



2016年度（2017年4月期） 決算補足説明資料



2017年6月12日
株式会社ビューティガレージ
(東証1部：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。

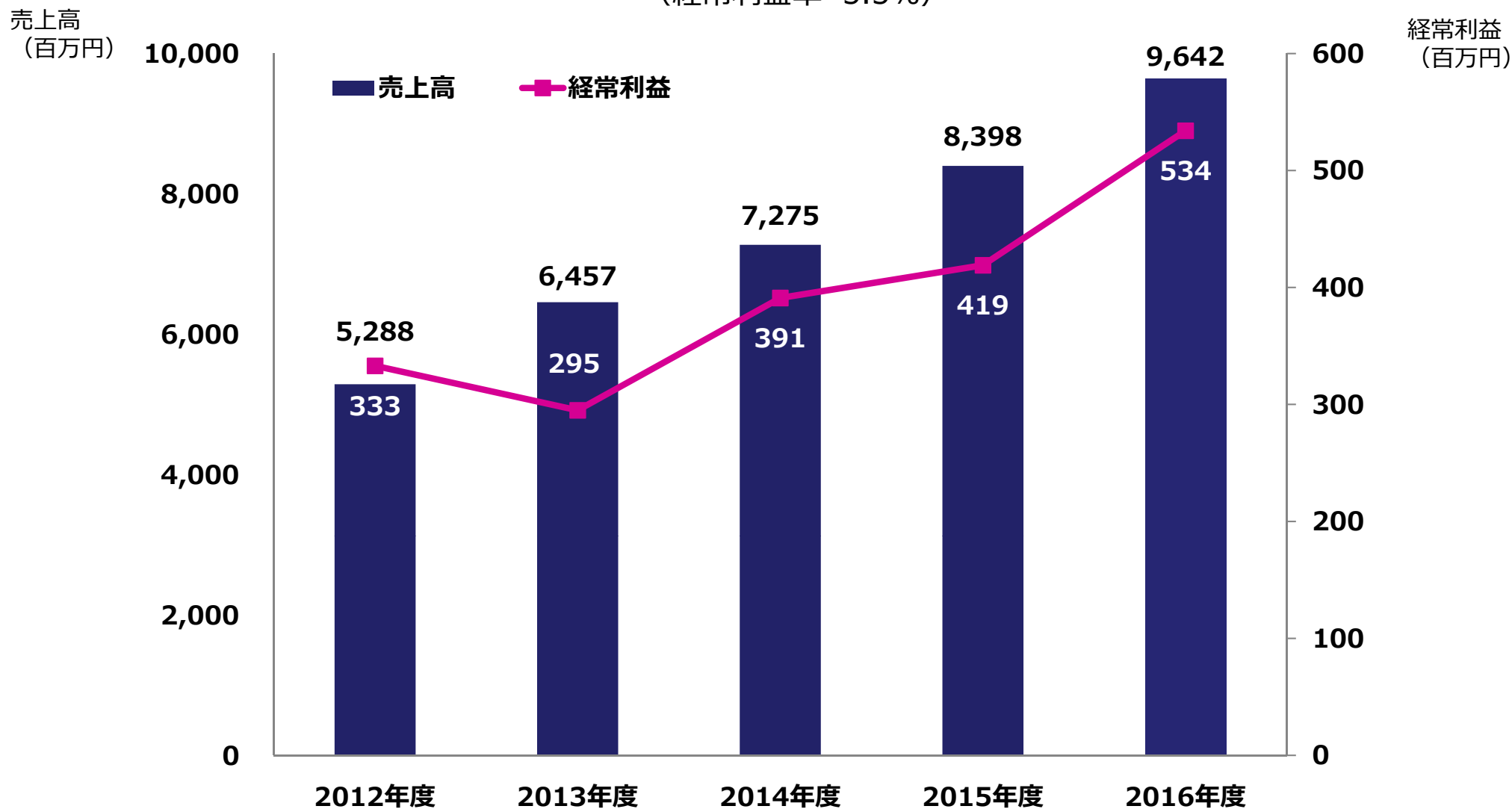
企業理念 「美容業界を変える」

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	212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/広島/福岡</p> <p><その他拠点> 千葉物流センター/中国広州駐在員事務所</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> <p>株式会社BGパートナーズ (美容サロンの店舗リース・転貸・設備リース事業)</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。

売上高 9,642百万円 前年同期比 114.8%

経常利益 534百万円 前年同期比 127.5%
(経常利益率 5.5%)



登録会員口座数

309,120口座

前年同期比 111.3%
(前年同期 277,777口座)

アクティブユーザー数

過去1年間に1回以上購入履歴のあるユーザー

90,676口座

前年同期比 107.0%
(前年同期 84,760口座)

ロイヤルユーザー数

過去1年間に6回以上購入履歴のあるユーザー

19,698口座

前年同期比 124.7%
(前年同期 15,797口座)

EC経由売上構成比率

67.1%

前年同期 64.3%

PB売上構成比率

57.6%

前年同期 57.1%

化粧品売上構成比率

36.4%

前年同期 32.4%

●通販カタログ誌「BG STYLE」を年2回発刊 (2016/6 & 2017/2)

- ◆ 2017/2には、理美容版/エステ版/ネイル版/アイラッシュ版の専門四分冊展開へ

●東京証券取引所 市場第一部へ市場変更 (2016/7)

●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
- ◆ 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

●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

●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)

