



2019年3月期 第2四半期 決算説明会

2018年11月14日
RIZAPグループ株式会社
(札幌証券取引所アンビシャス 証券コード2928)

免責事項

本資料は、RIZAPグループ株式会社（以下「当社」と言います。）が当社及び当社グループ会社（以下総称して「当社グループ」と言います。）の企業情報等の提供のために作成したものであり、国内外を問わず、当社が発行する株式その他の有価証券への勧誘を構成するものではありません。

本資料に、当社又は当社グループに関連する見通し、計画、目標などの将来に関する記述がなされていますが、これらの記述は、一定の前提（仮定）の下に、本資料の作成時点において当社が入手している情報に基づき、その時点における予測等を基礎としてなされたものです。これらの記述又は前提（仮定）は、客観的に不正確であったり、又は将来実現しない可能性があり、そのため将来の見通しと実際の結果は大きく異なる可能性があります。

代表メッセージ

2019年3月期通期の業績予想を下方修正いたします

株主の皆様をはじめとする、多くのステークホルダーの皆様に多大なるご心配とご迷惑をおかけしたことを深くお詫び申し上げます

今後の方針

1. 新規M & Aの原則凍結
2. グループ会社の経営再建の早期完遂
3. 成長事業への経営資源集中

本日のご説明内容

代表メッセージ	P3
ハイライト	P5
2019年3月期 第2四半期 決算情報	P6
2019年3月期 業績予想の下方修正について	P12
構造改革の方針	P20
1. 新規M&Aの原則凍結	P21
2. グループ会社経営再建の早期完遂	P29
3. 成長事業への経営資源集中	P45
補足資料	P102

ハイライト

- 1. 売上収益7期連続増収（前年同期比174.3%）**
- 2. 持続的な成長に向けた抜本的な構造改革に着手**
 - 構造改革関連費用等 83.5億円(上期68.3億円、下期15.2億円)を計上
 - 将来の潜在的リスク要因一掃により強靱な経営体質へ変革
- 3. 通期業績予想を▲33億円に修正**
 - 構造改革の集中的実施による一時的な損失計上
- 4. 好調のRIZAP事業を中心とした選択と集中の加速へ**
(新規M & Aを原則凍結し、事業の選択と集中を加速)

連結業績サマリー (IFRS)

(億円)

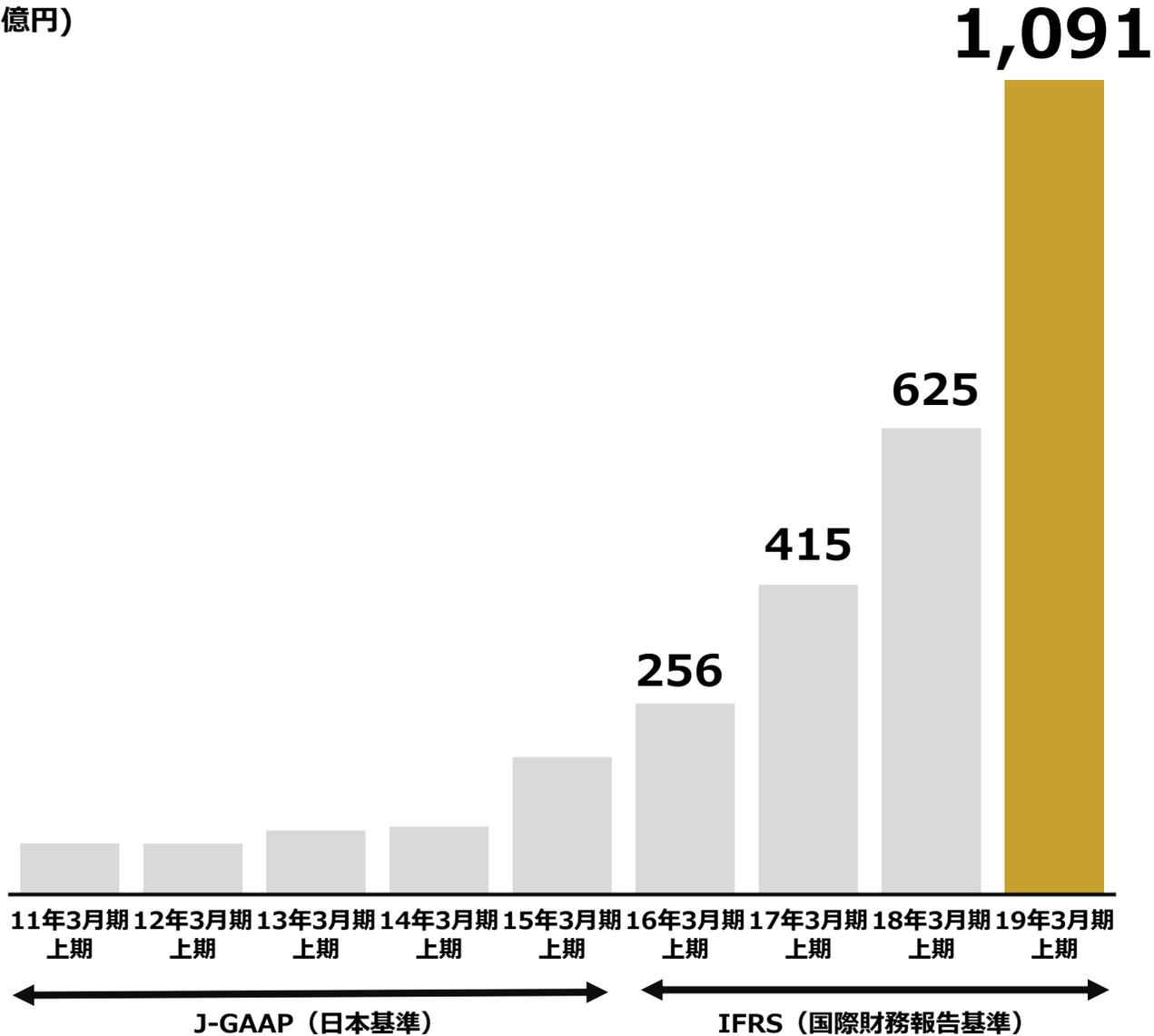
	2018年3月期 上期 (4-9月)	2019年3月期 上期 (4-9月)	増減額	増減率
売上収益	625	1,091	+465	174.3%
売上原価	317	613	+296	193.2%
販管費	284	531	+246	186.5%
その他収益費用	26	▲34	▲60	-
営業損益	49	▲88	▲138	-
税引前利益	43	▲97	▲140	-
四半期利益	34	▲99	▲133	-
四半期利益^{※1}	29	▲85	▲114	-

※1：親会社の所有者に帰属する四半期利益

注：前期もしくは今期が赤字の場合、増減率は記載しておりません

売上収益(累計)

(億円)

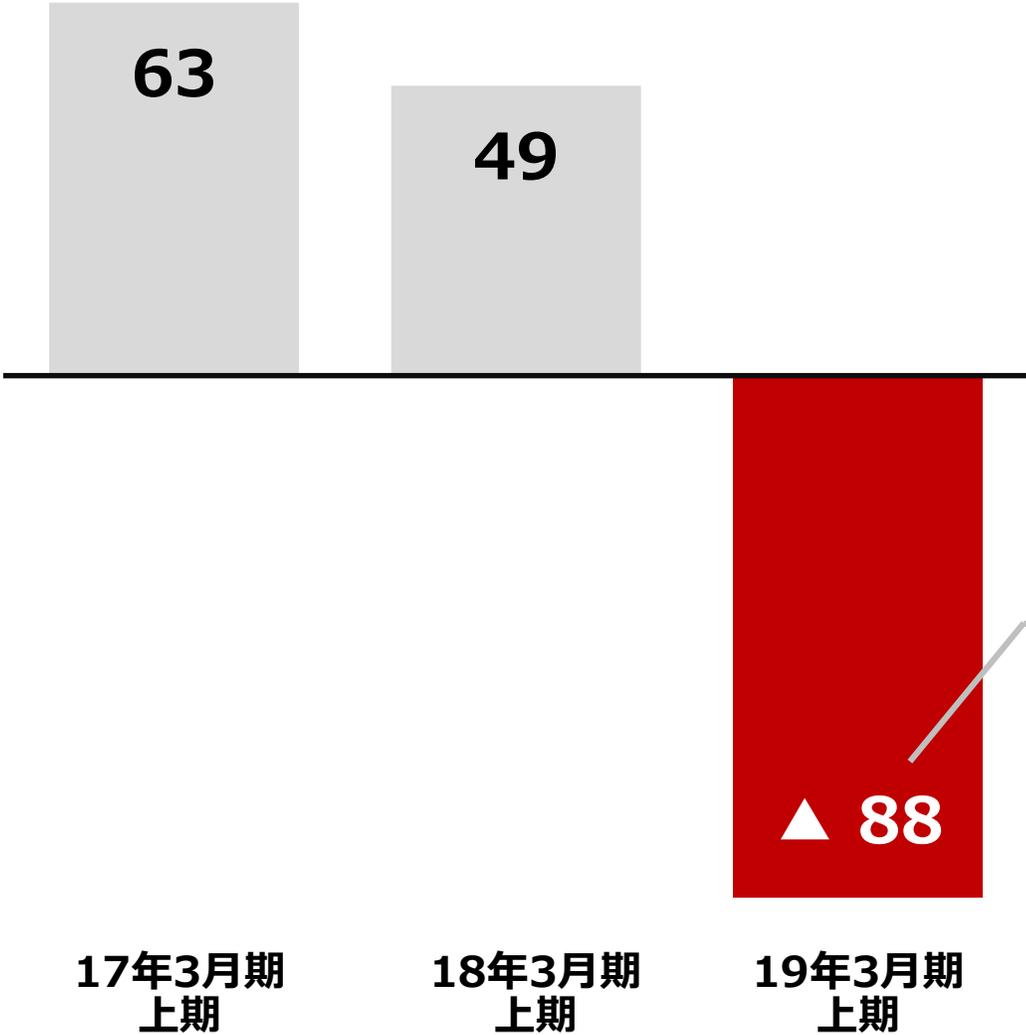


**7期連続増収
過去3年で4.2倍**

**急成長に伴い
経営体制全般の見直しの
必要性が高まる**

営業利益(累計)

(億円)



前年同期比
▲ 138億円

(19年3月期Q2以降割安購入益はなし)
※2018年7月~9月期

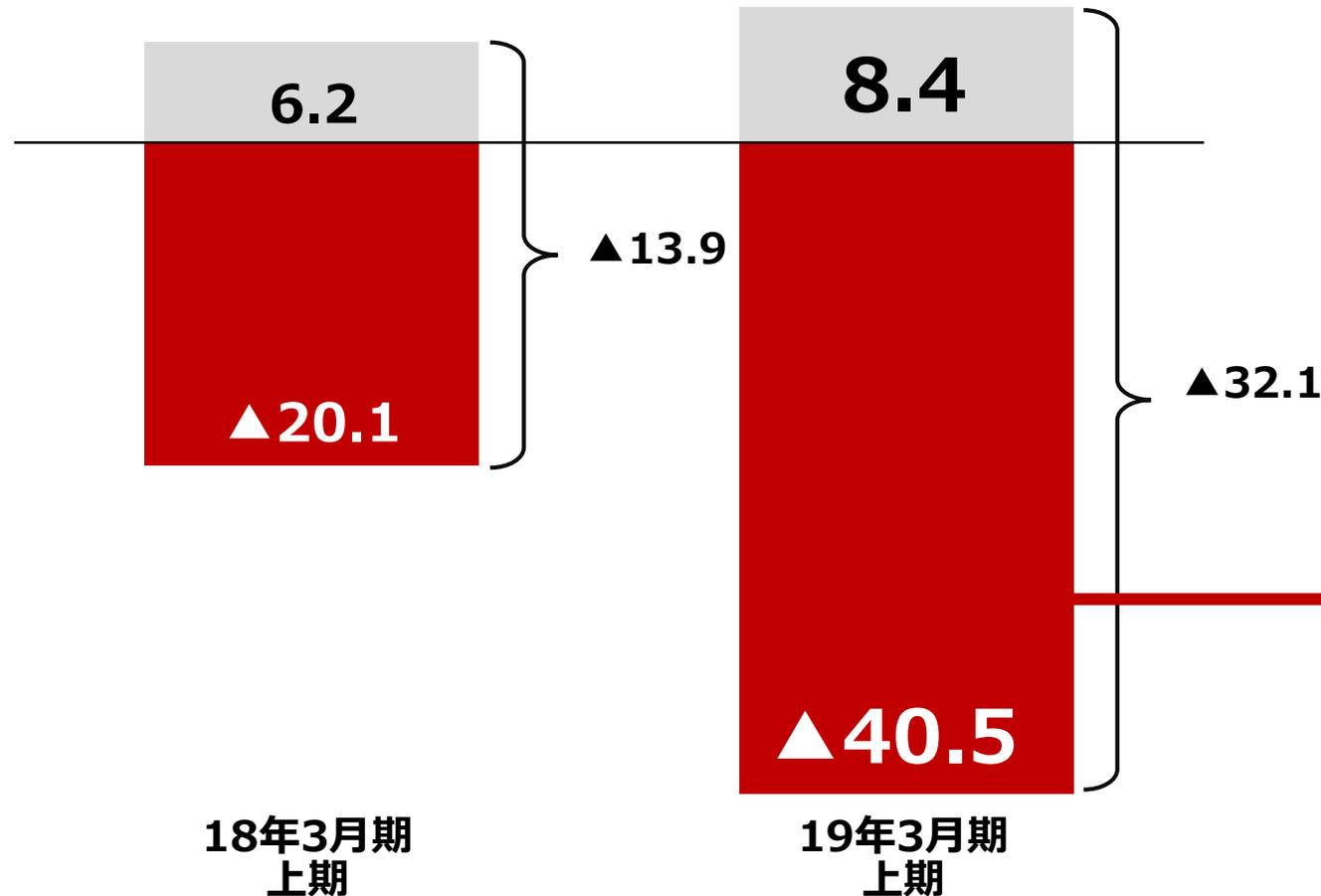
構造改革関連費用等	
19年3月期上期	▲ 68.3億円
下期	▲ 15.2億円
合計	▲ 83.5億円

減益理由① 非上場子会社の減益 (IFRS営業利益)

RIZAP関連事業を除く

(億円)

- 非上場子会社黒字分
- 非上場子会社赤字分



前年同期比 ▲18億円

グループ入り1年未満の子会社の赤字幅が拡大

非上場子会社の主な損失：	
ジャパングートウェイ	▲20.3億円*
タツミプランニング	▲5.0億円
サンケイリビング	▲5.2億円*
合計	▲30.5億円

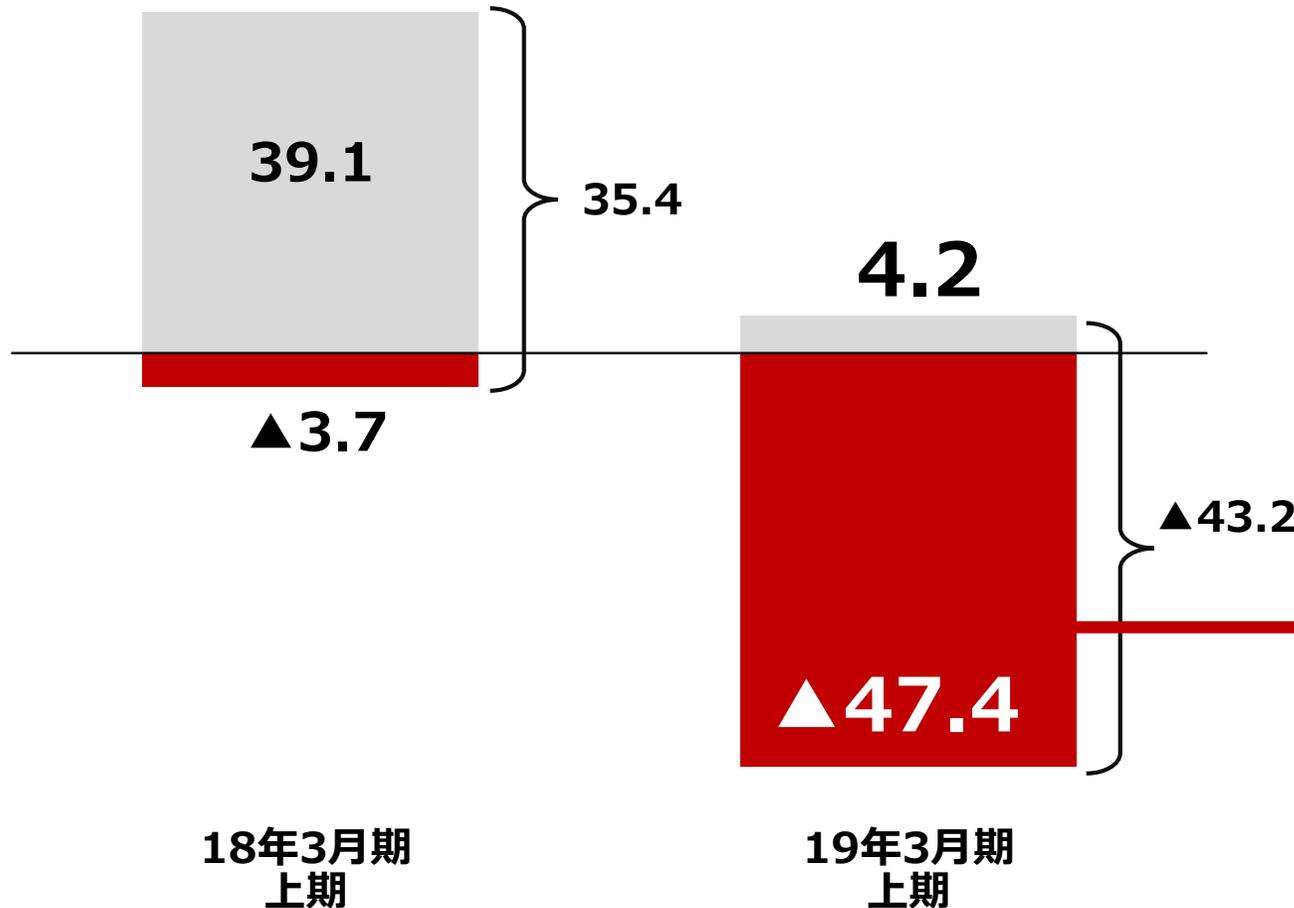
* 18年3月期下期グループ入り

減益理由② 上場子会社の減益 (IFRS営業利益)

(億円)

■ 上場子会社黒字分

■ 上場子会社赤字分



前年同期比 ▲79億円

グループ入り1年未満の子会社の赤字幅が拡大

上場会社の主な損失：

ワンダーコーポレーション	▲32.3億円*
ぱど	▲5.9億円
MRKホールディングス	▲5.8億円

合計 ▲44.0億円

* 18年3月期下期グループ入り

減益理由③ 先行投資の加速

(億円)

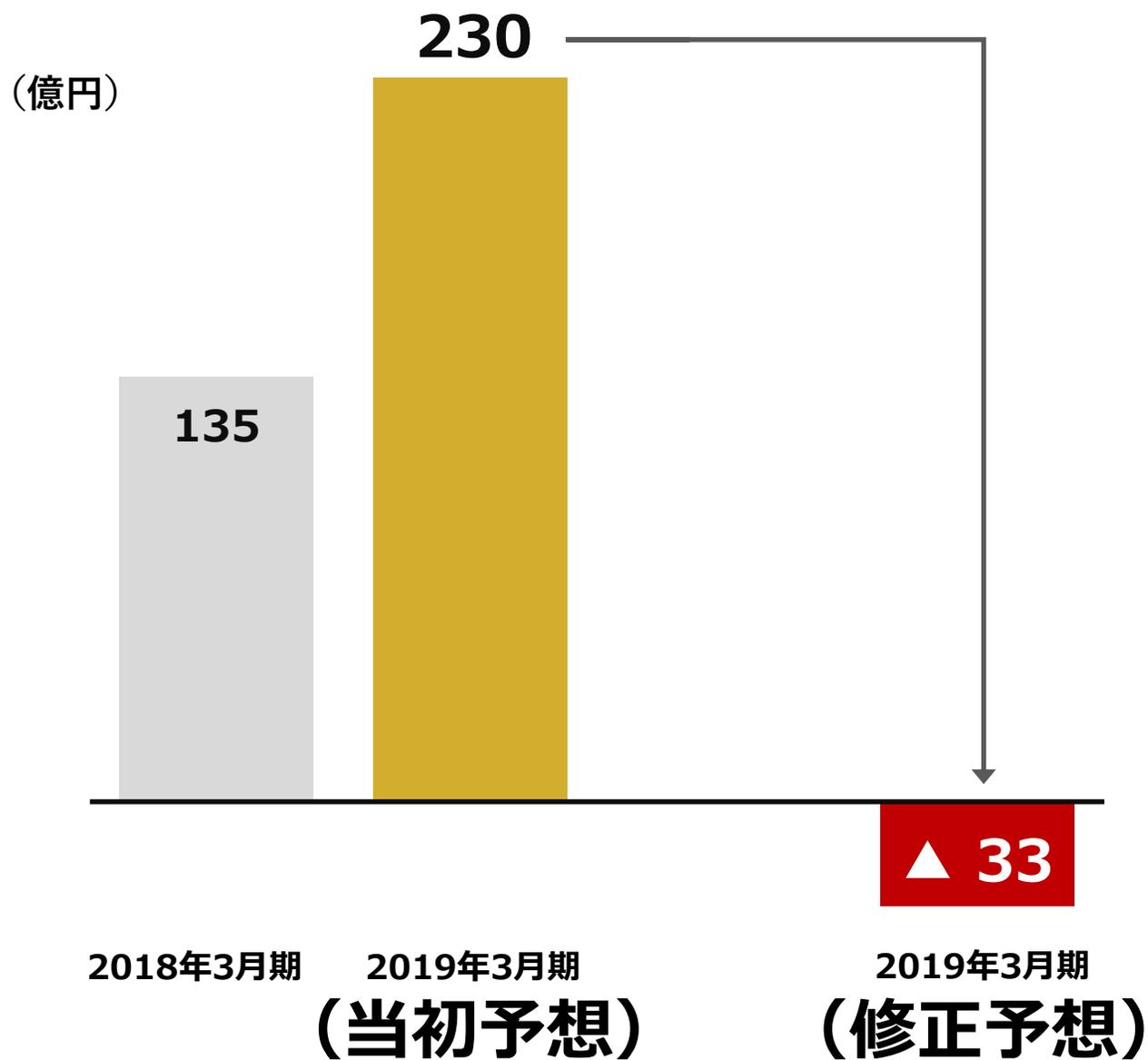
	2019年3月期		合計
	Q1 (4~6月)	Q2 (7~9月)	
① マーケティング費用の増加分 主な広告宣伝費・販促費増加分合計	+19	+16	+35
② 新規出店・事業拡大に伴う費用の増加分 出店関連費用(出店費用・採用費・人件費)増加分合計	+10	+8	+18
③ その他	+11	+15	+26
合計	+40	+39	+79

