



株式会社ビューティガレージ  
2022年度第2四半期（2023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 プライム市場 (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	548名 (内、正社員数377名) (連結2022年10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。

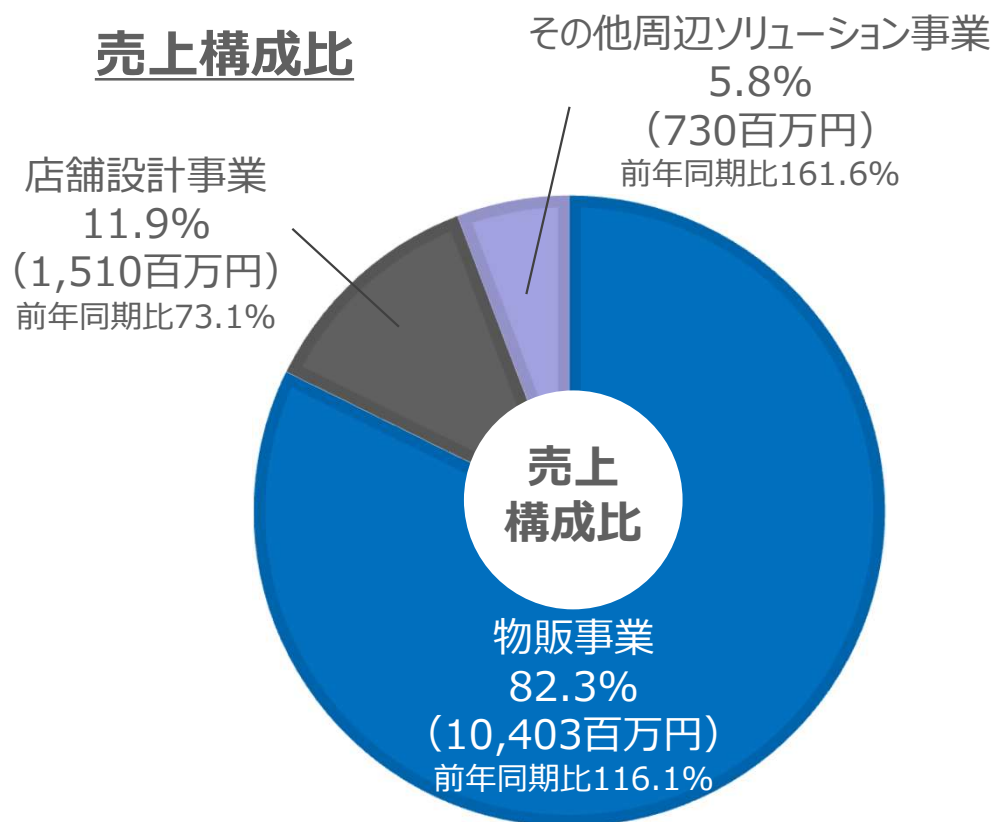
# 2022年度2Q累計 業績ハイライト (連結・累計)



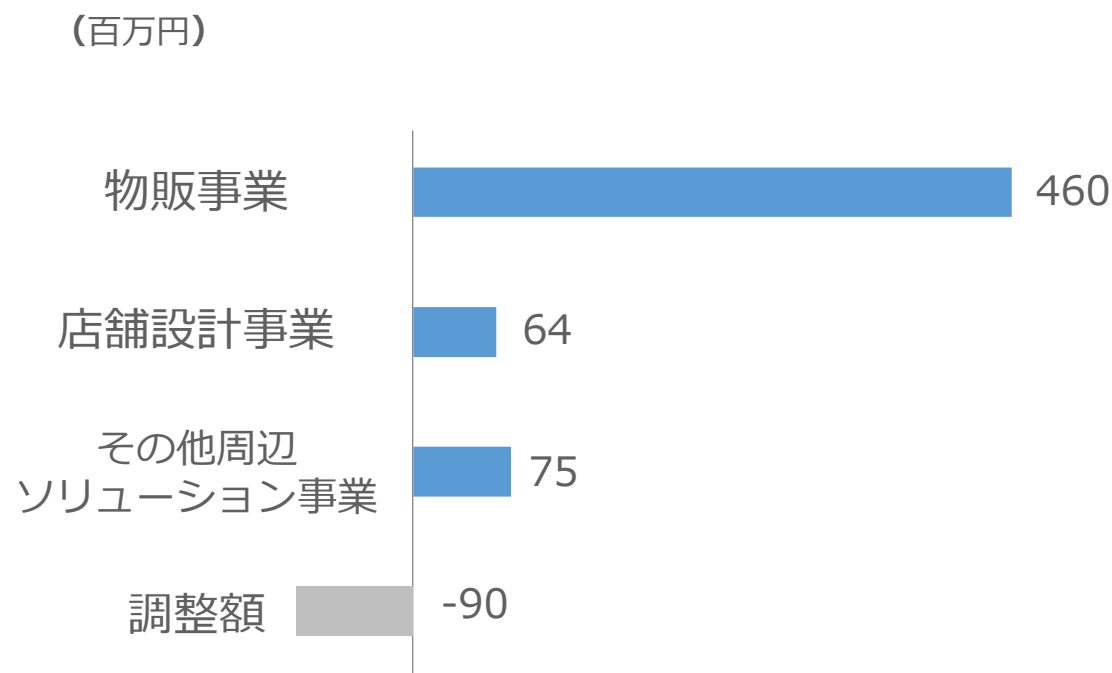
■ **売上高** **12,644百万円** 前年同期比 110.2%

■ **経常利益** **511百万円** 前年同期比 87.6%

## 売上構成比



## 事業別セグメント利益構成



※海外売上は133百万円 (前年同期比136.6%) となります。

## 2022年度上半期 主なトピックス

---



- 2022年5月 - 国内最大級の美容展示会「ビューティワールドジャパン東京」出展
- 2022年6月 - 「BEAUTY GARAGE カラー剤容器回収プロジェクト」開始
  - (株)アデランスの高性能小型ドライヤー「ELEGANJET」独占販売開始
- 2022年10月 - 国内最大級のネイル展示会「東京ネイルエキスポ2022」出展
  - 商品カタログ「BG STYLE」最新号（理美容、エステ/リラク、ネイル版）発刊

