

Curves®

The power to amaze yourself.®

——— 明日の自分にきっと驚く

2024年8月期 決算補足説明資料

2024年10月18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月期通期実績サマリー	3
2.	2024年8月期実績詳細	5
3.	2024年8月期の事業状況と取り組み	23
4.	2025年8月期以降の見通しと戦略	35
	Appendix	46

■ 2024年8月期通期実績サマリー

売上高、営業利益、チェーン売上 過去最高

■ 売上高 **354.6億円** (前年比 118.1%)

■ 営業利益 **54.5億円** (前年比 141.7%)

■ チェーン売上^{*} **809.7億円** (前年比 113.4%)

▶ 会費入会金売上 **589.1億円** (前年比 109.1%)

▶ 会員向け物販売上 **220.6億円** (前年比 126.8%)

* 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

□ 会員数 **81.7万名** (前期末比 4.0万名純増)

□ 店舗数 **1,978店舗** (前期末比 16店舗純増)

■ 2024年8月期通期実績サマリー

年間配当 ^{当初予想} 12円 → 15円 3円増配

(うち、期末配当 6円→9円)

連結配当性向 38.7%

	当初予想	当期実績	当初予想比	参考：前期実績
中間配当	6.00円	6.00円	-	5.00円
期末配当	6.00円	9.00円	+3.00円	5.00円
年間配当	12.00円	15.00円	+3.00円	10.00円



2024年8月期実績詳細

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）	予想比	2024年8月期（当期）
	通期（9-8月）実績	通期（9-8月）実績		通期（9-8月）予想*1		4Q（6-8月）実績
売上高	35,465	30,022	118.1%	35,000	101.3%	8,953
売上原価	20,320	17,216	118.0%			5,027
（売上原価率）	57.3%	57.3%				56.2%
売上総利益	15,145	12,806	118.3%			3,925
（売上総利益率）	42.7%	42.7%				43.8%
販管費	9,687	8,954	108.2%			2,922
のれん・商標権・ 無形固定資産償却費*2	1,541	1,703	90.5%			399
営業利益	5,458	3,851	141.7%	5,100	107.0%	1,003
（営業利益率）	15.4%	12.8%		14.6%		11.2%
経常利益	5,472	3,841	142.4%	5,050	108.4%	1,000
（経常利益率）	15.4%	12.8%		14.4%		11.2%
当期純利益	3,566	2,551	139.8%	3,140	113.6%	642
（当期純利益率）	10.1%	8.5%		9.0%		7.2%

連結損益計算書トピック(業績予想比) 7

(単位：百万円)	2024年8月期（当期）実績			2024年8月期（当期）予想*	業績予想比	
	上期(9-2月)	下期(3-8月)	通期(9-8月)	通期(9-8月)	差異	比率
売上高	17,028	18,437	35,465	35,000	+465	101.3%
営業利益	2,809	2,648	5,458	5,100	+358	107.0%
(営業利益率)	16.5%	14.4%	15.4%	14.6%		
経常利益	2,792	2,679	5,472	5,050	+422	108.4%
(経常利益率)	16.4%	14.5%	15.4%	14.4%		
当期純利益	1,805	1,761	3,566	3,140	+426	113.6%
(当期純利益率)	10.6%	9.6%	10.1%	9.0%		

当期売上高

35,465百万円

予想比 +465百万円

達成率 101.3%

- ・会員数は計画通り **前期末 77.7万会員** → **当期末 81.7万会員**に
- ・会員向け物販収入予想比増
2023年12月発売のウルトラプロテイン、ヘルシービューティの販売数が好調に推移

当期営業利益

5,458百万円

予想比 +358百万円

達成率 107.0%

- 粗利 ・原材料費高騰への対応により、会員向け物販粗利予想比増
- 販管費 ・将来への投資として人件費 および その他費用増
- ・事前開示通り、広告宣伝費は下期に積み増しを実行
(上記予想数値に織り込み済み)

連結損益計算書トピック (前年同期比)

通期比較

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
当期1-4Q (23年9月-24年8月)	354.6億円 (前同比+54.4億円)	54.5億円 (+16.0億円)	54.7億円 (+16.3億円)	35.6億円 (+10.1億円)
前期1-4Q (22年9月-23年8月)	300.2億円	38.5億円	38.4億円	25.5億円

通期売上高 354.6億円 前同比+54.4億円(118.1%)

①ロイヤルティ等収入の増加

・ 会員数 ^{前期末}77.7万会員 → ^{当期末}81.7万会員へ 4.0万会員純増

②会員向け物販収入の増加

・ 会員向け物販売上高* ^{前期通期}174.8億円 → ^{当期通期}222.1億円へ

・ 2023年12月発売のウルトラプロテイン、ヘルシービューティの販売数が大幅増、順調に推移

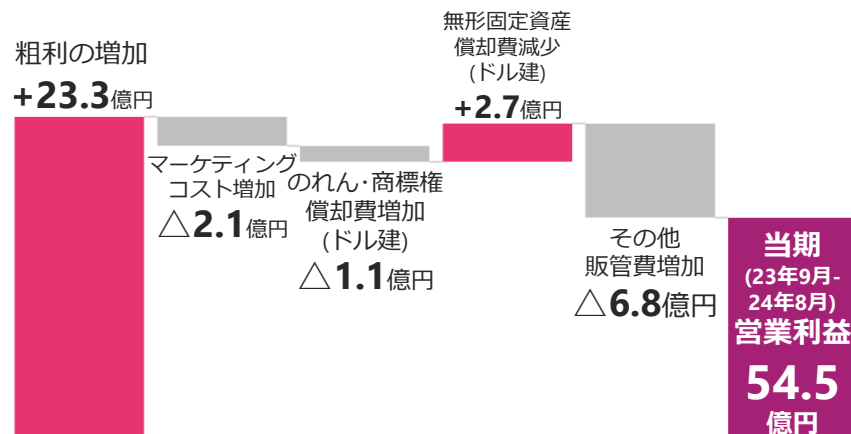
* 会員向け物販売上には、FC加盟企業に販売した商品の売上高が含まれております。

連結損益計算書トピック (前年同期比)

通期**営業利益** 54.5億円 前同比+16.0億円(141.7%)

営業利益率 前期12.8% 当期15.4% 2.6%改善

当期(23年9月-24年8月)の前期(22年9月-23年8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、当期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 1.1億円

無形固定資産償却費減少 2.7億円

☞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 137.98円 当期 149.58円

その他販管費増加

人件費増、システム関係費増など

粗利増減

+23.3億円

販管費増減

販管費の増加 △7.3億円

* △は、販管費増、利益減

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	
	4Q (6-8月)	3Q (3-5月)	差異	比率	4Q (6-8月)	差異	比率
売上高	8,953	9,483	△530	94.4%	7,832	+1,120	114.3%
営業利益	1,003	1,644	△640	61.0%	756	+246	132.6%
経常利益	1,000	1,679	△679	59.5%	860	+139	116.1%
当期純利益	642	1,118	△475	57.5%	677	△34	95.0%

当期4Q売上高

8,953百万円

前Q比 **94.4%**

前同比 **114.3%**

【前Q比】・RT等収入増 会員数当期3Q末**80.0万会員** →当期4Q末**81.7万会員**に
 ・会員向け物販収入減
 定期購入型商品の販売数はお届けタイミングの関係もあり前Q比減少も、計画値を上回る推移

* 商品のお届けをもって代金請求、売上計上をしているため、お届けタイミングが売上高増減要因に

【前同比】・RT等収入増 会員数前期4Q末**77.7万会員** →当期4Q末**81.7万会員**に
 ・会員向け物販収入増

2023年12月発売のウルトラプロテイン、ヘルシービューティの販売数が大幅増し、好調に推移

当期4Q営業利益

1,003百万円

前Q比 **61.0%**

前同比 **132.6%**

【前Q比】粗利 △153百万円 RT等粗利増、会員向け物販粗利減
 販管費+487百万円 広告宣伝費、人件費等増

【前同比】粗利 +611百万円 RT等粗利、会員向け物販粗利増
 販管費+364百万円 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)	
	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	35,465	100.0%	30,022	100.0%	118.1%	8,953	100.0%
国内	34,969	98.6%	29,545	98.4%	118.4%	8,836	98.7%
海外	496	1.4%	477	1.6%	103.9%	117	1.3%
営業利益	5,458	15.4%	3,851	12.8%	141.7%	1,003	11.2%
国内	7,468		5,914		126.3%	1,532	
海外	△304		△471		-	△83	
調整額	△1,705		△1,591		-	△445	
(期中平均為替レート) 米ドル	149.58円		137.98円		11.60円 円安	149.58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

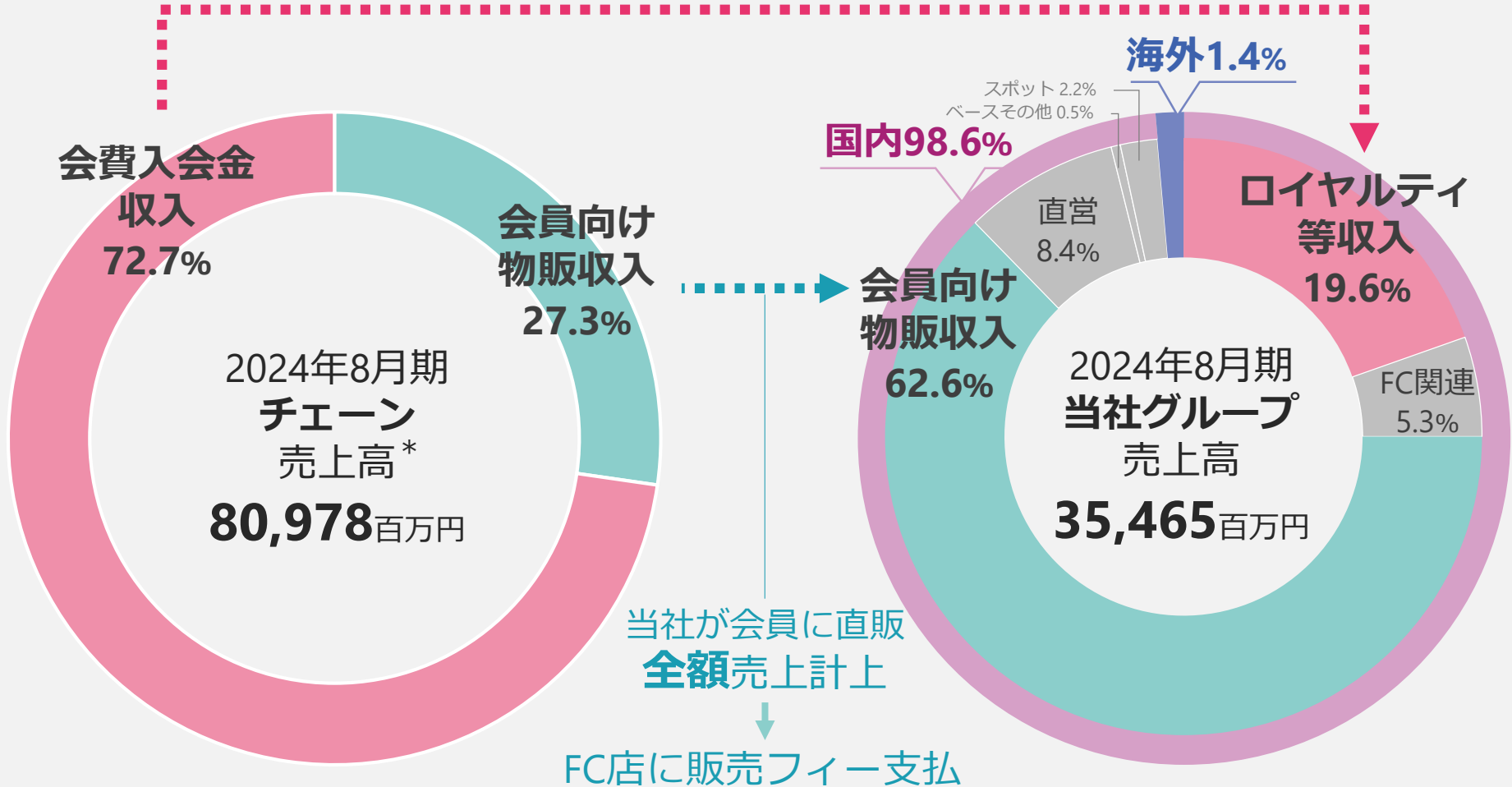
(単位：百万円)

