

経営方針と対処すべき課題（有価証券報告書より）

① 目指す姿と数値目標

MISSION

新たなフィットネス文化の創造で世界を変えていく

店舗数
238店

会員数
224,740人

直営店目途
30店

② 中長期の経営戦略

1. アミューズメントフィットネスの展開

ゴルフ・ラウンジ・サウナ・セルフエステ・ホワイトニング等を取り入れた複合型施設で差別化。サードプレイスとしての店舗運営

3. 既存店の会員数増加施策

オピニオン・ボックス・覆面調査・清掃徹底等による顧客満足度向上とドミナント効果による会員増加

2. 出店戦略のパッケージ化

物件獲得・マーケティング・施工の標準化により、出店期間と初期投資回収期間を短縮

4. AIヘルスケアオートメーション

AI顔認証と体組成計で個人データ化し、フィットイージーアプリで個別トレーニング提案

③ 対処すべき課題

① 新規出店とエリア拡大

- ・東海3県のノウハウを生かし全国へ出店エリアを拡大
- ・商圏人口5万人以上をターゲットに新たな文化を確立
- ・同業他社・店舗買収も検討して事業規模を拡大

② 既存店舗の会員数増加

- ・店舗業務改善とサービスレベルの向上で顧客満足度向上
- ・アミューズメントサービス追加やマシン変更によりカニバリゼーション回避
- ・会員継続率を高め敷地面積から算出される上限まで会員数を追求

③ 本部機能強化とFC管理

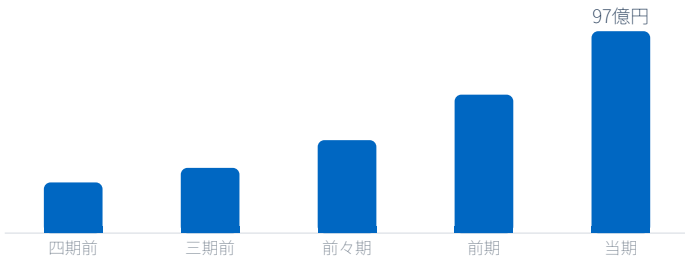
- ・顧客管理システム・リスク管理・内部統制システムで効率化
- ・スーパーバイザー巡回と責任者ミーティングでFC店舗を育成支援

面接で使えるポイント

- ・2025年10月期に店舗数238・会員数224,740人を達成した急成長企業で…
- ・オピニオン・ボックスやAI顔認証等の独自システムで、会員ファースト戦略を実行する技術投資姿勢
- ・東海3県での成功モデルを全国展開するパッケージ化戦略と、将来的なグローバル展開を見据えた長期ビジョン

証券コード 212A

業績の推移（売上＝棒 / 営業利益＝線）



暗記する数字3つ

連結売上高
－（未開示）営業利益率
－（未開示）財務健康度
75点 / 100点

将来性 晴れ / 就活偏差値 47.2（当サイト算出の参考指標）

平均年収
568万円

サービス業内 289位/524社

平均年齢
34.7歳

サービス業内 408位/527社

平均勤続
2.3年

サービス業内 500位/527社

女性管理職
12.5%

サービス業内 253位/371社

男性育休
100.0%

サービス業内 15位/311社

※平均年収は提出会社単体・有価証券報告書ベース。順位は同33業種内の掲載企業での比較。

ここから下は自分で書く（面接で話すこと）

志望動機の核

上の数字・事業と接続して書く

自分の経験との接点

逆質問メモ

※1つはデータ起点で（例：勤続年数が長い要因は…）

直近ニュース一言

参考：「AI×アミューズメント」で地域のウェルビーイングを実現！

