



各 位

平成30年2月19日

本社所在地 東京都新宿区北新宿二丁目21番1号  
会社名 RIZAPグループ株式会社  
代表者 代表取締役社長 瀬戸 健  
コード番号 2928 札幌証券取引所アンビシャス  
問合せ先 取締役 香西 哲雄  
電話番号 03-5337-1337  
U R L <https://www.rizapgroup.com/>

### 株式会社ワンダーコーポレーションとの戦略的提携方針のお知らせ

RIZAPグループ株式会社は、株式会社ワンダーコーポレーションとの戦略的提携方針を策定いたしましたので、以下の通りお知らせいたします。

#### 記

当社は、本日公表した「株式会社ワンダーコーポレーションとの資本業務提携契約の締結並びに株式会社ワンダーコーポレーション株式(証券コード 3344)に対する公開買付けの開始及び第三者割当増資の引受けに関するお知らせ」に記載のとおり、本日開催の取締役会において、株式会社ワンダーコーポレーション(株式会社東京証券取引所 JASDAQ(スタンダード)市場、コード:3344、以下「ワンダーコーポレーション」といいます。)の普通株式を金融商品取引法に定める公開買付けにより取得することを決議いたしました。また、当社は、本公開買付けの成立を条件に、ワンダーコーポレーションによる第三者割当の方法による募集株式の全てを引き受け、当社がワンダーコーポレーションの親会社となる予定です。

そこで当社は、ワンダーコーポレーションの持続的な成長に向けた課題分析と対策の実行により、ワンダーコーポレーションが当社グループとのシナジーを発揮する中で迅速に課題解決に取り組むことを目的に、戦略的提携方針を策定いたしました。

当社グループは、ワンダーコーポレーションを、当社グループの「住関連・ライフスタイル事業」および「RIZAP 経済圏を支える顧客基盤」の中核企業として迎え、本方針のもと、グループ各社とのシナジーを創出する中で競争力および収益力の向上を図り、当社グループのグループビジョンである「自己投資産業グローバル No.1」の実現に向けた経営基盤の強化を進めてまいります。

特に、当社グループの成長を大きく牽引してきた RIZAP 関連事業につきましては、足元の業績(2018年3月期第3四半期累計期間)においても過去最高の売上高を更新しておりますが、本提携によるワンダーコーポレーションとのシナジーにより、RIZAP 関連事業は「成長の第2フェーズ」へと移行してまいります。

具体的には、2019年3月期において、ワンダーコーポレーション店舗内に RIZAP 関連事業 20 店舗を出店し、地方・郊外店舗における機会損失の解消と店舗開発費の大幅な削減を図ることにより、RIZAP 関連事業の 2019年3月期の計画である「売上高 前期比 150%成長」の達成を確実なものとしてまいります。

また、ワンダーコーポレーションの不採算店舗の閉店・業態転換、および販管費削減等のコスト構造改革を加速させることにより、高収益の経営基盤の確立を迅速に進め、成長路線への転換の実現を目指してまいります。

その他、本方針の概要は添付資料記載の通りとなります。

なお、本件が当社の連結業績に与える影響につきましては現在精査中であり、今後、公表すべき事実が発生した場合には速やかに公表いたします。

以 上

# 株式会社ワンダーコーポレーションとの 戦略的提携方針について



**Wonder**  
Corporation



2018年2月19日  
RIZAPグループ株式会社

1. ワンダーコーポレーションとのシナジーにより、RIZAP関連事業は成長の第2フェーズへ  
(来期、ワンダーコーポレーション店舗内にRIZAP関連事業 20店舗を出店し RIZAP関連事業 来期計画「売上高 前期比150%以上」の確実な達成へ)
2. ワンダーコーポレーションの不採算店舗の閉店・業態転換等のコスト構造改革を加速させ、早期に高収益経営基盤を確立
3. RIZAPグループ各社との連携による「PB商品強化」および「高収益ハイブリッド型店舗への転換」により、ワンダーコーポレーションの店舗収益性を向上
4. 1,000超の大規模店舗網・EC基盤・最先端テクノロジーの融合により、グローバルSPAモデルを進化させ、飛躍的成長への経営基盤を構築

## 1. ワンダーコーポレーションの概要

## 2. グループ戦略について

## 3. ワンダーコーポレーションの事業戦略

## 4. RIZAPグループの過去のM&A事例のご紹介

# 株式会社ワンダーコーポレーションの概要



(2018年3月29日グループ入り予定) ※1

■会社名：株式会社ワンダーコーポレーション

■上場市場：東証JASDAQ（スタンダード）市場  
（証券コード 3344）

■事業内容：エンタテインメント商品（ゲームソフト・音楽ソフト・映像ソフト・書籍）、化粧品などの小売及びフランチャイズ事業、携帯電話、音楽ソフト・映像ソフトのレンタル事業、リユース事業、Eコマース事業

■業績推移：（単位：百万円）

	2015年 2月期	2016年 2月期	2017年 2月期	2018年 2月期 (見込)
売上高	83,898	78,462	74,196	72,500
営業利益	168	▲557	▲478	300
経常利益	371	▲452	▲278	380

■店舗数：300店舗（直営290店、FC10店）※2

事業	店舗数	概要
WonderGOO 事業 	72店舗 (直営)	ゲーム・音楽・映像ソフト、書籍、化粧品、携帯電話等の小売販売 
WonderREX 事業 	23店舗 (直営)	ブランド品、貴金属、衣料、服飾雑貨、家電等のリユース商品の買取販売 
新星堂事業 	102店舗 (直営)	音楽ソフト、映像ソフト等の小売販売 
TSUTAYA 事業	93店舗 (直営)	TSUTAYA店舗のFC店等の運営
FC店舗	10店舗	

※1：当社がワンダーコーポレーション株式に対する公開買付けにより応募対象株のみを取得し、かつ、第三者割当増資の払込みを完了させた場合、当社の増資後完全希薄化ベースの所有割合は58.00%となり、ワンダーコーポレーションは当社の連結子会社となる予定です。

※2：店舗数は、2018年1月31日時点

## 強み

300店舗の好立地条件の地域密着型店舗ネットワークによる「地域ナンバーワン生活提案業」としての強み

## ワンダーコーポレーションの店舗ネットワークの特徴

### 地域密着型

茨城・千葉等の関東地方を中心に  
地域密着型の店舗展開

地域別店舗数(合計300店舗)

地域	店舗数	備考
北海道・東北	48	
関東地方	202	うち、茨城・千葉 100店舗
東海地方	29	
近畿地方、その他	21	

※ワンダーコーポレーション社HPより当社作成

### 好立地 & 大規模

好立地かつ大規模の店舗が多数  
(幹線道路沿い、大手ショッピングモール内、  
ショッピングセンター内、駅ビル内など)

### 好立地店舗の例



WonderGOO  
茂原店  
(幹線道路沿い)



WonderREX  
千葉ニュータウン店  
(ショッピングセンター内)



新星堂  
錦糸町店  
(最寄り駅から徒歩1分)