●「サロンまるごとサポート」リース事業開始

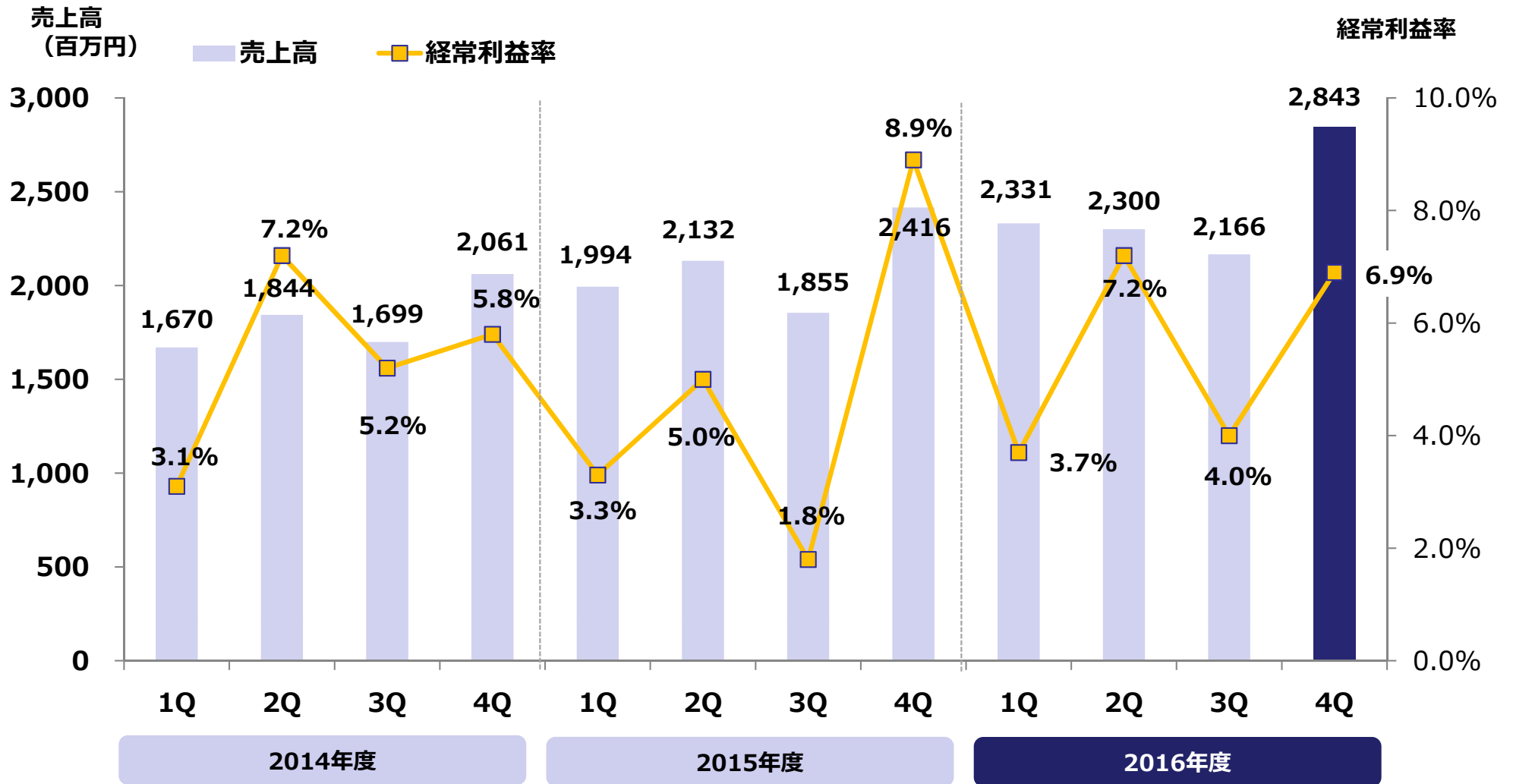
- ◆ ファイナンスサポート、店舗リース・転貸サービス等を提供する新子会社を設立 (2017/1)

◆ 売上高及び各指標ともに、概ね予算に近い着地となった

連結	2015年度		2016年度		前年 同期比 (%)	予算比 (%)
	実績値 (百万円)	構成比 (%)	実績値 (百万円)	構成比 (%)		
売上高	8,398	100.0	9,642	100.0	114.8	99.3
売上総利益	2,714	32.3	3,219	33.4	118.6	100.3
販売費及び 一般管理費	2,272	27.1	2,664	27.6	117.2	99.5
営業利益	441	5.3	555	5.8	125.8	104.3
経常利益	419	5.0	534	5.5	127.5	102.7
親会社株主に帰属 する四半期純利益	266	3.2	314	3.3	117.8	90.0

売上高・経常利益率の推移 (連結)

