



人生を、愛そう。

株式会社LOIVE 27年3月期 1Q決算説明資料

2026年8月7日

▶ 1. 2027年3月期 第1四半期決算について

2. 2027年3月期 今期の戦略と現状進捗について

3. Appendix

売上高は前年同期比**+30%以上**を継続。

過去最高の36店舗を出店のため**営業赤字**だが**予算通りの順調な進捗**。

売上高	営業利益	純利益	出店数
31.9 億円	-2.2 億円	-0.9 億円	36 店舗
(前期比: +32.0%)	(前期比: △142.0%)	(前期比: △1.7%)	(前期比: +22 店舗)

トピック

1. 新店出店の加速

ピラティスK**34店舗含む計36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1Q375人^{*2}を順調に採用。

2. LTV^{*1}向上

会員様継続率も**96.2%**と高水準を維持。また物販売上も**1.7億**と前1Q比+49%の伸長を実現。

3. 新規HR事業の拡大

売上7百万円、累計受講者数**200名**突破を実現、受講者の紹介割合も34%と高水準である。

^{*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6月末時点の中途社員採用数の合計。

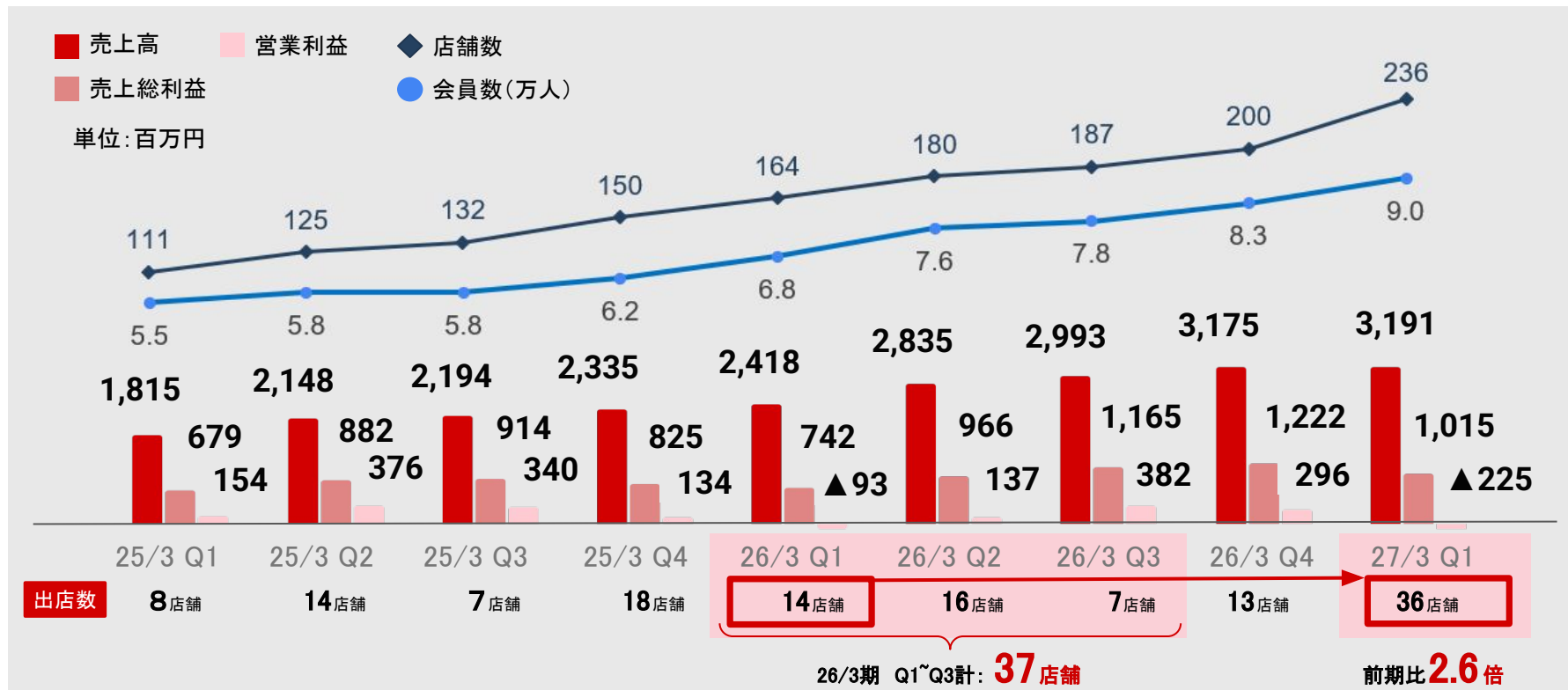
26年3月期 1Q 業績報告

売上高は**30%以上成長**を実現。一方で営業利益以下は1Qだけで計36店舗と過去最高ペースの出店を実現したことや新卒社員214名を含む375人が入社した影響などからマイナスだが、業績予想に対しては想定通りの進捗。

