

2025年11月期 決算説明資料 事業計画及び成長可能性 に関する事項

東証グロース | 証券コード : 469A

2026年1月14日

株式会社フィットクルー



目次

イントロダクション

- P.3 基本情報
- P.4 展開ブランド
- P.5 決算ハイライト（2025年11月期）
- P.6 インベストメントハイライト

01. 2025年11月期 通期実績

- P.8 損益計算書（P/L）
- P.9 売上高・営業利益の通期まとめ
- P.10 営業利益の増減要因
- P.11 リカーリング収益の状況
- P.12 事業KPI
- P.13 キャッシュ・フロー
- P.14 貸借対照表（B/S）

02. 2026年11月期 業績予想

- P.16 業績予想

03. 株主還元

- P.18 株主還元の考え方

04. 当社事業と成長戦略

- P.20 各ブランドのポジショニング
- P.21 ビジネスモデル及び収益イメージ
- P.22 成長に向けた重点投資
- P.23 新規出店戦略
- P.26 LTV拡大に向けた各種施策
- P.27 今後の成長イメージ

Appendix 付録

- P.29 展開ブランド
- P.33 リスクに対する認識と対応



You are so much
stronger than
you think.

イントロダクション

基本情報

| | |
|-------|-----------------------------------|
| 会社名 | 株式会社フィットクルー |
| 設立年月日 | 2015年1月15日 |
| 代表者 | 鹿島 紘樹 |
| 所在地 | 大阪市西区靱本町1-13-9 中央ビル1階 |
| 事業内容 | パーソナルトレーニングジム、パーソナルトレーナー養成スクールの運営 |



イントロダクション

展開ブランド

パーソナルトレーニングジム3ブランド
 トレーナー育成スクール1ブランドを
 全国11エリア、53拠点、全て直営で展開し
 人々の健康な暮らしを支える。

パーソナルトレーニングジム

UNDEUX SUPERBODY

短期間で理想の身体を作る、
 女性専用パーソナルトレーニングジム

パーソナルトレーニングジム

UNDEUX SUPERBODY LIFE

利用しやすい月額プランで
 パーソナルトレーニングを提供するセカンドライン

パーソナルトレーニングジム

Dr^{plus}+Fit

健康問題をトレーニングと栄養指導で解決

Fitcrew

育成スクールブランド

働きながら半年で認定資格取得が
 可能なトレーナー養成スクール

7.0311

決算ハイライト（2025年11月期）

物価上昇による節約志向はあるが、心身の健康への投資意欲は根強く、パーソナルトレーニング需要は堅調に推移。複数ブランド展開と質の高いトレーニングの提供により、市場ニーズを確実に捉える。

売上高

29.2億円

前年度比 +19.0%

営業利益

2.7億円

前年度比 +143.2%

当期純利益

2.4億円

前年度比 +462.7%

POINT

01 着実な出店拡大

高い顧客満足度を維持しつつ、新規7店舗を出店し、期末時点では53拠点体制へ

02 リカーリングモデルによる収益性向上

リカーリング収益の順調な拡大により、スタジオの稼働率が向上し、利益率が大幅に向上

03 自己資本の蓄積と財務体質の改善

当期純利益の積み上げにより純資産が599百万円に到達し、自己資本比率は前年の19.2%から32.1%へと大幅に向上。今後の持続的な成長投資に向けた盤石な財務基盤を構築

インベストメントハイライト

01

複数ブランドのパーソナルトレーニングジムで
高い成長を続けるビジネスモデル

- 短期集中型パーソナルトレーニングジム「UNDEUX SUPERBODY」を中心に店舗を拡大。ブランド力向上による会員数の増加によって高い成長を続ける
- 継続利用型の会員数の増加によってリカーリング収益比率は着実に増加し安定的な収益獲得モデルを確立
- トレーナー育成プログラム「プロジム」の活用によって質の高いトレーナーを確保

02

フィットネス市場の成長ポテンシャル

- 日本のフィットネス市場は2024年時点で5,389億円とコロナ前の水準を上回り成長を継続
- 他の先進国対比で普及率は劣後しており、今後の成長ポテンシャルは未だ大きい
- 特に当社のメインターゲットである20～40代の女性向けの市場はさらなる開拓余地あり

03

顧客獲得力と高い収益性

- 女性のニーズを顕在化させ、高い顧客満足度を実現するブランディング・マーケティングとサービス品質。それらをタイムリーに最適化するデータ分析力による顧客獲得力
- 徹底したブランディング・マーケティングでパーソナルトレーニング初心者を取り込むとともに高い満足度を実現。その結果、全てのブランドにおいて高効率運営を実現し早期黒字化モデルを確立

04

今後の成長ポテンシャル

- 「UNDEUX SUPERBODY LIFE」や「Dr.plus Fit」など特性の違った継続利用型パーソナルジムの本格稼働によって新たな顧客ニーズを開拓することで顧客層を拡大
- 物販のさらなる強化やAIを活用した自宅トレーニングサービスの提供によってLTVを最大化
- 短期集中型、継続利用型、物販などバランスよく組み合わせることで加速度的な成長を見込む

A photograph of a gym interior. On the left, there is a silver squat rack with a blue barbell. The floor is made of light-colored wooden planks. In the background, there are large windows with black frames and a dark interior. The ceiling has exposed pipes and track lighting. A large, semi-transparent black rectangle is overlaid in the center of the image, containing the text '01' and '2025年11月期 通期実績'.

01

2025年11月期 通期実績

損益計算書（P/L）

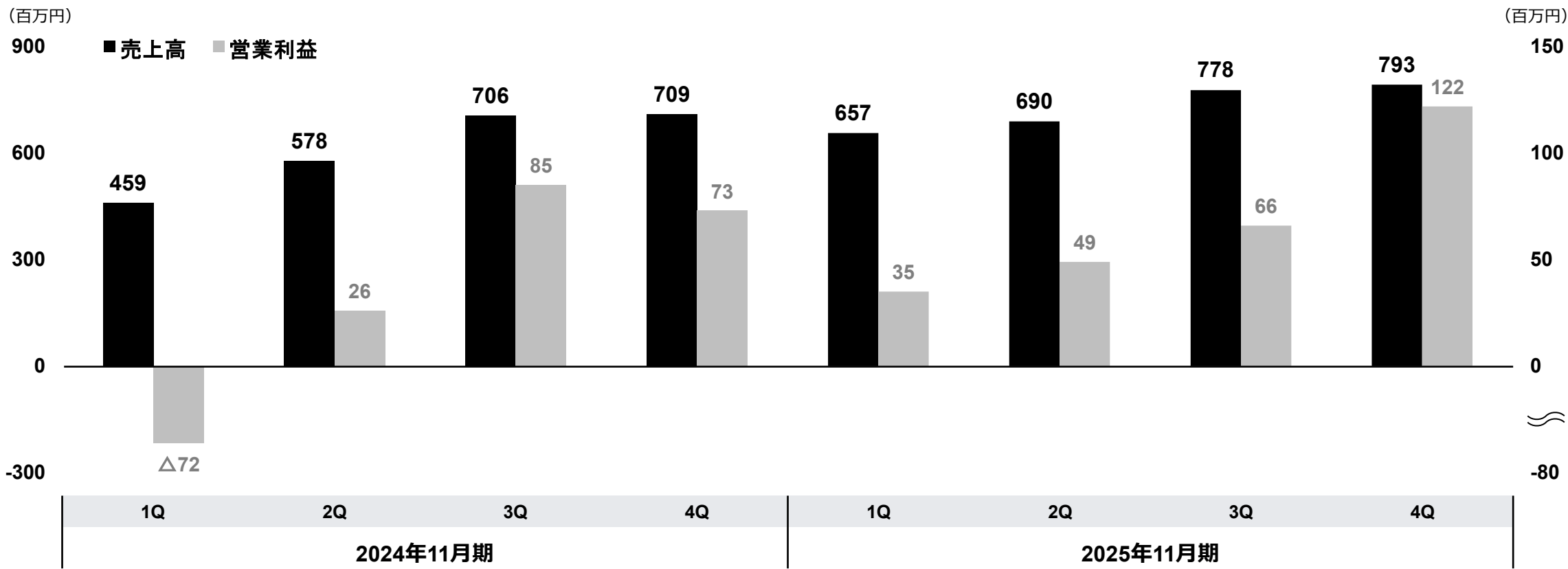
- 新規7店舗の出店により、期末時点で全国53拠点体制へ拡大し、売上高の成長を牽引。
- リカーリング収益の拡大による既存店の稼働率向上により、収益率が大幅に良化し、営業利益は前期比143.2%増と大幅に伸長。
- 人的資本への投資に伴う「賃上げ促進税制」の活用を前提として、繰延税金資産を計上。法人税等の負担を軽減し、当期純利益を大きく押し上げ。
- ただし、入会者数の未達により、期初計画は下回る結果となる。

