

2019年3月期 第1四半期 決算補足説明資料

株式会社RVH

2018年8月14日



1.	2019年3月期 第1四半期連結業績ハイライト	P.2
2.	2019年3月期 第1四半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 第1四半期実績	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.17
	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月期第1四半期実績	P.22
3.	2019年3月期 通期連結業績予想	P.23

1. 2019年3月期 第1四半期 連結業績ハイライト

前年同期比増収

- ・ ミュゼブランド 物販等施策が引き続き好調推移し増収
- ・ M&Aにより期首からラブリークィーン寄与

先行投資の効果

- ・ コロリーブランド大幅増収 契約高 1172%、売上高 288%で推移
- ・ マキアブランド 新規出店により売上高 130%で推移

更なる成長に向けた投資

- ・ コロリーブランド 年間広告出稿ボリュームを上期に集中
- ・ マキアブランド 収益力向上のため更に新規出店強化
- ・ たかの友梨ブランド 生産性向上のため美容機器導入、新入社員教育強化

→ 一時的に減益も、前期からの投資効果及び
下期広告出稿量調整により通期予算達成を見込む

2019年3月期 第1四半期連結損益の状況

(単位：百万円)

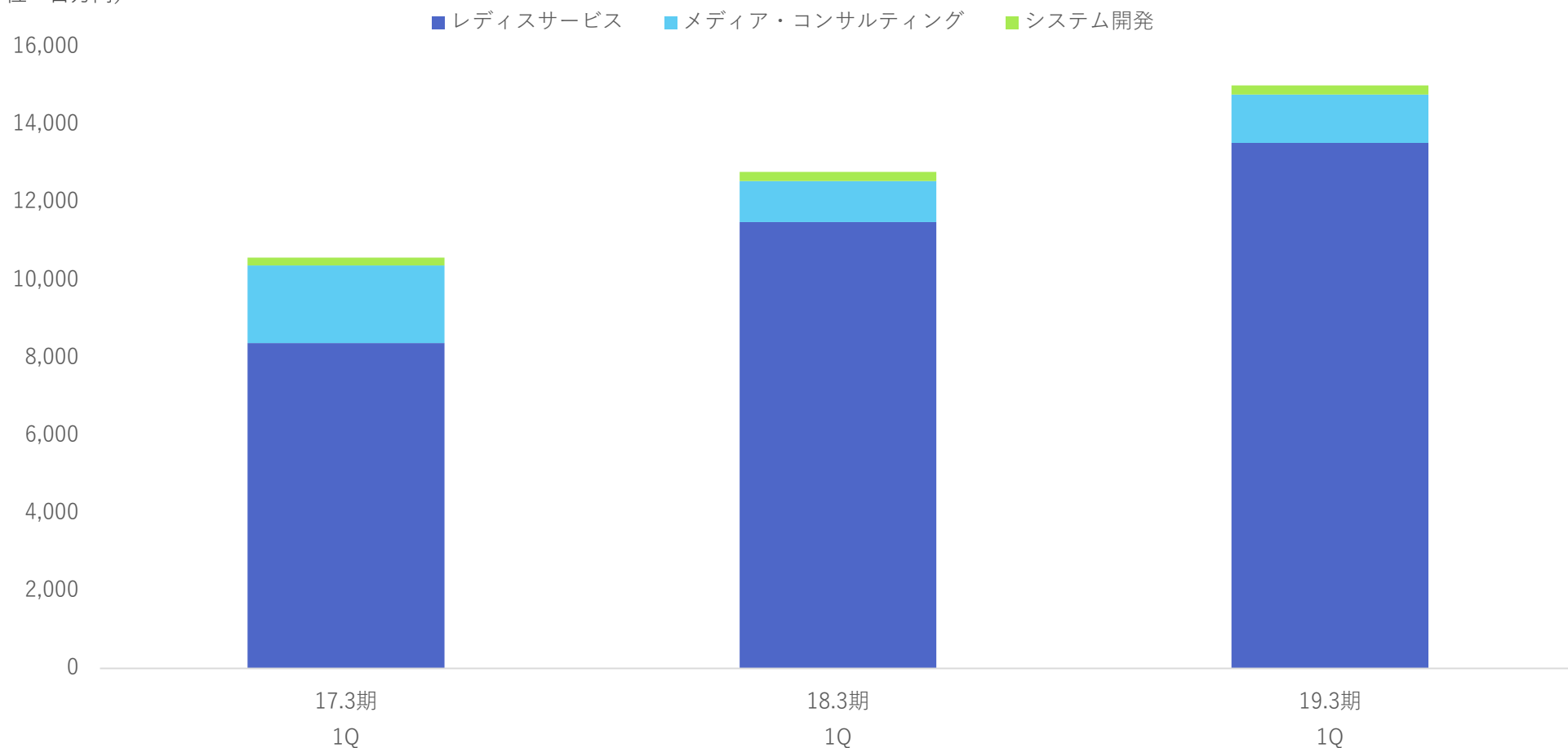
科目／期別	2018/3期 1Q実績	2019/3期 1Q実績	増減	主な増減要因
売上高	13,015	15,017	2,001	ミュゼプラチナムブランド、コロリーブランド増収及び期首よりアパレル部門「ラブリークィーン」寄与
E B I T D A	701	49	△651	営業利益+のれん償却444百万円 +減価償却 321百万円
営業利益	△110	△716	△605	美容脱毛部門の繁忙期（契約獲得期）における 広告出稿集中に伴う販管費増
経常利益	△95	△699	△603	
税金等調整前 四半期純利益	△147	△714	△566	
法人税等合計	164	208	43	法人税等調整額104百万円 ※以下参照
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△311	△922	△610	

