

当PDF文書は上に示されている企業に関する詳細レポートのアップデート版として作成されたものです。
 詳細レポート全体につきましては弊社ウェブサイトをご覧ください。

2019年5月15日、株式会社RVHは2019年3月期決算を発表した。

四半期業績推移 (累計) (百万円)	FY03/17				FY03/18				FY03/19				FY03/19	
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	(達成率)	通期会予
売上高	10,585	20,999	31,046	41,533	13,016	26,734	39,794	53,006	15,017	30,487	44,877	58,740	100.4%	58,500
前年同期比	310.5%	314.1%	313.7%	129.8%	23.0%	27.3%	28.2%	27.6%	15.4%	14.0%	12.8%	10.8%		10.4%
売上総利益	8,064	16,053	23,609	32,347	10,847	22,289	32,532	43,880	12,331	24,827	36,952	48,403		
前年同期比	1192.7%	1281.6%	1294.7%	261.1%	34.5%	38.8%	37.8%	35.7%	13.7%	11.4%	13.6%	10.3%		
売上総利益率	76.2%	76.4%	76.0%	77.9%	83.3%	83.4%	81.8%	82.8%	82.1%	81.4%	82.3%	82.4%		
販管費	6,632	14,097	21,371	29,718	10,958	21,928	31,673	43,143	13,020	25,693	37,849	49,346		
前年同期比	1986.5%	2572.1%	2482.7%	384.3%	65.2%	55.6%	48.2%	45.2%	18.8%	17.2%	19.5%	14.4%		
売上高販管費比率	62.7%	67.1%	68.8%	71.6%	84.2%	82.0%	79.6%	81.4%	86.7%	84.3%	84.3%	84.0%		
営業利益	1,432	1,957	2,238	2,629	-110	360	859	737	-716	-865	-897	-942	-	-1,018
前年同期比	367.9%	208.4%	158.6%	-6.8%	-	-81.6%	-61.6%	-72.0%	-	-	-	-	-	-
営業利益率	13.5%	9.3%	7.2%	6.3%	-	1.3%	2.2%	1.4%	-	-	-	-	-	-
経常利益	1,475	2,080	2,369	2,797	-95	436	961	912	-699	-816	-795	-1,004	-	-936
前年同期比	370.9%	222.3%	171.1%	-2.1%	-	-79.0%	-59.4%	-67.4%	-	-	-	-	-	-
経常利益率	13.9%	9.9%	7.6%	6.7%	-	1.6%	2.4%	1.7%	-	-	-	-	-	-
四半期純利益	848	1,137	1,077	841	-312	-262	-94	317	-922	-1,606	-2,745	-3,539	-	-3,145
前年同期比	719.3%	186.0%	86.7%	-59.7%	-	-	-	-62.3%	-	-	-	-	-	-
四半期純利益率	8.0%	5.4%	3.5%	2.0%	-	-	-	0.6%	-	-	-	-	-	-
四半期業績推移 (3か月) (百万円)	FY03/17				FY03/18				FY03/19					
(百万円)	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4		
売上高	10,585	10,414	10,047	10,487	13,016	13,718	13,060	13,212	15,017	15,470	14,390	13,863		
前年同期比	310.5%	317.9%	312.9%	-0.7%	23.0%	31.7%	30.0%	26.0%	15.4%	12.8%	10.2%	4.9%		
売上総利益	8,064	7,989	7,555	8,738	10,847	11,442	10,243	11,348	12,331	12,496	12,125	11,451		
前年同期比	1192.7%	1384.7%	1323.2%	20.3%	34.5%	43.2%	35.6%	29.9%	13.7%	9.2%	18.4%	0.9%		
売上総利益率	76.2%	76.7%	75.2%	83.3%	83.3%	83.4%	78.4%	85.9%	82.1%	80.8%	84.3%	82.6%		
販管費	6,632	7,464	7,274	8,347	10,958	10,970	9,745	11,470	13,020	12,673	12,156	11,497		
前年同期比	1986.5%	3459.8%	2325.5%	57.2%	65.2%	47.0%	34.0%	37.4%	18.8%	15.5%	24.7%	0.2%		
売上高販管費比率	62.7%	71.7%	72.4%	79.6%	84.2%	80.0%	74.6%	86.8%	86.7%	81.9%	84.5%	82.9%		
営業利益	1,432	525	281	391	-110	470	499	-122	-716	-149	-32	-45		
前年同期比	367.9%	59.9%	21.8%	-80.0%	-	-10.4%	77.4%	-	-	-	-	-		
営業利益率	13.5%	5.0%	2.8%	3.7%	-	3.4%	3.8%	-	-	-	-	-		
経常利益	1,475	604	289	428	-95	531	525	-49	-699	-117	21	-209		
前年同期比	370.9%	82.1%	26.4%	-78.4%	-	-12.1%	81.7%	-	-	-	-96.0%	-		
経常利益率	13.9%	5.8%	2.9%	4.1%	-	3.9%	4.0%	-	-	-	-	-		
四半期純利益	848	289	-60	-235	-312	50	168	411	-922	-684	-1,139	-794		
前年同期比	719.3%	-1.8%	-	-	-	-82.7%	-	-	-	-	-	-		
四半期純利益率	8.0%	2.8%	-	-	-	0.4%	1.3%	3.1%	-	-	-	-		

