



**2015年4月期
決算補足説明資料**

2015年6月9日

株式会社ビューティガレージ

(東証マザーズ：3180)

本資料に記載された意見や予測などは資料作成時点での当社の判断であり、その情報の正確性を保証するものではありません。
様々な要因の変化により実際の業績や結果とは大きく異なる可能性があることをご承知おきください。

2015年5月末現在

社名	株式会社ビューティガレージ (BEAUTY GARAGE Inc.)
本社	東京都世田谷区桜新町一丁目34番25号
設立	2003年4月24日
代表取締役CEO	野村 秀輝 (ノムラ ヒデキ)
従業員数	142名 (グループ全体160名)
拠点	札幌/仙台/金沢/東京/名古屋/大阪/神戸/広島/福岡 + 中国広州駐在事務所
グループ会社	株式会社タフデザインプロダクト (店舗設計・施工事業) 株式会社サロンキャリア (求人マッチングサイト運営事業) 株式会社アイラッシュガレージ (アイラッシュ商材の卸販売/開業・経営支援事業)

理美容室、エステ、ネイルサロン等のビューティサロン向けに、ITとリアルを融合連携させ、美容商材の物販事業と開業・経営ソリューション事業を行なう会社です。

業績

(連結・累計)

売上高 : **7,275百万円** 前年同期比 112.7%

経常利益 : **391百万円** 前年同期比 132.5%
(経常利益率 5.4%)

登録会員

アクティブユーザ数 : **77,626口座**
前年同期比 +11,495口座

アクティブユーザ比率 : **32.4%**
前年同期 : 32.1%

主なトピックス①

◆ スマホ専用ECサイトの全面リニューアル (2014/12)

スマホ・携帯経由の売上高 前年同期と比べ85.4%増加



◆ 連結子会社として(株)アイラッシュガレージを設立し、アイラッシュ（まつげエクステ）商材に特化した通販サイト「EYELASH GARAGE Online Shop」をオープン (2015/3)



◆ サロンの開業・経営、教育に関する各分野のエキスパートによるセミナー情報サイト「BGアカデミー」の開設 (2015/3)



