



**2017年4月期 第2四半期
決算補足説明資料**

2016年12月7日

株式会社ビューティガレージ

(東証1部：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	189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、エステ、ネイル、アイラッシュ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。

<業績>

売上高 4,632百万円 前年同期比112.2%

経常利益 251百万円 前年同期比145.7%
(経常利益率 5.4%)

<KPI>

登録会員口座数 296,504口座 前年同期比 114.4%

アクティブユーザー数 86,932口座 前年同期比 105.6%
過去1年間に1回以上購入履歴のあるユーザー

ロイヤルユーザー数 17,550口座 前年同期比 124.3%
過去1年間に6回以上購入履歴のあるユーザー

EC経由売上構成比率 65.7% 前年同期 62.6%

PB売上構成比率 58.2% 前年同期 57.0%

化粧品売上構成比率 35.0% 前年同期 32.1%
※物販事業

●プライベートブランド新製品を投入

- ◆ 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)



●美容業界イベントへの出展

- ◆ 「Beauty World Japan 2016」 (2016/5)
- ◆ 「NAIL EXPO2016」 (2016/10)

●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
→635㎡の大型ショールームに



●通販カタログ誌「BG STYLE」の発刊 (2016/6)

- ◆ 理美容版/エステ・ネイル版/アイラッシュ版の3分冊にて発刊



理美容版



エステ/ネイル版



アイラッシュ版

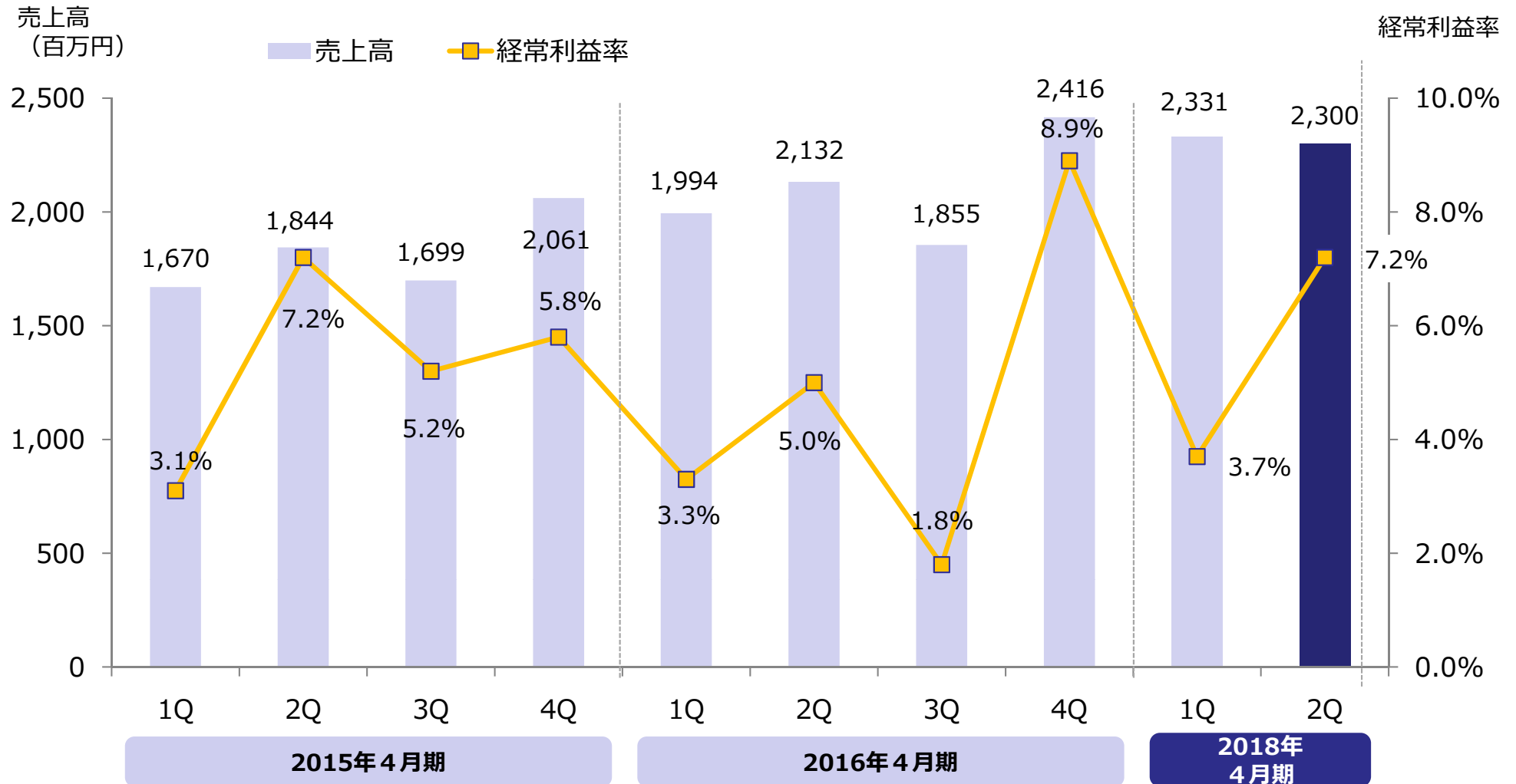
●東京証券取引所 市場第一部へ市場変更 (2016/7)

