

企業調査レポート

RIZAPグループ (2928)



2023.7.24

■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)は自己実現に関連する商品・サービスを中心に提供する企業グループ。主力のRIZAPボディメイクは、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。その他、シニアや法人向け、自治体と取り組む健康寿命延伸プラットフォーム事業など多彩に展開。なお、足元では新規に展開している運動初心者向けコンビニジム「chocoZAP (チョコザップ)」で急成長を見せている。

所在地	東京都新宿区西新宿8-17-1 住友不動産新宿グランドタワー36階
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 (2023年3月31日時点)
従業員	241名(平均年齢: 37.0歳、平均勤続年数: 4.6年)
発行済株式数	556,218,400株
時価総額	95,113百万円 (2023年7月24日時点)

■ 実績と見通し

2023年3月期の連結業績(IFRS)は、売上収益が160,519百万円(前期比0.3%減)、営業損益は4,505百万円の赤字(前期は5,816百万円の黒字)、税引前損益は6,641百万円の赤字(前期は4,190百万円の黒字)、親会社の所有者に帰属する当期損益は12,733百万円の赤字(前期は2,131百万円の黒字)となった。同社は、2023年2月14日付けで通期予想(期初時点で未定、2022年9月28日付で公表)の下方修正を発表したが、さらにその水準を損益面では下振れての着地となっている。chocoZAP事業の拡大に向けたコストが赤字の主な要因となった他、繰延税金資産の取り崩し(約44億円)を実行したことが最終損益に大きく影響している。

2024年3月期(IFRS)の通期の連結業績予想は、売上収益は前期比12.1%増の180,000百万円、営業損益は4,500百万円の赤字、税引前損益は6,200百万円の赤字、親会社の所有者に帰属する当期損益は9,000百万円の赤字となっている。chocoZAP事業の成長が通年寄与する形になってくるため、これが売上収益を押し上げる原動力となる。その一方、引き続きchocoZAP事業への先行投資期間として当初から位置付けている通り、新規出店・集客・DX関連・追加サービス開発等の関連投資を継続していくことから、各利益段階では赤字となる見通しだ。

※IFRS採用、%は前期比、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
2024年3月期 (通期予想)	180,000	12.1%	△4,500	-%	△9,000	-%	0円
2023年3月期	160,519	△0.3%	△4,505	-%	△12,733	-%	0円
2022年3月期	160,963	△4.5%	5,816	264.8%	2,131	32.5%	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

同社は「自己実現産業」を軸とした複合企業である。特にRIZAPボディメイクで知られており、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）。SNS等も積極的に活用し、動画コンテンツを充実させている他、無人ルームにおける完全非接触のトレーニング提供に向けてテストを進める等、コロナ禍における環境及びニーズの変化に即応する形で事業を変容させている。こうした対応力を含めた、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、コロナ禍で撤退した事業者も多いと見られるが、基本的には小規模事業者が乱立している状況となっている。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、パーソナルトレーナーの育成手法なども含め、同社ビジネスモデルは評価されよう。

加えて、足元では2022年9月から新規事業として本格展開している、世界初の運動初心者向けコンビニジム「chocoZAP（チョコザップ）」を軸に再び急成長の軌道に回帰するべく、取り組みを加速している。