出所：会社データを基にSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じる相違であることに留意。

セグメント別 四半期業績 (累計) (百万円)	FY03/17				FY03/18				FY03/19				FY03/19通期 (達成率) 通期会予	
	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	1Q	1-2Q	1-3Q	1-4Q	達成率	通期会予
売上高	10,585	20,999	31,046	41,533	13,016	26,734	39,794	53,006	15,017	30,487	44,877	58,740	100.4%	58,500
前年同期比	310.5%	314.1%	313.8%	129.8%	23.0%	27.3%	28.2%	27.6%	15.4%	14.0%	12.8%	10.8%		10.4%
レディスサービス事業	8,379	16,737	24,545	33,370	11,718	24,191	36,014	47,871	13,539	27,659	41,595	54,981		na
前年同期比	-	-	-	304.6%	39.8%	44.5%	46.7%	43.5%	15.5%	14.3%	15.5%	14.9%		
構成比	79.2%	79.7%	79.1%	80.3%	90.0%	90.5%	90.5%	90.3%	90.2%	90.7%	92.7%	93.6%		
メディア・コンサルティング事業	2,000	3,808	5,845	7,191	1,060	2,045	3,040	4,132	1,246	2,332	2,518	2,713		na
前年同期比	-15.9%	-17.5%	-14.2%	-19.6%	-47.0%	-46.3%	-48.0%	-42.5%	17.5%	14.0%	-17.2%	-34.3%		
構成比	18.9%	18.1%	18.8%	17.3%	8.1%	7.6%	7.6%	7.8%	8.3%	7.6%	5.6%	4.6%		
システム開発事業	205	455	656	972	236	497	740	1,002	231	494	756	1,039		na
前年同期比	2.9%	-0.3%	-4.9%	10.9%	15.1%	9.2%	12.7%	3.1%	-2.3%	-0.6%	2.2%	3.7%		
構成比	1.9%	2.2%	2.1%	2.3%	1.8%	1.9%	1.9%	1.9%	1.5%	1.6%	1.7%	1.8%		
営業利益	1,432	1,957	2,238	2,629	-110	360	859	737	-716	-865	-897	-942		-1,018
前年同期比	367.9%	208.4%	158.6%	-6.8%	-	-81.6%	-61.6%	-72.0%	-	-	-	-		-
レディスサービス事業	1,263	1,739	1,830	2,214	-233	194	692	731	-698	-908	-947	-1,018		na
前年同期比	-	-	-	27.4%	-	-88.8%	-62.2%	-67.0%	-	-	-	-		
構成比	88.2%	88.9%	81.8%	84.2%	-	53.9%	80.6%	99.2%	-	-	-	-		
利益率	15.1%	10.4%	7.5%	6.6%	-2.0%	0.8%	1.9%	1.5%	-	-	-	-		
メディア・コンサルティング事業	228	389	605	594	126	146	130	-41	-24	5	-3	-4		na
前年同期比	-38.3%	-48.8%	-40.7%	-47.1%	-44.7%	-62.5%	-78.5%	-	-	-	-	-		
構成比	15.9%	19.9%	27.0%	22.6%	-	40.6%	15.1%	-5.6%	-	-	-	-		
利益率	11.4%	10.2%	10.4%	8.3%	11.9%	7.1%	4.3%	-1.0%	-	-	-	-		
システム開発事業	-50	-62	-69	-37	-9	0	4	12	-5	-5	1	20		na
前年同期比	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	66.7%		
構成比	-3.5%	-3.2%	-3.1%	-1.4%	-	0.0%	0.5%	1.6%	-	-	-	-		
