

Corporate identity

世界中の人々から
常に必要とされる企業を創る

事業計画及び成長可能性に関する事項

株式会社トゥエンティフォーセブンホールディングス

2026年2月26日時点

24/7 HOLDINGS

トゥエンティフォーセブンホールディングス

■	企業理念	3 P
■	会社分割による持株会社体制への移行	5 P
■	ビジネスモデル	8 P
■	2025年11月期の振り返り	12 P
■	2026年11月期の数値計画と重点的な取り組み ...	17 P
■	市場環境および業界ポジショニング	20 P
■	競争力の源泉 ~当社グループの強みと目指すポジショニング~	23 P
■	中期経営計画	29 P
■	リスク情報	37 P
■	Appendix	43 P

企業理念

24/7 HOLDINGS
トゥエンティフォーセブンホールディングス

— 世界中の人々から常に必要とされる企業を創る —

当社グループは、「世界中の人々から常に必要とされる企業を創る」を企業理念として掲げ、ウェブマーケティングによって世の中のニーズを把握し、常に必要とされるサービス・商品を創出することを目的としております。

企業理念の実現に向けて単一分野のみならず積極的にビジネス展開し、常に必要とされるというビジョンを込めて社名を株式会社トゥエンティーフォーセブンホールディングス（持株会社体制への移行に伴い、2025年6月1日付にて「株式会社トゥエンティーフォーセブン」より商号変更。）としております。これは英語の「24 hours 7 days a week（いつも、常に）」という言葉に由来しております。



会社分割による持株会社体制への移行

24/7 HOLDINGS
トゥエンティフォーセブンホールディングス

当社は、事業環境の変化に対応し将来的な他社とのアライアンスの可能性も見据えて、機動的かつ柔軟な事業展開を組織的に可能とすべく、2025年6月1日付にて持株会社体制へ移行。当社は商号を「株式会社トゥエンティーフォーセブンホールディングス」に変更するとともに、同日付にて完全子会社である「株式会社トゥエンティーフォーセブン設立準備会社」の商号を「株式会社トゥエンティーフォーセブン」に変更し、パーソナルトレーニング事業を承継。

(株)トゥエンティーフォーセブンより
商号変更



24/7 HOLDINGS
トゥエンティーフォーセブンホールディングス



パーソナルトレーニング事業を承継

(株)トゥエンティーフォーセブン
設立準備会社より商号変更

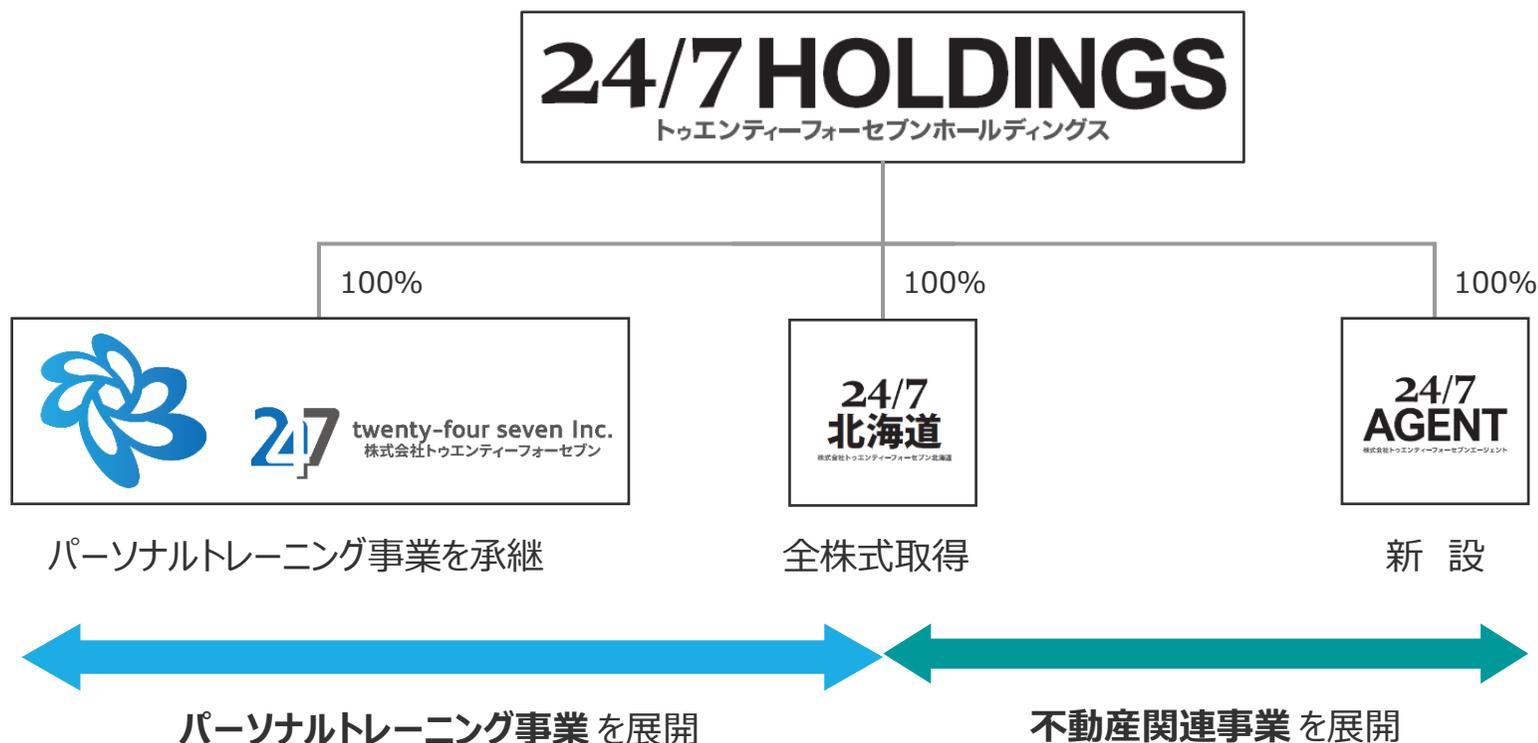


24
7

twenty-four seven Inc.
株式会社トゥエンティーフォーセブン

加えて、2025年6月1日付にて札幌市にて総合型スポーツクラブ1店舗を運営するサンシャインビル株式会社の全株式を取得するとともに、商号を「株式会社トゥエンティーフォーセブン北海道」に変更。