RIZAP10年のノウハウから 世界初の「コンビニジム」が誕生

簡単



1回5分、着替え・履き替えなし
初心者でも安心の動画解説

便利



24時間365日 全店舗利用可能
家でもできる動画コンテンツ

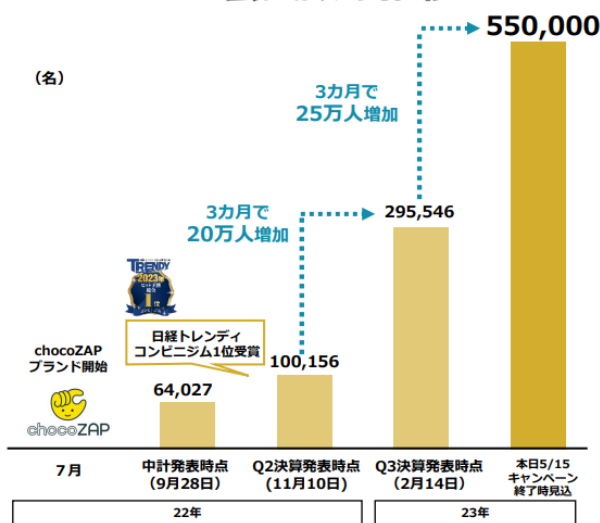
安い



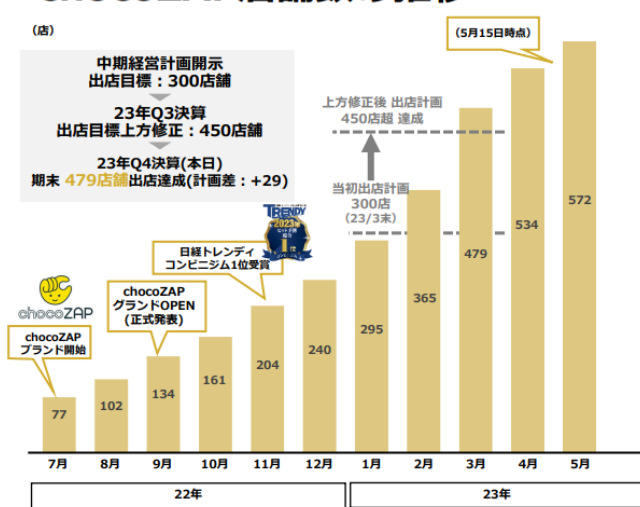
月額2,980円（サブスク）
ジム・エステ・脱毛・ゴルフ使い放題

※会社資料より引用

chocoZAP会員数の推移



chocoZAP店舗数の推移



※決算説明資料より引用

「chocoZAP」は、同社が培ってきた知見やノウハウを凝縮させたメソッドを用いることで、誰もが簡単かつ手頃な価格で、毎日の生活に運動習慣を定着させ、健康効果を得ることができることが特徴だ。ターゲットは20代～60代の男女と幅広く、24時間営業の店舗（※テナント規制により24時間営業ではない店舗も存在）を全店利用可能にもかかわらず、月額2,980円（税別）とリーズナブルな価格設定だ。

さらに、エステ・脱毛・ゴルフといった付帯サービスも利用可能だ。また、「スターターキット」（体組成計・ヘルスウォッチ）を提供し、体組成計とヘルスウォッチで日々の健康数値を記録し、ライフログデータを蓄積することで、AI（人工知能）を搭載した専用アプリがパーソナルトレーナーの代わりに目標達成をサポートするなど、同社が長期的に志向する「ライフログ事業」に向けた要素も含まれている。会員数については、2023年5月15日時点で約55万人、店舗数は同じく5月15日時点で572店舗となっている。

なお、同社は「自己実現産業」を軸とした複合企業である旨、冒頭で言及したが、一般的なイメージとは異なり、過去の積極的なM&Aによる成長（経営再建を通じた再構築を含め）によって、RIZAP事業が含まれるヘルスケア・美容セグメントの全体に占める割合は従来から大きく低下してきている。今後は「chocoZAP」の成長もあって、同セグメントの構成比が再び上昇してくる可能性はあるだろうが、それはあくまで「RIZAP」「chocoZAP」の2本柱を軸とした結果であり、過去の状態とは大きく異なる他、中期経営計画の中でも示している通り、「ヘルスケア・美容」「ライフスタイル」「インベストメント」の3セグメントでの複合的な成長を積極的に目指していく方針であると弊社では考えている。

また、「人生100年時代」に伴って「健康寿命」を延ばすことへの関心が年々高まっている。こうした中、身体の機能向上、体力年齢の改善等を目的とする「シニアプログラム」（2カ月で約30万円）も提供し、シニア向けニーズの取り込みも図っている。さらに、法人向けのプログラムの他、地方自治体との連携も加速するなど、「人類の健康に最も貢献する企業へ」という中計で掲げている姿を目指し事業を展開。

■ 企業沿革

年月	沿革
2003年4月	健康食品の通信販売を目的に東京都中野区に健康コーポレーション(株)を設立(資本金9,000千円)
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	商品拡充のため美容機器等の製造販売を行う(株)ジャパンギャルズを子会社化(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)
2011年12月	商品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)ジャパンギャルズ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(マルコ(株)に合併)の株式を取得し子会社化
2012年6月	本社を東京都新宿区北新宿二丁目に移転
2013年9月	(株)ア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	(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)
2015年3月	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)
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(現(株)タツミマネジメント)の株式を取得し子会社化
2016年4月	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 アパレル関連事業業容拡大のため、婦人服、服飾雑貨の企画、製造、販売を行う(株)三鈴の株式を取得し子会社化
2016年5月	(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) 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	(株)ジーンズメイト(現REXT)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)

年月	沿革
2017年3月	グループ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 (株)ばどの第三者割当増資を引受け子会社化
2017年4月	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	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(現RIZAPインベストメント(株))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)ピーアンドディーの株式を取得し子会社化
2018年3月	(株)ワンダーコーポレーション (現 REXT Holdings) の第三者割当増資の引受け及び公開買い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	前月実施された(株)ばどの公開買付が成立し、同社が連結子会社より除外
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あん・ぎゅって事業を(株)こどもりびんぐに譲渡 (売却)
2020年12月	子会社である(株)エス・ワイ・エスおよび北斗印刷(株)の全株式を(株)シスコに譲渡 (売却)
2021年3月	子会社である株式会社日本文芸社の全株式を株式会社メディアドゥに譲渡 (売却) 子会社である(株)ワンダーコーポレーション、(株)HAPiNS、(株)ジーンズメイトが上場廃止。
2021年4月	共同持株会社「REXT(株)」を設立。REXT(株)が東京証券取引所JASDAQスタンダード市場 (現東証スタンダード市場) に上場 (証券コード7697)
2021年10月	子会社である(株)アイデアインターナショナルがBRUNO(株)へ商号変更
2022年3月	子会社であるREXT(株)が上場廃止
2022年6月	RIZAPテクノロジーズ(株)を設立 (現連結子会社)
2022年9月	コンビニジム「chocoZAP (チョコザップ)」の本格展開を開始

