



株式会社ビューティガレージ

2019年度（2020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	342名 (連結2020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

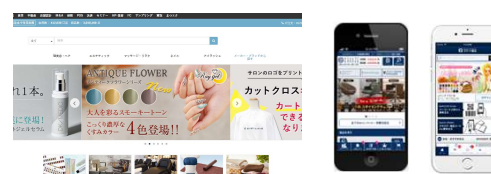
店舗設計
デザイン事業

ソリューション
事業

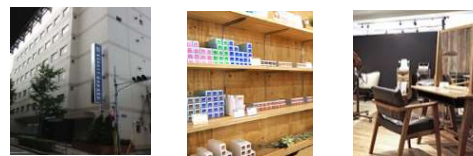
資金調達、リース、物件紹介、
集客支援、POS、保険、等

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

2019年度 業績ハイライト (連結・累計)

■ 売上高

15,730百万円

前年同期比 113.6%

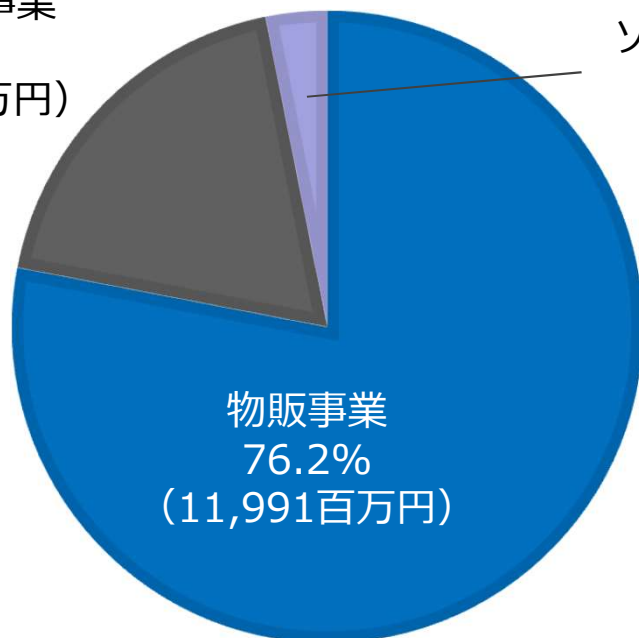
■ 経常利益

747百万円

前年同期比 115.6%

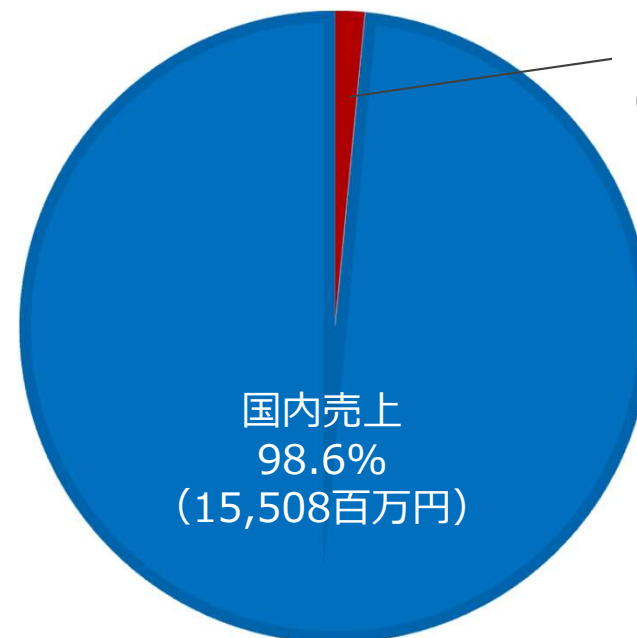
(経常利益率4.8%)

店舗設計事業
20.6%
(3,246百万円)



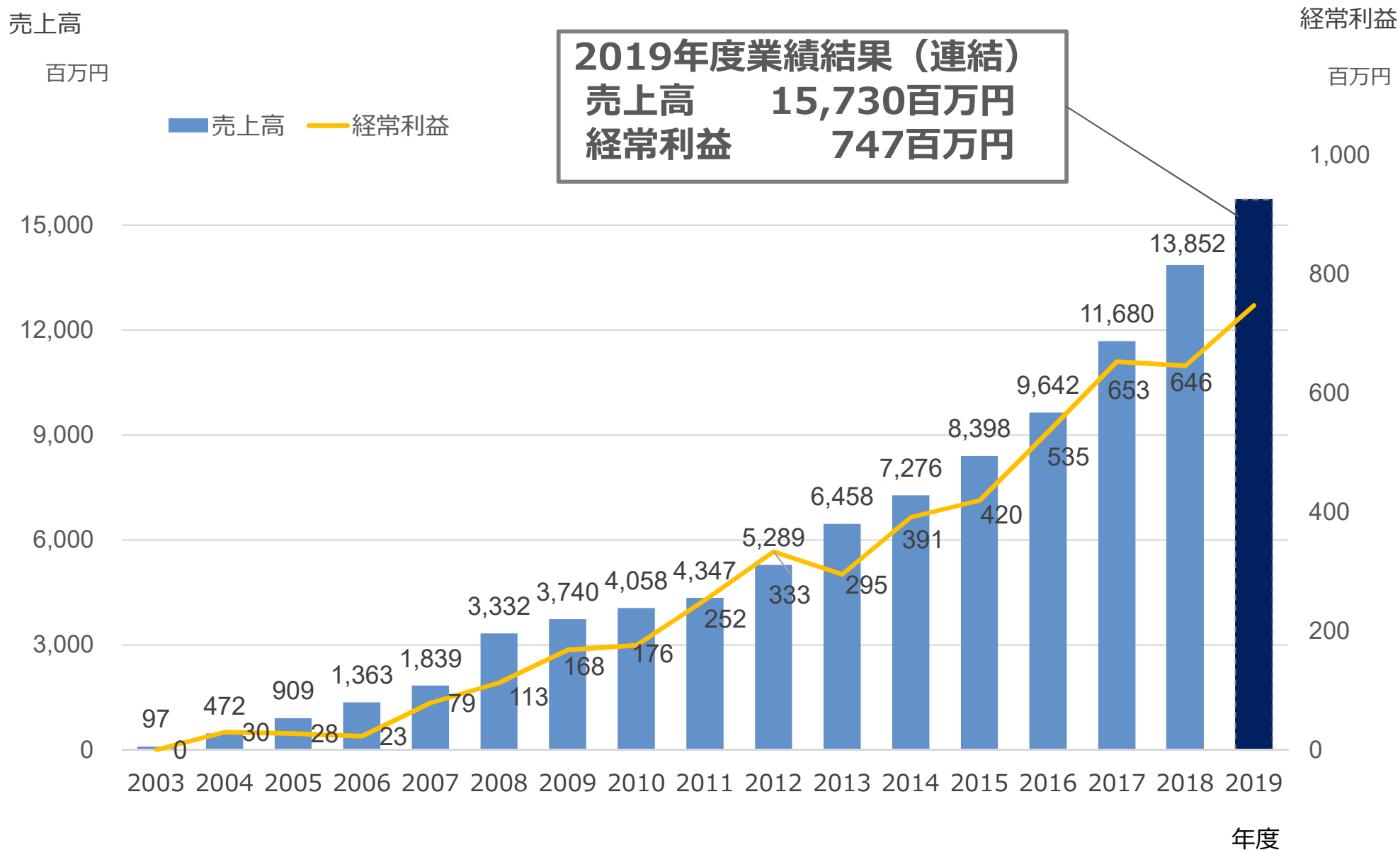
その他周辺
ソリューション事業
3.1%
(491百万円)