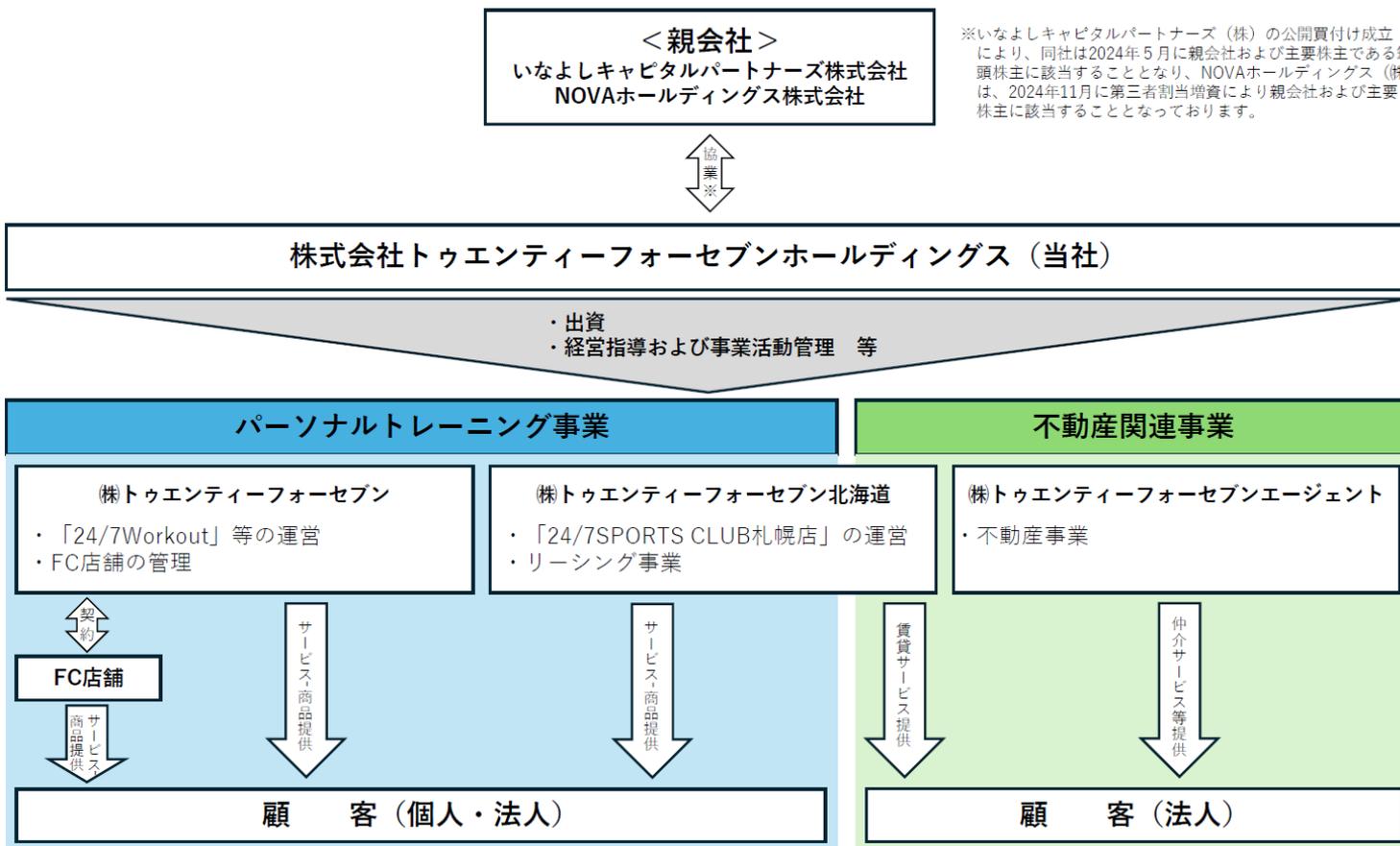
さらに、2025年6月2日付にて不動産の売買、賃貸借にかかる仲介業や宅建業法に基づく宅地建物取引業等を行う完全子会社「株式会社トゥエンティーフォーセブンエージェント」を設立。



ビジネスモデル

24/7 HOLDINGS
トゥエンティフォーセブンホールディングス

当社グループは、当社および連結子会社3社で構成され、中核事業として、「24/7Workout」や「24/7Pilates」「24/7SPORTS CLUB」等の屋号にてパーソナルトレーニング事業を展開する他、連結子会社の一部にてリーシング事業や不動産事業等の不動産関連事業を展開しております。



24/7 トゥエンティーフォーセブン
FIT
— フィットネスジム —

アスレチックジム

有酸素マシンや部位別トレーニングマシンを設置したフィットネスジム。運動習慣のない方も継続して長く続けられるようトレーナーが常駐し、トレーニングメニューを提案したりマシンの使い方をレクチャー。地域価格を踏まえて気軽に通える料金設定。



24/7
Workout
トゥエンティーフォーセブン
ワークアウト

ダイエットとボディメイクに特化したパーソナルトレーニングジム

「3食きっちり食べて無理なく痩せる」を方針とし、最短2ヶ月で理想の体型に導くべく、お客様の体質や目的にあったトレーニング内容をカスタマイズして提供。



24/7
Pilates
ピラティス

専用マシンのリフォーマーを使いコスパを重視したパーソナルピラティス

マシンを使い、少ない負荷で体幹やインナーマッスルを鍛え、身体の変化を実感しやすく気になる部位に効率的にアプローチして成果を実現。




FITTERIA
フィッターリア

女性専用の通い放題のセミパーソナルジム

今まで続かなかったジム初心者の女性に必要な「サポート」と「1人でもトレーニングできる環境」を整備。スタッフも全員女性なので安心して通うことが可能。



トゥエンティーフォーセブン 北海道

「24/7Sports CLUB札幌店」が入居する賃借物件の一部をサブリースするリーシング事業等の不動産関連事業を展開しています。

- 貸オフィス・テナントのリーシング業務
- ビルの管理業務
- レンタルコート管理業務
- 駐車場管理業務



※2025年6月に全株式取得による完全子会社化

トゥエンティーフォーセブン エージェント

当社グループ内外で出店する土地売買や賃貸の仲介業務をはじめ、不動産の管理業務を行い、出店を加速させていくのと同時に外に出ていく手数料を最小限にします。

- 不動産売買の仲介業務
- 不動産賃貸の仲介業務
- 不動産管理業務



※2025年6月設立。同年11月より事業スタート

2025年11月期の振り返り

24/7 HOLDINGS
トゥエンティフォーセブンホールディングス

重点的な取り組み

①「24/7Workout（パーソナルトレーニング）」の新コースの導入

- 2024年12月までは数十のコースが存在し、買い切り（まとめ買い）で会員様に購入していただいております。これらを2025年1月以降はコース内容をシンプルかつ求めやすい価格に改訂した新コースを導入し、既存コースを刷新しました。（下記表を参照）

	既存コース（～2024年12月）	新コース（2025年1月～）
コース形態	買い切り（まとめ買い）制	サブスク制
時間	75分	60分
料金	13,475円/回～	・33,000円/月～ または ・9,500円/回～

具体的な成果

アクティブ会員数を12.6%増加

（2024年11月末と2025年11月末時点の会員数の対比）

※アクティブ会員数：当月に来店されセッションを受けられた会員数

②販促の効率化

- 2024年11月期第4四半期から取り組み始めた効率的な広告手法の確立に向けたPDCAを回しました。

CPA（1件当たりの問合せ費用）を45%減額

（2024年11月期と2025年11月期のそれぞれの期間平均値の対比）

重点的な取り組み

③既存店「24/7 Workout」に「24/7 Pilates」を導入

- 2024年12月からスタートした「24/7Pilates（パーソナルピラティス）」の業績が好調であったことから、既存の24/7Workoutのブースを改装して24/7Pilatesを併設しました。（直営：10店舗、FC:5店舗）

④新業態「24/7 SPORTS CLUB」の開発

- 「24/7SPORTS CLUB」という総称屋号をつくり、24/7Workout・24/7Pilates 24/7FiTを組み合わせた3業態を併設した店舗をビルインにて出店しました。
- さらに、NOVAホールディングスグループが展開する学習塾のフリースタANDING（以下、「フリスト」といいます。）のノウハウを活用したロードサイド型の「24/7SPORTS CLUB」を下半期に出店しました。



