



2026年10月期 第3四半期 決算説明資料

証券コード：212A
フィットイージー株式会社
2026年9月14日

AMUSEMENT FITNESS CLUB

INDEX



1. 当社事業について

2. 2026年10月期 第3四半期 決算概要

3. 2026年10月期 取り組み

4. 2026年10月期 株主優待について

5. Appendix

[FIT-EASY]
AMUSEMENT FITNESS CLUB

背景：2026年1月より放映中の新CMの1シーンより

AIN'T NOTHING TO IT
BUT TO DO IT.

「フィットネス事業」から「ウェルネス事業」へ

私たちが提唱するのは、単なる「身体的」な運動習慣だけではなく
「精神的」な充足と「社会的」な健やかさが循環する「ウェルネス」という文化です。

新たな文化を創造し、世界をより良い方向へ変えていく。

この強い想いを込め、ミッション及びビジョンを刷新いたしました。

新ミッションおよび新ビジョンには、当社のその強い決意が込められています。

MISSION

新たなウェルネス文化の創造で 世界を変えていく

VISION

FIT YOUR STYLE

アミューズメントフィットネスクラブとAIヘルスケアオートメーションにより
楽しみながら健康になれる、唯一無二のウェルネス体験を提供し
世界一のウェルネスチェーンを目指します。

FIT-EASY渋谷店 2025年8月5日オープン
渋谷駅直結の大型旗艦店舗

当社事業について① アミューズメントフィットネスクラブ

4月(2Q) 新たにFIT-BEAUTYを導入し、5月(3Q)にはFIT-VOICEを導入
現在、28のアミューズメントサービスを展開中



FIT-VOICE
フィットボイス
2026年5月
導入スタート
ストレス軽減や有酸素運動効果が
期待される健康カラオケ。



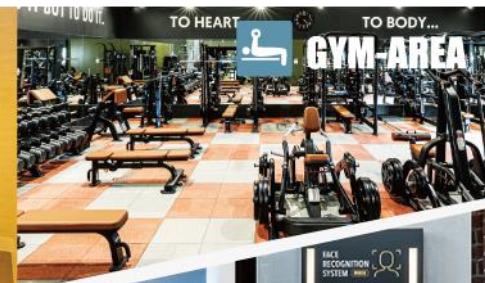
FIT-BEAUTY
フィットビューティー
2026年4月
導入スタート
プロ仕様の美容機器を
セルフで楽しめる
ビューティーサービス。



FIT-SAUNA
フィットサウナ
あなただけの極上空間。フィットネス後の
ケアにも、リフレッシュにも。
※水風呂、ととのいスペース付の店舗もございます。



FIT-CHAIR
フィットチェア
服を着たままで座るだけ。
大人気の骨盤底筋トレーニングマシン!
※20歳未満の方はご利用いただけません。



AI顔認証
AI顔認証による入館で
会員様は手ぶらで全国全店舗
相互利用が可能。

FIT-WHITENING
フィットホワイトニング
セルフホワイトニングで、
憧れの白い歯へ。

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る!

SELF-ESTHE
セルフエステ
全身使えるオールインワンの
プロ仕様高級マシン!

FIT-GOLF
フィットゴルフ
天気や左右されない賢い時間で、
理想のスイングを育てる。

FIT-BASEBALL
フィットベースボール
投球も、打撃も、すべてを「見える化」。
科学的アプローチで昨日の自分を超越る。

FIT-AERO
フィットエアロ
日常から離れて最高の時間を過ごせる
バーチャルレッスン、インストラクター
による対面レッスンも!

O₂ ROOM
高濃度酸素ルーム
トップアスリートも愛用する、
最先端のフィジカルケア。

FIT-LOUNGE
フィットラウンジ
体を鍛え、仕事もはかどる。
理想のワークライフバランスを
この場所で。

新たなアミューズメントサービスの開発も
進捗しており、今後も随時導入を行ってまいります。



FIT-BASKETBALL
フィットバスケットボール



FIT-RACE
フィットレース



TANNING MACHINE
タンニングマシン



BOULDERING MACHINE
ボルダリングマシン



FIT-PILATES
フィットピラティス



FIT-LAUNDRY
フィットランドリー



FIT-SHAPE
フィットシェイプ



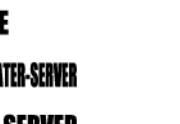
FIT-HYPOXIC
低酸素ルーム



FIT-TENNIS
フィットテニス



FIT-FUTSAL
フィットフットサル



HYDROGEN WATER-SERVER
水素水サーバー

当社事業について② AIヘルスケアオートメーション

[FIT-EASY]
AMUSEMENT FITNESS CLUB

AIとデザインする、最適なウェルネス体験。

AIトレーナーが、会員様一人ひとりに合わせた最適な提案を行います

運動

食事

睡眠

店舗×FEアプリで
考えなくても健康になれる世界＝「健康の自動化」を目指す！

＼アプリひとつで健康管理がまるごと完了！／



現在
24万DL
突破！



なりたい自分を目指す
F.Eアプリ 会員様専用
トレーニングメニューや食事管理をアプリでサポート。

App Store 評価
4.5 ★★★★★
2026年5月末現在

主要機能

- ① AI顔認証体組成計データ連携
- ② AIトレーニングメニュー生成
- ③ リアルタイムAI運動解析
- ④ AI食事解析・PFCバランス提案
- ⑤ カロリーバランス・進捗可視化
- ⑥ 睡眠データ連携

これらのアプリの機能を使用することを
目的とした入会も増加しております

AIを活用した健康管理システム「AIヘルスケアオートメーション」に関する特許出願について
特許庁より特許査定（※1）を受領いたしました。

特許取得によるメリット

- ▶ デジタルとリアルの特長を生かした
トータルウェルネスサービスの独自性強化
- ▶ システム構成にとどまらず
「健康管理方法」「プログラム」の
両形態で権利範囲をカバー
- ▶ 継続的な研究開発の推進と、会員向け
アプリの利便性向上を支える重要基盤

本特許の概要

① 自動認識 データ記録 機能	生体認証による自動特定	予め登録された生体情報に基づき、カメラ映像に写るユーザーを特定します。
	動作・マシンの動きの認識	カメラ映像から、トレーニングマシンの動きおよびユーザー自身の体の動き（動作）を認識します。
	エリア・マシン種別の自動特定	トレーニングマシンの配置エリアと種類があらかじめ登録されており、ユーザーの位置情報から「どのマシンでトレーニングを行っているか」を特定して運動データを自動記録します。
② AIを活用した アドバイス生 成・通知	(1) 入力データの範囲	
	映像・運動データ	・ユーザーの顔、体の動き・軌道・速度、トレーニングの種目、回数
	身体データ・目標	・体重、体脂肪率、筋肉量、骨量、内臓脂肪レベル、ユーザー設定の目標
	ライフスタイルデータ	・摂取カロリー（食事）、運動消費カロリー、睡眠時間
	(2) 出力アドバイスの内容	
	トレーニング指導	・運動データのフィードバックに応じた提案 ・種目、回数、負荷 ・動きの速度（2027年春頃） ・フォームに関するアドバイス（2027年夏頃）
	ヘルスケア提案	・睡眠内容の提案（2027年秋頃） ・食事内容の提案（2027年冬頃）
③ 多角的な権利 化スキーム	本技術は、システム（装置構成）にとどまらず、処理フローを規定した「健康管理方法」およびコンピュータを実行させる「健康管理プログラム」の両形態で権利範囲をカバーしています。	

※1 特許査定
特許庁の審査で特許権を与える価値がある出願発明であると判断されたことを示すものです。
この後に特許料を納付することによって特許権の効力が発生します。

※ 詳細は9月7日開示「『AIヘルスケアオートメーション』に関する特許査定受領のお知らせ」をご確認ください

AMUSEMENT FITNESS CLUB

INDEX

1. 当社事業について



2. 2026年10月期 第3四半期 決算概要

3. 2026年10月期 取り組み

4. 2026年10月期 株主優待について

5. Appendix

[FIT-EASY]
AMUSEMENT FITNESS CLUB

背景：2026年1月より放映中の新CMの1シーンより

AIN'T NOTHING TO IT
BUT TO DO IT.

