

# 2016年3月期 決算説明会



2016年6月3日

健康コーポレーション株式会社

代表取締役社長 瀬戸 健

(札幌証券取引所アンビシャス 証券コード2928)

**1. 連結決算ハイライト P. 2**

**2. 2016年度 業績見通し P. 12**

**3. 個別戦略 P. 22**



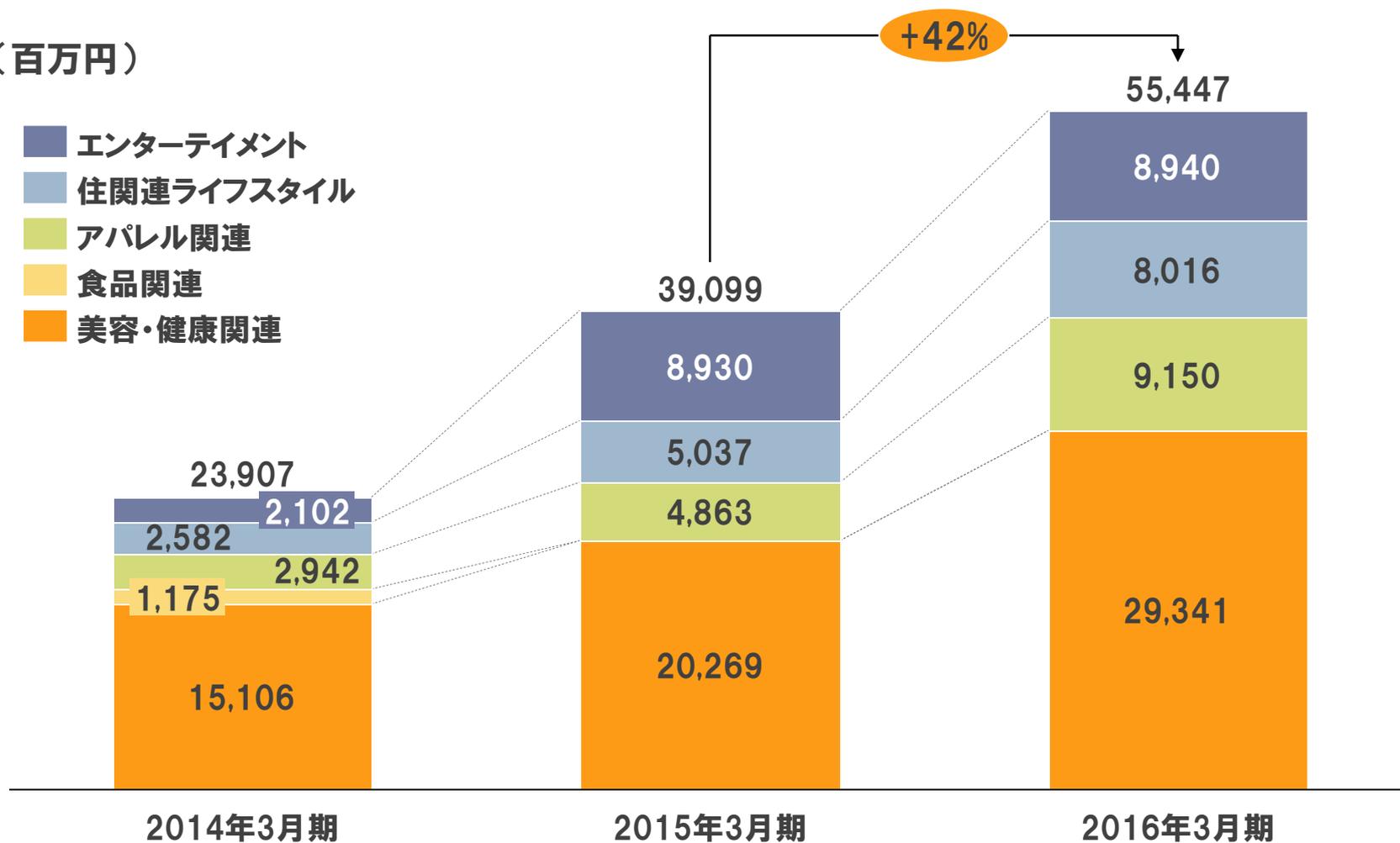
# 1. 連結決算ハイライト

# 1. 連結決算ハイライト

## 連結売上推移

過去最高の連結売上高を達成

(百万円)

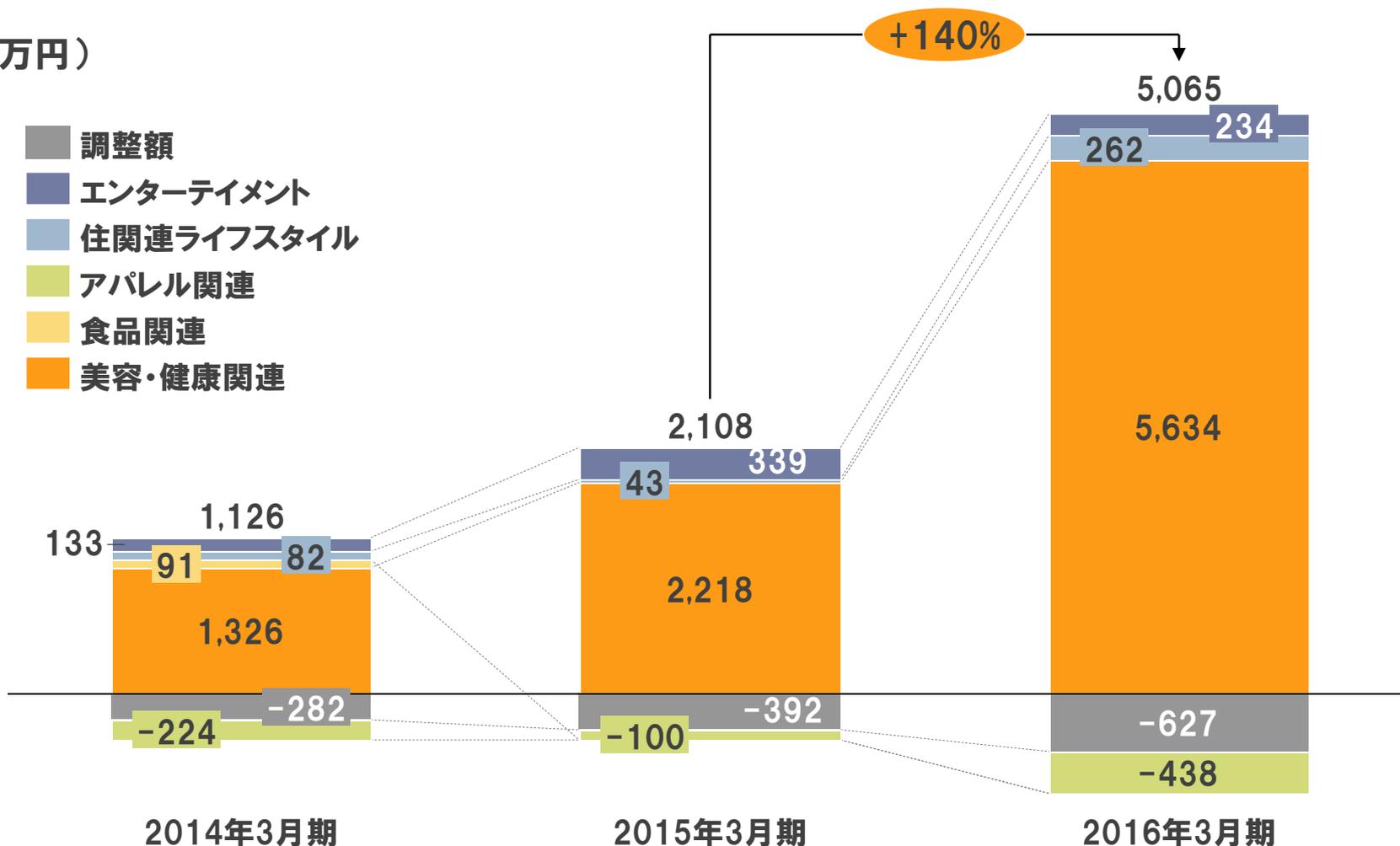


# 1. 連結決算ハイライト

## 連結営業利益推移

過去最高の営業利益を達成

(百万円)

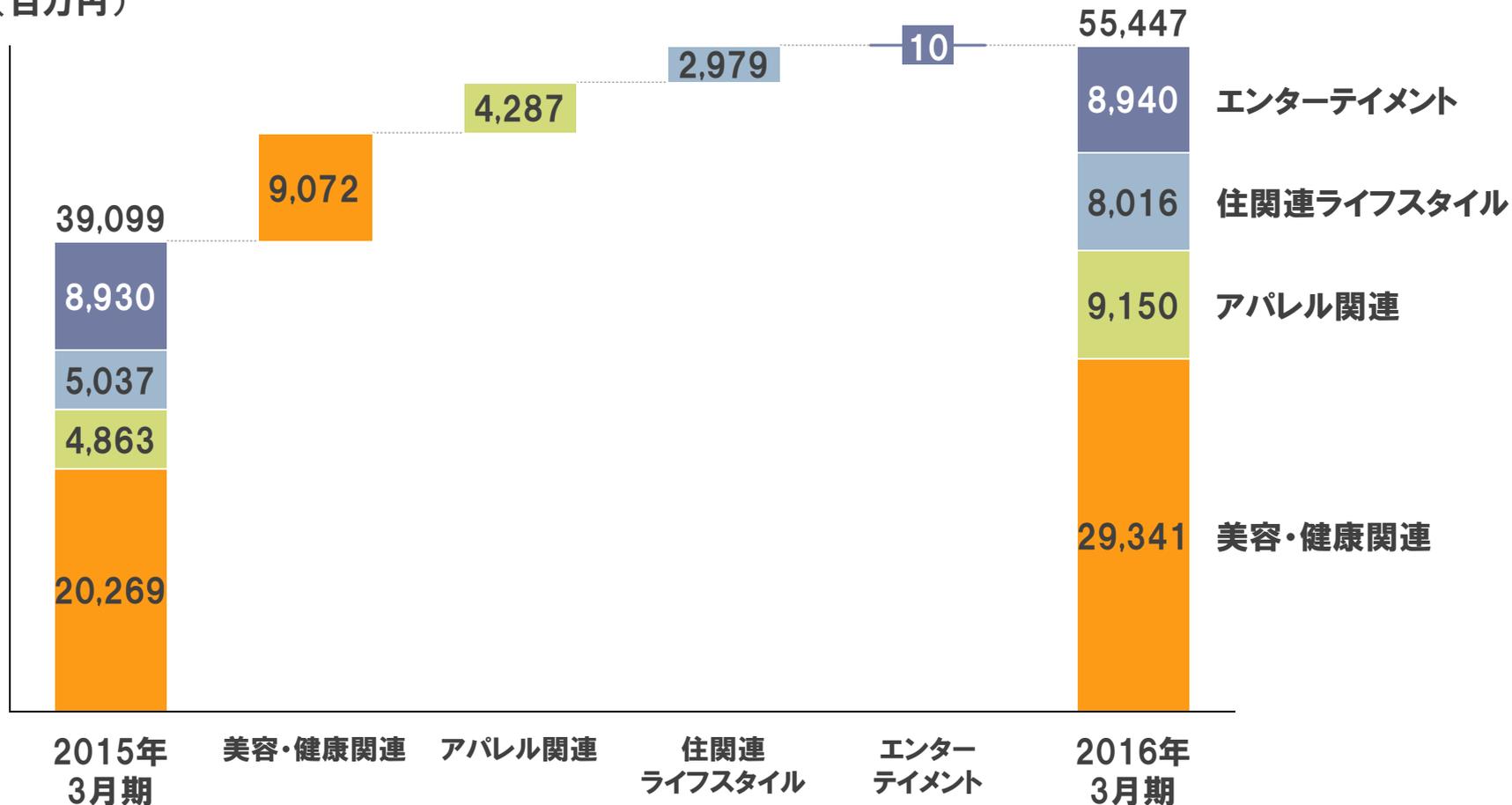


# 1. 連結決算ハイライト

## 売上の増減要因(前期比較)

RIZAPを主力とする健康・美容セグメントが大きく牽引

売上高(百万円)

