

*Curves*

The power to amaze yourself.®

———明日の自分にきっと驚く

# 2026年8月期第2四半期(中間期) 決算補足説明資料

---

2026年4月13日

東証プライム市場：7085

株式会社カーブスホールディングス(CURVES HOLDINGS Co., Ltd.)

# 目次

1.	業績ハイライトおよび株主還元方針	3
2.	2026年8月期2Q実績	15
3.	カーブスグループ中期ビジョン 2030年・2035年達成に向けた 進捗確認	29
	Appendix	51

# 2026年8月期上期 業績ハイライト

3

## 全項目が計画・前年同期を超過する **上振れ着地**

### 連結業績(上期)

**売上高** **199.6億円** ↑

業績予想比 102.1%  
前同比 109.8%

**営業利益** **38.3億円** ↑

業績予想比 112.3%  
前同比 113.5%

**営業利益率** **19.2%** ↑

業績予想比 +1.7pt  
前同比 +0.6pt

<ポイント>

市場拡大の追い風、戦略の着実な遂行により  
会員数、会員向け物販ともに計画超の推移

### 主要KPI

**チェーン売上** **449.2億円** ↑

\* 「女性だけの30分健康  
フィットネス カーブス」のみ  
前同比 106.3%

**会費入会金売上** **327.5億円**

**会員向け物販売上** **121.6億円**

\* チェーン売上：フランチャイズ店を含めた末端売上、  
全店の会費入会金売上および会員向け物販売上の合計

**会員数** **87.9万人** ↑

\* 「女性だけの30分健康  
フィットネス カーブス」のみ  
前同比 +5.0万人  
前期末比+1.5万人

**店舗数** **2,081店舗** ↑

\*全業態合計  
前同比 +53店舗  
前期末比+23店舗

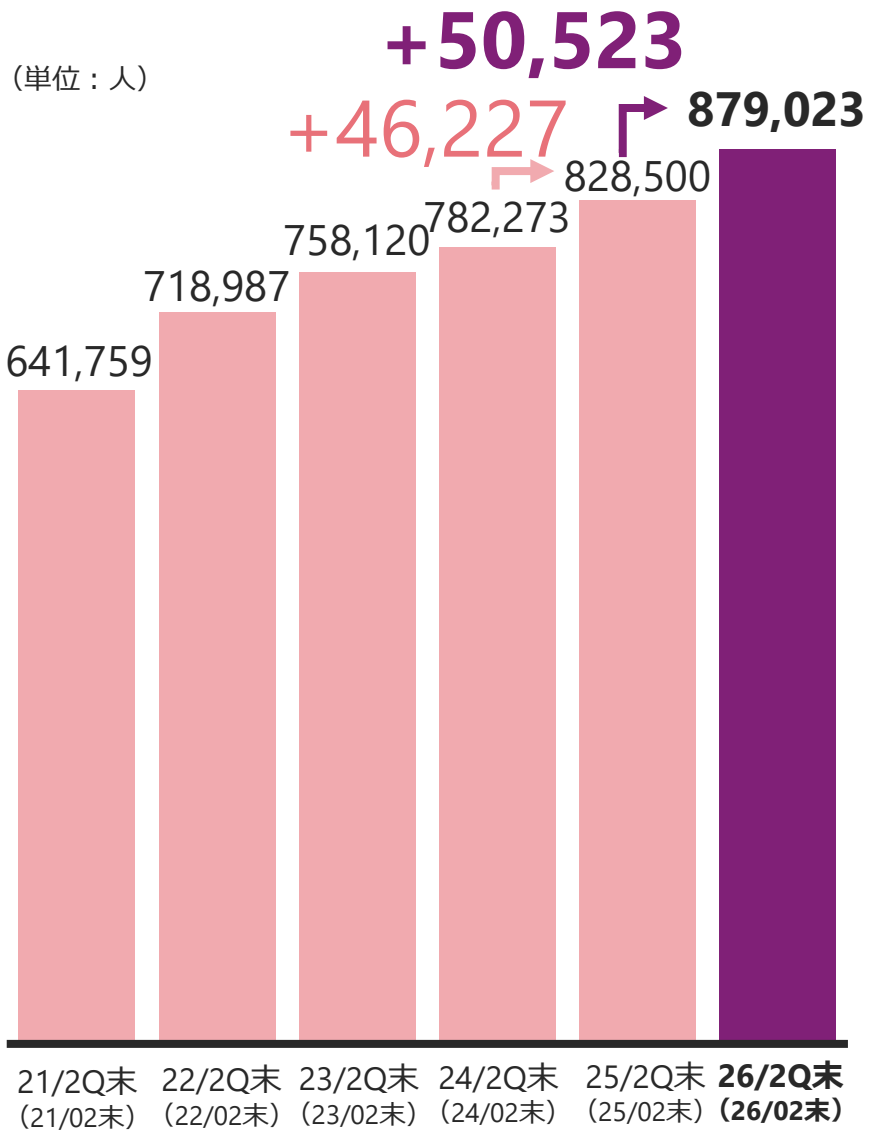
**Curves**  
2,001店舗

**Mens  
Curves**  
35店舗

**Pint-UP**  
45店舗

# 「女性だけの30分健康フィットネスカーブス」 Curves 4

## 会員数:新規入会増、既存会員継続率向上



### 新規入会好調

- ・団塊ジュニア層の顧客化が着実に進む  
総合的なマーケティング強化が結実
- ・2025/09～新規入会者の会費価格改定をしつつ 過去最高水準の新規入会を実現  
\* 既存会員は26/4から改定

### 既存会員の継続率向上

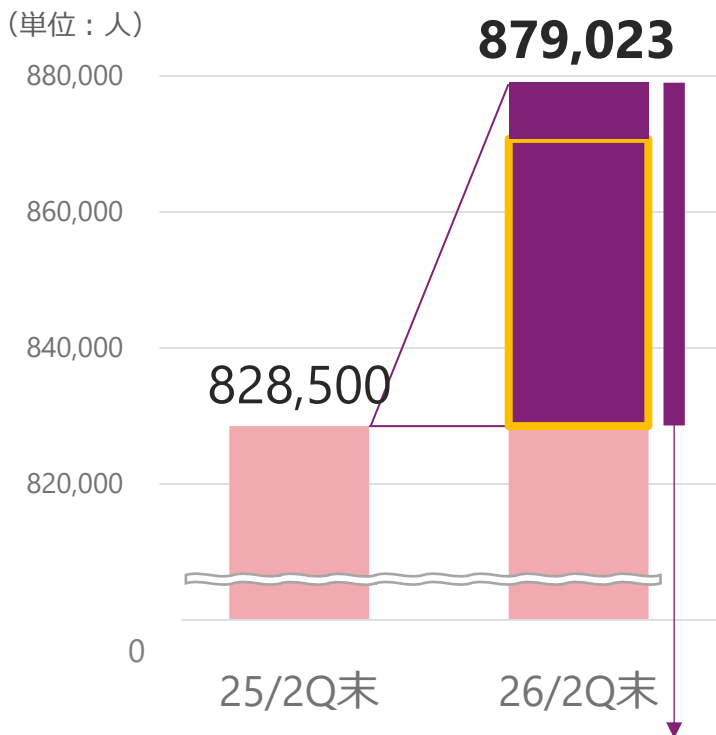
- ・退会率は低水準を維持  
**2Q(12-2月)平均月次退会率**  
**2.16%**
- ・コーチ（インストラクター）の会員サポート力向上によって運動習慣が定着

\* 21/2Qは特別休会会員を除く実質会員数

\* 「女性だけの30分健康フィットネスカーブス」の数値

# 会員数:既存店会員数の順調な伸長が牽引

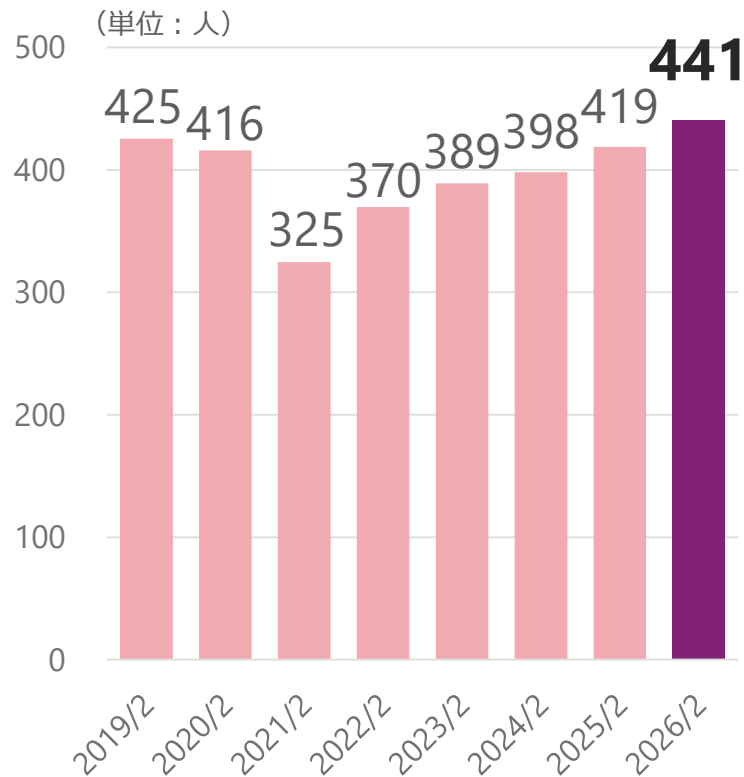
## 1年間の既存店会員数純増実績



## 1年間の会員純増数内訳

純増数	50,523人
内、新店純増数	8,283人(16.4%)
既存店純増数	42,240人(83.6%)

## 既存店1店舗当たり会員数推移



\* 1 2021/2は特別休会会員を除く実質会員数  
\* 2 オープン13か月以上経過した店舗の平均会員数

\* 既存店：2026年2月末時点の「女性だけの30分健康フィットネス カーブス」店舗数2,001店舗のうち、2024年12月以前に出店した1,974店

# 「女性だけの30分健康フィットネスカーブス」 Curves 6

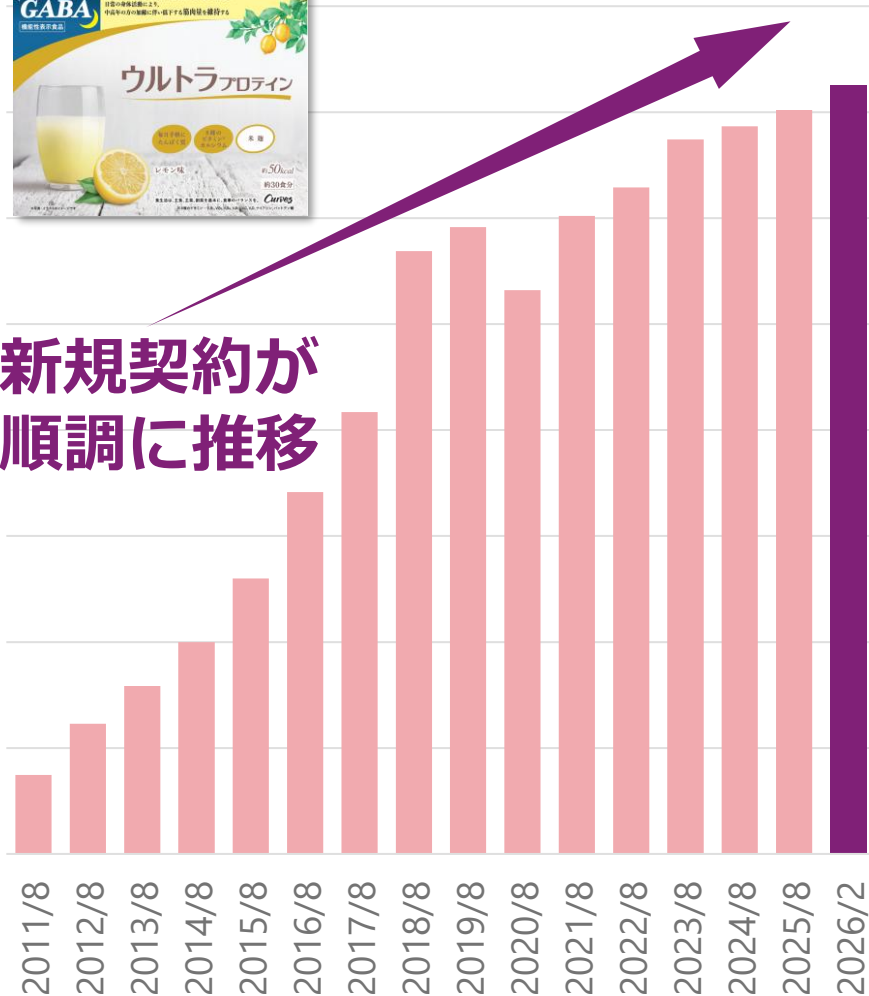
## 会員向け物販:新規契約者の増加

### プロテイン定期便契約数順調に増加

#### プロテイン定期便契約数推移



新規契約が  
順調に推移



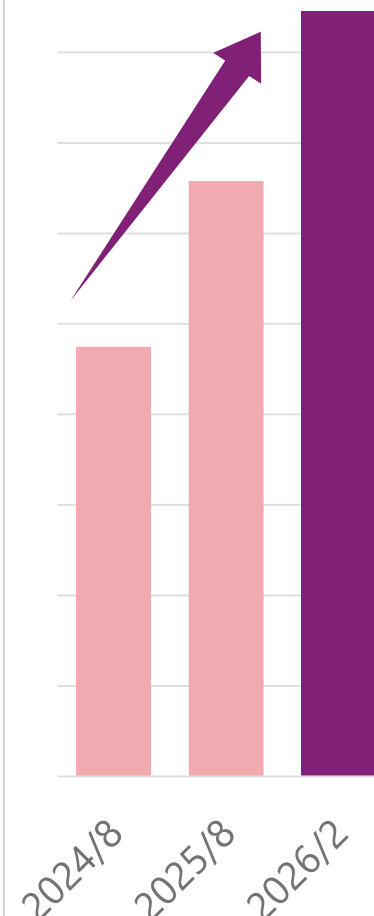
### ヘルシービューティ定期便契約数大幅増加

#### ヘルシービューティ定期購入契約数推移 契約数 1年半で1.8倍に



会員数に占める  
定期便契約率が大幅  
に伸長

栄養バランスを意識  
した食生活が会員様  
に浸透



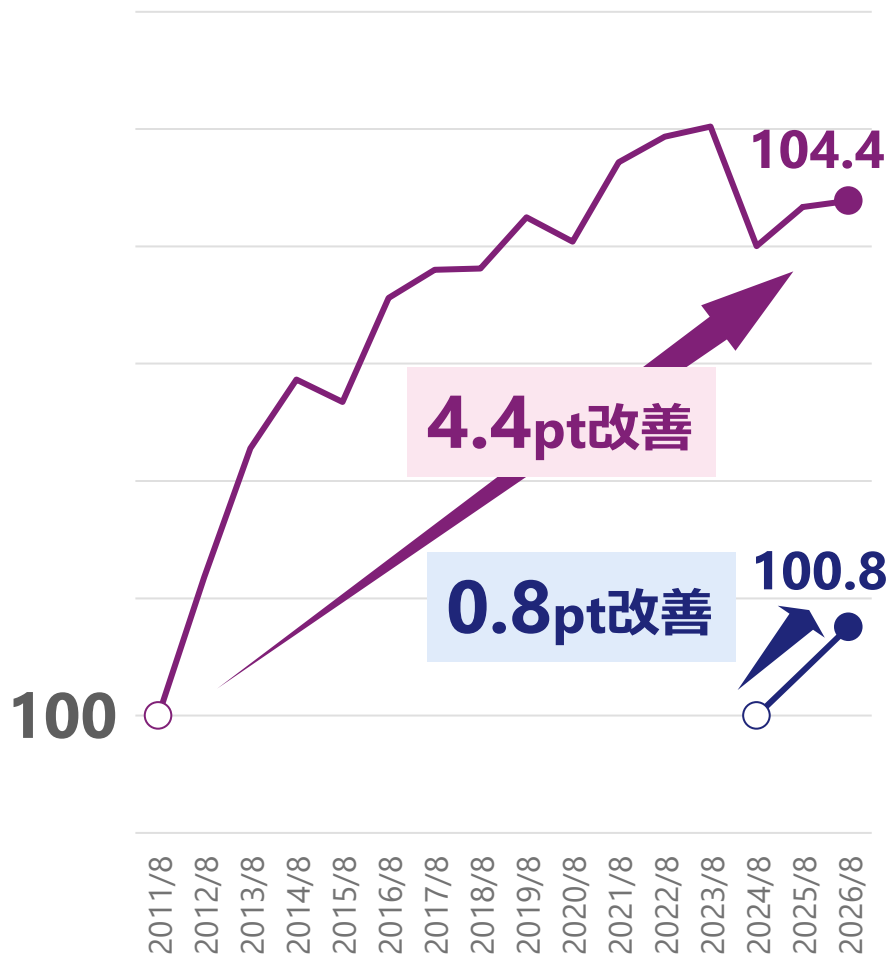
# 「女性だけの30分健康フィットネス カーブス」 *Curves* 7

## 会員向け物販:既存契約の継続率向上・購入数増加

### 定期便契約者の継続率向上

#### 定期便契約者の継続率指数推移

- プロテイン (2011年8月期の月次平均継続率 = 100)
- ヘルシービューティ (2024年8月期の月次平均継続率 = 100)

