



株式会社ビューティガレージ  
2023年度（2024年4月期）  
決算補足説明資料

# 会社概要



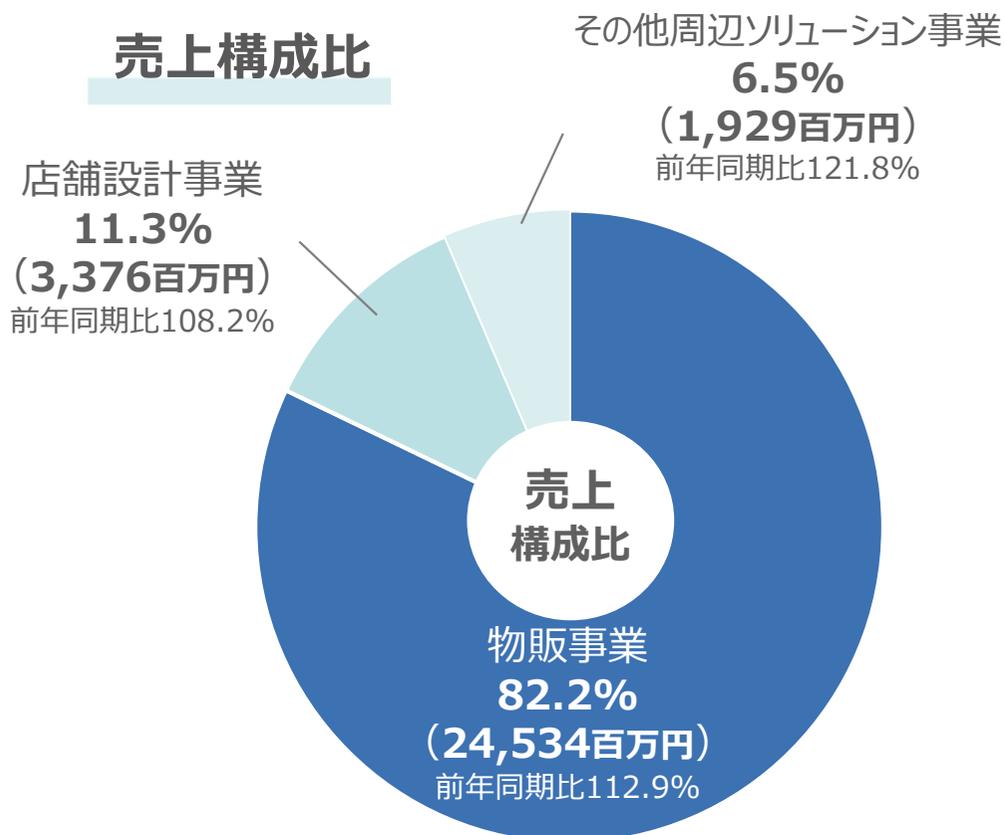
会社名	株式会社ビューティガレージ (BEAUTY GARAGE Inc.)
本社	東京都世田谷区桜新町一丁目34番25号
設立	2003年4月24日
資本金	768,385,250円
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場 (証券コード : 3180)
代表取締役CEO	野村 秀輝 (ノムラ ヒデキ)
従業員数	545名 (内、正社員数402名) (連結2024年4月末)
拠点	<営業拠点> 札幌/仙台/新潟/金沢/東京/埼玉/名古屋/大阪/広島/福岡 <その他拠点> 柏DC/尼崎DC/中国広州/シンガポール/ベトナム
グループ会社	日本国内 : 10社、海外 : 2社

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。

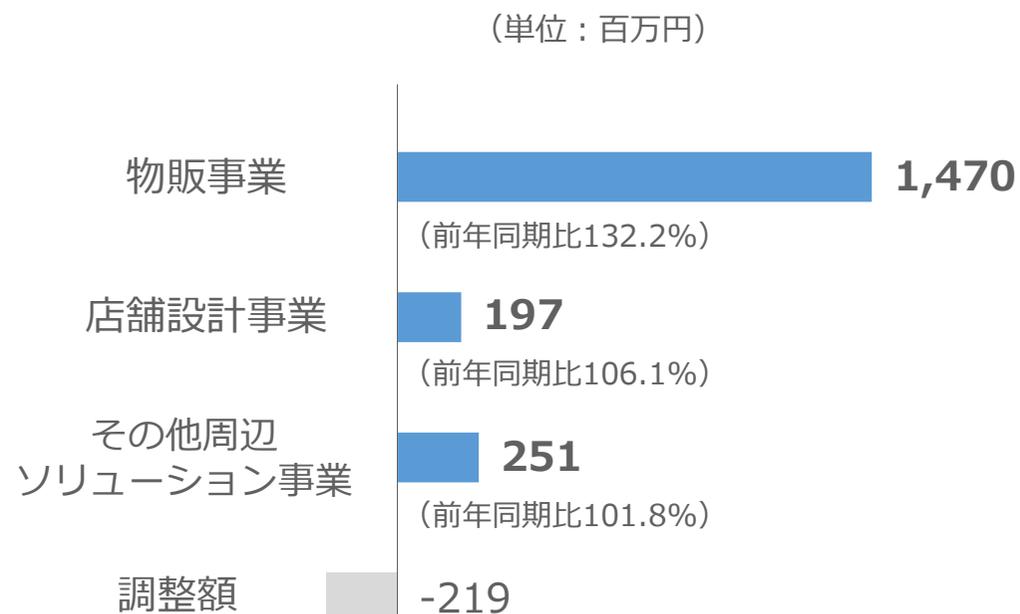
# 2023年度 業績ハイライト (連結・累計)

■ 売上高	29,840 百万円	前年同期比 112.9%
■ 経常利益	1,719 百万円	前年同期比 127.0%

## 売上構成比



## 事業別セグメント利益構成



# 2023年度 主なトピックス

## 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

## 6月

- ・ChatGPTによる美容サロンのAI開業相談 & EC問合せ対応開始
- ・正規販売代理店として、(株)サニープレイス製品の取り扱い開始
- ・累計会員登録口座数が、60万口座を突破

## 9月

- ・連結子会社であった台湾美麗平台股份有限公司の株式譲渡に伴い、台湾事業から撤退
- ・ジムガレージ初のショールームを、東京都世田谷区用賀にOPEN

## 11月

- ・株式分割の実施（1株につき、2株の割合）
- ・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



SUNNYPLACE



# 2023年度 主なトピックス

## 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活動により、被災地への寄付を実施
- ・ 中間配当の開始

## 2月

- ・ 「BGアカデミー」サイトをリニューアル
- ・ 会員登録時におけるサロン審査厳格化を実施

## 4月

- ・ 鍼灸院・整骨院向け商材の取り扱い開始
- ・ 正規販売代理店として ホーユー(株)製品の取り扱い開始
- ・ M&Aにより美容業界専門出版社の (株)女性モード社をグループ化



# 2023年度 決算概要 (連結・累計)

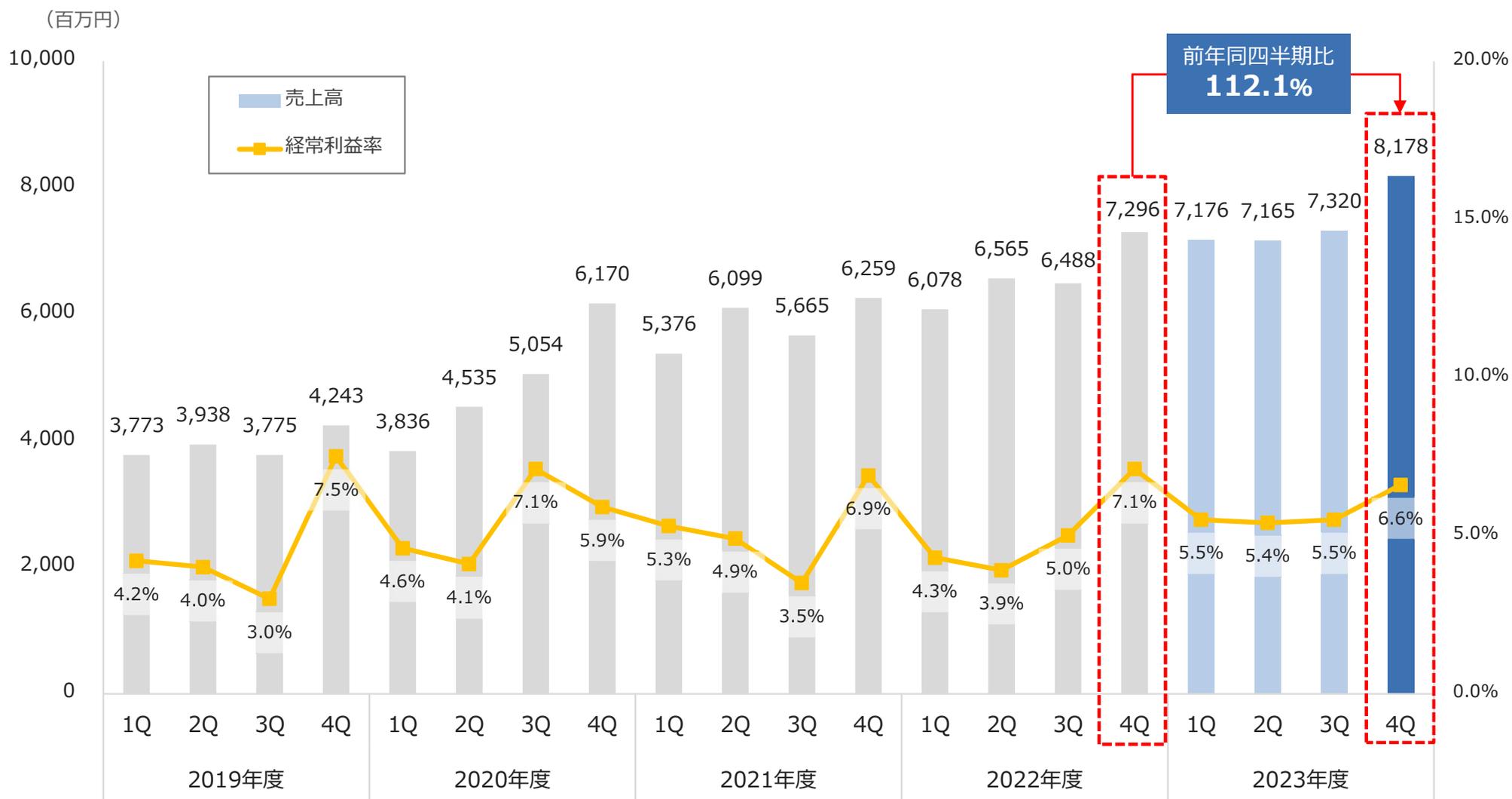
■売上高は業績予想に僅かに届かなかったものの、前年同期比では着実な成長を実現出来た。一方、利益面では業務効率向上やスケールメリット創出等の、利益率改善を目指した各種取り組みの成果が出てきており、営業利益・経常利益・当期純利益は業績予想を上回る結果となった。

