



2015年度

(2016年4月期)

決算補足説明資料

2016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>

企業理念「美容業界を変える」

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	188名 (連結)
拠点	<p><ショールーム店舗> 札幌/仙台/金沢/東京/名古屋/大阪/神戸/広島/福岡</p> <p><その他拠点> 千葉物流センター/中国広州駐在事務所</p>
グループ会社	<p>株式会社タフデザインプロダクト (店舗設計・施工事業)</p> <p>株式会社サロンキャリア (求人サイト運営事業)</p> <p>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)</p>

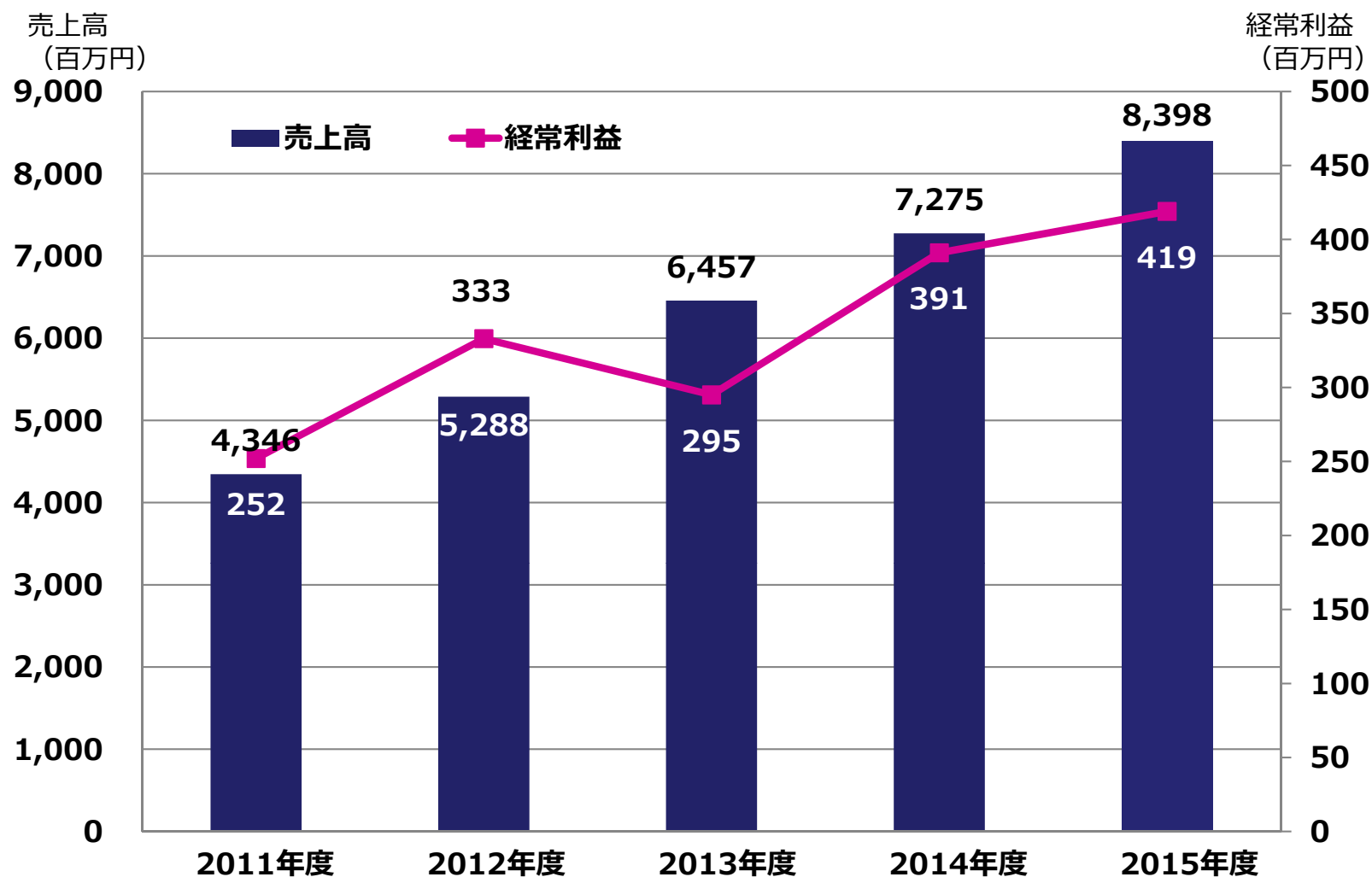
理美容室、エステ、ネイルサロン等のビューティサロン向けに、ITとリアルを連携融合させ、美容商材の物販事業と開業・経営ソリューション事業を行なう会社です。

売上高 : 8,398百万円

前年同期比 115.4%

経常利益 : 419百万円
(経常利益率5.0%)

前年同期比 107.2%



アクティブユーザ数 : 84,760口座

※アクティブユーザ : 過去1年間に購入履歴のあるユーザ

前年同期比 : 109.2%

(+7,134口座)

