

2026年11月期第1四半期 決算短信補足説明資料

東証グロース | 証券コード : 469A

2026年4月14日

株式会社フィットクルー



フィットネスで 社会を明るくする

女性を健康に美しくすることを創業時から
変わらぬ思いで取り組んでいます。

私たちは、正しい運動習慣と正しい食事習慣により、
多くの人の健康を叶えます。

全ての人にフィットネスを。

フィットネスをもっとカジュアルに。

あなたの健康は誰かを笑顔にできるのです。
私たちの情熱は燃え尽きることはありません。

なぜなら、「フィットネスで社会を明るくする」という
理念をもとに集まった仲間が Fitcrew は構成されているからです。



展開ブランド

パーソナルトレーニングジム3ブランド
トレーナー育成スクール1ブランドを
全国11エリア、55拠点、全て直営で展開し
人々の健康な暮らしを支える。

パーソナルトレーニングジム

UNDEUX SUPERBODY

短期間で理想の身体を作る、
女性専用パーソナルトレーニングジム

パーソナルトレーニングジム

UNDEUX SUPERBODY LIFE

利用しやすい月額プランで
パーソナルトレーニングを提供するセカンドライン

パーソナルトレーニングジム

Dr+Fit

健康問題をトレーニングと栄養指導で解決

 **Fitcrew**

育成スクールブランド

働きながら半年で認定資格取得が
可能なトレーナー養成スクール

7.0ジム

展開ブランド①

UNDEUX SUPERBODY

アンドゥ スーパーボディ

顧客満足度 ※1

96%以上

ボディメイク指導実績 ※2

12,308名

年間トレーニングセッション数 ※3

170,039件



女性専用

顧客層：20-40代

短期集中型

食事指導

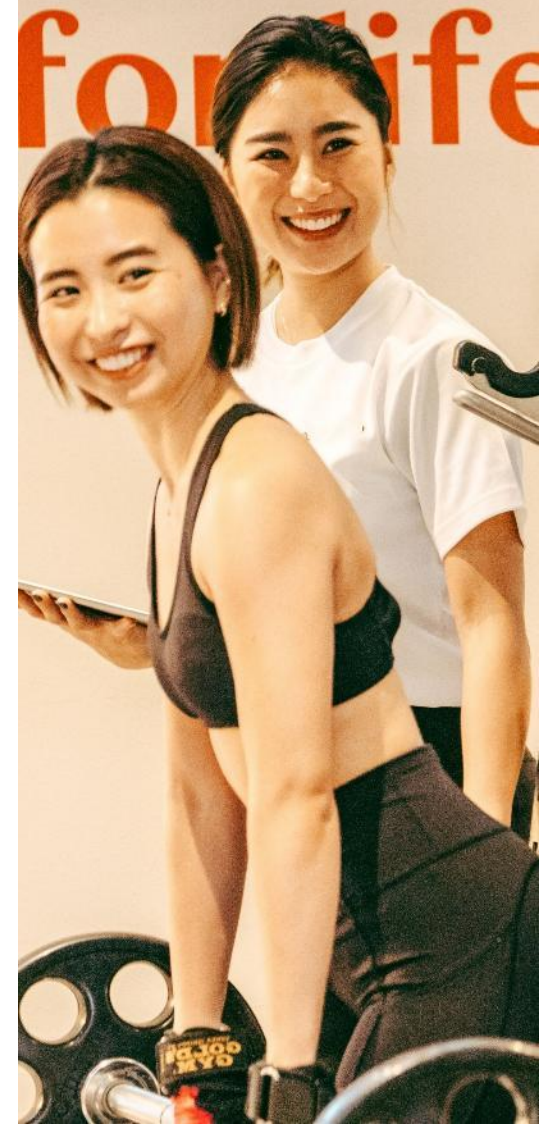
宅配弁当

トレーニングと食事改善を
オーダーメイド&短期集中型で提供する、
女性専用美容パーソナルジム

サービス概要と特徴

1. 美しくダイエット・ボディメイクすることを目的とした女性専用パーソナルジム
2. 2-4ヶ月の短期集中プログラム（集中コース 23万円～）
3. 目標や体質に応じたオーダーメイドのトレーニングメニュー
4. 周りの目を気にせず安心してトレーニングを行なえる女性専用施設
5. 短期的なダイエットに留まらない管理栄養士監修の食事改善指導
6. シェフと栄養士が開発したヘルシー弁当宅配
7. リバウンド防止のためアフターコース
（18,900円/月～のパーソナルトレーニングをオプションで提供）

※1 2024年9月～2024年11月に実施した会員様向けアンケート「集中コース終了時アンケート」でパーソナルトレーナーの指導に満足と回答した会員の割合
※2 2021年12月～2024年11月に集中コースを契約した人数
※3 2024年に実施されたトレーニングセッション回数



