



2019年3月期 決算補足説明資料

株式会社RVH

2019年5月15日



| | | |
|----|--------------------------|------|
| 1. | 2019年3月期 通期連結業績ハイライト | P.2 |
| 2. | 2019年3月期 通期セグメント別実績 | P.9 |
| | レディスサービス事業：2019年3月期 通期実績 | P.11 |
| | レディスサービス事業：ブランド別トピックス | |
| | ミュゼプラチナム | P.12 |
| | たかの友梨ビューティクリニック | P.15 |
| | コロリー | P.18 |
| | ラブリークィーン | P.19 |
| | マキア | P.20 |
| | ブランド別出退店実績 | P.21 |
| | その他の事業：2019年3月期 通期実績 | P.22 |
| 3. | 2020年3月期 通期連結業績予想 | P.23 |

1. 2019年3月期通期 連結業績ハイライト

2019年3月期 通期連結損益の状況

(単位：百万円)

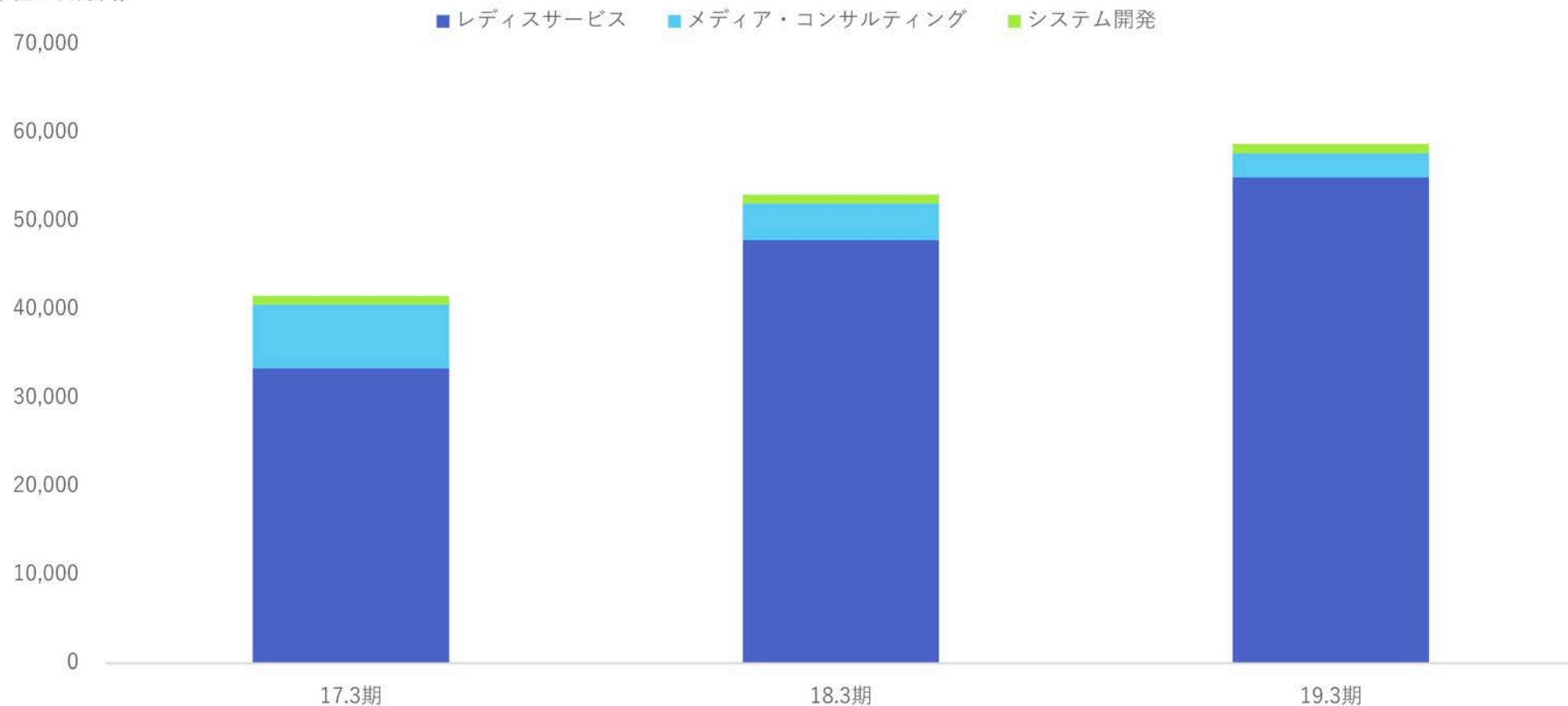
| 科目／期別 | 2018/3期 実績 | 2019/3期 実績 | 増減 | 主な増減要因 |
|---------------------|---------------|---------------|--------|---|
| 売上高 | 53,006 | 58,740 | 5,734 | ミュゼプラチナム物販、コロリー、マキア増収 期首よりアパレル部門「ラブリークィーン」寄与 |
| E B I T D A | 4,042 | 2,168 | △1,874 | 営業利益+のれん償却費1,800百万円 + 減価償却費1,311百万円 |
| 営業利益 | 737 | △942 | △1,680 | 美容脱毛部門の増員及び研修強化による人件費増加、 広告宣伝費増加 |
| 経常利益 | 912 | △1,004 | △1,917 | |
| 法人税等合計 | 963 | 1,167 | 204 | 法人税等調整額953百万円 ※以下参照 |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 317 | △3,539 | △3,857 | 特別損失計上 貸倒引当金繰入額678百万円、 撤退店舗等の減損損失263百万円、 子会社株式売却に伴う債権売却損151百万円 |

※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。

アパレル部門追加、ミュージアム物販・コロリー増収、マキア店舗増により累計増収
子会社株式譲渡によりメディア・コンサルティング事業は前年同期比減収

(単位：百万円)