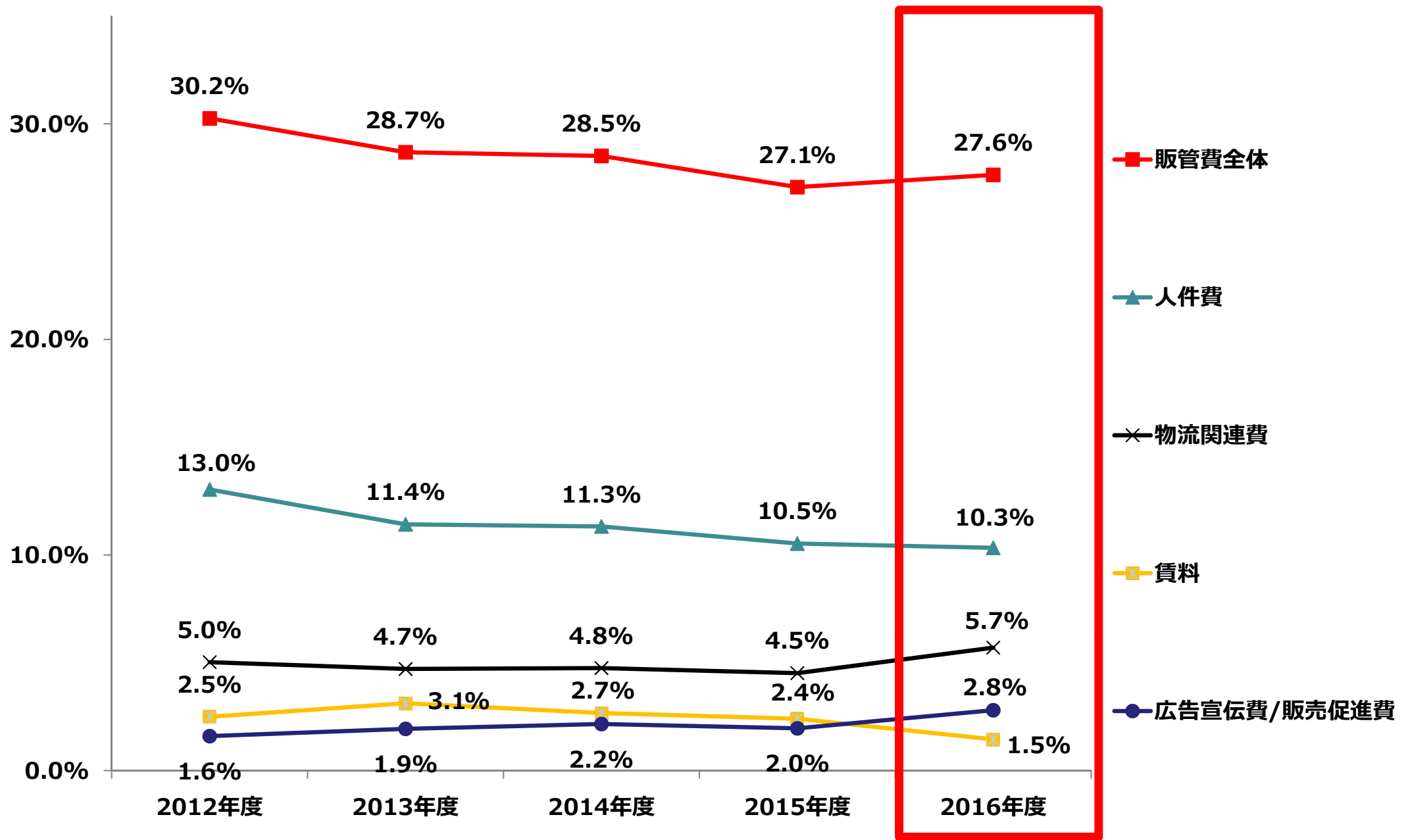
◆ 4Qの四半期売上高は、過去最高額を大幅に更新



販売費および一般管理費について (連結・累計)

	2015年度	2016年度		主な要因
	実績値 (百万円)	実績値 (百万円)	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)	899	996	110.8	✓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)	441	550	124.6	✓荷造運賃 305百万円 (前年比115.6%) ✓倉庫保管料 79百万円 (前年比68.5%) ✓物流センター賃借料 165百万円 (前年比268.1%)
賃借料 (オフィス・ショールーム)	140	139	99.6	
広告宣伝費/ 販売促進費	164	270	164.0	✓「Beauty World Japan2016」(1Q)、「Nail EXPO2016」(2Q)、「香港コスモプロフ」(3Q)への出展 ✓カタログ発刊 (1Q,4Q)
支払手数料	158	178	112.7	
ポイント引当金/ ポイント利用額	73	89	121.2	
その他	395	440	111.4	
販管費合計	2,272	2,664	117.2	

【参考】販売費及び一般管理費の売上比率推移 (連結)

