



株式会社ビューティガレージ

2020年度（2021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	485名 (内、正社員数364名) (連結2021年4月末)
拠点	<営業拠点> 札幌/仙台/新潟/金沢/東京/名古屋/大阪/広島/福岡 <その他拠点> 柏DC/尼崎DC/中国広州/シンガポール/マレーシア/台湾/ベトナム
グループ会社	日本国内 : 8社、海外 : 4社

オンライン&オフラインのオムニチャネル型で美容サロン向けに、①美容商材のBtoB販売事業、②店舗設計デザイン事業、③開業と繁盛支援のソリューション事業、を行う会社です。国内No.1の美容サロン向け卸売ECサイト「BEAUTY GARAGE Online Shop」を運営しているのが、最大の特徴となります。

2020年度 業績ハイライト (連結・累計)

■ 売上高

19,597百万円

前年同期比 124.6%

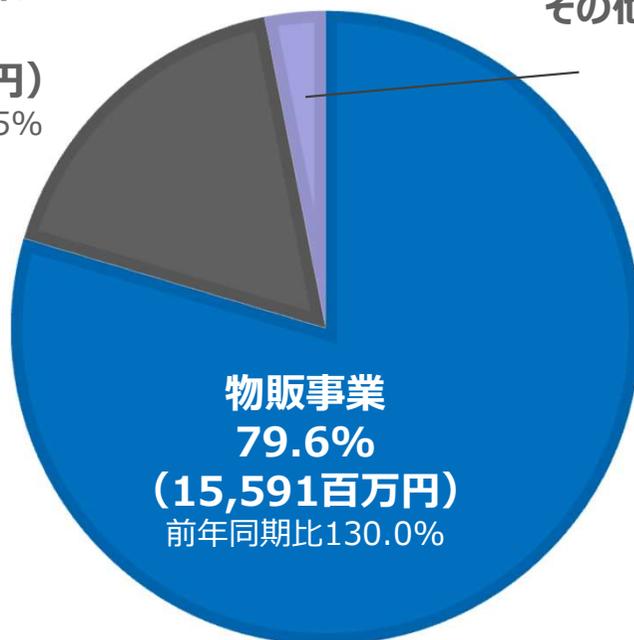
■ 経常利益

1,079百万円

前年同期比 144.5%

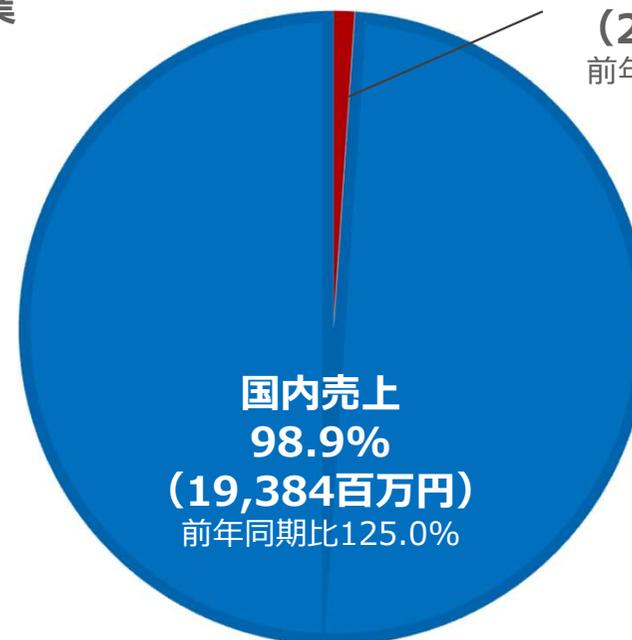
(経常利益率5.5%)

店舗設計事業
17.3%
(3,391百万円)
前年同期比104.5%



その他周辺ソリューション事業
3.1%
(613百万円)
前年同期比124.8%

海外売上
1.1%
(212百万円)
前年同期比95.9%



国内売上
98.9%
(19,384百万円)
前年同期比125.0%

2020年度 業績振り返り

■2020年度は、コロナ禍が美容サロン業界全体に与えるマイナス影響に加え、西日本DCの開設やプロ向け美容商材専門店「EXPRESSストア」のオープン等各種投資案件を見込んでいたため、売上成長の鈍化と減益を予想していたが、美容業界のデジタル化加速や顧客基盤の拡大もあって、大幅な増収・増益となった。

1度目の
上方修正

2度目の
上方修正

(単位：百万円)

連結	2019年度	2020年度	2020年度	2020年度	2020年度
	実績値	期首予想値	12/3発表予想値	3/9発表予想値	実績値
売上高	15,730	16,732	17,946	18,689	19,597
経常利益	747	605	745	938	1,079
経常利益率	4.8%	3.6%	4.2%	5.0%	5.5%

中計の2021年度目標を一年前倒しで達成

昨年6月発表の中期経営計画 2020-2024

	2019年度 (実績)	2020年度 (予想値)	2021年度 (目標)	2022年度 (目標)	2023年度 (目標)	2024年度 (目標)
売上高	157.3億円	167.3億円	195.0億円	225.0億円	261.0億円	300.0億円
経常利益	7.4億円	6.0億円	9.2億円	11.8億円	14.0億円	17.0億円
経常利益率	4.8%	3.6%	4.7%	5.2%	5.4%	5.7%

2020年度 主なトピックス

- 2020年9月
 - 兵庫県尼崎市に西日本ディストリビューションセンターを開設
 - 美容サロン事業者に特化したクレジットカード「サロンプロフェッショナルカード」を発行
 - M&Aにより、まつげエクステンション製品の製造・販売を行う(株)松風および関係会社2社をグループ化
 - 渋谷にプロ向け美容商材ストア「BG EXPRESS」オープン
- 2020年10月
 - M&Aにより、中堅美容ディーラーの(株)和楽をグループ化
 - (株)アジュバンコスメジャパンと正規販売代理店契約を締結
- 2021年2月
 - CVCファンドを通じオンライン学習サービス運営HAIRCAMP(株)へ出資
- 2021年3月
 - 出資先である(株)カドーとの共同開発PROFESSIONALストレートヘアアイロン「BI-G1P」を発売開始

