



人生を、愛そう。

株式会社LIFE CREATE 25年3月期 期末決算説明資料

2025年5月15日

<スローガン> 自分を愛し、輝く女性を創る。

私たちは、“人生を変える場所”としてのフィットネスを通じ、心と暮らしにポジティブな循環を届けます。
単なる運動ではなく、メンタル・ライフスタイル・人間関係・キャリアにまで広がる「生き方を整える」体験を提供。
身体を動かすことが、自分と向き合い、前向きな変化を生み出すきっかけになるように。
その連鎖を、やがて社会全体へと広げていきたい。
私たちは、ウェルネスが未来の当たり前になる世界を目指しています。

1. 2025年3月期 決算概況について

2. 2026年3月期 業績目標について

3. Appendix

売上高	営業利益	当期純利益	出店数
84.9 億円	10.0 億円	5.0 億円	47 店舗
(前期比 + 36.6%)	(前期比 + 38.1%)	(前期比 + 37.8%)	(前期比 + 24店舗)

業績概要

「新規出店の加速」を軸に、顧客LTV*₁の向上や高いQSC*₂を維持するためのカルチャー強化にも並行して取り組んだ結果、売上及び各段階利益は前期比**30%以上成長(3期連続で過去最高業績)**を達成。

新規出店の加速

全ブランド合計で**47店舗 (ピラティスK45店舗、ロイブ1店舗、他1店舗)**を出店し、24/3期末103店舗→25/3期末**150店舗**へと大きく成長。

LTV向上

様々な新レッスンやキャンペーンのリリースによる顧客満足度及び継続率の維持向上に加え、会員様の健康や美を支える商品販売 (**物販比率7.1%**) で顧客LTVを向上。

カルチャー強化

新規出店の加速やQSCの向上を実現するための最大の強みは「人財」。25/3期には**471名**を新規採用し、様々な教育プログラムや社内イベントを通じてカルチャーを強化。

*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、お客様から得られる利益

*2 QSC : 店舗運営で重要なQuality (クオリティ) ・Service (サービス) ・Cleanliness (クレンリネス) で構成された指標

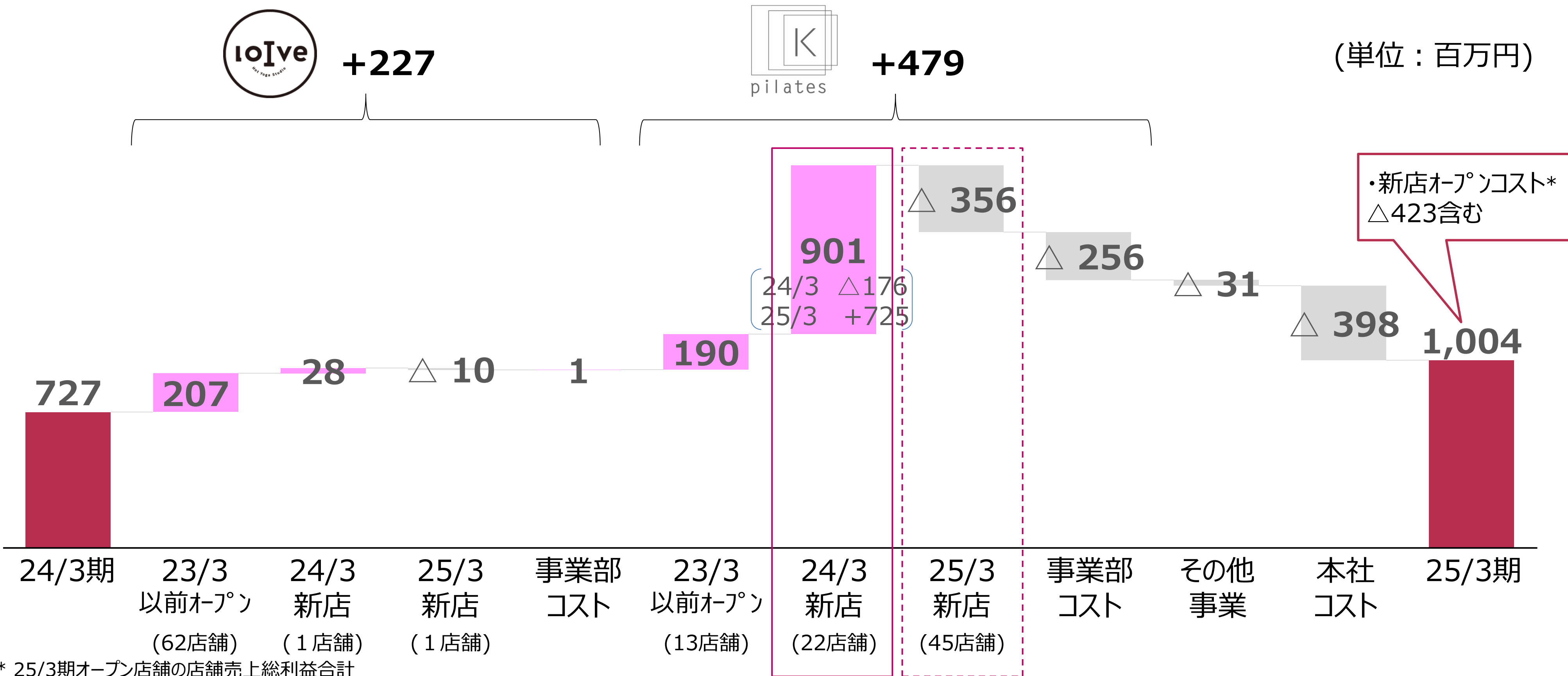
✓ 24/3期から売上及び各段階利益とも**30%以上成長**を実現し 3 期連続で過去最高業績を達成。

(単位：百万円)

	24/3期実績	25/3期実績		
	金額 (売上構成比)	金額 (売上構成比)	増減額	前期比
売上高	6,217	8,492	+ 2,274	+36.6%
売上総利益	2,354 (37.9%)	3,301 (38.9%)	+ 947	+40.2%
販管費	1,626 (26.2%)	2,296 (27.0%)	+ 669	+41.2%
営業利益	727 (11.7%)	1,004 (11.8%)	+ 277	+38.1%
経常利益	668 (10.7%)	930 (11.0%)	+ 261	+39.1%
当期純利益	363 (5.8%)	500 (5.9%)	+ 137	+37.8%
1株当たり 純利益	29.97円	40.59円	+ 10.62	+35.4%