	2024年8月期（当期）		2023年8月期（前期）		前同比	2024年8月期（当期）	
	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	35,465	100.0%	30,022	100.0%	118.1%	8,953	100.0%
国内	34,969	98.6%	29,545	98.4%	118.4%	8,836	98.7%
スポット	773	2.2%	698	2.3%	110.7%	253	2.8%
ベース	34,195	96.4%	28,846	96.1%	118.5%	8,582	95.9%
ロイヤルティ等	6,946	19.6%	6,518	21.7%	106.6%	1,744	19.5%
FC関連	1,878	5.3%	2,021	6.7%	92.9%	447	5.0%
会員向け物販*	22,210	62.6%	17,488	58.3%	127.0%	5,581	62.3%
直営事業	2,994	8.4%	2,704	9.0%	110.7%	762	8.5%
その他	165	0.5%	113	0.4%	145.7%	46	0.5%
海外	496	1.4%	477	1.6%	103.9%	117	1.3%

* 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



連結貸借対照表

	2024年 8月期末	2023年 8月期末	前期末差
(単位：百万円)			
流動資産	15,490	14,338	1,151
現預金*	8,296	8,134	161
受取手形・売掛金	5,128	4,444	683
商品	1,225	985	240
固定資産	25,884	24,773	1,111
有形固定資産	483	437	46
無形固定資産	24,238	23,183	1,055
のれん	1,598	1,546	51
商標権	20,842	20,126	716
ソフトウェア	1,672	1,361	310
投資その他の資産	1,163	1,153	10
資産合計	41,374	39,111	2,263
流動負債	11,654	10,686	967
短期借入金（1年内長期借入金含む）	3,290	3,290	-
固定負債	10,311	13,354	△ 3,043
長期借入金	5,375	8,665	△ 3,290
負債合計	21,965	24,041	△ 2,075
有利子負債	8,665	11,956	△ 3,290
純資産合計	19,409	15,070	4,339
株主資本	13,158	10,621	2,536
負債・純資産合計	41,374	39,111	2,263
(期末為替レート) 米ドル	161.07円	144.99円	16.08円 円安

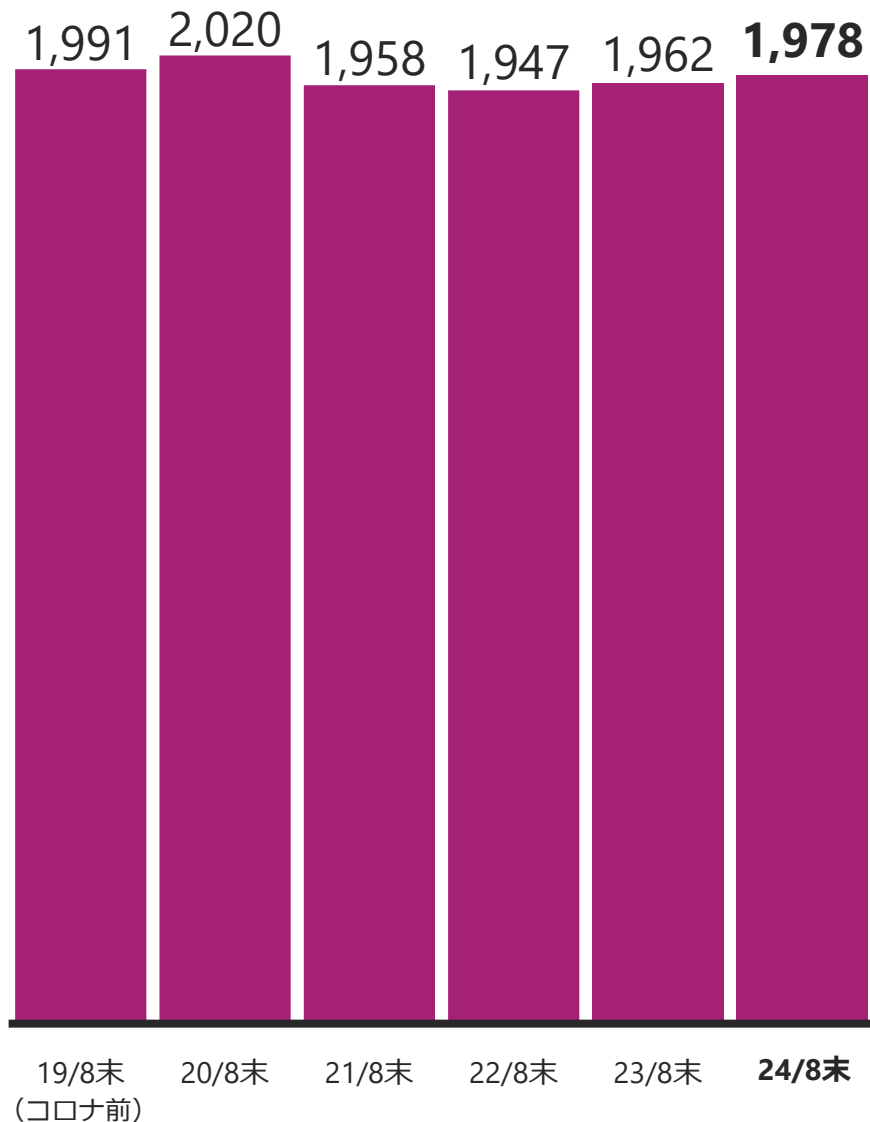
連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

	2024年8月期 (当期) 通期(9-8月)実績	2023年8月期 (前期) 通期(9-8月)実績	前同差
営業活動によるCF	5,426	4,920	505
税金等調整前当期純利益	5,446	3,822	1,624
のれん・商標権・減価償却費	2,234	2,309	△ 75
為替差損益	△ 30	△ 31	0
売上債権の増減額	△ 620	△ 252	△ 367
たな卸資産の増減額	△ 395	△ 87	△ 307
仕入債務の増減額	299	274	25
未払金の増減額	298	△ 38	336
法人税等の支払額又は還付額	△ 2,076	△ 1,454	△ 621
その他	270	378	△ 108
投資活動によるCF	△ 967	△ 891	△ 75
有形固定資産の取得による支出	△ 149	△ 162	13
無形固定資産の取得による支出	△ 805	△ 687	△ 117
その他	△ 12	△ 41	29
財務活動によるCF	△ 4,327	△ 4,091	△ 235
長期借入金の返済による支出	△ 3,290	△ 3,290	-
配当金の支払額	△ 1,032	△ 797	△ 234
その他	△ 4	△ 3	△ 1
現金及び現金同等物に係る換算差額	15	△ 25	40
現金及び現金同等物の増減額	147	△ 88	235
現金及び現金同等物の期首残高	7,855	7,943	△ 88
現金及び現金同等物の期末残高	8,002	7,855	147
FCF(フリーキャッシュフロー) 営業CF+投資CF	4,459	4,028	430

店舗数

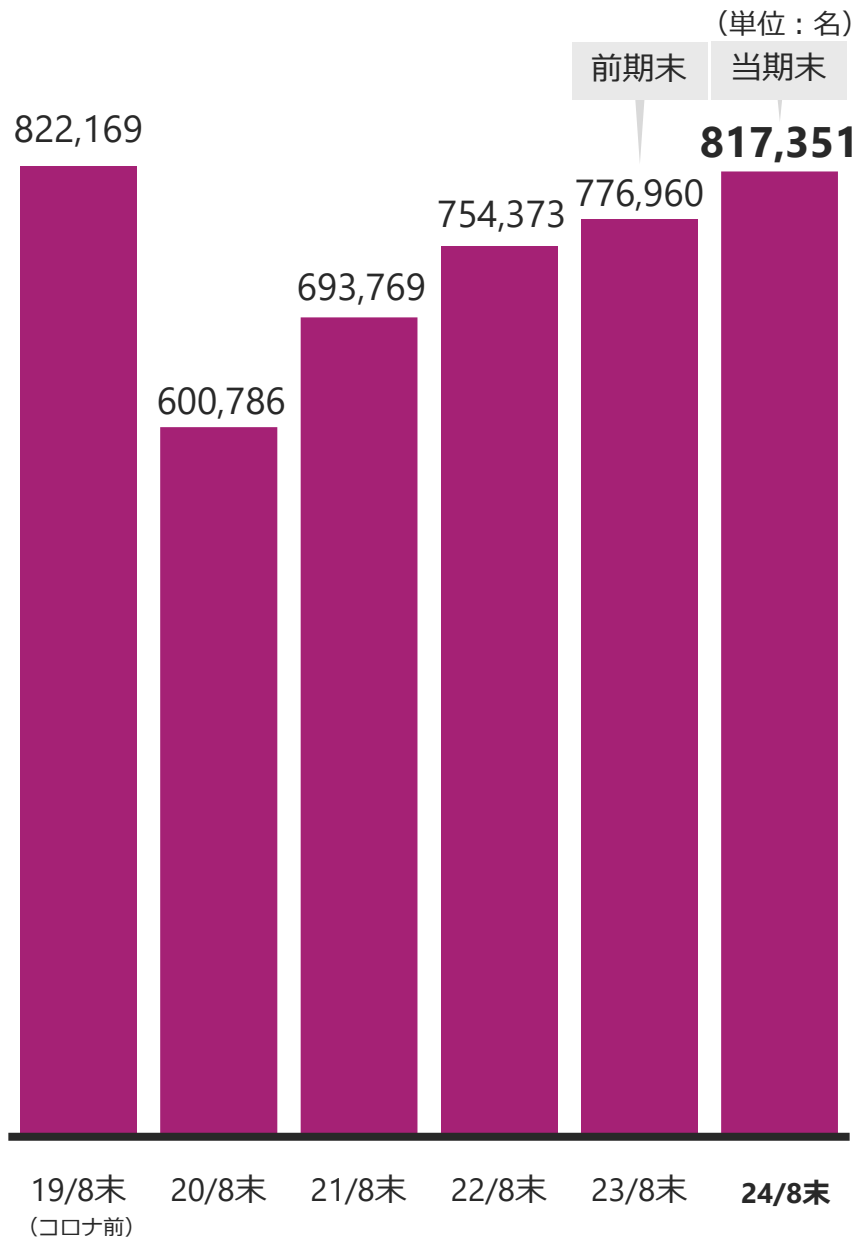
(単位：店舗)



