

# Curves®

The power to amaze yourself.®

——— 明日の自分にきっと驚く

## 2024年8月期第3四半期 決算補足説明資料

2024年7月9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

# 目次

1.	2024年8月期3Q実績サマリー	3
2.	2024年8月期3Q実績詳細	4
3.	3Qの事業状況と取り組み	14
4.	4Qの見通しと戦略	27
	Appendix	31

# ■ 2024年8月期3Q実績サマリー

□ 会員数 約**80.0**万名 前年同期末比 **2.8**万純増

□ 店舗数 **1,974**店舗

□ チェーン売上 (3Q累計) **605.3**億円

コロナ前を超え過去最高

会費入会金売上、会員向け物販売上とも過去最高

□ 会員向け物販売上 (3Q累計) ※チェーン売上内数

**165.1**億円 (前年比 **128.5**%)

□ 売上高 (3Q累計)

**265.1**億円 (前年比 **119.5**%)

□ 営業利益 (3Q累計)

**44.5**億円 (前年比 **143.9**%)

# 2024年8月期3Q実績詳細

# 連結損益計算書

(単位：百万円)	2024年8月期（当期）	2023年8月期（前期）	前同比	2024年8月期（当期）
	3Q累計（9-5月）実績	3Q累計（9-5月）実績		3Q（3-5月）実績
売上高	26,511	22,189	119.5%	9,483
売上原価	15,292	12,698	120.4%	5,404
（売上原価率）	57.7%	57.2%		57.0%
売上総利益	11,219	9,491	118.2%	4,079
（売上総利益率）	42.3%	42.8%		43.0%
販管費	6,764	6,396	105.8%	2,434
のれん・商標権・ 無形固定資産償却費*	1,142	1,272	89.8%	379
営業利益	4,454	3,094	143.9%	1,644
（営業利益率）	16.8%	13.9%		17.3%
経常利益	4,472	2,980	150.0%	1,679
（経常利益率）	16.9%	13.4%		17.7%
当期純利益	2,924	1,874	156.0%	1,118
（当期純利益率）	11.0%	8.4%		11.8%

# 連結損益計算書 (地域別)

(単位：百万円)	2024年8月期 (当期)		2023年8月期 (前期)		前同比	2024年8月期 (当期)	
	3Q累計 (9-5月) 実績	構成比	3Q累計 (9-5月) 実績	構成比		3Q (3-5月) 実績	構成比
売上高	26,511	100.0%	22,189	100.0%	119.5%	9,483	100.0%
国内	26,132	98.6%	21,843	98.4%	119.6%	9,346	98.6%
海外	378	1.4%	346	1.6%	109.4%	136	1.4%
営業利益	4,454	16.8%	3,094	13.9%	143.9%	1,644	17.3%
国内	5,935		4,667		127.2%	2,135	
海外	△220		△382		-	△66	
調整額	△1,260		△1,190		-	△424	
(期中平均為替レート) 米ドル	146.98円		137.49円		9.49円 円安	146.98円	

## \* 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

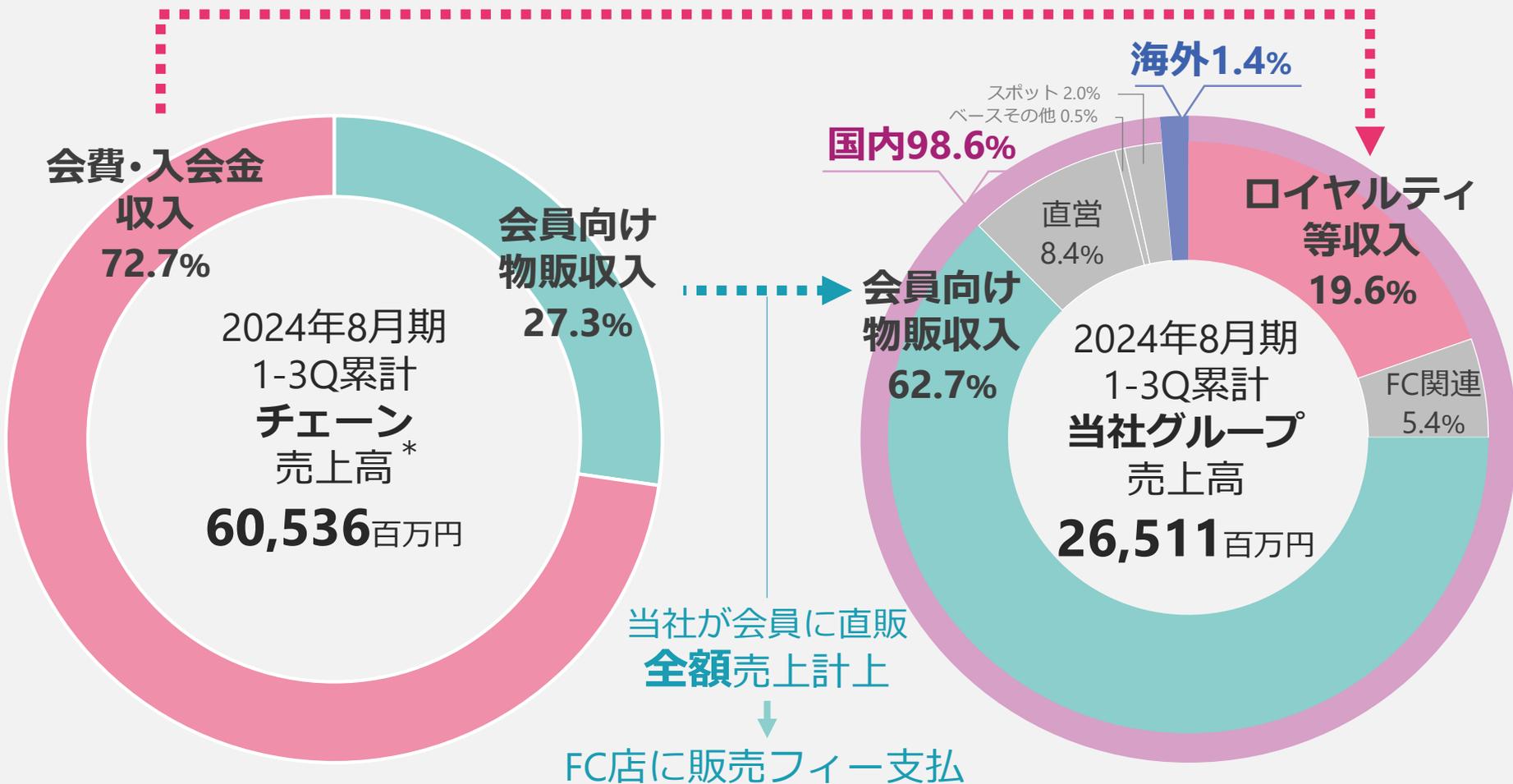
(単位：百万円)

	2024年8月期 (当期)		2023年8月期 (前期)		前同比	2024年8月期 (当期)	
	3Q累計 (9-5月) 実績	構成比	3Q累計 (9-5月) 実績	構成比		3Q (3-5月) 実績	構成比
<b>売上高</b>	<b>26,511</b>	<b>100.0%</b>	<b>22,189</b>	<b>100.0%</b>	<b>119.5%</b>	<b>9,483</b>	<b>100.0%</b>
<b>国内</b>	<b>26,132</b>	<b>98.6%</b>	<b>21,843</b>	<b>98.4%</b>	<b>119.6%</b>	<b>9,346</b>	<b>98.6%</b>
<b>スポット</b>	<b>520</b>	<b>2.0%</b>	<b>511</b>	<b>2.3%</b>	<b>101.7%</b>	<b>261</b>	<b>2.8%</b>
<b>ベース</b>	<b>25,612</b>	<b>96.6%</b>	<b>21,331</b>	<b>96.1%</b>	<b>120.1%</b>	<b>9,084</b>	<b>95.8%</b>
<b>ロイヤルティ等</b>	<b>5,201</b>	<b>19.6%</b>	<b>4,828</b>	<b>21.8%</b>	<b>107.7%</b>	<b>1,729</b>	<b>18.2%</b>
<b>FC関連</b>	<b>1,430</b>	<b>5.4%</b>	<b>1,520</b>	<b>6.9%</b>	<b>94.1%</b>	<b>449</b>	<b>4.7%</b>
<b>会員向け物販*</b>	<b>16,629</b>	<b>62.7%</b>	<b>12,919</b>	<b>58.2%</b>	<b>128.7%</b>	<b>6,118</b>	<b>64.5%</b>
<b>直営事業</b>	<b>2,231</b>	<b>8.4%</b>	<b>1,981</b>	<b>8.9%</b>	<b>112.6%</b>	<b>747</b>	<b>7.9%</b>
<b>その他</b>	<b>118</b>	<b>0.5%</b>	<b>82</b>	<b>0.4%</b>	<b>144.3%</b>	<b>39</b>	<b>0.4%</b>
<b>海外</b>	<b>378</b>	<b>1.4%</b>	<b>346</b>	<b>1.6%</b>	<b>109.4%</b>	<b>136</b>	<b>1.4%</b>

\* 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おります。

# 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

FC加盟店からFC契約に基づき会費・入会金収入の一部を徴収



# 連結損益計算書トピック (前年累計同期比)<sup>10</sup>

## 3Q累計比較

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
当期1-3Q (23年9月-24年5月)	265.1億円 (前同比+43.2億円)	44.5億円 (+13.5億円)	44.7億円 (+14.9億円)	29.2億円 (+10.4億円)
前期1-3Q (22年9月-23年5月)	221.8億円	30.9億円	29.8億円	18.7億円

1-3Q累計売上高 265.1億円 前同比+43.2億円(119.5%)

