

2026年11月期第2四半期 決算短信補足説明資料

東証グロース | 証券コード：469A

2026年7月15日

株式会社フィットクルー



フィットネスで 社会を明るくする

女性を健康に美しくすることを創業時から
変わらぬ思いで取り組んでいます。

私たちは、正しい運動習慣と正しい食事習慣により、
多くの人の健康を叶えます。

全ての人にフィットネスを。

フィットネスをもっとカジュアルに。

あなたの健康は誰かを笑顔にできるのです。
私たちの情熱は燃え尽きることはありません。

なぜなら、「フィットネスで社会を明るくする」という
理念をもとに集まった仲間が Fitcrew は構成されているからです。



展開ブランド

女性専用パーソナルトレーニングジム、
医師監修パーソナルトレーニングジム、
グループレッスン型のピラティス、トレーナー養成スクールを、
全国13エリア、69拠点、全て直営で展開し、
人々の健康な暮らしを支える

女性専用パーソナルトレーニングジム

UNDEUX SUPERBODY

女性の健康と美を支える
女性専用パーソナルトレーニングジム
短期集中型のボディメイクから
ライフスタイルに寄り添ったサービスを提供

グループ型ピラティススタジオ

女性を中心とした健康・美容ニーズに対応する、
月額会員制のグループレッスン型ピラティススタジオ

医師監修パーソナルトレーニングジム

Dr+Fit

医療機関との連携・医師監修を特徴とする、
健康課題解決型のパーソナルトレーニングジム

 **Fitcrew**

トレーナー養成スクール

7.0ジム

ジム運営で培ってきた実践的な
ノウハウと専門的な知識による
トレーナー養成スクール

展開ブランド①

アンドゥ スーパーボディ

UNDEUX SUPERBODY

トレーニングと食事改善を通じて、女性の美しさと健康を支えるパーソナルトレーニングジム
短期集中型のボディメイクから、継続的な運動習慣づくりまで、
一人ひとりの目的に応じたサービスを提供

店舗数

50店舗

継続率※1

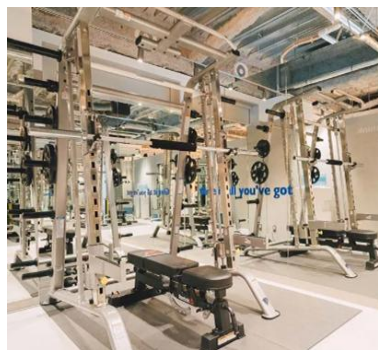
95.0%

継続利用者数※2

5,417人

サービス概要と特徴

1. 健康的に、そして美しくダイエット・ボディメイクすることを目的とした女性専用パーソナルジム
2. 短期集中型ボディメイクプログラムを提供
3. 月額制プランにより、継続的な運動習慣づくりをサポート
4. 周りの目を気にせず安心してトレーニングを行える女性専用施設
5. 管理栄養士監修の食事改善により、短期的なダイエットに留まらない身体づくりをサポート
6. シェフと栄養士が開発したヘルシー弁当を提供



女性専用

顧客層：20-40代

食事指導

※1 継続率は 1 - 解約率。解約率は、2025年11月期（2024年12月～2025年11月）を対象に
毎月の解約率（解約人数/月末在籍人数）の平均値

※2 2025年11月末時点のUNDEUX SUPERBODYアフターコースおよび UNDEUX
SUPERBODY LIFE の会員数



展開ブランド②

ドクター プラス フィット

Dr+Fit

医療機関との連携や医師監修の知見を活かし、
運動指導と食事指導を通じて健康維持・身体機能の向上を支援するパーソナルトレーニングジム

店舗数

4 店舗

継続率※1

95.1%

継続利用者数※2

613人

サービス概要と特徴

1. 医療機関との連携や整形外科医監修の知見を活かした運動指導
2. 老若男女の多様な目標に対応するパーソナルトレーニング
3. 一人ひとりの身体状態や目標に応じた、無理のないトレーニングメニュー
4. 自律神経のバランスや姿勢の改善を目的としたピラティスや呼吸エクササイズ、体幹トレーニング
5. 専属の栄養アドバイザーによる一人ひとりの目標に合わせた食事指導



