



株式会社ビューティガレージ
2024年度第3四半期（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 | 560名 (内、正社員数392名) (連結2025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/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3四半期累計も増収減益で着地

- 累計では増収減益だが、四半期ベースでは増収率がUPし減益率も縮小傾向。
- 3Qは各事業が好調に推移。店舗設計事業は3Q累計で増収増益に転換。
- 販管費については、第三DC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、売上総利益率も回復

- 化粧品・材料が成長を牽引。機器・用品も回復基調。
- 各種KPIは良好な状況な続き、ロイヤルユーザー数が80,000口座を突破。
- 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、2Qに続き好調で累計で前年実績を上回る

- 高単価の案件を中心に案件数を伸ばすことが出来た。
- 特にクリニック、ショップ/飲食店等にて大型案件獲得に成功。

➤ その他周辺ソリューション事業は、引き続き大幅な増収増益

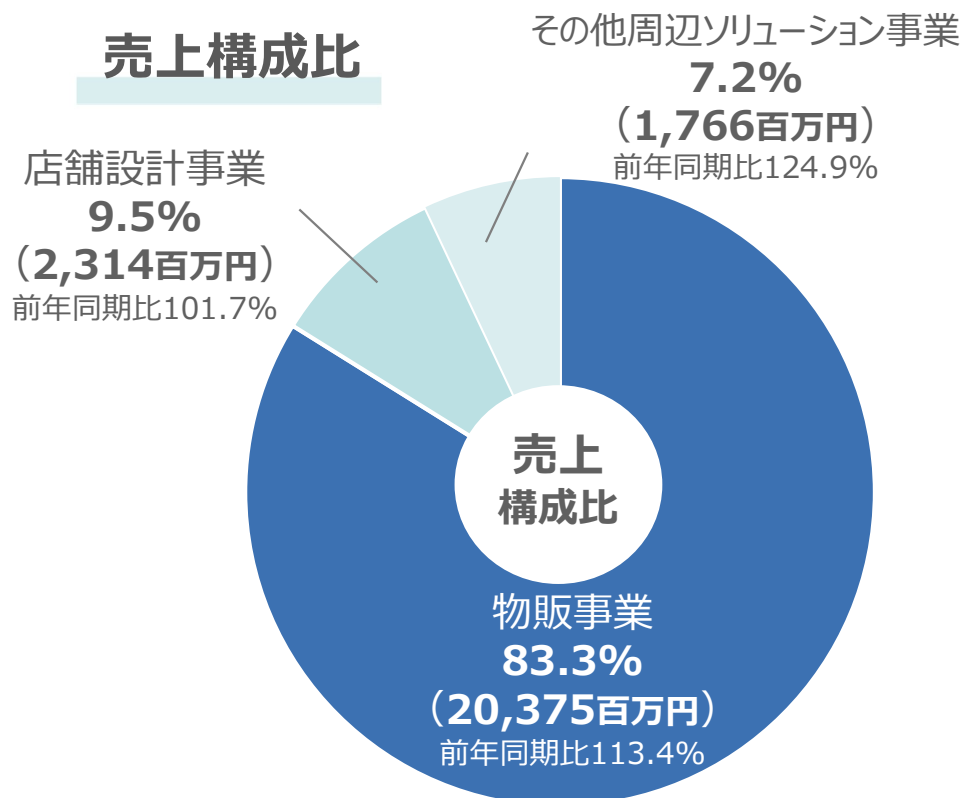
- その他周辺ソリューション事業が、各種ストック型サービスを伸ばし売上・利益共に着実に成長。売上高は6四半期連続で過去最高額を更新し、3Qは6億円を突破。

2024年度3Q累計 業績ハイライト (連結・累計)

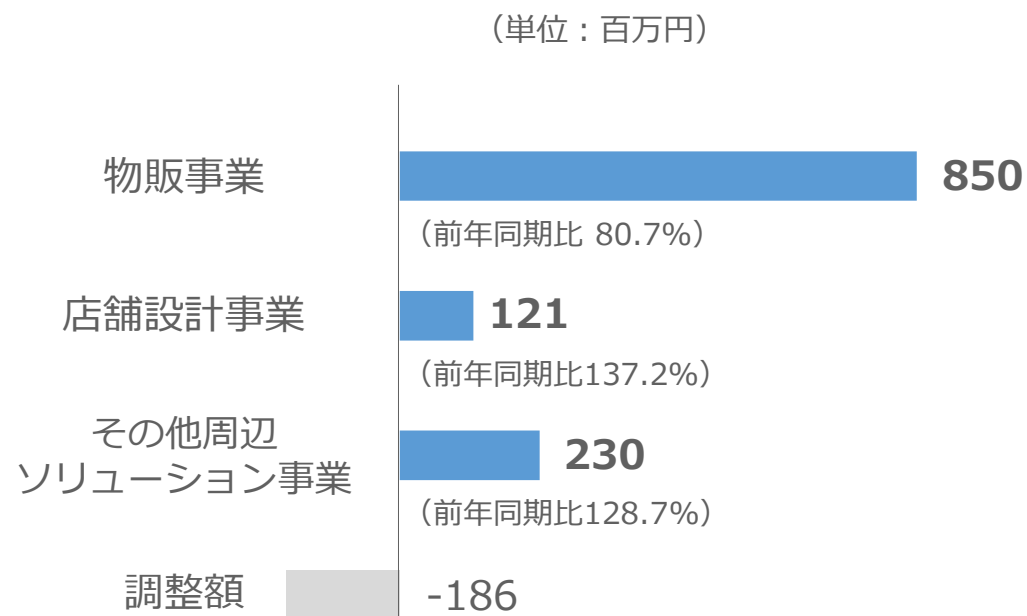


| | | |
|--------|------------|--------------|
| ■ 売上高 | 24,456 百万円 | 前年同期比 112.9% |
| ■ 経常利益 | 1,019 百万円 | 前年同期比 86.4% |

売上構成比



事業別セグメント利益構成



2024年度3Q累計 決算概要 (連結・累計)

