



株式会社ビューティガレージ
2023年度第2四半期（2024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	503名 (内、正社員数363名) (連結2023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/ベトナム
グループ会社	日本国内 : 9社、海外 : 2社

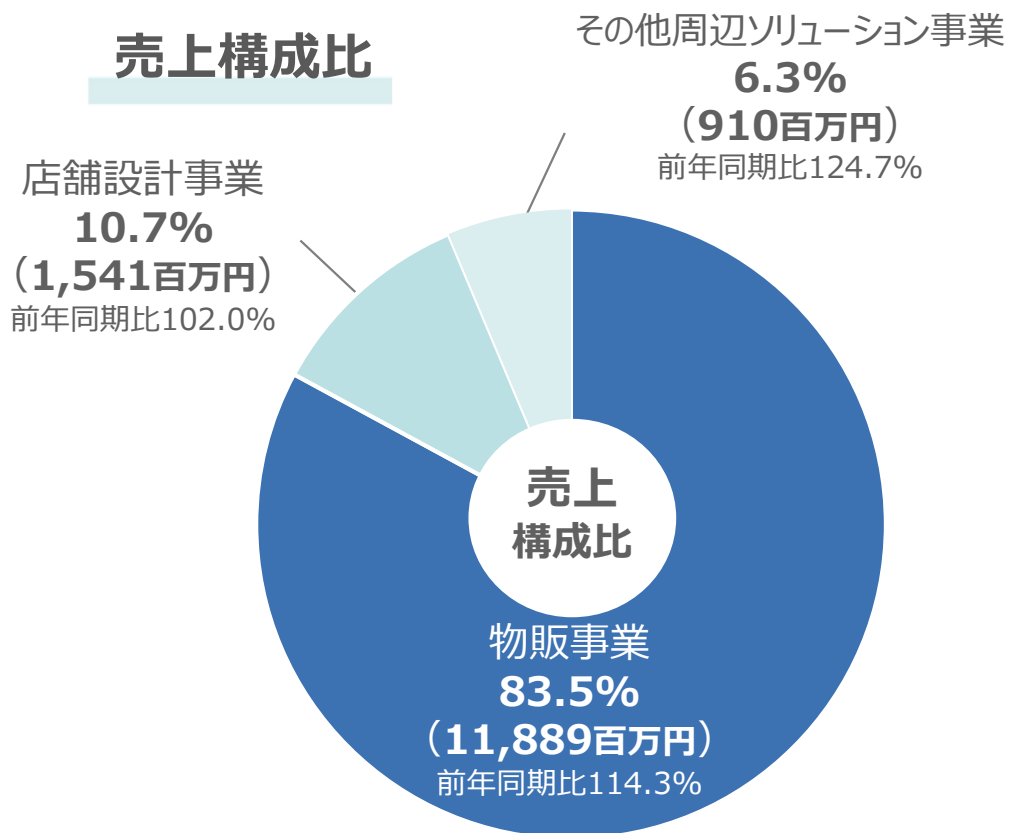
オンライン&オフラインのOMO型で美容サロン向けに、①美容商材のBtoB物販事業、②店舗設計デザイン事業、③開業と繁盛支援のソリューション事業、を行う会社です。国内No.1の美容サロン向け卸売ECサイト「BEAUTY GARAGE Online Shop」を運営しているのが、最大の特徴となります。

2023年度2Q累計 業績ハイライト (連結・累計)

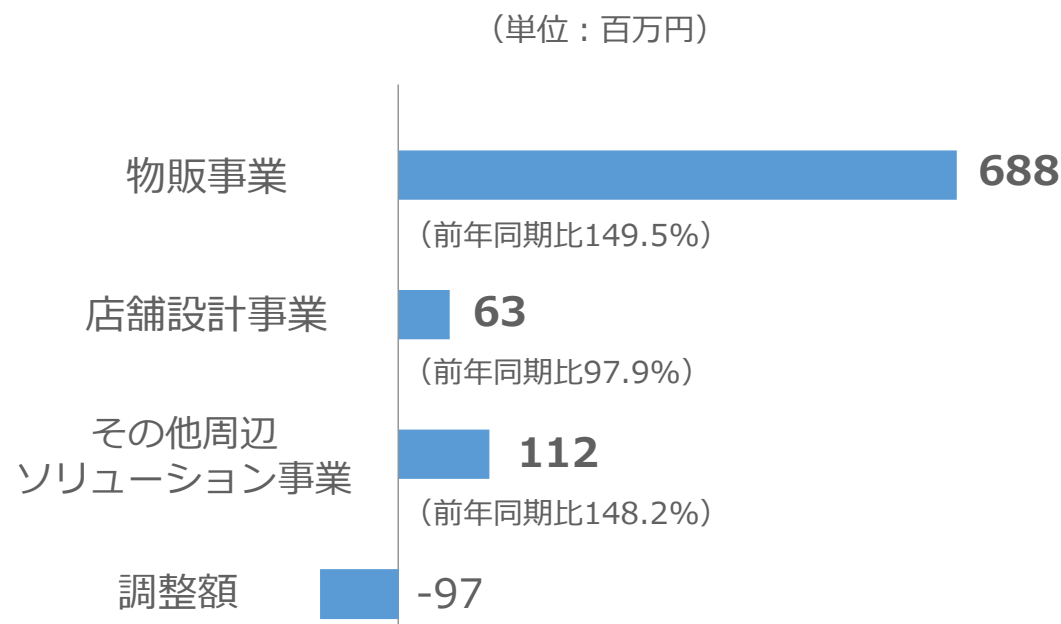


■ 売上高	14,341 百万円	前年同期比 113.4%
■ 経常利益	780 百万円	前年同期比 152.6%

売上構成比



事業別セグメント利益構成



2023年度2Q累計 決算概要 (連結・累計)

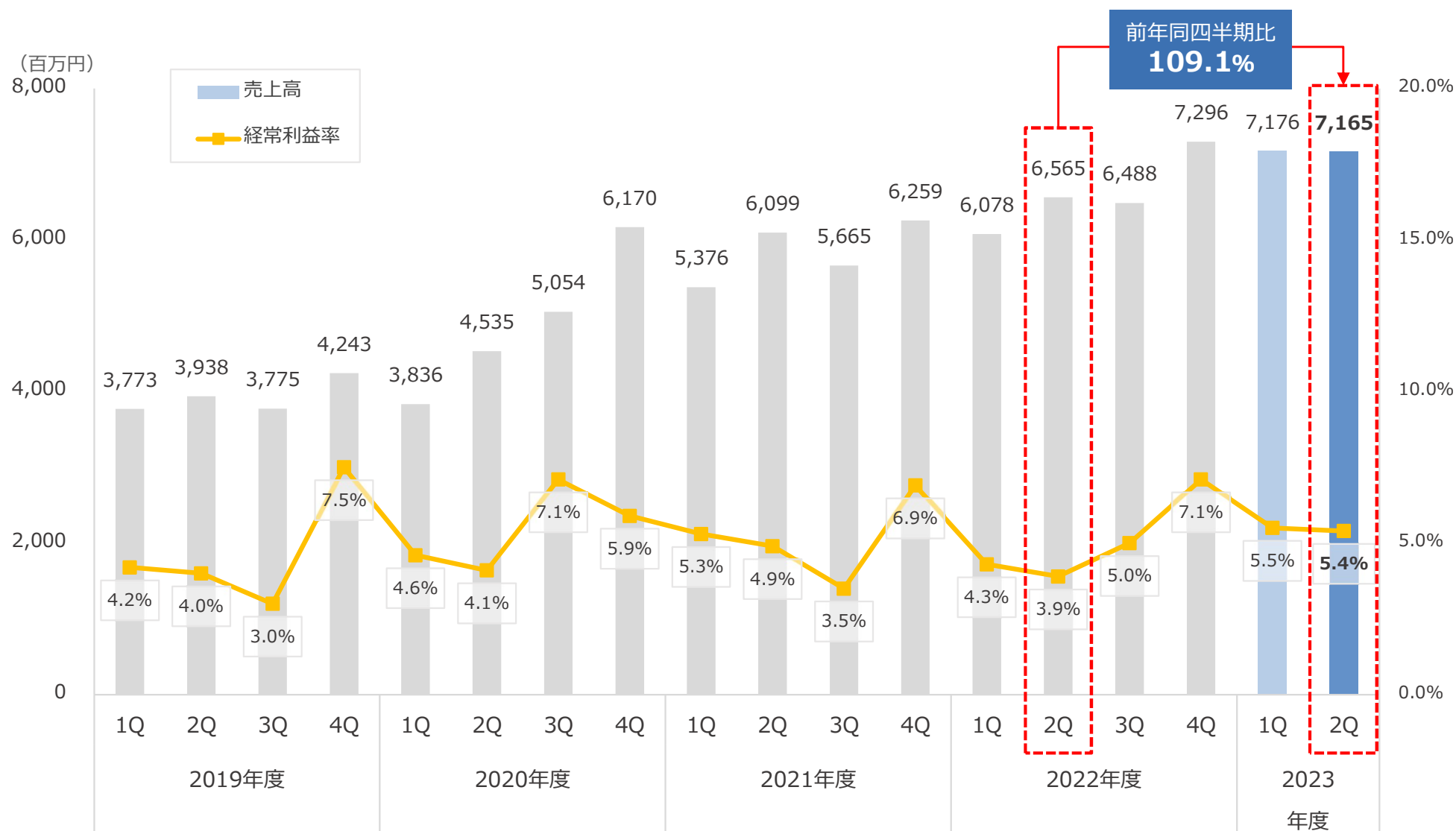
■売上高はおおむね業績予想通りの着地となった一方で、収益改善をテーマとして取り組んできた施策（台湾撤退、販管費の圧縮等）により、営業利益・経常利益・当期純利益は、前年同期実績および業績予想値を大きく上回ることが出来た。