2026年10月期 第3四半期 決算ハイライト

- 3Qでは22店舗を新規出店し、売上高は前年同期比154.4%の106.2億円を計上
- 売上高の伸長により、営業利益は同141.3%の25.0億円、経常利益は同142.7%の25.3億円
四半期純利益は同145.7%の17.2億円を計上
- 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同156.0%の222.8億円

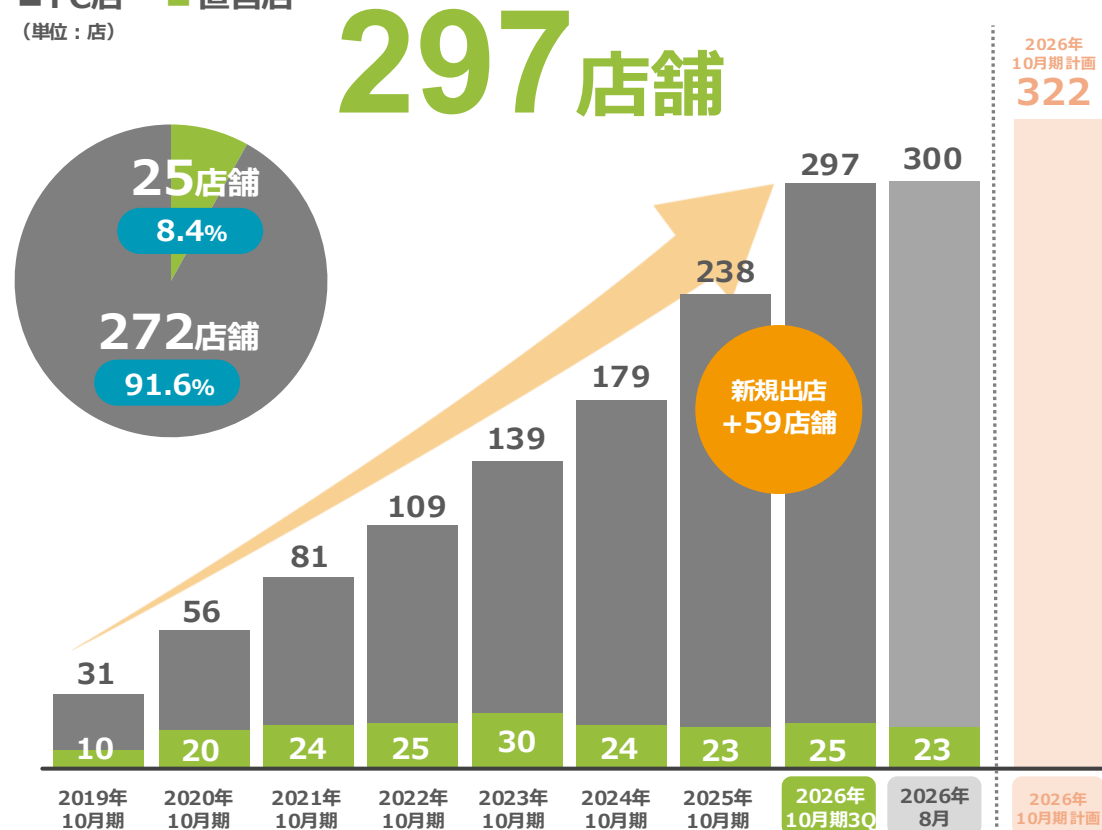
売上高	営業利益	経常利益	四半期純利益	FC会費収入	チェーン全体売上
106.2 億円	25.0 億円	25.3 億円	17.2 億円	116.6 億円	222.8 億円
前年同期比	前年同期比	前年同期比	前年同期比	前年同期比	前年同期比
154.4%	141.3%	142.7%	145.7%	157.5%	156.0%

主要KPI

- 3Qでは22店舗を新規出店し、合計297店舗
- 新規出店と既存店の会員数の伸長により、3Q末の会員数は6.8万人増の29.2万人と推移
- 2026年8月末の会員数は30.2万人と、2026年10月期計画の30.0万人を超える

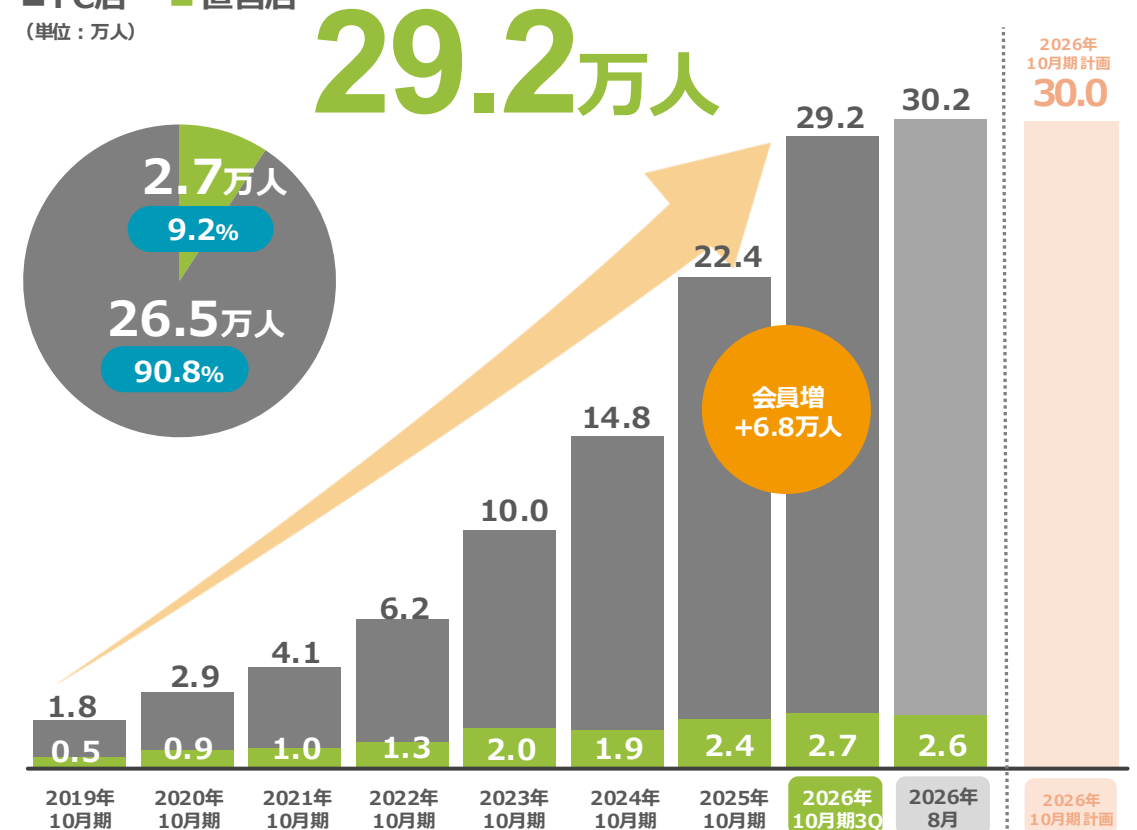
■ 店舗数推移

■ FC店 ■ 直営店
(単位: 店)



■ 会員数推移

■ FC店 ■ 直営店
(単位: 万人)



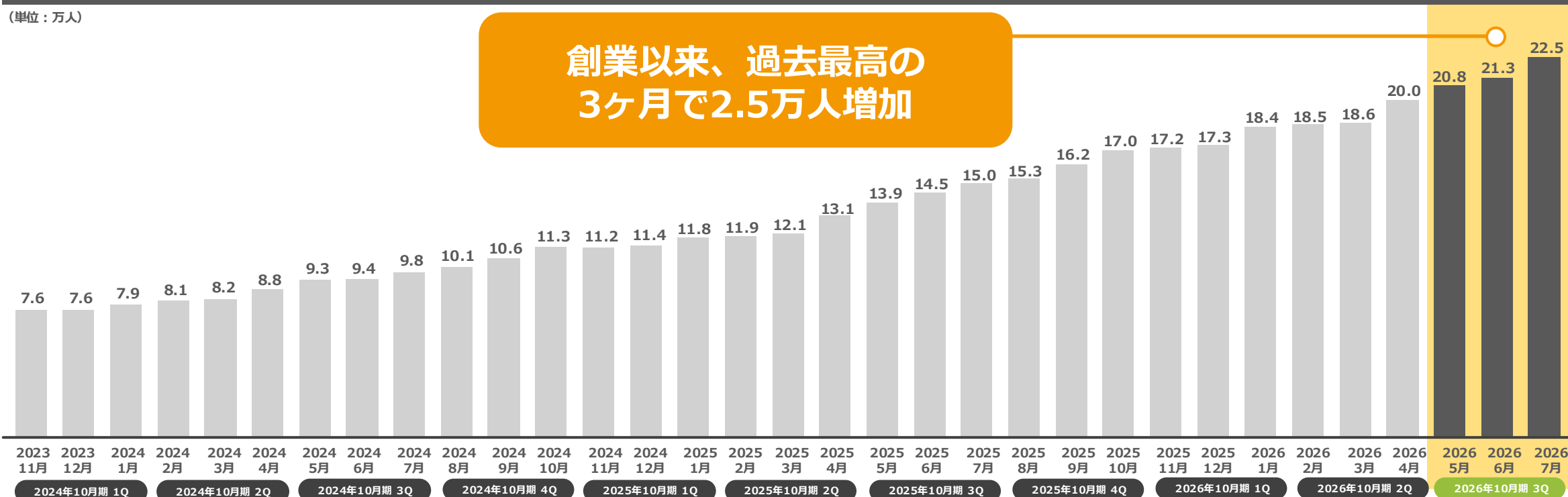
新店舗を除く「既存店」の会員数推移

- マシン戦略・アミューズメント戦略・ドミナント戦略・全店統一キャンペーンでの認知向上などにより、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