◆ 主なトピックス②

◆ 新オリジナルブランド化粧品「CLIV（シーエルフオー）」の発表（2014/5）



◆ 千葉支店を東京本社総合ショールームへ統合し経営効率化を促進

（2015/5/1付）

◆ 株式の5分割を実施

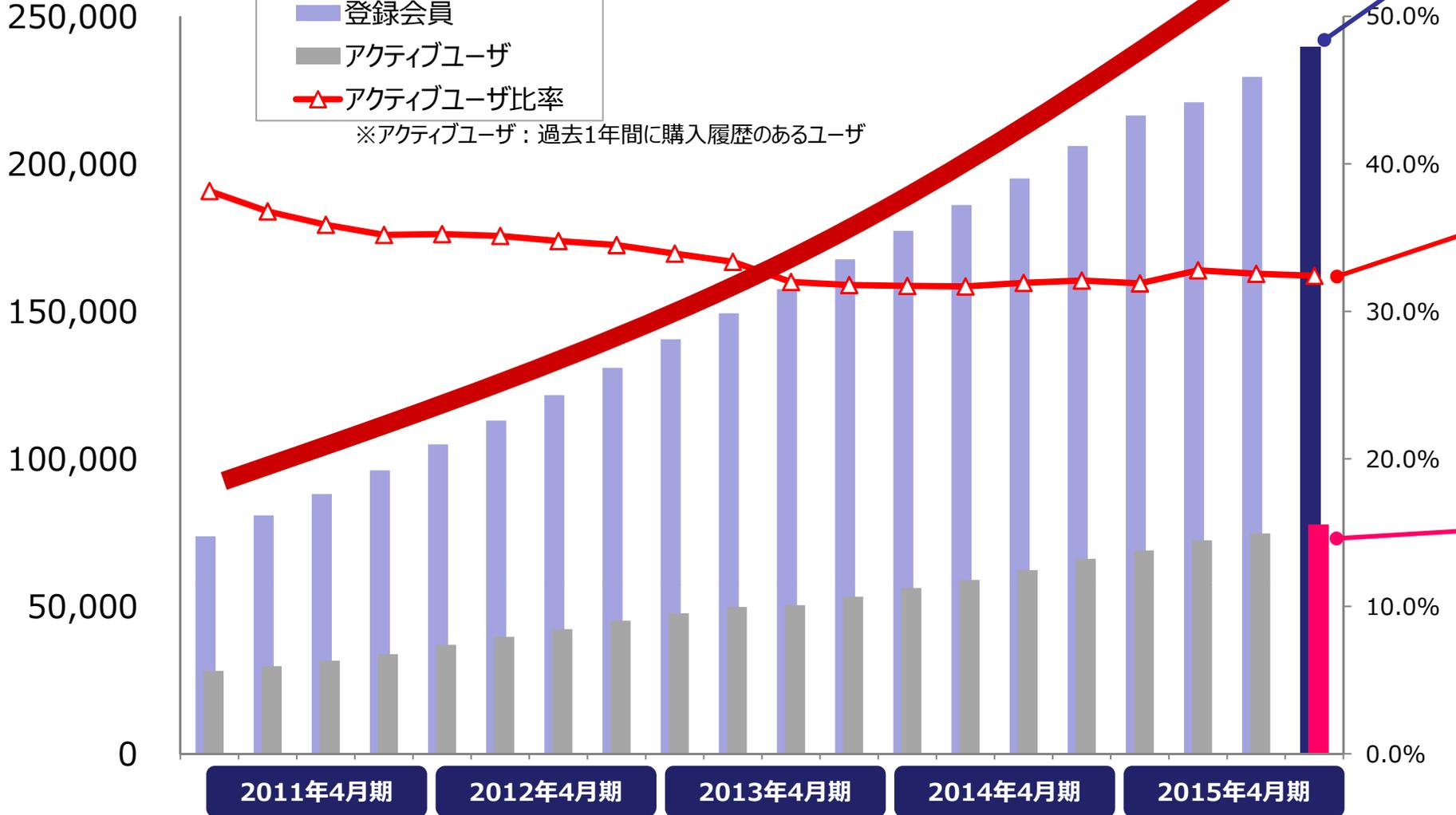
発行済み株式数：1,194,200株⇒5,971,000株（2015/5/1付）



顧客基盤である登録会員口座数は、約**240,000**サロン！

(2015年4月末現在)

(単位：口座)



登録会員数

239,470
口座

(2014年4月期)
206,058口座

アクティブユーザ比率

32.4%

(2014年4月期)
32.1%

アクティブユーザ

77,626
口座

(2014年4月期)
66,131口座

登録会員数データについて：当社は登録顧客データの精度向上を目的として毎月初「登録してから5年間一度も購入履歴のない会員データ」を削除しておりましたが、2014年8月より削除条件を「登録してから4年間一度も購入履歴のない会員データ」と厳格化いたしました。


 決算概要 (連結・累計)

