

企業調査レポート

RIZAPグループ (2928)



2024.7.2

■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)」で成長軌道に急速回帰している。

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	小売業
URL	https://www.rizapgroup.com
資本金	19,200百万円 (2024年3月31日時点)
従業員	191名(平均年齢: 37.3歳、平均勤続年数: 5.1年)
発行済株式数	556,218,400株 (2024年3月期末時点)
時価総額	204,688百万円 (2024年7月2日時点)

■ 実績と見通し

2024年3月期の連結業績(IFRS)は、売上収益が166,298百万円(前期比7.6%増)、営業損失は594百万円(前期は4,948百万円の損失)、税引前損失は4,524百万円(前期は7,031百万円の損失)、親会社の所有者に帰属する当期損失は4,300百万円(前期は12,673百万円の損失)となった。連結子会社だった創建ホームズの譲渡に伴う影響で通期予想を修正し、その後は「コンビニジム」chocoZAP事業の好調を踏まえた修正を行うなど、複数回の予想修正があった。最終的なレンジ形式の計画値に対して、各段階損益は軒並み予想の下限値を上回って着地した。

2025年3月期の連結業績予想(IFRS)は、売上収益は前期比6.9%増の177,700百万円、営業損益は6,300百万円の黒字(前期は594百万円の赤字)、税引前損益は3,100百万円の黒字(前期は4,524百万円の赤字)、親会社の所有者に帰属する当期損益は2,000百万円の黒字(前期は4,300百万円の赤字)となっている。中期経営計画で、2025年3月期から投資回収期に入る見立てであると従来から示していたが、有言実行で各段階利益で黒字転換となる計画だ。投資加速の成果もあり、chocoZAPの会員数は120万人超を達成し、フィットネスジム会員数国内No.1の地位を確立した。認知度と店舗の拡大については2024年3月期までで期待以上の実績を挙げており、2025年3月期については獲得した顧客基盤の安定化と事業成長のモメンタム継続に向けた一段の収益性の向上策が注目ポイントとなろう。

※IFRS採用、%は前期比、配当を除き単位は百万円

	売上収益		営業損益		親会社の所有者に帰属する当期損益		配当
2025年3月期 (通期予想)	177,700	6.9%	6,300	-%	2,000	-%	-円
2024年3月期	166,298	7.6%	△594	-%	△4,300	-%	0円
2023年3月期	154,550	△0.3%	△4,948	-%	△12,673	-%	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しつつある。



