



# 2018年3月期 決算補足説明資料

## 株式会社RVH

2018年5月15日



1. 2018年3月期 連結業績ハイライト	P.2
2. 2018年3月期 セグメント別実績	P.11
美容事業：2018年3月期実績	P.13
美容事業：ブランド別トピックス	
ミュゼプラチナム	P.14
たかの友梨ビューティクリニック	P.17
コロリー	P.20
ブランド別出退店実績	P.22
当期のM&A施策	P.23
メディア・コンサルティング事業：2018年3月期実績	P.24
システム開発事業：2018年3月期実績	P.25
3. 2019年3月期 通期連結業績予想	P.26

# 1. 2018年3月期 連結業績ハイライト

## 既存事業の業績拡大

### 美容事業拡大により期末営業キャッシュフロー過去最高値を更新

営業C F 3,756百万円（前期比 425.9%）、FCF 2,168百万円（前期比 140.1%）

### EBITDA 4,042百万円（前期比81.7%）

ミュゼプラチナム ブランド利益 3,897百万円（前期比116.2%）

## 既存事業の更なる成長に向けた投資

### 期首より新ブランド「コロリー」をスタート

中長期的な収益拡大を目指し、積極的な先行投資を実行

先行投資内訳：広告宣伝費 1,227百万円 人件費 1,010百万円 地代家賃 465百万円

当期ブランド利益 △2,485百万円

## M & A による新規事業領域への進出

### 業界第3位のレディースフォーマルウェア製造卸業者

### 「ラブリークィーン」を子会社化

美容会員基盤を活用した異業種間送客により翌期収益貢献を目指す

# 連結損益の状況

(単位：百万円)

科目／期別	17/3期 実績	18/3期 実績	対比 (%)	主な増減要因
売上高	41,553	<b>53,006</b>	127.6	美容事業の既存ブランド増収及び期首より「たかの友梨」ブランド寄与
E B I T D A	4,949	<b>4,042</b>	81.7	営業利益+のれん償却1,756百万円 +減価償却1,549百万円
営業利益	2,628	<b>737</b>	28.1	成長部門への先行投資、ミュゼ追加のれんの計上に伴う費用増、貸倒引当金の計上
経常利益	2,796	<b>912</b>	32.6	
税金等調整前 当期純利益	2,050	<b>1,281</b>	62.5	M&Aによる負ののれん発生益 店舗移転補償金
法人税等合計	1,209	<b>963</b>	79.7	法人税等調整額847百万円 ※以下参照
親会社株主に帰属する 当期純利益	841	<b>317</b>	37.8	

## ※法人税等調整額について

法人税等調整額の計上は、主に、ミュゼ社における旧会社からの事業譲受により生じた税務上ののれんにつき、税務上の損金算入額に応じて、対応する繰延税金資産を取り崩している影響によるものです。なお、当該税務上ののれんは発生から5年間の定額法により償却しており、償却が終了することにより、当該繰延税金資産の取崩しによる法人税等調整額の計上も終了します。

# 連結貸借対照表の推移

(単位：百万円)

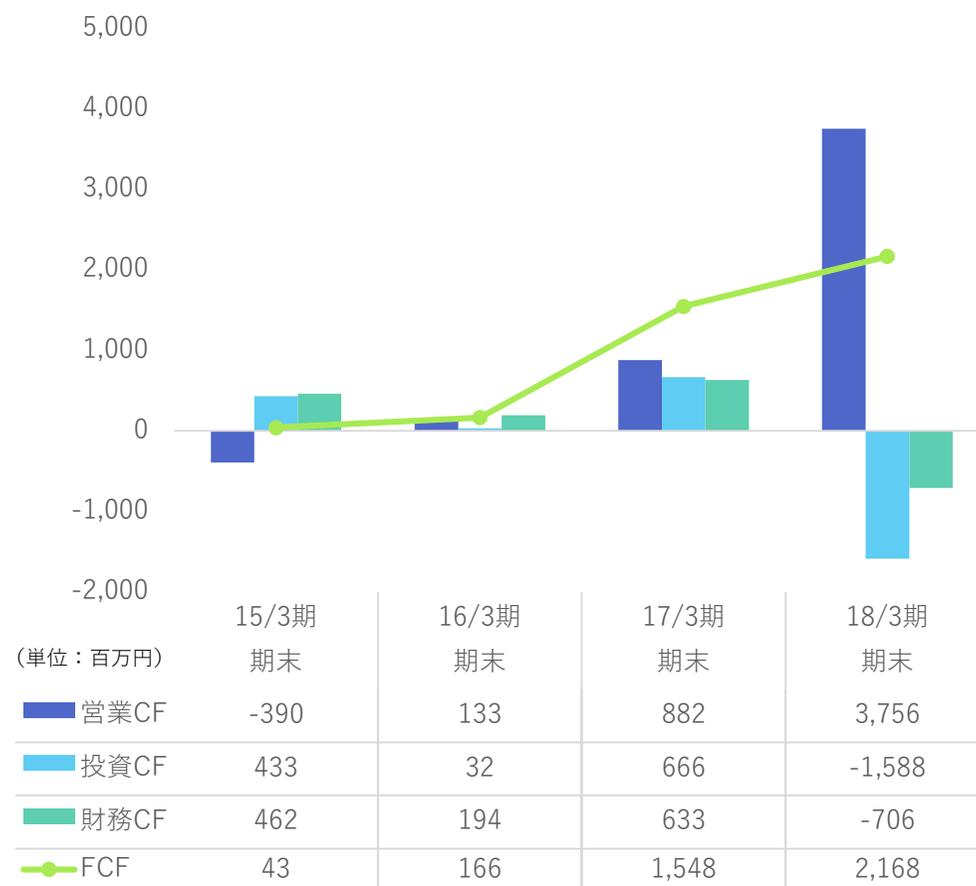
	2017/3期 期末	2018/3期 期末	増減	主な増減要因
<b>流動資産</b>	23,142	<b>29,490</b>	6,348	
現金及び預金	3,420	<b>5,531</b>	2,111	美容事業の契約獲得による増加
売掛金	10,006	<b>11,973</b>	1,966	美容事業の契約獲得による増加
商品及び製品	1,178	<b>2,353</b>	1,174	ラブリークィーン子会社化に伴う増加
<b>固定資産</b>	46,525	<b>49,773</b>	3,248	
のれん	22,945	<b>25,728</b>	2,783	ミュゼ社事業譲渡対価の見直しに伴う増加
繰延税金資産	6,273	<b>7,541</b>	1,268	来期課税所得の見積見直し
<b>流動負債</b>	42,140	<b>50,702</b>	8,562	
前受金	31,526	<b>39,379</b>	7,853	美容事業の契約獲得による増加
買掛金	2,841	<b>1,865</b>	△976	仕入債務の支払
<b>固定負債</b>	16,823	<b>16,336</b>	△487	
<b>純資産</b>	10,703	<b>12,225</b>	1,521	
<b>総資産</b>	69,667	<b>79,264</b>	9,597	