### ①ロイヤルティ等収入の増加

・ 会員数 <sup>前期3Q末</sup> 77.2万会員 → <sup>当期3Q末</sup> 約80.0万会員へ 2.8万会員純増

### ②会員向け物販収入の増加

・ 会員向け物販売上高\* <sup>前期1-3Q累計</sup> 129.1億円 → <sup>当期1-3Q累計</sup> 166.2億円へ

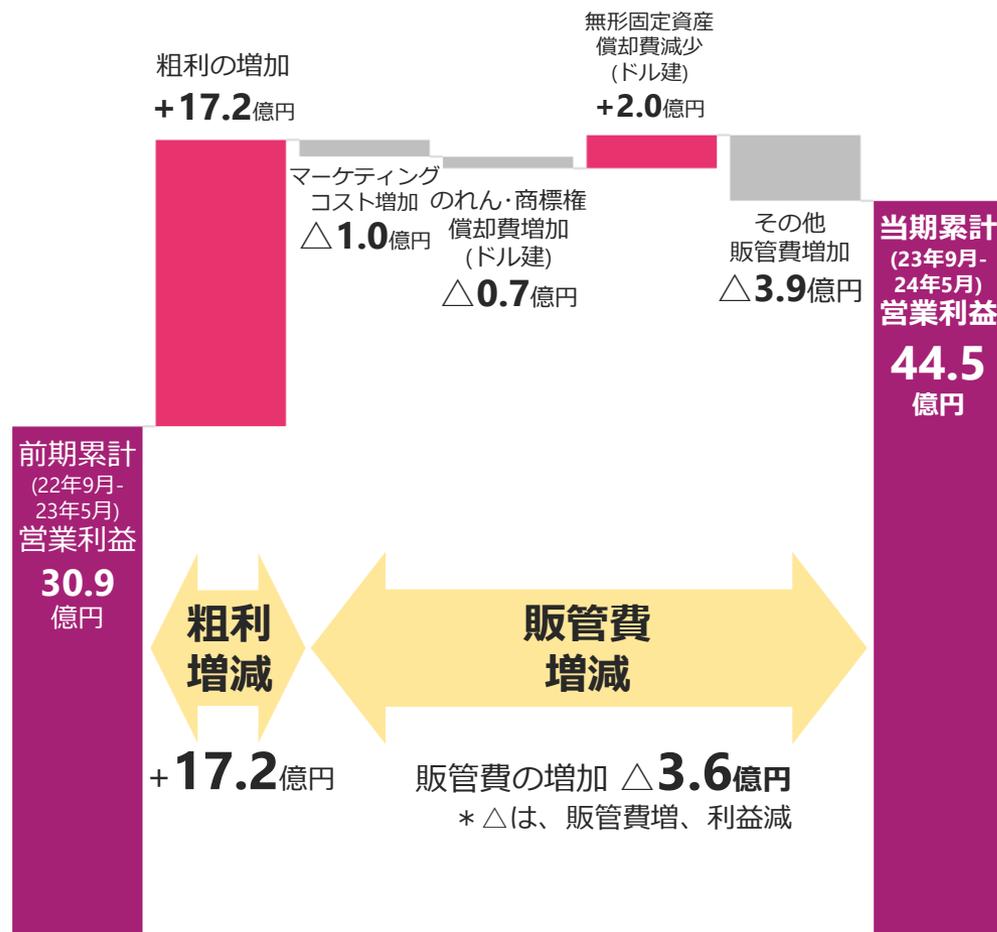
・ 定期購入型商品の契約数 好調を持続

\* 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おります。

# 連結損益計算書トピック (前年累計同期比)<sup>1)</sup>

1-3Q累計営業利益 44.5億円 前同比+13.5億円(143.9%)

当期1-3Q累計(23年9月-24年5月)の前期1-3Q累計(22年9月-23年5月)からの増減



## 粗利の増加

RT等収入、会員向け物販収入増加等

## マーケティングコスト増加

市場動向から、下期の広告宣伝費を当初予定より積み増し

のれん・商標権償却費増加 0.7億円

無形固定資産償却費減少 2.0億円

☞無形固定資産(ドル建)償却完了

平均為替レート(1ドル)

前期3Q 137.49円 当期3Q 146.98円

## その他販管費増加

人件費増など

# 連結損益計算書トピック(前Q、前年同期比)

(単位：百万円)	当期	前Q	前Q比		前期	前同比	
	3Q (3-5月)	2Q (12-2月)	差異	比率	3Q (3-5月)	差異	比率
売上高	9,483	9,483	0	100.0%	7,707	+1,776	123.1%
営業利益	1,644	1,773	△128	92.7%	1,060	+583	155.0%
経常利益	1,679	1,739	△59	96.6%	1,066	+613	157.6%
当期純利益	1,118	1,138	△19	98.3%	695	+422	160.8%

## 当期3Q売上高

9,483百万円

前Q比 100.0%

前同比 123.1%

### 【前同比】

- ・ロイヤルティ等収入増 前期3Q末 会員数 **77.2万会員** → 当期3Q末 **約80.0万会員**に
- ・会員向け物販収入増  
新プロテイン・新商品発売が奏功。2023年12月のウルトラプロテイン、ヘルシービューティ販売開始以降、定期購入型商品の契約数は好調を継続

## 当期3Q営業利益

1,644百万円

前Q比 92.7%

前同比 155.0%

【前Q】粗利 +165百万円 RT等収入、会員向け物販粗利増  
販管費+294百万円 広告宣伝費増

2Qは例年季節的な要因によりマーケティング活動を抑制

【前同比】粗利 +904百万円 RT等収入、会員向け物販粗利増  
販管費+320百万円 広告宣伝費、人件費増

当期、市場動向から広告宣伝費を当初予定より積み増し  
無形固定資産(ドル建)償却完了により償却費減

# 連結貸借対照表

(単位：百万円)	2024年 8月期3Q末	2023年 8月期末	前期末差
<b>流動資産</b>	<b>14,397</b>	<b>14,338</b>	<b>59</b>
現預金*	6,579	8,134	△ 1,555
受取手形・売掛金	5,544	4,444	1,099
商品	1,743	985	757
<b>固定資産</b>	<b>24,831</b>	<b>24,773</b>	<b>58</b>
有形固定資産	491	437	53
無形固定資産	23,195	23,183	12
のれん	1,530	1,546	△ 15
商標権	19,948	20,126	△ 177
ソフトウェア	1,596	1,361	234
投資その他の資産	1,145	1,153	△ 7
<b>資産合計</b>	<b>39,229</b>	<b>39,111</b>	<b>118</b>
<b>流動負債</b>	<b>10,628</b>	<b>10,686</b>	<b>△ 58</b>
短期借入金（1年内長期借入金含む）	3,290	3,290	-
<b>固定負債</b>	<b>10,918</b>	<b>13,354</b>	<b>△ 2,435</b>
長期借入金	6,197	8,665	△ 2,467
<b>負債合計</b>	<b>21,547</b>	<b>24,041</b>	<b>△ 2,494</b>
有利子負債	9,488	11,956	△ 2,467
<b>純資産合計</b>	<b>17,682</b>	<b>15,070</b>	<b>2,612</b>
株主資本	12,515	10,621	1,893
<b>負債・純資産合計</b>	<b>39,229</b>	<b>39,111</b>	<b>118</b>
(期末為替レート) 米ドル	151.41円	144.99円	6.42円 円安

