労働環境の改善を同時に達成します。

③ 当社ならではのホスピタリティ体験

親しみやすいAIアバターが、対面に近い感覚でのコミュニケーションを提供します。
「AIを駆使した店舗運営」を象徴するサービスとして、高い付加価値と満足感を提供します。

AIスタッフイメージ



※画像は開発中のサンプルとなります。

(8) 2026年 オリコン顧客満足度®調査「24 時間ジム」ランキング 総合1位の獲得

- 多くの利用者様から多角的な視点で高い評価をいただき、総合第1位を獲得
- 今後も絶えず変化するニーズを先取りした革新的なサービスの拡充に努め、積極的な店舗展開を通じてより多くの方々の健康増進に寄与し、中長期的な企業価値の最大化と持続的な成長を目指す



■ 調査の概要 (2026年 オリコン顧客満足度®調査 24 時間ジム)

調 査 形 態	インターネット調査
調 査 回 答 者	3,438人
調査対象企業（サービス）数	9
調 査 機 関	2025/10/20 ~ 2025/11/07 2024/09/17 ~ 2024/09/30 2023/10/27 ~ 2023/11/06
調 査 対 象 者	性別：指定なし 年齢：18～84歳 地域：全国
条 件	過去3年以内に24時間ジムを利用したことがあり、料金を把握している人ただし、体験のみの利用は除く
定 義	<p>以下すべての条件を満たす施設</p> <p>1)24時間利用することができるセルフサービス型のトレーニングジム 2)a,bいずれかに該当する a)北海道/東北/関東/甲信越・北陸/東海/近畿/中国・四国/九州・沖縄の8つの地域区分のうち、4地域以上で展開している b)関東/東海/近畿の主要3地域のうち、2地域以上で展開している</p> <p>ただし、以下の場合はランキング対象外とする</p> <p>1)通常のフィットネスクラブと併設のサービス 2)直近3年間の店舗分布および回答データが、関東以外の地域に90%以上集中している ※3)店舗が所在する都府県が、埼玉県・千葉県・東京都・神奈川県・愛知県・大阪府・兵庫県の7都府県のうち、4都府県以下にとどまる※地域別ランキングはこの限りでない</p>

(9) AI顔認証システムを活用した、「AI無人販売」の導入

- 会員様はAI顔認証での入館後、現在販売に向けて開発を行っている「プロテイン」「トレーニングギア」「アパレル」等の商品を、手に取るだけでスタッフを介さずスムーズな決算で24時間購入可能
- AIによる会員様個々に合わせた商品提案+AI無人販売により、収益の最大化を図る

AI無人販売導入による3つのメリット

① シームレスな購買体験

AI顔認証による入館システムと連動することで、会員様を即座に特定。スタッフを介することなく、トレーニングの合間や終了後に自身のペースでスマートに買い物を楽しめます。

