



株式会社ビューティガレージ

2018年度（2019年4月期）

決算補足説明資料

会社概要



会社名	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
資本金	768,385,250円
上場証券取引所	東京証券取引所 市場第一部 (証券コード : 3180)
代表取締役CEO	野村 秀輝 (ノムラ ヒデキ)
従業員数	321名 (連結2019年4月末)
拠点	<営業拠点> 札幌/仙台/金沢/東京/名古屋/大阪/広島/福岡 <その他拠点> 千葉物流センター/中国広州/シンガポール/マレーシア/台湾
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) 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) 株式会社足立製作所 (金属製器具・用品の製造販売事業) 株式会社BGベンチャーズ (投資業) BEAUTY GARAGE SINGAPORE PTE.LTD. (シンガポール) BEAUTY GARAGE MALAYSIA SDN.BHD. (マレーシア) BEAUTY GARAGE TAIWAN Inc. (台湾)

事業概要図

事業内容

プロ向け美容商材の
物販事業

店舗設計
デザイン事業

ソリューション
事業

資金調達、リース、物件紹介、
集客支援、POS、保険、等

販売経路

ECサイト



ショールーム



カタログ4種



法人営業



主な顧客

理容室
美容室

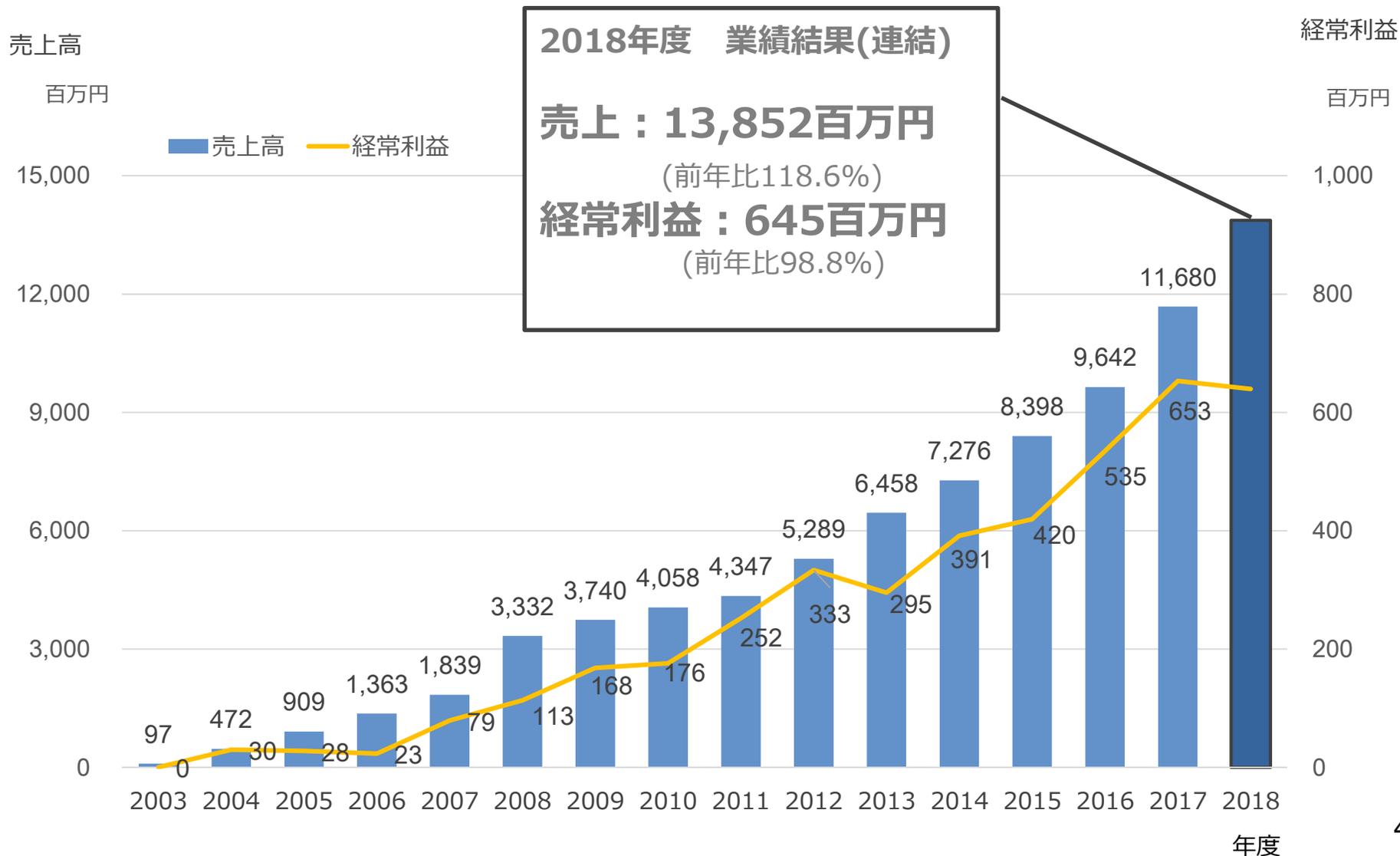
エステサロン

マッサージ
リラクゼーション

ネイルサロン

まつ毛サロン

業績ハイライト



決算概要 (連結・累計)

