



各 位

平成 29 年 12 月 20 日

本社所在地 東京都新宿区北新宿二丁目 21 番 1 号
会社名 RIZAP 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/>

株式会社ビーアンドディーとの戦略的提携方針のお知らせ
～RIZAP グループ スポーツ事業に本格進出～

RIZAP グループ株式会社は、株式会社ビーアンドディーとの戦略的提携方針を策定いたしましたので、以下の通りお知らせいたします。

記

当社は、本日公表した「子会社(RIZAP 株式会社)による株式会社ビーアンドディーの株式取得及びそれに伴う子会社の異動に関するお知らせ」に記載のとおり、本日開催の取締役会において、当社子会社である RIZAP 株式会社は株式会社ビーアンドディー(以下「ビーアンドディー」といいます)の株式を取得し、同社を当社の連結子会社化することについて決議いたしました。

そこで当社は、ビーアンドディーの持続的な成長に向けた課題分析と対策の実行により、ビーアンドディーが当社グループとのシナジーを発揮する中で迅速に課題解決に取り組むことを目的に、戦略的提携方針を策定いたしました。本方針の概要は添付資料記載の通りですが、特に、当社グループ戦略における主なポイントは以下の通りとなります。

- ・ 当社グループは、RIZAP 関連事業および RIZAP アパレル事業からなる既存の事業基盤に、競技人口の多いサッカーやランニング商材を主力とし、「顧客への寄り添い」を強みとした本格派のプロスポーツショップであるビーアンドディーを迎えることにより、スポーツ小売事業としての事業基盤を強化し、近年の国民的なスポーツ・健康志向の高まりを背景に、スポーツ事業への本格進出を進めてまいります。
- ・ 当社グループは、素材開発・調達から企画・生産、販売に至るまでのプロセスを世界規模で一貫して行う「グローバルSPAモデル」(製造小売業としてのビジネスモデル)の構築を推進しておりますが、スポーツ事業においても同様に「グローバルSPAモデル」を通じ、高付加価値商品を中心としたプライベートブランド商品の開発およびスケールメリットを活かした共同調達によるコスト競争力向上等の諸施策により、スポーツ事業の飛躍的な事業成長を目指す方針です。
- ・ 特に、スポーツ事業における競争力の源泉として、RIZAP のボディメイクのノウハウ、RIZAP アパレル事業・当社グループのアパレル各社の商品開発実績、アイデアインターナショナルにおける高いデザイン力などグループ各社が持つ総力を結集するとともに、今年3月より本格始動させてきた「RIZAP アスリートプロジェクト」の成果も活用する中で、各種スポーツにおけるパフォーマンスを最大化する洗練された機能性ウェア、ギア、サプリメント等の新商品、先進的な新サービスの共同開発を推進してまいります。

以上

株式会社ビーアンドディーとの戦略的提携方針について ～ RIZAPグループ スポーツ事業に本格進出 ～



2017年12月20日
RIZAPグループ株式会社

1. グループ戦略について

2. ビーアンドディーの事業戦略

3. RIZAPグループの
過去のM&A事例のご紹介

顧客への寄り添いを強みとした本格派のプロスポーツショップ
株式会社ビーアンドディーとの戦略的提携により

RIZAPグループ スポーツ事業に本格進出



(2017年12月28日グループ入り予定)

株式会社ビーアンドディーの概要 (2017年12月28日グループ入り予定)

- 会社名 : 株式会社ビーアンドディー
- 事業内容 : スポーツ用品の販売
- 店舗数 : 首都圏 27店舗およびE コマース
(2017年12月20日時点)



■強み :

「顧客への寄り添いを強みとした 本格派のプロスポーツショップ」

- ・プロ向けのスポーツショップを発祥とし、豊富な商品知識を持つ専門スタッフによる提案力
- ・競技人口の多いサッカー、ランニングを中心に入門者用からアスリート・上級者向けまでカバーした幅広い顧客ニーズ対応力
- ・3Dフットスキャンニング、カスタムバランスインソール等、先進的なソフトサービスの充実

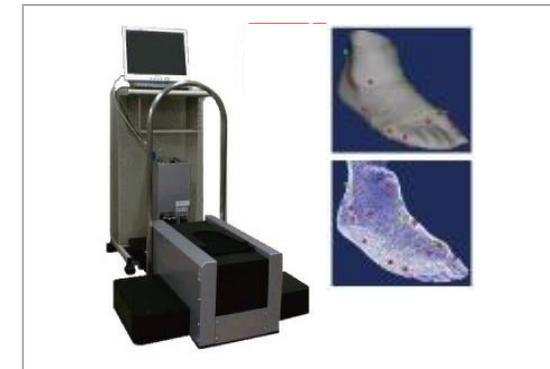
■業績推移 :

(単位: 百万円)

	2014年 8月期	2015年 8月期	2016年 8月期	2017年 8月期
売上高	8,624	7,987	7,531	7,262
営業利益	28	▲52	▲291	▲292
経常利益	27	▲46	▲295	▲295



サッカー用品コーナー
フィッティングフィールド
(人工芝での履き心地を体感)



3Dフットスキャンニング
(3D足型計測システム)



