

2026年11月期第3四半期 決算短信補足説明資料

東証グロース | 証券コード：469A

2026年10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

anella

女性専用の、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^{plus}

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



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

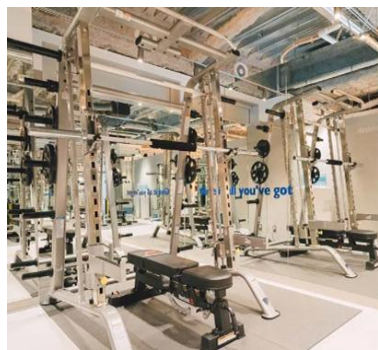
95.0%

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

アネラ

anella

女性専用の、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

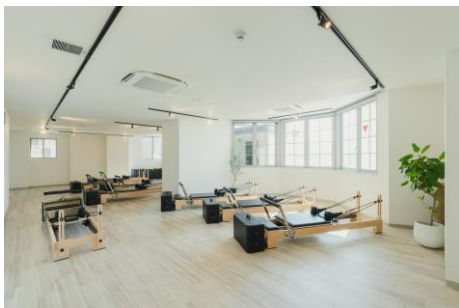
95.4%

継続利用者数※2

1,741人

サービス概要と特徴

1. 女性専用の、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



女性専用

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

825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



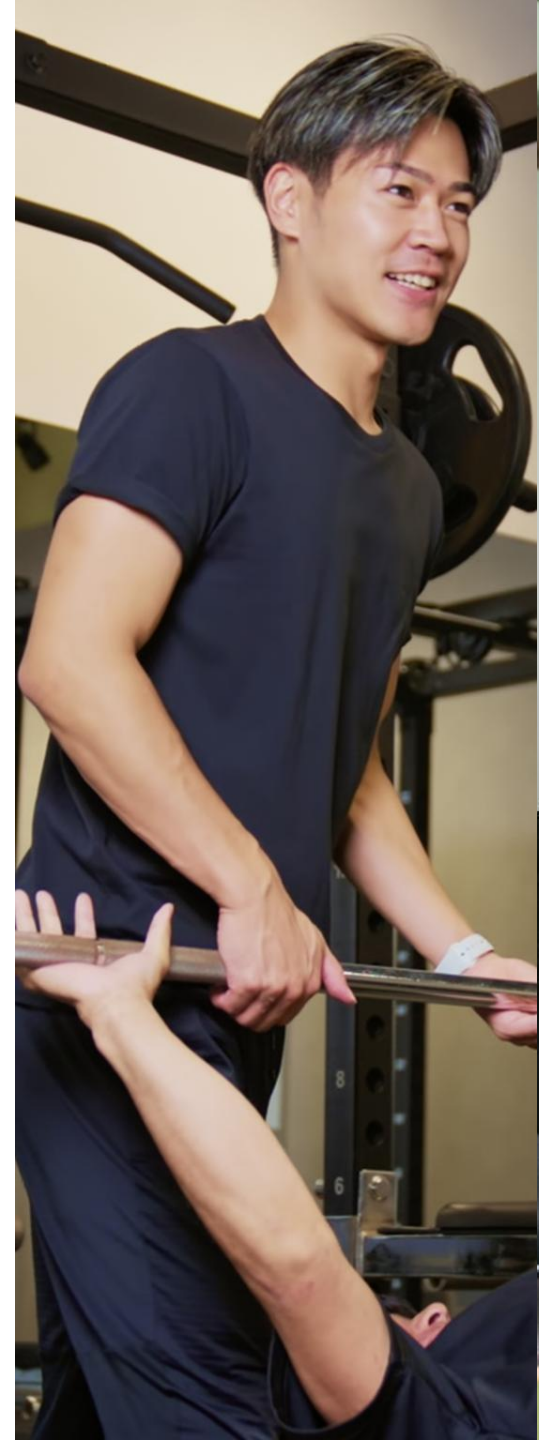
※1 2025年プロジムに入学した「就職サポート」利用者のうち、就職希望者13名中13名が就職決定（2026年9月25日現在）

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

※2 2025年に入学したNSCA対策コース受講者のうちNSCA受験者23名のNSCA合格率（2026年9月25日時点）

※3 2018年以降に入学し卒業した人数（2026年9月25日時点）

※4 NSCA（全米ストレングス&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3Q 決算概況

- P.10 決算ハイライト (2026年11月期3Q)
- 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 ピラティス事業のブランド統合と事業基盤の構築
- P.18 VALXGYMの契約締結とその概要
- P.19 新規出店戦略



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 3Q 決算概況'.