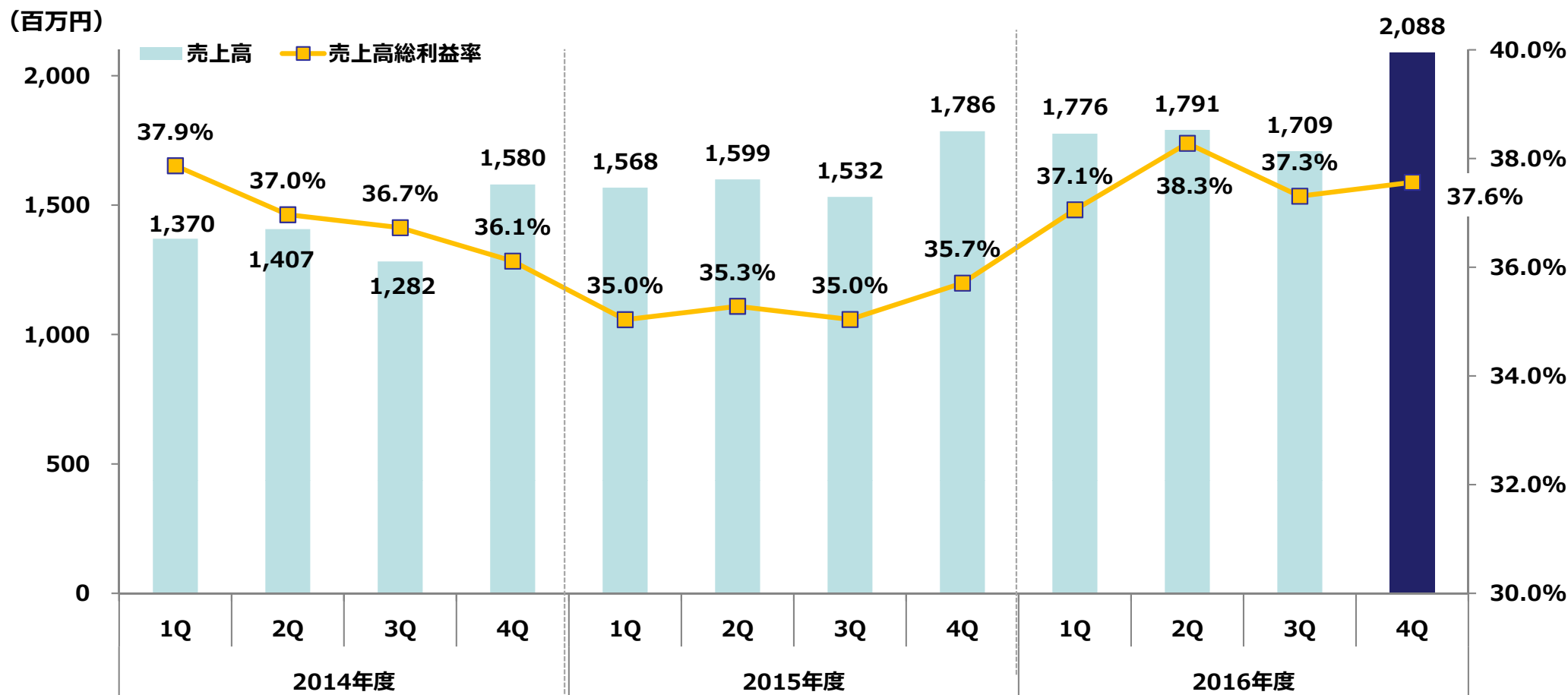


	2015年度		2016年度			主な増減要因 (百万円)
	実績値 (百万円)	構成比 (%)	実績値 (百万円)	構成比 (%)	前年 同期比 (%)	
資産	3,412	100.0	4,144	100.0	121.5	
流動資産	3,088	90.5	3,486	84.1	112.9	✓現金及び預金の増加 +43 ✓受取手形及び売掛金の増加 +147 ✓仕掛品の増加 +119 ✓商品の増加 +60
固定資産	323	9.5	658	15.9	203.4	✓無形固定資産の増加 +200
負債	1,660	48.7	2,090	50.4	125.8	
流動負債	1,415	41.5	1,838	44.4	129.9	✓未払消費税等の減少 ▲17 ✓預り金の減少 ▲17 ✓買掛金の増加 +130 ✓前受金の増加 +110 ✓短期借入金の増加 +21 ✓未払法人税等の増加 +55
固定負債	245	7.2	251	6.1	102.4	✓長期借入金の減少 ▲48 ✓預り保証金の増加 +27 ✓資産除去債務の増加 +19
純資産	1,751	51.3	2,054	49.6	117.3	
自己資本比率	51.2%		48.9%			
流動比率	218.2%		189.6%			

売上高 : **7,363百万円** (前年同期比 113.6%)

セグメント利益 : **584百万円** (前年同期比 120.8%)