美容事業の拡大により期末営業CF、FCFともに過去最高値を更新

営業キャッシュフロー 3,756百万円（前期比 425.9%）

フリーキャッシュフロー 2,168百万円（前期比 140.1%）

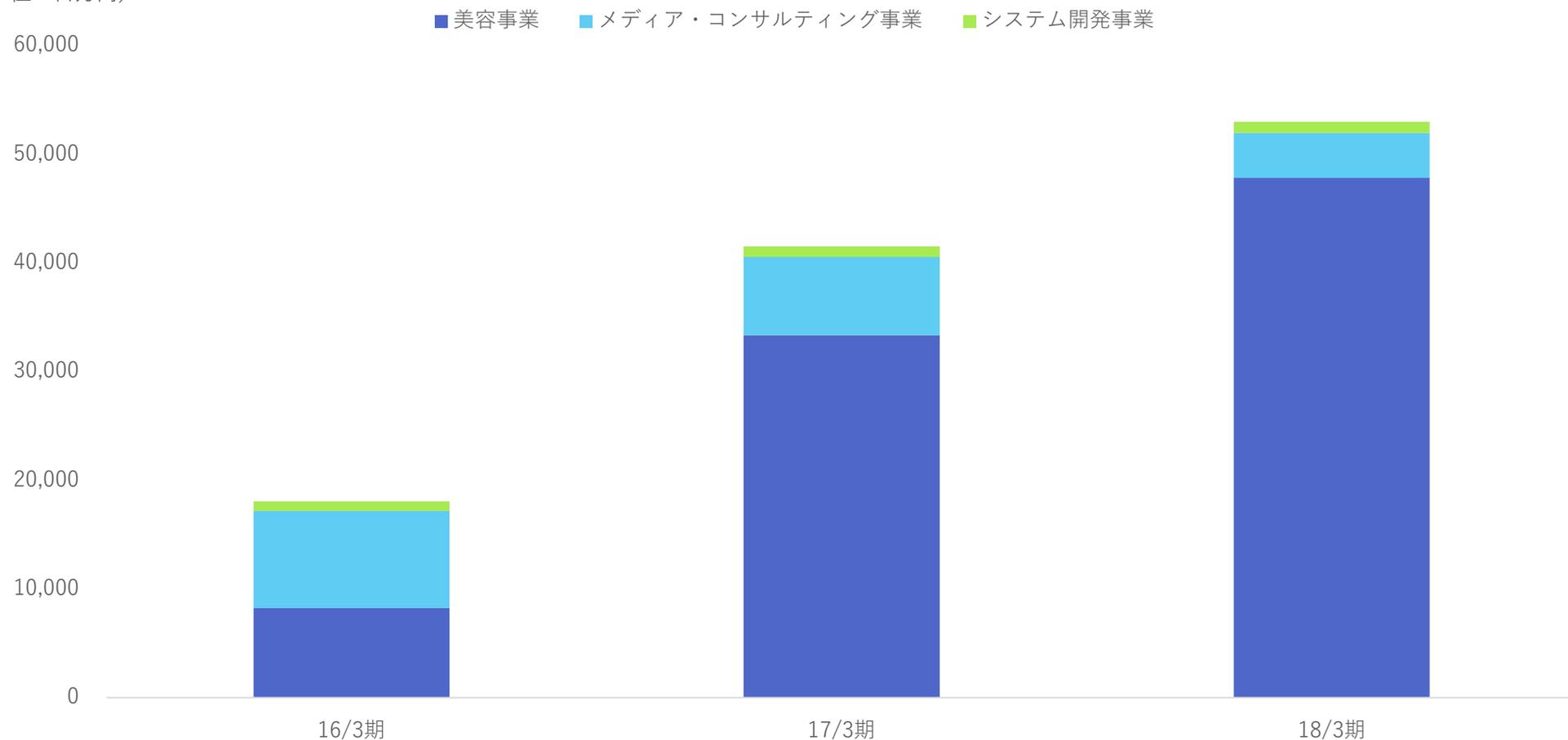
（単位：百万円）



主な内訳	18/3期 期末
<b>営業キャッシュフロー</b>	<b>3,756</b>
税金等調整前四半期純利益	1,281
減価償却費	1,549
のれん償却費	1,756
前受金の増減	7,853
事業譲受対価見直しに伴う債権債務の増減	△6,945
<b>投資キャッシュフロー</b>	<b>△1,588</b>
定期預金の増加	△649
固定資産の取得	△1,122
<b>財務キャッシュフロー</b>	<b>△706</b>
短期借入金の純増減額	△387
<b>現金及び現金同等物の増減額</b>	<b>1,461</b>
<b>現金及び現金同等物の期首残高</b>	<b>2,919</b>
<b>現金及び現金同等物の期末残高</b>	<b>4,380</b>

## M&Aによるグループ会社追加、美容ブランド追加に伴い前年同期比増収

(単位：百万円)