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

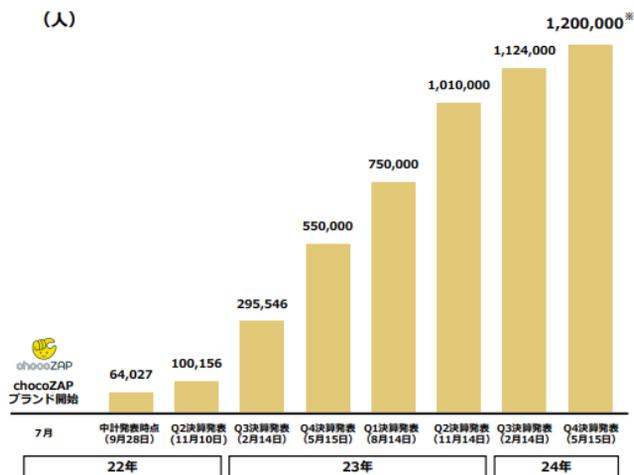
安い



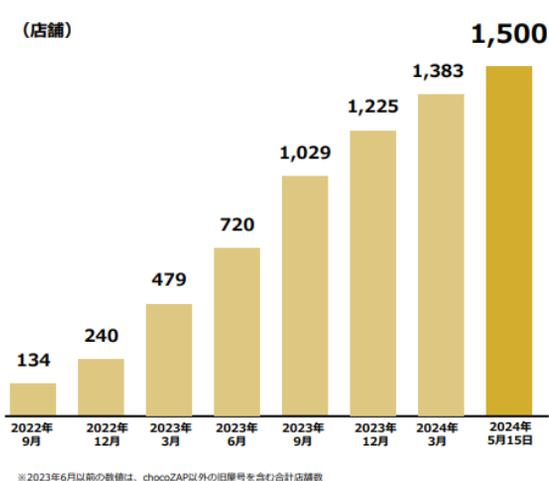
月額2,980円（サブスク）
ジム・エステ・脱毛・ゴルフ使い放題

※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・ホワイトニング・ドリンクバーといった付帯サービスも月額会費内で利用可能だ（24年3月に新たに7種を追加、トレーニングを除き計16種）。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。2024年3月期の決算発表日である2024年5月15日時点で会員数は120万人超を達成（見込み）、店舗数も1,500となっており、2年足らずの短期間でフィットネスジム会員数国内No.1、全都道府県への出店達成を果たした。足元では、chocoZAPからRIZAPボディメイク入会というポジティブなスパイラルも構築されてきている。

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ことになるだろうが、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	141,945,900	25.52
瀬戸 早苗	23,234,000	4.18
株式会社日本カストディ銀行 (信託口)	6,695,500	1.20
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 京子	2,087,300	0.38
塩田 徹	2,070,000	0.37
松村 元	2,023,800	0.36
合計	364,955,415	65.61

※有価証券報告書よりRAKAN RICERCAが作成

※ 2024年6月7日付で「SOMPOホールディングス株式会社との資本業務提携及び第三者割当による新株式の発行に関するお知らせ」を発表しております。最新の状況については会社側に確認ください。

■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RAKAN RICERCAが作成

■業績動向

2024年3月期決算

2024年3月期の連結業績（IFRS）は、売上収益が166,298百万円（前期比7.6%増）、営業損失は594百万円（前期は4,948百万円の損失）、税引前損失は4,524百万円（前期は7,031百万円の損失）、親会社の所有者に帰属する当期損失は4,300百万円（前期は12,673百万円の損失）となった。連結子会社だった創建ホームズの株式譲渡に伴う影響で通期予想を修正し、その後は「コンビニズム」chocoZAP事業の好調を踏まえた修正を行うなど、複数回の予想修正があった。最終的なレンジ形式の計画値に対して、各段階損益は軒並みレンジ予想の下限値を上回って着地した。

店舗投資の低減を図りながら当期に計904店を出店し、2024年3月末の店舗数は1,383店となった。また、広告宣伝を積極的に行ってきた結果、2024年2月時点の会員数は110万名超に達している。新たな施策として、2023年10月より、セルフネイルやセルフホワイトニング、マッサージチェアといった新サービスをchocoZAPへ本格導入したことも顧客層の拡大に繋がった。結果として、ライフスタイルセグメントにおける継続的な不採算店舗の減少や前期末のBRUNOにおける事業売却による減収影響があったものの、chocoZAPの会費収入の増加や傘下のアンティローザのEC施策の奏功による貢献等によりグループ全体での売上収益は前期並みの水準を確保した。利益面については、前期に引き続き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り投下コストが一定の重しとなった一方、全国普及による出店投資効率向上や集客コストの改善により本格収益化した。加えて、傘下のREXTの事業ポートフォリオ改革進展などの影響もあり、営業損失は大幅に赤字幅が縮小。第3四半期単体で営業利益が黒字化した。第4四半期単体ではさらに黒字化幅が拡大する推移となっている。

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過去の決算説明会の中で言及されている。

(百万円)	前期 2023年3月期	今期 2024年3月期	前期差	前期比
売上収益	154,550	166,298	+11,748	107.6%
内 RIZAP関連事業	21,169	41,270	+20,100	194.9%
内 そのほか既存事業	136,283	129,355	△6,917	94.9%
調整額（内部取引等）	△2,902	△4,327	△1,425	-
営業利益	△4,948	△594	+4,354	-
内 RIZAP関連事業	△6,599	△4,071	+2,527	-
内 そのほか既存事業	307	1,067	+760	347.1%
調整額（内部取引等）	1,344	2,410	+1,066	-
最終利益	△12,673	△4,300	+8,373	-

