



2025年10月期 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12月12日

INDEX



1. 当社事業について
2. 2025年10月期 決算概要
3. 2025年10月期 取り組み
4. 中期経営計画ローリング
5. 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

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

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
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

創業から8年で26の新サービスを続々導入

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

AI顔認証だからこそできる「運動・食事・睡眠」の最適な提案

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

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

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

④ 省力化の為のDX化

① スマート入会 ② FOS管理システム ③ WEB予約

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. 2025年10月期 決算概要

3. 2025年10月期 取り組み

4. 中期経営計画ローリング

5. Appendix

2025年10月期 決算ハイライト（累計）

- 60店舗を新規出店し、売上高は前年同期比145.8%の97.3億円を計上
- 売上高の伸長により、営業利益は同141.7%の23.1億円、経常利益は同144.8%の23.1億円
当期純利益は同141.3%の15.2億円を計上
- 堅調な会員獲得により、当期純利益は業績予想14.8億円を上回り15.2億円を計上
- 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202.7億円

売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	FC会費収入	チェーン全体売上
97.3 億円	23.1 億円	23.1 億円	15.2 億円	105.3 億円	202.7 億円
前年同期比	前年同期比	前年同期比	前年同期比	前年同期比	前年同期比
145.8 %	141.7 %	144.8 %	141.3 %	167.5 %	156.5 %

主要KPI

- 4Qでは20店舗を新規出店し、今期新規出店数は60店舗となり、合計238店舗
- 新規出店と既存店の会員数の伸長により、会員数も7.6万人増の22.4万人と推移

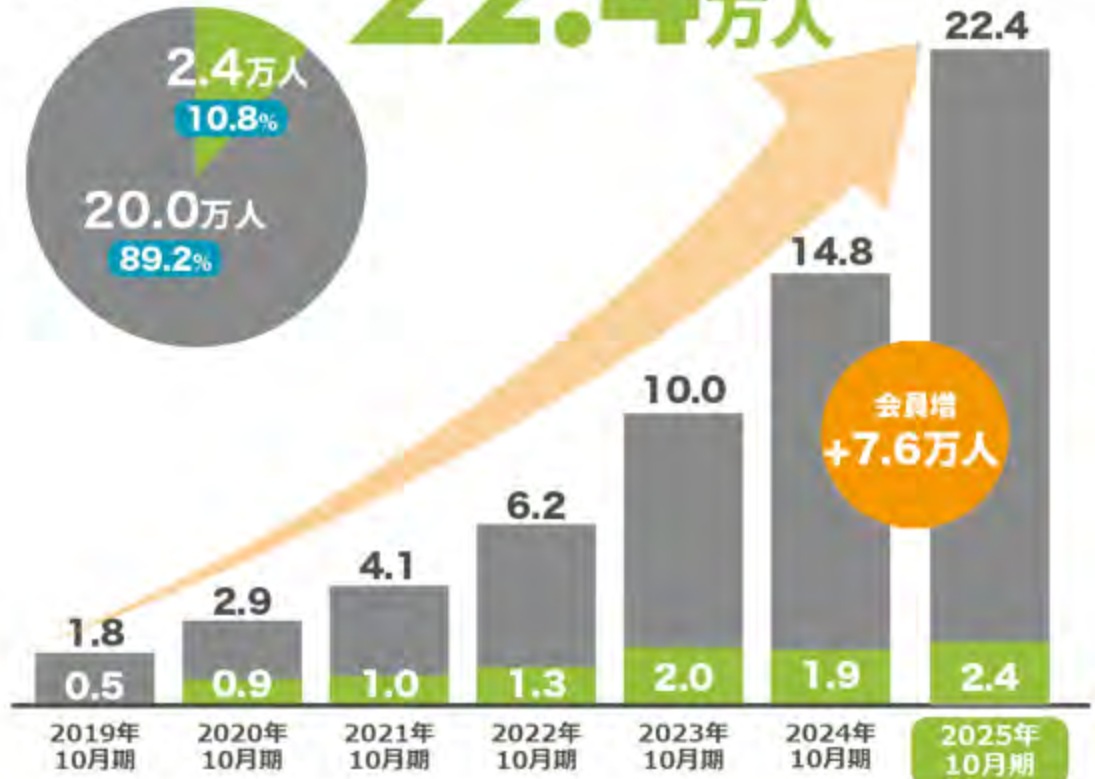
■店舗数推移

■ FC店 ■ 直営店
(単位:店)



■会員数推移

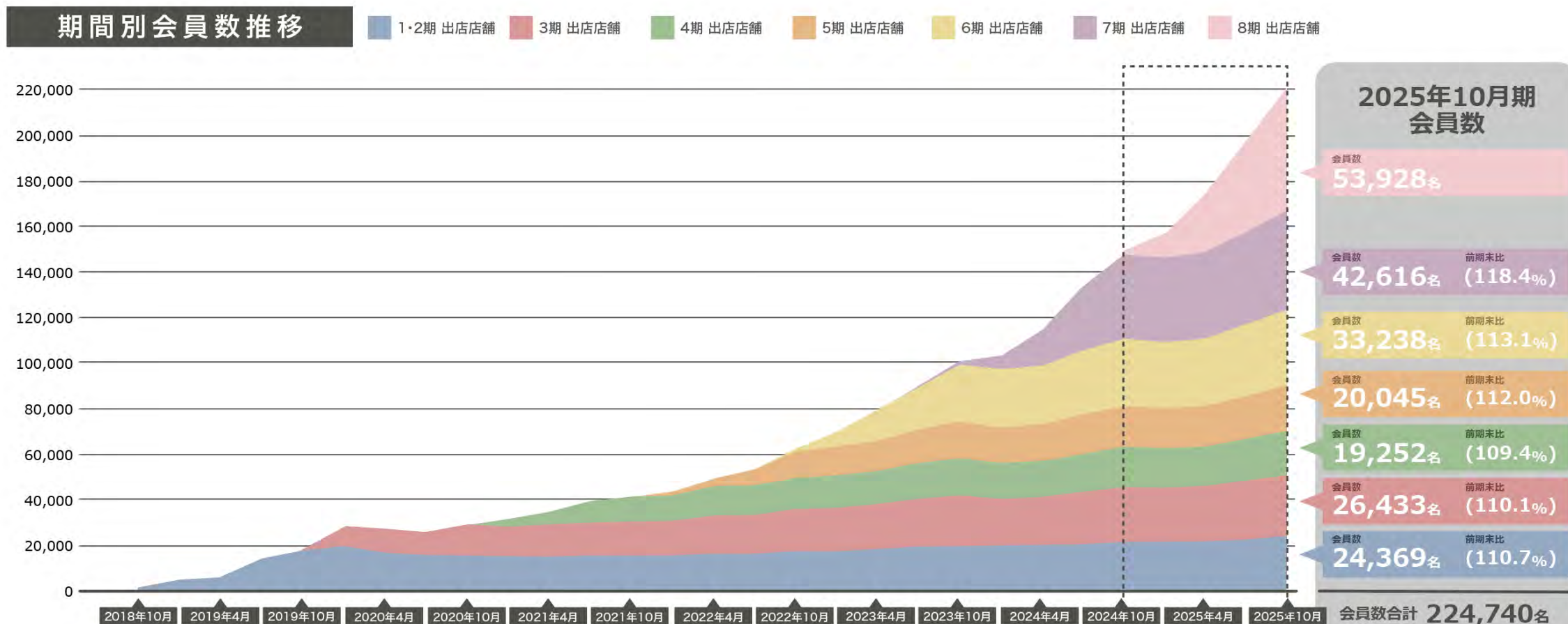
■ FC店 ■ 直営店
(単位:万人)



※1) 2025年10月期 試験店舗1店舗の退店有

既存店の会員数推移

- 旗艦店出店による認知度向上、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等により、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



※ 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。

店舗あたり会員数推移

- 1店舗当たりの平均会員数は前期末比+112名増加と好調に推移し、過去最高の944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店舗あたり会員数推移



主要なKPI (ROE)

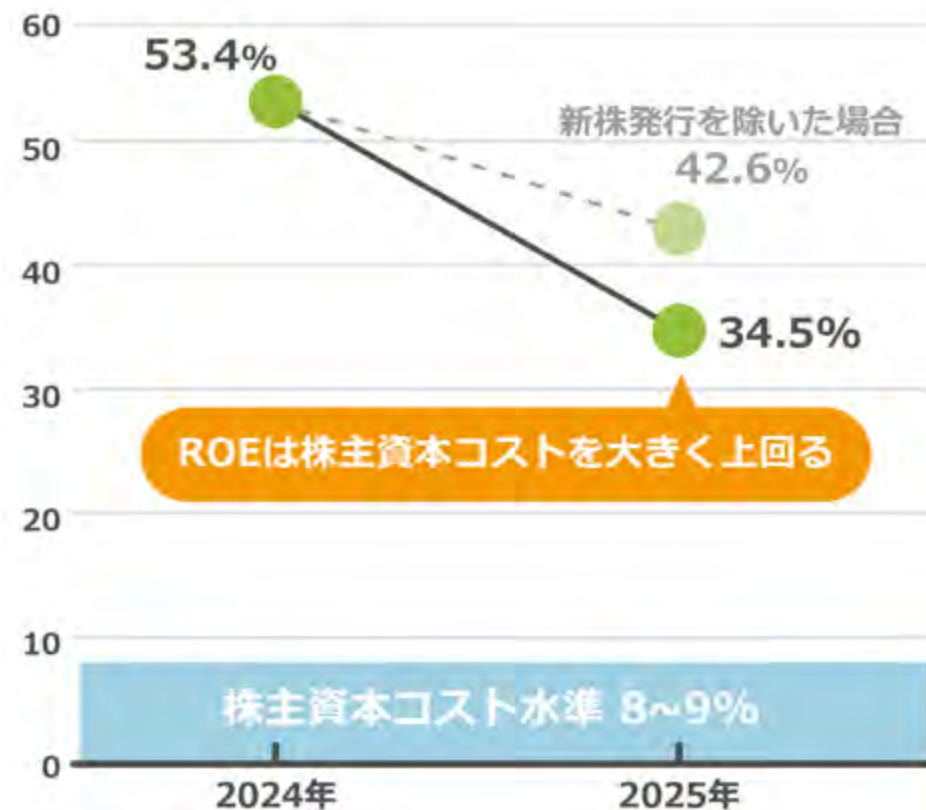
- 新株発行により純資産が1,692百万円増加したことにより、ROEは計画値を下回る34.5%での着地となったが、新株発行を除いた水準では43.4%と計画を上回る
- 伊藤レポートが提言する投資家の要求収益率の8~9%を大きく上回る