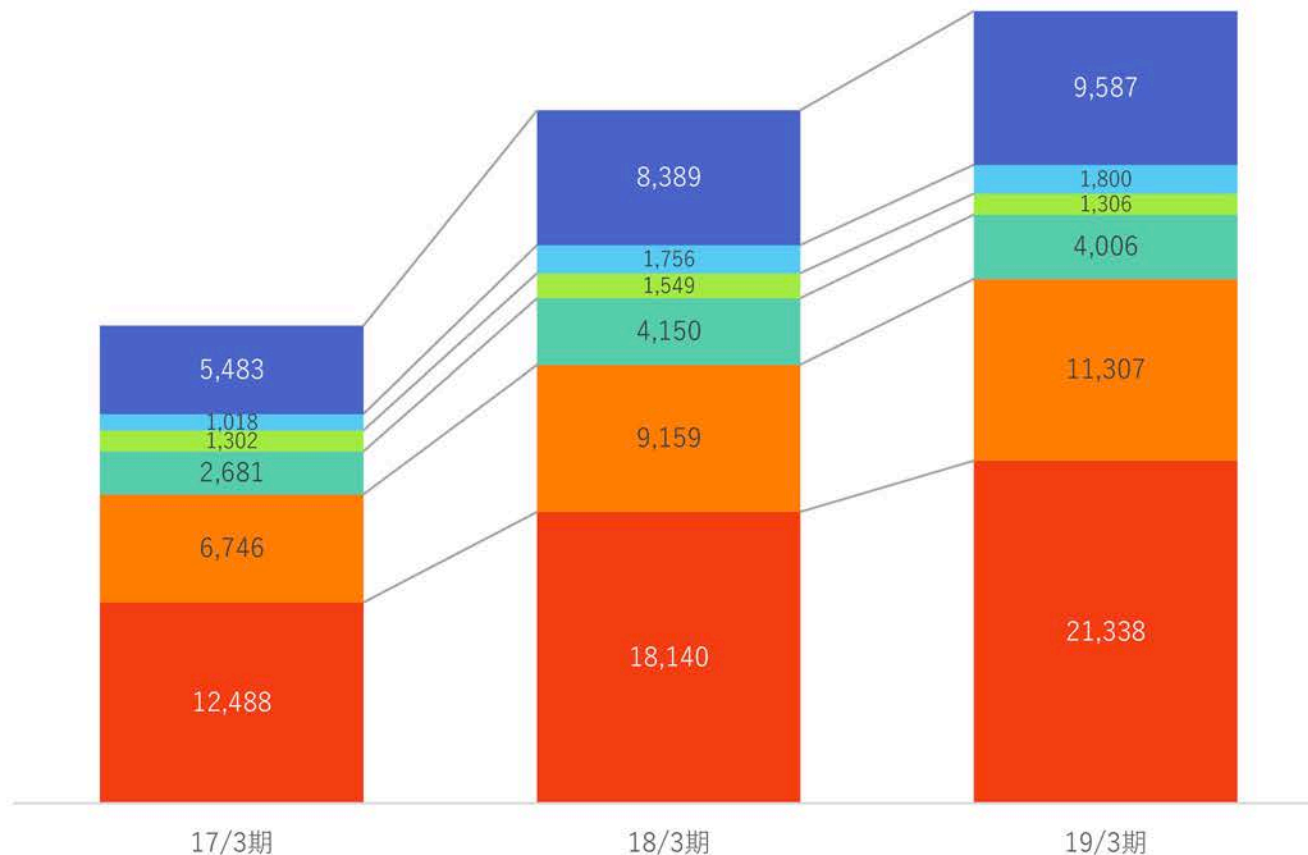


※外部売上のみ

主要販売費及び一般管理費の推移

- 人件費
- 地代家賃
- のれん償却費
- 広告宣伝費
- 減価償却費
- その他

(単位：百万円)



【主な増減要因】

人件費

- ・ 期首グループ会社追加 (↑)
- ・ 美容脱毛部門人員増 (↑)

広告宣伝費

- ・ 美容脱毛部門の
広告出稿強化 (↑)

地代家賃

- ・ ミュゼ、マキア出店強化 (↑)
- ・ たかの友梨ブランド店舗数減少 (↓)

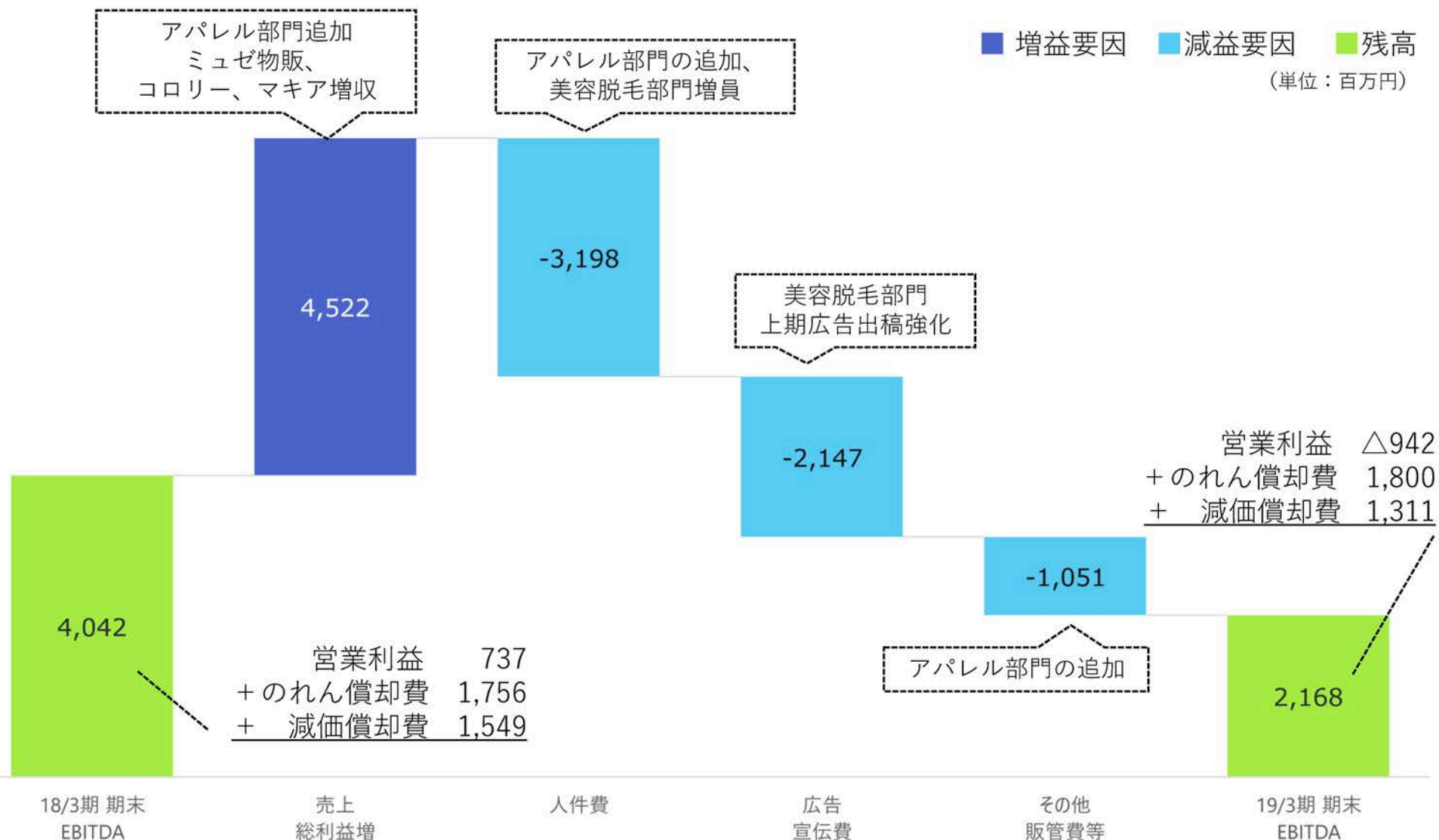
減価償却費

- ・ たかの友梨ブランド店舗数減少 (↓)

その他

- ・ 期首グループ会社追加 (↑)
- ・ 3Qからグループ会社減少 (↓)

対前年同期EBITDA 増減要因



2019年3月期 連結貸借対照表の推移

売掛金は美容契約獲得による増加の一方、子会社売却による減少で相殺
前受金は美容顧客契約により増加

(単位：百万円)

| | 2018/3期 期末 | 2019/3期 期末 | 増減 | 主な増減要因 |
|-----------|---------------|---------------|--------|--------------------------------------|
| 流動資産 | 29,052 | 28,234 | △817 | |
| 現金及び預金 | 5,531 | 1,975 | △3,556 | 通常支出 美容サービスでの自社ローン取扱の増加 |
| 受取手形及び売掛金 | 11,973 | 11,934 | △38 | 美容サービス契約獲得による増加の一方、 子会社売却による減少で相殺 |
| 商品及び製品 | 2,353 | 2,814 | 460 | 物品売上増加に伴う在庫増加 |
| 未収入金 | 7,196 | 9,188 | 1,991 | 子会社売却代金の未収 |
| 固定資産 | 50,212 | 50,276 | 64 | |
| 流動負債 | 50,702 | 53,808 | 3,105 | |
| 支払手形及び買掛金 | 1,865 | 857 | △1,007 | 子会社売却による減少 |
| 前受金 | 39,379 | 44,283 | 4,903 | 美容サービス契約獲得の増加 |
| 固定負債 | 16,336 | 16,007 | △329 | |
| 純資産 | 12,225 | 8,695 | △3,529 | 親会社株主に帰属する当期純損失の計上 |
| 総資産 | 79,264 | 78,511 | △753 | |

