



株式会社ビューティガレージ
2024年度第2四半期（2025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	559名 (内、正社員数397名) (連結2024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/マレーシア/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。

2024年度第2四半期累計は、増収減益で着地

- 2Qは各事業が好調に推移。特に店舗設計事業は1Qの不振から2Qは回復傾向に。
- 販管費については、1Qに続き展示会への出展等の積極的な広告宣伝や第三DCへの開設準備にかかる投資等があり、大幅に増加。

● 物販事業は堅調に成長も、売上総利益率がやや低下

- 化粧品・材料カテゴリー売上が成長を牽引。
- モバイルを中心に成長し、EC売上比率が更に拡大。各種KPIも良好な状況。
- 人材派遣費用の増加や第三DC開設準備費用の影響で、セグメント利益は伸び悩む。

● 店舗設計事業は、1Qから挽回し2Qは前年同期比で大幅伸長

- 月跨ぎ案件が増加も、案件数・単価共に伸ばすことが出来、累計でも回復傾向に。
- 特にクリニック、ショップ/飲食店等、美容サロン以外の案件獲得に成功。

● その他周辺ソリューション事業は、大幅な増収増益

- その他周辺ソリューション事業が、各種ストック型サービスを伸ばし売上・利益共に着実に成長。売上高は継続して過去最高を更新。

2024年度 1Q~2Q 主なトピックス

5月

- ・ビューティガレージ/アイラッシュガレージ/松風/女性モード社が「ビューティワールド東京」へ出展

7月

- ・ジムガレージが「SPORTEC2024」へ出展
- ・定時株主総会開催/配当支払い



9月

- ・リクルート社「Air ID」と当社Online ShopとのID連携開始
- ・自社株買い発表/自社株買付開始
- ・マレーシア現地法人設立
(BEAUTY GARAGE ASIA SDN.BHD.)



10月

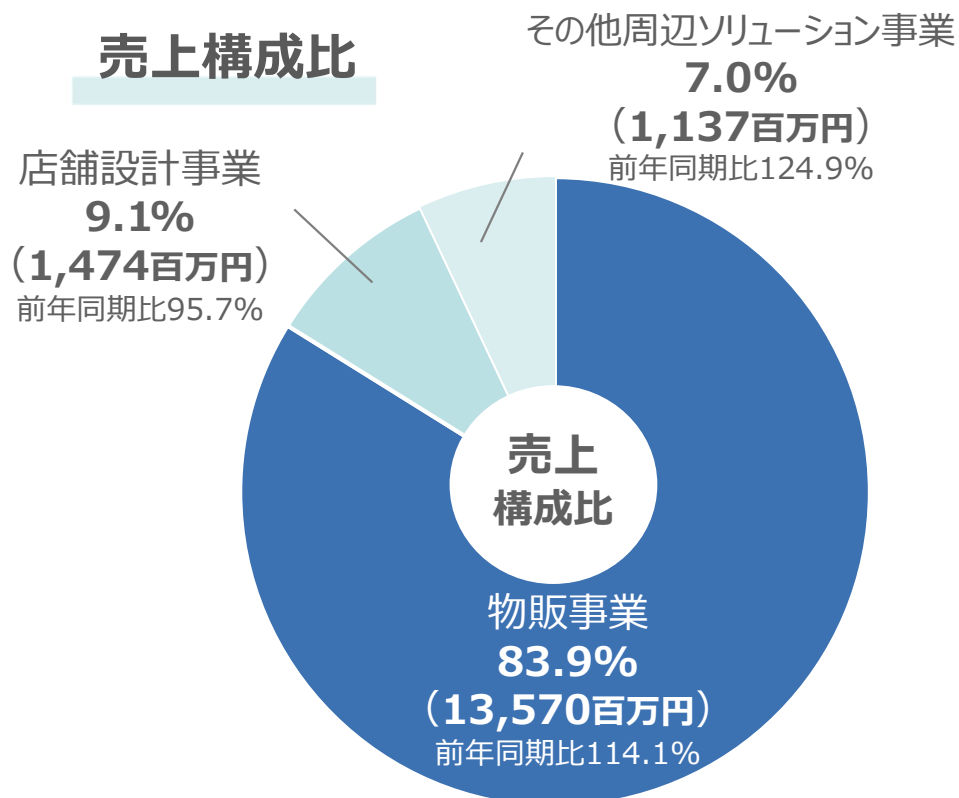
- ・ビューティガレージ/アイラッシュガレージ/松風が「ビューティワールド大阪」へ出展

2024年度2Q累計 業績ハイライト (連結・累計)

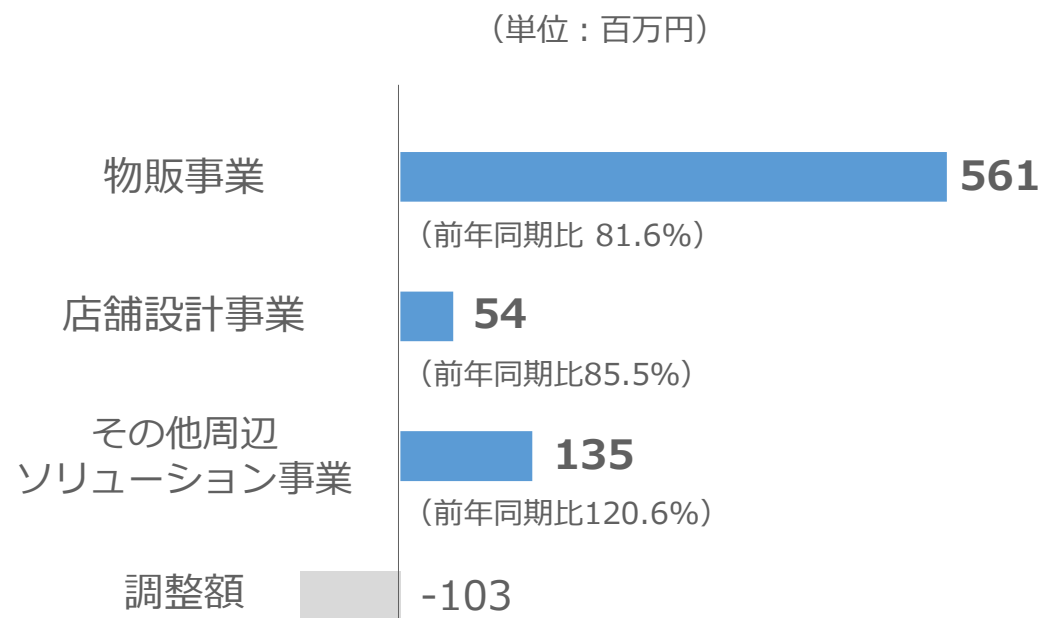


■ 売上高	16,183 百万円	前年同期比 112.8%
■ 経常利益	652 百万円	前年同期比 83.6%

売上構成比



事業別セグメント利益構成



2024年度2Q累計 決算概要 (連結・累計)

