

企業調査レポート

RIZAPグループ (2928)



2025.6.27

■ 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)は自己実現に関連する商品・サービスを中心に提供する企業グループ。RIZAPボディメイクは、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。その他、シニアや法人向け、自治体と取り組む健康寿命延伸プラットフォーム事業など多彩に展開。足元では2022年9月から本格展開し、会員数135万人超（※2025年5月15日現在、法人トライアル会員等を一定数含む）を達成している運動初心者向けコンビニジム「chocoZAP（チョコザップ）」で成長軌道に急速回帰している。

所在地	東京都新宿区西新宿8-17-1 住友不動産新宿グランドタワー36階
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	小売業
URL	https://www.rizapgroup.com
資本金	25,303百万円（2025年3月31日時点）
従業員	182名(平均年齢：38.2歳、平均勤続年数：5.7年)
発行済株式数	596,664,367株（2025年3月期末時点）
時価総額	119,929百万円（2025年6月27日時点）

■ 実績と見通し

2025年3月期の連結業績（IFRS）は、売上収益が171,090百万円（前期比5.2%増）、営業損益は1,882百万円の利益（前期は648百万円の損失）、税引前損失は1,495百万円（前期は4,551百万円の損失）、親会社の所有者に帰属する当期損益は264百万円の利益（前期は4,300百万円の損失）となった。期初計画比では全項目で下振れての着地となっている。ただし、計画比では下振れとなったとはいえ、前期比では増収かつ損益の改善も大幅に進展している（3期ぶりに通期連結営業黒字および最終黒字を達成）。

2026年3月期の連結業績予想（IFRS）は、売上収益は前期比0.5%増の172,000百万円、営業利益は同484.3%増の11,000百万円、税引前損益は8,550百万円の利益（前期は1,495百万円の損失）、親会社の所有者に帰属する当期利益は同657.5%増の2,000百万円となっている。具体的な今期施策のポイントは、（1）chocoZAP店舗運営の最適化による一段の品質向上と損益分岐点改善の両立（2）グループ各社におけるグローバル市場進出への取り組みの2点である。さらに、2024年6月にSOMPOホールディングスと資本業務提携を結んで注目を集めていたが、今期はより踏み込んだデータ連携/ソリューションを展開するために体制・システム面を整備していることも説明会資料の中で示しており、データ活用の領域でのビジネス進展も注目されよう。

※IFRS採用、%は前期比、配当を除き単位は百万円

	売上収益		営業損益		親会社の所有者に帰属する当期損益		配当
2026年3月期 (通期予想)	172,000	0.5%	11,000	484.3%	2,000	657.5%	-円
2025年3月期	171,090	5.2%	1,882	-%	264	-%	0円
2024年3月期	162,604	5.2%	△648	-%	△4,300	-%	0円

※決算短信よりRAKAN RICERCAが作成

■経営理念

「人は変われる。」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きけると信じている。“本当に、人は変われる？”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、「人は変われる。」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、コロナ禍においても環境及びニーズの変化に即応する形で事業を変容させた。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。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、パーソナルトレーナーの育成手法なども含め、同社ビジネスモデルは評価されよう。

加えて、足元では2022年9月から新規事業として本格展開している、世界初の運動初心者向けコンビニジム「chocoZAP（チョコザップ）」を軸に再び急成長の軌道に回帰しつつある。



RIZAP10年のノウハウから 世界初の「コンビニジム」が誕生

簡単



1回5分、着替え・履き替えなし
初心者でも安心の動画解説

便利



24時間365日 全店舗利用可能
家でもできる動画コンテンツ

安い

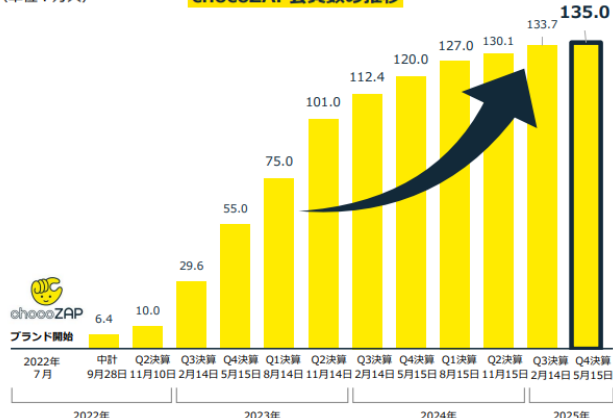


月額2,980円（サブスク）
ジム・エステ・脱毛・ゴルフ使い放題

※会社資料より引用

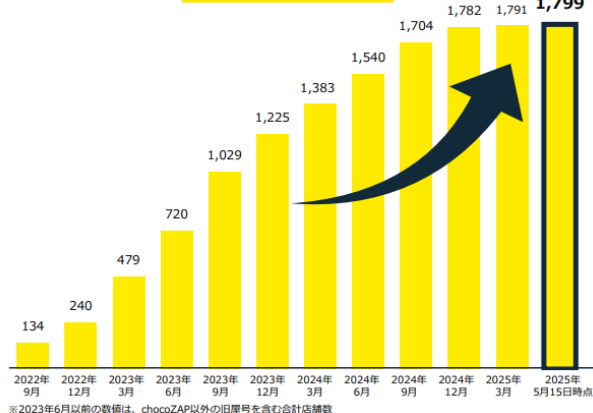
(単位：万人)

