



2024年10月期
決算説明資料



1. 当社事業について

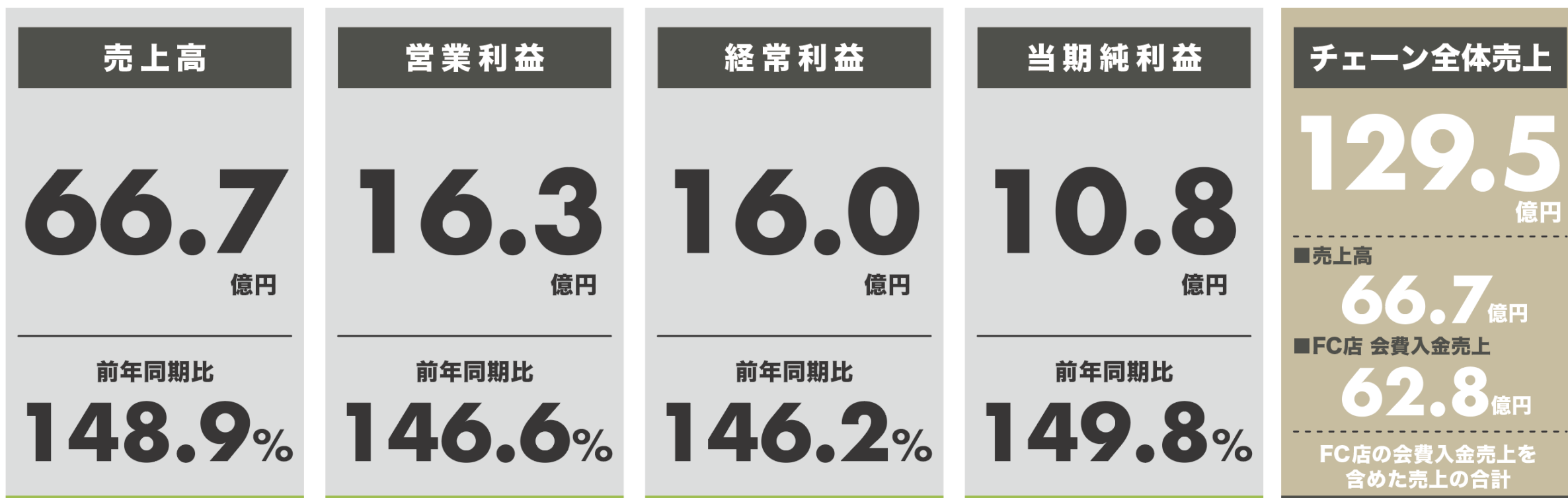
2. 2024年10月期 決算概況

3. 中期経営計画

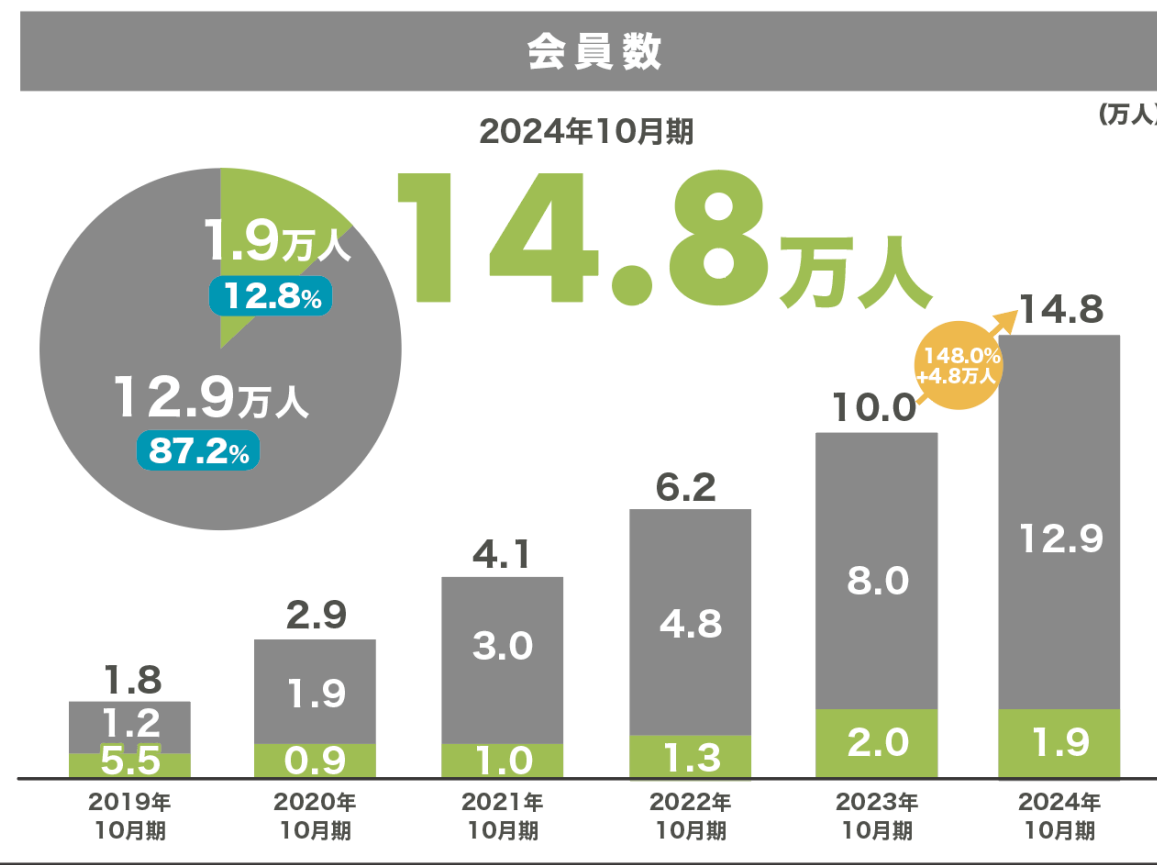
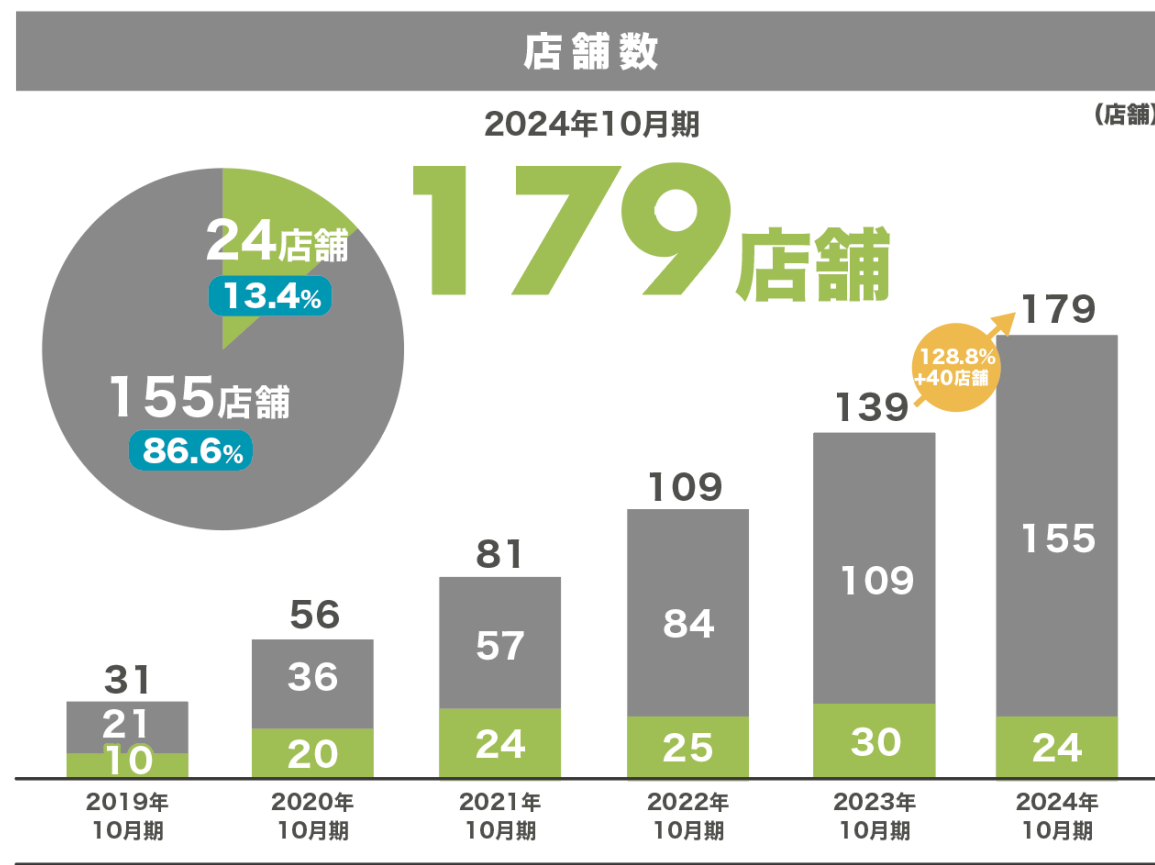
1. 当社事業について