	26/3期 1Q 実績		27/3期 1Q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	売上構成比	進捗率
(単位：百万円)									
売上高	2,417	-	3,191	-	+ 773	+32.0%	6,828	-	46.9%
売上総利益	742	31.0%	1,015	31.8%	+ 272	+36.8%	2,185	32.0%	-
販管費	835	33.8%	1,240	38.9%	+ 405	+48.5%	2,423	35.5%	-
営業利益	-93	-	▲ 225	▲ 7.1%	▲ 132	▲ 142.0%	- 237		-
経常利益	-128	-	▲ 264	▲ 8.3%	▲ 135	▲ 105.6%	- 304		-
当期純利益	-91	-	▲ 93	▲ 2.9%	▲ 1	▲ 2.0%	- 103		-
1株当たり純利益	▲7.31円	-	▲7.25円	-	-		▲8.03円		

参考：四半期ごとの業績推移

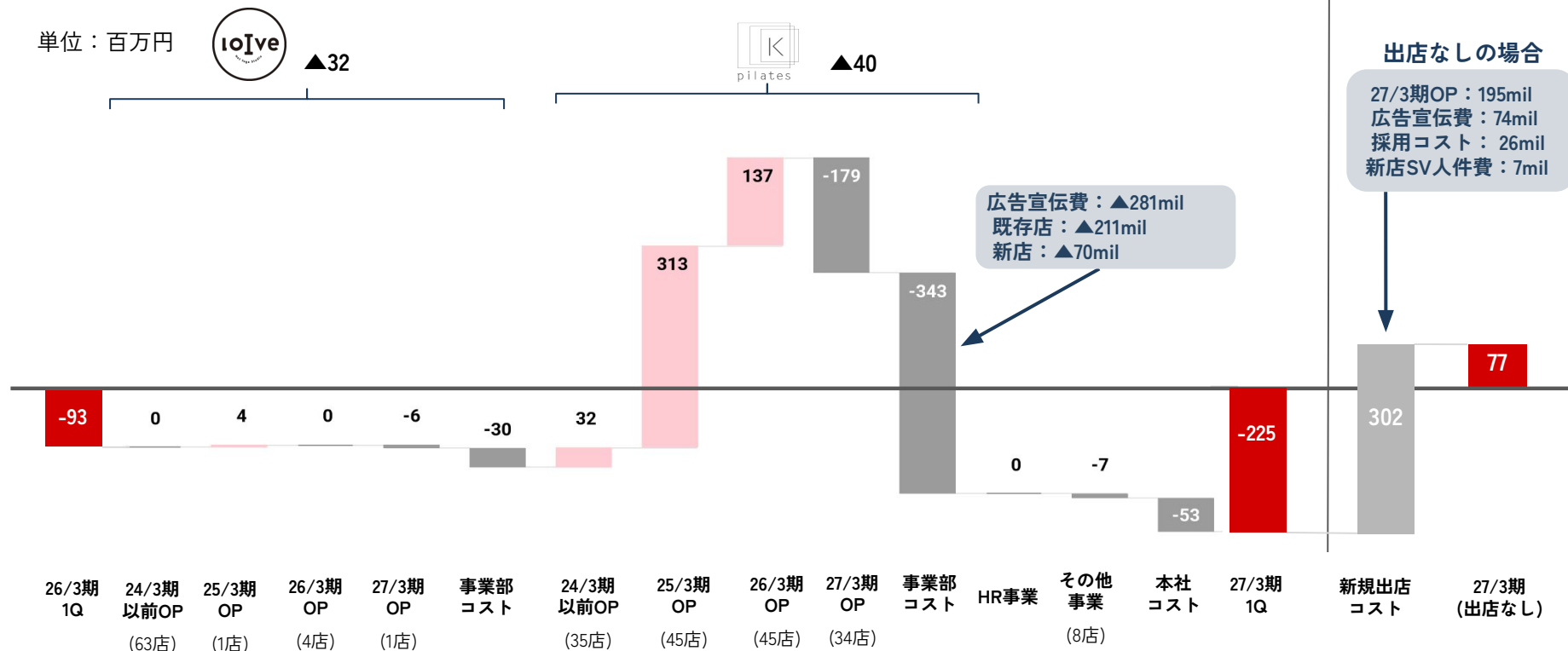
店舗数の増加に伴い、**会員数および売上高は過去最高を更新**。一方で新規出店数は**前1Q比の2.6倍**、**前1~3Q合計と同程度の大量出店**をしたことで営業赤字となるも、**既存店の利益が積み上がり**、前1Q比▲1.3億円に留まる。