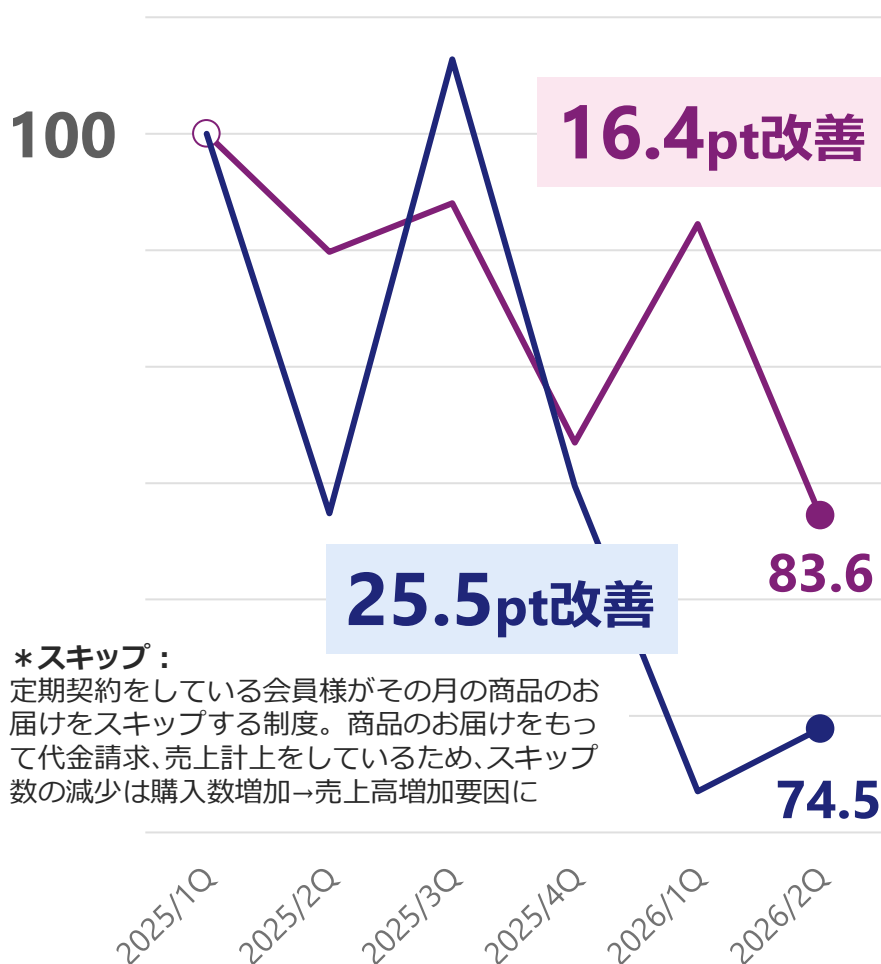


\* 2026年8月期の数値は、2025年9月～2026年2月の月次平均継続率

### 定期便契約者の購入数増加

#### 定期便契約者のスキップ率指数推移

- プロテイン (2025年1Qの月次平均スキップ率 = 100)
- ヘルシービューティ (2025年1Qの月次平均スキップ率 = 100)



\*スキップ：  
定期契約をしている会員様がその月の商品のお届けをスキップする制度。商品のお届けをもって代金請求、売上計上をしているため、スキップ数の減少は購入数増加→売上高増加要因に

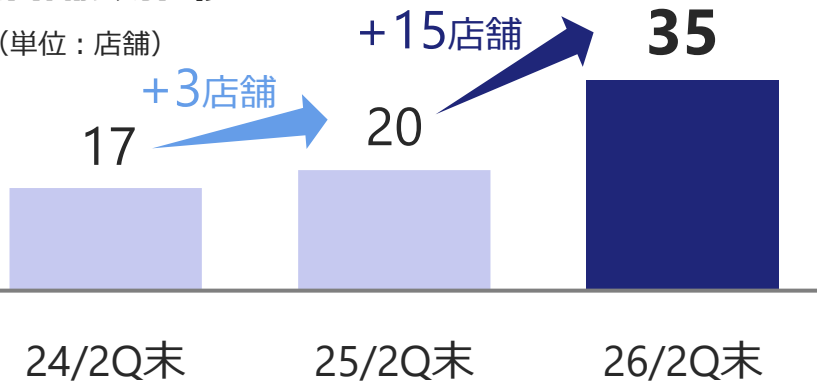
# 「30分 予約不要 サポート付きジム メンズ・カーブス」 多店舗展開に向けた出店加速

独自の集客モデル確立により **幅広いターゲット層を獲得**

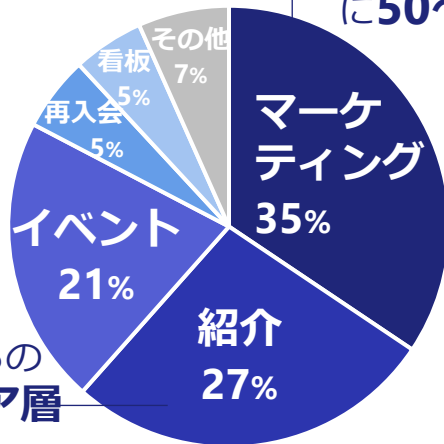
## 新規出店・立ち上げ順調

### 店舗数推移

(単位：店舗)



### 入会ルート



女性会員からの紹介で **シニア層** が入会

団塊ジュニア層中心に **50～60代** が入会



## 会員様の声

**40代の頃に2回ほどぎっくり腰に**。知人にメンズ・カーブスのことを教えてもらい、筋トレを始めました。  
**腹筋、背筋の筋力が確実に付いていると実感しています**。通うようになってからは、**ぎっくり腰を発症することがなくなりました**。メンズ・カーブス歴5年6カ月(55歳)



**50代に入ってから体重が増えてしまいました**。ジムに入会したこともありましたが、若い人が多くマシンもハードで、1カ月で退会。  
メンズ・カーブスは**自分と同じような年代の人が多くやりやすいです**。**体脂肪率が30%台から27%台**になり、ズボンのウエストがゆるゆるに。メンズ・カーブス歴6カ月(64歳)



**体重が増え、ひざの違和感で階段がつかった**。筋トレを続けたところ、ひざの違和感がなくなり、**階段の上り下りも支障がなくなりました**。**下半身に筋肉がついたことで、農作業・草刈りもラクに**。



メンズ・カーブス歴7年8カ月(78歳)

\*カーブスでの運動とともに日常生活に注意した結果です。成果には個人差があります。

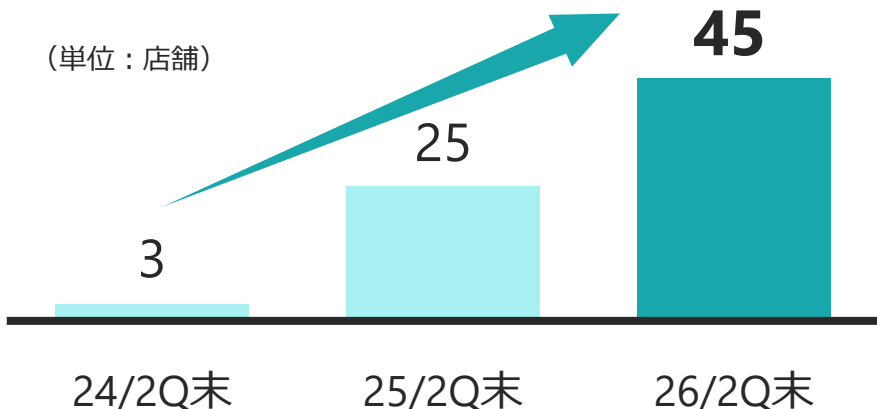
## 多店舗展開に向けた出店加速

### ビジネスモデルの磨き上げ進み **店舗数、会員数着実に増加**

#### 新規出店・立ち上げ順調

##### 店舗数推移

(単位：店舗)



#### 2024/4Q～当期2Q 限定したFC展開

「女性だけの30分健康フィットネス カーブス」での実績豊富な既存加盟企業30社による先行出店を実施。ノウハウをブラッシュアップ。

#### 1社で複数店舗出店する事例多数

#### 当期3Q～ 本格拡大フェーズへ

今後の出店はカーブスチェーンFC加盟企業全社に拡大

#### 30→360社へ対象拡大し出店希望を募る

#### 会員様の声

ひざを曲げられず、階段がつかく、家事もままならない状態でした。悩んでいた時にピント・アップに出会いました。

**通い始めて3カ月で正座ができるように！以前は階段も一歩ずつで大変でしたが、今はトントんと走れるようになりました。**



Yさん(75歳)

人生が180度変わって、毎日が楽しくてしょうがありません。「踊りでも習おうかな」と思っているところです。

腰の痛みが強クコルセットが手放せず、将来は腰が曲がって歩けなくなるのではないかと不安でいっぱいでした。

ピント・アップに通い続けるうちに**腰の鈍痛が消え、今では重い物を持つ仕事もコルセットなしで平気**です。

また元気に歩けるようになり、年をとっても働けるうちは働きたい！と前向きになりました。

Sさん(64歳)



ひざに力が入らず歩くのが怖くなり、杖がないと不安で外出できない状態に。しかし**今では杖とサヨナラ**できました。ピント・アップでは体全体の体幹を強くすることを教わり、意識が変わりました。

**かがんで物を拾う、洗濯機に物を入れるといった動作も全く痛くありません。**

**早く歩けるし、階段ものぼれます。**

未来が変わりました。



Kさん(74歳)

\*ピント・アップでの運動とともに日常生活に注意した結果です。成果には個人差があります。



# 2026年8月期 通期業績予想 <上方修正>

10

足元の強い事業モメンタムを反映し**計画を上方修正**

	26/08通期	26/08通期	期初予想比	25/08通期	前期比	
	予想	期初予想	増減額	実績	増減額	増減率
売上高	423.0億円	413.0億円	+10.0億円	375.6億円	+47.3億円	112.6%
営業利益	77.0億円	73.0億円	+4.0億円	63.4億円	+13.5億円	121.4%
経常利益	75.7億円	72.5億円	+3.2億円	64.8億円	+10.8億円	116.8%
当期純利益	48.5億円	47.0億円	+1.5億円	43.0億円	+5.4億円	112.7%

「女性だけの30分健康フィットネスカーブス」

会員数：上方修正 90-91万人▶91-92万人へ(期初予想比+1万人)

会員向け物販売上：

プロテイン▶会員数増に応じた定期便契約数と販売数増を予想

ヘルシービューティ▶定期便契約率向上を予想

両商品ともに▶定期便契約者の継続率向上等による売上増を予想

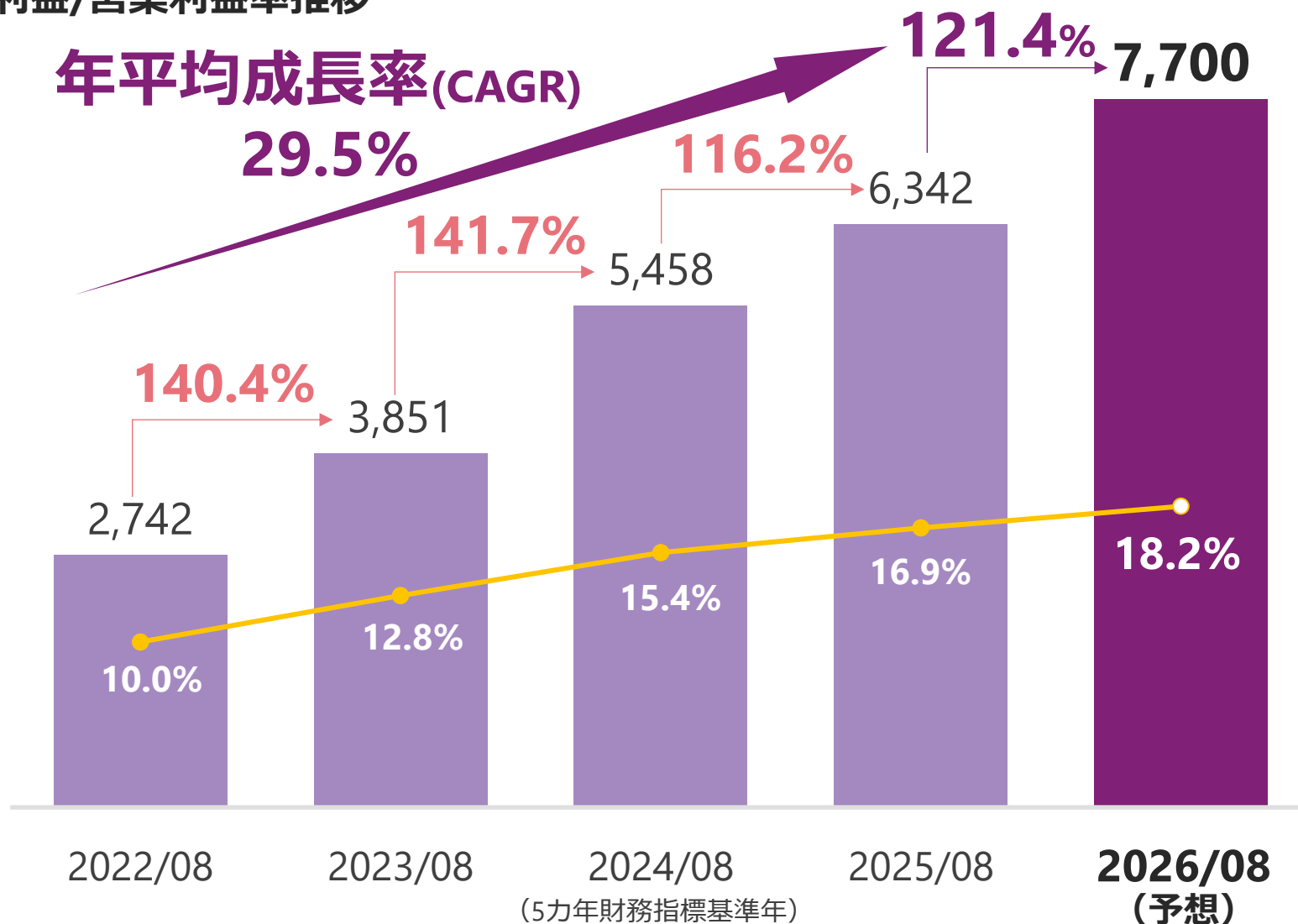
# 2026年8月期 通期業績予想 <上方修正>

## 5力年の財務指標基準を上回るペースで成長

\* 営業利益：年平均成長率10%以上

営業利益/営業利益率推移

(単位：百万円)



# 株主還元：配当＜増配＞

記念配当の増額により

年間配当予想を**30円**へ修正▶**+5円(20%)の増配**

## 修正前

1株当たり年間配当金

**25円**

(中間：10円 期末：15円)

内、カーブスチェーン  
創設20周年記念配当  
**5円** (期末)

## 修正後

1株当たり年間配当金

**30円**

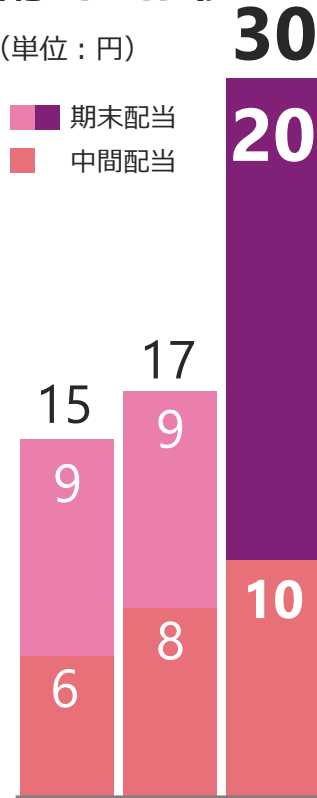
(中間：10円 期末：**20円**)

内、カーブスチェーン  
創設20周年記念配当  
**10円** (期末)

1株当たり  
配当金推移

(単位：円)

■ 期末配当  
■ 中間配当



連結配当性向予想 **57.0%**

24/08  
25/08  
26/08

# 株主還元：株主優待＜優待拡充＞

保有株式数および継続保有期間に応じた優待制度へ刷新  
安定株主増と株価形成の適正化を目指す戦略的拡充

## 従来制度

100株以上  
=QUOカード  
500円分

【一律】

## 新制度 (2026年8月末基準日より適用)

保有株式数、継続保有期間に応じてQUOカードまたは電子マネー等を贈呈

		継続保有期間		
		1年未満	1年以上 <b>【新設】</b>	3年以上 <b>【新設】</b>
保有株式数	100株以上	1,000 円相当	1,500 円相当	2,000 円相当
	500株以上 <b>【新設】</b>	2,000 円相当	3,000 円相当	5,000 円相当

+

カーブス会員様特典

QUOカード、電子マネーまたは

カーブス定期便契約商品の割引から選択可能



2026年8月末限定：カーブス  
チェーン創設20周年記念優待

全株主様に **+1,000円** の特別上乘せ

\* 例：保有株式数100株・保有期間1年未満の場合→2026年8月末に限り2,000円相当

\* 継続保有期間の算定：すべての基準日において、継続して100株以上保有を条件

\* **【特例措置】** 端株からの買い増しでも、2026年8月末までに100株以上になれば過去の保有期間も通算。

# 株主還元：株主優待〈優待拡充〉

14

株主優待で利用可能な電子マネー等例：

## 電子マネー・決済

PayPayマネーライト    au PAY ギフトカード    FamiPayギフト

QUOカードPay    楽天ポイントギフト    **JAL Pay**

## デジタルギフトカード

amazon



## エンタメ・書籍



※本株主優待は株式会社カーブスホールディングスによる提供です。本件についてのお問い合わせはAmazonではお受けしておりません。  
株主優待に関するご質問は株式会社カーブスホールディングスIRお問い合わせ【curves-ir@curves.co.jp,】までお願いいたします。  
Amazon、Amazon.co.jpおよびそれらのロゴはAmazon.com, Inc.またはその関連会社の商標です。  
※図書カードNEXTの著作権は日本図書普及株式会社に帰属します。

他



# 2026年8月期2Q実績

# 連結損益計算書

(単位：百万円)	2026年8月期（当期）	2025年8月期（前期）	前同比	2026年8月期（当期）	予想比	2026年8月期（当期）
	上期（9-2月）実績	上期（9-2月）実績		上期（9-2月）予想		2Q（12-2月）実績
売上高	19,967	18,190	109.8%	19,560	102.1%	10,324
売上原価	11,397	10,258	111.1%			5,926
（売上原価率）	57.1%	56.4%				57.4%
売上総利益	8,570	7,932	108.0%			4,397
（売上総利益率）	42.9%	43.6%				42.6%
販管費	4,734	4,551	104.0%			2,367
のれん・商標権償却費 <sup>*1</sup>	767	771	99.5%			392
営業利益	3,835	3,380	113.5%	3,415	112.3%	2,030
（営業利益率）	19.2%	18.6%		17.5%		19.7%
経常利益	3,745	3,330	112.5%	3,385	110.7%	1,989
（経常利益率）	18.8%	18.3%		17.3%		19.3%
当期純利益	2,229	2,108	105.8%	2,195	101.6%	1,176
（当期純利益率）	11.2%	11.6%		11.2%		11.4%
EBITDA <sup>*2</sup>	4,997	4,494	111.2%			2,620

