



Success! Weekly Letter

エニタイムフィットネス、2024年9月期中間決算発表



日本のフィットネス市場は、コロナ禍で一時縮小したものの、正常化以降は個人の健康志向や企業の健康経営推進などにより、ニーズと市場規模は拡大傾向にあり、2024年の市場規模は過去最高となる見込みです。

特に、近年店舗数の拡大が続く「24時間営業のジム」(以下、24時間ジム)は2024年9月末時点で5,000店舗(当社調べ)を超えるなど、今後も成長が見込まれます。また、24時間ジムは低価格訴求やアミューズメント要素などを取り入れたチェーン店が増え、今後は「価値訴求型」と「低価格訴求型」の二極化が進むと私は見えています。

このような中、日本で24時間ジムのパイオニアである「エニタイムフィットネス」を展開する株式会社Fast Fitness Japan(以下、当社)は、11月14日に2025年3月期第2四半期決算(2024年4月1日から2024年9月30日まで)を発表しました。その内容の要約を以下にお知らせします(当社2025年3月期第2四半期決算短信・決算説明資料より一部抜粋)。

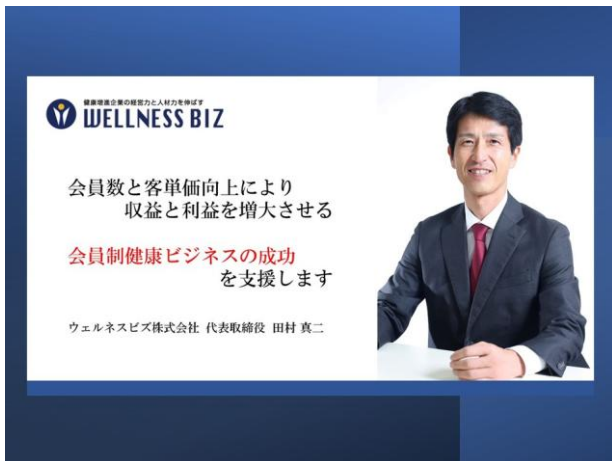
【増収減益、店舗数・会員数は増加】▲:マイナス

- 売上高 86 億 34 百万円(前年比+10.4%、前年差+8 億 13 百万円)
- 営業利益 14 億 36 百万円(同▲28.2%、同差▲5 億 64 百万円)
- 経常利益 14 億 64 百万円(同▲30.3%、同差▲6 億 36 百万円)
- 純利益 8 億 96 百万円(同▲32.6%、同差▲4 億 34 百万円)
- 店舗数:1,163 店舗(前年9月末比 63 店増)
・直営店:181 店舗 ・FC 店:982 店舗
- 会員数 93.5 万人(同 12.4 万人増)
・直営店:13.3 万人 ・FC 店:80.1 万人
店舗当たり会員数:804 名(同 9.1%、67 名増)

売上高は国内エニタイムフィットネスの会員増に伴い、直営店売上が前年同期比 12.8%増加したこと等により増収となりました。一方で、利益面については、会員増加に伴う原価の上昇や、中期経営計画に掲げるマーケティング、海外エニタイムフィットネス展開、新ブランド(「The Bar Method」)、EC・物販事業(「A PROP」)などの成長投資を計画にそって着実に実行しており、販売管理費は前期同期比 44.3%増の 1,156 百万円となり、減益となりました。

今後当社は、事業成長と収益性の向上の両立を目指し、継続的な店舗展開と更なるブランド強化が求められるでしょう。

本日も最後までお読み頂きありがとうございます。それでは次号をお楽しみに！



会員制健康ビジネスコンサルタント。ウェルネスビズ株式会社代表取締役。東京都出身。イオンで22年間、フィットネスと小売事業の現場および本社で様々な職種に従事した後、2007年に同社を退社。同年、会員制健康ビジネス領域で事業展開する中小・ベンチャー企業の経営不安を丸ごとサポートするコンサルティング会社を設立。会員数拡大、客単価向上、継続月数増を掛け合わせた「儲かる事業構築の仕組み」導入により、全国各地に高収益企業を多数生み出している。現在は、コンサルティング、講演、セミナー、執筆活動等を行っている。

お問い合わせ先

ウェルネスビズ株式会社

お問い合わせ先: <https://www.wellness-biz.jp/contact>

会社URL : <https://www.wellness-biz.jp>

TEL: 03-4530-6263

FAX: 03-3562-7822

〒104-0061

東京都中央区銀座1-3-3

G1ビル7階 1180号

免責事項

このニュースレターで提供された情報およびアドバイスによって起きた問題に関しては一切、当方やライターに責任や義務は発生しません。ここでの情報や助言を参考にした判断は、当然ですが、すべて読者の責任において行ってください。