展開ブランド②

UNDEUX SUPERBODY LIFE

アンドゥ スーパーボディ ライフ

顧客満足度 ※1

96.7%

継続率 ※2

94.6%



「ライフスタイル」「習慣」としての
パーソナルトレーニングを提案する、
継続利用を前提にしたセカンドライン

サービス概要と特徴

- UNDEUX SUPERBODYのクオリティはそのままに、利用しやすい月額料金制（17,600円/月～）でパーソナルトレーニングと食事指導を受けられるサービス
 - ✓ 目標や体質に応じたオーダーメイドのトレーニングメニュー
 - ✓ 周りの目を気にせず安心してトレーニング可能な女性専用施設
 - ✓ 短期的なダイエットに留まらない管理栄養士監修の食事改善指導
- 通いやすい駅近立地

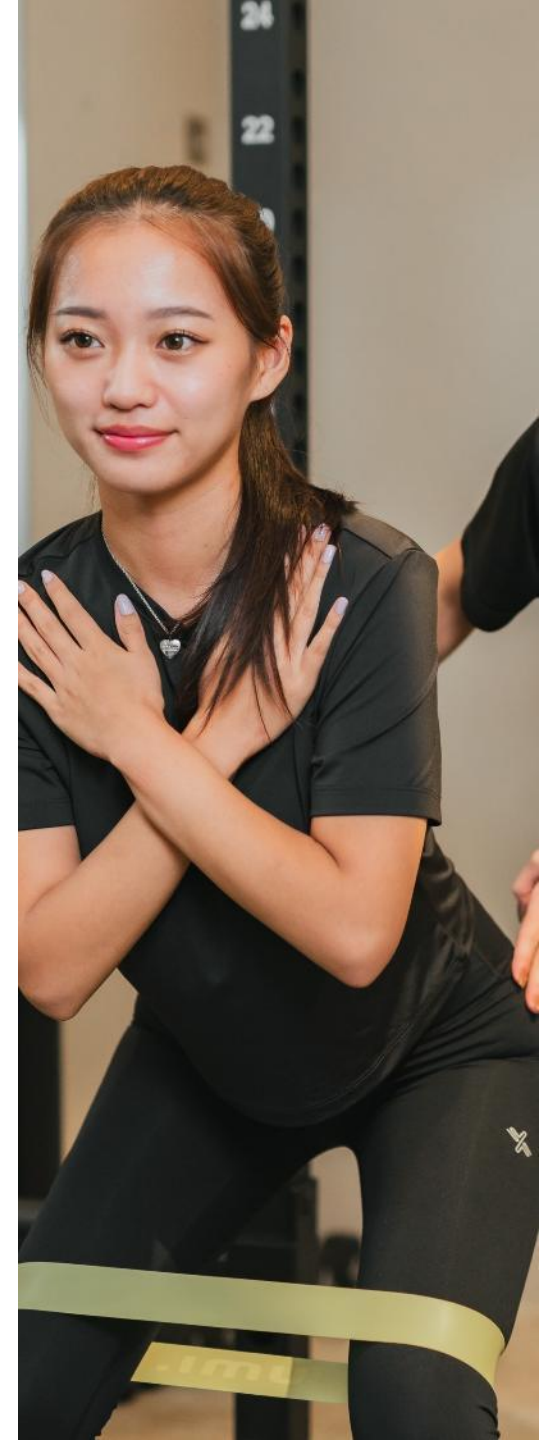
女性専用

顧客層：20-40代

食事指導

利用しやすい月額プラン

※1 2025年3月～2025年5月に実施した会員様向けアンケート「中間ヒアリングシート」でトレーナーの指導に関する満足度を10段階評価し、7以上と回答した会員の割合
※2 継続率は1-解約率。解約率は、2024年12月～2025年8月を対象に毎月の解約率（解約人数/月末在籍人数）の平均値



展開ブランド③

Dr+Fit

ドクタープラスフィット



健康問題をトレーニングと 食事指導で解決する 整形外科医監修の パーソナルトレーニングジム

サービス概要と特徴

1. 医療機関と連携した骨密度・血液検査の結果に基づく運動指導・食事指導（身体機能の向上から健康にアプローチ）
2. 老若男女の多様な目標に対応する整形外科医監修のパーソナルトレーニング
3. 自律神経のバランスや姿勢の改善を目的としたピラティスや呼吸エクササイズ、体幹トレーニング
4. 専属の栄養アドバイザーによる一人一人の目標に合わせた食事指導
5. 16,900円/月～の始めやすく、続けやすい料金体系

男女利用可

顧客層：30-60代

食事指導

利用しやすい月額プラン



展開ブランド④

プロジム

プロジム

転職成功率 ※1

91%

資格取得率 ※2

100%



働きながら半年間で NSCA※3認定トレーナーになれる 社会人向けパーソナルトレーナー 養成スクール

サービスの概要と特徴

1. 現役パーソナルトレーナーによる知識・スキルの直接指導
2. パーソナルトレーニングの専門資格（NSCA）の取得支援
3. スポーツジム等への就職・転職や独立の支援
4. 少人数制・完全対面授業（受講料 572,000円）
5. ピラティスの指導スキルも学べるカリキュラム
6. 2018年以降の卒業生徒数700名以上※4

