



Success! Weekly Letter

なぜカーブスは値上げしても会員が増え続けるのか

2026年8月期上期 業績ハイライト	
全項目が計画・前年同期を超過する上振れ着地	
連結業績(上期)	主要KPI
売上高 199.6億円 ↑ 業績予想比 102.1% 前同比 109.8%	チェーン売上 449.2億円 ↑ <small>* 「女性だけの30分健康フィットネスカーブス」のみ</small> 前同比 106.3% 会費入金売上 327.5億円 会員向け物販売上 121.6億円 <small>* チェーン売上：フランチャイズ店を費めた本業売上、全店の会費入金売上および会員向け物販売上の合計</small>
営業利益 38.3億円 ↑ 業績予想比 112.3% 前同比 113.5%	会員数 87.9万人 ↑ <small>* 「女性だけの30分健康フィットネスカーブス」のみ</small> 前同比 +5.0万人 前期末比+1.5万人
営業利益率 19.2% ↑ 業績予想比 +1.7pt 前同比 +0.6pt	店舗数 2,081店舗 ↑ <small>* 本業額合計</small> 前同比 +53店舗 前期末比+23店舗
<small><ポイント> 市場拡大の追い風、戦略の着実な遂行により会員数、会員向け物販とともに計画超の推移</small>	
<small>出典：株式会社カーブスホールディングス2026年8月期第2四半期決算補足説明資料（2026年4月13日）</small>	

カーブスホールディングス(HD)は4月13日、2026年8月期中間決算(2025年9月～2026年2月累計)を発表しましたので、概要を解説します。中間決算としては、売上・利益ともに過去最高を更新。売上高は199.6億円(+9.8%)、営業利益は38.3億円(+13.5%:営業利益率19.2%)と、増収増益に加えて利益率も向上しています。

この結果を見て「何か特別な戦略があるのでは」と思うかもしれませんが、内容を読み解くと見えてくるのは、むしろその逆です。徹底しているのは、**会員ビジネスの「基本の徹底」**です。

まず注目すべきは、会員数の増加です。会員数は87.9万人と過去最高を更新しましたが、特筆すべきはその中身です。増加の大半が新店ではなく既存店によるものです。つまり、「出店頼み」ではなく、「既存会員の満足度向上」によって成長しているのです。

さらに重要なのが、退会率の低下です。今決算期は本来、会員数が減少しやすい時期ですが、

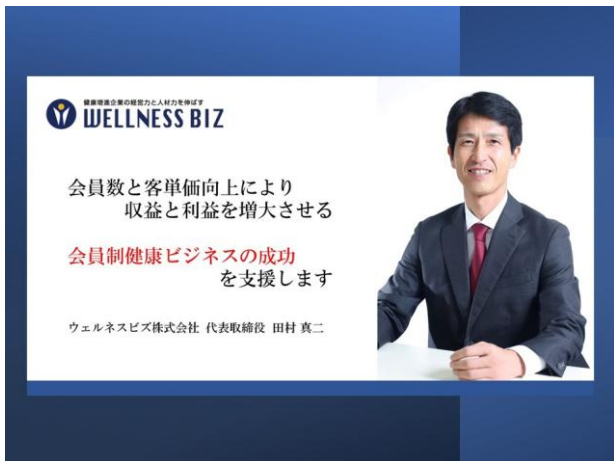
カーブスはあえて大きな入会キャンペーンを打たず、サービス品質の向上に集中しました。その結果、退会率は過去最低水準となり、次の入会獲得繁忙期に向けた基盤づくりに成功しています。ここから学ぶべきは明確です。**会員数・売上を伸ばすために最も重要なのは、新規入会ではなく「退会を減らすこと」**だということです。

もう1つの成長要因が、「**会員向け物販**」です。プロテインや健康食品の定期購入が伸び、売上を大きく押し上げました。しかし、その本質は商品力ではありません。「食生活の相談」といった接客強化によって、会員の信頼を高めた結果です。つまり、売れているのは商品ではなく「サポート」です。

また、価格戦略にも重要な示唆があります。カーブスは新規会員の月会費を300円値上げしましたが、入会数は過去最高水準を維持しました。これは、価格ではなく「**価値**」で選ばれている証拠です。競合が増えたからと言って、安易に安さで集客する時代ではなく、「安心」「成果」「継続できる仕組み」が選ばれる時代であることを示しています。

今回の決算から導き出される結論はシンプルです。**会員数を増やし、継続率を高め、単価を上げる。この3つを同時に実現することこそが、最も確実な成長戦略**です。特別なテクニックではなく、基本の徹底。カーブスの強さは、まさにそこにあります。そしてこれは、多くのフィットネス事業者にとっても、再現可能な戦略です。

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！



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。

お問い合わせ先

ウェルネスビズ株式会社

お問い合わせ先: <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。