



株式会社ビューティガレージ
2023年度第3四半期（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	509名 (内、正社員数368名) (連結2024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/ベトナム
グループ会社	日本国内 : 9社、海外 : 2社

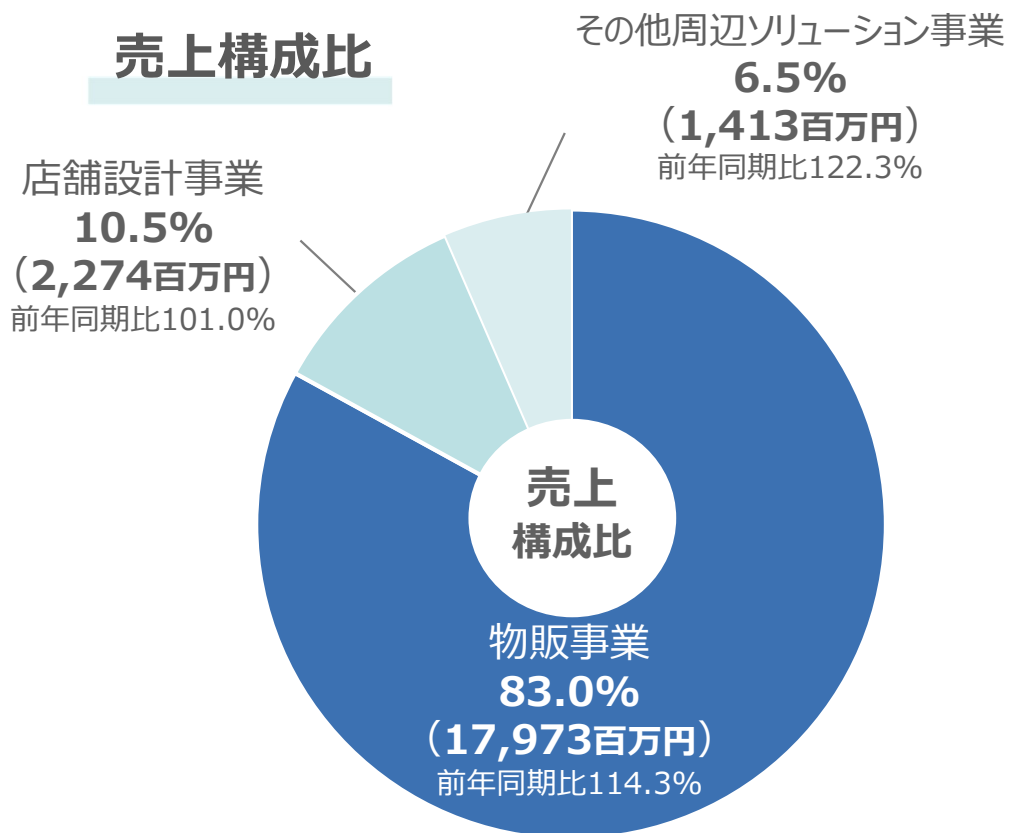
オンライン&オフラインのOMO型で美容サロン向けに、①美容商材のBtoB物販事業、②店舗設計デザイン事業、③開業と繁盛支援のソリューション事業、を行う会社です。国内No.1の美容サロン向け卸売ECサイト「BEAUTY GARAGE Online Shop」を運営しているのが、最大の特徴となります。

2023年度3Q累計 業績ハイライト (連結・累計)

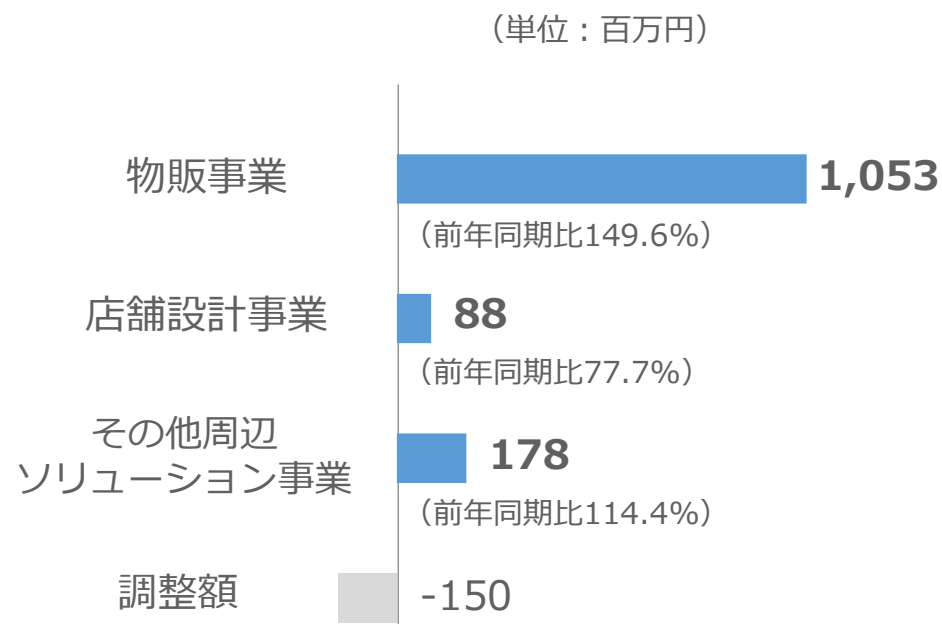


■ 売上高	21,662 百万円	前年同期比 113.2%
■ 経常利益	1,180 百万円	前年同期比 141.0%

売上構成比



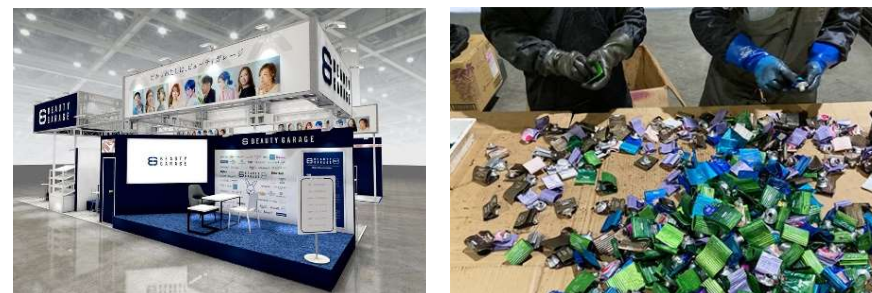
事業別セグメント利益構成



2023年度3Q 主なトピックス

11月

- 国内最大級のネイル展示会「東京ネイルエキスポ2023」出展
- カラー剤容器45万本を回収し、再生資源としてアルミニウムへリサイクル。収益を植樹活動へ寄付



12月

- 正規販売代理店として dyson (ダイソン) 製品の取り扱い開始



1月

- 美容サロン向けの税理士付きクラウド確定申告サービス「Bluetax (ブルータックス)」提供開始
- 「BGポイント」による能登半島地震義援金受付、被災地への寄付



2023年度3Q累計 決算概要 (連結・累計)



