



株式会社ビューティガレージ

2021年度第2四半期（2022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	481名 (内、正社員数349名) (連結2021年10月末)
拠点	<営業拠点> 札幌/仙台/新潟/金沢/東京/神奈川/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/台湾/ベトナム
グループ会社	日本国内 : 10社、海外 : 3社

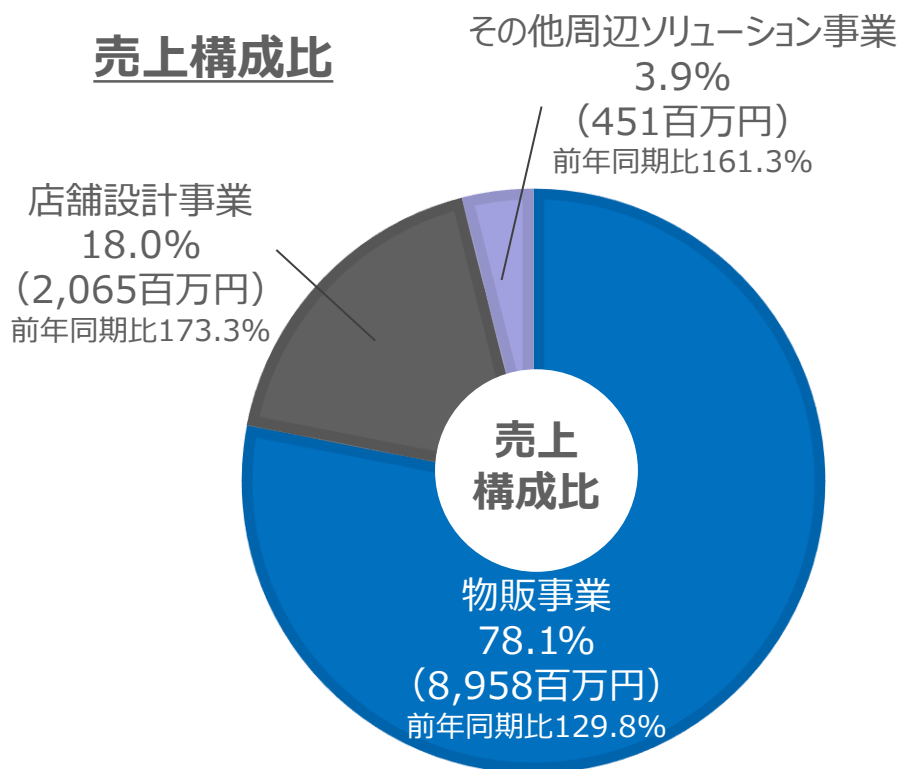
オンライン&オフラインのオムニチャネル型で美容サロン向けに、①美容商材のBtoB販売事業、②店舗設計デザイン事業、③開業と繁盛支援のソリューション事業、を行う会社です。国内No.1の美容サロン向け卸売ECサイト「BEAUTY GARAGE Online Shop」を運営しているのが、最大の特徴となります。

2021年度2Q累計 業績ハイライト (連結・累計)

■ 売上高 **11,475百万円** 前年同期比 137.1%

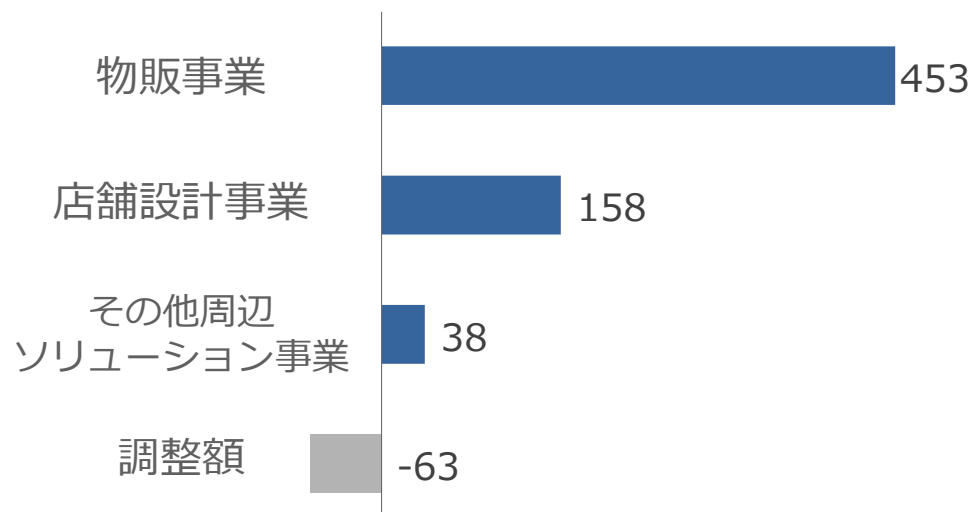
■ 経常利益 **583百万円** 前年同期比 161.2%

売上構成比



事業別セグメント利益構成

(百万円)



※海外売上は97百万円 (前年同期比108.4%) となります。

2021年度上半期 主なトピックス

- 2021年5月 - 「EXPRESSストア渋谷」拠点を284㎡から707㎡に拡張し、機器展示コーナー、アイラッシュ商材ストアを新設、さらに店舗リース/不動産部門も開設
- 2021年5月 - 美容サロン向け電力供給サービス「BGでんき」を提供開始
- 2021年6月 - 「中期経営計画2020-2024」の数値目標を上方修正
- 2021年7月 - BGマレーシアの解散及び清算を発表
- 2021年8月 - 美容サロン業界向けに新型コロナウイルスワクチン職域接種実施
- 2021年9月 - M&Aにより中古理美容機器の販売を行う(株)ビューティーリユース(現株)BGリユース)をグループ化
- 2021年10月 - CVCファンドによるノイン株式会社への投資を実行

2021年度2Q累計 決算概要 (連結・累計)

連結	2020年度2Q累計		2021年度2Q累計		前年同期比 (%)
	実績値 (百万円)	売上比 (%)	実績値 (百万円)	売上比 (%)	
売上高	8,372	100.0	11,475	100.0	137.1
売上総利益	2,676	32.0	3,063	26.7*	114.5
販売費及び一般管理費	2,323	27.8	2,477	21.6*	106.6
営業利益	353	4.2	585	5.1	165.9
経常利益	362	4.3	583	5.1	161.2
親会社株主に帰属する当期純利益	197	2.3	323	2.8	163.6

※今期より新収益認識基準の適用を開始し、ポイント関連費用の売上高控除、受取送料の売上計上、支払送料の売上原価計上等が生じ、売上総利益率・販管費率が外形上低下しております（従来基準で計算した場合の売上総利益率は31.1%、販管費率は26.0%となります）。

※前期に新たにグループ入りした和楽、日本アイラッシュ総研グループを除くと、売上高は10,987百万円（前年同期比131.2%）、経常利益は579百万円（前年同期比160.1%）となります。

