

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

2

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

グループビジョン（全業態合計）

3

	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 ビジョン・ブレークダウンイメージ

4

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

6

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

7

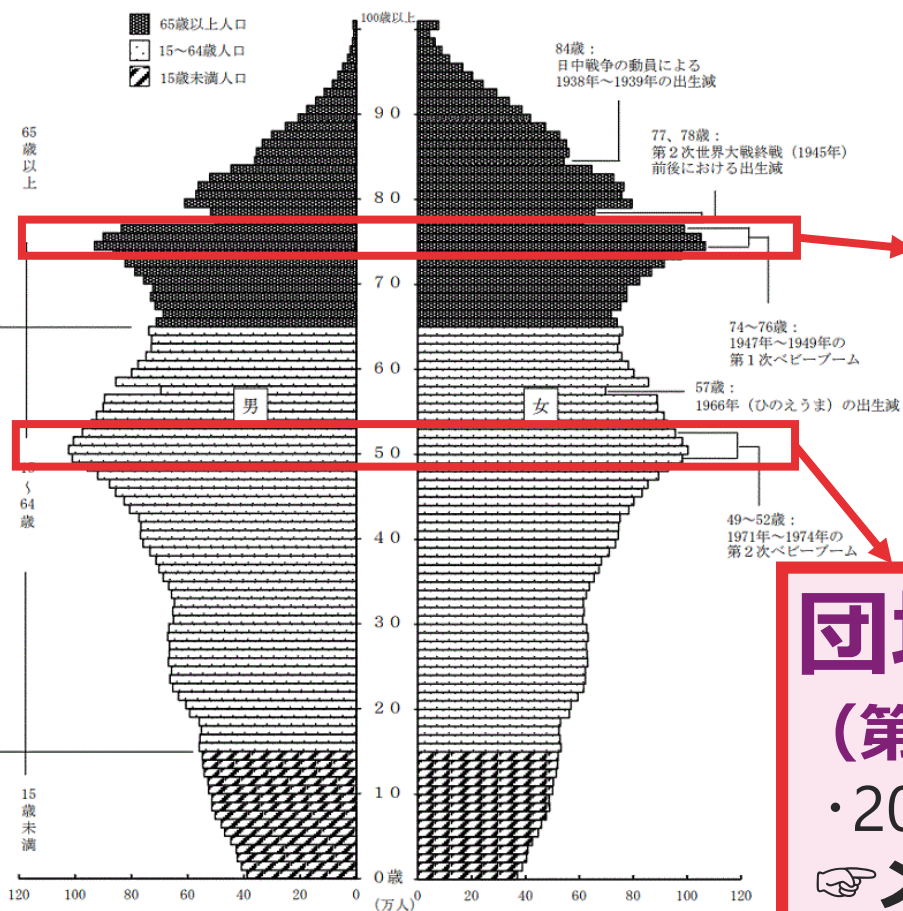
50-79歳人口 50百万人

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 10

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 11

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

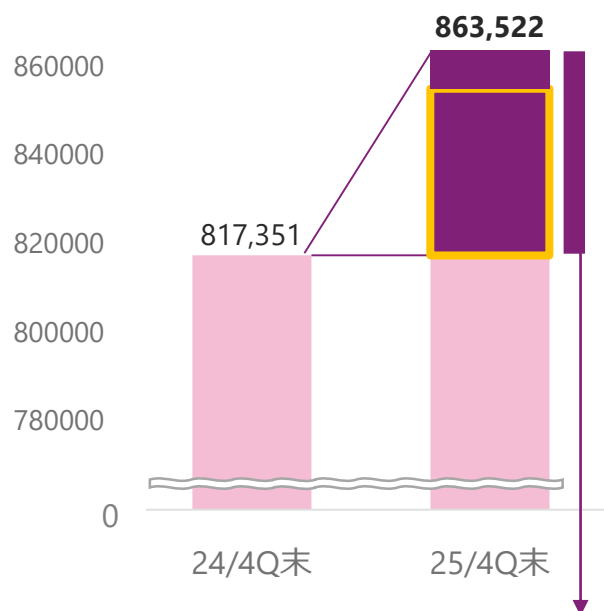
チェーン売上 +300億円

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 12

