



2026年10月期 第2四半期 決算説明会

証券コード：212A
フィットイージー株式会社
2026年6月15日

AMUSEMENT FITNESS CLUB

INDEX



1. 当社事業について

2. 2026年10月期 第2四半期 決算概要

3. 2026年10月期 取り組み

4. 上方修正及び増配

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、単なる運動習慣ではなく、一生涯続く「文化」そのものです。

新たな「ウェルネス文化」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



＼アプリひとつで健康管理がまるごと完了！／

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！



現在
20万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

AMUSEMENT FITNESS CLUB

INDEX

1. 当社事業について



2. 2026年10月期 第2四半期 決算概要

3. 2026年10月期 取り組み

4. 上方修正及び増配

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.

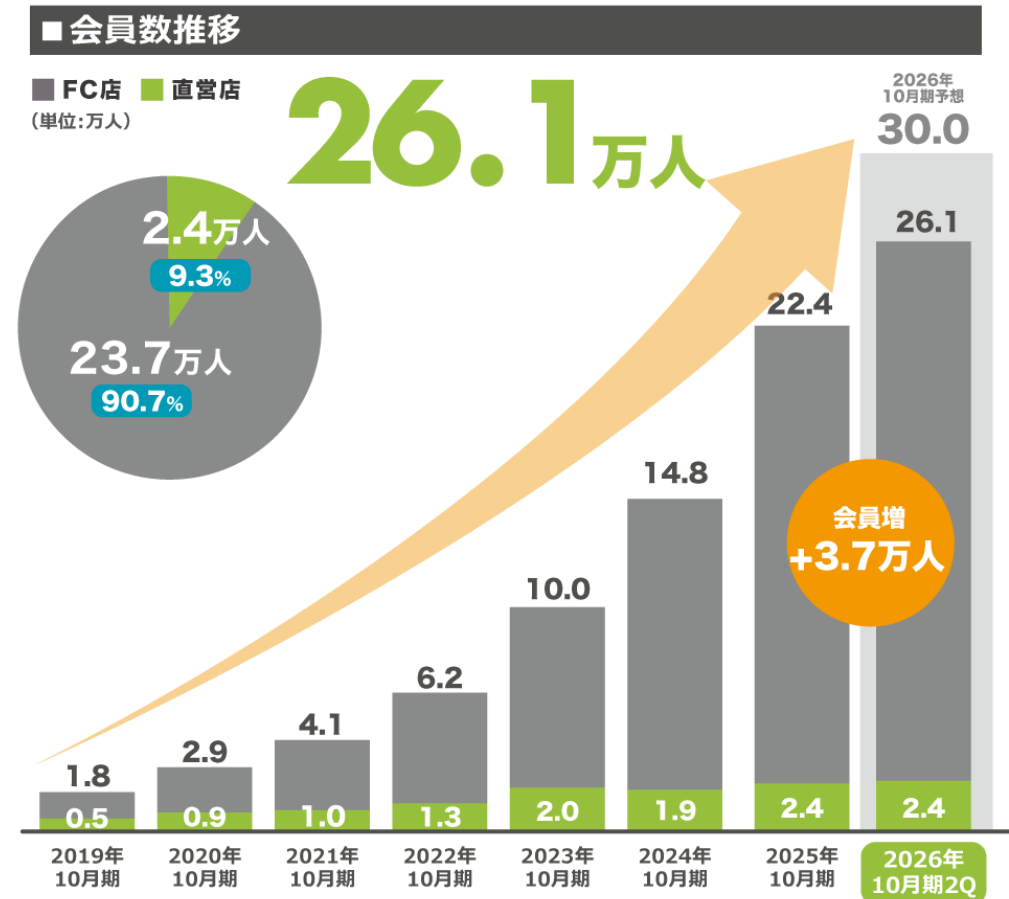
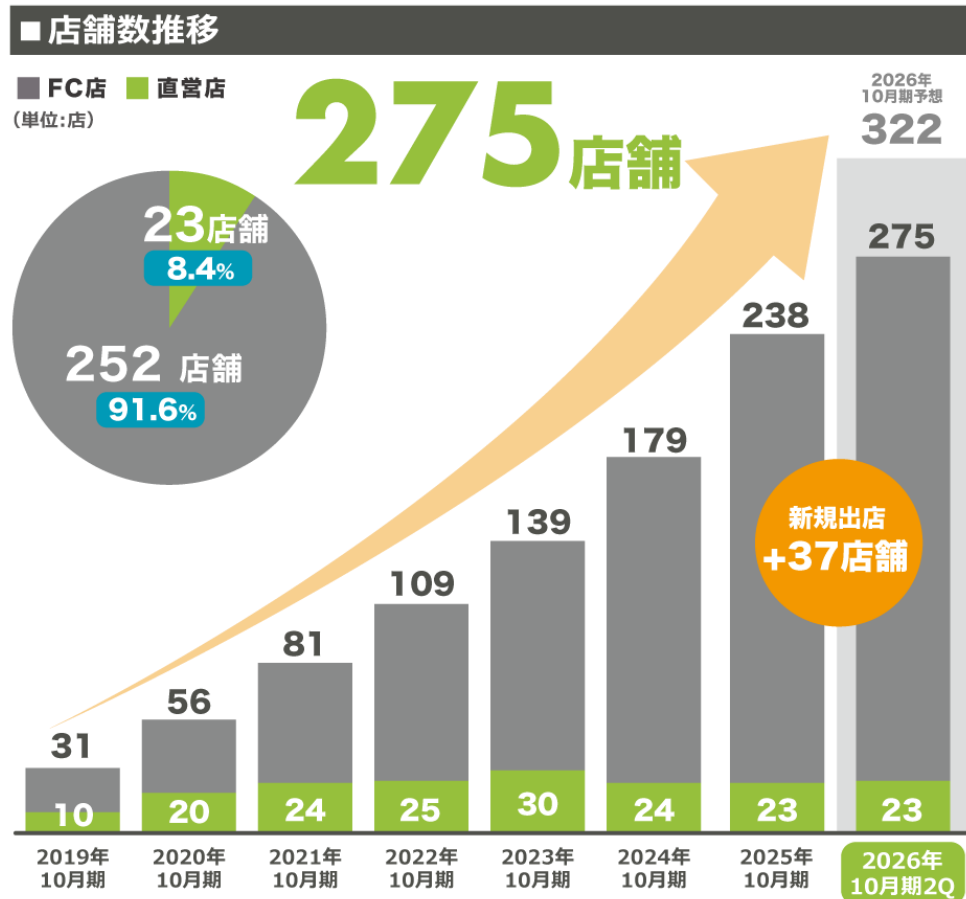
2026年10月期 第2四半期 決算ハイライト

