

2019年3月期 第2四半期 決算補足説明資料

株式会社RVH

2018年11月14日



1.	2019年3月期 第2四半期連結業績ハイライト	P.2
2.	2019年3月期 第2四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2四半期実績	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2四半期実績	P.22

1. 2019年3月期 第2四半期 連結業績ハイライト

2019年3月期 第2四半期連結損益の状況

(単位：百万円)

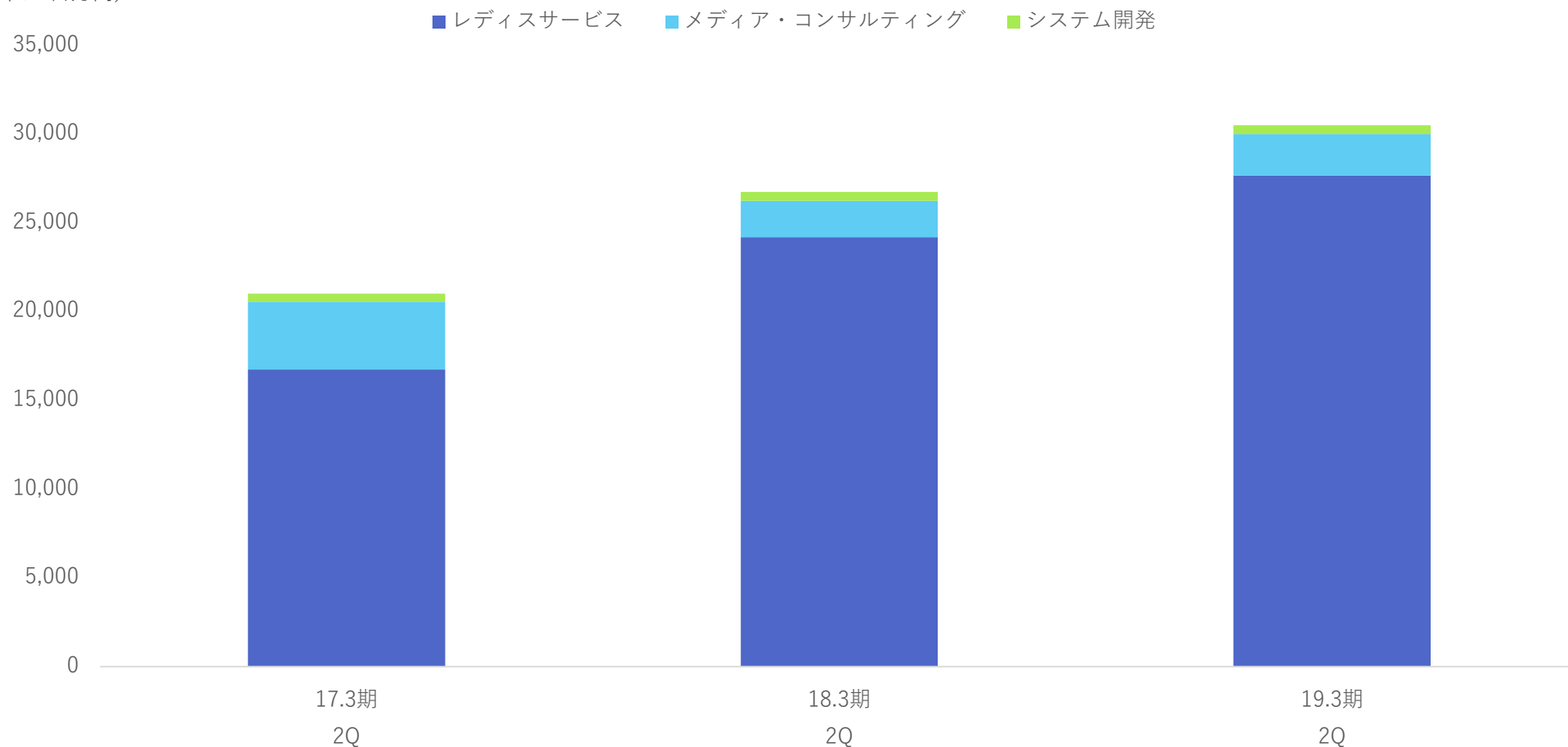
科目／期別	2018/3期 2Q実績	2019/3期 2Q実績	増減	主な増減要因
売上高	26,734	30,487	3,752	ミュゼプラチナムブランド、コロリーブランド増収 期首よりアパレル部門「ラブリークィーン」寄与
E B I T D A	1,999	674	△1,325	営業利益+のれん償却費895百万円 + 減価償却費644百万円
営業利益	360	△865	△1,226	広告出稿集中に伴う販管費増
経常利益	436	△816	△1,253	
法人税等合計	643	327	△315	法人税等調整額196百万円 ※以下参照
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△262	△1,606	△1,344	貸倒引当金(特別損失)405百万円の計上

※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により期首よりアパレル部門追加、 ミューゼ物販・コロリー施術及び物販好調により増収

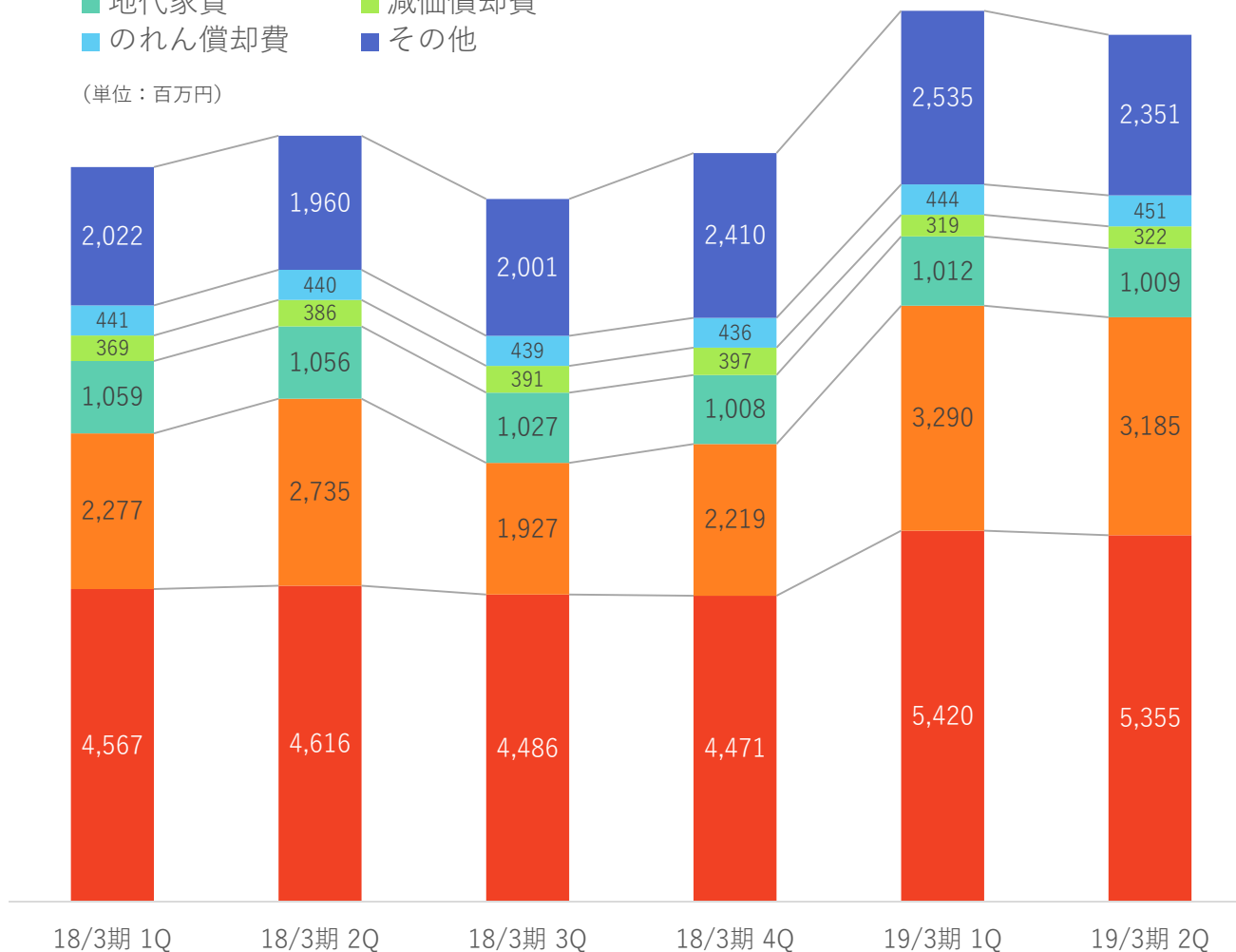
(単位：百万円)



