

企業調査レポート

RIZAPグループ (2928)



2021.7.9

■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72社を有する、自己実現に関連する商品・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、アパレルの夢展望、キッチン雑貨のアイデアインターナショナル、フィットネス・保育等のSDエンターテイメント、ワンダーコーポレーション及びHAPiNS、ジーンズメイトの共同持株会社であるREXTが主力の上場子会社となる。

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 (2021年7月9日時点)
従業員	225名(平均年齢: 36.1歳、平均勤続年数: 4.1年)
発行済株式数	556,218,400株
時価総額	119,586百万円 (2021年7月9日時点)

■ 実績と見通し

2021年3月期の連結業績(IFRS)は、売上収益が169,649百万円(前期比12.3%減)、営業損益が1,241百万円の黒字(同777百万円の赤字)、税引前損失が817百万円(同3,202百万円の損失)、親会社の所有者に帰属する当期損益が1,556百万円の黒字(同6,046百万円の赤字)だった。2019年3月期から継続的に取り組んできた経営再建を完遂し、営業利益及び最終利益ベースでは、3年ぶりに通期黒字を達成する着地となった。

2022年3月期(IFRS)については、売上収益が170,000百万円(前期比0.2%増)、営業利益は7,000百万円(前期比463.7%増)、親会社の所有者に帰属する当期利益は3,000百万円(前期比92.8%増)をそれぞれ見込んでいる。重点テーマとして独自コンセプトの「BPX(ビジネス・プロセス・トランスフォーメーション)」を掲げており、同コンセプトの下、継続的な事業改革を通じて、大幅増益を達成する計画となっている。

※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
2022年3月期 (通期予想)	170,000	0.2%	7,000	463.7%	3,000	92.8%	-円
2021年3月期	169,649	△12.3%	1,241	-	1,556	-	0円
2020年3月期	193,461	△8.3%	△777	-	△6,046	-	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

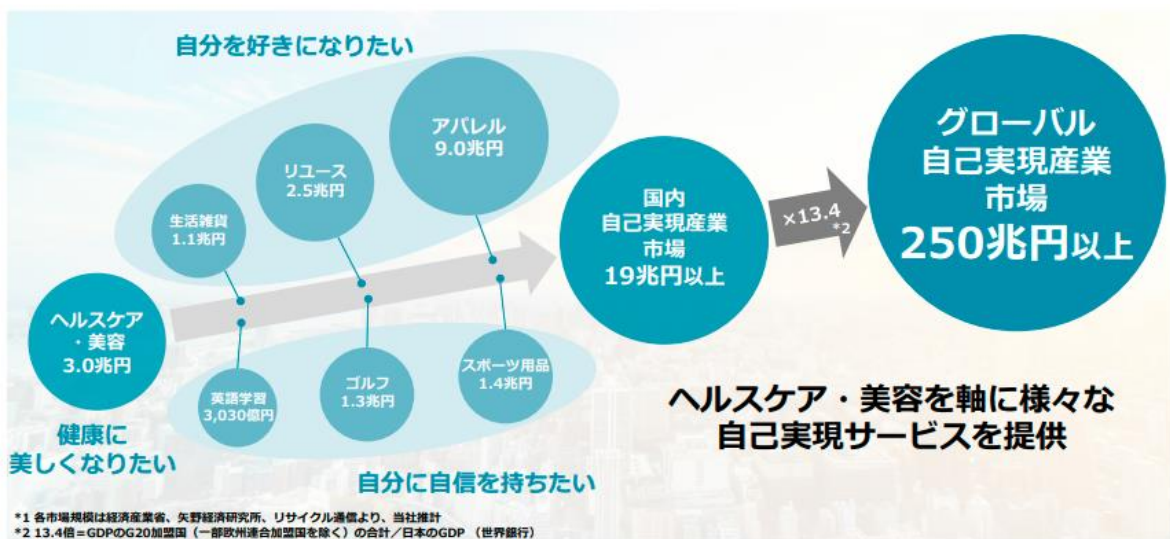
同社は、「自己実現産業」を軸とした複合企業である。特にRIZAPボディメイクで知られており、2か月約30万円にて、週2回のトレーニング及び毎日の食事サポートを行い、顧客の理想の体づくりの支援を行う（サプリメント等の商品販売を合わせると顧客単価はさらに上昇）。SNS等も積極的に活用し、動画コンテンツを充実させている他、無人ルームにおける完全非接触のトレーニング提供に向けてテストを進める等、コロナ禍における環境及びニーズの変化に即応する形で事業を変容させている。こうした対応力を含めた、RIZAPのブランド力は見えざる資産として挙げられよう。パーソナルトレーニングジムについては、参入障壁自体はそれ程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。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71店舗(2021年2月末現在)となっており、統廃合を進めて店舗数が減少した「RIZAP」の123店舗（海外店舗を含む、2021年3月末現在）と依然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（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37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。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か月で約30万円）も提供しており、シニア向けニーズの取り込みが見込まれる。また、血液検査及び身体の精密計測により、データを収集・分析。医療機関との連携により、医師監修の健康数値改善を目的としたオリジナルプログラムを作成する「メディカルボディメイクプログラム」（月額約5万円）の提供が始まり、順調に利用者が拡大している。