ランニング用品コーナー



専門スタッフによるカウンセリング

ビーアンドディーの戦略的位置づけ



RIZAPグループは、RIZAP関連事業および健康関連・ウィンタースポーツに強みを持つRIZAPアパレル事業からなる既存の事業基盤に、競技人口の多いサッカーやランニング商材を主力に「顧客への寄り添い」を強みとした本格派プロスポーツショップであるビーアンドディーを迎えることにより、スポーツ小売事業としての事業基盤を強化し、近年の国民的なスポーツ・健康志向の高まりを背景に、スポーツ事業への本格進出を進めてまいります。

RIZAP 関連事業（物販）



サプリ・フード



ゴルフグッズ

- ・全国 146店舗
(RIZAP関連事業 計)

RIZAPアパレル事業



コンプレッション
ウェア



インソール



スポーツ小売店舗 ※



- ・全国 17店舗 (首都圏6店舗、その他11店舗)
- ・健康関連、ウィンタースポーツに強み

※2017年5月に株式会社ヤマノホールディングスから
スポーツ小売事業の事業譲受を実施

ビーアンドディー

(2017年12月28日グループ入り予定)



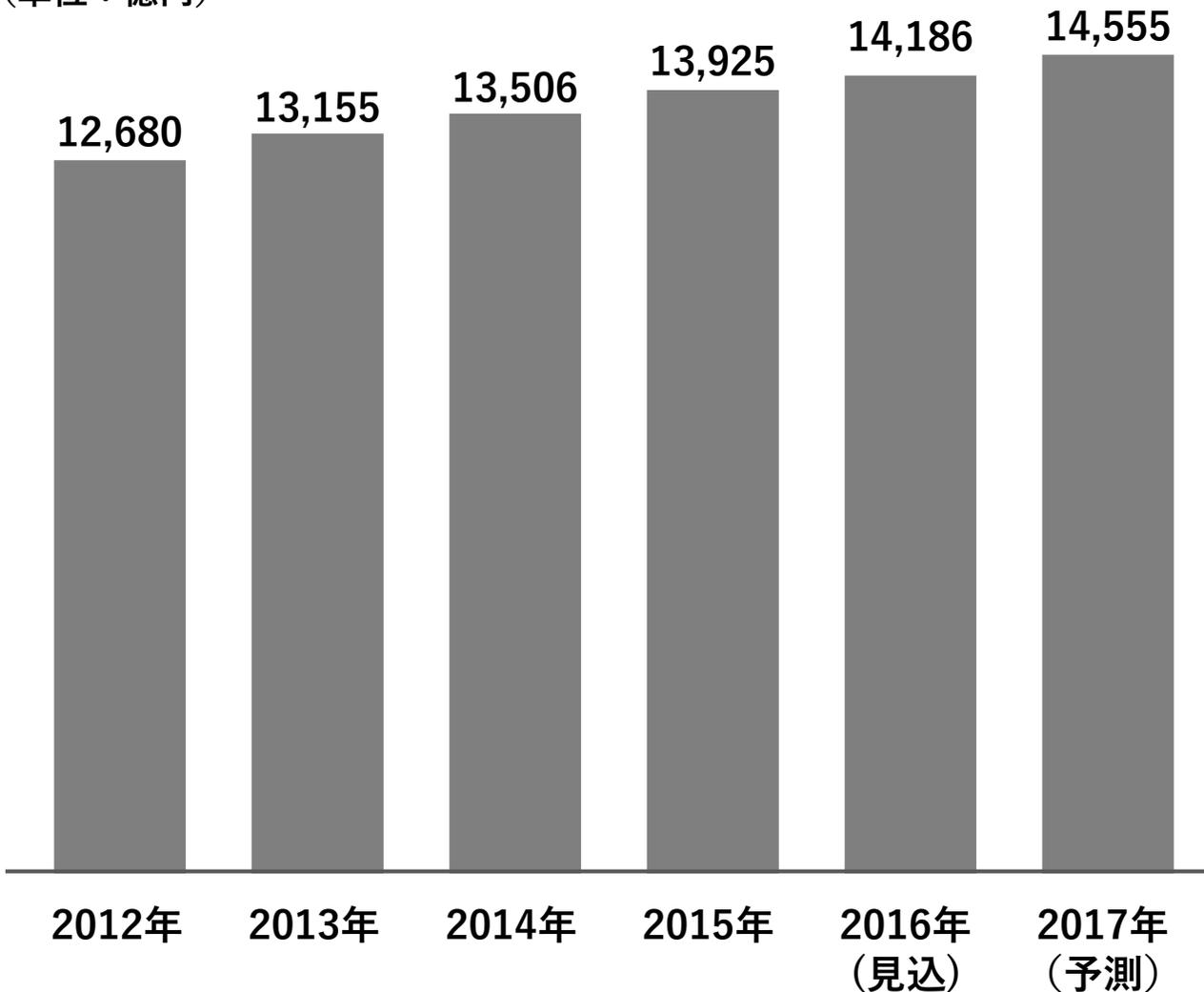
- ・首都圏 27店舗
- ・サッカー、ランニングに強み

国民的なスポーツ・健康志向の高まりを背景に
事業基盤を強化し、スポーツ事業への本格進出を推進

スポーツ市場の動向

スポーツ用品 国内市場規模

(単位：億円)