- 2Qでは19店舗を新規出店し、売上高は前年同期比158.2%の67.0億円を計上
- 売上高の伸長により、営業利益は同148.2%の16.0億円、経常利益は同149.6%の16.2億円、中間純利益は同152.9%の11.0億円を計上
- 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157.8%の140.9億円



主要KPI

- 2Qでは19店舗を新規出店し、合計275店舗
- 新規出店と既存店の会員数の伸長により、会員数も3.7万人増の26.1万人と推移



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及び関東エリア関西エリアでのPR施策「オープンラッシュ “快進撃”宣言!」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)



※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。

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同161.2%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172.0%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164.7%と大きく伸長③

(単位：百万円)

売上区分	収益モデル	品目	2025年10月期2Q		2026年10月期2Q		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	710	16.8%	1,009	15.0%	298	142.1%	142.1%
運営売上	ストック	ロイヤリティ収入	491	11.6%	856	12.8%	365	174.3%	① 161.2%
		代行手数料収入	291	6.9%	439	6.6%	147	150.7%	
		その他	144	3.4%	198	3.0%	54	137.5%	
開発売上	フロー	加盟金収入	33	0.8%	46	0.7%	13	139.5%	161.7%
		加盟店卸売	1,816	42.8%	3,124	46.6%	1,307	② 172.0%	
		店舗売却	265	6.3%	234	3.5%	△30	88.5%	
		その他	476	11.2%	784	11.7%	308	③ 164.7%	
その他の収益			10	0.2%	11	0.2%	1	111.6%	—
合計			4,239	100.0%	6,705	100.0%	2,466	158.2%	—

貸借対照表

- 純資産は2025年10月期末対比で695百万円増加^①要因は中間純利益1,105百万円の計上による増加並びに配当金413百万円の支払いによる減少
- 自己資本比率は61.1%と、2.7%上昇^②

(単位：百万円)

	2025年10月期末	2026年10月期 2Q末	増減
流動資産	6,021	6,070	48
固定資産	4,042	4,698	656
資産合計	10,063	10,768	704
流動負債	2,872	2,644	△227
固定負債	1,310	1,547	237
負債合計	4,183	4,192	9
純資産	5,880	6,575	^① 695
負債・純資産合計	10,063	10,768	704
自己資本比率 (%)	58.4%	^② 61.1%	2.7%

AMUSEMENT FITNESS CLUB

INDEX

1. 当社事業について

2. 2026年10月期 第2四半期 決算概要

✓ 3. 2026年10月期 取り組み

4. 上方修正及び増配

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 2Q新規出店店舗 19店舗のご紹介

1.岡崎稲熊店 (愛知県)

2月27日プレオープン
愛知県岡崎市稲熊町1丁目23

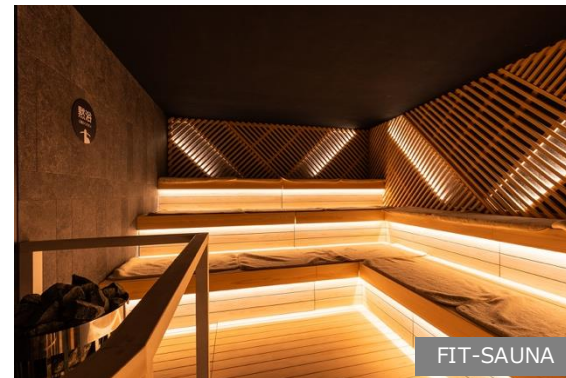


SELF.ESTHE

愛知県岡崎市5店舗目
ドミナント拡大中

2.三河豊田駅前店 (愛知県)

2月27日プレオープン
愛知県豊田市山之手4丁目152



FIT-SAUNA

愛知県初大型サウナ導入

3.浜松ディーラー通り店 (静岡県)

2月27日プレオープン
静岡県浜松市中央区篠ヶ瀬町2000



FIT-GOLF

静岡県浜松市3店舗目
ドミナント拡大中

4.名張店 (三重県)

