2018年３月期 第１四半期
決算補足資料

株式会社ＲＶＨ

2017年８月14日

©2017 Copyright RVH. All Rights Reserved.

1. 2018年３月期 第１四半期 連結業績ハイライト

©2017 Copyright RVH. All Rights Reserved.

2018年３月期 第１四半期連結決算トピックス

株式会社 RVH

美容事業の既存ブランド「ミュゼプラチナム」が順調推移、
期首からの「たかの友梨」寄与により増収の一方、
美容事業の新ブランド「コロリー」広告投資及び販管費の増加等により減益

◆美容事業

売上高前年同期比：139.9%

・美容脱毛部門「ミュゼプラチナム」ブランド売上は順調に推移
・エステティック部門「たかの友梨ビューティクリニック」が期首より寄与

事業利益前年同期比：13.2%

・成長分野 美容脱毛部門「コロリー」にて積極的な広告投資を実施、運営費用を計上
・美容事業店舗数大幅拡大　6月末時点381店舗（前年同期比：196店舗増、205.9%）

◆メディア・コンサルティング事業

売上高前年同期比：73.8%、事業利益前年同期比：58.5%

・過払金広告案件は縮小傾向で推移
・美容事業の広告案件の効率化、一部内製化を実施

◆システム開発事業

売上高前年同期比：119.7%

・新規取引先開拓、既存案件深耕を図り、外部売上は堅調に推移
・グループ全体のシステム開発案件の効率化、一部内製化を実施

©2017 Copyright RVH. All Rights Reserved.

2018年３月期 通期連結業績予想公表

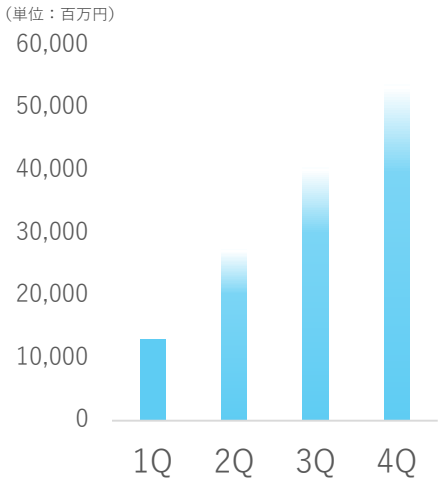
株式会社 RVH

美容事業の季節性により利益構成は下期偏重型を想定

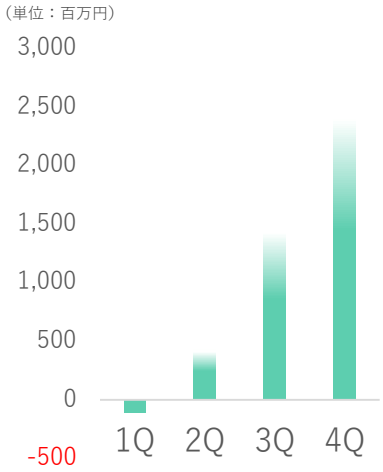
（単位：百万円）

通期連結業績	17/3期 実績	18/3期 予想	対比 (%)
売上高	41,533	52,000～53,700	125.2～129.3
営業利益	2,628	1,730～2,460	65.8～93.6
経常利益	2,796	1,850～2,610	66.2～93.3
親会社株主に帰属する当期純利益	841	630～890	74.9～105.8

売上高予想推移（累計）



営業利益推移（累計）



◆美容事業を中心とした事業展開

・「ミュゼプラチナム」は価格改定・新会員制度導入により契約高、役務提供売上高増加を目指す
・「コロリー」は翌期以降の売上利益貢献を目指し、契約高積上げのため積極的に広告宣伝投資を実行
・「たかの友梨」は当期より通期寄与　売上・事業利益貢献も、のれん償却費により収支均衡見込み

◆グループ間のシナジー最大化に向けた取り組み

・美容事業の各ブランド相互送客により、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

©2017 Copyright RVH. All Rights Reserved.

