



2025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
2025年3月14日

INDEX



1. 当社事業について

2. 2025年10月期 第1四半期 決算概要

3. 当期の取り組み

4. 2Q以降の見通しと戦略

5. Appendix



OT

ANTHONY

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

2018 フィットイージー株式会社 設立

初出店
岐阜県・愛知県 **初出店よりフランチャイズ展開を開始
13店舗を出店**

サービス導入

AI 顔認証

バーチャル・リアル スタジオレッスン



2019

初出店
三重県・静岡県・神奈川県・福井県
出店数30店舗を突破

サービス導入

ボルダリングマシン 高濃度酸素ルーム



2020

初出店
奈良県・群馬県・富山県・石川県
出店数60店舗を突破

サービス導入

スマート入会 暗闇バイク



2021

初出店
埼玉県・東京都・兵庫県・岡山県・山梨県・愛媛県・香川県・
鹿児島県・山形県
出店数80店舗を突破

サービス導入

タンニングマシン



2022

初出店
宮城県・京都府・徳島県・北海道
出店数100店舗を突破

サービス導入

ゴルフ コワーキングスペース レーシングシミュレーター
サウナ 水素水 (サブスク) プロテイン (サブスク)



2023

初出店
大阪府 (試験店舗)・秋田県・広島県
出店数139店舗

サービス導入

セルフエステ テニス フットサル 岩盤浴 (ホットヨガ)



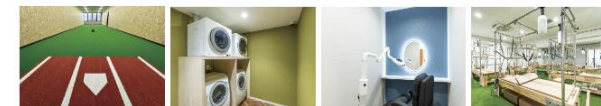
2024

初出店 (8月末現在)
長崎県・滋賀県・福岡県・青森県 **出店数179店舗 (10月末現在)**

7月 東証スタンダード・名証メインへ上場

サービス導入

ベースボール ランドリー ホワイトニング ピラティス トレーニングチェア



2025

初出店 (1月末現在)
新潟県・沖縄県・大阪府
出店数189店舗 (1月末現在)

サービス導入

水素ルーム (※3月より導入)