26/3期 Q1→27/3期 Q1 営業利益WF分析

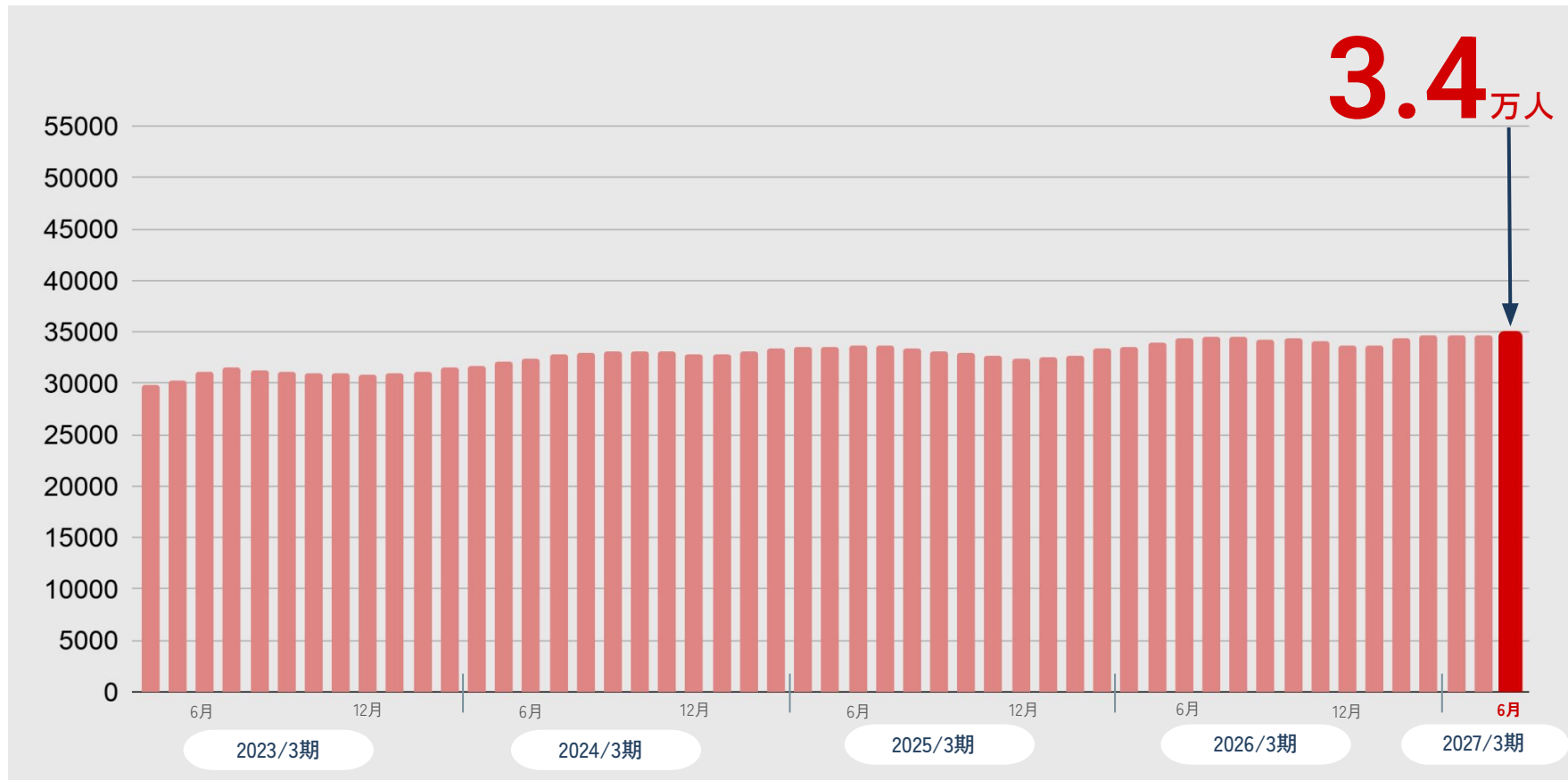
ピラティス事業は25/3期OP店舗が**+313百万円**、26/3期OP店舗が**+137百万円**と黒字貢献を果たす。
新店コスト+302百万円を控除した既存店ベースの営業利益は**+77百万円**となった。