| (百万円) | 2024年11月期 | 2025年11月期 | 2025年11月期 | 前期比 | | 予想比 | |
|------------|-----------|--------------------|-----------|---------|---------|---------|-------|
| | 実績 | 予想 2025/12/12公表 | 実績 | 金額 | 比率 | 金額 | 比率 |
| 売上高 | 2,454 | 2,947 | 2,920 | 466 | +19.0% | △27 | △0.9% |
| 売上総利益 | 907 | 1,189 | 1,161 | 253 | +27.9% | △28 | △2.4% |
| 販売費及び一般管理費 | 794 | 898 | 886 | 91 | +11.5% | △12 | △1.3% |
| 営業利益 | 112 | 290 | 274 | 161 | +143.2% | △16 | △5.5% |
| 当期純利益 | 44 | 261 | 249 | 205 | +462.7% | △12 | △4.6% |
| 1株当たり当期純利益 | 46.13円 | 277.00円 | 263.59円 | 217.46円 | +471.4% | △13.41円 | △4.8% |

2025年11月期 通期実績

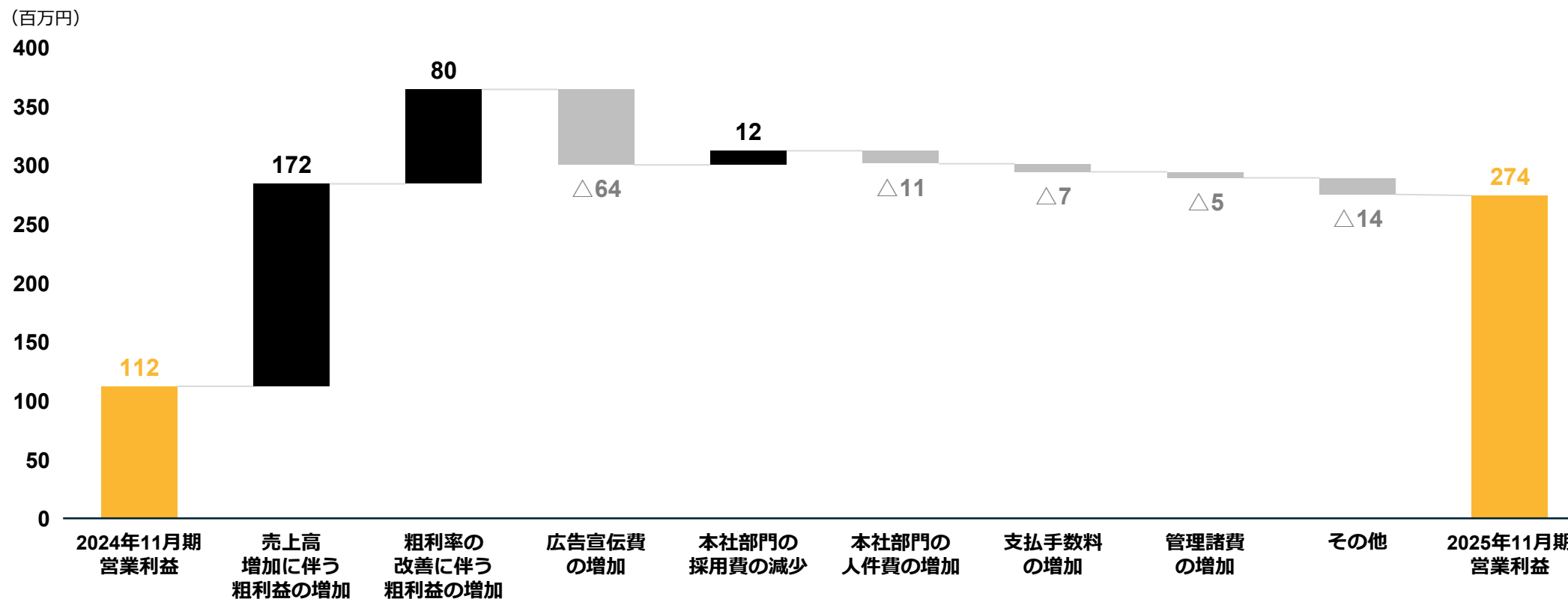
売上高・営業利益の通期まとめ

出店の時期や季節性により、売上高・営業利益に若干の増減はあるものの、
出店拡大による増収に加え、高収益なりカーリングモデルへの移行による収益性の向上により、着実に増収増益を実現。



営業利益の増減要因

売上拡大に加え、収益構造の転換（リカーリング化）による粗利率の改善が大幅増益の主因。
積極的な新規出店や集客強化に伴う広告宣伝費といったコスト増を、
既存店の高稼働と運営効率の改善が大きく上回り、大幅な営業利益の増収を実現。



リカーリング収益の状況

高い顧客満足度を背景としたアフターコースへの高移行率に加え、「UNDEUX SUPERBODY LIFE」及び「Dr.plus Fit」における低退会率の維持により、リカーリング収益比率は50%を超過し、安定的な収益基盤を確立。

質の高いパーソナルトレーニングによる信頼関係をベースに、オリジナルプロテイン等の物販ラインナップを拡充させることで、顧客エンゲージメントを高め、LTV（顧客生涯価値）のさらなる拡大を実現。

