

RIZAP グループ (2928・札幌証券取引所アンビシャス)

2017年6月12日

RIZAP 事業好調、M&A 活発化だが財務健全性も維持

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 (2017/3/31 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 2017/6/8 現在

株価	1,221 円
年初来高値	1,245 円 (17/6/8)
年初来安値	757 円 (17/1/26)
発行済株式数	127,436,000 株
売買単位	100 株
時価総額	155,599 百万円
予想配当 (会社)	12.57 円
予想EPS (アナリスト)	66.70 円
実績PBR	9.14 倍

17/3 期の営業利益は 3.2 倍の 102 億円

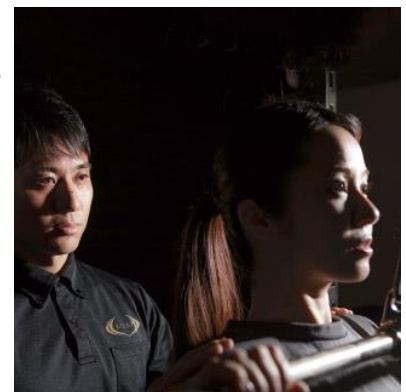
17/3 期通期連結業績は、売上収益が前期比 76.7%増の 953 億円、営業利益が同 3.2 倍の 102 億円と、大幅な増収増益。RIZAP 事業の伸長に加え、他の事業の売上収益も M&A(企業の合併・買収)の寄与などから軒並み増加。RIZAP 事業や通販商品の広告宣伝効率(=広告宣伝費投入に対する高い成約率)の上昇に加え、M&A によるのれん(割安購入益)発生など、その他の収益の拡大により営業利益は大きく改善した。

RIZAP 事業の収益性向上と、M&A 効果で成長続く

QUICK 企業価値研究所による 18/3 期通期の連結業績予想は、売上収益が前期比 58%増の 1510 億円、営業利益が同 32%増の 135 億円とする。RIZAP 事業は、ボディメイクジムやゴルフの拡大により順調な拡大が続こう。営業利益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 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する見通しだ。続く 19/3 期連結業績は、売上収益が前期比 32%増の 2000 億円、営業利益は同 48%増の 200 億円を予想する。買収した企業群の事業の選択と集中の推進による効率性上昇により、利益の改善が進む見通し。M&A も積極的に続けていく方針であり、業績拡大を後押ししよう。

成長に見合った基盤強化を推進

15 年 2 月に発表した中期経営計画「COMMIT2020」(~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 事業や M&A などによる成長性の追求が目立つが、成長を支えるための投資(システム投資やトレーナーの充実)も実施。成長に見合った基盤強化を推進していく考えだ。



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	
2017/03 実績	95,299	76.7	10,212	223.3	9,604	242.2	7,678	383.7	60.25	
2018/03	会社予想 (2017年5月発表)	150,202	57.6	13,010	27.4	11,983	24.8	8,007	4.3	62.84
	アナリスト予想	151,000	58.4	13,500	32.2	12,500	30.2	8,500	10.7	66.70
2019/03	アナリスト予想	200,000	32.5	20,000	48.1	19,000	52.0	13,000	52.9	102.01

会社概要

会社概要

●RIZAP 事業の拡大、M&A と事業提携を通じたシナジー追求

ボディメイク、ゴルフレッスン、英語教育などを運営する RIZAP 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、一般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、アパレルなど様々な企業を傘下に業容を拡大してきた。M&A(企業の合併・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進めている。また、他企業(ファミリーマート、ピザハットなど)との提携も積極化している。成長基盤の一層の強化などを掲げており、こうした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した(16年7月)。急激なグループ拡大に対応するため、システム基盤の強化も進めている。

表1. RIZAPグループの上場企業

企業名	コード	事業内容など	直近業績				グループ入り (年/月)
			直近本決算	売上高	営業利益	自己資本比率	
			期	億円	億円	%	
イデアインターナショナル	(3140)	住関連ライフスタイル製品の取り扱い	16/06	62	1.8	16.7	13/09
夢展望	(3185)	若年女性向けの衣料品、自主企画に強み	17/03	31	▲ 1.5	▲ 38.5	15/03
SDエンターテイメント	(4650)	ゲームセンターやフィットネスクラブを運営	17/03	83	1.9	22.1	14/01
ぱど	(4833)	フリーペーパー大手、地域密着型に強み	17/03	70	▲ 3.1	29.0	17/03
ジーンズメイト	(7448)	ジーンズ中心、首都圏に店舗多数	17/02	92	▲ 8.3	74.5	17/02
パスポート	(7577)	インテリア、生活雑貨の取り扱い	17/03	102	▲ 5.5	16.9	16/05
堀田丸正	(8105)	中堅繊維商社、和装に強み	17/03	75	0.9	63.3	17/06
マルコ	(9980)	体型補整を目的とした婦人下着	17/03	134	1.4	69.9	16/07