2019年3月期業績予想を 下方修正いたします



経営が滞っている箇所を徹底的に見直し
強靱な経営体制の再構築を目指します

営業利益下方修正について



▲ 263億円
下方修正

下方修正額の内訳（連結営業利益）

当初見通し

230億円

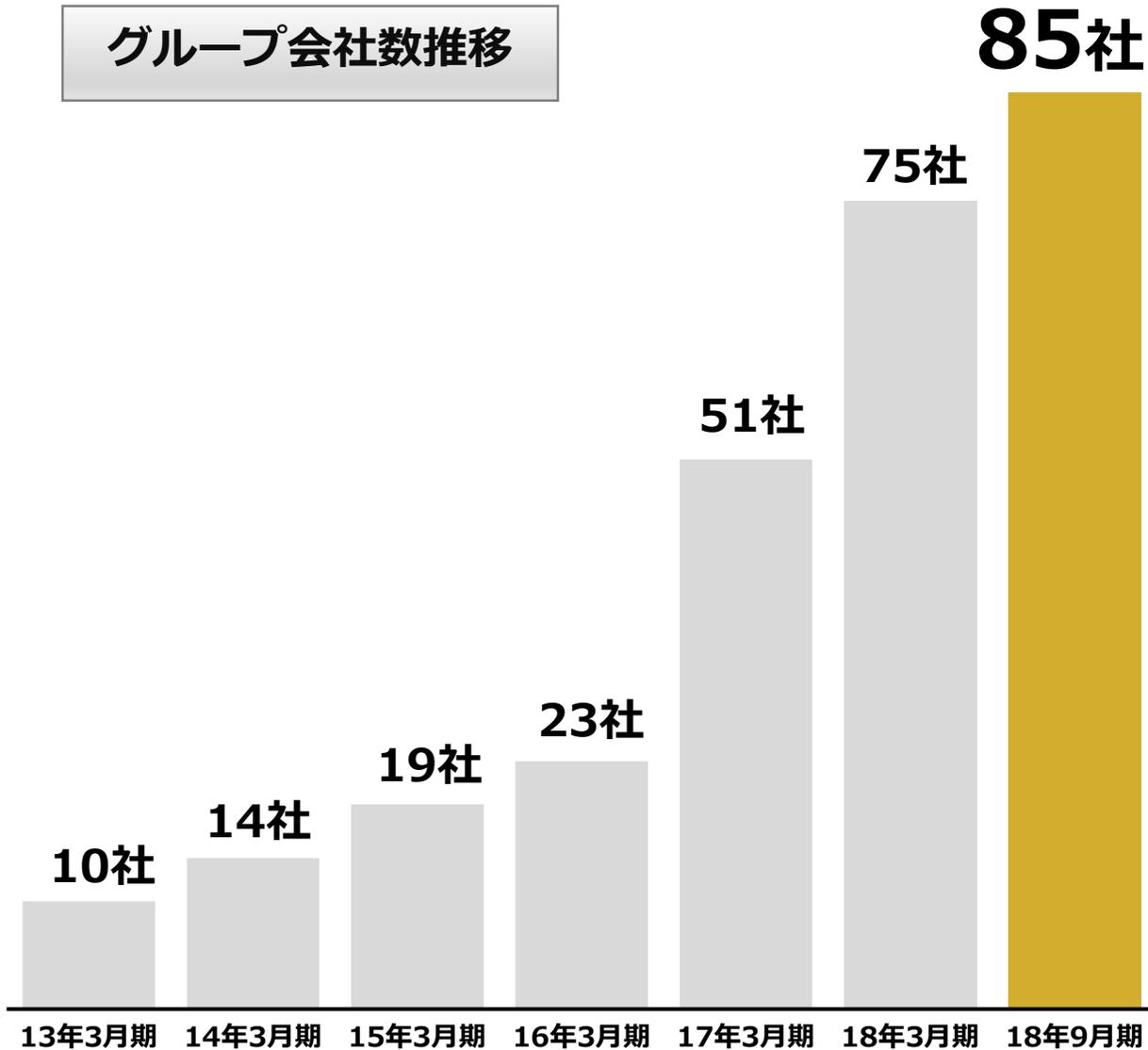
- ① 経営再建遅れ（主にグループ入り1年以内の企業） ▲71.6億円
- ② 構造改革関連費用等を含む非経常的損失 ▲83.5億円
- ③ 新規M&Aの原則凍結 ▲103.6億円
- ④ その他 連結調整等 ▲4.3億円

修正見通し

▲33億円

① 経営再建遅れ

グループ会社数推移



過去2年間で 52社増加

グループ入り1年以内の企業を中心に
**営業利益下方修正
総額71.6億円**

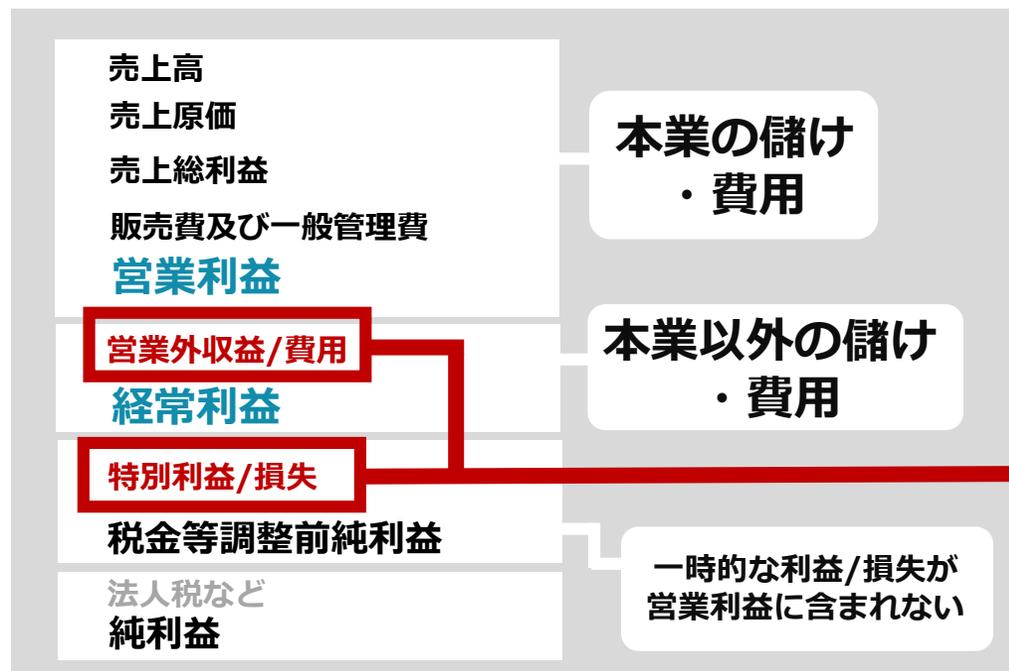
② 構造改革関連費用を含む非経常的損失

今期の集中的計上により構造改革の加速へ (億円)

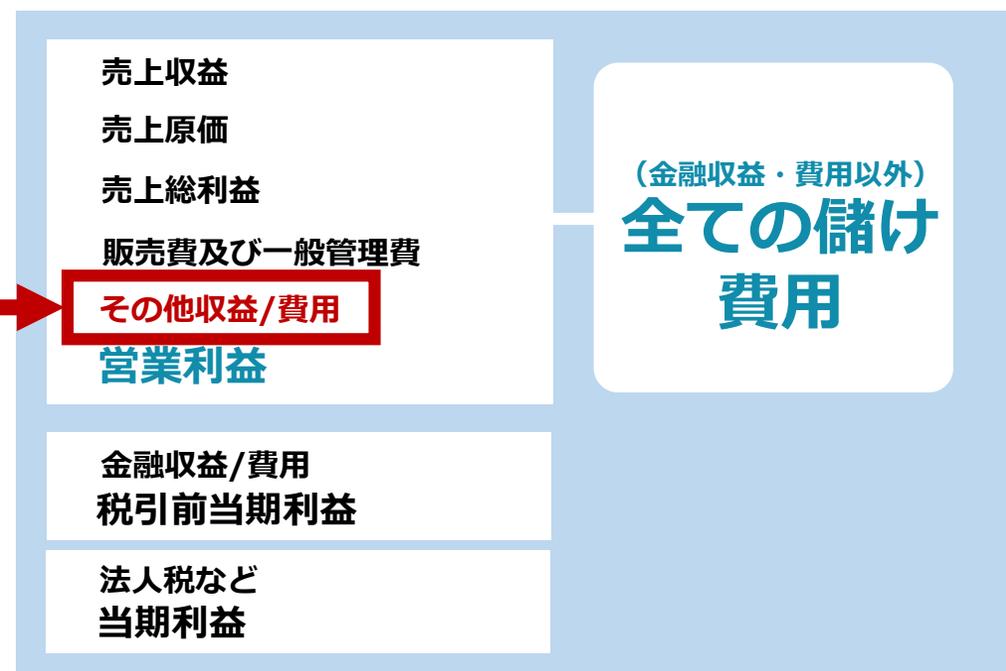
社名		金額	詳細
上期	ぱど	▲2.3	不採算事業の一部減損（特別損失）
	ワンダーコーポレーション	▲33.6	構造改革関連費用（特別損失）
	非上場会社	▲27.5	ジャパングートウェイおよびタツミプランニングのメガソーラー事業の不振に伴う構造改革関連費用等
	その他	▲4.9	SDエンターテイメントでの震災による特別損失、RIZAP入会金に関する会計処理の変更(IFRS第15号)
上期合計		▲68.3	
下期	ワンダーコーポレーション、ジャパングートウェイ等	▲15.2	ワンダーコーポレーション、ジャパングートウェイ、タツミプランニングのメガソーラー事業などの構造改革関連費用等
	下期合計	▲15.2	
合計		▲83.5	

(ご参考)

< J-GAAP (日本基準) >



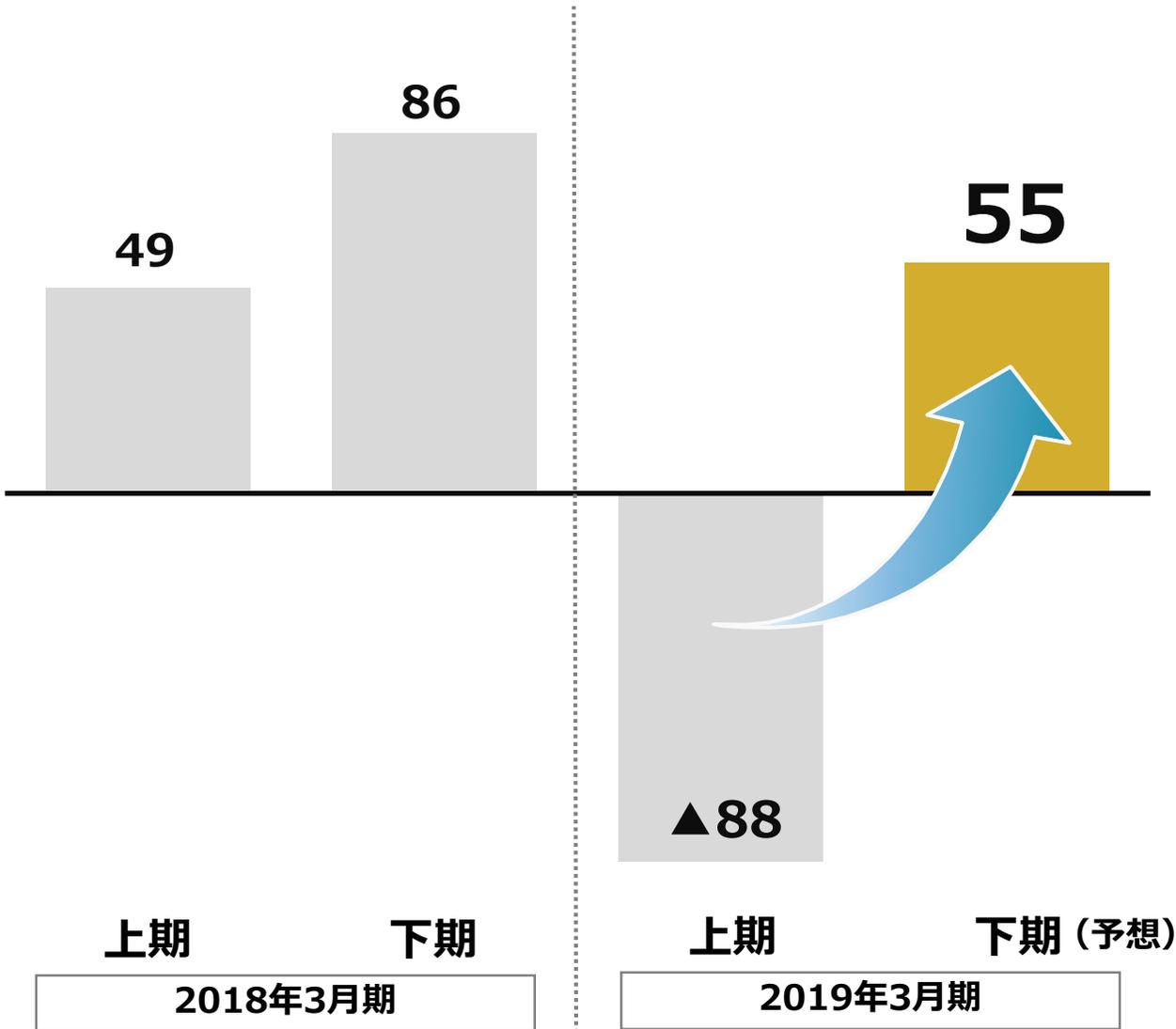
< IFRS (国際財務報告基準) >



IFRSでは利益を色分けしない

営業利益予想の上下期内訳

(億円)



構造改革の実行により
再び利益成長
を目指す

2019年3月期業績予想修正サマリー

(億円)

	19年3月期 【当初予想】 ①	19年3月期 【修正予想】 ②	増減額 ②-①	18年3月期 実績 ③	対前年 増減額 ②-③
売上収益	2,500	2,309	▲191	1,362	+947
営業損益	230	▲33	▲263	135	▲170
親会社の所有者に 帰属する当期利益	159	▲70	▲229	80	▲150

今後の方針

従来のグループ戦略を一部変更 構造改革方針を策定し早期の経営再建に集中

構造改革の方針

1. 新規M & Aの原則凍結
2. グループ会社の経営再建の早期完遂
3. 成長事業への経営資源集中

構造改革の方針

1. 新規M&Aの原則凍結

事業の選択と集中

- ・ 短期的な投資回収、収益改善が難しい事業
- ・ 当初想定していたグループシナジーが見込めない事業

**上記に当てはまる事業は
積極的に縮小・撤退・売却を検討**

SDエンターテインメントの一部事業譲渡

自己投資産業と関わりが薄いエンターテインメント事業を譲渡
 北海道SOキャピタル株式会社への譲渡について基本合意(11/13発表)

SDエンターテインメント株式会社

エンターテインメント事業 (一部店舗・事業を除く)

売上高 40.7億円



ゲーム



ボウリング



シネマ

株式会社スガイディノス (新設会社)

- ・エンターテインメント事業の大部分を会社分割
- ・北海道SOキャピタル株式会社に譲渡
(株式譲渡予定日 2018年12月28日)

ウェルネス事業

売上高 38.6億円



フィットネス



介護



保育

SDエンターテインメント株式会社

- ・ウェルネス事業に経営資源を集中させ
 RIZAPグループとのシナジー強化へ



※各事業の売上高は2018年3月期の実績を記載

今期のM&Aについて

**新規M&Aを原則凍結し
既存事業の再建に集中します**

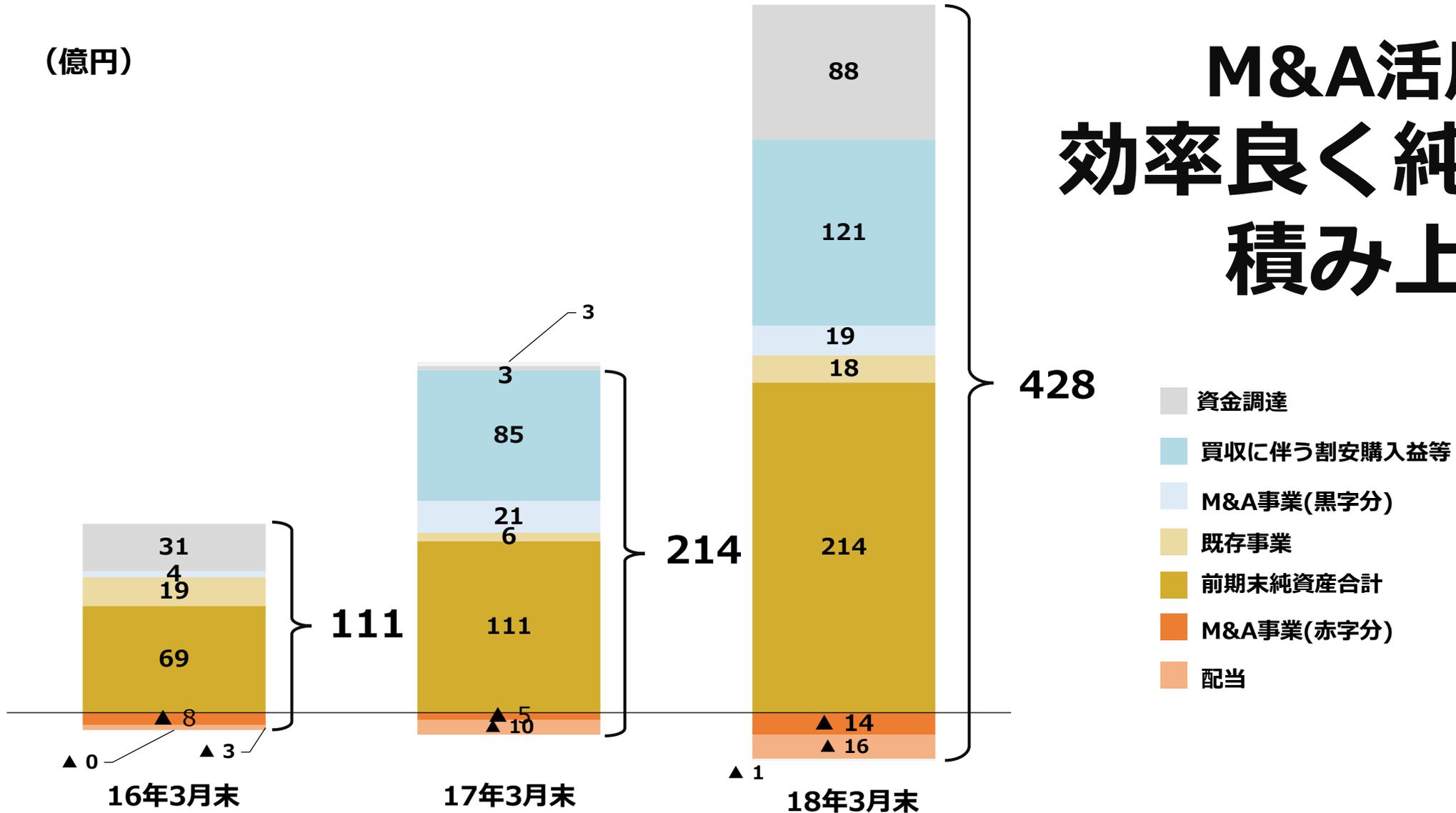
RIZAPグループの企業再生ステップ



純資産推移(要素別)

(億円)

M&A活用で 効率良く純資産を 積み上げ



これまで



経営再建完了前に
新規M&Aを実行

これから



既存事業の改善が見えるまで再建に集中

M&A後の営業利益推移

* 各社発表の営業利益



(百万円)	買収時期	買収 3年前	買収 2年前	買収 1年前	1年目	2年目	3年目	4年目	5年目	6年目
イデアインター ナショナル	13年9月	23	84	▲526	45	249	182	401	415	620*
SDエンター テイメント	14年1月	186	226	268	322	132	188	68	260*	
夢展望	15年3月	167	▲751	▲536	▲324	▲140	583	600*		
HAPiNS	16年5月	▲129	▲335	91	▲552	151	210*			
MRK ホールディングス	16年7月	670	▲470	▲600	135	900	145*			
ジーンズメイト	17年2月	31	▲663	▲829	▲609	70*				
ぱど	17年3月	▲164	▲175	▲311	234	▲160*				
堀田丸正	17年6月	▲192	81	86	68	100*				
ワンダー コーポレーション	18年3月	▲557	▲478	296	790*					

概ね
2～3年での
再建を達成中

* 今期予想

構造改革の方針

2. グループ会社経営再建の 早期完遂

上場子会社営業利益予想サマリー

(百万円)

○：修正無し・増益予想
△：下方修正・増益予想
▲：修正無し・減益予想
×：下方修正・減益予想

	グループ 入り後 年数	19年3月期 予想			18年3月期 実績		評価
		当初予想 ①	修正予想 ②	差額 ②-①	実績 ③	増減額 ①又は②-③	
ジーンズメイト	2年目	70	-	-	▲609 ※13ヶ月決算	+679	○
ワンダー コーポレーション	1年目	790 ※13ヶ月決算	-	-	296	+494	○
アイデアインター ナショナル ※6月期	6年目	620	-	-	415	+205	○
SDエンターテイ メント	5年目	260	-	-	68	+192	○
堀田丸正	2年目	100	-	-	68	+32	○
夢展望	4年目	600	-	-	583	+17	○
HAPiNS	3年目	600	210	▲390	151	+59	△
ぱど	2年目	300	▲160	▲460	234	▲394	×
MRKホール ディングス	3年目	1,400	145	▲1,255	900	▲755	×