連結損益の状況

株式会社 RVH

（単位：百万円）

科目／期別	17/3期 １Q実績	18/3期 １Q実績	対前年 増減	対比 （%）	主な増減要因
売上高	10,585	13,015	2,430	123.0	美容事業の既存ブランド増収及び「たかの友梨」寄与による増収
売上総利益	8,064	10,847	2,783	134.5	
販管費	6,632	10,957	4,325	165.2	美容事業の広告宣伝費、人件費、家賃、ミュゼのれん償却費の増加
営業利益	1,431	△110	△1,542	—	販管費の増加による減益
経常利益	1,475	△95	△1,570	—	
特別利益	–	1	1	–	
特別損失	1	53	51	3,524.5	店舗統廃合による撤退費用、慈善活動に係る寄付金の計上
法人税等合計	625	164	△461	26.3	
親会社株主に帰属する四半期純利益	847	△311	△1,159	—	

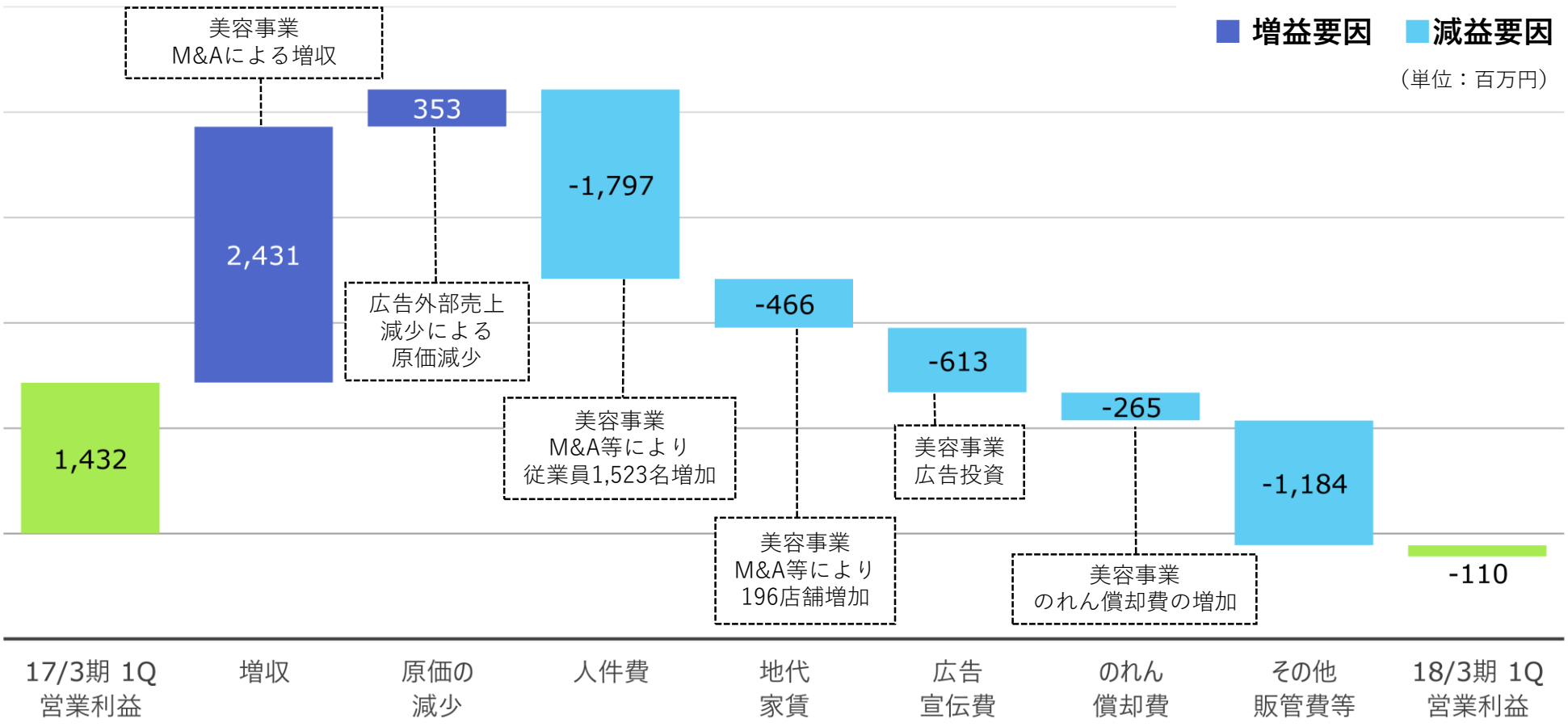
◆ミュゼ社は当期期首より消費税課税事業者となったため、消費税会計処理を税込方式から税抜方式に変更
（税抜方式への変更に伴う影響額：売上高 約△684百万円、営業費用 約△376百万円、営業利益 約△307百万円）
◆法人税等については、ミュゼ社での事業譲受対価見直しに伴う追加のれんに係るのれん償却額等の損金不算入項目を考慮

©2017 Copyright RVH. All Rights Reserved.