2024年10月期 決算ハイライト（累計）

- ・ 42店を新規出店し、売上高は前年同期比148.9%の66.7億円を計上
- ・ 売上高の伸長により、営業利益は前年同期比146.6%の16.3億円、経常利益は昨年比146.2%の16.0億円、当期純利益は前年同期比149.8%の10.8億円を計上
- ・ 堅調な会員獲得により、当期純利益は業績予想10.2億円を上回り10.8億円を計上
- ・ チェーン全体売上として129.5億円あり



- ・ 順調な店舗開発により42店を出店し、店舗網は全国179店舗に拡大
- ・ 新たなアミューズメントコンテンツの開発・導入により既存店も会員数増加

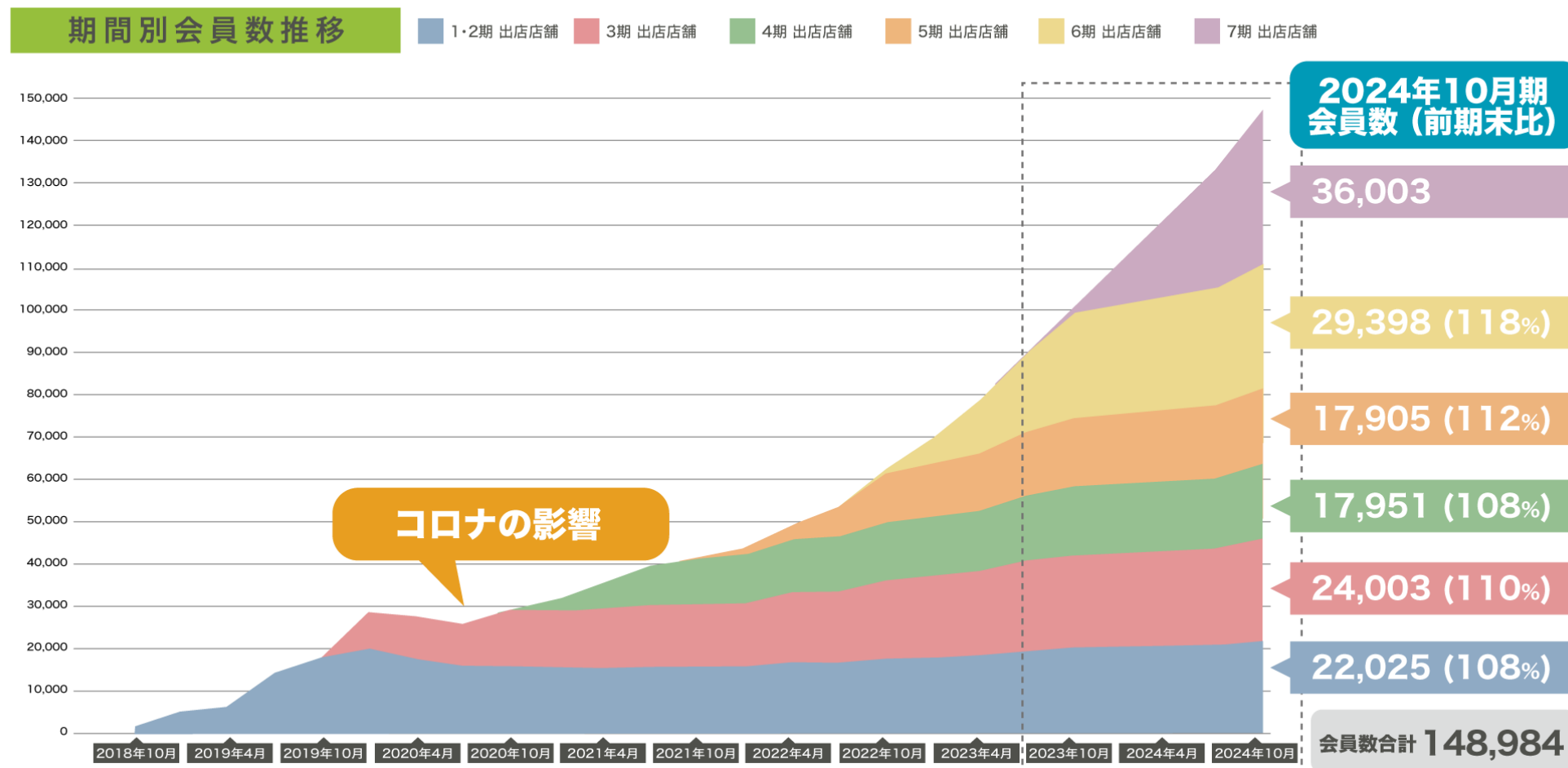


■ FC店 ■ 直営店

※2023年10月期・リロケーション1店舗、別ブランド店1店舗の退店有

既存店も伸長し、順調に会員数が増加