(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

●12/3 期以降、グループ規模が急拡大

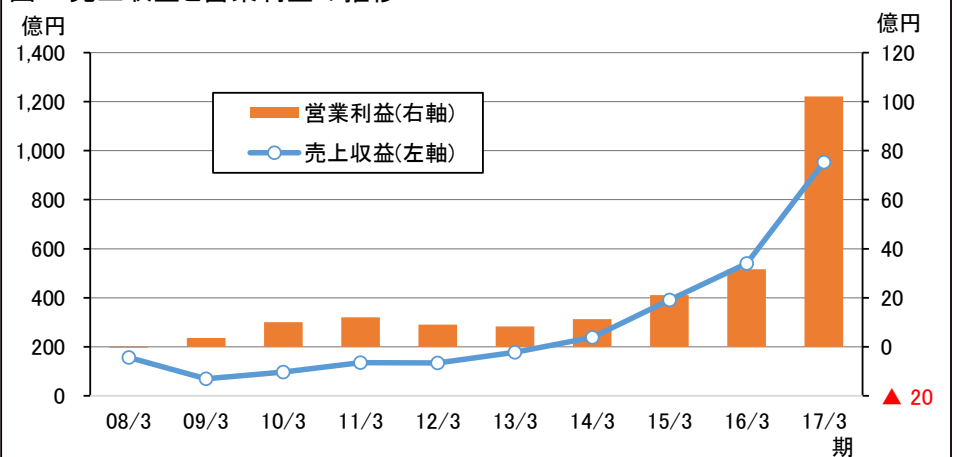
03年4月に瀬戸健氏が24歳で設立。「豆乳クッキーダイエット」のヒットなどもあり、業績は急拡大し、06年5月には札幌証券取引所アンビシャス市場に株式を上場した。その後、リーマンショックなどもあり、業績は一

会社概要

時的に低迷したが、12/3期以降はM&Aの積極化に加え、RIZAP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期の年平均成長率(12/3期→17/3期)は、売上高が48%、営業利益が62%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きそうだ。

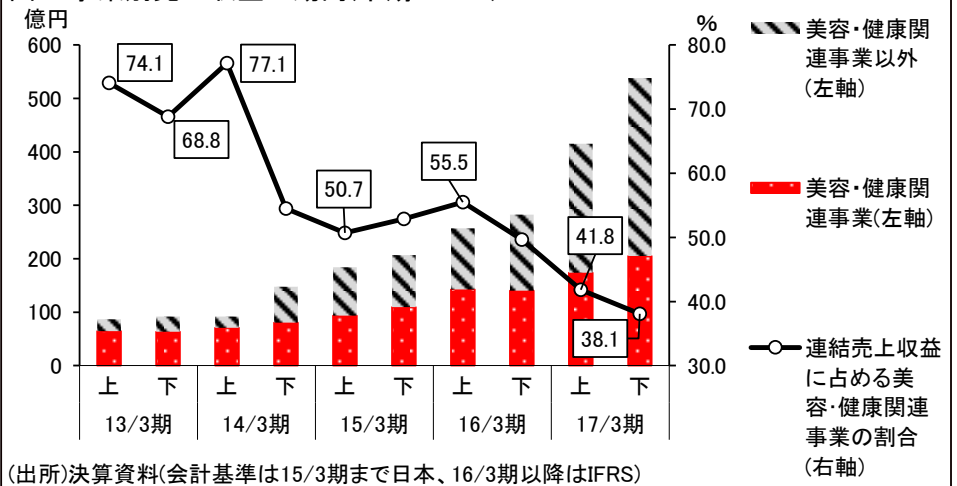
RIZAP事業の拡大が顕著だが、積極的なM&Aもグループ規模に貢献。美容・健康関連事業の売上収益に対する構成比は低下傾向にあり、RIZAP事業だけに頼らない事業の多様化が進んでいる。

図1. 売上収益と営業利益の推移



(出所)決算資料(会計基準は15/3期まで日本、16/3期以降はIFRS)

図2. 事業別売上収益の動向(半期ベース)



(出所)決算資料(会計基準は15/3期まで日本、16/3期以降はIFRS)

会社概要

企業理念など

● 企業理念 ～「人は変わる。」を証明する

同社は RIZAP グループへの商号変更を機に、企業理念も『「人は変わる。」を証明する』に変更。以下が、その背景となる概念だ。

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、理想の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。



RIZAPグループ株式会社、誕生。

会社概要

沿革

2003年	04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
	06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	05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	05月	札幌証券取引所アンビシャスに株式上場
2007年	09月	会社新設分割により純粋持株会社に移行
2010年	05月	グローバルメディカル研究所株式会社(13年12月にRIZAP株式会社に商号変更)を設立
2012年	04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株式会社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	09月	株式会社弘乳舎の全株式を譲渡
	09月	株式会社ア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	01月	株式会社ゲオディノス(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	03月	夢展望株式会社(3185、東証マザーズ)を子会社化
2016年	05月	株式会社パスポート(7577、東証ジャスダックスタンダード)を子会社化
	07月	純粋持株会社体制へ移行、商号をRIZAPグループ株式会社に変更
	07月	マルコ株式会社(9980、東証2部)を子会社化
2017年	02月	株式会社ジーンズメイト(7448、東証1部)を子会社
	03月	株式会社パド(4833、東証ジャスダックグロース)を子会社化
	06月	堀田丸正株式会社(8105、東証2部)を子会社