※最終利益は親会社の所有者に帰属する当期損益

※2023年3月期は株式会社ビーアンドティーの事業、2024年3月期は創建ホームズ株式会社の事業を非継続事業に分類

4/23発表の上方修正リリースから更に改善

※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63,237百万円（前期比47.8%増）、営業損失は3,051百万円（前期は5,782百万円の損失）となった。2022年9月より新規事業「chocoZAP」を本格展開しており、2023年11月度より2024年3月度にかけて、月次決算ベースでの黒字化を達成するまでに事業フェーズが進展した。MRKホールディングスは増収減益。個別で見ると、婦人下着及びその関連事業においては、補整下着の主力商品シリーズの11年ぶりの後継となる新商品を2024年1月に発売。また、新テレビCMの制作・放映やウェブプロモーションを通年強化したことで、新規顧客の獲得及び顧客基盤の拡大が順調に推移。ただし、2024年1月1日に令和6年能登半島地震が発生し、新商品の縫製工場の一つが罹災したことが響き減収減益。マタニティ及びベビー関連事業は、販売価格見直しや高単価商品の投入、物流コスト削減や不採算事業からの撤退を実施したことが奏功し減収、営業損失縮小。婚礼・宴会関連事業は、法人営業体制の強化やイベント売上の伸長により宴会事業は好調に推移し、施行組数も順調に増加したことから婚礼事業も好調で増収、営業損失縮小。美容関連事業は、安定的な顧客基盤の構築やスタイリストの採用および育成といった施策を推進したことで売上が増加した一方、体制強化に伴う先行投資が影響し増収減益。

(2) ライフスタイル

セグメントの売上収益は82,589百万円（前期比8.2%減）、営業利益は2,525百万円（同58.6%増）となった。REXT Holdingsは減収増益。個別で見ると、エンターテイメント事業は引き続き市場が好況なトレーディングカードを中核商材と位置付け拡大を進め減収増益。リユース事業は、主に高粗利商材であるアパレル服飾品の買取販売に注力した他、不採算4店舗の撤退を実行し、既存店の買取・品揃えの強化と収益力向上に取り組み減収増益。アパレル事業は、不採算24店舗の退店を実行した一方、リユース事業と協力した古着や高額ブランド商品の取り扱いの開始や、利益率の改善策として販売価格の見直しを推進し減収増益。雑貨事業も不採算58店舗の退店を実行。また、引き続きオリジナルIPコンテンツ「FukuFukuNyanko（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、リブランディングを推進しており、SNSマーケティングを強化し減収増益。BRUNOは減収減益。個別で見ると、旅行およびインバウンド需要が拡大したことからトラベル商品が好調に推移。海外販売については中国に子会社を設立、直販体制の準備が完了し、本格的な運用を開始した。また、2023年11月に中国ECサイトを立ち上げ、現在は4つのECサイトを展開。ただし、円安や原油・原材料高に起因する原価率上昇の影響が大きくなった。夢展望は減収減益。個別で見ると、秋以降に例年より気温変化が鈍い時期が続き各種主力ブランドの売上が不調だったことや、仕入単価の上昇や物流費高騰、円安の影響を受けたことが原因となり、アパレル事業は減収減益。ジュエリー事業は、下半期においてプロモーション刷新や効率化を実施したことや販売価格の見直しが奏功し減収増益。トイ事業は、急激な円安進行に伴う卸売事業の不調と為替差損の計上が重しとなり減収減益。