男女利用可

顧客層：30-60代

食事指導

医師監修

※1 継続率は 1 - 解約率。解約率は、2025年11月期（2024年12月～2025年11月）を対象に毎月の解約率（解約人数/月末在籍人数）の平均値

※2 2025年11月末時点の会員数



展開ブランド③

ピラティス事業

女性を中心とした健康・美容ニーズに対応し、姿勢改善やコンディショニングを支援する
グループレッスン型のピラティススタジオ
継続的なレッスンを通じて、身体機能の向上と運動習慣の定着を支援

店舗数

11店舗

継続率※1

95.4%

継続利用者数※2

1,741人

サービス概要と特徴

1. 女性を中心とした健康・美容ニーズに対応するグループレッスン型ピラティススタジオ
2. 姿勢改善・柔軟性向上・体幹強化を目的としたレッスン
3. 初心者でも始めやすく、継続しやすいプログラム設計
4. 継続的なレッスンを通じた、運動習慣の定着支援



女性中心

顧客層：30-60代

グループレッスン

※1 継続率は 1 - 解約率。解約率は、2025年11月期（2024年12月～2025年11月）を対象に
毎月の解約率（解約人数/月末在籍人数）の平均値

※2 2025年11月末時点の会員数



展開ブランド④

プロジム

プロジム

実践的なカリキュラムを通じて、

未経験者からフィットネス業界で活躍する人材を育成するパーソナルトレーナー養成スクール
資格取得支援に加え、就職・転職支援まで一貫して提供

店舗数

4 店舗

転職成功率※1
資格取得率※2

100%

卒業生徒数※3

778人

サービスの概要と特徴

1. 実践的なカリキュラムによる知識・スキルの習得支援
2. パーソナルトレーニングの専門資格（NSCA※4）の取得支援
3. スポーツジム等への就職・転職や独立の支援
4. 少人数制による受講者1人ひとりへのきめ細やかな学習をサポート
5. ピラティスなど、幅広いフィットネスニーズに対応するカリキュラム

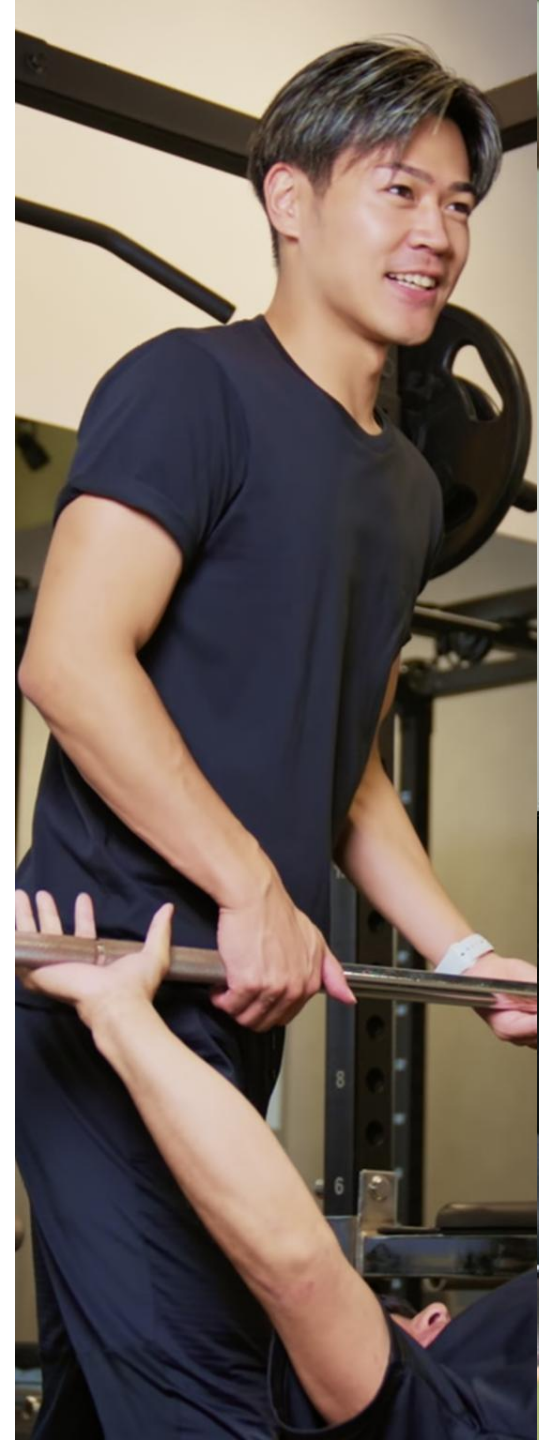


※1 2025年プロジムに入学した「就職サポート」利用者のうち、就職希望者13名中13名が就職決定（2026年6月23日現在）
就職実績はUNDEUX SUPERBODY、ライザップ、24/7、BEYOND、ゴールドジム、大手加圧スタジオ、大手スポーツクラブ等多数