2020年度 決算概要 (連結・累計)

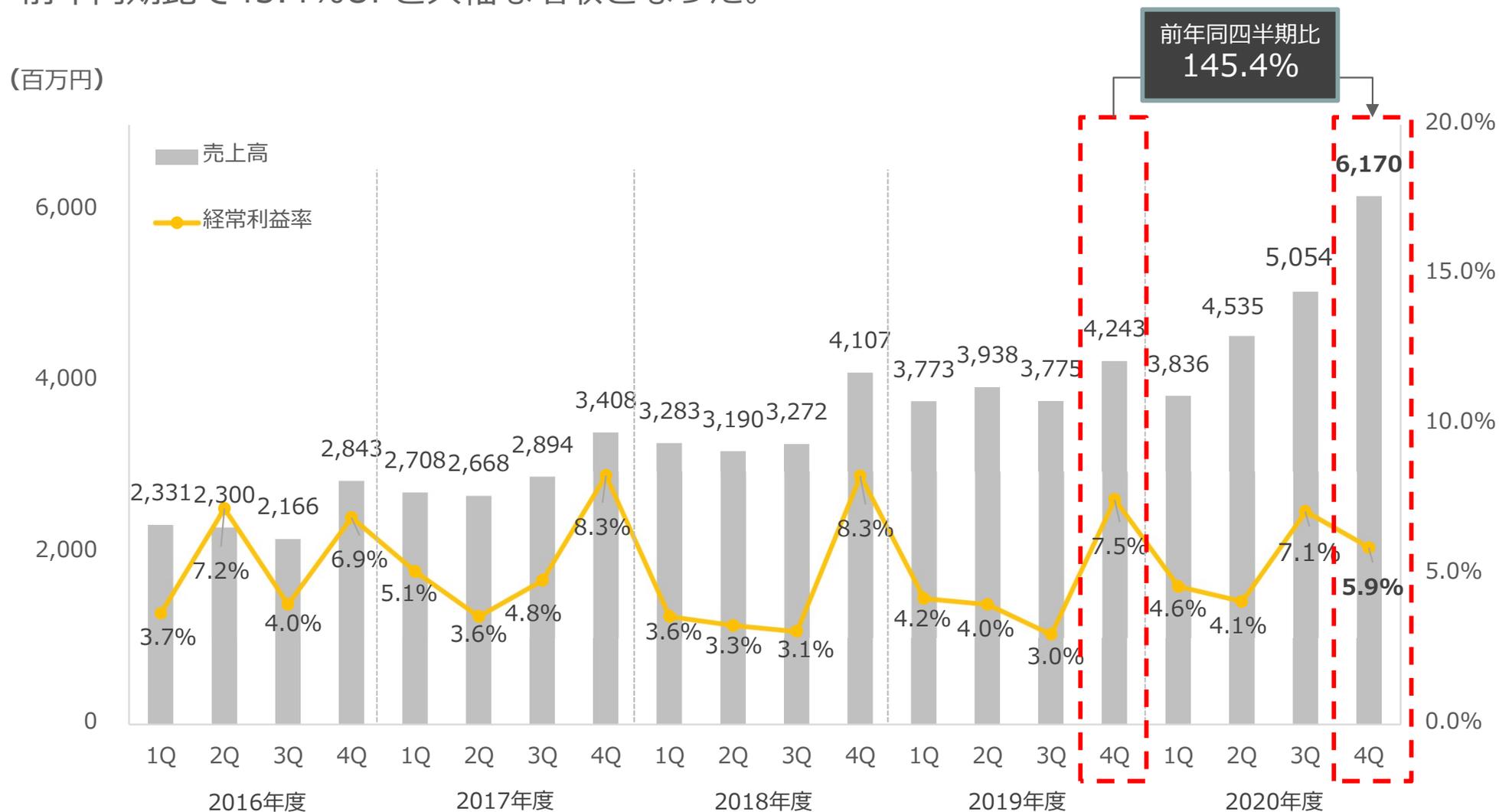
連結	2019年度		2020年度		前年 同期比 (%)	業績 予想比※ (%)
	実績値 (百万円)	売上比 (%)	実績値 (百万円)	売上比 (%)		
売上高	15,730	100.0	19,597	100.0	124.6	104.9
売上総利益	4,774	30.4	6,115	31.2	128.1	-
販売費及び 一般管理費	4,044	25.7	5,115	26.1	126.5	-
営業利益	730	4.6	1,000	5.1	137.0	115.3
経常利益	747	4.8	1,079	5.5	144.5	115.0
親会社株主に帰属す る当期純利益	408	2.6	650	3.3	159.3	120.7

※2021年3月9日発表の最新の業績予想との比較となります。

※期中のM&Aによって新たにグループに加わった和楽、松風グループを除くと、売上高は18,952百万円（前年同期比120.5%）、経常利益は1,042百万円（前年同期比140.4%）となります。

売上高・経常利益率の推移 (連結)