スポーツ市場は 着実な成長を継続中



※出所：矢野経済研究所「スポーツ用品市場に関する調査」
(2017年6月12日)

「グローバルSPAモデル」によるスポーツ事業の成長戦略



RIZAPグループは、素材開発・調達から企画・生産、販売に至るまでのプロセスを世界規模で一貫して行う「グローバルSPAモデル」（製造小売業としてのビジネスモデル）の構築を推進しており、スポーツ事業においても同様に、「グローバルSPAモデル」を通じて、高付加価値商品を中心としたプライベートブランド商品の開発およびスケールメリットを活かした共同調達等によるコスト競争力向上により、スポーツ事業の飛躍的成長を目指してまいります。

RIZAPグループ「スポーツ事業」におけるグローバルSPAモデル

素材開発・調達

- ・グループ共同調達による原価低減
- ・高付加価値素材の開発・調達



堀田丸正

企画・生産

- ・PB商品のグループ共同開発
- ・トップアスリート連携による新商品／サービス開発
- ・海外生産体制の強化



販売・サービス (店舗・EC)

- ・グループ各社の店舗網の活用（計841店舗）
- ・夢展望のEC分野での経営基盤とノウハウ活用



RE zap



POWER'S

夢展望

グローバルSPAモデルによるシナジーの最大化を通じて スポーツ事業の飛躍的成長へ

グループシナジー① ～ 新商品・サービスの共同開発

ビーアンドディーの高い顧客ニーズ対応力に加え、RIZAPのボディメイクのノウハウ、RIZAPアパレル事業・RIZAPグループのアパレル各社の商品開発実績、アイデアインターナショナルにおける高いデザイン力など、RIZAPグループ各社が持つ総力を結集し、スポーツアパレルをはじめ、各種スポーツにおけるパフォーマンスを最大化する洗練された機能性ウェア、ギア、サプリメント、フード等の新商品や、先進的な新サービスの共同開発を推進してまいります。

ビーアンドディーの 商品開発力

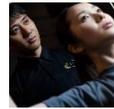


- ・本格派・プロ向けの
高い顧客ニーズ対応力



RIZAPグループ各社の 商品開発の強み

- ・RIZAPボディメイクの
先進的なノウハウ
- ・RIZAPアパレル、フード、
アパレル各社の実績
- ・アイデアインターナシ
ョナルの高いデザイン力
- ・パスポートの調達力、
コスト競争力 など



プライベートブランド 新商品/サービスの開発



- ・スポーツアパレル
- ・各種スポーツにおける
パフォーマンスを最大化する
洗練された機能性ウェア、
ギア、サプリメント、
フード
- ・科学的データに基づく
先進的な新サービス等

**グループ各社の強みを結集して、高付加価値かつ洗練された
プライベートブランド商品/サービスを共同開発**

グループシナジー② ～ トップアスリートとの連携



RIZAPグループは、2017年3月より本格的に始動させてきた「RIZAPアスリートプロジェクト」を通じたトップアスリートのトレーニングサポートの成果を、プライベートブランド商品や先進的なサービスの開発に活用し、スポーツ事業の差別化による競争力の向上を図ってまいります。

「RIZAPアスリートプロジェクト」でサポート中の主なトップアスリート



村田諒太選手
ボクシングWBA
世界ミドル級王者



斯波正樹選手
スノーボード・
アルペン日本代表



プロゴルファー
森田遥選手
2017年賞金
ランキング13位



藤本京太郎選手
ボクシングWBO
アジアパシフィック
ヘビー級王者



佐藤優香選手
トライアスロン
第1回ユース五輪
金メダリスト

**トップアスリートのトレーニングサポートの成果を通じて
パフォーマンス最大化と洗練さを両立した商品/サービス開発を推進**

グループシナジー③ ～ ボディメイク事業とのシナジー

スポーツ事業の本格展開により、RIZAPボディメイク事業における目標達成後の自己実現の提案の選択肢を、スポーツ全般に広げることが可能となり、これまで以上に「お客様への生涯の寄り添い」を通じたサービスによる顧客満足度の向上を図ってまいります。

RIZAPボディメイクのお客様



引き締まった身体で、スポーツがより楽しく、アクティブに



お客様の「自己実現」の選択肢がさらに拡大

グループシナジー④ ～ グループ店舗基盤の活用

スポーツ事業の本格展開においては、RIZAPグループ全体の800以上の店舗基盤を活用し、店舗間における相互送客および多種多様な顧客ニーズに応えるマーケティングの実践により、販売機会の最大化を進めてまいります。

美容健康関連 396店舗



146店舗

既存スポーツ小売店舗
(パワーズ等)

17店舗



27店舗

MARUKO 206店舗

※2017年12月20日時点

アパレル関連 203店舗

JEANS *Mate* 92店舗

MISUZU 60店舗

Auntie Rosa 36店舗

TRECENTI 11店舗

Angeliebe 3店舗

夢展望 1店舗

住関連ライフスタイル 192店舗

PASSPORT 154店舗

I.D.E.A international 38店舗

エンターテイメント 50店舗

SDスカイディス 50店舗

RIZAPグループ
合計店舗数 841

800以上の店舗基盤を活用し、販売機会の最大化へ

スポーツ事業の成長をリードする経営陣（1）

RIZAPグループは、事業の成長をリードする経営陣および必要な経営資源を投じ、グループの総力を挙げて、今回本格展開をスタートするスポーツ事業の飛躍的な成長を目指してまいります。



