

株式会社LOIVE　27年3月期 2Q決算説明資料

2026年11月13日

1．2027年3月期　上期業績及び事業進捗について

2．2027年3月期　通期業績及び下期事業方針について

3．Appendix

27年3月期 上期経営実績サマリー

売上高は前年同期比＋29.2%と引き続き事業拡大を実現。
営業利益が上期の計画より1億円プラスで着地。

売上高	営業利益	純利益	出店数
67.8 億円	**-1.2** 億円	**-1.9** 億円	**52** 店舗
（前期比：+29.2%）	（前期比：ー%）	（前期比：ー% ）	（前期比：+22 店舗）

トピック

1. 新店出店の加速

ピラティスK**50店舗含む計52店舗**と過去最高ペースの新規出店を行う。それを支える人財も上期386人*2を順調に採用。

2. LTV*1向上

会員様継続率*3も**96.6%**と高水準を維持。長期プラン割合が想定以上に好調に推移。また物販売上も**前期比＋39%増**とLTV伸長に貢献。

3.HR事業

企業向け導入研修を**133社**に提供し、顧客基盤を構築。今後は継続受講の促進と研修展開の拡大を図る。

*1　LTV（Life Time Value）：当社のサービス利用開始から終了までの期間における会員1人当たり収益。
*2　2026年4月新卒入社人数と2026年9月末時点の中途社員採用数の合計。
*3　継続率はロイブとピラティスKの(1-解約率)の平均値で算出。

27年3月期 上期 業績報告

業績予想比では売上が0.4億円未達となるも**営業利益は1.1億円を超過達成**。売上は会員獲得は予算以上に好調だが長期プラン会員割合の拡大により割引価格の適用が増えたことが要因[*1]であり、長期的には継続率向上によるLTV向上が期待される。

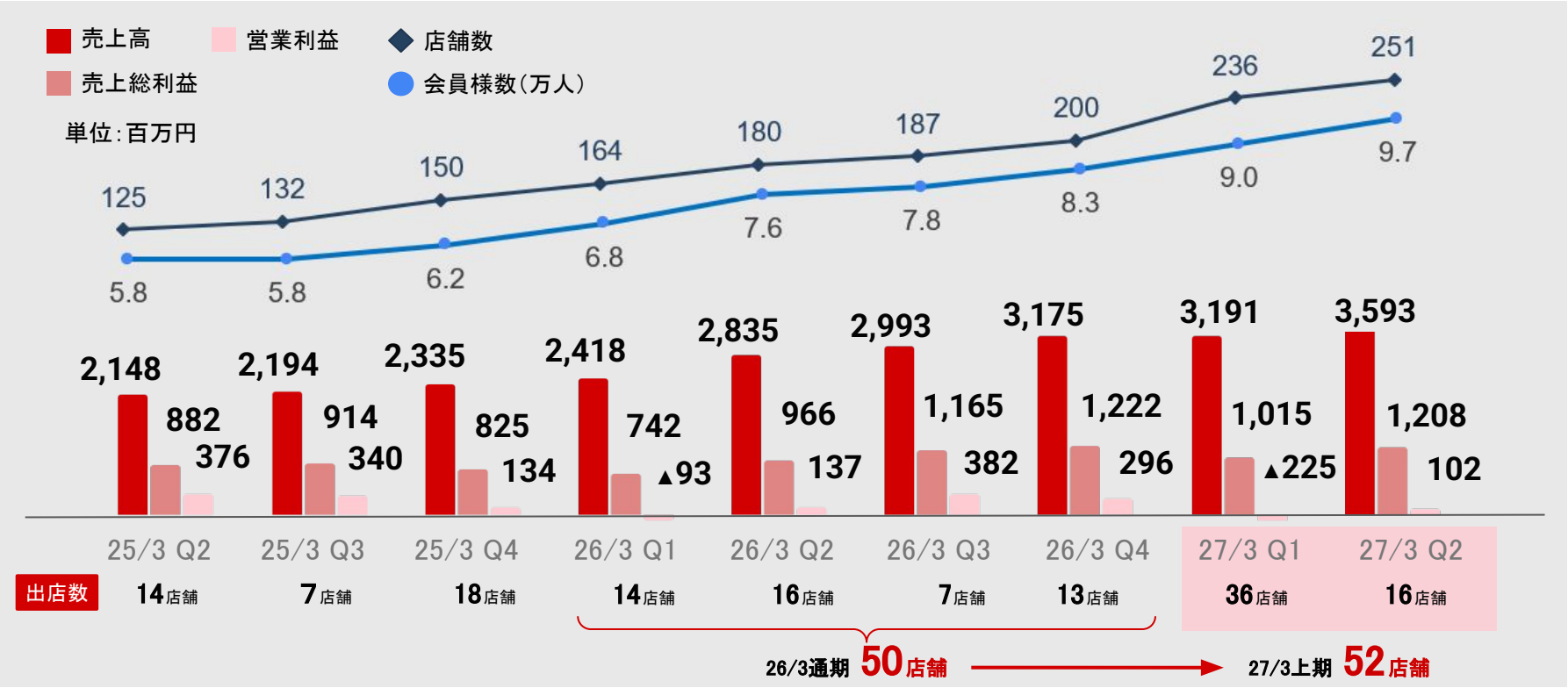
(単位：百万円)

	26/3期上期 実績		27/3期上期 実績				27/3期上期 業績予想		
	金額	売上構成比	金額	売上構成比	前期比増減額	前期比増減率	金額	業績予想比	達成率
売上高	5,252	-	6,784	-	＋1,531	＋29.2%	6,828	▲44	＋99.4%
売上総利益	1,708	32.5%	2,223	32.8%	＋515	＋30.2%	2,185	＋38	＋101.7%
販管費	1,663	31.7%	2,346	34.6%	＋683	＋41.1%	2,423	▲76	-
営業利益	44	0.8%	▲123	▲1.8%	▲167	-	▲237	＋114	-
経常利益	▲12	-	▲183	▲2.7%	▲171	-	▲304	＋121	-
当期純利益	▲17	-	▲199	▲2.9%	▲182[*2]	-	▲103	▲96	-
1株当たり純利益	▲1.37円	-	▲15.46円	-	-		▲8.03円		

*1令和8年熊本地震によるlolve八代店の休業によるマイナス影響8.6mも要因
*2税金費用について、前上期実績及び当上期の業績予想においてはは通期の見積実行税率を適用しておりますが、当上期実績では「企業会計基準適用指針第29号 第14項」に基づき法定実効税率を用いて算定した結果、業績予想時の適用税率と差異が生じております。