また、RIZAP以外にも女性専用暗闇フィットネス「EXPA（エクスパ）」を立ち上げており、コロナ禍後の事業拡大に注目が集まる。

なお、同社が「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、2021年3月期段階の売上高ベースで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大きく低下している。当然、同セグメントについては、コロナ禍における低迷が影響している部分は大きいものの、会社側としても今後は「RIZAP」一色の旧来イメージからの脱皮を図っていく方針であると弊社では考えている。

■ 自己実現産業の市場規模



※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)ジャパングャ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)ジャパングャ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)ジャパングャ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)ジャパングャルズ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)
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)タツミブ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)

年月	沿革
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)ピ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	子会社である(株)ワンダーコーポレーション、(株)HAPiNS、(株)ジーンズメイトが共同株式移転の方式により、3社の親会社となる共同持株会社「REXT(株)」を設立。REXT(株)が東京証券取引所JASDAQスタンダード市場に上場 (証券コード7697)

■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	149,886,000	26.95
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
株式会社ジャパネットホールディングス	2,000,000	0.36
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
合計	366,837,200	65.95

※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72社を有する、自己実現に関連する商品・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、アパレルの夢展望、キッチン雑貨のアイデアインターナショナル、フィットネス・保育等のSDエンターテイメント、ワンダーコーポレーション及びHAPiNS、ジーンズメイトの共同持株会社であるREXTが主力の上場子会社となる。

なお、構造改革の一環として、従来の (1) 美容・ヘルスケア (2) ライフスタイル (3) プラットフォームの3セグメントの再編を実施。2021年3月期から「美容・ヘルスケア」セグメントが「ヘルスケア・美容」セグメントに、「プラットフォーム」セグメントが「インベストメント」セグメントにそれぞれ変更となっている。

ヘルスケア・美容事業

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・健康食品の販売等を行っている。

(主要グループ会社)

RIZAP、MRKホールディングス、健康コーポレーション、ジャパングールズ等

ライフスタイル事業

エンターテイ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、スポーツ用品の企画・開発・製造および販売、住宅・リフォーム事業を行っている。

(主要グループ会社)

REXT、ワンダーコーポレーション、ア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、アンティローザ等

インベストメント事業

グループ内の投資事業および再建を加速させるためのセグメント。

(主要グループ会社)

SDエンターテイメント、夢展望、堀田丸正、湘南ベルマーレ、サンケイリビング新聞社等

※決算説明資料より引用

■業績動向

経営再建を完遂、営業及び最終利益ベースでは3年ぶり通期黒字

2021年3月期決算

2021年3月期の連結業績（IFRS）は、売上収益が169,649百万円（前期比12.3%減）、営業損益が1,241百万円の黒字（同777百万円の赤字）、税引前損失が817百万円（同3,202百万円の損失）、親会社の所有者に帰属する当期損益が1,556百万円の黒字（同6,046百万円の赤字）だった。2019年3月期から継続的に取り組んできた経営再建を完遂し、営業利益及び最終利益ベースでは、3年ぶりに通期黒字を達成する着地となった。コロナ禍における迅速かつ適切な危機対応及びグループガバナンス強化の目的で、グループ社長会を毎週開催。重要経営指標をランキング形式で発表し、上位/下位企業の社長が状況や進捗等を報告。これにより、優れた取り組みをしている企業のノウハウを全体に迅速共有することが可能となったことも、業績に寄与した。