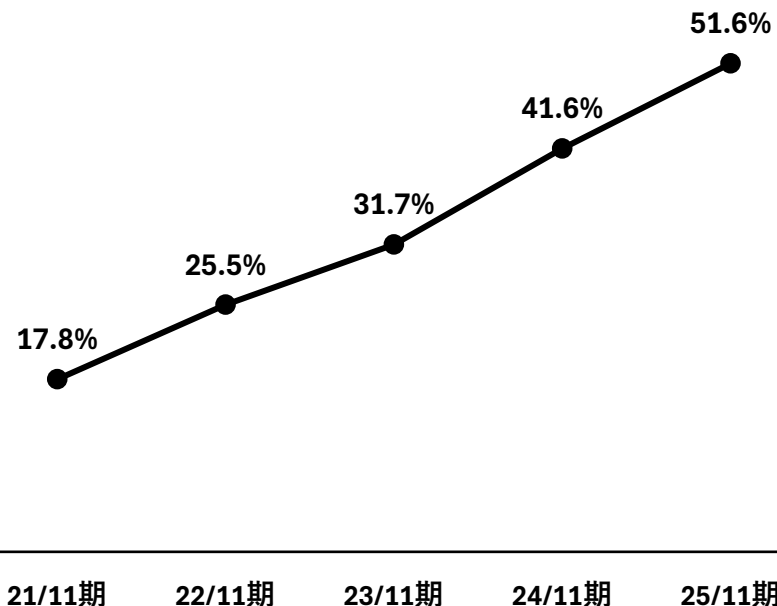
ブランド別売上高の推移

(単位：千円)

| ブランド | 21/11期 | 22/11期 | 23/11期 | 24/11期 | 25/11期 |
|----------------------------|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| UNDEUX SUPERBODY 集中コース | 441,168 | 722,272 | 1,008,995 | 1,204,882 | 1,118,463 |
| UNDEUX SUPERBODY アフターコース※1 | 110,353 | 253,126 | 441,346 | 631,771 | 758,760 |
| UNDEUX SUPERBODY LIFE | 8,147 | 46,713 | 74,574 | 280,058 | 600,137 |
| Dr+Fit | — | 531 | 45,082 | 107,990 | 147,028 |
| ZOZILL | 70,822 | 85,530 | 76,921 | 71,723 | 70,469 |
| 物販 | 29,409 | 63,424 | 113,295 | 142,032 | 180,867 |
| その他※2 | 6,730 | 6,595 | 7,880 | 15,964 | 45,224 |
| 計 | 666,631 | 1,178,193 | 1,768,094 | 2,454,420 | 2,920,951 |
| リカーリング収益 | 118,500 | 300,370 | 561,002 | 1,019,819 | 1,505,925 |
| リカーリング収益比率 | 17.8% | 25.5% | 31.7% | 41.6% | 51.6% |

リカーリング
収益

リカーリング収益比率※3の推移



※1 短期集中コースの後の、リバウンド防止のためにご利用頂く継続利用を前提としたコース

※2 手数料収入等

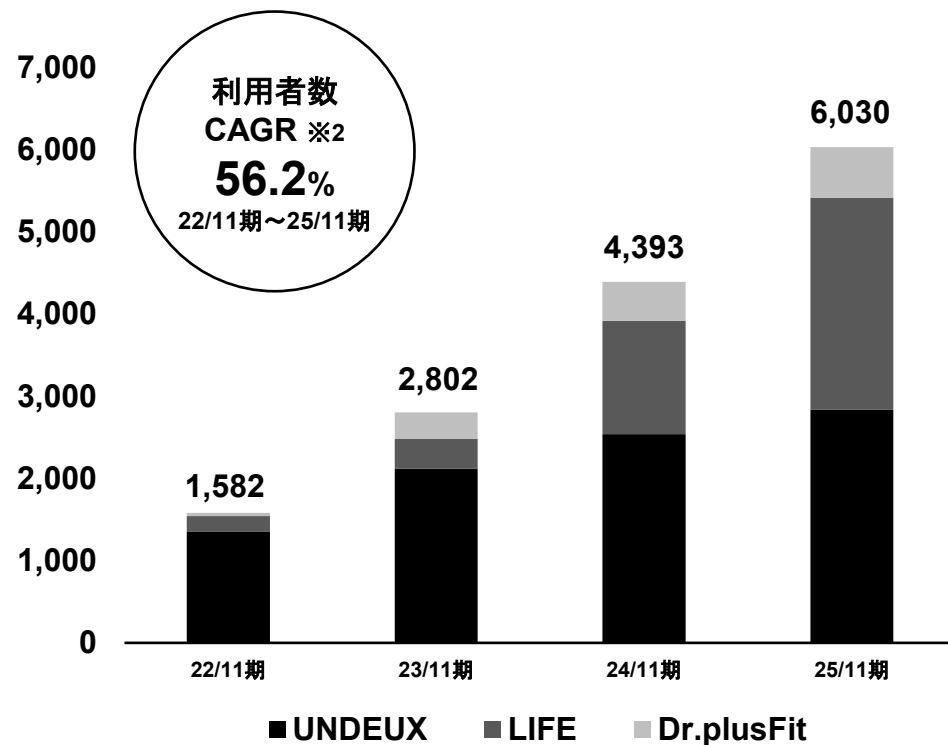
※3 リカーリング収益比率：UNDEUX SUPERBODYアフターコース、UNDEUX SUPERBODY LIFE、Dr.plus Fitの合計売上高が総売上高に占める比率

2025年11月期 通期実績

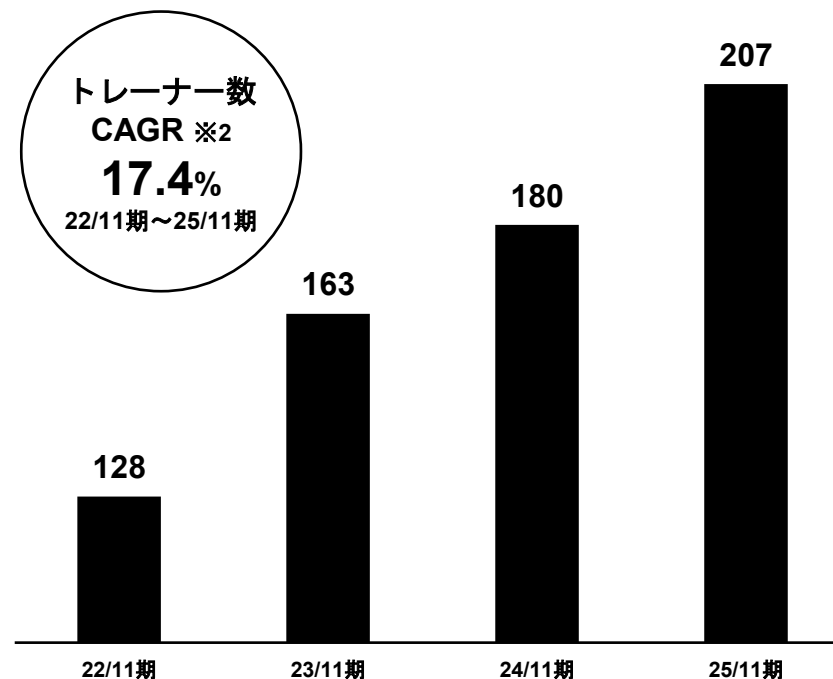
事業KPI

継続利用型パーソナルトレーニング（月額制）の利用者数は順調に拡大。
サービス提供に必要なトレーナーも増加基調にある。

月額制パーソナルトレーニング利用者数 ※1



トレーナー数



※1 月額制パーソナルトレーニング利用者数とは、UNDEUX SUPERBODYアフターコース、UNDEUX SUPERBODY LIFE、Dr.plus Fitの会員のうち無償休会者及びモニター会員を除いた会員数を示す

