

RIZAP 関連事業を核に成長戦略を推進

ベーシックレポート

(株) QUICK
豊田 博幸

会社概要

所在地	東京都新宿区
代表者	瀬戸 健
設立年月	2003/04
資本金 (2018/3/31 現在)	1,400 百万円
上場日	2006/5/30
URL	https://www.rizapgroup.com/
業種	サービス

主要指標 2018/7/3 現在

株価	1,538 円
年初来高値	2,198 円 (18/1/30)
年初来安値	1,260 円 (18/3/28)
発行済株式数	275,142,000 株
売買単位	100 株
時価総額	423,168 百万円
予想配当 (会社)	12.51 円
予想EPS (アナリスト)	58.15 円
実績PBR	7.12 倍

RIZAP 関連事業の拡大、M&A と事業提携を強化

ボディメイク、ゴルフレッスン、英語教室などを運営する RIZAP 関連事業を中核に据え、化粧品、美容機器、カロリーコントロール用健康食品など美容や健康に根差した商品などのインターネット通信販売にも展開。また、生活雑貨、ゲームセンターやフィットネスクラブの運営、アパレル、サッカークラブの運営など様々なサービスを取り込み、業容を拡大してきた。M&A(合併・買収)や事業提携を積極的に進めているが、単なる事業規模の拡大ではなく、グループによるシナジー効果を追求し、企業価値を高めていくのが目的である。

19/3 期は 69% 営業増益を予想

QUICK 企業価値研究所による 19/3 期通期の連結業績予想は、売上収益が前期比 84% 増の 2500 億円、営業利益が同 69% 増の 230 億円とする。RIZAP 関連事業の拡大が続くほか、M&A による寄与も見込まれる。損益面では広告宣伝費をはじめとした費用の拡大が見込まれるが、高採算の RIZAP 関連事業の売上収益拡大、買収した企業の効率性改善効果などで吸収し、大幅増益の見通し。続く 20/3 期連結業績は、売上収益が前期比 20% 増の 3000 億円、営業利益は同 26% 増の 290 億円を予想する。RIZAP 関連事業の売上収益拡大を見込む。ボディメイクジムに加え、ゴルフや英語も拡大。買収した企業群もさらに効率が高まり、利益の改善が進む見通し。加えて、M&A も積極的に続けていくとみている。

成長をにらみ、投資を加速

15 年 2 月に発表した中期経営計画「COMMIT2020」(16/3 期~21/3 期)に取り組む。具体的な数値目標としては、21/3 期に売上収益 3000 億円、営業利益 350 億円を目指す。RIZAP 関連事業や M&A などによる成長性の追求に加え、スポーツ・フードなど成長を支えるための分野への投資を加速していく考えだ。



業績動向	売上収益 百万円	前期比 %	営業利益 百万円	前期比 %	税引前利益 百万円	前期比 %	当期純利益 百万円	前期比 %	EPS 円	
2018/3 実績	136,201	42.9	13,590	33.1	12,047	25.4	9,250	20.5	36.29	
2019/3	会社予想 (2018年5月発表)	250,000	83.6	23,000	69.2	21,100	75.1	15,940	72.3	57.93
	アナリスト予想	250,000	83.6	23,000	69.2	21,100	75.1	16,000	73.0	58.15
2020/3	アナリスト予想	300,000	20.0	29,000	26.1	27,000	28.0	20,600	28.8	74.87

(注)会社予想EPS、アナリスト予想EPSおよび実績PBRは18年6月実施の公募増資の影響を勘案して算出

会社概要

会社概要

●RIZAP 関連事業の拡大、M&A と事業提携によるグループシナジー強化

ボディメイク、ゴルフレッスン、英語教室などを運営する RIZAP 関連事業を中核に据え、化粧品、美容機器、カロリーコントロール用健康食品など美容や健康に根差した商品などのインターネット通信販売にも展開。また、生活雑貨、ゲームセンターやフィットネスクラブの運営、アパレル、サッカークラブの運営など様々なサービスを取り込み、業容を拡大してきた。M&A(合併・買収)や事業提携を積極的に進めているが、単なる事業規模の拡大ではなく、グループによるシナジー効果を追求し、企業価値を高めていくのが目的である。

ヘルスケアブランドの確立を掲げ、大学・医療機関との共同研究や自治体との連携を推進するほか、他企業との提携も積極化。成長基盤の一層の強化などを掲げており、グループ全体戦略を構築し実行していくために、純粋持株会社体制に移行(16年7月)。18年6月には CEO(最高経営責任者)および COO(最高執行責任者)を設置。CEO には瀬戸氏(社長兼任)、COO にはカルビーより招聘した松本氏が就任。CEO が経営全般、COO が業務執行全般と、RIZAP 関連事業を除く既存事業の経営を担当するとしている。

表1. RIZAPグループの上場企業

企業名	コード	事業内容など	業績			自己資本比率		グループ入り (年/月)
			直近 本決算 (期)	売上高 (億円)	営業利益 (億円)	直近 四半期末 (期:Q)	(%)	
アイデアインター	(3140)	インテリア、旅行、調理など各種雑貨の取り扱い	17/6	72	4	18/6.3	49.4	13/9
夢展望	(3185)	若年女性向けの衣料品、自主企画に強み	18/3	51	6	18/3.4	3.2	15/3
ワンダーCO.	(3344)	郊外大型エンタテインメント複合店を展開	18/2	732	3	18/2.4	26.7	18/3
SDエンター	(4650)	ゲームセンターやフィットネスクラブを運営、北海道が主力	18/3	79	1	18/3.4	22.1	14/1
ぼど	(4833)	フリーペーパー大手、地域密着型ビジネスに強み	18/3	72	2	18/3.4	34.1	17/3
ジーンズメイト	(7448)	ジーンズ中心のカジュアル衣料、首都圏が主力	18/3	97	▲6	18/3.4	68.9	17/2
パスポート	(7577)	インテリア、生活雑貨。首都圏中心だが、全国に店舗網	18/3	88	2	18/3.4	14.6	16/5
堀田丸正	(8105)	中堅繊維商社、和装に強みを持つが、洋装にも展開	18/3	77	1	18/3.4	74.6	17/6
マルコ	(9980)	体型補整下着が主力、ネットや自社割賦で販売強化	18/3	149	9	18/3.4	75.9	16/7