参考：四半期ごとの業績推移

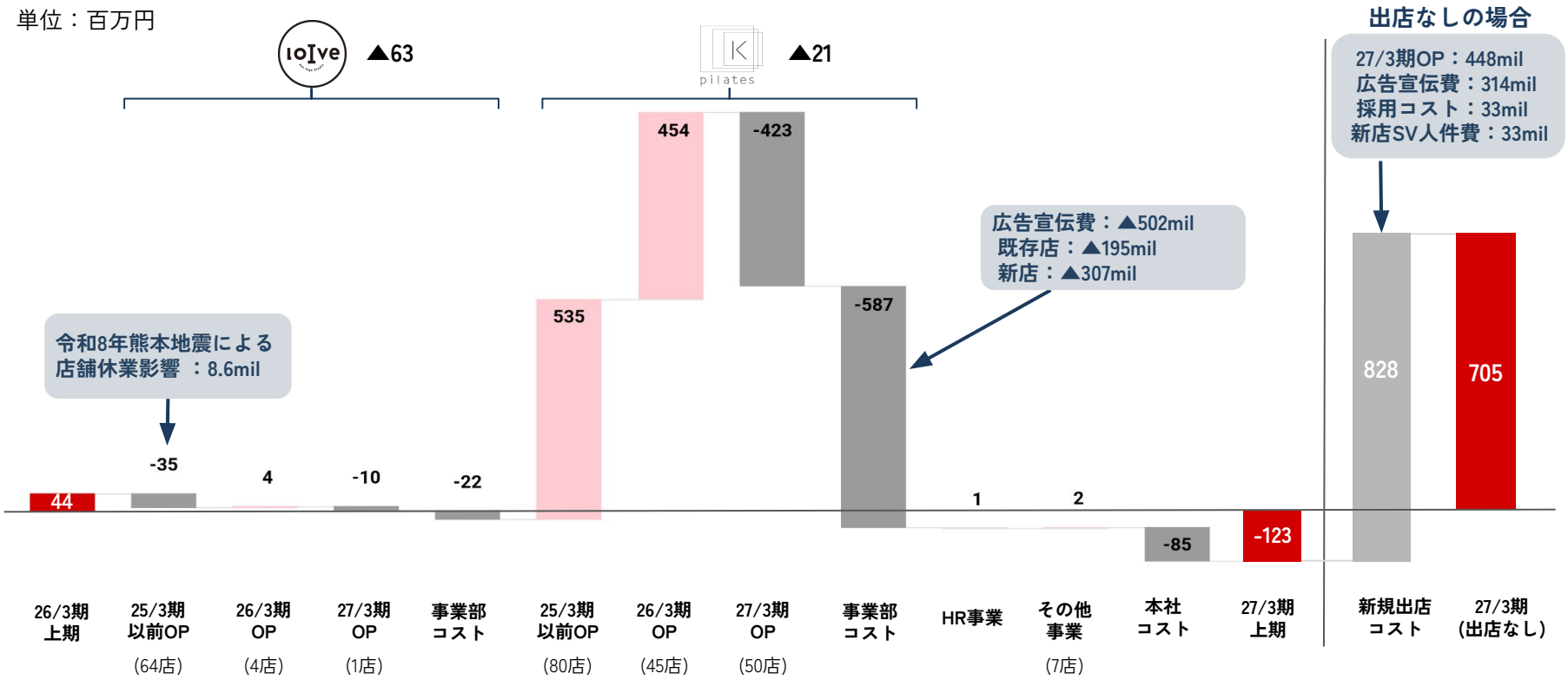
店舗数の増加に伴い、**会員様数および売上高は過去最高を更新**。上期は過去最高の52店舗を出店して新店コストが増加する中でも既存店で着実に利益が増加もあり2Q単独では黒字化を達成。



26/3期 上期→27/3期 上期 営業利益WF分析

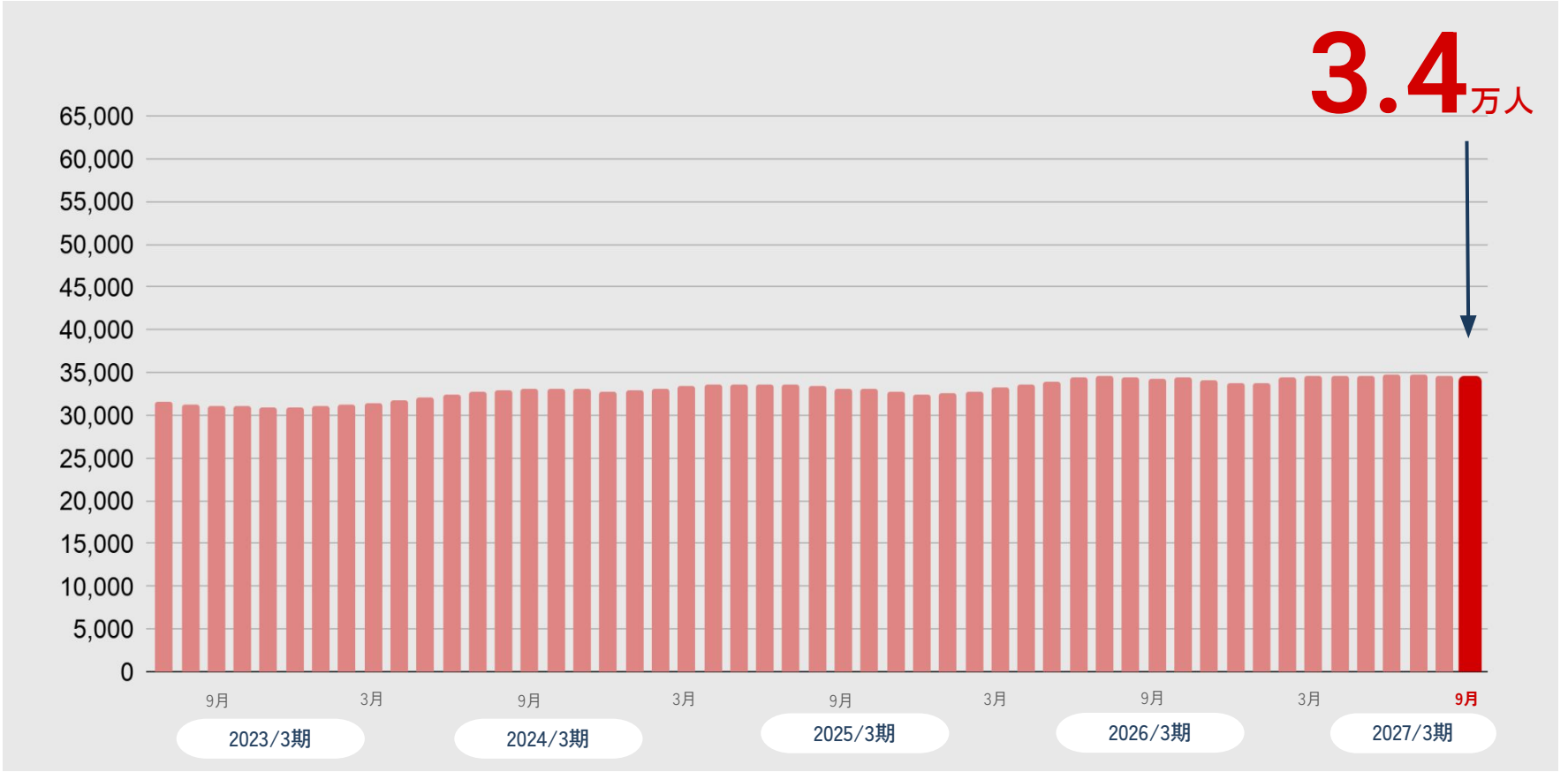
ピラティス事業は25/3期以前OP店舗が**+535百万円**、26/3期OP店舗が**+454百万円**と黒字貢献を果たす。
新店コスト+828百万円を控除した既存店ベースの営業利益は**+705百万円**となった。