(出所:16/3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株式会社	44,343,600	34.8
2	瀬戸 健	37,514,000	29.4
3	瀬戸 早苗	5,808,400	4.6
4	セントラル短資株式会社	1,000,000	0.8
5	鈴木 伸子	868,800	0.7
6	日本トラスティ・サービス 信託銀行株式会社(信託口)	672,800	0.5
7	松村 元	662,800	0.5
8	松村 京子	566,400	0.4
9	松井証券株式会社	539,700	0.4
10	ゴールドマンサックスインターナショナル(常任代 理人 ゴールドマン・サックス証券株式会社)	371,700	0.3

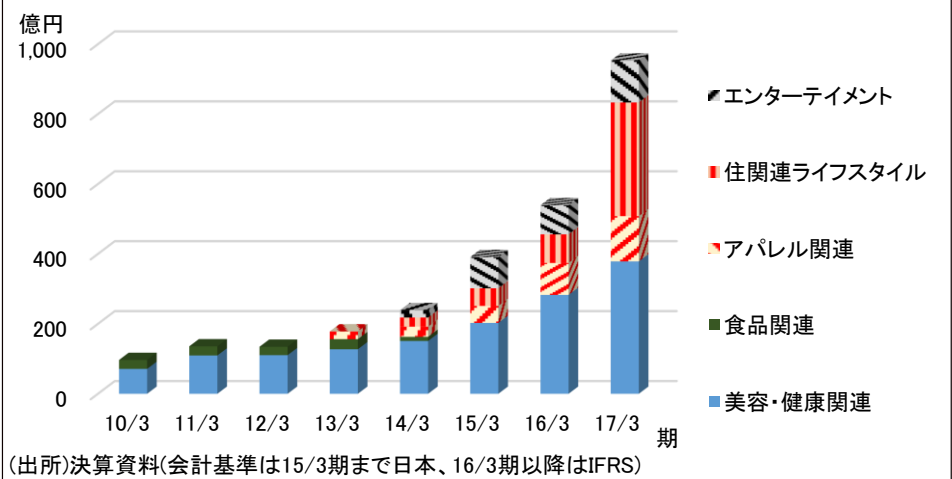
(出所:17/3 期第 2 四半期報告書から当研究所作成)

事業概要

事業の内容

17/3期の同社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事業(ボディメイクジム、ゴルフレッスン、英語教育など)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、主にア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、テナント賃貸などで、主にSDエンターテインメントが運営している。

図3. 事業セグメント別売上高



M & A 戦略

● ターゲットとする事業領域

同社は生活必需品ではなく、自己実現欲求を満たす商品・サービスの提供を行う。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アイデアインターナショナル。この4つは一見、関連性が低くみえるが、「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。健康で、しかもおしゃれになりたいという欲求を満たすということだ。今後も、日用品ではなく、こうした概念に基づき、高付加価値を生み出す可能性が大きい事業領域をターゲットにM&Aを行っていくとしている。

● 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ほか、親会社であるRIZAPグルー

事業概要

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が基本となっている。

新規ビジネスの開発
が進む RIZAP 事業

● 特徴 ～個別指導に強み

RIZAP 事業は 12 年 4 月に開業したパーソナルボディジムが始まりだ。このジムでは顧客の状態（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。個別指導によるきめ細かな指導が人気となり、17 年 3 月末の累計会員数は 7 万 5 千人を突破。現在でも 1000 人が入会待ちの状況だ。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依然多いが、同社では客観的なデータに基づいた指導が人気の要因の一つとなっている。5 月からは膨大な会員データを基にシミュレーションやデータ解析が手軽に出来るシステム「ボディナビゲータ」を本格導入。タブレット端末等で瞬時にデータをグラフ化するもので、個々のトレーナーによる指導のバラツキが出ない、一貫した指導体制の整備を進めている。

● 新業態を次々とリリース

RIZAP 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 億円と大幅な売上高の伸長が続く。17 年 3 月末店舗数は 130 店舗だが、会員待ち解消もあり今 18/3 期末は 190 店舗に拡大する計画だ。ボディメイクジムだけでなく、ゴルフの寄与もあり、今期の RIZAP 事業の売上高は 300 億円を超えると、QUICK 企業価値研究所ではみている。また、個別指導の強みを活かし、英語教育も展開しているが、6 月以降は RIZAP COOK（料理教室）、RIZAP KIDS（子供向け運動教室）などにも展開する予定だ。今後も RIZAP の知名度と、個別指導の強みを活かした事業のリリースを進める考えだ。

● リピート率向上

顧客満足度が高く、17/3 期下期の顧客リピート率（契約の継続率）は 16/3 期上期平均の 1.65 倍に上昇。一連の週刊誌報道（15 年 6 月の週刊新潮など）などもあり、テレビ CM だけに頼らない顧客基盤の方法を模索し、既存会員による顧客紹介など顧客基盤の拡大方法の多様化させてきたことがプラスに働いているようだ。また、50 代以上の入会者が増加