海外売上
1.4%
(221百万円)



国内売上
98.6%
(15,508百万円)

これまでの業績推移



2019年度 決算概要 (連結・累計)

3事業セグメントともに堅調に推移した結果、売上高および各利益で着実な成長を実現出来たが、年度末に新型コロナウイルス感染拡大の影響があり、僅かに予算未達という結果となった。

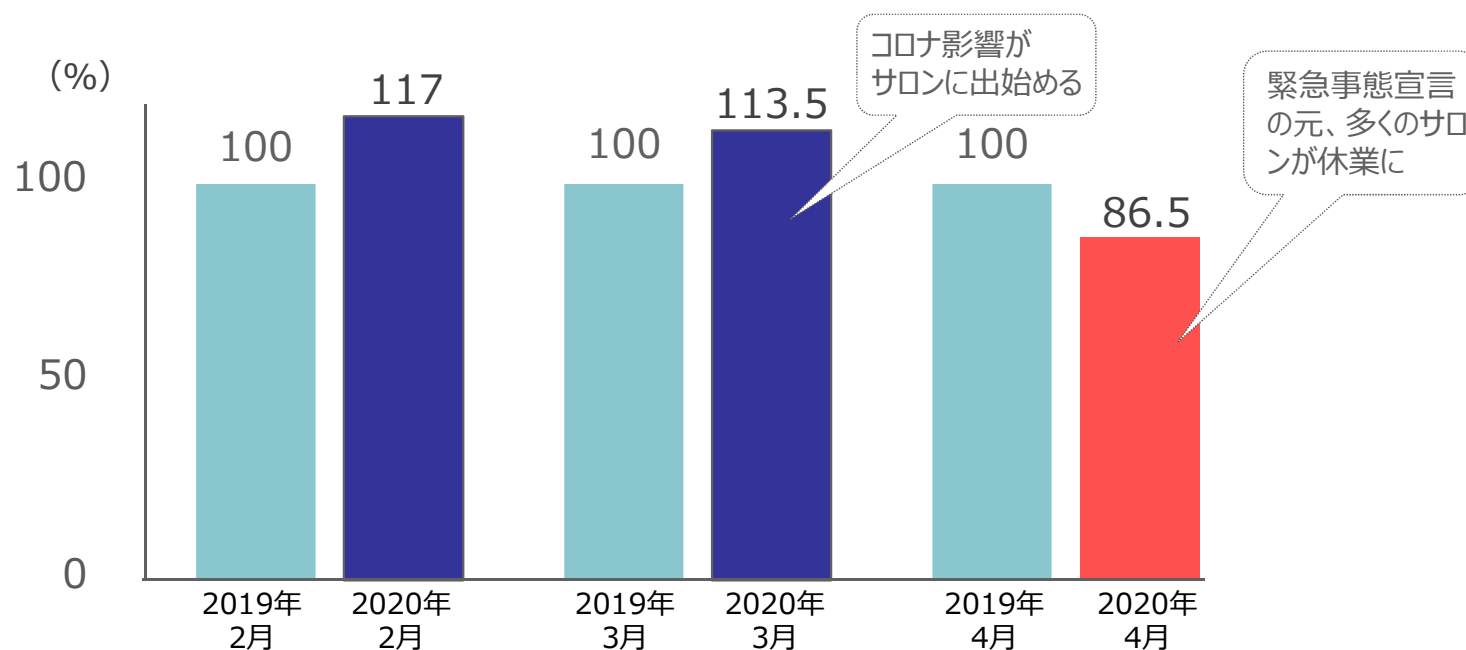
連結	2018年度		2019年度		前年同期比 (%)	予算比 (%)
	実績値 (百万円)	売上比 (%)	実績値 (百万円)	売上比 (%)		
売上高	13,852	100.0	15,730	100.0	113.6	98.1
売上総利益	4,214	30.4	4,774	30.4	113.3	-
販売費及び一般管理費	3,586	25.9	4,044	25.7	112.8	-
営業利益	628	4.5	730	4.6	116.2	98.2
経常利益	646	4.7	747	4.8	115.6	99.4
親会社株主に帰属する※ 当期純利益	380	2.7	408	2.6	107.1	90.3

※物販事業に属する連結子会社BEAUTY GARAGE MALAYSIA SDN .BHD並びにBEAUTY GARAGE SINGAPORE PTE.LTDに係るのれんについて、当初想定していた計画値の達成には時間を要すると判断したことから、未償却残高32百万円を減損損失として特別損失に一括計上しております。

<参考> 新型コロナウイルスの影響について

新型コロナウイルス感染拡大の影響は美容サロン業界にも大きく、各サロンの休業や制限営業による材料発注の抑制に加えて、新規出店計画の延期・中止という現象が起こった。その結果、第4四半期会計期間の中でとりわけ2020年4月月次の当社業績に特に大きな影響が出た。