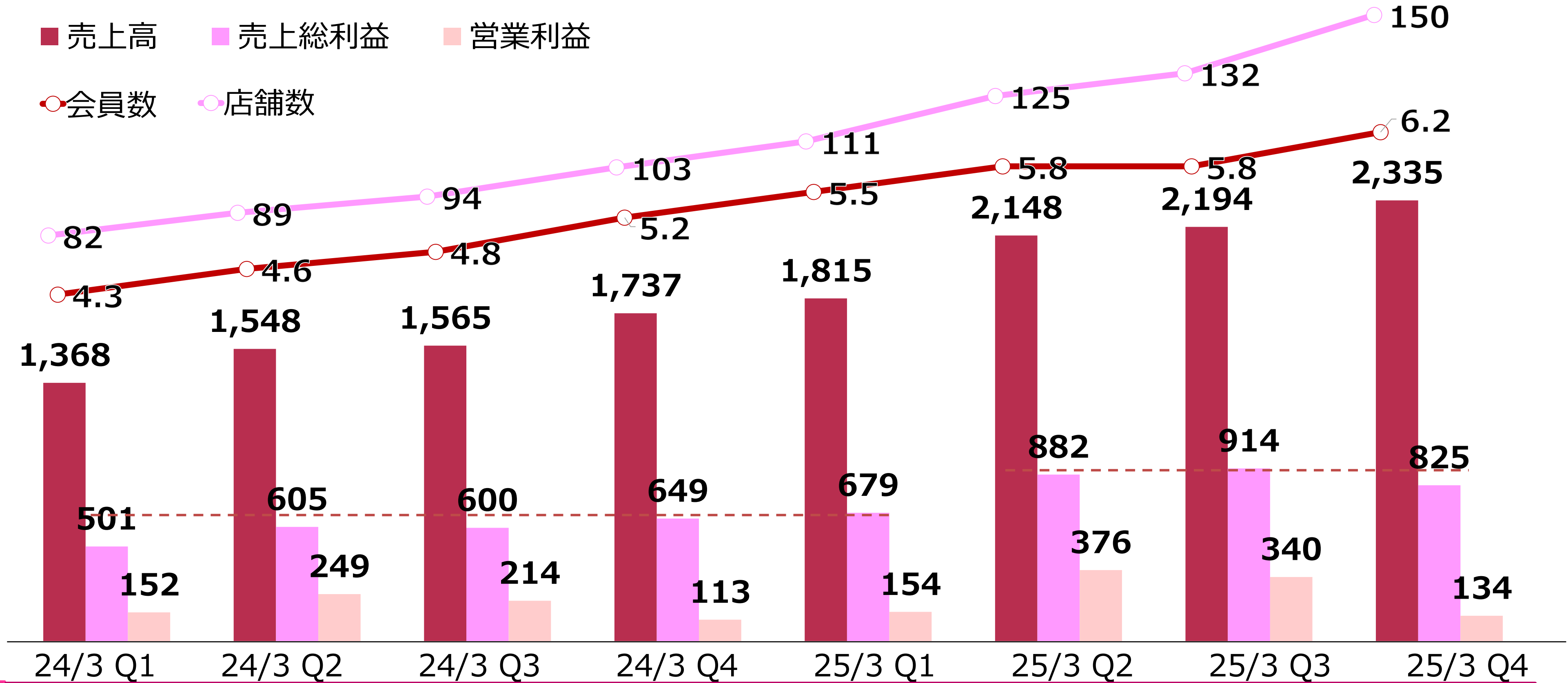
24/3期実績⇒25/3期実績 営業利益WF分析

✓ ピラティスKの24/3期オープン店舗が+901百万円と営業増益に大きく貢献。一方で25/3期オープン店舗からは全ブランド合計で△423百万円の影響があるが、これが26/3期の増益要因となる。



【参考】四半期ごとの業績推移

- ✓ 売上高は店舗数及び会員数の増加に応じて四半期ごとに最高を更新。
 - ✓ 営業利益は新店数や決算処理のブレはあるも前年同Qに対して着実に増益を実現。
- (単位：百万円)
(会員数：万人)



出店数	2 店舗	7 店舗	6 店舗	9 店舗	8 店舗	14 店舗	7 店舗	18 店舗
-----	------	------	------	------	------	-------	------	-------

【参考】売上高の内訳

(単位：百万円)

	24/3期		25/3期		前年増減	
	金額	(構成比率)	金額	(構成比率)	金額	前年同期比
売上高合計	6,217	(100.0%)	8,492	(100.0%)	+ 2,274	+36.6%
会費	5,763	(92.7%)	7,876	(92.8%)	+ 2,112	+36.7%
商品	443	(7.1%)	605	(7.1%)	+ 162	+36.6%
その他	10	(0.2%)	9	(0.1%)	▲0	▲8.2%
<ブランド別>						
□ イ ブ	4,048	(65.1%)	4,339	(51.1%)	+ 290	+7.2%
ピラティスK	1,917	(30.8%)	3,886	(45.8%)	+ 1,968	+102.7%
その他	251	(4.0%)	266	(3.1%)	+ 14	+6.0%

①新規出店の加速：

ピラティスKを45店舗出店しグループ150店舗体制へと拡大

		エリア	主な出店形態	23/3末 店舗数	24/3末 店舗数	25/3末 店舗数	出店戦略
ピラティス K		首都圏/ 近畿圏	駅前ビルイン	11	33	49	● 前年度から2倍以上となる80店舗へと事業拡大 ● エリア別では、まずトレンドに敏感な首都圏/近畿圏を中心に 出店強化し、徐々に政令指定都市～地方都市へと拡大
		政令指定 都市	駅前ビルイン + 郊外RS	2	2	12	
		地方都市	郊外RS	—	—	19	
		小計 (新規出店数)		13 (+6)	35 (+22)	80 (+45)	
その他		小計		69	68	70	● 他ブランドも継続出店し マルチブランド展開を強化。
		全ブランド合計 (新規出店数)		82 (+8)	103 (+23)	150 (+47)	