(単位：百万円)

連結	2022年度2Q累計		2023年度2Q累計		前年同期比	業績予想比
	実績値	売上比	実績値	売上比		
売上高	12,644	100.0%	14,341	100.0%	113.4%	99.6%
売上総利益	3,216	25.4%	3,628	25.3%	112.8%	-
販売費及び一般管理費	2,706	21.4%	2,862	20.0%	105.8%	-
営業利益	509	4.0%	766	5.3%	150.3%	117.6%
経常利益	511	4.0%	780	5.4%	152.6%	119.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	348	2.8%	527	3.7%	151.2%	141.1%

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、その他周辺ソリューション事業が牽引。急速な円安の進行という逆風下ではあったが、経常利益率は1Q・2Qとして共にここ7年の中で過去最高値を記録。



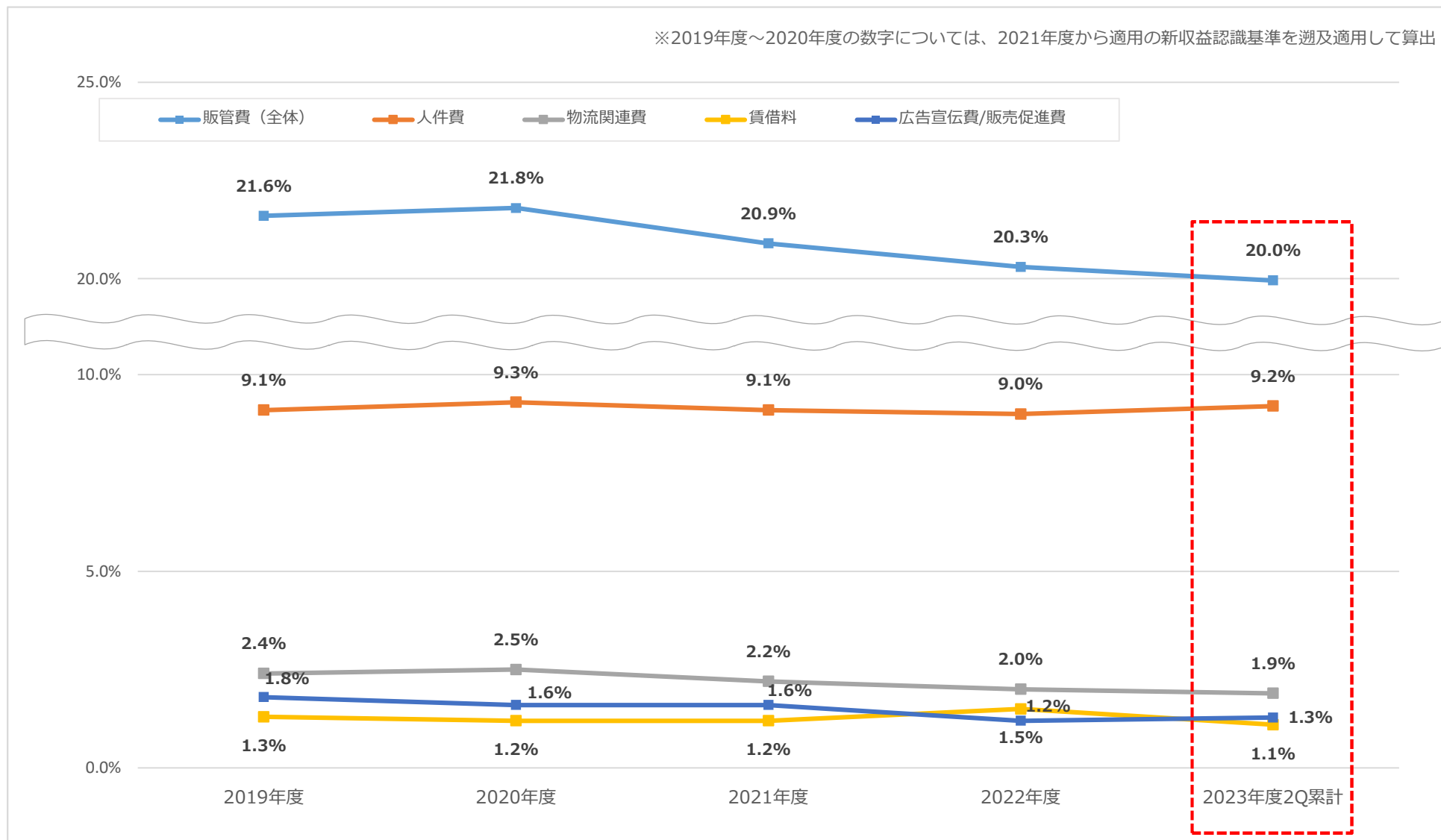
販売費及び一般管理費について（連結・累計）

（単位：百万円）

	2022年度2Q累計		2023年度2Q累計		主な要因
	実績値		実績値	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）	1,207		1,319	109.3%	✓ 物流センターのアルバイトや派遣利用の増加
物流関連費 （倉庫保管料/物流センター賃借料）	257		272	105.6%	
賃借料 （オフィス・ショールーム）	152		157	103.5%	
広告宣伝費/販売促進費	251		184	73.1%	✓ カタログ発刊の廃止 ✓ 展示会出展時期のズレによる減少
IT設備費/ソフト償却費	192		192	99.9%	✓ 基幹システムのソフトウェア償却終了 ✓ 開発コストの増加
支払手数料	252		288	114.4%	✓ 売上増に伴う決済手数料の増加
のれん償却/減価償却費	82		70	84.8%	✓ 足立製作所に係るのれんの償却が終わったため減少
その他	308		376	122.0%	✓ 採用関連費用、業務委託費、出張増に伴う旅費交通費の増加
販管費合計	2,706		2,862	105.8%	

販売費および一般管理費の売上比率推移 (連結)

■ 業務効率向上とコスト抑制による販管費の圧縮が進み、対売上高販管費比率の減少が継続している。



貸借対照表サマリ (連結)

■ 純資産が着実に増加しており、自己資本比率・流動比率共に改善。

(単位：百万円)

	2022年度末		2023年度2Q末			主な増減要因 (前年度末比)	
	実績値	構成比	実績値	構成比	前年度末比		
資産	12,063	100.0%	12,709	100.0%	105.4%		
流動資産	9,739	80.7%	10,102	79.5%	103.7%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 売上債権の減少 ✓ 商品在庫の増加 	▲101 +300
固定資産	2,323	19.3%	2,606	20.5%	112.2%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 敷金・保証金の増加 ✓ のれんの減少 	+286 ▲34
負債	5,819	48.2%	6,064	47.7%	104.2%		
流動負債	4,463	37.0%	4,576	36.0%	102.5%	✓ 前受金の増加	+118
固定負債	1,355	11.2%	1,487	11.7%	109.7%	✓ 長期借入金の増加	+83
純資産	6,244	51.8%	6,645	52.3%	106.4%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 当期純利益 ✓ 配当金の支払い 	+527 ▲126
自己資本比率	50.0%		50.9%				
流動比率	218.2%		220.8%				

