

2017年3月期 決算補足資料

株式会社RVH
平成29年5月25日

1. RVHグループの事業ポートフォリオ	
. RVHグループを構成する3事業	3P
. 2017年3月期業績ハイライト	4P
2. セグメント別実績	
. 美容事業	10P
. メディア・コンサルティング事業	19P
. システム開発事業	24P
3. 外部評価	27P
4. 成長戦略	29P
5. 補足資料	32P

1. RVHグループの事業ポートフォリオ

美容事業

美容脱毛部門：株式会社ミュゼプラチナム



女性専用の美容脱毛サロンの運営、オリジナル化粧品の販売、通販サイトの運営を行っています。

会員数約306万人、日本国内に180店舗のサロンを展開し、高い技術力と接客力により店舗数・売上・顧客満足度ともに業界No.1を獲得しています。

エステティック部門：株式会社不二ビューティ



創業から約40年、美と健康のエステティックサロン、ヘッドスパ、温浴施設等を展開しています。

世界各地の伝承施術や先端技術を取り入れたフェイシャル・ボディエステ等、豊富なオリジナルメニューで真の健康やかさを実現するトータルビューティを提供しています。

メディア・コンサルティング事業



土業向け広告代理店業、土業向け人材派遣
海外サービス等の日本導入に係るコンサルティング
WEBマーケティング、WEBサイト企画制作、クロスメディア制作

システム開発事業



システムエンジニアリング・バックオフィスに係る人材派遣
パソコンデータ消去・リサイクル
組込系システム開発、ソフトウェア開発、パッケージ開発、ハードウェア開発

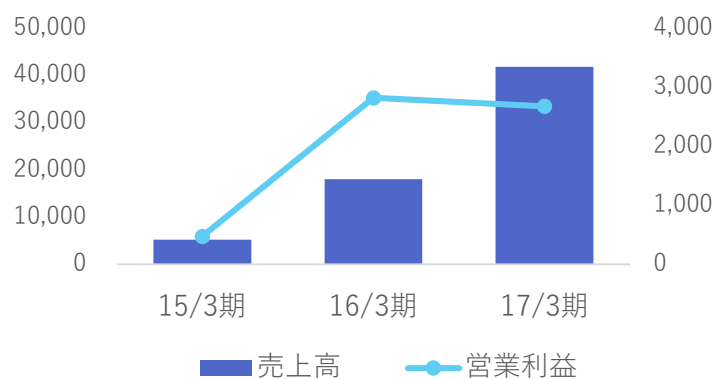
2017年3月期 業績ハイライト： 連結業績

(単位：百万円)

	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	対前年増減率
売上高	5,228	18,069	41,533	129.9%
営業利益	474	2,822	2,628	△6.9%
経常利益	545	2,856	2,796	△2.1%
当期純利益	1,005	2,086	841	△59.7%

(単位：百万円)

(単位：百万円)



【売上高】

美容事業が通期寄与したことにより増収。

【営業利益】

美容事業が通期寄与したものの、今後の収益拡大に向けた先行投資としてGBグループへの支援に係る人件費、地代家賃が下期以降増加したこと、美容事業に係る広告宣伝費、のれん償却費が増加したことにより減益。

【当期純利益】

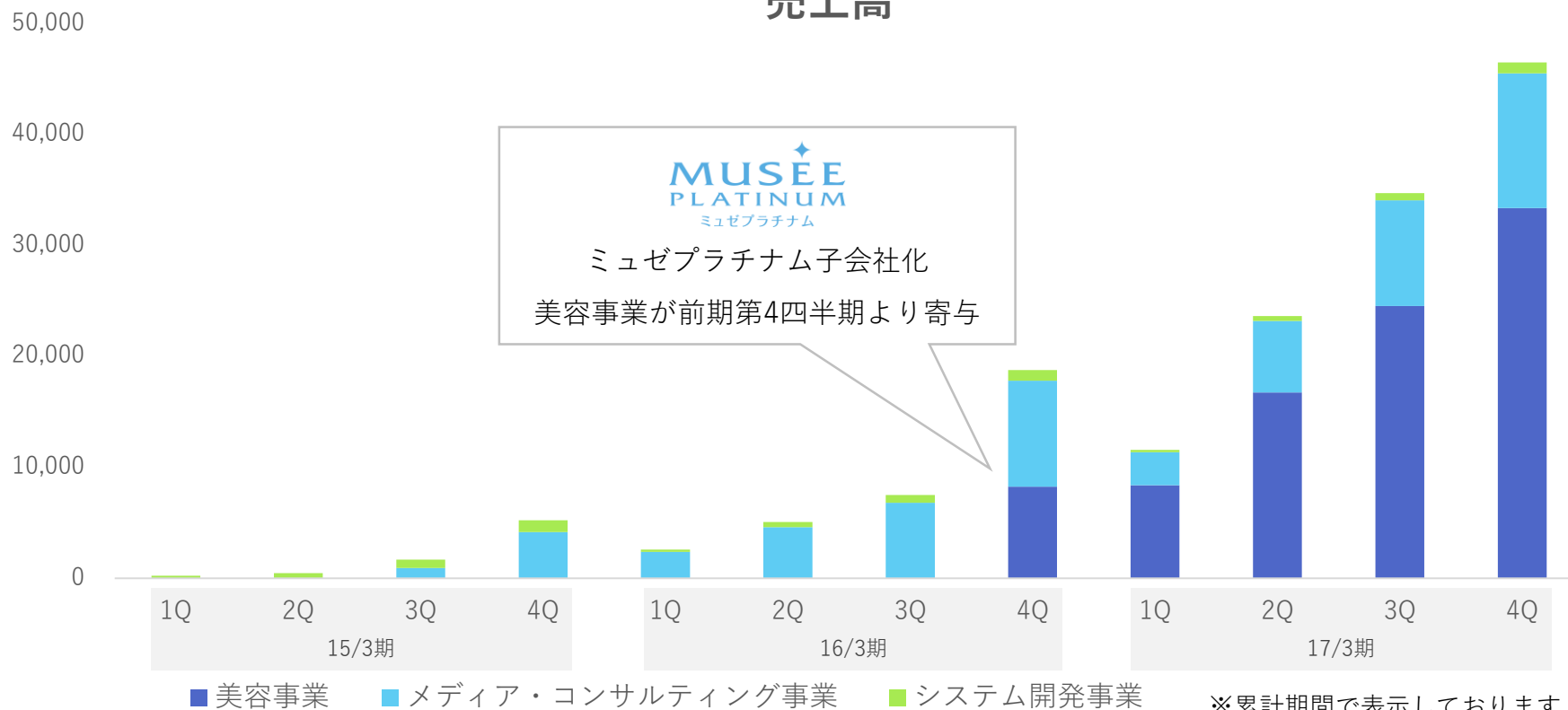
上記要因に加え、ジンコーポレーションへのスポンサー支援金拠出による特別損失640百万円、法人税等1,209百万円の計上により減益。

2017年3月期 業績ハイライト： セグメント売上高

- ・ 主軸である美容事業が通期寄与（売上高構成比：80.3%）
- ・ メディア・コンサルティング事業、システム開発事業は外部売上を維持しつつグループ内製化に寄与