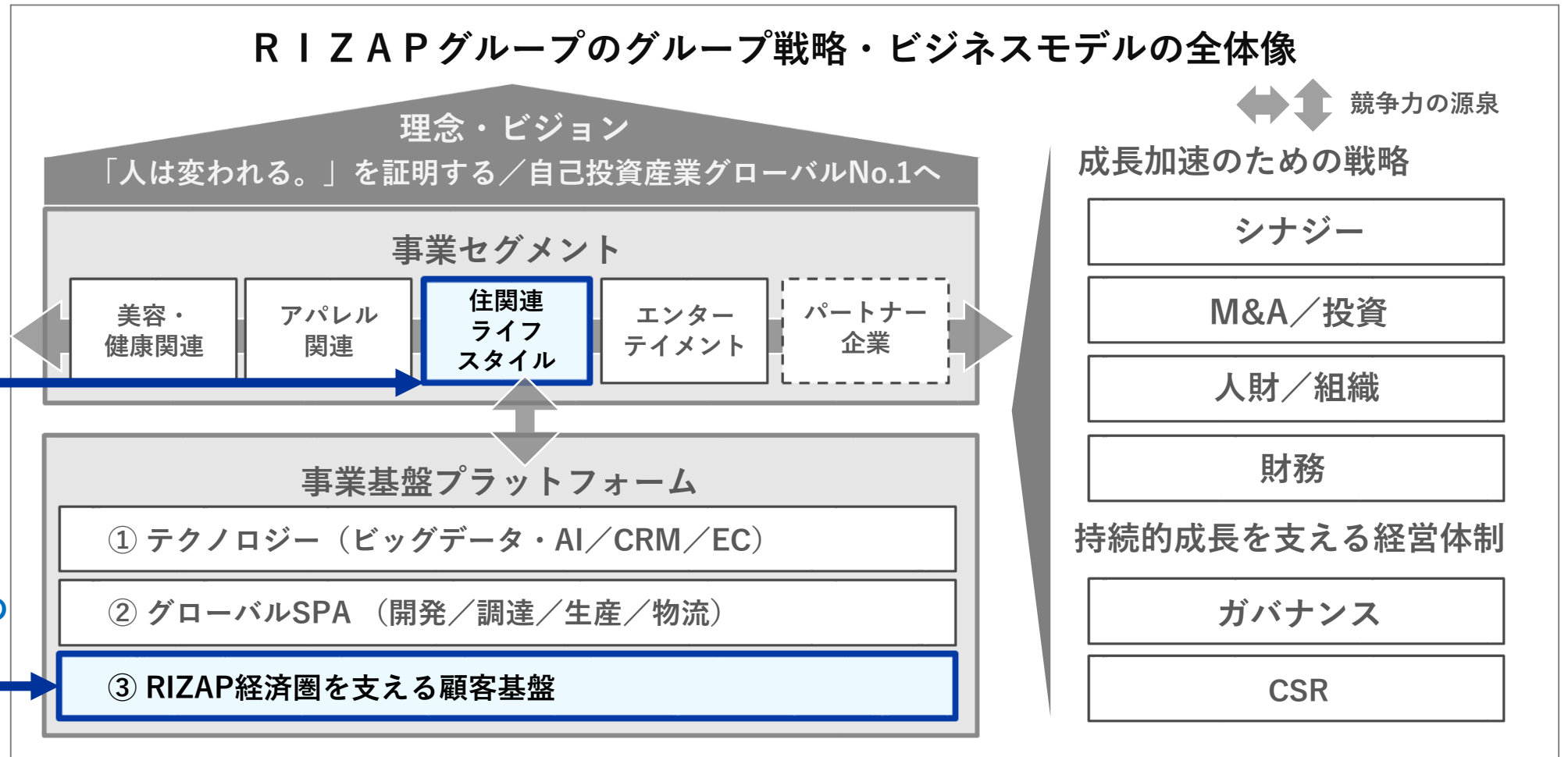
# ワンダーコーポレーションの戦略的位置づけ

本戦略的提携により、ワンダーコーポレーションを「住関連・ライフスタイル事業」および「RIZAP経済圏を支える顧客基盤」の中核企業として位置づけ



住関連ライフスタイル事業の中核企業へ

RIZAP経済圏を支える顧客基盤の中核企業へ



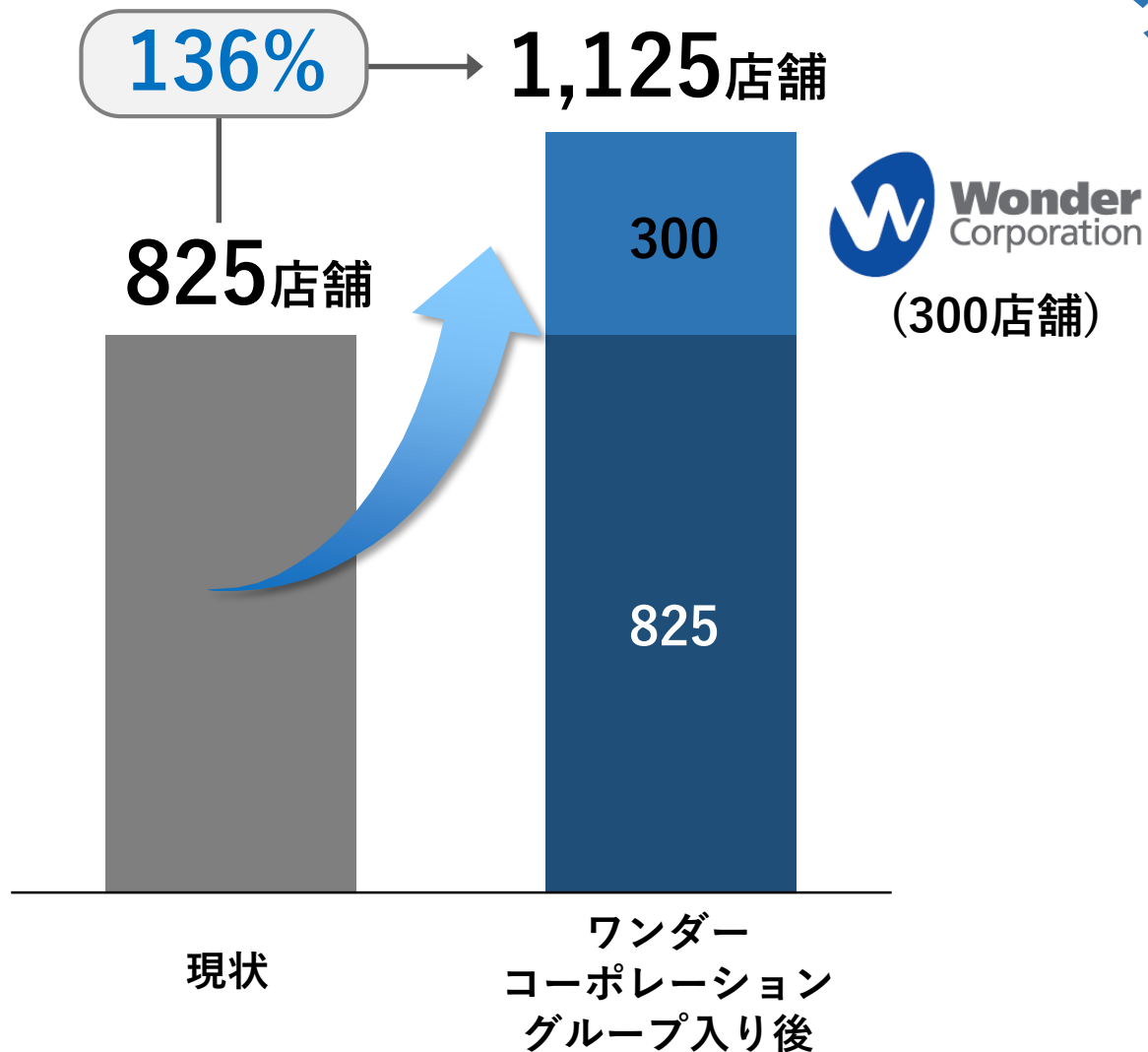


# グループ店舗基盤は1,000店舗以上へ



グループ店舗数 計

## グループ全体の店舗基盤は 1,000店舗以上に拡大



### RIZAPグループ各社の店舗数 (現状825店舗)

	148店舗		206店舗
	153店舗		85店舗
	59店舗		50店舗
	35店舗		37店舗
	24店舗		11店舗
その他	17店舗		

※2018年2月19日時点

# 目次

1. ワンダーコーポレーションの概要

2. グループ戦略について

3. ワンダーコーポレーションの事業戦略

4. RIZAPグループの過去のM&A事例のご紹介

# グループシナジーの全体像



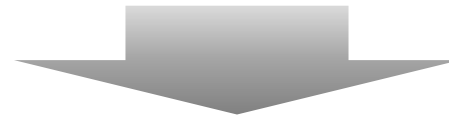
ワンダーコーポレーションとRIZAPグループの強みの融合により、  
多様なシナジーを創出し、事業の競争力・収益力の飛躍的向上へ



