

Curves®

The power to amaze yourself.®

———明日の自分にきっと驚く

2025年8月期決算補足説明 および中期ビジョン説明資料

2025年10月15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

2025年8月期決算補足説明

1. 通期実績サマリー	3
2. 実績詳細	6
3. 事業状況と取り組み	23
4. 2026年8月期業績予想	36
カーブスグループ中期ビジョン2030年・2035年	
5. 成長戦略・事業計画	45
Appendix	79

■ 2025年8月期通期実績サマリー

売上高、利益、チェーン売上 過去最高

■ 売上高 **375.6**億円 以下、前同比 **105.9%**

■ 営業利益 **63.4**億円 **116.2%**

■ 当期純利益 **43.0**億円 **120.6%**

■ チェーン売上 **856.0**億円 **105.7%**

▶ 会費入会金売上 **626.4**億円 **106.3%**

▶ 会員向け物販売上 **229.5**億円 **104.0%**

□ 会員数 **86.3**万名 前期末比+**4.6**万名

□ 店舗数 **1,996**店舗 前期末比+**18**店舗

■ ▶ は**通期過去最高**

*1 会員数、店舗数、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 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

■ 2025年8月期通期実績サマリー

財務指標基準 全4項目基準以上

	財務指標基準	2025年8月期		2024年8月期
		実績	実績金額	(参考)基準年実績
営業利益 CAGR	10%以上	+16.2%	63.4億円	54.5億円
EBITDA CAGR	10%以上	+11.6%	85.8億円	76.9億円
FCF CAGR	10%以上	+23.0%	54.8億円	44.5億円
ROIC	12%以上 15%目標	15.4%	-	12.0%

*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)

■ 2025年8月期通期実績サマリー

上場来5期連続増配 過去最高額

* 普通配当

1株当たり配当金 **17円**

(うち、期末配当 9円)

連結配当性向 **36.4%**

	前期実績	当期実績	前期比
中間配当	6.00円	8.00円	+2.00円
期末配当	9.00円	9.00円	—
年間配当	15.00円	17.00円	+2.00円

2025年8月期実績詳細

連結損益計算書

(単位：百万円)

	2025年8月期（当期） 通期（9-8月）実績	2024年8月期（前期） 通期（9-8月）実績	前同比	2025年8月期（当期） 通期（9-8月）予想	予想比	2025年8月期（当期） 4Q（6-8月）実績
売上高	37,566	35,465	105.9%	38,000	98.9%	9,822
売上原価	21,517	20,320	105.9%			5,736
（売上原価率）	57.3%	57.3%				58.4%
売上総利益	16,048	15,145	106.0%			4,085
（売上総利益率）	42.7%	42.7%				41.6%
販管費	9,706	9,687	100.2%			2,787
のれん・商標権償却費 ^{*1}	1,523	1,518	100.3%			367
営業利益	6,342	5,458	116.2%	6,300	100.7%	1,298
（営業利益率）	16.9%	15.4%		16.6%		13.2%
経常利益	6,481	5,472	118.4%	6,250	103.7%	1,409
（経常利益率）	17.3%	15.4%		16.4%		14.4%
当期純利益	4,303	3,566	120.6%	4,000	107.6%	1,074
（当期純利益率）	11.5%	10.1%		10.5%		10.9%
EBITDA ^{*2}	8,586	7,692	111.6%			1,860

*1 米ドル建て償却費の円換算額を記載しております。

*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)

8

(単位：百万円)

	2025年8月期 (当期) 実績	2025年8月期 (当期) 予想	業績予想比		2024年8月期 (前期) 実績	前年同期比	
	通期(9-8月)	通期(9-8月)	差異	比率	通期(9-8月)	差異	比率
売上高	37,566	38,000	△433	98.9%	35,465	+2,100	105.9%
営業利益	6,342	6,300	+42	100.7%	5,458	+883	116.2%
(営業利益率)	16.9%	16.6%			15.4%		
経常利益	6,481	6,250	+231	103.7%	5,472	+1,009	118.4%
(経常利益率)	17.3%	16.4%			15.4%		
当期純利益	4,303	4,000	+303	107.6%	3,566	+736	120.6%
(当期純利益率)	11.5%	10.5%			10.1%		

売上高

●会員数(ロイヤルティ等収入など)

- 【予想比】カーブス会員数 当初予想85万会員に対し、86.3万会員
- 【前同比】カーブス会員数 4.6万会員純増 81.7万→86.3万会員

●会員向け物販

- 【予想比】会員向け物販収入が予想比未達成
24年12月強化月間の新規契約数が未達成、25年に新規契約数は取り戻すも、売上はカバーしきれず
- 【前同比】会員向け物販売上、定期便契約者数ともに過去最高に

営業利益

売上総利益 前期比 903百万円増加

- ・会員増によるロイヤルティ等収入増加
- ・会員向け物販粗利率が原材料費高騰により悪化も、契約数増でカバー

販管費 人件費増、システム投資による減価償却費増 など

営業利益 前期比 883百万円増加

連結損益計算書トピック(前Q/前年同期比)

9

(単位：百万円)	当期	前Q	前Q比		前期	前同比	
	4Q (6-8月)	3Q (3-5月)	差異	比率	4Q (6-8月)	差異	比率
売上高	9,822	9,552	+269	102.8%	8,953	+869	109.7%
営業利益	1,298	1,663	△364	78.1%	1,003	+294	129.3%
経常利益	1,409	1,741	△331	81.0%	1,000	+409	141.0%
当期純利益	1,074	1,120	△46	95.8%	642	+431	167.1%

当期4Q売上高

前Q比 102.8% +269百万円

前同比 109.7% +869百万円

当期4Q営業利益

前Q比 78.1% △364百万円

前同比 129.3% +294百万円

連結損益計算書（地域別）

10

(単位：百万円)

	2025年8月期（当期）		2024年8月期（前期）		前同比	2025年8月期（当期）	
	通期（9-8月）実績	構成比	通期（9-8月）実績	構成比		4Q（6-8月）実績	構成比
売上高	37,566	100.0%	35,465	100.0%	105.9%	9,822	100.0%
国内	36,993	98.5%	34,969	98.6%	105.8%	9,669	98.4%
海外	572	1.5%	496	1.4%	115.4%	153	1.6%
営業利益	6,342	16.9%	5,458	15.4%	116.2%	1,298	13.2%
国内	8,404		7,468		112.5%	1,788	
海外	△351		△304		-	△81	
調整額	△1,710		△1,705		-	△408	
（期中平均為替レート）米ドル	149.88円		149.58円		0.3円 円安	149.88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

12

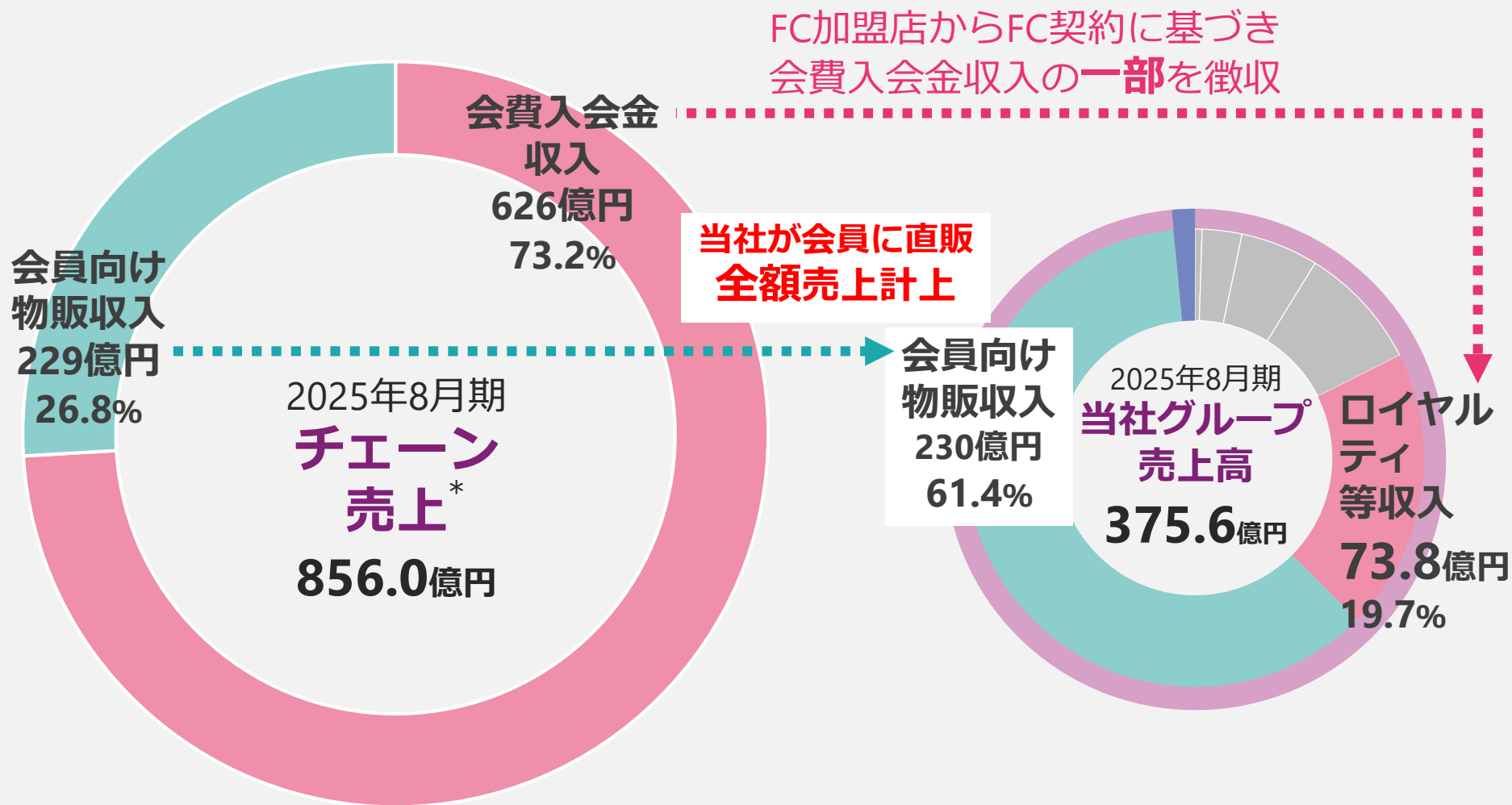
(単位：百万円)

	2025年8月期（当期）		2024年8月期（前期）		前同比	2025年8月期（当期）	
	通期（9-8月）実績	構成比	通期（9-8月）実績	構成比		4Q（6-8月）実績	構成比
売上高	37,566	100.0%	35,465	100.0%	105.9%	9,822	100.0%
国内	36,993	98.5%	34,969	98.6%	105.8%	9,669	98.4%
スポット	1,030	2.7%	773	2.2%	133.2%	254	2.6%
ベース	35,963	95.7%	34,195	96.4%	105.2%	9,415	95.9%
ロイヤルティ等	7,388	19.7%	6,946	19.6%	106.4%	1,870	19.0%
FC関連	2,020	5.4%	1,878	5.3%	107.6%	501	5.1%
会員向け物販*	23,080	61.4%	22,210	62.6%	103.9%	6,143	62.5%
直営事業	3,296	8.8%	2,994	8.4%	110.1%	848	8.6%
その他	177	0.5%	165	0.5%	107.0%	51	0.5%
海外	572	1.5%	496	1.4%	115.4%	153	1.6%

* 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構成について

13



* 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おります。

連結貸借対照表

14

(単位：百万円)	2025年 8月期末	2024年 8月期末	前期末差	備考
流動資産	16,916	15,490	+1,426	
現預金*	8,703	8,296	+407	
受取手形・売掛金	5,592	5,128	+464	
商品	1,373	1,225	+147	
固定資産	22,288	25,884	△ 3,595	
有形固定資産	602	483	+119	
無形固定資産	20,379	24,238	△ 3,858	のれん、商標権 減価償却 △1,523百万円 為替変動 △2,213百万円
のれん	1,347	1,598	△ 250	
商標権	17,375	20,842	△ 3,466	
ソフトウェア	1,654	1,672	△ 17	
投資その他の資産	1,307	1,163	+143	
資産合計	39,205	41,374	△ 2,169	
流動負債	11,451	11,654	△ 202	
短期借入金（1年内長期借入金含む）	2,040	3,290	△ 1,250	
固定負債	7,593	10,311	△ 2,717	
長期借入金	3,334	5,375	△ 2,040	
負債合計	19,045	21,965	△ 2,920	
有利子負債	5,375	8,665	△ 3,290	有利子負債 返済による減少
純資産合計	20,160	19,409	+750	
株主資本	15,866	13,158	+2,708	
負債・純資産合計	39,205	41,374	△ 2,169	
(期末為替レート) 米ドル	144.81円	161.07円	16.26円 円高	

連結キャッシュ・フロー計算書

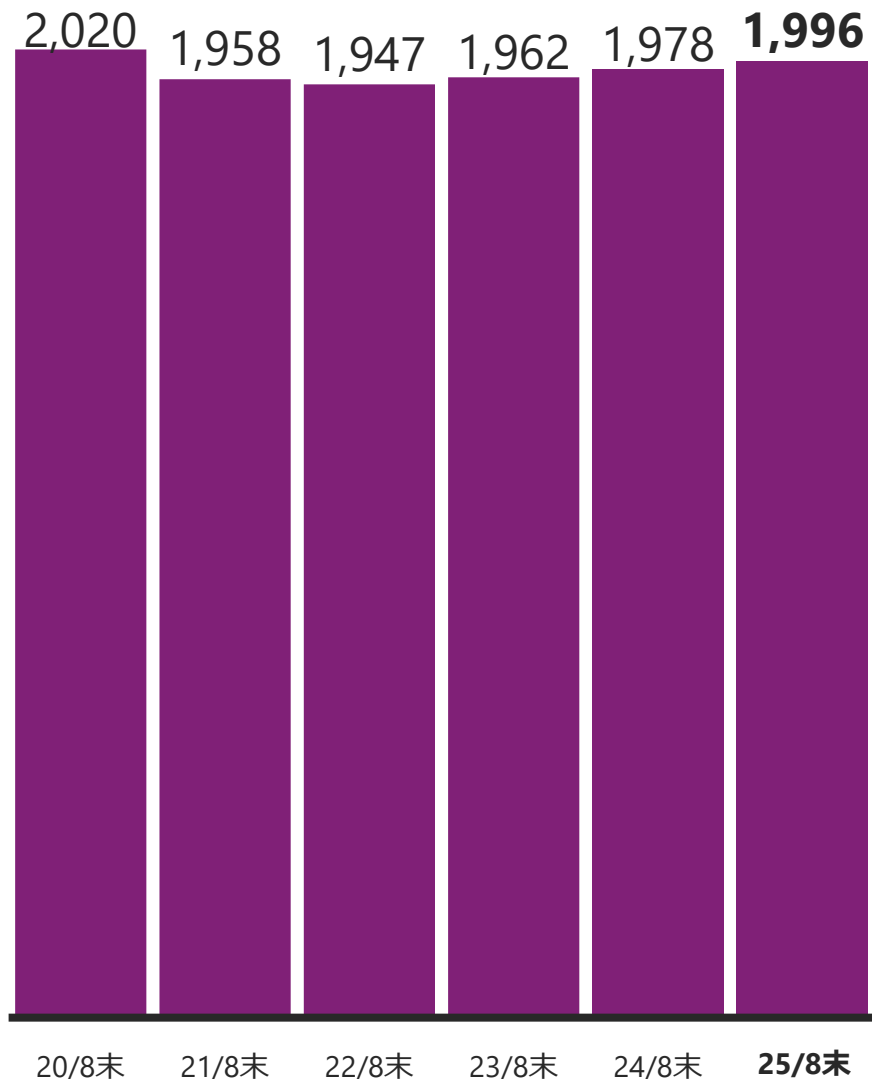
15

	2025年8月期（当期） 通期（9-8月）実績	2024年8月期（前期） 通期（9-8月）実績	前同差
(単位：百万円)			
営業活動によるCF	6,211	5,426	785
税金等調整前当期純利益	6,467	5,446	1,020
のれん・商標権・減価償却費	2,244	2,234	10
為替差損益	△ 162	△ 30	△ 131
売上債権の増減額	△ 519	△ 620	100
たな卸資産の増減額	△ 315	△ 395	79
仕入債務の増減額	341	299	41
未払金の増減額	△ 231	298	△ 529
法人税等の支払額又は還付額	△ 2,463	△ 2,076	△ 387
その他	851	270	581
投資活動によるCF	△ 727	△ 967	239
有形固定資産の取得による支出	△ 151	△ 149	△ 2
無形固定資産の取得による支出	△ 543	△ 805	262
その他	△ 33	△ 12	△ 20
財務活動によるCF	△ 4,892	△ 4,327	△ 564
長期借入金の返済による支出	△ 3,290	△ 3,290	-
配当金の支払額	△ 1,595	△ 1,032	△ 563
その他	△ 6	△ 4	△ 1
現金及び現金同等物に係る換算差額	△ 209	15	△ 225
現金及び現金同等物の増減額	381	147	234
現金及び現金同等物の期首残高	8,002	7,855	147
現金及び現金同等物の期末残高	8,383	8,002	381
FCF(フリーキャッシュフロー) 営業CF+投資CF	5,483	4,459	1,024