（単位：百万円）

売上高

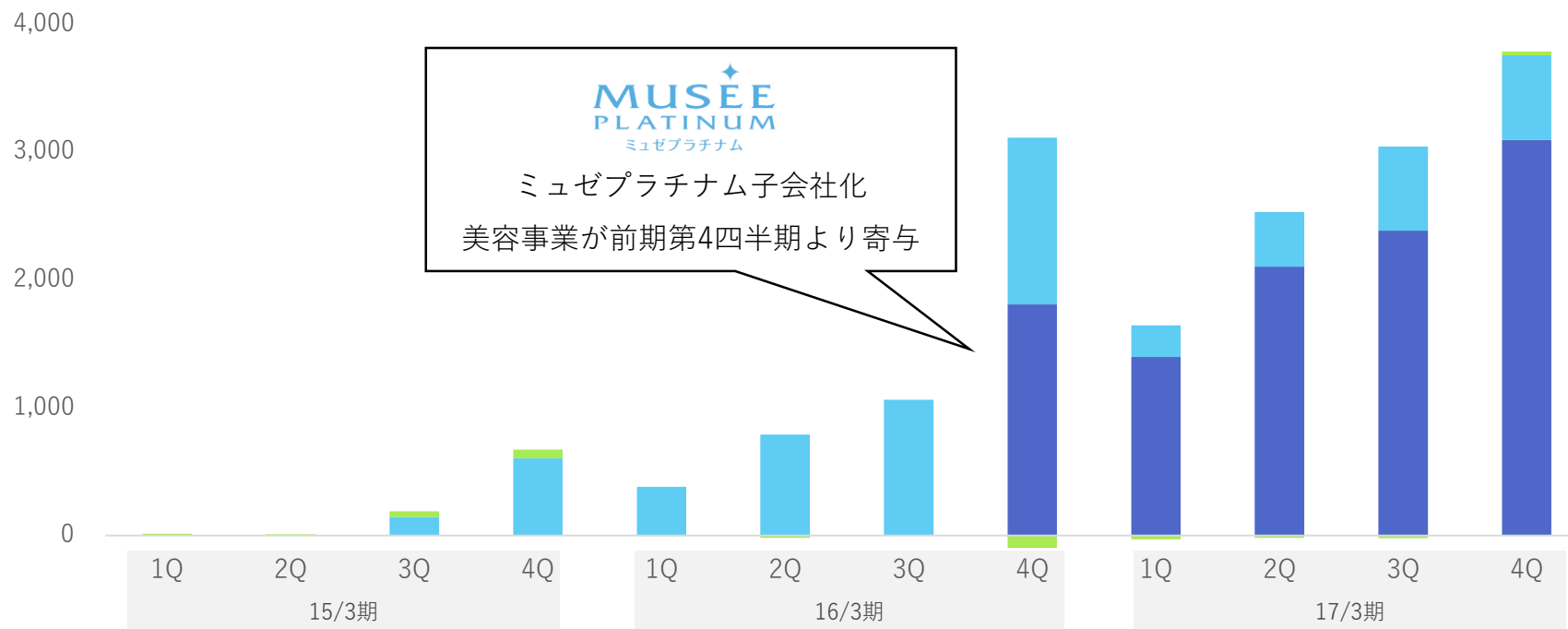


2017年3月期 業績ハイライト： セグメント事業利益

- ・ 主軸である美容事業が通期寄与（利益構成比：84.2%）
- ・ 下半期先行投資費用の発生（人件費・地代家賃）、のれん償却費増加

事業利益

(単位：百万円)



(1,000)

■ 美容事業

■ メディア・コンサルティング事業

■ システム開発事業

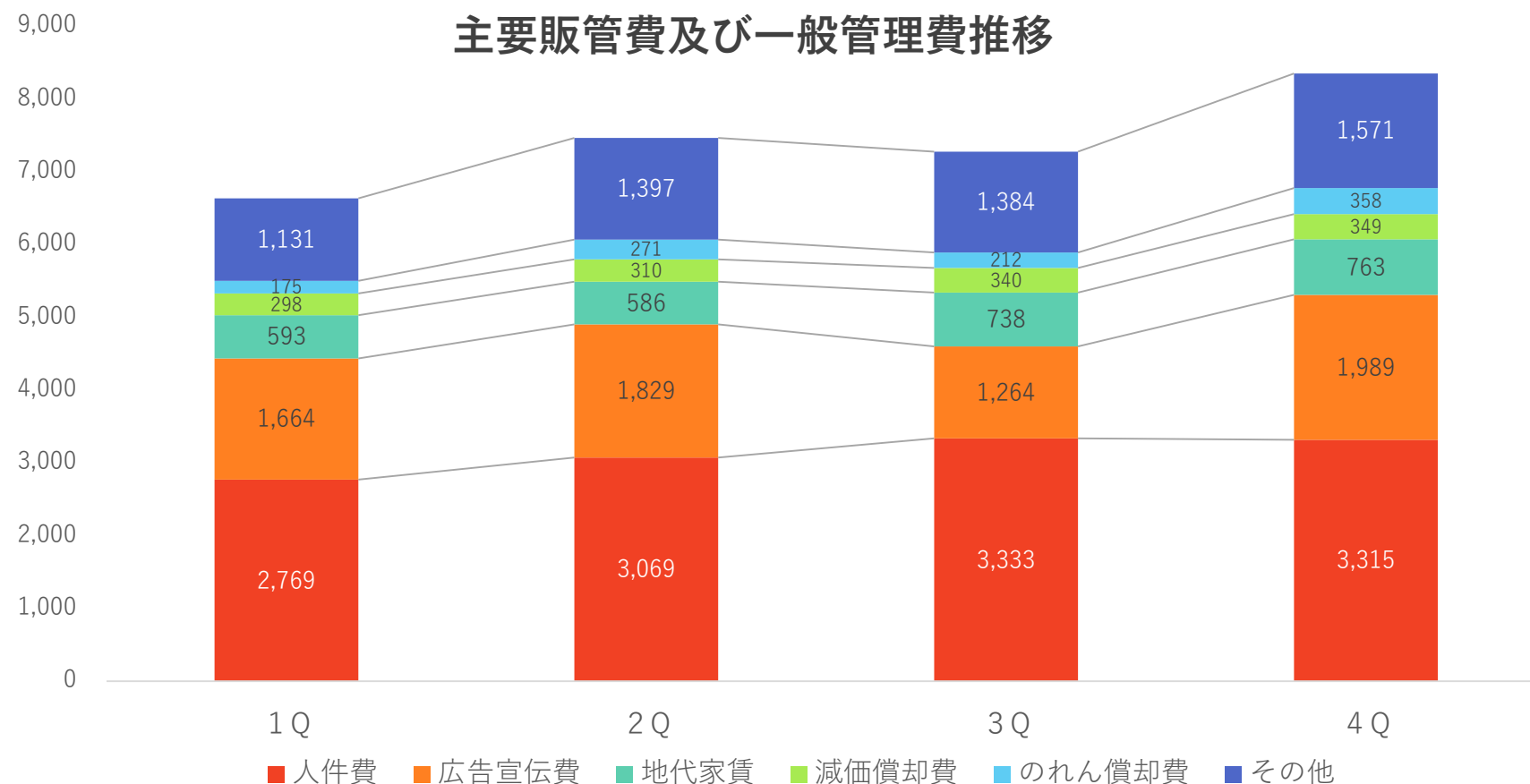
※累計期間で表示しております

2017年3月期 業績ハイライト： 主要販管費及び一般管理費

- ・ 店舗数・人員数増加に伴い、3Q以降の人件費・地代家賃が増加
- ・ 美容顧客獲得のため、夏季と正月前後に広告宣伝費を積極投下
- ・ 4Q 広告部門受注先倒産により貸倒引当金を計上