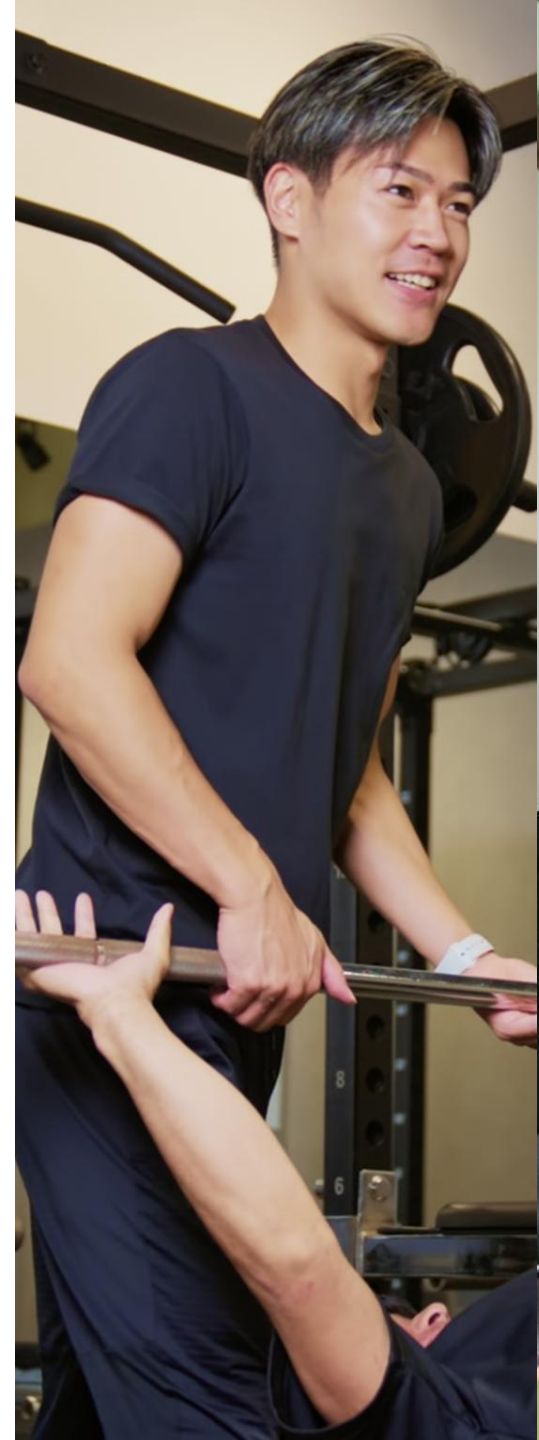
※1 2024年プロジムに入学した「就職サポート」利用者のうち、就職希望者23名中21名が就職決定（2025年10月20日現在）

就職実績はUNDEUX SUPERBODY、ライザップ、24/7、BEYOND、ゴールドジム、大手加圧スタジオ、大手スポーツクラブ、パーソナルジムAid、パーソナルトレーニングジムREAL、クロスフィット、加圧ビューティーテラス 等多数

※2 2024年に入学したNSCA対策コース受講者のうちNSCA受験者21名のNSCA合格率（2025年2月28日時点）

※3 NSCA（全米ストレングス&コンディショニング協会）は、パーソナルトレーナーなどトレーニング指導者向けの民間資格を発行する国際的な団体

※4 2018年以降に入学し卒業した人数（2025年10月20日時点）



目次

01. 2026年11月期1Q 決算概況

- P.10 決算ハイライト (2026年11月期1Q)
- P.11 損益計算書 (P/L)
- P.12 リカーリング収益の状況
- P.13 営業利益の増減要因
- P.14 売上高・営業利益の四半期推移
- P.15 貸借対照表 (B/S)

02. 2026年11月期 修正予算

- P.17 修正予算の概要
- P.18 当初予算と修正予算のWF分析
- P.19 ピラティス事業取得による事業基盤の拡充
- P.20 将来の利益獲得に向けた戦略的先行投資
- P.21 ブランド統合
- P.22 新規出店戦略



You are so much stronger than you think.

A photograph of a gym interior. On the left, there is a silver metal power rack with a blue barbell. The floor is made of light-colored wood. In the background, there are more gym equipment and a large window with a dark frame. A semi-transparent dark rectangle is overlaid in the center of the image, containing the number '01' and the text '2026年11月期 1 Q 決算概況'.

01

2026年11月期 1 Q 決算概況

決算ハイライト (2026年11月期1Q)

新規2店舗の出店により、第1四半期末時点で全国55拠点体制へ拡大し、売上高の成長を牽引。
新規出店の他、リカーリング収益の積み上がりにより、売上高は前年同期比で+11.2%に成長。
将来の売上拡大に向けた先行投資として人員確保を行った結果、営業利益、当期純利益は前年同期を下回る。

売上高

731百万円

前年同期比 +11.2%

営業利益

11百万円

前年同期比 △67.4%

当期純利益

1百万円

前年同期比 △94.3%

POINT

01 着実な出店拡大

高い顧客満足度を維持しつつ、
新規に2店舗を出店し、
第1四半期末時点では55拠点体制へ

02 リカーリングモデル による売上向上

リカーリング収益の順調な拡大により、
売上高は順調に拡大

03 将来の売上拡大に向けた 人材の確保

リカーリング収益の拡大を見込み、
将来への先行投資として人材への投資を実施
結果、第1四半期の営業利益は前年同期比を下回る

損益計算書 (P/L)