3月27日プレオープン
三重県名張市夏見3222-1



マッサージチェア

三重県名張市初出店

2026年10月期 取り組み

(1) 全国への出店 2Q新規出店店舗 19店舗のご紹介

5.南仙台店（宮城県）

3月27日プレオープン
宮城県仙台市太白区柳生1丁目6-3



FIT-BASKETBALL

宮城県初FIT-BASKETBALL導入
宮城県仙台市初出店

6.中村岩塚店（愛知県）

3月28日プレオープン
愛知県名古屋市市中村区岩塚本通2丁目1-2



FIT-CHAIR

小規模マシン特化店舗

7.大府共和店（愛知県）

3月31日プレオープン
愛知県大府市梶田町6丁目179-3



FIT-SAUNA

屋外ととのいスペース

愛知県大府市2店舗目

8.アクロスプラザ三芳店（埼玉県）

3月31日プレオープン
埼玉県入間郡三芳町藤久保855-403



FIT-SAUNA 水風呂

埼玉県内5店舗目

2026年10月期 取り組み

(1) 全国への出店 2Q新規出店店舗 19店舗のご紹介

9.天白高坂店 (愛知県)

4月17日プレオープン
愛知県名古屋市天白区高坂町 3 3 8 - 3



H2ルーム

小規模マシン特化店舗

10.アクロスプラザ北柏店 (千葉県)

4月18日プレオープン
千葉県柏市根戸 4 1 1 - 1 1



パワープレート

千葉県初出店

11.土浦店 (茨城県)

4月23日プレオープン
茨城県土浦市真鍋 5 丁目 8 - 1 5



女性専用エリア

茨城県内2店舗目

12.川越的場店 (埼玉県)

4月30日プレオープン
埼玉県川越市的場新町 2 1 - 4



FIT-SHAPE

埼玉県川越市初出店

2026年10月期 取り組み

(1) 全国への出店 2Q新規出店店舗 19店舗のご紹介

13. 仲六郷雑色店 (東京都)

4月30日プレオープン
東京都大田区仲六郷2丁目39-1

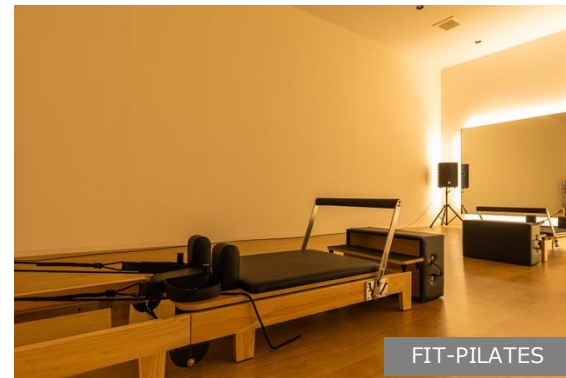


FIT-LOUNGE

東京都大田区3店舗目
ドミナント拡大中

14. 守山志段味店 (愛知県)

4月30日プレオープン
愛知県名古屋市守山区青山台628-4

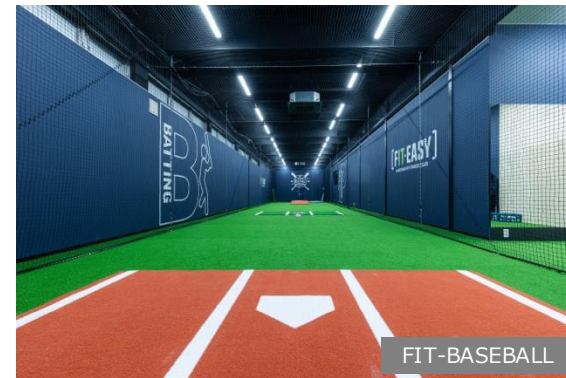


FIT-PILATES

愛知県名古屋市守山区3店舗目
ドミナント拡大中

15. 池田店 (岐阜県)

4月30日プレオープン
岐阜県揖斐郡池田町池野228-1

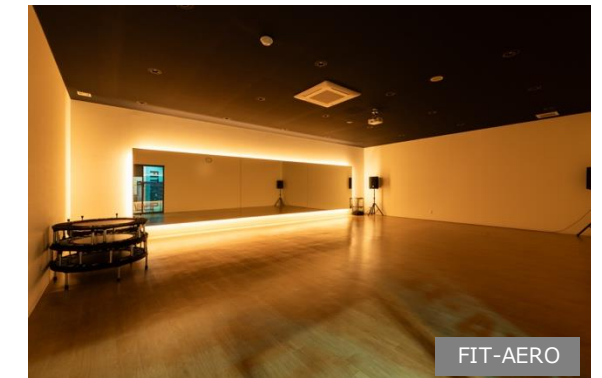


FIT-BASEBALL

岐阜県内33店舗目

16. 柏崎岩上店 (新潟県)

4月30日プレオープン
新潟県柏崎市岩上7-16



FIT-AERO

新潟県内5店舗目

2026年10月期 取り組み

(1) 全国への出店 2Q新規出店店舗 19店舗のご紹介

17.浜松志都呂店 (静岡県)

4月30日プレオープン
静岡県浜松市中央区志都呂1丁目25-14



静岡県浜松市4店舗目
ドミナント拡大中

18.立川店 (東京都)

4月30日プレオープン
東京都立川市柴崎町5丁目5-2



東京都立川市初出店

19.アクロスプラザ徳島大松店 (徳島県)

4月30日プレオープン
徳島県徳島市大松町榎原外77-50



徳島県内3店舗目

(2) 新たなアミューズメントサービスの導入

- 内面からの美を追求する「FIT-BEAUTY」、科学的エビデンスに基づき心身をケアする「FIT-VOICE」の2つの新サービスの導入が順次開始
- 更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



FIT-BEAUTY

「磨くこと」が持つ心身への充足感・体の内側からの活性化を促進

セルフでありながら、ワンランク上の美容体験を提供

ヤーマン株式会社の高品質・高性能な美容機器を導入



2026年1月30日プレオープンの岐阜河渡店での導入を皮切りに、現在下記6店舗にて導入済



FIT-VOICE

「歌うこと」が持つ医学的・健康増進効果を活用した「健康カラオケ」

ストレス軽減や複式呼吸と腹式発声による有酸素運動効果・舌下予防効果

株式会社第一興商の最新フラッグシップ機を導入 LIVEDAM wAO!