(単位：百万円)

主要販管費及び一般管理費推移



2017年3月期 業績ハイライト： 貸借対照表の推移

(単位：百万円)

	2015年3月期	2016年3月期	2017年3月期	対前年増減
流動資産	7,382	10,927	23,142	+ 12,214
固定資産	902	14,866	46,525	+ 31,658
流動負債	4,250	17,909	42,140	+ 24,230
固定負債	60	295	16,823	+ 16,528
純資産	3,972	7,588	10,703	+ 3,114
総資産	8,284	25,794	69,667	+ 43,873

ミュゼ通期寄与、不二ビューティ社M&A等により美容事業に係る資産負債が増加

流動資産 (現預金) + 2,683百万円
(売掛金) + 3,450百万円

流動負債 (前受金) + 23,525百万円

固定資産 (建物等) + 6,563百万円
(のれん) + 16,340百万円

固定負債 (長期預り金) + 16,130百万円

未消化役務等を前受金・長期預り金へ計上
(今後の役務提供に応じて売上高へ振替え)

2017年3月期 業績ハイライト： キャッシュ・フローの推移

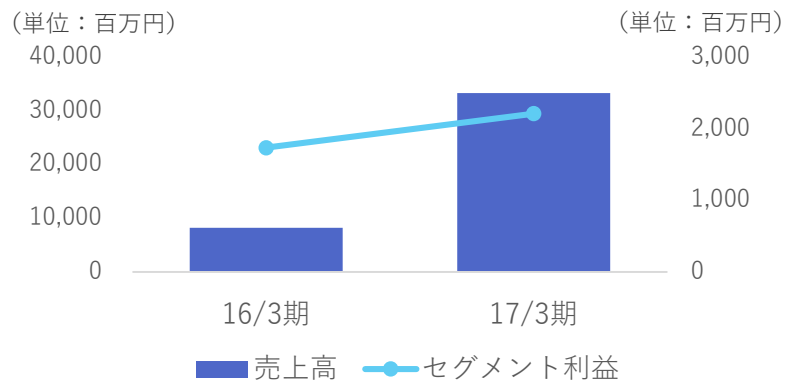
(単位：百万円)

	2016年 3月期	2017年 3月期	増減	主な増減要因
営業活動による キャッシュ・フロー	133	882	+ 748	事業譲受対価見直しに伴う債権債務の増加 △14,518百万円 売掛債権の増加 △2,957百万円 未払金の減少 △1,932百万円 前受金の増加 +18,221百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	32	666	+ 633	有形固定資産取得による支出 △666百万円 新規連結子会社株式の取得による収入 +1,713百万円
財務活動による キャッシュ・フロー	194	633	+ 439	長期借入金の返済支出 △125百万円 短期借入金による収入 +808百万円
現金及び現金同等物の 増減額	360	2,181	+ 1,821	
期首残高	546	737	+ 191	
期末残高	737	2,919	+ 2,182	

2.セグメント別実績 美容事業

美容事業： 2017年3月期実績

(単位：百万円)



	2016年3月期	2017年3月期	前期比増減
売上高	8,247	33,370	304.6%
営業費用	6,438	30,275	370.2%
事業利益	1,809	3,095	71.0%
セグメント利益	1,737	2,213	27.4%

※事業利益：のれん償却費を除いた利益

【売上高】

前期第4四半期より美容事業を開始、当期通期寄与により増収。
美容脱毛サロンの施術（役務提供）売上は好調に推移。
ECサイト、店舗直販による化粧品等物販売上は月200百万円前後で安定推移。
優先予約などの特典付き新会員制度の売上が4Qに寄与。

【セグメント利益】

上記増収要因があったものの、短期的な店舗大幅拡大・従業員増員の実現を目的とした破綻企業支援スキームに伴い、新ブランド（現名称：Colorée【コロリー】）準備期間中における人件費・地代家賃の増加、広告宣伝費投下、のれん償却費増加等により前年同期比微増となる。

