



2022年12月9日

株式会社メディロム、2022年中間決算速報を発表47.9%の収益成長/総売上総利益 26.6%

東京都港区台場二丁目3番1号

株式会社メディロム

米国時間 2022年12月9日、株式会社メディロム(以下、「当社」という。)は、米国会計基準に基づき作成された2022年6月30日に終了した中間半期の暫定的な未監査決算を発表しました。

当社は、財務レビューの完了に向けて作業を進めており、レビューが完了した時点でアップデートを行います。

**2022年中間期暫定業績概要:**

- 2022年6月30日に終了した半期の売上高は、2021年6月30日に終了した半期の2,127百万円から47.9%増加し、3,147百万円となりました。これは主に、2021年に行ったSAWAN、ZACC、およびフランチャイズサロンの買収が寄与したこと、COVID-19 パンデミックからの回復期に既存サロンの稼働が改善したことによるものです。また、投資家の皆様に直営店舗を販売しつつ、投資家の皆様に代わって販売した店舗を継続的に運営する新たなビジネスモデルも、増収に寄与いたしました。
- 2022年6月30日に終了した半期の売上総利益は、2021年6月30日に終了した半期の359百万円から480百万円増加して838百万円でした。これは、前述の増収効果に加え、新ビジネスモデルによる店舗販売による高い売上総利益率が寄与したものです。
- 2022年6月30日に終了した半期の売上総利益率は26.6%で、2021年6月30日に終了した半期の16.9%から9.7ポイント上昇しました。
- 2022年6月30日に終了した半期の営業損失は(163)百万円となり、2021年6月30日に終了した半期の営業損失(482)百万円から改善しました。収益の増加は、2022年6月30日に終了した半期の販売費及び一般管理費の増加により一部相殺されました。
- 2022年6月30日に終了した半期の純損失(190)百万円は、2021年6月30日に終了した半期の純損失(522)百万円から改善しました。この改善は主に上述の売上高及び売上総利益の増加が販売費および一般管理費の増加により一部相殺された結果です。
- 調整後EBITDAは、2022年6月30日に終了した半期においては(53)百万円となり、2021年6月30日に終了した半期の(292)百万円から、239百万円改善しました。



(単位:千円、除く増減率、調整後 EBITDA マージン)

6月30日に終了した6ヶ月間、

連結損益計算書:	2022(¥)	2021(¥)	2020(¥)
売上高:			
リラクゼーションサロン	¥ 2,816,323	¥ 2,110,561	¥ 1,344,503
ラグジュアリービューティー	288,684		
ヘルステック事業	42,038	16,918	11,774
売上合計額	3,147,045	2,127,479	1,356,277
売上原価及び営業費用:			
売上原価	2,308,553	1,768,907	1,269,220
販売費及び一般管理費	1,000,648	840,760	521,364
固定資産減損損失	1,173		
売上原価及び営業費用合計	3,310,374	2,609,667	1,790,584
営業損失	(163,329)	(482,188)	(434,307)
その他の収益(費用):			
受取配当金	2	2	2
受取利息	357	506	674
支払利息	(5,707)	(6,683)	(6,076)
バーゲン購入益	—	1,014	1,624
その他	1,386	20,798	14,142
他の収益(費用)計	(3,962)	15,637	10,366
法人所得税(給付)費用	22,687	55,219	19,030
当期純損失	(189,978)	(521,770)	(442,971)
調整後 EBITDA	¥ (52,510)	¥ (291,601)	¥ (374,224)
調整後 EBITDA マージン	(1.7) %	-13.7 %	-27.6 %

\* 調整後EBITDAは、(i)受取配当金及び受取利息、(ii)支払利息、(iii)負ののれん発生益、(iv)その他、(v)法人所得税費用、(vi)減価償却費、(vii)直営サロンの売却損、(viii)有形固定資産及びその他の無形固定資産除却損、(ix)固定資産の減損損失、(x)株式報酬費用、を除いた当期純利益(損失)と定義しています。経営陣は、調整後EBITDAを、経営陣と投資家の双方に有用な情報を提供するパフォーマンスの測定値であると考えています。調整後EBITDAは、米国会計基準のもとでの純利益またはその他の測定値に代わるものと考えべきではなく調整後EBITDAは、すべての企業によって同一に計算されているわけではないため、当社の調整後EBITDAの測定値は、他の企業によって報告されている同様のタイトルの測定値とは比較できない可能性があります。後述の調整表を参照ください。



Non-GAAP 指標の調整:

6月30日に終了した6ヶ月間、

(調整後 EBITDA マージンを除く、千円)	2022(¥)	2021(¥)	2020(¥)
当期純損失	¥ (189,978)	¥ (521,770)	¥ (442,971)
受取配当金及び受取利息	(359)	(508)	(676)
支払利息	5,707	6,683	6,076
バーゲン購入益	—	(1,014)	(1,624)
その他	(1,386)	(20,798)	(14,142)
税金費用(利益)	22,687	55,219	19,030
営業利益	¥ (163,329)	¥ (482,188)	¥ (434,307)
減価償却費	100,851	39,631	33,105
直営サロンのフランチャイジーへの売却損	—	49	65
有形及び無形固定資産除却損	8,795	1,967	26,913
固定資産減損損失	1,173	—	—
株式報酬費用	—	148,940	(374,224)
調整後 EBITDA	¥ (52,510)	¥ (291,601)	¥ (374,224)
調整後 EBITDA マージン	(1.7) %	(13.7) %	(27.6) %

2022年6月30日に終了した6カ月間の主要業績指標(KPI):

当社は、2022年6月30日に終了した半期の主要業績指標(KPI)を報告しました。比較可能な財務データおよび顧客データが入手可能なすべての店舗についてデータを提供しており、そのような情報が入手できない一部の店舗は除外しています。

- 2022年6月時点のサロン総数は307店となり、2021年6月の313店から減少しました。
- 2022年6月期の顧客件数は399,143件(2021年6月期は373,723件)となりました。
- 2022年6月期(中間期)の平均客単価は6,563円となり、2021年6月期(中間期)の6,365円から198円上昇しました。
- リピート客の尺度である平均リピート率は、2022年6月30日に終了した半期の81.6%であり、2021年6月30日に終了した半期の81.9%とほぼ一致しています。
- 2022年6月30日に終了した半期の平均稼働率は48.41%で、2021年6月30日に終了した半期の47.17%から上昇しました。
- 2022年6月のデータのあるサロンの総数は、2021年6月の219店舗から231店舗となりました。

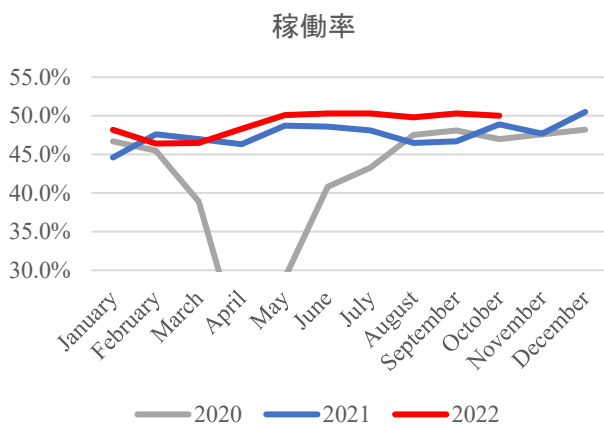
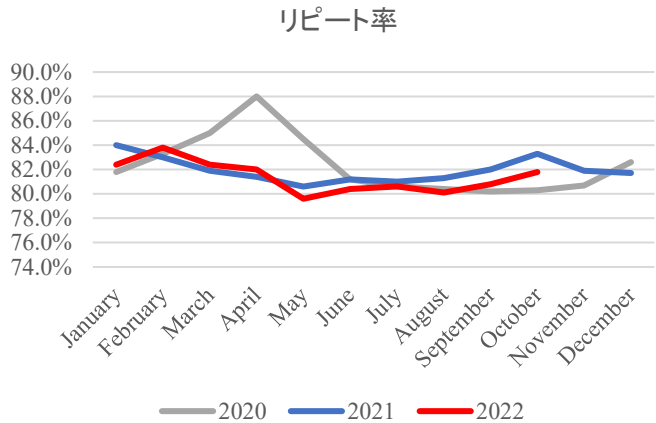
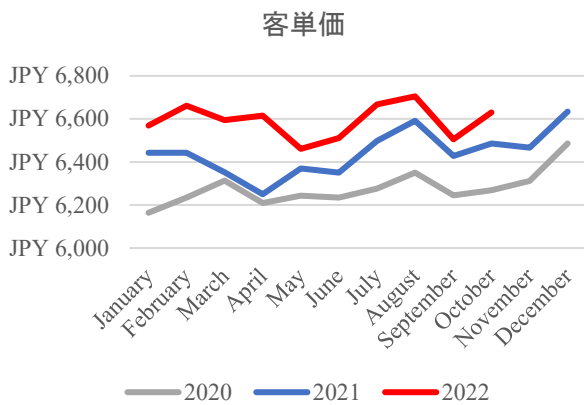
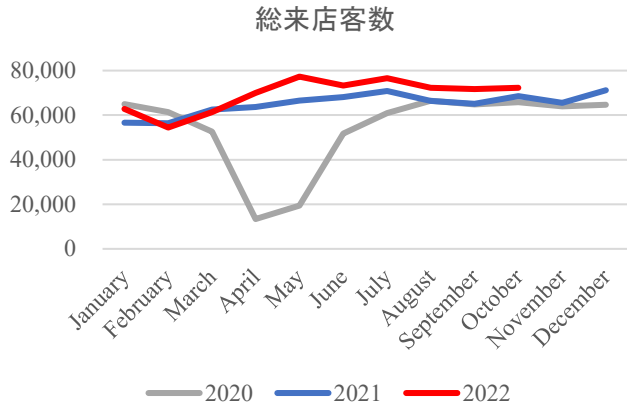
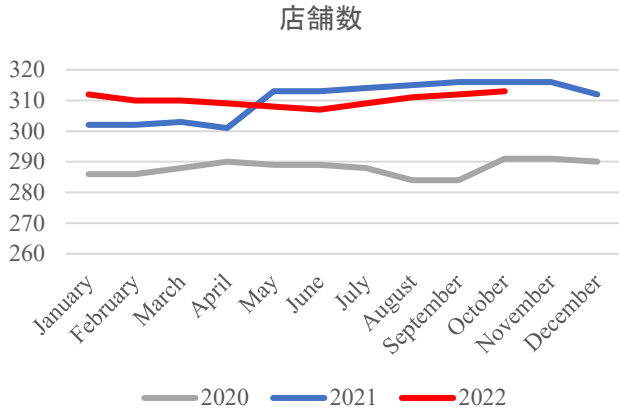
最近の動向