2019年3月期 連結キャッシュ・フローの状況

営業CFは税金等調整前当期純損失、売上債権の増加等によりマイナス

(単位：百万円)

| | 2018/3期 期末 | 2019/3期 期末 | 主な内訳 |
|------------------|---------------|---------------|---|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | 3,756 | △2,869 | 税金等調整前当期純損失 △2,371 売上債権の増加 △5,134 仕入債務の増加 321 前受金の増減額 4,908 事業譲受対価の見直しに伴う債権債務の減少 △3,153 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | △1,588 | 180 | 定期預金の減少 834 |
| 財務活動によるキャッシュ・フロー | △706 | △32 | |
| 現金及び現金同等物の増減額 | 1,461 | △2,721 | |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 2,919 | 4,380 | |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 4,380 | 1,659 | |

2. 2019年3月期 通期セグメント別実績

セグメント別損益の状況

レディスサービス事業は部門追加により増収も、広告投資・人件費増により減益
メディア・コンサルティング事業は子会社売却により減収も販管費減により増益

(単位：百万円)

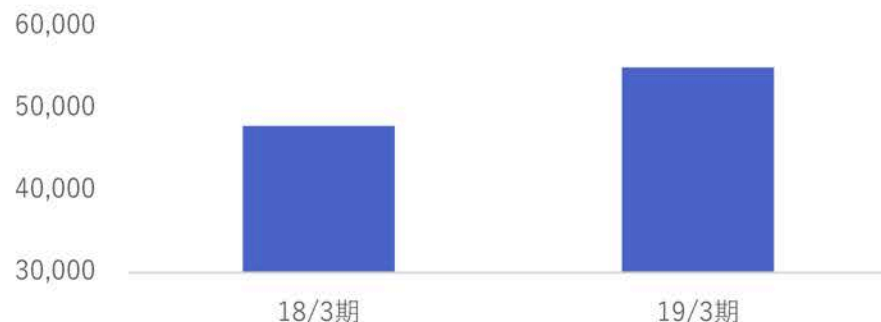
| 科目／期別 | 2018/3期 実績 | 2019/3期 実績 | 対前年同期 増減 | 対比 (%) |
|-----------------|---------------|---------------|---------------|--------------|
| 売上高 | 53,006 | 58,740 | 5,734 | 110.8 |
| レディスサービス事業 | 47,879 | 55,001 | 7,121 | 114.8 |
| メディア・コンサルティング事業 | 8,206 | 6,229 | △1,976 | 75.9 |
| システム開発事業 | 1,034 | 1,081 | 47 | 104.5 |
| (連結調整等) | △4,114 | △3,571 | 542 | — |
| EBITDA | 4,042 | 2,168 | △1,874 | 53.6 |
| レディスサービス事業 | 3,929 | 1,996 | △1,932 | 50.8 |
| メディア・コンサルティング事業 | 41 | 71 | 29 | 170.0 |
| システム開発事業 | 32 | 33 | 1 | 105.4 |
| (連結調整等) | 39 | 67 | 27 | — |
| セグメント損益 | 737 | △942 | △1,680 | — |

レディスサービス事業：2019年3月期 通期実績

株式会社 RVH

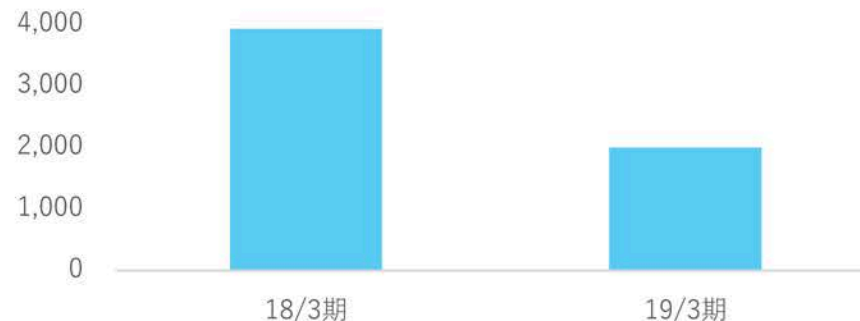
(単位：百万円)

売上高



(単位：百万円)