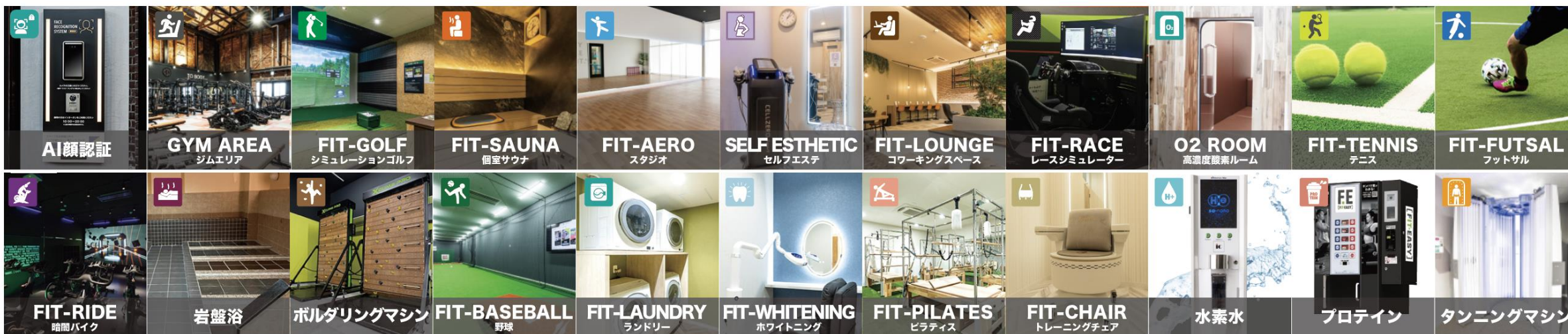


創業から8年で23の新サービスを続々導入

「アミューズメントフィットネスクラブ」の発案



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
そんなフィットネスクラブが日本には必要。



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。

キャッチコピー

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。



様々なシーンで利用いただけるアミューズメントフィットネスクラブ

痩せたい

整いたい

リラックス
したい

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

サッカーが
したい

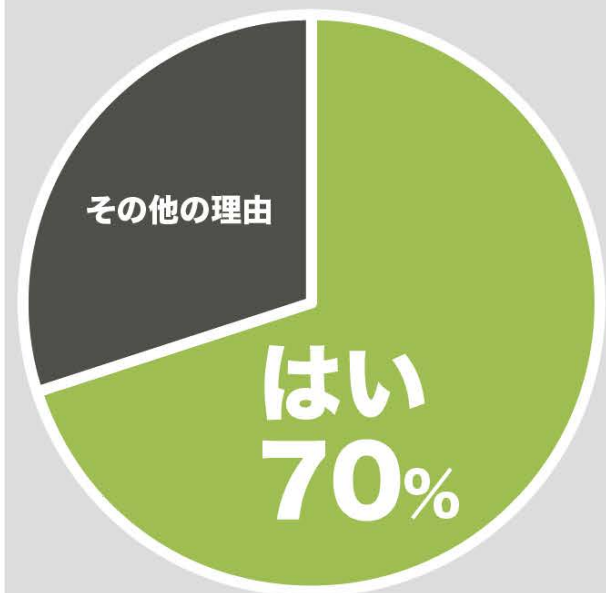
元気に
なりたい

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

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

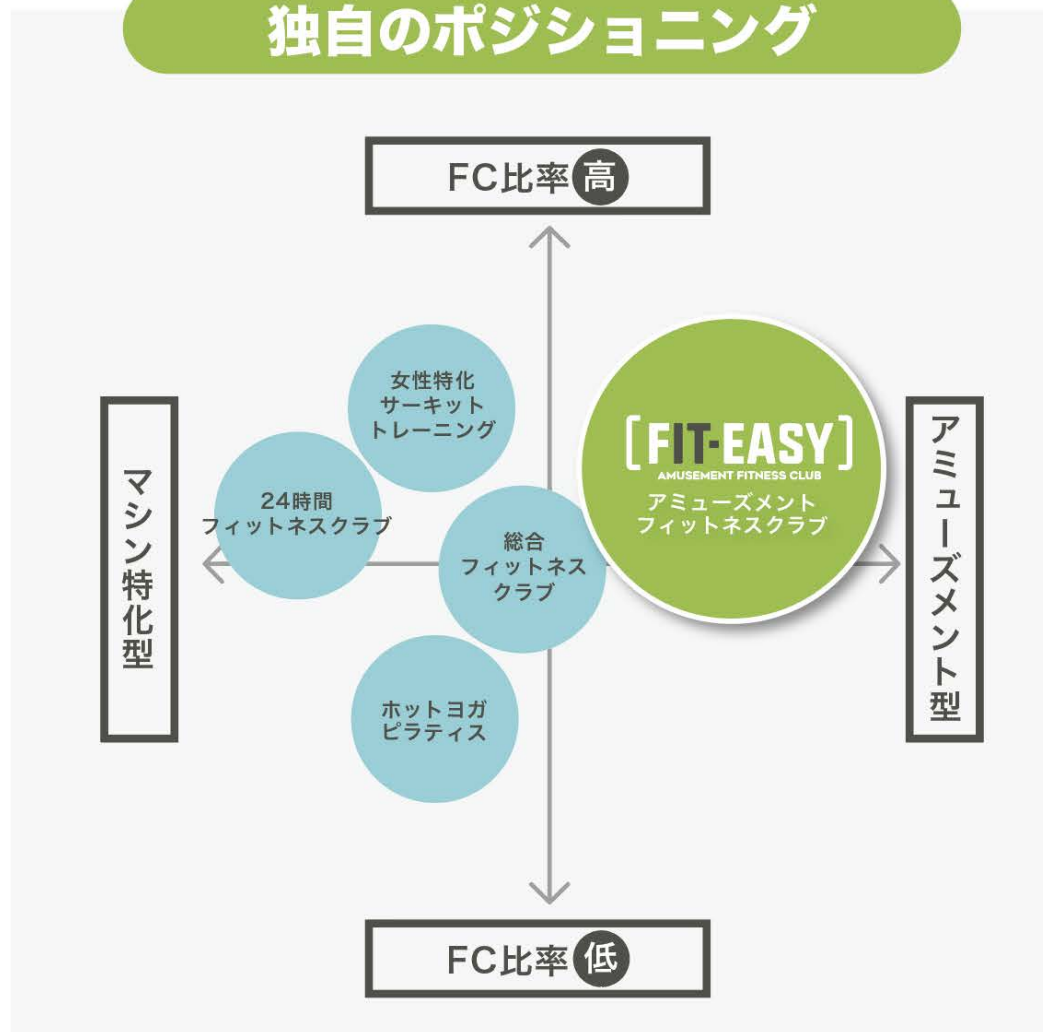
6 五感で楽しむ空間

視覚・聴覚・嗅覚・味覚・触覚に
