

Curves®

The power to amaze yourself.®

——— 明日の自分にきっと驚く

2021年8月期第1四半期 決算補足説明資料

2021年1月15日

東証第一部：7085

株式会社カーブスホールディングス

目次

1. 2021年8月期1Q実績	3
2. 1Qの事業状況と取り組み	14
3. 2Q以降の見通しと戦略	25
Appendix	33



2021年8月期1Q実績

連結損益計算書

(単位：百万円)

	2021年8月期（当期） 1Q実績	2020年8月期（前期） 1Q実績	前同比
売上高	5,719	7,335	78.0%
売上原価	3,211	4,304	74.6%
（売上原価率）	56.2%	58.7%	
販管費	2,518	1,428	176.3%
のれん・商標権償却費	268	272	98.6%
営業利益	△10	1,603	-
（営業利益率）	-	21.9%	
経常利益	△103	1,592	-
特別利益	-	-	-
特別損失	0	0	0.0%
当期純利益	△143	1,099	-
（当期純利益率）	-	15.0%	

連結損益計算書（地域別）

(単位：百万円)

	2021年8月期（当期）		2020年8月期（前期）		前同比
	1Q実績	構成比	1Q実績	構成比	
売上高	5,719	100.0%	7,335	100.0%	78.0%
国内	5,679	99.3%	7,200	98.2%	78.9%
海外	40	0.7%	134	1.8%	29.9%
営業利益	△10		1,603		-
国内	478		1,922		24.9%
海外	△167		△0		-
調整額	△322		△319		-

* 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。

連結損益計算書トピック

6

前期4Q比較

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
当期1Q (9-11月)	57.1 億円 (前同比 78.0%)	△ 0.1 億円	△ 1.0 億円	△ 1.4 億円
前期4Q (6-8月)	55.2 億円 (前同比 77.9%)	△ 5.6 億円	△ 5.6 億円	△ 3.5 億円

売上

9-11月新規入会キャンペーンを実施、新規入会・休会復帰が進み 前期4Qに比べ減収幅は縮小

- ・ 9-11月テレビCMと連動させた新規入会キャンペーンを実施、新規入会が好調に推移、また休会復帰も進み実質会員数が回復基調に
- ・ 実質会員数の回復に伴い、ロイヤルティ等収入、直営店売上は前期4Qに比較し、増収基調に
- ・ 会員向け物販においては、プロテインの定期販売数は堅調に推移、一方で会員向け物販全体では、前期4Q対比で若干減収
- ・ 海外事業は重点地域の欧州で6月以降順次営業再開、9月末時点では全地域で営業

* 海外は決算期のずれにより2ヶ月遅れでの連結取込み

連結損益計算書トピック

利益

前期に引き続き、中長期的な視点での戦略的コストを支出

- ・ 1Qは戦略的コスト支出を当初より想定、おおむね計画通りに支出

戦略施策によるコストの増加（販管費）	10.7 億円
---------------------------	----------------

秋キャンペーンにおけるマーケティングなど*	5.4 億円
-----------------------	--------

オンライン体操教室の開発投資など	3.5 億円
------------------	--------

FC加盟店への経営支援金	1.6 億円
--------------	--------

* FC加盟店から拠出される広告分担金を超過して使用したマーケティングコスト。
広告宣伝費として販管費に計上。

- ・ 実質会員純増数が想定を上回ったため、営業損失は想定より減少
- ・ 在外グループ会社の当社からの借入金（円建て）について、円高により為替差損（営業外費用）0.9億円が発生、キャッシュへの影響はなし

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)

	2021年8月期（当期）		2020年8月期（前期）		前年比
	1Q実績	構成比	1Q実績	構成比	
売上高	5,719	100.0%	7,335	100.0%	78.0%
国内	5,679	99.3%	7,200	98.2%	78.9%
スポット	141	2.5%	233	3.2%	60.8%
ベース	5,537	96.8%	6,967	95.0%	79.5%
ロイヤルティ等	1,346	23.5%	1,676	22.9%	80.3%
FC関連	485	8.5%	560	7.6%	86.6%
会員向け物販	3,193	55.8%	3,376	46.0%	94.6%
直営事業	488	8.5%	555	7.6%	88.0%
その他	23	0.4%	21	0.3%	107.6%
広告分担金*	-	-	776	10.6%	-
海外	40	0.7%	134	1.8%	29.9%

* 広告分担金収入は2021年8月期より売上に計上しておりません。使用したマーケティングコストのうち、FC加盟店から拠出される広告分担金を超過した金額を販管費に計上しております。

売上高内訳-四半期推移

10

(単位：百万円)

	20/08				21/08
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	7,335	7,096	5,127	5,523	5,719
国内	7,200	6,979	4,967	5,474	5,679
スポット	233	186	167	194	141
ベース	6,967	6,793	4,800	5,280	5,537
ロイヤルティ等	1,676	1,611	738	1,182	1,346
FC関連	560	453	296	253	485
会員向け物販	3,376	3,892	3,518	3,246	3,193
直営事業	555	567	173	401	488
その他	21	28	15	18	23
広告分担金	776	239	57	177	-
海外	134	117	159	49	40

売上高内訳トピック

前年同期比の比較

	当期1Q (9-11月)	前期4Q (6-8月)		
スポット	60.8%	61.0%	↓ 0.2%	出店水準は横ばい スポット売上の減収幅は維持
ベース (広告分担金除く) *	89.4%	81.5%	↑ 7.9%	ベース売上は順調に回復
ロイヤルティ等	80.3%	73.9%	↑ 6.4%	新規入会キャンペーンが好調に推移 新規入会増、休会復帰も進み ロイヤルティ等売上高の回復が進む
会員向け物販	94.6%	88.8%	↑ 5.7%	前年同期に比べ、プロテインの継続率 高く、堅調に推移。会員向け物販全体 では前四半期に比べ若干の減収
直営事業	88.0%	72.6%	↑ 15.4%	実質会員数が順調に回復し、売上高の 前年同期比は大幅に回復

* 前期までベース売上に含まれていた広告分担金収入は、2021年8月期より売上に計上しておりません。
そのため、前期および前々期のベース売上については広告分担金売上を除いた額に調整して比較しております。