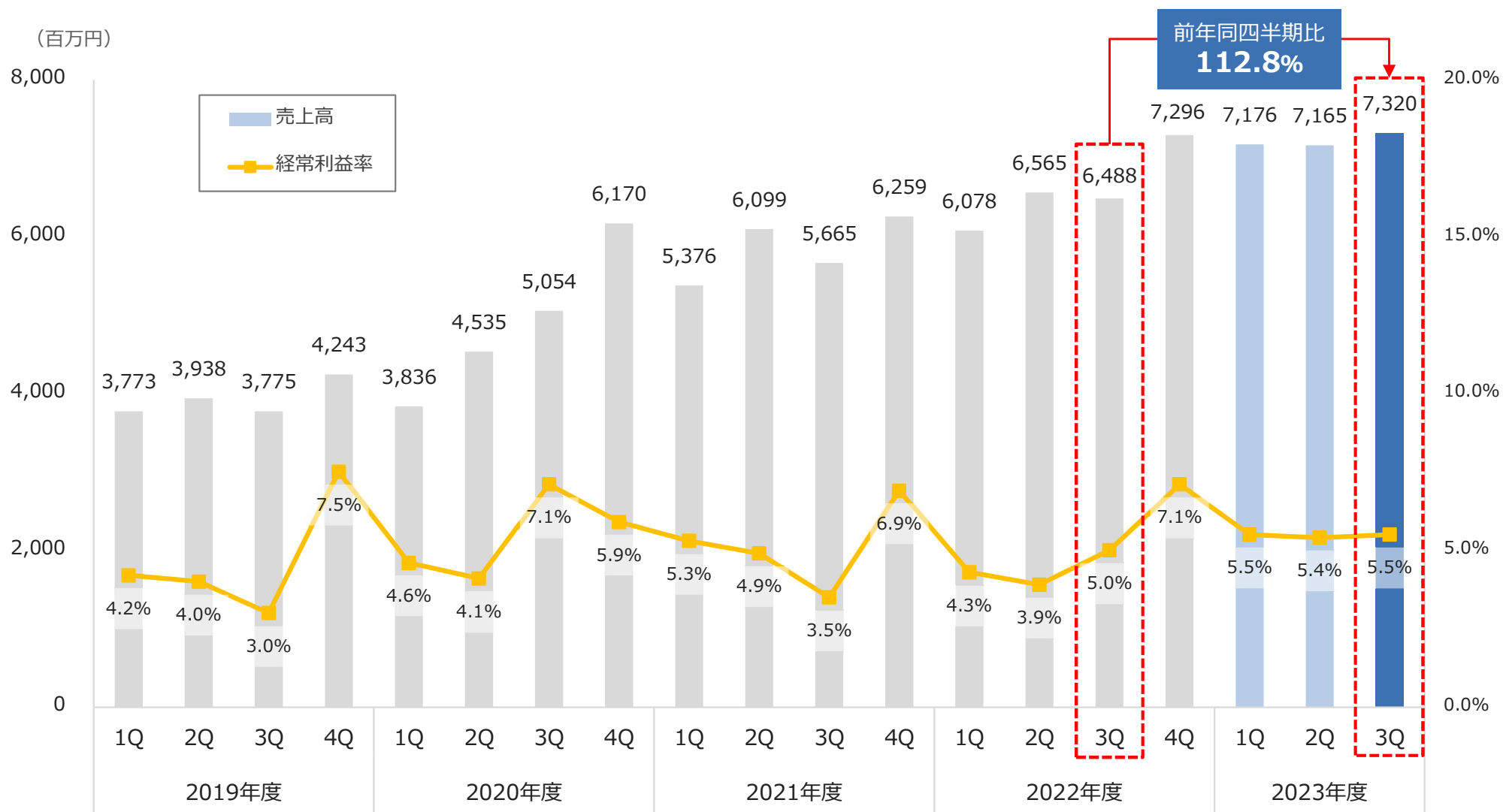
■売上高および売上総利益は安定して二桁成長を継続する一方で、スケールメリット創出による販管費比率の低減が実現出来ており、営業利益・経常利益・当期純利益では前期を大幅に上回る結果となった。

(単位：百万円)

連結	2021年度3Q累計		2022年度3Q累計		前年同期比
	実績値	売上比	実績値	売上比	
売上高	19,133	100.0%	21,662	100.0%	113.2%
売上総利益	4,872	25.5%	5,489	25.3%	112.7%
販売費及び一般管理費	4,038	21.1%	4,318	19.9%	106.9%
営業利益	834	4.4%	1,170	5.4%	140.4%
経常利益	837	4.4%	1,180	5.4%	141.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	540	2.8%	774	3.6%	143.3%

売上高・経常利益率の推移 (連結)

■通常、3Qはサロンの開業需要と営業日数が少なく業績が伸び悩むことが多いが、当3Qは四半期ベースで過去最高の売上を達成出来た。なお今期の経常利益率は安定して5%台半ばをキープしている。



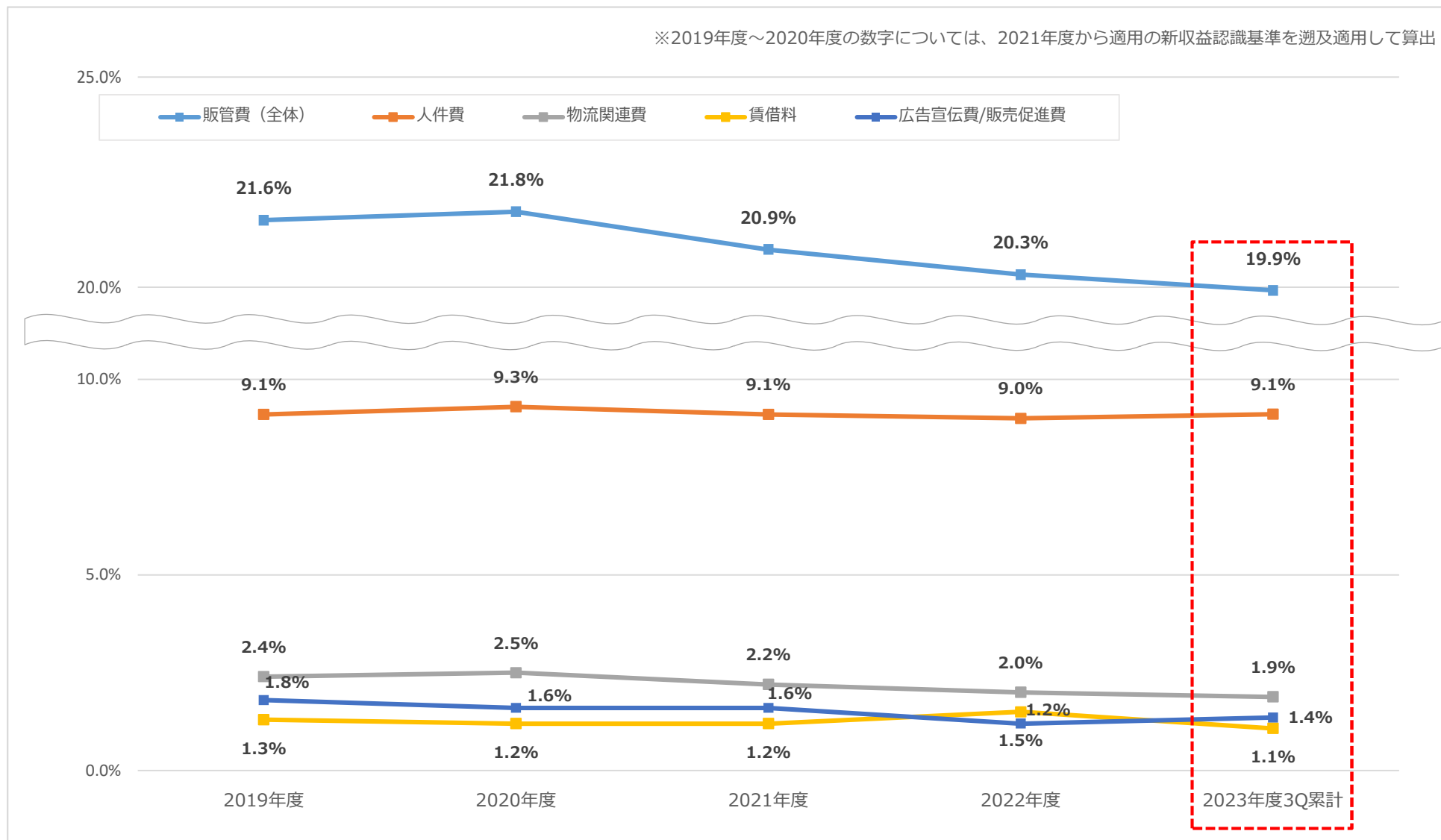
販売費及び一般管理費について（連結・累計）

（単位：百万円）

	2022年度3Q累計		2023年度3Q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）	1,809		1,973	109.1%	✓ 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）	389		408	104.8%	
賃借料 （オフィス・ショールーム）	231		234	101.3%	
広告宣伝費/販売促進費	325		293	90.3%	✓ カタログ発刊の廃止 ✓ 東京ネイルエキスポ2023への出展
IT設備費/ソフト償却費	298		296	99.4%	✓ 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	391		433	110.7%	✓ 売上増に伴う決済手数料の増加
のれん償却/減価償却費	119		105	88.5%	✓ 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	473		572	120.8%	✓ 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	4,038		4,318	106.9%	

販売費および一般管理費の売上比率推移 (連結)

■ 販管費率の圧縮努力を継続することにより、ついに販管費率が20%を下回る水準へ改善。



貸借対照表サマリ (連結)

■ 自己資本比率・流動比率共に改善。また、今期から新たに中間配当を実施（3Q期間中）。

(単位：百万円)

