



株式会社ビューティガレージ
2021年度第3四半期（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	495名 (内、正社員数348名) (連結2022年1月末)
拠点	<営業拠点> 札幌/仙台/新潟/金沢/東京/埼玉/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3Q累計 業績ハイライト (連結・累計)



■ 売上高

17,141百万円

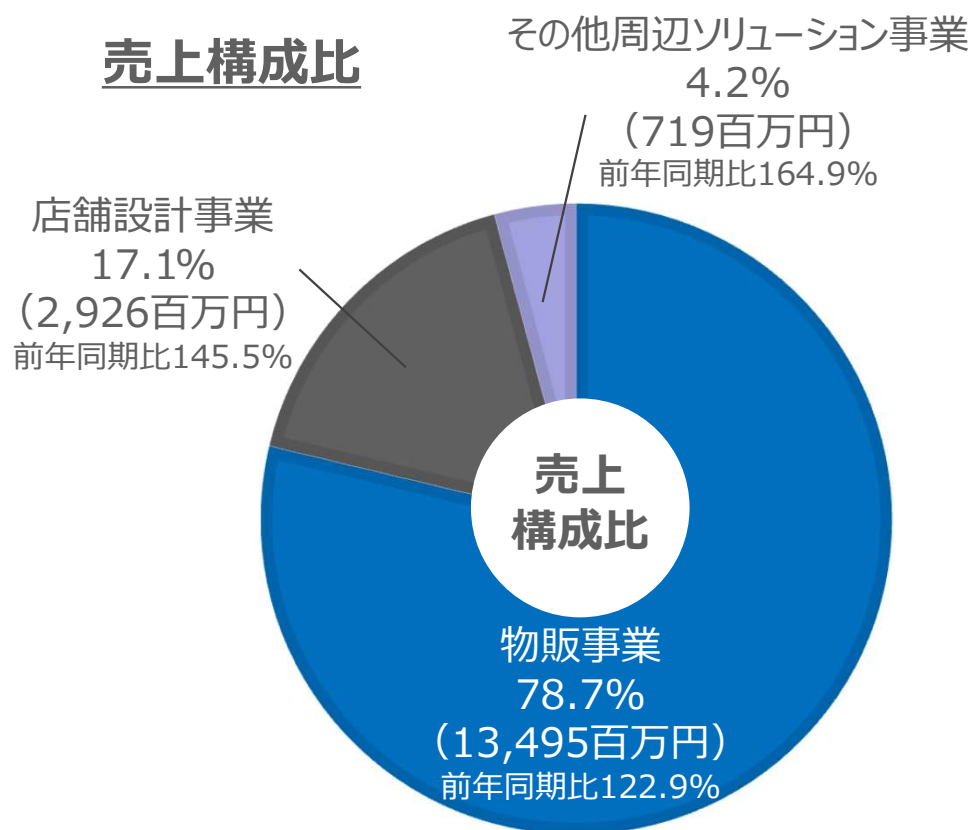
前年同期比 127.7%

■ 経常利益

784百万円

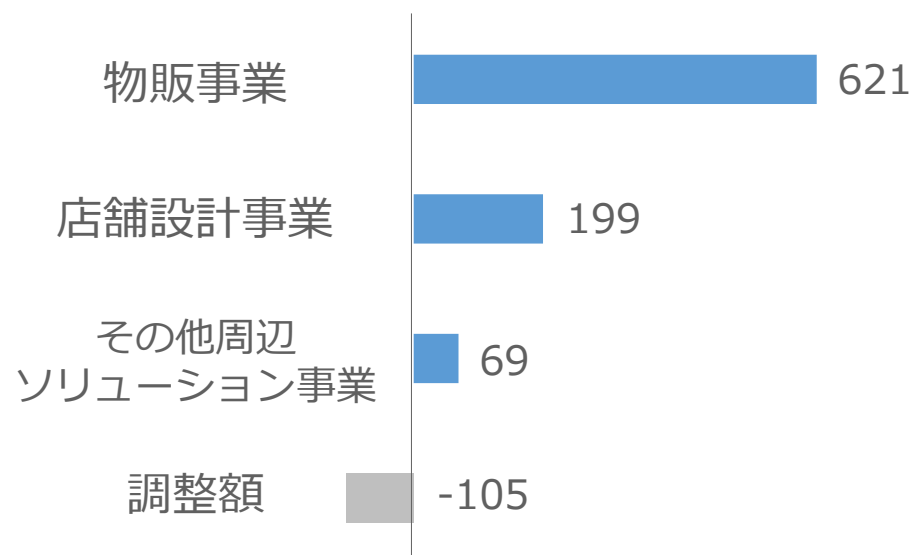
前年同期比 109.2%

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140百万円 (前年同期比91.2%) となります。

2021年度3Q累計 決算概要（連結・累計）

■売上高は順調に推移しているが、原価上昇影響等により利益率がやや低下。それでも営業利益・経常利益は、3Q経過時点においても社内予算を上回っている。

連結	2020年度3Q累計		2021年度3Q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	13,426	100.0	17,141	100.0	127.7
売上総利益	4,278	31.9	4,488	26.2*	104.9
販売費及び一般管理費	3,629	27.0	3,704	21.6*	102.1
営業利益	648	4.8	784	4.6	120.9
経常利益	718	5.4	784	4.6	109.2
親会社株主に帰属する当期純利益	405	3.0	426	2.5	105.2

※今期より新収益認識基準の適用を開始し、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30.8%、販管費率は26.2%となります）。

