

Corporate identity

世界中の人々から
常に必要とされる企業を創る

2023年11月期
決算補足説明資料

株式会社トゥエンティフォーセブン

2024年1月15日



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

■ **2023年11月期 決算概要**

■ **2024年11月期期 業績予想**

■ **Appendix 出店状況**

2023年11月期 決算概要

収益構造改革が進展するも道半ば 通期では減収・赤字幅縮小

売上高

コロナ禍による四半期ベースでの売上減少が続くも、ウイズコロナの定着と新規顧客獲得施策、対既存顧客施策により、直近の顧客数は下げ止まり。

原 価

不採算店舗の再編成、トレーナー外注化やオペレーション効率化、地代家賃ほか店舗運営費の抑制を通年実施したことで売上減少の中でも粗利益率を維持。

販管費

不採算事業の整理、役員報酬の減額および自主返上、本社費用等固定費削減により、販売管理費を大幅に削減。

特別損失

前事業年度に実施した店舗資産の減損処理を当事業年度も実施したことで減損は一段落。今後の損益への影響は軽微。

純資産等

2023年10月実施の資本政策により期末純資産129百万円、現預金残高731百万円となり財務安定性を確保。

(百万円)	2022/11期 累計期間	2023/11期 累計期間	比較	
			前期比	
			差異額	差異率
			※ + : 利益に対して有利、▲ : 利益に対して不利	
売上高	4,236	3,212	▲1,024	▲24.2%
売上原価	2,345	1,880	+465	+19.8%
売上総利益	1,891	1,332	▲559	▲29.6%
売上総利益率	44.6%	41.5%		▲3.1pp
販売費及び一般管理費	2,431	1,692	+739	+30.4%
営業損失(△)	△539	△ 359	+180	-
営業外収益	6	3	▲3	▲50.0%
営業外費用	-	23	▲23	-
経常損失(△)	△532	△ 379	+153	-
経常利益率	△12.6%	△ 11.8%		+0.8pp
特別利益	82	7	▲75	▲91.46%
特別損失	1,181	64	+1,117	+94.6%
税引前当期純損失(△)	△1,632	△ 436	+1,196	-
当期純損失(△)	△1,690	△ 480	+1,210	-

(百万円)	2022/11期				2023/11期			
	1Q 会計期間	2Q 会計期間	3Q 会計期間	4Q 会計期間	1Q 会計期間	2Q 会計期間	3Q 会計期間	4Q 会計期間
売上高	1,084	1,124	1,075	952	824	871	801	714
売上原価	601	582	586	574	505	480	465	428
売上総利益	483	541	489	377	319	390	335	286
売上総利益率	44.6%	48.1%	45.5%	39.6%	38.7%	44.8%	41.8%	40.1%
販売費及び一般管理費	680	657	571	521	469	421	428	373
営業利益又は営業損失(△)	△196	△115	△82	△144	△149	△30	△92	△87
営業外収益	2	3	0	0	0	1	0	1
営業外費用	-	-	-	-	6	0	0	15
経常利益又は経常損失(△)	△194	△111	△81	△144	△155	△29	△93	△101
経常利益率	△17.9%	△9.9%	△7.6%	△15.1%	△18.8%	△3.3%	△11.6%	△14.1%
特別利益	0	70	12	0	0	0	0	7
特別損失	31	6	46	1,098	41	0	11	12
税引前四半期純利益又は損失	△226	△48	△116	△1,242	△196	△29	△104	△106
四半期純利益又は損失(△)	△285	△58	△135	△1,212	△207	△40	△115	△117