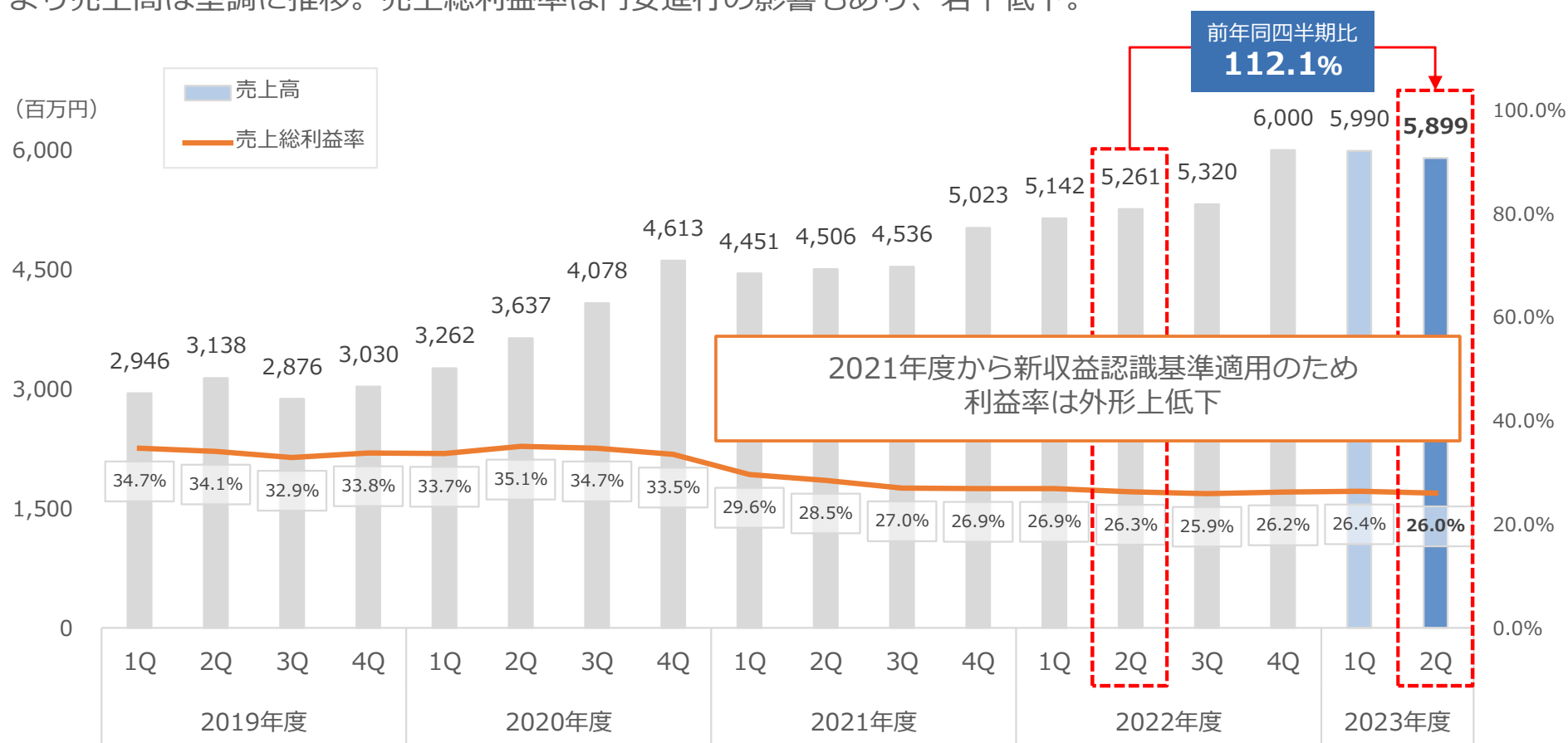
2023年度2Q累計 物販事業①

【 売上高・売上総利益率の推移 】

■ **売上高** **11,889 百万円** (前年同期比 114.3%)

■ **セグメント利益** **688 百万円** (前年同期比 149.5%)

■ 2Qより台湾事業売上が減少したものの、国内では顧客基盤拡大を背景とした化粧品・材料売上の伸張などにより売上高は堅調に推移。売上総利益率は円安進行の影響もあり、若干低下。



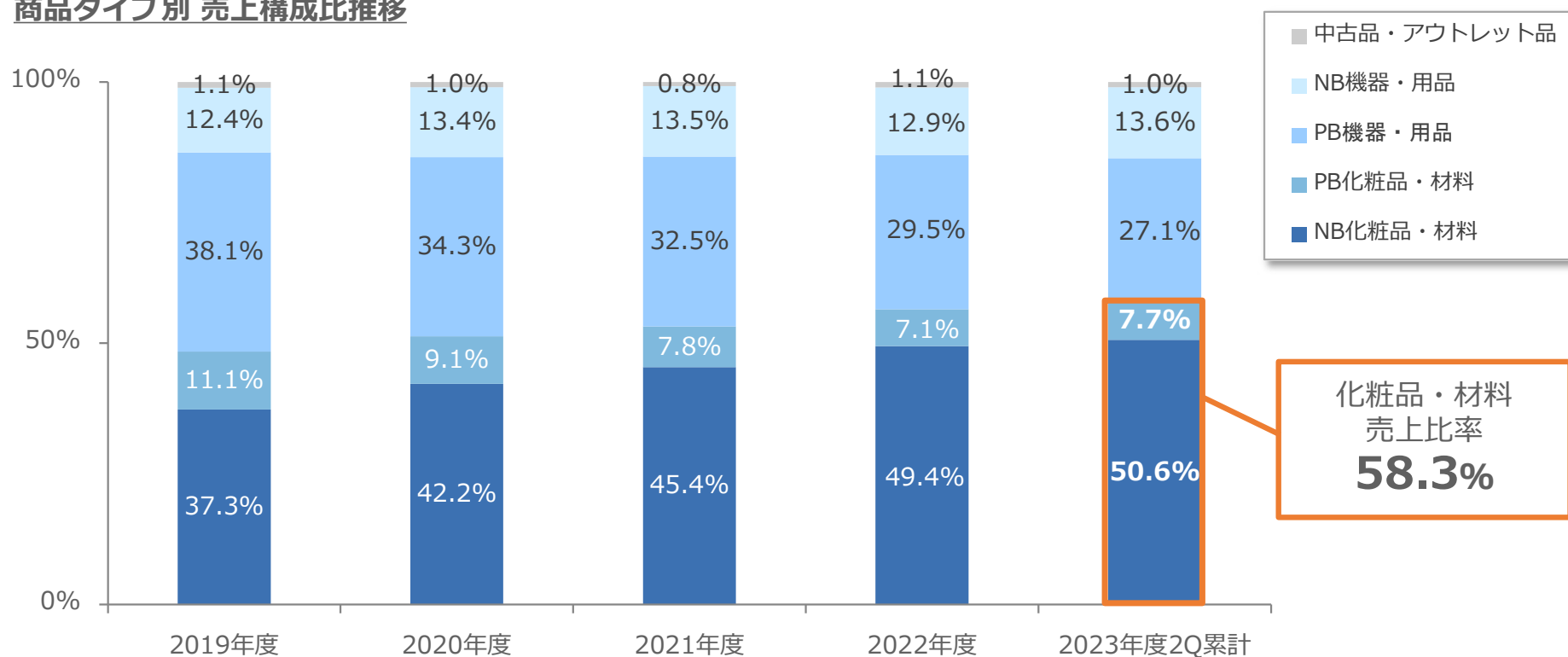
2023年度2Q累計 物販事業②

【商品タイプ別 売上構成比】

■ 機器・用品売上高	4,959 百万円	(前年同期比 107.5%)
■ 化粧品・材料売上高	6,930 百万円	(前年同期比 119.7%)

