



株式会社エム・エイチ・グループ

会社説明会

2009年9月30日

目次



I. 決算概要

第20期 決算トピックス	2
第20期 損益計算書	3
第20期 貸借対照表	4
第21期 業績予想	5

II. 経営方針

エム・エイチ・グループとは	6
グループ構成	7
当社グループを取り巻く市場環境	8
当社グループのビジネスチャンス	9

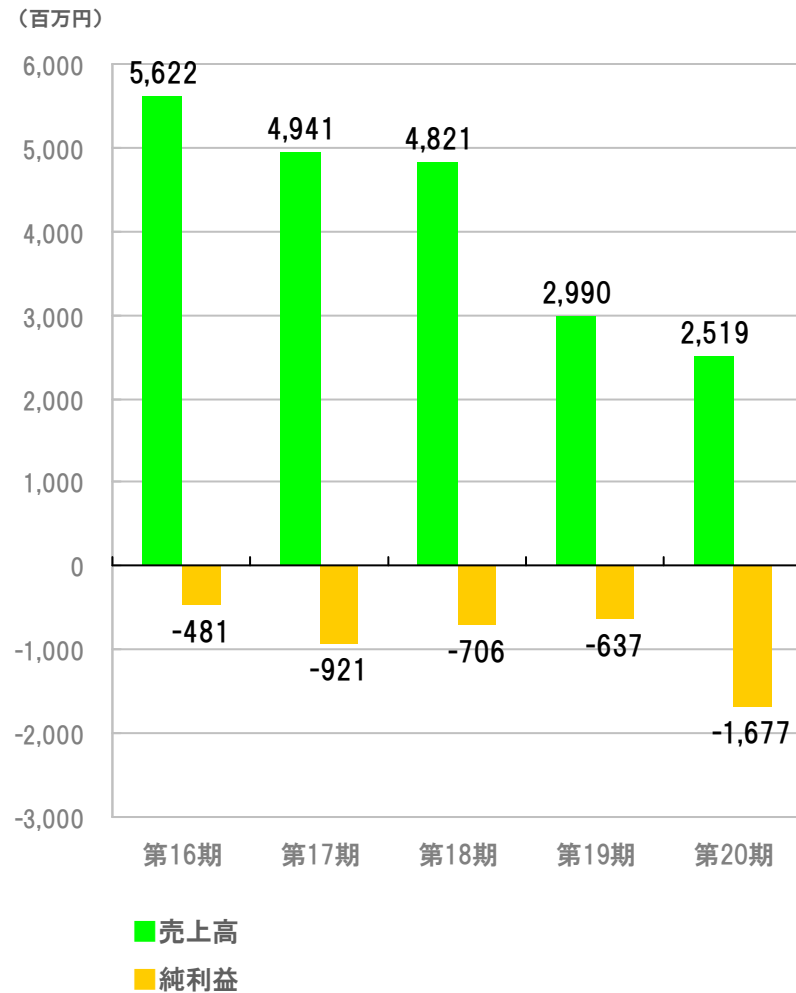
III. 経営戦略

中期経営計画	10
セグメント別売上構成	11
事業説明	12-16
売上計画	17
利益計画	18
財務計画	19

IV. トピックス

I. 決算概要

第20期 決算トピックス



売上高および営業費用の減少

ITアパレルブランド事業におきまして、第19期に不採算店舗を8店舗閉鎖したことにより、売上高、営業費用ともに減少致しましたが、その効果として、第19期に比べ、収益性は向上致しました。

「のれん」の減損損失

2005年のモッズ・ヘアジャパングループ買収以降、美容室運営事業の超過収益力として「のれん」を資産計上しておりましたが、再編後のグループ全体の超過収益力に見合う評価を行い、減損損失として1,132百万円を特別損失に計上致しました。

投資事業組合運用損

当社が出資している投資事業組合におきましては、棚卸資産の評価に関する会計基準が適用されたこと等により、当社の持分相当額が減少し、「投資事業組合運用損」として180百万円を営業外費用に計上致しました。

I. 決算概要 第20期 損益計算書



(百万円)

科目	第19期 (2008年6月期)	第20期 (2009年6月期)	増減	前期比
売上高	2,990	2,519	△471	△15.8%
売上原価	2,072	1,735	△337	△16.3%
売上総利益	917	783	△133	△14.6%
販売費・一般管理費	1,243	913	△330	△26.5%
営業損失(△)	△325	△129	196	—
営業外収益	27	11	△16	△60.1%
営業外費用	50	192	141	280.6%
経常損失(△)	△348	△310	37	—
特別利益	58	—	△58	△100.0%
特別損失	241	1,252	1,011	418.5%
当期純損失(△)	△637	△1,677	△1,040	—

主な増減要因

売上高

美容室運営事業 △6.4%
ITアパレルブランド事業 △34.9%

(百万円)	19期	20期	増減
美容室	2,004	1,877	△127
アパレル	985	641	△344

営業費用(売上原価+販管費)

美容室運営事業 △3.8%
ITアパレルブランド事業 △48.3%

(百万円)	19期	20期	増減
美容室	1,877	1,805	△71
アパレル	1,176	608	△567

ITアパレルブランド事業における営業費用内訳
売上原価△265百万円 販管費△301百万円

営業外費用

投資事業組合運用損180百万円

特別損失

減損損失 1,166百万円
(うち「のれん」の減損損失1,132百万円)