売上高は予算未達だったものの、売上総利益率の改善と販管費が抑制できたため利益は概ね予算に近い着地となった。
 ※営業外費用として市場変更費用(1,677万円)、為替差損(977万円)を計上

連結 (百万円)	2016年4月期 2Q		2017年4月期 2Q		前年 同期比 (%)	予算比 (%)
	実績値	構成比 (%)	実績値	構成比 (%)		
売上高	4,126	100.0	4,632	100.0	112.2	96.9
売上総利益	1,322	32.0	1,548	33.4	117.1	98.5
販売費及び 一般管理費	1,145	27.8	1,270	27.4	110.9	97.1
営業利益	176	4.3	278	6.0	157.3	105.5
経常利益	172	4.2	251	5.4	145.7	100.4
親会社株主に帰属す る四半期純利益	108	2.6	160	3.5	147.3	97.4

【経常利益率】

1Qはカタログ発刊、イベント出展、市場変更費用等の発生および為替差損等を計上したため一旦低下したが2Qは大きなコストが発生しなかったこともあり改善

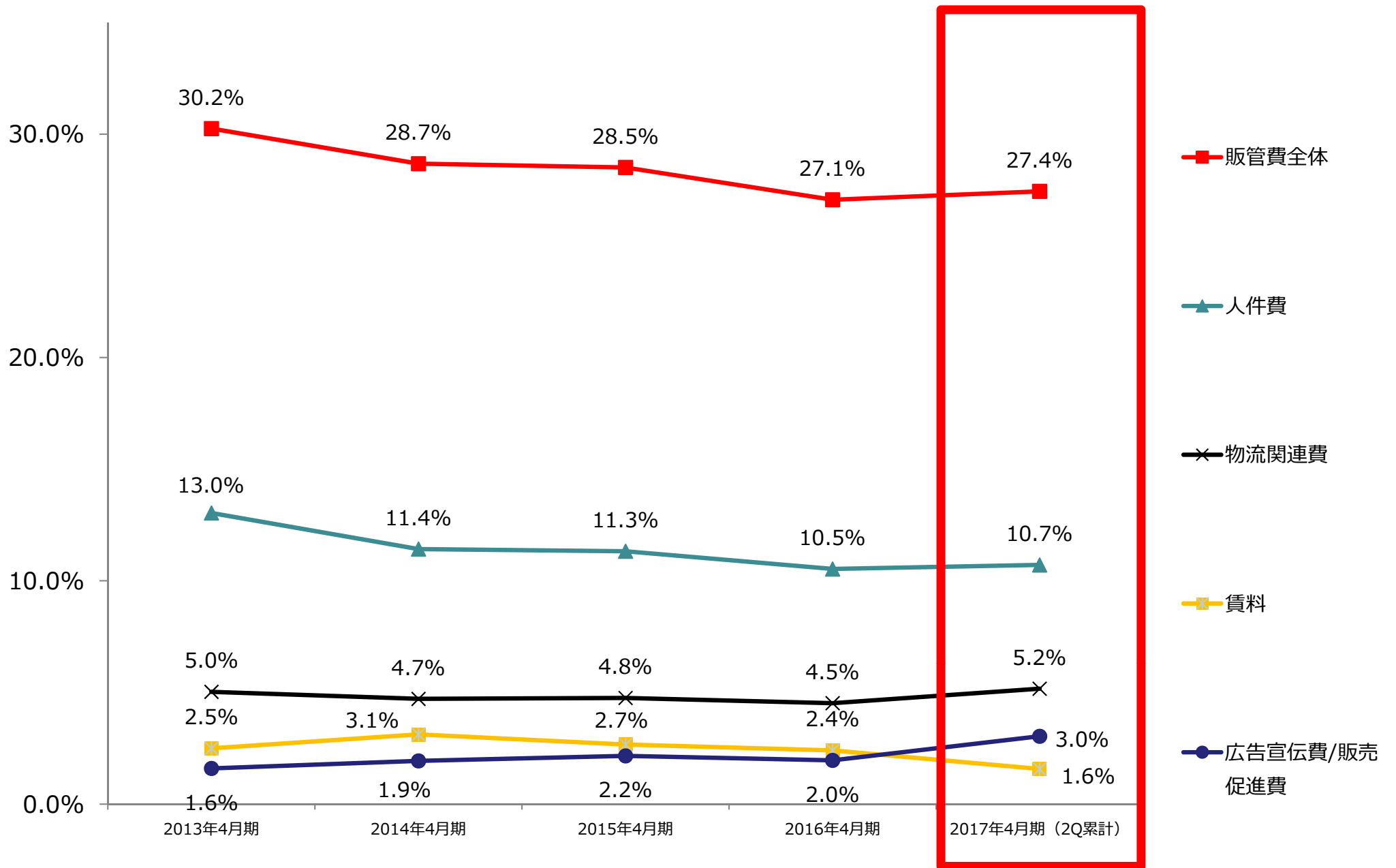


販売費および一般管理費について (連結・累計)