(注)売上高および営業利益は直近本決算、自己資本比率は直近四半期末

(出所)決算資料、会社リリースより当研究所作成

経営者と設立経緯

●M&A と RIZAP 関連事業の貢献で、グループ規模が急拡大

03年4月に瀬戸健氏が24歳で設立。「豆乳クッキーダイエット」のヒットなどもあり、業績は急拡大し、06年5月には札幌証券取引所アンビシャス市場に株式を上場した。その後、リーマンショックなどもあり、業績は一時的に低迷したが、RIZAP 関連事業をはじめとした新業態・新商品の開発により、再び成長局面入り。直近5期間の年平均成長率(14/3期→18/3期)は、売上収益が42%、営業利益が65%と高成長。会社では、今後もM&Aを積極的に進めるとしており、既存事業の成長と合わせ、中期的に高成長が続くそう。

RIZAP 関連事業を主力とする美容・健康関連事業の売上収益に対する構成比をみると、ほぼ低下傾向。今後は美容・健康関連事業以外の利益貢献が進むかが課題となろう。

図1. 売上収益と営業利益の推移

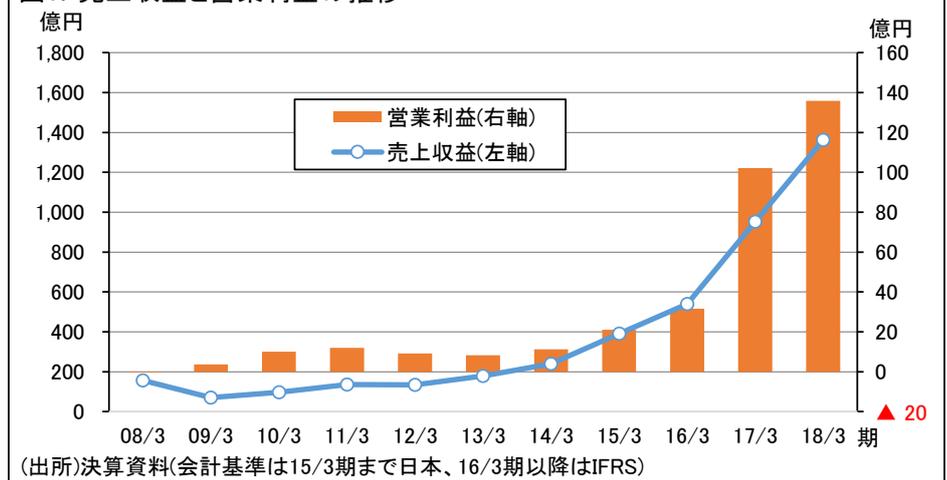
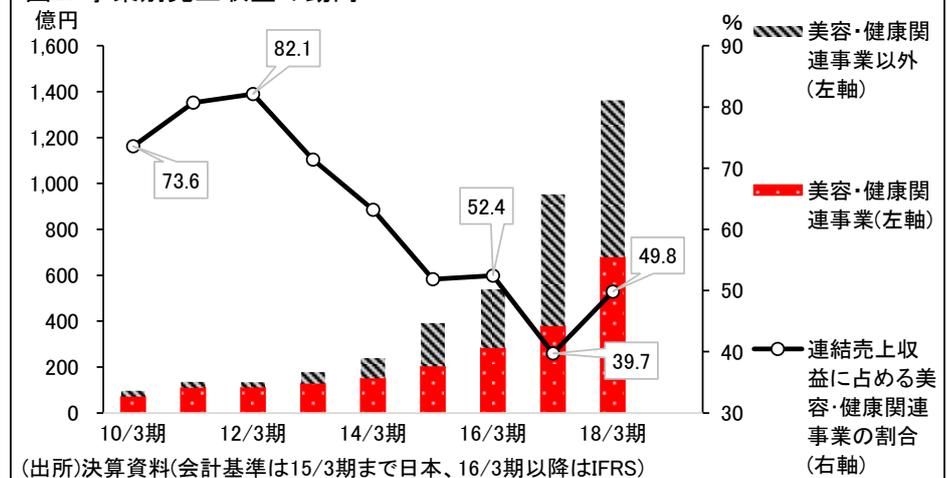


図2. 事業別売上収益の動向



会社概要

企業理念など

- 企業理念 ～「人は変わる。」を証明する
同社の企業理念は『「人は変わる。」を証明する』。以下が、その概念だ。

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。



- 社名の由来 ～「RISE」と「UP」の掛け合わせ
社名の RIZAP は、「RISE」と「UP」の掛け合わせ。「どん底の状態からでも、
その人が望む限り、必ず高く飛躍できる」という想いを込めている。また、
ロゴは、背景を黒に、金色の文字などで表現しているが、「どんな暗闇のな
かにもその人が望む限り、必ず光り輝く未来は訪れる」との意味を込め
ている。

企業価値研究所

会社概要

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設立
	6月	自社Webサイトにてインターネット通信販売を開始
2004年	5月	インターネットショッピングモール「楽天市場」へ出店
2005年	12月	インターネットショッピングモール「Yahoo!ショッピング」へ出店
2006年	5月	札幌証券取引所アンビシャスに株式上場
2007年	9月	会社新設分割により純粋持株会社に移行
2010年	5月	グローバルメディカル研究所(13年12月にRIZAP社に商号変更)を設立
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などの販売を行うエンジェリーベの株式を取得し子会社化
	11月	本店所在地を東京都新宿区北新宿二丁目に移転
2013年	9月	弘乳舎の全株式を譲渡
	9月	イデアインターナショナル(3140、東証ジャスダックグロース)を子会社化
2014年	1月	ゲオディノス(4650、東証ジャスダックスタンダード、現商号はSDエンターテイメント)を子会社化
2015年	3月	夢展望(3185、東証マザーズ)を子会社化
2016年	5月	パスポート(7577、東証ジャスダックスタンダード)を子会社化
	7月	純粋持株会社体制へ移行、商号をRIZAPグループに変更
	7月	マルコ(9980、東証2部)を子会社化
2017年	2月	ジーンズメイト(7448、東証1部)を子会社化
	3月	ばど(4833、東証ジャスダックグロース)を子会社化
	6月	堀田丸正(8105、東証2部)を子会社化
2018年	3月	ワンダーCO.(3344、東証ジャスダックスタンダード)を子会社化
	4月	湘南ベルマーレの経営権を取得し、サッカーJ1リーグに参入

(出所)18/3期有価証券報告書や会社リリースから当研究所作成

会社概要

大株主

	株主	所有株式数 (株)	所有比率 (%)
1	CBM	88,687,200	34.80
2	瀬戸 健	75,028,000	29.44
3	瀬戸 早苗	11,617,000	4.56
4	鈴木 伸子	1,737,600	0.68
5	NOMURA SINGAPORE LIMITED CUSTOMER SEGREGATED A/C FJ-1309	1,463,700	0.57
6	松村 元	1,325,600	0.52
7	松村 京子	1,132,800	0.44
8	日本マスタートラスト信託銀行(信託口)	721,300	0.28
9	瀬戸 誠	616,800	0.24
10	資産管理サービス信託銀行(年金信託口)	600,400	0.24