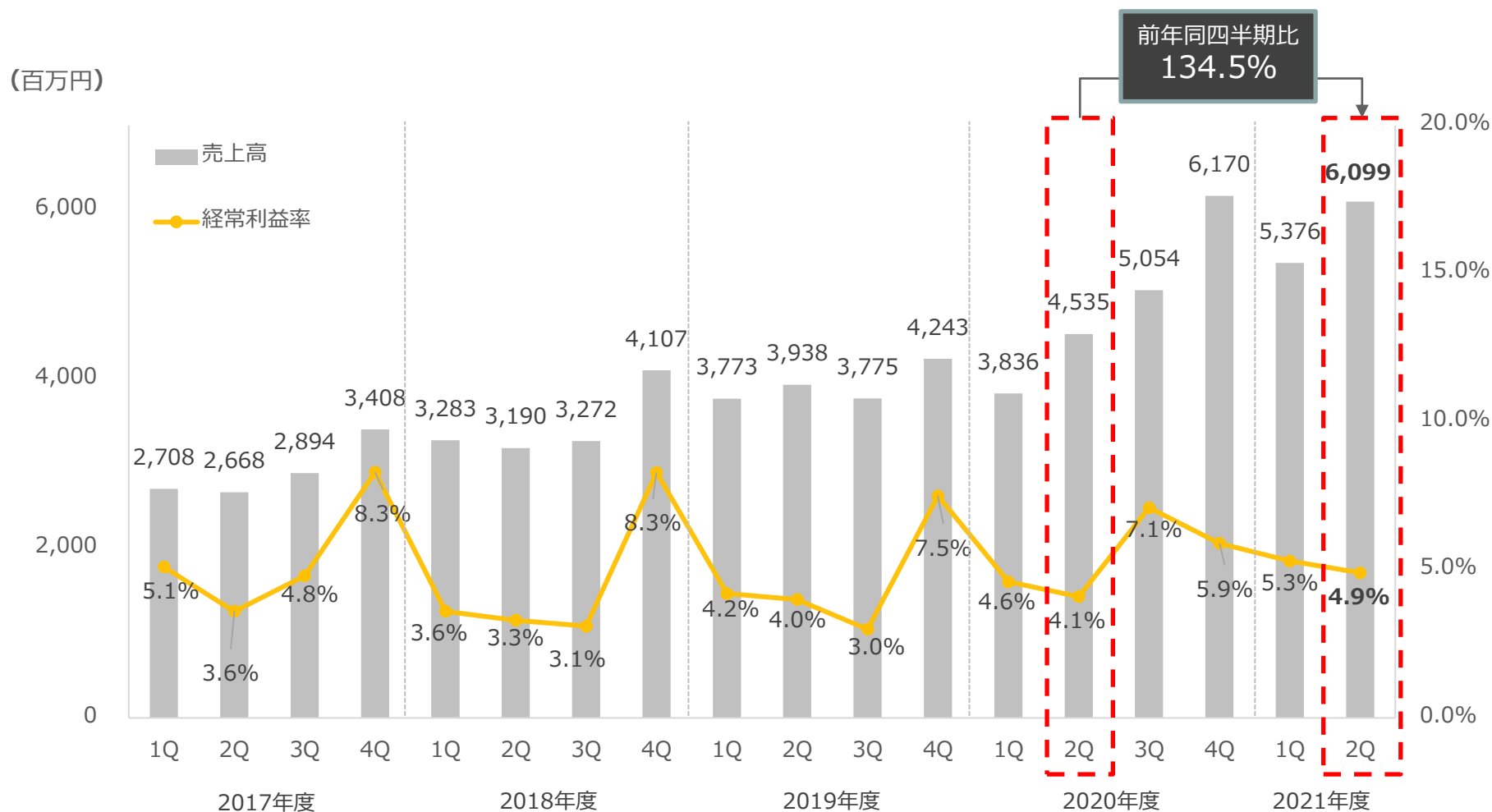
ご参考：新収益認識基準適用の影響（新旧比較）

■ 今期からの新収益認識基準の適用により、ポイント関連費用の売上高控除、受取送料の売上計上、支払送料の売上原価計上等が生じ、売上総利益率ベースで4.4ポイント低下も営業利益率以降はほぼ同等。

連結	2021年度2Q累計 旧会計基準			2021年度2Q累計 新収益認識基準		
	実績値 (百万円)	売上比 (%)		実績値 (百万円)	売上比 (%)	旧基準比 (%)
売上高	11,395	100.0	ポイント関連費用控除、 受取送料等の加算	11,475	100.0	100.7
売上原価	7,854	68.9	支払送料等の加算	8,412	73.3	107.1
売上総利益	3,541	31.1		3,063	26.7	86.5
販売費及び 一般管理費	2,964	26.0		2,477	21.6	83.6
営業利益	576	5.1	店舗設計事業における 工事進行基準の適用	585	5.1	101.6
経常利益	574	5.0		583	5.1	101.7

売上高・経常利益率の推移 (連結)