主要販売費及び一般管理費の推移



(単位：百万円)



【主な増減要因】

人件費

- ・ 期首グループ会社追加 (↑)
- ・ 物販増によるインセンティブ増 (↑)

広告宣伝費

- ・ 美容脱毛部門の広告出稿強化 (↑)

地代家賃

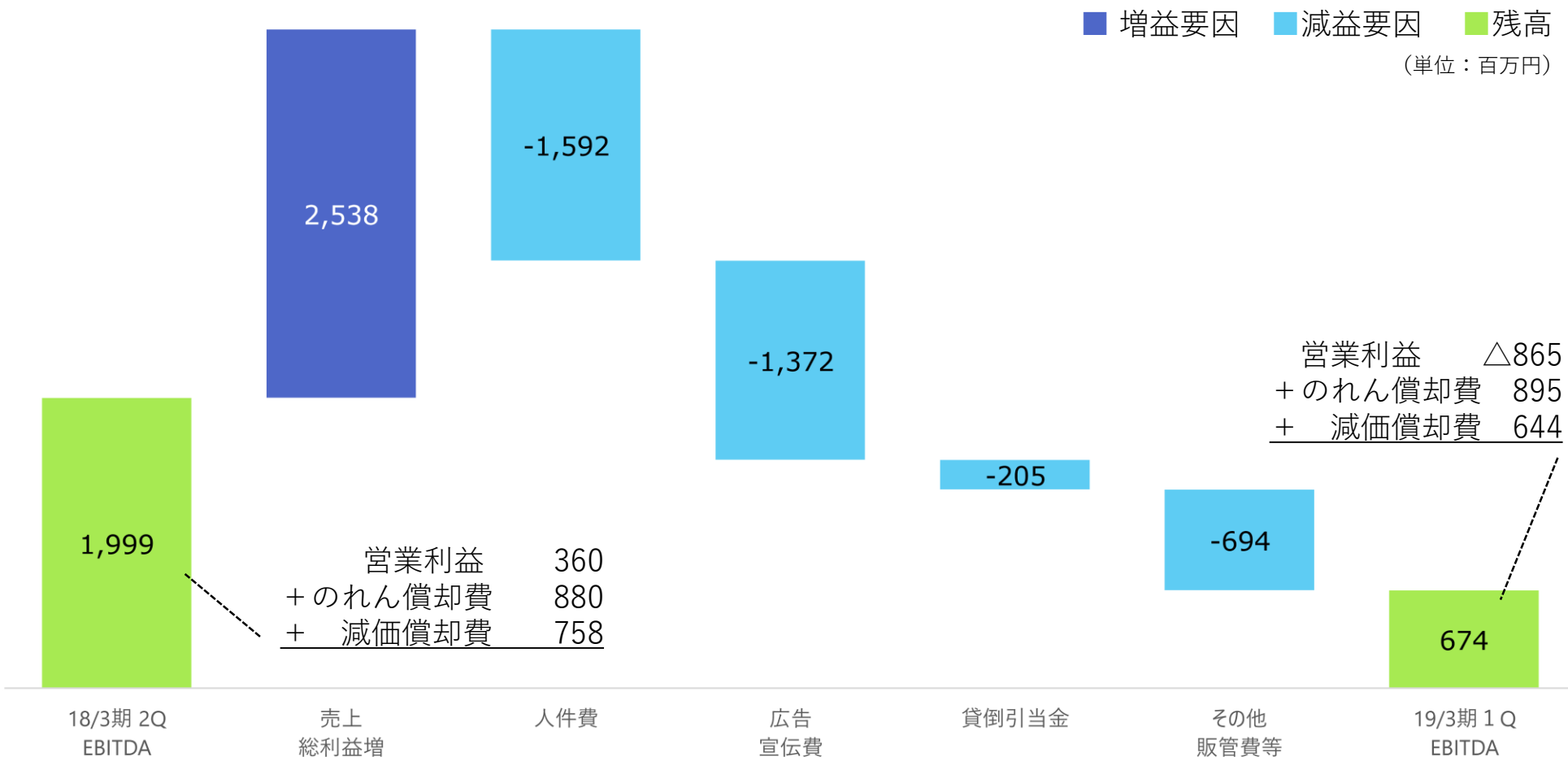
- ・ ミュゼ、たかの友梨ブランド店舗数減少 (↓)

その他

- ・ 期首グループ会社追加 (↑)

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、グループ会社追加により前年同期比で販管費増加



美容脱毛部門における自社ローン取扱増加により売掛債権残高が増加

(単位：百万円)

	18/3期 2 Q	19/3期 2 Q
営業キャッシュフロー	3,839	△2,867
税金等調整前四半期純利益	381	△1,278
減価償却費	758	644
のれん償却費	880	895
売掛債権の増減 (△は増加)	△436	△3,685
前受金の増減	6,159	2,934
事業譲受対価見直しに伴う債権債務の増減 (△は増加)	△4,488	△1,795
投資キャッシュフロー	△284	95
定期預金の増加	△38	835
固定資産の取得による支出	△735	△665
財務キャッシュフロー	△857	7
現金及び現金同等物の増減額	2,698	△2,764
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	5,617	1,616

2019年3月期 第2四半期連結貸借対照表の推移

美容サービス契約獲得により売掛金及び前受金が増加
美容脱毛部門における自社ローン取扱増加により現預金は一時減少

(単位：百万円)

	2018/3期 期末	2019/3期 2Q末	増減	主な増減要因
流動資産	29,052	30,539	1,487	
現金及び預金	5,531	1,931	△3,600	通常支出 美容サービスでの自社ローン取扱の増加
売掛金	11,973	15,658	3,685	美容サービス契約獲得の増加
商品及び製品	2,353	2,758	404	物品売上増加に伴う在庫増加
固定資産	50,212	50,342	129	
流動負債	50,702	53,880	3,177	
未払金	3,076	3,758	682	広告出稿強化による仕入債務増加
前受金	39,379	42,313	2,934	美容サービス契約獲得の増加
固定負債	16,336	16,358	22	
純資産	12,225	10,642	△1,583	親会社株主に帰属する四半期純損失の計上
総資産	79,264	80,881	1,617	