フリストの「24/7SPORTS CLUB」の外観イメージ

具体的な成果

ピラティス導入店舗において

売上：126%伸長**営業利益：123%伸長**

（2024年11月と2025年11月の同月対比）

**24/7FiTで間口を広げた集客を行い
会員数は順調に推移****フィットネスジムの業界平均の退会率が
4～5%の中、当社の強みを活かし**

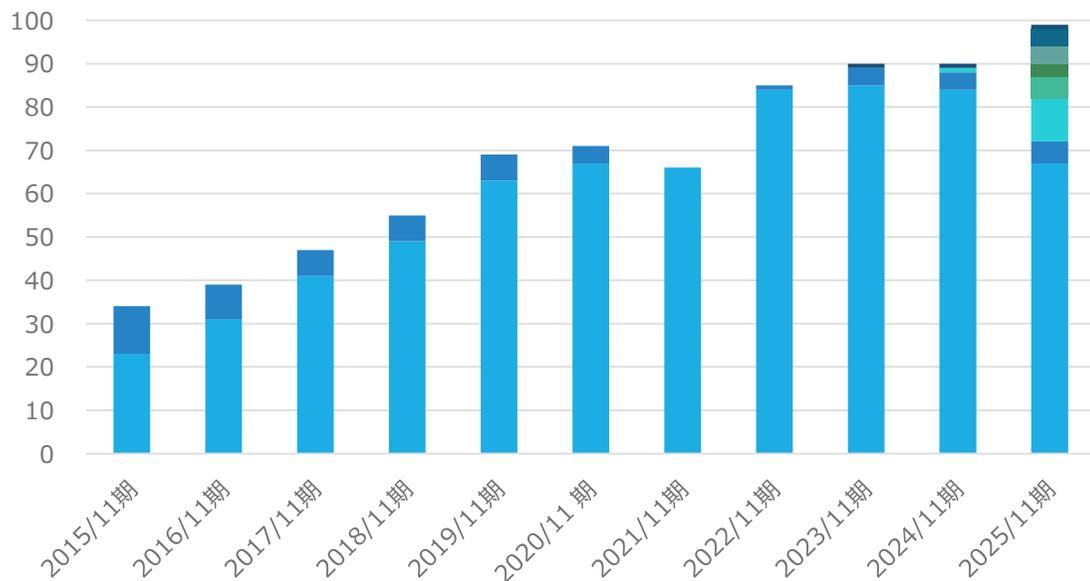
FiTの平均退会率は

ビルインタイプ：2.1%**フリストタイプ：1.1%**

で推移させることができています。

■ 出店・移転リニューアル・改装店舗数

- ・新規オープン店舗：8店舗
- ・移転リニューアル店舗：1店舗
- ・既存店の一部または1フロアを改装してピラティスを付加させた店舗：17店舗



- 24/7Workout単独（直営店） ■ 24/7Workout単独（FC店）
- 24/7Workout併設（直営店） ■ 24/7Workout併設（FC店）
- 24/7Pilates単独（直営店） ■ 24/7SPORTS CLUB（直営）
- 24/7SPORTS CLUB（FC） ■ FITTERIA

※前期末対比：8店舗増加

■ セグメント別の業績

上半期におけるアクティブ会員数の増加が想定よりも鈍化したためフィットネス事業の売上が予算対比で92%となりました。

単位：千円

セグメント	売上	利益・損失
フィットネス事業	2,044,006	▲61,846
不動産事業	51,426	15,954
計	2,095,432	▲45,892
調整額	(※1) ▲750	(※2) ▲131,978
連結財務諸表上計上額	2,094,682	▲177,871

※1：不動産事業のグループ内取引額

※2：各セグメントに配賦していない全社費用およびその他調整費

■ 下半期はアクティブ会員数が増加

5月⇒11月の会員数伸長：113%増加 ⇒ 2025年10月は**単月黒字**を達成

■ 2026年11月期に向けた課題

- ①77店舗ある24/7Workoutのアクティブ会員数の増加
- ②事業性の高い24/7 SPORTS CLUBのモデル店舗づくり

2026年11月期の数値計画 と重点的な取り組み

24/7 HOLDINGS
トゥエンティフォーセブンホールディングス

内容	期待する成果
<p>①既存店「24/7 Workout」のアクティブ会員数の増加とLTVの増大</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 2025年11月期に改善させてきたマーケティング手法により引き続き効率的に会員を獲得し、会員の継続期間を伸長させることに重点をおいて取り組みます。 <p>②併設店「24/7 Workout」を増店</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 既存店の個室ブースをピラティスに改装してブースの稼働率を向上させ、売上アップを図ります。 	<p>アクティブ会員数を2025年11月対比で20%増加させる</p> <p>併設店の売上を30%増加させる (導入前月 対 2026年11月)</p>
<p>③「24/7 SPORTS CLUB」の出店とモデル店舗づくり</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ フリスタの直営店舗を複数出店し、マーケティング手法やオペレーションを確立させ事業性の高いモデル店舗づくりに重点をおいて取り組みます。 <p>④「24/7 SPORTS CLUB」のFC開発</p> <ul style="list-style-type: none"> ■ 2027年11月期にFC出店を加速できるよう、FCおよび物件開発に重点をおくとともに並行して本部機能の強化を図ります。 <div data-bbox="727 1089 1141 1246" data-label="Image"> </div> <p data-bbox="727 1253 1183 1276">2026年11月期に計画しているfrisstaの外観イメージ</p>	<p>直営店を6店舗出店し、立ち上がり初期の会員数の推移が常に過去に出店した店舗の初期会員数の推移を上回っている状態</p> <p>2026年11月期中に2027年11月期に出店するFC8店舗分のFC加盟企業 & 物件開発</p>

■ 数値計画

単位：千円

科目	セグメント	2026年 11月期	前期 対比
売上高	フィットネス事業	2,500,754	+456,748
	不動産事業	115,568	+64,892
	合計	2,616,322	+521,640
営業利益		31,527	+209,398
経常利益		35,797	+212,718
当期純利益		6,695	+216,475

■ 店舗数

	店舗 タイプ ^o	2026年11月末時点の店舗数			2025年 11月末 対比
		直営	FC	合計	
Workout	単独	58	5	63	-9
	併設	19	5	24	+9
Pilates	単独	3	0	3	0
FITTERIA	—	1	0	1	0
SPORTS CLUB	—	10	8	18	+10
合計		91	18	109	+10