連結貸借対照表

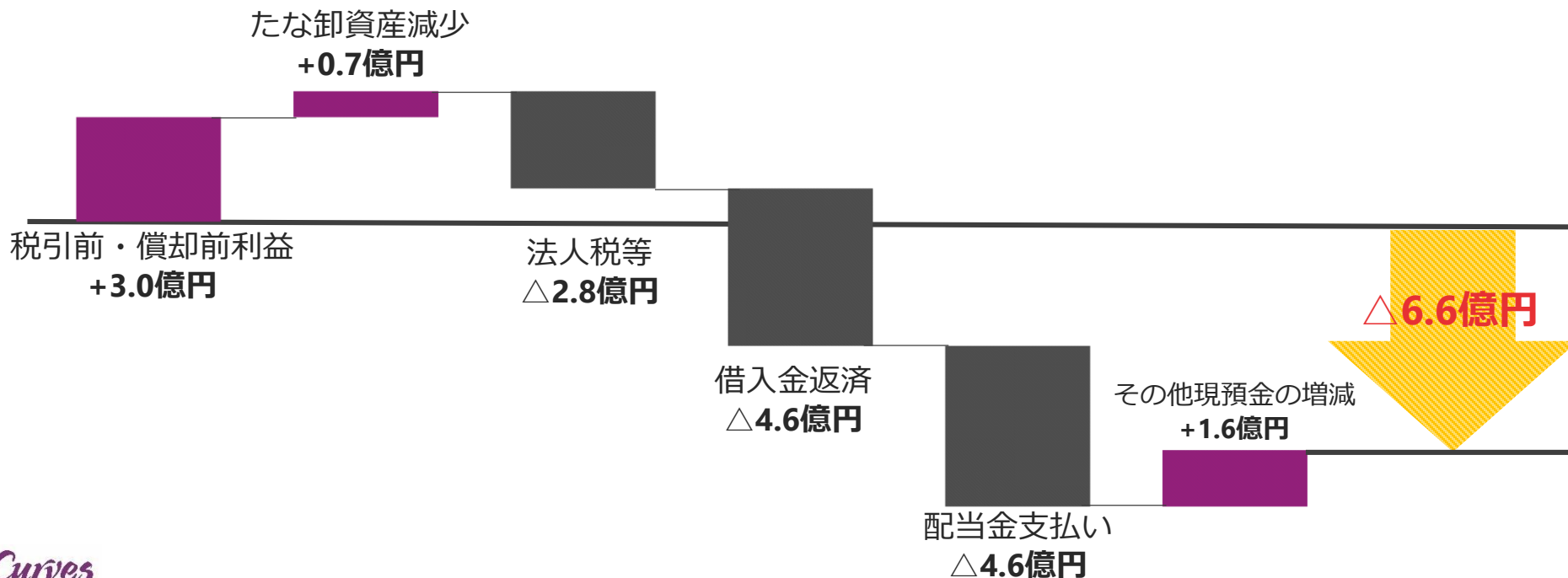
(単位：百万円)

	2021年 8月期1Q末	2020年 8月期末	前期未差
流動資産	14,795	15,275	△479
現預金	8,866	9,533	△667
受取手形・売掛金	3,299	3,243	55
商品	1,434	1,511	△77
固定資産	20,920	21,562	△641
有形固定資産	331	326	5
無形固定資産	20,112	20,789	△676
のれん	1,348	1,392	△44
商標権	17,424	17,997	△572
ソフトウェア	678	666	12
投資その他の資産	476	446	29
資産合計	35,716	36,837	△1,121
流動負債	7,550	7,262	287
短期借入金（1年内長期借入金含む）	1,840	1,840	0
固定負債	20,856	21,432	△576
長期借入金	16,960	17,420	△460
負債合計	28,406	28,695	△288
有利子負債	18,800	19,260	△460
純資産合計	7,309	8,142	△833
株主資本	7,392	8,005	△612
負債・純資産合計	35,716	36,837	△1,121

キャッシュの増減について

1Q (9-11月) 現預金減少額 6.6億円 期末残高88億円

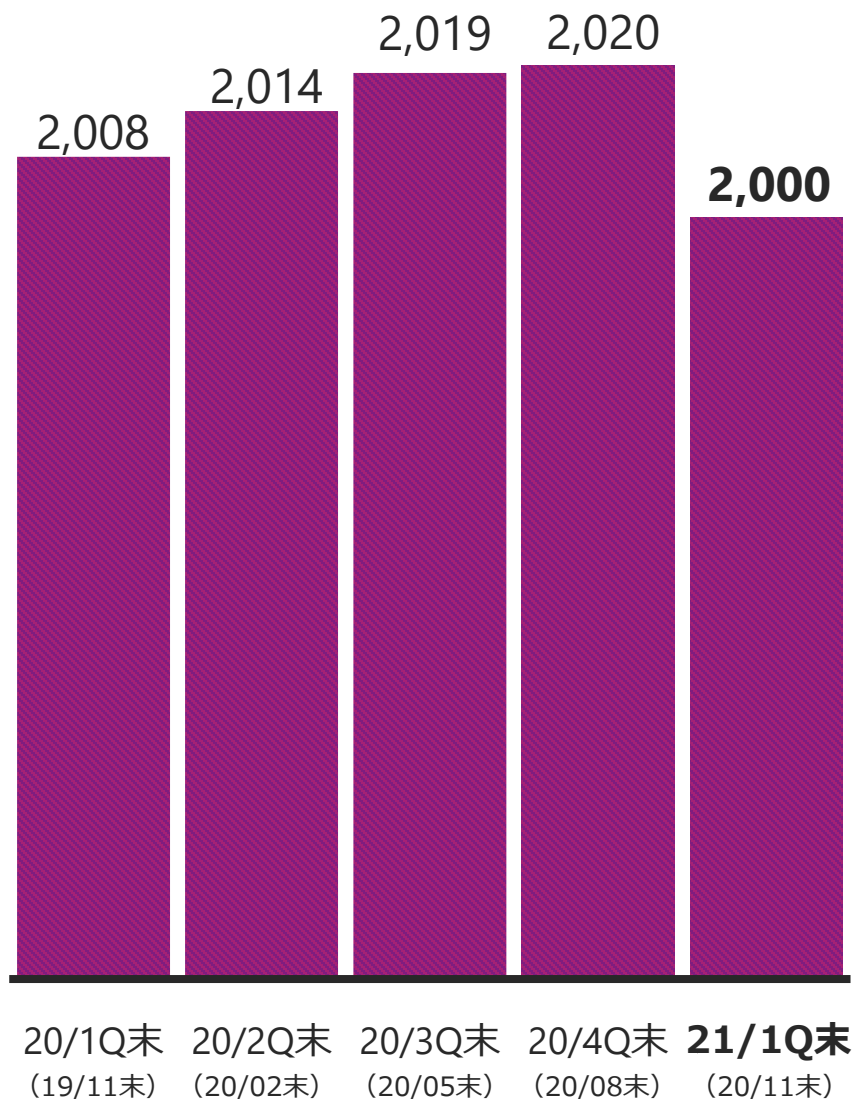
- 税引前償却前利益 + 3.0億円
- 棚卸資産減少 * 積み増したプロテイン在庫は順調に解消、
一方12月の販売増に向けて在庫確保を実施等 + 0.7億円
- 借入金 は 計画通り返済 △ 4.6億円
- 1株当たり5.0円の配当金支払い △ 4.6億円



