

企業調査レポート

RIZAPグループ (2928)



2020.7.22

■目次

- サマリー
- 経営理念と特色
- 企業沿革
- 大株主/経営者
- 事業概要
- 業績動向
 - ・ 損益計算書
 - ・ 貸借対照表
 - ・ キャッシュフロー計算書
- 業績見通し
- 業績グラフ
- 株主還元／優待
- ESG活動等
- 事業に関するリスク

■ 事業内容

RIZAPグループ(2928)は子会社75社を有する、自己投資に関連する商品・サービスを提供する企業グループである。主力のRIZAPボディメイクは、週2回のトレーニングはもちろん毎日の食事サポートまで包括的な支援を行い、顧客の理想の体づくりを実現する。なお、女性用補整下着のMRKホールディングス、アパレルのジーンズメイト、夢展望、堀田丸正、キッチン雑貨のイデアインターナショナル、生活雑貨等のHAPiNS、ゲーム/CD販売やリユース等のワンダーコーポレーション、フィットネス・保育等のSDエンターテイメントが主力の上場子会社。

所在地	東京都新宿区北新宿2-21-1 新宿フロントタワー31F
代表者	瀬戸 健(代表取締役社長)
設立日	2003年4月10日 (上場日: 2006年5月30日)
業種	サービス
URL	https://www.rizapgroup.com/
資本金	19,200百万円 (2020年7月22日時点)
従業員	6,498名(平均年齢: 37.5歳、平均勤続年数: 3.3年)
発行済株式数	556,218,400株
時価総額	78,426百万円 (2020年7月22日時点)

■ 実績と見通し

2020年3月期の連結業績(IFRS)は、売上収益が202,934百万円(前期比3.8%減)、営業損失が752百万円(同8,394百万円の損失)、税引前損失が3,221百万円(同11,401百万円の損失)、親会社の所有者に帰属する当期損失が6,064百万円(同19,423百万円の損失)だった。引き続き、不採算店舗の閉鎖、在庫の圧縮、販管費の抑制、業績の悪化した子会社の事業売却等を実施。同時に、グループ全社でのECへの取り組み強化や(株)ワンダーコーポレーションでのイベント事業等のLIVE型高収益業態の開発、(株)HAPiNS・(株)ジーンズメイト等でのプライベートブランド(PB)の展開強化等、事業拡大施策も積極的に実施している。

2021年3月期の業績予想については、新型コロナウイルス感染症の収束時期や消費者の購買意欲回復時期が見通せない状況であり、現時点では合理的な算定・予想を行うことができないため、未定としている。また、公表予定であった中期経営計画についても、コロナウイルスの影響による社会的変化を考慮したものとする必要があることから、こちらも公表を延期。全体を支える本業のRIZAP事業の回復とコロナ禍対応の2点が今期の最重要事項となる。

※IFRS採用、配当を除き単位は百万円

	売上収益		営業利益		親会社の所有者に 帰属する当期利益		配当
2021年3月期 (通期予想)	-	-	-	-	-	-	-円
2020年3月期	202,934	△3.8%	△752	-	△6,046	-	0円
2019年3月期	210,905	72.8%	△8,394	-	△19,423	-	0円

※決算短信よりRAKAN RICERCAが作成

■ 経営理念

「人は変わる。」を証明する

すべての人には、理想の自分がある。若い人も、年齢を重ねた人も、恵まれた人も、そうでない人も、どんな人にもなりたい自分に変わりたいという想いがある。私たちは、すべての人が、理想の自分に絶対に変われると確信している。私たちは、お客様のその想いに全身全霊で向き合い、想いを叶えるまで絶対に諦めない。そして、私たち自身も、様々な壁に立ち向かうことで、お客様と一緒に変わっていけると信じている。“本当に、人は変わる？”誰もが信じたくても信じきれないこの問題に、私たちは挑戦し続け、「人は変わる。」を証明し続けます。

■ 特色

主力のRIZAPボディメイクは、2か月約30万円にて、週2回のトレーニング及び毎日の食事サポートを行い、顧客の理想の体づくりの支援を行う（サプリメント等の商品販売を合わせると顧客単価はさらに上昇）。新型コロナウイルスの感染拡大にともなう外出の自粛期間においても、店舗責任者が顧客へ寄り添う「コミュニケーション」を粘り強く続けていたほか、SNS等を含めオンライントレーニングの提供などを通じて、顧客離れを防いでおり、実際に退会数は前年並みにとどまっている。こうした顧客対応力を含めた、RIZAPのブランド力は見えざる資産として挙げられよう。パーソナルトレーニングジムについては、参入障壁自体はそれ程高いわけではないため、小規模事業者が乱立しているような状況となっている。現在は2019年11月21日に東証マザーズへ新規上場した（株）トゥエンティフォーセブンが展開する「24/7ワークアウト」が追随してきているものの、店舗数は70店舗(2020年7月現在)と「RIZAP」の134店舗（海外店舗を含む）と大きく差が開いており、同社グループが業界No.1の地位を確立している所以でもある（参考までに、大手企業の子会社もパーソナルトレーニングに参入しているものの、東急不動産系の「東急スポーツオアシス」は合計38店舗）。過去には、独自性のある優れた戦略を実践し、その結果として高い収益性を達成・維持している企業を表彰する「ポーター賞」を受賞した実績もある。大学・研究機関等との共同研究を通じたボディメイクメソッドや食事メソッドの高度化、専門知識を有したパーソナルトレーナーの育成手法なども含め、同社のビジネスモデルは評価されよう。

加えて、「人生100年時代」と叫ばれるなか、「健康寿命」を延ばすことへの関心が年々高まっている。現在、糖尿病関連等の健康向上や、シニア向けの機能向上等のプログラムの開発を進めており、健康寿命を延ばすことを主眼に置いたシニア向け分野におけるニーズを取り込むことが見込まれる。また、RIZAPボディメイクは法人向けにも企業の従業員向けにメタボ対策等により健康状態を改善するプログラムを提供している。従業員等の健康管理を経営的な視点で考え、戦略的に実践する「健康経営」は、日本再興戦略、未来投資戦略に位置づけられた「国民の健康寿命の延伸」に関する取り組みの一つであり、社員の健康増進に向けた需要が増えてくることも期待される。実際に企業向けのRIZAPウェルネスプログラム（企業毎にカスタマイズするが、座学のみの場合は15万円/1回、座学+トレーニングの場合は20万円/1回が基本料金体系となる）については、2019年3月期末時点で累計参加人数が7.8万人、導入企業数が900社だったが、2019年12月時点では11万人、1,300社まで伸びている。

また、RIZAP以外にも女性専用暗闇フィットネス「EXPA（エクスパ）」、大人世代のサーキットトレーニング「SOU GYM（ソウジム）」、RIZAP式ボディメイクヨガ「LIPTY（リプティ）」といったブランドを育成している。最も成長が期待されているのは、女性のニーズを的確にとらえた「EXPA」ブランドであり、今後の店舗数の拡大に注目が集まる（2019年3月末は6店舗、2020年3月末には13店舗と倍増）。

	RIZAP	EXPA	LIPTY	SOU GYM
人数	1:1	1:N (最大20名)	1:N (最大20名)	1:N (最大8名)
対象	男性・女性	女性限定	女性限定	男性・女性 (ミドル/シニア層)
内容	パーソナルトレーニング	暗闇フィットネス	ダイエットホットヨガ	サーキットトレーニング
価格	約30万円 / 2ヵ月	約1.5万円 / 月	約1.5万円 (月)	3~4万円 (月)