■前年度4Qは1回目の緊急事態宣言下でサロン休業の影響もあり、2020年度4Qの売上高は、前年同期比で45.4%UPと大幅な増収となった。

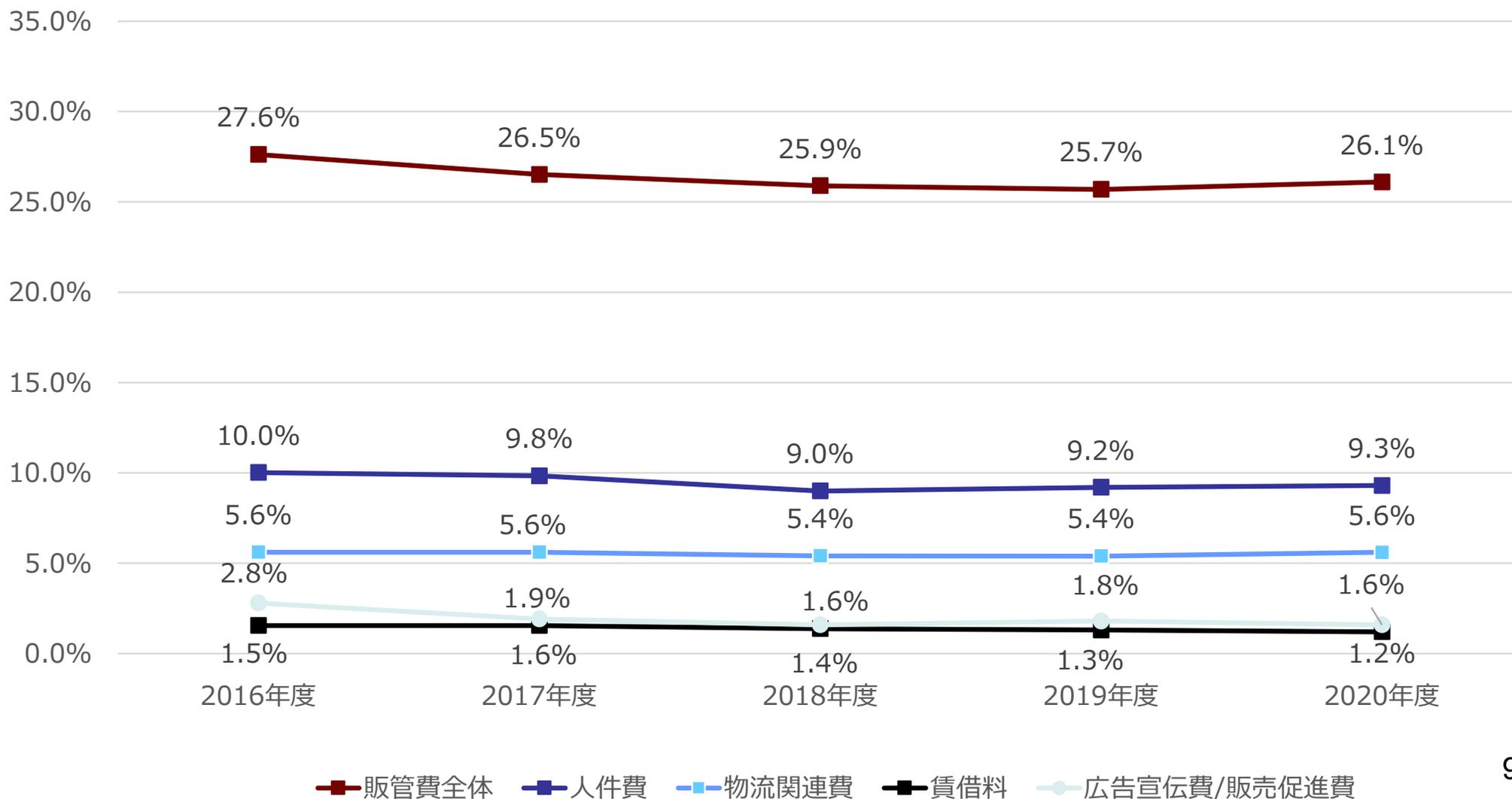


販売費および一般管理費について (連結・累計)

	2019年度	2020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)	1,445	1,821	126.0	✓ グループ会社増、新DC開設等による人員増に伴う給料手当等の増加 (対前期で143名増)
物流関連費 (荷造運賃/倉庫保管料/ 物流センター賃借料)	849	1,101	129.7	✓ 出荷量の増加に伴い増加 (物販売上高は前期比30.0%増)
賃借料 (オフィス・ショールーム)	201	239	119.3	✓ ビューティガレージEXPRESSストア開設、グループ会社増による増加
広告宣伝費/ 販売促進費	277	317	114.5	✓ 4月に展示会出展、カタログ制作等により増加
IT設備費/ ソフト償却費	217	240	110.5	✓ ソフトウェアライセンス、システム年間保守料の増加
支払手数料	287	363	126.6	✓ 物販売上好調によりカード決済手数料が増加
その他	766	1,030	134.4	✓ ポイント関連費用の増加 (52百万円増) ✓ のれん償却費 (72百万円) ✓ M&A関連費用 (50百万円)
販管費合計	4,044	5,115	126.5	

販売費および一般管理費の売上比率推移 (連結)

■ 2020年度は、グループ会社増、新DC開設など投資による費用増加に伴い、販管費比率がやや上昇した。



貸借対照表サマリ (連結)