EBITDA



◆売上高 前年同期比 114.8%

ブランド別前年同期比：

ミュゼプラチナム 103.0%、たかの友梨 93.2%、コロリー 231.6%、マキア 180.7%

ミュゼプラチナム 施術売上高 前年同期比89.4%、物販売上高 同174.8%

たかの友梨ビューティクリニック 施術売上高 87.8% 物販等売上高 同100.9%

アパレル部門として株式会社ラブリークィーンの業績が期首より寄与

◆セグメントEBITDA 前年同期比 50.8%

美容脱毛部門における広告出稿増、人件費増等により前年同期比減益

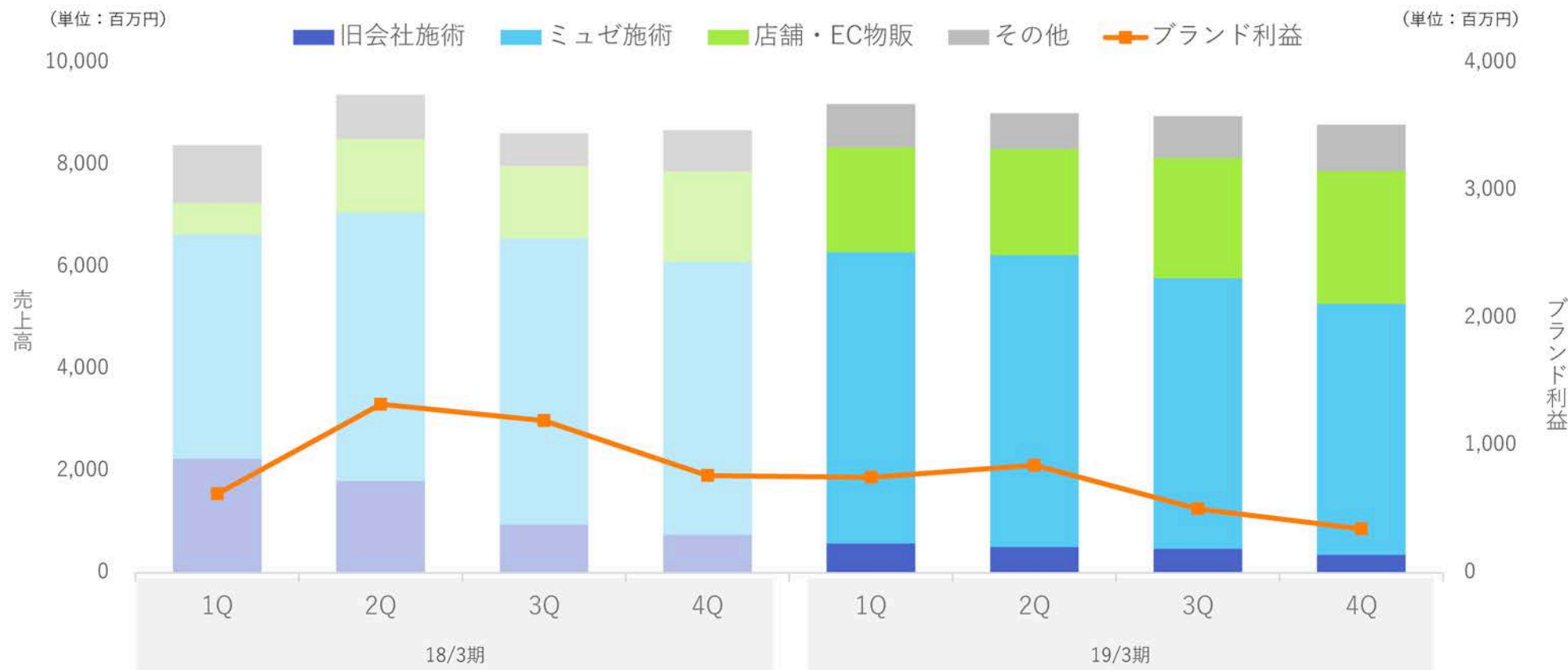
レディスサービス事業：ブランド別トピックス ミュゼプラチナム

◆売上高の内訳及び推移

累計売上高は前期比103.0%（施術売上：同89.4%、物販売上：同174.8%）

人員増加等による人件費、契約獲得に向けた広告費増加で累計販管費は前期比108.0%

→売上高36,052百万円、ブランド利益2,437百万円で着地

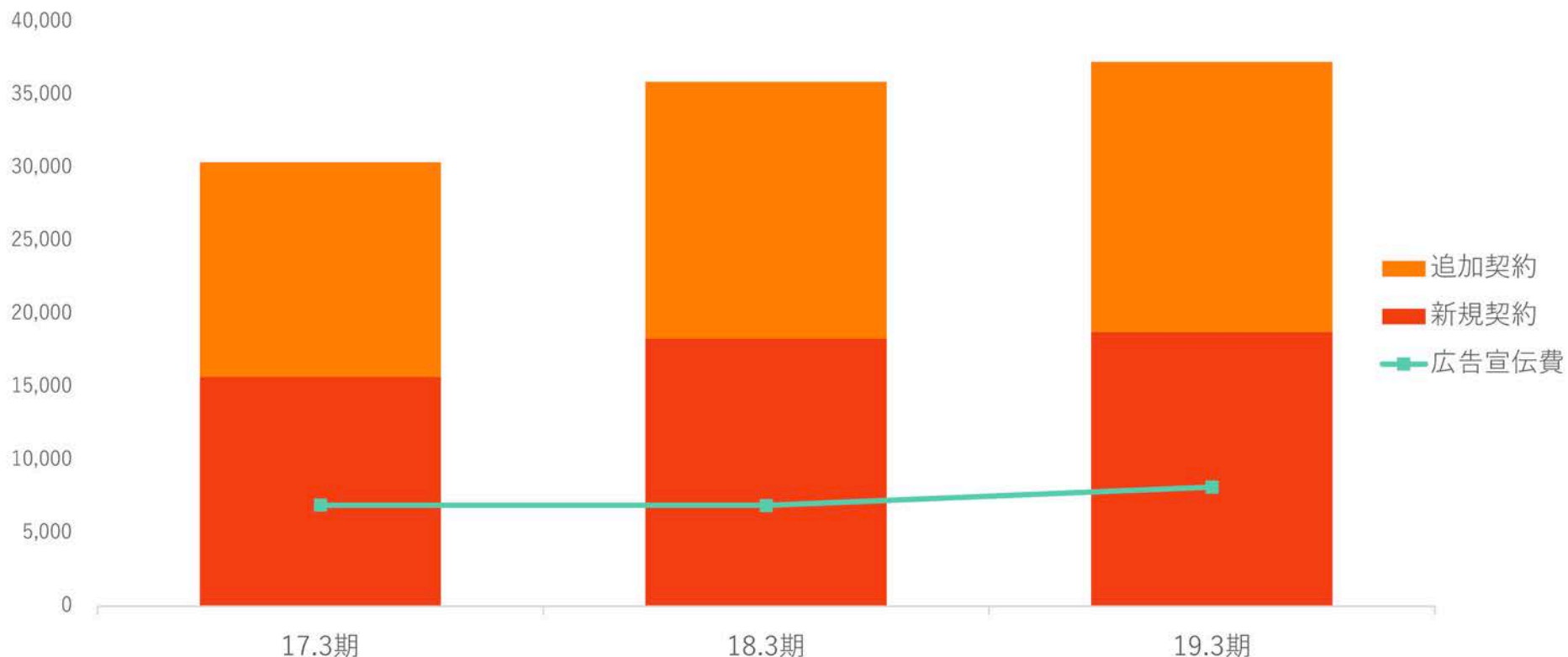


レディスサービス事業：ブランド別トピックス ミュゼプラチナム

◆契約獲得高の推移

2Qで自然災害等により一時減少も、3Qから4Qにかけて契約高が伸長
年間累計契約高は前期比103.7%で着地

(単位：百万円)