■ 新店舗を除く「既存店」の会員数推移

(単位：万人)

創業以来、過去最高の
3ヶ月で2.5万人増加



※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。

- 計画通りの新規出店及び会員数の増加により、3Q計画に対して売上高は計画比103.0%①、四半期純利益は同100.3%②と計画通りの進捗

■通期 計画対比

(単位：百万円)

	2026年10月期計画 (上方修正後)	2026年10月期 3Q実績	計画比
売上高	14,322	10,623	74.2%
営業利益 (営業利益率)	3,506 (24.5%)	2,507 (23.6%)	71.5%
経常利益 (経常利益率)	3,558 (24.8%)	2,535 (23.9%)	71.3%
四半期純利益 (四半期純利益率)	2,473 (17.3%)	1,725 (16.2%)	69.8%

■3Q 計画対比

(単位：百万円)

	2026年10月期 3Q計画 (上方修正後)	2026年10月期 3Q実績	計画比
売上高	10,315	10,623	①103.0%
営業利益 (営業利益率)	2,504 (24.3%)	2,507 (23.6%)	100.1%
経常利益 (経常利益率)	2,529 (24.5%)	2,535 (23.9%)	100.3%
四半期純利益 (四半期純利益率)	1,720 (16.7%)	1,725 (16.2%)	②100.3%

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ロイヤリティ収入が前年同期比175.3%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168.7%と大きく伸長②
- 広告売上の増加により、開発売上のその他が同163.0%と大きく伸長③

(単位：百万円)

(単位：百万円)

売上区分	収益 モデル	品目	2025年10月期3Q		2026年10月期3Q		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	1,090	15.9%	1,560	14.7%	469	143.1%	143.1%
運営売上	ストック	ロイヤリティ収入	793	11.5%	1,391	13.1%	597	① 175.3%	162.2%
		代行手数料収入	460	6.7%	695	6.6%	235	151.0%	
		その他	224	3.3%	310	2.9%	86	138.5%	
開発売上	フロー	加盟金収入	51	0.7%	73	0.7%	21	142.6%	154.7%
		加盟店卸売	3,014	43.8%	5,085	47.9%	2,071	② 168.7%	
		店舗売却	461	6.7%	234	2.2%	△226	50.9%	
		その他	768	11.2%	1,252	11.8%	484	③ 163.0%	
その他の収益			15	0.2%	17	0.2%	2	112.8%	—
合計			6,881	100.0%	10,623	100.0%	3,741	154.4%	—

貸借対照表

- 純資産は2025年10月末期対比で881百万円増加①要因は四半期純利益1,725百万円の計上による増加並びに配当金847百万円の支払いによる減少

(単位：百万円)

	2025年10月期末	2026年10月期 3Q末	増減
流動資産	6,021	6,202	180
固定資産	4,042	5,375	1,333
資産合計	10,063	11,577	1,514
流動負債	2,872	3,141	268
固定負債	1,310	1,674	363
負債合計	4,183	4,816	632
純資産	5,880	6,761	① 881
負債・純資産合計	10,063	11,577	1,514
自己資本比率 (%)	58.4%	58.4%	0%

※純利益の増加により利益剰余金（自己資本）は増加しているものの、今期より導入した中間配当金の拠出により自己資本比率は前期末と同水準

AMUSEMENT FITNESS CLUB

INDEX

1. 当社事業について
2. 2026年10月期 第3四半期 決算概要
- ✓ 3. 2026年10月期 取り組み
4. 2026年10月期 株主優待について
5. Appendix

[FIT-EASY]
AMUSEMENT FITNESS CLUB

背景：2026年1月より放映中の新CMの1シーンより

AIN'T NOTHING TO IT
BUT TO DO IT.

2026年10月期 取り組み

(1) 全国への出店 3Q新規出店 22店舗のご紹介

1. 浜松鴨江店 (静岡県)

5月29日プレオープン
静岡県浜松市中央区鴨江2丁目57-28



店内

静岡県16店舗目・浜松市5店舗目

2. 刈谷富士松店 (愛知県)

5月29日プレオープン
愛知県刈谷市東境町児山418-1

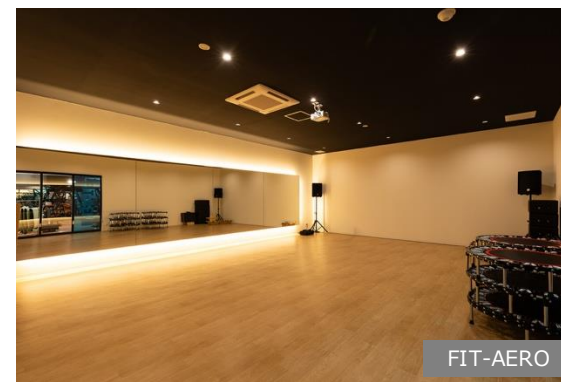


マシンエリア

愛知県90店舗目

3. 高山石浦店 (岐阜県)

5月29日プレオープン
岐阜県高山市石浦町2丁目396



FIT-AERO

高山市2店舗目
市内初のアミューズメント店舗

4. 本巣文殊店 (岐阜県)

5月29日プレオープン
岐阜県本巣市文殊字天辺1006-1



FIT-VOICE

FIT-VOICE初導入
三洋堂書店との協業店舗

2026年10月期 取り組み

(1) 全国への出店 3Q新規出店 22店舗のご紹介

5. 松阪三雲店 (三重県)

5月30日プレオープン
三重県松阪市久米町 1 1 7 4 - 1 3



FIT-GOLF

松坂市内3店舗目
約300坪となる大型店舗

6. 高松太田店 (香川県)

5月30日プレオープン
香川県高松市鹿角町170番地4

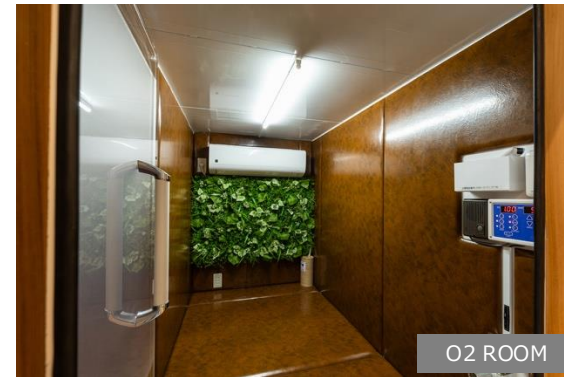


FIT-CHAIR

大塚製薬グループ企業
SBH株式会社による運営

7. 長野徳間店 (長野県)

6月25日プレオープン
長野県長野市徳間 3 1 3 9

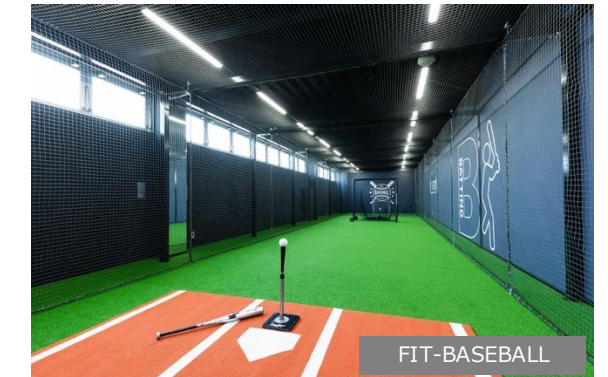


O2 ROOM

長野県内13店舗目

8. 徳島沖浜店 (徳島県)

6月30日プレオープン
徳島県徳島市沖浜 2 丁目 5



FIT-BASEBALL

約500坪の四国エリア初となる旗艦店

2026年10月期 取り組み

(1) 全国への出店 3Q新規出店 22店舗のご紹介

9. 新城店 (愛知県)

6月30日プレオープン
愛知県新城市市場台2丁目2-1



愛知県新城市内 初出店

10. 北名古屋西春店 (愛知県)

6月30日プレオープン
愛知県北名古屋市鹿田3450-2



リゾートスタイル店舗

11. 羽島福寿店 (岐阜県)

6月30日プレオープン
岐阜県羽島市福寿町千代田3丁目54



初の屋外テラスジムエリアを導入

12. 瑞浪店 (岐阜県)