国内 **1,978** 店舗

	4Q (6-8月)	通期 (9-8月)
出店数	5店舗	22店舗
閉店数	1店舗	6店舗
純増数	+4店舗	+16店舗

会員数

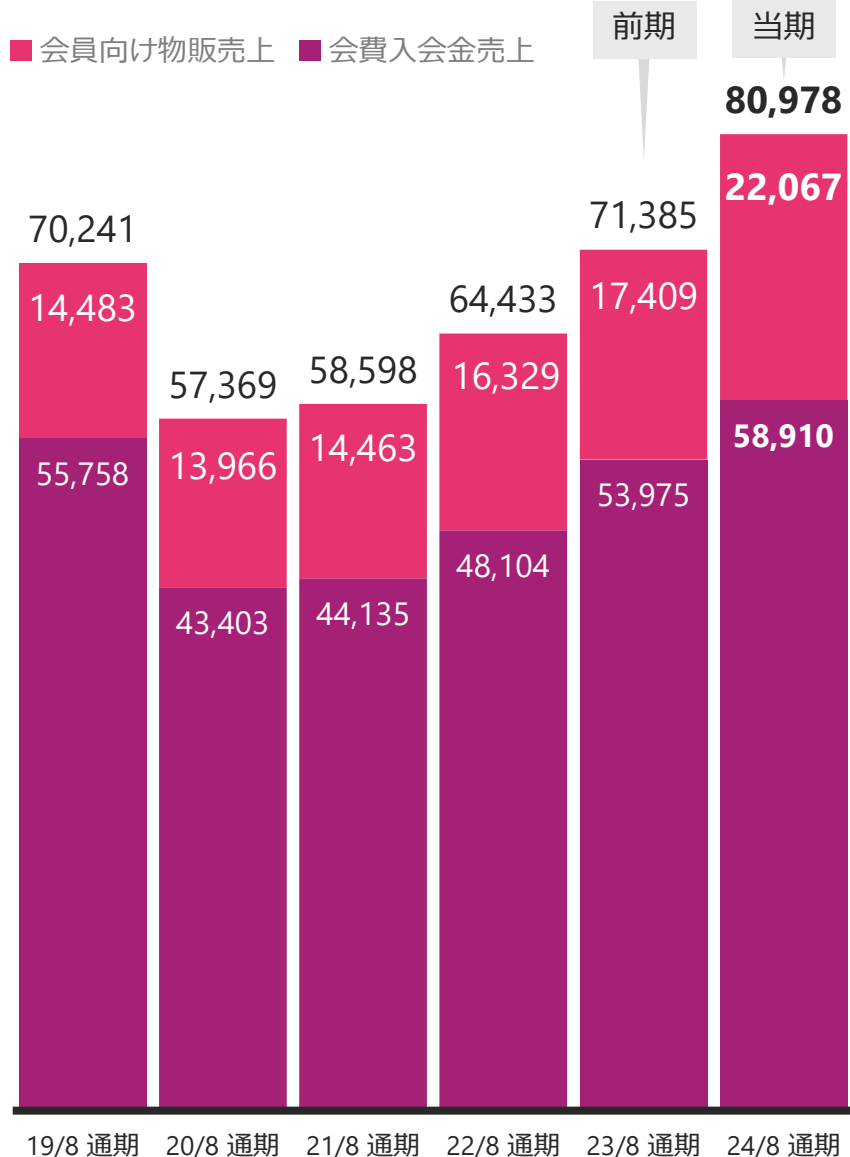


総会員数 **81.7** 万名

前期末比 **4.0** 万名純増

チェーン売上高

(単位：百万円)



過去最高

24/08 通期
実績 **809.7** 億円

前期通期
23/08比 **+95.9** 億円

113.4%

当期
24/08 4Q実績 **204.4** 億円

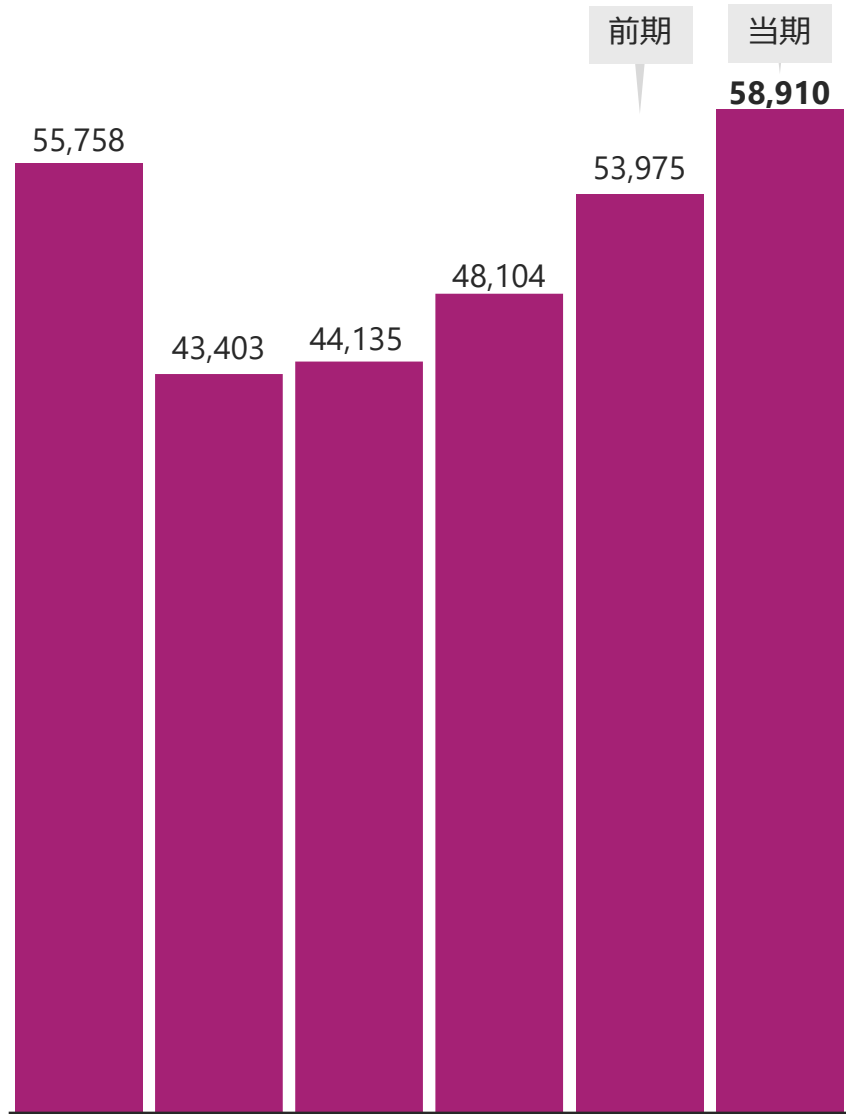
内、会員向け物販 **55.5** 億円

会費入会金 **148.9** 億円

19/8 通期 (コロナ前) 20/8 通期 21/8 通期 22/8 通期 23/8 通期 24/8 通期

会費入会金売上高

(単位：百万円)



19/8 通期 (コロナ前) 20/8 通期 21/8 通期 22/8 通期 23/8 通期 24/8 通期

過去最高

24/08 通期
実績 **589.1** 億円

前期通期
23/08比 **+49.3** 億円

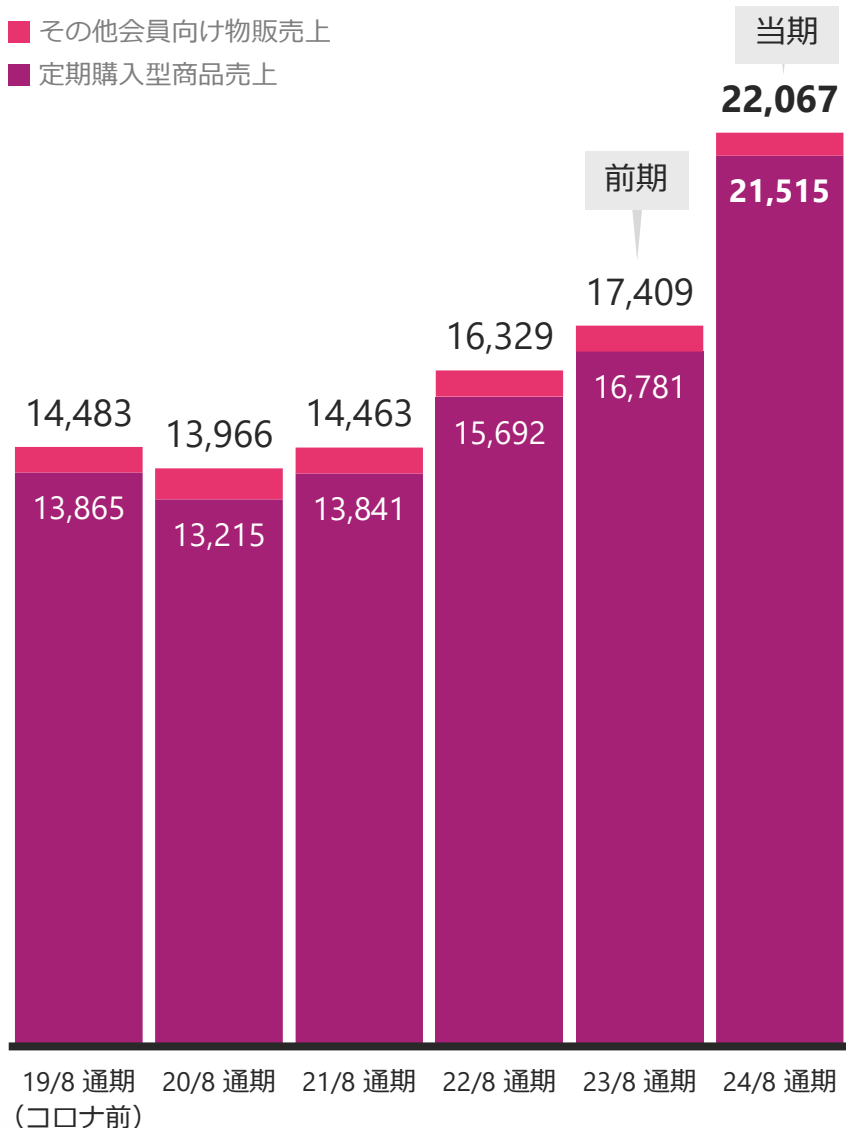
109.1%

当期
24/08 4Q実績 **148.9** 億円

会員向け物販売上高

(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



当期

22,067

前期

21,515

17,409

16,329

15,692

14,483

13,966

14,463

13,865

13,215

13,841

過去最高
24/08 通期
実績 **220.6** 億円

前期通期
23/08比

+46.5 億円

126.8%

当期
24/08 4Q実績

55.5 億円

内、定期購入型商品売上 **53.9** 億円

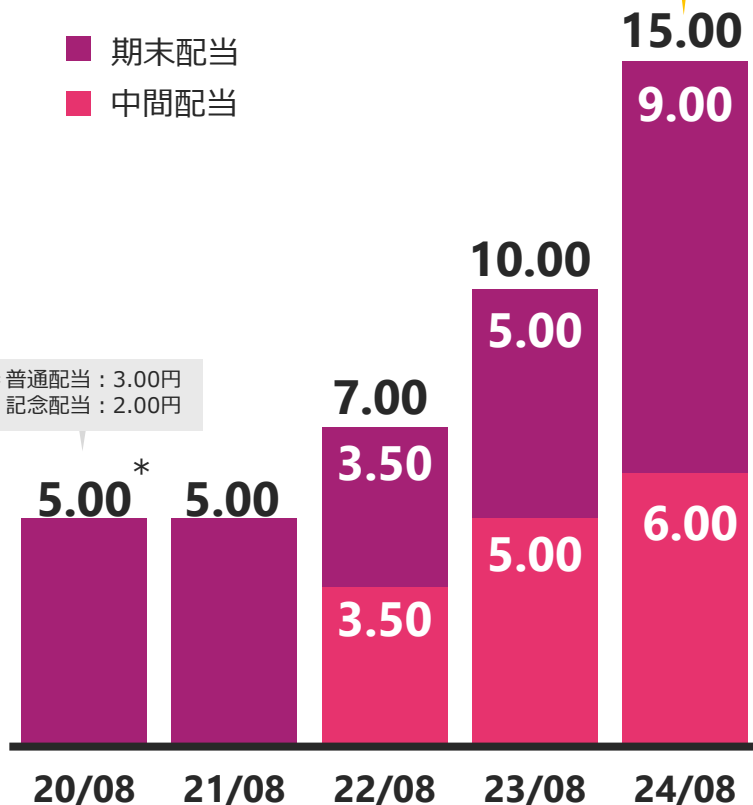
2024年8月期株主還元

(単位：円)

当初予想より
3円増配

■ 期末配当
■ 中間配当

* 普通配当：3.00円
記念配当：2.00円



24/08
年間配当 **15.00円**

通期実績
1株当たり当期純利益 **38.75円**
連結配当性向 **38.7%**

株主優待 **500円**
クオカード

2024年8月31日現在の株主名簿に
記録された100株（1単元）以上
保有の株主様対象

2024年8月期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(口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）