(単位：百万円)

連結	2022年度		2023年度		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	26,429	100.0%	<b>29,840</b>	100.0%	<b>112.9%</b>	<b>98.9%</b>
売上総利益	6,721	25.4%	<b>7,500</b>	25.1%	<b>111.6%</b>	—
販売費及び一般管理費	5,364	20.3%	<b>5,800</b>	19.4%	<b>108.1%</b>	—
営業利益	1,357	5.1%	<b>1,700</b>	5.7%	<b>125.3%</b>	<b>108.9%</b>
経常利益	1,354	5.1%	<b>1,719</b>	5.8%	<b>127.0%</b>	<b>110.0%</b>
親会社株主に帰属する 当期純利益	865	3.3%	<b>1,084</b>	3.6%	<b>125.4%</b>	<b>115.0%</b>

# 売上高・経常利益率の推移 (連結)

■美容サロンの開業需要が高まる4Qにおいては、店舗設計事業の売上が回復してきたこともあり、四半期ベースで過去最高となる売上高と経常利益額を達成。また円安の進行等逆風が続くなかでも、経常利益率は年間を通して高水準を維持出来た。



# 販売費及び一般管理費について（連結・累計）

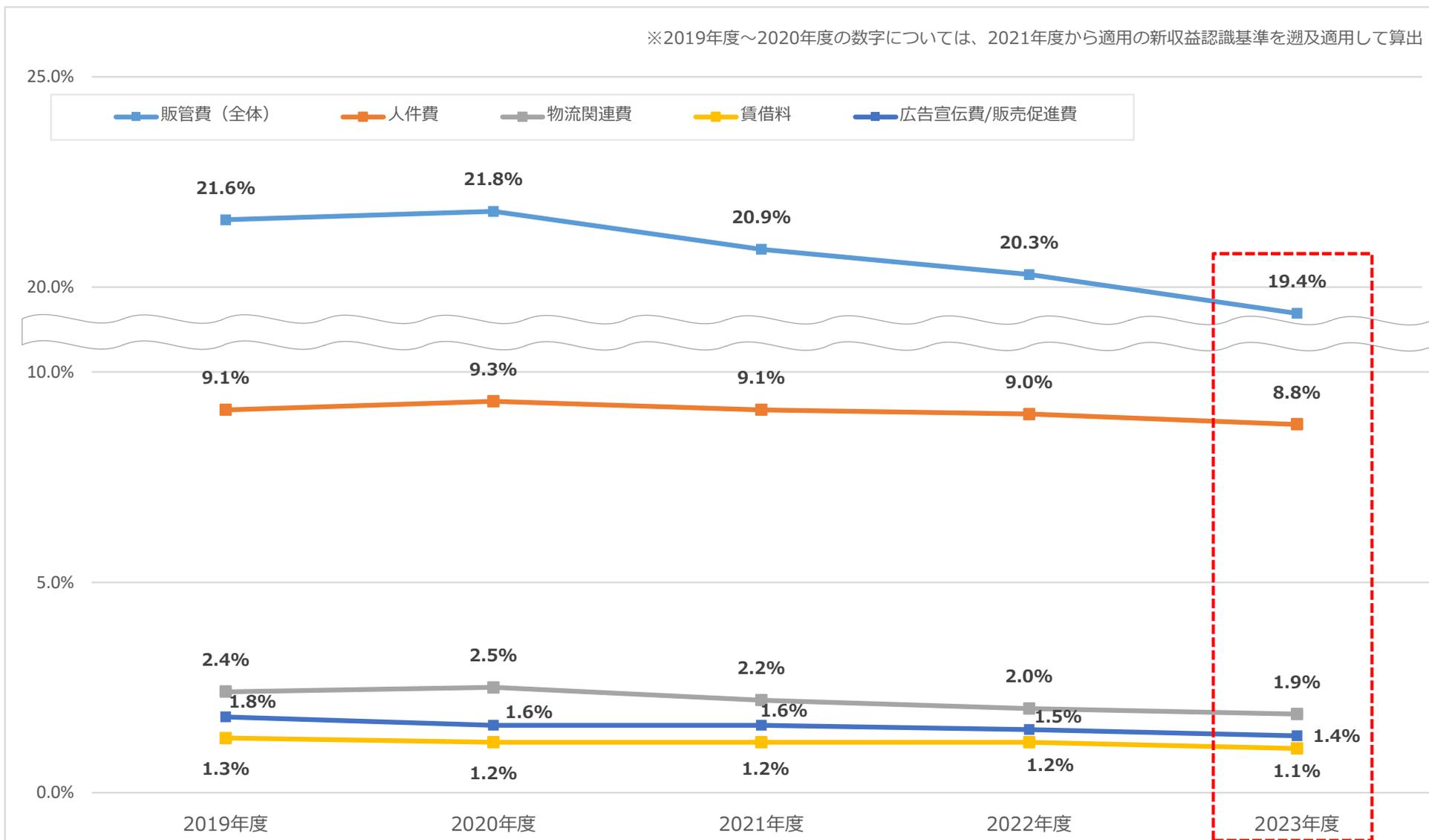
（単位：百万円）

	2022年度	2023年度		主な要因
	実績値	実績値	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）	2,370	<b>2,617</b>	110.4%	✓ 物流センターのアルバイトや派遣利用の増加
<b>物流関連費</b> （倉庫保管料/物流センター賃借料）	519	<b>558</b>	107.5%	
<b>賃借料</b> （オフィス・ショールーム）	309	<b>314</b>	101.7%	
<b>広告宣伝費/販売促進費</b>	405	<b>404</b>	99.7%	✓ カタログ発刊の廃止
<b>IT設備費/ソフト償却費</b>	402	<b>415</b>	103.3%	✓ 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
<b>支払手数料</b>	540	<b>590</b>	109.2%	✓ 売上増に伴う決済手数料の増加（手数料率は引き下げを実現）
<b>のれん償却/減価償却費</b>	156	<b>148</b>	95.0%	
<b>その他</b>	659	<b>749</b>	113.8%	✓ 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
<b>販管費合計</b>	5,364	<b>5,800</b>	108.1%	

# 販売費および一般管理費の売上比率推移 (連結)

■ 主要な販管費項目は概ね抑制出来ており、前年度比では販管費率が0.9ポイント低下。

※2019年度～2020年度の数字については、2021年度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)

■ 前期末比で自己資本比率・流動比率共に改善し、より健全な財務内容となってきた。純利益の積み上げにより、純資産額は初めて70億円を突破した。

(単位：百万円)

	2022年度末		2023年度末			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		
<b>資産</b>	12,063	100.0%	<b>13,624</b>	100.0%	112.9%		
流動資産	9,739	80.7%	<b>10,921</b>	80.2%	112.1%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 商品在庫の増加</li> <li>✓ 売上債権の増加</li> </ul>	+692 +208
固定資産	2,323	19.3%	<b>2,703</b>	19.8%	116.3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 敷金・保証金の増加</li> <li>✓ 投資有価証券の増加</li> <li>✓ のれんの減少</li> </ul>	+350 +111 ▲69
<b>負債</b>	5,819	48.2%	<b>6,484</b>	47.6%	111.4%		
流動負債	4,463	37.0%	<b>4,585</b>	33.7%	102.7%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 仕入債務の増加</li> <li>✓ 未払費用の減少</li> </ul>	+263 ▲79
固定負債	1,355	11.2%	<b>1,899</b>	13.9%	140.1%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 長期借入金の増加</li> </ul>	+325
<b>純資産</b>	6,244	51.8%	<b>7,139</b>	52.4%	114.3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 当期純利益</li> <li>✓ 配当金の支払い</li> </ul>	+1,084 ▲202
<b>自己資本比率</b>	50.0%		<b>51.0%</b>				
<b>流動比率</b>	218.2%		<b>238.2%</b>				