(出所) 18/3期有価証券報告書より当研究所作成

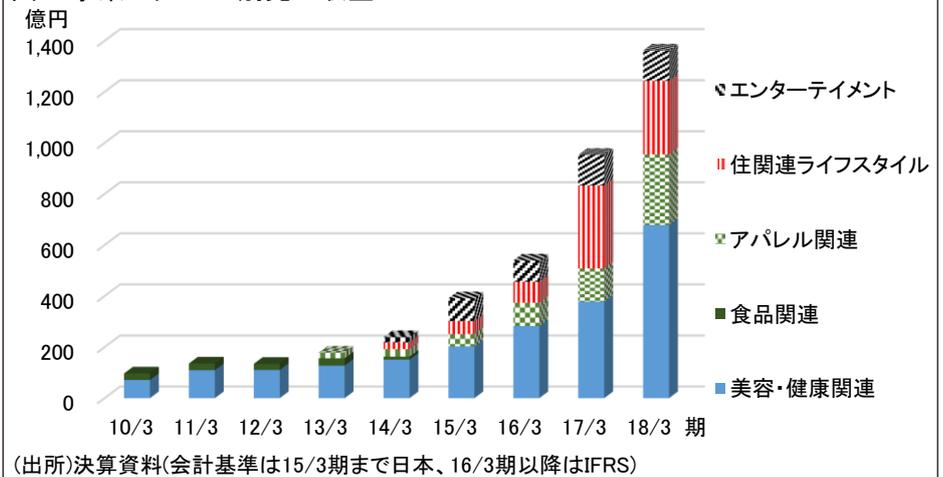
企業価値研究所

事業概要

事業の内容

18/3期の事業セグメントは次の4つから構成。美容・健康関連は美容関連用品、化粧品、健康食品等の販売およびRIZAP関連事業(ボディメイクジム、ゴルフレッスン、英語教室など)による展開。アパレル関連はマタニティウェア、婦人服、紳士服、カジュアルなど多岐に亘るアイテムを持ち、傘下の企業も多い。住関連ライフスタイルは住関連ライフスタイル商品、セレクト商品で、主にイデアインターナショナルが運営。エンターテインメントはゲーム、フィットネス、ボウリング、カフェ、シネマの運営、テナント賃貸など。なお、食品関連は14/3期に乳製品メーカーの弘乳舎を売却した後は、無くなっている。

図3. 事業セグメント別売上収益



M & A 戦略

● 自己投資産業に焦点

同社は生活必需品ではなく、自己実現欲求を満たす商品・サービスを取り扱う。例えば、上場当時の主力商品である「豆乳クッキーダイエット」、ボディメイクジム「RIZAP」、13年9月に子会社化した馬里邑とイデアインターナショナル。この4つは一見、関連性が低く見えるが、「豆乳クッキーダイエット」や「RIZAP」で理想の身体を作り上げる。それが実現したら、その身体に相応しい(新しい身体のサイズに見合った)、おしゃれな服装を提供。また、服装だけでなく、身の回りのインテリア等もおしゃれにして、さらに心の充足を満たすというものだ。同社ではこうしたビジネスを自己投資産業と名付け、国内で7兆円、グローバルでは50兆円の市場規模があるとしている。高付加価値を生み出す可能性が大きい事業領域として位置づけており、M&Aを積極化する方針だ。

● 広告宣伝活動を積極的に行い業績拡大につなげる

M&Aにより同社の傘下となった企業は、上記の事業領域の商品・サービスを共有し、シナジー効果を高める。

具体的には、同社グループの広告宣伝力を使って、顧客認知度を上げていく。グループのシナジー創出力を業績拡大につなげていくことを基本としている。

新規ビジネスの開発
が進む
RIZAP 関連事業

● 特徴 ～個別指導に強み

RIZAP 関連事業は 12 年 4 月に開業したボディメイクジムが始まりだ。このジムの基本サービスは次の通り。顧客の状態（骨格・体質・目標）に合わせ個別指導。顧客はジムでのパーソナルなトレーニング（週 2 回、1 回 50 分）に加え、食事内容の指導（日々の食事内容のチェック）も受ける。トレーニングは、生理学、解剖学、運動力学に基づき構成されており、ランニングなど有酸素運動ではなく筋力トレーニングが中心。18 年 4 月末の累計会員数は 10 万 6 千人と、10 万人超。同業他社はトレーナーの個人的な勘で指導するところが多いが、同社では客観的なデータに基づいたこまめな指導を行うのが特徴。短期間で結果を出すトレーニングばかりが注目されがちだが、データに基づいた食事管理や、徹底的な寄り添いで挫折させないサポートが人気の要因。個々のトレーナーによる指導のバラツキを出さず、一貫した指導体制の整備が進んでいる。また、目的を達成した後は、ボディマネジメントプログラム(BMP)として、生活習慣を管理する継続サービスも実施。会員契約の長期継続によるストックビジネス化も進んでいる。加えて、会員の要望に合わせたサービスの多様化や、商品の提供(骨盤ベルト、サプリメント、ウェアなど)により売上収益を拡大させている。

● サービスの多様化で事業を拡大

RIZAP 関連事業の売上収益は 14/3 期 51 億円→15/3 期 108 億円→16/3 期 192 億円→17/3 期 232 億円→18/3 期 329 億円と大幅な伸長が続く。18 年 3 月末店舗数は 149 店舗だが、人気が続いており、今 19/3 期末は 200 店舗に拡大する計画だ。サービスもボディメイクジムだけでなく、ゴルフレッスン、英語教室、料理教室、子供向け運動教室、女性専用サービス(部分ダイエット、食事・健康指導、教室形式、ヨガなど)など幅広く展開。今 19/3 期の売上収益は 500 億円近くまで拡大すると、QUICK 企業価値研究所ではみている。

● 健康サポート企業

ボディメイクジムで培ったノウハウを使って、健康サポート企業への取り組みを強化する。同社では一般企業など法人向け、自治体向け、医療機関向けと 3 つに分けてサービス提供を行う考えだ。

事業概要

法人向けは、対象となる企業の従業員の健康を増進することにより、企業の生産性の向上を図ろうというサービス。実践型健康セミナー、出張型グループトレーニング、ランチプログラム(弁当の提供、食事管理アプリ、管理栄養士の食事指導)などによる生活習慣改善プログラムを提供する。採用企業は増加し、18/3 期末で2万5千人が受講。19/3 期末までには10万人の受講を計画している。