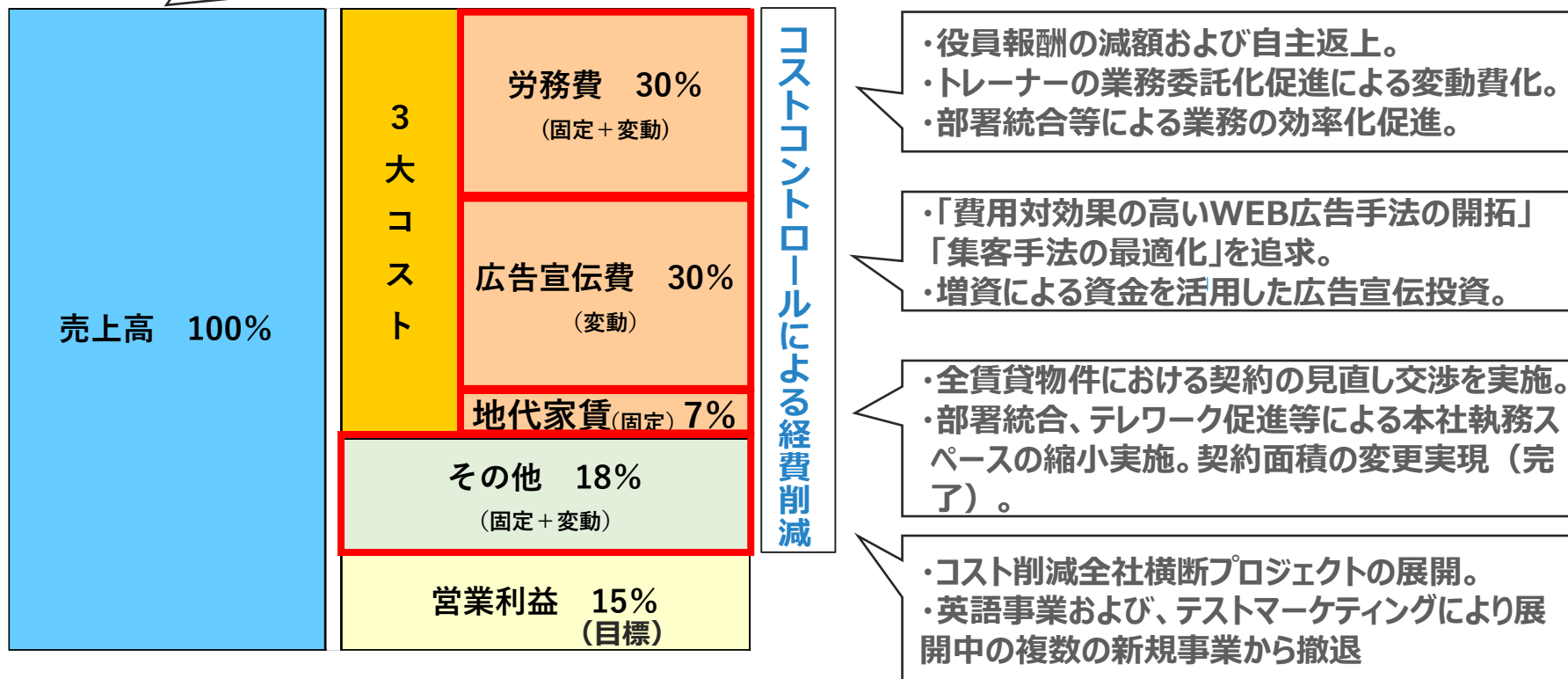
- 当事業年度においては「新規顧客数増加のための施策拡充」「既存顧客の維持拡大と新商材での売上拡大」「コストコントロールによる経費削減」に努め、収益構造改革を実施。

新規顧客数増加のための施策充実

・潜在顧客のマーケットリサーチに基づく新サービスの開発・提供等

既存顧客の維持拡大と新商材での売上拡大

・新サービス/商材とのクロスセル拡充



(百万円)	2022/11期	2023/11期	増減額
	期末	期末	
流動資産	1,335	894	△440
現金及び預金	1,101	731	△369
売掛金	44	16	△27
商品	44	40	△3
貯蔵品	7	7	+0
その他流動資産	137	98	△38
固定資産	298	258	△39
有形固定資産	0	29	+29
無形固定資産	0	0	+0
投資その他の資産	298	228	△69
資産合計	1,633	1,153	△479
流動負債	1,008	721	△286
買掛金	10	2	△7
未払金	148	75	△72
未払費用	146	115	△30
未払法人税等	51	54	+3
前受金	547	402	△144
引当金	77	61	△15
資産除去債務（流動）	15	0	△15
その他流動負債	11	9	△1
固定負債	291	302	+11
資産除去債務	291	299	+8
負債合計	1,300	1,023	△276
株主資本	333	129	△203
純資産合計	333	129	△203
負債純資産合計	1,633	1,153	△479