対前年第１四半期営業利益 増減要因

株式会社 RVH

増益要因：美容事業Ｍ＆Ａによる増収
減益要因：美容事業の新ブランド広告投資、店舗・従業員数の増加

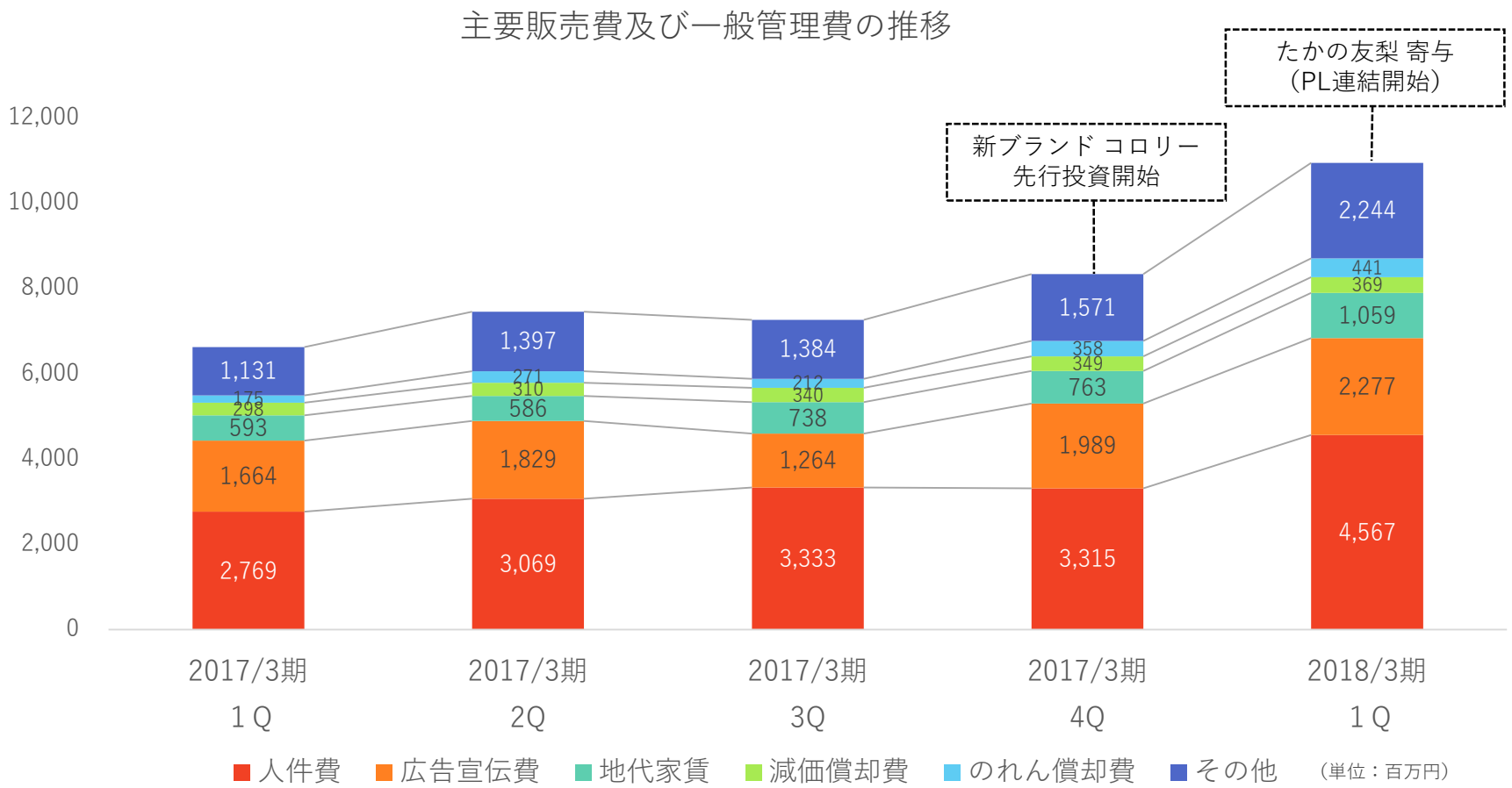


©2017 Copyright RVH. All Rights Reserved.