(3) インベストメント

セグメントの売上収益は24,953百万円（前期比1.5%増）、営業利益は1,311百万円（同0.2%増）となった。SDエンターテイメントは減収増益。個別にみるとフィットネスにおいては、既存店舗における新サービス提供に注力するも、2023年7月に記録的な大雨による浸水被害のため秋田広面店を閉店した影響を受けた。保育においては、園内サービスを充実させた結果、園児充足率は高水準で推移。介護においては、グループホーム2棟が満床となり、訪問介護における契約者の利用率も堅調に推移したほか、2023年12月より開始した就労継続支援B型事業所「リバイブ」も、堅調な立ち上がりを見せている。堀田丸正は減収減益。個別にみるとファッション事業においては、新規のD2C部門においてWEB広告の投下、リブランディング等のマーケティング施策へ先行投資を実施したことやホームファッション部門における大手量販店からの受注減の影響を受け、減収減益となった。マテリアル事業においては、前年のロックダウン影響が収束したことで上海事業が大幅な増収増益となったが、欧州向けの輸出拡大を目的とした企画開発及び人財投資を先行的に実施し、増収減益となった。きもの事業においては、2024年2月に実施した帝国ホテルでの東西エリア合同での大型催事実施等の施策効果により、増収、営業損失も改善。ライフスタイル事業においては、ギフト部門を2023年6月30日付で売却したことや、ヘルスケア部門において、OEM受注への注力を進め、商品切り替えに伴い受注数が減少したことや、新商品開発への投資を先行的に実施したことで減収減益。

■ 損益計算書

単位：百万円

	2023年3月期	2024年3月期
継続事業		
売上収益	154,550	166,298
売上原価	84,588	84,516
売上総利益	69,961	81,782
販売費及び一般管理費	74,768	83,169
その他の収益	4,103	2,909
その他の費用	4,245	2,116
営業損失 (△)	△4,948	△594
金融収益	117	128
金融費用	2,200	4,058
税引前当期損失 (△)	△7,031	△4,524
法人所得税費用	5,190	△176
継続事業からの当期損失 (△)	△12,222	△4,348
非継続事業		
非継続事業からの当期利益又は損失 (△)	91	△109
当期損失 (△)	△12,130	△4,458
当期利益の帰属		
親会社の所有者	△12,673	△4,300
非支配持分	542	△157
当期損失 (△)	△12,130	△4,458
1株当たり当期利益		
基本的1株当たり当期損失 (△) (円)		
継続事業	△22.95	△7.54
非継続事業	0.17	△0.20
合計	△22.78	△7.73
希薄化後1株当たり当期損失 (△) (円)		
継続事業	△22.95	△7.54
非継続事業	0.17	△0.20
合計	△22.78	△7.73

※決算短信よりRAKAN RICERCAが作成

■ 貸借対照表

単位：百万円

	2023年3月31日	2024年3月31日		2023年3月31日	2024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	15,832	13,099	流動負債		
営業債権及びその他の債権	18,377	21,161	営業債務及びその他の債務	23,637	25,891
棚卸資産	28,541	24,351	有利子負債	46,156	47,704
未収法人所得税	954	226	未払法人所得税	602	388
その他の金融資産	149	1,061	引当金	1,884	2,026
その他の流動資産	2,476	3,269	その他の金融負債	11	9
小計	66,331	63,169	その他の流動負債	2,829	3,147
売却目的で保有する資産	865	877	小計	75,121	79,168
流動資産合計	67,196	64,047	売却目的保有資産に直接関連する負債	799	784
非流動資産			流動負債合計	75,921	79,952
有形固定資産	23,640	34,167	非流動負債		
使用権資産	33,494	41,226	有利子負債	36,628	41,954
のれん	1,792	1,792	退職給付に係る負債	607	446
無形資産	2,568	2,329	引当金	3,394	3,929
その他の金融資産	11,264	10,658	その他の金融負債	1,093	1,185
繰延税金資産	2,006	2,455	繰延税金負債	676	192
その他の非流動資産	684	474	その他の非流動負債	215	181
非流動資産合計	75,452	93,103	非流動負債合計	42,615	47,890
資産合計	142,649	157,151	負債合計	118,536	127,843
			資本		
			資本金	19,200	19,200
			資本剰余金	3,167	3,194
			その他の資本性金融商品	-	10,000
			利益剰余金	△8,744	△13,217
			その他の資本の構成要素	519	351
			親会社の所有者に帰属する持分合計	14,142	19,529
			非支配持分	9,969	9,778
			資本合計	24,112	29,308
			負債及び資本合計	142,649	157,151