単位：百万円



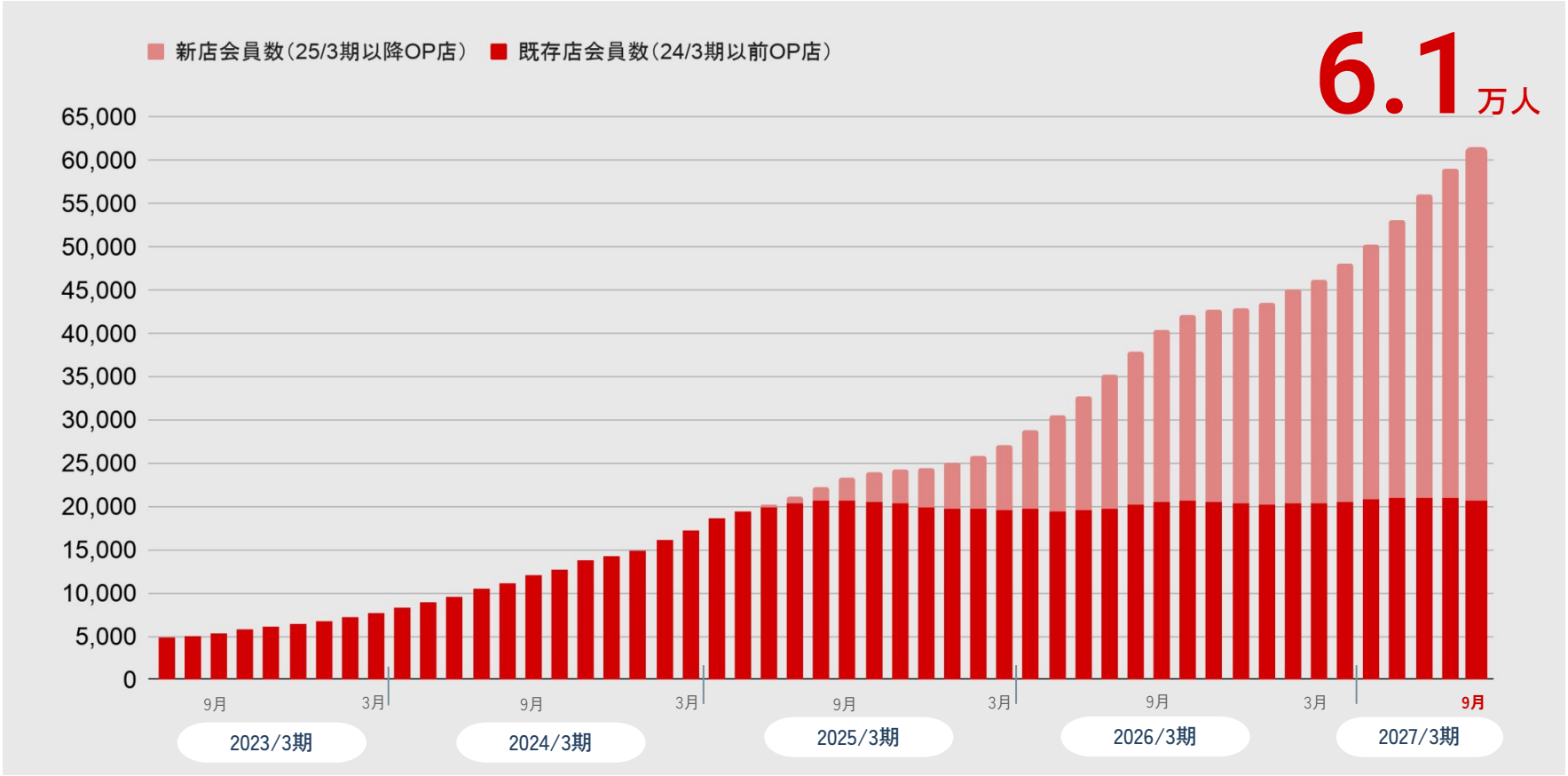
参考：ロイブ会員様数推移

ピラティス市場拡大の中でも会員様数を維持できており、全社の売上・利益の土台となる。



参考：ピラティスK会員様数推移

24/3期以前OP店の会員様数も高水準を維持しつつ25/3期以降OP店舗で会員数を拡大し、全体で6.1万人に到達。



参考：BS

単位：百万円

	26/3期 上期	比率	27/3期 上期	比率
流動資産	**2,678**	**31%**	**2,892**	**27%**
現預金	1,164	14%	1,043	10%
その他	1,514	18%	1,849	17%
固定資産	**5,905**	**69%**	**7,753**	**73%**
有形	4,510	53%	5,988	56%
無形	31	0%	41	0%
その他	1,362	16%	1,724	16%
総資産	**8,584**	**100%**	**10,646**	**100%**
負債	**6,619**	**77%**	**8,483**	**80%**
有利子負債	3,897	45%	5,133	48%
その他流動負債	2,136	25%	2,659	25%
その他固定負債	585	7%	690	6%
純資産	**1,964**	**23%**	**2,163**	**20%**
負債純資産	**8,584**	**100%**	**10,646**	**100%**

経営指標

		26/3期 上期	27/3期 上期
ROE	(%)	▲1.0	▲9.2
D/Eレシオ	(倍)	2.0	2.4
NetDebt/EBITDA	(倍)	11.2	23.9