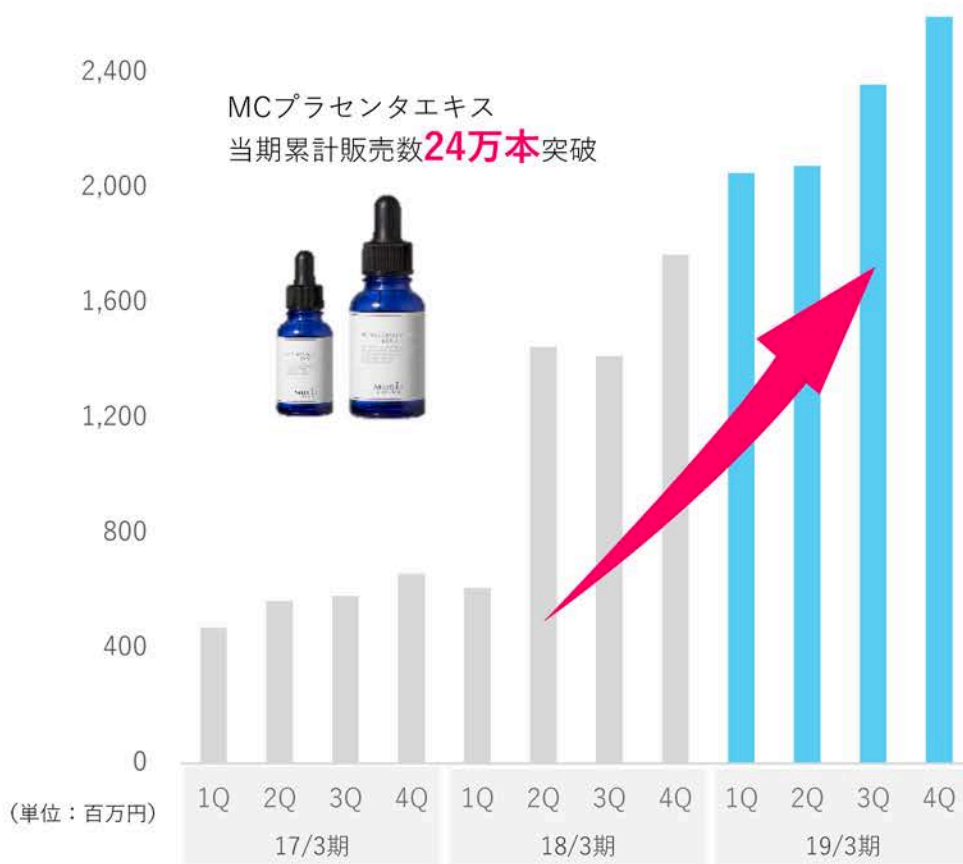


レディスサービス事業：ブランド別トピックス

ミュゼプラチナム

◆物販売上推移（四半期ベース）

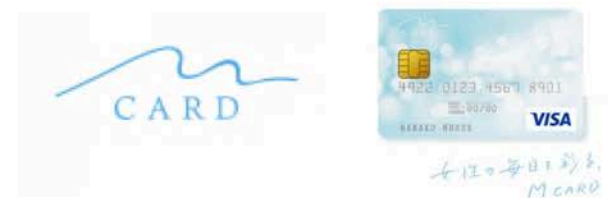
前期2Q以降、四半期ごとに着実に伸長
 当期累計は前年同期比174.8%で着地



トピックス

引き続き出店強化施策を継続
 大阪府「イオンモール大日店」
 東京都「立川北口アネックス店」
 埼玉「南越谷駅前店」 新規OPEN
 →期末店舗数180店舗（前年同期末170店舗）