■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)	177,374,400	31.89
瀬戸 健	147,986,000	26.61
瀬戸 早苗	23,234,000	4.18
THE BANK OF NEW YORK 133612 (常任代理人(株)みずほ銀行決済営業部)	3,201,300	0.58
鈴木 伸子	3,199,415	0.58
アイデン (株)	3,123,800	0.56
松村 元	2,635,000	0.47
松村 京子	2,265,900	0.41
塩田 徹	2,070,000	0.37
(株) ジャパネットホールディングス	2,000,000	0.36
合計	367,089,815	66.00

※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)は自己実現に関連する商品・サービスを中心に提供する企業グループ。主力のRIZAPボディメイクは、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。その他、シニアや法人向け、自治体と取り組む健康寿命延伸プラットフォーム事業など多彩に展開。なお、主力の上場子会社で共同持株会社のREXTは2022年3月28日をもって上場廃止。

ヘルスケア・美容事業

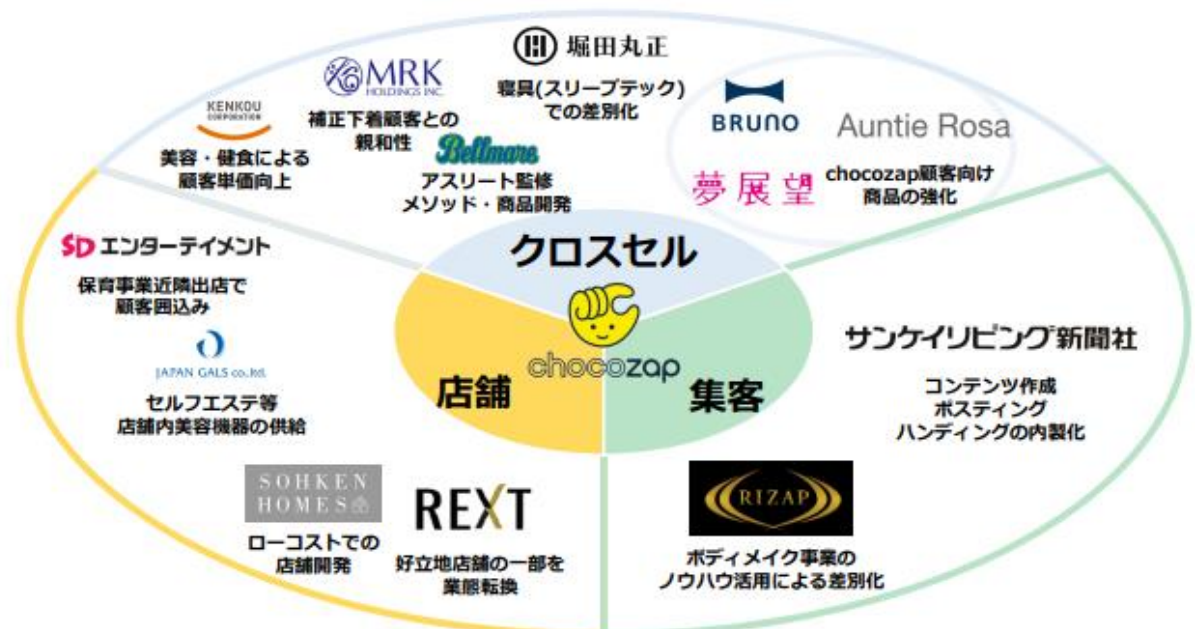
運動初心者向けコンビニジム「chocoZAP (チョコザップ)」およびパーソナルトレーニングジム「RIZAP(ライザップ)」をはじめとするRIZAP関連事業の運営、体型補正用下着、美容関連用品・化粧品・健康食品の販売等を行っている。

ライフスタイル事業

エンターテインメント商品等の小売およびリユース事業の店舗運営、インテリア雑貨、アパレルおよびアパレル雑貨の企画・開発・製造および販売、スポーツ用品の等を行っている。

インベストメント事業

グループ会社間でのシナジーを支える機能会社群として安定的な収益創出を目指すセグメントであり、フィットネスやアパレル、宝飾品等、上記2セグメントに資するサービスを展開。



※会社資料より抜粋

■業績動向

2023年3月期決算

2023年3月期の連結業績（IFRS）は、売上収益が160,519百万円（前期比0.3%減）、営業損益は4,505百万円の赤字（前期は5,816百万円の黒字）、税引前損益は6,641百万円の赤字（前期は4,190百万円の黒字）、親会社の所有者に帰属する当期損益は12,733百万円の赤字（前期は2,131百万円の黒字）となった。同社は、2023年2月14日付けで通期予想（期初時点で未定、2022年9月28日付で公表）の下方修正を発表したが、さらにその水準を損益面では下振れての着地となっている。