- 新規出店の他、リカーリング収益の積み上がりにより、売上高は前年同期比で+11.2%に成長。
- 将来の売上拡大に向けた先行投資としての人員確保を行い、人件費率の上昇（16百万円）の他、上場関連費用等の一時的な費用（6百万円）等により、営業利益は前年同期を下回る。
- 当期純利益については、営業外費用の上場関連費用等の一時的な費用（9百万円）の発生が影響。

(百万円)	2025年11月期 1Q	2026年11月期 1Q	前期比	
	実績	実績	金額	比率
売上高	657	731	+73	+11.2%
売上総利益	232	240	+7	+3.3%
販売費及び一般管理費	197	229	+31	+15.9%
営業利益	35	11	△23	△67.4%
当期純利益	19	1	△18	△94.3%
1株当たり当期純利益	20.34円	1.05円	-	-

リカーリング収益の状況

高い顧客満足度を背景としたアフターコースへの高移行率に加え、リカーリングモデルのコースの低退会率の維持により、継続利用者数が順調に増加。リカーリング収益比率は約60%に達し、安定的な収益基盤を確立。質の高いパーソナルトレーニングによる信頼関係をベースに、オリジナルプロテイン等の物販ラインナップを拡充させることで、顧客エンゲージメントを高め、LTV（顧客生涯価値）のさらなる拡大を図る。

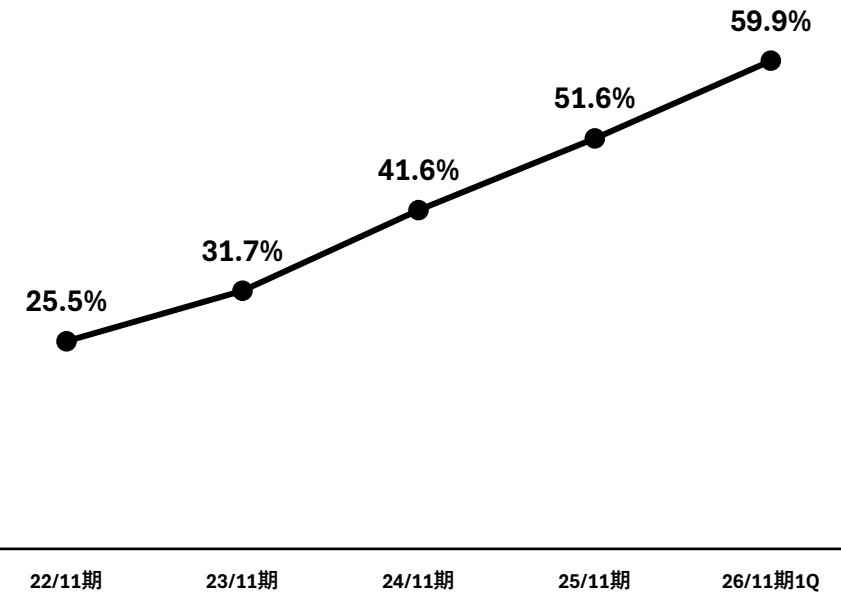
ブランド別売上高の推移

(単位：千円)

ブランド	22/11期	23/11期	24/11期	25/11期	26/11期 1Q
UNDEUX SUPERBODY 集中コース	722,272	1,008,995	1,204,882	1,118,463	219,662
UNDEUX SUPERBODY アフターコース※1	253,126	441,346	631,771	758,760	198,889
UNDEUX SUPERBODY LIFE	46,713	74,574	280,058	600,137	196,792
Dr+Fit	531	45,082	107,990	147,028	42,635
ZOZILL	85,530	76,921	71,723	70,469	14,320
物販	63,424	113,295	142,032	180,867	44,526
その他※2	6,595	7,880	15,964	45,224	14,476
計	1,178,193	1,768,094	2,454,420	2,920,951	731,304
リカーリング収益	300,370	561,002	1,019,819	1,505,925	438,317
リカーリング収益比率	25.5%	31.7%	41.6%	51.6%	59.9%