女性だけの30分健康フィットネス カーブス 店舗数

16

(単位：店舗)

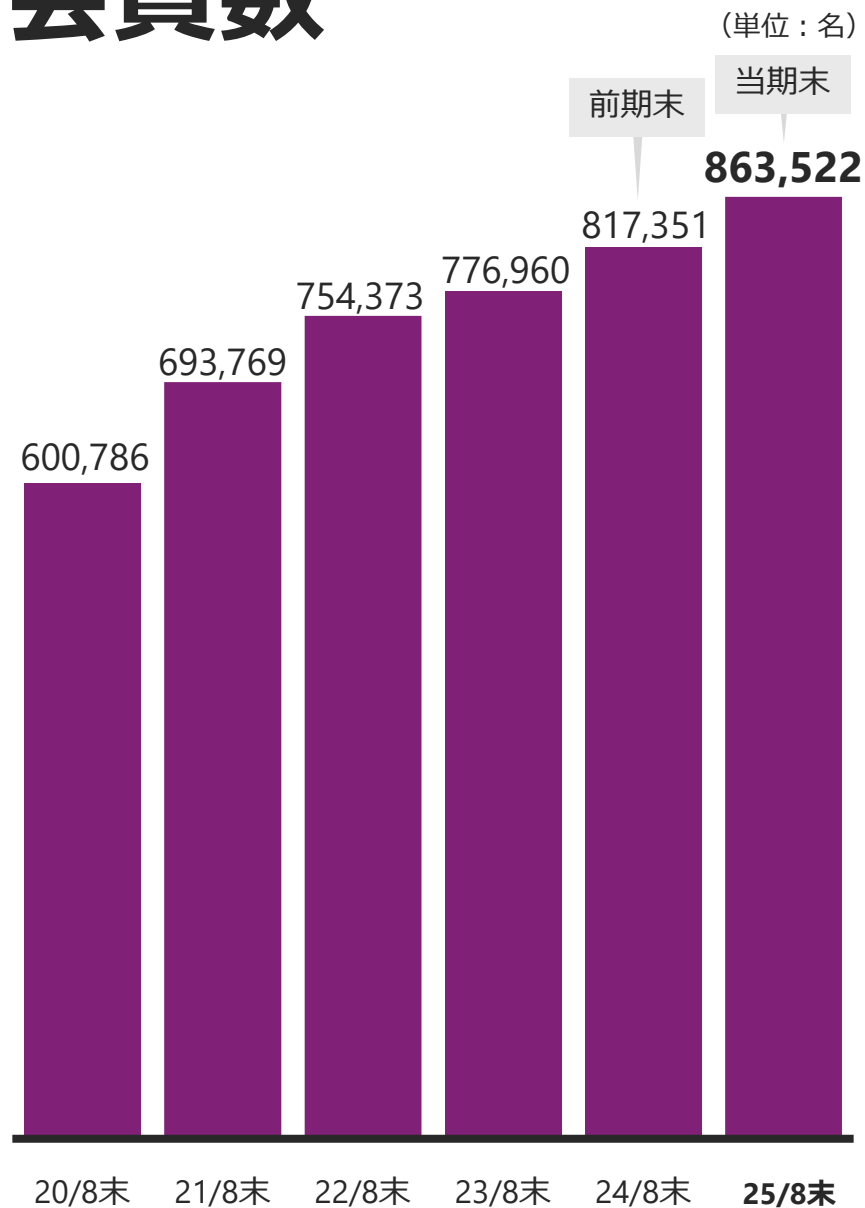


国内 **1,996** 店舗

	4Q (6-8月)	通期 (9-8月)
出店数	8店舗	25店舗
閉店数	3店舗	7店舗
純増数	+5店舗	+18店舗

女性だけの30分健康フィットネス カーブス 会員数

17



総会員数 **86.3** 万名

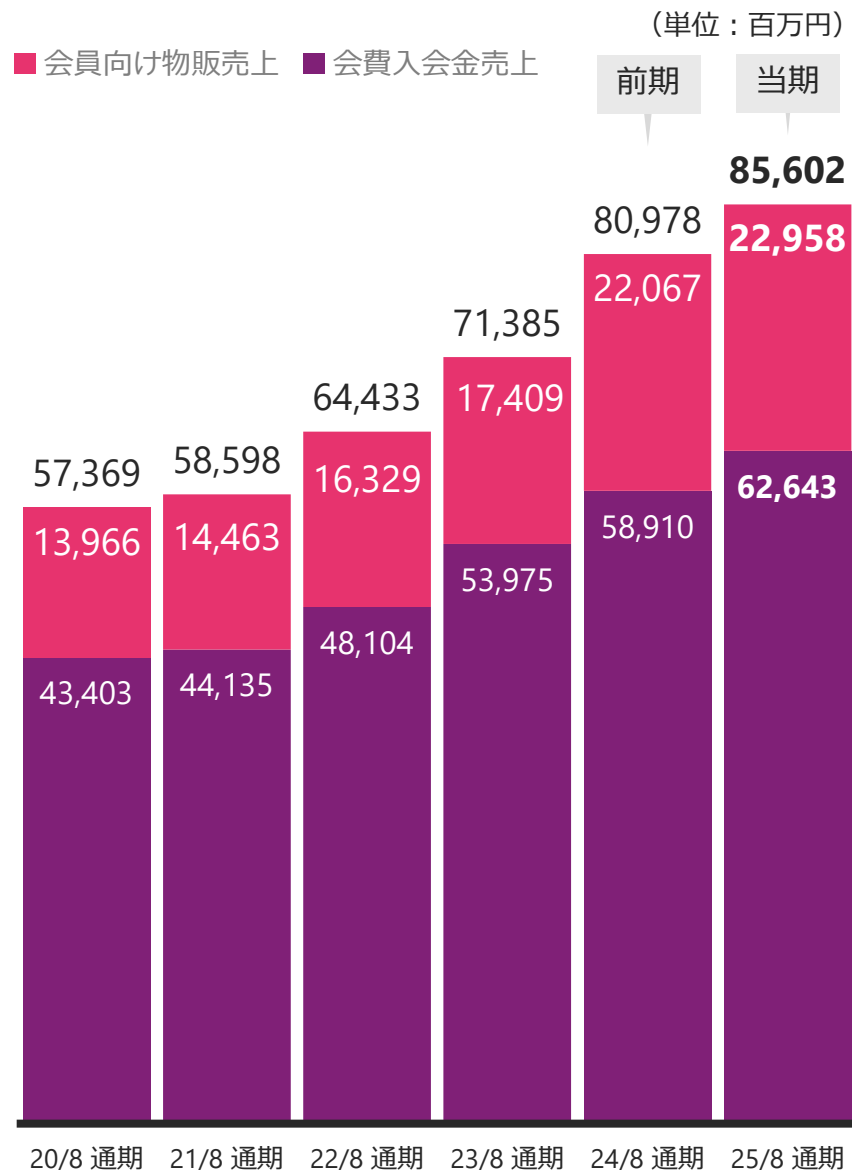
前期末比 **4.6** 万名純増

過去最高に匹敵

* 過去最高会員数
2019年11月末 86.4万名
(当時の店舗数:2,008店舗)

女性だけの30分健康フィットネス カーブス チェーン売上

18



過去最高
25/08 通期
実績 **856.0** 億円

前期通期
24/08比 **+46.2** 億円
105.7%

当期
25/08 4Q実績 **218.8** 億円

内、会員向け物販 **61.1** 億円
会費入会金 **157.7** 億円

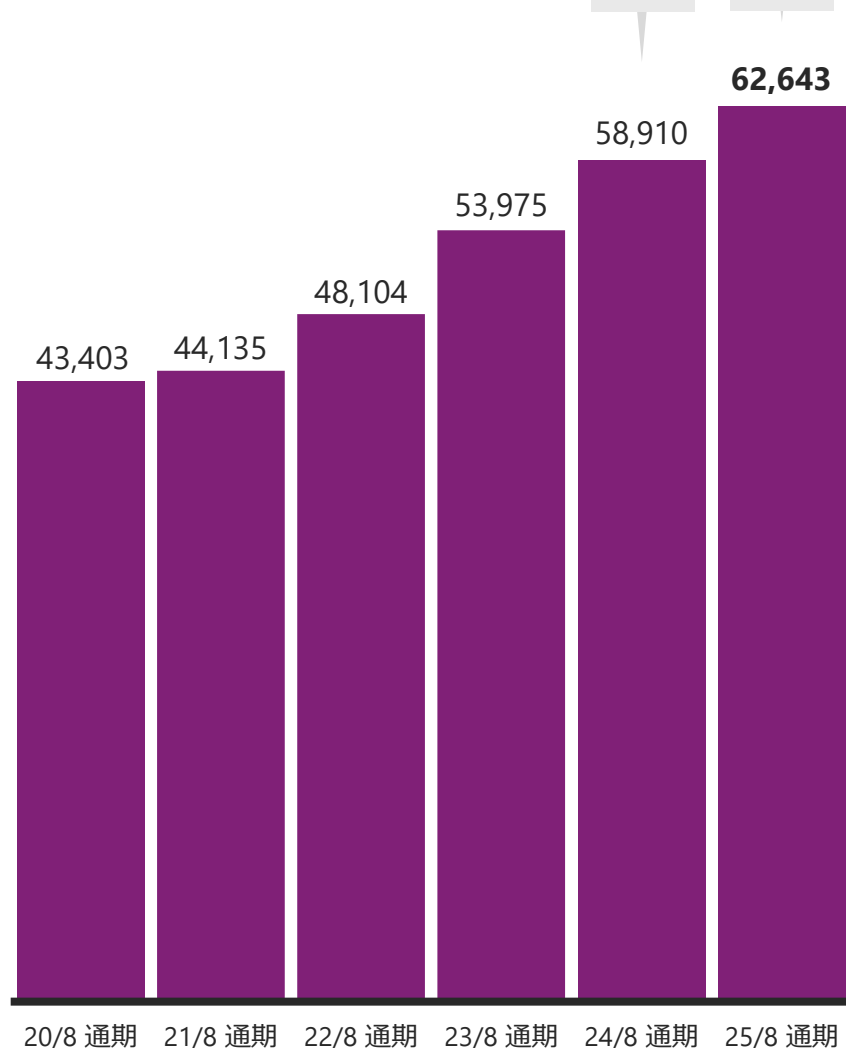
女性だけの30分健康フィットネス カーブス 会費入会金売上

19

(単位：百万円)

前期

当期



過去最高

25/08 通期

実績

626.4億円

前期通期
24/08比

+37.3億円

106.3%

当期
25/08 4Q実績

157.7億円

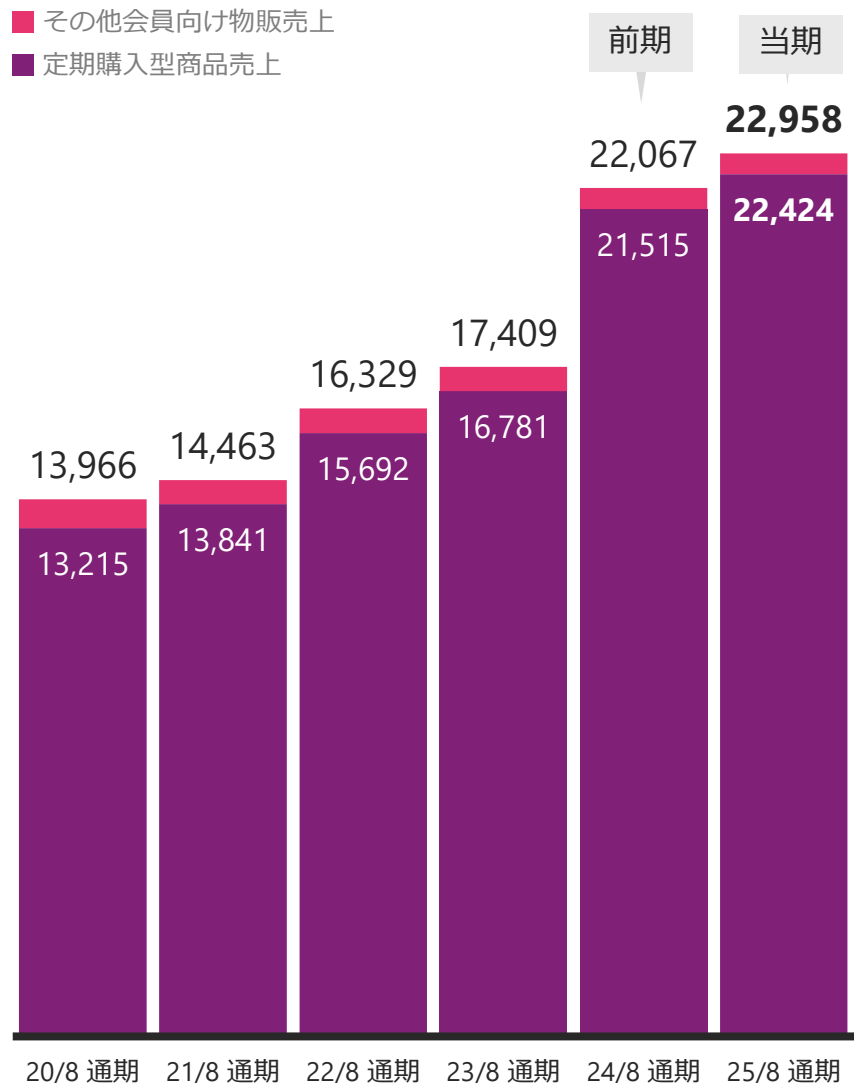
女性だけの30分健康フィットネス カーブス 会員向け物販売上

20

(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



過去最高

25/08 通期

実績

229.5 億円

前期通期
24/08比

+8.9 億円

104.0%

当期
25/08 4Q実績

61.1 億円

内、定期購入型商品売上 **59.6** 億円

チェーン売上推移（四半期単位）

21

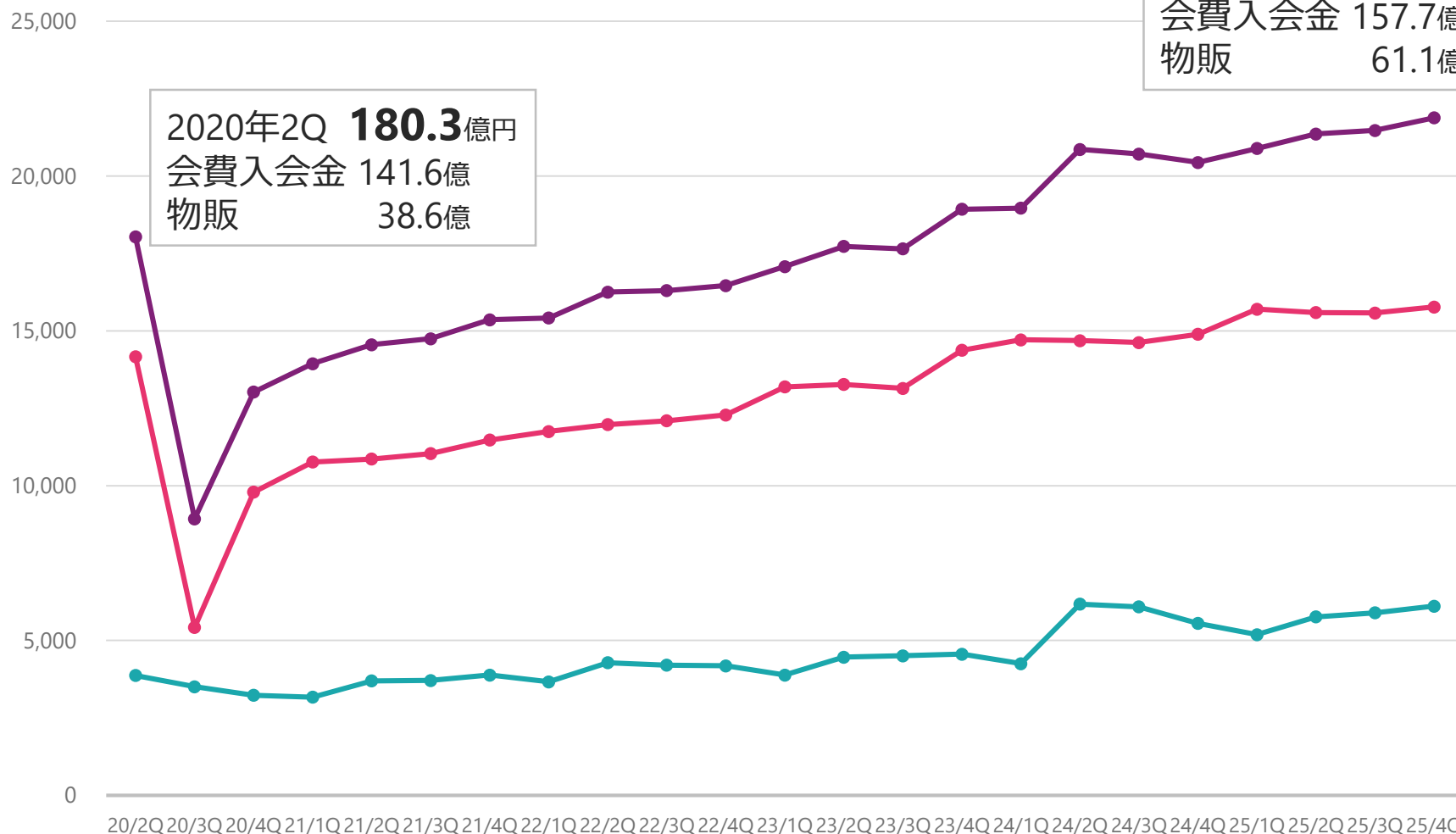
会費入会金売上、会員向け物販売上とも順調に推移

(単位：百万円)