EC売上構成比 : 64.3%

前年同期 : 58.2%

PB売上構成比 : 57.1%

前年同期 : 60.1%

化粧品売上構成比 : 32.6%

前年同期 : 29.1%

●業界初のスマートフォン用発注アプリ「BGスマート発注」投入（2015/6）

- ◆ 売上高：月間売上高 1,400万円突破（2016/4時点）
- ◆ ダウンロード数：約6,500件

●金沢・広島ショールームを拡大移転（2015/7～8）



金沢支店ショールーム：288㎡



広島支店ショールーム：433㎡



●E C上でのマーケットプレイス型販売事業スタート（2016/1～）

- ◆ BEAUTYGARAGE Online Shopを同業他社に開放し、テナントとしての出店を可能に
- ◆ まずは「中古美容機器」カテゴリからスタート

●他企業様とのコラボレーション展開を積極的に推進

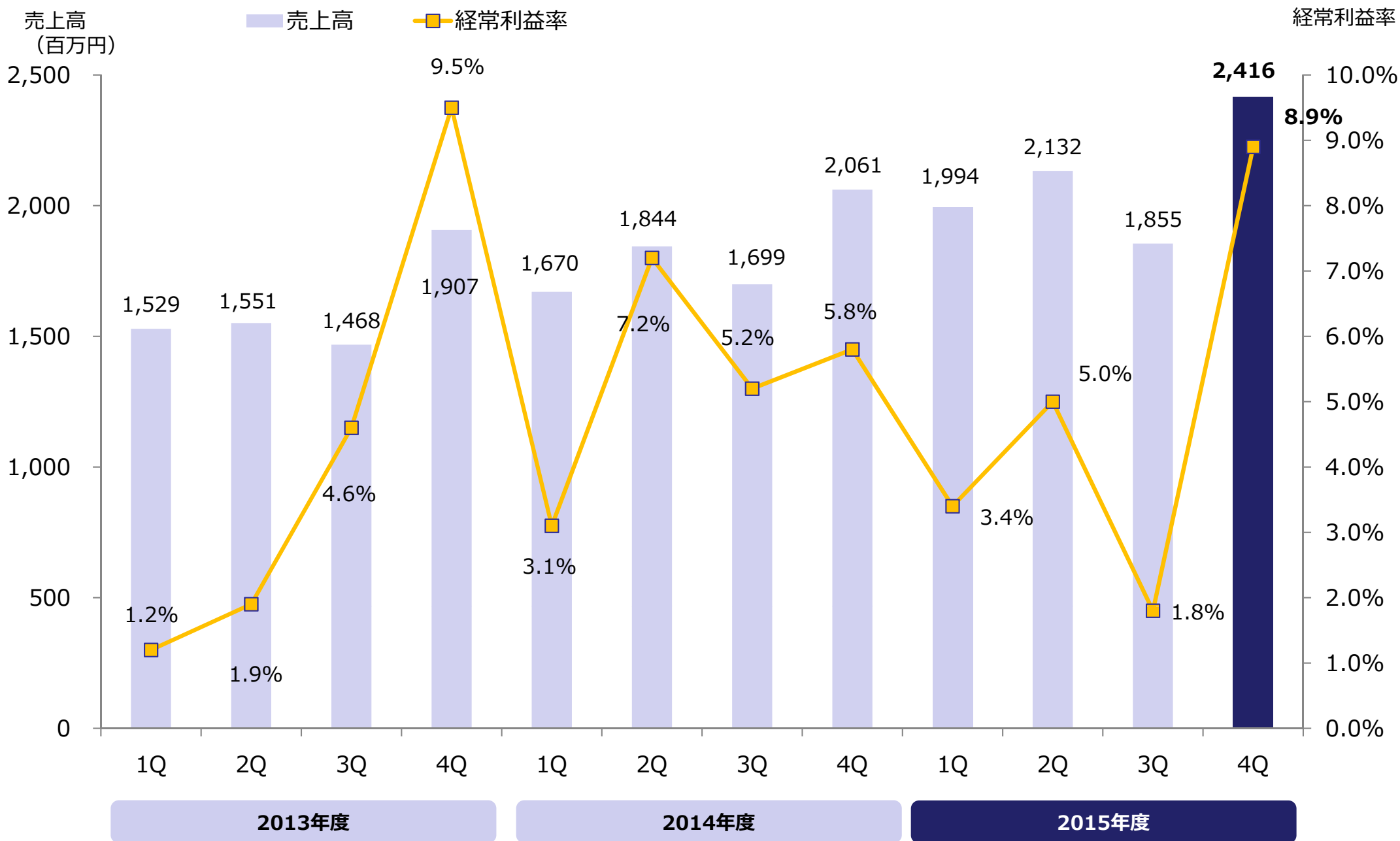
- ◆ ソニー(株)様 肌解析システム「Beauty Explorer」
- ◆ ヤーマン(株)様 エステサロン向け美容機器「Quattro Burst Cavi」
- ◆ (株)帆風様 ネットプリントサービスサイト「サロンプリント」



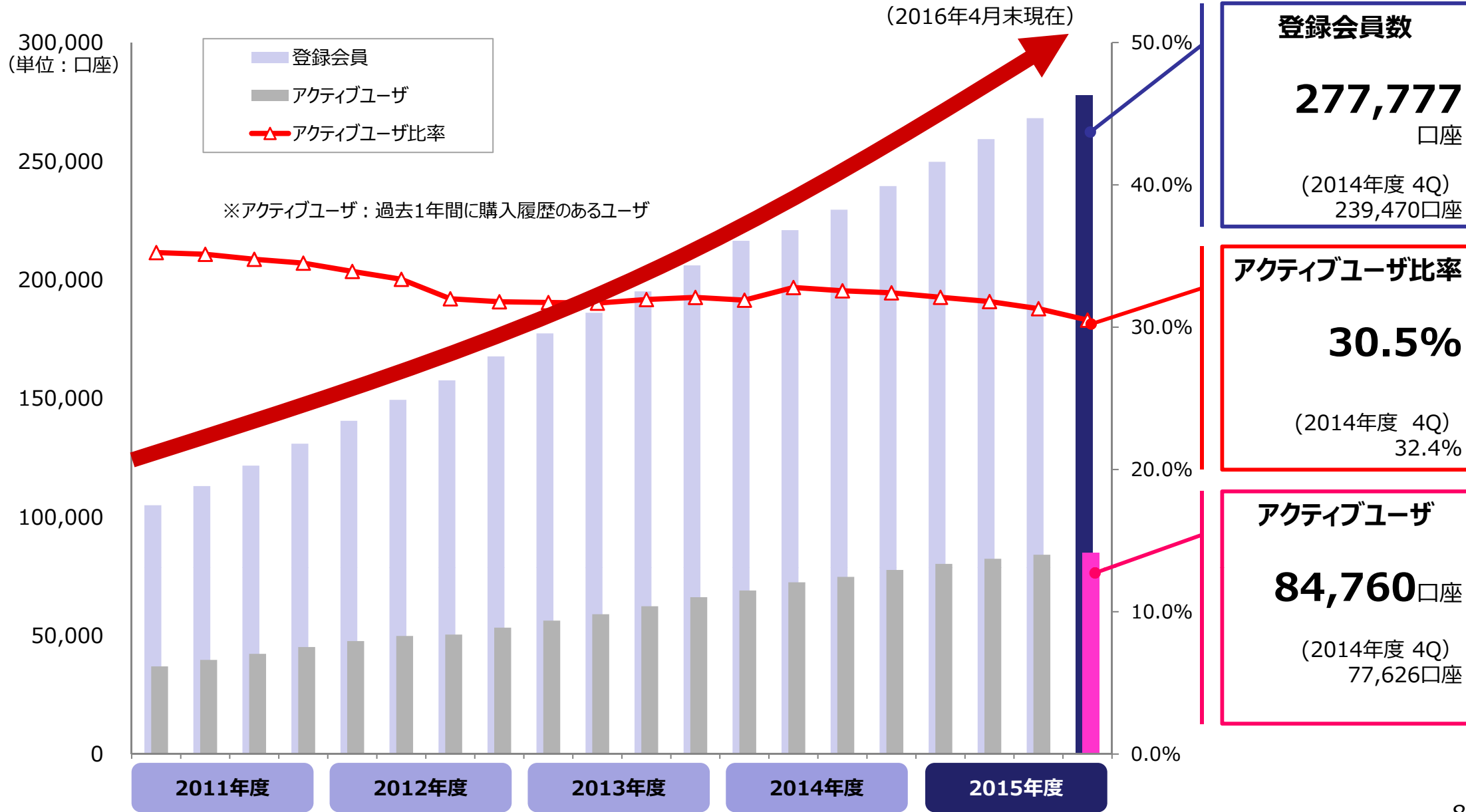
- ◆ 売上高は順調に伸長し利益も前年度を上回ることが出来たものの予算には届かなかった
- ◆ 為替差損を約2,540万円計上したこともあり、経常利益は前年比107.2%にとどまった（前年度は為替差益を約1,090万円計上）