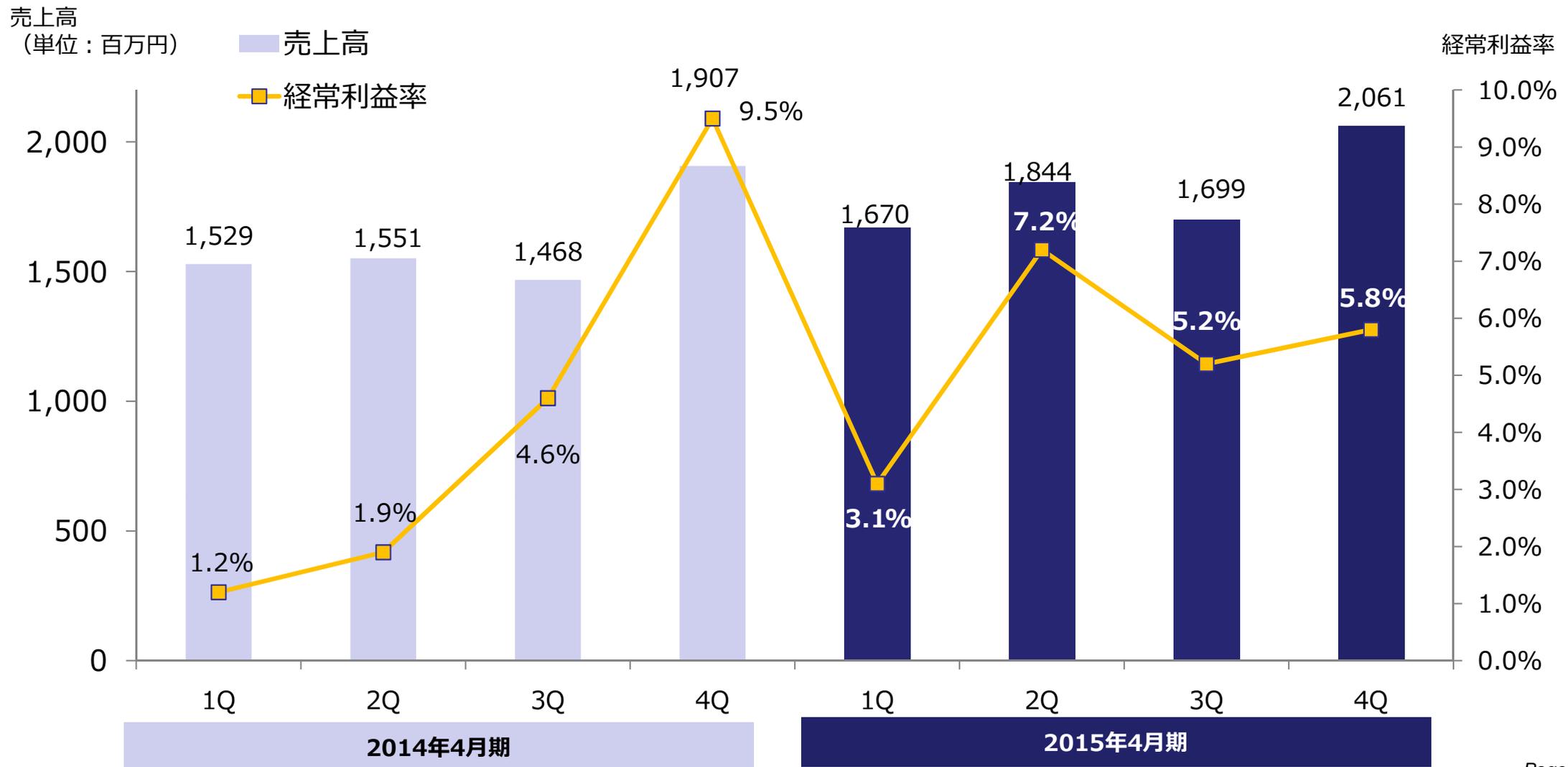
- ✓ 売上高・売上総利益はわずかに予想値に及ばなかったものの、販管費比率の低減に努めた結果、営業利益・経常利益・当期純利益については予想値および前年実績を上回った

(百万円)

	2014年4月期 (累計)		2015年4月期 (累計)					
	実績値	構成比	予想値	構成比	実績値	構成比	予想値比	前年 同期比
売上高	6,457	100.0%	7,390	100.0%	7,275	100.0%	98.4%	112.7%
売上総利益	2,155	33.4%	2,499	33.8%	2,450	33.7%	98.0%	113.7%
販売費及び 一般管理費	1,851	28.7%	2,150	29.1%	2,074	28.5%	96.5%	112.0%
営業利益	303	4.7%	349	4.7%	376	5.2%	107.7%	124.1%
経常利益	295	4.6%	352	4.8%	391	5.4%	111.1%	132.5%
当期純利益	172	2.7%	218	3.0%	249	3.4%	113.9%	144.5%