売上収益については、新規出店を当初計画の300店舗から479店舗へと積み増し、これに合わせて広告・販促を強化したことにより、会員数が増加したことで、当初想定を超える好調な推移を見せたchocoZAP事業の寄与が大きかった一方、小売事業を中心とした不採算店舗の撤退等の影響もあり、売上収益はわずかながら減収となった。ただし、可能な限りchocoZAP事業への業態転換、REXTにおけるリユース事業・トレーディングカード事業・新規事業等の高収益業態への転換を進め、閉店店舗数を限定的に抑えた。利益面については、グループ横断的なコスト最適化などの経営合理化策を引き続き推進する一方で、中期経営計画（2022年9月28日公表）にて、2023年3月期および2024年3月期をchocoZAP事業への戦略的投資を加速させる先行投資期間として位置付けていたこともあって、同事業の拡大に向けたコストが赤字の主な要因となった。また、BRUNOをはじめとした、小売各社において為替の円安影響で原価率が悪化したことも重しに。加えて、前期までは、RIZAP等の利益を中心として、繰延税金資産を資産計上していたが、業績を踏まえて、繰延税金資産の取り崩し（約44億円）を実行したことが最終損益に大きく影響している。

なお、同社はchocoZAP事業の拡大にあたって、一段と店舗の賃貸借契約が増加している状況にある。IFRS16号の会計基準（具体的には、3年間の賃貸借契約を結んだ場合、3年間、有利子負債として計上するというルール）の影響で、有利子負債・総資産が増加しているような形になっている点はおさえておく必要がある。実際、同社の店舗賃貸借契約は基本的にいつでも解約できるような条件で結んでいることが決算説明会の中で言及されている。

(百万円)	2022年3月期 (21年4月-22年3月)	2023年3月期 (22年4月-23年3月)	前期差	前期比
売上収益	160,963	160,519	△444	99.7%
売上原価	85,739	89,704	+3,965	104.6%
販管費	70,275	75,311	+5,036	107.2%
その他収益費用	867	△8	△876	-
営業損益	5,816	△4,505	△10,321	-
税引前損益	4,190	△6,641	△10,832	-
法人税等	△105	5,340 [※]	+5,445	-
継続事業からの当期損益	4,296	△11,982	△16,278	-
非継続事業からの当期損益	△634	△201	+433	-
当期損益	3,661	△12,183	△15,844	-
親会社所有者帰属当期損益	2,131	△12,733	△14,864	-

注：2023年3月期は株式会社ビーアンドティーの事業を非継続事業に分類
※：繰延税金資産の取崩

※決算説明資料より抜粋し作成

■セグメント別業績動向

(1) ヘルスケア・美容

セグメントの売上収益は44,954百万円（前期比0.3%増）、営業損益は5,657百万円の赤字（前期は1,345百万円の黒字）となった。RIZAP関連事業では、2022年9月より、新規事業「chocoZAP」を本格展開している。毎日最短5分の運動で健康効果を得ることができる、RIZAP発の運動初心者向け「コンビニジム」である。2023年3月期において300店としていた出店目標を450店超に上方修正し、2023年3月末には479店にまで達した。既存のボディメイク事業においては、2022年2月より導入した継続型新会員制度「プライムサービス」への既存会員からの移行や新規会員の獲得が順調に進捗した。MRKホールディングスは増収増益で着地。婦人下着及びその関連事業においては、新商品や限定商品を投入した結果、増収増益に。また、婚礼・宴会関連事業においても、売上は回復基調で推移。さらに、美容関連事業においては、若手スタイリストの育成が進むなど、着実に収益基盤の強化が進んだ。

(2) ライフスタイル

セグメントの売上収益は87,440百万円（前期比0.3%減）、営業利益は1,412百万円（同59.7%減）となった。REXT全体では減収減益に。エンターテイメント事業において、トレーディングカードを中核商材と位置づけた他、アミューズメント機の増台を行うなど、店舗の高収益化へ注力し、ホビーリユース分野については増収増益に。しかし、エンターテイメント事業全体としては減収減益となった。リユース事業においては、DX推進に注力するとともに、高付加価値商品の導入を推進。また、円安の流れを汲みインバウンド強化店舗を設定、ブランド高額商品を中心とした適材適所の商品配置により需要の取り込みを強化したことで減収ながらも増益を確保した。アパレル事業においては、売上状況改善施策としてリブランディングを推進し、「大人カジュアル」をコンセプトとしたPB商品の開発及びVMDの見直しを進めており、減収減益と苦戦状態が継続。雑貨事業においては、引き続きオリジナルIPコンテンツ「Fuku Fuku Nyanko（ふくふくにゃんこ）」を軸にPB商品強化及び新規IPの拡充を行うとともに、「大人かわいい」をコンセプトに据えたりブランディングを推進したが、減収減益となった。BRUNOは、国内外で販売好調な商品もあった反面、巣ごもり需要が落ち着いたこともあり、多くのキッチン家電商品は売上を伸ばすことができなかった。夢展望は増収減益で着地。中核事業であるアパレル事業が暖冬などにより年間の繁忙期である第3四半期に苦戦を強いられたことが損益面での重しとなった。

