



2019年12月20日

各位

上場会社名 株式会社トゥエンティーフォーセブン  
代表者 代表取締役社長 小島 礼大  
(コード番号：7074)  
問い合わせ先 取締役 CFO 榎木 毅  
(TEL. 03-6432-4916)

## 業績予想の修正に関するお知らせ

最近の業績動向を踏まえ、2019年11月21日に公表いたしました2019年11月期通期の業績予想を下記の通り修正いたしましたのでお知らせいたします。

### 記

#### 1. 業績予想の修正について

(1) 2019年11月期通期業績予想の修正 (2018年12月1日～2019年11月30日)

【個別】

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり当期純利益
前回発表予想(A)	7,791	1,158	1,158	822	182円73銭
今回発表予想(B)	7,697	991	971	583	145円45銭
増減額(B-A)	△93	△166	△187	△238	—
増減率(%)	△1.2	△14.4	△16.2	△29.0	—
(ご参考)前期実績 2018年11月期	6,801	1,107	1,108	755	188円79銭

#### (2) 修正理由

##### ①売上高

売上高につきましては、7,791百万円を予定しておりましたが、7,697百万円の着地となる見込みです。パーソナルトレーニングを主要事業とする当社におきましては、想定無料カウンセリング件数を元に、月別店舗別に売上高を見積もり、積み上げにより当社の通期予想売上高を算出しておりますが、無料カウンセリング申込件数は、広告宣伝における効果や市場環境・競合による影響を受けやすい状況でございます。当社は、第3四半期末時点までの業績は、業績予想数値と比べて順調に進捗していたため、業績予想数値は達成できるものと見込んでおりました。しかしながら、2019年11月において無料カウンセリング申込件数が計画に対して大幅に減少したため、無料カウンセリング申込件数の落ち込みを補うための新たな施策を11月末まで行っておりましたが、計画に対する減少分を補うには至らず、当第4四半期における24/7Workoutの無料カウンセリング申込件数が計画から約20%を下回ったことにより、新規入会者数が減少し、これにより24/7Workout直営店舗の売上高及び物販の売上

高が業績予想数値を下回る見込みとなりました。当社においてはインターネット広告を中心に広告宣伝を実施しており、ダイエット・パーソナルトレーニングジム関連を中心にインターネット検索数は年々増加傾向にあり市場が拡大を続けております。これに伴い、競合他社との広告出稿・入札状況が厳しさを増しておりますが、当社としては常に広告とサービスの改善を繰り返し、競合の中から選ばれる状態を醸成し、改善を図っていく所存です。

## ②営業利益

営業利益につきましては、1,158百万円を予定しておりましたが、991百万円の着地となる見込みです。パーソナルトレーニングを主要事業とする当社におきましては、事業をさらに拡大し、成長を続けていくためには人材の獲得及び育成が重要課題であると認識しており、第3四半期末時点までは、売上高が業績予想数値と比べて上振れで進捗していたため、将来にわたる出店計画等を勘案し、先行して人員の採用を前倒しで進めておりました。その結果、新規に採用した人員に係る労務費が、採用時点以降当事業年度末まで売上高の増減にかかわらず継続的に計上された一方で、当第4四半期において上記の通り売上高が業績予想数値を下回る結果となったことにより、営業利益が業績予想数値を下回る見込みとなりました。

## ③経常利益

経常利益につきましては、1,158百万円を予定しておりましたが、971百万円の着地となる見込みです。その主な要因は、上記売上高・営業利益が予想を下回ったことによります。

## ④当期純利益

当期純利益につきましては、822百万円を予定しておりましたが、583百万円の着地となる見込みです。その主な要因は、上記売上高・営業利益・経常利益が予想を下回ったことに加え、法人税等について、留保金課税及び法人住民税均等割額による税負担が増加することを見込んでいたことによります。

(注) 本資料に記載されている修正後の業績予想は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以上