



人生を、愛そう。

株式会社LOIVE 26年3月期 1Q 決算説明資料

2025年8月8日

自分を愛し、輝く女性を創る。

心も体も自分を愛せる場所。

私達が創るウェルネスプレイスを通して女性たちにwell-beingな社会を創る。

その中で育つ子供たちは愛に満ち、自己肯定感を育み、成長し、日本の未来を大きく変えていく。

事業内容及びブランド紹介



「グループレッスン×ブティック型スタジオ」をマルチブランドで全国に164店舗展開。

loIve（ホットヨガ ロイブ）



温度38℃・湿度65%の環境で全身から“滝汗”。ダイエットや肌質改善など内外美容効果に期待できるホットヨガエクササイズ。

店舗数

64 店舗

pilates K（ピラティスK）



大人女性のライフスタイルにマッチするシンプルな内装空間で行う、マシンピラティス専門のグループレッスンスタジオ。音楽に合わせて楽しくボディメイク。

店舗数

94 店舗

Surf Fit（サーフフィット）



都会でサーフ気分を楽しめる、体幹を鍛えるサーフエクササイズ専門スタジオ。

店舗数

2 店舗

REDY'S GYM（レディースジム）



暗闇と音楽で没入する、筋トレマシンを使用したグループレッスン。手頃な価格で効果を実感。

店舗数

2 店舗

その他（シニア事業）



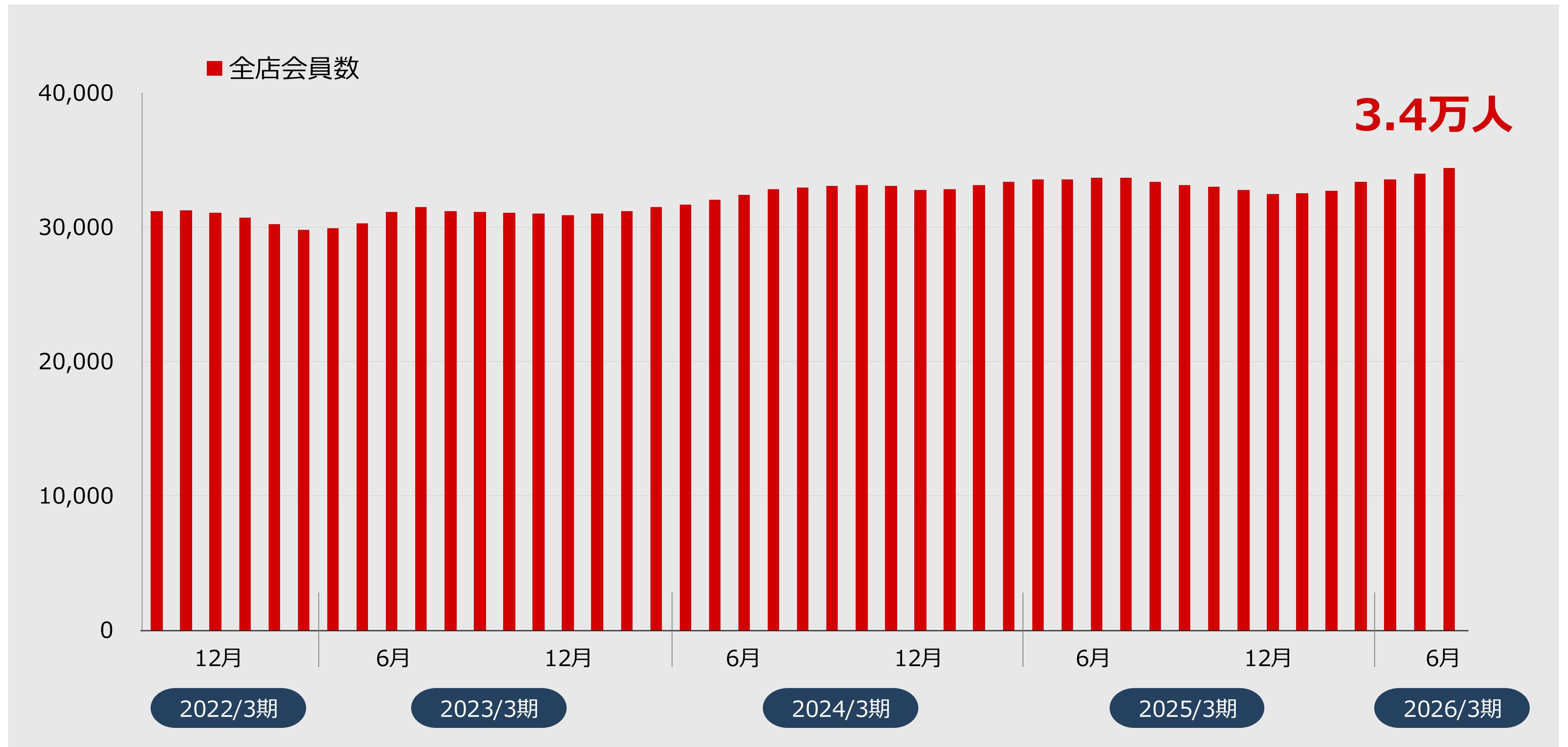
F3層*向けサービス。20分で姿勢改善や柔軟性を目指すマシンストレッチスタジオ。