「地域ナンバーワン生活提案業」  
としての好立地条件の店舗網の強み



RIZAPなど「自己投資産業」としての  
高付加価値の商品・サービスに強み



グループ  
シナジー  
(例)

- (1) RIZAP関連事業の拡大
- (2) プライベートブランド（PB）商品強化による収益性向上
- (3) 高収益ハイブリッド型店舗の構築
- (4) グローバルSPAモデルの進化

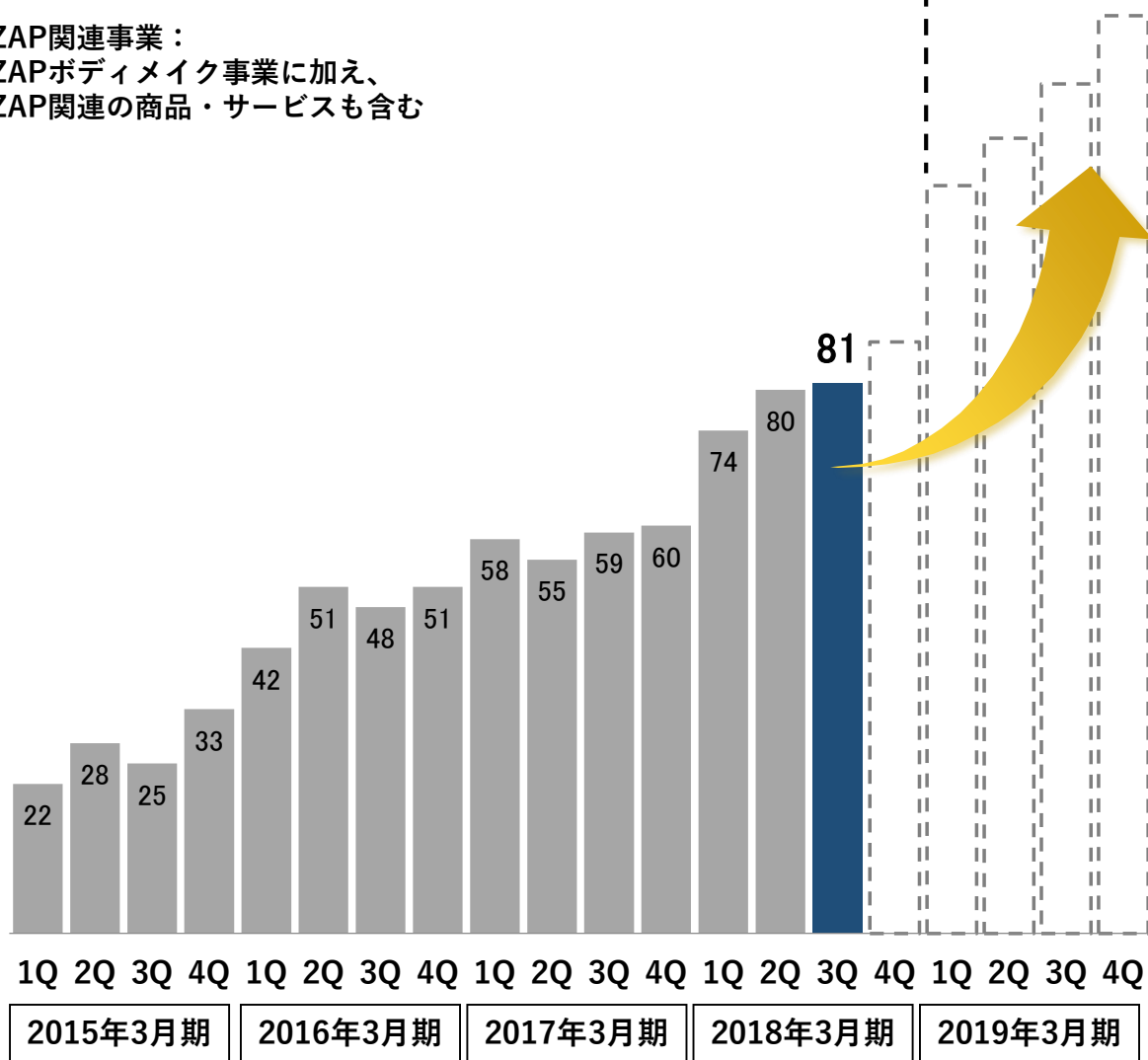
# グループシナジーについて (1) RIZAP 関連事業の拡大

## RIZAP 関連事業 売上高 (四半期推移)

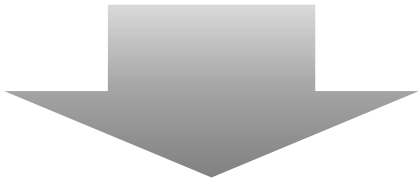
(単位：億円)

※RIZAP 関連事業：  
RIZAP ボディメイク事業に加え、  
RIZAP 関連の商品・サービスも含む

ワンダーコーポレーション社  
RIZAP グループ入り  
(2018年3月29日予定)



**RIZAP 関連事業は  
成長の第2フェーズへ**



2019年3月期計画

**RIZAP 関連事業全体で  
150%以上の売上成長へ**

グループシナジーについて (1) RIZAP 関連事業の拡大

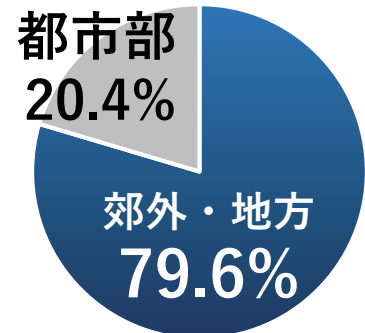
# WonderGOO店舗内に RIZAP関連事業を来期 20店舗出店 (収益機会の早期拡大と店舗開発費の大幅削減を実現)

## RIZAP関連事業

ボディメイク事業の  
地方・郊外店舗では  
入会待ちが多数発生し、  
機会損失の解消が重要な課題に



入会待ちゲストの構成比  
(ボディメイク事業)



**約8割が  
郊外・地方店  
に集中**

※都市部＝政令指定都市（20都市）と定義して構成比を算出

強い  
補完関係



来期中に  
20店舗  
出店予定

## WonderGOO事業

郊外では大型店舗が中心であり、  
追加出店余地が大きい  
(平均面積 500坪以上)



2017年5月より  
フィットネス事業を  
開始(現在 3 店舗)