事業概要

し、新規入会者における割合が16年1月13.8%→17年4月22.4%になったとしている。20代から30代のダイエット志向から、中高年以上の健康になりたいとのニーズを捉えていることが背景と思われる。

● 医療機関・研究機関との連携

14年11月に医療法人有吉クリニック（福岡県北九州市）と業務提携。以降、医療・研究などの各機関との連携を強化している。同社は同業他社との差別化を図るため、これまでの顧客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、最新の研究による裏付けデータを得て、より顧客に合ったトレーニングの提供を進めるためだ。最近の主な事例は次の通り。

○東京大学→肥満症・筋力低下メカニズム解明に向けた共同研究。17年4月から20年3月までを予定

○朝日生命成人病研究所附属病院→短期間の低糖質食による健康状態の変化に関する臨床研究

○筑波大学→トレーニングプログラム参加者の心理的变化に関する共同研究

○株式会社 THF（筑波大学発研究成果活用企業）→RIZAP 式体力年齢推定式の共同開発

こうしたノウハウを活かし、17年5月より法人向けサービスを本格展開している。具体的には、実践型健康セミナー（健康・食事に関する講義、トレーニング体験など）、出張型メタボ解消プログラム（生活習慣改善プログラムを提供）、ヘルシー弁当宅配サービス（栄養面やカロリーに配慮した低糖質弁当の宅配）など。すでに、大手企業を中心に100社以上で採用されており、高い満足度を獲得している模様。

同社では、旧来のフィットネスジムにありがちなトレーナーの勤による指導を排除。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だ。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」の確立を目指している。

業 績

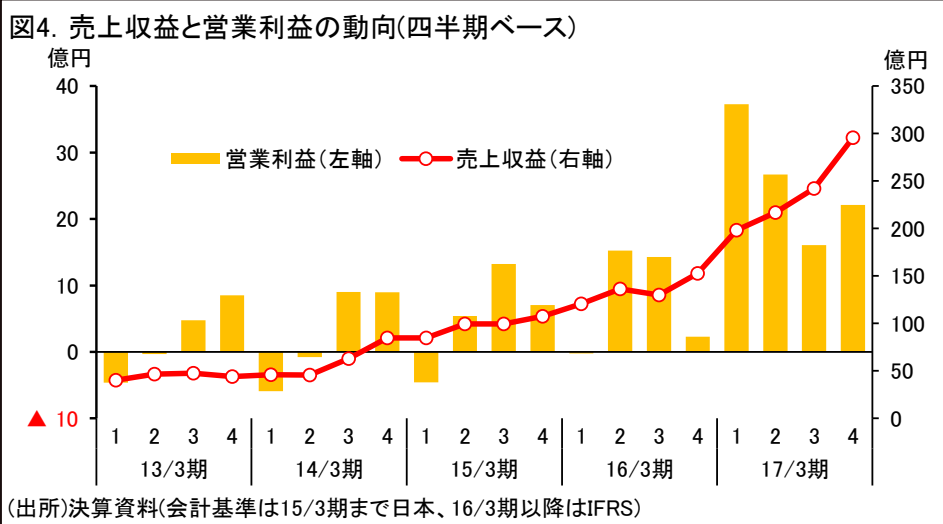
17/3 期通期
連結業績

● 17/3 期通期連結業績動向 ～負ののれん益が大きく寄与

17/3 期通期連結業績は、売上収益が前期比 76.7%増の 953 億円、営業利益が同 3.2 倍の 102 億円と、大幅な増収増益になった。売上収益を事業別にみると、美容・健康関連事業が RIZAP 事業の伸長に加え、体型補正用婦人下着販売のマルコの寄与が大きく同 33.8%増。他の事業の売上収益も M&A の寄与などから軒並み増加しており、アパレル関連事業が同 41.8%増の 130 億円、住関連ライフスタイル事業が新規連結のタツミプランニングやパスポートの寄与が大きく同 4.0 倍の 325 億円、エンターテイメント事業が同 43.8%増の 120 億円となった。低採算の住関連ライフスタイル事業やエンターテイメント事業の売上収益構成比上昇により、売上総利益率が 60.3%→48.3%と低下したが、RIZAP 事業や通販商品の広告宣伝効率(=広告宣伝費投入に対する商い成約率)の上昇に加え、M&A による負ののれん(割安購入益)発生益など、その他の収益の拡大により営業利益は大きく改善した。17/3 期末の自己資本比率は 17.8%(16/3 期末 19.0%)と財務健全性の高さも維持した。

● 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。17/3 期 1Q・2Q は広告宣伝費の負担が大きかったが、RIZAP 事業の好調や負ののれん発生益の拡大に加え、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 4)。ただ、下期は上期よりも利益水準が下がった。RIZAP 事業の会員数は 17 年 3 月末に 7 万 5 千人を突破するなど足元も順調な拡大が続いている。来期以降の業績拡大を見越し、システム投資をはじめ基盤拡大のための費用拡大が大きくなったことが要因だ。当研究所では前向きな投資と評価している。