②LTV向上(1) : QSCの維持向上により「低い顧客獲得コスト～高い継続率」を実現

来店

入会

レッスン

習慣化

無料集客割合^{*1}

66.8%

(前期比▲3.2%)

入会率^{*2}

70.4%

(前期比▲2.2%)

NPS^{*3}

+26.3

(前期比+6.2)

継続率^{*4}

95.5%

(前期比▲0.1%)

主な施策

ピラティスKの新店増加により前期比で若干down

- 無料集客強化としては、地域密着イベントや友達紹介キャンペーンの継続
- 入会率向上は初回体験内容のブラッシュアップ、インストラクターのスキル強化に取り組む

NPSスコアは前期比で大きくup、継続率は横ばい

- 計画的な新レッスンの投入やレッスン内容のリニューアルで飽きのこない体験を実現
- インストラクターの継続的な技術向上により、質の高いレッスンを提供

*1 無料集客割合は、2024/4/1～2025/3/31のロイブ＆ピラKの新規来店予約数のうち会員紹介＆オーガニック（広告を使わず検索エンジン経由で当社サイトにアクセスし予約）の割合。

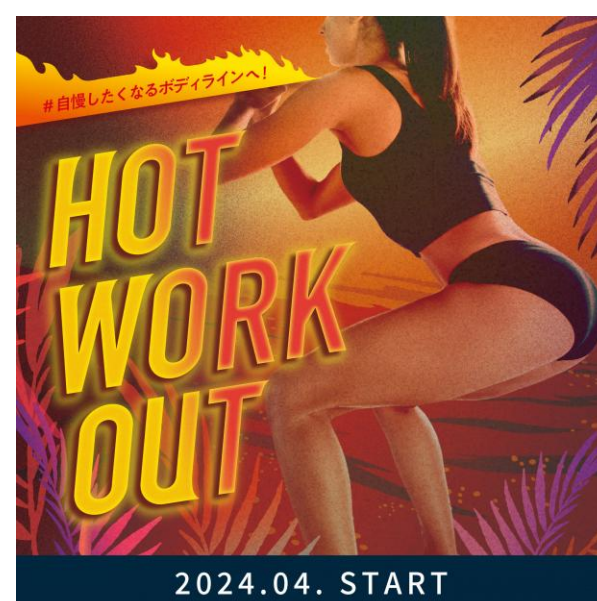
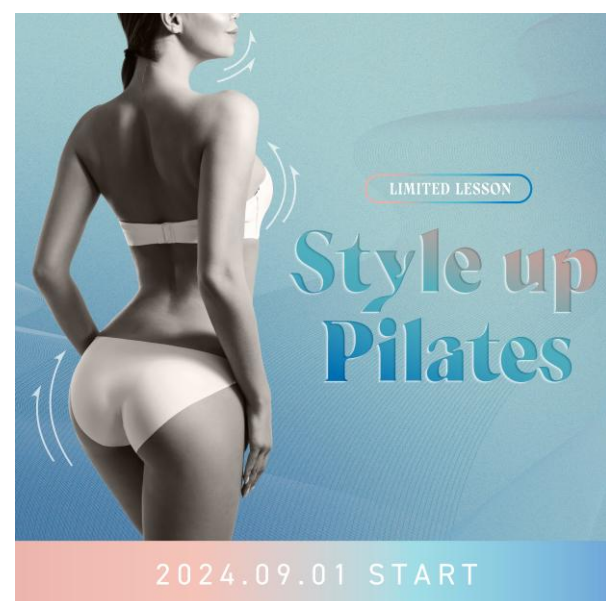
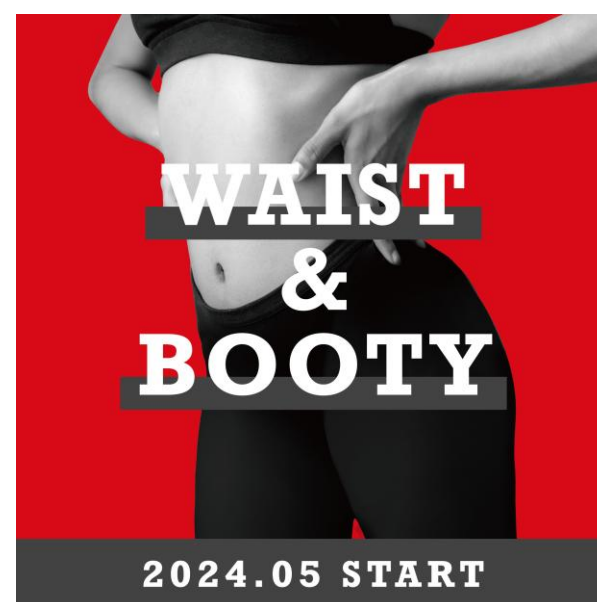
*2 入会率は 2024年4月～2025年3月を対象に毎月のロイブ＆ピラK全店の新規来店者数のうち入会した人数割合の平均。

*3 NPSは顧客推奨度（Net Promoter Score）の略であり、2024/4/1～2025/3/31 実施の当社アンケート(回答人数81,995人)における推奨者の割合から批判者の割合を控除した数値。

*4 継続率は 1－解約率。解約率は2024年4月～2025年3月におけるロイブ＆ピラKの平均値（解約人数/月末在籍人数）。

全ブランドで11レッスンを新規リリース

- ・会員様に楽しんで通い続けてもらえるよう、トレンドを取り入れた多彩な新レッスンを每期4~5本リリース。
- ・特に今期はロイブでPR強化のため新レッスンを積極投入。