1Qの事業状況と取り組み

店舗数

(単位：店舗)



国内 **2,000** 店舗

出店数 **10** 店舗

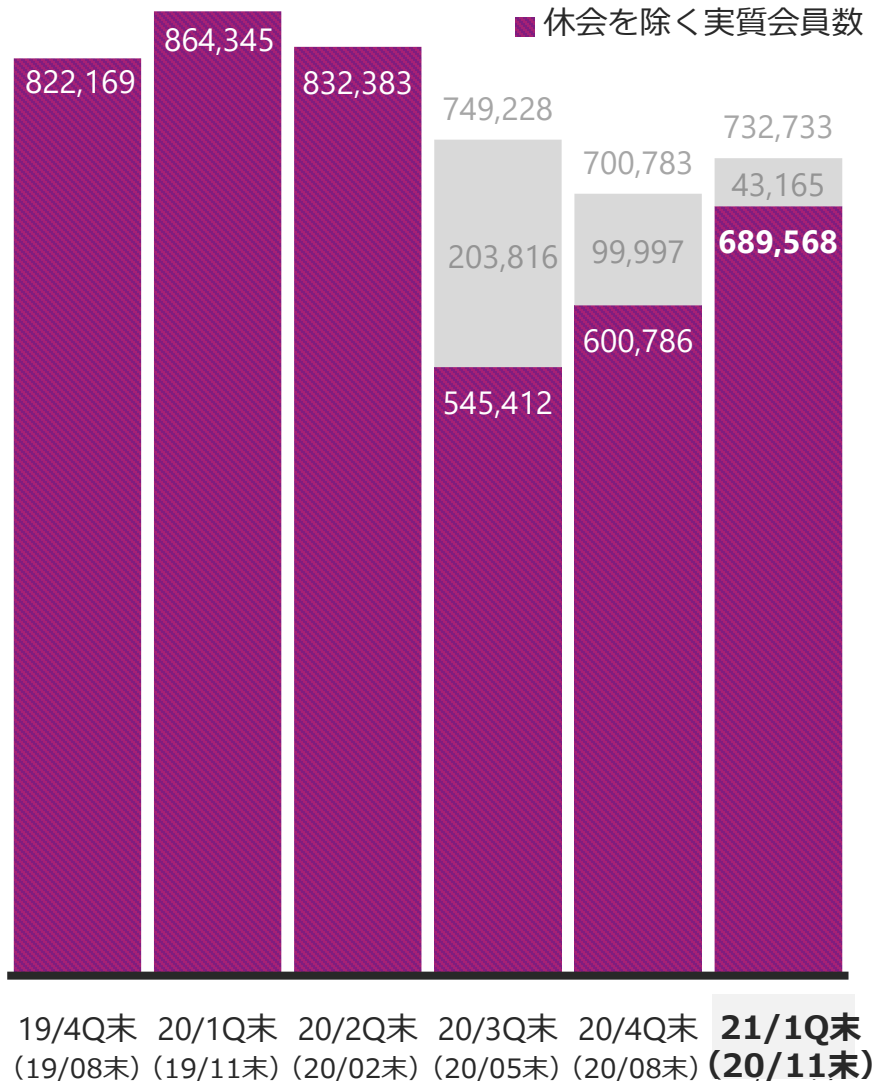
閉店数 **30** 店舗

純増数 \triangle **20** 店舗

- ・ コロナショックの影響
が大きい不採算店舗の
閉店統合を予定通り実行
- ・ 閉店店舗の会員の65%
以上は近隣店舗へ移籍

(単位：人)

■ 特別休会数
■ 休会を除く実質会員数



休会を除く
会員数 68.9万人

20/08期末対比 + **8.8**万人

19/08期末対比 △ **13.2**万人

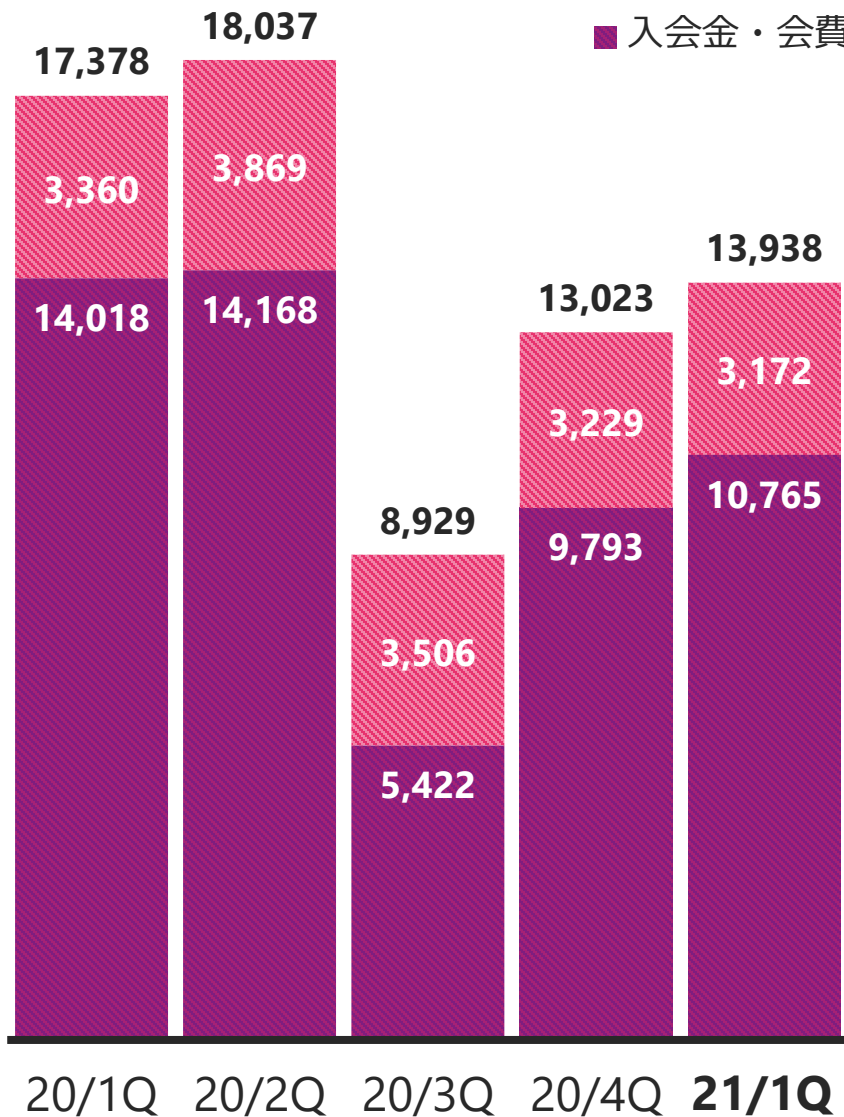
新規入会キャンペーンが好調に推移し新規入会增加
休会復帰も進み実質会員数は8.8万人増加