自治体向けは、成果報酬型健康増進プログラムの提供。プログラムに参加したシニアの体力年齢若返りと、翌年の医療費削減を勧告し、報酬を決定するというものだ。初の案件として、長野県伊那市で18年1~3月に実施。参加者からの評判は良かった上に、医療費の削減につながるとして自治体からの反応も良かった。今後は、この成功事例を基に全国の自治体に展開していく考えだ。

医療機関向けは、国内のボディメイクジム全店舗との連携を行う。具体的には、顧客向けのトレーニング内容と実績などをデータベースとして取りまとめ、最新の医療研究による裏付けデータを得て、顧客に合ったトレーニングの提供を行う考えだ。18年4月現在、全国で168カ所の医療機関と提携しており、顧客の健康状態に合わせた安全で効果の高いサービス提供、各医療機関との相互紹介、同社監修の食材販売などを行う予定。また、18年5月に国立精神・神経医療研究センターと共同研究を開始。ダイエットが脳機能に与える効果を検証。老後の適切なダイエットが身体にも精神にも有効なことを立証する意向だ。

同社では、最新の研究成果を基にしたデータ解析を基に指導法を確立した上で、顧客の信頼を高めていく考えで、最終的には、政府が進める健康寿命延伸をサポートする「最先端のヘルスケアブランド」の確立を目指す。

18/3 期通期
連結業績

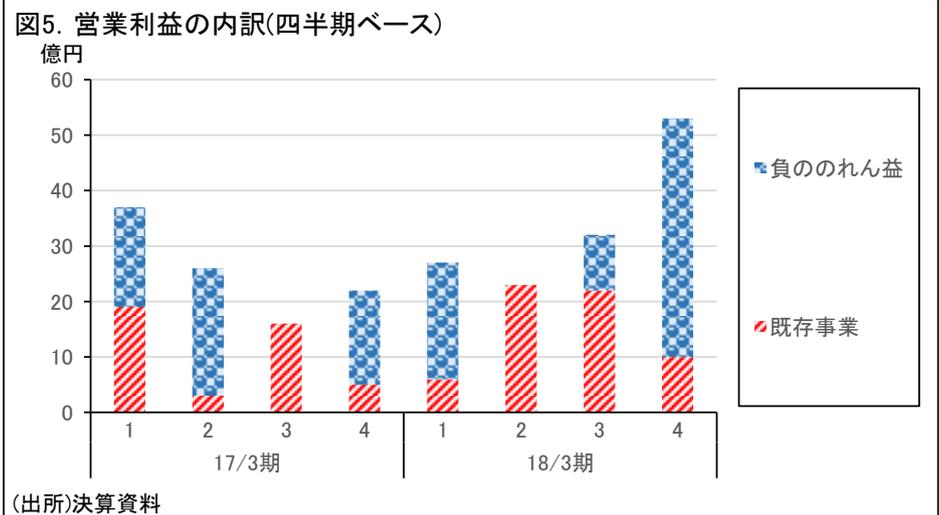
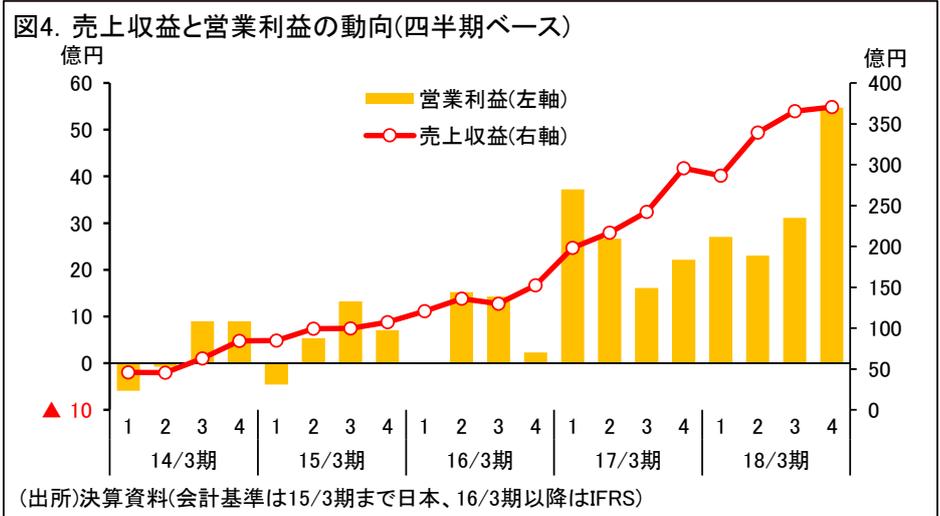
● 18/3 期通期連結業績動向 ～43%増収、33%営業増益

18/3 期通期の連結業績は、売上収益が前期比 42.9%増の 1362 億円、営業利益が同 33.1%増の 136 億円。M&A から間もない事業再編途上のグループ企業が多いが、RIZAP 関連事業の中核であるボディメイク事業を牽引役に美容・健康関連事業の売上収益が同 79.3%増の 679 億円、営業利益が同 50.9%増の 104 億円となったことが連結業績の拡大に貢献した。他の事業をみると、アパレル関連事業が M&A の寄与などから、売上収益が同 2.1 倍の 276 億円となったが、営業利益は構造改革費用の負担が重く同 29.8%減の 12 億円。住関連ライフスタイル事業はアイデアインターナショナルやパスポートの貢献があったが、タツミプランニングの大口案件が無くなったことが響き、売上収益が同 11.4%減の 288 億円、営業利益は M&A による負ののれん益などが寄与し同 3.7 倍の 43 億円になった。エンターテイメント事業は、売上収益が同 0.7%減の 119 億円、営業利益は構造改革費用の負担が響き同 88.6%減の 2 億円となった。連結全体でみると、低採算のアパレル関連事業の売上収益構成比上昇があったものの、高採算の美容・健康関連事業の寄与により、売上総利益率が 48.3%→48.3%と横ばいを維持。RIZAP 関連事業や通信販売の広告宣伝効率(=広告宣伝費投入に対する商い成約率)の上昇に加え、M&A による負のれん(割安購入益)発生益など、その他の収益の拡大もあり営業利益は 3 割強も増加した。事業拡大を背景に有利子負債も増加したが、18/3 期末の自己資本比率は 16.3%(17/3 期末 17.8%)と、若干低下したものの、財務健全性は安定的に推移した。

● 四半期業績動向 ～成長に向けた基盤投資を拡大

同社の四半期業績推移の通常パターンは 1Q・2Q に広告宣伝費をかけ、下期にあたる 3Q・4Q で利益を上げる場合が多い。18/3 期も広告宣伝費の負担が大きかったが、RIZAP 関連事業の好調や、全社の効率性改善などで吸収。営業利益は大幅に増加した(図 5)。18/3 期 4Q は負ののれん益の貢献が大きく見込めたこともあり、19/3 期以降の成長のための投資を加速。既存事業の営業利益は低水準にとどまったが、来期以降の基盤投資は進んだといえそうだ。