■ ROEの推移

(単位：百万円)

	2024年 10月期	2025年 10月期			
	実績	当初計画	修正計画	実績	新株発行を除いた場合
売上高	6,673	8,150	9,200	9,731	
当期純利益	1,082	1,320	1,480	1,528	
純資産	2,976			5,880	4,189
R O E	53.4%	38.0%	41.6%	34.5%	42.6%

■ ROEの推移と資本コスト水準



損益計算書

- 順調な店舗開発により、売上が前年同期比145.8%、当期純利益141.3%と大きく伸長①
- プライム移行費用、株主優待費用等により販管費が増えるも、営業利益率は23.8%と前期とほぼ同率を計上②
- 当期純利益率は15.7%と前期と同水準③

■ 前年同期比 (単位：百万円)

	2024年10月期 実績	2025年10月期 実績	前年同期比
売 上 高	6,673	9,731	① 145.8%
営 業 利 益 (営業利益率)	1,631 (24.5%)	2,311 ② (23.8%)	141.7%
経 常 利 益 (経常利益率)	1,600 (24.0%)	2,318 (23.8%)	144.8%
当期純利益 (当期純利益率)	1,082 (16.2%)	1,528 ③ (15.7%)	① 141.3%

■ 計画比 (単位：百万円)

	2025年10月期 計画	2025年10月期 実績	計画比
売 上 高	9,200	9,731	105.8%
営 業 利 益 (営業利益率)	2,210 (24.0%)	2,311 (23.8%)	104.6%
経 常 利 益 (経常利益率)	2,230 (24.2%)	2,318 (23.8%)	104.0%
当期純利益 (当期純利益率)	1,480 (16.1%)	1,528 (15.7%)	103.3%

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前年同期比156.6%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161.8%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167.3%と大きく伸長③

(単位：百万円)

売上区分	収益 モデル	品目	2024年10月期		2025年10月期		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	1,317	19.7%	1,514	15.6%	197	115.0%	115.1%
		その他	9	0.1%	11	0.1%	2	129.2%	
運営売上	ストック	ロイヤリティ収入	688	10.3%	1,135	11.7%	447	165.0%	①156.6%
		代行手数料収入	423	6.3%	650	6.7%	226	153.6%	
		その他	227	3.4%	310	3.2%	83	136.4%	
開発売上	フロー	加盟金収入	61	0.9%	71	0.7%	10	116.4%	152.6%
		加盟店卸売	2,704	40.5%	4,376	45.0%	1,672	②161.8%	
		店舗売却	542	8.1%	501	5.2%	△40	92.5%	
		その他	679	10.2%	1,136	11.7%	457	③167.3%	
その他の収益			19	0.3%	21	0.2%	1	107.9%	－
合計			6,673	100.0%	9,731	100.0%	3,058	145.8%	－

※ 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月期の「運営売上－その他」に計上していた、広告関連売上246百万円とプロテイン関連売上66百万円を「開発売上－その他」へ組替をしております。

貸借対照表

- 利益剰余金の積上げ及び上場による資金獲得により、純資産が前期比2,904百万円増加①
- 純資産の増加により、自己資本比率が昨年比7.7%増え、58.4%と上昇②

(単位：百万円)	2024年10月期	2025年10月期	増減
流動資産	3,771	6,021	2,249
固定資産	2,095	4,042	1,946
資産合計	5,866	10,063	4,196
流動負債	1,764	2,872	1,108
固定負債	1,126	1,310	184
負債合計	2,890	4,183	1,292
純資産	2,975	5,880	① 2,904
負債・純資産合計	5,866	10,063	4,196
自己資本比率 (%)	50.7%	② 58.4%	7.7%

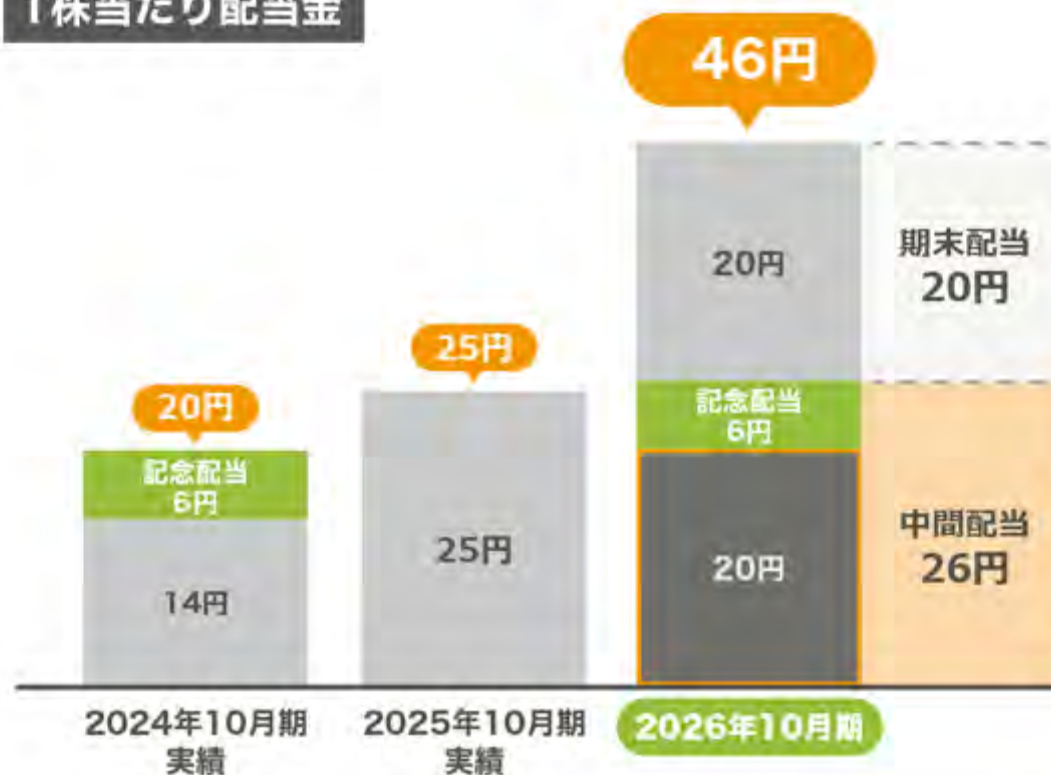
■トピック

①	流動資産	現預金3,274百万円を保有
②	固定資産	主に直営店舗の固定資産1,985百万円を保有
③	流動負債	契約負債341百万円
④	流動負債 固定負債	有利子負債504百万円（有利子負債比率：7期末13.1%→8期末5.0%と改善）
⑤	総資産	純資産2,904百万円の増加により10,063百万円まで増加

- 2025年10月期は配当性向25%の1株当たり25円と決定しております
- 株主様への還元を充実させるため、9期から配当性向を30%を目安に上方修正しました
- 2026年10月期は中間配当を実施し、中間配当に東証プライム及び名証プレミア移行記念配として6円上乗せし26円、期末配当に20円、年間通じて46円を予定しております



1株当たり配当金



2026年10月期 業績予想

- 84店舗の新規出店により、売上が13,620百万円と前年比140.0%、当期純利益が2,150百万円と前年比140.6%と引き続き伸長
- 旗艦店の新規出店、積極的な人材投資及び広告活動により販管費が増加するも、ストック収入増により、営業利益率は23.1%と8期と横ばい

(単位：百万円)	2025年10月期 実績	2026年10月期 予想	増減	前年同期比
売 上 高	9,731	13,620	3,889	140.0%
営 業 利 益 (営 業 利 益 率)	2,311 (23.8%)	3,140 (23.1%)	829	135.8%
経 常 利 益 (経 常 利 益 率)	2,318 (23.8%)	3,160 (23.2%)	842	136.3%
当 期 純 利 益 (当 期 純 利 益 率)	1,528 (15.7%)	2,150 (15.8%)	622	140.6%