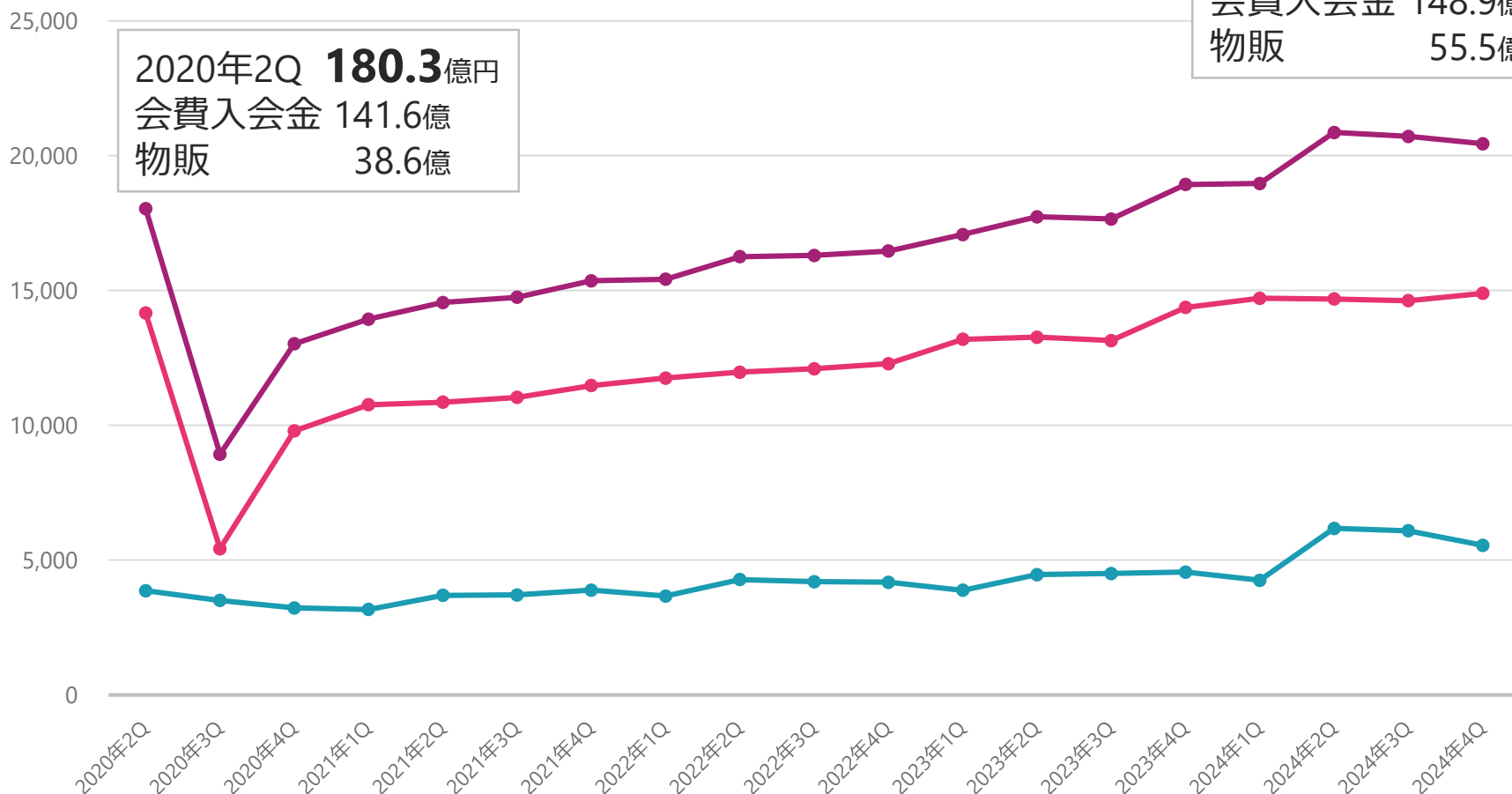
会費入会金売上、会員向け物販売上ともに過去最高水準で推移

(単位：百万円)

● チェーン売上 ● 会費入会金売上 ● 会員向け物販売上

2024年4Q **204.4**億円
会費入会金 148.9億
物販 55.5億

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



1. **顧客満足度**一層の向上
2. **マーケティング**強化
3. **食の相談・提案**強化
4. **安全・安心No.1**に向けた取り組み
5. **オンラインサービス**強化
6. **自治体・医療連携**
7. **メンズ・カーブス**
8. **海外事業**

トピック1. 顧客満足度一層の向上

2024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

10年連続* 第1位

24/9
リリース



24年8月期(23年9月-24年8月)
平均月次退会率 **2.2%**

👉 過去最低水準で推移
前期比 0.08%の低減
= 年間換算約7千人の退会減

トピック2. マーケティング強化

年3回 新規入会キャンペーン実施

ヤング層向けマーケティング効率向上により
安定的な入会数確保が可能に

全国TVCM集中投下、WEB、
地域販促等の
マーケティング展開



シニア層向けマーケティングの再構築を推進

2023年8月末(前期末)

77.7万名

2024年8月末(当期末)

81.7万名
+4.0万名

トピック3. 食の相談・提案強化

2017年12月以来6年ぶり新プロテイン

プロテインに次ぐ大型新商品（定期購入型）

ウルトラプロテイン & ヘルシービューティ 販売開始 発売後、定期購入型商品の延べ購入者数過去最高に



プロテインを全面リニューアル
科学的根拠に基づいた独自成分処方により、
筋肉を増やす効果・健康の維持増進がさらに高まる

販売価格はスーパープロテインと同額（約5,000円/月・個）
プレミアム+（通常プロテイン+1,000円）も
ウルトラプロテインへリニューアル

ヤング層(50-64歳)会員様向けの新商品販売開始
現場の声、食事調査、インサイト調査から把握した
ヤング層会員様の栄養摂取のお悩みを解決し、
不（不満・不便・不安など）を解消する独自の新商品

販売価格はスーパープロテインと同程度



トピック4.安全・安心No.1に向けた取り組み

30

- ▶ 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」取得工場でのOEM生産

カーブスのプロテイン・ヘルシービューティ

安全・安心No.1に向けた取り組み

カーブス会員の皆様に安心してお飲みいただける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（※）を取得した工場にて、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。



安全・安心な原料を厳選

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）

徹底した品質管理



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

あんしんサポート体制

インストラクター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。



▶ 今後さらなる取り組み強化も予定

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>



オンラインフィットネス



+



2023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

2024年8月期末会員数81.7万名のうち、
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

4.7 万名がオンラインサービスを利用中

カーブスアプリ

会員様向け無料アプリ

2024年8月末

46 万名が利用中

前期末比 **+23** 万名

機能拡充し利用者増

運動の習慣化に役立つと好評



トピック6. 自治体・医療連携

自治体連携

2024年4月

2024年8月

大阪府柏原市、茨城県筑西市と 健康づくりの推進に関する連携協定締結

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、全国30以上の自治体と連携

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、25クリニックと連携

マテリアリティ5：地域社会への貢献

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



医療関係者の皆様へのご案内

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



トピック7. メンズ・カーブス

2024年8月期 2店舗オープン
19店舗に

前期末店舗数 17店舗
24年8月期出店数 2店舗
24年8月期末店舗数 19店舗

集客、サービスノウハウの
磨き上げに注力

▶ 既存店舗の業績向上、
新規出店店舗の順調な立ち上げ
を実現

●● メンズ・カーブス店舗

*Men's
Curves*

The power to amaze yourself.®



▶ 2025年8月期以降 出店増へ

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)

2024年6月末現在130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

1クラブ当り売上、会員数は過去最高に

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

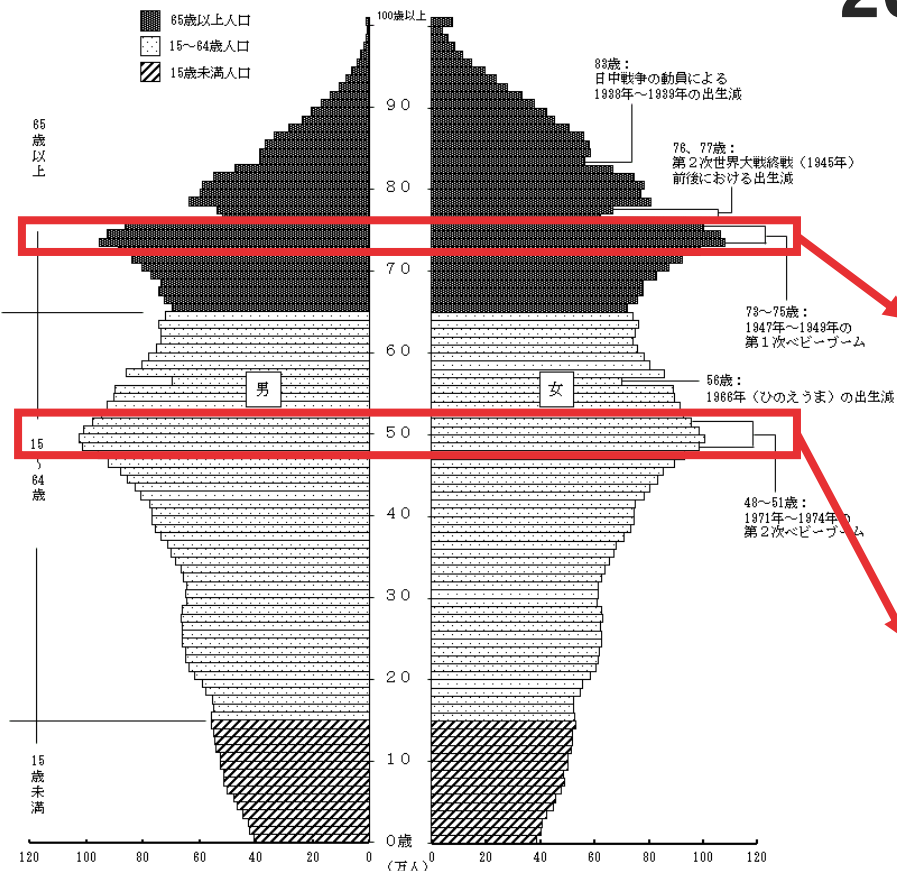




2025年8月期以降の見通しと戦略

日本の人口ピラミッド

図2 我が国の人口ピラミッド (2022年10月1日現在)



出典：総務省統計局
人口推計（2022年（令和4年）10月1日現在）
<https://www.stat.go.jp/data/jinsui/2022np/index.html>

2つのベビーブーマーと 2025年以降の健康課題、市場機会

団塊世代

（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

（第二次ベビーブーマー）

・2025年、続々と50代以上に

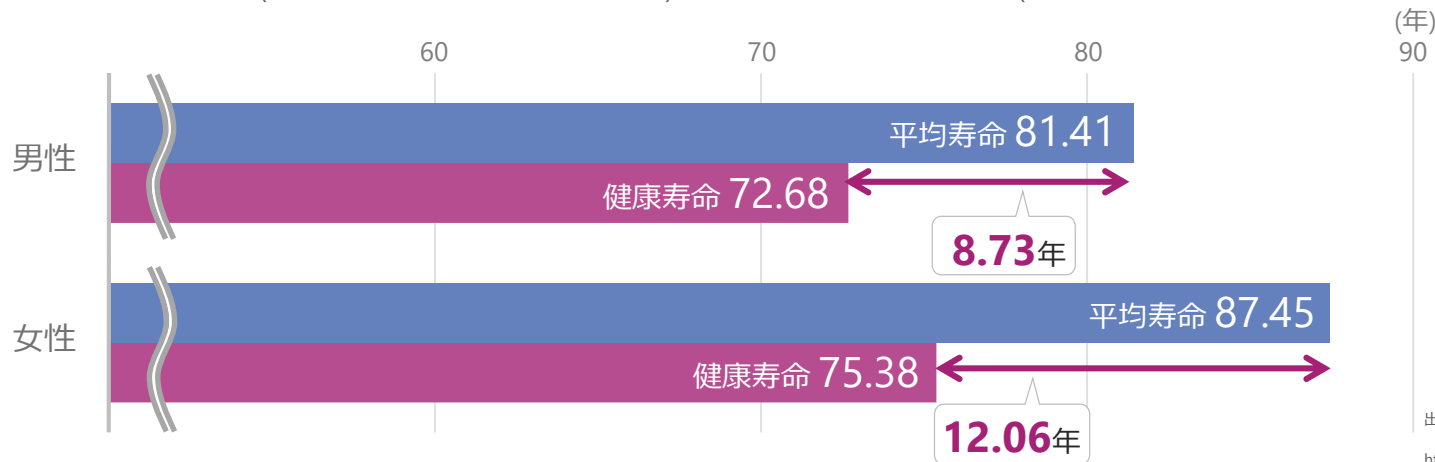
☞ メタボ、生活習慣病予備軍が増大

☞ 新しい健康市場が拡大

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「筋カトレニング」を推奨。**

さらに**高齢者には、多要素な運動(有酸素運動+「筋カトレニング」+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_iryou/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む
今よりも少しでも多く身体を動かす