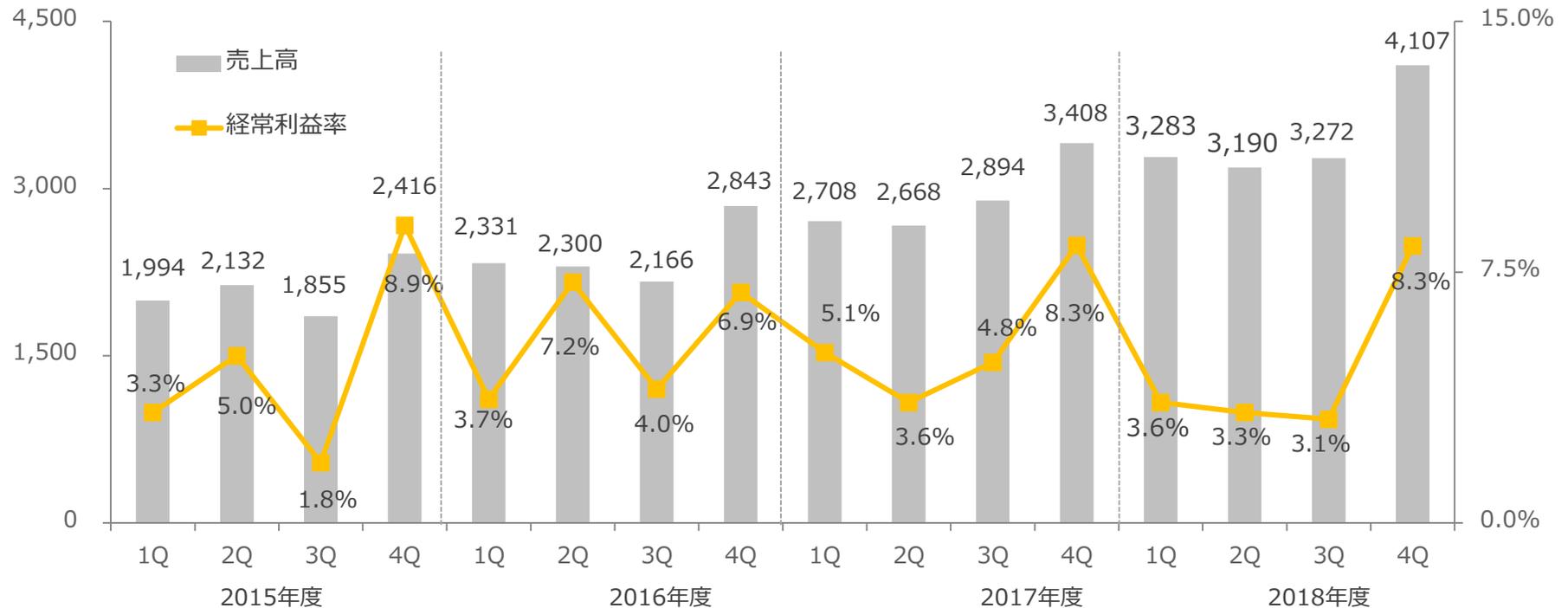
- 売上高は予算値以上に伸長し順調に業容を拡大できたが、売上総利益率が低下していることに加えて販管費が増加したことで、営業利益、経常利益、当期純利益は前年割れとなった

連結	2017年度		2018年度		前年同期比 (%)	予算比 (%)
	実績値 (百万円)	売上比 (%)	実績値 (百万円)	売上比 (%)		
売上高	11,680	100.0	13,852	100.0	118.6	101.7
売上総利益	3,745	32.1	4,215	30.4	112.5	—
販売費及び一般管理費	3,097	26.5	3,586	25.8	115.7	—
営業利益	648	5.5	628	4.5	96.9	84.6
経常利益	653	5.6	645	4.6	98.8	86.4
親会社株主に帰属する当期純利益	449	3.8	379	2.7	84.4	80.6

売上高・経常利益率の推移 (連結)

■ 2018年度においては1Q－3Qに経常利益率が低迷したものの、4Qで大幅に回復

(百万円)