主要販売費及び一般管理費の推移

株式会社 RVH

・美容事業は契約獲得期である夏の商戦に向けて積極的に広告宣伝費を投下
・当期期首から「たかの友梨」（㈱不二ビューティ）寄与により人件費、家賃等が増加
・その他　美容事業顧客契約に伴うカード手数料、物販に係る販促費等が増加



©2017 Copyright RVH. All Rights Reserved.

連結貸借対照表の推移

株式会社 RVH

（単位：百万円）

	2017/3期 4Q残高	2018/3期 1Q残高	対前期末 増減	主な増減要因
流動資産	23,142	22,996	△145	（現預金）　△634百万円 （売掛金）　＋839百万円
固定資産	46,525	48,437	1,912	（繰延税金資産）＋812百万円 （のれん）　＋1,274百万円
流動負債	42,140	44,430	2,290	（前受金）　＋3,540百万円 （短期借入金）　△547百万円 （買掛金）　△437百万円
固定負債	16,823	16,622	△201	（長期借入金）　△43百万円
純資産	10,703	10,381	△321	（親会社株主に帰属する四半期純損失） △311百万円
総資産	69,667	71,434	1,766	

◆**資産の部**

・ミュゼ社事業譲受対価の事後的見直しに伴いのれんが増加

・1年超課税所得の回収見込み額の増額（繰延税金資産）

◆**負債の部**

・外部借入金の一部弁済を実施

・美容事業における契約獲得により前受金増加

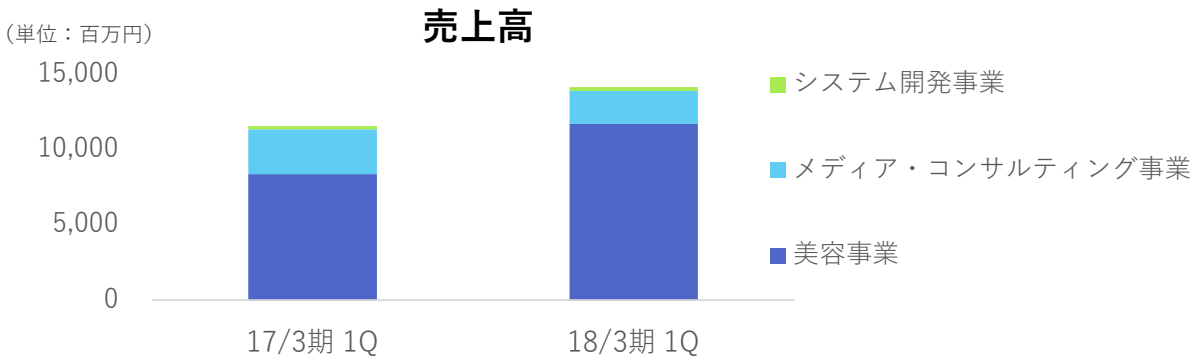
©2017 Copyright RVH. All Rights Reserved.

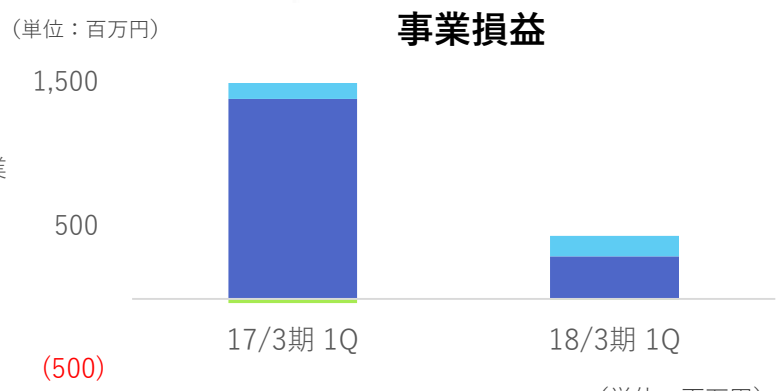
2. 2018年３月期 第１四半期
セグメント別実績

©2017 Copyright RVH. All Rights Reserved.