※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。

M&Aによるアパレル部門追加、ミュージゼ物販・コロリー施術好調により増収

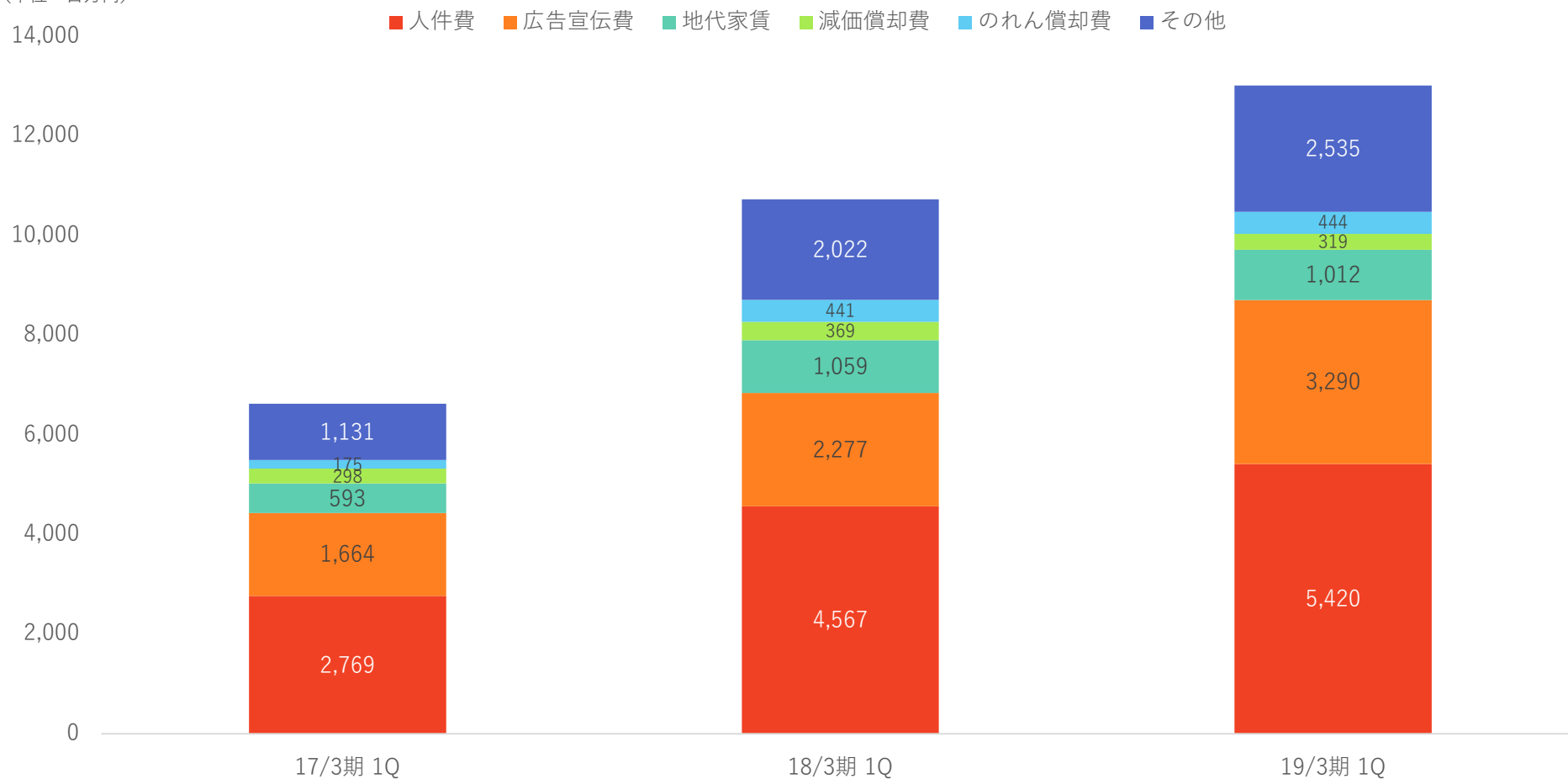
(単位：百万円)



※外部売上のみ

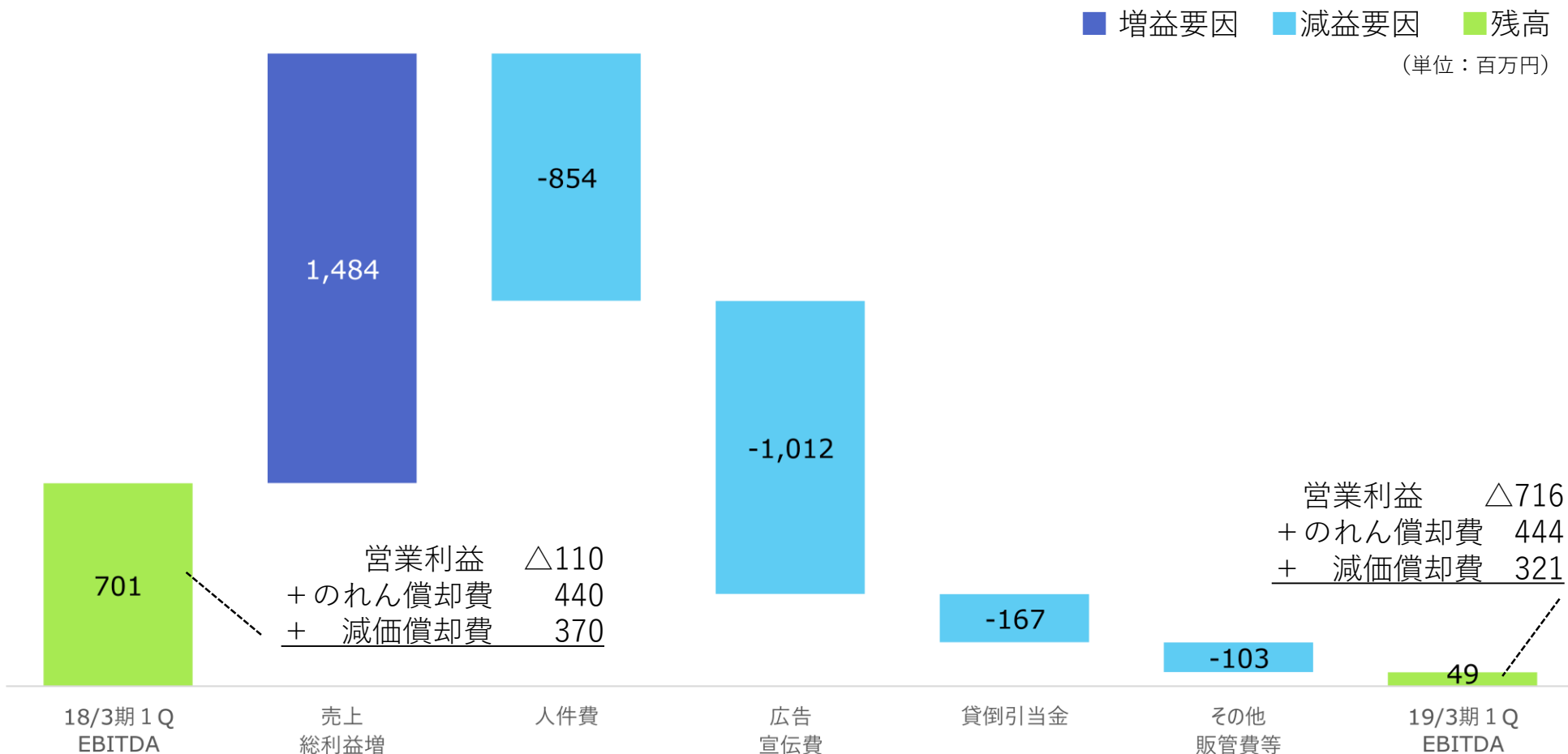
契約獲得に向けて美容脱毛部門の広告出稿強化、期首グループ会社追加により 販管費は前年同期比増加

(単位：百万円)



対前年同期EBITDA 増減要因

ラブリークィーン売上寄与、ミュージアム物販・コロリー施術好調により増収
 広告出稿強化、新会社連結開始により前年同期比で販管費増加



2019年3月期 第1四半期連結貸借対照表の推移

(単位：百万円)

	2018/3期 期末	2019/3期 1Q末	増減	主な増減要因
流動資産	29,052	30,572	1,520	
現金及び預金	5,531	3,265	△2,266	通常支出、未払消費税等の支払
売掛金	11,973	14,279	2,305	新規契約獲得の増加
商品及び製品	2,353	2,824	470	物販売上増加に伴う在庫増加
固定資産	50,212	50,430	218	
のれん	25,728	25,903	174	事業譲受対価の見直し
繰延税金資産	7,940	8,162	222	
流動負債	50,702	53,231	2,528	
未払金	3,076	3,696	620	広告出稿強化による仕入債務増加
前受金	39,379	41,560	2,180	新規契約獲得の増加
固定負債	16,336	16,468	131	
純資産	12,225	11,302	△922	親会社株主に帰属する四半期純損失の計上
総資産	79,264	81,002	1,738	