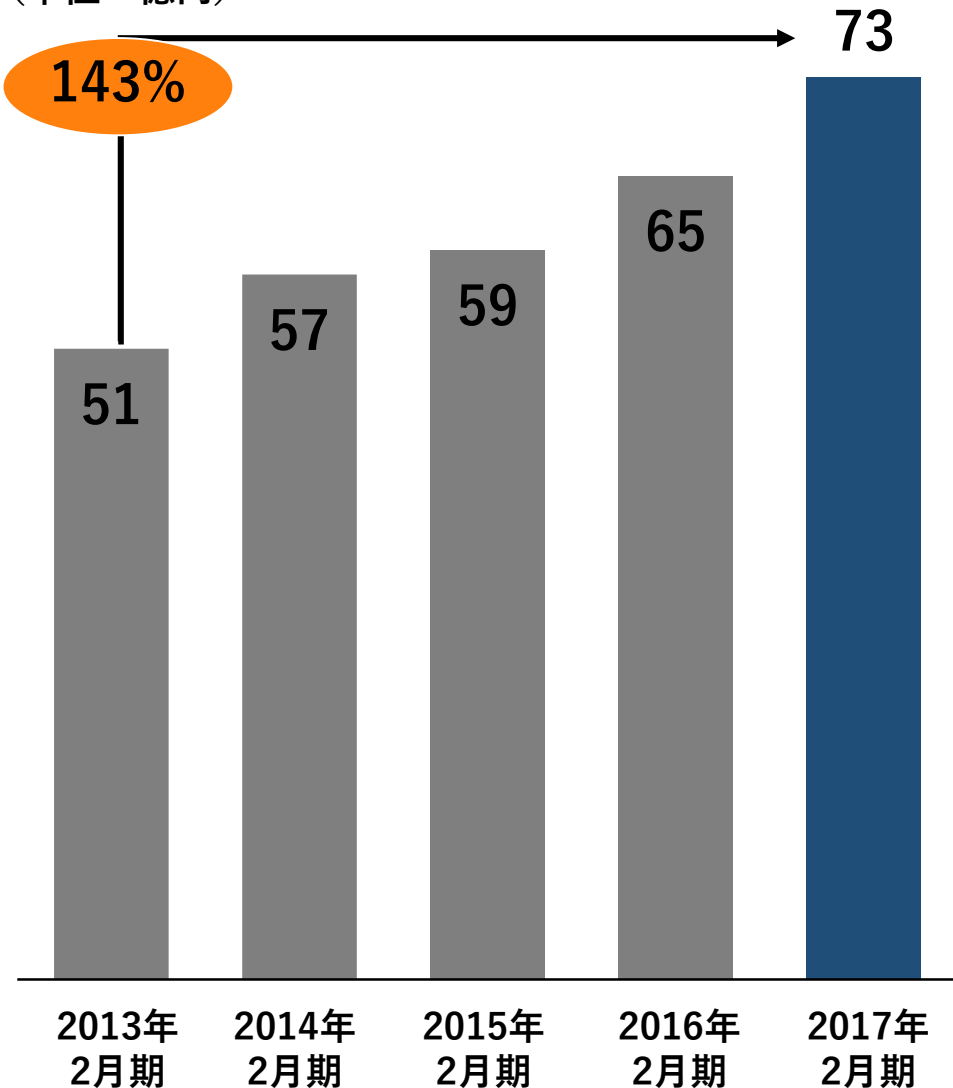


※WonderGOO事業：  
ゲーム・音楽・映像ソフト、  
書籍、化粧品、携帯電話等の小売販売

# グループシナジーについて (1) RIZAP 関連事業の拡大

WonderREX事業(リユース事業) 売上高

(単位：億円)



## RIZAPボディメイク事業と WonderREX事業(リユース事業)のシナジーにより、両事業の成長機会を拡大

### 創出可能なシナジー



×



RIZAPボディメイク顧客を対象にサイズの合わなくなった古着の買取サービスを新たに導入し、WonderREX (リユース事業)の事業機会を拡大



※WonderREX事業：  
ブランド品、貴金属、衣料、服飾雑貨、家電等のリユース商品の買取販売

# グループシナジーについて (2) P B商品の強化による収益性向上

## グループ各社と連携したプライベートブランド(PB)商品の展開強化により、魅力があり、利益率の高い商品・サービス中心の店舗への転換を推進

### RIZAPグループ各社のP B商品 (例)



BRUNO ホットプレート  
(イデアインターナショナル)



どろ豆乳石鹸「どろあわわ」  
(健康コーポレーション)



裏起毛  
スキニーパンツ  
(夢展望)



600円リュック  
(パスポート)



「mateブランド」  
ジーンズ・ジャケット  
(ジーンズメイト)



### 期待されるシナジー

- ① 販路の拡大：ワンダーコーポレーションの300店舗を通じたP B商品の販売機会の拡大
- ② P B商品の生産規模拡大に伴う原価低減による価格競争力強化
- ③ 魅力ある店舗への転換によるワンダーコーポレーションの収益性の向上



将来的には、ワンダーコーポレーションの全店を「気軽に立ち寄れる憩いの空間」として地域ナンバーワンの生活密着型店舗へ進化

# グループシナジーについて (2) P B商品の強化による収益性向上

## ワンダーコーポレーション店舗の改装により、PB商品の販売スペースを拡大 (ワンダーコーポレーション店舗の収益性向上とグループ各社の販売機会の拡大へ)

RIZAPグループ各社のP B商品のワンダーコーポレーション店舗内への導入イメージ



コスメ専門店 CoLeColle (コレコレ)  
(WonderGOO店舗等での販売コーナー展開)



WonderGOO 店舗



新星堂 店舗



どろあわわ  
(健康コーポレーション)



フェイスマスク  
(ジャパングルズ)



美容系  
サプリメント  
(健康コーポレーション)



インテリア雑貨  
(イデアインターナショナル)



カジュアルウェア  
(ジーンズメイト)



レディースキャップ  
(夢展望)



Bluetooth スピーカー  
(イデアインターナショナル)



アニマル  
ダンシングスピーカー  
(イデアインターナショナル)

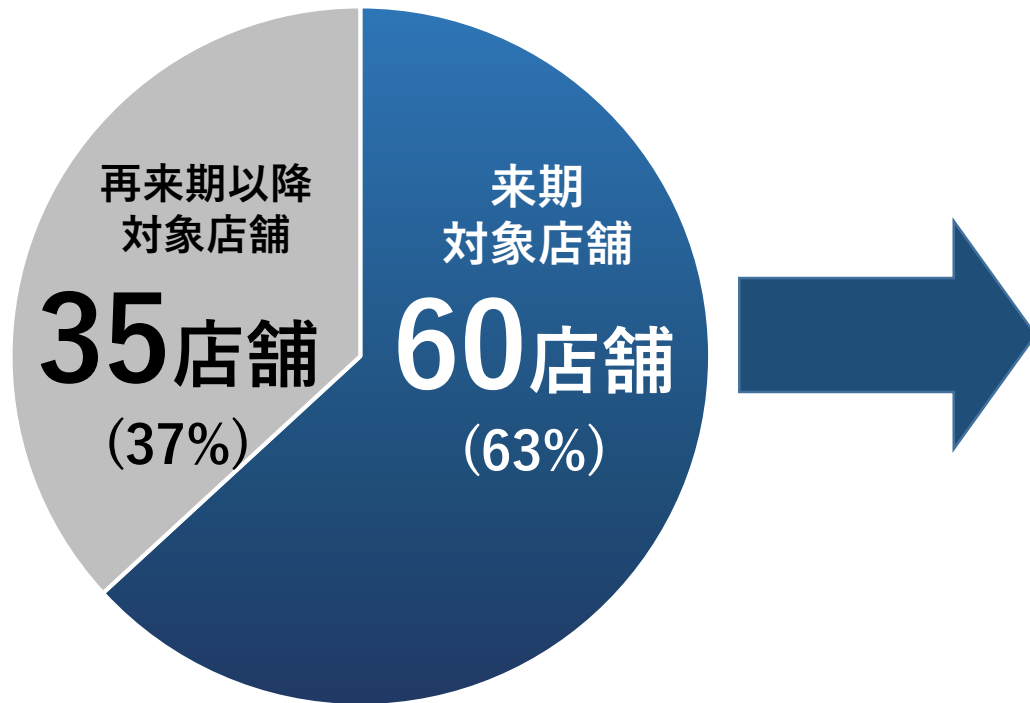


# グループシナジーについて (3) 高収益ハイブリッド型店舗への転換



## WonderGOO WonderREX

全95店舗の内訳



※WonderGOO事業：  
ゲーム・音楽・映像ソフト、  
書籍、化粧品、携帯電話等の  
小売販売

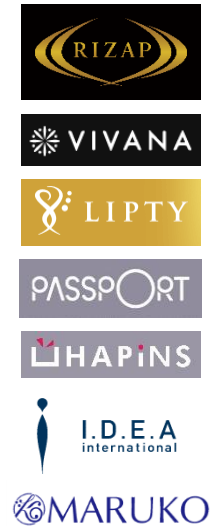
※WonderREX事業：  
ブランド品、貴金属、衣料、  
服飾雑貨、家電等の  
リユース商品の買取販売

## 高収益ハイブリッド型店舗へ転換 (来期 60店舗)

### WonderGOO/REXの店舗内に RIZAPグループの高収益店舗を出店

現時点の出店計画 (2019年3月期)

事業/グループ企業	出店数
RIZAP関連事業 (ボディメイク、GOLF、ENGLISH、 LIPTY、VIVANA等)	20
パスポート (HAPiNS店舗)	20
その他 (イデアインターナショナル、マルコ 他)	20
計	60