連結 (百万円)	2014年度 (累計)		2015年度 (累計)			
	実績値	構成比	実績値	構成比	前期比	予想値比
売上高	7,275	100.0%	8,398	100.0%	115.4%	98.9%
売上総利益	2,450	33.7%	2,714	32.3%	110.8%	94.5%
販売費及び 一般管理費	2,074	28.5%	2,272	27.1%	109.6%	94.5%
営業利益	376	5.2%	441	5.3%	117.4%	94.4%
経常利益	391	5.4%	419	5.0%	107.2%	91.6%
当期純利益	249	3.4%	266	3.2%	107.1%	88.4%

◆ 2015年度4Qの売上高は、四半期売上高として過去最高を記録



顧客基盤である登録会員口座数は、**270,000サロン超!**

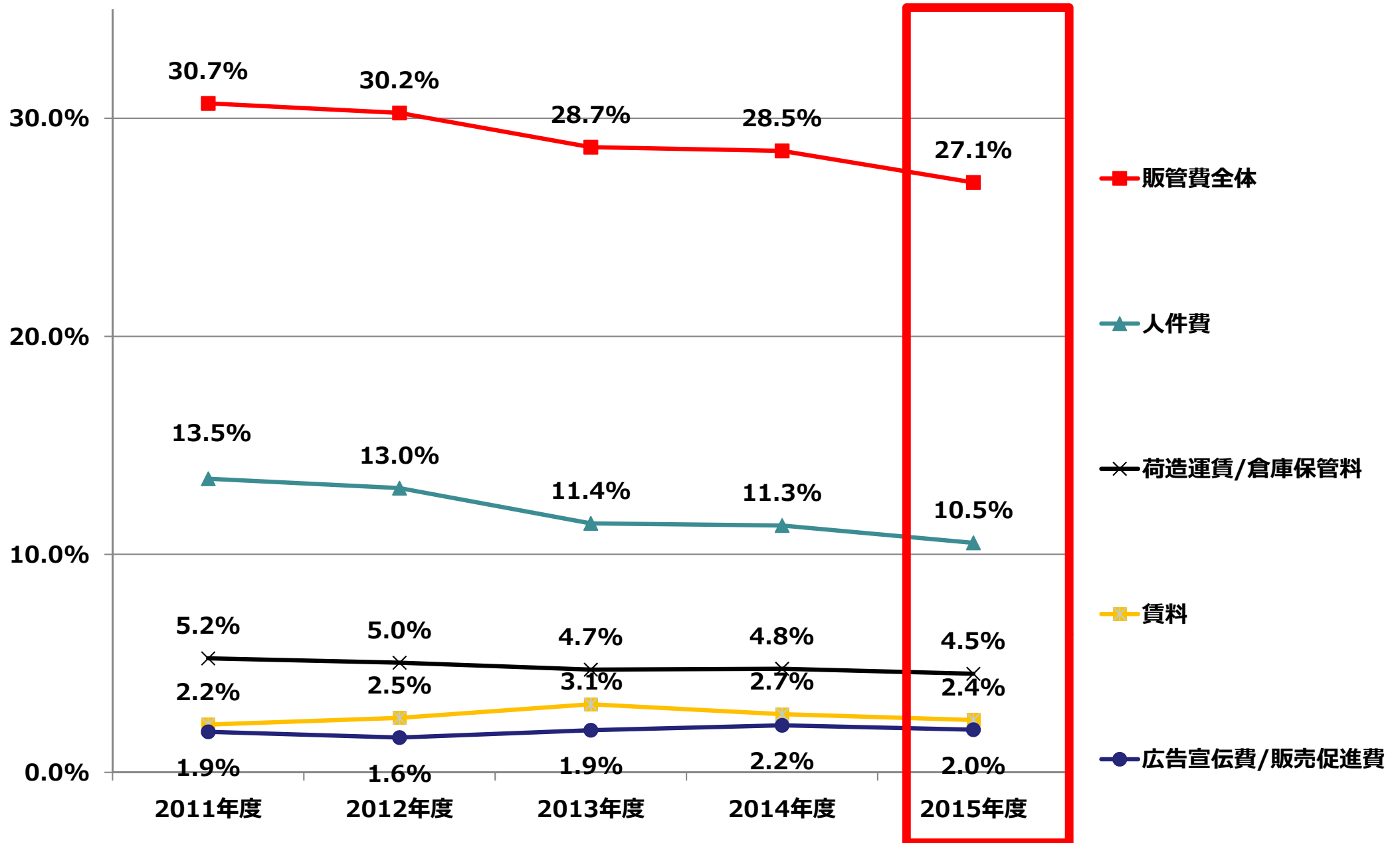


販売費および一般管理費について (連結・累計)