店舗数

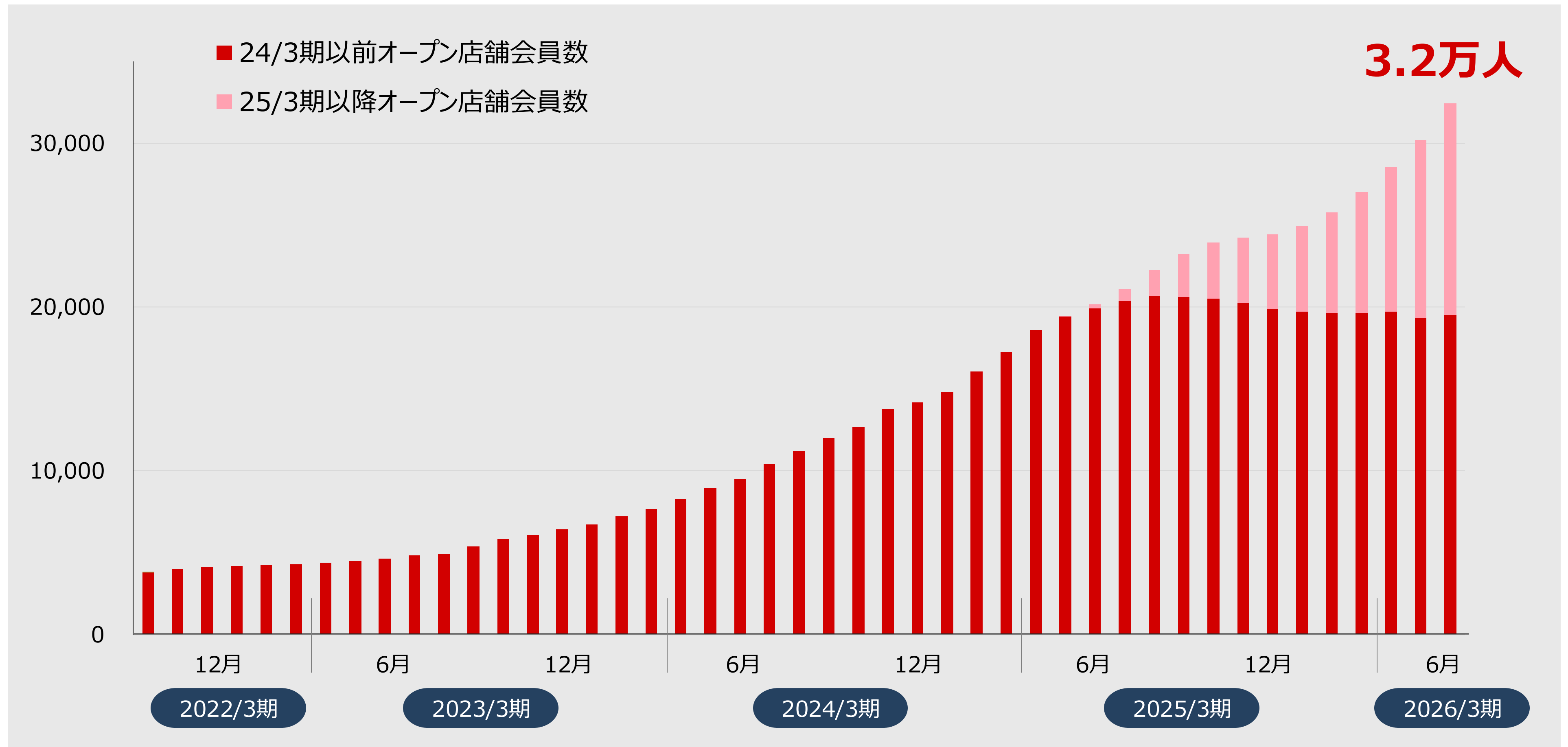
2 店舗

(注)店舗数は2025年6月末時点。 * F3層とは、マーケティングによるターゲット区分の略語であり、50歳以上の女性を指します。

参考：ロイブ会員数推移



参考：ピラティスK会員数推移



事業の4つの特徴



01

1人のインストラクターが大人数に指導し
一体感あるグループトレーニングを提供



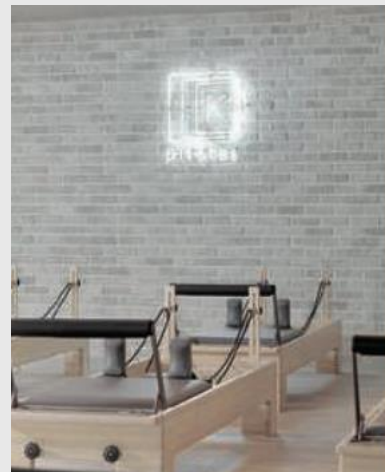
02

200時間のトレーニングを受けた
インストラクターが直接指導



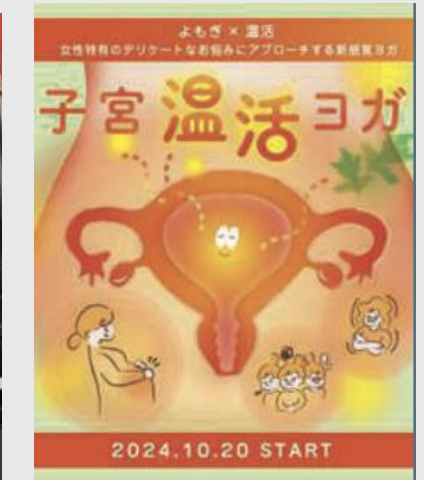
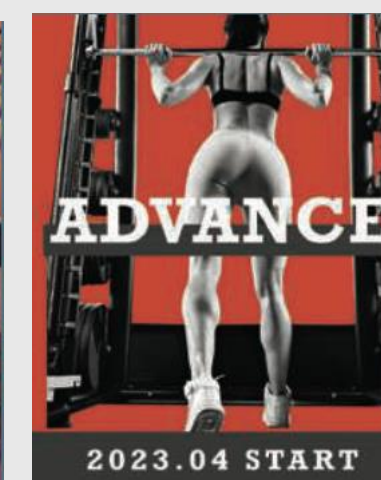
03

