



Success! Weekly Letter

フィットネス上場 11 社の最新決算から見えた「2026 年の勝ち筋」

■フィットネス上場11社 2026年3月期第2四半期 (25年4月1日～25年9月30日累計) 業績一覧 (売上高順)					
企業・ブランド名	売上高	前期比	営業利益 (セグメント別) 前年比	純利益	前期比
ルネサンス	317.0	+1.1	0.6 ▲93.0	0.2 ▲88.6	
コナミグループ (※) コナミスポーツクラブ	249.0	+2.9	17.7 +59.7	—	—
セントラルスポーツ	243.0	+5.2	11.7 +69.9	5.8 ▲36.0	
RIZAPグループ (※) RIZAP・chocoZAP事業合計	230.9	▲12.1	23.8 黒字転換	—	—
カーフスHD *決算期の違いにより25年3月～25年8月累計	193.7	+5.1	29.6 +11.8	21.9 +24.6	
日本テレビHD (※) ティップネス	136.6	+15.6	▲4.2 赤字拡大	—	—
Fast Fitness Japan エニタイムフィットネス	99.9	+13.8	19.5 +36.0	12.1 +35.2	
ナガセ (※) イトマンスイミングスクール (※) イトマンスポーツスクエア	89.8	+76.7	3.4 +10.4	—	—
東祥 (※) ホリデイスポーツクラブ	62.1	▲0.5	6.8 +883.1	—	—
パロ-HD (※) アクトス	56.0	+8.4	0.6 黒字転換	—	—
LOIVE (旧LIFE CREATE) ピラティスK・ロイブ	52.5	+32.5	0.4 ▲91.6	▲0.2 赤字転落	

出典：各社IR資料よりウェルネスサービス（株）作成。（※）はグループ・HD企業のうち「スポーツクラブ事業」などのセグメント実績

2026 年3月期第2四半期決算が、フィットネス主要上場企業(子会社を含む)11 社から出そろいました。今期は、市場成長の継続とコスト構造の見直しがより鮮明となった半年でした。以下では、全体の傾向と各社の特徴を簡潔に整理します。

■業界全体: 増収・大幅営業増益

まず 11 社計の売上高は 1,730.5 億円(前年同期比 +4.5%)と増収。24 時間ジムや専門スタジオの伸長に加え、スクール事業や高齢者領域なども底堅く推移しました。

一方で、特筆すべきは営業利益 110 億円(同 +218.9%)という大幅増益です。最大のけん引役は chocoZAP を展開する RIZAP で、同社は広告費削減や出店抑制により、前年 22.1 億円の赤字から 23.8 億円の黒字へと転換。単体で営業利益が +45.9 億円改善し、全体の利益押し上げに大きく寄与しました。

■各社のポイント

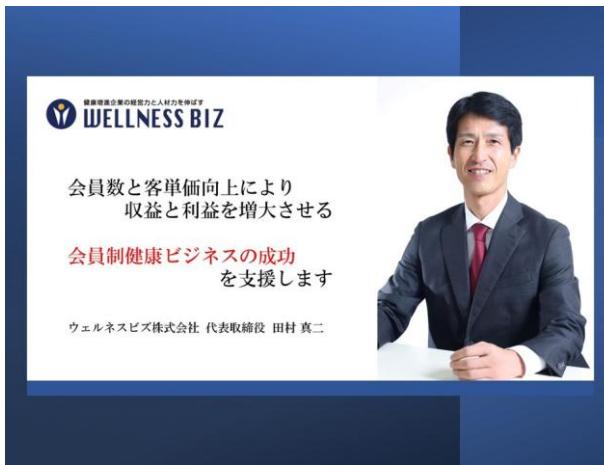
以下は一覧表(上図)とも連動した各社の要点です。

- ・ルネサンス: 増収減益。4～5月の低調スタートが響く一方、高齢者・介護連携領域は堅調。
- ・コナミスポーツ: 増収増益。フィットネス部門 +3.5%。構造改革とコスト最適化が継続テーマ。
- ・RIZAP(chocoZAP): 減収増益。会員減で売上は ▲12.1%だが、黒字転換と利益大幅改善。
- ・ティップネス: 増収減益。売上の改善は進むが、収益性の抜本改善が今後の焦点。
- ・FAST FITNESS JAPAN(エニタイム): 増収増益。1 店舗当たり会員数は 894 名(前年比 +90 名)と高水準。新規事業も推進。
- ・イトマンスイミングスクール/スポーツスクエア: 増収増益。フィットネスクラブ部門のグループ化が売上拡大に寄与。
- ・ホリデイスポーツクラブ: 減収増益。会員数回復と会費統一化、コスト削減が奏功。収益基盤の安定化が課題。
- ・アクトス: 増収増益。スクール会員増と会費改定が寄与。「アクトス Will_G」業態は 12 店舗閉鎖。
- ・LOIVE(ピラティス K・ロイブ): 増収減益。市場拡大と新規出店が追い風だが、出店先行で経費が増加。利益貢献は下期に。

コロナ禍以降、フィットネス市場の拡大が続く一方、店舗数増・異業種間競争・物価上昇・賃金伸び悩み・人口構造の変化などによる競争激化は、今後ますます経営の“質と量”を問う要因になります。「どこで利益をつくるか」「どこに資源を投下するか」。2026 年は、ここに経営判断の巧拙がより明確に表れる一年になるでしょう。

本日も最後までお読み頂きありがとうございます。
それでは次号をお楽しみに！

著者プロフィール 田村 真二(Tamura Shinji)



会員制健康ビジネスコンサルタント。ウェルネスビズ株式会社代表取締役。東京都出身。イオンで22年間、フィットネスと小売事業の現場および本社で様々な職種に従事した後、2007年に同社を退社。同年、会員制健康ビジネス領域で事業展開する中小・ベンチャー企業の経営不安を丸ごとサポートするコンサルティング会社を設立。会員数拡大、客単価向上、継続月数増を掛け合わせた「儲かる事業構築の仕組み」導入により、全国各地に高収益企業を多数生み出している。現在は、コンサルティング、講演、セミナー、執筆活動等を行っている。

お問合せ先

ウェルネスビズ株式会社

お問合せ先: <https://www.wellness-biz.jp/contact>
会社URL : <https://www.wellness-biz.jp>
TEL:03-4530-6263
FAX:03-3562-7822
〒104-0061
東京都中央区銀座1-3-3
G1ビル7階 1180号

免責事項

このニュースレターで提供された情報およびアドバイスによって起きた問題に関しては一切、当方やライターに責任や義務は発生しません。ここでの情報や助言を参考にした判断は、当然ですが、すべて読者の責任において行ってください。