※2 CAGR（年平均成長率）は、22/11期を基準年度として計算している

2025年11月期 通期実績

キャッシュ・フロー

将来の成長を牽引する新規出店へ積極的に資金を投下するとともに、有利子負債の圧縮を進め、攻めの投資と財務健全性の向上を両立。

営業CF：△14百万円（事業拡大）

税引前利益253百万円を計上した一方、事業拡大に伴う売上債権の増加（188百万円）等により、成長投資を優先した資金運用。

投資CF：△101百万円（攻めの投資）

中長期的な成長の源泉となる新規7店舗の出店に関連し、有形固定資産の取得等へ積極的に資金を投下。

財務CF：△129百万円（財務健全化）

出店余力を鑑みながら、長期借入金の返済（197百万円）を進め、有利子負債・支払利息の圧縮を図り、財務基盤の安定化を図る。

| （百万円） | 2024年11月期 | 2025年11月期 | 前期比増減 |
|----------------|-----------|-----------|-------|
| 営業活動によるCF | 348 | △14 | △362 |
| 投資活動によるCF | △172 | △101 | +70 |
| 財務活動によるCF | 175 | △129 | △304 |
| 現金及び現金同等物の増減額 | 351 | △245 | △596 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 464 | 816 | +352 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 816 | 570 | △245 |

貸借対照表（B/S）

資産

新規に7店舗の出店（期末53拠点）を行ったことに伴い、有形固定資産が増加。

また、人的投資に伴う『賃上げ促進税制』の活用により、繰延税金資産が前期比で約69百万円増加。

負債

金利を鑑みながら、有利子負債をコントロールし、今後の出店投資を賄えるよう、財務健全性を高めた。

純資産

当期純利益の計上により、純資産は前年の350百万円から599百万円へと大きく積み上げ。

自己資本比率は、前年の19.2%から32.1%と向上。今後の成長投資を加速させるための財務基盤を確立。

| (百万円) | 2024年11月期 | 2025年11月期 | 増減 |
|---------------|-----------|-----------|------|
| 流動資産 | 1,062 | 1,013 | △49 |
| 現金及び預金 | 816 | 570 | △245 |
| 売掛金 | 164 | 352 | 188 |
| その他 | 81 | 89 | 8 |
| 固定資産 | 757 | 855 | 97 |
| 有形固定資産 | 543 | 555 | 11 |
| 無形固定資産 | 0 | 2 | 1 |
| 投資その他の資産 | 213 | 298 | 84 |
| 資産合計 | 1,820 | 1,868 | 48 |
| 流動負債 | 856 | 743 | △112 |
| 1年内返済予定の長期借入金 | 112 | 97 | △15 |
| 未払金 | 189 | 185 | △3 |
| 契約負債 | 357 | 274 | △82 |
| その他 | 197 | 179 | △18 |
| 固定負債 | 613 | 525 | △88 |
| 長期借入金 | 443 | 350 | △92 |
| 資産除去債務 | 151 | 170 | 18 |
| その他 | 18 | 4 | △14 |
| 負債合計 | 1,470 | 1,269 | △200 |
| 純資産合計 | 350 | 599 | 249 |
| 負債純資産合計 | 1,820 | 1,868 | 48 |

The background is a photograph of a gym interior. It features a wooden floor, a high ceiling with exposed beams and track lighting, and various pieces of exercise equipment including a squat rack with weights on the left and a cable machine on the right. A dark, semi-transparent rectangular overlay is centered on the image, containing the page number and title.

02

2026年11月期 業績予想

業績予想

「UNDEUX SUPERBODY」で構築したノウハウを活かし、
より身近にご利用頂ける「UNDEUX SUPERBODY LIFE」を2026年11月期の主軸として積極展開。
これにより幅広い顧客層を獲得し、安定的な「リカーリング収益（継続課金）」のさらなる拡大を目指す。

| (百万円) | 2025年11月期(実績) | 2026年11月期(予想) | 増減率 |
|------------|---------------|---------------|--------|
| 売上高 | 2,920 | 3,570 | +22.3% |
| 営業利益 | 274 | 344 | +25.4% |
| 当期純利益 | 249 | 261 | +4.8% |
| 1株当たり当期純利益 | 263.59円 | 248.28円 | △5.8% |

なお、2025年12月25日に公表いたしました「Ascender株式会社との事業譲受に向けた基本合意書締結のお知らせ」による影響につきましては、現在、精査中であり、現時点での業績予想には織り込んでおりません。

A photograph of a gym interior with various exercise machines and equipment. A dark, semi-transparent rectangular overlay is centered on the image, containing the text '03' and '株主還元'.

03

株主還元

株主還元の考え方

将来の企業価値最大化に向けた再投資の実行

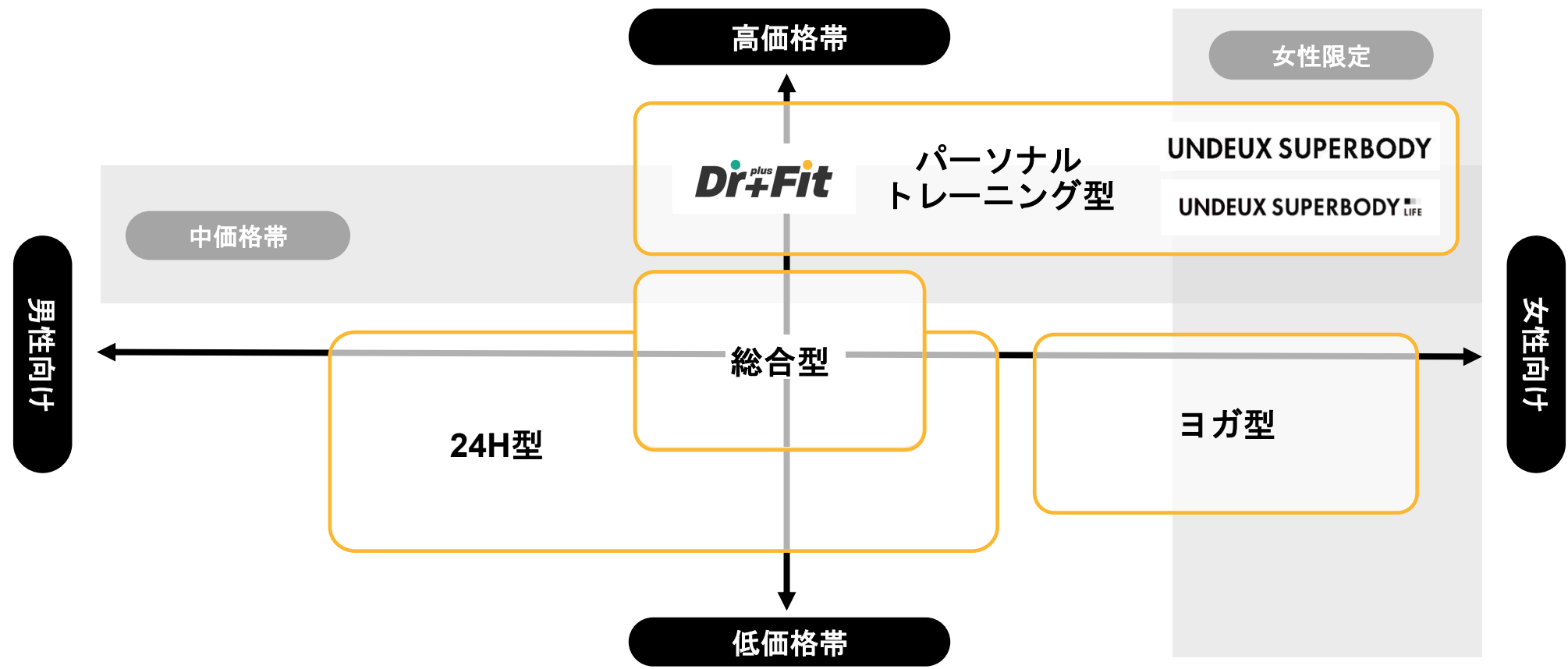
- 当社は現在、グロース市場上場直後の「急成長フェーズ」にあります。創出された利益およびキャッシュフローを、さらなる成長に向けた成長投資へ優先的に配分することが、中長期的な株主価値の最大化に直結すると考えております。
- 具体的には、投下資本を上回る高いリターン（期待収益率）が見込める事業へ再投資を実行することで、継続的な業績拡大を実現します。この事業成長に伴う「株価の上昇（キャピタルゲイン）」を通じて、株主の皆様の期待に応えることが現時点における最大の還元であると認識しております。