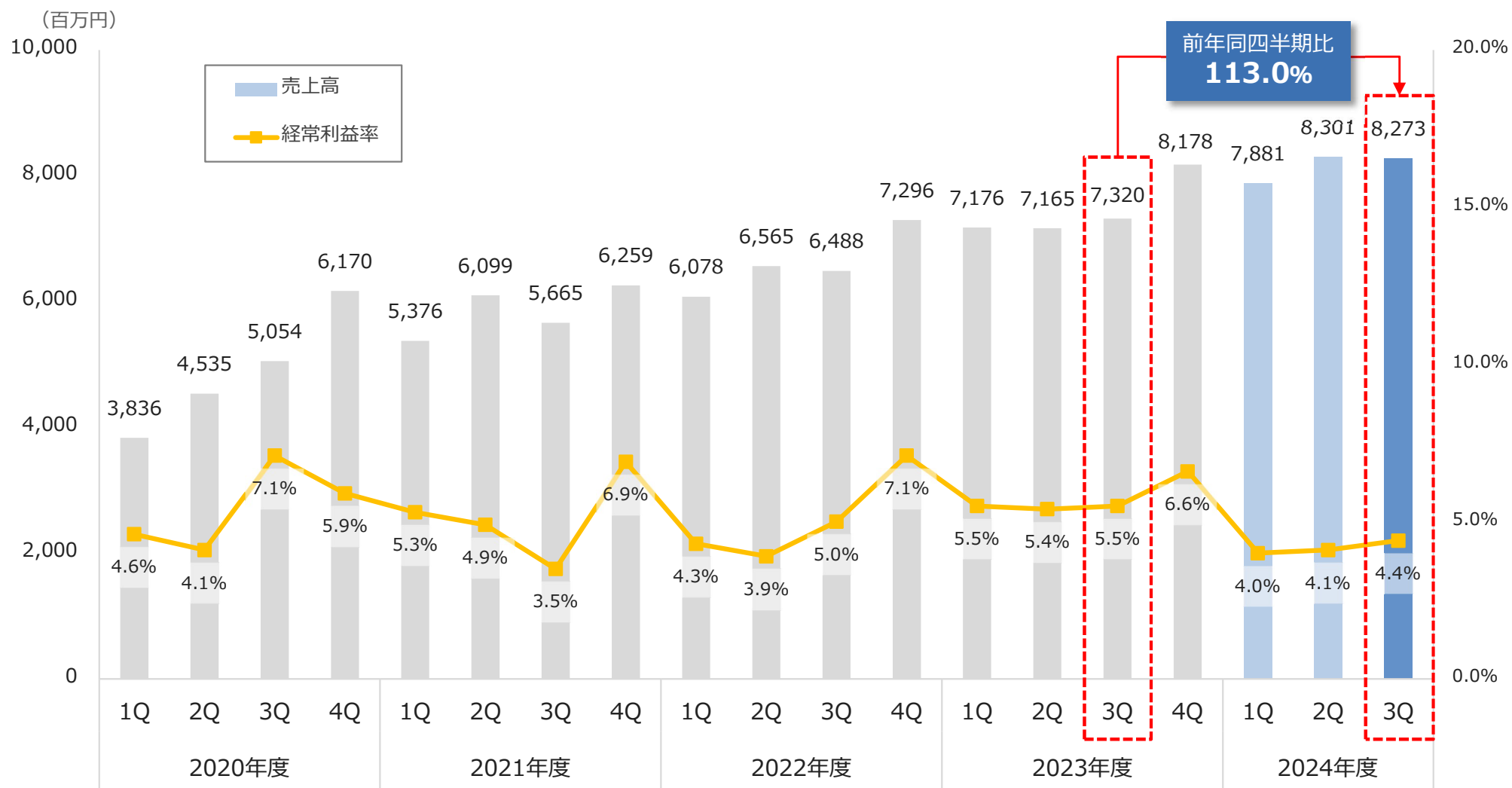
■売上高が着実に伸長するとともに売上総利益率も前年並みにまで回復してきており、堅調に推移。一方、物流投資を中心とした販管費の増加により、営業利益・経常利益・当期純利益は前年同期を下回る結果となっている。

(単位：百万円)

| 連結 | 2023年度3Q累計 | | 2024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 | 21,662 | 100.0% | 24,456 | 100.0% | 112.9% |
| 売上総利益 | 5,489 | 25.3% | 6,181 | 25.3% | 112.6% |
| 販売費及び一般管理費 | 4,318 | 19.9% | 5,166 | 21.1% | 119.6% |
| 営業利益 | 1,170 | 5.4% | 1,015 | 4.2% | 86.8% |
| 経常利益 | 1,180 | 5.4% | 1,019 | 4.2% | 86.4% |
| 親会社株主に帰属する 当期純利益 | 774 | 3.6% | 641 | 2.6% | 82.8% |

売上高・経常利益率の推移 (連結)