※2020年度3Qは、和楽および日本アイラッシュ総研グループのM&Aに伴う、一時的な営業外収益約60千万円を計上しています。

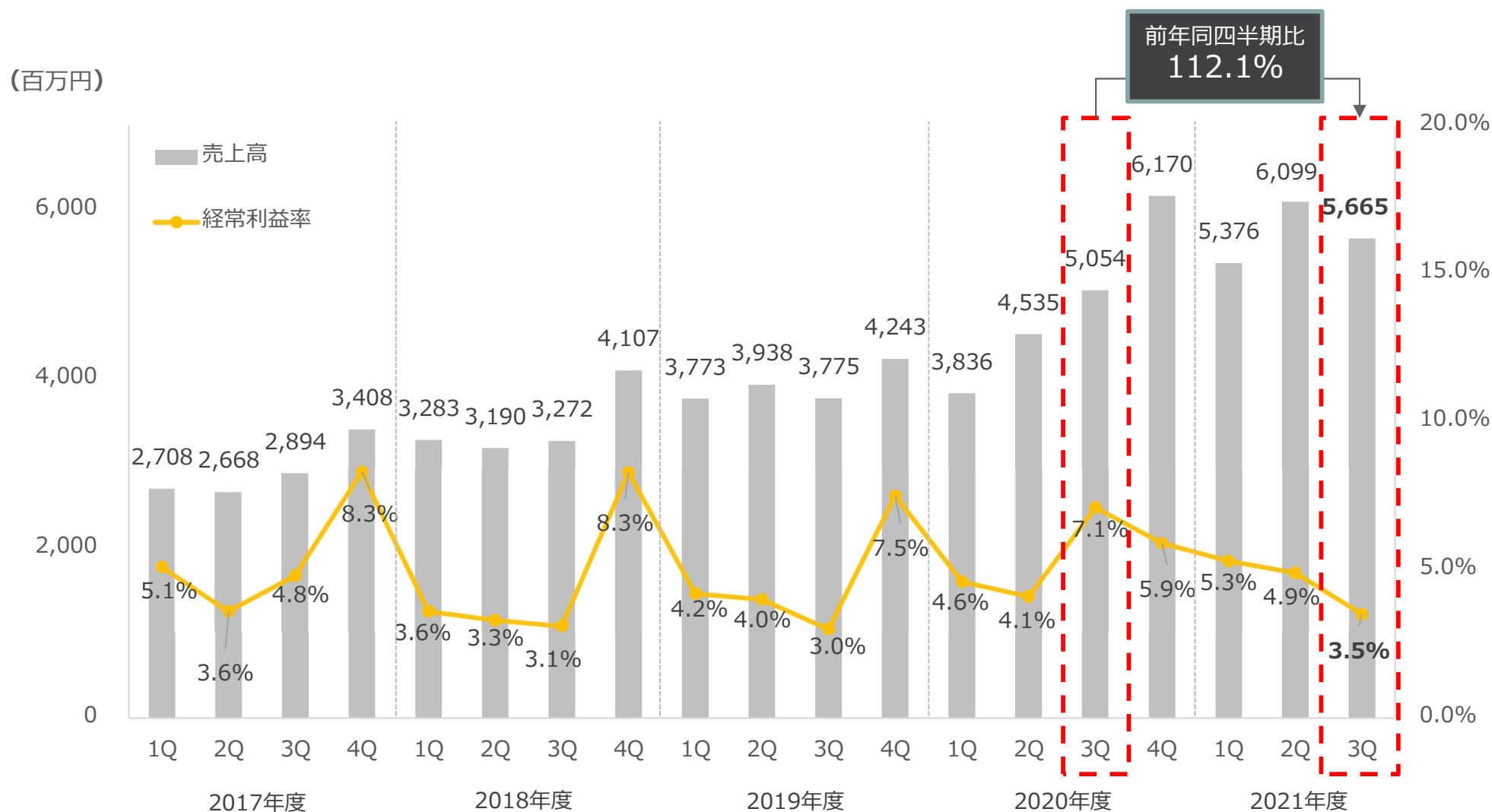
<参考>新収益認識基準適用の影響（新旧比較）

■ 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、旧会計基準比較で売上総利益率が4.6ポイント低下。

連結	2021年度3Q累計 旧会計基準			2021年度3Q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	17,025	100.0	ポイント関連費用控除、 受取送料等の加算	17,141	100.0	100.7
売上原価	11,780	69.2	支払送料等の加算	12,652	73.8	107.4
売上総利益	5,245	30.8		4,488	26.2	85.6
販売費及び 一般管理費	4,466	26.2		3,704	21.6	82.9
営業利益	779	4.6	店舗設計事業における 工事進行基準の適用	784	4.6	100.7
経常利益	779	4.6		784	4.6	100.7

売上高・経常利益率の推移 (連結)

■売上高は、前期3Qの特殊要因（コロナ影響で1Q、2Qの需要が3Qにずれこむ）の影響もあって、前年同四半期比での伸長がやや鈍化して見えるものの、順調に推移。ただし3Qの経常利益率は低下。