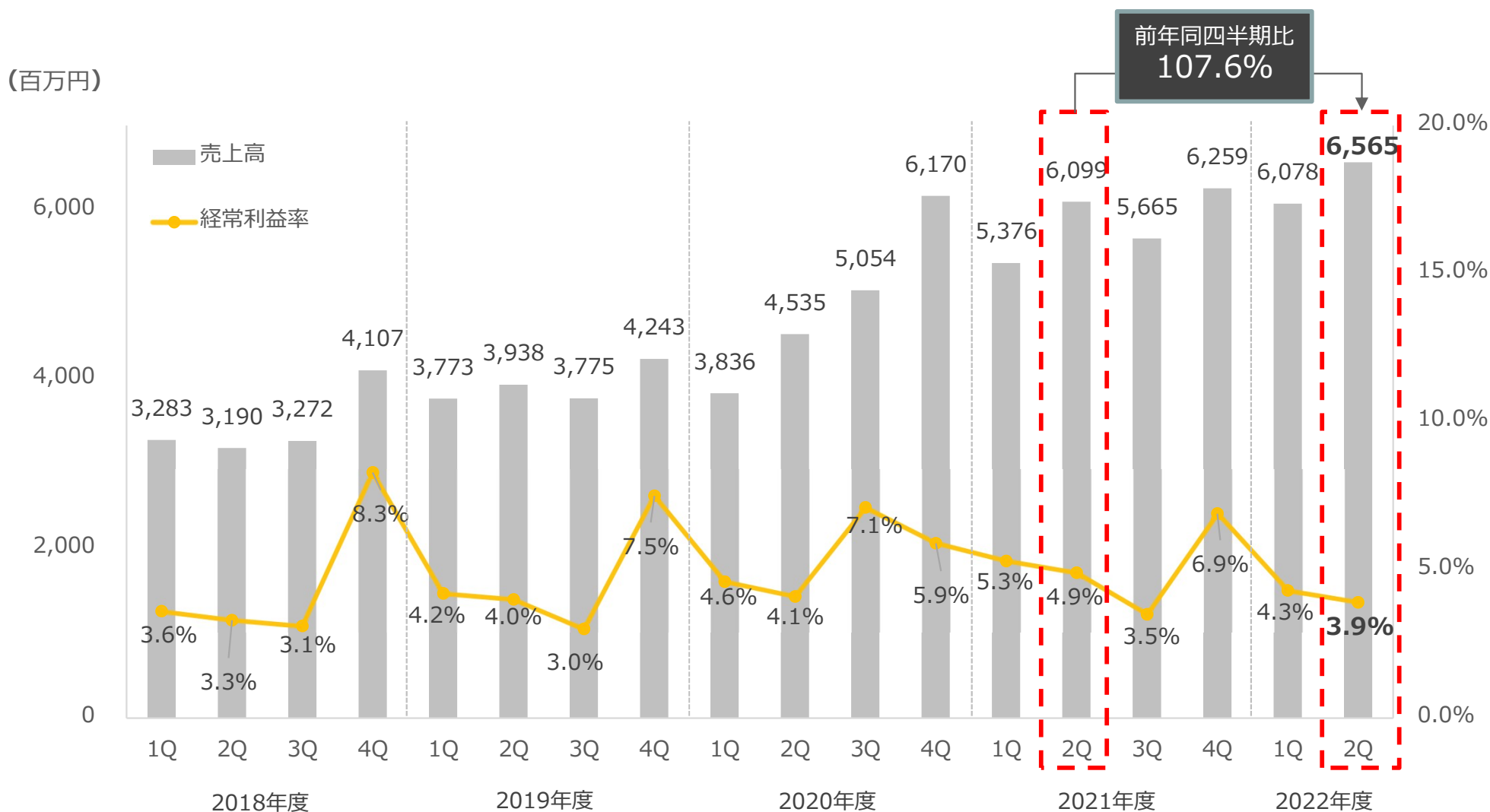
# 2022年度2Q累計 決算概要 (連結・累計)

■ 物販事業およびその他周辺ソリューション事業は堅調に推移したものの、店舗設計事業の不振が響き、売上高および利益面において予想値に届かない結果となった。特に営業利益、経常利益においては、売上総利益率の低下や展示会出展費用等の影響もあり、前年実績を下回っている。

連結	2021年度2Q累計		2022年度2Q累計		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	11,475	100.0	<b>12,644</b>	<b>100.0</b>	110.2	95.2
売上総利益	3,063	26.7	<b>3,216</b>	<b>25.4</b>	105.0	-
販売費及び一般管理費	2,477	21.6	<b>2,706</b>	<b>21.4</b>	109.2	-
営業利益	585	5.1	<b>509</b>	<b>4.0</b>	87.0	83.8
経常利益	583	5.1	<b>511</b>	<b>4.0</b>	87.6	84.0
親会社株主に帰属する当期純利益	323	2.8	<b>348</b>	<b>2.8</b>	107.8	88.7

# 売上高・経常利益率の推移 (連結)

■ 売上高は店舗設計事業が伸び悩むも物販事業が牽引し、四半期ベースでの過去最高値を更新。一方で経常利益率は、円安の更なる進行もあり、前年同四半期比で下回る結果となっている。