訴えかける、非日常空間の提供

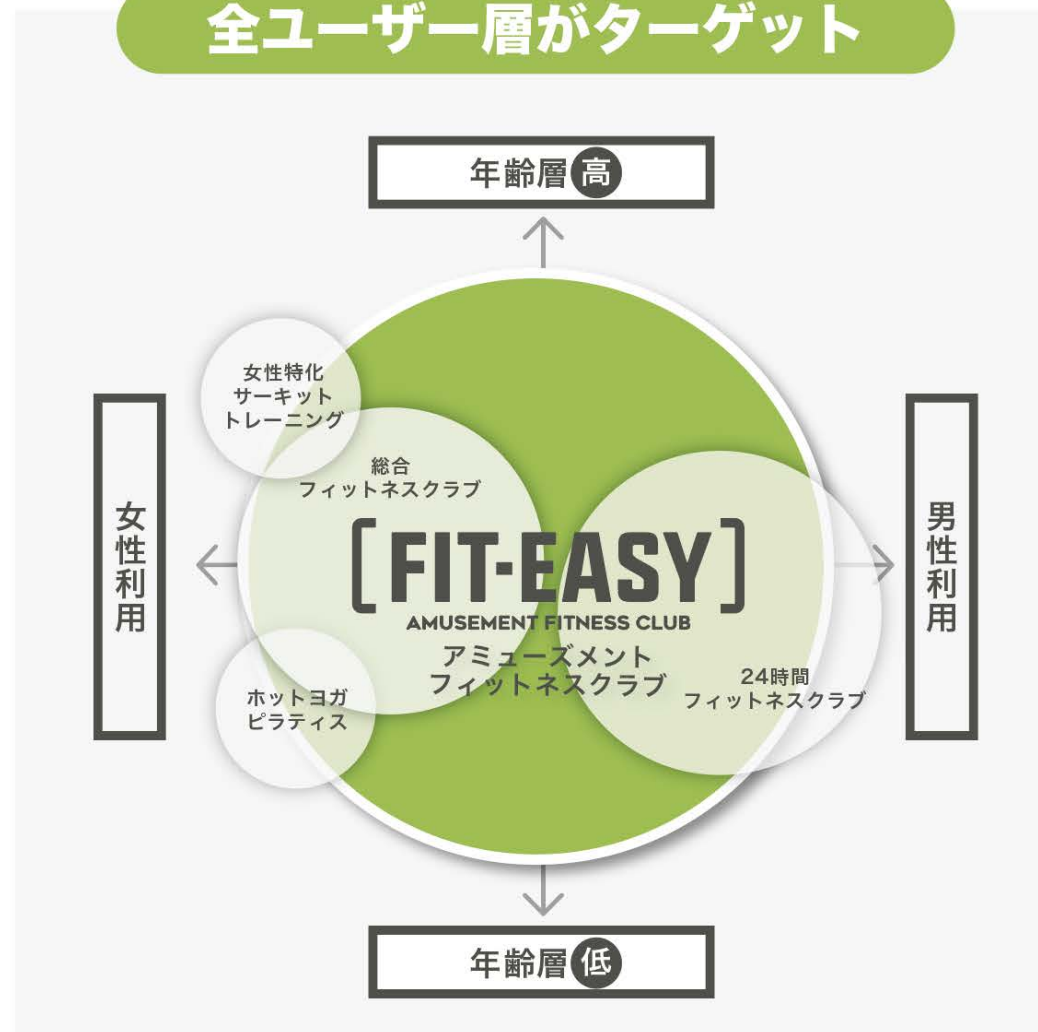
7 サードプレイス

自宅でもない、職場でもない
「第3の場所」の提供

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

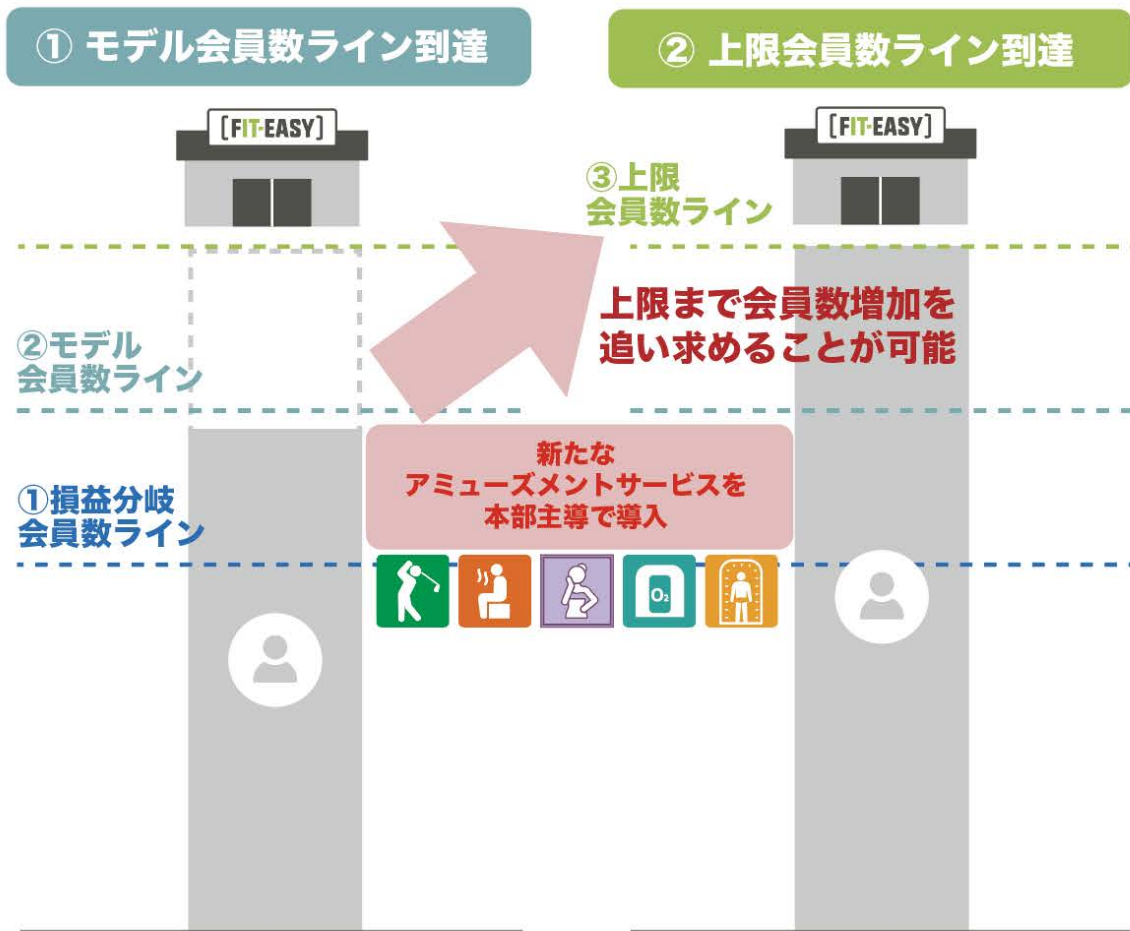
結果

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

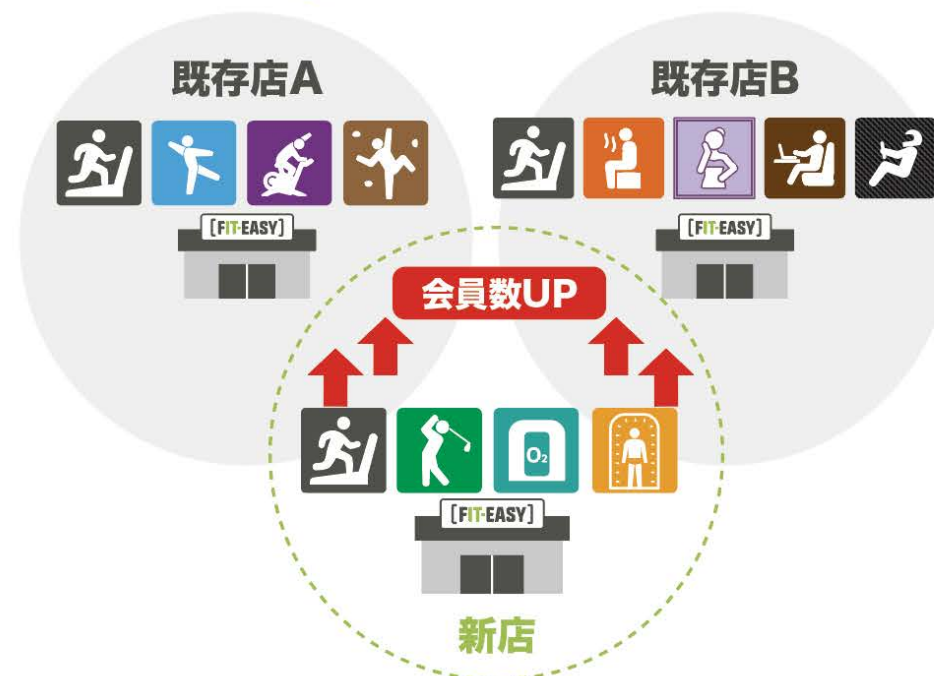
1オーナーで多店舗出店するプランの構築

■ 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

INDEX

1. 当社事業について



2. 2025年10月期 第1四半期 決算概要

3. 当期の取り組み

4. 2Q以降の見通しと戦略

5. Appendix

トピックス

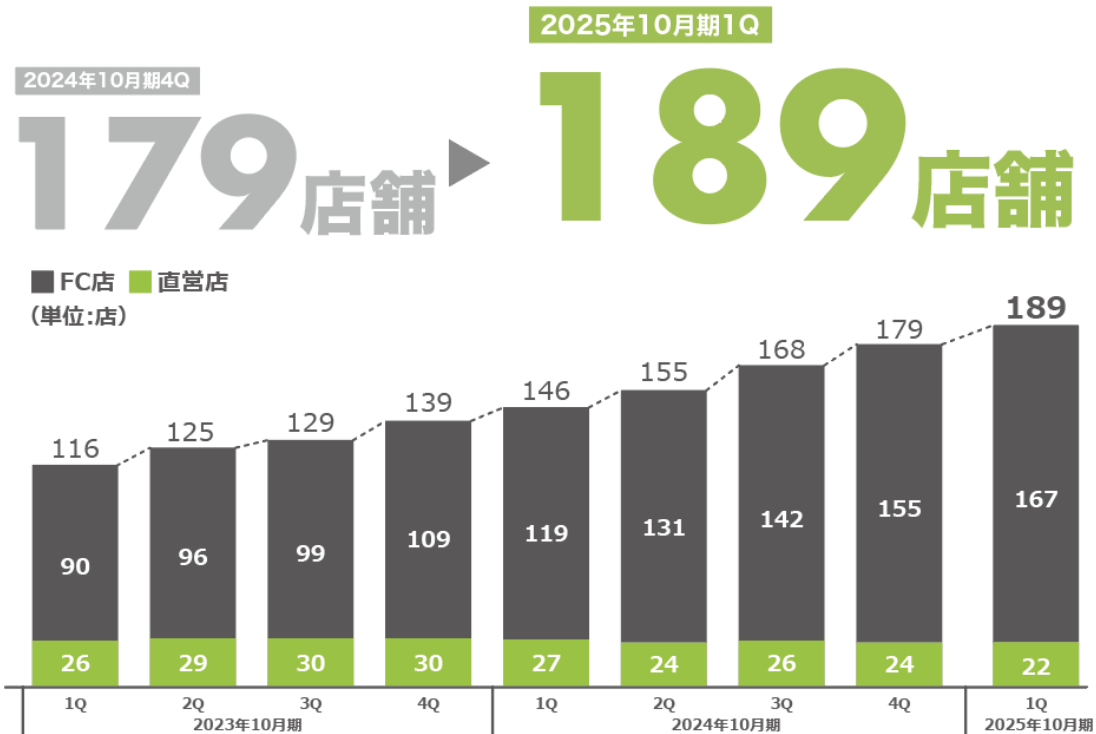
- 11店舗を新規出店し、売上高は前年同期比152.3%の20.6億円を計上。
- 売上高の伸長により、営業利益は前年同期比135.9%の5.4億円、経常利益は前年同期比136.5%の5.4億円、当期純利益は前年同期比138.2%の3.6億円を計上。
- チェーン全体売上として43.2億円。