	2022年度末		2023年度3Q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%	12,732	100.0%	105.5%		
流動資産	9,739	80.7%	10,019	78.7%	102.9%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 売上債権の減少 ✓ 商品在庫の増加 	<ul style="list-style-type: none"> ▲235 +559
固定資産	2,323	19.3%	2,712	21.3%	116.7%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 敷金・保証金の増加 ✓ 投資有価証券の増加 ✓ のれんの減少 	<ul style="list-style-type: none"> +328 +80 ▲52
負債	5,819	48.2%	5,911	46.4%	101.6%		
流動負債	4,463	37.0%	4,087	32.1%	91.6%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 仕入債務の減少 ✓ 未払費用の減少 	<ul style="list-style-type: none"> ▲226 ▲146
固定負債	1,355	11.2%	1,824	14.3%	134.5%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 長期借入金の増加 	+405
純資産	6,244	51.8%	6,820	53.6%	109.2%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 当期純利益 ✓ 配当金の支払い 	<ul style="list-style-type: none"> +774 ▲202
自己資本比率	50.0%		52.1%				
流動比率	218.2%		245.1%				

2023年度3Q累計 物販事業①

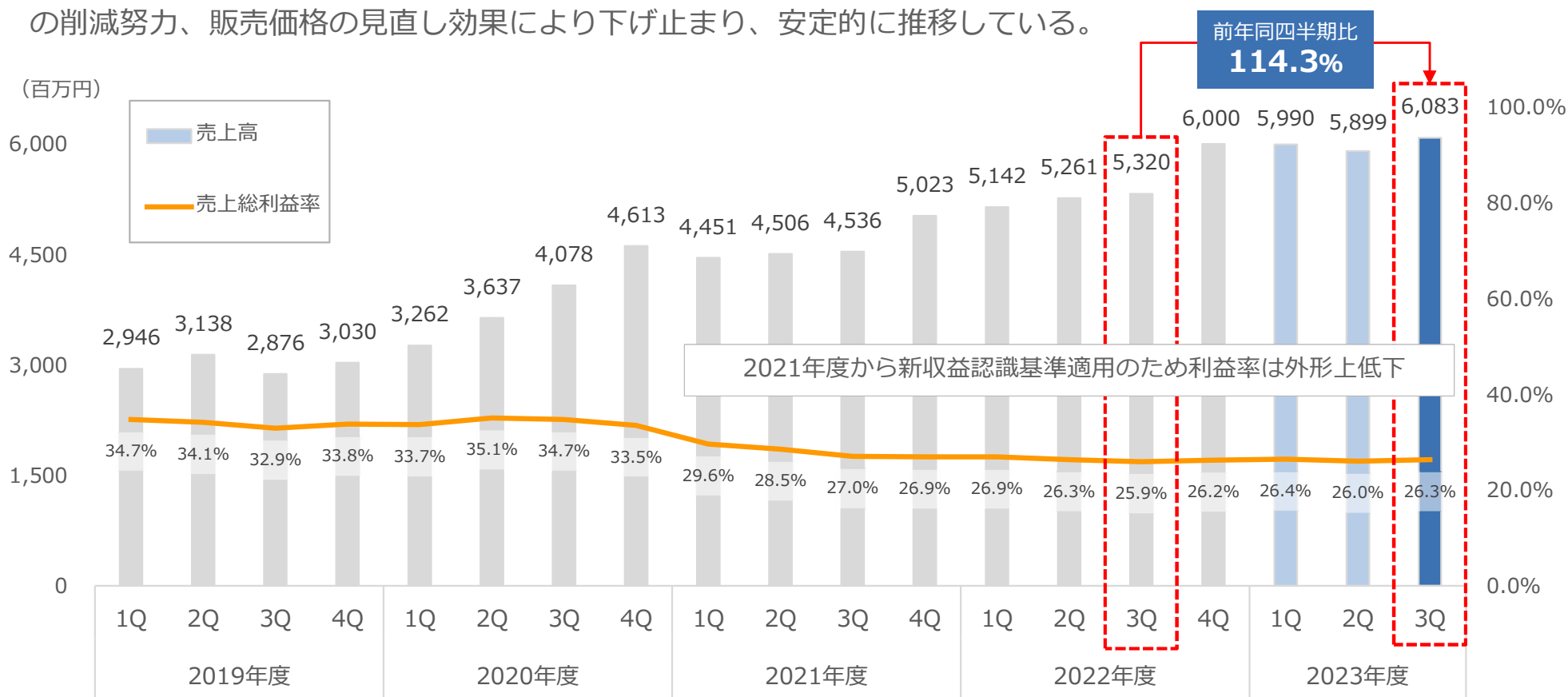


【 売上高・売上総利益率の推移 】

■ **売上高** **17,973 百万円** (前年同期比 114.3%)

■ **セグメント利益** **1,053 百万円** (前年同期比 149.6%)

■ 売上高はEC受注が増加するとともに化粧品・材料販売が好調で、高成長を継続。売上総利益率は仕入れ価格の削減努力、販売価格の見直し効果により下げ止まり、安定的に推移している。



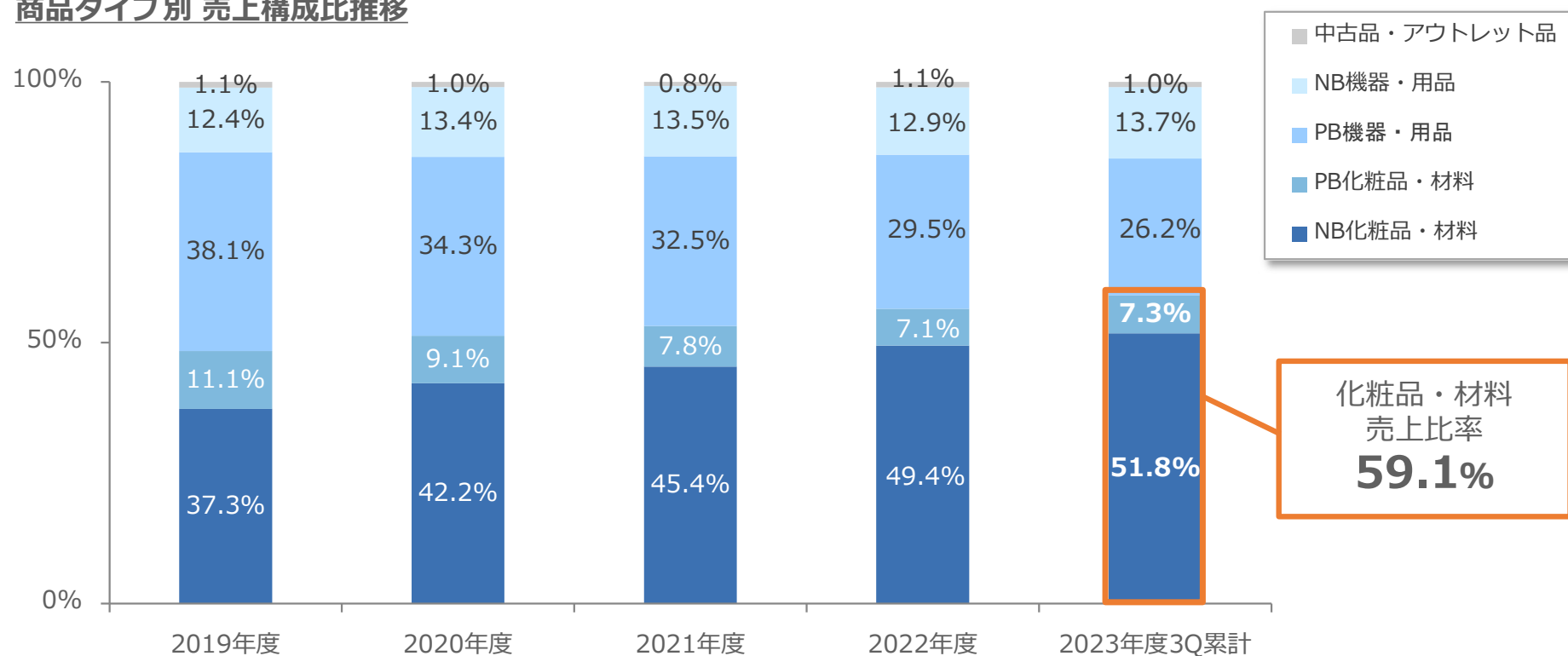
2023年度3Q累計 物販事業②

【商品タイプ別 売上構成比】

■ 機器・用品売上高 7,352 百万円 (前年同期比 107.9%)
■ 化粧品・材料売上高 10,620 百万円 (前年同期比 119.2%)