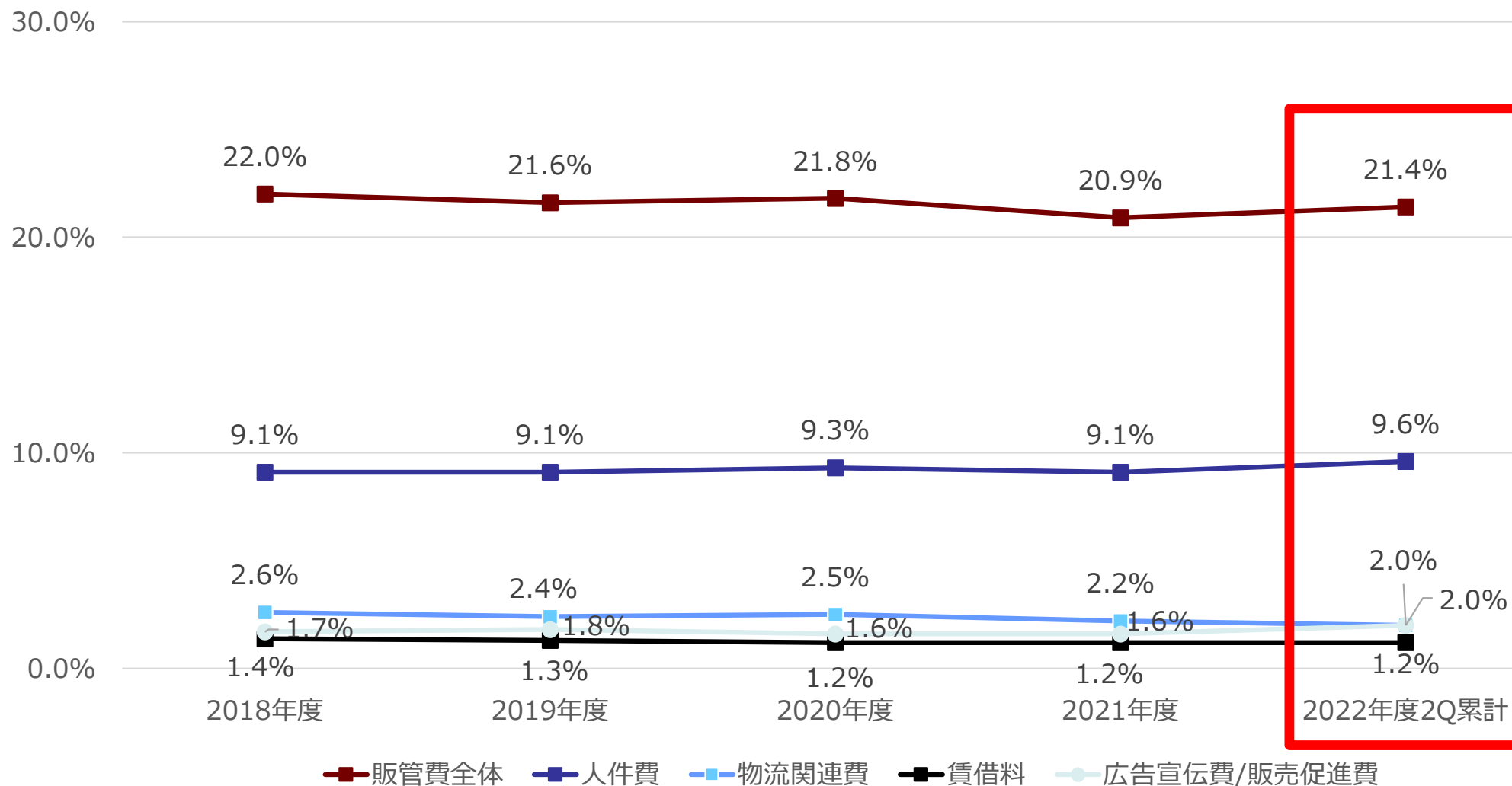


# 販売費および一般管理費について (連結・累計)

	2021年度2Q累計		2022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 (%)	前年同期比 (%)	
<b>人件費</b> (役員報酬/給料手当/法定福利費/通勤費/ 人材派遣料等)	1,088	<b>1,207</b>	111.0		✓ グループ会社増、新規採用等による 人員増に伴う給料手当等の増加 (対前期で67名増)
<b>物流関連費</b> (倉庫保管料/物流センター賃借料)	258	<b>257</b>	99.6		✓ 新収益認識基準により、配送料につ いては売上原価計上
<b>賃借料</b> (オフィス・ショールーム)	126	<b>152</b>	120.1		✓ グループ会社増・移転等による増加
<b>広告宣伝費/販売促進費</b>	222	<b>251</b>	113.0		✓ 展示会出展費用(約54百万円)等 による増加
<b>IT設備費/ソフト償却費</b>	154	<b>192</b>	124.9		✓ 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
<b>支払手数料</b>	216	<b>252</b>	116.6		✓ 売上増に伴う決済手数料増加
<b>のれん償却/減価償却費</b>	92	<b>82</b>	89.5		✓ 前期グループ入りのBGリユースは 一括でのれん償却したため減少
<b>その他</b>	317	<b>308</b>	97.1		✓ IT設備の入替一巡による事務・消耗 品費の減少
<b>販管費合計</b>	<b>2,477</b>	<b>2,706</b>	109.2		

# 販売費および一般管理費の売上比率推移 (連結)

■グループ従業員数の増加や展示会出展等があったため、人件費比率および広告宣伝費比率が上昇したが、対前年同四半期ベースでは販管費比率は下回っている（前年度2Q累計の販管費比率は21.6%）。



※2018年度～2020年度の数字については、前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)

■自己資本比率・流動比率は、改善傾向。借入金も大きく減少し、より健全な財務内容となってきた。

	2021年度末		2022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	10,548	100.0	<b>10,655</b>	100.0	101.0			
流動資産	8,215	77.9	<b>8,447</b>	79.3	102.8	✓ 商品在庫の増加	+234	
固定資産	2,333	22.1	<b>2,208</b>	20.7	94.7	✓ グループ会社の土地売却による減少	▲133	
負債	5,079	48.2	<b>4,909</b>	46.1	96.7			
流動負債	3,928	37.2	<b>3,981</b>	37.4	101.4	✓ 仕入債務の増加 ✓ 借入金の減少	+92 ▲64	
固定負債	1,150	10.9	<b>927</b>	8.7	80.6	✓ 長期借入金の減少	▲252	
純資産	5,468	51.8	<b>5,746</b>	53.9	105.1			
自己資本比率	50.0%		51.9%				✓ 利益剰余金の増加による上昇	
流動比率	209.1%		212.1%					

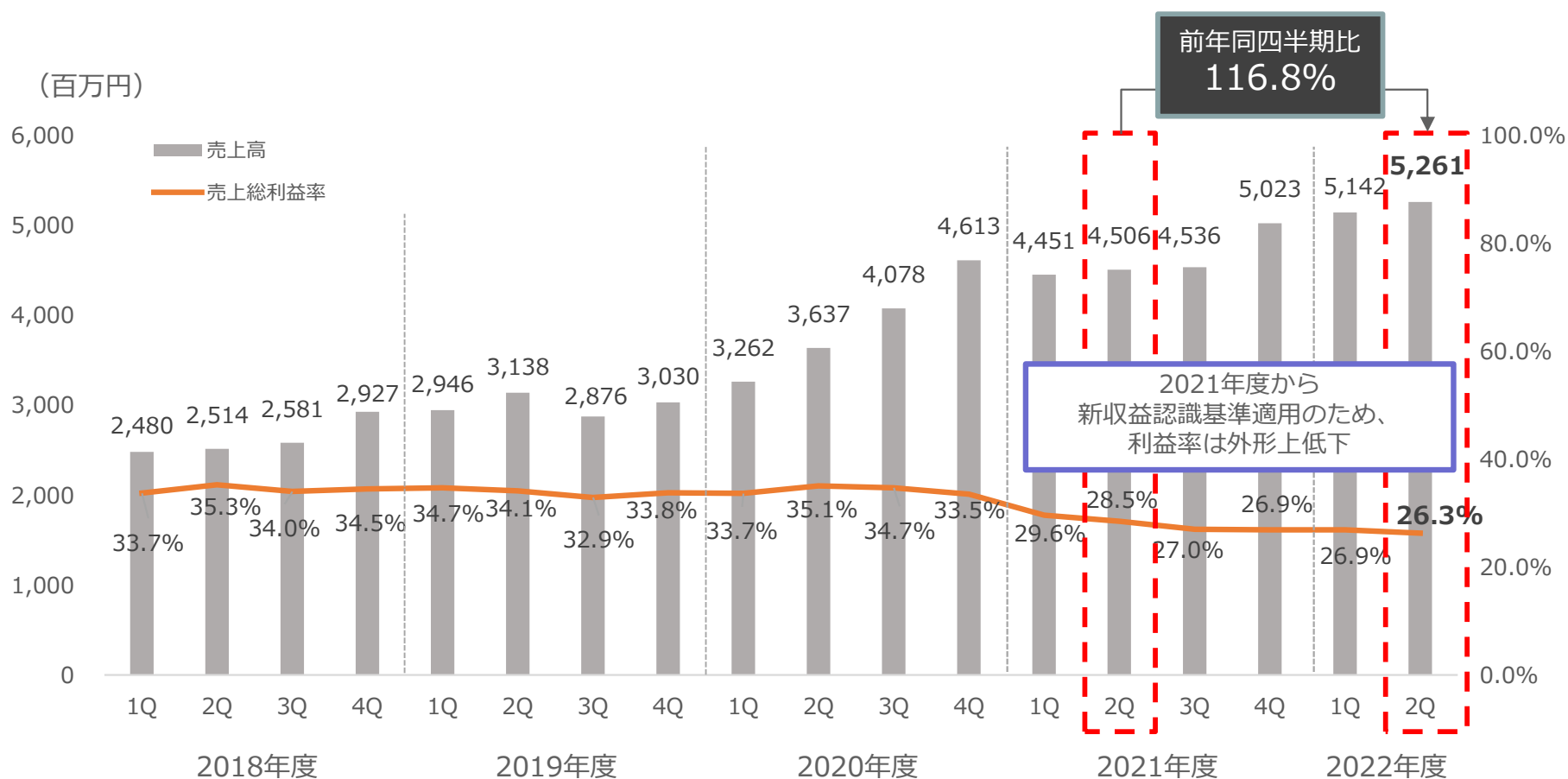
# 2022年度2Q累計 物販事業①

(売上高・売上総利益率の推移)

売上高 **10,403百万円** (前年同期比 116.1%)

セグメント利益 **460百万円** (前年同期比 101.6%)

■ 売上高は美容商材流通のデジタル化加速を背景に15%超の成長を継続し、四半期ベースで過去最高値を5四半期連続で更新中。一方で売上総利益率は、円安の進行の影響もありやや低下傾向。