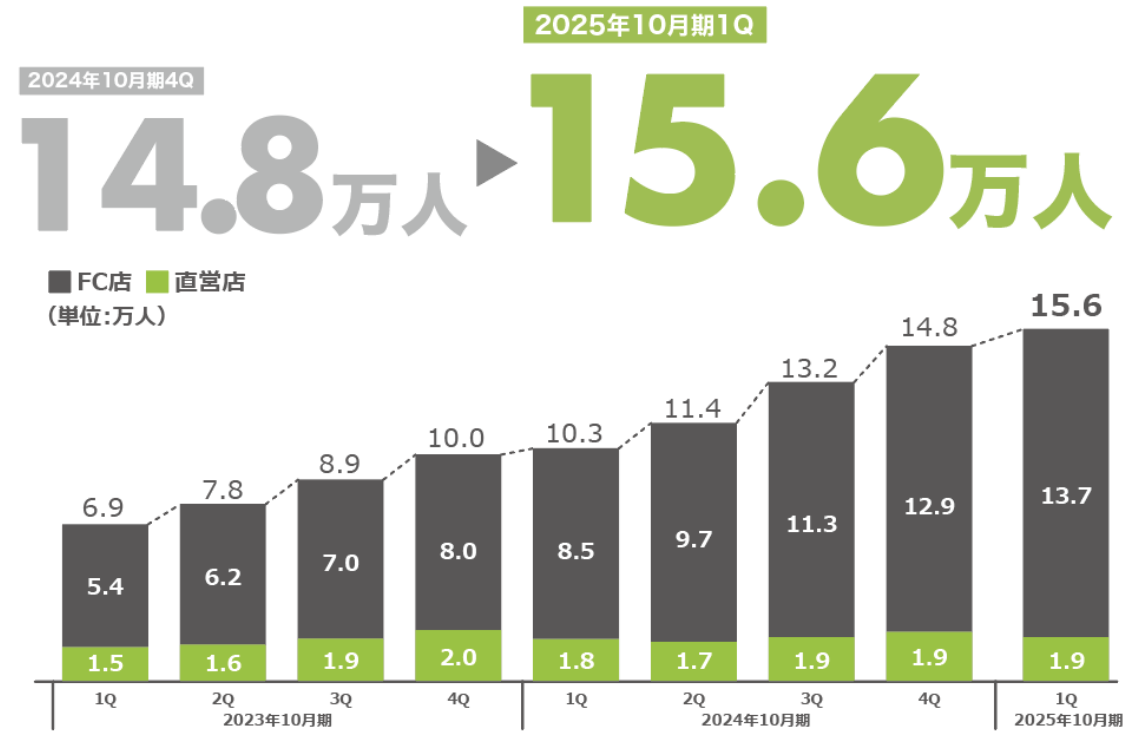
トピックス

- 1Qでは11店舗を新規出店。
- 新規出店と既存店舗の会員数の伸長により、会員数も順調に推移。

■ 店舗数 四半期推移



■ 会員数 四半期推移



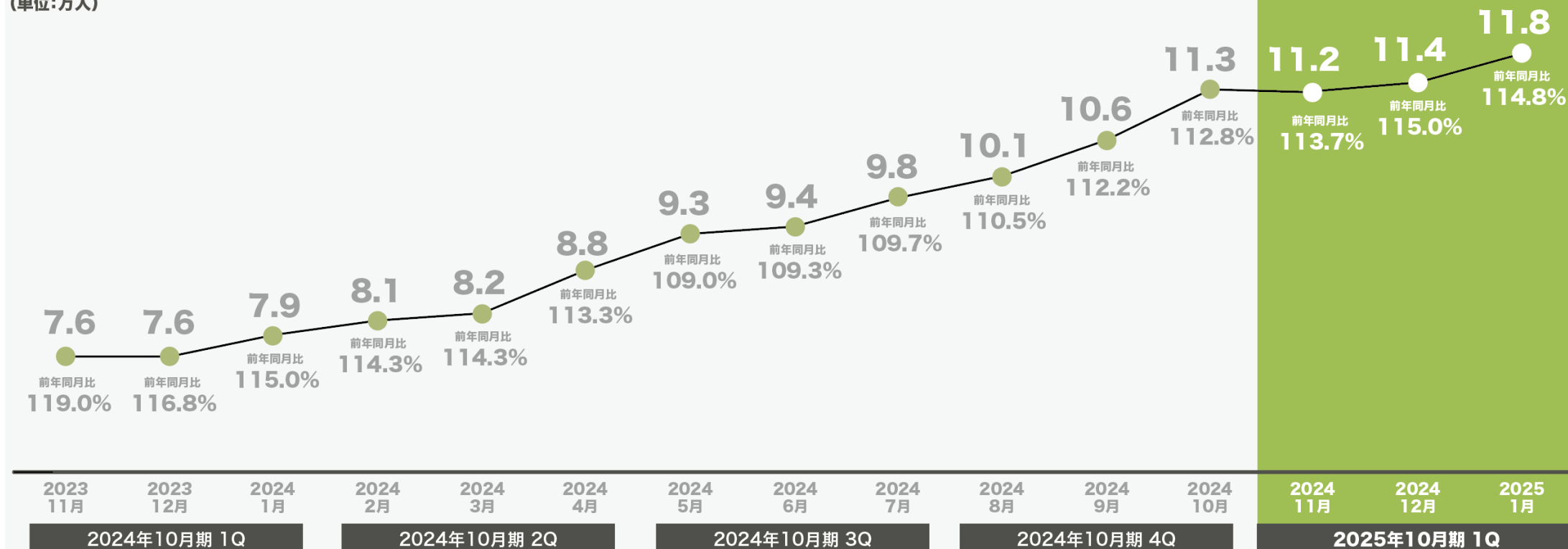
※2025年10月期1Q 別業態との試験店舗1店舗の退店有

トピックス

- 既存店も伸長し、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る。

■ 既存店会員数推移

(単位:万人)



※既存店は、前年同月までにプレオープンした店舗としております。

トピックス

- 順調な店舗開発により、売上は前年同期比152.3%と大きく伸長。
- 上場により販管費が増えるも、営業利益は前年同期比135.9%と伸長。
- 当期純利益は、業績予想の1/4を超え、計画比27.6%を計上。

■ 前年同期比

	2024年10月期 1Q実績	2025年10月期 1Q実績	前年同期比
売上高	1,357	2,067	152.3%
営業利益	402	546	135.9%
(営業利益率)	29.6%	26.4%	-
経常利益	401	547	136.5%
(経常利益率)	29.5%	26.5%	-
当期純利益	263	364	138.2%
(当期純利益率)	19.4%	17.6%	-

■ 計画比

	2025年10月期 計画	2025年10月期 1Q実績	計画比
売上高	8,150	2,067	25.4%
営業利益	2,010	546	27.2%
(営業利益率)	24.7%	26.4%	-
経常利益	2,000	547	27.4%
(経常利益率)	24.5%	26.5%	-
当期純利益	1,320	364	27.6%
(当期純利益率)	16.2%	17.6%	-

トピックス

- 新規出店の伸長により、加盟店卸売が大きく増大。
- ストック収入のロイヤリティ収入が大きく増大。

(単位：千円)

売上区分	品目	収益モデル	2024年10月期1Q		2025年10月期1Q		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	338,211	24.9%	345,006	16.7%	6,795	102.0%
	その他	ストック	1,694	0.1%	2,570	0.1%	876	151.7%
運営売上	ロイヤリティ収入	ストック	148,681	11.0%	234,367	11.3%	85,686	157.6%
	代行手数料収入	ストック	89,972	6.6%	139,838	6.8%	49,866	155.4%
	その他*	ストック	50,700	3.7%	69,950	3.4%	19,250	138.0%
開発売上	加盟金収入	フロー	13,533	1.0%	16,308	0.8%	2,775	120.5%
	加盟店卸売	フロー	371,647	27.4%	797,923	38.6%	426,276	214.7%
	店舗売却	フロー	224,000	16.5%	265,500	12.8%	41,500	118.5%
	その他*	フロー	116,448	8.6%	191,216	9.2%	74,768	164.2%
その他の収益		—	2,407	0.2%	5,132	0.2%	2,725	213.2%
合計			1,357,295	100.0%	2,067,813	100.0%	710,518	152.3%

※ 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1Qの「運営売上－その他」に計上していた、広告関連売上41,432千円とプロテイン関連売上14,560千円を「開発売上－その他」へ組替をしております。

トピックス

- 資産は前期末対比で235百万円減少し、主な要因は販売用不動産等169百万円減少、現預金149百万円減少。
- 負債は前期末対比で283百万円減少し、主な要因は未払法人税等106百万円減少、契約負債65百万円減少。
- 純資産は前期末対比で47百万円増加（純利益364百万円、剰余期の配当316百万円により、利益剰余金が増加）。
- 自己資本比率は3.0%増え、53.7%と上昇。

(単位：百万円)

	2024年10月期末	2025年10月期 1Q	増減額
流動資産	3,771	3,499	▲272
固定資産	2,095	2,131	36
資産合計	5,866	5,631	▲235
流動負債	1,764	1,481	▲282
固定負債	1,126	1,126	▲0
負債合計	2,890	2,607	▲283
純資産	2,975	3,023	47
負債・純資産合計	5,866	5,631	▲235
自己資本比率	50.7%	53.7%	3.0%