# ■■■ 3Qの事業状況と取り組み

## 会員数

### ▶シニア層(65歳以上)

- ・ 社会状況の緩和に合わせ新規入会強化(クチコミ紹介マーケティング)
- ・ 市町村など行政との連携

### ▶ヤング層(50-64歳)

- ・ 成長マーケットとして一層の注力
- ・ 口コミ紹介マーケティング、商品戦略の展開によるLTV向上

## 会員向け物販

- ・ 会員サポート強化(運動指導、習慣化指導、食事相談)によるプロテイン定期購入者数増
- ・ 新商品発売による販売数、客単価向上

## 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

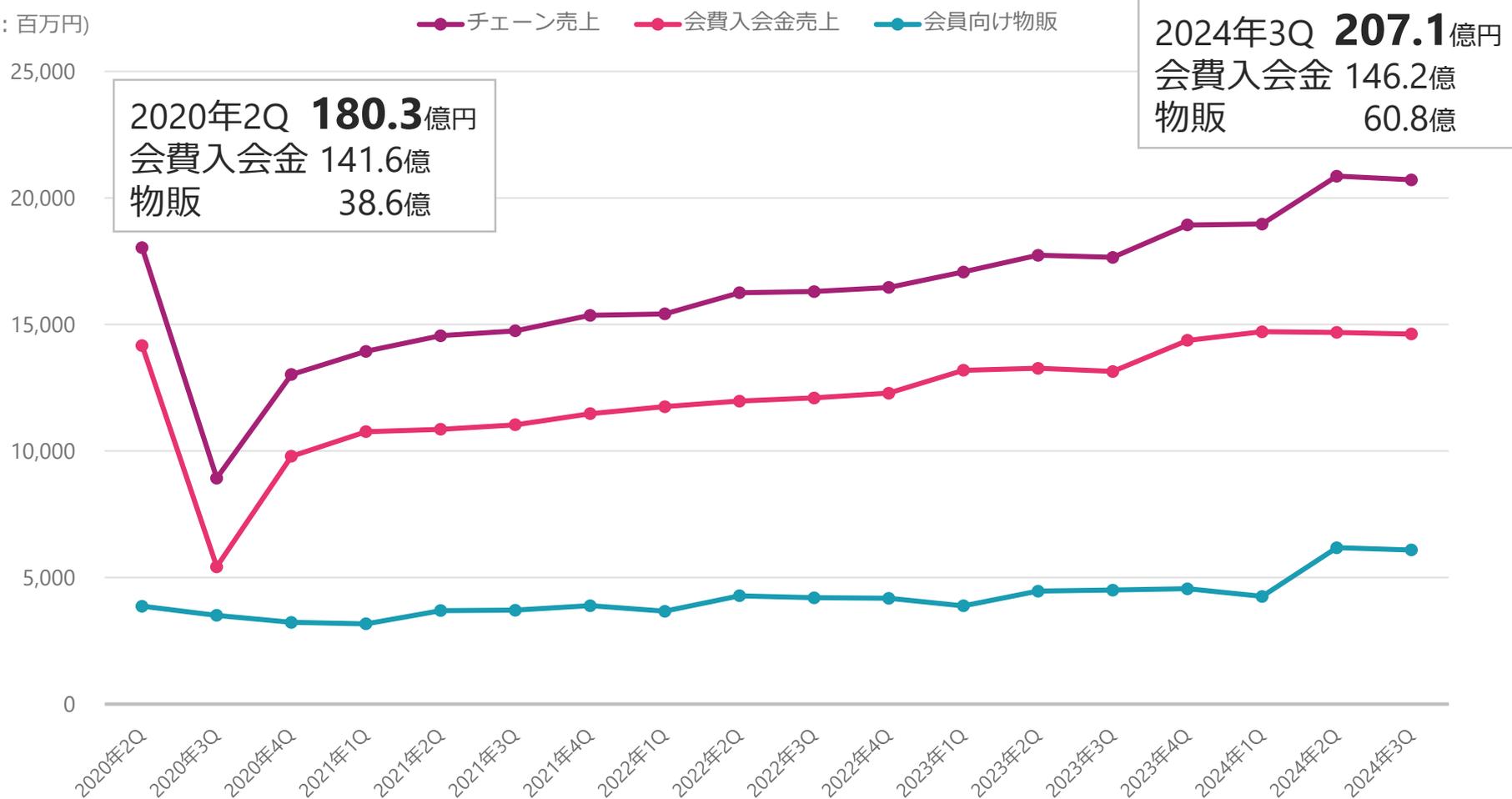
## 新規事業の創造

- ・ メンズ・カーブスなど新業態の多店舗化に向けたビジネスモデル構築

# チェーン売上高推移（四半期単位）

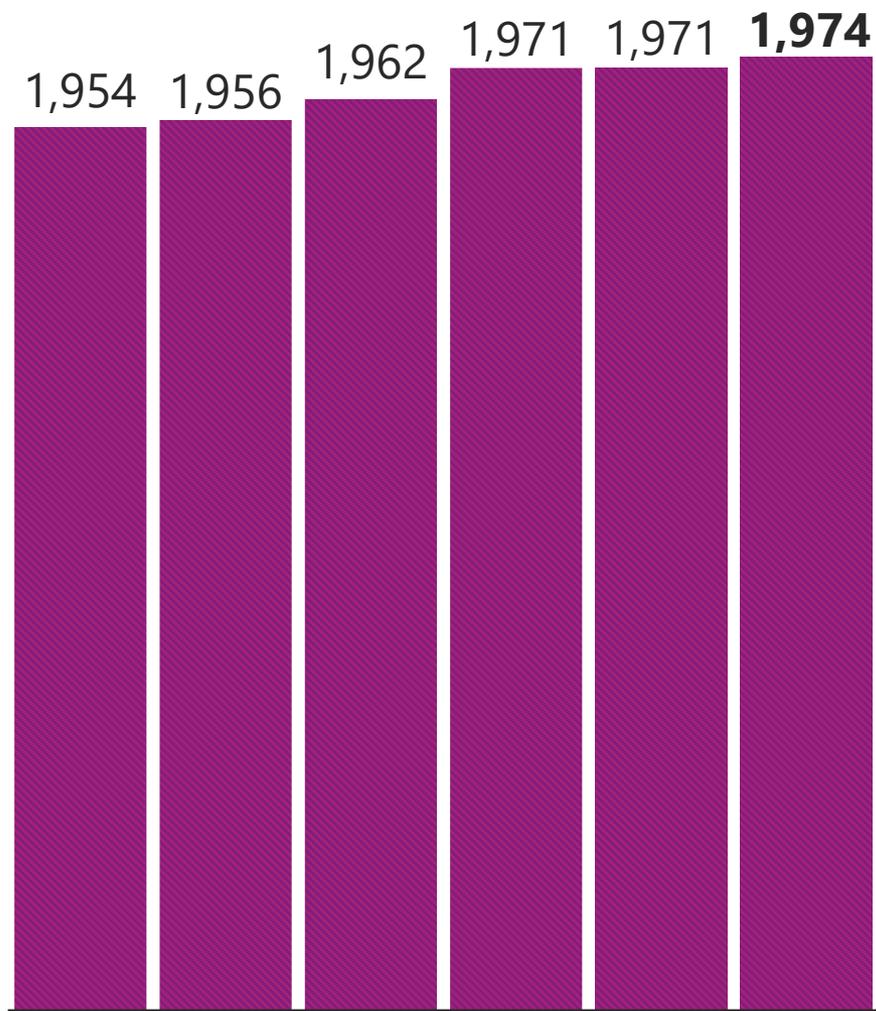
**会費入会金売上、会員向け物販売上ともに過去最高水準で推移**

(単位：百万円)



# 店舗数

(単位：店舗)



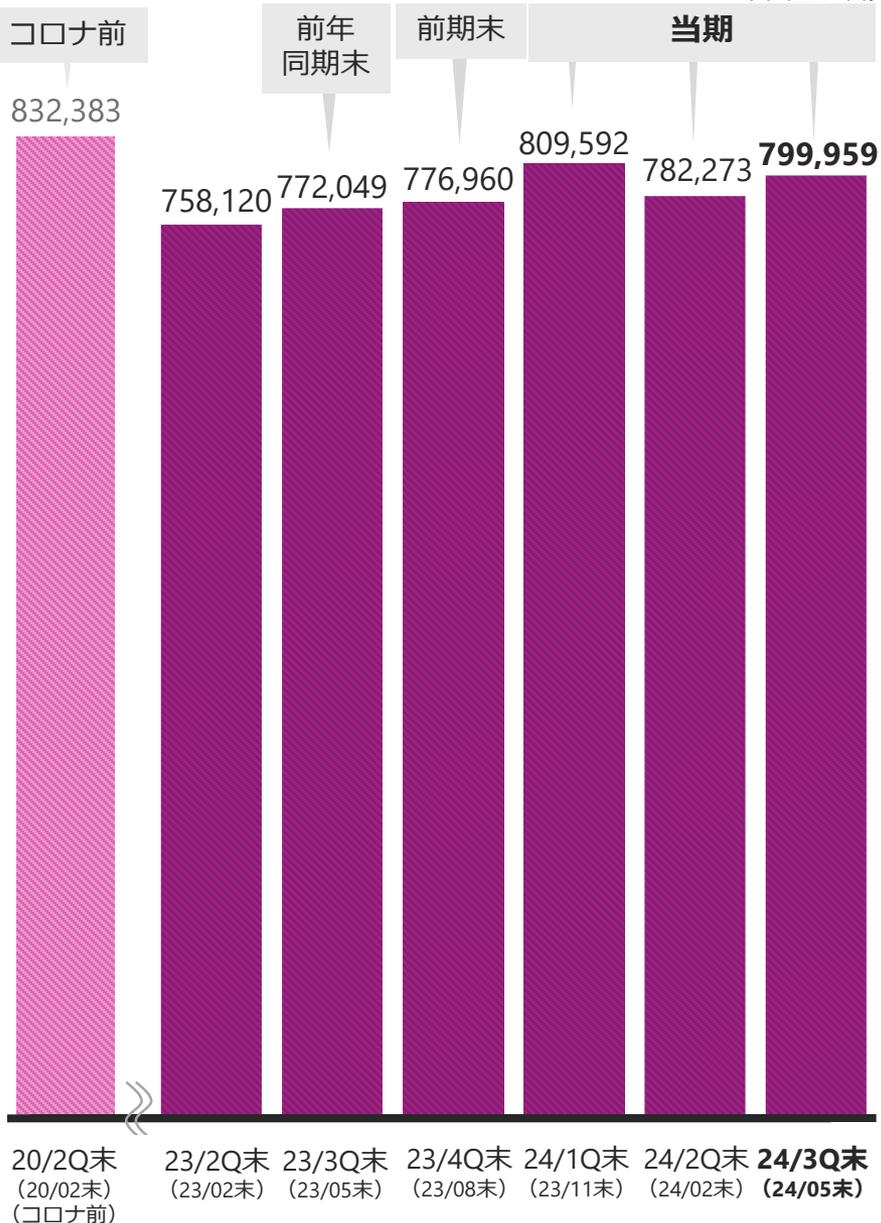
国内 **1,974** 店舗

	3Q (3-5月)	1-3Q累計 (9-5月)
出店数	7店舗	17店舗
閉店数	4店舗	5店舗
純増数	+3店舗	+12店舗

23/2Q末 (23/02末) 23/3Q末 (23/05末) 23/4Q末 (23/08末) 24/1Q末 (23/11末) 24/2Q末 (24/02末) **24/3Q末 (24/05末)**

# 会員数

(単位：名)



## 総会員数

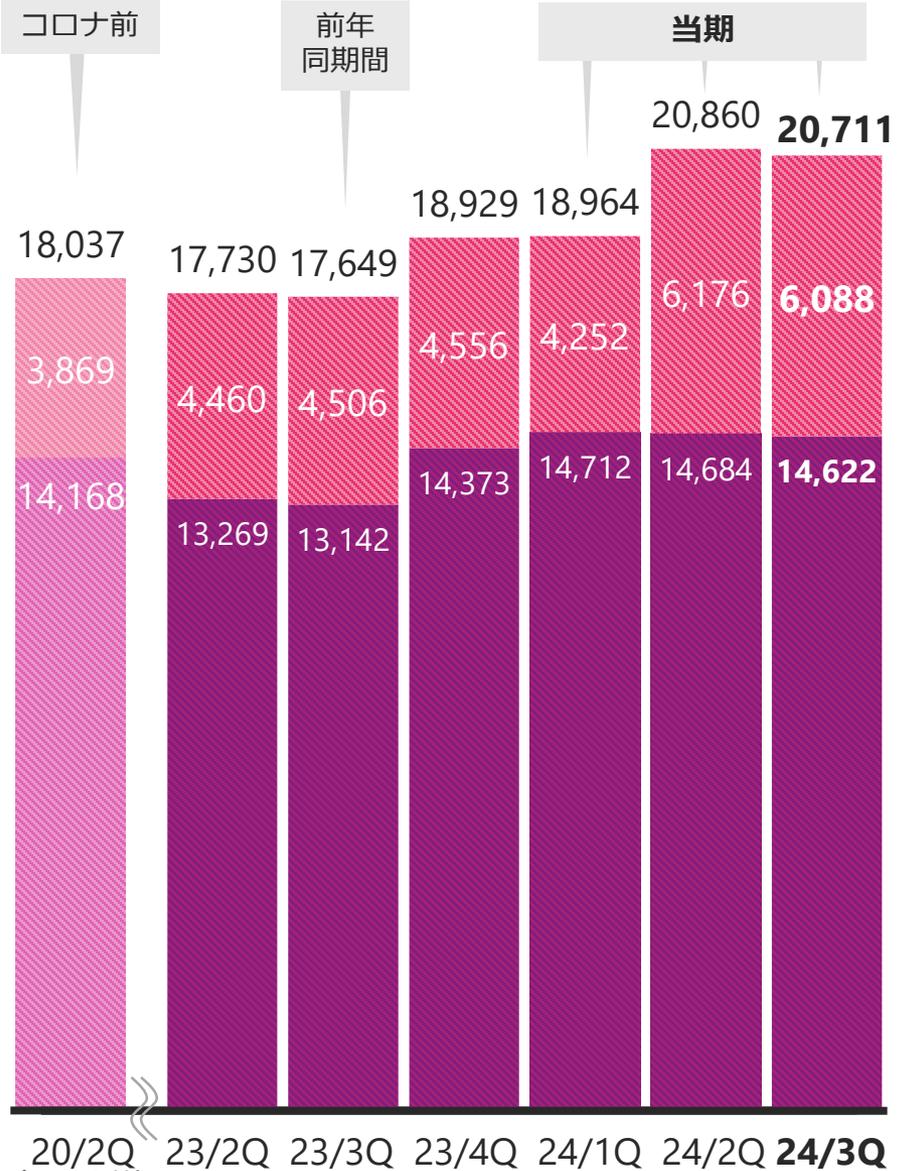
約 **80.0** 万名

前年同期末比 + **2.8** 万名

23/08期末比 + **2.3** 万名

# チェーン売上高

■ 会員向け物販 ■ 会費・入会金 (単位：百万円)