※2 2025年に入学したNSCA対策コース受講者のうちNSCA受験者16名のNSCA合格率（2026年6月23日時点）

※3 2018年以降に入学し卒業した人数（2026年6月23日時点）

※4 NSCA（全米ストレngth&コンディショニング協会）は、パーソナルトレーナーなどトレーニング指導者向けの民間資格を発行する国際的な団体



目次

01. 2026年11月期2Q 決算概況

- P.10 決算ハイライト (2026年11月期2Q)
- P.11 損益計算書 (P/L)
- P.12 継続利用型サービスへの収益モデルの移行
- P.13 営業利益の増減要因
- P.14 売上高・営業利益の四半期推移
- P.15 貸借対照表 (B/S)

02. 2026年11月期 トピックス

- P.17 ピラティス事業取得による事業基盤の拡充とPMIの進捗
- P.18 UNDEUXブランド統合による収益モデル転換の進捗
- P.19 VALX株式会社との
事業譲受及び資本業務提携に関する基本合意の締結
- P.20 新規出店戦略
- P.21 下期営業利益計画の前提



You are so much
stronger than
you think.

A photograph of a gym interior. On the left, there is a silver squat rack with a blue barbell. The floor is made of light-colored wooden planks. In the background, there are large windows with black frames and a dark interior. A semi-transparent black rectangle is overlaid in the center of the image, containing the text '01' and '2026年11月期 2Q 決算概況'.

01

2026年11月期 2Q 決算概況

決算ハイライト（2026年11月期2Q）

売上高は継続利用型サービス収益の積み上がり等により、前年同期比＋13.9%増と堅調に推移。
利益はブランド統合及びピラティス事業取得に伴う立ち上げ期の費用負担等により前年同期を下回った。
ブランド統合の集客効果は想定を上回り、足元の集客は順調な滑り出し。

売上高

1,536百万円

前年同期比＋13.9%

営業利益

△12百万円

前年同期 85百万円

中間純利益

7百万円

前年同期比△92.3%

POINT

01

ブランド統合による 収益モデルの転換

2026年5月にUNDEUX SUPERBODYとUNDEUX SUPERBODY LIFEを統合し、短期集中型のボディメイクから月額制による継続利用まで一体で提供する体制へ移行。統合後の入会者数は想定を上回って推移し、集客面では順調な滑り出しとなった。

02

ピラティス事業取得による 事業領域の拡大

ピラティス事業を譲受し、グループレッスン型ピラティススタジオの展開を開始。取得後の集客は概ね想定どおりに推移し、女性を中心とした健康・美容ニーズに対応する事業基盤を拡充。

03

中長期成長に向けた戦略的 先行投資を実施

ブランド統合及びピラティス事業取得に伴う立ち上げ期の費用負担により、短期的には利益が減少。一方で、主力ブランドの収益モデル転換、ピラティス事業の立ち上げ、人材体制の強化を進め、中長期成長に向けた事業基盤を整備。

損益計算書 (P/L)

新規出店及び継続利用型サービスの売上積み上がりにより、売上高は前年同期比13.9%増の1,536百万円となった。一方で、新規出店及びピラティス譲受店舗の増加に伴う人件費、広告宣伝費、店舗運営費用等が増加したことに加え、ブランド統合及びピラティス事業取得に伴う立ち上げ期の費用負担により、営業利益は前年同期を下回った。また、法人税等調整額の計上等により、中間純利益は7百万円となった。

(百万円)	2025年11月期 2Q	2026年11月期 2Q	前年同期比	
	実績	実績	金額	比率
売上高	1,348	1,536	+187	+13.9%
売上総利益	503	489	△14	△2.9%
販売費及び一般管理費	418	501	82	+19.8%
営業利益	85	△12	△97	—
中間純利益	100	7	△93	△92.3%
1株当たり中間純利益	105.90円	7.35円	—	—

継続利用型サービスへの収益モデルの移行

UNDEUX SUPERBODYとUNDEUX SUPERBODY LIFEのブランド統合により、
集中コース売上は減少した一方、ブランド統合後のUNDEUX売上が積み上がった他、
ピラティス事業の取得により継続利用型サービスの事業領域が拡大し、安定的な売上基盤の構築が進展。