業

績

18/3 期通期 連結業績予想

- 18/3 期通期予想 ～32%営業増益を予想

当研究所による 18/3 期通期の連結業績予想は、売上収益が前期比 58%増の 1510 億円、営業利益が同 32%増の 135 億円とする。RIZAP 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などにより、売上収益拡大を見込む。通販製品も「どろあわわ」、「ひとてまい」などの商品訴求力の向上などで拡大が見込まれる。また、ゴルフも店舗展開を強化するため、主力の美容・健康関連事業は順調な拡大が続こう。営業利益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 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する見通しだ。

- 会社計画との違い

会社による 18/3 期の連結業績計画は、売上収益が前期比 58%増の 1502 億円、営業利益が同 27%増の 130 億円としている。当研究所予想は会社計画に比べ、売上収益が 8 億円、営業利益が 5 億円大きくみている。中期的な事業拡大に向けたシステム投資、各 RIZAP 事業におけるトレーナーや講師の充実を進めるが、RIZAP 事業だけでなく傘下に入った企業の業績改善も進むため、会社計画より大きくみている。

19/3 期通期 連結業績予想

- 19/3 期連結業績予想 ～営業利益は 200 億円を予想

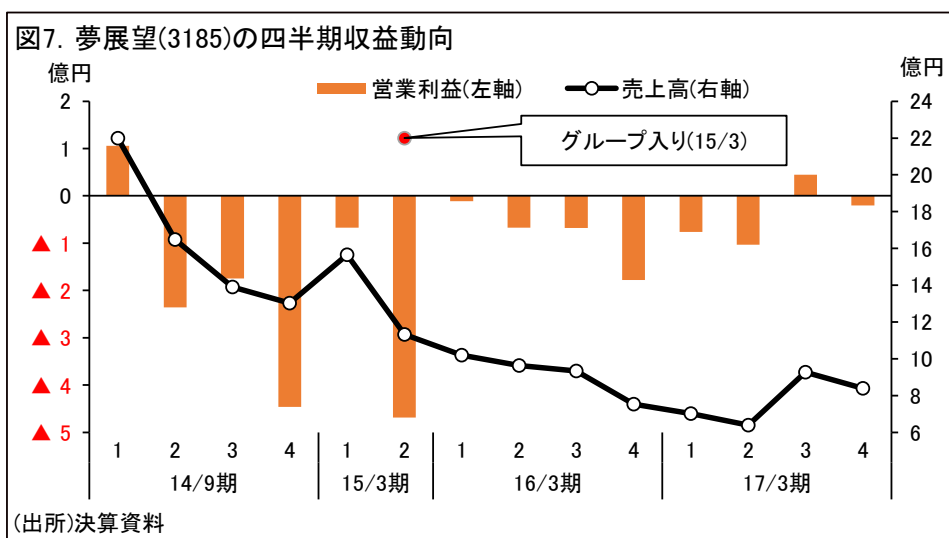
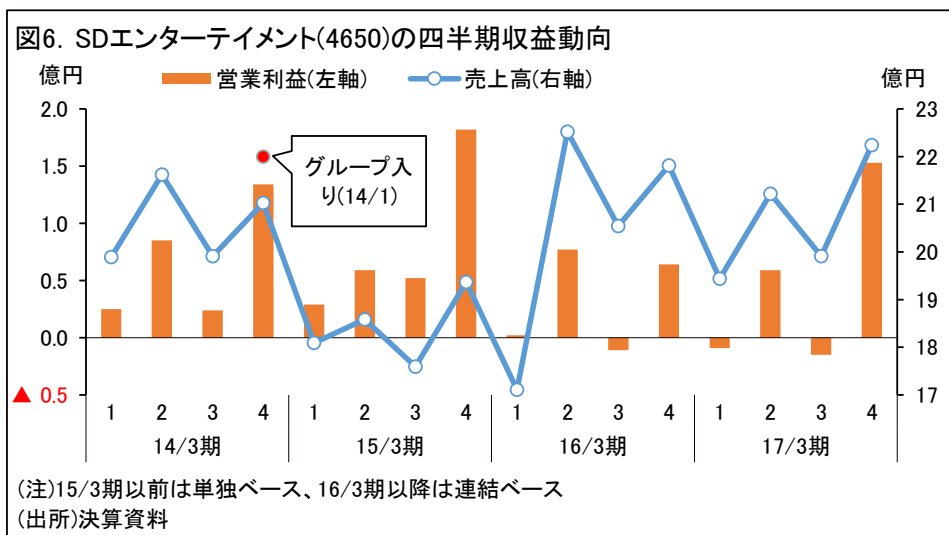
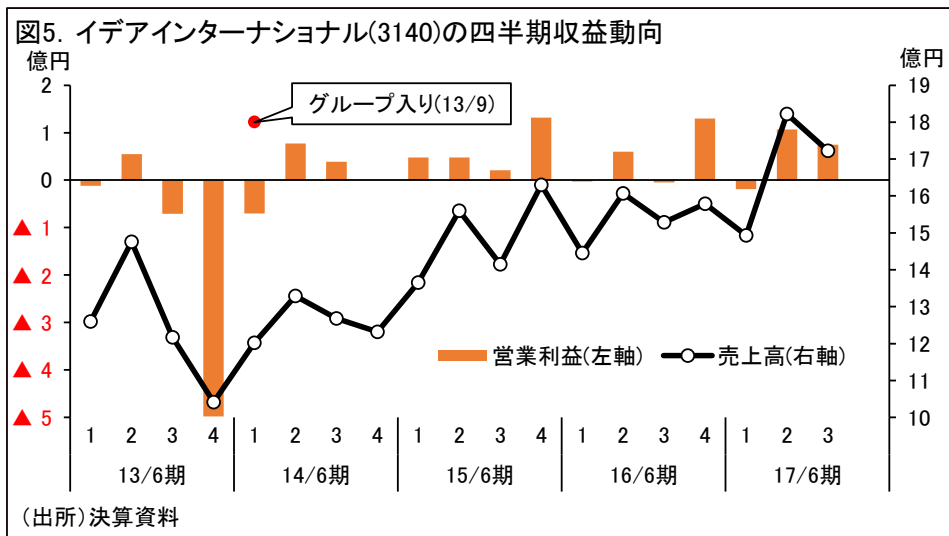
当研究所による 19/3 期連結業績は、売上収益が前期比 32%増の 2000 億円、営業利益は同 48%増の 200 億円を予想する。19/3 期は 18/3 期に引き続き、RIZAP 事業の売上収益拡大を見込む。シニア層など顧客層の拡大もありボディメイクジムの成長が続くほか、ゴルフも拡大。英語も寄与しよう。通販製品も製品開発が進み順調な拡大が続こう。買収した企業群も事業の選択と集中の推進により効率が高まり、利益の改善が進む見通し。加えて、M&A も積極的に続けていくとみており、業績拡大を後押ししよう。