総 括

◎自己資本比率及びD/Eレシオは前年度と同水準で着地。
◎今後も財務健全性を意識しつつ積極投資続ける。

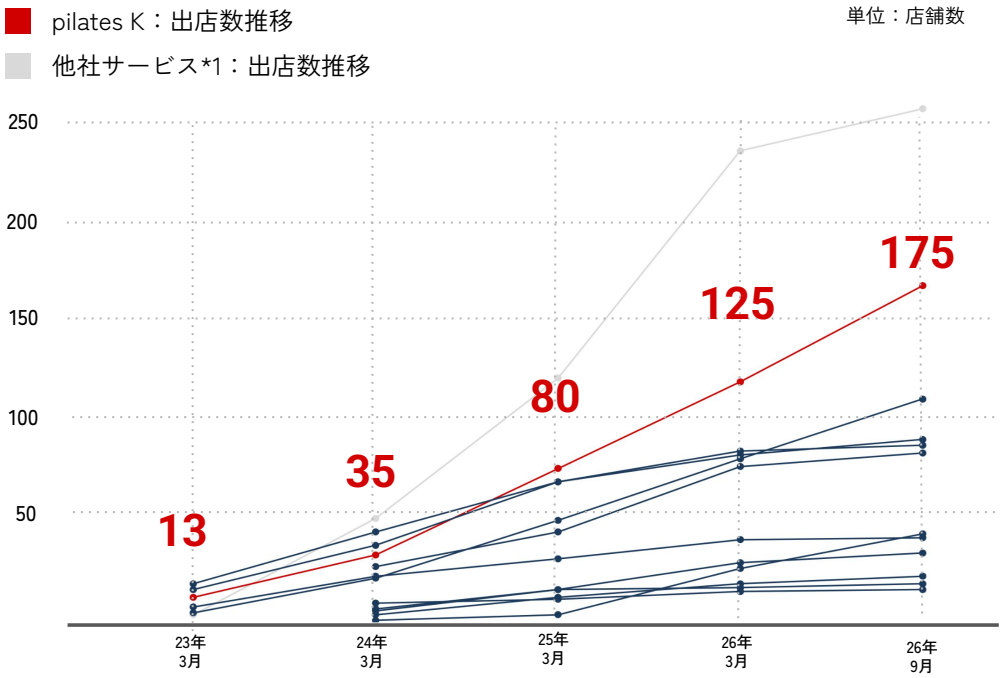
各事業の進捗について：ピラティス事業 進捗サマリー

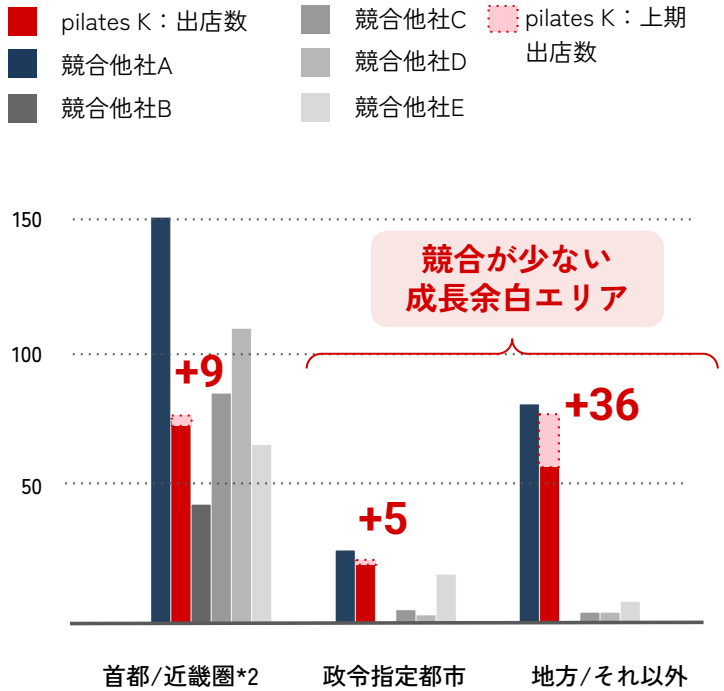
地方都市を中心に大量出店しつつ積極的なマーケ投資も継続。結果として集客数が増えつつ顧客獲得単価も落ち着くなど競争環境の安定化が伺える。加えて、LTV向上施策も実行し将来的な利益拡大への準備が進む。

1.出店数	上期で**50店舗**を新規出店し市場シェアを拡大。 このうち**36店舗**は他社が出店しづらく、将来的に利益率が高くなる**地方都市**に出店している。
2.集客	**月間集客数**は前上期比で**+57%**と高い集客力を維持。 **顧客獲得単価**の前年同月比は**1.3倍**（ピーク時は**3.6倍**）と1Qから横ばいとなり、競争の過熱も落ち着きつつある。
3.LTV向上施策	**長期契約プラン割合**（新規契約者様）が1Qから更に**13.6%上昇し継続率が0.3%向上**。**物販売上**も自社商品の定期購入や単品商品も拡大し前上期比**39%上昇**を実現。

注力ポイント①：地方都市を中心に出店加速を継続

上期で50店舗を出店し他社との出店数の差を広げることに成功。
うち36店舗は新規参入しづらく、将来的には利益率が高くなる地方都市に出店していることもポイント。



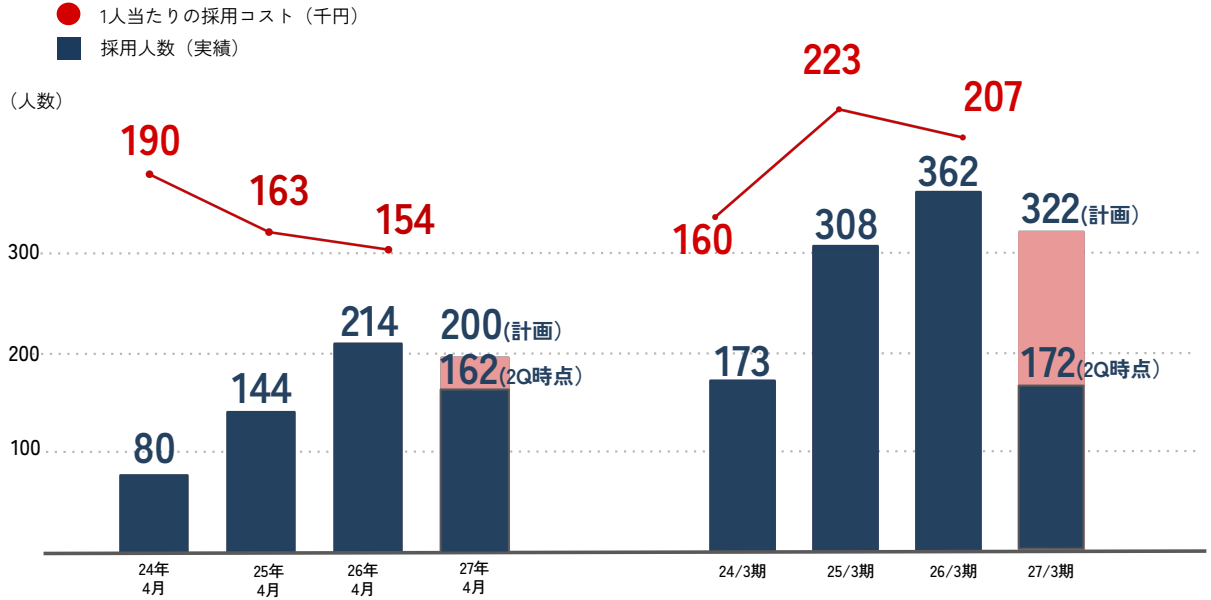


*1 各サービスの出店数について、各社公式HPに掲載している出店日次を参照。
*2 首都圏は1都3県、近畿圏は大阪/京都/兵庫

参考：出店加速を支える人財育成力と採用競争力

独自の教育システムにより、1カ月の短期育成においても高い体験価値を提供できるインストラクターを輩出。
新規採用も27/4新卒162名・中途172名と順調に推移。全国転勤可能な総合職比率の高さを背景に出店加速を実現。