■ 2Qは店舗設計事業を中心に全事業堅調に推移、1Qに続いて前期比で大幅な増収となると共に、経常利益率も前年同四半期比ではやや改善傾向にある。

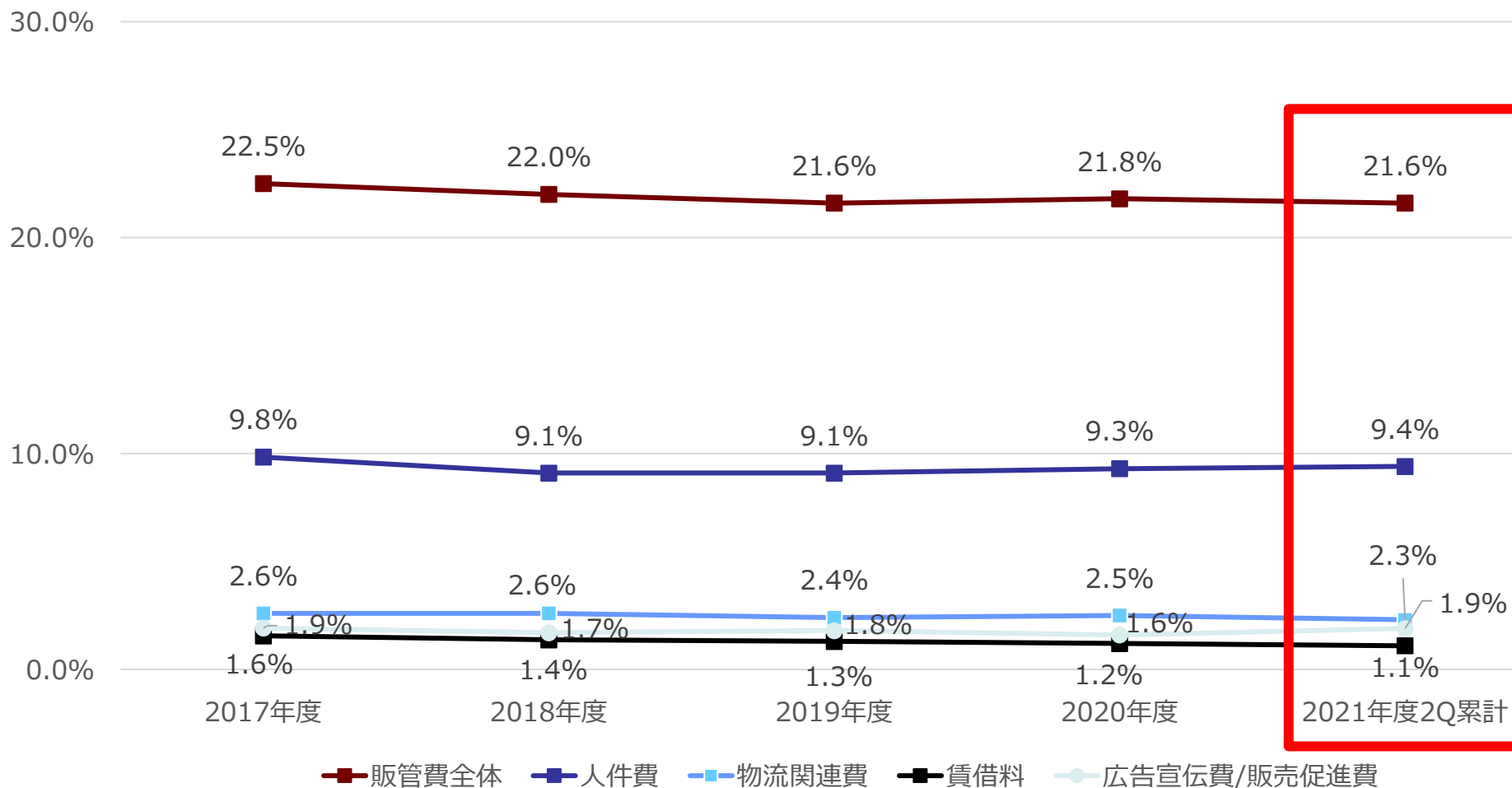


販売費および一般管理費について（連結・累計）

	2020年度2Q累計	2021年度2Q累計		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)	841	1,080	128.5	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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78名増） ✓ 出荷量増加により人材派遣料増加
物流関連費 (荷造運賃/倉庫保管料/ 物流センター賃借料)	507	258	51.0	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 新収益認識基準適用により顧客向け配送料を売上原価計上に変更のため減少
賃借料 (オフィス・ショールーム)	114	126	111.0	<ul style="list-style-type: none"> ✓ ビューティガレージEXPRESSストア拡張、グループ会社本社移転等による増加
広告宣伝費/ 販売促進費	146	222	152.5	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 前期はコロナ禍で大幅に広告宣伝費を絞っていたため ✓ 10月にカタログ（3種）発行
IT設備費/ ソフト償却費	110	154	140.3	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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	152	216	142.2	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 前期はキャッシュレス還元あり ✓ 売上増による決済手数料増加
その他	452	417	92.3	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 前期はM&A関連費用の計上あり（50百万円）
販管費合計	2,323	2,477	106.6	

販売費および一般管理費の売上比率推移 (連結)

■ 堅調な売上の伸びにより販管費率は低下傾向。但し、出荷量増大による人手不足を要因とした人材派遣料の増加に伴い、人件費率は若干増加。



※2017年度～2020年度の数字についても今期から適用の新収益認識基準を遡及適用して算出

貸借対照表サマリ (連結)

	2020年度4Q末		2021年度2Q末			主な増減要因 (前年度末比)	
	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	10,043	100.0	10,562	100.0	105.2		
流動資産	7,805	81.2	8,192	77.6	105.0	✓ 商品在庫の増加	+301
固定資産	2,237	18.8	2,370	22.4	105.9	✓ 敷金・保証金の増加 ✓ 新規投資に伴うソフトウェア仮勘定の増加	+134 +85
負債	5,309	43.4	5,506	52.1	103.7		
流動負債	4,096	34.7	4,258	40.3	104.0	✓ 借入金の増加 ✓ 賞与引当金の増加	+131 +170
固定負債	1,213	8.7	1,247	11.8	102.8		
純資産	4,733	56.6	5,056	47.9	106.8		
自己資本比率	45.5%		46.2%				
流動比率	190.5%		192.4%				