■ 有カブランドを中心とした取扱い商品数の増加を背景に、化粧品・材料売上比率の上昇が続いている。

商品タイプ別 売上構成比推移



2023年度3Q累計 物販事業③

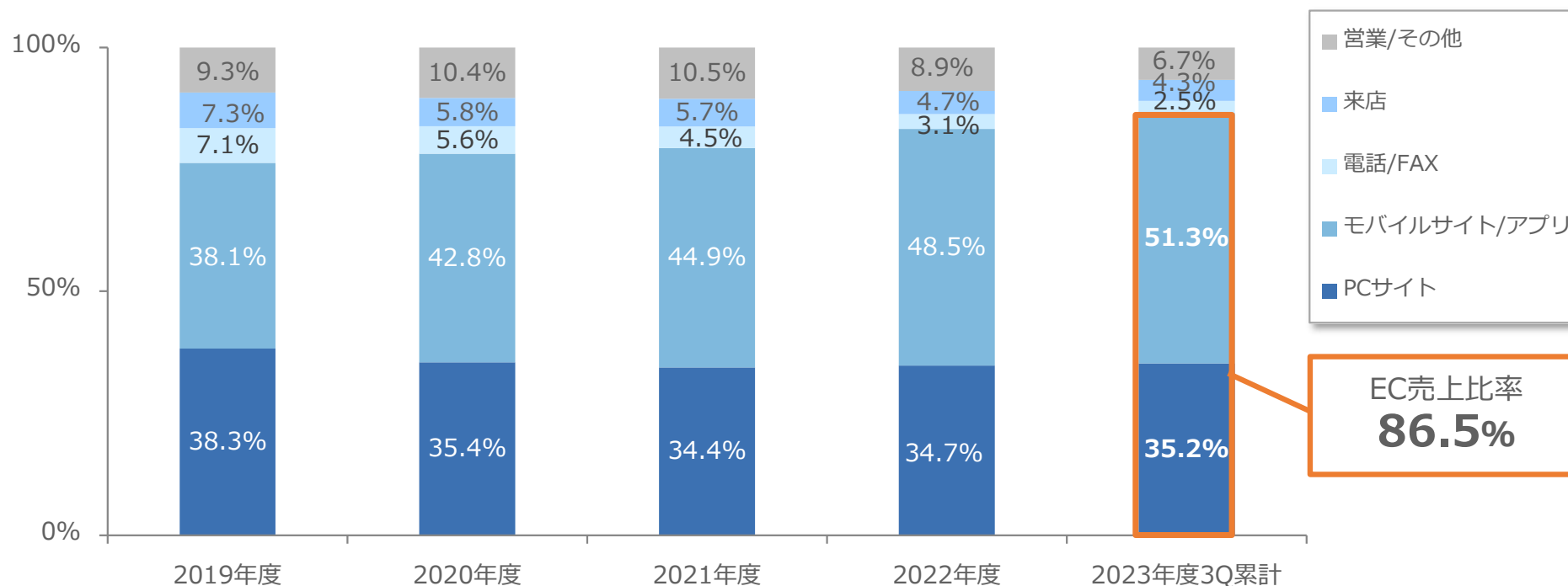
【 販路別 売上構成比 】



■ EC売上高 **15,545 百万円** (前年同期比 119.0%)
■ EC以外の売上高 **2,427 百万円** (前年同期比 91.1%)

■ アクティブユーザー・ロイヤルユーザー層の拡大に伴ってリピート利用が増加し、EC経由での売上比率が上昇。

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3Q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	172,925 口座	前年同期比 110.2% (前年同期 156,976 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	71,882 口座	前年同期比 114.8% (前年同期 62,621 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	140,900 円	前年同期比 107.8% (前年同期 130,657 円)
■ 購入顧客件数	1,271,951 件	前年同期比 117.1% (前年同期 1,086,486 件)
■ 平均顧客単価	13,220 円	前年同期比 100.9% (前年同期 13,098 円)
■ Salon.EC 登録サロン数	2,234 件	前年同期比 145.3% (前年同期 1,537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。

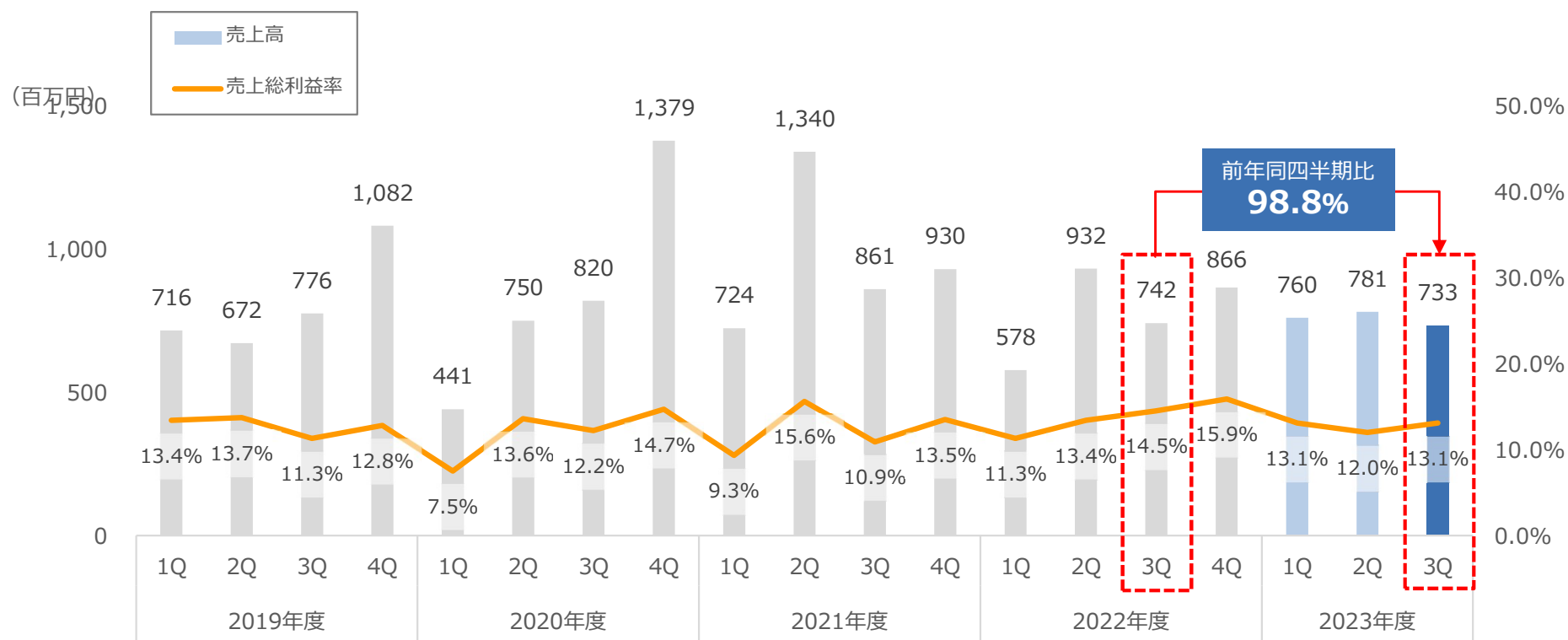
2023年度3Q累計 店舗設計事業①

【売上高・売上総利益率の推移】



■売上高 **2,274 百万円** (前年同期比 101.0%)
■セグメント利益 **88 百万円** (前年同期比 77.7%)