24/08 3Q 実績 **207.1** 億円

前年同期間 23/08 3Q対比 **117.3%**

前Q 24/08 2Q対比 **99.3%**

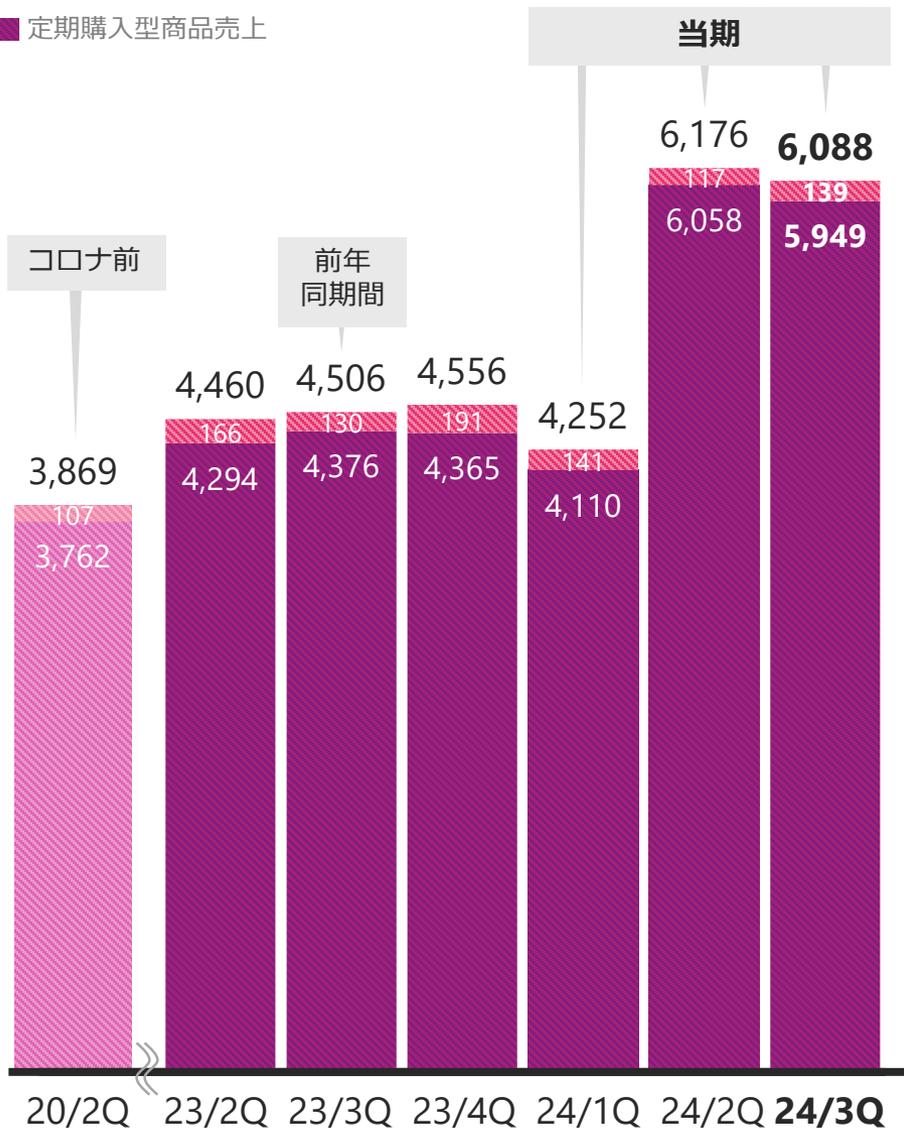
**コロナ前を超え過去最高水準で推移**

当期、会費入会金売上、会員向け物販売上ともに過去最高水準で推移

# 会員向け物販売上高

■ その他会員向け物販売上  
■ 定期購入型商品売上

(単位：百万円)



24/08 3Q  
実績 **60.8** 億円

前年同期間  
23/08 3Q対比 **135.1%**

前Q  
24/08 2Q対比 **98.6%**

3Q末会員数 約80.0万名 2Q末比+1.7万名

## 👉 新規入会キャンペーン実施



- ・全国TVCM集中投下(3,4月)
- ・TV、WEB、地域販促等のメディアミックスマーケティング
- ・インフォマーシャル (TV通販枠CM) 等

広告宣伝費を当初予想から積み増した効果等もあり、前年同期比入会数増。

## 👉 引き続き会員様へのサービス品質向上

退会率は低水準を維持。  
3-5月月次退会率2.2%

# 食生活の相談強化月間展開

2024年5月

## 食生活の相談強化月間を展開

2023年12月のウルトラプロテイン、ヘルシービューティ販売開始以降、定期購入型商品の契約数は好調を持続

※「紅麴問題」の影響は非常に軽微



# 安全・安心No.1に向けた取り組み 23

- ▶ 会員様へ、開発・製造・品質の安全安心リーフレットを配布
- ▶ 当社商品は従来から高い品質管理レベルの証である「NSF-GMP認証」取得工場でOEM生産

## カーブスのプロテイン・ヘルシービューティ

### 安心・安全への取り組み



カーブスメンバーの皆様にお安心して飲みたい商品をお届けするために、世界最高峰の安全性基準である米国GMP認証（※）を取得した工場です。徹底した品質管理に取り組んでいます。

（※）米国における栄養補助食品の認証機関であるNSFインターナショナルが承認するGMPです。国内GMPよりも高度な管理基準が求められます。

### 安心・安全な原料を厳選

実際の原料を取り寄せ、様々な分析をした上で、カーブスの品質基準を満たす原料のみ採用します。



### カーブスの品質基準（一部）

- ① 食品として一般的に食べられている（例：牛乳由来のホエイたんぱく等）
- ② 産地が明らか
- ③ 加工工場の衛生管理のレベルが高く、日本への納品実績がある
- ④ 成分の含有量、味、色のブレがない
- ⑤ 安全性の試験で問題ないことが証明されている（例：急性毒性、慢性毒性、発がん性、遺伝毒性 など）
- ⑥ 原料の製造ごとに、品質管理のための試験が実施されている（例：菌や金属などの混入がないか、など）

### あんしんサポート体制

クラブコーチのサポートはもちろん、成分や、お薬との飲み合わせなど、より専門的なご質問にもご対応できるようにプロテイン・ヘルシービューティ専用のコールセンターも常設し、正確、かつ、丁寧な対応ができるように教育体制も整えております。



メンバー様の健康の維持向上のため、運動・栄養・睡眠の全てをサポートすべく、安心・安全への取り組みをより一層強化して参ります。

カーブスジャパン  
品質開発 総責任者 中内夢二



商品開発、原料選定、製造、品質管理すべてのプロセスで安全・高品質な商品の提供をお約束します。



商品開発責任者  
山田 由紀



品質管理責任者  
玉木 隆弘

### 徹底した品質管理

世界最高峰の安全基準である米国GMP認証（※）を取得した国内工場です。厳しい品質管理基準に基づき、衛生管理や、製造工程の確認、最終商品のチェックを行っています。



清潔な作業着に着替え、細かなゴミもエアシャワーで吹き飛ばす



正しい手順で製造されているかを管理者が確認



異物混入がないかX線探知機で最終商品をチェック

©2024 Curves Japan Co., Ltd. (2024年4月版)

マテリアリティ2：お客様の安全・安心No.1を目指した運営  
<https://www.curvesholdings.co.jp/sustainability/materiality02.html>



▶ 今後さらなる取り組み強化も予定

# 自治体連携

2024年4月

## 大阪府柏原市と

## 「健康づくりの推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) ヘルスリテラシーの向上に関すること
- (3) 生活習慣病の予防に関すること
- (4) 運動習慣の定着に関すること
- (5) その他市民の健康増進に関すること



健康イベント開催等での連携も含め、全国30以上の自治体と連携。  
引き続き各自治体との連携を推進。

### これまでの主な行政連携先

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)



# メンズ・カーブス

2024年5月末現在

## 17店舗営業中



- 3Qは新規出店なし
- 集客ノウハウの磨き上げに注力

● メンズ・カーブス店舗

**Men's  
Curves**

The power to amaze yourself.®



# 海外事業

## 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)

2024年3月末現在**136**店舗

\* 当社グループがフランチャイズ本部を経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

アフターコロナの環境にあわせた  
**新しいビジネスモデル、成長戦略構築中**



# ■■■ 4Qの見通しと戦略

# 通期業績予想と4Qの見通し

## 通期連結業績予想に変更はありません

	24/08 1-3Q累計(当期)	24/08通期	23/08通期	対前期
	実績	予想	実績	増減
売上高	265.1億円	346-350億円	300.2億円	+45.7-49.7億円
営業利益	44.5億円	49-51億円	38.5億円	+10.4-12.4億円
経常利益	44.7億円	48.5-50.5億円	38.4億円	+10.0-12.0億円
当期純利益	29.2億円	30.2-31.4億円	25.5億円	+4.6-5.8億円