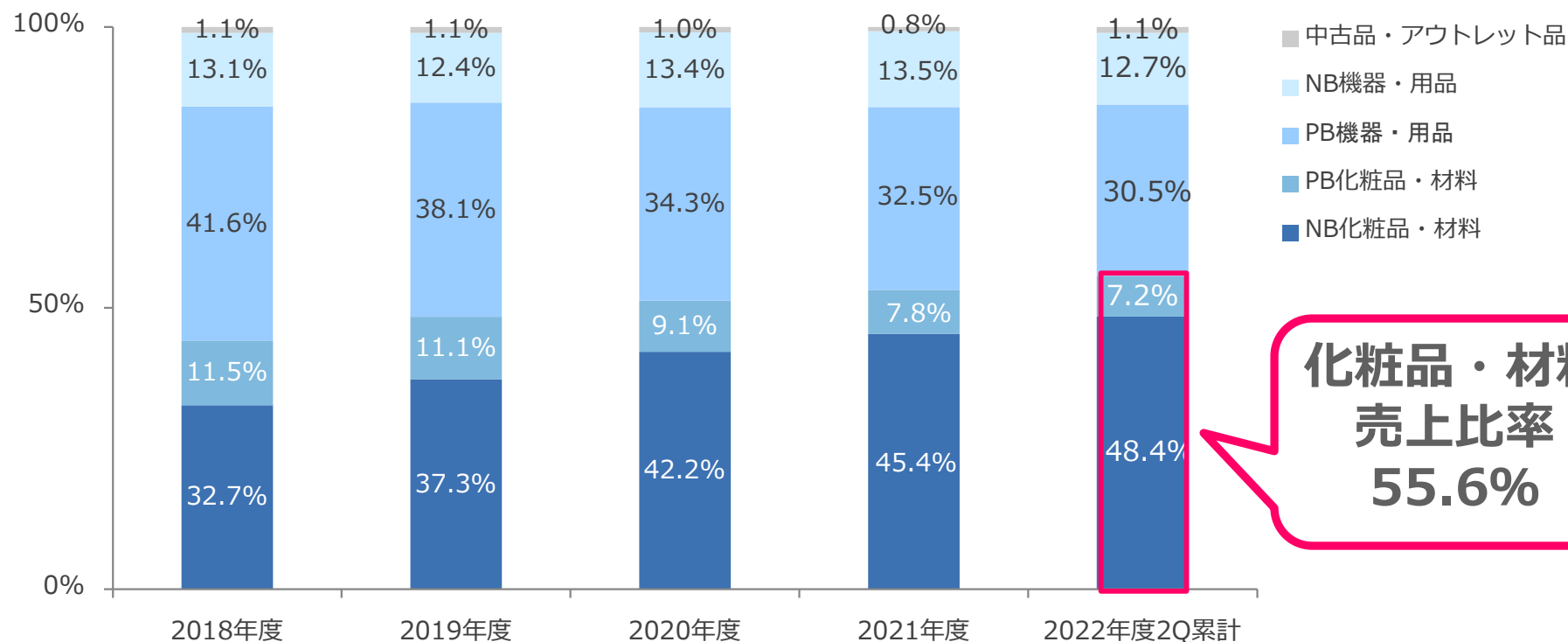
# 2022年度2Q累計 物販事業② (商品タイプ別)

機器・用品売上高 **4,613百万円** (前年同期比 108.1%)

化粧品・材料売上高 **5,790百万円** (前年同期比 123.4%)

■ 取り扱いブランドと商品ラインナップの拡充もあり、NB化粧品・材料の伸びが顕著となっている。

商品タイプ別売上構成比推移

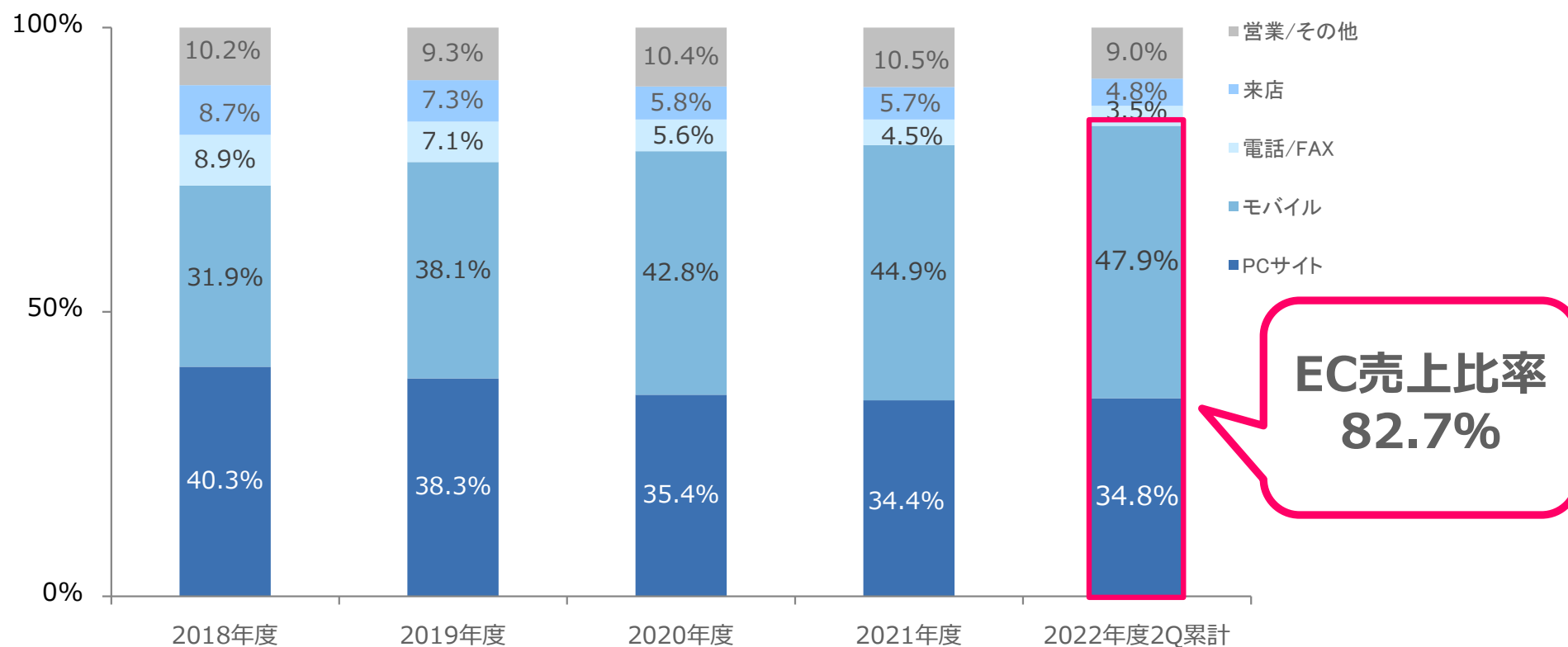


# 2022年度2Q累計 物販事業③ (販路別)

EC売上高 **8,607百万円** (前年同期比 124.4%)