2. 2019年3月期 第2四半期 セグメント別実績

セグメント別損益の状況

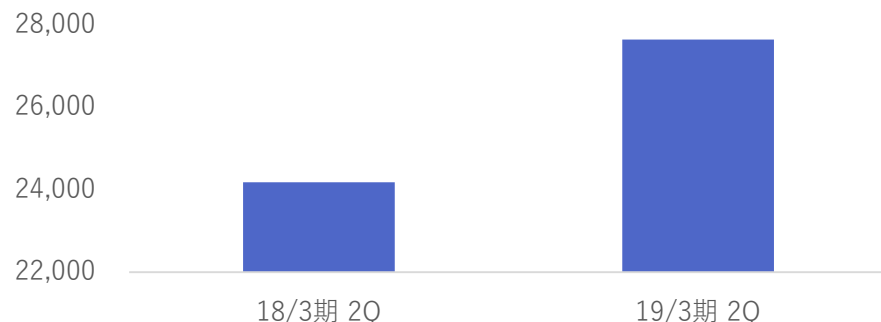
レディスサービス事業は年間広告出稿量を上期に集中させ前年同期比減益
メディア・コンサルティング事業は貸倒引当金繰入額の計上等により減益

(単位：百万円)

科目／期別	2018/3期 2Q実績	2019/3期 2Q実績	対前年同期 増減	対比 (%)
売上高	26,734	30,487	3,752	114.0
レディスサービス事業	24,191	27,669	3,477	114.3
メディア・コンサルティング事業	4,309	4,076	△233	94.5
システム開発事業	516	518	2	100.4
(連結調整等)	△2,283	△1,776	506	—
EBITDA	1,999	674	△1,325	33.7
レディスサービス事業	1,780	579	△1,200	32.5
メディア・コンサルティング事業	187	46	△141	24.7
システム開発事業	10	2	△7	31.7
(連結調整等)	21	45	24	—
セグメント損益	360	△865	△1,226	—

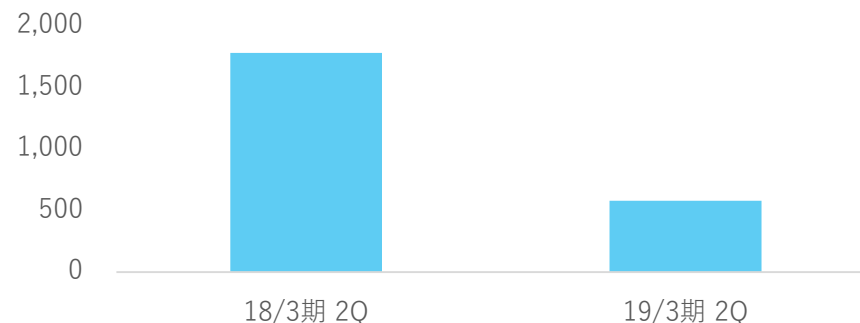
(単位：百万円)

売上高



(単位：百万円)

EBITDA



◆売上高 前年同期比 114.3%

ブランド別前年同期比：

ミュゼプラチナム 102%、たかの友梨 95%、コロリー 294%、マキア 148%

ミュゼ、たかの友梨は施術売上は前年同期比減も、物品売上が好調
 コロリーは施術売上・物品売上ともに好調、マキア出店強化により売上増
 アパレル部門として株式会社ラブリーティーンの業績が期首より寄与

◆セグメントEBITDA 前年同期比 32.5%

美容脱毛部門における広告出稿強化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

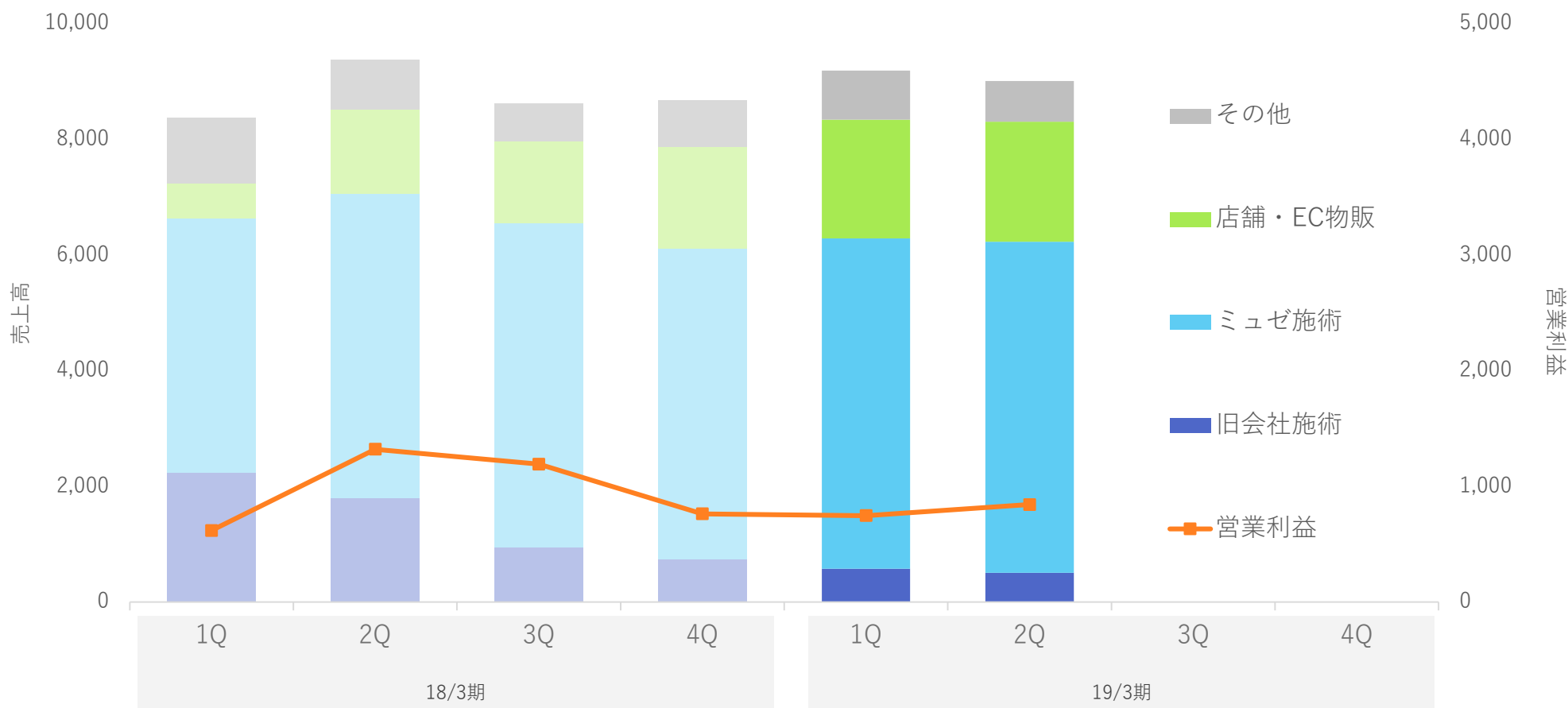
◆売上高の内訳及び推移

施術売上は前年同期比91%、一方、物販売上が前年同期比202%で好調推移

一方、会員制度定着によりその他売上は前年同期比減 営業利益は同82%で推移

(単位：百万円)

(単位：百万円)