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

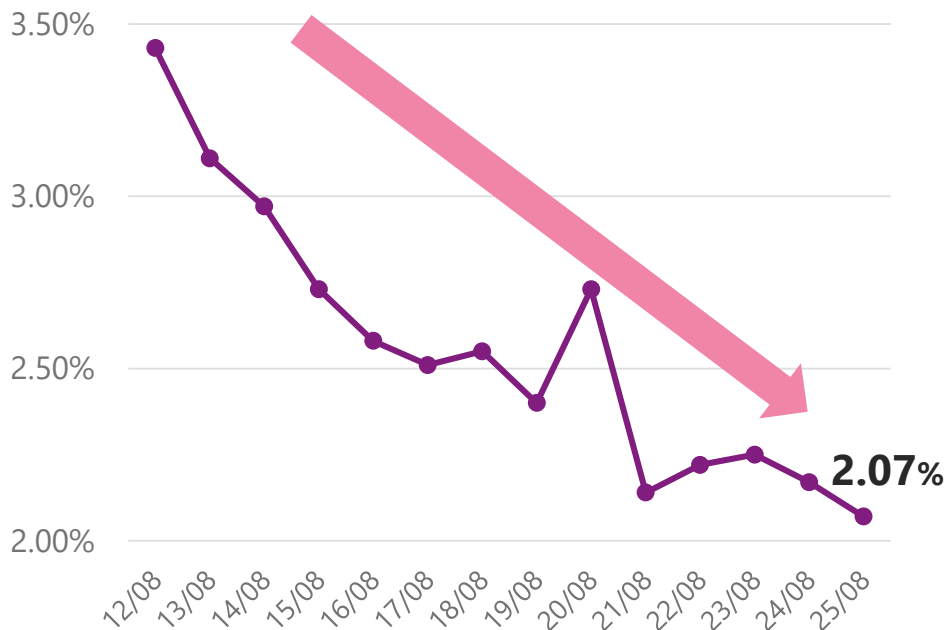
Curves 13

顧客生涯価値(LTV)を高め続ける経営

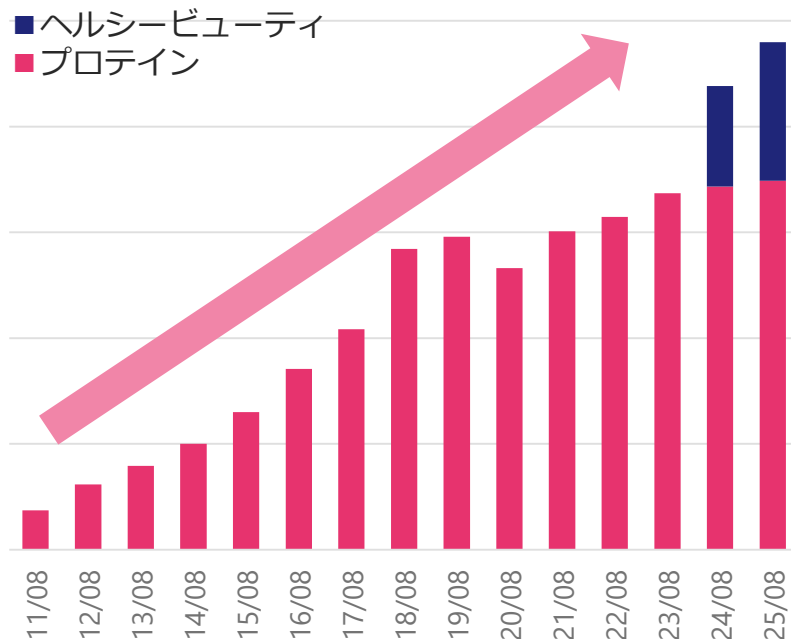
顧客満足度11年連続 NO.1*
高い継続率(低退会率)
2025年8月期 月次平均退会率 **2.07%**

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 14

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 15

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 16

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

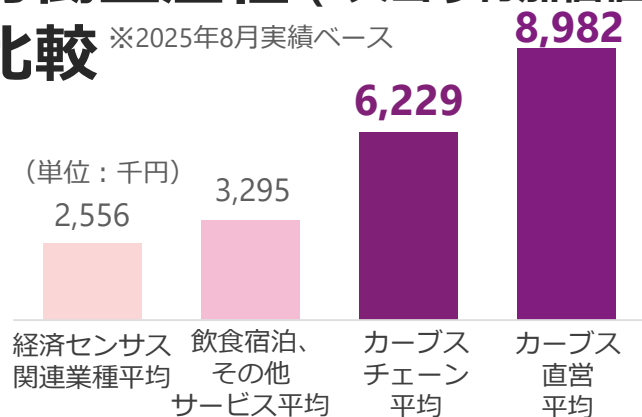
高生産性
Operation
Method

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.jpc-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 19