(3) インベストメント

セグメントの売上収益は30,716百万円（前期比2.5%増）、営業利益は1,752百万円（同3.2%減）となった。SDエンターテイメントは減収増益に。フィットネス事業においては新サービスとして、キッズスクールの開校や子供向けパルクール教室を開講。保育事業では、園児の運動能力向上を目的としたサーキットプログラムを「カメラアキッズ×RIZAP×湘南ベルマーレ」で共同開発するなど、園児充足率向上に向けた活動を推進。介護事業ではデイサービスを縮小しつつ訪問介護・グループホームの強化を図った。堀田丸正は増収増益。構造改革と収益力向上ならびに成長のための投資を継続、事業ポートフォリオの最適化に取り組んだ。前期にベビー・キッズ卸事業ならびに寝装卸事業から撤退した影響があったものの、ファッション事業ならびにマテリアル事業が好調に推移したことが背景に。

■ 損益計算書

単位：百万円

	2022年3月期	2023年3月期
継続事業		
売上収益	160,963	160,519
売上原価	85,739	89,704
売上総利益	75,223	70,814
販売費及び一般管理費	70,275	75,311
その他の収益	4,908	4,264
その他の費用	4,040	4,272
営業利益又は損失 (△)	5,816	△4,505
金融収益	131	119
金融費用	1,757	2,256
税引前当期利益又は損失 (△)	4,190	△6,641
法人所得税費用	△105	5,340
継続事業からの当期利益又は損失 (△)	4,296	△11,982
非継続事業		
非継続事業からの当期損失 (△)	△634	△201
当期利益又は損失 (△)	3,661	△12,183
当期利益の帰属		
親会社の所有者	2,131	△12,733
非支配持分	1,529	550
当期利益又は損失 (△)	3,661	△12,183
1株当たり当期利益		
基本的1株当たり当期利益又は損失 (△) (円)		
継続事業	4.96	△22.54
非継続事業	△1.13	△0.36
合計	3.83	△22.89
希薄化後1株当たり当期利益又は損失(△)(円)		
継続事業	4.96	△22.54
非継続事業	△1.13	△0.36
合計	3.83	△22.89

※決算短信よりRAKAN RICERCAが作成

■貸借対照表

単位：百万円

	2022年3月31日	2023年3月31日		2022年3月31日	2023年3月31日
資産			負債及び資本		
流動資産			負債		
現金及び現金同等物	24,119	15,832	流動負債		
営業債権及びその他の債権	17,332	18,377	営業債務及びその他の債務	25,065	23,637
棚卸資産	28,629	28,541	有利子負債	30,855	46,156
未収法人所得税	192	954	未払法人所得税	472	602
その他の金融資産	428	149	引当金	1,771	1,884
その他の流動資産	1,959	2,476	その他の金融負債	8	11
小計	72,662	66,331	その他の流動負債	3,466	2,829
売却目的で保有する資産	835	865	小計	61,639	75,121
流動資産合計	73,498	67,196	売却目的保有資産に直接関連する負債	1,022	799
非流動資産			流動負債合計	62,662	75,921
有形固定資産	18,474	23,640	非流動負債		
使用権資産	25,683	33,494	有利子負債	35,501	36,628
のれん	2,066	1,792	退職給付に係る負債	1,120	607
無形資産	2,408	2,568	引当金	3,403	3,394
その他の金融資産	11,034	11,264	その他の金融負債	555	1,093
繰延税金資産	5,971	2,048	繰延税金負債	247	619
その他の非流動資産	650	684	その他の非流動負債	235	215
非流動資産合計	66,289	75,494	非流動負債合計	41,064	42,559
資産合計	139,788	142,691	負債合計	103,726	118,480
			資本		
			資本金	19,200	19,200
			資本剰余金	4,928	3,167
			利益剰余金	2,266	△8,657
			その他の資本の構成要素	236	519
			親会社の所有者に帰属する持分合計	26,631	14,229
			非支配持分	9,430	9,980
			資本合計	36,061	24,210
			負債及び資本合計	139,788	142,691

※決算短信よりRAKAN RICERCAが作成

■ キャッシュフロー計算書

単位：百万円

	2022年3月期	2023年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期利益又は損失 (△)	4,190	△6,641
非継続事業からの税引前当期損失 (△)	△622	△184
減価償却費及び償却費	10,830	12,531
減損損失	2,023	2,360
金融収益及び金融費用	1,426	1,610
棚卸資産の増減	57	△473
営業債権及びその他の債権の増減	559	△2,050
営業債務及びその他の債務の増減	△1,450	△494
退職給付に係る負債の増減	△108	△100
引当金の増減	24	△188
その他	△4,524	△3,345
小計	12,406	3,021
利息及び配当金の受取額	43	42
利息の支払額	△1,421	△1,175
法人所得税の支払額	△1,624	△1,872
法人所得税の還付額	602	230
営業活動によるキャッシュ・フロー	10,006	247
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	△525	△268
定期預金の払戻による収入	647	371
有形固定資産の取得による支出	△2,546	△7,180
有形固定資産の売却による収入	4,739	333
連結の範囲変更を伴う子会社株式売却による収入	-	1,656
敷金及び保証金の差入れによる支出	△401	△1,751
敷金及び保証金の回収による収入	1,282	979
その他	△479	△1,246
投資活動によるキャッシュ・フロー	2,717	△7,106
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	△3,708	15,990
長期借入れによる収入	2,762	2,480
長期借入金の返済による支出	△9,196	△6,414
社債の発行による収入	100	98
社債の償還による支出	△1,207	△338
リース負債の返済による支出	△11,283	△11,009
非支配持分からの払込による収入	97	119
非支配持分からの子会社持分取得による支出	-	△2,519
配当金の支払額	△2	-
非支配持分への配当金の支払額	△74	△73
その他	△1	175
財務活動によるキャッシュ・フロー	△22,513	△1,490
現金及び現金同等物に係る換算差額	111	64
現金及び現金同等物の増減額	△9,679	△8,285
現金及び現金同等物の期首残高	33,786	24,119
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	28	15
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	△15	△17
現金及び現金同等物の期末残高	24,119	15,832