2022年6月30日から2022年10月までの間に、さらなる店舗オペレーションの改善が見られました。

- 店舗の新規展開により、総サロン数は6店舗増加し313店に増加しました。
- 2022年10月31日に終了した10ヶ月間の総顧客件数は、2021年の同期間の644,696件に対し、7.3%増の691,936件でした。
- 2022年10月の平均客単価は6,630円に達し、上昇傾向が続いています。
- 平均リピート率は、2022年7月から10月にかけて常に80%を上回っており、顧客ロイヤルティが高いことを示しています。



- 2022年7月～10月の平均稼働率は50%を上回るか、やや下回って推移しており、当社のセラピストの労働生産性の向上を意味しています。



以下のグラフは、当社の KPI のより長期的な傾向を示しています。

2022年10月1日より、賃金の上昇など営業費用の増加を反映した新料金体系の市場浸透を図るべく、直営店6店舗において、主力サービスラインのリニューアルを実施しました。2023年上期中には、新価格を直営サロンに普及させることで、収益性の改善につなげたいと考えています。



当社は、新ビジネスモデルのもと、継続的に当社直営サロンを投資家に販売しており、2022年6月30日以降、2022年11月30日までに7店舗を3億2700万円で販売しております。また、2022年12月31日に2店舗を1億2800万円で追加販売する契約を締結しており、更に2店舗の販売を行う予定があります。

2022年10月、当社は「MOTHER Bracelet®」の開発・生産準備を進めてきましたが、ようやくMOTHER製品の量産体制が整いました。当社は、介護サービス会社であるエルケア株式会社より、MOTHER Bracelets 10,000台の発注を受け、2022年12月末までの納品を目標としていますが、納品の完了は、当社の製造委託先の製造能力に依存しています。