6月30日プレオープン
岐阜県瑞浪市薬師町2丁目92



瑞浪市内初出店

2026年10月期 取り組み

(1) 全国への出店 3Q新規出店 22店舗のご紹介

13.瀬戸苗場店（愛知県）

7月24日プレオープン
愛知県瀬戸市苗場町 1 3 0 - 1



屋外サウナ

愛知県93店舗目
瀬戸市内2店舗目

14.神戸北店（兵庫県）

7月30日プレオープン
兵庫県神戸市北区有野中町 4 丁目 8 - 1 2



個室岩盤浴

初となる個室岩盤浴を導入

15.高辻南店（愛知県）

7月31日プレオープン
愛知県名古屋市長穂区二野町 3 - 7 高辻中駒ビル1F

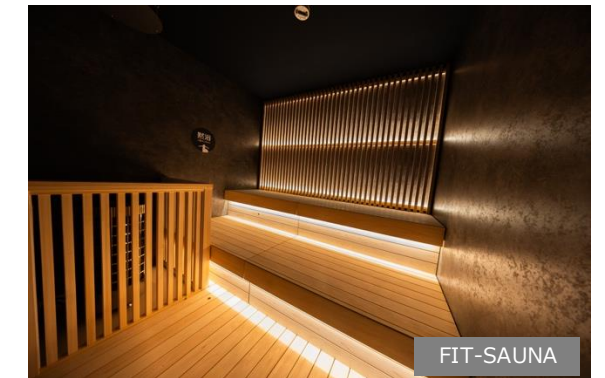


FIT-BEAUTY

愛知県94店舗目・瑞穂区初出店

16.南風原店（沖縄県）

7月31日プレオープン
沖縄県島尻郡南風原町兼城 6 0 2



FIT-SAUNA

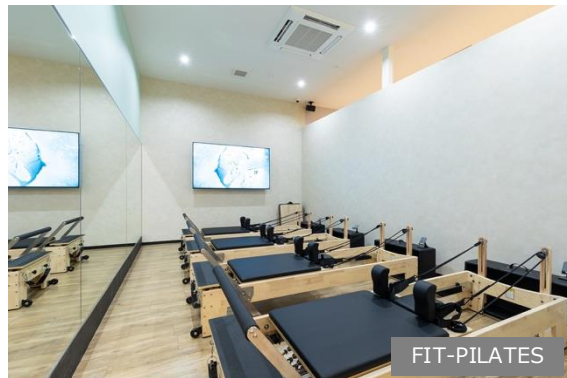
沖縄県4店舗目
沖縄県初の大型サウナ導入

2026年10月期 取り組み

(1) 全国への出店 3Q新規出店 22店舗のご紹介

17.燕三条店（新潟県）

7月31日プレオープン
新潟県燕市井土巻2丁目225番地



FIT-PILATES

新潟県6店舗目
約350坪の大型アミューズメント店舗

18.錦糸町店（東京都）

7月31日プレオープン
東京都墨田区江東橋4丁目27-14 楽天地ビル7階



マシンエリア

都内16店舗目・旗艦店として2店舗目となる
約500坪の大型店を錦糸町パルコ最上階に出店

19.沼津バイパス店（静岡県）

7月31日プレオープン
静岡県沼津市西沢田479番 有賀園モール沼津3F



FIT-LOUNGE

有賀園ゴルフとの協業店舗

20.東刈谷店（愛知県）

7月31日プレオープン
愛知県刈谷市東刈谷町1丁目9-6



FIT-VOICE

刈谷市内初のFIT-VOICE
屋外サウナを導入

2026年10月期 取り組み

(1) 全国への出店 3Q新規出店店舗 22店舗のご紹介

21.恵那店（岐阜県）

7月31日プレオープン
岐阜県恵那市長島町正家2丁目6-1



岐阜県39店舗目
恵那市初出店

22.太田川駅前店（愛知県）

7月31日プレオープン
愛知県東海市大田町後田1-1-58



東海市2店舗目
愛知県96店舗目

(2) 新たなアミューズメントサービスの導入

- 3次元の立体運動にリズムを掛け合わせた、動的コンディショニングマシン「4D-STRETCH」及びプライベート空間での深いリラックス・リカバリー環境を提供する「個室岩盤浴」を導入
- さらなる会員満足度の向上と新規入会の獲得による収益基盤の強化を図る



4D-STRETCH

「鍛える」前に、まず身体を「整える」

立体運動とリズムを融合した動的マシンです。バネと自重で負荷をかけずに身体を整え、人間本来のスムーズな動きを取り戻します。



岐阜本巣店（岐阜県） 錦糸町店（東京都）
北名古屋西春店（愛知県）より導入開始



個室岩盤浴

初となる個室岩盤浴を導入

個室でのリラックス状態で、極上のリフレッシュと疲労回復効果を提供します。



2026年7月30日プレオープン
神戸北店（兵庫県）より導入開始



(3) 無人販売サービスの導入

- 8月、顧客満足度のさらなる向上、業務効率化及び新たな収益源の確保のため無人販売サービスを導入
- 継続利用率の向上と、顧客単価の引き上げを同時に実現し、持続的な企業価値向上を目指します

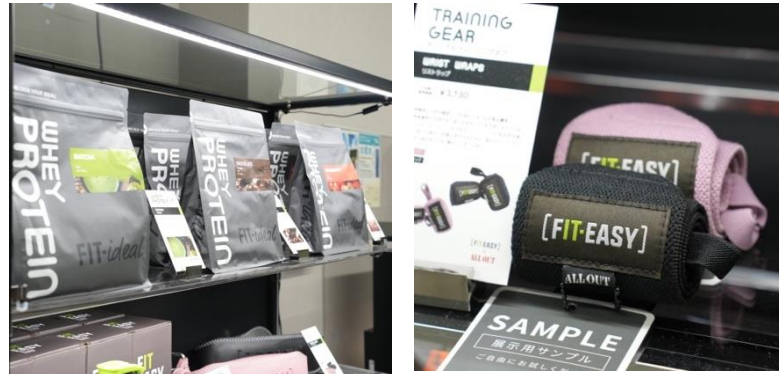
AI顔認証による決済システム



AI顔認証を活用することで
購入時の決済ステップを簡略化

24時間購入可能な
人の手を介さない物販サービス

自社開発のプロテイン・オリジナルギアを展開



高品質な自社製品をラインナップし
無人販売にて24時間手軽に購入可能

「試してから買える」
リアル店舗ならではの体験価値を提供



(4) ウェルネスアプリのアップデート及び機能拡充

- ランク制度・ポイント制度のリリースをはじめ、運動記録機能・食事記録機能をアップデート
- 9月には健康診断データの記録・可視化機能を追加し、さらに今後も様々なアップデートを予定

ランク制度・ポイント制度のリリース



在籍期間に応じて会員ランクがアップ

アプリログイン・店舗の利用等でポイント付与

ポイントは店舗やキャンペーンでの利用に加え
今後は他社ポイントへの交換も実施予定

運動記録機能のアップデート



- ①オリジナルメニューの追加機能
- ②トレーニングメニューのお気に入り機能
- ③種目ごとに前回のトレーニングセット記録の表示機能
- ④トレーニング重量の推移/履歴のグラフ化機能

食事記録機能のアップデート

アプリのカメラで
食品のバーコードを
かざすだけで！
カロリーや栄養素を
自動で記録できるように
なりました！



バーコード読み取りによる
食事記録機能の追加



カメラで
撮影する
だけ！

AIが自動で
データ化し
保管可能

2026年 9月提供開始

健康診断データの記録・可視化機能の追加

健康診断結果の写真をアップロードするだけで、自動でデータを記録。
過去の推移をグラフで可視化し、自身の変化を一目で把握可能。

今後のアップデート予定

- 入館の顔認証時におけるコンディションチェック機能
- 【動作解析のアップデート】
- 動きの速度・可動域のフィードバック・フォームの安定性のフィードバック・フリーウェイトの回数カウントの実現

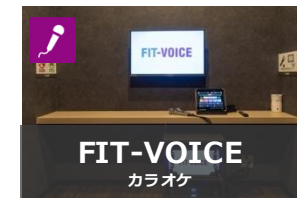
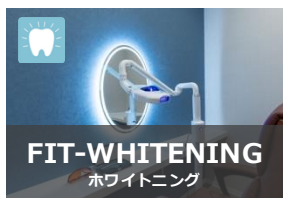
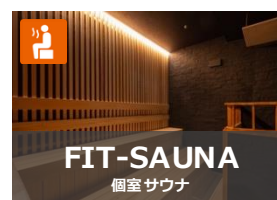
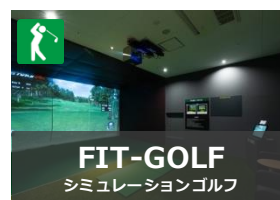
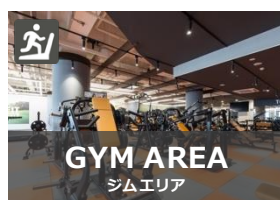
2026年10月期 取り組み

(5) 旗艦店の出店①

- 7月、東京都 錦糸町駅前のパルコ最上階に約500坪の関東旗艦店2店舗目、都内最大規模の旗艦店となる「錦糸町店」をオープン
- 15のアミューズメントサービスの導入に加え、ZOZOTOWNとの連携によるコスメ体験ブース「ZOZOCOSME」を導入。