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

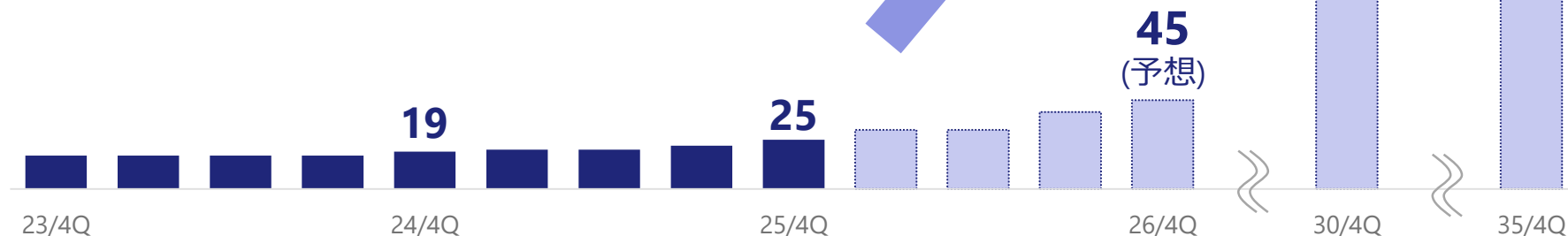
2035年8月

380~500
(予想)

2030年8月

180
(予想)

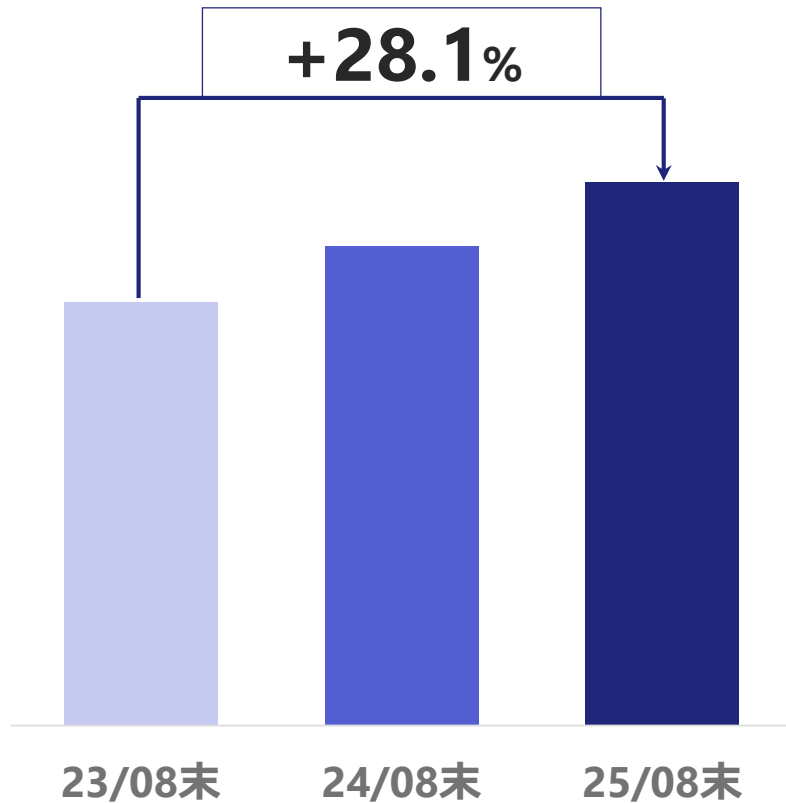
店舗数推移



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

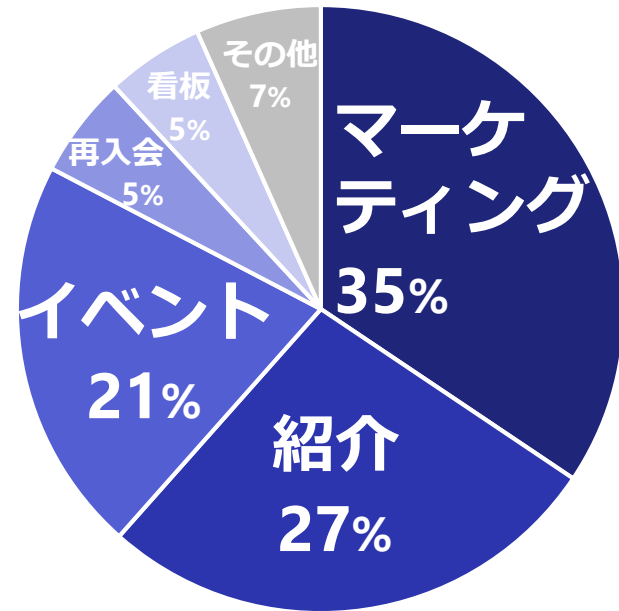
- ・女性カーブスのノウハウをベースに、男性向けにブラッシュアップ
- ・女性カーブスからの紹介に加え、男性向けマーケティングが好調
→着実に1店舗当り会員数増加中