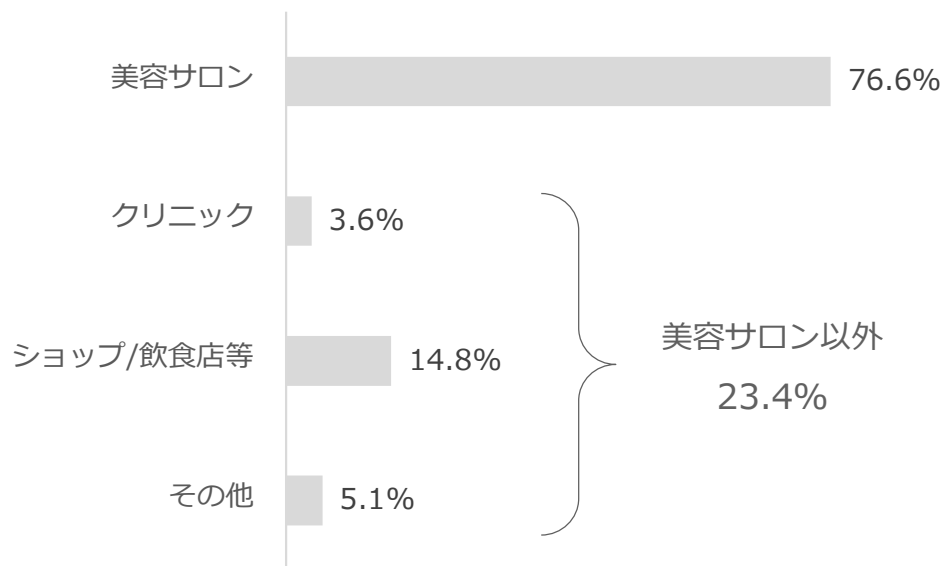
■3Qは2Qに続き、受託案件数は多いものの大型案件が少なく平均案件単価が下落したため、売上高・利益共に伸び悩む結果となった。



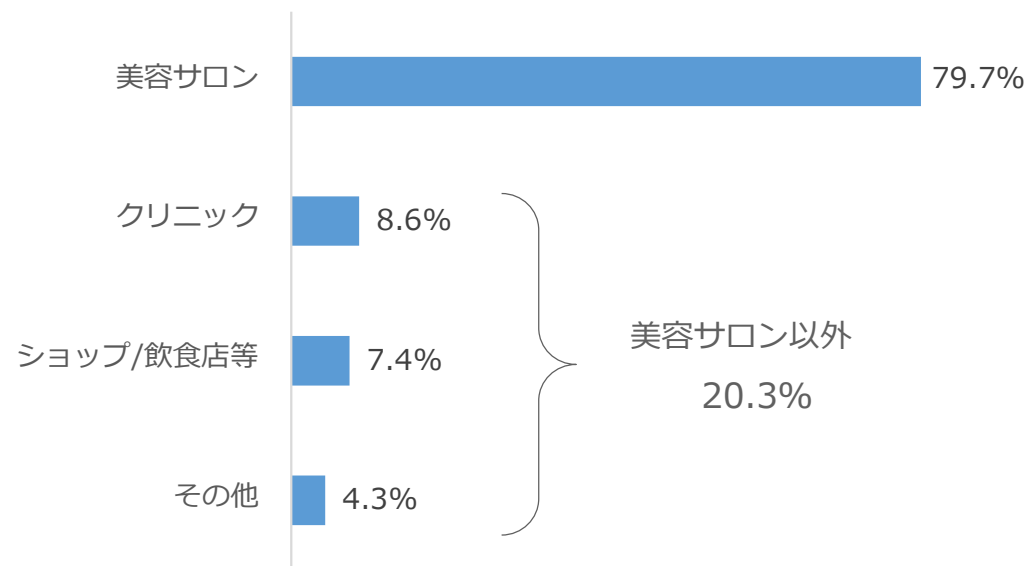
2023年度3Q累計 店舗設計事業②

【案件カテゴリー別 売上構成比】

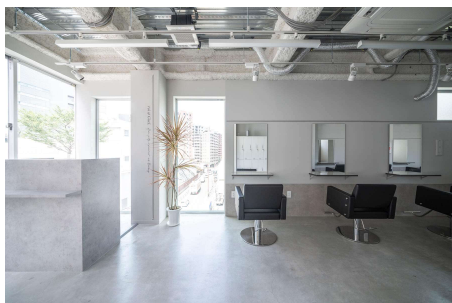
2022年度 3Q累計



2023年度 3Q累計



案件事例



美容サロン



クリニック



ショップ/飲食店等



その他

受託案件数 (売上高100万円以上)

累計 **251** 件

(前年同期比113.1%)

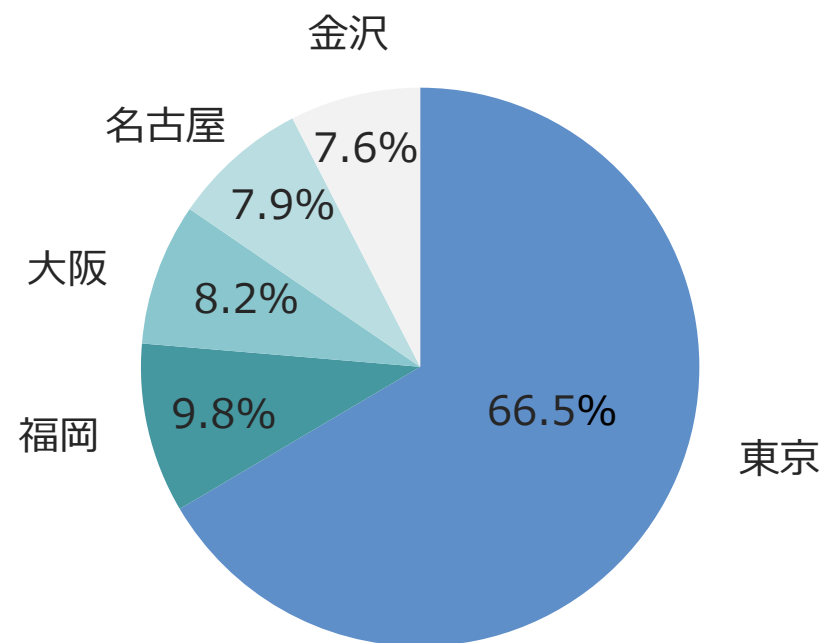
※100万円未満を含めた案件総数は718件
(前年同期比115.4%)

平均案件単価 (売上高100万円以上)

平均 **@9,060** 千円

(前年同期比90.1%)

拠点別売上高構成



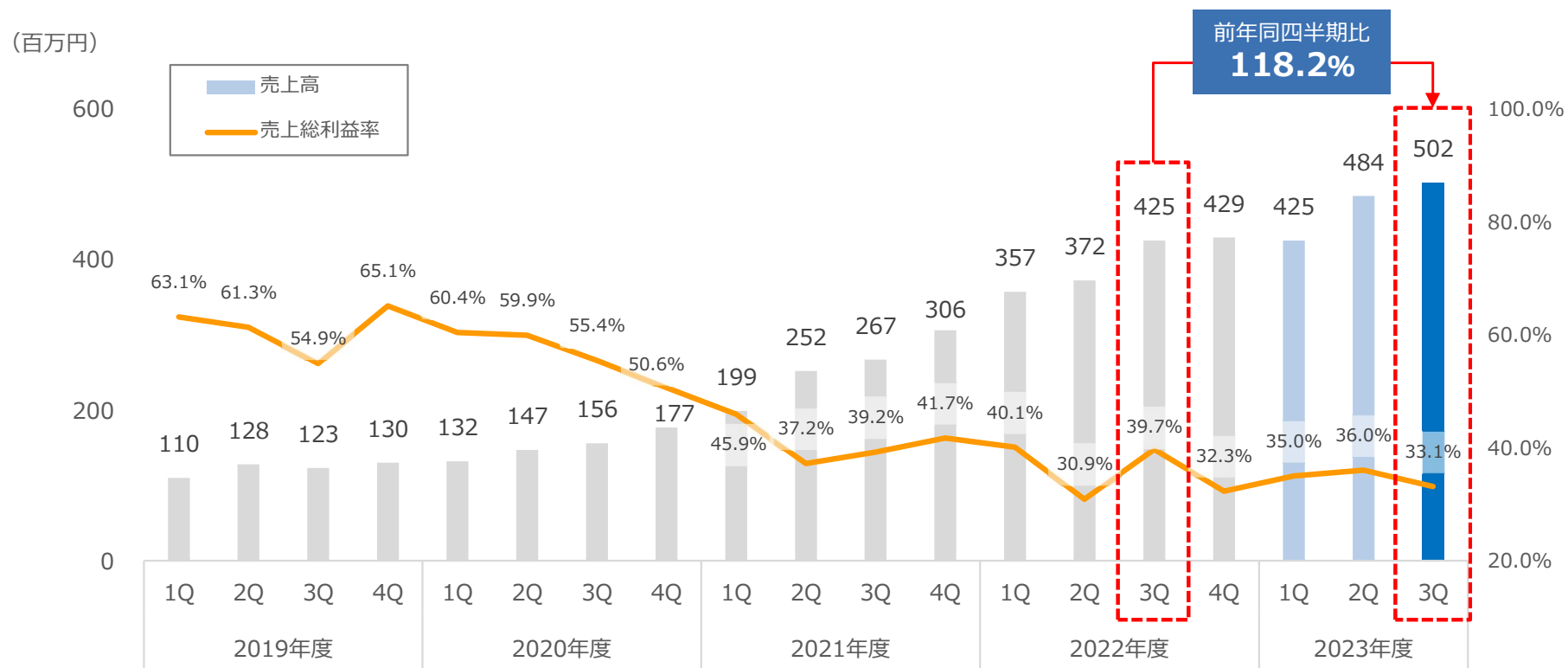
2023年度3Q累計 その他周辺ソリューション事業①

【売上高・売上総利益率の推移】



■売上高 **1,413 百万円** (前年同期比 122.3%)
■セグメント利益 **178 百万円** (前年同期比 114.4%)