15の
アミューズメント
サービスを導入



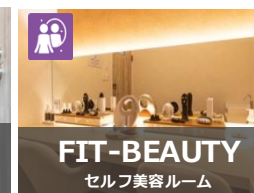
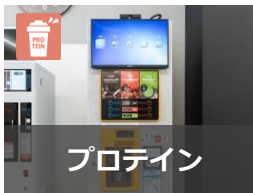
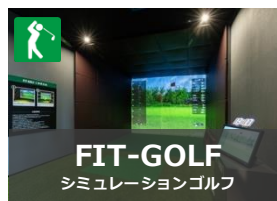
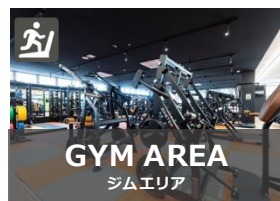
2026年10月期 取り組み

(5) 旗艦店の出店②

- 6月、徳島県内4店舗目・四国9店舗目、約500坪の四国初の旗艦店となる徳島沖浜店をオープン
- 大型サウナ・FIT-BASEBALL・FIT-VOICE等、16のアミューズメントサービスを網羅的に導入
- ドミナント出店により自店及び近隣店舗での新規入会獲得に寄与



16の
アミューズメント
サービスを導入



2026年10月期 取り組み

(6) FE CUP2026の開催

- 8月30日、フィットネスコンテスト「FIT-EASY CUP2026」を開催
- 当社だからこそ出来る、ハイレベルなボディメイクコンテストと、ウェルネスにフォーカスした「マイアイディール (※)」カテゴリに加え、「ダンスショーケース」を実施

※ フィットイージーに通うことで変化した人生や夢を語る独自のスピーチ部門

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す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



フィットネスモデル部門



マイアイディール部門



ダンスショーケース



取締役副社長 中森による
開会挨拶



公式アンバサダー
流れ星さん 花香よしあきさん



審査員によるジャッジ



レディース オーバーオール
(総合優勝) 表彰式



メンズ オーバーオール
(総合優勝) 表彰式

AMUSEMENT FITNESS CLUB

INDEX

1. 当社事業について

2. 2026年10月期 第3四半期 決算概要

3. 2026年10月期 取り組み



4. 2026年10月期 株主優待について

5. Appendix

[FIT-EASY]
AMUSEMENT FITNESS CLUB

背景：2026年1月より放映中の新CMの1シーンより

AIN'T NOTHING TO IT
BUT TO DO IT.

2026年10月期 株主優待について

株主優待制度の拡充について

- 投資対象としての当社株式の魅力をより一層高め、中長期的に当社株式を保有していただける株主様のさらなる増加を図ることを目的として、株主優待制度の内容を拡充することといたしました
 - ・ 株主様がご自分の好みに合わせて自由に選べる**選択式**を採用しました
 - ・ 長期保有者に対し**長期保有特典**を新設しました

■ 株主優待制度の拡充

基準日	保有株式数	変更前	変更後
毎年 10月末	100株 (1単位) 以上	QUOカード 1,000円 会費割引 500円/月 ビジター券2枚 (1枚毎に登録後利用可能)	選択式 QUOカード6,000円 又は 会費割引 1,000円/月 + ビジター券4枚 (本券提示のみでスムーズに利用可能)
	200株 (2単位) 以上	QUOカード 5,000円 会費割引 1,000円/月 ビジター券4枚 (1枚毎に登録後利用可能)	選択式 QUOカード12,000円 又は 会費割引 2,000円/月 + ビジター券8枚 (本券提示のみでスムーズに利用可能)
	500株 (5単位) 以上	QUOカード10,000円 会費割引 3,000円/月 ビジター券8枚 (1枚毎に登録後利用可能)	選択式 QUOカード25,000円 又は 会費割引 4,000円/月 + ビジター券16枚 (本券提示のみでスムーズに利用可能)

■ 長期保有特典

対象者	内 容
長期保有者 (保有1年以上 及び 500株以上)	選択式 QUOカード 10,000円 又は FEオリジナル体組成計 (自社商品 20,000円相当)

※詳細については2026年9月14日開示の「株主優待制度の拡充に関するお知らせ」にてご確認ください。

AMUSEMENT FITNESS CLUB

INDEX

1. 当社事業について
2. 2026年10月期 第3四半期 決算概要
3. 2026年10月期 取り組み
4. 2026年10月期 株主優待について
- ✓ 5. Appendix

[FIT-EASY]
AMUSEMENT FITNESS CLUB

背景：2026年1月より放映中の新CMの1シーンより

AIN'T NOTHING TO IT
BUT TO DO IT.

会社概要

企業名

フィットイージー株式会社

代表取締役社長

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

取締役副社長

中森 勇樹

設立

2018年7月

本社所在地

岐阜県岐阜市本町3丁目2-1

資本金

1,357,449千円

従業員数

360名

※2026年7月31日時点（パート・アルバイト含）

発行株式数

16,694,240株

MISSION

新たなウェルネス文化の創造で
世界を変えていく

VISION

FIT YOUR STYLE

アミューズメントフィットネスクラブとAIヘルスケアオートメーションにより
楽しみながら健康になれる、唯一無二のウェルネス体験を提供し
世界一のウェルネスチェーンを目指します

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**

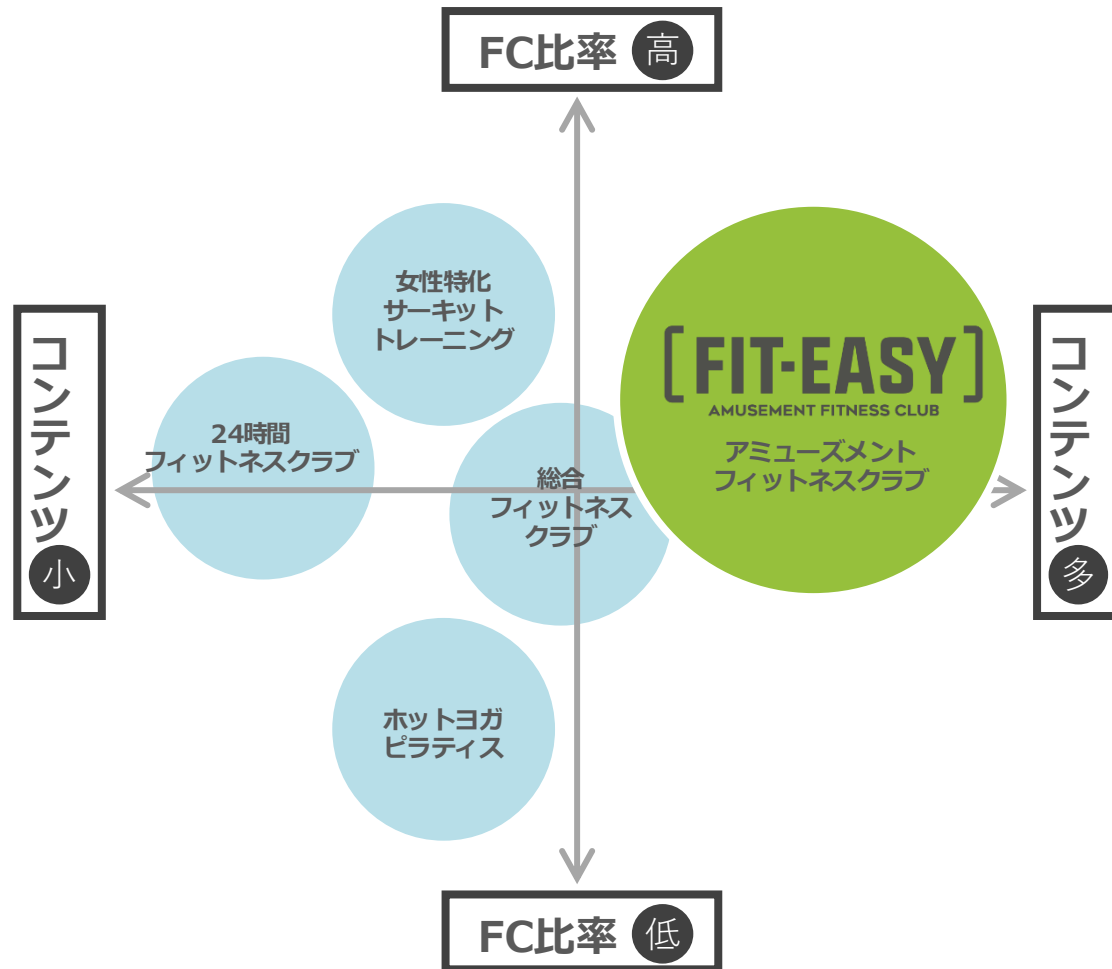
2021年8月からフィットイージーの副社長を務める。前職ではビデオレンタル事業からリユース業態の発足とFC展開を成功させる。さらに、異なる業態のFC化や事業の転換、新規事業の立ち上げにも精通し、25年間リユース事業を全国展開する企業で取締役を務め500店舗以上の開発に携わってきた。独自のフランチャイズ事業の構築と本部運営のノウハウを持ち、人材教育ツールと事業管理ツールの開発により収益性と成長性を高めてきた。