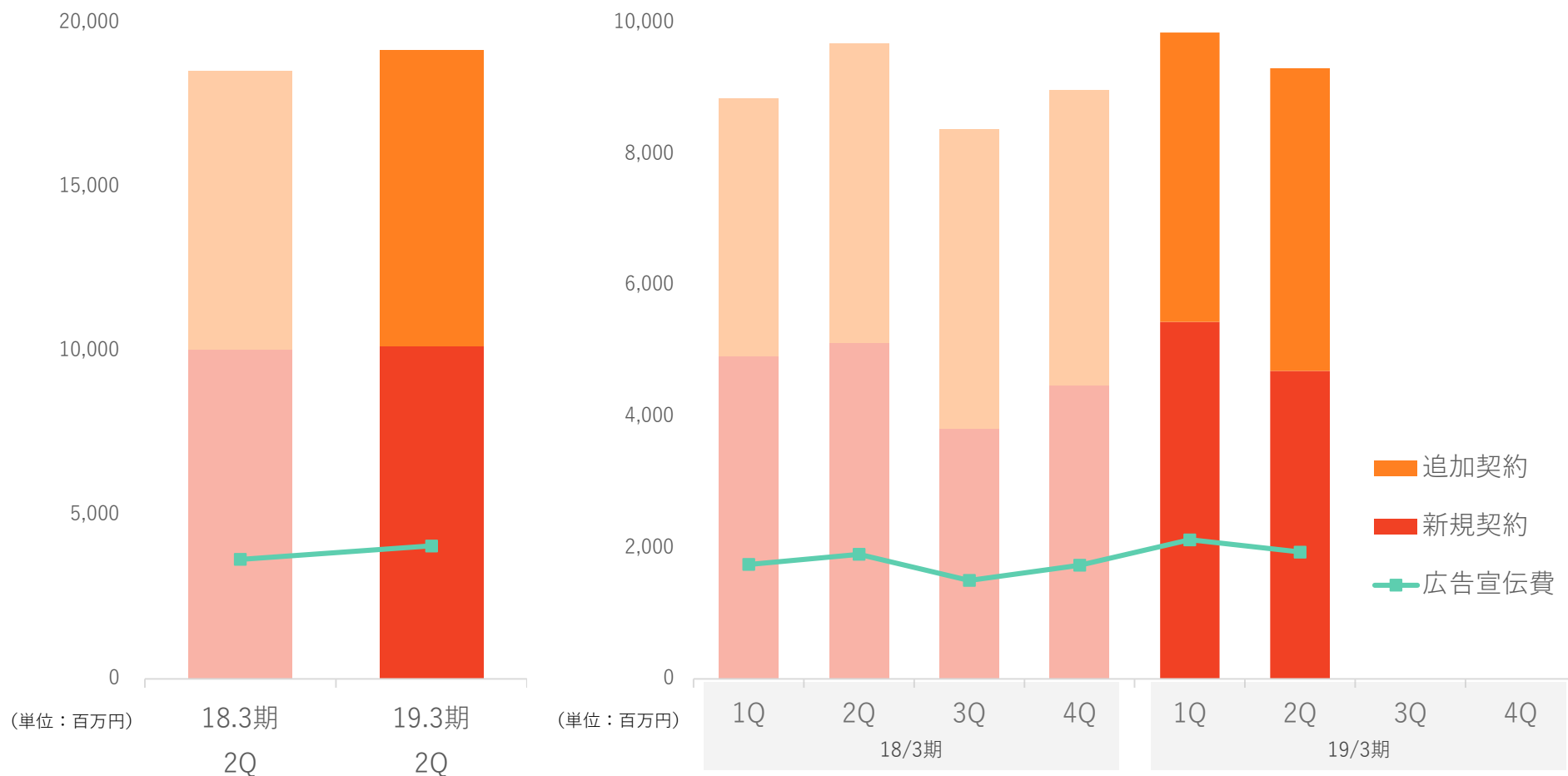


レディスサービス事業：ブランド別トピックス

ミュゼプラチナム

◆ 契約獲得高の推移

2Q単体は自然災害等により一時減少も、累計で前年同期比から着実に伸長

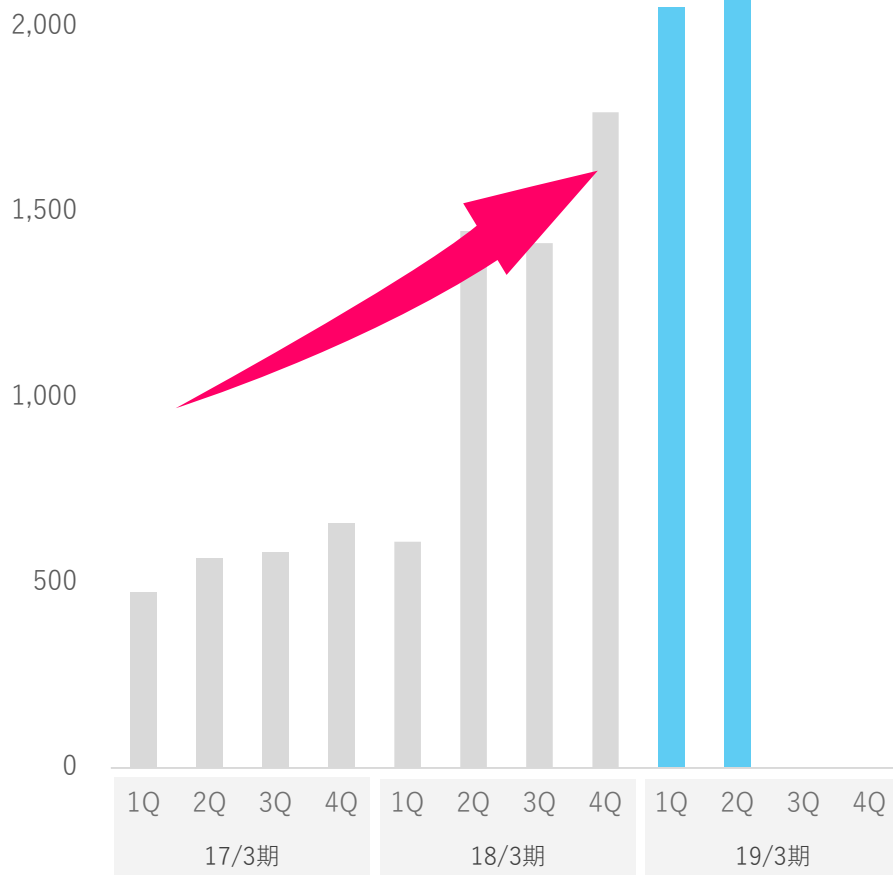


レディスサービス事業：ブランド別トピックス ミュゼプラチナム

◆物販売上推移

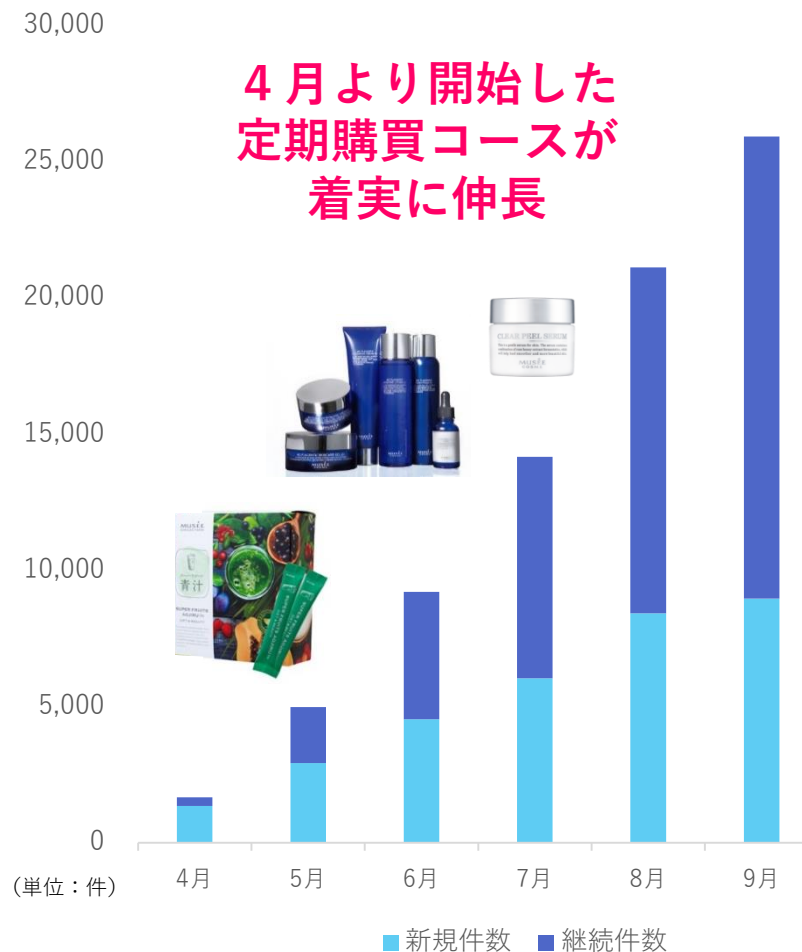
引き続き物販売上好調、前年同期比246%で推移

(単位：百万円)