※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

	2023年3月期	2024年3月期
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期損失 (△)	△7,031	△4,524
非継続事業からの税引前当期利益又は損失 (△)	205	△70
減価償却費及び償却費	12,531	17,328
減損損失	2,360	405
金融収益及び金融費用	1,610	3,110
棚卸資産の増減	△473	△665
営業債権及びその他の債権の増減	△2,050	△2,446
営業債務及びその他の債務の増減	△494	1,547
退職給付に係る負債の増減	△100	△219
引当金の増減	△188	131
その他	△3,345	△2,507
小計	3,021	12,090
利息及び配当金の受取額	42	23
利息の支払額	△1,175	△2,075
法人所得税の支払額	△1,872	△1,230
法人所得税の還付額	230	996
営業活動によるキャッシュ・フロー	247	9,802
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	△268	△920
定期預金の払戻による収入	371	65
有形固定資産の取得による支出	△7,180	△14,145
有形固定資産の売却による収入	333	240
連結の範囲変更を伴う子会社株式売却による収入	1,656	2,789
敷金及び保証金の差入れによる支出	△1,751	△1,966
敷金及び保証金の回収による収入	979	1,569
事業譲渡による収入	-	100
その他	△1,246	△1,419
投資活動によるキャッシュ・フロー	△7,106	△13,688
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	15,990	△3,951
長期借入れによる収入	2,480	14,701
長期借入金の返済による支出	△6,414	△5,649
社債の発行による収入	98	200
社債の償還による支出	△338	△106
リース負債の返済による支出	△11,009	△13,982
その他の資本性金融商品の発行による収入	-	10,000
非支配持分からの払込による収入	119	43
非支配持分からの子会社持分取得による支出	△2,519	△0
非支配持分への配当金の支払額	△73	△73
その他	175	△144
財務活動によるキャッシュ・フロー	△1,490	1,036
現金及び現金同等物に係る換算差額	64	100
現金及び現金同等物の増減額	△8,285	△2,748
現金及び現金同等物の期首残高	24,119	15,832
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	15	17
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	△17	△2
現金及び現金同等物の期末残高	15,832	13,099

※決算短信よりRAKAN RICERCAが作成

■業績見通し

2025年3月期見通し

2025年3月期の連結業績予想（IFRS）は、売上収益は前期比6.9%増の177,700百万円、営業損益は6,300百万円の黒字（前期は594百万円の赤字）、税引前損益は3,100百万円の黒字（前期は4,524百万円の赤字）、親会社の所有者に帰属する当期損益は2,000百万円の黒字（前期は4,300百万円の赤字）となっている。中期経営計画で、2025年3月期から投資回収期に入る見立てであると従来から示していたが、有言実行で各段階利益で黒字転換となる計画だ。投資加速の成果もあり、chocoZAPの会員数は120万人超を達成し、フィットネスジム会員数国内No.1の地位を確立した。認知度と店舗の拡大については2024年3月期までで期待以上の実績を挙げており、2025年3月期については獲得した顧客基盤の安定化と事業成長のモメンタム継続に向けた一段の収益性の向上策が注目ポイントとなろう。