# キャンペーンによる新規入会強化 29

## 4Q新規入会キャンペーン実施

### 全国TVCM投下

- ・6月、7月に各10日間ほどTVCMを集中投下
- ・TV、WEB、地域販促等のメディアミックスマーケティング  
→強みである口コミ紹介の後押しに

### 春に引き続き シニア層(65歳以上)向け マーケティングの再構築を推進

- ・地域販促 等



## 東北大学スマート・エイジング学際重点研究センターと タンパク質の網羅解析によってサーキットトレーニング が認知機能、腸内細菌、心理指標に与える影響に関する メカニズムを包括的に解明する研究を開始

### ■これまでの共同研究に関する成果

#### 研究1: サーキットトレーニングを4週間実施すると高齢者の記憶能力などが向上することを実証

Nouchi, R. et al. (2014). Four weeks of combination exercise training improved executive functions, episodic memory, and processing speed in healthy elderly people: evidence from a randomized controlled trial. *Age (Dordr)*. 36(2): 787–799. doi: 10.1007/s11357-013-9588-x

・論文全文

<http://link.springer.com/article/10.1007%2Fs11357-013-9588-x>

・プレスリリース(東北大学)

<http://www.tohoku.ac.jp/japanese/2013/10/press20131023-01.html>

#### 研究2: 1回30分のサーキットトレーニングによって、中高年女性の抑制機能が向上することを実証

Nouchi, R., Nouchi, H., & Kawashima, R. (2020). A single 30 minutes bout of combination physical exercises improved inhibition and vigor-mood in middle-aged and older females: Evidence from a randomized controlled trial. *Frontiers in Aging Neuroscience*. 12:179. doi:

10.3389/fnagi.2020.00179

・論文全文

<https://www.frontiersin.org/articles/10.3389/fnagi.2020.00179/full>

・プレスリリース(東北大学)

<https://www.tohoku.ac.jp/japanese/2020/08/press20200805-02-curves.html>

株式会社カーブスジャパン、東北大学スマート・エイジング学際重点研究センターと「タンパク質の網羅解析によってサーキットトレーニングが認知機能、腸内細菌、心理指標に与える影響に関するメカニズムを包括的に解明する研究」開始のお知らせ

<https://pdf.irpocket.com/C7085/gEye/YRKh/S3nW.pdf>



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

<https://www.curvesholdings.co.jp/sustainability/materiality01.html>



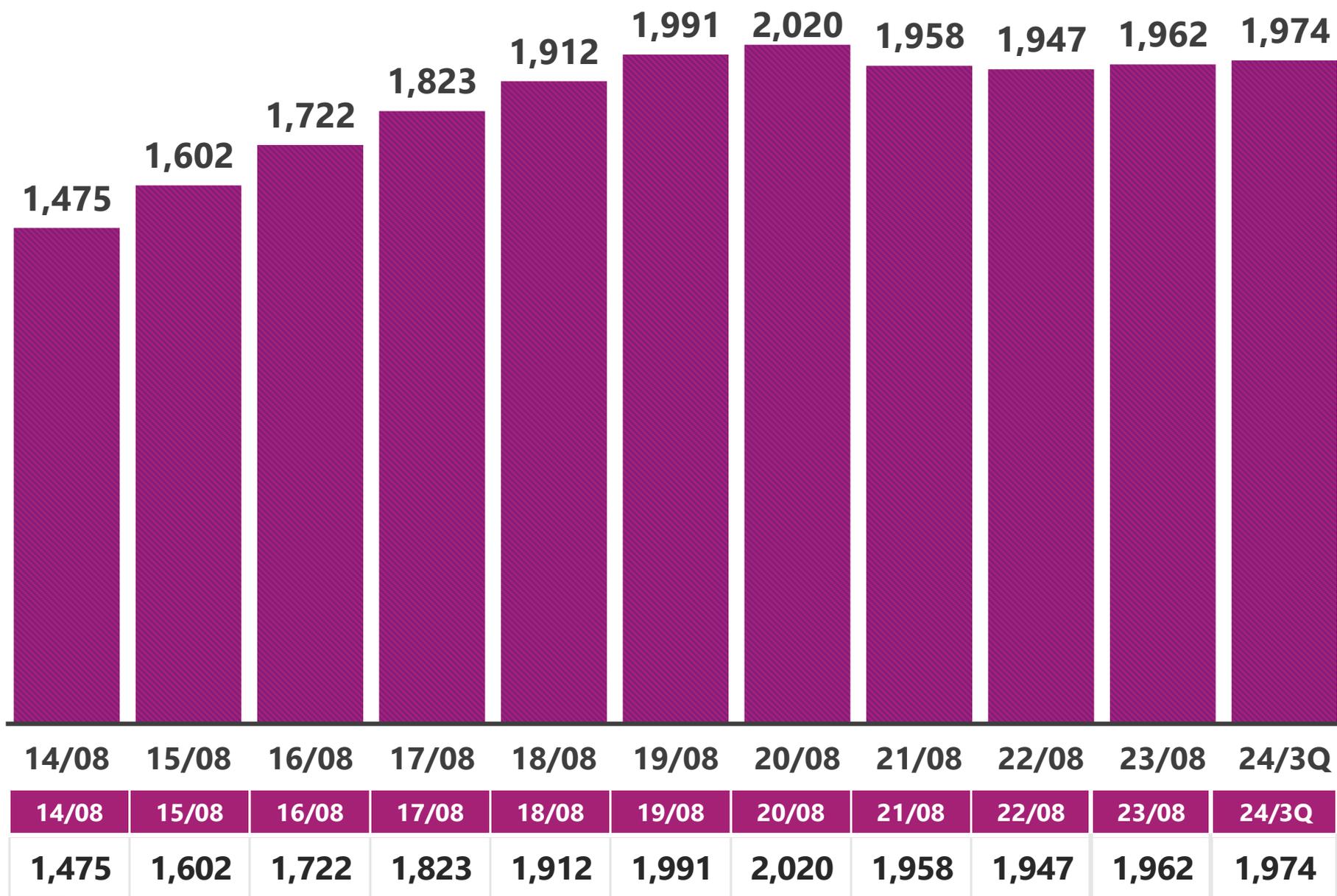


# Appendix

# ■ カーブス事業の推移

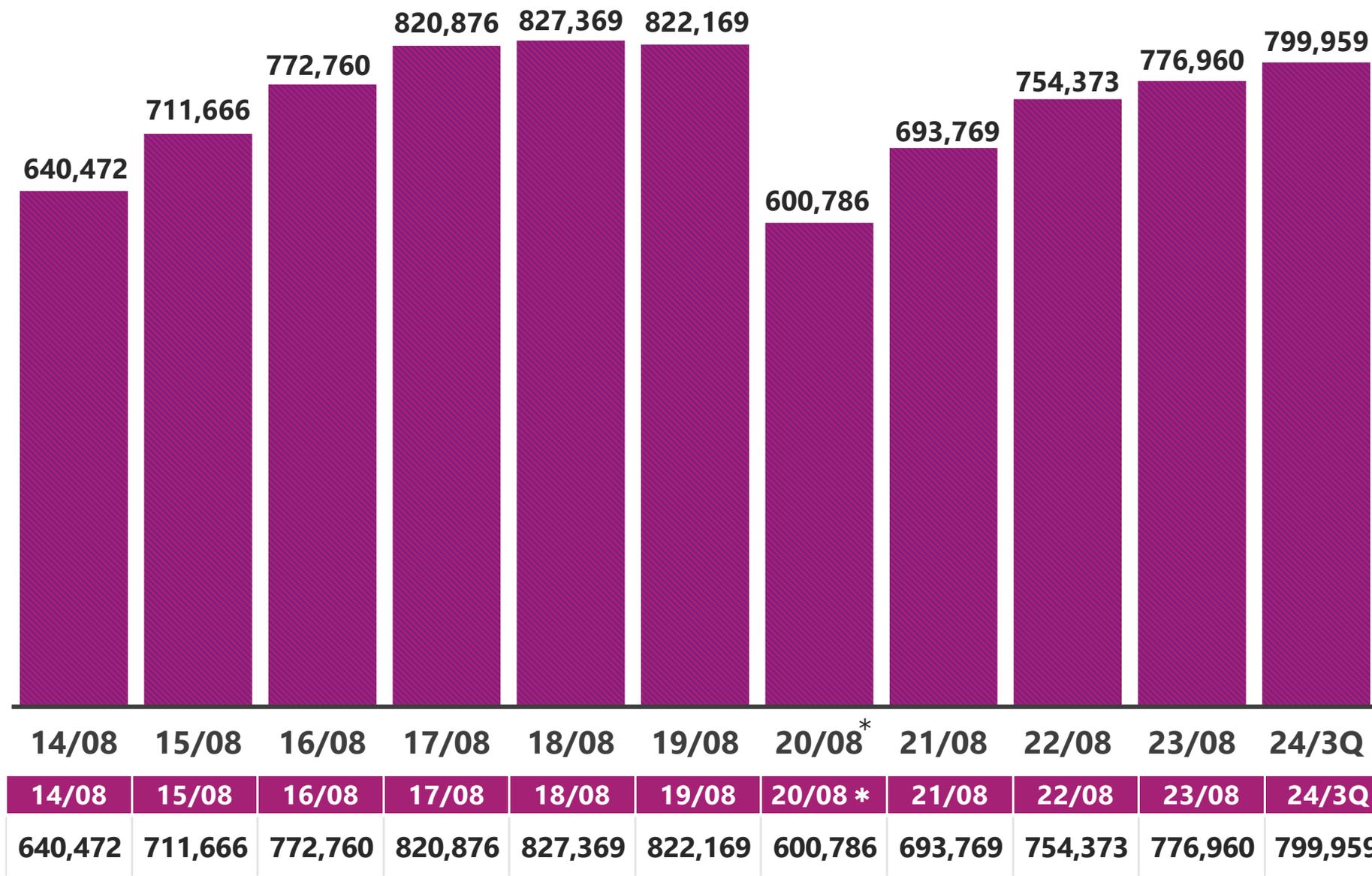
# 店舗数の推移

(単位：店舗)



# 会員数の推移

(単位：名)