INDEX

1. 当社事業について

2. 2025年10月期 第1四半期 決算概要

✓ 3. 当期の取り組み

4. 2Q以降の見通しと戦略

5. Appendix

① 全国への出店

- 1Qでは11店舗を新規出店。
- 旗艦店として愛知県名古屋市に千種店を11月に出店。
- 新潟県・沖縄県・大阪府へ初出店。

当期新規出店店舗 11店舗のご紹介 ①

■ 千種店 (愛知県)



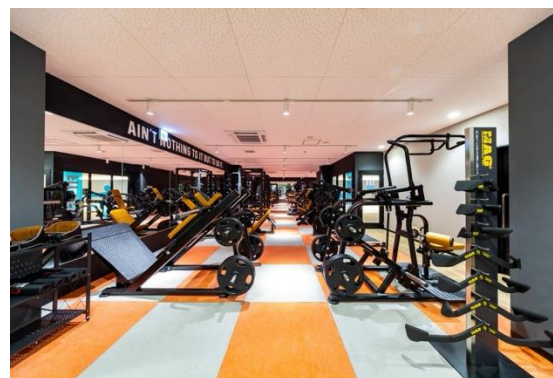
2024年11月2日プレオープン
愛知県名古屋市中区新栄3丁目20番24号



■ 那覇新都心店 (沖縄県)



2024年11月30日プレオープン
沖縄県那覇市上之屋1丁目1-28



■ 新発田店 (新潟県)



2024年11月30日プレオープン
新潟県新発田市富塚町2丁目967-1



当期の取り組み

① 全国への出店 当期新規出店店舗 11店舗のご紹介②

■ 亀山店 (三重県)



2024年12月7日プレオープン
三重県亀山市東御幸町51



■ 諫早店 (長崎県)



2024年12月13日プレオープン
長崎県諫早市小川町1273-6



■ 福山西店 (広島県)



2025年1月31日プレオープン
広島県福山市高西町4丁目3-61



■ アクロスプラザ南栄店 (鹿児島県)



2025年1月31日プレオープン
鹿児島県鹿児島市南栄1丁目11-3



当期の取り組み

① 全国への出店 当期新規出店店舗 11店舗のご紹介③

■ 南国店 (高知県)



2025年1月31日プレオープン
高知県南国市大そね甲2520-2



■ 茨城店 (大阪府)



2025年1月31日プレオープン
大阪府茨木市園田町2-4 2F



■ 関旭ヶ丘店 (岐阜県)



2025年1月31日プレオープン
岐阜県関市東新町1丁目5-12



■ 蒲郡店 (愛知県)



2025年1月31日プレオープン
愛知県蒲郡市鹿島町浅井新田1-26



② 新たなアミューズメントサービスの開発

- 「H2ROOM」の開発が1Qに完了。2Q 3月オープンの一宮妙興寺店（愛知県）より導入を開始。
- 2Q 4月バスケットボール・6月調圧ルーム、夏頃の低酸素ルームの導入に向け、開発を実施中。

H2 ROOM 水素ルーム

健康を守る水素とエネルギーをつくる酸素を高気圧環境の中で同時に全身で吸収できます。怪我をした際や美容、健康にも効果があると言われて



開発中 新アミューズメントサービス

(4月導入予定)
バスケットボール
(6月導入予定)
調圧ルーム
(夏頃導入予定)
低酸素ルーム

③ 新たな出店形態

- 医療法第42条施設としてのメディカルフィットネスの初出店が、松波総合病院内に2025年6月に決定。
- 今後、他エリアにおいても、近隣の医療機関との提携等により、地域社会の健康促進を図っていく。

■ 概要

オープン日：2025年6月

場所：社会医療法人蘇西厚生会 松波総合病院 内（岐阜県）

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る予定で、医療との連携を通じた病院内でのフィットネス提供となります。

今後、指定運動療法施設として医療費控除を活用いただける予定となり、当社初のメディカルフィットネスという新しい形態を実現してまいります。



2025年6月オープン 松波総合病院西館1階 南側

INDEX

1. 当社事業について

2. 2025年10月期 第1四半期 決算概要

3. 当期の取り組み

✔ 4. 2Q以降の見通しと戦略

5. Appendix

① 数値計画

- 数値計画は計画通り順調に推移。
- 現時点で通期業績予想に変更はありません。

(単位：百万円)

	2024年10月期 実績	2025年10月期 予想	前年同月比
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%	—