物販キャンペーンを定期開催

- ・每期、年度末や新商品ローンチ（今期はプロテインウォーターを新発売）のタイミングで割引キャンペーンを実施。

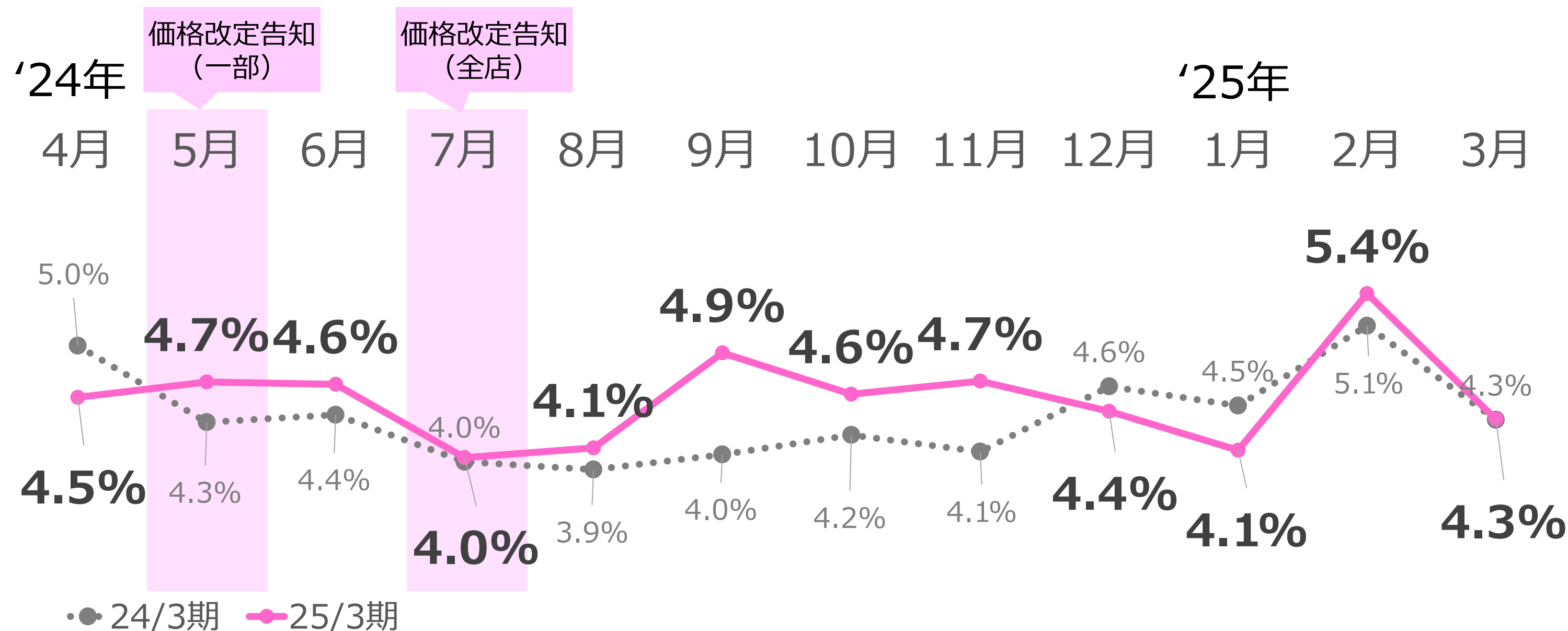


②LTV向上(2)：

社員の待遇改善や市場環境の変化に応じて柔軟な価格改定も実施

- ✓ 更なる採用力の強化・既存社員の待遇改善に向け給与のベースアップを実施（'25/5～）するため、'24年6月から順次全店舗で施設費を550円UP（⇒解約率*₁には大きな影響なし）
- ✓ 今後も市場環境の変化や物価高騰に合わせて、価格改定を検討する。

<解約率の月次推移>

増収額*₂

年間

3.4億円

⇒社員のベースアップ
に充当解約率*₁

前期

4.4%

今期

4.5%

⇒ほぼ変化無し

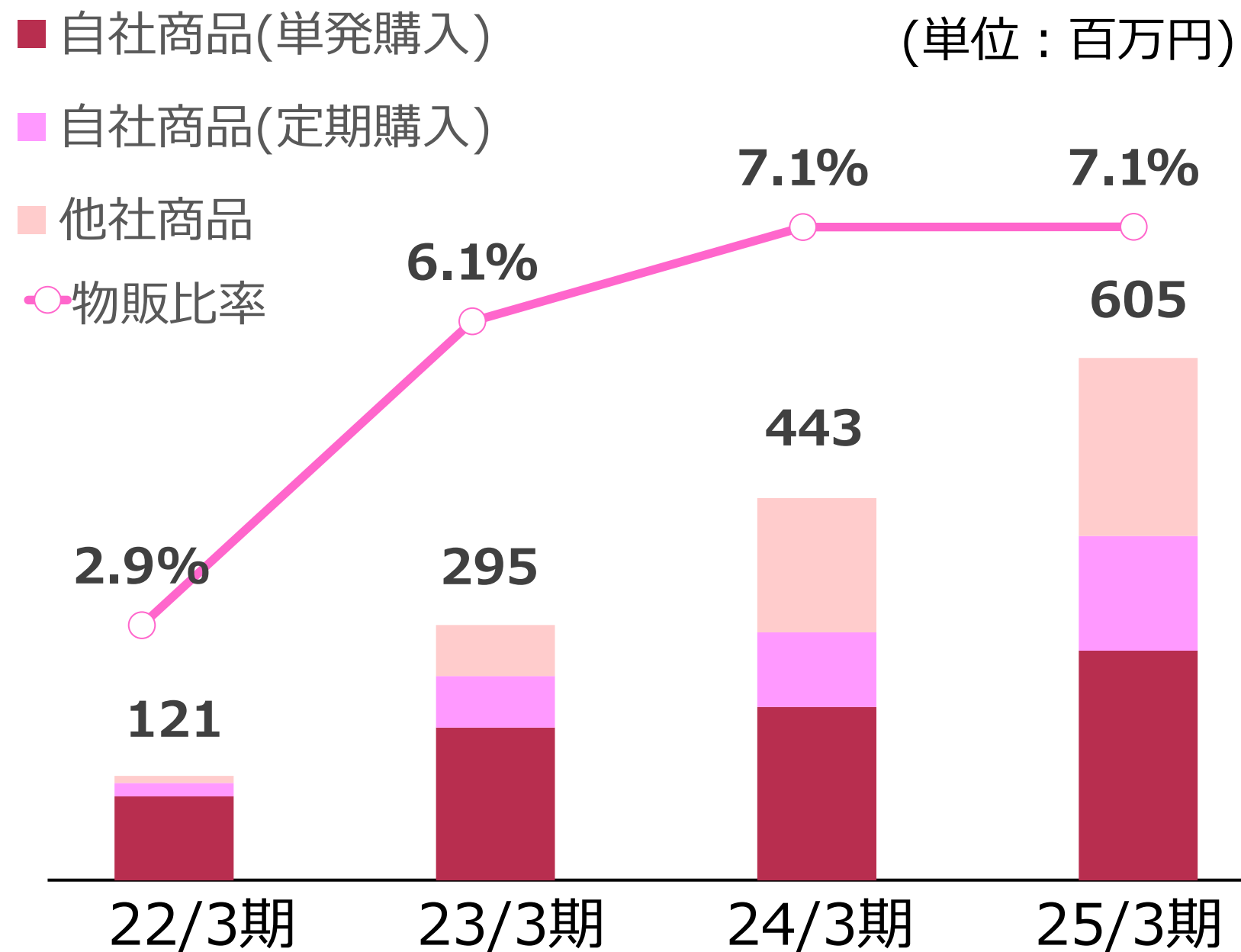
*1 解約率は2024年4月～2025年3月におけるロイブ&ピラKの平均値（解約人数/月末在籍人数）。