- ◆ 売上総利益率は、2016年度に回復し、安定傾向
- ◆ 4Qの四半期売上高は過去最高の20億円超を達成

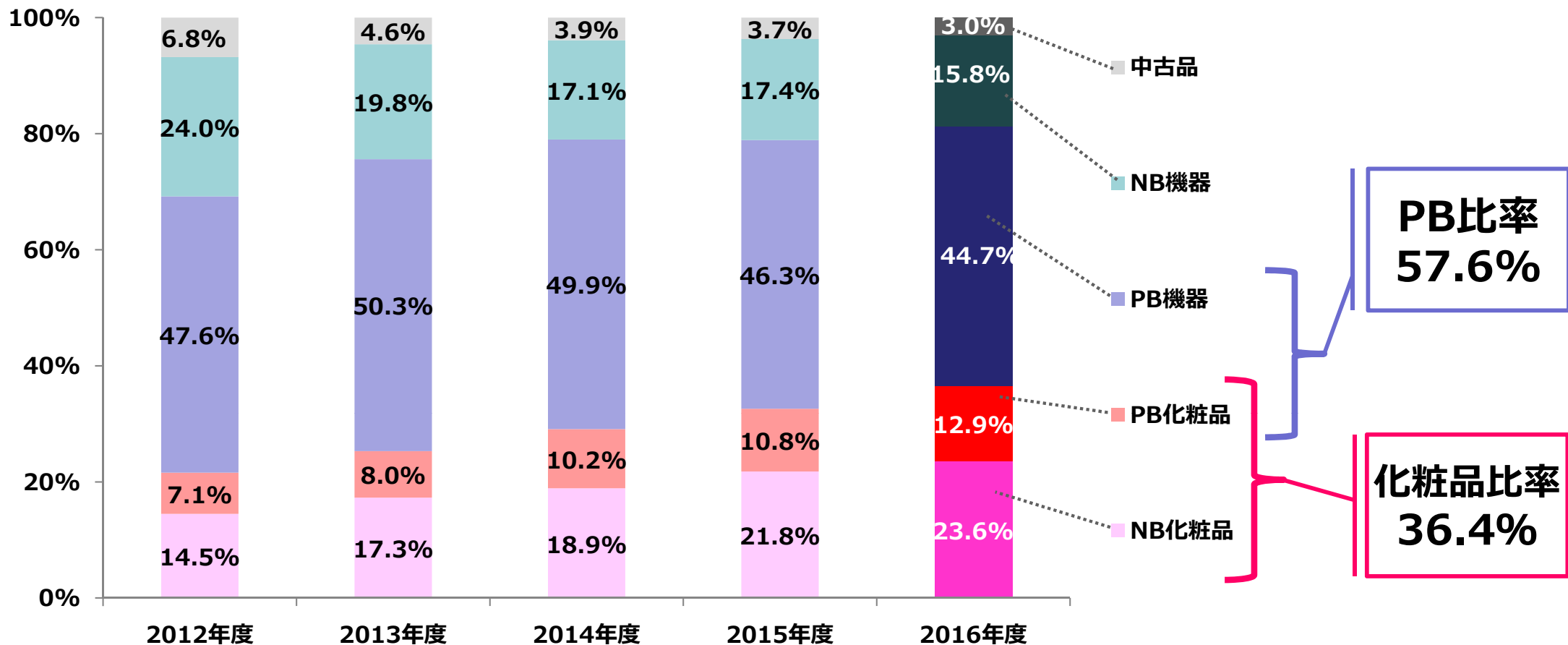


◆ 「フロー＆ストック型収益構造への転換」を目指した商品ラインナップの拡充の効果が現れ化粧品比率が引き続き増加

PB商品売上高 4,244百万円 (前年同期比 114.7%)

化粧品売上高 2,682百万円 (前年同期比 126.7%)

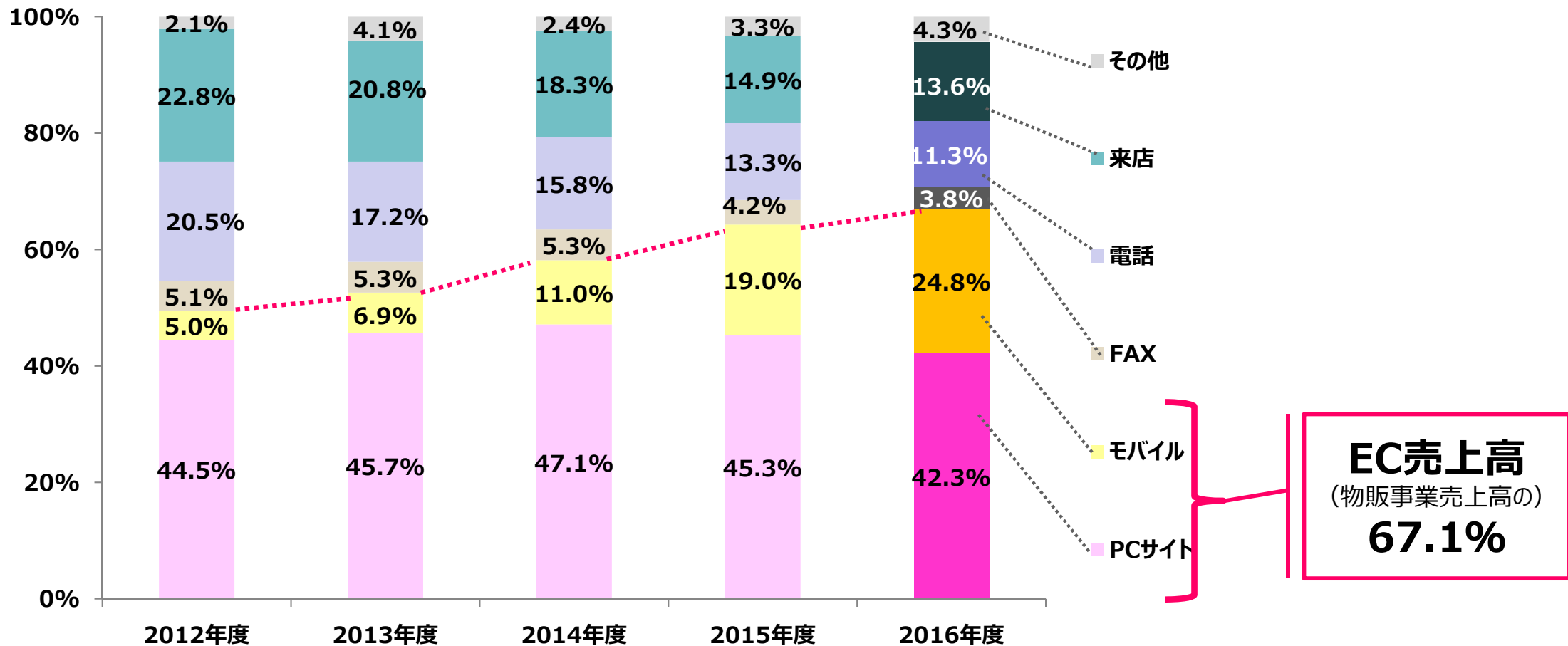
商品タイプ別売上構成比 推移



◆ EC全体の売上高は堅調に推移している
 →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 4,939百万円 (前年同期比 118.4%)