売上高・経常利益率の推移 (連結)

- ✓売上高は前期において消費税増税前の駆け込み需要の反動の影響があったものの、年間を通じて前年同期を上回ることができた。
- ✓今期の4Qは、カタログを発刊したことから会計期間の経常利益率は5.8%となった。





販売費および一般管理費について (連結・累計)

(百万円)

	2014年4月期 (累計)	2015年4月期 (累計)		主な要因
	実績値	実績値	前年同期比	
人件費	737	823	111.7%	✓前年同期比 正社員 +3名 臨時従業員 +5名
荷造運賃/ 倉庫保管料	304	346	113.7%	✓物販事業売上高増加に対して荷造運賃は抑制 ✓大型機器の在庫増加及び物流センターの拡張に伴い 保管料が増加
賃借料	201	194	96.3%	✓2013/6の移転・統合時の東京・横浜・さいたま各拠 点分の賃料 (重複分) が減少したこともあり、前年同期 比減となった。
広告宣伝費/ 販売促進費	125	157	125.7%	✓イベント出展・カタログ通販誌の発刊など積極的な営業 活動に注力した。
その他	483	552	114.4%	✓水道光熱費、事務消耗品費等を抑制したものの、売 上増加にともなうカード・代引手数料、ポイント引当金繰 入の増加やIT設備費等が増加し全体として前年同期比 は増加。
販管費合計	1,851	2,074	112.0%	

セグメント別業績の前年同期比較 (連結・累計)

(百万円)

		2014年 4月期 (累計)	2015年4月期 (累計)		備考
		実績値	実績値	前年 同期比	
物販事業	売上高	4,921	5,639	114.6%	✓円安の進行から、売上総利益率が低下 (前期 37.6%⇒今期 36.9%)
	セグメント利益	410	437	106.5%	
店舗設計事業	売上高	1,270	1,366	107.6%	✓第1四半期は消費税増税前の駆け込み 需要の反動の影響が大きかったものの、そ の後回復基調へ転じた。 ✓受注案件の利益率の確保に努めた結果、 セグメント利益は大幅に改善した。
	セグメント利益	51	83	163.8%	
その他 周辺ソリューション事業	売上高	265	269	101.4%	✓講習会・アカデミー事業（前年同期比 149.7%）、不動産事業（前年同期比 144.3%）の売上が特に堅調
	セグメント利益	14	38	261.2%	

物販事業 (商品別売上)