利益率	-	-	-	-	-	0.0%	0.5%	1.2%	-	-	0.1%	1.9%		
調整額	-9	-110	-128	-142	5	20	31	35	12	42	52	59		na
構成比	-0.6%	-5.6%	-5.7%	-5.4%	-	5.6%	3.6%	4.7%	-	-	-	-		
四半期業績推移 (3か月) (百万円)	FY03/17				FY03/18				FY03/19					
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4		
売上高	10,585	10,414	10,047	10,487	13,016	13,718	13,060	13,212	15,017	15,470	14,390	13,863		
前年同期比	310.5%	317.9%	312.9%	-0.7%	23.0%	31.7%	30.0%	26.0%	15.4%	12.8%	10.2%	4.9%		
レディスサービス事業	8,379	8,357	7,808	8,825	11,718	12,473	11,823	11,857	13,539	14,120	13,936	13,386		
前年同期比	-	-	-	7.0%	39.8%	49.2%	51.4%	34.4%	15.5%	13.2%	17.9%	12.9%		
構成比	79.2%	80.2%	77.7%	84.2%	90.0%	90.9%	90.5%	89.7%	90.2%	91.3%	96.8%	96.6%		
メディア・コンサルティング事業	2,000	1,807	2,038	1,346	1,060	985	995	1,092	1,246	1,086	186	195		
前年同期比	-15.9%	-19.2%	-7.3%	-36.9%	-47.0%	-45.5%	-51.2%	-18.9%	17.5%	10.3%	-81.3%	-82.1%		
構成比	18.9%	17.4%	20.3%	12.8%	8.1%	7.2%	7.6%	8.3%	8.3%	7.0%	1.3%	1.4%		
システム開発事業	205	250	201	315	236	261	243	262	231	263	262	283		
前年同期比	2.9%	-2.7%	-14.0%	70.1%	15.1%	4.3%	20.7%	-16.9%	-2.3%	0.9%	7.8%	8.0%		
構成比	1.9%	2.4%	2.0%	3.0%	1.8%	1.9%	1.9%	2.0%	1.5%	1.7%	1.8%	2.0%		
営業利益	1,432	525	281	391	-110	470	499	-122	-716	-149	-32	-45		
レディスサービス事業	1,263	476	90	384	-233	427	498	39	-698	-210	-39	-71		
前年同期比	-	-	-	-77.9%	-	-10.4%	451.0%	-89.8%	-	-	-	-		
構成比	88.2%	90.7%	32.1%	98.2%	-	90.8%	99.8%	-	-	-	-	-		
利益率	15.1%	5.7%	1.2%	4.4%	-2.0%	-	4.2%	0.3%	-	-	-	-		
メディア・コンサルティング事業	228	162	216	-11	126	20	-16	-171	-24	29	-8	-1		
前年同期比	-38.3%	-58.7%	-17.2%	-	-44.7%	-87.6%	-	-	-	45.0%	-	-		
構成比	15.9%	30.8%	76.6%	-2.8%	-	4.3%	-	-	-	-	-	-		
利益率	11.4%	8.9%	10.6%	-	-	2.0%	-	-	-	2.7%	-	-		
システム開発事業	-50	-12	-7	32	-9	9	4	8	-5	0	6	19		
前年同期比	-	-	-	1446.5%	-	-	-	-	-	-	50.0%	137.5%		
構成比	-3.5%	-2.3%	-2.5%	8.2%	-	1.9%	0.8%	-	-	-	-	-		
利益率	-	-	-	10.2%	-	3.5%	1.6%	-	-	-	2.3%	6.7%		
調整額	-9	-101	-18	-14	5	15	11	4	12	30	10	7		
構成比	-0.6%	-19.2%	-6.3%	-3.6%	-	3.2%	2.2%	-	-	-	-	-		