I. 決算概要

第20期 貸借対照表



(百万円)

科目	第19期 (2008年6月30日)	第20期 (2009年6月30日)	増減
流動資産	1,016	607	△408
固定資産	2,197	816	△1,380
(有形固定資産)	208	180	△27
(のれん)	986	—	△986
(投資有価証券)	606	321	△284
(その他固定資産)	396	313	△82
資産合計	3,213	1,424	△1,789
負債合計	981	921	△60
純資産合計	2,231	502	△1,728
負債・純資産合計	3,213	1,424	△1,789

主な増減要因
総資産 △1,789百万円(55.7%減少)
流動資産 △408百万円(40.2%減少) 現預金残高 △361百万円
固定資産 △1,380百万円(62.9%減少) のれんの減損損失 投資有価証券の減少
純資産 △1,728百万円(77.5%減少) 当期純損失 △1,677百万円

I. 決算概要

第21期 業績予想



(百万円)

科目	第20期 (2009年6月期)	第21期 (2010年6月期)	増減
売上高	2,519	1,900	△619
売上原価	1,735	1,400	△335
売上総利益	783	500	△283
販売費・一般管理費	913	410	△503
営業利益	△129	90	219
営業外収益	11	10	△1
営業外費用	192	70	△122
経常利益	△310	30	340
特別利益	—	—	—
特別損失	1,252	—	△1,252
当期純利益	△1,677	10	1,687

主な増減要因
売上高 株式会社ジョリーブティック株式売却 (第20期 売上高641百万円)
販売費・一般管理費 ①BIGとMHGの合併効果等 (約74百万円) ②のれん償却額の負担なし (第20期 のれん償却額145百万円) ③株式会社ジョリーブティック売却 (第20期 販管費284百万円)
営業外収益及び費用 投資事業組合運用損益 △57百万円
特別損失 第20期において減損損失及び投資有価証券評価損等を計上したことにより、当期計上予定の特別損失はありません。

今期において、
通期黒字化を達成致します！

II. 経営方針

エム・エイチ・グループとは



旧エム・エイチ・グループは、モッズ・ヘアジャパングループの持株会社として2005年の設立以来、グループを統括して参りました。

本日開催の株主総会の決議により、2009年10月1日をもちまして、株式会社ビーアイジーグループが株式会社エム・エイチ・グループを吸収合併し、商号を株式会社エム・エイチ・グループに変更致します。

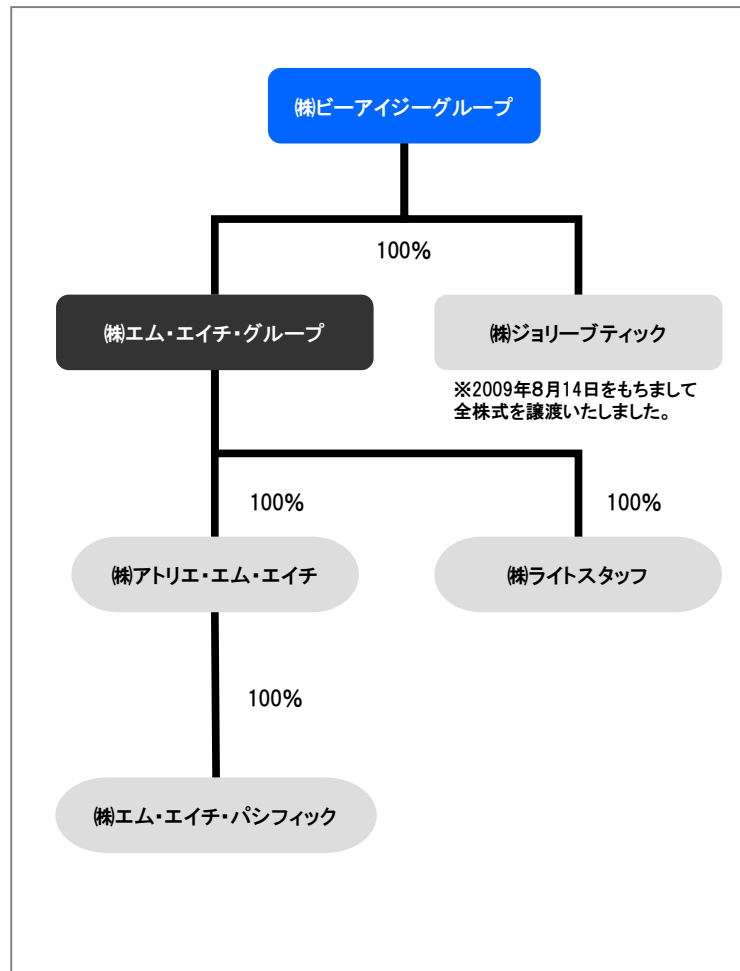
2009年8月14日をもちまして、ITアパレルブランド事業を営む株式会社ジョリーブティックの全株式を売却しており、当社グループはモッズ・ヘアを中心とした美容業に経営資源を集中して参ります。

新生エム・エイチ・グループは、純粋持株会社としてグループ会社を統括し、安定した収益基盤を築き、美容業界のフラッグシップカンパニーとなるべく事業展開を進めて参ります。