※決算短信よりRAKAN RICERCAが作成

■業績見通し

2024年3月期見通し

2024年3月期（IFRS）の通期の連結業績予想は、売上収益は前期比12.1%増の180,000百万円、営業損益は4,500百万円の赤字、税引前損益は6,200百万円の赤字、親会社の所有者に帰属する当期損益は9,000百万円の赤字となっている。

2023年3月期は、chocoZAP事業の貢献は期間が限られていたこともあり、大きく出ていなかった。しかし、2024年3月期は継続的な新規出店やそれに伴う会員基盤増加による効果が通年寄与する形になってくるため、これが売上収益を押し上げる原動力となる。その一方、引き続きchocoZAP事業への先行投資期間として当初から位置付けており、新規出店・集客・DX関連・追加サービス開発等の関連投資を継続していくことから、各利益段階では赤字となる見通しだ。実際に、ジム会員数で日本一が十分視野に入る位置まで急速に成長しており、競合他社が増加する前に需要を取り込む必要があるため、集中的な投資強化の判断は正しいものと弊社では考えている。

ただし、中期経営計画で方針を示している通り、2025年3月期から投資回収期（主にchocoZAP事業）に入る見立てである。実際、既にDX専門子会社であるRIZAPテクノロジーズを新設するなど、全社的なIT投資を加速させていく方向に動き出している。同時に2025年3月期には長らく続いた無配状態から脱却し、復配予定としている。投資回収が後ろ倒しになることは、株式市場は許容し難い状況とみられることから、まずは収益計画の有言実行に向けた投資とその成果を四半期毎に追っていくことになるだろう。

なお、REXTについては2023年3月期にはリユース・トレーディングカード事業の売上が好調に推移していた。収益性が高いこうした事業への移行を進めていく方針のようだが、足元で中古品市場については、時計や自動車をはじめとして、市況が不安定になっている事例が散見される。トレーディングカードについても同様の印象であり、chocoZAP事業の成長の陰に隠れる形になってしまいやすいため、このあたりの状況は注視しておきたい。

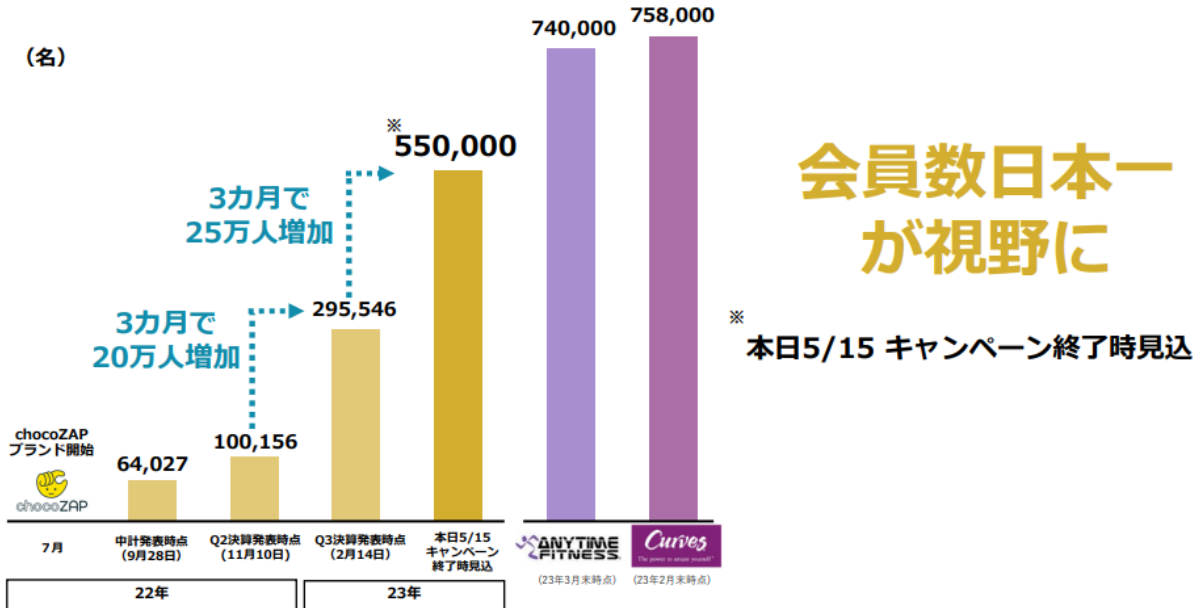
※単位は百万円

	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
2024年3月期 (通期予想)	180,000	12.1%	△4,500	-%	△9,000	-%	0円
2023年3月期	160,519	△0.3%	△4,505	-%	△12,733	-%	0円