■ 売上高は四半期ベースで着実な成長を継続出来ている。また経常利益率については前年同期を下回って推移してはいるものの、足元では徐々に回復傾向にある。



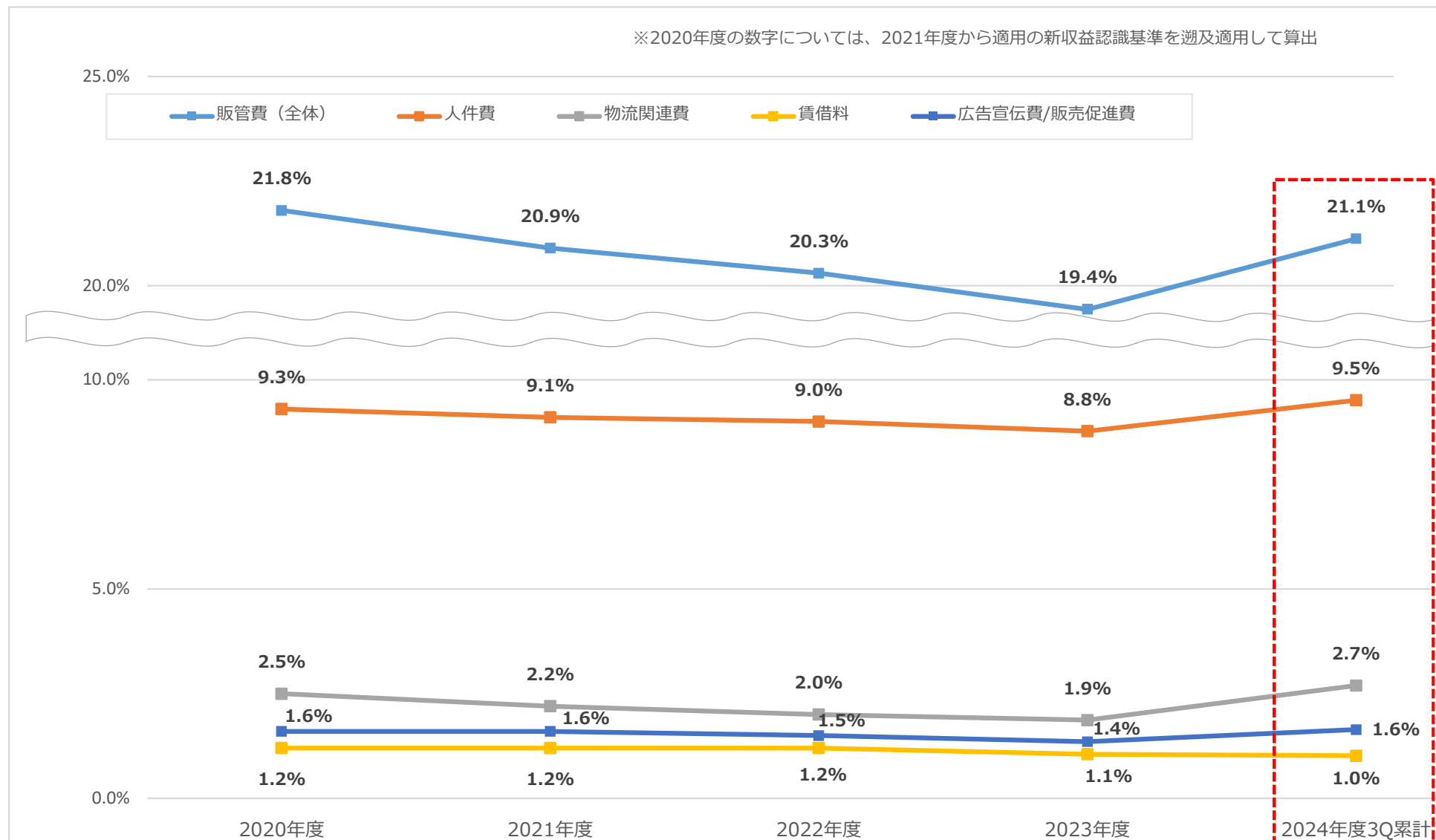
販売費及び一般管理費について（連結・累計）

（単位：百万円）

| | 2023年度3Q累計 | 2024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） | 1,973 | 2,325 | 117.8% | ✓ 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） | 408 | 659 | 161.4% | ✓ 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） | 234 | 248 | 106.0% | |
| 広告宣伝費/販売促進費 | 293 | 400 | 136.4% | ✓ 3Qではネイルエキスポへ出展 ✓ 積極的なWEBマーケティング実施 |
| IT設備費/ソフト償却費 | 296 | 335 | 113.2% | ✓ 開発コストの増加 |
| 支払手数料 | 433 | 481 | 111.1% | ✓ 売上増に伴う決済手数料の増加 |
| のれん償却/減価償却費 | 105 | 107 | 101.5% | |
| その他 | 572 | 607 | 106.1% | ✓ 採用増に伴う採用関連費用の増加 |
| 販管費合計 | 4,318 | 5,166 | 119.6% | |

販売費および一般管理費の売上比率推移 (連結)

■ 成長投資（第三DC開設準備、広告宣伝費増等）のため、今期は1Qより販管費率が上昇。



貸借対照表サマリ (連結)

■ 財務基盤は安定しているものの、SKU増に伴い商品在庫は増加傾向。また3Q期間では中間配当を実施。

(単位：百万円)

| | 2023年度末 | | 2024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 | 13,624 | 100.0% | 14,209 | 100.0% | 104.3% | | |
| 流動資産 | 10,921 | 80.2% | 11,192 | 78.8% | 102.5% | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 商品在庫の増加 ✓ 現預金の減少（法人税の中間納付等） | +525 ▲218 |
| 固定資産 | 2,703 | 19.8% | 3,017 | 21.2% | 111.6% | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 敷金・保証金の増加 ✓ 投資有価証券の増加 | +119 +100 |
| 負債 | 6,484 | 47.6% | 6,725 | 47.3% | 103.7% | | |
| 流動負債 | 4,848 | 35.6% | 5,086 | 35.8% | 104.9% | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 一年以内返済長期借入金の増加 | +136 |
| 固定負債 | 1,636 | 12.0% | 1,639 | 11.5% | 100.2% | | |
| 純資産 | 7,139 | 52.4% | 7,483 | 52.7% | 104.8% | <ul style="list-style-type: none"> ✓ 当期純利益 ✓ 配当金の支払い | +641 ▲176 |
| 自己資本比率 | 51.0% | | 51.1% | | | | |
| 流動比率 | 238.2% | | 220.1% | | | | |