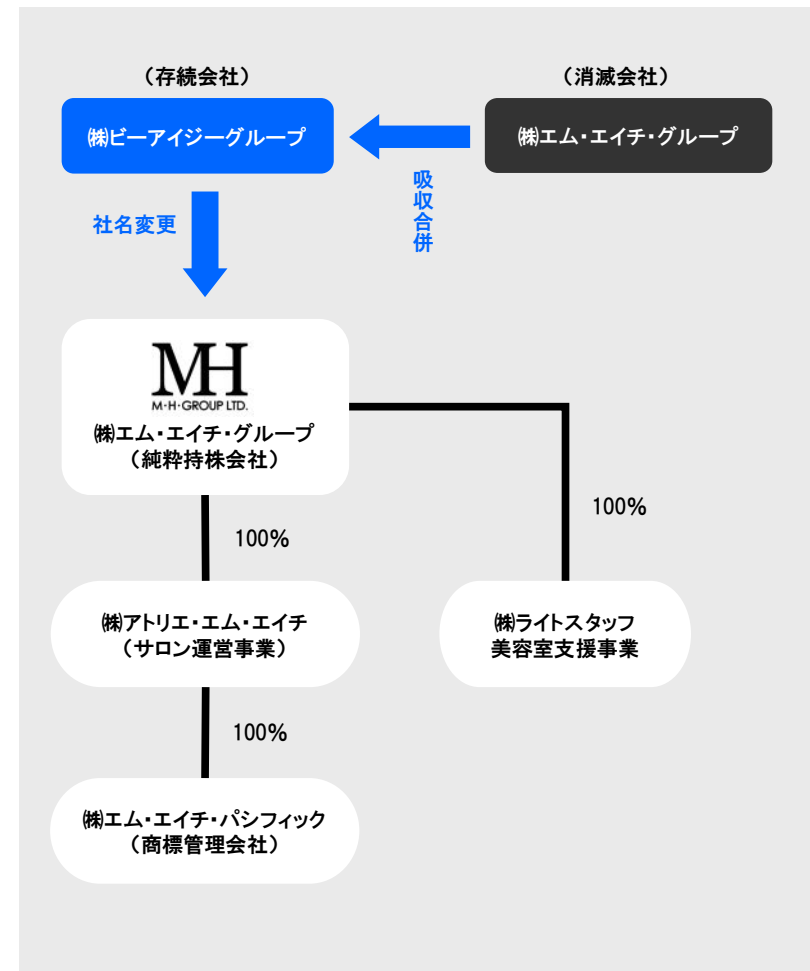
Ⅱ. 経営方針 グループ構成



合併前



合併後(2009年10月1日以降)



II. 経営方針

当社グループを取り巻く市場環境



市場規模	約2兆1000億円
国内店舗数	約22万店(うち87%が4人以下の小規模経営)
美容師数	約43万人(うち60%以上が4人未満の美容室に勤務)

田谷サロン売上高(2009年3月期)	約130億円
Ashグループチェーン売上高(2008年12月期)	約176億円
モッズ・ヘア国内チェーン売上高(2009年6月期)	約60億円
合計	約376億円(市場寡占率1.79%)

大手による寡占化が進んでいない業界である。

慢性的な人材不足に悩んでいる。

II. 経営方針 当社グループのビジネスチャンス



男性の理容室から美容室へのシフトが進んでおり、市場規模は微増している。

近年、若年層を中心に、男性が理容室から美容室へとシフトする傾向が多く見られ、今後もその傾向は続くと言われることから、日本の総人口は減少するものの、美容業界の市場規模は拡大していくものと考えられる。