業界初のクレジットカード
「Mカード」の発行を開始



新商品ラインナップ

「マトコラトリートメント」
 サロンでのフェイシャルトリートメント、
 自宅ケア用セットの販売を開始

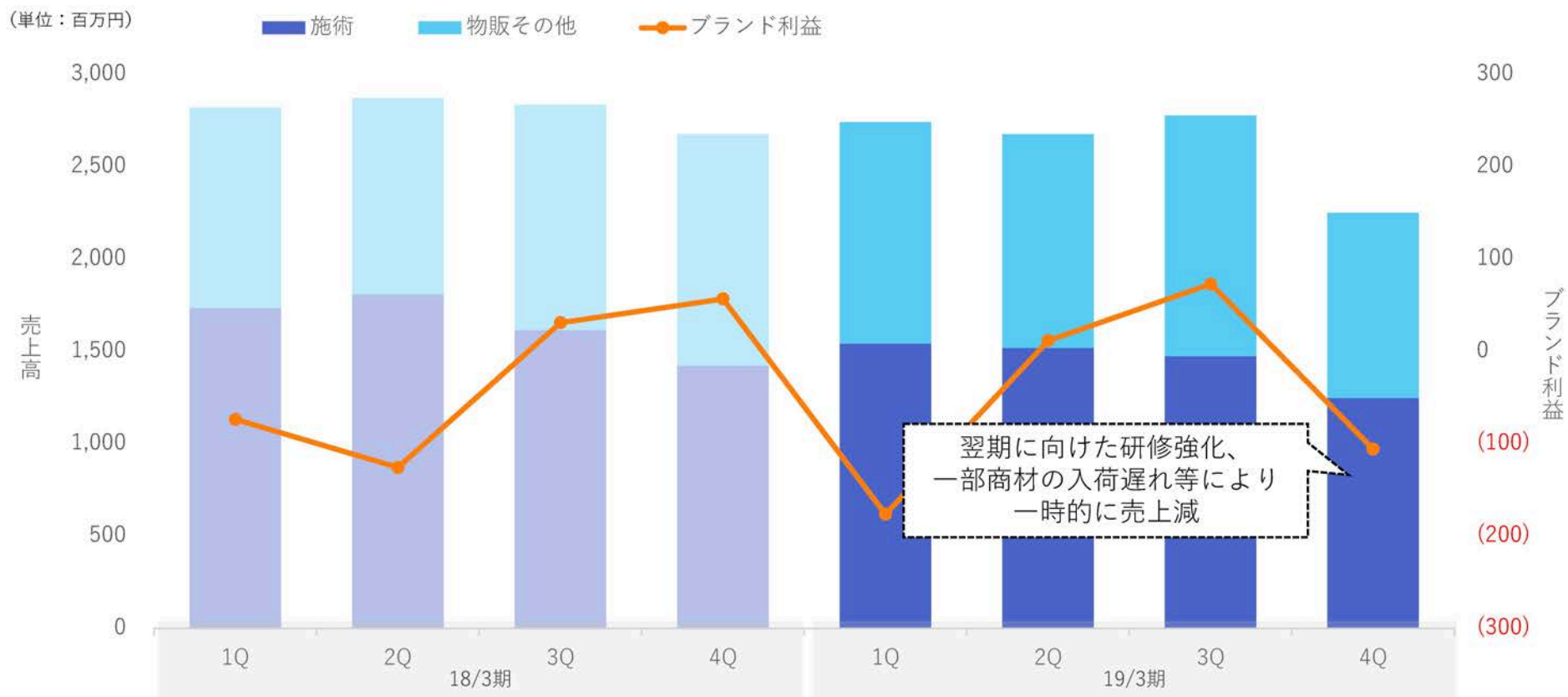


◆売上高の内訳及び推移

累計売上高は前期比93.2%（施術売上：同87.8%、物販売上：同100.9%）

商品管理の徹底・広告宣伝費等のコスト削減により累計販管費は前期比87.4%

→売上高10,450百万円、ブランド利益△207百万円で着地

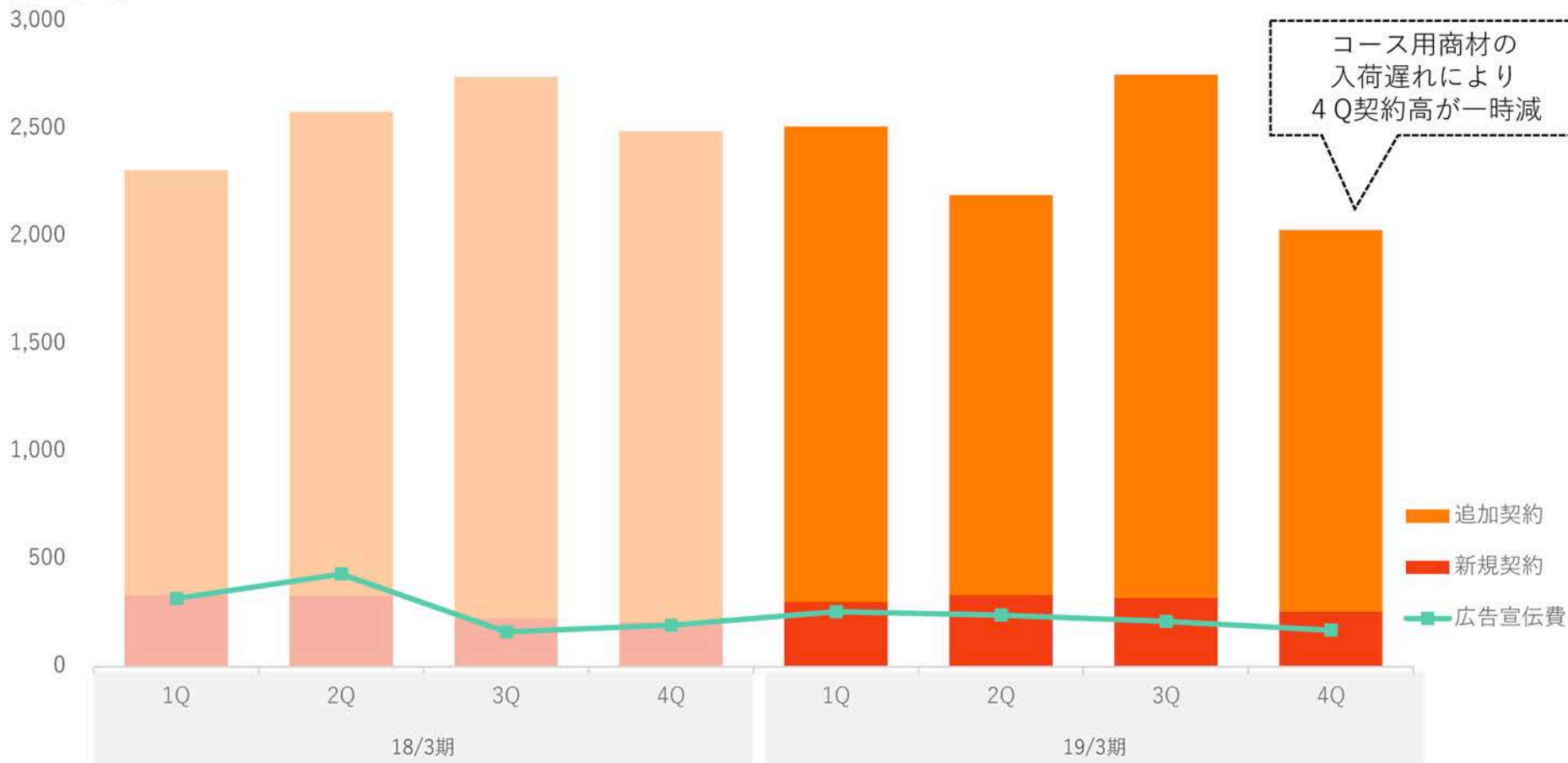


たかの友梨ビューティクリニック

◆契約獲得高及び広告宣伝費の推移

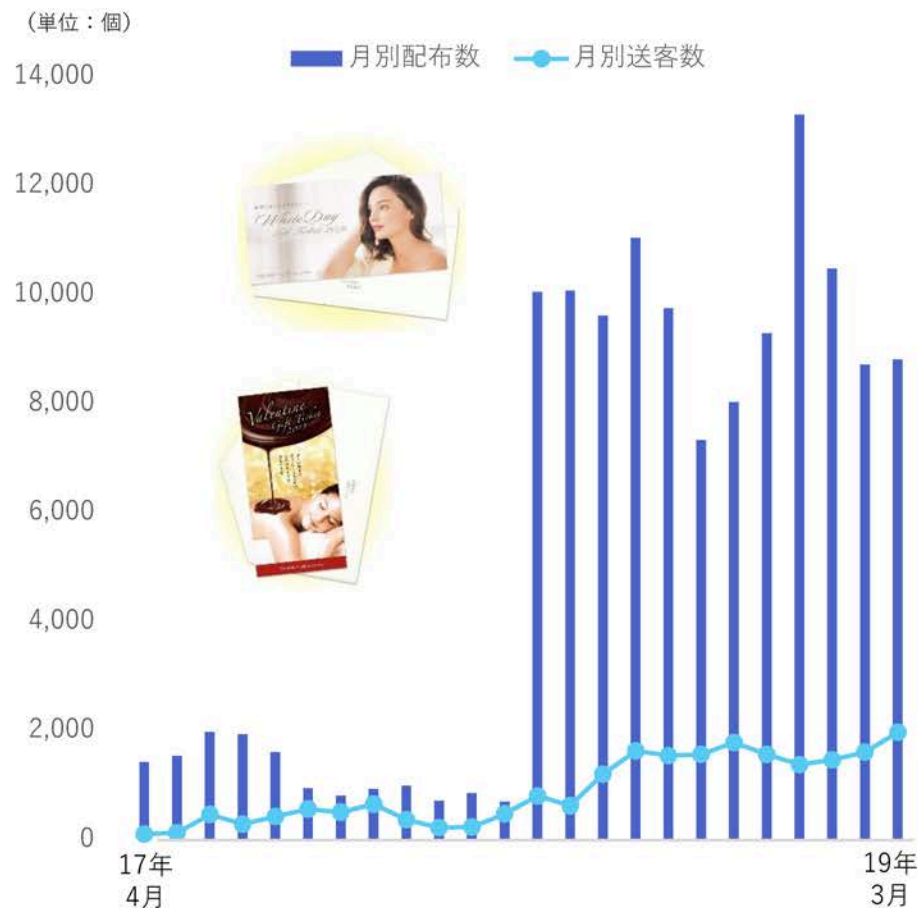
4Qの一部商材入荷遅延、店舗数減により累計契約獲得高は前期比93.7%で着地も、1店舗あたり及び一人当たりの生産性は前期同水準を維持

(単位：百万円)