第1四半期において、2020年4月7日から5月25日の緊急事態宣言発出中に、同社グループ全店舗数の約7割（780店舗）を臨時休業するなど、新型コロナウイルスの感染拡大影響を大きく受ける格好となった。しかし、HAPiNSやアイデアインターナショナル、アンティローザなどの注力していたEC施策が奏功した企業の貢献などが業績を大きく支えた。実際、同社グループのEC比率は、2020年3月期の11%から2021年3月期には18.7%まで拡大している。

利益面では、店舗の統廃合とそれに伴う人員配置見直し、EC販売の拡大、グループ社員のリモートワーク対応による効率化はもちろん、グループ横断的な在庫圧縮を推進。棚卸資産残高は、2020年3月末の335億円から2021年3月末には286億円となり、約50億円の削減を達成している。また、販管費削減の目玉施策だった「賃料削減プロジェクト」についても、本社縮小・統合を進めたことで、2020年の17.0億円から2021年には9.8億円まで縮小。安易に広告宣伝・販促費を急減させることなく、販管費約120億円の削減を達成したことは一定の評価が与えられよう。財務面からは、現金及び現金同等物も2020年3月末の270億円から337億円まで順調に積み増している他、有利子負債の返済能力も改善傾向が見て取れる。前回レポートにおいて、20年3月期の営業キャッシュフローが、IFRS第16号の影響を除いても、小幅ながら黒字転換したことを評価すべき旨を指摘したが、2021年3月期では約124億円にまでこれが拡大しており、安定感を取り戻し、成長路線への回帰を感じさせる印象だ（IFRS第16号の影響を含めれば約231億円と過去最高値）。

単位：百万円

売上	2020年3月期	2021年3月期	前期比	損益	2020年3月期	2021年3月期	前期比
ヘルスケア・美容セグメント	52,063	43,691	83.9%		▲2,193	▲113	-
MRK	18,919	18,330	96.9%		753	512	68.0%
非上場子会社 13社及び調整額	33,144	25,361	76.5%		▲2,947	▲626	-
ライフスタイル	98,828	93,013	94.1%		3,108	3,616	116.3%
ワンダーコーポレーション	61,207	56,032	91.5%		1,162	1,041	89.6%
アイデアインターナショナル	15,066	16,974	112.7%		394	1,199	303.7%
HAPiNS	8,324	6,834	82.1%		▲286	114	-
ジーンズメイト	7,769	5,512	71.0%		4	▲795	-
非上場子会社 7社及び調整額	6,460	7,660	118.6%		1,832	2,056	112.2%
インベストメント	43,918	34,208	77.9%		400	▲528	-
夢展望	7,871	6,019	76.5%		▲71	▲447	-
SDエンターテイメント	4,602	3,661	79.5%		133	▲414	-
堀田丸正	5,547	3,779	68.1%		▲133	▲801	-
非上場子会社 9社及び調整額	25,898	20,747	80.1%		472	1,135	240.6%
調整額	▲1,349	▲1,264	-		▲2,093	▲1,732	-
全社	193,461	169,649	87.7%		▲777	1,241	-

■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43,691百万円（前期比16.1%減）、営業損失は113百万円（前期は2,193百万円の損失）となった。RIZAP関連事業は、全トレーナーが月2回のPCR検査を実施する体制を確立した他、オンラインセッションを引き続き提供、さらに「TikTok（ティックトック）」やYouTubeでトレーニング動画を公開するなど、非対面・非接触の新しいサービスに取り組んでコロナ禍の影響を緩和した。加えて、全国189店舗の採算性の見直しを行い、店舗の統廃合を進めた。その他、MRKホールディングスは、ブライダル事業、マタニティ及びベビー関連事業が苦戦したものの、婦人下着及びその関連事業において、主力の補正下着で期間限定カラー商品の発売等が好評を得るとともに新規事業のM.B.M.S(ドクターサプリ)がテストマーケティングから本格展開に向けて順調な立ち上がりを見せた結果、増収となった。