*2 増収額は、改訂時会員数x550円x12ヶ月で計算

②LTV向上(3)：

会員様の美容や健康に役立つ商品を充実させ物販比率を向上

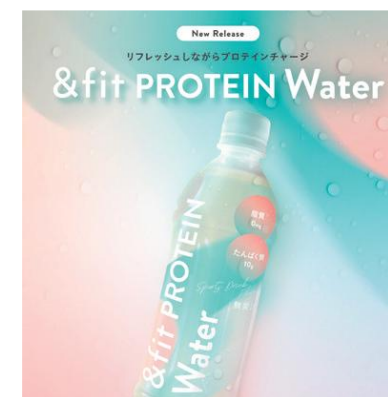
物販売上及び売上構成比率(*1)の推移



<定期購入>



「&fit PROTEIN」
たんぱく質はもちろん、女性が
不足しがちな食物繊維や乳酸
菌20種を配合したオリジナルの
プロテイン。



「&fit PROTEIN WATER」
水分補給しながらBCAAとプロ
テインを同時に効率よく摂取で
きるリフレッシュドリンク。



Burn&fit
毎日飲む燃焼系ドリンク。
レッスン中の脂肪燃焼・発汗効
果の促進をサポート。

自社商品(例)

<単発購入>



オリジナルソックスなど
レッスングッズを発売

他社商品(例)



株式会社MTGの美容
商材などを販売

*1 物販売上構成比率は、商品売上/売上高で算定

③カルチャーの維持強化： 理念共感度の高い人財の採用～育成～定着が着実に進捗

採用

合計

471名

(前期比+215名)

新卒

144名

(前期比+59名)

中途

327名

(前期比+156名)

研修

店長

85名

(前期比+32名)

リーダー

149名

(前期比+71名)

離職率

当期

16.1%

前期

16.0%

制度 待遇

店舗

- レッスン習得に応じた給与アップが導入
- 給与ベースアップや公休10日制を導入予定（25/5～）

本社

- 札幌・東京のオフィス移転が完了
- 給与テーブルや公休改訂を導入予定（25/5～）

(単位：百万円)

	24/3期	比率	25/3期	比率
流動資産	1,935	37%	2,919	37%
現預金	1,009	19%	1,520	19%
その他	926	18%	1,398	18%
固定資産	3,345	63%	4,972	63%
有形	2,419	46%	3,723	47%
無形	13	0%	16	0%
その他	912	17%	1,232	16%
総資産	5,281	100%	7,892	100%
負債	4,145	78%	6,255	79%
有利子負債	2,268	43%	3,387	43%
その他流動負債	1,473	28%	2,350	30%
その他固定負債	404	8%	517	7%
純資産	1,136	22%	1,636	21%
負債純資産	5,281	100%	7,892	100%

経営指標

	24/3期	25/3期
ROE (%)	43.8	36.1
D/Eレシオ (倍)	2.0	2.1
NetDebt/EBITDA (倍)	1.4	1.5

<総括>

- 自己資本比率、D/Eレシオ、NetDebt/EBITDAなどは前年度と同水準で着地。
- 今後も出店投資を積極化しながら、財務健全性も高める。

【参考】CF計算書

(単位：百万円)

	24/3期	25/3期
営業キャッシュ・フロー	860	1,128
税金等調整前当期純利益	426	914
減価償却費	244	316
売上債権の増加額	▲ 148	▲ 205
契約負債の増加額	181	221
法人税等の支払	▲ 85	▲ 204
その他	242	86
投資キャッシュ・フロー	▲ 875	▲ 1,724
有形固定資産取得による支出	▲ 746	▲ 1,419
差入保証金の差入による支出	▲ 150	▲ 304
その他	21	0
財務キャッシュ・フロー	450	1,107
長期借入金の借入による収入	1,169	1,757
長期借入金の返済による支出	▲ 426	▲ 574
その他	▲ 292	▲ 74
現金及び現金同等物の増減額	435	511
現金及び現金同等物の期首残高	573	1,009
現金及び現金同等物の期末残高	1,009	1,520

＜総括＞

- 25/3期は過去最高の売上・利益を達成すると共に、47店舗と過去最大規模の新規出店を実施。
- 上記に向け、投資CFの約2/3を営業CFで賄いつつ、既存借入の返済対応や26/3期新店への準備も含めて17億円の新規借入を実施。
- 期末Cashは15億円と、26/3期に向けて十分な水準を保って25/3期を終えることが出来た。

1. 2025年3月期 決算概況について

2. 2026年3月期 業績目標について

3. Appendix

売上高	営業利益	当期純利益	出店数
123.1 億円	14.2 億円	9.1 億円	56 店舗
(前期比 + 45.0%)	(前期比 + 41.4%)	(前期比 + 82.8%)	(前期比 + 9店舗)

業績概要

引き続き「新規出店の加速」を軸に、顧客LTVの向上や高いQSCを維持するためのカルチャー強化にも取り組み、**売上高及び営業利益は40%超、当期純利益は80%超となる高成長**を目指す。