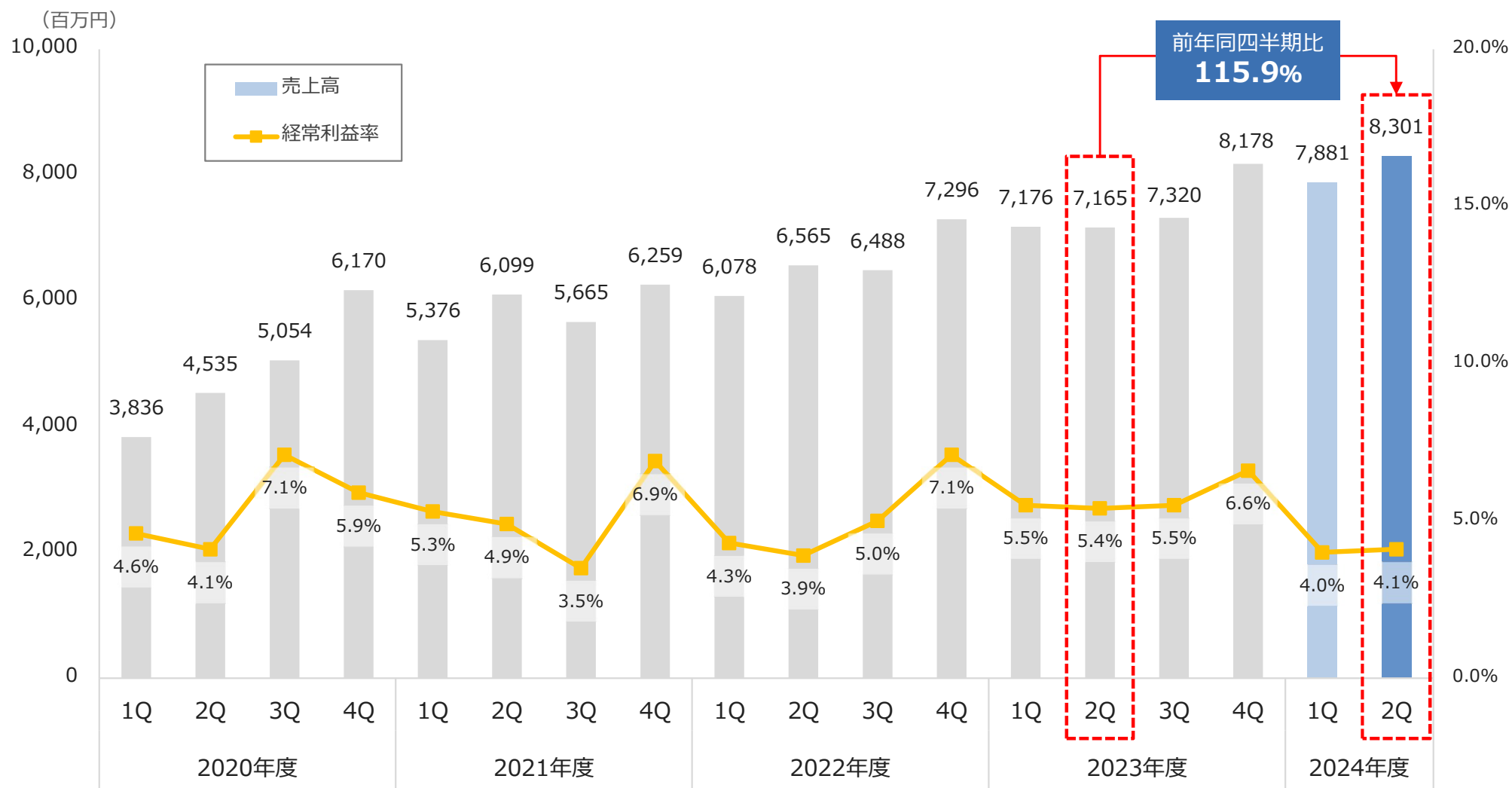
■売上高は業績予想に近い数値で着地し、二桁成長を継続。一方、利益面では粗利益率がやや低下する中で積極的な広告宣伝費用（展示会出展等）や第三DC関連費用等の販管費が増加し、営業利益・経常利益・当期純利益は業績予想および前期実績を下回る結果となった。

(単位：百万円)

連結	2023年度2Q累計		2024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	14,341	100.0%	16,183	100.0%	112.8%	98.8%
売上総利益	3,628	25.3%	4,057	25.1%	111.8%	-
販売費及び一般管理費	2,862	20.0%	3,409	21.1%	119.1%	-
営業利益	766	5.3%	647	4.0%	84.6%	83.0%
経常利益	780	5.4%	652	4.0%	83.6%	83.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	527	3.7%	442	2.7%	83.8%	87.1%

売上高・経常利益率の推移 (連結)

■ 各事業が好調に推移し、売上高は四半期ベースで過去最高を更新。一方、経常利益率については、前年同期比を下回って推移している。



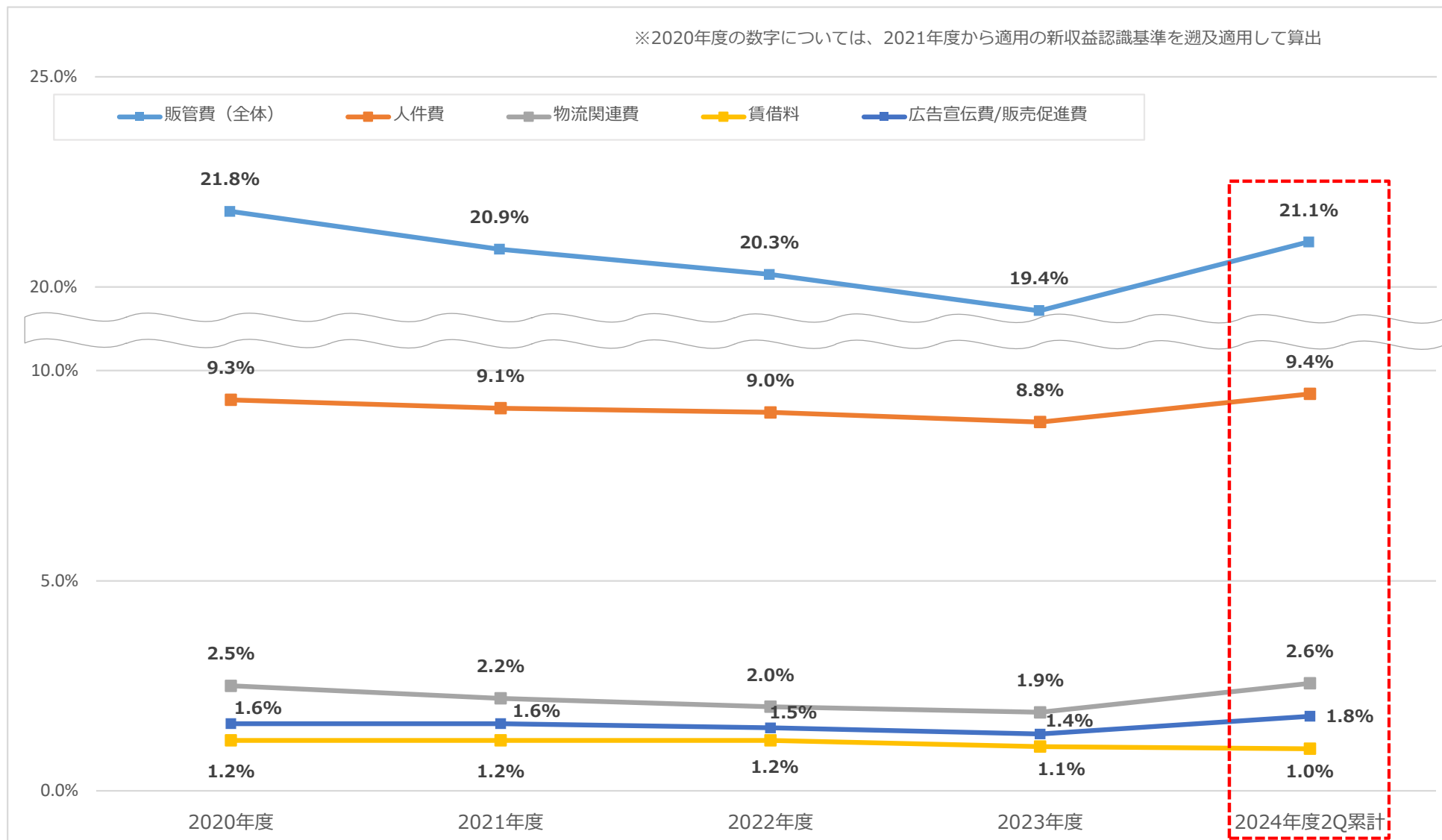
販売費及び一般管理費について（連結・累計）

（単位：百万円）

	2023年度2Q累計	2024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）	1,319	1,527	115.8%	✓ 物流センターのアルバイトや人材派遣費用が大幅に増加
物流関連費 （倉庫保管料/物流センター賃借料）	272	414	152.2%	✓ 第三DCの稼働準備のため賃料発生（7月から） ✓ 出荷増に伴う荷造運賃の増加
賃借料 （オフィス・ショールーム）	157	162	102.9%	
広告宣伝費/販売促進費	184	287	156.3%	✓ 2QではBWJ大阪へ出展 ✓ 新商品の広告宣伝
IT設備費/ソフト償却費	192	226	117.3%	✓ 開発コストの増加
支払手数料	288	322	111.7%	✓ 売上増に伴う決済手数料の増加
のれん償却/減価償却費	70	70	99.7%	
その他	376	398	105.9%	✓ 採用増に伴う採用関連費用の増加
販管費合計	2,862	3,409	119.1%	

販売費および一般管理費の売上比率推移 (連結)

■ 人件費、物流関連費、広告宣伝費の増加により販管費率が上昇（1Q時点での21.3%よりはやや低下）。



貸借対照表サマリ (連結)

■商品ラインナップの拡大に伴い、商品在庫が増加傾向。なお純資産は着実に増加している。

(単位：百万円)