2. 2019年3月期 第1四半期 セグメント別実績

セグメント別損益の状況

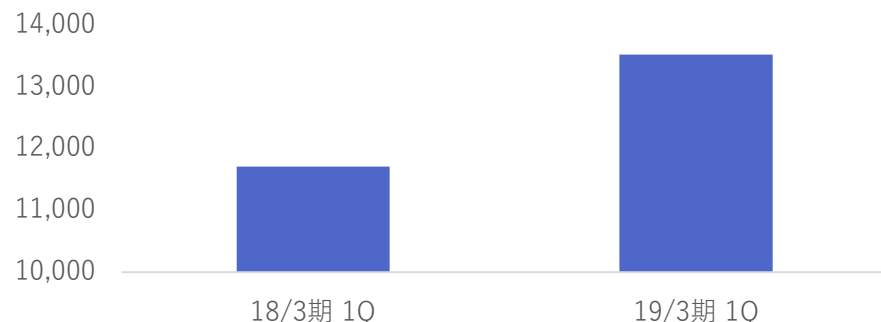
レディスサービス事業は年間広告出稿量を上期に集中させ一時的に減益
メディア・コンサルティング事業は貸倒引当金繰入額の計上等により減益

(単位：百万円)

科目／期別	2018/3期 1Q実績	2019/3期 1Q実績	対前年同期 増減	対比 (%)
売上高	13,015	15,017	2,001	115.4
レディスサービス事業	11,718	13,543	1,824	115.6
メディア・コンサルティング事業	2,202	2,099	△103	95.3
システム開発事業	247	244	△2	99.0
(連結調整等)	△1,153	△869	283	—
EBITDA	701	49	△651	7.0
レディスサービス事業	550	41	△509	7.5
メディア・コンサルティング事業	147	△3	△151	—
システム開発事業	△3	△2	1	—
(連結調整等)	6	14	7	—
セグメント損益	△110	△716	△605	—

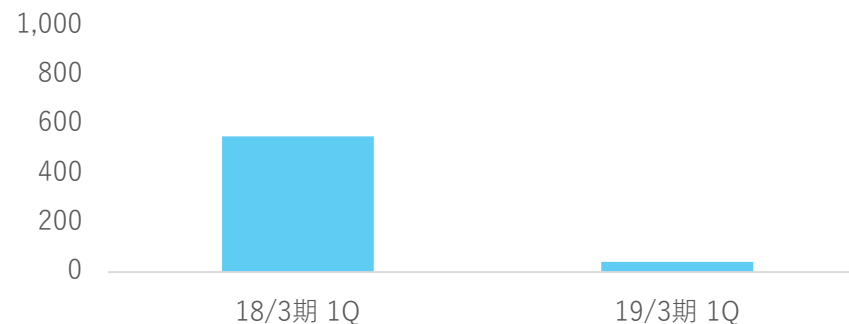
(単位：百万円)

売上高



(単位：百万円)

EBITDA



◆売上高 前年同期比 115.3%

ブランド別前年同期比：

ミュゼプラチナム 107%、たかの友梨 97%、コロリー 288%、マキア 130%

各美容ブランドの物販売上、コロリー施術売上が好調に推移

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

エステティック部門施術売上是業界全体の人材不足の影響を受け苦戦

◆セグメントEBITDA 前年同期比 7.0%

コロリーブランドの安定的な契約獲得に向けた上期集中型の広告出稿により一時的に減益

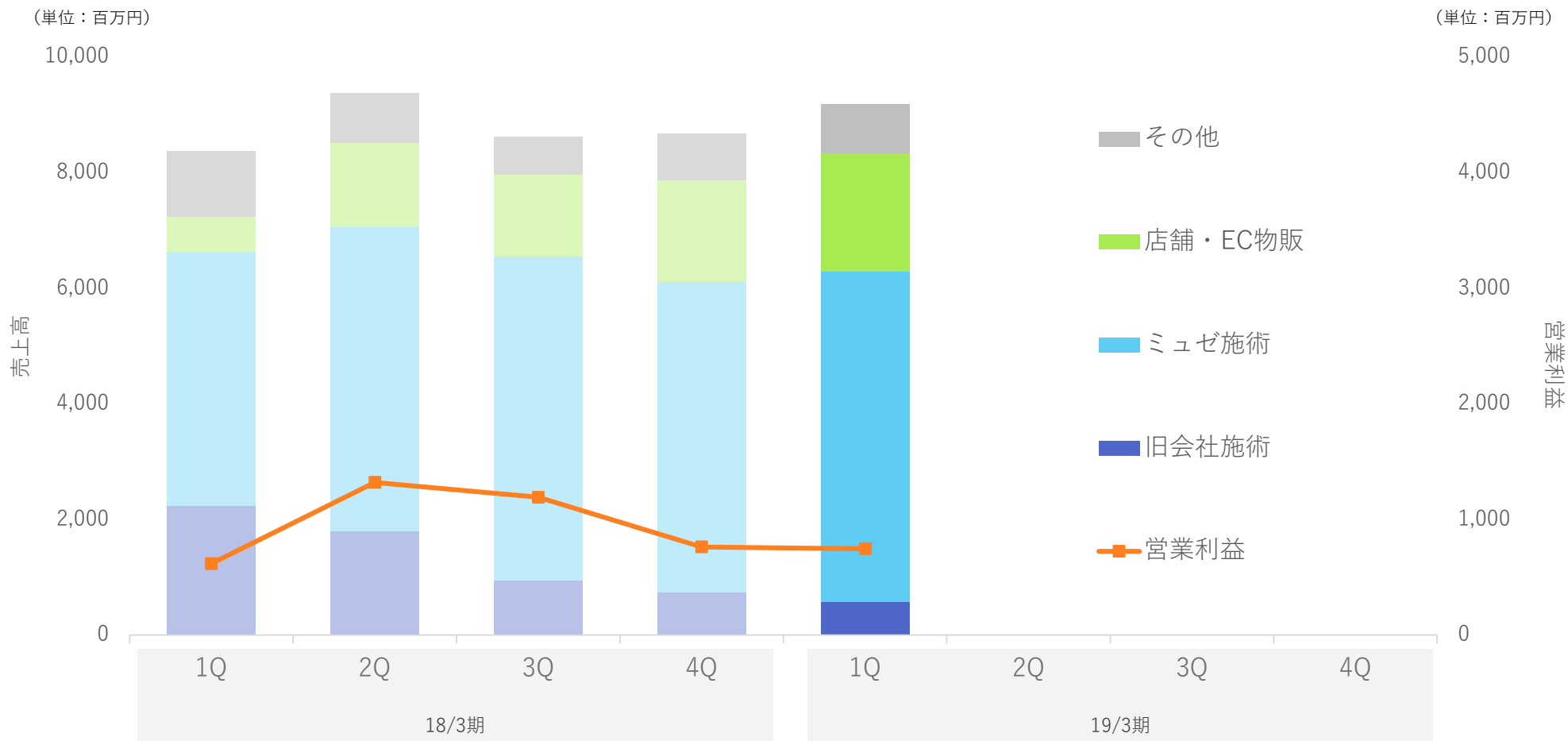
減価償却費315百万円、のれん償却費424百万円をセグメント利益△698に加算し41百万円で推移