新ブランドについては2017年4月よりスタート、新規契約獲得による施術売上貢献を目指す

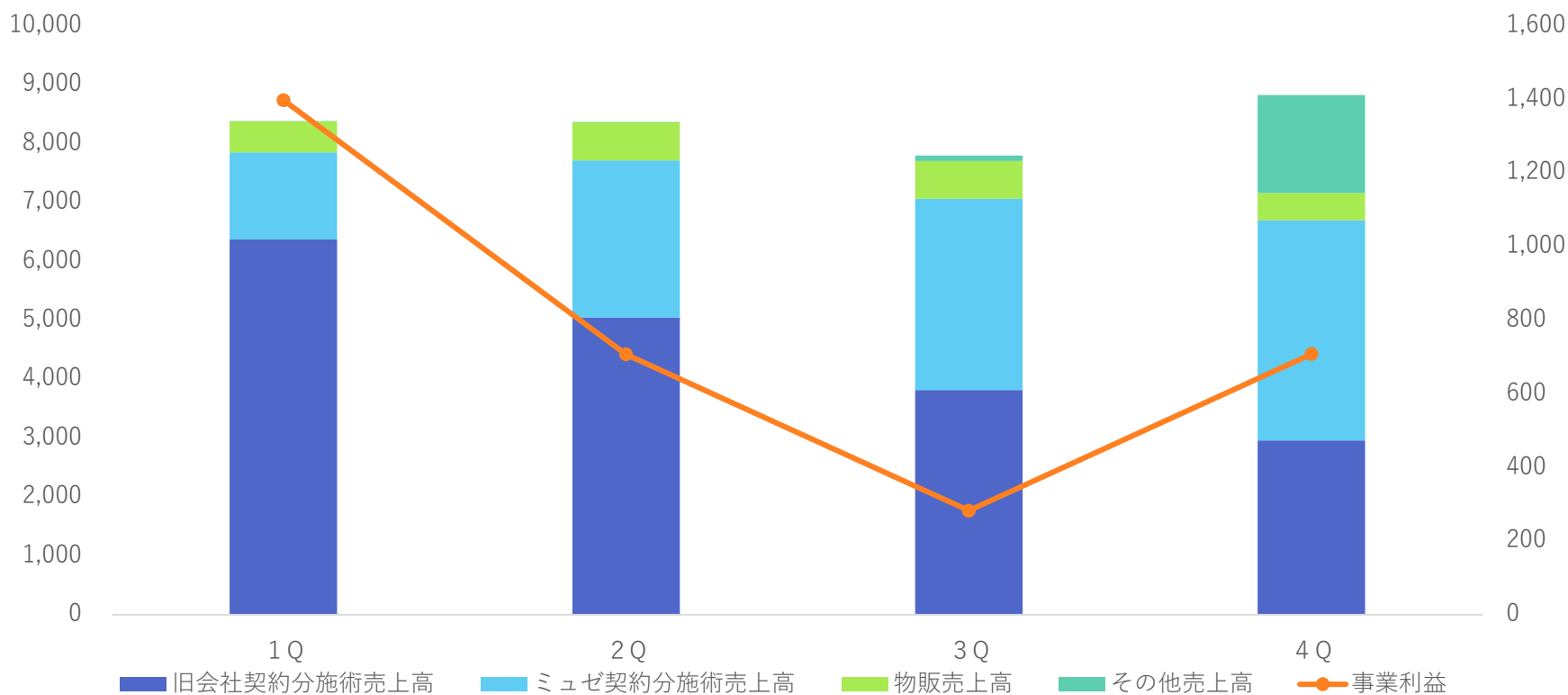
美容事業： 2017年3月期 売上高・事業益推移

- ・旧会社（ジン社）契約分の来店自然減に伴いミュゼ契約分売上が着実に増加
- ・3Q広告宣伝費抑制も新ブランド準備に係る先行費用発生により下期利益減
- ・特典付有料会員制度の新設が4Q売上に貢献

美容事業 売上高・事業利益推移

(単位：百万円)

(単位：百万円)

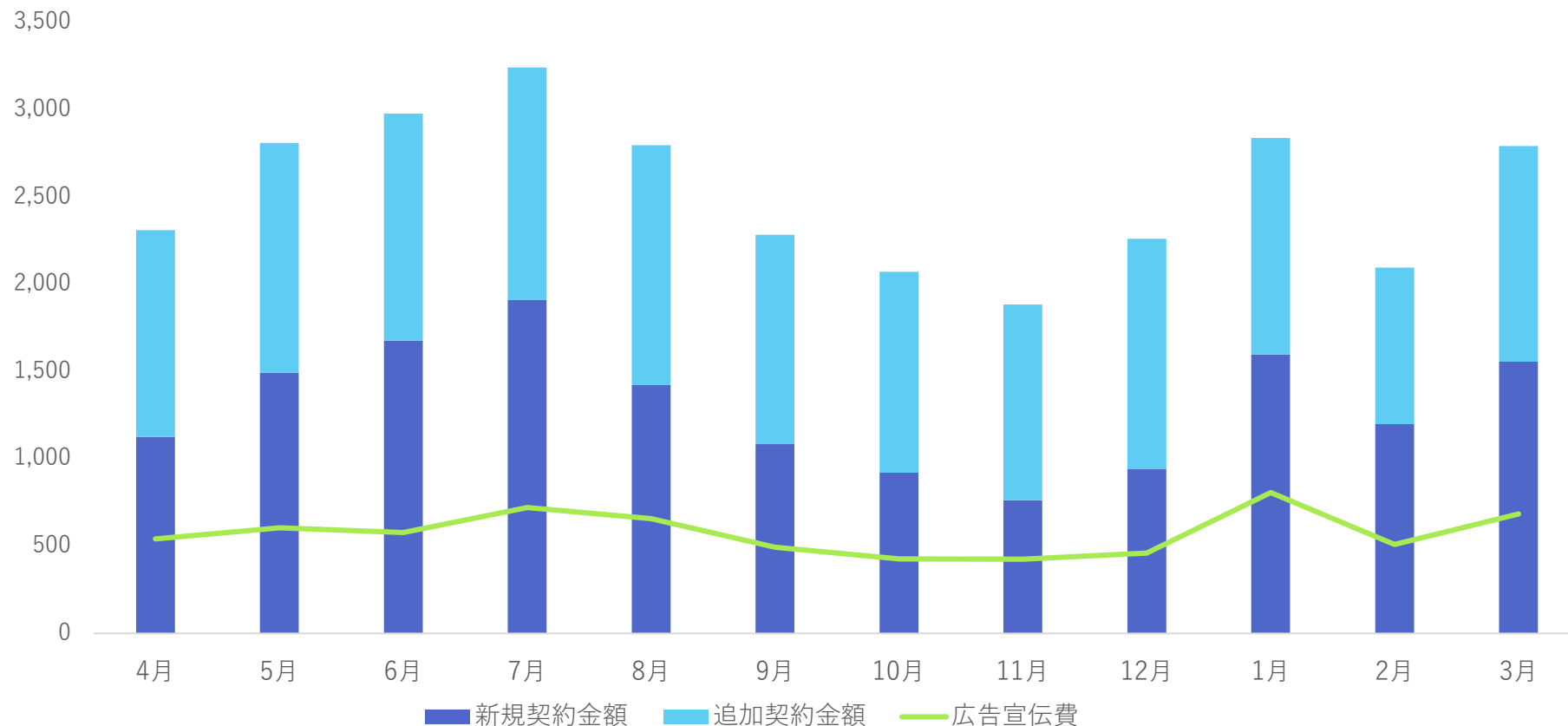


2017年3月期 契約金額・広告宣伝費の推移

繁忙期（契約獲得時期）である夏季及び正月前後のマーケティング強化により、将来売上高の源泉となる顧客契約獲得が好調に推移

ミュゼプラチナム 月別契約金額・広告宣伝費

(単位：百万円)