特別休会数は4.3万人に減少

チェーン売上高

(単位：百万円)

■ 会員向け物販
■ 入会金・会費



21/08 1Q **実績 139.3** 億円

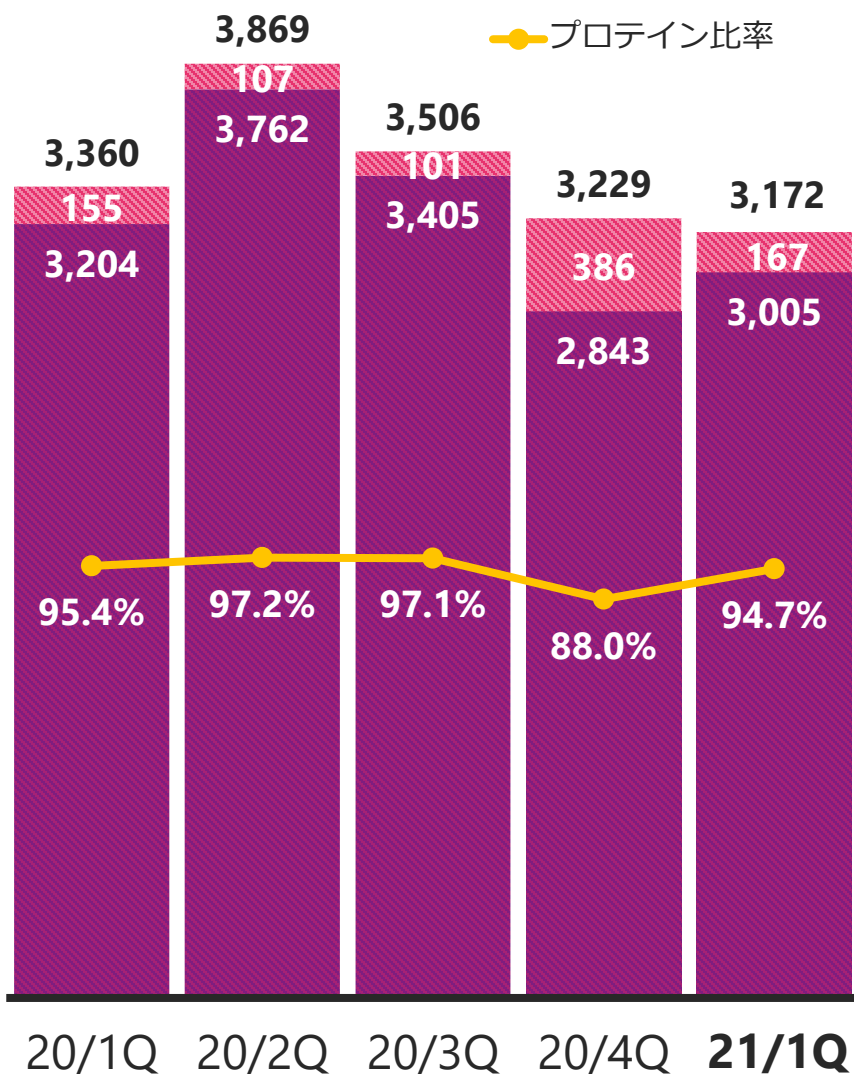
前年同期比 **80.2** %

20/08 4Q対比 **107.0** %

会員向け物販売上高

(単位：百万円)

■ その他会員向け物販
■ プロテイン
● プロテイン比率



21/08 1Q
実績

31.7 億円

前年同期比 **94.4** %

20/08 4Q対比 **98.2** %

(プロテイン比率 **94.7** %)

3-11月の会員数の状況

前年同月比	2020/08 3Q (3-5月)	2020/08 4Q (6-8月)	2021/08 1Q (9-11月)	9月	10月	11月
入会数	11.8%	57.5%	90.3%	72.2%	96.7%	105.6%
休会を除く会員数	54.5万人	60.0万人	68.9万人	63.1万人	67.4万人	68.9万人
純増数	△28.6万人	5.5万人	8.8万人	3.0万人	4.2万人	1.5万人
特別休会数	20.3万人	9.9万人	4.3万人	7.2万人	5.2万人	4.3万人
会員数	74.9万人	70.0万人	73.2万人	70.3万人	72.6万人	73.2万人

- ・ 9-11月の新規入キャンペーンが好調に推移し、新規入会数は前年同月比で順調に回復
- ・ 退会数は10月以降前年より低水準に抑えられ、休会復帰も進む（平均退会率 20年9-11月：1.9% 19年1-12月：2.3%）
- ・ これらにより、休会を除く実質会員数の純増は8.8万人

3-11月の売上高等の状況

前年同月比	2020/08 3Q (3-5月)	2020/08 4Q (6-8月)	2021/08 1Q (9-11月)	9月	10月	11月
チェーン売上高*	50.9%	74.4%	80.2%	78.8%	79.9%	82.0%
ロイヤルティ等売上高	46.1%	73.9%	80.3%	75.6%	82.1%	83.2%
会員向け物販売上高*	94.4%	88.8%	94.6%	95.6%	89.4%	98.9%
FC店向け経営支援金	1,035百万円	342百万円	166百万円	70百万円	52百万円	43百万円

- ・ 実質会員数の回復によりチェーン売上高は回復基調に
- ・ 休会会員の減少によりFC加盟店への経営支援金は減少

*チェーン売上高：FC店を含めた入会金・会費売上＋物販末端売上高

*会員向け物販：プロテインの継続率は前年よりも改善し堅調に推移、会員向け物販全体では前期4Qからは若干の減収

9-11月 体験キャンペーン実施

※会員数 千人未満切り捨て

21/1Q (9-11月)

実質会員数純増：**8.8** 万人 ⇒ 実質会員数 **68.9** 万人

- ・ 実質会員数は前期末比で8.8万人の純増
(2020年8月末 実質会員数60.0万人)
- ・ TVCMを軸にしたメディアミックス
マーケティングを実施
Web・クチコミなど他メディアへ
効果が波及