出所：会社データを基にSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じる相違であることに留意。

*2019年3月期第1四半期より、従来「美容」としていたセグメントの名称を「レディスサービス」に変更している。

業績の季節性

同社グループの美容事業では、夏季および年末年始に顧客獲得が集中する傾向にある。これらの時期に、マーケティング活動を強化し、広告宣伝費の積極的投入を行う。一方、顧客と契約締結時に同社はその契約代金を前受金として計上し、その後、顧客への役務提供に応じて前受金を売上高へ振りかえる会計処理を行う。顧客の来店頻度は年間を通じて概ね一定で推移する結果、役務提供に係る売上高はこれに伴い年間を通じて一定となる傾向がある。そのため、契約獲得の集中時期である第2四半期と第4四半期には、売上高に対する費用負担割合が大きくなる傾向がある。

2019年3月期実績

- ▷ 2019年3月期実績は、売上高は58,740百万円（前期比10.8%増）、EBITDA2,168百万円（同46.4%減）、営業損失942百万円（前期は営業利益737百万円）、経常損失1,004百万円（同経常利益912百万円）、親会社株主に帰属する四半期純損失3,539百万円（同当期純利益317百万円）となった。減損損失263百万円、貸倒引当金繰入額678百万円、子会社株式売却に伴う債権売却損151百万円をはじめ特別損失1,382百万円を計上した。レディースサービス事業の契約獲得高の着実な伸長を受けて、当期末の前受金残高は44,283百万円（前期末比12.5%増）となった
- ▷ 対会社予想比：2019年3月期通期修正予想*に対する売上高実績の進捗率は100.4%。営業損失は会社計画1,018百万円に対して実績は942百万円となるなど、各損失は計画値を若干下回った
- ▷ 前期比10.8%増収：レディースサービス事業が54,981百万円（前期比14.9%増；売上高構成比93.6%）、メディア・コンサルティング事業が2,713百万円（同34.3%減；同4.6%）、システム開発事業が1,039百万円（同3.7%増；同1.8%）
- ▷ 営業損失942百万円：売上総利益は48,403百万円（前期比10.3%増）となるも、販管費が49,346百万円（同14.4%増）となったことにより、営業損失となった。販管費の増加は、美容脱毛部門の増員および研修強化による人件費増加に加え、同部門の繁忙期（契約獲得期）における広告出稿の集中、物販売上の増加に伴うインセンティブ費用、およびラブリークイーン社の子会社化が主因。販管費率は同2.6%ポイント上昇の84.0%となった。

*2019年3月期会社予想修正（2019年2月14日発表）

同社は、2019年3月期第3四半期（2018年10～12月）において、特別損失（貸倒引当金繰入額）を計上するとともに、最近の業績動向を踏まえ、2018年11月15日付にて公表した2019年3月期通期連結業績予想を、以下の通り利益面で下方修正した。期初予想から、2018年11月15日の修正を経て、2度目の修正。

- ▷ 売上高：58,500百万円（前回予想57,290百万円）
- ▷ 営業損失：1,018百万円（前回予想は営業利益255百万円）
- ▷ 経常損失：936百万円（同、経常利益265百万円）
- ▷ 親会社株主に帰属する当期純損失：3,145百万円（同、当期純損失711百万円）

<修正理由>

- ▷ 売上高：レディースサービス事業における新規顧客獲得のため、積極的な広告宣伝投資を実施したことにより、商品売上高および特典付き会員制度の入会金売上高が前回予想時点より伸長する見込みとなったことから、前回公表予想を上回る見通しとなった
- ▷ 営業利益および経常利益：以下の要因により、全体として売上原価（約600百万円）、広告宣伝費（約830百万円）、人件費（約707百万円）などの費用が増加し、前回予想を下回る見通しとなった
- ▷ 美容脱毛部門において、「両ワキ・Vライン通い放題コース」の年内終了に伴う駆け込み需要により契約高および契約件数が大幅に伸長し、当第3四半期において引き続き広告宣伝投資を継続したこと。サロンスタッフの採用強化施策の継続および従業員インセンティブに係る引当金の計上。店舗ブランド統一に伴うスタッフ研修などによる労務費などの増加
- ▷ エステティック部門において直近実績に基づき売上原価および労務費の見直しを行ったこと
- ▷ アパレル部門において返品調整引当金の見直しを行ったことなど、前回予想時点からの事業環境の変化および想定外事項の発生