「体験価値」を重視した
ファッショナブルなブランド設計



04

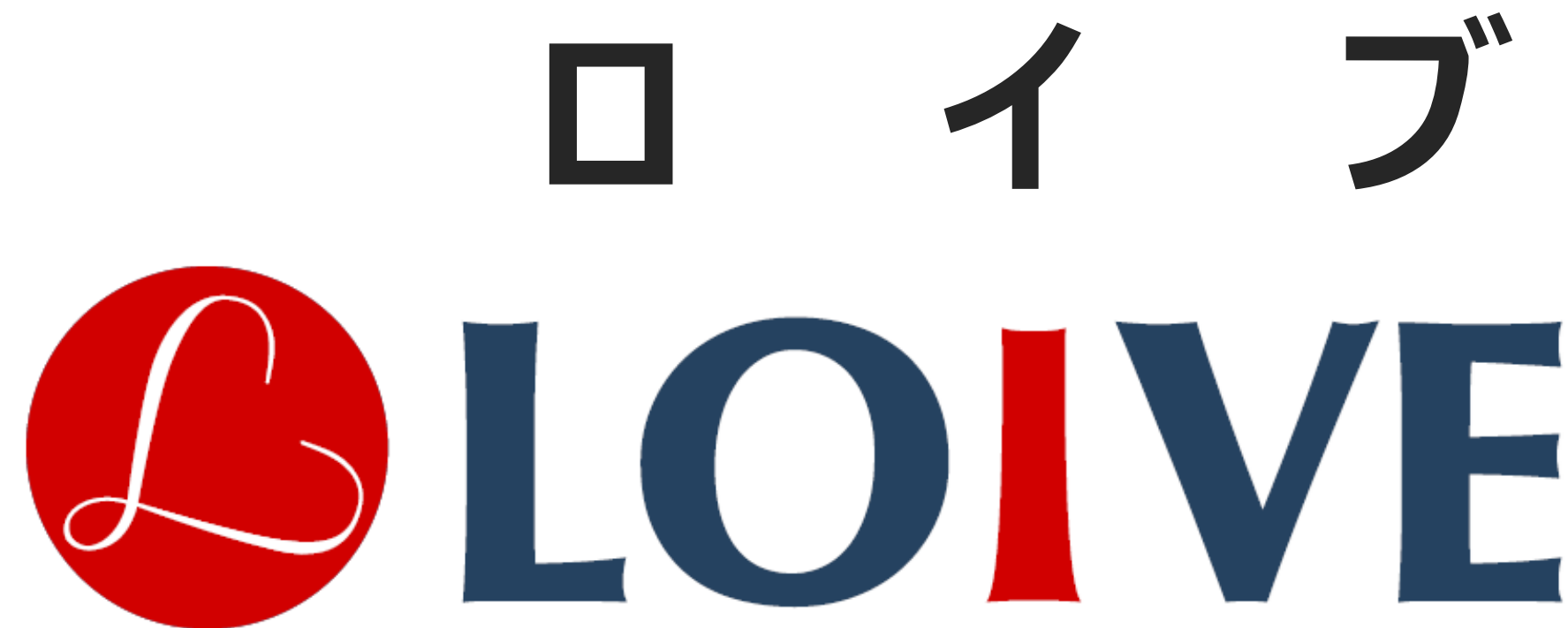
顧客・ニーズ・最新のトレンドに
多面的に対応した**豊富なプログラム数**



2025年8月1日に、社名を「株式会社LOIVE（ロイブ）」に変更いたしました。

「LOIVE」は、創業ブランドであるホットヨガスタジオ「loIve」のブランド名として使用しているもので
「愛（LOVE）の真ん中に私（I）がいる」を表現した造語となります。

次のステージに向けて、企業の認知度向上とブランドイメージの統一を図っていきます。



1. 2026年3月期 第1四半期決算概況について

2. 2026年3月期 業績目標について（変更なし）

26年3月期 1Q 経営実績サマリー



売上高	営業利益	四半期純利益	出店数
24.1 億円 (前1Q比+33.2%)	-0.9 億円 (前1Q比 -)	-0.9 億円 (前1Q比 -)	14 店舗 (前1Q比+6店舗)

業績概要

新規出店の加速を中心に引き続き事業成長に注力した結果、売上高は前年同期比**30%以上成長**。営業利益は大量出店コストでマイナス着地も**予算通りの進捗**。

新規出店の加速

ピラティスKは**14店舗**を新規出店し、全社店舗数は**164店舗**へと拡大。2Qでは**16店舗以上**を出店予定で、成長戦略の中心となる出店加速は順調に進捗。

LTV向上*

物販比率は定期購入中心に伸長し**4.8%**（前1Q比+0.7%）を達成。新レッスン導入やUI/UX強化などで継続率も**95.4%**と前年同水準で着地。

カルチャー強化

25/5に**公休10日制**の導入や**給与ベースアップ**などにより待遇のアップデート。出店加速に向けた人財採用も順調に進捗（1Q入社**221**名・2Q入社予定**98**名）

* LTV（Life Time Value）：当社のサービス利用開始から終了までの期間における会員1人当たり収益

26年3月期 1Q 業績報告



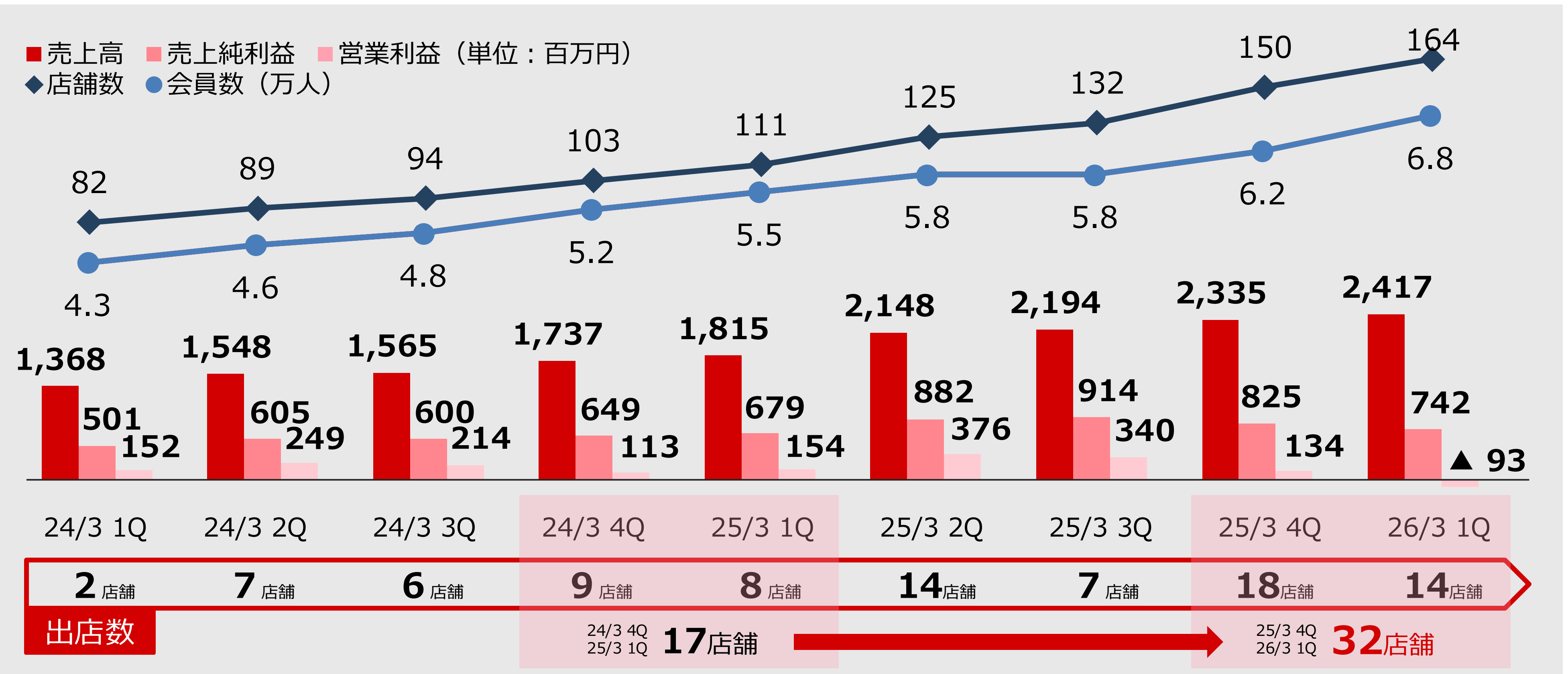
売上高は**30%以上成長**を実現。一方で営業利益以下は前期4Q～当期1Qに計32店舗を出店した新店コストや4月に新入社員203名が入社した影響などから一時的にマイナスだが、**上期業績予想に対して想定通り**の進捗。