② 24時間の収益化が可能

夜間など、スタッフが不在となる時間帯でもAI無人販売システムが24時間稼働。24時間稼働することで、物販売上および利益の底上げに寄与します。

③ 自社商品との高いシナジー

自社で開発を進めているプロテインやトレーニングギア、アパレル製品を個々の会員様に合わせた商品提案により、ダイレクトに提案が可能になります。

AI無人販売での購入の流れ

AI顔認証で会員様を特定 店内で購入したい商品を選ぶ スタッフを介さず決済



AIによる会員様個々に合わせた商品提案 + AI無人販売により収益の最大化を図る

開発を進めている商品ラインナップ

プロテイン

トレーニングギア

アパレル



※画像はイメージです

INDEX

1. 当社事業について

2. 2026年10月期 第1四半期 決算概要

3. 2026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

東京証券取引所プライム / 名古屋証券取引所プレミア

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

304名

※2025年10月1日時点（パート・アルバイト含）

資本金

1,356,005千円

発行株式数

16,520,250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**

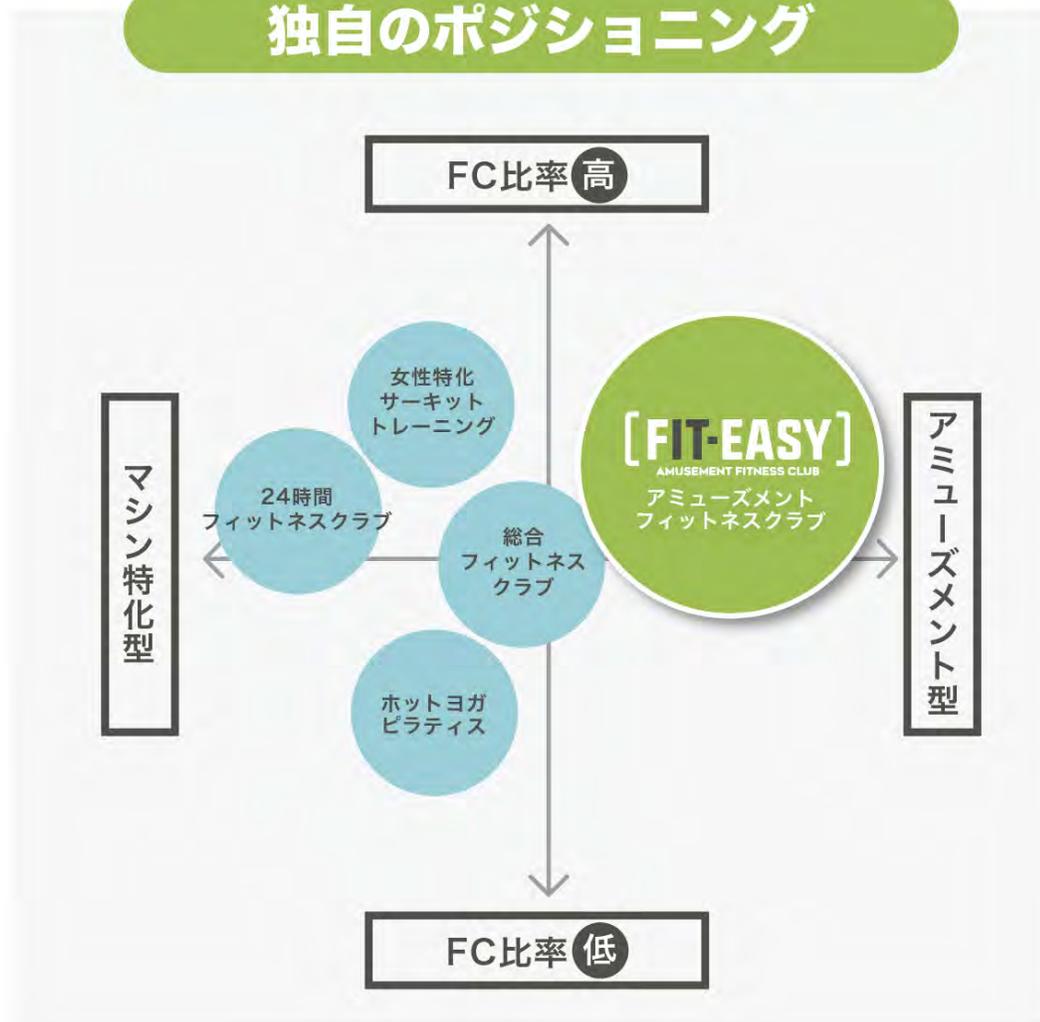
2021年8月からフィットイージーの副社長を務める。前職ではビデオレンタル事業からリユース業態の発足とFC展開を成功させる。さらに、異なる業態のFC化や事業の転換、新規事業の立ち上げにも精通し、25年間リユース事業を全国展開する企業で取締役を務め500店舗以上の開発に携わってきた。独自のフランチャイズ事業の構築と本部運営のノウハウを持ち、人材教育ツールと事業管理ツールの開発により収益性と成長性を高めてきた。

