



Curves®

The power to amaze yourself.®

———明日の自分にきっと驚く

Business Report

Vol. 9

2024.9.1- 2025.2.28

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

過去最高

チェーン売上

422億円

106.1%
(前年同期比)

うち、
会費入会金売上

312億円

会員向け物販売上

109億円

会員数

82.8万名

+4.6万名
(前年同期末比)

うち、
オンラインサービス
利用会員数*

約7万名

※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」お
よびオンラインフィットネス「おうちで
カーブス」のみご利用者の合計

2025年8月期 上期実績

(2024年9月~2025年2月)

国内店舗数

1,983店舗

出店数 7店舗 閉店数 2店舗

純増数 +5店舗

(前期末比)

当期上期のポイント

- チェーン売上 上期過去最高
会費入会金売上、会員向け物販売上とも上期過去最高に
- 当社グループ連結売上高、利益も上期過去最高に
- 秋の新規入会キャンペーンの成功により会員数純増(前年同期末比+4.6万名)
- フリー・キャッシュ・フローは前年同期比421.6%に



株主様からのご質問&ご意見にお答えします!



Q 今後の成長戦略や事業展開についてより深く知りたいです

-A- 成長ドライバーは女性カーブス既存店の成長 さらにメンズ・カーブス、新ブランド、欧州が拡大フェーズへ

当社グループの今後の成長ドライバーは2つです。第一に、現在の主力事業である「女性だけの30分健康フィットネス カーブス」の**持続的な成長**です。年間20から30店舗の新規出店を継続するとともに、既存店の**1店当り会員数増加と物販売上上の拡大**を実現していきます。既存店の成長のみで会員数は**20万会員以上**、物販売上は**年間150億円の成長余地**があると考えています。

実際に直近1年間の会員数純増約5万会員の84%は既存店の成長によるものです。さらに、直営店とフランチャイズ加盟店では1店当り会員数に差があります。具体的には、直営店は平均554名、フランチャイズ加盟店は平均431名で、123名の差です。直営店もまだまだ会員数を伸ばしていきますが、フランチャイズ店の会員数を直営店レベルに引き上げるだけでも、**大きな成長余地**があることがわかりたいと思います。物販売上においても、直営店は1店当り134万円で、フランチャイズ加盟店の96万円と比較して38万円の差があり、**物販売上も既存商品の拡大のみで大きな成長余地**を残しています。

また、1店当り会員数増と物販売上増は、店舗の人員数の増加を伴わないで実現可能なため、**インストラクター一人当りの売上、付加価値額(=労働生産性)を引き上げる**ことにつながります。労働生産性向上の果実の適正な分配によって、働く人達の**賃金アップ待遇向上**など**人的資本に投資**をしていきますので、**優秀な現場人材の確保、定着、スキル向上**による**顧客満足度の一層の向上**につなげることができ、当社の強みをさらに高めることにつながっていきます。

第二の成長ドライバーは、**メンズ・カーブスを含む新規事業の本格展開**です。メンズ・カーブスでは、顧客理解によるノウハウの革新が進み、既存店業績の改善と新規出店の好調な立ち上げを実現しています。来期以降は、年間20店舗以上の出店を計画しています。加えて、**女性カーブス、メンズ・カーブスとは異なるマーケットを対象にした新ブランドも立ち上げました**。業態開発には6年をかけ、**2024年7月から実験的なフランチャイズ展開を開始し、2025年3月には既に25店舗を運営**しています。来期以降は、年間35から45店舗の出店で本格展開を進めます。

女性カーブスの持続的成長とともに、新事業の本格展開によって、さらなる事業成長を実現し、**「地域密着の健康インフラ」として社会問題の解決に貢献**をして参ります。

海外展開においては、欧州を重点地域として位置付けています。**既存店1店当りの会員数は過去最高を記録**しており、来年以降は多店舗化を推進していく方針です。

これらの取り組みにより、中長期的な成長戦略を描きながら、持続的に企業価値を向上させることを目指しています。なお、**2025年10月には2025年8月期の本決算において中期ビジョンおよび事業計画を発表**する予定です。