(単位：百万円)

	25/3期 1Q 実績		26/3期 1Q 実績				26/3期 上期 業績予想		
	金額	売上構成比	金額	売上構成比	増減額	前期比	金額	売上構成比	進捗率
売上高	1,815		2,417		+ 602	+ 33.2%	5,259	-	+ 46.0%
売上総利益	679	37.4%	742	31.0%	+ 62	+ 9.2%	1,669	31.7%	+ 44.5%
販管費	525	28.9%	835	33.8%	+ 310	+ 59.1%	1,668	31.7%	+ 50.1%
営業利益	154	8.5%	-93	-	▲ 247	-	0	0.0%	-
経常利益	142	7.8%	-128	-	▲ 271	-	-28	-	-
当期純利益	98	5.4%	-91	-	▲ 190	-	-28	-	-
1株当たり純利益	29.97円		▲ 7.31円	-	▲ 37.28円	-	▲ 2.28円	-	-

参考：四半期ごとの業績推移

店舗数の増加に合わせて会員数及び売上高は四半期ごとに過去最高を更新。
営業利益は新店コストや今後の出店に応じた新入社員の入社などにより一時的にマイナスに。



参考：新店舗の損益モデルと当1Qへの新店コスト影響

オープンから0.6年は赤字のため、出店数が増えると一時的に利益の押し下げ要因となる。

新店舗オープン後の損益推移



オープンから単月黒字化するまでの0.6年で
10.6百万円の累積赤字が発生
⇒オープン時及び翌四半期にマイナス影響が
発生する

*1 プラティスKの24/3期～25/3期にオープンした店舗の平均で計算

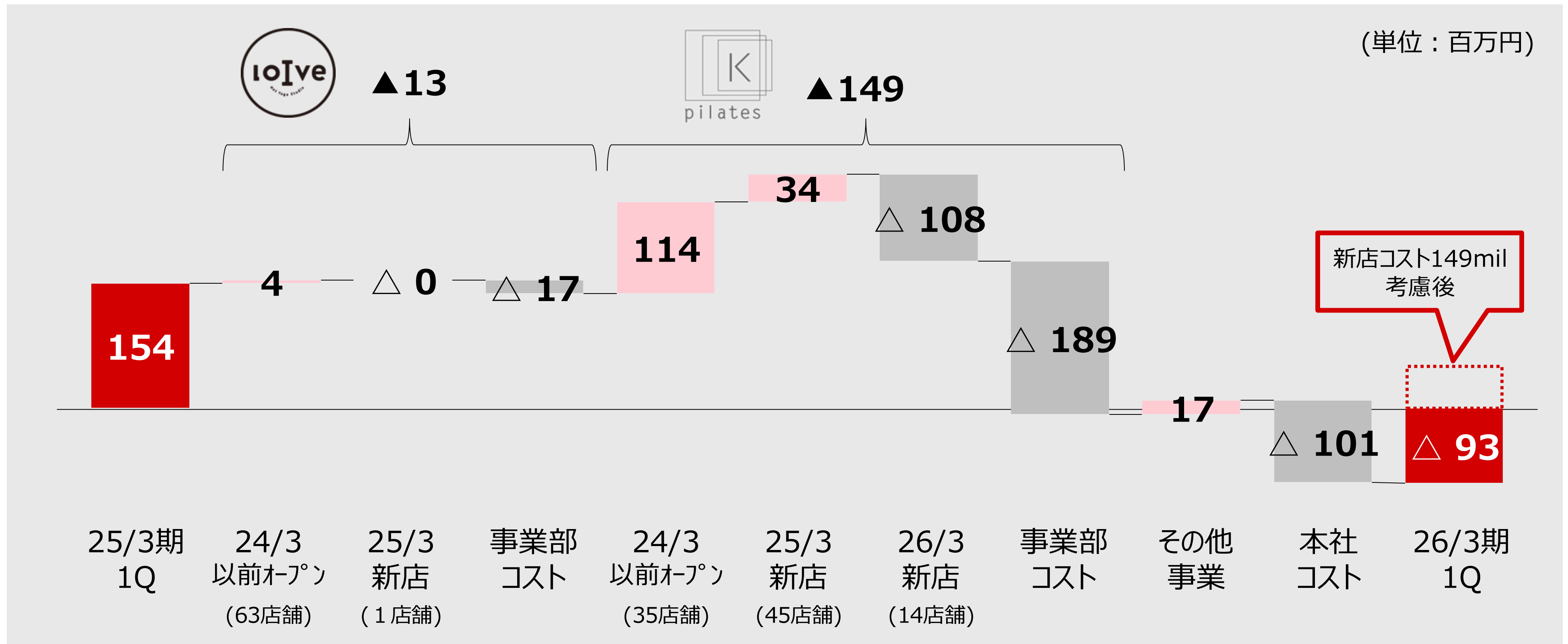
当1Qへの新店コスト影響

		出店数	25/3 4Q	26/3 1Q	26/3 2Q
営業利益（百万円）			134	▲93	
25/3 期	2Q	14店舗	黒字化		
	3Q	7店舗	赤字	黒字化	
	4Q	18店舗	赤字	黒字化	
26/3 期	1Q	14店舗		赤字	
	2Q	17店舗 ^{*2}			赤字

*2 現時点での予定、出店工程の関係で変更する可能性があります。

25/3期1Q → 26/3期1Q 営業利益WF分析

営業利益は前4Q～当1Qで新店32店舗出店した影響から想定通りのマイナス着地。なお一部店舗のオープンが2Qにズレたためマイナス幅は予算比より縮小して着地。



* 26/3期1Qの新店影響約247mil = 25/3期4Qオープン18店舗の新店コスト84mil + 26/3期1Qオープン14店舗の新店コスト98mil + 左記32店舗へのマーケ費約65mil
 25/3期1Qの新店影響約98mil = 24/3期4Qオープン9店舗の新店コスト29mil + 25/3期1Qオープン8店舗の新店コスト55mil + 左記17店舗へのマーケ費約14mil