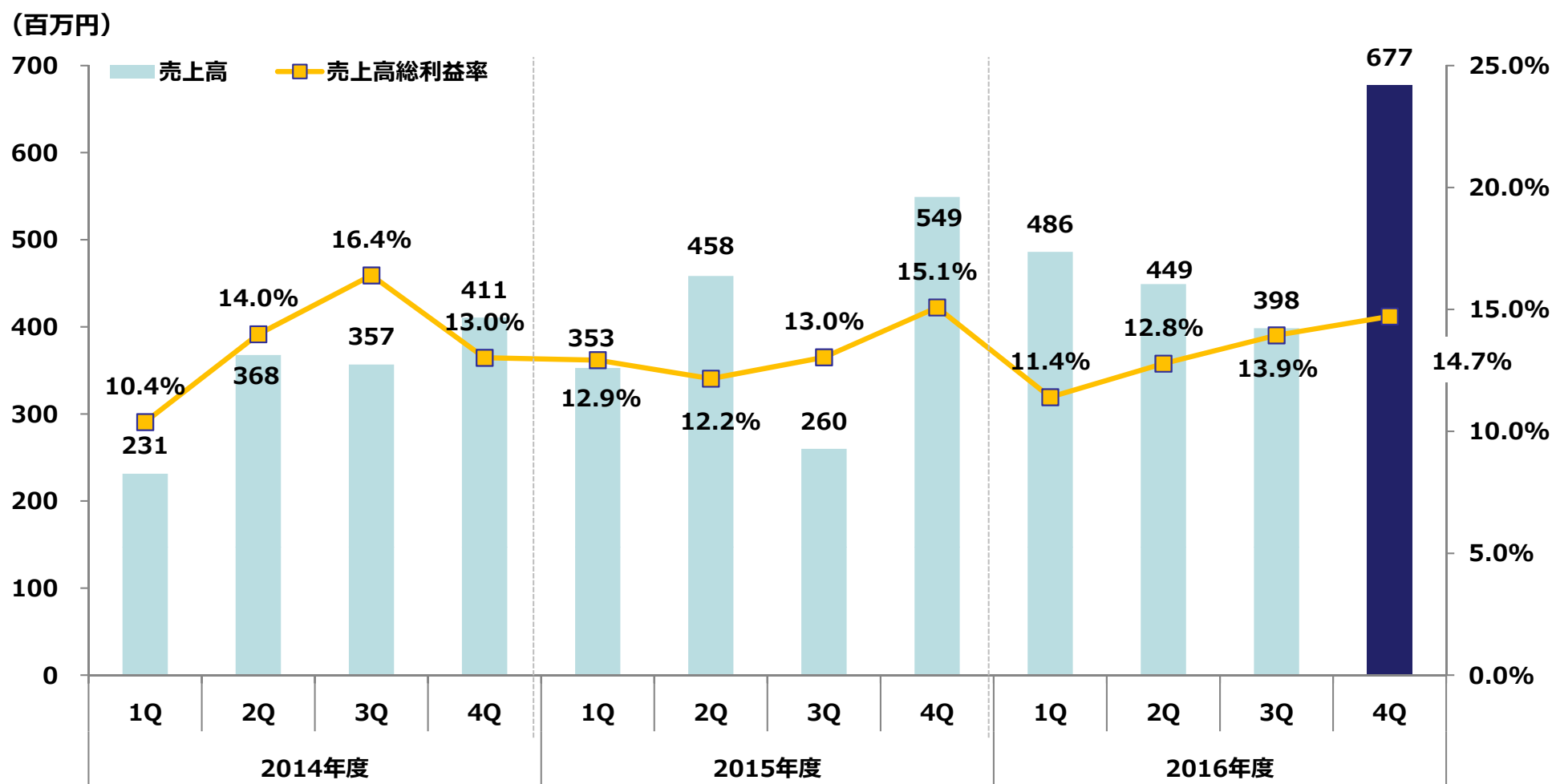
販路別売上構成比 推移



売上高 : **2,010百万円** (前年同期比 124.1%)

セグメント利益 : **122百万円** (前年同期比 123.7%)