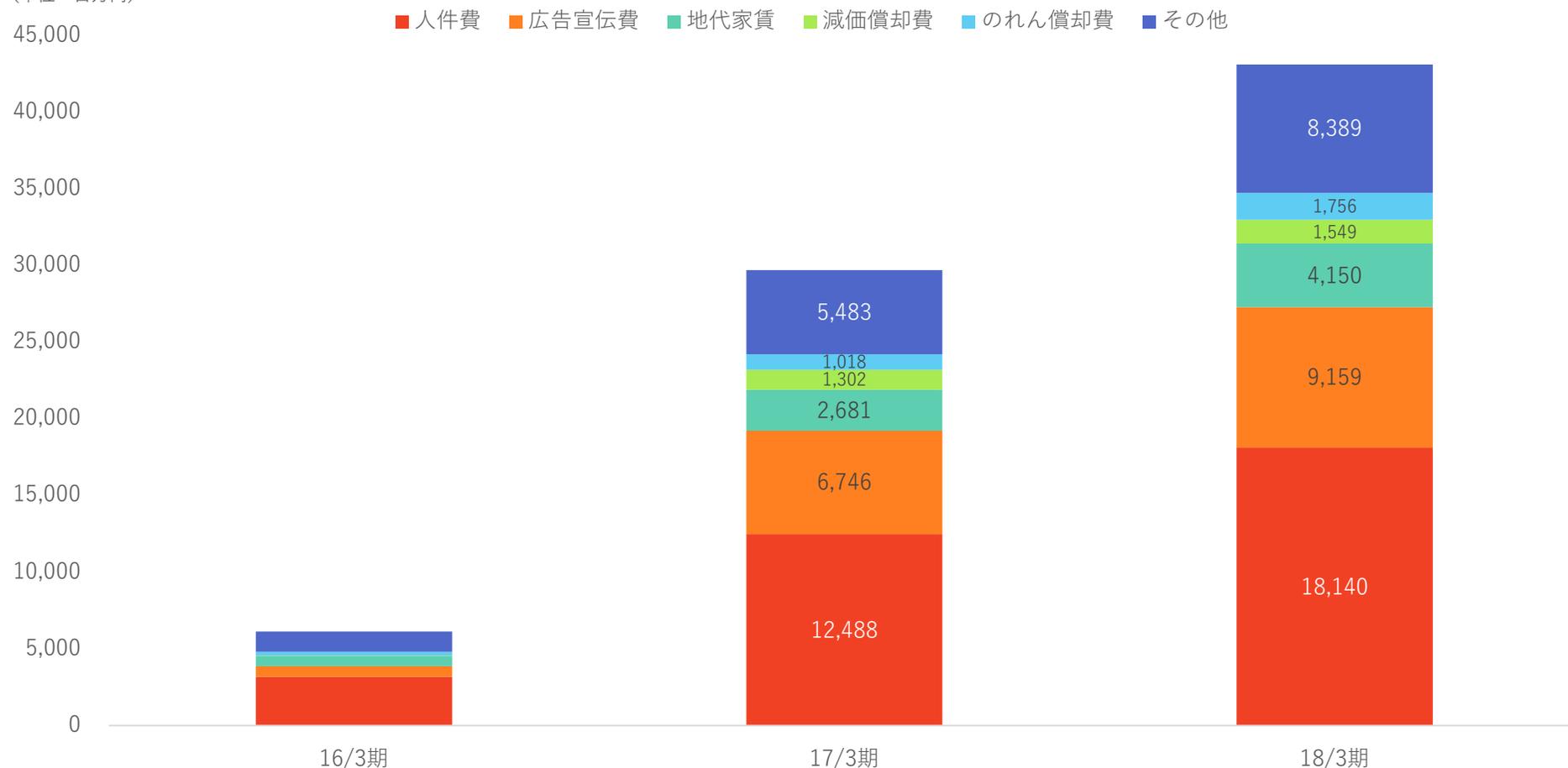


※外部売上のみ

# 主要販売費及び一般管理費の推移

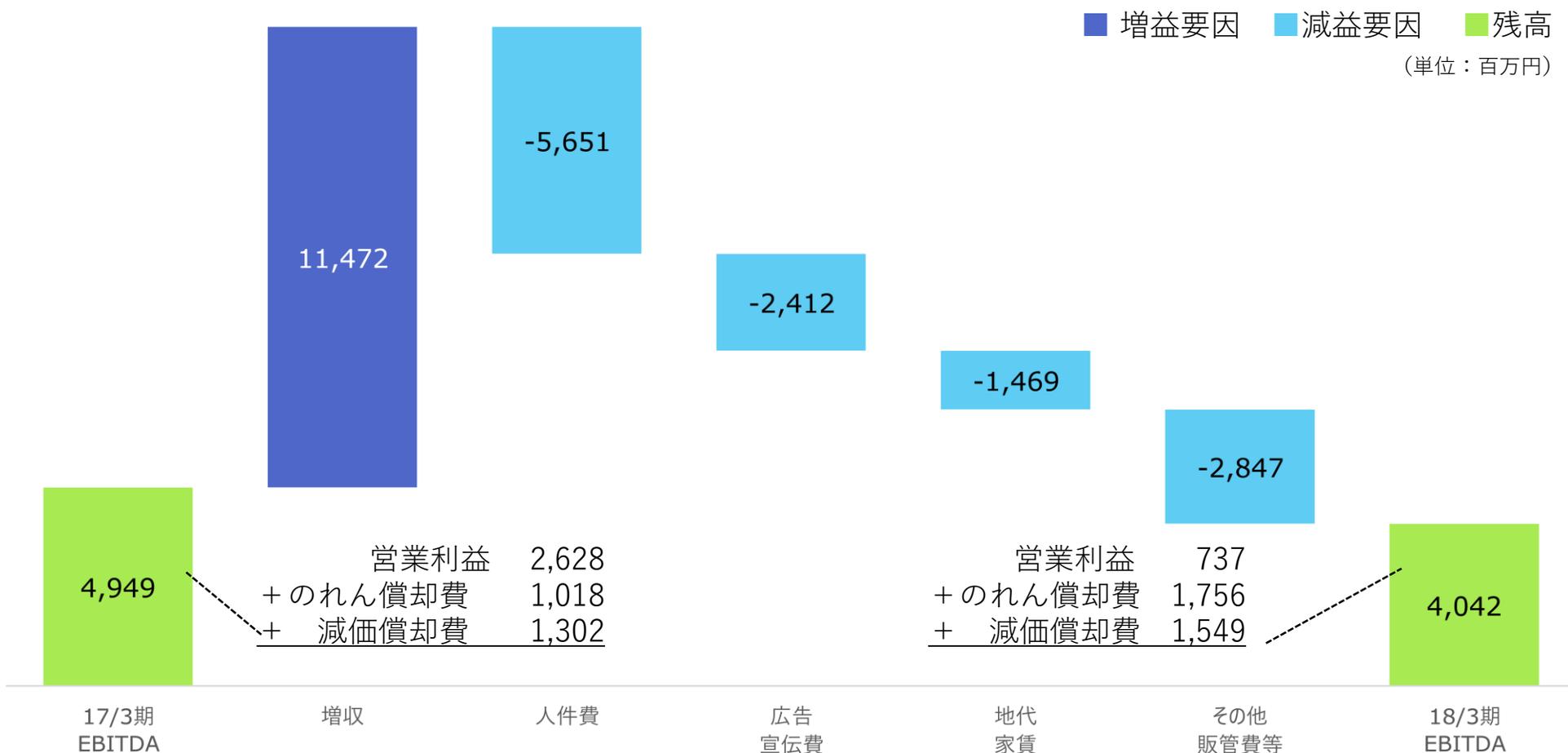
新たな収益基盤としての成長を見込み、新ブランドへ先行投資  
期首グループ会社追加により前年同期比では販管費増加

(単位：百万円)



# 対前年EBITDA 増減要因

美容事業M&Aにより増収  
グループ会社追加、新ブランドへの投資継続により前年同期比で販管費増加



## 累計EBITDA 4,042百万円（前年同期比81.7%）

のれん償却費1,756百万円、美容機器等に係る減価償却費1,549百万円

（単位：百万円）

6,000

5,000

4,000

3,000

2,000

1,000

0

16/3期

17/3期

18/3期

EBITDA  
営業利益

## 2. 2018年3月期 セグメント別実績

# セグメント別損益の状況

(単位：百万円)

科目／期別	17/3期 実績	18/3期 実績	対前年増減	対比 (%)
<b>売上高</b>	<b>41,533</b>	<b>53,006</b>	<b>11,472</b>	<b>127.6</b>
美容事業	33,370	47,879	14,509	143.5
メディア・コンサルティング事業	12,157	8,206	△3,951	67.5
システム開発事業	982	1,034	52	105.3
(連結調整等)	△4,977	△4,114	863	—
<b>EBITDA</b>	<b>4,949</b>	<b>4,042</b>	<b>△906</b>	<b>81.7</b>
美容事業	4,381	3,929	△452	89.7
メディア・コンサルティング事業	675	41	△633	6.2
システム開発事業	32	32	0	100.1
(連結調整等)	△139	39	178	—
<b>セグメント損益</b>	<b>2,628</b>	<b>737</b>	<b>△1,891</b>	<b>28.1</b>

※ミュゼ社は当期から消費税課税事業者となったため、当期より消費税会計処理を税込方式から税抜方式に変更。

(単位：百万円)

売上高の推移



(単位：百万円)

セグメント利益の推移



## ◆売上高

株式会社不二ビューティ及び美容脱毛部門「コロリー」の業績が期首より寄与  
各美容ブランドの物販売上が下期以降好調に推移  
エステティック部門施術売上が業界全体の人材不足の影響を受け想定を下回り推移

## ◆セグメント EBITDA

美容機器に係る減価償却費1,528百万円、のれん償却費1,670百万円をセグメント利益に加算し  
セグメント EBITDAは前年同期比89.7%の3,929百万円で着地