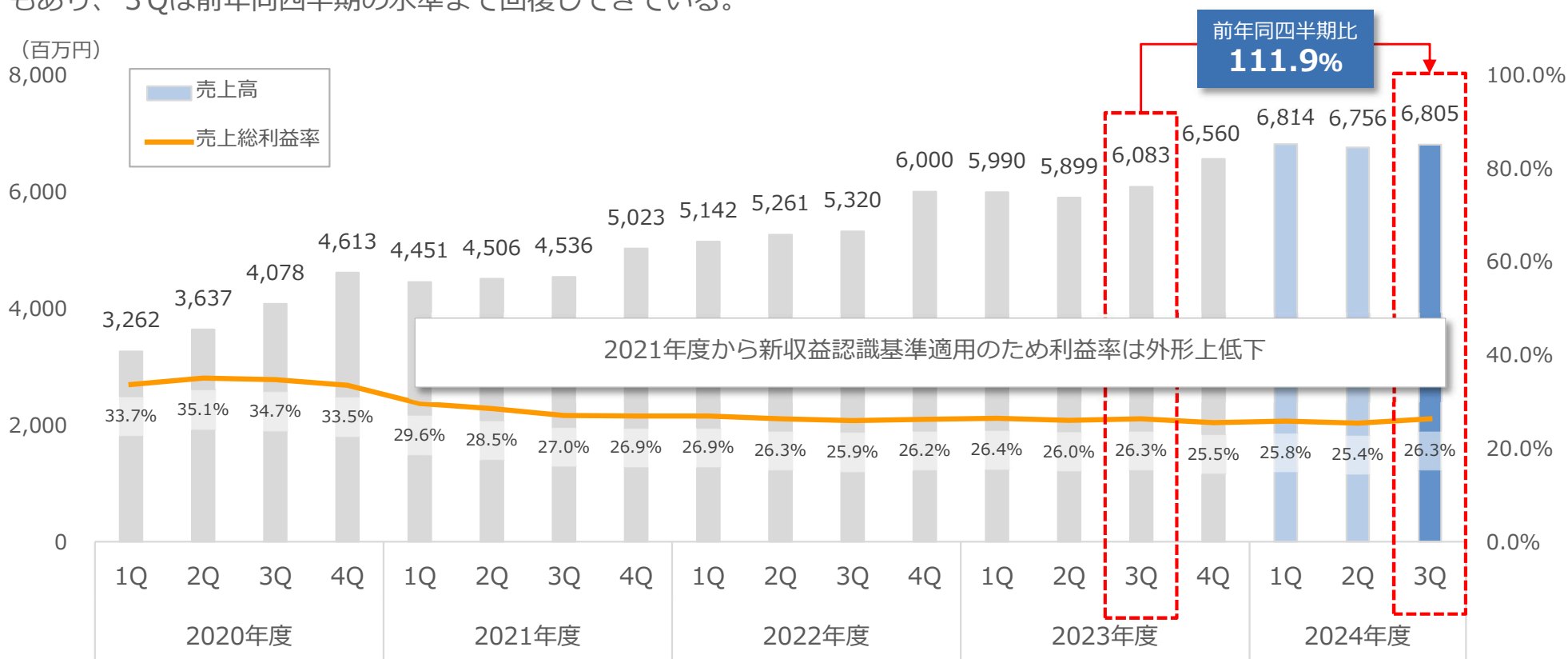
2024年度3Q累計 物販事業①

【売上高・売上総利益率の推移】



■売上高 **20,375 百万円** (前年同期比 113.4%)
■セグメント利益 **850 百万円** (前年同期比 80.7%)

■売上高は化粧品・材料が牽引し、高成長を維持。売上総利益率は円安進行の影響を受けながらも、販売価格見直し等の成果もあり、3Qは前年同四半期の水準まで回復してきている。



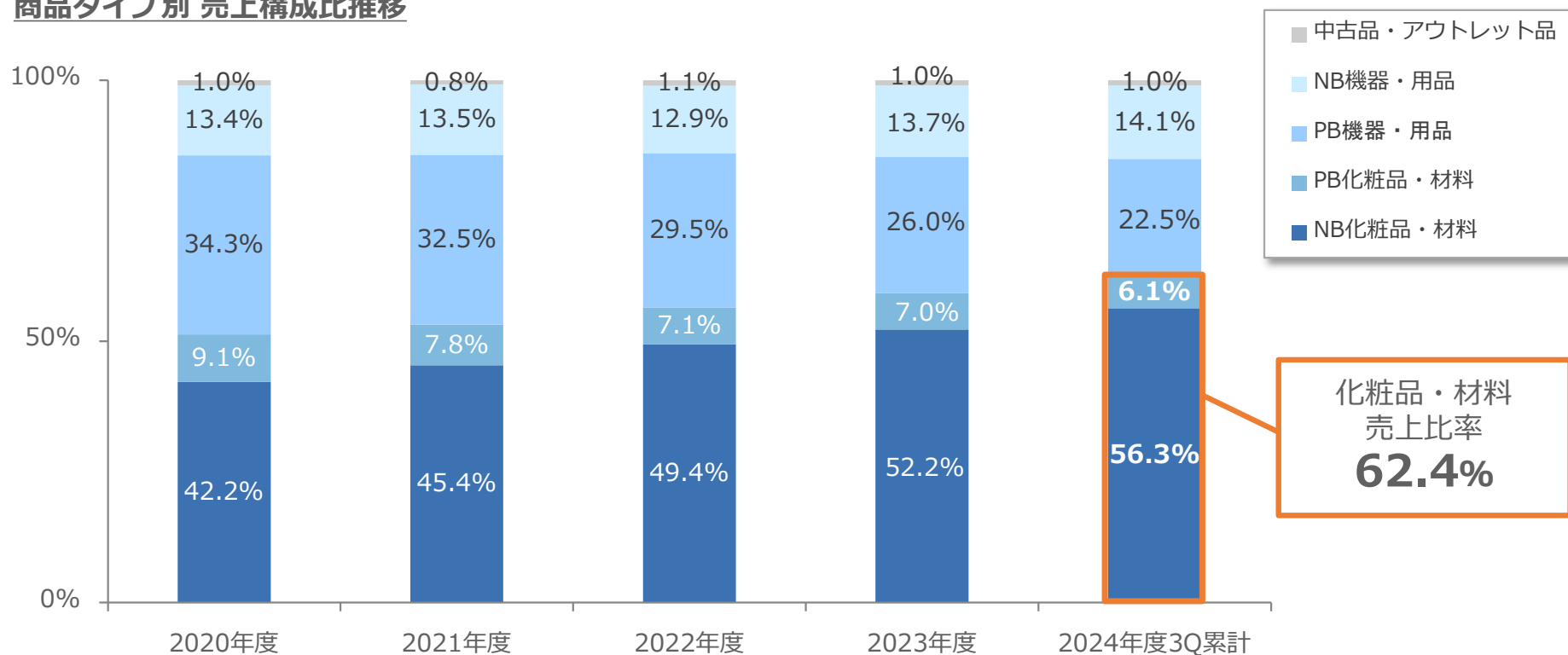
2024年度3Q累計 物販事業②

【商品タイプ別 売上構成比】

■ 機器・用品売上高 7,697 百万円 (前年同期比 104.7%)
■ 化粧品・材料売上高 12,678 百万円 (前年同期比 119.4%)