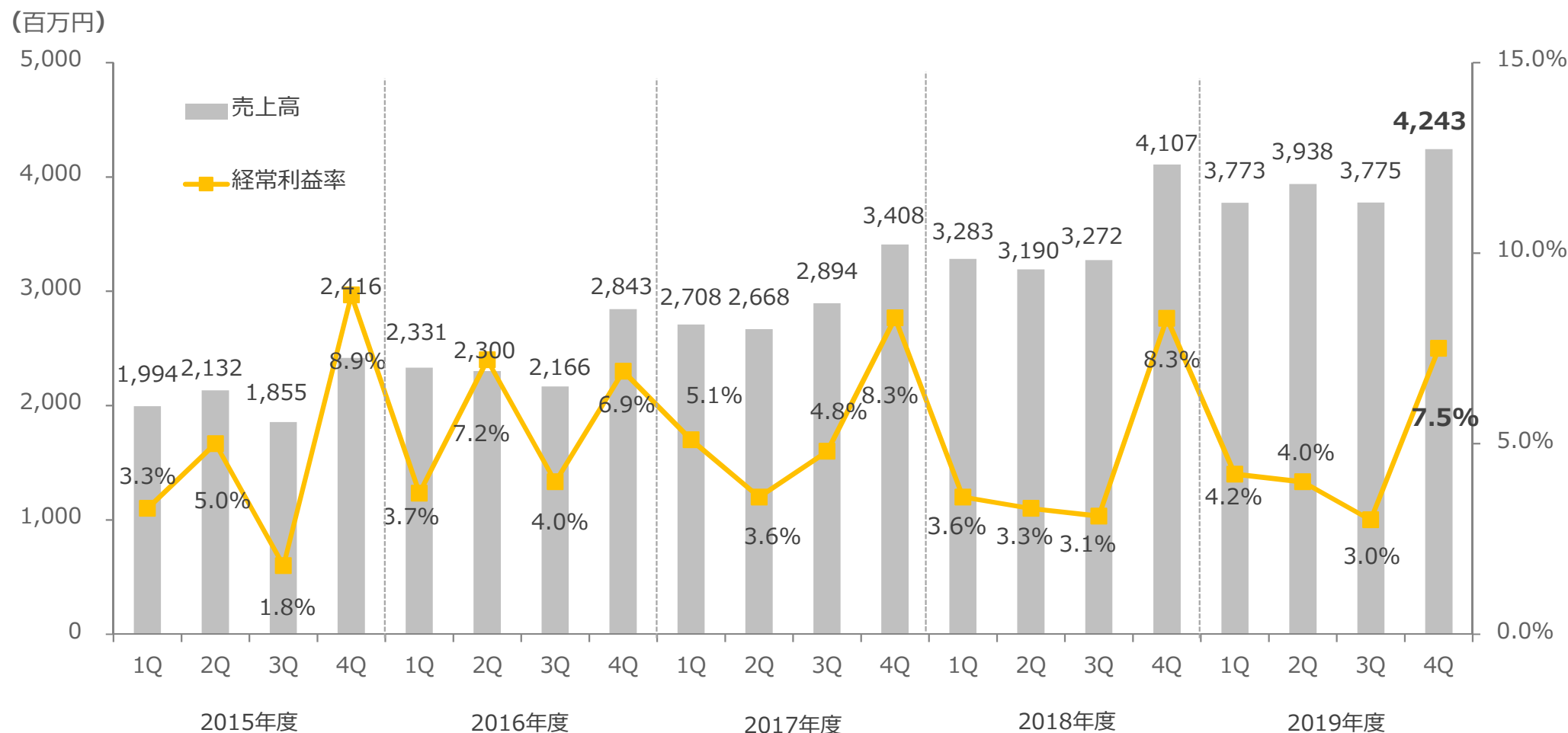
前期と今期の第4四半期売上実績対比（前期実績を100とする）



ただしこのコロナウイルス問題は、美容サロン業界流通で遅れていたデジタル化（EC化）が進む大きな契機になると思われ、中期的には当社に追い風だと考えております。

売上高・経常利益率の推移 (連結)

2019年度も、第4四半期が期中最高値となる傾向自体は継続中。

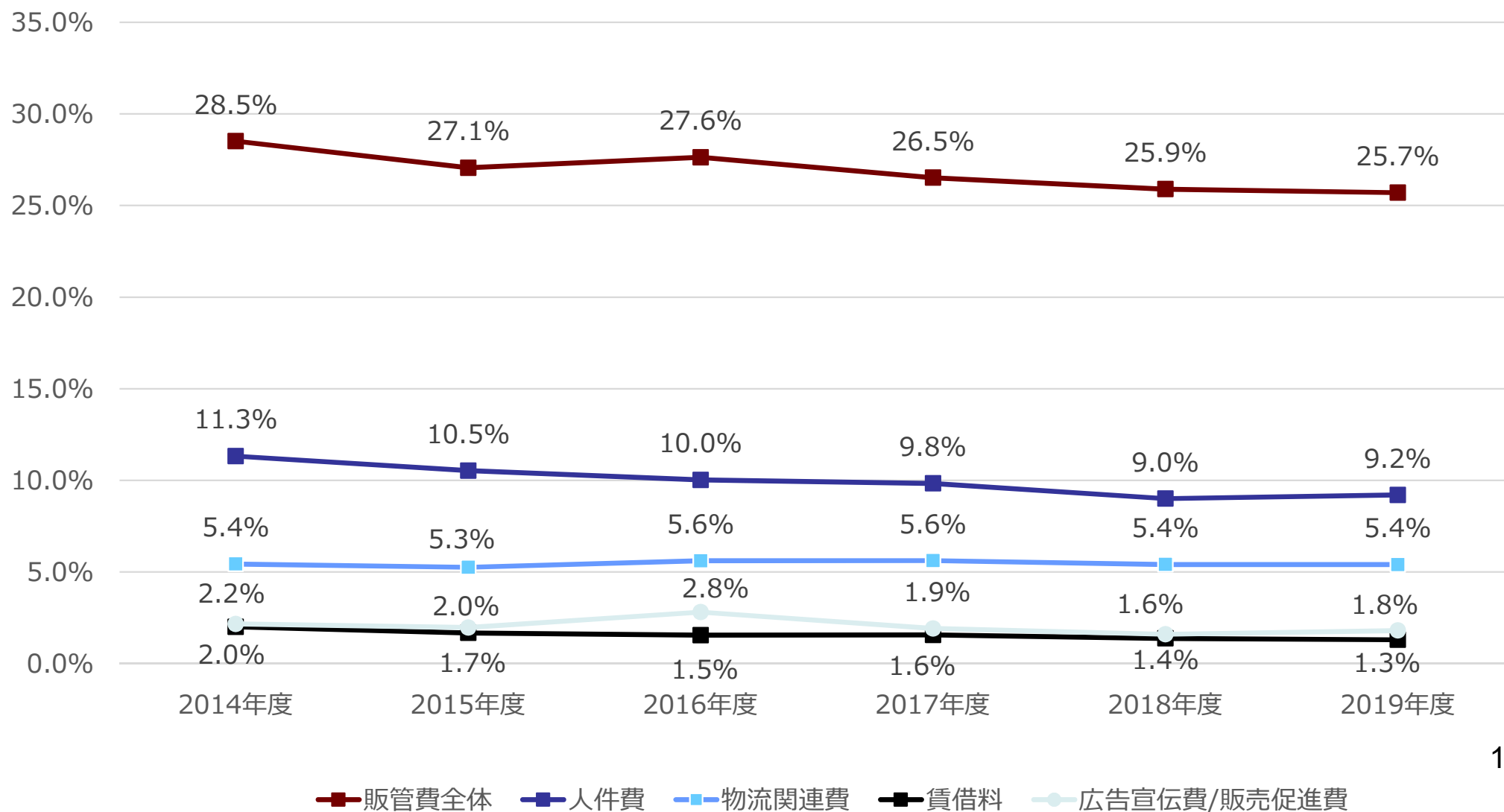


販売費および一般管理費について (連結・累計)