単位：百万円



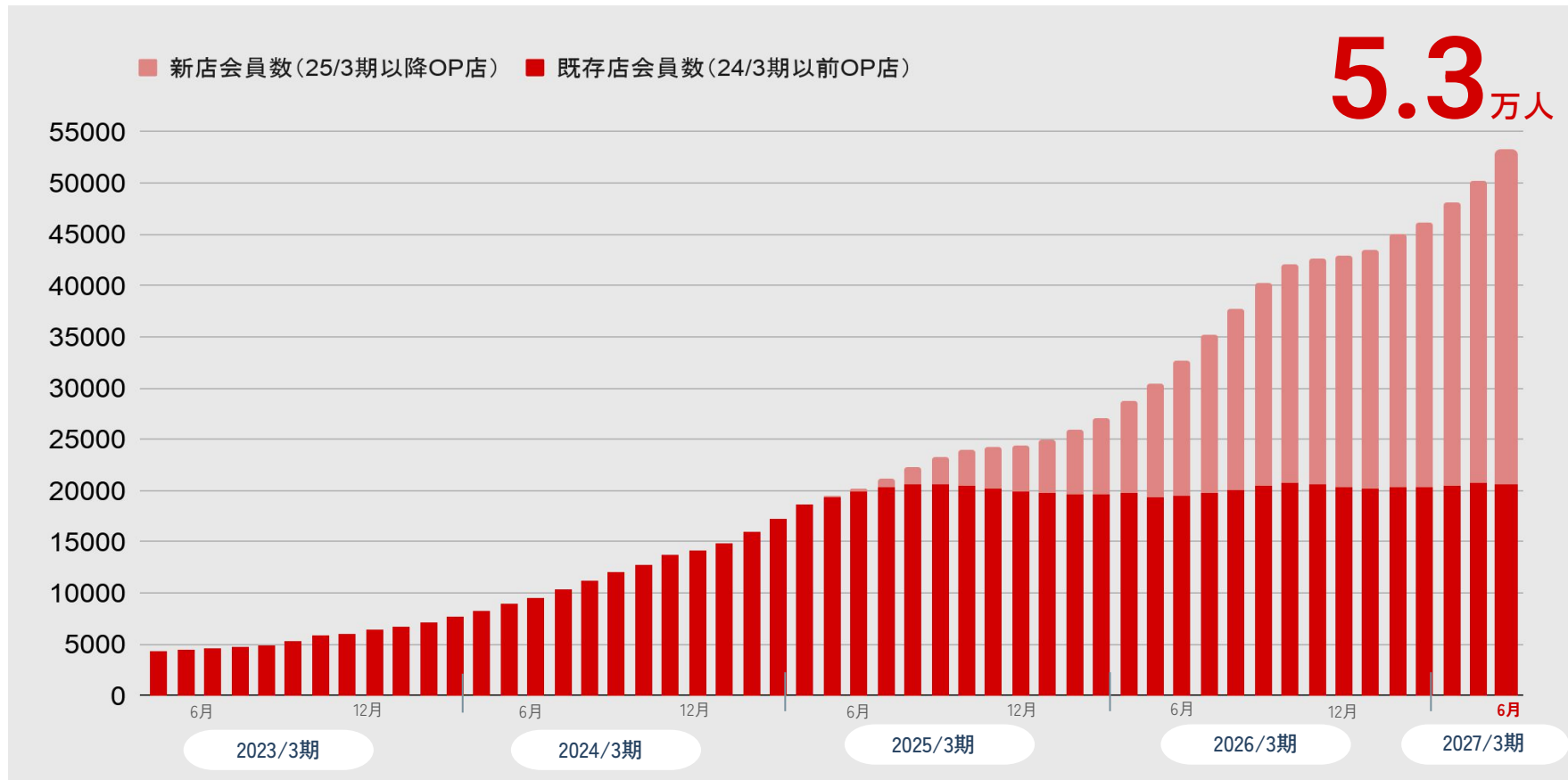
参考：ロイブ会員数推移

ピラティス市場拡大の中でも会員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会員数推移

24/3期以前OP店の会員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5.3万人に到達。



27/3期：業績予想（再掲）

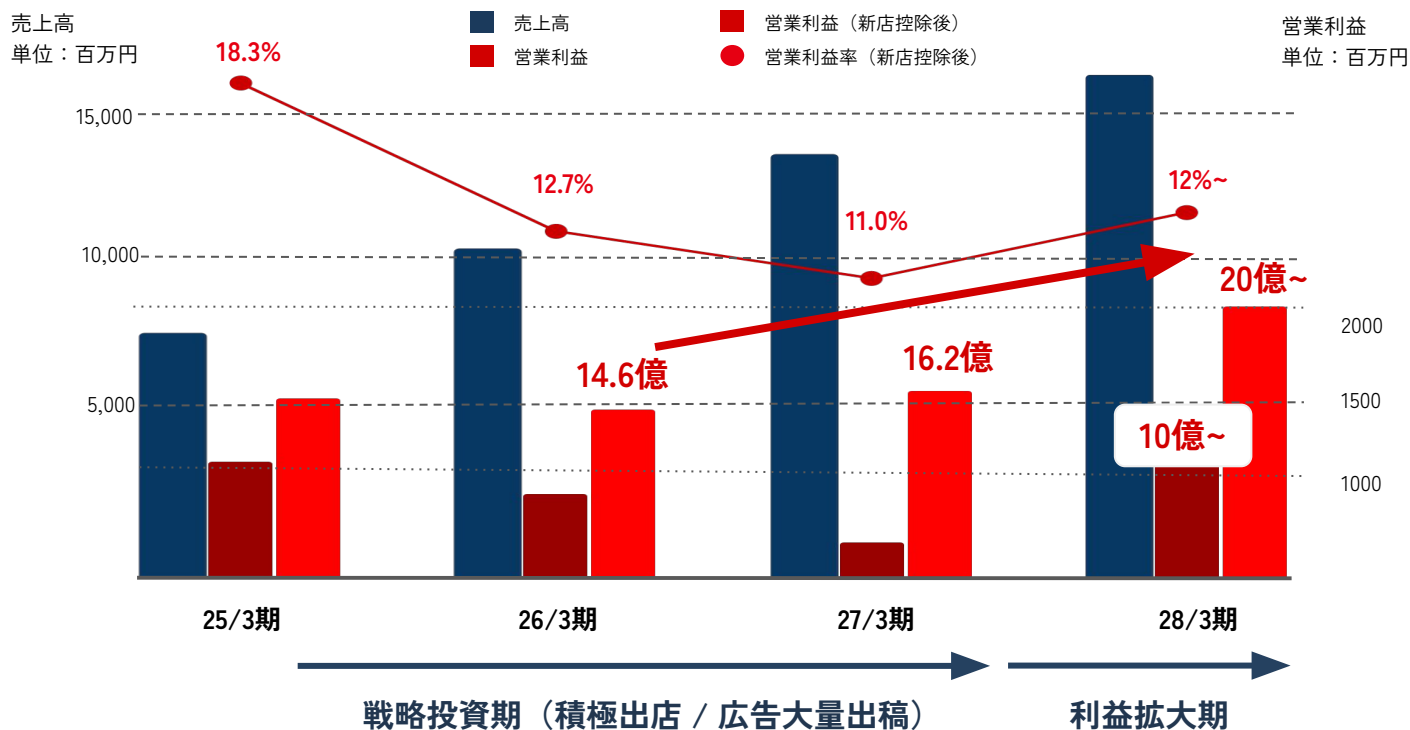
ピラティス市場における寡占化戦略を推進・完成させる１年と位置づけ、戦略投資を継続。営業減益を見込むが中長期での市場シェア拡大及び売上・利益の最大化へと繋げる。