INDEX

1. 当社事業について
2. 2025年10月期 決算概要
3. 2025年10月期 取り組み
4. 中期経営計画ローリング
5. Appendix

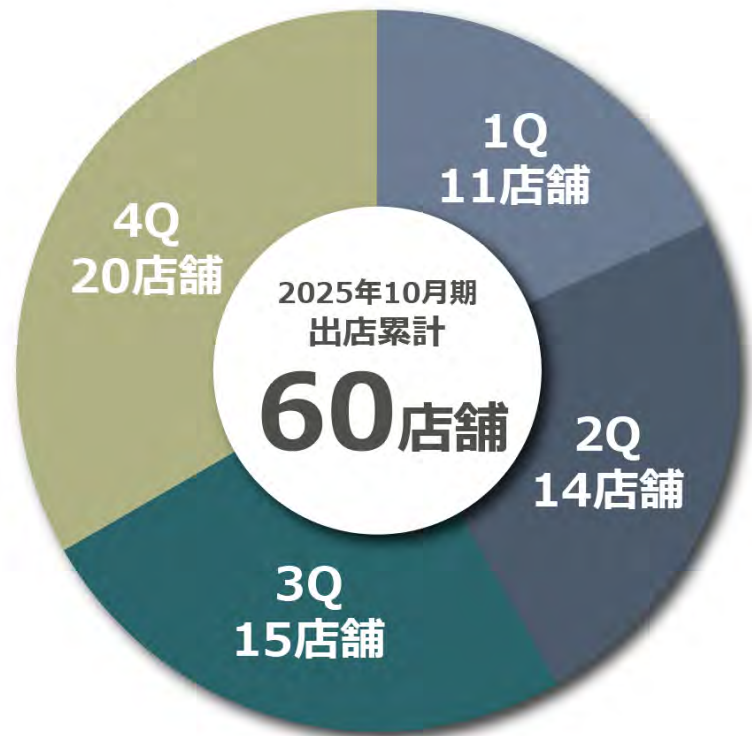


2025年10月期 取り組み

(1) 全国への出店 2025年10月期 出店実績

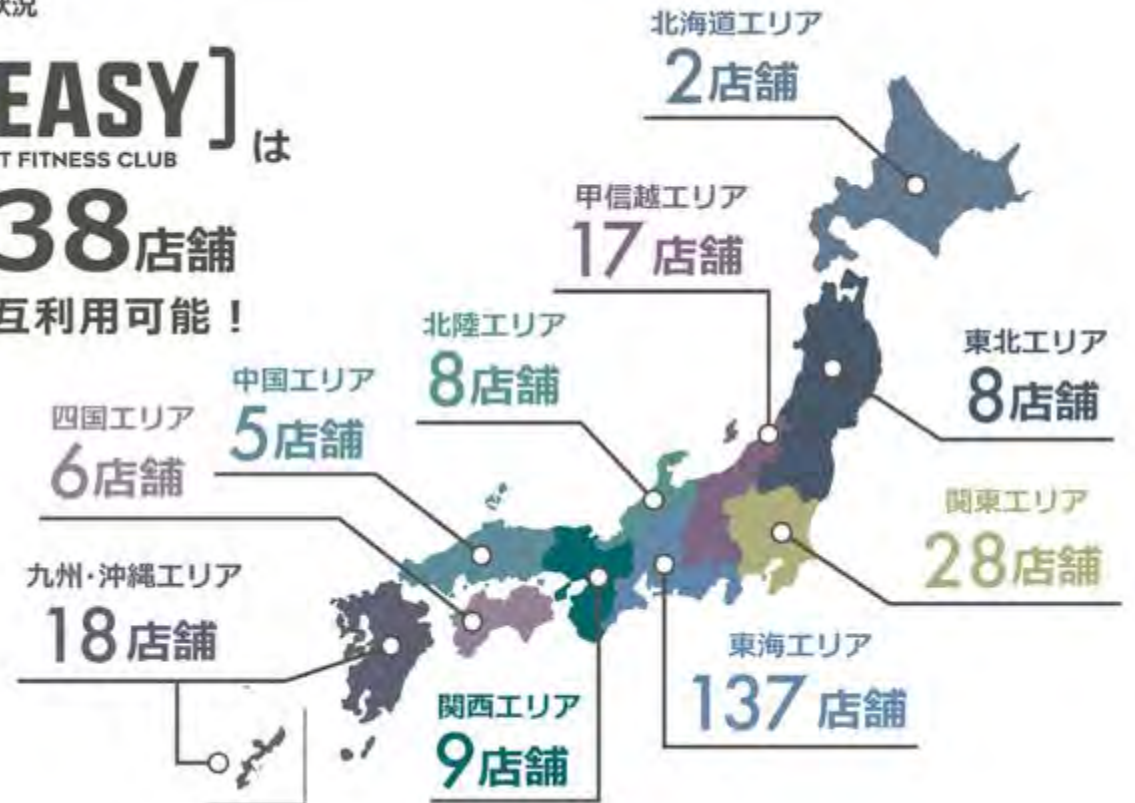
- 4Qで20店舗を出店し、今期合計60店舗を新規出店
- 10月末時点、チェーン全体で238店舗となる

| 今期出店店舗



| エリア別出店状況

[FIT-EASY] は
AMUSEMENT FITNESS CLUB
全国 **238** 店舗
全店舗相互利用可能！



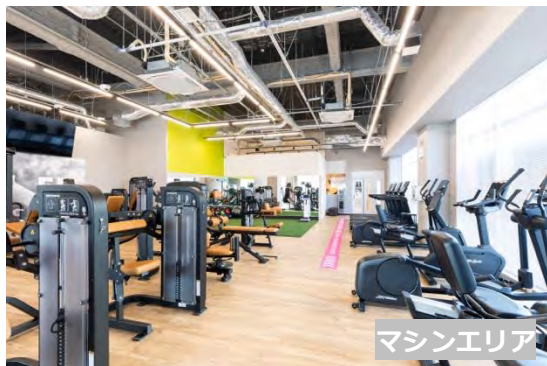
2025年10月期 取り組み

(1) 全国への出店 4Q新規出店店舗 20店舗のご紹介

1. 松波総合病院店+メディカルまつなみ (医療法42条施設) (岐阜県)

8月22日プレオープン

岐阜県羽島郡笠松町田代250



マシンエリア

初の総合病院内の
メディカルフィットネスの出店

2. 池袋西口店 (東京都)

8月29日プレオープン

東京都豊島区西池袋1-18-2



フリーウエイトエリア

東京23区内8店舗目

3. 浜松葵西店 (静岡県)

9月25日プレオープン

静岡県浜松市中央区葵西2-17-48



FIT-CHAIR

静岡県内13店舗目

4. 新発田緑町店 (新潟県)

9月26日プレオープン

新潟県新発田市緑町2-5-27



H2 ROOM

新潟県内4店舗目

2025年10月期 取り組み

(1) 全国への出店 4Q新規出店店舗 20店舗のご紹介

5. 山形北店 (山形県)

9月26日プレオープン

山形県山形市馬見ヶ崎3-22-15



FIT-BASEBALL

山形県内2店舗目

6. ドン・キホーテUNY可児店 (岐阜県)

9月29日プレオープン

岐阜県可児市中恵土字溝向2120-1



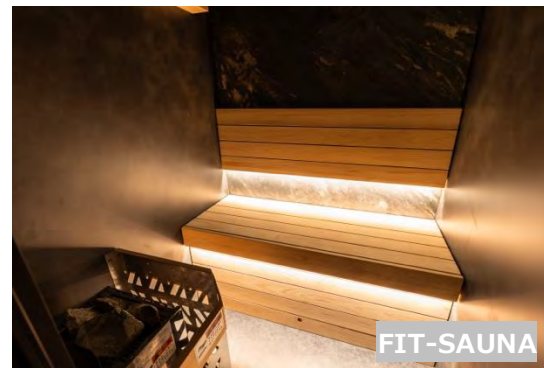
FIT-AERO

岐阜県内29店舗目
ドン・キホーテとの併設店舗

7. 長居公園店 (大阪府)

10月17日プレオープン

大阪府大阪市住吉区長居東1-7-32



FIT-SAUNA

大阪府内2店舗目

8. 西一之江店 (東京都)

10月20日プレオープン

東京都江戸川区西一之江1-17-11



FIT-GOLF

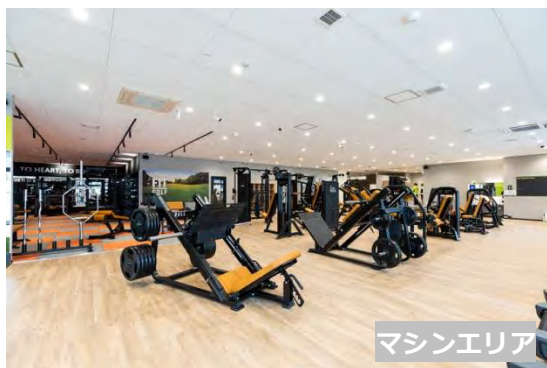
東京23区内9店舗目

2025年10月期 取り組み

(1) 全国への出店 4Q新規出店店舗 20店舗のご紹介

9. 駒ヶ根店 (長野県)

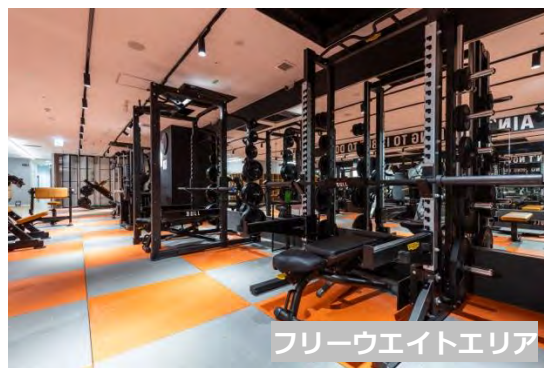
10月23日プレオープン
長野県駒ヶ根市赤穂11233-3



長野県内11店舗目

10. 梅田店 (大阪府)