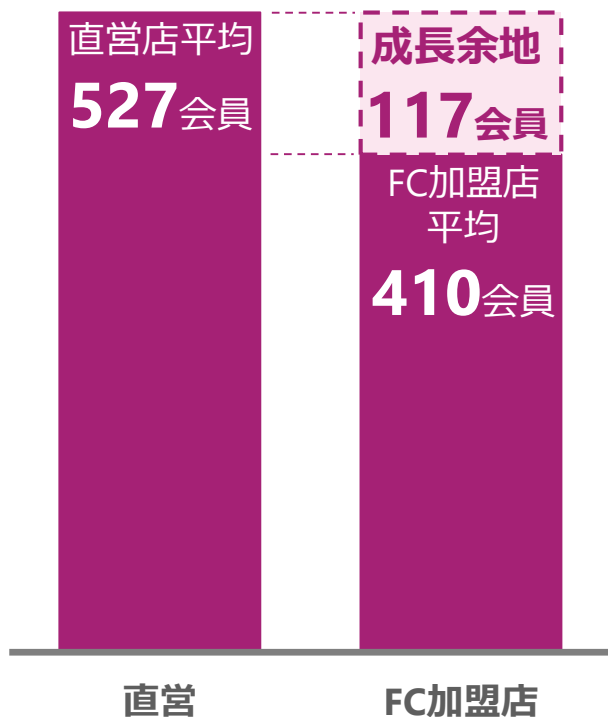
対象者※1	身体活動※2 (=生活活動※3+運動※4)	座位行動※6
高齢者	歩行又はそれと同等以上の(3メッツ以上の強度の) 身体活動を 1日40分以上 (1日約 6,000歩 以上) (=週15メッツ・時以上)	運動 有酸素運動・筋カトレニング・バランス運動・柔軟運動など多要素な運動を週3日以上 【筋カトレニング※5を週2~3日】
成人	歩行又はそれと同等以上の(3メッツ以上の強度の) 身体活動を 1日60分以上 (1日約 8,000歩 以上) (=週23メッツ・時以上)	
子ども (※身体を動かす時間が少ない子どもが対象)	(参考) ・中強度以上(3メッツ以上)の身体活動(主に有酸素性身体活動)を1日60分以上行う ・高強度の有酸素性身体活動や筋内・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。	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)

※1 生活習慣、生活様式、環境要因等の影響により、身体の状態等の個人差が大きいため、「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・通勤・通学などに伴う活動。
 ※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・定期的に実施する活動。
 ※5 負荷をかけて筋力を向上させるための運動。筋トレマシン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、座ったり寝ころ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。

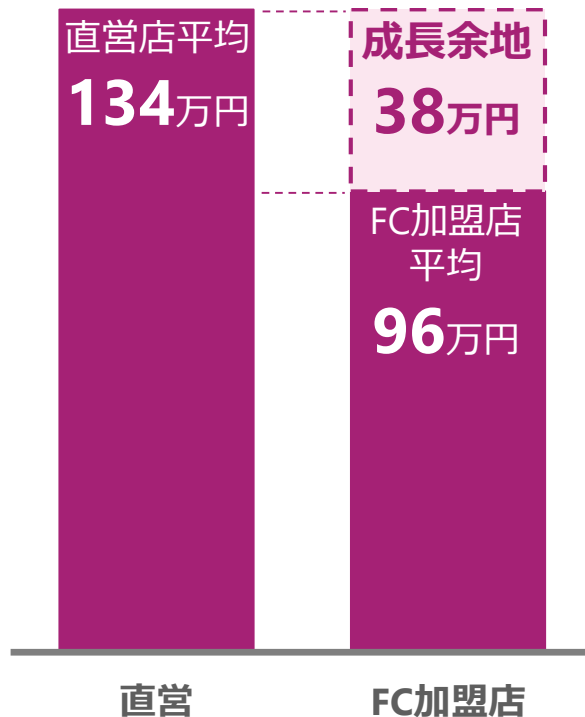
カーブス既存店の成長余地について

直営店(76店)とFC加盟店(1,871店)の業績比較*

一店舗当り会員数



一店舗当り月次物販売上



▶ 会員数

20万会員以上の成長余地

▶ 物販年間売上

80~100億の成長余地

*1 2024年8月末時点の「女性だけの30分フィットネス カーブス」店舗数1,978店舗のうち、新規出店後一定期間が経過した既存店1,947店の業績比較

*2 直営店所在地（北海道17店、宮城県1店、埼玉県12店、千葉県23店、東京都22店、鳥取県1店）

*3 会員数（2024年8月末）、月次物販売上（2024年5月6月の平均）

2025年8月期 業績予想

	25/08 通期(9-8月)	24/08 通期(参考)		
	予想	実績	前期(24/08)比	増減
売上高	380.0億円	354.6億円	+25.3億円	107.1%
営業利益	63.0億円	54.5億円	+8.4億円	115.4%
(営業利益率)	16.6%	15.4%		
経常利益	62.5億円	54.7億円	+7.7億円	114.2%
当期純利益	40.0億円	35.6億円	+4.3億円	112.1%
女性だけの30分フィットネス カーブス 期末会員数	84-85万名	81.7万名	+2.3-3.3万名	103-104%
女性だけの30分フィットネス カーブス 期末店舗数	1,991店舗	1,978店舗	+13店舗	100.7%
メンズ・カーブス 期末店舗数	29店舗	19店舗	+10店舗	152.6%

9月末会員数 **84.3** 万名

(単月純増**2.6**万名)

単月純増数 過去最高*

今後5カ年の財務指標基準

1.▶営業利益

▶EBITDA

▶フリー・キャッシュ・フロー の年平均成長率10%以上

2.ROIC 12%以上を維持し、 15%を目指す

	営業利益	EBITDA	フリー・キャッシュ・フロー	ROIC
2024年8月期実績	54.5億円	76.9億円	44.5億円	12.0%
2025年8月期予想	63.0億円	86.5億円	51.7億円	14.2%
成長率予想	+15.4%	+12.5%	+16.0%	

*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回の魅力的なキャンペーン
 - ・TVCM、WEBなどのメディアミックスマーケティング
 - ・口コミ紹介マーケティング
 - ・地域密着プロモーション
 - ・自治体、団体との連携によるシニア層の掘り起こし

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、ヘルシービューティ定期購入者数、販売数増
- ・ヘルシービューティは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

👉 **働きがい(やりがい×待遇)接客サービス業No.1を目指す**

新事業の創造と本格展開へ

- ・メンズ・カーブスなどの新業態の業態力向上、多店舗展開本格スタートへ

海外事業

- ・欧州：多店舗化に向けた実験店舗出店、ビジネスモデル構築

キャンペーンによる新規入会強化 44

1Q 秋の新規入会募集キャンペーン

全国TVCM投下

- ・9月、10月に各10日間ほどTVCMを集中投下
- ・8月末から9月にかけて情報番組露出
- ・TV、WEB、地域販促等のマーケティング
→強みである口コミ紹介の後押しに



10月TVCM



情報番組

厚生労働省「健康づくりのための身体活動・運動ガイド2023」普及および「女性だけの30分フィットネス カーブス」露出

健康のためには
"少しでも多く" 身体を動かす!
COMPASS BEBIO

身体活動・運動の推奨事項一覧

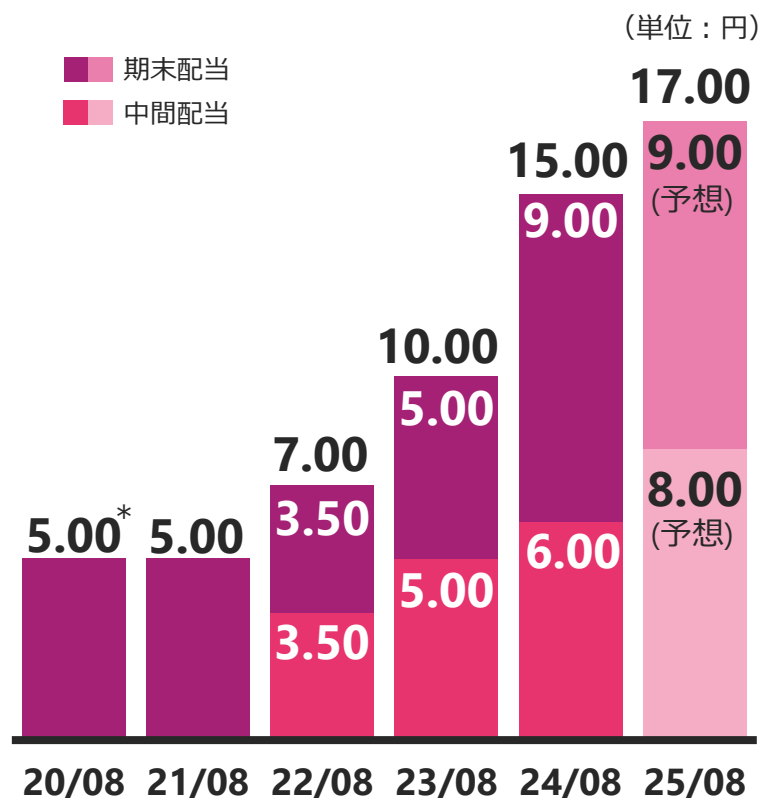
	身体活動	運動
高齢者	身体活動を1日40分以上 1日約6,000歩以上	運動 [筋力トレーニングを週2~3日] 有酸素運動・筋力トレーニング・ バランス運動・柔軟運動など 多要素な運動を週3日以上
成人	身体活動を1日60分以上 1日約8,000歩以上	運動 [筋力トレーニングを週2~3日] 息が弾み汗をかく程度以上の 運動を週60分以上

筋トレも有酸素運動も!
選いやすくて人気のカーブス
COMPASS BEBIO

かすみさん
66歳

有酸素運動と筋トレが同時にできるのが
すごく自分に合っている

2025年8月期 配当予想



25/08
年間配当予想 **17.00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 **43.45円**

連結配当性向予想 **39.1%**

* 普通配当：3.00円
記念配当：2.00円

	20/08	21/08	22/08	23/08	24/08	25/08
中間配当	-	-	3.50円	5.00円	6.00円	8.00円
期末配当	5.00円	5.00円	3.50円	5.00円	9.00円	9.00円
年間配当	5.00円	5.00円	7.00円	10.00円	15.00円	17.00円
配当性向	57.3%	41.5%	28.9%	36.1%	38.7%	39.1%