01

2026年11月期 3Q 決算概況

決算ハイライト（2026年11月期 3Q）

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により、前年同期比+17.5%と増収。第3四半期会計期間では、前年同期比+23.8%、ピラティス事業を除く既存事業でも+16.3%となった。営業利益は、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に加え、人件費・広告宣伝費等の増加により、営業損失25百万円を計上。

売上高

2,500百万円

前年同期比+17.5%

営業利益

△25百万円

前年同期 152百万円

四半期純利益

△5百万円

前年同期 155百万円

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、短期集中型から継続利用型を中心とする収益モデルへの転換を推進。会員数・売上高は積み上がっており、今後、収益性の改善には引き続き取り組む。

02

ピラティス事業取得による
事業領域の拡大

ピラティス事業の取得後、集客は概ね想定どおりに推移。2026年9月には4ブランドを「anella」へ統合し、今後の事業拡大に向けた運営基盤を整備。

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高の積み上がりにより、売上高は前年同期比17.5%増の2,500百万円となった。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、店舗運営費用、広告宣伝費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。

(百万円)	2025年11月期 3Q	2026年11月期 3Q	前年同期比	
	実績	実績	金額	比率
売上高	2,127	2,500	+372	+17.5%
売上総利益	830	809	△21	△2.6%
販売費及び一般管理費	678	834	155	+23.0%
営業利益	152	△25	△177	—
四半期純利益	155	△5	△161	—
1株当たり四半期純利益	164.63円	△5.65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、
単発モデルの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)