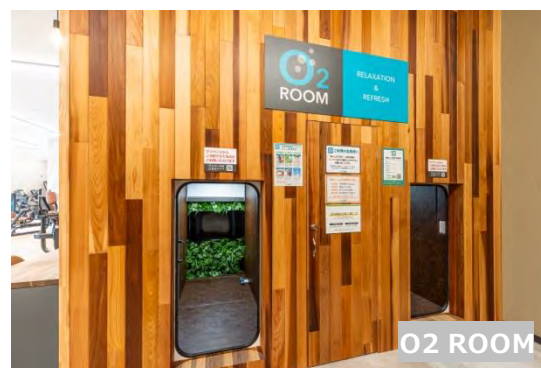
10月24日プレオープン
大阪府大阪市北区堂島1-1-5



大阪府内3店舗目

11. 枇杷島店 (愛知県)

10月24日プレオープン
愛知県清須市西枇杷島町古城2-17-4



愛知県内75店舗目

12. 五反田店 (東京都)

10月24日プレオープン
東京都品川区東五反田5-25-19



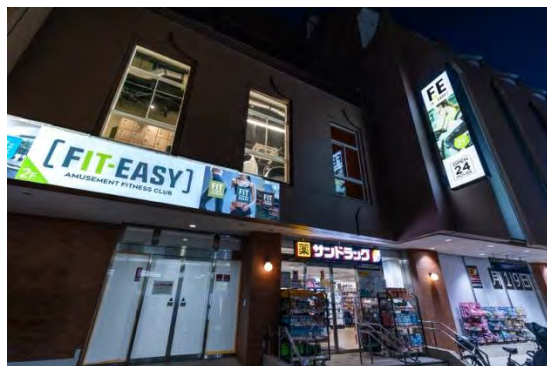
東京23区内10店舗目

2025年10月期 取り組み

(1) 全国への出店 4Q新規出店店舗 20店舗のご紹介

13. 自由が丘店 (東京都)

10月29日プレオープン
東京都目黒区自由が丘2-11



リラクゼーションエリア

東京23区内11店舗目

14. ミラモール東岸和田店 (大阪府)

10月31日プレオープン
大阪府岸和田市土生町3-6-1



フリーウエイトエリア

大阪府内4店舗目

15. 盛岡南大通店 (岩手県)

10月31日プレオープン
岩手県盛岡市南大通2-9-2



FIT-LOUNGE

岩手県内2店舗目

16. 栄広小路通店 (愛知県)

10月31日プレオープン
愛知県名古屋市中区栄4-6-1



マシンエリア

栄エリア4店舗目
ホテルとの併設店舗

2025年10月期 取り組み

(1) 全国への出店 4Q新規出店店舗 20店舗のご紹介

17. 名古屋みなと店 (愛知県)

10月31日プレオープン

愛知県名古屋市港区港明2-2-11



フリーウエイトエリア

愛知県内77店舗目

18. 大野城店 (福岡県)

10月31日プレオープン

福岡県大野城市瓦田3-13-10



マシンエリア

福岡県内6店舗目

19. 津島崎店 (三重県)

10月31日プレオープン

三重県津市島崎町5-4



FIT-WHITENING

三重県内17店舗目

20. 岡崎羽根店 (愛知県)

10月31日プレオープン

愛知県岡崎市羽根町前田34-6



マシンエリア

愛知県内78店舗目

2025年10月期 取り組み

(2) 新たなアミューズメントサービスの導入

- 創業から8年で26のアミューズメントサービスを導入
- 9期以降も続々と新サービスを開発・導入予定

2025年
3月導入

H₂ ROOM

(水素ルーム)



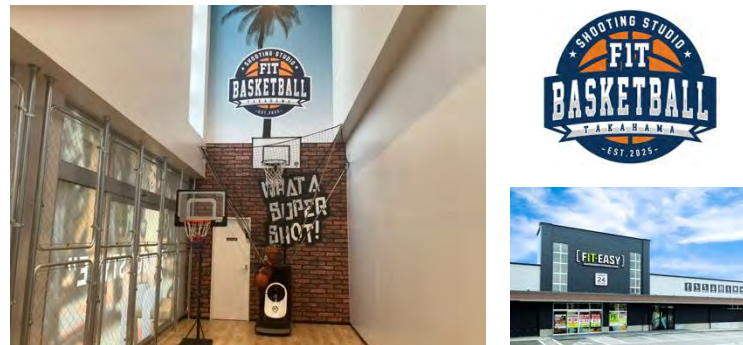
3/28プレオープン 一宮妙興寺店より導入

- 水素を高気圧・酸素カプセルに付加した次世代のサービス
- 水素と酸素を同時に取り入れることで、水素が悪玉活性酸素を除去し、効率的な酸素補給が可能となり、疲労、怪我の回復、リフレッシュ、健康維持などの効果が得られる

2025年
4月導入

FIT-BASKETBALL

(バスケットボール シューティングマシン)



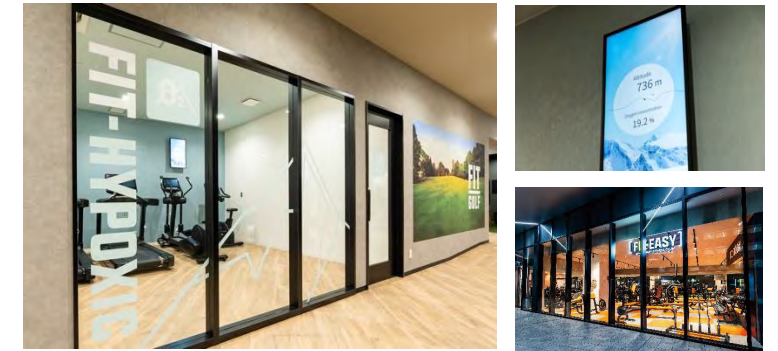
4/25プレオープン 高浜店より導入

- 一人でもバスケットのシュート練習ができる画期的なシューティングマシン
- パサーやリバウンダーなしで練習できるため短時間で効率的にシュートを打つことが可能

2025年
7月導入

FIT-HYPOXIC

(低酸素ルーム)



7/24プレオープン 渋谷店より導入

- 空間の酸素濃度を15%の低酸素状態にし、通常に比べて効率的なトレーニングが可能になるサービス
- 酸素運搬能力が高まることで持久力の向上や脂肪燃焼効果などの様々な効果が得られる

(3) メディカルフィットネス初出店（フィットイージー松波総合病院店+メディカルまつなみ）

- 8月）社会医療法人蘇西厚生会 松波総合病院との協業により、総合病院施設内でのメディカルフィットネスを初出店
- 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、医療との連携を通じた病院内でのフィットネス提供を実施

医療法人との協業

総合病院施設内でのメディカルフィットネス



8月22日 プレオープン

岐阜県羽島郡：松波総合病院店+メディカルまつなみ（医療法42条施設）

医療との連携による特徴

- ① 安心・安全・正しい運動が可能
- ② 安全性の高いフィットネス環境の提供
- ③ 患者様の満足度向上
- ④ 衛生的な環境の提供
- ⑤ 健康寿命の延伸とQOLの向上
- ⑥ 幅広い層への利用促進

医療法第42条施設とは

厚生労働大臣の定める基準に適した施設であり、医師の運動処方のもと、生活習慣病患者やその予備群等の方に対し専門スタッフによる適切な運動療法等を提供する施設。

2025年10月期 取り組み

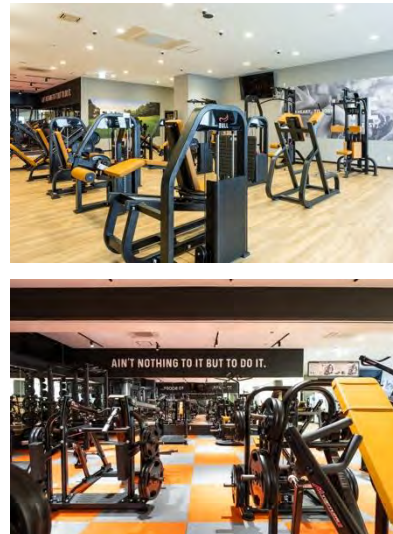
(4) 異業種との協業

- 5月) 100円ショップを展開する株式会社セリアとの協業により、100円ショップ併設型店舗となる都城店を出店
- 6月) 書店を展開する株式会社三洋堂書店との協業により、書店併設型店舗となる高富店を出店

100円ショップとの協業

5月30日 プレオープン：フィットイージー都城店(宮崎県都城市)

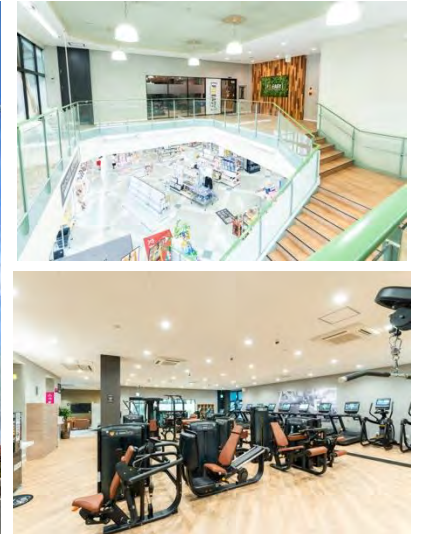
ライフスタイルを豊かに彩る、新たな異業種との協業



書店との協業

6月27日 プレオープン：フィットイージー高富店(岐阜県山県市)

「身体と頭の健康」を実現する新たな取り組み



(5) サウナ特化型店舗の出店

- 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、サウナ特化型店舗の出店が2025年12月に決定
- 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

