

【表紙】

【提出書類】 有価証券報告書の訂正報告書

【根拠条文】 金融商品取引法第24条の2第1項

【提出先】 関東財務局長

【提出日】 2017年8月10日

【事業年度】 第14期（自 2016年4月1日 至 2017年3月31日）

【会社名】 RIZAPグループ株式会社

【英訳名】 RIZAP GROUP, Inc.

【代表者の役職氏名】 代表取締役社長 瀬戸 健

【本店の所在の場所】 東京都新宿区北新宿二丁目21番1号

【電話番号】 (03) 5337-1337

【事務連絡者氏名】 取締役 香西 哲雄

【最寄りの連絡場所】 東京都新宿区北新宿二丁目21番1号

【電話番号】 (03) 5337-1337

【事務連絡者氏名】 取締役 香西 哲雄

【縦覧に供する場所】 証券会員制法人札幌証券取引所
(北海道札幌市中央区南一条五丁目14番地の1)

1 【有価証券報告書の訂正報告書の提出理由】

2017年6月26日に提出いたしました第14期（自 2016年4月1日 至 2017年3月31日）有価証券報告書の記載事項の一部に誤りがありましたので、これを訂正するため有価証券報告書の訂正報告書を提出するものであります。

2 【訂正事項】

第一部 企業情報

第2 事業の状況

3 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等

3 【訂正箇所】

訂正箇所は___を付して表示しております。

第一部 【企業情報】

第2 【事業の状況】

3 【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

（訂正前）

当社は、純粋持株会社であり、主力事業と位置づける美容・健康関連事業の更なる基盤強化に向けた諸施策を実行するとともに、グループシナジーを最大化し、持続的成長が可能な体制の構築に努めてまいります。具体的には、以下のとおりです。

(1) 消費者ニーズの変化に対応する新商品の開発

多様化する消費者ニーズ、異業種からの参入による競争激化等に対応するため、常に消費者ニーズに合致した新商品の企画開発に努め、商品ラインアップの充実と各商品のライフサイクルの段階に応じた新商品の投入の強化を図ってまいります。

(2) リピート顧客の育成

当社グループが安定的な利益を生み出すためには、新規顧客だけでなく継続的に商品をご購入いただくりピート顧客の獲得が重要となります。当社グループは、新規にご購入いただいたお客様にリピートしていただくため、コールセンターによるフォローコールや、コミュニケーションツールとしてのショッピングサイトの構築等、顧客満足度の向上に努め、リピート顧客＝ファン顧客の獲得・拡大に取り組んでまいります。

(3) マーケティングの強化

当社グループの美容・健康関連事業において、売上全体に占める広告宣伝費の割合は高く、新規顧客獲得のための広告宣伝活動は非常に重要であります。当社グループは、費用対効果の高い広告宣伝媒体・手法を常に開拓し、顧客獲得コストの最適化を図ってまいります。

(4) コンプライアンス体制の強化

当社グループは、各種事業を営むにあたり、大量に個人情報収集・保有しております。よって個人情報保護管理の徹底を図るため、引き続き管理体制の強化に努めてまいります。

また、当社グループは「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律」、「食品衛生法」、「不当景品類及び不当表示防止法（景品表示法）」、「製造物責任法（PL法）」等、多くの法的規制を受けており、関係部門で関係諸法令のチェック体制を常に整備しておく必要があります。

今後も、コンプライアンス体制の充実に積極的に取り組んでまいります。

(5) グループシナジーの活用

当社グループは、健康を願う全ての人々の健康に貢献したいという考えのもと、当社グループ事業との親和性の高い企業を子会社化し、グループを拡大してまいりました。今後は個々の事業会社の強みを活かしながら、グループ会社間でのシナジーを最大限に発揮するための企業間連携を更に強め、グループ全体での売上・利益拡大の実現に向け取り組んでまいります。

(6) M&A等による外部成長の推進

広告宣伝ノウハウに強みを持つ当社を軸とした、既存事業の周辺でシナジーが発揮できる事業領域へのM&Aを積極的に実行し、競争力の強化を図ってまいります。

(7) 企業規模の拡大に伴うディスクロージャー体制を含む管理体制の強化

当社グループは、今後のグループ経営や拡大する事業展開を考えた場合、人材の確保が、経営の重要課題の一つであると認識しております。将来の収益を創出するための商品企画開発やマーケティング能力を有する人材の確保、今後も増加が予想される管理業務に対応するためのマネジメント能力を有する人材の確保、これらにより、収益基盤の増強と管理体制の強化に取り組んでまいります。

また、当社は、当社及びグループ会社の財務報告の信頼性を確保するために内部統制システムの構築を行い、その仕組みが適正に機能することを継続的に評価し、不備があれば必要な是正を行うことにより、「金融商品取引法」及びその他関係法令等を遵守する体制を整備してまいります。

(訂正後)

文中の将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において当社グループが判断したものであります。

(1) 会社の経営の基本方針

当社グループは、「自己投資産業でグローバルNo.1ブランドとなる。」というビジョンを掲げ、全ての人が、より健康に、より輝く人生を送るための「自己投資産業」を事業領域として、当社グループ理念である「『人は変わる。』を証明する」をグループ全社で共有し、世界中から必要とされ続ける商品・サービスを提供し続けることを使命として事業を推進しています。