業 績

19/3 期通期
連結業績予想

● 19/3 期通期予想 ～69%営業増益を予想

当研究所による 19/3 期通期の連結業績予想は、売上収益が前期比 84%増の 2500 億円、営業利益が同 69%増の 230 億円、純利益が同 73%増の 160 億円とする。RIZAP 関連事業は、ボディメイクジムにおける客数拡大やシニア層の開拓に加え、ゴルフレッスンや英語教室の寄与もあり売上収益拡大を見込む。主力の美容・健康関連事業は順調な拡大が続くほか、M&A による寄与も見込まれる。損益面では広告宣伝費をはじめとした費用の拡大が見込まれるが、高採算の RIZAP 関連事業の売上収益拡大、子会社化した企業の効率性改善効果などで吸収し、大幅増益の見通しだ。

● 売上収益および営業利益は会社計画と同額

会社による 19/3 期の連結業績計画は、売上収益が前期比 84%増の 2500 億円、営業利益が同 69%増の 230 億円、純利益が同 72%増の 159 億円。

業 績

当研究所予想は会社計画に比べ、売上収益および営業利益は同額だが、純利益は会社計画よりも税費用負担率がわずかながら低下するとみて、約1億円大きくみている。

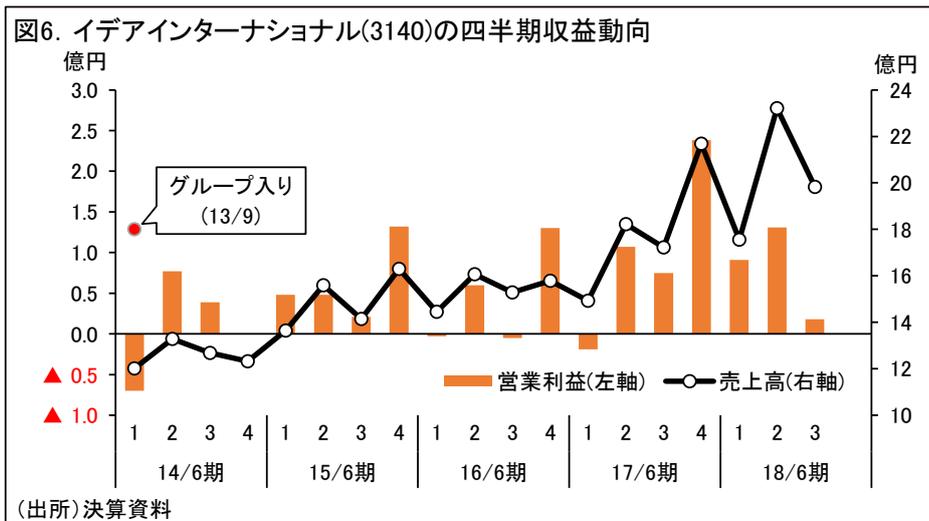
20/3 期通期
連結業績予想

● 20/3 期連結業績予想 ～営業利益は290億円を予想

当研究所による20/3期連結業績は、売上収益が前期比20%増の3000億円、営業利益は同26%増の290億円を予想する。20/3期は19/3期に引き続き、RIZAP関連事業の売上収益拡大を見込む。シニア層や女性など顧客層の拡大もありボディメイクジムの成長が続くほか、ゴルフレッスンや英語教室も拡大。通信販売も製品開発が進み順調な拡大が続こう。アパレルやインテリア雑貨を中心に買収した企業群も事業の選択と集中の推進により効率が高まり、利益の改善が進む見通し。加えて、M&Aも積極的に続けていくとみている。

● 上場子会社の業績動向

現在、上場子会社を9社抱える。これまで、商品構成の見直しや事業構造の改革に注力し、売上高よりも利益の改善を念頭に経営を進めてきた。ただ、ようやく事業の選択と集中が奏功し、販売拡大に施策が移ってきた企業も出てくるようになった。各社の四半期業績は図6から図14の通り。消費不況から苦戦している企業もあるが、全体では概ね計画の範囲内で推移しているようだ。