◆グループ間送客

美容脱毛顧客への継続販売・配布により
送客数は着実に上昇



トピックス

引き続き店舗統廃合を実施

1店舗閉鎖、5店舗移転リニューアル
→期末店舗数は82店舗（前年同期末91店舗）

期間限定チケットを販売

- ・バレンタインデーギフトチケット
- ・ホワイトデーギフトチケット

期間限定コース

「マイクロニードルフェイシャル」開始

その他

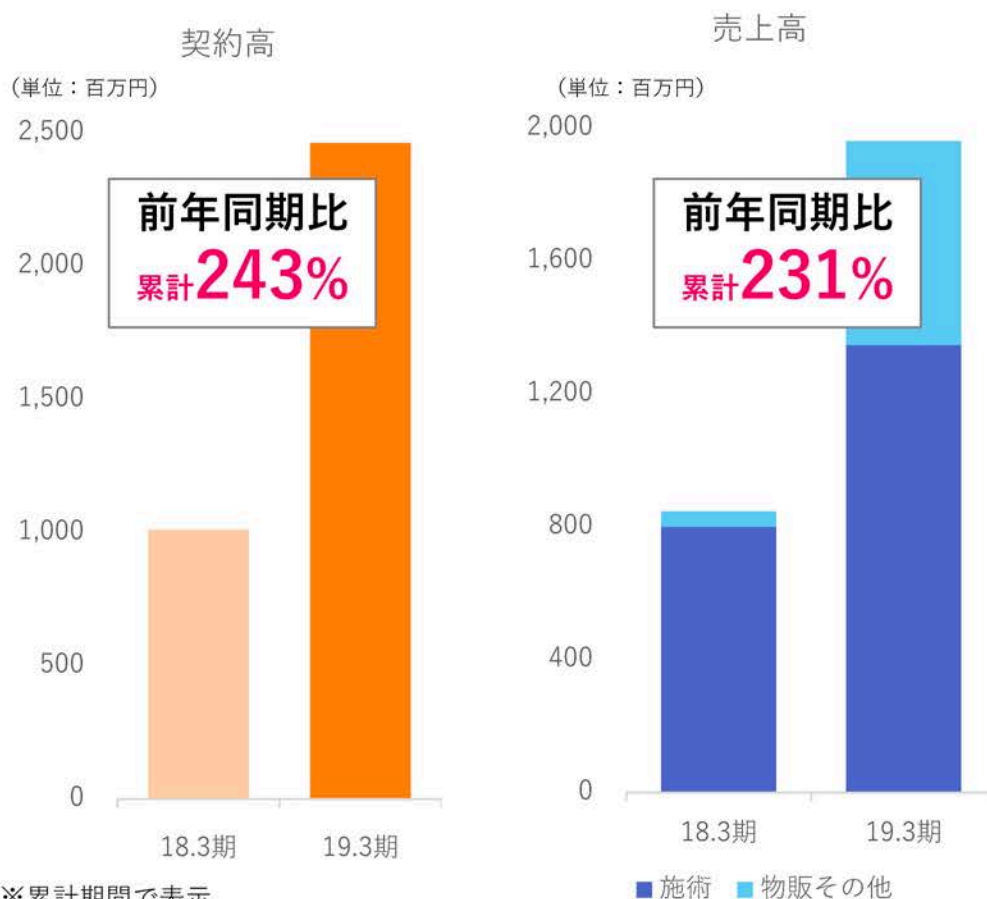
栄養補助食品「ヤングエイト」リニューアル



■商品概要
・商品名：ヤングエイト
・内容量：10mL×42本
・定 価：10,800円(税込)