(百万円)

	2016年4月 期2Q	2017年4月期 2Q		主な要因
	実績値	実績値	前年 同期比	
人件費 (役員報酬/給料手当/法定福利費/通勤費/人材派遣料 等)	470	496	105.5%	✓子会社 取締役 1名減
物流関連費 (荷造運賃/倉庫保管料/物流センター賃借料)	218	239	109.6%	✓荷造運賃 146百万円 (前年比112.3%) ✓倉庫保管料 51百万円 (前年比89.6%) ✓物流センター賃借料 40百万円 (前年比134.4%)
賃借料 (オフィス・ショールーム)	69	72	104.3%	
広告宣伝費/ 販売促進費	70	140	200.0%	✓「Beauty World Japan2016」(1Q)、「Nail EXPO2016」(2Q)への出展 ✓カタログ発刊 (昨年度は3Qに実施)
支払手数料	78	82	105.1%	
ポイント引当金/ ポイント利用額	35	44	125.7%	
その他	201	194	96.5%	
販管費合計	1,145	1,270	110.9%	

【参考】販売費及び一般管理費の売上比率推移 (連結・累計)

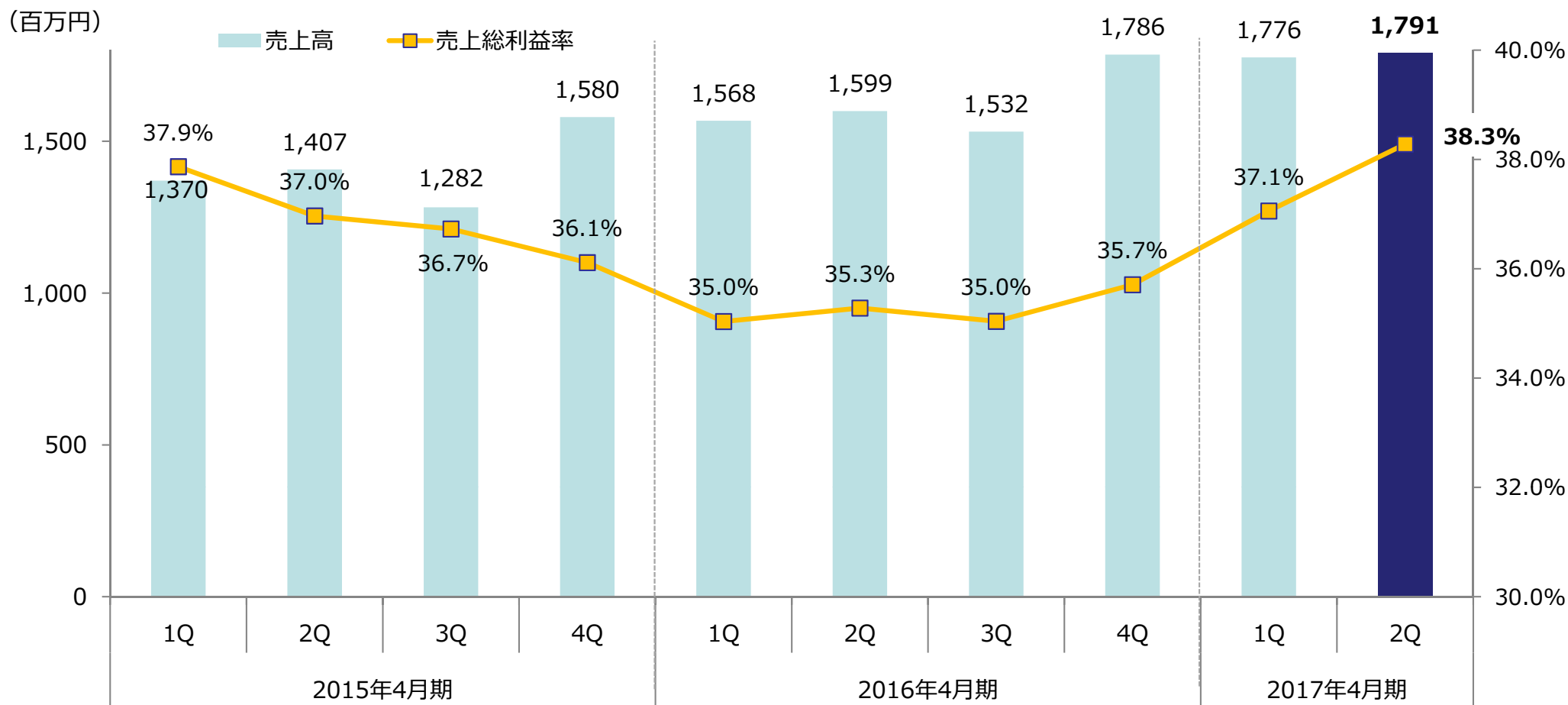


(百万円)	2016年4月期 (前期末・累計)		2017年4月期2Q			
	実績値	構成比	実績値	構成比	前年比	