■美容商材流通のデジタル化の加速と当社のOMO戦略推進によって、受注経路は年々ECが主体となつてきており、特にモバイル経由が大きく拡大してきている。

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。

# 2022年度2Q累計 物販事業 KPIハイライト



■ 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	153,520口座	前年同期比 (前年同期)	109.8% 139,805 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	60,475口座	前年同期比 (前年同期)	119.9% 50,420 口座)
■ 年間ARPU 「Average Revenue Per User」の略で ユーザー1人当たりの平均ご利用金額	129,021円	前年同期比 (前年同期)	99.7% 129,354 円)
■ 購入顧客件数	712,492件	前年同期比 (前年同期)	122.0% 583,956 件)
■ 平均顧客単価	13,178円	前年同期比 (前年同期)	92.8% 14,193 円)
■ Salon.EC 登録済サロン数 2022年2月にサービス提供開始	1,356件	前年同期比 (前年同期)	- % - 件)

※上記KPI数値には、ビューティガレージ、アイラッシュガレージ以外のグループ会社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。

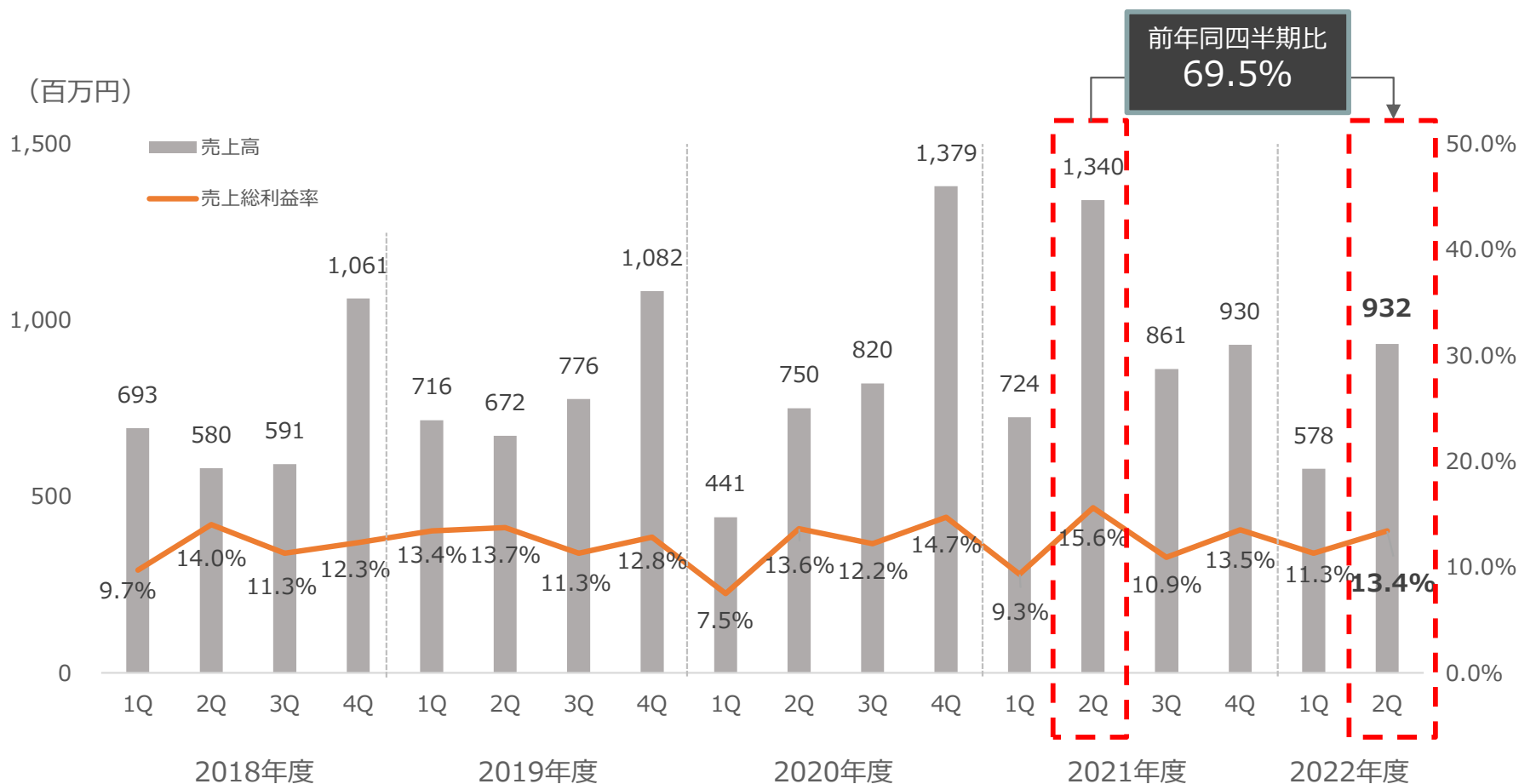
# 2022年度2Q累計 店舗設計事業

## (売上高・売上総利益率の推移)

売上高 **1,510百万円** (前年同期比 73.1%)

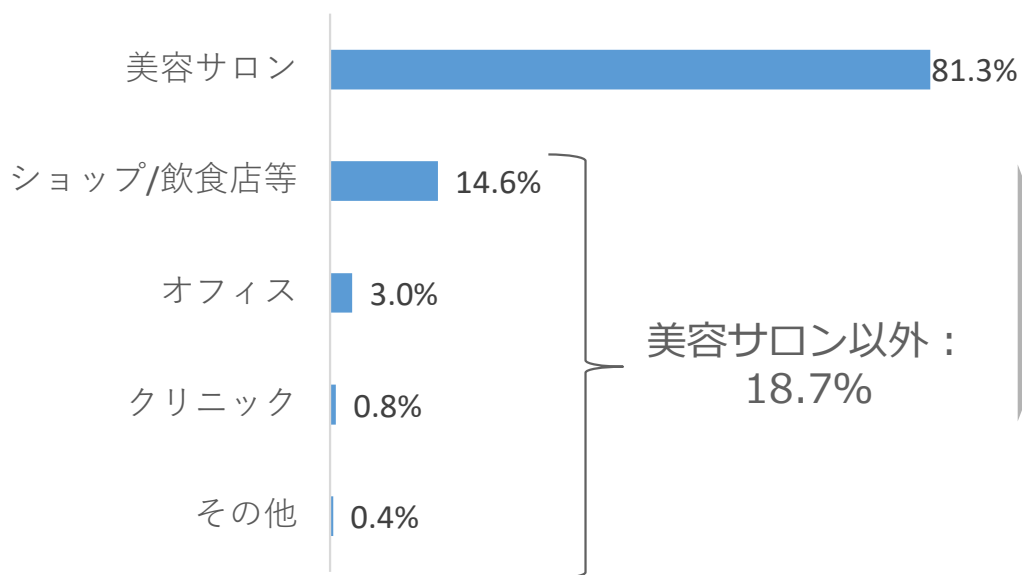
セグメント利益 **64百万円** (前年同期比 40.8%)

■ 人的リソース不足による受託案件数の減少と、コロナ影響による前年度の一時的な特需の反動もあって、売上高、セグメント利益ともに大きく前年実績を下回る結果となった。