小売業界のような寡占状態が進んでいないので、グループとして競争力を持つ事により、爆発的な拡大のチャンスがある。

積極的な出店戦略により、まだまだ拡大できるチャンスがある。

当社のようなフランチャイズ方式は、店舗展開のスピードにおいて有利である。

美容専門学校生の減少に伴い、慢性的な人材不足に悩む美容業界にあっては、安定的な人材確保が競争力の鍵を握る。

当社は、研修制度や福利厚生制度等の待遇面の充実に加え、安定した経営基盤があることから業界内において高い求人力を有している。

出産などによりリタイアをする女性美容師が多い中、当社では出産後も子育てと両立しながら就業できるフレキシブルな勤務制度を用意しており、人材の流出を防ぐ事ができる。

アジア9カ国での事業展開のチャンスがある。

当社は、アジア9カ国でのモッズ・ヘアサロンの展開に関するライセンスを有しており、今後アジア諸国へ進出するチャンスがある。

また、当社はすでにアジア諸国でフランチャイズ方式での海外展開をしており、さらなる拡大を通じて、内需に依存しない事業展開が可能である。

以上のように、当社グループには
多くのビジネスチャンスがあります！

1年目(第21期 2010年6月期) **黒字転換**

合併による本部経費の削減、収益源である美容業への経営資源集約



2年目(第22期 2011年6月期) **安定的収益とキャッシュフローの確保**

予算管理の徹底と堅実な資金計画

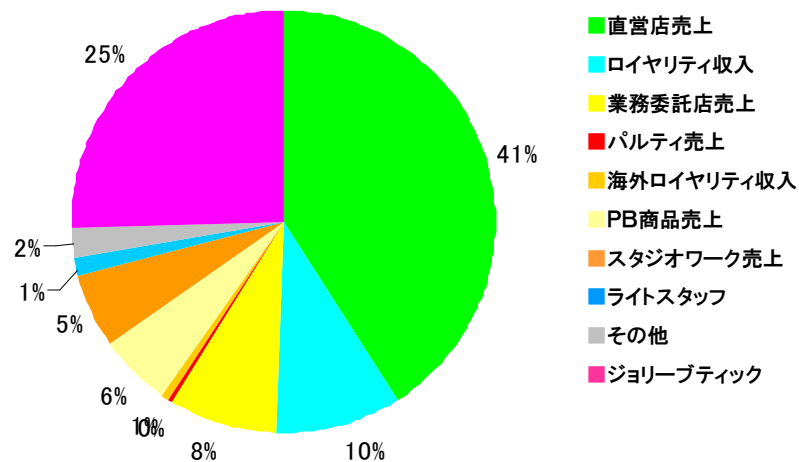


3年目(第23期 2012年6月期) **永続的な企業価値の拡大**

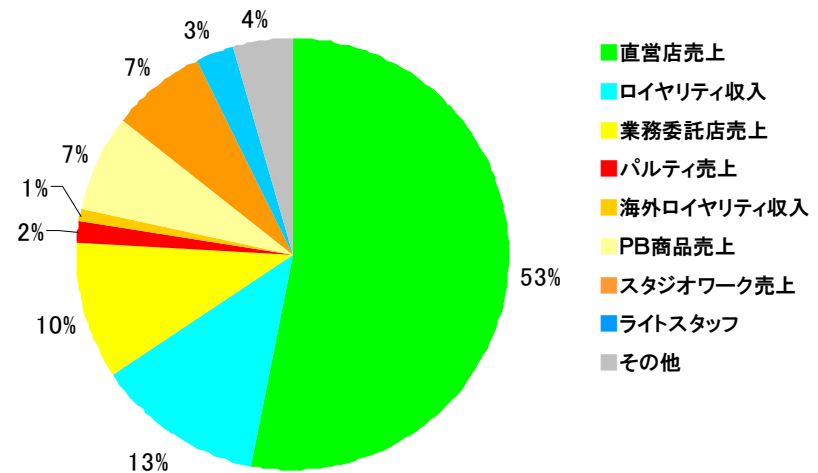
Ⅲ. 経営戦略 セグメント別売上構成



第20期(2009年6月期)実績



第21期(2010年6月期)予想



第20期(2009年6月期)は、美容室運営事業の売上が75%、ジョリーブティックの売上が25%であった。

第21期(2010年6月期)は、ジョリーブティックの売上がなくなるため、モッズ・ヘアの直営店売上、ロイヤリティ収入、業務委託店売上の合計で全体の約4分の3を占める見込みである。



モッズ・ヘア直営サロン運営事業

現在、首都圏に11店舗を展開しており、国内に91店舗あるフランチャイズサロンのフラッグシップとしての役割を担っております。

前期の新規出店は1店舗、移転によるリニューアルオープンは1店舗

新規出店 2008年11月 渋谷店(東京都渋谷区)

移転 2008年7月 プリヴィレージュ店(東京都港区)

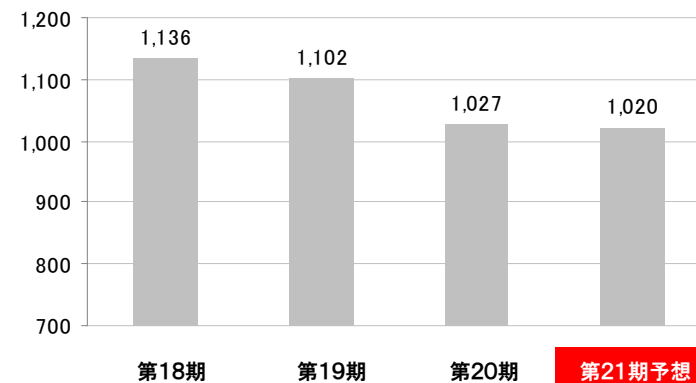
買収後、それまで赤字であった同事業の収益性を高める過程で行った不採算店の閉店が影響しており、過去3年間に於ける売上高は減少傾向となっております。