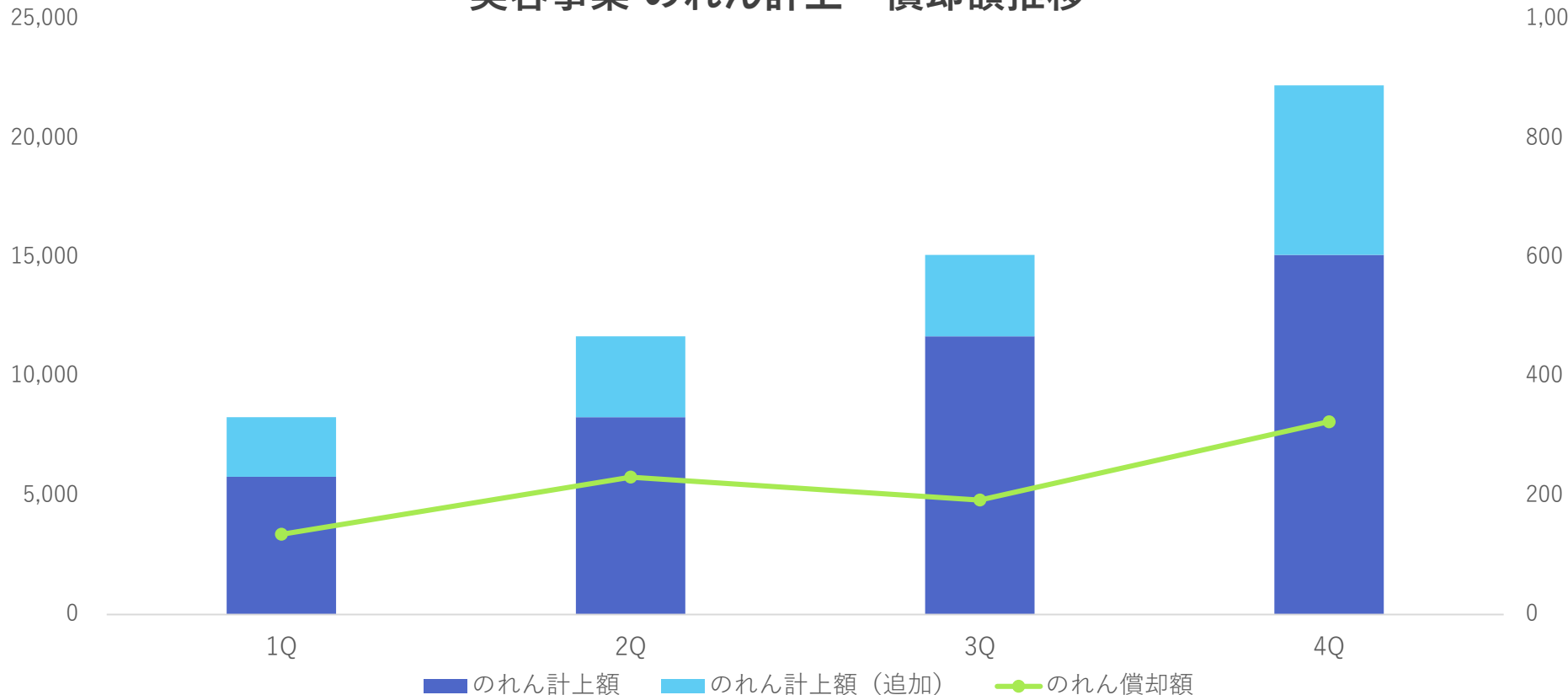
2017年3月期 のれん計上・償却額推移

- ・美容脱毛追加契約獲得のため、旧会社（ジン社）分施術を受託により実施
- ・上記受託高に応じて美容脱毛事業譲受対価が事後的増額
→これに伴いのれん計上額、償却額が変動
- ・ジン社分施術の自然減に伴い、今後の「追加のれん」計上額は縮小見込み

(単位：百万円)

美容事業 のれん計上・償却額推移

(単位：百万円)



2017年2月、「たかの友梨ビューティクリニック」を運営する株式会社不二ビューティを子会社化

たかの友梨
Takano Yuri
BEAUTY CLINIC

店舗数
105店舗

従業員数
906人

●設立：昭和54年11月

●資本金：95百万円

- ・創業から約40年にわたり培ってきた確かなエステティック技術
 - ・世界各地の伝承技術・最先端技術を取り入れた豊富なメニュー
 - ・30代～60代を中心としたリピート率の高い優良顧客を獲得
 - ・高齢化時代に向けて、代替医療としてのエステティックへの着目
- 国内大手エステサロンとして強固なブランドを確立



World Esthetics



- ・美容脱毛部門との相互送客など高い親和性を見込む
- ・2017年4月より収益寄与（当期末はBSのみ連結）

美容事業： 当期のM&A施策①

美容事業内における相互送客施策 グループ化直後より、脱毛⇔エステの相互送客プランを開始



各店舗やECサイトにおける
イベントギフトチケット販売



ミュゼアプリ内における
たかの友梨体験記事広告の掲載



ミュゼ会員限定
ブライダルエステティックプラン

◆幅広い世代への多様なサービス展開により競争力の強化を図る

◆今後もブランド間クロスセールスを積極的に推進

今後の収益拡大に向けた先行投資

① グロワール・ブリエ社への支援を実施

→ 短期的な従業員数・店舗数の拡大を実現



さらに「たかの友梨」追加で
(従業員数：約900人 店舗数：105店舗)

美容事業全体

従業員数 約4,400人	店舗数 385店舗
-----------------	--------------

② 新規ブランド立ち上げ



全身美容脱毛専門サロン
「コロリー」

全身メニューに特化した美容
脱毛サロン。



MAQUIA ~マキア
— アイラッシュサロン —

アイラッシュサロン
「マキア」

業界トップクラスのコストパフォーマンスで「通いやすさ」重視したまつげエクステンション専門サロン。

① ミュゼ独自開発の高速脱毛マシンによる「ミュゼエクスプレス」導入完了

→ 役務消化スピード（施術効率）の向上による売上への貢献

② 会員向けアプリ「ミュゼパスポート」のリリース、定着

→ 空き通知機能による当日キャンセル率改善

→ EC機能を強化し、自社化粧品等の物販売上に貢献

③ 法人向けマーケティングサービス「ミュゼマーケティング」開始

→ 会員基盤やアプリ、店舗等を活用した豊富な媒体メニューを提供

→ 美容脱毛領域の枠を超えた新たな収益基盤の獲得を目指す

全身美容脱毛コースの場合

[お手入れ所要時間]

約**90分**に！

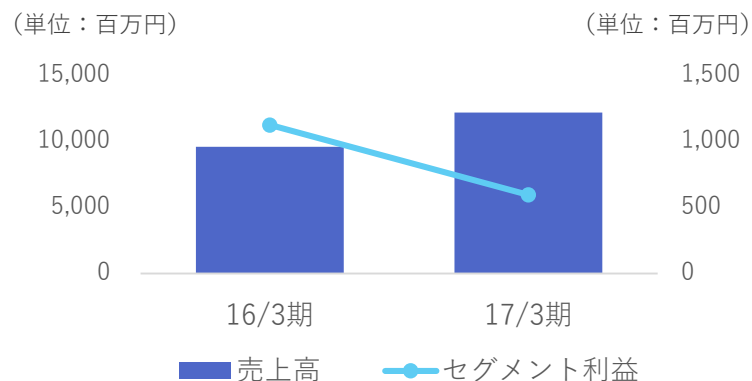
従来（約180分）



2.セグメント別実績 メディア・コンサルティング事業

メディア・コンサルティング事業： 2017年3月期実績

(単位：百万円)



	2016年3月期	2017年3月期	前期比増減
売上高	9,564	12,157	27.1%
営業費用	8,373	11,493	37.2%
事業利益	1,191	664	△44.2%
セグメント利益	1,122	593	△47.1%

※事業利益：のれん償却費を除いた利益

【売上高】

広告部門における過払金広告案件が縮小傾向にあるものの、美容事業の資金繰り円滑化を目的として、同事業の広告出稿をメディアコンサル各社経由により実施したこと、WEBマーケティング部門により美容事業のWEB制作を内製化したこと等により増収。