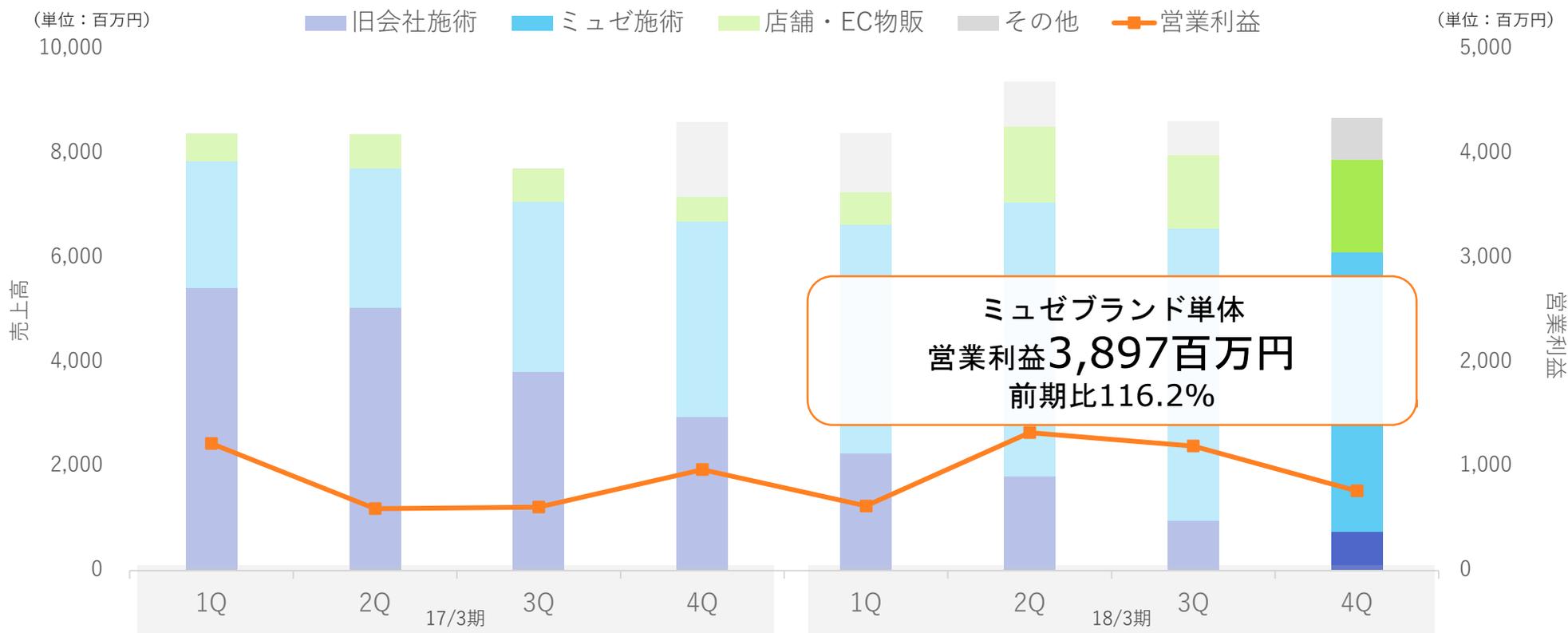
## ◆セグメント利益

中長期的な収益拡大を目指し、成長部門である新ブランド「コロリー」に  
積極的投資を行い一時的に減益

## ◆売上高の内訳及び推移

物販売上は通期で前期比245%と好調、施術売上は前期比104%の増収

→売上高35,004百万円、ブランド利益3,897百万円（前期比116.2%）で着地

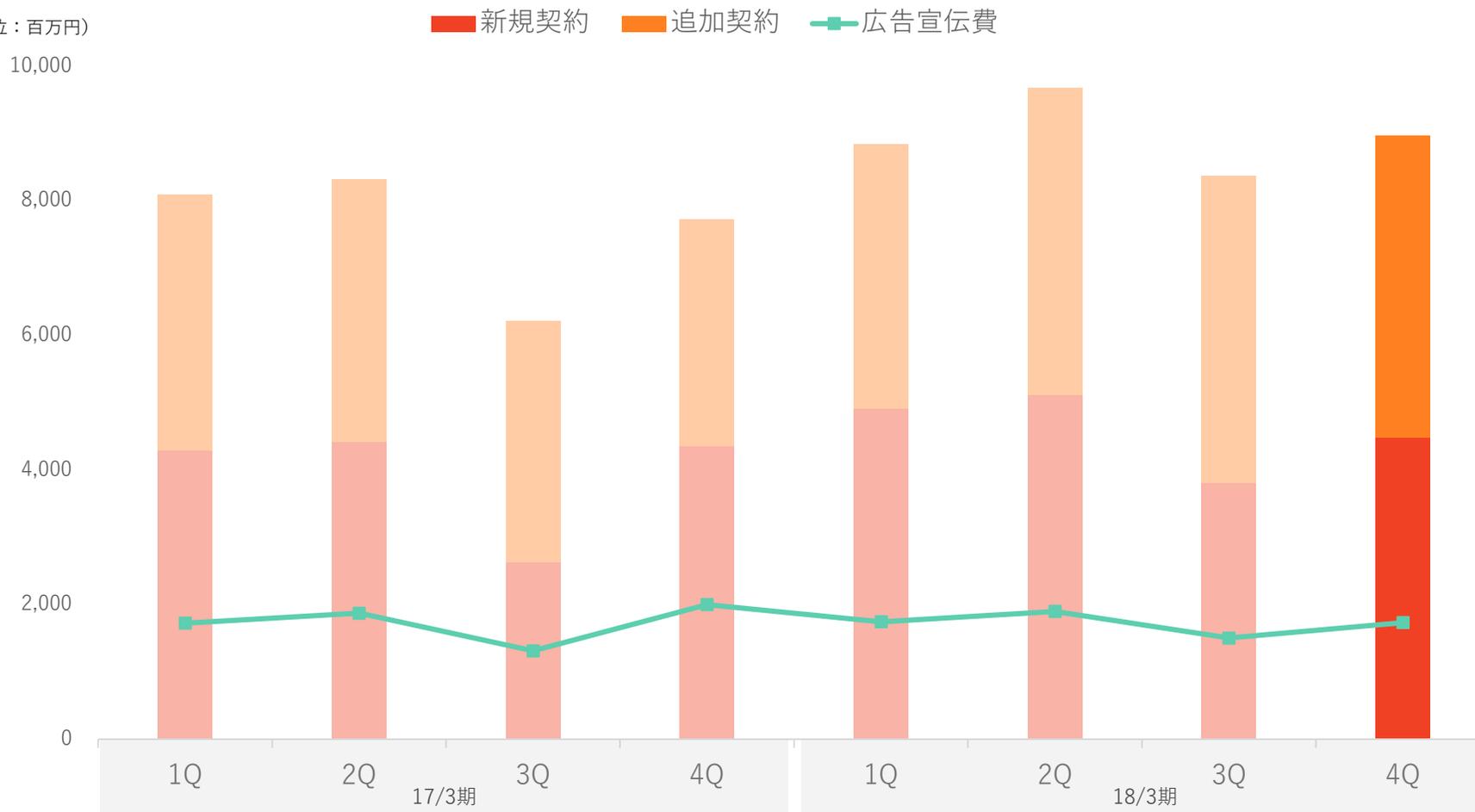


※ミュゼ社は当期より消費税会計処理を税込方式から税抜方式に変更しており、前期比については前期を税抜方式に補正し算出しております。

## ◆契約獲得高の推移

新コース導入及び広告宣伝投下により、年間契約高は前年比118%で着地

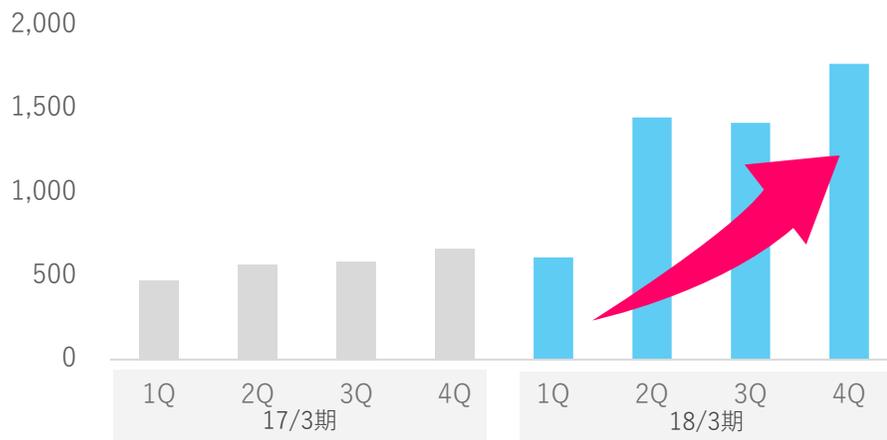
(単位：百万円)



## ◆物販売上推移

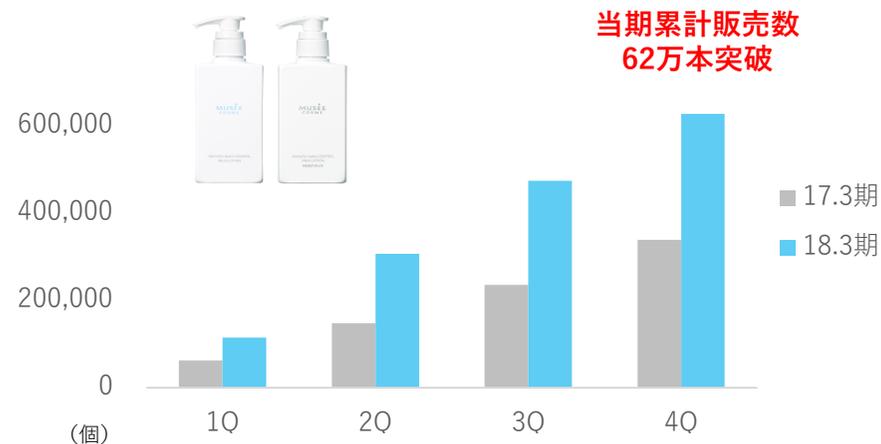
引き続き物販売上は好調、前期比245%で着地

(単位：百万円)



## ◆主力商品 S.S.Cミルクローション

年間累計販売個数推移 (前期比)