\*1 米ドル建て償却費の円換算額を記載しています。

\*2 EBITDA（Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization：償却前営業利益）=営業利益+減価償却費+のれん・商標権等償却費

# 連結損益計算書トピック(業績予想比/前年同期比) 17

(単位：百万円)	2026年8月期 (当期) 実績	2026年8月期 (当期) 予想	業績予想比		2025年8月期 (前期) 実績	前年同期比	
	上期(9-2月)	上期(9-2月)	差異	比率	上期(9-2月)	差異	比率
売上高	19,967	19,560	+407	102.1%	18,190	+1,776	109.8%
営業利益	3,835	3,415	+420	112.3%	3,380	+455	113.5%
(営業利益率)	19.2%	17.5%			18.6%		
経常利益	3,745	3,385	+360	110.7%	3,330	+415	112.5%
(経常利益率)	18.8%	17.3%			18.3%		
当期純利益	2,229	2,195	+34	101.6%	2,108	+121	105.8%
(当期純利益率)	11.2%	11.2%			11.6%		
(期中平均為替レート) 米ドル	151.04円				151.94円	0.9円 円高	

## 売上高

### ●会員数(ロイヤルティ等収入など)

【予想比】「女性だけの30分健康フィットネス カーブス」会員数 前期末86.3万人→87.9万人 +1.5万人  
1Q純増数過去最高、2Qも継続して月次退会率を過去最低水準に抑えた結果、予想を上回る推移

【前同比】「女性だけの30分健康フィットネス カーブス」会員数 前期末82.8万人→87.9万人 +5.0万人  
25年9月～新規入会会員の月会費価格改定を実施(+300円)、\*既存会員は26年4月から改定

### ●会員向け物販

【予想比】25年12月、26年2月「食生活の相談」強化月間展開  
定期便の新規契約と継続率上昇で予想を超える売上増

【前同比】定期便契約者数、過去最高

## 営業利益

### 売上総利益 前年同期比 +637百万円

- ・会員数増加によるロイヤルティ等収入増加
- ・会員向け物販利益増加：継続率向上による売上増加および商品販促・各種管理コスト見直し

販管費 前年同期比 +182百万円 人件費増加、システム投資による減価償却費増加 など

営業利益 前年同期比 +455百万円

# 連結損益計算書トピック(業績予想比/前年同期比) 四半期単位

(単位：百万円)	2026年8月期 (当期) 実績	2026年8月期 (当期) 予想	業績予想比		2025年8月期 (前期) 実績	前年同期比	
	2Q(12-2月)	2Q(12-2月)	差異	比率	2Q(12-2月)	差異	比率
売上高	10,324	10,160	+164	101.6%	9,336	+987	110.6%
営業利益	2,030	1,805	+225	112.5%	1,681	+349	120.8%
(営業利益率)	19.7%	17.8%			18.0%		
経常利益	1,989	1,795	+194	110.9%	1,630	+359	122.1%
(経常利益率)	19.3%	17.7%			17.5%		
当期純利益	1,176	1,165	+11	101.0%	1,044	+132	112.7%
(当期純利益率)	11.4%	11.5%			11.2%		
(期中平均為替レート) 米ドル	151.04円				151.94円	0.9円 円高	

## 当期2Q売上高

予想比 101.6% +164百万円

前同比 110.6% +987百万円

## 当期2Q営業利益

予想比 112.5% +225百万円

前同比 120.8% +349百万円

# 連結損益計算書 (地域別)

(単位：百万円)	2026年8月期 (当期)		2025年8月期 (前期)		前同比
	上期 (9-2月) 実績	構成比	上期 (9-2月) 実績	構成比	
売上高	19,967	100.0%	18,190	100.0%	109.8%
国内	19,629	98.3%	17,905	98.4%	109.6%
海外	338	1.7%	285	1.6%	118.5%
営業利益	3,835	19.2%	3,380	18.6%	113.5%
国内	4,919		4,432		111.0%
海外	△214		△182		-
調整額	△868		△869		-
(期中平均為替レート) 米ドル	151.04円		151.94円		0.9円 円高

## \* 海外事業の売上・営業利益について

海外事業は、海外法人2社 (Curves International, Inc. , Curves Europe B.V. ) によるグローバルフランチャイズ事業、欧州FC本部事業で構成されています。

海外事業売上、営業利益には、日本国内事業からのCurves International, Inc.へのロイヤルティ支払い、フィットネス機器購入などの売上、海外子会社2社からの日本法人への指導料などのコストは含まれておりません。

## \* 営業利益の調整額項目について

特定の地域に帰属しない費用項目で、のれん・商標権償却費などです。

**スポット**：FC新規出店や契約更新などによって得られる一時的な収入

- ・FC新規出店に伴う加盟金やフィットネス機器販売などの収入
- ・契約更新に伴うフィットネス機器販売などの収入

**ベース**：店舗数、会員数などに連動して得られる継続的な収入

国内

**ロイヤルティ等**

FC店舗会費売上などに対するロイヤルティや  
会員管理事務手数料などの収入

**フランチャイズ関連**

その他FC店舗から得られる収入

**会員向け物販**

会員向けの商品販売による収入、当社グループが会員へ  
直販し販売手数料をFC店に支払

**直営事業**

直営店経営による収入

**その他**

その他

海外

# 売上高内訳

(単位：百万円)	2026年8月期（当期）		2025年8月期（前期）		前同比
	上期（9-2月）実績	構成比	上期（9-2月）実績	構成比	
売上高	19,967	100.0%	18,190	100.0%	109.8%
国内	19,629	98.3%	17,905	98.4%	109.6%
スポット	415	2.1%	486	2.7%	85.4%
ベース	19,213	96.2%	17,418	95.8%	110.3%
ロイヤルティ等	3,918	19.6%	3,675	20.2%	106.6%
FC関連	1,159	5.8%	1,029	5.7%	112.6%
会員向け物販*	12,243	61.3%	11,014	60.6%	111.2%
直営事業	1,810	9.1%	1,613	8.9%	112.2%
その他	80	0.4%	85	0.5%	95.1%
海外	338	1.7%	285	1.6%	118.5%

\* 会員向け物販売上には、FC加盟企業に販売した商品の売上高が含まれています。

# 連結貸借対照表

(単位：百万円)	2026年 8月期2Q末	2025年 8月期末	前期末差	備考
<b>流動資産</b>	<b>17,840</b>	<b>16,916</b>	<b>+924</b>	
現預金*	9,502	8,703	+798	
受取手形・売掛金	5,668	5,592	+76	
商品	1,695	1,373	+321	
<b>固定資産</b>	<b>22,806</b>	<b>22,288</b>	<b>+517</b>	
有形固定資産	616	602	+14	
無形固定資産	20,980	20,379	+600	
のれん	1,396	1,347	+49	のれん、商標権
商標権	18,048	17,375	+673	減価償却 △765百万円 為替変動 +1,487百万円
ソフトウェア	1,532	1,654	△122	
投資その他の資産	1,209	1,307	△97	
<b>資産合計</b>	<b>40,647</b>	<b>39,205</b>	<b>+1,442</b>	
<b>流動負債</b>	<b>11,007</b>	<b>11,451</b>	<b>△443</b>	
支払手形・買掛金	2,801	2,671	+130	
短期借入金(1年内長期借入金含む)	2,040	2,040	-	
<b>固定負債</b>	<b>6,719</b>	<b>7,593</b>	<b>△874</b>	
長期借入金	2,314	3,334	△1,020	
<b>負債合計</b>	<b>17,727</b>	<b>19,045</b>	<b>△1,318</b>	
有利子負債	4,355	5,375	△1,020	有利子負債 返済による減少
<b>純資産合計</b>	<b>22,920</b>	<b>20,160</b>	<b>+2,760</b>	
株主資本	17,273	15,866	+1,406	
<b>負債・純資産合計</b>	<b>40,647</b>	<b>39,205</b>	<b>+1,442</b>	

\* 株式給付信託(J-ESOP及びBBT)導入に伴う信託預金(当期2Q末330百万円、前期末319百万円)を含む

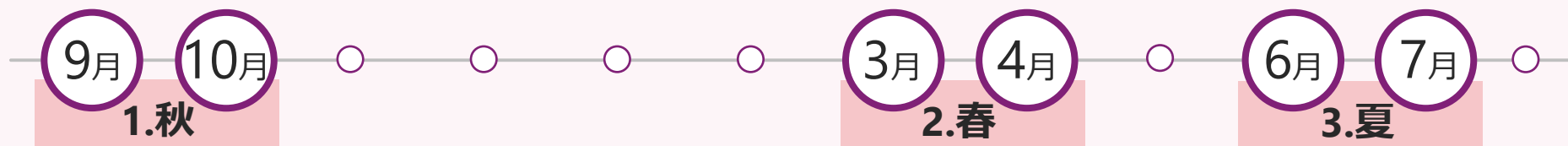
# 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2026年8月期（当期） 上期（9-2月）実績	2025年8月期（前期） 上期（9-2月）実績	前同差
<b>営業活動によるCF</b>	<b>2,932</b>	<b>2,785</b>	<b>146</b>
税金等調整前当期純利益	3,743	3,324	419
のれん・商標権・減価償却費	1,161	1,114	47
為替差損益	77	24	53
売上債権の増減額	△ 43	△ 8	△ 34
たな卸資産の増減額	△ 226	△ 200	△ 25
仕入債務の増減額	122	△ 48	170
未払金の増減額	△ 253	△ 495	241
法人税等の支払額又は還付額	△ 1,660	△ 1,310	△ 350
その他	10	387	△ 377
<b>投資活動によるCF</b>	<b>△ 386</b>	<b>△ 361</b>	<b>△ 25</b>
有形固定資産の取得による支出	△ 172	△ 53	△ 118
無形固定資産の取得による支出	△ 208	△ 304	95
その他	△ 6	△ 4	△ 2
<b>財務活動によるCF</b>	<b>△ 1,864</b>	<b>△ 2,496</b>	<b>631</b>
長期借入金の返済による支出	△ 1,020	△ 1,645	625
配当金の支払額	△ 844	△ 844	-
その他	0	△ 6	6
<b>現金及び現金同等物に係る換算差額</b>	<b>108</b>	<b>△ 7</b>	<b>116</b>
<b>現金及び現金同等物の増減額</b>	<b>788</b>	<b>△ 80</b>	<b>869</b>
<b>現金及び現金同等物の期首残高</b>	<b>8,383</b>	<b>8,002</b>	<b>381</b>
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>9,172</b>	<b>7,921</b>	<b>1,250</b>
<b>FCF(フリーキャッシュフロー) 営業CF+投資CF</b>	<b>2,545</b>	<b>2,423</b>	<b>121</b>

## 会員数の増大

- ▶顧客満足度向上による退会率低減、顧客生涯価値向上
- ▶引き続きマーケティング強化
  - ・年3回の魅力的な新規入会キャンペーン



## 会員向け物販の拡大

- ・会員サポート強化(運動指導、習慣化指導、食事相談)→継続率向上
- ・プロテイン→会員数増加に応じて拡大
- ・ヘルシービューティ→契約率向上の余地が大きく一層の注力

## オンラインフィットネス

- ・ハイブリッド型(おうちでカーブスWプラン)に注力

## 人的資本の強化

- ・労働生産性向上  
(従業員一人当たり付加価値向上×労働時間削減)
- ・FC加盟企業も含めた待遇向上策の推進
- ➡**やりがいホワイト(高い「やりがい」×好待遇)**  
**接客サービス業No.1を実現する**

## 新事業の多店舗展開化

- ・「30分 予約不要 サポート付きジム メンズ・カーブス」  
「からだ動き回復センター ピント・アップ」出店強化、収益力向上

## 海外事業

- ・欧州：出店強化、多店舗展開へ

# 自治体連携の推進

2026年2月

## 京都府城陽市と健康増進に関する連携協定を締結

【協定による主な事業連携】

- (1) 健康づくりイベントの実施に関すること
- (2) 生活習慣病の予防に関すること
- (3) その他健康増進に関すること

### これまでの主な行政連携

神奈川県	大山町(鳥取県)
三島市(静岡県)	八幡市(京都府)
札幌市(北海道)	苫小牧市(北海道)
見附市(新潟県)	東松山市(埼玉県)
横浜市(神奈川県)	大牟田市(福岡県)
石巻市(宮城県)	中野区(東京都)

等、これまでに全国50以上の自治体と連携



### 戦略的意義

自治体・医療機関との連携を通じて、とくにシニア層(団塊世代)との接点増

- ▶ブランドへの信頼度・好意度向上、会員増や顧客満足度向上へ



# カーブスフードドライブ

「令和7年度 食品ロス削減推進表彰」環境大臣賞受賞

カーブスフードドライブ  
<https://www.curves.co.jp/convey/food/>



2007年開始以来19年続く社会貢献活動

## 第19回 カーブスフードドライブを実施

【カーブスフードドライブとは】

1.カーブス会員/地域の方々から食品が集まります



2.カーブスインストラクターが食品を梱包し運びます



3.児童養護施設や母子生活支援施設などに寄贈します



### 第19回 実績

参加者 **12.7万人**

寄付食品 **148トン**

寄付先 **769** 施設・団体

### 19年間の活動の累計

延べ参加者 **234万人**

寄付食品累計 **3,199トン**

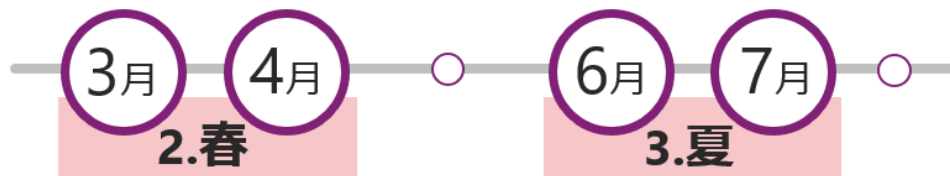
延べ寄付先 **11,700** 施設・団体

# 新規入会募集キャンペーン・食生活の相談強化

## 新規入会募集キャンペーン

### マーケティング強化

## ▶会員数純増、91~92万人へ



- ・3Q(3、4月)、4Q(6、7月)に各10日間ほど全国TVCM集中投下
- ・WEB、地域販促等のマーケティング等展開  
→強みである口コミ紹介の後押しに

TVCM



女性だけの30分健康フィットネス  
カーブス

# 3月末会員数 88.8万人

(単月純増数0.9万人 対前年 44.8%up)

## 食生活の相談強化

### 2026年5月 たんぱく質摂取の カウンセリングと プロテイン提案



### 2026年7月 栄養バランスの改善 相談とヘルシー ビューティ提案



**カーブスグループ中期ビジョン**



**2030年・2035年達成に向けた  
進捗状況**

## 複数ブランド戦略 – Multiple Brands Strategy

**Curves**

既存店成長  
2035年2,100-2,200店舗  
105-110万会員へ

**Men's  
Curves**

多店舗化へ出店加速  
2035年380-500店舗  
17.1-22.5万会員へ

私達の  
使命



**Pint-UP**

多店舗化へ出店加速  
2035年700-800店舗  
18.9-21.6万会員へ

\*新ブランドX

### 競争しない競争戦略

#### ビジネスモデル

##### 1. 鮮明な市場定義

新しい市場定義  
潜在市場・未開拓市場  
を開拓

##### 2. 高品質なサービスの 開発と提供

顧客と市場の潜在ニーズ  
とと非に込え続ける

##### 3. 新市場を創造する マーケティング

潜在顧客のインサイトを  
ピンポイントで捉える

##### 4. 顧客の健康課題解決 と新商品創造

顧客を深く知り、独自  
商品サービスを創造

地域密着のFC加盟店360社・コーチ（インストラクター）8,000人強

# カーブスグループ中期ビジョン2030年・2035年 31

## 2030年目標 **1年前倒し**での達成も視野に グループビジョン（全業態合計）

	2025年8月期 (実績)	2026年8月期 (予想)	2030年8月期	2035年8月期	
				コミットメント	ターゲット
店舗数	2,058店舗	2,116店舗	2,600店舗	3,150店舗	3,500店舗
会員数	86.3万人*	91-92万人*	120万人	140万人	150万人
チェーン売上	856億円*	925億円*	1,300億円	1,800億円	2,000億円
会費入会金	626億円*	669億円*	970億円	1,270億円	1,400億円
会員向け物販	229億円*	256億円*	330億円	530億円	600億円

\* 「女性だけの30分健康フィットネス カーブス」 のみの数値

### 当社グループ連結業績

売上高	375億円	423億円	560億円	780億円	850億円
営業利益	63億円	77億円	103億円	180億円	200億円
営業利益率	17%	18%	18%	23%	24%

### 営業利益成長率

年平均成長率(CAGR)	-	21%	10%	12%	14%
25年比	-	121%	163%	286%	317%

# カーブスグループ中期ビジョン2030年・2035年 32

## ビジョン・ブレークダウンイメージ

### 2030年ビジョン・ブレークダウン

	女性だけの30分健康フィットネス <b>カーブス</b>	30分 予約不要 サポート付きジム <b>メンズ・カーブス</b>	からだ動き回復センター <b>ピント・アップ*</b>
店舗数	2,100店舗	180店舗	380店舗
会員数	105.0万人	7.7万人	9.5万人
チェーン売上	1,146億円	79億円	150億円