### マネジメントディスカッション

株式会社メディロムのCEOである江口康二は、「私たちは、収益の成長、粗利益率の改善および調整後 EBITDA、そして2022年6月30日に終了した半期中に達成した営業利益率の増加に満足しています。直営店とフランチャイズ店は、期中の好調な業績を補完する形で貢献しました。2021年に実施した過去の買収は、2022年上半期の当社の収益成長に完全に貢献しました。店舗の資産保有から投資家向け店舗の運営者へと変革するという新たなビジネスモデルが、売上の拡大、収益性、資本効率の向上に貢献しました。COVID-19は、2022年上半期も引き続き影響を及ぼしましたが、MEDIROM チーム全体が目標を中心に団結し、最悪の事態を緩和することができました。また、今年後半からは店舗の稼働改善が進んでおり、新ビジネスモデルによる直営店販売における価格交渉力をさらに高めています。いずれにせよ、COVID-19のパンデミックの影響を受けた最悪の2年間を経て、2022年全体の営業成績は黒字に転じることができると経営陣は予測しています。2021年12月31日に終了した会計年度における当社の監査済み財務諸表の提出遅延は、資本市場からの当社の信頼を大きく損いました。市場からの信頼を回復するためには、適時開示が最も重要であると考え、2022年6月30日に終了した半期の中間決算をできるだけ早く開示し、2022年12月31日に終了する年度の決算作業を加速させていきます。」

### 決算速報・経営陣による見込数値の利用に関するお知らせ

本プレスリリースに記載されている決算情報は、2022年6月30日に終了した6カ月間の財務諸表のレビューが終了した時点で変更される可能性があり、予備的なものであり、監査及びレビューを受けておりません。本プレスリリースに記載されている2022年6月30日に終了した6ヶ月間の暫定決算は、当社が当初発表した情報および現時点での見通しに基づいており、調整される可能性があります。このため、本プレスリリースに記載されている財務情報は、2022年6月30日に終了した6ヶ月間の財務諸表に反映されている情報とは大きく異なる可能性があります。2022年6月30日に終了した6ヶ月間における当社の財政状態及び経営成績をより完全に理解するためには、追加的な情報及び開示が必要となります。したがって、この予備情報に過度に依存すべきではありません。

注) 本プレスリリースの原文は英語であり、本文は原文に基づき日本語意訳を行った参考資料となります。

### 株式会社メディロムについて

メディロムは健康管理サービスを目的とした「Re.Ra.Ku®」を中心に、全国313店舗(2022年10月末現在)のリラクゼーションスタジオを展開しています。2015年よりヘルステックビジネスに参入し、オンデマンドトレーニングアプリ「Lav®」を利用した「特定保健指導」や体質改善プログラムを実施しております。また2020年にはデバイス事業に参入し、世界初の無充電スマートトラック「MOTHER Bracelet」(旧称:「MOTHER Tracker®」)の開発に成功しました。今後は、創業以来蓄積した生活習慣データを基にしたデータ解析事業へも事業領域を広げて参ります。



URL : <https://medirom.co.jp/>

### 将来見通しに関する記述について

本プレスリリースに記載されている一部の記述は、1995年米国私募証券訴訟改革法に基づくセーフハーバー条項の目的のための将来の見通しに関する記述です。将来の業績に関する見通しは、当社の業績、財務状況、事業戦略・計画、市場機会、競合状況、業界環境、潜在的な成長機会などに関する見通しや予想を含んでいます。場合によっては、「かもしれない」、「意図する」、「あるべき」、「設計する」、「目標」、「期待する」、「あり得る」、「意図する」、「計画する」、「予想する」、「見積もる」、「確信する」、「継続する」、「予測する」、「プロジェクトする」、「可能性がある」、「目標」、または将来の事象や結果の不確実性を伝える用語によって、将来の見通しに関する記述を識別することができます。これらの記述は、将来の事象または当社の将来の業績に関連するものであり、既知または未知のリスク、不確実性およびその他の要因が内在しており、当社の実際の業績、活動水準、業績または業績は、これらの将来見通しに関する記述に明示または黙示されている将来の業績、活動水準、業績または業績と大きく異なる可能性があります。将来の見通しに関する記述には、既知または未知のリスク、不確実性及びその他の要因が含まれており、これらの要因は、場合によっては当社のコントロールの及ばないものであり、実際の業績、事業活動、業績又は業績に重要な影響を及ぼす可能性があり、またその可能性もあります。このため、将来の見通しに関する記述に過度に依存することは避けてください。将来に関する記述は、将来の事象に関する当社の現時点での見通しを反映したものであり、当社の事業、業績、成長戦略、流動性に関するこれらのその他のリスク、不確実性、仮定の影響を受けます。当社は、何らかの理由により、これらの将来予想に関する記述を公に更新または改訂する義務を負うものではなく、また、将来、新たな情報が入手可能となった場合でも、実際の結果がこれらの将来予想に関する記述において予想されるものと大きく異なる結果となる可能性もあります。

### ■お問い合わせ

株式会社メディロム IR チーム

E-MAIL : [ir@medirom.co.jp](mailto:ir@medirom.co.jp)