今期の売上高は前期実績と同水準の10億2000万円を見込んでおり、今期は1店舗の新規出店を予定



売上推移

単位:百万円





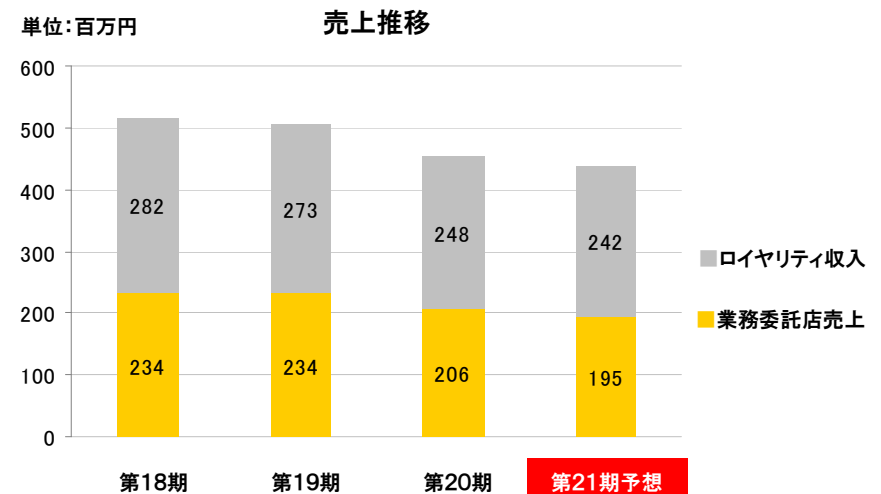
モッズ・ヘアBSサロン運営事業

モッズ・ヘアでは、本部、加盟店という従来のフランチャイズ関係ではなく、共に一つのブランドをシェアするという意味でブランドシェアサロン、BSサロンと呼んでおります。

モッズ・ヘアサロンのフランチャイズシステムは、ライセンス契約による純粋フランチャイズ方式と当社グループ会社である株式会社アトリエ・エム・エイチが設備投資をし、サロン運営のみを委託する業務委託方式によって構成されております。

2009年9月現在のBSサロン数は91店舗、うち、業務委託方式によるBSサロン数は4店舗

前期における新規出店は5店舗、リニューアルオープンは1店舗



mod's hair partie

blow styling salon



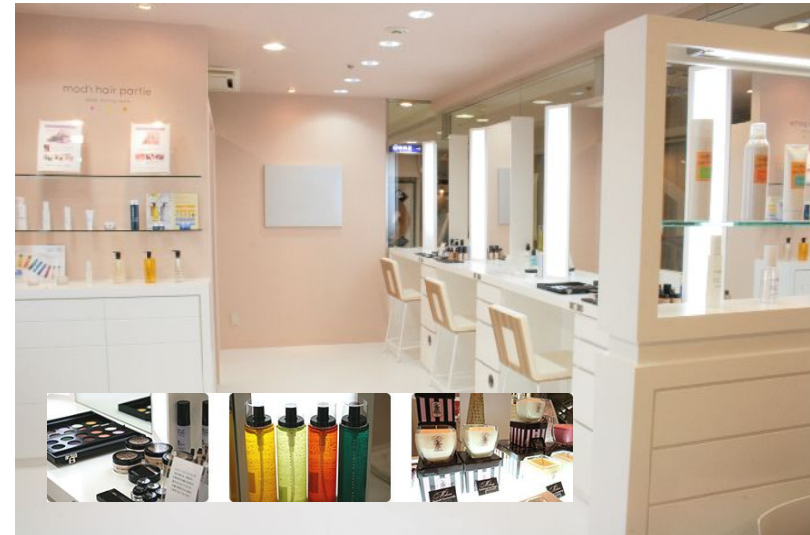
モッズ・ヘアパーティ運営事業

これまで、結婚式などに出席する際のパーティーヘアは美容室で行うのが一般的でしたが、より低価格で手軽にスタイリングをしてほしいという女性のニーズに応えるべく、メイクアップとヘアスタイリングに特化した新業態サロンとして、2008年12月、東京・銀座にオープン致しました。

美容室でありながら、カットやパーマといった施術は行わず、短時間、低料金でヘアメイクのみを行うという、これまでにないコンセプトのサロンとなります。

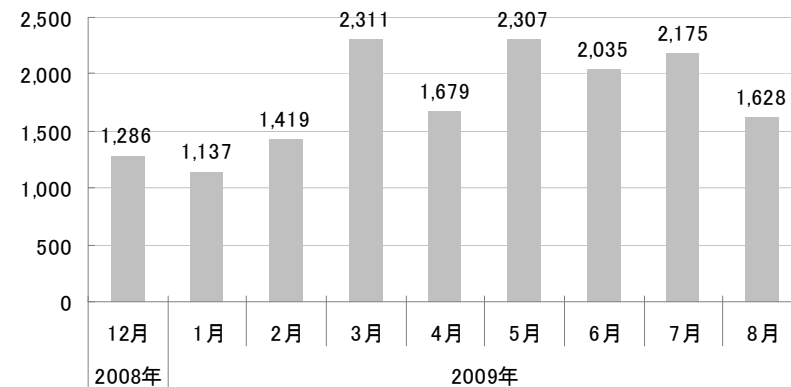
通常美容室よりも出店コストが低く、必要面積が10坪から15坪程度と省スペースであるため、集客力の見込める駅ビルや商業施設への出店が可能

第1号店となる銀座コア店は、オープン4ヶ月目にして黒字化を達成



売上推移

単位: 千円



Ⅲ. 経営戦略 事業説明 育成事業②



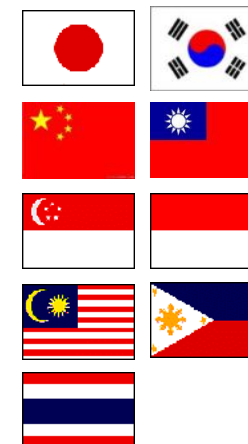
モッズ・ヘア海外BSサロン運営事業

2009年現在、全世界のモッズ・ヘアのサロン数は300を超えており、その中でも当社グループ会社の株式会社エム・エイチ・パシフィックが展開するアジア地域でのサロン数が全体の約3分の1を占めております。