## RIZAPグループでは、共同出店・店舗内コラボレーションの実績が多数存在 顧客満足度向上・店舗収益性向上に向けて今後も積極展開する方針

### RIZAPグループにおける店舗内コラボレーションの事例



RIZAP ボディメイク × RIZAP GOLF  
(池袋東口店)



IDEA SEVENTH SENSE × Terracuore  
(有楽町マルイ店)



MILESTO × Terracuore  
(アミュプラザ博多店)



ジーンズメイト × アンティローザ ホリデイ  
(ジーンズメイト店舗内でコーナー展開)

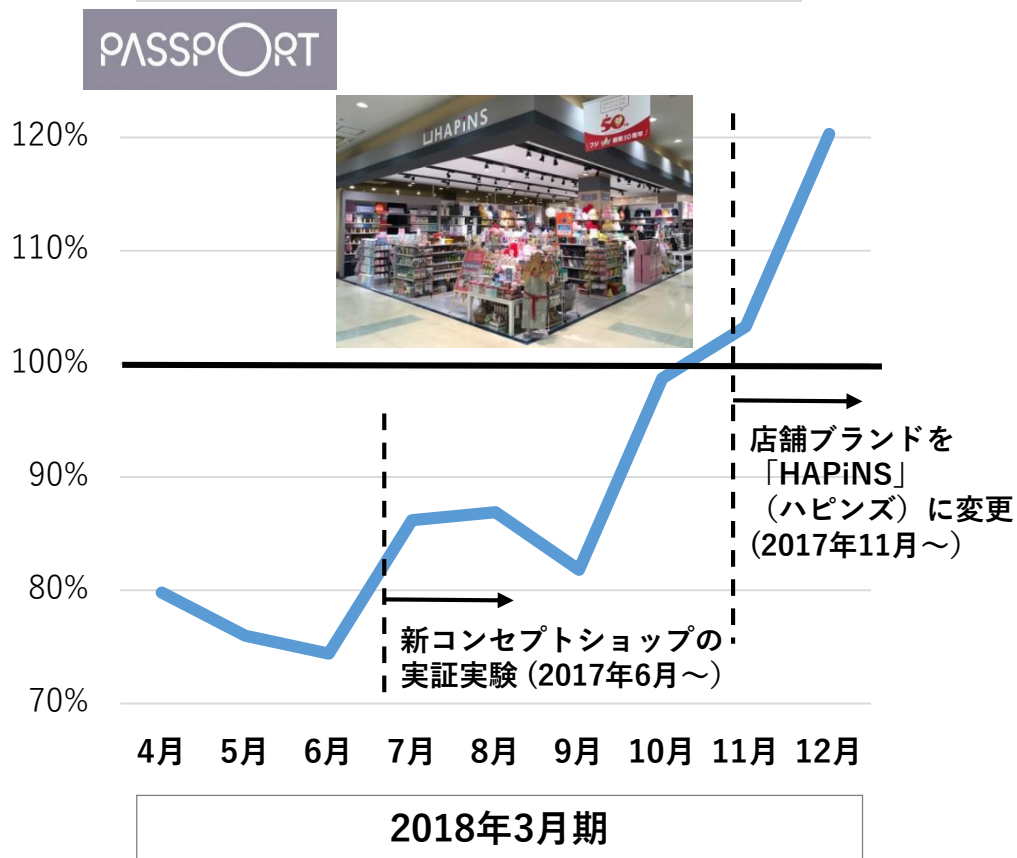


B & D × RIZAP  
(B&D川崎店でのトレーニングレッスン)

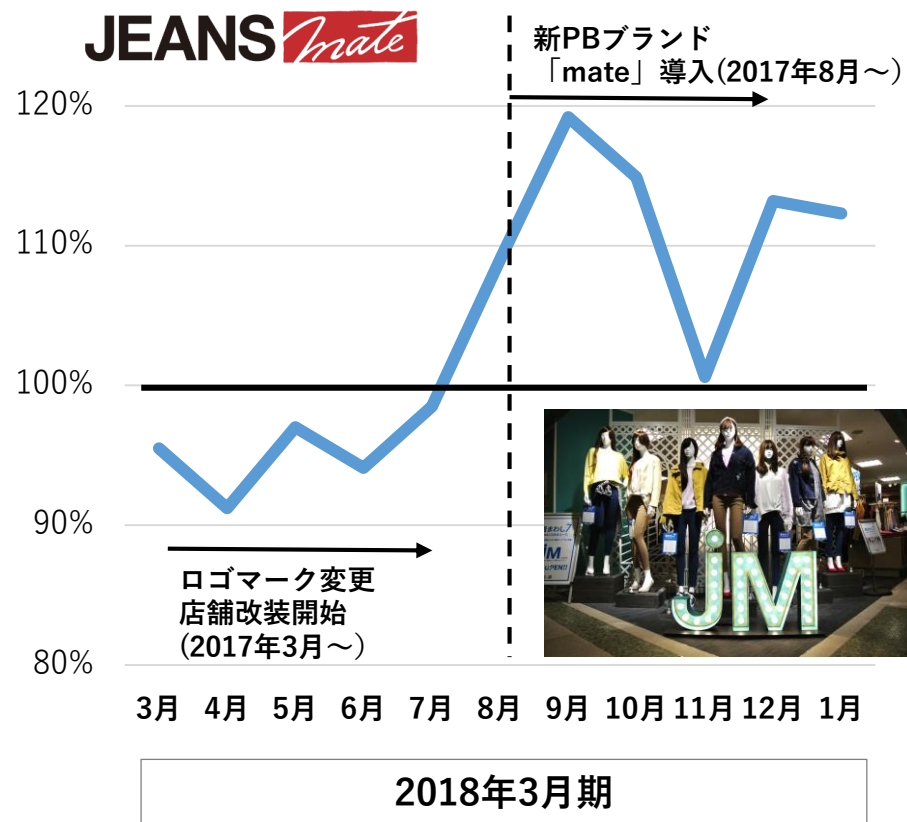
# グループシナジーについて (3) 高収益ハイブリッド型店舗への転換

パスポート、ジーンズメイトで実績のあるリブランディングのノウハウを活用し  
ワンダーコーポレーション各店舗のリニューアルによる集客力向上を推進

パスポート 直営店売上高 (前年比)



ジーンズメイト 既存店売上高 (前年比)



# グループシナジーについて (4) グローバルSPAモデルの進化

1,000店超の大規模店舗網・EC基盤・最先端テクノロジーの融合により、  
グローバルSPAモデルを進化させ、飛躍的成長への経営基盤を構築

## RIZAPグループの「グローバルSPAモデル」※



夢展望



※グローバルSPAモデル =  
素材開発・調達から企画・生産、販売に  
至るまでのプロセスを、グローバル規模で  
一貫して行う製造小売業としてのビジネスモデル

# グループシナジーについて (4) グローバルSPAモデルの進化

「大規模店舗網 × EC × 最先端テクノロジー」領域の主な開発テーマ(例)



**無人レジ型店舗**  
(ICタグによるセルフレジ・自動在庫管理)



**顧客ID・共通ポイントコイン**  
(ブロックチェーン技術)



**店内ヒートマップによる売場最適化**  
(映像認識・位置情報解析技術)



**自動追従ロボットカート**  
(顔認証+ロボティクス技術)



**顧客ビッグデータ活用による  
AIコンシェルジュ**



**ECとリアル店舗の相互送客**

# グループシナジーについて (5) その他

## その他、マーケティング分野・IT分野などの様々なシナジーによりワンダーコーポレーションの収益性改善および競争力向上を推進








- ・ RIZAP流マーケティングの活用による集客力向上
- ・ RIZAPのマーケティング効果分析の仕組み導入
- ・ グループ全体での広告費のボリュームディスカウント等







