

各 位

本社所在地 東京都新宿区北新宿二丁目 21 番 1 号会 社 名 R I Z A P グループ株式会社代表 者 代表取締役社長 瀬戸 健コード番号 2928 札幌証券取引所アンビシャス問合せ先 取 締 役 香西哲雄電話番号 03-5337-1337 U R L https://www.rizapgroup.com/

マルコ株式会社の「新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出しに関するお知らせ」 (2017年7月31日発表)に関する補足資料のお知らせ

当社子会社であるマルコ株式会社は、本日、「新株式発行及び自己株式の処分並びに株式売出しに関するお知らせ」(2017年7月31日発表)に関する補足資料を開示いたしましたので、別紙のとおりお知らせいたします。

以上





「新株式発行及び自己株式の処分 並びに株式売出しに関するお知らせ」 (2017年7月31日発表) に関する補足資料

2017年7月31日 マルコ株式会社 (東京証券取引所 市場第2部 証券コード9980)

新株式発行および株式の売出しの概要



発行会社	マルコ株式会社	
上場市場	東京証券取引所 市場第2部(証券コード:9980)	
オファリング形態	国内一般募集	
募集株式数	一般募集株式数 15,500,000株 (内訳:新株式発行 13,932,300株 自己株式の処分 1,567,700株)	
オーバーアロットメント(上限)	2,080,000株	
ロックアップ期間(発行会社)	発行価格等決定日に始まり、一般募集の受渡期日から起算して180日目の日に 終了する期間	
ロックアップ期間(当社株主)	発行価格等決定日に始まり、一般募集の受渡期日から起算して180日目の日に 終了する期間	
主幹事	株式会社SBI証券	
スケジュール	発行決議日:7月31日 (月)ブックビルディング期間:8月 4日 (金) ~ 発行価格等決定日発行価格等決定日:8月 8日 (火) ~ 8月10日 (木)申込期間:8月 9日 (水) ~ 8月10日 (木) ※払込期日:8月16日 (水) ※受渡期日:8月17日 (木) ※	
	※発行価格等決定日が8月8日(火)の場合	

本増資の背景と目的 (1)



当社は、"女性の「永遠に輝く美と生き方」をトータルサポートする企業" として 新たな成長を目指し、改革を推進しております。

- 平成28年4月には、RIZAPグループ(株)との資本業務提携契約を締結。同社及び同社グループのマーケティングノウハウや商品開発力、ブランド力を活用することで、当社の改革の実効性を高めております。
- 平成29年6月には、RIZAPグループ(株)との本格的な「RIZAP 型マーケティング」の展開強化および新商品・サービスの共同開発および相互送客等に関する協業方針を策定し、収益力のさらなる強化を進めております。
- 平成30年3月期は、売上高15,000百万円、営業利益1,200百万円を計画、その後の中長期的な成長路線への転換につなげて行く方針です。





調達資金の資金使途

新規顧客の獲得と継続的に商品・サービスをご利用いただくための 環境整備のための戦略的投資を実施

- 1.新規店舗開発等に関する投資
- 2.マーケティング広告宣伝投資
- 3.システム開発投資
- 4.新規事業開発投資
- 5.人材採用·育成投資
- 6.マルコクレジットの資金 (自社割賦制度)



- ▶ 売上高15,000百万円
- ▶ 営業利益1,200百万円
- 中長期的な成長路線への転換へ

本増資による手取金の使途



本増資による手取概算額

合計手取概算額	7,979 百万円
オーバーアロットメントによる手取概算額上限	944 百万円
増資による差引手取概算額	7,035 百万円

資金使途の内訳・支払予定時期

(単位:百万円)

			支払予定		
	項目	予定金額	平成30年3月期 (2018年3月期)	平成31年3月期 (2019年3月期)	平成32年3月期 (2020年3月期)
1	新規店舗開発等に関する投資	1,560	250	610	700
2	マーケティング・広告宣伝投資	3,675	700	1,275	1,700
3	システム開発投資	550	100	150	300
4	新規事業開発投資	500	300	100	100
5	人材採用・育成に関する投資	250	56	90	104
6	マルコクレジット資金	1,444	1,444	_	_
	合計	7,979	2,850	2,225	2,904