	2018年度	2019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)	1,253	1,445	115.3%	✓ 人員増に伴う給料手当等の増大 (対前期で21名増)
物流関連費 (荷造運賃/倉庫保管料/物流賃借料)	752	849	112.9%	✓ 受注増に伴う出荷量の増大 ✓ 運送料の値上げの影響
賃借料 (オフィス・ショールーム)	191	201	105.2%	
広告宣伝費/販売促進費	231	277	119.9%	✓ マーケティング費用の増大
IT設備費/ソフトウェア償却費	177	217	122.6%	
支払手数料	245	287	117.1%	✓ カード決済、代引き決済の増加
その他	737	768	104.2%	✓ 減価償却費の増大
販管費合計	3,586	4,044	112.8%	

販売費及び一般管理費の売上比率推移 (連結)

販管費比率は中期的にはスケールメリットが出て減少傾向にある。
ただし2019年度においては、人件費率、広告宣伝費/販売促進費が僅かに上昇した。



貸借対照表サマリー (連結)

安定的な財務基盤は維持している。

	2018年度末		2019年度末			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	6,827	100.0	7,267	100.0	106.4		
流動資産	5,424	79.5	5,978	82.3	110.2	✓ 現金・預金の増加 ✓ 商品在庫の増加	+159 +121
固定資産	1,402	20.5	1,288	17.7	91.8		
負債	3,017	44.2	3,164	43.5	104.9		
流動負債	2,678	39.2	2,526	34.8	94.3		
固定負債	338	5.0	637	8.8	188.2	✓ 長期借入金の増加	+262
純資産	3,810	55.8	4,102	56.5	107.7	✓ 当期純利益の増加 ✓ 自己株式の取得	+408 -97
自己資本比率	54.9%		55.0%				
流動比率	202.5%		236.6%				

2019年度 主なトピックス

- 2019年5月
 - 千葉物流センター内にオートメーション機器導入
 - BEAUTY GARAGE TAIWANが台北に約400m²のショールームを開設
- 2019年6月
 - 初のサロン向け海外進出支援セミナーを開催（約160名参加）
- 2019年9月
 - 株式会社大広製作所と販売代理店契約を締結
 - 累計登録会員数が40万会員を突破
- 2019年10月
 - コーポレートサイトをリニューアル
- 2020年2月
 - 「失敗しない美容室開業BOOK」を発売
 - 美容サロン専門居抜き物件情報サイト「サロン不動産ネット」全面刷新
- 2020年3月
 - 株式会社ユーグレナと販売代理契約を締結

2019年度 物販事業 KPIハイライト

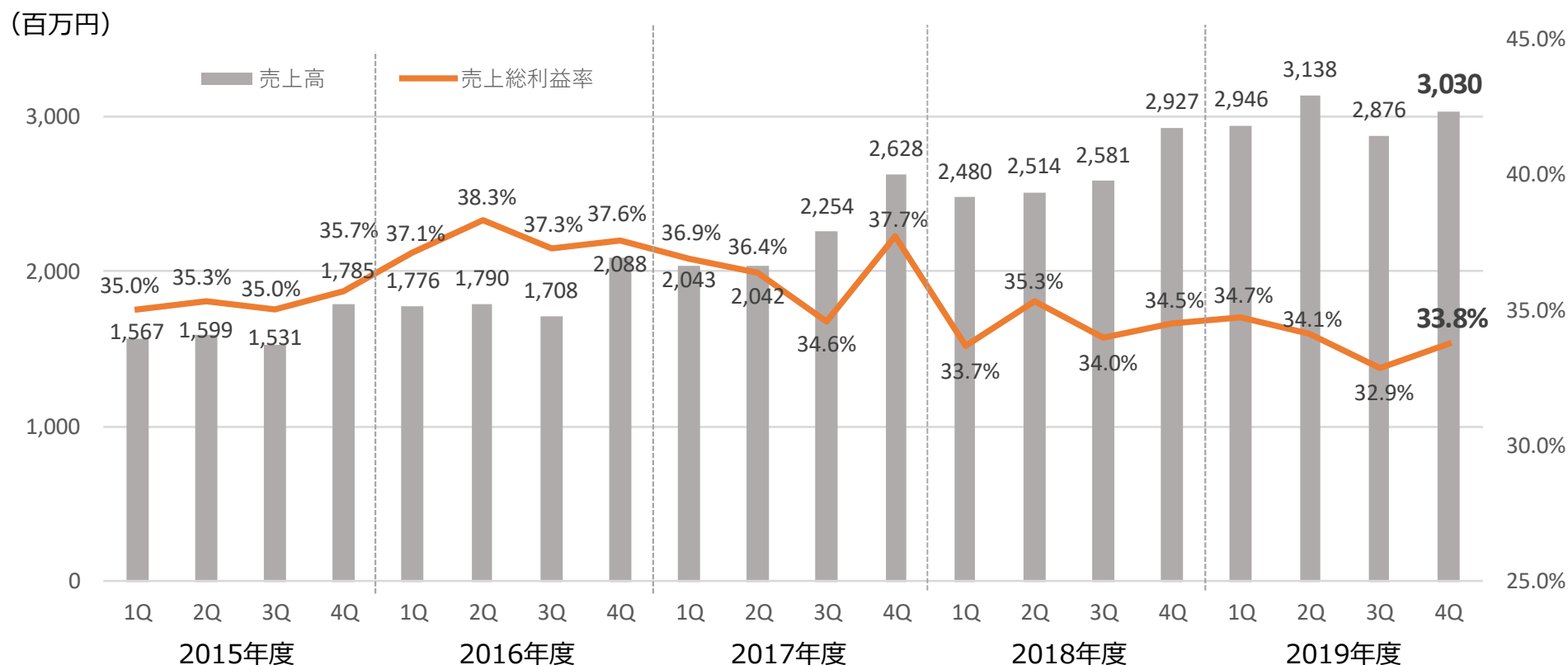
■ EC売上構成比率	76.4%	前年同期	72.1%
■ PB売上構成比率	49.2%	前年同期	53.1%
■ 化粧品・材料売上構成比率	48.4%	前年同期	44.2%
■ 累計登録会員口座数	431,193口座	前年同期比 (前年同期	111.9% 385,481 口座)
■ アクティブユーザー数 過去1年間に1回以上購入履歴のあるユーザー	109,817口座	前年同期比 (前年同期	112.6% 97,516 口座)
■ ロイヤルユーザー数 過去1年間に6回以上購入履歴のあるユーザー	34,327口座	前年同期比 (前年同期	121.4% 28,268 口座)