※決算説明資料より引用

その他、同社を語る上で避けて通ることができないのが「M&A」であろう。例えば、上場子会社のジーンズメイト、イデアインターナショナル、MRKホールディングス、ワンダーコーポレーションの同社グループ入り前と直近期の利益推移をみると、ジーンズメイトは2017年2月期の営業損失が829百万円で、直近2020年3月期には営業利益が28百万円、イデアインターナショナルは2013年6月期の営業損失が526百万円で、直近2020年6月期には営業利益が650百万円、MRKホールディングスは2016年3月期の営業損失が600百万円で、直近2020年3月期には営業利益が758百万円、ワンダーコーポレーションは2018年2月期の営業利益が481百万円で、直近2020年3月期には営業利益が1,277百万円となっている。もちろん、M&A戦略自体が非常に性急なものであったことは事実であり、売却したアパレルの三鈴等、全ての企業で再建に成功しているわけではないものの、こうした再建実績自体は評価に値する。今後については、新型コロナウイルスの影響を乗り越え、業績が本格的に回復した後にM&Aについても再開していくのではないだろうかと思われ、弊社では見ている。従来の超積極的とも言えるM&A戦略に対する反省を踏まえたうえで、同時進行的な構造改革ではなく、同社グループが豊富な経験の中で培ってきた、また実際に結果として示してきた効率化や業績改善の施策を1社毎に着実に結実させていくような方向性が期待される。取締役会の構成変化が従来のM&A戦略に回帰するといったネガティブな影響に繋がらないように市場も注目している。

(百万円)	買収時期	買収 3年前	買収 2年前	買収 1年前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目
イデア インターナショナル	13年9月	23	84	▲526	45	249	182	401	415	650*
SD エンターテイメント	14年1月	186	226	268	322	132	188	68	▲193	175
夢展望	15年3月	167	▲751	▲536	▲324	▲140	583	▲179	▲71	
HAPiNS	16年5月	▲129	▲335	91	▲552	151	133	12		
MRK ホールディングス	16年7月	670	▲470	▲600	135	900	381	758		
ジーンズメイト	17年2月	31	▲663	▲829	▲609	91	28			
堀田丸正	17年6月	▲192	81	86	68	▲437	▲207			
ワンダー コーポレーション	18年3月	▲557	▲478	481	453	1,277				

概ね
2~3年での
再建を達成

*今期(20年6月期)業績予想

※決算説明資料より引用

■ 企業沿革

年月	沿革
2003年4月	健康食品の通信販売を目的として、東京都中野区に資本金9,000千円をもって健康コーポレーション(株)を設立
2006年5月	札幌証券取引所アンビシャスに株式を上場
2007年1月	通信販売の商品ライン拡充のため美容機器等の製造販売を行う(株)ジャパングルズの株式を取得し子会社化(現連結子会社)
2007年9月	会社新設分割による純粋持株会社へ移行し、商号を健康ホールディングス(株)に変更(現RIZAPグループ(株))。新たに健康コーポレーション(株)を設立(2012年1月吸収合併により消滅)
2010年5月	グローバルメディカル研究所(株)(現 RIZAP(株))を設立(現連結子会社)
2010年10月	(株)ジャパングルズが美容機器の輸入業務等を行うBijin(株) (2008年4月に子会社化) を吸収合併
2011年12月	商品ライン拡充及び製造ライン強化のためサプリメントやコスメティック商材の企画・卸売(OEM)を行う(株)アスティ(現(株)ジャパングルズSC)の株式を取得し子会社化(現連結子会社)
2012年1月	健康コーポレーション(株)を吸収合併消滅会社とする吸収合併により事業持株会社へ移行し、商号を健康コーポレーション(株)に変更(現 RIZAPグループ(株))
2012年4月	顧客基盤の拡大と通信販売事業における競争力の強化を目的としてマタニティ関連商品、内祝いギフト関連商品等の販売を行う(株)エンジェリーベの株式を取得し子会社化(現連結子会社)
2012年5月	エムシーツー(株)がエムシーツーオフィス(株)の株式を取得し、子会社化(2012年12月 吸収合併により消滅)
2012年6月	本社を東京都新宿区北新宿二丁目に移転
2013年4月	(株)ジャパングルズの会社新設分割により(株)JG Beautyを設立(2014年6月 吸収合併により消滅)
2013年5月	(株)エンジェリーベの株式を追加取得し完全子会社化
2013年9月	JASDAQグロースに上場する(株)イデアインターナショナルと資本業務提携契約を締結し第三者割当増資を引受け子会社化(現連結子会社)
	アパレル関連事業の業容拡大のため、婦人既製服の企画、製造、販売を行う(株)馬里邑の株式を取得し子会社化(現連結子会社)
2013年12月	パーソナルトレーニングジム「RIZAP(ライザップ)」を運営するグローバルメディカル研究所(株)が、商号をRIZAP(株)に変更
2014年1月	JASDAQスタンダードに上場する(株)ゲオディノス(現 SDエンターテイメント(株))の株式を取得し、子会社化(現連結子会社)
2014年5月	アパレル関連事業の業容拡大のため、婦人服、紳士服の企画及び販売を行う(株)アンティローザの株式を取得し子会社化(現連結子会社)
2014年6月	(株)アスティが(株)JG Beautyを吸収合併し、商号を(株)ジャパングルズSCに変更
2015年3月	東京証券取引所マザーズに上場する夢展望(株)の第三者割当増資を引受け子会社化(現連結子会社)
2015年7月	グループの印刷業の業容拡大のため、北斗印刷(株)の株式を取得し子会社化(現連結子会社)

年月	沿革
2016年2月	住関連ライフスタイル事業の業容拡大のため、(株)タツミプランニングの株式を取得し子会社化
2016年4月	海外事業展開の加速化及び財務報告の基盤強化を図ることを目的として、IFRS(国際財務報告基準)を任意適用
	書籍出版による新たな収益源創出と当社グループ戦略上の業容拡大のため(株)日本文芸社の株式を取得し子会社化(現連結子会社)
2016年5月	JASDAQスタンダードに上場する(株)パスポート (現(株)HAPiNS) の第三者割当増資を引受け子会社化(現連結子会社)
2016年7月	会社新設分割による純粋持株会社へ移行し、商号をRIZAPグループ(株)に変更新たに健康コーポレーション(株)を設立(現連結子会社)
	東京証券取引所市場第二部に上場するマルコ(株) (現MRKホールディングス(株)) の第三者割当増資を引受け子会社化(現連結子会社)
2017年2月	東京証券取引所市場第一部に上場する(株)ジーンズメイトの株式を公開買付及び第三者割当増資を引受け子会社化(現連結子会社)
2017年3月	グループの印刷業の業容拡大のため、(株)エス・ワイ・エスの株式を取得し子会社化(現連結子会社)
	JASDAQグロースに上場する(株)ぱどの第三者割当増資を引受け子会社化
2017年4月	グループ子会社である夢展望(株)が、宝飾品の小売業を展開する(株)トレセンテの株式を取得し子会社化(現連結子会社)
2017年6月	東京証券取引所第二部に上場する堀田丸正(株)の第三者割当増資を引き受け子会社化 (現連結子会社)
2017年8月	家電製品、美容家電、美容機器等の中核的な生産拠点としての整備を目的に、(株)五輪パッキングの株式を取得し子会社化 (現連結子会社)
2017年12月	子会社であるRIZAP(株)が、スポーツ分野強化を目的に、スポーツ用品販売を専門的に行っている(株)ビーアンドディーの株式を取得し子会社化
2018年3月	JASDAQスタンダードに上場する(株)ワンダーコーポレーションの第三者割当増資の引受け及び公開買付けにより子会社化 (現連結子会社)
	さらなるフリーペーパー事業の強化及び女性向けマーケティング基盤の取得を目的に、(株)サンケイリビング新聞社の株式を取得し子会社化 (現連結子会社)
2018年4月	(株)三栄建築設計と合併で(株)メルディアRIZAP湘南スポーツパートナーズを設立し、(株)湘南ベルマーレを子会社化 (現連結子会社)
2018年6月	公募増資を実施 (発行株数：20,270,000株、また、同年7月にオーバーアロットメントによる売り出しに関連した第三者割当にて2,967,200株発行)
2018年12月	子会社であるSDエンターテイメント(株)が同社のエンターテイメント事業を新設分割し、新設会社の全株式をスガイディノスホールディングス(株)に譲渡 (売却)
2019年1月	子会社である(株)ジャパングートウェイの全株式を(株)萬楽庵に譲渡 (売却)
2019年5月	子会社である(株)タツミプランニング (現(株)タツミマネジメント) が同社の戸建住宅事業・リフォーム事業を新設分割し、新設会社の全株式を高松建設(株)に譲渡 (売却)
2019年12月	子会社である(株)ぱどの当社及び当社子会社保有株式全てを畑野幸治氏に譲渡 (売却)
2020年3月	子会社である(株)三鈴の全株式を東京アプリケーションシステム(株)に譲渡 (売却)
2020年4月	子会社である(株)サンケイリビング新聞社が同社のあんふぁん・ぎゅって事業を(株)こどもりびんぐに譲渡 (売却)