チェーン売上 会費入会金売上 会員向け物販売上

2025年4Q **218.8**億円
会費入会金 157.7億
物販 61.1億

2020年2Q **180.3**億円
会費入会金 141.6億
物販 38.6億



2025年8月期株主還元

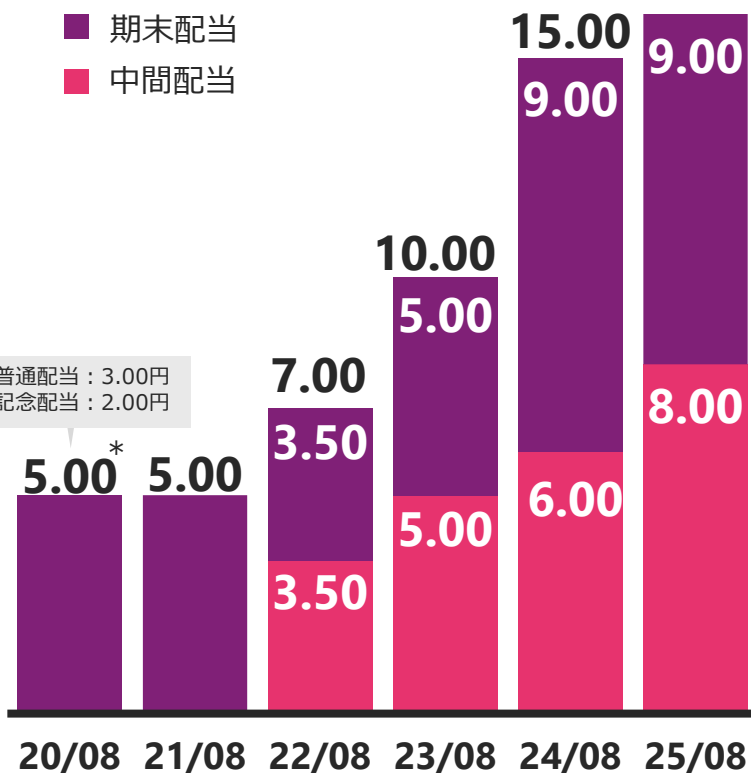
22

(単位：円)

17.00

■ 期末配当
■ 中間配当

* 普通配当：3.00円
記念配当：2.00円



上場来5期連続増配 * 普通配当

25/08
年間配当 **17.00円**

通期実績

1株当たり当期純利益 **46.75円**

連結配当性向 **36.4%**

クオカード

株主優待

500円

2025年8月31日現在の株主名簿に
記録された100株（1単位）以上
保有の株主様対象

■ ■ ■ 2025年8月期 事業状況と取り組み

1. 会員数増大
2. 会員向け物販拡大
3. オンラインサービス強化
4. 自治体・医療連携
5. カーブスフードドライブ
6. メンズ・カーブス
7. 新事業本格展開
8. 海外事業

トピック1. 会員数増大

25

戦略：▶顧客満足度向上による退会率低減、顧客生涯価値向上

2025年度 日本版顧客満足度指数(JCSI)調査*

フィットネスクラブ業種で初

11年連続 第1位

25年9月
リリース



25年8月期(24年9月-25年8月)
平均月次退会率 **2.07%**

➡過去最低水準で推移
前期比 0.1%の低減
= 年間換算約1万人の退会減

トピック1. 会員数増大

戦略：▶引き続きマーケティング強化

年3回 新規入会キャンペーン実施

ヤング層、団塊ジュニア層向けマーケティング
効率向上により安定的に入会数確保

全国TVCM集中投下、
WEB、地域販促等の
マーケティング展開



2024年8月末(前期末)

81.7万名

2025年8月末(当期末)

86.3万名 +4.6万名

トピック2. 会員向け物販拡大

27

- 戦略：▶会員サポート強化(運動指導、習慣化指導、食事相談)
▶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

会員向け物販売上高 230億円 過去最高更新
期末定期購入契約者数 過去最高更新

2024年12月「食生活相談」月間…

定期購入新規契約数が目標未達、プロテイン・ヘルシービューティ2商品の同時提案が原因

2025年5月「食生活相談」強化週間…

たんぱく質摂取のカウンセリングとプロテイン提案

2025年7月「食生活相談」強化週間…

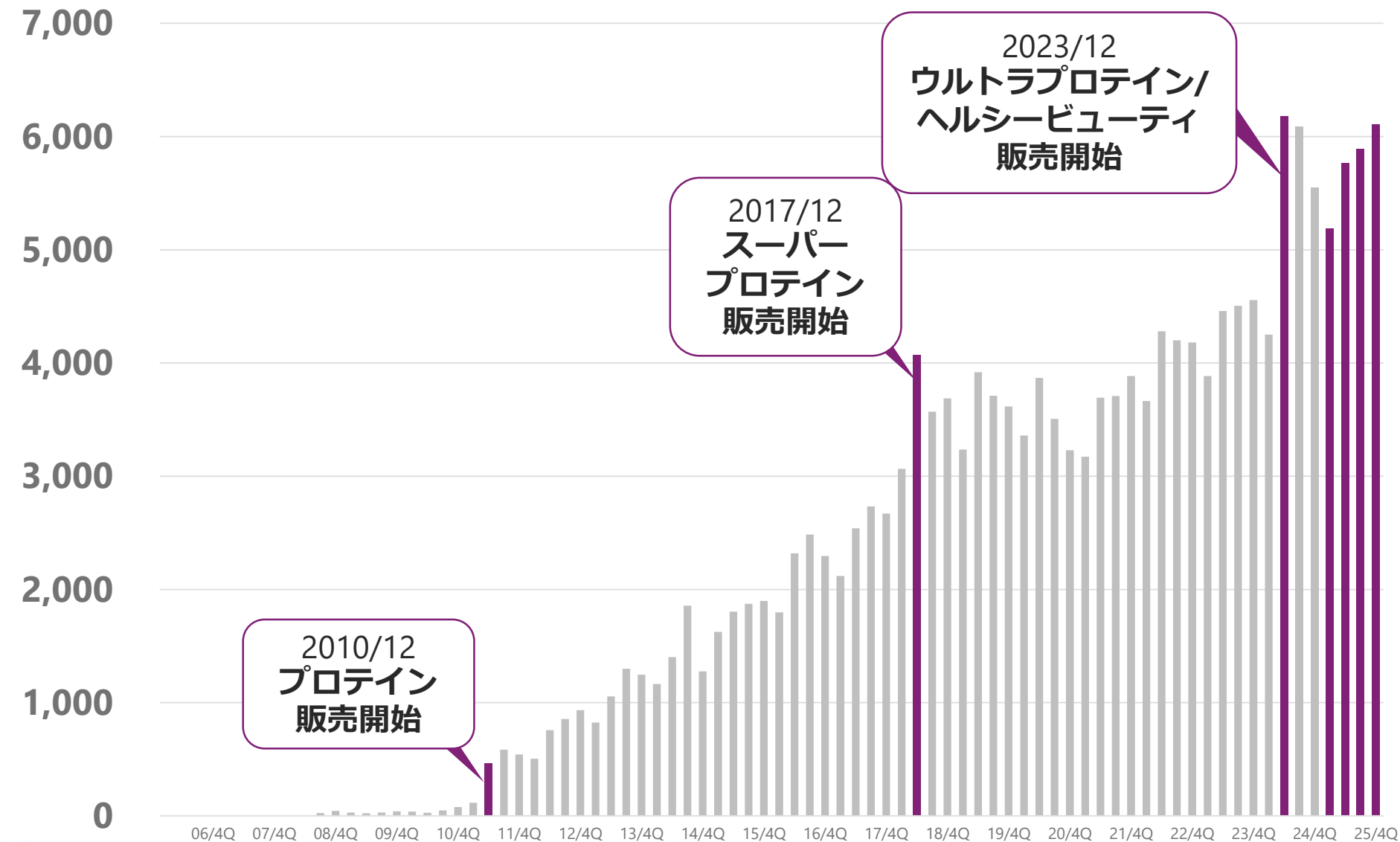
栄養バランスの改善相談とヘルシービューティ提案



→定期購入新規契約数が着実に増加
(ヘルシービューティ12月対比20%増)
定期購入契約者数過去最高を更新

会員向け物販売上推移（四半期単位）²⁸

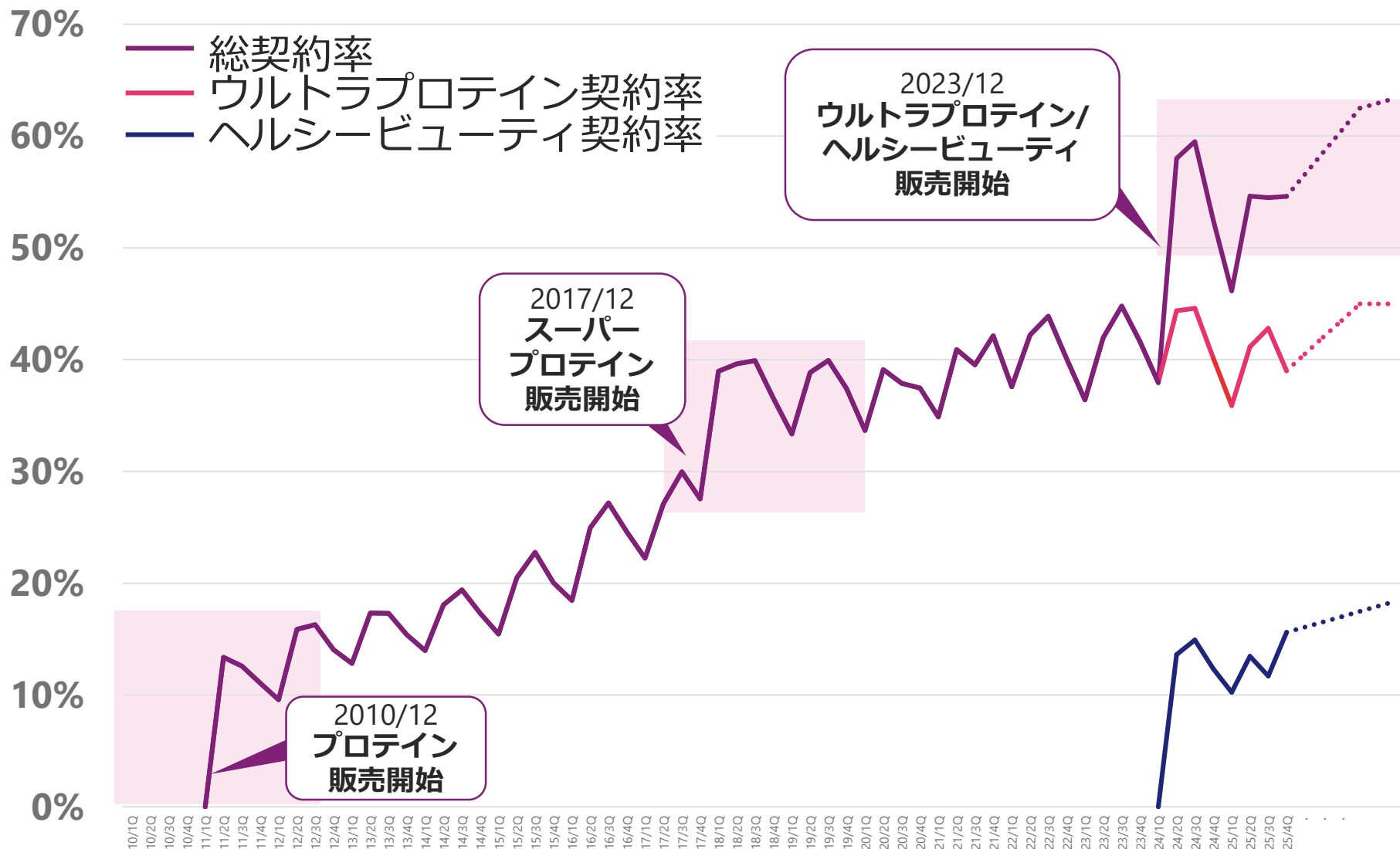
単位：百万円



会員向け物販 定期購入型商品契約率推移 (四半期単位)

29

* 会員数にコロナ下の休会者を含む



トピック3. オンラインサービス強化

30

戦略：▶ハイブリッド型(おうちでカーブスWプラン)に注力

オンラインフィットネス



+



2024年11月

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」を店舗プランの
会員様向けに提案するキャンペーンを実施

2025年8月期末会員数86.3万名のうち、
オンラインフィットネス

「おうちでカーブス」のみ利用者と合わせ

5.4万名がオンラインサービスを利用中

2022年9月～

会員向け無料アプリ「カーブスアプリ」

利用者数推移

2024年8月
利用促進2025年8月
53.3万名2022年9月
リリース

主な習慣化サポート機能

▶計測結果のリアルタイム
反映機能

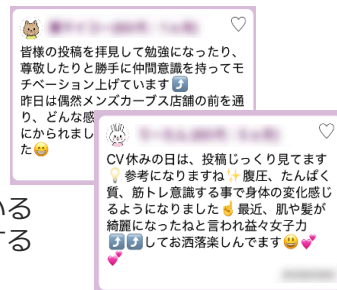


▶成果投稿機能

全国の会員様が、カーブスで感じている
成果や頑張っていることなどを投稿する
投稿広場。
他の人の投稿が励みになるとの声多数。



◀運動履歴/
プロテイン、ヘルシービューティ
飲んだ日登録機能



トピック4.自治体・医療連携

2025年4月

2025年8月

愛知県碧南市、宮城県多賀城市、埼玉県久喜市と連携協定を締結

2025年5月

神奈川県内60店舗が新たに「未病センター」認証取得

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)

等、これまでに全国50以上の自治体と連携

マテリアリティ5：地域社会への貢献

<https://www.curvesholdings.co.jp/sustainability/materiality05.html>



これまでの主な医療連携

心臓リハビリテーション連携

- ・CR-GNet(岐阜心臓リハビリテーションネットワーク)
- ・横浜市 心臓リハビリテーション強化指定7病院
- ・上尾中央総合病院 等

整形外科連携

- ・森整形外科リハビリクリニック
- ・すがも北口整形外科クリニック
- ・横浜町田関節脊椎病院 等

他、82クリニックと連携

医療関係者の皆様へのご案内

<https://www.curves.co.jp/medical/>



**自治体・医療連携を通じて、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**

トピック5.カーブスフードドライブ

32

最高位

2007年開始以来 18年続くカーブスフードドライブの活動が
令和7年度食品ロス削減推進表彰 環境大臣賞を受賞
【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



18年間の活動の累計

延べ参加者 221万人

寄付食品累計 3,051トン

延べ寄付先 11,000施設・団体

2007年からの長期継続
の実績、食品ロス削減へ
の貢献実績が高評価を
受けての受賞

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



トピック6. メンズ・カーブス

33

期末 25店舗に

4Q(6-8月) 通期(9-8月)