【営業利益】

上記増収要因があったものの、外部売上である過払金広告案件の減少や、広告部門受注先1社の破産に伴い4Qに貸倒引当金を計上したこと等により減益。

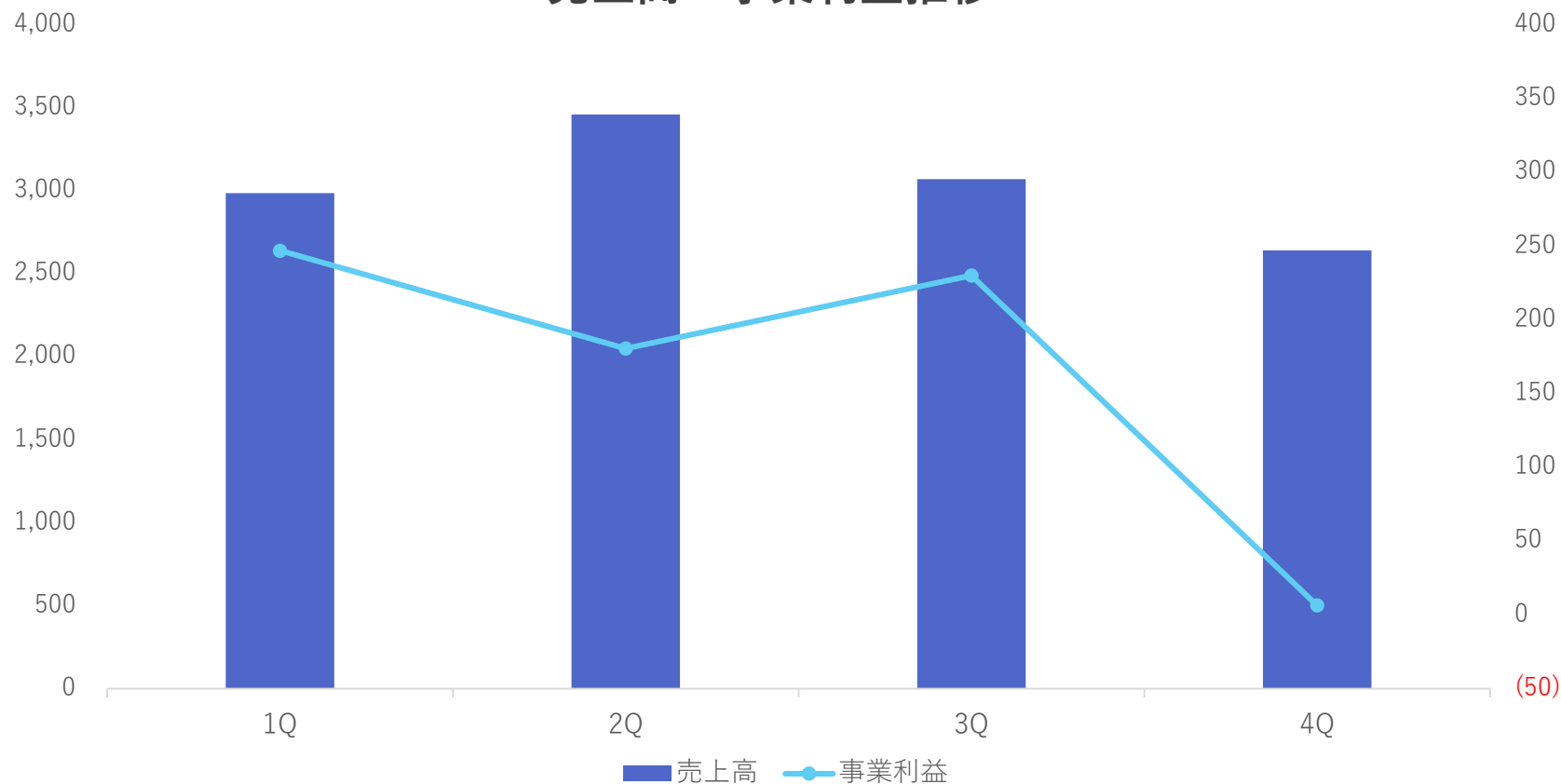
メディア・コンサルティング事業： 2017年3月期 売上高・事業利益推移

- ・美容事業の広告案件を受注し、資金繰り円滑化及びWEB制作内製化に寄与
- ・外部売上は過払金広告案件ピークアウトにより減少
- ・貸倒引当金計上により4Q利益が圧縮

メディア・コンサルティング事業 売上高・事業利益推移

(単位：百万円)

(単位：百万円)

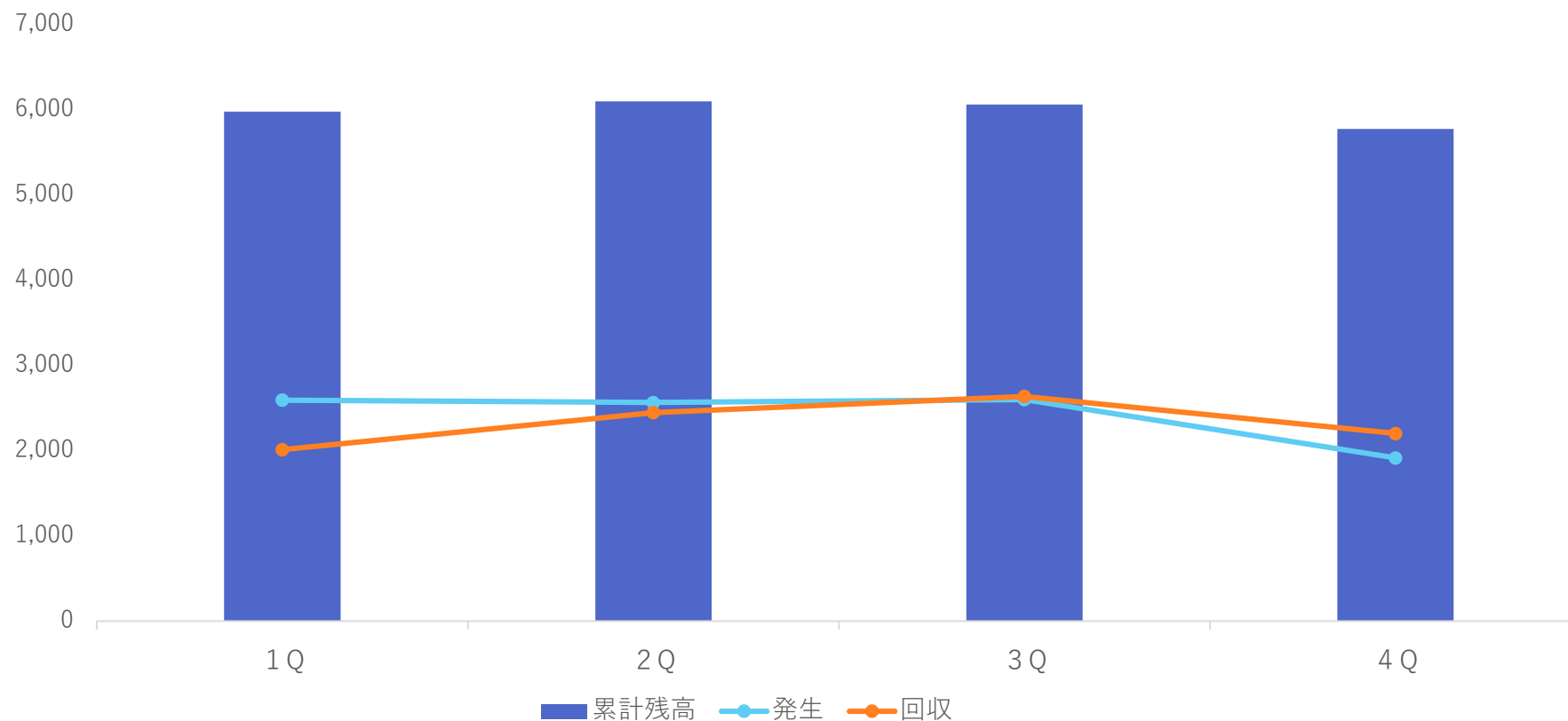


メディア・コンサルティング事業： 広告部門売掛金推移

- ・ 当期における過払金広告案件の売掛金回収進捗は堅調に推移しているものの、翌期以降、過払金返還期間長期化の影響により売掛金回収期間はやや長期化見込み

メディアコンサルティング事業 売掛金残高・回収推移

(単位：百万円)