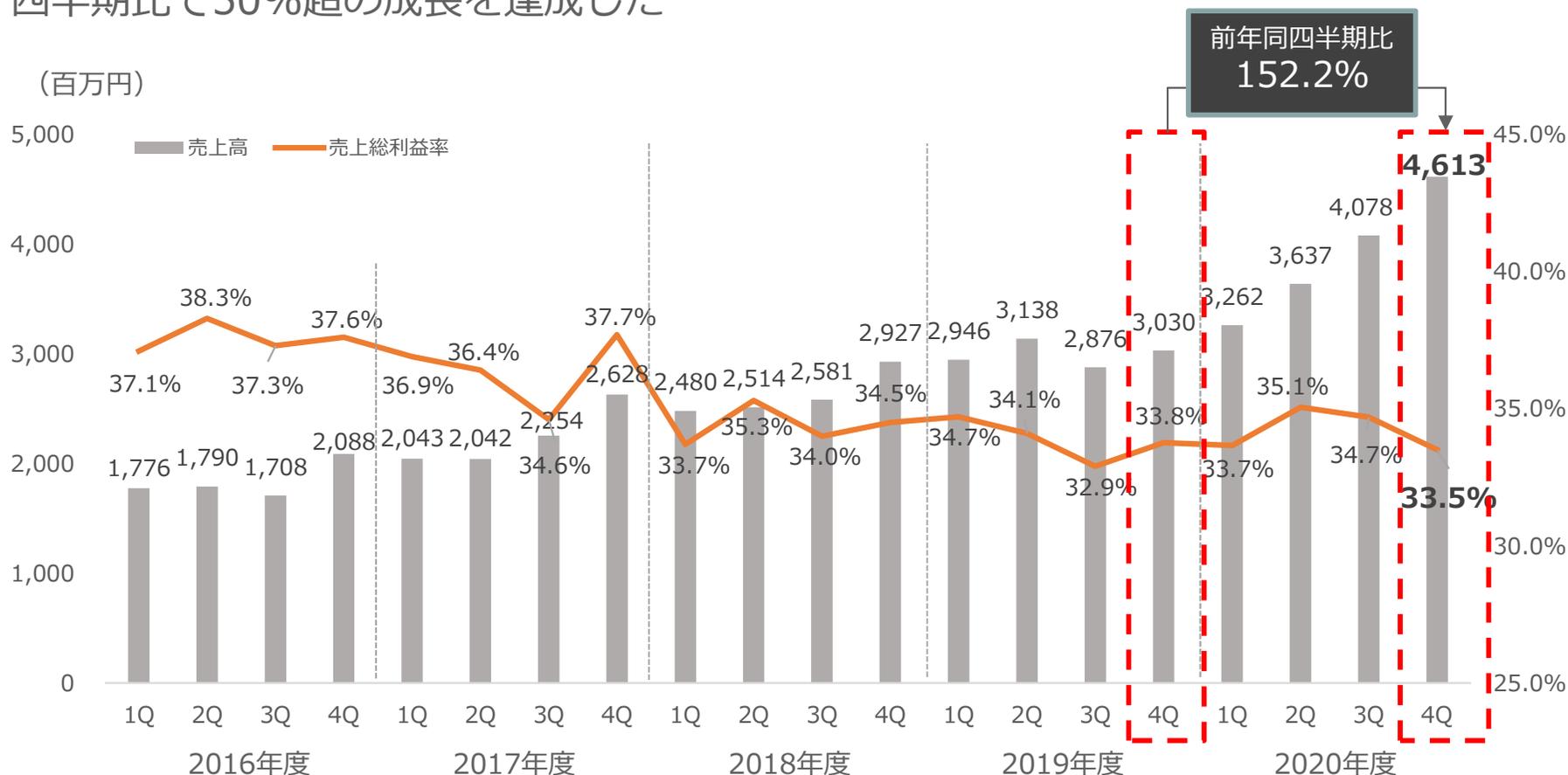
	2019年度末		2020年度末			主な増減要因	
	実績値 (百万円)	構成比 (%)	実績値 (百万円)	構成比 (%)	前年 同期比 (%)		(百万円)
資産	7,283	100.0	10,032	100.0	137.7		
流動資産	6,000	82.4	7,795	77.7	129.9	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 取扱商品増に伴う商品の増加 ✓ 売上増・連結会社増に伴う売上債権の増加 	+ 336 + 749
固定資産	1,283	17.6	2,237	22.3	174.4	<ul style="list-style-type: none"> ✓ のれんの増加 	+363
負債	3,180	43.7	5,309	52.9	166.9		
流動負債	2,548	35.0	4,096	40.8	160.7	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 仕入債務の増加 ✓ 売上増・仕掛案件に伴う前受金の増加 	+ 659 + 259
固定負債	632	8.7	1,213	12.1	191.9	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 借入金の増加 	+ 518
純資産	4,102	56.3	4,722	47.1	115.1	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 当期純利益の計上 	+ 650
自己資本比率	54.8%		45.4%				
流動比率	235.4%		190.3%				

2020年度 物販事業① (売上高・売上総利益率の推移)

売上高 **15,591百万円** (前年同期比 130.0%)

セグメント利益 **780百万円** (前年同期比 127.5%)

■美容商材流通のデジタル化の加速に加えて新グループ会社の増加もあり、4Qは前年同四半期比で50%超の成長を達成した



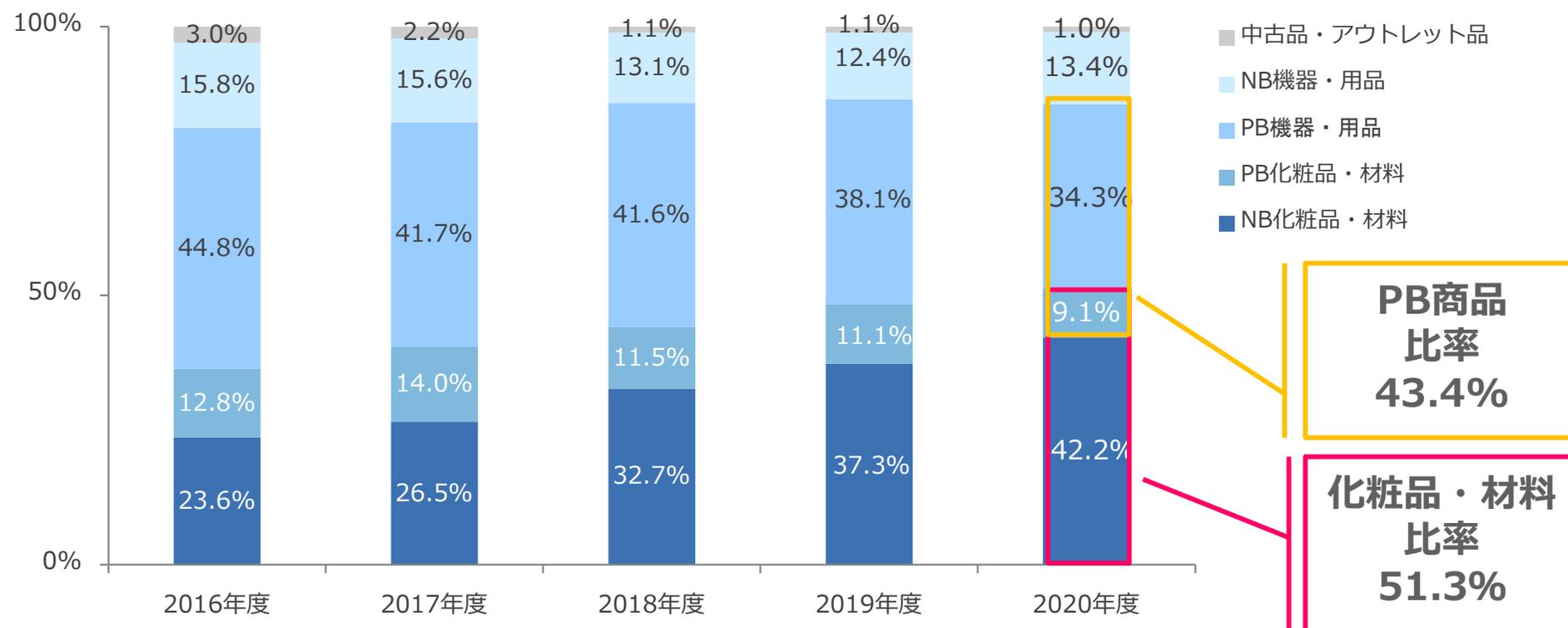
2020年度 物販事業② (商品タイプ別)