創業から9年で28のサービスを導入。2026年7月末現在、297店舗を展開。

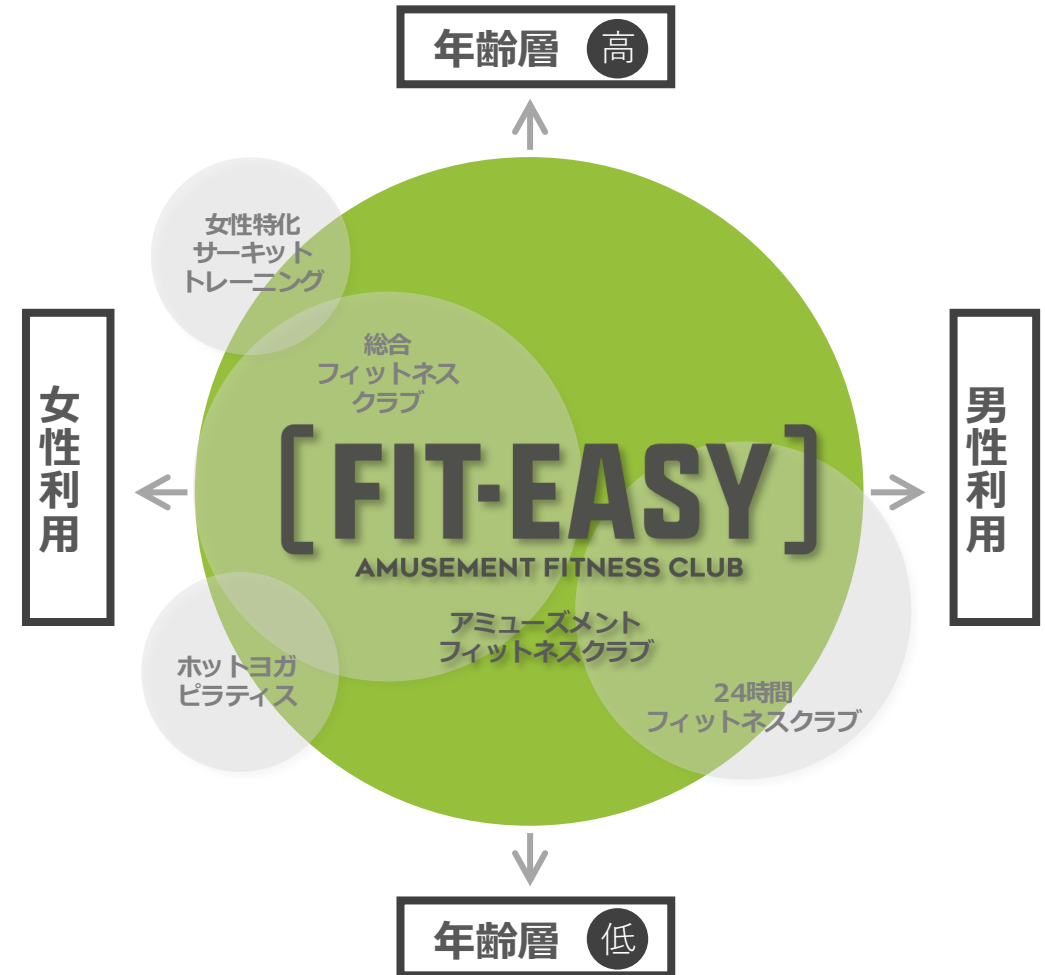


当社事業について② 独自のポジショニングとターゲット層

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更なる市場拡大に繋がり
今後急成長が見込められるモバイルヘルス市場に於いても、シェア拡大を目指します。



アミューズメントフィットネスクラブ

フィットネス市場規模
7,500億円

美容機器市場規模
4,420億円

ゴルフ練習場売上高
3,300億円

カラオケ市場規模
3,200億円

温浴ビジネス市場規模
2,759億円

フレキシブルオフィス
市場規模
2,100億円

ピラティス(ヨガ型)
市場規模
600億円



新サービス導入による
新たな市場の拡大



AIヘルスケアオートメーション

モバイルヘルス市場
約1兆4,220億円

※imarc「日本mHealth市場概要2026～2034」より

※フィットネス市場規模：2024年 帝国データバンク「フィットネスクラブ・スポーツジム」業界動向調査より
※美容機器市場規模：2025年 株式会社富士経済「美容・健康家電 国内市場」より
※ゴルフ練習場売上高：2024年 経済産業省「特定サービス産業動態統計調査」より
※カラオケ市場規模：2025年 帝国データバンク全国「カラオケ市場」動向調査（2024年度）より

※温浴ビジネス市場規模：※2020年 矢野経済研究所「2022年版リラクゼーション・温浴ビジネスの実態と展望」より
※フレキシブルオフィス市場規模：日本能率協会総合研究所「フレキシブルオフィスの国内市場規模予測」より
※ピラティス（ヨガ型）市場規模2025年推計「日本経済新聞トレンド分析」より