2019年度 物販事業① (売上高・売上総利益率の推移)

売上高 **11,991百万円** (前年同期比 114.2%)

セグメント利益 **611百万円** (前年同期比 119.2%)

- 第4四半期に新型コロナウイルス感染拡大の影響があり、売上高の伸長が減速した
- NB比率と化粧品・材料比率の増加の影響から、売上総利益率はやや低下傾向

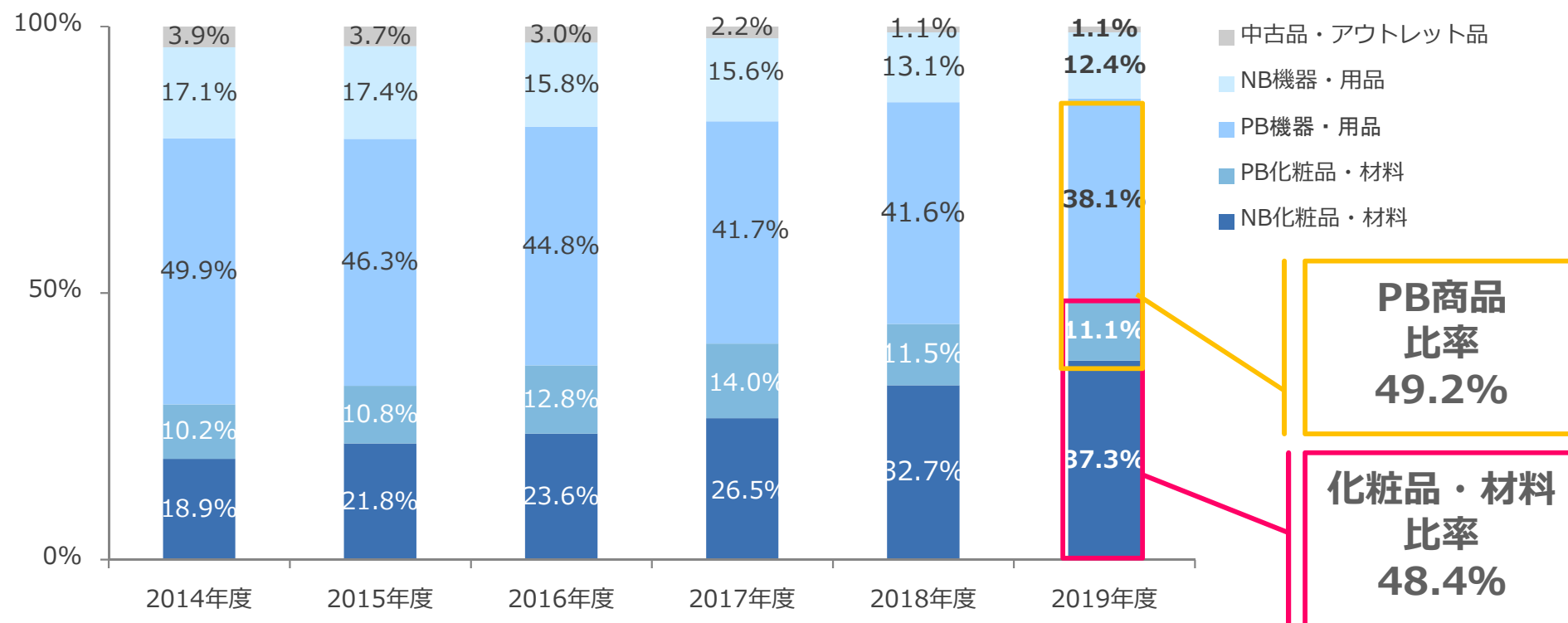


2019年度 物販事業② (商品タイプ別)

機器・用品売上高	6,184百万円	(前年同期比 106.6%)
化粧品・材料売上高	5,807百万円	(前年同期比 123.4%)
うちPB商品売上高	5,899百万円	(前年同期比 105.8%)