(2) ライフスタイル

セグメントの売上収益は93,013百万円（前期比5.9%減）、営業利益は3,616百万円（前期比16.3%増）となった。ワンダーコーポレーションは、WonderGOO事業、TSUTAYA事業において、コロナ禍における巣ごもり需要を取り込んだ。また、不採算部門の撤退縮小や収益力の高い事業の導入等の構造改革により、収益改善も進展。一方で、リユース事業を行っているWonderREX事業は引き続き厳しい状況に。ただし、20年10月に自社運営のECサイトをオープンした他、買い取りに特化した新業態店舗の出店や、買取鑑定会などのイベント強化に注力。また、新星堂事業においても、感染拡大対策を講じたリアルイベントのみに留まらず、ライブ配信とEC販売の融合イベント、インターネットサイン会やオンライントークイベント、ドライブインシアターなどの新しい生活様式に合致したイベントを多数実施した。イデアインターナショナルは、Eコマース事業で「ブルーノ」のキッチン家電が大きく売上を伸ばした他、北米市場でもコンパクトホットプレートを中心に売上を拡大した結果、増収となった。HAPiNSは、自社オンラインショップサイトのリニューアルやオンラインショップ限定商品の販売などを実施したが、長期の臨時休業や営業時間短縮の影響が大きかった。ただし、PB商品の拡充やセール期における売価変更の抑制等が奏功し増益。ジーンズメイトは、インバウンド需要の減少に伴う売上高の減少などにより、減収減益となった一方で、EC事業への再注力を開始し、人員増強やプロモーション強化を行った結果、EC売上が前年同期対比147.1%に拡大。また、自社PBブランド商品強化のためタレント・キャラクターとのタイアップ商品の拡充やプロモーションを積極的に行ったことに加え、店舗運営人員のミニマム化等の経費削減にも並行して取り組み、販管費が前年同期対比78.5%となった。

(3) インベストメント

セグメントの売上収益は34,208百万円（前期比22.1%減 ※セグメント変更の関係で組み換えあり）、営業損失は528百万円（前期は400百万円の利益）となった。SDエンターテインメントは、コロナ禍で利用が低下しているフィットネス店舗を、混雑を避けた利用がしやすい「24時間型」「365日型」への業態変更を進めた他、会費等の利用料金の見直しやサポートの充実等、各種取り組みを行ったものの、引き続き厳しい状況。一方、保育・介護事業は、保育施設が高い定員充足率で推移したこと、首都圏を中心に新たに7園開園したことにより増収となった。夢展望は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響による海外からの仕入商品の納期遅延、商業施設の休業および営業時間の短縮、消費者の購買意欲の低下など、引き続き厳しい環境が継続。一方、既存ブランド「DearMyLove」の成長が続いているほか、前期に立ち上げた新ブランド「rectangle」もファッション通販サイト「ZOZOTOWN」でランキング1位を獲得するなど、好調に推移。堀田丸正は、新型コロナウイルスの感染拡大による百貨店や専門店の営業時間短縮や集客の低下、店舗撤退、催事販売会の中止などが続いたことにより、減収減益に。

■ 損益計算書

単位：百万円

	2020年3月期	2021年3月期
継続事業		
売上収益	193,461	169,649
売上原価	103,726	91,163
売上総利益	89,734	78,485
販売費及び一般管理費	85,677	74,018
その他の収益	1,696	3,715
その他の費用	6,531	6,940
営業利益又は損失(△)	△777	1,241
金融収益	191	101
金融費用	2,616	2,160
税引前当期損失	△3,202	△817
法人所得税費用	2,557	△2,221
継続事業からの当期利益又は損失(△)	△5,760	1,404
非継続事業		
非継続事業からの当期利益	268	422
当期利益又は損失(△)	△5,491	1,826
当期利益又は損失(△)の帰属		
親会社の所有者	△6,046	1,556
非支配持分	554	270
当期利益又は損失(△)	△5,491	1,826
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	△11.42	2.04
非継続事業	0.55	0.76
基本的1株当たり当期利益又は損失(△)	△10.87	2.80
希薄化後1株当たり当期利益又は損失(△)(円)		
継続事業	△11.42	2.04
非継続事業	0.55	0.76
希薄化後1株当たり当期利益又は損失(△)(円)	△10.87	2.80

※決算短信よりRAKAN RICERCAが作成

※当連結会計年度において、子会社であるエス・ワイ・エス、北斗印刷及び日本文芸社を売却したことから、これらの事業を非継続事業に分類。このため、前連結会計年度におけるエス・ワイ・エス、北斗印刷及び日本文芸社の事業を非継続事業として修正再表示している。