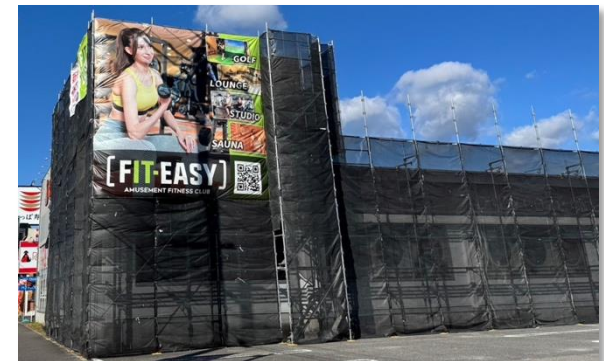


2026年5月29日プレオープン
本巢文珠店（岐阜県）より導入スタート
今後も続々と他店舗でも導入予定

(3) 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

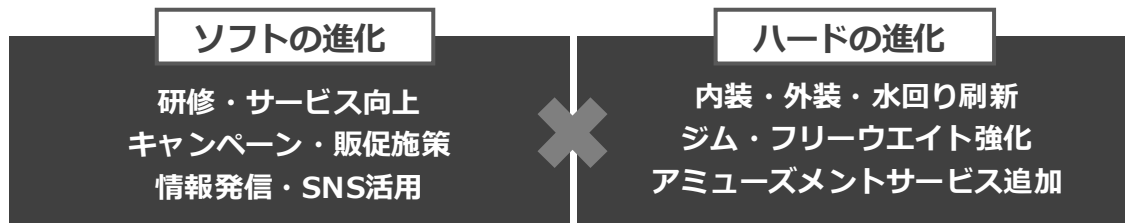


(4) インフィニティグロース

- 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



3つの効果が持続的に成長サイクルとして連鎖



■ 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

O ₂ ROOM (高濃度酸素ルーム)	FIT-AERO (スタジオ)	FIT-RIDE (撮影・メイクスタジオ)
ボルダリングマシン	タンニングマシン	女性専用エリア

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 (SELFESTHÉ プロ仕様高級マシンを会員費内で使い放題!!)

2024年8月 FIT-WHITENING導入

AMUSEMENT FITNESS CLUB

INDEX

1. 当社事業について

2. 2026年10月期 第2四半期 決算概要

3. 2026年10月期 取り組み



4. 上方修正及び増配

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.

(1) 上方修正

- 2026年10月期の業績につきまして、新規出店及び既存店舗での会員数増加と販管費の抑制を踏まえて引き続き成長軌道を描く見通しであることから、業績予想の上方修正を実施
- 期首計画に対して、売上高は13,620百万円から5.2%増加の14,322百万円（前年比47.2%増加）当期純利益は2,150百万円から15.0%増加の2,473百万円（前年比61.8%増加）を計画

(単位：百万円)

	2025年10月期 実績	2026年10月期			
		期首計画	上方修正計画	増減率	前年比
売上	9,731	13,620	<u>14,322</u>	<u>+5.2%</u>	<u>+47.2%</u>
営業利益	2,311	3,140	3,506	+11.7%	+51.7%
経常利益	2,318	3,160	3,558	+12.6%	+53.5%
当期純利益	1,528	2,150	<u>2,473</u>	<u>+15.0%</u>	<u>+61.8%</u>

(2) 増配

- 2026年10月期の期末配当は「20円」の予想から「25円」へ「5円増配」
- 2026年10月期から、配当方針である配当性向の目安を「25%」から「30%」へ「5%増加」
- 結果、2026年10月期の年間配当は51円（中間26円[内、記念配当6円]、期末25円）を予定