RIZAPグループのCRMおよびコールセンター基盤の活用による顧客満足度の向上およびリピート顧客の拡大



- ・ ぼどの地域密着型フリーペーパーの活用による集客力の向上
- ・ グループ内の印刷事業（SYS・北斗印刷）との連携による販促物等の品質向上とコスト最適化



夢展望のECノウハウを活用したWonderREXのリユース事業の宅配買取サービスの強化支援



# 目次

1. ワンダーコーポレーションの概要

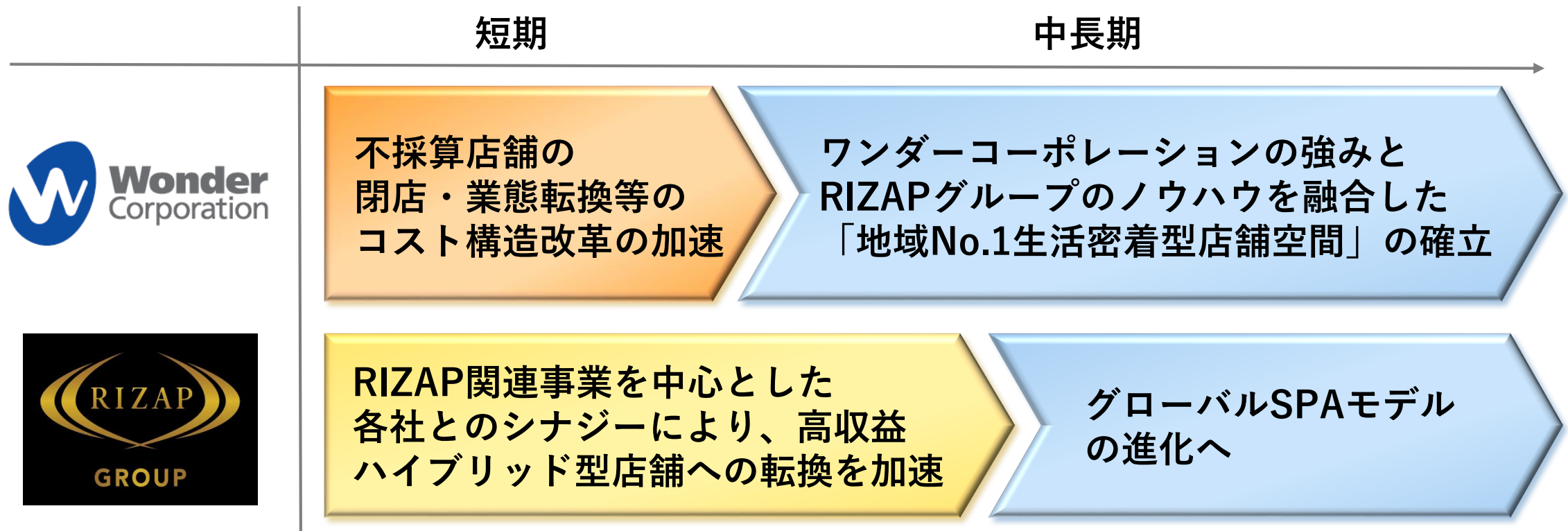
2. グループ戦略について

3. ワンダーコーポレーションの事業戦略

4. RIZAPグループの過去のM&A事例のご紹介

# ワンダーコーポレーションの成長に向けたロードマップ

**不採算店舗の閉店・業態転換等のコスト構造改革を加速させ、  
高収益経営基盤の確立、成長路線への転換へ**





# ワンダーコーポレーションの成長に向けた主な短期施策



	項目	主な施策概要
1	コスト構造改革の加速	・再建可能性の厳しい不採算店舗の閉店または業態転換を加速させ、短期集中的にコスト構造改革を実行
2	経営基盤の筋肉質化	・販管費等のコストの最適化、グループのスケールメリットを活かしたコスト削減を進め、経営基盤の筋肉質化を図る
3	高収益ハイブリッド型店舗への転換	・ワンダーコーポレーション店舗内に、RIZAPグループ各社の高付加価値の商品・サービスを順次導入し、高収益ハイブリッド型店舗への転換を進めることにより、店舗の収益性の向上を図る
4	マーケティング強化	・ワンダーコーポレーション店舗の来店率の向上のためのテレビCM、WEB・フリーペーパー広告などの展開強化、店舗改装によるブランド力の強化
5	その他	・RIZAPグループ各社共同によるプライベートブランド商品・サービスの開発 ・RIZAPグループとの連携による経営の効率化推進 （シェアリングサプライチェーンによる物流コスト削減、販売管理システムの統合、人材の獲得・育成におけるシナジー等）

# 目次

1. ワンダーコーポレーションの概要
2. グループ戦略について
3. ワンダーコーポレーションの事業戦略
4. RIZAPグループの過去のM&A事例のご紹介

# これまでの主なM & A 案件

～2014年3月期

2015～16年3月期

2017年3月期

2018年3月期

ジャパングールズ



アンティローザ

Auntie Rosa

日本文芸社

◎日本文芸社

トレセンテ



D & M



ジャパングールズSC



夢展望

東証マザーズ  
<3185>



三鈴



堀田丸正

東証2部  
<8105>



ご馳走屋惣兵衛



エンジェリーベ



北斗印刷



パスポート

東証JASDAQ  
<7577>



五輪パッキング



馬里邑



タツミプランニング



マルコ

東証2部  
<9980>



ジャパングートウェイ



イデアインターナショナル

東証JASDAQ  
<3140>



ジーンズメイト

東証1部  
<7448>



ビーアンドディー



SDエンターテイメント

東証JASDAQ  
<4650>



ぱど

東証JASDAQ  
<4833>



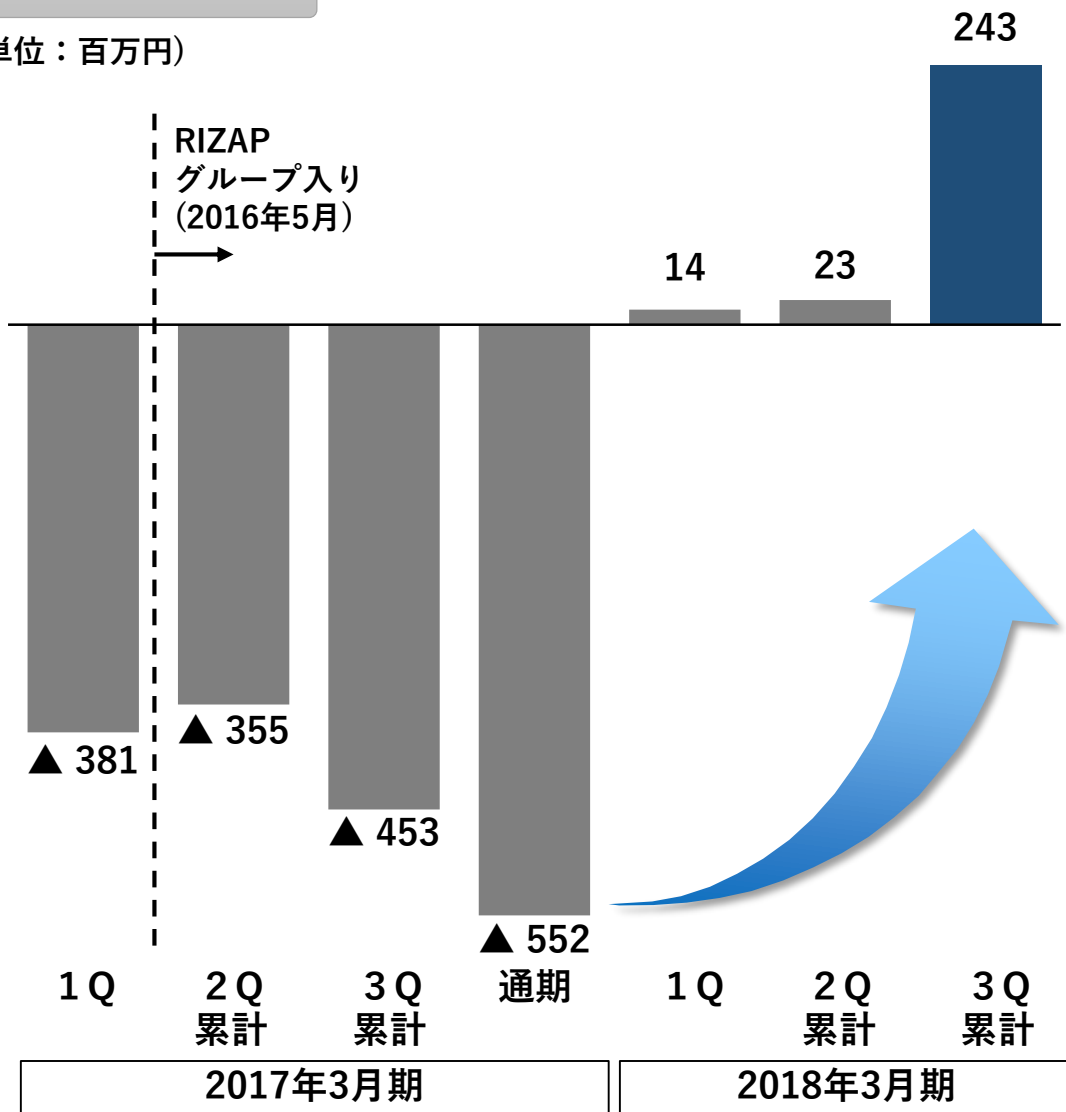
エス・ワイ・エス



= 上場グループ8社

## 営業利益

(単位：百万円)