(百万円)

	2014年度 (累計)	2015年度 (累計)		主な要因
	実績値	実績値	前年 同期比	
人件費	823	884	107.3%	
荷造運賃/ 倉庫保管料	346	379	109.8%	<ul style="list-style-type: none"> ✓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	194	202	104.0%	
広告宣伝費/ 販売促進費	157	164	104.8%	<ul style="list-style-type: none"> ✓サンプル配布用の費用の増加
支払手数料	130	158	120.7%	<ul style="list-style-type: none"> ✓3Q、4Qにおいて電気用品安全法に関わる再検査費用の発生 ✓カード・代引き手数料の増加
ポイント引当金/ ポイント利用額	53	73	138.4%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ポイント還元率UP施策の影響
その他	368	409	111.2%	<ul style="list-style-type: none"> ✓業務委託費の増加 ✓ソフト償却費の増加
販管費合計	2,074	2,272	109.6%	

【参考】販売費及び一般管理費の売上比率推移 (連結・累計)



貸借対照表サマリー (連結)

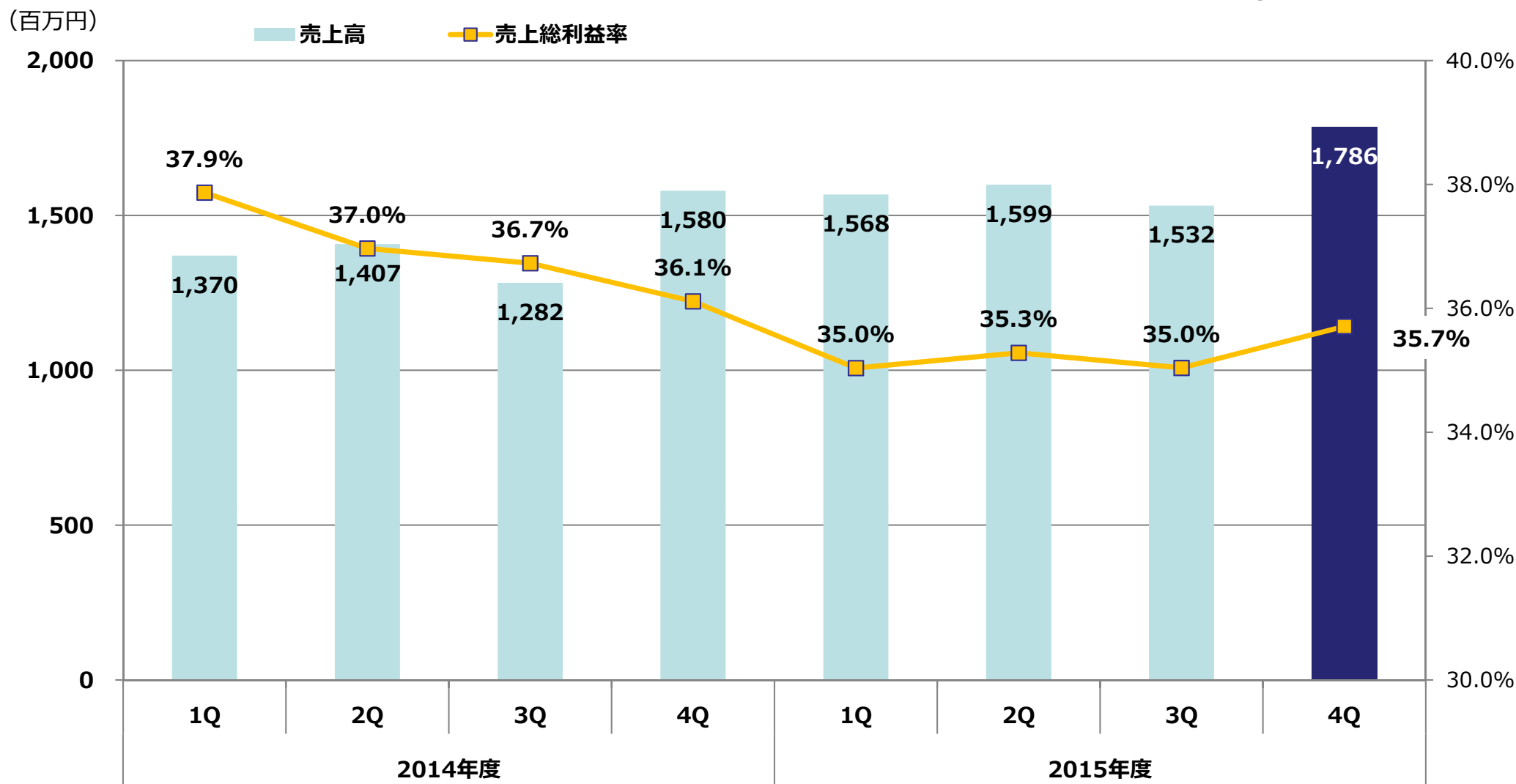
(百万円)	2014年度 (前期末・累計)		2015年度 (累計)			
	実績値	構成比	実績値	構成比	前期末比	
資産	2,901	100.0%	3,412	100.0%	117.6%	
流動資産	2,599	89.6%	3,088	90.5%	118.8%	✓現金及び預金の増加 +262百万円 ✓受取手形及び売掛金の増加 +115百万円 ✓商品の増加 +105百万円
固定資産	302	10.4%	323	9.5%	107.0%	✓投資その他の資産の増加 +38百万円
負債	1,385	47.7%	1,660	48.7%	119.9%	
流動負債	1,259	43.4%	1,415	41.5%	112.4%	✓買掛金の増加 +129百万円 ✓未払金の増加 +33百万円 ✓為替予約の増加 +16百万円
固定負債	125	4.3%	245	7.2%	195.5%	✓長期借入金の増加 +102百万円
純資産	1,516	52.3%	1,751	51.3%	115.5%	
自己資本比率	51.9%		51.2%			
流動比率	206.3%		218.2%			