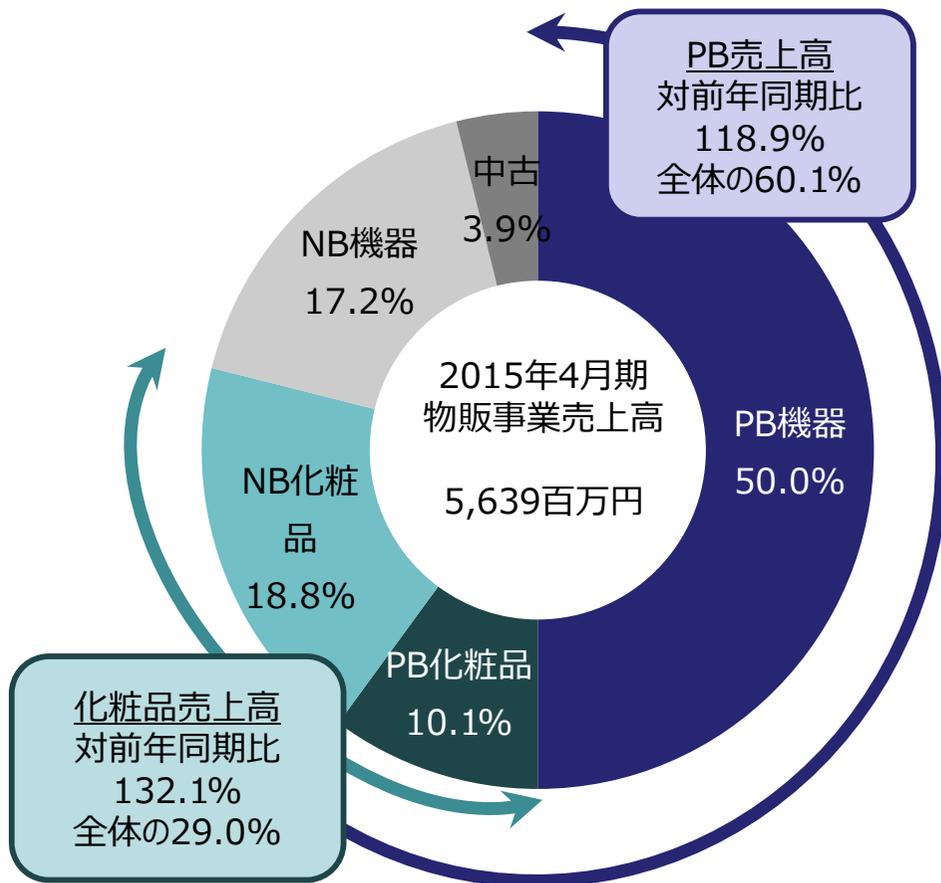
✓ オリジナルブランドの売上高構成比率が増加傾向

物販事業の60.1%がPB売上高 (前年実績 : 58.3%)