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

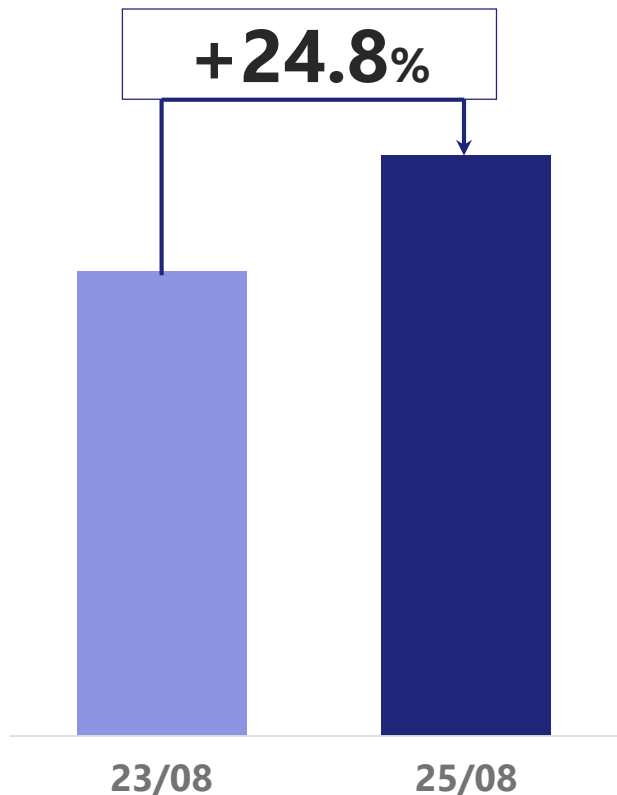
シニア層(70歳以上) :

➡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

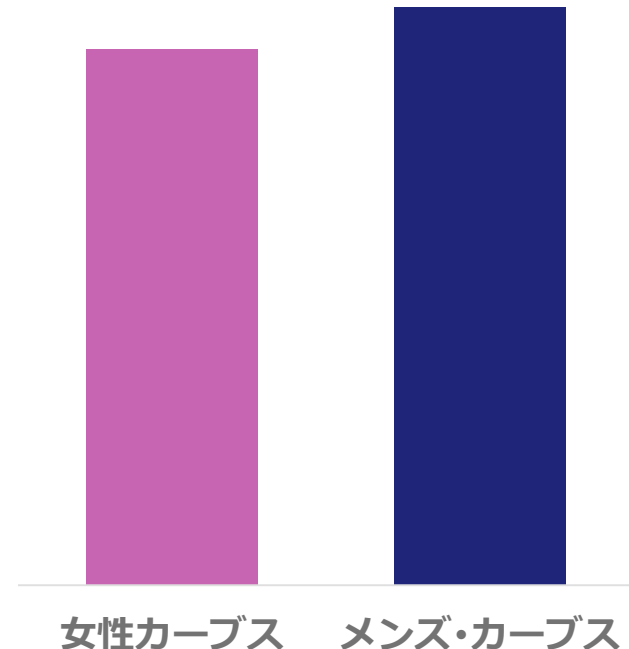
- ・WEB広告等の新規集客マーケティング磨き上げにより
新規出店店舗の立ち上げ好調