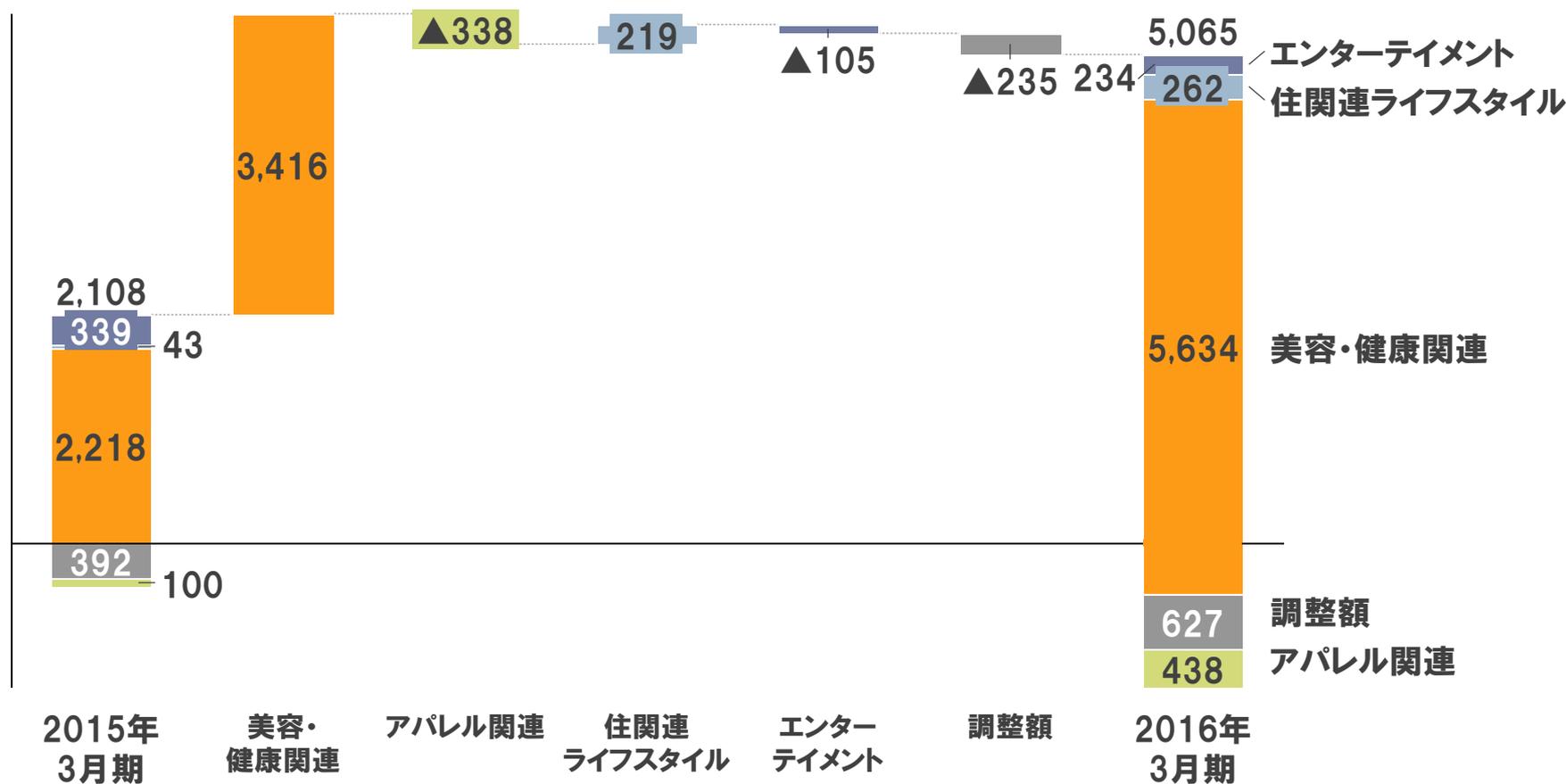


# 1. 連結決算ハイライト

## 営業利益の増減要因(前期比較)

利益面では、健康・美容セグメント、住関連ライフスタイルセグメントが大きく増益。  
他方で、アパレルセグメントは、市場トレンドのあおりを受け、苦戦

営業利益(百万円)



# 1. 連結決算ハイライト

## 連結P/Lハイライト

過去最高の売上高・営業利益・経常利益を達成

(単位:百万円)

	2015年3月期	2016年3月期	対前期比
売上高	39,101	55,448	+41.8%
販管費	22,766	28,569	+25.4%
営業利益	2,108	5,066	+140.3%
経常利益	1,946	4,639	+138.4%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,636	2,466	+50.7%

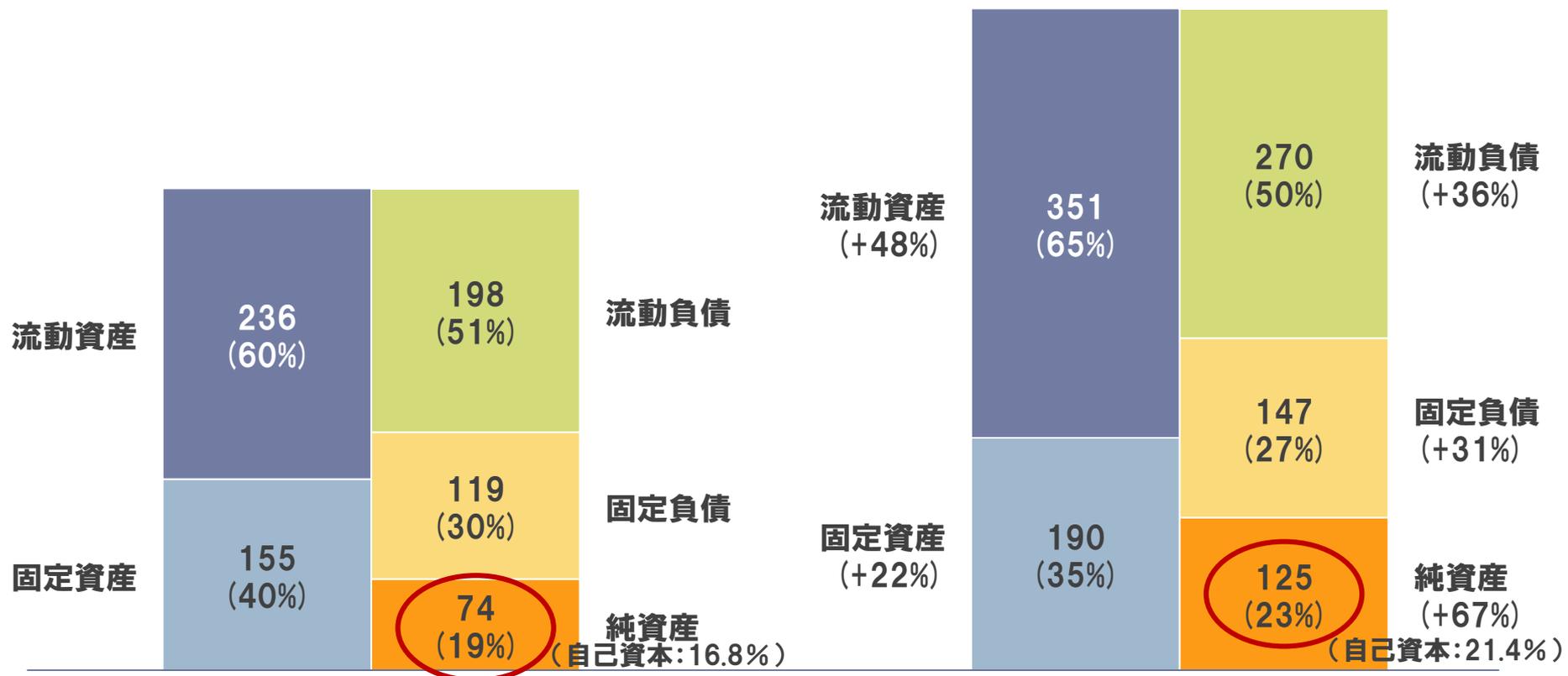
# 1. 連結決算ハイライト

## 連結B/Sハイライト

M&Aを加速化させるも、自己資本比率は16.8%から、21.4%を維持

2015年3月末(総資産:392億円)

2016年3月末(総資産:542億円)