■大株主

氏名又は名称	所有株式数 (株)	発行済株式 (自己株式を除く。)の総数に対する所有株式数の割合 (%)
CBM株式会社	177,374,400	31.89
瀬戸 健	150,056,000	26.98
瀬戸 早苗	23,234,000	4.18
鈴木 伸子	3,475,200	0.62
アイデン株式会社	3,123,800	0.56
松村 元	2,635,000	0.47
松村 京子	2,265,900	0.41
THE BANK OF NEW YORK 133612 (常任代理人(株) みずほ銀行決済営業部)	1,609,300	0.29
瀬戸 誠	1,233,600	0.22
新 将命	1,176,200	0.21
合計	366,183,400	65.83

※有価証券報告書よりRAKAN RICERCAが作成

■経営者情報

1978年5月1日福岡県生まれ。2003年4月に現RIZAPグループ(株)の前身となる健康コーポレーション(株)を設立。その後、2006年5月に札幌証券取引所アンビシャス市場に上場。2007年9月には持株会社制に移行し、商号を健康ホールディングス(株)に変更(健康コーポレーション(株)を新設し全事業承継)。2012年1月に健康コーポレーション(株)を吸収合併、同時に商号も健康コーポレーション(株)に変更。2016年7月に商号をRIZAPグループ株式会社に変更、創業以来、代表取締役社長を務めている。



瀬戸 健

■ 事業概要

RIZAPグループ(2928)は子会社75社を有する、自己投資に関する商品・サービスを提供する企業グループである。主力のRIZAPボディメイクは、週2回のトレーニングはもちろん毎日の食事サポートまで包括的な支援を行い、顧客の理想の体づくりを実現する。なお、女性用補整下着のMRKホールディングス、アパレルのジーンズメイト・夢展望・堀田丸正、キッチン雑貨のイデアインターナショナル、生活雑貨のHAPiNS、ゲーム/CD販売やリユース等のワンダーコーポレーション、フィットネス・保育等のSDエンターテイメントが主力の上場子会社となる。

美容・ヘルスケア事業

パーソナルトレーニングジム「RIZAP(ライザップ)」及びRIZAP GOLF等のRIZAP関連事業の運営、体型補正用下着、美容関連用品・化粧品・健康食品、スポーツ用品等の販売等を行う。

(主要グループ会社)

RIZAP、マルコ、SDエンターテイメント、ビーアンドディー、湘南ベルマーレ等

ライフスタイル事業

インテリア・アパレル雑貨・カジュアルウェア・意匠撚糸等の企画・開発・製造及び販売等。

(主要グループ会社)

イデアインターナショナル、HAPiNS(旧パスポート)、ジーンズメイト、夢展望、堀田丸正等

プラットフォーム事業

エンターテイメント商品等の小売及びリユース事業の店舗運営、フリーペーパーの編集・発行、出版事業等、開発・企画/生産/マーケティング・販売等といったグループ全体のバリューチェーンの基盤となる事業を行う。

(主要グループ会社)

ワンダーコーポレーション、サンケイリビング新聞社、日本文芸社、五輪パッキング等



※決算説明資料より引用

■業績動向

営業黒字化未達も構造改革の進展により大幅改善

2020年3月期決算

2020年3月期の連結業績（IFRS）は、売上収益が202,934百万円（前期比3.8%減）、営業損失が752百万円（同8,394百万円の損失）、税引前損失が3,221百万円（同11,401百万円の損失）、親会社の所有者に帰属する当期損失が6,064百万円（同19,423百万円の損失）だった。引き続き、不採算店舗の閉鎖、在庫の圧縮、販管費の抑制、業績の悪化した子会社の事業売却等を実施。同時に、グループ全社でのECへの取り組み強化や(株)ワンダーコーポレーションでのイベント事業等のLIVE型高収益業態の開発、(株)HAPiNS・(株)ジーンズメイト等でのプライベートブランド(PB)の展開強化等、事業拡大施策も積極的に実施した。

売上収益は不採算店舗の閉店の影響、第3四半期以降に天候不順・台風・消費増税の影響、第4四半期以降は新型コロナウイルスの影響により3.8%の減収。営業利益は新型コロナウイルスの感染拡大の収束時期や消費者の購買意欲回復時期が見通せない中で、新型コロナウイルスの影響を踏まえて店舗等の固定資産や在庫等を保守的に評価し、それらを含む一過性の損失約59億円を計上した。そのため、2020年3月期の営業損失は752百万円と2期連続の営業損失ではあるが、前期の8,394百万円の損失から大きく改善しており、構造改革は順調に進展しているといえよう。なお、同社グループはIFRS（国際財務報告基準）を採用しており、IFRSでは減損は営業利益の減益要因となる。その他、グループ子会社における営業利益については、上場子会社の営業利益は19.5億円となり、19年3月期（44.9億円の営業損失 ※SDエンターテイメントの特殊要因（事業譲渡益・不動産売却益）を除く）から大幅に改善。非上場子会社においては、1.2億円の営業損失となり、19年3月期（8.1億円の営業損失）からこちらも大きく改善している。