chocoZAP会員数の推移



(単位：店舗)

chocoZAP店舗数の推移



※2023年6月以前の数値は、chocoZAP以外の旧屋号を含む合計店舗数

※決算説明資料より引用

「chocoZAP」は、同社が培ってきた知見やノウハウを凝縮させたメソッドを用いることで、誰もが簡単かつ手頃な価格で、毎日の生活に運動習慣を定着させ、健康効果を得ることができることが特徴だ。ターゲットは20代～60代の男女と幅広く、24時間営業の店舗（※テナント規制により24時間営業ではない店舗も存在）を全店利用可能にもかかわらず、月額2,980円（税別）とリーズナブルな価格設定だ。

さらに、エステ・脱毛・ゴルフ・ホワイトニングといった付帯サービスも月額会費内で利用可能だ（24年3月に新たに7種を追加、トレーニングを除き計15種）。また、「スターターキット」（体組成計・ヘルスウォッチ）を提供し、体組成計とヘルスウォッチで日々の健康数値を記録し、ライフログデータを蓄積することで、AI（人工知能）を搭載した専用アプリがパーソナルトレーナーの代わりに目標達成をサポートするなど、同社が長期的に志向する「ライフログ事業」に向けた要素も含まれている。2025年3月期の決算発表日である2025年5月15日時点で会員数は135万人超を達成、店舗数も1,799となっており、短期間でフィットネスジム会員数国内No.1、全都道府県への出店達成を果たし、今後はアジアを念頭に海外展開を進めている。また、足元では、chocoZAPからRIZAPボディメイク入会というポジティブなスパイラルも構築されてきている。なお、同社は「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、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従来から大きく低下した。「chocoZAP」の急成長もあって、同セグメントの構成比が再び上昇してきているが、あくまで「RIZAP」「chocoZAP」の2本柱を軸とした結果であり、過去の偏重状態とは大きく異なる他、中期経営計画の中でも示している通り、「ヘルスケア・美容」を中心としつつ、「ライフスタイル」「インベストメント」の3セグメントでの複合的な成長を積極的に目指していく方針であると弊社では考えている。

また、「人生100年時代」に伴って「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カ月で約30万円）も提供し、シニア向けニーズの取り込みも図っている。さらに、法人向けのプログラムの他、地方自治体との連携も加速するなど、「人類の健康に最も貢献する企業へ」という中計で掲げている姿を目指し事業を展開。

■企業沿革

年月	沿革
2003年4月	健康食品の通信販売を目的に東京都中野区に健康コーポレーション(株)を設立（資本金9,000千円）
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	商品拡充のため美容機器等の製造販売を行う(株)ジャパングアルズを子会社化(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)
2011年12月	商品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)ジャパングアルズ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(マルコ(株)に合併)の株式を取得し子会社化
2012年6月	本社を東京都新宿区北新宿二丁目に移転
2013年9月	(株)ア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	(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)
2015年3月	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)
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)タツミプランニング（現(株)タツミマネジメント）の株式を取得し子会社化
2016年4月	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
	アパレル関連事業業容拡大のため、婦人服、服飾雑貨の企画、製造、販売を行う(株)三鈴の株式を取得し子会社化
2016年5月	(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)
	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	(株)ジーンズメイト（現REXT）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)

年月	沿革
2017年3月	グループ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
	(株)ぱどの第三者割当増資を引受け子会社化
2017年4月	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	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（現RIZAPインベストメント(株)）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	(株)ワンダーコーポレーション（現 REXT Holdings）の第三者割当増資の引受け及び公開買い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)ジャバンゲ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	前月実施された(株)ぱどの公開買付が成立し、同社が連結子会社より除外
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	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（現東証スタンダード市場）に上場（証券コード7697）
2021年10月	子会社である(株)アイデアインターナショナルがBRUNO(株)へ商号変更
2022年3月	子会社であるREXT(株)が上場廃止
2022年6月	RIZAPテクノロジーズ(株)を設立（現連結子会社）
2022年9月	コンビニジム「chocoZAP（チョコザップ）」の本格展開を開始
2023年11月	子会社であるRIZAPインベストメント(株)が保有する(株)創建ホームズの全株式を譲渡（売却）
2024年6月	SOMPOホールディングスと資本業務提携契約を締結

■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）	177,374,400	29.73
瀬戸 健	121,422,100	20.35
SOMPOホールディングス（株）	29,069,767	4.87
UBS AG SINGAPORE-TOKYO RESIDENTS （常任代理人名 シティバンク、エヌ・エイ 東京支店）	25,000,000	4.19
瀬戸 早苗	23,234,000	3.89
株式会社日本カストディ銀行（信託口）	8,092,000	1.36
THE BANK OF NEW YORK 133612 （常任代理人(株) みずほ銀行決済営業部）	3,201,300	0.54
アイデン（株）	3,123,800	0.52
鈴木 伸子	3,119,415	0.52
松村 京子	2,087,300	0.35
合計	395,724,082	66.32