グループ企業数の増加を見据え、財務の健全性を維持していく

# 1. 連結決算ハイライト

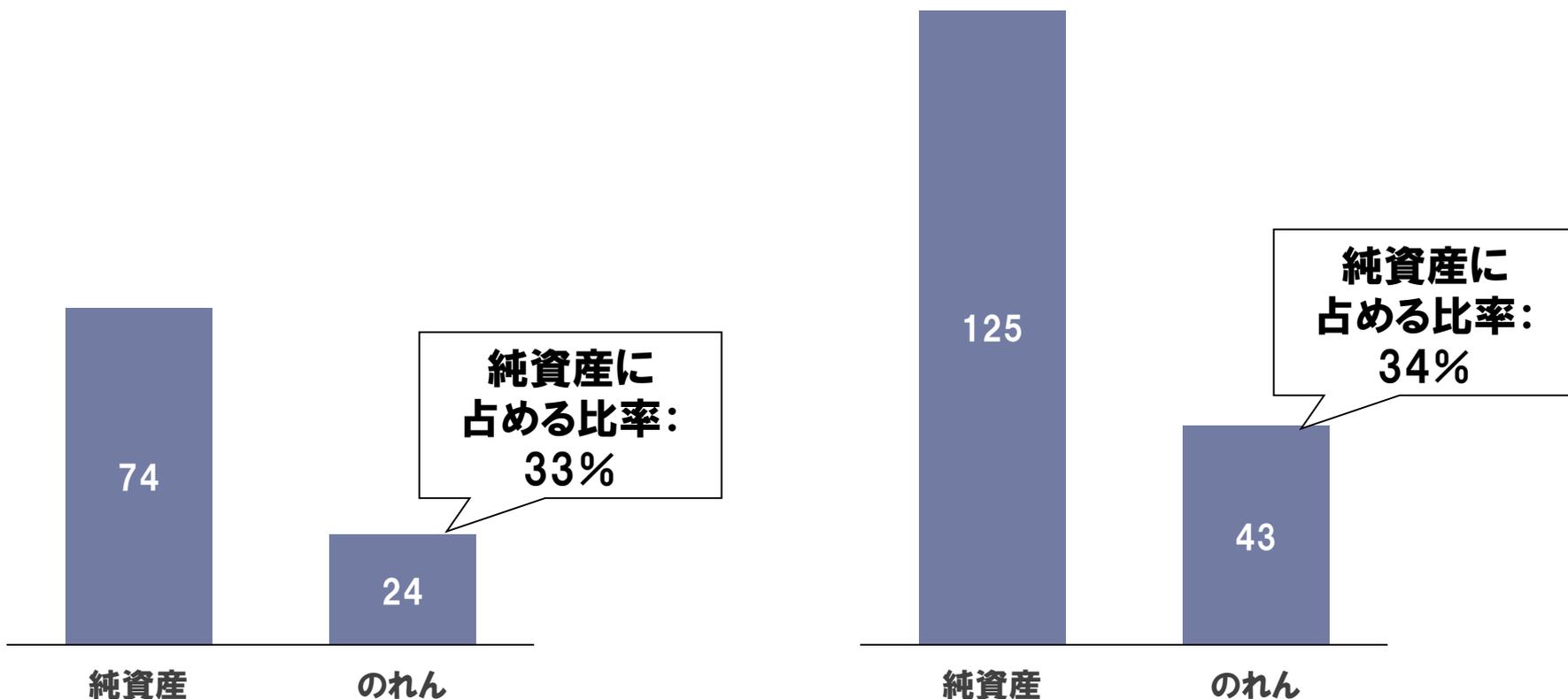
## 参考) 純資産に占めるのれん比率

M&Aを積極的に行っているものの、純資産に占める”のれん”比率は低水準を維持

(単位:億円)