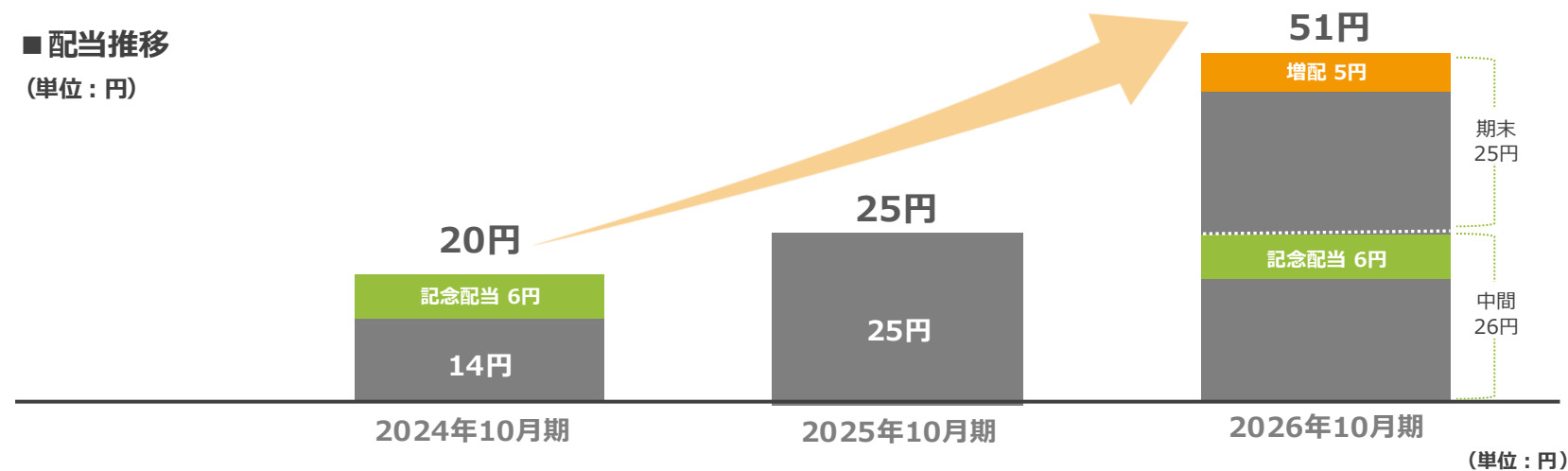
配当方針

配当性向
25%を目安に

↓

配当性向
30%を目安に

■ 配当推移
(単位：円)



	2024年10月期	2025年10月期	2026年10月期
中間	0.00	0.00	26.00
期末	20.00	25.00	25.00
合計	20.00	25.00	51.00
(内 記念配当)	(6.00)	-	(6.00)
配当方針	配当性向20%目安	配当性向25%目安	配当性向30%目安

AMUSEMENT FITNESS CLUB

INDEX

1. 当社事業について

2. 2026年10月期 第2四半期 決算概要

3. 2026年10月期 取り組み

4. 上方修正及び増配



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

320名

※2026年4月30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**

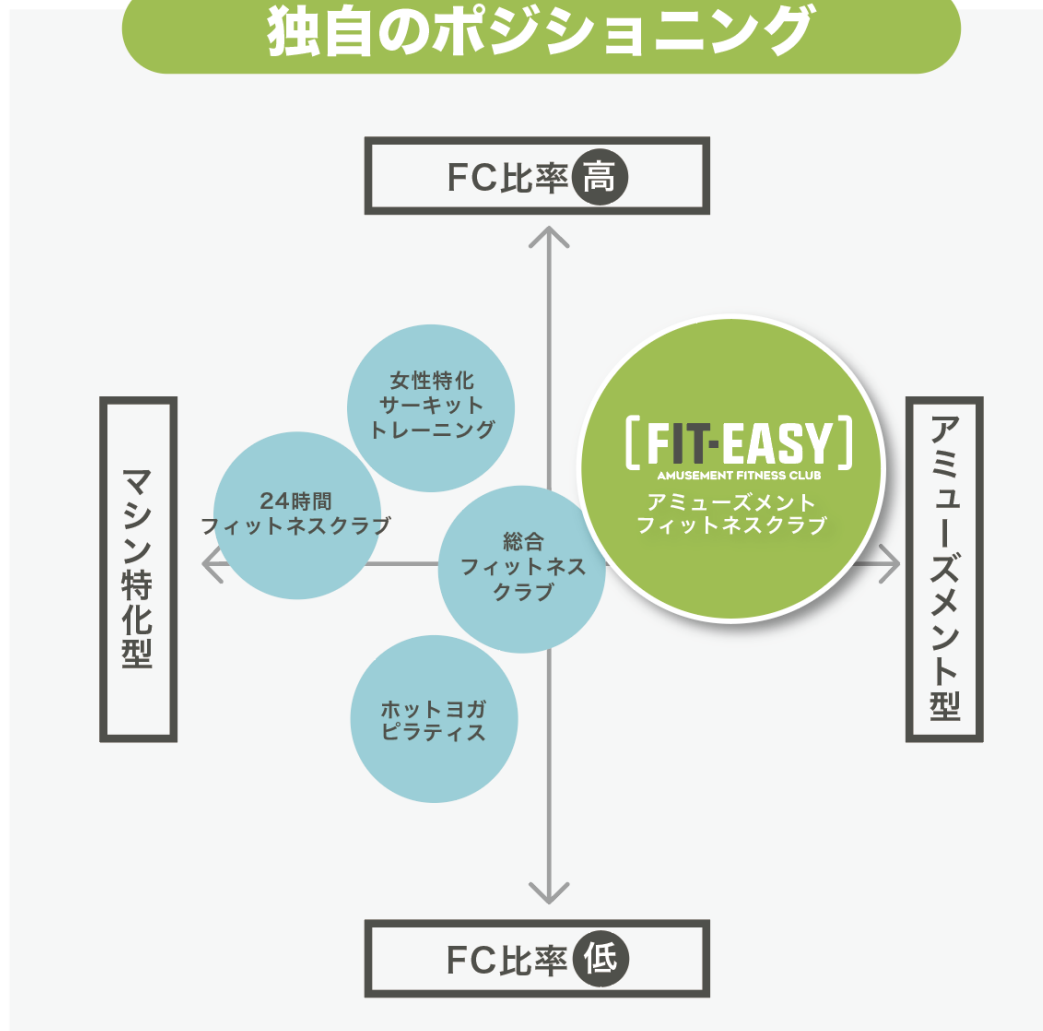
2021年8月からフィットイージーの副社長を務める。前職ではビデオレンタル事業からリユース業態の発足とFC展開を成功させる。さらに、異なる業態のFC化や事業の転換、新規事業の立ち上げにも精通し、25年間リユース事業を全国展開する企業で取締役を務め500店舗以上の開発に携わってきた。独自のフランチャイズ事業の構築と本部運営のノウハウを持ち、人材教育ツールと事業管理ツールの開発により収益性と成長性を高めてきた。