※直営のWorkout（単独店）の9店舗の一部のブースをピラティスブースに改装

※直営：6店舗
FC：4店舗
を出店

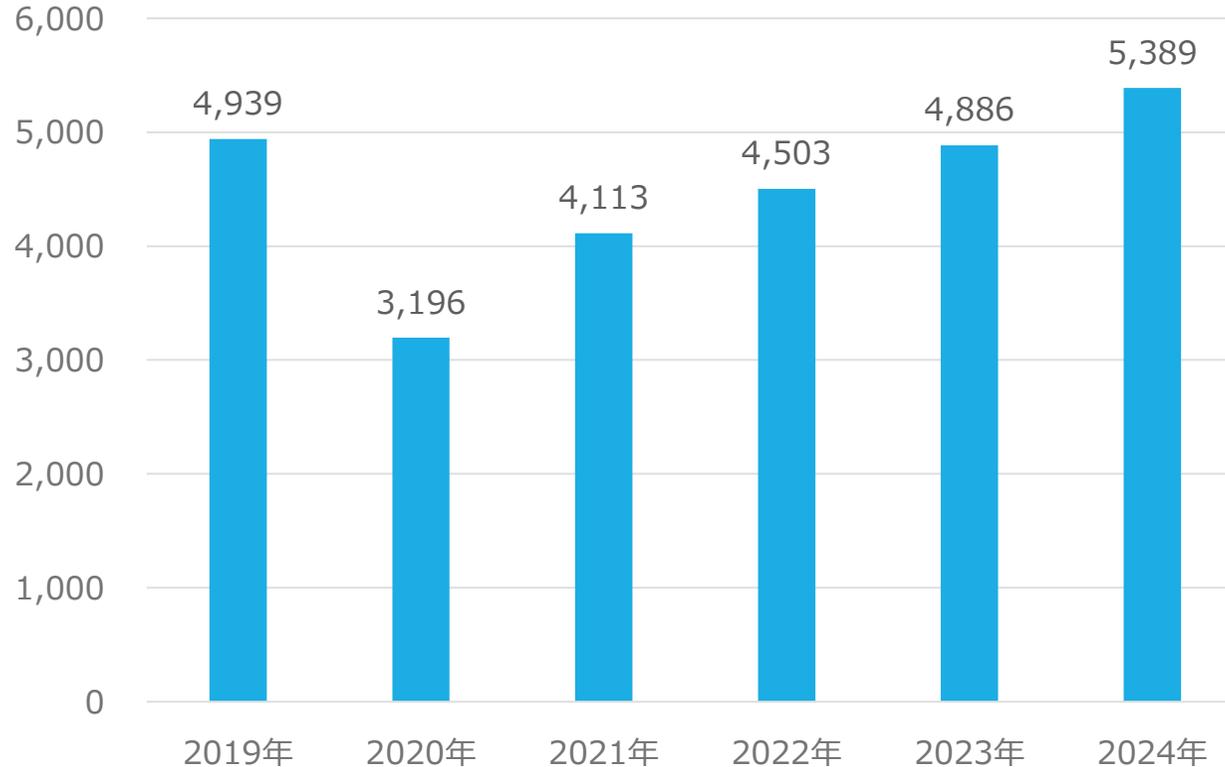
市場環境およびポジショニング

連結売上高の97.6%を「パーソナルトレーニング事業」が占めるため、当該事業セグメントにおける市場環境およびポジショニングについてのみ記載いたしております。

24/7 HOLDINGS
トゥエンティフォーセブンホールディングス

フィットネス業界は、コロナ禍で-35.3%の伸びとなりましたが、その後健康志向の高まりとともに売上は伸び、2024年には過去最高の売上となった。2025年以降もこの売上は伸びていくと予測されています。

国内フィットネス市場の推移（単位：億円）

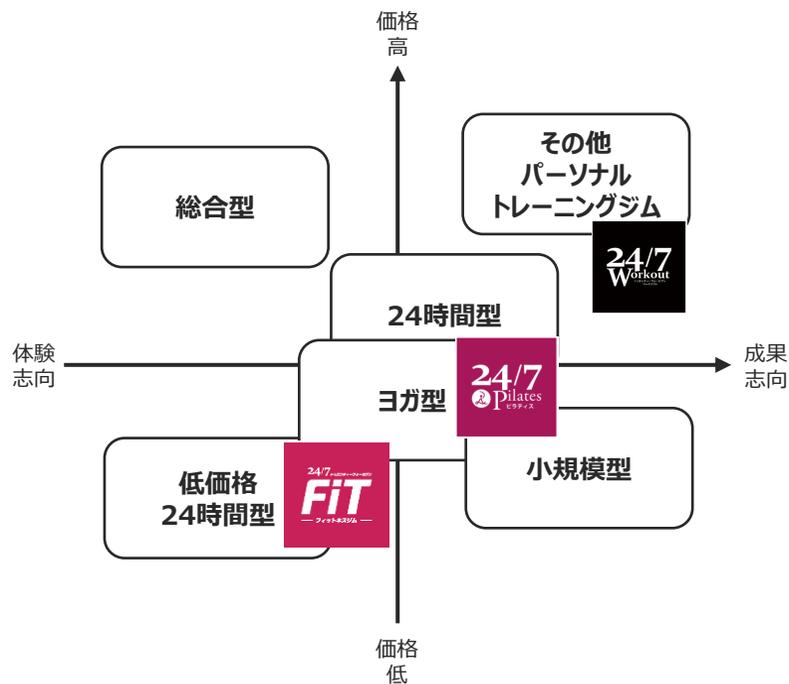
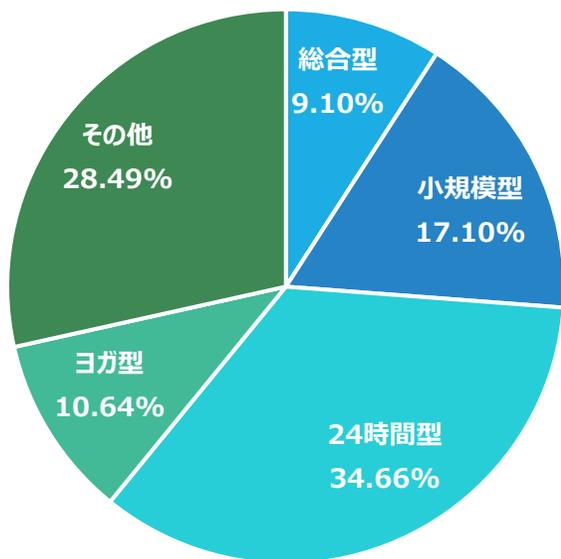


出展：日本のフィットネスクラブのトレンド2024年版（株）クラブビジネスジャパン

フィットネス業界における業態別の施設数と構成比は以下のようになっている。(矢野経済研究所調べ)

	総合型	小規模型	24時間型	ヨガ型	その他	計
	プール、ジム、スタジオを兼ね備えた施設	サーキットトレーニング主体の施設	24時間営業かつセルフサービスの時間帯のある施設	ヨガ、ホットヨガ、ピラティス等へ特化した施設	左記以外のパーソナルトレーニングジム等	
施設数	1,142	2,145	4,348	1,334	3,574	12,543
構成比	9.1%	17.1%	34.7%	10.6%	28.5%	100.0%

2024年8月 参照： https://www.yano.co.jp/press-release/show/press_id/3651?utm_source=chatgpt.com



