



各 位

JASDAQ

平成 29 年 6 月 13 日

株式会社アイデアインターナショナル
代表取締役社長 森 正 人
(コード番号：3140 JASDAQ)
問合せ先：取締役経営情報部長
松 原 元 成
(TEL 03-5446-9505)

RIZAP グループとのマーケティング戦略の強化および販売機会の最大化に関する 協業方針のお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、当社の中長期的な成長に向けた具体的施策の一環として、親会社である RIZAP グループ株式会社との間で、マーケティング戦略の強化および販売機会の最大化に関する協業方針について決議いたしましたので、以下のとおりお知らせいたします。

1. 協業の背景および目的

当社は、当社の中長期的な成長に向けた具体的施策の一環として、親会社である RIZAP グループ株式会社と当社との間で、マーケティング戦略の強化および販売機会の最大化に関する協業方針について合意に至りました。

本協業により当社は、パーソナルトレーニングジムを行う RIZAP の飛躍的な成長を支えてきた RIZAP グループのマーケティング分野におけるノウハウを本格的に導入し、先進的なマーケティング手法による広告費用の効率的配分の実現により、最小の広告コストで最大の集客効果を発揮することが可能となります。また、RIZAP グループ各社の持つ幅広い販路および顧客基盤を活用し、グループシナジーによる販売機会の最大化を目指すことにより、さらなる収益機会の拡大を推進してまいります。

2. 本協業の内容

当社が、マーケティングおよび営業・販売の分野において RIZAP グループとの間で連携し、以下の施策を行うものであります。

- ① RIZAP グループのノウハウを活かした広告宣伝等のマーケティング活動の強化による全国的なブランド認知の向上および販売機会の拡大
- ② RIZAP グループ各社に対する、当社の主力ブランドであるインテリア雑貨ブランド「BRUNO (ブルーノ)」、トラベル雑貨ブランド「MILESTO (ミレスト)」およびオーガニック化粧品ブランド「Terracuore (テラクオーレ)」を対象とした卸売の推進による販売機会の拡大
(主な提携対象企業：株式会社パスポート、株式会社ジーンズメイト、夢展望株式会社、株式会社三鈴、株式会社アンティローザ、株式会社エンジェリーベ、株式会社タツミプランニング等)
- ③ RIZAP グループのノウハウを活用した EC (イーコマース) の推進支援

- ④ RIZAP グループのスケールメリットを活かしたマーケティング関連費用の適正化の実現
- ⑤ RIZAP グループのCRM基盤を活用した顧客満足度の向上と顧客単価向上
- ⑥ その他、RIZAP グループ各社と連携した新規販路開拓（通販、海外等）など

なお、上記の①および②は、これまで当社商品の一部を対象に限定的に実施しておりましたが、本協業方針に基づき、今後、本格的に推進する施策となります。また、上記③～⑥は本協業方針に基づき開始する新規施策となります。

3. 業績に与える影響

本件に伴う当社の今後の業績見通しに与える影響は軽微であります。

以 上

(ご参考： 当社主カブランド商品について)

- ・ BRUNO (ブルーノ) : インテリア雑貨ブランド



- ・ MILESTO (ミレスト) : トラベル雑貨ブランド



- ・ Terracuore (テラクオーレ) : オーガニック化粧品ブランド