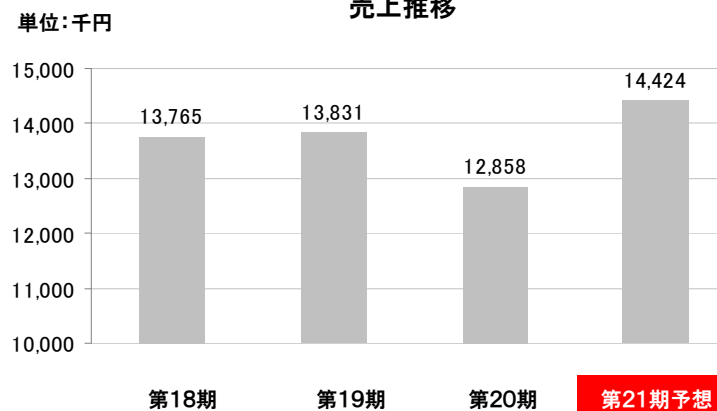
韓国 全土に18店舗展開
台湾 台北市内に3店舗展開

第21期における売上高は、台湾での新規出店にともなうロイヤリティ収入の増加を見込んでおり、増収となる予定。

中国を含め、他国につきましては、現在具体的な計画はありませんが、進出の環境が整い次第、随時進めていく予定です。



売上推移



RIGHT STAFF

美容室支援事業

株式会社アトリエ・エム・エイチでは、国内100店舗を擁するモッズ・ヘアサロンの事業展開を通じて様々なスケールメリットが創出されます。それをサービス化し当社グループ会社である株式会社ライトスタッフを通じて、一般の美容室に提供する事業を行っております。

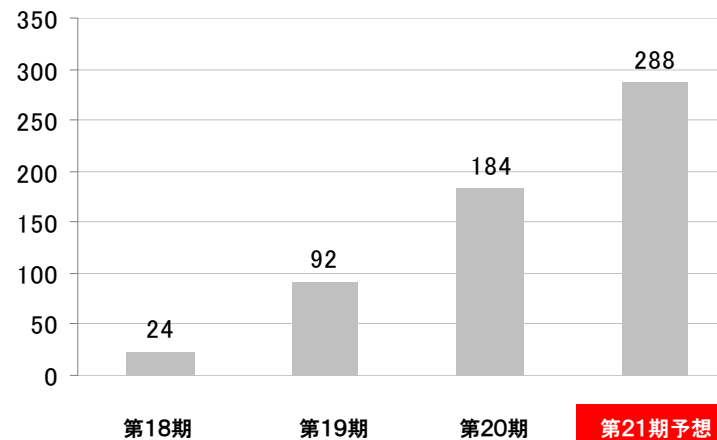
近年、キャッシュレスの環境が整備される中、決済方法としてクレジットカードのシェアが確実に伸びております。にもかかわらず、美容業界は未だに現金商売が根付いており、クレジットカードの利用率が低い状況であります。