なお、財務面では第1四半期に旧タツミプランニングの戸建住宅事業・リフォーム事業を売却したことなどにより、売却目的で保有する資産に直接関連する負債が6,986百万円から459百万円に減少したにも関わらず、流動負債は前期末の82,509百万円から80,354百万円と2,154百万円の減少に留まっている。また、非流動負債についても前期末の43,174円から66,221百万円と23,047百万円の増加。現金及び現金同等物が前期末の42,245百万円から27,047百万円に大きく減少している中では、財務状況への懸念も出やすい。ただし、有利子負債の返済に加え、新型コロナウイルスの影響なども大きかったことから、現金及び現金同等物の減少については事実であるものの、負債部分についてはIFRS第16号の適用影響が大きいという点はおさえておきたい。IFRS第16号では、リースに対する認識が変わり、「使用権モデル」が採用された。これにより、リース資産を使用する権利（使用権資産）と使用権の対価の支払義務（リース負債）をそれぞれ認識することになった（オンバランス処理すべきリースに該当した場合）。端的に表現してしまえば、このような処理が行われると、貸借対照表上は総資産および総負債が増加する影響が生じる。同社については、具体的に使用権資産37,409百万円が計上されている反面、有利子負債49,590百万円（※決算説明資料記載 流動負債：12,463百万円、非流動負債：37,127百万円）が計上されている。

このIFRS第16号の影響は、キャッシュ・フロー計算書にも現出する。詳細は割愛するものの、賃借料支出は従来であれば営業活動によるキャッシュ・フローの領域に区分されていたが、リース負債の返済として財務活動によるキャッシュ・フローの領域に区分されるようになるため、前者（営業キャッシュ・フロー）は改善する反面、後者（財務キャッシュ・フロー）が悪化することになる。とはいえ、IFRS16号影響の13,619百万円を除いても、営業キャッシュ・フローは300百万円程度ながら、黒字に転換（前期末は10,429百万円の赤字）。言うまでもなく、継続するコロナ禍に対応しつつ、キャッシュ創出力を一段と回復させることができるかという点が今後の最大関心事ではあるものの、前期着地については一定の評価ができよう。

■セグメント別業績動向

(1) 美容・ヘルスケア

美容・ヘルスケアセグメントの売上収益は71,884百万円（前期比7.1%減）、営業損失は1,709百万円（前期は1,788百万円の損失）だった。RIZAP関連事業は、パーソナル英会話ジム「RIZAP ENGLISH」やRIZAPメソッドを活用した暗闇フィットネス「EXPA」などのグループスタジオサービスが第3四半期までは概ね順調。しかし、前期決算の影響に加えて、消費税増税および天候不順などによる獲得会員数の一時的な減少、新型コロナウイルス感染拡大に伴う店舗の休業や営業時間短縮等の影響により減収減益。MRKホールディングス(株)は、消費税増税による個人消費の低迷に加え、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けたが、新商品・サービスの拡充により増収増益。SDエンターテイメント(株)は、前期にエンターテイメント事業の譲渡を行った影響、不採算店舗の閉店や業態転換等のスクラップ・アンド・ビルド、休業を伴う店舗のリニューアルの実施、新型コロナウイルス感染拡大の影響等により大幅な減収。ただし、ウェルネス事業においてコスト削減等の構造改革の進展や保育部門の新規出店が順調に推移したほか、オンラインクレーンゲーム事業が堅調に推移したことで増益での着地。

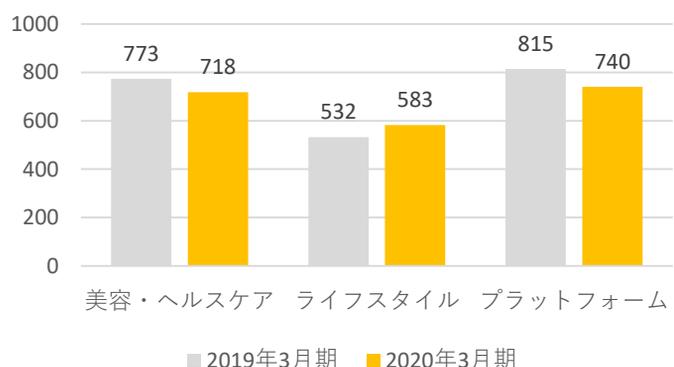
(2) ライフスタイル

ライフスタイルセグメントの売上収益は58,308百万円（前期比9.5%増）、営業利益は360百万円（前期比2,032.8%増）だった。(株)イデアインターナショナルは、海外売上の大部分を占める中国からの注文が減少するとともに、店舗を有する得意先への卸売売上や直営店舗での売上が減少。一方で、外出自粛によりネット通販の売上が拡大する中、ネット通販を有する得意先への卸売売上及び自社ECの売上が伸長し、新型コロナウイルスの影響を抑えている。夢展望(株)は、主力のアパレル事業において、前期にナラカミーチェジャパン(株)を連結子会社化したことにより増収。天候不順や新型コロナウイルス感染拡大の影響等を受けているが、ジュエリー事業において、上期における新商品の販売強化等により好調に推移。(株)HAPiNSは、「価値の追求」「選択と集中」をキーワードに構造改革を推進。取扱商品数の絞り込みによる戦略商品への集中により、PB商品の販売が拡大し原価率が改善している。堀田丸正(株)は、第3四半期までは全てのセグメントで減収となったが、馬里邑事業においてブランド再編などの構造改革が売上総利益率の改善に寄与している。(株)ジーンズメイトは、消費税増税や、暖冬等の天候不順に加え、新型コロナウイルス感染拡大の影響により減収減益。ただし、タイムリーな売価変更を行うことで在庫と売上総利益率を適正にコントロールする取り組みを引き続き進めており、前期に引き続き営業黒字は確保している。

(3) プラットフォーム

プラットフォームセグメントの売上収益は74,000百万円（前期比9.3%減）、営業利益は2,500百万円（前期は4,909百万円の損失）と営業黒字に転じている。(株)ワンダーコーポレーションは、前期から抜本的な構造改革を実施しており、当期についても不採算店舗の閉鎖等を進め減収に。一方で、不採算店舗の閉鎖等によりWonderGoo事業や新星堂事業の採算が大きく改善しており、減収増益での着地だった。

セグメント別売上収益（億円）



■ 損益計算書

(単位：百万円)

	注記	前連結会計年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)	当連結会計年度 (自 2019年4月1日 至 2020年3月31日)
継続事業			
売上収益	3	210,905	202,934
売上原価		114,616	111,837
売上総利益		96,288	91,097
販売費及び一般管理費		96,859	87,031
その他の収益		4,750	1,778
その他の費用		12,573	6,597
営業損失	3	△8,394	△752
金融収益		140	183
金融費用		3,148	2,653
税引前当期損失		△11,401	△3,221
法人所得税費用		1,605	2,570
継続事業からの当期損失		△13,007	△5,792
非継続事業			
非継続事業からの当期利益又は損失 (△)	5	△8,776	300
当期損失		△21,783	△5,491
当期利益の帰属			
親会社の所有者		△19,423	△6,046
非支配持分		△2,360	554
当期損失		△21,783	△5,491
1株当たり当期利益			
基本的1株当たり当期利益 (円)			
継続事業	6	△20.00	△11.48
非継続事業	6	△15.54	0.61
基本的1株当たり当期損失 (円)		△35.55	△10.87
希薄化後1株当たり当期利益 (円)			
継続事業	6	△20.00	△11.48
非継続事業	6	△15.54	0.61
希薄化後1株当たり当期損失 (円)		△35.55	△10.87

※決算短信より抜粋

■ 損益計算書

(単位：百万円)

注記	前連結会計年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)	当連結会計年度 (自 2019年4月1日 至 2020年3月31日)
当期損失	△21,783	△5,491
その他の包括利益		
純損益に振り替えられることのない項目		
その他の包括利益を通じて公正価値で測定する資本性金融商品	221	△30
確定給付制度の再測定	△9	△82
項目合計	211	△113
純損益に振り替えられる可能性のある項目		
在外営業活動体の換算差額	19	△35
項目合計	19	△35
その他の包括利益合計	231	△149
当期包括利益	△21,552	△5,641
当期包括利益の帰属		
親会社の所有者	△19,186	△6,155
非支配持分	△2,365	514
当期包括利益	△21,552	△5,641