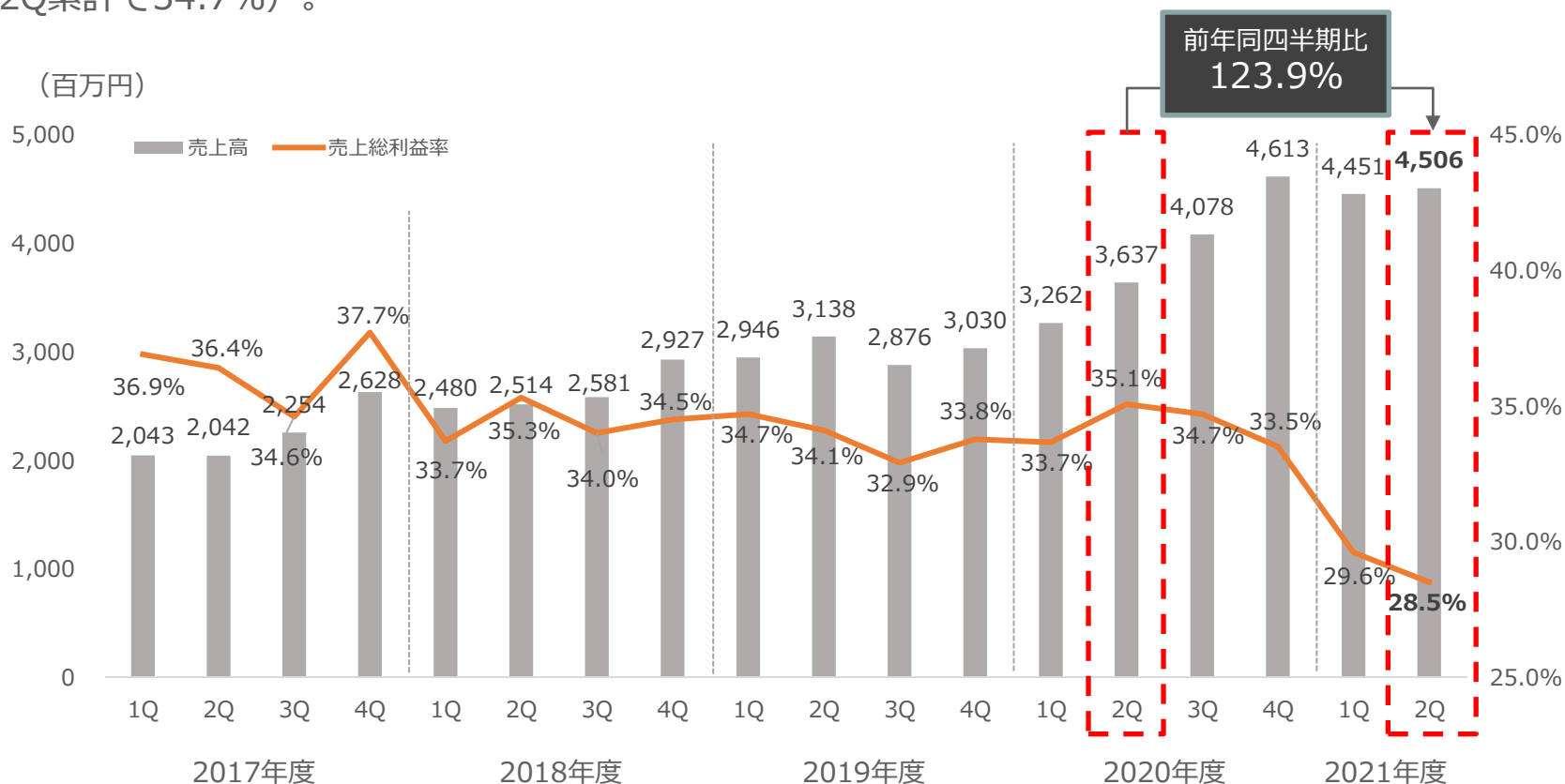
2021年度2Q累計 物販事業①

(売上高・売上総利益率の推移)

売上高 **8,958百万円** (前年同期比 129.8%)

セグメント利益 **453百万円** (前年同期比 132.8%)

■ロイヤルユーザー数の増加等各種KPI (P.14参照) が堅調に推移し、前年同期比で着実に伸長。
 なお、売上総利益率は、今期から新収益認識基準適用により外形上大きく低下 (従来基準換算では2Q累計で34.7%)。



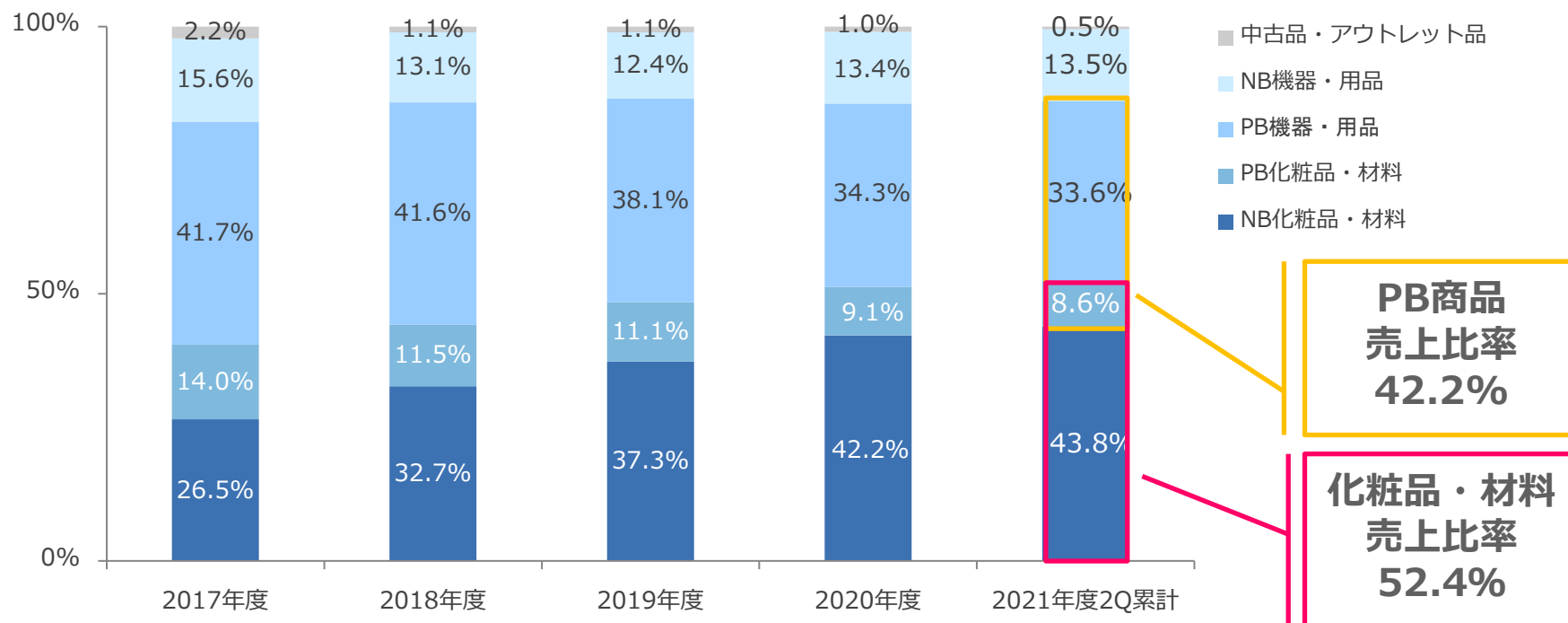
2021年度2Q累計 物販事業② (商品タイプ別)

機器・用品売上高 **4,266百万円** (前年同期比 121.7%)

化粧品・材料売上高 **4,691百万円** (前年同期比 138.3%)