[FIT-EASY]
SAUNA

五感でととのう

時を忘れるサードプレイス

完全予約制 サウナ専門店

全国のフィットイージーとの相互利用可能
利用開始日より31日が過ぎた後(32日目以降)に、すべての店舗を利用できるようになります。

■ 出店概要

店 舗 名 フィットイージー 岐阜正木店 / SAUNA

住 所 岐阜県岐阜市正木中2丁目7-13

オープン日 (プレオープン) 2025年12月5日 (グランドオープン) 2025年12月15日

営 業 時 間 7:00~23:00 ※プレオープン期間は10:00~20:00

会 費 6,980円(税別) ※入会后31日経過で、全店舗相互利用可能

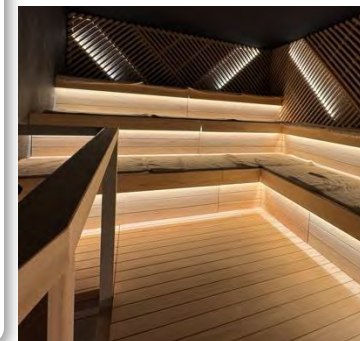
導入サービス
・大型サウナ・個室サウナ・屋外サウナ(男性専用)
・水素水サーバー・タオルレンタル

当社だからこそできる
安心・安全なセキュリティシステム

最新鋭のセキュリティ01
安心の「顔認証」システム



最新鋭のセキュリティ02
安心の「対話型」システム



(6) 地方自治体との連携

- 7月) 岐阜県揖斐郡揖斐川町と「特定保健指導対象者の施設利用及び同町による一部費用負担に関する契約」を締結
- 11月) 岐阜県海津市と「楽しみながら健康になれるまちづくり」の実現に向けた包括連携協定を締結

岐阜県揖斐郡揖斐川町との連携

特定保健指導対象者の施設利用及び 同町による一部費用負担に関する契約の締結

本契約の目的

地域住民の健康的な生活習慣の定着と
運動習慣の確立の支援

本契約の概要

特定保健指導の初回面談で
当社の施設利用を希望された方に対し
3ヶ月間施設を利用する権利を
揖斐川町が付与

施設利用に伴う費用を
揖斐川町が一部負担

利用者は
全国の当社施設を利用可能

岐阜県海津市との連携

「楽しみながら健康になれるまちづくり」の 実現に向けた包括連携協定の締結

本協定の目的

アミューズメントフィットネスクラブとしての
展開とノウハウを活用し、地域住民の健康増進に寄与すると共に
様々な側面から地域課題の解決と地域活性化に取り組む

本協定での4分野における連携事項

- ① 健康増進に関すること
- ② フィットネスを通じたまちづくりに関すること
- ③ 地域活性化に関すること
- ④ 防災・減災に関すること



海津市と当社との包括連携に関する協定締結式
2025年11月19日実施

(7) パートナーシップ

- トヨタ自動車株式会社の「TOYOTA GAZOO RACING(TGR)」及び女子バスケットボールチーム「アンテロップス」とのパートナーシップを継続して締結
- 継続的なパートナーシップによる国内外でのシナジー創出

TOYOTA GAZOO RACING(TGR)



FIA世界ラリー選手権（WRC）へ参戦しているTGRと、2024年より継続してパートナーシップを締結。当社のロゴが掲載された車両が、世界各地のラリー会場にて出走し、好成績を納めています。



トヨタ自動車アンテロップス



Wリーグ2度の優勝経験を誇るバスケットボールチーム。24-25年シーズンより継続してパートナーシップを締結。ユニフォームへのロゴ掲載や、当社のイベントへの参加等を実施。



(8) FIT-EASYアスリート

- 高い目標を志し、夢の実現に向けて世界を舞台に戦うアスリートを応援する「FIT-EASYアスリート」プログラムが始動
- アスリート支援を通し、持続可能な社会への貢献と価値の創出を行う

本プログラムの果たす社会的意義

① 地域社会への貢献

子供から大人まで楽しめるイベントや交流の場を創出

② 健康・教育への貢献

次世代アスリート育成や運動習慣の啓発を推進

③ 国際的な挑戦のサポート

世界を舞台に活躍する選手の挑戦を継続的に支援



FIT-EASYアスリート 就任第1弾

2028年ロスオリンピック金メダル・2026年アジア大会優勝を狙う
ビーチバレーボール選手「松本姉妹」

主な支援内容

- ①施設利用支援 ②プロモーション活動の連携



FIT-EASYアスリート就任式
2025年11月18日

2025年10月期 取り組み

(9) AIヘルスケアオートメーション

- 自社開発によるAIヘルスケアオートメーションアプリを2025年7月にリリース
- 2026年10月期以降も段階的なサービス拡充を実施し、更なる開発も進捗中

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データ基盤を構築し、フィットイージー独自のサービスを段階的にリリースしていきます。



2025年10月期 取り組み

(10) AIヘルスケアオートメーションアプリ(FIT-EASYアプリ)のリリース

- FIT-EASYアプリはApp Store・Google Playにて無料ダウンロードが可能（利用は会員専用）
- 運動によって消費されたカロリーと、食事によって摂取されたカロリーを自動データ取得し、最適な提案をAIが行なうことで、なりたい自分の実現に繋がる

体組成計データとの連動で自分のカラダが見える化。
AIパーソナルトレーナーと「なりたい自分」を目指します。



※画面はイメージです。F.Eアプリは段階的に機能の追加とデザインのアップデートを行ってまいります。



主要機能



FE体組成計データとの連携
店舗の体組成計とアプリが連携し、計測結果をいつでもアプリで確認。



ジムトレも、家トレもAIによるトレーニングメニュー生成
なりたい自分・体組成計データに依りて最適化されたトレーニングメニューを提案。



リアルタイムAI運動解析
館内設置のAIカメラで運動データを取得。



AI食事解析
写真を撮るだけで食事の栄養素とカロリーを記録し「なりたい自分」に応じたPFCバランスを提案。



運動・食事・睡眠データの記録
消費カロリー、摂取カロリー、睡眠時間の記録。過去の記録データの見える化。



カロリーバランス機能
日々の消費カロリーと摂取カロリーの収支を見える化。

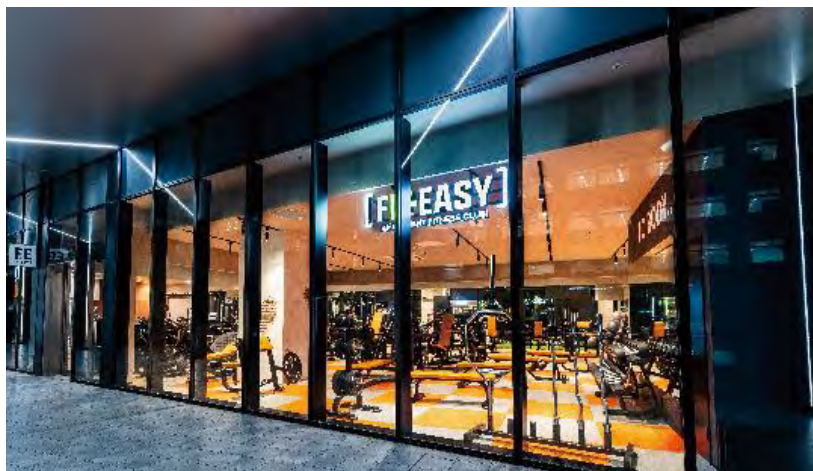


施設利用もアプリから
アミューズメントサービス予約オプション利用 QRコード表示 オピニオンボックス

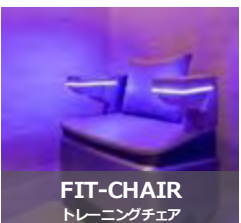
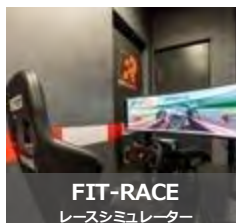
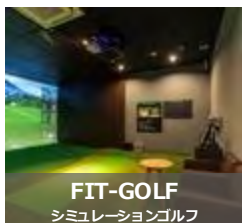
2025年10月期 取り組み

(11) 東京支社設立及び渋谷に旗艦店出店

- 7月、東京都渋谷区へ東京支社及び旗艦店となる渋谷店を出店
- 岐阜本社との2拠点体制とすることで開発力の強化を図り、関東エリア及び全国への更なる出店強化を推進



17の
アミューズメント
サービスを
導入



2025年10月期 取り組み

(12) 東京23区内への積極的な出店

- 3Qで3店舗、4Qで4店舗を東京23区内へ新たに开店し、通期7店舗を开店

第3四半期 出店店舗 【3店舗】



6月27日プレオープン
目黒碑文谷店



7月24日プレオープン
渋谷店



7月31日プレオープン
成増店

東京エリア プロモーション施策 「TOKYOオープンラッシュ “快進撃”宣言！」

東京エリア全体での認知拡大と入会獲得の加速のための統合PRプロジェクトとして、以下3点を実施。

入会キャンペーン

WEB広告

イベント実施

今後全国の各エリアでも統合PRプロジェクトを実施し
認知拡大と入会獲得の増加を図ります。



第4四半期 出店店舗 【4店舗】



8月29日プレオープン
池袋西口店



10月20日プレオープン
西一之江店



10月24日プレオープン
五反田店



10月29日プレオープン
自由が丘店

(13) ビジター利用 (FE 1Day Pass) スタート

- 8月より、ビジター利用制度 (FE 1Day Pass) のサービスを開始
- 即時の収益化、インバウンド需要の補足となり、ビジター利用を通してのグローバルな認知向上、会員化が見込める

4つの導入メリット

①

即時の収益化

②

インバウンド
需要の補足

③

グローバルな
認知向上

④

利用からの
会員化

サービス 概要

- ・ 利用はWEB申し込み制、スマホで簡単に手続き可能
- ・ 全国全店舗から選択し、利用が可能
- ・ 費用は3,000円～5,000円（税別・店舗により費用は変動）