■ 今後の成長戦略イメージ

成長ドライバー

- Phase1 **女性カーブス既存店を中心とした成長**
- Phase2 **メンズ・カーブス、新ブランドの事業拡大**

2025年8月期以降 5カ年の財務指標基準

- 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
- ROIC12%以上を維持し、15%を目指す

新ブランド×
ローンチ・多店舗化へ

メンズ・カーブス
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**

Q 人口減の社会への対応を教えてください

-A- 人口減の中でも健康市場は拡大。市場機会を捉え事業を拡大していきます

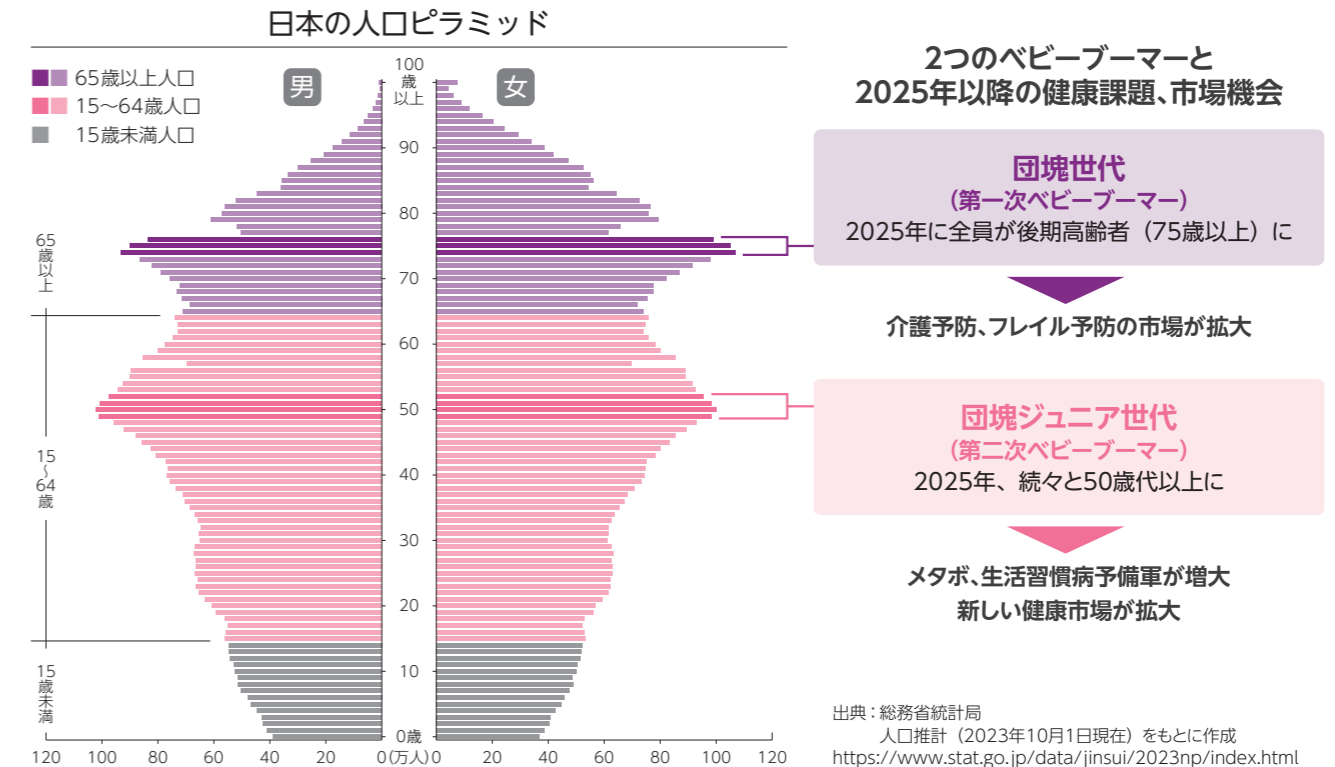
今後**国内の健康市場はさらに大きく成長をしていきます**。その理由は大きく2つあります。