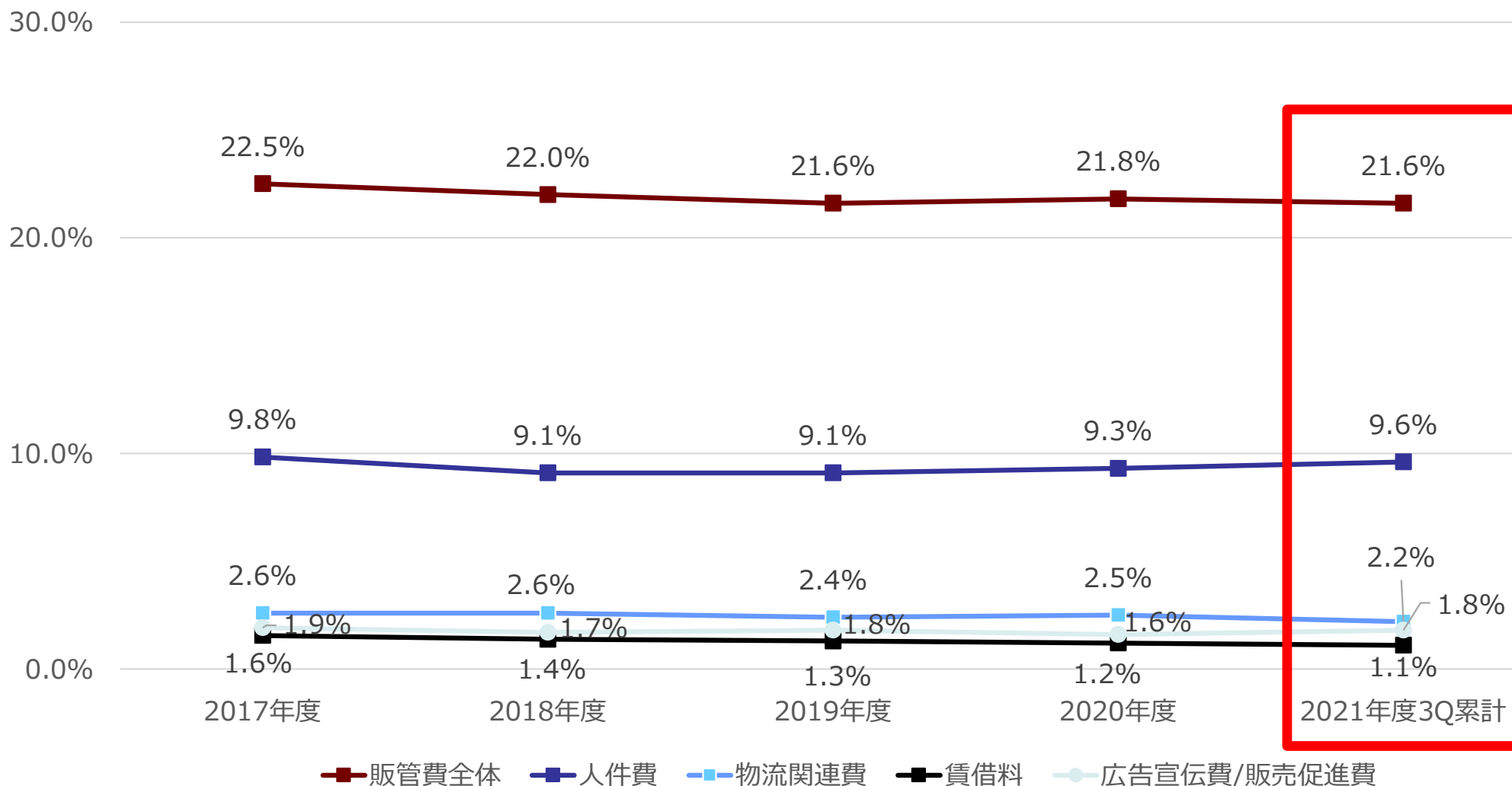


販売費および一般管理費について（連結・累計）

	2020年度3Q累計	2021年度3Q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)	1,340	1,647	122.9	<ul style="list-style-type: none"> ✓ グループ子会社増、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21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)	793	383	48.4	<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)	176	190	108.0	<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	209	302	144.1	<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
IT設備費/ ソフト償却費	170	239	140.6	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 新サービスへの投資、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	259	338	130.2	<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	679	603	88.9	<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	3,629	3,704	102.1	

販売費および一般管理費の売上比率推移 (連結)

■ 継続的な売上の拡大によるスケールメリット創出で販管費率は低下傾向。ただし、グループ子会社の増加と、出荷量増大に対応するための人材派遣料の増加等に伴い、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)

■ 前年度末比で、自己資本比率・流動比率は大きく改善している。

	2020年度4Q末		2021年度3Q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	9,659	100.0	96.2			
流動資産	7,805	77.7	7,298	75.6	93.5	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 商品在庫の増加 ✓ 前渡金の減少 	+328 ▲235	
固定資産	2,237	22.3	2,361	24.4	105.5	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 敷金・保証金の増加 	+159	
負債	5,309	52.9	4,489	46.5	84.6			
流動負債	4,096	40.8	3,319	34.4	81.0	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 仕入債務の減少 ✓ 未払税金の減少 	▲672 ▲305	
固定負債	1,213	12.1	1,170	12.1	96.4	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 長期借入金の減少 	▲90	
純資産	4,733	47.1	5,170	53.5	109.2			
自己資本比率	45.5%		51.6%			<ul style="list-style-type: none"> ✓ 総資産の減少、利益剰余金の増加による上昇 		
流動比率	190.5%		219.9%					

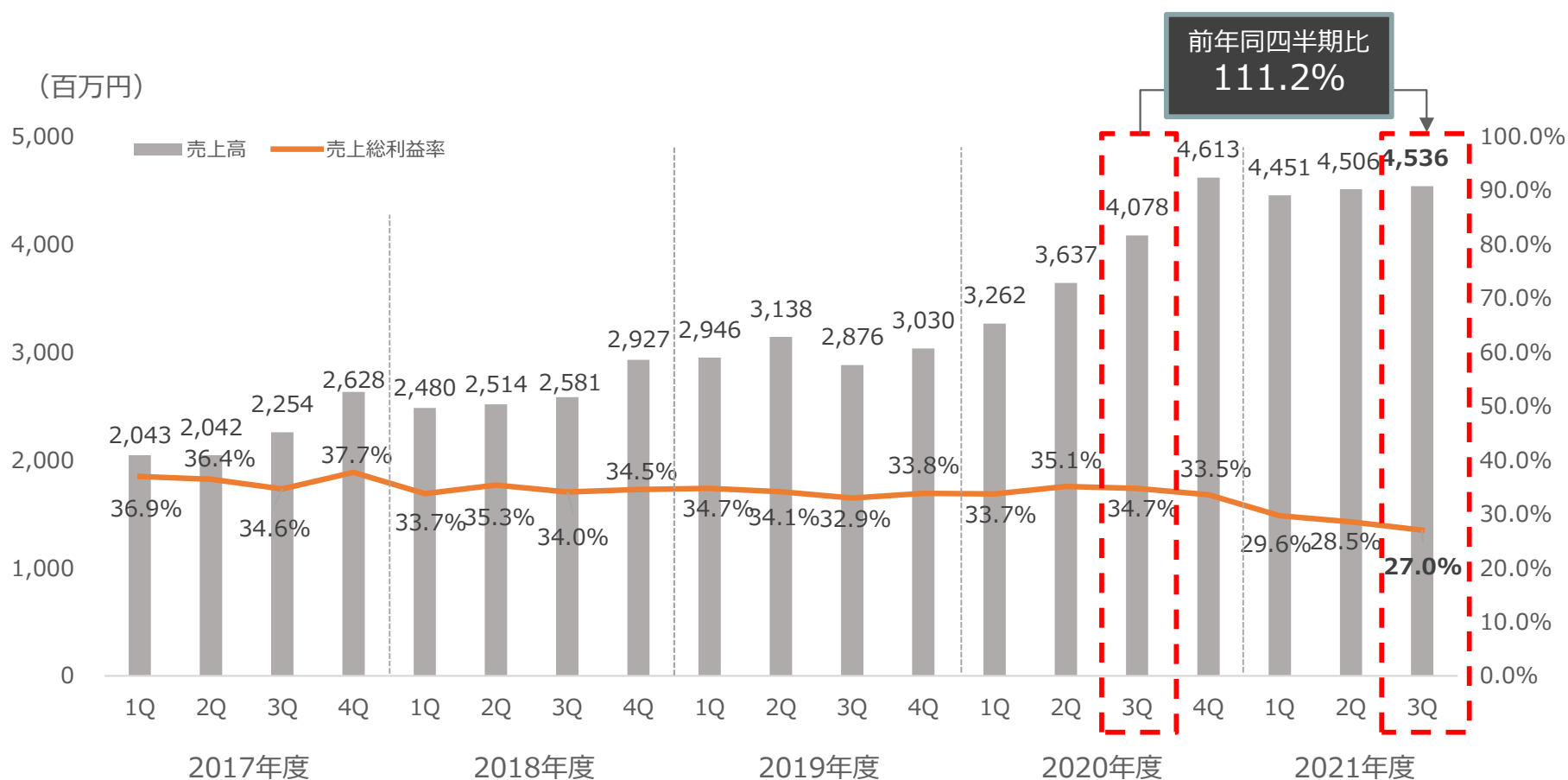
2021年度3Q累計 物販事業①

(売上高・売上総利益率の推移)

売上高 **13,495百万円** (前年同期比 122.9%)

セグメント利益 **621百万円** (前年同期比 109.3%)

■物販事業においては、売上高はおおむね予算通りに推移。その一方で3Qの売上総利益率は、グループ子会社の在庫評価見直し等の影響と原材料高・円安の影響もあり、一時的に低下。