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

物販売上が好調推移（前年同期比246%）、営業利益も前年同期比121%で増収増益

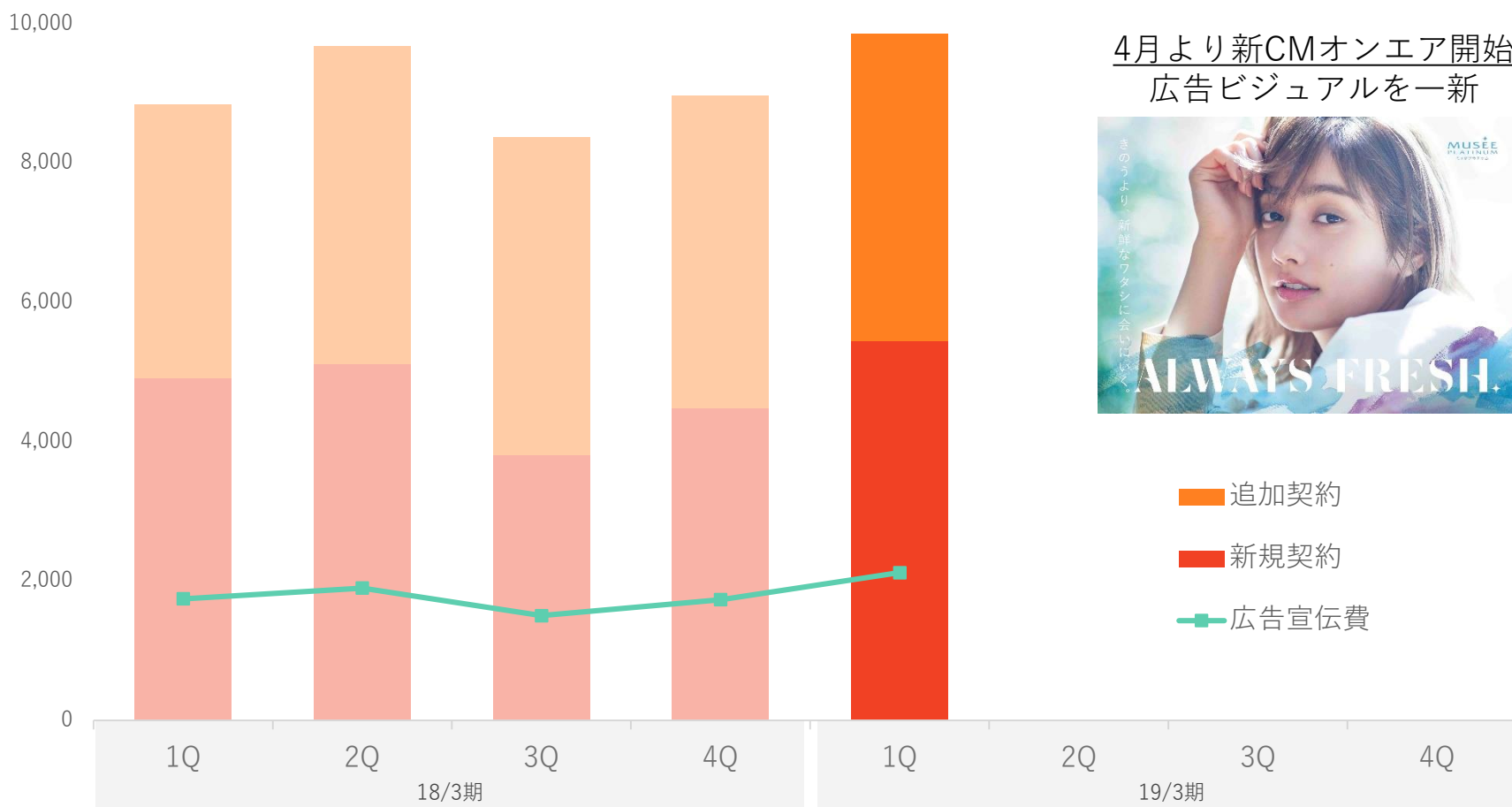


レディスサービス事業：ブランド別トピックス ミュゼプラチナム

◆契約獲得高の推移

夏季広告への積極投資、各種キャンペーンにより契約高は引き続き伸長

(単位：百万円)



4月より新CMオンエア開始
広告ビジュアルを一新



- 追加契約
- 新規契約
- 広告宣伝費

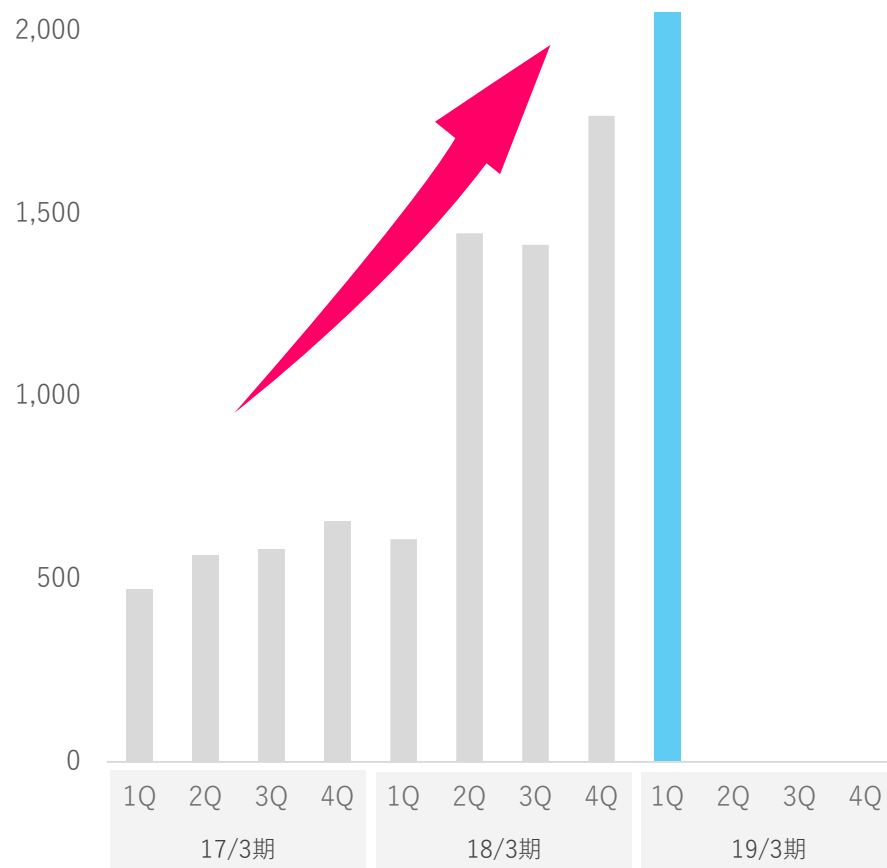
レディスサービス事業：ブランド別トピックス ミュゼプラチナム

株式会社 RVH

◆物販売上推移

引き続き物販売上好調、前年同期比246%で推移

(単位：百万円)