当社事業について ①沿革

創業から8年で、26のサービスを続々導入。
2026年1月末現在、256店舗を展開。



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

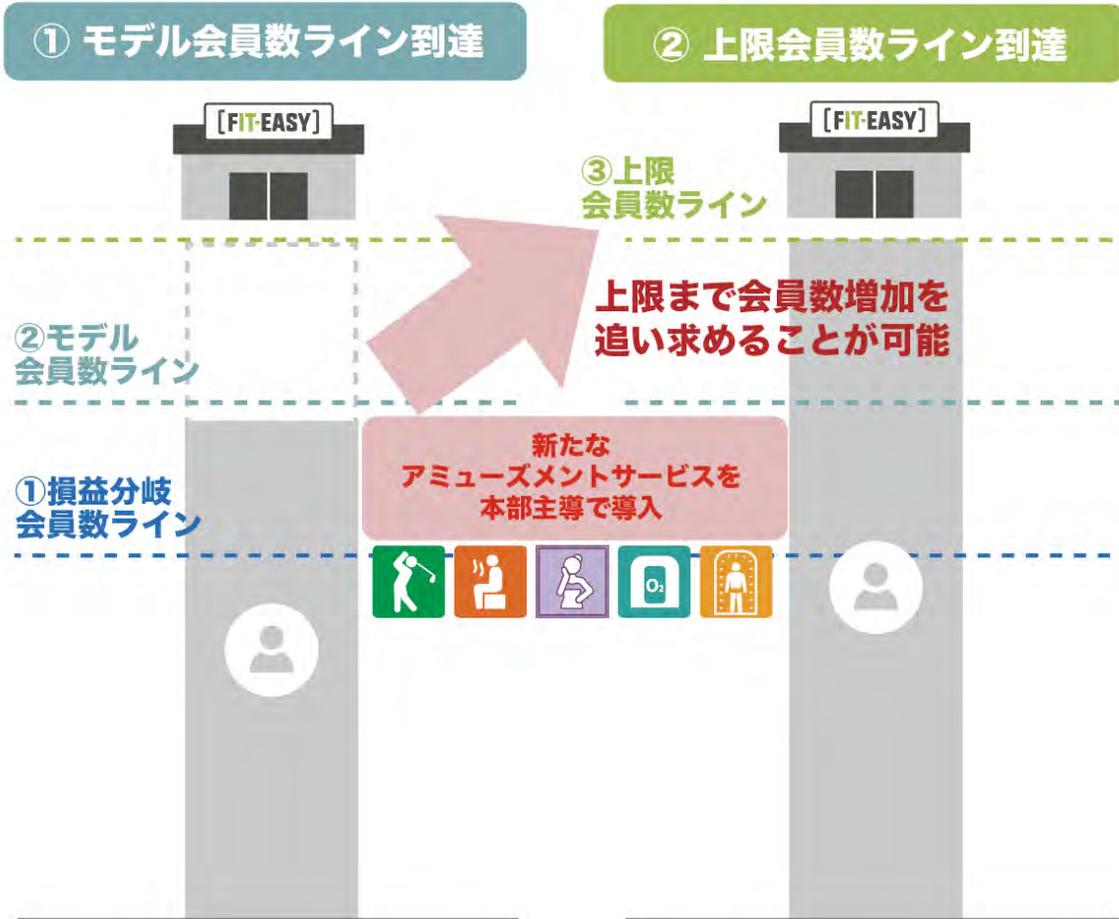
結果

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



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

入会動機について

フィットイージーへの入会動機は
アミューズメントフィットネスクラブに
魅力を感じたからですか？



継続利用について

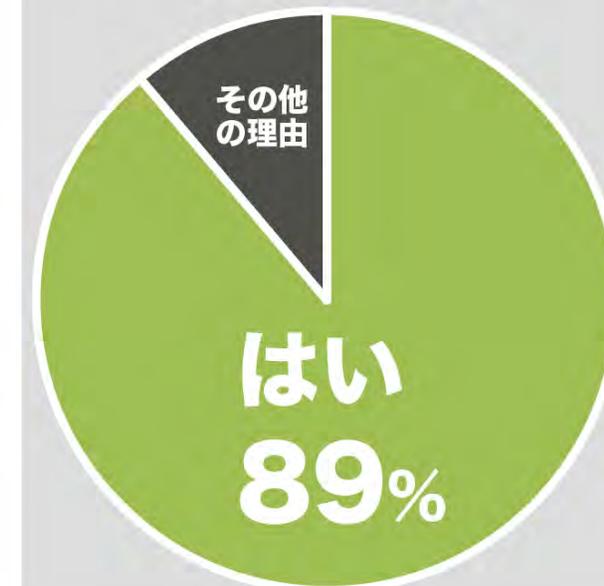
フィットイージーを継続利用しているのは
アミューズメントフィットネスクラブに
魅力を感じているからですか？