- 上場子会社の業績動向

上場子会社を 8 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 5 から図 12 の通り。順調な業績動向が続いていると、当研究所ではみている。

業

績



業

績

図8. ぱど(4833)の四半期収益動向

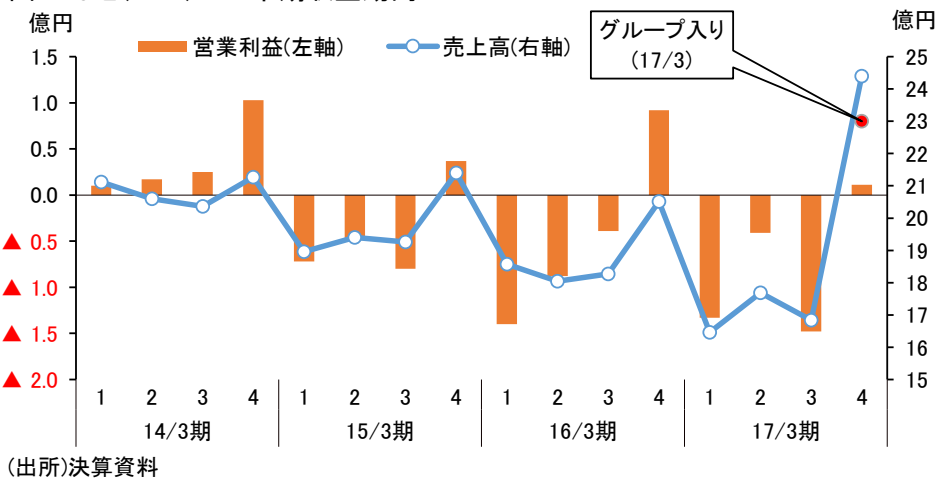


図9. ジーンズメイト(7448)の四半期収益動向

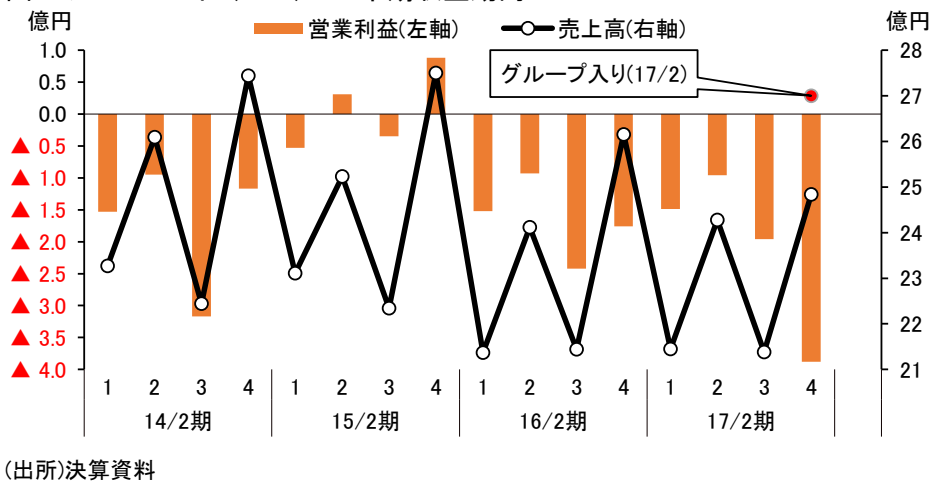
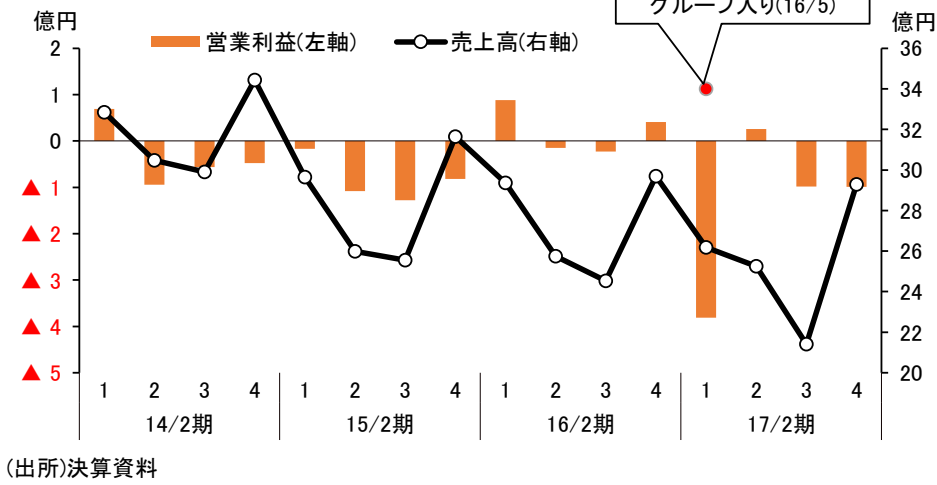
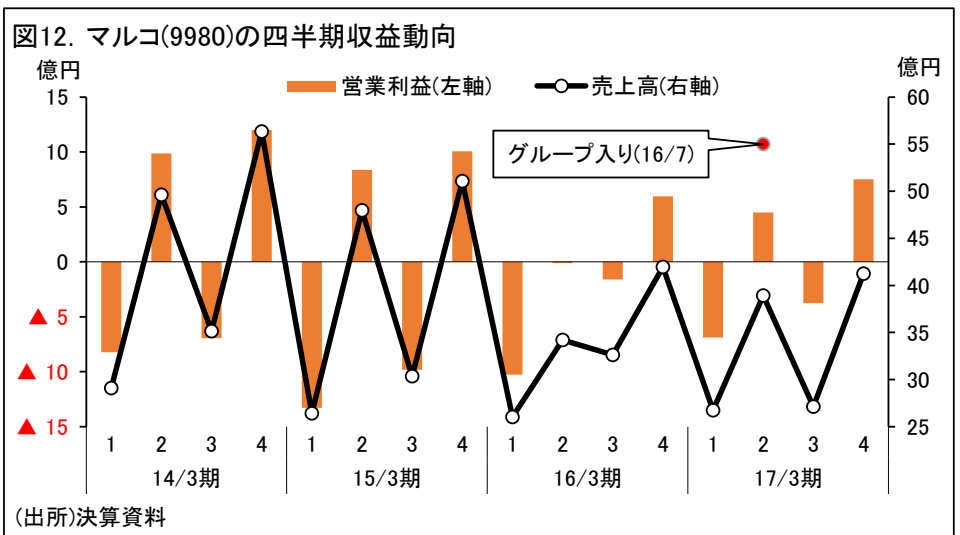
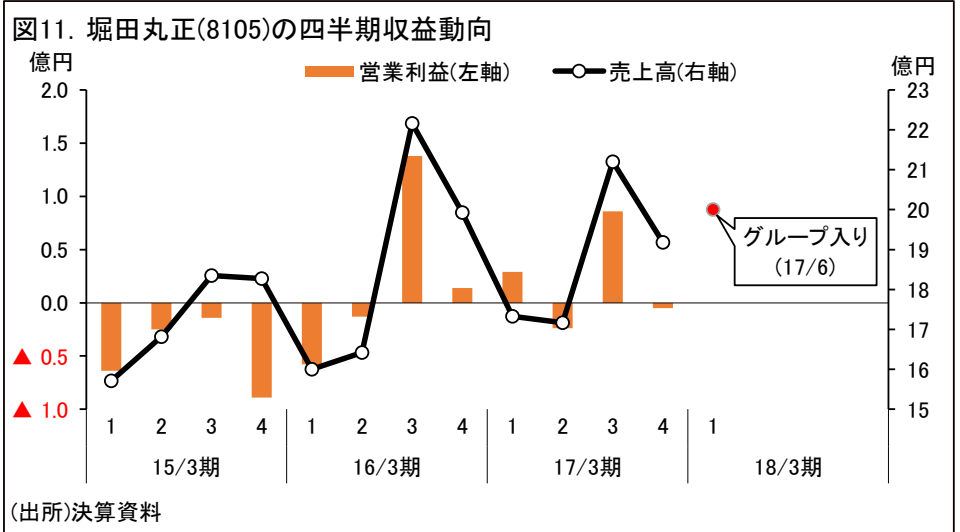


図10. パスポート(7577)の四半期収益動向



業

績



グループ拡大に向けた施策を実行

● 意欲的な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」(～21/3期)に取り組んでいる。医療分野への進出、海外への本格進出、成長基盤の一層の強化を実行し、「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350億円を目指している。意欲的な計画であり、好調なRIZAPブランド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、事業の付加価値を高めるビジネスへの投資を強め、成長を加速していく考えだ。海外への本格進出は国内事業の繁忙さのため、やや後退しているが、他の取り組みは順調な成果が上がっている。