第一に、コロナを経て、あらゆる年代で「健康であることの重要性」と「自分の健康は自分で守る」という認識が広がっているからです。日本は国民皆保険によって、いつ病気になっても安価で質の高い医療にアクセスができるという素晴らしい制度がある国です。一方で、このことが国民の予防や健康づくりへの意識を低下させている、健康に対して受け身になっているということも指摘されてきました。それがここ数年で大きく変わってきており、**心身ともに健康でいること、そのために自分でできることをやらないと、という意識の変化が起きています**。今後もこの認識の変化は広まることはあれ、縮小することはないでしょう。

健康市場が拡大する理由の第二に、日本の人口構造の変化があります。**2025年という年は、日本の人口構造からみてエポックメイキングな年**であり、そのことが健康市場の拡大とつながっています。ご存じのとおり、日本には2つの人口が多い年代があります。1つ目が、団塊の世代と言われる第一次ベビーブーマー、2つ目が団塊ジュニア世代と言われる第二次ベビーブーマーです。**2025年に、団塊世代は後期高齢者(75歳以上)になり、団塊ジュニア世代は50歳代に入ります**。75歳と50歳、それぞれの年齢は医学的にも心身の変化が起きるターニングポイントの年齢です。75歳代後半は老化が進みやすく、いつまでも自分の足で歩いて健康な老後を送れるか要介護となるかのターニングポイントであり、50歳代からは太りやすくなり、ホルモンのバランスが崩れやすくなり、メタボ、不定愁訴などが増え、生活習慣病の発症も増えていく年齢です。**50歳代の過ごし方で老化のスピードが変わり、将来も健康でいられるかが決まる年齢**です。ですので、**健康への意識も急激に高まるのが50歳代**でもあるのです。

つまり、日本の多くの産業では人口減少や若年人口の減少によって市場の縮小が起きていますが、こと**健康産業においては対象人口も増え、市場規模も拡大し、社会の意識の変化、市場構造の変化と新しい世代の市場参入もあり、量質ともに拡大をしていく**と考えられるのです。当社グループは「50歳からのカーブス」を標ぼうしてきたように、**50歳以上の健康市場には強みがあり、独自のマーケットを創造**してきました。今後、この**拡大する市場**においても、**顧客ニーズをしっかりと捉え、事業機会の拡大につなげていきます**。

■ 社会課題/市場機会



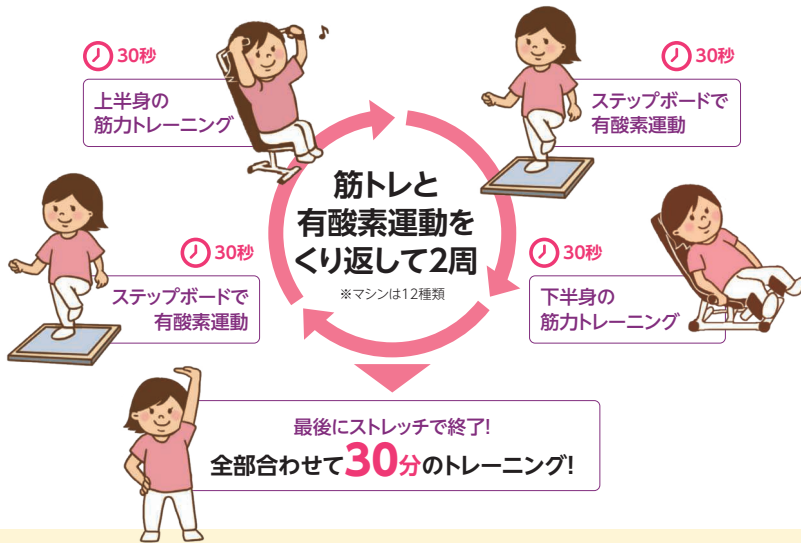
2025年2月に「総合報告書2024」を発行いたしました。ぜひご覧ください。
▶ 総合報告書 <https://www.curvesholdings.co.jp/sustainability/communication.html>