(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	-	3.18円	-	▲23.84円	▲88.2%

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。



1. 2027年3月期 第1四半期決算について

▶ 2. 2027年3月期 今期の戦略と現状進捗について

3. Appendix

27/3期方針：競争戦略及び営業利益の四半期推移イメージ

早期に市場を寡占化することで中長期の売上・利益を最大化する「**寡占化戦略**」を前期に引き続き**継続**。
四半期ごとの営業利益推移は、**1Qが大量出店で赤字だが2Q以降は全て黒字**となる想定。

競争戦略：ピラティス市場での寡占化戦略の継続

（前期振り返り）

他社の出店攻勢や広告出稿により競争が激化したことを踏まえ、前期2Qより更に積極投資を行うことで中長期の売上・利益を最大化する「寡占化戦略」を採用。前期4Qより集客やCPAが改善し、成果を確認。

（今期方針）

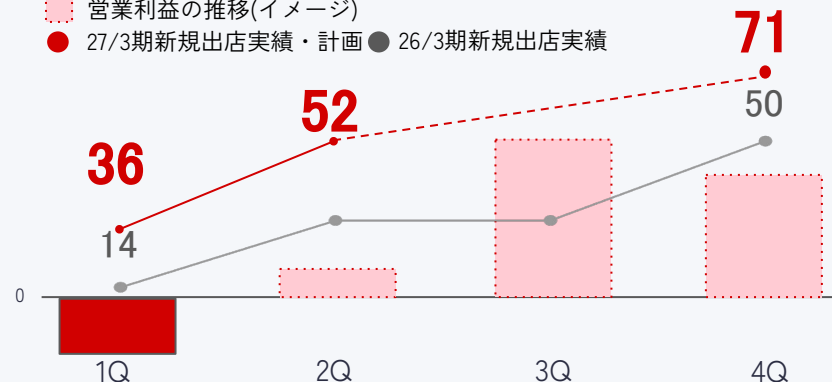
前期の成果を踏まえ引き続き寡占化戦略を推進。通期で過去最高となる71店舗をオープンすると共にマーケ費も積極投下。

営業利益の四半期推移のイメージ（計画）

1Qのみで36店舗新規出店(前期1~3Q累計の出店規模)しているため1Qは営業赤字を予定。前期同様2Q以降は黒字化し、通期で営業利益2.7億円を達成する。

■ 営業利益の推移(イメージ)

● 27/3期新規出店実績・計画 ● 26/3期新規出店実績



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んでいる。

1.出店数

1Qで**34店舗**を新規出店し市場シェアを拡大。
このうち**24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

月間集客数は前年同月比で**+67%**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**）まで下がり、競争の過熱も落ち着きつつある。

3.LTV向上施策

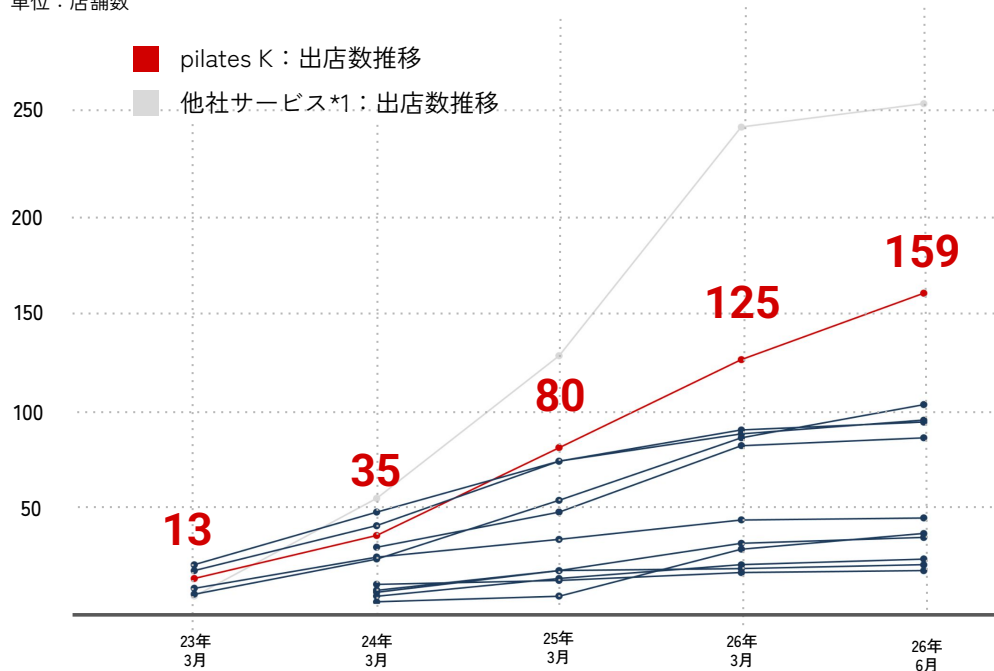
継続率向上に寄与する**長期契約プラン割合**（新規契約者）が前4Qから**7.1%上昇**。また**物販売上**は前1Q比**49%上昇**し、レッスン外の付加価値提供も強化できている。