### 2035年ビジョン・ブレークダウン

	女性だけの30分健康フィットネス <b>カーブス</b>	30分 予約不要 サポート付きジム <b>メンズ・カーブス</b>	からだ動き回復センター <b>ピント・アップ*</b>
店舗数	2,100-2,200店舗	380-500店舗	700-800店舗
会員数	105.0-110.0万人	17.1-22.5万人	18.9-21.6万人
チェーン売上	1,305-1,367億円	203-267億円	349-399億円

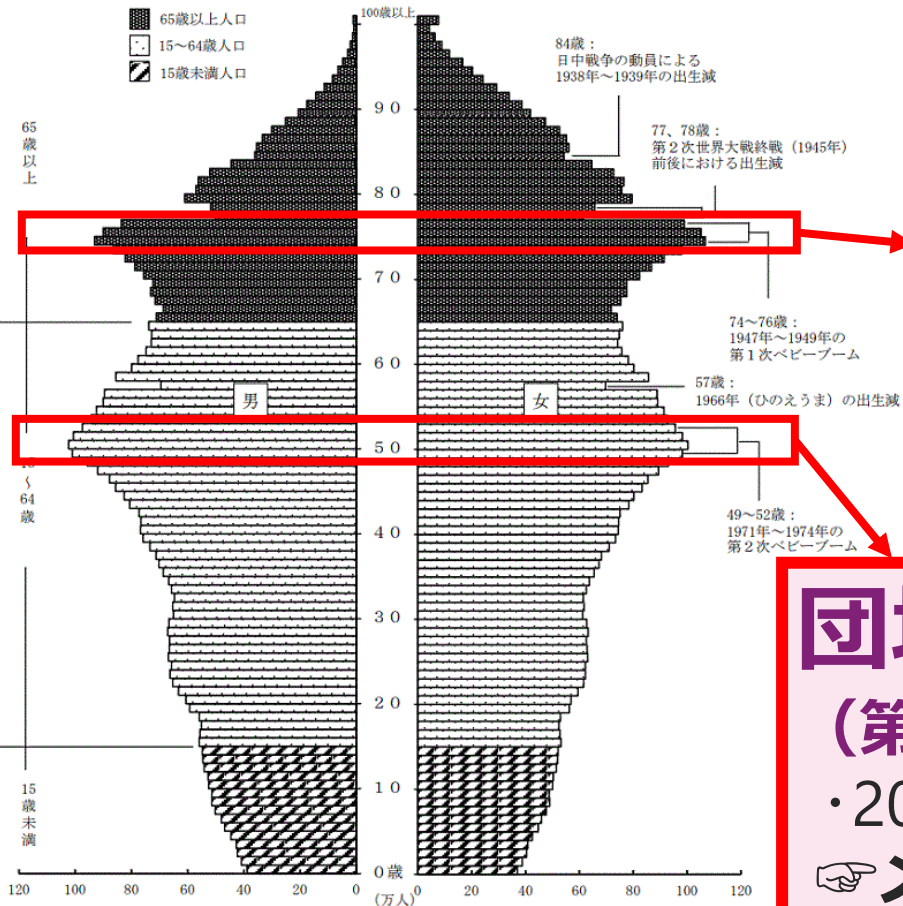
# 健康市場の拡大

## 50-85歳人口 55百万人 2つのベビーブーマーと

### 日本の人口ピラミッド

### 2025年以降の健康課題、市場機会

図2 我が国の人口ピラミッド (2023年10月1日現在)



## 団塊世代 7.6百万人

### （第一次ベビーブーマー）

・2025年に全員が後期高齢者（75歳以上）に

☞ 介護予防、フレイル予防の市場が拡大

## 団塊ジュニア世代 9.8百万人

### （第二次ベビーブーマー）

・2025年、続々と50代以上に

☞ メタボ、生活習慣病予備軍が増大

☞ 新しい健康市場が拡大

出典：総務省統計局

人口推計（2023年（令和5年）10月1日現在）

<https://www.stat.go.jp/data/jinsui/2023np/index.html>

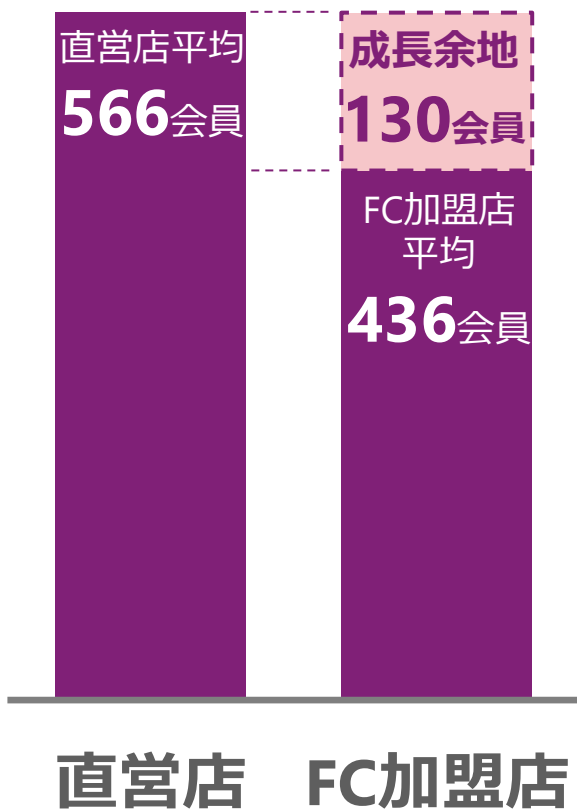
※数値は人口推計（2023年（令和5年）10月1日現在）をもとに当社推計

# 既存FC加盟店の成長余地

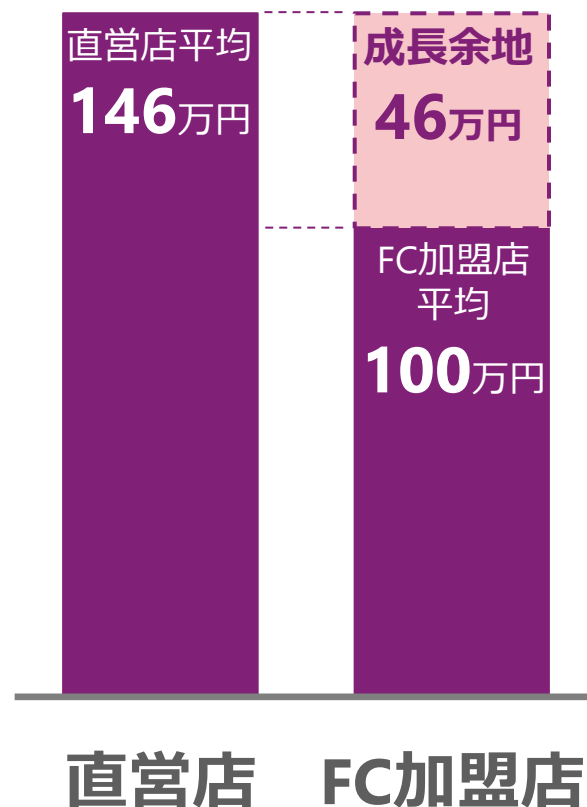


## 直営店(79店)とFC加盟店(1,895店)の1店舗当たり業績比較

### 会員数



### 月次物販売上



\* 1 既存店：2026年2月末時点の「女性だけの30分健康フィットネスカーブス」店舗数2,001店舗のうち、2024年12月以前に出店した1,974店

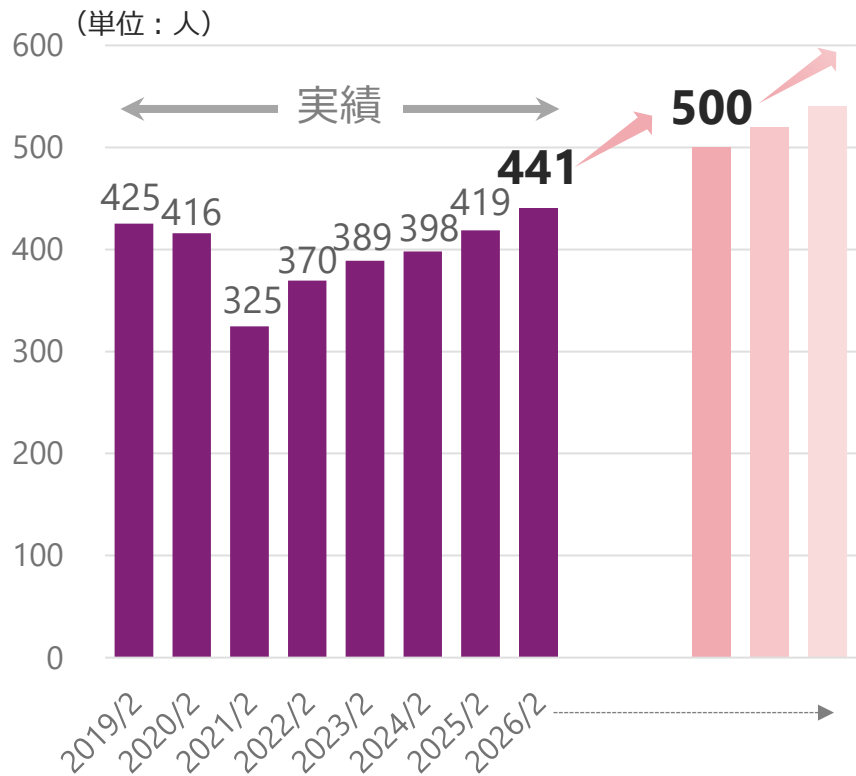
\* 2 直営店所在地（北海道、埼玉県、千葉県、東京都）

\* 3 会員数（2026年2月末）、月次物販売上（2026年1月2月の平均）

# 既存店会員数の順調な伸長



## 既存店1店舗当たり会員数推移



## 新市場を創造するマーケティング

### 入会数の増大

#### 年3回の魅力的なキャンペーン

- Webマーケティング
- 地域密着の販売促進活動
- 友人紹介

#### 興味関心を高めるためのTVCMやコラボ

- TVCM
- コラボ



#### 対象見込み客の好感度向上・信頼向上

- 会員による口コミ
- 地域密着の健康イベント
- 自治体連携
- 医療機関連携



### 高い顧客満足

### 退会率低減



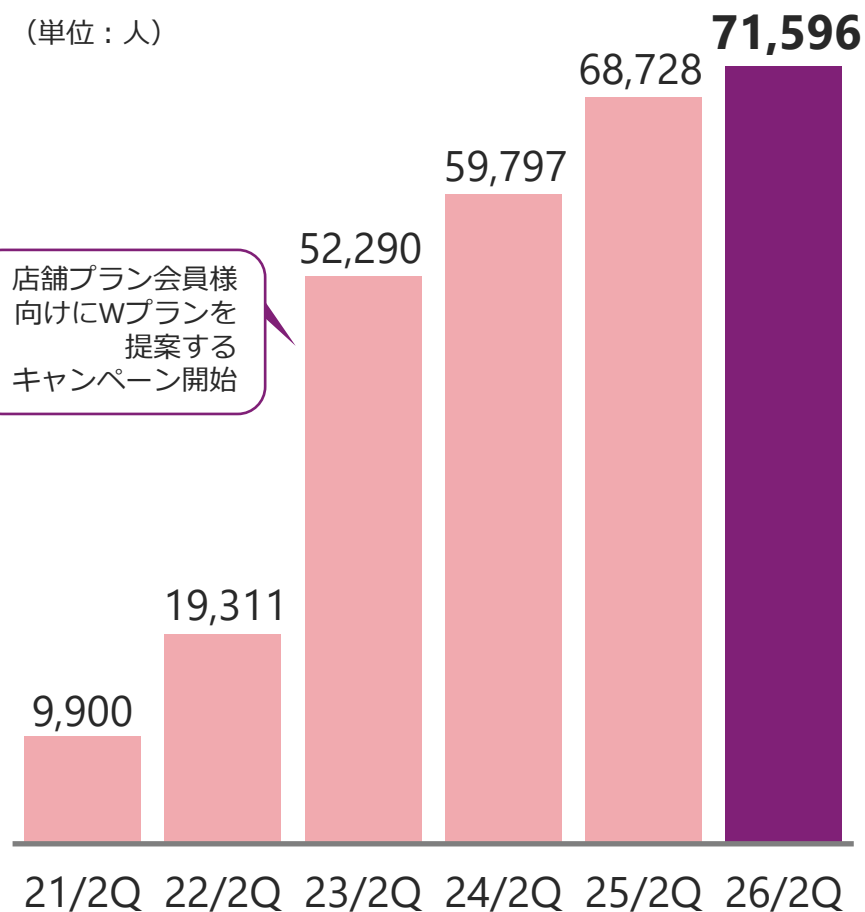
\*1 2021/2は特別休会会員を除く実質会員数  
\*2 オープン13か月以上経過した店舗の平均会員数



「女性だけの30分健康フィットネスカーブス」既存店を中心とした成長  
 さらなる打ち手①オンラインフィットネス *Curves*  
 店舗とオンラインのハイブリッドサービス  
 「おうちでカーブスWプラン」で利便性向上

オンラインサービス利用会員数推移

(単位：人)



団塊ジュニア層を含むヤング層の運動習慣化に効果

LTV (顧客生涯価値) 向上  
 → 退会率低減、単価向上

次世代の顧客に備える



「女性だけの30分健康フィットネスカーブス」既存店を中心とした成長

# さらなる打ち手②好立地への移転戦略



## 直営店、FC加盟店とも移転により**会員数大幅純増** 2026年8月期移転予定**50店舗**

### 事例：FC加盟店（茨城県）

BEFORE  
ロードサイド



AFTER  
商業施設内



会員数純増数：+112人 伸長率：23.7%

「女性だけの30分健康フィットネスカーブス」既存店を中心とした成長  
さらなる打ち手②好立地への移転戦略 *Curves*

直営店、FC加盟店とも移転により**会員数大幅純増**  
2026年8月期移転予定**50店舗**

事例：直営店（東京都）

BEFORE  
ビルイン



AFTER  
商業施設内



会員数純増数：+150人 伸長率：25.6%

「女性だけの30分健康フィットネスカーブス」既存店を中心とした成長

# さらなる打ち手③既存店リニューアル *Curves*

団塊ジュニア層～シニア層

## 幅広い世代に支持される攻めのブランド刷新

### 2026年8月期既存店リニューアル数：229店舗

女性だけの  
30分健康体操教室

女性だけの  
30分フィットネス

女性だけの  
30分健康フィットネス



## フィットネスマシンもリニューアル \* マシン12種類およびステップボードを全てリニューアル



「女性だけの30分健康フィットネスカーブス」既存店を中心とした成長  
さらなる打ち手④ 利便性向上:営業時間拡大トライアル

41

Curves

顧客利便性向上と労働時間削減を両立する  
新ビジネスモデルのトライアル実施中

営業時間

10-13時 / 15-19時

10-13時 / 15-21時

\* 19-21時は無人営業

顧客層の拡大で  
さらなる  
会員数伸長へ

直営店トライアル

- ・2024/5～ 直営店にて先行トライアル  
退会減、新規入会増に大きな効果

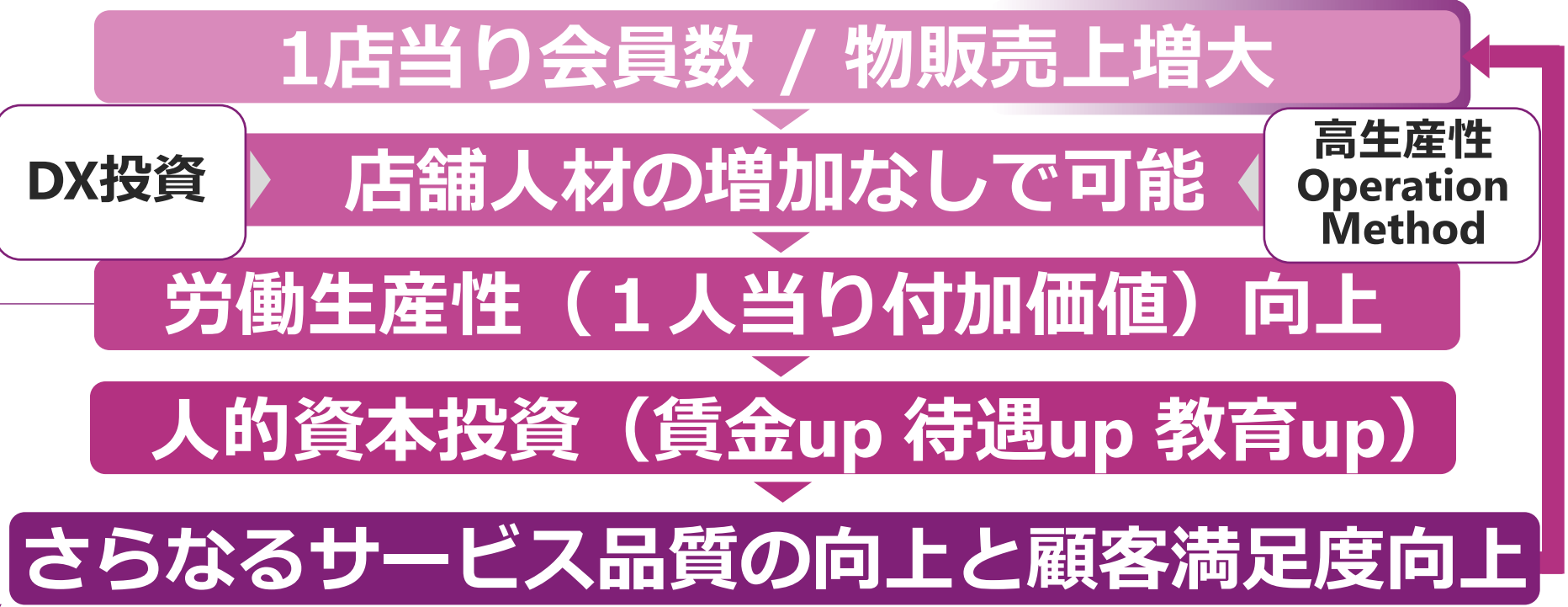
フランチャイズ加盟店  
トライアル

- ・2026/6～  
全国のフランチャイズ加盟店 約30店舗  
でトライアル開始

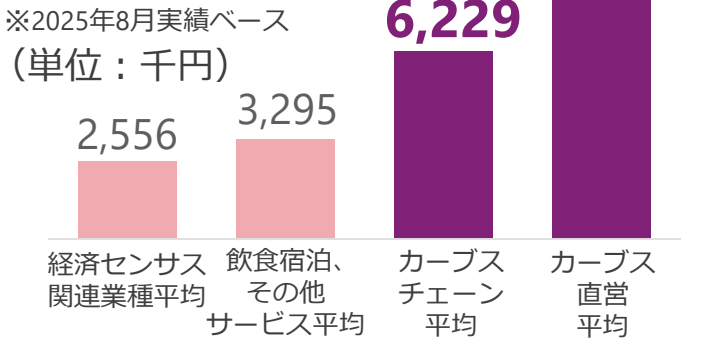
全店展開

- ・2027～28年 全店展開を目指す

# 「女性だけの30分健康フィットネスカーブス」既存店を中心とした成長 さらなる打ち手⑤労働生産性向上と人的資本投資 *Curves*



女性だけの30分健康フィットネスカーブス  
**労働生産性** :1人当り付加価値額  
**比較(年換算)**



**経済センサス 関連業種平均比**

チェーン平均 **2.4倍**  
 直営平均 **3.5倍**

出典：令和3年経済センサス-活動調査 事業所に関する集計より当社試算  
<https://www.stat.go.jp/data/e-census/2021/index.html>

**飲食宿泊、その他 サービス平均比**

チェーン平均 **1.9倍**  
 直営平均 **2.7倍**

「(公財)日本生産性本部・生産性データベース」主要産業の名目労働生産性令和5年から当社試算  
<https://www.jpcc-net.jp/research/rd/db/#anc-02>

カーブス1人当り労働生産性 = 純付加価値額 ÷ 労働者数  
 \* 付加価値額 = 売上高 - (費用総額(売上原価 + 販売費及び一般管理費)) + 給与総額 + 租税公課

# FC加盟企業を含め全チェーンで待遇向上

インストラクター新規採用給与 **121%up** (22/4 → 25/10)  
 \*年平均 **5.5%up**

▶ 採用競争力の向上、優秀な人材の定着率向上を狙う

## やりがいホワイトNO.1戦略

お客様の役に立つ「やりがい」ある仕事

×

働きやすく収入もよい**ホワイト**な職場

2つともを高水準に!!