11月末時点で**1,525**店でサービス提供
約**10,200**会員が利用



休会・退会会員様向けに
運動再開の選択肢として活用

感染予防とサービスの両立

- 厚生労働省・業界団体ガイドラインに準拠した感染予防策を徹底した店舗運営
- 会員数・来店者数増加でも感染予防対策とサービスの維持・向上を両立できる運営ノウハウを開発
- ホームページでリアルタイムの来店状況をお知らせ

本日の来店状況(18:00時点)

来店者	退店者	運動中	(人)
166	144	22	

カーブスジャパンホームページ「<https://www.curves.co.jp/>」

カーブス 安心安全対策

10のお約束



コーチは健康管理を徹底し、常にマスクを着用しています



メンバーさんにも来るとき、帰るときはマスクを着用いただいています



体調が悪い方には運動をご遠慮いただいています

ソーシャルディスタンス



24人までの人数制限をしています

ソーシャルディスタンス



マシンとマシンの距離をあけて営業しています

ソーシャルディスタンス



立ち位置の目印、ロッカーを開くなど人と人の距離をあけて営業しています



手指や共有部分の消毒を徹底しています



30分に1回換気をしています



感染予防のためおしゃべりを控えていただいています



滞在時間は30分～35分以内にしていただくようご協力をお願いします

安心安全に通っていただけるよう
コーチ同、感染予防対策を徹底してまいります

メンズ・カーブス

- ・ 10月 メンズ・カーブス山科竹鼻オープン（京都府京都市）

『メンズ・カーブス』関西初出店
全国で6店舗に



海外事業

- ・ 重点地域の欧州で6月中旬以降、順次営業再開
9月末時点では全地域で営業（169店舗営業）

* 当社グループがFC本部を運営する直轄エリアのみ。

他地域は、マスターライセンスがオランダ、ギリシャ、東欧諸国、ロシア、ウクライナなどでFC本部経営

* 海外は決算期のずれにより2ヶ月遅れでの連結取込み

■ ■ ■ 2Q以降の見通しと戦略

【市場環境の変化】

- 健康マーケットの広がり
(コロナ太り、免疫維持改善、基礎疾患予防)
- 非接触型サービス需要の高まり
(コロナ後遺症)

リアルとオンライン融合の新しいモデルでの成長へ

22年末までに事業回復と新しいビジネスモデル
づくり

21年8月期 : 確かな道筋を創る

- 1 会員数など事業基盤の回復
- 2 お客様満足度の一層の向上
- 3 マーケティング強化
(ヤングマーケティング・メディアミックス)
- 4 新たなビジネスモデルの確立
(『おうちでカーブス』など)
- 5 メンズ・カーブス、新業態の事業モデル確立
- 6 産学官・医療機関との連携の強化

業績予想について

	21/08 上期		21/08 通期	
	予想	前同比	予想	前同比
売上高	111.0 億円	76.9 %	235.0 億円	93.7 %
営業利益	0.0 億円	0.0 %	10.0 億円	85.7 %
期末実質会員数	-	-	66.0 万人	+5.9 万人
店舗数	-	-	1,940 店舗	△80 店舗

- ・ 9-11月秋キャンペーンが好調に推移し、実質会員数の回復は想定を上回る水準
- ・ 会員数の回復により閉店は計画より低水準
閉店店舗の会員様の近隣店舗への移籍率7割超を目指す

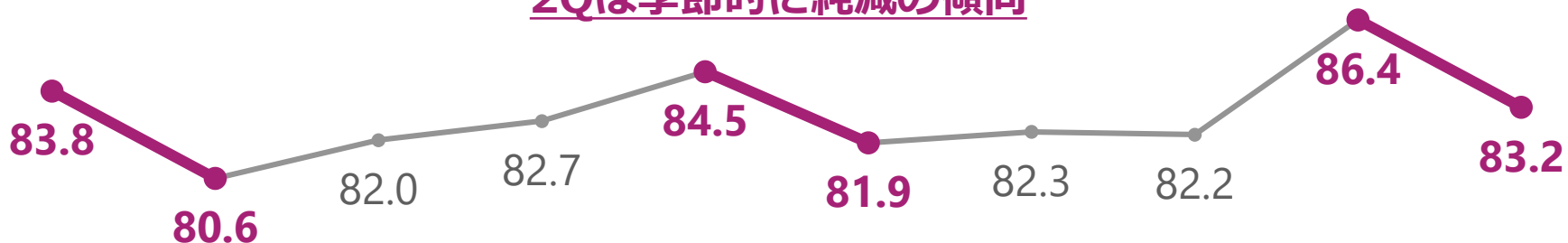
ただし先行き不透明な経営環境は継続しており、
業績予想について、現時点では据え置き

2Qの季節特性について（1Qとの比較）

- ・ 2Qは季節要因により1Q対比で入会数が減少し、会員数は例年純減（1Q末対比3%～5%減）
- ・ 例年12月は会員向けの「食生活の相談」を強化、食生活の課題にあわせプロテインなどを提案、会員向け物販売上は増加

【四半期ごとの実質会員数変化（単位：万人）】

2Qは季節的に純減の傾向



18/1Q末 18/2Q末 18/3Q末 18/4Q末 19/1Q末 19/2Q末 19/3Q末 19/4Q末 20/1Q末 20/2Q末

2Qの取り組み

- ・ 食生活の相談強化月間（12月）
→プロテイン提案、販売増
- ・ サービス強化による顧客満足度向上
（1月2月）
→3Q以降の退会率低減へ
- ・ 引き続きFC加盟店向け経営支援を実施
- ・ 産学官・医療機関との連携の強化

今回の緊急事態宣言による影響（1/13現在）

- ①運動施設、フィットネスクラブに対する特措法にもとづく休業要請はなし
- ②緊急事態措置以外の対応として、運動施設への20時までの営業時間短縮の働きかけ
⇒当社運営施設で20時以降営業店舗はないため影響はなし

当社方針

感染予防を徹底し営業

1月8日厚生労働大臣の会見においても「健康二次被害*防止のために感染予防をしながら外出し運動を」との発言

*健康二次被害とは、感染予防のための活動自粛によって運動不足や人との交流不足がおき、持病の悪化・認知機能の低下・関節痛の悪化・免疫機能低下などの健康被害が起きること