■ NB化粧品・材料売上の高成長を背景に、化粧品・材料売上の構成比の上昇が続いている。

商品タイプ別 売上構成比推移



2024年度3Q累計 物販事業③

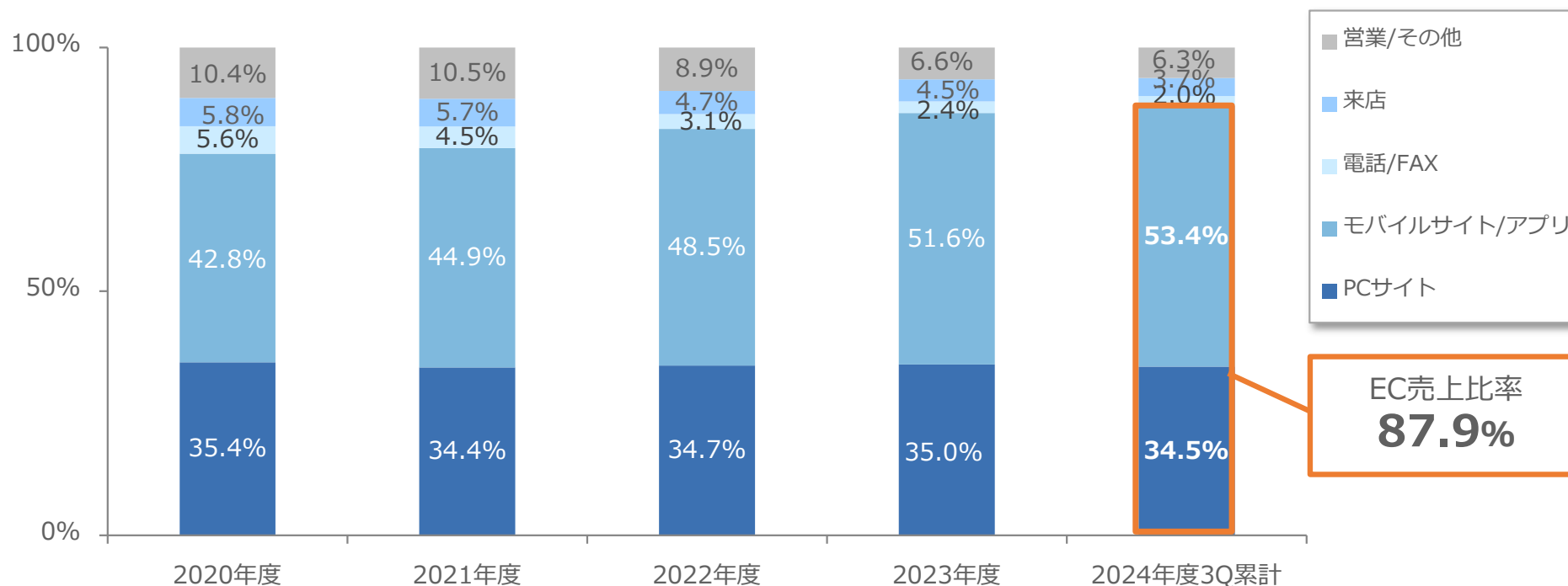
【 販路別 売上構成比 】



■ **EC売上高** 17,912 百万円 (前年同期比 115.2%)
■ **EC以外の売上高** 2,463 百万円 (前年同期比 101.5%)

■ モバイルサイト/アプリ経由の売上の伸びが続き、EC売上比率が上昇基調。

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 | 186,703 口座 | 前年同期比 108.0% (前年同期 172,925 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 | 81,843 口座 | 前年同期比 113.9% (前年同期 71,882 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 | 143,777 円 | 前年同期比 102.0% (前年同期 140,900 円) |
| ■ 購入顧客件数 | 1,473,455 件 | 前年同期比 115.8% (前年同期 1,271,951 件) |
| ■ 平均顧客単価 | 12,779 円 | 前年同期比 96.7% (前年同期 13,220 円) |
| ■ Salon.EC 登録サロン数 | 2,931 件 | 前年同期比 131.2% (前年同期 2,234件) |
| ■ Air ID連携による新規会員登録数 2024年9月末に連携開始 | 615 口座 | 前年同期比 - % (前年同期 - 口座) |

※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。

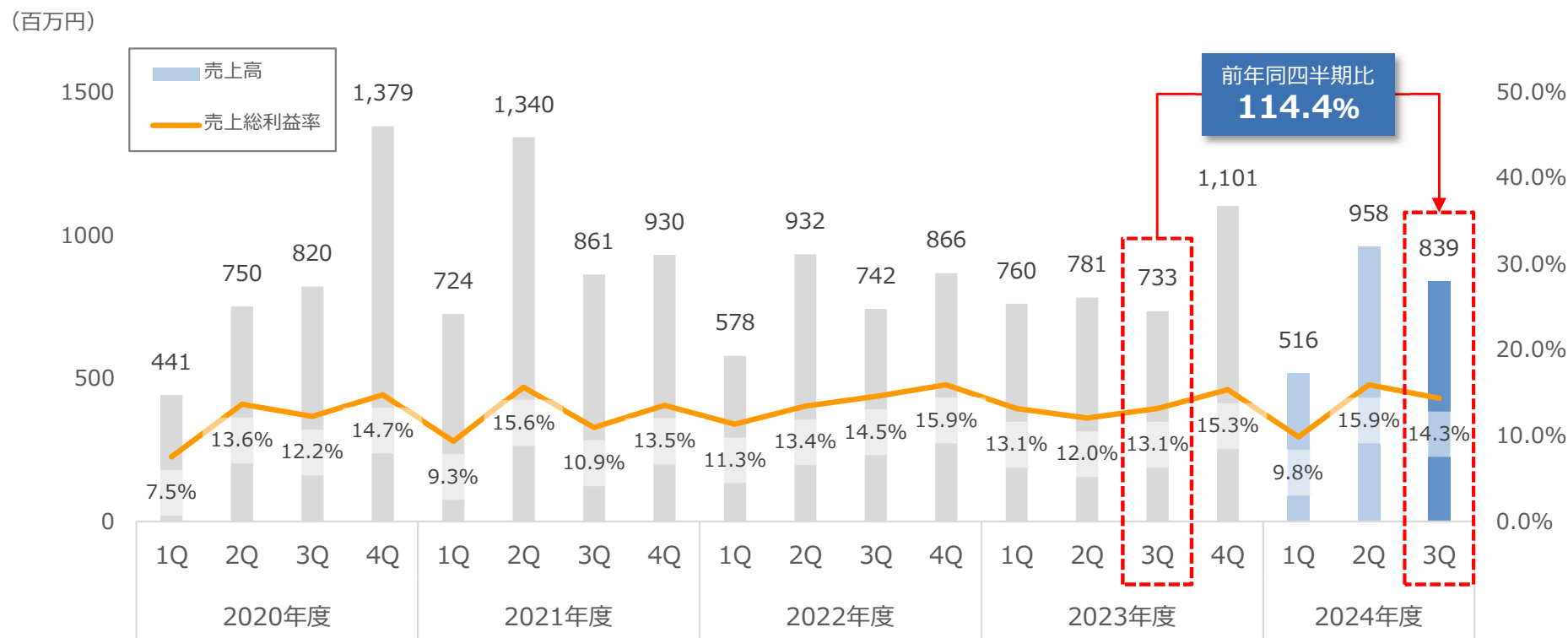
2024年度3Q累計 店舗設計事業①

【売上高・売上総利益率の推移】



■売上高 **2,314 百万円** (前年同期比 101.7%)
■セグメント利益 **121 百万円** (前年同期比 137.2%)