ミュゼコスメ topics

新たに定期購買コースを開始

毎月お届け
送料無料



「薬用ヘアリムーバルクリーム」

VOCE2018年月間ランキング

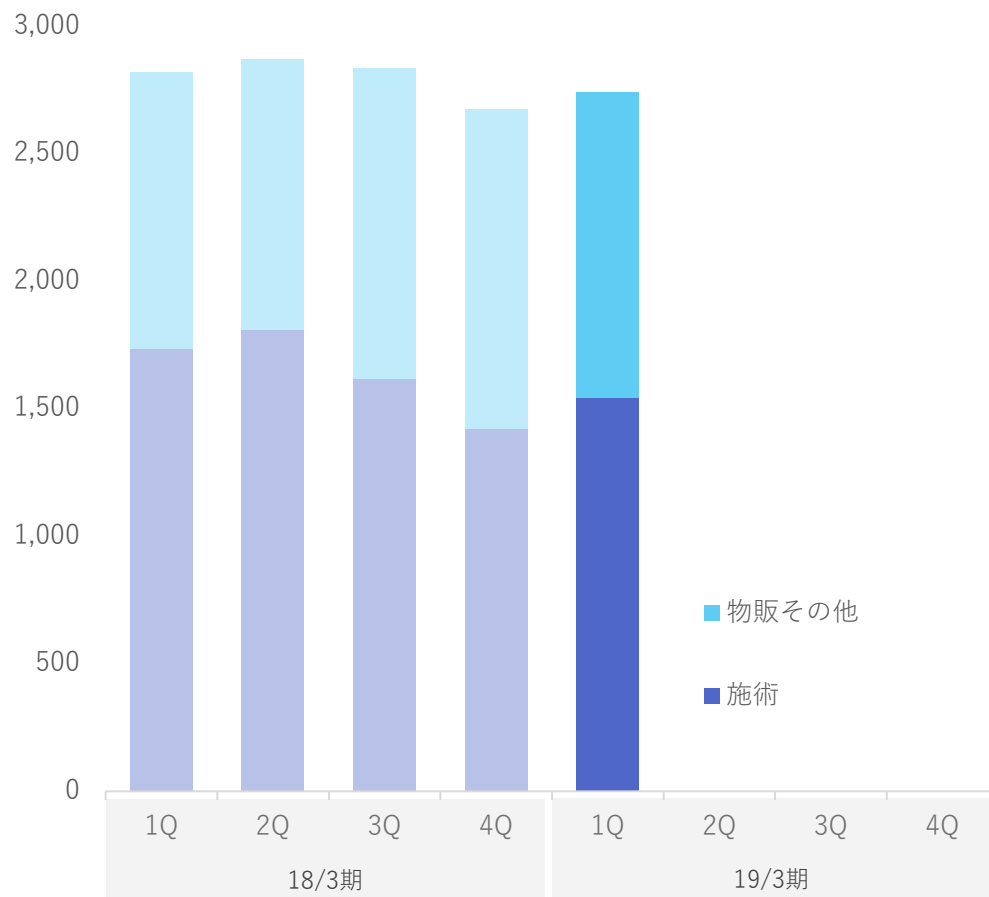
6月期ボディオイル・クリーム部門1位を獲得



◆売上高の内訳及び推移

商品力強化により物販等売上は前年同期比110%で増収、
施術売上高は人材不足により減少も前四半期から改善

(単位：百万円)



新商品ラインナップ



薬用ホワイトシリーズ



GDピュアコンセントレート



エステファクトUVシリーズ



GDウルトラセラム

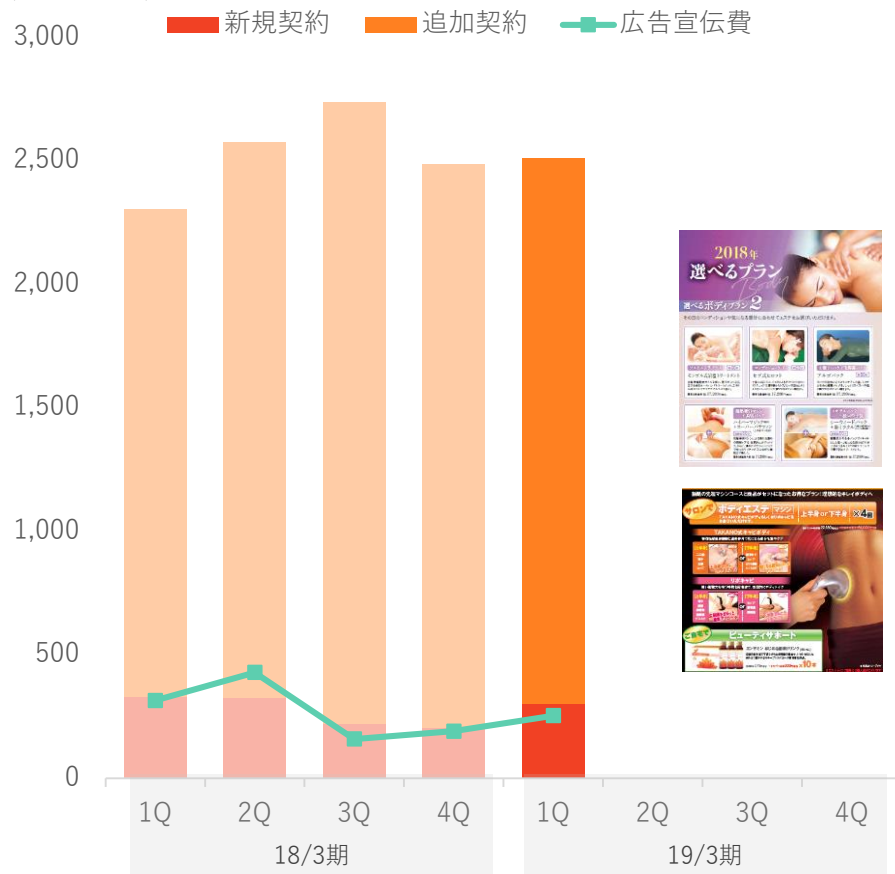
営業利益は△179百万円で推移

- ・ 昨年同様 利益は下期偏重傾向見込み
- ・ 人事施策、コスト削減による損益分岐点の引上げを目指す
- ・ 前年度下期より美容機器導入を強化
→新入社員の技術習得により生産性向上を目指す

◆契約獲得高及び広告宣伝費の推移

夏季のボディエステプラン等により
前年同期比109%で堅調に推移

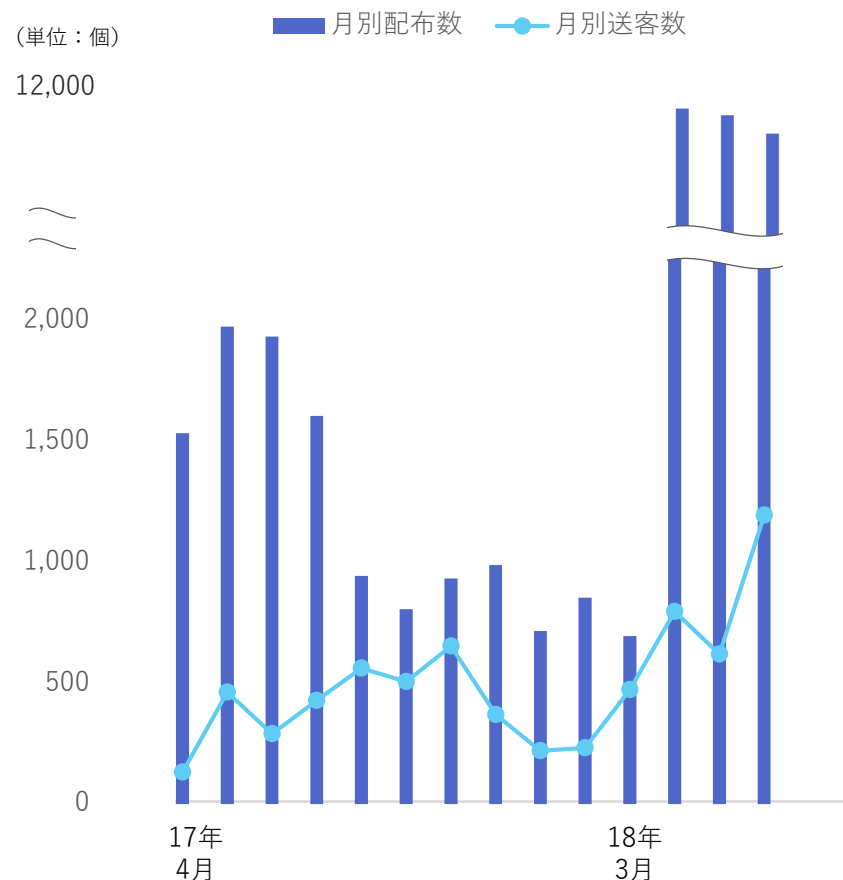
(単位：百万円)