新卒の採用人数とコスト推移



中途の採用人数とコスト推移

全国転勤可能な総合職社員数*1

603／1184人

全国転勤可能な総合職比率*2

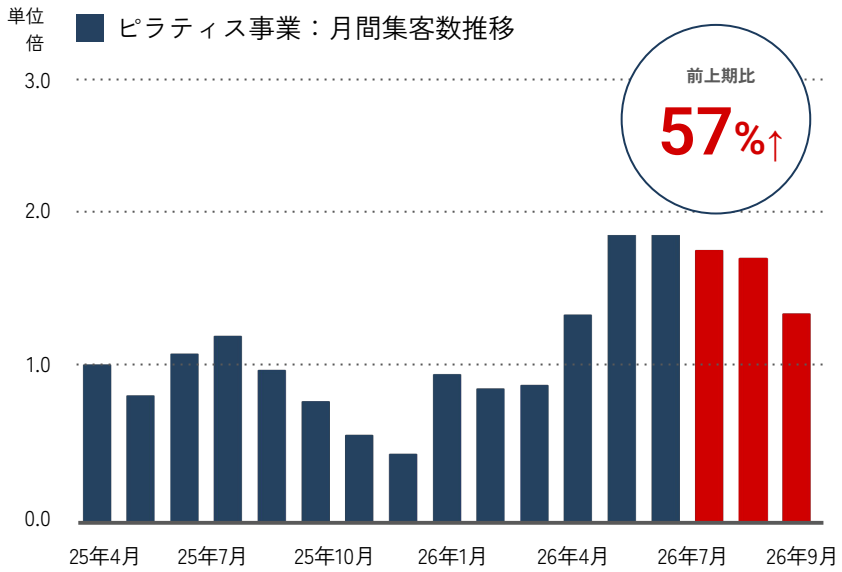
50.9%

*1 2026年4月1日時点のSVとTRを含む店舗社員を母数とした場合の総合職の割合。
*2 2026年4月1日時点のSVとTRを含む店舗社員数のうち総合職の人数/SVとTRを含む店舗社員数

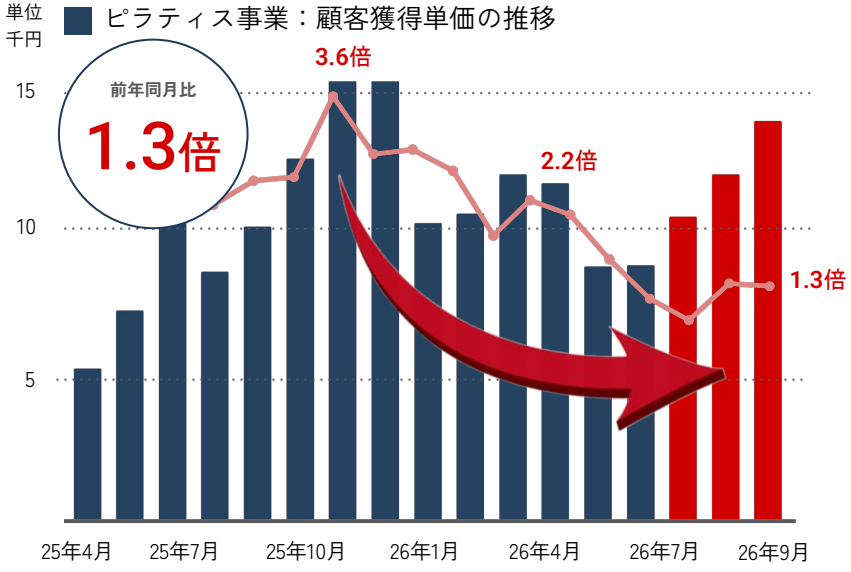
ポイント②：新規集客の上期進捗

上期の集客は目標を超える順調な進捗。 **集客数 +57%**（※前上期比）
顧客獲得単価が3.6倍→ 1.3倍（※ 前年同月比）**まで下がり、** 市場環境の過熱も落ち着きつつある。