コスメ定期コース推移

4月より開始した
定期購買コースが
着実に伸長



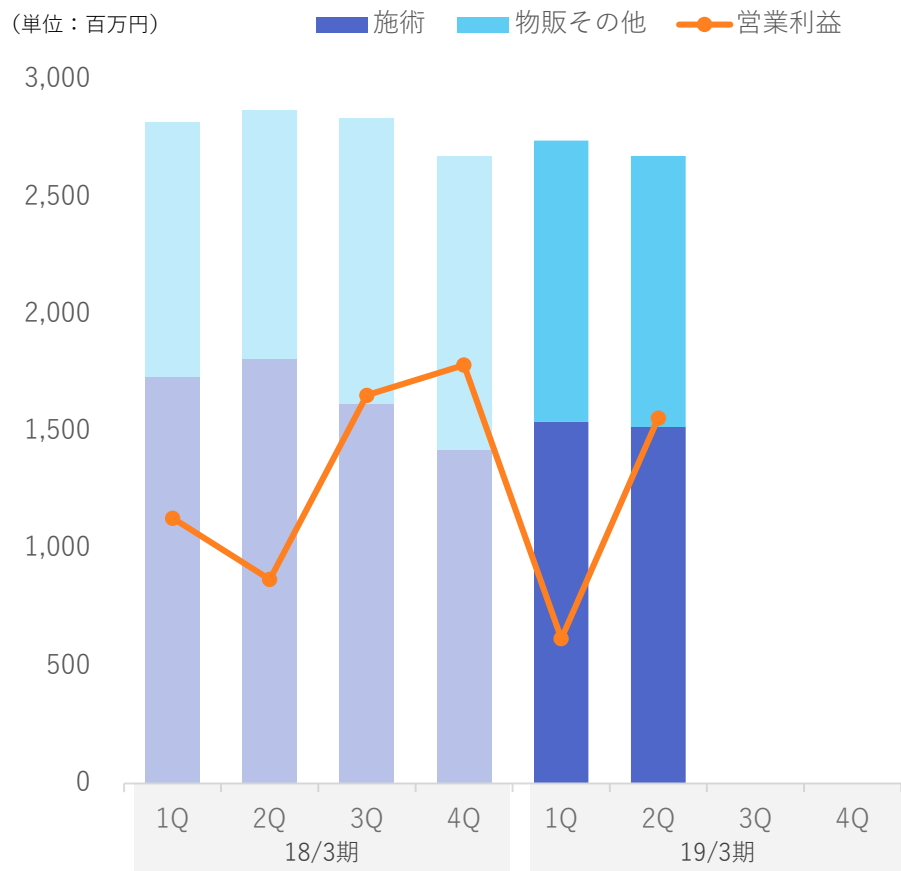
レディスサービス事業：ブランド別トピックス

株式会社 RVH

たかの友梨ビューティクリニック

◆売上高の内訳及び推移

施術売上高は人材不足により減少も
物販等売上は前年同期比109%で堅調推移
コスト削減によりブランド利益改善

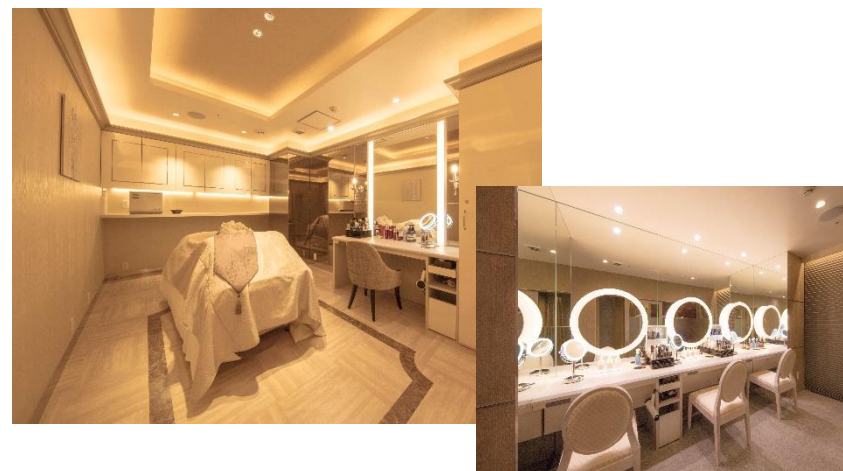


主な取り組み等

前年度に引き続き店舗統廃合を実施
2店舗閉鎖、1店舗移転リニューアル
→ 2Q末店舗数は88店舗（前年同期末91店舗）

商品管理徹底による原価抑制
広告宣伝費等のコスト削減実施
→ 営業利益は前年同期及び全四半期から改善
2Q累計△164百万円で推移

2018年8月 新宿本店リニューアルオープン