## ミュゼコスメ新商品



ヤーマン×ミュゼ 共同開発美容器  
MCダブルピーリングプロリフトケアPLUS



エピケアシリーズ 4商品  
除毛クリーム・ボディミスト・ボディエッセンス・スクラブ



スーパーフルーツ  
青汁 D&B



ワキ用美容液  
ホワイトクリアワキセララム

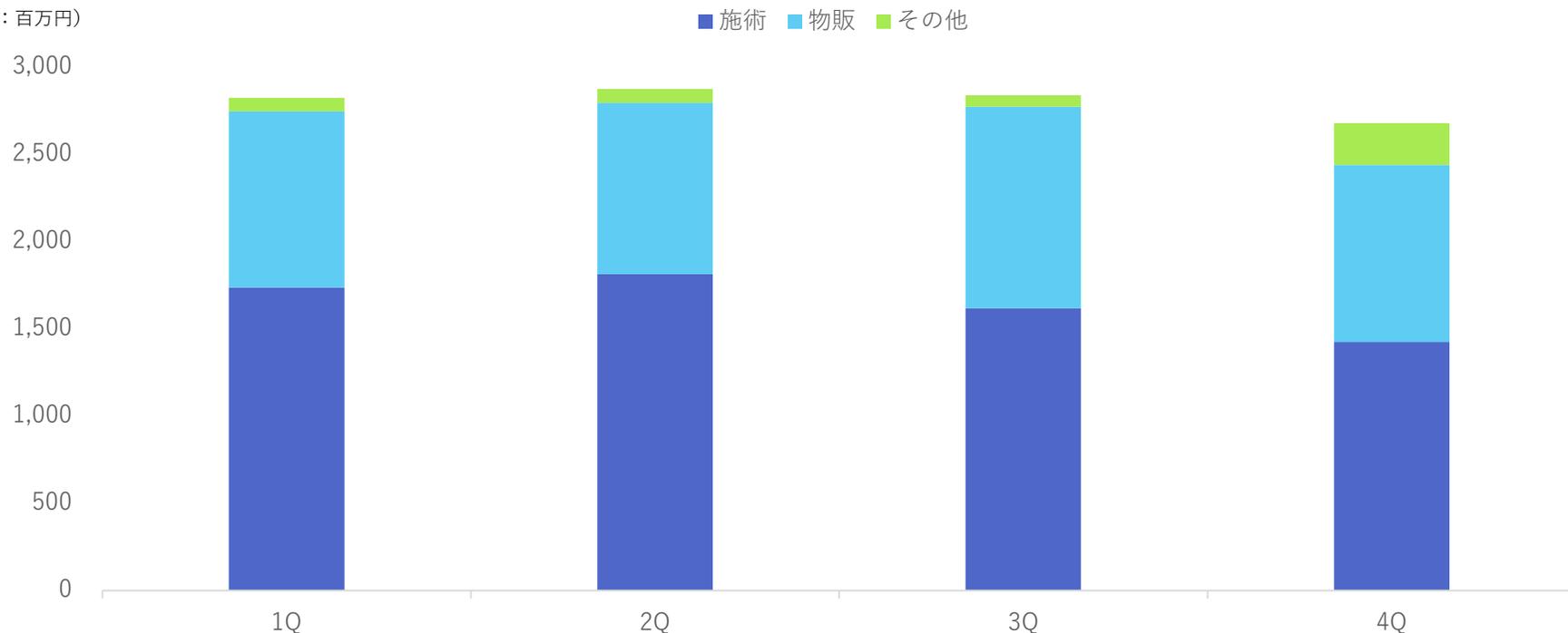


たかの友梨ブランド総売上高 11,207百万円（対計画94.9%）で着地  
→ブランド利益△111百万円、当期純利益は収支均衡（53百万円）で着地

## ◆売上高の内訳及び推移

新商品リリース等により化粧品物販が好調推移、施術売上は業界全体の人材不足の影響により苦戦

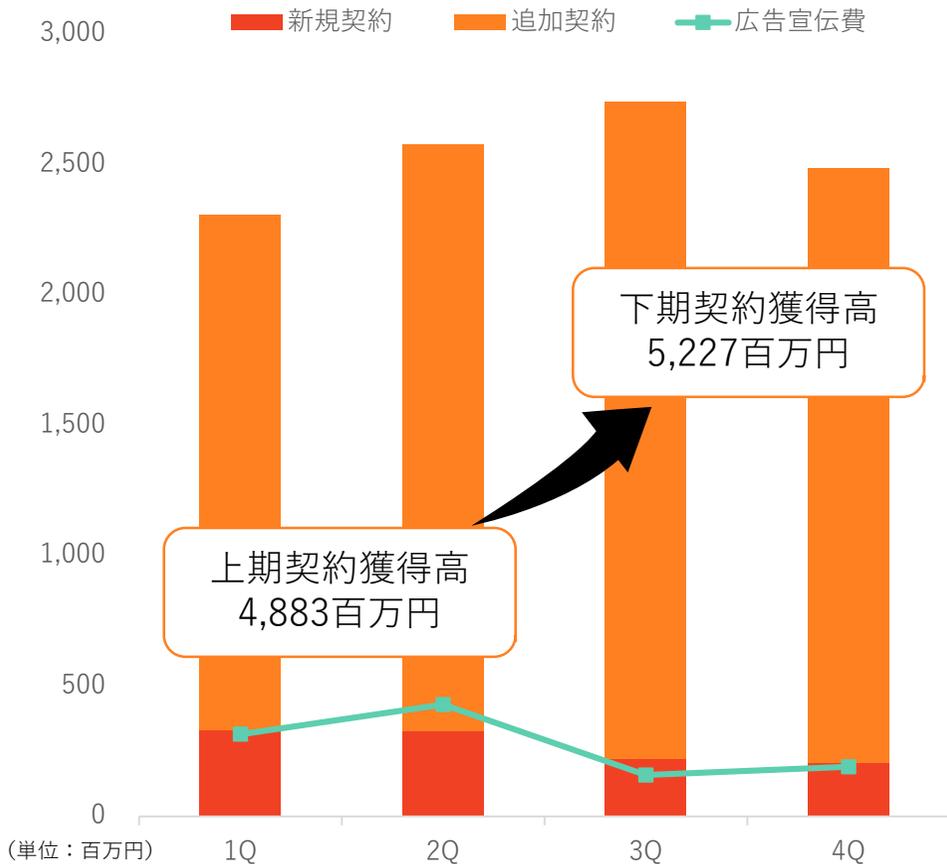
（単位：百万円）



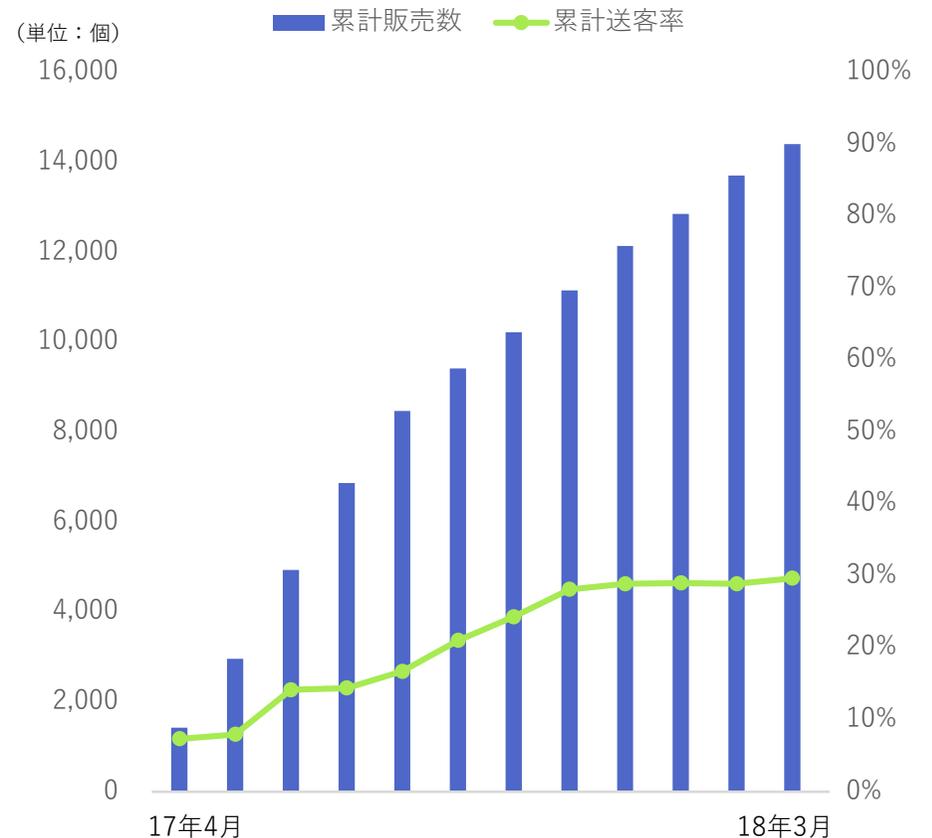