- 新規ビジネスを次々に開発

「自己投資産業グローバル No.1 ブランド」を実現するため、様々な分野の企業・組織と事業提携を行っている。これまで、医療・介護、IT・通信、広告・マーケティング、金融・保険など様々な分野の企業・組織と事業提携してきた。

最近の傾向としては、RIZAP 事業の認知度が高まっており、ブランドとしての地位を確立しつつある。

16年11月に糖質を抑えたスイーツ系メニュー9種類の商品を全国のファミリーマート・サークルK・サンクス店舗1万8千店で発売。その後もRIZAPとのコラボ商品を出しているが、現時点で累計1000万食を超えたとしている。

16年8月、日本ピザハットが展開するピザハットと共同開発によるピザの販売を限定発売。その後も好評で、16年8月時点では共同開発商品の販売店舗数が6店舗だったが、17年4月時点では361店舗まで拡大した。

スポーツアパレルのブランドとしても認知が高まっている。阪急うめだ本店のイベントスペースにて、2週間限定(17年3月29日~4月11日)のRIZAPスポーツアパレルショップを開店。機能性アンダーウェア、骨盤サポートベルトなど医療向け商材を中心に好調な販売を記録。17年4月9日(日)および4月10日(月)で、阪急うめだ本店8階イベントスペースにおける売場別・曜日別売上高の歴代1位を獲得した。

今後も事業提携を積極的に進めていく意向。一見、同社ビジネスと繋がりが弱いビジネスに見えるものがあるが、同社のM&Aや提携は、本業の価値を高め、シナジー効果を狙ったもので、顧客基盤を着実に拡大。グループ全体のブランド力向上につながっていると、当研究所では考えている。

- 成長に見合った基盤強化を推進

同社では、旧来のフィットネスジムにありがちな個々のトレーナーの勘に頼った指導を排除。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。トレーナーにも定期的な講習を課し、トレーナーの質を維持・向上するための教育・育成にも力を注いでいる。また、グループ企業の事業シナジーが図れるよう、インフラや購買・物流が一元化できるシステムへの投資も行っている。成長に見合った基盤の強化を進めていく考えだ。

2328 RIZAP G 株価 設定 14/3/31~17/8/75
 MC:移動平均:単純移動平均[10]-----[26].....
 S1:出来高[15]-----[26].....


(C) QUICK Corp. All rights reserved.

(出所) 株QUICK

上記チャート図の一部又は全部を、方法の如何を問わず、また、有償・無償に関わらず第三者に配布してはいけません。
 上記チャート図に過誤等がある場合でも株QUICK 社及び東京証券取引所及び札幌証券取引所は一切責任を負いません。
 上記チャート図の複製、改変、第三者への再配布を一切行ってはいけません。

			2015/3 (連)	2016/3 (連)	2017/3 (連)	2018/3 予 (連) (アナリスト)
株 価 推 移	株 価 (年 間 高 値)	円	757.0	1,085.0	1,064.0	-
	株 価 (年 間 安 値)	円	107.5	471.0	631.0	-
	月 間 平 均 出 来 高	千 株	7,857	63,164	4,885	-
業 績 推 移	売 上 高	百万円	39,101	53,937	95,299	151,000
	営 業 利 益	百万円	2,108	3,159	10,212	13,500
	経 常 利 益	百万円	1,946	2,806	9,604	12,500
	当 期 純 利 益	百万円	1,636	1,587	7,678	8,500
	E P S	円	13.26	12.51	60.25	66.70
	R O E	%	27.9	19.5	56.4	49.5
貸 借 対 照 表 主 要 項 目	流 動 資 産 合 計	百万円	23,699	32,522	62,086	-
	固 定 資 産 合 計	百万円	15,507	21,255	33,562	-
	資 産 合 計	百万円	39,294	53,777	95,648	-
	流 動 負 債 合 計	百万円	19,859	27,296	43,636	-
	固 定 負 債 合 計	百万円	11,949	15,344	30,557	-
	負 債 合 計	百万円	31,808	42,640	74,194	-
	株 主 資 本 合 計	百万円	6,599	10,226	17,018	-
キ ャ ッ シ ュ フ ロ ー 計 算 書 主 要 項 目	純 資 産 合 計	百万円	7,486	11,137	21,454	-
	営 業 活 動 に よ る CF	百万円	2,024	868	175	-
	投 資 活 動 に よ る CF	百万円	679	-3,973	2,914	-
	財 務 活 動 に よ る CF	百万円	1,570	5,137	11,088	-
	現 金 及 び 現 金 同 等 物 の 期 末 残 高	百万円	8,383	10,483	24,643	-

(注)15/3 期は日本会計基準、16/3 期以降は国際会計基準で売上高には売上収益、経常利益には税引前利益を表示

リスク分析

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 ⇒ <http://www.jpx.co.jp/listing/ir-clips/analyst-report/02.html>