当社事業について ①沿革

創業から28のサービスを続々導入。
2026年4月末現在、275店舗を展開。



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、 ウェルネス市場へのアプローチを目指す。

ウェルネス市場

アミューズメントフィットネスクラブ

(フィットネス+アミューズメントサービス)



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

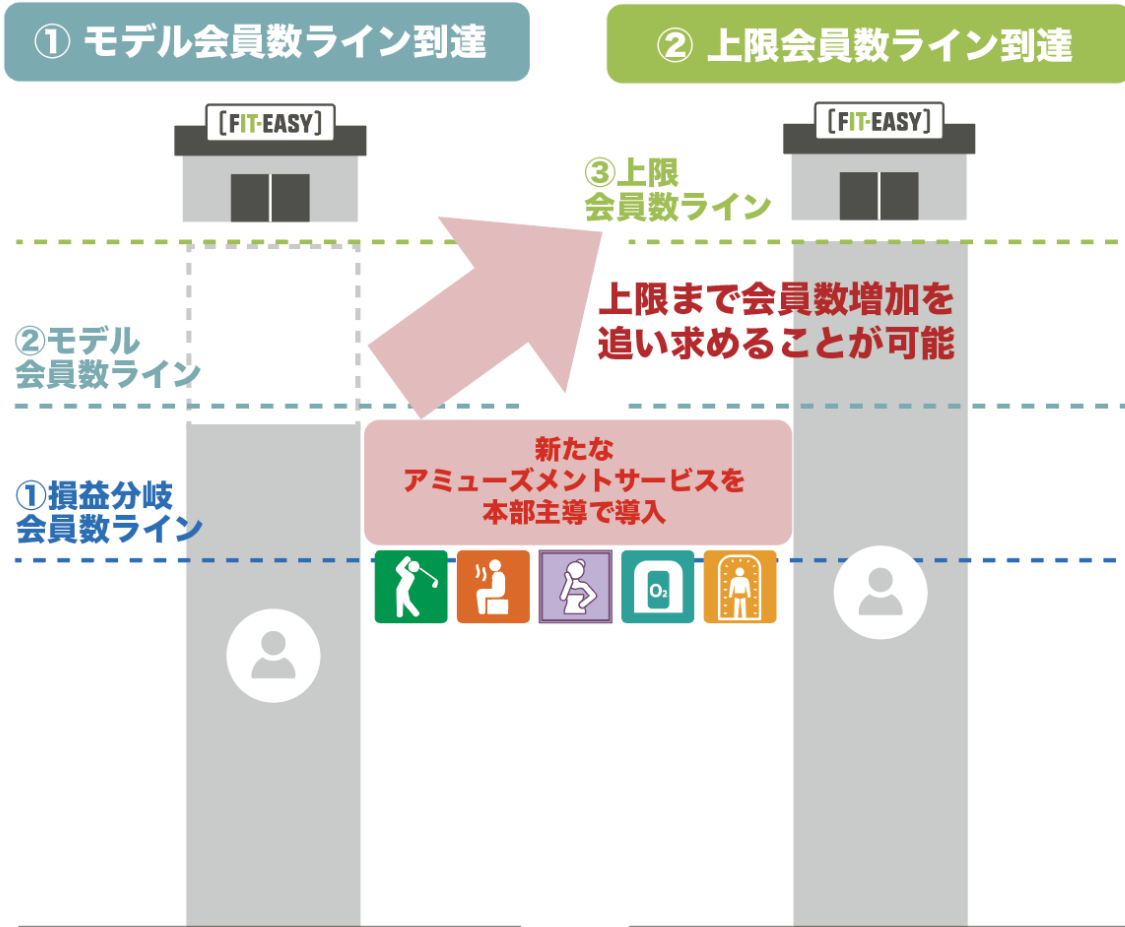
結果

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

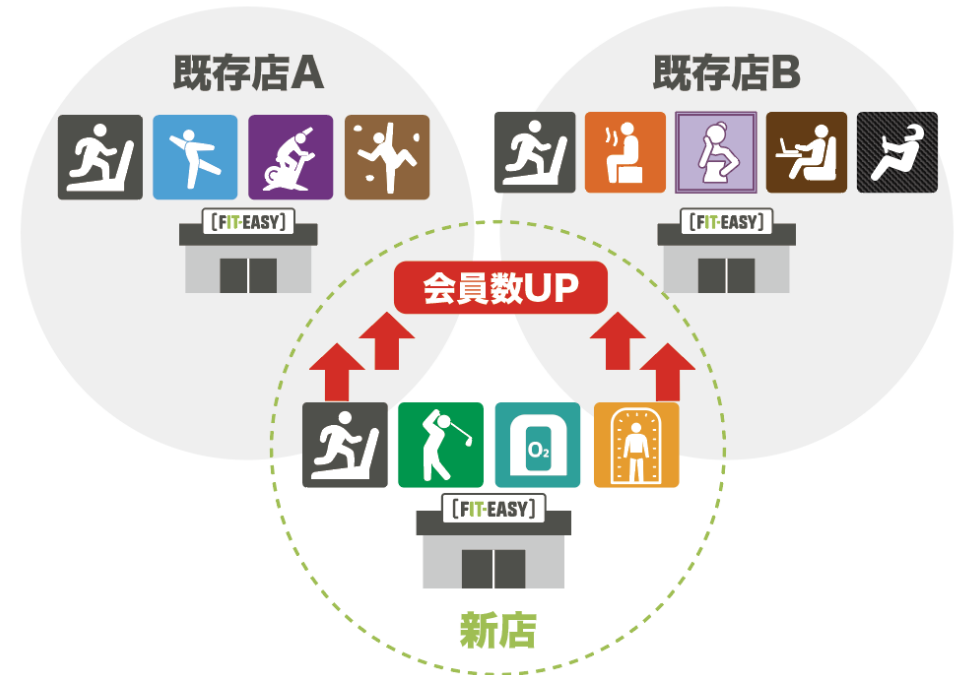