※決算短信よりRAKAN RICERCAが作成



chocoZAP会員数の推移



会員数日本一
が視野に

※ 本日5/15 キャンペーン終了時見込

中期経営目標

営業利益目標 300億円 (26年3月期)

営業利益 (百万円)	前々期	前期
	21/3期	22/3期
RIZAPグループ連結	1,594	5,234
RIZAP関連事業(chocozap含む)	△624	1,138
その他既存事業	758	1,929
ヘルスケア・美容(RIZAP関連事業除く)	△190	△62
ライフスタイル	1,639	1,561
インベストメント	△692	431
調整額	1,461	2,167

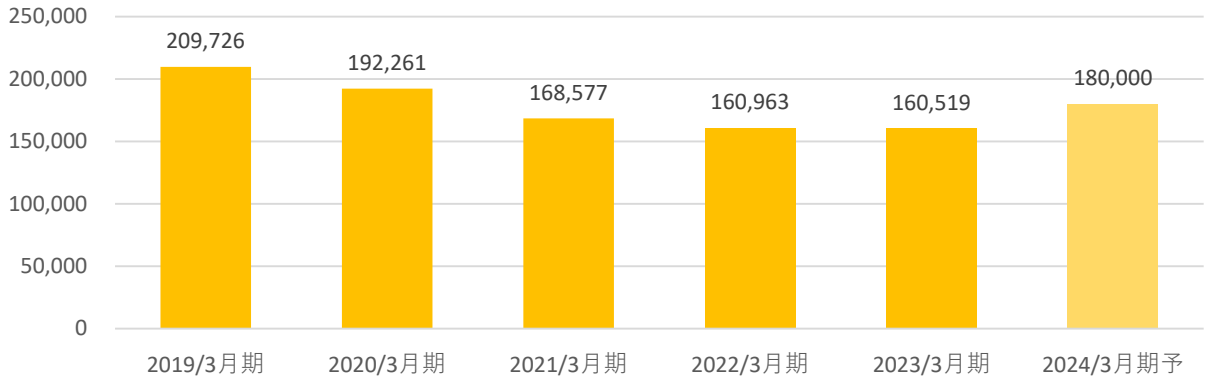


中計4年目 26/3期	年成長率 CAGR	成長率 (22/3期比)	備考
30,000	154%	573%	
17,700	198%	1555%	成長投資を集中
14,000	164%	725%	持続的な利益成長
3,200	-	-	
8,500	152%	544%	
2,300	152%	534%	
△1,700	-	-	

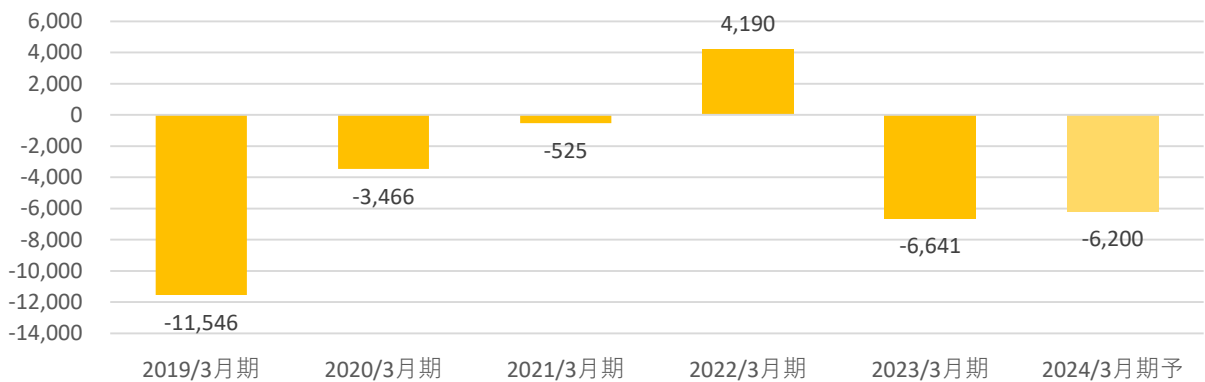
(注) 各セグメントの数値は、各社の実績および計画値の合算。「調整額」は、連結調整、全社費用、および資産売却益を含んでおります。