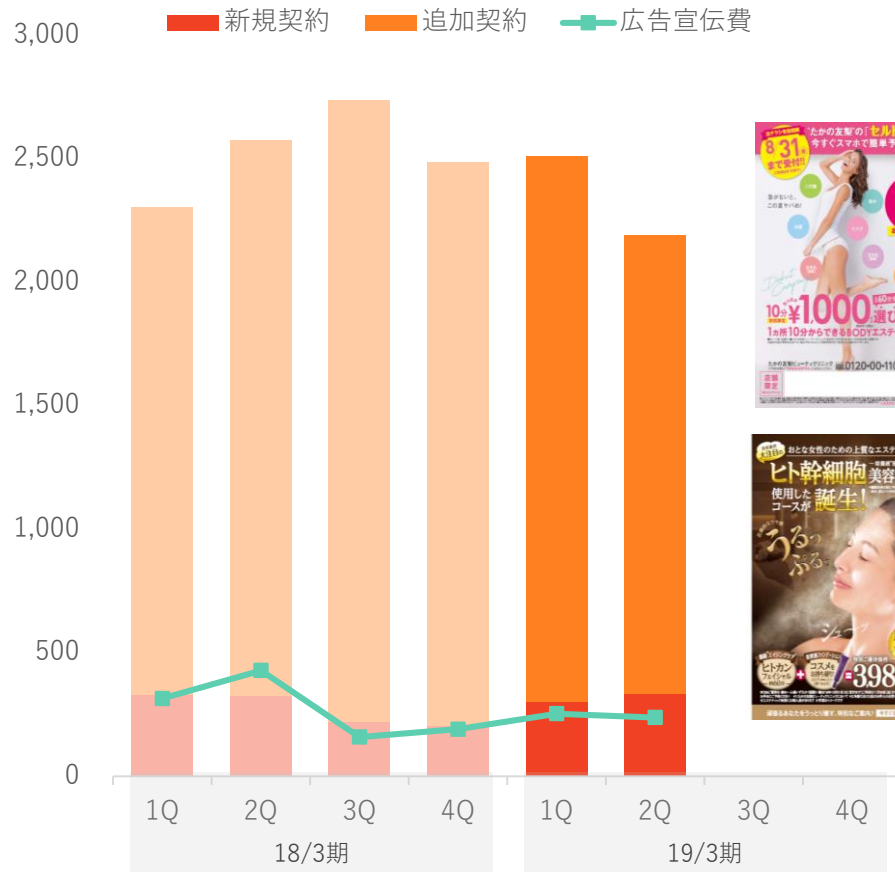


たかの友梨ビューティクリニック

◆契約獲得高及び広告宣伝費の推移

契約獲得は前年同期比で減少したものの
広告効率が向上

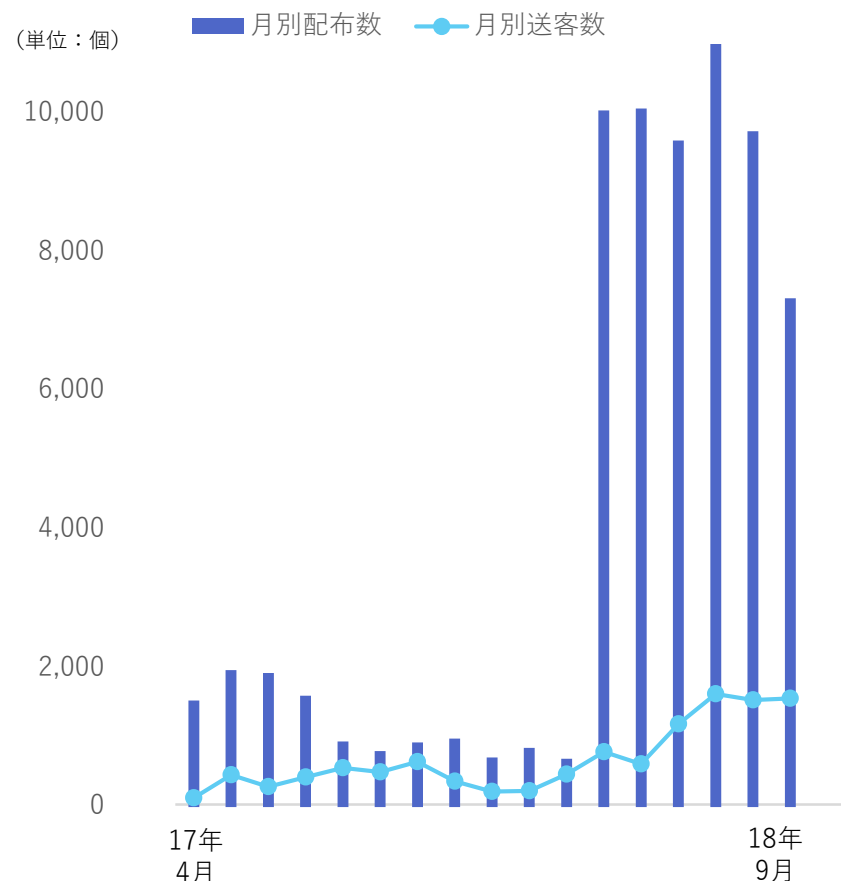
(単位：百万円)



◆グループ会社からの送客推移

美容脱毛顧客へのたかの友梨エステチケット
配布・販売強化により送客数伸長

(単位：個)

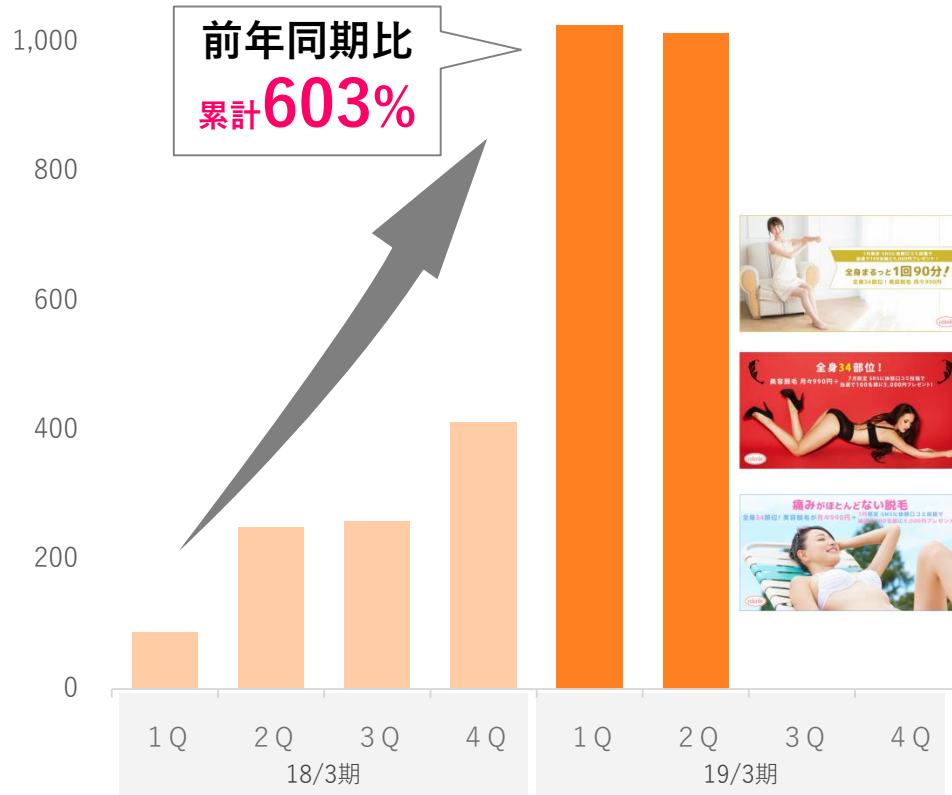


レディスサービス事業：ブランド別トピックス कोरोリー

- ◆ 契約獲得高及び売上高の推移
 - 積極的な広告出稿により契約獲得は好調推移
 - 売上高も有料会員制度導入、物販施策により大幅に伸長

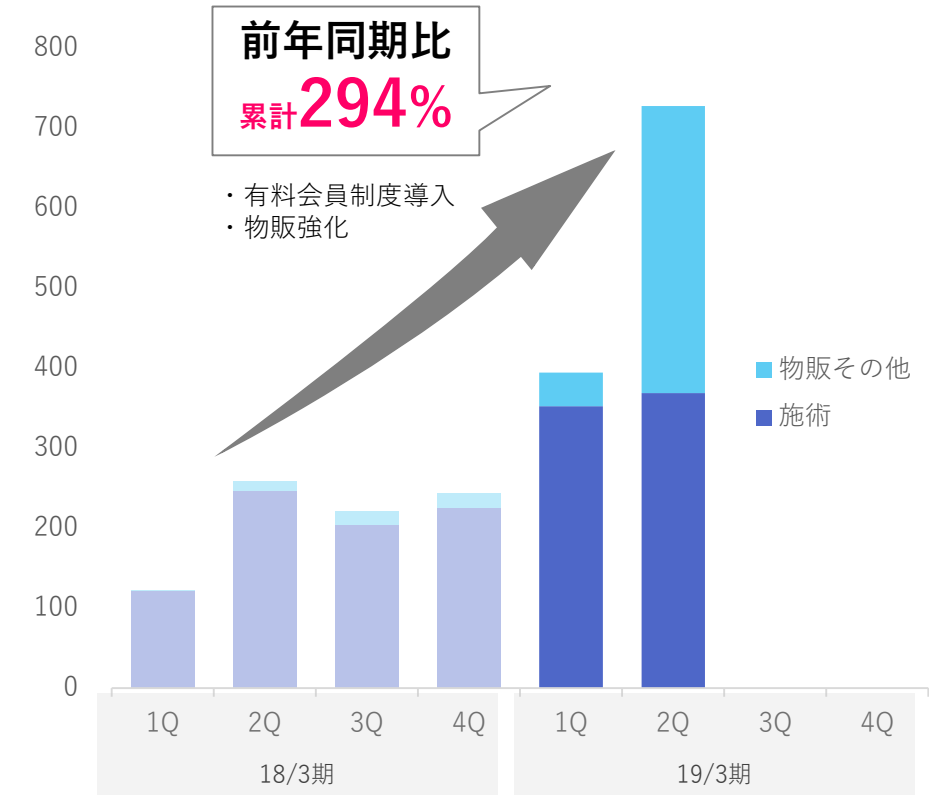
契約獲得高の推移

(単位：百万円)