ブランド別売上高の推移

(単位：千円)

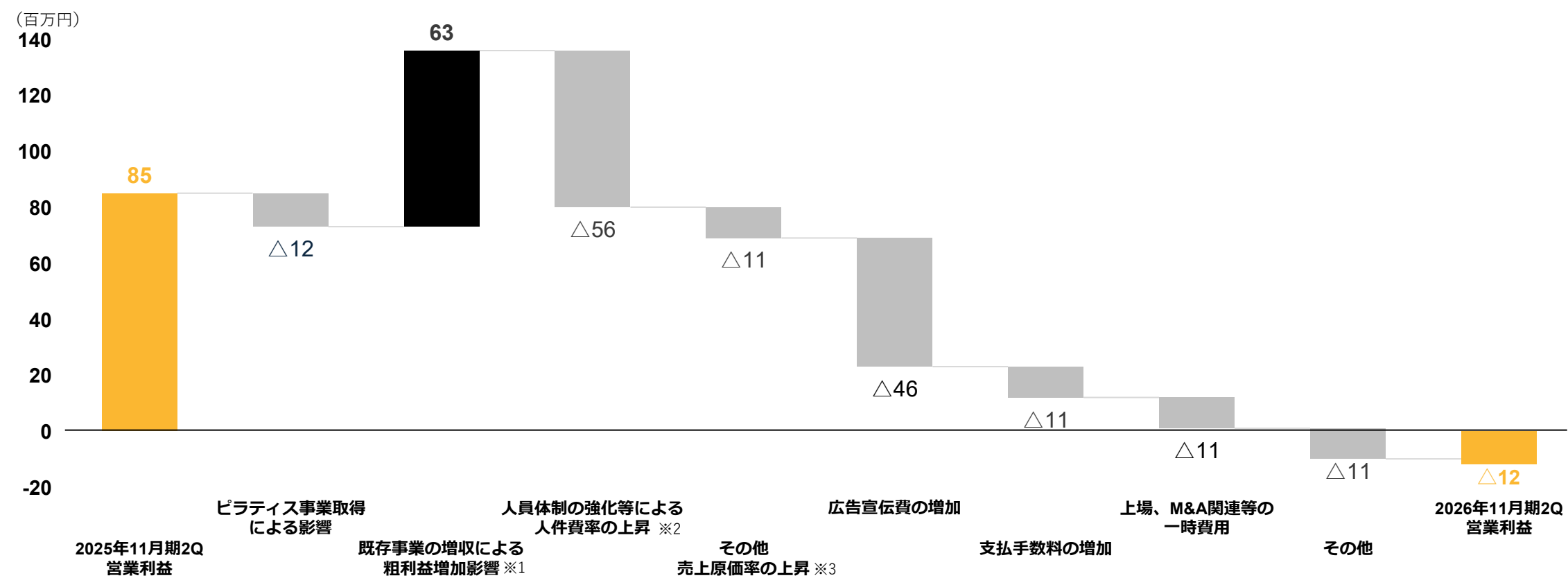
ブランド別売上高前年同期比

ブランド	23/11期	24/11期	25/11期	26/11期 2Q	25/11期 2Q	前年同期比
UNDEUX SUPERBODY 集中コース	1,008,995	1,204,882	1,118,463	415,761	535,874	△120,113
UNDEUX SUPERBODY アフターコース	441,346	631,771	758,760	309,900	380,111	△70,210
UNDEUX SUPERBODY ^{plus} LIFE	74,574	280,058	600,137	378,641	229,760	148,881
UNDEUX SUPERBODY ブランド統合後	—	—	—	173,003	—	173,003
Dr+Fit	45,082	107,990	147,028	87,019	66,872	20,146
ピラティス事業	—	—	—	18,262	—	18,262
ZOZZ	76,921	71,723	70,469	32,322	37,144	△4,822
物販	113,295	142,032	180,867	93,036	80,593	12,442
その他 (手数料収入等)	7,880	15,964	45,224	28,309	18,194	10,115
計	1,768,094	2,454,420	2,920,951	1,536,256	1,348,551	187,704