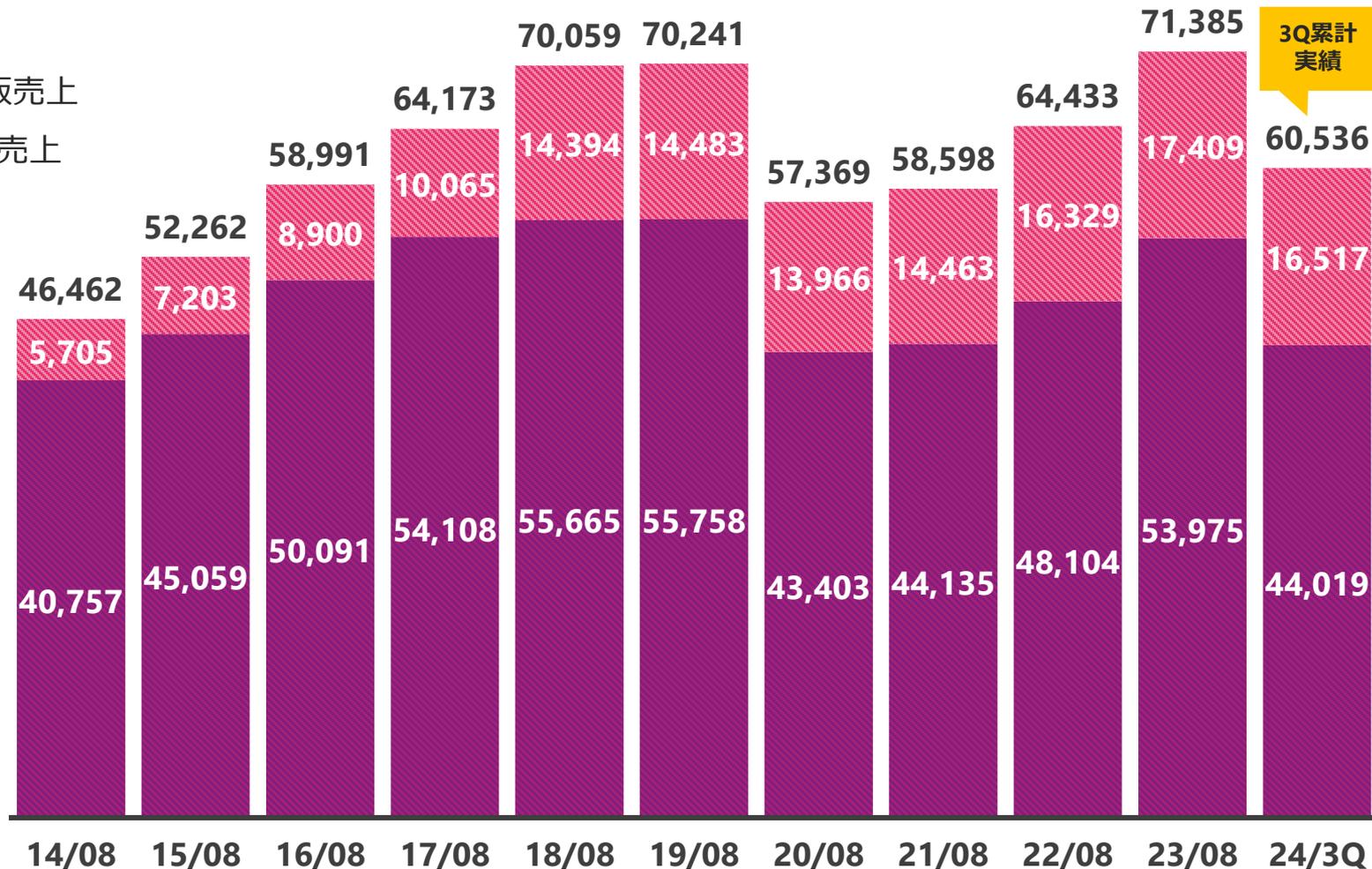


\* 20/08期は特別休会会員を除く実質会員数です。

# チェーン売上高推移

(単位：百万円)

- 会員向け物販売上
- 会費・入会金売上



3Q累計実績

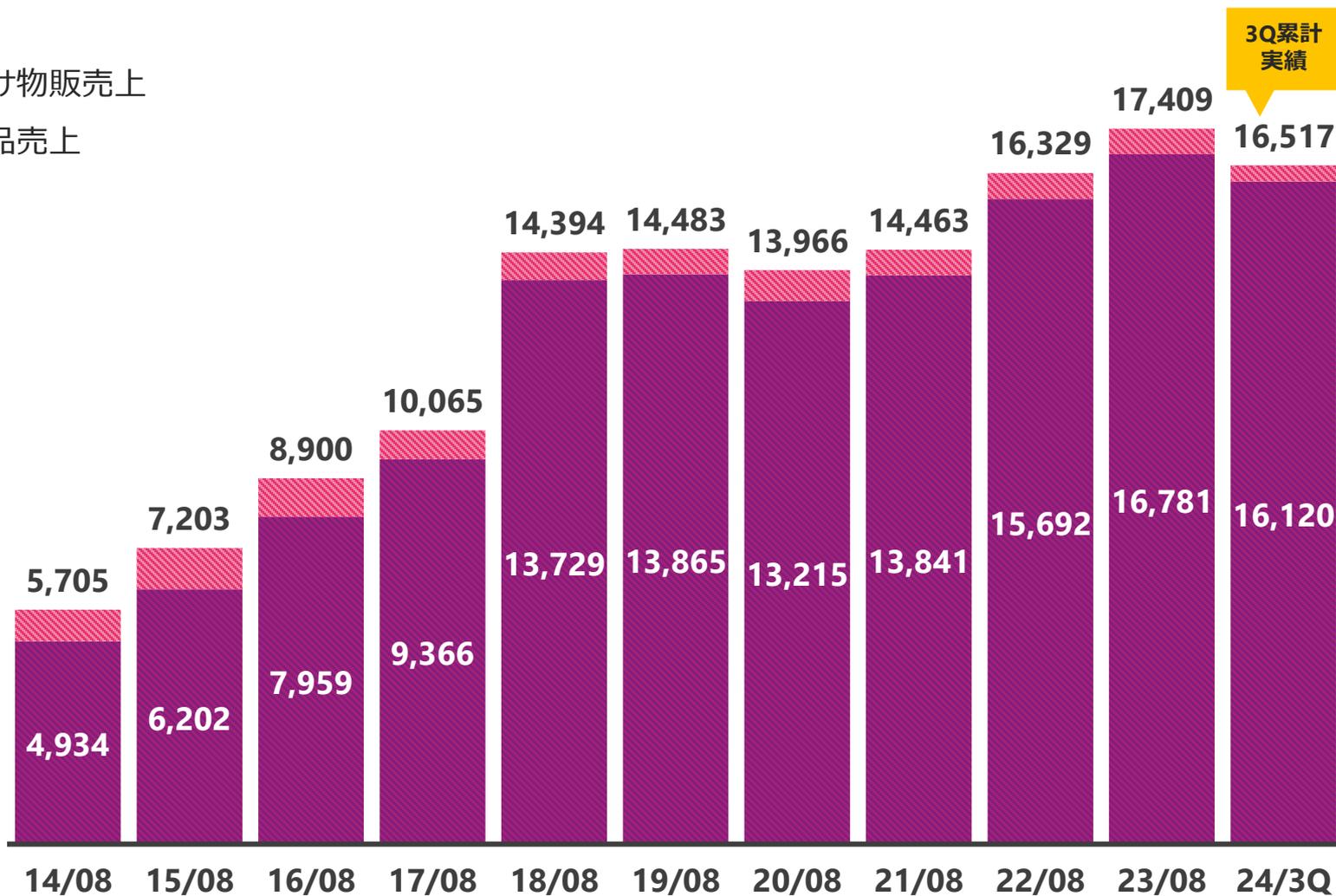
	14/08	15/08	16/08	17/08	18/08	19/08	20/08	21/08	22/08	23/08	24/3Q
チェーン売上高	46,462	52,262	58,991	64,173	70,059	70,241	57,369	58,598	64,433	71,385	60,536
会員向け物販売上	5,705	7,203	8,900	10,065	14,394	14,483	13,966	14,463	16,329	17,409	16,517
会費・入会金売上	40,757	45,059	50,091	54,108	55,665	55,758	43,403	44,135	48,104	53,975	44,019