加盟店へのアンケート結果

加盟動機について

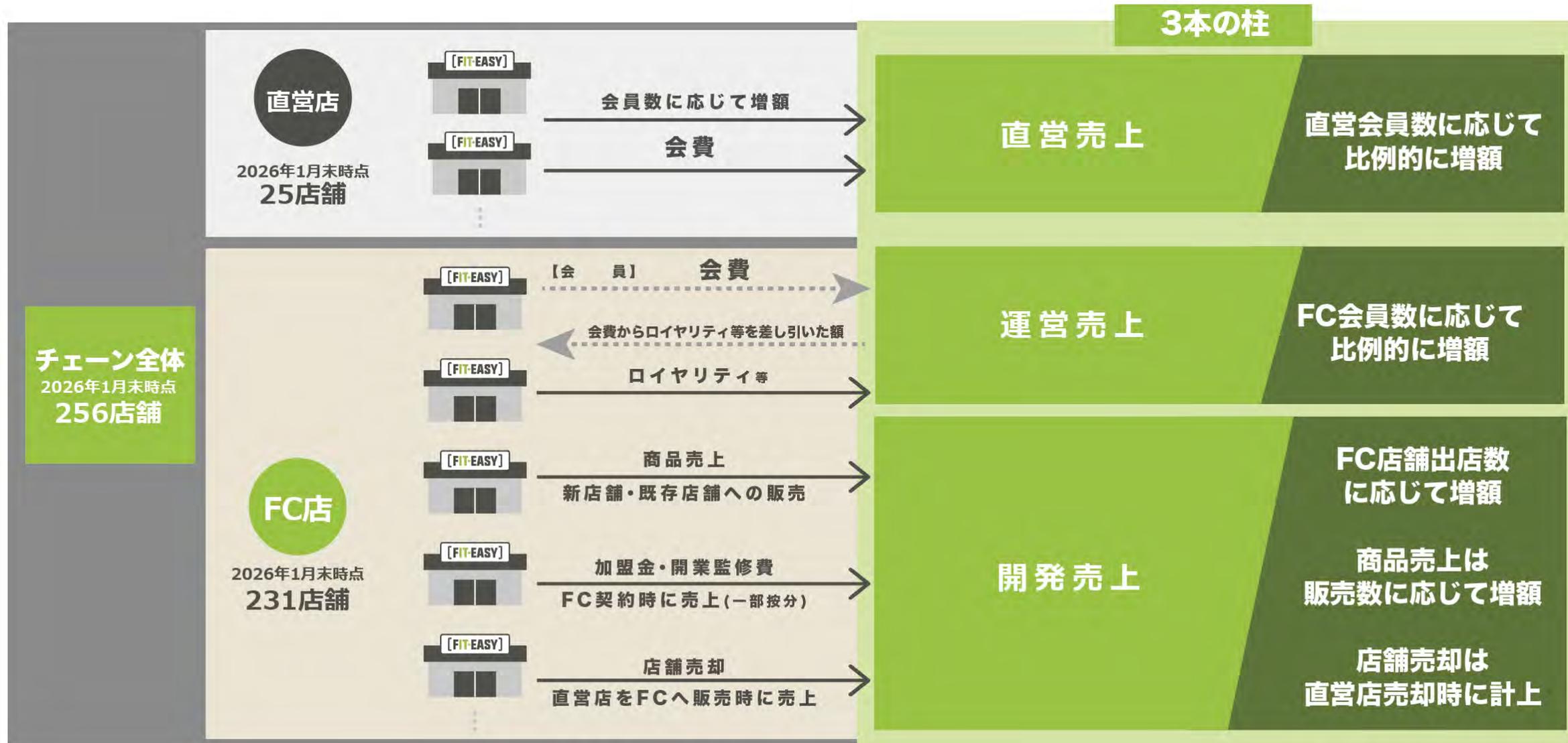
フィットイージーへ加盟したのは
アミューズメントフィットネスクラブに
魅力を感じたからですか？