機器・用品売上高 **7,589百万円** (前年同期比 122.7%)

化粧品・材料売上高 **8,002百万円** (前年同期比 137.8%)

■ NB化粧品売上の増大に伴って、化粧品・材料比率が創業以来初めて節目である50%を超える水準へ拡大。

商品タイプ別売上構成比推移

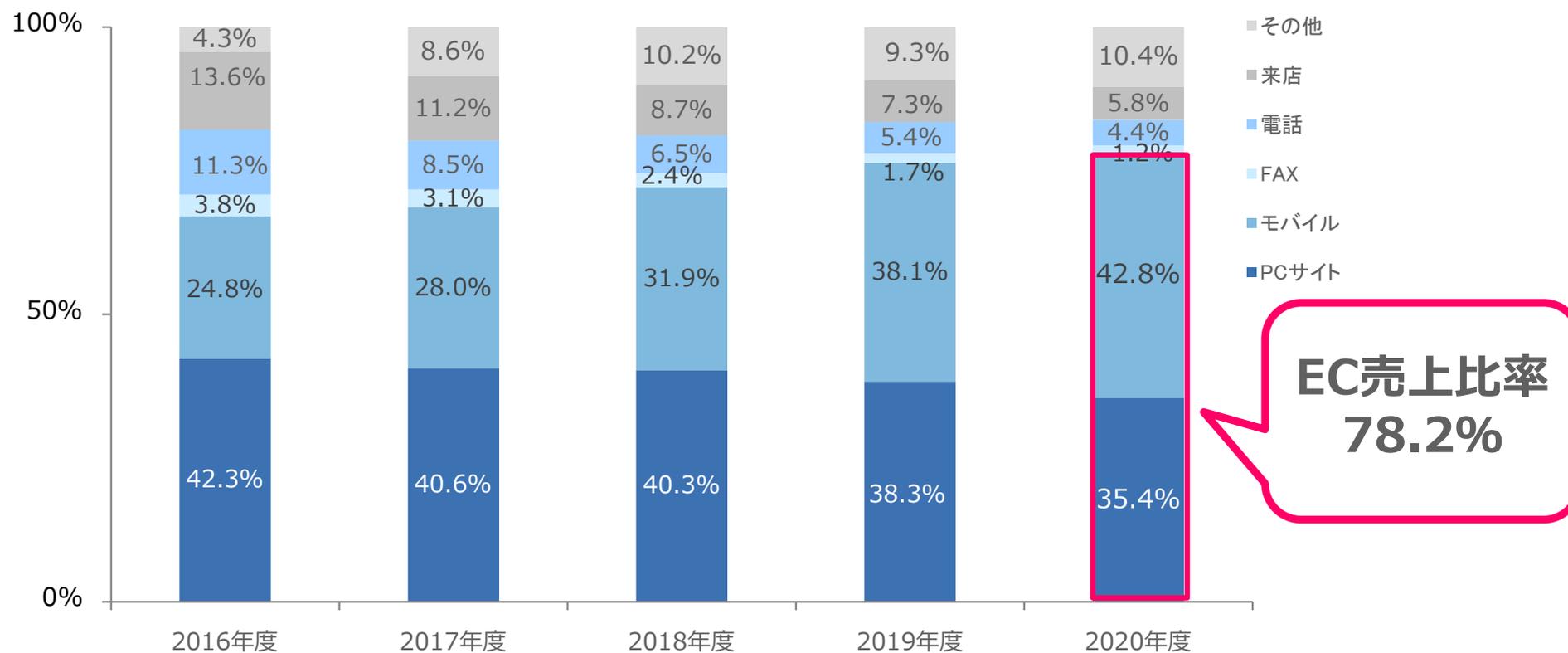


2020年度 物販事業③ (販路別)

EC売上高 **12,194百万円** (前年同期比 133.1%)

■ モバイルサイト経由での売上が大きく伸び、EC売上比率が上昇。

販路別売上構成比推移



※新グループ会社の和楽の売上高は全てその他に計上しております。

2020年度 物販事業 KPIハイライト

■ 累計登録会員口座数	487,762口座	前年同期比 113.1% (前年同期 431,193 口座)
■ アクティブユーザー数 (YAU) 過去1年間に1回以上購入履歴のあるユーザー	131,331口座	前年同期比 119.6% (前年同期 109,817 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	44,622口座	前年同期比 130.0% (前年同期 34,327 口座)
■ 年間ARPU 「Average Revenue Per User」の略で ユーザー1人当たりの平均売上金額	123,440円	前年同期比 108.2% (前年同期 114,125 円)
■ 購入顧客件数	971,607件	前年同期比 128.9% (前年同期 753,618 件)
■ 平均顧客単価	14,723円	前年同期比 98.3% (前年同期 14,970 円)