ピラティス事業の注力ポイント①：地方都市を中心に新店加速を継続

1Qで34店舗を出店し他社との出店数の差を広げること成功。

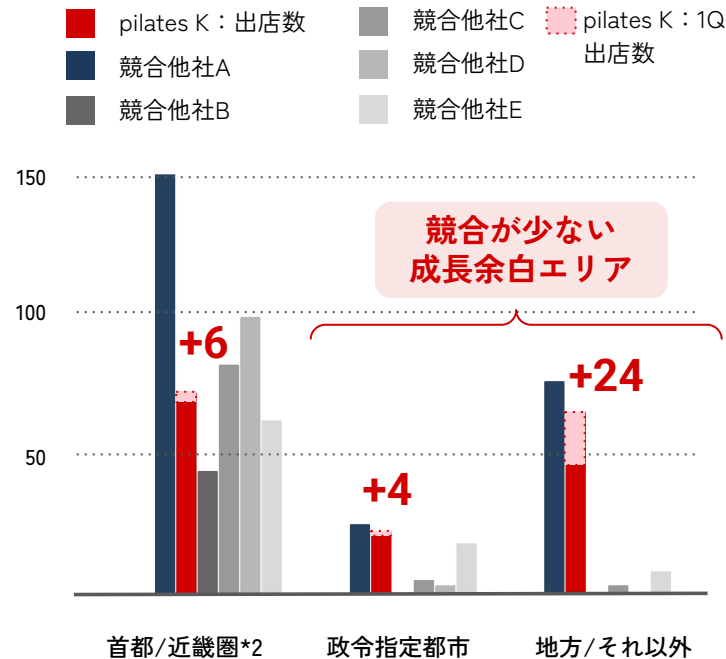
うち24店舗は新規参入しづらく、将来的には利益率が高くなる地方都市に出店していることもポイント。

単位：店舗数



*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

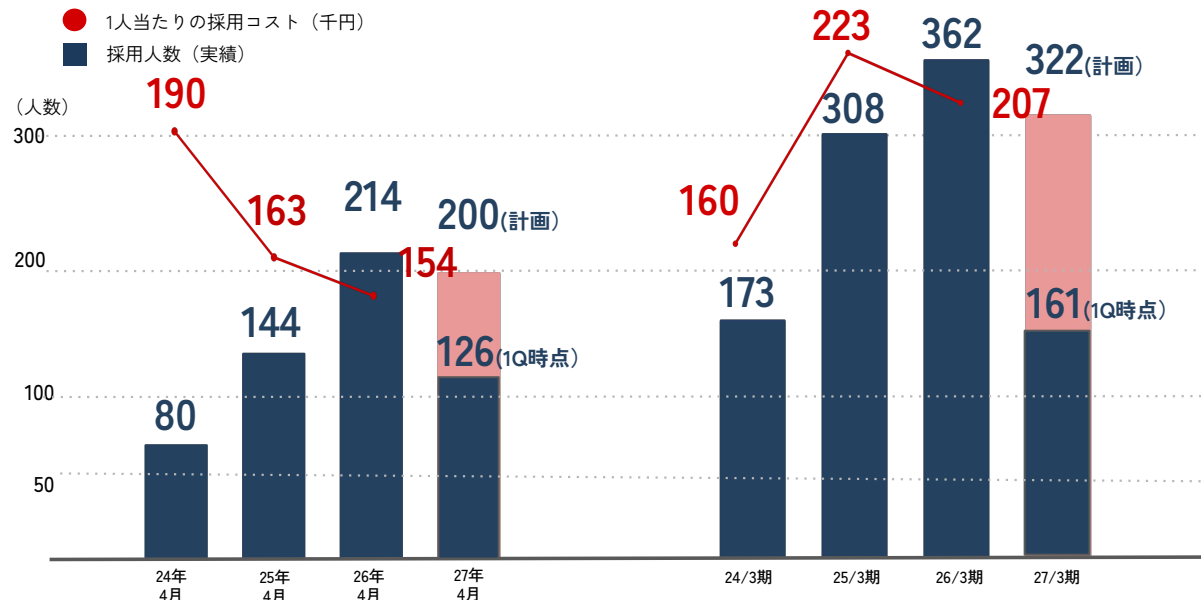


競合が少ない
成長余地エリア

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126名・中途161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