■ 化粧品・材料売上の高成長が継続し、特にNB化粧品・材料売上構成比が更に高まってきている。

商品タイプ別 売上構成比推移



2023年度2Q累計 物販事業③

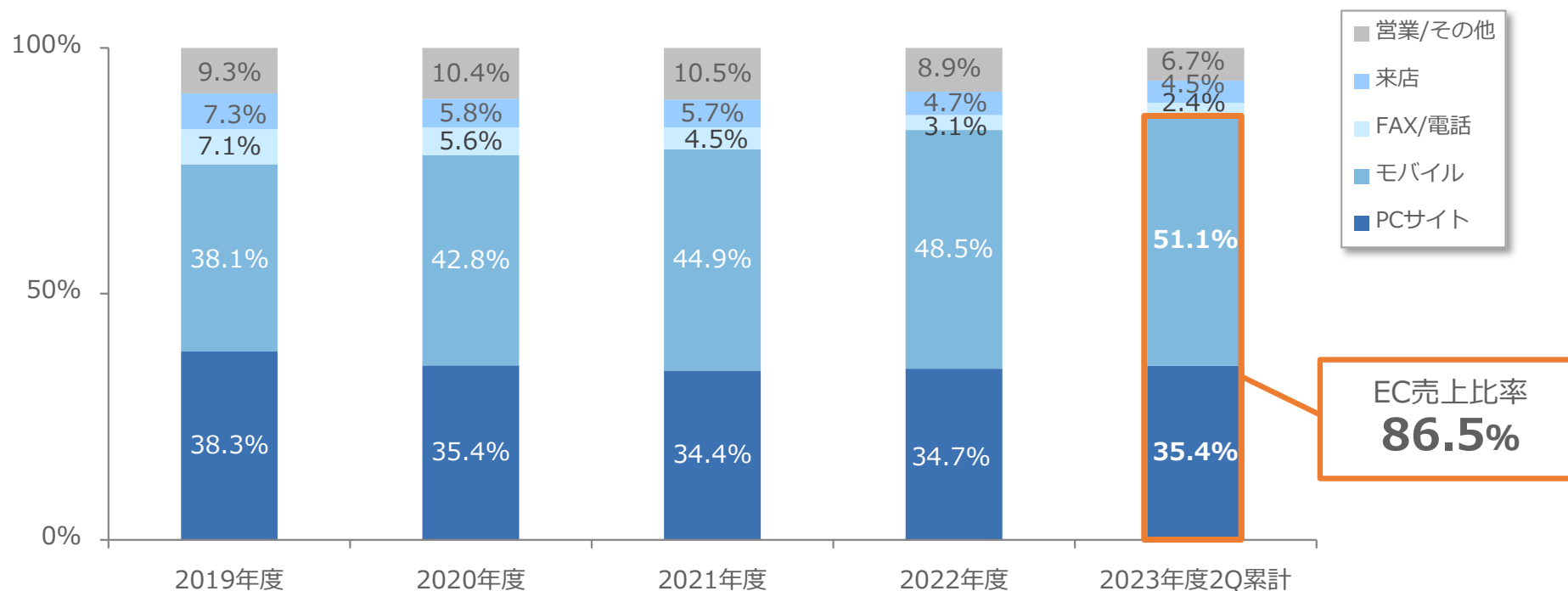
【 販路別 売上構成比 】

■ EC売上高	10,283 百万円	(前年同期比 119.5%)
■ EC以外の売上高	1,606 百万円	(前年同期比 89.4%)

■ ECアプリのリニューアルによる好調が続き、モバイル経由売上構成比・EC売上比率が更に上昇傾向。

販路別 売上構成比推移

※グループ会社の足立製作所の売上高は全て営業/その他に分類されております。



2023年度2Q累計 物販事業④

【 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	169,785 口座	前年同期比 110.6% (前年同期 153,520 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	70,254 口座	前年同期比 116.2% (前年同期 60,475 口座)
■ 年間ARPU 「Average Revenue Per User」の略 ユーザー1人当たりの平均ご利用金額	138,412 円	前年同期比 107.3% (前年同期 129,021 円)
■ 購入顧客件数	840,911 件	前年同期比 118.0% (前年同期 712,522 件)
■ 平均顧客単価	13,303 円	前年同期比 100.9% (前年同期 13,178 円)
■ Salon.EC 登録サロン数	2,052 件	前年同期比 151.3% (前年同期 1,356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。

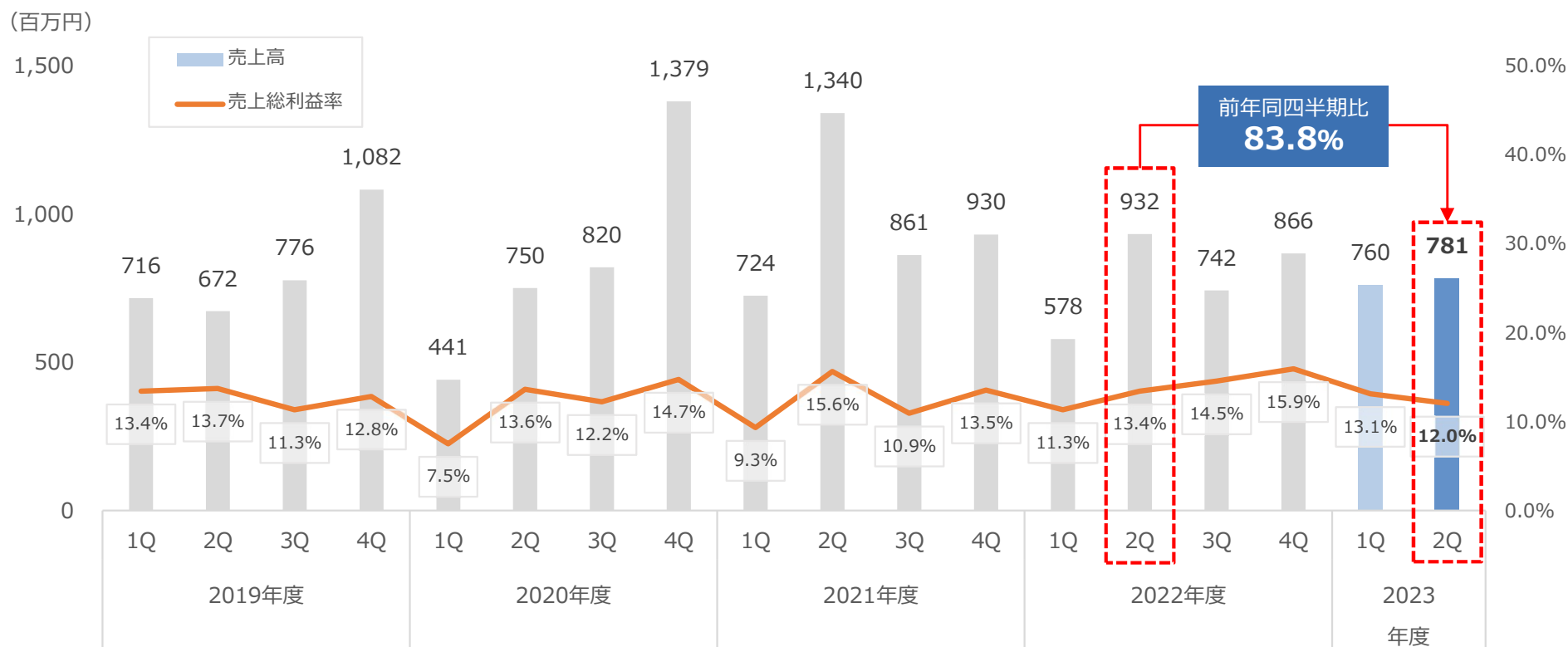
※年間ARPUには、会員登録後1年未満のユーザーの売上高は含まれておりません。

2023年度2Q累計 店舗設計事業①

【売上高・売上総利益率の推移】

■売上高 **1,541 百万円** (前年同期比 102.0%)
■セグメント利益 **63 百万円** (前年同期比 97.9%)

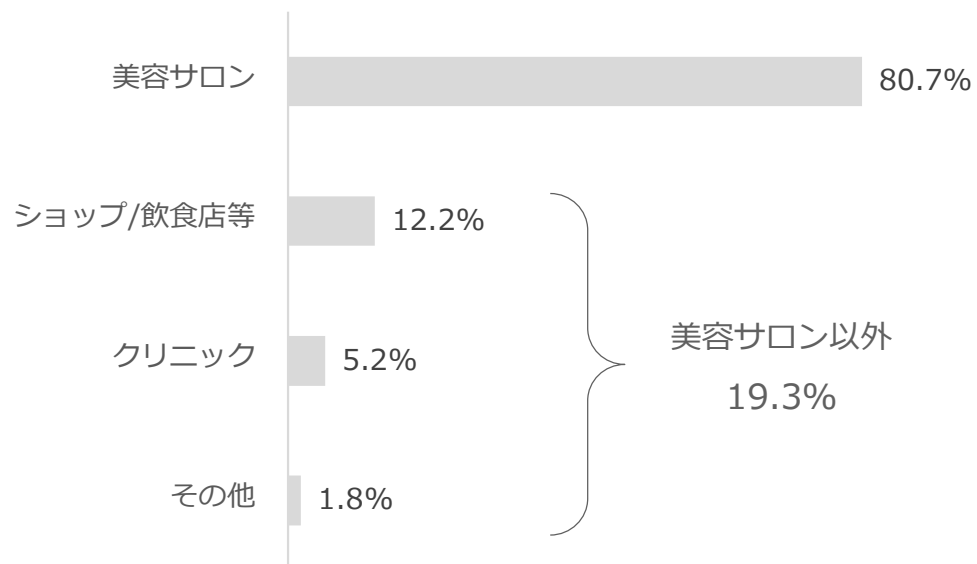
■2Qでは大型案件が少なく平均案件単価が減少したことと、一部大型案件の売上計上が3Q以降に後ろ倒しとなったことから、売上高・セグメント利益共に前年同四半期実績を下回る結果となった。