ピラティス事業：集客数の成長率*1



ピラティス事業：顧客獲得単価の推移

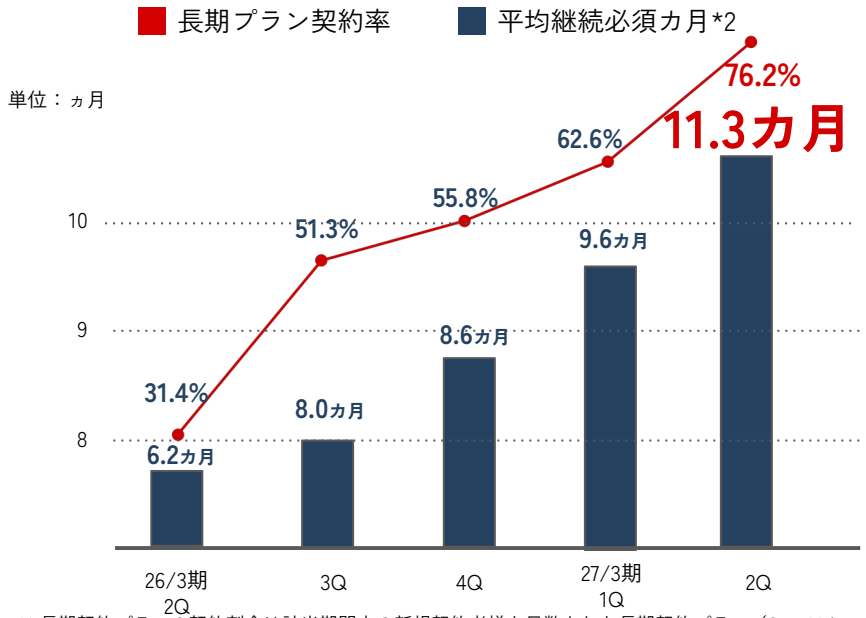


*1 集客数は、2025年4月時点を"1.0"とした場合の換算値を使用。

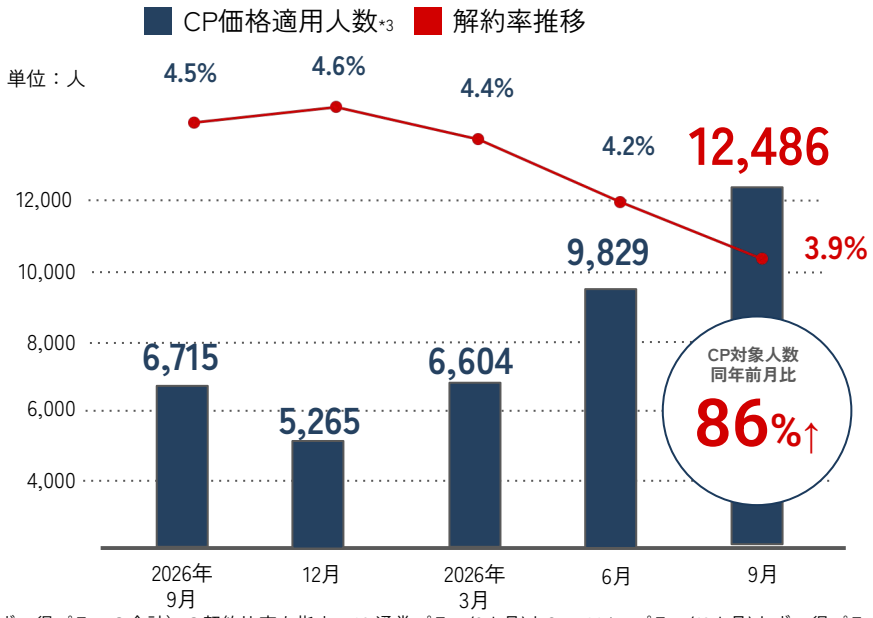
ポイント③：長期プランの促進

LTV向上の鍵となる継続率の向上に寄与する**長期契約(1年以上の必須契約)プラン割合**が1Qから更に**13.6%上昇。**
CP価格*3の適用人数の急増が売上に対してマイナス方向に影響するも、解約率は下がりLTVは長期化する見込み。

長期契約プランの新規契約割合推移*1



CP価格適用人数と解約率推移

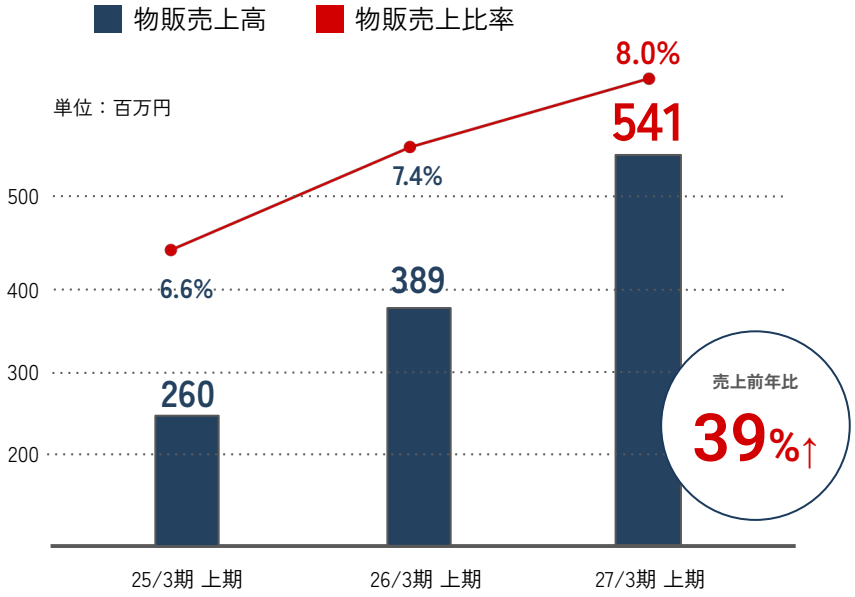


*1 長期契約プランの契約割合は該当期間内の新規契約者様を母数とした長期契約プラン（StartValue・ずっ得プランの合計）の契約比率を指す。*2 通常プラン(3カ月)とStartValueプラン(12カ月)とずっ得プラン(24カ月）の最低契約期間の加重平均で算出。*3 CP価格は、StartValue・ずっ得プランにおいては最初の3カ月間が約1万円以上（月8回・プレミアムの場合）、6000円以上（月4回の場合）、その他プランにおいては割引適用で初月約6000円以上通常価格よりお得なため、新規契約者様のうち、SVプランとずっ得プランでのご契約は3カ月間カウント、その他のご契約は1カ月でカウントしてCP価格適用人数を算出。

各事業の進捗について：物販売上（全事業共通）

物販売上については**前上期比39%上昇**。レッスン外での付加価値提供を強化できている。

物販売上の推移（全事業合計）



* 物販売上比率は全事業の「物販売上高/売上高」で算出。

①. 定期購入強化による安定売上創出

単発商品に頼らない売上基盤の構築に向けて定期購入を強化（定期売上は前上期比で**約1.37倍**成長）。

②. 単発でも新商品を導入し販売強化

一例として「BELMISEの着圧レギンス」を新導入し販売好調になるなど、単発商品も積極強化。





各事業の進捗について：ホットヨガ/その他フィットネス/HR事業

ホットヨガ事業

長期プランの加入率向上

高い顧客満足度を背景に既存会員様へ**長期プランの加入率向上**を促進し**前上期21.2%→上期24.3%**にUP。継続率の改善およびLTVの向上につながっていく。



その他フィットネス事業

プレミアム会員サービスを開始

SurffitやREDY'SGYMにおいて、**有料のプレミアム会員サービスを開始**し、プレミアム限定のレッスン・イベント、懇親会を開催し、コミュニティ化を進めた。



HR事業

紹介を通じた顧客基盤の拡大

社外登壇やセミナーを通じて受講機会を創出。既存受講生からの紹介も広がり直近開催の研修では**紹介経由の参加者が全体の72%**で定員に達するなど顧客基盤拡大が進んだ。