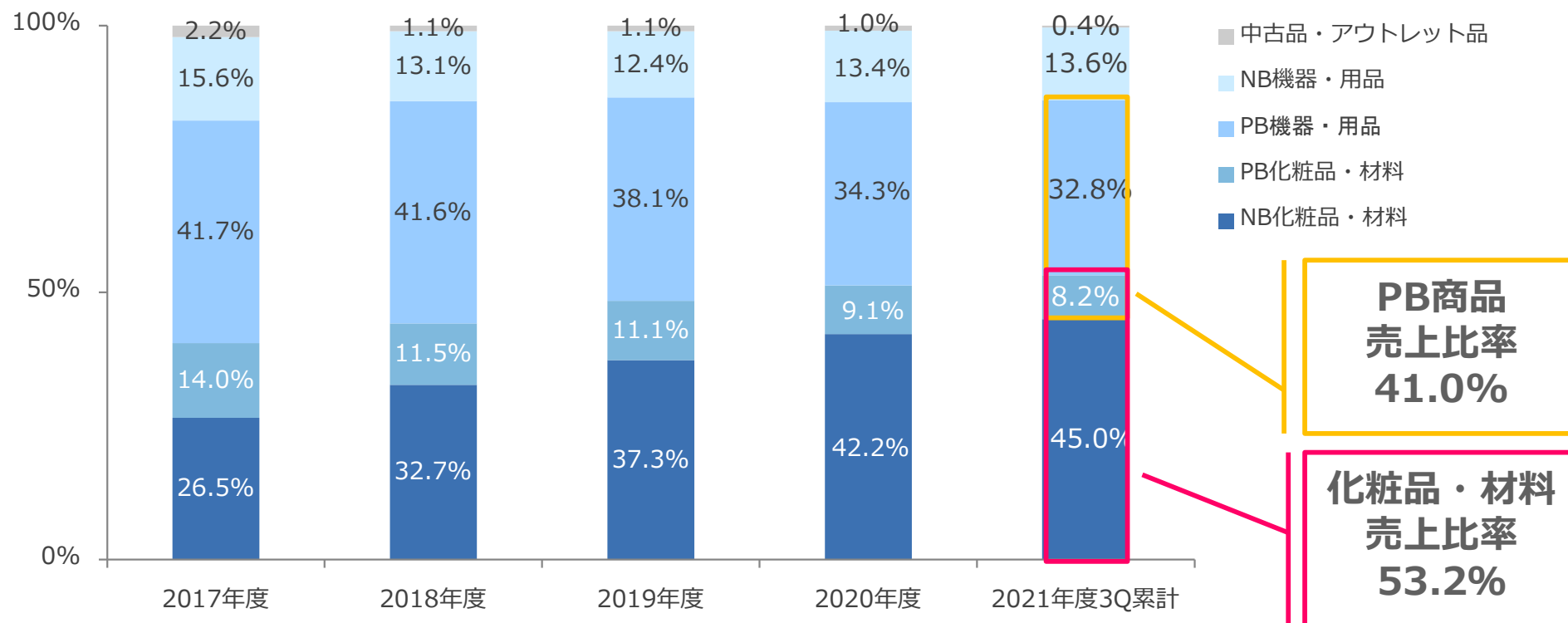
2021年度3Q累計 物販事業② (商品タイプ別)

機器・用品売上高 **6,309百万円** (前年同期比 117.8%)

化粧品・材料売上高 **7,185百万円** (前年同期比 127.8%)

■ NB化粧品売上高の成長によって、化粧品・材料売上比率が上昇傾向。一方、機器比率、PB比率は低下。

商品タイプ別売上構成比推移

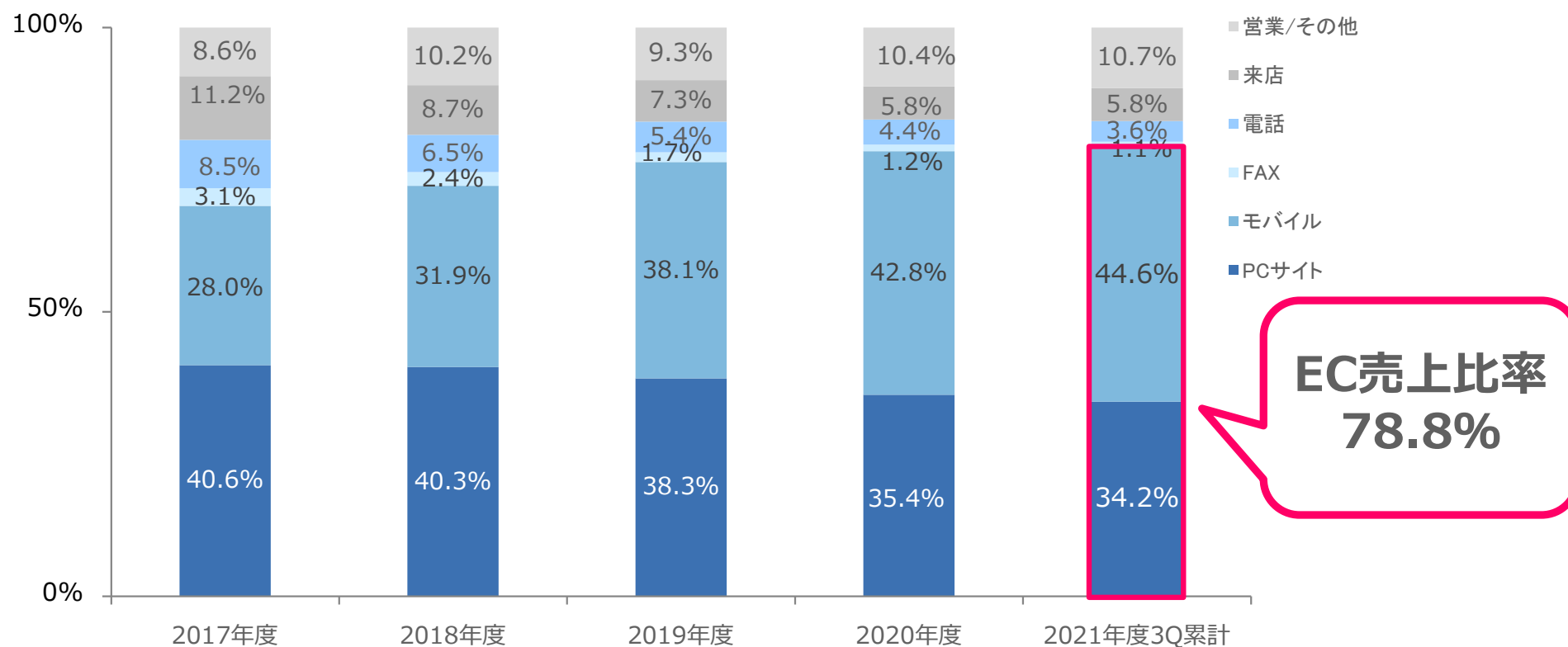


2021年度3Q累計 物販事業③ (販路別)