(百万円)	2014年度	2015年度	前年比	主な要因
営業活動による キャッシュ・フロー	379	240	63.5%	<ul style="list-style-type: none"> ✓税金等調整前当期純利益 +415百万円 ✓仕入債務の増加 +129百万円 ✓法人税等の支払 △182百万円 ✓売上債権の増加 △115百万円 ✓棚卸資産の増加 △110百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	△110	△73	66.7%	<ul style="list-style-type: none"> ✓投資有価証券の取得 △32百万円 ✓有形固定資産の取得 △28百万円 ✓敷金保証金の差入 △17百万円
財務活動による キャッシュ・フロー	14	91	614.1%	<ul style="list-style-type: none"> ✓長期借入金の増加 +250百万円 ✓短期借入金の増加 +15百万円 ✓長期借入金の返済 △126百万円 ✓配当金の支払 △28百万円 ✓短期借入金の返済 △20百万円
現金および 現金同等物の 期末残高	838	1,096	130.7%	

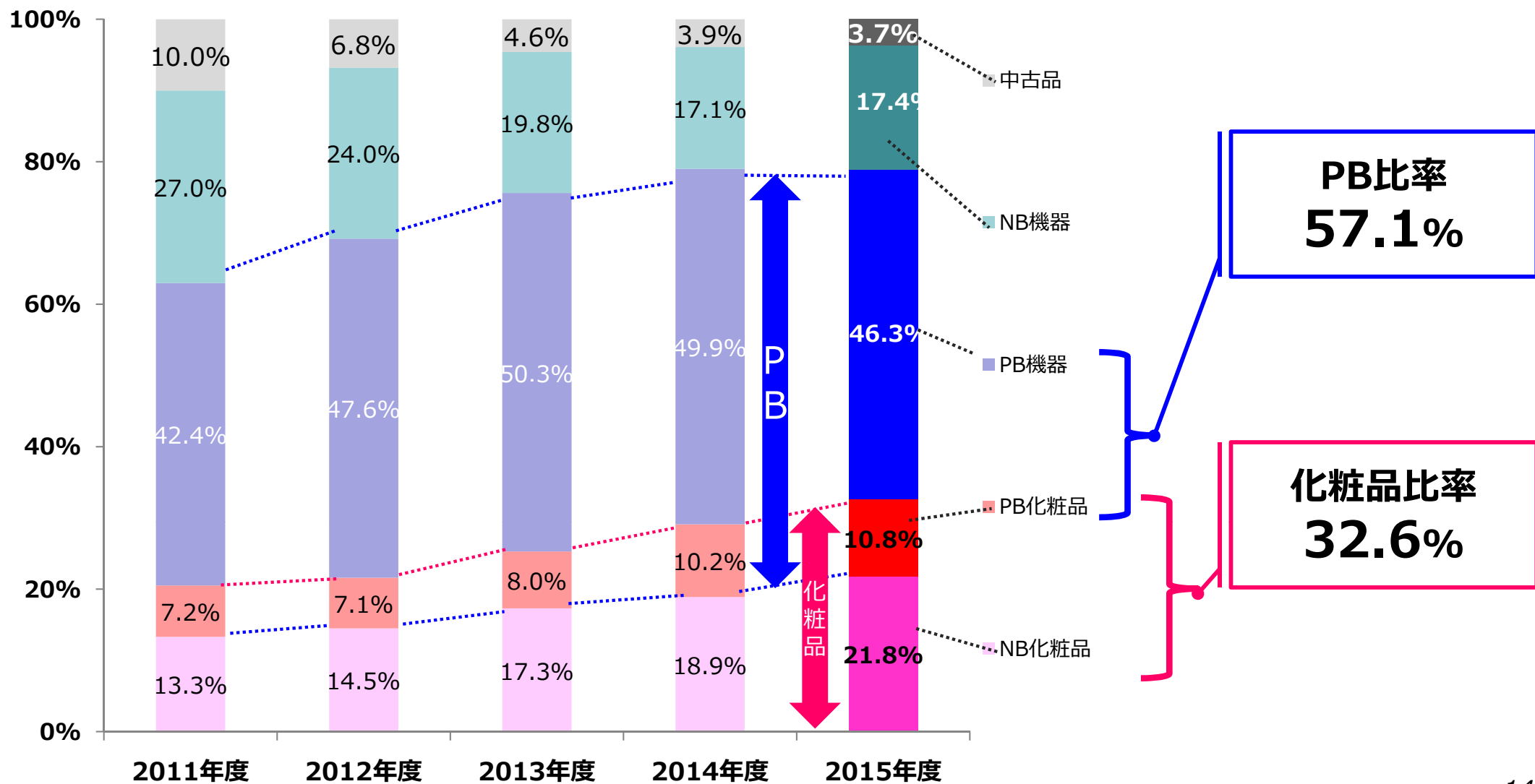
売上高 : 6,484 百万円 (前年同期比115.0%)

セグメント利益 : 484 百万円 (前年同期比110.7%)