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

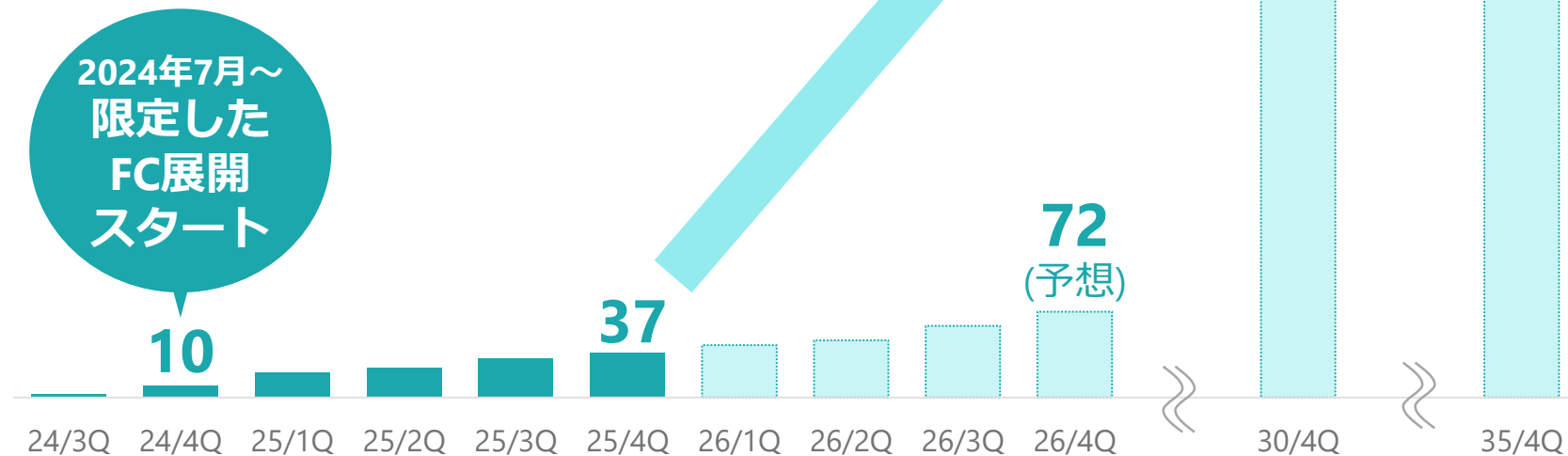
からだ動き回復センター ピント・アップ 出店加速

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

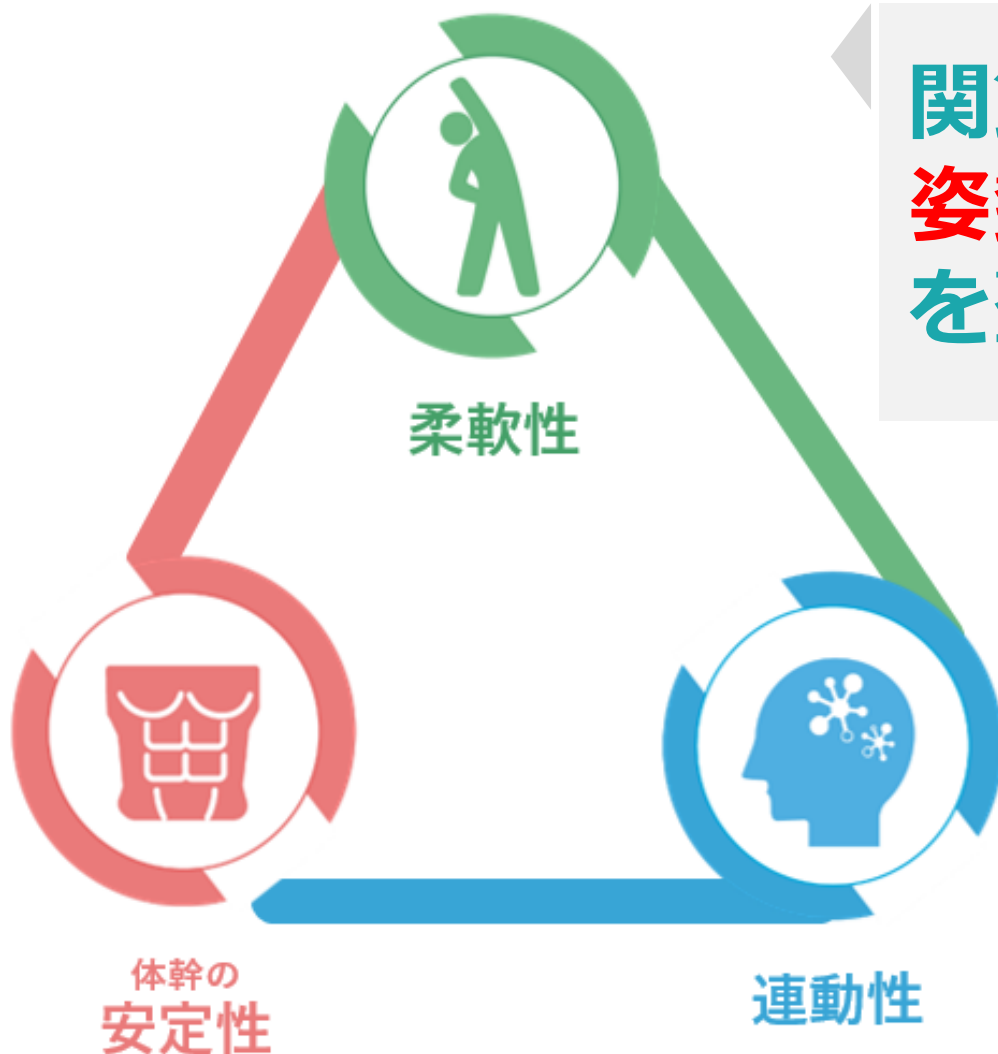
カーブス20年の経験と
6年間の開発期間から生まれた
世の中になかった事業

- ・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

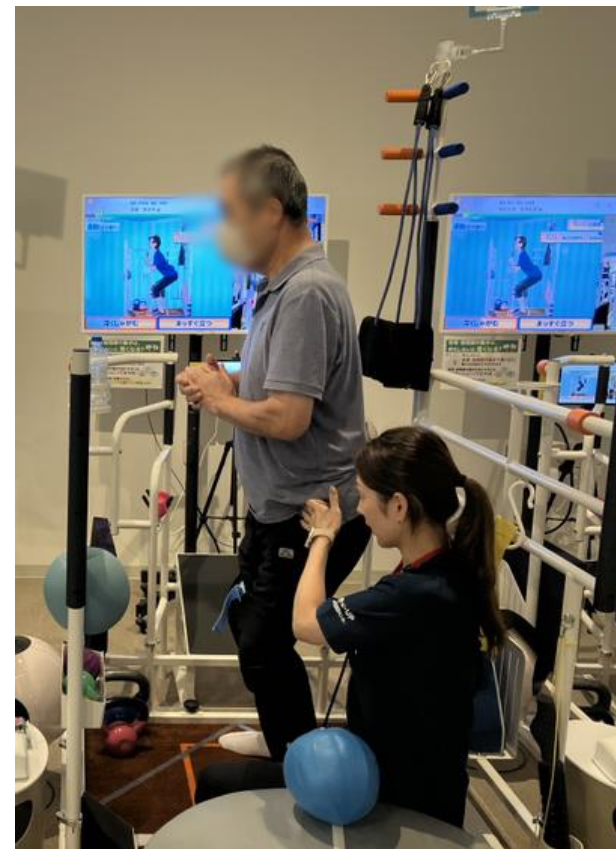
- 筋肉の柔軟性
- 体幹の安定性
- 脳とからだの連動性

専門インストラクターによる

- 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



- 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