当社はその点に着目し、一般の美容室に向けて、クレジットカード決済が通常より低い手数料率で利用できるサービスを開始致しました。

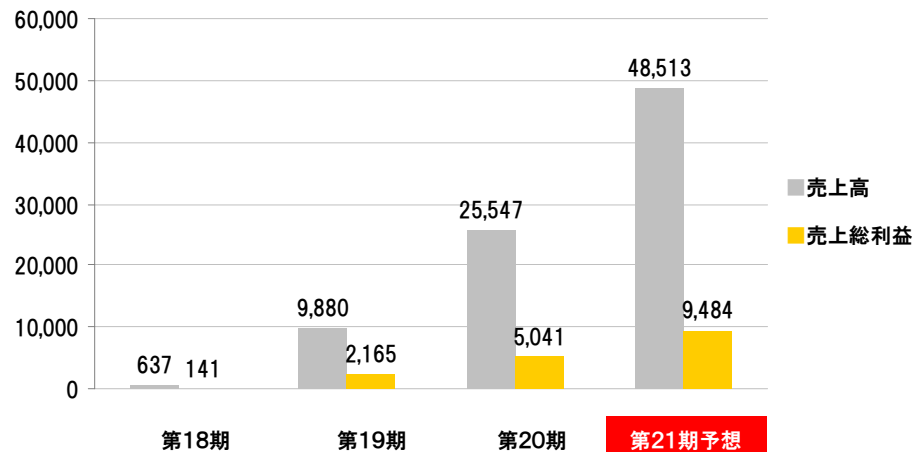
今期より連結対象

加盟店数推移

単位: 店舗数



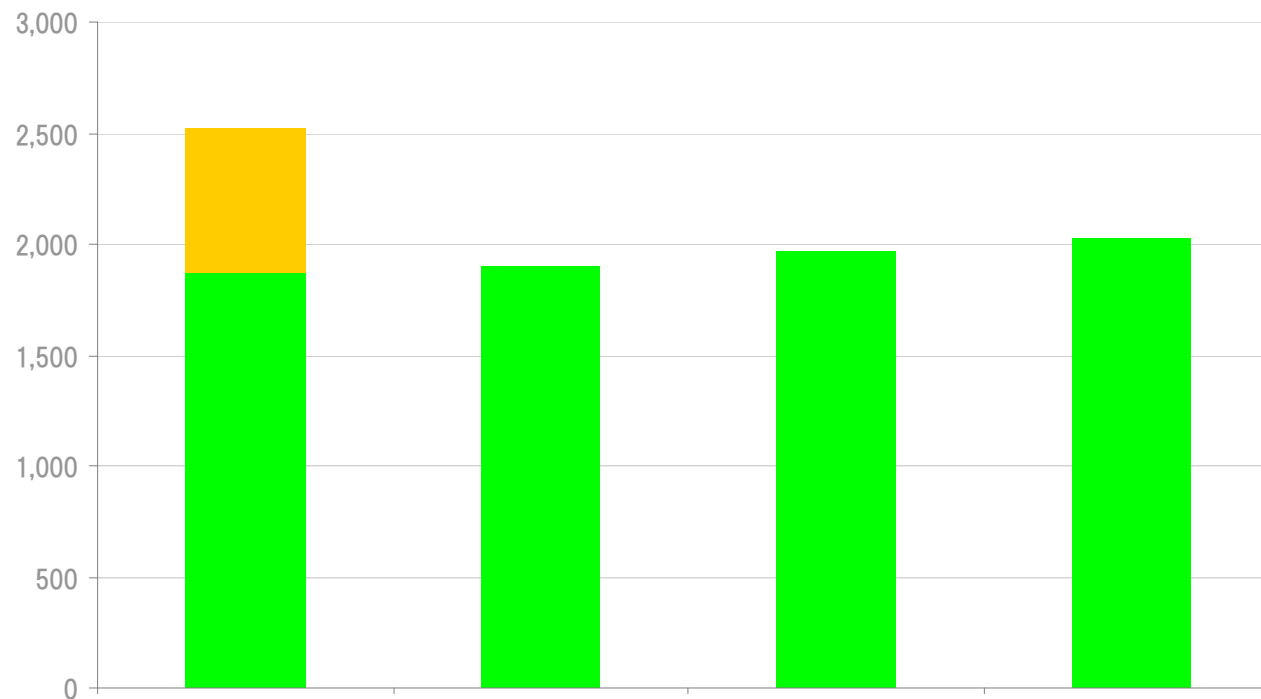
単位: 千円



Ⅲ. 経営戦略 売上計画



単位:百万円



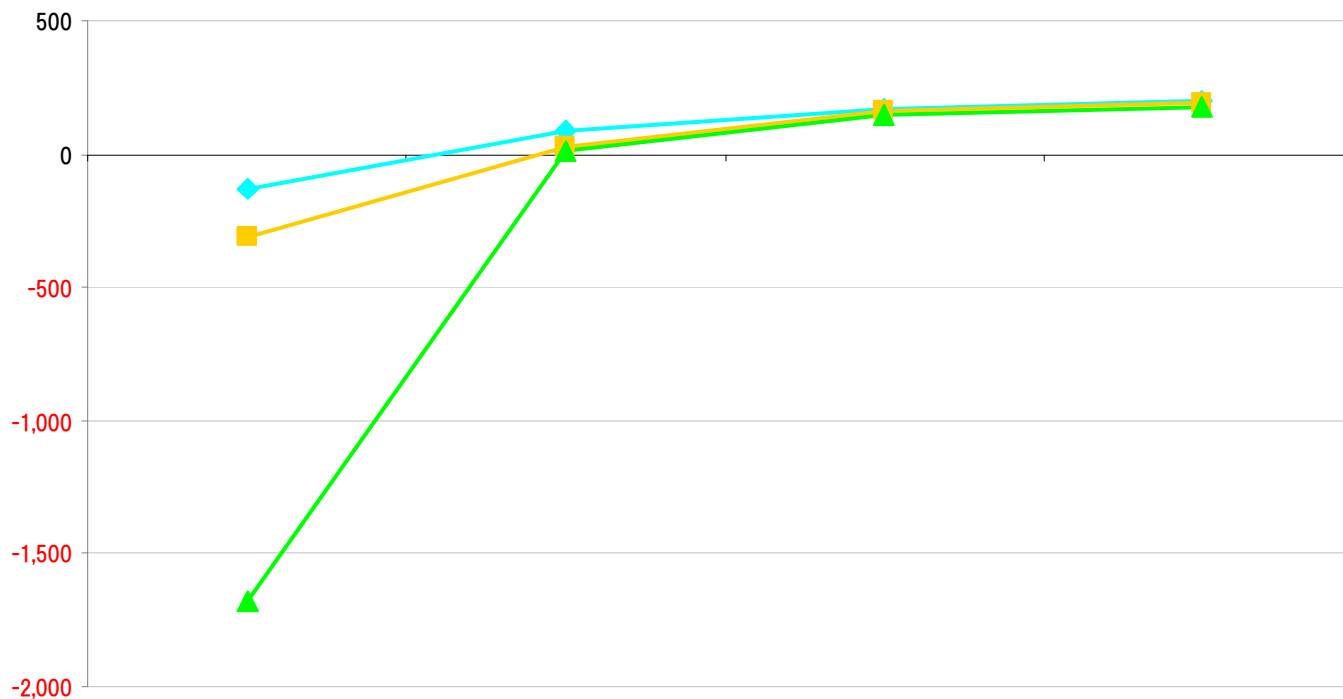
	第20期	第21期予想	第22期予想	第23期予想
MHG売上	1,878	1,900	1,960	2,024
JB売上	641	—	—	—