2015年3月期

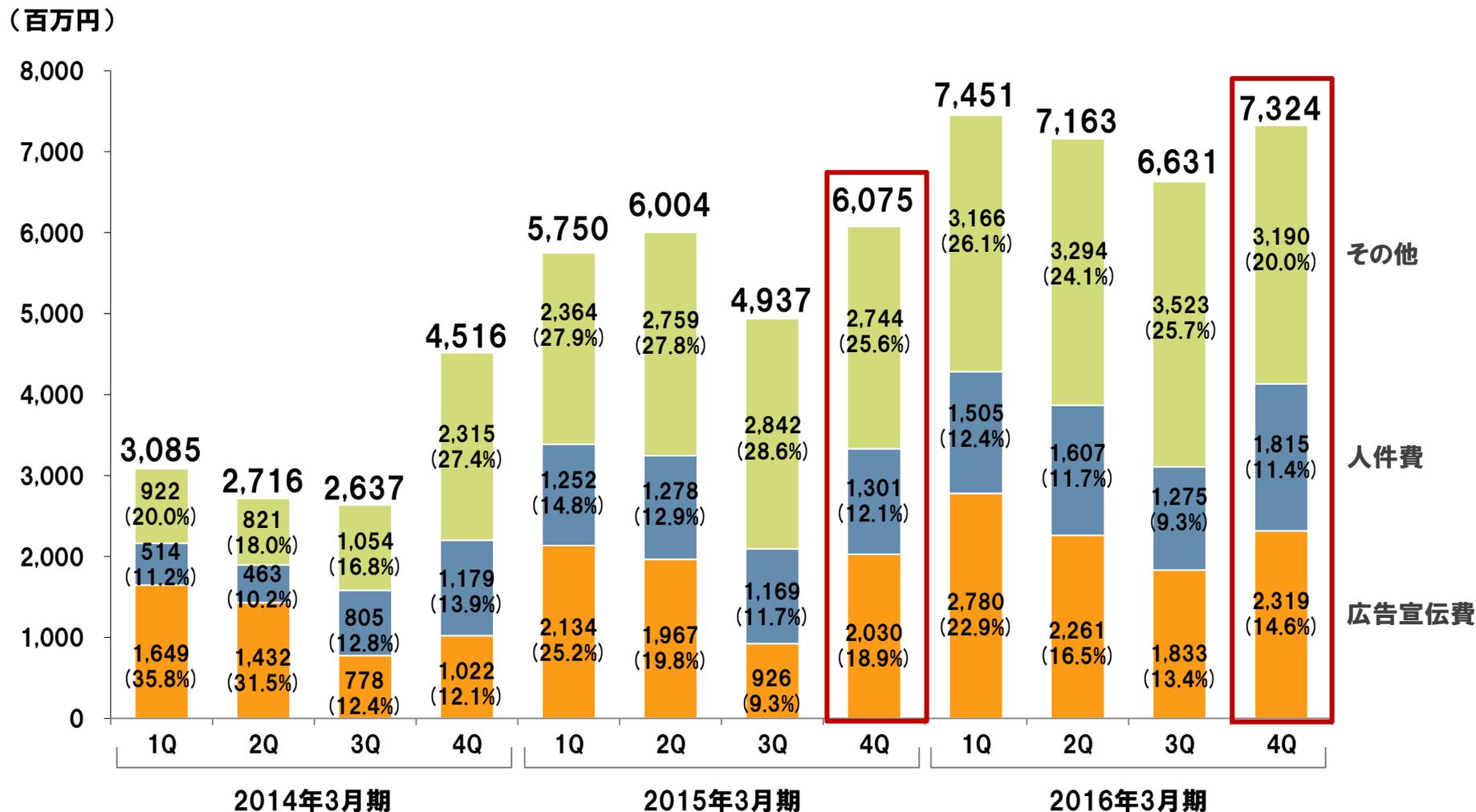
2016年3月期



# 1. 連結決算ハイライト

## 主な販売費及び一般管理費

広告宣伝費を積み増し、人件費増加するも対売上比率が年々格段に良化し、費用対効果向上

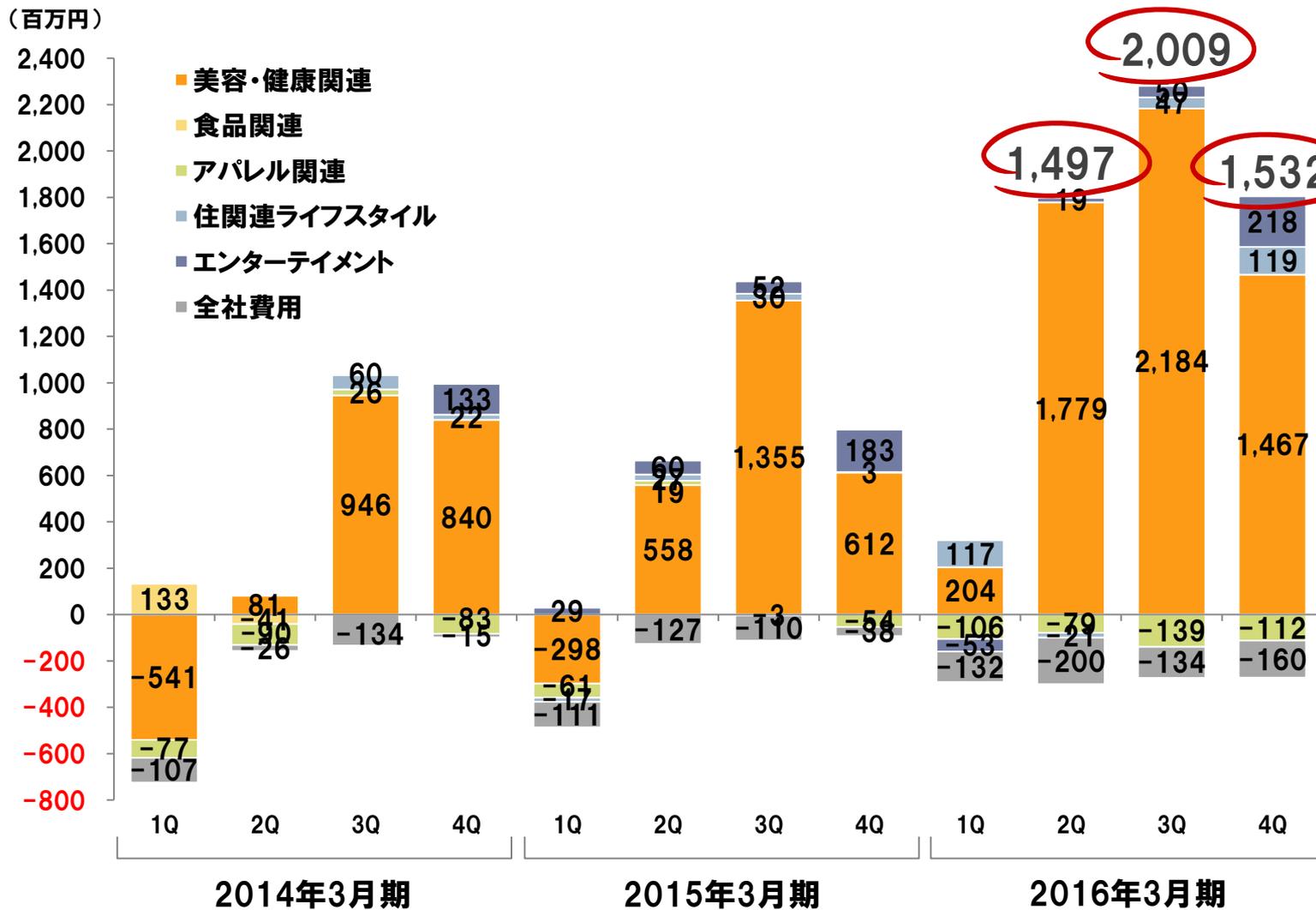


注. 括弧内は対売上比率

# 1. 連結決算ハイライト

## 連結P/Lハイライト

広告宣伝費を倍増に積み増したにもかかわらず、RIZAPおよび通販事業の好調を受け、利益水準が大幅に向上



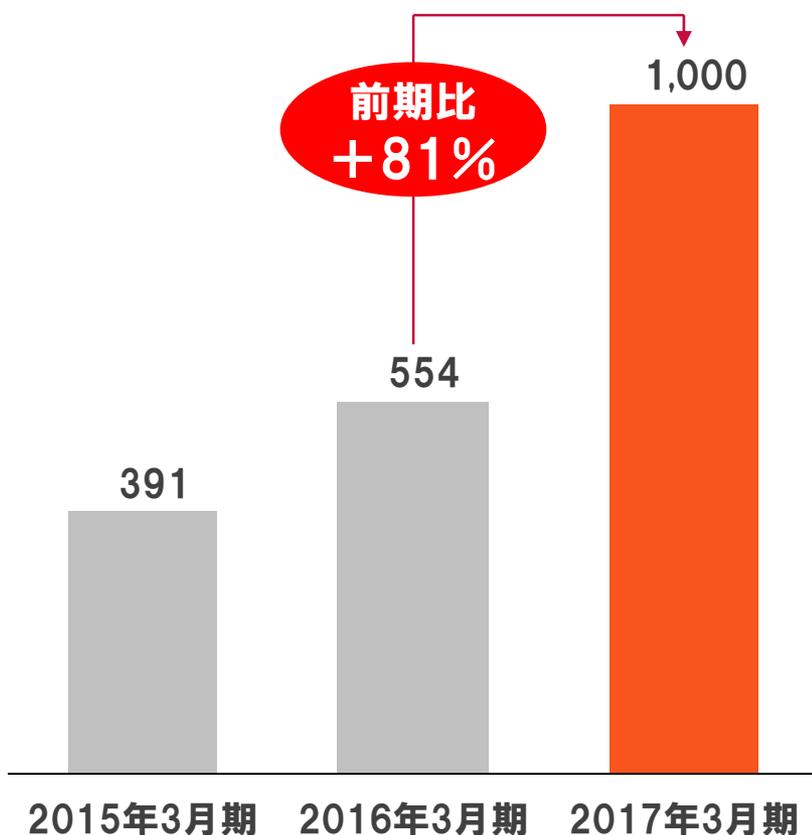
第2四半期以降  
高水準の  
利益体質を確立

## 2. 2016年度 業績見通し

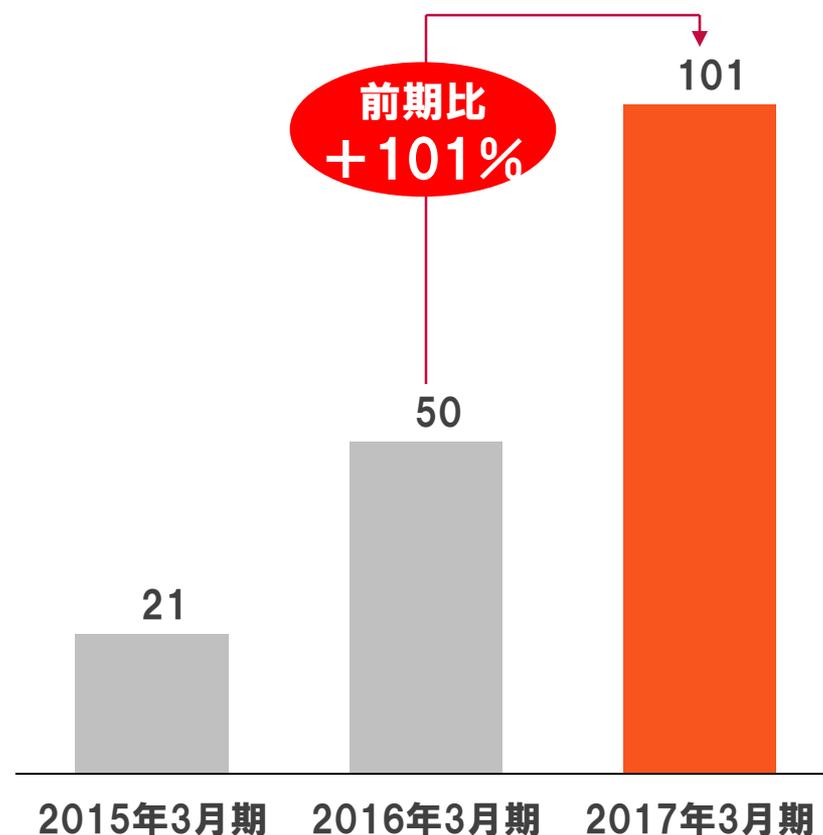
## 2. 2016年度 業績見通し 売上高・営業利益の見通し

『COMMIT2020』の中間目標である、売上1,000億円、営業利益100億円を達成見込み

### 連結売上高(億円)



### 連結営業利益(億円)



引き続き、過去最高の売上高・営業利益・親会社株主の所有者に帰属する当期利益を達成見込み

(単位:百万円)

	2016年3月期	2017年3月期	対前期比
連結売上高/ 連結売上収益	55,448	100,000	+80.3%
営業利益	5,066	10,150	+100.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益 /親会社株主の所有者 に帰属する当期利益	2,466	6,000	+143.3%

## 2. 2016年度 業績見通し 今期の業績見通しのポイント

RIZAPのビジネスモデル転換を中心に、グループ全体の収益性が向上するため、過去最高の業績を達成できる見通し

### RIZAPのビジネスモデル転換による収益性向上

高い満足度を背景に、広告だけに頼らない紹介・法人契約からの入会増、リピート率増により、利益率がさらに向上

- ・ 3. 個別戦略で詳述

### 既存グループ事業の成長

通販事業の収益性向上、アイデア・エンジェリーベ・SDなどグループ入りした企業の成長による収益貢献見込み

### 事業提携による新たな収益の創造

リーダー企業との事業提携の推進により、新たな収益基盤構築の見込み

### 大型M&Aによる収益基盤の拡大

タツミプランニング、マルコ(予定)、パスポート(予定)などの大型M&Aが今期から収益貢献予定

## 2. 2016年度 業績見通し 新体制への移行

持株会社体制に移行し、社名を「RIZAPグループ株式会社」に変更

### 現状の体制

健康コーポレーション株式会社  
(事業会社)

KENKOU  
CORPORATION

美容・健康食品  
事業

### グループ企業



夢展望

SD エンターテイメント株式会社

### 2016年7月以降の体制

持株会社化  
/社名変更

RIZAPグループ株式会社



新設・  
事業承継

健康コーポ  
レーション  
(美容/  
健康食品の  
通販事業)

KENKOU  
CORPORATION

### グループ企業



夢展望

SD エンターテイメント株式会社

# 「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、理想の自分に変わりたいという思いがある。

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、お客様のその思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

## 2. 2016年度 業績見通し 社名変更の背景

ターゲット市場を『健康』市場から、『自己投資』産業全般まで、業容を拡大することを明確化

これまで

これから

グループ名

健康を表す  
「健康コーポレーション」

自己実現を表す  
「RIZAPグループ」

理念

「KENKOU」を世界共通語にする

「人は変わる。」を証明する

対象市場

健康市場

自己投資産業

他市場への上場も視野に入れているため、  
認知度・ブランド力の高い「RIZAP」名は有用

美容・健康

人生史上、最高のカラダと自信



住関連  
ライフ  
スタイル

本当に自分らしい“空間”創り



「人は変わる。」を証明する

夢展望 Angeliebe Auntie Rosa 馬里邑



アパレル

周りに憧れられる自分に変身

SD スカイティノス

日本文芸社



これまでない感動体験・学びを通じた自己実現の機会

エンター  
テイメント

配当  
について

【連結配当性向】

(変更前) 18% ~ 20%  (変更後) 20%

株主優待  
について

商品数: 74アイテム

15 どんるあわわ 1個  
20 どんるあわわ 1個  
25 どんるあわわ 1個  
30 どんるあわわ 1個  
35 どんるあわわ 1個  
40 パーソナル加湿器 Ceramic Vidrio  
45 アンティローザ 30%OFF利用券 (利用上限5万円)  
50 馬里邑おたのしみセット  
55 ロコセーブ  
60 馬里邑おたのしみセット  
65 アンティローザ 30%OFF利用券 (利用上限5万円)  
70 馬里邑おたのしみセット  
75 馬里邑おたのしみセット  
80 馬里邑おたのしみセット  
85 馬里邑おたのしみセット  
90 馬里邑おたのしみセット  
95 馬里邑おたのしみセット  
100 馬里邑おたのしみセット

優待利回り + 配当利回り = 5.4% (5/20終値908円)  
(4.4%) (1.0%)

※100株保有の場合

なお、順調な業績や今後の成長速度から、TIPプログラムによる  
本新株予約権は割安と判断し、取得・消却を決定

## 2. 2016年度 業績見通し TIPプログラムの取得・消却を決定

現在の状況と、成長力を考慮し、TIPプログラムの行使価格は割安と判断し、消却を決定

### TIPプログラムの概要

#### 正式名称

- 行使価額修正選択権付・ターゲット・イシュー・プログラム「TIP・2015 モデル」

#### 内容

- 「行使価額修正選択権」が付与され、当社判断により行使価額を修正することが可能な新株予約権プログラム

#### 行使条件(分割後)

- 第1回:株価650円で、400万株
- 第2回:株価800円で、320万株
- 第3回:株価1,000円で、240万株

#### 行使状況

- 第1回のみ、行使済み

### 現在の状況では、割安と判断

発行時  
15/2/12時点

売上: 391億円

営業利益: 21億円

株価: 544円  
(分割調整後)