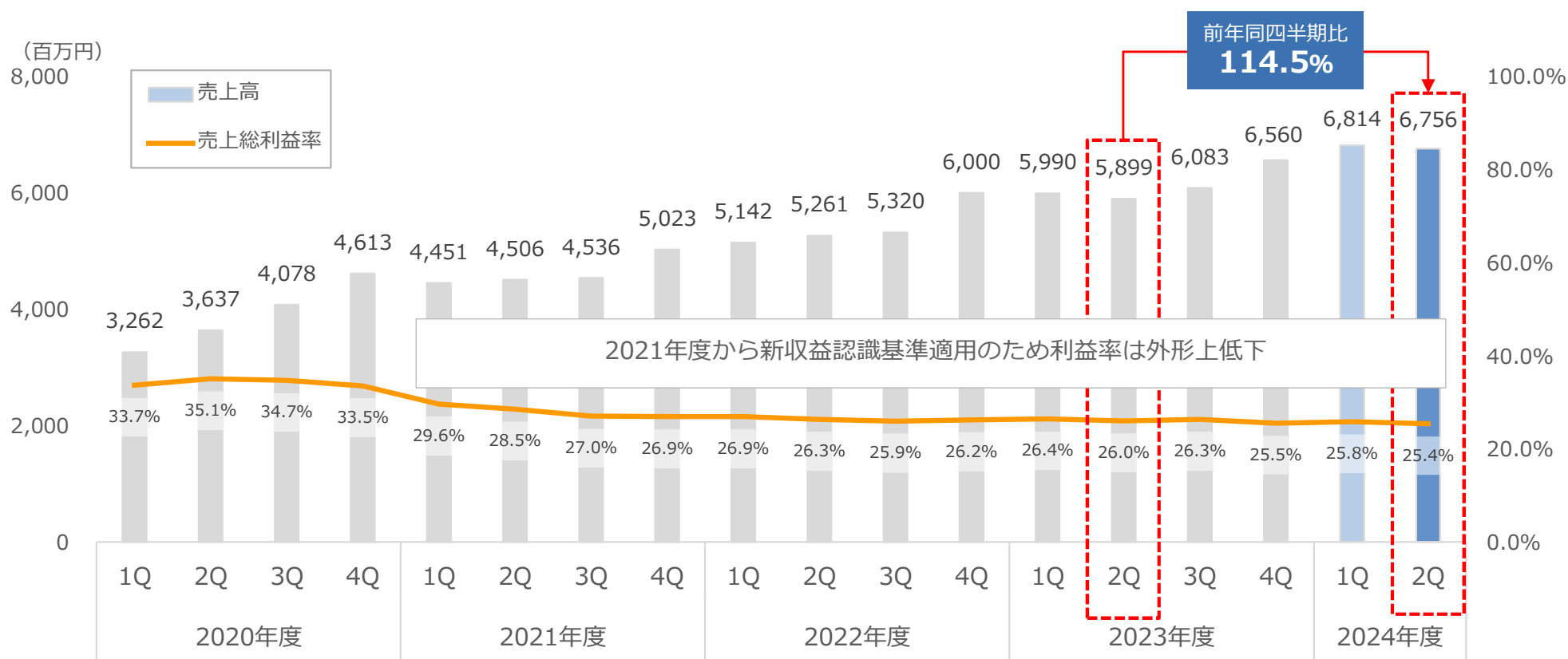
	2023年度末		2024年度2Q末			主な増減要因 (前年度末比)	
	実績値	構成比	実績値	構成比	前年度末比		
資産	13,624	100.0%	14,306	100.0%	105.0%		
流動資産	10,921	80.2%	11,426	79.9%	104.6%	✓ 商品在庫の増加	+183
固定資産	2,703	19.8%	2,879	20.1%	106.5%	✓ 敷金・保証金の増加 ✓ 投資有価証券の増加 ✓ のれんの減少	+49 +64 ▲34
負債	6,484	47.6%	6,832	47.8%	105.4%		
流動負債	4,848	35.6%	5,380	37.6%	111.0%	✓ 一年以内返済長期借入金 の増加 ✓ 仕入債務の増加	+90 +58
固定負債	1,636	12.0%	1,452	10.2%	88.8%	✓ 長期借入金の減少	▲198
純資産	7,139	52.4%	7,473	52.2%	104.7%	✓ 当期純利益 ✓ 配当金の支払い	+442 ▲88
自己資本比率	51.0%		50.8%				
流動比率	238.2%		212.4%				

2024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 **13,570 百万円** (前年同期比 114.1%)
■セグメント利益 **561 百万円** (前年同期比 81.6%)

■売上高は化粧品・材料の伸張もあり高成長を維持出来たが、利益率は為替（円安の進行）の影響もあり、やや低下した。



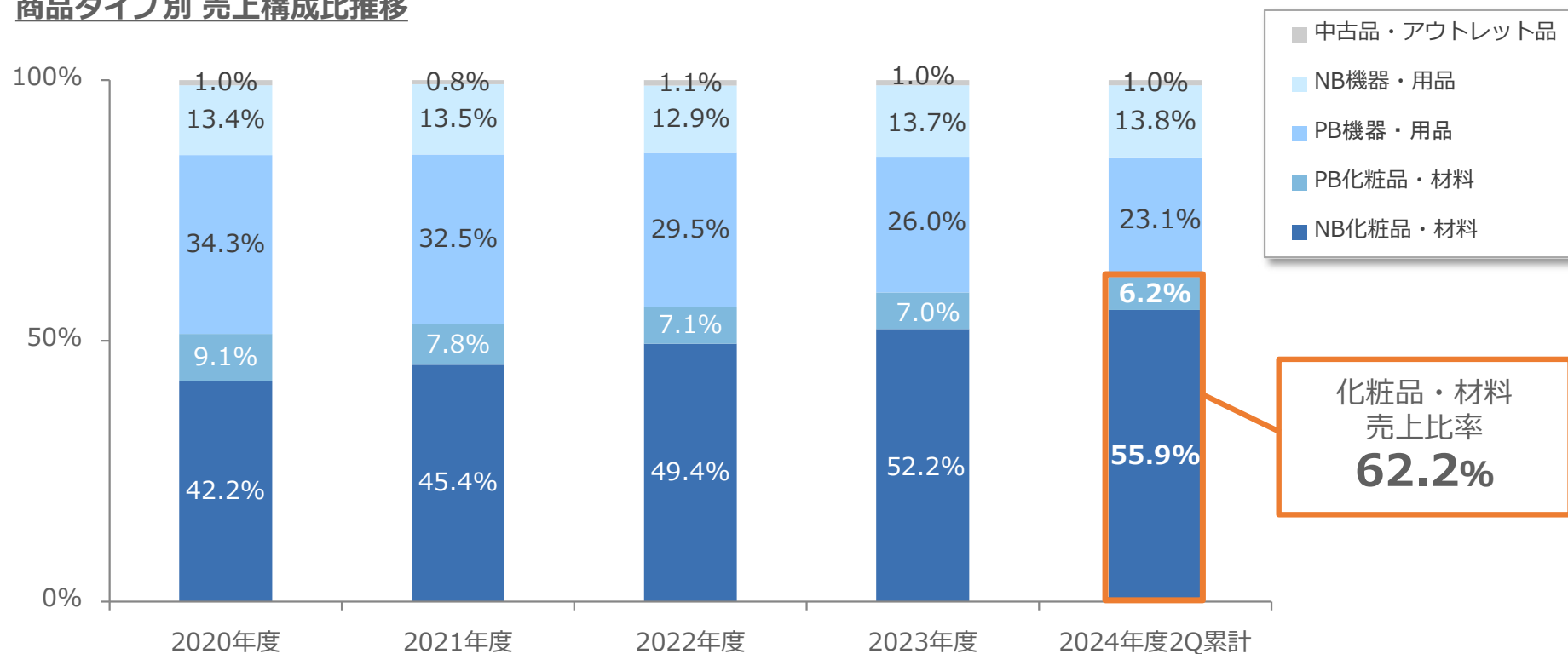
2024年度2Q累計 物販事業②

【商品タイプ別 売上構成比】

■ 機器・用品売上高	5,135 百万円	(前年同期比 103.5%)
■ 化粧品・材料売上高	8,434 百万円	(前年同期比 121.7%)