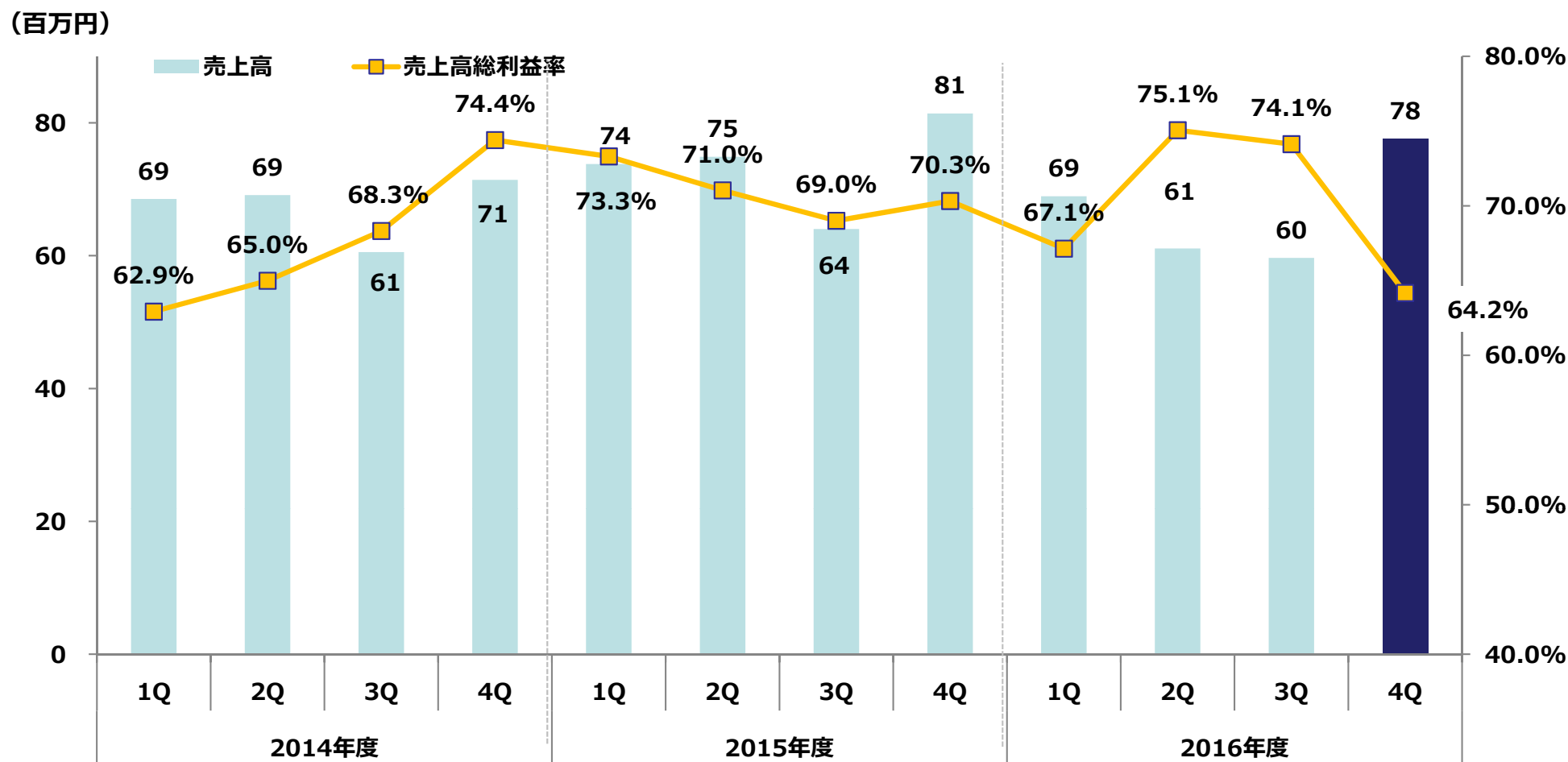
◆ 売上高、セグメント利益ともに過去最高を大幅に更新



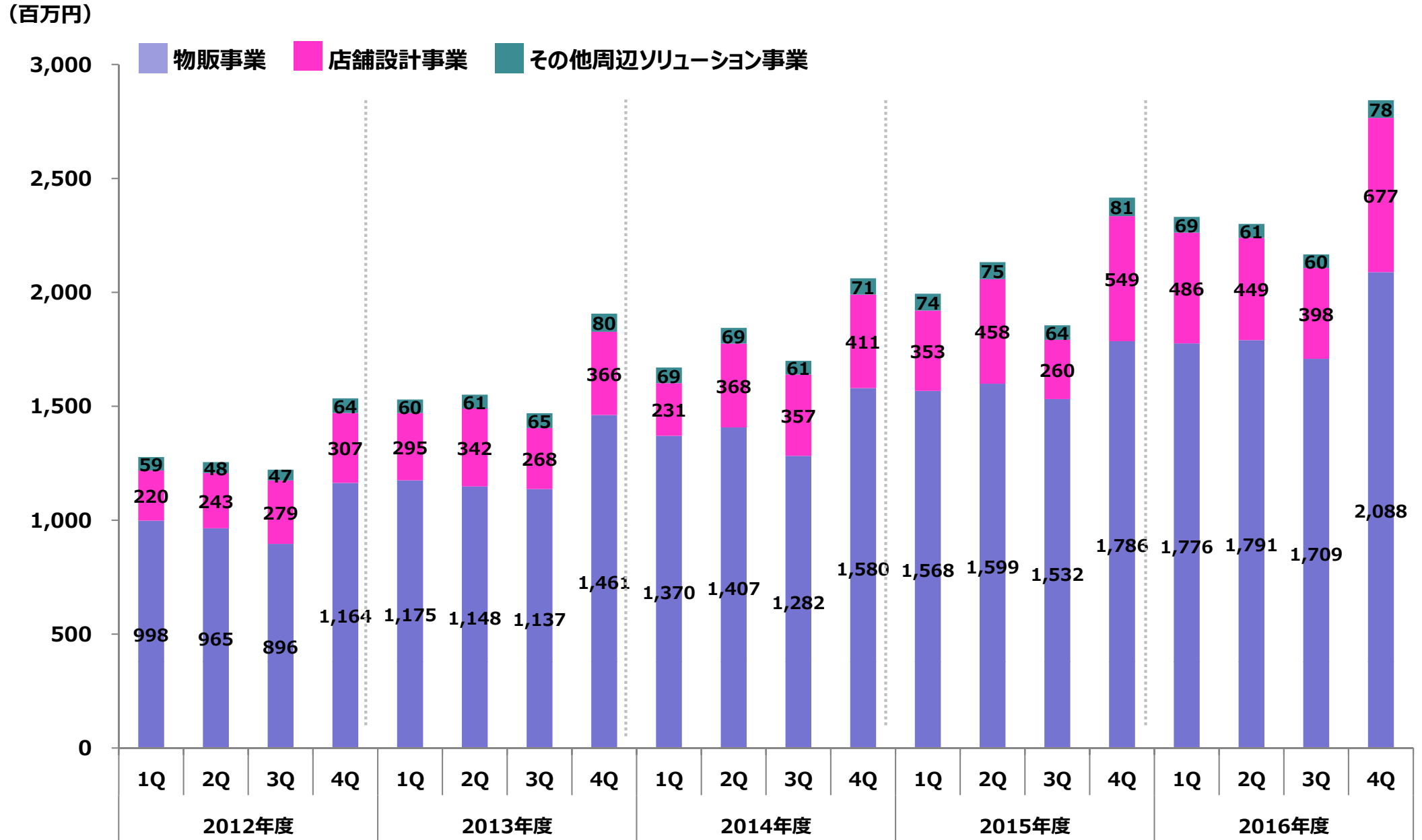
売上高 : **267百万円** (前年同期比 90.9%)

セグメント利益 : **60百万円** (前年同期比 108.9%)

◆ 不動産仲介（前期比105.1%）、保険（前期比109.4%）システム導入支援（前期比115.0%）は堅調だったものの、集客支援（前期比78.4%）、採用支援（前年比43.5%）等が不調



【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 2017」(2017/5)

●大阪総合ショールームを拡大移転 (2017/5)

- ◆ 関西エリアの基幹店として、心斎橋に8階建、1,900㎡の大型総合ショールームを開設

●東京本社総合ショールームをリニューアル (2017/5)