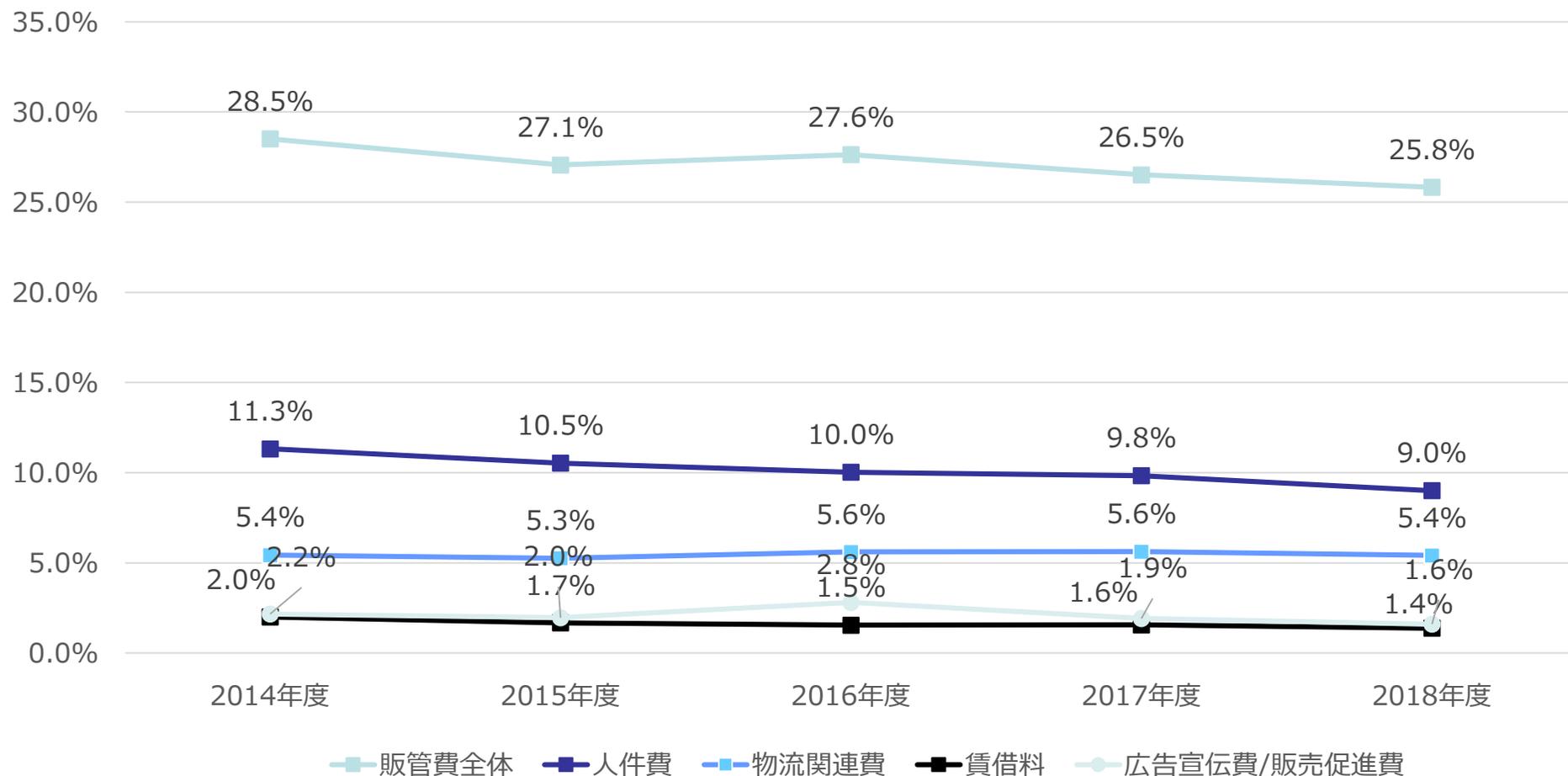


販売費および一般管理費について（連結・累計）

	2017年度	2018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)	1,148	1,253	109.1%	✓ 給料手当、人材派遣料等の増加
物流関連費 (荷造運賃/倉庫保管料/ 物流センター賃借料)	656	752	114.6%	✓ 配送コストの値上げ影響あり ✓ 出荷量の増大
賃借料 (オフィス・ショールーム)	181	191	105.5%	
広告宣伝費/ 販売促進費	222	231	104.1%	
IT設備費/ ソフトウェア償却費	87	177	203.4%	✓ 新システム導入による増加
支払手数料	200	245	122.5%	✓ カード決済、代引き決済の増加
その他	603	737	122.2%	✓ のれん償却費の増加 ✓ 業務委託費の増加
販管費合計	3,097	3,586	115.7%	

販売費及び一般管理費の売上比率推移 (連結)

■ 販管費の売上構成比は、各費目とも低下してきている



貸借対照表サマリー (連結)

	2017年度(4Q末)		2018年度(4Q末)			主な増減要因	
	実績値 (百万円)	構成比 (%)	実績値 (百万円)	構成比 (%)	前年度 末比 (%)		(百万円)
資産	6,076	100.0	6,827	100.0	112.4		
流動資産	4,857	79.9	5,424	79.4	111.7	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 商品及び製品の増加 ✓ 現預金残高 	+206 +444
固定資産	1,218	20.0	1,402	20.5	115.1	<ul style="list-style-type: none"> ✓ソフトウェアの増加 ✓投資有価証券の増加 	+262 +177
負債	2,959	48.8	3,018	46.0	102.0		
流動負債	2,607	42.9	2,671	39.1	102.4	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 短期借入金の減少 ✓ 仕入債務の増加 	▲126 +179
固定負債	352	5.8	347	5.1	98.5		
純資産	3,116	51.3	3,808	55.8	122.2	✓新株予約権行使による資本金・資本準備金の増加	+343
自己資本比率	50.7%		54.9%				
流動比率	186.3%		203.1%				

■ECサイト刷新および新基幹システム（ERP）導入(2018/5)

多様に変化する顧客ニーズへの適合と事業モデルの進化を可能にした、拡張性の高いプラットフォーム型ECの構築を目指し、業務効率の向上と売上の増加を実現すべくECサイトおよびERPシステムをリニューアルいたしました。