✓ リピート商材である「化粧品・消耗品」売上高の伸びが好調

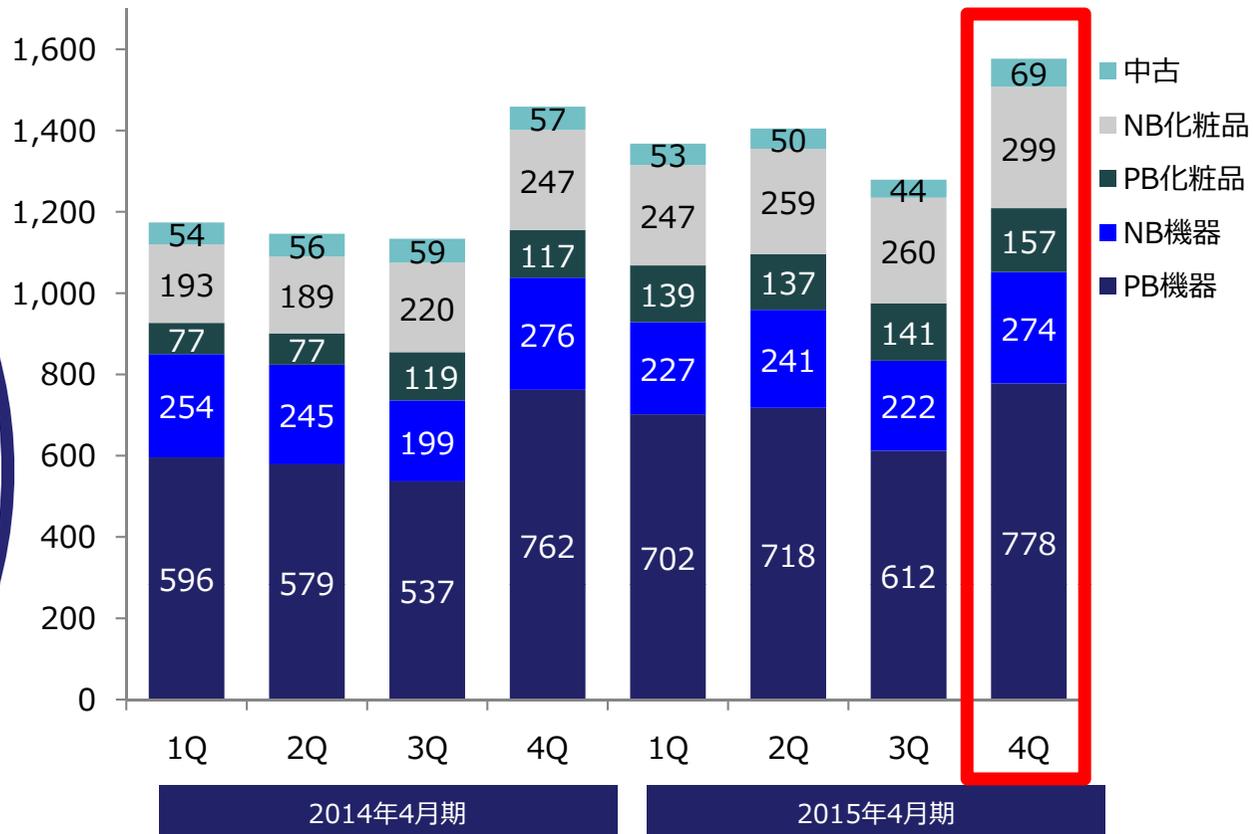
前年同期比132.1%となり、物販事業全体の前年同期比114.6%を大きく上回った