レディスサービス事業：ブランド別トピックス कोरो

2019年4月よりミュゼプラチナムブランドへ統合
4Qは3月中旬より統合準備のため店舗休業、累計売上高は前期比231.6%で着地



【2019年3月期】

売上高1,960百万円

ブランド利益△2,814百万円で着地



2019年4月よりミュゼブランドへ統合

- ・人材の相互活用による施術効率向上
- ・広告宣伝投資の効率化
- ・美容脱毛顧客の利用可能店舗拡大
- ・予約システム充実

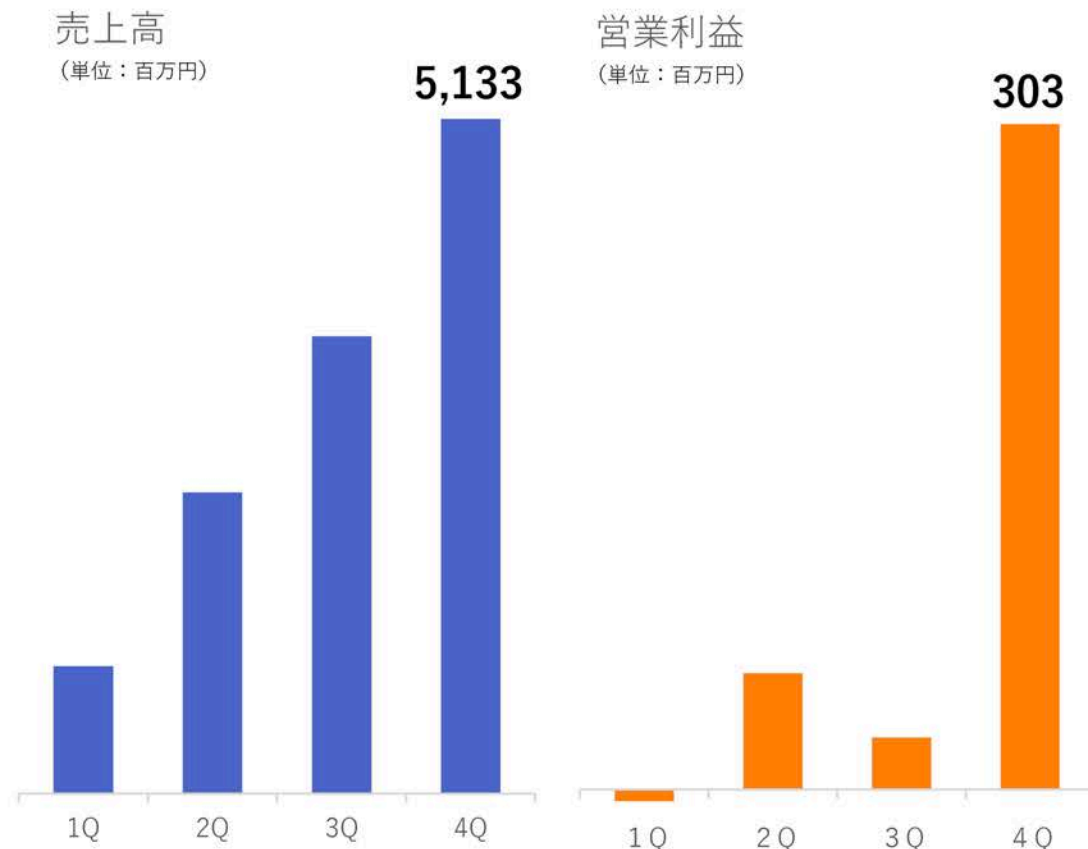
**翌期の収益向上及び
顧客利便性の最大化を目指す**

※累計期間で表示

レディスサービス事業：ブランド別トピックス ラブリークィーン

◆売上高及びブランド利益の推移

4Qは衣替え、イベント集中により売上高、ブランド利益ともに大幅伸長
→売上高5,133百万円、ブランド利益303百万円で着地



※累計期間で表示

トピックス

レディスフォーマル

- ・量販店閉店等の影響により目標未達も、4Qは繁忙期により大幅伸長
- ・取扱店舗拡大に向け営業強化を実施
→4Qで11店舗新規OPEN

レディスカジュアル

暖冬による一時売上減があったものの
上期売上が通期業績を牽引し目標達成

ECサイト

リニューアル後の推移は想定より
緩やかな成長となるも、新規開拓を実施
→翌期以降の収益貢献を目指す

レディスサービス事業：ブランド別トピックス マキア

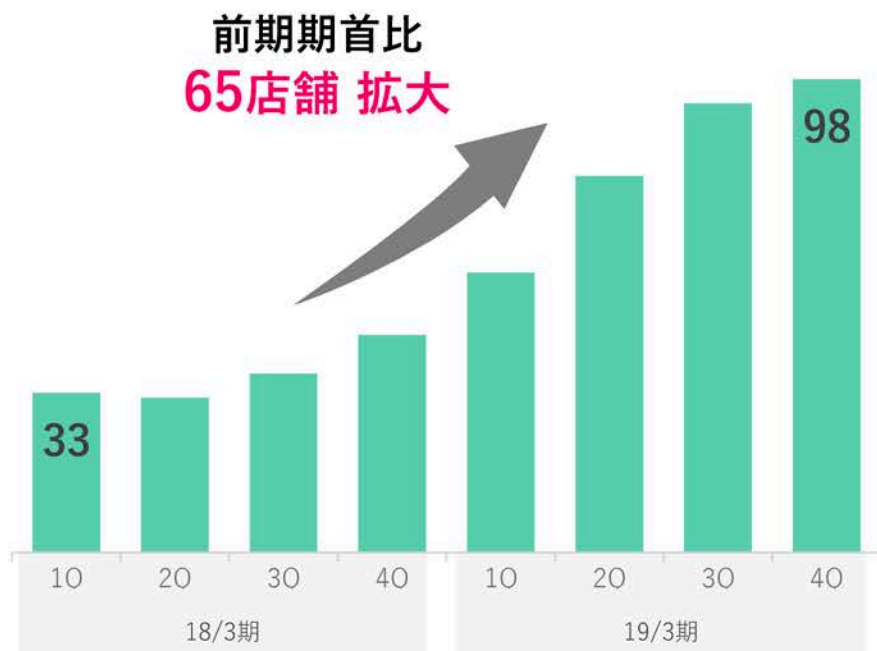
◆売上高及びブランド利益の推移

売上高は出店強化により四半期毎に着実に伸長し、累計売上高は前期比180.7%

新規出店に伴う一時費用発生により累計販管費は前期比191.3%

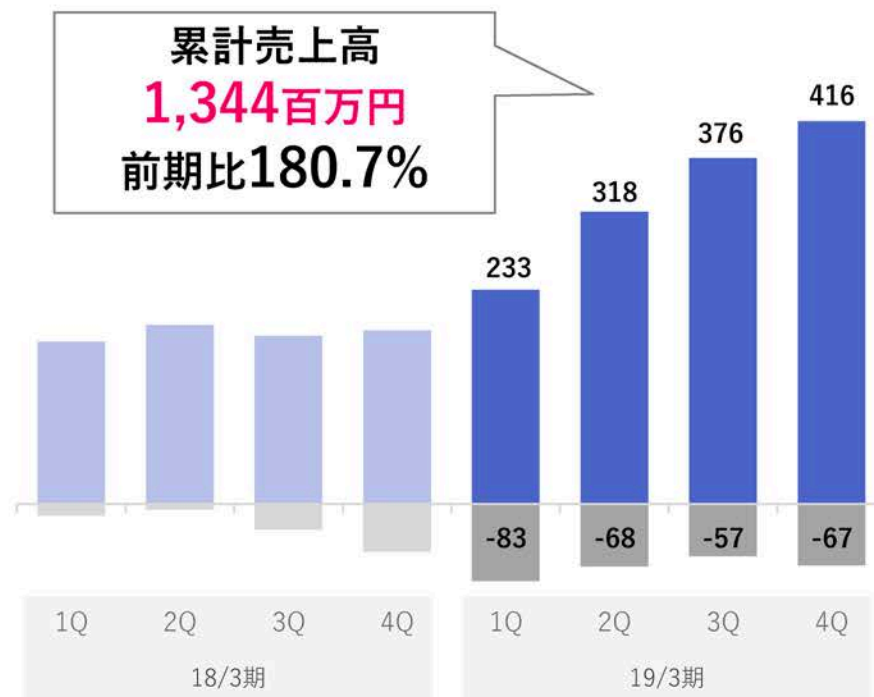
→売上高1,344百万円、ブランド利益△274百万円で着地

店舗数の推移



売上高及びブランド利益の推移






(単位：百万円)



レディスサービス事業：ブランド別出退店実績

ミュゼプラチナム、マキアは引き続き新規出店強化
 コロリーは2019年4月よりミュゼプラチナムへ統合
 たかの友梨ビューティクリニックは統廃合施策を継続

(単位：店舗数)

| ブランド | 19/3期 3Q | 19/3期 4Q | 出店 | 退店 | 増減 |
|---|-------------|-------------|-----------|-----------|----------|
|  美容脱毛サロン ミュゼプラチナム | 177 | 180 | 3 | 0 | 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 | 83 | 82 | 0 | 1 | △1 |
|  全身美容脱毛専門サロン コロリー(※1) | 57 | 54 | 0 | 3 | △3 |
|  アイラッシュサロン マキア | 93 | 98 | 7 | 2 | 5 |
|  レディスフォーマルウェア ラブリークィーン(※2) | 444 | 444 | 11 | 11 | 0 |
| 合計 | 854 | 858 | 21 | 17 | 4 |

(※1) 2019年4月よりミュゼプラチナムへ統合

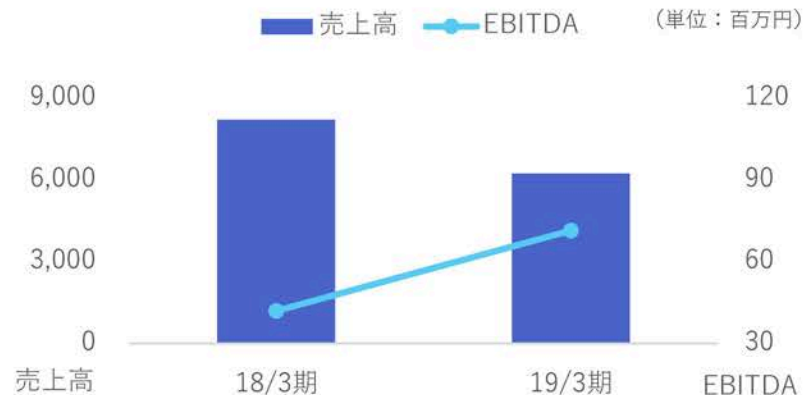
(※2) GMS等ブランド取扱店舗を含む

メディア・コンサルティング事業

◆トピックス

- ・コンサルティング部門、WEBマーケティング部門の外部売上、グループ内WEB広告サービスは引き続き堅調
- ・広告代理店部門は子会社株式譲渡により第2四半期末を以て損益を連結から除外

→セグメント売上高は前期比75.9%で着地も、
販管費縮小によりセグメント利益・EBITDA増益

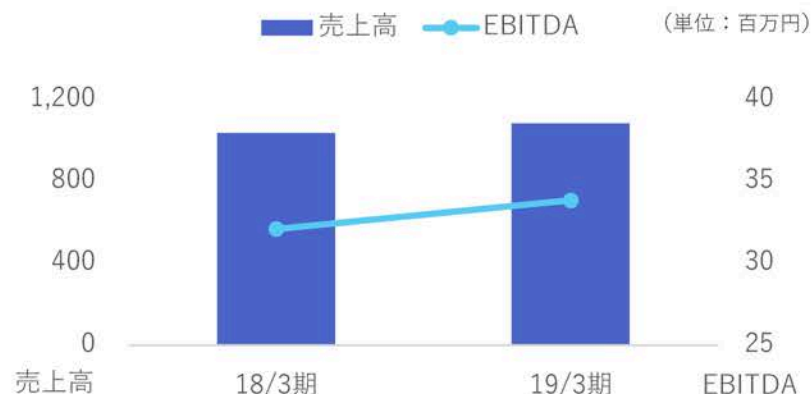


システム開発事業

◆トピックス

- ・外部売上及びグループ内売上が好調
- ・採用強化による人件費増の一方、システム開発内製化により外注費削減

→セグメント売上高は前年同期比104.5%で増収
セグメント利益・EBITDAともに増益



3. 2020年3月期 通期連結業績予想

2019年3月期の一部子会社売却、美容ブランド統一による
 広告投資効率の改善により、2020年3月期は減収増益を見込む
 事業特性により下期偏重型の推移を想定

(単位：百万円)

| 科目 | 19.3期 実績 | 20.3期 業績予想 | 増減 | 主な増減要因 |
|---------------------|-------------|---------------|--------|--|
| 売上高 | 58,740 | 57,500 | △1,240 | レディスサービス事業は売上高微増見込み メディア・コンサルティング事業は 19.3期の子会社売却により減収見込み |
| 営業利益 | △942 | 920 | 1,862 | 美容脱毛部門ブランド統一により広告費削減 一方、施術能力の向上に向けた研修強化、 物販伸長に伴う奨励金等により人件費は増加見込み →差引約1,800百万円のコスト削減 |
| 経常利益 | △1,004 | 1,200 | 2,204 | 自社ローン手数料収入増加見込み |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | △3,539 | 123 | 3,662 | 法人税等調整額の計上 (19.3期同等額程度想定) |

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。