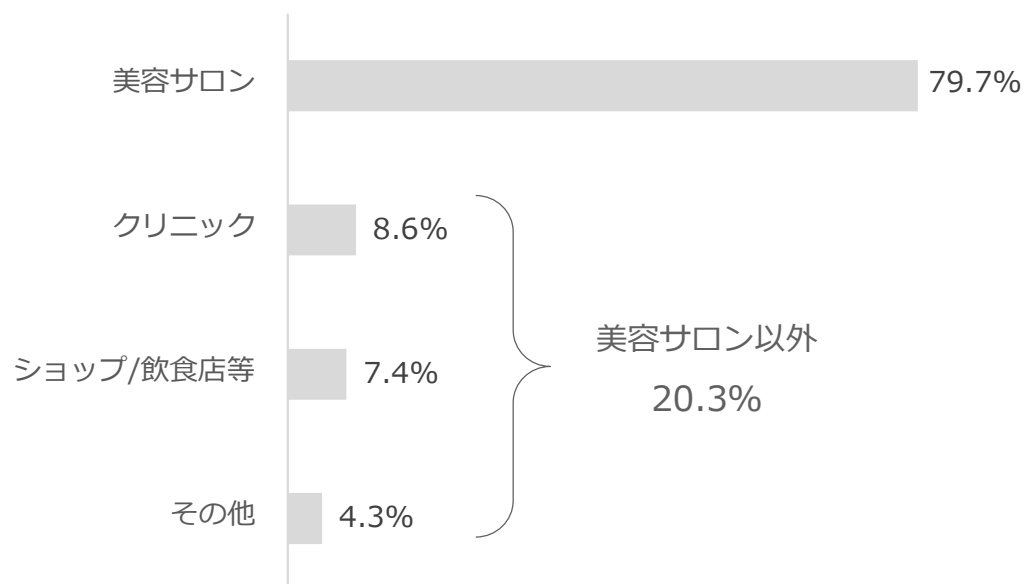
■3Q期間においては美容サロンの案件数を伸ばせたと共に、クリニック、ショップにて大型案件を獲得出来たため、売上・利益共に伸ばすことが出来た。また、累計実績において売上高、利益ともに前期の数字を上回った。



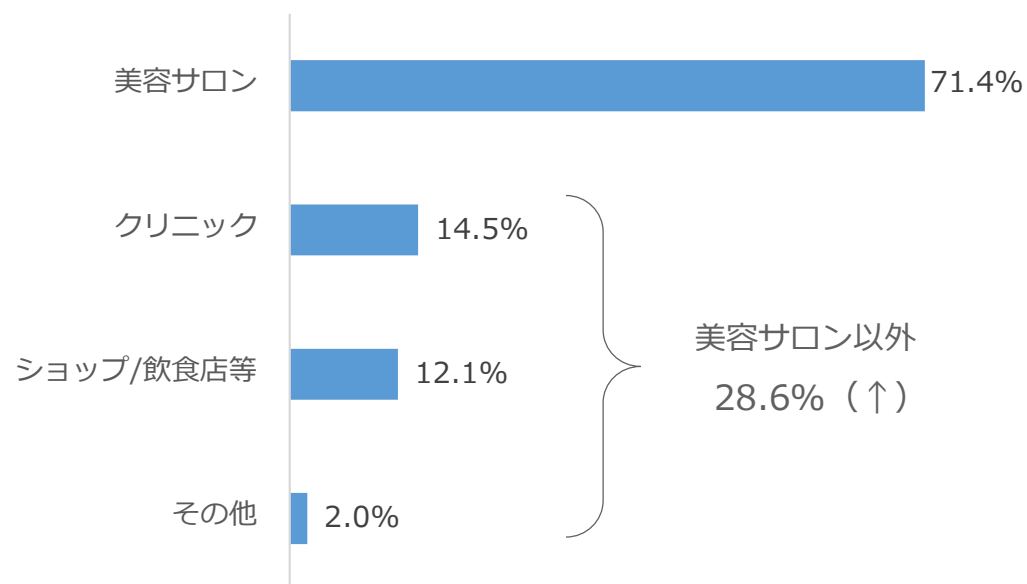
2024年度3Q累計 店舗設計事業②

【 案件カテゴリー別 売上構成比 】

2023年度 3Q累計



2024年度 3Q累計



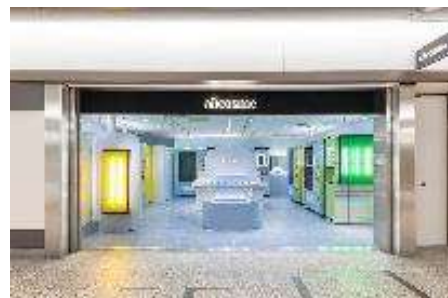
案件事例



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 **223** 件

(前年同期比88.8%)

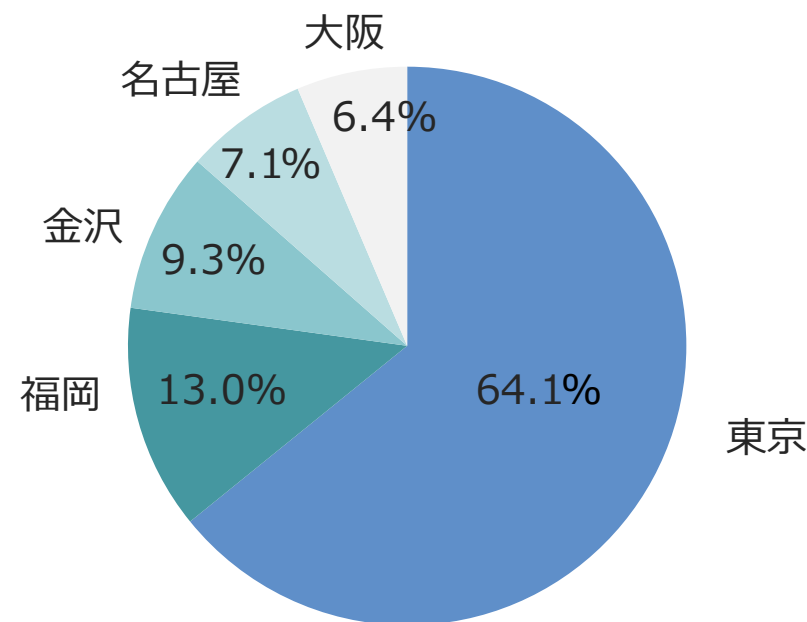
※100万円未満を含めた案件総数は705件
(前年同期比98.2%)

平均案件単価 (売上高100万円以上)

平均 **@10,316** 千円

(前年同期比113.9%)