入会不要で

“想像以上に楽しい”フィットネス体験を。

FIT-EASYの「FE 1Day Pass」は、
会員登録不要で1日施設を使い放題のドロップイン型サービスです。
全国200店舗以上あるので 観光や出張の合間にも、気軽に立ち寄れて、
気軽に最新フィットネスを体験できます。

2025年10月期 取り組み

(14) FIT-EASY CUP 2025

- 8月、岐阜県岐阜市にてフィットネスコンテスト「FIT-EASY CUP2025」を開催
- 当社だからこそできる、ウェルネスにフォーカスした「マイアイディール」カテゴリを含む7カテゴリにて実施

大会実施の意義

1. 「努力の可視化」と「継続の動機付け」

トレーニングに励む会員様の、継続的な努力の集大成を表現する場を作ることにより
評価し、称え合う場を提供

2. コミュニティの活性化とCS向上

交流を深め、地域・施設を超えたコミュニティを形成。
大会を通じてフィットイージーブランドへの愛着と信頼を深める

3. アミューズメントフィットネスクラブ文化の更なる浸透

競技会としての品質を保ちつつ、誰でも参加しやすい環境を提供することで
アミューズメントフィットネスクラブとしての文化の浸透を推進



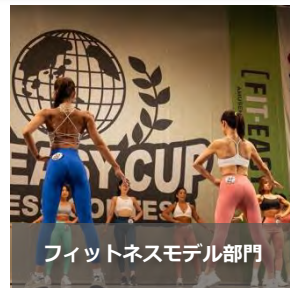
熱気ある1,000名超の観客



スポーツモデル部門



マイ アイディール部門



フィットネスモデル部門



取締役副社長 中森による
開会挨拶



タレント 松井珠理奈氏
糸井嘉男氏を起用



柴橋岐阜市長による挨拶



オーバーオール(総合優勝)
表彰式

2025年10月期 取り組み

(15) プライム上場

- 10月、東京証券取引所スタンダード市場からプライム市場へ、名古屋証券取引所メイン市場からプレミア市場へ上場区分を変更

10月15日 上場区分変更



東京証券取引所
スタンダード市場から
プライム市場へ



名古屋証券取引所
メイン市場から
プレミア市場へ



(15) 法人契約

- 「健康経営」「メンタルヘルスケア」が注目される中、これら2つの課題解決に貢献する為、アミューズメントフィットネスクラブの展開を推進。その結果、法人契約社数・法人会員数が順調に増加
- 健康経営から「ウェルネス経営」へと広がりを見せる中、この経営思想を推進する為の事業展開を加速する



3つの独自の優位性

①高い導入効果

運動の苦手な層や女性層も取り組みやすい楽しさを提供することで社員の利用率の向上が図れる。

②高い利便性

AI顔認証による入館でのスムーズな手続きでの入館や全店舗相互利用により社員もスムーズに利用可能。

③コスト効率の良さ

会費内で全てのアミューズメントサービスを利用できるため企業側は高い費用対効果を得ることができる。

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS

健康経営とSDGsの関係性

3 すべての人に健康と福祉を



健康経営への取り組みは、SDGsの目標3「すべての人に健康と福祉を」の取り組みにつながります。

5 ジェンダー平等を実現しよう



8 働きがいも経済成長も



社内にこの活動が浸透・定着していくことで、目標5「ジェンダー平等の実現」や目標8「働きがいも経済成長も」という目標達成にもつながっていきます。

INDEX

1. 当社事業について
2. 2025年10月期 決算概要
3. 2025年10月期 取り組み
4. 中期経営計画ローリング
5. Appendix



2024年12月に開示した中期経営計画の進捗報告

- 新規出店は計画を上回るペースで進捗。早期の収益貢献により、売上高と利益の両面で貢献
- 会員数も計画を上回るペースで進捗。ストック収入増により、安定的な収益基盤を形成

	8期 2025年10月期 実績				9期 2026年10月期				10期 2027年10月期			
(単位: 百万円)	当初計画 (2024年12月開示)	実績	当初差異	当初比	当初計画 (2024年12月開示)	上方修正	当初差異	当初比	当初計画 (2024年12月開示)	上方修正	当初差異	当初比
売上高	8,150	9,731	1,581	119.4%	10,200	13,620	3,420	133.5%	12,600	18,000	5,400	142.9%
営業利益 (営業利益率)	2,010 (24.7%)	2,311 (23.8%)	301	115.0%	2,590 (25.4%)	3,140 (23.1%)	550	121.2%	3,320 (26.3%)	4,200 (23.3%)	880	126.5%
経常利益 (経常利益率)	2,000 (24.5%)	2,318 (23.8%)	318	115.9%	2,580 (25.3%)	3,160 (23.2%)	580	122.5%	3,310 (26.3%)	4,230 (23.5%)	920	127.8%
純利益 (純利益率)	1,300 (16.2%)	1,528 (15.7%)	208	115.8%	1,680 (16.5%)	2,150 (15.8%)	470	128.0%	2,150 (17.1%)	2,830 (15.7%)	680	131.6%
新規出店計画数	57店舗	60店舗	+3店舗	105.3%	80店舗	84店舗	+4店舗	105.0%	100店舗	118店舗	+18店舗	118.0%
期末予測会員数	20.0万人	22.4万人	+2.4万人	112.0%	26.5万人	30.0万人	+3.5万人	113.2%	35.0万人	41.0万人	+6.0万人	117.1%

2024年12月に開示した中期経営計画の当期純利益の進捗状況

- 順調な店舗出店と会員数増が牽引し、利益成長フェーズが加速
- 当期純利益は、1年前倒しで達成見込^①
- 2027年10月期の上方修正は、中計策定時から680百万円増加^②



中期経営計画 ローリング

- 2025年10月期の当初計画を大幅に上回る業績進捗を鑑み、2026年以降の3か年の計画をローリングにより上方修正
- ROEは30%以上を目指す

	8期 2025年10月期 実績		9期 2026年10月期		10期 2027年10月期		11期 2028年10月期	
(単位：百万円)	実績	前期比	計画	前期比	計画	前期比	計画	前期比
売上高	9,731	145.8%	13,620	140.0%	18,000	132.2%	24,000	133.3%
営業利益 (営業利益率)	2,311 (23.8%)	141.7%	3,140 (23.1%)	135.8%	4,200 (23.3%)	133.8%	5,650 (23.5%)	134.5%
経常利益 (経常利益率)	2,318 (23.8%)	144.8%	3,160 (23.2%)	136.3%	4,230 (23.5%)	133.9%	5,680 (23.7%)	134.3%
純利益 (純利益率)	1,528 (15.7%)	141.3%	2,150 (15.8%)	140.6%	2,830 (15.7%)	131.6%	3,800 (15.8%)	134.3%
R O E	34.5%		30%以上		30%以上		30%以上	
新規出店計画数	+60店舗	-	+84店舗		+118店舗		+165店舗	
期末予測会員数	22.4万人	-	30.0万人		41.0万人		56.0万人	

特化型店舗の出店

- サウナ特化型店舗に続き、様々なアミューズメントサービスの特化型店舗を計画的に出店
- 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、戦略的な展開を実施

特化型店舗 目的と3つのメリット

目的

当社独自のノウハウと企画力・スピーディーな展開を武器に
収益ポートフォリオを拡大

①市場機会の獲得

特定のサービスへの需要に対し、更に専門性を持たせた質の高いサービスを提供することで、競合との差別化を図り、新たな顧客層を取り込む。

②ドミナント戦略の深化

特化型店舗を既存店近隣へ出店することで、「線」でのカバーを強化。
全店舗相互利用可能な基盤を通じて、ユーザーの囲い込みを促進する。

③ブランド価値の多角化

アミューズメントフィットネスクラブとして、複合的な価値を提供するブランドイメージを更に強化・確立。

2025年12月「サウナ特化型店舗」出店

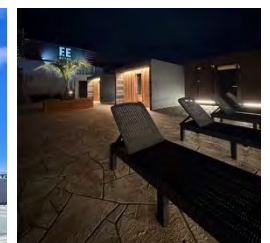
[FIT-EASY]
SAUNA

完全予約制 サウナ専門店

五感でととのう

全国のフィットイージーとの相互利用可能
利用開始日より31日経過した後（32日目以降）に、すべての店舗を利用できるようになります。

時を忘れるサードプレイス



旗艦店の出店

- 関東エリア(渋谷店)、東海エリア(千種店)に出店している旗艦店では、地域特性に合わせた成功パターンを確立
- 今後、全国主要都市での旗艦出店を行っていく

全国展開を加速させる旗艦店運営戦略

旗艦店での成功事例や運営ノウハウを
チェーン全体へ横展開することで
サービスの均質化とブランド力の向上を図る

旗艦店での運営ノウハウをスタッフ教育の為の
マニュアルとして展開することでスタッフ育成に繋げ
持続的な成長を支える人材基盤を強化する

新サービスや運用システムの先行導入拠点として
位置づけ、確立後に全国へ展開することで
チェーン全体の生産性を向上させる



全国展開の加速・ブランド価値の向上

関東エリア旗艦店



東海エリア旗艦店



INDEX

1. 当社事業について
2. 2025年10月期 決算概要
3. 2025年10月期 取り組み
4. 中期経営計画ローリング
5. 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