[※] なお、実際の充当時期までは、安全性の高い金融商品等で運用していく方針であります。

具体的な資金使途



資金使途	投資額(今後3年間)
新規店舗開発等に関する投資	1,560百万円

- 当社の強みは、直営店舗を有し体型補整に関するコンサルテーションとフィッティングによるきめ細やかな対面販売とアフターフォローによるリピート販売
- この強みを最大化させていくためには、店舗のないエリア への新規出店や既存店舗のリニューアルによる店舗の 拡充が必要不可欠。

地域別の店舗数の現状 (総店舗数 215)

北海道 5店舗

東北 6店舗

甲信越 16店舗

北陸 5店舗

関東 45店舗

中国 3店舗

東海 50店舗

近畿 29店舗

四国 2店舗

九州 49店舗

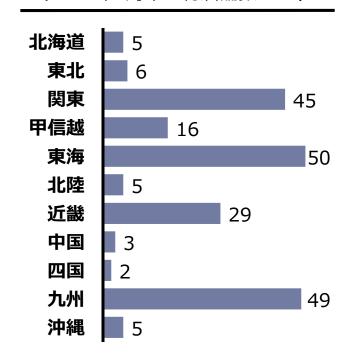
沖縄 5店舗



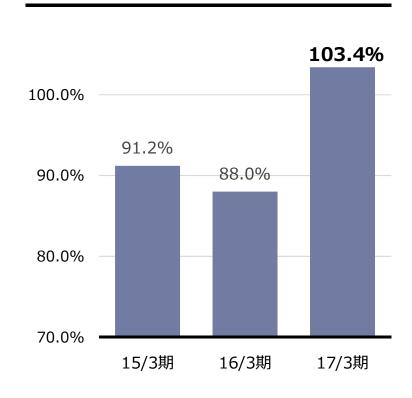


地域別の店舗数

(2017年3月末:総店舗数 215)

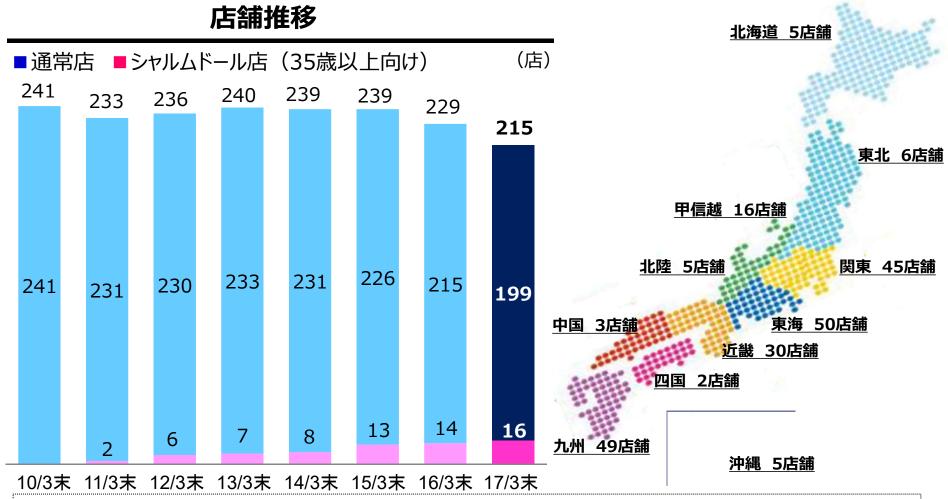


1店舗当たり平均月商前年比





店舗統廃合による収益改善、新規・リニューアル強化へ



具体的な資金使途



資金使途	投資額(今後3年間)
マーケティング・広告関連に関する投資	3,675百万円

- 当社の成長において、集客力の向上が重要な課題であると認識しております。
- 従来、当社の新規顧客の獲得は、既存顧客からのご紹介に頼っておりましたが、近年、新規顧客の 獲得が減少し、売上高も減少傾向で推移いたしておりました。
- このような状況を踏まえ、既存顧客からのご紹介に加え、より多くの消費者にアプローチできるインフォマーシャルなどのテレビCMによる集客施策に取り組み始め、着実に効果が出てきおり、今後より本格的に全国展開していくため、インフォマーシャル等のCM製作費、及び放送枠の費用として、今後3年間で3,675百万円の投資を見込んでおります。