拠点別売上高構成



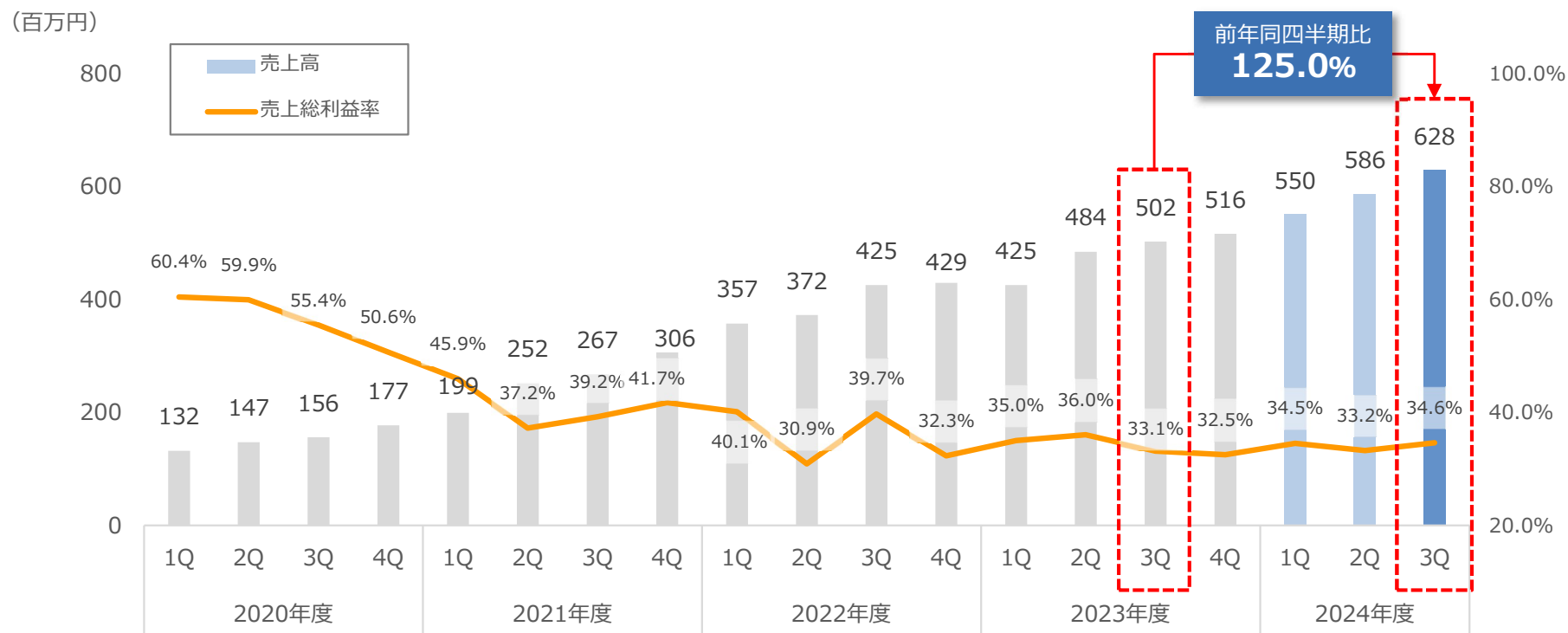
2024年度3Q累計 その他周辺ソリューション事業①

【売上高・売上総利益率の推移】



■売上高 **1,766 百万円** (前年同期比 124.9%)
■セグメント利益 **230 百万円** (前年同期比 128.7%)

■各サービスが堅調に推移し、四半期の売上高は6四半期連続で過去最高を更新し、3Q期間売上は6億円を突破した。



2024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 | 265 件 | 前年同期比 118.3% (前年同期 224 件) |
| ■ サロン保険契約数 | 12,536 件 | 前年同期比 124.2% (前年同期 10,090 件) |
| ■ 提携ビジネスカード発行枚数 (Salon Professional Card) | 5,907 枚 | 前年同期比 130.1% (前年同期 4,541 枚) |
| ■ 簡易型HP制作サービス契約数 (スマートワン) | 431 件 | 前年同期比 112.2% (前年同期 384 件) |
| ■ カード決済端末契約数 | 1,941 件 | 前年同期比 109.5% (前年同期 1,772 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) | 2,446 件 | 前年同期比 127.3% (前年同期 1,921 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：自己株式の取得について

2024年9月より実施しておりました自己株式の取得について、取得結果をお知らせ致します。

- 取得した株式の総数：122,600株（発行済株式総数の0.96%）

- 株式の取得価額の総額：169.3百万円（対上限比 84.7%）

※2025年1月末時点における保有自己株総数：216,352株（発行済株式総数の1.70%）

（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）
- 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：カラログ社への資本参加（持分法適用会社化）

2025年2月、当社はInstagram 上で美容師達に大人気となっているヘアカラー毛束検証アカウント「カラログ (@colorlog_official)」運営と、リアルなカラーチャートデータやカラーレシピ計算機能等を備えた「カラログアプリ」を提供する、株式会社カラログの株式37.5%を取得しました（持分法適用会社化）。

この「カラログアカウント」や「カラログアプリ」と当社オンラインショップが連携することで、情報コンテンツからのスムーズな購入導線が構築出来、結果として当社におけるカラー剤売上的大幅な拡大に繋げていくことを狙います。



※現役美容師を中心とした7万超のフォロワーがいる、カラログ社のInstagramアカウント

参考：札幌支店移転リニューアルOPEN

2025年2月に当社札幌支店が拡大移転しリニューアルOPEN、合わせてEXPRESSストアを開設しました。



- ・店舗総面積726㎡と大幅拡大
- ・人気商材を中心に約2万点の充実した品揃え
- ・札幌中心街（豊水すすきのエリア）の利便性の高い立地
- ・半径3km圏内の美容サロンへ最短30分でお届けするクイックデリバリー「エクスプレス便」の提供開始
(現在は、仙台・東京・大阪・福岡・札幌にてサービス実施)



参考：第三DC開設に向けた進捗状況について

千葉県柏市に新設準備中の第三DC（=約6,000坪の新物流センター）では、最新鋭の各種オートメーション機器の搬入設置が完了し、現在テスト稼働中。2025年度の早い段階での本格稼働を計画しております。

現在の様子



トレイ式垂直保管システム『Modula』



高能力・省スペース 入出庫システム
『マルチシャトル』



インテリジェントコンベヤシステム
『エコロベヤ』

なお安定稼働後（将来計画）には、

- ▶ 保管キャパシティが、現在の**38,000SKU ⇒ 60,000SKU（現状比158%）**
- ▶ 1日当たり出荷件数が、現在の**7,000件 ⇒ 11,500件（現状比164%）**へと物流力が大幅に改善する見込みです。
- ▶ またオートメーション化により、同一出荷量であれば、**物流人件費が約30%減**となる見込みです。