2024年1月27日～2024年2月4日 調査

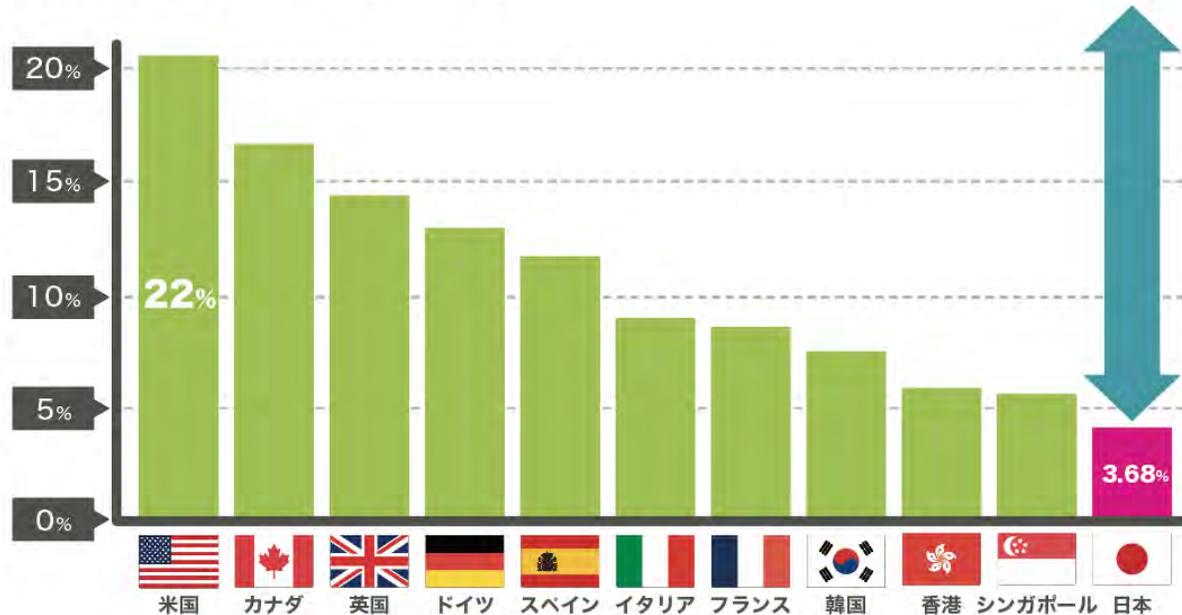
2023年6期 新規加盟のオーナーを対象に2024年1月30日調査

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

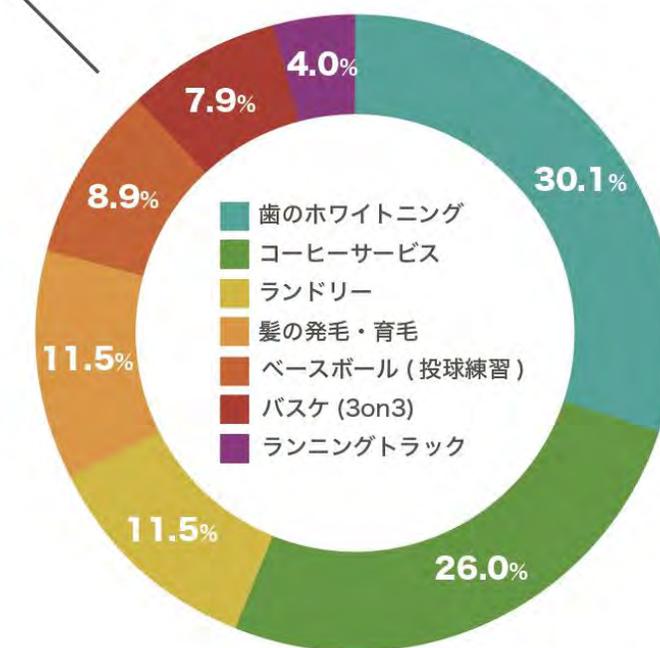
① 商標登録を取得
“アミューズメントフィットネスクラブ”
商標登録第6724824号

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&24.3万人の声・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

実績に基づいた商圏・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商圏・導線・地点評価 (マーケティングリサーチ)

Table with columns for property details, location, and evaluation scores. Includes a summary table at the bottom with columns for '評価' (Evaluation) and '得点' (Score).

商圏・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 for regression analysis. Shows a list of variables (e.g., 坪数, 延床面積) with coefficients and a final calculated value of 827.

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 tool interface comparing competitor data. Includes tables for '競合A店' and '競合B店' with columns for '競合種別', '店舗の広さ', '会員数', and '開業年'.