■ NB化粧品・材料売上が急拡大し、全体としても化粧品・材料売上比率の構成比が上昇する傾向が続いている。

商品タイプ別 売上構成比推移



2024年度2Q累計 物販事業③

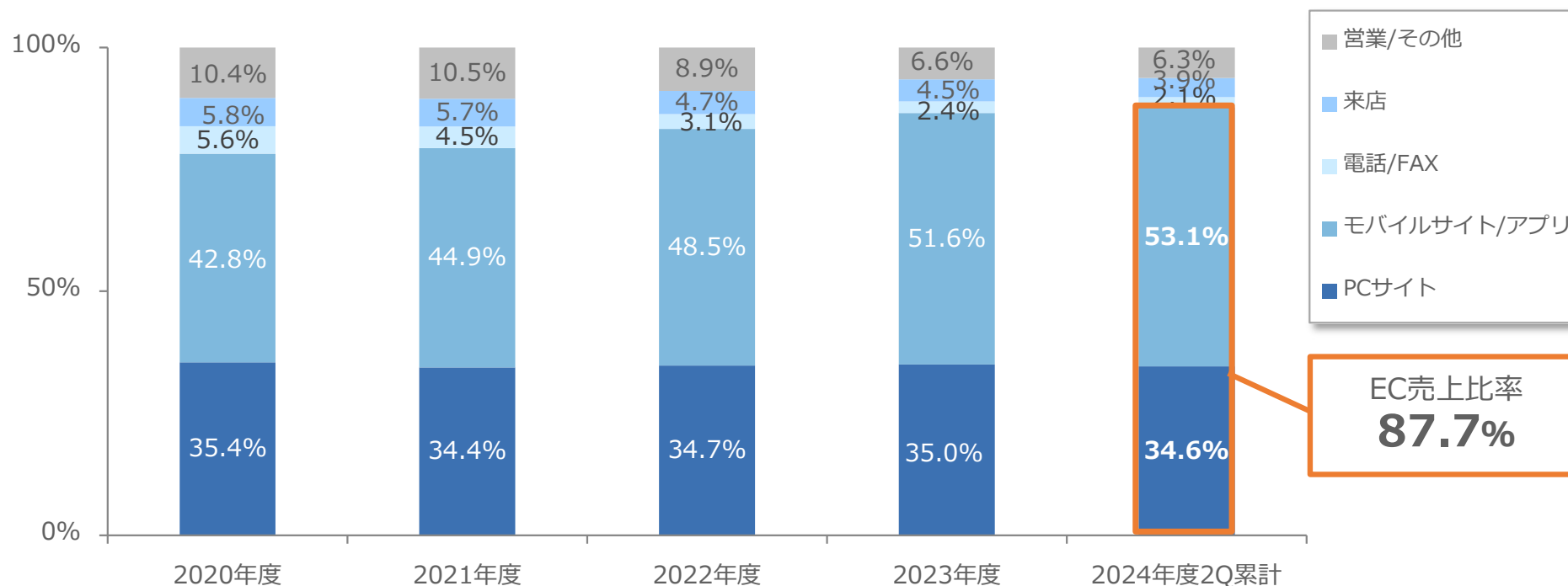
【 販路別 売上構成比 】



■ **EC売上高** 11,906 百万円 (前年同期比 115.8%)
■ **EC以外の売上高** 1,663 百万円 (前年同期比 103.6%)

■ モバイルサイト/アプリ経由の売上が大きく伸張しており、EC売上比率の上昇が続いている。

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。

2024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	183,390 口座	前年同期比 108.1% (前年同期 169,592 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	79,707 口座	前年同期比 113.6% (前年同期 70,157 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	142,709 円	前年同期比 103.5% (前年同期 137,910 円)
■ 購入顧客件数	974,131 件	前年同期比 115.8% (前年同期 840,911 件)
■ 平均顧客単価	12,771 円	前年同期比 96.0% (前年同期 13,303 円)
■ Salon.EC 登録サロン数	2,830 件	前年同期比 137.9% (前年同期 2,052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。

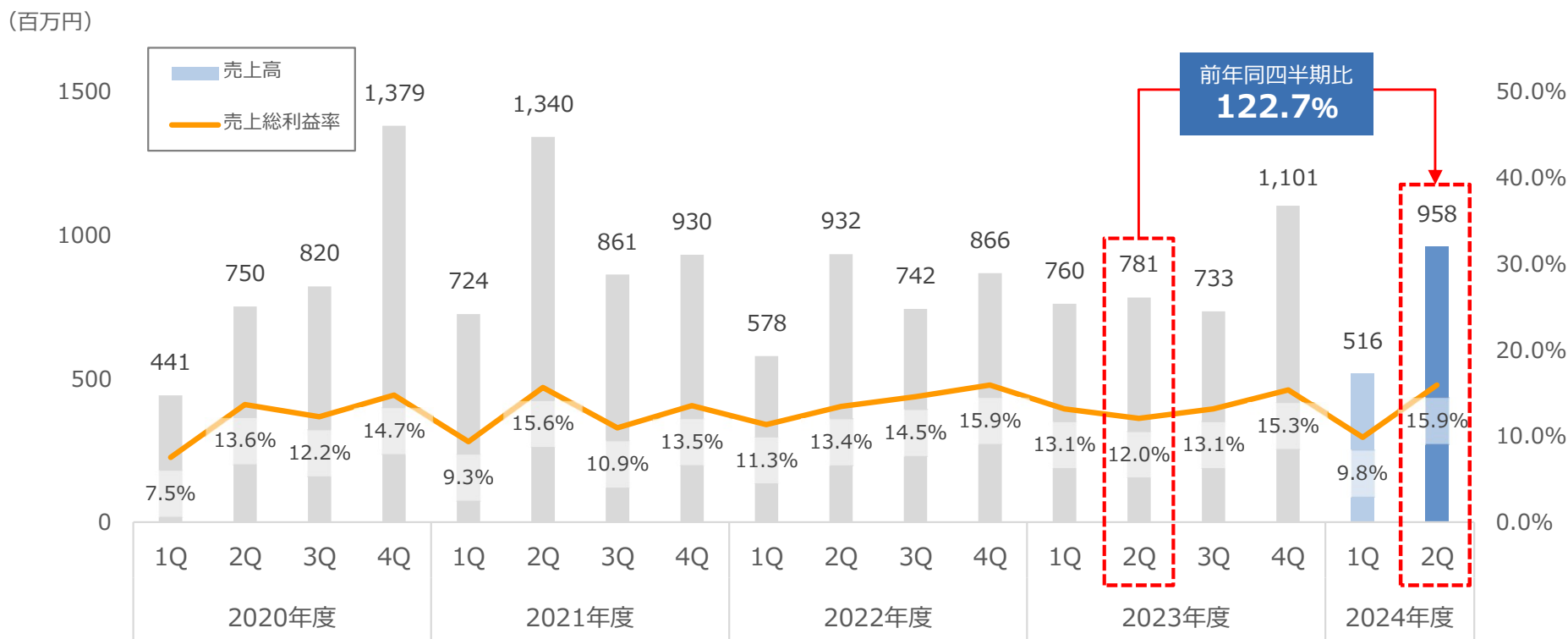
2024年度2Q累計 店舗設計事業①

【売上高・売上総利益率の推移】



■売上高 **1,474 百万円** (前年同期比 95.7%)
■セグメント利益 **54 百万円** (前年同期比 85.5%)

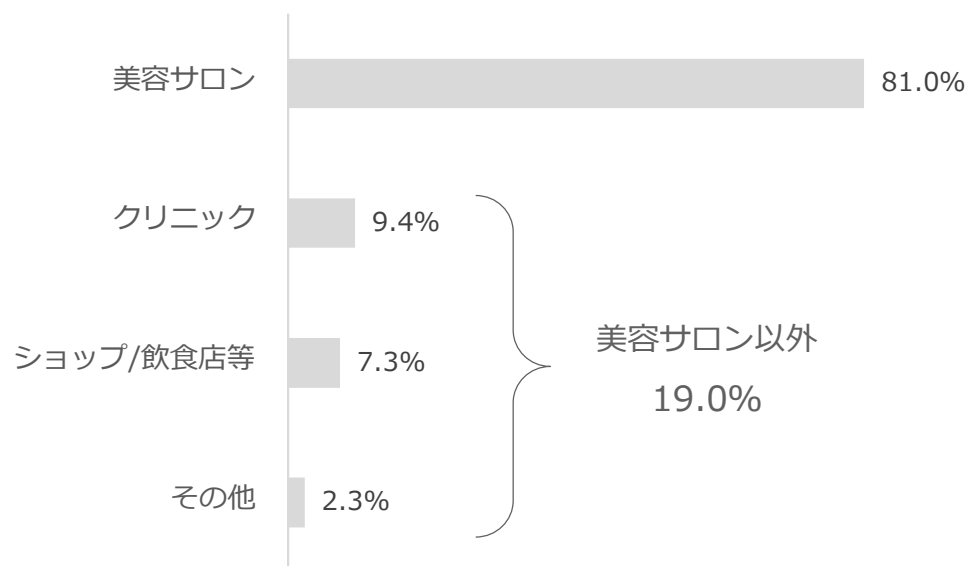
■2Q期間においてはクリニック等の案件獲得が進み、案件数・平均案件単価を共に押し上げることが出来たため、売上・利益共に良い数字を残すことが出来た。累計でもセグメント利益で黒字転換となった。