出店数 **3**店舗 **6**店舗

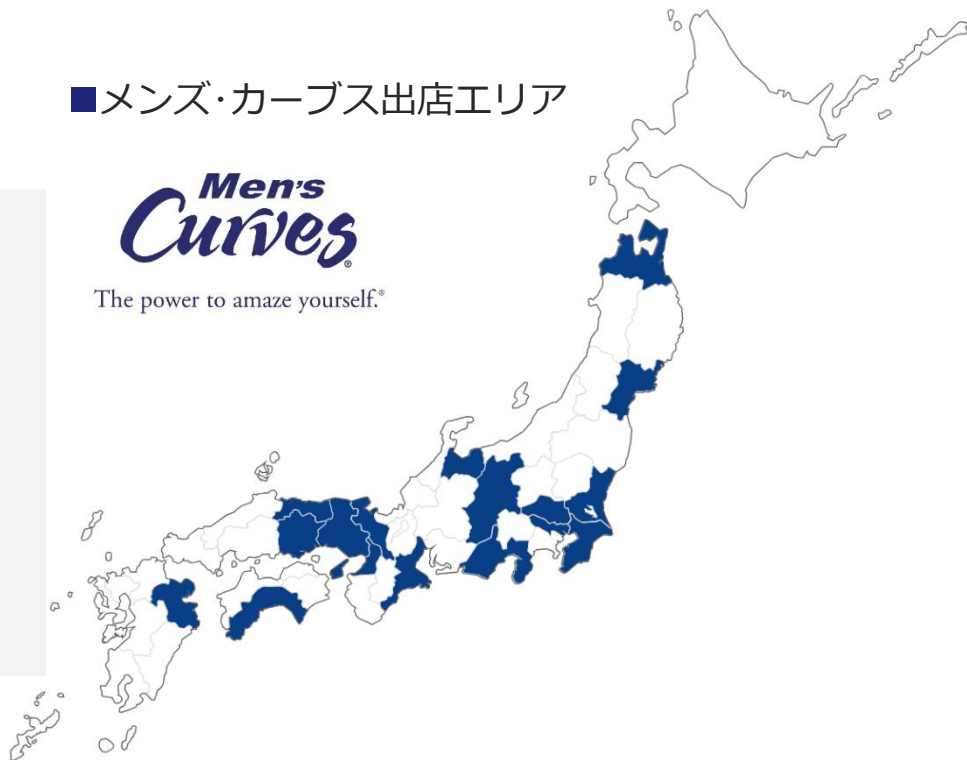
WEB広告等の新規集客マーケティング、サービスノウハウの磨き上げに注力

- ▶ 出店店舗の立ち上げ好調
- ▶ 既存店業績 順調に伸長

■ メンズ・カーブス出店エリア

**Men's
Curves**

The power to amaze yourself.®

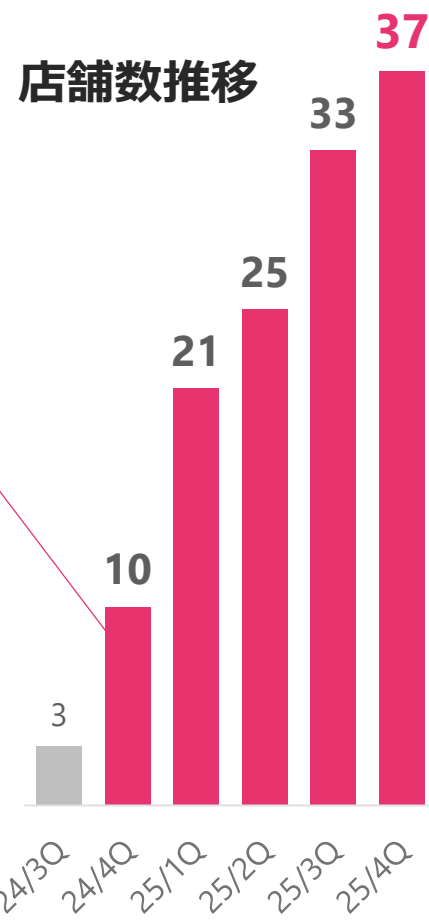


トピック7.新事業本格展開

新ブランドX 期末37店舗に

カーブス、メンズ・カーブスと全くマーケットが異なる
ヘルスケア施設の新ブランドの展開開始

- ▶ 業態開発期間 **6年**
- ▶ 2024年7月～ **限定したFC展開スタート**
- ▶ 2024年8月末 **店舗数：10店舗**
- ▶ 2025年8月末 **店舗数：37店舗**
- ▶ 2026年8月期～ **35-45店舗/年 出店予定**



トピック8. 海外事業 重点地域の状況

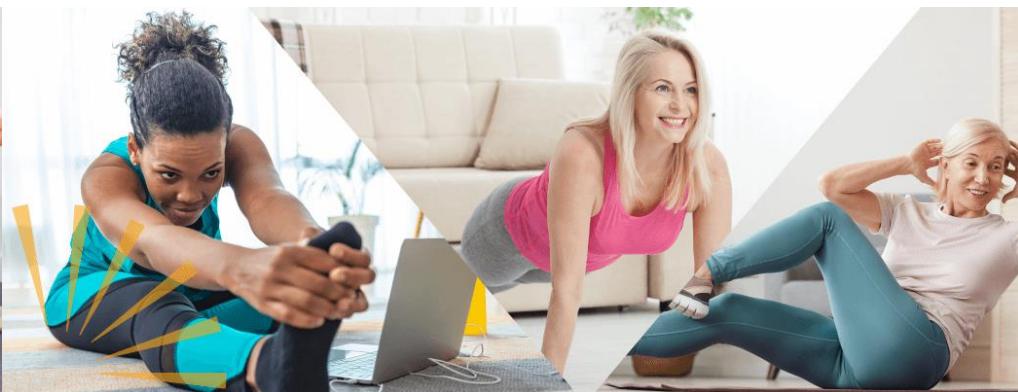
欧州(スペイン・イタリア・英国を中心に8カ国)

2025年6月末現在124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

**多店舗化に向けたビジネスモデル完成、
店舗当り会員数・売上 過去最高水準で推移
2026年以降、多店舗展開を強化し店舗数増へ**



2026年8月期業績予想

2026年8月期通期業績予想

37

	26/08通期(9-8月)	25/08 通期(参考)		
	予想	実績	前期(25/08)比	増減
売上高	413.0億円	375.6億円	+37.3億円	109.9%
営業利益	73.0億円	63.4億円	+9.5億円	115.1%
経常利益	72.5億円	64.8億円	+7.6億円	111.9%
当期純利益	47.0億円	43.0億円	+3.9億円	109.2%

女性カーブス 期末会員数	90-91万名	86.3万名	+3.7-4.7万名	104.3-105.4%
期末店舗数	2,124店舗	2,058店舗	+66店舗	103.2%
女性カーブス	2,007店舗	1,996店舗	+11店舗	100.6%
メンズ・カーブス	45店舗	25店舗	+20店舗	180.0%
新ブランドX	72店舗	37店舗	+35店舗	194.6%

2026年8月期業績予想(四半期毎)

38

通期予想 売上高: 413億円(前同比109.9%)
営業利益: 73億円(前同比115.1%)

累計期間	売上高		営業利益		四半期毎	売上高		営業利益	
	予想	前期比	予想	前期比		予想	前期比	予想	前期比
1Q(累計)	94.0億円	6.2%	16.1億円	△5.2%	1Q	94.0億円	6.2%	16.1億円	△5.2%
2Q(累計)	195.6億円	7.5%	34.1億円	1.0%	2Q	101.6億円	8.8%	18.0億円	7.3%
3Q(累計)	304.3億円	9.7%	54.1億円	7.4%	3Q	108.7億円	13.8%	20.0億円	20.2%
4Q(累計)	413.0億円	9.9%	73.0億円	15.1%	4Q	108.7億円	10.7%	18.8億円	45.2%

四半期毎の業績について

第1四半期業績予想は、会員数増および物販契約数増によって売上高は対前年比6.2%程度のプラスとなる一方で、**営業利益は対前年比5%程度のマイナス**となる見込み、理由は以下の通り

- ・ 会員向け物販主力商品プロテインの原材料価格高騰、円安による当該商品の粗利益率の悪化を予想
- ・ 人的資本投資の拡大や現場生産性向上のためのシステム投資拡大に伴うコスト増

会員数増と、定期購入契約者増により**第2四半期以降は売上高、営業利益ともに対前年比プラス**で推移

* プロテイン原材料価格高騰の根本的対処の新商品開発中（2027年or28年に投下予定）

2025年8月期以降 5力年の財務指標基準

39

	財務指標基準	2026年8月期		2024年8月期
		予想	予想金額	(参考)基準年実績
営業利益 CAGR	10%以上	+15.6%	73.0億円	54.5億円
EBITDA CAGR	10%以上	+11.9%	96.3億円	76.9億円
FCF CAGR	10%以上	+14.2%	58.1億円	44.5億円
ROIC	12%以上 15%目標	18.2%	-	12.0%

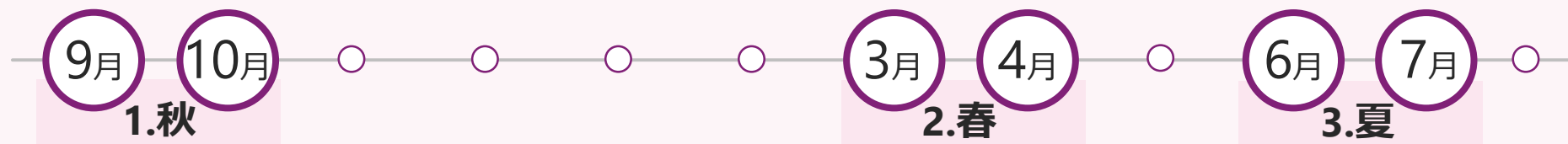
*1 **EBITDA**(Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization)=営業利益+減価償却費+のれん・商標権等償却費

*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)

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)
- ・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

- ・メンズ・カーブス、新ブランドX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

1Q新規入会募集キャンペーンの進捗状況 42

女性だけの30分健康フィットネス
カーブス

9月末会員数 **89.2** 万名

(単月純増**2.9**万名)

単月純増数 過去最高^{*}

10月末 女性だけの30分健康フィットネス カーブス

店舗数2,000店舗再到達

会員数90万会員到達見込み

価格改定および従業員待遇向上

女性だけの30分健康フィットネス カーブス、メンズ・カーブス

月会費価格改定 +300円(税別)

新規入会会員

2025年9月から

既存会員

2026年4月から

諸物価高騰への対応および賃金アップへの対応

月会費価格改定による粗利益向上(FC加盟店)

賃金アップ・働きやすさなど従業員待遇向上

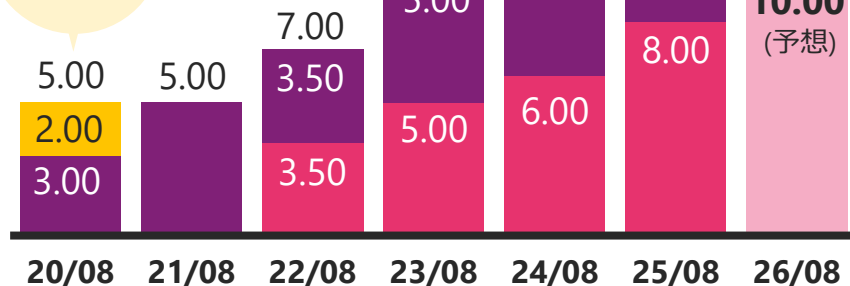
さらなる

採用競争力向上・人材強化・組織力強化へ

■ 特別配当(期末)
■ 期末配当
■ 中間配当

カーブス
チェーン
創設20周年
記念配当
(単位：円)
25.00
5.00

上場記念
配当



26/08
年間配当予想 **25.00円**

配当については、将来の事業展開と財務体質の健全化のために必要な内部留保を確保しつつ、連結配当性向50%を目標として実施していくことを基本方針としております。

1株当たり当期純利益予想 **51.05円**

連結配当性向予想 **49.0%**

カーブスチェーン
創設20周年記念配当
5円（期末）

株主優待

クオカード
500円

	20/08	21/08	22/08	23/08	24/08	25/08	26/08
中間	-	-	3.50円	5.00円	6.00円	8.00円	10.00円
期末	3.00円	5.00円	3.50円	5.00円	9.00円	9.00円	10.00円
特別(期末)	2.00円	-	-	-	-	-	5.00円
年間	5.00円	5.00円	7.00円	10.00円	15.00円	17.00円	25.00円
配当性向	57.3%	41.5%	28.9%	36.1%	38.7%	36.4%	49.0%

カーブスグループ 中期ビジョン

2030年・2035年

成長戦略・事業計画

今後の成長戦略

成長ドライバー

★女性カーブス既存店を中心とした成長

★メンズ・カーブス、ピント・アップの事業拡大

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

からだ動き回復センター
ピント・アップ

*新ブランドX

30分 予約不要 サポート付きジム
メンズ・カーブス

ローンチ・
多店舗化へ

店舗数・
会員数増へ

女性だけの30分健康フィットネス カーブス

着実な出店

会員数増・物販増

LTVのさらなる向上へ

カーブスグループ中期ビジョン2030年・2035年 47

グループビジョン（全業態合計）

	2025年8月期 (実績)	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	2,600店舗	3,150店舗	3,500店舗
会員数	87.7万人	120万人	140万人	150万人
チェーン売上	865億円	1,300億円	1,800億円	2,000億円
会費入会金	635億円	970億円	1,270億円	1,400億円
会員向け物販	229億円	330億円	530億円	600億円

当社グループ連結業績

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

営業利益成長率

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

カーブスグループ中期ビジョン2030年・2035年 48

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 カーブス	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*
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 カーブス	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*
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

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)

国内事業の中期戦略

50

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350社・コーチ（インストラクター）8,000名強

健康市場の拡大

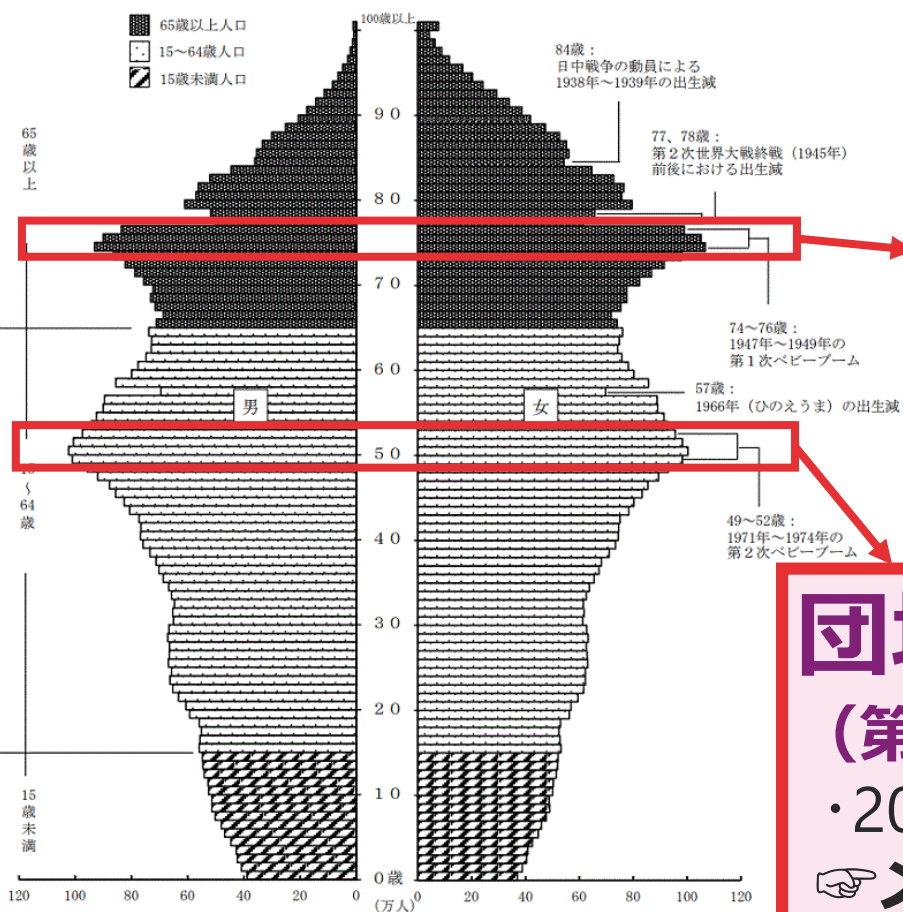
50-79歳人口 50百万人

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

女性だけの30分健康フィットネス
カーブス
成長戦略

カーブス

女性だけの30分健康フィットネス

腰

お腹たるみ

体重

が気になる方

ひざ

体力

血圧

になる方

Curves

The power is yours, inside!