顧客基盤の安定化については、第1四半期には、休会延長制度の廃止影響により一時的な退会者数増加が見込まれていることから、第2四半期決算のタイミングで退会率の安定化を確認したいところ。また、大阪市のchocoZAP千船店において発生した店舗内設備からの発煙事故程の大きな問題ではないものの、設備の不具合、店舗の清潔感、足元の配線等に関してSNS上でユーザーからの細やかな指摘が散見されている。会社側もこうした問題点は十分認識しており、「既存会員の満足度向上」を今期の大方針に掲げて取り組みを加速する計画だ。大別すると①既存店舗の品質向上と②会員の満足度向上に分かれるが、前者では「カラオケ」「洗濯・乾燥機（ランドリー）」「ピラティス」「セルフフォト」「キッズパーク」「医療提携」「ちょこっとサポート」といった7種の新サービスを本格展開する。新サービスの導入効果の検証は済んでおり、利用者数・来館回数・入会者数の向上が確認されたことから、業績寄与もイメージしやすい。また、後者についてはRIZAPトレーナーを配置して、簡単な使い方のサポートやマシン故障・不具合への対応を行う「ちょこっとサポート」の体制拡充、各種困りごとに対応するコールセンター「コンシェルジュ」の新設、清掃パートナーによる店舗清掃頻度の倍増を施策として展開する。収益性の向上については、「chocoZAP Partners事業(広告事業)」の取り組みが始まっている。具体的には店舗に設置したモニターやタブレット等でのCM放映・アプリバナー広告の配信、食品系の商品サンプル提供等である。こちら引き合いは旺盛とみられ、既存会員のさらなる満足度向上が実現するなかで、ユーザーのアクティブ度合いも増せば、相乗効果が出てくることになろう。さらに、SOMPOホールディングスとの資本業務提携も6月には発表しており、一段のchocoZAP会員増加に加え、SOMPOが展開している介護事業やヘルスケア分野等における協業の動向に注目。

構造改革自体は相当程度進展していることは事実である一方、夢展望や堀田丸正などをはじめとして、依然業績改善が道半ばの企業もグループ内には散見される。全社業績自体はchocoZAP事業のけん引効果で好調となることから不安感は乏しいものの、グループ各社の状況は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前期に続き注視しておきたい。

※IFRS採用、%は前期比、配当を除き単位は百万円

	売上収益		営業損益		親会社の所有者に帰属する当期損益		配当
2025年3月期 (通期予想)	177,700	6.9%	6,300	-%	2,000	-%	-円
2024年3月期	166,298	7.6%	△594	-%	△4,300	-%	0円

※決算短信よりRAKAN RICERCAが作成



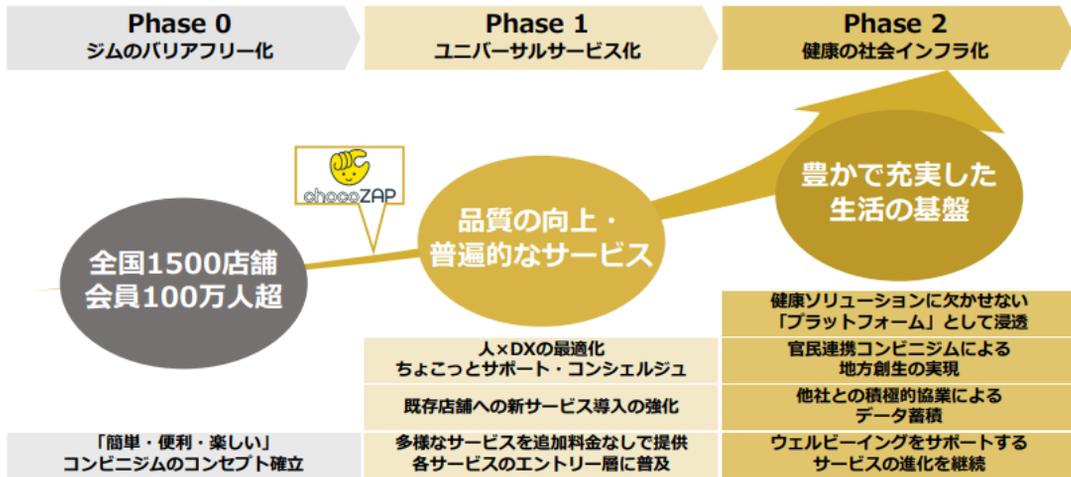
※サービスおよび関連設備は店舗により異なり、取扱いのない店舗もございます。詳しくはwebサイトの店舗ページ (https://chocozap.jp/studios/search/area) でご確認ください ※サービスは予告なく変更となる場合がございます
 ※カラオケ・ピラティス・ランドリー・ゴルフ・ワークスペース・ドリンクバーは一部店舗限定のサービスです ※トレーニングマシン以外のご利用にはアプリからのご予約が必要です
 ※1種20分～(最大2種) ご予約可能です。メンテナンス時間によりご利用いただけない時間帯がございます