競争力の源泉

～ 当社グループの強みと目指すポジショニング ～

連結売上高の97.6%を「パーソナルトレーニング事業」が占めるため、当該事業セグメントにおける競争力の源泉についてのみ記載いたしております。

24/7 HOLDINGS
トゥエンティフォーセブンホールディングス

強み① 独自のトレーナー育成プログラム

4%の合格率を経て入社し、その後、3週間の座学およびトレーニング研修を経てトレーナーとして着任します。



強み② 100種類を超えるトレーニングプログラム

10万を超える成功事例から積み上げられた豊富なトレーニングプログラムを提供します。



優秀なトレーナーの輩出



個々に合った質の高いトレーニングを提供

ミッション「お客様のQOLを向上」を実現

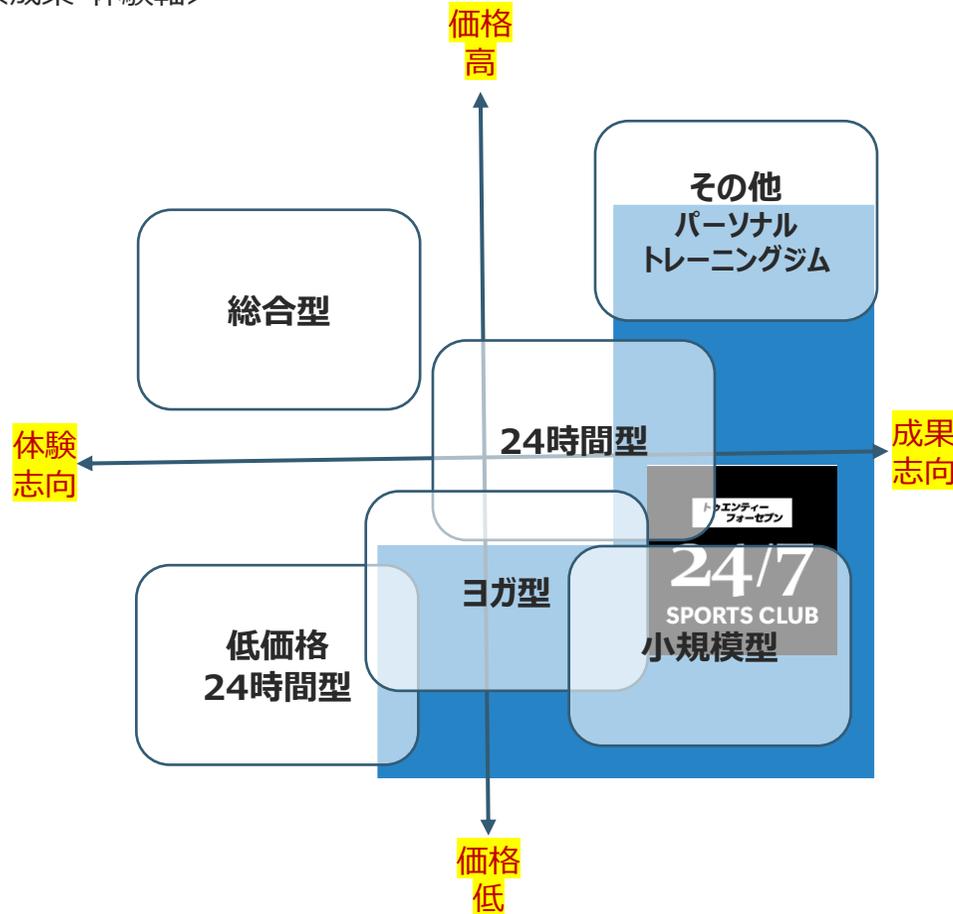
■ 参考データ（2024年に実施した24/7workout顧客アンケートの一部） ※サンプル数：789件

① トレーナーの対応への満足度はいかがですか？（5:とても高い、4:高い、3:普通、2:低い、1:とても低い） ⇒ **平均点数：4.52**

② 目標達成への期待度はいかがですか？（5:とても高い、4:高い、3:普通、2:低い、1:とても低い） ⇒ **平均点数：4.12**

フィットネス市場で目指すポジショニング

<成果・体験軸>



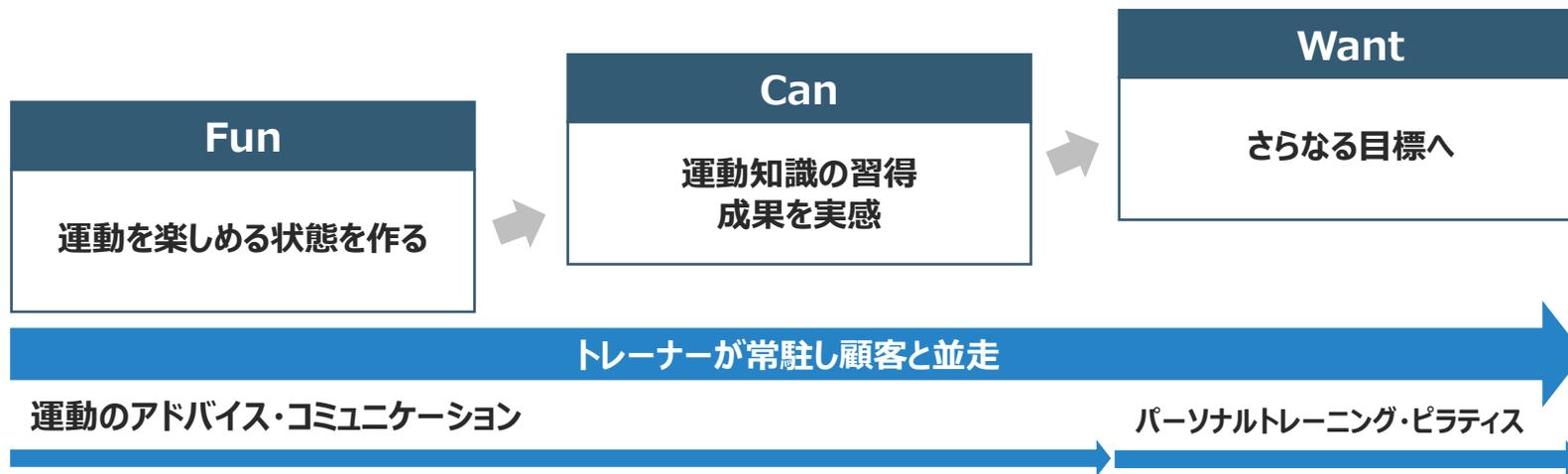
解説

- 24/7SPORTS CLUBが目指すポジショニング：
⇒左図の水色の部分。
- このポジションを目指す理由：
⇒当社の強みを活かした事業性の高い店舗を展開していくため。
- 事業性が高くなる理由：
⇒24/7FiTにて間口を広げた集客を実施
 - ・地域の方々に気軽に入会いただけるよう地域のフィットネスジムの価格に合わせた会費を設定
- ⇒当社のコアコンピタンスである「優秀なパーソナルトレーナー」が施設に常駐し、会員にトレーニング方法やマシンの効果的な使い方をレクチャーし、成果を実感いただける状態を作り継続期間を伸長
 - ・通常のフィットネスジムの退会率：4～5%
 - ・24/7SPORTS CLUBの退会率：1～2%
- ⇒24/7FiTに入会された「体験志向」のお客様は、さらに上を目指す「成果志向」のお客様へと成長され、新たな目標を達成するためにパーソナルトレーニングやピラティスに取り組まれます。