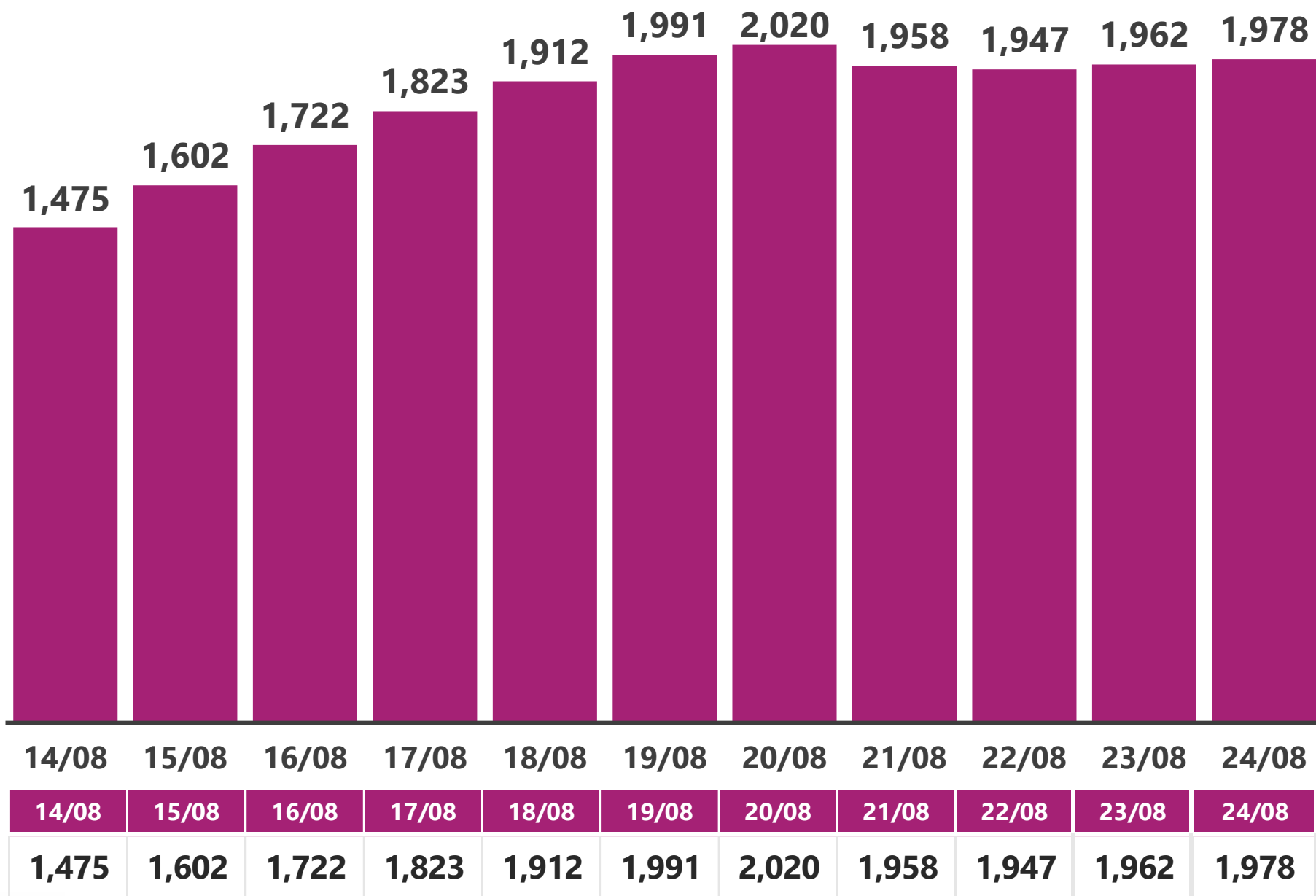
Appendix

■ カーブス事業の推移

店舗数の推移

48

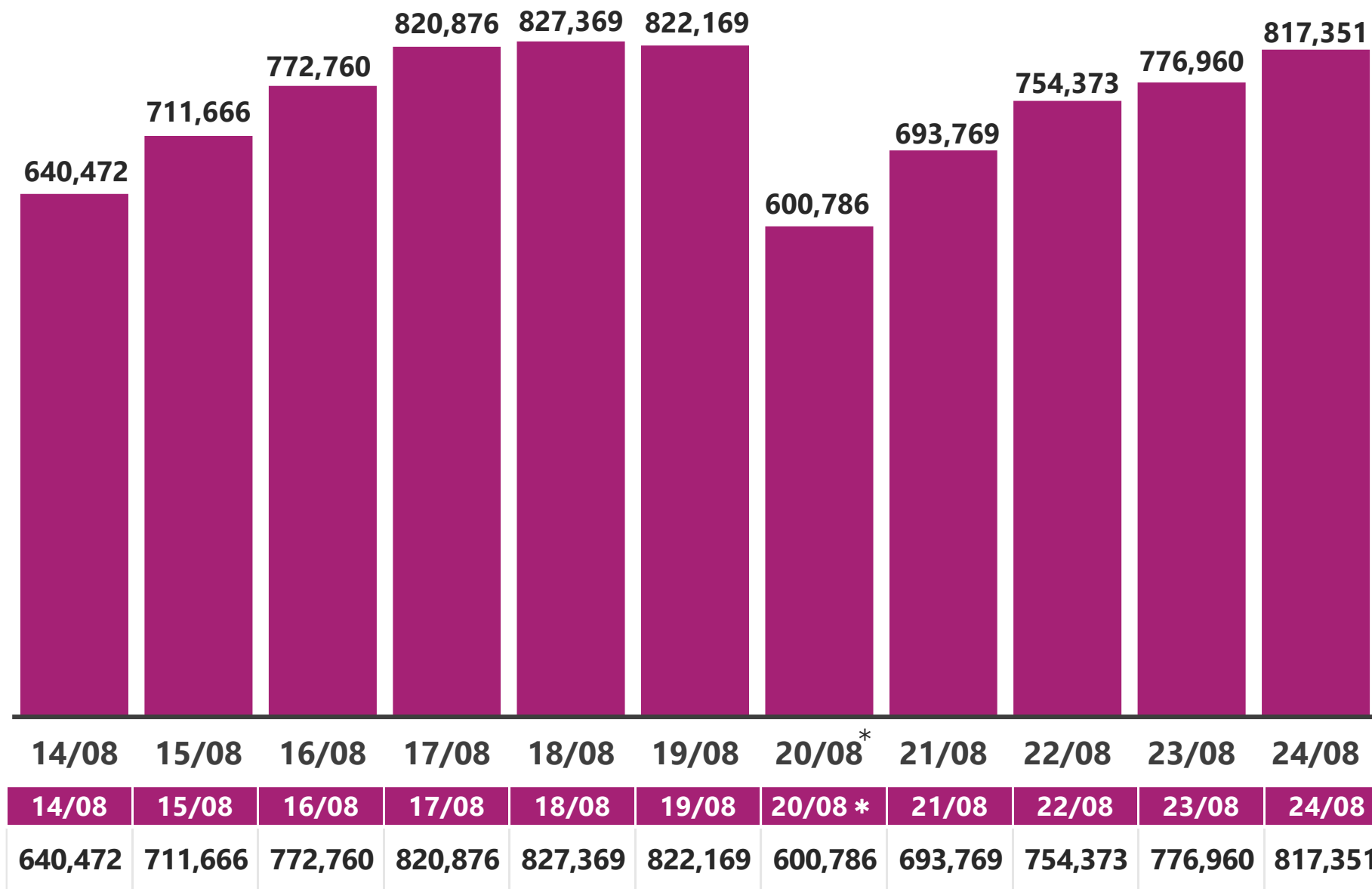
(単位：店舗)



会員数の推移

49

(単位：名)



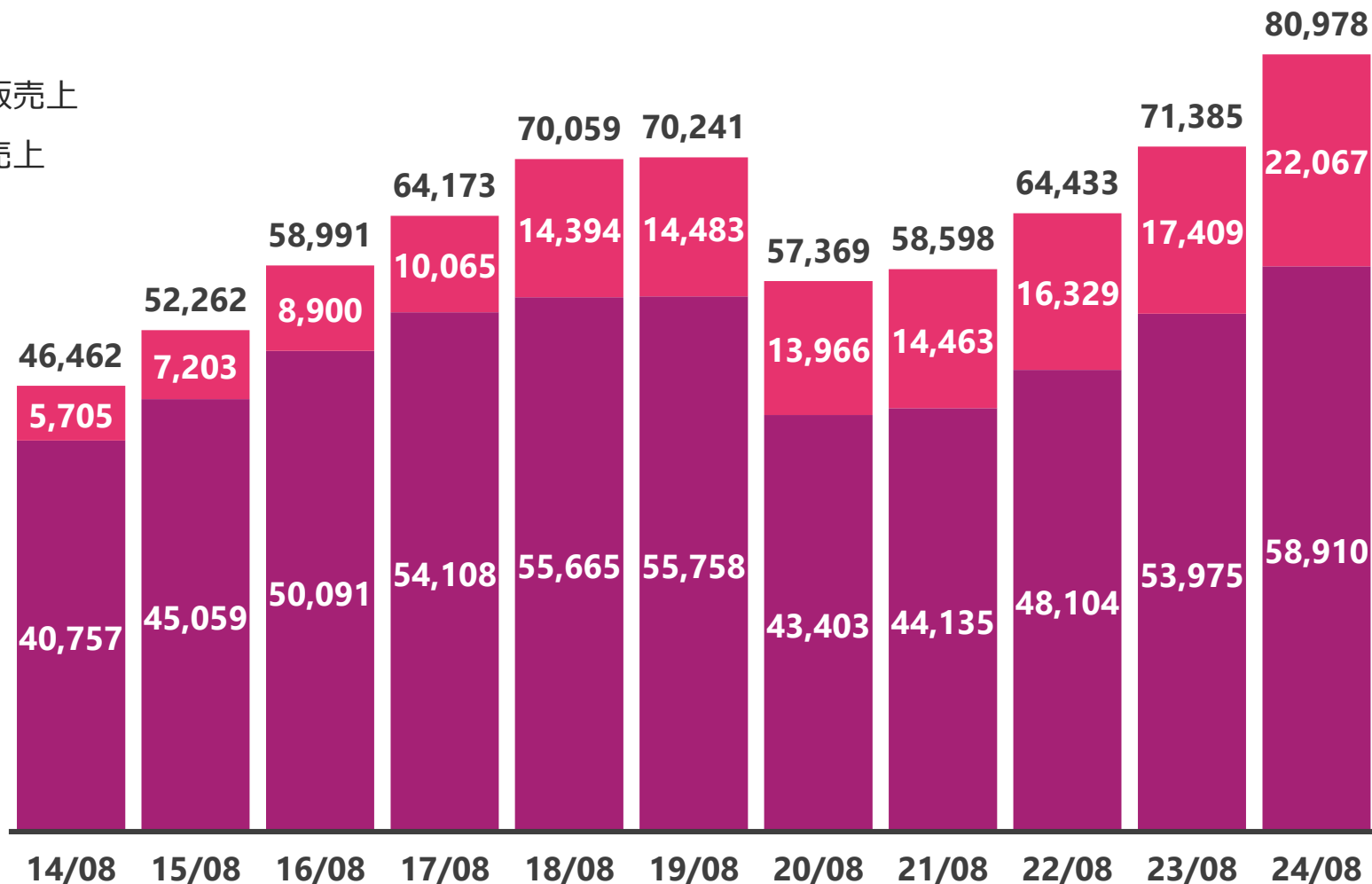
* 20/08期は特別休会会員を除く実質会員数です。

チェーン売上高推移

50

(単位：百万円)