◆グループ会社からの送客推移

エステチケット販売強化により送客数増加
→グループ顧客向けメニュー等の施策検討
更なる送客増を目指す

(単位：個)



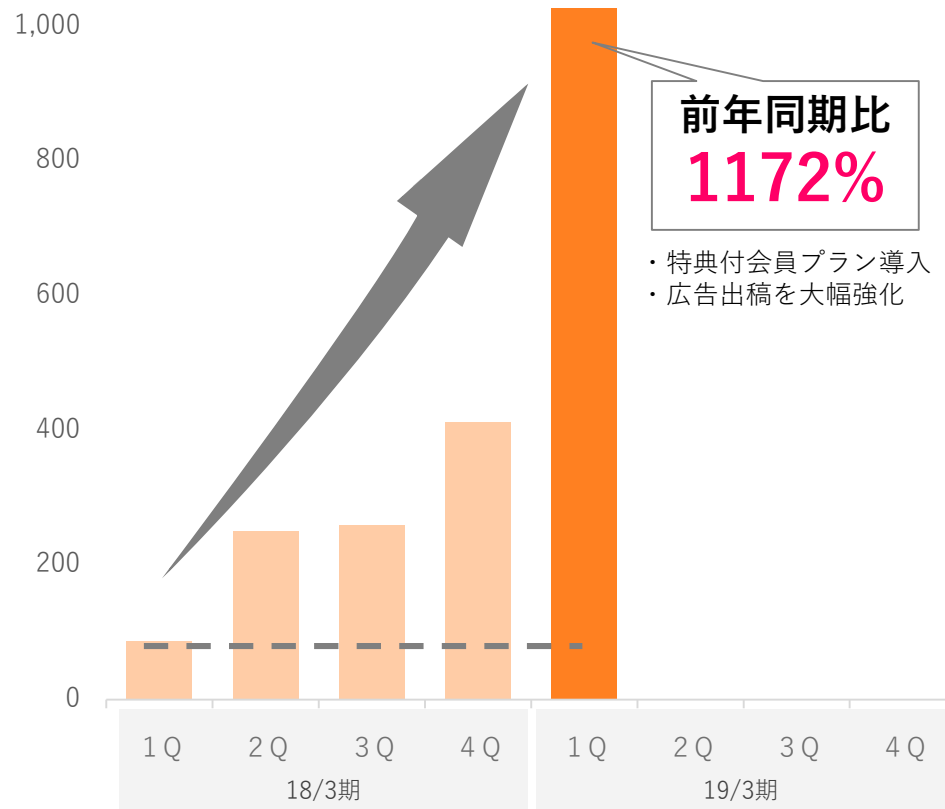
レディスサービス事業：ブランド別トピックス कोरो

◆ 契約獲得高及び売上高の推移

いずれも前期投資効果及びキャンペーン施策により大幅に伸長し、成長基調で推移

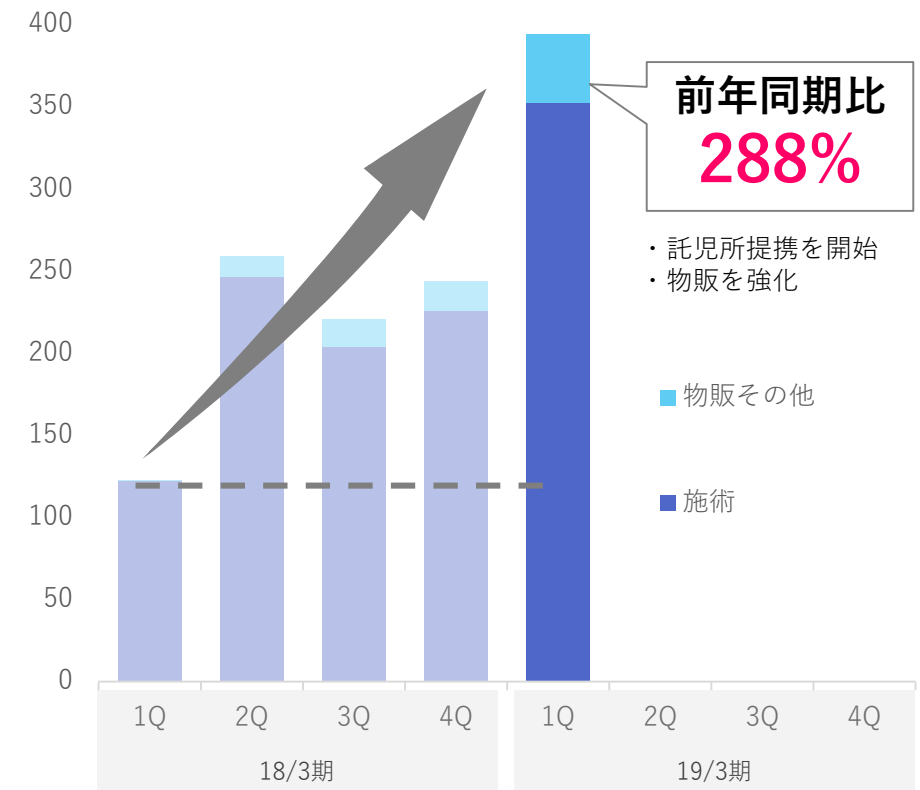
契約獲得高の推移

(単位：百万円)