当社に開かれた市場は、無限大

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

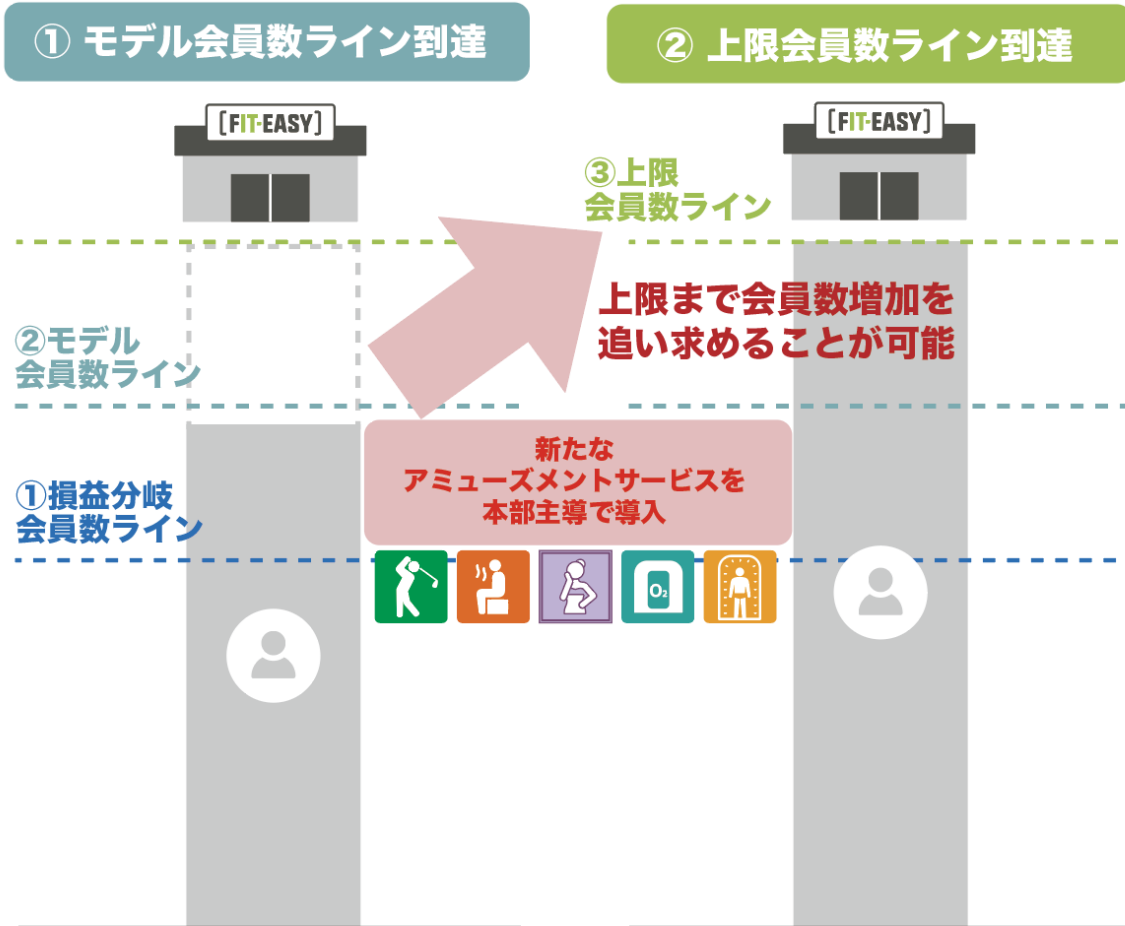
1オーナーによる多店舗 出店体制

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

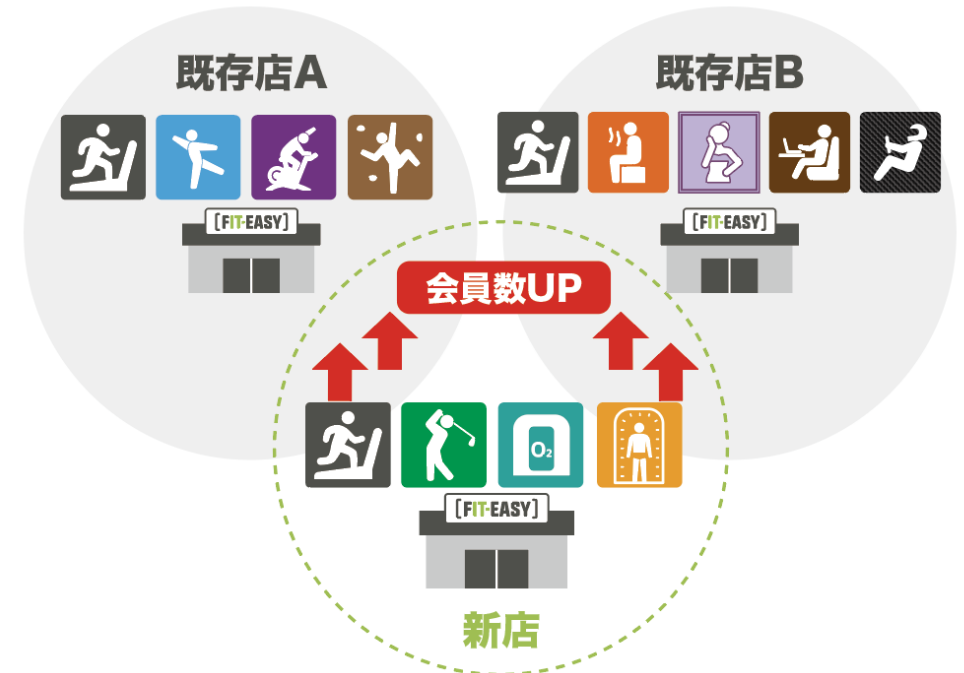
当社事業について⑤ 既存店の深掘り余地

■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

● 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

当社事業について⑥ インフィニティグロース

- オープンより一定期間を経過した既存店のソフト・ハード双方の永続的な進化のサイクルを構築するため
インフィニティグロースの仕組みを整備・構築
- チェーン全体に展開することで、既存店の持続的な価値向上及び会員数の底上げを行います

インフィニティグロースとは

「インフィニティ（無限）グロース（成長）」とは
ソフトとハード、双方のアップデートによる進化のサイクル

ソフトの進化

研修・サービス向上
キャンペーン・販促施策
情報発信・SNS活用

ハードの進化

内装・外装・水回り刷新
ジム・フリーウエイト強化
アミューズメントサービス追加

3つの効果が持続的に成長サイクルとして連鎖

①入会促進

②退会防止
(CS向上)

③新規来店動機
の創出

■直営店事例（岐阜本巣店）

継続的な施策の実施により

2022年1月708名から、**現在1,400名超**の会員数を獲得



2019年12月オープン
オープン時導入サービス



2022年2月

FIT-GOLF導入



2022年8月

FIT-LOUNGE導入



2023年3月

セルフエステ導入



2024年8月

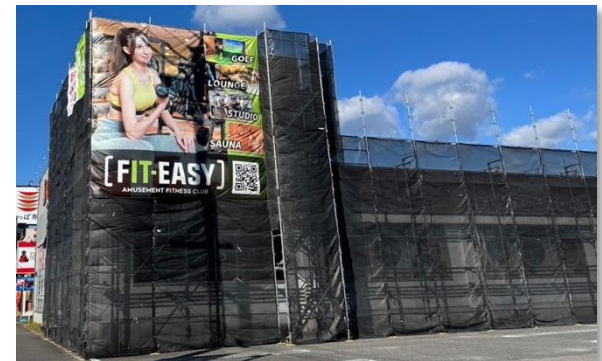
FIT-WHITENING導入

当社事業について⑦ 特定建設業許可取得による施工管理体制の確立

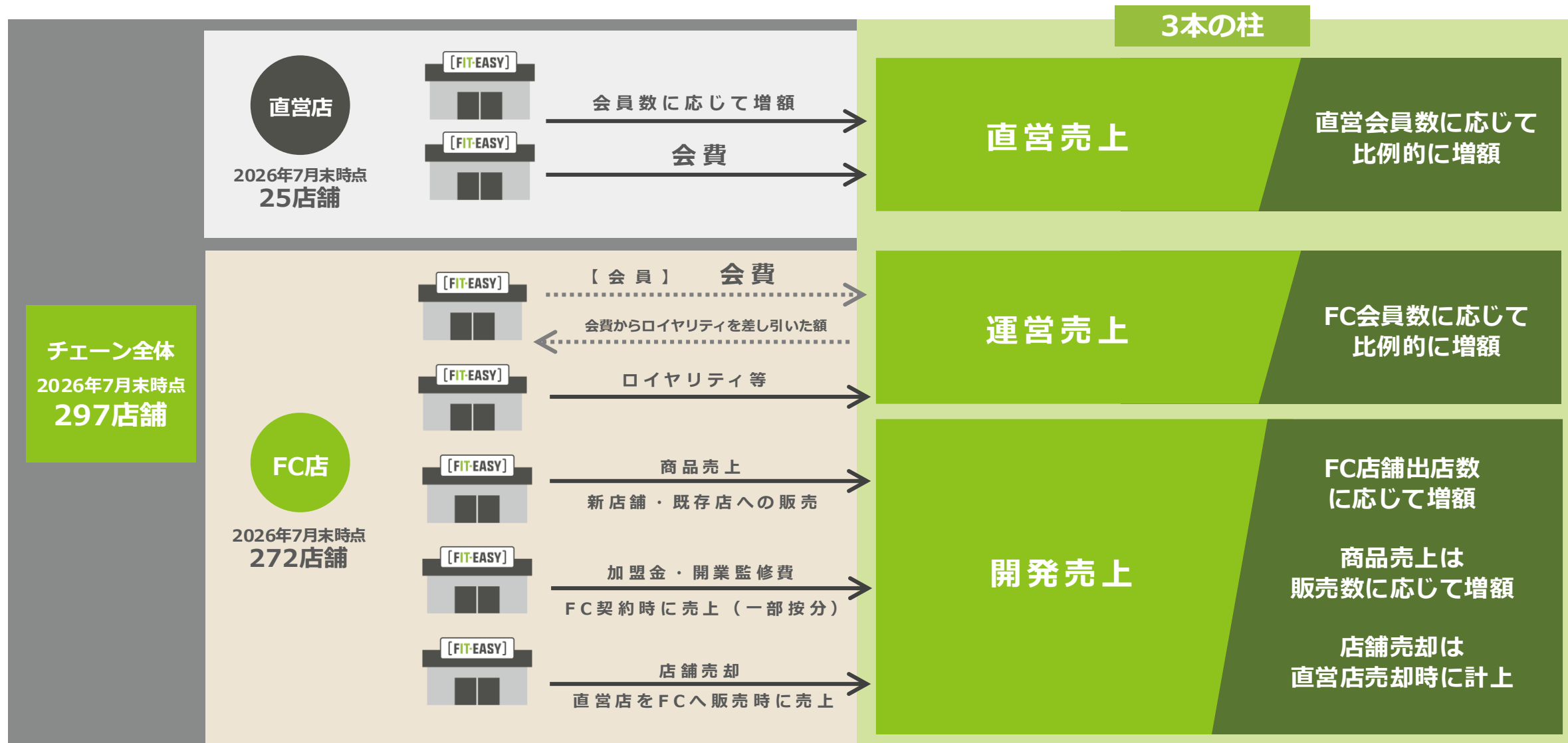
- 特定建設業許可の取得により、下期より元請け及び分離発注を段階的に開始※
- 建設工事を加盟店から当社が受注することで、売上・利益の向上を図る