メディア・コンサルティング事業： 美容事業関連広告に関する施策



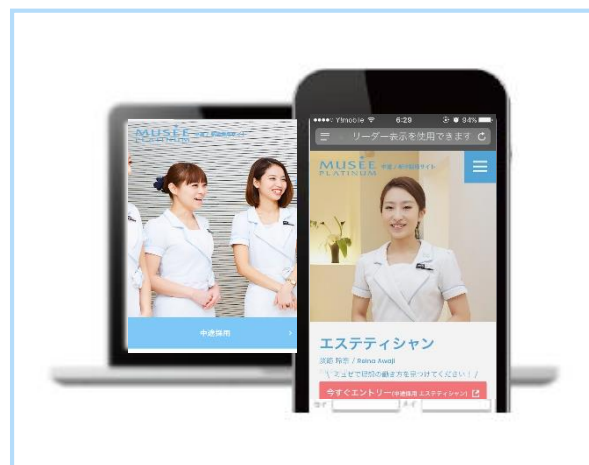
広告部門を経由した広告出稿を実施



資金繰り円滑化



WEB制作等の内製化



広告宣伝費の削減



O2O来客送客サービスの実施

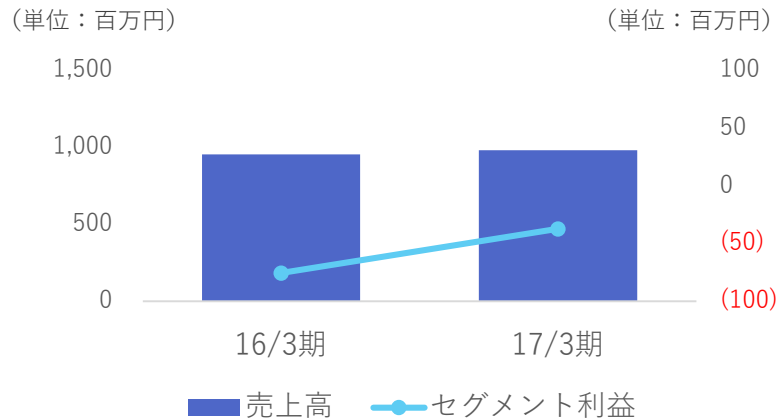


新たな収益基盤の構築

今後も、美容事業関連広告の効率化・内製化に向けて
自社グループ内広告代理店機能・制作機能の拡充を図る

2.セグメント別実績 システム開発事業

システム開発事業： 2017年3月期実績



	2016年3月期	2017年3月期	前期比増減
売上高	955	982	2.8%
営業費用	940	954	1.4%
事業利益	15	28	86.6%
セグメント利益	△75	△37	—

※事業利益：のれん償却費を除いた利益

【売上高】

顧客ニーズの多様化等に伴う競争激化により、システム開発に係る事業環境は厳しい状況にある中、既存案件の深耕と新規開拓を積極的に実施したこと等により増収。

【セグメント利益】

外注抑制や作業効率化によるコスト圧縮に努めたこと等により赤字幅圧縮。

グループ内の技術センターとしての役割を担い、
開発体制の積極的な内製化によるグループ内コスト削減を推進

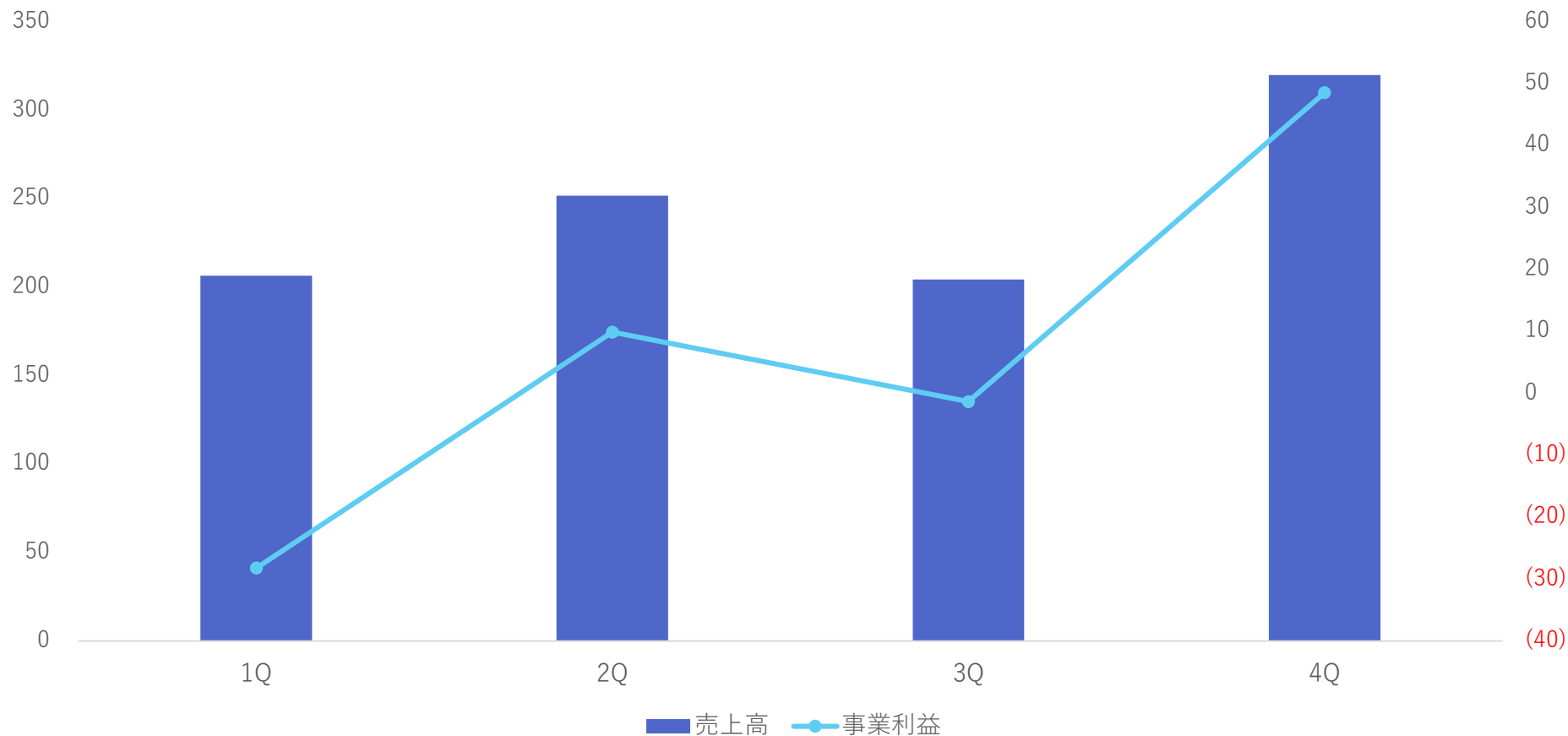
システム開発事業： 2017年3月期 売上高・事業利益推移

- ・売上、利益ともに例年通り下期偏重傾向で推移
- ・外注抑制や作業効率化等によるコスト圧縮で利益率が向上

システム開発事業 売上高・事業利益推移

(単位：百万円)