<特別損失の計上：当第3四半期>

- ▷ 2018年11月14日付「特別損失（貸倒引当金繰入額）の計上及び通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」にて公表した貸倒引当金繰入額について、当連結会計年度第3四半期（2018年10～12月）において評価替えを行い、株式会社ラブリークイーンの旧会社に対する立替債権と旧会社の保有する同社株式の当第3四半期末日における時価との差額308百万円を特別損失に追加計上した
- ▷ 2018年11月15日付「連結子会社の異動（子会社株式の譲渡）に関するお知らせ」にて公表したとおり、株式会社リーガルビジョンの株式譲渡に伴い、同社がリーガルビジョン社に対して有する貸付債権および未収債権について債権譲渡を実行している。しかし、当該債権譲渡代金は代金変更特約により事後的に変更となる可能性があり、当該代金の回収期間などを考慮の上評価を行った結果、債権売却損として151百万円を計上した

外部環境

同社の主たる事業領域である美容エステティック業界においては、近年の市場規模が概ね横ばいで推移する一方、少子高齢化などの影響によるエステティシャン不足が続き、人材確保が重要な課題となっている。また、理美容やリラクゼーション

ン、その他周辺美容サービスや一般流通の化粧品市場、美容家電、フィットネスジム等の異業種とも競合するなど、競争は激化傾向にあり、チェーン展開を行うエステティックサロンの多くが、既存店舗の収益性確保のため、出店ペースの鈍化又は現状維持、統廃合などを進める傾向にある。また、労働需給の引き締めや相次いで発生した自然災害の影響などにより、厳しい経営環境であった。

なお、同社は、2019年3月期第1四半期より、従来「美容」としていたセグメントの名称を「レディスサービス」に変更している。名称の変更であり、セグメント情報に与える影響はない。

セグメント別

レディスサービス事業

売上高（外部顧客への売上高）は54,981百万円（前期比14.9%増；売上高構成比93.6%）となった。営業損失は1,018百万円（前期は営業利益731百万円）、EBITDAは1,996百万円（同49.2%減）となった。各美容ブランドの物販売上高、および美容脱毛部門「コロリー」の施術売上が好調に推移した。また、期首よりアパレル部門としてラブリークィーン社の業績が寄与した。一方、エステティック部門施術売上は業界全体の人材不足の影響などを受けて苦戦した。広告出稿強化による広告宣伝費の増加により、前期の営業利益から2019年3月期は営業損失に転じた。

2019年3月期末の店舗数は858となった（2019年3月期第3四半期末に比べて4店舗増加：出店21、退店17）。

レディスサービス事業：ブランド別店舗数

ブランド	ジャンル	FY03/18				FY03/19				前四半期比		
		Q1末	Q2末	Q3末	Q4末	Q1末	Q2末	Q3末	Q4末	出店	退店	増減
ミュゼプラチナム	美容脱毛サロン	179	178	173	170	173	174	177	180	3	-	3
たかの友梨ビューティクリニック	エステティックサロン	105	103	103	91	90	88	83	82	-	-1	-1
コロリー	全身美容脱毛サロン	64	62	60	60	60	60	57	54	-	-3	-3
マキア	アイラッシュサロン	33	32	37	45	58	78	93	98	7	-2	5
ラブリークィーン	レディースフォーマルウェア	-	-	-	465	453	443	444	444	11	-11	0
合計		381	375	373	831	834	843	854	858	21	-17	4