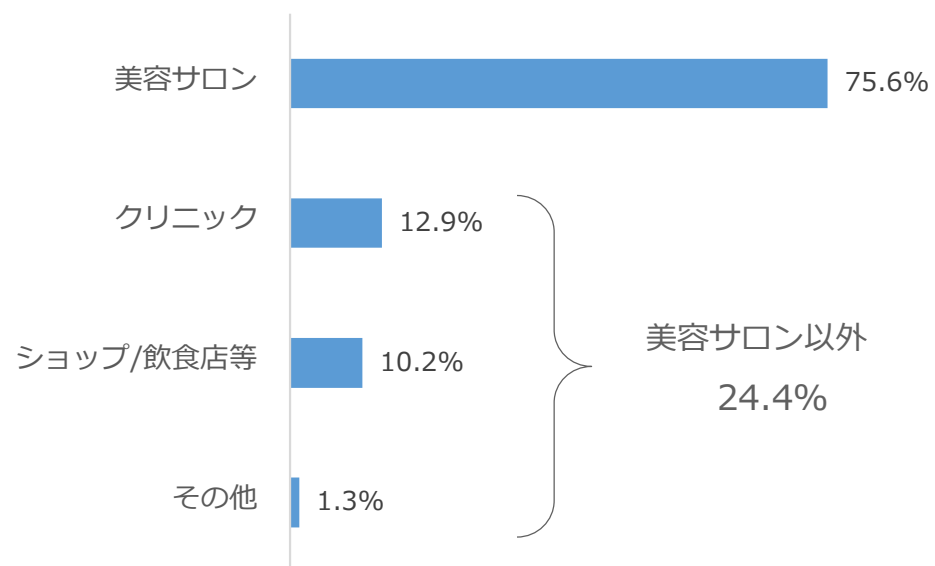
2024年度2Q累計 店舗設計事業②

【 案件カテゴリー別 売上構成比 】

2023年度 2Q累計



2024年度 2Q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 **138** 件

(前年同期比83.1%)

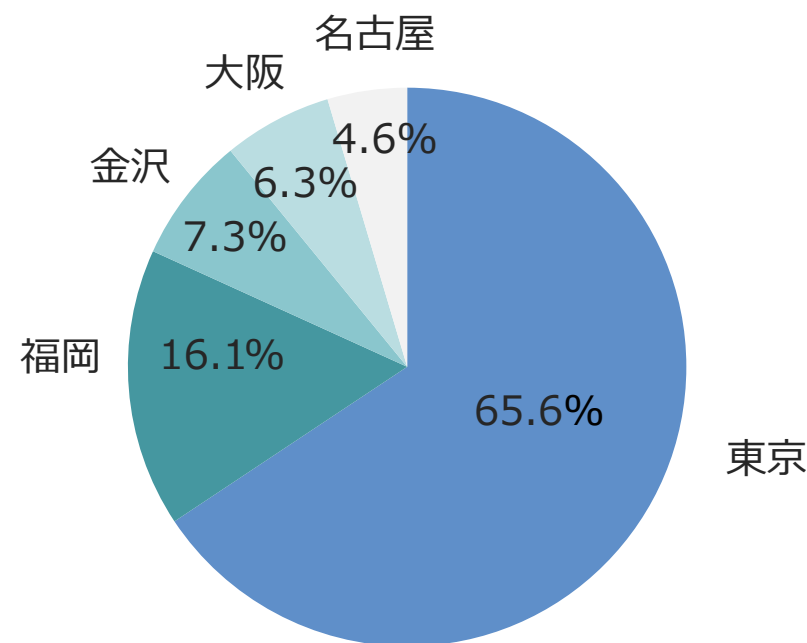
※100万円未満を含めた案件総数は458件
(前年同期比97.0%)

平均案件単価 (売上高100万円以上)

平均 **@10,633** 千円

(前年同期比115.9%)

拠点別売上高構成



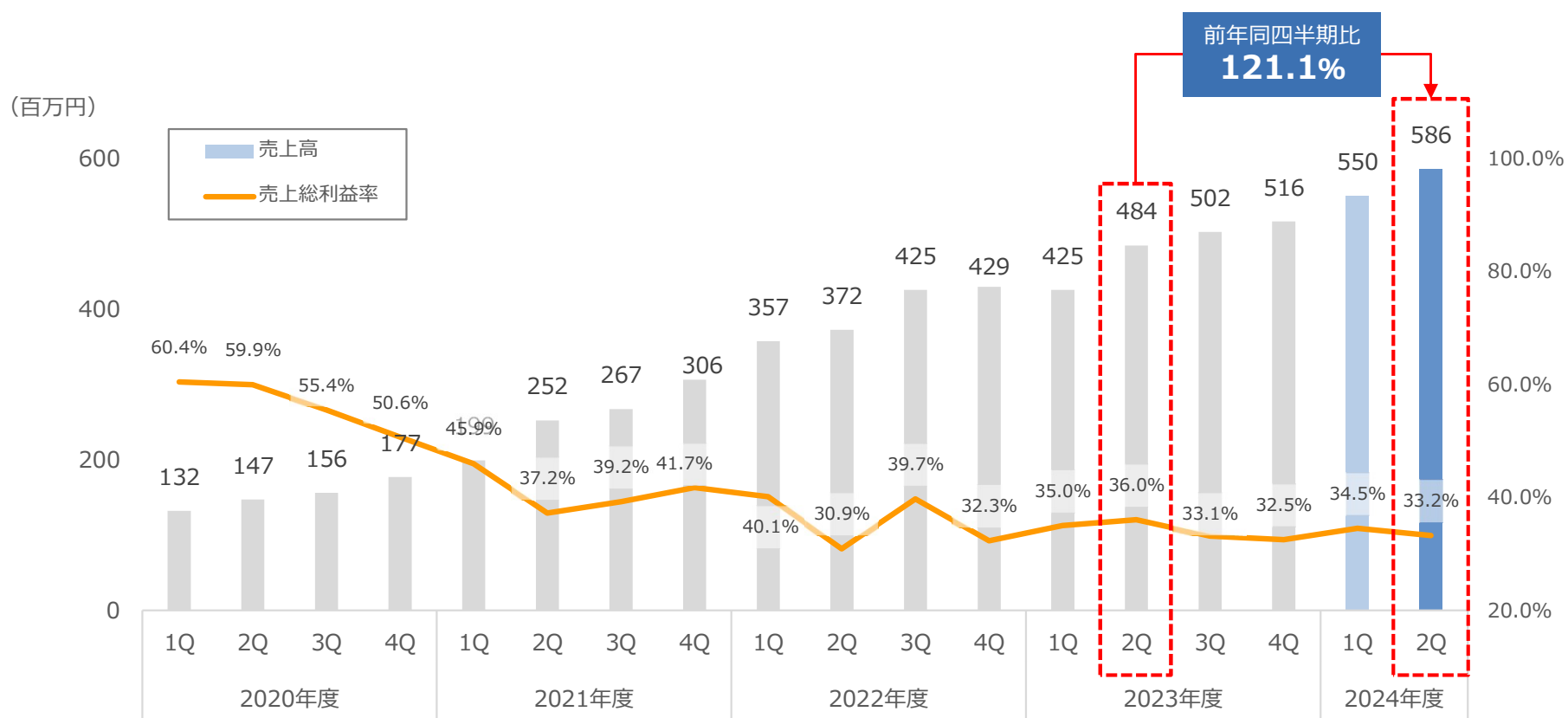
2024年度2Q累計 その他周辺ソリューション事業①

【売上高・売上総利益率の推移】



■売上高 **1,137 百万円** (前年同期比 124.9%)
■セグメント利益 **135 百万円** (前年同期比 120.6%)