新規出店の加速

全ブランド合計で**56店舗（ピラティスK49店舗、ロイブ他7店舗）**を出店し、26/3期末には**200店舗を超える**体制を確立する。

LTV向上

新レッスンの継続リリースに加え、会員プラン改訂や営業日の拡充で更なる利便性向上を図る。物販も定期購入を中心に強化（**物販比率6.2%**）しLTV向上を図る。

カルチャー強化

26/3期は**約500名**を採用予定（200名は26/4入社で来期新店に対応）。引き続き教育～定着を強化し事業拡大を目指す。

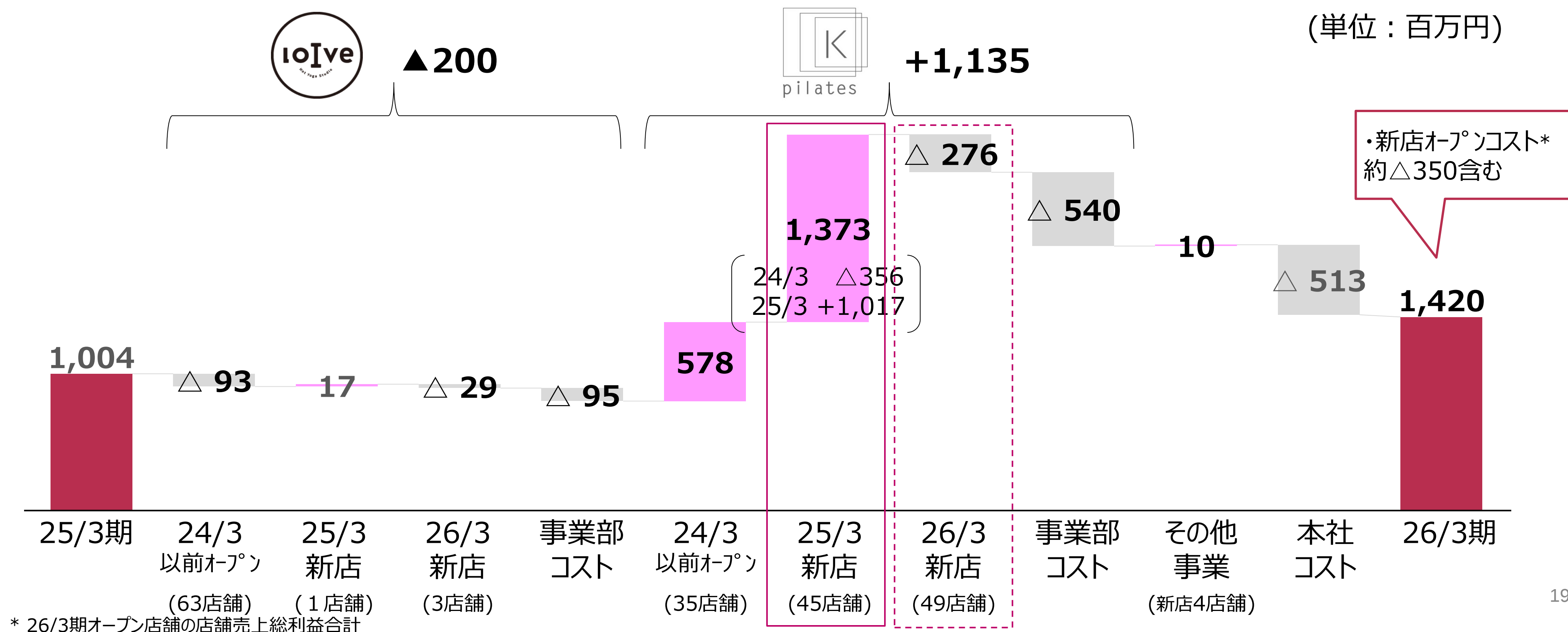
26年3月期 業績予想

- ✓ 業績は売上高123.1億円（前期比+45.0%）、営業利益14.2億円（+41.4%）、当期純利益9.1億円（+82.8%）と大きく伸長し4期連続で過去最高業績を目指す。
(単位：百万円)

	25/3期実績	26/3期予想		
	金額 (売上構成比)	金額 (売上構成比)	増減額	前期比
売上高	8,492	12,315	+ 3,823	+45.0%
売上総利益	3,301 (38.9%)	4,707 (38.2%)	+ 1,405	+42.6%
販管費	2,296 (27.0%)	3,286 (26.7%)	+ 989	+43.1%
営業利益	1,004 (11.8%)	1,420 (11.5%)	+ 416	+41.4%
経常利益	930 (11.0%)	1,369 (11.1%)	+ 438	+47.2%
当期純利益	500 (5.9%)	914 (7.4%)	+ 414	+82.8%
1株当たり 純利益	40.59円	72.55円	+ 31.96	+78.7%