- ✓ 年間売上高・四半期売上高ともに過去最高値を更新
- ✓ 為替トレンドの転換もあり、下降し続けていた売上総利益率が、4Qで改善傾向



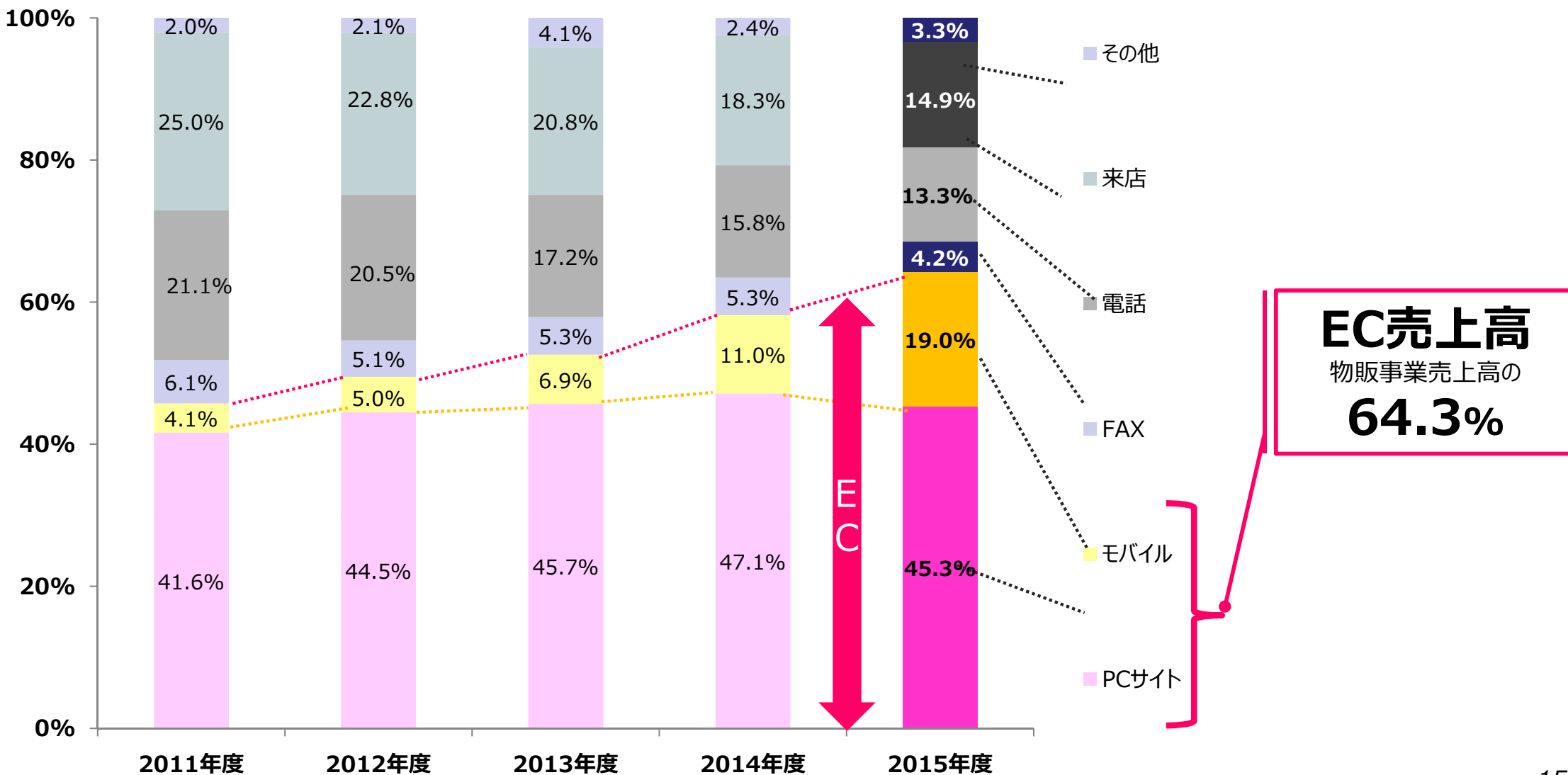
【化粧品】 化粧品売上比率が高まっており、特にNB化粧品の伸びが顕著
 【PB】 一部のPB機器を電気用品安全法の再検査対応のため、一時的に販売停止にしていたことが影響し、前年より売上構成比率が低下