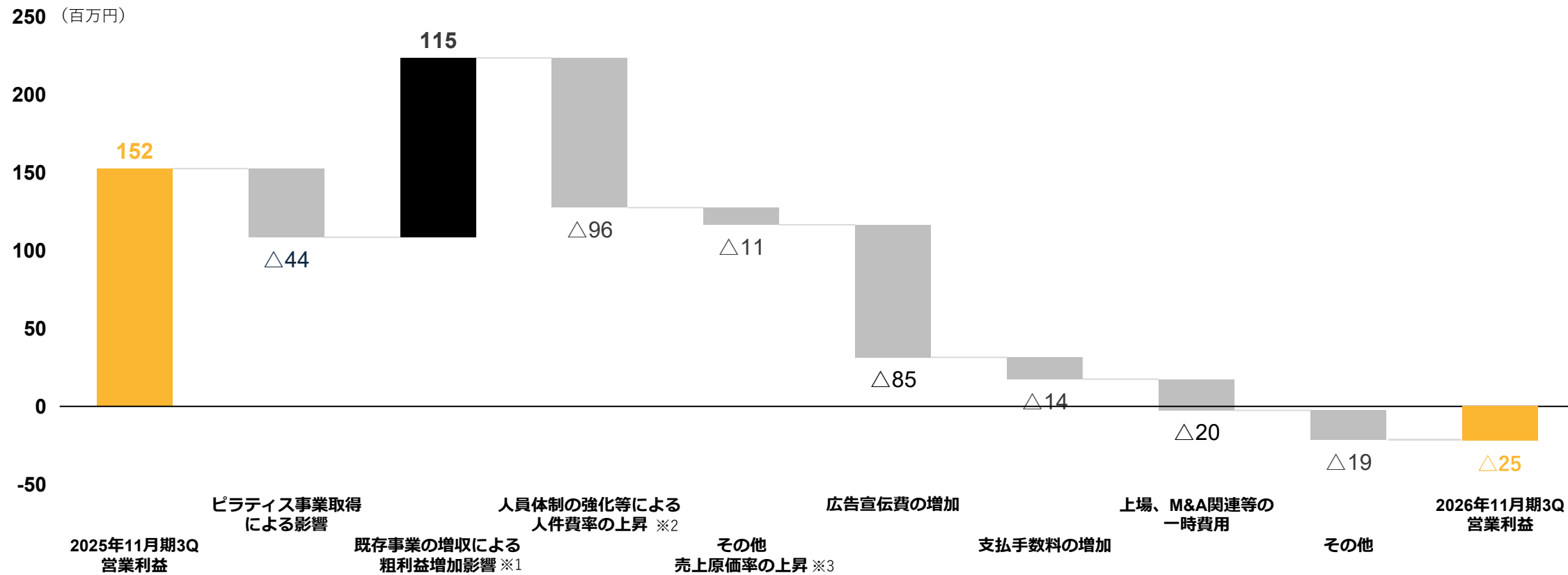
ブランド別売上高前年同期比

ブランド	23/11期	24/11期	25/11期	26/11期 3Q	25/11期 3Q	前年同期比
UNDEUX SUPERBODY 集中コース	1,008,995	1,204,882	1,118,463	490,756	843,492	△352,735
UNDEUX SUPERBODY アフターコース	441,346	631,771	758,760	309,900	565,889	△255,988
UNDEUX SUPERBODY ^{LIFE}	74,574	280,058	600,137	378,641	399,214	△20,573
UNDEUX SUPERBODY ブランド統合後	—	—	—	874,345	—	874,345
Dr+Fit	45,082	107,990	147,028	133,763	103,119	30,643
anella	—	—	—	76,839	—	76,839
ZOZZ	76,921	71,723	70,469	46,997	55,680	△8,683
物販	113,295	142,032	180,867	149,704	129,137	20,567
その他 (手数料収入等)	7,880	15,964	45,224	39,263	30,793	8,469
計	1,768,094	2,454,420	2,920,951	2,500,211	2,127,326	372,884

継続利用型サービス

営業利益の増減要因

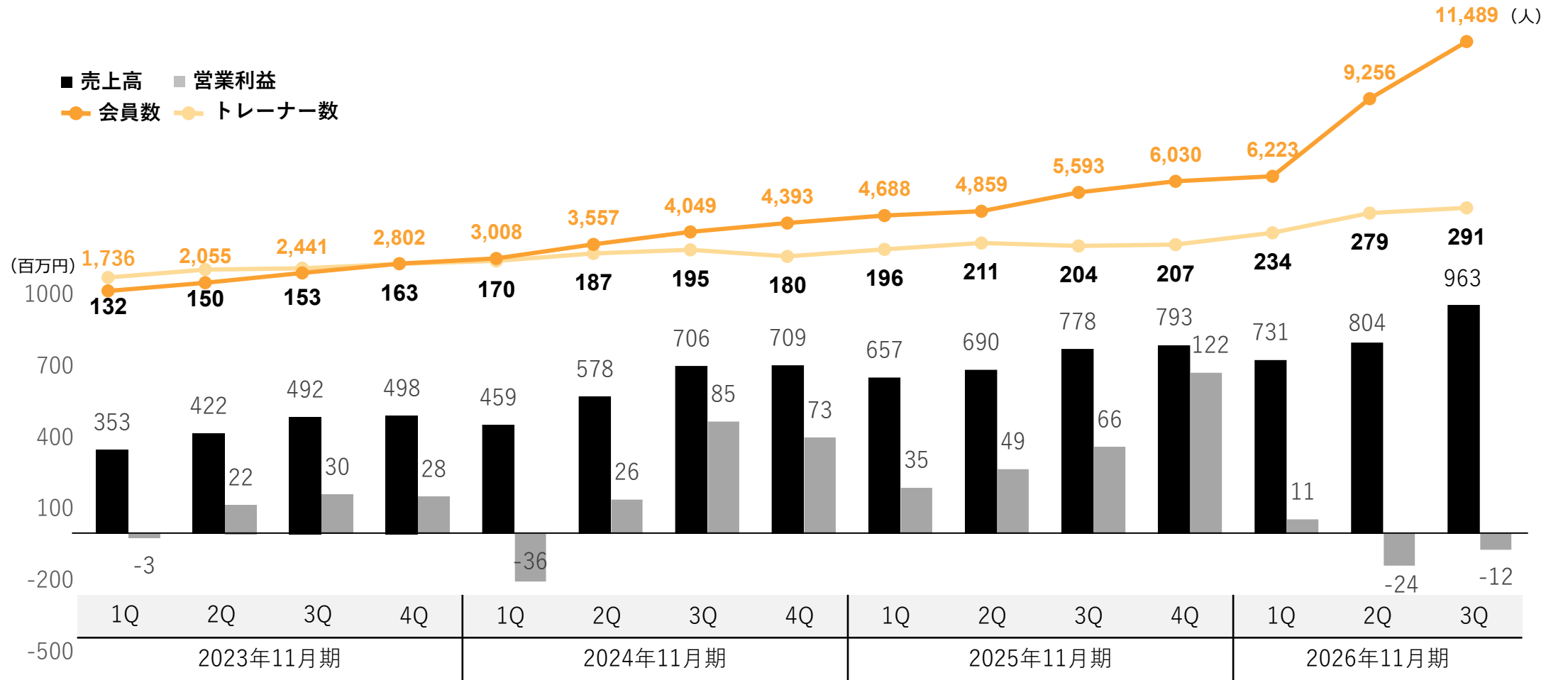
既存事業の売上増加は粗利益の押し上げ要因となった一方、
ピラティス事業取得による立ち上げ期の費用増加、
人員体制の強化等による人件費率の上昇、店舗運営費用及び広告宣伝費等の増加により、
営業利益は前年同期を下回った。