※決算短信より抜粋

※同社は、2020年3月期連結会計年度（以下、「当期」）に株式会社タツミプランニング（以下、「旧タツミプランニング」）の戸建住宅事業・リフォーム事業を新設分割により新設会社へ承継しているが、第1四半期に同新設会社の全株式を譲渡し、旧タツミプランニングおよび同社が保有している旧タツミプランニングのメガソーラー事業・不動産開発事業（現タツミマネジメント）を非継続事業に分類。また、第3四半期連結会計期間において、同社が保有する株式会社ぱどの全株式を畑野幸治氏による公開買付に応募し成立した結果、同社によるぱど株式の保有がなくなった。これにより、株式会社ぱどは同社の連結子会社から除外されることとなったので、非継続事業に分類。さらに、第4四半期連結会計期間において、同社が保有する株式会社三鈴の全株式を東証マザーズ市場に上場しているITbookホールディングス株式会社の子会社である東京アプリケーションシステム株式会社に譲渡し、連結子会社でなくなったため、非継続事業に分類している。

■ 貸借対照表

(単位：百万円)

注記	前連結会計年度 (2019年3月31日)	当連結会計年度 (2020年3月31日)
資産		
流動資産		
現金及び現金同等物	42,245	27,047
営業債権及びその他の債権	33,432	25,871
棚卸資産	36,175	33,598
未収法人所得税	338	833
その他の金融資産	885	767
その他の流動資産	3,960	2,462
小計	117,037	90,581
売却目的で保有する資産	7,998	1,947
流動資産合計	125,036	92,529
非流動資産		
有形固定資産	29,028	25,822
使用権資産	—	37,409
のれん	4,147	3,833
無形資産	3,702	3,383
その他の金融資産	14,978	13,823
繰延税金資産	2,607	2,529
その他の非流動資産	921	887
非流動資産合計	55,385	87,688
資産合計	180,421	180,218

※決算短信より抜粋

■ 貸借対照表

(単位：百万円)

注記	前連結会計年度 (2019年3月31日)	当連結会計年度 (2020年3月31日)
負債及び資本		
負債		
流動負債		
営業債務及びその他の債務	37,425	27,546
有利子負債	29,266	44,239
未払法人所得税	1,727	1,011
引当金	2,570	2,299
その他の金融負債	5	2
その他の流動負債	4,526	4,796
小計	75,523	79,895
売却目的で保有する資産に直接関連する負債	6,986	459
流動負債合計	82,509	80,354
非流動負債		
有利子負債	33,458	56,973
退職給付に係る負債	2,302	2,145
引当金	4,147	4,334
その他の金融負債	2,215	1,470
繰延税金負債	636	973
その他の非流動負債	413	322
非流動負債合計	43,174	66,221
負債合計	125,683	146,576
資本		
資本金	19,200	19,200
資本剰余金	23,343	6,748
利益剰余金	△578	△877
その他の資本の構成要素	402	283
親会社の所有者に帰属する持分合計	42,367	25,354
非支配持分	12,370	8,287
資本合計	54,737	33,642
負債及び資本合計	180,421	180,218

※決算短信より抜粋

■ キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)	当連結会計年度 (自 2019年4月1日 至 2020年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期損失	△11,401	△3,221
非継続事業からの税引前当期利益又は損失(△)	△8,839	606
減価償却費及び償却費	4,574	14,314
減損損失	6,282	4,963
金融収益及び金融費用	1,844	720
棚卸資産の増減	595	3,483
営業債権及びその他の債権の増減	2,840	5,087
営業債務及びその他の債務の増減	△1,257	△7,696
退職給付に係る負債の増減	6	△143
引当金の増減	792	△158
その他	△2,289	250
小計	△6,850	18,207
利息及び配当金の受取額	55	129
利息の支払額	△871	△1,943
法人所得税の支払額	△3,052	△2,916
法人所得税の還付額	289	443
営業活動によるキャッシュ・フロー	△10,429	13,920
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の預入による支出	△309	△465
定期預金の払戻による収入	323	490
有形固定資産の取得による支出	△4,927	△4,608
有形固定資産の売却による収入	1,840	526
子会社の取得による支出	△5,426	—
子会社の取得による収入	44	—
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の売却による収入	302	2,164
敷金及び保証金の差入れによる支出	△1,053	△525
敷金及び保証金の回収による収入	1,314	1,297
事業譲受による支出	—	△944
事業譲渡による収入	1,475	—
その他	△1,293	△1,326
投資活動によるキャッシュ・フロー	△7,708	△3,390

※決算短信より抜粋

■ キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (自 2018年4月1日 至 2019年3月31日)	当連結会計年度 (自 2019年4月1日 至 2020年3月31日)
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額	△3,138	3,714
長期借入れによる収入	10,149	1,474
長期借入金の返済による支出	△17,421	△16,358
社債の発行による収入	271	342
社債の償還による支出	△3,561	△2,061
リース債務の返済による支出	△1,703	△14,576
株式の発行による収入	35,480	—
非支配持分からの払込みによる収入	740	—
配当金の支払額	△1,858	△3
非支配持分への配当金の支払額	△87	△72
連結の範囲の変更を伴わない子会社株式の取得支出	△185	—
その他	△3	△8
財務活動によるキャッシュ・フロー	18,684	△27,549
現金及び現金同等物に係る換算差額	△5	△50
現金及び現金同等物の増減額	541	△17,070
現金及び現金同等物の期首残高	43,630	42,245
売却目的で保有する資産に含まれる現金及び現金同等物の振戻額	—	1,926
売却目的で保有する資産に含まれる現金及び現金同等物の振替額	△1,926	△54
現金及び現金同等物の期末残高	42,245	27,047