継続利用型サービス

営業利益の増減要因

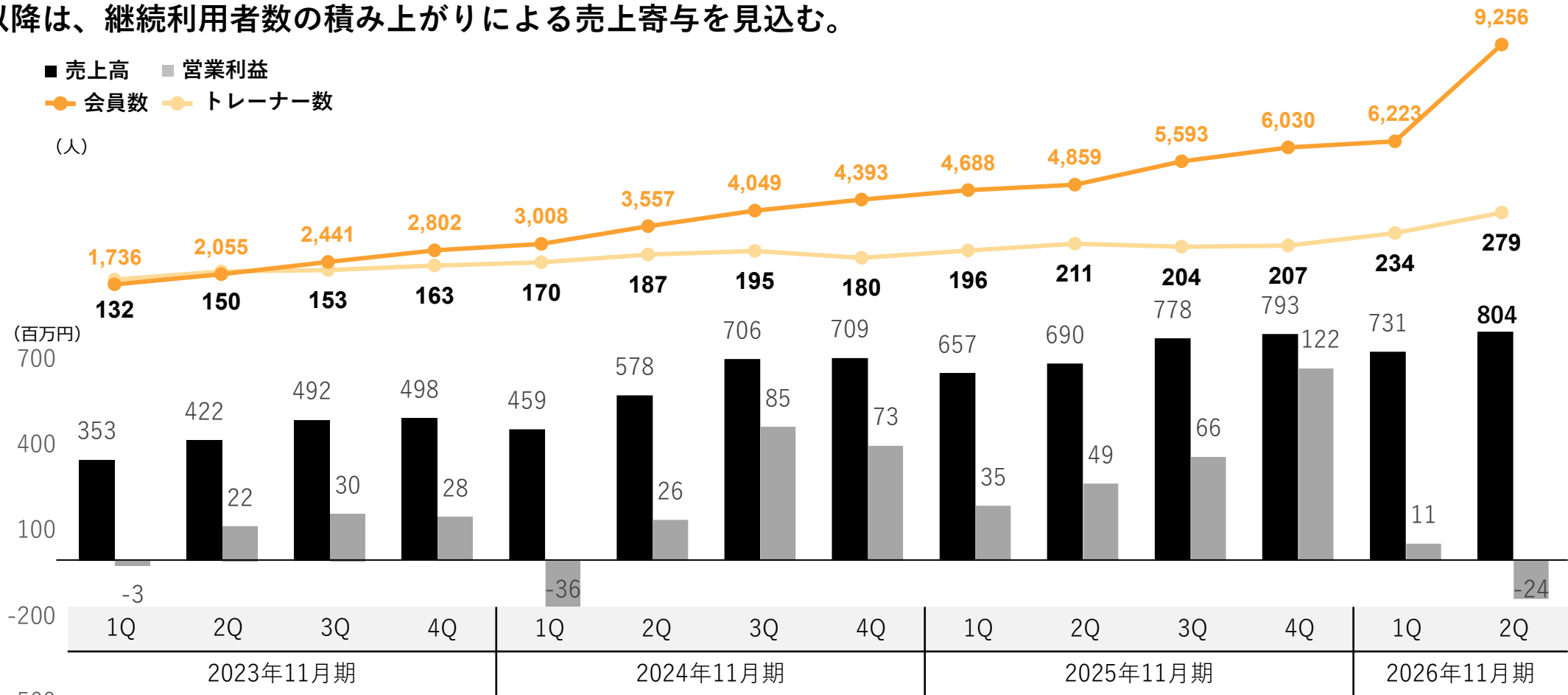
既存事業の売上増加は粗利益の押し上げ要因となった一方、
ピラティス事業取得による立ち上げ期の費用増加、
人員体制の強化等による人件費率の上昇、広告宣伝費及び店舗運営費用等の増加により、
営業利益は前年同期を下回った。



※1 既存事業の売上増加額に前年同期の売上総利益率を乗じて算出
※2 当期既存事業の売上高に当期と前年同期の人員費率の差を乗じて算出
※3 当期既存事業の売上高に当期と前年同期のその他売上原価率の差を乗じて算出

売上高・営業利益の四半期推移

第2四半期会計期間の会員数及びトレーナー数は、ブランド統合及びピラティス事業取得により大きく増加。
売上高は、継続利用型サービスの積み上がり及びピラティス事業取得の寄与により、前四半期比で増加。
営業利益は、ピラティス事業の立ち上げ期における運営費用や、
ブランド統合後の入会獲得強化に伴う広告宣伝費の増加等により、営業損失を計上。
下期以降は、継続利用者数の積み上がりによる売上寄与を見込む。