業 績

図7. 夢展望(3185)の四半期収益動向

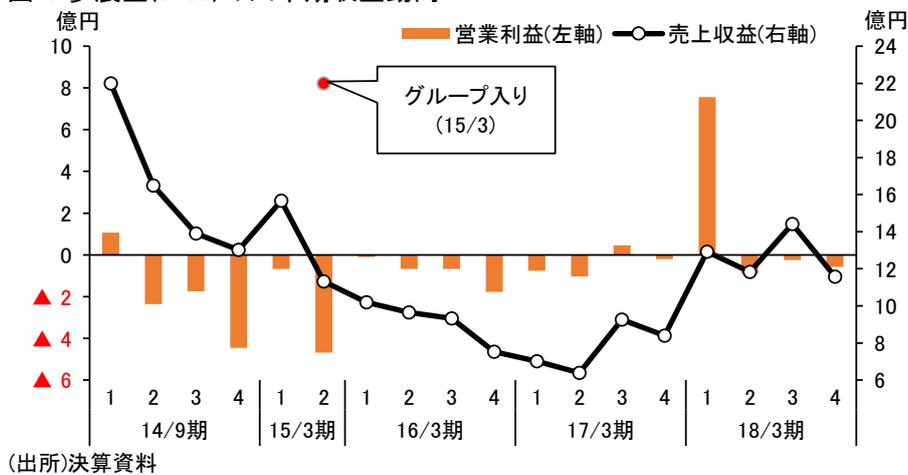


図8. ワンダーコーポレーション(3344)の業績推移

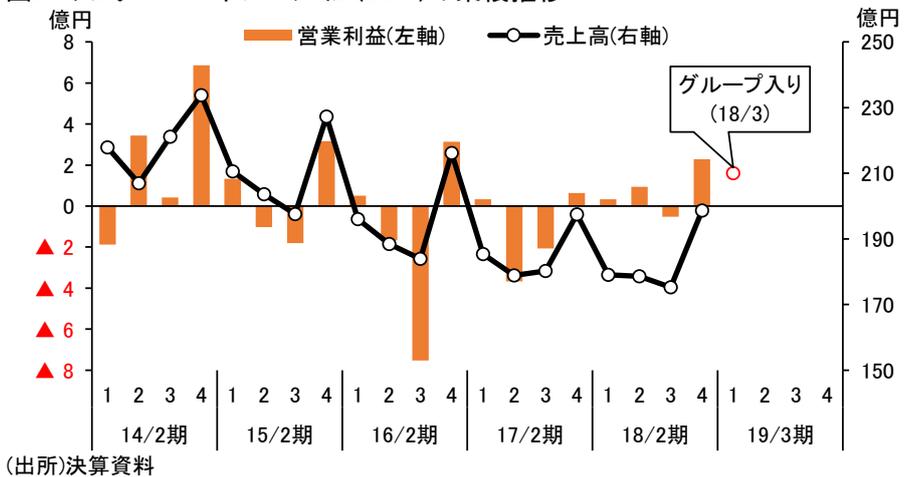


図9. SDエンターテイメント(4650)の四半期収益動向

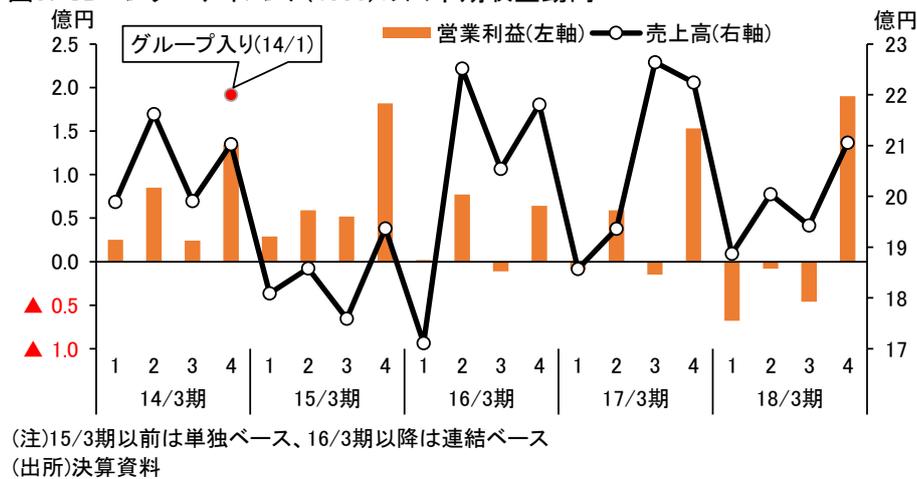
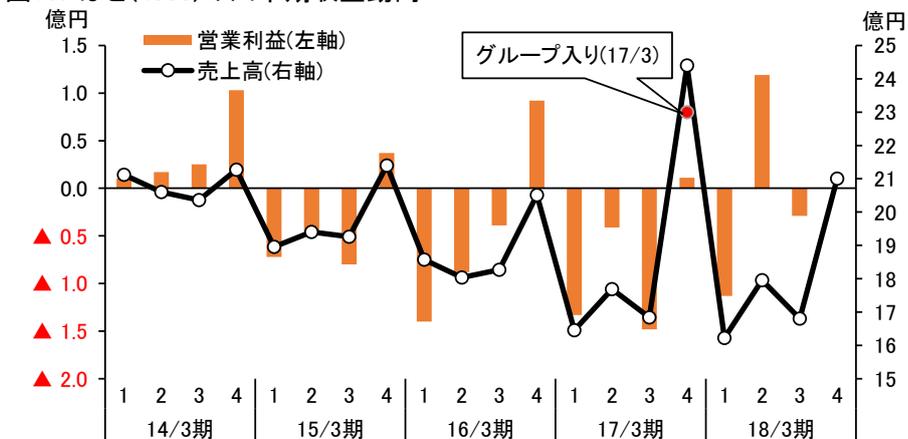
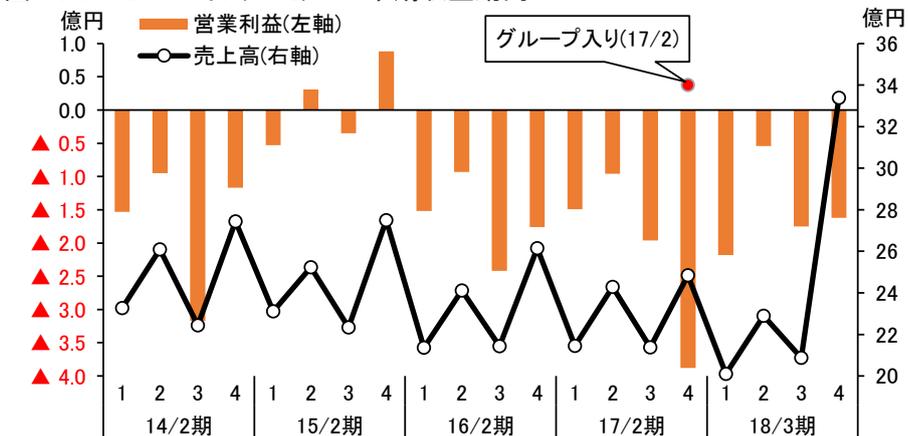