※決算説明資料より引用

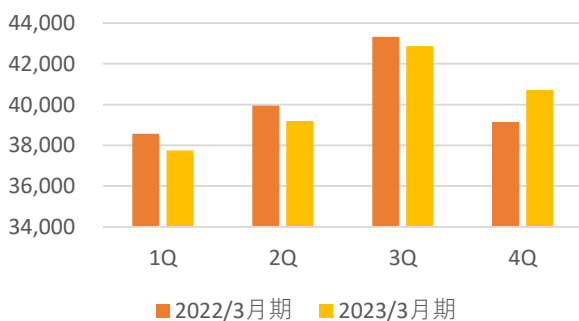
売上収益（百万円）※IFRS



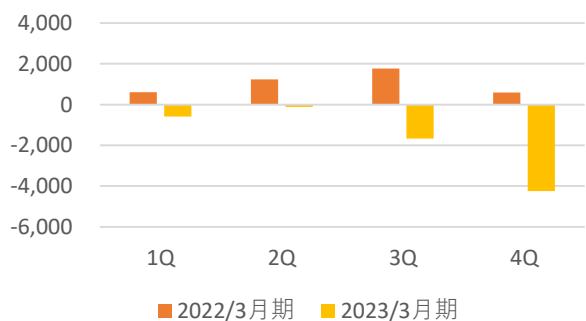
税引前当期利益又は損失（百万円）※IFRS



百万円
売上収益
(四半期比較)



百万円
税引前当期利益又は損失
(四半期比較)



■株主還元

2024年3月期の配当については、期初段階で無配としている。配当実績については、2023年3月期、2022年3月期、2021年3月期、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。なお、中期経営計画で表明している通り、2025年3月期からは業績面で投資回収期となる見込みであり、復配を予定、その後も継続的な配当を実施する方針である。

■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、2023年2月、3月には制度拡充について発表。5月には創業20周年を記念し、特別優待を実施すると発表した。株主優待の内容は、毎年3月末権利確定、株主名簿に記載された株主に、優待商品に記載したカタログを送付。所有株式数に応じて株主優待ポイント（ないしchocoZAP割引）が付与され、1ポイント＝1円相当で、カタログに記載された同社グループ商品と交換できる（※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）。複数回の拡充によって交換対象商品は、従来の約100点から約150点にまで広がり、魅力も増している。

保有株式数	付与内容
	2023年3月期
100株以上400株未満	chocoZAP2カ月間全額無料
400株以上	優待ポイント 10,000
800株以上	優待ポイント 14,000
1,600株以上	優待ポイント 24,000
2,400株以上	優待ポイント 30,000
4,000株以上	優待ポイント 36,000
8,000株以上	優待ポイント 72,000
16,000株以上	優待ポイント 144,000

※開示資料よりRAKAN RICERCAが作成

■ ESG活動等

E (Environment) の領域に関する取り組みとしては、カーボンニュートラルへの取り組み強化を掲げている。新規事業のコンビニジム「chocoZAP」店舗、パーソナルトレーニングジム「RIZAP」店舗、グループで運営する小売店舗、プライベートブランド等の商品開発や物流関連、本社機能における事業活動を通じて、カーボンニュートラルの実現に向けた取り組みを強化し、持続可能な社会の実現にグループ全体で取り組んでいる。店舗部門では再生可能エネルギーへの切り替えやカーボンフットプリントによる商品環境負荷の見える化、商品リサイクルの推進、物流部門では納品伝票の電子化・検品簡素化、全社共通として電子化による紙使用量削減、使用電力のクリーン化等について、グループ全社で取り組みを推進している。

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、シニア向けの機能向上等のプログラムを提供。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、足元の取締役会は、社内取締役3名、社外取締役6名の計9名、取締役会議長は社長の瀬戸氏という構成となっている。過半数が社外取締役となっており、合理的な意思決定を行うことが可能な体制としている。その他、グループ社長会を毎週開催することで、ガバナンスの強化及び経営改善のノウハウの迅速な共有に努めている。なお、中期経営計画4ヵ年間にコーポレートガバナンスコードの全原則への対応が完了する予定。

■事業に関するリスク

(1) 減損・評価減等のリスク

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。商品については、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源を実施する。また、店舗についても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に固定資産等の減損処理を実施する。また、同社は国際財務報告基準（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り、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、回収可能価格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。このように評価減や減損処理を行い、その金額が大きい場合に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。

(2) 業界及び市場環境に関するリスク

同社グループの商品・サービスは、一般消費者を顧客とするものが多く、様々な要因により、需要動向が変化する。そのような業界・市場環境に左右されないよう、常に顧客の要求に応えることのできる商品・サービスの開発や改良に努めているものの、景気の動向、流行や顧客の嗜好の変化、技術革新による画期的な新商品及び代替品の発売や、競合企業との激しい競争等により業界・市場環境に急激な変化があった場合は、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。

(3) 海外での生産・事業展開に伴う為替や政情等に関するリスク

同社グループの商品の中には、主にアジアを中心に海外で生産し輸入しているものがある。また、主にアジアで展開している商品・サービスも揃えている。そのため、為替の動向による円換算での仕入価格の上昇又は販売価格の低下、また、現地で調達される原材料費や人件費等が同社グループの想定を超えて上昇した場合に仕入価格が上昇する等、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。また、各国における政治・経済状況の変化、法律・税制の改正、貿易問題の発生、自然災害や戦争等の発生等により、商品仕入及びビジネス展開に悪影響が発生した場合も同様。

(4) 災害の発生に関するリスク

同社グループの各事業は、日本全国各地に店舗を展開しており、また、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、同社グループの事業運営に支障をきたし、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（ディスクレームー）

- 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・表示したのですが、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う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