会員数増はストック収入として、直営店の売上高・FC店のロイヤリティとなります

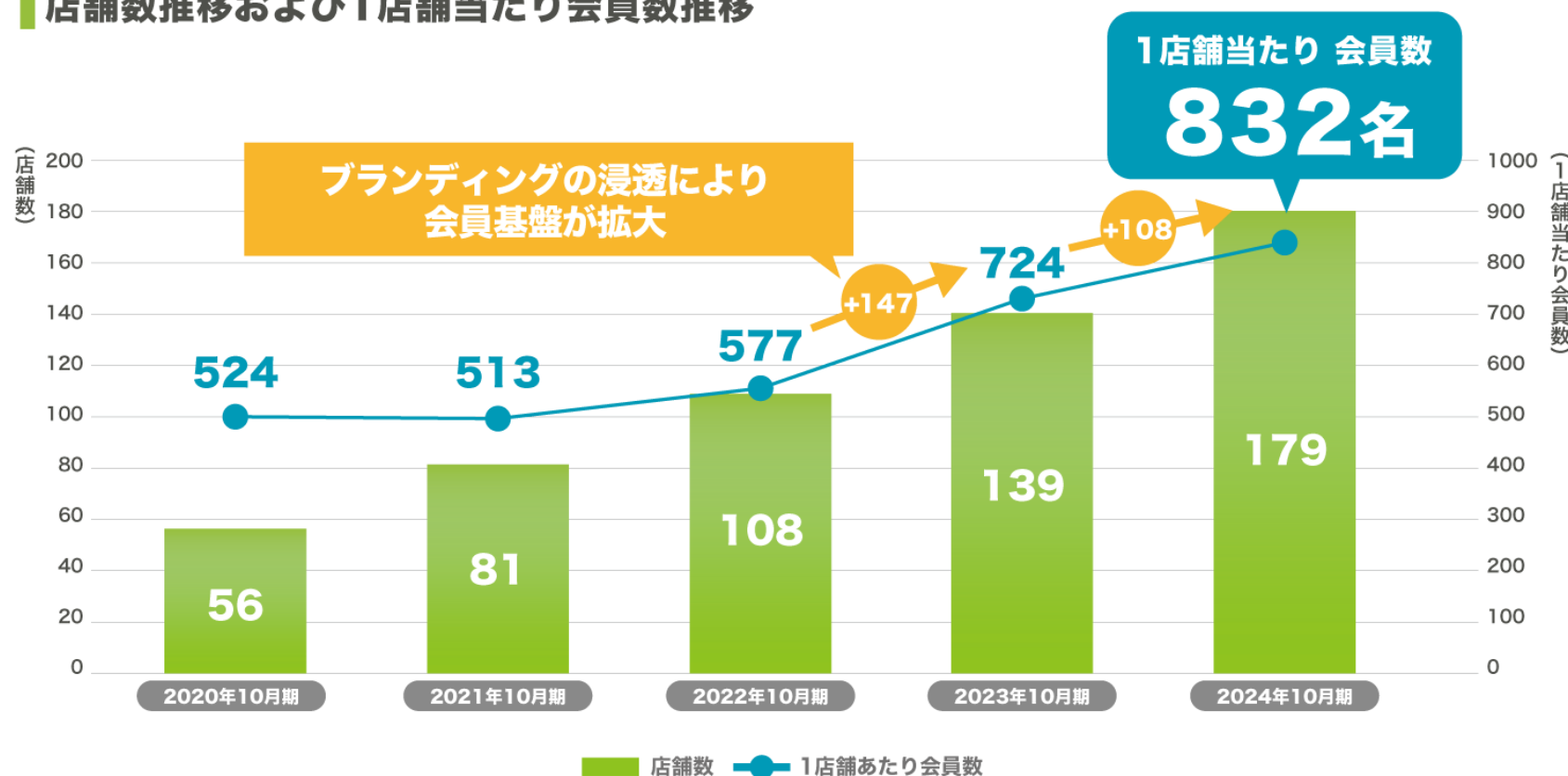


※ 会員数はホームページに出店決定の掲載が行われた時点（WEB入会開始）より集計しております。

店舗当たり会員数推移

- ・ 1店舗当たりの平均会員数は前期末比+108名増加と好調に推移。
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



創業から7年で22のサービスを開発・導入



FIT-CHAIR

2024年10月導入

自分では鍛えづらい「骨盤底筋」「下半身」のトレーニングを座るだけでサポート。健康面に加え美容面でも効果を発揮します。服を着たまま利用可能で、短時間で効果的なトレーニングが可能です。

簡単! 座るだけ! 骨盤底筋トレーニングマシン!