04

当社事業と成長戦略

各ブランドのポジショニング

24時間型ジムが圧倒的多数の中、パーソナルトレーニングジムの中でも、UNDEUX SUPERBODYは、サービス・ブランディング・マーケティングなどさまざまな面で独自のポジションを確立。月額制のUNDEUX SUPERBODY LIFEは、その使いやすさゆえに当社の女性向けパーソナルトレーニングのターゲット層を広げている。Dr.plus Fitも、健康志向の高いミドルシニア層をターゲットにした月額制パーソナルトレーニングジムとして独特のポジションを確立。



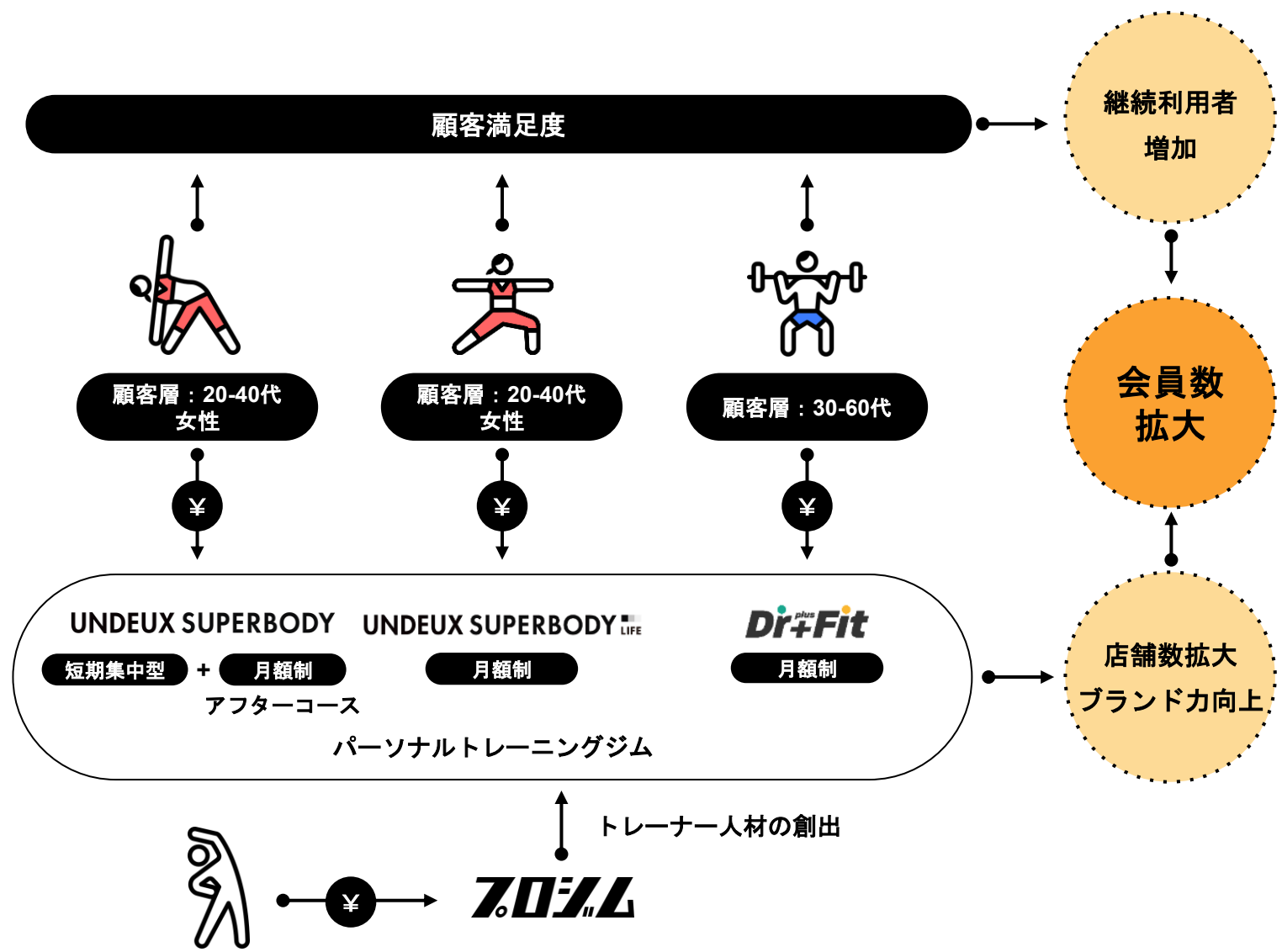
※ 公表されているホームページや開示資料等をもとに当社の見立てにより作成

ビジネスモデル及び収益イメージ

パーソナルトレーニングジムの店舗数拡大やブランド力向上などによる会員数増加により売上高を拡大。

また、月額制サービスの会員数増加によって、安定的な収益モデルを形成。

さらに、サービス提供に必要不可欠となる優秀なトレーナー人材を自社養成スクールによって自社でも創出。



成長に向けた重点投資

UNDEUX SUPERBODY LIFEとDr.plus Fitの新規出店を進めることで、UNDEUX SUPERBODYと違う新たな顧客ニーズを掘り起こす。顧客層を拡大していくとともに物販含めた各種施策によってLTVの最大化を目指す。

戦略1

新規出店戦略

UNDEUX SUPERBODY LIFE

Dr.+Fit

地方都市・郊外に出店し、「日常にトレーニングを取り込みたい」ライトユーザーの獲得を目指す



郊外在住ミドルシニア世代の健康意識の高まりを捉えるべく、多店舗展開を前提とする業態構築に取り組んでいく



戦略3

新ブランドの開発

長期戦略

変化していくニーズに合わせて新規ブランドサービスの展開



戦略2

LTVの最大化

高い顧客満足度とブランド力向上を背景に、会員数増加と顧客のロイヤルカスタマー化によるLTV拡大（物販売上の拡大含む）を図る



新規出店戦略

UNDEUX SUPERBODY LIFEは、地方都市・郊外で新規出店を加速。

Dr.plus Fitは、中期的な成長ドライバーとすべく、多店舗展開を前提とする業態の構築・標準化に取り組んでいく。

2025/11期は、計画どおり出店を実施。

| ブランド | 新規出店方針 | | | 店舗数推移 | | | |
|-----------------------|---------------|----|----------------------|----------|------------------|----------|------------------|
| | 出店立地 | 運営 | ターゲット | 2024/11期 | 2025/11期 (予想) | 2025/11期 | 2026/11期 (予想) |
| UNDEUX SUPERBODY | 都心部 | 直営 | 美容・健康意識が 高い若年女性 | 31 | 31 | 31 | 24 ^{※2} |
| UNDEUX SUPERBODY LIFE | 注力 地方都市＋郊外 | | 幅広い若年女性 | 8 | 14 ^{※1} | 14 | 29 |
| Dr.+Fit | 注力 郊外中心 | | 若年からミドルシニア の幅広い男女 | 3 | 4 | 4 | 8 |
| 7.O'Z.L | 都心部＋地方都市 | | トレーナーを 目指す男女 | 4 | 4 | 4 | 4 |
| 計 | | | | 46 | 53 | 53 | 65 |