PER: 41倍

現在  
16/5/20時点

売上(見通し): 1,000億円

営業利益(見通し): 101億円

株価: 908円

PER: 19倍

# 3. 個別戦略

自己投資産業グローバルNo1に向けて、4つのアクションを推進

## 自己投資産業グローバルNo. 1

### 1 既存セグメントの成長

RIZAPを中心とした成長の加速

- ・ ストック型ビジネスモデルへの転換
- ・ 海外展開の加速化
- ・ ヘルスケア領域の拡大

### 2 新規事業の立上げ

第2の”RIZAP”となる新規事業に積極的に投資

### 3 事業提携戦略の強化

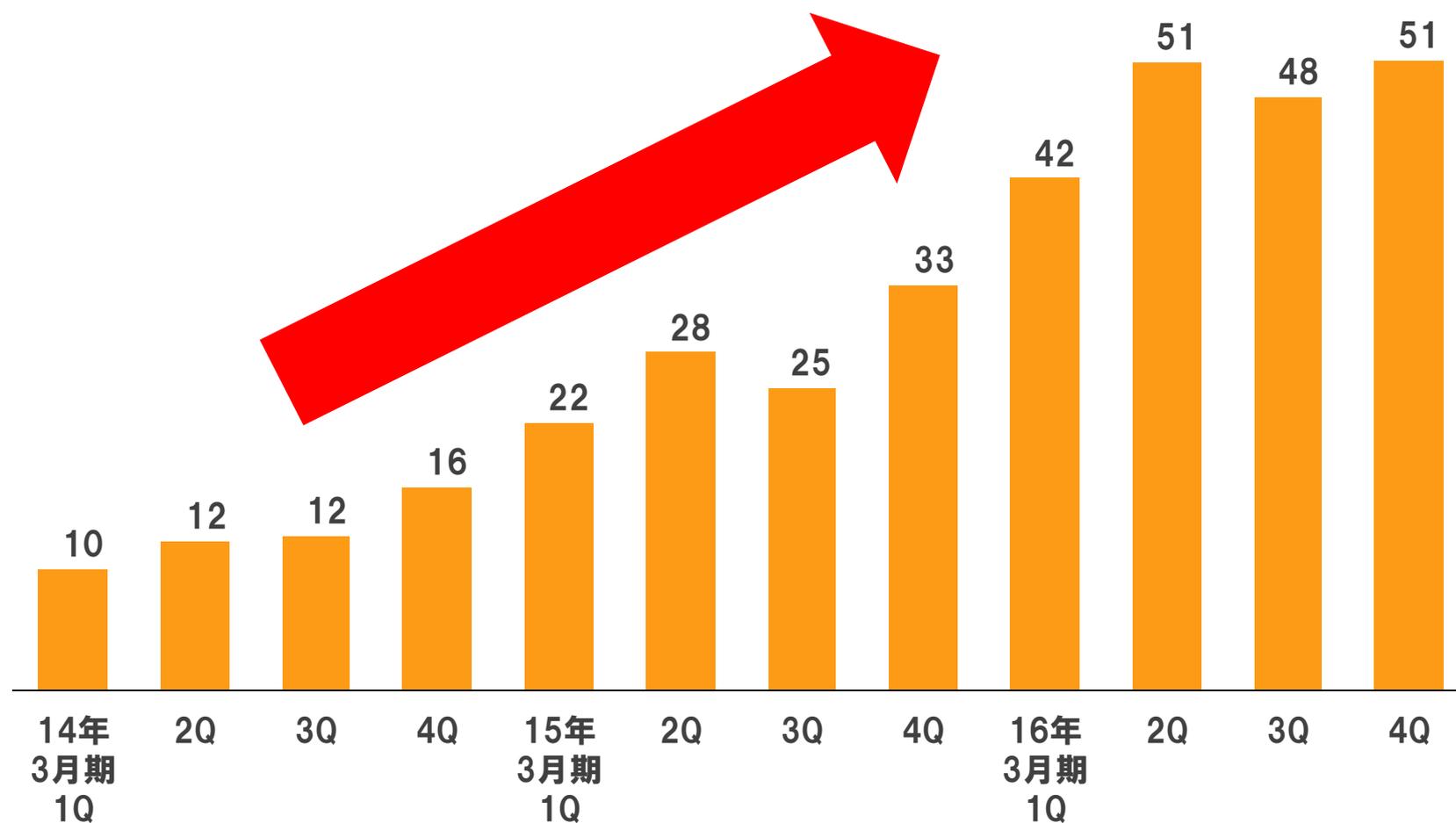
リーダー企業との事業提携により、新たな収益基盤を創造

### 4 M&A・シナジー強化

M&Aプロセス及びシナジーの追求を抜本的に強化し、全セグメントの収益性を向上

### 3. 個別戦略 ① 既存セグメントの成長 RIZAPの四半期別売上推移

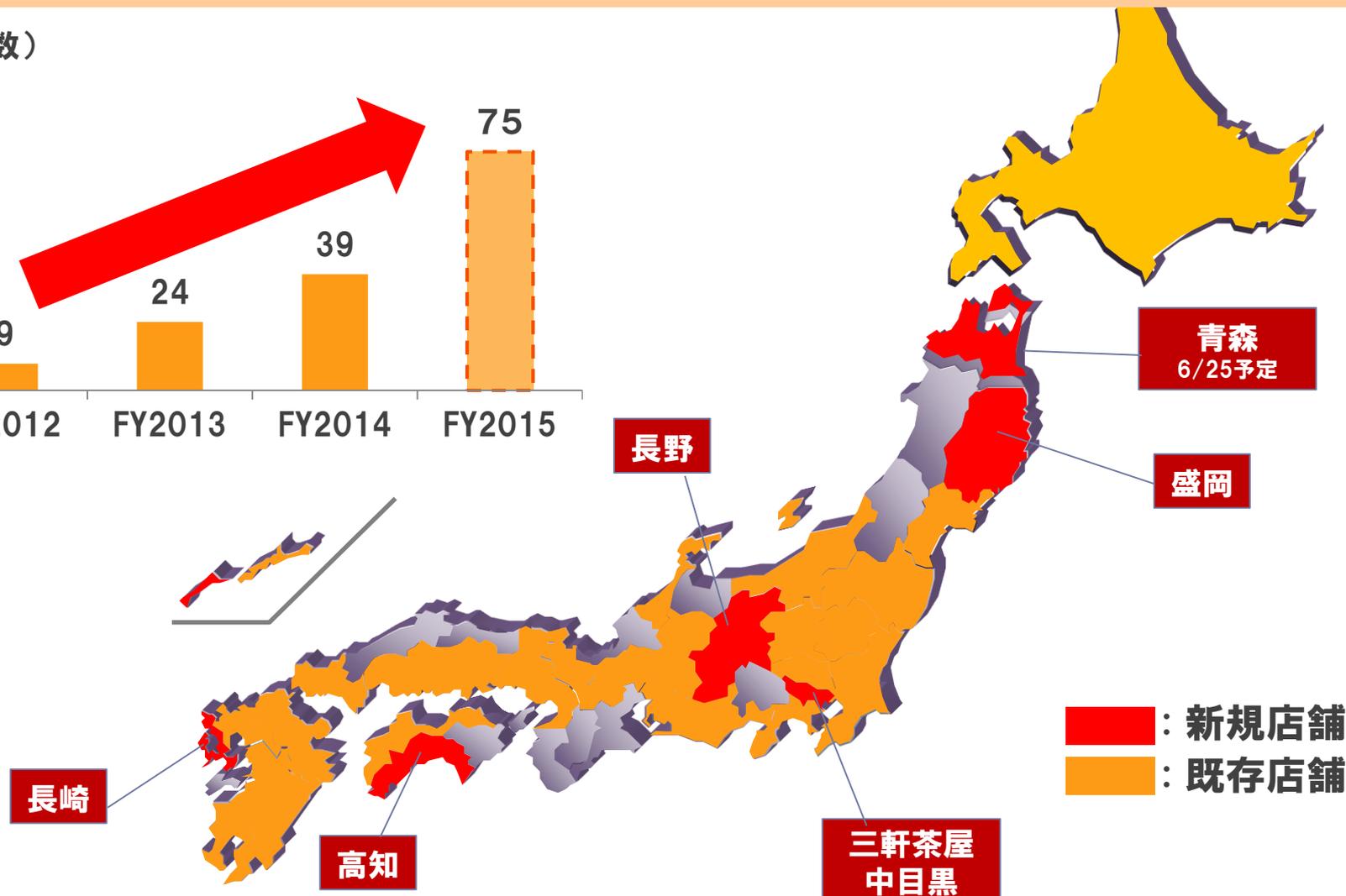
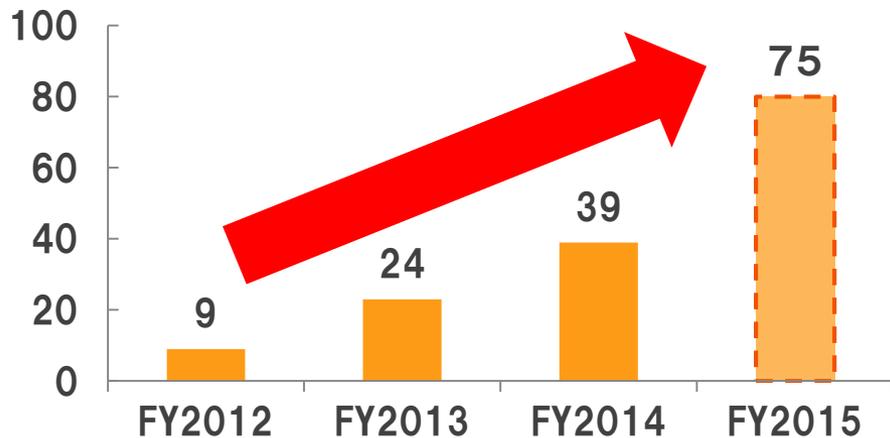
年間売上高は、50億円 → 100億円 → 192億円と、2期連続でほぼ倍増



### 3. 個別戦略 ① 既存セグメントの成長 RIZAP出店状況

2016年3月末時点で、国内75店舗、海外6店舗まで拡大

(国内店舗数)



### 3. 個別戦略 ① 既存セグメントの成長 ・ ストック型ビジネスモデルへの転換 ゲストのリピート率

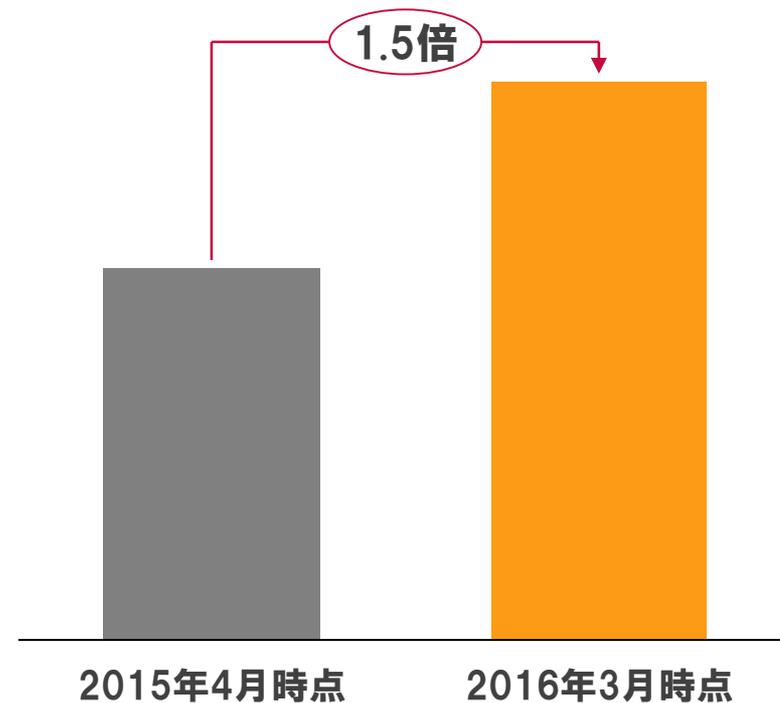
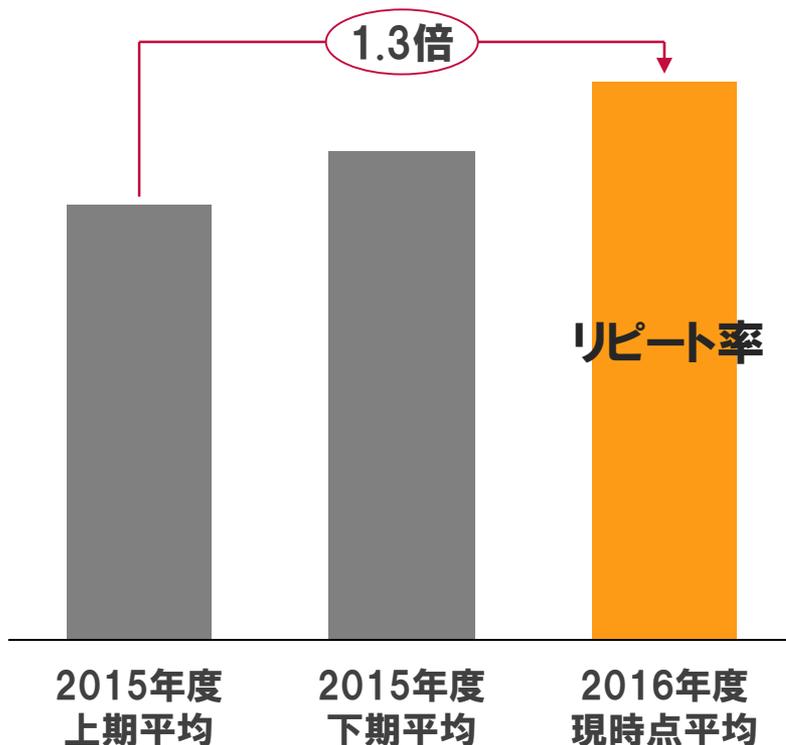
リピート率向上による顧客基盤が拡大し、安定的な収益性が向上。  
ストック型ビジネスモデルへの転換が、順調に進捗