売上高の推移

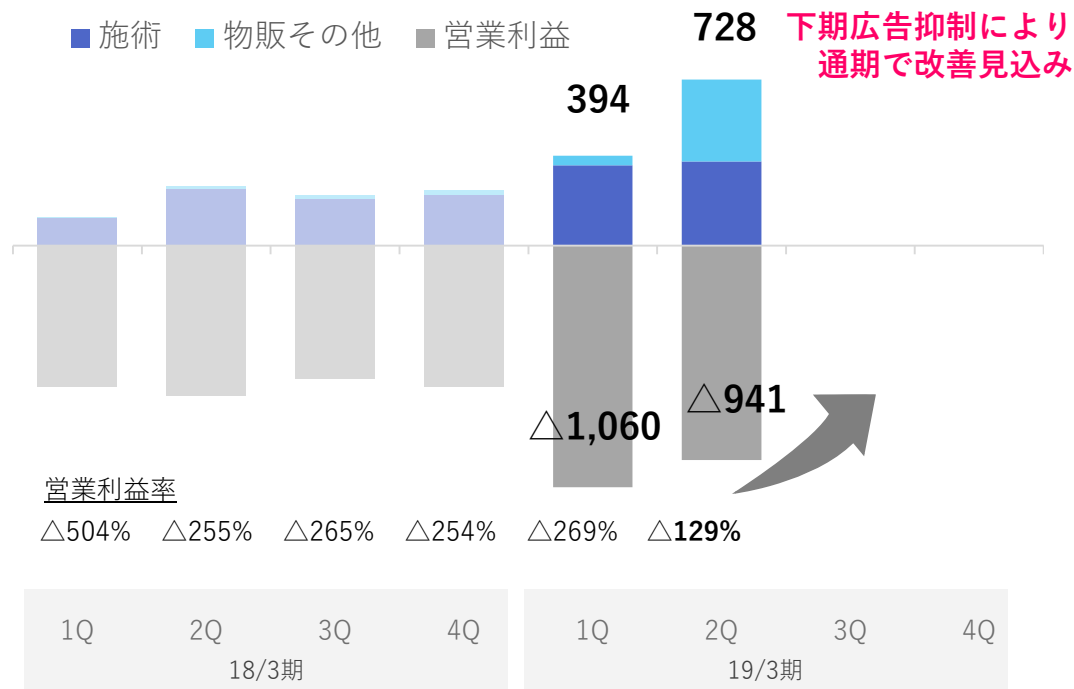
(単位：百万円)



レディスサービス事業：ブランド別トピックス コロリー

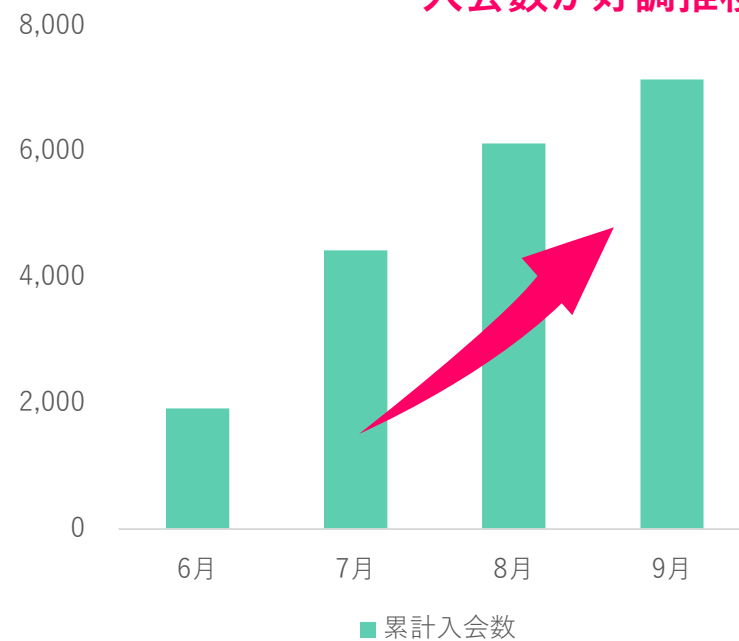
引き続き広告宣伝投資を実施 → 下期に向けて出稿ボリュームを調整予定
美容脱毛コースと併せた物販、
有料会員制度導入（ゴールド会員）が順調推移し営業利益率改善

売上高及び営業利益の推移



◆6月より特典付き有料会員制度を導入
優先予約、グループブランド割引、
コスメ・フェイシャル等の会員特典を付加

→ 入会数が好調推移



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

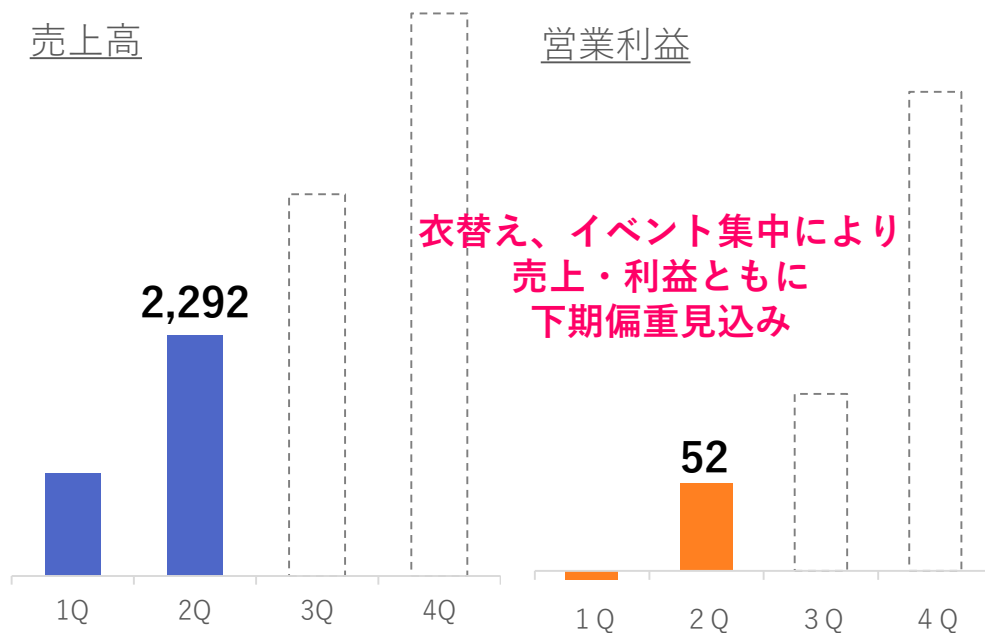
取扱店舗開拓のための営業活動の強化、ECサイト再構築を実施 レディスビジネスウェア新ブランド「ES by soshe」リリース