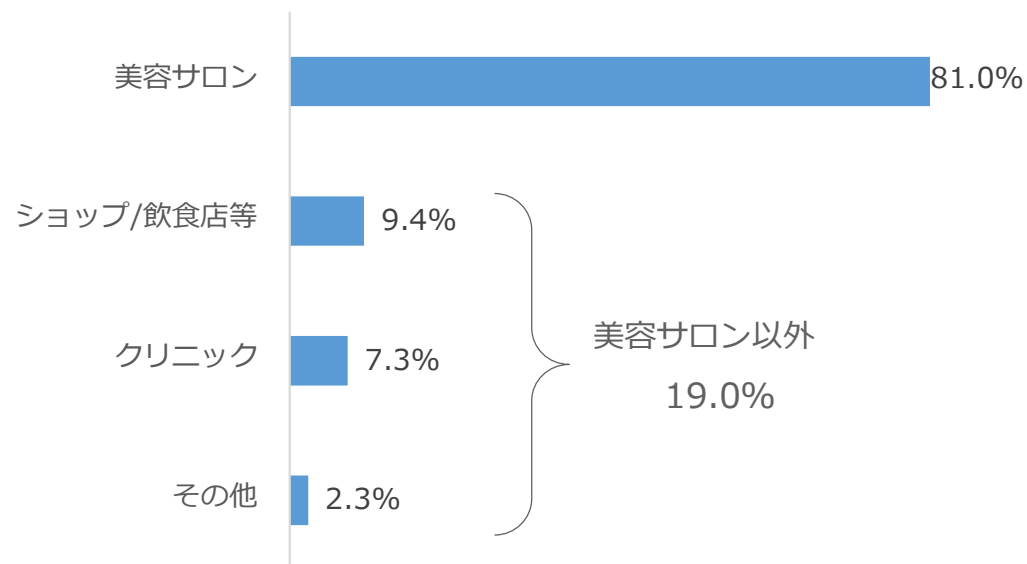
2023年度2Q累計 店舗設計事業②

【案件カテゴリー別 売上構成比】

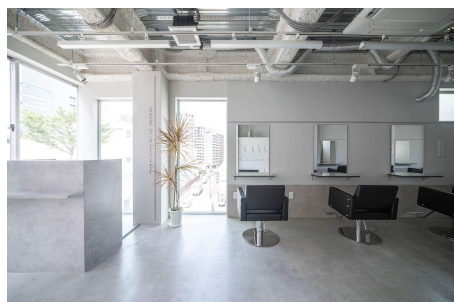
2022年度 2Q累計



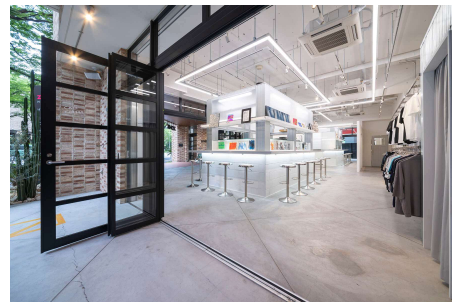
2023年度 2Q累計



案件事例



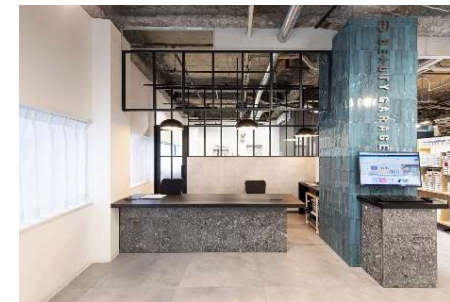
美容サロン



ショップ/飲食店等



クリニック



その他

受託案件数 (売上高100万円以上)

累計 **166** 件

(前年同期比109.2%)

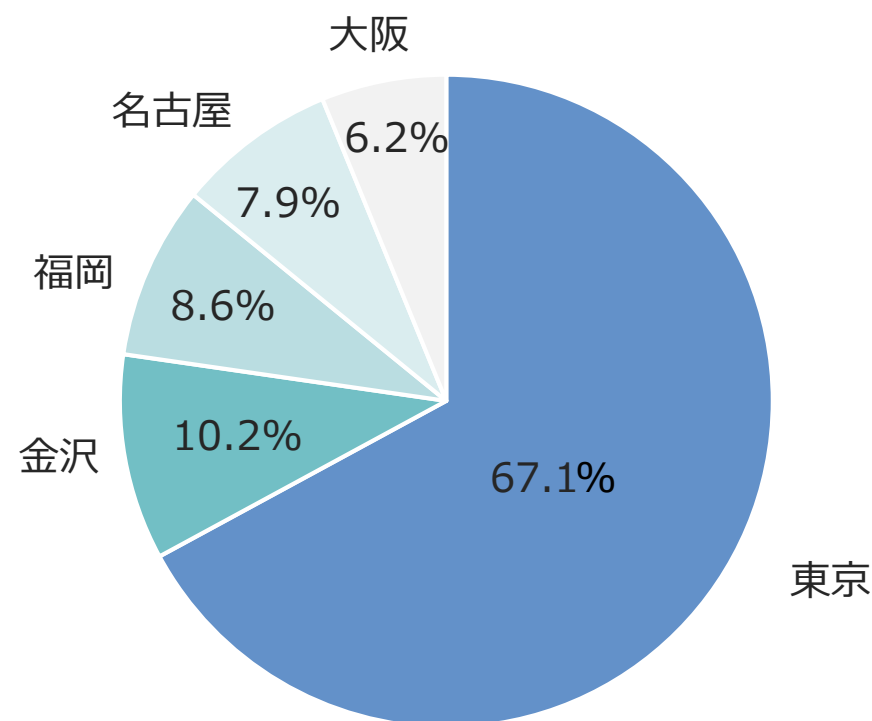
※100万円未満を含めた案件総数は472件
(前年同期比115.7%)

平均案件単価 (売上高100万円以上)

平均 **@9,177** 千円

(前年同期比93.2%)

拠点別売上高構成



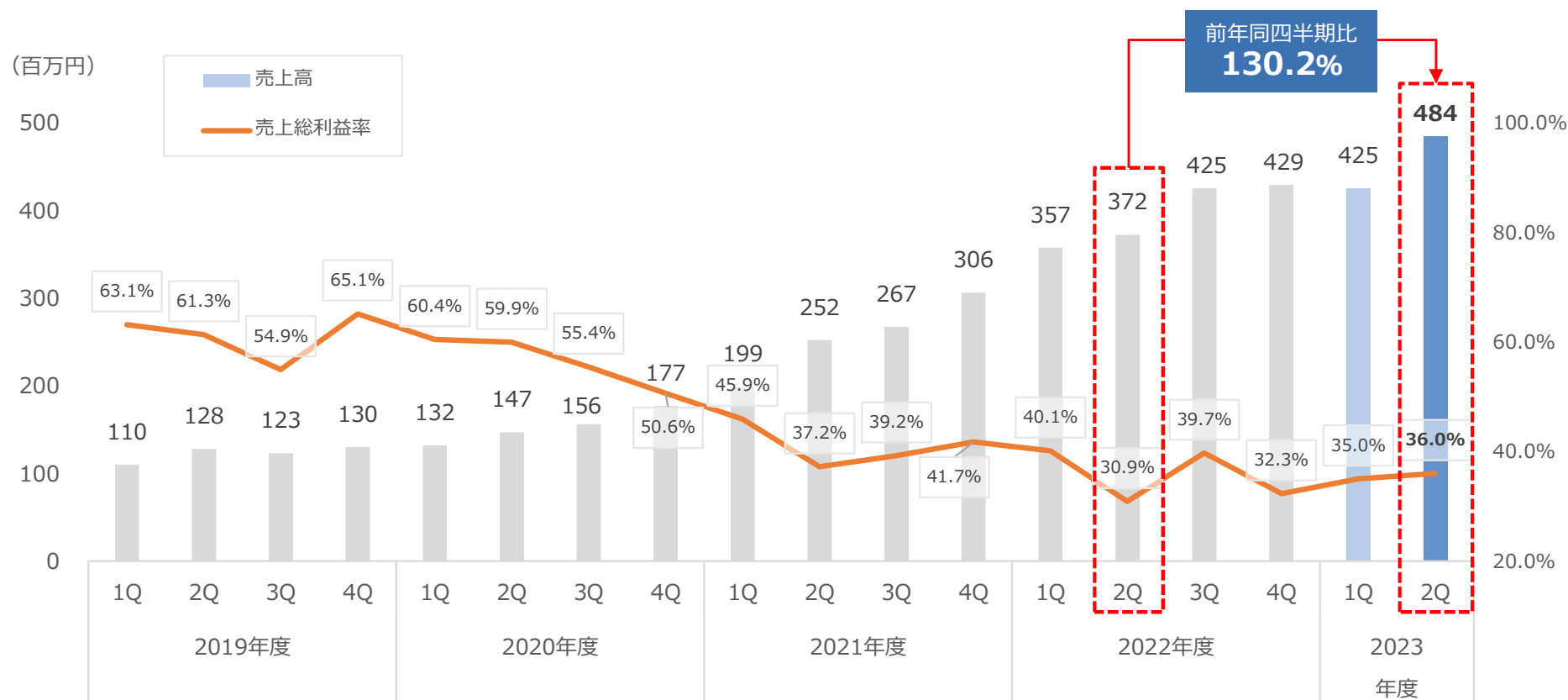
2023年度2Q累計 その他周辺ソリューション事業①

【売上高・売上総利益率の推移】



■売上高 **910 百万円** (前年同期比 124.7%)
■セグメント利益 **112 百万円** (前年同期比 148.2%)