高付加価値ブランド育成の
プロフェッショナル

RIZAPスポーツ小売事業
統括責任者

たかくら ゆたか

高倉 豊

ジバンシー、イブサンローラン、ウブロなどの世界的ブランドの日本法人トップを20年間歴任。各社の業績を次々と回復させた「ブランド再生人」として有名。講演・出版実績も多数。

主な経歴：ウブロ ジャパン株式会社 代表取締役
パルファム ジバンシー 代表取締役
イヴサンローラン パルファン 代表取締役社長
タグホイヤー ジャパン 代表取締役社長



RIZAPグループの
スケールメリットで
調達コストを大幅削減

RIZAPグループ 取締役
購買・物流本部長

ないとう まさよし

内藤 雅義

ダイソーの創業時から、売上高数千億円に至るまでの高収益モデルを構築。RIZAPグループでは、グループ全体の共同購買による利益率向上、およびグループ全体の物流再編を担当

主な経歴：株式会社大創産業 専務取締役

スポーツ事業の成長をリードする経営陣（2）

RIZAPグループは、事業の成長をリードする経営陣および必要な経営資源を投じ、グループの総力を挙げて、今回本格展開をスタートするスポーツ事業の飛躍的な成長を目指してまいります。



RIZAPグループ共通ECを通じて、スポーツ事業の顧客生涯価値を最大化

夢展望株式会社
代表取締役社長
はまなか まきお

濱中 真紀夫

「リヴァンプ」に旗揚げから参加し、経営再建の実績多数。アパレル・流通業界のEC戦略のプロフェッショナル。RIZAPグループでは、売上高の95%をECで占める夢展望株式会社の黒字化を実現

主な経歴：
株式会社リヴァンプ 執行役員



最先端の事業基盤の構築により競争力を大幅強化

RIZAPグループ 取締役
事業基盤本部長
おかだ しょうじ

岡田 章二

ファーストリテイリングに20年以上在籍。売上高150億円から1.8兆円に至る過程で、大規模業務システムを構築。

RIZAPグループでは、IT／テクノロジー部門の最高責任者としてグループの技術革新をリード

主な経歴：株式会社ファーストリテイリング
執行役員CIO

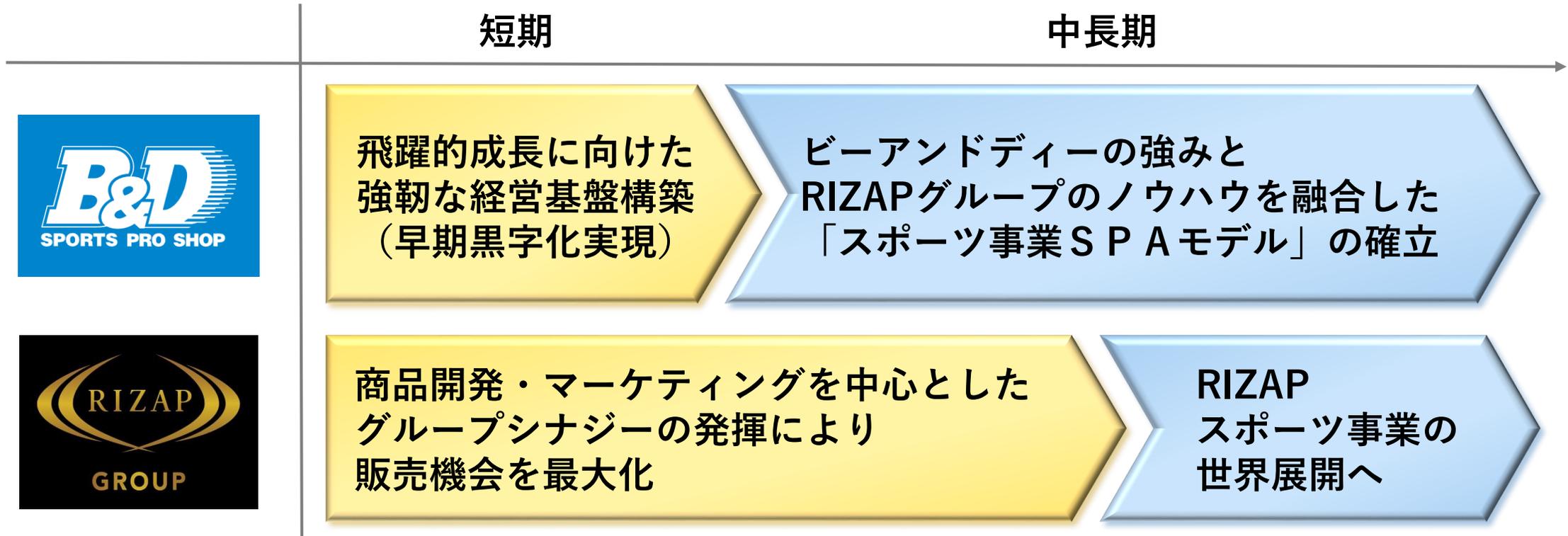
1. グループ戦略について

2. ビーアンドディーの事業戦略

3. RIZAPグループの
過去のM&A事例のご紹介

ビーアンドディーの成長に向けたロードマップ

ビーアンドディーの成長に向けて、短期的には、「飛躍的成長に向けた強靱な経営基盤構築」による収益構造・コスト構造の抜本的な見直しを図り、RIZAPグループとのシナジーを発揮する中で販売機会を最大化し、早期の黒字化を実現してまいります。また、中長期的な持続的成長に向けて、ビーアンドディーの強みとRIZAPグループのノウハウを融合した独自の「スポーツ事業SPAモデル」を確立し、RIZAPスポーツ事業の世界展開を目指してまいります。