※分離発注とは、1つの工事を1社の建設会社に発注するのではなく、工種ごとに複数の専門業者（大工、電気、水道、内装など）へ分けて発注する方式

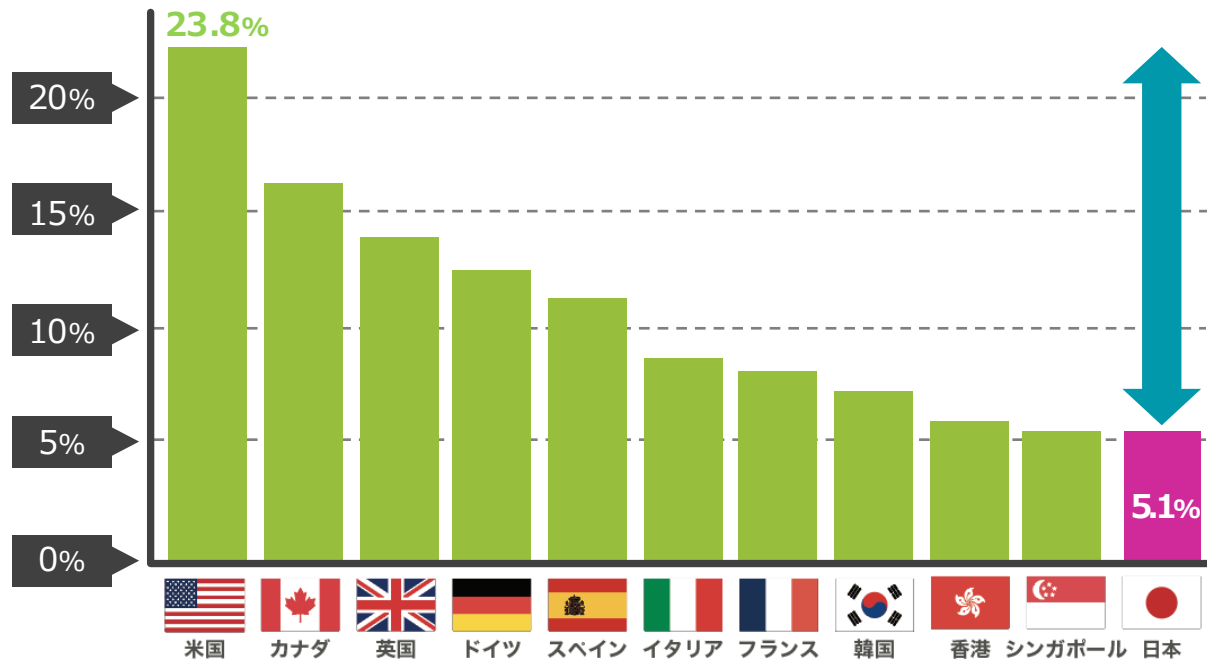
売上・利益の向上イメージ



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：
海外データ：Health & Fitness Association (HFA / IHRSA) 「2025 HFA Global Report」
日本データ：一般社団法人 日本フィットネス産業協会 (FIA) 「2025年版 業界トレンド調査」および各社IRデータを基に推計

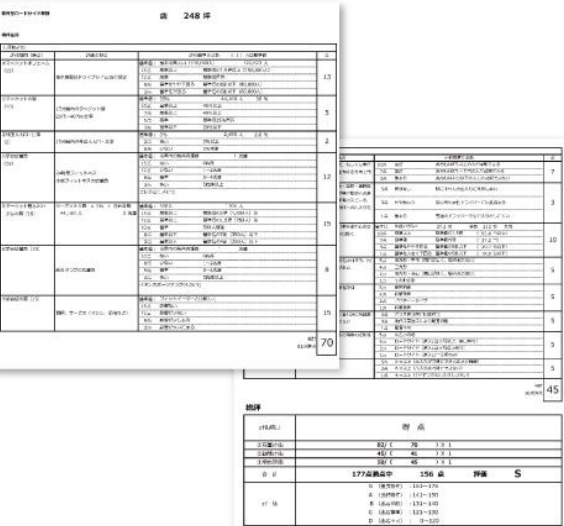
日本のフィットネスの背景



現状を打破し、ウェルネスレベルを上げる改革が必要！

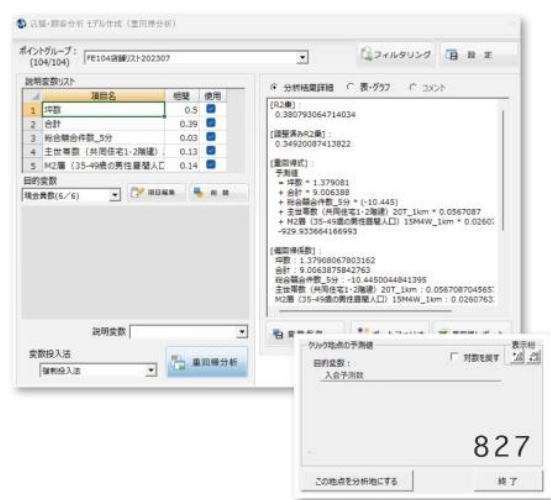
実績に基づいた**商圈・導線・地点評価**（マーケティングリサーチ）と
独自の**重回帰分析ツール**による、精度の高い入会予測システム

①**商圈・導線・地点評価**
（マーケティングリサーチ）



商圈・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1500名超の会員を獲得

岐阜県 フィットイージー M店 2022年9月オープン



会員数**1561名** ※2026年7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
12社・16ブ
ランドのマシンを
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、コア層からの指示を獲得
- ✓ 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、幅広い層の指示を獲得
- ✓ 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れが可能

愛知県豊田市での3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7,394名の会員獲得



豊田市での
導入サービス一覧



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



4つの出店形態による多角的・戦略的な出店を実施

01

アミューズメントフィットネスクラブ型（100～300坪）



02

旗艦店舗型（300坪以上）



03

マシン特化型（100坪前後）



04

専門特化型



オープンから当日までの集客戦略として
オープン2か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

入会・紹介・乗り換えキャンペーン
体験会・無料開放
etc...

事例 愛知県 B店

2025年11月4日オープン



オープン当日までに
1,628名
入会獲得
※損益分岐850名

会員数 **2,044名**
(目標会員数 1,050名)
※2026年7月末現在

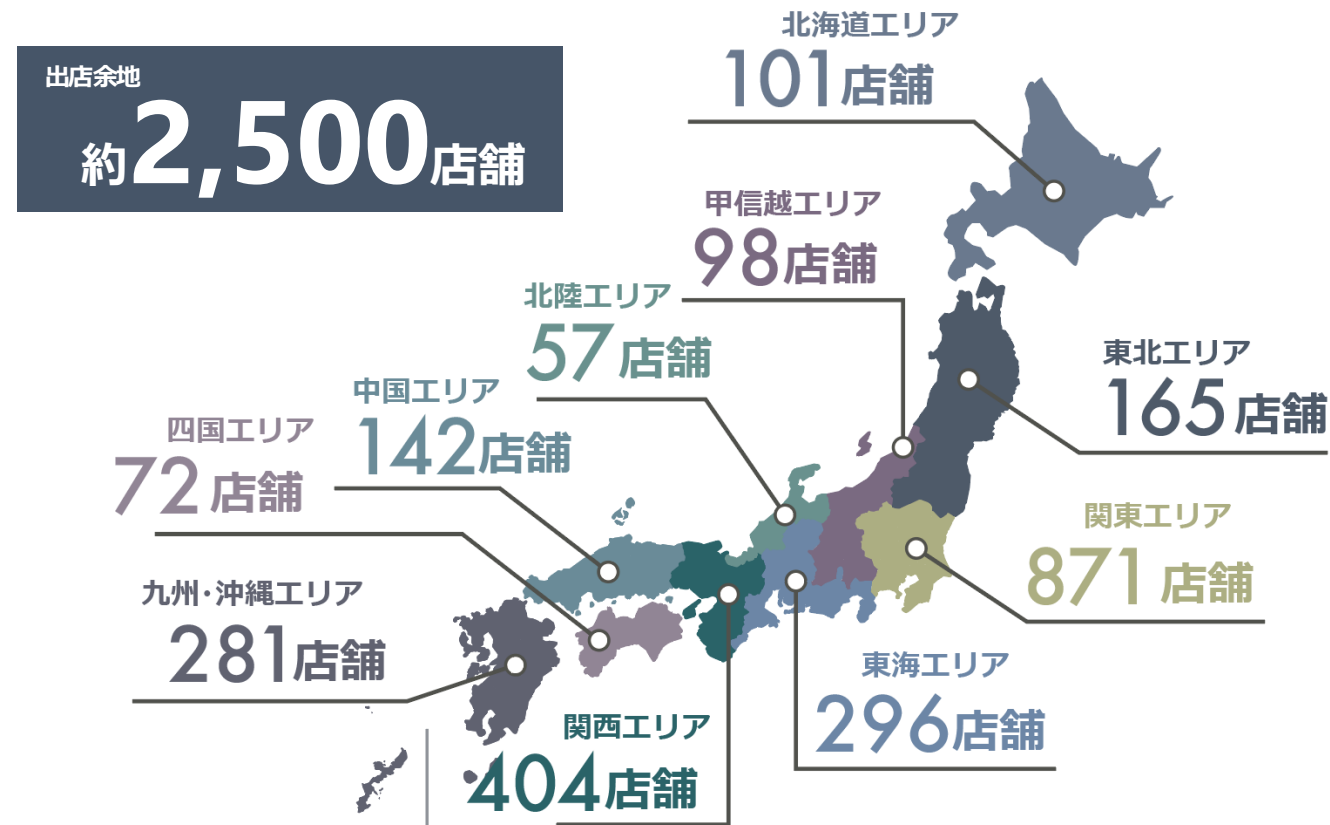


入会スタートからオープン当日までの2ヶ月で損益分岐を大幅に超え、1,628名の入会を獲得
2026年7月末時点で2,044名の入会を獲得

|| 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。