■ 貸借対照表

単位：百万円

	2020年3月31日	2021年3月31日		2020年3月31日	2021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	27,047	33,786	流動負債		
営業債権及びその他の債権	25,871	18,726	営業債務及びその他の債務	27,546	26,102
棚卸資産	33,598	28,675	有利子負債	44,239	36,972
未収法人所得税	833	672	未払法人所得税	1,011	866
その他の金融資産	767	576	引当金	2,299	1,839
その他の流動資産	2,462	2,294	その他の金融負債	2	35
小計	90,581	84,732	その他の流動負債	4,796	5,249
売却目的で保有する資産	1,947	816	小計	79,895	71,065
流動資産合計	92,529	85,548	売却目的保有資産に直接関連する負債	459	939
非流動資産			流動負債合計	80,354	72,004
有形固定資産	25,822	21,989	非流動負債		
使用権資産	37,409	27,795	有利子負債	56,973	44,770
のれん	3,833	2,688	退職給付に係る負債	2,145	941
無形資産	3,383	2,648	引当金	4,334	3,562
その他の金融資産	13,823	12,430	その他の金融負債	1,470	946
繰延税金資産	2,529	4,923	繰延税金負債	973	294
その他の非流動資産	887	1,225	その他の非流動負債	322	293
非流動資産合計	87,688	73,700	非流動負債合計	66,221	50,808
資産合計	180,218	159,248	負債合計	146,576	122,813
			資本		
			資本金	19,200	19,200
			資本剰余金	6,748	6,972
			利益剰余金	△877	783
			その他の資本の構成要素	283	656
			親会社の所有者に帰属する持分合計	25,354	27,613
			非支配持分	8,287	8,821
			資本合計	33,642	36,435
			負債及び資本合計	180,218	159,248

※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

	2020年3月期	2021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	△3,202	△817
非継続事業からの税引前当期利益	586	432
減価償却費及び償却費	14,314	12,718
減損損失	4,963	3,206
金融収益及び金融費用	1,947	1,678
棚卸資産の増減	3,483	4,847
営業債権及びその他の債権の増減	5,087	4,728
営業債務及びその他の債務の増減	△7,696	△219
退職給付に係る負債の増減	△143	△75
引当金の増減	△158	△60
その他	△977	△596
小計	18,206	25,842
利息及び配当金の受取額	129	25
利息の支払額	△1,943	△1,672
法人所得税の支払額	△2,916	△2,048
法人所得税の還付額	443	980
営業活動によるキャッシュ・フロー	13,919	23,126
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	△465	△509
定期預金の払戻による収入	490	462
有形固定資産の取得による支出	△4,608	△3,067
有形固定資産の売却による収入	526	70
連結の範囲変更を伴う子会社株式売却による収入	2,164	2,024
敷金及び保証金の差入れによる支出	△525	△429
敷金及び保証金の回収による収入	1,298	1,481
事業譲受による支出	△944	-
事業譲渡による収入	-	550
その他	△1,326	△587
投資活動によるキャッシュ・フロー	△3,389	△4
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	3,714	△2,798
長期借入れによる収入	1,474	8,529
長期借入金の返済による支出	△16,358	△9,054
社債の発行による収入	342	-
社債の償還による支出	△2,061	△1,500
リース負債の返済による支出	△14,576	△11,874
非支配持分からの払込みによる収入	-	323
配当金の支払額	△3	△1
非支配持分への配当金の支払額	△72	△73
その他	△8	1
財務活動によるキャッシュ・フロー	△27,549	△16,448
現金及び現金同等物に係る換算差額	△50	38
現金及び現金同等物の増減額	△17,070	6,712
現金及び現金同等物の期首残高	42,245	27,047
売却目的保有資産に含まれる現金及び現金同等物の振戻額	1,926	54
売却目的保有資産に含まれる現金及び現金同等物の振替額	△54	△28
現金及び現金同等物の期末残高	27,047	33,786

※決算短信よりRAKAN RICERCAが作成

■業績見通し

独自コンセプト「BPX」を掲げて更なる事業改革へ

2022年3月期見通し

2022年3月期（IFRS）については、売上収益が170,000百万円（前期比0.2%増）、営業利益は営業利益は7,000百万円（前期比463.7%増）、親会社の所有者に帰属する当期利益は3,000百万円（前期比92.8%増）をそれぞれ見込んでいる。