FIT-CHAIR NEW

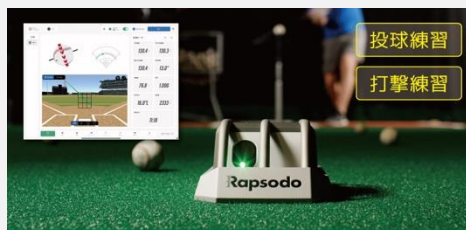
健康面

- ✓ 下半身トレーニング
- ✓ 腰の不調や違和感
- ✓ トイレトラブル

美容面

- ✓ ぽっこりお腹のケア
- ✓ ヒップの引き締め
- ✓ むくみケア

※女性専用の店舗もございます



投球練習
打撃練習

FIT-BASEBALL

2024年5月導入

米大リーグで活躍する大谷翔平選手も使用する「Rapsodo」社の投球分析デバイスを導入。ピッチングデータをリアルタイムで分析、データに基づいたトレーニングを実現しパフォーマンス向上へ。

FIT-BASEBALL

高性能カメラでデータを測定して理想の自分を追求しよう!



洗濯、乾燥の待ち時間をフィットイージーで過ごそう!

FIT-LAUNDRY

FIT-LAUNDRY

2024年6月導入

店舗内に「洗濯機」と「乾燥機」を設置。会員様がトレーニングやアミューズメントコンテンツを楽しんでいる間に洗濯をすることが可能で、時間効率と利便性を実現します。

2024年10月期の取り組み



FIT-WHITENING

2024年8月導入

歯を白くするだけでなく「歯垢を除去する」「歯石の沈着を防ぐ」「口臭を防ぐ」など様々な効果がホワイトニングには期待できると言われています。

セルフホワイトニングで美と健康を手に入れよう!



FIT-WHITENING



FIT-PILATES

2024年8月導入

一般的なピラティスとは異なる、ピラティス専用のマシンを使用することにより、繊細に体をコントロールし、正しい姿勢で運動を行うことが可能です。ボディメイク効果や姿勢の改善が期待できます。

ピラティス専用のマシンで正しい姿勢でのエクササイズ!



FIT-PILATES

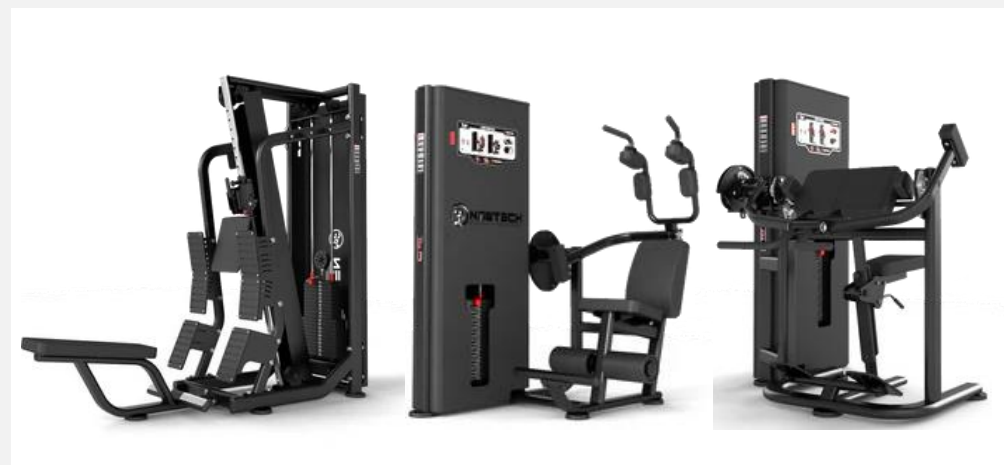
【新たなマシンメーカーのマシンを日本初導入】7社11ブランドのマシンを導入



ONHIM(オンヒム)

OLYMPIA、IFBB PRO公認。

従来の製品と比較して可動域が広く、細かい調節が可能となり、各目的に応じた多様なトレーニング環境を提供します。



【新たなパートナーシップ締結】



トヨタ自動車株式会社の女子バスケットボールチーム アンテロープスとパートナーシップ契約を締結

最先端のフィットネスのノウハウや施設の提供による、アンテロープスのチーム力強化の為に支援と共に連携したプロモーション展開やチームの活躍により、女性に対しフィットイージーの訴求強化を行います

パートナーとして3つのテーマの実現を目指します

「スポーツを通して地域活性化」 「若年層に夢・挑戦する大切さの訴求」 「女性が活躍できるモデルづくり」



ユニホーム・試合用セカンドリーシャツ
ジャージ・練習用ウェアには、
フィットイージーのロゴが掲出されています。

2.2024年10月期 決算概況

- ・ 順調な店舗開発により、売上が前年同期比148.9%、当期純利益149.8%と大きく伸長
- ・ 上場関連費用等により販管費が増えるも、営業利益率は24.5%と昨年と同水準
- ・ 当期純利益率は16.2%と昨年を上回る

(単位：百万円)	2023年10月期 実績	2024年10月期 実績	前年同期比	
売 上 高	4,481	6,673	2,192	148.9%
営 業 利 益	1,113	1,631	518	146.6%
(営 業 利 益 率)	24.8%	24.5%	-	-
経 常 利 益	1,094	1,600	506	146.2%
(経 常 利 益 率)	24.4%	24.0%	-	-
当 期 純 利 益	722	1,082	359	149.8%
(当 期 純 利 益 率)	16.1%	16.2%	-	-