物販事業内
商品別売上高構成内訳



(百万円)

商品別売上高の推移



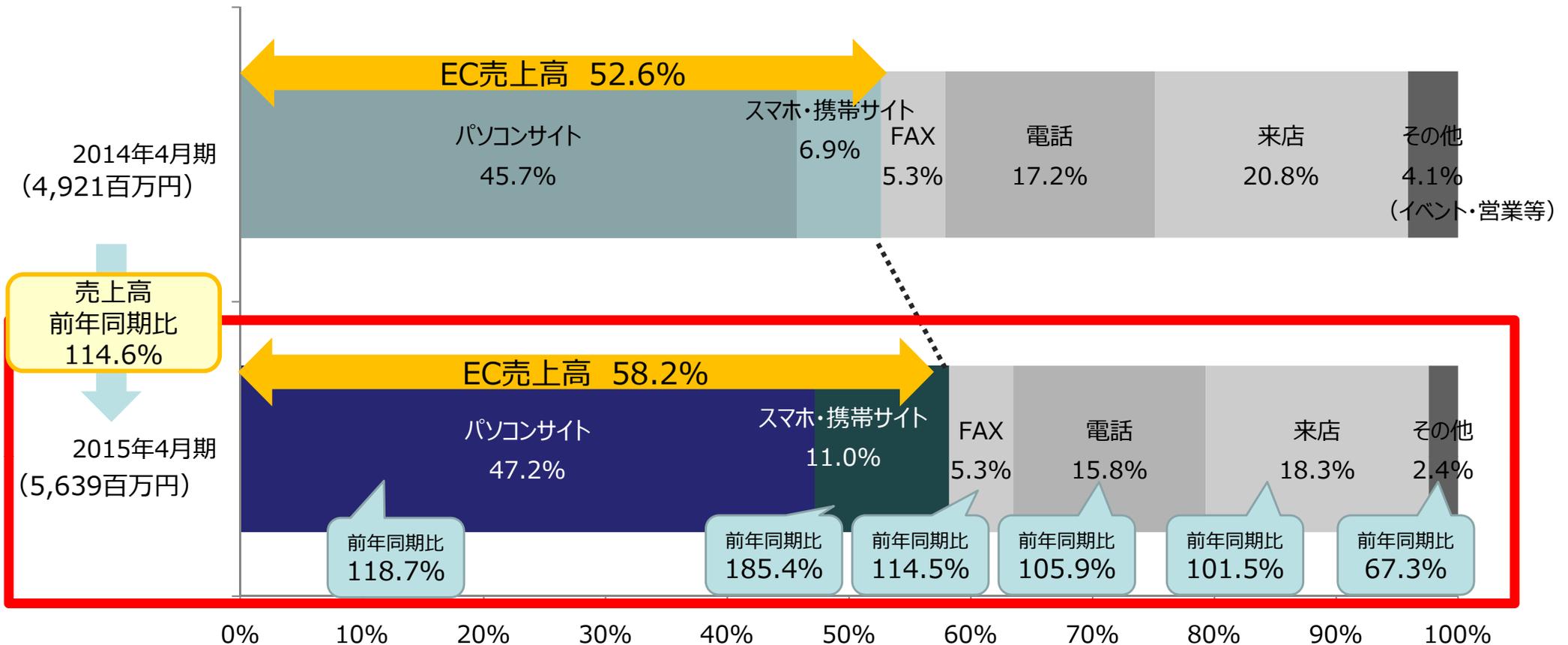
✓ **スマホ・携帯サイト経由の受注が大幅に伸長**

前年同期比184.5%となり、物販事業全体の前年同期比114.6%を大きく上回った

✓ **「BEAUTY GARAGE Online Shop」経由の受注が増加**

物販事業売上高の58.2%まで上昇（前年同期は52.6%）

物販事業内 販路別売上高構成比率



今後の主な取り組み①

2015年6月15日（月）

スマートフォン用発注アプリ「BGスマート発注」導入予定

商品に記載されたバーコードやQRコードを読み取るだけで、商品がカートに入るバーコードリーダー機能が搭載されたスマホ用発注アプリを導入いたします。

ビューティーサロンでは、日々サロン業務で利用する消耗品を電話やFAXで発注していることが多く、発注担当者に大きな稼働がかかっておりました。

そこで、当社はサロン様の発注業務の稼働を減らすことを目的として当アプリを導入いたします。

①バーコード/QRコードリーダー発注機能

商品に記載されたバーコードやQRコードを読み取る方法。使用中の商品がなくなりそうなとき、商品に記載されているバーコードを読み取るだけで、商品がカートに入ります。

②商品コード発注機能

当社カタログ通販誌「BG STYLE」に記載された商品コードを入力する方法。カタログでほしい商品を見つけたときに、商品コードを入力するだけで、商品がカートに入ります。

③購入履歴発注機能

過去にご購入いただいた購入履歴を利用する方法。アプリが自動抽出した「よく購入する商品」リストや自分で設定した「お気に入り」リストから、ほしい商品を選択するだけで、商品がカートに入ります。