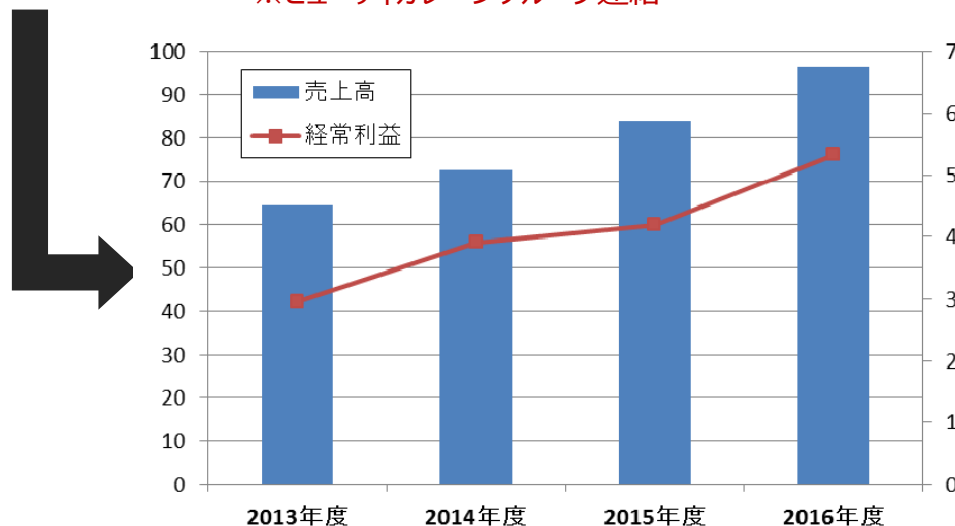
- ◆ まつ毛商材専用エリアを大幅拡大
- ◆ サロンをイメージしやすい充実した空間エリア

●ECサイト及び基幹システムの刷新 (2017秋 予定)

中期経営計画2017-19

目標① 2016年度売上高100億円および経常利益7億円を達成する

※ビューティガレージグループ連結



＜中計策定期の実績（2013年度）＞

■ 売上高 64.5億円
■ 経常利益 2.9億円

3ヶ年後

＜2016年度実績＞

■ 売上高 96.4億円 (成長率 149.3%)
 (目標達成率 96.4%)
 ■ 経常利益 5.3億円 (成長率 181.0%)
 (目標達成率 76.3%)

未達

3か年連続で増収増益、成長継続と収益性改善は実現出来たものの、目標には届かなかった

目標② 東証一部への市場変更を目指す



2016年7月26日、東京証券取引所第一部への市場変更を実現出来た

達成

～各個別指標における目標達成度～

① EC売上高目標：50億円（2016年度において）

<2013年度>

EC売上高実績：25.8億円

3ヶ年後

<2016年度>

EC売上高実績：49.3億円
(成長率 191.1%)
(目標達成率 98.6%)

未達

② 化粧品売上高目標：24.5億円（2016年度において）

<2013年度>

化粧品売上高実績：12.4億円

3ヶ年後

<2016年度>

化粧品売上高実績：26.8億円
(成長率 216.1%)
(目標達成率109.4%)

達成

③ PB製品売上高目標：48.7億円（2016年度において）

<2013年度>

PB製品売上高実績：28.6億円

3ヶ年後

<2016年度>

PB製品売上高実績：42.4億円
(成長率 148.4%)
(目標達成率 87.2%)

未達

「土台作り」ステージから 「攻め」のステージへシフト



<2025年時点で目指すべき姿>

アジアNO.1の I T 美容商社

< 4つの基本方針 >

1. 「IT」+「物流」ソリューションの進化

+

2. 商品ラインナップの大幅拡充と開発力強化

+

3. グローバル市場への本格進出

+

4. 周辺サービスの充実と、新価値の創出



1. 「IT」+「物流」ソリューションの進化

圧倒的な利便性を提供、美容商材流通のプラットフォーム化を目指す

- ECサイトのフルリニューアルを実施
- 基幹システムの刷新（ERP導入）
- 自社物流センターによる一元管理と海外物流ネットワーク構築
- 顧客サービスのレベルアップ



2. 商品ラインナップの大幅拡充と開発力強化

化粧品/材料はNB製品中心、機器類はPB製品中心での商品拡充

■ 化粧品メーカー各社との直接取引口座開設推進

- 取扱いブランドの拡充
- サロン審査厳格化推進による不正流通防止対策

■ 国内工場/海外工場ネットワークの整備

- 品質管理、生産管理体制の強化
- 中国駐在オフィスの機能拡充



3. グローバル市場への本格進出

「海外Distributor活用」⇒「自社での海外進出」に方針変更

■ 第一段階として、東南アジア市場攻略を目指す

■ まずは、SINGAPOREにHUB拠点設置

-2017年度中に現地法人設立

■ 日本の新ECサイトの多言語版を展開

-英語版からスタート



4. 周辺サービスの充実と、新価値の創出

物販事業との連携、相乗効果創出をメインテーマに

- 店舗設計事業のサービス拠点拡充
- 店舗まるごとリース事業の本格稼働
- 情報提供プラットフォームの整備
- 他社との協業/業務提携/資本提携/MAの推進

	2016年度 (実績)	2017年度 (予想値)	2018年度 (目標値)	2019年度 (目標値)
売上高	96.4億円	110.7億円	127.0億円	145.0億円
経常利益	5.3億円	6.0億円	7.5億円	10.0億円
経常利益率	5.5%	5.4%	6.0%	6.9%



2019年度で売上高145億円、経常利益10億円を目指します

- 経常利益率6.9%
- 美容業界向けEC事業者として、圧倒的NO.1の地位確立
- 国内美容商社としては、業界TOP 5 入り