図10. ぱど(4833)の四半期収益動向



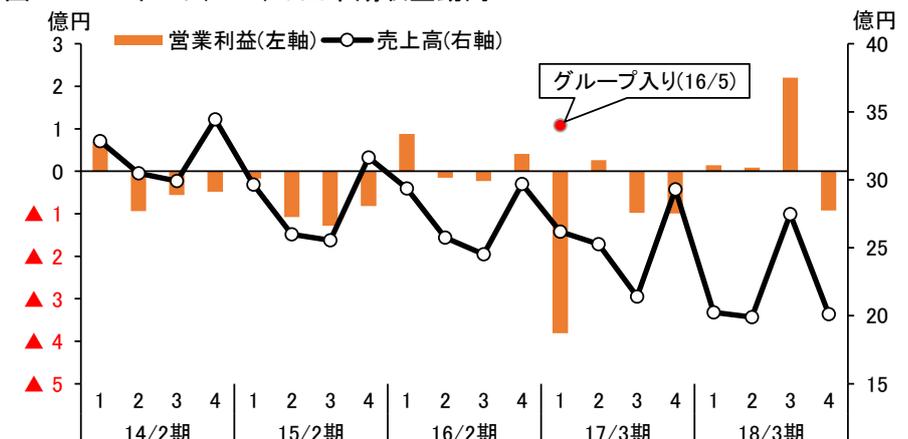
(出所)決算資料

図11. ジーンズメイト(7448)の四半期収益動向



(出所)決算資料

図12. パスポート(7577)の四半期収益動向



(出所)決算資料

業 績

図13. 堀田丸正(8105)の四半期収益動向

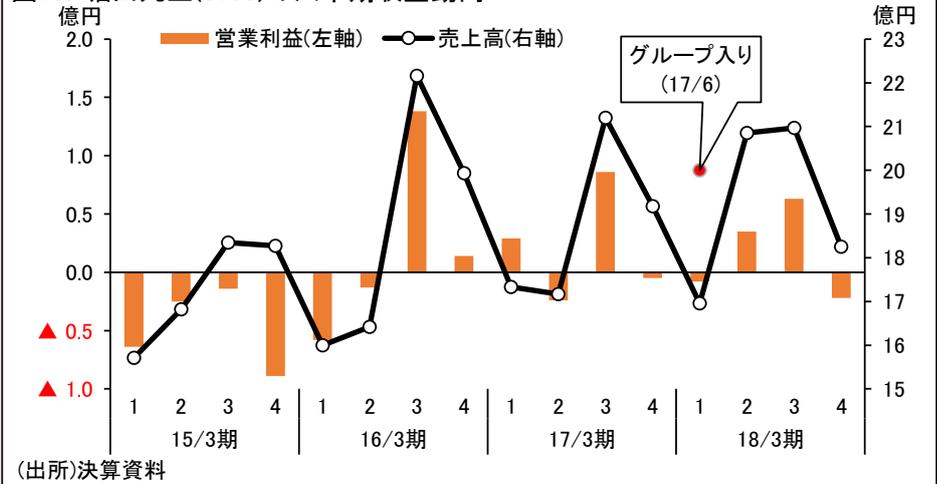
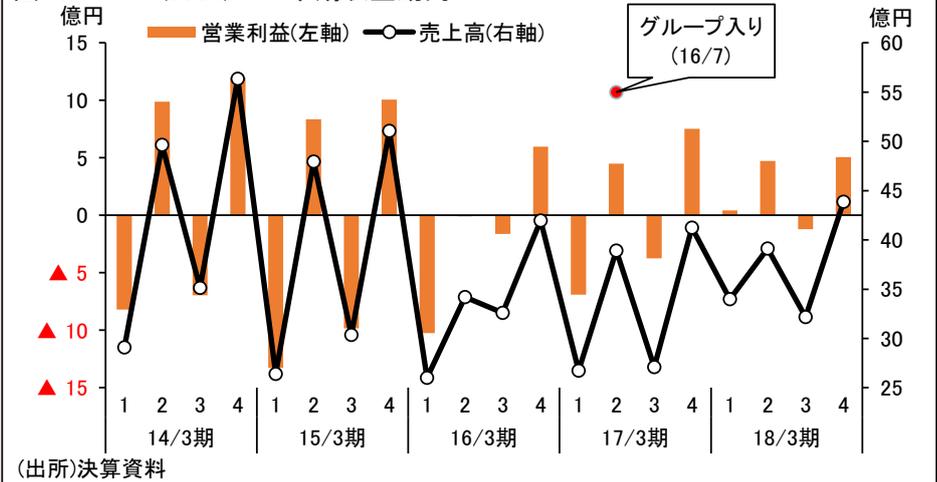


図14. マルコ(9980)の四半期収益動向



引き続き、成長投資を加速

● 中期経営計画達成に向け、積極的な施策を推進

15年2月に発表した中期経営計画「COMMIT2020」(16/3期～21/3期)に取り組んでいる。「自己投資産業グローバルNo.1ブランド」を実現するとしており、具体的な数値目標としては、21/3期に売上収益3000億円、営業利益350億円を目指すとしている。意欲的な計画だが、好調なRIZAP関連事業を軸にヘルスケア関連ビジネスの拡大が見込まれるほか、M&Aをはじめ事業の付加価値を高めるビジネスへの投資を積極的に推進していく考えだ。

● スポーツおよびフード分野を拡大

18年4月に湘南ベルマーレの経営権を取得し、日本プロサッカーリーグのJ1リーグに参入。18年から20年にかけて10億円以上の投資を実施し、最新テクノロジーやデータの活用、トレーナー派遣を含めたトレー

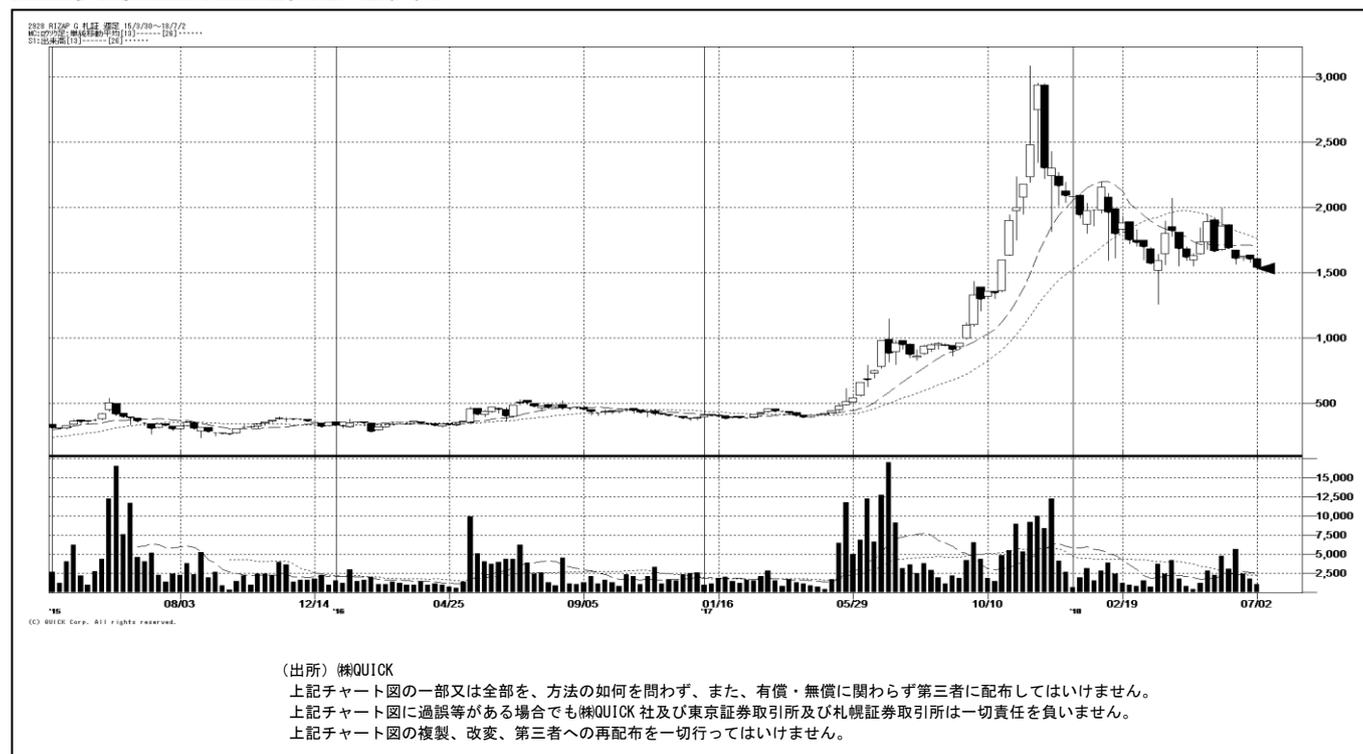
業 績

ニングの充実、ファンサービスの拡大などにより選手およびチームを強化。20年までにタイトル獲得(J1、天皇杯、ルヴァンカップなどメジャータイトルの獲得)、収容率1位のスタジアムなどを実現するとしている。また、ボディメイクジムで培ったノウハウや、アスリート監修により、あらゆるアスリートのパフォーマンス向上サービスも開始。