同社は、2022年3月期の重点テーマとして独自コンセプトの「BPX（ビジネス・プロセス・トランスフォーメーション）」を掲げている。これは、「BPR（ビジネス・プロセス・エンジニアリング＝業務プロセス改革）」の上位概念と同社が位置付けているものだ（具体的なステップ及びイメージは次ページに図表掲載）。同コンセプトの実現に向けては、グループ全体の「統合DB構築」が全ての鍵になる。換言すれば、統合DBを構築することで、業務フローの可視化、間接・事業部門における業務のベストプロセス構築の他、最終的にはデータ分析による顧客の体験価値の更なる向上を実現することが可能となり、これを目指す一連の取り組みが「BPX」であるとまとめることができる。上述した総合的な事業改革を通じて、大幅増益を達成する計画となっている。

2022年で完結するものではなく、今後中長期的に取り組んでいくコンセプトであると弊社では認識しているが、まずはRIZAPグループでエンジニア100名を採用する計画の他、執行役員 DX推進本部長として鈴木 隆之氏を招聘しており、デジタルテクノロジーを活用した経営改革・新規事業開発をグループ横断的に進め、さらに加速していく方針だ。具体的には、「アプリ開発」、「OMO（オンラインとオフラインの融合）拡充」、「D2C（ダイレクト・ツー・コンシューマー）推進」等の戦略を推進していくことになるだろう。

なお、ワンダーコーポレーション、HAPiNS、ジーンズメイトの中間持株会社としてREXT社（前述した3社が上場廃止となり、REXT社がJASDAQ市場に新規上場）を設立しているが、こちらでもこうした背景の下での施策と評価できるだろう。統合DBの構築に向けた第一歩という側面の他に、高付加価値PB商品の拡充とEC化を一段と加速していく他、3社合同での共通購買等によりスケールメリットを追求、共通機能統合・店舗の統廃合等によるコスト競争力の向上等も目的となっている。

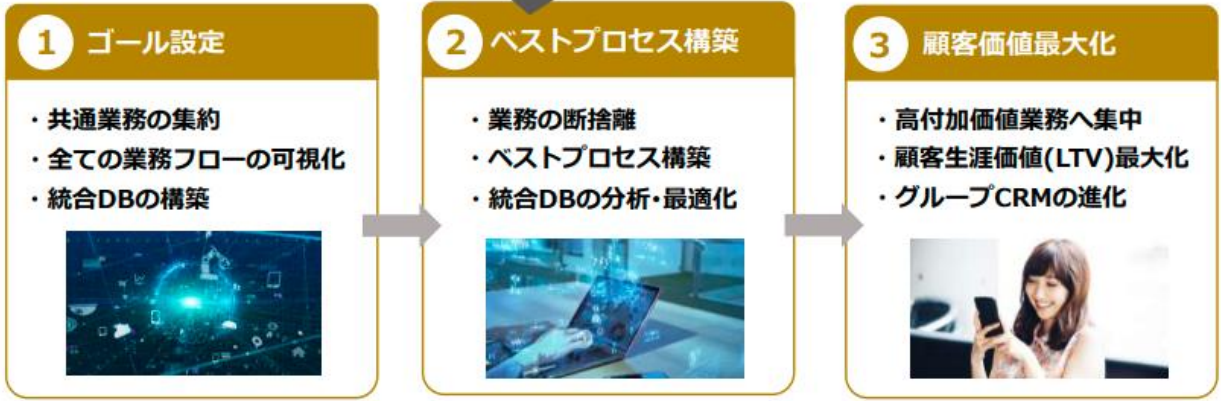
※単位は百万円

	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
2022年3月期 (通期予想)	170,000	0.2%	7,000	463.7%	3,000	92.8%	-円
2021年3月期	169,649	△12.3%	1,241	-	1,556	-	0円

※決算短信よりRAKAN RICERCAが作成

BPXステップ

最も顧客価値・生産性が高まる
業務の在り方を現状の業務を壊して構築



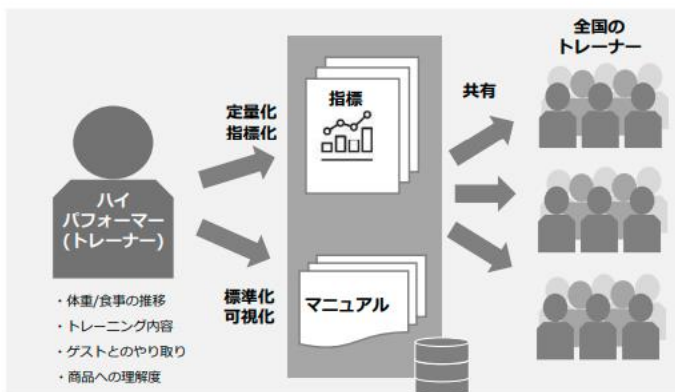
間接部門のBPXイメージ

選択と集中により付加価値の高い業務へ転換



事業部門のBPXイメージ (RIZAP)