※決算短信より抜粋

■業績見通し

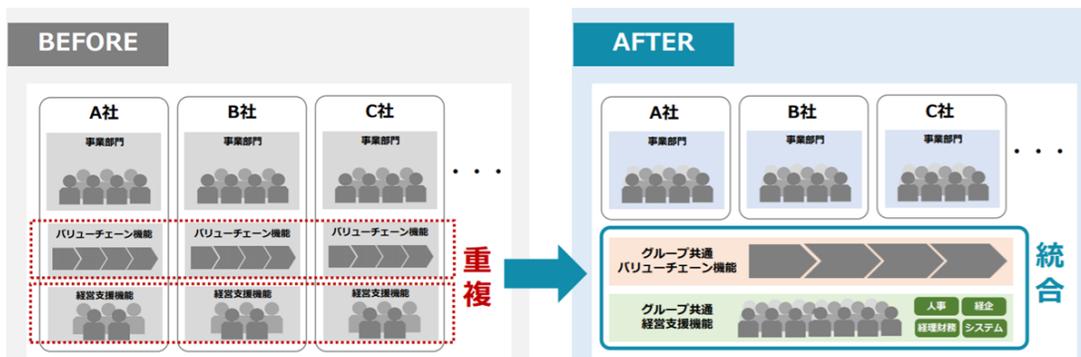
本業のRIZAP事業の回復とコロナ禍対応が命題

2021年3月期見通し

2021年3月期の業績予想については、新型コロナウイルス感染症の収束時期や消費者の購買意欲回復時期が見通せない状況であり、現時点では合理的な算定・予想を行うことができないため、未定としている。また、公表予定であった中期経営計画についても、コロナウイルスの影響による社会的変化を考慮したものとする必要があることから、こちらも公表を延期。同社は全社的にEC強化を推進しており、前期実績で一部見られたように、いわゆる「巣ごもり需要」などを取り込めている面もある。ただし、緊急事態宣言及び休業要請の解除に伴い、6月1日より全店舗の営業を再開しているものの、引き続き来店客数の減少等、新型コロナウイルスの影響を受けている状況。加えて、主力のRIZAPボディメイクは新規入会者数が落ち込んでおり、下期にかけて徐々に回復すると見ても、上期の落ち込みをカバーしつつ、従来通り成長を支えるエンジンとしての役割を担うことは難しいだろう。とはいえ、一般的なスポーツジムやフィットネスクラブと比較して、特に主力のRIZAPボディメイクは客単価の高さもあり、解約率も低い側面がある。また、全従業員（トレーナー含む）と顧客の抗体検査を無償で実施することを5月26日付で発表。こうした取り組みに加え、医師の指導を受けた感染症対策（消毒、接触防止、飛沫防止、換気）はもちろん、1対1のパーソナルトレーニング方式を採用していることによる新型コロナウイルスの感染リスクの低さ（あくまで相対的）などもあり、緊急事態宣言解除後は前年の7割程度まで予約件数が回復しているという意味では、一定の安心感はあろう。

なお、同社は新型コロナウイルス感染症と共存を目指す「新常態」に対応していくため、非対面事業等の新たな収益源を創出すべく主力のRIZAPボディメイクにおいても、対個人・対法人ともオンラインでサービス提供を開始し、SNS等を利用したトレーニング動画の積極的な発信を行っている。その他、(1) グループ横断的なコスト最適化や業務合理化、(2) 在宅勤務常態化による本社家賃の低減といった固定費の削減にも注力。(1)については、2020年6月1日より順次実施している。また、RIZAPトレーディングが中心となって、グループ全体の調達・購買機能の統合を行い、スケールメリットの最大化を目指している。従来は各社毎にベンダーと契約・交渉していたが、グループ共通のベンダーとすることで、ボリュームディスカウントが強化され、大幅なコスト削減が期待される。同社は子会社75社で構成される巨大なグループであり、当然個社毎に管理、購買・物流機能などが存在している。言い換えれば、M&Aを通じた急速な成長により、現在は不可避免的に総体として本社機能が肥大化している状況にあることから、グループ全体で共通機能を集約し、過剰配置の見直しと業務効率化の徹底を図る狙いである。

(2)については、新時代に対応した非対面マネジメント体制を確立すべく、全社員を基本在宅ワークへ移行することで、現在の本社事務所（新宿）の面積を半分にし、家賃の大幅削減を図るとしている。



※決算説明資料より引用

■業績見通し 上場子会社の注目点

なお、上場子会社はいずれも通期見通しを開示していないため、各社の注目点を簡単にまとめている。

ワンダーコーポレーション (3344)

新型コロナウイルスの影響によりLIVE自粛等で新星堂事業の5月売上が大幅減少しており、2021年3月期については苦戦が見込まれる。一方で、新型コロナウイルスの収束次第の面は非常に大きいものの、「モノからLIVE」への転換を図り、体験型の高収益新規業態の出店を推進しているほか、顧客からの高い評判と収益性を両立したライブハウス等での自主企画イベントなどを手掛ける同事業の成長性は中長期的には魅力だ。

MRKホールディングス (9980)

ブライダル関連事業やヘアサロン事業は新型コロナウイルスの影響が大きい印象。ただし、徹底した販管費抑制により2020年3月期に大幅増益を達成したように収益構造の改善は進んでいる。また、補正下着「マキジェリーク」などEC販売に注力する体制も整った中、巣ごもり消費やコロナ太りの需要などもあるとみられる主力の婦人下着事業の需要動向を注視。

イデアインターナショナル (3140)

海外売上の大部分を占める中国からの注文が減少するとともに、直営店を中心に2020年6月期は新型コロナウイルスの影響があった。なお、中国については、本格回復には時間がかかると見られるが、徐々に戻り始めている。一方で、EC事業売上高が過去最高を達成するなど、外出自粛によりネット通販の売上が拡大する中、新型コロナウイルスの影響を抑えている。

HAPiNS (7577)

新型コロナウイルスの影響により直営店売上が悪化したが、1店舗平均の取扱商品数の絞り込みによる戦略商品への集中を推進。PB商品に集中したことにより、収益構造が改善。2021年3月期も上期は新型コロナウイルス影響が大きいですが、引き続きPB比率向上を進める。

夢展望 (3185)

主力のアパレル事業においては、商品の企画・生産の精度向上、自社ECサイトのリニューアルやアプリ・SNS戦略を強化、新ブランドオープンなどの中長期的には評価可能な施策を進めているものの、目先は新型コロナウイルスの影響が大きい。

ジーンズメイト (7448)

2020年3月期は減収減益とはなったものの、在庫および粗利率の適正化や継続的な販管費の削減により収益構造は改善しており、営業黒字を維持。2021年3月期はEC集中戦略で実績を出している非上場子会社のアンティローザが有するノウハウを同社をはじめとするグループ各社に広げていくことが期待され、引き続きZOZOのEC販売力を最大活用していく方針。併せて新型コロナウイルス影響で免税売上高が落ち込んでおり、国内需要の取込み再強化を狙う。

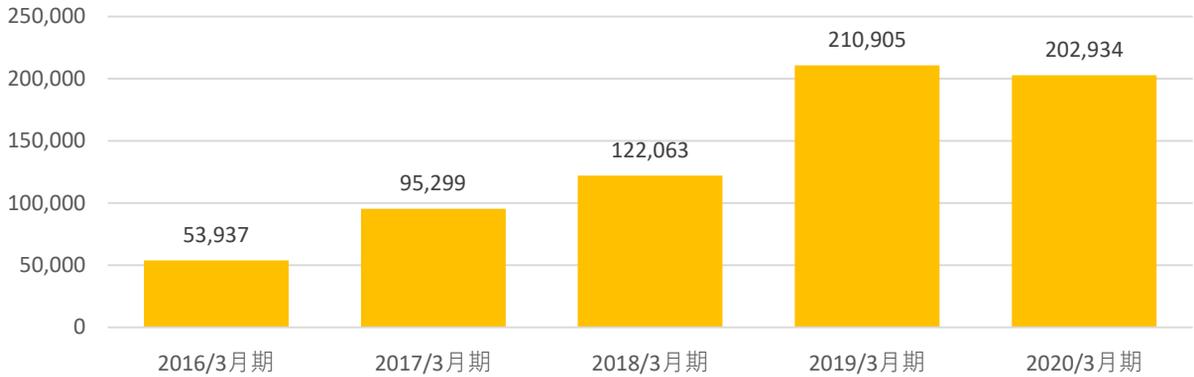
堀田丸正 (8105)

同社グループ入り後、粗利管理の徹底や販売員契約の見直し等による販管費の大幅削減によって収益構造の改善を進めていたものの、効率化については一巡感。逆に、同社のコア事業として据え、経営資源を集中していた意匠擦染事業については、中国への輸出、中国内販向けのいずれの観点からも苦戦が見込まれる。また、OEM事業についても、国内アパレル各社からの受注減が2021年3月期も警戒される。