売上高の推移

(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 コロリー

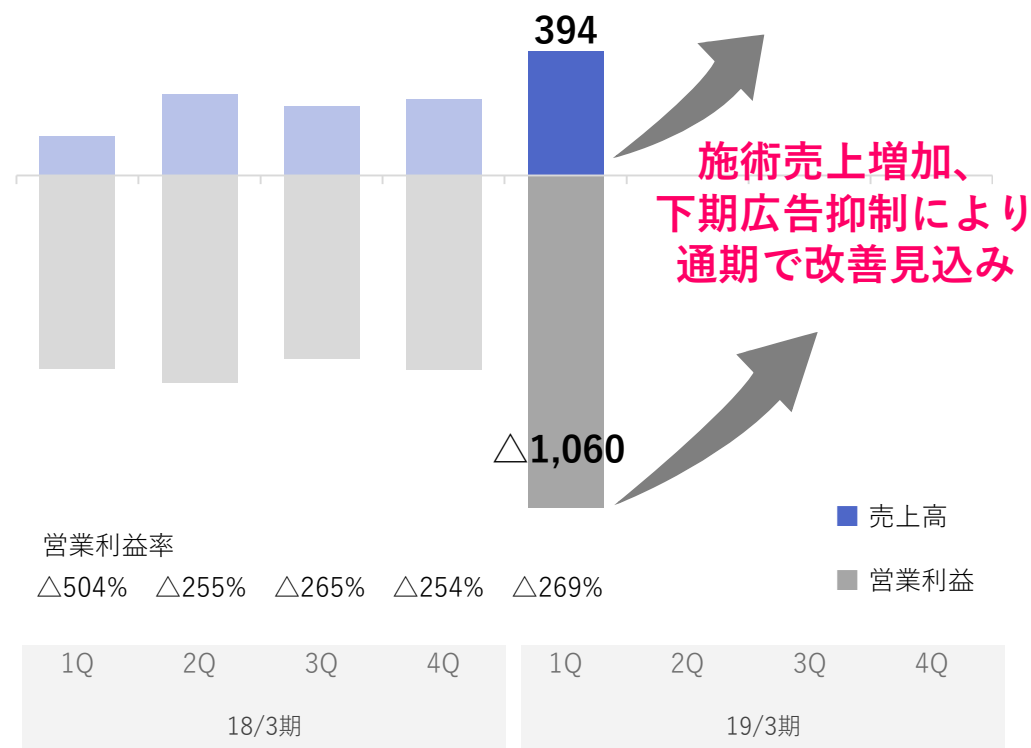
今後の安定的な契約獲得と更なる認知拡大を目指し、広告出稿を上期に集中
→下期に向けて出稿ボリュームを調整し、通期収益率は大幅改善見込み

新CM/CM連動広告、他企業提携ほか
各種媒体での積極的広告宣伝を実施



売上高及び営業利益の推移

上期に広告投資を集中し一時的に販管費増加



施術売上増加、
下期広告抑制により
通期で改善見込み

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

業界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前期末に子会社化、当期1Qより業績寄与



不採算店舗の撤退、コスト構造の見直し等は概ね完了
→収益の大幅改善により当期売上利益貢献を見込む

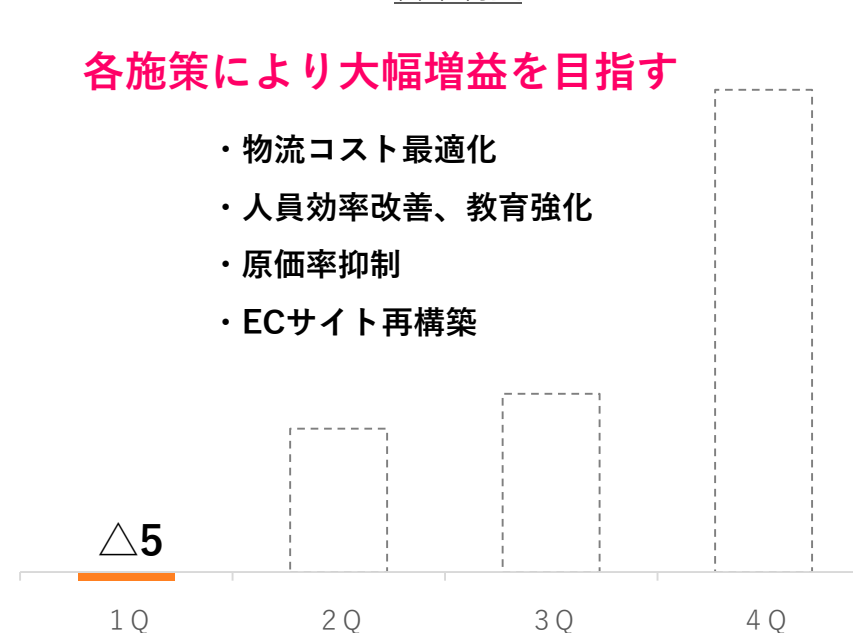
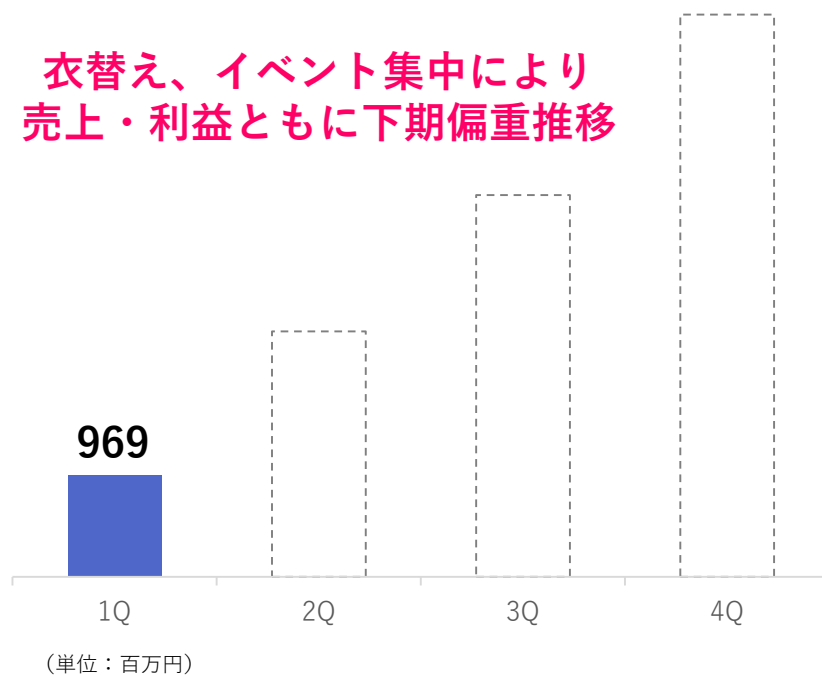
売上高