(単位：百万円)

	25/3期	比率	26/3期 Q1	比率
流動資産	2,919	37%	2,906	34%
現預金	1,520	19%	1,471	17%
その他	1,398	18%	1,435	17%
固定資産	4,972	63%	5,519	65%
有形	3,723	47%	4,142	49%
無形	16	0%	22	0%
その他	1,232	16%	1,354	16%
総資産	7,892	100%	8,426	100%
負債	6,255	79%	6,536	78%
有利子負債	3,387	43%	3,999	47%
その他流動負債	2,350	30%	1,981	24%
その他固定負債	517	7%	554	7%
純資産	1,636	21%	1,889	22%
負債純資産	7,892	100%	8,426	100%

経営指標

		25/3期	26/3期 Q1
ROE	(%)	36.1	-
D/Eレシオ	(倍)	2.1	2.1
NetDebt/EBITDA	(倍)	1.5	-

<総括>

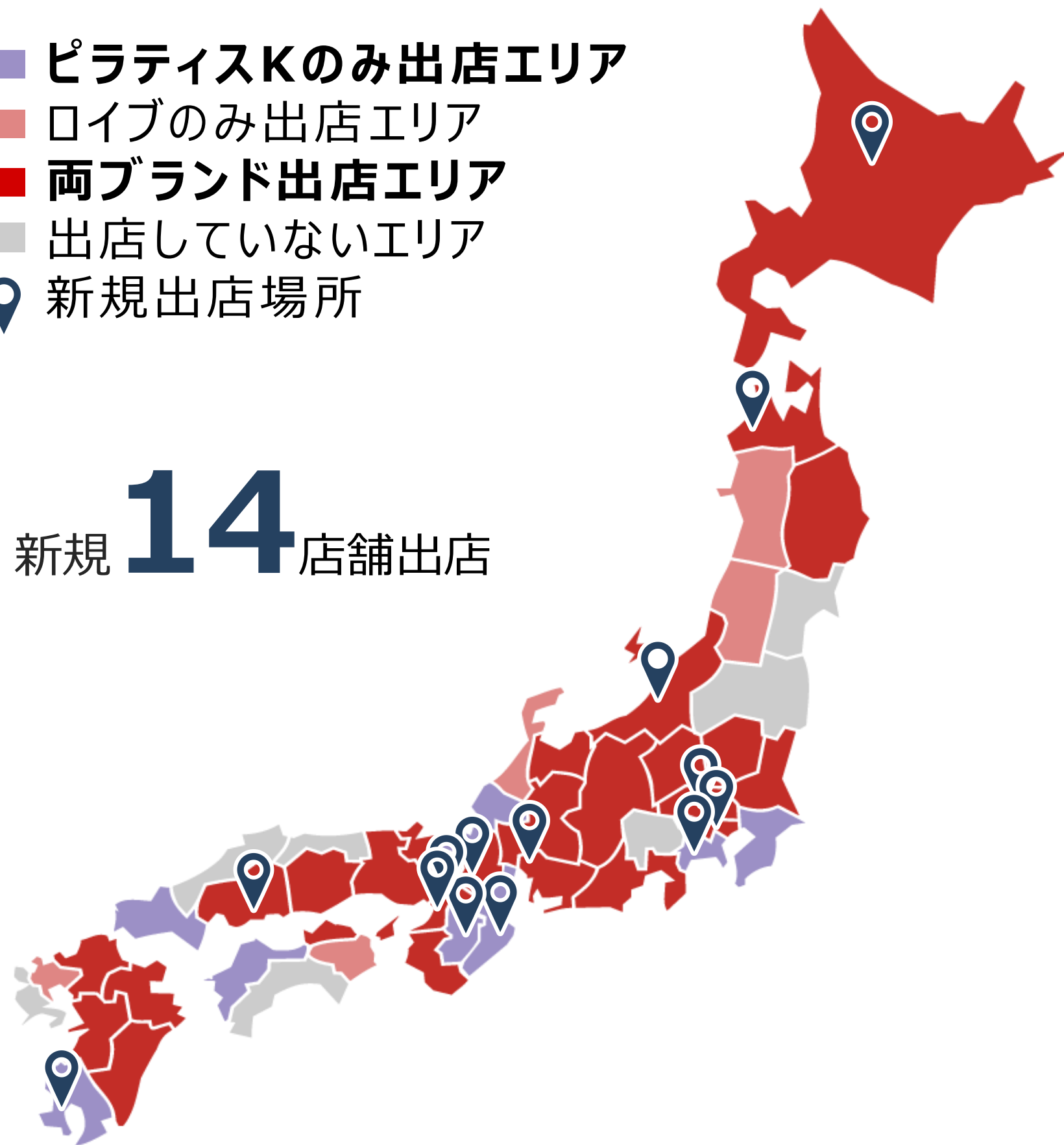
- 自己資本比率、D/Eレシは前年度と同水準で着地。
- 今後も出店投資を積極化しながら、財務健全性も高める。

①新規出店の状況：ピラティスKを14店舗出店

首都圏/近畿圏や政令指定都市に加え地方出店も拡大し、ロイブと両ブランド出店している都道府県も増加

- ピラティスKのみ出店エリア
- ロイブのみ出店エリア
- 両ブランド出店エリア
- 出店していないエリア
- 📍 新規出店場所

新規 **14** 店舗出店



北海道・東北

旭川永山パワーズ店(4月)
シーナシーナ弘前店(6月)

関東・甲信越

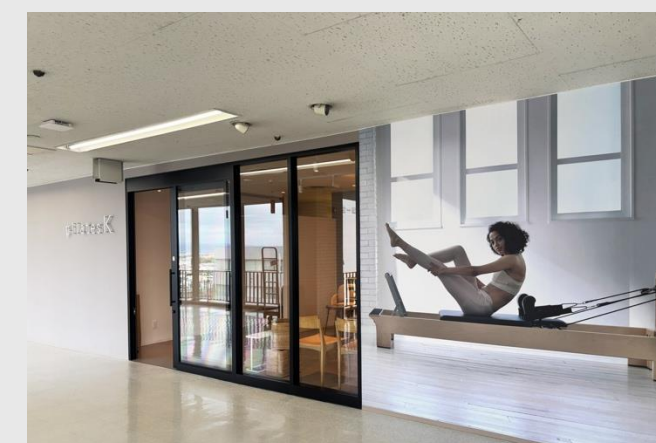
表参道店(5月) 相模大野店(4月)
蕨店(5月) 新潟店(5月)