ビーアンドディーの成長に向けた主な短期施策



項目	主な施策概要
1 マーケティング強化	・ ビーアンドディー店舗の認知率・来店率の向上のためのテレビCM、WEB・フリーペーパー広告などの展開強化、店舗改装によるブランド力の強化
2 販売機会の拡大	・ RIZAPグループ各社の商品・サービスと連携したキャンペーンにより、来店数の向上および顧客単価の向上を図る
3 EC展開の強化	・ ECに強みを持つ夢展望との連携により、EC売上の拡大を通じて、ビーアンドディー全体としての収益性の向上を図る
4 コスト構造改革	・ 販管費等のコストの最適化、グループのスケールメリットを活かしたコスト削減を進め、経営基盤の筋肉質化を図る
5 商品力・提案力向上	・ 本格派のプロスポーツショップであるビーアンドディーの強みと、RIZAPの先進的なボディメイクのノウハウの融合により、商品力・提案力を向上させ、スポーツ小売事業の新たなモデルの構築を通じて収益力の向上を図る
6 その他 グループシナジー	・ RIZAPアパレル各社との共同商品開発 ・ RIZAPグループのCRM基盤（ビッグデータ、AI技術）を活用し、市場のニーズを先取りした商品企画力・販売力の強化 ・ その他、RIZAPグループとの連携による経営の効率化推進 など （シェアリングサプライチェーンによる物流コスト削減、販売管理システムの統合、人材の獲得・育成におけるシナジー等）

目次

1. グループ戦略について
2. ビーアンドディーの事業戦略
3. RIZAPグループの
過去のM&A事例のご紹介

これまでの主なM & A案件

～2014年3月期

2015～2016年3月期

2017年3月期

2018年3月期

ジャパングールズ
JAPAN GALS co.,ltd.

ジャパングールズSC
JSC

エンジェリーベ
Angeliebe

馬里邑
馬里邑

イデアインターナショナル
東証JASDAQ
<3140>
I.D.E.A international

SDエンターテイメント
東証JASDAQ
<4650>
SDスカイティクス

アンティローザ
Auntie Rosa

夢展望
東証マザーズ
<3185>
夢展望

北斗印刷
北斗印刷

タツミプランニング
Tatsumi Planning

日本文芸社
日本文芸社

三鈴
MISUZU

パスポート
東証JASDAQ
<7577>
PASSPORT

マルコ
東証2部
<9980>
MARUKO

ジーンズメイト
東証1部
<7448>
JEANS mate

ぱど
東証JASDAQ
<4833>
ぱど

エス・ワイ・エス
SYS inc.