体脂肪率
体圧
肩
ひざ
腰

腰

お腹たるみ

体重

が気になる方

ひざ

体力

血圧

になる方



Curves®

女性だけの30分健康フィットネス カーブス 2030年2035年ゴールと成長戦略

Curves 54

女性だけの30分健康フィットネス

カーブス

2025年8月期(実績)

2030年8月期

2035年8月期

店舗数

1,996店舗

2,100店舗

2,100-2,200店舗

会員数

86.3万人

105万人

105-110万人

成長戦略

- ・新規出店 年20～30店
- ・既存店の成長 会員数増+物販増
- ・労働生産性向上+人的資本投資による
オンリーワン戦略の推進

女性だけの30分健康フィットネス カーブス 既存店の成長

Curves 55

会員数の成長余地

20万会員以上 100万会員超へ

▶ チェーン売上(会費入会金売上) +150億円弱
当社年間ロイヤルティ等売上 +15億円強

会員向け物販の成長余地 +150億円

* 現商品のみでの会員数増と定期購入契約率増

* 特に新商品ヘルシービューティの成長余地大

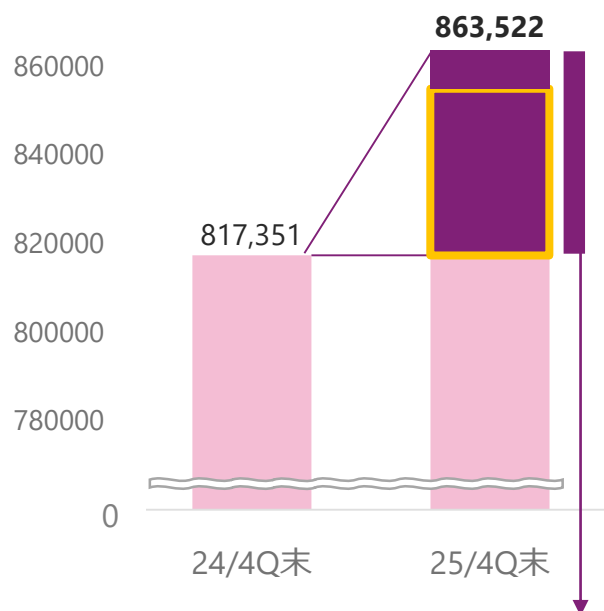
チェーン売上 +300億円

当社連結売上高 +165億円の成長余地

女性だけの30分健康フィットネス カーブス 既存FC加盟店の成長余地

Curves 56

2025年8月期 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 46,171名
内、新店純増数 8,813名
既存店純増数 37,358名

直営店(76店)とFC加盟店(1,863店)の 1店舗当たり業績比較

会員数

直営店平均
563会員

成長余地
132会員

FC加盟店
平均
431会員

直営

FC加盟店

月次物販売上

直営店平均
142万円

成長余地
42万円

FC加盟店
平均
100万円

直営

FC加盟店

*1 既存店：2025年8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1,996店舗のうち、2023年6月以前に出店した1,939店

*2 直営店所在地（北海道、埼玉県、千葉県、東京都）

*3 会員数（2025年8月末）、月次物販売上（2025年7月8月の平均）

当社グループの強み①

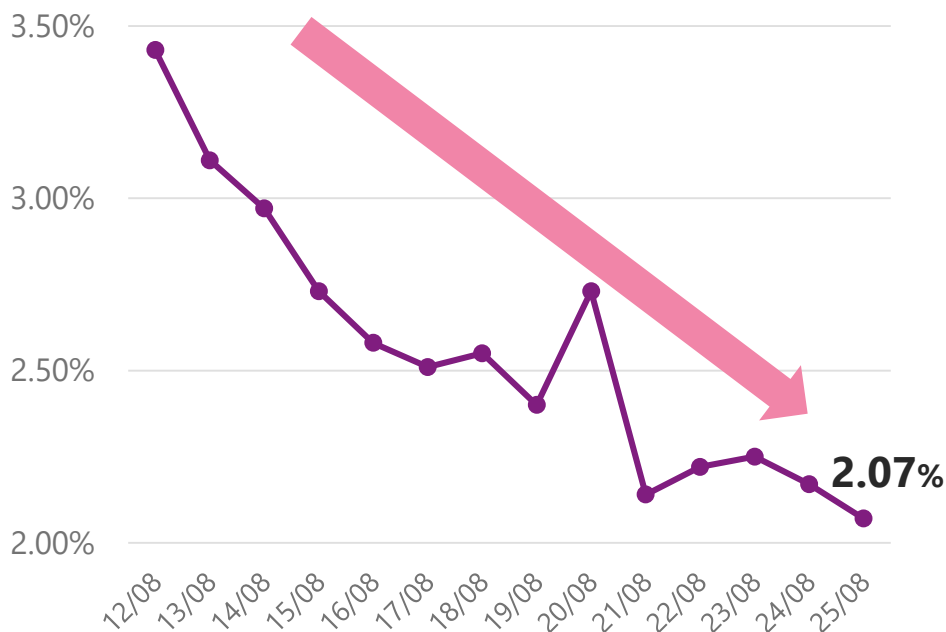
Curves 57

顧客生涯価値(LTV)を高め続ける経営

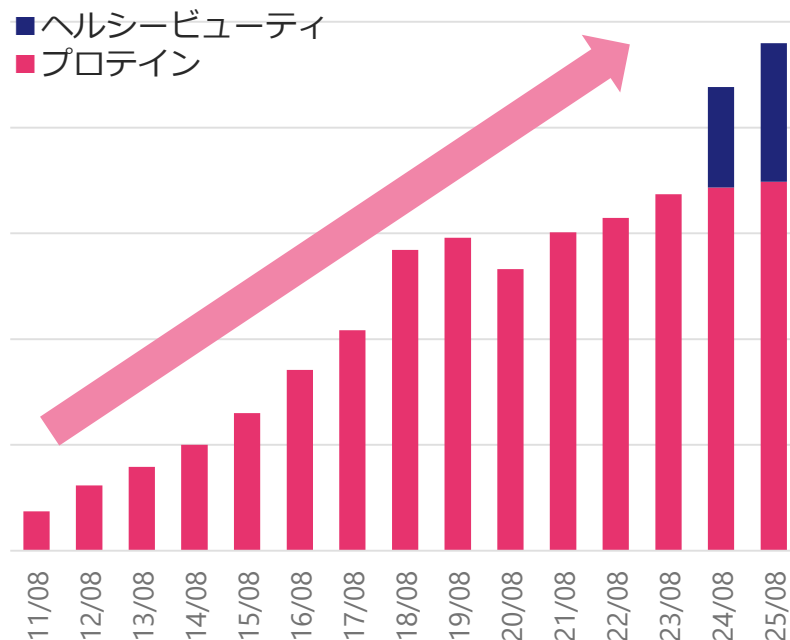
顧客満足度11年連続 NO.1*
高い継続率(低退会率)
2025年8月期 月次平均退会率 **2.07%**

健康な食生活のサポート
による物販売上

退会率推移



定期便契約数推移



当社グループの強み②

Curves 58

新市場を創造するマーケティング

2022年対比2025年 入会数125% 1会員獲得コスト30%減

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

25年
2月～4月 ▶



©2025 San-X Co., Ltd. All Rights Reserved.

25年
8月～ ▶



© '25 SANRIO CO., LTD. APPR. NO. L661108

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



当社グループの強み③

Curves 59

使命感あふれる高い現場力

【地域密着】 350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

○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

92%

【人材力】 使命感あふれる8,000名のカーブスコーチ

- ▶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

○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 **84.1%**

○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 **86.4%**

女性だけの30分健康フィットネス カーブス 労働生産性向上と人的資本投資

Curves 60

1店当り会員数 / 物販売上増大

DX投資

店舗人材の増加なしで可能

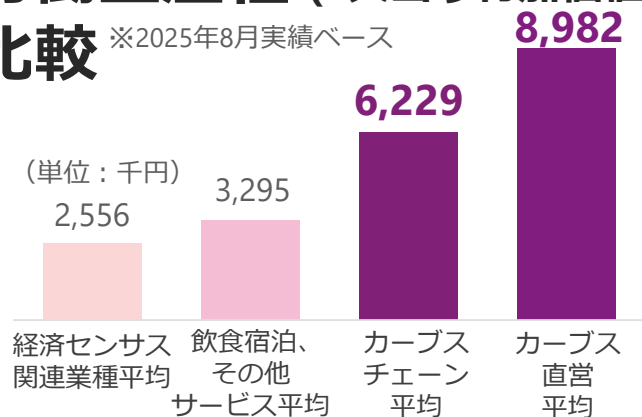
高生産性
Operation
Method

労働生産性（1人当り付加価値）向上

人的資本投資（賃金up 待遇up 教育up）

さらなるサービス品質の向上と顧客満足度向上

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 ※2025年8月実績ベース



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

Men's
Curves®

成長戦略



30分 予約不要 サポート付きジム メンズ・カーブス 出店加速・会員数増

Mens
Curves 63

30分 予約不要 サポート付きジム
メンズ・カーブス

	2025年8月期 (実績)	2030年8月期	2035年8月期
店舗数	25店舗	180店舗	380-500 店舗
会員数	—	7.7万人	17.1-22.5 万人

出店加速
フェーズへ

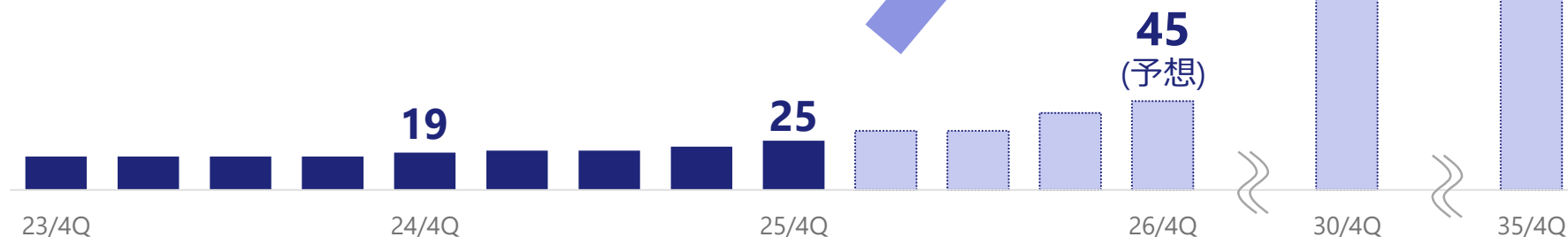
2035年8月

380~500
(予想)

2030年8月

180
(予想)

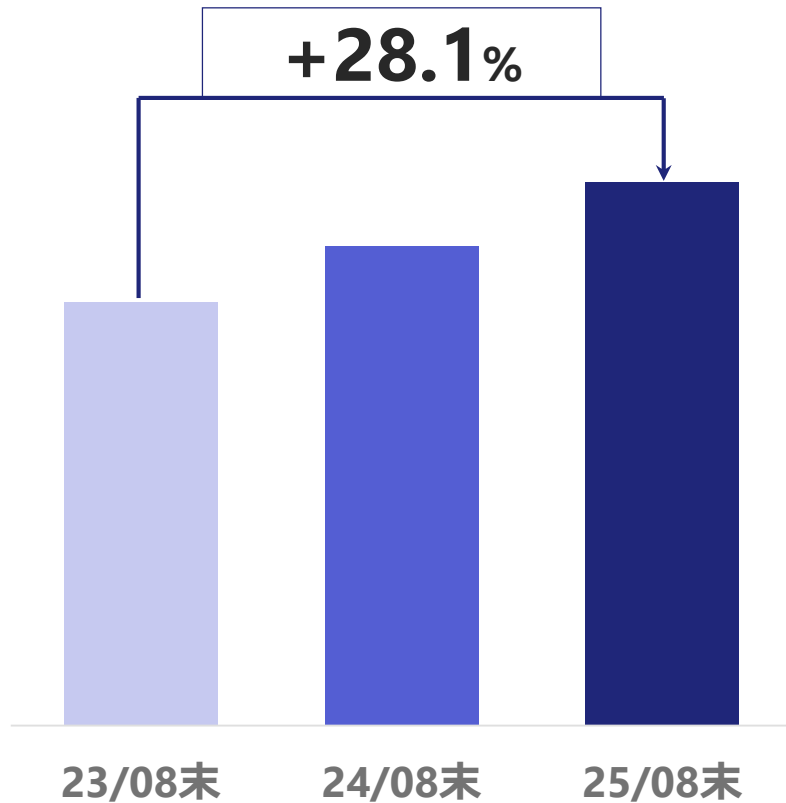
店舗数推移



30分 予約不要 サポート付きジム メンズ・カーブス 本格的な事業拡大ステージへ

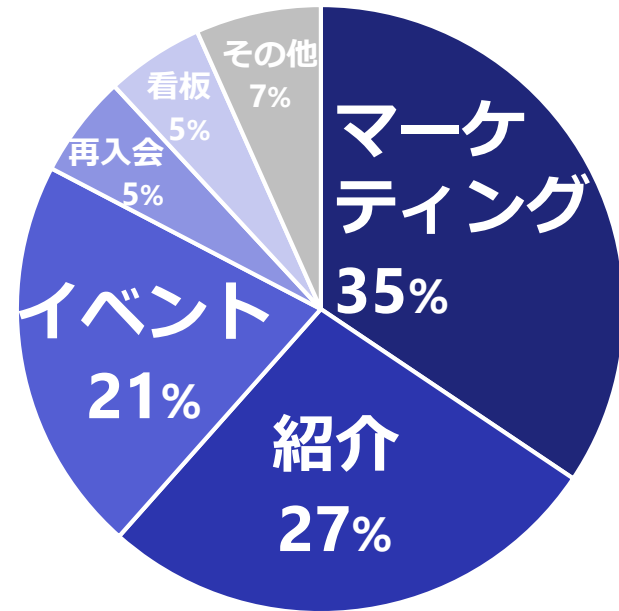
- ・女性カーブスのノウハウをベースに、男性向けにブラッシュアップ
- ・女性カーブスからの紹介に加え、男性向けマーケティングが好調
→着実に1店舗当り会員数増加中

既存店舗の1店舗当り会員数推移



* 2025年8月末時点の「メンズ・カーブス」店舗数25店舗のうち、
2023年8月以前に出店した17店の業績比較

入会ルート



ヤング層(50-60歳代)：

➡マーケティングからの入会

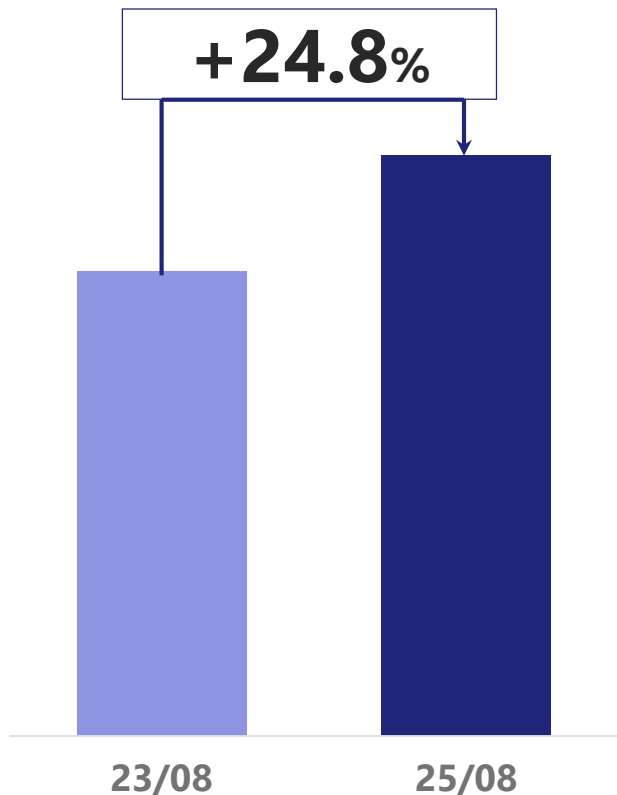
シニア層(70歳以上)：

➡カーブス(女性)会員様からの紹介入会

30分 予約不要 サポート付きジム メンズ・カーブス 本格的な事業拡大ステージへ

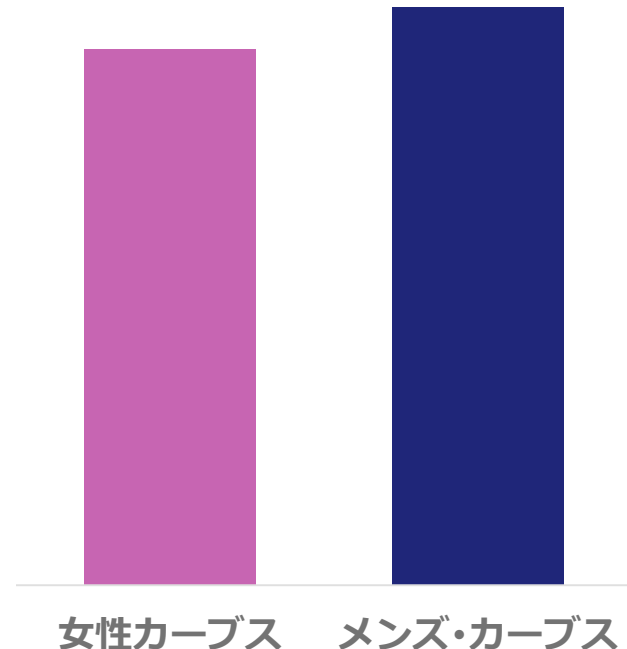
- ・WEB広告等の新規集客マーケティング磨き上げにより
新規出店店舗の立ち上げ好調