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%

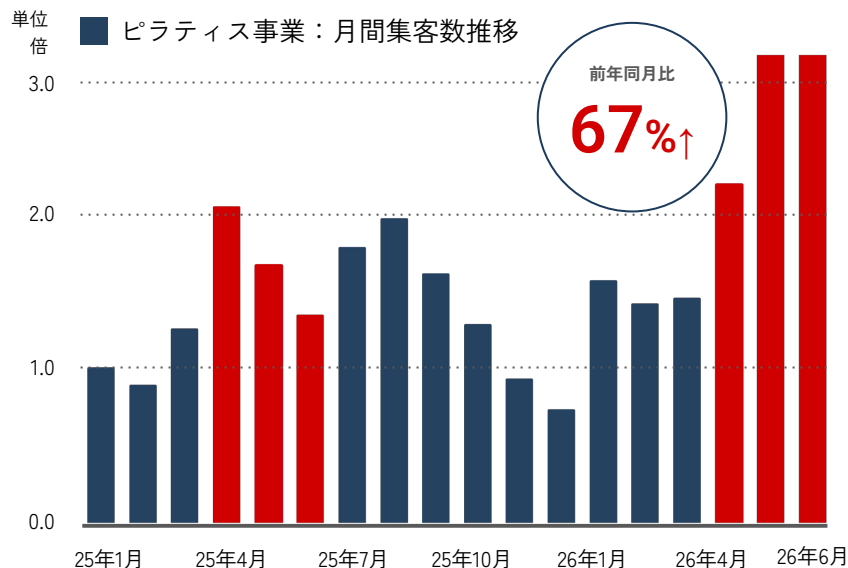
*1 2026年4月1日時点のSVとTRを含む店舗社員を母数とした場合の総合職の割合。

*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

ピラティス事業の注力ポイント②：新規集客の1Q進捗

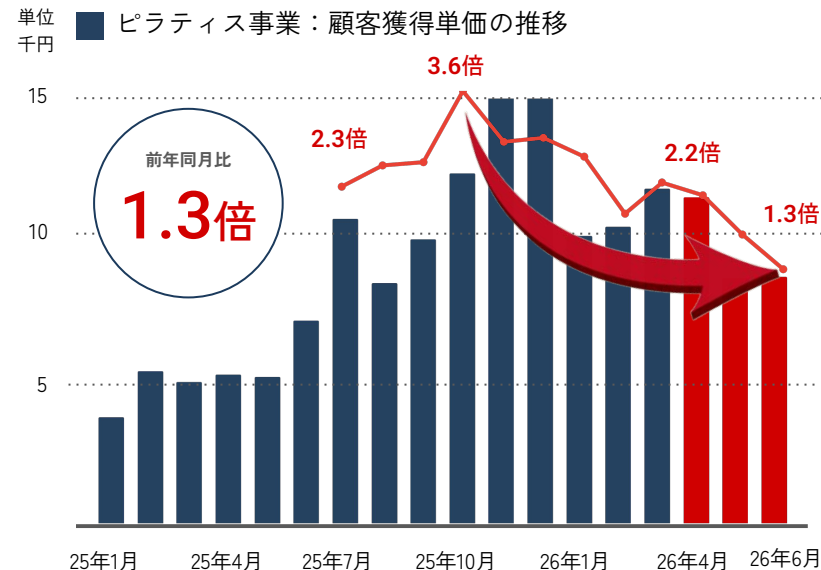
1Qの集客は目標を超える順調な進捗。**集客数 +67%**（※ 前年同期比）
顧客獲得単価が3.6倍→ 1.3倍（※ 前年同月比）まで下がり、市場環境の過熱も落ち着きつつある。