資産	3,412	100.0%	3,488	100.0%	102.2%	
流動資産	3,088	90.5%	3,052	87.5%	98.8%	✓受取手形・売掛金 +23,794千円 ✓商品 +15,206千円 ✓仕掛品 +18,195千円 ✓現金 -149,473千円
固定資産	323	9.5%	436	12.5%	134.8%	✓有形固定資産 +15,669千円 ✓ソフトウェア等 +89,276千円
負債	1,660	48.7%	1,611	46.2%	97.0%	
流動負債	1,415	41.5%	1,403	40.2%	99.1%	✓賞与引当金 +77,070千円 ✓その他流動負債 +31,873千円 ✓買掛金 -125,025千円 ✓一年以内返済予定の 長期借入金 -17,548千円
固定負債	245	7.2%	208	6.0%	84.8%	✓長期借入金 -42,694千円
純資産	1,751	51.3%	1,876	53.8%	107.2%	✓配当金 -33,463千円 ✓利益剰余金の増加 +160,063千円
自己資本比率	51.2%		53.7%			
流動比率	218.2%		217.5%			

売上高 : **3,566百万円** (前年同期比112.6%)

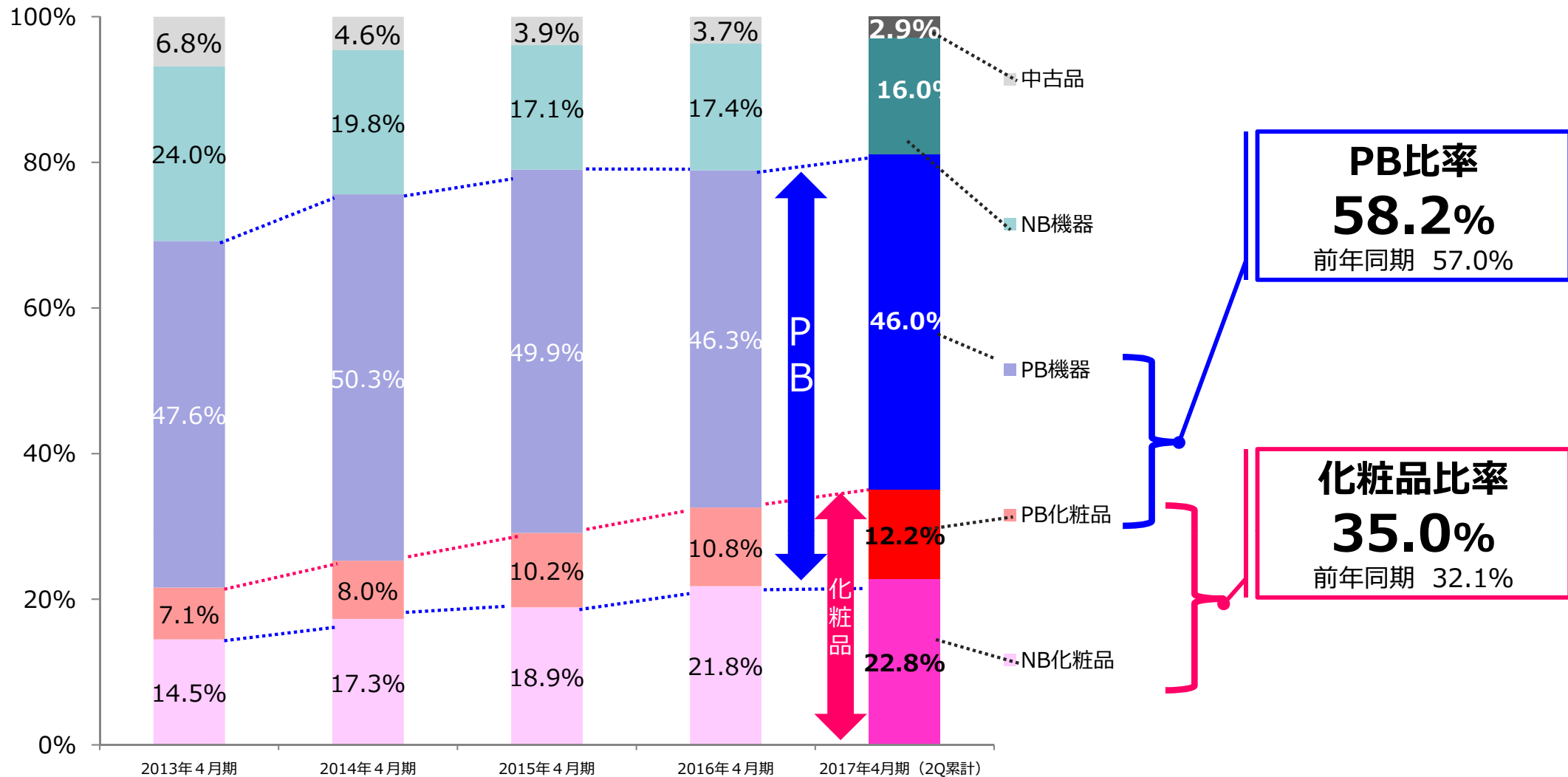
セグメント利益 : **324百万円** (前年同期比158.3%)