31

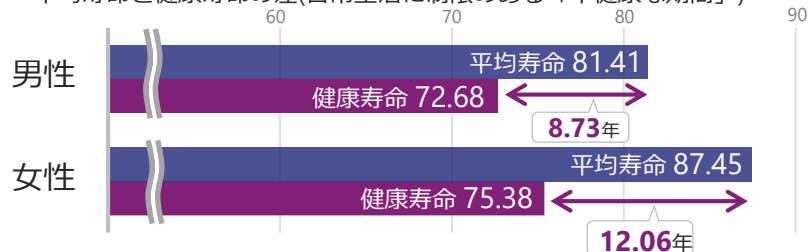
高齢化の進展

・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)

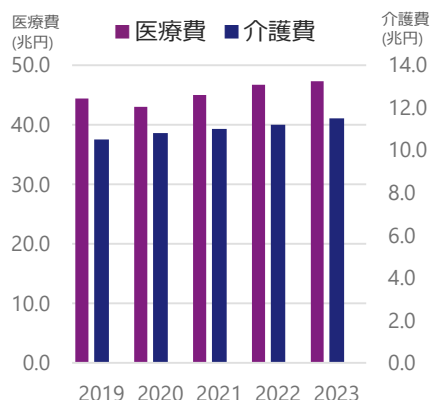
↔ 平均寿命と健康寿命の差(日常生活に制限のある「不健康な期間」)



・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/pp_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年度介護事業経営実態調査結果の概要 <https://www.mhlw.go.jp/toukei/saiken/hw/kaigo/jyutai23/index.html>

高いキャッシュ創造力を背景とした株主還元

32

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。