■ NB化粧品売上の増大に伴って、化粧品・材料比率が50%を覗う水準まで拡大

商品タイプ別売上構成比推移

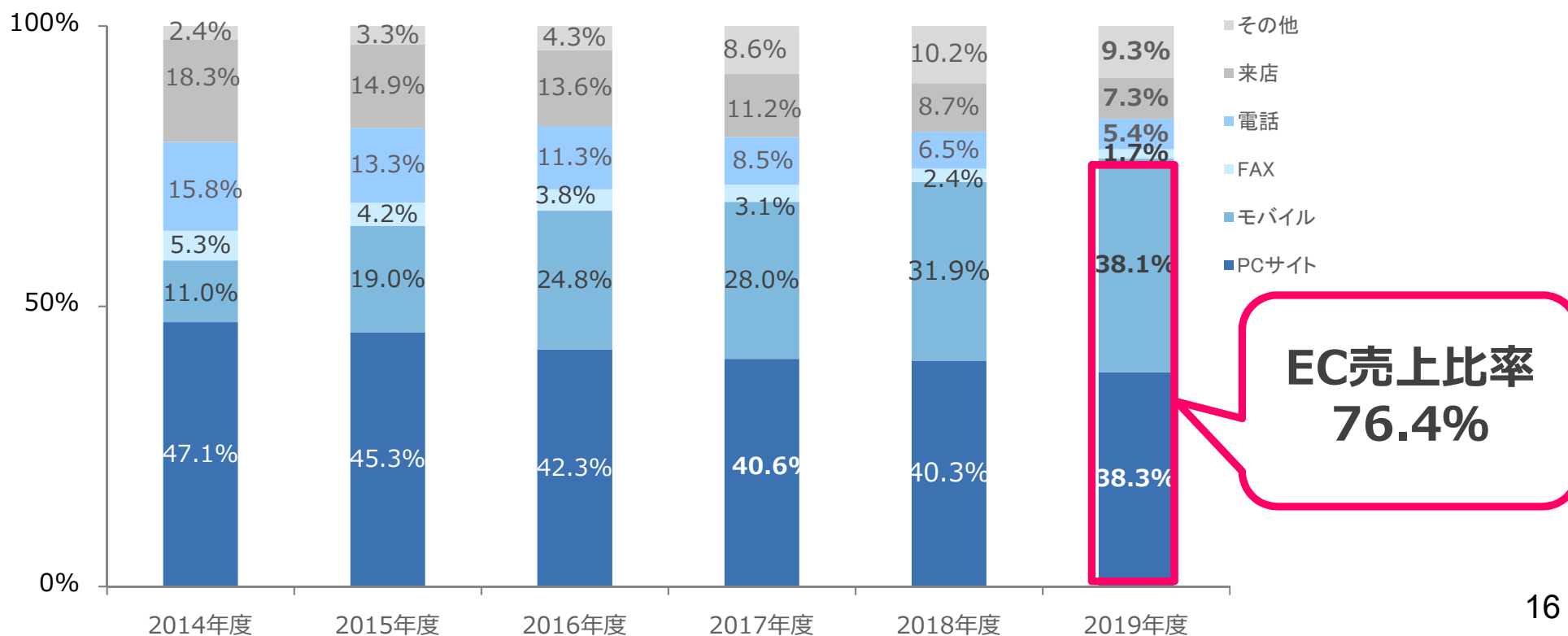


2019年度 物販事業③ (販路別)

EC売上高 **9,163百万円** (前年同期比 120.8%)