リカーリング収益比率※3の推移

リカーリング
収益



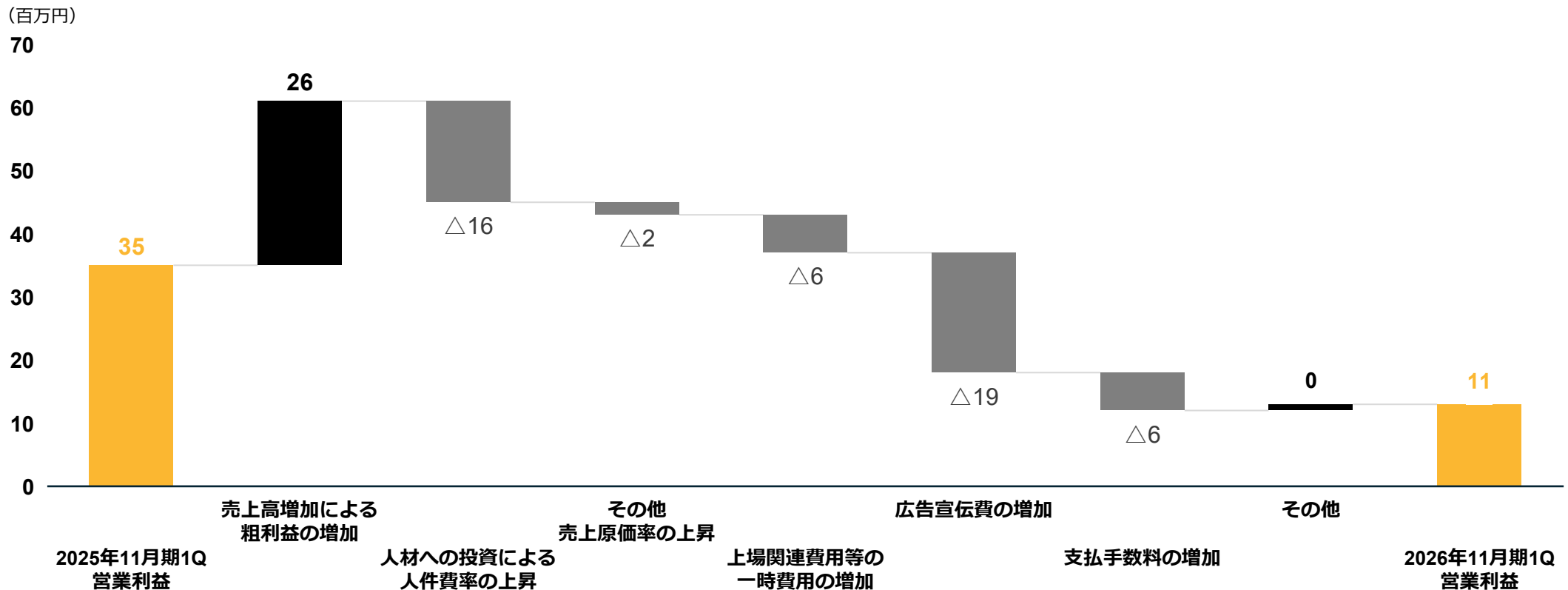
※1 短期集中コースの後の、リバウンド防止のためにご利用頂く継続利用を前提としたコース
 ※2 手数料収入等
 ※3 リカーリング収益比率：UNDEUX SUPERBODYアフターコース、UNDEUX SUPERBODY LIFE、Dr.plus Fitの合計売上高が総売上高に占める比率