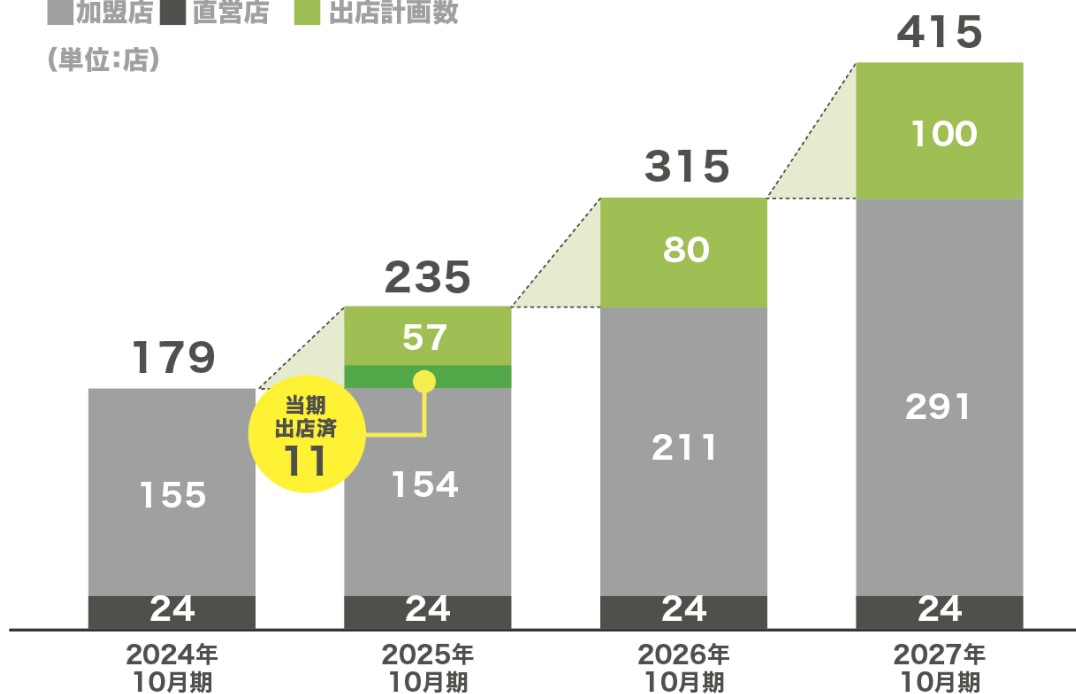
② 出店計画

- 当期の新規出店は計画通り進捗。
- 2Q以降も出店計画に基づいた計画的な出店を実施。

出店数推移・出店計画

■ 加盟店 ■ 直営店 ■ 出店計画数

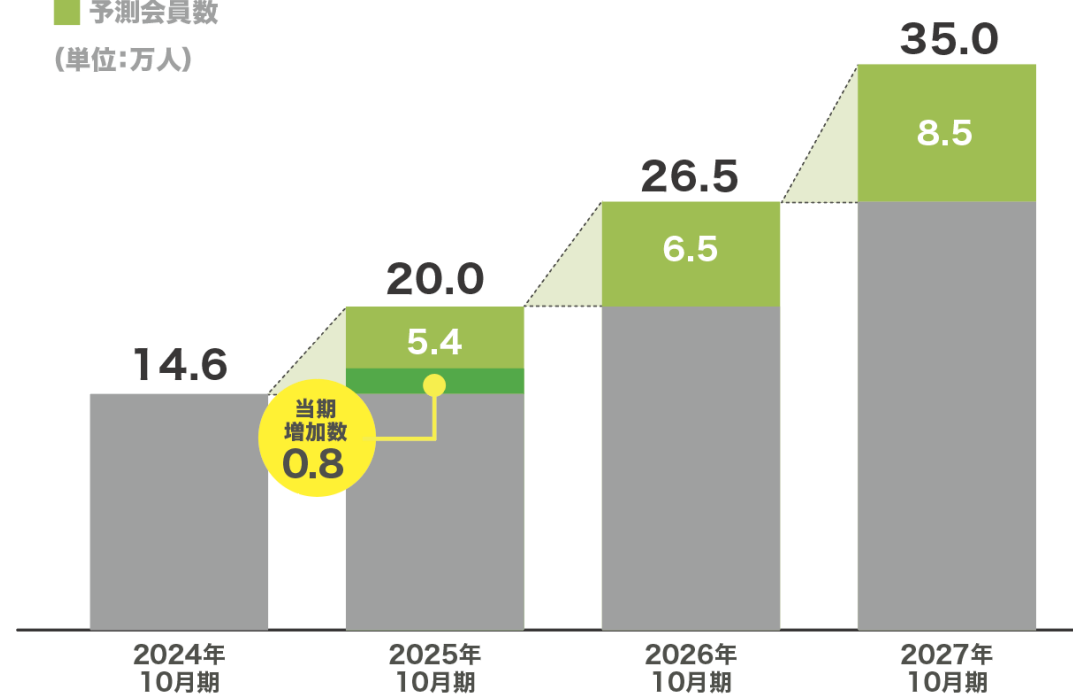
(単位:店)



会員数推移・会員数予測

■ 予測会員数

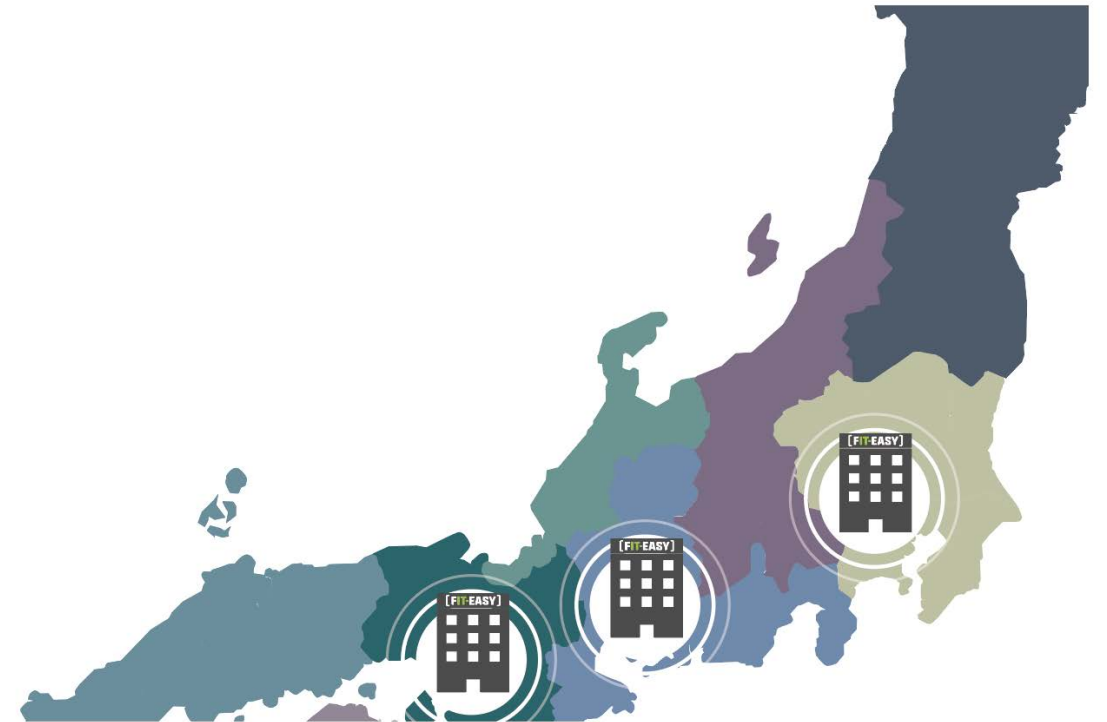
(単位:万人)



③ 東京エリアへの出店

- 今夏、渋谷に旗艦店の出店および東京支社の設立を予定。その後、まずは池袋、目黒碑文谷、神田淡路町を同時出店予定。
- 東京支社設立と共に関東エリアおよび全国への出店強化を図る。