EC売上高 **10,629百万円** (前年同期比 122.0%)

■ モバイル経由の受注増加により、EC売上比率が上昇。EC売上構成は徐々にPCからモバイルへシフト。

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3Q累計 物販事業 KPIハイライト



■ 累計登録会員口座数	528,958口座	前年同期比 112.0% (前年同期 472,229 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	142,229口座	前年同期比 114.1% (前年同期 124,628 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	53,111口座	前年同期比 129.8% (前年同期 40,924 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	129,231円	前年同期比 110.1% (前年同期 117,355 円)
■ 購入顧客件数	896,848件	前年同期比 128.6% (前年同期 697,184 件)
■ 平均顧客単価	13,833円	前年同期比 95.1% (前年同期 14,540 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3Q累計 店舗設計事業

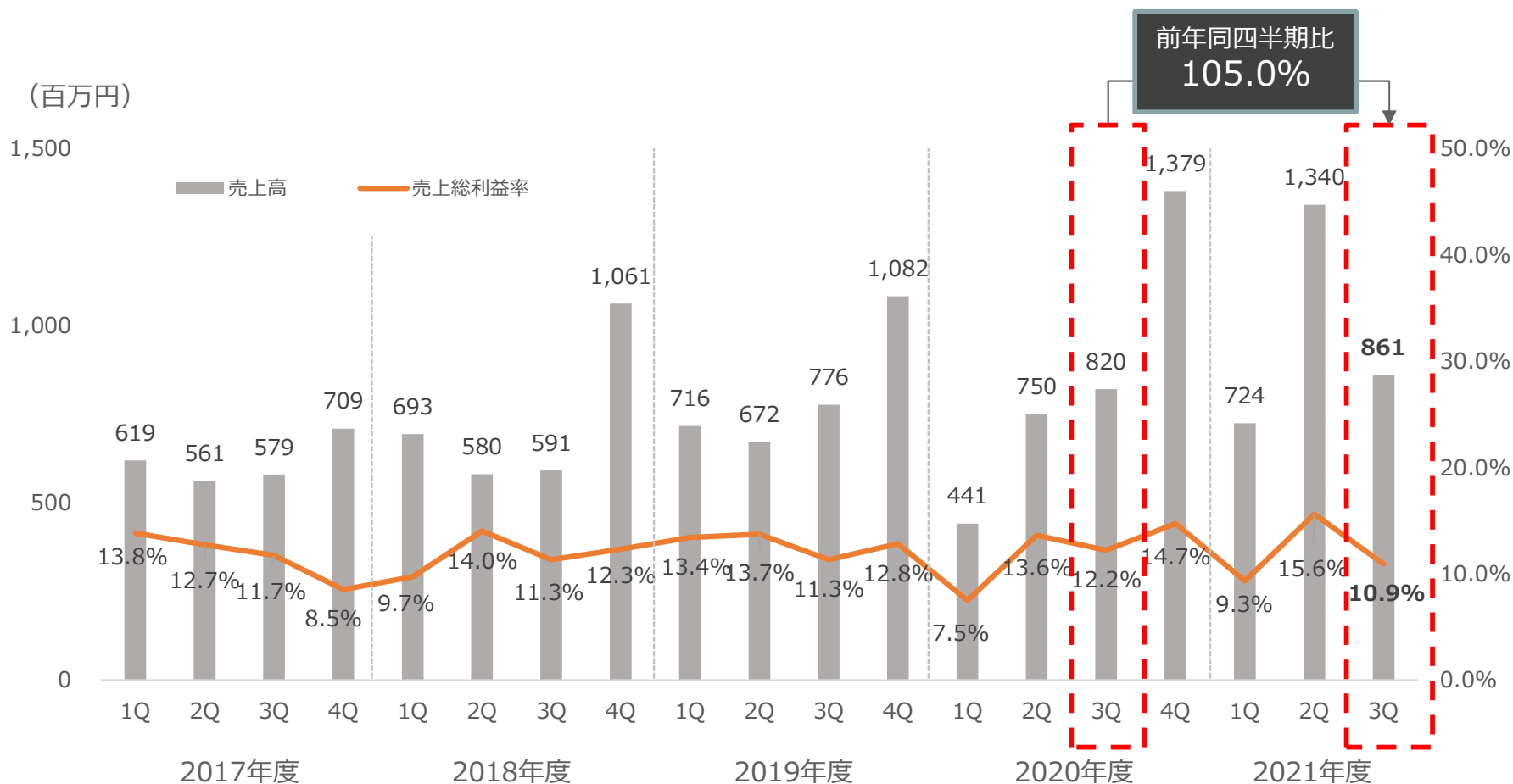
(売上高・売上総利益率の推移)



売上高 **2,926百万円** (前年同期比 145.5%)

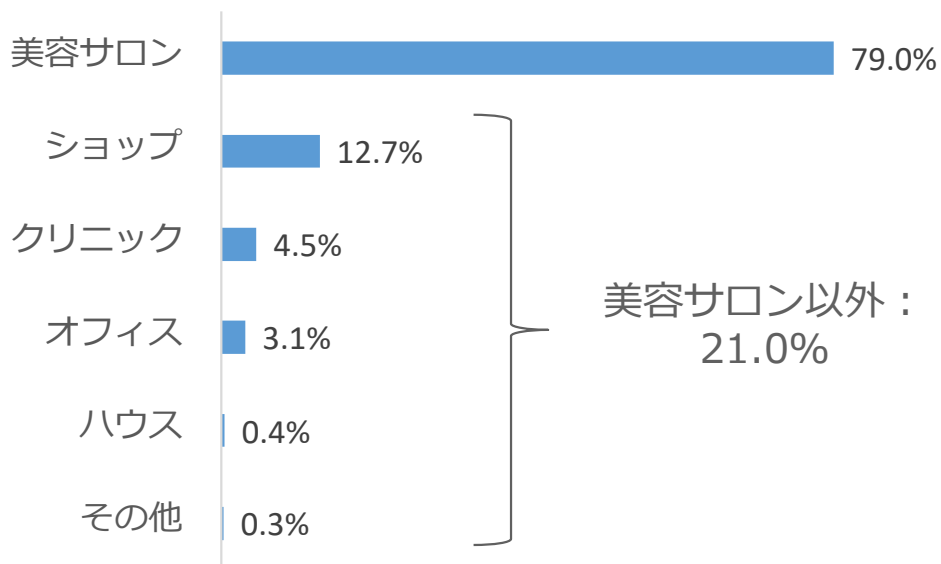
セグメント利益 **199百万円** (前年同期比 269.9%)