営業利益

衣替え、イベント集中により
売上・利益ともに下期偏重推移

各施策により大幅増益を目指す

- ・物流コスト最適化
- ・人員効率改善、教育強化
- ・原価率抑制
- ・ECサイト再構築



※累計期間で表示

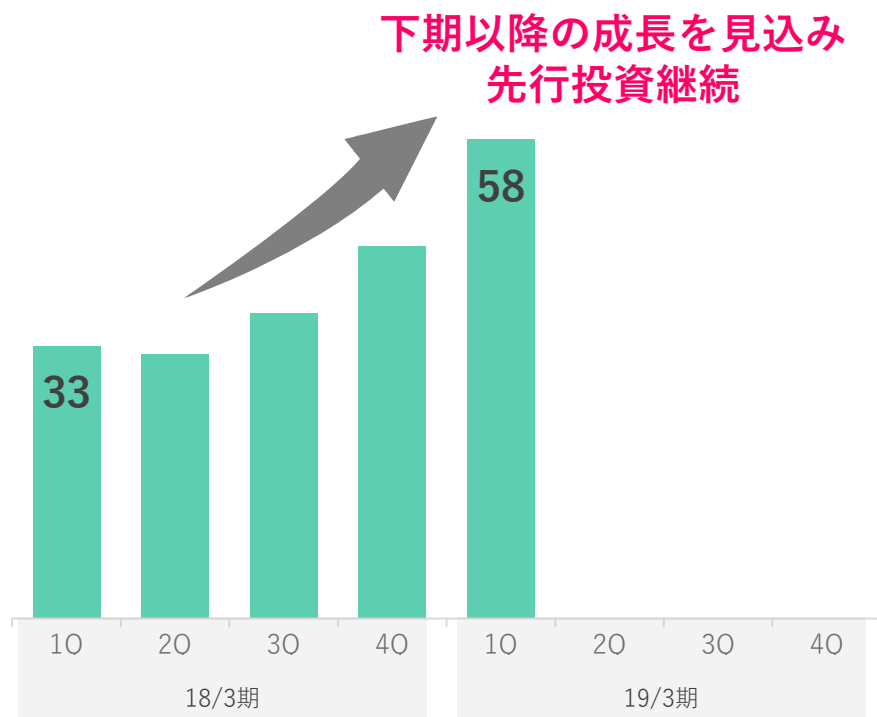
レディスサービス事業：ブランド別トピックス マキア



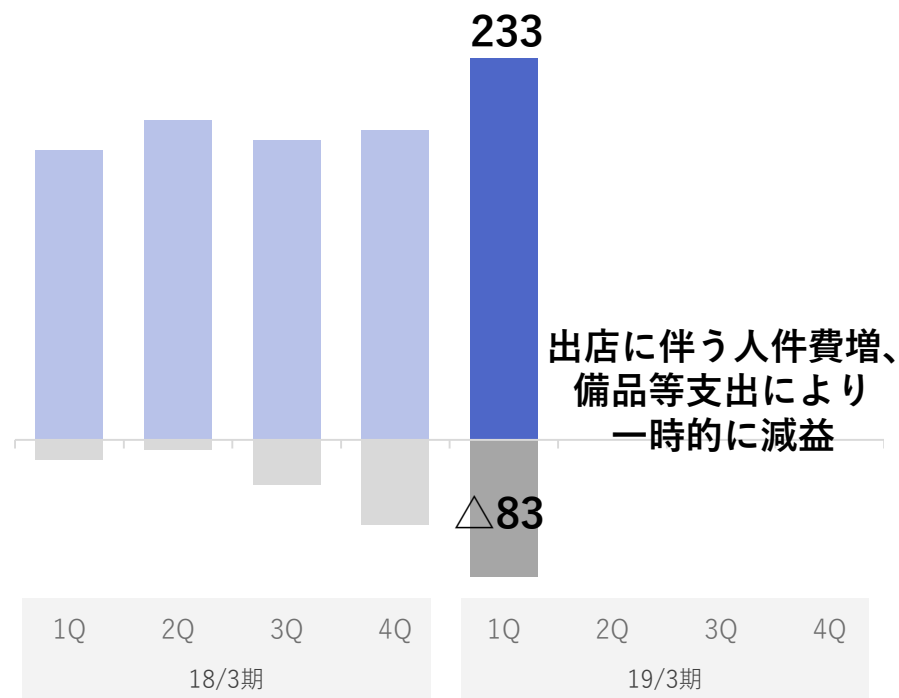
スピーディでコストパフォーマンスの高い
まつげエクステ専門サロン「マキア」

今期以降の収益力向上に向けて積極的な新規出店を実施

店舗数の推移








売上高及び営業利益の推移



レディスサービス事業：ブランド別出退店実績

ミュゼプラチナムは統廃合フェーズから出店フェーズに切り替え
マキアは収益力向上のため新規出店強化、たかの友梨は統廃合施策を継続

(単位：店舗)

ブランド	18/3期 期末	19/3期 1Q	出店	退店	増減
 美容脱毛サロン ミュゼプラチナム	170	173	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	91	90	0	△1	△1
 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	45	58	13	0	13
 レディスフォーマルウェア ラブリークィーン(※)	465	453	1	△13	△12
合計	831	834	17	△14	3

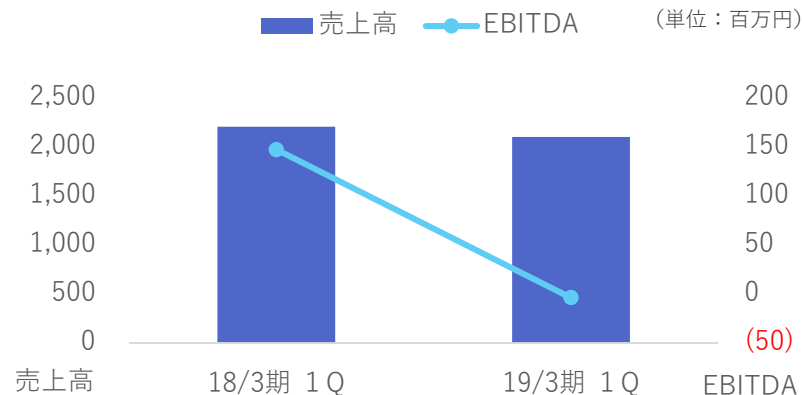
(※) GMS等ブランド取扱店舗を含む

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による外部顧客獲得が伸長
- ・引き続きレディスサービス事業の広告案件を実施
- ・広告代理店部門における過払金広告案件縮小

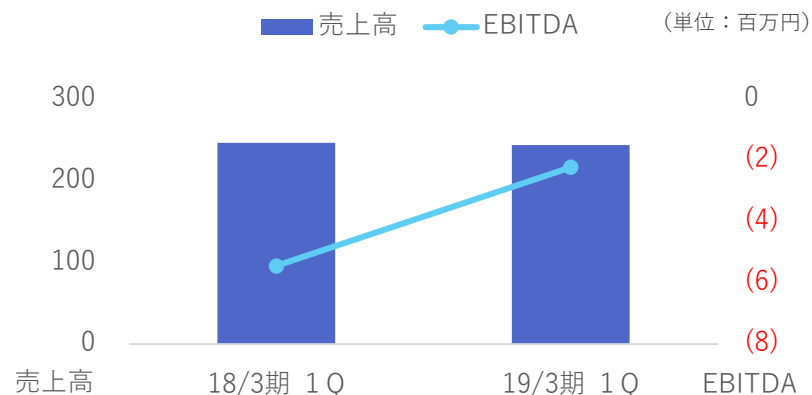
→セグメント売上高は前年同期と同水準で推移
 →貸倒引当金繰入額150百万円計上により
 前年同期比減益



システム開発事業

◆トピックス

- ・例年同様 下期偏重傾向の収益推移を見込む
- ・外部受注案件の獲得が好調推移
- ・SE等への外注費削減、内製化により赤字縮小
- ・外部受注と並行し、引き続き
 グループ内システム開発の内製化に取り組む



3. 2019年3月期 通期連結業績予想

レディスサービス事業の投資分野成長により上期に集中投資

→ 上期は一時的に減益推移見込み

→ **前期からの投資効果及び下期投資ボリューム調整により
通期予算達成を見込む**

(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	58,300	5,294	110.0%
営業利益	737	2,140	1,402	290.2%
経常利益	912	2,130	1,217	233.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	317	760	442	239.0%

- ・ 前期投資効果によりコロリー契約高、売上高大幅伸長
→ 今後の安定的な契約獲得と更なる認知拡大を目指し、
上期に広告出稿を集中
**一時的に販管費増加も下期売上増、
広告出稿量調整により通期計画達成見込み**
- ・ ミュゼプラチナム物販拡大による増収
→ **ブランド営業利益は2Q以降も好調推移見込み**
- ・ エステティック部門は人事施策及びコスト削減による
利益改善を目指す
- ・ 連結開始の「ラブリークィーン」が売上寄与
→ **下期偏重想定で1Qはほぼ予算通り推移、
構造改革の達成により利益貢献見込み**

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。