◆「Online Shop」 (= E C) の売上高は、前年同期比127.2%と伸長し、全体の64.3%を構成。

◆特に、モバイル (※) 経由の売上高は、前年同期比198.6%と躍進。

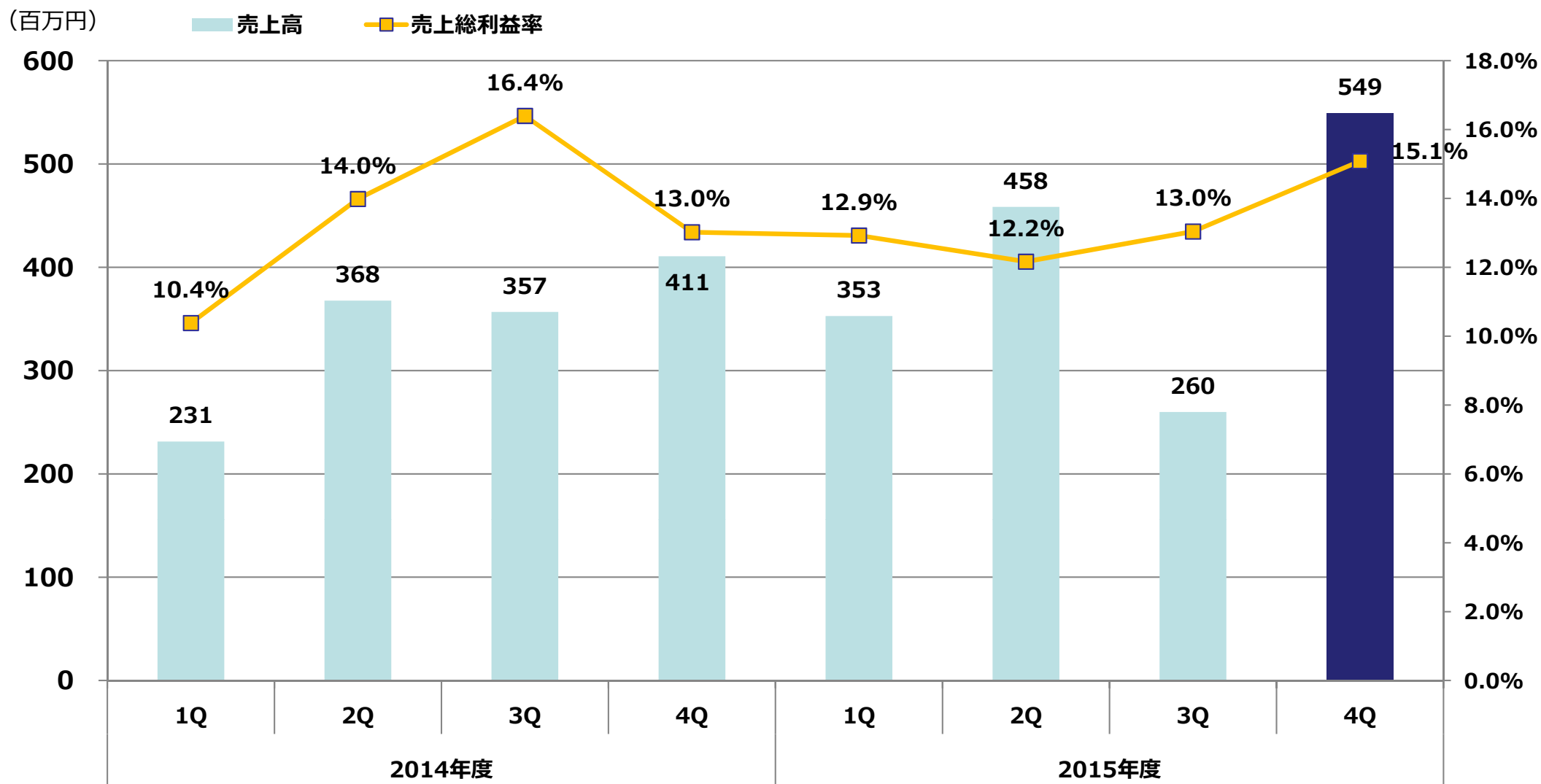
(※) スマホサイト・スマホアプリ・携帯サイト



売上高 : **1,620 百万円** (前年同期比118.6%)

セグメント利益 : **98 百万円** (前年同期比117.9%)