■ 今期2Qに需要が集中した反動もあり、3Qの売上高は対前年同四半期比ではやや伸び悩んだ。

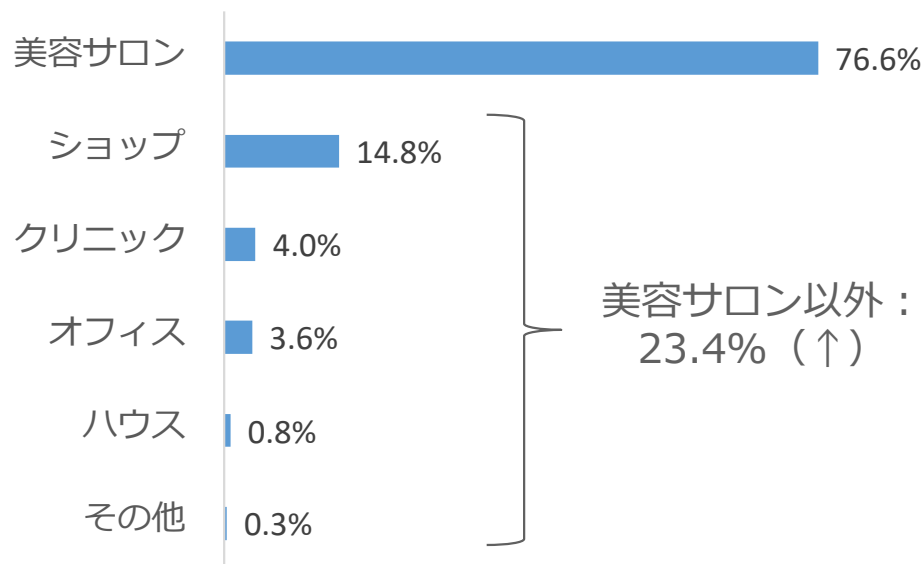


2021年度3Q累計 店舗設計事業KPI①

2020年度3Q累計 カテゴリ別売上構成比



2021年度3Q累計 カテゴリ別売上構成比



案件事例



美容サロン



ショップ



クリニック



オフィス

2021年度3Q累計 店舗設計事業KPI②

2021年度3Q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)

3Q累計288件

(前年同期比118.5%)

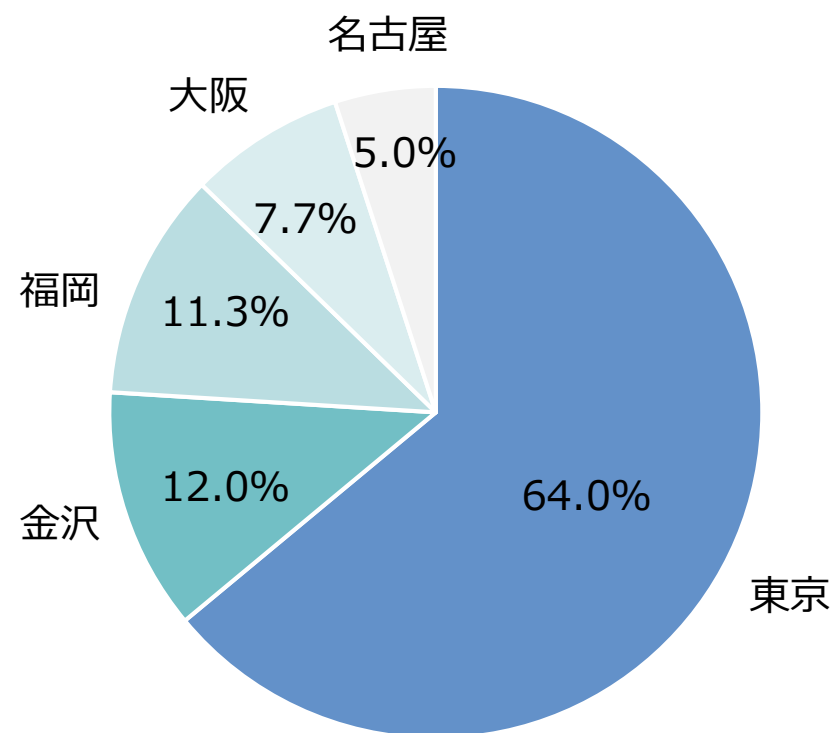
※100万円未満を含めた案件総数は742件
(前年同期比105.2%)

②平均案件単価 (売上高100万円以上)

平均@10,125千円

(前年同期比127.5%)

拠点別売上高構成



2021年度3Q累計 その他周辺ソリューション事業

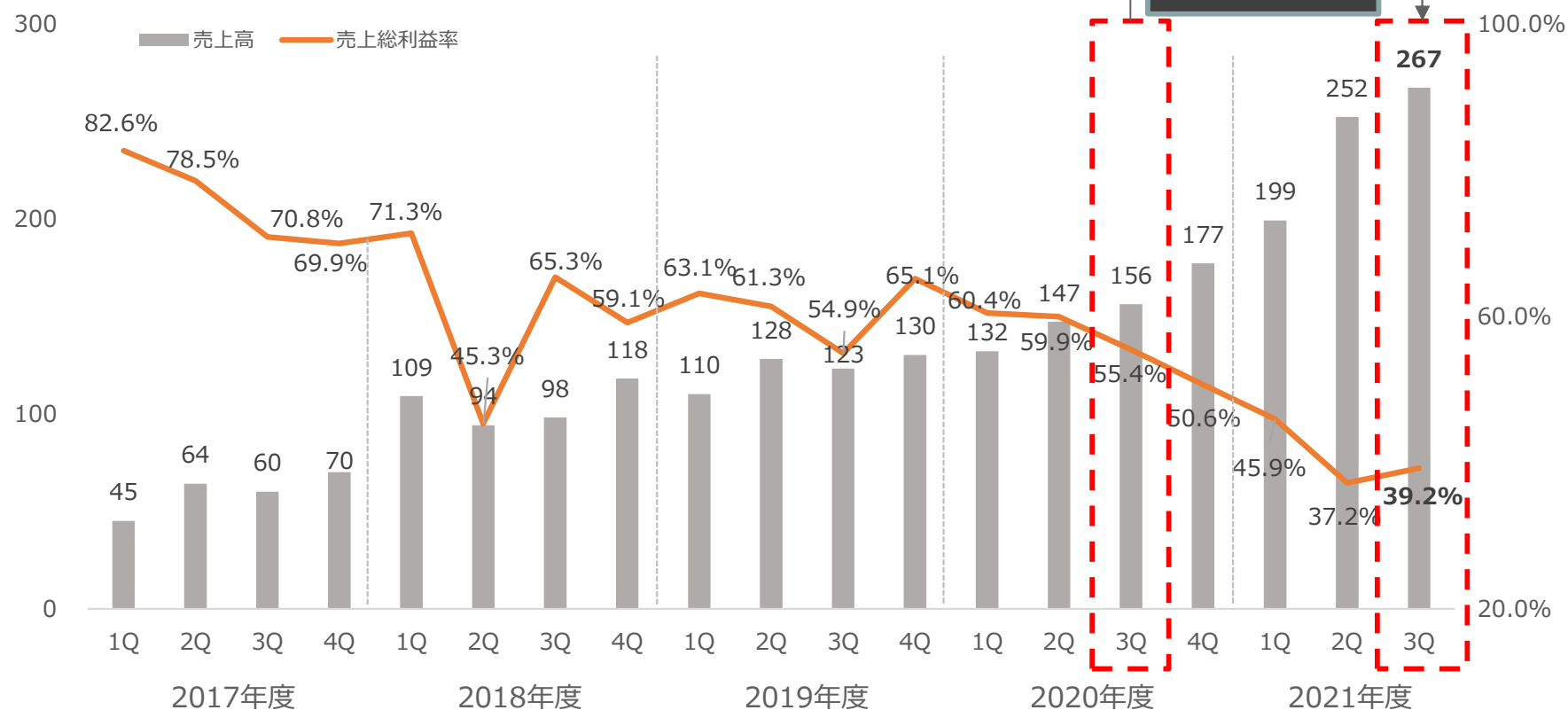
(売上高・売上総利益率の推移)