ピラティス事業：集客数の成長率*1



*1 集客数は、2025年1月時点をもととした場合の換算値を使用。

ピラティス事業：顧客獲得単価の推移

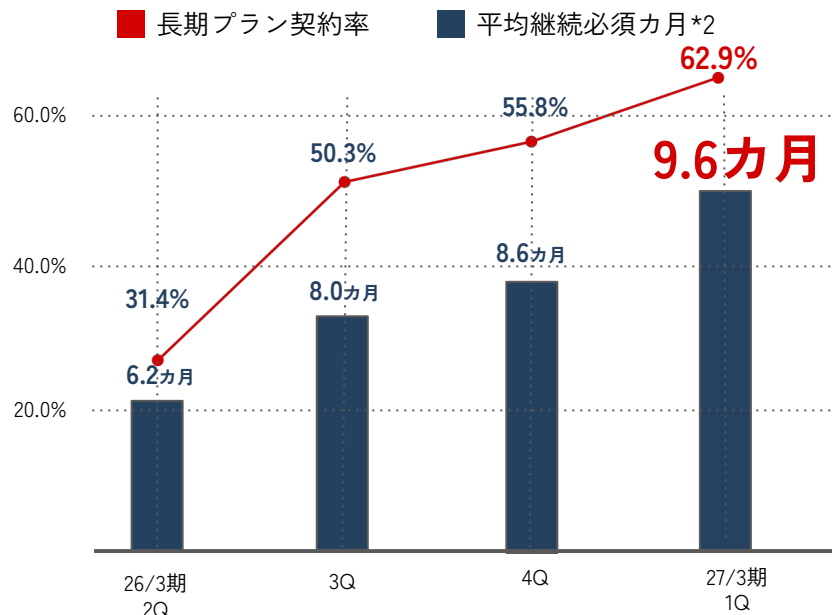


ピラティス事業の注力ポイント③：長期プランの促進や物販売上向上も継続

LTV向上の鍵となる継続率の改善に寄与する**長期契約プラン割合が7.1%上昇**

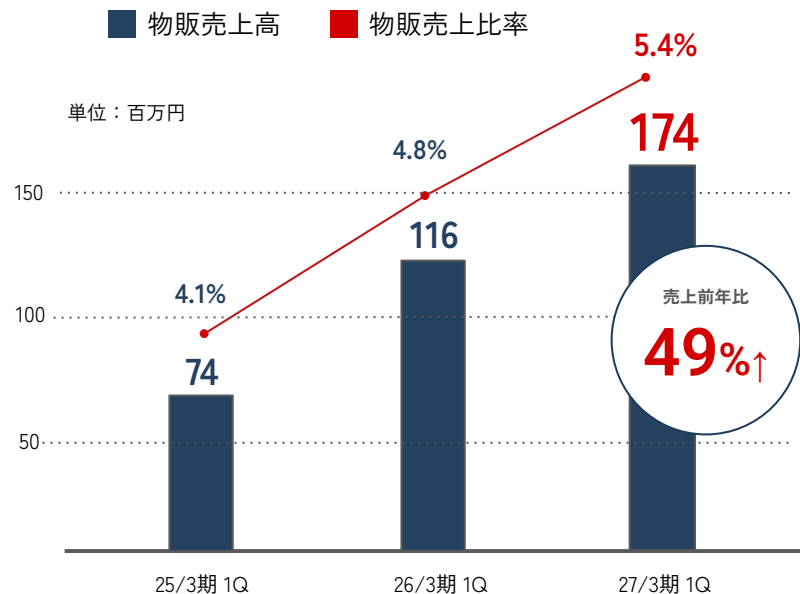
物販売上については**前1Q比49%上昇**しており、レッスン外での付加価値提供を強化できている。

長期契約プランの新規契約割合推移*1



*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を母数とした長期契約プランの契約比率を指す。
*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。

物販売上の推移（全ブランド合計）



ロイブ



定期購入を中心に物販強化

顧客単価 UP

美容商品・食品を拡充し理想の体づくりを支える「**定期購入**」を推進。
定期購入売上は**前1Q比+18.3%**
物販売上比率は**前1Q比+1.5%**



ずっと得の長期契約強化

解約率DOWN

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1Q21.8%→当1Q23.1%**にUP。



全ブランド



ブランド相互利用プラン

顧客単価 UP・解約率 DOWN

顧客単価の向上や**解約率改善**を狙い、グループの他ブランドを相互に利用出来るプランをテスト開始。

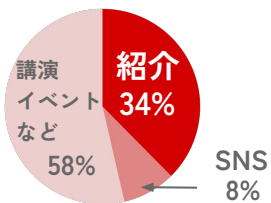


■ 1Q 主要KPI進捗

1Q売上高

7.4 百万円

集客チャネル構成*1



ダイレクト広告*2

0 円

10月ローンチより累計導入社数 / 累計受講者数

123 社 / **237** 名

受講者構成

経営者 **57** % / 管理職 **21** % / 一般職など **12** %

自社で実証した女性人材育成モデルと
パーパスマネジメントモデルを社外へ展開

ダイレクト広告0円（登壇・SNS・紹介経由）で
売上を創出する高利益率な集客モデル。

受講者の過半数（57%）を占める経営層の強い共感を
起点に、社内（社員）への導入や経営者間紹介に
よる更なる事業拡大を見込む。



1. 2027年3月期 第1四半期決算について
 2. 2027年3月期 今期の戦略と現状進捗について
 - ▶ 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



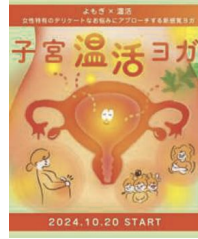
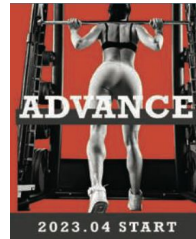
03

「**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

「グループプレスン×ブティック型スタジオ」を全国 **236** 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

159 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

3 店舗

(注)店舗数は2026年6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。

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

22.0 ヶ月

=

LTV

28.4 万円

LTV

28.4 万円

÷

CAC*3

2.2 万円

=

ユニットエコノミクス

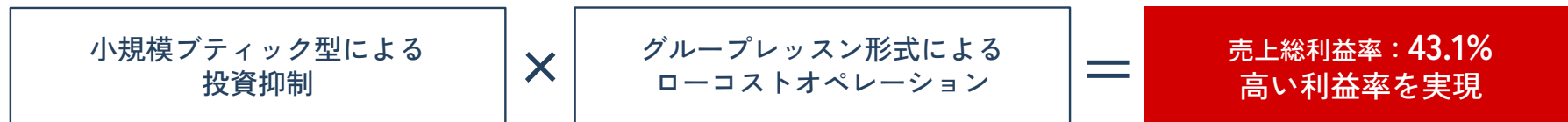
12.8 倍

*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3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



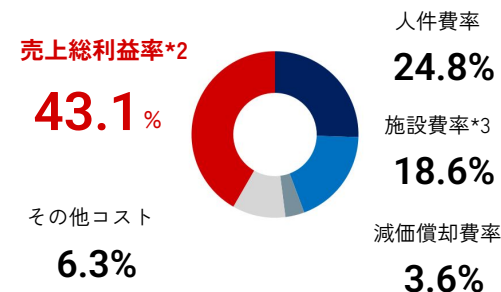
店舗サイズは65~80坪。スタジオ以外はパウダールーム/更衣室のみのスリムな設計。

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。

- 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。



<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。

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。