メンズ・カーブス
新店オープン10週目時点の会員数比較



2025年8月期
新店オープン10週目時点の会員数比較

女性カーブスを上回る水準での
立ち上げを実現
10週目で損益分岐点を超える水準に



からだ動き回復センター



成長戦略



姿勢と動きのくせを整える

理学療法士
開発

自分ではわからない
姿勢・動きのくせ
をチェック

肩

腰

ひざ

股関節

姿勢

歩き方

まずは自分に合うかどうか
お試しください

からだ動き回復センター



姿勢と動きのくせを整える
からだ動き回復センター
TEL.0559-555-081

Conditioning Exercise



Pint-UP

からだ動き回復センター



腰・ひざ・肩などに
お悩みを抱える方のための
会員制運動施設

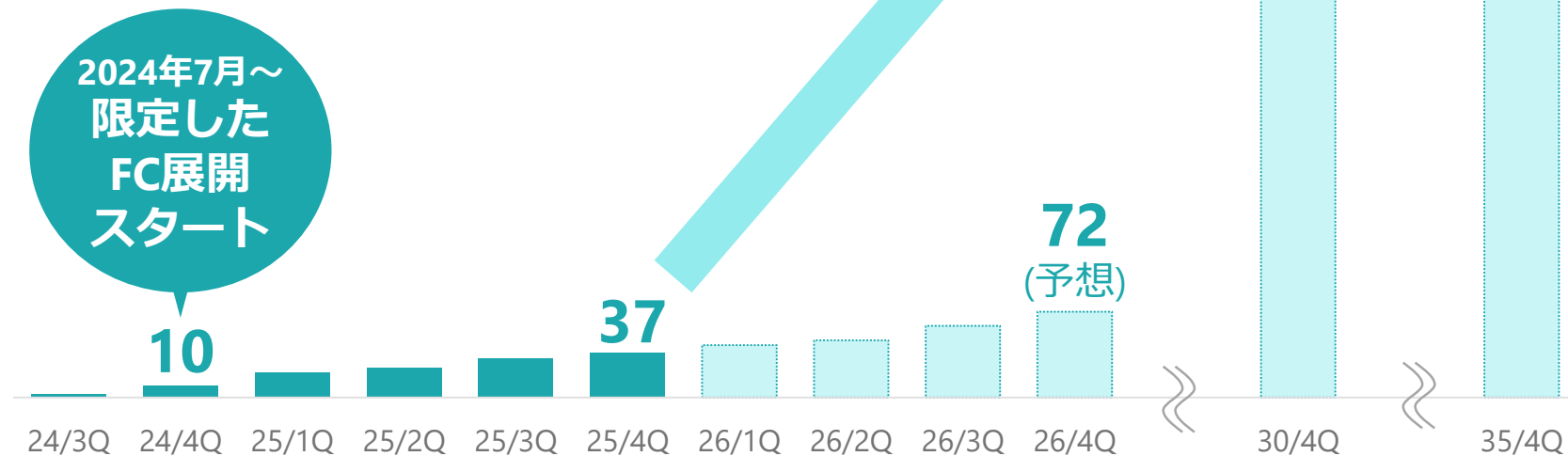
からだ動き回復センター ピント・アップ 出店加速

からだ動き回復センター
ピント・アップ

	2025年8月期 (実績)	2030年8月期	2035年8月期
店舗数	37店舗	380店舗	700-800 店舗
会員数	—	9.5万人	18.9-21.6 万人

出店加速
フェーズへ

店舗数推移



腰・ひざ・肩などにお悩みを持つ人口：
約4,000万人

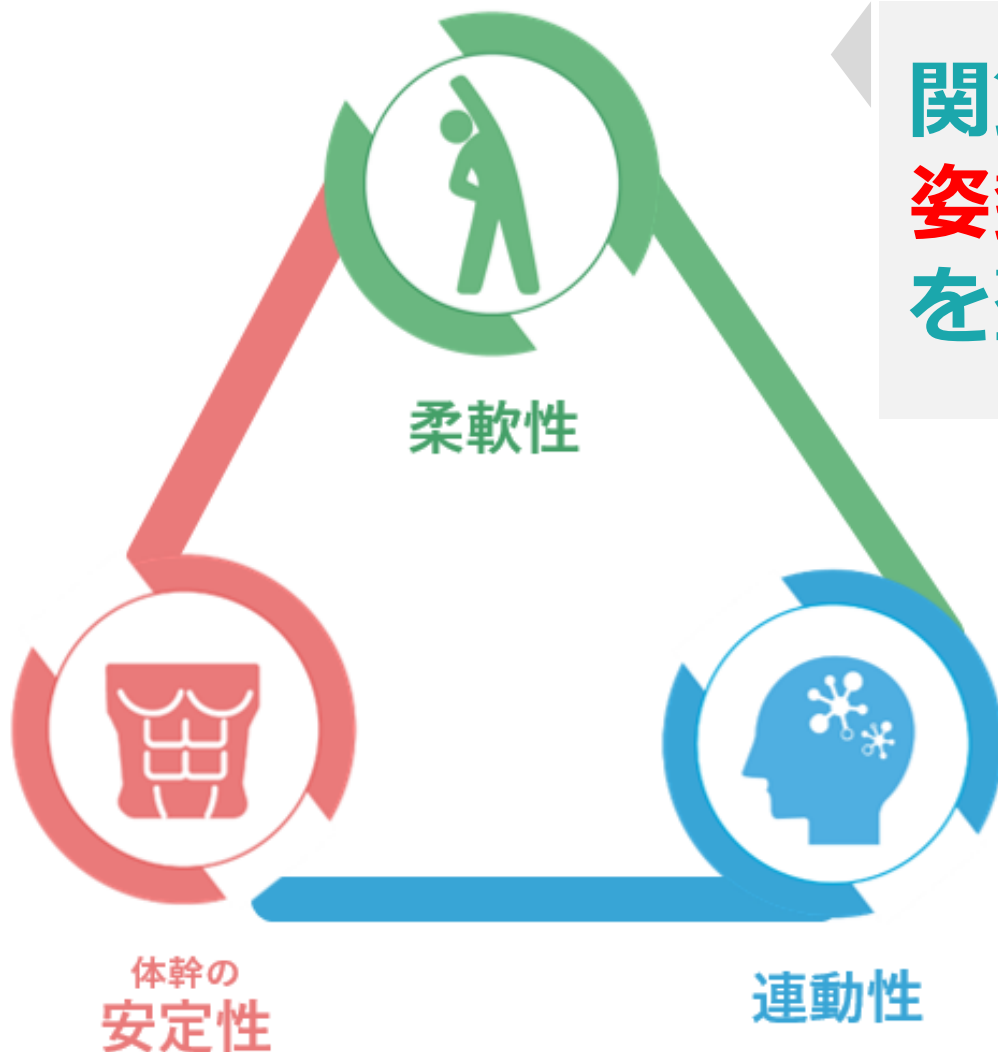
カーブス20年の経験と
6年間の開発期間から生まれた
世の中になかった事業

- ・独自の運動プログラム
「からだ動きコンディショニング」
- ・オリジナル開発の運動器具
(特許取得済み)
- ・最新技術を導入したDX運動施設
- ・専門インストラクターによる運動指導

ブランドの特徴

～独自の運動プログラム

「からだ動きコンディショニング・プログラム」



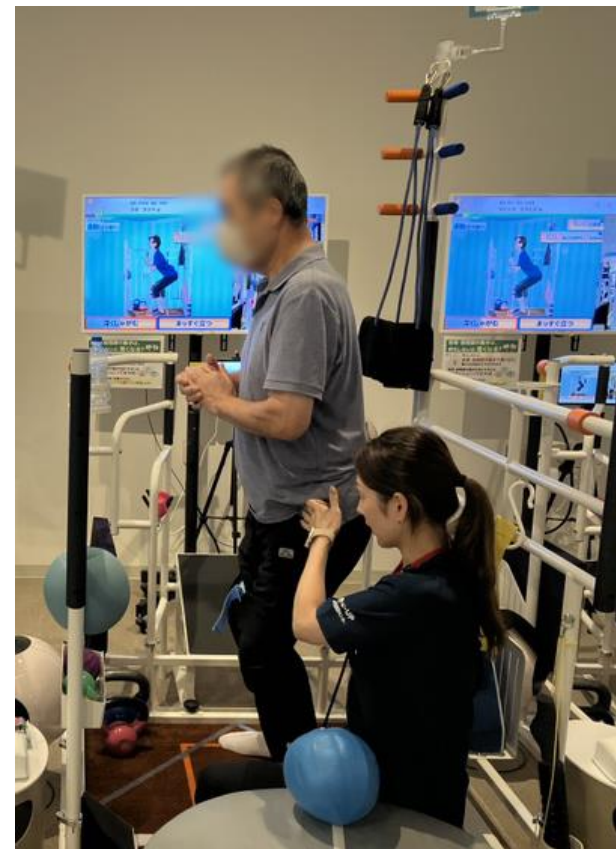
関節のお悩みの原因
姿勢や動きの悪いクセ
を整える運動プログラム

- 筋肉の柔軟性
- 体幹の安定性
- 脳とからだの連動性

- 丁寧な運動指導
- お悩みに寄り添ったサポート
- 運動習慣をつけるサポート

人材育成

- 200時間を超える初期研修
- 月22時間の継続トレーニング
- システムと仕組み
- 標準化された運動プログラム、運動器具、DXによって、高品質なサポートが可能



▶ **運動時間： 1回30分**

▶ **会費設定**

・月会費 12,000円（税別）

※通い放題/予約不要

▶ **営業時間**

営業時間	月	火	水	木	金	土	日
午前 10:00～13:00	●	●	●	—	●	●	—
午後 15:00～18:00	●	—	●	—	●	●	—

※土曜日のみ17:00まで

- 埼玉医科大学



- 東京都健康長寿医療センター



- 伊奈病院



と共同研究を実行中

身体の痛みと動きを改善する

運動プログラムの効果検証

-無作為化比較対照試験による検討-



予防による健康イノベーション

76

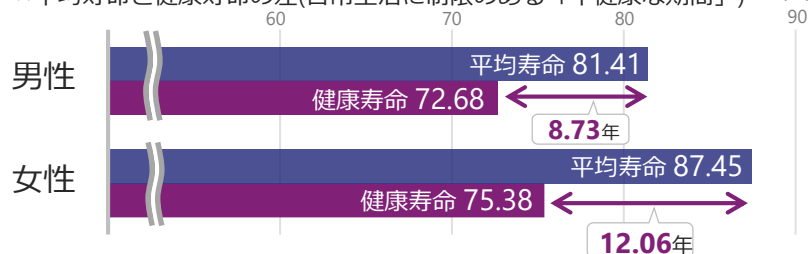
高齢化の進展

・高齢化率^{*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)

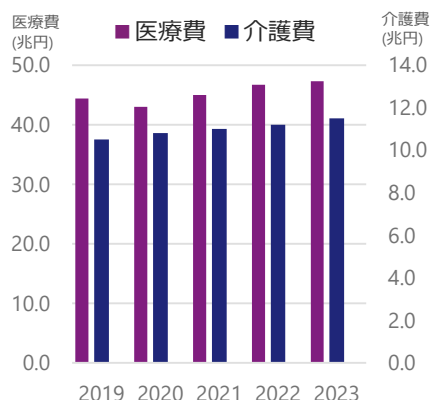
↔ 平均寿命と健康寿命の差(日常生活に制限のある「不健康な期間」)



・老後の不安¹位は健康維持^{*3}

60代前半	男性	女性
健康維持	64%	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

・正しい運動習慣を広め、
健康イノベーションをおこす

Exercise is Medicine

・Well-being、生活の質の向上
・医療費、介護費の適正化

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

^{*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/zei-cho/gijiroku/zeicho/2022/4zen22kai.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_iryuu/kenkou/undou/index.html

^{*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度についてをもとに当社作成 <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/2020/keizai/pdf/003_02_00.pdf ^{*4} 厚生労働省 保険局医療課 医療機関を取り巻く状況についてをもとに当社作成 <https://www.mhlw.go.jp/content/10808000/001427959.pdf>
^{*5} 厚生労働省 令和5年度 介護給付費等実態調査結果についてをもとに当社作成 <https://www.mhlw.go.jp/toukei/saiken/hw/kaigo/gyufu/23/index.html>

高いキャッシュ創造力を背景とした株主還元 77

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
- ・競合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%

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。



Appendix

■ カーブス事業の推移

財務・非財務ハイライト①

81

(単位：百万円)

	19/08 上場前	20/08	21/08	22/08	23/08	24/08	25/08
連結損益計算書							
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
連結貸借対照表							
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
連結キャッシュ・フロー計算書							
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

82

		19/08 上場前	20/08	21/08	22/08	23/08	24/08	25/08
1株当たり指標								
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
財務指標								
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
非財務データ * 3								
店舗数	(店)	1,991	2,020	1,958	1,947	1,962	1,978	1,996
会員数	(名)	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

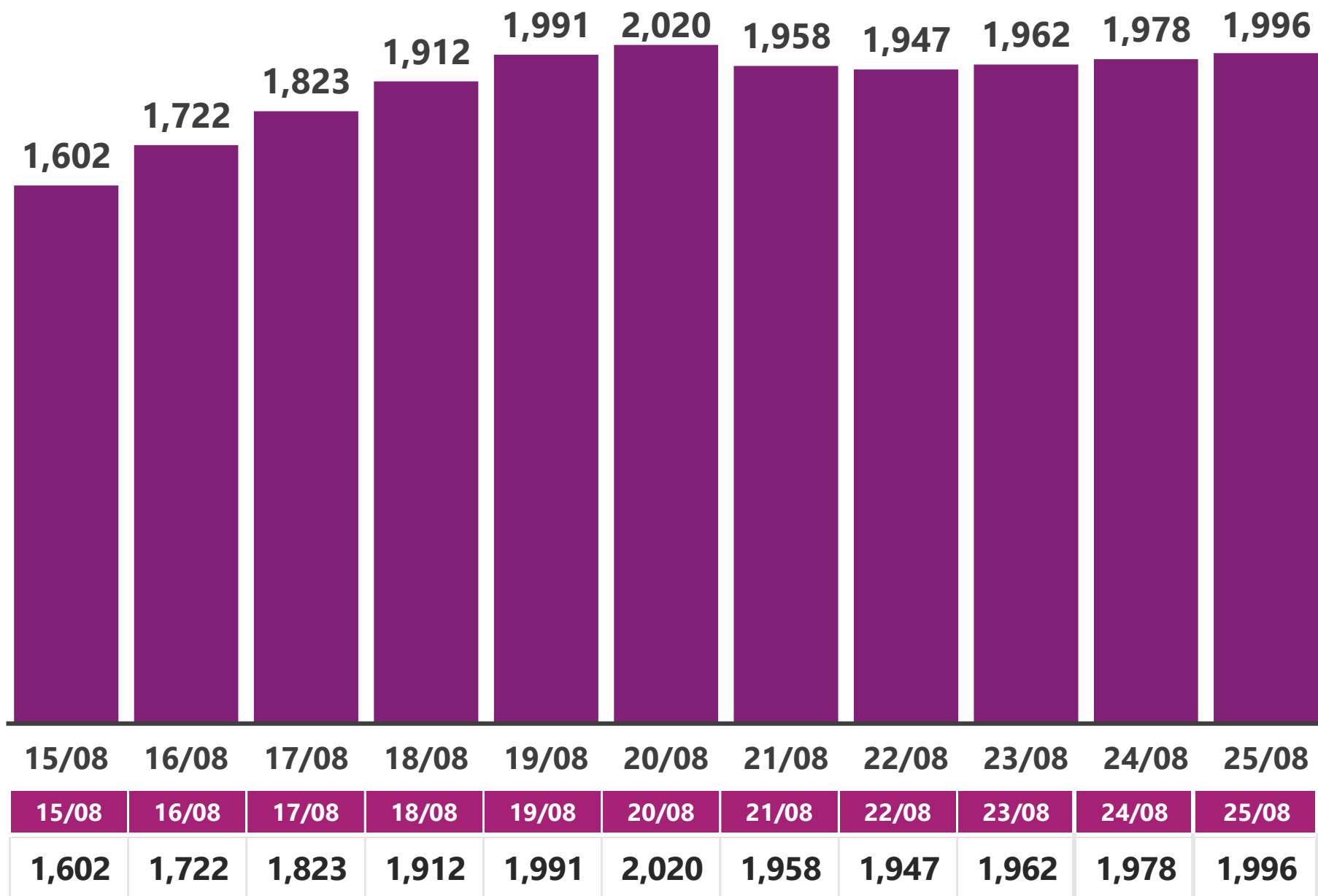
* 2 ROIC（Return On Invested Capital：投下資本利益率）=税引後営業利益÷投下資本（運転資本+固定資産）