1オーナーで多店舗出店するプランの構築

■ 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

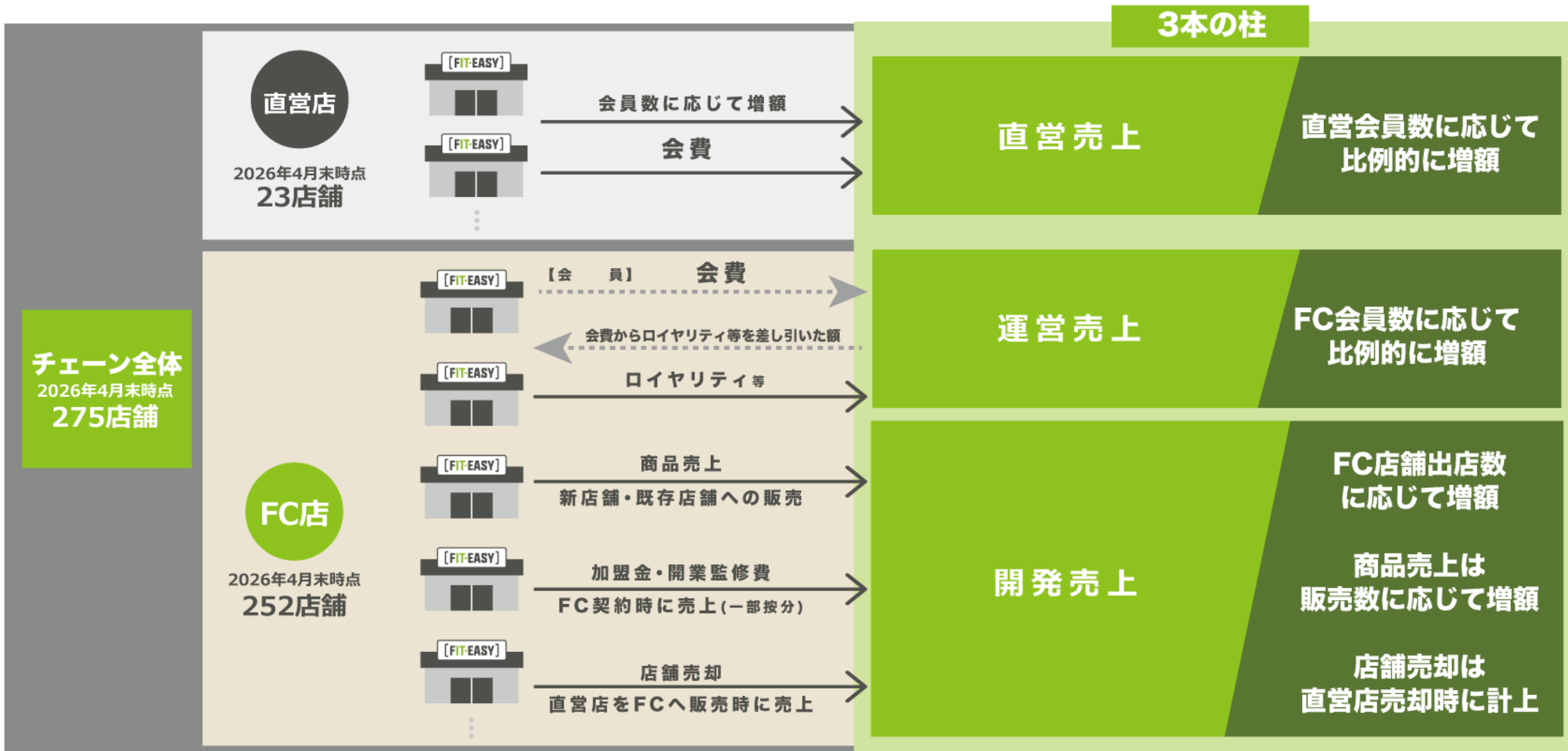
● 既存店集客範囲 ○ 新店集客範囲



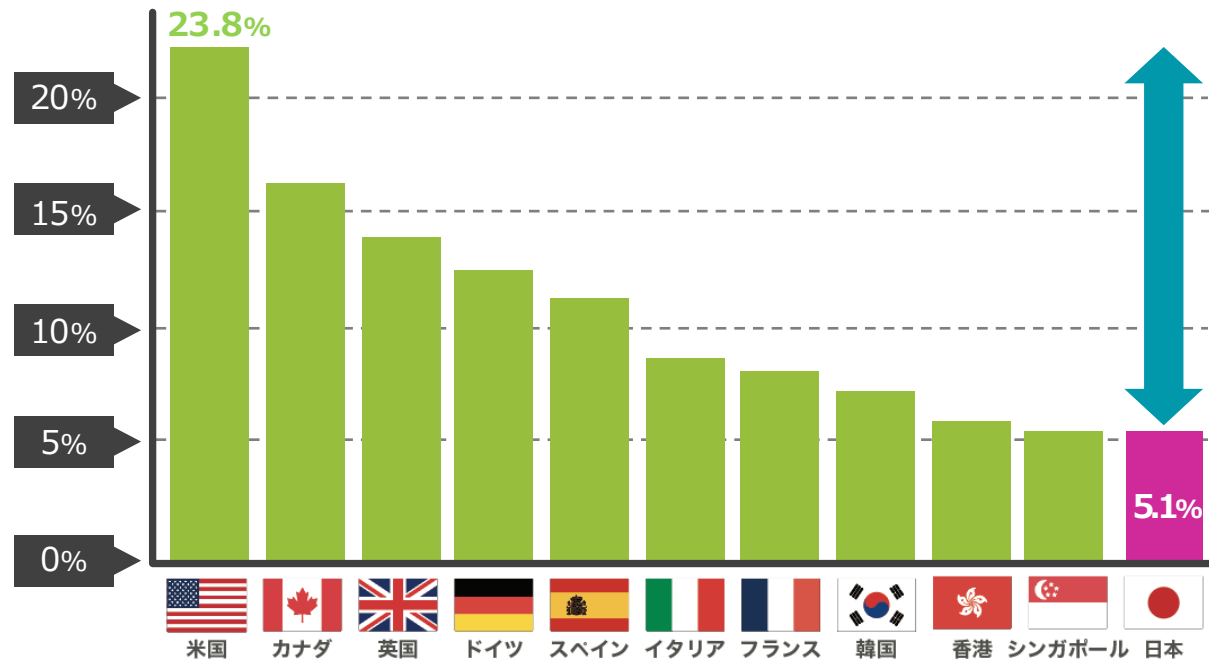
異なるアミューズメントサービス導入・マシンメーカー・ラインナップの変更による
会員数増の相乗効果

カニバリズせずドミナント出店が可能

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 / 旧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3つの戦略によるドミナント出店の実績