※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)は自己実現に関連する商品・サービスを中心に提供する企業グループ。急成長のきっかけとなったRIZAPボディメイクは、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。その他、シニアや法人向け、自治体と取り組む健康寿命延伸プラットフォーム事業など多彩に展開（※主力の上場子会社で共同持株会社のREXTは2022年3月28日をもって上場廃止）。

ヘルスケア・美容事業

運動初心者向けコンビニジム「chocoZAP（チョコザップ）」およびパーソナルトレーニングジム「RIZAP(ライザップ)」をはじめとする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。

ライフスタイル事業

エンターテイン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・製造および販売等を行っている。

インベストメント事業

グループ会社間でのシナジーを支える機能会社群として安定的な収益創出を目指すセグメントであり、フィットネスや和装品、時計等の販売、サッカークラブ「湘南ベルマーレ」の運営等、上記2セグメントに資するサービスを展開。



※会社資料よりRAKAN RICERCAが作成

■業績動向

2025年3月期決算

2025年3月期の連結業績（IFRS）は、売上収益が171,090百万円（前期比5.2%増）、営業損益は1,882百万円の利益（前期は648百万円の損失）、税引前損失は1,495百万円（前期は4,551百万円の損失）、親会社の所有者に帰属する当期損益は264百万円の利益（前期は4,300百万円の損失）となった。期初計画比では全項目で下振れての着地となっている。

期初計画との差異要因としては、chocoZAPにおける24時間連続稼働によるマシンや設備の故障に対する緊急対応や、店舗環境向上のために期初計画よりも出店を控えたことでマシンおよび設備等の資産価値の評価損が想定以上に発生した。また、期初計画と比較すると、chocoZAP会員数の伸びも低い水準となった。その他グループ各社においても、原材料高や仕入価格の上昇等、インフレ影響があったことに加え、期初計画に織り込んでいなかった投資を実施した傘下企業による利益の押し下げ等があった。さらに、中核子会社のRIZAP株式会社向けの貸付債権（約114億円）を放棄したことにより、同社の単体決算にて発生する債務免除益が2026年3月期において課税対象となるため、2025年3月期において繰延税金資産の計上額が増加することを通じ、法人税等調整額4,147百万円が認識されること等が主要因となっている。

ただし、計画比では下振れとなったとはいえ、前期比では増収かつ損益の改善も大幅に進展している（3期ぶりに通期連結営業黒字および最終黒字を達成）。ポジティブな点は傘下企業でも個別に見られているが、言わずもがな、chocoZAPの大幅成長による貢献が業績向上の最大要因である。特に、25年3月期第4四半期にはRIZAP関連事業が単体でフリーCF黒字化を達成するなど、急速な出店に伴う会員数の伸びに依存せずとも、投資と成長の両輪が安定的に回り始めたと言える。

当期では、会員に長期的にchocoZAPを利用してもらえる店舗作りを最重要課題として再認識し取り組みを進めた。店内設備の故障に迅速に対応するための連絡システムの導入や、設備の入れ替え・修繕、無人店舗であるchocoZAPを巡回し店舗品質を向上させるスタッフの採用とマニュアルの整備等により店舗品質の平準化を試み、店舗環境を向上させるための投資を推進して中長期的な成長を可能とする基盤構築に努めた。

（百万円）	2024年3月期	2025年3月期	前期差	前期比
売上収益	162,604	171,090	+8,486	105.2%
内 RIZAP関連事業	41,270	49,728	+8,457	120.5%
内 そのほか既存事業	125,652	127,549	+1,896	101.5%
調整額（内部取引等）	△4,318	△6,186	△1,868	-
営業利益	△648	1,882	+2,531	-
内 RIZAP関連事業	△4,071	665	+4,736	-
内 そのほか既存事業	1,100	1,658	+557	150.6%
調整額（内部取引等）	2,321	△441	△2,763	-
EBITDA	16,679	24,355	+7,675	146.0%
最終利益	△4,300	264	+4,564	-

※決算説明資料より抜粋

■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73,215百万円（前期比15.8%増）、営業損益は566百万円の利益（前期は3,116百万円の損失）となった。2022年9月より「chocoZAP」を本格展開しており、当期はマシン故障連絡システム導入や設備の入れ替え・修繕、およびchocoZAPを巡回し店舗品質を向上させるスタッフの採用とマニュアルの整備による品質の平準化といった、店舗環境向上のための投資を推進した。以上の結果、営業損益は改善し、営業黒字となった。MRKホールディングスは、婦人下着及びその関連事業において補整下着の新色（数量限定）の売上やEC販売が好調に推移し、マタニティ及びベビー関連事業においてもターゲット顧客層のニーズを深掘りした商品展開が奏功し、婚礼・宴会関連事業でも法人宴会需要の取り込みが順調に推移したが、新規出店や人材採用と育成強化などを行ったことにより、全社で増収減益となった。