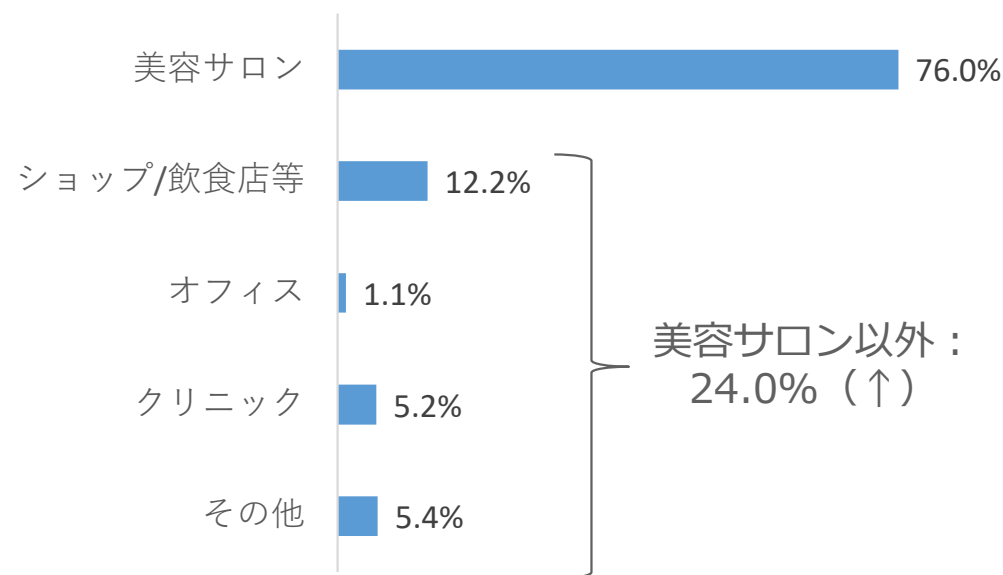


# 2022年度2Q累計 店舗設計事業KPI①

## 2021年度2Q累計 案件カテゴリ別売上構成比



## 2022年度2Q累計 案件カテゴリ別売上構成比



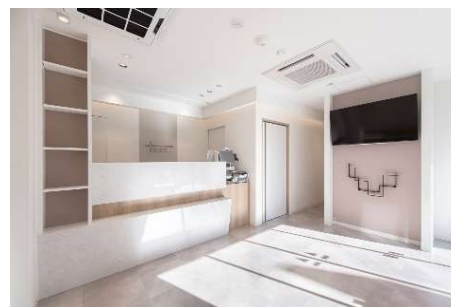
### 案件事例



美容サロン



ショップ/  
飲食店等



クリニック



オフィス

# 2022年度2Q累計 店舗設計事業KPI②

## 2022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)

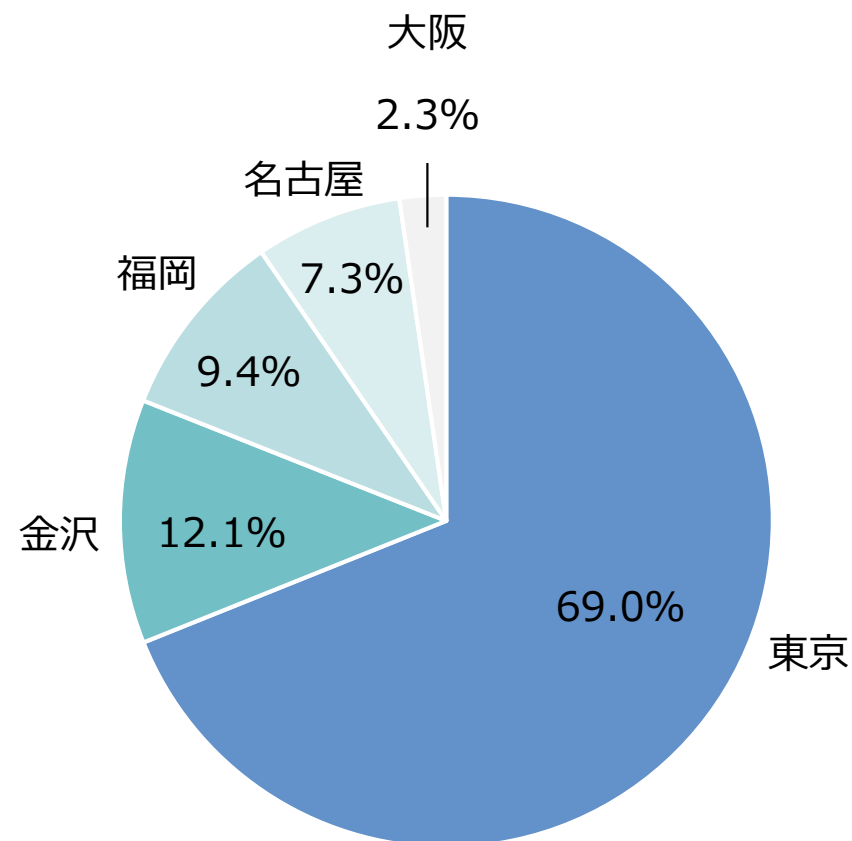
累計 **152件**  
(前年同期比78.4%)

※100万円未満を含めた案件総数は408件  
(前年同期比83.8%)

②平均案件単価 (売上高100万円以上)

平均 **@9,848千円**  
(前年同期比101.7%)