おうちでカーブス新規向け開発

32

20年9月以降順次1,525店でテスト導入中
主に休会・退会の方向けに展開

今後の取組



- ・ UI/UX/サービスの強化・改善
- ・ スマホ対応向け開発
- ・ サービス生産性向上のための開発
- ・ 新規向けマーケティング施策立案
など

21年春以降新規向け展開スタート



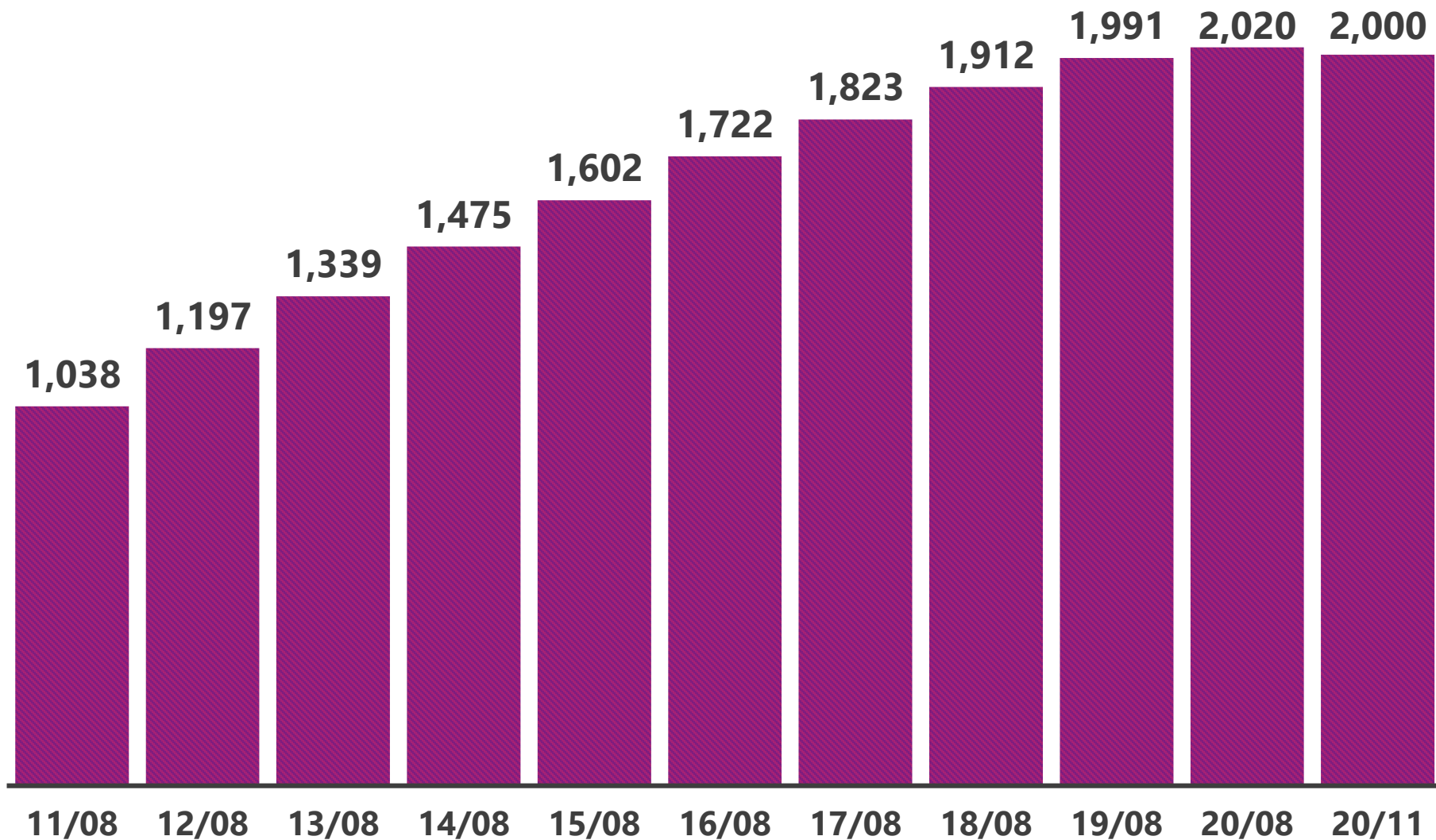
Appendix

■ カーブス事業の推移

店舗数の推移

35

(単位：店舗)