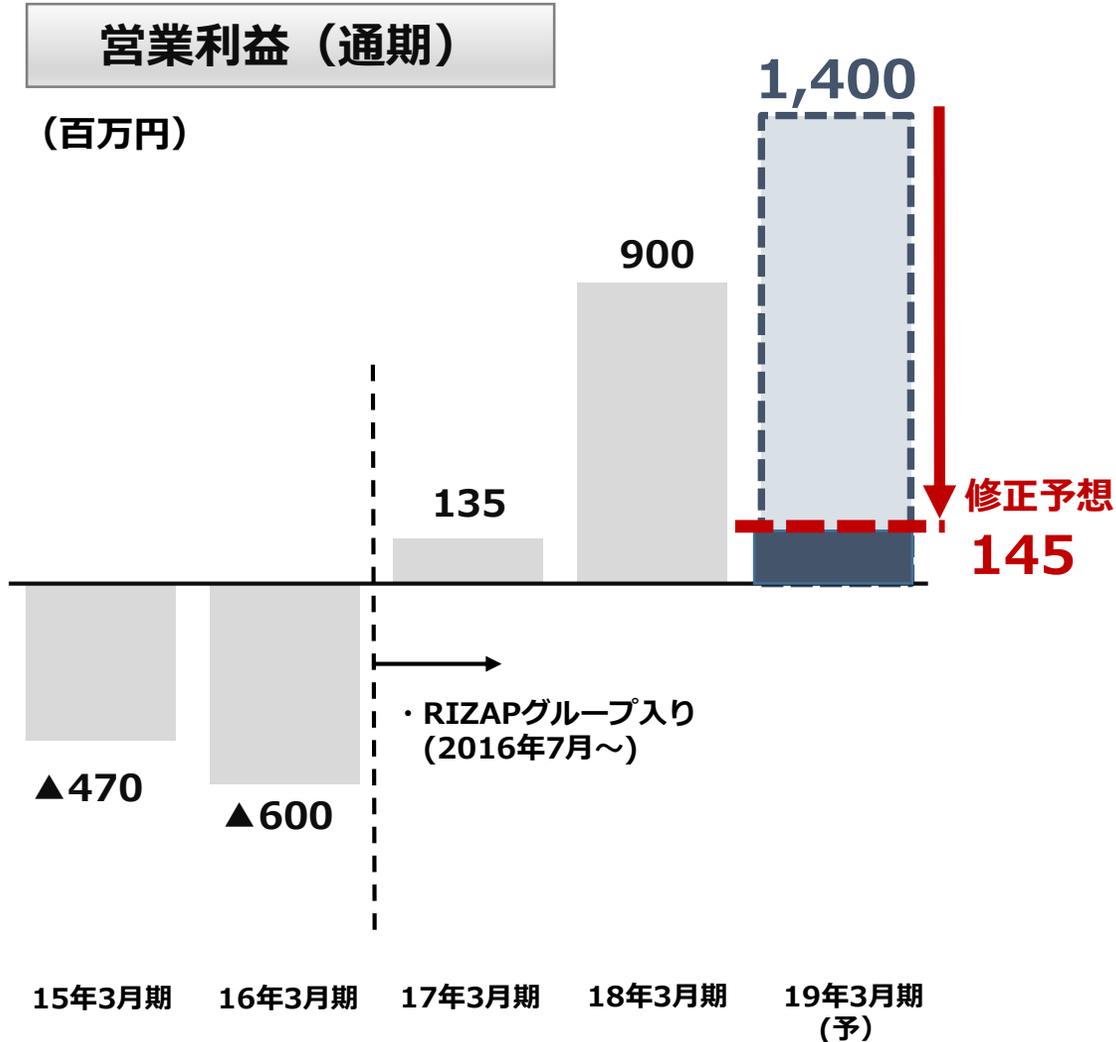
最優先



新商品生産遅延等による一時的減益により通期見通し下方修正

営業利益（通期）

(百万円)



粗利益率の一時的悪化

- ✓ 新主力商品「カーヴィシヤス」生産遅延による従来商品の値引販売の影響（10月に解消済）

先行投資集中による一時的費用増

- ✓ ブランドイメージ変革のための新CM等の広告宣伝費増 前期比 +4億円
- ✓ 店舗網の積極的投資(新店5店舗、改装18店舗)

新規マーケティング施策が好調推移 顧客基盤が順調に成長中

- ✓ 新規来店数 前期比132%、メディア経由予約数 前期比170%
- ✓ アクティブ顧客数 49,464人（前期比113%）



MRKホールディングス

<2016年7月グループ入り>

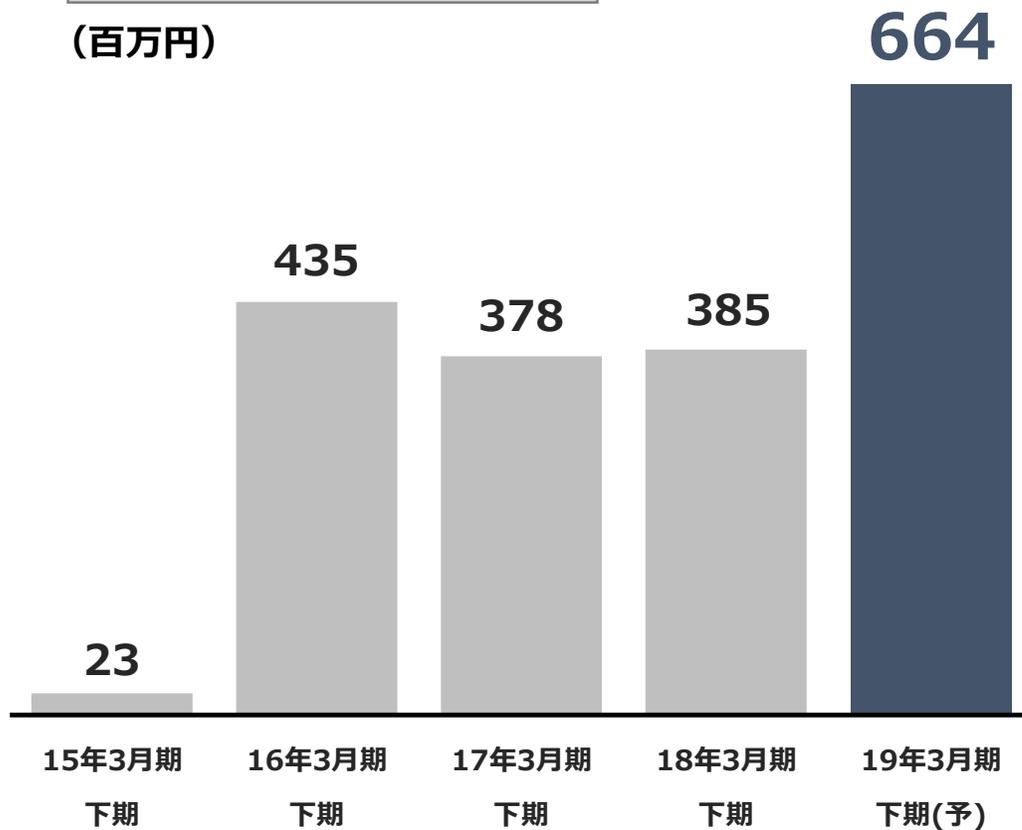
※2018年10月1日マルコ株式会社から商号変更



構造改革が大きく進展し、下期は最高益達成見込み※

営業利益（下期）

(百万円)



安心して快適な空間づくり：大宮店（6月）



TVCMの実施：三浦翔平さんを起用
(2018年8月より全国放送)

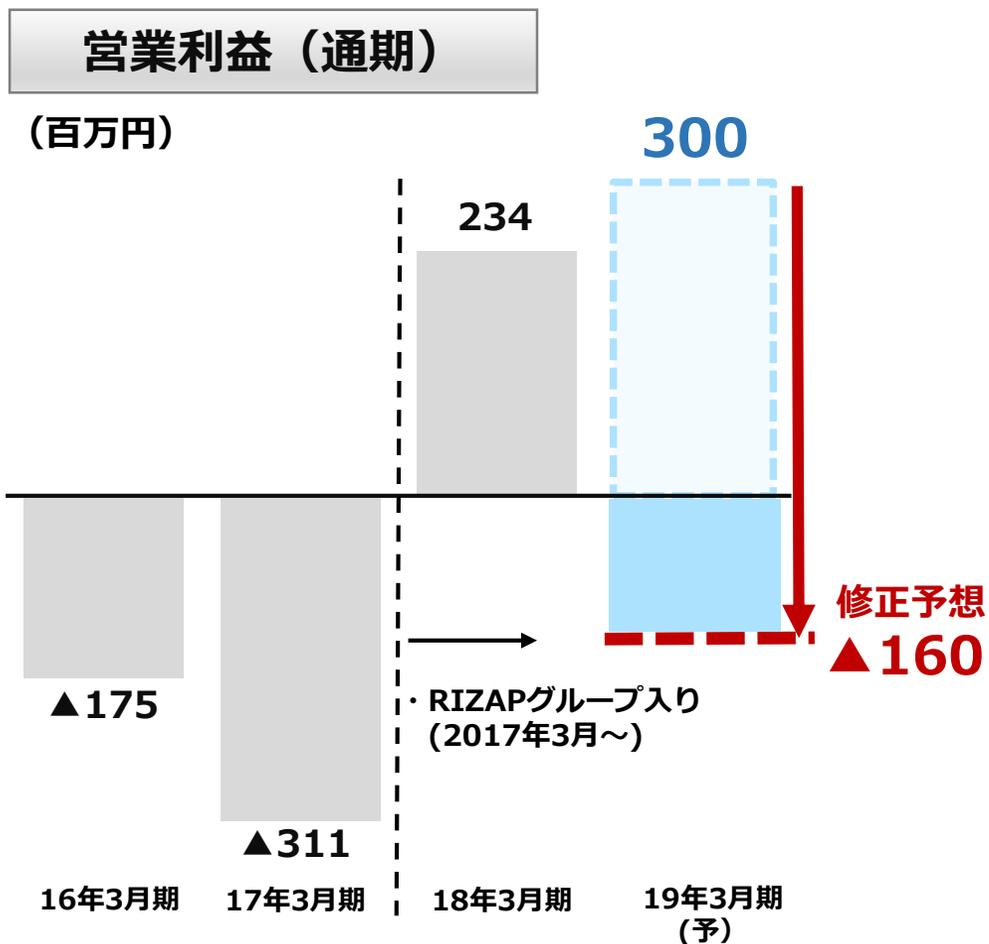


新主力商品「カーヴィシャス」

※決算期変更（2013年3月期）以降、下期営業利益の比較



サンケイリビング新聞社との事業統合、 不採算媒体・事業を積極的に減損適用し、構造改革加速



不採算事業減損等による特損 2.9億円※

- ✓ 美容関連Webサイト等の減損損失・事業整理損失

※ぱどは日本基準のため特別損失に計上、RIZAPグループ（連結）では国際財務報告基準のため営業損失として反映

家庭版ぱどの発行回数削減による減収

- ✓ 不採算エリアの見直しによる売上減 3.2億円(Q2累計)

新メディアが順調に成長中

- ✓ 富裕層向け「アフルエント」前期比 185%(Q2累計)

サンケイリビング新聞社との機能統合

- ✓ リビングプロシード社の子会社化により
流通・配布部門を統合・強化



前期6月からの段階的な構造改革が順調に進展

上期累計セグメント別営業利益 (百万円)

	18年3月期	19年3月期	増減額
意匠撚糸事業	67	52	▲15
和装事業	▲16	8	+24
洋装事業	77	▲53	▲130
寝装事業	12	13	+1
連結	27	▲84	▲111

構造改革中のため前期比で減益

- ✓ 洋装事業のみ赤字、下期以降改革に集中
馬里邑事業部のコスト構造の抜本的な見直し

和装事業の黒字転換達成

- ✓ 前期からの構造改革が順調に進捗（不採算の催事縮小、事業所統廃合、粗利管理指標の導入、D&M協業による着物用サポーター開発等）

意匠撚糸事業（コア事業）の新素材「COMST」の開発成功

- ✓ 今秋の商談が絶好調、来期の主力素材へ

意匠撚糸事業の新素材 COMST (コムスト)

形状安定

ウオツシャブル

価格競争力
(従来品の約半額)



COMST

COMST, has a new stretch feeling and washable style.
You can feel comfortable and stretch. It will dramatically change your life.
We try to new value with COMST AVILAS.

■品種
43dtex
COMST (1)
■特長
従来の糸
非常に
伸びて
形状安定
また通常
■取り扱い
●乾燥機
●ハンダ
●セーター
●洗剤に
●ドライク
●塩素系
●漂白剤

■Line
43dtex
COMST
■Cha
Makin
You w
but al
COMST
beco
■Cau
Please
Steam
Soopi
Ironing
When
If you
don't

■経
43dt
COM
■特
COM
具有
即使
不用

■色
●蒸
●替
●替
●因
●漬
●漬
●加



ワンダーコーポレーション



<2018年3月グループ入り>

WonderREX事業・新星堂事業は好調に推移 ゲーム・音楽CDの不振により上期は減収減益

(百万円)	売上高		営業利益		業績の概況
	Q2累計	前期比	Q2累計	前期比	
	14,661	▲13.6%	557	▲27.0%	・ゲームソフト・音楽CD・BOOKの不調 ・8月にGOO内にRIZAP・RIZAP GOLF 出店し、より収益性強化へ
	3,854	+0.6%	228	+21.9%	・リユース市場の成長により増収増益
	5,104	▲2.3%	244	+100.3%	・イベント強化・不採算店舗閉店により 増益を達成
	7,102	▲4.5%	64	▲34.0%	・販管費抑制により営業黒字維持
連結	32,911	▲8.2%	59	▲72.1%	



ワンダーコーポレーション



<2018年3月グループ入り>

高収益型ハイブリッド型店舗へ向けた構造改革を加速

構造改革関連費用
39億円

特別損失※を今期中に計上予定
(商品評価損、不採算事業・店舗撤退費用等)

※ワンダーコーポレーションは日本基準のため特別損失にて計上、RIZAPグループ（連結）は国際財務報告基準のため営業損失に反映

多様な企業との提携による
高収益ハイブリッド型店舗への
転換を加速



JEANS *mate*



HAPINS

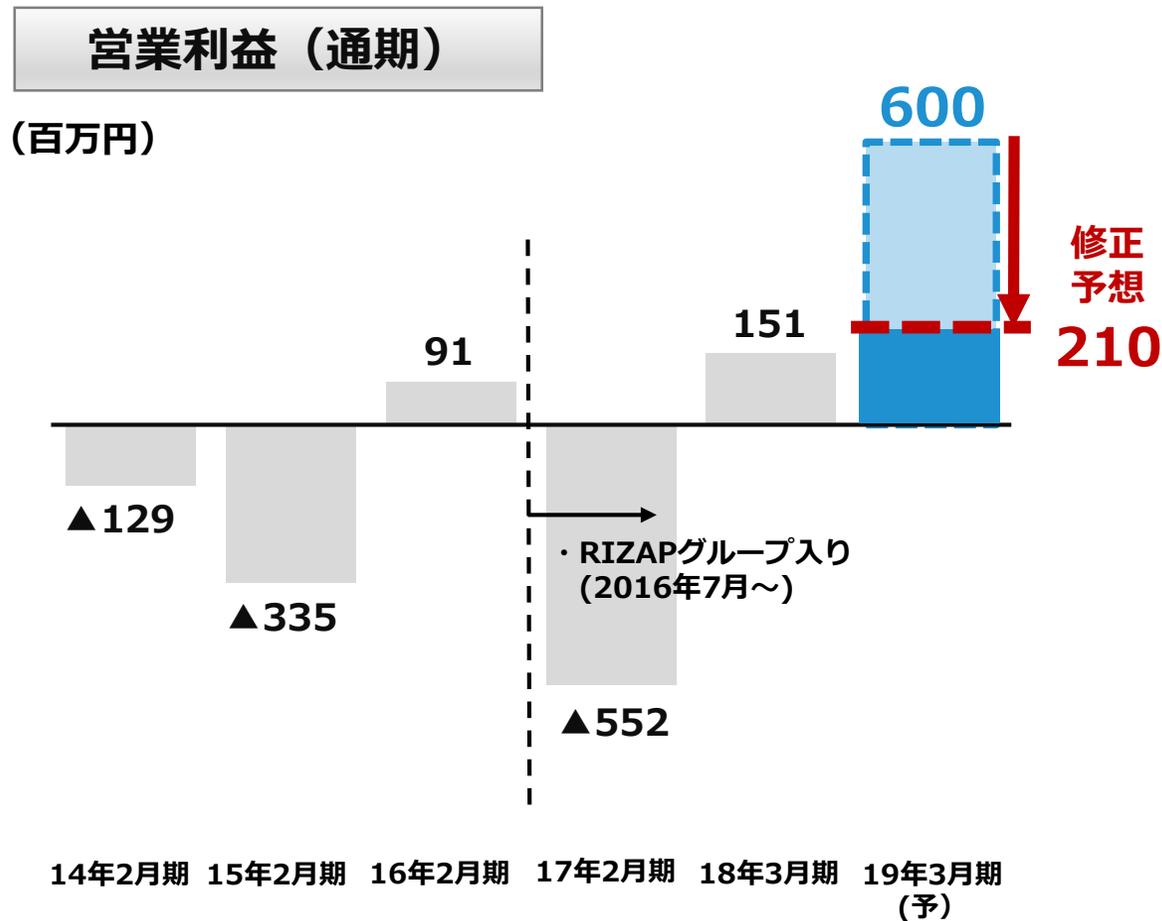
Heart Brand
ANTIQUE

TetraFit
EYE TECHNOLOGY-FITNESS





積極的な新規出店が好調に推移し、今期増収増益見込み 既存店軟調のため通期見通しは下方修正



積極的な新規出店が好調に推移

- ✓ 上期新規出店27店舗、今期末200店舗へ

既存店・改装前店売上が軟調、 不採算店の閉店へ

- ✓ 定番商品売上の想定を下回る推移、上期退店7店舗

新形態「ギフト特化型店舗」の 成功事例を既存店へ横展開

- ✓ ギフト特化型店舗の客単価は既存店の110%



HAPiNS

<2016年5月グループ入り>

※ 2018年8月1日株式会社パスポートから商号変更



新コンセプトショップ「ギフト特化型店舗」が好調

Before



Passport

After



ギフト特化型NEWコンセプトショップの新規出店
水戸エクセル店（9月～）



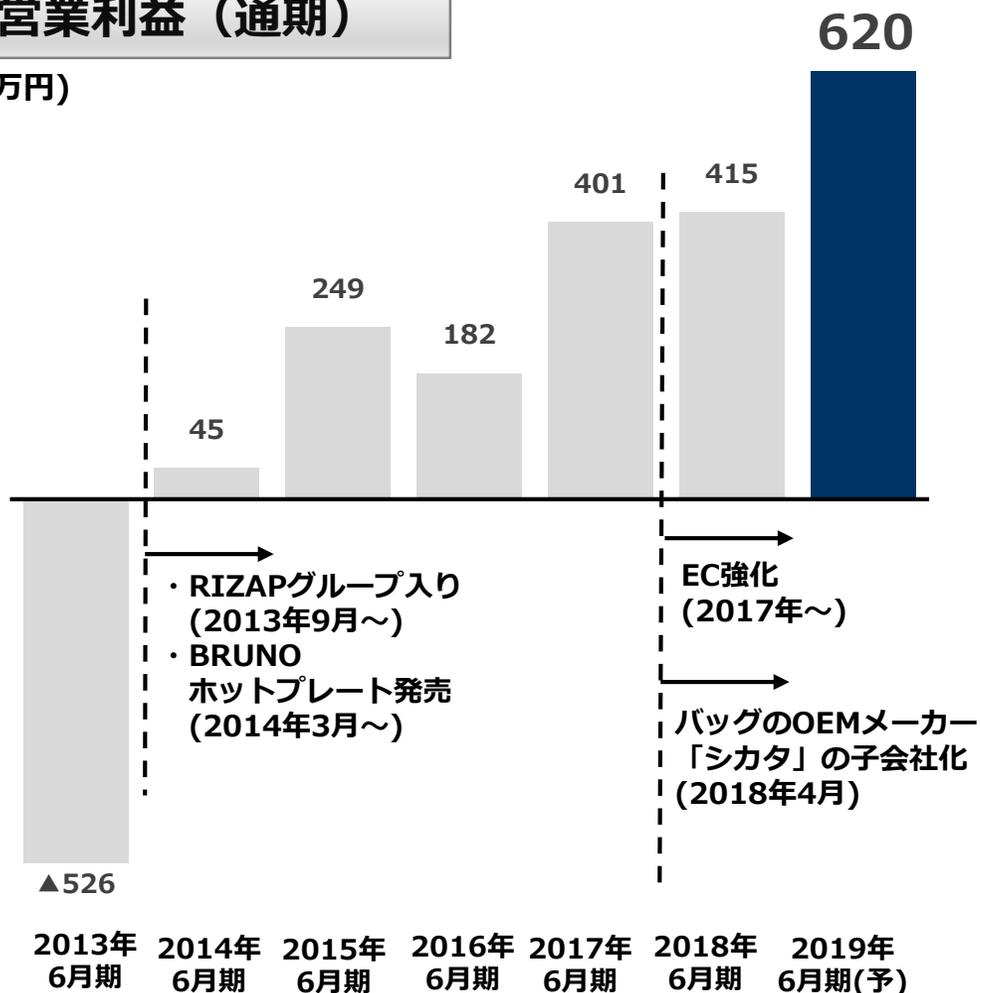
ギフトに人気のシリーズ



BRUNOブランドが引き続き好調、6期連続増益へ

営業利益（通期）

(百万円)



BRUNO関連商品が引き続き好調

- ✓ BRUNOホットプレート販売累計126万台突破（9月末）
- ✓ BRUNOブランド新商品好評につき、ラインアップ拡大中
- ✓ 11月11日独身の日、中国で16,000台／1日 販売



BRUNOホットサンドメーカー (好評につき追加生産中)



BRUNO マイリトルシリーズ (一人暮らし女の子向け)



BRUNO マルチふとんドライヤー (家電分野の新商品)