## 拠点別売上高構成





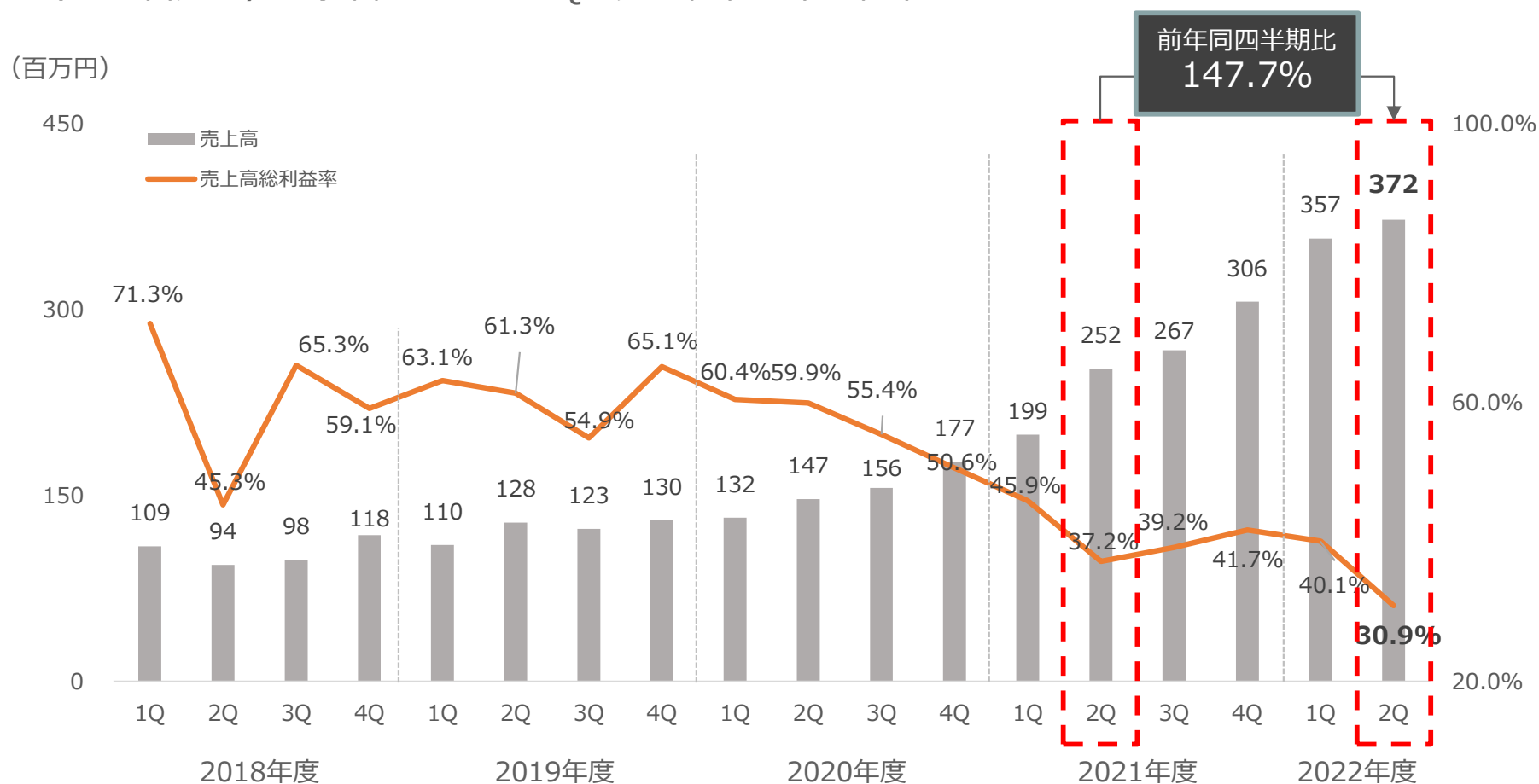
# 2022年度2Q累計 その他周辺ソリューション事業

## (売上高・売上総利益率の推移)



売上高 **730百万円** (前年同期比 161.6%)  
 セグメント利益 **75百万円** (前年同期比 196.7%)

■各サービスが好調に推移し、売上高は高成長を維持出来ている一方で、営業投資有価証券の評価損計上（▼29百万円）の影響もあり、2Qの売上総利益率は低下。



# 2022年度2Q 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	151件	前年同期比 120.8% (前年同期 125 件)
■サロン保険契約数	7,632件	前年同期比 139.8% (前年同期 5,460 件)
■提携ビジネスカード発行枚数 (Salon Professional Card)	2,777枚	前年同期比 186.4% (前年同期 1,490 枚)
■簡易型HP制作サービス契約数 (スマートワン)	328件	前年同期比 124.7% (前年同期 263 件)
■カード決済端末契約数	1,705件	前年同期比 105.8% (前年同期 1,611 件)
■各種インフラサービス契約数 (でんき、光回線、USEN、POS、電子書籍)	1,332件	前年同期比 173.0% (前年同期 770件)

※上記数値は全て、基本的には累計かつ現在も保有継続している値となります。

# 参考：2022年11月、仙台支店移転リニューアルOPEN ショールーム&EXPRESSストア開設



## 2022年11月に当社仙台支店が移転、リニューアルOPEN

- ・仙台駅の目の前（徒歩1分）に広々としたスペース（324㎡）
- ・ショールームに合わせて、EXPRESSストアを開設  
-機器のみならず、材料・化粧品の品揃えも充実。クイックデリバリーサービス開始



## 2022年度の業績予想値（連結）

前回発表しております業績予想値からの変更はございません。

(百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2021年度 (実績値)	23,401	1,202	1,215	709
<b>2022年度 (予想値)</b>	<b>27,013</b>	<b>1,407</b>	<b>1,410</b>	<b>850</b>
	—	営業利益率 5.2%	経常利益率 5.2%	当期純利益率 3.1%
前年同期比	115.4%	117.1%	116.1%	119.7%

# 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

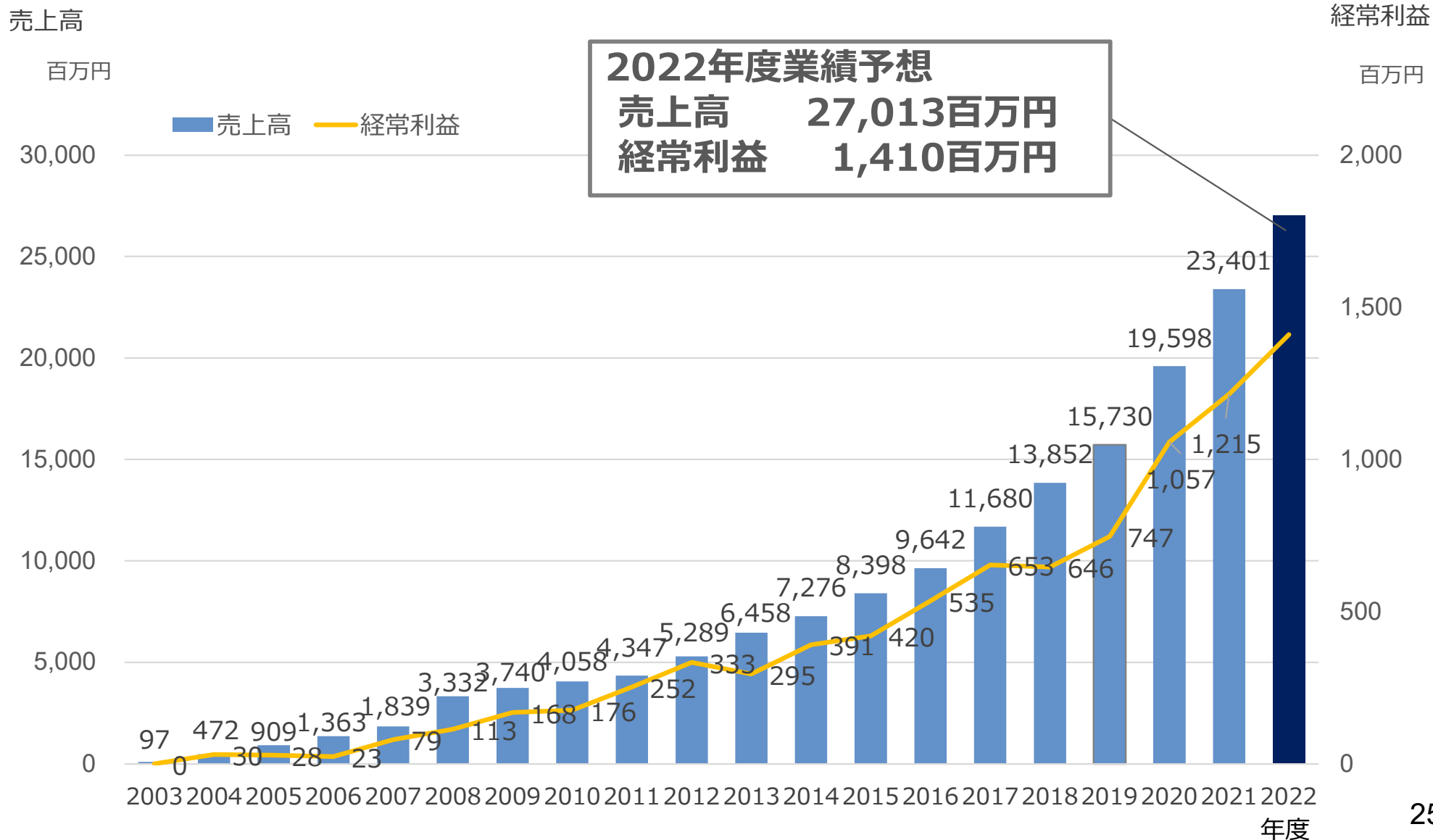
# 主要なグループ会社

	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
	(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
	(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
	(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



# 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](http://www.beautygarage.jp)

<メーカー/ブランド  
 出品者数>  
**合計1,120社**

<販売商品数>  
**230万点超**



<累計登録会員数>  
**565,249口座**  
 注1) <アクティブユーザー数>  
**153,520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
- フリーランス