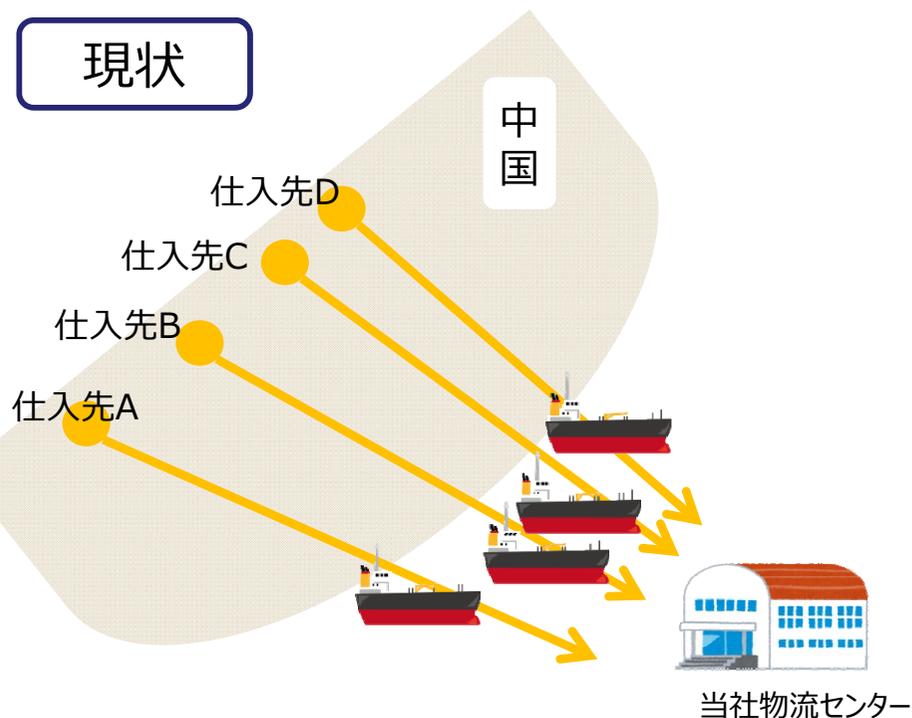
スマホアプリ画面
イメージ図

今後の主な取り組み②

中国においてHUB（ハブ）倉庫を新設予定（今期中めど）

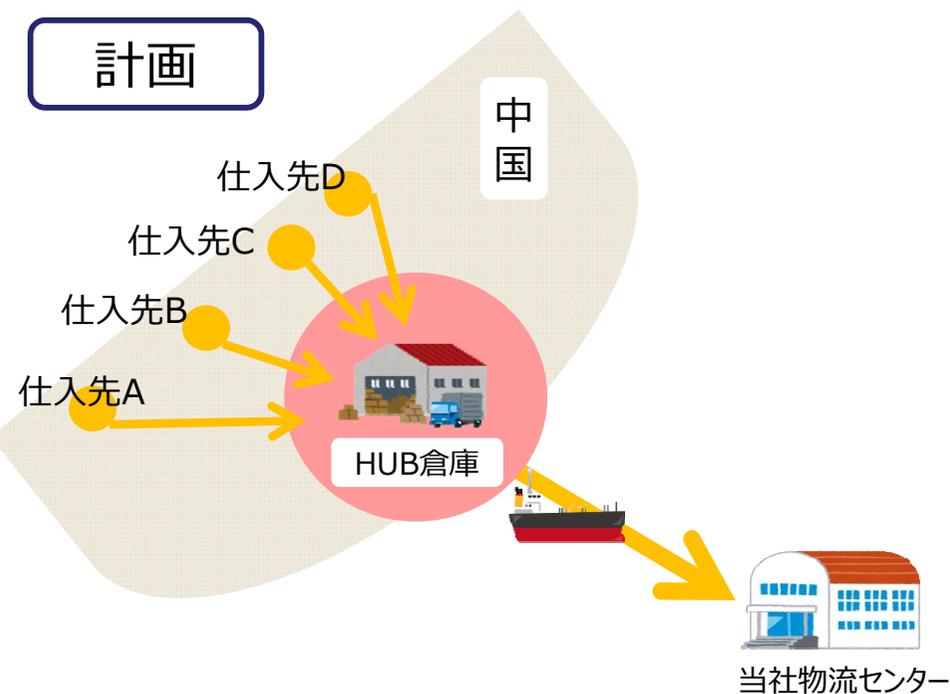
保管料や輸送コストの削減、不良品の早期発見などを目的として、中国国内にHUB倉庫を新設予定

現状



これまでの、
 ×仕入先ごとに輸送コストが発生していた
 ×入国後に不良品を発見する可能性がある
 状態でした

計画



一旦HUB倉庫に集めることで

- 保管料の削減
- 効率的な輸送
- 不良品の早期発見

が可能になります。

2016年4月期の予想値 (連結)

(百万円)

	売上高	営業利益	経常利益
2015年4月期 (実績値)	7,275	376	391
2016年4月期 (予想値)	8,488	467	458
	—	営業利益率 5.5%	経常利益率 5.4%
前年同期比	116.7%	124.3%	117.0%