※1 2025年7月にUNDEUX SUPERBODYからブランド変更した4店舗を含む

※2 UNDEUX SUPERBODY LIFEへのブランド変更を予定しております

新規出店戦略：UNDEUX SUPERBODY LIFE

UNDEUX SUPERBODY LIFE

地方都市・郊外に精力的に出店し
ライトユーザーの獲得を目指す

UNDEUX SUPERBODYで構築してきたノウハウを活かしつつ、幅広いエリアへの出店が可能な「UNDEUX SUPERBODY LIFE」を地方都市・郊外に出店

将来的にはエリア内の柔軟な人員配置によって高クオリティと低コストを両立しうるエリア展開を図る

UNDEUX SUPERBODY

女性専用パーソナルトレーニングジムの運営ノウハウ

都心部

銀座、恵比寿、
青山、梅田、
横浜 など

UNDEUX SUPERBODYの
ノウハウをベースとして、
より幅広いユーザーの獲得を目指す

UNDEUX SUPERBODY LIFE

利用しやすい月額制ゆえ、ターゲット層が幅広い
⇒出店余地が大きい

店舗A



店舗B



店舗C



店舗D

地方都市
+郊外

仙台、広島、
西宮、博多、
本厚木 など



将来的にはトレーナーの柔軟な配置による効率化
が可能になるようなエリア展開も図る

新規出店戦略：Dr.plus Fit



健康意識の高まりを背景に 多店舗展開を目指す

医療機関との連携や整形外科医監修を特徴とする健康志向のトレーニングサービスによって、他社と差別化を図る

郊外在住ミドルシニア世代の健康意識の高まりを捉えるべく、多店舗展開を前提とする業態構築に取り組んでいく

高まる健康意識を背景に
健康寿命の延伸や予防医療の重要性が注目されている

健康不安

自分の健康について
悩みや不安を感じてる割合

63.8%※1

健康志向

今後の生活の力点に
健康を挙げている割合

73.1%※1

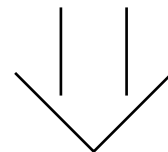
超高齢社会

2020年の65歳以上人口割合

28.6%※2

※1 内閣府：「国民生活に関する世論調査(令和6年8月調査)」の概要

※2 厚生労働省：将来推計人口（令和5年推計）の概要



健康意識の高まりを追い風にする業態



メディカルフィットネス

医療的要素を取り入れたフィットネス

LTV拡大に向けた各種施策

UNDEUX SUPER PRODUCTS

物販の拡大

- オリジナル商品の開発・販売を行う
- 商品ラインナップをさらに充実させることで、物販売上高の拡大を目指す



【定期配送】選べる好きな商品セット<5個>
¥5,820~

【定期配送】選べる好きな商品セット<5個>
¥8,550~

UNDEUX SUPERBODY スーパーソイプロテイン
¥3,500

UNDEUX SUPERBODY スーパーホエイプロテイン
¥3,800

UNDEUX SUPERBODY スーパーファットバーン
¥4,000

UNDEUX SUPERBODY スーパーソイプロテインバー
¥4,000



UNDEUX SUPERBODY スーパーカーボプロテイン
¥3,500

UNDEUX SUPERBODY AO-JIRU 青汁
¥3,500

UNDEUX SUPERBODY プロテインシェイカー
¥500

2025年9月9日リリース

TOROWASU (トロワス)