■引き続き、NB化粧品売上の成長により化粧品・材料売上比率は更に上昇、PB商品売上比率は低下傾向。

商品タイプ別売上構成比推移

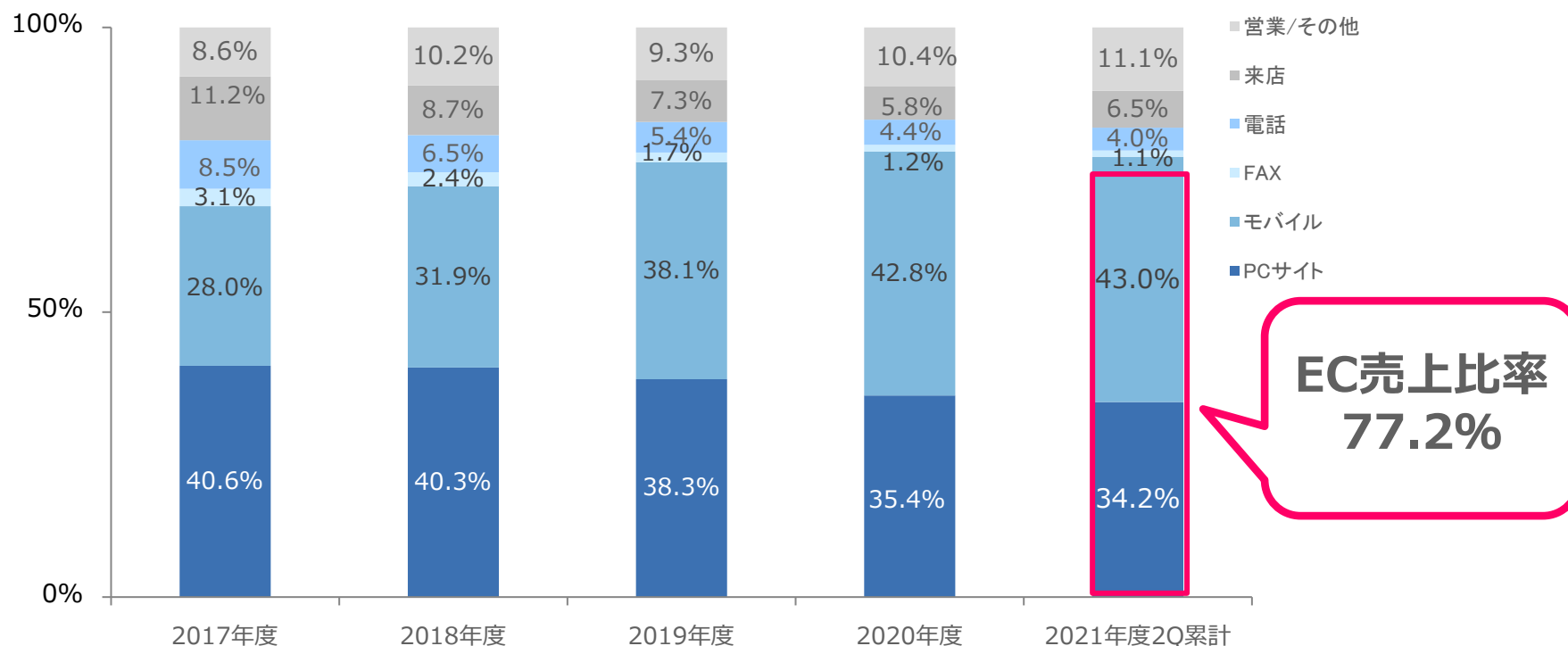


2021年度2Q累計 物販事業③ (販路別)

EC売上高 **6,916百万円** (前年同期比 124.5%)

■グループ会社増、EXPRESSストア渋谷の増設等により営業・来店等の対面型販売が伸び、EC売上比率が若干低下。

販路別売上構成比推移



※グループ会社の足立製作所、和楽の売上高は全て営業/その他に分類されております。

2021年度2Q累計 物販事業 KPIハイライト



■ 累計登録会員口座数	512,717口座	前年同期比 112.0% (前年同期 457,623 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	139,805口座	前年同期比 117.4% (前年同期 119,131 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	50,420口座	前年同期比 132.5% (前年同期 38,065 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	129,354円	前年同期比 114.4% (前年同期 113,096 円)
■ 購入顧客件数	583,956件	前年同期比 129.1% (前年同期 452,499 件)
■ 平均顧客単価	14,193円	前年同期比 99.0% (前年同期 14,332 円)

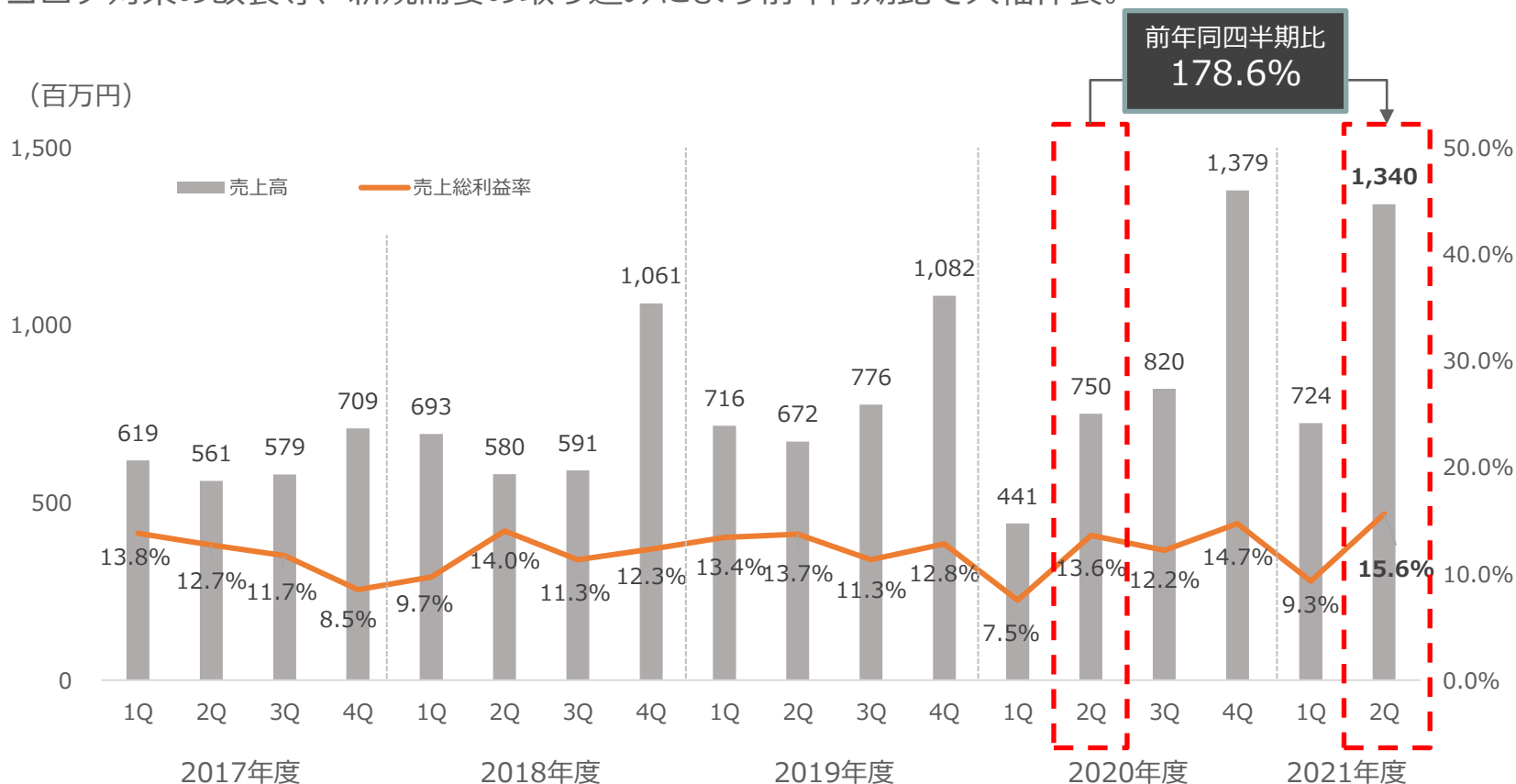
※上記KPI数値には、グループ会社の足立製作所、日本アイラッシュ総研グループ、和楽の売上高は含まれておりません。
※年間ARPUには、会員登録後1年未満のユーザーの売上高は含まれておりません。