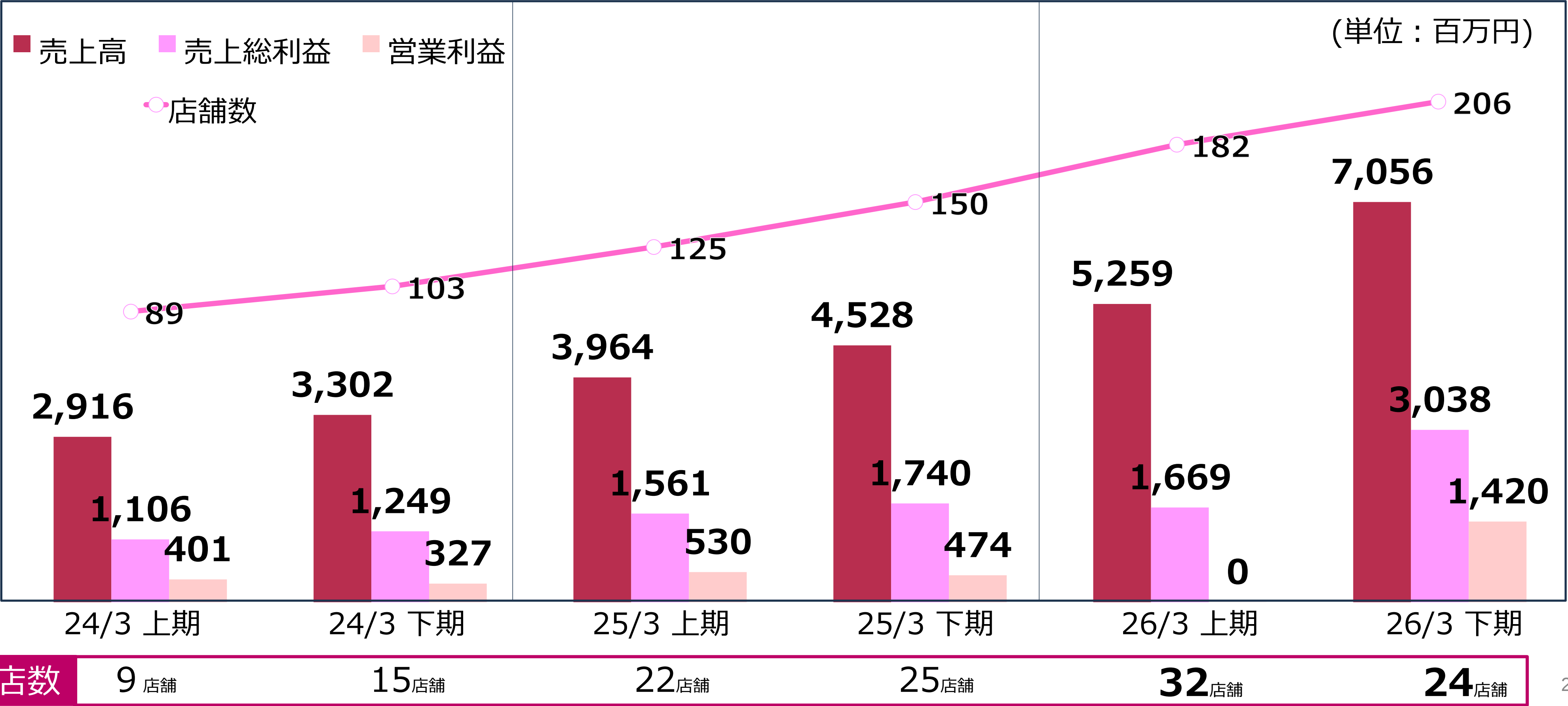
25/3期実績⇒26/3期予想 営業利益WF分析

- ✓ 引き続きピラティスKの前期オープン店舗が営業増益を大きく牽引（事業部コストはそれに紐付くマーケティング費及びSV等の人件費で店舗数に比例して増加）。
- ✓ ロイブは僅かな減益を見込むが給与ベースアップの影響のみ。本社費は引き続き5億弱増加。



半期ごとの業績推移

✓ 25/3期4Qに18店舗、26/3期1Qに20店舗強を新規出店を予定するため26/3上期の営業利益はゼロとなるが、下期に大幅な利益成長を見込む。



①新規出店の加速

- 年間56店舗の新規出店により200店舗を超える店舗網構築を目指す。
 - ✓ 引き続きピラティスKに注力し49店舗を出店予定（なお1Qに20店舗強を出店予定のため上期に出店コストが大きく偏る見込み）。

②物販やQSC維持改善によるLTV向上

- 新レッスンの継続リリースに加え、予約困難店舗でも利用しやすい会員プランの導入や営業日の拡充で、更なる利便性の向上を図る。
- 物販は定期購入を中心に拡充を図ると共に、コスト改善にも取り組む。
- DX推進によりシンプルかつUI/UXの高いオペレーションも実現。

③カルチャー維持強化

- ①②実現に向け、理念共感した人財の中途採用（約300名）の継続に加えて、来期新店に備えて26/4入社で200名を採用予定。

上場記念キャンペーンの開催

東京証券取引所グロース市場上場を記念して
4月26日～5月31日までに新規入会された方に
抽選300名様にギフトカード5000円分プレゼントCPの実施



新レッスンのリリース

26/3期も10種類以上の
新レッスンをリリースする予定



1. 2025年3月期 決算概況について

2. 2026年3月期 業績目標について

3. Appendix

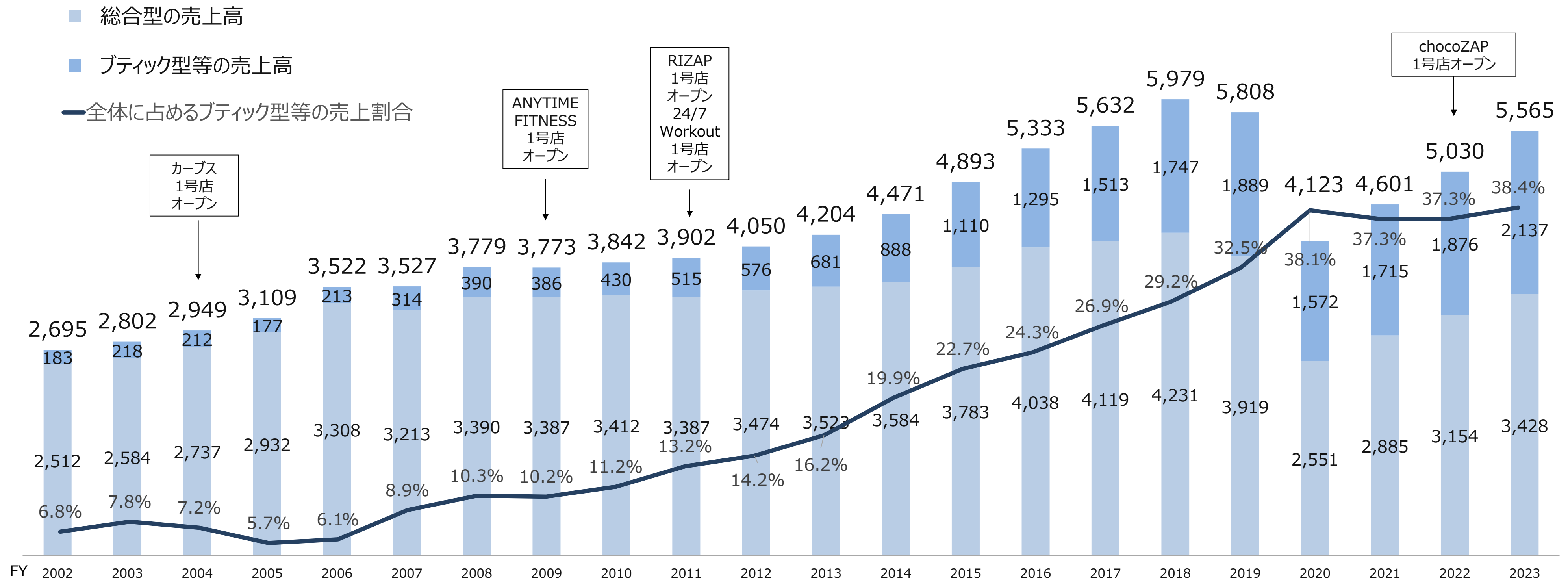
フィットネス市場は過去20年以上に亘り継続して成長

LIFECREATE

(コロナ禍の影響とみられる2019年～2020年の減少を除く)