■店舗リース・損害保険・提携ビジネスカード発行等、各サービスが好調に推移し、売上高が四半期単位で初めて5億円を突破した。



2023年度3Q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	224 件	前年同期比 139.1% (前年同期 161 件)
■ サロン保険契約数	10,090 件	前年同期比 122.8% (前年同期 8,214 件)
■ 提携ビジネスカード発行枚数 (Salon Professional Card)	4,541 枚	前年同期比 145.1% (前年同期 3,130 枚)
■ 簡易型HP制作サービス契約数 (スマートワン)	384 件	前年同期比 109.1% (前年同期 352 件)
■ カード決済端末契約数	1,772 件	前年同期比 102.8% (前年同期 1,724 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)	1,921 件	前年同期比 141.5% (前年同期 1,358 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。

2023年度の業績予想値（連結）

現時点では、2023年6月に発表しております通期業績予想値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
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%

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>

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。

<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

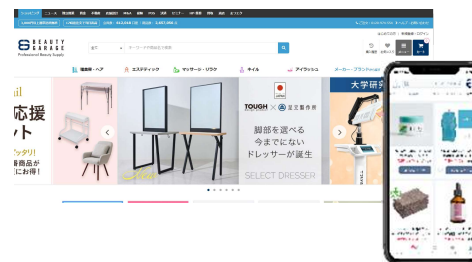
ソリューション
事業

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

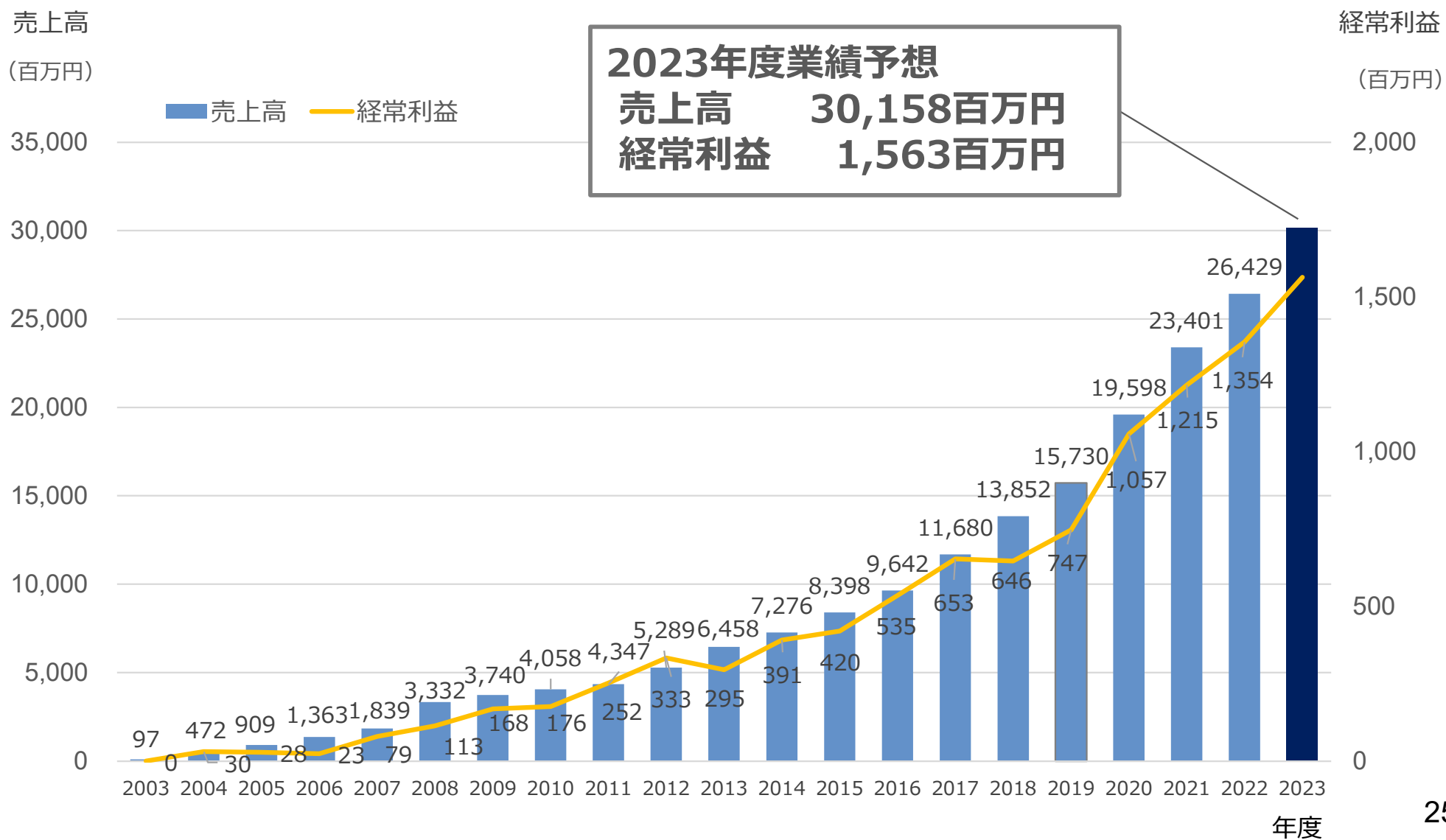
主要なグループ会社

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



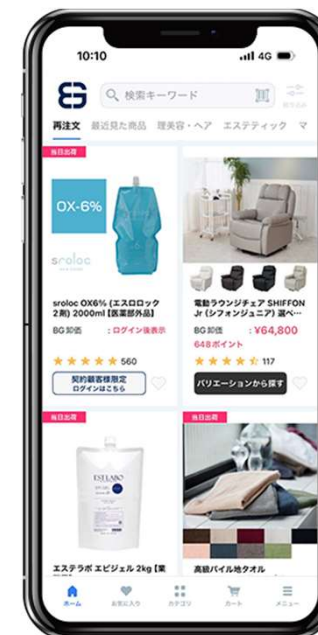
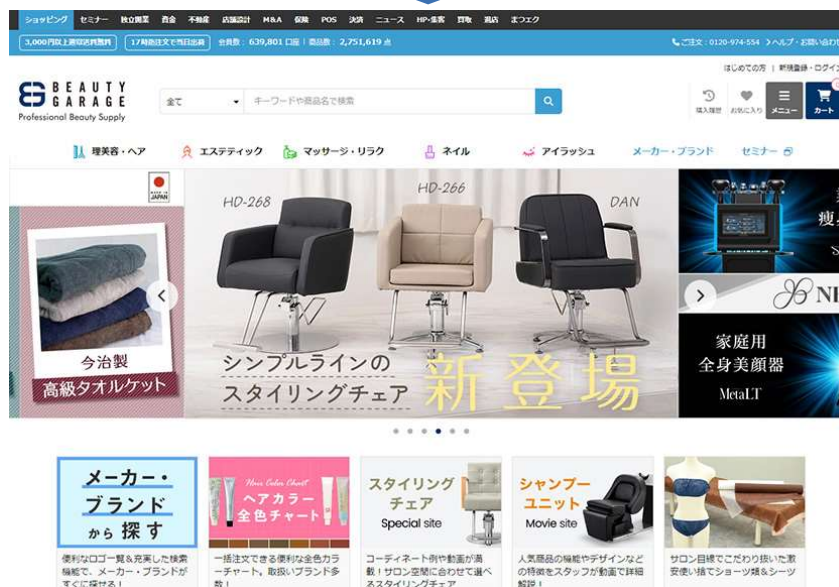
国内No.1のプロ向け美容商材仕入BtoBプラットフォーム

