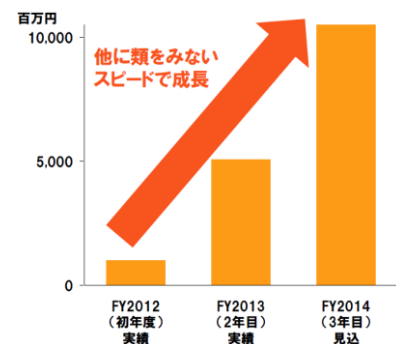


事業開始3年で売上高100億円の達成見込み 圧倒的スピードで成長を続ける 3周年を迎えたライザップを運営する 健康コーポレーション 中期経営計画「COMMIT 2020」を策定

健康コーポレーション株式会社(本社・東京都新宿区、代表取締役社長 瀬戸 健、札幌アンビシャス: 2928)は、ライザップの事業開始3年で売上高100億円を達成する見込みとなりました。また、ライザップを運営する健康コーポレーションでは、2013年12月に策定した「中期ビジョン2018」を前倒しで達成し、2020年度(2021年3月期)に向けた中期経営計画「COMMIT 2020」を改めて策定しました。

【事業開始3周年を迎えたライザップ】

ライザップは、2月22日にて事業開始3周年を迎え、わずか3年で売上高100億円を突破(見込)し、急激な成長をみせています。事業開始3年間の急成長には、年々増加するボディメイクに対するニーズの高まりと健康コーポレーショングループの成長スピードの速さから達成することができたと考えています。



【中期経営計画「COMMIT 2020」策定の背景】

当社グループは、パーソナルトレーニングジム「ライザップ」だけでなく、「豆乳クッキーダイエット」などの健康食品をはじめ、家庭用美顔器「エステナードソニック」、「どろ豆乳石鹸 どろあわわ」を主力商品とする美容関連商品をインターネット通信販売等を通じて販売・提供しており、「美容」と「健康」をキーワードに、「夢・驚き・感動」のある商品・サービスを提供することで、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、業容を拡大してまいりました。

業容拡大に伴い戦略的企業再編を推進する中で2014年3月期から再編、成長の5年間と位置付け、当社グループの今後の方向性と成長戦略を2013年12月に「中期ビジョン2018」として策定し、公表いたしました。その中で掲げておりましたビジョン『グループの中核である当社が、人生を豊かにする「自分投資」= 高付加価値商品・サービスの販売支援会社となる』に基づき社員一丸でのスピード感をもった取り組みにより、約1年での早期達成の道筋が見えてきております。

2013年12月に策定した「中期ビジョン2018」を前倒しで達成、今後も成長基盤をさらに強化し、自己投資産業グローバルNo.1ブランドとなるべく、より具体性をもち発展させた実行計画ベースでの中期経営

計画「COMMIT 2020」を策定いたしました。

【中期経営計画「COMMIT 2020」の内容】

(1)グループ売上・営業利益の数値目標

■2016年度(2017年3月期)連結売上高1,000億円、営業利益100億円

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

参考)2014年度(2015年3月期)連結売上高予想370億円、営業利益予想20億円

(2)経営目標

「自己投資産業グローバルNo.1ブランド」となる。

(3)個別戦略

①医療分野への進出

◆高度医療知識と当社ノウハウの融合による新たなサービスの創出

◆医療機関の患者・受診者様に向けた健康サービスの提供

◆健康寿命延伸

②海外への本格進出

◆RIZAPを軸に海外進出を加速

◆北米/欧州/アジア/中東での展開

◆進出地域ブランド認知70%超を目指す

③成長基盤の一層の強化

◆マーケティング戦略強化による顧客基盤の拡大

◆高付加価値化により、生涯にわたって顧客に利用して頂けるサービスを提供

◆経営基盤の継続強化

健康コーポレーションでは、中期経営計画「COMMIT 2020」の達成に邁進し、目標達成を実現することで、「自己投資産業グローバル No.1 ブランド」を目指していきます。

■ 健康コーポレーション株式会社について ■

<http://www.kenkoucorp.co.jp/>

2003年、健康食品の通信販売を目的に設立。「豆乳クッキーダイエット」のヒット商品に牽引され2006年に札幌証券取引所アンビシャスに上場。現在は家庭用超音波美顔器「エステナードソニック」や「どろ豆乳石鹸 どろあわわ」などの美容関連商品で事業を拡大。

近年は、健康コーポレーションの強みであるマーケティング力・販売力を活かした新規事業やM&Aを積極的に推進しており、「健康」「美容」をキーワードにした新たな商品・サービスの提供を行っております。