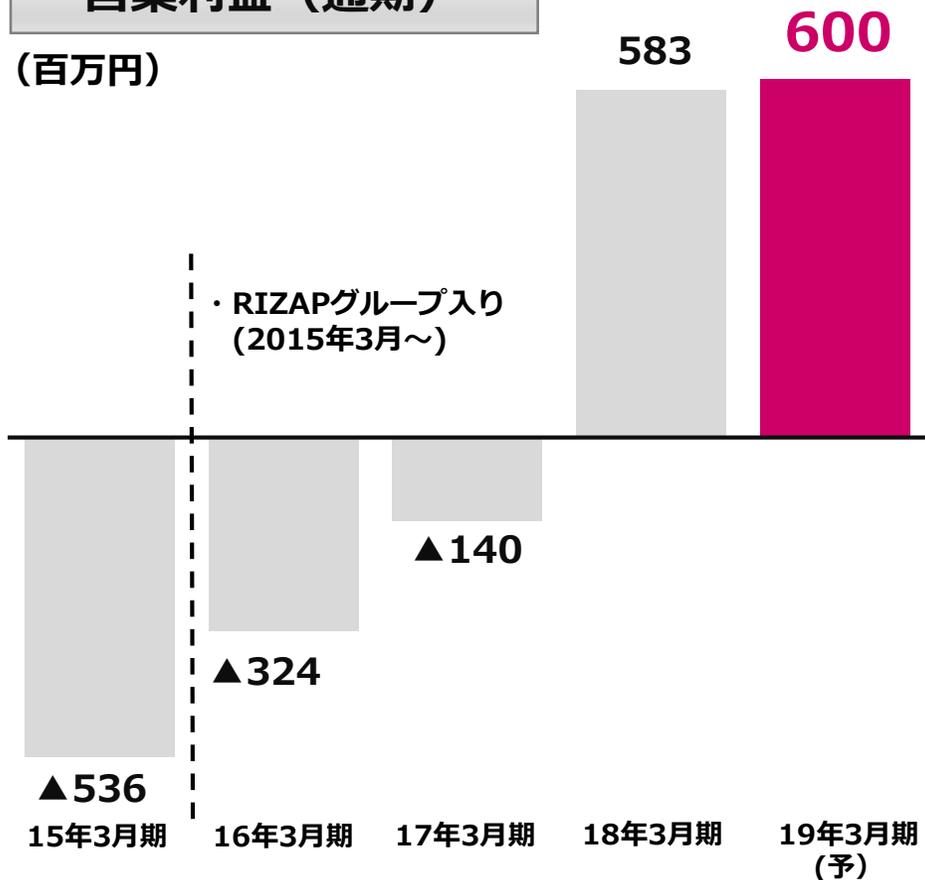
夢展望 <2015年3月グループ入り>

夢展望

アパレルE Cの成長拡大・ナラカミーチェ子会社化により 売上収益期末見通しを上方修正（60億円→67億円）

営業利益（通期）

（百万円）



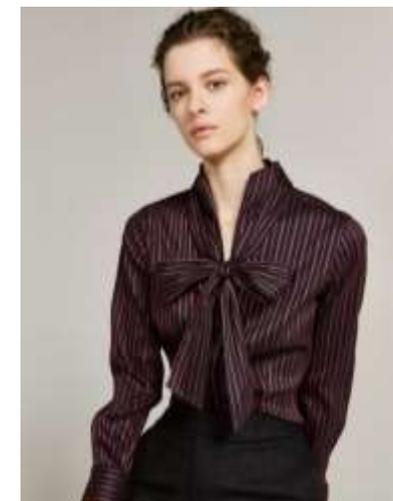
8四半期連続増収を達成

（前年同期比、夢展望単体）

- ✓ 商品企画強化により主要3カテゴリーが好調に推移
（カットソー・トップス、サンダル、ブラウス・シャツ）

2018年10月末より ナラカミーチェ子会社化 事業基盤の拡大へ

NARACAMICIE

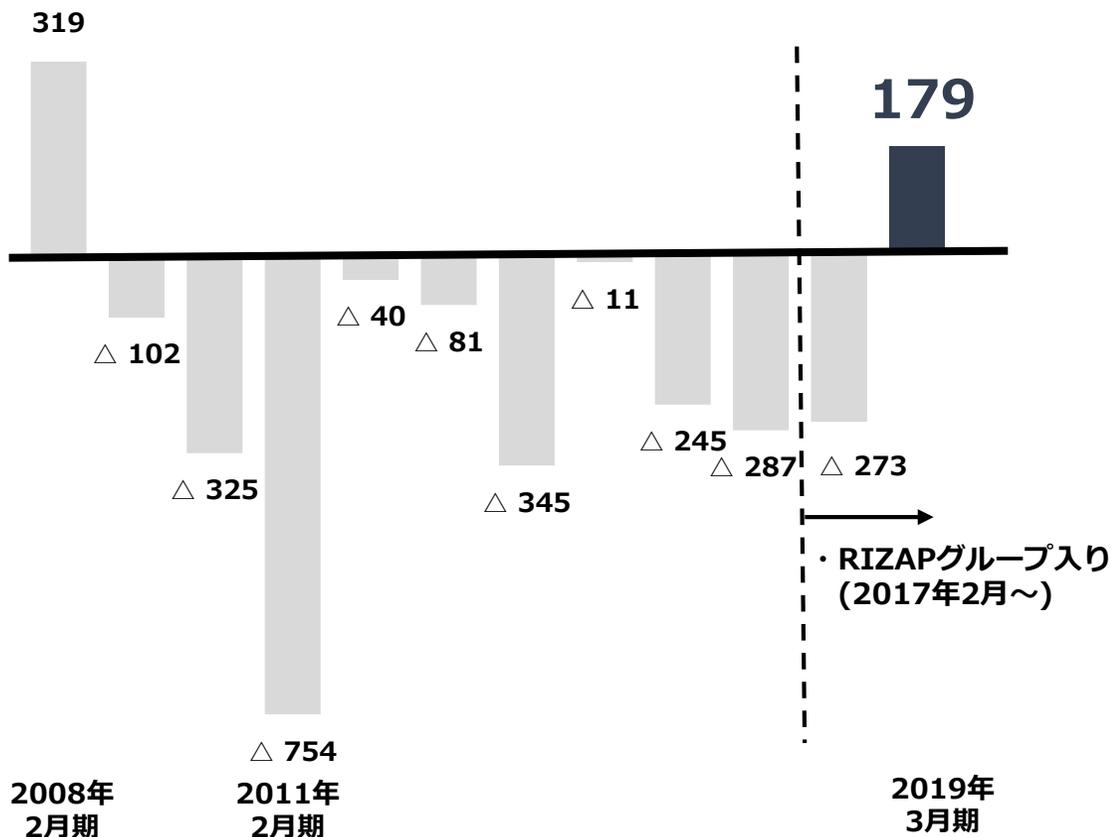




前期の構造改革効果により、11期ぶりの上期黒字化を達成

営業利益（上期累計）

(百万円)



既存店売上高 15ヶ月連続増収

レディース&雑貨部門が好調

✓ 前年同期比 112%

外国人観光客による
インバウンド売上が急成長中

✓ 免税売上高 前年同期比 193%



ジーンズメイト <2017年2月グループ入り>

JEANS *mate*

10月20日 ジーンズメイト渋谷店を大規模リニューアル ～ニューコンセプトショップ「JEM」(ジェイ・イー・エム)～

Before



JEANS MATE

After



JEM渋谷店2F：インバウンド需要に注力

経営再建の早期完遂に向けて経営資源を集中

Japan Gateway

ジャパングートウェイ

(2017年12月グループ入り)

- ・ 大幅なプロモーション活動を行ったが、販売が計画を下回り早期回収の目途が立たず、構造改革を行い大幅な引当を実施
上期損失 ▲20億円
- ・ 下期は不採算商品撤退、宣伝活動の抜本的見直しにより再建に集中

サンケイリビング新聞社

(2018年3月グループ入り)

- ・ フリーペーパー広告収入の減少を、コスト削減施策で挽回できず、上期営業損失 ▲5億円
- ・ 下期は、ぱどとの機能統合の推進、RIZAPグループ各社とのシナジーにより早期経営再建に集中



タツミプランニング

(2016年2月グループ入り)

- ・ メガソーラー事業(2013年～)の大型案件の受注遅延により、構造改革を実施し、資産の見直しにより上期損失 ▲5億円
- ・ 下期以降、本業の建築事業との経営資源配分を適正化し、事業リスクの適正化を推進する方針

構造改革の方針

3. 成長事業への経営資源集中

RIZAP関連事業の状況

RIZAP ボディメイク

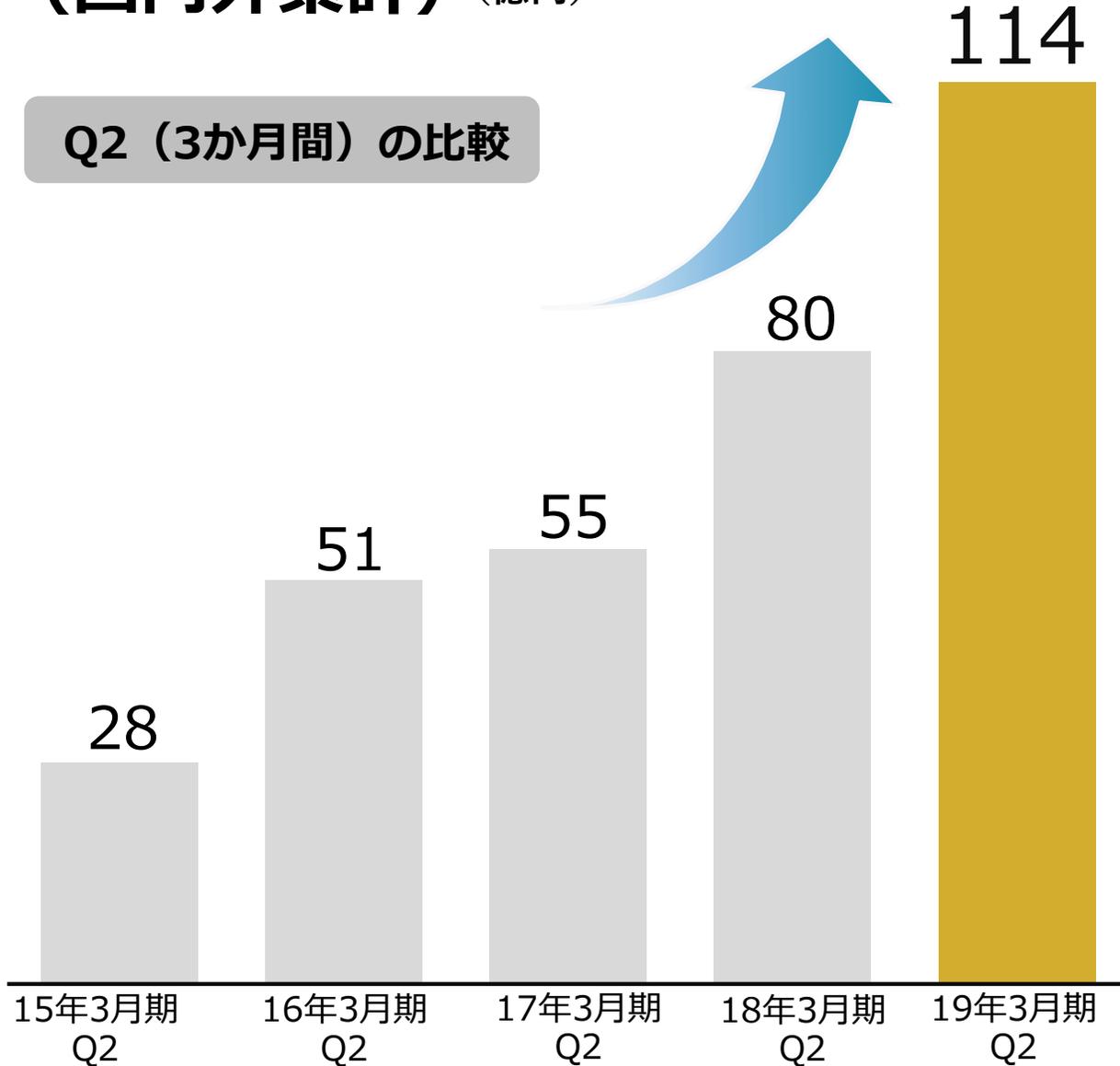
1:1



RIZAP関連事業 ～売上高推移

(国内外累計) (億円)

Q2 (3か月間) の比較



前年同期比 142%
RIZAP関連事業
絶好調

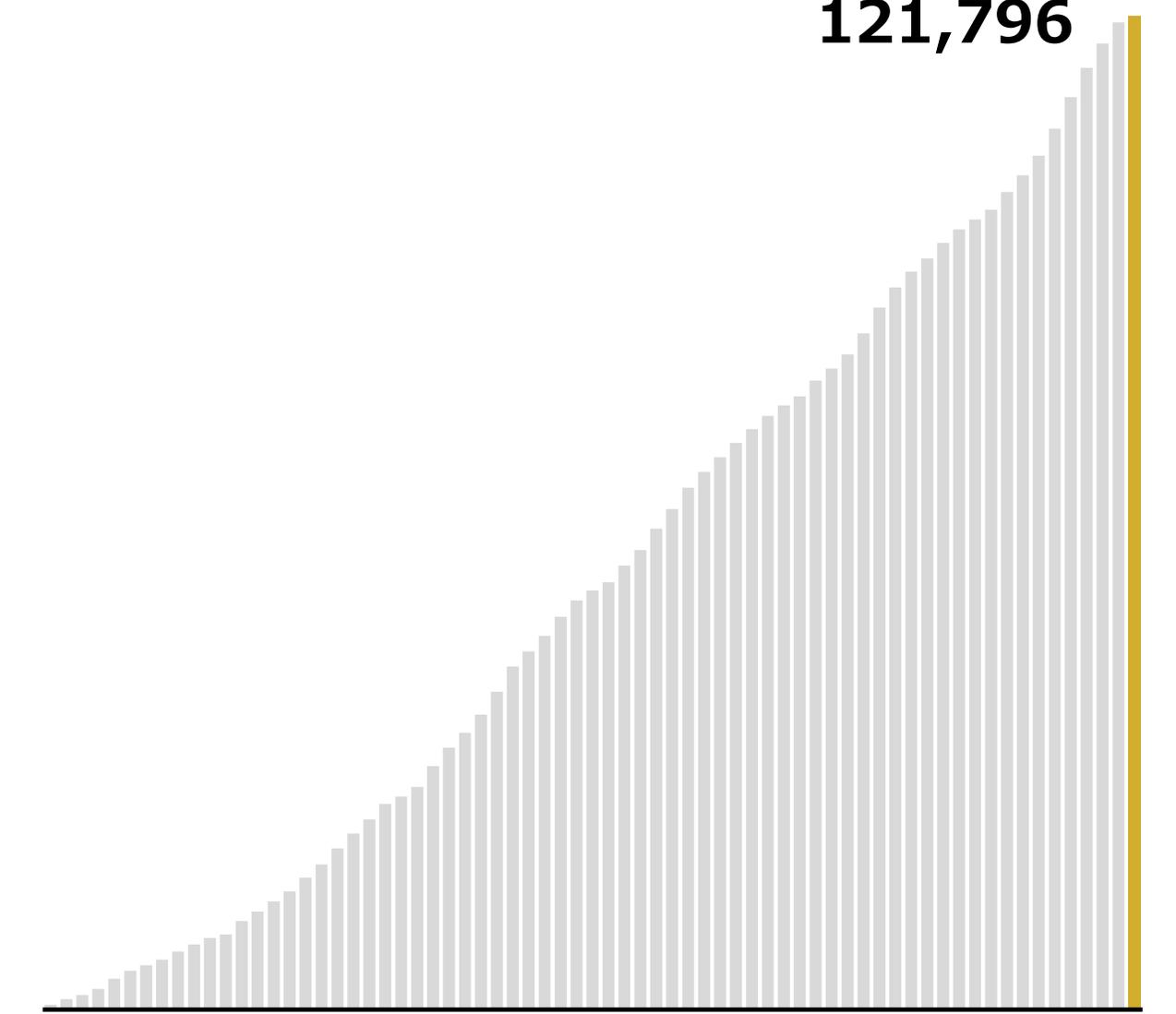
(RIZAPボディメイク単体の
 通期営業利益は前年比143%の見込み)

* RIZAP関連事業：
 RIZAPボディメイク事業に加え、RIZAP関連の商品・サービス及び
 2018年3月期に子会社化したビーアンドディー、D&M、ご馳走屋惣兵衛も含む

RIZAPボディメイク ～累計会員数

121,796

2018年9月に
120,000人
突破

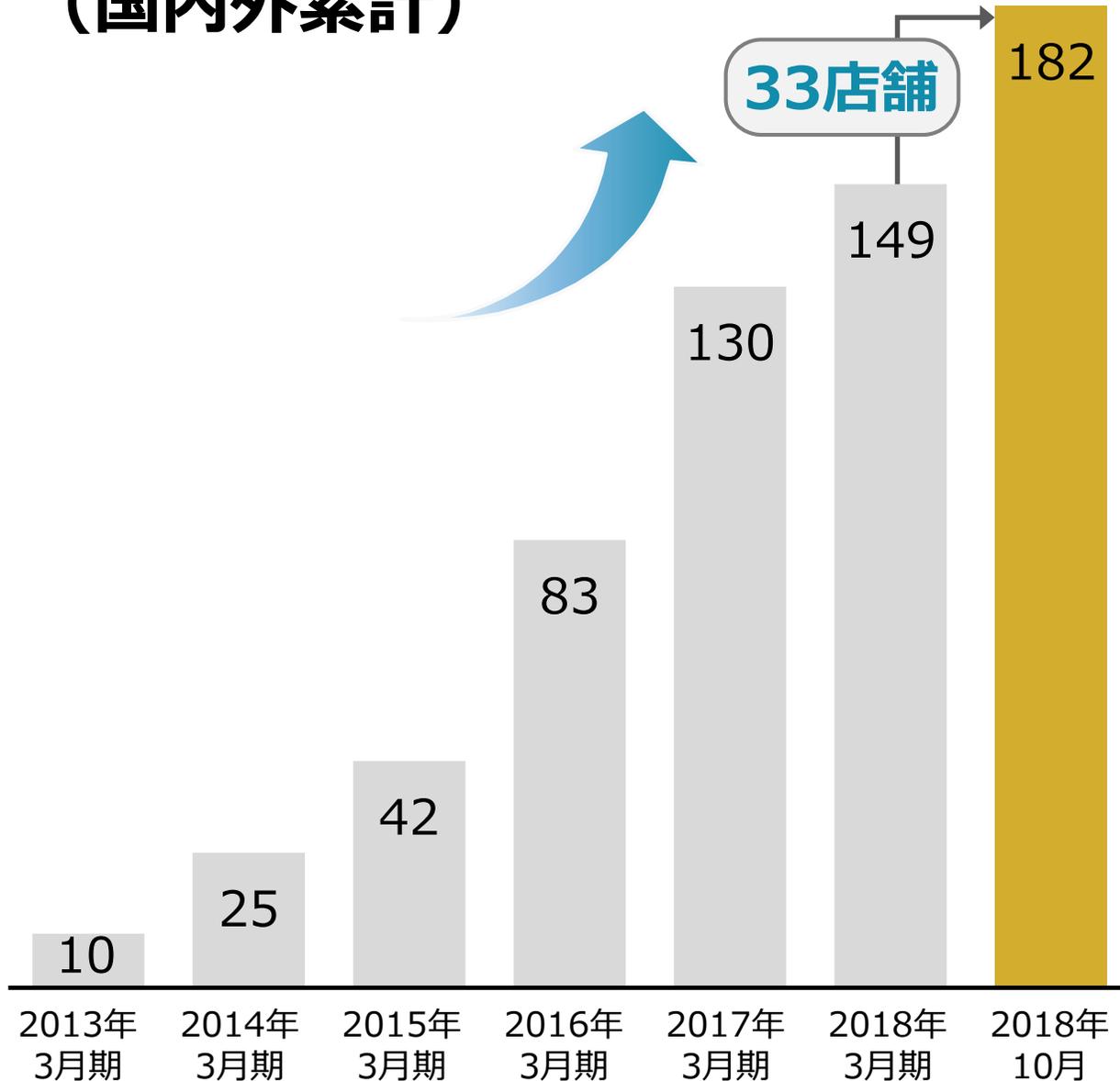


2013年
1月

2018年
9月

RIZAP関連事業 ～店舗数

(国内外累計)



2018年4月以降 33店舗が 新規オープン

(うち海外が2店舗：上海／シンガポール)

* 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

RIZAP独自のビジネスモデルが評価

ポーター賞とは

独自性のある戦略によって成功している
企業や事業部を表彰する賞

評価ポイント

R&Dに投資し、**エビデンスに基づいた
ボディメイクメソッド**を開発。
利用者のデータに基づいた減量予測等、
トレーナーの個人技に依存しない仕組み



**PORTER
PRIZE-2018
AWARD WINNER**

RIZAPボディメイク ～従来のジムとの違い



自力 → 挫折



寄り添い → 継続

RIZAPボディメイクの強み



本気の「寄り添い」により

やりきらせる力

寄り添い → 継続

あらゆる事業へ展開

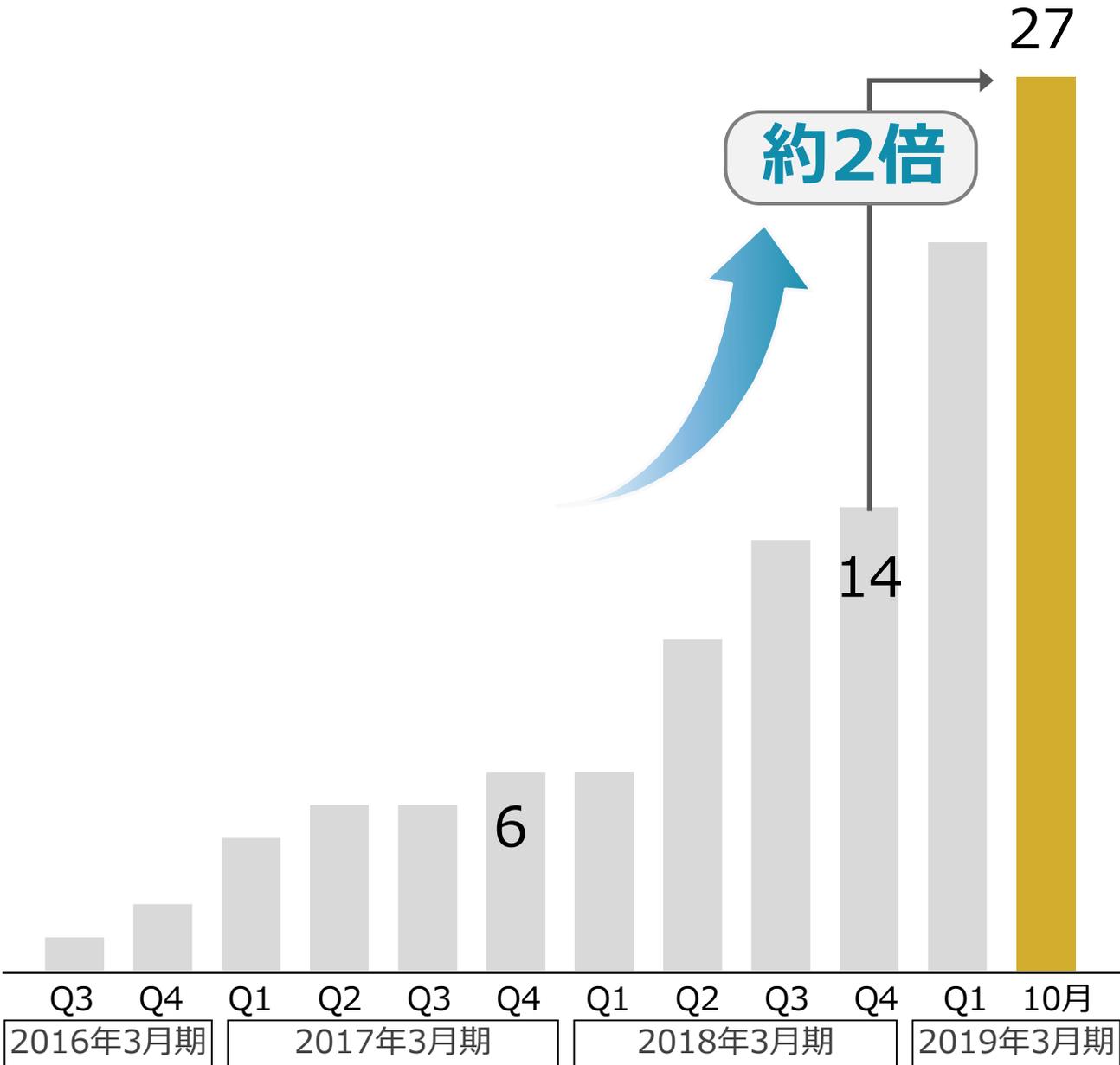


RIZAP GOLF

1:1



RIZAP GOLF ～店舗数



2018年4月以降 RIZAP GOLF 店舗が倍増

(1か月あたり約2店舗がオープン)