セグメント別損益の状況

株式会社 RVH





（単位：百万円）

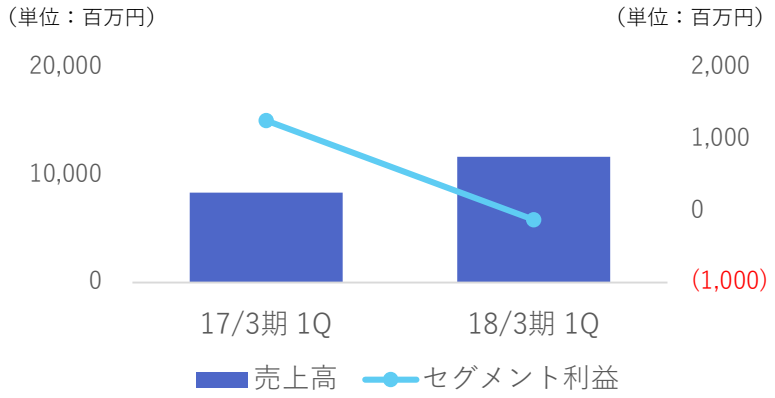
科目／期別	2017/３期１Q実績	2018/３期１Q実績	対前年増減	対比（%）
売上高	**10,585**	**13,015**	**2,430**	**123.0**
美容事業	8,379	11,718	3,339	139.9
メディア・コンサルティング事業	2,986	2,202	△783	73.8
システム開発事業	206	247	40	119.7
（連結調整等）	△987	△1,153	△166	－
事業損益	**1,616**	**324**	**△1,291**	**20.1**
美容事業	1,397	184	△1,213	13.2
メディア・コンサルティング事業	246	144	△102	58.5
システム開発事業	△28	△4	23	－
（のれん償却・連結調整等）	△184	△435	△250	－
セグメント損益	**1,431**	**△110**	**△1,542**	**－**

※ミュゼ社は当期から消費税課税事業者となったため、消費税会計処理を税込方式から税抜方式に変更。
（税抜方式への変更に伴う影響額：売上高 約△684百万円、営業費用 約△376百万円、営業利益 約△307百万円）

©2017 Copyright RVH. All Rights Reserved.

美容事業：2018年3月期　１Q実績

株式会社 RVH



（単位：百万円）

美容事業実績	2017/3期 １Q	2018/3期 １Q	対比
売　上　高	8,379	11,718	139.9%
営　業　費　用	6,981	11,534	165.2%
事　業　利　益	1,397	184	13.2%
セグメント利益	1,262	△233	－

※事業利益：のれん償却費を除いた利益

◆売上高

当期１Qより「たかの友梨ビューティクリニック」((株)不二ビューティ)寄与により増収。
美容脱毛部門は「ミュゼプラチナム」ブランド施術（役務提供）が順調に推移。
４月より新ブランド「コロリー」の契約獲得及び施術（役務提供）を開始。

◆セグメント利益

成長部門である新ブランド「コロリー」新規契約獲得による翌期以降売上利益貢献を目指すための積極的な広告宣伝投資、前期４QのM&Aによる店舗数・従業員数大幅増による販管費増加、のれん償却費増加等により減益。

【美容事業の業績季節性】

顧客来店頻度が概ね一定であるため、役務提供売上は年間を通して一定となる傾向。
一方、顧客契約獲得期である夏季及び年末年始に向けて広告宣伝費の積極投下を実施するため、6月から8月頃及び12月から1月頃にかけて売上高に対する費用負担割合が大きくなる傾向。

©2017 Copyright RVH. All Rights Reserved.

美容事業：ブランド別出退店実績

株式会社 RVH

（単位：店舗）

ブランド	2017/3期 1Q末	2018/3期 1Q末	出店	退店	M&Aによる増加	前年比増減	対比（%）
美容脱毛サロン ミュゼプラチナム	185	179	1	△7	―	△6	96.7%
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(※)	―	105	―	―	105	105	―
全身美容脱毛専門サロン コロリー	―	64	―	―	64	64	―
アイラッシュサロン マキア	―	33	―	―	33	33	―
合計	**185**	**381**	**1**	**△7**	**202**	**196**	**205.9%**

(※)ヘッドスパ　Re-beaute（リボーテ）を含む

©2017 Copyright RVH. All Rights Reserved.