303名

※2025年10月末時点（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**

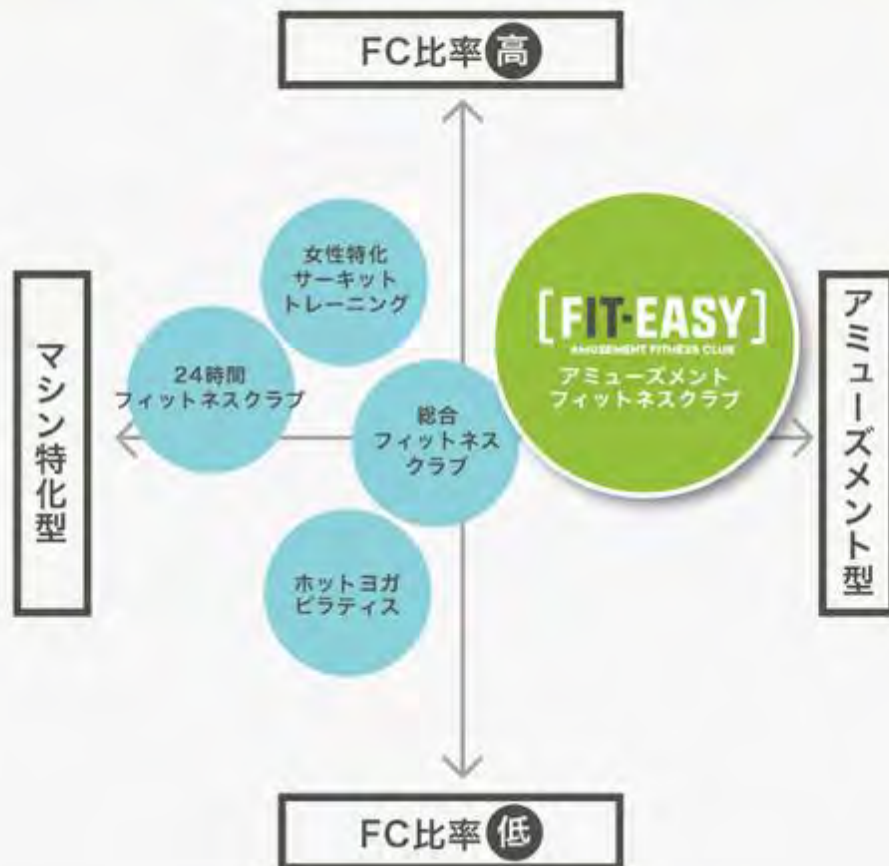
2021年8月からフィットイージーの副社長を務める。前職ではビデオレンタル事業からリユース業態の発足とFC展開を成功させる。さらに、異なる業態のFC化や事業の転換、新規事業の立ち上げにも精通し、25年間リユース事業を全国展開する企業で取締役を務め500店舗以上の開発に携わってきた。独自のフランチャイズ事業の構築と本部運営のノウハウを持ち、人材教育ツールと事業管理ツールの開発により収益性と成長性を高めてきた。