RIZAP GOLF 13店舗オープン (2018年4月~)



 2018年3月までの
既存店舗

 2018年4月からの
新規店舗

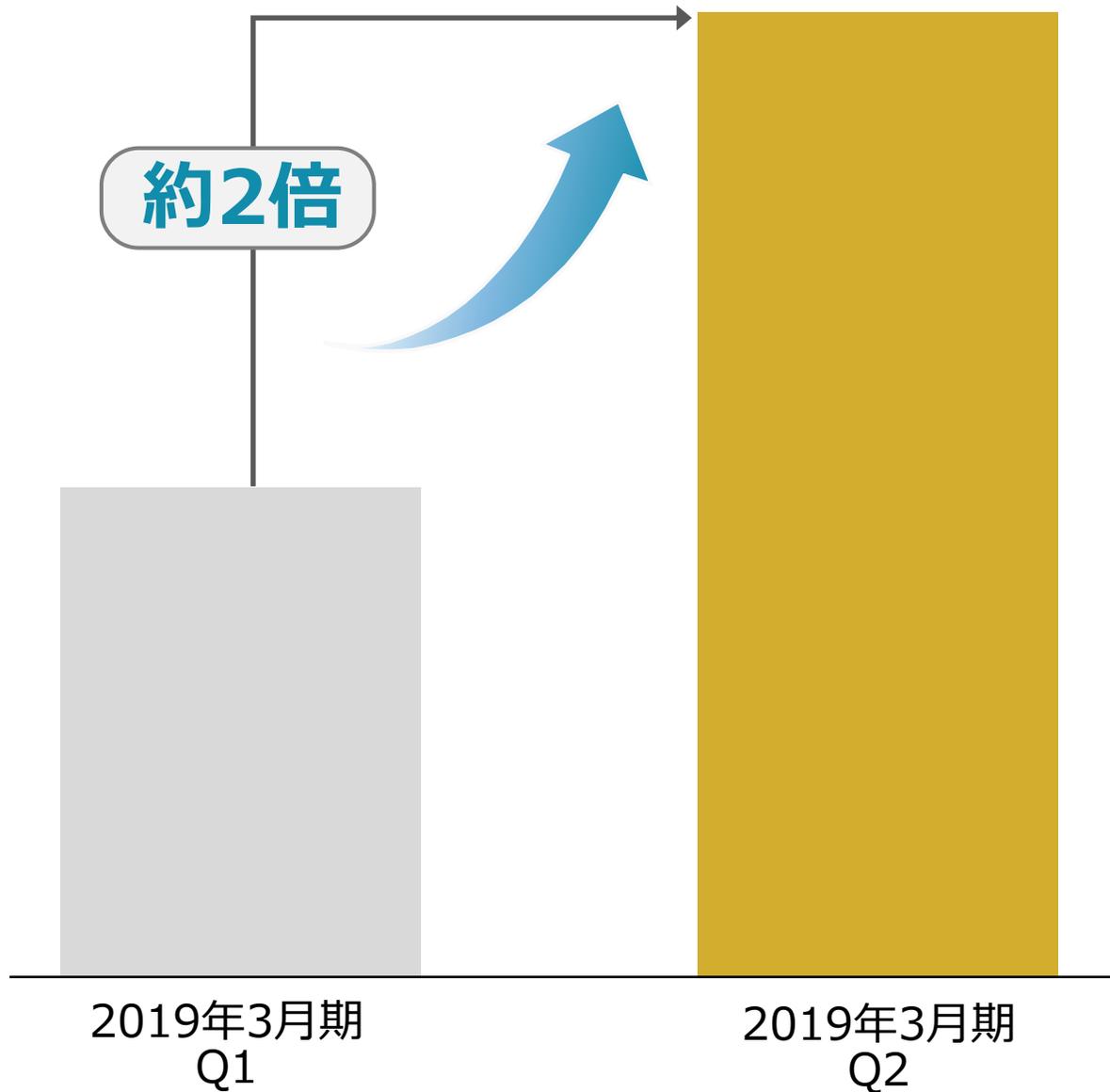
全国27店舗展開



南越谷店 (2018年8月オープン)

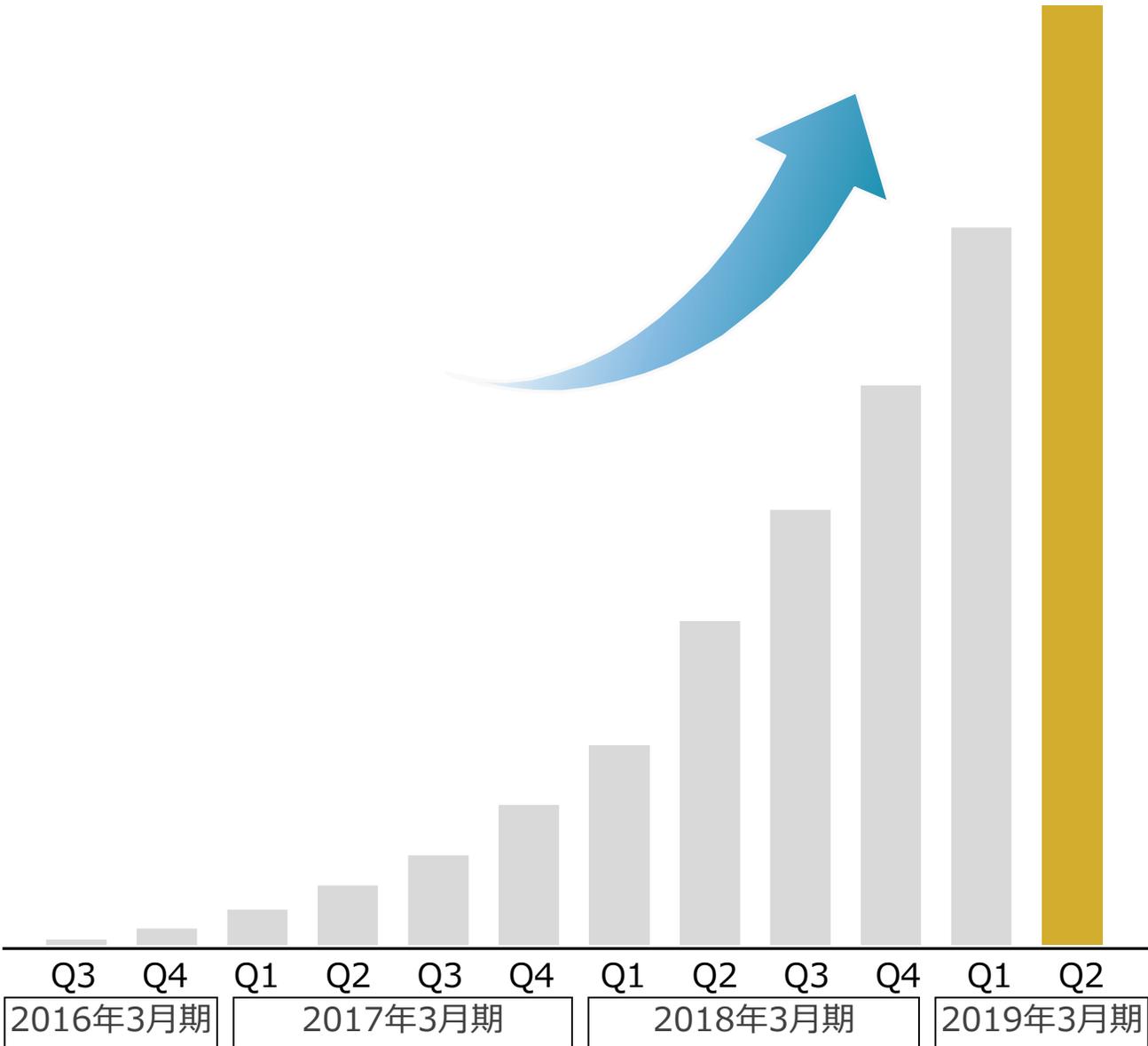


RIZAP GOLF ~問い合わせ数



店舗の増加に伴い
問い合わせが
倍増中

RIZAP GOLF ～累計会員数



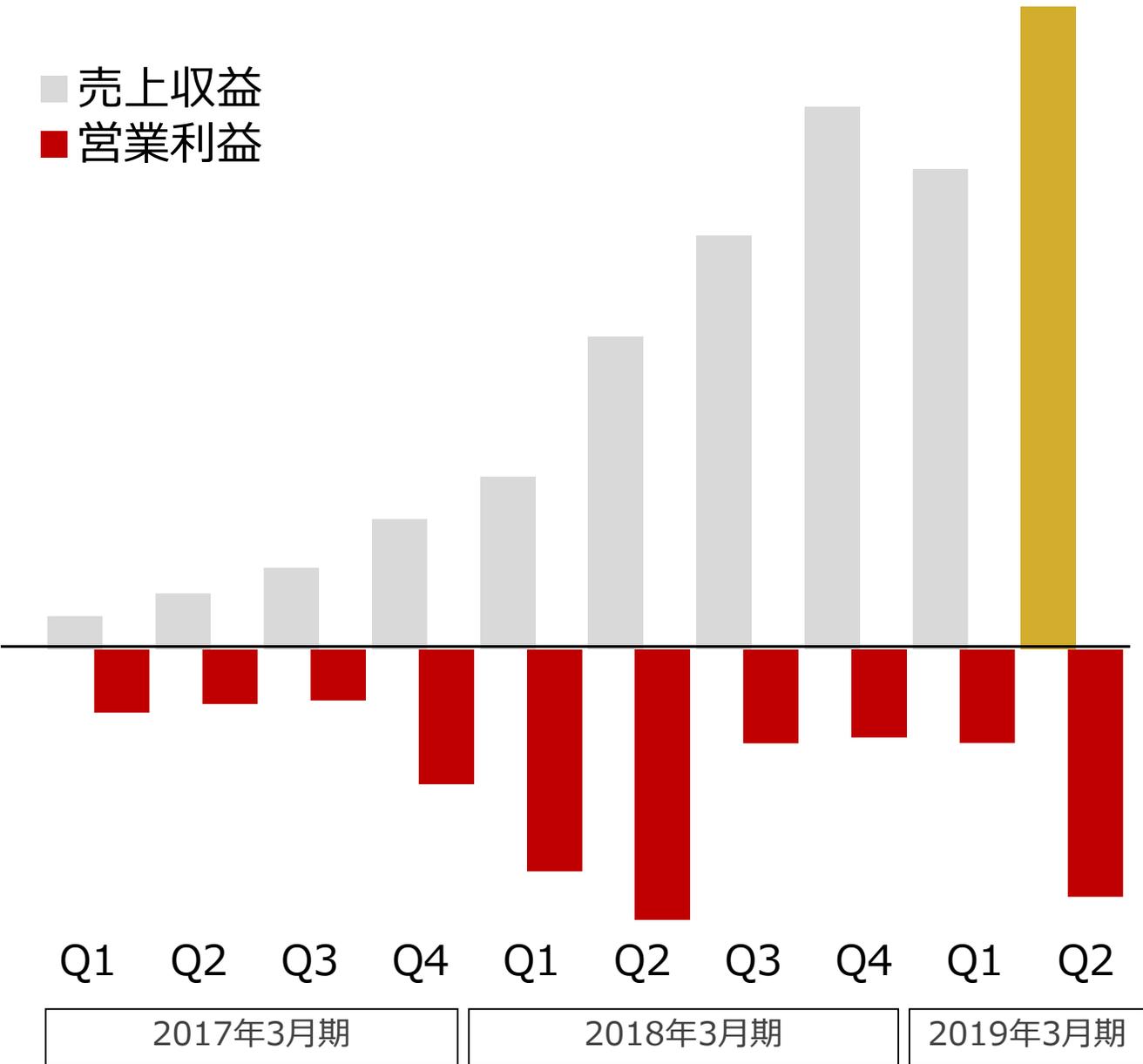
店舗の増加に伴い
顧客が
10,000人を
突破

RIZAP GOLF ～売上収益／営業利益

■ 売上収益
■ 営業利益

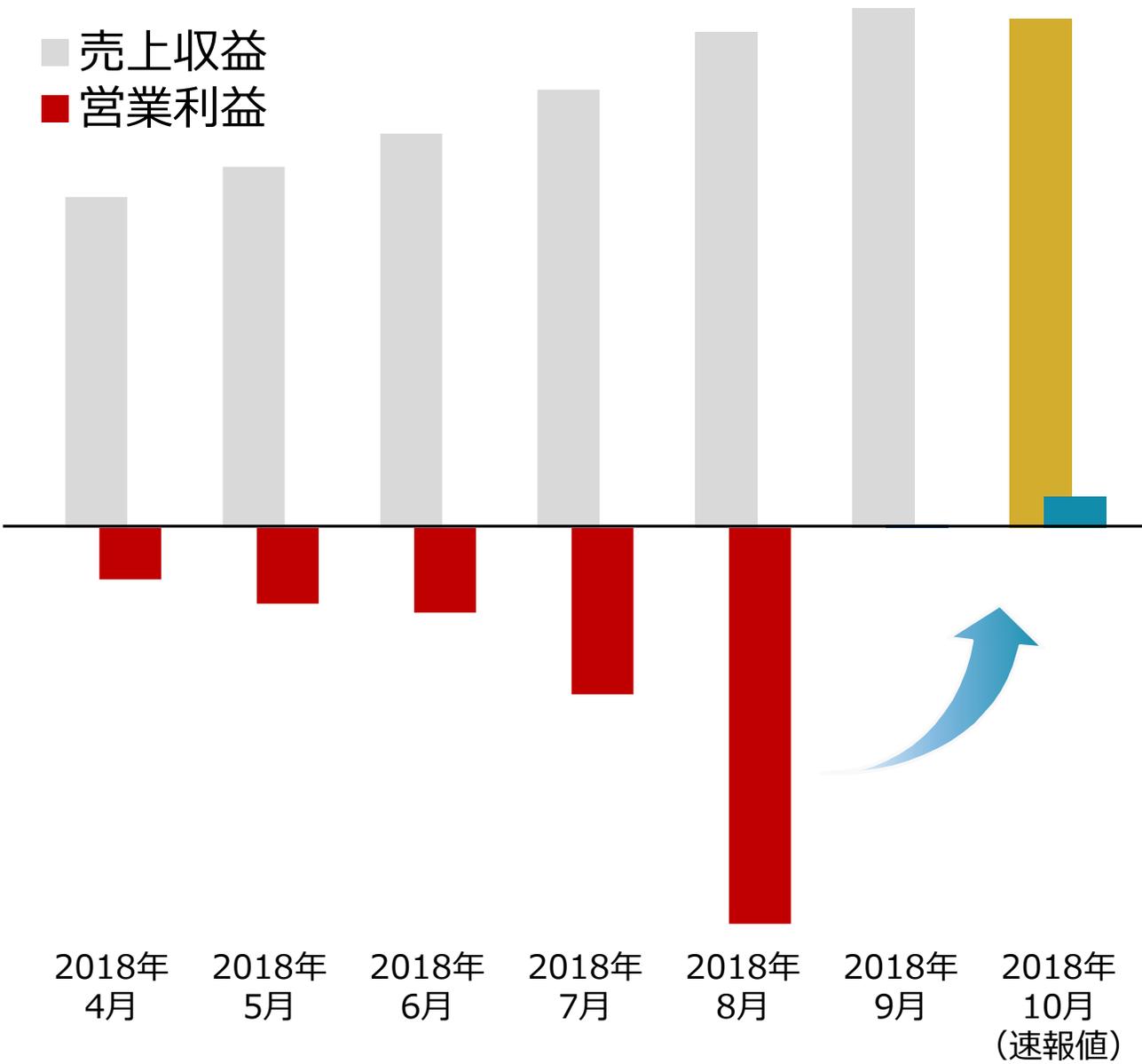
RIZAP GOLFの 店舗拡大に伴う 先行投資を実施

(出店費、採用費、広告費)



RIZAP GOLF ～売上収益／営業利益

■ 売上収益
■ 営業利益



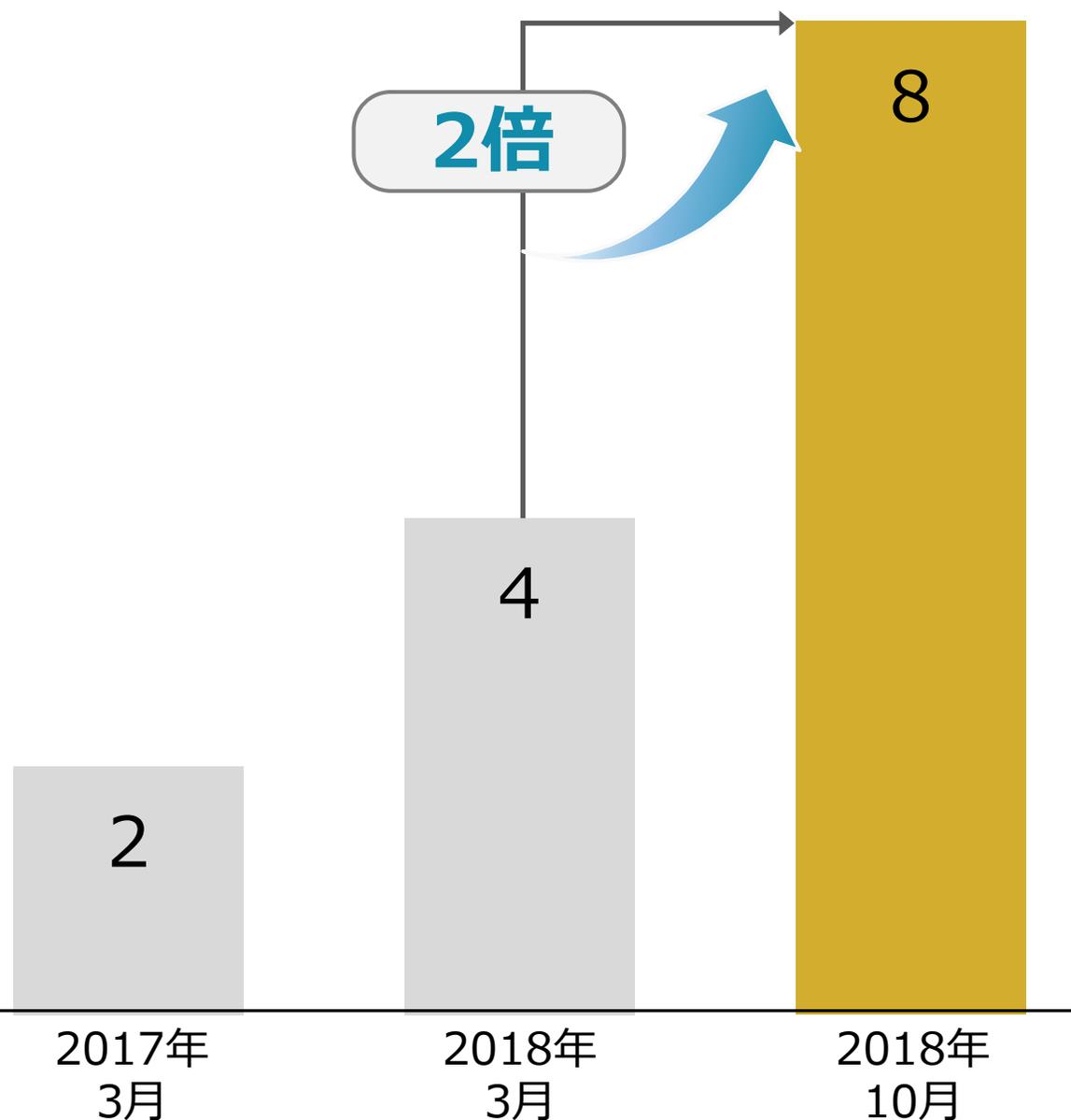
RIZAP GOLF 9月、10月 連続単月黒字

RIZAP ENGLISH

1:1



RIZAP ENGLISH ～店舗数



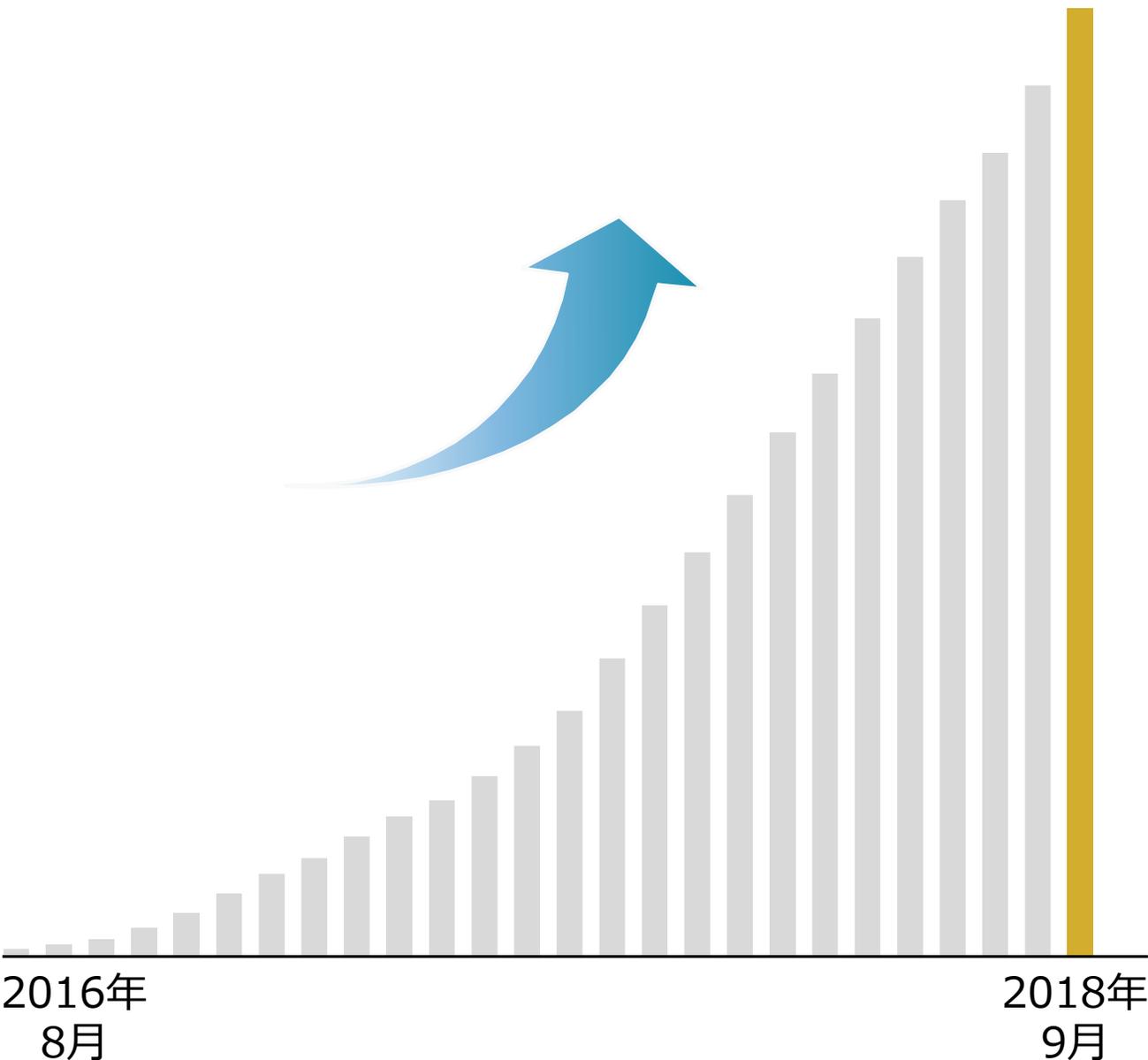
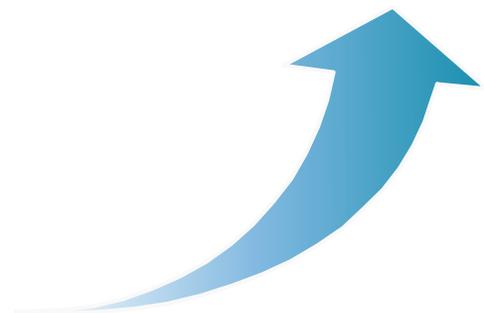
2018年4～10月で
店舗が倍増