■各種ストック型ビジネスの契約数が継続して積み上がっており、売上高は5四半期連続で過去最高を更新。



2024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	253 件	前年同期比 123.4% (前年同期 213 件)
■ サロン保険契約数	11,995 件	前年同期比 122.7% (前年同期 9,774 件)
■ 提携ビジネスカード発行枚数 (Salon Professional Card)	5,441 枚	前年同期比 126.7% (前年同期 4,296 枚)
■ 簡易型HP制作サービス契約数 (スマートフォン)	433 件	前年同期比 115.5% (前年同期 375 件)
■ カード決済端末契約数	1,793 件	前年同期比 101.4% (前年同期 1,768 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)	2,320 件	前年同期比 134.3% (前年同期 1,727 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年度の業績予想値に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
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%	当期純利益率 3.6%
前年同期比	113.9%	106.8%	105.6%	111.6%

2024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
中間配当	-	-	-	6.0円	7.0円
期末配当	7.0円	8.0円	10.0円	7.0円	7.0円 (予想)

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たため、株式分割実施後の金額となります。

■ 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。

<2024年度 株主優待品>

候補商品増加

「株主優待専用サイト」よりご希望の商品（20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。

2025年7月に届く定時株主総会招集
ご通知にて案内用紙を同封予定です。

参考：自己株式の取得状況について（途中経過）

現在実施しております自己株式の取得状況について、2024年10月31日時点の取得状況をお知らせ致します。

- 取得した株式の総数：36,800株（対上限比 23.0%）
- 株式の取得価額の総額：57.2百万円（対上限比 28.6%）

（ご参考：自己株式取得に係る概要について）

- 取得株式総数：160,000株（上限）
（発行済株式総数の1.26%）
- 取得価額総額：200百万円（上限）
- 取得期間：2024年9月10日～2024年12月27日まで

参考：第三DCの稼働に向けて①

2025年度の稼働開始に向けて、最新のオートメーション機器（マテハン）を導入する「第三DC（ディストリビューションセンター）」の開設準備を鋭意進めております。

■ 第三DC設立のねらい

1. 保管/出荷キャパシティの大幅拡大

既存) 第一DC (千葉県柏市) : 約6,200坪

既存) 第二DC (兵庫県尼崎市) : 約2,000坪

+

新設) **第三DC (千葉県柏市) : 約6,000坪**

合計14,200坪の自社物流体制に
 ~美容業界向けとして国内最大規模~

2. オートメーション化による生産性の向上と省人化の実現

オートメーション化推進による物流改革によって、生産性を大幅に向上するとともに省人化を推進、結果として、対売上高物流費比率の低減を狙う (⇒**コストダウン**)

3. 顧客向け物流サービスのレベルアップと価値向上

当社が提供する物流サービスをさらにレベルアップすることで、感動を生む物流サービスを実現

➔ **物流高度化により、美容業界唯一無二の物流プラットフォームを構築**

参考：第三DCの稼働に向けて②

■ 第三DCに導入予定の最新鋭マテハン各種

① 高能力・省スペース 入出庫システム『マルチシャトル』



主な特徴

1. 高い入出庫能力
2. 柔軟な拡張性
3. 省スペース設計
(現在比5倍)

② トレイ式垂直保管システム『Modula』



主な特徴

1. 省スペース設計 (現在比2倍)
2. 高い積載能力
3. 柔軟な保管対応

③ DPS (デジタルピッキングシステム)



④ インテリジェントコンベヤシステム『エコロベヤ』



⑤ 自動封函機

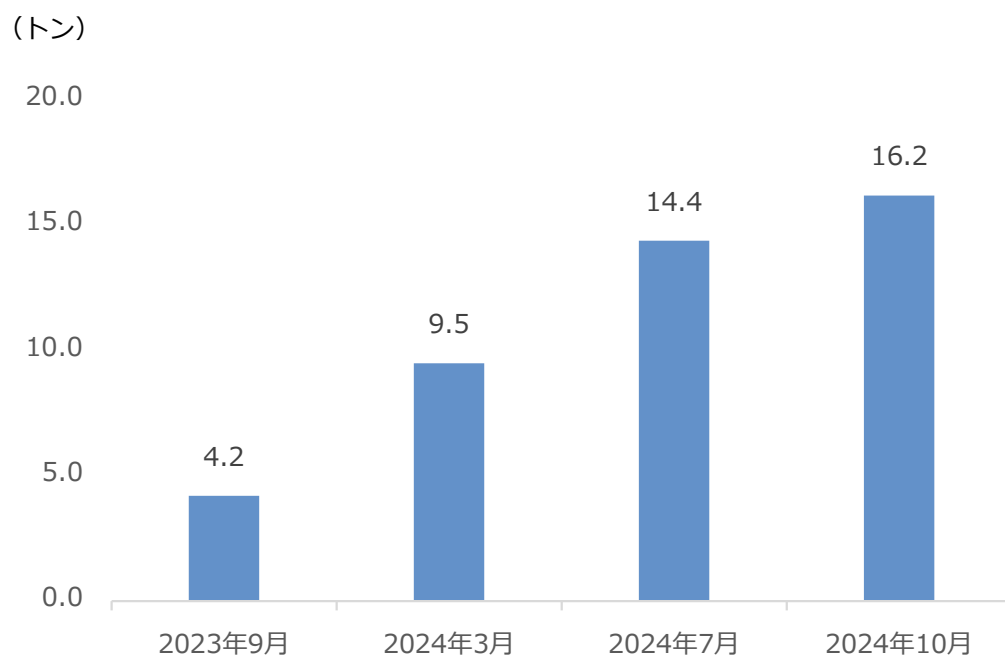


参考：カラー剤容器回収プロジェクト進捗

2022年6月より開始した「カラー剤容器回収プロジェクト」では、2024年10月末までに延べ1,103軒の美容サロンより約16.2トン分（約160万本分）※のカラー剤空き容器を回収しております。

※2023年10月末時点では同約4.5トン分（約45万本分）の回収

カラー剤容器回収プロジェクトの回収重量推移（累計）



活動履歴

2022年6月：カラー剤容器回収プロジェクト開始

2023年11月：収益から寄付実施（植樹活動向け）

2024年4月：累計回収重量が10トンを突破

2024年5月：環境リレーションズ研究所による植樹実施（Present Tree. in 笛吹芦川）



作業員による選別作業の様子



笛吹市での植樹活動の様子

参考：東京本社 別館（ANNEX）の開設

2024年11月に東京本社（世田谷区桜新町）近隣約100m隣に東京本社 別館【ANNEX】（約155坪）を開設致しました。今回、継続的な成長による人員増への対応および顧客サービス拡充のため、新たな拠点を設けることとなりました。