## ◆契約獲得高及び広告宣伝費の推移

下期広告宣伝費は上期に対し47%に抑制も、  
契約獲得高は増加 →年間10,111百万円で着地



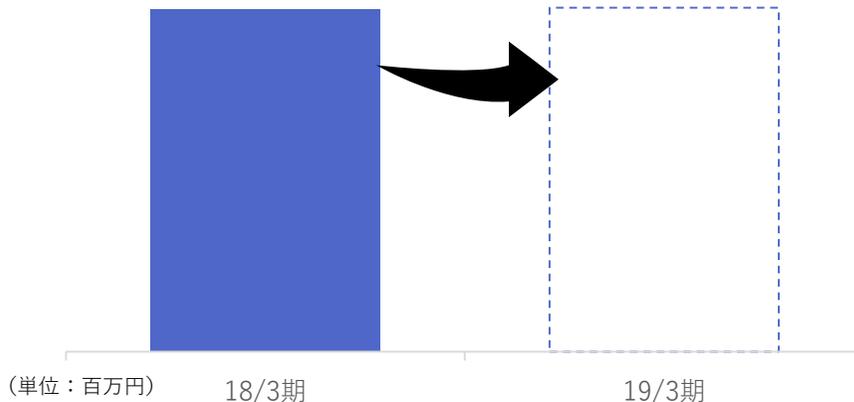
## ミュゼ店舗・ECサイトでの エステチケット販売による送客実績



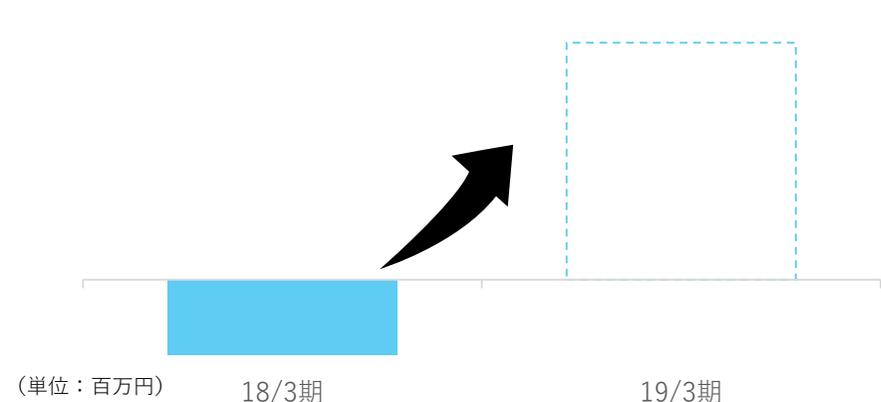


人事施策、コスト削減施策による売上高維持、損益分岐点の引上げを目指す  
→翌期 収益大幅改善見込み

売上高



ブランド利益



## 人事施策の強化

→施術売上の確保

- ・ 募集媒体の拡大
- ・ 職場見学・インターンシップ制度の実施
- ・ 再雇用の促進
- ・ 多様な働き方に対応した制度の導入
- ・ 管理職者・教育スタッフの研修強化
- ・ メンター制度の強化