※上記KPI数値には、グループ会社の足立製作所、松風グループ、和楽の売上高は含まれておりません。

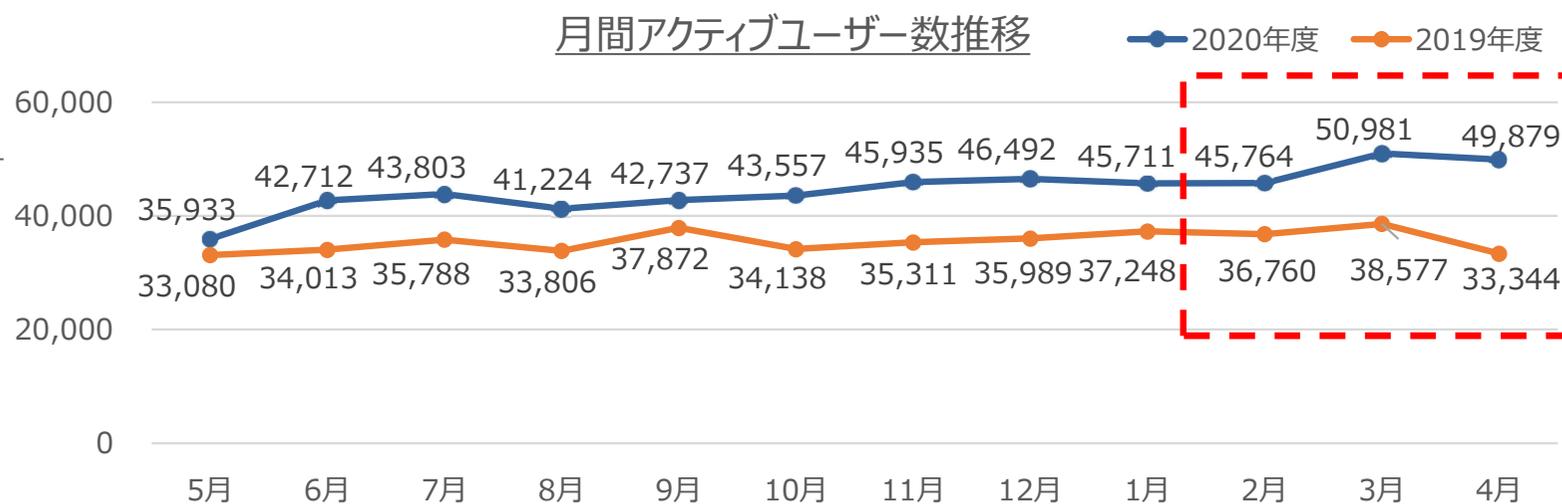
<参考> 新規会員登録数、月間アクティブユーザー数推移

4Qに入り、新規会員登録数・月間アクティブユーザー数の伸びが再加速

新規会員登録数
(単位：口座)



月間アクティブ
ユーザー数 (MAU)
(単位：口座)

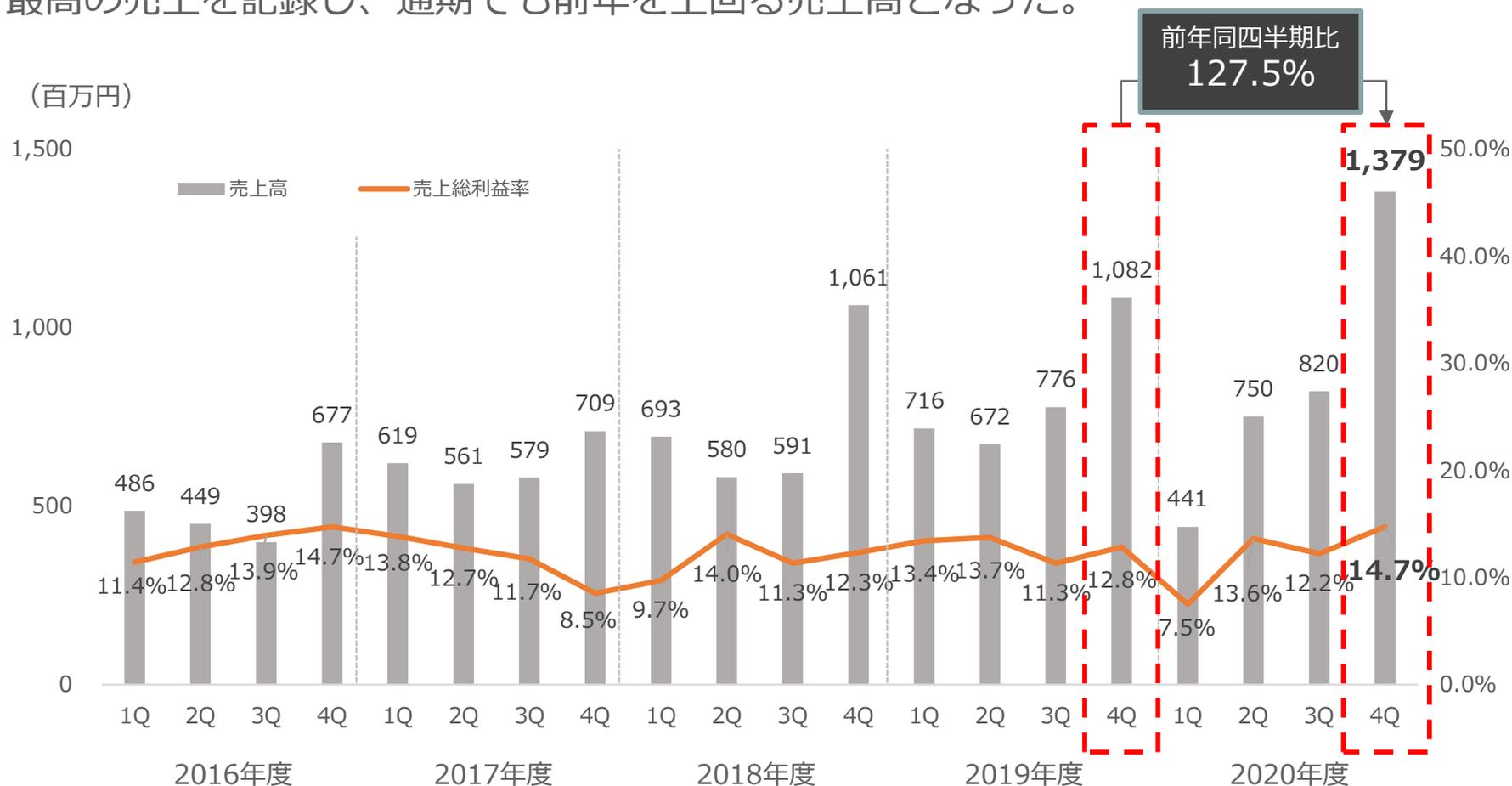


2020年度 店舗設計事業 (売上高・売上総利益率の推移)