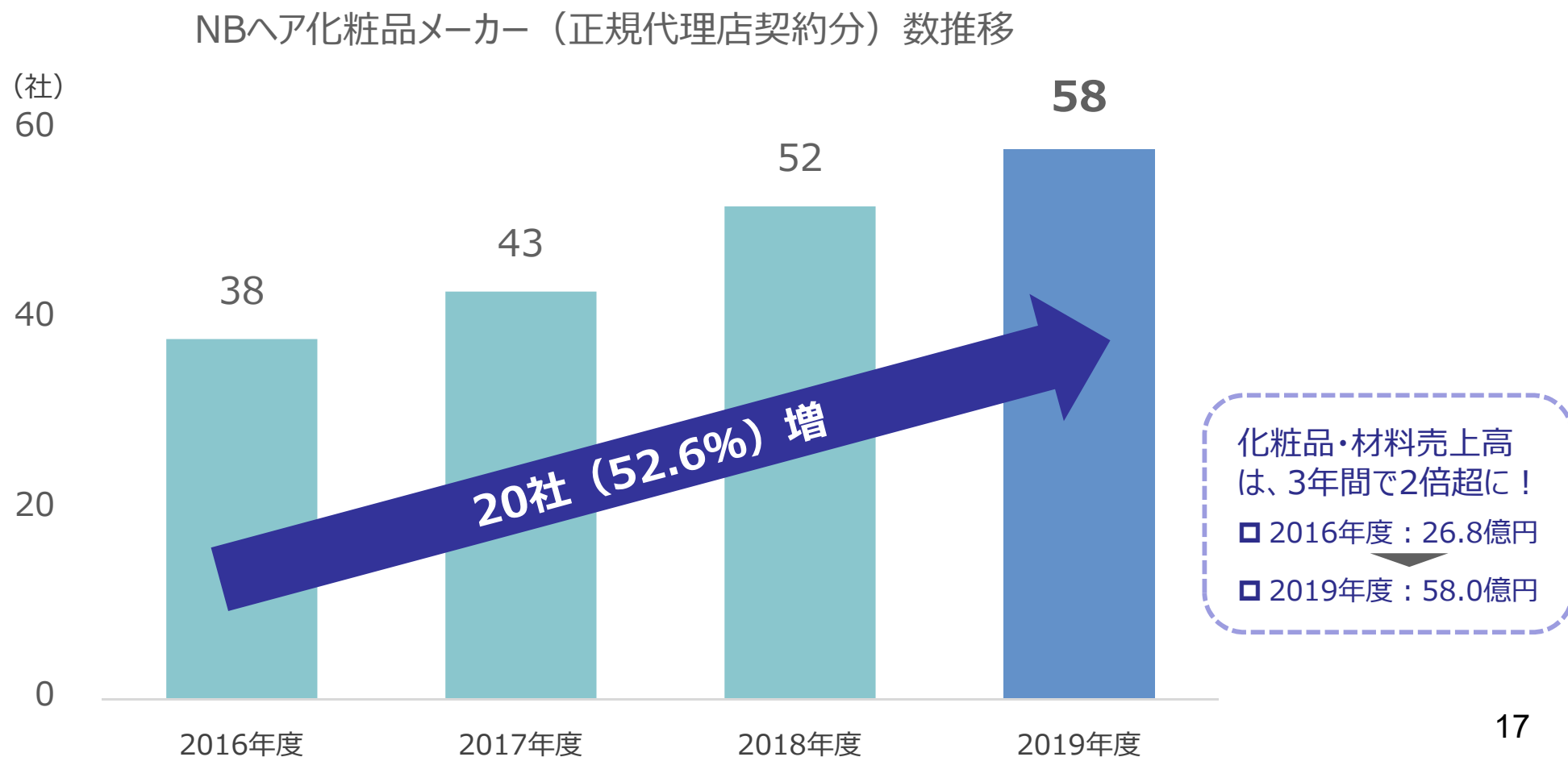
■ EC経由売上高は順調に伸長し、特にモバイルサイト経由での売上比率が拡大

販路別売上構成比推移



<参考> NBヘア化粧品メーカー取引口座数の推移

注力しているNBヘア化粧品メーカー（正規代理店契約分）との取引先口座開設が着実に進んでおり、2016年度からの3年間で50%超の増加となった。



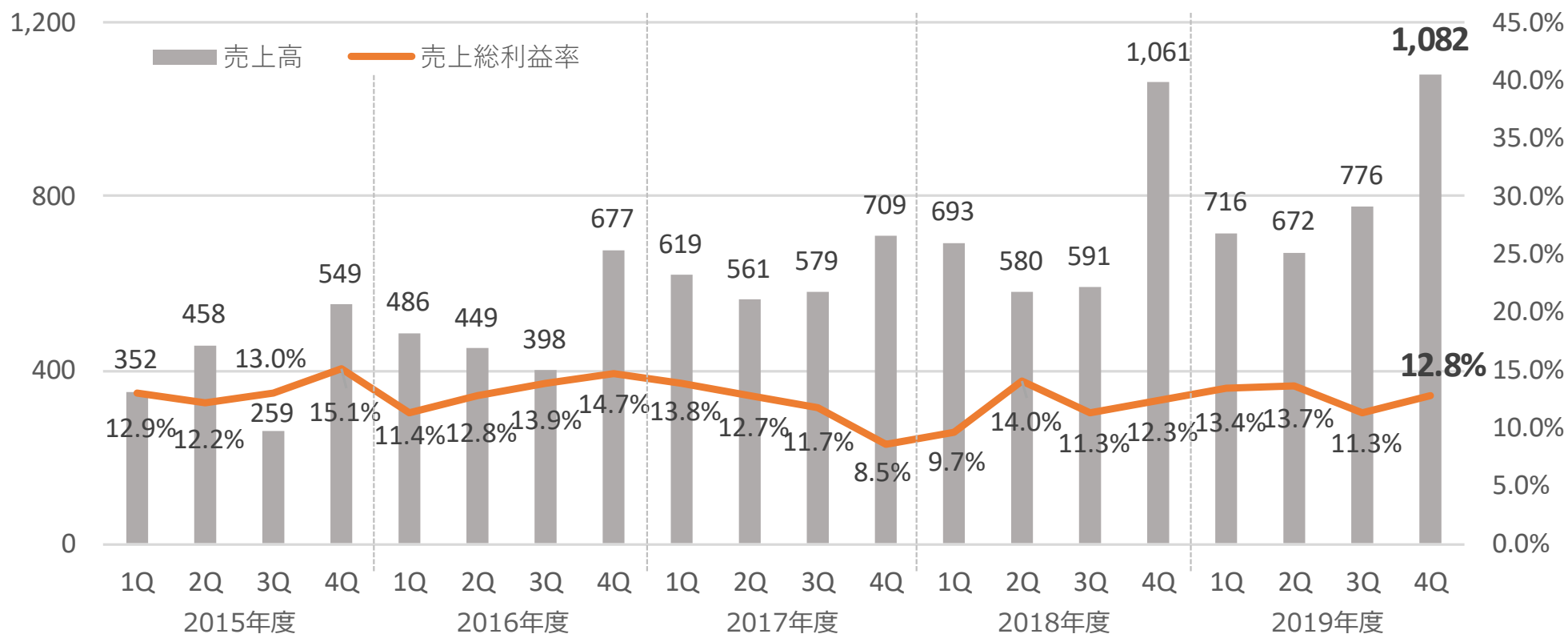
2019年度 店舗設計事業 (売上・売上総利益率の推移)

売上高 **3,246百万円** (前年同期比 110.9%)

セグメント利益 **190百万円** (前年同期比 134.3%)

■ 大手チェーン店本部からの受注が増加したことや、設計士・デザイナーの増員を行った結果、売上高/売上総利益率ともに堅調に推移

(百万円)



<参考> 店舗設計事業におけるKPI

2019年度 受託案件数 / 平均単価

①受託案件数 (売上高100万円以上)

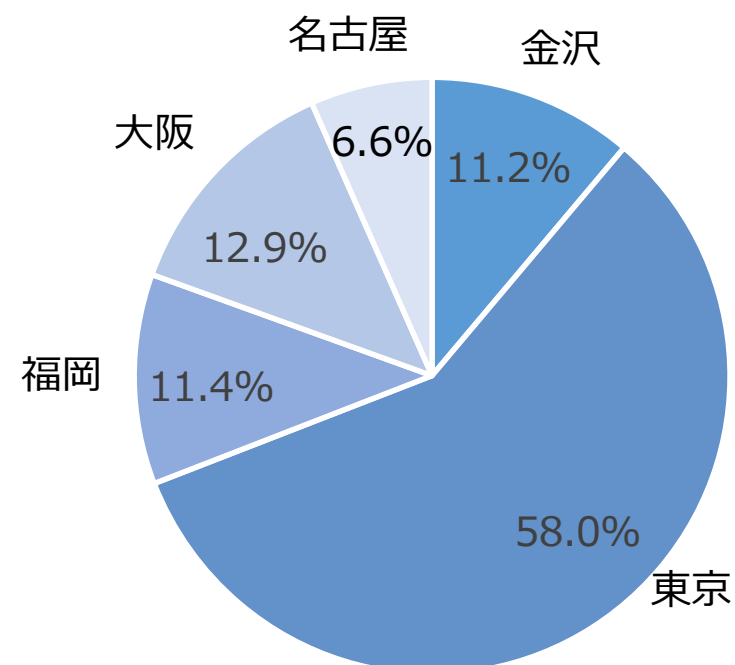
年間350件

※100万未満を含めた案件総数は1,127件

②平均案件単価 (売上高100万円以上)