## コスト削減及び見直し施策

→損益分岐点の引上げ

- ・ マーケティング施策見直しによる  
広告宣伝費の抑制
- ・ 売れ筋コース、商品の原価管理徹底による  
原価率の抑制
- ・ 人事システムの導入および  
予約システムの見直しによる人員適正配置

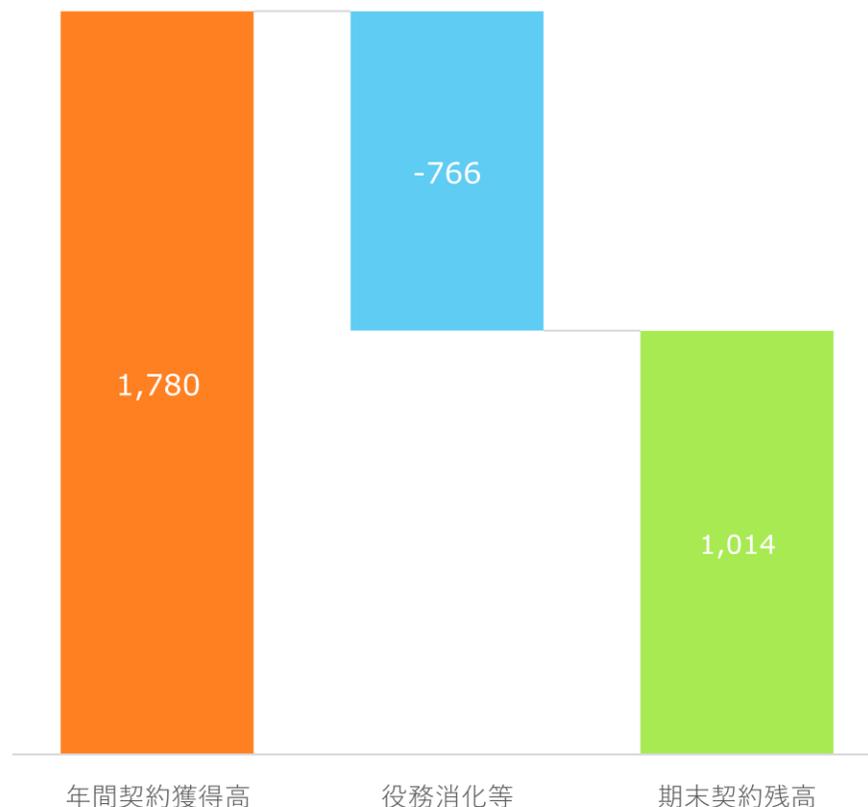
## 期首より新ブランド「コロリー」をスタート 中長期的な収益拡大を目指し、積極的な先行投資による顧客獲得に注力

### ◆月間契約高の推移 (単位：百万円)

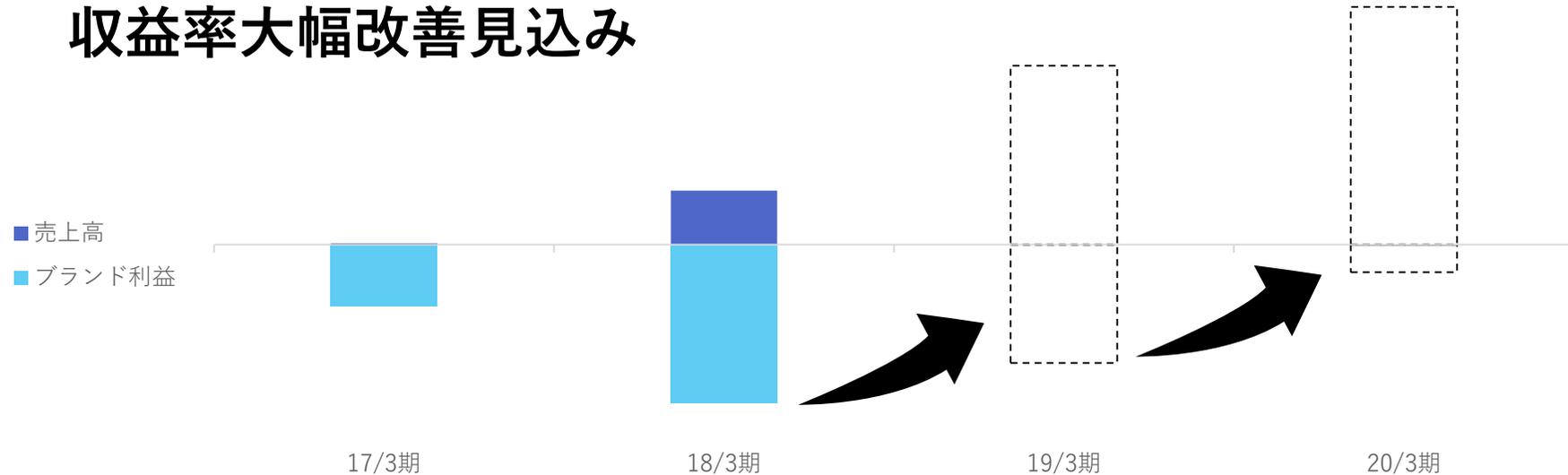
2月より開始の新コースが好評  
前月比182.8%  
翌月以降も獲得増を見込む



### ◆期末契約残高 (単位：百万円)



新たな収益基盤として成長させるべく、先行投資継続  
→ 当期の投資効果により翌期以降施術売上増加  
収益率大幅改善見込み



## ◆2018年3月期

売上高 846百万円  
当期ブランド利益 △2,485百万円

### 【先行投資内訳】

広告宣伝費 1,227百万円  
人件費 1,010百万円  
地代家賃 465百万円

→年間契約獲得高 1,780百万円

## ◆2019年3月期

- ・引き続き積極的に広告宣伝を実施
- ・予約システム等の整備、人材育成
- ・物販強化、新メニュー開発

→ 契約獲得高 2.5倍  
売上高 3.3倍を目指す

ミュゼプラチナムは店舗統廃合によりやや減少  
マキアは収益力向上のため出店強化

(単位：店舗)

ブランド	18/3期 3Q末	18/3期 期末	出店	退店	増減
 美容脱毛サロン ミュゼプラチナム	173	170	1	4	△3
 エステティックサロン たかの友梨ビューティクリニック(※)	103	103	0	0	0
 全身美容脱毛専門サロン コロリー	60	60	0	0	0
 アイラッシュサロン マキア	37	45	8	0	8
<b>合計</b>	<b>373</b>	<b>378</b>	<b>9</b>	<b>4</b>	<b>5</b>