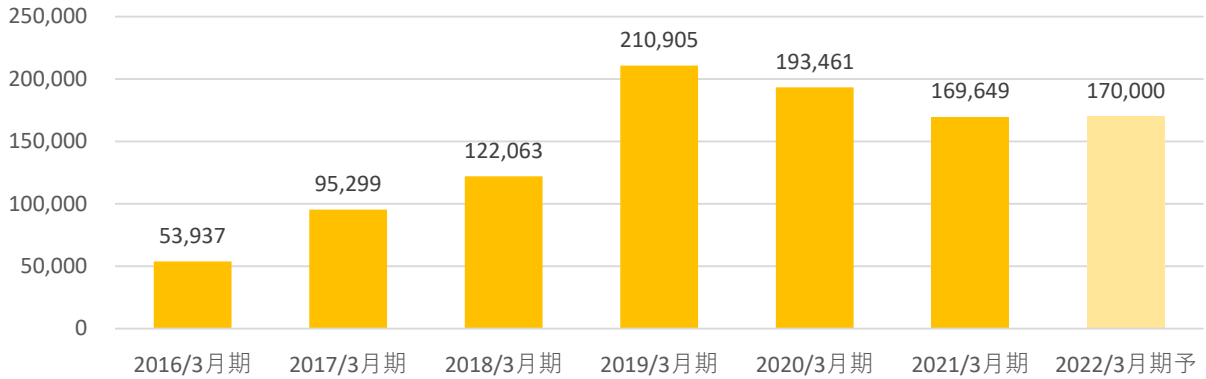
サービスのベストプロセス化によるLTV最大化



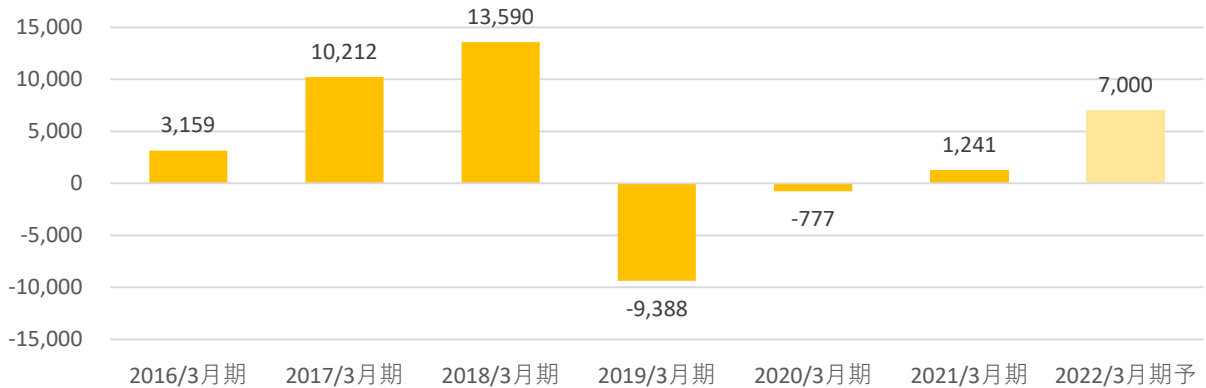
ハイパフォーマーの
ノウハウを共有して
業務フローを
抜本的に再構築



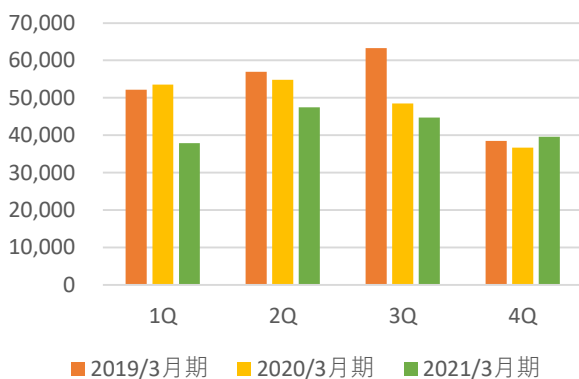
売上収益 (百万円)