働きやすさ・待遇	高	ゆるホワイト	★ やりがいホワイト
	低	ブラック企業	昭和型 モーレツ企業
		低	高
やりがい・自立・成長			

# 「女性だけの30分健康フィットネスカーブス」既存店を中心とした成長 使命感あふれる高い現場実行力

Curves®

44

## 【地域密着】360社のFC加盟企業との強いエンゲージメント

健康を広める使命感と顧客重視、働く人重視の価値観が共有された企業ネットワーク

### ●加盟企業アンケート結果 (2025年秋)

○カーブス事業に対して  
ご満足いただけていますか？  
大変満足、どちらかといえば満足 **99%**

○カーブスジャパン本部について、総合的に  
どのようにご評価いただけていますか

- ・経営のパートナーとして高く評価
- ・自社経営に役立つ存在

**91%**

## 【人材力】使命感あふれる8,000人のカーブスコーチ

- ▶働きやすく好待遇での人材採用（正社員・週休2日、日祝休み、19時営業終了など）
- ▶体系的・実践的な教育システム（一人年間200～300時間）
- ▶やりがい・成長実感が高い人材が活躍

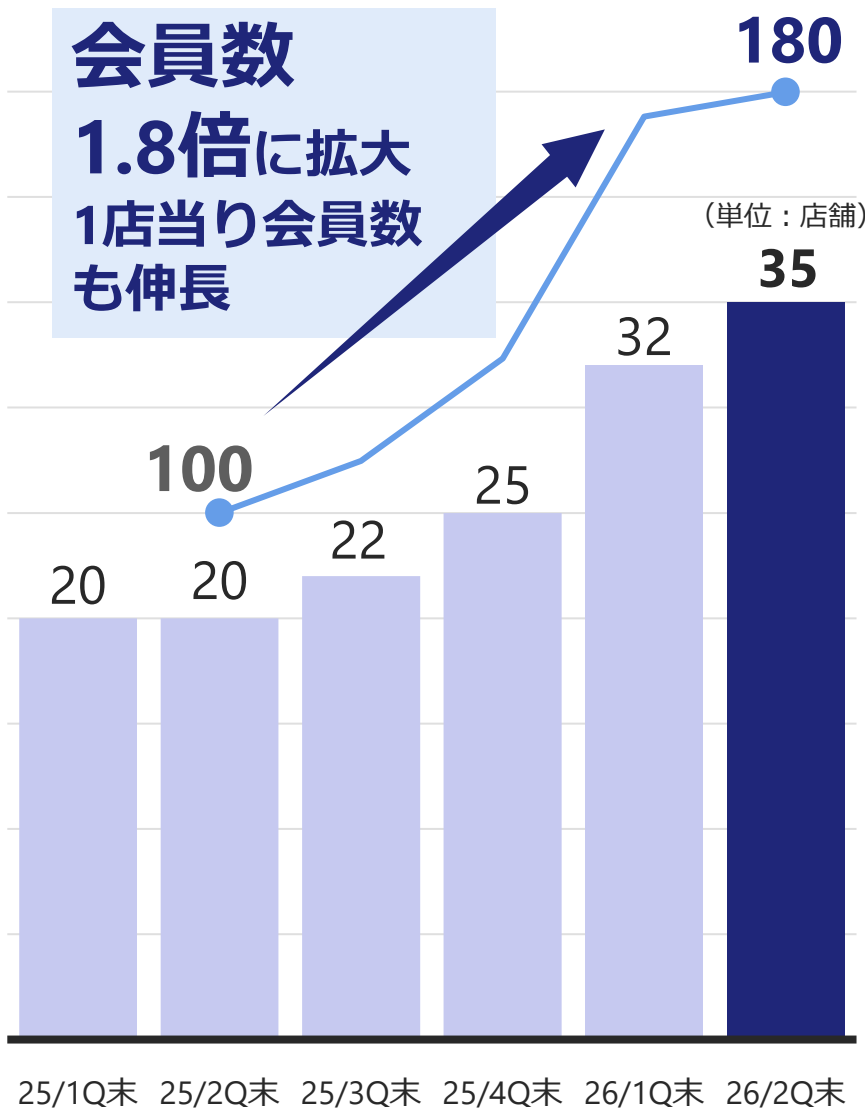
### ●コーチ働きがいアンケート結果 (2025年)

○お客様に役立ち  
やりがいにあふれている  
大変そう思う、そう思う **84%**

○仕事を通じて日々  
成長できていると感じる  
大変そう思う、そう思う **87%**

# 出店加速・会員数増

会員数(指数)・店舗数推移 (会員数：25/2Q末=100)



上期(9-2月)

## 出店数 10店舗

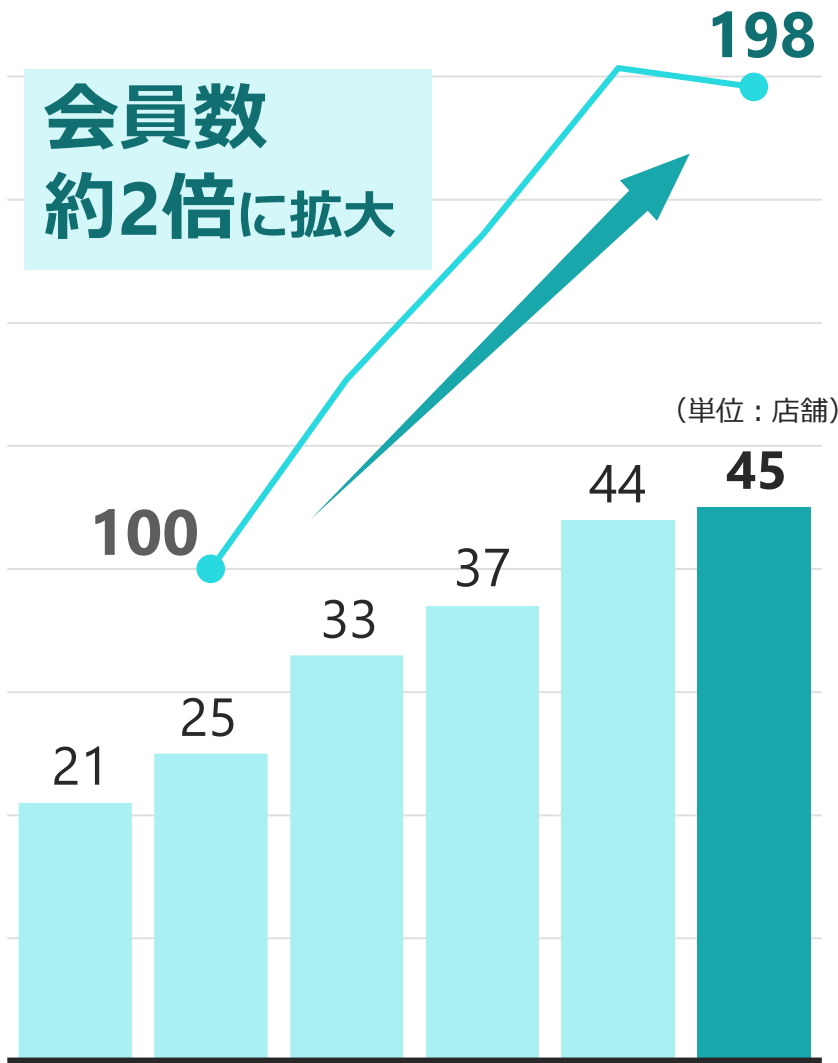
- ・会員数 前年同期末比 1.8倍に  
新規出店の立ち上がり順調  
既存店1店舗当たりの会員増
- ・既存店の好調な業績により、  
全国で出店希望増加



25/1Q末 25/2Q末 25/3Q末 25/4Q末 26/1Q末 26/2Q末

# 出店加速・会員数増

会員数(指数)・店舗数推移 (会員数：25/2Q末=100)



25/1Q末 25/2Q末 25/3Q末 25/4Q末 26/1Q末 26/2Q末

上期(9-2月)

## 出店数 8店舗

- ・会員数 前年同期末比 約2倍に
- ・店舗数、会員数ともに着実に前進
- ・お客様の喜びの声があふれ、新市場創造に手ごたえ



## 重点地域の状況

**欧州**(スペイン・イタリア・英国を中心に8カ国)

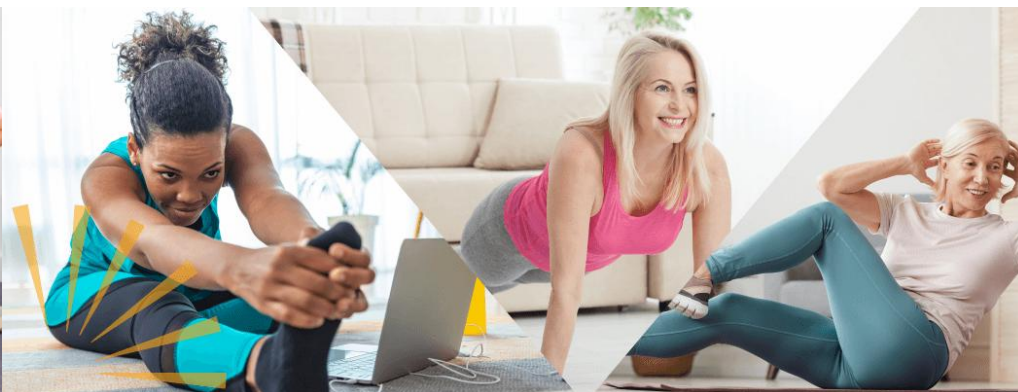
**2025年12月末現在122店舗**

\* 当社グループがフランチャイズ本部を運営する直轄エリアのみ。

\* 海外は決算期のずれにより2カ月遅れでの連結取込み

**店舗当たり会員数・売上 過去最高水準で推移**

**2026年以降、新規出店を強化し店舗数増へ**



# 高いキャッシュ創造力を背景とした株主還元

48

## オンリーワン、強固な顧客基盤、フランチャイズ展開により高いキャッシュ創造力を実現

### 営業キャッシュ・フロー

強固かつ安定したキャッシュ・フローを創出

- ・LTVを重視したストックビジネス
- ・業界1位、多店舗展開による安定した収益の獲得
- ・競争のいないオンリーワン

### 投資キャッシュ・フロー

過度な投資負担なく持続的な成長が可能

- ・IT投資は積極的に行うが、FC展開により自社の事業拡大投資は軽微
- ・ROIC（投下資本利益率）を重視した経営

**FCF 年平均成長率10%以上**

**目標連結配当性向50%**

## 1.年平均成長率10%以上

▶ 営業利益

▶ EBITDA

▶ フリー・キャッシュ・フロー

## 2.ROIC 12%以上を維持し、 15%を目指す

\*1 **EBITDA**(Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization) = 営業利益 + 減価償却費 + のれん・商標権等償却費

\*2 **フリー・キャッシュ・フロー** = 営業活動によるキャッシュ・フロー + 投資活動によるキャッシュ・フロー

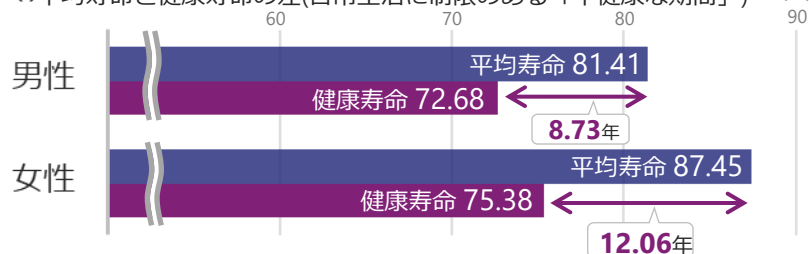
\*3 **ROIC**(Return On Invested Capital: 投下資本利益率) = 税引後営業利益 ÷ 投下資本(運転資本 + 固定資産)

## 高齢化の進展

・高齡化率\*1 2030年**30.8%**▶2035年**32.3%**

・平均寿命と健康寿命の差(2019年)\*2

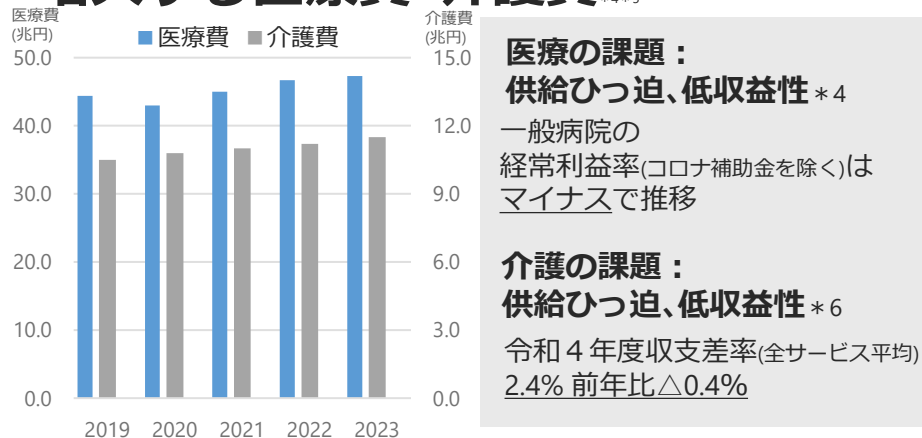
■平均寿命 ■健康寿命(日常生活に制限のない期間の平均)  
←平均寿命と健康寿命の差(日常生活に制限のある「不健康な期間」) (年)



・老後の不安1位は健康維持\*3

世代	性別	割合
60代前半	男性	64%
60代前半	女性	72.4%

・増大する医療費・介護費\*4\*5



医療の課題：  
供給ひっ迫、低収益性\*4

一般病院の  
経常利益率(コロナ補助金を除く)は  
マイナスで推移

介護の課題：  
供給ひっ迫、低収益性\*6

令和4年度収支差率(全サービス平均)  
2.4% 前年比△0.4%

・労働人口の減少\*1

## 予防によるイノベーションで 社会課題を解決

・正しい運動習慣、健康習慣を広め、  
健康イノベーションをおこす

*Exercise is Medicine*

・生活習慣病予防、介護予防、  
認知症予防

・医療費、介護費の適正化

\* 給付減or負担増の二択ではなく、  
第三の道を創る。

将来不安の減少

労働参加率の向上

消費の活性化

\* 金融資産の65%は60歳代以上が保有\*7

身体活動・運動の量が多い者は、少ない者と比較して循環器病、2型糖尿病、がん、ロコモティブシンドローム、うつ病、認知症等の発症・罹患リスクが低いことが報告されている\*8

身体活動・運動の意義と重要性が広く国民に認知・実践されることは、超高齢社会を迎えるわが国の健康寿命の延伸に有意義

\*1 日本の将来推計人口(令和5年推計)をもとに当社作成 <https://www.ipss.go.jp/pp-zenkoku/j/zenkoku2023.asp> \*2厚生労働省 健康寿命の令和元年値について <https://www.mhlw.go.jp/content/10904750/000872952.pdf>  
\*3経済産業省 予防・健康づくりの意義と課題 [https://www.meti.go.jp/keizai/shingi/sankoshin/2050\\_kesai/pdf/003\\_00\\_00.pdf](https://www.meti.go.jp/keizai/shingi/sankoshin/2050_kesai/pdf/003_00_00.pdf) \*4厚生労働省 保険料増徴 医療機関を取り巻く状況について <https://www.mhlw.go.jp/content/10806000/00149599.pdf>  
\*5厚生労働省 令和5年度介護給付費等実態調査結果の概要 <https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/kaigo/jita23/index.html>  
\*6厚生労働省 令和5年度介護事業経営実態調査結果の概要 <https://www.mhlw.go.jp/toukei/saikin/hw/kaigo/jita23/index.html>