<リニューアルのポイント>

- ・大口顧客（法人顧客）向け機能強化（購買管理機能）
- ・FC、ボランタリーチェーン向け機能強化（フルフィルメント機能）
- ・マーケットプレイス機能の強化
- ・UI/UXの改善とマルチデバイス対応



2018年度 物販事業 トピックス②

- BEAUTY GARAGE SINGAPORE 営業開始 (2018/7)
- BEAUTY GARAGE MALAYSIA 営業開始 (2018/8)
- BEAUTY GARAGE TAIWAN 営業開始 (2018/12) ※当期は連結対象外
- クアラルンプール (マレーシア)に600平米超の大型ショールームを開設 (2018/12)



BEAUTY GARAGE TAIWAN



BEAUTY GARAGE MALAYSIA

2018年度 物販事業 トピックス③

■ RICAワックス日本総代理店契約締結、当社専売ブランドとして販売開始 (2018/12)

イタリア・シチリア生まれの『RICA WAX』は、世界80ヶ国以上で愛される脱毛ワックスのトップブランドです。



2018年度 物販事業 KPIハイライト

■ EC売上構成比率	72.1%	前年同期	68.7%
■ PB売上構成比率	53.1%	前年同期	57.5%
■ 化粧品・材料売上構成比率	44.2%	前年同期	40.4%
■ 累計登録会員口座数	385,481口座	前年同期比 (前年同期	111.6% 345,229 口座)
■ YAU 過去1年間に1回以上購入履歴のあるユーザー	97,516口座	前年同期比 (前年同期	99.3% 98,169 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	28,268口座	前年同期比 (前年同期	115.3% 24,524 口座)

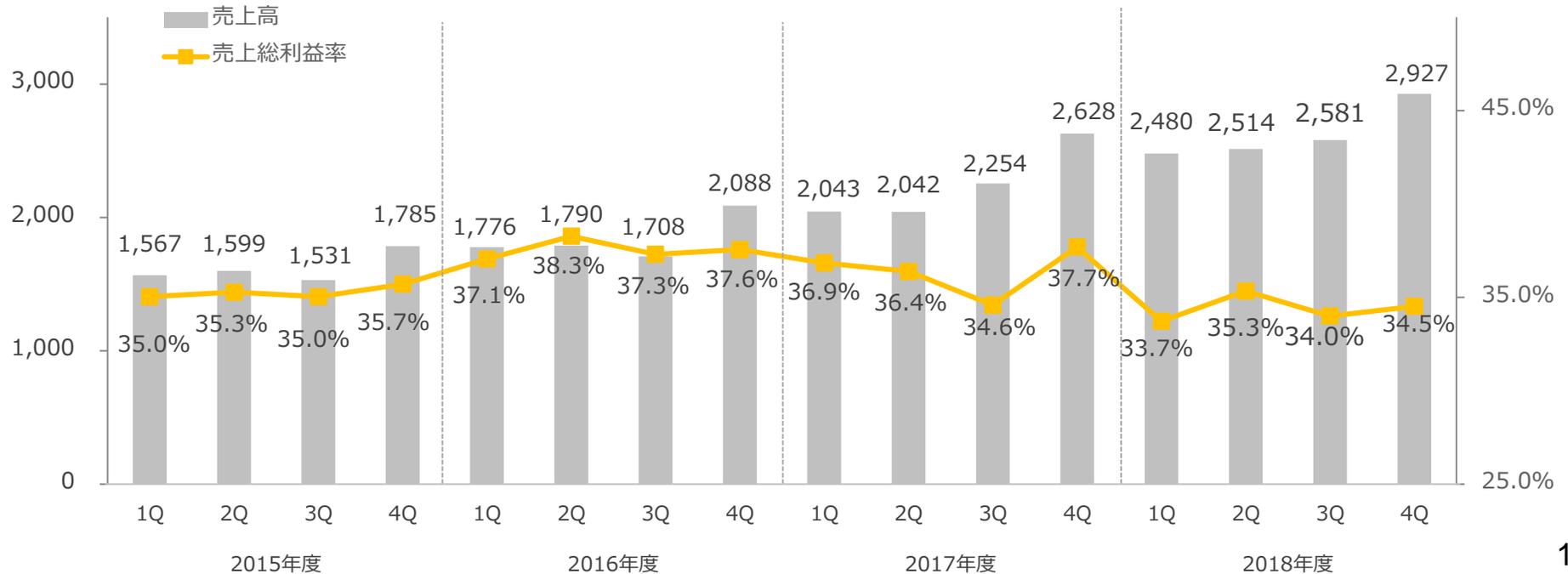
物販事業① (売上高・利益率の推移)

売上高 **10,504百万円** (前年同期比 117.1%)

セグメント利益 **513百万円** (前年同期比 65.8%)

- 売上高は堅調に推移
- NB化粧品・材料の売上伸長と、相対的にPB商品が伸び悩んだことにより売上総利益率が低下

(百万円)