主に当期純損失の影響により減少しております。

(百万円)	2022/11期	2023/11期
	4Q累計	4Q累計
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益又は税引前当期純損失(△)	△1,632	△436
減価償却費	136	1
減損損失	1,177	41
賞与引当金の増減額 (△は減少)	△9	△11
売上債権の増減額 (△は増加)	△9	28
棚卸資産の増減額 (△は増加)	17	4
未収消費税の増減額 (△は増加)	△38	23
仕入債務の増減額 (△は減少)	6	△5
前受金の増減額(△は減少)	△132	△139
未払消費税等の増減額 (△は減少)	△109	0
法人税等の支払額又は還付額 (△は支払)	△26	△42
その他	△98	△23
営業活動によるキャッシュ・フロー合計	△715	△558
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△60	△81
無形固定資産の取得による支出	△1	0
投資有価証券の取得による支出	△3	0
資産除去債務の履行による支出	△19	△59
敷金及び保証金の差入による支出	△16	△3
敷金及び保証金の改修による収入	17	64
その他	△10	3
投資活動によるキャッシュ・フロー合計	△94	△75
財務活動によるキャッシュ・フロー		
ストックオプションの行使による収入	1	0
新株発行による収入	0	249
新株予約権の行使による株式の発行による収入	0	25
資本調達による支出	0	△11
財務活動によるキャッシュ・フロー合計	1	264
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△807	△369
現金及び現金同等物の期首残高	1,908	1,101
現金及び現金同等物の期末残高	1,101	731

当社は、新型コロナウイルス感染症の感染拡大による多大な影響を受け、当事業年度まで4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または状況が存在しております。

そこで当社は「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、当該状況を解消いたします。

また、当社は借入金の残高はなく、当事業年度末において731百万円の現金及び預金を保有し財務基盤は安定していること、さらには第4四半期において、第三者割当による増資および第10回乃至第12回新株予約権（行使価額修正条項付）の発行ならびに第10回新株予約権の行使による資金調達を実施したことから、事業継続に十分な財務基盤を有しており、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。