これまでボディメイクジムを通じ低糖質フードの提供が好評だったが、今後は提携企業の拡大(味の素、タイガー魔法瓶、ファミリーマートなど)により、一般消費者向けにもサービスを本格化する。

スポーツ分野での認知度拡大、フード分野での商品充実による相乗効果で、両分野合計の売上収益は21/3期に1000億円以上を目指す考えだ。

企業価値研究所



			2016/3 (連)	2017/3 (連)	2018/3 (連)	2019/3 予 (連) (アナリスト)
株 価 推 移	株 価 (年 間 高 値)	円	542.5	532.0	3,090.0	-
	株 価 (年 間 安 値)	円	235.5	315.5	388.5	-
	月 間 平 均 出 来 高	百 株	131,663	97,697	193,235	-
業 績 推 移	売 上 収 益	百 万 円	53,937	95,299	136,201	250,000
	営 業 利 益	百 万 円	3,159	10,212	13,590	23,000
	税 引 前 利 益	百 万 円	2,806	9,604	12,047	21,100
	当 期 純 利 益	百 万 円	1,587	7,678	9,250	16,000
	E P S	円	6.26	30.13	36.29	58.15
	R O E	%	19.5	56.4	40.7	51.3
貸 借 対 照 表 主 要 項 目	流 動 資 産 合 計	百 万 円	32,522	62,086	116,614	-
	非 流 動 資 産 合 計	百 万 円	21,255	33,562	57,760	-
	資 産 合 計	百 万 円	53,777	95,648	174,375	-
	流 動 負 債 合 計	百 万 円	27,296	43,636	80,579	-
	非 流 動 負 債 合 計	百 万 円	15,344	30,557	50,912	-
	負 債 合 計	百 万 円	42,640	74,194	131,492	-
	株 主 資 本 合 計	百 万 円	10,226	17,018	28,401	-
キ ャ ッ シ ュ フ ロ ー 計 算 書 主 要 項 目	営 業 活 動 に よ る CF	百 万 円	868	175	87	-
	投 資 活 動 に よ る CF	百 万 円	-3,973	2,914	-3,495	-
	財 務 活 動 に よ る CF	百 万 円	5,137	11,088	22,725	-
	現 金 及 び 現 金 同 等 物 の 期 末 残 高	百 万 円	10,483	24,643	43,630	-

(注)2019/3期のアナリスト予想EPSは18年6月実施の公募増資の影響を勘案して算出

事業に
関するリスク

●施設内での事故について

運営する施設内で事故が発生した場合、賠償請求を受ける可能性がある。賠償責任保険に加入しているが、訴訟によりブランドイメージを棄損し、業績に悪影響が出るおそれがある。

●安全性

安全性を確保できるようにトレーサビリティの推進に努めている。しかし、指定要件を満たさない原材料の使用や異物混入等を防止できなかった場合、損害賠償請求の対象となる可能性がある。また、商品の安全性に関する悪い風評が発生する場合もある。

●アパレル業界について

国内外の競合企業との厳しい競争状態にあり、流行・嗜好が短期的に大きく変化する傾向が強い。商品企画の対応次第では業績に悪影響が出るおそれがある。

●特定人物への依存

同社設立の中心人物であり事業の推進者である代表取締役社長瀬戸健は経営方針や経営戦略等、同社グループの事業活動全般において重要な役割を果たしている。同社は同氏に対して過度に依存しない経営体制の構築を目指し、人材の育成・強化に注力している。何らかの理由で同氏の業務遂行が困難になった場合、同社グループの業績に影響を及ぼす可能性がある。

ディスクレーム

1. 本レポートは、株式会社東京証券取引所（以下「東証」といいます。）が実施する「アナリストレポート・プラットフォーム」を証券会員制法人 札幌証券取引所（以下「札証」といいます。）が利用して作成されたものであり、東証及び札証が作成したものではありません。
2. 本レポートは、本レポートの対象となる企業が、その作成費用を東証及び札証を通じて株式会社 QUICK（以下「レポート作成会社」といいます。）に支払うことを約束することにより作成されたものです。
3. 本レポートは、東証及び札証によるレビューや承認を受けておりません（ただし、東証及び札証が文面上から明らかに誤りがある場合や適当でない場合にレポート作成会社に対して指摘を行うことを妨げるものではありません）。
4. レポート作成会社及び担当アナリストには、この資料に記載された企業との間に本レポートに表示される重大な利益相反以外の重大な利益相反の関係はありません。
5. 本レポートは、投資判断の参考となる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。有価証券の取引には、相場変動その他の要因により、損失が生じるおそれがあります。また、本レポートの対象となる企業は、投資の知識・経験、財産の状況及び投資目的が異なるすべての投資者の方々に、投資対象として、一律に適合するとは限りません。銘柄の選択、投資判断の最終決定は、投資者ご自身の判断でなされるようお願いいたします。
6. 本レポート作成にあたり、レポート作成会社は本レポートの対象となる企業との面会等を通じて、当該企業より情報提供を受けておりますが、本レポートに含まれる仮説や結論は当該企業によるものではなく、レポート作成会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すべて作成時点のものであり、今後予告なく変更されることがあります。
7. 本レポートは、レポート作成会社が信頼できると判断した情報に基づき記載されていますが、東証、札証及びレポート作成会社は、本レポートの記載内容が真実かつ正確であり、そのうちに重要な事項の記載が欠けていないことやこの資料に記載された企業の発行する有価証券の価値を保証又は承認するものではありません。本レポート及び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きましても、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、東証、札証及びレポート作成会社は何ら責任を負うものではありません。
8. 本レポートの著作権は、レポート作成会社に帰属しますが、レポート作成会社は、本レポートの著作権を東証に独占的に利用許諾しております。そのため本レポートの情報について、東証の承諾を得ずに複製、販売、使用、公表及び配布を行うことは法律で禁じられています。

<指標の説明について>

本レポートに記載の指標に関する説明は、東京証券取引所ウェブサイトに掲載されております。

参照 URL ⇒ <https://www.jpx.co.jp/listing/ir-clips/analyst-report/index.html>