東京支社設立後は
西日本エリアへの支社設立も視野に
計画的な全国展開を推進します。



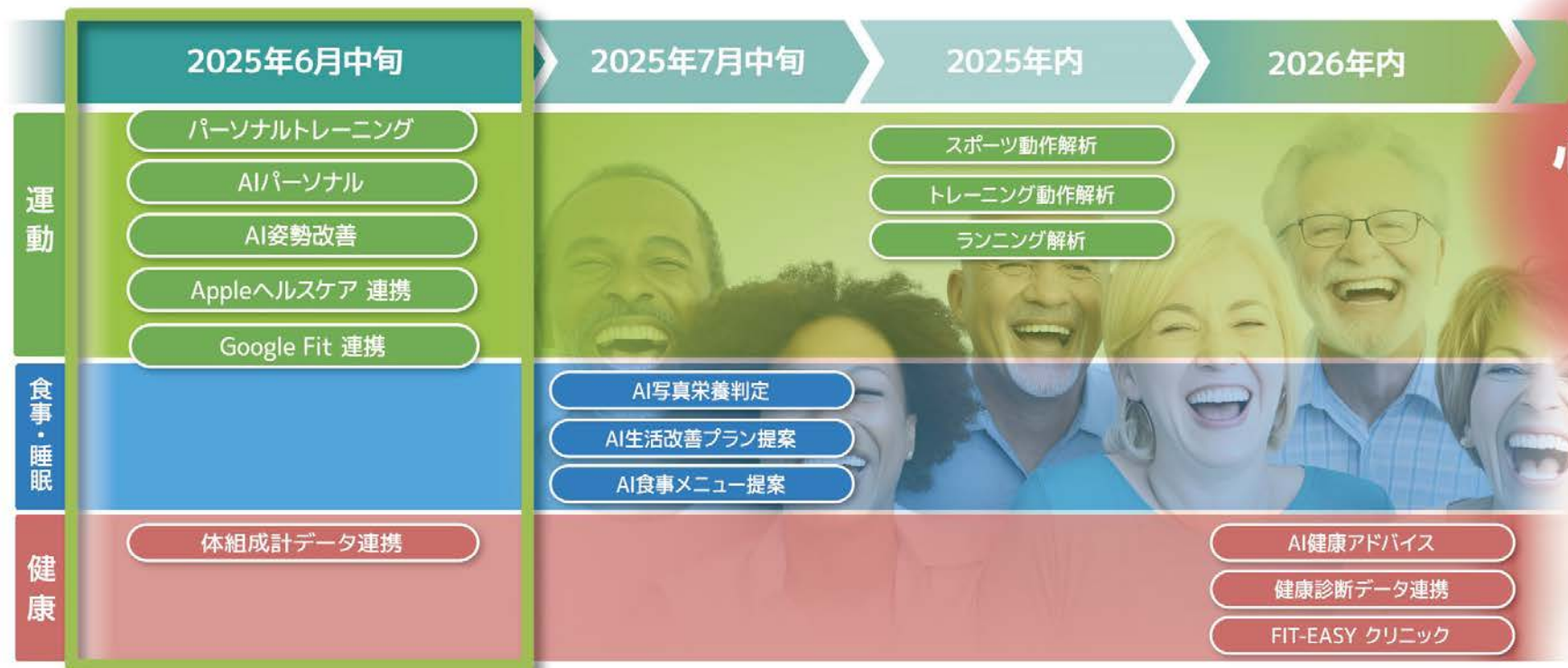
④ ヘルスケアオートメーション

- 開発は順調に進捗。6月アプリのローンチによりサービス提供を開始予定。

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6月より、段階的にリリースしていきます。

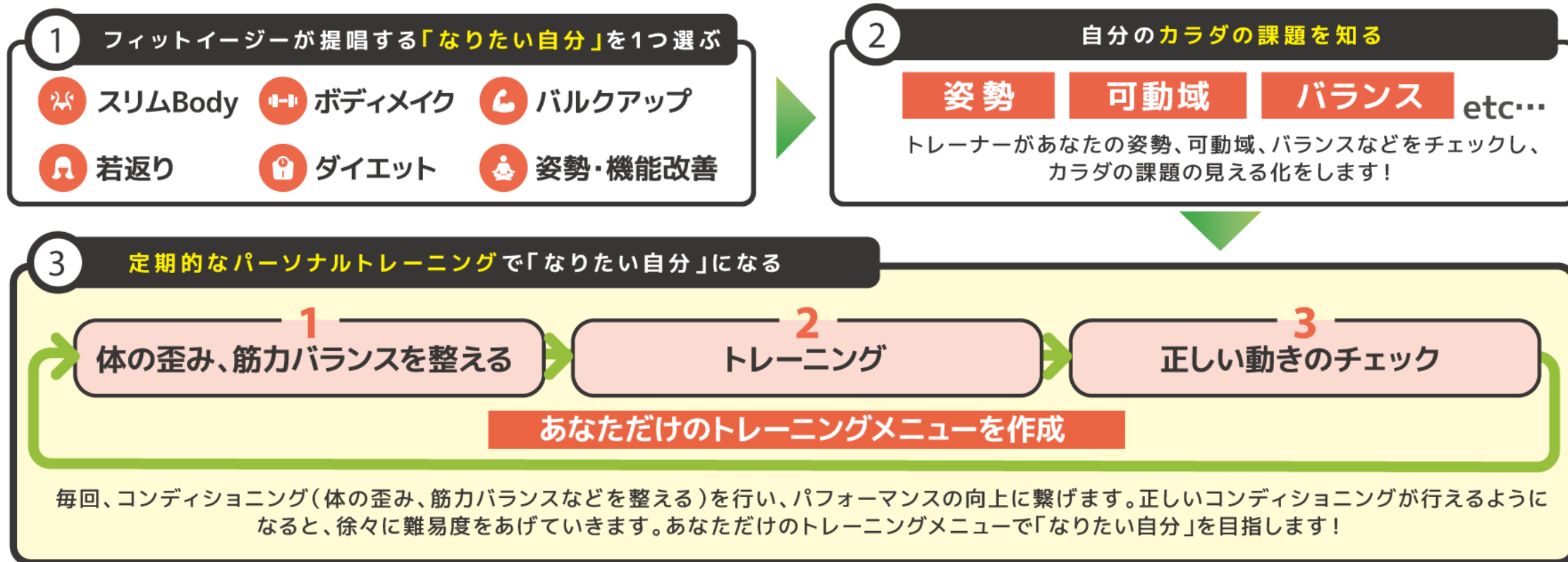


心とカラダの
健康

⑤ パーソナルトレーニング

- パーソナルトレーニング実施店舗は順次拡大。

パーソナルトレーニングの流れ



INDEX

1. 当社事業について

2. 2025年10月期 第1四半期 決算概要

3. 当期の取り組み

✓ 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

228名

※2024年10月31日時点（パート・アルバイト含）

資本金

509,860千円

発行株式数

15,840,000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。

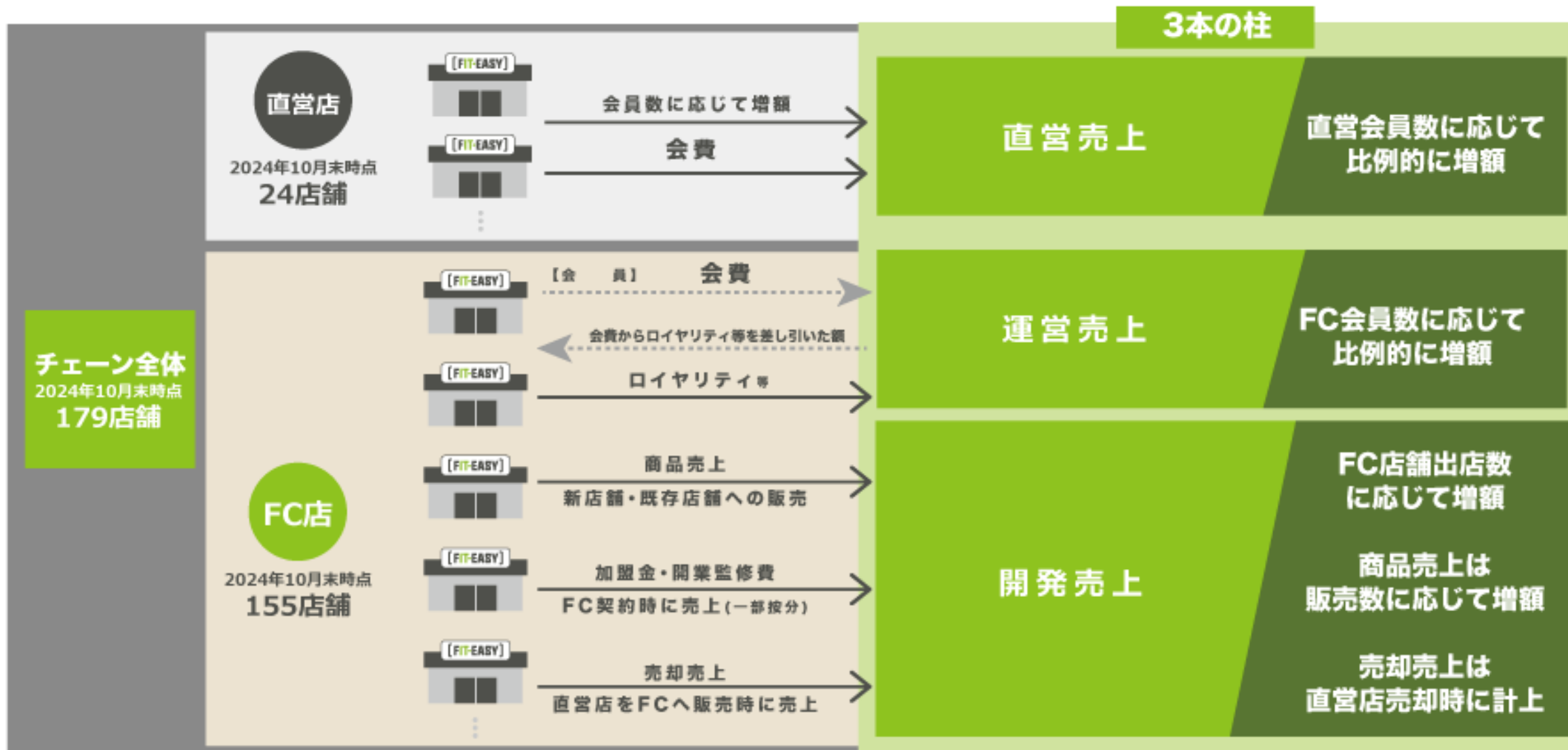
FCビジネスのプロフェッショナルであり、イノベーター



取締役副社長 **中森勇樹**

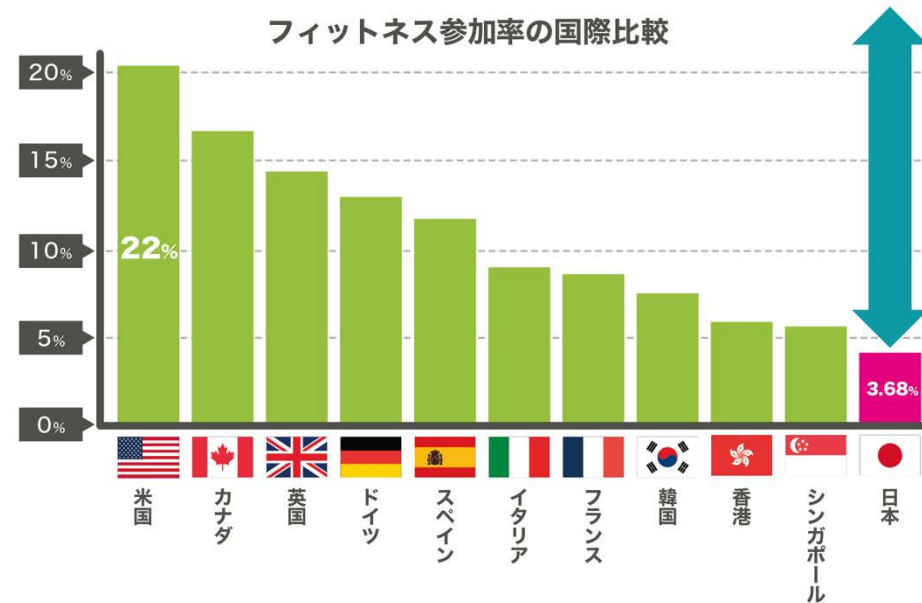
2021年8月からフィットイージーの副社長を務める。前職ではビデオレンタル事業からリユース業態の発足とFC展開を成功させる。さらに、異なる業態のFC化や事業の転換、新規事業の立ち上げにも精通し、25年間リユース事業を全国展開する企業で取締役を務め500店舗以上の開発に携わってきた。独自のフランチャイズ事業の構築と本部運営のノウハウを持ち、人材教育ツールと事業管理ツールの開発により収益性と成長性を高めてきた。

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

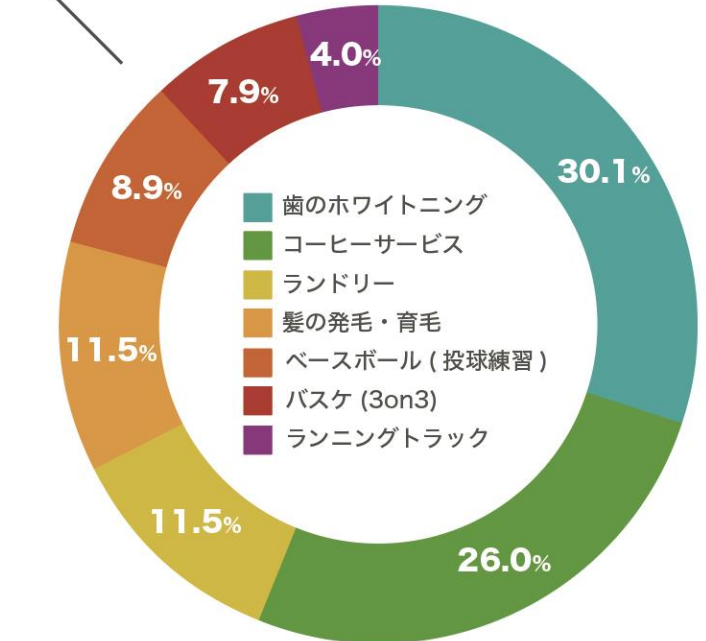
① 商標権を取得
“アミューズメントフィットネスクラブ”
商標登録第6724824号