高い満足度により、リピート率が向上

結果、1年後の継続率が1.5倍に

(リピート率の推移、%)

(1年後残存率、%)



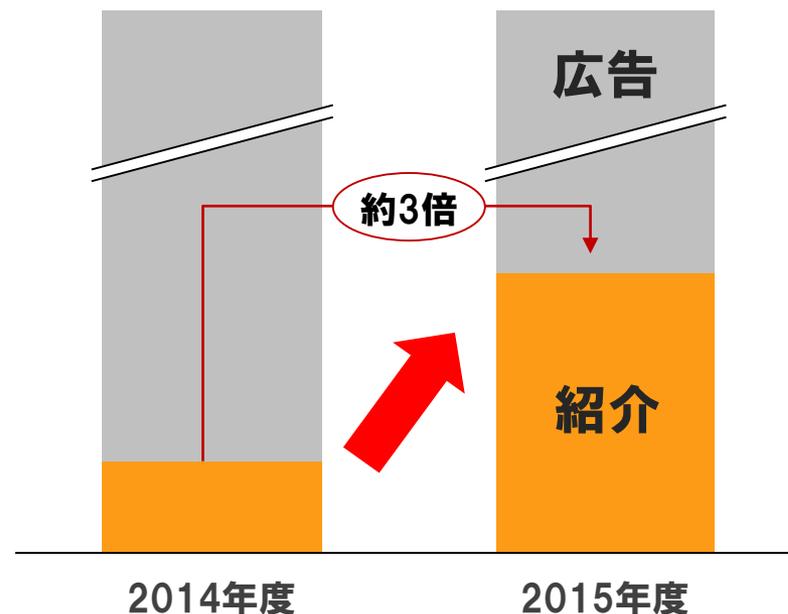
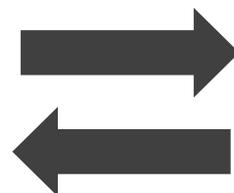
### 3. 個別戦略 ① 既存セグメントの成長 ・ ストック型ビジネスモデルへの転換 リピート率と紹介入会割合

拡大するゲスト基盤の拡大と、紹介入会件数の増加により、収益性が向上

#### ゲスト基盤からの「紹介」が拡大する好循環

(新規入会に占める紹介入会割合の推移、%)

拡大する  
顧客基盤

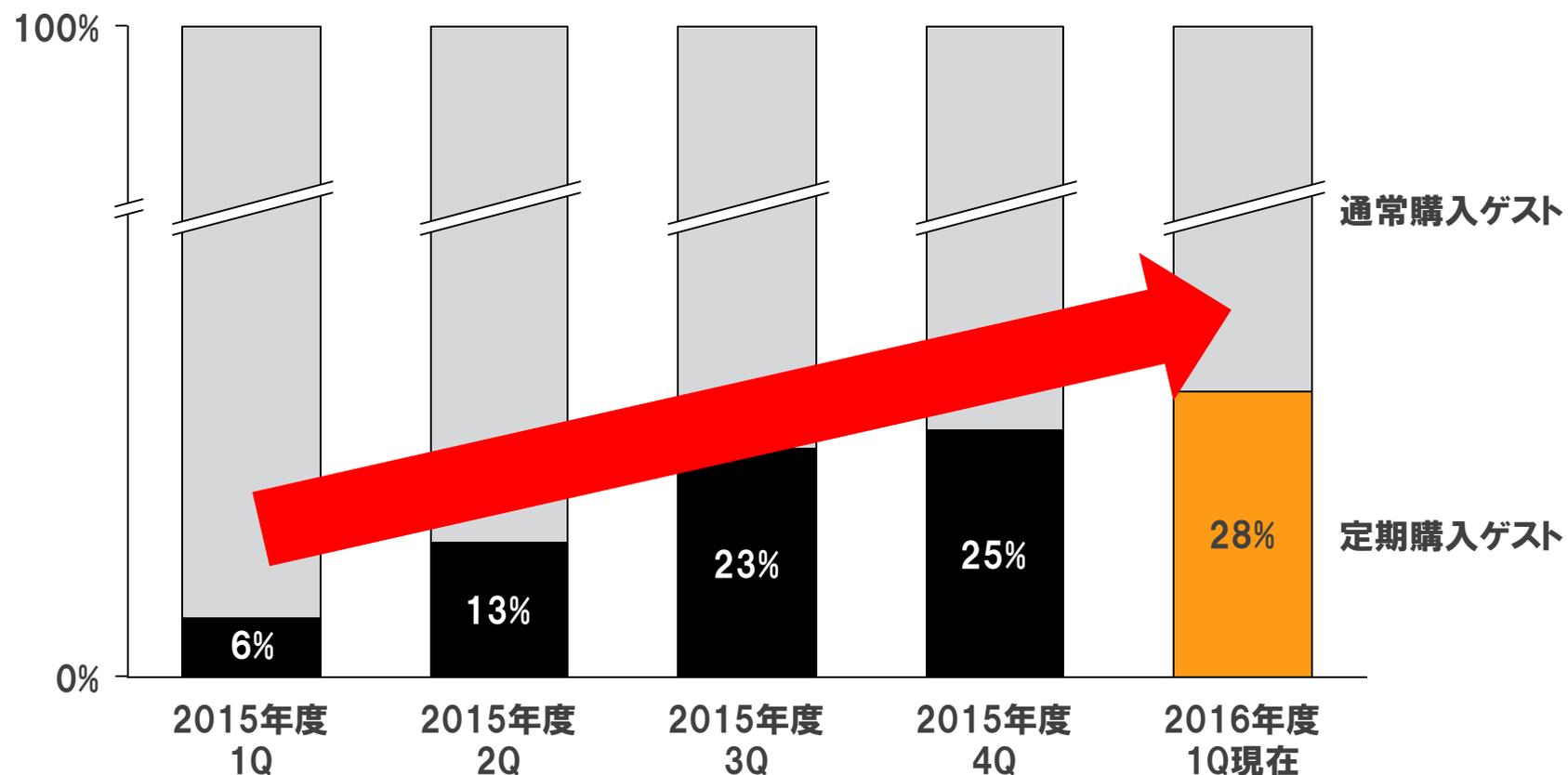


このストック型ビジネスモデルの好循環により  
前期に10億円を超える収益性インパクト

### 3. 個別戦略 ① 既存セグメントの成長 ・ ストック型ビジネスモデルへの転換 物販契約時の定期販売比率

継続価値を伝え続けることで定期比率が上昇し、物販の収益性も向上

#### 物販契約時の定期販売比率（四半期平均、％）



### 3. 個別戦略 ① 既存セグメントの成長 ・ 海外展開の加速化 海外展開のフェーズイメージ

昨年度は、テストマーケフェーズでの実績を踏まえて、今年度より本格展開。  
2020年度には、「グローバルヘルスケアNo.1企業」となることを目指す

	テストマーケフェーズ	本格展開フェーズ
時期	2015年度	2016年度以降
展開国	5か国 (中国、台湾、香港、 シンガポール、米国)	富裕層が多い 都市に展開
マーケティング	国内RIZAPと同様のマーケティング・ サービスを最小限の予算で テスト展開	ローカルニーズを踏まえた、 各国ごとのマーケティング・ サービスを展開
提供サービス	消費者リサーチでローカルのニーズ を徹底把握	海外都市ごとに事業提携先を 検討

上記に加え、アリババ提携などグローバル展開の加速化を見据え、  
今期からIFRSを任意適用

### 3. 個別戦略 ① 既存セグメントの成長 ・ 海外展開の加速化 海外テストマーケティングの状況

前期は、海外展開におけるテストマーケティングを実施。  
上海・台湾・香港は、好調に推移。シンガポール、米国は、PDCAを実行中

	上海	台湾	香港	シンガポール	米国
TV-CM	-				-
マス広告 (CM以外)					
WEB広告					
SNS・クチコミ					

各国ともに、体験いただいたゲストからは、サービスに対する高い評価をいただいている



RIZAPIは台湾のフィットネスセンターとはまるで違いました。医師である私も身をもって効果を実感しています。トレーナーは師でもあり、気のおける友でもあります。いつも傍にいて、私にやる気を起こさせ、もうひと踏ん張りさせてくれるんです。今では体も軽いし元気一杯ですよ。



私が不可能だと思っていたことを達成するためのサポート、そして人生を変える健康的なカラダ作りのサポートをしていただき、心から感謝しています！私の人生に大きな大きな影響を与えてくださいました。本当にありがとうございます！



トレーナーはナイスですし、何より成果が目に見えて出ることがとても嬉しい。その都度現状に合った実践的なトレーニングをしてくれるので、楽しみながらできます。開始2週目で昔の服が着れるようになり、ビックリ！妻も僕の体型の変化に驚いています。

写真はイメージ

### 3. 個別戦略 ① 既存セグメントの成長 ・ 海外展開の加速化 参考) 海外店舗のご紹介

#### 中国 上海店



#### 香港 湾仔店・中環店



#### 台湾 台北店



#### 米国 サンタモニカ店



#### シンガポール クラーク・キー店



信頼性の構築から、新たな付加サービス開発まで多角的に医療機関と連携

今期から本格着手

付加サービス  
開発

- 体組成・血液検査データの統計分析による医療費負担の軽減額推計
- 医師によるRIZAP店舗巡回サービス
- RIZAP会員向け無料医師相談サービス

新商品・  
サービス開発

- 医学的見地に基づいたシニア層向けの新サービス開発
- RIZAPトレーナーによる安全で効果的な介護メソッドの開発
- 一般向け、介護施設向けの低糖質フードの開発

サービスへの  
送客・集客

- 各医療機関の患者・人間ドック受診者からの送客

RIZAP人材の  
スキルアップ

- RIZAPトレーナーの医療関連知識の向上
  - ✓ 様々なゲストニーズに対応できるメディカルトレーナーの育成

RIZAPブランドの  
信頼性構築

- **100名以上の医師RIZAPモニターによる医学的見地からの考察**
- 医療シンポジウムの開催によるRIZAPプログラムへの理解促進
- 医師の監修による医学的知見を活用した独自のエビデンス開発

実現済み

### 3. 個別戦略 ① 既存セグメントの成長 ・ ヘルスケア領域の拡大 医師の臨床試験によるヘルスケアプログラム構築

RIZAPを体験した医師が医学的及び科学的見地から、プログラム構築に関わることで、より効果的なプログラム構築が可能



100名を超える医師が自ら臨床試験

スーパートレーナーと管理栄養士

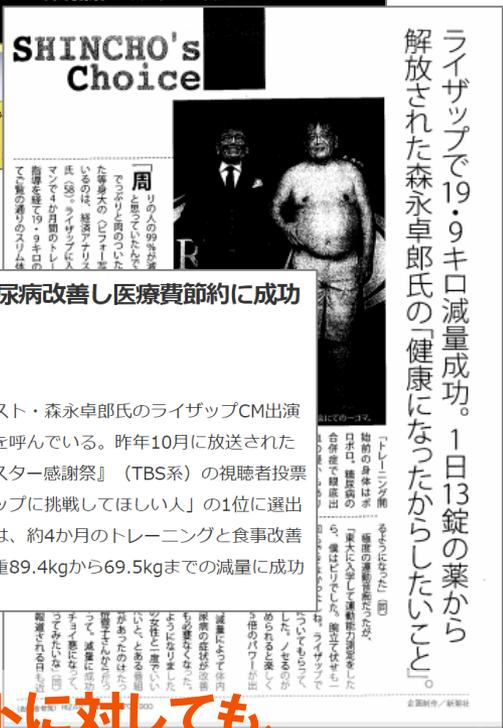
**RIZAPを自ら体験した医師が自らのデータをもベースに  
医学的見地及び科学的見地からより安全性が確保された、  
より効果の高いプログラムの構築に参画**