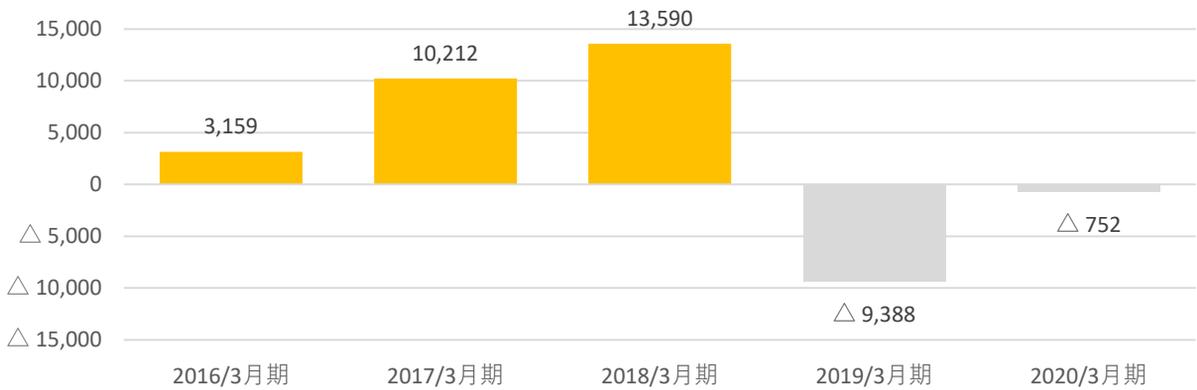
SDエンターテイメント (4650)

オンラインクレーンゲーム部門と保育・介護部門は2021年3月期も堅調期待。ただし、新型コロナウイルスの収束時期によって、フィットネス部門の上下幅が大きく動向を注視。

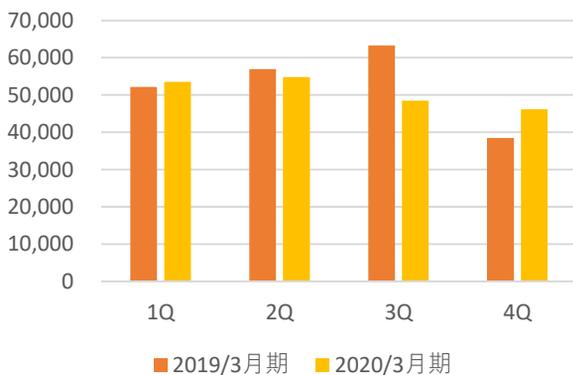
売上収益 (百万円)



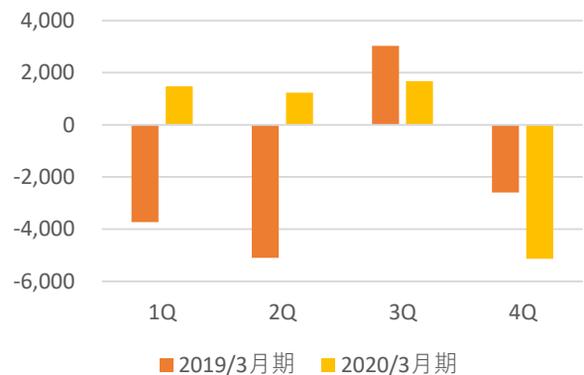
営業利益 (百万円)



売上収益 (四半期比較)



営業損益 (四半期比較)

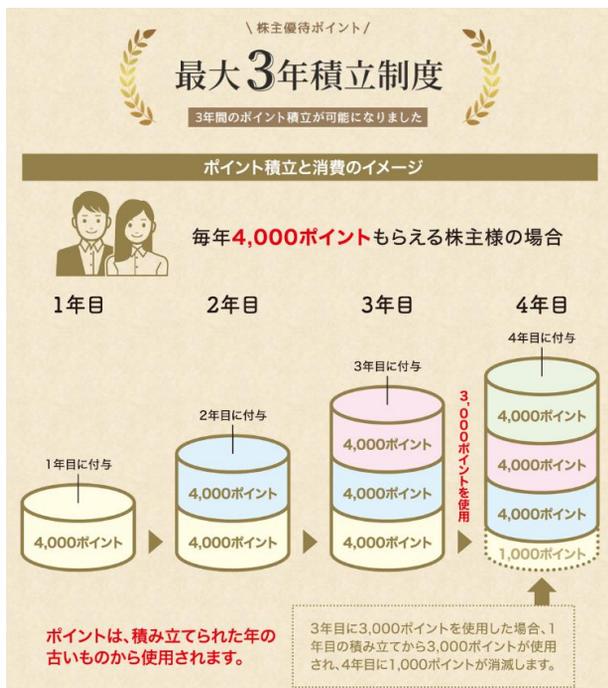


■株主還元

業績予想を未定としていることもあり、2021年3月期の配当についても同様となっている。なお、配当実績については、2020年3月期、2019年3月期と無配が続いているものの、2018年3月期は7.30円の配当を出している。一方、経営責任に対する代表取締役社長である瀬戸氏の対応として、役員報酬の自主返上を継続している点については一定の評価があろう（2018年4月から役員報酬額の全額を自主返上している）。

■株主優待

なお、配当については上述の通りの状況となっているものの、株式を中長期的に保有してもらうことを目的に株主優待制度を導入しており、足元の状況下でも株主優待制度を継続。株主優待内容については、同社グループ商品の中から希望の優待商品（2020年3月期分は50種類以上）を選ぶことができる。※毎年3月末権利確定、株主名簿に記載された株主に、優待商品を記載したカタログを送付する。なお、株主優待ポイントは、1ポイント＝1円相当にて、カタログに記載された同社グループ商品との交換となる。また、株主優待ポイントを最大3年間積み立て可能とした「株主優待ポイント最大3年積立制度」も取り入れている。



所有株式数別付与ポイント数	
16,000株以上	144,000ポイント
8,000株以上	72,000ポイント
4,000株以上	36,000ポイント
2,400株以上	30,000ポイント
1,600株以上	24,000ポイント
800株以上	12,000ポイント
400株以上	6,000ポイント
200株以上	4,000ポイント
100株以上	2,000ポイント

※会社HPページより引用

■ ESG活動等

E (Environment) の領域に関する取り組みは、現在特筆すべきものはなし。

S (Social) の領域に関する取り組みとしては、RIZAPボディメイクにて、糖尿病関連の方の健康向上や、シニアの方の機能向上等のプログラムの開発を進めている。また、RIZAPボディメイクは法人向けにも企業の従業員向けメタボ対策等により健康状態を改善するプログラムを提供している。これらのサービス提供を通じて、中長期的に日本の医療費削減に貢献することを目指している。

G (Governance) の領域については、米ジョンソン・エンド・ジョンソンの日本法人トップやカルビーの会長兼CEO（最高経営責任者）などを務め、プロ経営者として知られる松本晃氏が2018年6月24日付で代表取締役COO（最高執行責任者）に就任。その後、2019年1月1日付で取締役会の構成を従来の12名から5名（同時に松本氏は代表取締役COOから取締役に役職変更。5名のうち社内取締役は瀬戸氏と松本氏の2名のみ）に縮小。そして構造改革の一段落に伴い、2019年6月22日付で社外取締役を従来の3名から5名に増員（社内取締役は1名で合計6名）。これと同時に松本氏は取締役を退任し、特別顧問に就任。従来、松本氏が担っていた「構造改革担当取締役」職を発展的に解消し、新たに「取締役会議長」職を設置、同職を社外取締役の中井戸信英氏に託したという経緯があった（※2020年3月13日付で社外取締役の中井戸氏と望月氏は退任）。なお、足元の状況については、2020年6月29日付で社内取締役4名、社外取締役5名の構成に変更。社外取締役の比率は低下したものの、社内取締役の人数は上回っており、合理的な意思決定を行うことが可能な体制としている。