\*7財務省 令和4年11月8日 政府税制調査会資料 <https://www.cao.go.jp/tei-cho/gijiroku/zeicho/2022/4zen22ka.html>  
\*8厚生労働省 健康づくりのための身体活動・運動ガイド2023 [https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/kenkou\\_ryou/kenkou/undou/index.html](https://www.mhlw.go.jp/stf/seisakunitsuite/bunya/kenkou_ryou/kenkou/undou/index.html)



# Appendix

# ■ カーブス事業の推移

# 財務・非財務ハイライト①

(単位：百万円)

	19/08 上場前	20/08	21/08	22/08	23/08	24/08	25/08
<b>連結損益計算書</b>							
売上高	28,036	25,082	24,681	27,509	30,022	35,465	37,566
売上総利益	11,504	9,168	10,403	11,991	12,806	15,145	16,048
販売費及び一般管理費	6,068	8,000	8,780	9,248	8,954	9,687	9,706
営業利益	5,436	1,167	1,622	2,742	3,851	5,458	6,342
経常利益	5,242	1,165	1,716	3,311	3,841	5,472	6,481
親会社株主に帰属する当期純利益	3,706	764	1,129	2,247	2,551	3,566	4,303
EBITDA *1*2	7,141	2,847	4,389	4,738	6,161	7,692	8,586
<b>連結貸借対照表</b>							
流動資産	11,281	15,275	14,961	13,739	14,338	15,490	16,916
固定資産	22,943	21,562	21,323	24,612	24,773	25,884	22,288
総資産	34,224	36,837	36,284	38,352	39,111	41,374	39,205
流動負債	8,018	7,262	8,929	9,307	10,686	11,654	11,451
固定負債	18,464	21,432	18,191	16,688	13,354	10,311	7,593
負債合計	26,482	28,695	27,121	25,996	24,041	21,965	19,045
株主資本	7,599	8,005	8,665	8,868	10,621	13,158	15,866
純資産合計	7,742	8,142	9,163	12,355	15,070	19,409	20,160
負債・純資産合計	34,224	36,837	36,284	38,352	39,111	41,374	39,205
<b>連結キャッシュ・フロー計算書</b>							
営業活動によるキャッシュ・フロー	5,321	1,882	3,240	3,273	4,920	5,426	6,211
投資活動によるキャッシュ・フロー	△418	△464	△733	△943	△891	△967	△727
財務活動によるキャッシュ・フロー	△5,856	2,765	△2,309	△4,218	△4,091	△4,327	△4,892
現金及び現金同等物の期末残高	5,350	9,533	9,760	7,943	7,855	8,002	8,383
フリー・キャッシュ・フロー *1*3	4,902	1,418	2,507	2,329	4,028	4,459	5,483

\*1 2025年8月期以降 5カ年の財務指標基準：1.年平均成長率10%以上▶営業利益、EBITDA、フリー・キャッシュ・フロー 2. ROIC 12%以上を維持し、15%を目指す

\*2 EBITDA (Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization：償却前営業利益) = 営業利益 + 減価償却費 + のれん・商標権等償却費

\*3 フリー・キャッシュ・フロー = 営業活動によるキャッシュ・フロー + 投資活動によるキャッシュ・フロー

# 財務・非財務ハイライト②

		19/08 上場前	20/08	21/08	22/08	23/08	24/08	25/08
<b>1株当たり指標</b>								
1株当たり当期純利益 (EPS)	(円)	60.89	8.73	12.04	24.20	27.71	38.75	46.75
1株当たり純資産額 (BPS)	(円)	94.07	86.76	97.63	134.22	163.70	210.83	218.99
1株当たり配当金	(円)	49.00	5.00	5.00	7.00	10.00	15.00	17.00
<b>財務指標</b>								
売上高営業利益率 *1	(%)	19.4	4.7	6.6	10.0	12.8	15.4	16.9
売上高当期純利益率	(%)	13.2	3.0	4.6	8.2	8.5	10.1	11.5
自己資本比率	(%)	22.6	22.1	25.3	32.2	38.5	46.9	51.4
投下資本利益率 (ROIC) *1*2	(%)	14.0	3.1	4.3	6.4	8.8	12.0	15.4
自己資本当期純利益率 (ROE)	(%)	46.0	9.6	13.1	20.9	18.6	20.7	21.8
総資産経常利益率 (ROA)	(%)	14.6	3.3	4.7	8.9	9.9	13.6	16.1
配当性向 (連結)	(%)	80.5	57.3	41.5	28.9	36.1	38.7	36.4
<b>非財務データ *3</b>								
店舗数	(店)	1,991	2,020	1,958	1,947	1,962	1,978	1,996
会員数	(人)	822,169	600,786	693,769	754,373	776,960	817,351	863,522
チェーン売上	(百万円)	70,241	57,369	58,598	64,433	71,385	80,978	85,602
会費入会金売上	(百万円)	55,758	43,403	44,135	48,104	53,975	58,910	62,643
会員向け物販売上	(百万円)	14,483	13,966	14,463	16,329	17,409	22,067	22,958

\*1 2025年8月期以降 5カ年の財務指標基準：1年平均成長率10%以上▶営業利益、EBITDA、フリー・キャッシュ・フロー 2. ROIC 12%以上を維持し、15%を目指す

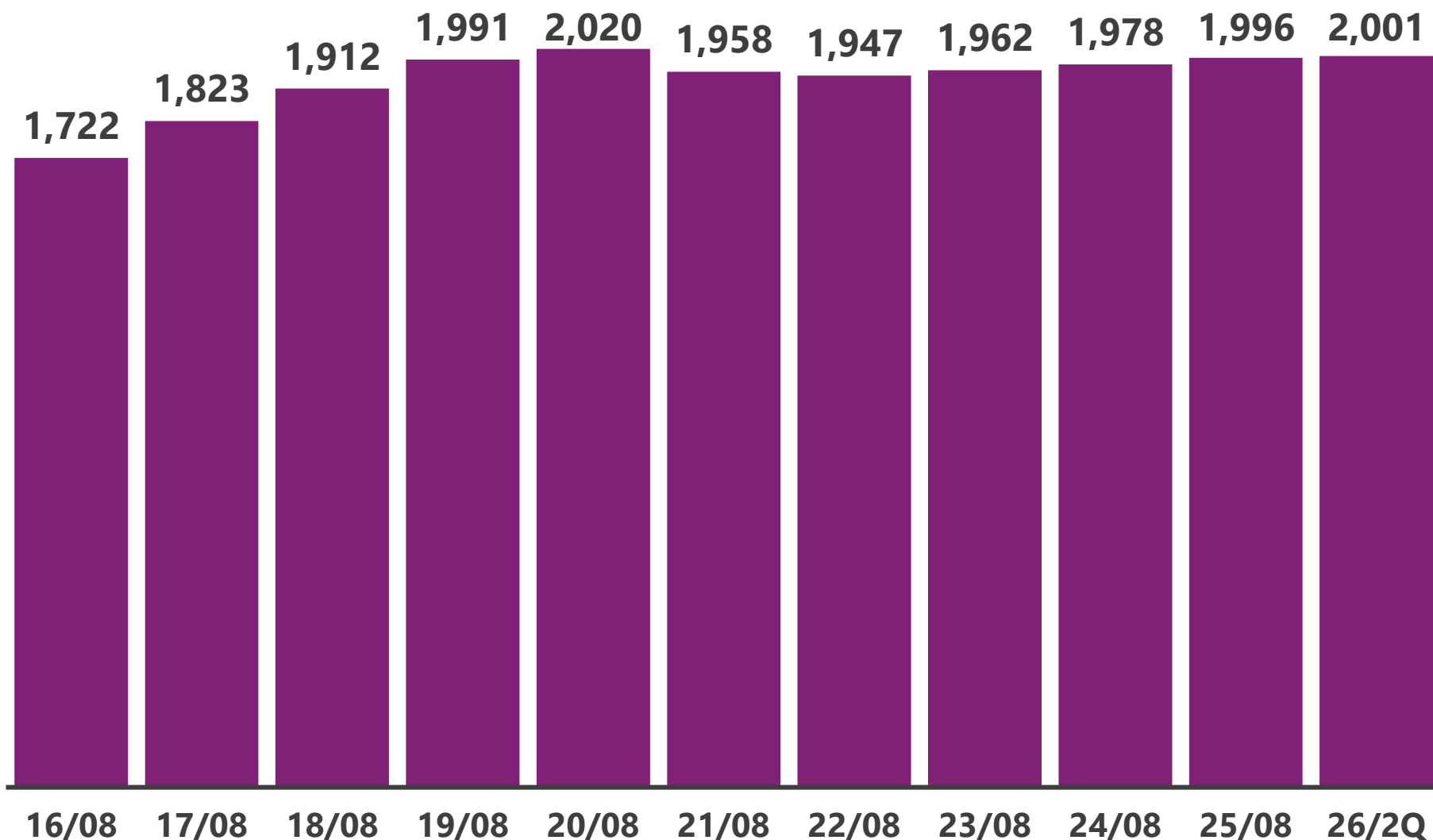
\*2 ROIC (Return On Invested Capital：投下資本利益率) = 税引後営業利益 ÷ 投下資本 (運転資本 + 固定資産)

\*3 非財務データは「女性だけの30分健康フィットネス カーブス」の数値を記載しています。

# 店舗数推移

55

(単位：店舗)



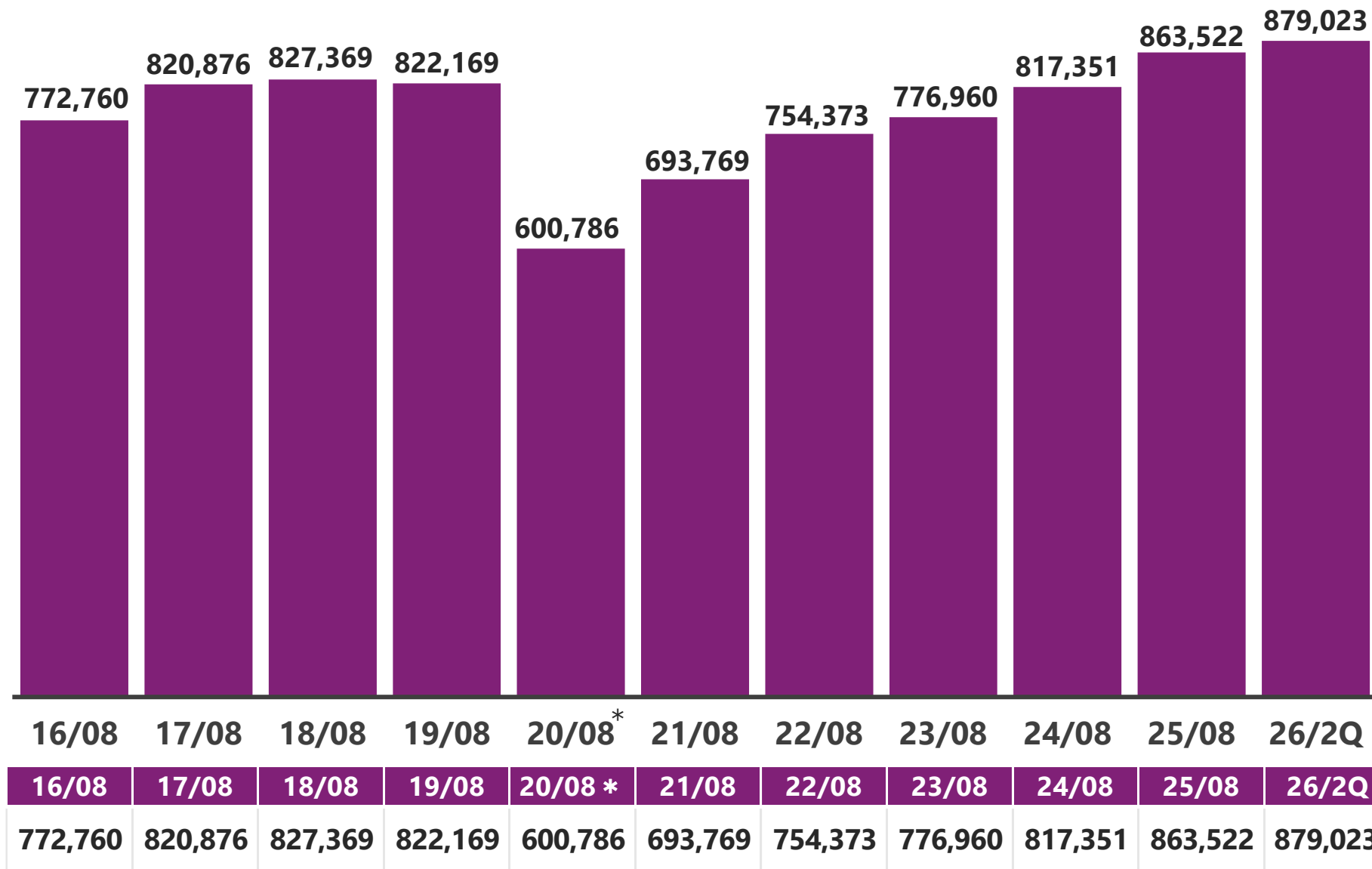
16/08	17/08	18/08	19/08	20/08	21/08	22/08	23/08	24/08	25/08	26/2Q
1,722	1,823	1,912	1,991	2,020	1,958	1,947	1,962	1,978	1,996	2,001

\* 「女性だけの30分健康フィットネスカーブス」の数値

# 会員数推移

56

(単位：人)



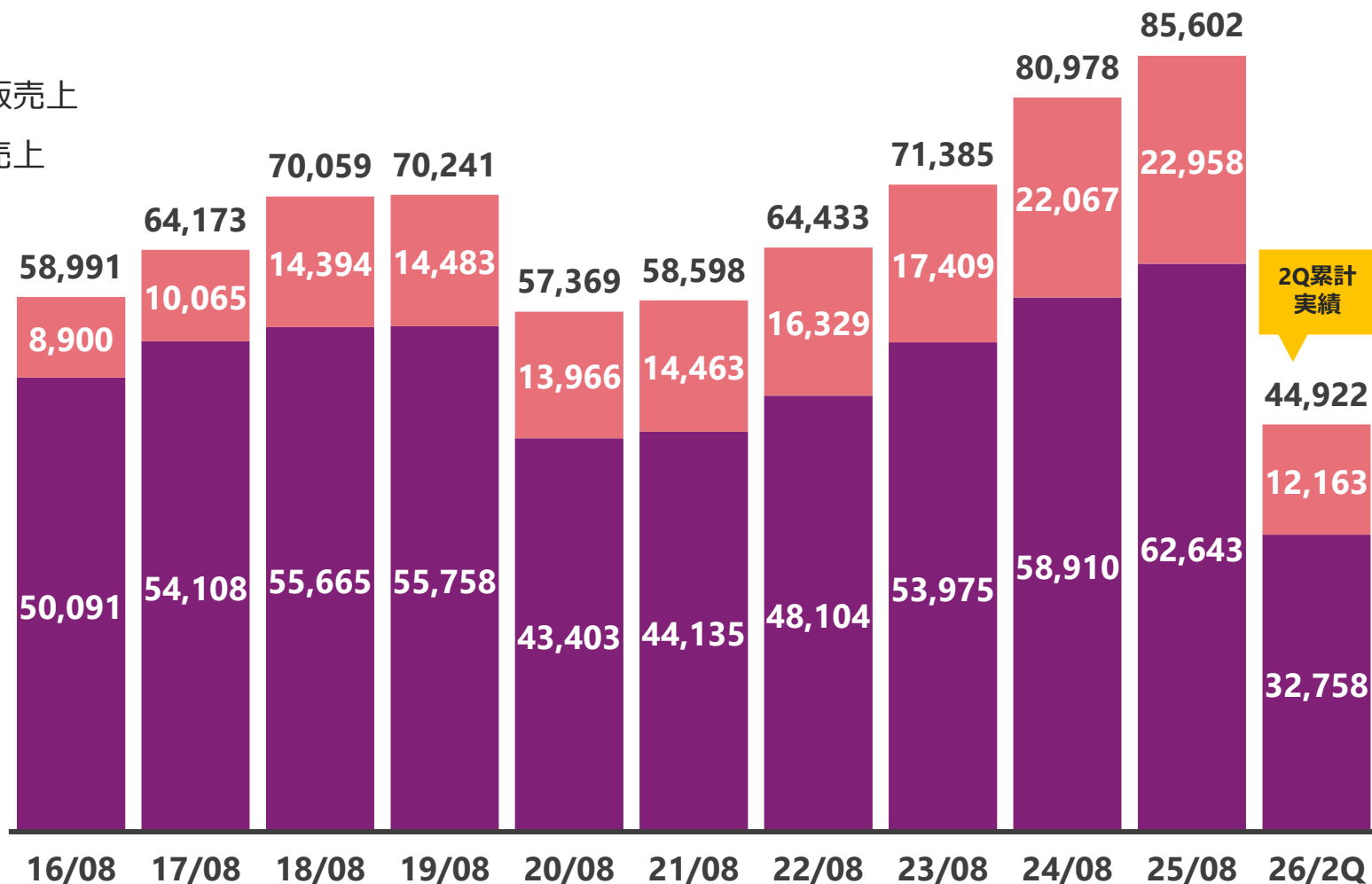
\* 20/08期は特別休会会員を除く実質会員数です。

\* 「女性だけの30分健康フィットネスカーブス」の数値

# チェーン売上推移

(単位：百万円)