(例)

- ・ シニア向けプログラム
- ・ 疾患をお持ちのゲスト向けプログラム 等

### 3. 個別戦略 ① 既存セグメントの成長 ・ ヘルスケア領域の拡大 ヘルスケア領域の本格取組み

ボディメイクだけでなく、ヘルスケア領域への進出を加速化する



#### 森永卓郎氏 ライザップ挑戦で糖尿病改善し医療費節約に成功

マネーポストWEB 3月15日(火)16時0分配信



経済アナリスト・森永卓郎氏のライザップCM出演が大きな話題を呼んでいる。昨年10月に放送された『TBSオールスター感謝祭』（TBS系）の視聴者投票で、「ライザップに挑戦してほしい人」の1位に選出された森永氏は、約4か月のトレーニングと食事改善によって、体重89.4kgから69.5kgまでの減量に成功した。

森永卓郎氏のプロモーションに想定を上回る大きな反響  
・ 改めて、RIZAPのヘルスケア効果への期待を実感

2016年度も、RIZAPにしかできないヘルスケアサービスをより追求していく

(例)

- ・ ヘルスケアチームの構築
- ・ シニア向け新サービスの立上げ
- ・ 医療エビデンスのマーケティング活用

疾患を持つゲストに対しても、RIZAPの絶大な効果が実証

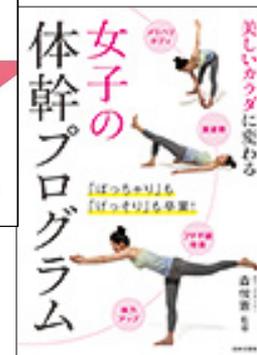
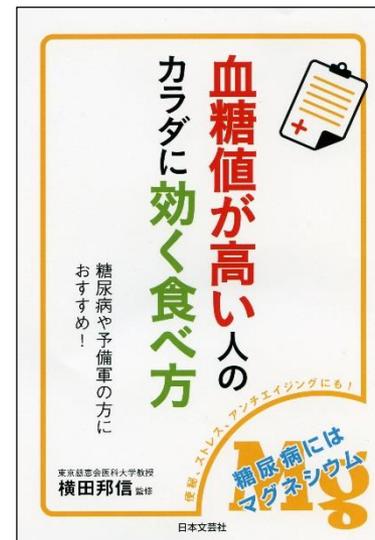
### 3. 個別戦略 ① 既存セグメントの成長 その他の取組み

あらゆる分野においても、『「人は変わる。」を証明する』を理念として、チャレンジしていく

	美容健康	アパレル	住関連ライフスタイル	エンターテイメント
前期	<ul style="list-style-type: none"> <li>通販事業の越境EC開始</li> <li>どろあわわのリブランディング</li> <li>エステナードの新商品販売</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>エンジェリーベの越境EC開始</li> <li>物流機能などの統合開始</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>タツミプランニングのグループ入り</li> <li>アイデアの収益性が改善</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本文芸社のグループ入り</li> </ul>
今期	<ul style="list-style-type: none"> <li>マルコ社のグループ入り（予定）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>三鈴のグループ入り</li> <li>シナジー発揮の本格始動による収益の改善</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>タツミプランニング・アイデア・RIZAPの共同事業の開始</li> <li>パスポート社のグループ入り（予定）</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>日本文芸社メディアとRIZAP/RIZAP GOLFの連携</li> </ul>

### 3. 個別戦略 ① 既存セグメントの成長 例) 日本文芸社とのシナジー

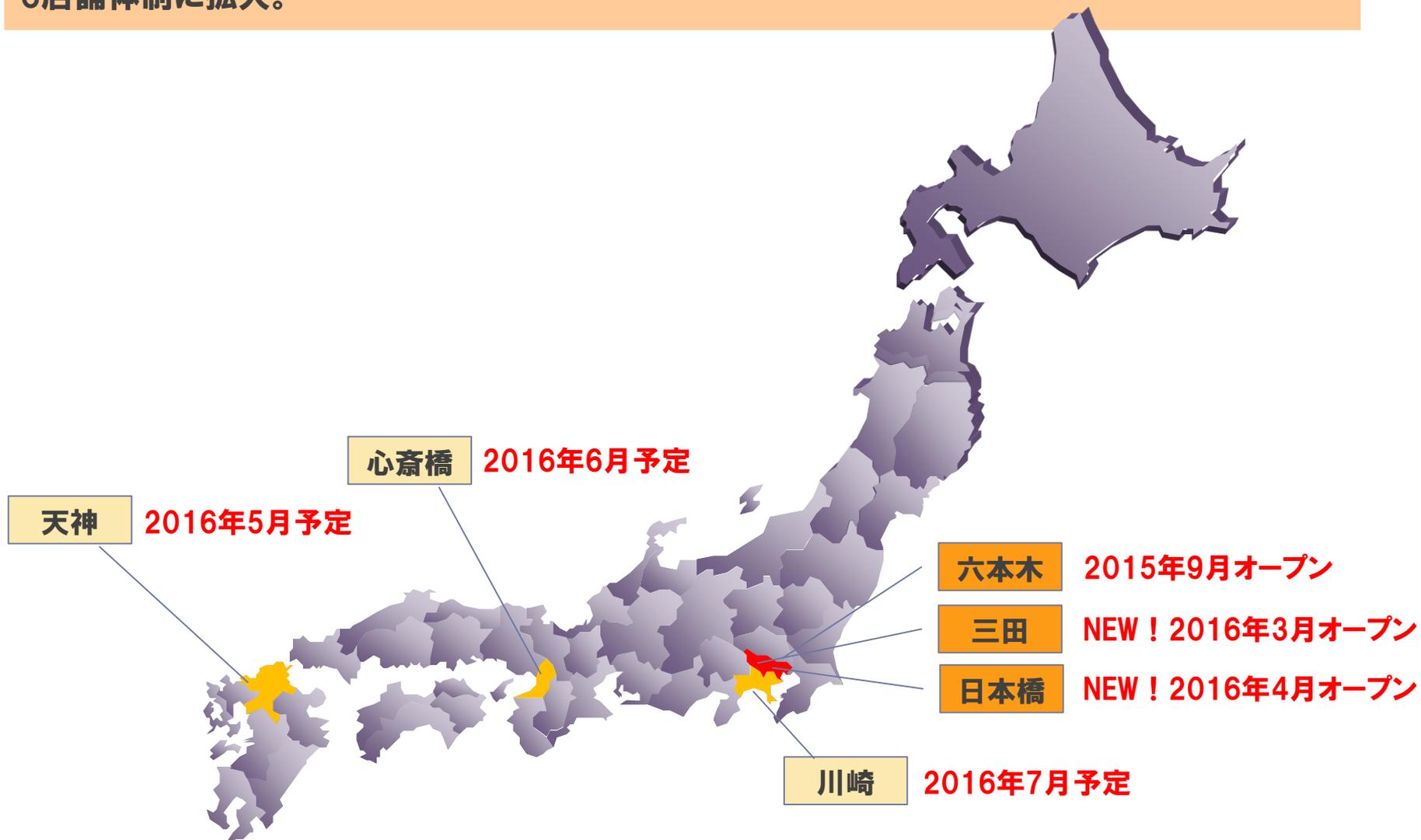
日本文芸社のメディア媒体を、あらゆるグループ商材で応用し、マーケティングにつなげていく



自己投資産業をドメインとする当社がメディアを持つ意義は大きい

### 3. 個別戦略 ② 新規事業の立上げ RIZAP GOLFの進捗

RIZAP GOLFに問い合わせが殺到。多数の待ちが発生している状況にお応えするため、6店舗体制に拡大。



# 3. 個別戦略 ② 新規事業の立上げ 広告展開の加速化

交通広告やWEB広告を中心にプロモーションを実施中。今後は、TVCMなどの展開を加速

スコアにコミットする。



**RIZAP GOLF**  
ライザップゴルフ 検索

あなたも今すぐ **100切りスイングへ!** 本気の才限定!

たった2ヶ月で、驚きのスコアUP!

コースがスムーズに回るようになった。私の得意技はアプローチショット!

「一貫した指導は専任の良先生が楽しく教えてくれたことです。おかげで良いスコアを出すという気持ちになりました! またレッスンスムンと自然でもう1回やり直すことを断げたら、ちやんと芯に当たる得意技も習得することができました。」

スコアUP **124 → 97** 124 → 97 **7打** 4打増え3打減

0120-063-700

スコアにコミットする。



**RIZAP GOLF**  
ライザップゴルフ 検索

無料 カウンセリング実施中!

お申し込み **24時間以内**にご連絡いたします ▶ ご希望の店舗・日程を 選んで完了

本気でゴルフが上手になりたいと思っている方は、お電話ください!

ライザップゴルフ スコアアップコトコトゴルフスクール [日本株・三田店・日本橋店(4月OPEN)]

0120-063-700

30日間 全額返金

スコアにコミットする。



**RIZAP GOLF**  
ライザップゴルフ 検索

専属プロコーチのサポートで、**夢の80台へ!** 本気の才限定!

科学的根拠に基づく **マンツーマンレッスン**

最新型での飛球分析から飛球軌道やボールの回転を計測する最新のマンツーマンレッスンを導入し、1人1人の特性にあわせてオーダーメイドプログラムで徹底指導。

30日間 全額返金

スコアにコミットする。



**RIZAP GOLF**  
ライザップゴルフ 検索

もうどんな状況でも怖くない。

30日間全額返金

無料カウンセリング実施中!

本気でゴルフが上手になりたいと思っている方は、お電話ください!

ライザップゴルフ スコアアップコトコトゴルフスクール [日本株・三田店・日本橋店(4月OPEN)]

0120-063-700

30日間 全額返金

スコアにコミットする。



**RIZAP GOLF**  
ライザップゴルフ 検索

たった2ヶ月で、**驚きのスコアUP!** 本気の才限定!

3つのスコアメイク環境

ライザップゴルフ オリジナルメニュー **マンツーマン** **オンライン**

プロコーチで専任の良先生が楽しく教えてくれたことで、おかげで良いスコアを出すという気持ちになりました! またレッスンスムンと自然でもう1回やり直すことを断げたら、ちやんと芯に当たる得意技も習得することができました。」

スコアUP **92 → 76** 92 → 76 **113 → 79** 4打増え3打減

0120-063-700

スコアにコミットする。



**RIZAP GOLF**  
ライザップゴルフ 検索

30日間全額返金

無料カウンセリング実施中!