(2) ライフスタイル

セグメントの売上収益は78,054百万円（前期比5.5%減）、営業利益は1,969百万円（同22.0%減）となった。REXT Holdingsは、前期に不採算店舗116店舗の退店・滞留在庫の大幅処分などの構造改革を実行し、当期は更なる収益性の向上に向けて取り組んできた。エンターテイメント事業においては、アミューズ機やトレーディングカード・ホビー等の商材を強化した高収益モデル「WonderGOO PLUS+」化改装をはじめ、高収益のアミューズ機の更なる追加導入への投資を進め、新たな店舗モデルへの転換を推し進めた。一方、中核商材と位置付けているトレーディングカードについては、前年に相場が高騰していた影響を受けて当期は減収。これらの結果、エンターテイメント事業は減収減益となった。リユース事業においては、自社の強みであるブランド・貴金属の買取販売力を維持しながらアパレル服飾品を主とした高収益アイテムの買取販売に注力したことにより、収益は堅調に伸長し、リユース事業は増収増益となり、過去最高益を達成。アパレル事業においては、前期に構造改革のため不採算店舗の大量退店を実行。業績状況が良好化したことを受け、当期には「ジーンズメイト」を8店舗出店した。事業ポートフォリオの変革としてPB商品の開発強化及びビジュアルマーチャンダイジングの見直し、販売価格の見直しなどの収益性を高める取り組みやコストの削減を推し進めた結果、アパレル事業は減収増益となった。雑貨事業においても、前期に構造改革のため不採算店舗の大量退店を実行。当期は引き続きオリジナルコンテンツ「FukuFukuNyanko（ふくふくにゃんこ）」を軸としたPB商品強化などと並行してコストの削減を推し進めた結果、雑貨事業は減収増益。以上の結果、全社において減収減益となった。BRUNOは、ライフスタイル商品ブランド「BRUNO」のカタログギフトやシーズン家電の売上が好調に推移し、EC販売でも前期を大きく上回った。インバウンド需要や旅行需要を取り込んだトラベル商品ブランド「MILESTO」においても売上が好調に推移し、以上の結果、全社において増収増益となった。夢展望では、アパレル事業において原価の高騰および猛暑の影響を受け、ジュエリー事業では公式ホームページのドメイン盗難により売上が減少。一方、国内玩具市場の拡大に伴いトイ事業が好調に推移し、あわせて収益構造改革の進展も寄与したことにより、全社において減収増益となった。

(3) インベストメント

セグメントの売上収益は23,945百万円（前期比12.7%増）、営業利益は716百万円（同46.3%減）となった。SDエンターテイメントは、主力であるウェルネス事業の成長戦略に取り組んでおり、女性専用マシンピラティススタジオの展開や既存店のリニューアルを実施した結果、フィットネスにおける売上が前期を上回った。また、保育園運営、就労支援B型事業所や訪問介護・グループホームも好調に推移。ただし、出店に関わる費用も発生したことで、全社で増収減益となった。一新時計は、高級ブランド時計の販売が好調だったことなどにより、増収増益。

■ 損益計算書

単位：百万円

	2024年3月期	2025年3月期
継続事業		
売上収益	162,604	171,090
売上原価	81,925	87,021
売上総利益	80,678	84,069
販売費及び一般管理費	81,889	81,352
その他の収益	2,644	1,489
その他の費用	2,082	2,324
営業損失（△）	△648	1,882
金融収益	203	110
金融費用	4,106	3,488
税引前当期損失（△）	△4,551	△1,495
法人所得税費用	△182	△3,336
継続事業からの当期損失（△）	△4,369	1,840
非継続事業		
非継続事業からの当期利益又は損失（△）	△88	△521
当期損失（△）	△4,458	1,319
当期利益の帰属		
親会社の所有者	△4,300	264
非支配持分	△157	1,055
当期損失（△）	△4,458	1,319
1株当たり当期利益		
基本的1株当たり当期損失（△）（円）		
継続事業	△7.56	1.01
非継続事業	△0.17	△0.56
合計	△7.73	0.45
希薄化後1株当たり当期損失（△）（円）		
継続事業	△7.56	0.99
非継続事業	△0.17	△0.55
合計	△7.73	0.44

※決算短信よりRAKAN RICERCAが作成

貸借対照表

単位：百万円

	2024年3月31日	2025年3月31日		2024年3月31日	2025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	13,099	20,058	流動負債		
営業債権及びその他の債権	21,161	20,136	営業債務及びその他の債務	25,891	20,875
棚卸資産	24,351	24,215	有利子負債	47,704	36,394
未収法人所得税	226	141	未払法人所得税	388	771
その他の金融資産	1,061	713	引当金	2,026	1,701
その他の流動資産	3,269	3,538	その他の金融負債	9	11
小計	63,169	68,803	その他の流動負債	3,147	5,063
売却目的で保有する資産	877	3,288	小計	79,168	64,818
流動資産合計	64,047	72,092	売却目的保有資産に直接関連する負債	784	1,666
非流動資産			流動負債合計	79,952	66,484
有形固定資産	34,167	35,978	非流動負債		
使用権資産	41,226	38,966	有利子負債	41,954	34,815
のれん	1,792	1,876	退職給付に係る負債	446	416
無形資産	2,329	3,052	引当金	3,929	4,165
その他の金融資産	10,658	10,223	その他の金融負債	1,185	877
繰延税金資産	2,455	6,746	繰延税金負債	192	175
その他の非流動資産	474	590	その他の非流動負債	181	167
非流動資産合計	93,103	97,434	非流動負債合計	47,890	40,618
資産合計	157,151	169,526	負債合計	127,843	107,103
			資本		
			資本金	19,200	25,303
			資本剰余金	3,194	29,371
			その他の資本性金融商品	10,000	10,000
			利益剰余金	△13,217	△13,564
			その他の資本の構成要素	351	423
			親会社の所有者に帰属する持分合計	19,529	51,534
			非支配持分	9,778	10,888
			資本合計	29,308	62,422
			負債及び資本合計	157,151	169,526