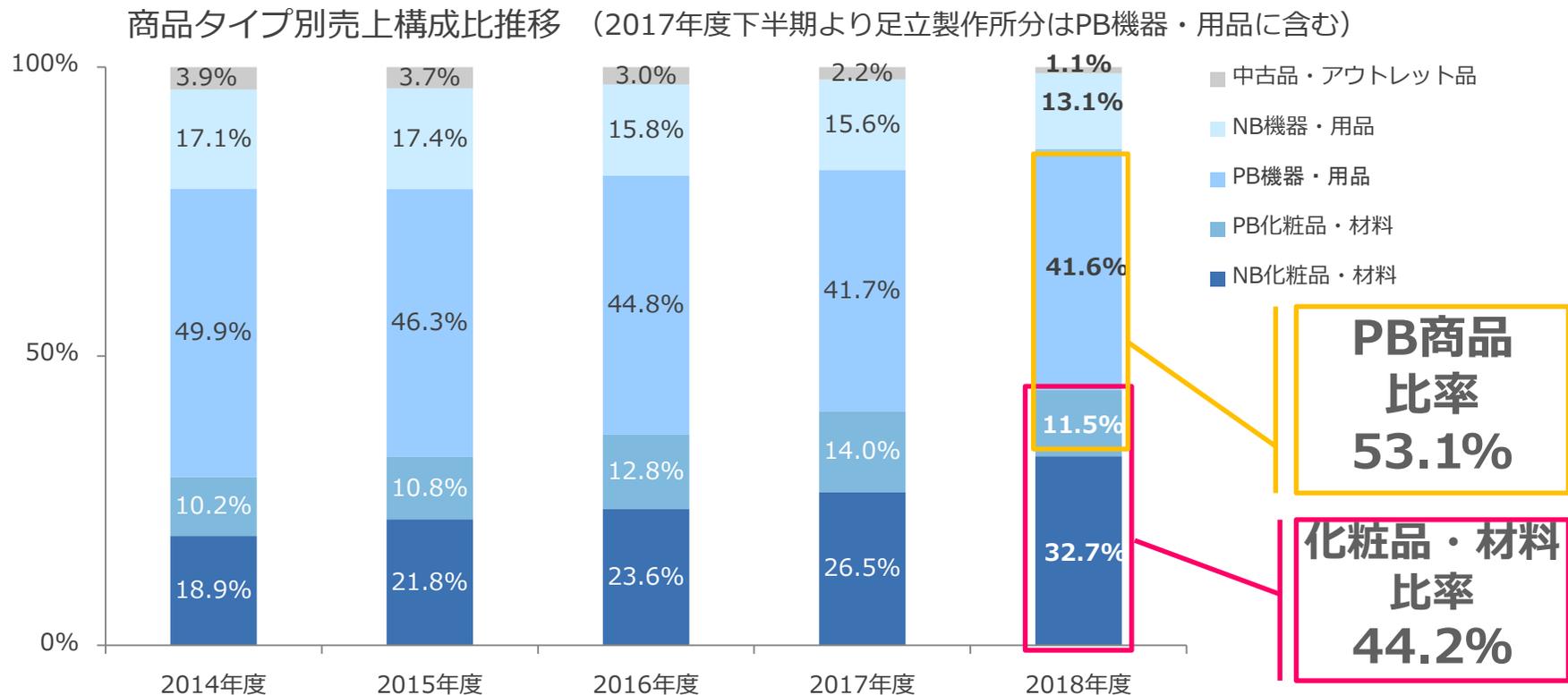


物販事業② (商品タイプ別)

PB商品売上高 **5,870百万円** (前年同期比 113.8%)

化粧品・材料売上高 **4,650百万円** (前年同期比 128.2%)