売上高内訳

- ・ 順調な店舗開発により、物販売上は前年同期比160.9%の27.0億円を計上
- ・ スtock収入も拡大し、特にロイヤリティ収入は前年同期比159.6%の6.8億円を計上

(単位：百万円)

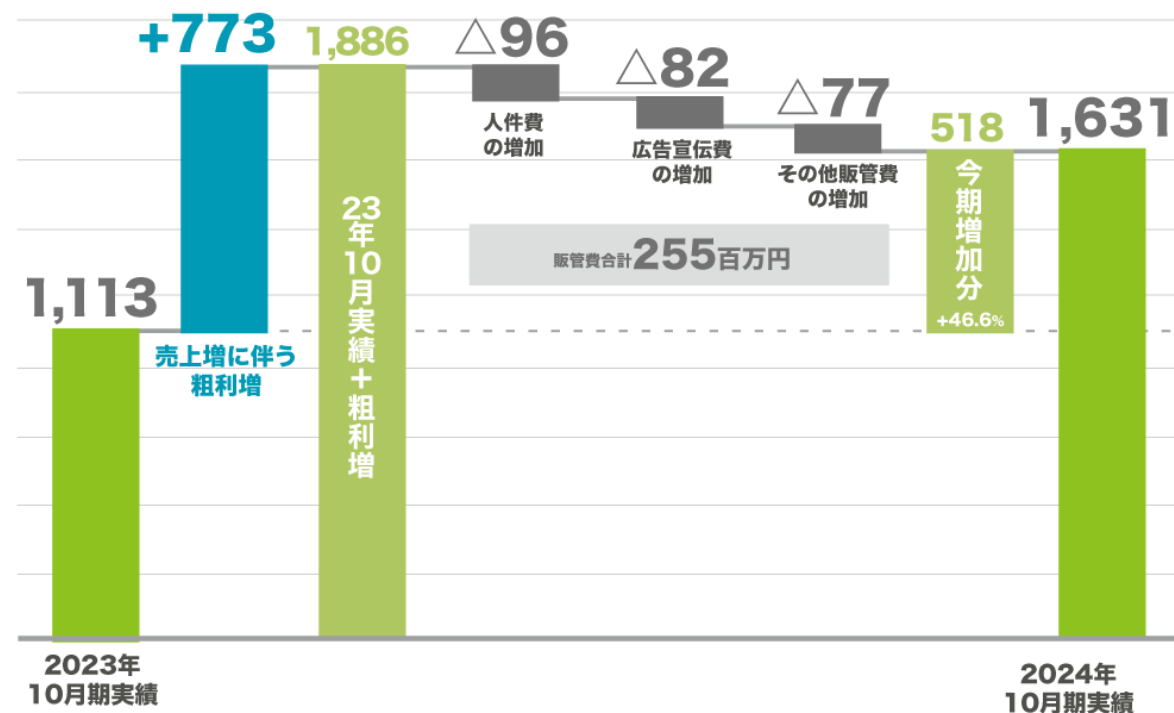
売上区分	品 目	収益モデル	2023年10月期		2024年10月期		前年増減	
			実 績	売上構成比	実 績	売上構成比	金 額	前年同期比
直営売上	会 費 収 入	ストック	1,186	26.5%	1,317	19.7%	130	111.0%
	そ の 他	ストック	7	0.2%	9	0.1%	1	120.7%
運営売上	ロイヤリティ収入	ストック	431	9.6%	688	10.3%	257	159.6%
	代行手数料収入	ストック	276	6.2%	423	6.3%	146	153.0%
	そ の 他	—	351	7.8%	540	8.1%	189	154.1%
開発売上	加 盟 金 収 入	フロー	51	1.1%	61	0.9%	10	120.4%
	物 販	フロー	1,681	37.5%	2,704	40.5%	1,023	160.9%
	店 舗 売 却	フロー	229	5.1%	542	8.1%	312	236.2%
	そ の 他	—	245	5.5%	366	5.5%	120	149.2%
その他の収益		—	20	0.5%	19	0.3%	▲0	96.3%
合 計			4,481	100.0%	6,673	100.0%	2,192	148.9%

営業利益 増減分析

- ・ 6 期1,113百万円に対し、518百万円増加し、7 期は1,631百万円
- ・ 主な要因は売上増に伴う粗利の増加、人件費、広告宣伝費等の販管費の増加に伴う減少

営業利益増減分析

(単位:百万円)



粗利の増加

- ・売上増加に伴う粗利増

人件費

- ・更なる成長のため優秀な人材の獲得を目的とした採用及び獲得した人材の人件費

広告宣伝費

- ・プロモーション費用の支出

その他

- ・上場費用他

- ・ 利益剰余金の積上げ及び上場による資金獲得により、純資産が前年同期比19.0億円増加
- ・ 純資産の増加により、自己資本比率が前年同期比24.6%増え、50.7%と上昇

(単位：百万円)	2023年10月期	2024年10月期	増減
流動資産	2,184	3,771	1,587
固定資産	1,922	2,095	172
資産合計	4,106	5,866	1,760
流動負債	1,397	1,764	366
固定負債	1,634	1,126	▲508
負債合計	3,032	2,890	▲141
純資産	1,074	2,975	1,901
負債・純資産合計	4,106	5,866	1,760
自己資本比率 (%)	26.2%	50.7%	24.6%