AIを活用した
自宅トレーニングサービス

トレーニング効果を最大化

ジムトレーニングと組み合わせることで、ボディメイクの成果を最大限に引き出す設計

シンプルで続けやすいメニュー

「週3回・3種目・3セット」の効率的プログラムで、無理なく継続できるトレーニングを提案

AIモーションカウンター機能

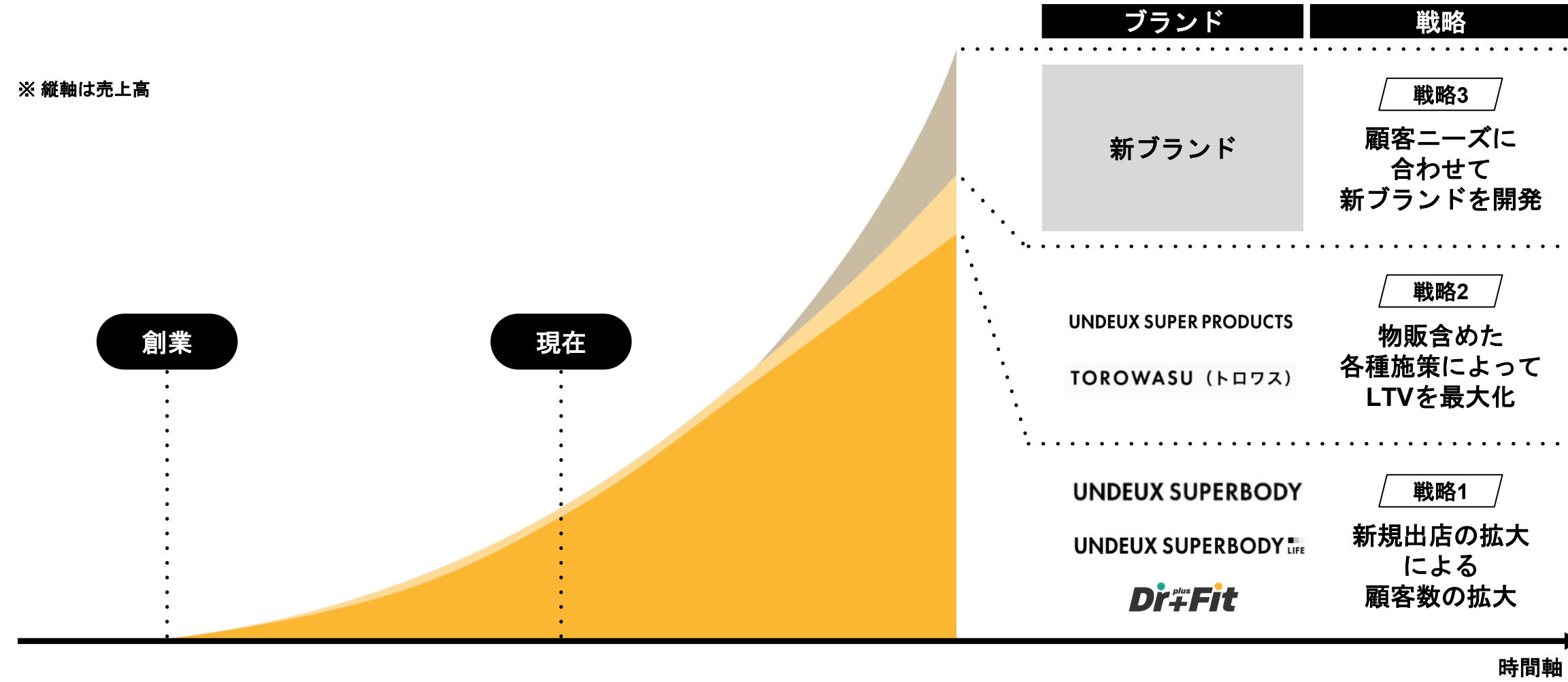
AIが骨格を検出し、反復回数を自動カウント
手ぶらでトレーニングに集中できる

姿勢測定でバランスを可視化

カメラで撮影するだけでAIが姿勢を測定・記録
体の歪みを把握し、効果的なトレーニングへ

今後の成長イメージ

既存店舗の会員増と顧客単価向上による収益拡大に加え、積極的な出店戦略で加速的な成長を見込む。
併せて、基盤となる人材育成とオペレーションの強化も行っていく。



Appendix

付録

付録

展開ブランド①

UNDEUX SUPERBODY

アンドゥ スーパーボディ

顧客満足度 ※1

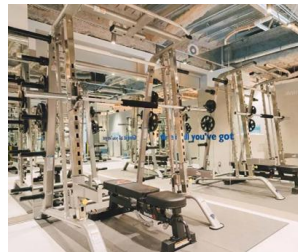
96%以上

ボディメイク指導実績 ※2

12,308名

年間トレーニングセッション数 ※3

170,039件



女性専用

顧客層：20-40代

短期集中型

食事指導

宅配弁当

トレーニングと食事改善を
オーダーメイド&短期集中型で提供する、
女性専用美容パーソナルジム

サービス概要と特徴

1. 美しくダイエット・ボディメイクすることを目的とした女性専用パーソナルジム
2. 2-4ヶ月の短期集中プログラム（集中コース 23万円～）
3. 目標や体質に応じたオーダーメイドのトレーニングメニュー
4. 周りの目を気にせず安心してトレーニングを行なえる女性専用施設
5. 短期的なダイエットに留まらない管理栄養士監修の食事改善指導
6. シェフと栄養士が開発したヘルシー弁当宅配
7. リバウンド防止のためアフターコース
（18,900円/月～のパーソナルトレーニングをオプションで提供）

※1 2024年9月～2024年11月に実施した会員様向けアンケート「集中コース終了時アンケート」でパーソナルトレーナーの指導に満足と回答した会員の割合

※2 2021年12月～2024年11月に集中コースを契約した人数

※3 2024年に実施されたトレーニングセッション回数



付録

展開ブランド②

UNDEUX SUPERBODY LIFE

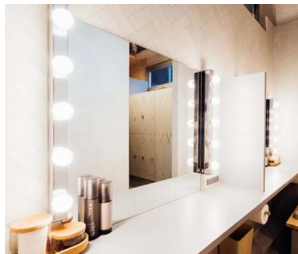
アンドゥ スーパーボディ ライフ

顧客満足度 ※1

96.7%

継続率 ※2

94.6%



「ライフスタイル」「習慣」としての
パーソナルトレーニングを提案する、
継続利用を前提にしたセカンドライン

サービス概要と特徴

1. UNDEUX SUPERBODYのクオリティはそのままに、利用しやすい月額料金制（17,600円/月～）でパーソナルトレーニングと食事指導を受けられるサービス

- ✓ 目標や体質に応じたオーダーメイドのトレーニングメニュー
- ✓ 周りの目を気にせず安心してトレーニング可能な女性専用施設
- ✓ 短期的なダイエットに留まらない管理栄養士監修の食事改善指導

2. 通いやすい駅近立地

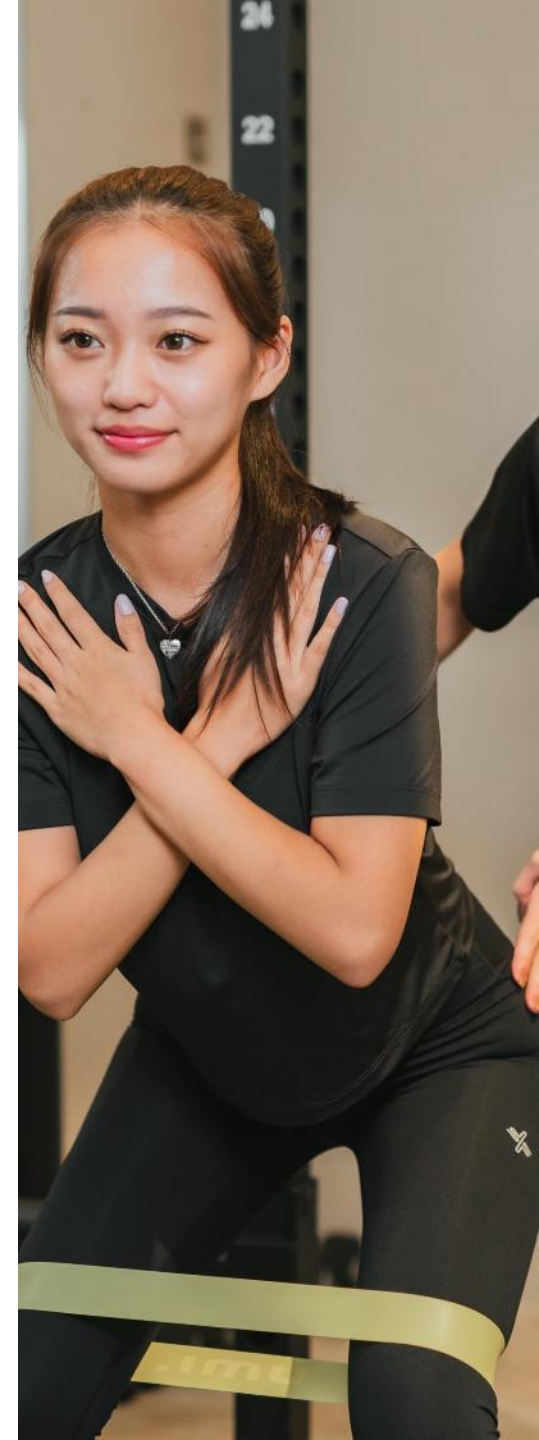
女性専用

顧客層：20-40代

食事指導

利用しやすい月額プラン

※1 2025年3月～2025年5月に実施した会員様向けアンケート「中間ヒアリングシート」でトレーナーの指導に関する満足度を10段階評価し、7以上と回答した会員の割合
※2 継続率は 1－解約率。解約率は、2024年12月～2025年8月を対象に毎月の解約率（解約人数/月末在籍人数）の平均値



付録

展開ブランド③

Dr+Fit

ドクタープラス フィット



健康問題をトレーニングと 食事指導で解決する 整形外科医監修の パーソナルトレーニングジム

サービス概要と特徴

1. 医療機関と連携した骨密度・血液検査の結果に基づく運動指導・食事指導（身体機能の向上から健康にアプローチ）
2. 老若男女の多様な目標に対応する整形外科医監修のパーソナルトレーニング
3. 自律神経のバランスや姿勢の改善を目的としたピラティスや呼吸エクササイズ、体幹トレーニング
4. 専属の栄養アドバイザーによる一人一人の目標に合わせた食事指導
5. 16,900円/月～の始めやすく、続けやすい料金体系