# 2023年度 物販事業①

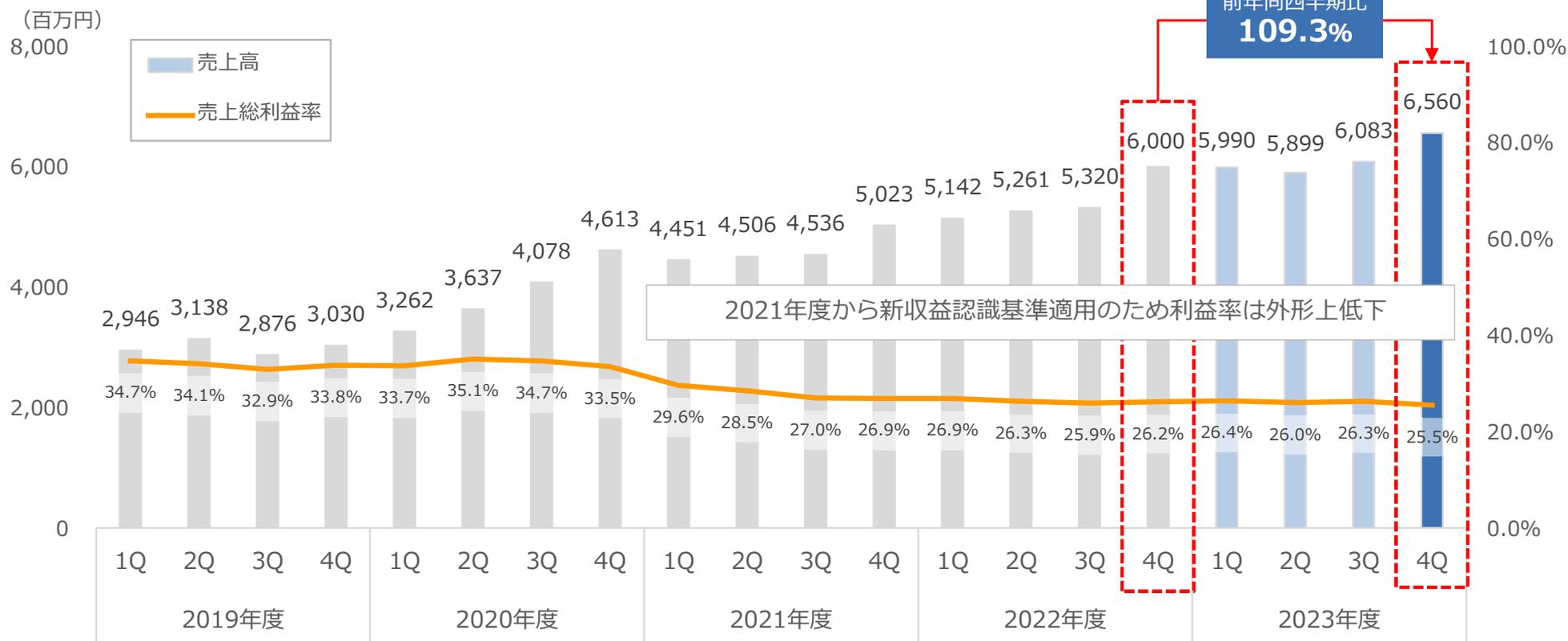


## 【 売上高・売上総利益率の推移 】

■ **売上高** **24,534 百万円** (前年同期比 112.9%)

■ **セグメント利益** **1,470 百万円** (前年同期比 132.2%)

■ 機器・用品売上構成比の低下傾向により、売上高の季節変動要因が減少し（従来は春の開業需要の影響大）平準化しつつあるが、順調に売上成長は継続しており、4Qは四半期ベースで過去最高額を大幅に更新出来た。一方、売上総利益率は円安の更なる進行もありやや下落した。



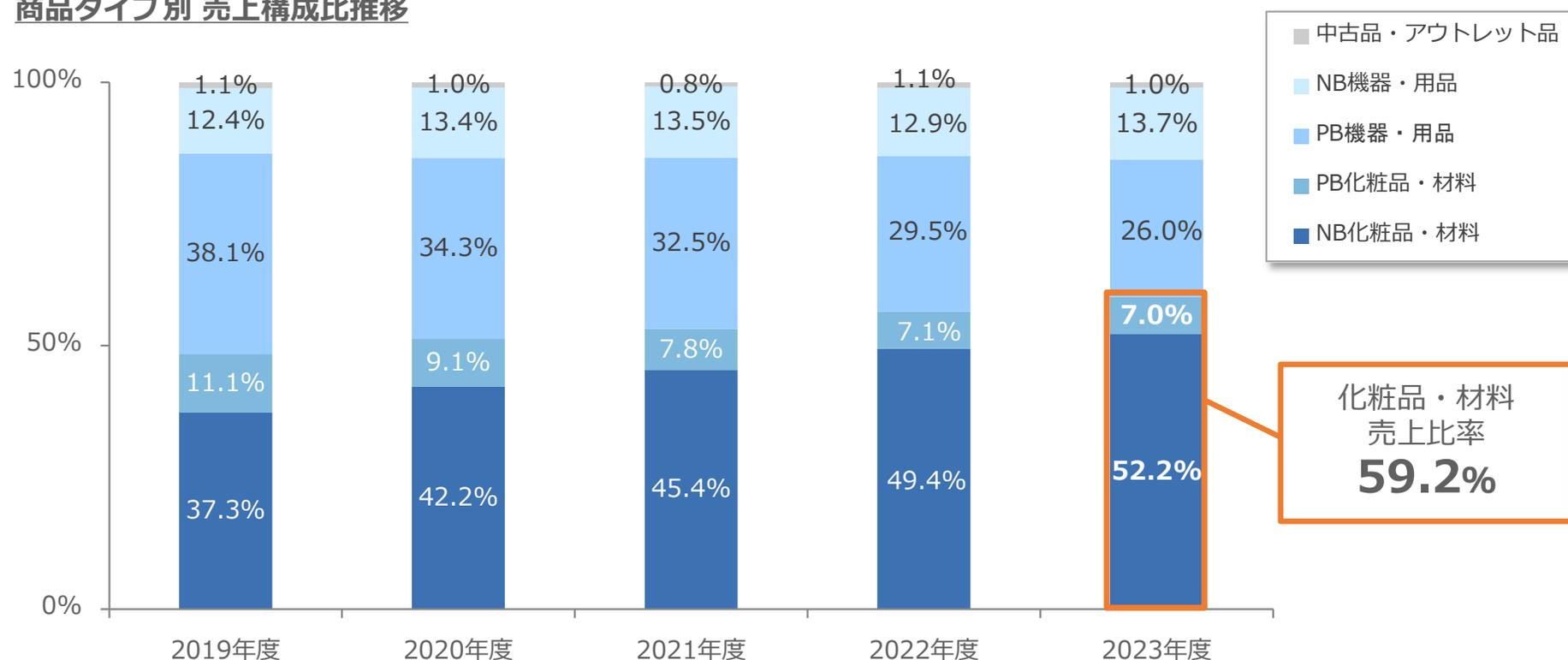
## 2023年度 物販事業②

### 【商品タイプ別 売上構成比】

■ 機器・用品売上高	<b>10,009 百万円</b>	(前年同期比 105.9%)
■ 化粧品・材料売上高	<b>14,524 百万円</b>	(前年同期比 118.4%)

■引き続き、化粧品・材料売上高が機器・用品売上高を大きく上回って伸張しており、化粧品・材料売上比率が全体の約6割（前期比で2.7ポイントの上昇）へと高まった。

#### 商品タイプ別 売上構成比推移



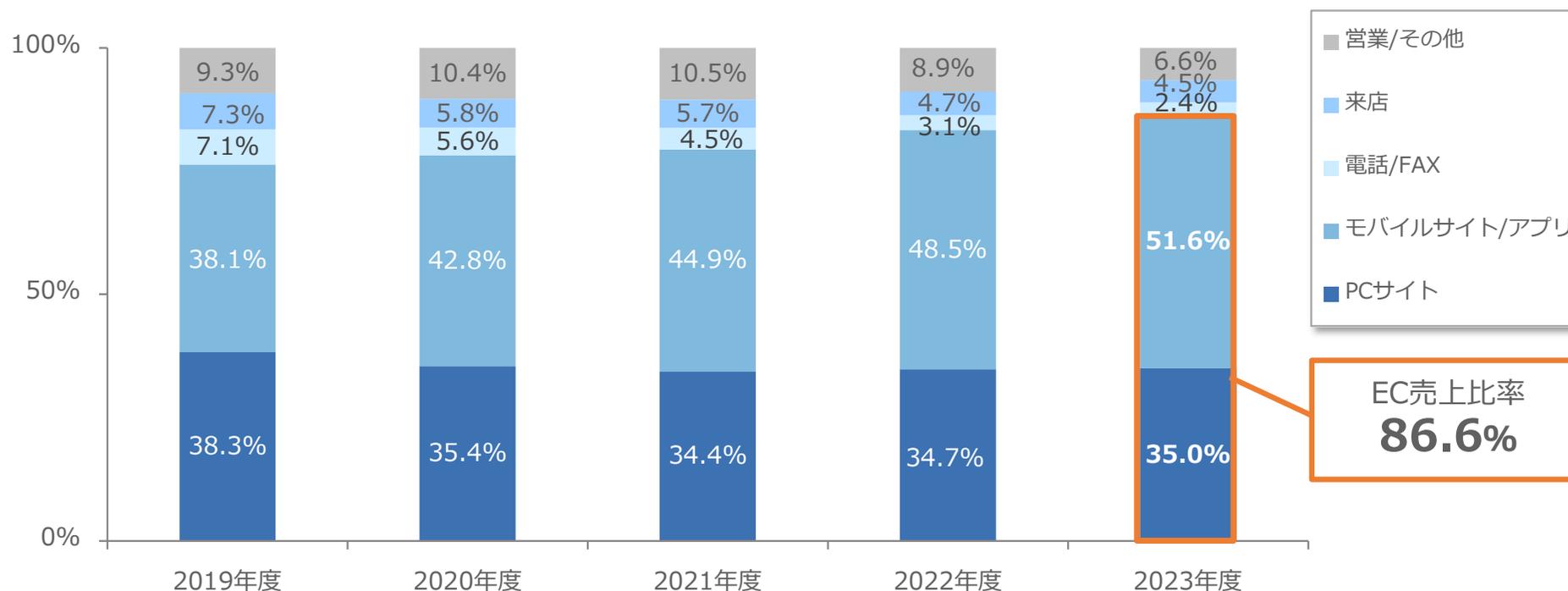
# 2023年度 物販事業③

## 【 販路別 売上構成比 】

■ EC売上高	<b>21,243 百万円</b>	(前年同期比 117.4%)
■ EC以外の売上高	<b>3,290 百万円</b>	(前年同期比 90.5%)