※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

	2024年3月期	2025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（△）	△4,551	△1,495
非継続事業からの税引前当期損失（△）	△43	△523
減価償却費及び償却費	17,328	22,473
減損損失	405	903
金融収益及び金融費用	3,110	2,727
棚卸資産の増減	△665	△864
営業債権及びその他の債権の増減	△2,446	△68
営業債務及びその他の債務の増減	1,547	△2,985
退職給付に係る負債の増減	△219	△7
引当金の増減	131	△269
その他	△2,507	1,253
小計	12,090	21,141
利息及び配当金の受取額	23	24
利息の支払額	△2,075	△2,175
法人所得税の支払額	△1,230	△619
法人所得税の還付額	996	147
営業活動によるキャッシュ・フロー	9,802	18,518
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	△920	△839
定期預金の払戻による収入	65	1,148
有形固定資産の取得による支出	△14,145	△9,677
有形固定資産の売却による収入	240	40
連結の範囲変更を伴う子会社株式取得による支出	—	△5
連結の範囲変更を伴う子会社株式売却による収入	2,789	—
敷金及び保証金の差入れによる支出	△1,966	△758
敷金及び保証金の回収による収入	1,569	673
事業譲渡による収入	100	—
その他	△1,419	△2,203
投資活動によるキャッシュ・フロー	△13,688	△11,621
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	△3,951	△14,321
長期借入れによる収入	14,701	8,080
長期借入金の返済による支出	△5,649	△9,540
社債の発行による収入	200	300
社債の償還による支出	△106	△107
リース負債の返済による支出	△13,982	△16,116
株式の発行による収入	—	12,117
その他の資本性金融商品の発行による収入	10,000	—
非支配持分からの払込による収入	43	20,444
非支配持分への配当金の支払額	△73	△74
連結の範囲変更を伴わない子会社株式の取得による支出	—	△102
非支配持分からの子会社持分取得による支出	△0	△97
その他	△144	△33
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,036	549
現金及び現金同等物に係る換算差額	100	△12
現金及び現金同等物の増減額	△2,748	7,433
現金及び現金同等物の期首残高	15,832	13,099

※決算短信よりRAKAN RICERCAが作成

■業績見通し

2026年3月期見通し

2026年3月期の連結業績予想（IFRS）は、売上収益は前期比0.5%増の172,000百万円、営業利益は同484.3%増の11,000百万円、税引前損益は8,550百万円の利益（前期は1,495百万円の損失）、親会社の所有者に帰属する当期利益は同657.5%増の2,000百万円となっている。具体的な今期施策のポイントは、（1）chocoZAP店舗運営の最適化による一段の品質向上と損益分岐点改善の両立（2）グループ各社におけるグローバル市場進出への取り組みの2点である。

（1）の点については、引き続き出店ペース調整を継続し、店舗品質と顧客満足度の向上に軸足を置く方針だ。前期に利益圧迫要因の1つにもなったフィットネスマシンの故障に関しては、既にQRコード管理、修繕マニュアルの継続的な改善、自社車両を68台（※説明会時点）確保して、週に一度の定期巡回を実施するちょっとしたメンテナンス導入等を通じて故障・不具合率の低下が確認されているようだ。その他、FCや共同出店/協業等の新たな出店モデルでの成長加速も進める。具体的には、ショッピングセンターやホテル等の施設内だけでなく、企業内、病院内に加え、自治体との連携などである。また、アセットを活用した新規事業展開にも挑むことで収益力向上を図る。

（2）の点については、chocoZAPにおいては海外4市場14店舗でテストマーケティングを実施。特に好調なスタートを切った香港を起点に展開を模索している。実際、香港では顧客獲得単価、つまり広告費が日本の1/3、顧客獲得速度も1.4倍、稼働会員数は日本の2倍と先行き期待が高まる数値が示されている。香港での実績を積み上げることで、アジア圏中心に類似地域への展開を検討しているもよう。chocoZAP以外でもグループのBRUNO、夢展望等がアジア進出の足掛かりを作ることに注力するようだ。