1階にはセミナールーム（メイン）やフォトスタジオ、2階にはオフィススペース、ミーティングルーム、セミナールーム（サブ）、体験スペースを設けております。

今後は各種セミナーや撮影等をANNEXで行っていく予定です。



アクセス：東京都世田谷区桜新町1-32-10 ラミアール桜新町Ⅱ 1,2階

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

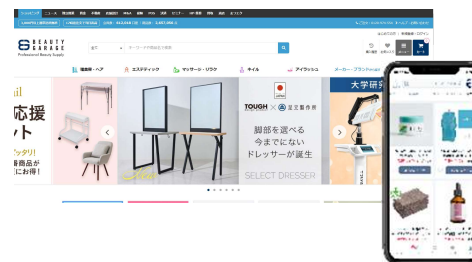
ソリューション
事業

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

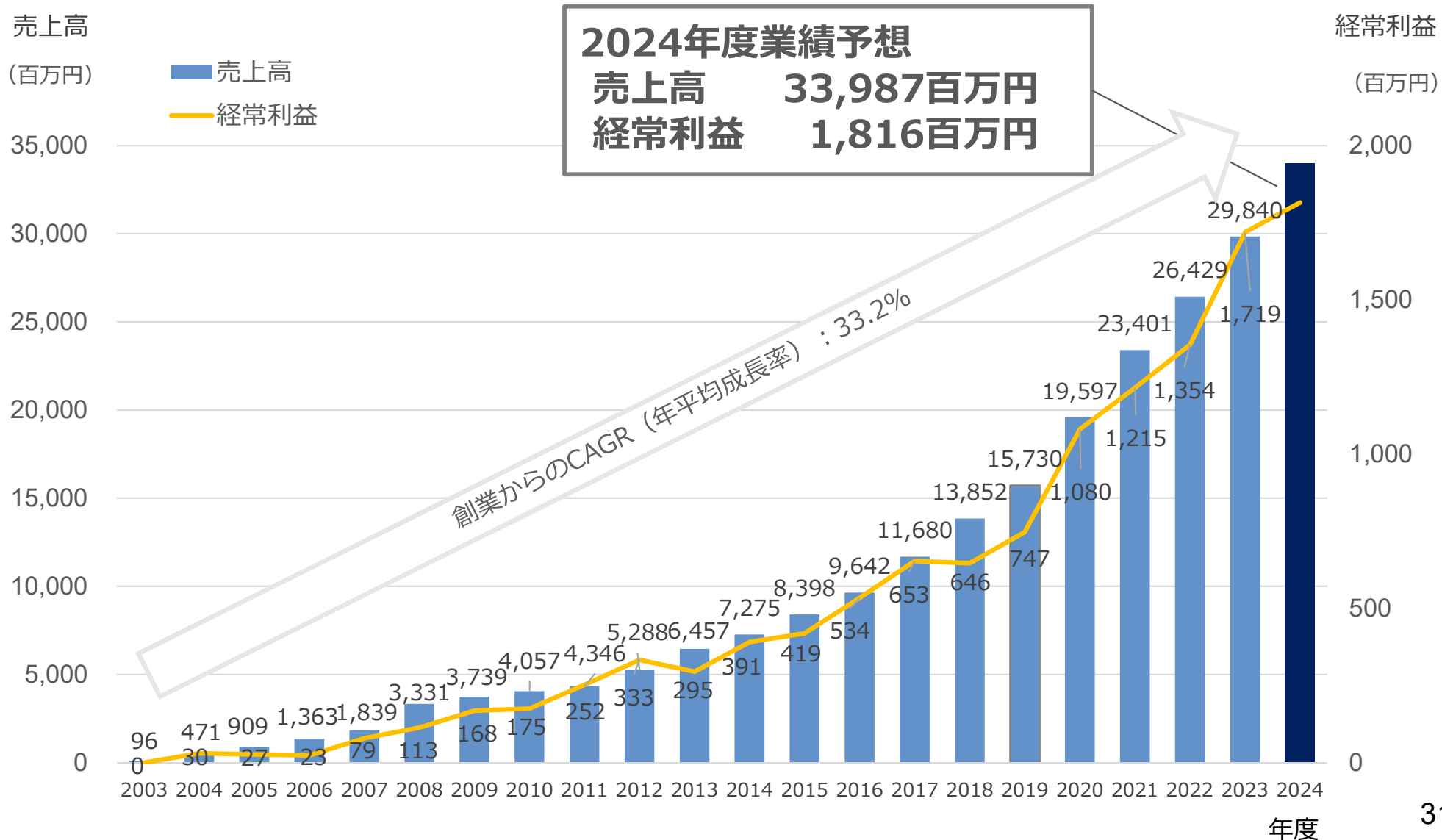
主要なグループ会社

グループ全体で日本国内11社、海外3社の計14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：322万超[※]

※2024年10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：1,304社[※]

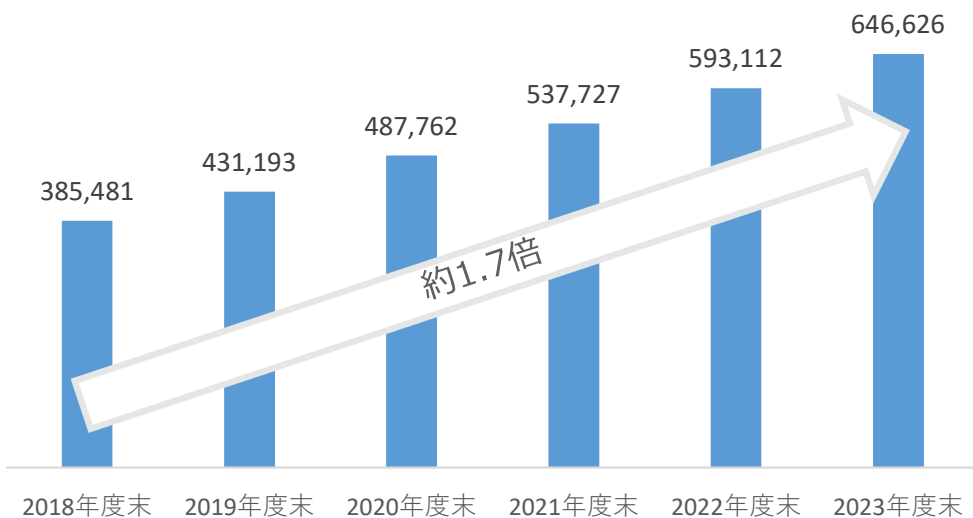


当社の強み④

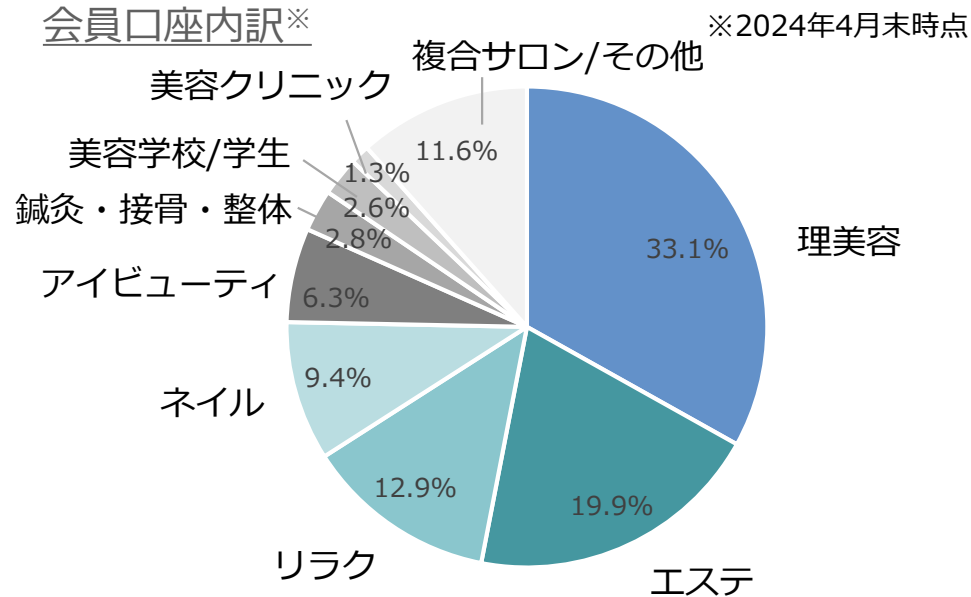
国内No.1の圧倒的な美容事業者会員基盤



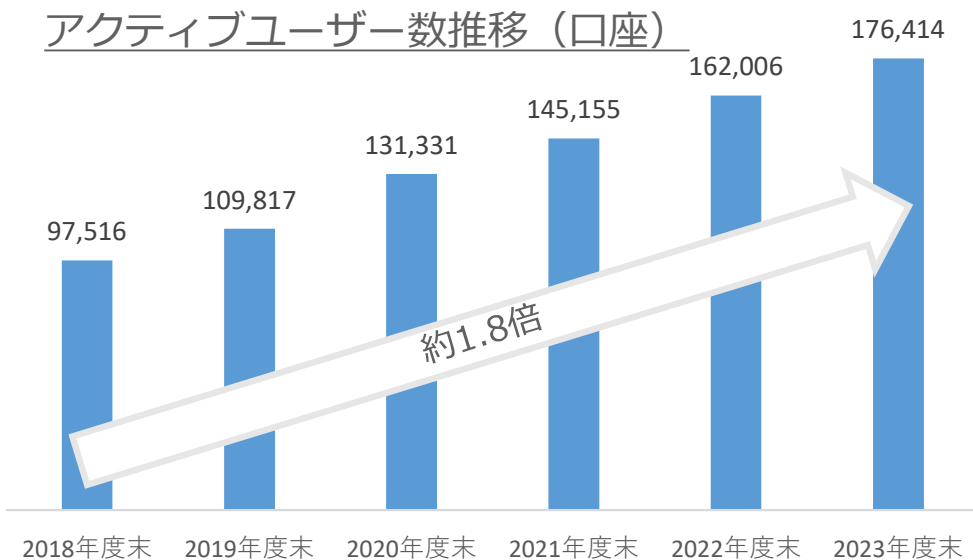
累計会員口座数推移（口座）



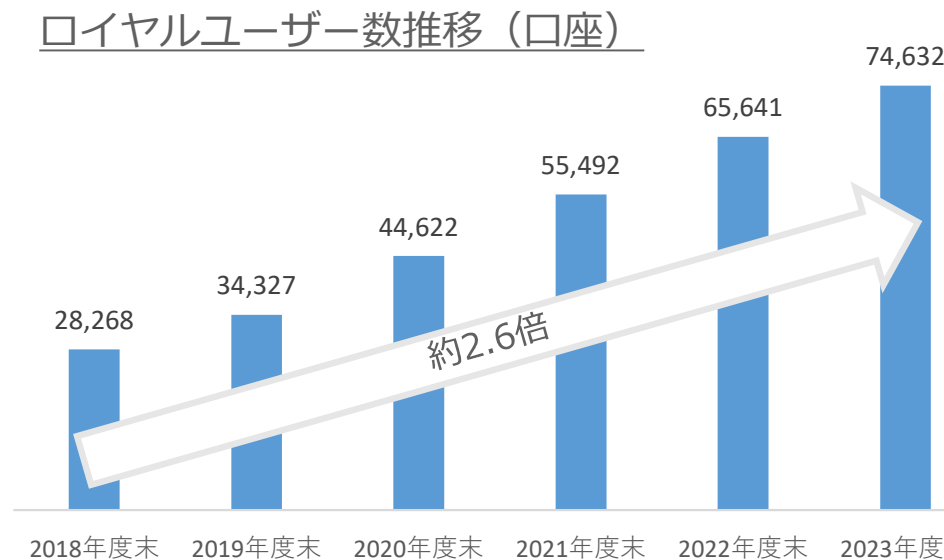
会員口座内訳※



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年度、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