（既存店舗：新宿・池袋・銀座・新宿御苑
新規店舗：渋谷・日本橋・赤坂見附・秋葉原）

RIZAP ENGLISH ～累計会員数

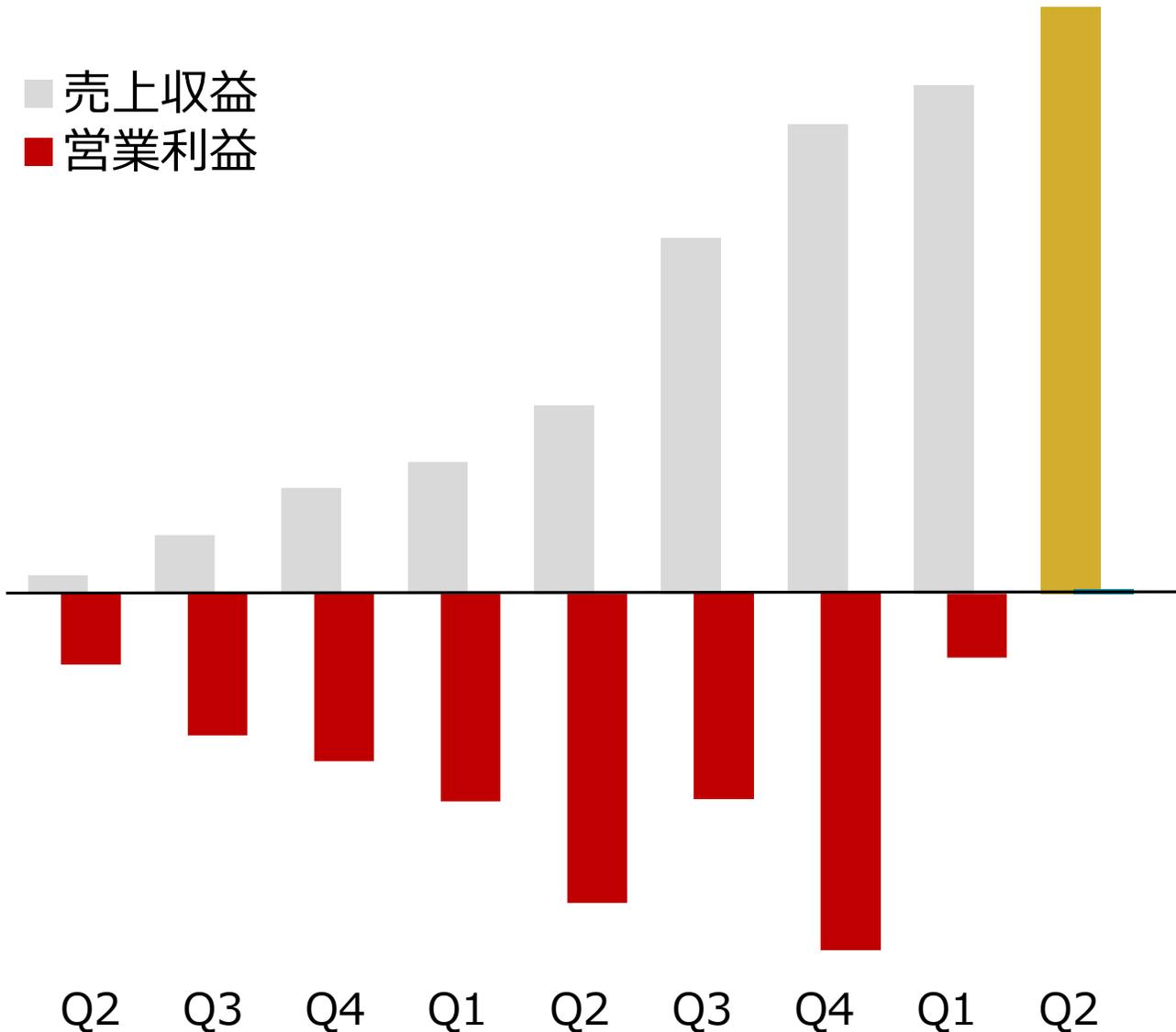


RIZAP ENGLISH
会員も
順調に増加



RIZAP ENGLISH ～売上収益／営業利益

■ 売上収益
■ 営業利益



RIZAP ENGLISH
収益が改善
(2019年Q2は黒字)

2017年3月期

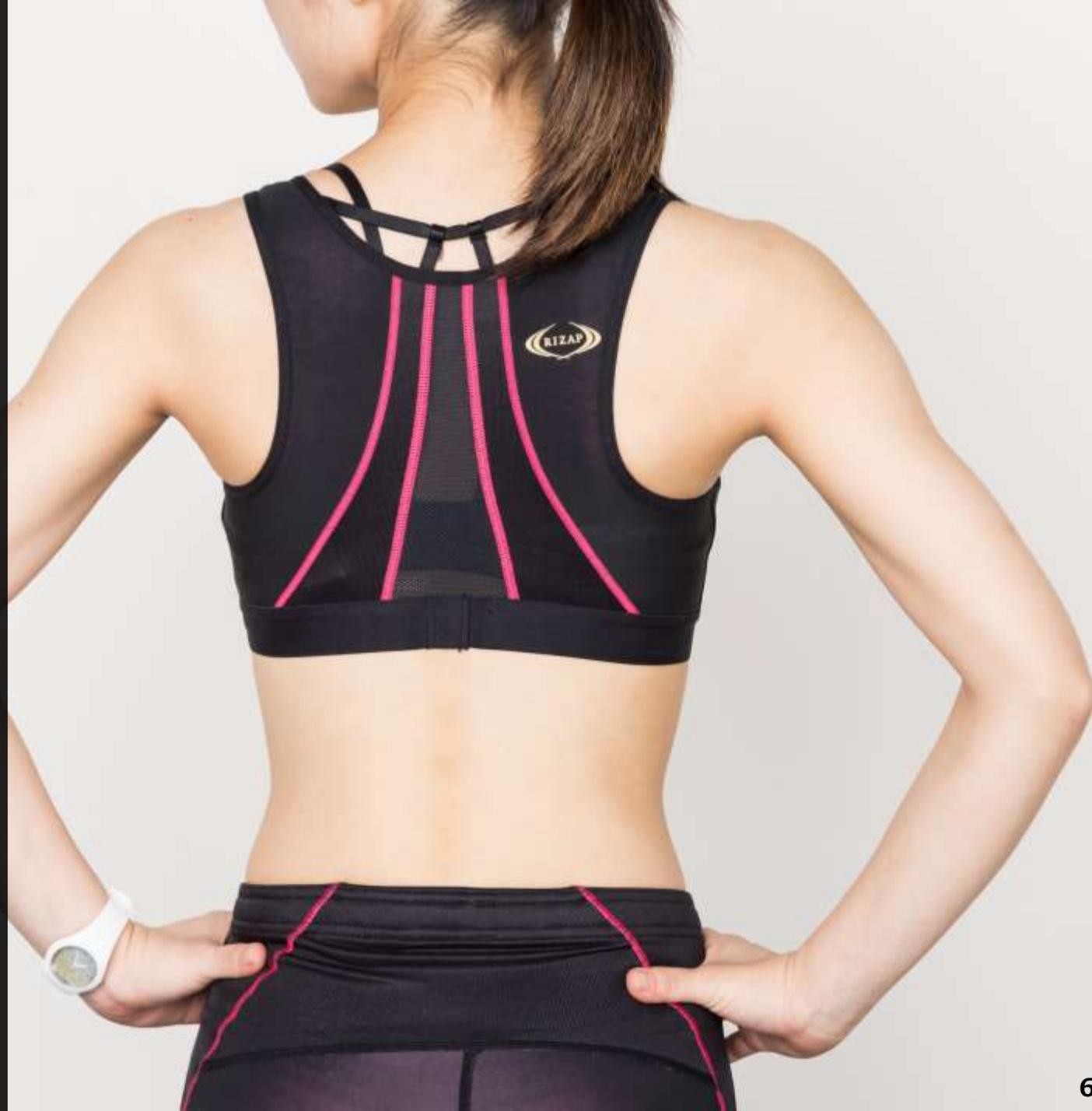
2018年3月期

2019年3月期

RIZAP WOMAN

(2018年5月～)

1:1



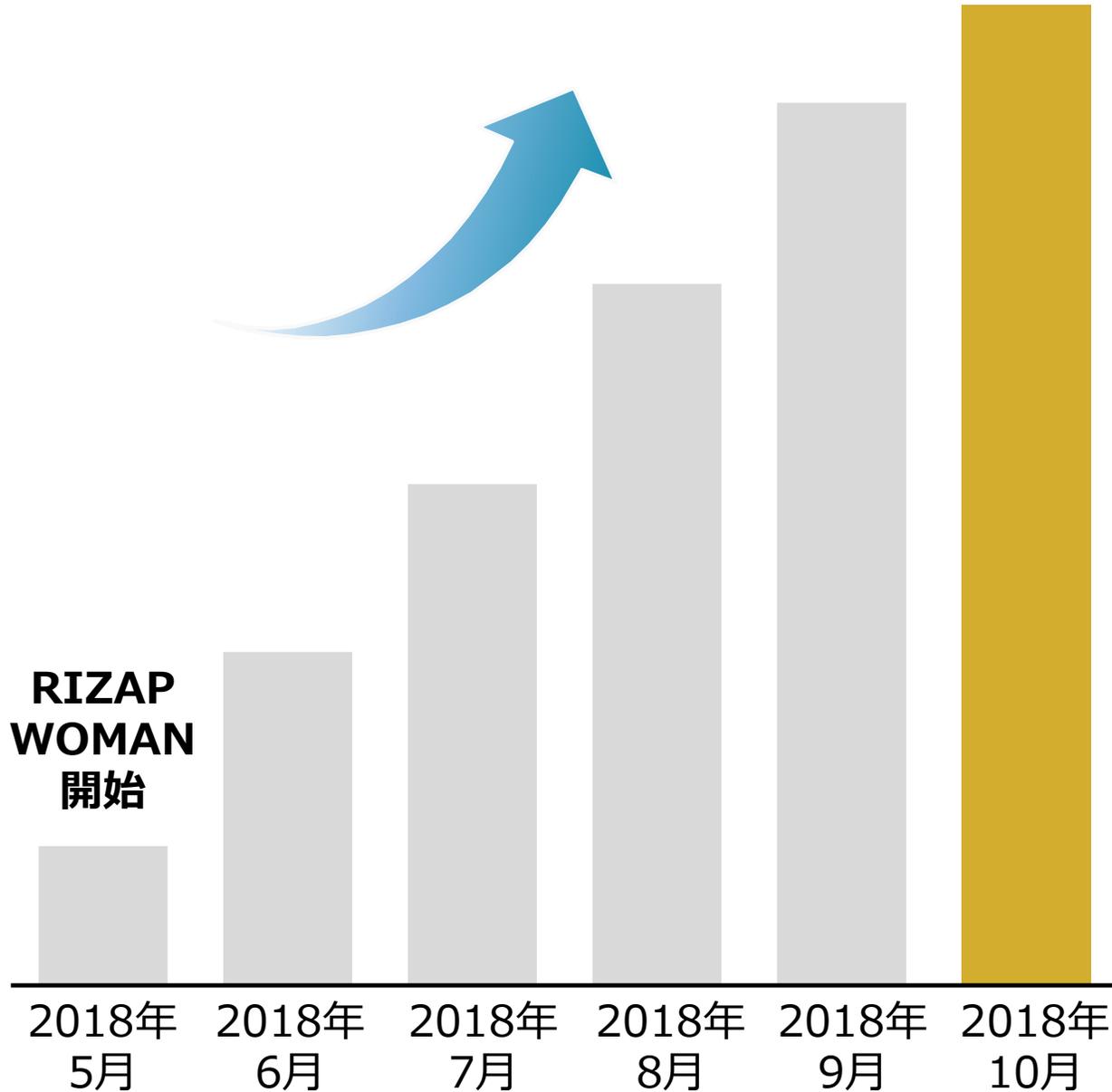
女性のみ／女性トレーナー



コラーゲンマシン



RIZAP WOMAN ~累計会員数



**大好評につき
既に3店舗で展開
(銀座・新宿・上野)**

女性向けマッスルダイエットスタジオ

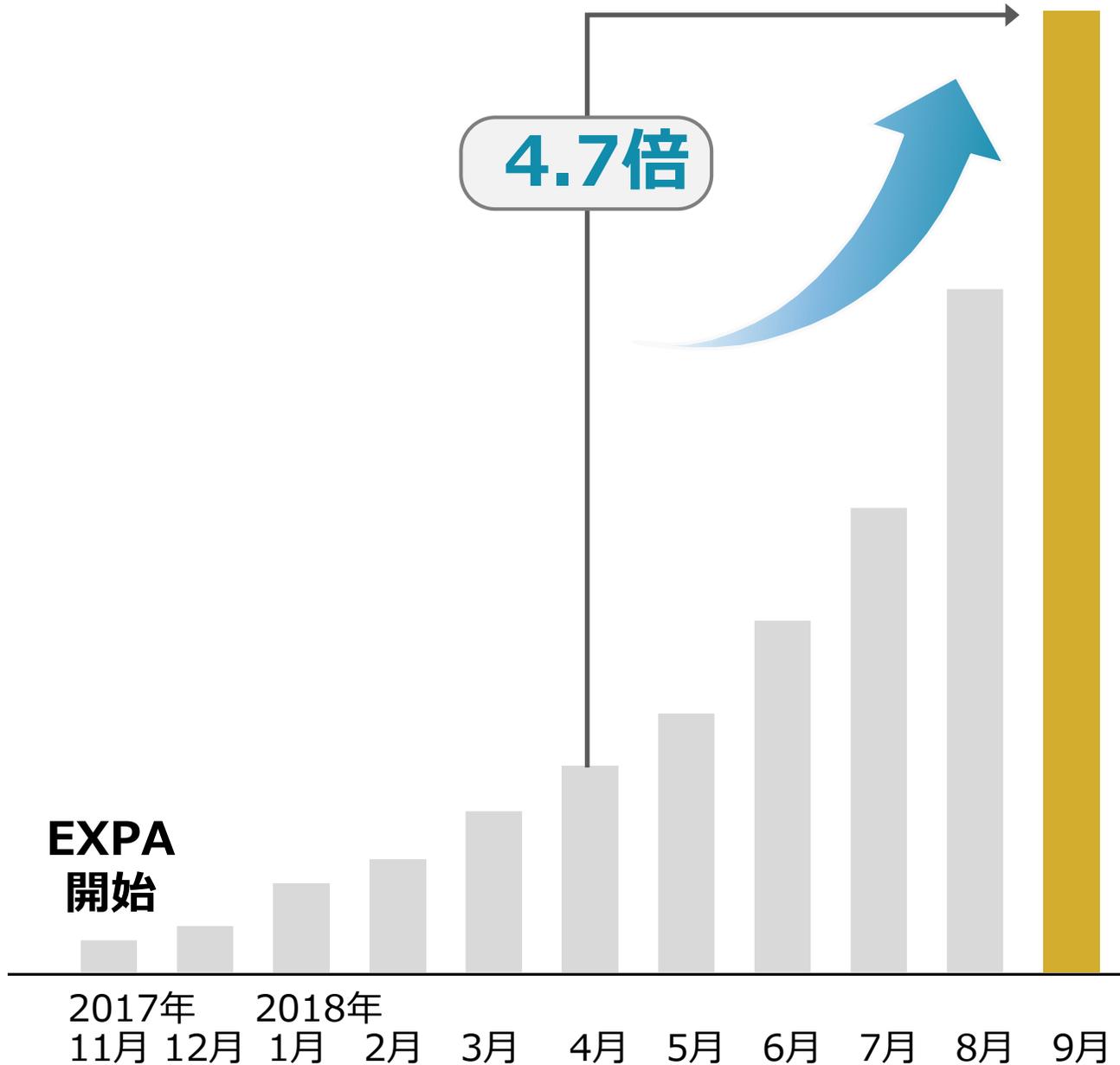
EXPA

1:N

1 : 多数



EXPA ~累計会員数



スタートから1年で
6店舗オープン
絶好調

(池袋・高田馬場・銀座・大森・八王子・大宮)

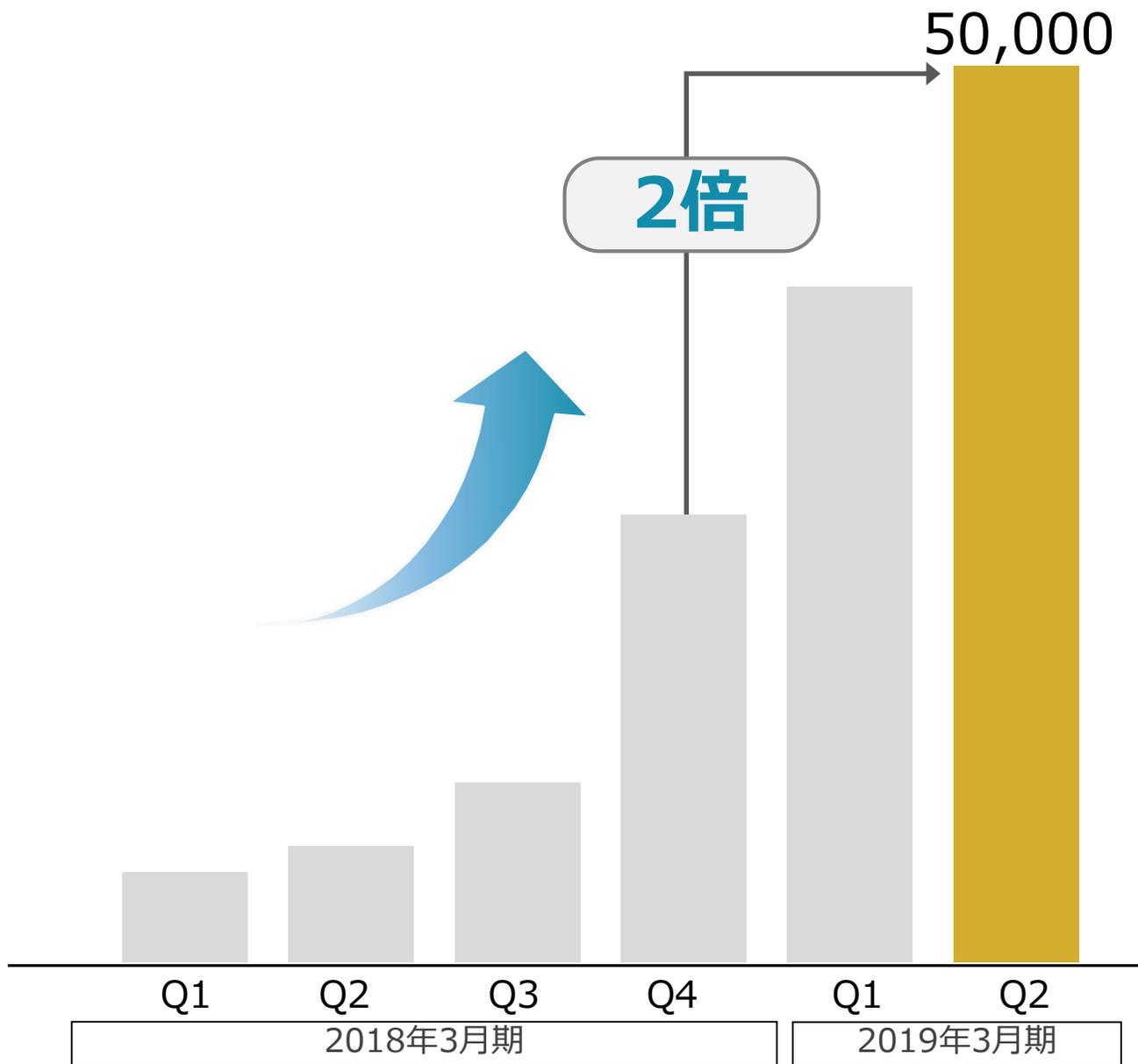
RIZAP法人

1:N

1 : 多数



RIZAPウェルネス研修 ~参加人数



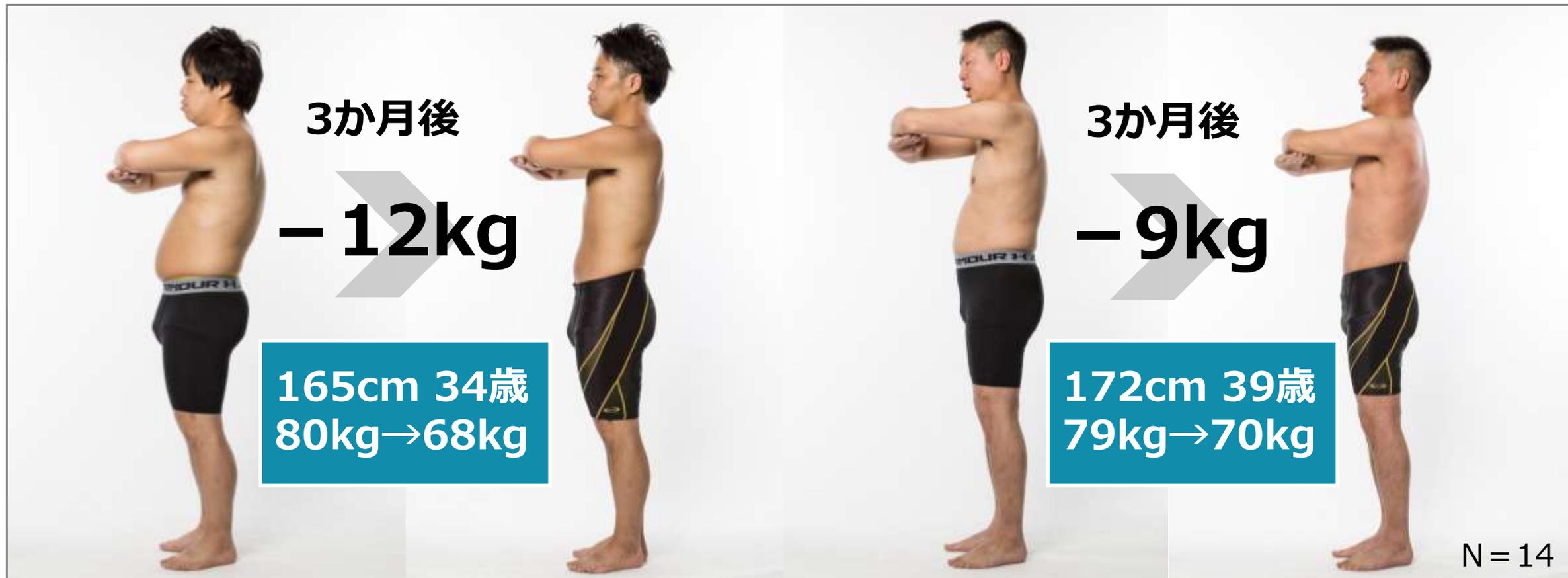
社員の健康増進をめざす
先進的企業

560社
5万人突破



事例：船井総合研究所様

3か月の生活習慣の改善により 参加者の体重平均マイナス8kgを達成



zap DELI

～低糖質弁当の宅配

低糖質・高たんぱくランチを
キャッシュレス決済で
(LINE Pay)