1．2027年3月期　上期業績及び事業進捗について

▶ **2．2027年3月期　通期業績及び下期事業方針について**

3．Appendix

27/3期：業績予想（変更なし）

ピラティス市場における寡占化戦略を推進・完成させる１年と位置づけ、戦略投資を継続。営業減益を見込むが中長期での市場シェア拡大及び売上・利益の最大化へと繋げる。

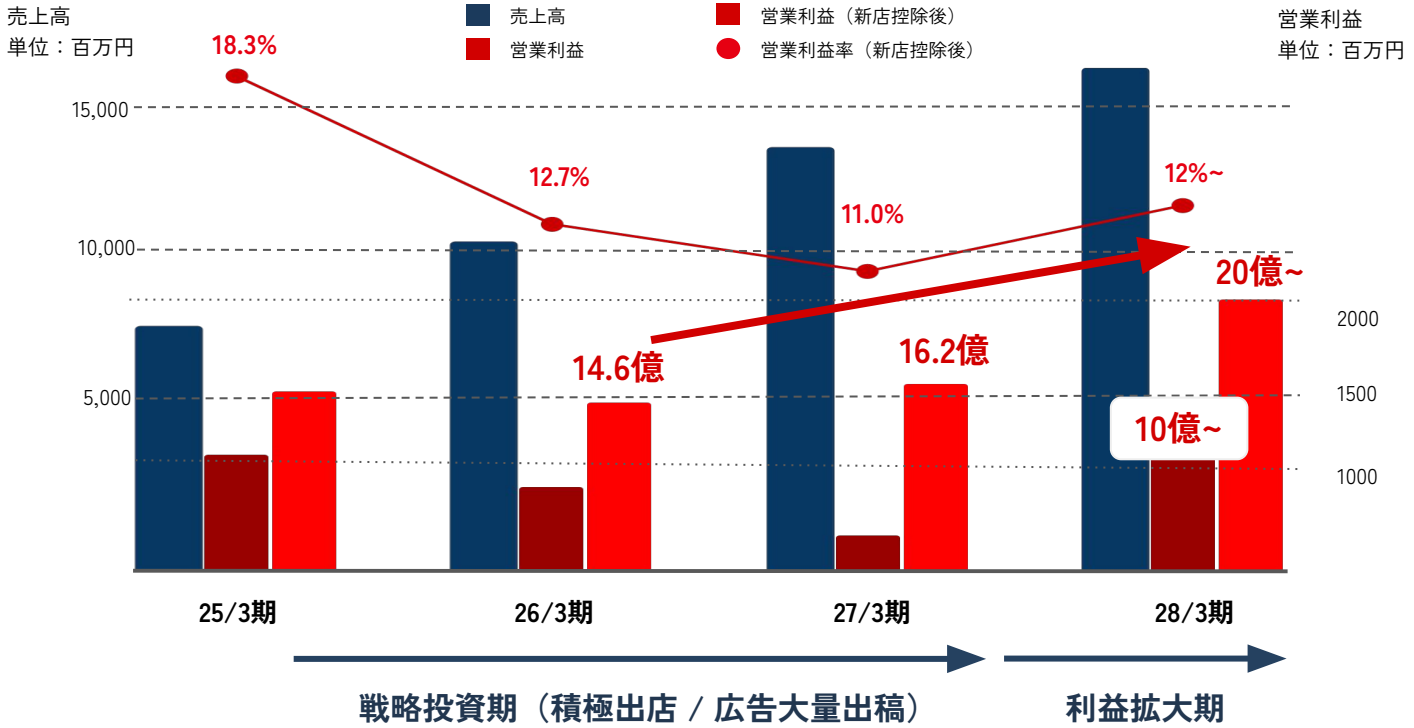
(単位：百万円)

	26/3期 実績		27/3期 予想			
	金額	売上構成比	金額	売上構成比	増減額	増減率
売上高	11,421	-	14,570	-	＋ 3,149	＋27.6%
売上総利益	4,095	35.9%	5,039	34.6%	＋ 944	＋23.1%
販管費	3,372	29.5%	4,768	32.7%	＋ 1,396	＋41.4%
営業利益	722	6.3%	270	1.9%	▲ 452	▲62.6%
経常利益	642	5.6%	150	1.0%	▲ 491	▲76.6%
当期純利益	343	3.0%	40	0.3%	▲ 302	▲88.1%
1株当たり純利益	27.02円	-	3.09円[*1]	-	▲23.93円	▲88.5%

*1 1株あたり純利益は当第２四半期の期中平均株式を元に算出しております。

27/3期の位置づけ：28/3期の営業利益拡大に向けた戦略的投資フェーズ（再掲）

27/3期は戦略的投資期間として営業減益を見込むが、新店コストを除く既存店ベースの営業利益は **16.2億円** と増加。また利益拡大期の28/3期は新店コストを含んで営業利益 **10億円~（既存店ベース20億円~）** を実現。



フィットネス事業の下期注力ポイント①

ピラティス事業

出店継続とLTV向上

下期も引き続き、他社が出店しづらく将来利益率が高くなる地方都市を中心に**18店舗出店**予定。
また**月8回プラン**の促進も図り
効果性や顧客満足度を高めていく。



ホットヨガ事業

LTV向上

月4回よりも効果性の高い**フルタイムプラン**の加入促進により顧客満足度を高める。また**保険・会員様優待サービス**の開始や**特別レッスンの提供**などでサービス拡充を図る。



シニア事業

地域密着型集客の強化

医師・看護師とのコラボセミナーを開催するなど地域連携の集客を強化していく。また、紹介キャンペーンや導線の再設計を行い、紹介経由の集客を強化する。



フィットネス事業の下期注力ポイント②

REDY'S GYMでは世界で広がるフィットネスレース「HYROX」の公式ライセンスを取得し、
HYROXクラスをローンチ予定。

器材を導入・公式ジムとしてHYROX展開



①. REDY’Sだからできる体験設計

赤い暗闇×音楽×会場さながらのMCを活かして
REDY’Sらしい、大会の挑戦につながる体験を設計。

②. 需要期に連動した集中プロモーション

1月・4月の国内大会に向けた需要期に連動し、
集中プロモーションで新規獲得を最大化し、大会に向けたコミュニティを形成。

③. 銀座店で検証し、展開へ

銀座店で、HYROXを起点とした集客を実施し、
収容力や坪効率などを検証し、他店舗や今後の出店への展開につなげていく。

HR事業の下期ポイント：研修体系の拡充と継続的な成長支援による事業基盤の強化

① 研修事業｜新規3講座の開講による研修領域の拡大

下期は**新たに3講座を開設**し、経営者・管理職の学びの段階に応じた研修体系を充実させ、受講機会の拡大と継続的な成長支援を通じて、研修事業の基盤強化を図る。

スタンス研修

既存 **①ベーシックコース：自分の資質を知る**
②アドバンスコース：自分の本質を活かした生き方を発見

新規 **ミッションファインドコース（通常価格*：50万円）**
自身のミッションを言語化

スキル研修

既存 **女性マネジメントスキルコース**
女性のチカラを業績力へ―事業をグロースする人材マネジメント

新規 **グロースコース （通常価格：14万円）**
目標達成・自己実現するための“スキル”と“考え方”を習得する

新規 **経営グロースコース （通常価格：22.5万円）**
企業の持続的なスケールを目指す経営スキル

* 価格は税抜きで表記。

② コミュニティ事業｜ELLのテスト運営開始

女性リーダーの成長を促進し、日本の女性管理職比率の向上を目指す

ELL（Empowerment Leaders Ladies）
女性経営者・管理職のための成長支援コミュニティ

女性経営者に加え、企業の女性管理職も参加できる会員制の「ELL」を下期より始動。

企業や役職の垣根を越え、継続的な学びと実践、交流を通じて相互成長を促進。月額会費制のサブスクリプションモデルにより、持続的な収益基盤の構築を目指す。

社会的価値	事業としての強み	収益モデル
①女性管理職比率の向上 ②女性リーダーの育成 ③女性活躍の促進	①研修終了後も継続的な学びを提供 ②経営者と管理職の双方が参加 ③企業を越えたネットワーク形成	月額会費制のストック型収益モデル