- 会員向け物販売上
- 会費入会金売上



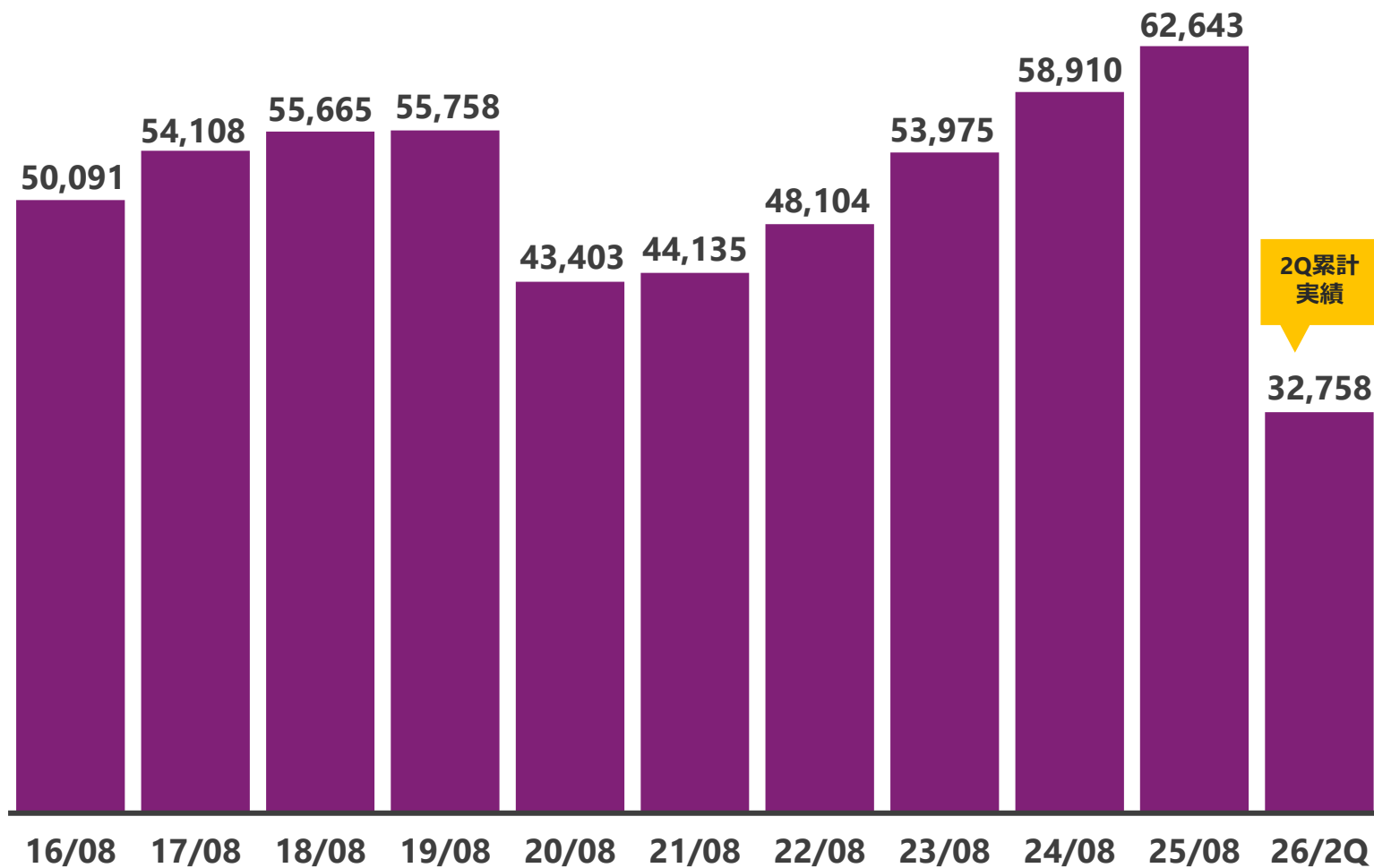
	16/08	17/08	18/08	19/08	20/08	21/08	22/08	23/08	24/08	25/08	26/2Q
チェーン売上高	58,991	64,173	70,059	70,241	57,369	58,598	64,433	71,385	80,978	85,602	44,922
会員向け物販売上	8,900	10,065	14,394	14,483	13,966	14,463	16,329	17,409	22,067	22,958	12,163
会費入会金売上	50,091	54,108	55,665	55,758	43,403	44,135	48,104	53,975	58,910	62,643	32,758

\* 「女性だけの30分健康フィットネスカーブス」の数値

# 会費入会金売上推移

58

(単位：百万円)



2Q累計  
実績

32,758

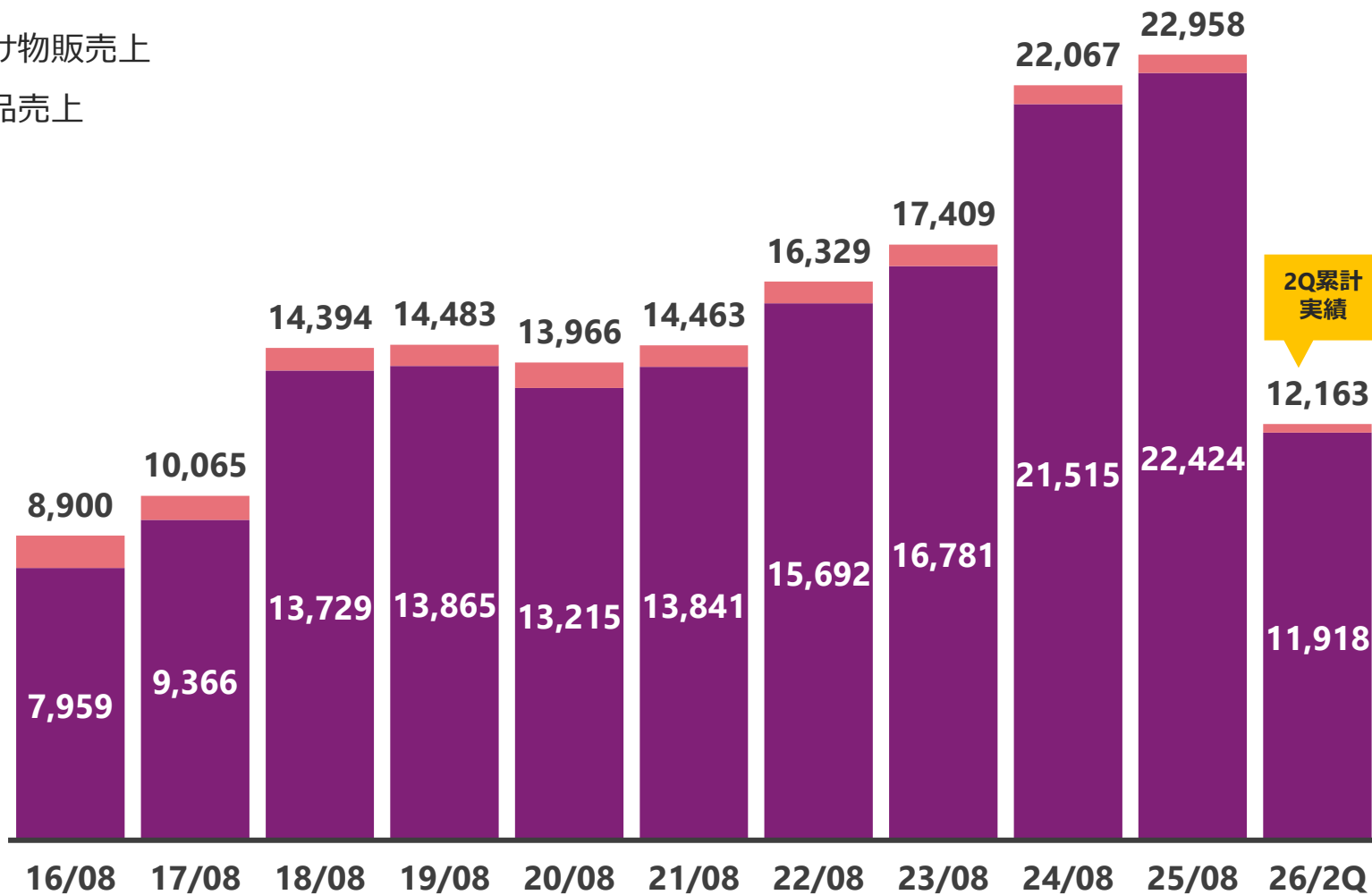
	16/08	17/08	18/08	19/08	20/08	21/08	22/08	23/08	24/08	25/08	26/2Q
会費入会金売上	50,091	54,108	55,665	55,758	43,403	44,135	48,104	53,975	58,910	62,643	32,758

\* 「女性だけの30分健康フィットネスカーブス」の数値

# 会員向け物販売上推移

(単位：百万円)

- その他会員向け物販売上
- 定期購入型商品売上

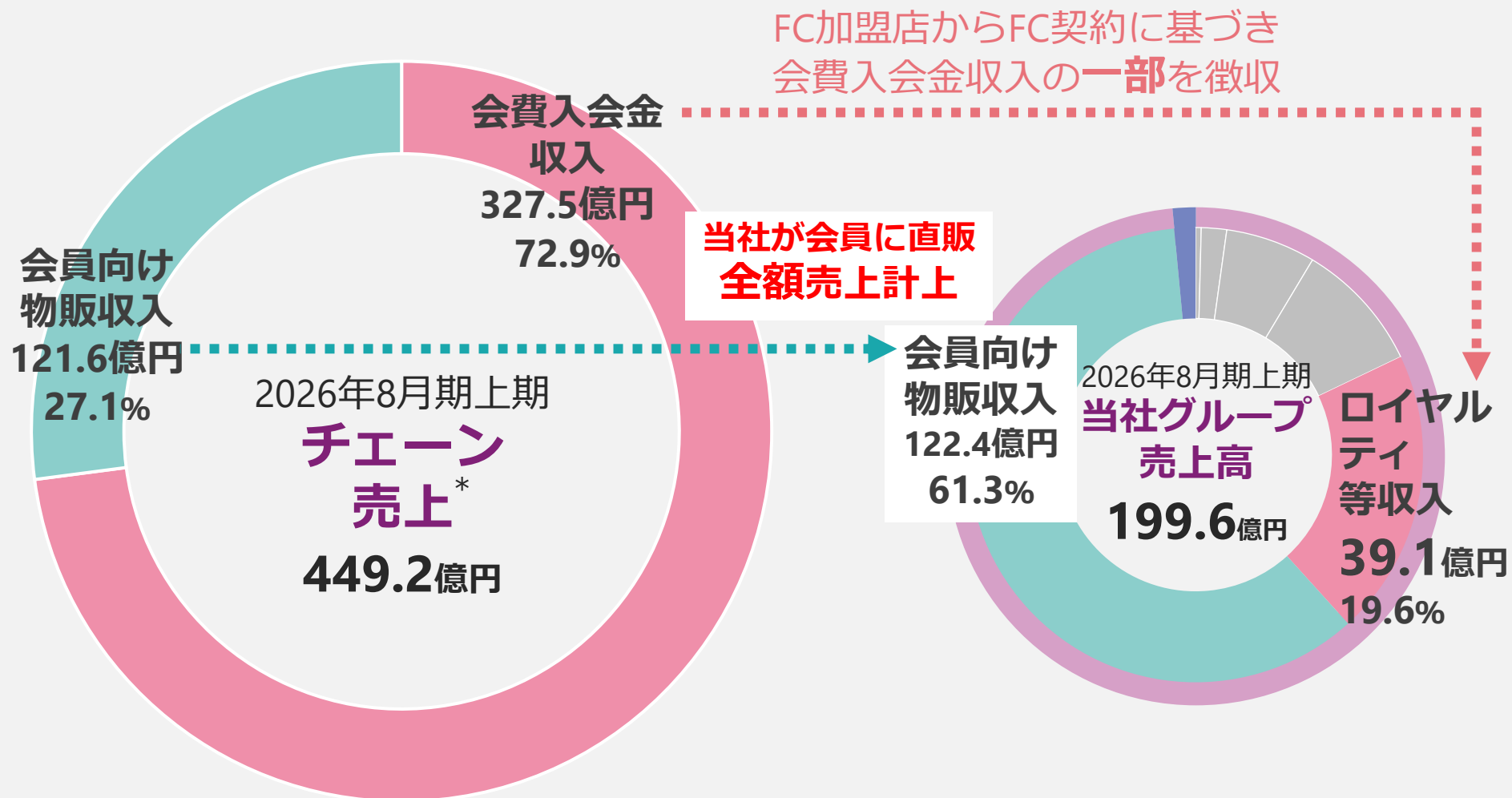


2Q累計実績

	16/08	17/08	18/08	19/08	20/08	21/08	22/08	23/08	24/08	25/08	26/2Q
会員向け物販売上	8,900	10,065	14,394	14,483	13,966	14,463	16,329	17,409	22,067	22,958	12,163
内) 定期購入型商品売上	7,959	9,366	13,729	13,865	13,215	13,841	15,692	16,781	21,515	22,424	11,918

\* 「女性だけの30分健康フィットネスカーブス」の数値

# 会費入会金収入と会員向け物販収入の 当社グループの売上構成について

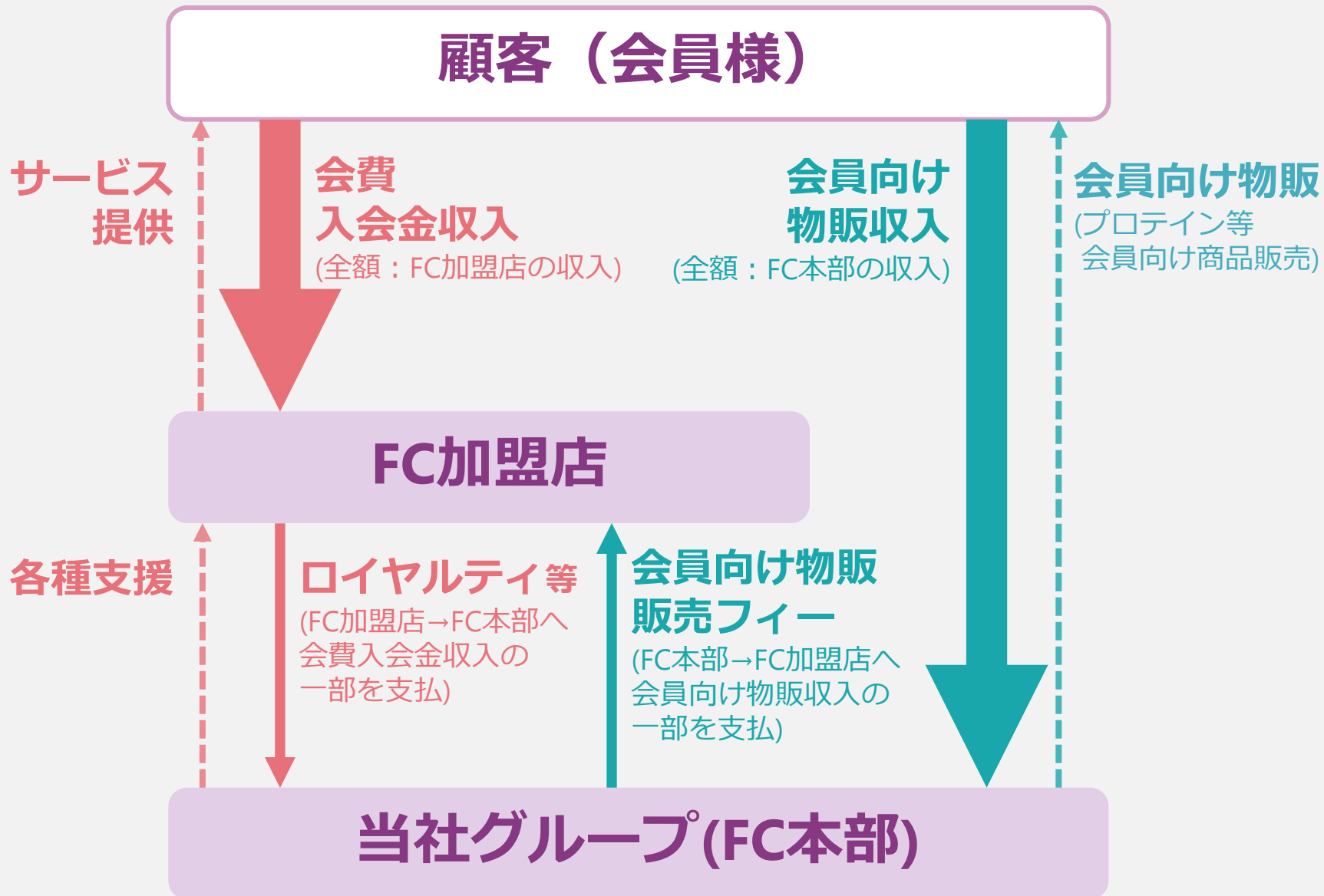


\*チェーン売上：フランチャイズ店を含めた末端売上、  
全店の会費入会金売上および会員向け物販売上の合計

\*1 チェーン売上は「女性だけの30分健康フィットネス カーブス」の数値

\*2 当社グループ売上高内の会員向け物販収入には、FC加盟企業に販売した商品の売上高が含まれています。

# 会費入会金収入と会員向け物販収入の 当社グループの売上計上について



# 米国法人買収時に発生した米ドル建て のれん・商標権などについて①

## 当連結会計年度決算における為替変動の影響

### BS

無形固定資産(のれん・商標権) 前期末比 **7.2億円増**(2Q末残高**194.3億円**)

純資産(為替換算調整勘定) 前期末比 **13.5億円増**(2Q末残高 **56.4億円**)

### PL

のれん・商標権償却費 前年同期比 **0.04億円減**(上期 **7.6億円**)

# 米国法人買収時に発生した米ドル建て のれん・商標権などについて②

Curves International, Inc.買収時（2018年4月）

のれん・商標権	ドル建て	円換算(1ドル 106.24円)
	<b>202百万ドル</b>	<b>215億円</b>

のれん・商標権償却(期間20年) 定額償却 年間**10百万ドル**

前期（25年8月期）

のれん・商標権	ドル建て	円換算(1ドル144.81円)
<b>期末残高</b>	<b>129.1百万ドル</b>	<b>187億円</b>
のれん・商標権償却	ドル建て	円換算(1ドル149.88円 ※2Qは151.94円)
<b>通期</b>	<b>10百万ドル</b>	<b>15.1億円</b>
<b>上期</b>	<b>5百万ドル</b>	<b>7.6億円</b>

当期（26年8月期2Q）

のれん・商標権	ドル建て	円換算(1ドル156.56円 前期末比11.75円円安)
<b>2Q末残高</b>	<b>124.1百万ドル</b>	<b>194億円(前期末比7.2億円増加)</b>
のれん・商標権償却	ドル建て	円換算(1ドル151.04円 前年同期比0.9円円高)
<b>上期</b>	<b>5百万ドル</b>	<b>7.6億円(前年同期比0.04億円減少)</b>

