

## RAVIPA(5893)

「Hairmore」と「ASHADA」のブランド力、定期販売方式で収益安定、BtoB事業で1顧客当たり売上拡大も  
TOKYO PRO Market | オンライン市場 | 会社紹介

フィリップ証券株式会社

BLOOMBERG 5893:JP | REUTERS 5893.T

- 女性用育毛剤「Hairmore」と美容液「ASHADA」は特色ある効能に基づいて顧客ターゲット層へ訴求力が強く、高いブランド力を有する。
- 通販事業はサブスクリプション型の定期販売方式が主力。事務作業効率化による利益率確保と安定売上・キャッシュフローが両立しやすい。
- 通販業者向けコールセンター事業は定期通販業者が主な顧客で売上が安定しやすいほか多様なバックオフィス業務で顧客当たり売上拡大余地。

## 同社の事業について

同社は、自社ECサイト上で自社ブランドの女性用育毛剤や美容液を販売する「通販事業」、通販事業者向け「コールセンター事業」、ネット通販に係る「コンサルティング事業」、および「飲食事業」を営む。2023年11月通期売上構成比は、通販事業が70.3%、飲食事業が14.3%、コールセンター事業が13.4%、コンサルティング事業が2.0%と通販事業が主力事業である。同社事業の特徴・強みとして以下の3点が挙げられる。

第1に、商品ブランド力の強さである。自社サイトで顧客への直接販売(DTC)を通じて販売する商品について、女性用育毛剤「Hairmore」は医薬部外品として効果効能が認められ、美容液「ASHADA(アスハダ)」は馬の胎盤から抽出された羊膜エキスを配合するなど独自のアピールポイントを有し、顧客層が40~60代女性と明確に絞り込まれている。

第2に、積み上げ型のストックビジネスとして持続的な成長が期待される点である。通販事業は一定の間隔で同じ製品を継続的に送付するサブスクリプション型の定期販売方式を中心としている。それによって発送や決済処理など事務作業が効率的に行えることで利益率を高めやすいことに加え、安定した売上とキャッシュフローを確保しやすい。

第3に、消費者への直接販売(DTC)であるBtoCの通販事業と、通販事業者向けのBtoBであるコールセンター事業の双方を有することで業績の安定性が高まりやすい点である。コールセンター事業も同様に定期通販業者が顧客の中心であり売上が安定しやすいほか、多様なバックオフィス業務を請け負うことで1顧客当たり売上拡大余地が大きい。

## 業績と見通し

2023/11通期実績は、売上高が前期比28.7%増の13.28億円、営業利益が44百万円(前期4百万円)、経常利益が同24.9%増の48百万円。主力の通販事業は、「Hairmore」および「ASHADA」ブランドのテレビ通販を通じた販売活動が奏功。新規顧客獲得のためのネット広告支出増を吸収して増収増益。コールセンター事業および飲食事業も業績拡大に寄与した。

2024/11通期会社計画は、売上高が前期比7.0%増の14.21億円、営業利益が同48.2%増の66百万円、経常利益が同31.6%増の64百万円。インフルエンサーを活用したコンサルティング事業が通販業者への支援からコールセンター事業の新規顧客獲得に繋がるといった事業間の相乗効果加速が期待されることも、今後の成長エンジンとして捉えられよう。

配当予想(円) - (会社予想)  
株価(円) 510 2024/1/25(終値)

## 会社概要

2017年12月に東京都豊島区でインターネット通販会社として株式会社RAVIPAを設立。2024年1月25日にTOKYO PRO Marketに新規上場した。

同社は、①通販事業、②コールセンター事業、③コンサルティング事業、④飲食事業を営む。

通販事業は、自社ECサイトにおいてお客様への直接販売(DTC)を通じて女性用育毛剤「Hairmore」および美容液「ASHADA(アスハダ)」の企画販売を行い、主として一定の間隔で同じ成員を継続的に届ける「定期販売」を行う。

「Hairmore」は3種の有効成分により医薬部外品として効果効能が認められている。

「明日の素肌は今日より美しく」に由来する「ASHADA」は、馬の胎盤から抽出された羊膜エキスを配合している。

通販事業者向けコールセンター業務を受託するコールセンター事業は、定期通販業者を顧客とし、インバウンド業務だけでなく、アウトバウンド業務、メールによる顧客対応のほか、発送業務に対する倉庫会社との連携など通販に関する幅広いバックオフィス業務をカバーする。

コンサルティング事業は、個人事業主・法人顧客を対象にインターネット通販に関する教育事業と事業運営コンサルティングを行う。

飲食事業は、カフェ業態の「ELOISE's Cafe」、焼きあご醤油ラーメン店「あらい」、洋食レストラン「NY Kitchen Arai」の3業態で、直営店4店舗(新規上場時)を運営する。

## 企業データ

主要株主(2023/12/22) (%)  
1.新井 亨 54.74  
2.ARAIインベストメント合同会社 19.00  
3.鈴木 浩喜 10.10  
(出所:会社公表資料をもとにフィリップ証券作成)

## リサーチ部

笹木 和弘  
kazuhiko.sasaki@phillip.co.jp  
+81 3 3666 6980

## 業績推移

事業年度	2022/11	2023/11	2024/11F
売上高(百万円)	1,031	1,328	1,421
経常利益(百万円)	39	48	64
当期利益(百万円)	-16	37	42
EPS(円)	-8.32	18.93	21.51
PER(倍)	-	26.94	23.71
BPS(円)	23.79	42.72	-
PBR(倍)	21.44	11.94	-
配当(円)	0.00	0.00	-
配当利回り(%)	0.00	0.00	-

(※)2023/2/26付で普通株式1株を10株とする株式分割を実施。2022/11期の期首に当該株式分割が行われたと仮定してEPS、BPS、配当を計算している。(出所:会社公表資料をもとにフィリップ証券作成、F=会社予想)

【レポートにおける免責・注意事項】

本レポートの発行元: フィリップ証券株式会社 〒103-0026 東京都中央区日本橋兜町4番2号

TEL: 03-3666-2101 URL: <http://www.phillip.co.jp/>

本レポートの作成者: 公益社団法人 日本証券アナリスト協会検定会員、国際公認投資アナリスト 笹木和弘

当資料は、情報提供を目的としており、金融商品に係る売買を勧誘するものではありません。当資料に記載されている内容は投資判断の参考として筆者の見解をお伝えするもので、内容の正確性、完全性を保証するものではありません。投資に関する最終決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。また、当資料の一部または全てを利用することにより生じたいかなる損失・損害についても責任を負いません。当資料の一切の権利はフィリップ証券株式会社に帰属しており、無断で複製、転送、転載を禁じます。

<日本証券業協会自主規制規則「アナリスト・レポートの取扱い等に関する規則 平 14.1.25」に基づく告知事項>

1. 本レポートの作成者であるアナリストと対象会社との間に重大な利益相反関係はありません。
2. 当社は、東京証券取引所の定める「特定上場有価証券に関する上場規程の特例」(以下「特例」)第102条の規定に基づき、発行会社の担当 J-Adviser に就任する旨の契約を締結いたしております。また、当社は、「特例」第135条に定める流動性プロバイダーであり、発行会社株式の円滑な流通の確保に努めるほか、流動性プロバイダーとしての義務を負っています。