- ◆ 売上高、セグメント利益ともに過去最高を更新
- ◆ PB比率の増加や、円高への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大幅に改善

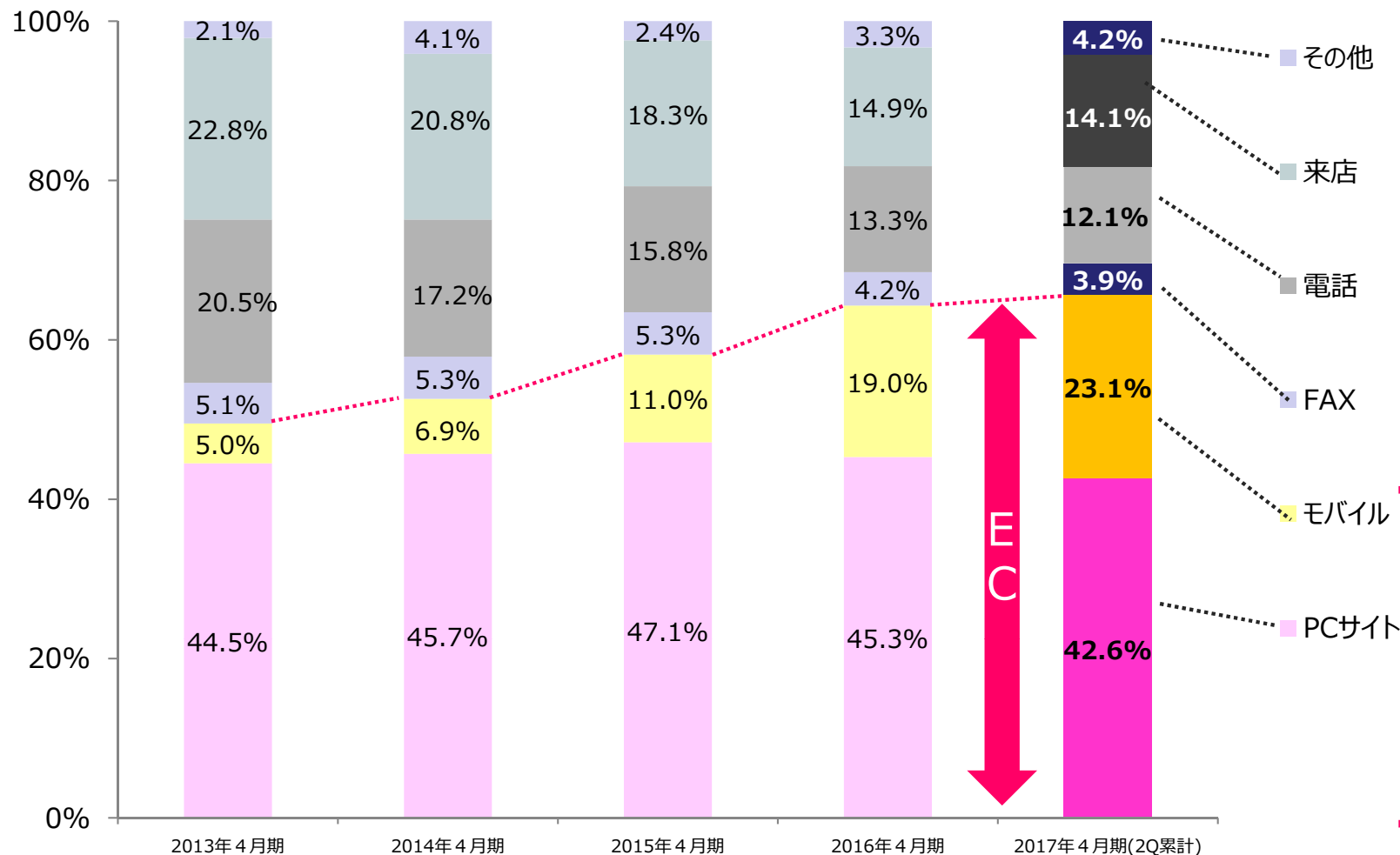


物販事業② (商品タイプ別売上)

- ◆ 「フロー＆ストック型収益構造への転換」を目指した商品ラインナップの拡充の効果が現れ化粧品比率が引き続き増加
- ◆ PBジェルネイル「Raygel」の売上が好調なこともありPB比率が若干改善