トレセンテ
TRECENTI
Jewelry for happiness

堀田丸正
東証2部
<8105>
堀田丸正

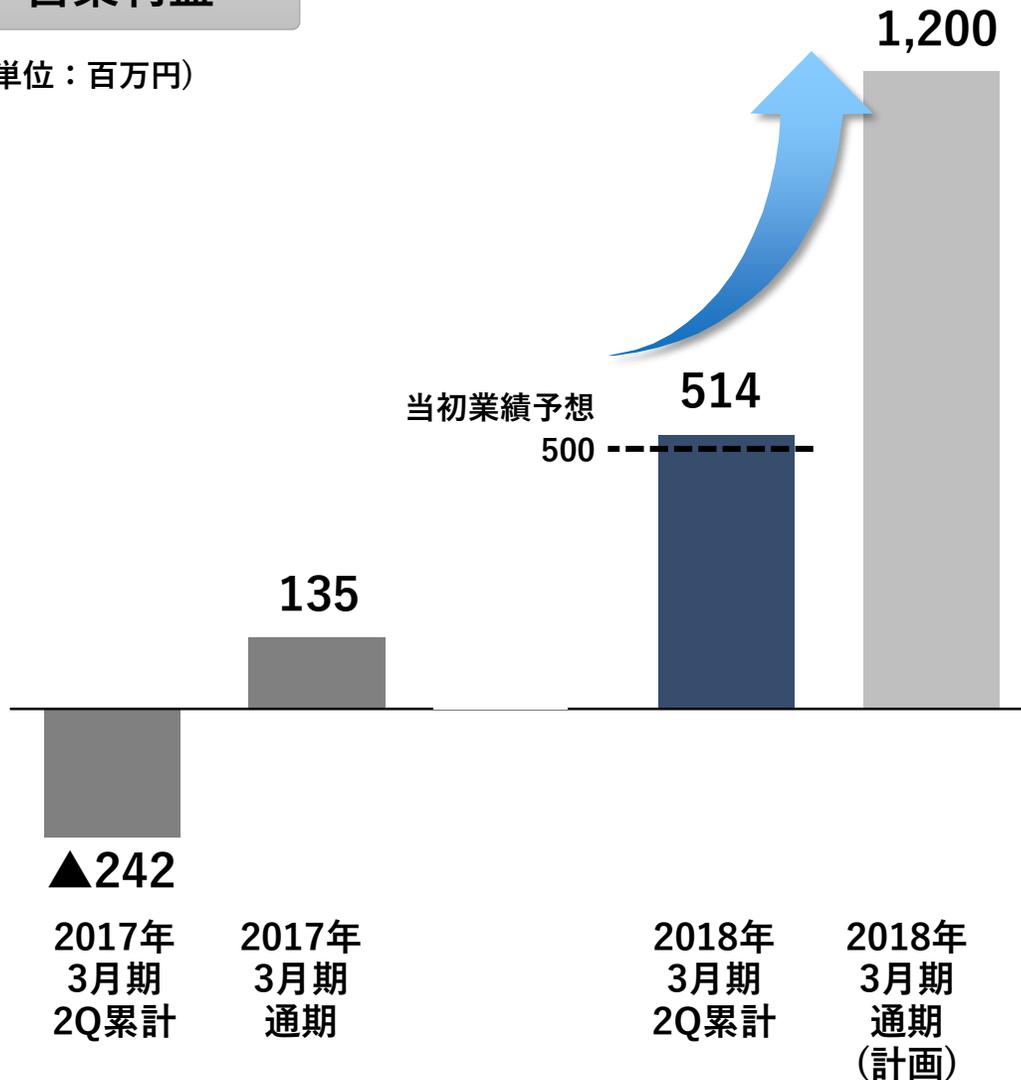
五輪パッキング
GORIN
GORIN PACKING

= 上場グループ8社

マルコ株式会社 (2016年7月5日グループ入り)

営業利益

(単位：百万円)



グループ入り後9ヶ月で
黒字化達成

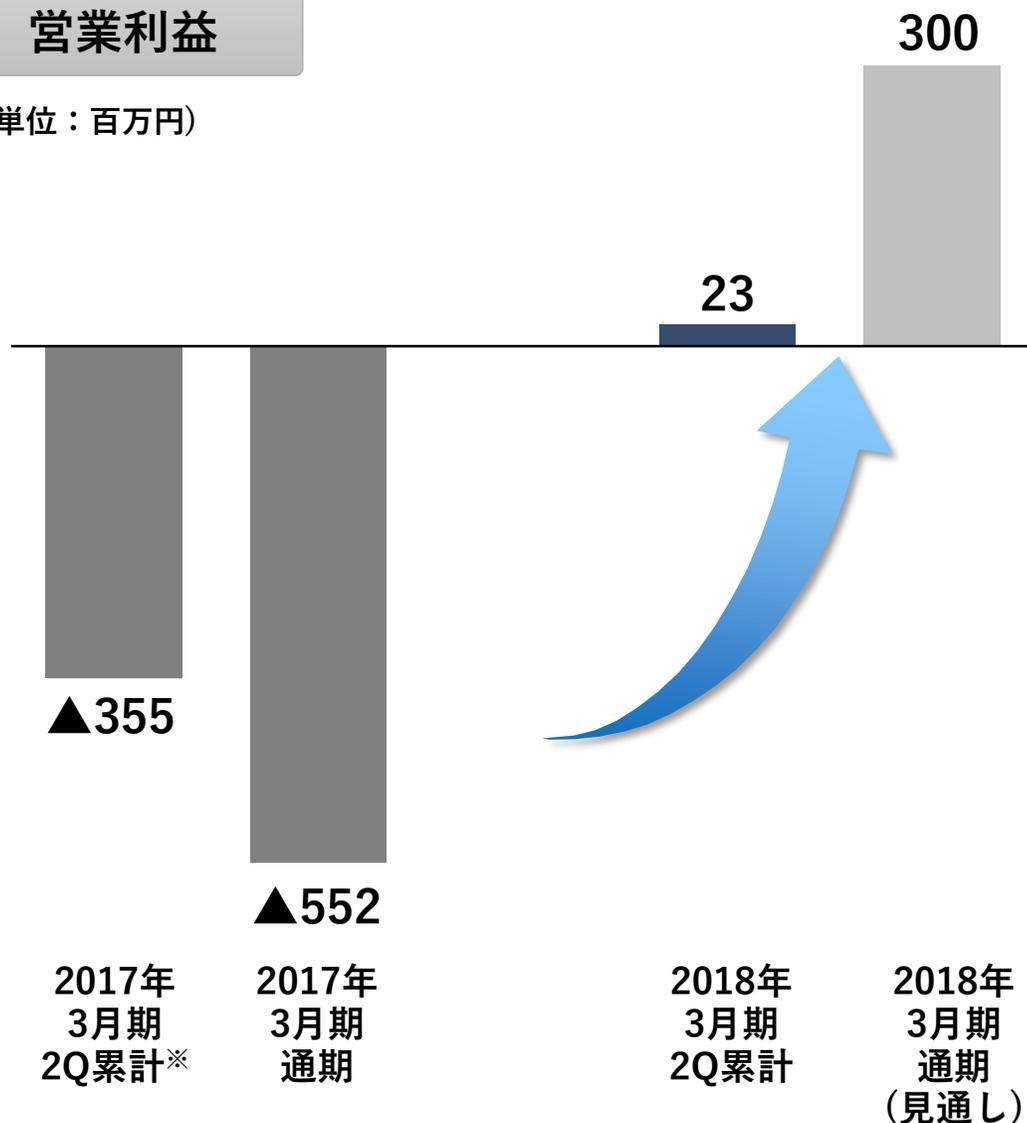


RIZAP型マーケティングによる新テレビCM
(10月下旬より放送開始)