平均@8,980千円

拠点別売上高構成



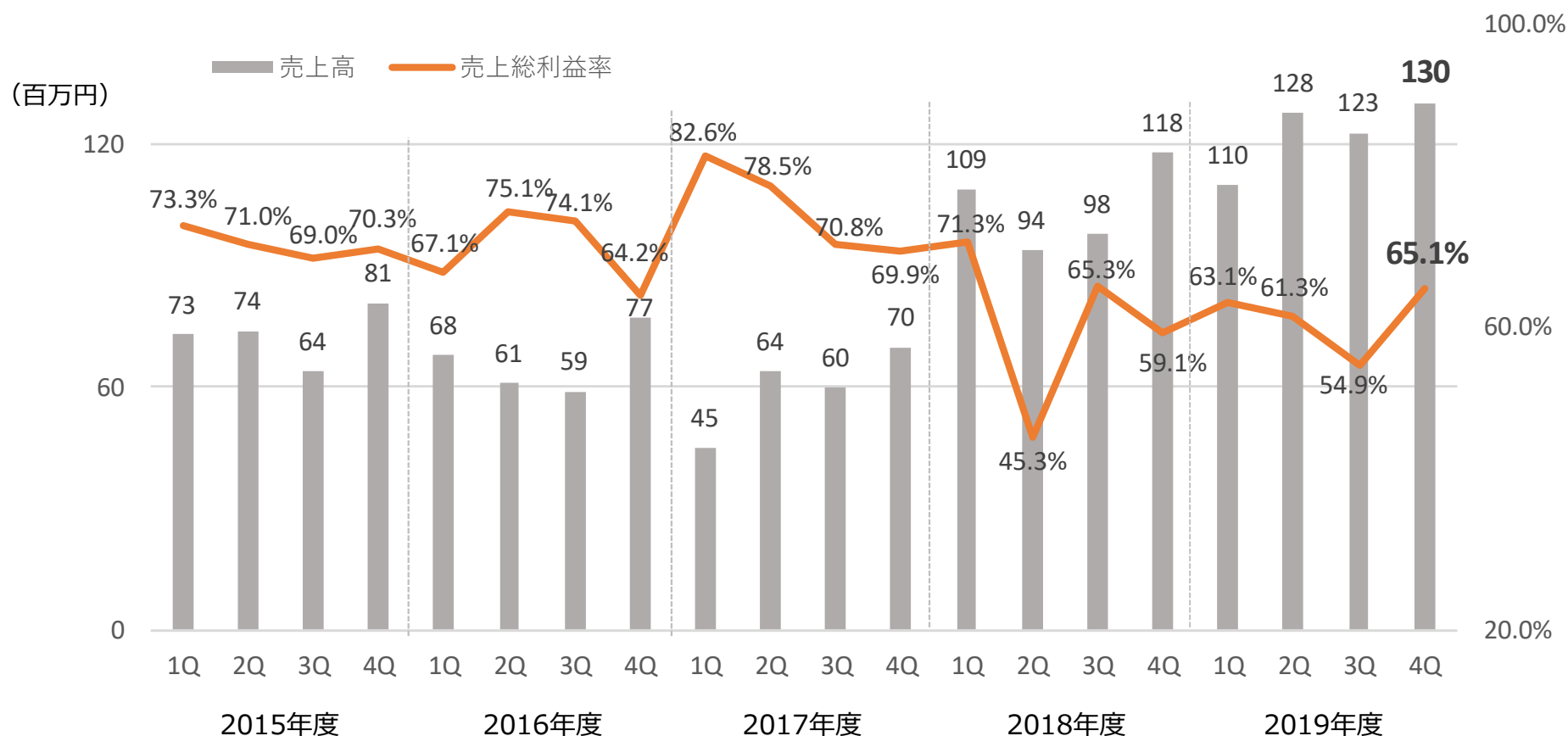
2019年度 その他周辺ソリューション事業

(売上・売上総利益率の推移)



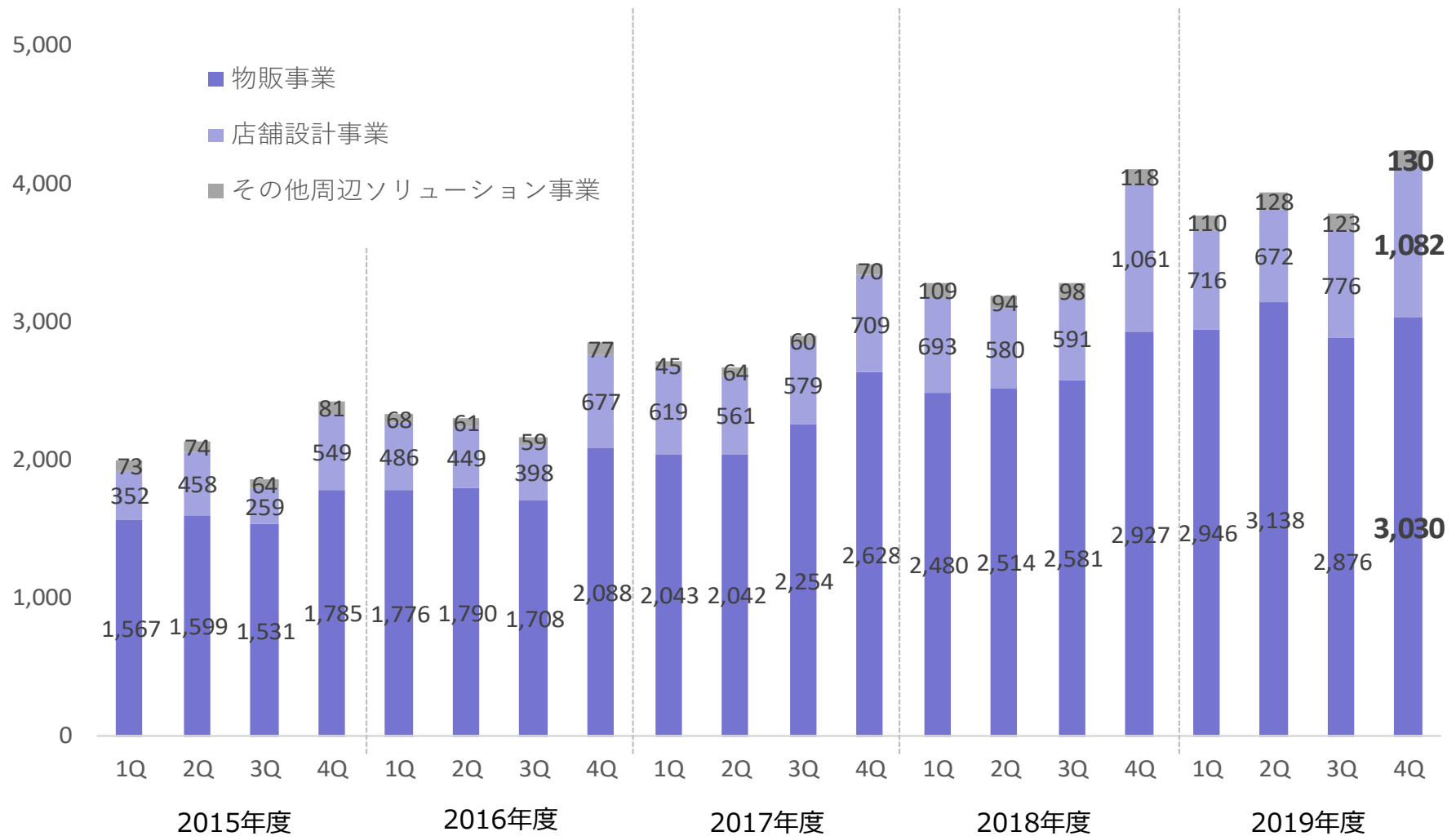
売上高 **491百万円** (前年同期比 117.0%)
 セグメント利益 **45百万円** (前年同期比 206.8%)

■開業プロデュース、店舗リース事業、講習・アカデミーサービス事業が堅調に推移



<参考> セグメント別売上高の推移

(百万円)



2020年度の業績予想値（連結）

2020年度は、引き続きコロナウイルス問題の影響が想定されるものの、中期的な成長実現のための積極投資を継続する計画のため、増収減益を見込んでおります。

（百万円）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2019年度 （実績値）	15,730	730	747	408
2020年度 （予想値）	16,732	601	605	350
	—	営業利益率 3.6%	経常利益率 3.6%	当期純利益率 2.1%
前年同期比	106.4%	82.4%	81.0%	85.9%

※上記予想値は、新型コロナウイルス感染拡大の影響が2020年度第2四半期（2020年10月末）迄であるとの前提で作成しております。新型コロナウイルス感染拡大の影響が長期化する場合や、第二波、第三波の感染拡大が発生する場合には、数値を見直す可能性があります。