(※)ヘッドスパ Re-beaute (リポータ) を含む

## 【美容エステティック業界概況】

美容エステティック業界は、近年の市場規模が概ね横ばいで推移する一方、少子高齢化等の影響によるエステティシャン不足が続いており、人材確保が重要な課題となっています。チェーン展開を行うエステティックサロンの多くが、既存店舗の収益性確保のため、出店ペースの鈍化または現状維持、統廃合等を進める傾向にあります。

## 老舗レディースフォーマルウェア製造卸業者 株式会社ラブリークィーンを2018年2月に子会社化



- ◆1947年創業、ブラック・カラーフォーマルを中心とした  
婦人服の企画・製造・卸売販売、直接販売を行う
- ◆レディースブラックフォーマル市場 業界3位
- ◆北海道から沖縄までの幅広い販売網（取扱店舗 465店）

### トピックス

- ・再生案件ではあるものの不採算店舗の撤退、  
コスト構造の見直し等の事業再生施策は連結前に概ね完了
- ・美容顧客基盤の活用による異業種間送客、  
ECサイトリニューアルによる収益拡大を目指す

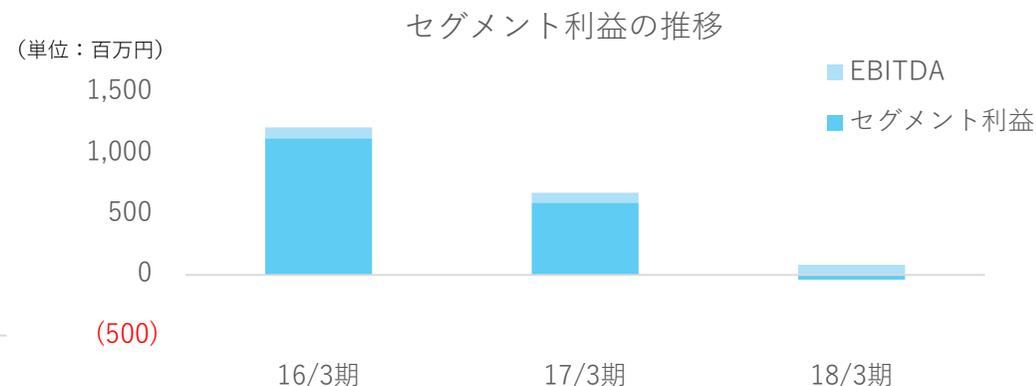
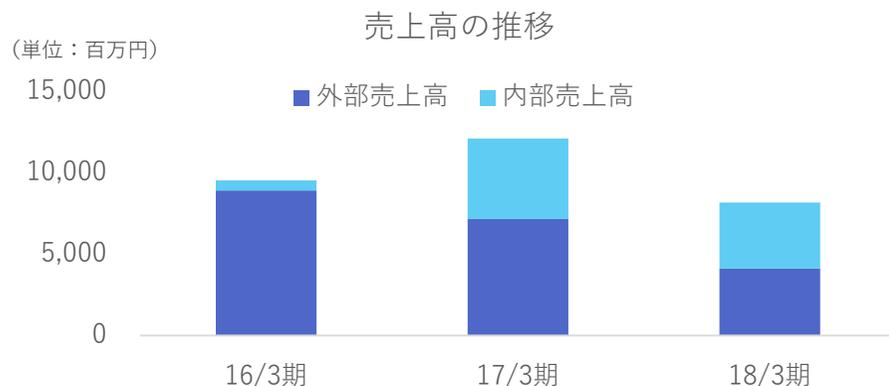
→収益の大幅改善による売上利益貢献を見込む  
当期期末に連結、2018年4月より業績寄与



株式会社ラブリークィーン

創業	1947年	商品取扱い店舗	465店
従業員数	836人	取扱いブランド数	20ブランド

# メディア・コンサルティング事業： 2018年3月期 実績



## ◆トピックス

### グループ内の美容事業に係る広告サービスの提供に注力

- ・ Web広告案件、Webサイト企画制作、Hot pepper Beauty代理店案件、映画館広告枠「シネアド」サービス等により美容事業の広告案件を展開
- ・ 広告代理店部門における過払金広告案件はピークアウトにより縮小  
→より厳格な見積により貸倒引当金323百万円を計上

## ◆今後の取り組み

- ・ Webマーケティング部門及びコンサルティング部門  
引き続き美容事業の広告サービスを実施、グループ全体のコスト削減を目指す  
Web広告ノウハウ蓄積、ネットワーク拡大→外部顧客獲得に向けた営業強化を推進
- ・ 広告代理店部門  
新たな収益基盤としてWeb広告案件の獲得に取り組む



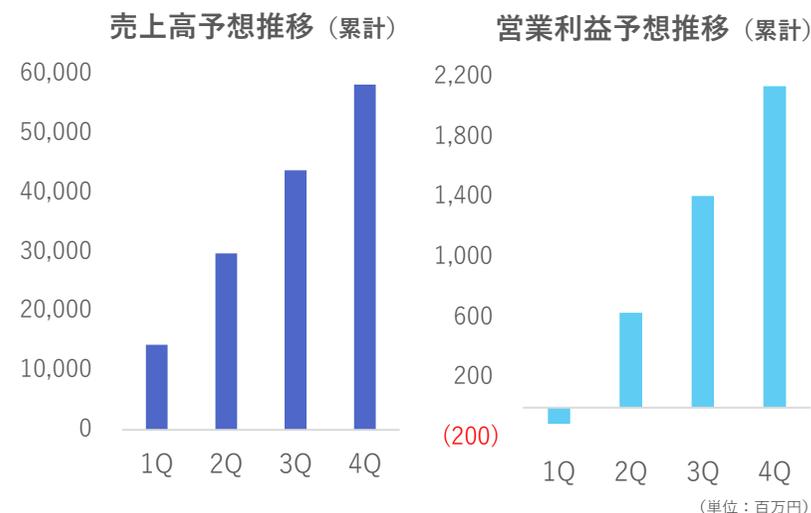
## ◆トピックス

- ・システムエンジニアリング及びバックオフィスに係る人材派遣、組込系システム受託開発等の外部売上、美容事業各社の社内システム構築、システム開発に係るコンサルティング等が好調に推移し増収・黒字転換
- ・事業の一部を不二ビューティ（たかの友梨ビューティクリニック）社屋に移転→グループ内システム開発の更なる内製化に向けて人材確保・育成を強化  
機動性の確保及び案件対応範囲の拡大を目指す

# 3. 2019年3月期 通期連結業績予想

## 美容事業の投資分野成長により大幅増益見込み 事業特性により下期偏重型を想定

(単位：百万円)	18/3期 実績	19/3期 予想	対前年 増減	対比
売上高	53,006	<b>58,300</b>	5,294	110.0%
営業利益	737	<b>2,140</b>	1,402	290.2%
経常利益	912	<b>2,130</b>	1,217	233.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	317	<b>760</b>	442	239.0%



- ・ 成長分野である「コロリー」及び連結開始の「ラブリークィーン」が売上寄与
- ・ ミュゼプラチナム物販の販路拡大、定期購買の導入による増収
- ・ 2018年3月期までの先行投資効果による増益
- ・ エステティック部門の人事施策及びコスト削減による利益改善
- ・ 過払金広告案件の縮小を考慮
- ・ 法人税等調整額の負担等により親会社株主に帰属する当期純利益は760百万円見込み

本資料は、当社及び当社グループの企業説明に関する情報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。