- ◆ EC全体の売上高は堅調に推移している
 →PC経由の売上構成比が低下し、モバイル（スマホ用サイト、スマホアプリ）経由の売上構成比率が大幅に上昇

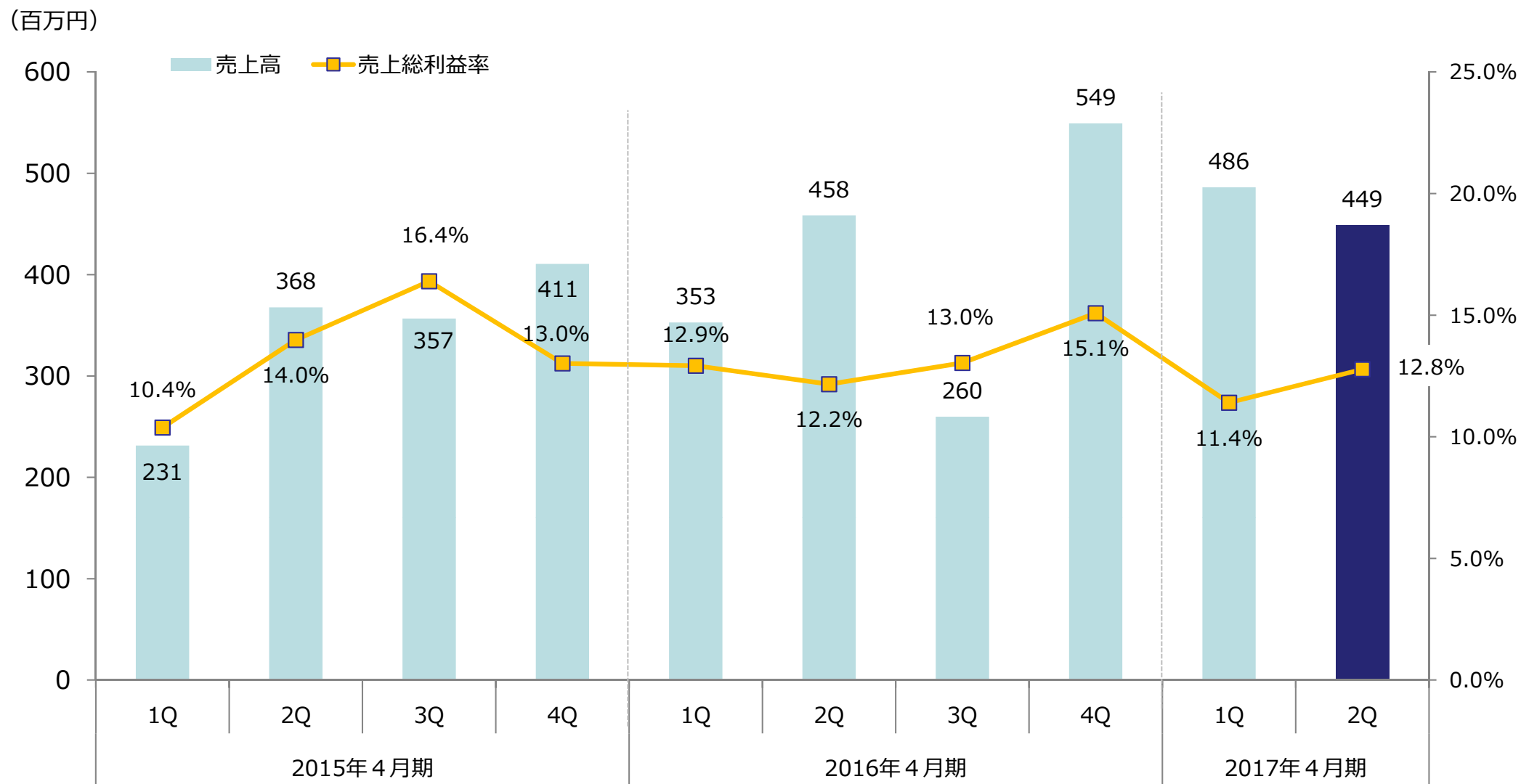


EC売上高
 物販事業売上高の
65.7%
 前年同期 62.6%

売上高 : **935百万円** (前年同期比115.3%)

セグメント利益 : **40百万円** (前年同期比94.3%)