出所：同社資料を基にSR社作成

*たかの友梨ビューティクリニックの店舗数にヘッドスパ Re-beaute（リポータ）を含む。ラブリークィーンの店舗数にはGMSなどブランド取扱店舗を含む

美容脱毛部門

▷ 「ミュゼプラチナム」ブランドの契約高は前期比3.7%増となった。売上高は36,052百万円（前期比3.0%増）となった。施術売上高が同10.6%減となった。「両ワキ・Vライン 通い放題コース」の年内終了に伴う駆け込み需要により新規顧客並びに既存顧客契約高が伸長し、サロンでの契約カウンセリングに係る業務が増加した。2018年7月から9月にかけて相次いで発生した豪雨・台風、地震などの影響により、一部の店舗及びコールセンターにおいて営業時間の短縮や数日間の臨時休業が発生した。

一方、前第3四半期より開始した美容脱毛コースと併せた自社ブランド化粧品の販売が引き続き好調に推移したほか、物販の新たな施策として2018年4月より開始した定期購買プランが着実に伸長した結果、物販が同74.8%増と好調に推移した。販管費は前期比8.0%増となった。より効率的な店舗運営のため通期にわたり出店強化に努めた。計11店舗の新規開店により、2019年3月期末の店舗数は180店舗となった（前期末は170店舗）。2019年1月より、ミュゼブランドで利用できる業界初のクレジットカード「Mカード」の発行を開始した。

ブランド利益は2,437百万円となった。

- ▷ コロリーブランドの契約高は前期比143.9%増となった。売上高は1,960百万円（同131.6%増）となった。上半期の広告宣伝投資および人員増などにより販管費が同41.4%増加した。当第3四半期より広告出稿量の計画的縮小を行ったほか、2019年4月のミュゼプラチナムへのブランド統合を前に、2019年3月中旬より統合準備のための店舗休業を行った影響があったものの、前期比131.6%増収となった。2019年2月4日の公表のとおり、2019年4月1日よりコロリーブランドの全店舗をミュゼプラチナムブランドへ統一する予定である。美容脱毛部門の有する人的資源を有効かつ最大限に活用し、美容脱毛施術および広告宣伝投資の効率化などによる早期の収益向上および顧客利便性の最大化を目指すことが理由。

ブランド損益は2,814百万円の損失となった。

- ▷ まつげエクステ専門サロン・マキアブランドの売上高は1,344百万円（同80.7%増）となった。将来に向けた収益力向上のため、出店強化に努め、2019年3月期末の店舗数は98店舗（前期末45店舗）となった。一方、出店に伴う人件費および地代家賃その他出店に伴う一時的な費用の増加などにより販管費が同91.3%増となった。ブランド損益は274百万円の損失。
- ▷ エステティック部門においては、「たかの友梨ビューティクリニック」の契約高は前期比6.3%減となった。店舗数の減少に加え、当第4四半期において、一部コース商材の入荷遅延が発生したこと、および2020年3月期以降の技術力・施術効率向上のための研修強化を行ったことなどが影響した。但し、当第4四半期においても、1店舗当たりおよびスタッフ1人当たりの生産性は前年同期の水準を維持した。

売上高は10,450百万円（同6.8%減）となった。施術売上高は、店舗数減少および人材不足の影響や当第4四半期の特殊要因（上述）などにより前年同期比12.2%減となったが、物販等売上高が同0.9%増と堅調に推移した。引き続き安定的な人材確保のための採用活動及び人事施策の強化に取り組むとともに、店舗統廃合を進め、2019年3月期末の店舗数は82店舗（前期末91店舗）となった。自社コスメ新商品として「GDオイルインセラム」、「ミルキーローションV1」、オールインワンファンデーション「ジュエリーパクトSP」などの販売を開始した。商品管理の徹底による原価抑制、広告宣伝費などのコスト削減を実施したことなどから、販管費は前期比12.6%減少。

ブランド損益は、当上半期の営業損失164百万円に対し、当下半期の営業損失は43百万円縮小した。

アパレル部門

売上高5,133百万円、ブランド利益303百万円となった。取扱店舗については、当第4四半期において、同社商品取扱先である量販店の閉店などにより11店舗を撤退した一方、販路確保のための出店強化に努め、11店舗を新規出店し、2019年3月末の取扱店舗数は444店舗（前期末465店舗）となった。

前期末に子会社化したラブリーQueen社により、当該セグメントのアパレル部門としてブラックフォーマル、カラーフォーマルを中心としたレディスウェアの企画・デザイン・製造・販売を開始した。再生案件であるものの、不採算店舗の撤退、コスト構造の見直しなどは前期に概ね完了している。