Ⅲ. 経営戦略

利益計画



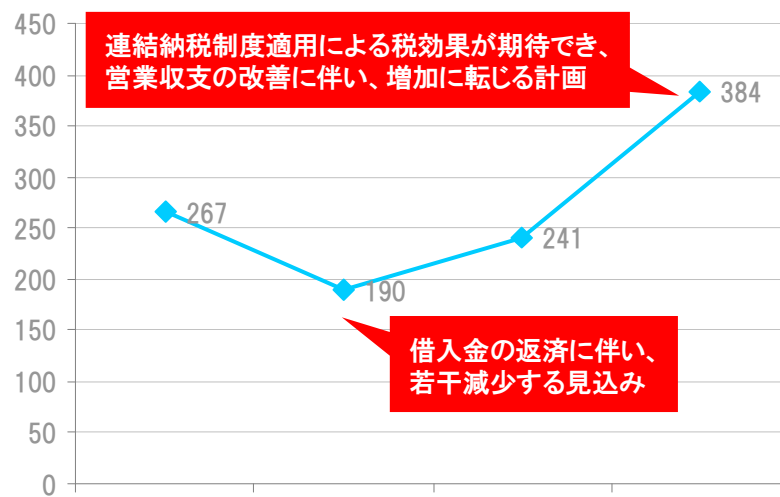
単位：百万円



	第20期	第21期予想	第22期予想	第23期予想
◆営業利益	▲129	90	168	200
■経常利益	▲310	30	160	195
▲当期純利益	▲1,677	10	144	175

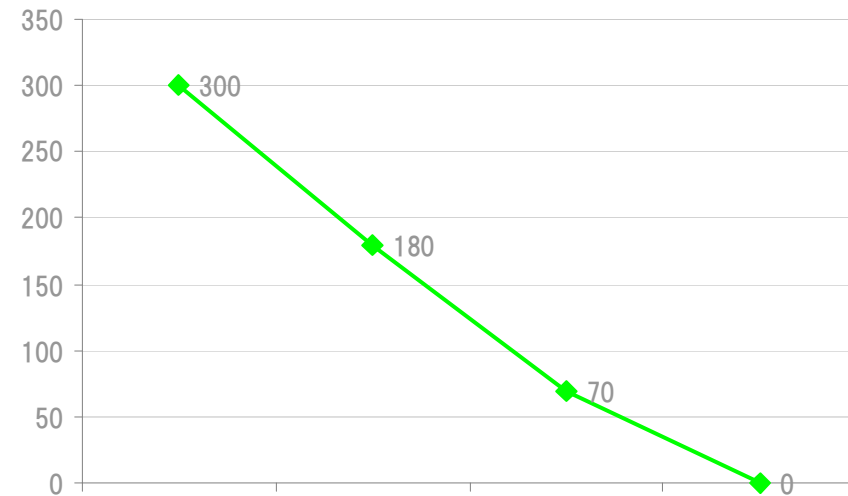
キャッシュポジション

単位:百万円



有利子負債残高

単位:百万円



	第20期	第21期予想	第22期予想	第23期予想
■ キャッシュポジション	267	190	241	384
■ 有利子負債残高	300	180	70	0

現時点で有する有利子負債は、第23期中に完済予定

IV. トピックス 株主優待



株主優待

Stockholder Preferential Treatment

モッズ・ヘア ヘアケア製品 (3,500円相当)を

保有株式数に係わらず、

**1株以上保有の株主様全員に
1セットお送りいたします。**

毎年6月末日現在、12月末日現在の株主名簿に記載
または記録された1株以上保有の株主様全員に対して
実施いたします。

※なお、優待券の送付等の手続は、一切必要ありません。



発送時期

6月末日現在の株主の皆様：10月中旬に発送予定

12月末日現在の株主の皆様：3月中旬に発送予定

当社は、株主優待を重要な株主還元策と位置付けており、
今後さらなる充実を図っていく予定です。

IV. トピックス コーポレートサイトのリニューアル



社名変更に伴い、2009年10月1日よりコーポレートサイトをリニューアル致します。

<http://www.mhgroup.co.jp/>



ご清聴ありがとうございました。

本日はご多忙の中、当社会社説明会にご出席頂き誠にありがとうございます。

本日の説明会を通じて、当社グループに対するご理解をさらに深めて頂ければ幸いに存じます。

株主の皆様におかれましては、より一層のご支援、ご愛顧を賜りますようお願い申し上げます。

本資料の内容には、将来の業績に関わる記述が含まれていますが、このような記述は将来の業績を保証するものではなく、リスクや不確実性を内包するものです。将来の業績は経営環境の変化等により異なる可能性があることにご留意下さい。

本説明会資料やIR全般に関するご意見・ご質問等がございましたら、下記のIR担当までお問い合わせ下さい。

株式会社エム・エイチ・グループ 管理部 IR担当(田邊)

TEL:03-5411-7222 FAX:03-5411-7223

E-mail:ir@mhgroup.co.jp



株式会社エム・エイチ・グループ

会社説明会

2009年9月30日