１．2027年3月期　上期業績及び事業進捗について

２．2027年3月期　通期業績及び下期事業方針について

３．Appendix

当社スタジオの4つの特長

01 全インストラクターが**正社員、全店舗直営**で
サービスクオリティを担保

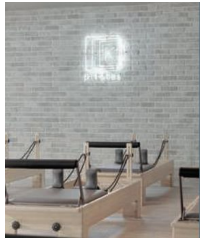



02 **わずか1カ月でインストラクターとして
デビューできる**体系化した教育メソッド




03 **「体験価値」**を重視した
ファッショナブルなブランド設計

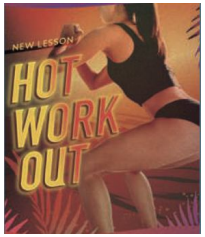


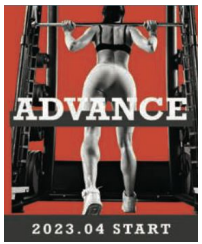


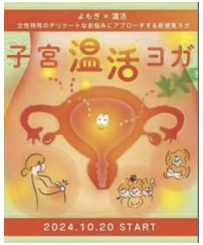


04 顧客・ニーズ・最新のトレンドに
多面的に対応した**豊富なプログラム数**









事業内容及びブランド紹介

「グループレッスン×ブティック型スタジオ」を全国 251 店舗展開。

lolve（ホットヨガ ロイブ）



温度38℃・湿度65%の環境で全身から“滝汗”。ダイエットや肌質改善など内外美容効果に期待できるホットヨガエクササイズ。

店舗数 **69** 店舗

pilates K（ピラティスK）



女性を中心に人気のマシンピラティス専門グループレッスンスタジオ。音楽に合わせて楽しくボディメイク。

店舗数 **175** 店舗

Surf Fit（サーフフィット）



都会でサーフ気分を楽しめる。体幹を鍛えるサーフエクササイズ専門スタジオ。

店舗数 **2** 店舗

REDY'S GYM（レディーズジム）



暗闇と音楽で没入する、筋トレマシンを使用したグループレッスンスタジオ。

店舗数 **3** 店舗

その他（シニア事業）



F3層*向けサービス。20分で姿勢改善や柔軟性を目指すストレッチスタジオ。

店舗数 **2** 店舗

(注)店舗数は2026年9月末時点。　* F3層とは、マーケティングによるターゲット区分の略語であり、50歳以上の女性を指します。

参考：ピラティス　26/3下期～27/3上期

広告投資の適否は、顧客獲得コスト（CAC）に対して、顧客生涯価値（LTV）がどれだけ上回るかを基準に判断。**現在のLTV/CAC比率は12.8倍と、店舗型ストックビジネスとして良好な水準を維持**。引き続き適切な広告投資水準にあると判断し、会員数拡大による事業成長方針を継続。

平均顧客単価*1 **1.3 万円** × 平均継続期間*2 **23.5 ヶ月** ＝ LTV **29.6 万円**

LTV **29.6 万円** ÷ CAC*3 **3.1 万円** ＝ ユニットエコノミクス **9.6 倍**

*1 平均顧客単価は会費売上と物販売上両方を含んだ平均顧客単価。主要事業であるピラティス事業における、2026年9月時点での平均顧客単価を参照。
*2 平均継続期間は一般的な算出方法として「1/解約率」で算出。解約率が低くなればなるほど平均継続期間は良化、広告投資対効果を測るLTV・ユニットエコノミクスも良化する。
*3 CACは顧客獲得コストを意味し、新規顧客獲得にかかるすべての販促費を新規顧客獲得数で割ったものである。

事業モデルの紹介：ブティック型×グループレッスン形式

小規模ブティック型による
投資抑制

×

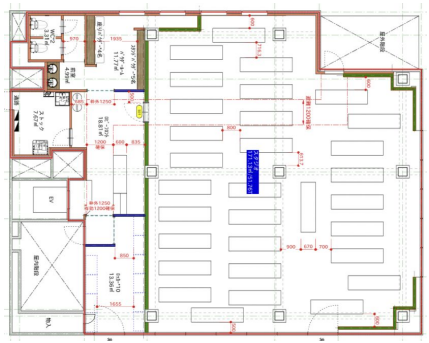
グループレッスン形式による
ローコストオペレーション

＝

売上総利益率：43.1%
高い利益率を実現

店舗サイズは65~80坪。スタジオ以外は
パウダールーム/更衣室のみの
スリムな設計。

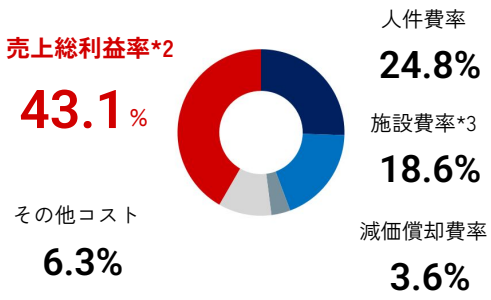
- 初期投資は敷金含めて、35~45百万円[1]ほど。
- 小規模型で物件も豊富に存在。



1人のインストラクターが20~30名に同時に
レッスンすることで、ローコスト
オペレーションを実現。



＜店舗段階の利益構成＞



pilates K：想定投資回収期間*4	2.8年
loIve：想定投資回収期間	3.0年

※ 投資回収期間は広告宣伝費を含めて算出

*1 初期投資額はロイブ（ホットヨガ事業）とピラティスK（ピラティス事業）の平均値。
*2 売上総利益は2025年4月~2026年3月において「（店舗の売上高 - 店舗コスト - 店舗の広告宣伝費）÷店舗の売上高」で算出した店舗段階での利益率のこと。（26/3期OP店舗を除くロイブ＆ピラティスKの平均）
*3 施設費は賃料と水道光熱費の合計。
*4 想定投資回収期間は、26年3月時点の、25/3~26/3 Q3OP店舗の設備投資額を当該店舗にかかる店舗あたりの利益および減価償却費の合計で回収できるまでの期間のこと。

自分を愛し、輝く女性を創る。

心も体も自分を愛せる場所。

私達が創るウェルネスプレイスを通して女性たちにwell-beingな社会を創る。

その中で育つ子供たちは愛に満ち、自己肯定感を育み、成長し、日本の未来を大きく変えていく。

免責事項

本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現時点で入手可能な情報に基づき当社の経営者が判断した将来の業績に関係する見通しであり、リスクや不確実性を含んでいます。また、当社の事業をとりまく、経済情勢、市場の動向等の様々な重要な要素により、実際の業績は、業績予想とは、異なり得ることを予めご承知おきください。

- 今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。
- 当社は、将来の事象などの発生にかかわらず、既に行っております今後の見通しに関する発表等につき、開示規則により求められる場合を除き必ずしも修正するとは限りません。
- 本書は、いかなる有価証券の取得の申込みの勧誘、売付けの申込み又は買付けの申込みの勧誘（以下「勧誘行為」という。）を構成するものでも、勧誘行為を行うためのものでもなく、いかなる契約、義務の根拠となり得るものでもありません。