企業の健康経営を
サポート



動画をご覧ください



CASE STUDY

三菱地所
プロパティマネジメント様

zap  DELI

SPORTS

スポーツによる
アスリート支援／健康増進



2018年4月 湘南ベルマーレとRIZAPグループのコミット

「たのしめてるか。」の定着／進化



2020年までに

- ① **タイトル獲得** (J1 or 天皇杯 or ルヴァン杯)
- ② **満員のスタジアム** (収容率No.1)

湘南ベルマーレ創立50年 ルヴァンカップ初優勝

(コミット達成)



RIZAPによるサポート ～①フィジカルサポート



RIZAPのトレーナーが 選手のパフォーマンスアップのため常駐サポート

- 選手全員と個別面談
「なりたい体」「課題」「夢」をヒアリング
- 各選手の強化内容に合わせた
指導／トレーニングメニューの提供



各選手の強化内容の例

- 高山選手：膝に負担が掛らず、パワーが出るスプリントフォーム
- 梅崎選手：走り出しの初速の向上、ターンをする際のキレの獲得
- 齊藤選手：パワーを出し、次のプレーも速く動く体の動かし方
- 山崎選手：体幹トレーニングによる、当たり負けしない体の獲得
- 秋野選手：姿勢改善による体への負担軽減、初速の向上など



RIZAPによるサポート ～②食事管理

24名の選手が「毎日3食」の写真を送信し RIZAPの管理栄養士がアドバイス



MF # 7 梅崎選手



実際の食事写真

<コメント>

1日に必要なエネルギーは十分。昼食はタンパク質が少ないので、夕食で調整を

<効果>

おなかの調子がいい。体調の浮き沈みが少なくなった



MF # 16 齊藤選手



実際の食事写真

<コメント>

夕食のバランスがいい。疲れがあるときは脂質が低くて栄養が取れるものを

<効果>

試合中に足がつかりにくくなったと感じる



動画をご覧ください



RIZAPの徹底サポートをすべてのアスリートへ

RIZAP Lab 始動

FACILITY

トレーニング&研究施設

METHOD

食事・運動・メンタル等

GEAR

アスリート向けウェア開発
(研究・実験・商品企画開発)



RIZAP Lab - FACILITY

2019年1月
OPEN予定

結果にコミットするアスリートを育成 最先端のトレーニング & 研究施設

- ・ 湘南ベルマーレ練習場近く
- ・ アスリートのデータを蓄積し
メソッドを創出する拠点へ



※写真はイメージ

RIZAP Lab - VISION 世界へ

アスリート
メソッドの確立



Champion

Enjoy

トップチーム
/アスリート
(磨けば輝く原石)

Products
サプリ
/プロテイン
/コンプレッション
ウェア

部活、チーム
アスリート

世界中の
トップチーム
/アスリート

トレーニング
/リカバリーウェア
/スポーツシューズ
ウェアラブル etc..

世界中の
スポーツを楽しむ人々

世界記録への挑戦へ

スポーツ人口の拡大へ

HEALTH CARE

医療機関／自治体との連携



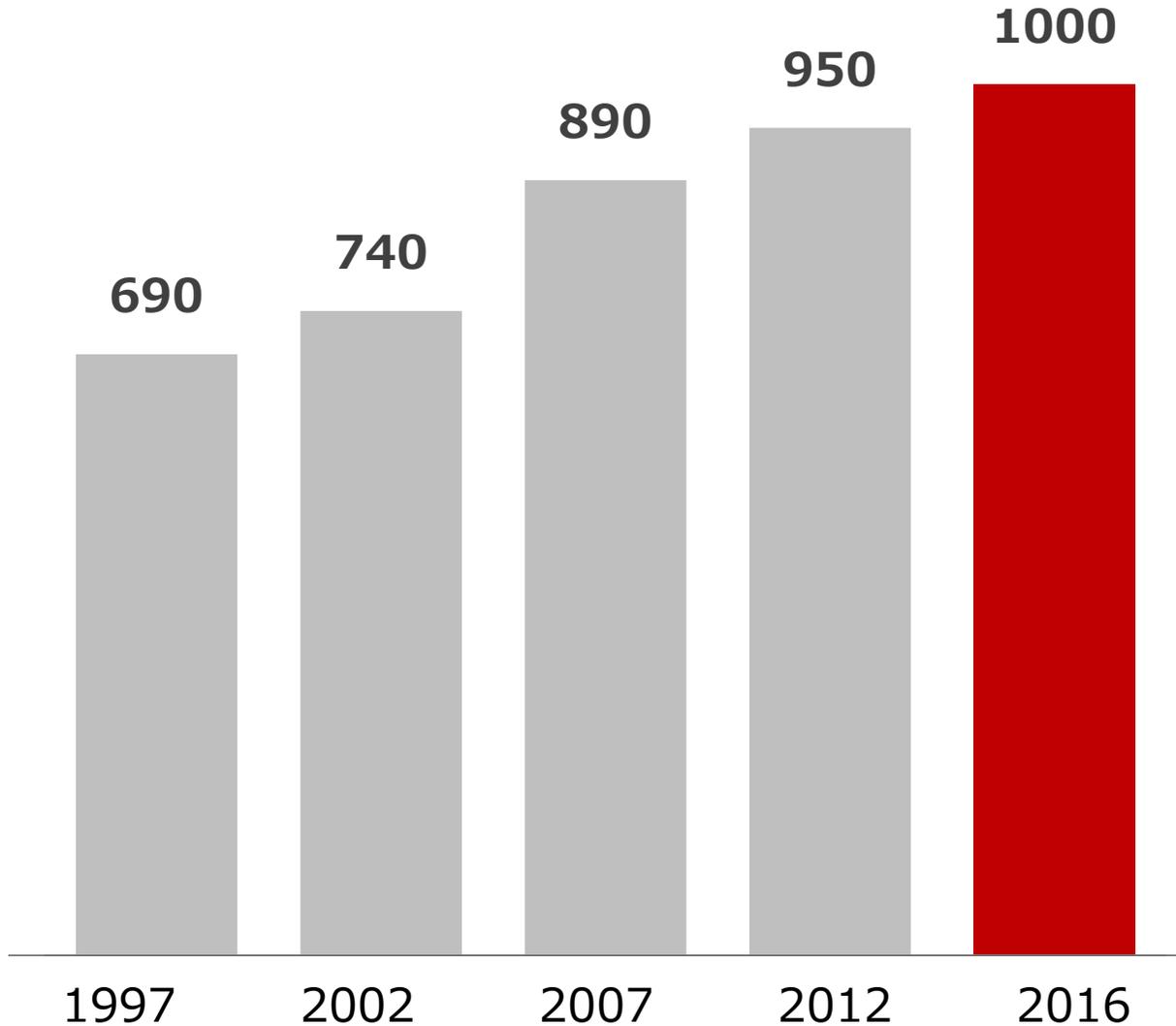
RIZAPのヘルスケアへの取り組み

1. RIZAPメソッドのさらなる進化に向けた
医療機関等との連携

2. 自治体と連携したシニアの健康寿命延伸
健康増進プログラムの展開

日本における糖尿病患者の推移

糖尿病が強く疑われる者（万人）



糖尿病有病者
1,000万人超



①日本糖尿病学会（2018年10月）

糖尿病研究の権威である **朝日生命成人病研究所附属医院**が
RIZAPとの共同研究結果を発表



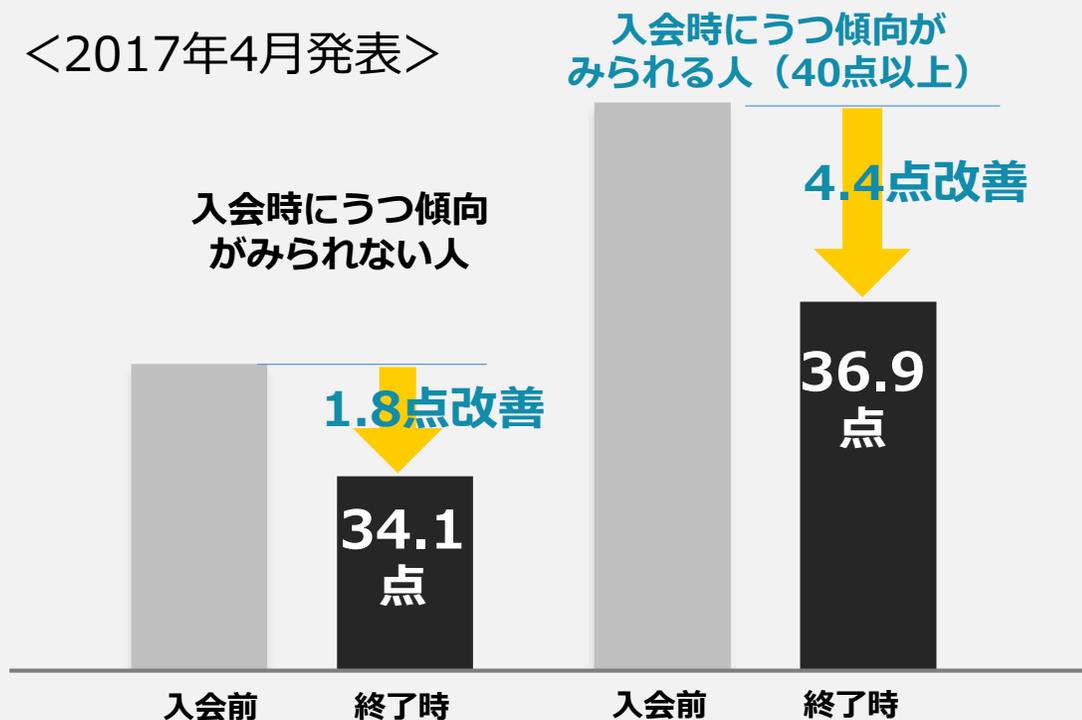
**短期間低糖質食は
肥満症の「治療」に
安全で有効**

② 筑波大学との共同研究

RIZAPの法人向けプログラムにおけるメンタルヘルスケア効果の検証を開始

以前の共同研究（RIZAPボディメイク）

<2017年4月発表>



今回の共同研究（法人の健康増進プログラム）



期間：2018年11月
～2023年3月31日

研究対象者：40名

アンケート内容：

- ・主観的健康観
- ・自己効力感尺度
- ・うつ尺度
- ・ストレス対処力を得点化

③ 湘南会議への参画

武田薬品工業の湘南研究所を開放して設立した
湘南アイパークによる未病コンソーシアムに参画



ヘルスケアイノベーションの推進へ

- **RIZAPメソッドの進化**

- ↳ 未病の改善

- ↳ 認知症予防

- ↳ 企業の生産性向上 など

- **湘南地域の企業に
健康増進プログラムを提供**

RIZAPのヘルスケアへの取り組み

1. RIZAPメソッドのさらなる進化に向けた
医療機関等との連携

2. 自治体と連携したシニアの健康寿命延伸
健康増進プログラムの展開

自治体向け健康増進プログラム

全国11の自治体が「健康増進プログラム」を採用



<新たに3自治体が採用>

- ・ 福島県小野町
- ・ 福島県只見町
- ・ 福島県田村市



※11の自治体：静岡県牧之原市、長野県伊那市、長野県川上村、長野県下諏訪町、福島県小野町、福島県只見町、福島県玉川村、福島県田村市、福島県古殿町、福島県南相馬市、北海道上ノ国町

SOMPOホールディングスとの提携①



健康寿命延伸分野での 業務提携を締結

(2018年11月13日)



SOMPO
ホールディングス



「認知症にならない、なっても
その人らしく生きられる社会」をめざし
「SOMPO認知症サポートプログラム」を展開中

SOMPOホールディングスとの提携②

認知機能低下予防を目指す新プログラムの開発を検討

<新プログラムイメージ>

- ・ RIZAP健康増進プログラム
- ・ 認知機能低下予防に向けた運動／食事／学習コンテンツ

両社グループにより順次展開
共同研究等でプログラム効果を検証



1,000万人健康宣言の 実現に向けて



まとめ

- 1. 持続的な成長に向けた抜本的な構造改革に着手
新規M & Aを原則凍結し、
グループ会社の早期再建・事業の選択と集中を加速**
- 2. 構造改革関連費用等の集中計上により、
将来の潜在的リスク要因を一掃し、強靱な経営体質へ変革**
- 3. 来期以降の持続的な成長に向けて、
RIZAP関連事業を中心とした成長事業への経営資源集中**

代表メッセージ

このたびは、株主の皆様をはじめとする、
多くのステークホルダーの皆様に多大なるご心配と
ご迷惑をおかけしたことを深くお詫び申し上げます。
今後は、早期の業績回復とさらなる業績拡大に向け邁進し、
皆様からの信頼回復に努めてまいります。

代表取締役社長
瀬戸 健

RIZAPグループのビジョン

自己投資産業グローバルNo.1へ

自己実現
欲求



RIZAPグループ事業ドメイン
「自己投資産業」

事業
対象外

尊敬・評価欲求

社会的欲求

安全欲求

生理的欲求

マズローの欲求5段階説

キレイになりたい
自分を高めたい
社会貢献したい
長生きしたい
いい家に
住みたい





**すべての人が
自分自身の価値を実感できる
人生を送るために**



補足資料



会社概要 (2018年9月末時点)

会社名 RIZAPグループ株式会社

証券コード 2928 (札幌証券取引所アンビシャス)

設立 2003年4月

代表者 代表取締役社長 瀬戸 健

資本金 192億0,044万円

発行株式数 556,218,400株

連結従業員数 7,063名 (臨時従業員を除く) *18年3月時点



連結貸借対照表 (IFRS)

資金調達により財務基盤を強化

2018年3月末

(総資産 1,742億円)

(億円)



資本比率 24.6%

2018年9月末

(総資産 2,022億円)

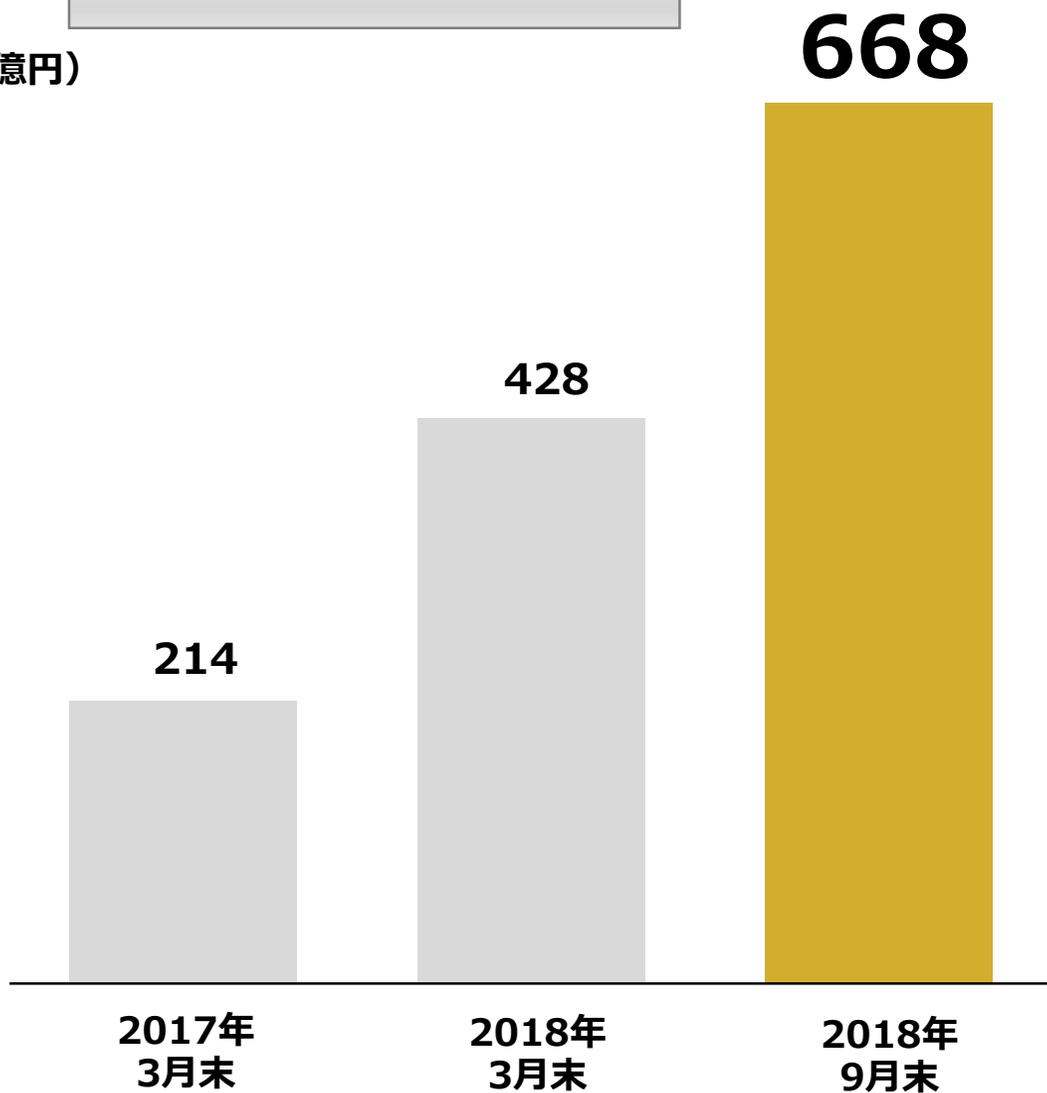


資本比率 33.1%

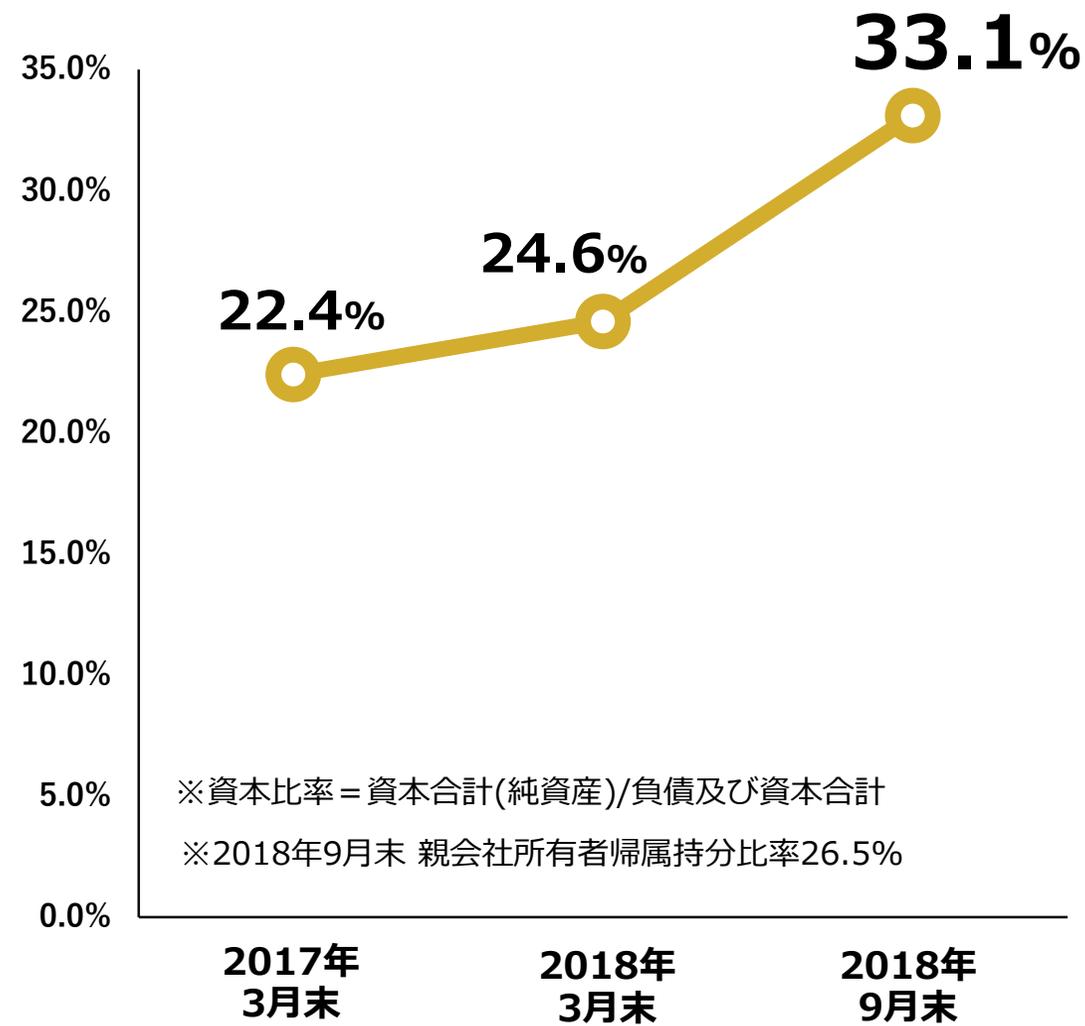
財務指標①

資本合計

(億円)