メディア・コンサルティング事業

売上高（外部顧客への売上高）は2,713百万円（前期比34.3%減；売上高構成比4.6%）となった。営業損失4百万円（前年同期は営業損失41百万円）。EBITDAは71百万円（同70.1%増）となった。引き続き外部顧客向けマーケティングサービスおよびグループ内WEB広告サービスなどが順調に推移した。2018年11月30日付にて株式会社リーガルビジョンの全株式を譲渡（下段参照）し、当第3四半期より、広告代理店部門である同社および同社子会社であるキャリアエージェンシー株式会社、株式会社東京ハウスパートナーを当社連結から除外した。その結果、売上高は前期比で減少したが、販管費が同68.5%減少した。

システム開発事業

売上高（外部顧客への売上高）は1,039百万円（前期比3.7%増；売上高構成比1.8%）となった。営業利益20百万円（同66.7%増）、EBITDAは33百万円（同5.5%増）となった。中長期的な収益獲得に向けた採用強化による人件費増加、医用画像表示ソフトウェア「FVT-air」の更改に伴う一時費用の増加などにより、販管費が増加傾向で推移した。

子会社リーガルビジョンの譲渡

同社は2018年11月、子会社のリーガルビジョンをトラストフィナンテック株式会社へ譲渡した。譲渡金額1,435百万円*。

*本件株式譲渡では、株式譲渡契約において価格調整条項を定めており、リーガルビジョンの2020年4月末日時点の売掛債権回収進捗に応じて譲渡価額が事後的に変更となる可能性がある。当該価格調整条項に基づく譲渡価額の上限は1,435百万円、下限は200百万円であり、譲渡代金の決済として、株式譲渡実行日に200百万円の現金決済を行った。残額は2020年4月に現金決済を予定している。

尚、同社がリーガルビジョンに対して有する貸付債権及び未収債権については、2018年11月末日現在の簿価相当額（1,833百万円）にて株式譲渡先の完全子会社である株式会社トラストベイルへ債権譲渡した。当該債権譲渡代金は、トラストベイル社との債権譲渡契約において定める代金変更特約により、リーガルビジョンの2020年4月末日時点の売掛債権回収進捗に応じて事後的に833百万円に変更となる可能性がある。

株式譲渡の背景

両社の中長期的な企業価値向上に資すると判断したため、株式譲渡について合意した。同社においては、同社の子会社であるリーガルビジョンの事業に掛かる同社の負担を軽減し、主力事業であるレディスサービス事業へ経営資源を集中することができる。一方、リーガルビジョンにおいては、譲渡先であるトラストフィナンテック社の支援を受けながら独立体制による経営を行うことが可能となる。

同社の子会社であるリーガルビジョンは、同社グループのメディア・コンサルティング事業における広告代理店部門として、法律系土業に特化した広告代理店業を展開してきた。具体的には、リーガルビジョンは設立当初より過払金請求に係る広告案件を多く手掛けてきた。現在は、過払金利息返還請求権を有する債務者の将来的な減少に伴う過払金請求広告案件の縮小に備えて、中長期的な収益向上を目指すため、債務整理やB型肝炎、相続・遺言、交通事故等に関する土業向け広告案件の拡大施策を推進している。

リーガルビジョンが営む事業では、受注から売掛金回収まで6ヶ月以上の期間を要する契約案件を有しているが、これらの受注に係る仕入、人件費ほか費用の支払いは概ね1ヶ月程度であることから、売掛金回収までの間、一時的な資金負担が発生している。当該案件に係る売上が増加した場合には、一定の運転資金が必要となる状況にある。