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&10万人の声・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、**23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)

商圏	導線	地点	評価
177商圏中	156点	評価	S

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

重回帰分析結果:

- 坪数: 0.39
- M2層: 0.13

予測結果: 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

調査項目	平日16時ごろ	アマゾン	マツリックス、ジューバー
競合店舗の床面積	10人ほど	競合からのアクセス	車で分(春日山脚)
競合員数	1,000人以上	オープンからの年数	3年
店舗	100㎡	競合店舗、自転車	両方100㎡以上

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1200名超の会員を獲得



会員数 **1284名** ※2025年1月31日時点



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7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

愛知県豊田市での事例

3つの戦略により、5店舗で4,107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



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 **1,152名**
(目標会員数 800名)

※2025年1月31日時点

導入設備

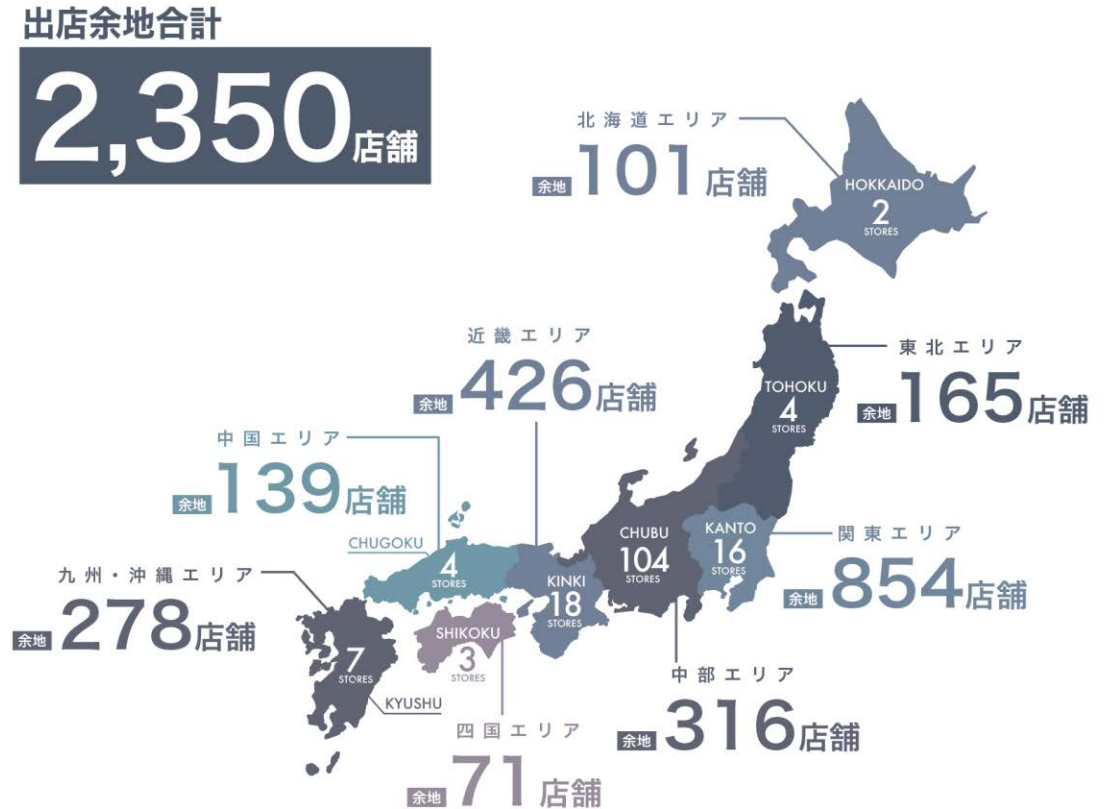


入会スタートからオープン当日までの2ヶ月で損益分岐を大幅に超え、850名の入会を獲得
2025年1月末時点で1,152名の入会を獲得

|| 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、2025年1月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。