■店舗リース、損害保険、提携ビジネスカード発行、マーケティング支援等の各サービスが好調に推移した結果、売上高・セグメント利益共に大きく伸長した。



2023年度2Q累計 その他周辺ソリューション事業② 【KPIハイライト】



■店舗リース/サブリース契約数	213 件	前年同期比 141.1% (前年同期 151 件)
■サロン保険契約数	9,774 件	前年同期比 128.1% (前年同期 7,632 件)
■提携ビジネスカード発行枚数 (Salon Professional Card)	4,296 枚	前年同期比 154.7% (前年同期 2,777 枚)
■簡易型HP制作サービス契約数 (スマートワン)	375 件	前年同期比 114.3% (前年同期 328 件)
■カード決済端末契約数	1,768 件	前年同期比 103.7% (前年同期 1,705 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)	1,727 件	前年同期比 129.7% (前年同期 1,332 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：第三DC開設について

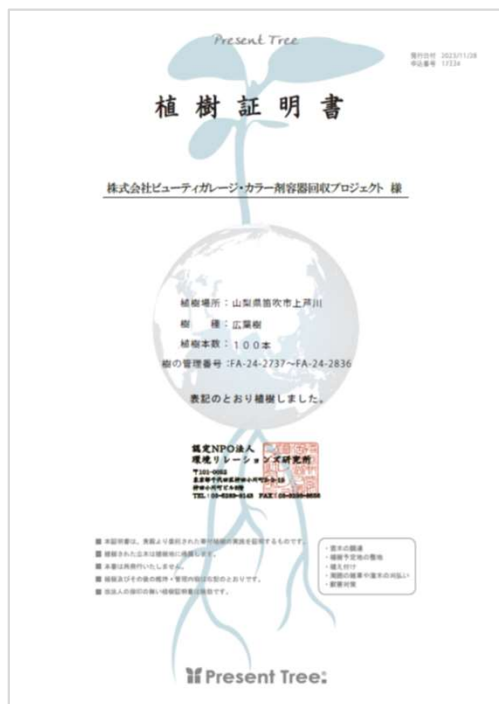
2025年5月に、野村不動産・総合地所のマルチテナント型物流施設「Landport 柏 I」（千葉県柏市）内にて、約6,000坪（約20,000㎡）区画の第三DC（物流センター）を開設予定。最新機器を導入することで大幅なオートメーション化を図り、物流力を強化してまいります。



※ Landport 柏 I は地上5階建て延床35,681.71坪のマルチテナント型物流施設です。同施設は「柏」ICより約1.4km、都心まで約30km圏内で当社東日本DCからも近距離となります。

参考：カラー剤容器回収プロジェクトの進捗

2022年6月より開始した「カラー剤容器回収プロジェクト」において、全国の理美容サロンから、約45万本にカラー剤空き容器回収し、再生資源としてアルミニウムへとリサイクル致しました。またその収益からの寄付で、山梨県笛吹市上芦川のカラマツ伐採跡地に広葉樹100本の植樹を実施しております。当社は、今後も理美容業界での資源循環型サイクルの推進に貢献してまいります。



2023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
2022年度 （実績値）	26,429	1,357	1,354	865
2023年度 （予想値）	30,158	1,561	1,563	943
	—	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	114.1%	115.0%	115.4%	109.0%

※当第2四半期連結累計期間で当初開示しております業績予想から営業利益・経常利益・当期純利益が上振れておりますが、現時点では通期の業績予想値からの変更はございません。

2023年度の株主還元について

■ 一株当たりの配当金推移

決算期	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度 (予想)
中間配当	-	-	-	-	12.0円
期末配当	10.0円	14.0円	16.0円	20.0円	6.0円※

増配
予定

※2023年11月1日に1株につき2株の割合で株式分割を行っています。株式分割を考慮しない場合の2023年度期末配当は12円（年間配当は24円）予想となります。

■ 株主優待

<対象>

変更なし

毎年4月30日を基準日とし、1単元（100株）以上を継続して1年以上保有（4月および10月の株主名簿に同一株主番号で連続3回以上記載）されている株主様が対象となります。

※2023年11月1日付で株式分割を実施しておりますが、株主優待の対象となる株主様の条件に変更はございません。

制度変更あり

<2023年度 株主優待品>

「株主優待専用サイト」よりご希望の商品（15候補予定）をお選ぶ頂く形となります。

※メーカー希望小売価格にて4,000円相当（税込）の商品をご用意いたします。

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

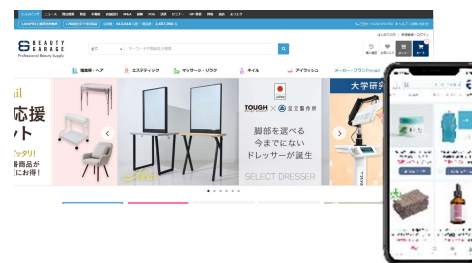
ソリューション
事業

資金調達、リース、物件紹介、
集客支援、POS、保険、等

販売経路

ONLINE (デジタル)

ECサイト&アプリ



OFFLINE (対面)

ショールーム&ストア店舗



法人営業
部隊



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

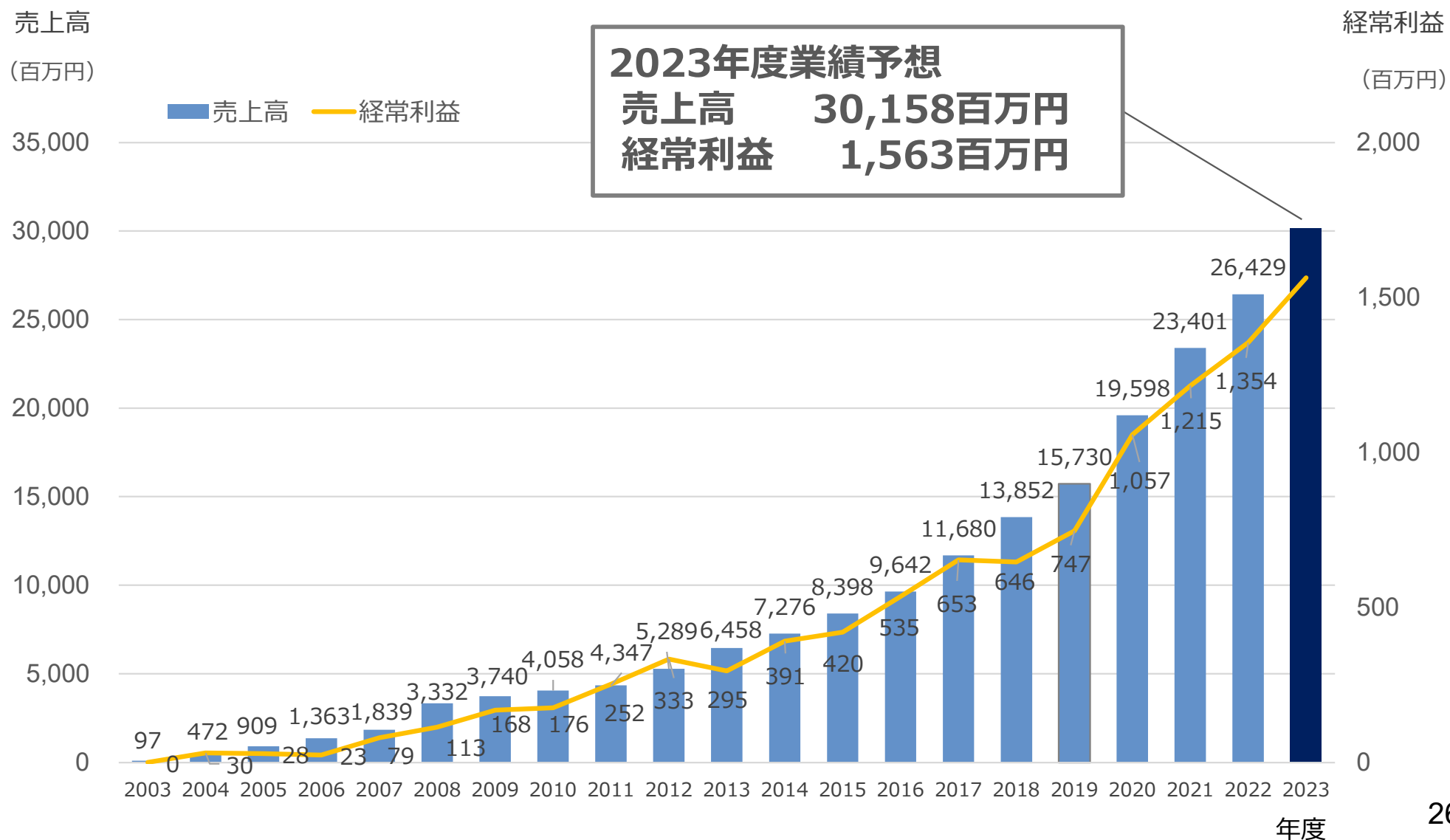
主要なグループ会社

グループ全体で日本国内10社、海外2社の計12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)松風	プロ用まつ毛エクステンション商材の製造
	(株)BGリユース	中古理美容機器の買取・販売
	(株)ジムガレージ	フィットネス機器・用品の製造販売及び修理
	(株)BGベンチャーズ	投資業・投資事業組合の運用