さらに、上記2つの成長軸に加え、従前から同社が成長キーワードの1つとして掲げてきた「ライフログデータ」を活かして、物販事業ではPB商品の開発および自社EC&国内大手ECでの販売本格化を図る他、広告事業の手応えも掴んでおり、事業育成を引き続き進める。また、2024年6月にSOMPOホールディングスと資本業務提携を結んで注目を集めていたが、同グループの法人顧客基盤・法人向け商品パッケージでのchocoZAP展開を開始した。今期はより踏み込んだデータ連携/ソリューションを展開するために体制・システム面を整備していることも説明会資料の中で示しており、データ活用の領域でのビジネス進展も注目されよう。

※IFRS採用、%は前期比、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
2026年3月期 (通期予想)	172,000	0.5%	11,000	484.3%	2,000	657.5%	-円
2025年3月期	171,090	5.2%	1,882	-%	264	-%	0円

※決算短信よりRAKAN RICERCAが作成

FCモデル展開と併せて、共同出店/協業モデルもさらに加速

強み：知名度/無人運営エコシステム/省スペース/コンビニジム（オフィス/空港/過疎地/どこでも出しやすい）



企業/施設内出店加速

自動車ディーラー
19,000店以上※1



ビジネスホテル
8,700箇所以上※3



ショッピングセンター
3,000店以上※2



空港
97箇所※4



空き店舗
73,744店※5



図書館
3,305館※8



公民館
14,281館※6



待合室
2,527室※9



廃校舎
7,583校※7



公営スポーツ施設
1,877施設※10



病院内出店

病院数
7,000以上※11



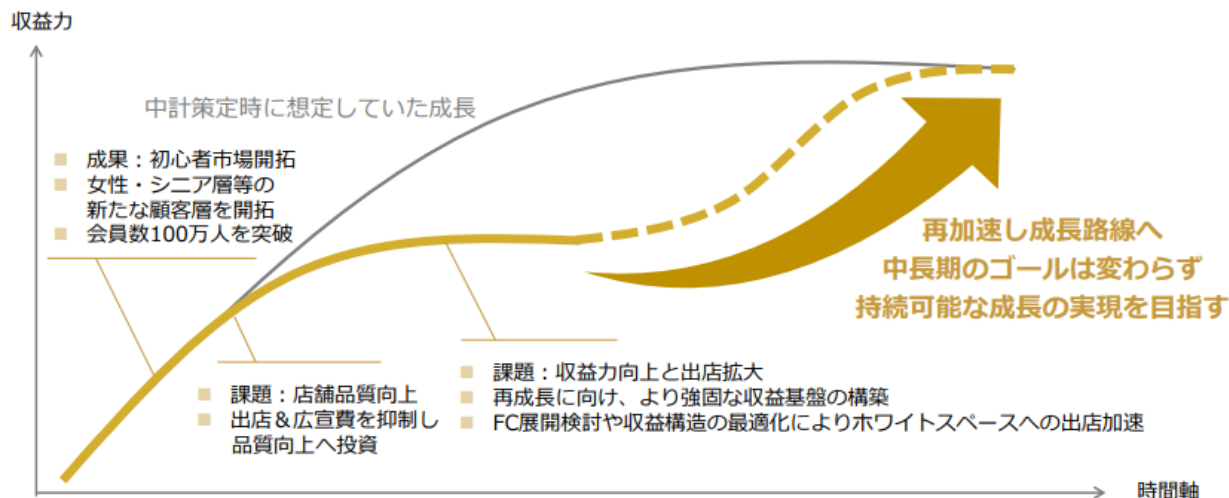
医療法第42条施設
としてFC出店を検討

※決算説明資料より抜粋

中期経営計画に対する現状認識および今後の持続的な成長の実現に向けての方針

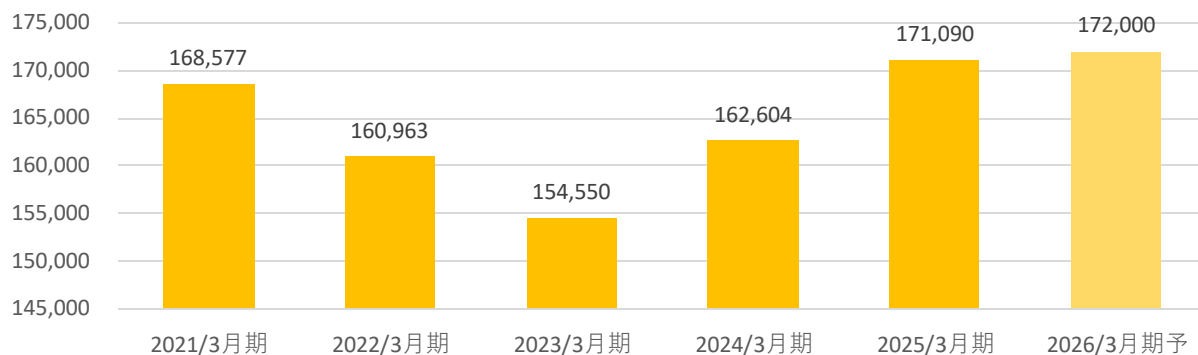
成長のゴールは変えず、柔軟に計画を軌道修正

新しい市場の開拓に成功するも、市場拡大過程において中計策定時には想定されなかった課題に直面
アジャイルに経営戦略を見直すため、今後は年度ごとの計画に対してコミット