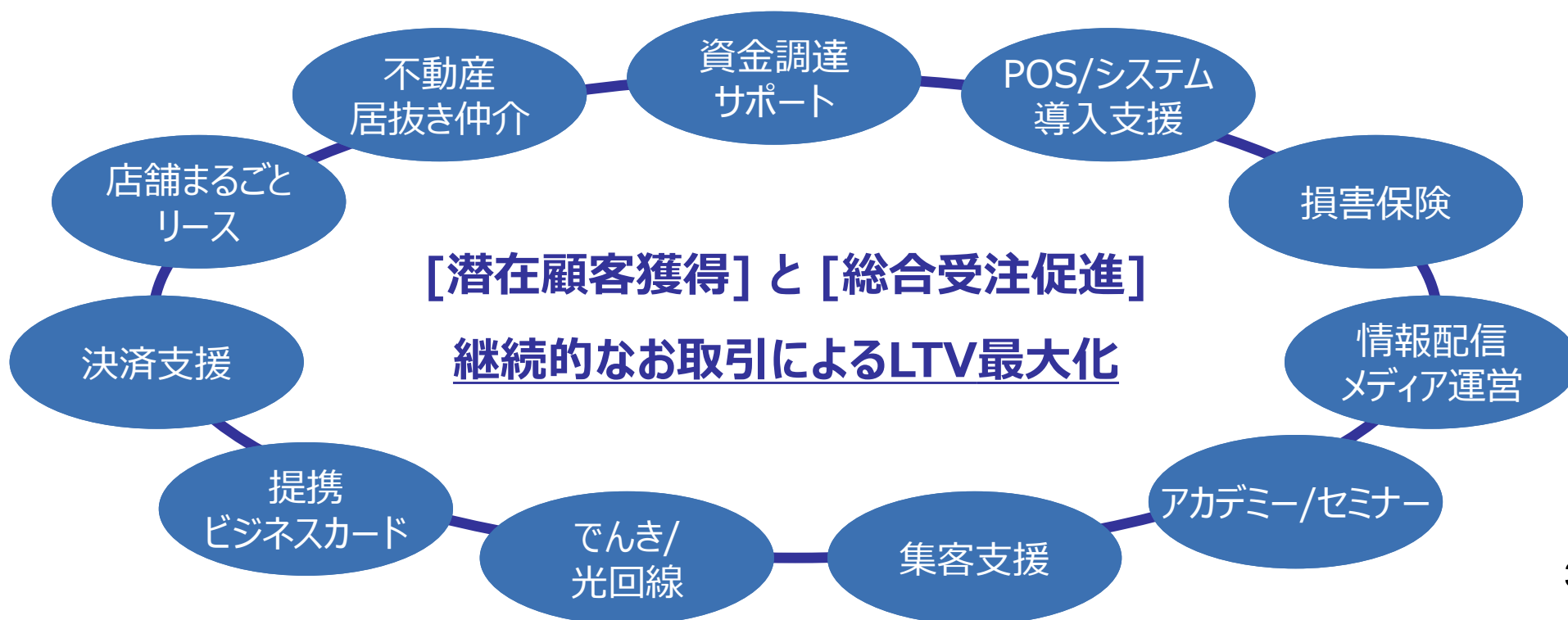
フロー型
収益

経営支援サービス

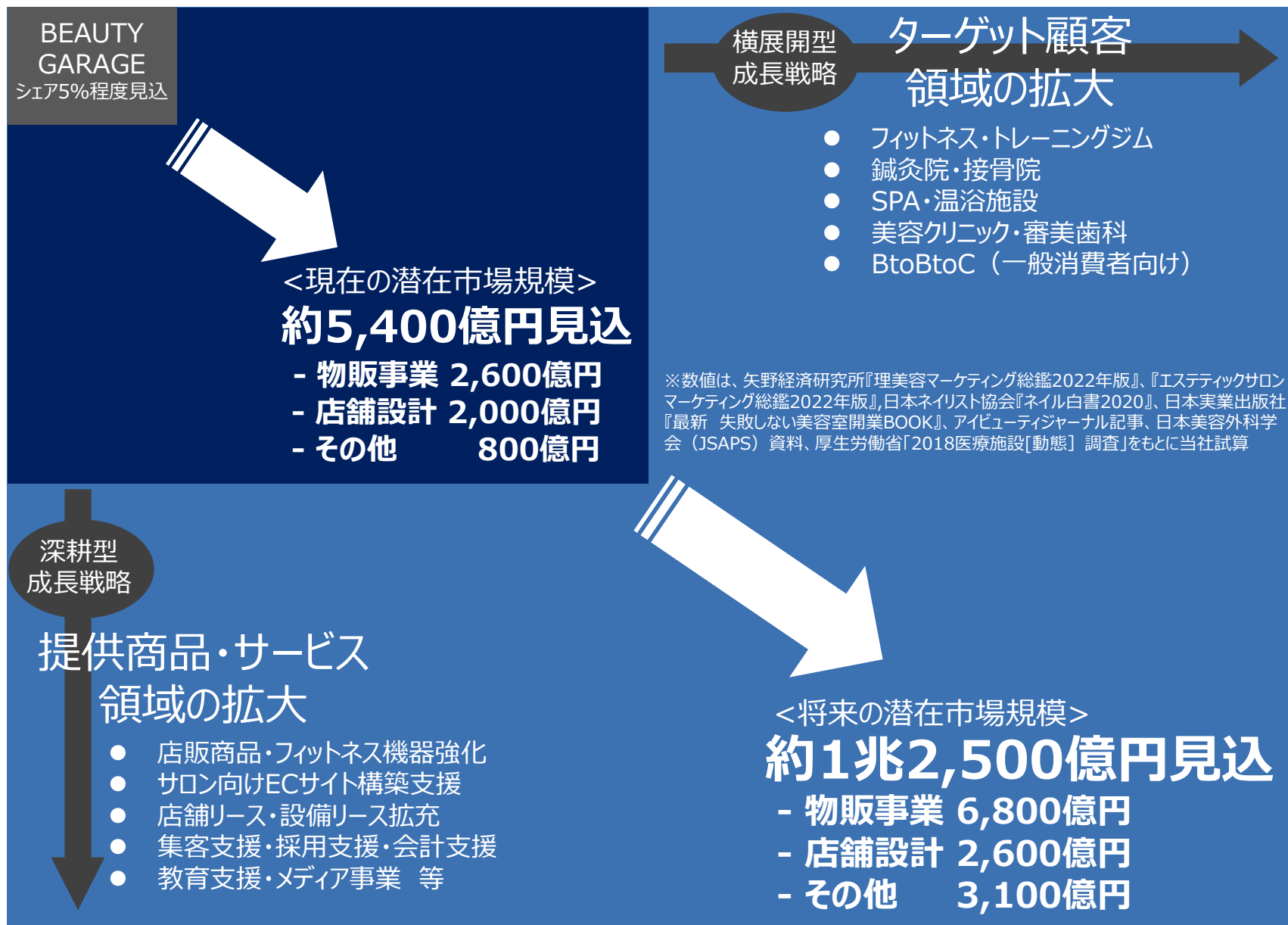
既存店および開業後の顧客へ向けた繁盛支援サービスを強化することで、消耗品、化粧品などの継続的な材料受注を積み上げる



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