- 会員向け物販売上
- 会費入会金売上

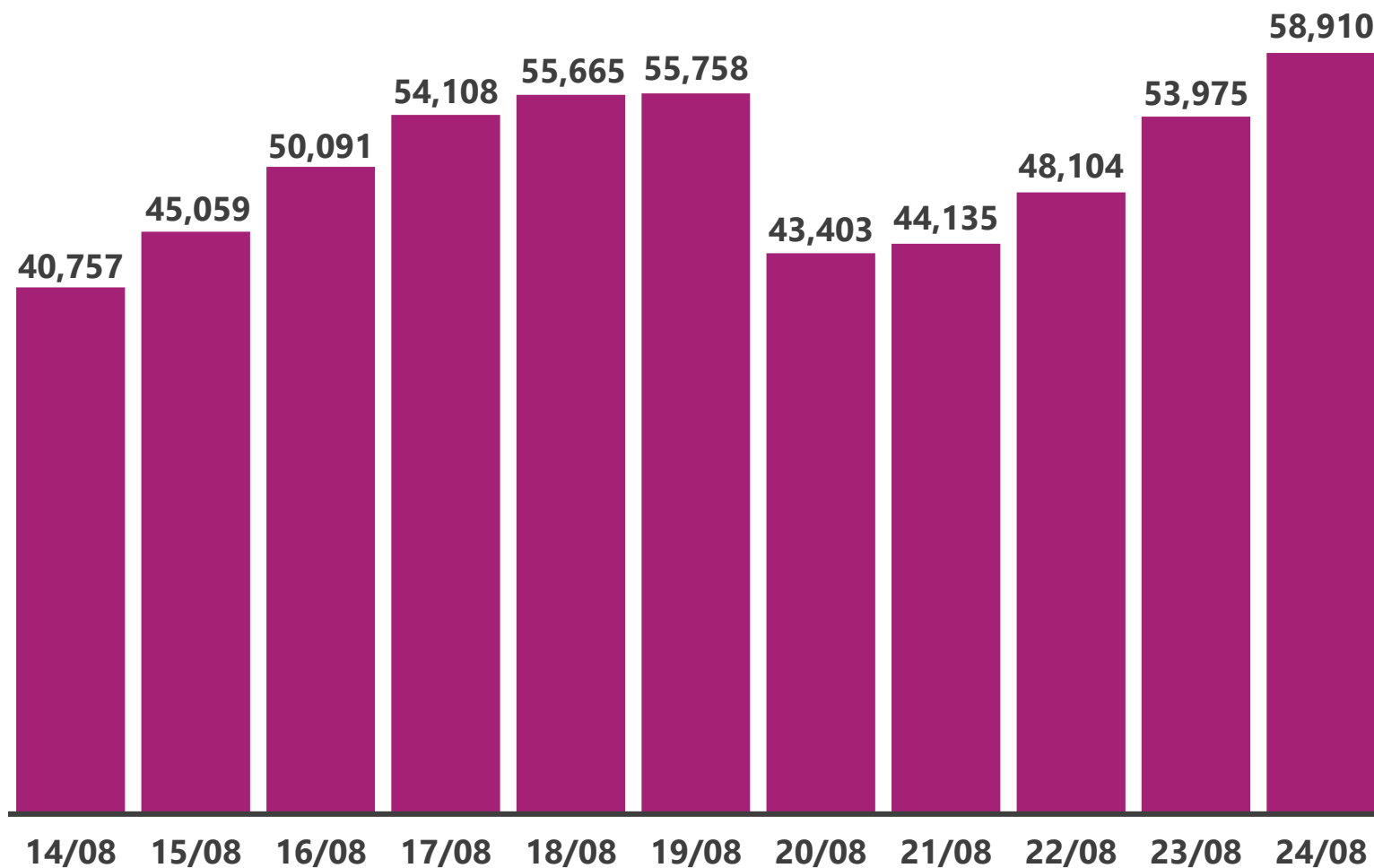


	14/08	15/08	16/08	17/08	18/08	19/08	20/08	21/08	22/08	23/08	24/08
チェーン売上高	46,462	52,262	58,991	64,173	70,059	70,241	57,369	58,598	64,433	71,385	80,978
会員向け物販売上	5,705	7,203	8,900	10,065	14,394	14,483	13,966	14,463	16,329	17,409	22,067
会費入会金売上	40,757	45,059	50,091	54,108	55,665	55,758	43,403	44,135	48,104	53,975	58,910

会費入会金売上高推移

51

(単位：百万円)

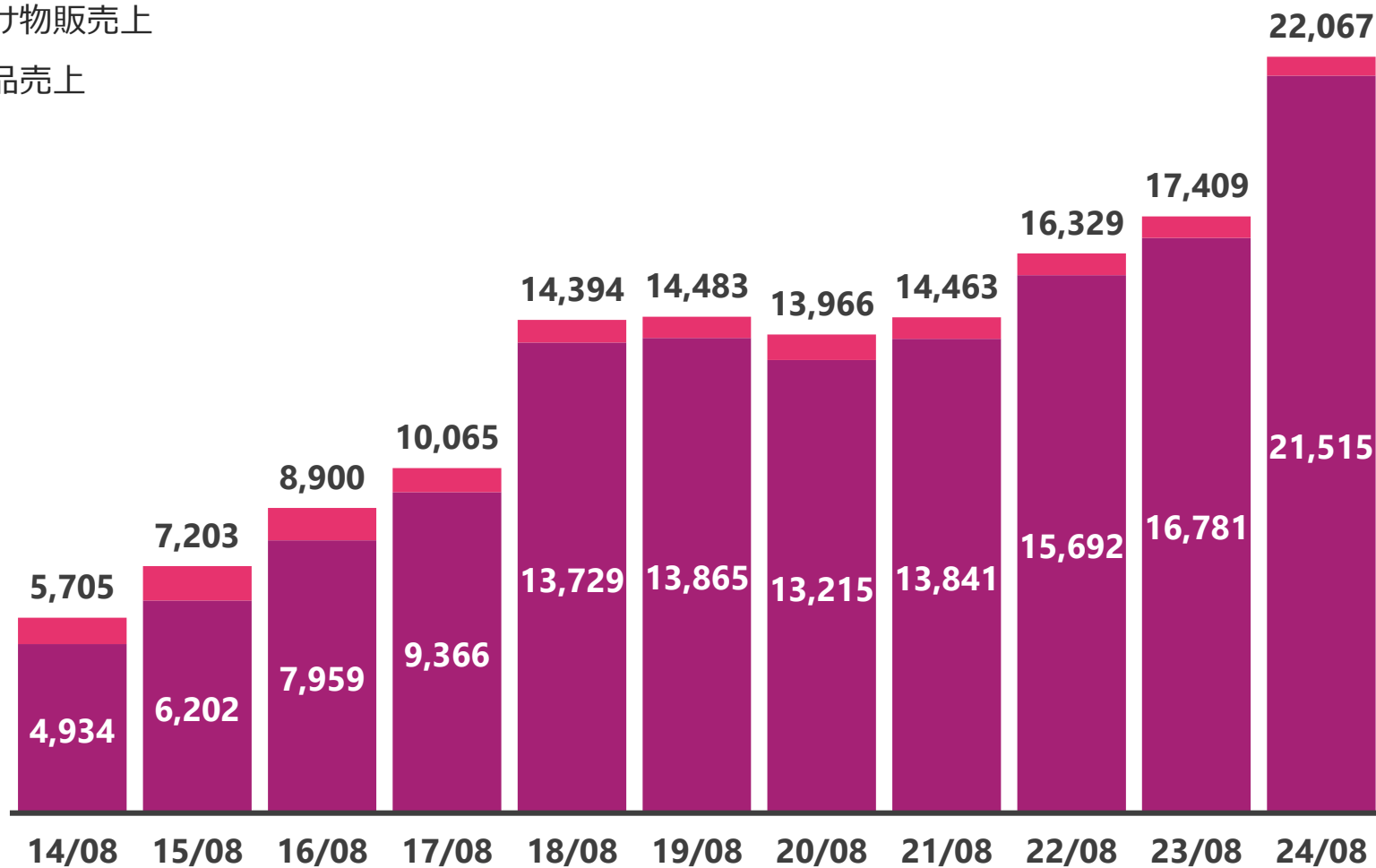


	14/08	15/08	16/08	17/08	18/08	19/08	20/08	21/08	22/08	23/08	24/08
会費入会金売上	40,757	45,059	50,091	54,108	55,665	55,758	43,403	44,135	48,104	53,975	58,910

会員向け物販売上高推移

(単位：百万円)