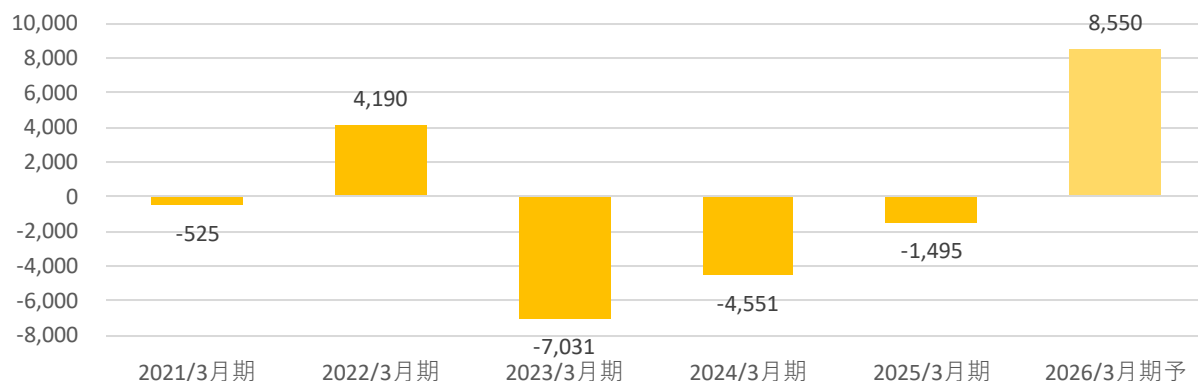


※決算説明資料より抜粋

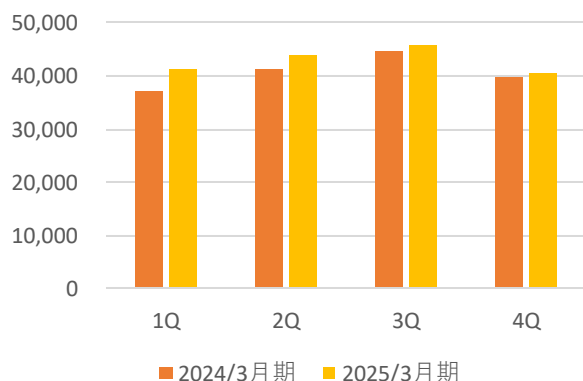
売上収益（百万円）※IFRS



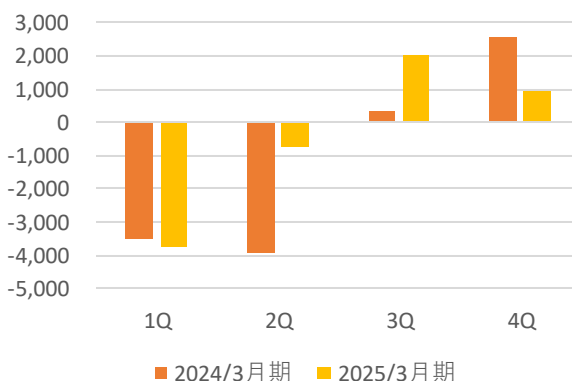
税引前損益（百万円）※IFRS



百万円 売上収益（四半期比較）※IFRS



百万円 税引前損益（四半期比較）※IFRS



■株主還元

2026年3月期の配当については、期初段階で無配としている。過去の配当実績については、2018年3月期を最後に、2019年3月期、2020年3月期、2021年3月期、2022年3月期、2023年3月期、2024年3月期、2025年3月期と無配が続いている。なお、2025年3月期は連結黒字化を達成したものの、安定的な財務基盤構築までには至らず、無配判断としたものである。chocoZAPの投資回収期に入ってきており、連結配当性向20%を目途とした復配への期待感も株式市場では高まっている。

■株主優待

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いる。内容は、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ものだ。所有株式数に応じて株主優待ポイント（ないしchocoZAP割引）が付与され、1ポイント＝1円相当で、カタログに記載された同社グループ商品と交換できる（※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）。

（1）chocoZAP割引（現行制度から一部変更の上、記念特別優待の内容を通常優待化）

chocoZAP割引の内容を一部変更する。新制度においては、優待内容のうち月額会費を無料とする優待の見直しを行い、月額会費を半額とする一方で優待の適用期間の倍増、あるいは株主本人以外に同様の優待を利用してもらえる招待の最大人数を拡大する。現行制度では、800株以上保有の株主の場合、本人以外の1名が同様の優待利用が可能だったが、新制度では400株以上保有の場合、本人以外の1名、800株以上の場合、本人以外の最大3名が同様の優待利用が可能に。

（2）RIZAPグループで利用可能な優待券贈呈（変更なし、記念特別優待の内容を通常優待化）

保有株式数が400株以上800株未満の株主の場合5,000円分、800株以上の株主の場合10,000円分の、同社のグループ会社のECサイトで利用可能な優待券を贈呈する。本優待券は、株主の利便性を考慮し、「何円以上ご購入で利用可能」といった制限がない優待券となっている。