BEAUTY GARAGE ONLINE SHOP

スマホ
サイト

PC
サイト

スマホ
アプリ



X

X

ONLINE × OFFLINE

オムニチャネル型アプローチ

OMO

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

「サロンに必要なものが全て揃う」商品ラインナップ



商品カテゴリー 販売商品総数：270万超 ※

※2024年1月末時点

- | | | | | |
|--------|--------|-------|----------|----------|
| 理美容器具 | エステ機器 | ネイル家具 | アビューティ機器 | フィットネス機器 |
| 理美容化粧品 | エステ化粧品 | ネイル材料 | アビューティ材料 | ジム用品 |

取扱い主要ブランド 全取扱メーカー/ブランド数：1,245社※

ARIMINO

b-ex

Schwarzkopf
PROFESSIONAL

NAKANO

WELLA
PROFESSIONALS

ADJUVANT

OOHIRO

003
NUMBER THREE

PHYTOMER

EST LABO

REAL



MUCOTA

THALGO
LA BEAUTE MARINE

PREGEL

VEIRO

Miss eye d'or®
JAPAN LASHES

Ladycoco
A wish granted for every girl,
eyelashes that sparkle and flutter with.

para gel
PROFESSIONAL NAIL

O·P·I

Esthe Pro
Labo™

La SINCIA

TEAtRiCO.

EVOLGEAR
Professional Fitness Equipment

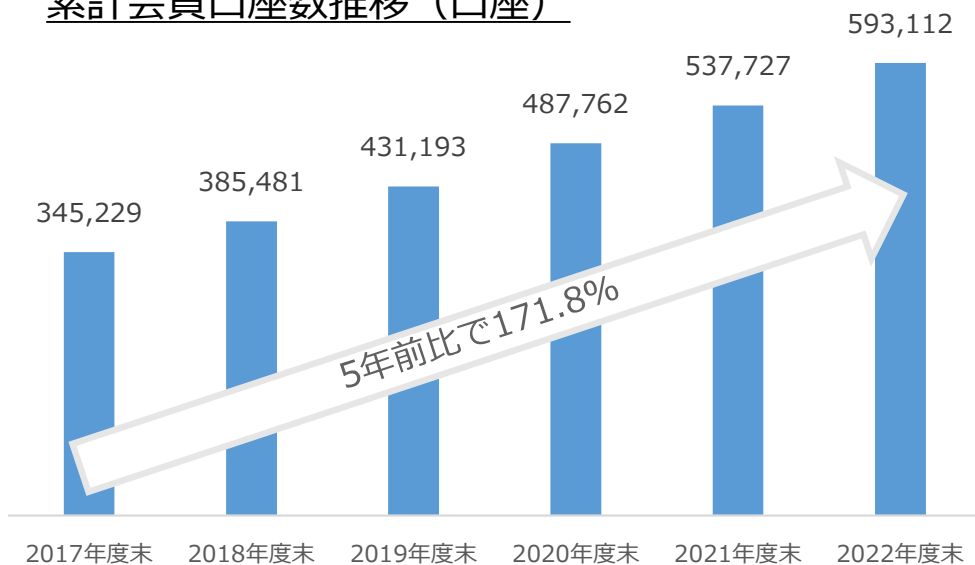
MATRIX

当社の強み④

国内No.1の圧倒的な美容事業者会員基盤

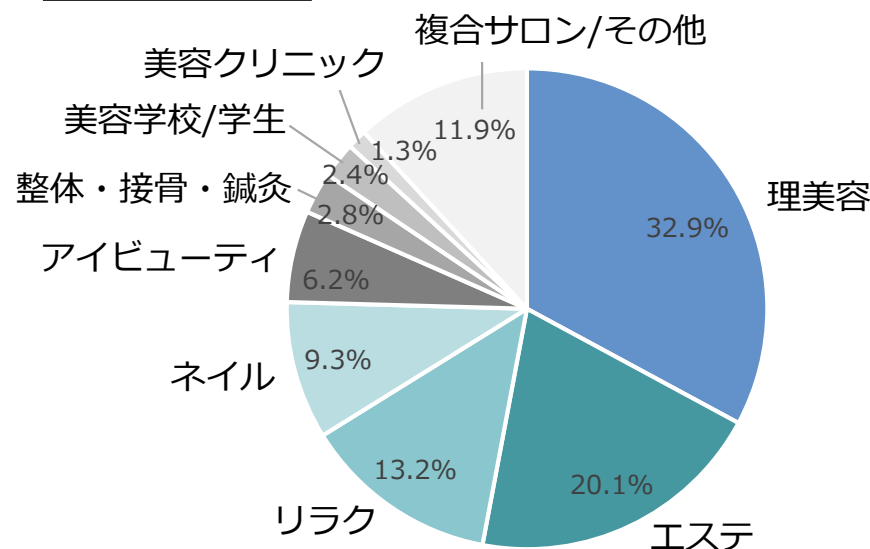


累計会員口座数推移（口座）

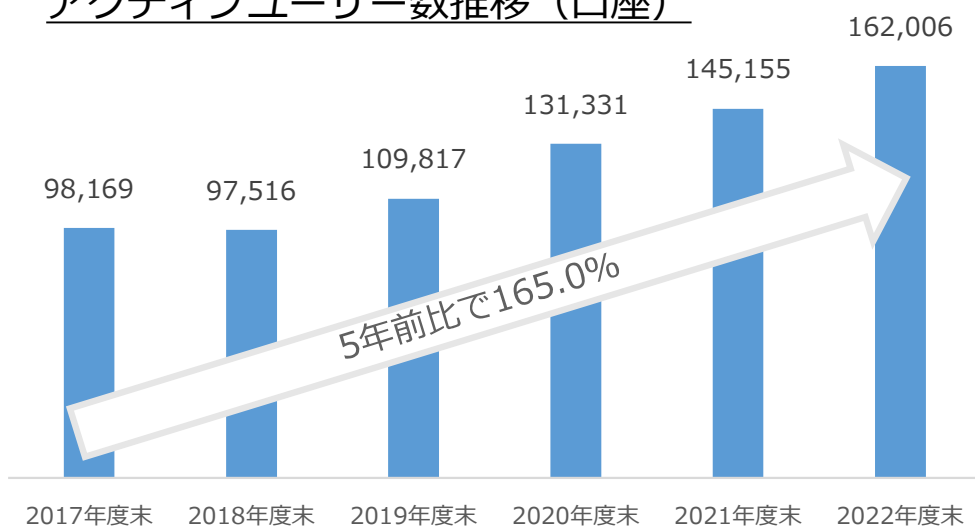


会員口座内訳※

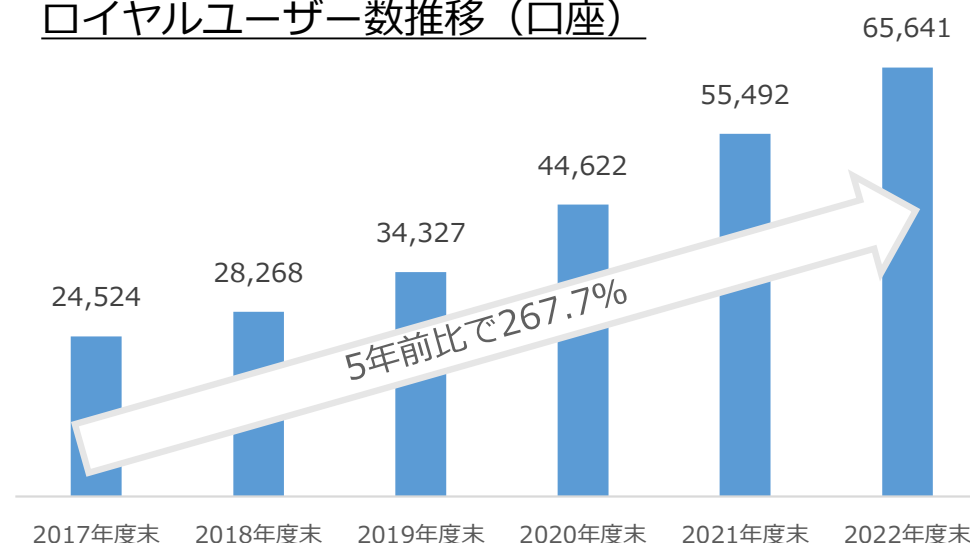
※2022年度末時点



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）





総面積 27,060㎡ (約8,200坪)

(東日本DC : 20,460㎡ + 西日本DC : 6,600㎡)

- 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

2025年5月、千葉県柏市
に第三DC (約6,000坪)
を開設予定!