上記より、当社は体験型のお客様から成果志向のお客様までを受け入れ、LTVの高い事業性のある店舗運営ができます。

お客様のQOL向上

- お客様一人ひとりに寄り添った運動を提案し、まずは運動を楽しめる状態を作る
- さらなる目標を設定しその目標の実現へとお客様を導きQOLを向上させる



LTV向上

- 入会当初は単価の一番安いFiTの利用からスタートし、徐々に継続期間が長くなりかつ単価も上がるためLTVが増大し事業性も高まる

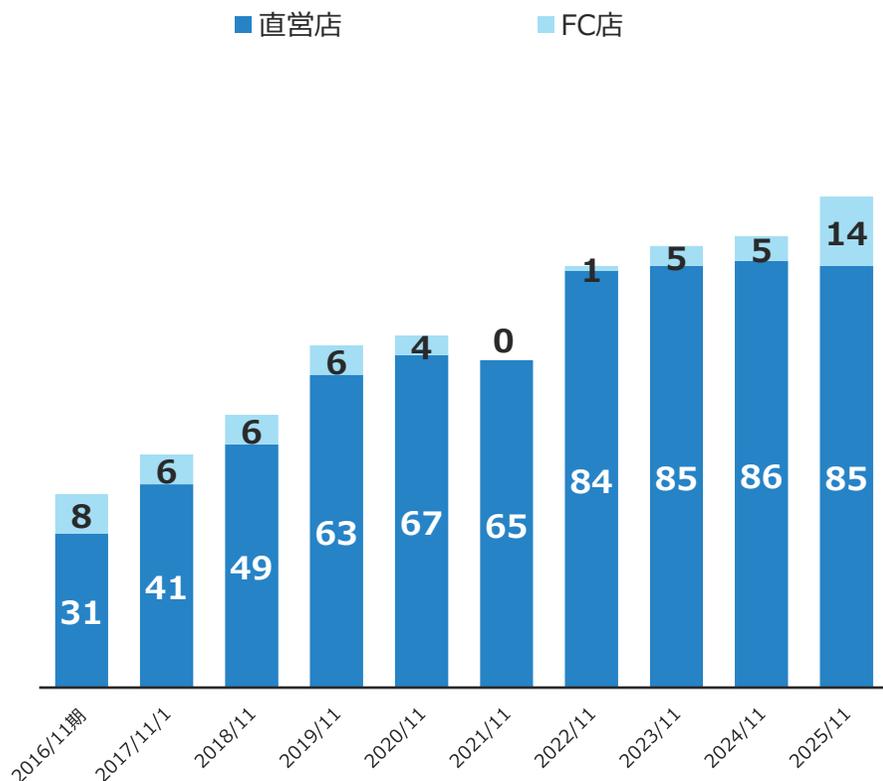


以下の部門を中心にNOVAホールディングスのグループ各社と協業することでシナジーを創出し、今後の中期経営計画を確実に達成させ、当社事業の収益アップを図ります。

グループ会社名	業務提携内容	期待効果
NOVAホールディングス 開発部門	学習塾のフランチャイズオーナーへの加盟 斡旋およびオーナーフォロー	FC店の展開加速
	商圈ポテンシャルの高い物件を全国主要都 市で開発	直営・FC店の展開加速
セントラルデザイン 店舗施工部門	適正な業者選定および各種見積もりの精 査を行い費用を適正化	施工コストの削減
	建築士・デザイナーが図面作図やサイン等 のデザインを実施	賃貸契約～オープンまで のスピードUP
インターネットデザイン WEBマーケティング部門	WEBマーケティングのプロ集団が効率的 な手法を企画・実施	販促費の削減（効率化）

- 2022年11月期より、FC出店の再開。
- 直営出店基準に満たない立地条件においても、出店を拡げることが可能。
- FC展開を得意とするNOVAホールディングスグループとの協業により、直営店×FC店の最適バランスを構築していく。

運営別パーソナルトレーニング店舗の推移



直営出店のメリット

- 直営展開による獲得利益の最大化
- それを原資に直営店を拡大。成長速度を加速
- 自社による店舗管理の徹底
- それによりハイクオリティのサービスを維持

×

FC出店のメリット

- 成長速度の最大化
- 投資金額の抑制
- 出店エリアの拡大
- 経営管理の簡素化

中期経営計画

24/7 HOLDINGS
トゥエンティフォーセブンホールディングス

「第2の創業：常に挑戦し続ける」

～ 経営理念実現のために ～

当社グループは、2025年11月期より、2025年11月期を初年度とする3ヶ年中期経営計画（2025年11月期～2027年11月期）（以下、「前回計画」といいます。）を策定・公表しましたが、この度、経営環境の変化等に対応すべく、当社グループとして前回計画をローリング方式により見直し、2026年11月期～2028年11月期を計画期間とする3ヶ年中期経営計画（以下、「今回計画」といいます。）として更新いたしました。

また、以下のサブテーマを掲げております。

- 2025年11月期：既存業態における新サービスの提供および新規事業の整備期
- 2026年11月期：「24/7SPORTS CLUB」の**FC展開に向けた準備期**
- 2027・2028年11月期：直営・FC店を**拡大させる飛躍期**

当社グループは、前回計画のもと、主力業態「24/7Workout」において、質の高いパーソナルトレーニングをより気軽に、より低価格で利用いただける新コースの導入及び、プライスダウンを伴う新コースにおいて、損益分岐点を上回る顧客数を獲得・定着させるための販促の効率化、加えて、顧客層の裾野を広げるために新業態の開発と出店を進めてまいりました。

上記を進める中で計画通りに進んだ取り組みがある一方で想定よりも遅れた取り組みがあったため、当初想定していた業績計画に対して一部未達となりました。具体的には、導入した新コースにおける上半期の会員獲得ペースが想定よりも緩やかに推移したことで売上計画が予算対比92%で着地し、これに伴い各段階損益が未達となったため、次頁以降のとおり数値計画を変更いたします。

単位：百万円

	2025年11月期		予算対比
	計画値※	実績	
売上高	2,270	2,094	92%
営業利益	11	△177	—
経常利益	5	△176	—
親会社株主に帰属する 当期純利益	△11	△209	—

※連結決算への移行に伴う2025年10月15日付「2025年11月期 通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」の業績予想。

「中期経営計画のローリングの背景」に記載したとおり、会員獲得ペースが想定よりも緩やかに推移したことに伴い、売上高を実勢に応じた見直し。連動して各利益の見直しを実施。

<前回計画>

単位：百万円

	2025年11月期		2026年11月期		2027年11月期	
売上高	2,270	100.0%	2,770	100.0%	3,320	100.0%
営業利益	11	0.5%	108	3.9%	276	8.3%
経常利益	5	0.2%	108	3.9%	276	8.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	△11	—	92	3.3%	250	7.5%



<今回計画>

単位：百万円

	2025年11月期 (実績)		2026年11月期		2027年11月期		2028年11月期	
売上高	2,094	100.0%	2,616	100.0%	2,882	100.0%	3,112	100.0%
営業利益	△177	—	32	1.2%	111	3.9%	201	6.5%
経常利益	△176	—	36	1.4%	115	4.0%	205	6.6%
親会社株主に帰属する当期純利益	△209	—	7	0.4%	83	3.2%	147	5.6%

利益計画の見直しを踏まえて、毎期10店舗程度の出店計画に変更。

<前回計画>

	店舗 タイプ	2025年 11月期	2026年 11月期	2027年 11月期
Workout	単独	87	94	101
	併設	4	6	8
Pilates	単独	1	5	10
FITTERIA	—	1	1	1
SPORTS CLUB	—	6	12	23
合計		99	118	143

<今回計画>

	店舗 タイプ	2025年 11月期 (実績)	2026年 11月期	2027年 11月期	2028年 11月期
Workout	単独	72	63	59	55
	併設	15	24	28	32
Pilates	単独	3	3	3	3
FITTERIA	—	1	1	1	1
SPORTS CLUB	—	8	18	30	42
合計		99	109	121	133