貸借対照表 (B/S)

資産

ピラティス事業の取得に伴い、建物附属設備、のれん、
差入保証金等が増加した他、繰延税金資産の計上により、
増加。

負債

ピラティス事業の取得資金の調達を行った結果、長期借入
金が増加。この他、運転資金として短期借入金が増加。

純資産

株式上場による公募増資等の結果、255百万円増加。
自己資本比率は、32.1%から34.5%へ向上。

(百万円)	2025年11月期 期末	2026年11月期 2Q	増減
流動資産	1,013	1,214	201
現金及び預金	570	649	78
売掛金	352	445	92
その他	89	120	30
固定資産	855	1,265	409
有形固定資産	555	633	77
無形固定資産	2	247	245
投資その他の資産	298	384	86
資産合計	1,868	2,480	611
流動負債	743	983	239
短期借入金	—	150	150
1年内返済予定の長期借入金	97	107	10
未払金	185	321	136
契約負債	274	282	7
その他	185	120	△64
固定負債	525	641	116
長期借入金	350	453	103
資産除去債務	170	186	16
その他	4	1	△3
負債合計	1,269	1,624	355
純資産合計	599	855	255
負債純資産合計	1,868	2,480	611

The background is a photograph of a gym interior. It features a wooden floor, a high ceiling with exposed beams and track lighting, and various pieces of exercise equipment including a squat rack with a bench and a cable machine. A dark, semi-transparent rectangular overlay is centered on the image, containing the page number and title. On the left side of the image, there is a vertical black bar with white numerical markings from 2 to 26 in increments of 2.

02

2026年11月期 トピックス

ピラティス事業取得による事業基盤の拡充とPMIの進捗

取得後の進捗サマリー

2026年5月の事業開始後、ピラティス事業は11店舗・会員数は5月末時点で1,853人で稼働し、入会・売上は概ね想定どおりに推移。当社の店舗運営ノウハウを活用した数値管理・本部管理体制の整備も進展しており、PMIは滞りなく進捗している。

事業領域の拡大

女性を中心とした健康・美容ニーズに対応するグループプレスン型ピラティススタジオを取得し、月額会員制による継続利用型サービスの事業基盤を拡充

PMI・運営管理基盤の整備

当社の店舗運営ノウハウを活用し、店舗運営・数値管理・本部管理体制の整備を推進。取得後のPMIは滞りなく進捗

取得後の初期進捗

入会・売上は概ね想定どおりに推移
ピラティス事業は11店舗・会員数1,853人で運営を開始

PMIを通じた価値向上施策

ピラティス事業単独では実現できない事業基盤の拡充



運営標準化

既存ジム事業で構築した店舗運営フローをピラティス店舗に展開し、サービス品質の安定化を推進



管理高度化

既存事業のKPI管理体制をピラティス事業に適用し、数値管理・本部管理精度を向上



集客強化

既存事業でのマーケティングノウハウを活用した広告運用・販促施策の改善により、集客力向上を推進



人材基盤

既存トレーナー育成システムを活用し、インストラクターの採用・育成体制を整備

UNDEUXブランド統合による収益モデル転換の進捗

ブランド統合後の進捗サマリー

2026年5月にUNDEUX SUPERBODYとUNDEUX SUPERBODY LIFEを統合し、ボディメイクから運動習慣づくりまで、目的に応じたサービスを一体で提供する体制へ移行し、主力ブランドにおける継続利用型サービスへの収益モデル転換が進展。利用しやすい価格体系への移行も奏功し、統合後の集客は想定を上回る滑り出しとなった。