今期会社計画

(百万円)	18年3月期			19年3月期			20年3月期
	上半期実績	下半期実績	通期実績	上半期実績	下半期実績	通期実績	通期会予
売上高	26,734	26,272	53,006	30,487	28,253	58,740	57,500
売上原価	4,445	4,681	9,125	2,686	4,677	9,125	
売上総利益	22,289	21,591	43,880	24,827	23,576	48,403	
売上総利益率	83.4%	82.2%	82.8%	81.4%	83.4%	82.4%	
販売費及び一般管理費	21,928	21,215	43,143	25,693	23,653	49,346	
売上高販管費比率	82.0%	80.8%	81.4%	84.3%	83.7%	84.0%	
営業利益	360	377	737	-865	-77	-942	920
営業利益率	1.3%	1.4%	1.4%	-	-	-	1.6%
経常利益	436	476	912	-816	-188	-1,004	1,200
経常利益率	1.6%	1.8%	1.7%	-	-	-	2.1%
当期純利益	-262	579	317	-1,606	-1,933	-3,539	123
純利益率	-1.0%	2.2%	0.6%	-	-	-	0.2%

出所：会社データを基にSR社作成

*表の数値が会社資料とは異なる場合があるが、四捨五入により生じる相違であることに留意

2020年3月期会社予想

概要

2020年3月期会社予想は、売上高57,500万円（前期比2.1%減）、営業利益920百万円（前期は営業損失942百万円）、経常利益1,200百万円（同、経常損失1,004百万円）、親会社株主に帰属する当期純利益123百万円（同、当期純損失3,539百万円）である。

各事業の具体的取り組み

レディスサービス事業

- ▷ 早期の収益向上及び顧客利便性の最大化を目指すため、2019年4月よりコロリーブランドをミュゼプラチナムブランドに統一する。美容脱毛部門における美容脱毛施術の効率化による施術売上高の向上、広告宣伝投資の効率化によるコスト削減に取り組んでいく
- ▷ エステティック部門においては、2019年3月期に実施した従業員募集施策の効果検証、再雇用促進、管理職者・教育スタッフの研修強化及び新人・中堅スタッフの技術力向上、モチベーションアップのための講習強化によるサロンスタッフの雇用確保に取り組む
- ▷ マーケティング施策の見直しによる広告宣伝費の抑制、仕入再精査による原価抑制等、コスト削減施策による損益分岐点の引下げに取り組む

メディア・コンサルティング事業

- ▷ 事業の選択と集中の観点から、広告代理店部門であるリーガルビジョン社の全株式譲渡を実行し、リーガルビジョン社、同子会社キャリアエージェンシー社、東京ハウスパートナー社を同社連結から除外（前述）。売上高は減少するも、セグメント利益は販管費縮小による増益を見込む

このリサーチメモは、掲載企業の[最新版レポート](#)にも掲載されています。

株式会社シェアードリサーチは今までにない画期的な形で日本企業の基本データや分析レポートのプラットフォーム提供を目指しています。さらに、徹底した分析のもとに顧客企業のレポートを掲載し随時更新しています。

ディスクレーム

本レポートは、情報提供のみを目的としております。投資に関する意見や判断を提供するものでも、投資の勧誘や推奨を意図したものではありません。SR Inc.は、本レポートに記載されたデータの信憑性や解釈については、明示された場合と黙示の場合の両方につき、一切の保証を行わないものとします。SR Inc.は本レポートの使用により発生した損害について一切の責任を負いません。

本レポートの著作権、ならびに本レポートとその他Shared Researchレポートの派生品の作成および利用についての権利は、SR Inc.に帰属します。本レポートは、個人目的の使用においては複製および修正が許されていますが、配布・転送その他の利用は本レポートの著作権侵害に該当し、固く禁じられています。SR Inc.の役員および従業員は、SR Inc.の調査レポートで対象としている企業の発行する有価証券に関して何らかの取引を行っており、または将来行う可能性があります。そのため、SR Inc.の役員および従業員は、該当企業に対し、本レポートの客観性に影響を与える利害を有する可能性があることにご留意ください。

金融商品取引法に基づく表示

本レポートの対象となる企業への投資または同企業が発行する有価証券への投資についての判断につながる意見が本レポートに含まれている場合、その意見は、同企業からSR Inc.への対価の支払と引き換えに盛り込まれたものであるか、同企業とSR Inc.の間に存在する当該対価の受け取りについての約束に基づいたものです。

連絡先

株式会社シェアードリサーチ / Shared Research Inc.
東京都文京区千駄木3-31-12
HP: <https://sharedresearch.jp>
TEL : (03)5834-8787
Email: info@sharedresearch.jp