- ・過去20年を見るとブティック型を中心に新規参入が活発化し顧客ニーズを発掘（＝フィットネス人口が拡大）。総合型も堅調に推移しながら市場全体が大きく成長する効果をもたらす。

単位：億円



注) 総合型の売上高は87社、ブティック型等の売上高はブティック型6社＋その他30社から集計。総合型のうち上場企業4社（コナミグループ、セントラル、ルネサンス、ティップネス(日本テレビ)）、ブティック型のうち上場企業4社（カーブス、FFJ、RIZAP、トゥエンティーフォーセブン）および当社については各年度の決算資料より売上高を記載（ただし、カーブスはチェーン全店売上、FFJは直営店の平均店舗売上に全店数を乗じてチェーン全店売上を概算）。上記を除く総合型83社、ブティック型1社、その他30社については、日経MJサービス業調査02年版（第20回）～24年版（第42回）記載の前年度売上高を記載。また、日経MJに記載漏れがある際は、帝国データバンクや伸び率の記載などから補完している。上記の市場規模に係る各数値については、公開情報又は第三者作成のデータ等に基づき、上記に記載の集計方法により、当社が試算した数値です。統計調査や第三者作成のデータの精度には限界があるほか、当社による一定の前提又は仮定に基づいて試算した推計値であるため、実際の市場規模とは大きく異なる可能性があります。

ブランド紹介①

loIve（ロイブ）（ベーシック）



店舗数 **64店舗**

温度38℃ ・ 湿度65%
筋肉が柔らかくなる環境で大量の発汗を
促しダイエット、デトックス、カラダのゆがみ
や肌質の改善も期待できる内外美容に
効くのがロイブの「ホットヨガ」。

ヒーリングサウンドが流れる中、ゆっくりとポ
ーズをとるヨガは、大切な自分と向き合う
特別な時間。
月額利用料は、約0.9~1.7万円。



pilates K（ピラティスK）

LIFECREATE

（ベーシック）



店舗数 **80店舗**

30歳からの本気ボディメイクを目指す、
マシン専門ピラティスグループスタジオ。

マシンピラティス専門スタジオで音楽に
合わせて無理なくボディメイク。
大人女性のライフスタイルにマッチする
シンプルな内装空間で、マシンピラティスを
手ごろな価格で楽しめます。
月額利用料は、約1.0~1.5万円。



ブランド紹介②

Surf Fit Studio（サーフフィット）（トレンド）



アップチューンの音楽にあわせて体幹を鍛えるサーフエクササイズ専門スタジオ。

海岸をイメージさせる店内と、夏のビーチの気温に合わせたスタジオは海に行けない多忙な女性たちを都会の真ん中でサーフトリップ。ゆらゆら揺れるボードの上で、アップチューンの音楽にあわせて体幹を鍛えるサーフエクササイズで、楽しくシェイプアップできます。

店舗数

2店舗

新規事業



REDY'S GYM(レディースジム)

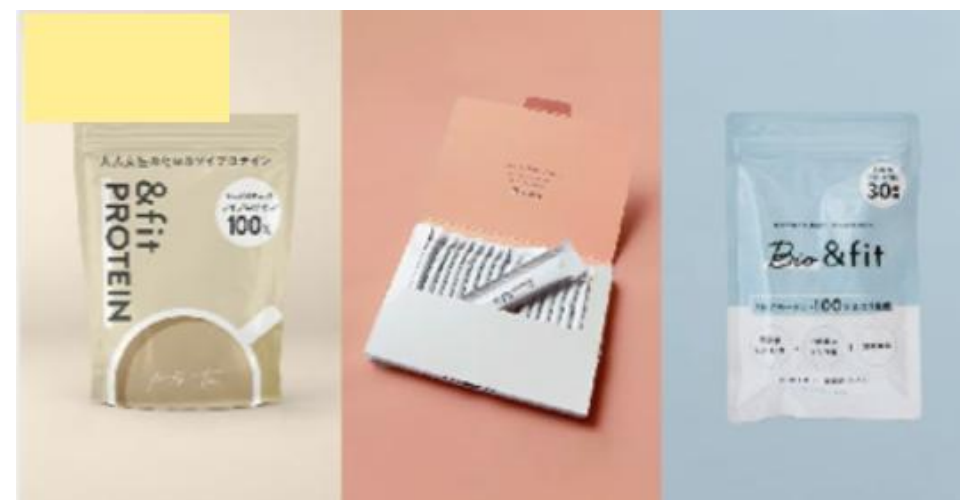
筋トレマシンを使ったグループレッスンスタジオ。

NYテイストの暗闇に、真っ赤なライトの室内では、爆音のサウンドで没入感を演出。通常パーソナルトレーニングや一人で行うマシントレーニングをグループで行うことで安価な価格を実現し、インストラクターの細やかな指導により確実な効果を得ることができる日本初のグループマシントレーニング。

店舗数

2店舗

物販ブランド「&fit」（アンドフィット）――



ライフクリエイトのオリジナル商品ブランド。

女性の美と健康そしてボディメイクに向き合い続けた当社のオリジナルブランド「&fit」。

燃焼系ドリンク「Burn & fit」
腸内環境を整えるタブレット「Bio & fit」
大人女性のためのソイプロテイン「&fit PROTEIN」

その他(シニア事業)

「ノビーストレッチ」はF3層*にむけたサーキットタイプのストレッチ運動スタジオ。

マシンを使った全身ストレッチと体幹の運動を取り入れたエクササイズ未満の20分プログラムで、柔軟性向上や姿勢改善、筋力向上を目指します。



店舗数

2店舗

* 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。

注) 店舗数は2025年3月時点。

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、将来の業績に係る見通しであり、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。