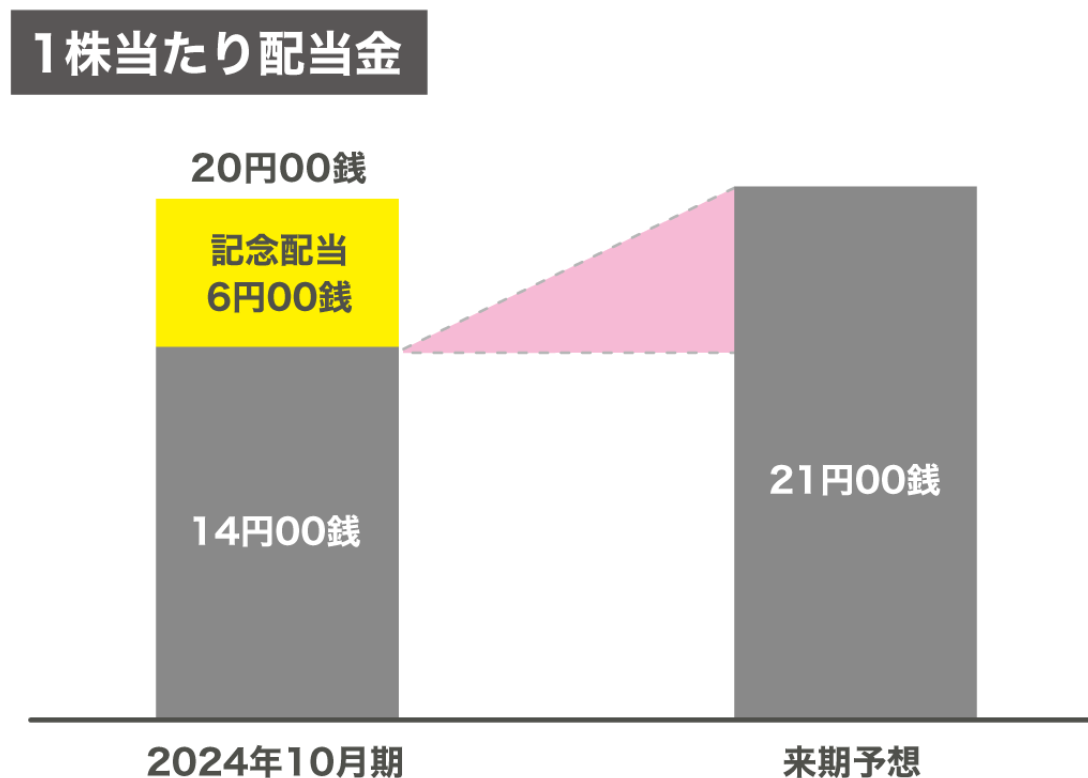
■トピック

①	流動資産	現預金25.0億円を保有（現預金比率：6期末34.6%→7期末42.6%と増加）
②	固定資産	主に直営店舗の固定資産12.2億円を保有
③	流動負債	契約負債3.6億円（今後、売上計上）
④	流動負債 固定負債	有利子負債7.6億円（有利子負債比率：6期末39.1%→7期末13.1%と改善）
⑤	純資産	純資産29.7億円（利益剰余金の積上げ及び上場による資金獲得により昨年比19.0億円増加）

- ・ 堅調な新規出店により、営業CFは前年同期比6.1億円増加し、17.5億円を計上
- ・ フリーCFを12.0億円獲得でき、現金及び現金同等物の増加は11.5億円となり、7期の期末残高は、25.0億円となる

(単位：億円)	2023年10月期	2024年10月期	増減	■トピック		
営業活動による キャッシュフロー	11.4億円	17.5億円	6.1億円	①	営業活動 によるCF	当期純利益により16.0億円を獲得
投資活動による キャッシュフロー	▲5.5億円	▲5.5億円	▲0.0億円	②	投資活動 によるCF	直営店舗への投資4.2億円を支出
(フリーキャッシュフロー)	5.8億円	12.0億円	6.1億円			
財務活動による キャッシュフロー	▲2.1億円	▲0.5億円	1.6億円	③	財務活動 によるCF	上場により8.1億円を資金獲得
現金及び現金同等 物の増減額	3.7億円	11.5億円	7.8億円			
現金及び現金同等 物の期末残高	13.4億円	25.0億円	11.5億円			

- ・ 2024年10月期は1株当たり20円00銭（普通配当14円00銭・記念配当6円00銭）と決定しております
- ・ 2025年10月期は1株当たり21円00銭を予定しております。（普通配当14円00銭から7円00銭の増加）



2025年10月期 業績予想

- ・ 57店の新店舗により、売上が81.5億円と前年同期比122.1%、当期純利益が13.0億円と前年同期比123.3%と引き続き伸長
- ・ ストック収入の増加により、営業利益率は7期24.5%から24.7%へ上昇

(単位：百万円)	2024年10月期 実績	2025年10月期 予想	前期比
売 上 高	6,673	8,150	122.1%
営 業 利 益	1,631	2,010	123.2%
(営 業 利 益 率)	24.5%	24.7%	-
経 常 利 益	1,600	2,000	124.9%
(経 常 利 益 率)	24.0%	24.5%	-
当 期 純 利 益	1,082	1,320	122.0%
(当 期 純 利 益 率)	16.2%	16.2%	-

3.中期経営計画

— 数値計画 —

1. ヘルスケアオートメーションの確立
2. 物販サービスの導入
3. パーソナルトレーニングの導入
4. 新たなコンテンツの導入
5. 東京支社の設立
6. 新規出店年間100店舗体制

[FIT-EASY]

AMUSEMENT FITNESS CLUB

OPEN
24

- ・ 順調な店舗開発により、8期57店、9期80店、10期100店と10期に400店を超える
- ・ ストック収入の増加により、営業利益率は8期24.7%⇒9期25.4%⇒10期26.3%へ上昇

	8期 2025年10月期		9期 2026年10月期		10期 2027年10月期	
(単位：百万円)	金額	前期比	金額	前期比	金額	前期比
売上高	8,150	122.1%	10,200	125.2%	12,600	123.5%
営業利益	2,010	123.2%	2,590	128.9%	3,320	128.2%
(営業利益率)	24.7%	-	25.4%	-	26.3%	-
経常利益	2,000	124.9%	2,580	129.0%	3,310	128.3%
(経常利益率)	24.5%	-	25.3%	-	26.3%	-
純利益	1,320	122.0%	1,680	127.3%	2,150	128.0%
(純利益率)	16.2%	-	16.5%	-	17.1%	-