■ 美容商材流通のデジタル化の波を追い風に、利便性の高いEC売上比率（特にモバイル）が年々上昇してきている。

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 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	<b>176,414</b> 口座	前年同期比 109.1% (前年同期 161,732 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	<b>74,632</b> 口座	前年同期比 114.0% (前年同期 65,484 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	<b>141,821</b> 円	前年同期比 106.6% (前年同期 133,037 円)
■ 購入顧客件数	<b>1,729,006</b> 件	前年同期比 116.2% (前年同期 1,487,380 件)
■ 平均顧客単価	<b>13,225</b> 円	前年同期比 100.2% (前年同期 13,200 円)
■ Salon.EC 登録サロン数	<b>2,517</b> 件	前年同期比 149.3% (前年同期 1,686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。

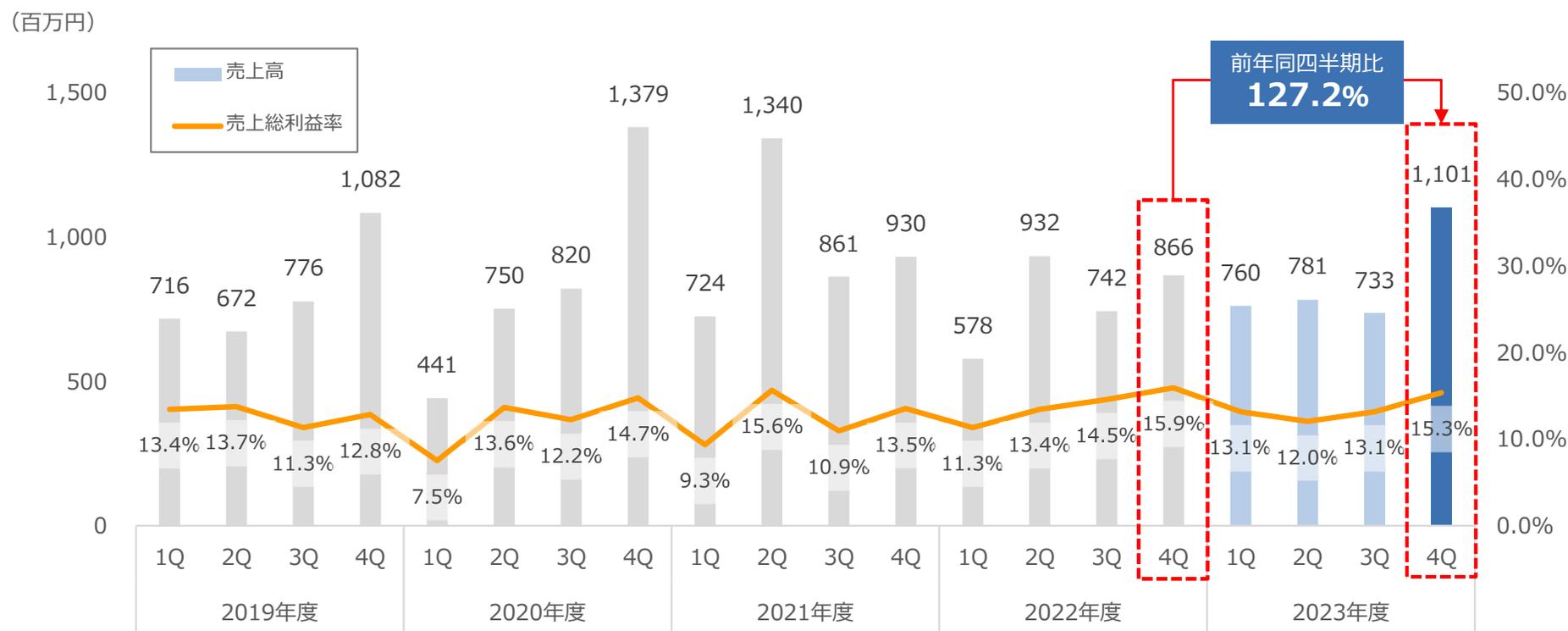
※年間ARPUには、会員登録後1年未満のユーザーの売上高は含まれておりません。

# 2023年度 店舗設計事業①

## 【 売上高・売上総利益率の推移 】

**■売上高** **3,376 百万円** (前年同期比 108.2%)  
**■セグメント利益** **197 百万円** (前年同期比 106.1%)

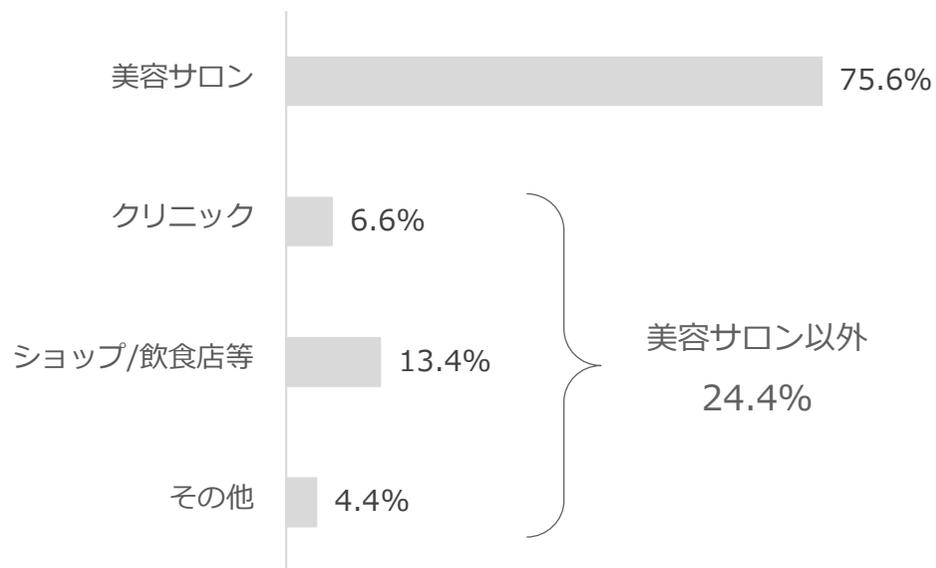
■若手デザイナーの成長や業績連動報酬制度の成果もあり、4Qは売上高・利益共に良い数字を残すことが出来た。美容クリニックを中心に大型案件も増加し、平均案件単価も改善しつつある。



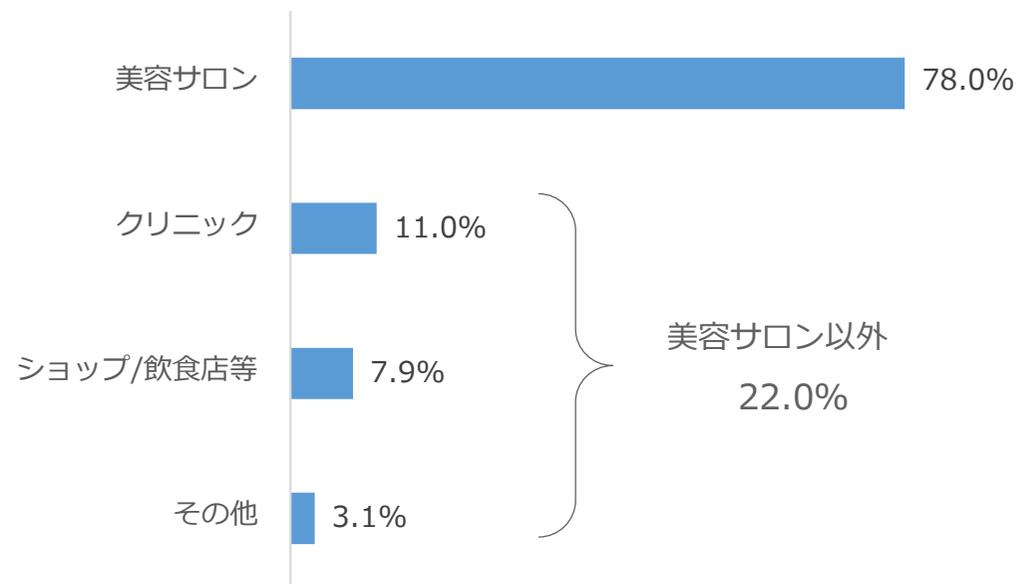
# 2023年度 店舗設計事業②

## 【 案件カテゴリー別 売上構成比】

### 2022年度 累計



### 2023年度 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 **353** 件

(前年同期比115.7%)

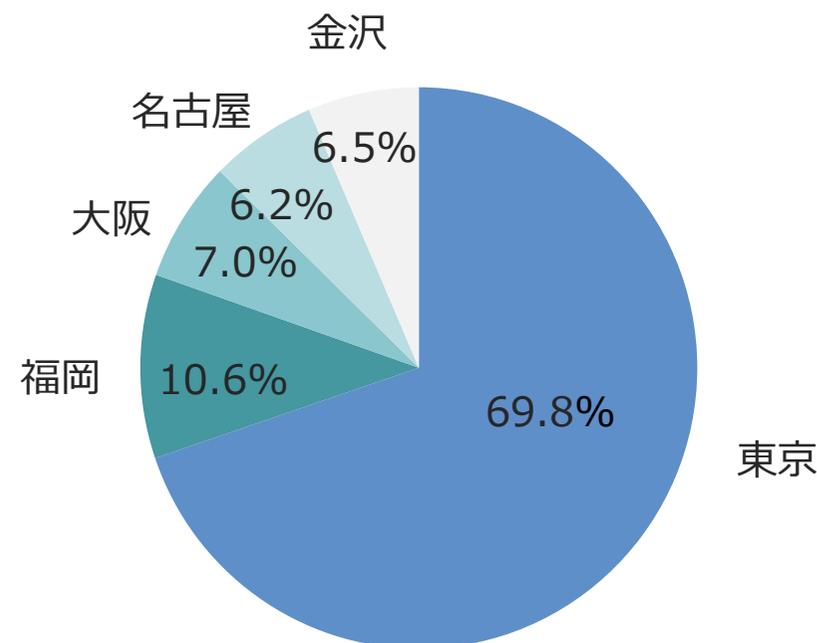
※100万円未満を含めた案件総数は998件  
(前年同期比115.1%)