# 会員向け物販売上高推移

36

(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

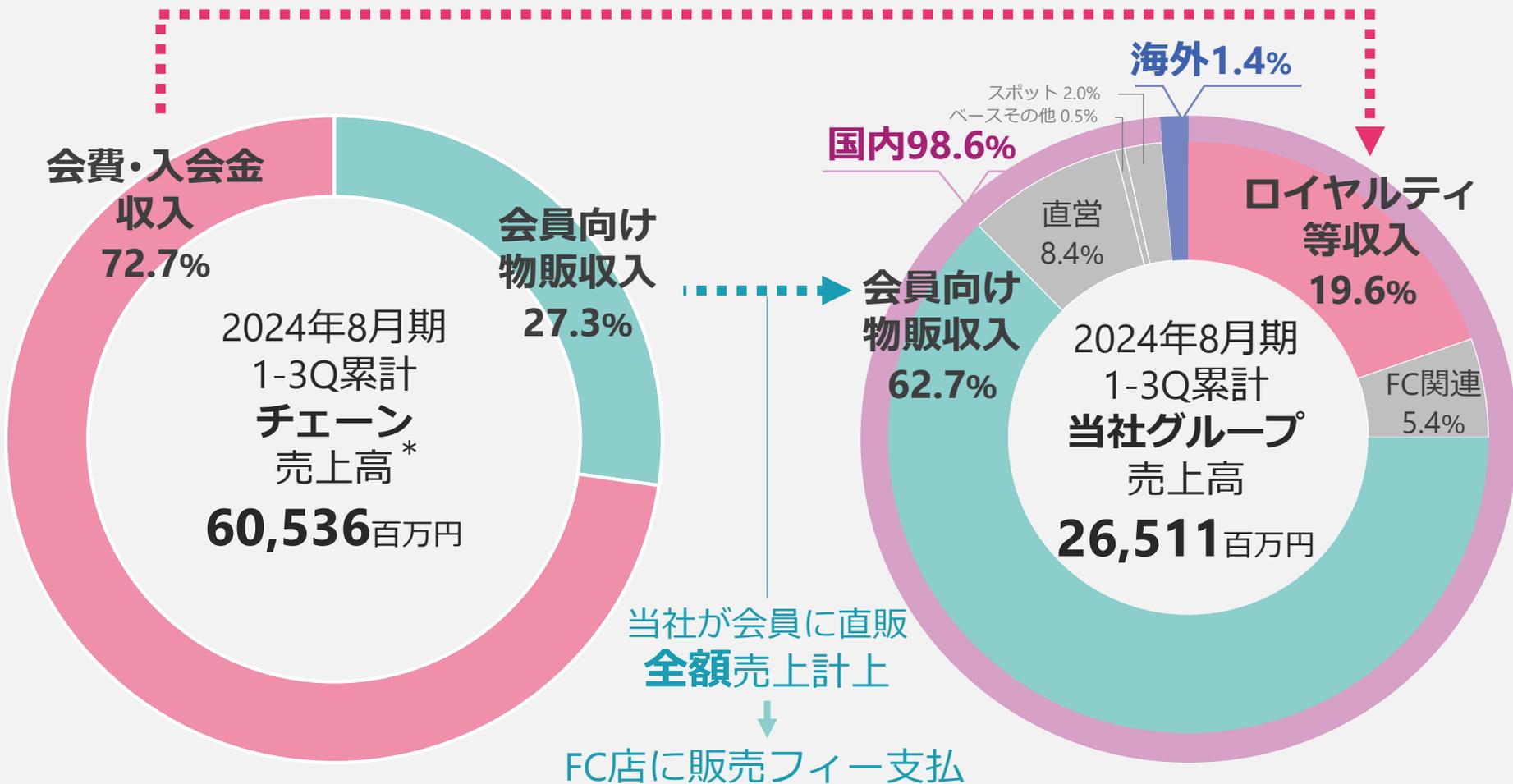


3Q累計  
実績

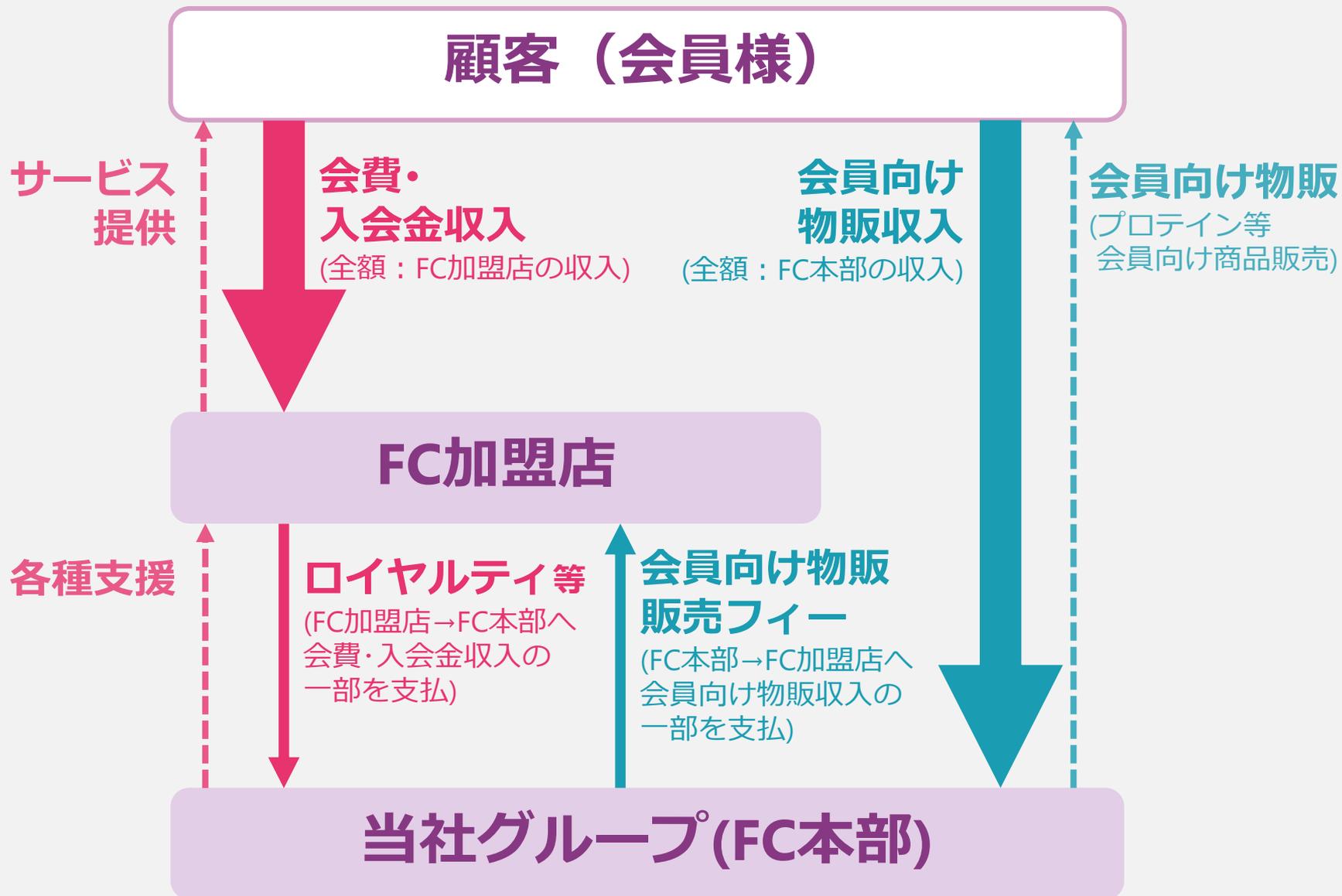
	14/08	15/08	16/08	17/08	18/08	19/08	20/08	21/08	22/08	23/08	24/3Q
会員向け物販売上	5,705	7,203	8,900	10,065	14,394	14,483	13,966	14,463	16,329	17,409	16,517
内) 定期購入型商品売上	4,934	6,202	7,959	9,366	13,729	13,865	13,215	13,841	15,692	16,781	16,120

# 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①

FC加盟店からFC契約に基づき会費・入会金収入の一部を徴収



# 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②



# 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 **1.9億円減**(3Q末残高214.7億円)

純資産(為替換算調整勘定) 前期末比 **7.1億円増**(3Q末残高51.6億円)

### PL

のれん・商標権償却費 前年同期比 **0.7億円増**(1-3Q累計11.1億円)

# 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（23年8月期）

のれん・商標権	ドル建て	円換算(1ドル144.99円)
期末残高	<b>149.4百万ドル</b>	<b>216億円</b>
のれん・商標権償却	ドル建て	円換算(1ドル137.98円 ※1-3Q累計は137.49円)
通期累計	<b>10百万ドル</b>	<b>14億円</b>
1-3Q累計	<b>7.5百万ドル</b>	<b>10.4億円</b>

### 当期（24年8月期1-3Q累計）

のれん・商標権	ドル建て	円換算(1ドル151.41円 前期末比6.42円円安)
3Q末残高	<b>141.8百万ドル</b>	<b>214億円(前期末比1.9億円減少)</b>
のれん・商標権償却	ドル建て	円換算(1ドル146.98円 前年同期比9.49円円安)
1-3Q累計	<b>7.5百万ドル</b>	<b>11.1億円(前年同期比0.7億円増加)</b>

# ■ 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溢れる社会をつくる



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。**

カーブスグループは創業から掲げる経営理念、

**事業目的** : 病気と介護の不安と孤独のない  
生きるエネルギーが溢れる社会をつくる

**私達の使命** : 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。

に基づき『地域密着の健康インフラ』として**社会課題の解決**に貢献することを第一義として経営をして参りました。お客様、フランチャイズ加盟店、ともに働く人達を含めたステークホルダーの皆様とともに、社会・環境をより良くしていくことに努めることでサステナビリティ経営を実践して参ります。



-  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



## 1.50歳からのカーブス

お客様は女性だけ、体の変化が気になる50歳前後以上の方々を中心に、とくに運動が苦手、経験がないという方々に支持されています。

## 2.わずか30分で高い効果、独自のエクササイズプログラム カーブスワークアウト

カーブスの運動は、「筋力トレーニング」「有酸素運動」「ストレッチ」を組み合わせたサーキットトレーニングです。1回わずか30分で、女性に必要なすべての運動ができる独自の運動プログラムは、各種研究機関との共同研究により、その効果が科学的に実証されています。