◆ 第1四半期の売上高は前年に比べ増加したが、第2四半期は前年を割った

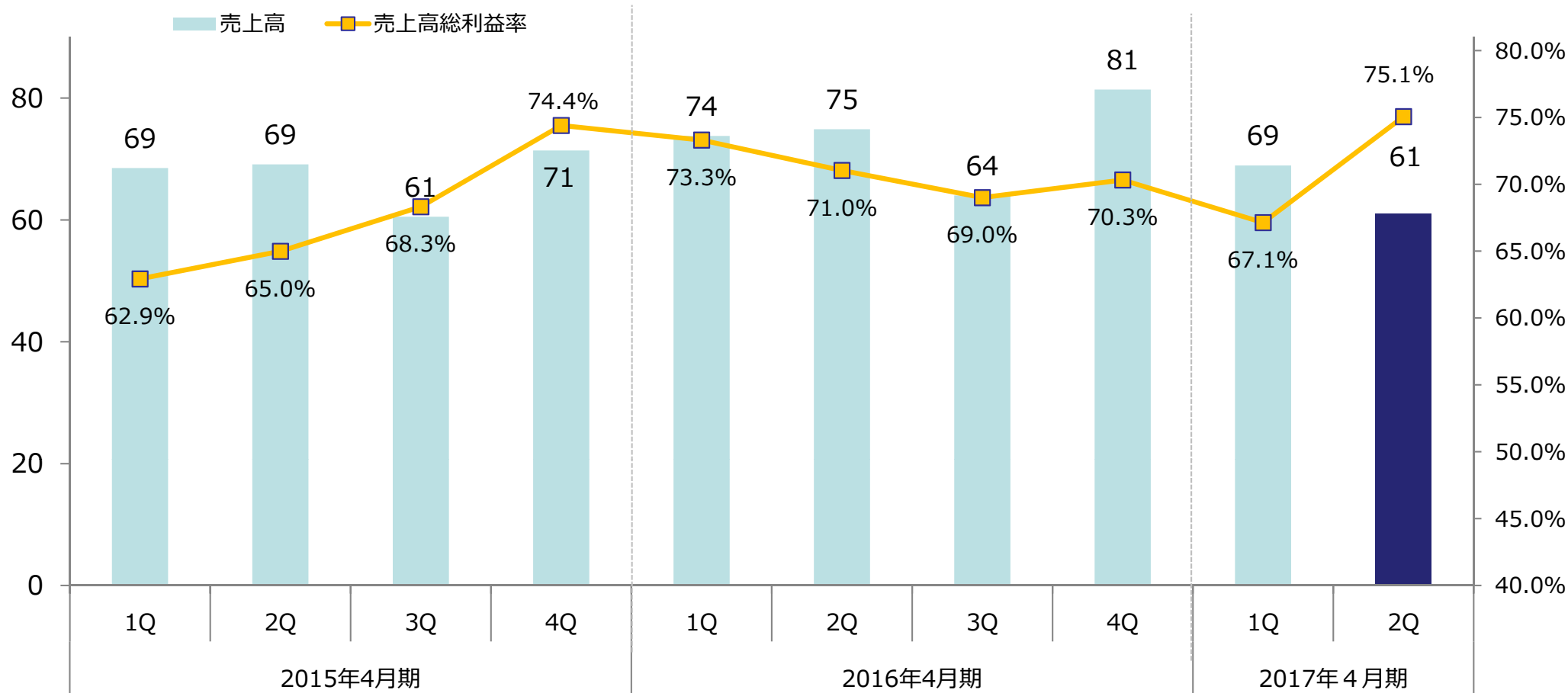


売上高 : **130百万円** (前年同期比87.5%)

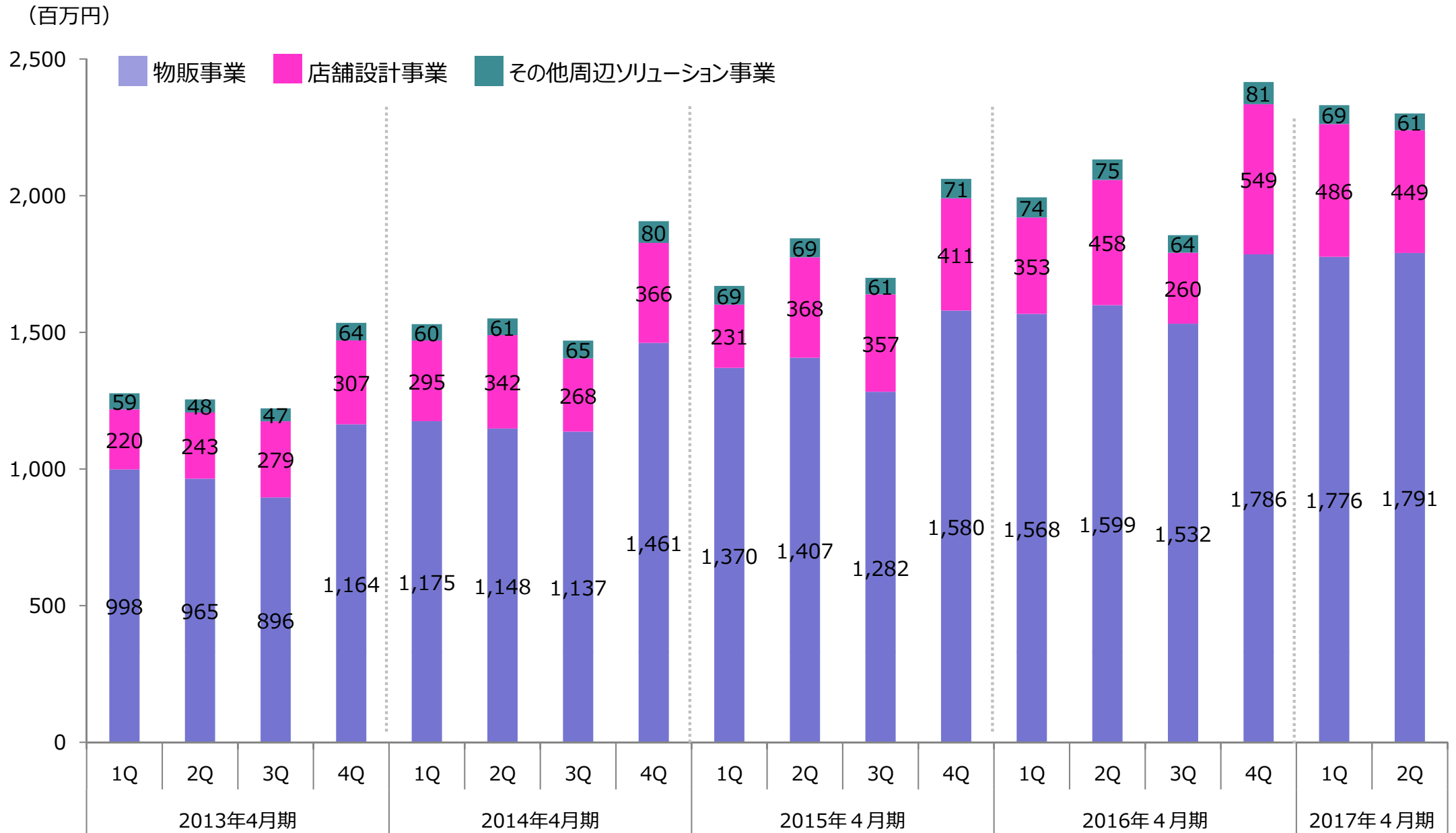
セグメント利益 : **13百万円** (前年同期比45.8%)