■化粧品・材料売上拡大の中でも、NB化粧品の増大が顕著

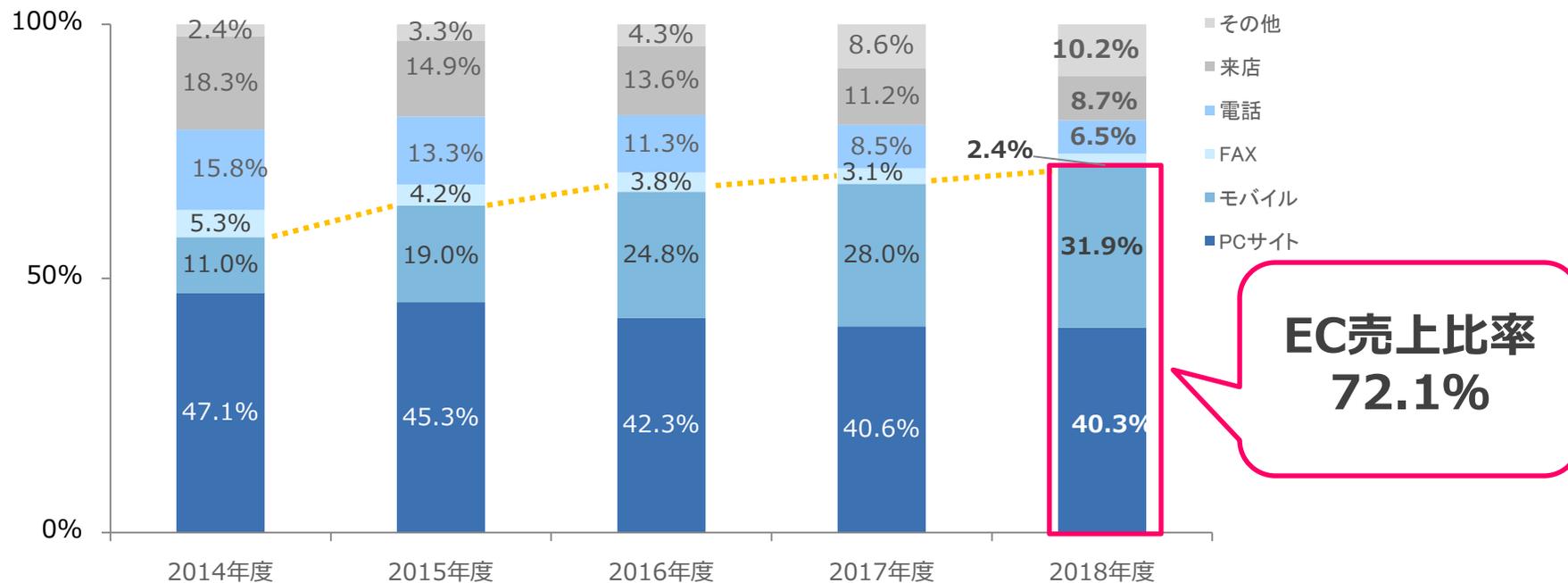


物販事業③ (販路別)

EC売上高 **7,586百万円** (前年同期比 123.7%)

- EC全体の売上高は堅調に推移しており、EC売上構成比は70%超
- モバイル（スマホ用サイト、スマホアプリ）経由の売上構成比の上昇が顕著

販路別売上構成比推移 (2017年度下半期より足立製作所分はその他に含む)