中部・近畿

イオンタウン名西店(4月) 南草津店(5月)
イオンタウン松阪船江店(6月)
くずはモール店(6月) 東梅田店(4月)
イオンモール奈良登美ヶ丘店(5月)

中国・九州

岡山店(6月) イオンモール鹿児島店(5月)



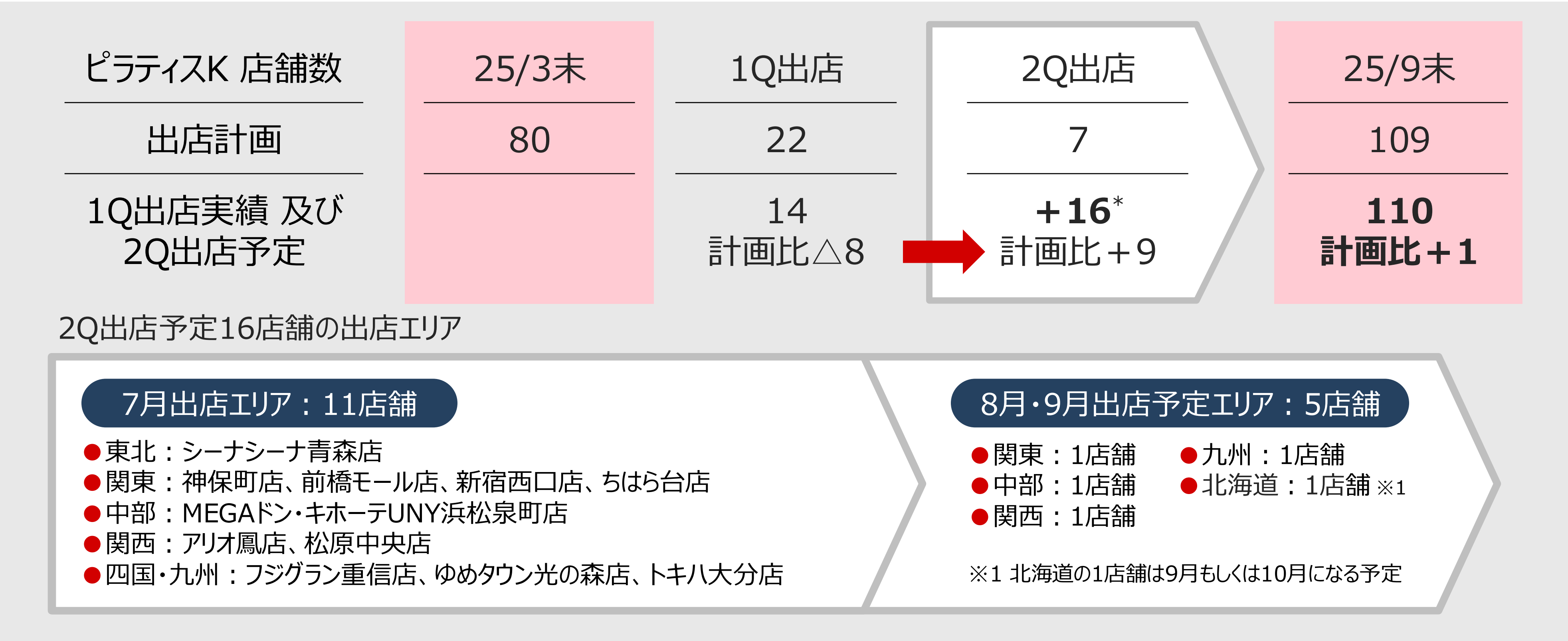
シーナシーナ弘前店



岡山店

2Qは16店舗を出店予定で上期は計画通りの着地見込み

当初の1Q出店計画＝20店舗強から一部オープンが2Qにズレたが、上期トータルでは計画どおり順調。
(2Qに月ズレした8店舗の新店オープンコスト約45百万円も2Qにズれるため、1Qは営業利益が上振れ)