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1400名超の会員を獲得



導入設備

会員数 **1433名** ※2026年1月末時点



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



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 駅近くの商店街



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 **1,105名**

(目標会員数 800名)

※2026年1月末時点

導入設備

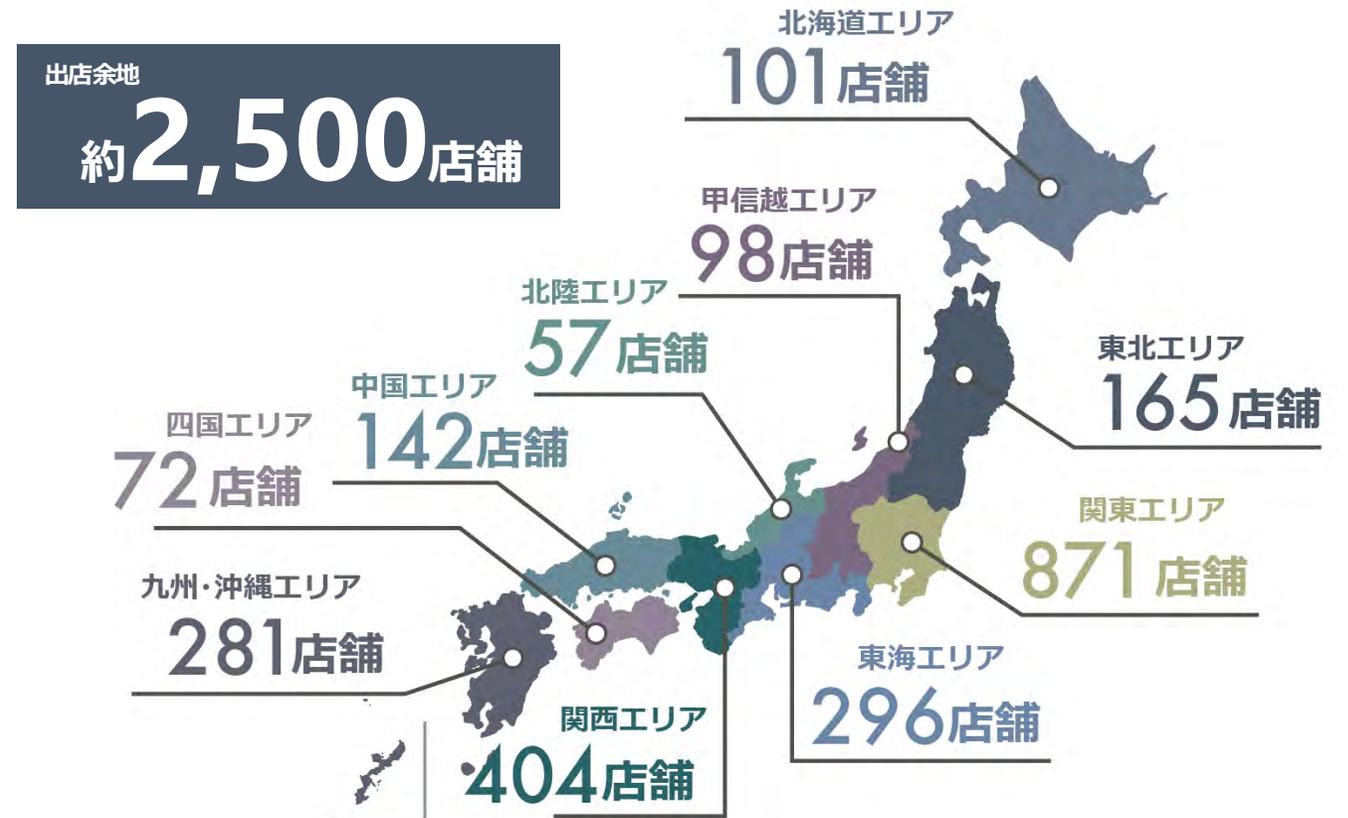


入会スタートからオープン当日までの2ヶ月で損益分岐を大幅に超え、850名の入会を獲得
2026年1月末時点で1,105名の入会を獲得

|| 全国の出店余地



|| 全国の出店余地MAP



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

長期目標として約2,500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。