## 平均案件単価 (売上高100万円以上)

平均 **@9,663** 千円

(前年同期比95.6%)

## 拠点別売上高構成



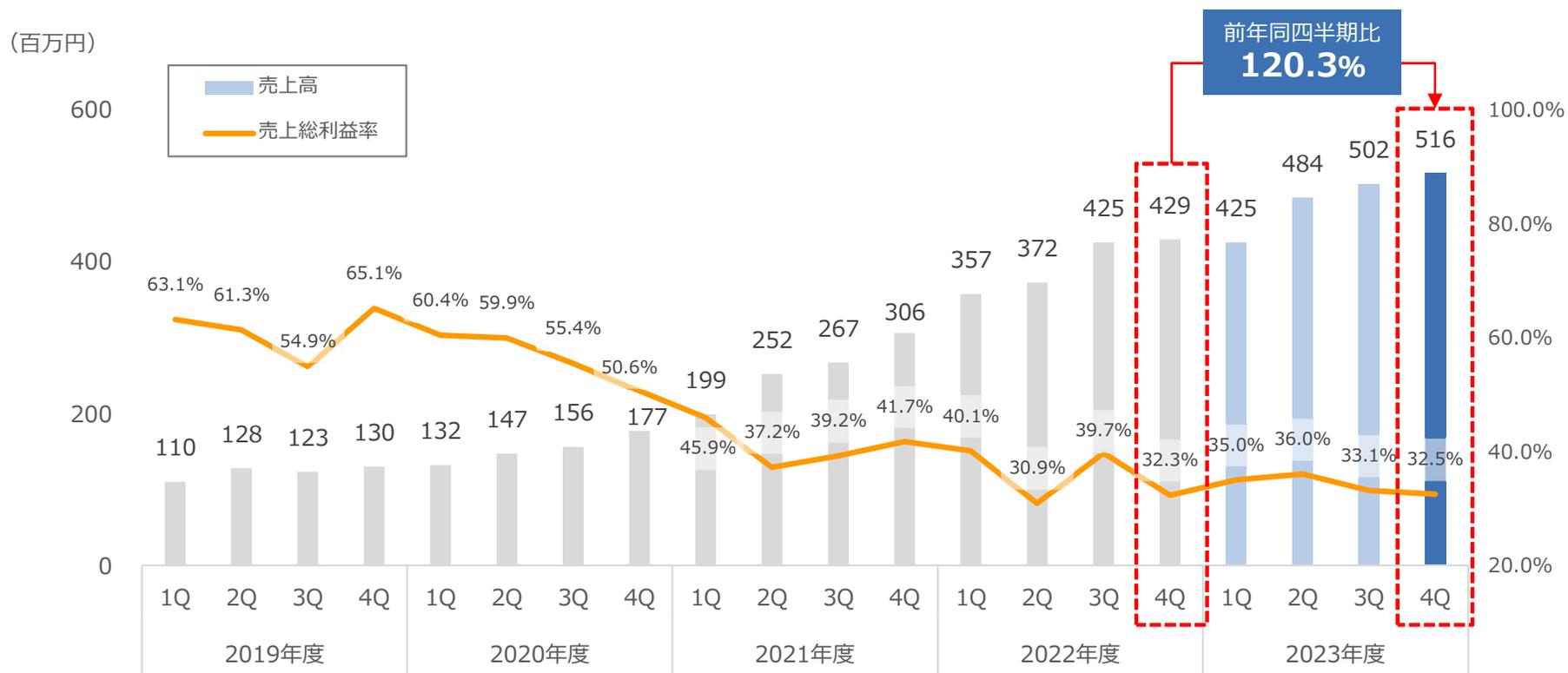
# 2023年度 その他周辺ソリューション事業①

## 【売上高・売上総利益率の推移】



**■売上高** **1,929 百万円** (前年同期比 121.8%)  
**■セグメント利益** **251 百万円** (前年同期比 101.8%)

■店舗リース・損害保険・提携ビジネスカード発行等、ストック型ビジネスの契約数が順調に増加しているため、売上が安定的に成長しており、中期経営計画における2024年度数値目標（その他ソリューション事業で16億円）を1年前倒しで達成。



## 2023年度 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	<b>237</b> 件	前年同期比 133.9% (前年同期 177 件)
■サロン保険契約数	<b>10,825</b> 件	前年同期比 125.2% (前年同期 8,648 件)
■提携ビジネスカード発行枚数 (Salon Professional Card)	<b>4,943</b> 枚	前年同期比 134.6% (前年同期 3,672 枚)
■簡易型HP制作サービス契約数 (スマートワン)	<b>409</b> 件	前年同期比 113.6% (前年同期 360 件)
■カード決済端末契約数	<b>1,774</b> 件	前年同期比 101.5% (前年同期 1,747 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)	<b>2,042</b> 件	前年同期比 132.8% (前年同期 1,538 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。

# 2024年度の業績予想値（連結）

2024年度は2025年5月稼働予定の第三DC準備の諸費用（賃借料、人件費、事務・消耗品等）、約250百万円の費用計上を行っております。

(百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2023年度 (実績値)	29,840	1,700	1,719	1,084
2024年度 (予想値)	33,987	1,816	1,815	1,210
		—	営業利益率 5.3%	経常利益率 5.3%
前年同期比	113.9%	106.8%	105.6%	111.6%

※本業績予想値は現状を踏まえた保守的な着地見込値となります。中期経営計画における2024年度の目標数値自体については変更しておりません。

# 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	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度 (予想)
中間配当	-	-	-	12.0円	7.0円*
期末配当	14.0円	16.0円	20.0円	7.0円* (増配)	7.0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14円（年間配当は26円）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。

**※2023年度の株主総会招集通知（サマリ）へ株主優待のご案内を同封予定です。**

※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。

資本コストや株価を  
意識した経営の実現  
に向けた対応について

## 【現状分析サマリ】 資本コストと資本収益率、株価について

現状、株主（投資家）が当社株に期待する利回り（株主資本コスト）10.2%に対して、当社のROE（自己資本収益率）は16.7%と大きく上回っている。

また、当社の株価についても直近10年間の推移では日経平均の伸びを大きく上回っている。

### 資本収益率

**ROE（自己資本収益率）※1**  
**16.7%**



### 資本コスト

**株主資本コスト※1**  
**10.2%**

### 当社株価（直近10年間推移※2）



### 日経平均株価（直近10年間推移※2）



※1 2023年度末の数値

企業から見た収益性を表す指標：ROE（%）＝当期純利益/自己資本×100

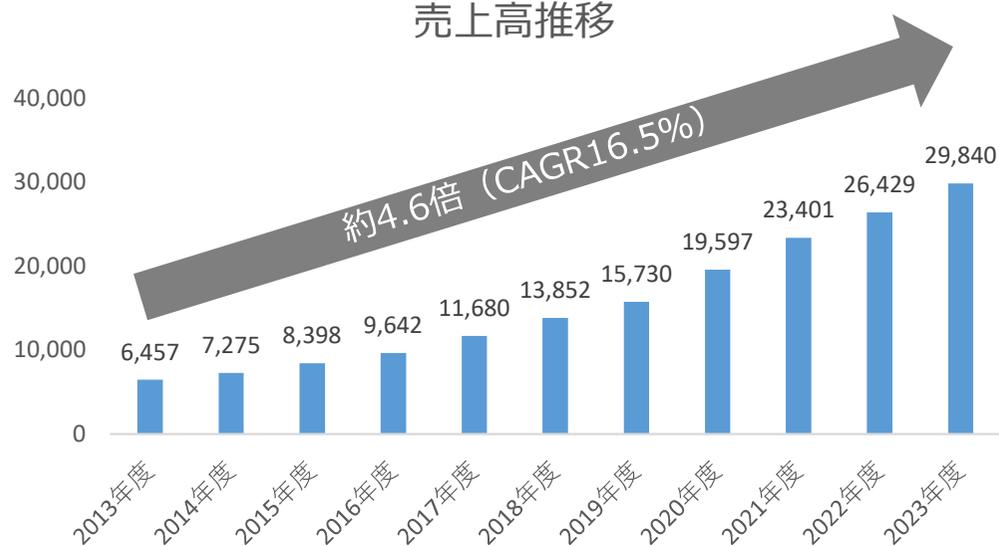
株主（投資家）が期待する収益率：株主資本コスト（CAPMによる算出）

※2 2014年4月末と2024年4月末の終値での比較

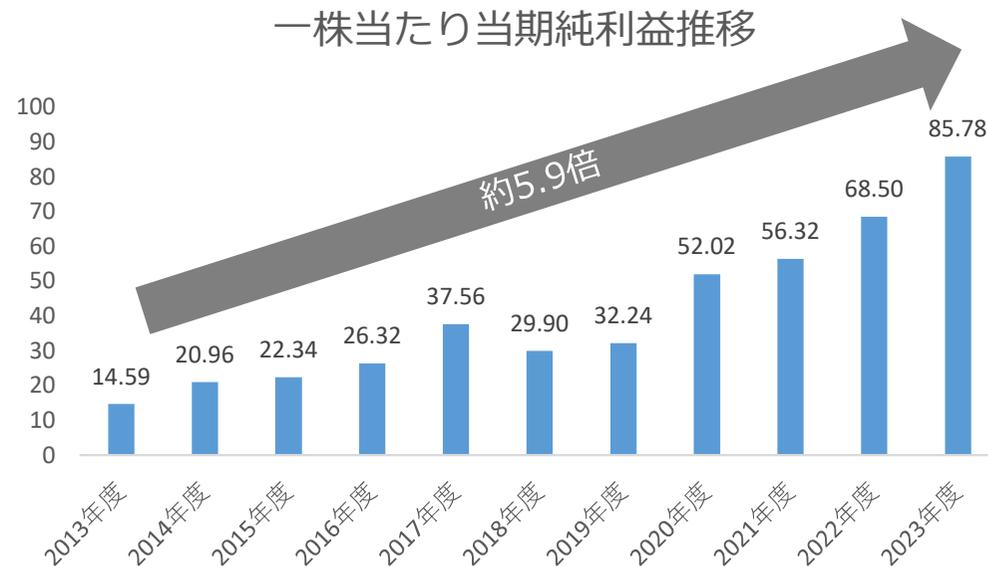
# 【現状分析】 当社の売上高、当期純利益、配当の過去11年間推移

- 直近11年間で売上高は約4.6倍、  
一株当たり当期純利益は5.9倍と大きく成長
- 同時に利益に応じた株主還元を行っており、  
一株当たり配当金も同期間で約6.7倍に増加