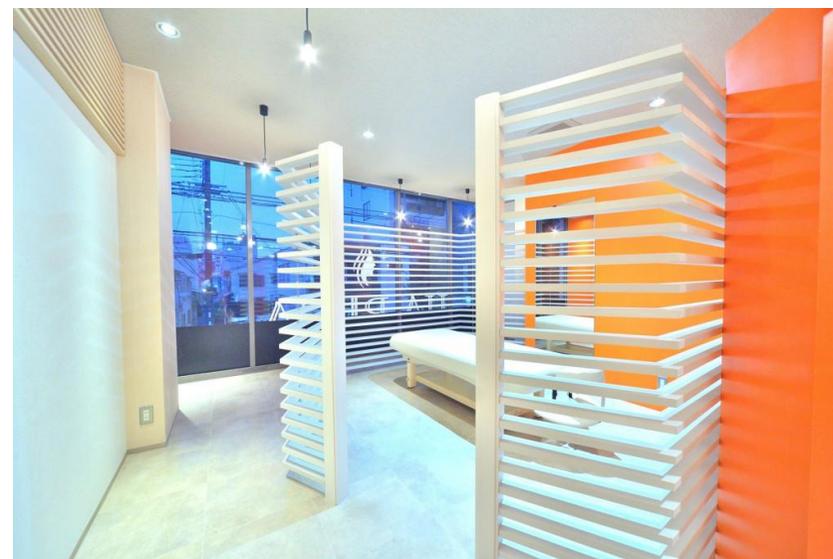


2018年度 店舗設計事業 トピックス

- 新規美容室多店舗展開先や美容クリニック系内装の受注件数が増加
- 新規問合せ件数が大幅増加
- 受注増加に対応するためデザイナー経験者を増員



GO TODAY SHAIRE SALON/銀座



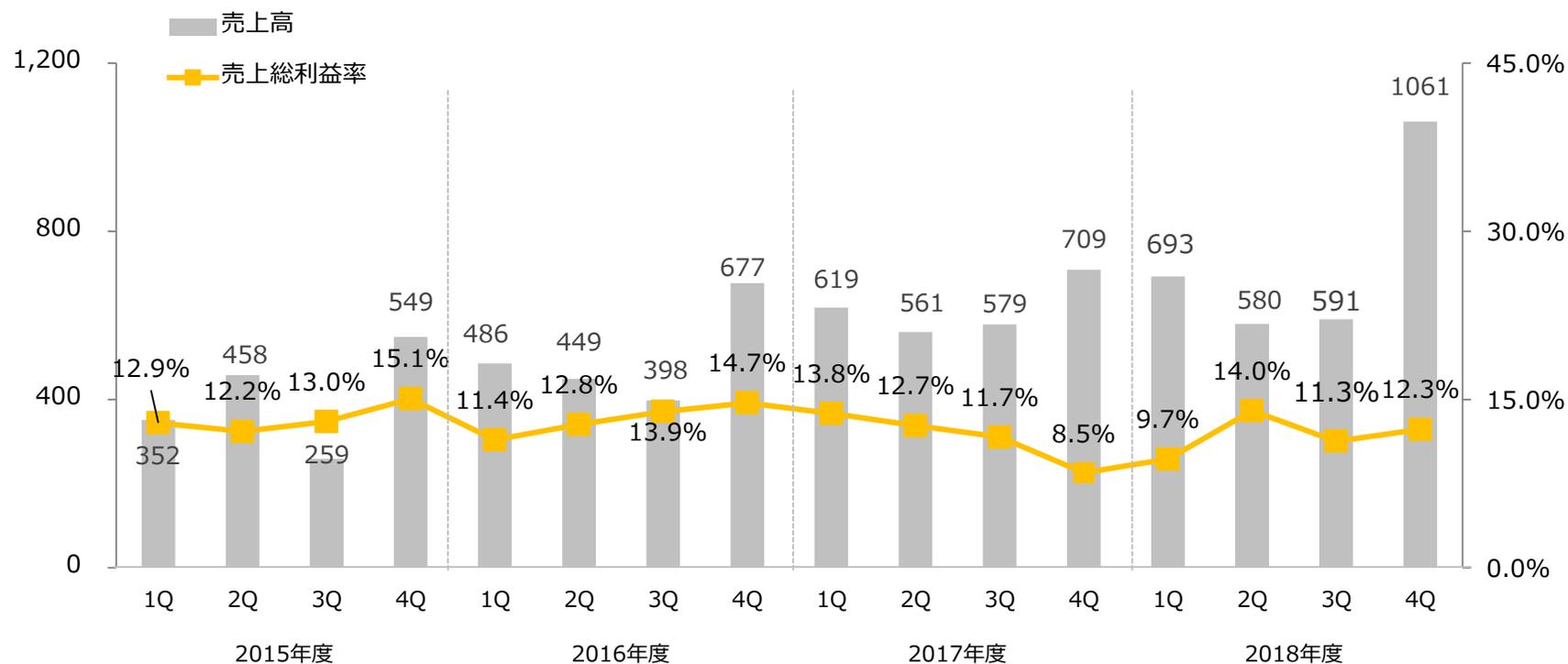
HARICA/京都

店舗設計事業 売上・利益率推移

売上高 **2,927百万円** (前年同期比 118.4%)
 セグメント利益 **142百万円** (前年同期比 104.0%)

■効果的な人員増加により受注引き受け可能数が増加し、4Qに売上が大幅増加

(百万円) 売上高推移



■美容サロン専門MA仲介サイト「サロンM&Aネット」開設 (2018/9)

グループ会社BGパートナーズにて、美容サロンに特化したM&A仲介サービスを開始
【<https://salonma.jp/>】



■ビジネスメディア「BeaUTOPIA (ビュートピア)」開設 (2018/10)

美容師・美容室経営者のために「ヒト・モノ・カネ」の情報を提供するビジネスメディアを開設
【<https://www.beautopia.jp/>】



■美容領域に特化したコーポレートベンチャーキャピタル (CVC) ファンド「BGベンチャーファンド第1号投資事業組合」創設、及びファンド運営会社「株式会社BGベンチャーズ」を設立 (2018/11)

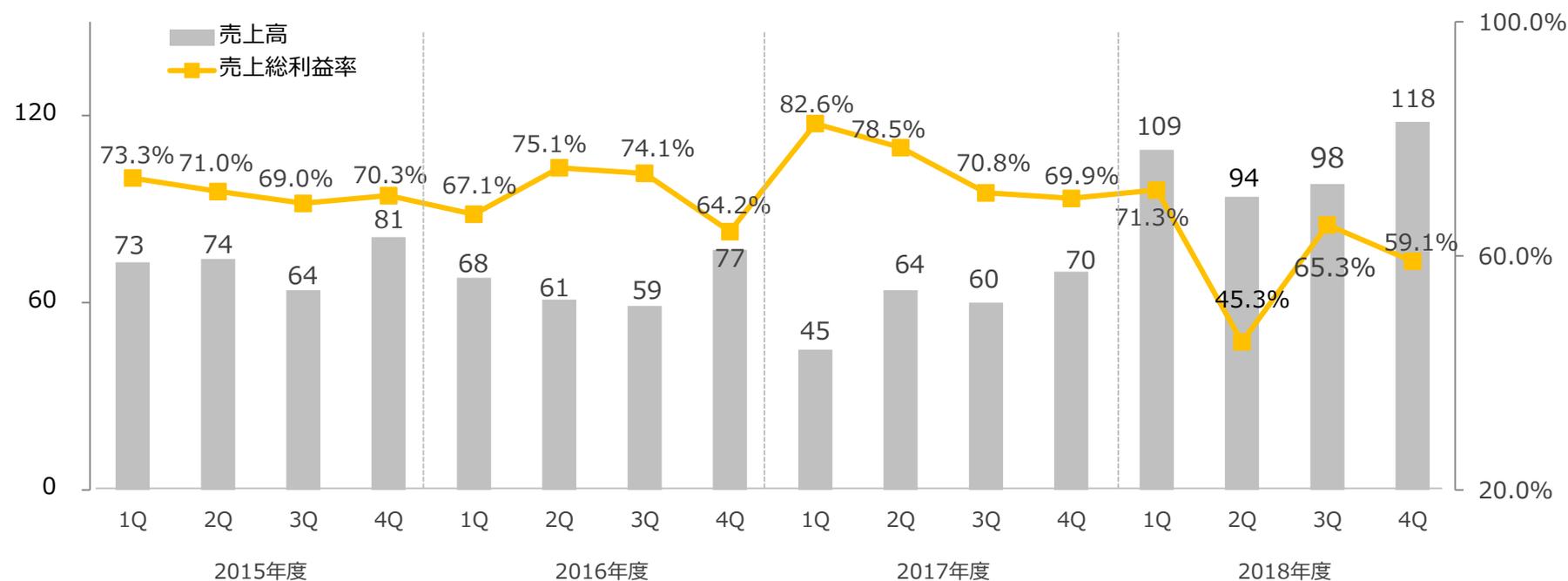
その他周辺ソリューション事業 売上・利益率推移



売上高 **420百万円** (前年同期比 174.7%)
 セグメント利益 **22百万円** (前年同期比 771.7%)