売上高 **719百万円** (前年同期比 164.9%)
 セグメント利益 **69百万円** (前年同期比 110.5%)

■店舗リース、提携カード、保険等が好調に推移し、引き続き、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）の影響により、売上総利益率は低下。

(百万円)



2021年度3Q累計 その他周辺ソリューション事業におけるKPI



■店舗リース/サブリース契約数	128件	前年同期比 (前年同期	136.2% 94 件)
■サロン保険契約数	5,719件	前年同期比 (前年同期	119.5% 4,786 件)
■提携ビジネスカード発行枚数 (Salon Professional Card)	1,635枚	前年同期比 (前年同期	250.4% 653 枚)
■簡易型HP製作サービス契約数 (スマートワン)	295件	前年同期比 (前年同期	286.4% 103件)
■カード決済端末契約数	1,638件	前年同期比 (前年同期	109.6% 1,494 件)

※上記数値は全て、累計かつ現在も保有継続している値となります。

<参考>新たな成長に向けた取り組みの進捗

① GYM GARAGE

・フィットネス業界向け商材流通事業へ新規参入。現在、各メーカー様との取引口座開設準備と、中古フィットネス機器の買取業務を進行中。2022年3月末に専用ECサイトを開設すべく、鋭意システム開発中。

GYM GARAGE

電話で問い合わせ
03-6868-3378

LINE査定する

BEAUTY GARAGE × BAZOOKA OKADA

GYM GARAGE 誕生

フィットネス/トレーニングジム向け

新品・中古販売
No.1プラットフォームを目指します!

GYM GARAGE DIRECTOR
BAZOOKA OKADA

電話で問い合わせ
10:00-18:00(土日祝除く)

メールで問い合わせる
24時間OK!

LINEで査定する
24時間OK!

MISSION1

リユース市場を創出します!

「使わなくなったマシンが倉庫に眠っている」
「ジムを移転することになって機器を整理をしたい」

移転や買い換えで不要になったマシンがございましたら、どこよりも高く買取させていただきます。
まずは、LINE査定をご利用ください。

MISSION2

No.1プラットフォームを目指します!

新規取引メーカー様募集中!

トレーニング機器やフィットネス機器のメーカー様、プロテインやサプリメントなどのメーカー様、
お気軽にお問い合わせください。

買取メーカー例

Life Fitness (ライフフィットネス)	TECHNO GYM (テクノジム)	HAMMER STRENGTH (ハンマーストレングス)	PRECOR (プリコ)	IVANKO (イワンコ)
TUFFSTUFF (タフスタック)	Cybox (サイボックス)	Nautilus (ノーテラス)	Matrix (マトリックス)	...and more!

その他のメーカー製品も買取可能です。お気軽にお問い合わせください。

買取カテゴリ

マシン・複合マシン 	フリーウェイト 	トレッドミル
ダンベル 	その他 	...and more!

② Salon.EC

- ・ SaaS型の美容サロン向けネットショップ構築サービスを、2022年2月にリリース。
- ・ 2022年度末時点（2023年4月末）で、登録サロン3,500件、登録ユーザー7万人目標。

店販のあたらしい
未来をつくらう。

Salon.EC

サロン専用ネットショップ構築サービスの理想形

開店のお申し込みはこちら >

特別価格中・特選2022-019476

Ravo

Go out with "MIEUFA"