(単位：百万円)



3. 外部評価

「なでしこ銘柄2017」に選定

法定を大きく上回る両立支援制度や、充実したキャリア形成研修制度等の取り組みが高く評価され、経産省・東証が主催する「なでしこ銘柄2017」に選定されました。



●女性キャリア促進

- ・ 新人、中堅、管理職等のフェーズに合わせた研修制度の導入
- ・ タギー制度によるモチベーション向上
- ・ 判断力育成のための役員補佐制度の導入

●意識改革

- ・ 女性の活躍推進の実現へ向けた研修の実施

●仕事と育児・介護の両立サポート両立

- ・ 法定を大きく上回る育児休業制度、時短制度の導入
- ・ フレックスタイム制、在宅勤務制度の導入

女性管理職比率

53.3%

上場企業平均：9.0%

女性正社員比率

93.3%

上場企業平均：26.7%

今後も、グループ全体の経営戦略としてダイバーシティを推進

4. 成長戦略

美容事業を主軸とした事業展開

① 不二ビューティ(たかの友梨ビューティクリニック)

- 2017年4月より通期寄与
→売上高・事業利益に貢献、のれん償却費の計上により2018年3月期は収支均衡見込み
- 雇用拡大、原価見直し、販管費圧縮等によるコスト改善施策を実行
→2018年以降セグメント利益貢献を見込む

② ミュゼプラチナム

- ミュゼブランドは価格改定・特典付き会員制度導入により契約高、役務提供売上高の増加を目指す
- ジン社分施術の減少に伴い、「追加のれん」計上&償却費増加はピークアウト
→ミュゼブランド単体で利益40億規模を見込む
- 新ブランド「コロリー」はマーケティング強化により新規契約獲得に注力
→積極的な広告投下により、将来売上高の源泉となる契約高を積上げ
2017年は翌期以降の売上利益大幅寄与の準備期間として位置付け

③ シナジーの最大化

- ミュゼプラチナム ⇔ たかの友梨ビューティクリニック 両ブランド顧客の相互送客
→幅広い年代への多様なサービス展開により、競争力を強化するとともに収益拡大を目指す
- WEBマーケティング、制作、システム開発関連の内製化・効率化に向けた取り組み
→グループ内資源の有効活用によるコスト削減を目指す

④ M&A戦略に対する考え方

- 美容と親和性の高いビジネス、内製化が見込める分野等への投資

当社は、2014年以降、ホールディングス企業として事業領域を制約することなく積極的なM&A戦略を展開してまいりました。

特に2016年からは、美容分野への集中投資により、美容脱毛サロンを運営するミュゼプラチナム、たかの友梨ビューティクリニックを運営する不二ビューティ等をグループ傘下に収め、企業価値の向上に努めてまいりました。

本資料のとおり、2018年3月期の美容事業は新ブランドのマーケティング強化に関する積極投資や、ブランド間のクロスセールス施策・既存事業を活用した内製化等のシナジー最大化に向けた施策の実行を予定しており、また、美容事業を主軸と位置づけてグループ経営資源を効率的に配分するため、選択と集中の観点からも全社的な経営戦略の見直しを図っております。

そのため、現時点では2018年3月期業績予想の開示を見合わせておりますが、合理的な予想数値を算出することが可能となった時点で速やかに開示する予定としております。

5. 補足資料

連結営業実績

(単位：百万円)

	2016年3月期					2017年3月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q	2Q	3Q	4Q	累計
売上高	2,578	2,492	2,433	10,556	18,069	10,585	10,414	10,047	10,526	41,573
美容事業				8,247	8,247	8,379	8,357	7,808	8,825	33,370
メディア・コンサルティング事業	2,378	2,059	2,073	2,539	9,051	2,986	3,460	3,069	2,641	12,157
システム開発事業	199	432	359	477	1,469	206	251	204	319	982
(連結調整等)	0	0	0	△697	△697	△987	△1,655	△1,035	△1,300	△4,977
営業利益	305	328	230	1,956	2,822	1,431	525	281	391	2,629
美容事業				1,737	1,737	1,262	476	90	383	2,213
メディア・コンサルティング事業	369	398	260	227	1,256	227	161	215	△11	593
システム開発事業	△29	△42	△12	△124	△209	△50	△12	△6	32	△37
(連結調整等)	△33	△28	△16	114	37	△9	△100	△18	△14	△141
経常利益	313	331	228	1,983	2,856	1,475	604	288	428	2,796
親会社株主に帰属する当期純利益	103	293	179	1,510	2,086	847	288	△60	△235	841
一株当たり当期純利益					172.77					58.31

主要経費の内訳

(単位：百万円)

	2016年3月期					2017年3月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	累計	1Q	2Q	3Q	4Q	累計
人件費	78	125	159	2,821	3,185	2,769	3,069	3,333	3,315	12,486
広告宣伝費	8	5	5	665	685	1,664	1,829	1,264	1,989	6,746
地代家賃	13	17	14	635	681	593	586	738	763	2,680
減価償却費	1	1	1	21	27	298	310	340	349	1,297
のれん償却費	34	43	41	113	232	175	271	212	358	1,016
その他	181	16	76	1,050	1,324	1,131	1,397	1,384	1,571	5,483

連結貸借対照表の主な増減

(単位：百万円)

科目／期別	2016年3月期	2017年3月期	増減	主な増減要因
流動資産	10,928	23,142	12,215	
現金・預金	738	3,421	2,683	美容事業の通期寄与、不二ビューティ連結による増加
受取手形・売掛金	6,557	10,007	3,450	美容脱毛部門のカード取扱高拡大、不二ビューティ連結による増加
商品・製品	476	1,179	702	
未収入金	2,210	5,465	3,255	不二ビューティ連結による増加
その他	315	1,991	1,677	
固定資産	14,866	46,525	31,659	
有形固定資産	2,943	9,506	6,563	
建物および構築物（純額）	1,516	5,016	3,500	グローバル・ブリエの店舗承継、不二ビューティ連結による増加
工具、器具及び備品（純額）	229	1,170	941	
土地	-	2,306	2,306	不二ビューティ連結による増加
無形固定資産	7,303	23,632	16,329	
のれん	6,605	22,945	16,340	ミュゼ事業譲受対価の事後的増額、不二ビューティ子会社化に伴う増加
投資その他の資産	4,620	13,387	8,767	
長期貸付金	-	1,152	1,152	
繰延税金資産	1,960	6,273	4,313	会計上と税務上ののれん償却期間の差異発生に伴う資産調整勘定の増加
資産合計	25,794	69,668	43,874	
流動負債	17,910	42,140	24,230	
未払金	3,305	2,460	△846	
前受金	8,002	31,526	23,525	美容脱毛部門の契約獲得、不二ビューティ連結による増加
固定負債	295	16,824	16,529	
長期預り金	-	16,130	16,130	不二ビューティ連結による増加
負債合計	18,205	58,964	40,759	
純資産合計	7,589	10,703	3,115	
負債純資産合計	25,794	69,668	43,874	

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。