◆ 保険 (前期比105.3%)、不動産 (前期比109.4%) は堅調だったものの、集客 (前期比74.0%)、講習会・アカデミー (前期比71.8%) は大きく前年割れ

(百万円)



【参考】セグメント別売上高の推移



●資金面から美容サロンの開業を支援する新会社を設立 (2017/1)

新規出店希望者がサロンを開業する際には店舗物件や設備に対し非常に高額な資金を用意する必要があり、非常に高いハードルとなっております。

そこで、当社の信用力・資金力・物件情報力を最大限に活用したファイナンスサポート、店舗リース・転貸サービス等を提供する新子会社を設立し、当社グループのサービスメニューのひとつとして新たに資金面からも美容サロンの開業・経営を支援してまいります。

会社名	株式会社BGパートナーズ
本店所在地	東京都世田谷区桜新町1丁目34番25号
代表者の役職・氏名	代表取締役 樺島 義明
役員	取締役 久下 茂男 取締役 鴨川 努 取締役 松崎 裕治 取締役 山崎 拓治
事業内容	美容サロンの店舗リース・転貸・設備リース事業、経営支援事業 等
資本金	資本金 5,000万円/資本準備金 5,000万円
出資比率	当社50.0%、株式会社タフデザインプロダクト（注1）30.0%、 フィード株式会社 10.0%（注2）、その他役員等 10.0%
設立年月日	2017年1月予定

注1. 株式会社タフデザインプロダクトは当社の100%連結子会社です。

2. フィード株式会社と当社は業務提携契約を締結しております。

●フランスの老舗エステティック化粧品ブランド「ドクタールノー」の 独占輸入販売権を獲得 (2017/1)

「ドクタールノー」のブランドオーナーである仏ALTER COSMETO社と株式会社ピアセラボの契約期間が2016年12月をもって満了することを受け、当社が販売業務全般を継承します。

「ドクタールノー」は、1972年より株式会社ピアセラボから直接サロンへの卸販売のほか、販売代理店網を通じた販売しておりました。

当社は、現在の販売代理店網を引き継ぎ、「ドクタールノー」をご愛用いただいているサロンや、エンドユーザーに今までと変わらない品質・サービスを提供できるよう努めてまいります。

「ドクタールノー (DR.Renaud) について

1953年フランスで誕生し、ヨーロッパ、アジアを中心に、27か国で親しまれている歴史のあるエステティックブランド。日本では1972年にマンダムのグループカンパニーとして設立された「日本ドクター・ルノー化粧品株式会社（現・株式会社ピアセラボ）」が展開をスタートして以来、エステティックブランドの先駆的な存在として今日まで多くのエステティックサロン、そしてその先のエンドユーザーに支持されてきました。

「ドクタールノー」の開発者である、医学・理学の両方の博士号を持つ皮膚科医のレイ・レイモン・ルノー氏は、世界各地で古くから伝わる「植物の民間療法」を世界中の女性に届けられる「化粧品」として開発した第一人者です。“植物の力”で女性の美を引き出すというコンセプトは当時のまま、最新の皮膚科学に基づいた処方、品質管理の徹底化、主要成分のオーガニック化など、常に進化を遂げながら、世界的なエステティックブランドとしての地位を確固たるものにしています。



●初の海外美容業界イベントへの出展 (2016/11)

- ◆アジア最大の美容展示会「香港コスモプロフ」へ「エステブース」「ネイルブース」の2ブースを初出展



<コスモプロフ/エステブース>

●鍼灸接骨院向け販路の拡大 (2016/11)

- ◆ 鍼灸接骨院ブランド「ほねつぎ」の全国チェーン展開、鍼灸用品・柔整用品の販売サイトを運営するアトラ(株)と業務提携

●自社物流センターを統合・大幅拡張 (2016/11)

- ◆ 千葉県柏市の自社物流センターをフロア借りから一棟借りへ変更 (賃貸面積1,600坪⇒6,200坪)
- ◆ これまで「大型・中型機器」は外部に委託していたものを全て自社物流センターで一元管理へ

	売上高	営業利益	経常利益
2016年4月期 (実績値)	8,398	441	419
		営業利益率 5.3%	経常利益率 5.0%
2017年4月期 (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%