 出店計画数

57店舗

80店舗

100店舗

 予測会員数

20.0万人

26.5万人

35.0万人

1. ヘルスケアオートメーション

AIパーソナルトレーニングとは

AIカメラが自動的に個人を特定。行動を分析、蓄積し、
トレーニングメニューを生成します

可動域や挙上スピード・挙上フォーム・姿勢・負荷等をAIがコントロール



顔認証で入館



トレーニングを
AIカメラが自動的に
分析



FE

独自分析による

**プラット
フォーム**

AIによるパーソナライズされた
トレーニングメニューの提供

1. ヘルスケアオートメーション



※画像はイメージです

2. 物販サービスの導入 ※事業計画の中には当計画による数値は含まれておりません

当社ならではのストーリーを用いた物販事業への取り組みをスタートします

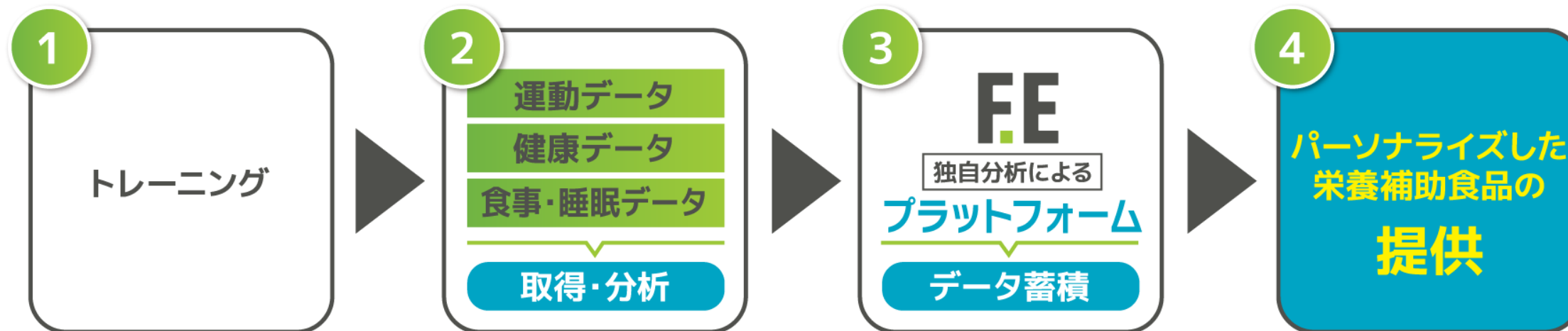
展開ラインナップの一例

プロテイン・トレーニングギアなどの
ジム関連商品

Tシャツやバッグ類、小物等のオリジナルグッズ

ストーリーを用いた展開例

トレーニングすることにより蓄積されたデータをもとに、様々な角度から解析した
パーソナライズされたプロテイン、サプリなどの栄養補助食品を提供します



14.8万人の既存の会員基盤を活用し、直接アプローチが可能な利点を活かすことで
早期に新たな収益源としての確立を狙います

3. パーソナルトレーニングの導入 ※事業計画の中には当計画による数値は含まれておりません

2025年1月より、順次全国の店舗にてサービス開始

会員様の要望にお応えし、AIを導入し、アライメント調整をベースとした安心・安全なトレーニング。なりたい自分に最短・最速でたどり着けるサービスを提供します。

6つのなりたい自分