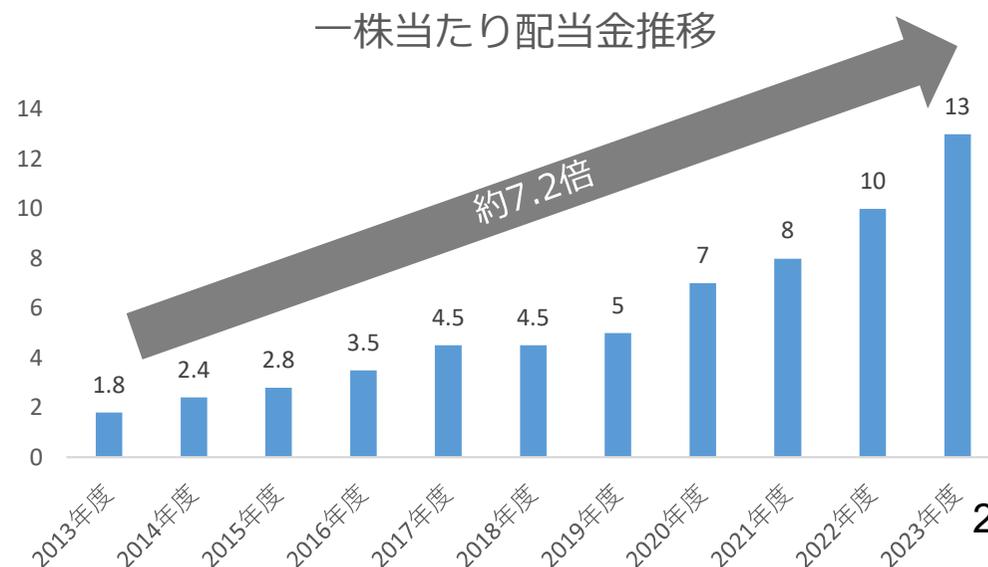
売上高推移



一株当たり当期純利益推移



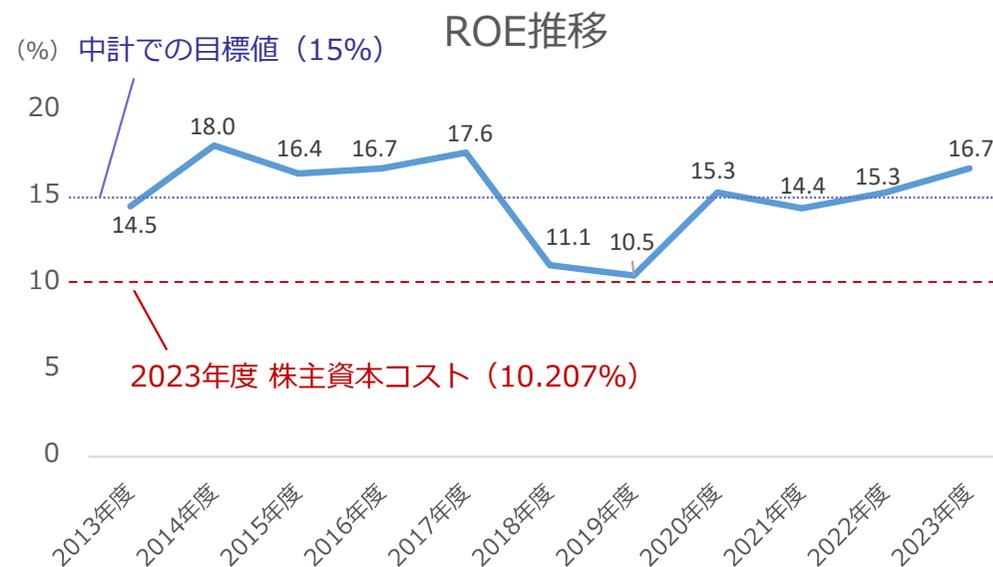
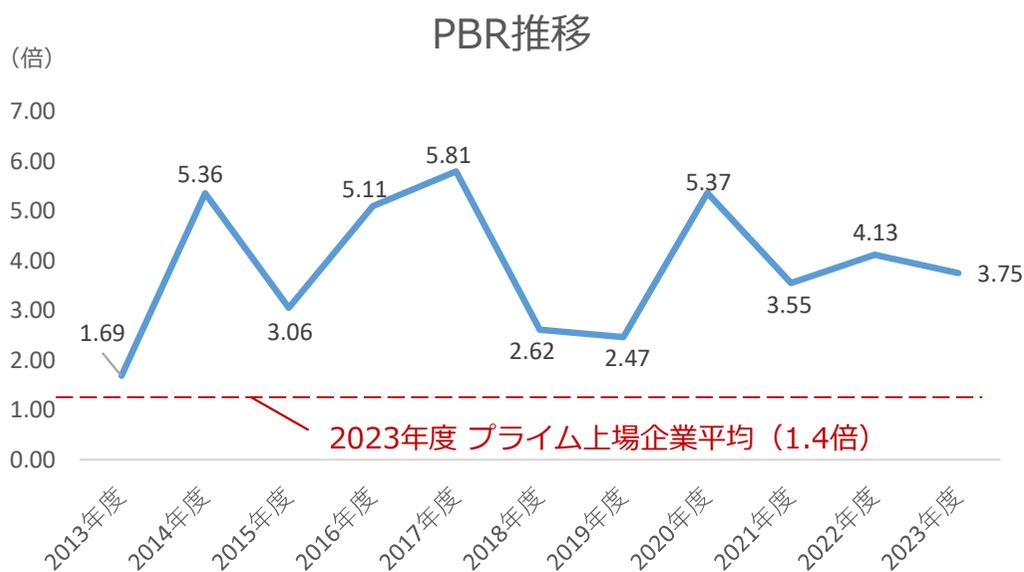
一株当たり配当金推移