具体的な資金使途



資金使途	投資額(今後3年間)	
システム開発投資	550百万円	

よりきめ細やかなマーケティング戦略の実施に向けた基幹システムの改修費用として 今後3年間で550百万円の投資を見込んでおります。

資金使途	投資額(今後3年間)
新規事業開発投資	500百万円

- 当社の顧客会員に向けた新たなサービス提供となる新規事業を計画しており、商品調達など 新規事業開発に係る費用への投資として、今後3年間で500百万円を見込んでおります。
- 新たなサービス等の提供により、新たな収益機会を創出するとともに、お客様と従業員の囲い込みを 行い、主力事業である体型補整下着の販売強化に繋げていくことを目的としております。



資金使途	投資額(今後3年間)
人材採用・育成に関する投資	250百万円

• 新規顧客及び既存顧客への対応拡充を図るため、販売職社員の人員確保を図るとともに 事業拡大に向けた人員強化を見据えた採用および社員の教育研修等の人材育成を強化 するため、今後3年間で250百万円の投資を見込んでおります。



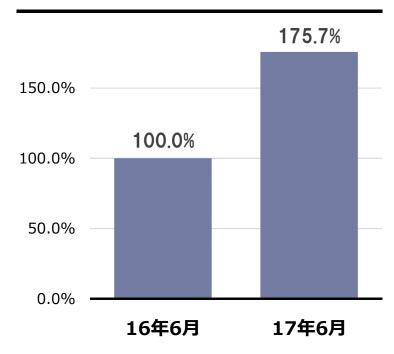




資金使途	投資額
マルコクレジット(自社割賦制度)の資金	1,444百万円

- お客様のご購入時のご負担を軽減することを 目的に新たな購入方法として"マルコクレジット" (自社割賦/お客様と当社が直接、割賦販 売契約を締結)を本年6月より導入しており、 ご購入代金の回収(最大36ヵ月)までの期 間の資金需要の一部に充当いたします。
- なお、マルコクレジット導入キャンペーンを実施した本年6月においては、販売促進施策との相乗効果を創出し、月次の売上高が前年対比75.7%増と大幅増収となるなど、今後、マルコクレジットの活用による販売促進活動を強化してまいります。

月次売上高の比較 (2016年6月を100%とした場合)





すべての女性に「永遠の輝く美と生き方」をトータルサポート





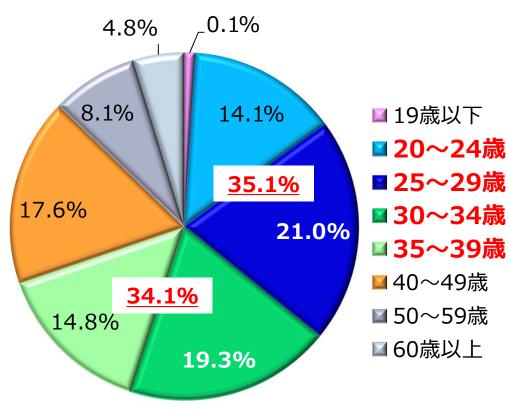
蓄積した体型補整ノウハウによる "ボディメイク"と"コンサルテーション"でお客様をサポート