■事業に関するリスク

(1) 特定人物への依存

同社設立の中心人物であり事業の推進者である代表取締役社長の瀬戸氏は、経営方針や経営戦略等、当社グループの事業活動全般において重要な役割を果たしている。従前と比べ相対的に依存度は低くなっているものの、何らかの理由で同氏の業務の遂行が困難になった場合、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。

(2) 継続企業の前提に関する重要事象について

同社グループは、2020年3月期において総資産に占める有利子負債額（有利子負債依存度）は、IFRS16号の影響が大きいものの約56%となっている他、2期連続となる営業損失及び多額の当期損失を計上。また、これにより、金融機関との間で締結した金銭消費貸借契約における財務制限条項に抵触している状況であり、継続企業の前提に関する重要な疑義を生じさせるような事象等が存在する状況となっている。ただし、引き続き持続的成長に向けた経営基盤の強化のための構造改革施策を実施していくとともに、新型コロナウイルス感染症との共存を目指す「新常态」に対応していくため、非対面事業等の新たな収益源を創出していく。また、グループ横断的なコスト最適化や業務合理化、在宅勤務常態化による本社家賃の低減をはじめとする固定費の削減に注力し、収益力の向上を目指す。加えて、構造改革の一環としての事業売却やグループ資金の活用等により事業活動に必要な資金を確保するための施策を講じており、当面の資金状況は安定して推移する見通しを会社側は持っている。なお、主な取引銀行からは、事業計画を遂行していく限り、期限の利益喪失請求権の権利行使は行わないことについて承諾を得ている。具体的には、財務制限条項への抵触状況のみで判断するのではなく、構造改革の一環として、短期的な収益改善が難しい事業や当初想定していたグループシナジーが見込めない事業の売却、コロナ危機克服に向けたグループ全体のコスト適正化、非対面事業等の新たな収益源の創出等を含めたグループ全体の事業計画の遂行状況を多面的・総合的に考慮する中で、継続支援の具体的な内容や条件についての協議を行っている。以上のことから、継続企業の前提に関する重要な不確実性は認められないものと会社側は考えている。

(3) 法規制について

同社グループが営む事業は、例えば各種商品の製造・品質管理においては、品質・有効性・安全性確保のために必要な規定をした「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律」、食品・添加物・器具容器の規格等を定める「食品衛生法」の規制を受けている。各種商品・サービスの広告や表示においては、主に「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律」「食品衛生法」「健康増進法」「農林物資の規格化及び品質表示の適正化に関する法律（JAS法）」「食品表示法」「不当景品類及び不当表示防止法（景品表示法）」「著作権法」「商標法」「雇用の分野における男女の均等な機会及び待遇の確保等に関する法律（男女雇用機会均等法）」「職業安定法」等の規制を受けており、虚偽または誇大な表示・広告の禁止等、適正な広告・表示が求められている。消費者との取引においては、「消費者契約法」、販売形態によっては、禁止行為、解約事項等を規定した「特定商取引に関する法律」等の規制を受けることがある。同社グループでは、関係諸法令のチェック体制を整備しているが、予期せぬ法律規制強化があった場合や何らかの法規制に抵触する行為を行った場合等においては、同社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。

(4) 商品・サービスの安全性について

同社グループの主力事業である「RIZAP」及び子会社で運営するスポーツジム等の各種トレーニングに関連するサービスにおいては、サービス提供にあたり、顧客の安全性には十分配慮しているものの、運営する施設内で事故や新型コロナウイルス等の感染者が発生した場合、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。

(5) 減損・評価減等について

同社グループは様々な商品を販売している他、店舗の運営を行う事業もある。商品は、流行や顧客の嗜好の変化、競合による画期的な新商品の発売等、様々な要因により需要動向を見誤った場合には、販売が難しい余分な在庫を抱える可能性があり、基準に照らし必要な場合は評価減を実施する。店舗についても、店舗の損益状況が計画を大きく下回った場合には、基準に照らし必要な場合は固定資産等の減損を実施する。また、同社は連結財務諸表について国際財務報告基準（IFRS）を任意適用している。IFRSにおいては、日本において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準と異なるのれんの定額償却が不要となる一方、のれんの対象会社における経営成績悪化等により減損の兆候が認められる等、回収可能価額がのれんの帳簿価額を下回る場合、減損処理を行う必要が生じる。評価減や減損処理の金額が大きい場合には、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。

(6) 災害の発生に関するリスク

同社グループの各事業は、日本全国に店舗を展開し、取引先も全国に点在している。大地震や集中豪雨等の自然災害や、テロ、大規模な事故の発生等により、各事業が運営する店舗の休業、仕入先の生産停止、配送網の寸断、データセンターの停止等が発生した場合は、同社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。

(7) 新型コロナウイルス感染症に関するリスク

新型コロナウイルス感染拡大に伴う政府の緊急事態宣言、休業要請の解除に伴い、店舗の営業は再開したが、新型コロナウイルス感染拡大前と比べて来店客数の減少等の影響が出ている。今後新型コロナウイルス感染症の影響が長期化した場合、同社グループの経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。

重要事項（ディスクレーム）

- 本レポートは、札幌証券取引所が作成したものではありません。
- 本レポートは、面会や電話取材等を通じて本レポートの対象企業より情報提供を受け、RAKAN RICERCA株式会社（以下、弊社）が信頼できると判断した情報をもとに作成・表示したものです。その内容及び情報の正確性、完全性、本レポートの対象企業が発行する有価証券の価値を保証または承認するものではありません。本レポートは、あくまで情報の提供を唯一の目的として作成されたもので、有価証券の価値判断や取引及びその他の取引の勧誘又は誘引を目的とするものではありません。
- 本レポートは、対象企業がその作成費用を支払うことを約することにより制作されたものであり、レポートの対象企業が札幌証券取引所に支払った金額すべてが、札幌証券取引所から弊社に支払われています。ただし、本レポートに含まれる仮説や結論はレポートの対象企業によるものではなく、弊社の分析及び評価によるものです。また、本レポートの内容はあくまですべて作成時点のものであり、予告なく変更されることがあります。
- 弊社は、役員及び従業員に対して、所定の手続きを経ずにレポートの対象企業に係る証券又は関連デリバティブを取引することを禁止しています。ただし、弊社の役員及び従業員は、レポートで対象としている企業の発行する有価証券に関して、将来取引を行う可能性があります。そのため、弊社の役員及び従業員は本レポートの客観性に影響を与える利害を有する可能性がある点にご留意ください。
- 本レポートの著作権は弊社に帰属しますが、個人目的の使用においては複製が許諾されています。なお、配布、転送、その他の利用は著作権侵害に該当します。また、札幌証券取引所及びレポートの対象企業に対しては、本レポートの利用を許諾しております。
- 本レポートに含まれる情報は、いかなる目的で使用される場合においても、投資者の判断と責任において使用されるべきものであり、本レポート及び本レポートに含まれる情報の使用による結果について、札幌証券取引所及び弊社は如何なる責任を負うものではありません。
- なお、本レポートに関するお問合せに関しては、札幌証券取引所もしくはレポートの対象企業に直接ご連絡ください。

以上の点をご了承の上、ご利用ください。

RAKAN RICERCA株式会社