※一株当たり当期純利益、一株当たり配当金は2023年11月実施の株式分割考慮後の値となっております。

# 【現状分析】 当社のPBR、ROE、PER、の過去11年間推移

- 直近期では、中計目標のROE15%を達成
- PER、PBRについても高い水準にて推移



## ■ 当社の重要課題とは？

良好な各KPIをさらに向上させるためには、「**高い成長性の継続**」と「**利益率の改善**」が鍵となる

## ■ 今後の取り組み方針

1. 「**高い成長性の継続**」実現に向けて
  - 新中期経営計画（2025-2029）の策定
  - 戦略的な成長投資
  - 事業領域の拡大

2. 「**利益率の改善**」実現に向けて
  - 市場シェアNo.1の早期確立
  - 製品開発力の強化
  - 業務効率向上とスケールメリット創出



# 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

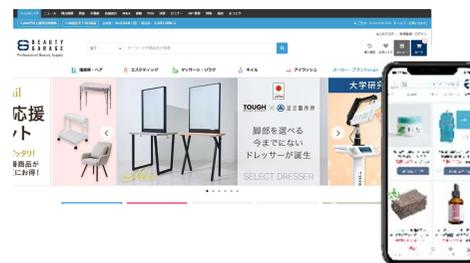
ソリューション  
事業

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

鍼灸院  
整骨院

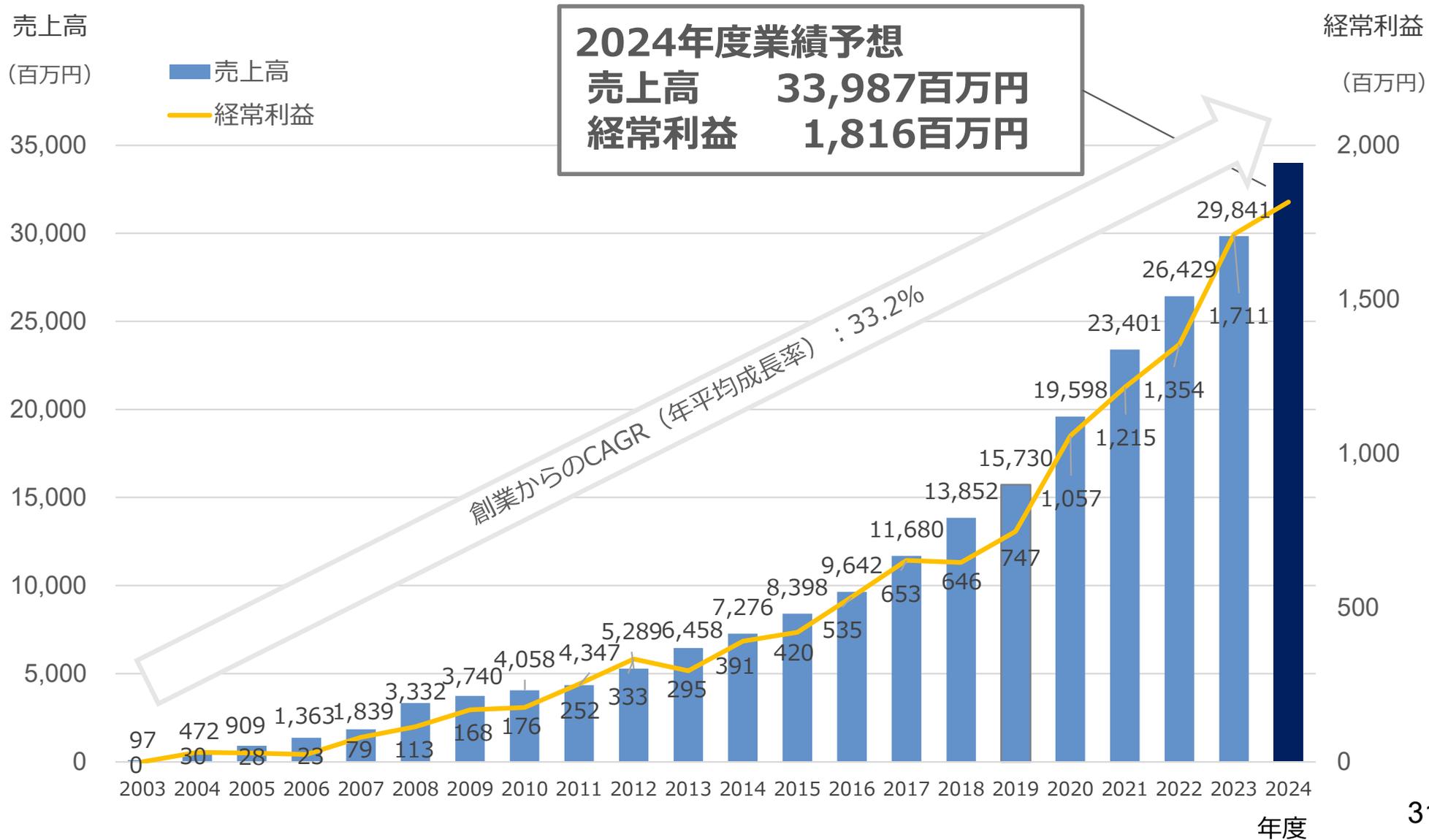
# 主要なグループ会社

グループ全体で日本国内11社、海外2社の計13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



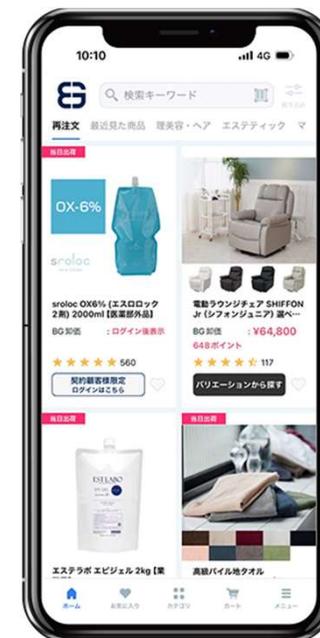
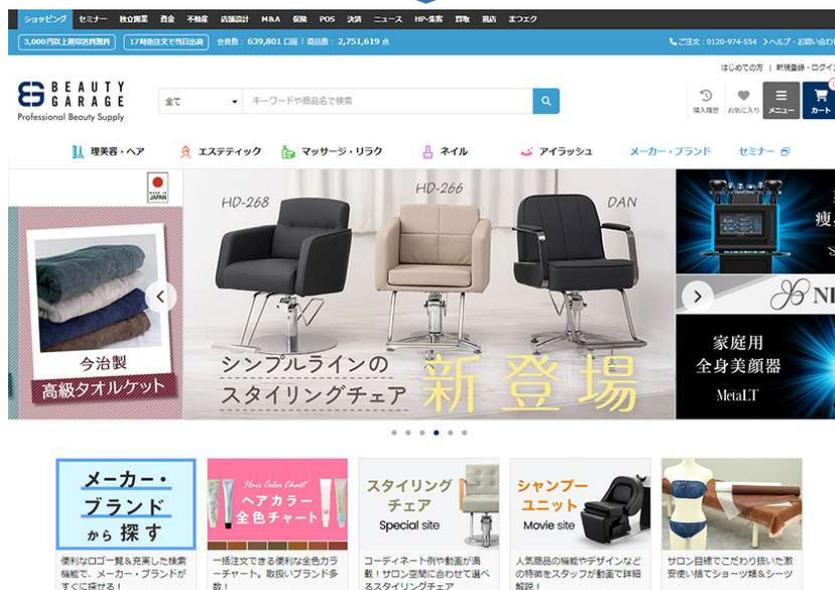
国内No.1のプロ向け美容商材仕入BtoBプラットフォーム

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：280万超 ※

※2024年4月末時点

- 理美容器具
- エステ機器
- ネイル家具
- アビュティ機器
- 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
- アビュティ材料
- ジム用品
- 鍼灸・整骨用品