2021年度2Q累計 店舗設計事業 (売上高・売上総利益率の推移)

売上高 **2,065百万円** (前年同期比 173.3%)

セグメント利益 **158百万円** (前年同期比 519.3%)

■美容業界全体での需要回復に加え、増加傾向にあるシェアサロンや美容クリニック等の案件獲得、コロナ対策の改装等、新規需要の取り込みにより前年同期比で大幅伸長。



<参考>店舗設計事業におけるKPI

2021年度2Q累計 受託案件数 / 平均単価

①受託案件数 (売上高100万円以上)

2Q累計194件

(前年同期比126.8%)

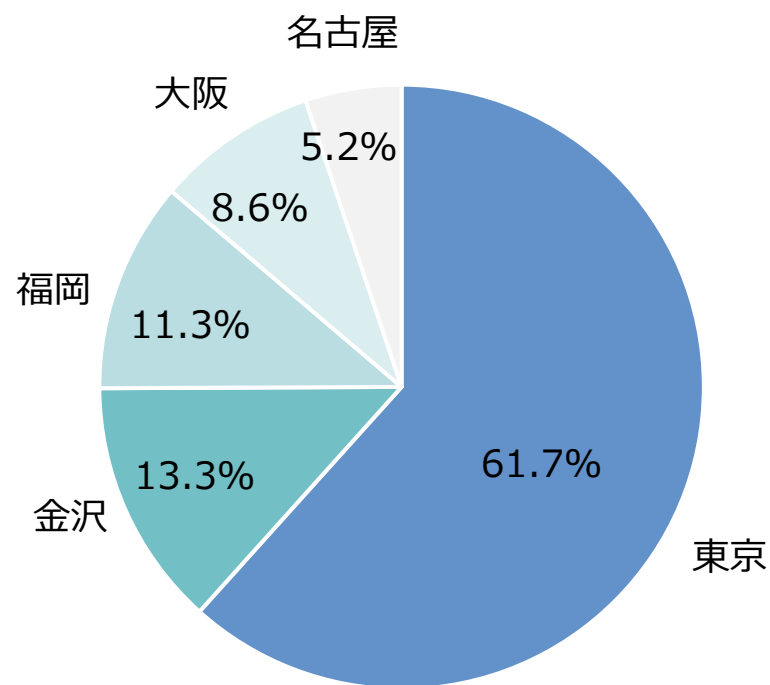
※100万未満を含めた案件総数は487件
(前年同期比105.6%)

②平均案件単価 (売上高100万円以上)

平均@9,680千円

(前年同期比129.4%)

拠点別売上高構成

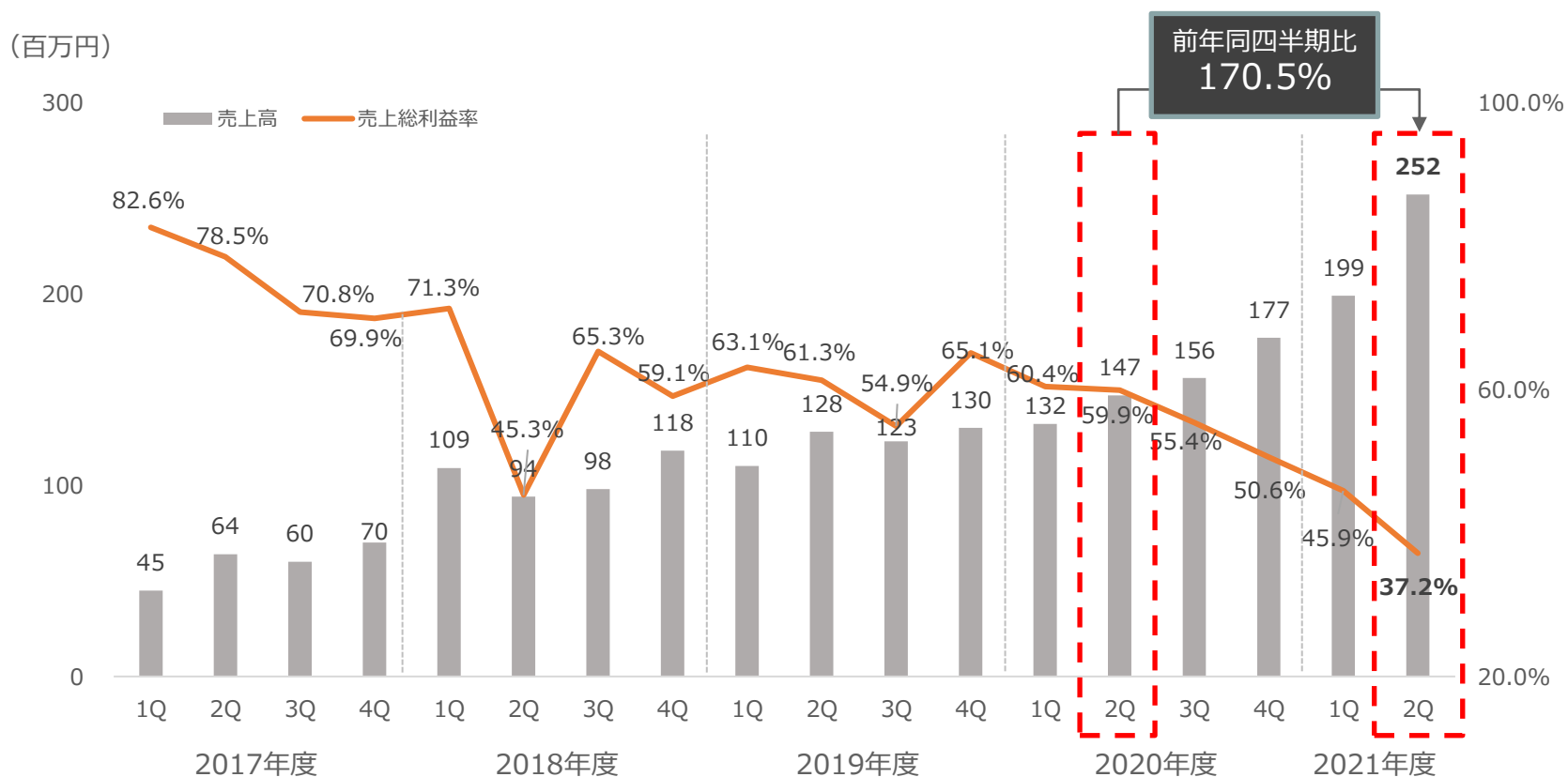


2021年度2Q累計 その他周辺ソリューション事業

(売上高・売上総利益率の推移)