②LTV向上：株式上場記念感謝キャンペーンの実施



上場を記念として感謝を伝え、理念への共感を広げ、新規・既存会員様の満足度と支持を高める目的で実施。

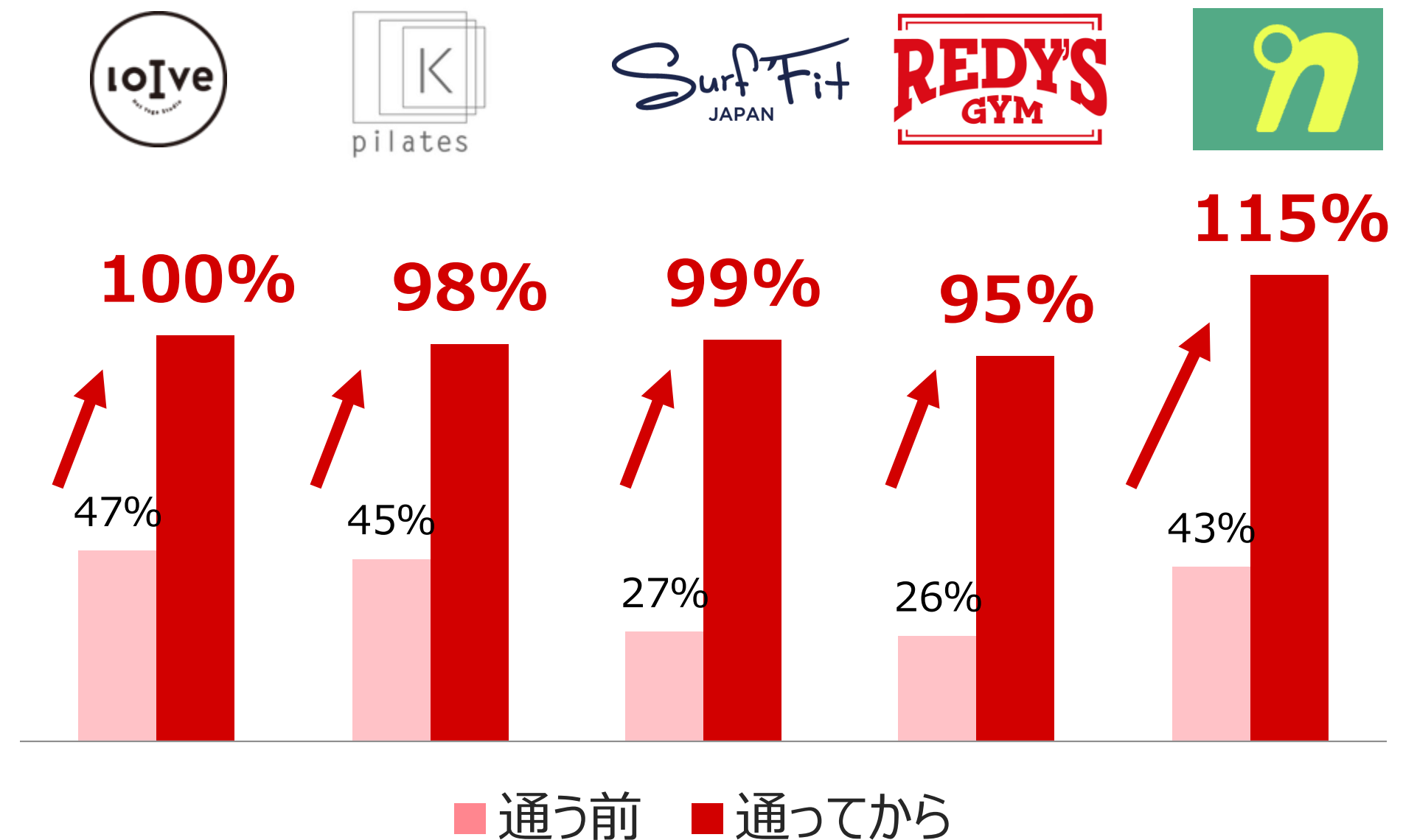
新規集客 ブランド認知拡大

新規来店人数* **517** 名

理念共感 ブランド愛着の深化

自分好き度 **64%up**

「当スタジオに通って
自分をどれだけ好きになれたか」アンケート結果



* キャンペーン期間中に体験(来店)いただいたお客様を対象としたアンケートにてキャンペーンがきっかけになったと回答した人数（アンケート回答者5,292名）。

②LTV向上及び③カルチャー強化：各種サマリー

物販売上

定期購入を中心に伸長し、物販売上比率は向上

物販売上比率

4.8%

(前1Q比+0.7%)

物販売上高

1.1億円

(前1Q比+56.4%)

採用

出店加速に向けた人財採用も順調に進捗

1Q入社

221名

新卒144名 中途77名

2Q入社予定

98名

継続率・NPS

QSCの維持向上により「高い継続率・NPS」を実現

継続率*1

95.4%

(前期比▲0.1%)

NPS *2

32.1

(前期比+16.2)

人事制度・待遇

社員のウェルビーイング向上を目指し
人事制度を刷新

**給与ベースアップ
公休10日制導入**

*1 継続率は1－解約率。解約率は2025年4月～2025年7月におけるロイブ&ピラKの平均値（解約人数/月末在籍人数）。

*2 NPSは顧客推奨度（Net Promoter Score）の略であり、2025/4/1～2025/7/31 実施の当社アンケートにおける推奨者の割合から批判者の割合を控除した数値。

新規出店の 加速

年間56店舗出店で200店舗超を目指す

2Qでは全ブランド合計で17店舗*の出店を予定。下期新店の物件開発も順調に進捗。

物販・QSC 維持改善による LTV向上

引き続き物販強化及び原価率の改善を図る 新レッスン導入やUI/UX向上などで継続率も 維持・改善

カルチャー 維持強化

理念共感人財の中途採用の継続推進 来期新店に向け26/4入社で200名採用

2Qで入社予定98名、26/4入社新卒も165名内定済み。

参考：26/3期 2Qイベント及び新レッスン導入予定



ユーザーのニーズや新しい体験価値を創出し、会員様とのエンゲージメントを高め、より多くのファンを創出。

ロイブ

7/17より『17周年』企画スタート



新レッスンも続々リリース



サーフフィット

8/1より『9周年』企画スタート



リニューアルレッスンもリリース



ピラティスK

9/2より『7周年』企画スタート



新レッスンもリリース

1. 2026年3月期 第1四半期決算概況について

2. 2026年3月期 業績目標について（変更なし）

26年3月期 業績予想サマリー



売上高	営業利益	四半期純利益	出店数
123.1 億円 (前期比 +45.0%)	14.2 億円 (前期比 +41.4%)	9.1 億円 (前期比 +82.8%)	56 店舗 (前期比 +9店舗)

業績概要

新規出店を軸に、LTV向上・QSC強化を図り、売上高・営業利益は**40%超**、当期純利益は**80%超**となる高成長を目指す。

新規出店の加速

全ブランド合計で**56店舗**（ピラティスK**49店舗**、ロイブ他**7店舗**）を出店し、26/3期末には**200店舗超**の体制制を確立

LTV向上

新レッスンやプラン改定・営業日拡充で利便性を向上
物販の定期購入強化（**物販比率6.2%**）でLTVも向上へ

カルチャー強化

26/3期に約**500名を採用**予定
教育・定着を強化し事業拡大を推進

26年3月期 業績予想



業績は売上高123.1億円（前期比+45.0%）、営業利益14.2億円（+41.4%）、当期純利益9.1億円（+82.8%）と大きく伸長し4期連続で過去最高業績を目指す。