取扱い主要ブランド 全取扱メーカー/ブランド数：1,265社※

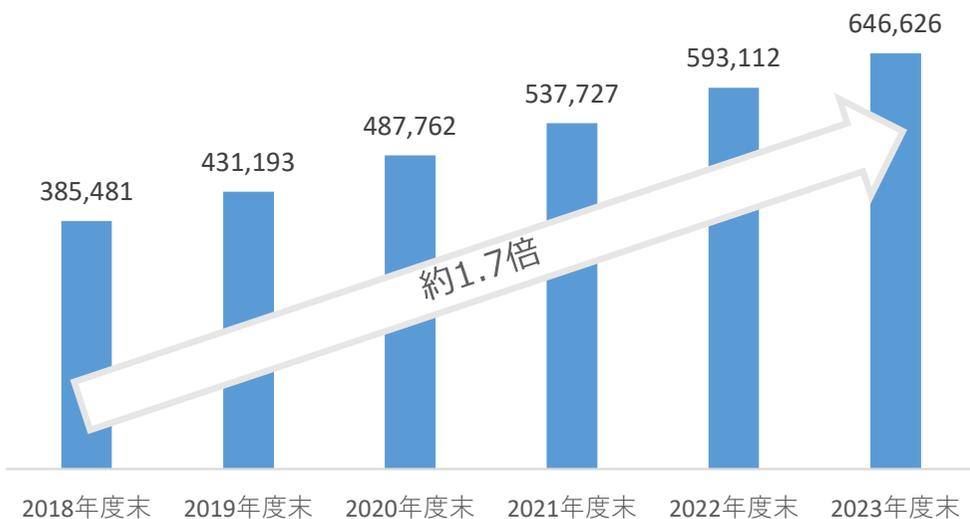


# 当社の強み④

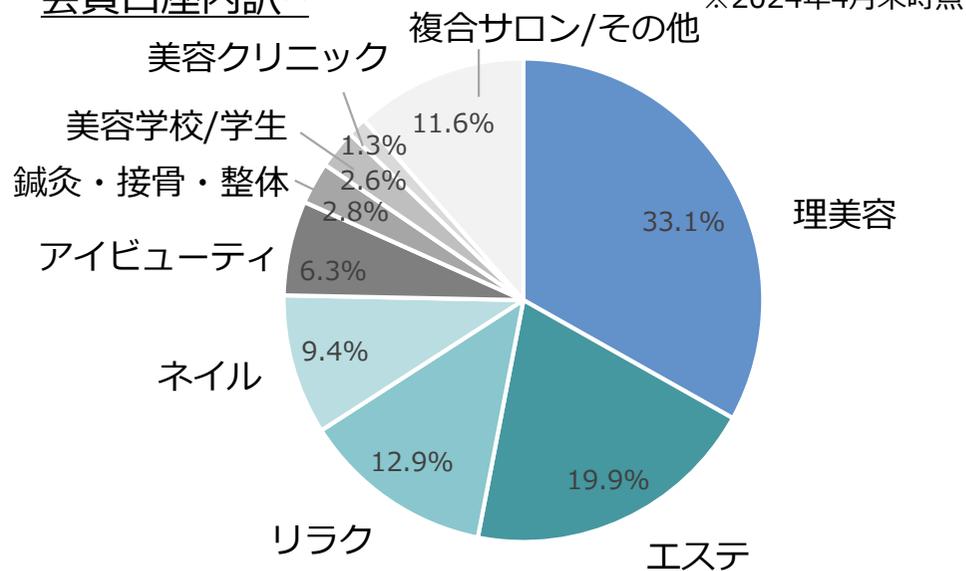
## 国内No.1の圧倒的な美容事業者会員基盤



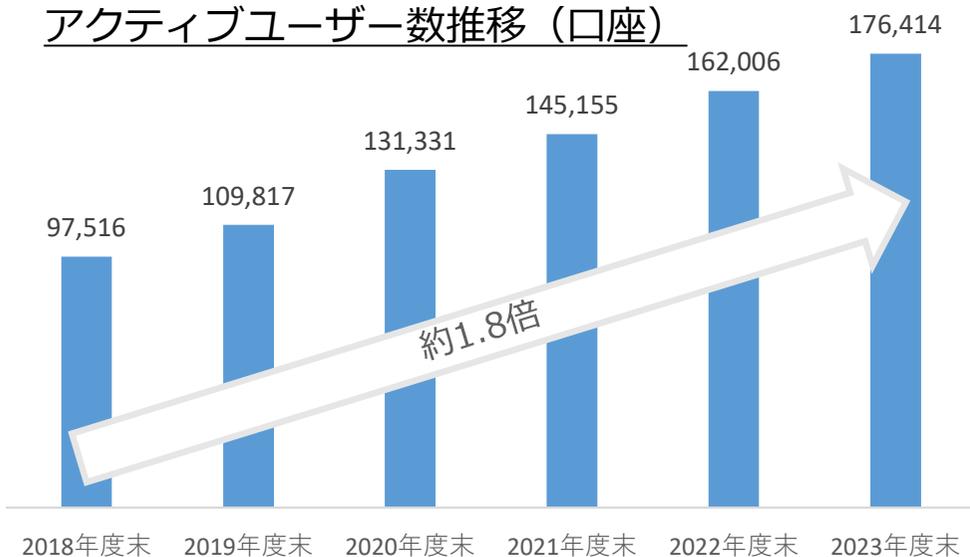
### 累計会員口座数推移（口座）



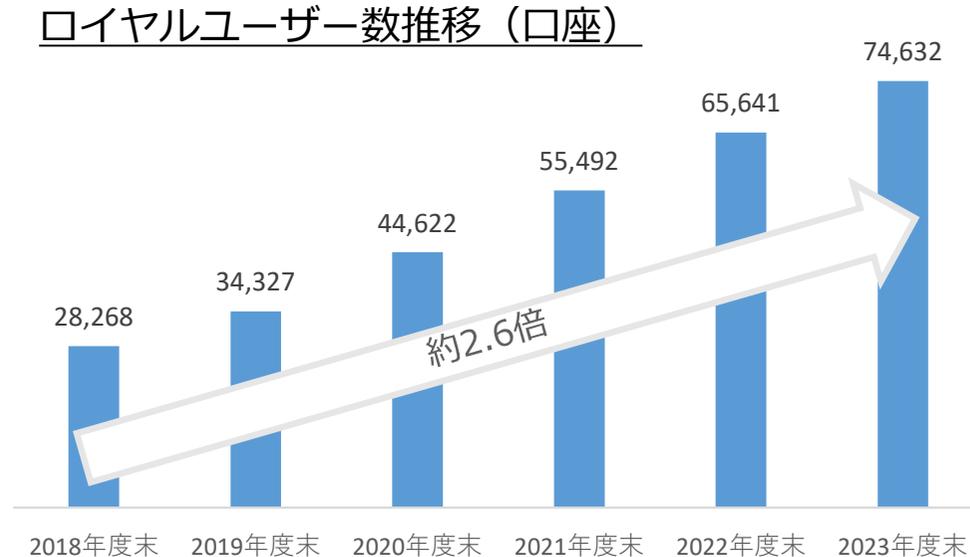
### 会員口座内訳※



### 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



01 HAIR SALON



02 NAIL / EYELASH ESTHE SALON



03 BARBER



04 CLINIC



05 SHOP



06 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



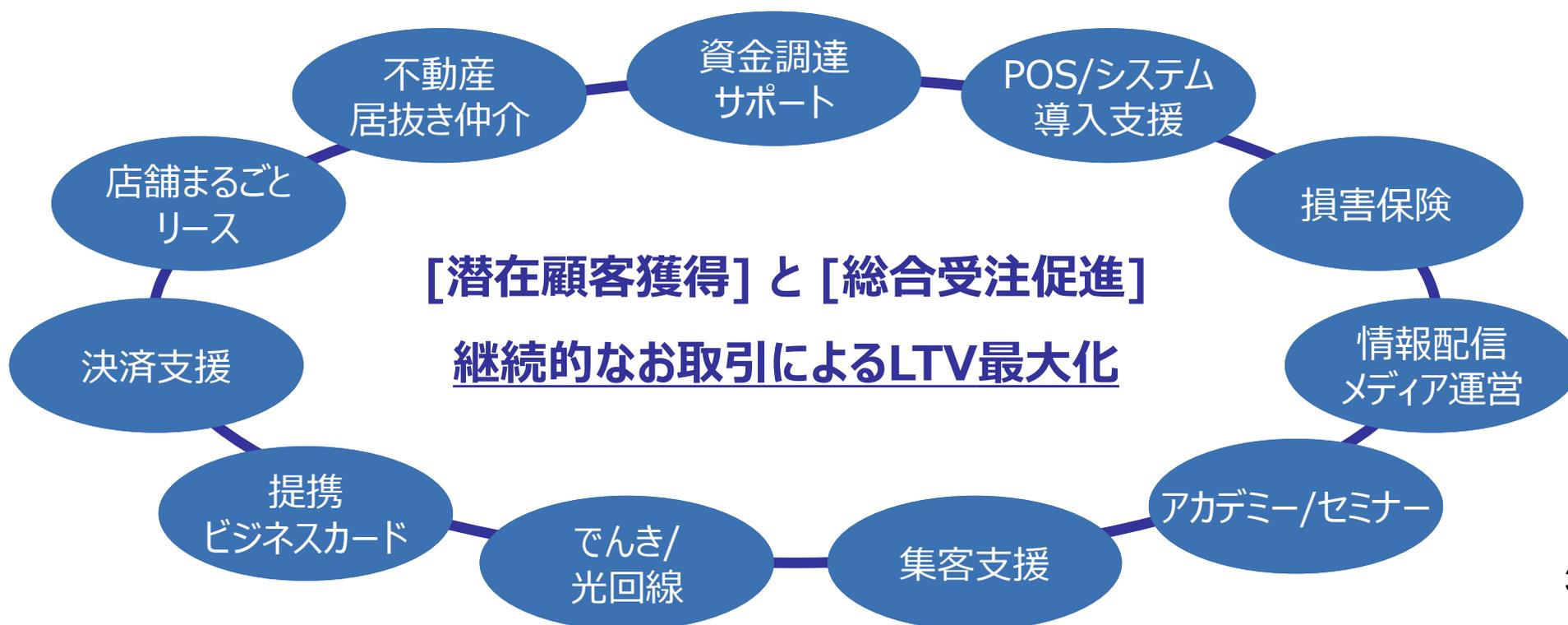
フロー型  
収益

### 経営支援サービス

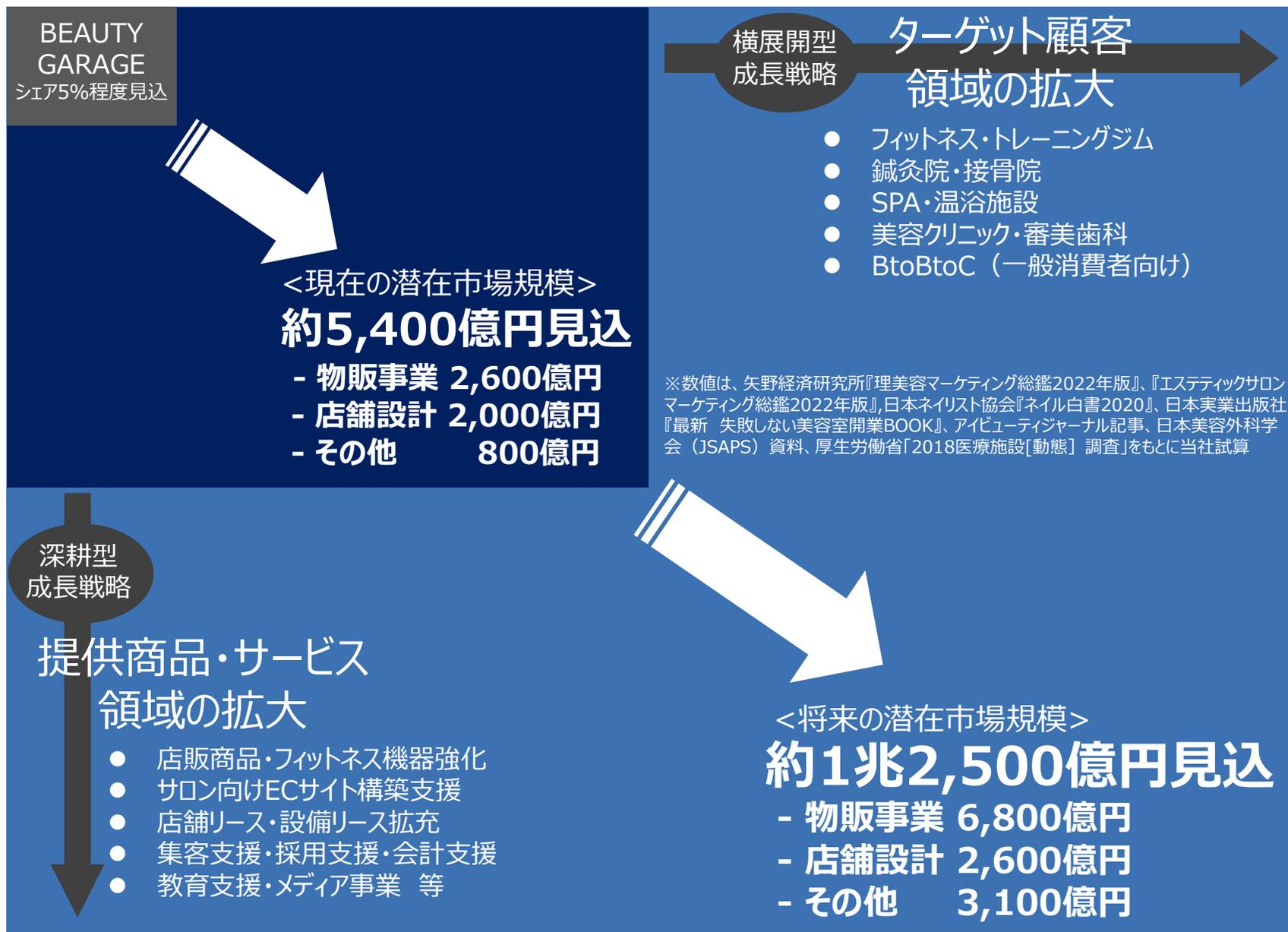
既存店および開業後の顧客へ向けた繁盛支援サービスを強化することで、消耗品、化粧品などの継続的な材料受注を積み上げる



ストック型  
収益



## 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