美容事業：ブランド別トピックス
ミュゼプラチナム

株式会社 RVH

MUSÉE PLATINUM
ミュゼプラチナム

（ミュゼコスメ 新商品）
デリケートケアシリーズ

デオドラントスティック

【トピックス】

・2017年４月より価格改定（曜日・時間帯別のコース料金設定を新設）
　→土日予約優遇コースで従来の1.5倍に改定
・「たかの友梨ビューティクリニック」との各種相互送客プランを実施
　・ECサイトでのミュゼ会員向けチケット販売
　・ミュゼアプリ内での「たかの友梨」体験記事広告掲載
・前期４Ｑから開始した特典付き有料会員制度による入会売上が寄与

【第２四半期以降の見通し】

・「特典付き有料会員制度」及び「土日予約優遇コース」による契約高、役務消化売上高の増加を目指す
・旧会社施術の自然減に伴い、追加のれん計上額は徐々に減少見込み

©2017 Copyright RVH. All Rights Reserved.

美容事業：ブランド別トピックス
たかの友梨ビューティクリニック

株式会社 RVH

（店舗数）　１０５店舗
（従業員数）　９４２名
（設立）　昭和５４年１１月
（運営）　株式会社不二ビューティ

◆全国105店舗でエステティックサロン、ヘッドスパ、温浴施設を展開
◆30代から60代を中心とした顧客層（約9割がリピート契約）
◆創業から40年、エステティック市場No.1の認知度

【トピックス】
・当期期首（2017年４月）より美容事業「エステティック部門」として業績寄与
・F1層をはじめとする顧客層の拡大に向けた施策を実行
　・ボディエステ低価格トライアルキャンペーン
　・ミュゼコラボ企画（母の日ギフトチケット、サマーギフトチケット等）

【第２四半期以降の見通し】
・新ＣＭにミランダ・カーを起用　→更なる新規顧客獲得とリピート率向上を目指す
・のれん償却費計上により当期は収支均衡見込み
　→雇用拡大、原価見直し等により、翌期セグメント利益貢献を目指す

©2017 Copyright RVH. All Rights Reserved.

美容事業：ブランド別トピックス
コロリー

株式会社 RVH

（店舗数）　６４店舗
（従業員数）　３５２名
（運営）　株式会社ミュゼプラチナム

◆2017年４月より新ブランド「コロリー」営業開始
◆全国64店舗を展開する全身脱毛専門店（平均顧客契約単価：約230千円）
◆部分コース等、多種類のコースを展開するミュゼとの差別化を図る

【トピックス】
・前期３Ｑより先行投資、短期的な店舗数・従業員数大幅拡充を実現
・新たな収益基盤として成長させるため、積極的な広告宣伝投資を実施
・GBグループ顧客の救済措置受入れを実施

【第２四半期以降の見通し】
・当期は将来売上高の源泉となる契約高を積上げるための準備期間として位置付け
　→顧客来店頻度は概ね一定のため、契約数の増加が役務提供売上の増加要素となる
　→マーケティング強化による新規契約獲得に注力し、
　　翌期以降の売上利益貢献を目指す

©2017 Copyright RVH. All Rights Reserved.