売上高 **451百万円** (前年同期比 161.3%)
 セグメント利益 **38百万円** (前年同期比 141.3%)

■サブリース、提携カード、保険等が好調に推移し、前年同期比で大幅伸長。一方、サブリースの売上計上基準見直し（グロス計上）や営業投資有価証券の評価損の影響により、売上総利益率は低下。



新たな挑戦②：Salon.ECのリリース

美容サロン専用ネットショップ構築サービス 「Salon.EC」によるBtoBtoCサービス開始

(2022.2.22 リリース予定)

■ 当社の強みであるITと物流を武器に、SaaS型ビジネスへの参入を行います

Salon.EC の主なポイント

美容サロンが簡単にECサイトを
立ち上げ可能に

- ・ 初期費用/月額費用が無料
- ・ 10,000点を超える豊富な商品ラインアップ
- ・ サロン在庫品の販売も可能
- ・ オープン&クローズドの2段階販売方式
- ・ シンプルな操作性・使いやすい機能
- ・ 在庫保管、発送、決済については当社が代行



2021年度の業績予想値（連結）

(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	1,001	1,080	654
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%	130.0%	120.8%	121.6%

※期初予想より変更はございません。

その他：サステナビリティ経営の強化

■当社グループは、代表取締役CEOを中心とした「サステナビリティプロジェクト」を立ち上げており、サステナブルな社会実現に向けた様々な取り組みを強化してまいります。

<取組事例>

- ・事業の分社化による中古理美容機器事業の再活性化
- ・デジタル化推進による環境負荷の軽減
- ・CVCを通じた美容業界関連企業への投資・支援 など



サステナブルな社会、美容業界、企業へ



ビューティガレージは、大量消費と大量廃棄が当たり前だった理美容業界に、「理美容機器のリユース市場創出」を通して循環型サイクルを浸透させることを志し、2003年に設立されました。そして現在は「美容業界を変える」ことをスローガンとして、新しい価値創出によって美容業界の繁栄に貢献することを当社グループの使命であると位置づけております。私たちは、この創業の志と企業理念を胸に抱き、サステナブルな社会、美容業界、企業を作り上げていくことが、当社グループの大きな役割であり存在意義であると認識しております。

私たちは、「原点回帰」ともいえるリユース市場の再活性化への注力をはじめとした、様々なサステナビリティへの取り組みを通して、より良い地球環境作りと美容業界の発展、そして持続的な成長を可能とする企業基盤の構築へと努力してまいります。

Appendix

<事業モデル>

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、①美容商材 BtoB 卸事業、②店舗設計事業、③開業・経営ソリューション事業を行う企業グループです。