* 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。

店舗数の推移

83

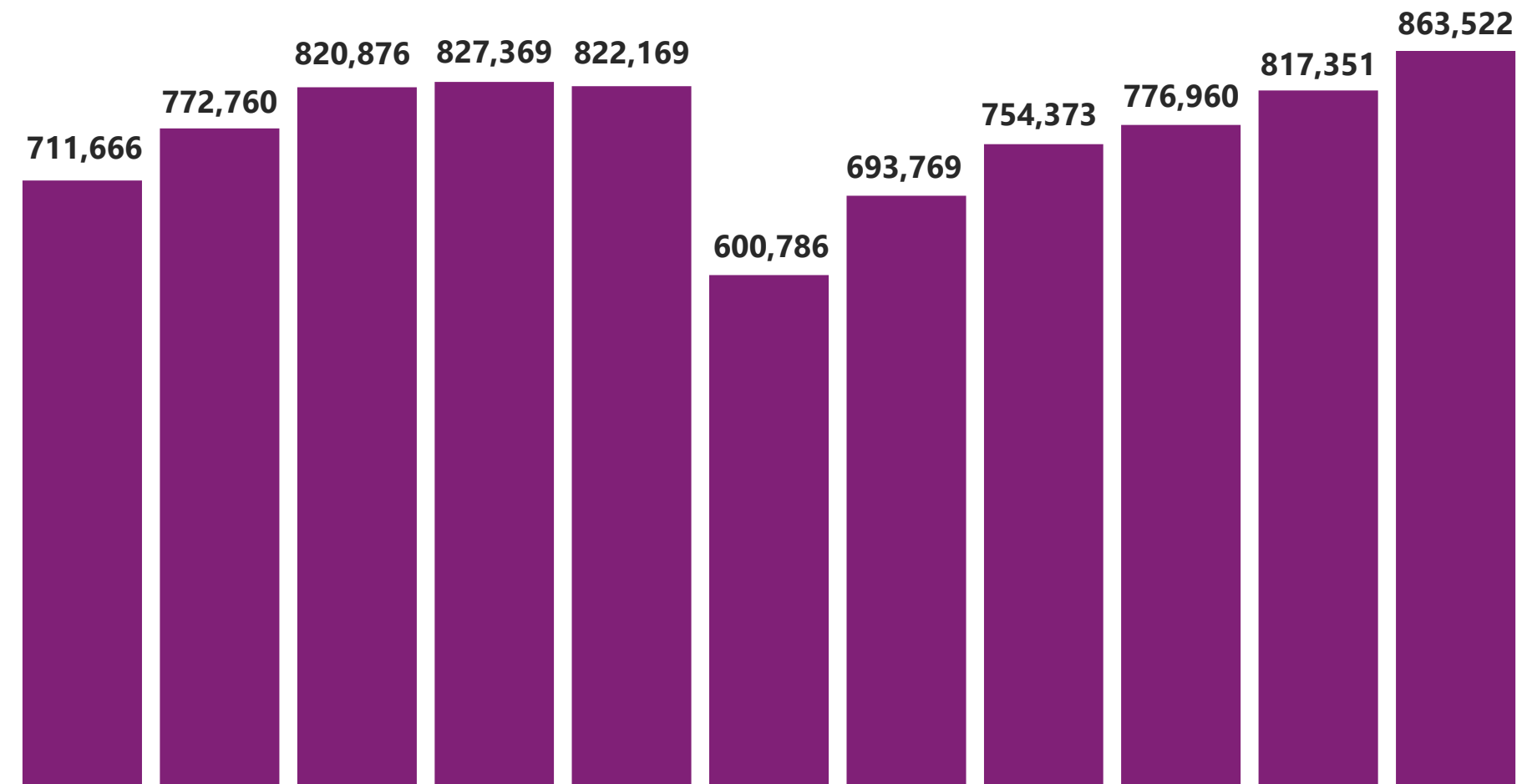
(単位：店舗)



会員数の推移

84

(単位：名)



15/08 16/08 17/08 18/08 19/08 20/08* 21/08 22/08 23/08 24/08 25/08

15/08	16/08	17/08	18/08	19/08	20/08*	21/08	22/08	23/08	24/08	25/08
711,666	772,760	820,876	827,369	822,169	600,786	693,769	754,373	776,960	817,351	863,522

* 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

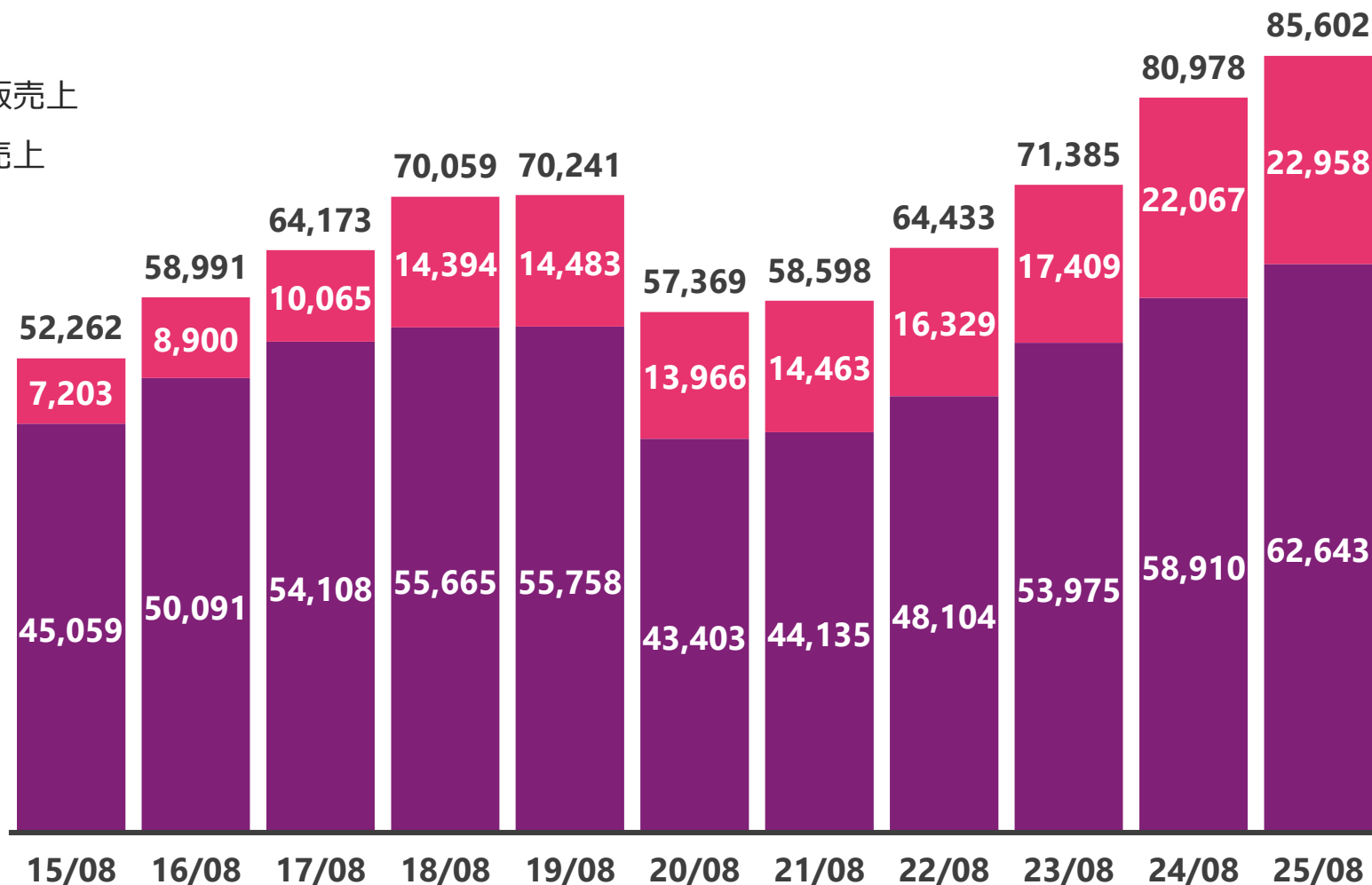
チェーン売上推移

85

(単位：百万円)

■ 会員向け物販売上

■ 会費入会金売上

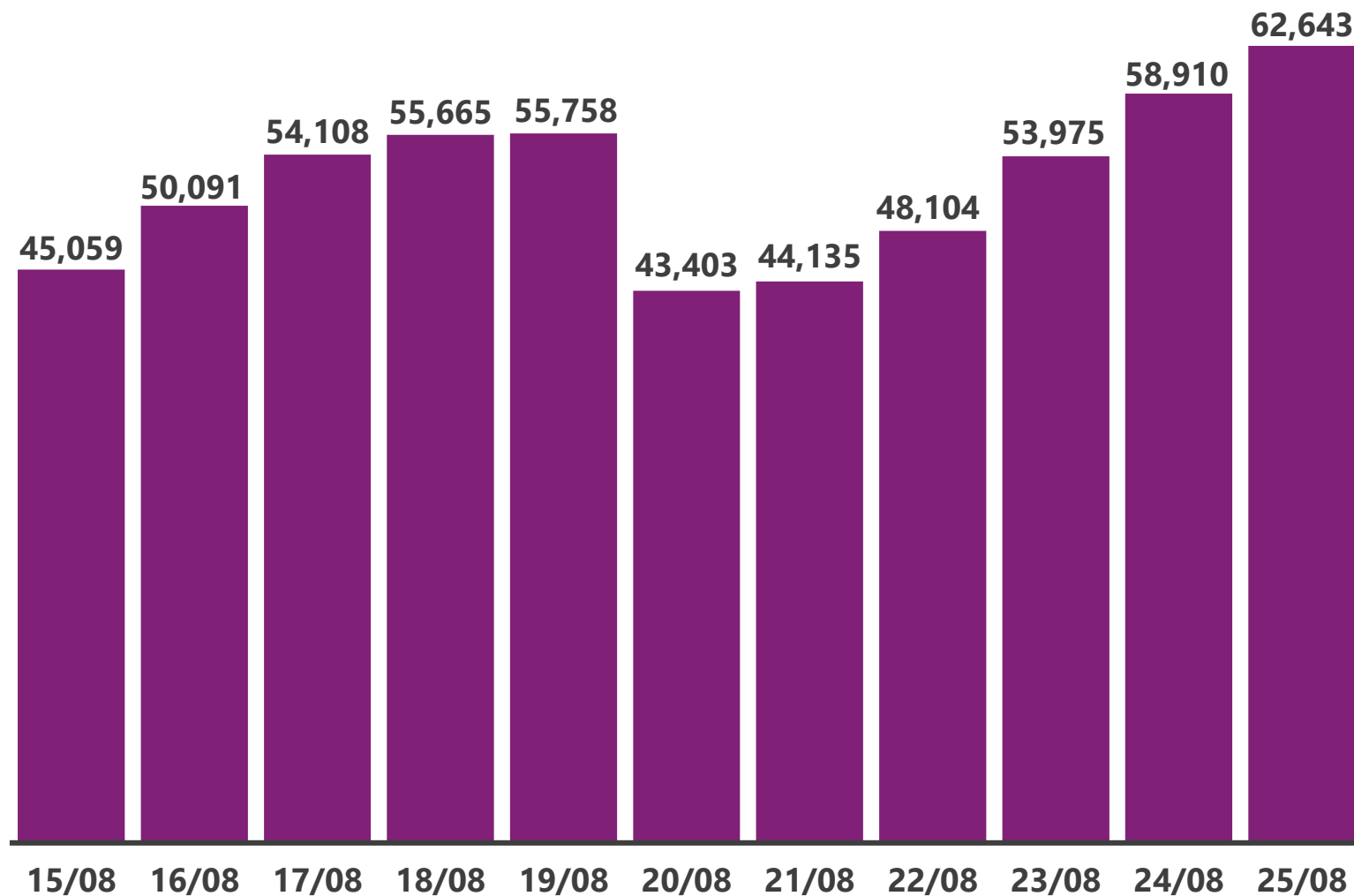


	15/08	16/08	17/08	18/08	19/08	20/08	21/08	22/08	23/08	24/08	25/08
チェーン売上高	52,262	58,991	64,173	70,059	70,241	57,369	58,598	64,433	71,385	80,978	85,602
会員向け物販売上	7,203	8,900	10,065	14,394	14,483	13,966	14,463	16,329	17,409	22,067	22,958
会費入会金売上	45,059	50,091	54,108	55,665	55,758	43,403	44,135	48,104	53,975	58,910	62,643

会費入会金売上推移

86

(単位：百万円)



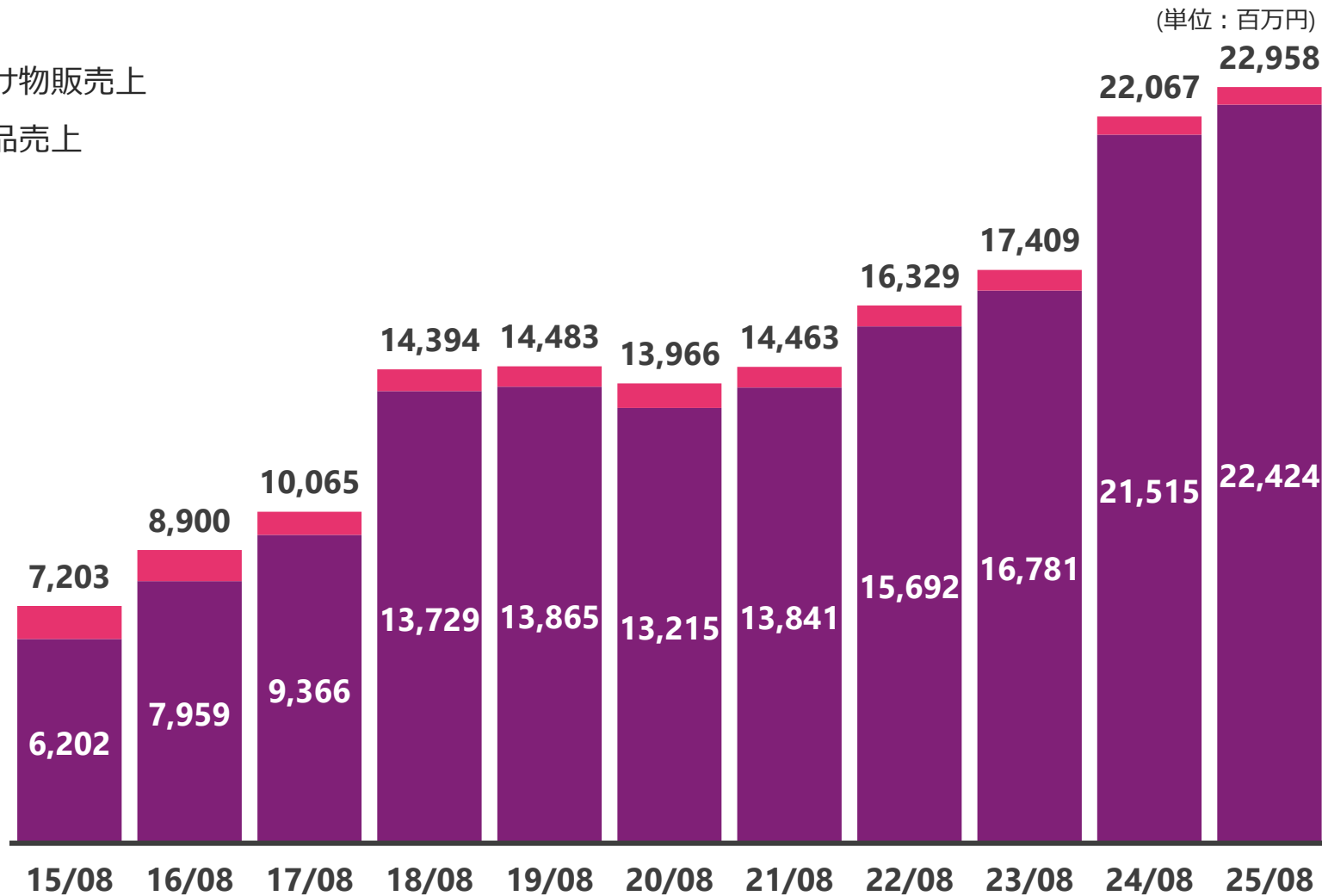
	15/08	16/08	17/08	18/08	19/08	20/08	21/08	22/08	23/08	24/08	25/08
会費入会金売上	45,059	50,091	54,108	55,665	55,758	43,403	44,135	48,104	53,975	58,910	62,643