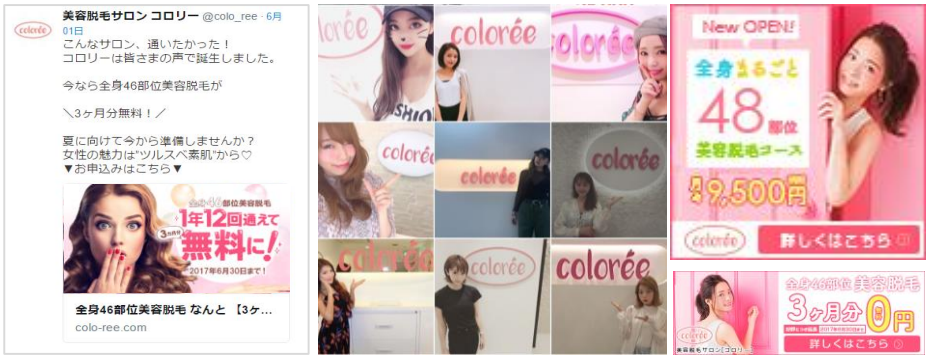
美容事業：ブランド別トピックス
コロリー

株式会社 RVH

各媒体で積極的な広告宣伝活動を実施

◆交通広告（ＪＲ各線、私鉄等）

◆ SNS広告（twitter/Instagram/Facebook等）



◆女性誌 純広告

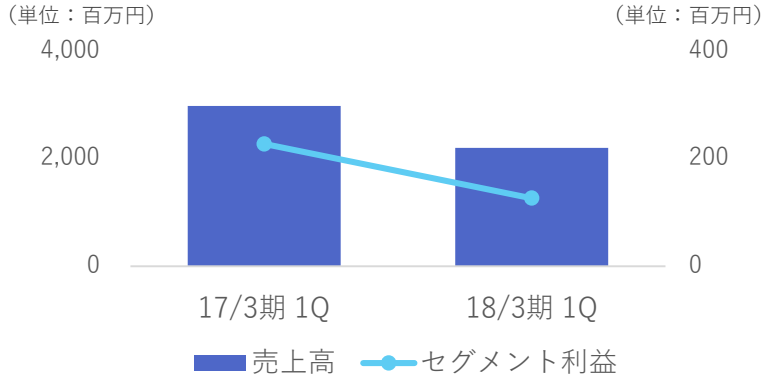
◆Web広告

◆公式サイト

©2017 Copyright RVH. All Rights Reserved.

メディア・コンサルティング事業：2018年3月期　１Q実績

株式会社 RVH



（単位：百万円）

メディア・コンサルティング事業 実績	2017/3期 １Q	2018/3期 １Q	対比
売上高	2,986	2,202	73.8%
営業費用	2,739	2,058	75.1%
事業利益	246	144	58.5%
セグメント利益	227	126	55.7%

※事業利益：のれん償却費を除いた利益

【主な増減要因】

美容事業において、信用回復により幅広い代理店取引を検討することが可能となったことから、マス広告出稿先の一部見直しによる内部売上の減少、過払金広告案件縮小等により減収減益

【第2四半期以降の取り組み】

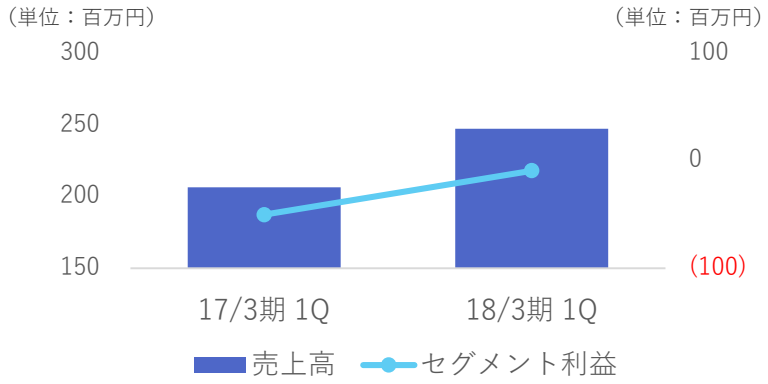
◆Hot Pepper Beautyの正規代理店として
グループ内外の広告サービスを展開

◆Web広告、制作案件については引き続き
グループ内製化・効率化を推進し、グループ全体
でのコスト削減を目指す

©2017 Copyright RVH. All Rights Reserved.

システム開発事業：2018年3月期　１Q実績

株式会社 RVH



（単位：百万円）

システム開発事業 実績	2017/3期 １Q	2018/3期 １Q	対比
売上高	206	247	119.7%
営業費用	234	251	107.2%
事業利益	△28	△4	－
セグメント利益	△50	△9	－

※事業利益：のれん償却費を除いた利益

【主な増減要因】

例年同様、下期偏重傾向であるものの、新規取引先の開拓及び既存案件深耕が堅調に推移
また、グループ開発体制の一部内製化に取り組み、前年同期比増収及び赤字幅縮小

【第2四半期以降の取り組み】

◆グループ内開発案件により注力するため、中途採用等により雇用を強化
案件対応範囲の拡大を目指す

©2017 Copyright RVH. All Rights Reserved.

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。

©2017 Copyright RVH. All Rights Reserved.