売上高 **3,391百万円** (前年同期比 104.5%)

セグメント利益 **213百万円** (前年同期比 112.0%)

■ 1Qは新型コロナウイルス感染拡大の影響を大きく受けたが、4Qでは四半期ベースで過去最高の売上を記録し、通期でも前年を上回る売上高となった。



<参考> 店舗設計事業におけるKPI

2020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)

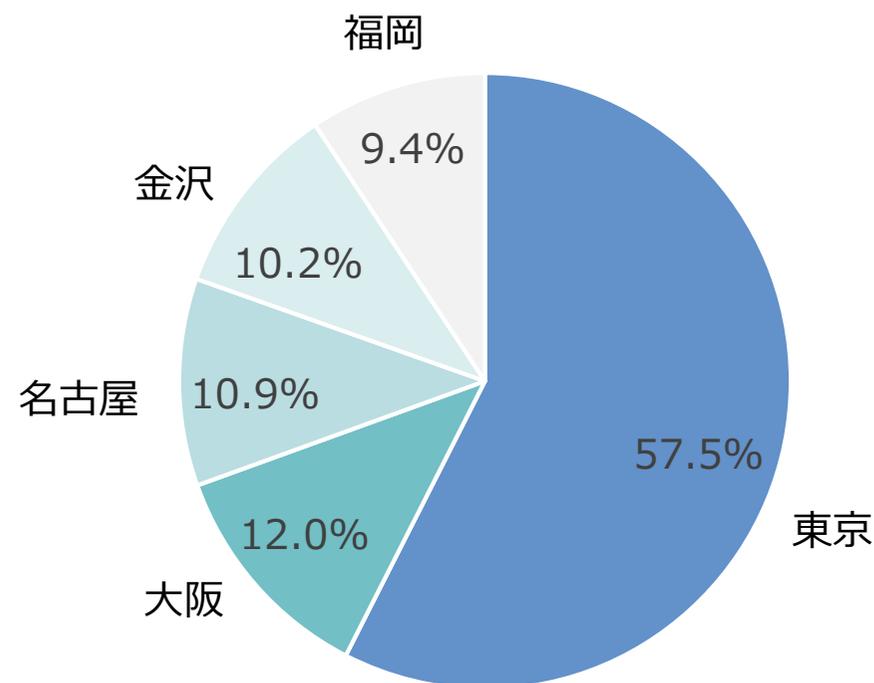
年間385件
(前年同期比110.0%)

※100万未満を含めた案件総数は1,024件
(前年同期比90.9%)

②平均案件単価 (売上高100万円以上)

平均@8,605千円
(前年同期比95.8%)