40

今後のchocoZAP展開構想



ユニバーサルサービス化へのフェーズヘシフト

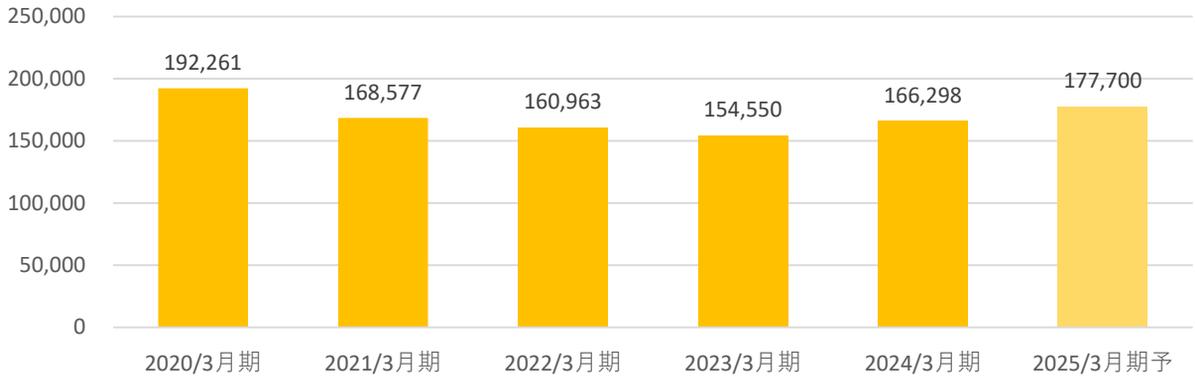


23

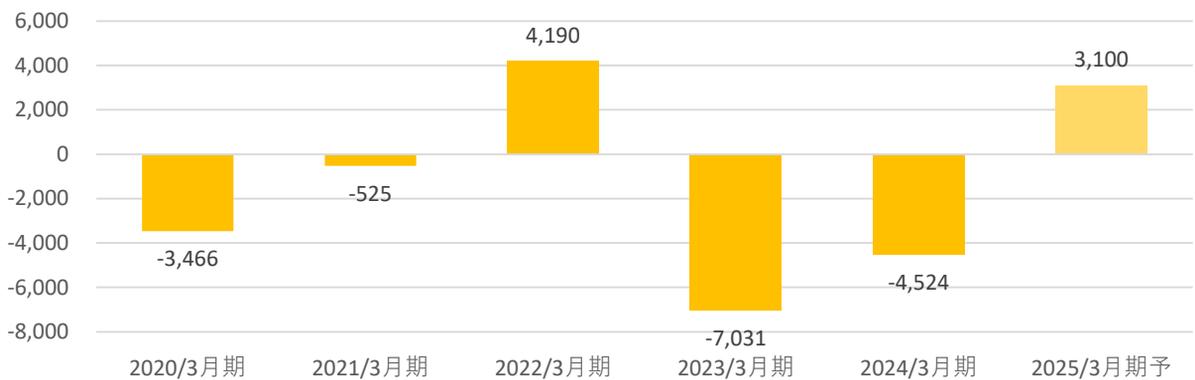
中期経営計画 (24/2/14改訂)	26年3月期 (中計4期目)	27年3月期 (追加目標)
連結営業利益	30,000百万円	40,000百万円
RIZAP関連事業	24,000百万円	32,000百万円
その他既存事業	9,500百万円	11,500百万円
調整額	△3,500百万円	△3,500百万円
chocoZAP期末店舗数	2,800店	3,800店
chocoZAP会員数	275万人	350万人
1店舗あたり会員数	982人	921人