\* のれん・商標権は期末為替レート、のれん・商標権償却は期中平均為替レートで円換算しています

# ■ カーブスグループの概要

私達は、  
正しい運動習慣を広めることを通じて、  
お客様と私達自身の豊かな人生と、  
社会の問題の解決を実現します。

## 私達が目指すもの

病気と介護の不安と孤独のない  
生きるエネルギーがあふれる社会をつくる










動画「10年後のカーブス」

<https://youtu.be/XKuPtwwnNIE>

## 基本方針

『地域密着の健康インフラ』を目指し、  
社会課題の解決に貢献します。

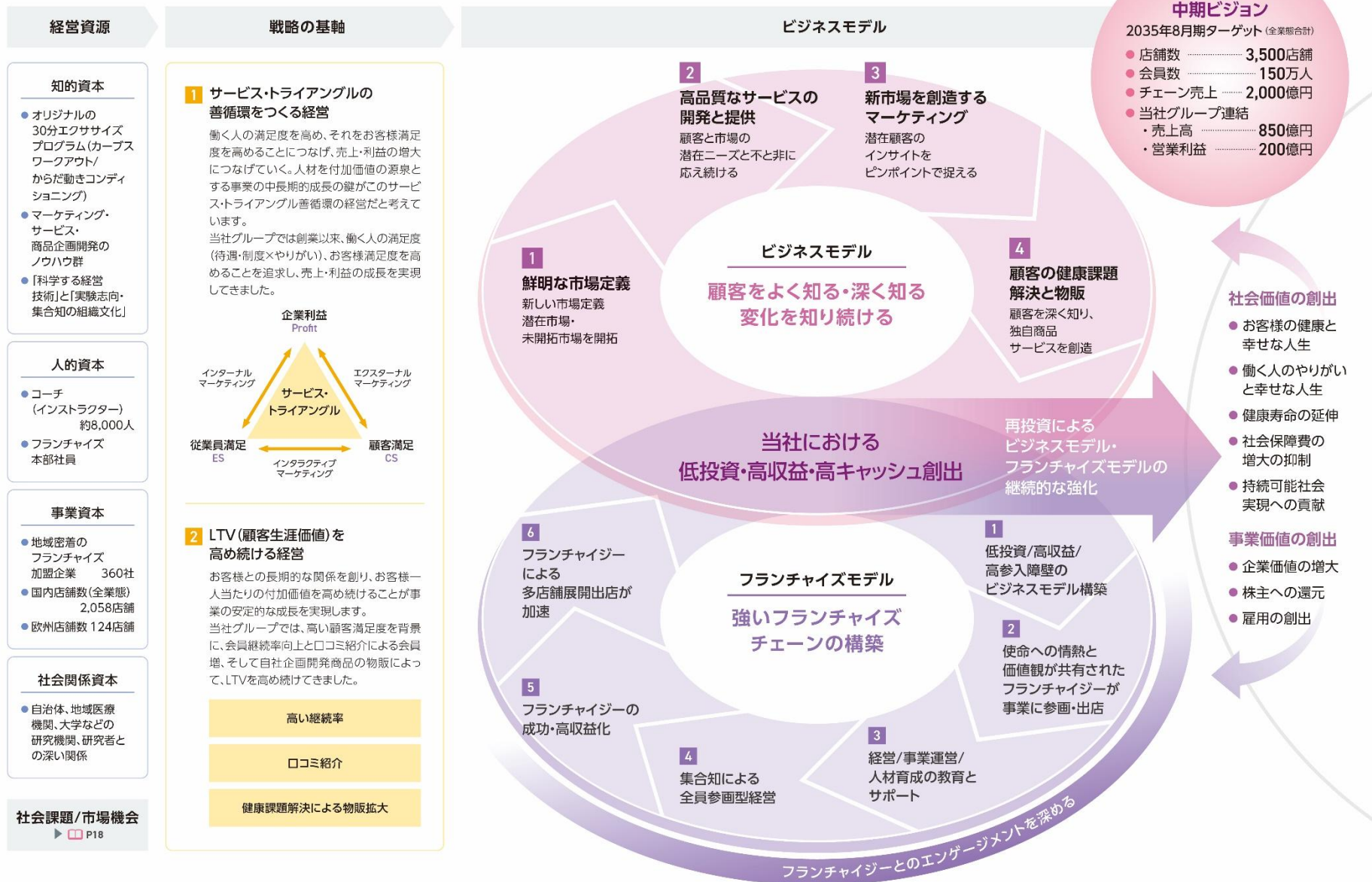
## 重要課題(マテリアリティ)

-  ① 『地域密着の健康インフラ』としてお客様と社会の心身の健康への貢献
-  ② お客様の安全・安心No.1を目指した運営
-  ③ 環境にやさしく気候変動リスクが低いビジネスモデルづくりと店舗運営
-  ④ やりがいと働きがいに溢れる一人一人が輝く人材育成・職場づくり・組織運営
-  ⑤ 地域社会への貢献
-  ⑥ サプライチェーンにおける公平公正な取引と人権・人間性の尊重
-  ⑦ 実効性の高いコーポレートガバナンス



# カーブスグループの価値創造プロセス<sup>67</sup>

## カーブスグループの価値創造プロセス(ビジネスモデル)



# カーブスグループのビジネスモデル

市場定義の明確化によって、

- ・顧客と市場をよく知る、深く知る
- ・顧客への提供価値の継続的革新が可能

・運動はしなくても、  
やっていない人たちのための  
フィットネス、健康サービス

- ▶同性だけ、50歳からのカーブス
- ▶腰・ひざ・肩などにお悩みを抱える方のためのピント・アップ

顧客の潜在的な健康課題、お悩み、  
不と非を深く知り、  
その解決提案としての  
商品企画開発

- ・自社企画開発のオリジナル商品
- ・定期購入方式
- ・顧客の健康相談からの商品提案

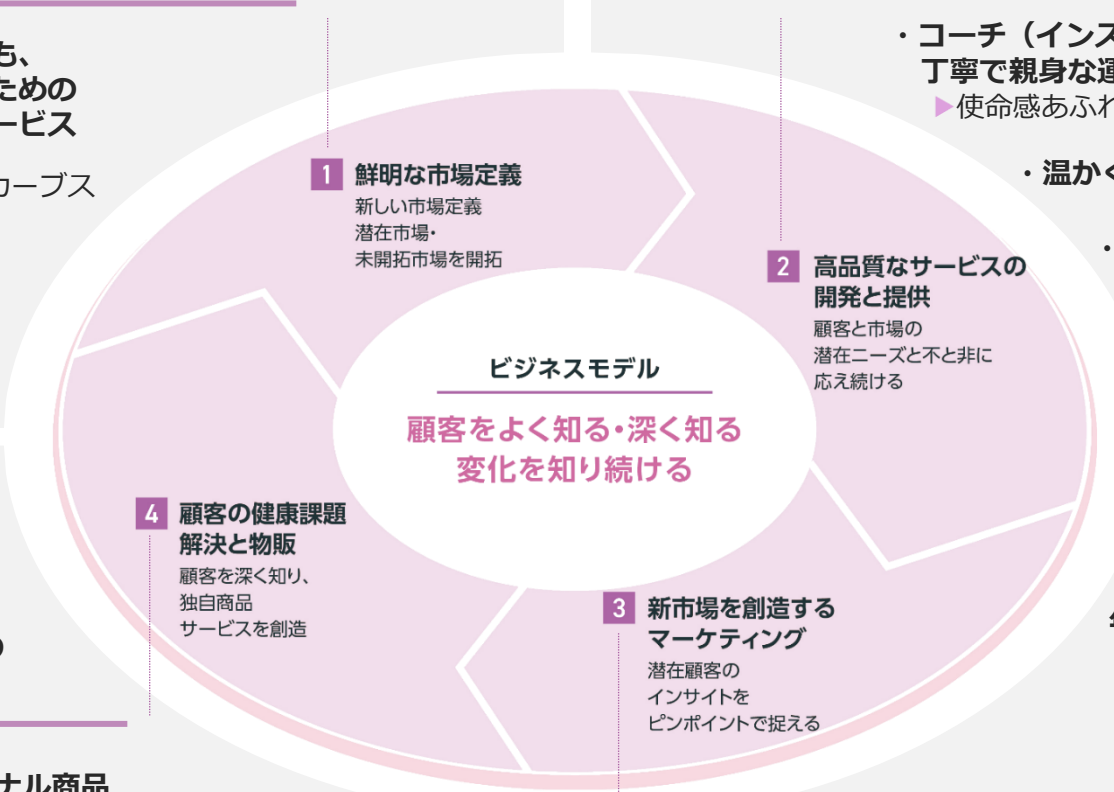
・わずか30分で高い効果、独自のエクササイズプログラム  
効果が科学的なエビデンスで証明されている

- ▶カーブスワークアウト：筋トレ・有酸素運動・ストレッチ
- ▶からだ動きコンディショニング：柔軟性・安定性・運動性

・コーチ（インストラクター）による  
丁寧に親身な運動サポート  
▶使命感あふれるコーチ

・温かく励まし合うコミュニティ

・わずか30分、予約なし、  
家の近くで



**1 鮮明な市場定義**  
新しい市場定義  
潜在市場・  
未開拓市場を開拓

**2 高品質なサービスの開発と提供**  
顧客と市場の  
潜在ニーズと不と非に  
応え続ける

**3 新市場を創造するマーケティング**  
潜在顧客の  
インサイトを  
ピンポイントで捉える

**4 顧客の健康課題解決と物販**  
顧客を深く知り、  
独自商品  
サービスを創造

入会数の増大

年3回の魅力的なキャンペーン  
・Webマーケティング  
・地域密着の販促活動  
・友人紹介

興味関心を高めるためのTVCMやコラボ

対象見込み客の好感度・信頼度向上

- ・会員による口コミ
- ・地域密着の健康イベント
- ・自治体連携
- ・医療機関連携

## カーブスグループのフランチャイズモデルの強み

カーブスグループでは、独自のフランチャイズシステムを構築しています。事業の使命・理念・価値観が共有できており、強いエンゲージメントで結ばれたフランチャイズ加盟企業群が地域密着の経営をしていることが、カーブスの強さのひとつの源泉です。

### 競争しない競争戦略

- ビジネスモデルを通じて常に自らの力で新しい市場を切り拓く「顧客の創造」顧客を創造するビジネスは当初は困難が伴うが、それに成功すれば新しい経済・社会的価値の創出が可能であり、参入障壁の高いビジネスを創ることができる

フランチャイズだからこそ、一気呵成の出店が可能

- フランチャイジー1社当たり平均5店以上の経営
- 全360社中、10店以上経営  
フランチャイジー50社、5店～9店経営  
フランチャイジー96社

- サービストライアングルの善循環
- フランチャイザーは、チェーンの長期的成功をすべての意思決定、実行の最優先事項とする

## 両利き(イノベーションと深掘り)の経営の実践

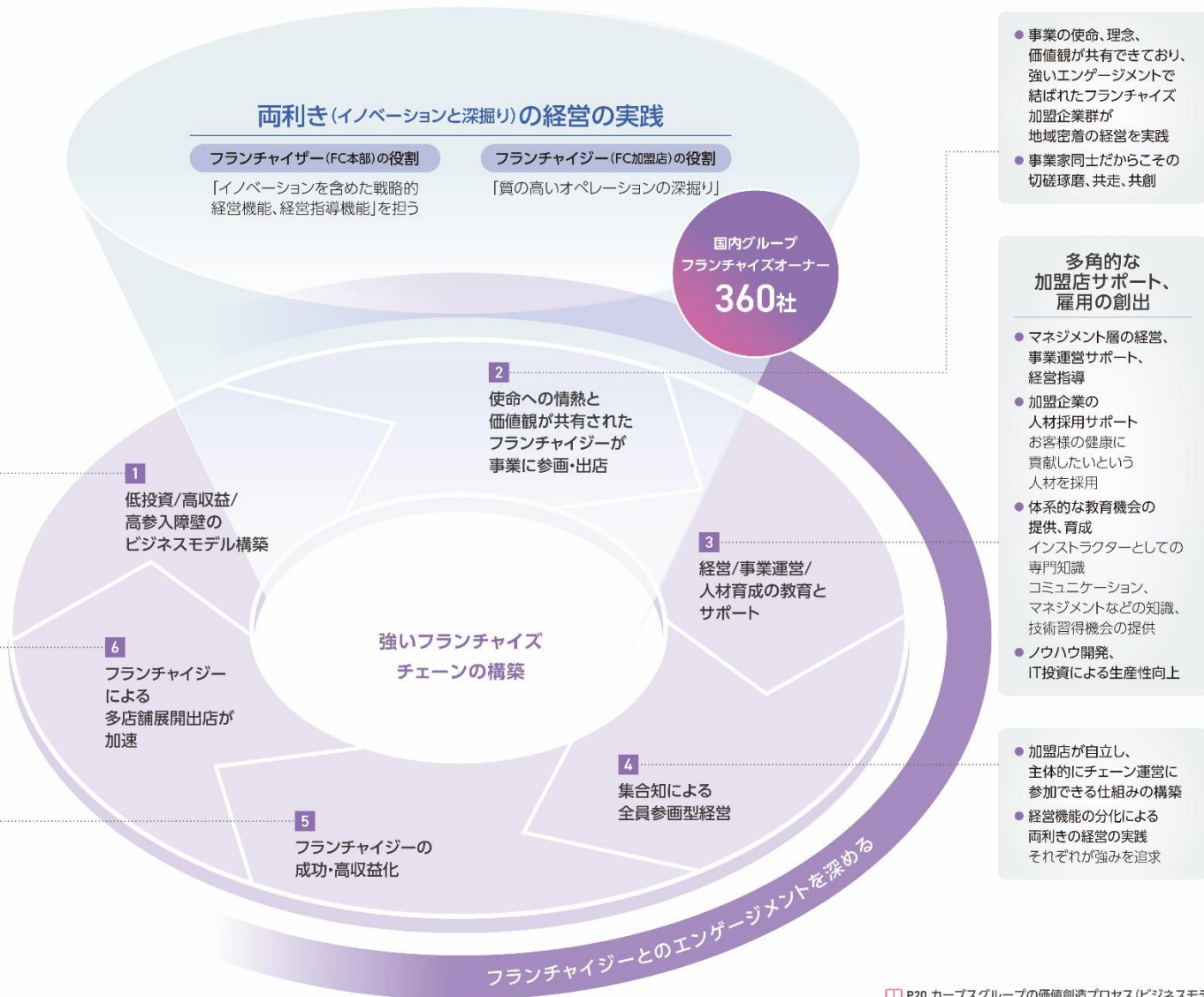
### フランチャイザー(FC本部)の役割

「イノベーションを含めた戦略的経営機能、経営指導機能」を担う

### フランチャイジー(FC加盟店)の役割

「質の高いオペレーションの深掘り」

国内グループ  
フランチャイズオーナー  
**360社**



- 事業の使命、理念、価値観が共有できており、強いエンゲージメントで結ばれたフランチャイズ加盟企業群が地域密着の経営を実践
- 事業家同士だからこそこの切磋琢磨、共走、共創

### 多角的な加盟店サポート、雇用の創出

- マネジメント層の経営、事業運営サポート、経営指導
- 加盟企業の人材採用サポート  
お客様の健康に貢献したいという人材を採用
- 体系的な教育機会の提供、育成  
インストラクターとしての専門知識  
コミュニケーション、マネジメントなどの知識、技術習得機会の提供
- ノウハウ開発、IT投資による生産性向上

- 加盟店が自立し、主体的にチェーン運営に参加できる仕組みの構築
- 経営機能の分化による両利きの経営の実践  
それぞれが強みを追求

株式会社カーブスホールディングス  
(グループ持株会社)

株式会社カーブスジャパン

日本フランチャイズ本部事業

株式会社ハイ・スタンダード

グループ直営店事業

Curves International, Inc.

グローバルフランチャイザー事業

Curves Europe B.V.

欧州フランチャイズ本部事業

## 会社概要

社名	: 株式会社カーブスホールディングス CURVES HOLDINGS Co., Ltd.
設立*1	: 2005年2月
所在地	: 東京都港区芝浦3-9-1芝浦ルネサイトタワー11F
資本金*2	: 8億円
売上高*2	: 375億円（連結）
主要事業	: 「女性だけの30分健康フィットネス カーブス」 <sup>他</sup>
証券コード	: 7085

1.\*1 カーブスジャパンの設立日。カーブスホールディングスは2008年10月設立  
2.\*2 2025年8月期

## 問い合わせ先

担当部署	: 経営企画室
TEL	: 03-6777-0039
e-Mail	: <a href="mailto:curves-ir@curves.co.jp">curves-ir@curves.co.jp</a>
URL	: <a href="https://www.curvesholdings.co.jp/">https://www.curvesholdings.co.jp/</a>

## 沿革

2005年2月	ベンチャー・リンクによりカーブスジャパン設立 （世界総本部とマスターライセンス契約）
2006年3月	「女性だけの30分健康フィットネス カーブス」 フランチャイズによる全国展開スタート
2008年10月	コシダカホールディングスの連結子会社となる
2018年3月	Curves International, Inc.（世界総本部）買収 「からだ動き回復センター ピント・アップ」1号店開設
2018年11月	「30分 予約不要 サポート付きジム メンズ・カーブス」 （茅野店）開設
2019年7月	CFW International Management B.V.（現・Curves Europe B.V. 欧州FC本部）買収
2020年3月	株式分配型スピノフにより東京証券取引所市場 第1部に株式上場
2022年4月	東京証券取引所「プライム市場」へ移行
2024年7月	「からだ動き回復センター ピント・アップ」 フランチャイズ展開スタート

本資料は、2026年8月期2Qの決算数値をもとに、企業情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。また、本資料は2026年4月13日現在のデータに基づいて作成されています。本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性、完全性を保証し又は約束するものではなく、また今後、予告無しに変更されることがあります。

本決算に記載されている当社および当社グループ以外の企業や業界等にかかわる情報は、公開情報などから引用したものであり、情報の正確性などについて保証するものではありません。