RANKING

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。

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

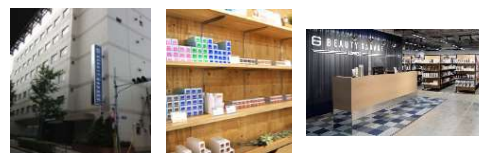
資金調達、リース、物件紹介、
集客支援、POS、保険、等

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

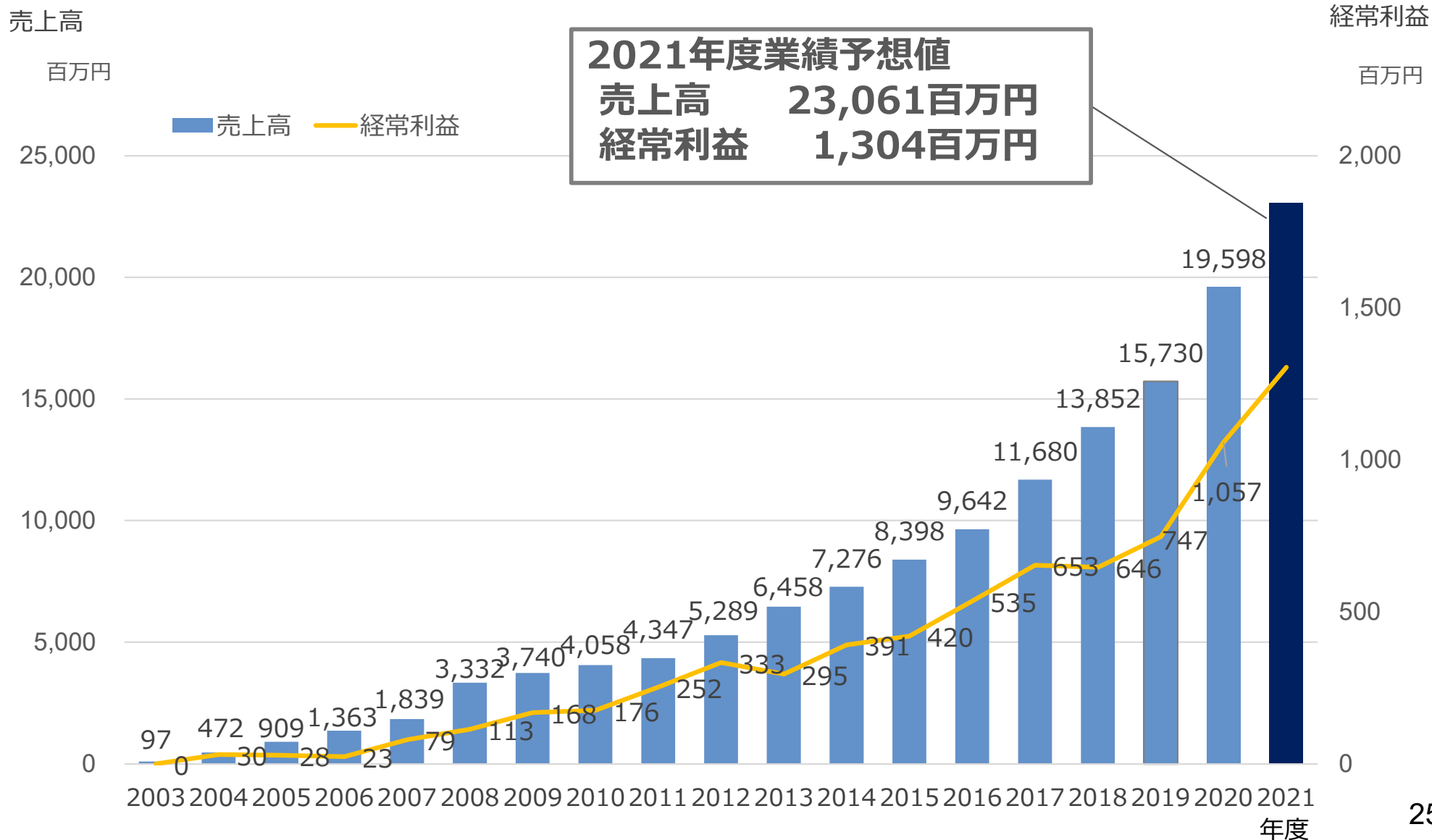
まつ毛サロン

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/居抜き仲介
	(株)足立製作所	金属製器具・用品の製造
 日本アイラッシュ総研 Japan Eyelash Products Institute	(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商材の製造
WARAKU	(株)和楽	プロ向け美容用品・化粧品の卸（美容ディーラー）
	(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

これまでの業績推移



当社の強み①

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1,020社

<販売商品数>
220万点超



<累計登録会員数>
528,958口座
注1) <アクティブユーザー数>
142,229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

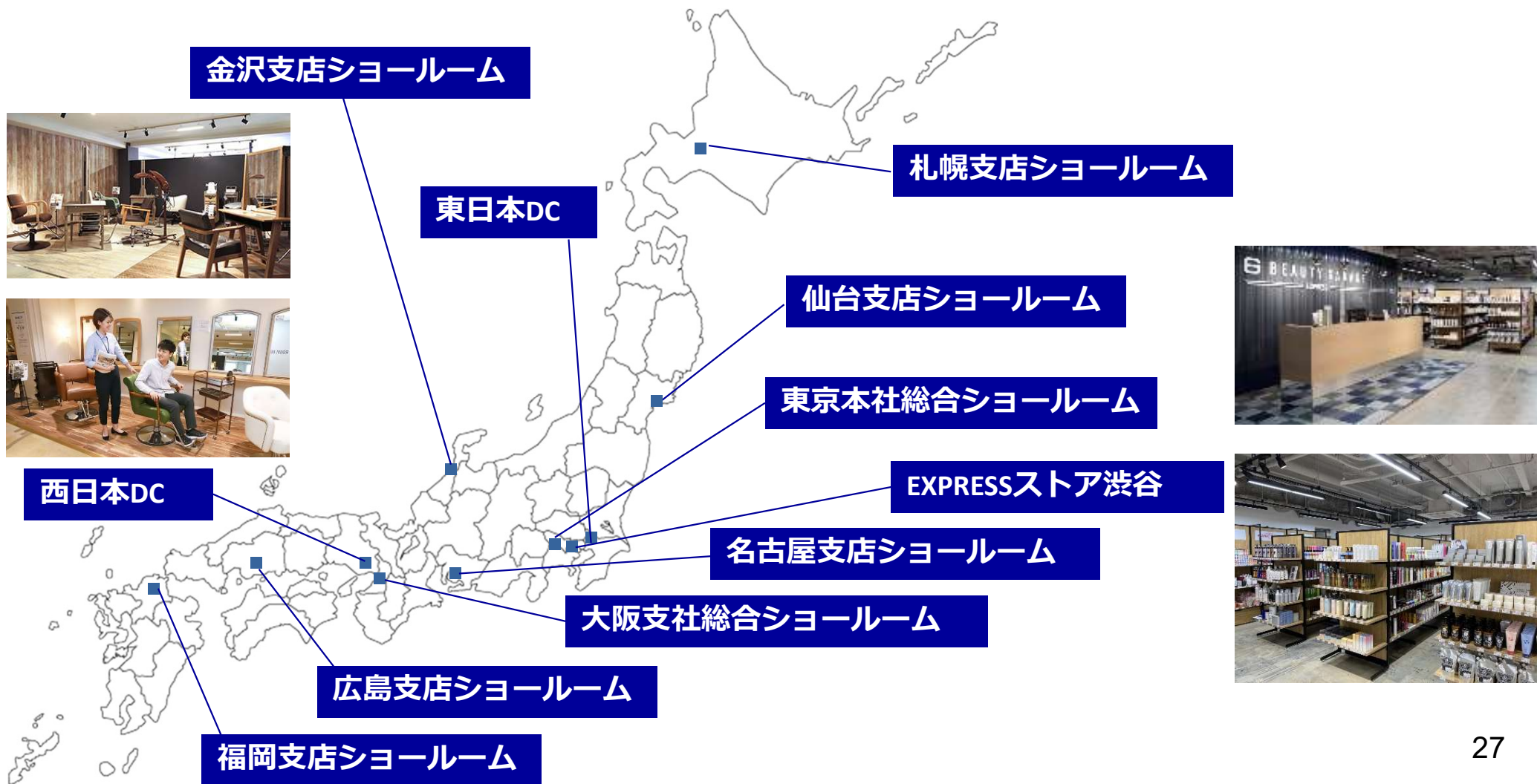


ショールーム・ストア/カタログ/法人営業



注1) 過去1年に1回以上購入履歴のあるユーザー

全国主要都市をカバーするリアル拠点



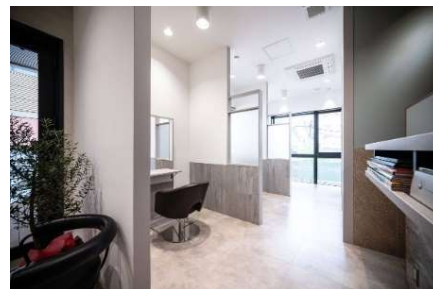
業界最大規模のロジスティクス機能

- ・ 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**