ブランド統合の狙い

パーソナルトレーニングを「日常の習慣」に 継続しやすいLIFEの月額制モデルを全店舗に継承・統合

ブランド統合の実施

「無理なく継続できるスタンダードプラン」と
「短期集中型・食事指導付きのコミットプラン」が
全店で選択可能

集客面での進捗

利用しやすい価格・サービス体系への移行が奏功し、
統合後の入会者数は想定を上回って推移

継続利用型モデルへの移行

月額制の継続利用サービスの積み上げを通じて、
主力ブランドにおける安定的な売上基盤構築が進展

ブランド統合後により強化される成長ドライバー



入会者数の増加

価格・サービス体系の
わかりやすさ



LTVの向上

顧客満足度と
継続利用の両立



稼働率の向上

入会者数増加によるスタジオおよび
トレーナーの稼働率向上



安定収益基盤の構築

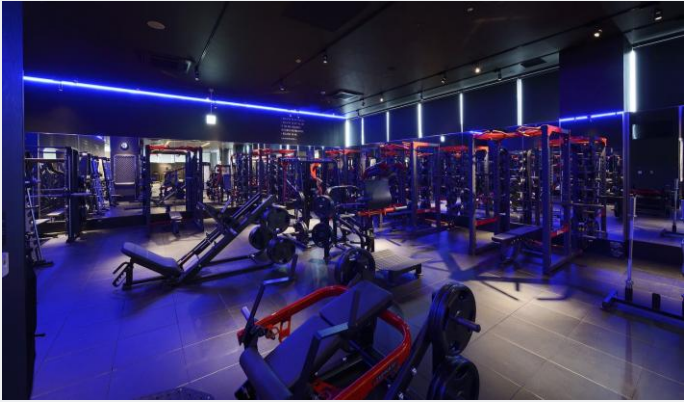
継続利用型モデルの
積み上げによる

VALX株式会社との事業譲受及び資本業務提携に関する基本合意の締結

基本合意締結の概要

VALX社が運営する24時間型ジム「VALX GYM」5店舗の事業譲受及びVALX社との資本業務提携に関する基本合意を締結。
VALXブランドを活用したジム運営、プロテイン等の仕入・販売、相互送客の取組み等を通じて、
フィットネス領域における事業基盤のさらなる拡充を目指す。

VALX ブランドの 活用	VALXブランドの活用により、既存事業とは異なる顧客層へのアプローチを拡大。
資本業務 提携の検討	プロテイン等の仕入・販売による物販強化、相互送客、資本関係の構築も視野に入れた資本業務提携を検討。



事業譲受および資本業務提携により期待する事業シナジー



新規出店戦略

UNDEUX SUPERBODYとUNDEUX SUPERBODY LIFEをブランド統合し、地方都市・郊外で新規出店を加速。
Dr.plus Fitは、中期的な成長ドライバーとすべく、多店舗展開を前提とする業態の構築・標準化に取り組んでいく。
新たにピラティス事業を加え、出店を加速させていく。

ブランド	新規出店方針			店舗数推移		
	出店立地	運営	ターゲット	2025/11期	2026/11期2Q	2026/11期 (予想)
UNDEUX SUPERBODY	都心部	直営	美容・健康意識が 高い若年女性	31	50	50
ブランド統合						
UNDEUX SUPERBODY LIFE	地方都市＋郊外		幅広い若年女性	14		
Dr+Fit	郊外中心		若年からミドルシニアの 幅広い男女	4	4	4
70%LL	都心部＋地方都市		トレーナーを 目指す男女	4	4	4
ピラティス事業	地方都市＋郊外		若年からミドルシニア の女性	—	11	11
計				53	69	69

下期営業利益計画の前提

ピラティス事業の立ち上げ影響を織り込みつつ、既存事業における継続利用者数の積み上がり等により、前期下期と概ね同水準の営業利益を計画。

26/11期 売上高と営業利益の半期別推移

(百万円)		2025年11月期	2026年11月期	増減
上期	売上高	1,348	1,536	187
	営業利益	85	△12	△97
下期	売上高	1,572	2,038	466
	営業利益	189	184	△5
通期	売上高	2,920	3,574	653
	営業利益	274	172	△101

通期営業利益計画172百万円の達成に向けては、下期に営業利益184百万円を計上する計画。

ピラティス事業は引き続き立ち上げ期にあり、下期も利益面ではマイナス影響を見込む一方、既存事業における継続利用者数の積み上がり、ブランド統合後の入会者数増加及び稼働率改善等により、全社では前期下期と概ね同水準の営業利益を見込む。

将来見通しに関する注意事項

- 本資料には、将来の見通しに関する記述が含まれています。これらの記述は、当該記述を作成した時点における情報に基づいて作成されたものにすぎません。さらに、こうした記述は、将来の結果を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。実際の結果は環境の変化などにより、将来の見通しと大きく異なる可能性があることにご留意ください。
- 上記の実際の結果に影響を与える要因としては、国内外の経済情勢や当社の関連する業界動向等が含まれますが、これらに限られるものではありません。
- また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
- 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。

IRに関する
お問い合わせ

株式会社フィットクルー IR担当

E-mail : ir@fitcrew.co.jp

URL : <https://fitcrew.co.jp/contact/>