ONLINE × OFFLINE  
 オムニチャネル型アプローチ

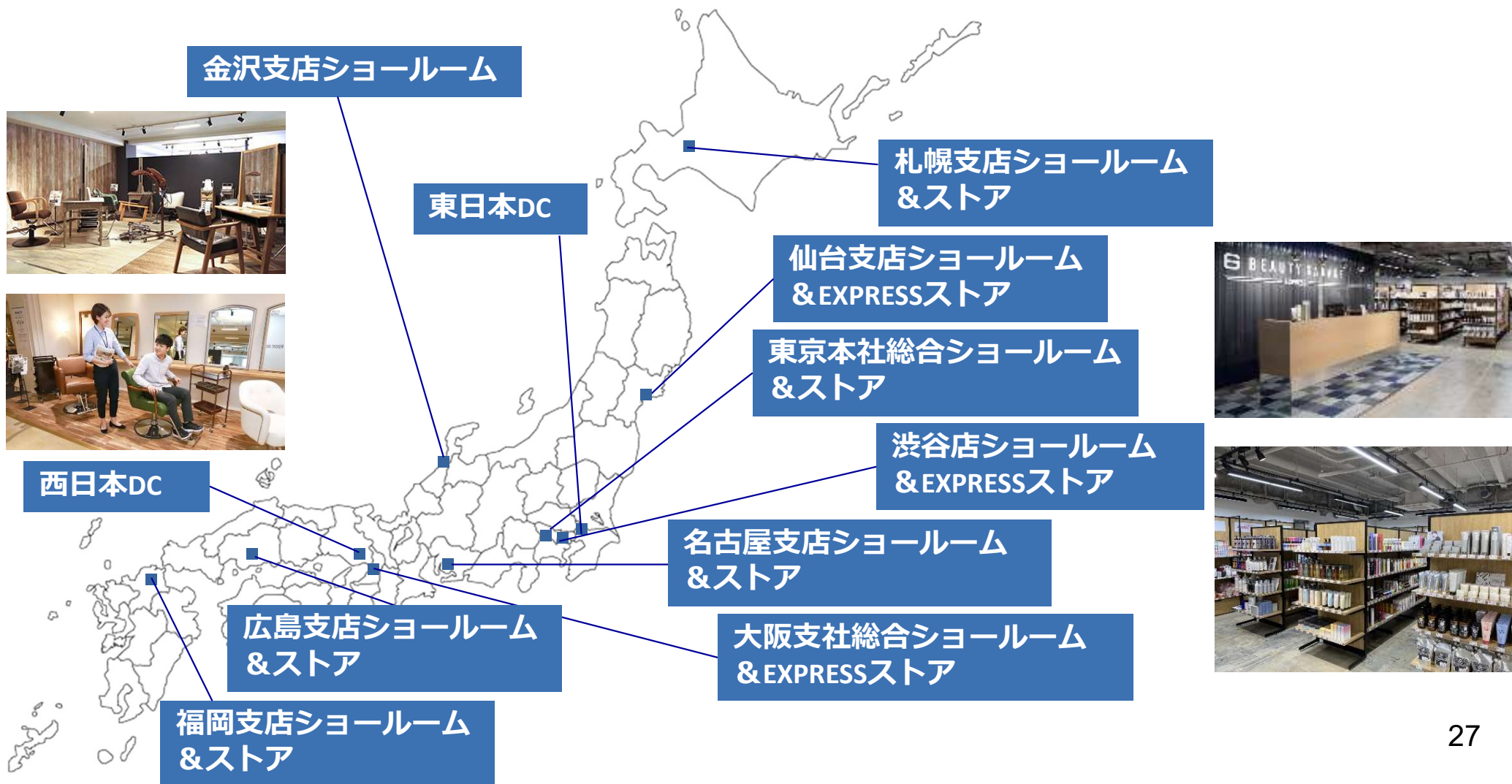


ショールーム・ストア/カタログ/法人営業



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。



### 美容サロンに強い店舗設計デザイン部門 **TOUGH** design product

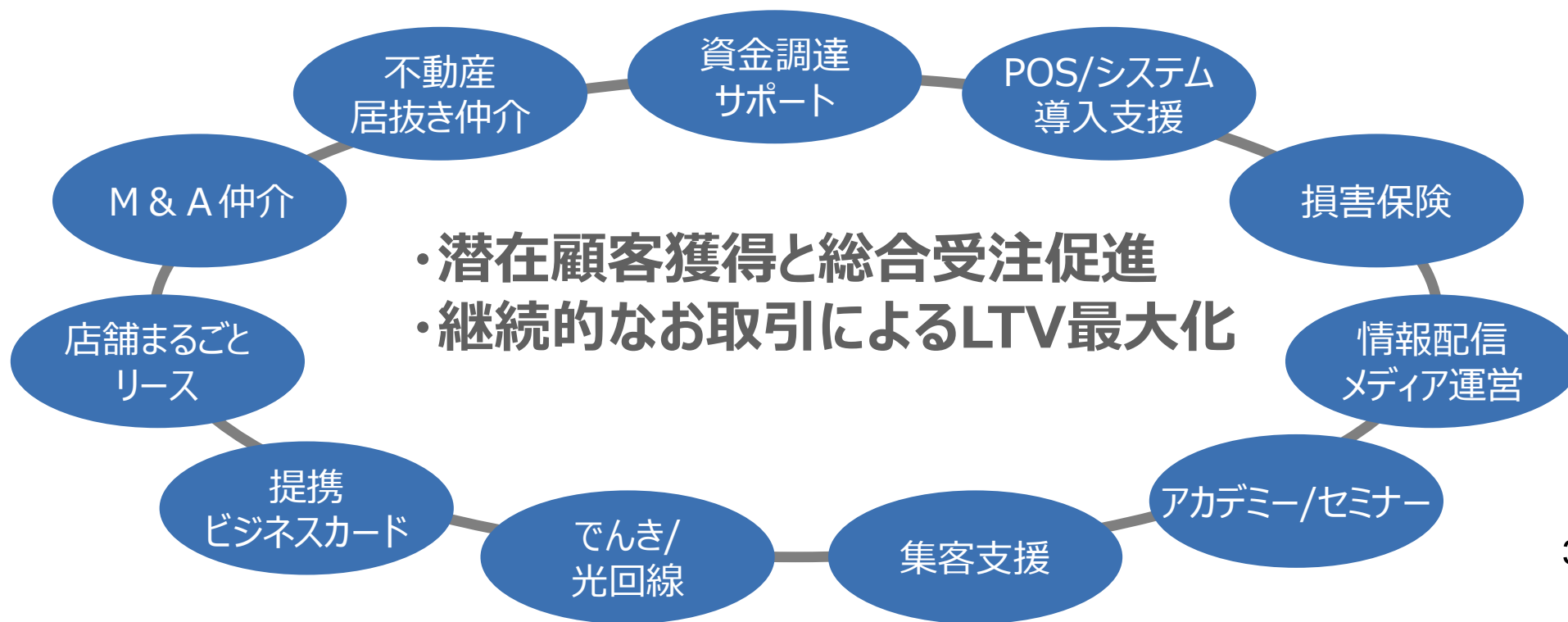
- ① 一級建築士を含む多数の新進気鋭の若手デザイナーの在籍
- ② 業界最大規模の受託件数と売上高（美容サロン以外の案件も多数）
- ③ 東京/大阪/名古屋/福岡/金沢に拠点、広範エリアをカバー



## 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**



# 潜在市場規模の拡大に向けて (TAM)