◆売上高及び営業利益の推移

売上高はほぼ予算通りで推移

営業利益は自然災害の影響により予算をやや下回り推移

(単位：百万円)



新ブランドリリース



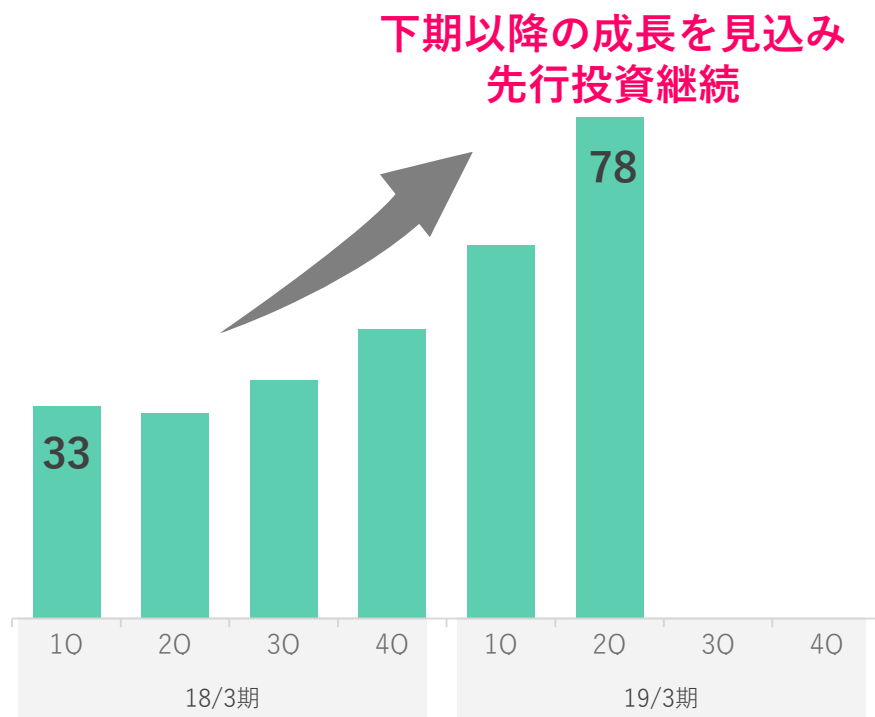
ES by soshe

レディスサービス事業：ブランド別トピックス マキア

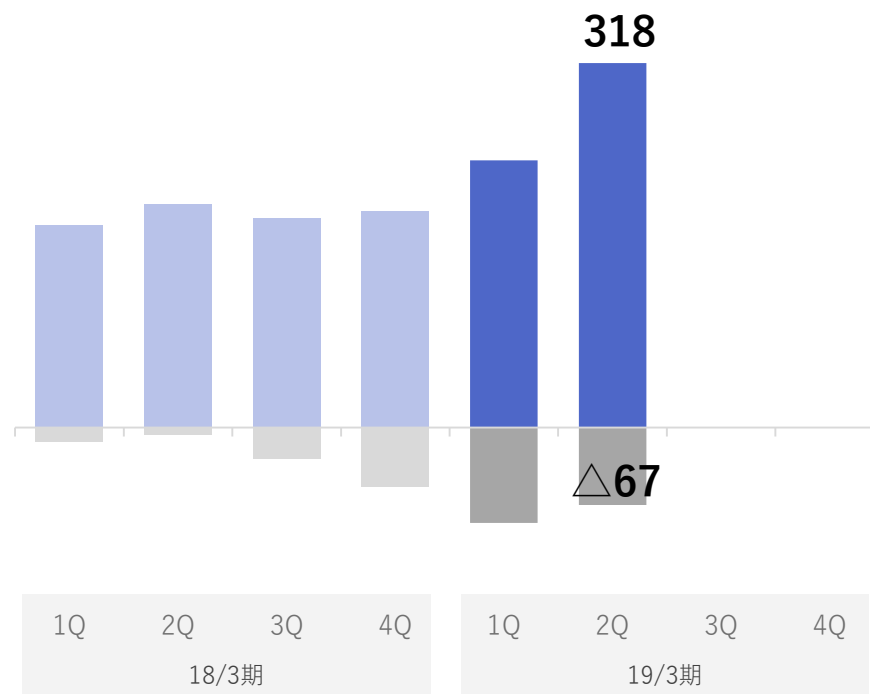
引き続き出店強化、2Qで20店舗オープン
売上高は累計で前年同期比148%で推移
新規出店に伴う一時費用発生も、営業利益率が改善



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出店フェーズに切り替え、2Qで全都道府県出店達成
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	19/3期 1Q	19/3期 2Q	出店	退店	増減
 美容脱毛サロン ミュゼプラチナム	173	174	2	△1	1
 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	90	88	0	△2	△2
 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	58	78	20	0	20
 レディスフォーマルウェア ラブリークィーン(※)	453	443	1	△11	△10
合計	834	843	23	△14	9

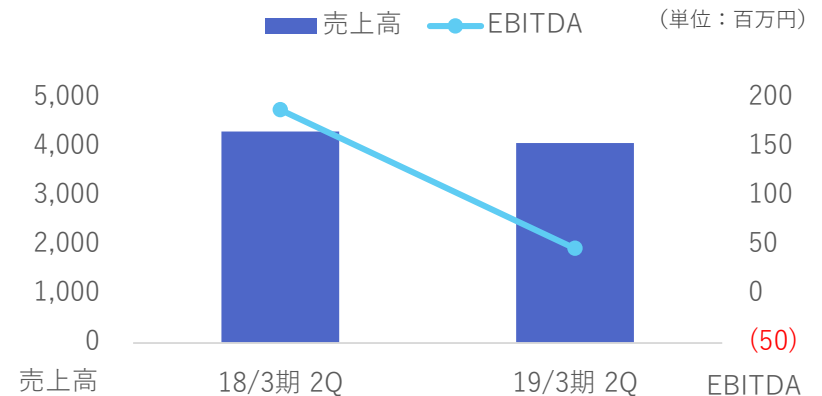
(※) GMS等ブランド取扱店舗を含む

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
- ・グループ内WEB広告サービスは堅調推移
- ・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比と同水準で推移
 →広告代理店部門貸倒引当金繰入額186百万円計上
 セグメント利益は前年同期比減益

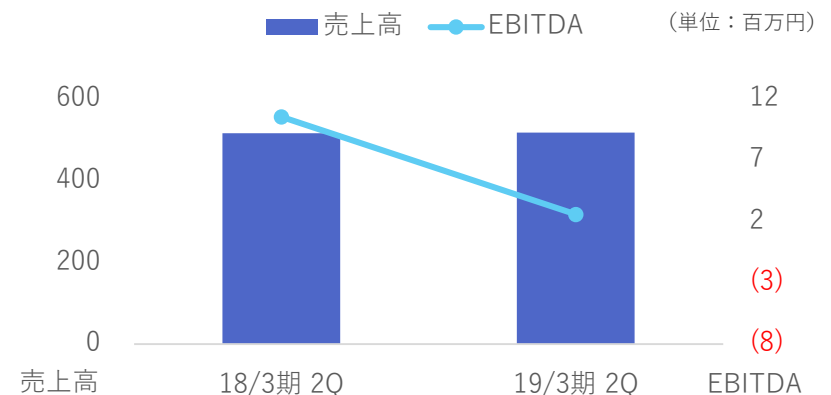


システム開発事業

◆トピックス

- ・例年同様 下期偏重傾向の収益推移を見込む
- ・採用強化による人件費増
- ・FVT-air更改に伴う一時費用増

→セグメント売上高は前年同期比横ばいで推移
 セグメント利益は販管費一時増により減益



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。