2026年11月期～2028年11月期にかけては、前頁の出店計画を踏まえ、フリスタタイプを軸に出店を行っていきます。

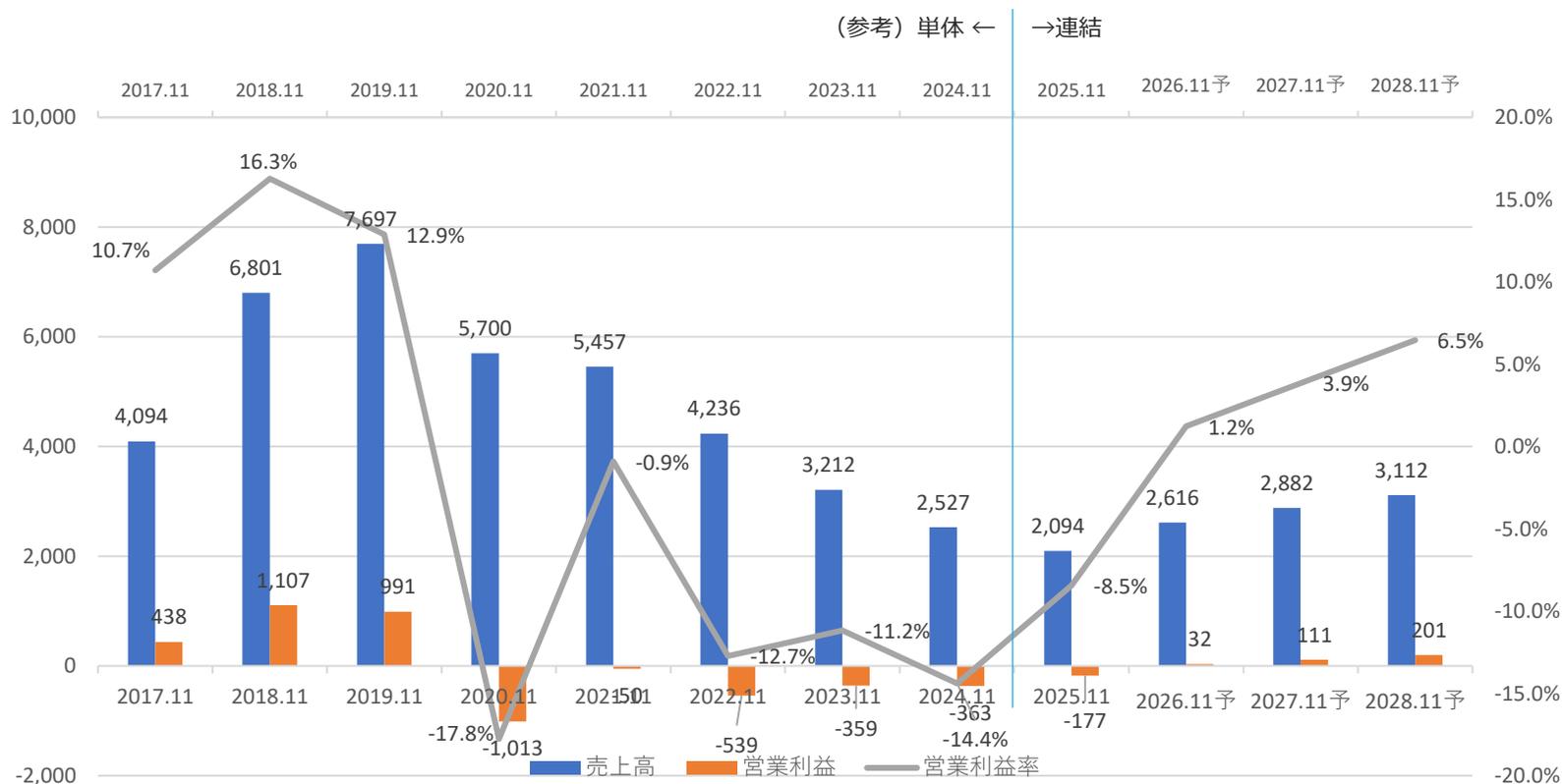
出店に係る投資には土地取得・建築費用・マシン費用が計上されています。

年度別の主な投資額

単位：百万円

投資計画	2026年 11月期	2027年 11月期	2028年 11月期
出店に係る投資	400	550	550
広告宣伝投資	243	270	309
その他	10	15	20
合計	653	835	879

- 当社グループは、事業規模を拡大しつつ利益の増大を図ることを目標としており売上高営業利益率を重視。
- 「コロナによる影響長期化」「消費者の行動変容」「外的環境の変化」等の影響を受け、新規顧客の獲得に苦戦しているが、前述した事業計画を遂行し、業績を回復させ、中期的には営業利益率10%~15%の水準を目標としている。



※2025年11月期より連結決算へ移行。2026年11月期以降は中期経営計画における連結営業利益計画を記載。

1. オーガニック成長

当事業年度終盤より、継続的・安定的な単月営業黒字のための先行指標に着実な回復トレンドあり。中期経営計画の着実な実行により、当社グループとしての計画数値の達成。

2. 他社とのアライアンスによる成長戦略

オーガニック成長を確実なものとしたうえで、他社のM&A含めたアライアンスを積極展開。

<時系列イメージ>



オーガニック成長

中期3ヶ年計画の着実な実行

ローリング方式による着実な実行

アライアンス

他社のM&A含めた積極的なアライアンス戦略展開

リスク情報

24/7 HOLDINGS
トゥエンティフォーセブンホールディングス

1**継続企業の前提に関する重要事象等****2****広告宣伝における効果（期待）**

※36頁から40頁に記載したリスク情報は、重要と考えられるものの抜粋であり、その他のリスクを含むリスク情報の全体は「第18期 有価証券報告書」の「事業等のリスク」を参照願います。

- ・ 顕在化の可能性/時期

高/中長期

- ・ 顕在化した場合の影響

大

- ・ リスク内容

新型コロナウイルスの感染拡大による影響及び消費者の行動変容並びにマーケット環境の変化を受け、当連結会計年度まで6期連続して売上高の減少並びに経常損失及び当期純損失を計上しており、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状態が存在しております。

- ・ 予防策/対応策

「新規顧客数増加のための施策拡充」「既存顧客の維持拡大と新商材での売上拡大」「コストコントロールによる経費削減」等の対策を実施し、当該状況を解消します。なお、当連結会計年度末において、当社グループの借入金残高は45,544千円あるものの、505,459千円の現金及び預金を保有しており、資金繰りに重要な懸念はないと判断しております。また、NOVAホールディングスグループによる当社グループへの資金支援や同グループの信用力による財務基盤の安定化が期待できます。

以上のことから、継続企業の前提に関する重要な不確実性は認められないと判断いたしております。

6期連続して売上高の減少ならびに経常損失および当期純損失を計上



- 新規顧客数増加のための施策充実
- 既存顧客の維持拡大と新商材での売り上げ拡大
- コストコントロールによる費用削減 等

により当該状況を解消

また

- 借入金残高は45百万円あるものの505百万円の現預金保有（2025年11月30日現在）
- NOVAホールディングスグループによる資金支援や信用力による財務基盤の安定化期待

継続企業の前提に関する重要な不確実性は認められないと判断

- 顕在化の可能性/時期

中/中長期

- 顕在化した場合の影響

大

- リスク内容

インターネット等の広告宣伝により、新規顧客を獲得しており、広告宣伝は重要なファクターであります。当社グループは、マーケティング戦略を重要な経営課題と位置づけ、「費用対効果の高いWEB広告手法の開拓」「集客手法の最適化」を追求しておりますが、期待する効果を上げられない場合には、当社グループ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。

- 予防策/対応策

NOVAホールディングスグループとの協業により、広告出稿を戦略的にコントロールし、CPAを維持を図っております。

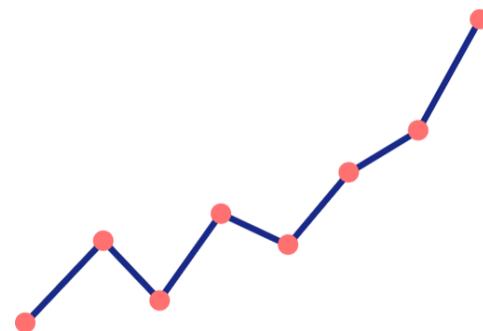
CPAとはCost Per Acquisitionの略であり、コンバージョン1件あたりにかかった広告の費用対効果を示す指標になります。