当社の強み⑥

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



1 HAIR SALON



2 NAIL / EYELASH ESTHE SALON



3 BARBER



4 CLINIC



5 SHOP



6 HOUSE RENOVATION



当社の強み⑦

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



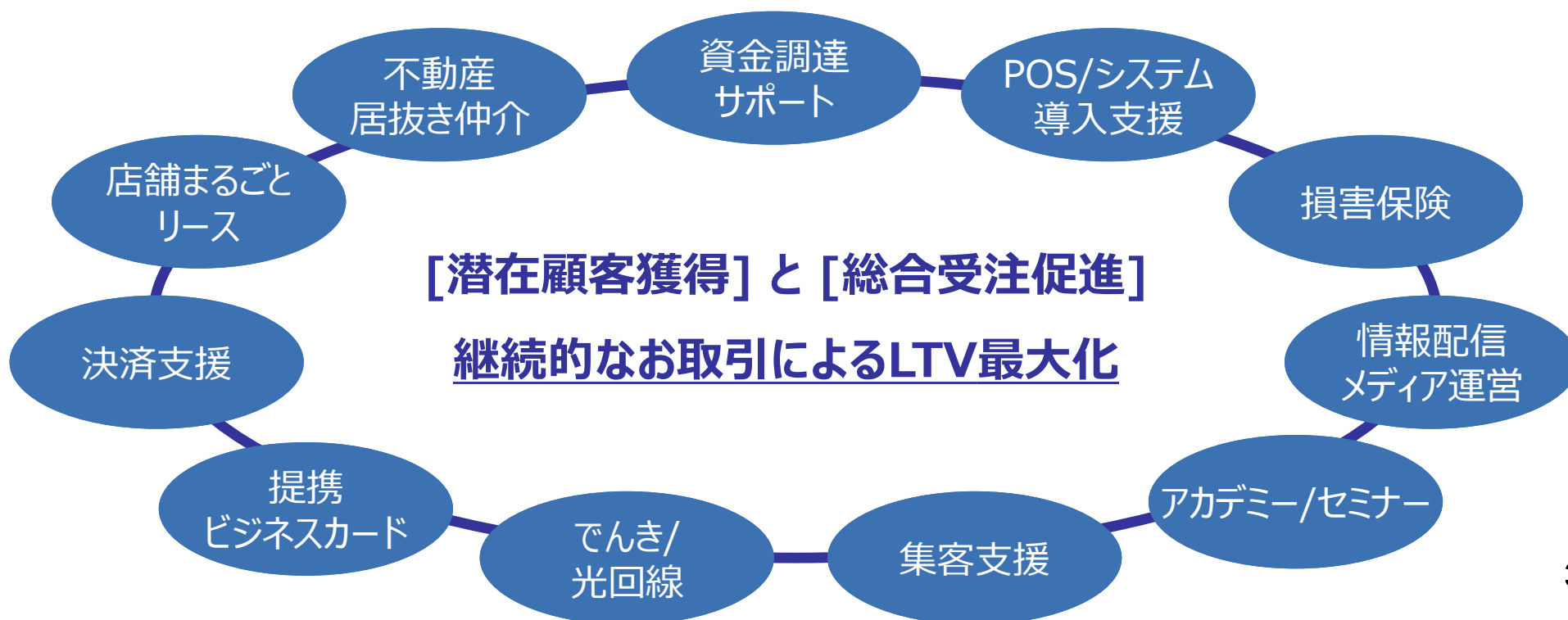
フロー型
収益

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
収益



経営基本戦略

**プラットフォーム機能を最大化し、BtoB美容商材
EC流通における圧倒的な地位を早期に確立する**

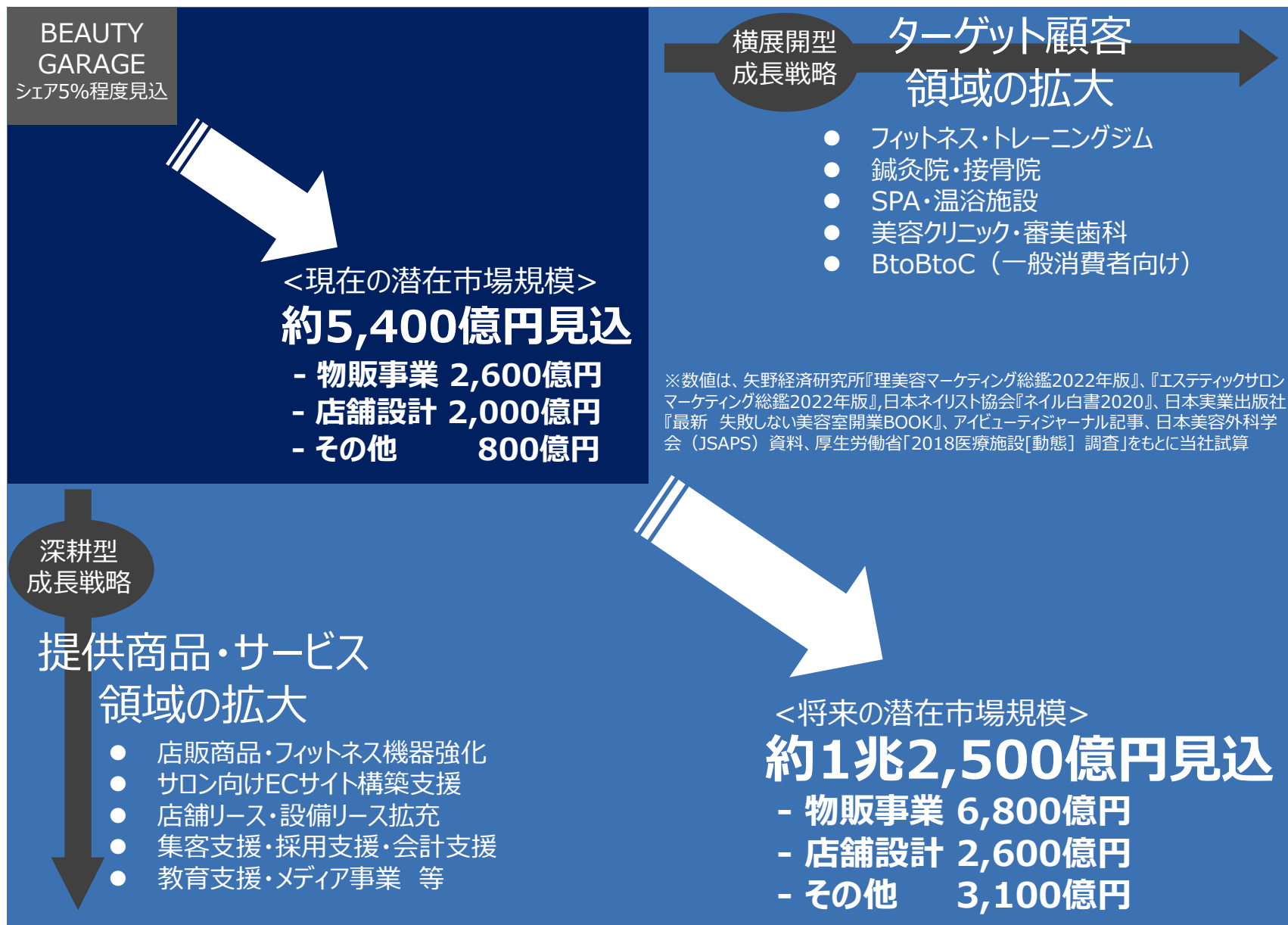
2024年度の数値目標

売上高350億円 & 経常利益21億円

2024年度に目指すKPI

- EC売上高： 240億円（EC市場675億円、シェア35.5%想定）
- アクティブユーザー数： 200,000口座（国内サロン総数60万店舗、1/3をアクティブユーザー化）
- リージョン事業売上高： 75億円（店舗設計59億円＋その他リージョン16億円）

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（収益を植樹活動に寄付）



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



- ◆ 能登半島地震被災地への義援金寄付等各種支援

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