男女利用可

顧客層：30-60代

食事指導

利用しやすい月額プラン



付録

展開ブランド④

7.0ジム

プロジム

転職成功率 ※1

91%

資格取得率 ※2

100%

働きながら半年間で NSCA※3認定トレーナーになれる 社会人向けパーソナルトレーナー 養成スクール

サービスの概要と特徴

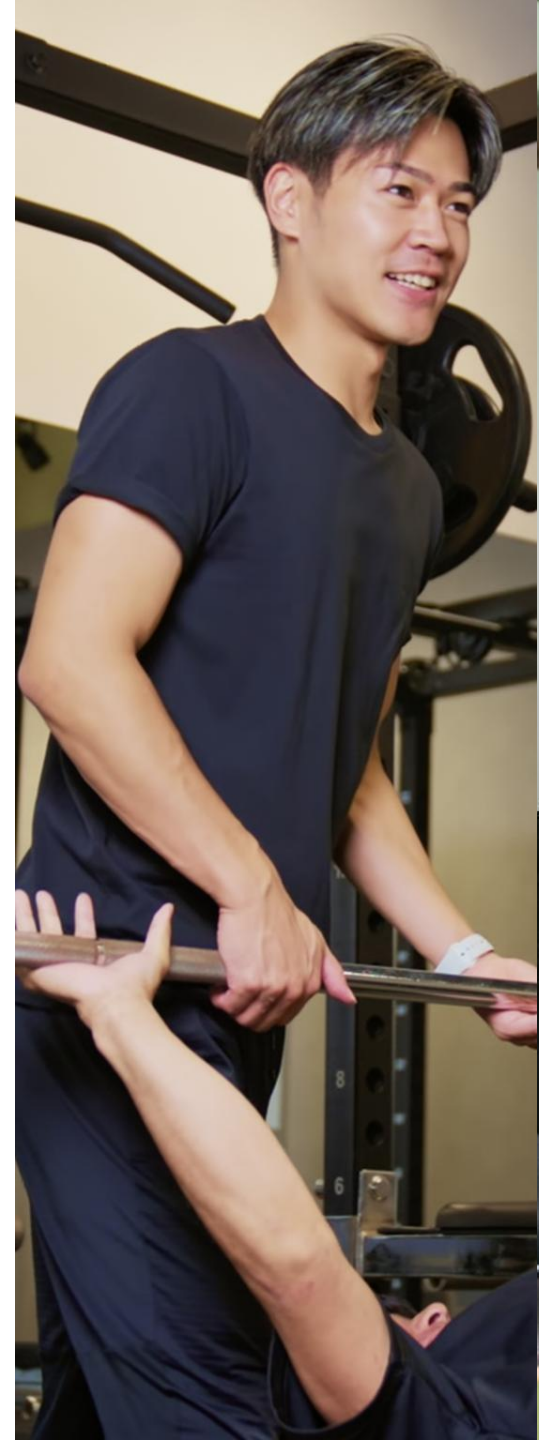
1. 現役パーソナルトレーナーによる知識・スキルの直接指導
2. パーソナルトレーニングの専門資格（NSCA）の取得支援
3. スポーツジム等への就職・転職や独立の支援
4. 少人数制・完全対面授業（受講料 572,000円）
5. ピラティスの指導スキルも学べるカリキュラム
6. 2018年以降の卒業生徒数700名以上※4

※1 2024年プロジムに入学した「就職サポート」利用者のうち、就職希望者23名中21名が就職決定（2025年10月20日現在）
就職実績はUNDEUX SUPERBODY、ライザップ、24/7、BEYOND、ゴールドジム、大手加圧スタジオ、大手スポーツクラブ、パーソナルジムAid、パーソナルトレーニングジムREAL、クロスフィット、加圧ビューティーテラス 等多数

※2 2024年に入学したNSCA対策コース受講者のうちNSCA受験者21名のNSCA合格率（2025年2月28日時点）

※3 NSCA（全米ストレngth&コンディショニング協会）は、パーソナルトレーナーなどトレーニング指導者向けの民間資格を発行する国際的な団体

※4 2018年以降に入学し卒業した人数（2025年10月20日時点）



リスクに対する認識と対応

| | 内容 | 顕在化可能性 | 影響度 | 顕在化時期 |
|----------------------|---|--------|-----|------------|
| 人材の確保・育成 | 当社は、パーソナルトレーニングジムの運営を行っており、今後の事業拡大に対応するためには、人材の確保及び育成が不可欠であります。採用にあたっては、計画的な募集や採用活動の拡充に取り組むことで、新卒社員、中途社員の確保に努めております。人材育成については採用後一定期間を研修期間とし、座学及び実技の両面から、店舗運営に必要な知識・技能が身につけられるようカリキュラムを組んでおります。さらに、事業の拡大のためには、各店舗責任者や管理者の育成も重要と考えており、年間教育計画に沿って育成を実施しております。しかしながら、採用競争が激化し、当社の求める人材が確保、育成ができなかった場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 | 中 | 中 | 特定時期 なし |
| 新規出店による 事業拡大 | 当社は、さらなる事業拡大のため、新店出店による事業展開を行っていく計画です。出店にあたっては、最寄り駅の乗降者数、周辺人口、競合店調査、賃借物件情報等から、収益計画及び投資回収期間を見積り、綿密な調査を実施した上で出店候補地を選出し、新規出店の意思決定をしております。しかしながら、出店候補地が確保できない場合、出店後集客が計画通りに進まなかった場合、出店後に周辺環境の変化があった場合等により、新規店舗の売上・利益が計画通りにならない場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 | 中 | 中 | |
| 広告宣伝による 集客に関するリスク | 当社はインターネット広告をメインの集客方法として、新規顧客を獲得しております。当社のマーケティングに関するノウハウを活かし、また、日次での広告成果の確認を行い、迅速に対応できる体制を整えるとともに、リファーラル等、インターネット広告に頼らない集客についても注力しておりますが、広告宣伝効果が想定を下回った場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 | 中 | 中 | |
| ハラスメントの 発生リスク | 当社は、パーソナルトレーニングジムの運営を行っております。全従業員に対して、ハラスメント研修を行うとともに、各トレーニングブースにおいて監視カメラを設置し、また、お客様相談窓口を設置する等の対策を実施しております。しかしながら、パワーハラスメント行為やセクシャルハラスメント行為、その他のハラスメントが発生することにより、お客様の身体的・精神的悪影響の他、社会的事件となることで当社の信用度及びイメージが低下した場合には、当社の経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性があります。 | 小 | 大 | |

※事業等のリスクについて、有価証券届出書に掲載のリスクの中から、当社が特に重要と考えているリスクを抽出して記載しております。
その他の事業等のリスクについては、有価証券届出書「第二部【企業情報】第2【事業の状況】3【事業等のリスク】」に記載しております。

本資料の取り扱いについて

- 資料の目的 当資料は当社の業績及び経営戦略等に関する情報の提供を目的として作成されたものであり、当社が発行す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を構成するものではありません。
- 将来に関する記述について 当資料には、現時点で入手可能な情報に基づき当社の経営者が判断した、将来の業績に係る予測や計画等の「将来に関する記述」が含まれています。これらはいくつかの前提に基づいたものであり、リスクや不確実性を含んでいるため、将来の計画数値や施策の実現を確約・保証するものではありません。実際の業績は様々な要因により、現在の予想とは大きく異なる可能性があります。
- 第三者機関の情報について 当資料に含まれる他社情報や統計調査結果等は外部情報に由来するものです。当社はその情報の正確性や合理性について独自の検証を行っておりません。
- 成長可能性資料の次回開示（更新）は、2027年2月末日までの公表を予定しております。

IRに関する
お問い合わせ

株式会社フィットクルー IR担当

E-mail : ir@fitcrew.co.jp

URL : <https://fitcrew.co.jp/contact/>