## グループ入り後1年で黒字化達成・成長路線へ転換

- 新ブランド「HAPiNS」(ハピンス)好調により直営店売上の大幅増収を実現  
2017年8月以降、積極的な新規出店を開始  
(来期は週1ペースで50店舗出店予定)

HAPiNS



※ 2017年3月期は決算期変更により13か月の変則決算  
(2016年3月1日から2017年3月31日まで)

# 株式会社イデアインターナショナル

(2013年9月25日グループ入り)

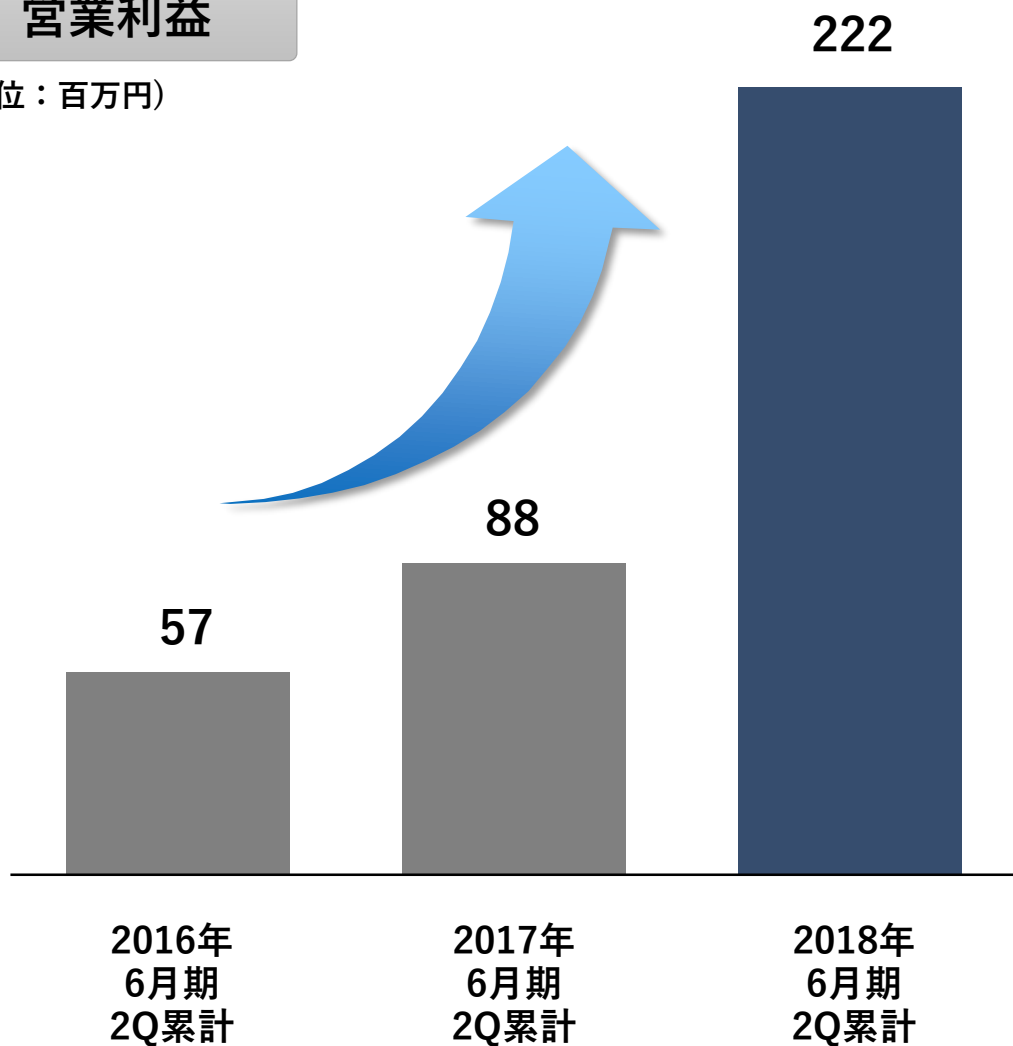


I.D.E.A.  
international



## 営業利益

(単位：百万円)



## 上期過去最高益を達成 (前年同期比 251%)

- キッチン雑貨BRUNO(ブルーノ)が好業績を牽引  
(キッチン雑貨卸売 売上高 前年同期比140%)
- 自社開発商品 (P B 商品) の売上比率向上により、収益性が大幅に向上



BRUNO  
ホットプレート  
(累計92万台突破)



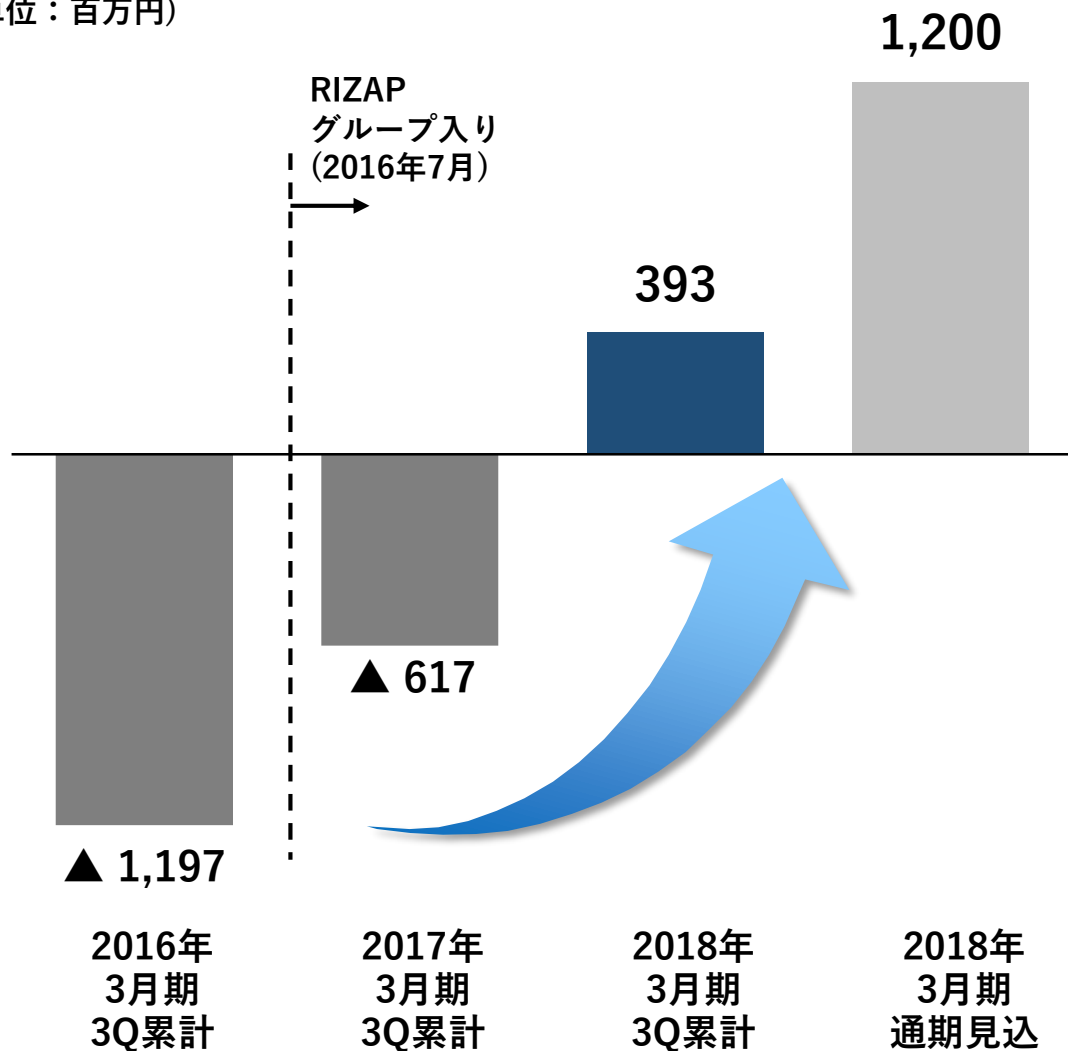
BRUNO  
マルチスティック  
ブレンダー  
(2017年9月  
リニューアル発売)