営業利益の増減要因

順調な継続利用者数の増加等に伴い、売上高、粗利益は増加。

一方、先行投資として人材への投資を行い、人件費率（原価率）は悪化。

また、店舗数の拡大、継続利用者数の獲得のための広告宣伝費が増加し、前年同期比で営業利益は減益となる。



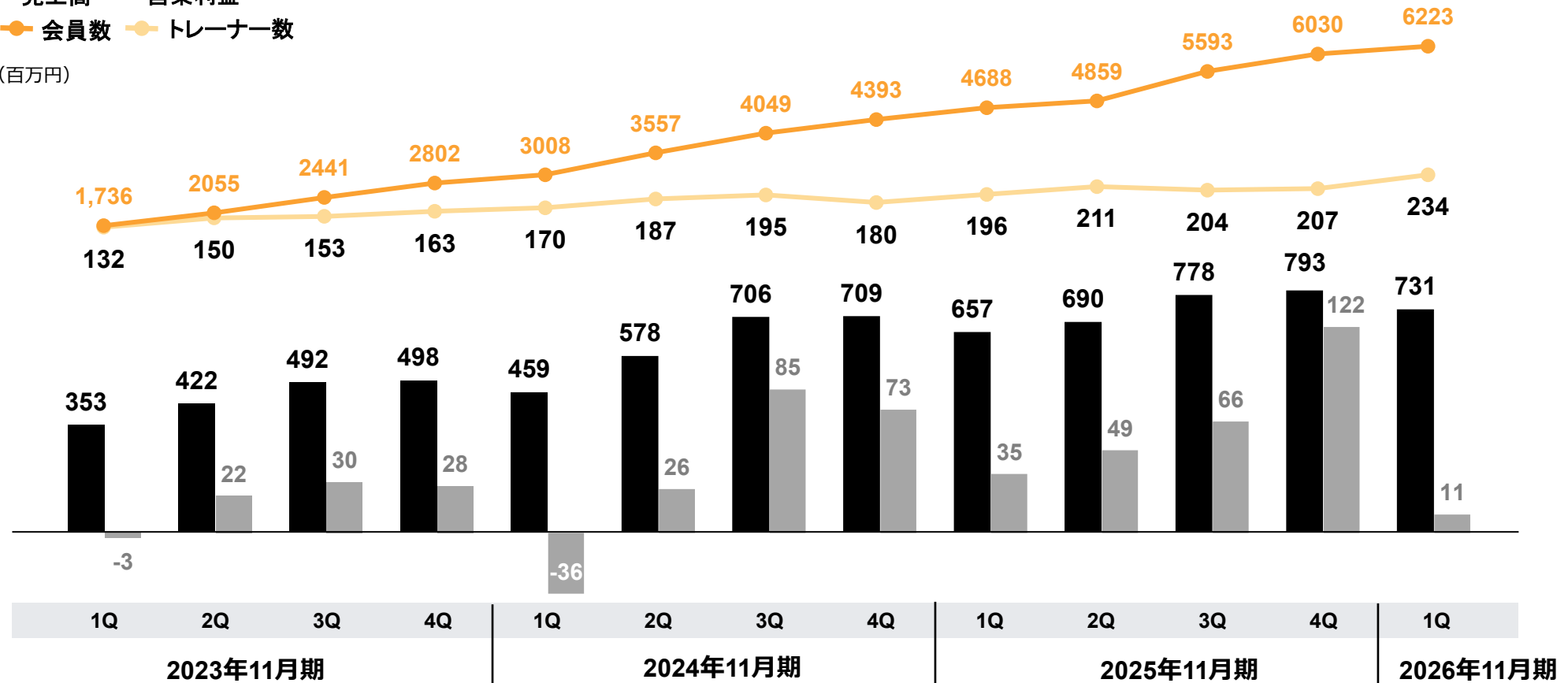
売上高・営業利益の四半期推移

出店拡大に加え、入会者数の増加により着実に会員数は増加。

トレーナー数は、ブランド統合後に向けた稼働率の向上を見据え、人員体制を強化。

■ 売上高 ■ 営業利益
● 会員数 ● トレーナー数

(百万円)



貸借対照表 (B/S)

資産

新規に2店舗の出店を行ったこと等に伴い、有形固定資産が17百万円、投資その他の資産が23百万円増加。
将来の成長を見据えた投資を行った。

負債

金利を鑑みながら、有利子負債をコントロールし、
今後の成長投資の資金を賄えるよう、財務健全性を高めた。

純資産

株式上場により、
資本金及び資本剰余金がそれぞれ111百万円増加。
自己資本比率は、32.1%から39.9%へ向上し、積極的な成長投資を加速させるための強固な財務基盤を確立。

(百万円)	2025年11月期	2026年11月期1Q	増減
流動資産	1,013	1,166	153
現金及び預金	570	595	25
売掛金	352	390	38
その他	89	180	90
固定資産	855	896	40
有形固定資産	555	572	17
無形固定資産	2	1	△0
投資その他の資産	298	321	23
資産合計	1,868	2,062	193
流動負債	743	710	△33
1年内返済予定の長期借入金	97	83	△13
未払金	185	227	41
契約負債	274	277	2
その他	185	121	△63
固定負債	525	529	3
長期借入金	350	349	△1
資産除去債務	170	176	5
その他	4	3	△0
負債合計	1,269	1,239	△29
純資産合計	599	823	223
負債純資産合計	1,868	2,062	193