トレーニングコース

- ①スリムBodyコース
- ②若返りコース
- ③ボディメイクコース
- ④ダイエットコース
- ⑤バルクアップコース
- ⑥姿勢改善・機能改善コース



新たな収益源の確立

アライメント調整を実施し
安心・安全な
トレーニングの推奨

なりたい自分を明確に
することによる
トレーニングの継続性UP

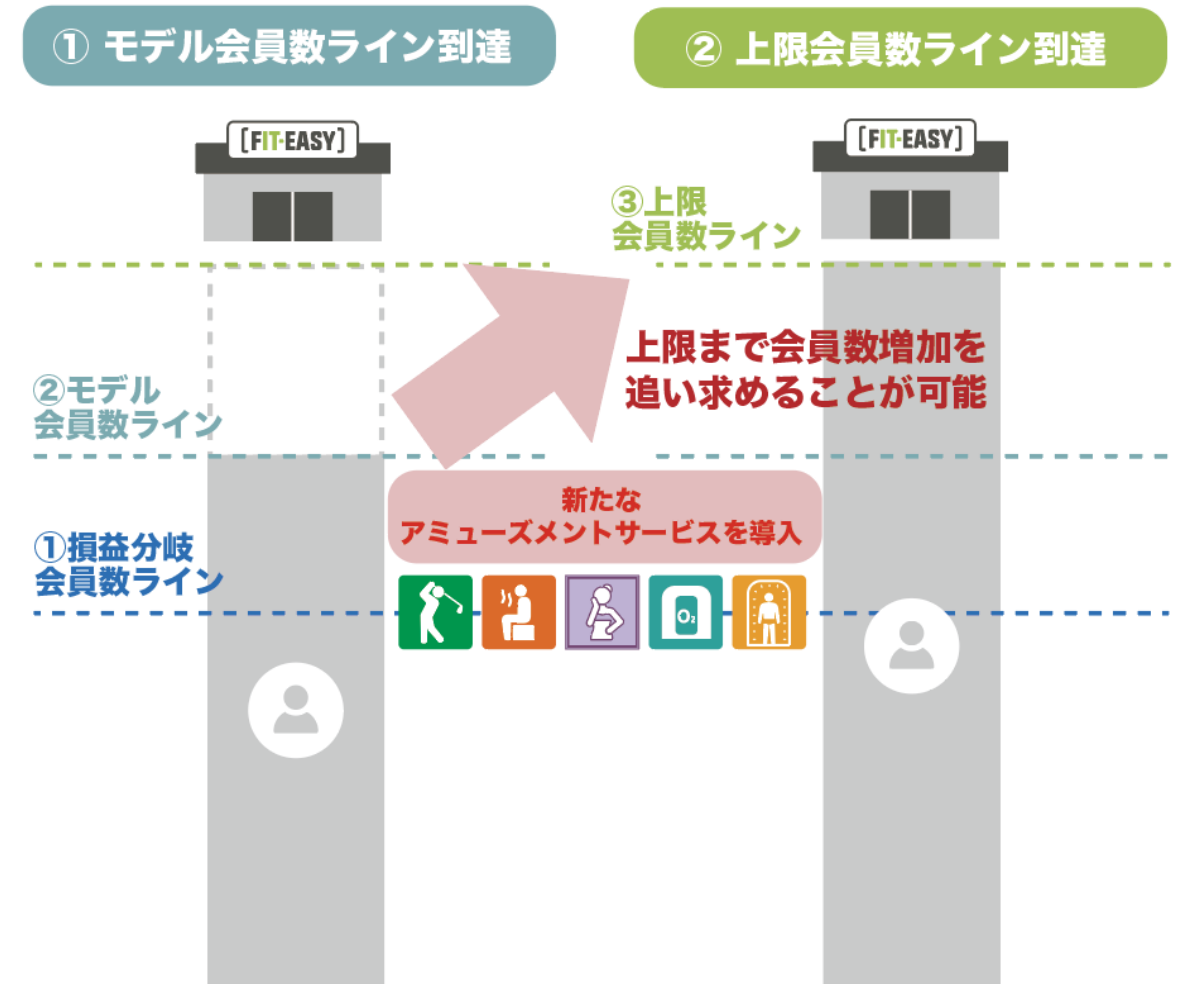
AIによるパーソナルトレーニングを
実施することによる
顧客満足度(CS)向上

4. 新たなコンテンツの導入

※事業計画の中には当計画による数値は含まれておりません

既存店へ新たな
アミューズメントサービスを
計画的に追加導入することによる
会員の増加（＝売上増）を実施

■新たなアミューズメントサービス導入にて会員増



関東エリアへの出店力強化のため 東京支社を設立します

東京支社設立と、2拠点体制での狙い

- ブランド認知度の向上
- 関東旗艦店の出店および関東エリアでの更なる市場開拓
- 優秀な人材の確保

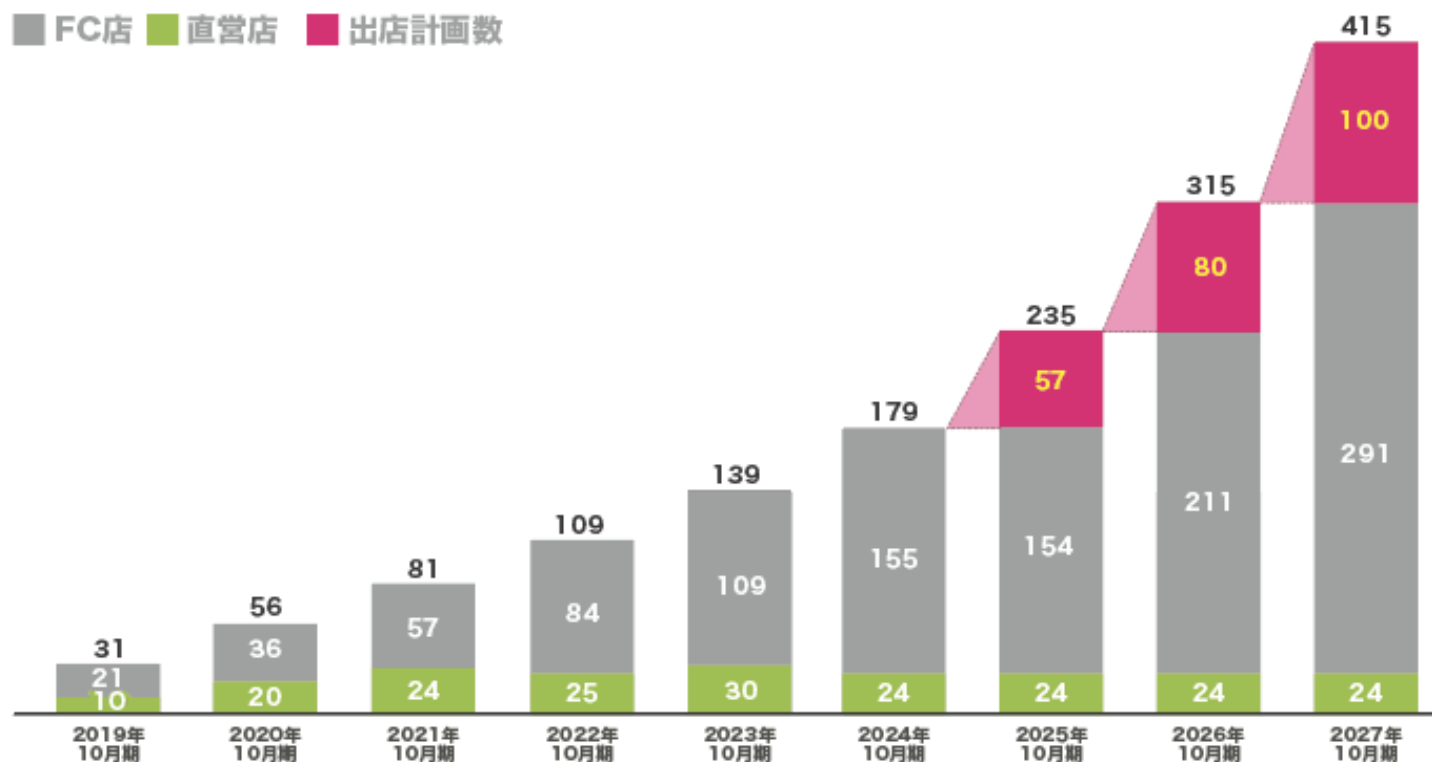


6. 新規出店年間100店舗体制

- ・店舗出店の最適化を進めながら、好立地への每期安定的な新規出店（直営/FC）を行い、3年後の2027年10月期末には新規出店年間100店舗体制を目指す

■ 出店数推移・出店計画

■ FC店 ■ 直営店 ■ 出店計画数





AIを駆使した
アミューズメントフィットネスクラブを確立し
ウェルビーイングを実現する

[FIT-EASY]

AMUSEMENT FITNESS CLUB

OPEN
24
HOURS

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。