<企業理念/スローガン>

美容業界を変える

ビューティガレージは、既得権益と古い商習慣に縛られ、旧態依然とした美容業界を、新しい価値の創出によって変革していくことを志しています。

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

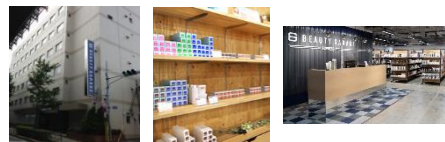
資金調達、リース、物件紹介、
集客支援、POS、保険、等

販売経路

ECサイト



ショールーム・ストア



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

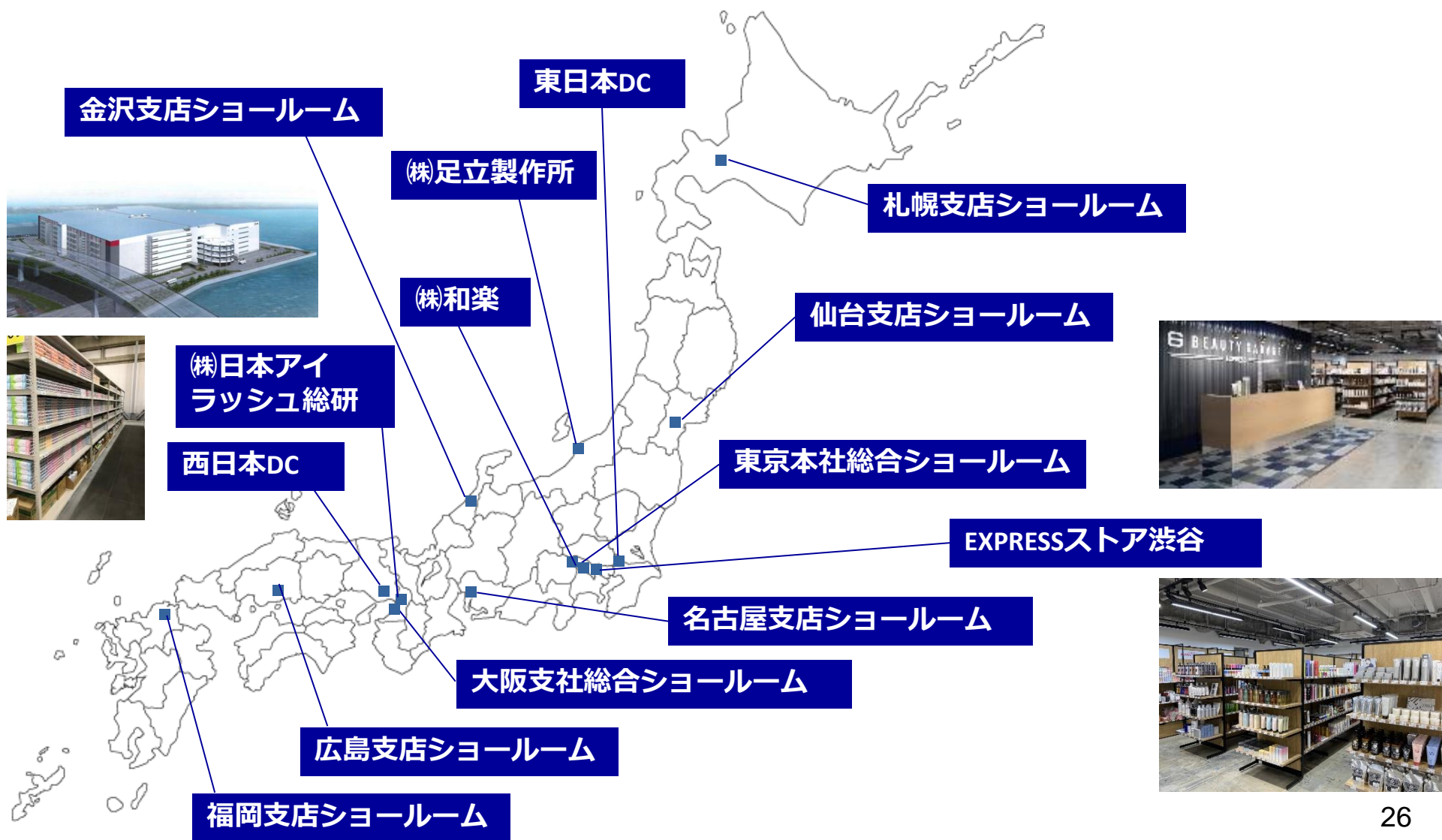
まつ毛サロン

主要なグループ会社

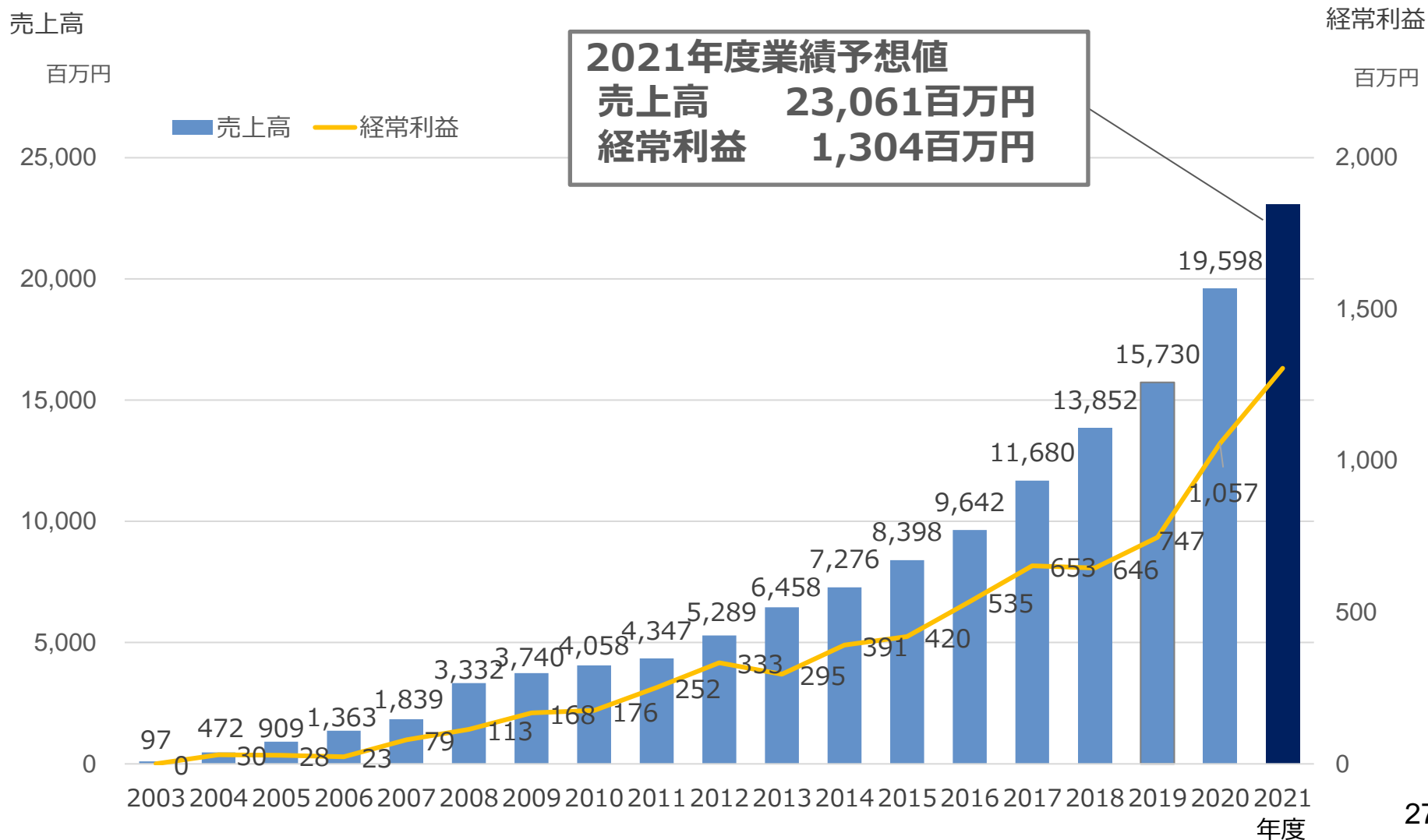
	企業名	事業内容
	(株)タフデザインプロダクト	店舗設計デザイン・施工
	(株)アイラッシュガレージ	アイラッシュサロン向け商材卸
BG PARTNERS	(株)BGパートナーズ	店舗リース/ファイナンスサポート
	(株)足立製作所	金属製器具・用品の製造
	(株)日本アイラッシュ総研	プロ用まつ毛エクステンションの製造販売
WARAKU 株式会社	(株)和楽	プロ向け美容用品・化粧品の卸
	(株)BGベンチャーズ	投資業・投資事業組合の運用

グループ全体で日本国内11社、海外3社の計14社

主な国内拠点



これまでの業績推移



国内NO.1のプロ向け美容商材仕入BtoBプラットフォーム
BEAUTY GARAGE ONLINE
 www.beautygarage.jp

＜メーカー/ブランド
 出品者数＞
合計1,014社

＜販売商品数＞
254万点超



＜累計登録会員数＞
512,717口座
 注1) **＜アクティブユーザー数＞**
139,805口座

- 理美容室
- エステサロン
- リラクサロン
- ネイルサロン
- アイラッシュサロン

ONLINE × OFFLINE
 オムニチャネル型アプローチ



ショールーム・ストア/カタログ/法人営業



注1) 過去1年に1回以上購入履歴のあるユーザー

業界最大規模のロジスティクス機能

- ・ 2拠点 総面積27,060㎡（20,460㎡ 東日本DC + 6,600㎡の西日本DC）
- ・ 17時までのご注文は全て当日出荷対応。（全国主要都市翌日着） ※日祝も出荷
- ・ 3,000円以上で送料無料
- ・ 1日あたり5,000件超の出荷量に対応。
- ・ 配達日時指定も可能。



美容サロン専門の店舗設計デザイン部門 **TOUGH** design product

- ① 一級建築士を含む多数の新進気鋭の若手デザイナーの在籍
- ② 業界最大規模の受託件数と売上高
- ③ 東京/大阪/名古屋/福岡/金沢に拠点、広範エリアをカバー



開業支援 & 経営支援のワンストップサービス

【開業支援サービス】：独立開業、新規出店の潜在需要を取り込むことで、設備や内装を中心とした総合受注促進をはかる⇒**フロー型の収益**

【経営支援サービス】：既存店および開業後の顧客へ向けた繁盛支援サービスを強化することで、消耗品、化粧品などの継続的な材料受注を積み上げる⇒**ストック型の収益**