02

2026年11月期 修正予算

26

24

22

20

18

16

14

12

10

8

6

4

2

修正予算の概要

持続的成長に向けた事業構造改革の断行

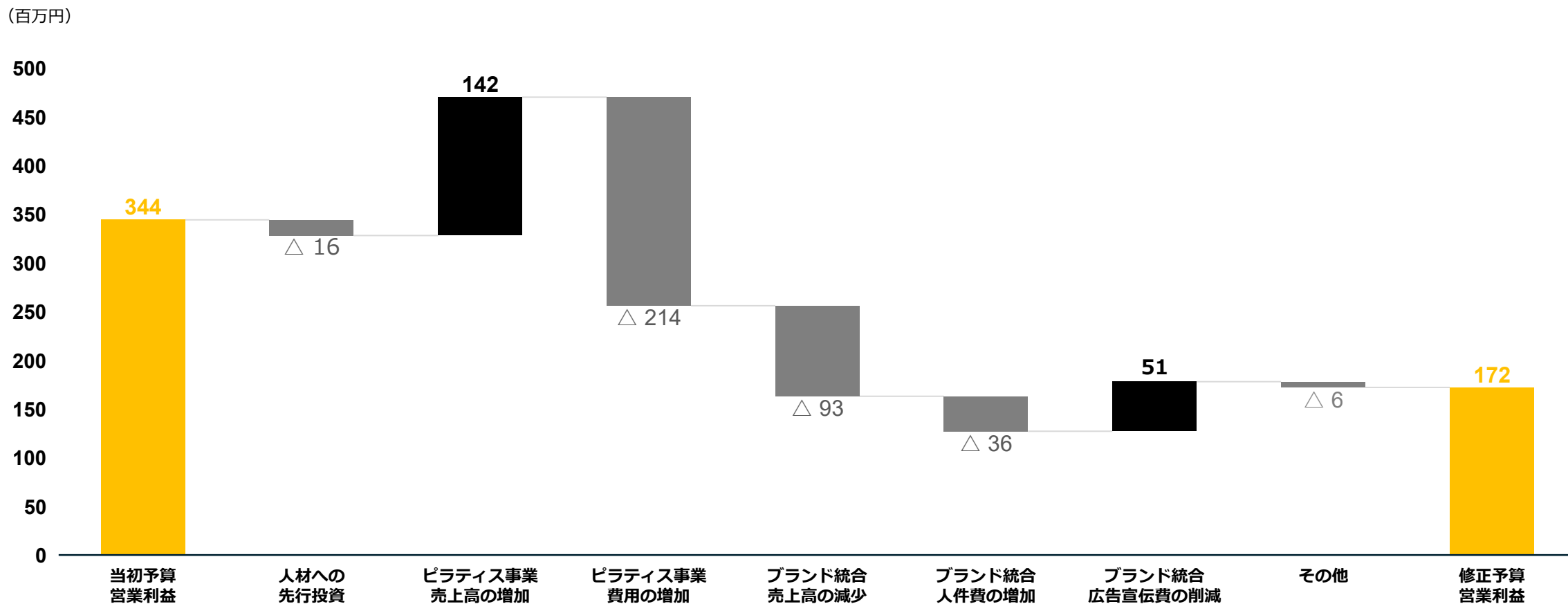
「将来の安定かつ高収益基盤の構築」に向け、

1. Ascenders(株)からピラティス事業を譲受し、急成長するピラティス市場での拠点・運営ノウハウを確保
 2. 「UNDEUX SUPERBODY」と「UNDEUX SUPERBODY LIFE」のブランドを統合し、より高い収益性が期待できる、リカーリングモデルへ全スタジオ移行
- 上記、2つの戦略的先行投資及び収益モデルの改革を実施するため、予算を修正。

(百万円)	26/11月期 前回発表予想	26/11月期 今回修正予想	25/11月期 実績
売上高	3,570	3,574	2,920
営業利益	344	172	274
当期純利益	261	147	249
1株当たり当期純利益	248.28円	140.28円	263.59円

当初予算と修正予算のWF分析

主に、ピラティス事業の開始による影響（71百万円）とブランド統合による影響（77百万円）により、営業利益は、当初予算から171百万円の減少の172百万円を計画。



ピラティス事業の取得による事業基盤の拡充

ピラティス事業への参入により、リカーリング型収益の積み上げと、フィットネス領域における事業基盤の拡充を図る。当社のジム運営ノウハウや資金力と譲受事業のブランド力や出店モデルを掛け合わせることで、単独では実現できない成長を追求する。

戦略背景

- ピラティス市場は国内フィットネス市場の中でも高成長カテゴリー
- 月額会員制モデルによりストック型収益の積み上げが加速
- 当社が強みを持つ運営インフラ・出店ノウハウとの親和性が高い

Ascenders(株)のピラティス事業の強み

- 顧客体験・運営クオリティの高さ（コンセプト～内装まで自社一貫通貫）
- 立地調査から運営立ち上げまでの標準化されたプロセス
- 月額会員制によるリカーリングモデルの安定収益構造

事業譲受によって期待するシナジー

事業拡大



資金力を活用した出店加速

物販拡充



物販のラインナップを活用し、ピラティス事業での物販を拡充

人材



ジムトレーナー育成システムを活かしたピラティストレーナーの育成

コスト

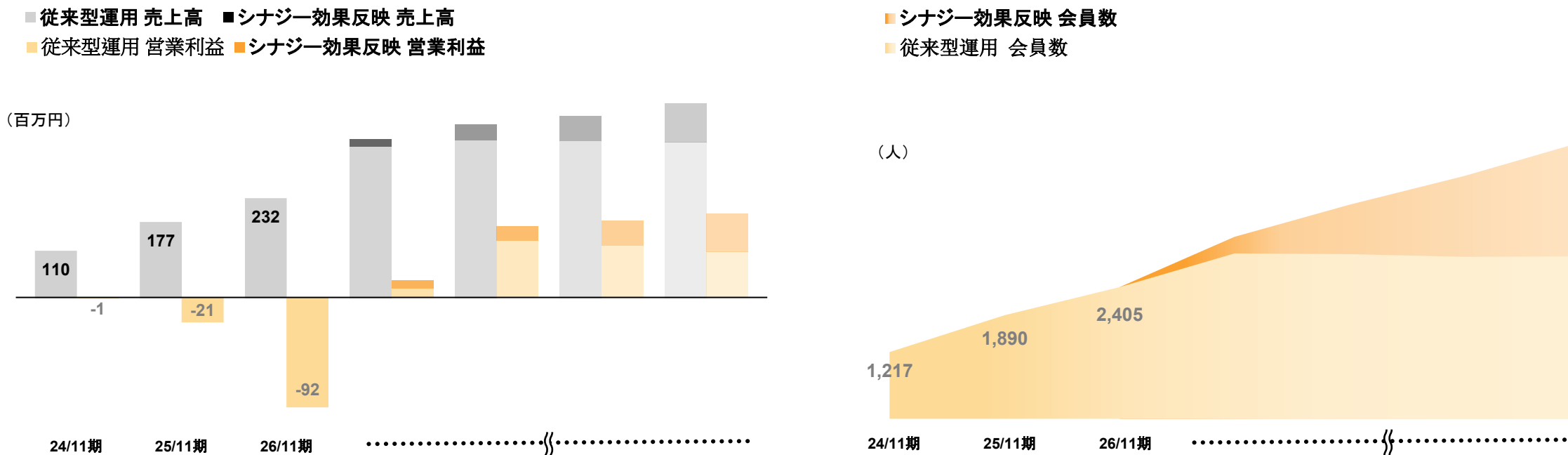


ジム運営ノウハウの活用及び管理部門等の統合によるコスト最適化

将来の利益獲得に向けた戦略的先行投資

立ち上げ期にある事業譲受店舗があること及びのれん償却費により、当期のピラティス事業は赤字となる見込み。会員数の積み上げ及び買収によるシナジー効果により、中長期的な安定黒字事業として確立させる。