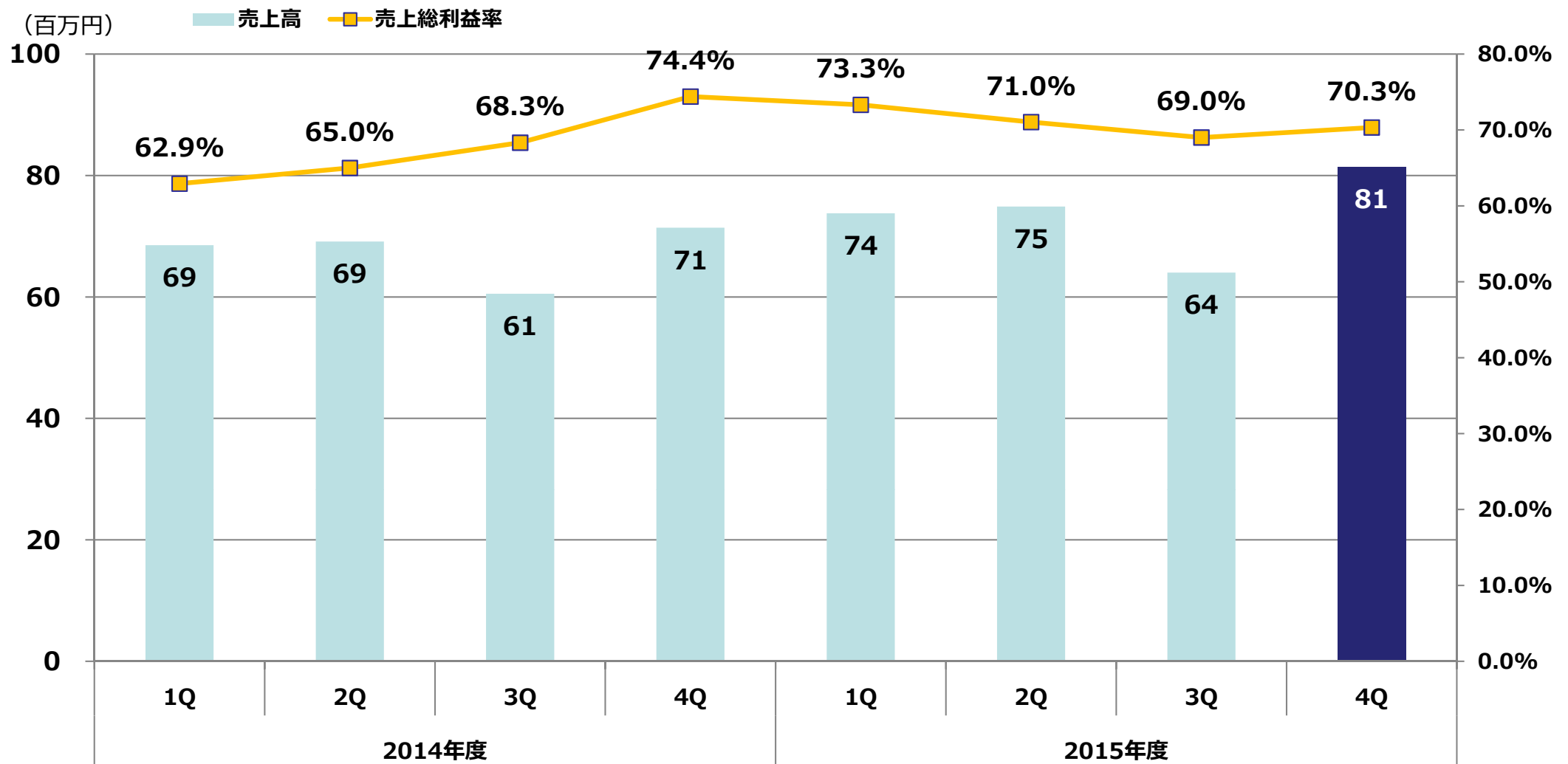
✓ **2015年度4Qは売上高・セグメント利益ともに過去最高値を達成**



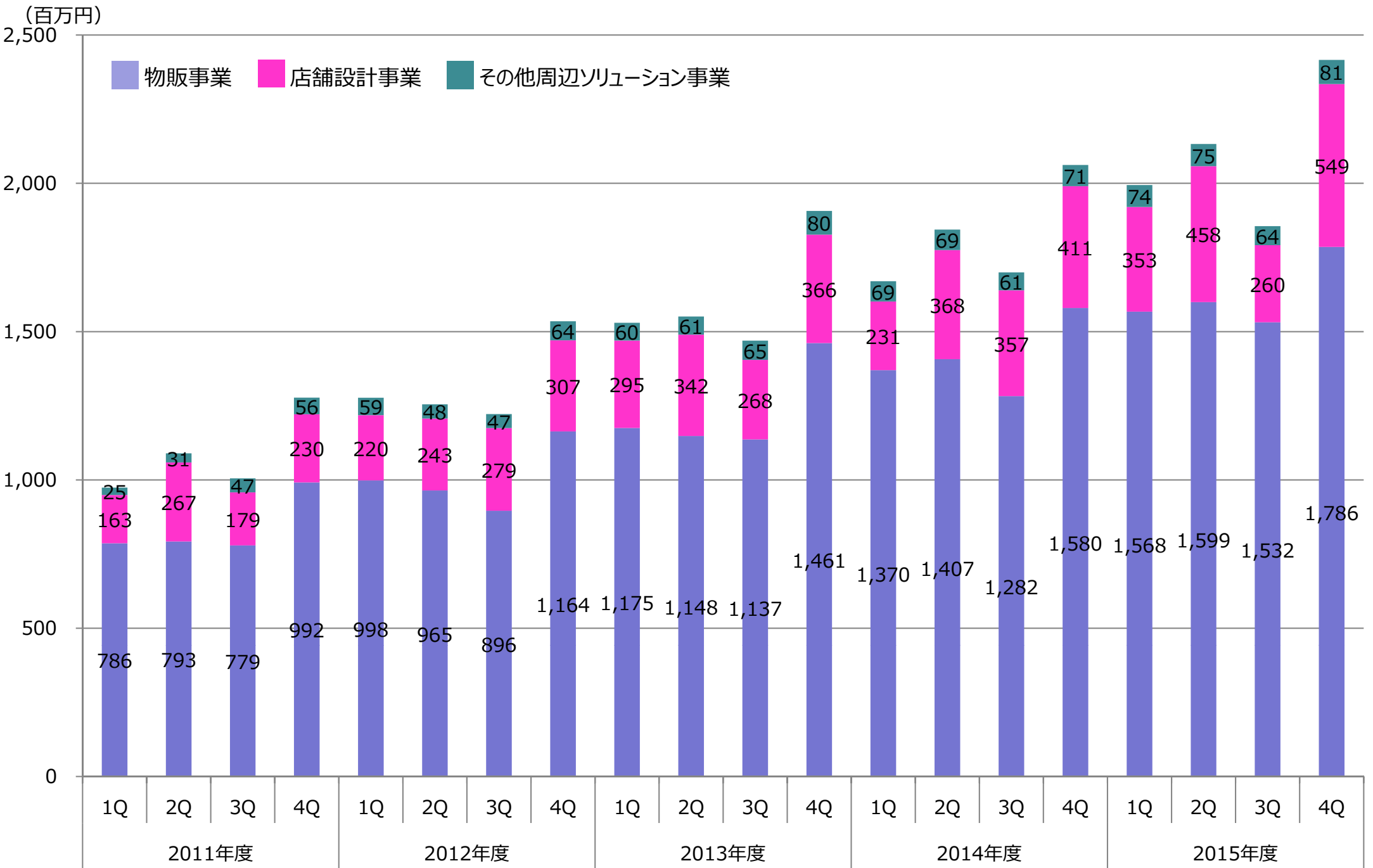
売上高 : **294 百万円** (前年同期比109.1%)

セグメント利益 : **55 百万円** (前年同期比143.9%)

- ✓ 特に不動産（前年同期比111.6%）、保険（前年同期比120.6%）が好調
- ✓ 売上総利益率は、横ばいで推移



【参考】セグメント別売上高の推移



●美容業界イベントへの出展

- ◆ 「Beauty World Japan 2016」へ出展（2016/5）

●プライベートブランド商品に新商品を投入

- ◆ ジェルネイル「Ray gel」において、ニットのような質感の新感覚ジェル「Knit Veil」を新発売（2016/5）（特許出願中）
- ◆ オーガニックブランド「Sierra Organica」より、スキンケア化粧品を新発売（2016/5）



●福岡支店ショールームを拡大移転（2016/5）

- ◆ 堅粕より博多駅南地区へ移転し、635㎡の大型ショールームに



広島支店ショールーム：635㎡

●通販カタログ誌「BG STYLE」を発刊（2016/6）

●歯科業界に対し当社商品の販売をスタート

- ◆ 歯科業界のカタログ通販企業大手のフィード(株)様を代理店とし当社商品を歯科医院へ販売予定
- ◆ フィード(株)様との共同開発商品を企画中

●海外展開へ向けた各種施策に着手

海外市場への進出が今後の会社の成長における大きな原動力となることを確信しており、下記の3方向のアプローチで海外展開をおこなうべく、現在鋭意準備をしております。

※当初は中国市場向けのモール出店での越境 E C 展開を計画しておりましたが、B（プロ）とC（一般消費者）の区別が困難であること、および現地ディストリビューター経由での販売とは利害対立が懸念されることから、以下の方針に変更いたしました。

①

海外販売代理店

海外ディストリビューター
経由での輸出販売

当社がターゲットとする美容サロンへのリーチ力が最も強く、特に当社 P B 製品を現地に波及させる近道。

- 既に複数の国のディストリビューターと、契約に向けた交渉中。
- アジア最大の美容展示会「香港コスモプロフ（2016年11月開催）」へ初出展。
- 地域によっては合併やM&Aでの展開も検討。

②

越境 E C 代行

海外向け購入代行
サービスの導入

現在の E C サイト上にて、海外ユーザー向け「購入発送代行サービス」を導入予定（2016年中旬頃）。

海外決済対応、海外物流対応の代行サービスによって、容易に自社サイトでの海外向け販売の拡大を目指します。

③

自社での越境 E C
自社 EC サイトの
多言語版を構築

自社サイトを、グローバル対応サイトへアップデートし、直接海外からの注文を受注・発送できる体制を構築（2017年以降）。ITを強みとした当社ならではの展開で、グローバル展開の中心的な役割を担うものと位置付けています。

- 多言語対応
- 海外決済対応
- 商材ごとの販売可否情報対応
- 関税・物流対応

	売上高	営業利益	経常利益
2015年度 (実績値)	8,398	441	419
		営業利益率 5.3%	経常利益率 5.0%
2016年度 (予想値)	9,705	532	520
	—	営業利益率 5.5%	経常利益率 5.4%
前年同期比	115.6%	120.6%	124.1%

※2014年6月9日に発表しました中期経営計画におきましては、3か年目である2016年度の目標値を「売上高100億円、経常利益7億円」としてありますが、「業績予想値」としましては、実現可能性の高い保守的数値にて発表させて頂いております。