2024年11月期 業績予想

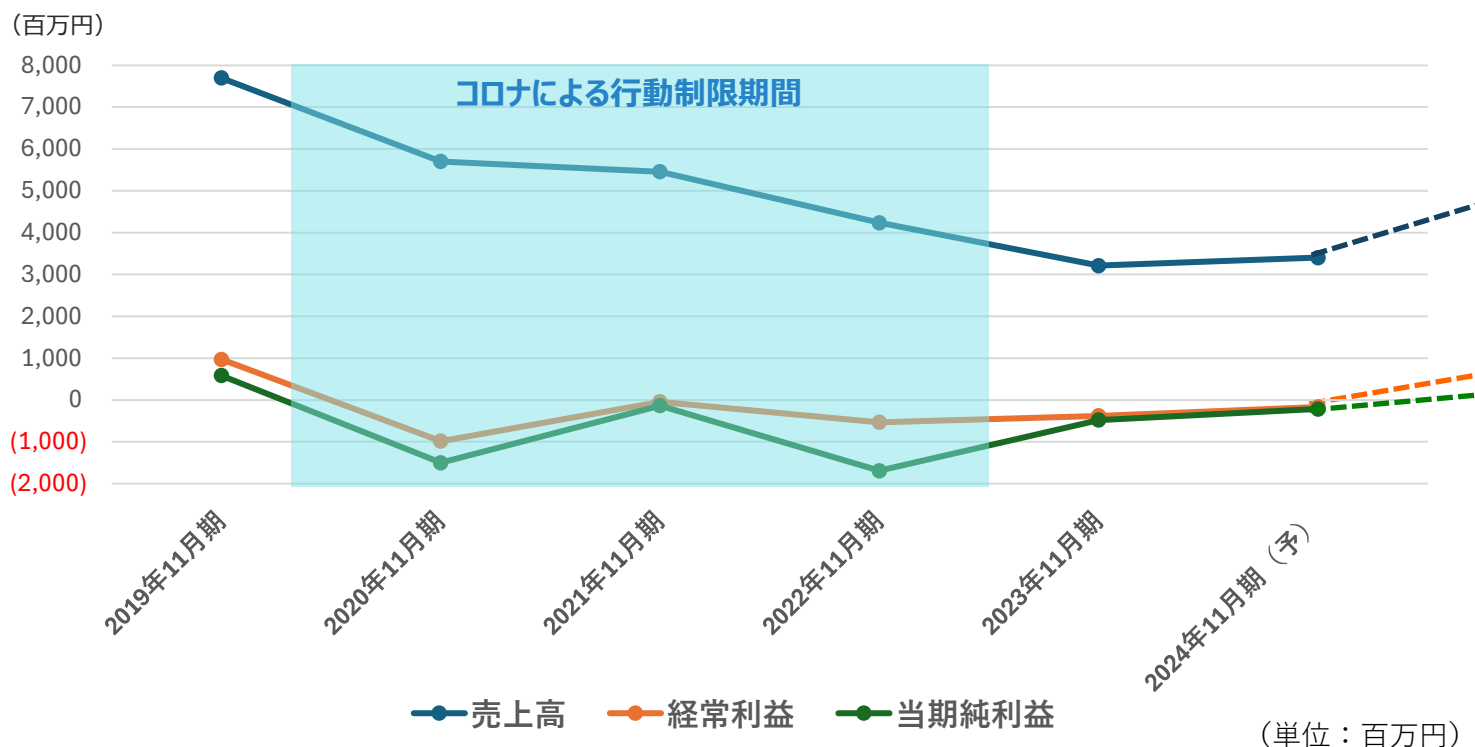
増収・赤字幅縮小予想 3Q以降の単月黒字定着化を見込む

(単位：百万円、%は対前期増減率)

	2023年11月期 通期実績	2024年11月期 通期業績予想	前期比	
			差額	%
売上高	3,212	3,400	187	5.8
営業利益	△ 359	△ 160	199	—
経常利益	△ 379	△ 165	214	—
当期純利益	△ 480	△ 215	265	—

施策	方針	具体策
新規顧客数増加のための施策拡充	潜在顧客のマーケットリサーチに基づく積極的な広告戦略および受け皿となる店舗再編・拡大を継続	<ul style="list-style-type: none"> • TVCM等の積極果敢なマルチメディア広告戦略の推進による潜在顧客への認知度向上。 • 不採算店舗を採算性の高い中小規模店舗への再編継続、マーケットのある地区への小規模店舗の新規開設による受け皿拡充等。
既存顧客の維持拡大と新商材での売上拡大	顧客サービスを先取した新サービス・コースの拡充と新商材のクロスセル拡充	<ul style="list-style-type: none"> • 低価格で個室利用できる「PBF（プライベートボックスフィット）」の店舗拡大。 • 「ボディメイクコース（BMC）」「脂肪買取キャンペーン」など顧客フィットする新コース・サービス拡充。 • ECサイトによる健康商材の訴求を通じたクロスセル拡充等。
コストコントロールによる経費削減		<ul style="list-style-type: none"> • 役員報酬減額の継続。 • 複数の不採算事業から撤退済み。 • トレーナ外注化による労務費の削減。 • 集客最適化を追求した広告宣伝費削減。 • 全社費用削減を継続。 • 徹底した予実管理によるコスト管理。

2020年11月期以降、「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」等により、4期連続の減収及び損失を計上。一方、ようやく顧客数は下げ止まり傾向をみせていることから、業績反転回復させるべく各施策を着実に実行していくことで3Q以降の単月黒字定着化を見込む。



	2019年11月期	2020年11月期	2021年11月期	2022年11月期	2023年11月期	2024年11月期 (予)
売上高	7,697	5,700	5,457	4,236	3,212	3,400
経常利益	971	-984	-42	-532	-379	-165
当期純利益	583	-1,500	-136	-1,690	-480	-215