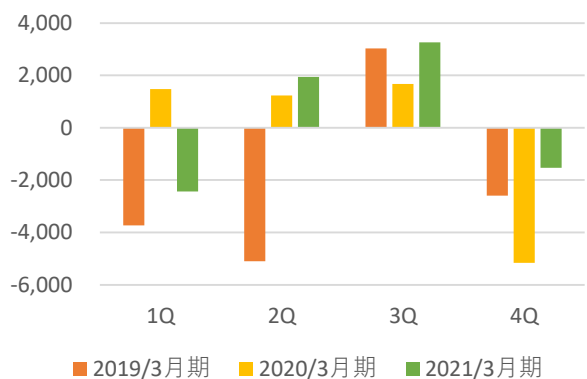
営業利益 (百万円)



百万円 売上高 (四半期比較)



百万円 営業利益 (四半期比較)

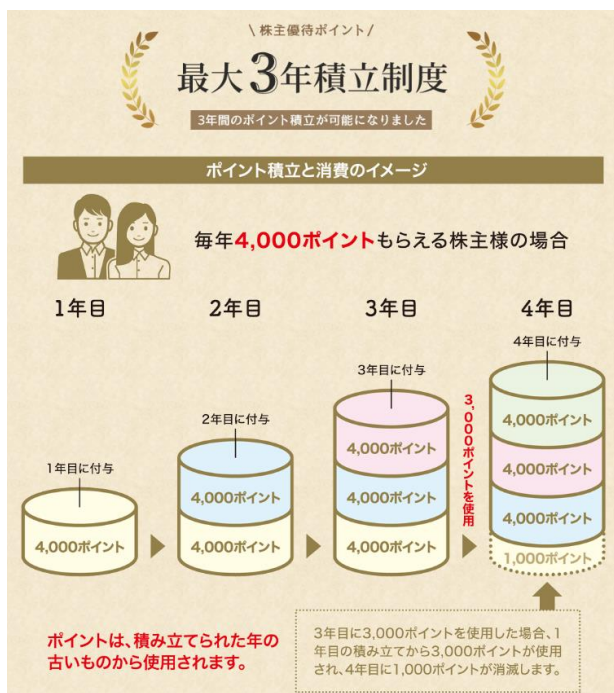


■株主還元

2022年3月期の配当については、期初段階で未定。なお、配当実績については、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。

■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、コロナ禍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、所有株式数に応じて付与された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、足元の取締役会の状況については、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。

■事業に関するリスク

(1) 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。

(2) 継続企業の前提に関する重要な疑義について

2021年3月期は、営業利益および親会社の所有者に帰属する当期利益の黒字化を達成している。その一方で、新型コロナウイルス感染拡大のさらなる長期化に備えて不採算店舗の閉鎖や収益性の低い店舗等の固定資産や在庫等に係る評価を期末に実施した結果、一過性の損失約32億円を計上したことにより、引き続き税引前損益が損失となったことから、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にある。その結果、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、主な取引銀行からは、同社の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という方針について引き続き承諾を得ている。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、同社の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、グループ全体のコスト最適化、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、同社への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くようだ。なお、2022年3月期も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、不採算店舗の統廃合などを進め、収益力の向上を目指していく方針である。加えて、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おり、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判断しているようだ。

(3) 店舗出店に関するリスク

同社グループは事業により、店舗を出店し商品の販売、サービスの提供を行っている。よって、店舗出店は各事業の戦略上、非常に重要だが、希望するエリア、施設等に店舗条件に合う物件がなく、出店が滞る場合には、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。

(4) 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当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。

(5) 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。

(6) 新型コロナウイルス感染症に関するリスク

2021年3月期は新型コロナウイルス感染拡大に伴う店舗の臨時休業や時短営業などの影響がみられた。また、コロナ禍で消費者の購買意欲が低下したほか、海外からの渡航自粛によるインバウンド需要の消失などの影響も重なり、厳しい経営環境となった。2022年3月期連結会計年度についても、2021年2月からワクチン接種が開始されたものの、新型コロナウイルス感染拡大の収束時期は依然不透明だ。そのような状況の中、「新型コロナウイルス危機対応」に注力し、新たな収益源の確保およびさらに安定した財務運営を目指していく方針を会社側は示している。しかし、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、改めて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