STEP ① カウンセリング STEP② レクチャー STEP③ フィッティング STEP④ 商品紹介 STEP⑤ 購入 STEP⑥
アフターケア





年齡別 顧客数構成比



- ●現在、20~39歳(約7割)のお客様が中心
- ●幅広い年齢層のお客様への拡大を推進

年間客単価: 23.5万円※1

年間顧客数: 56,796人※2

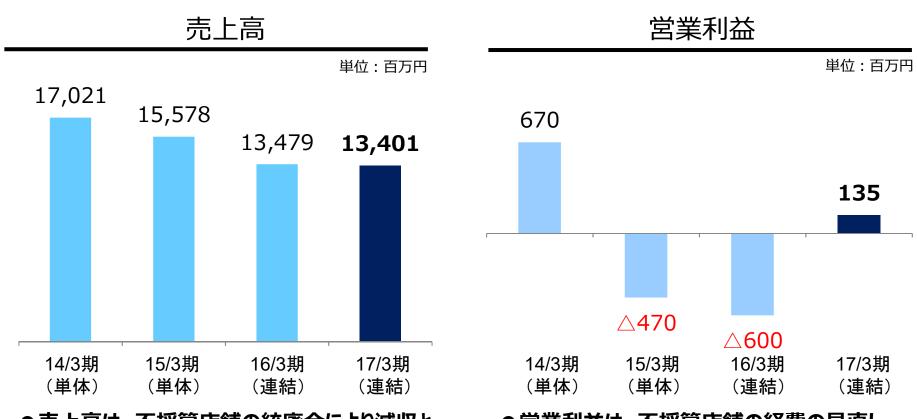
直営店舗:全国215店※3

販売社員数: 1,326名×3

- ※1. 2017年3月期、1年間の店舗における販売額 (ポイント引当金繰入額を含む)より、算出して おります。
- ※ 2. 2017年3月期、1年間のユニークユーザー数です。
- ※3.2017年3月末日現在です。



事業構造改革により、3期ぶりに黒字化達成

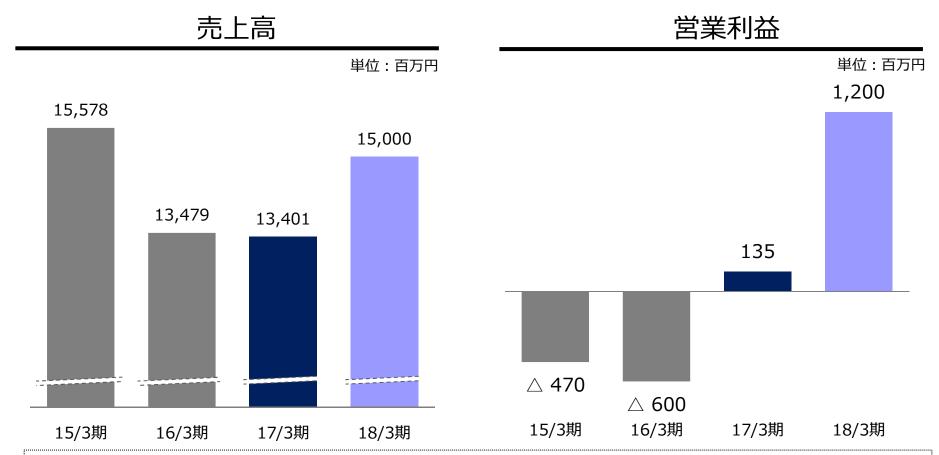


●売上高は、不採算店舗の統廃合により減収となるも、次期(18/3期)以降の増収反転へ。

●営業利益は、不採算店舗の経費の見直し など収益改善を推進し、黒字化。



『Maruko Reborn Project』~V字回復から成長軌道へ~ <RIZAPグループとの連携・成長分野への積極投資により成長スピードを加速>





『Maruko Reborn Project』 ~ V字回復から成長軌道へ~ <RIZAPグループとの連携・成長分野への積極投資により成長スピードを加速>

I.収益力の強化

・コスト構造改革の継続により、 成長への投資余力を確保

Ⅱ.集客力の向上・購入機会の拡大

- ・広告展開の強化
- 新商品、関連事業の開発推進
- ・RIZAPグループとの相互送客の推進

Ⅲ.販売力の強化

- ・店舗営業力(教育・人員・店舗開発)の強化
- ・中国等の富裕層を中心に海外展開



戦略的投資

50億円以上

(3年間)



本資料は当社が2017年7月31日付で公表した開示資料に関する補足説明を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘する目的で提供されるものではありません。

当社も、本資料に含まれた数値、情報、意見、その他の記述の正確性、完全性、妥当性等を保証するものでなく、当該数値、情報、意見、その他の記述を使用した、またはこれらに依拠したことに基づく損害、損失または結果についても何ら補償するものではありません。

投資を行う際は、必ず当社が作成する新株式発行及び自己株式処分並びに株式売出届出目論見書(並びに訂正事項分)をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断でなさるようお願いいたします。

- 本資料には、当社グループの見通し、目標、計画、戦略などの将来に関する記述が含まれております。 これらの将来に関する記述は、資料作成時点における当社の判断および仮定に基づいており、将来に おける当社または当社グループの実際の業績または展開と大きく異なる可能性があります。
- なお、本資料に記載された内容は、資料作成時点のものであり、今後予告なしに変更されることがあります。

【本件に関するお問い合わせ先】

マルコ株式会社 経営企画部

TEL: 06-6455-1205