BRUNO  
パーソナル加湿器  
(2017年9月発売)

## 営業利益

(単位：百万円)



## 4期連続の赤字から 黒字化を達成 (3Q累計)

- ・ RIZAPとの連携による新テレビCM、新商品/サービスが好調に推移し、店舗あたりの売上高の2桁増収を達成 (3Q実績 前年同期比 117.2%)



RIZAPとの連携による  
新テレビCM  
(2017年10月～)



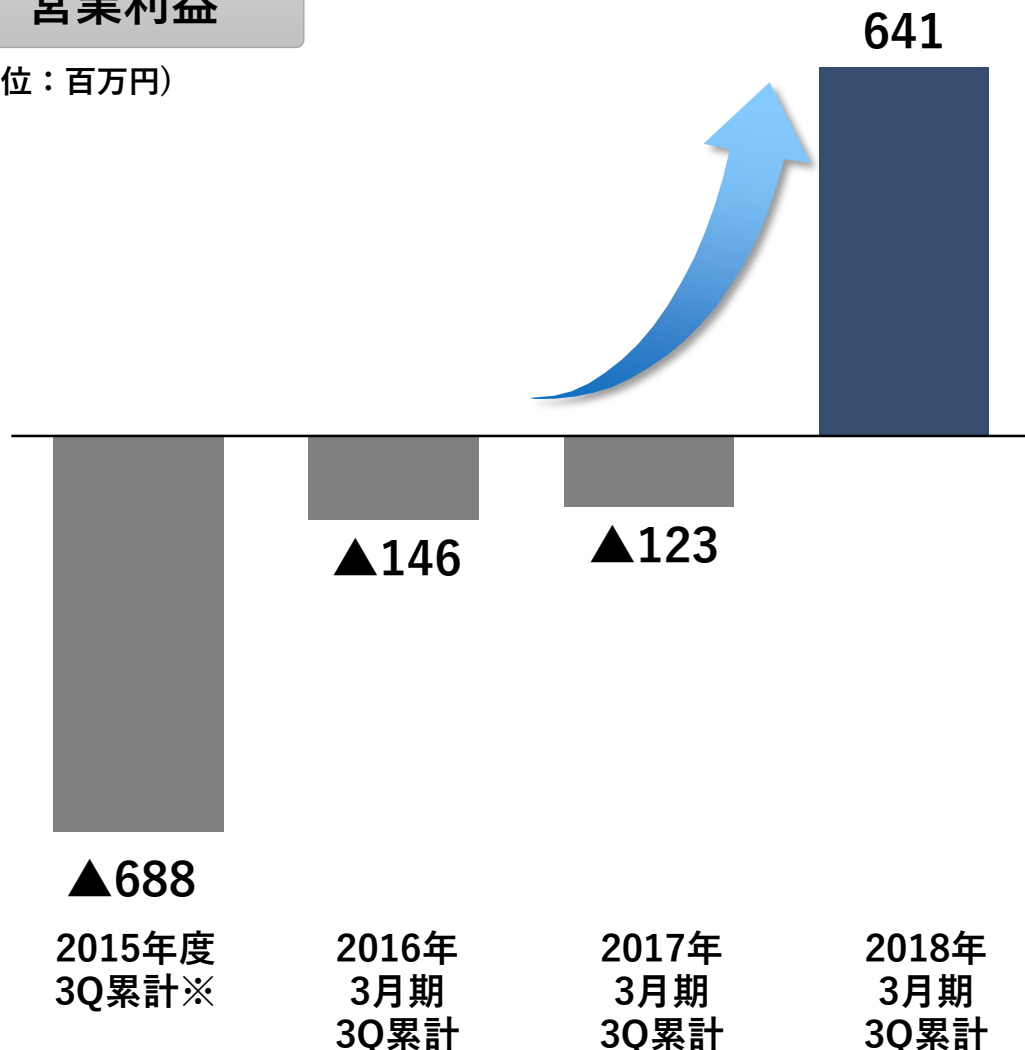
新ブランド  
「カーヴィシャス」  
(2017年11月～)



新商品  
「M-fit sports light」  
(2018年2月～)

## 営業利益

(単位：百万円)



## 4年ぶりの 3Q累計黒字化を達成

- 主力のアパレル事業が好調に推移  
(売上収益 前年同期比 136.6%)
- 楽天・ZOZOTOWN・SHOPLIST等の  
主要モールで自社開発商品が引き続き好調



裏起毛スキニーパンツ

- 楽天ランキング 1位(10/12)※1
- ZOZOTOWNランキング 1位(11/10)※1
- SHOPLISTランキング 1位(11/3)※1



サイドゴアショートブーツ

- ZOZOTOWNランキング 1位(10/6)※2
- 楽天ランキング 1位(10/3)※2

※決算期変更の為、「2015年度3Q累計」には2014年9月期の3-4Q数値  
および2015年3月期1Q数値の合計値を記載

※2017年3月期、2018年3月期はIFRS、以前は日本基準

※1：レディースファッションランキング ※2：レディースブーツランキング

# グループシナジーの事例①

夢展望 × PASSPORT

夢展望の  
ECノウハウを活用した  
パスポートの  
新ECサイト構築支援



PASSPORT × JEANSmate



パスポート人気商品の  
グループ会社店舗への  
卸売の推進



RIZAP × MARUKO

RIZAP型マーケティングによる  
新テレビCM  
(2017年10月～)



ぱど



グループ各社の広告を  
ぱどのフリーペーパーに掲載





# グループシナジーの事例②



× JEANS *mate*



RIZAPゲストの  
ニーズから誕生した  
マッスルフィットシャツ

JEANS *mate*

× PASSPORT

ジーンズメイトと  
パスポートによる共同商品開発



キャンパストートバッグ



× 堀田丸正



× SYS inc.



RIZAPグループ共通の  
P B 商品海外生産体制の強化



× 夢展望

RIZAPグループ各社に対する  
E C 事業支援、物流管理支援



×



I.D.E.A.  
international



製造・販売における  
コラボレーション



I.D.E.A.  
international

×

夢展望 JEANS *mate*

Auntie Rosa Angeliebe

PASSPORT

Tatsumi  
PLANNING



RIZAPグループ各社との  
卸売に関する連携

# グループ入り後の企業価値の向上

時価総額 合計

(上場グループ会社 8 社計)

(単位：億円)

1,278

RIZAPグループ入り後

時価総額

7.6倍

167

資本業務提携  
発表の前日

現在

MARUKO

I.D.E.A  
international

夢展望

PASSPORT

JEANS *Mate*

ばど

堀田丸正

SD スカイティクス

※現在の時価総額は 2018年2月16日終値にて算出

本資料は、当社および当社グループの企業説明に関する情報の提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的としたものではありません。

本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性・完全性を保証または約束するものではなく、今後、予告なしに変更されることがありますので予めご了承ください。

RIZAPグループ株式会社  
<https://www.rizapgroup.com/>