※開示資料より RAKAN RICERCA が作成

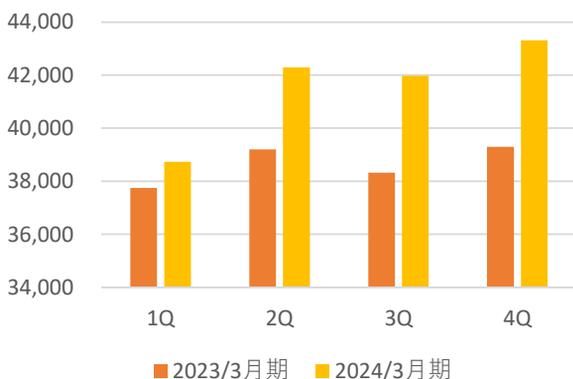
売上収益（百万円）※IFRS



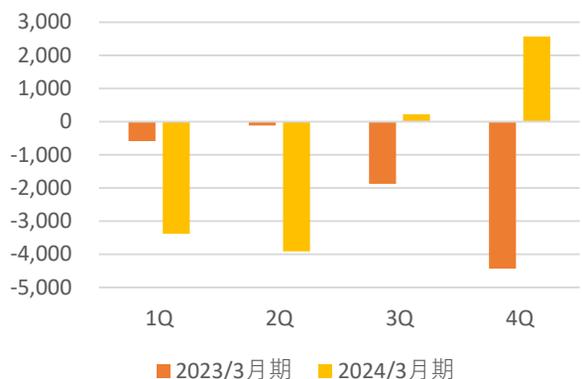
税引前当期損益（百万円）※IFRS



百万円 売上収益（四半期比較）



百万円 税引前当期損益（四半期比較）



■株主還元

2025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、2024年3月期、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円の配当を出した実績がある。なお、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、復配への期待感も株式市場では高まっている。

■株主優待

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いる。2024年2月6日付で2024年3月末時点の株主を対象とした株主優待について、「chocoZAP日本一達成記念特別優待」として、特別に内容を大幅拡充させることを発表した。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、優待商品を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）。

(1) chocoZAP割引の拡充

申し込みを行った株主に対して、chocoZAP月額6ヶ月半額(100株以上199株未満)、6ヶ月無料(200株以上399株未満)、1年無料(400株以上)のいずれかを適用。また、800株以上を保有している株主は、本人に加え、他の1名にもchocoZAP月額1年無料を適用することが可能。

(2) RIZAPグループで利用可能な特別優待券の贈呈

400株以上保有の株主に対し、RIZAPグループ各社のECサイトで利用可能な特別優待券を贈呈する（「何円以上ご購入でご利用可能」といった制限がない優待券）。

保有株式数	付与内容	
	2024年3月期	2023年3月期
100株以上	chocoZAP 6カ月半額	chocoZAP 2カ月無料
200株以上	chocoZAP 6カ月無料	chocoZAP 2カ月無料
400株以上	chocoZAP 1年無料 +特別優待券 5,000円分+優待ポイント 10,000	優待ポイント 10,000
800株以上	chocoZAP 1年無料×計2名 +特別優待券 10,000円分+優待ポイント 14,000	優待ポイント 14,000
1,600株以上	chocoZAP 1年無料×計2名 +特別優待券 10,000円分+優待ポイント 24,000	優待ポイント 24,000
2,400株以上	chocoZAP 1年無料×計2名 +特別優待券 10,000円分+優待ポイント 30,000	優待ポイント 30,000
4,000株以上	chocoZAP 1年無料×計2名 +特別優待券 10,000円分+優待ポイント 36,000	優待ポイント 36,000
8,000株以上	chocoZAP 1年無料×計2名 +特別優待券 10,000円分+優待ポイント 72,000	優待ポイント 72,000
16,000株以上	chocoZAP 1年無料×計2名 +特別優待券 10,000円分+優待ポイント 144,000	優待ポイント 144,000
その他	人気商品 200点以上	人気商品約 170点

※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4名、社外取締役5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ヵ年中期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