### カーブスのサーキットトレーニング

#### 筋力トレーニング

筋肉・関節・骨を強化する

12台のマシンで全身の筋肉を鍛えます  
筋肉が増えることで基礎代謝が高まり、脂肪を燃やしやすいつ体をつくる

#### 有酸素運動

心肺機能を高め、脂肪を燃やす

ボードの上で足踏みなどを行います  
筋力トレーニングと交互に行うことで脂肪燃焼効果が高まる

#### ストレッチ

筋肉や関節の柔軟性を高める

12種類のストレッチで筋肉を伸ばします  
筋力トレーニングの直後に行うことでトレーニング効果が高まる

3つの運動を同時に行うことで、それぞれの運動を単独で行うより短時間で効率よく、高い効果が得られます

## 3.始めやすく 続けやすい

- 予約不要、わずか30分
- 生活圏への出店で通いやすい
- カーブスコーチの親身なサポート
- 女性同士のコミュニティ

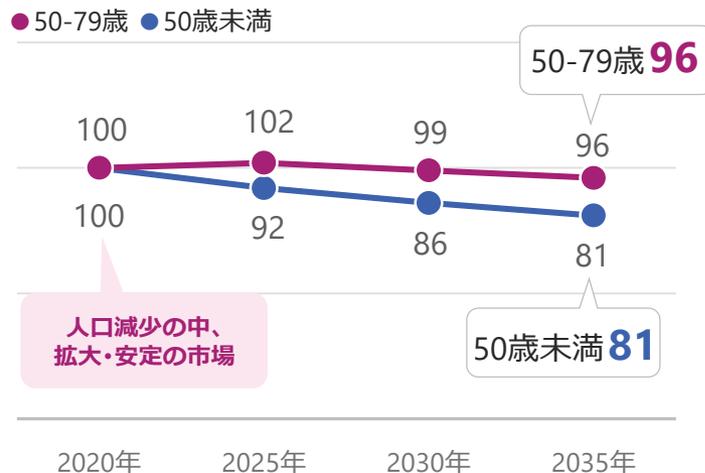
## 超高齢社会の進展

50-79歳の人口予測

単位：千人

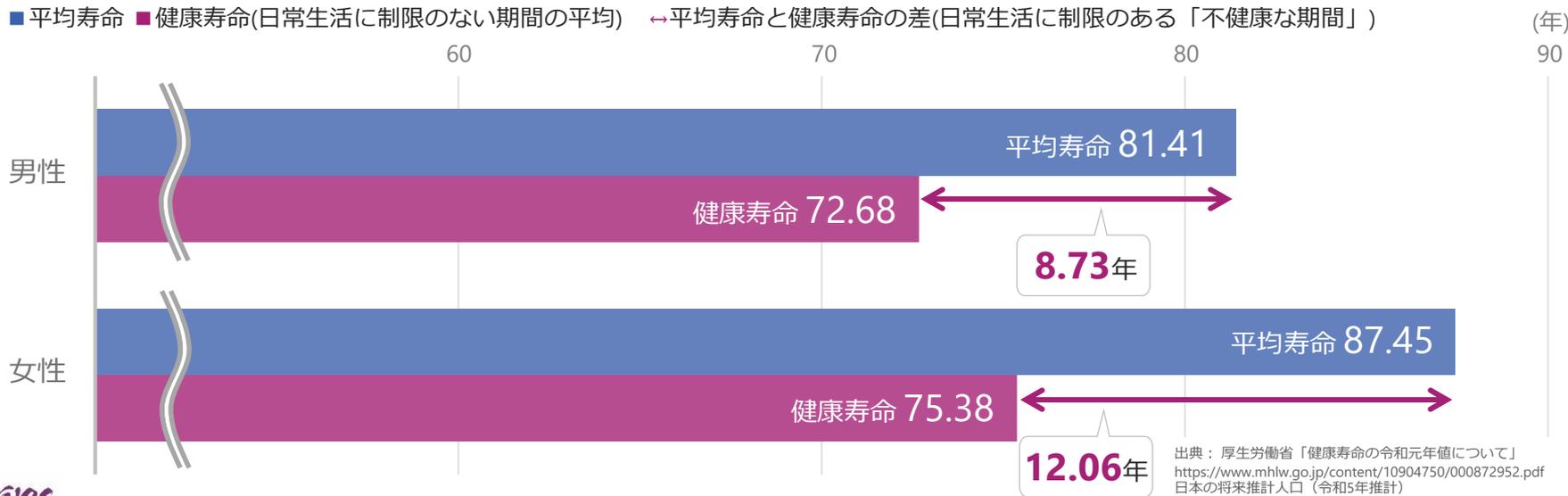
項目		2020年	2025年	2030年	2035年
50-79歳人口	男性	23,520	24,121	23,480	22,958
	女性	25,090	25,447	24,499	23,820
	合計	48,610	49,568	47,979	46,778
50歳未満		65,999	60,568	56,692	53,782

2020年を100とした場合の人口推移予測



## 健康寿命延伸が課題に

平均寿命と健康寿命の差(2019年)



出典：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>  
 日本の将来推計人口（令和5年推計）  
[https://www.ipss.go.jp/pp-zenkoku/j/zenkoku2023/pp\\_zenkoku2023.asp](https://www.ipss.go.jp/pp-zenkoku/j/zenkoku2023/pp_zenkoku2023.asp)

# 筋肉の減少が引き起こす女性の健康問題

カーブスの顧客層の中心は50歳以上の女性です。

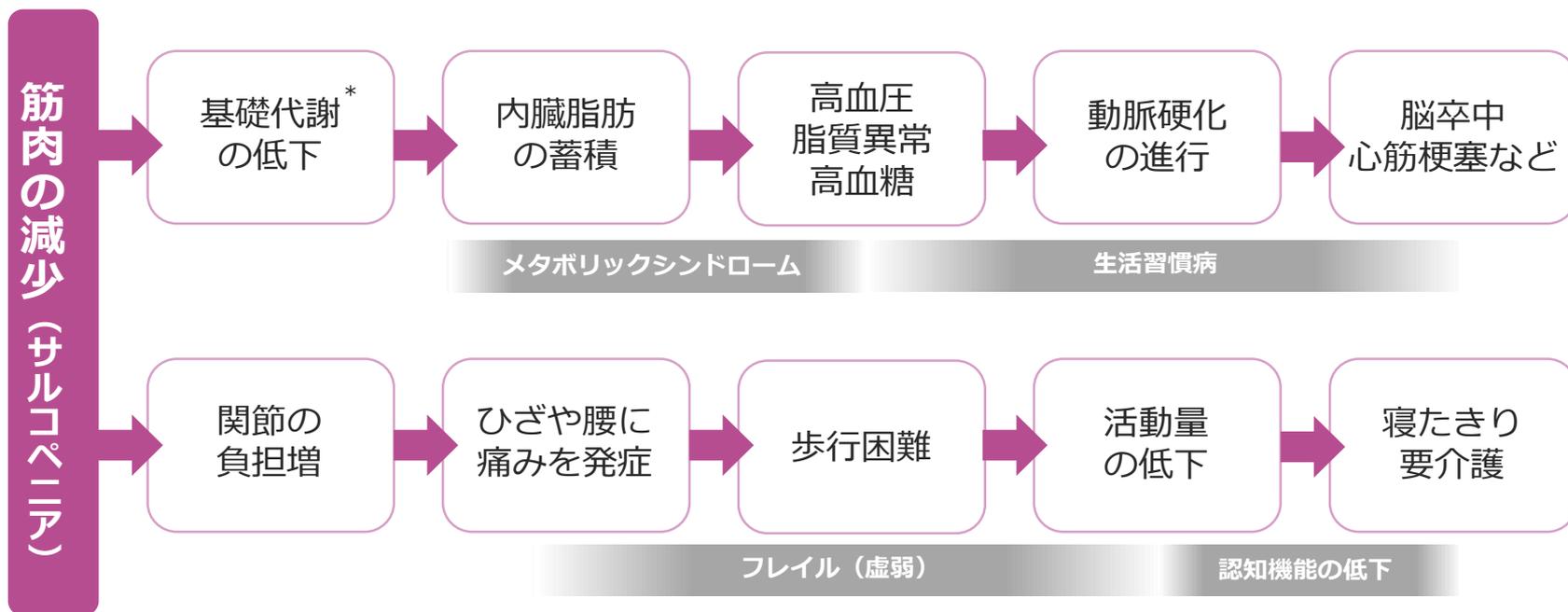
女性は30歳を過ぎると年に1%ずつ筋肉が減っていくと言われ、40代後半頃から影響が表れるようになります。

筋肉が減ると基礎代謝が下がり、脂肪がつきやすい、痩せにくい体になるのです。

また、お腹まわりに内臓脂肪が蓄積することで血圧や血糖値などの健康数値が悪化し、生活習慣病を発症しやすくなります。

さらに、筋肉の減少はひざ・腰など関節の痛みにもつながります。

これらを放置すると、脳卒中や心筋梗塞などの命にかかわる病気や寝たきり・要介護のリスクを高めることになってしまいます。



\*基礎代謝とは、生命活動を維持するのに必要最低限のエネルギーのこと。基礎代謝量は筋肉量に比例し、筋肉が多いほど基礎代謝が高く、消費エネルギーが増えるため、脂肪がつきにくくなる。

# カーブスグループのビジネスモデル

## ビジネスモデル

### 1. 鮮明な市場定義

- 女性だけ、50歳からのカーブス
- 運動はしなくても、でも、やっていない人達のためのフィットネス、健康サービス

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

### 2. 高品質なサービスの開発と提供

- ① わずか30分で高い効果、独自のエクササイズプログラム『カーブスワークアウト』
  - 筋トレ・有酸素運動・ストレッチ
  - 効果が科学的なエビデンスで証明されている
- ② コーチによる丁寧で親身な運動サポート
- ③ 女性同士の温かく励ましあうコミュニティ
- ④ わずか30分、予約なし、家の近くで

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

- 口コミ紹介マーケティング
- 対象顧客の潜在ニーズを捉えたマーケティング

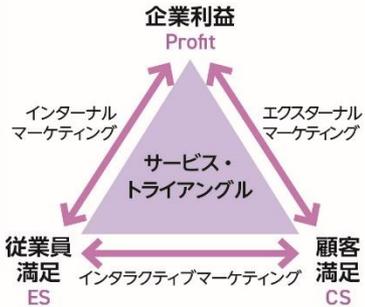
潜在顧客のニーズ・  
不と非をピンポイントで捉える

### 4. 顧客の健康課題解決と物販

- 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

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

### 1. サービス・トライアングルの善循環をつくる経営



### 2. LTV (顧客生涯価値) を高め続ける経営

- 高い継続率
- 口コミ紹介
- 健康課題解決による物販拡大

当社における  
低投資での  
高収益・高キャッシュ  
創出力

再投資による  
ビジネスモデル  
FCモデルの  
継続的強化

## フランチャイズモデル

① 低投資/高収益/  
高参入障壁の  
ビジネスモデル  
構築

② 使命への情熱と  
価値観が共有  
されたFCジーが  
事業に参画・出店

③ 経営/事業運営/  
人材育成の  
教育とサポート

④ 集合知による  
全員参画型経営

⑤ FCジーの  
成功・高収益化

⑥ FCジーによる  
多店舗展開出店  
が加速

FCジーとのエンゲージメントを深める

※FCジー＝フランチャイジー (フランチャイズ加盟企業)

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

## 事業概要

- 「女性だけの30分フィットネス カーブス」を展開
- 国内店舗数1,974店舗（直営78店舗、FC 1,896店舗）  
（2024年5月末時点）

## 基礎データ

- 所在地：東京都港区芝浦3-9-1芝浦ルネサイトタワー11F
- 設立<sup>(1)</sup>：2005年2月
- 売上高<sup>(2)</sup>：300億円
- 資本金<sup>(2)</sup>：8億円

注：  
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  
2.2023年8月期

## 沿革

- 2005年02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03月 フランチャイズによる全国展開スタート
- 2006年06月 100店舗を突破
- 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
- 2011年06月 1,000店舗を突破
- 2015年06月 神奈川県認証施設「未病センター」第一号である「未病センターカーブス小田原」を開設
- 2018年03月 Curves International, Inc.（世界総本部）を買収
- 2018年11月 メンズ・カーブス（茅野店）を開設
- 2019年07月 CFW International Management B.V.（現・Curves Europe B.V. 欧州FC本部）を買収
- 2019年10月 2,000店舗を突破
- 2020年03月 株式分配型スピンオフにより東京証券取引所市場第1部に株式を上場
- 2022年04月 東京証券取引所「プライム市場」へ移行

# お問い合わせ

## ▶ IRについてのお問い合わせ

### カーブスホールディングス

TEL : 03-6777-0039

e-Mail : [curves-ir@curves.co.jp](mailto:curves-ir@curves.co.jp)

URL : <https://www.curvesholdings.co.jp/>

証券コード : 7085

本資料は、2024年8月期第3四半期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2024年7月9日現在のデータに基づいて作成されております。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。