拠点別売上高構成

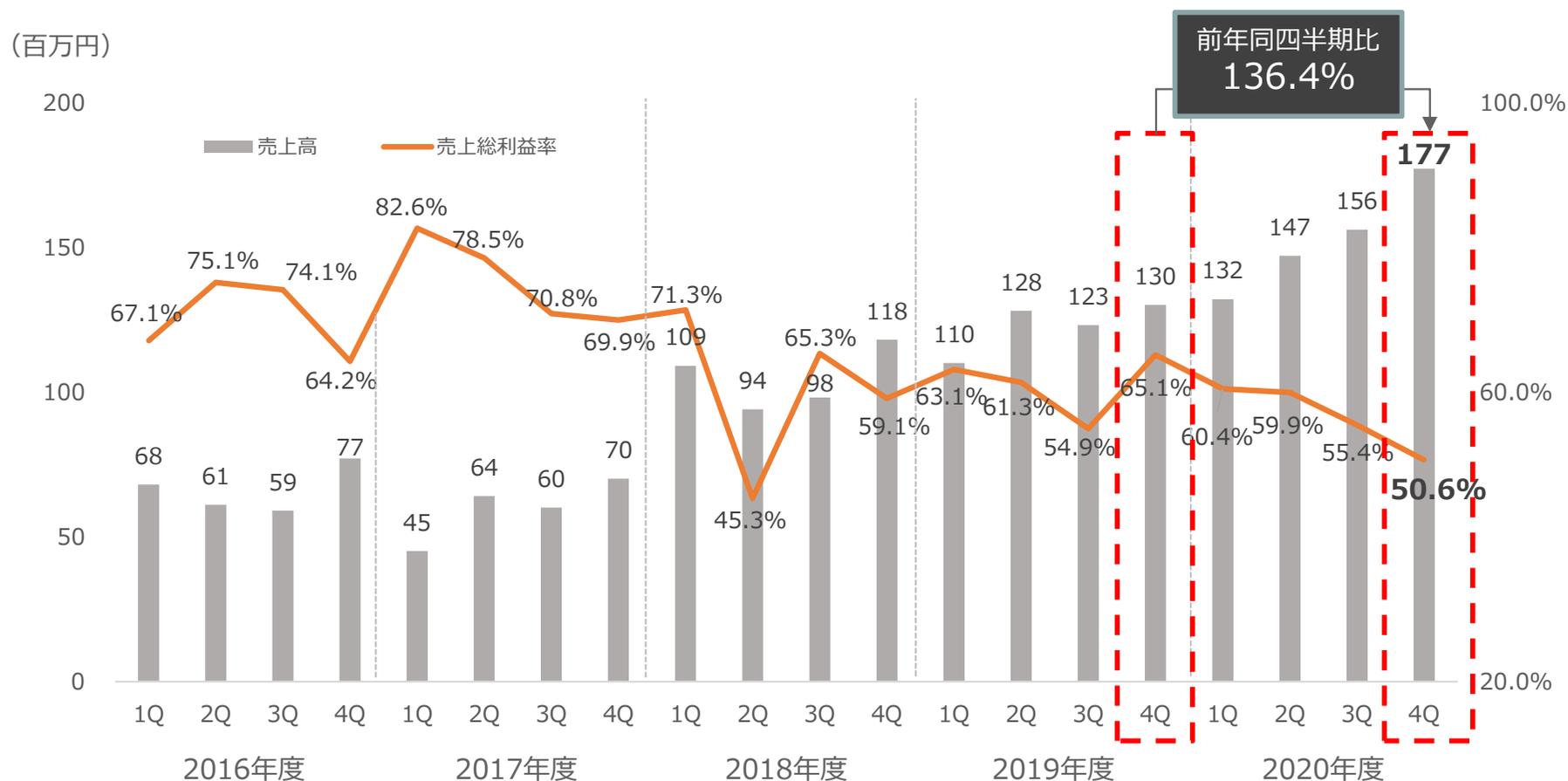


2020年度 その他周辺ソリューション事業 (売上高・売上総利益率の推移)

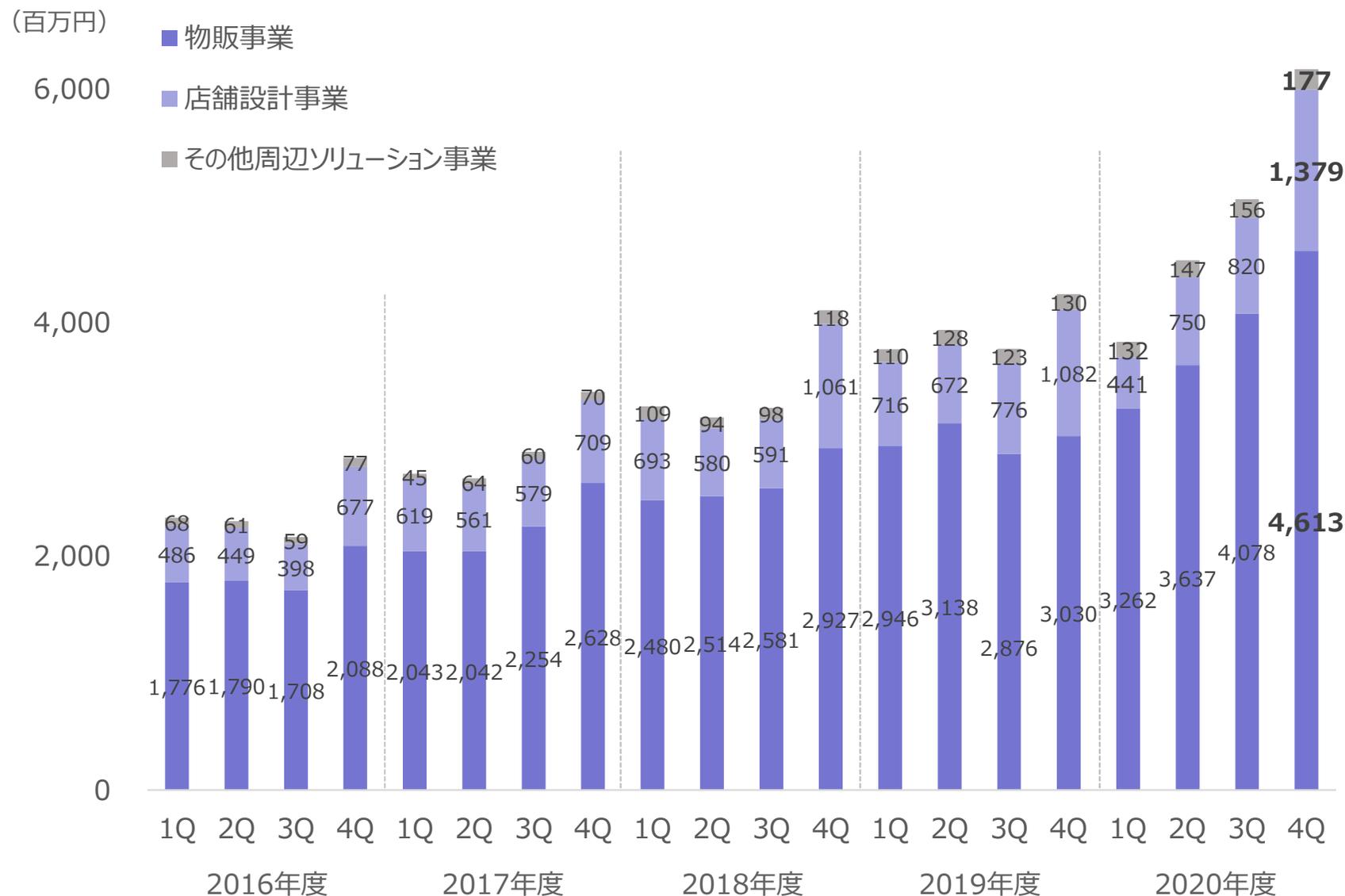


売上高 **613百万円** (前年同期比 124.8%)
 セグメント利益 **81百万円** (前年同期比 179.3%)

■店舗リース、居抜き物件仲介、決済支援事業が堅調に推移した結果、売上高はクォーターベースで右肩上がりに増加してきているが、営業投資有価証券の減損処理があり、4Qの売上総利益率は悪化。



<参考> セグメント別売上高の推移



2021年度の業績予想値（連結）

2021年度は引き続き美容業界のデジタル化の加速を好機と捉え、成長を大いに加速させることにより、増収増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
2020年度 (実績値)	19,597	1,000	1,079	650
2021年度 (予想値)	23,061	1,301	1,304	795
	—	営業利益率 5.6%	経常利益率 5.7%	当期純利益率 3.5%
前年同期比	117.7%	130.1%	120.9%	122.5%