



Success! Weekly Letter

フィットイージーの成長が止まらない理由とは？



フィットイージーが、また好調な決算を発表しました。2026 年 10 月期第 3 四半期(2025 年 11 月～2026 年 7 月)の売上高は 106 億 23 百万円(前年同期比 54.4%増)、営業利益は 25 億 7 百万円(同 41.3%増)、経常利益 25 億 35 百万円(同 42.7%増)、四半期純利益 17 億 25 百万円(同 45.7%増)と、大幅な増収増益です。

売上だけ伸びて利益がついてこない企業も少なくない中、同社は利益を伴う高成長を続けています。なぜ、これほど伸びているのでしょうか。私は、大きく「3つの理由」があると考えています。

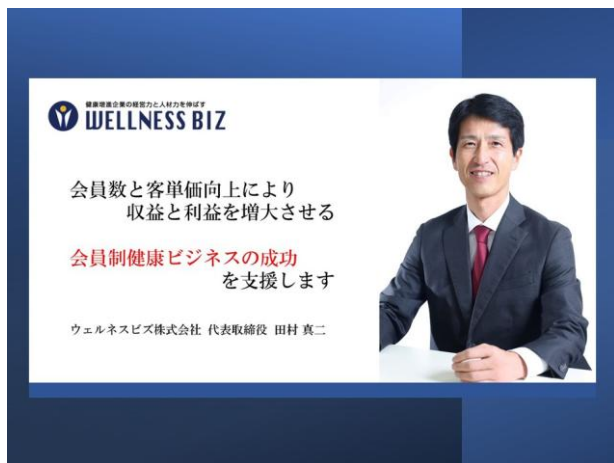
第1は、「FC 出店×会員数増加」を同時に進める成長モデル。 フィットネスビジネスでは、会員数は「店舗数×1店舗当たり会員数」で決まります。同社は、FC を活用してドミナント出店で出店スピードと認知度を高め、店舗数と会員数を同時に拡大。さらに FC 店舗が増えれば、ロイヤルティ収入だけでなく、新規出店時の加盟店向け物販売上も発生します。つまり、「店舗が増えるほど収益機会も増える仕組み」を構築しているのです。

第2は、「マシンを並べたジム」という既成概念を超えるサービス展開。 同社は「アミューズメントフィットネスクラブ」を掲げ、現在 28 種類のサービスを展開。今期も FIT-BEAUTY、FIT-VOICE など投入しています。従来の 24 時間ジムが「マシンを使って運動する場所」だとすれば、同社は運動以外にも来館理由を増やしています。利用目的を増やすことで来館頻度を上げて施設との接点を増やし、同時に「運動だけではジムに通わない」という未顧客層を取り込む戦略と考えられます。

第3は、「フィットネス」から「ウェルネス」への転換。 同社は「フィットネス事業からウェルネス事業へ」と方向性を明確にし、ミッションを「新たなウェルネス文化の創造で世界を変えていく」へ刷新しました。さらに、AI 顔認証体組成計データ連携や AI メニュー生成、リアルタイム AI 運動解析や食事解析など、「AI ヘルスケアオートメーション」の開発を進めています。従来のジムは「場所と設備」を提供し、会員が自分で運動するモデルでした。しかし同社は、提供価値を「運動施設を利用してもらうこと」から「健康を支援するサービス」へ広げ、顧客層の拡大を実現しています。

競合店舗が急増し、競争が激化するフィットネス市場。その中で成長を続けるには、既存事業の「改善」だけでなく、フィットイージーのように他社に先駆けた「業態開発」へ着手することが有効です。貴社では今、市場の変化を先取りする「次の一手」の創出にどのように取り組まれていますか。

本日もお読みいただき、ありがとうございます。
それでは次号をお楽しみに！



ウェルネスビズ株式会社代表取締役。会員制健康ビジネスコンサルタント。東京都出身。イオンで 22 年間、フィットネスと小売事業の店舗実務・経営・営業・人事・店舗開発・新規事業開発等を経験後、2007 年に独立。19 年にわたり 100 社以上のフィットネス企業を支援。現場経験と経営支援経験および 30 年以上の会員経験を兼ねた数少ない専門コンサルタント。

【支援実績例】「会員数 800 名→2,200 名」「売上4倍超」「退会率改善6%台→1%台」「VIP 会員月額 10～20 万円超導入」等により、売上・利益増大企業が続出。FIA・SPORTEC をはじめ全国で講演・セミナーを多数実施。フィットネス業界経営情報誌『フィットネスビジネス』に最長連載中(110 号以上)。

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。