パスポート株式会社 (2016年5月27日グループ入り)

営業利益

(単位：百万円)



グループ入り後1年で 黒字転換を達成

- ・ 2017年11月より
新ブランド「HAPiNS」(ハピンス)の展開開始

HAPiNS

パスポートは、
“ハピンス”
に生まれ変わります。

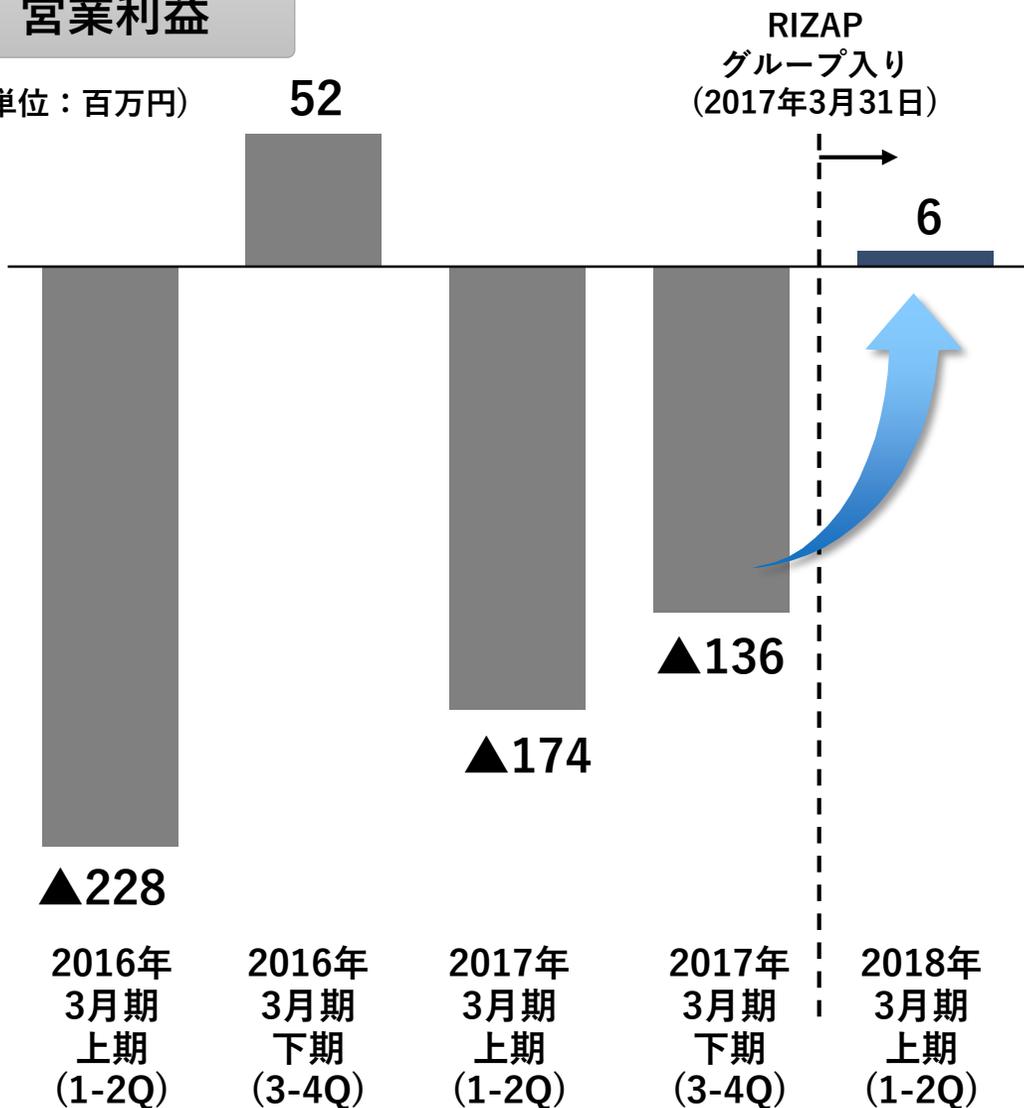
※決算期変更の為、2017年3月期の2Q累計として
2016年3月1日～8月31日の数値を記載

株式会社ぱど (2017年3月31日グループ入り)

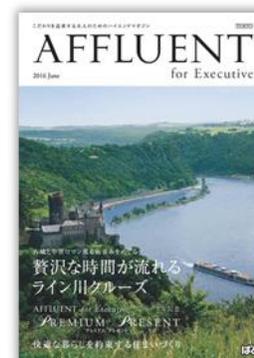


営業利益

(単位：百万円)



**グループ入り後6ヶ月で
黒字化達成**



AFFLUENT
(富裕層向け)