ABOUT CURVES

「女性だけの30分健康フィットネス カーブス」は、メインの顧客を50歳以上の女性にフォーカスし、既存の運動施設や自宅での運動への不満・不安・不便という「不」の解決を目指す独自のビジネスモデルが特徴です。「運動が苦手」「年齢による体力低下が心配」など、さまざまな悩みを抱えた女性が、「1回わずか30分、予約不要」で手軽に運動を続け、無理なく成果を出せるよう、ていねいな運動指導や、親身なコミュニケーションを大切にしています。

カーブス独自の30分運動プログラムは、**筋力トレーニング、有酸素運動、ストレッチ**の3つの運動をバランスよく組み合わせた、短時間で効率よく実施できるプログラムです。



顧客満足度を追求したサービス

1 手軽に、誰でも、何歳でも!

- 顧客層は50歳以上の女性を中心
- 運動に苦手意識を持っている会員が約8割
- 効果の高い運動プログラム

2 1回わずか30分、予約不要!

- 好きな時間に来店が可能
- 待ち時間なし
- 生活圏への出店

3 運動が楽しく続く

- ていねいな運動指導
- インストラクターの親身なコミュニケーション
- 女性同士のコミュニティ

お客様のお声・クチコミをご紹介
<https://www.curves.co.jp/voice/>



「カーブス フードドライブ」の活動を1分報告

ご家庭にある常温保存できる未開封の食品を募り、福祉施設・団体等に寄付をする活動が「カーブスフードドライブ」です。2007年から毎年、全国の店舗で実施しています。1月15日(いいごはんの日)を「フードドライブの日」と制定し、毎年約1カ月、食品を募っています。2025年は約13万8千人にご参加いただき、約168トンの食品を774の施設へお届けしました。食糧を必要としながら確保できない方々のために寄付をすることで、地域社会へ寄り添い、より豊かな社会を実現したいという想いで活動を推進して参りました。約80万人の地域密着のコミュニティを有するカーブスだからこそできる活動です。

フードドライブは、カーブスグループのサステナビリティ **重要課題(マテリアリティ)5「地域社会への貢献」**に関連する取り組みです。
▶ <https://www.curvesholdings.co.jp/sustainability/materiality05.html>



会社情報 (2025年2月28日現在)

会社概要

会社名 株式会社カーブスホールディングス
所在地 〒108-0023
東京都港区芝浦3-9-1 芝浦ルネサイトタワー11F
TEL: 03-5418-9922(代表)
設立 2005年2月*
資本金 848,666千円
URL <https://www.curvesholdings.co.jp/>

*カーブスジャパン設立日 カーブスホールディングスは2008年10月設立

▶ **カーブス** <https://www.curves.co.jp/>



▶ **メンズ・カーブス** <https://www.curves.co.jp/mens/>



株主メモ

証券コード 7085
上場証券取引所 東京証券取引所 プライム市場
事業年度 9月1日から翌年8月31日まで
配当金 8月31日
受領株主確定日 中間配当を実施する場合は2月末日
定時株主総会 毎事業年度終了から3か月以内
株主名簿管理人 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
三菱UFJ信託銀行株式会社
事務取扱場所 東京都千代田区丸の内一丁目4番5号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
郵便物送付先 〒137-8081
新東京郵便局私書箱第29号
三菱UFJ信託銀行株式会社 証券代行部
電話 0120-232-711(フリーダイヤル)
公告の方法 電子公告により行う
公告掲載URL <https://www.curvesholdings.co.jp/>
(ただし、電子公告によることができない事故、その他のやむを得ない事由が生じたときは、日本経済新聞に公告します。)