資本比率

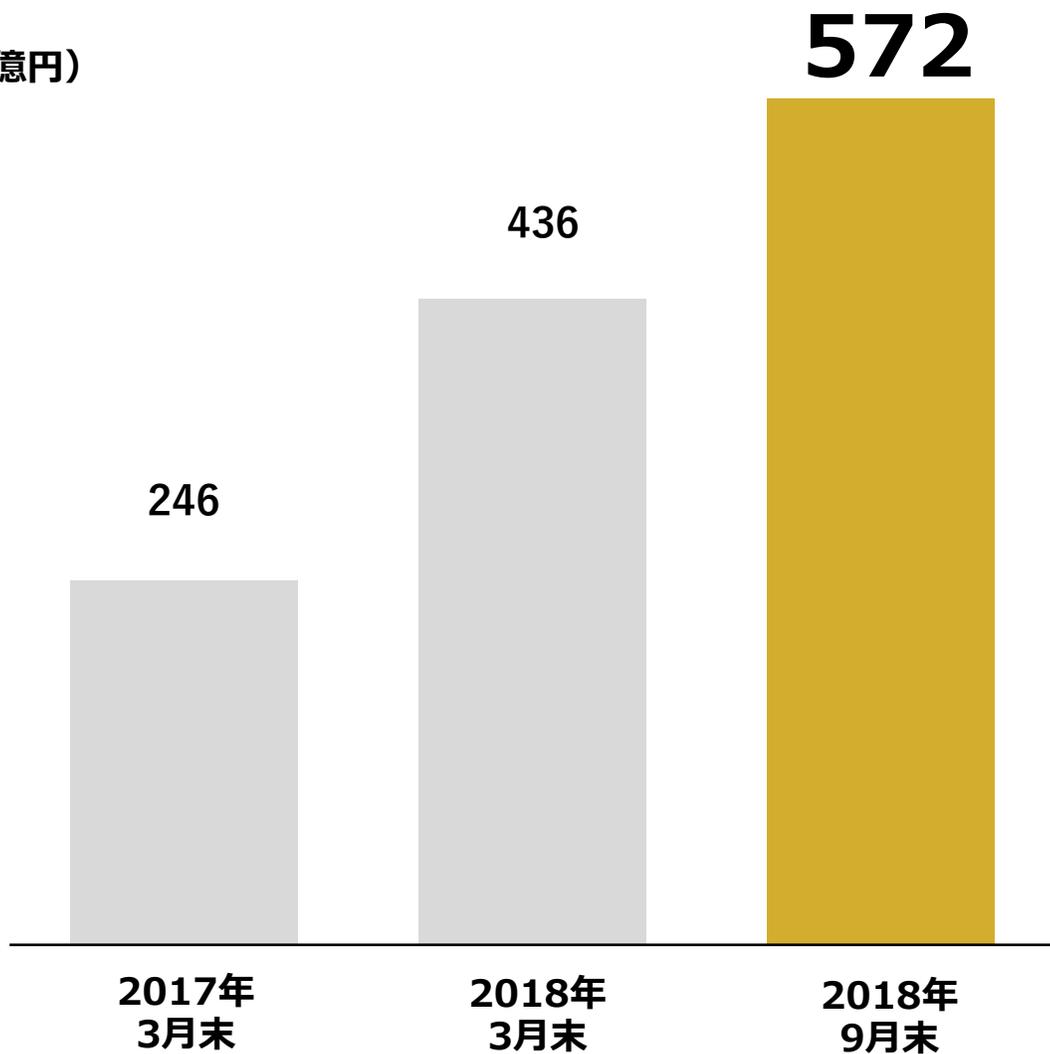


財務指標②



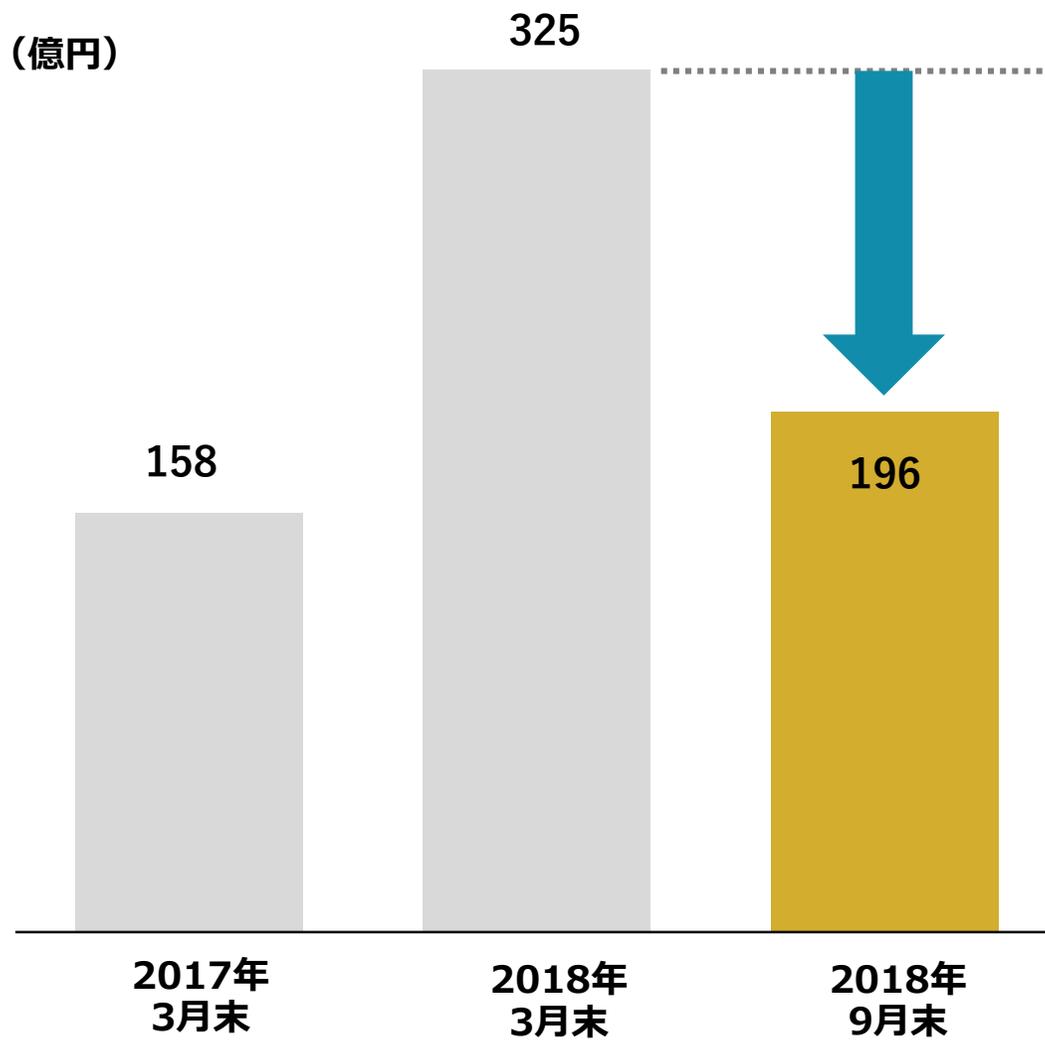
現金及び現金同等物

(億円)



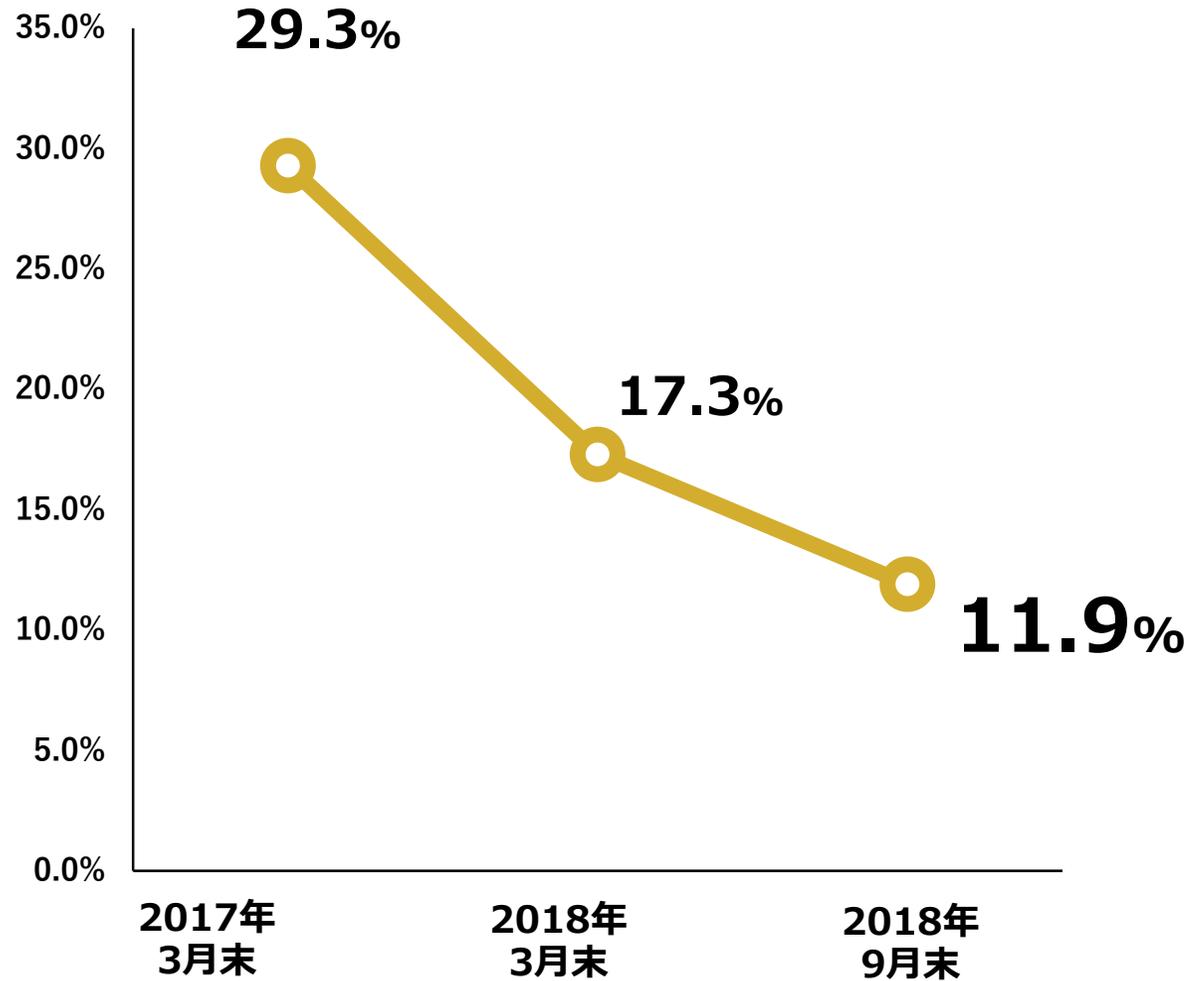
純有利子負債

(億円)

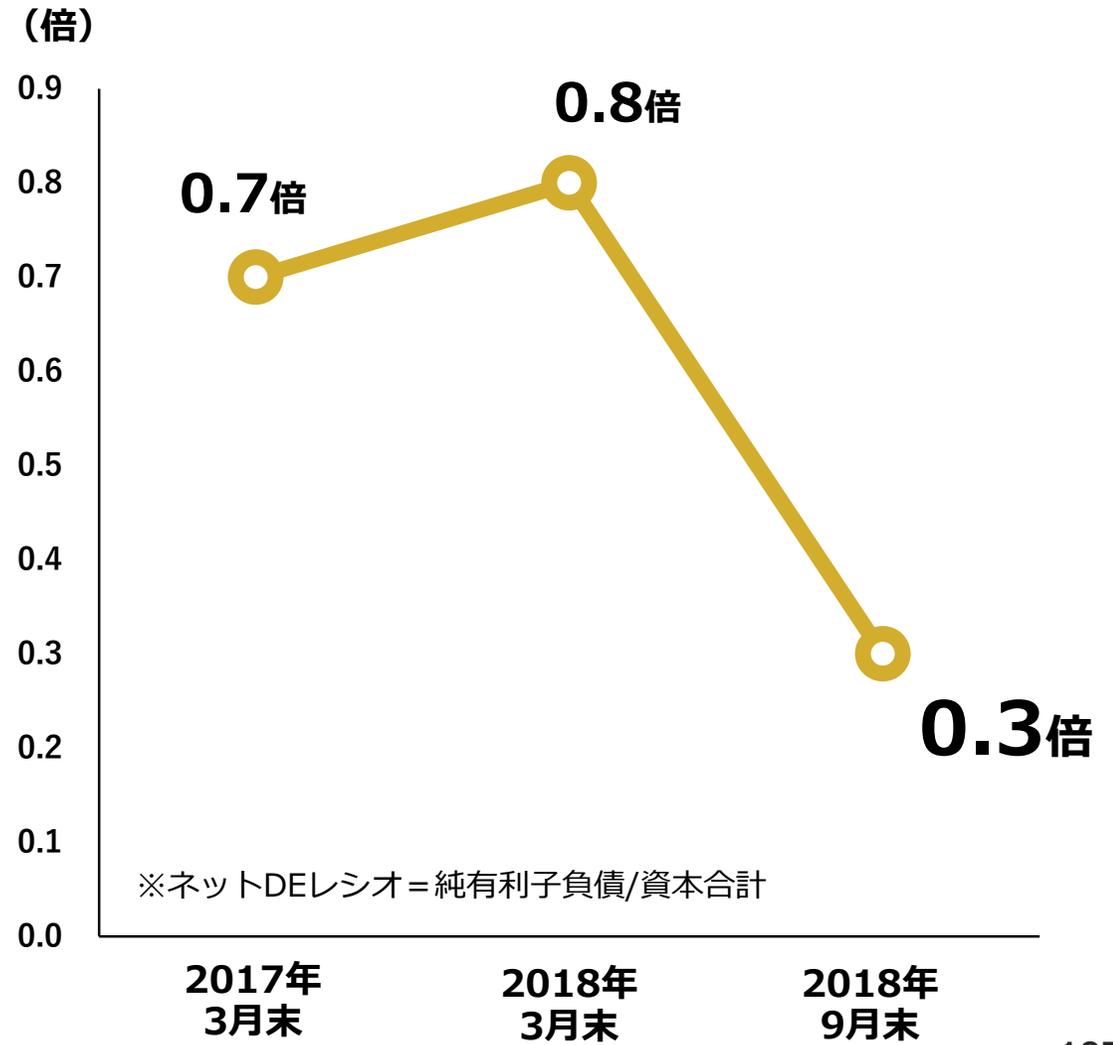


財務指標③

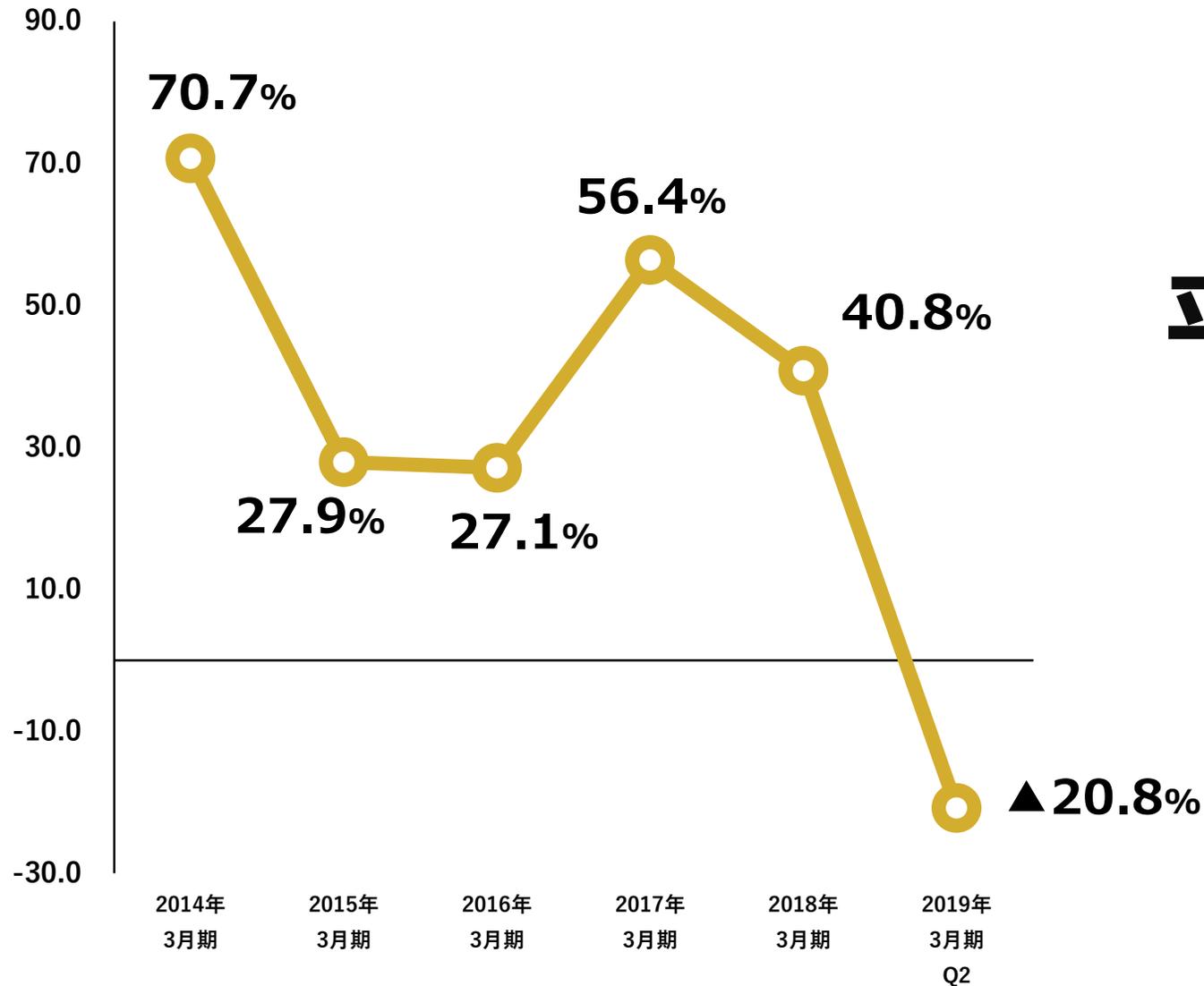
のれん資本比率



ネットDEレシオ



ROE(自己資本利益率)経営を継続



過去5年間
平均ROE 44.6%

※2016年3月期以前：自己資本当期純利益率
 ※2017年3月期：親会社所有者帰属持分 当期利益率

上場グループ企業のQ2実績 (1)

(百万円)		2018年3月期	2019年3月期	差額	概況
		Q2	Q2		
MRKホールディングス ^{*1}	売上高	7,311	8,618	+1,307	新商品生産遅延による顧客単価減少、CM投資や店舗改修の集中的実施により上期は大幅減益。下期は成長路線への転換。下期の過去最高益達成見込み。
	営業利益	514	▲519	▲1,034	
ぱど	売上高	3,418	3,119	▲298	サンケイリビングとの連携による構造改革に集中し、上期特別損失計上。当期Q4~来期からの協業効果を見込む。
	営業利益	6	▲332	▲338	
堀田丸正	売上高	3,781	3,215	▲565	意匠燃糸事業の堅調推移。苦戦していた和装事業において構造改革が奏功。下期は洋装事業の構造改革に注力。
	営業利益	27	▲84	▲112	
ワンダーコーポレーション	売上高	35,854	32,911	▲2,942	高収益ハイブリッド店舗への転換に伴う構造改革費用が先行。新規店舗は好調推移により通期では営業増益見通し。
	営業利益	214	59	▲154	
HAPiNS ^{*2}	売上高	4,017	4,469	+452	積極的な出店によりコスト先行。店舗展開と商品政策が奏功し、通期では営業増益見込み。
	営業利益	23	61	+38	

*1 2018年10月1日付でマルコ株式会社から商号変更

*2 2018年8月1日付で株式会社パスポートから商号変更

上場グループ企業のQ2実績 (2)

(百万円)		2018年3月期 Q2	2019年3月期 Q2	差額	概況
イデアインター ナショナル ^{*1}	売上高	1,756	3,360	1,604	Q1はブランド認知拡大のための先行投資実行。好調のBRUNO商品のラインアップ拡大、バッグブランドMILESTOの成長により通期増収増益見込み。
	営業利益	91	38	▲53	
夢展望 ^{*2}	売上収益	2,476	2,729	+252	前期買収のトレセンテの構造改革の遅れにより上期は赤字。下期はナラカミーチェ買収効果により大幅増収増益見込み。
	営業利益	666	▲77	▲743	
ジーンズメイト ^{*3}	売上高	4,300	4,252	▲47	前期の構造改革の成果により、上期は黒字転換を達成。下期はPB商品、新店舗強化等により通期増益見込み。
	営業利益	▲272	179	+451	
SD エンターテイメント	売上高	3,891	4,025	+134	8月までは好調推移。9月の北海道地震の影響で9月は大幅減収減益、特別損失を計上。
	営業利益	▲76	7	+83	

*1 6月決算のため、該当決算期の7月～9月の3ヶ月の数値を記載、2019年3月期Q2は連結

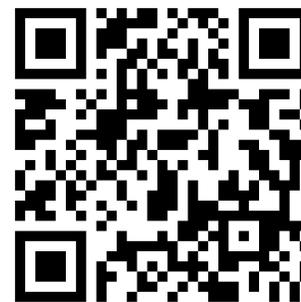
*2 国際財務報告基準 (IFRS)

*3 2018年3月期中に決算期変更、前期は2017年2月21日～8月20日の6ヶ月の数値を記載

上場グループ企業IR情報



上場グループ企業のIRサイトを集約



RIZAPグループ株式会社
上場グループ企業
IR情報

www.rizapgroup.com/ir/group/