創業から8年で 26のサービスを続々導入



当社事業について ②独自のポジショニングとターゲット層

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

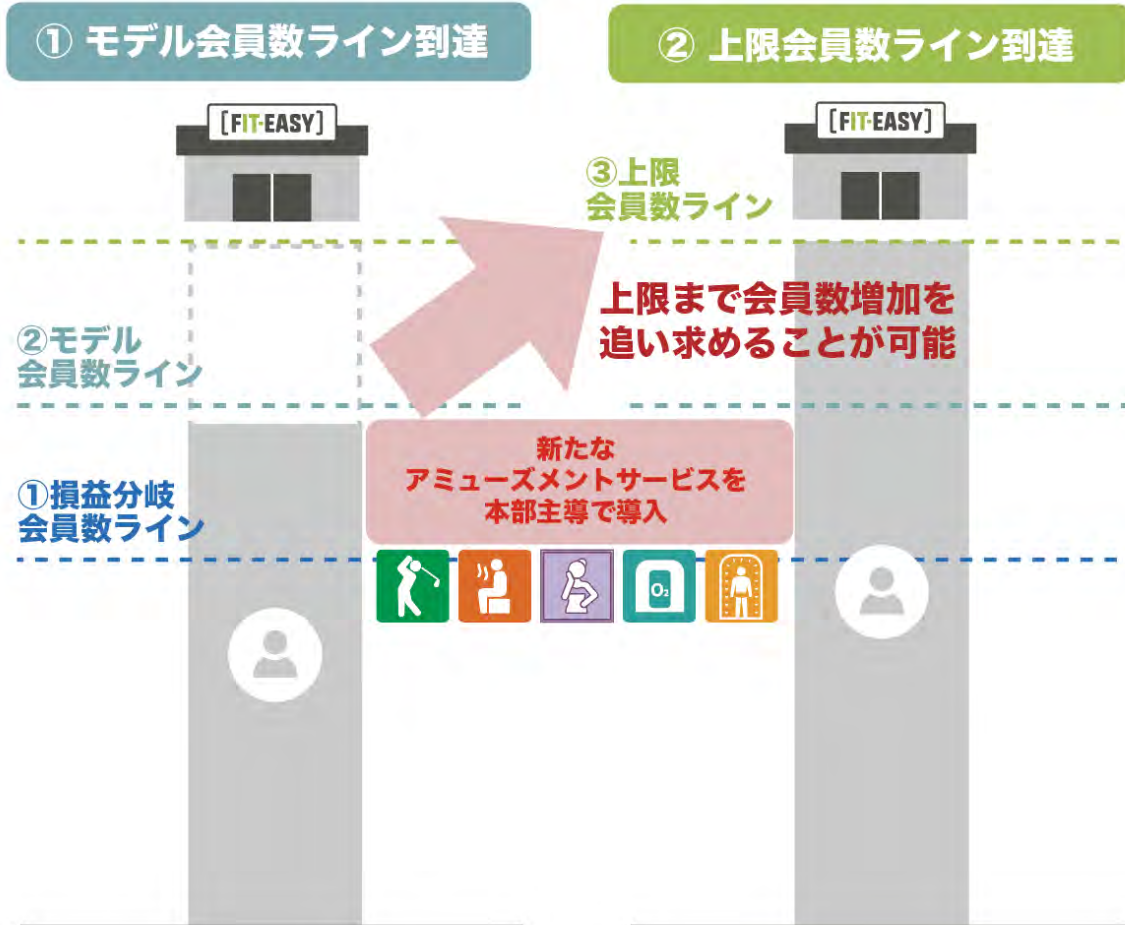
1オーナーによる多店舗 出店体制

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

当社事業について ⑥既存店の深掘り余地

■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



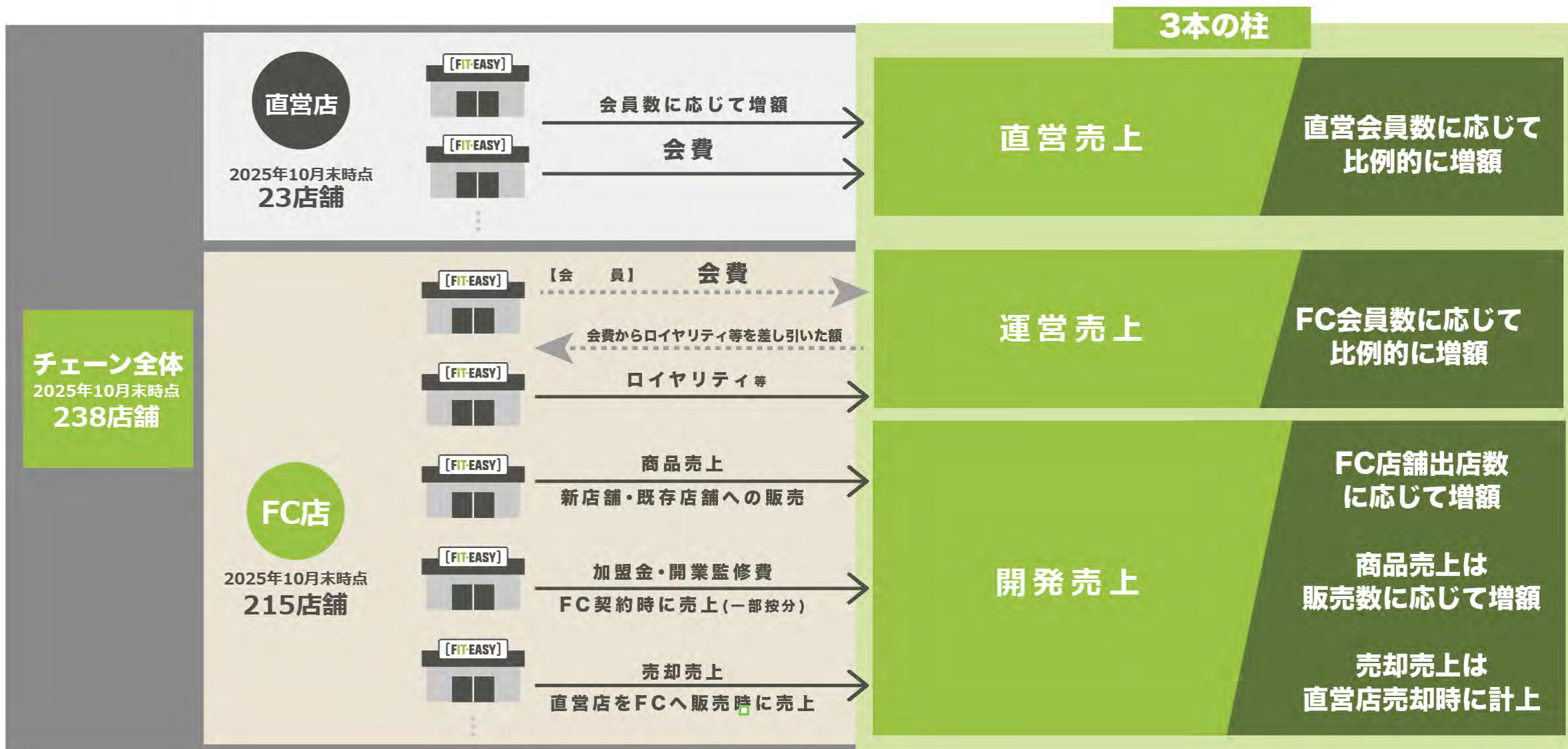
2024年1月27日～2024年2月4日 調査

加盟店へのアンケート結果



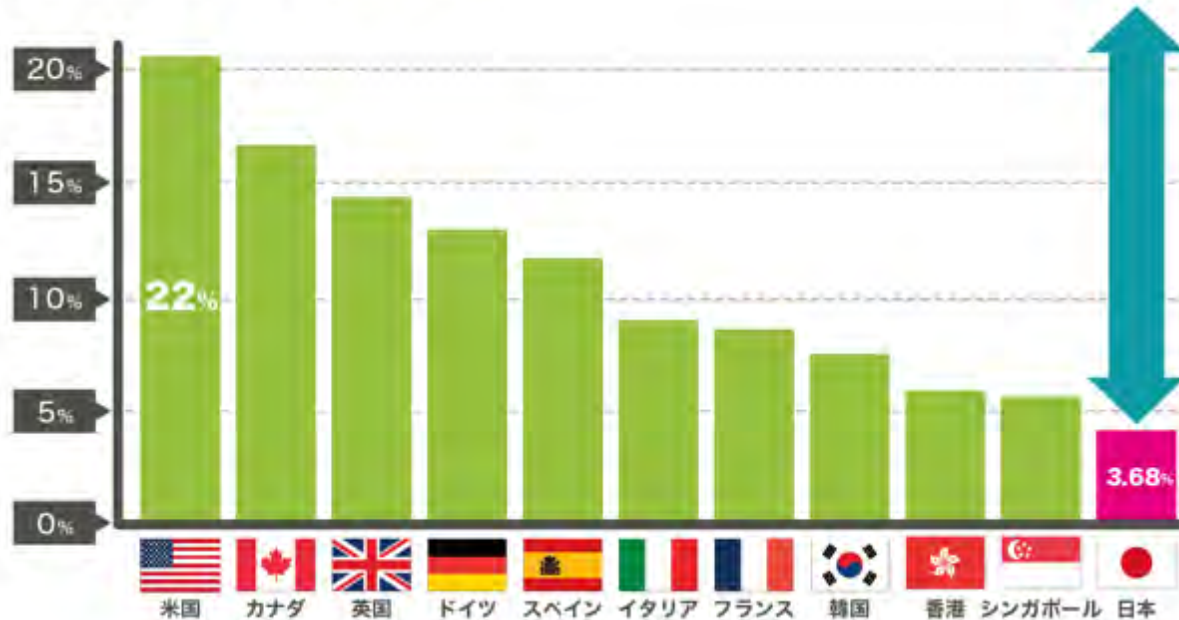
2023年6期 新規加盟のオーナーを対象に2024年1月30日調査

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

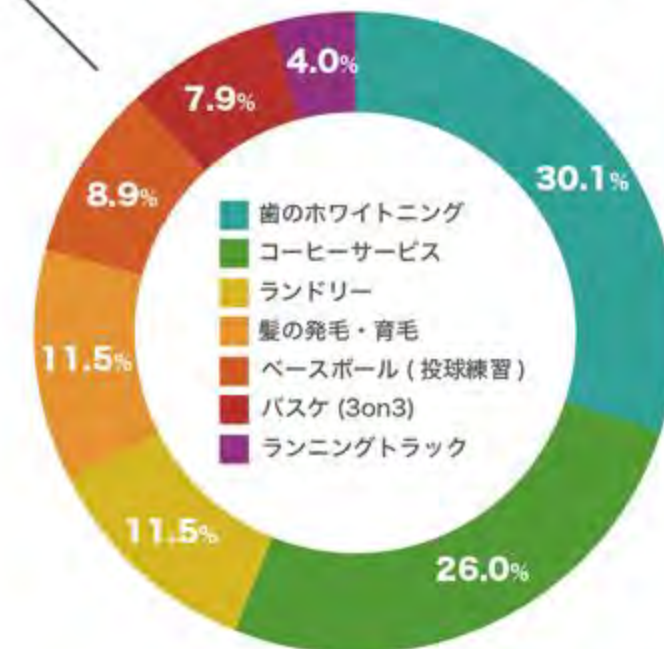
① 商標登録を取得
“アミューズメントフィットネスクラブ”
商標登録第6724824号

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&22.4万人の声・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)



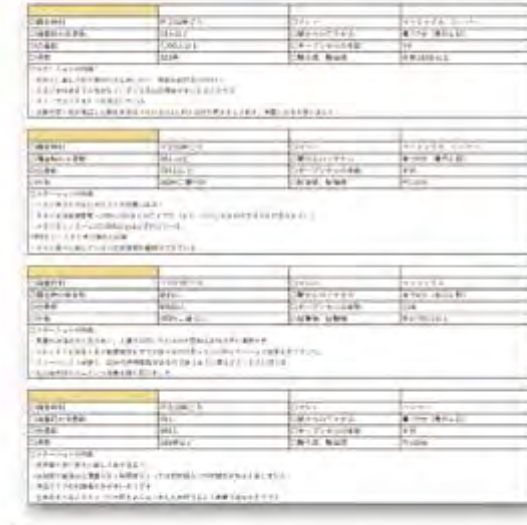
商圏・導線・地点の3つの視点から物件を評価
基準点をクリアした物件にのみ出店

②独自の重回帰分析ツールに
よる入会予測



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



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



会員数1440名 ※2025年10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

3つの戦略により、カニバライズせず5店舗で6,645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

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 **1,111名**
(目標会員数 800名)
※2025年10月末時点

導入設備

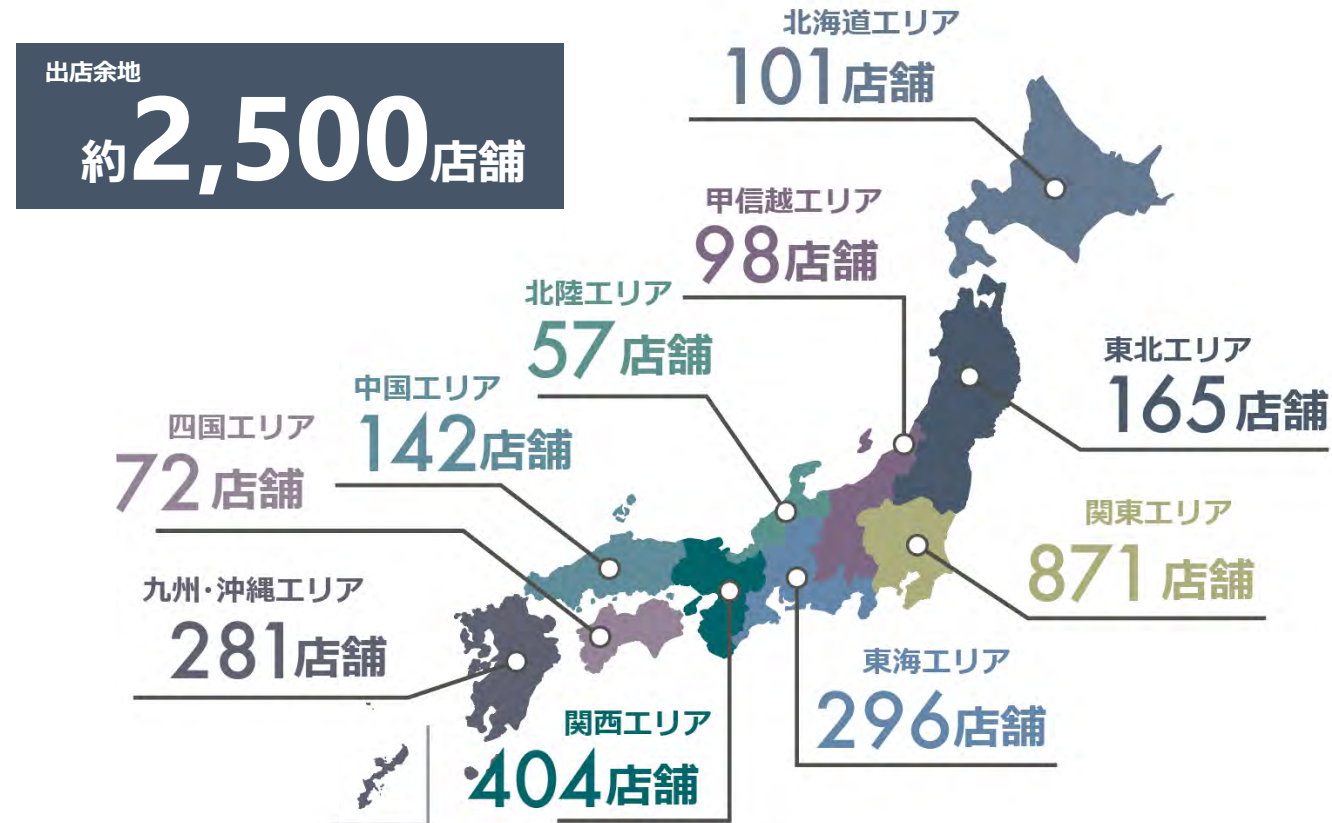


入会スタートからオープン当日までの2ヶ月で損益分岐を大幅に超え、850名の入会を獲得
2025年10月末時点で1,111名の入会を獲得

|| 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
商圏人口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。