（単位：百万円）

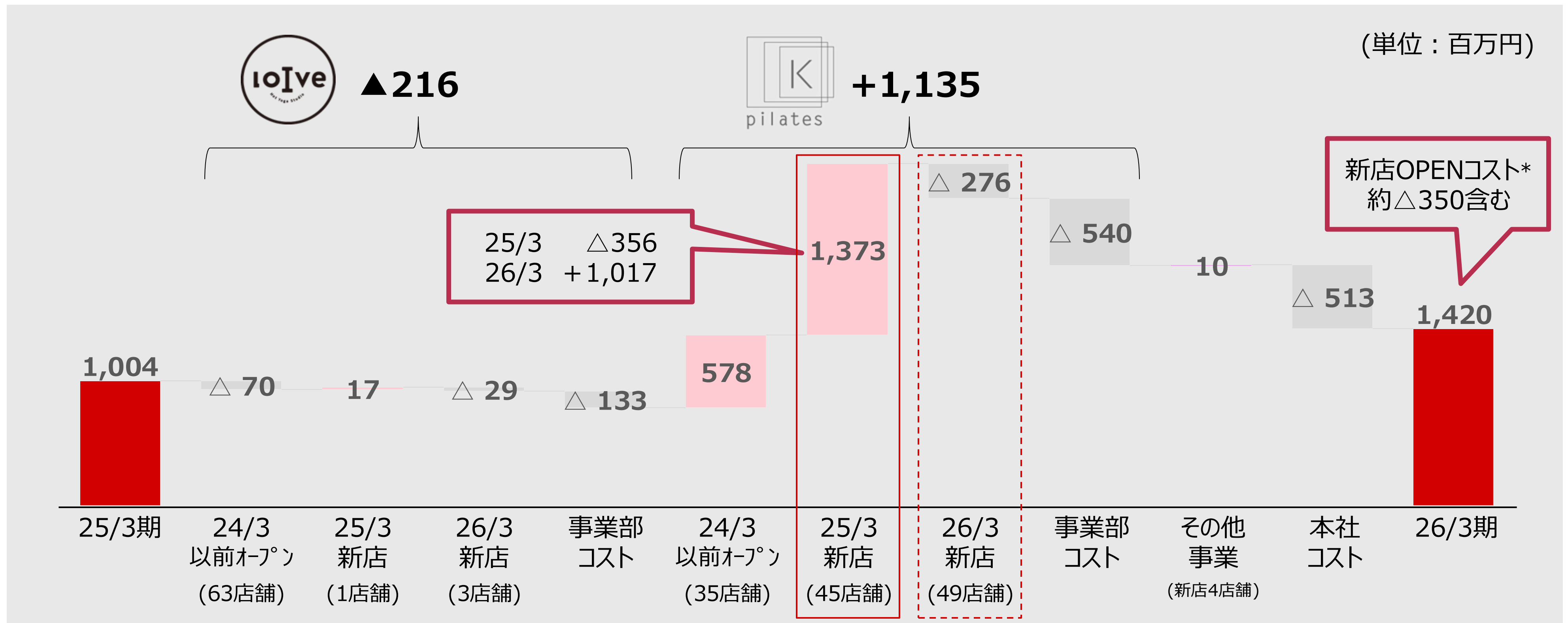
	25/3期 実績		26/3期 予想			
	金額	売上構成比	金額	売上構成比	増減額	前期比
売上高	8,492	-	12,315	-	+3,823	+45.0%
売上総利益	3,301	38.9%	4,707	38.2%	+1,405	+42.6%
販管費	2,296	27.0%	3,286	26.7%	+989	+43.1%
営業利益	1,004	11.8%	1,420	11.5%	+416	+41.4%
経常利益	930	11.0%	1,369	11.1%	+438	+47.2%
当期純利益	500	5.9%	914	7.4%	+414	+82.8%
1株当たり純利益	40.59円	-	72.55円	-	+31.96円	+78.7%

25/3期1Q →26/3期1Q 営業利益WF分析

ピラティスKの前期出店が営業増益を牽引

(事業部コストはそれに紐付くマーケ費及びSV等の人件費で店舗数に比例して増加)

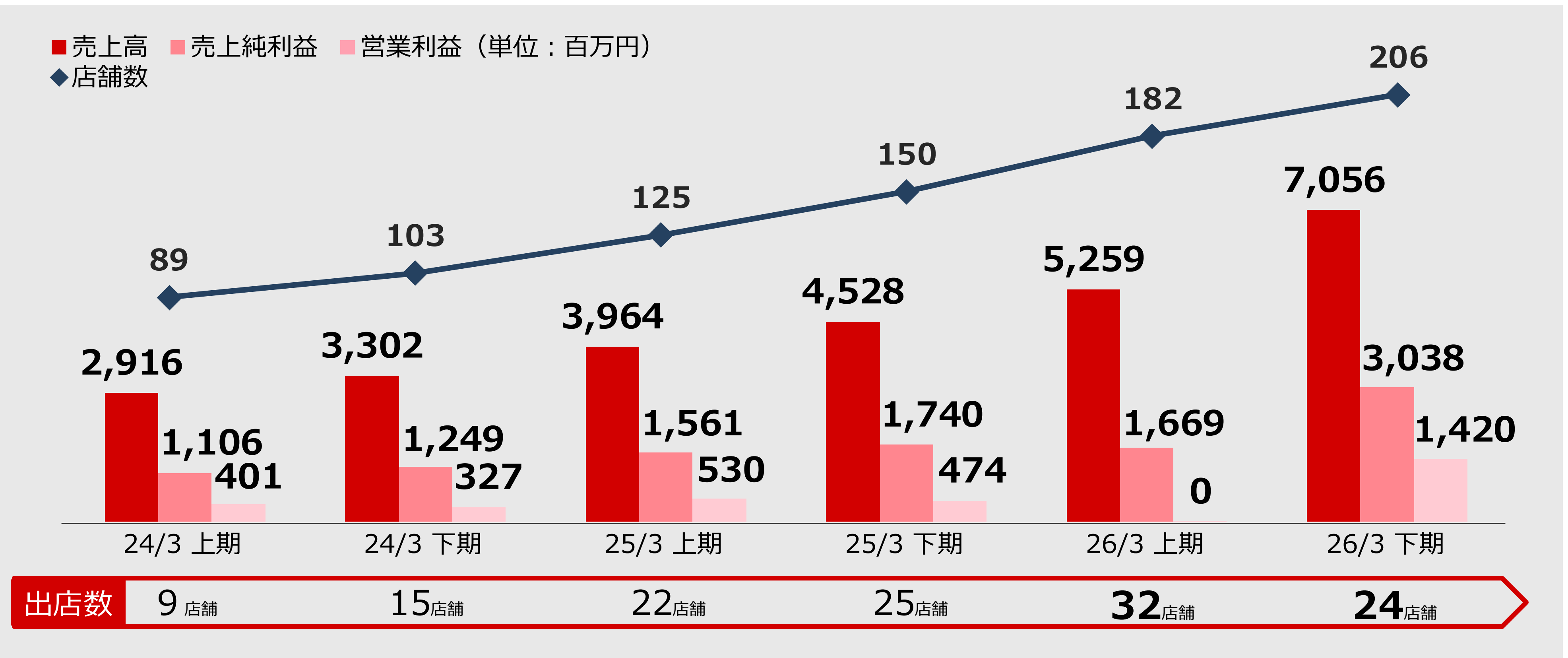
ロイブは給与増による軽微な減益を見込む。本社費は5億超増加。



* 26/3期オープン店舗の店舗売上総利益合計

半期ごとの業績推移

25/3期4Qに18店舗、26/3期1Qに20店舗強を新規出店を予定するため26/3上期の営業利益はゼロとなるが、下期に大幅な利益成長を見込む。



本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現時点で入手可能な情報に基づき当社の経営者が判断した、将来の業績に係る見通しであり、リスクや不確実性を含んでいます。また、当社の事業をとりまく、経済情勢、市場の動向等の様々な重要な要素により、実際の業績は、業績予想とは、異なり得ることを予めご承知おきください。

- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き、必ずしも修正するとは限りません。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。