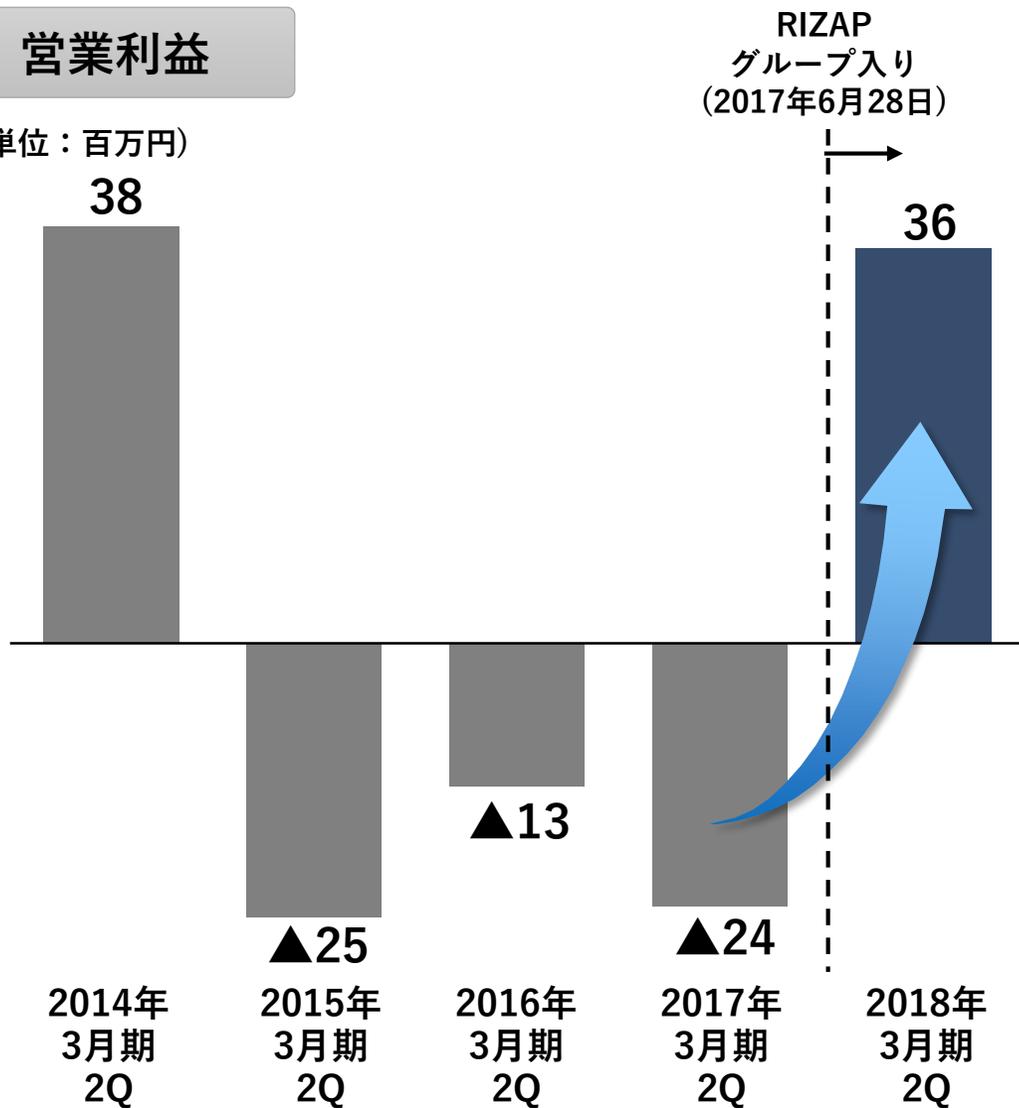
ぐらんぱど
(シニア向け)



人材派遣・紹介事業
(2017年8月開始)

営業利益

(単位：百万円)



グループ入り後3か月で
4年ぶりの2Q黒字化を達成



意匠撚糸事業



洋装事業



和装事業



寝装事業

グループシナジの事例①



×  MARUKO

RIZAP型マーケティング
による新テレビCM
(10月下旬より放送開始)



× JEANS *mate*

RIZAPゲストの
ニーズから誕生した
マッスルフィットシャツ



×  日本文芸社

RIZAP関連書籍
好評につき
続々刊行中



グループシナジーの事例②

Auntie Rosa ×  Tatsumi PLANNING

建築女子（女性現場監督）向け
スタイリッシュなユニフォーム



 × 夢展望

RIZAPグループ各社に対する
E C事業支援、物流管理支援



 × 堀田丸正  

RIZAPグループ共通の
海外生産体制の強化



 ×  Auntie Rosa   

RIZAPグループ各社との
卸売に関する連携



 ×  I.D.E.A international

製造・販売における
コラボレーション



 ×  Tatsumi PLANNING

トレーニング環境のある
生活空間リフォーム提案





本資料は、当社および当社グループの企業説明に関する情報の提供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ことを目的としたものではありません。

本資料に記載された意見や予測等は、資料作成時点の当社の判断であり、その情報の正確性・完全性を保証または約束するものではなく、今後、予告なしに変更されることがありますので予めご了承ください。

RIZAPグループ株式会社
<https://www.rizapgroup.com/>