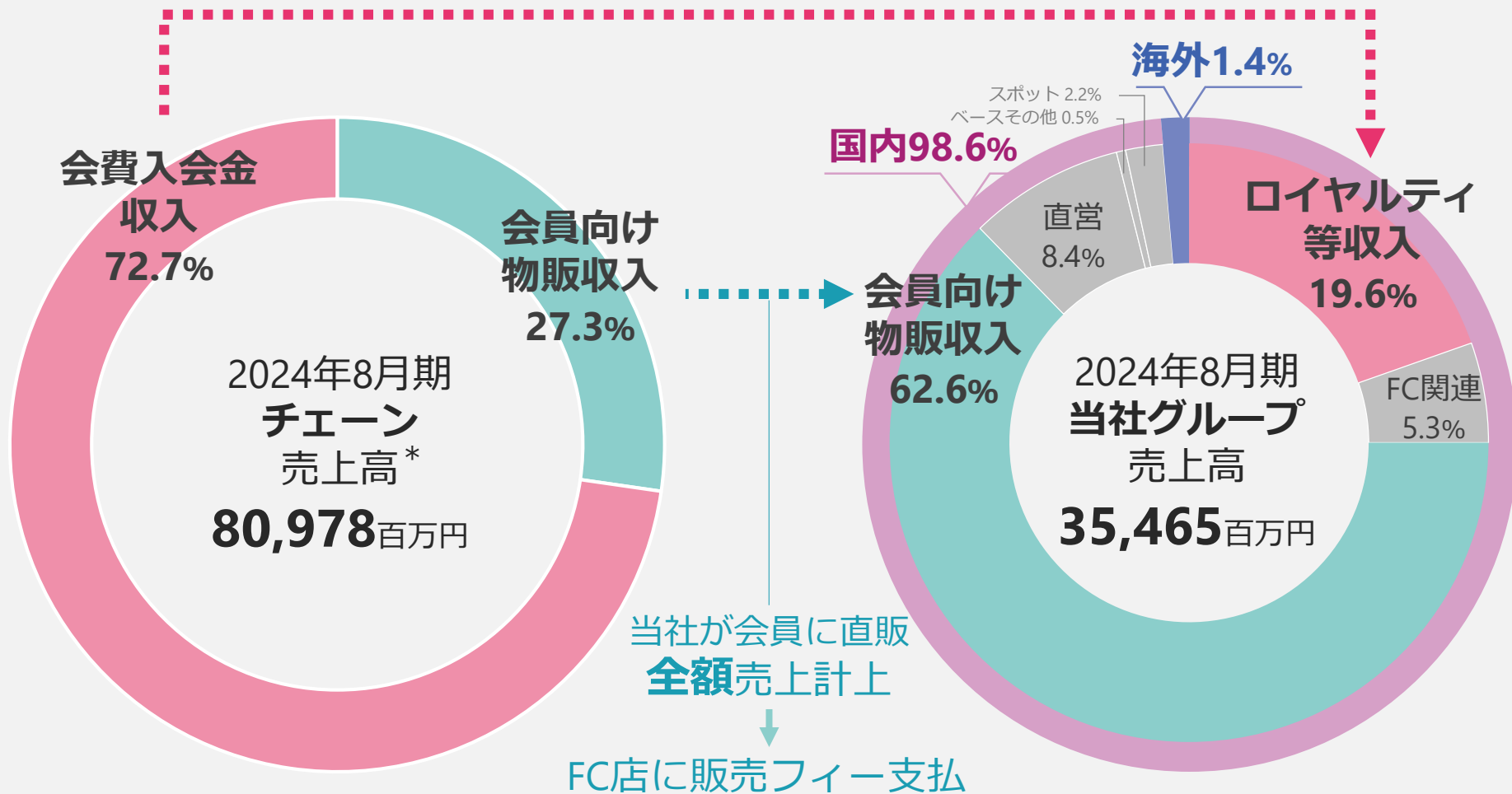
- その他会員向け物販売上
- 定期購入型商品売上



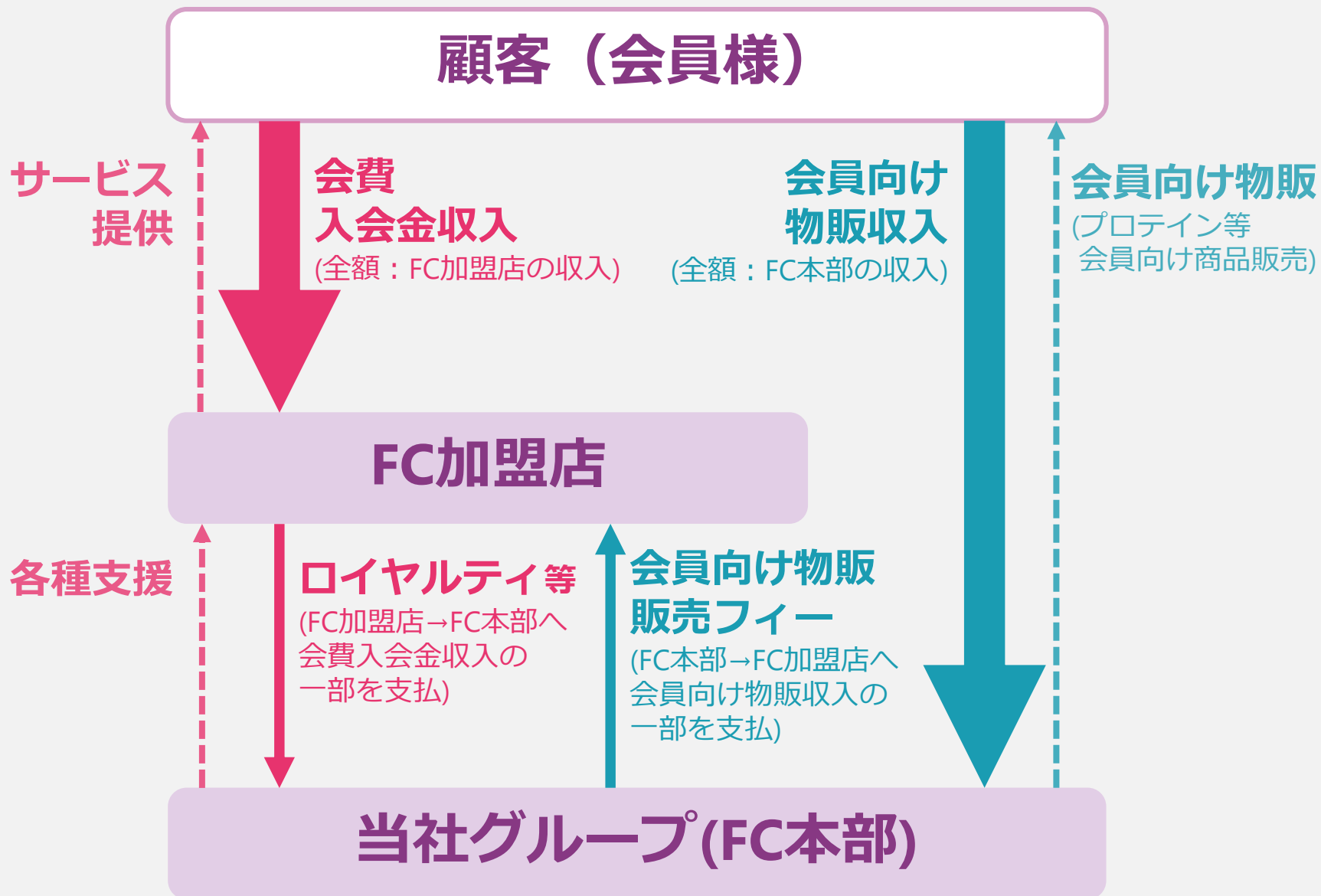
	14/08	15/08	16/08	17/08	18/08	19/08	20/08	21/08	22/08	23/08	24/08
会員向け物販売上	5,705	7,203	8,900	10,065	14,394	14,483	13,966	14,463	16,329	17,409	22,067
内) 定期購入型商品売上	4,934	6,202	7,959	9,366	13,729	13,865	13,215	13,841	15,692	16,781	21,515

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 **7.7億円増**(期末残高**224.3**億円)

純資産(為替換算調整勘定) 前期末比 **18.0億円増**(期末残高 **62.5**億円)

PL

のれん・商標権償却費 前年同期比 **1.1億円増**(通期**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（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	149.4百万ドル	216億円

のれん・商標権償却	ドル建て	円換算(1ドル137.98円)
通期	10百万ドル	14億円

当期（24年8月期）

のれん・商標権	ドル建て	円換算(1ドル161.07円 前期末比16.08円円安)
期末残高	139.3百万ドル	224億円(前期末比7.7億円増加)

のれん・商標権償却	ドル建て	円換算(1ドル149.58円 前年同期比11.60円円安)
通期	10百万ドル	15.1億円(前年同期比1.1億円増加)

■ 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

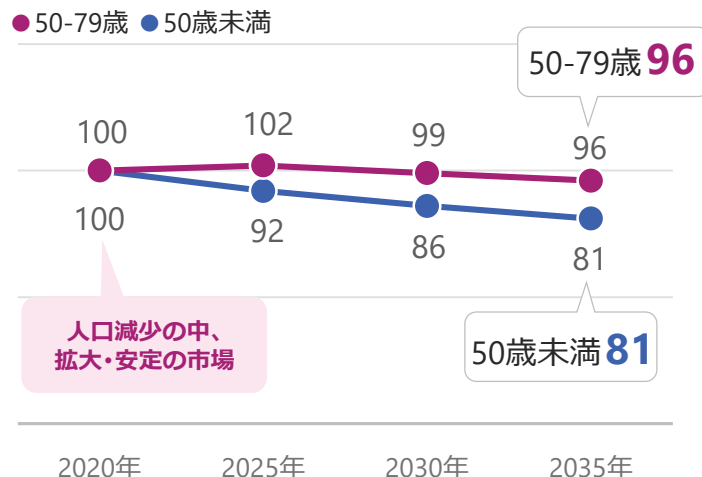
超高齢社会の進展

50-79歳の人口予測

単位：千人

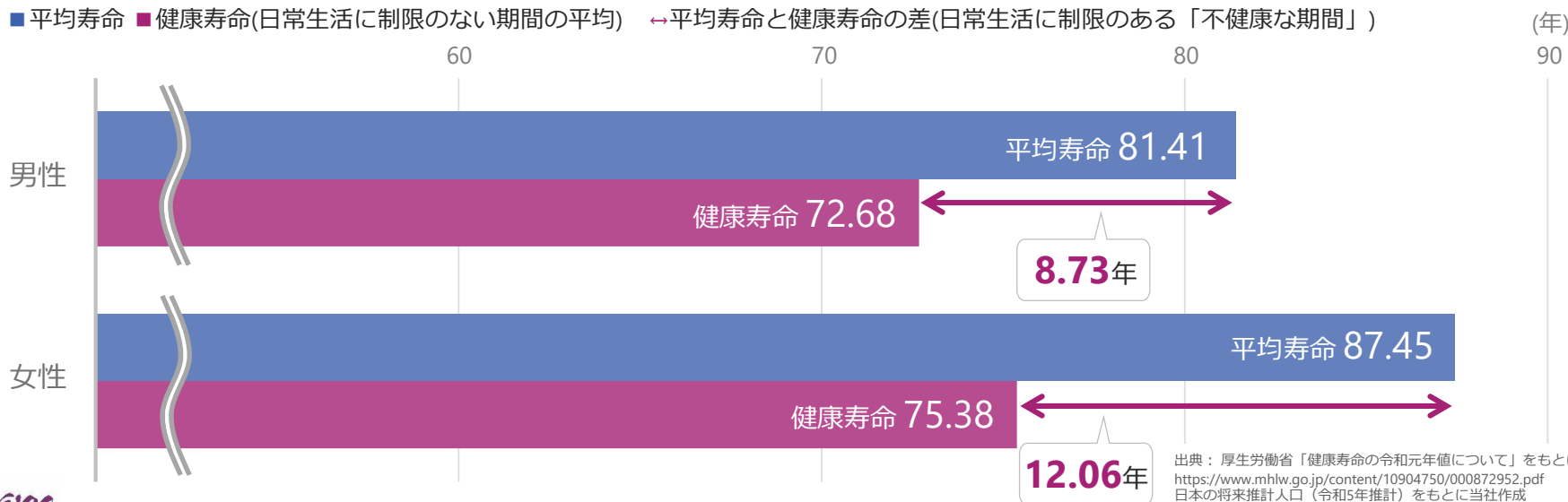
項目		2020年	2025年	2030年	2035年
50-79歳人口	男性	23,520	24,121	23,480	22,958
	女性	25,090	25,447	24,499	23,820
	合計	48,610	49,568	47,979	46,778
50歳未満		65,999	60,568	56,692	53,782

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」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.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。

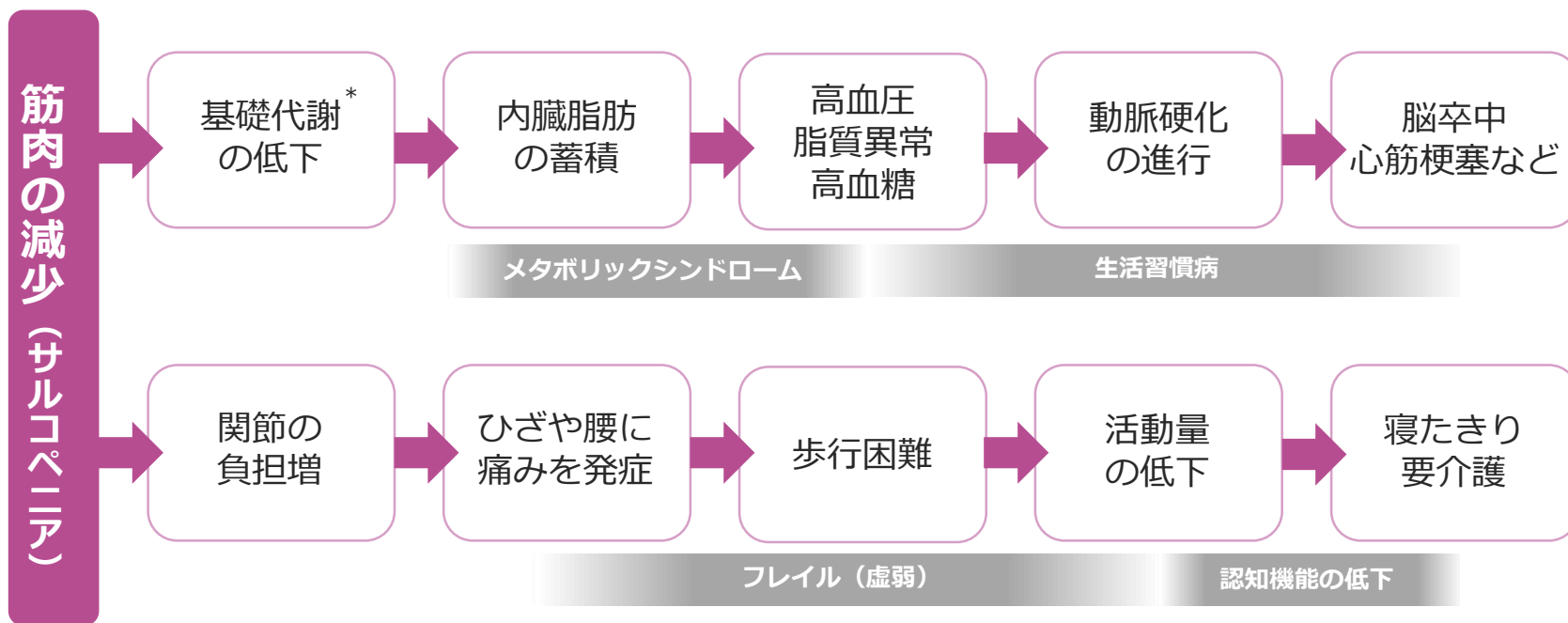
女性は30歳を過ぎると年に1%ずつ筋肉が減っていくと言われ、40代後半頃から影響が表れるようになります。

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

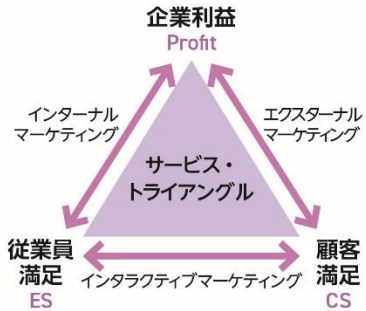
潜在顧客のニーズ・
不と非をピンポイントで捉える

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

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1,978店舗（直営79店舗、FC 1,899店舗）
（2024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⁾：354億円
- 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
2.2024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

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

証券コード : 7085

本資料は、2024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2024年10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。