業績推移



当社の強み①

BEAUTY GARAGE ONLINE SHOPの存在



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 SHOP

www.beautygarage.jp

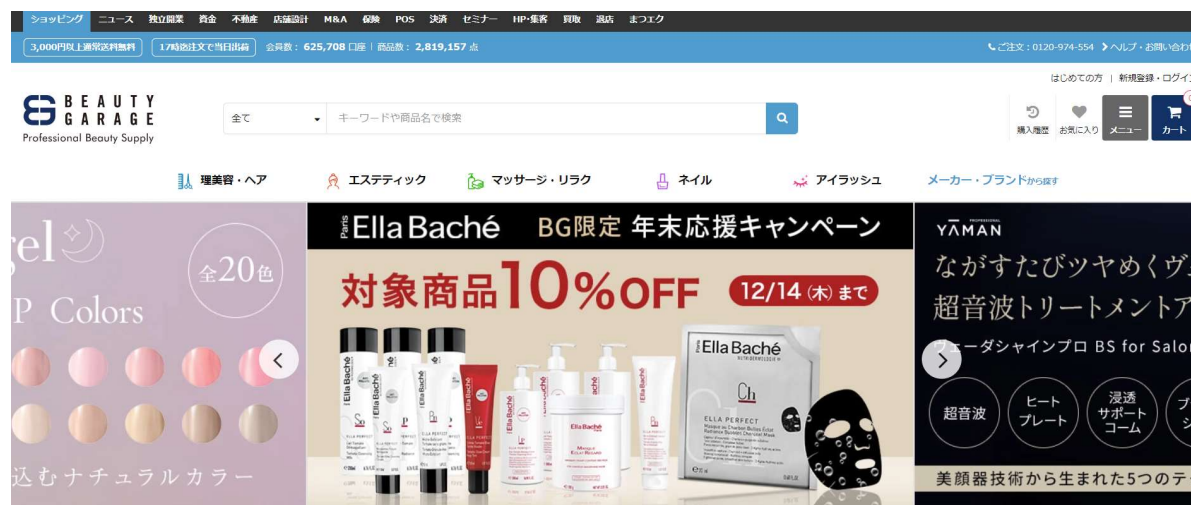
メーカー/ブランド取扱数

合計 1,228 社

販売商品数

270万点超

※2023年10月末時点



ONLINE × OFFLINE
オムニチャネル型アプローチ



ショールーム/ストア/ 法人営業

当社の強み②

全国主要都市をカバーするリアル拠点

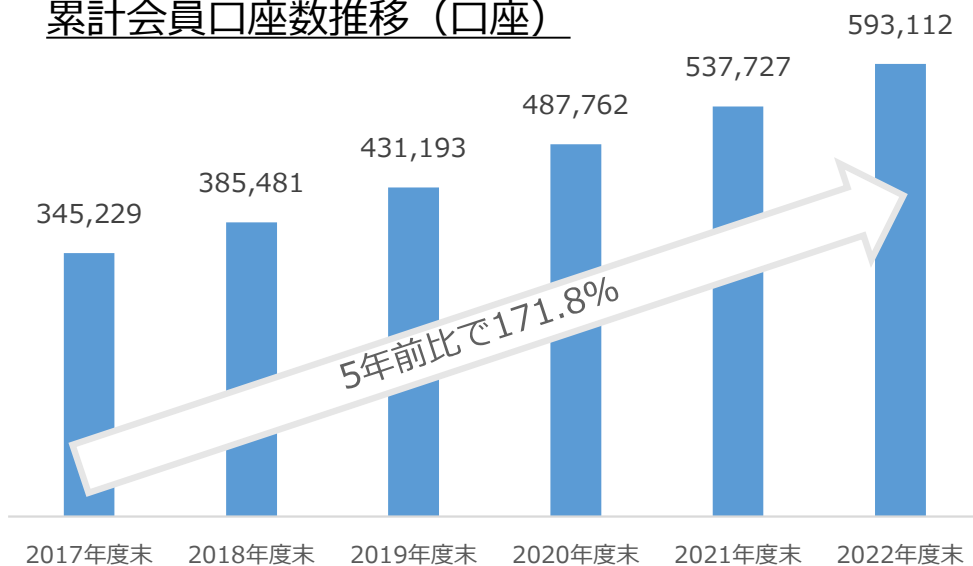


当社の強み③

国内No.1の圧倒的な美容事業者会員基盤

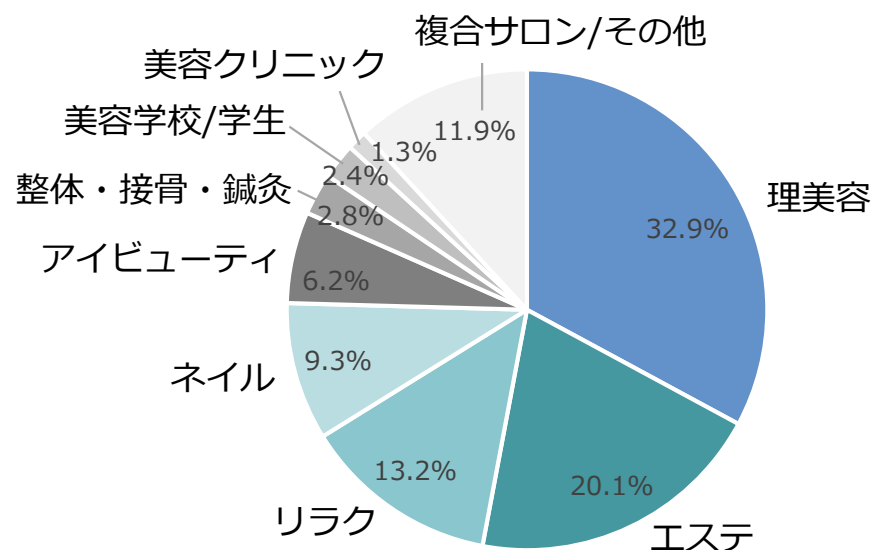


累計会員口座数推移 (口座)

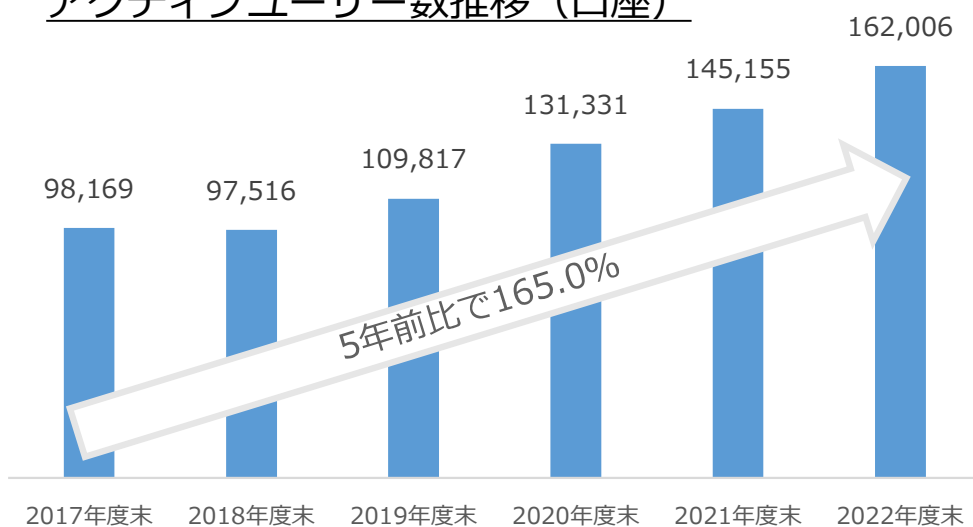


会員口座内訳

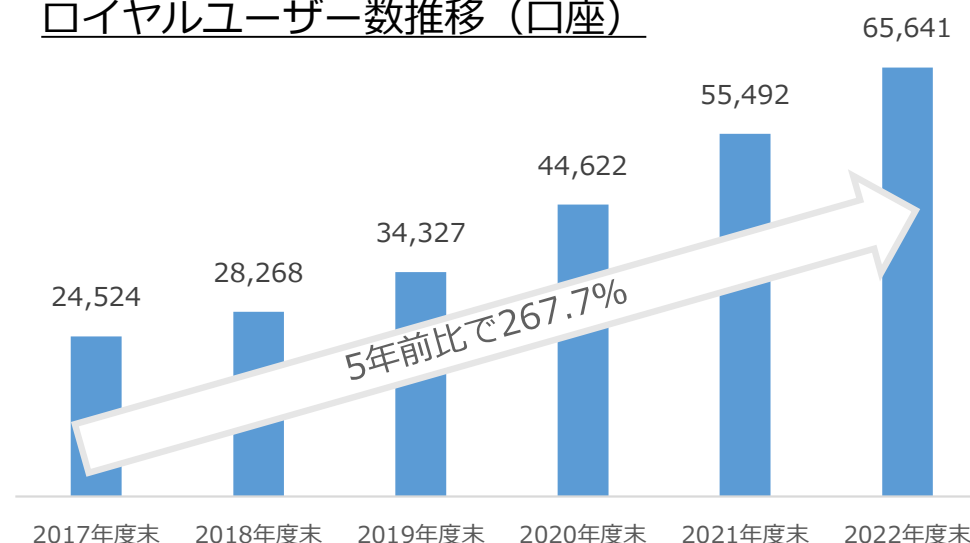
※2022年度末時点



アクティブユーザー数推移 (口座)