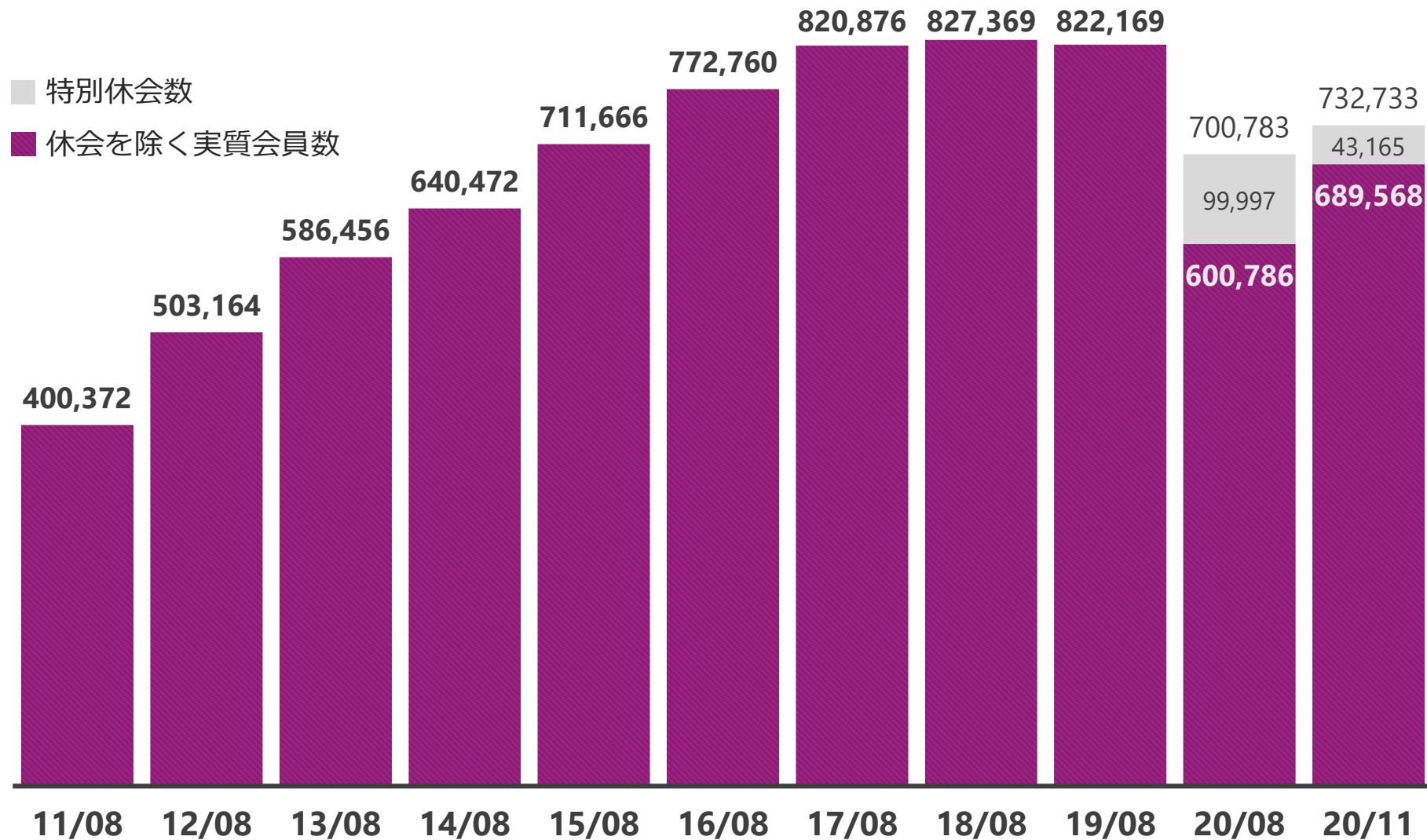


11/08	12/08	13/08	14/08	15/08	16/08	17/08	18/08	19/08	20/08	20/11
1,038	1,197	1,339	1,475	1,602	1,722	1,823	1,912	1,991	2,020	2,000

会員数の推移

36

(単位：人)

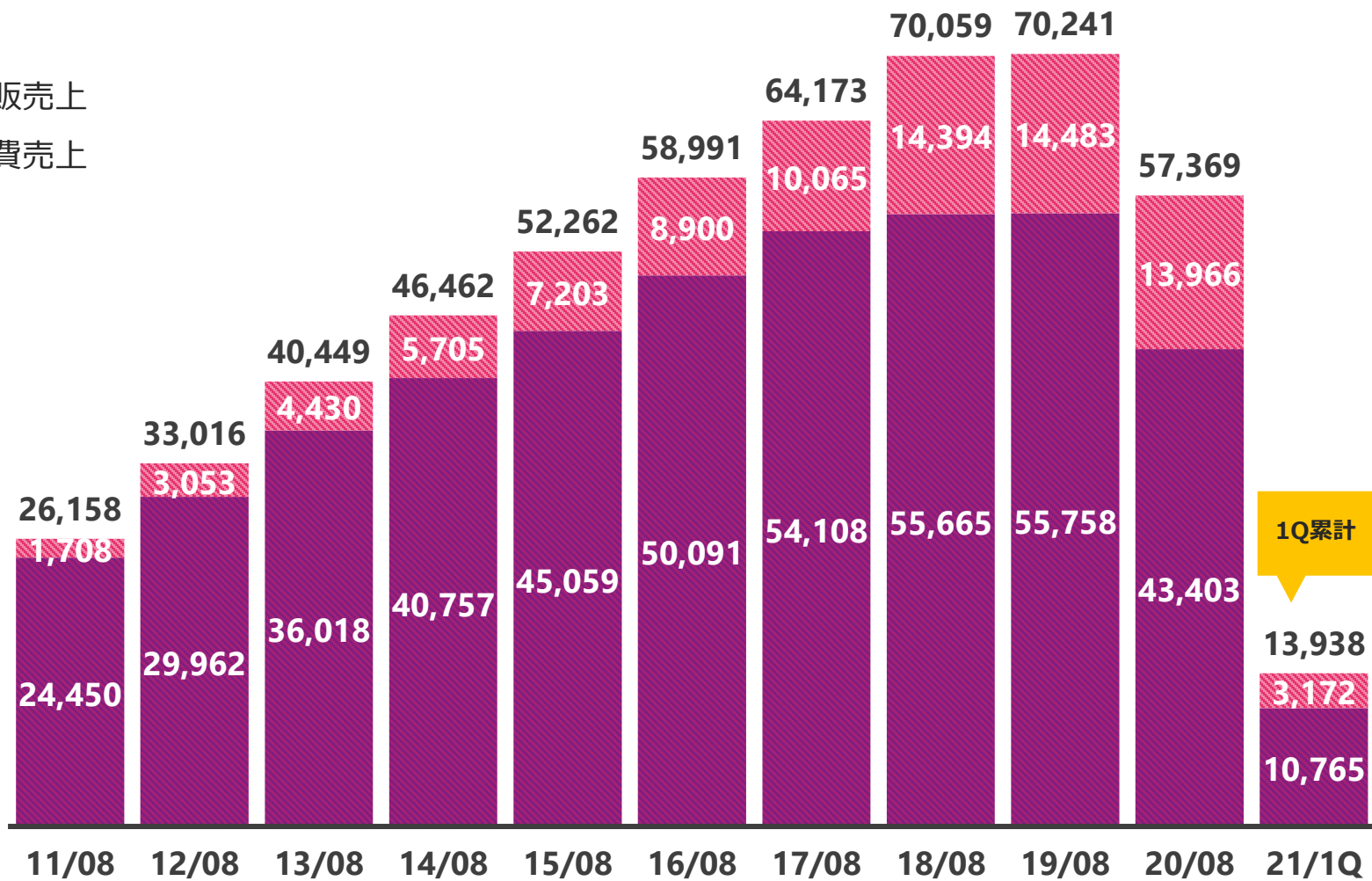


11/08	12/08	13/08	14/08	15/08	16/08	17/08	18/08	19/08	20/08	20/11
400,372	503,164	586,456	640,472	711,666	772,760	820,876	827,369	822,169	600,786	689,568

チェーン売上高推移

(単位：百万円)