会員向け物販売上推移

87

(単位：百万円)

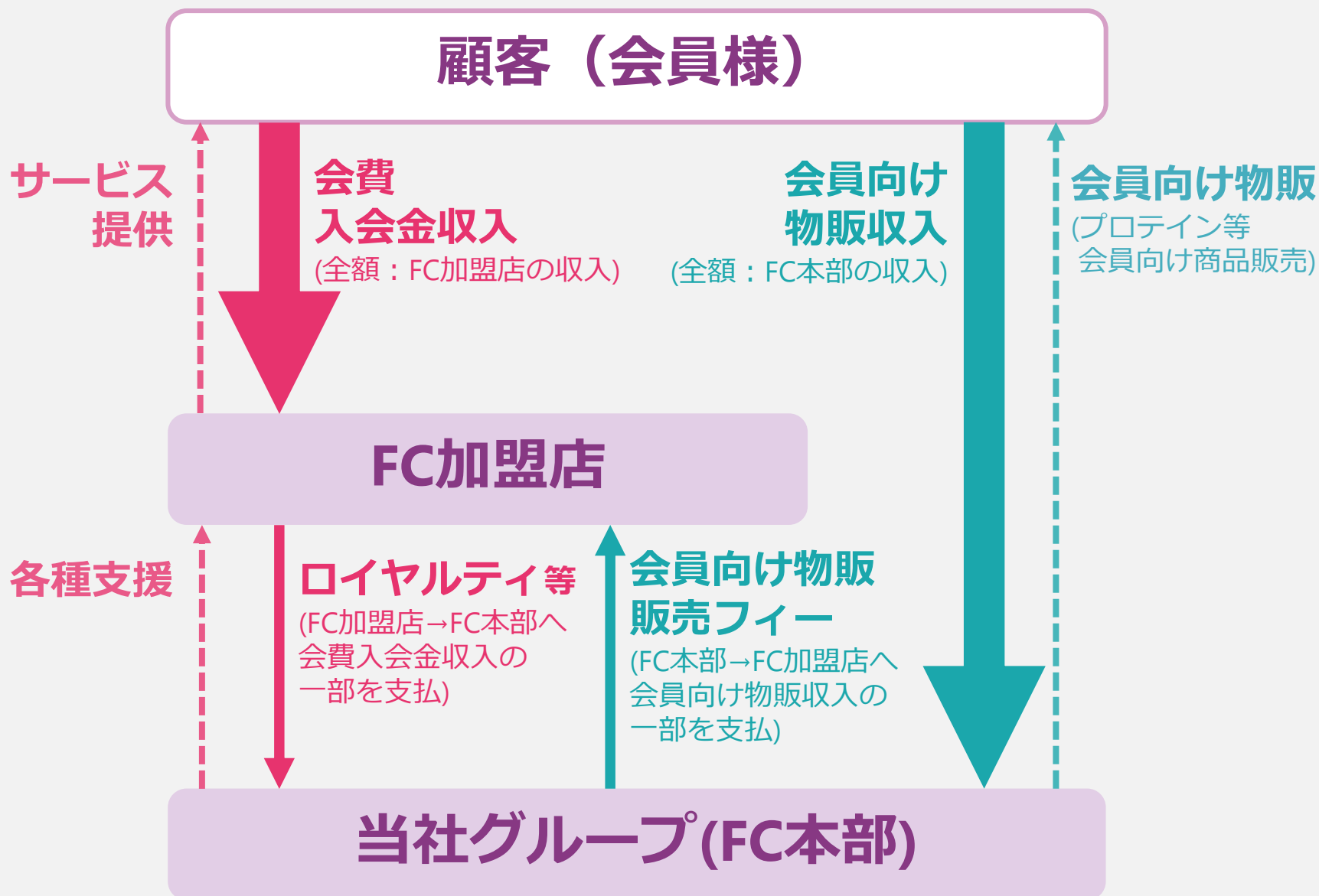
- その他会員向け物販売上
- 定期購入型商品売上



	15/08	16/08	17/08	18/08	19/08	20/08	21/08	22/08	23/08	24/08	25/08
会員向け物販売上	7,203	8,900	10,065	14,394	14,483	13,966	14,463	16,329	17,409	22,067	22,958
内) 定期購入型商品売上	6,202	7,959	9,366	13,729	13,865	13,215	13,841	15,692	16,781	21,515	22,424

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

88



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

89

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 **37.3億円減**(期末残高 187.0億円)

純資産(為替換算調整勘定) 前期末比 **19.5億円減**(期末残高 42.9億円)

PL

のれん・商標権償却費 前年同期比 **0.02億円増**(通期累計 15.1億円)

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)
	202百万ドル	215億円

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（24年8月期）

のれん・商標権	ドル建て	円換算(1ドル161.07円)
期末残高	139.3百万ドル	224億円

のれん・商標権償却	ドル建て	円換算(1ドル149.58円)
通期	10百万ドル	15.1億円

当期（25年8月期）

のれん・商標権	ドル建て	円換算(1ドル144.81円 前期末比16.26円円高)
期末残高	129.1百万ドル	187億円(前期末比37.3億円減少)

のれん・商標権償却	ドル建て	円換算(1ドル149.88円 前年同期比0.3円円安)
通期	10百万ドル	15.1億円(前年同期比0.02億円増加)

■ 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。

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あふれる社会をつくる

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



「女性だけの30分健康フィットネス カーブス」の強み⁹⁵

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

ボードのうえ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

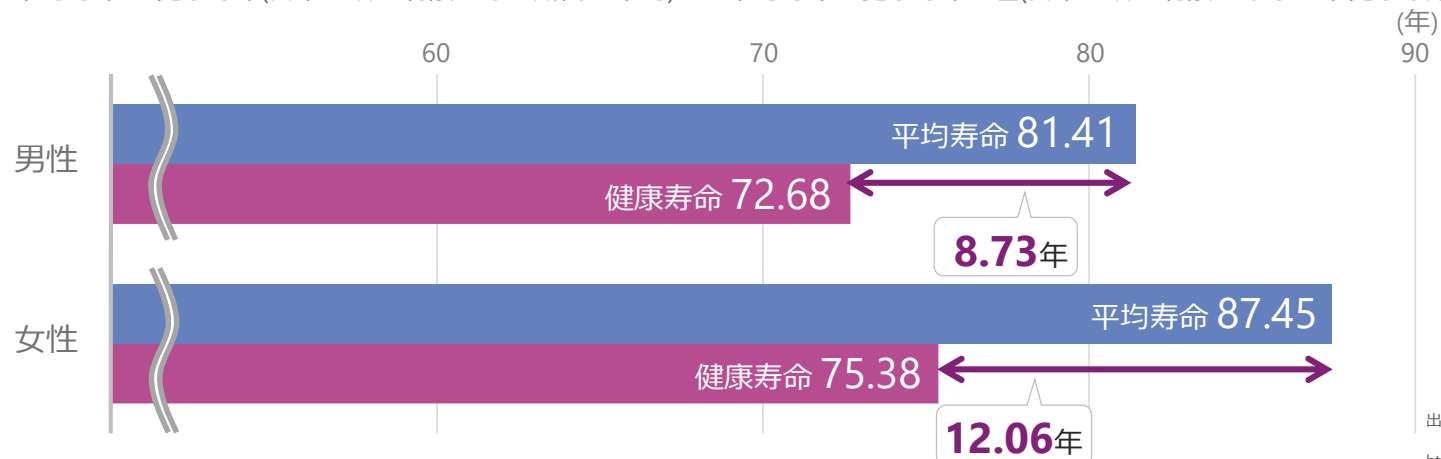
社会課題/市場機会

96

健康寿命延伸が課題に

平均寿命と健康寿命の差(2019年)

■ 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」)



出典：厚生労働省
健康寿命の令和元年度値についてをもとに当社作成
<https://www.mhlw.go.jp/content/10904750/000872952.pdf>

厚生労働省、「健康づくりのための身体活動・運動ガイド2023」策定

2024年1月に発表された「健康づくりのための身体活動・運動ガイド2023」にて、**国が初めて運動のなかで「筋力トレーニング」を推奨。**

さらに**高齢者には、多要素な運動(有酸素運動+「筋力トレーニング」+バランス運動などを組み合わせたサーキットトレーニング**などを週3日以上を、新たな推奨事項として明記。

「健康づくりのための身体活動・運動ガイド2023」とは？

日本における身体運動・運動分野のガイドライン。

厚生労働省が推進する「健康日本21（第三次）」における身体活動・運動分野の取組を推進するため身体活動・運動に係る推奨事項や参考情報をまとめたもの。

出典：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_iryuu/kenkou/undou/index.html

《健康づくりのための身体活動・運動ガイド2023 推奨事項一覧》

全体の方向性

個人差を踏まえ、強度や量を調整し、可能なものから取り組み
今よりも少しでも多く身体を動かす

対象者※1	身体活動※2（＝生活活動※3＋運動※4）		座位行動※6
高齢者	歩行又はそれと同等以上の （3メッツ以上の強度の） <u>身体活動を 1日40分以上</u> （1日約 <u>6,000歩以上</u> ） （＝週15メッツ・時以上）	運動 有酸素運動・筋力トレーニング・バランス運動・柔軟運動など多要素な運動を週3日以上 【筋力トレーニング※5を週2～3日】	座りっぱなしの時間が長くなりすぎないように注意する （立位困難な人も、じっとしている時間が長くなりすぎないように少しでも身体を動かす）
		運動 息が弾み汗をかく程度以上の （3メッツ以上の強度の） 運動を <u>週60分以上</u> （＝週4メッツ・時以上） 【筋力トレーニングを週2～3日】	
成人	歩行又はそれと同等以上の （3メッツ以上の強度の） <u>身体活動を 1日60分以上</u> （1日約 <u>8,000歩以上</u> ） （＝週23メッツ・時以上）		
子ども （※身体を動かす時間が少ない子どもが対象）	（参考） ・中強度以上（3メッツ以上）の身体活動（主に <u>有酸素性身体活動</u> ）を1日 <u>60分以上行う</u> ・高強度の有酸素性身体活動や筋肉・骨を強化する身体活動を週3日以上行う ・身体を動かす時間の長短にかかわらず、座りっぱなしの時間を減らす。特に余暇のスクリーンタイム※7を減らす。		

- ※1 生活習慣、生活様式、環境要因等の影響により、身体状況等の個人差が大きいことから、「高齢者」「成人」「子ども」について特定の年齢で区切ることは適当でなく、個人の状況に応じて取組を行うことが重要であると考えられる。
- ※2 安静にしている状態よりも多くのエネルギーを消費する骨格筋の収縮を伴う全ての活動。
- ※3 身体活動の一部で、日常生活における家事・労働・通学・通ずなどに伴う活動。
- ※4 身体活動の一部で、スポーツやフィットネスなどの健康・体力の維持・増進を目的として、計画的・定期的を実施する活動。
- ※5 負荷をかけて筋力を向上させるための運動。筋トレーニングやダンベルなどを使用するウエイトトレーニングだけでなく、自重で行う腕立て伏せやスクワットなどの運動も含まれる。
- ※6 座位や臥位の状態で行われる、エネルギー消費が1.5メッツ以下の全ての覚醒中の行動で、例えば、デスクワークをすることや、座ったり寝こんだ状態でテレビやスマートフォンを見ること。
- ※7 テレビやDVDを観ることや、テレビゲーム、スマートフォンの利用など、スクリーンの前で過ごす時間のこと。

筋肉の減少が引き起こす女性の健康問題

97

カーブスの顧客層の中心は50歳以上の女性です。

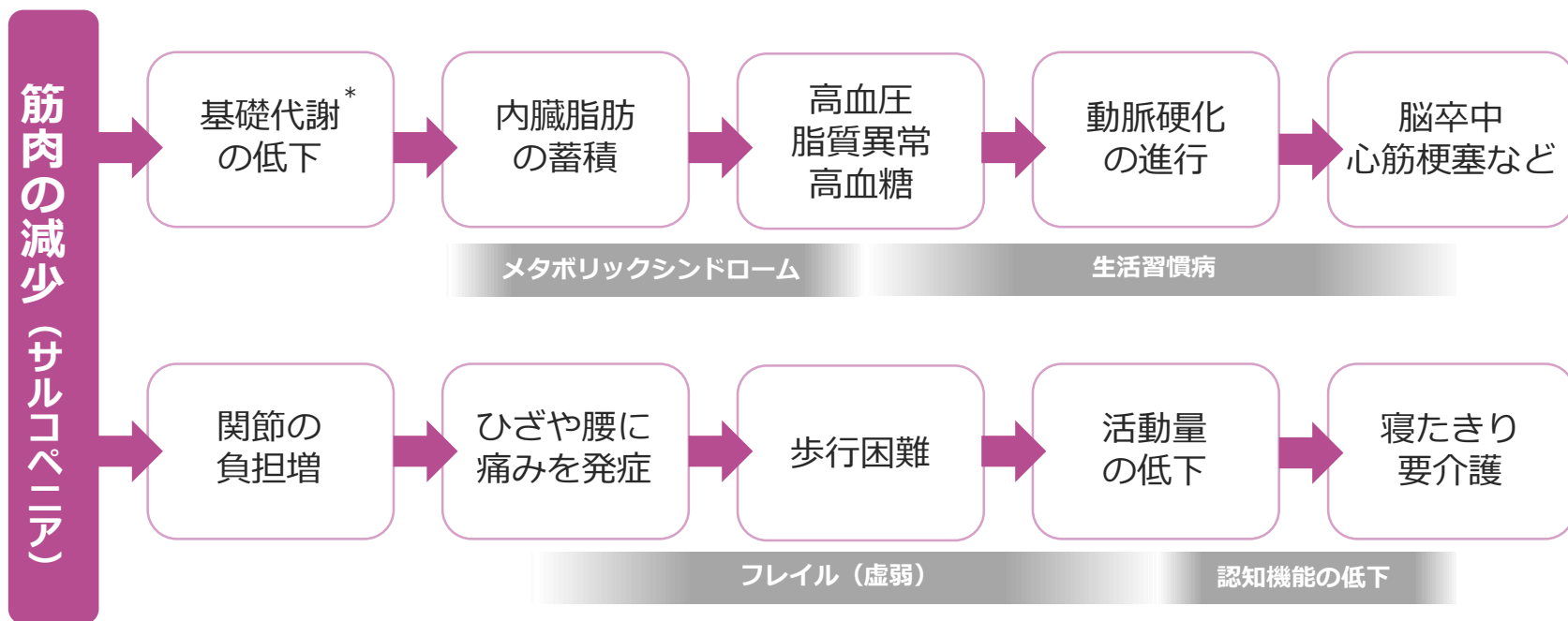
女性は30歳を過ぎると年に1%ずつ筋肉が減っていくと言われ、40代後半頃から影響が表れるようになります。

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

98

社会課題/市場機会

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

●50-79歳 ●50歳未満



健康寿命延伸が課題に

平均寿命と健康寿命の差(2019年)



■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」)
 出典:厚生労働省「健康寿命の令和元年度について」をもとに当社作成
<https://www.mhlw.go.jp/content/10904750/000872952.pdf>
 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.jpss.go.jp/pp-zenkoku/j/zenkoku2023/pp-zenkoku2023.asp>

■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. コーチによる丁寧に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

■戦略の基軸

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ジークが事業に参画・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ジークの成功・高収益化

6 FCジークによる多店舗展開出店が加速

FCジークとのエンゲージメントを深める

※FCジーク＝フランチャイジー、フランチャイズ (FC) 加盟店

■経営資源

知的資本

- オリジナルの30分エクササイズシステム(カーブスワークアウト)
- マーケティング・サービス・商品企画開発のノウハウ群
- 「科学する経営技術」と「実験志向・集合知の組織文化」

人的資本

- カーブスコーチ(インストラクター)約8,000人
- フランチャイズ本部社員

事業資本

- 地域密着のFC加盟企業 367社
- 国内店舗数 1,978店
- 欧州店舗数 130店

社会関係資本

- 自治体、地域医療機関、大学などの研究機関、研究者との深い関係

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分健康フィットネス カーブス」等を展開
- 国内店舗数2,058店舗（直営 91店舗、FC 1,967店舗）
女性カーブス 1,996店舗（直営82店舗、FC 1,914店舗）
メンズ・カーブス 25店舗（直営5店舗、FC 20店舗）
ピント・アップ 37店舗（直営4店舗、FC 33店舗）
(2025年8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⁽¹⁾：2005年2月
- 売上高⁽²⁾：375億円
- 資本金⁽²⁾： 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
2.2025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** 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
- 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）を買収からだ動き回復センター ピント・アップ 1号店を開設
- 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
- 2024年07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

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

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

証券コード : 7085

本資料は、2025年8月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2025年10月14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。