ロイヤルユーザー数推移 (口座)



当社の強み④

業界最大規模のロジスティクス機能



総面積 27,060m²

(東日本DC : 20,460m² + 西日本DC : 6,600m²)

- 1日あたり6,000件超の出荷量に対応
- 17時までのご注文は、全て当日出荷対応

(全国主要都市は翌日到着)

- 日祝も出荷、配達日時指定も可能
- 3,000円以上で送料無料



当社の強み⑤

美容サロンに強い店舗設計デザイン部門



- 一級/二級建築士を含む新進気鋭の若手デザイナーが多数在籍
- 業界最大規模の受託件数と売上高
- 東京/大阪/名古屋/福岡/金沢の全国5拠点、広範エリアをカバー



Shohei Yamada 山田 尚平, CEO
 Takashi Yamashita 山崎 隆太, CEO
 Takashi Yamashita 山崎 隆太, Chief Architectural Designer (Beauty Salon, etc.)
 Takashi Yamashita 山崎 隆太, Chief Architectural Designer (Beauty Salon, etc.)
 Takashi Yamashita 山崎 隆太, Chief Architectural Designer (Beauty Salon, etc.)
 Takashi Yamashita 山崎 隆太, Chief Architectural Designer (Beauty Salon, etc.)



Shohei Yamada 山田 尚平, Group Leader/Designer
 Takashi Yamashita 山崎 隆太, Group Leader/Architect
 Takashi Yamashita 山崎 隆太, Group Leader/Architect
 Takashi Yamashita 山崎 隆太, Group Leader/Designer
 Takashi Yamashita 山崎 隆太, Group Leader/Designer
 Takashi Yamashita 山崎 隆太, Group Leader/Designer



Shohei Yamada 山田 尚平, Sdk leader/Designer
 Takashi Yamashita 山崎 隆太, Sdk leader/Designer
 Takashi Yamashita 山崎 隆太, Sdk leader/Designer
 Takashi Yamashita 山崎 隆太, Designer/Architect
 Takashi Yamashita 山崎 隆太, Designer
 Takashi Yamashita 山崎 隆太, Designer/Architect



Shohei Yamada 山田 尚平, Designer/Architect
 Takashi Yamashita 山崎 隆太, Designer/Architect
 Takashi Yamashita 山崎 隆太, Designer
 Takashi Yamashita 山崎 隆太, Designer
 Takashi Yamashita 山崎 隆太, Designer
 Takashi Yamashita 山崎 隆太, Designer



Shohei Yamada 山田 尚平, Designer
 Takashi Yamashita 山崎 隆太, Designer
 Takashi Yamashita 山崎 隆太, Designer
 Takashi Yamashita 山崎 隆太, Designer
 Takashi Yamashita 山崎 隆太, Designer
 Takashi Yamashita 山崎 隆太, Designer



Shohei Yamada 山田 尚平, Designer
 Takashi Yamashita 山崎 隆太, Designer
 Takashi Yamashita 山崎 隆太, Designer
 Takashi Yamashita 山崎 隆太, Designer
 Takashi Yamashita 山崎 隆太, Designer
 Takashi Yamashita 山崎 隆太, Designer

01 HAIR SALON



02 NAIL / EYELASH ESTHE SALON



03 BARBER



04 CLINIC



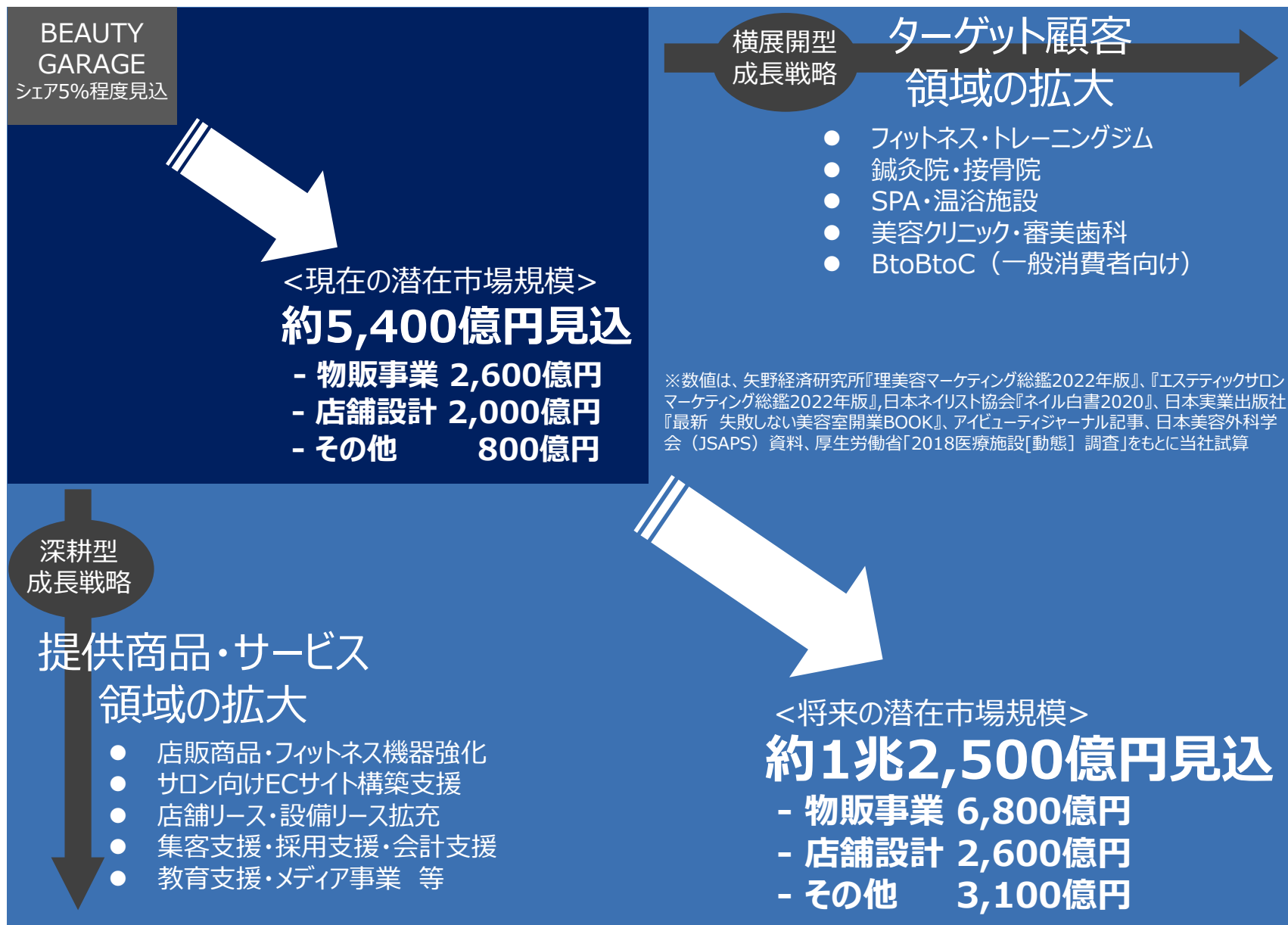
05 SHOP



06 HOUSE RENOVATION



潜在市場規模の拡大に向けて (TAM)



サステナビリティへの取り組みについて

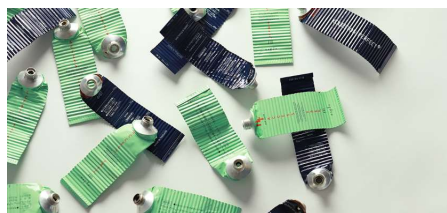
当社は、様々なサステナビリティへの取り組みを通して、より良い地球環境作りと美容業界の発展、そして持続的な成長を可能とする企業基盤の構築へと努力してまいります。

循環型社会の実現

- ◆ 美容機器のリユース促進、居抜き店舗流通市場の創造により、循環型社会の実現に貢献



- ◆ 使用済みカラー剤の空き容器の回収/リサイクル



社会との共生

- ◆ 非営利活動 団体・児童養護施設等への取り扱い商品の無償提供



コーポレートガバナンスの強化

- ◆ 指名・報酬委員会の設置
- ◆ コンプライアンス遵守体制の確立
- ◆ 女性役員の登用、外国人従業員の拡大