事業計画：自社運用への転換による成長シミュレーション



※のれん償却費を含む。
 また、26年11月期の売上高、営業利益については、年間の見込み金額であり、当初予算と修正予算の差におけるピラティス事業の影響額とは一致しない。

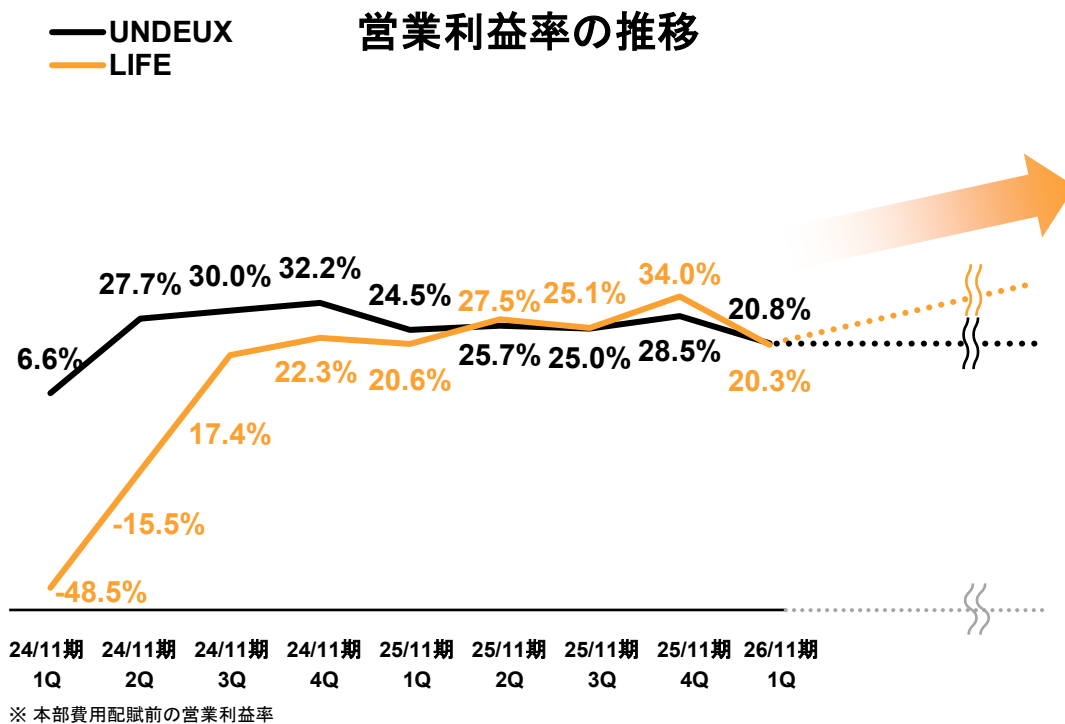
固定費を回収した後は、会員の増加が利益に繋がりに、高収益なモデルとなる。

UNDEUX SUPERBODYとUNDEUX SUPERBODY LIFEのブランド統合

月額制リカーリングモデルは、幅広いお客様にご利用頂け、効率的な集客が可能であること及びブース稼働率の向上により、収益性が改善しており、直近では単発モデルと同水準の営業利益率に到達。

今後、さらなる営業利益率の改善も見込んでおり、全店舗をリカーリングモデルへ統一する。

移行に伴う単発モデルの収益が減少することにより短期的には売上高・営業利益は減少するものの、中長期的には収益拡大と営業利益率の向上を見込む。



2025年11月期での比較		
	UNDEUX	LIFE
問合せからの入会率	29.5%	41.6%
広告宣伝費率	19.2%	13.8%
営業利益率	25.9%	27.7%

新規出店戦略

UNDEUX SUPERBODYとUNDEUX SUPERBODY LIFEをブランド統合し、地方都市・郊外で新規出店を加速。
 Dr.plus Fitは、中期的な成長ドライバーとすべく、多店舗展開を前提とする業態の構築・標準化に取り組んでいく。
 新たにピラティス事業を加え、さらなる出店を加速させていく。

ブランド	新規出店方針			店舗数推移		
	出店立地	運営	ターゲット	2025/11期	2026/11期1Q	2026/11期 (予想)
UNDEUX SUPERBODY	都心部	直営	美容・健康意識が 高い若年女性	31	31	50
UNDEUX SUPERBODY LIFE	地方都市+郊外		幅広い若年女性	14	16	
	郊外中心		若年からミドルシニアの 幅広い男女	4	4	4
	都心部+地方都市		トレーナーを 目指す男女	4	4	4
ピラティス事業	地方都市+郊外		若年からミドルシニア の女性	-	-	11
計				53	55	69

将来見通しに関する注意事項

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。
- 上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
- 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。

IRに関する
お問い合わせ

株式会社フィットクルー IR担当

E-mail : ir@fitcrew.co.jp

URL : <https://fitcrew.co.jp/contact/>