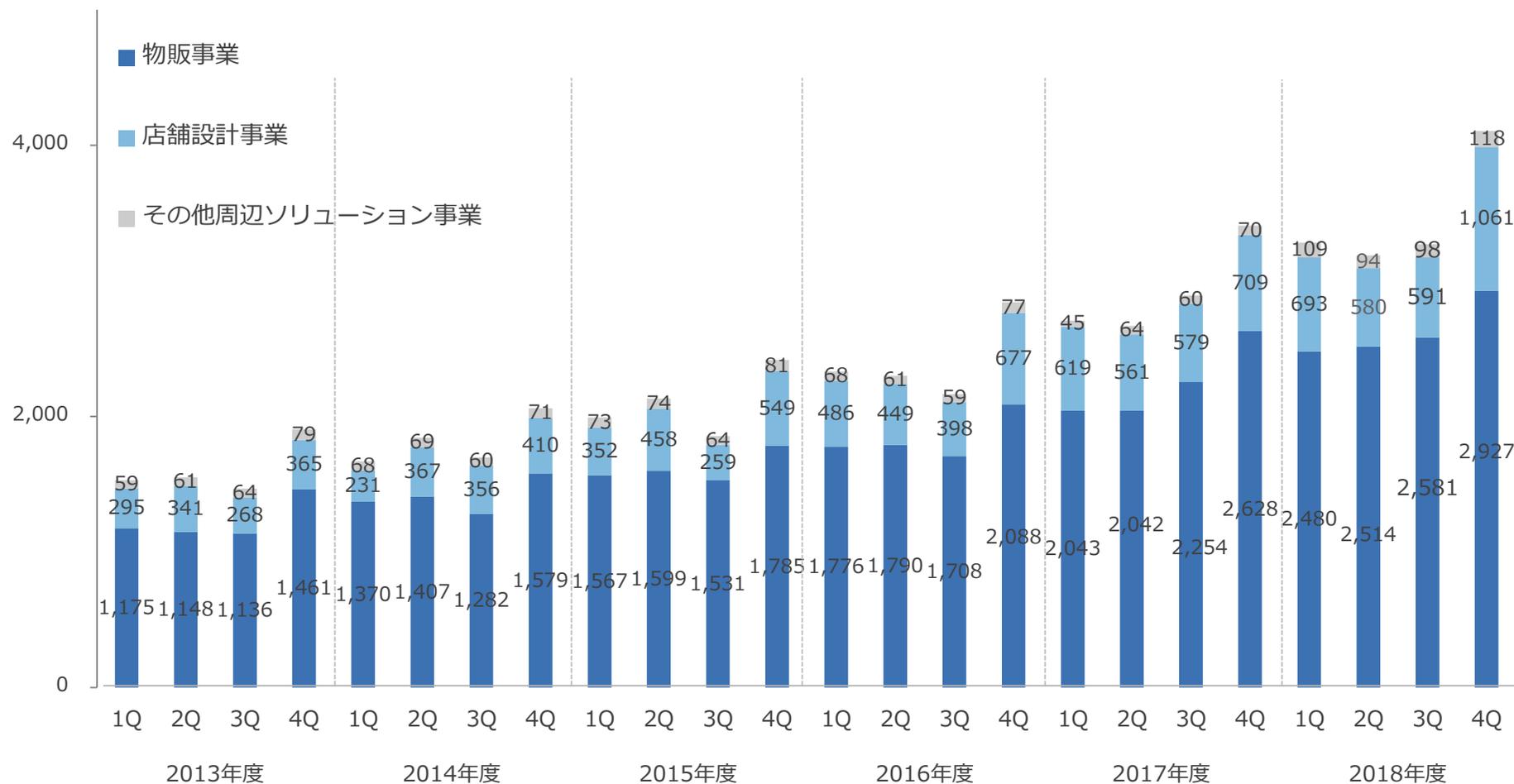
■店舗リースが大きく伸長、保険サービス・居抜き物件仲介事業が堅調に推移

(百万円) 売上高推移



【参考】セグメント別売上高の推移

(百万円)



2019年度の予想値（連結）

（百万円）

	売上高	営業利益	経常利益
2018年度 （実績値）	13,852	628	645
2019年度 （予想値）	16,035	743	751
	—	営業利益率 4.6%	経常利益率 4.7%
前年同期比	115.8%	118.3%	116.5%

※ 2017年6月12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2019年度の目標値を「売上高145億円、経常利益10億円」としてありますが、「業績予想値」としましては、より実現可能性の高い現実的数値にて発表させていただいております。