■ 会員向け物販売上
■ 入会金・会費売上

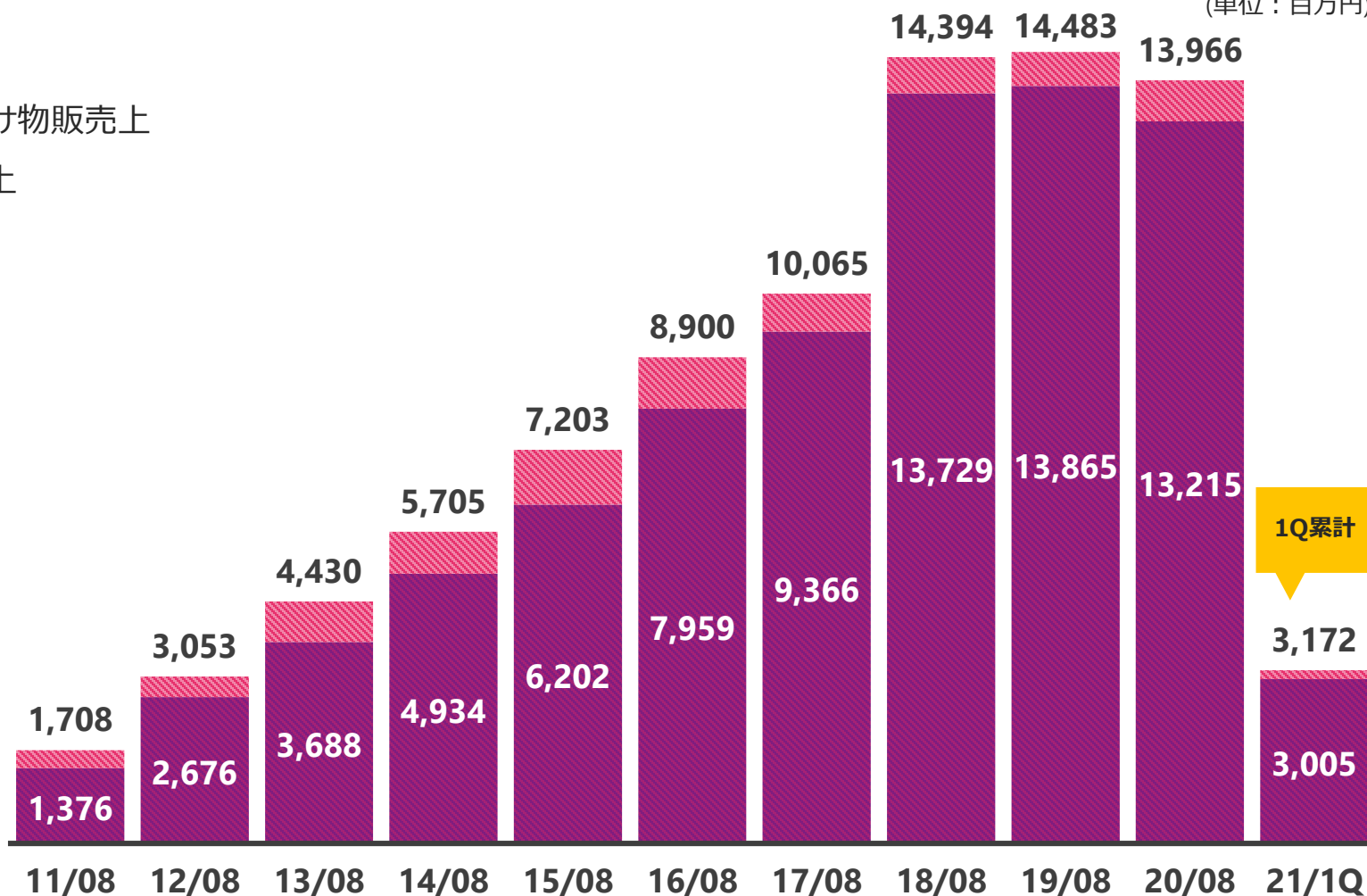


	11/08	12/08	13/08	14/08	15/08	16/08	17/08	18/08	19/08	20/08	21/1Q
チェーン売上高	26,158	33,016	40,449	46,462	52,262	58,991	64,173	70,059	70,241	57,369	13,938
会員向け物販売上	1,708	3,053	4,430	5,705	7,203	8,900	10,065	14,394	14,483	13,966	3,172
入会金・会費売上	24,450	29,962	36,018	40,757	45,059	50,091	54,108	55,665	55,758	43,403	10,765

会員向け物販売上高推移

(単位：百万円)

- その他会員向け物販売上
- プロテイン売上



1Q累計

	11/08	12/08	13/08	14/08	15/08	16/08	17/08	18/08	19/08	20/08	21/1Q
会員向け物販売上	1,708	3,053	4,430	5,705	7,203	8,900	10,065	14,394	14,483	13,966	3,172
内) プロテイン売上高	1,376	2,676	3,688	4,934	6,202	7,959	9,366	13,729	13,865	13,215	3,005
プロテイン比率	80.6%	87.6%	83.3%	86.5%	86.1%	89.4%	93.1%	95.4%	95.7%	94.6%	94.7%
プロテイン前年比	-	194.4%	137.8%	133.8%	125.7%	128.3%	117.7%	146.6%	101.0%	95.3%	-

連結損益計算書推移

(単位：百万円)

	20/08				21/08
	1Q	2Q	3Q	4Q	1Q
売上高	7,335	7,096	5,127	5,523	5,719
国内	7,200	6,979	4,967	5,474	5,679
スポット	233	186	167	194	141
ベース	6,967	6,793	4,800	5,280	5,537
ロイヤルティ等	1,676	1,611	738	1,182	1,346
FC関連	560	453	296	253	485
会員向け物販	3,376	3,892	3,518	3,246	3,193
直営事業	555	567	173	401	488
その他	21	28	15	18	23
広告分担金	776	239	57	177	-
海外	134	117	159	49	40
売上総利益	3,031	3,071	1,292	1,772	2,507
営業利益	1,603	1,384	△1,259	△561	△10
経常利益	1,592	1,453	△1,314	△567	△103
当期純利益	1,099	956	△933	△358	△143
期末実質会員数 (万人)	86.4	83.2	54.5	60.0	68.9
店舗数 (店舗)	2,008	2,014	2,019	2,020	2,000

■ 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。**

当社グループの強み

顧客への本質的な提供価値

『健康生活の習慣化』

- ・ 店舗での運動だけが本質的価値ではない
- ・ 運動経験がなかった人に運動を始めてもらい、続けてもらう『習慣化』こそが私達の提供価値
- ・ 『習慣化』のための場づくり、コミュニケーション、コミュニティなどが当社グループの本当の強み

この原点に戻り、ビジネスモデルの
在り方を改革中

当社グループの強み

(見えざる) 資産

5つのエンゲージメント (満足度を超えた絆の強さ)

- ①お客様とのエンゲージメント
- ②加盟店とのエンゲージメント
- ③働く人達とのエンゲージメント
- ④社会・地域社会とのエンゲージメント
- ⑤株主とのエンゲージメント

コロナショック対策においても

5つのエンゲージメント強化を図る

経営技術

FC加盟企業とともに中高年向け
健康体操マーケットを創り出した

【実験思考、集合知、科学する経営】

新たなビジネスモデル、サービスの
開発のスピードアップ

株式会社カーブスホールディングス
(カーブス事業持株会社)

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分健康体操教室 カーブス」を展開
- 国内店舗数2,000店舗（直営75店舗、FC1,925店舗）
（2020年11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⁾：250億円
- 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
2.2020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

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 : 03-6453-8752

e-Mail : curves-ir@curves.co.jp

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

証券コード : 7085

本資料は、2021年8月期第1四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2021年1月15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、予告な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。