- 集客手法はWEBによる広告宣伝がメイン。競合他社においても当該手法での集客は年々増加傾向であり、広告出稿・入札状況が激化。
- そのような環境下においても効率性を重視し、費用対効果の高いWEB広告手法の開拓を行うとともに、集客手法の最適化を目指す。

WEBによる広告宣伝メイン



年々増加傾向 広告出稿・入札状況激化



NOVAホールディングスグループとの協業により、
費用対効果の高いWeb広告手法を開拓し、集客手法の最適化に努め、
新規顧客数増加を目指す。

Appendix

24/7 HOLDINGS
トゥエンティフォーセブンホールディングス

社名	株式会社トゥエンティーフォーセブンホールディングス Twenty-four seven Holdings Inc.			
代表者	代表取締役社長 松木 大輔			
創業年月	2007年12月			
本社住所	東京都品川区東品川二丁目3番12号 天王洲バイタワー 6F			
役員構成	代表取締役会長	稲吉 正樹	常勤監査役（社外）	山田 暁彦
	代表取締役社長	松木 大輔	非常勤監査役（社外）	吉原 慎一
	取締役副社長	笹井 由佳	非常勤監査役（社外）	鶴森 美和
	取締役	植原 一雄		
	取締役	石村 元希		
	取締役（社外）	橋本 玄		
	取締役（社外）	中野 信治		
事業内容 （連結）	<ul style="list-style-type: none"> ・パーソナルトレーニングジム事業「24/7Workout」「24/7Pilates」「24/7SPORTS CLUB」等の運営 ・不動産関連事業としてリーシング事業や不動産仲介事業の展開 			
従業員数 （連結）	正社員 114名〔2025年11月30日現在/親会社からの出向者含む。企業集団外への出向者及び臨時従業員除く。〕			
店舗数	全国99店舗（直営店85店舗、FC店14店舗）〔2025年11月30日現在〕			

年月	内容
2007年12月	健康関連商品の販売等を事業目的に、株式会社ヘルスアップを設立
2012年10月	パーソナルトレーニングジム事業として「24/7Workout」を開始。1号店として六本木店をオープン
2015年8月	「24/7Workout」累計30店舗出店（FC店を含む）
2015年11月	商号を株式会社ヘルスアップから、株式会社トゥエンティーフォーセブンに変更
2016年12月	「24/7Workout」累計40店舗出店（FC店を含む）
2017年4月	パーソナル英会話スクール事業として「24/7English」を開始。1号店として新橋・銀座教室をオープン
2018年4月	「24/7Workout」累計50店舗出店（FC店を含む）
2019年5月	「24/7Workout」累計60店舗出店（FC店を含む）
2019年11月	東京証券取引所マザーズ市場に上場
2020年2月	「24/7Workout」累計70店舗出店（FC店を含む）
2020年3月	低糖質食品通販事業として「24/7DELI&SWEETS」を開始
2020年6月	「24/7Workout」において非対面型の新サービス「24/7Online Fitness」を開始
2020年9月	「24/7English」において非対面型の新サービス「BSS英会話」を開始
2021年3月	「24/7Online Fitness」累計会員数5,000人達成
2022年4月	東京証券取引所グロース市場に移行
2022年11月	「24/7Workout」累計80店舗出店達成（FC店含む）
2023年5月	女性専用のセミパーソナルジム「FITTERIA」を東京都大田区に出店
2023年9月	「24/7English」事業譲渡
2024年5月	いなよしキャピタルパートナーズ株式会社による当社普通株式に対する公開買付けが成立。同社は当社の親会社及び主要株主となる。
2024年11月	NOVAホールディングス株式会社が当社の親会社及び主要株主となる
2025年3月	東京都品川区東品川に本社移転
2025年6月	持株会社体制へ移行。商号を株式会社トゥエンティーフォーセブンホールディングスに変更。サンシャインビル株式会社の全株式を取得。株式会社トゥエンティーフォーセブン北海道に商号変更。株式会社トゥエンティーフォーセブンエージェントを設立。

■ 連結経営指標等

決算年月		2021年11月	2022年11月	2023年11月	2024年11月	2025年11月
売上高	(千円)	-	-	-	-	2,094,682
経常利益	(千円)	-	-	-	-	▲176,921
親会社株主に帰属する当期純利益	(千円)	-	-	-	-	▲209,780
包括利益	(千円)	-	-	-	-	▲209,780
純資産額	(千円)	-	-	-	-	89,373
総資産額	(千円)	-	-	-	-	1,072,966
1株当たり純資産額	(円)	-	-	-	-	9.79
1株当たり当期純利益	(円)	-	-	-	-	▲24.74
潜在株式調整後1株当たり当期純利益	(円)	-	-	-	-	-
自己資本比率	(%)	-	-	-	-	7.7
自己資本利益率	(%)	-	-	-	-	▲505.2
株価収益率	(倍)	-	-	-	-	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-	-	-	-	▲145,866
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-	-	-	-	▲143,623
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	-	-	-	-	143,627
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	-	-	-	-	505,459
従業員数	(人)	-	-	-	-	114
(外、平均臨時雇用者数)	(人)	-	-	-	-	(71)

※2025年11月期より連結財務諸表を作成しているため、それ以前については記載しておりません。

■個別経営指標等

決算年月		2021年11月	2022年11月	2023年11月	2024年11月	2025年11月
売上高	(千円)	5,457,172	4,236,656	3,212,860	2,527,254	1,077,735
経常利益	(千円)	▲ 42,978	▲ 532,687	▲ 379,395	▲ 380,730	▲ 109,541
当期純利益	(千円)	▲ 136,707	▲ 1,690,665	▲ 480,593	▲ 435,661	▲ 212,896
資本金	(千円)	792,387	793,262	931,384	99,992	172,503
発行済株式総数	(株)	4,523,600	4,552,000	5,372,800	7,627,800	8,486,200
純資産額	(千円)	2,032,052	333,793	129,611	147,811	86,257
総資産額	(千円)	3,644,683	1,633,962	1,153,184	1,026,747	279,256
1株当たり純資産額	(円)	449.22	73.29	24.06	19.38	9.42
1株当たり当期純利益	(円)	▲ 30.25	▲ 371.64	▲ 102.72	▲ 73.04	▲ 25.11
自己資本比率	(%)	55.8	20.4	11.2	14.4	28.6
自己資本利益率	(%)	-	-	-	-	-
営業活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	342,281	▲ 715,314	▲ 558,912	▲ 498,355	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	▲ 144,090	▲ 94,126	▲ 75,344	▲ 29,034	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	(千円)	1,441	1,922	264,571	447,365	-
現金及び現金同等物の期末残高	(千円)	1,908,548	1,101,031	731,346	651,321	-
従業員数	(人)	271	229	174	129	9
(外、平均臨時雇用者数)	(人)	(157)	(113)	(76)	(67)	(4)

※当社は、2025年6月1日付で会社分割を行い、持株会社体制へ移行いたしました。これにより2025年11月期の経営指標等は、2024年11月期以前と比較して大きく変動しております。

- 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おり、当社が発行する有価証券の投資勧誘を目的としたものではありません。
- 当資料に記載されている内容は、いくつかの前提に基づいたものであり、将来の計画数値や施策の実現を確約したり保証したりするものではありません。
- 当社の将来における事業内容や業績等は、様々な要因により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があります。
- 当資料のアップデートは今後、2027年2月の株主総会後を予定しております。

＜お問い合わせ先＞

株式会社トウエンティフォーセブンホールディングス
経理部

03-6863-0140

corporate_ir@247group.jp