（3）RIZAPグループの商品引き換え可能なポイント付与（変更なし）

保有株数に応じた株主優待ポイントを付与する。株主専用サイトにて、引き換え対象商品、あるいは同社のグループ会社が運営するECサイトで利用可能なクーポンコードと引き換えできる。なお、保有株数毎に付与するポイント数の基準について、現行制度からの変更はない。

保有株式数	付与内容			
	2025年3月期		2024年3月期	
	付与内容	年間総還元額	付与内容	年間総還元額
100株以上	chocoZAP 6カ月半額	8,940円	chocoZAP 6カ月半額	8,940円
200株以上	chocoZAP 1年半額	17,880円	chocoZAP 6カ月無料	17,880円
400株以上	chocoZAP1 年半額×計2名 + 優待券 5,000 円分 + 優待ポイント 10,000	50,760円	chocoZAP 1年無料 + 特別優待券 5,000円分 + 優待ポイント 10,000	50,760円
800株以上	chocoZAP1 年半額×計4名 + 優待券 10,000 円分 + 優待ポイント 14,000	95,520円	chocoZAP 1年無料×計2名 + 特別優待券 10,000円分 + 優待ポイント 14,000	95,520円
1,600株以上	chocoZAP1 年半額×計4名 + 優待券 10,000 円分 + 優待ポイント 24,000	105,520円	chocoZAP 1年無料×計2名 + 特別優待券 10,000円分 + 優待ポイント 24,000	105,520円
2,400株以上	chocoZAP1 年半額×計4名 + 優待券 10,000 円分 + 優待ポイント 30,000	111,520円	chocoZAP 1年無料×計2名 + 特別優待券 10,000円分 + 優待ポイント 30,000	111,520円
4,000株以上	chocoZAP1 年半額×計4名 + 優待券 10,000 円分 + 優待ポイント 36,000	117,520円	chocoZAP 1年無料×計2名 + 特別優待券 10,000円分 + 優待ポイント 36,000	117,520円
8,000株以上	chocoZAP1 年半額×計4名 + 優待券 10,000 円分 + 優待ポイント 72,000	153,520円	chocoZAP 1年無料×計2名 + 特別優待券 10,000円分 + 優待ポイント 72,000	153,520円
16,000株以上	chocoZAP1 年半額×計4名 + 優待券 10,000 円分 + 優待ポイント 144,000	225,520円	chocoZAP 1年無料×計2名 + 特別優待券 10,000円分 + 優待ポイント 144,000	225,520円

※開示資料よりRAKAN RICERCAが作成

■ESG活動等

E（Environment）の領域に関する取り組みとしては、カーボンニュートラルへの取り組み強化を掲げている。新規事業のコンビニジム「chocoZAP」ではIoTを活用した店舗設備の最適化や、LED照明・空調制御などを通じてCO₂排出削減とコスト抑制の両立を目指している。

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、足元の取締役会は、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) 減損・評価減等のリスク

同社グループは様々な商品を販売している他、店舗の運営を行う事業もある。商品については、流行や顧客の嗜好の変化、競合による画期的な新商品の発売等、様々な要因により需要動向を見誤った場合には、販売が難しい余分な在庫を抱える可能性があり、基準に照らし必要な場合は評価減を実施する。また、店舗についても人口動態の変化や近隣への競合の出店等、様々な要因により店舗の損益状況が計画を大きく下回った場合には、基準に照らし必要な場合に固定資産等の減損処理を実施する。また、同社は国際財務報告基準（IFRS）を任意適用している。IFRSにおいては、日本において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準と異なり、のれんの定額償却が不要となる。一方、のれんの対象会社における経営成績悪化等により減損の兆候が認められる等、回収可能価格がのれんの帳簿価額を下回る場合、減損処理を行う必要が生じる。このように評価減や減損処理を行い、その金額が大きい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。

(2) 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。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り、同社グループの商品・サービスが陳腐化する事態となった場合は、経営成績及び財政状態に影響を及ぼす可能性がある。当該リスクが顕在化する可能性及び時期について予測することは困難だが、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、新たな事業の展開、商品・サービスの提供の推進やEC領域の強化など販路の拡大を図り、堅固な収益基盤の構築に努めている。

(3) 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、BRUNO株式会社における家電製品、REXT株式会社、ナラカミーチェジャパン株式会社における衣類・雑貨等、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、BRUNO株式会社における家電製品、株式会社ジャパングルズにおける化粧品や美容機器、MRKホールディングス株式会社における婦人用下着等、アジアで展開している商品・サービスもある。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。

(4) 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。当該リスクが顕在化する可能性の程度及び時期について予測することは困難だが、事業継続計画（BCP）を整備し、緊急時の被災状況等の情報収集体制の確立、顧客や従業員等の安全確保と事業継続に向けた体制の構築に努めている。また、避難・防災についての教育訓練を定期的実施するとともに、万一当該リスクが顕在化した場合であっても影響の少ない営業所において事業活動を継続するための物流の複数拠点化、仕入れ先の生産停止の影響を最小限に抑えるために同一商品において取引先工場を複数設けるなどリスク低減に努めている。

※有価証券報告書よりRAKAN RICERCAが作成

重要事項（ディスクレーマー）

- 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う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