本気でゴルフが上手になりたいと思っている方は、お電話ください!

ライザップゴルフ スコアアップコトコトゴルフスクール [日本株・三田店・日本橋店(4月OPEN)]

0120-063-700

30日間 全額返金

スコアにコミットする。



**RIZAP GOLF**  
ライザップゴルフ 検索

本気で上達を目指す方のみ募集!

専属プロコーチと3つの要素

マンツーマンレッスン **オンラインレッスン** **レッスンスペース**

30日間 全額返金

スコアにコミットする。



**RIZAP GOLF**  
ライザップゴルフ 検索

自分史上、最強の飛距離だ。

無料 カウンセリング実施中!

本気でゴルフが上手になりたいと思っている方は、お電話ください!

ライザップゴルフ スコアアップコトコトゴルフスクール [日本株・三田店・日本橋店(4月OPEN)]

0120-063-700

30日間 全額返金

1.4兆円のゴルフ市場を取り込むために、レッスンスタジオ以外の領域にもチャレンジ



- オリジナルゴルフクラブ



- オリジナルゴルフウェア

「コミットスイーツ」は、想定を3倍以上に上回るヒット商品に。  
業界リーダー企業から続々と企画が持ち込まれ、コラボレーションによる展開を加速

コミットスイーツ  
(コンビニ・スーパーでの販売)

RIZAP監修  
**低糖質スイーツ発売!**  
期間限定 ミニストップ先行発売4月19日(火)~  
2016年5月1日~6月30日まで

濃厚コミットチーズケーキ 糖質 <b>57%</b> カット 糖質 5.9g <sup>※2</sup>	コミットプリンパフェ 糖質 <b>53%</b> カット 糖質 9.2g <sup>※2</sup>	コミットチョコパフェ 糖質 <b>58%</b> カット 糖質 8.9g <sup>※2</sup>
--	--	--

※1 ドンレミー製法比較  
※2 エリスリトールを除いた糖質量



想定を3倍を超える売上

RIZAPフード通販

糖質  
最大<sup>※1</sup>  
**69%カット**  
No.1

ライザップのこだわり低糖質パスタで  
おいしくダイエット  
低糖質パスタ  
詳しくはこちら

LOCA-Laboの低糖質フードは  
完全個室プライベートジム  
RIZAPで公式採用  
最高のカラダを作り上げるライザップがボディマネジメントノウハウを結集

伊勢丹の催事

RIZAP FOOD 初めての店頭販売  
伊勢丹新宿店フードコレクションに  
RIZAPが参加します!  
2016年5月18日(水)~5月24日(火)

今後は、法人へのランチデリや、飲料などの分野にも進出を検討

### 3. 個別戦略 ② 新規事業の立上げ RIZAPブランド通販事業

商品開発スキルやマーケティングスキルを活かした、RIZAPブランドの通販商品を展開予定

通販事業では、新商品を続々リリース

新発売

ハリ、うるおい、もっと！  
弾め！大人の“ゆらぐ肌”。

DOROWaの新エイジングケア理論  
まっさらな肌に連攻アプローチ。

ハリ導入美容液、誕生。

ハリ肌モイストセラム  
150ml / 2〜3ヵ月分  
単品購入価格 7,800円(税別)

商品を購入する

無香料 | 無着色 | 無鉱物油  
<株式会社サティス製薬 共同開発>

ESTENAD

メディカル × RIZAP 監修

ハリがない…。スキンケアの限界を感じた方々に。

限界知らずの、**ハリ覚醒**

引き締める EMS  
ハリ用 オールインワン ジェル  
温めほぐす RF  
届ける ION

エステナードシリーズ  
美顔器 オールインワンジェル  
累計84万台 & 累計827万本突破！

ご満足いただければ  
30日間返金保証

エステナード リフトイ  
単品購入価格 28,000円(税別)

エステナード  
パーフェクトジェル (80g)  
単品購入価格 4,980円(税別)

商品開発スキルを、これまで以上に  
RIZAPブランドで活用していく

認知度の高い「RIZAP」ブランド商品の  
訴求力の高さは過去に実証済み

- RIZAPグローバルエクサ(TBS連携)
- RIZAP STYLE

今後は、様々なジャンルのRIZAPブランド  
での高クオリティの新商品を開発・販売



引き続き、溢れる『三日坊主市場』を取り込む革新的なサービスを生み出していく

ダイエット



趣味



料理



食生活改善



美容

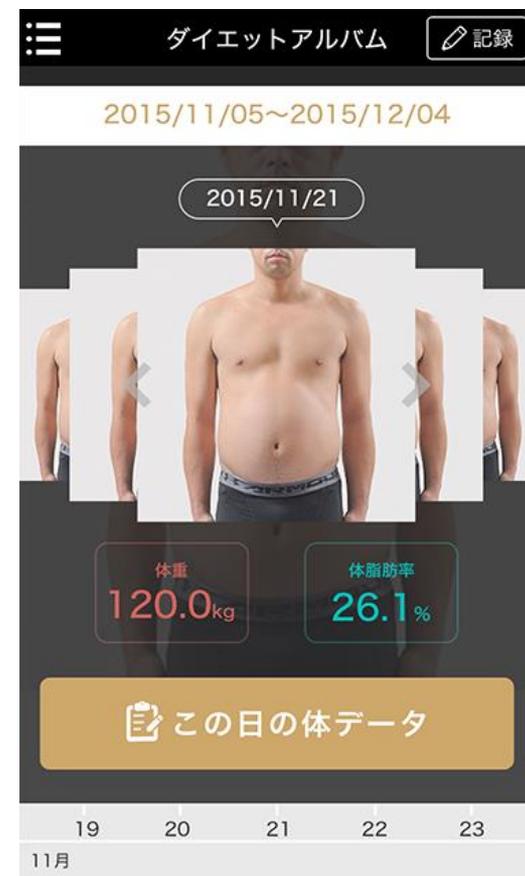


英会話



### 3. 個別戦略 ③ 事業提携戦略の強化 ソフトバンク社と提携したRIZAPアプリの進捗

これまでにないコンセプトで、自宅で『結果にコミットする』WEBサービスを、7月にリリース予定



※画像は開発中イメージ

### 3. 個別戦略 ③ 事業提携戦略の強化 新たな事業提携の取組み

業界リーダー企業との事業提携を次々と実行予定



「ALA」を活用した共同開発商品の販売開始  
・商品名「RIZAP ACTIVE」



人間ドックとRIZAPを組み合わせたメディカルプラン



自己投資支援の美容・ヘルスケア予約サイト事業



RIZAPゲストや法人顧客の開拓に関する提携



このほか、様々なリーダー企業との提携を議論中

グループ間シナジーの徹底追求と、コーポレート・ガバナンスの更なる強化を目指す

攻め

A

投資対象先の積極発掘



B

シナジーの徹底追及



守り

C

経営諮問委員会の設置



D

グループガバナンスの強化



今後も、慎重に対象を選定することで、効果的なM&Aを実現

ロングリスト

- 証券会社や仲介会社との協力体制により多数の紹介案件を獲得
  - 母数案件を増やすことで、比較等による慎重な検討が可能

対象選定

- 下記視点を総合考慮し、対象を選定
  - i. グループ理念への貢献度
  - ii. 当社とのシナジーの余地
  - iii. 機能面

スキーム検討

- 最適な取得スキームの検討
  - 経営諮問委員会や、社内常勤会計士・社内常勤弁護士の活用
  - ブランドなど当社の強みを活かした企業価値創造効果も活用

グループ会社化

### 3. 個別戦略 ④ M&A/グループシナジーの強化 ⑤ シナジーの徹底追及 過去のシナジー事例

これまでも、グループシナジーを積極的に推進

KENKOU CORPORATION



I.D.E.A  
international



ANGELIEBE



RIZAP



骨盤ケア・  
トレーニング  
ガードル

KENKOU CORPORATION



JAPAN GALS



KENKOU CORPORATION



グループ各社



物流機能や  
仕入れの共通化

### 3. 個別戦略 ④ M&A/グループシナジーの強化 B シナジーの徹底追及 今後のグループシナジー予定

より積極的なグループシナジーにより、これまでにない商品やサービスを続々とリリース

MARUKO

(グループ入り予定)



- 補整下着とRIZAPメソッドを組合わせたより効率的なボディメイク

Tatsumi  
PLANNING



I.D.E.A.  
international

- インテリアまで含めた住宅やリフォームのトータルデザイン

日本文芸社



- ゴルフレッスン雑誌での集客やゴルフメソッドのムック本

Auntie Rosa



- オリジナルのゴルフウェア開発・販売

Tatsumi  
PLANNING



- 結果にコミットする新しいハウジングサービス

日本文芸社



- RIZAPメソッドやレシピ本の出版

### 3. 個別戦略 ④ M&A/グループシナジーの強化 C 経営諮問委員会の設置 委員会を構成いただくメンバー

取締役会傘下の委員会として、外部の有識者3名による経営諮問委員会を設置

竹中 平蔵氏



- 1951年生まれ
- 慶應義塾大学名誉教授、東洋大学教授。博士(経済学)。一橋大学卒業。
- ハーバード大学客員准教授、慶應義塾大学総合政策学部教授などを経て01年、小泉内閣の経済財政政策担当大臣。金融担当大臣、総務大臣などを歴任。
- 現在、アカデミーヒルズ理事長、(株)パソナグループ取締役会長、オリックス(株)社外取締役などを兼職。

藤田 勉氏



- 山一証券、メリルリンチを経て、2000年シティグループ証券入社。
- 2006～2010年日経アナリストランキング日本株ストラテジスト部門5年連続1位。
- 内閣官房経済部市場動向研究会委員、経済産業省企業価値研究会委員などを歴任。
- 慶應義塾大学「グローバル金融制度論」講師。一橋大学大学院博士課程修了、経営法博士。

松岡 真宏氏



- (株)野村総合研究所、パークレイズ証券会社を経て、UBS証券会社(現、UBS証券(株))に入社、株式調査部長兼マネージングディレクターに就任。
- 2003年に(株)産業再生機構に入社し、マネージングディレクターに就任。
- 2007年にフロンティア・マネジメント(株)を設立し、代表取締役に就任。

グループ全体のガバナンスを強化するための施策を実行

### 専門部署の 設置

グループガバナンスをモニタリングする「グループ経営管理室」を設置

### 人財

グループのガバナンスと成長を促進するための人材採用を強化

- ✓ 社内公認会計士 3名(本社)
- ✓ 社内弁護士 2名(本社)
- ✓ 代表取締役経験者 12名
- ✓ 大手コンサルティングファーム出身者 16名

### 仕組み・ システム

グループ経営管理を効率化するための会計・財務システムの進化

# 2020年度

売上 3,000億円

営業利益 350億円

## 達成へ

自己投資産業で  
世界No.1ブランド  
をつくる。

**ご清聴、誠にありがとうございました。  
今後とも何卒よろしくお願い申し上げます。**

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。

**健康コーポレーション株式会社**

<http://www.kenkoucorp.co.jp/>

**KENKOU  
CORPORATION**