(2) 目標とする経営指標

当社は継続的な収益力の指標として「営業利益」を、成長性の観点から「売上高」を経営指標としております。また、事業毎の収益性の観点から「売上高営業利益率」を補助指標としております。

(3) 中長期的な会社の経営戦略

当社は中期経営計画『COMMIT 2020』で掲げた「自己投資産業でグローバル 1ブランドとなる。」ことを経営の中心に据え、以下の4つの方針のもと、高付加価値の商品・サービスを提供し続けることを使命として事業を推進しております。

RIZAPを中心とした成長の加速

今後も当社グループの中核を成していくのがRIZAPを始めとしたヘルスケア領域だと考えています。既に展開している海外拠点についても取り組みを強化し、お客様と生涯に渡って継続的なサービスが提供できるビジネスモデルへの転換を進め、持続的かつ安定的な成長を目指してまいります。

新規事業の立ちあげ

RIZAPゴルフのようなRIZAPのメソッドを活用した目標達成コンサルティングビジネスはRIZAPグループが得意としている領域であり、今後も英会話、料理、子供向け教室など自己投資産業においてイノベーションを必要としている市場を対象に、第二、第三のRIZAPとなる新規事業に対して積極的に投資をしていきます。

事業提携戦略の強化

当社グループの持つメソッドおよびノウハウを活用して、業界のリーダー企業との積極的な事業提携を進め、また、大学・医療機関との共同研究、自治体との連携など様々な提携を進める中で、市場における新たな価値の創造ならびに新たな収益基盤の構築を目指してまいります。

M&Aおよびグループ企業間のシナジー強化

当社グループにM&Aによって様々な企業が加わる中、各企業の強みを最大化させ、弱みをお互いが補うことにより、グループ企業間のシナジー効果の最大化を図り、短期的ならびに中長期的観点から、企業価値の最大化を目指してまいります。

<グループ売上・営業利益の数値目標>

2020年度(2021年3月期)連結売上高3,000億円、営業利益350億円

(4) 当社の対処すべき課題

消費者ニーズの変化に対応する新商品の開発

多様化する消費者ニーズ、異業種からの参入による競争激化等に対応するため、常に消費者ニーズに合致した新商品の企画開発に努め、商品ラインアップの充実と各商品のライフサイクルの段階に応じた新商品の投入の強化を図ってまいります。

__ リピート顧客の育成

当社グループが安定的な利益を生み出すためには、新規顧客だけでなく継続的に商品をご購入いただくリピート顧客の獲得が重要となります。当社グループは、新規にご購入いただいたお客様にリピートしていただくため、コールセンターによるフォローコールや、コミュニケーションツールとしてのショッピングサイトの構築等、顧客満足度の向上に努め、リピート顧客＝ファン顧客の獲得・拡大に取り組んでまいります。

__ マーケティングの強化

当社グループの美容・健康関連事業において、売上全体に占める広告宣伝費の割合は高く、新規顧客獲得のための広告宣伝活動は非常に重要であります。当社グループは、費用対効果の高い広告宣伝媒体・手法を常に開拓し、顧客獲得コストの最適化を図ってまいります。

__ コンプライアンス体制の強化

当社グループは、各種事業を営むにあたり、大量に個人情報収集・保有しております。よって個人情報保護管理の徹底を図るため、引き続き管理体制の強化に努めてまいります。

また、当社グループは「医薬品、医療機器等の品質、有効性及び安全性の確保等に関する法律」、「食品衛生法」、「不当景品類及び不当表示防止法（景品表示法）」、「製造物責任法（PL法）」等、多くの法的規制を受け、関係部門で関係諸法令のチェック体制を常に整備しておく必要があります。

今後も、コンプライアンス体制の充実に積極的に取り組んでまいります。

__ グループシナジーの活用

当社グループは、健康を願う全ての人々の健康に貢献したいという考えのもと、当社グループ事業との親和性の高い企業を子会社化し、グループを拡大してまいりました。今後は個々の事業会社の強みを活かしながら、グループ会社間でのシナジーを最大限に発揮するための企業間連携を更に強め、グループ全体での売上・利益拡大の実現に向け取り組んでまいります。

__ M&A等による外部成長の推進

広告宣伝ノウハウに強みを持つ当社を軸とした、既存事業の周辺でシナジーが発揮できる事業領域へのM&Aを積極的に実行し、競争力の強化を図ってまいります。

__ 企業規模の拡大に伴うディスクロージャー体制を含む管理体制の強化

当社グループは、今後のグループ経営や拡大する事業展開を考えた場合、人材の確保が、経営の重要課題の一つであると認識しております。将来の収益を創出するための商品企画開発やマーケティング能力を有する人材の確保、今後も増加が予想される管理業務に対応するためのマネジメント能力を有する人材の確保、これらにより、収益基盤の増強と管理体制の強化に取り組んでまいります。

また、当社は、当社及びグループ会社の財務報告の信頼性を確保するために内部統制システムの構築を行い、その仕組みが適正に機能することを継続的に評価し、不備があれば必要な是正を行うことにより、「金融商品取引法」及びその他関係法令等を遵守する体制を整備してまいります。