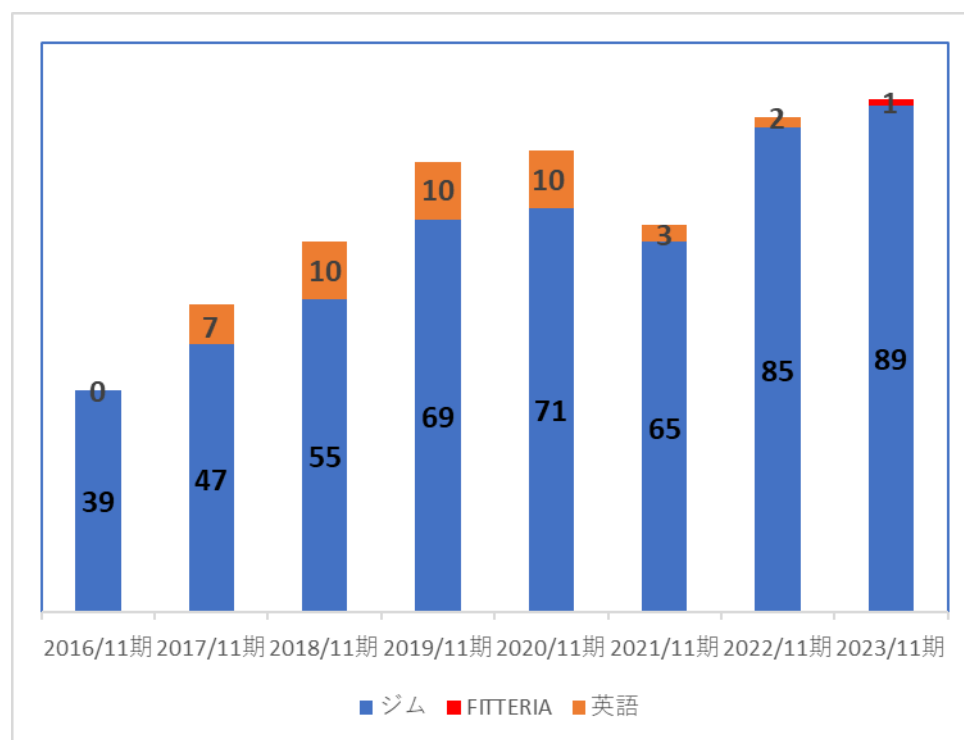
Appendix 出店状況

● 収益性の高い物件を見極め店舗計画をより慎重に検討

現在の地域別国内店舗網



店舗出店状況



※ 「24/7English」は、2023年9月1日付にて営業譲渡いたしております。当該事業の売上高は、全社ベースの1%未満であり、利益及び総資産に与える影響も極めて軽微となります。

24/7Workout関連

1Q	✓	12月 :	24/7Workout梅田店	移転OPEN	
			24/7Workout経堂店	新規OPEN	
			24/7Workout南柏店	新規OPEN	
			24/7Workout名古屋栄店	移転OPEN	
			1月 :	24/7Workout明大前店	新規OPEN
2Q	✓	2月 :	24/7Workout静岡店	移転OPEN	
			3月 :	24/7Workout橋本店(FC)	新規OPEN
			24/7Workout小手指店	退店	
3Q	✓	4月 :	24/7Workout十三店 (FC)	新規OPEN	
			6月 :	24/7Workout戸田店(FC)	新規OPEN
4Q	✓	10月 :	24/7Workout渋谷・南青山店	渋谷店と南青山店の統合	

FITTERIA関連

2Q ✓ 4月： FITTERIA糀谷店 ※ 新規OPEN

※FITTERIA：「カフェのようにリラックスしてトレーニングができる空間」をコンセプトとして、「カフェテリア」と「フィットネス」を合わせた造語。女性専用のセミパーソナルジムとしてのテスト店舗となる。

24/7English関連

4Q ✓ 9月： 24/7English渋谷教室 営業譲渡
24/7English上野教室 営業譲渡

- 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。

＜お問い合わせ先＞

株式会社トゥエンティフォーセブン
財務経理部

03-6432-4916

corporate_ir@247group.jp