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 駅近くの商店街



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 **1,955名**
(目標会員数 1,050名)

※2026年4月末現在

導入サービス

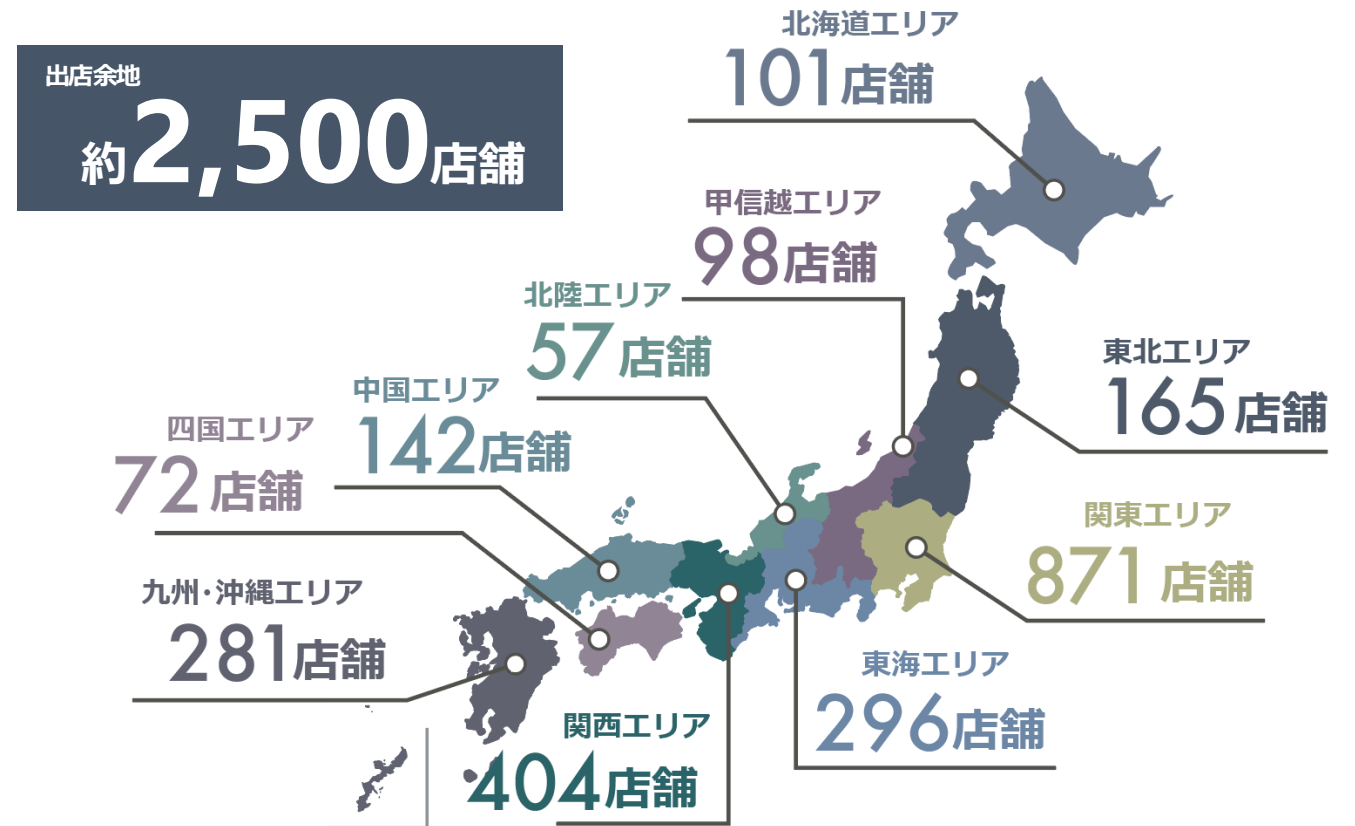


入会スタートからオープン当日までの2ヶ月で損益分岐を大幅に超え、1,628名の入会を獲得
2026年4月末時点で1,955名の入会を獲得

|| 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
商圈人口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。