※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

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後の第2四半期会計期間以降、大きく増加し、売上高も増加。一方、ピラティス事業の立ち上げ期における運営費用や、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。



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、
差入保証金が増加した他、繰延税金資産の計上等により増
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、242百万円増加。
自己資本比率は、32.1%から36.0%へ向上。

(百万円)	2025年11月期 期末	2026年11月期 3 Q	増減
流動資産	1,013	1,090	77
現金及び預金	570	439	△131
売掛金	352	497	144
その他	89	154	64
固定資産	855	1,249	394
有形固定資産	555	612	56
無形固定資産	2	250	248
投資その他の資産	298	387	88
資産合計	1,868	2,340	471
流動負債	743	877	133
短期借入金	—	150	150
1年内返済予定の長期借入金	97	99	2
未払金	185	236	50
契約負債	274	287	12
その他	185	103	△82
固定負債	525	622	96
長期借入金	350	433	82
資産除去債務	170	187	16
その他	4	1	△3
負債合計	1,269	1,499	229
純資産合計	599	841	242
負債純資産合計	1,868	2,340	471

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, a vertical black bar with white numerical markings from 2 to 26 is visible.

02

2026年11月期 トピックス

ピラティス事業の4ブランドを「anella」へ統合し、Fitcrewの強みを活かせる事業基盤を構築

2026年5月の事業取得後、PMIを進め、9月に4ブランドを「anella」へ統合。
ブランド統合にあわせて、女性専用ブランドとしてのポジショニングを明確化するとともに、
料金プラン、レッスン運営、採用・研修体制を整理し、
Fitcrewが既存事業で培ったマーケティング、サービス設計、人材育成などのノウハウを活用できる運営基盤を整備。

2026年5月
ピラティス事業取得

2026年9月
「anella」として事業基盤を整備

今後の成長方針

フィットクルーの既存ノウハウを活用できる運営基盤を整備

4ブランドを
1ブランドへ統合

anella

machine pilates

TARGET

女性専用

女性向けフィットネスで培ったマーケティング・
サービス設計ノウハウを活用

PRICE

月4回11,000円～

各ブランドの料金プランを整理し、
継続利用しやすい料金体系へ標準化

SYSTEM

少人数制

レッスン定員・運営方法を整理し、サービス品質
と運営効率の両立を図る運営設計へ標準化

TRAINING

研修体制

Fitcrewの採用・研修システムを活用し、
インストラクターの採用・育成体制を整備

VALXGYM事業に関する契約の締結とその概要

2026年7月の基本合意に基づく協議を経て、2026年10月1日付でVALX株式会社との間で事業譲渡契約及び資本業務提携契約を締結。
2026年11月1日の効力発生に向け、VALX GYM5店舗の事業譲受及び協業開始の準備を進めている。
なお、効力発生日が2026年11月1日であるため、当期（2026年11月期）業績への影響は軽微。

2026年7月	基本合意締結	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。
2026年10月	各種契約を締結	以下3契約を締結 事業譲渡契約：VALX GYM5店舗の事業譲受に関する諸条件を確定 資本業務提携契約：ブランド活用・商品販売・相互送客等を含む中長期的な協業に合意 ブランドライセンス契約：事業譲受後も「VALX GYM」ブランドを継続使用
2026年11月1日～	VALX GYM 5店舗の事業運営 開始予定	各契約が効力発生し、VALX GYM5店舗の事業運営開始予定。 VALXブランドを活用した24時間ジム事業の運営及び両社の協業を開始。

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3Q	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
anella	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

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/>