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

鍼灸院
整骨院

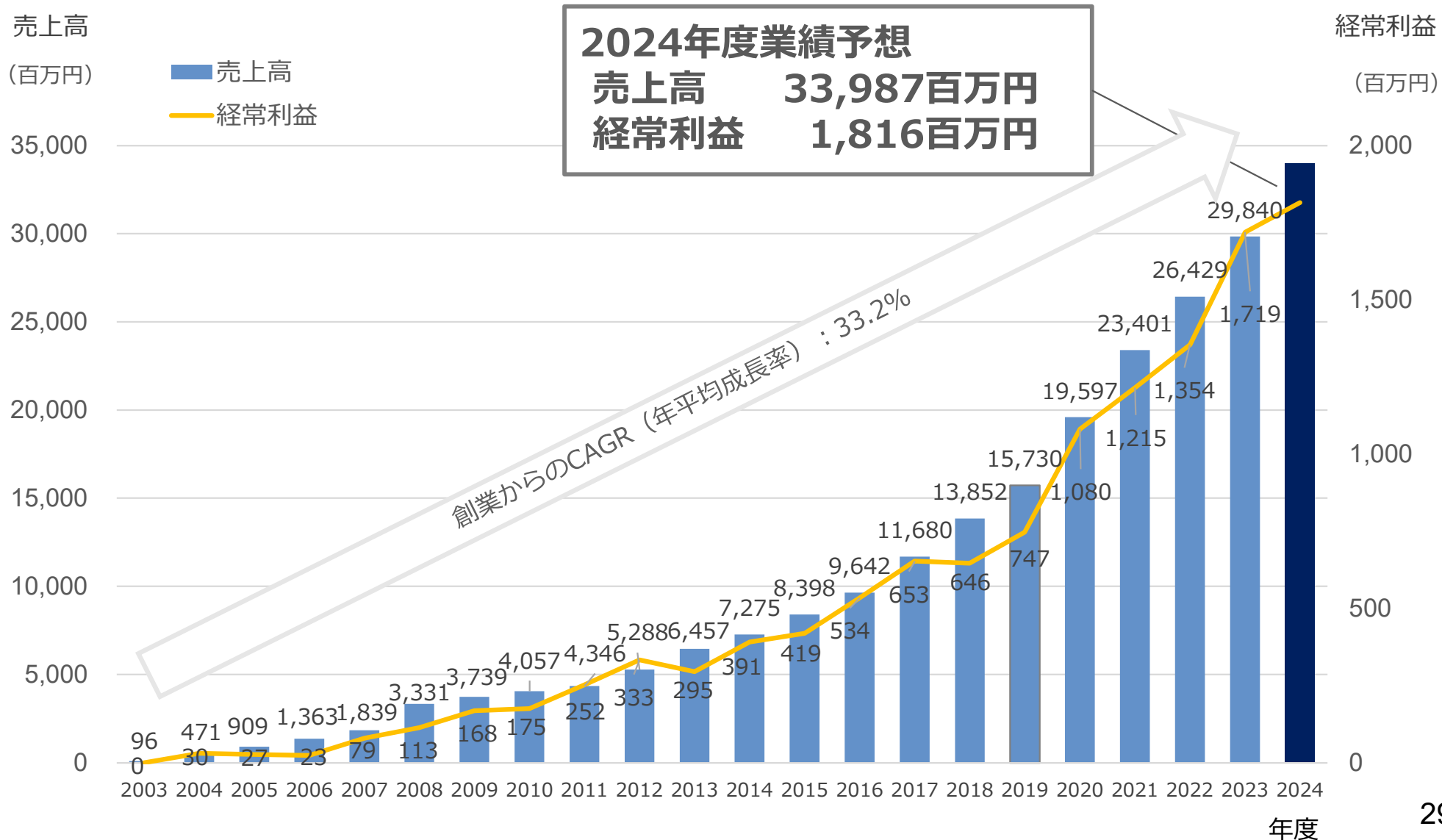
主要なグループ会社

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



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



福岡支店
ショールーム & EXPRESSストア

西日本DC

金沢支店
ショールーム

東日本DC

渋谷店
ショールーム & EXPRESSストア

仙台支店
ショールーム & EXPRESSストア

東京本社
総合ショールーム & ストア
東京本社 別館 (ANNEX)



東久留米営業所

名古屋支店
ショールーム & ストア

広島支店
ショールーム & ストア

大阪支社
総合ショールーム & EXPRESSストア



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：346万超[※]

※2025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
- 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：1,323社[※]

ARIMINO

b-ex

Schwarzkopf
PROFESSIONAL

NAKANO

WELLA
PROFESSIONALS

ADJUVANT

OOHIRO

003
NUMBER THREE

PHYTOMER

EST LABO

REAL



MUCOTA

THALGO
LA BEAUTE MARINE

PREGEL

VETRO

Miss eye dor[®]
JAPAN LASHIES

Ladycoco.
*A wish granted for every girl.
eyelashes that sparkle and flutter with ease!*

para gel
PROFESSIONAL NAIL

O·P·I

Esthe Pro
Labo[™]

La SINCIA

TEATRICO

EVOLGEAR
Professional Power Equipment

MATRIX

SEIRIN

YAMASHO

hoyu
Professional

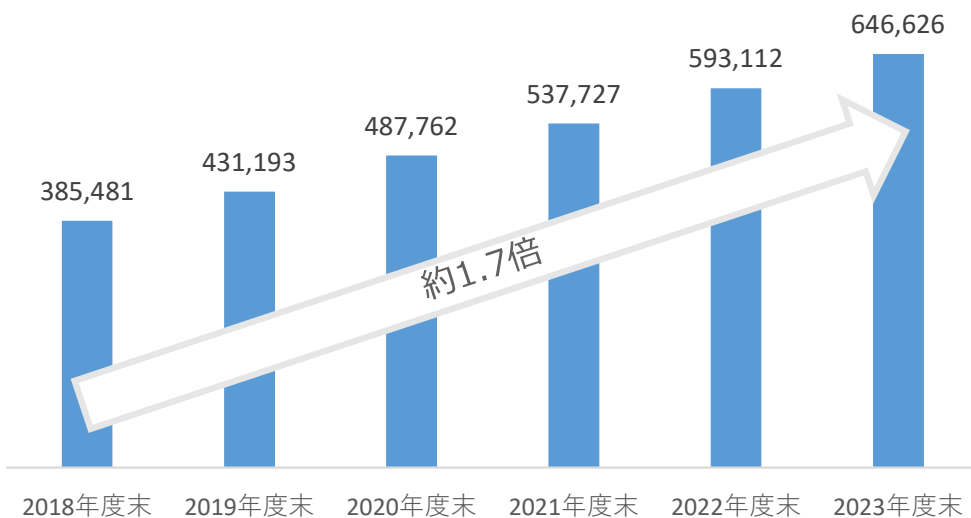
SHISEIDO
PROFESSIONAL

当社の強み④

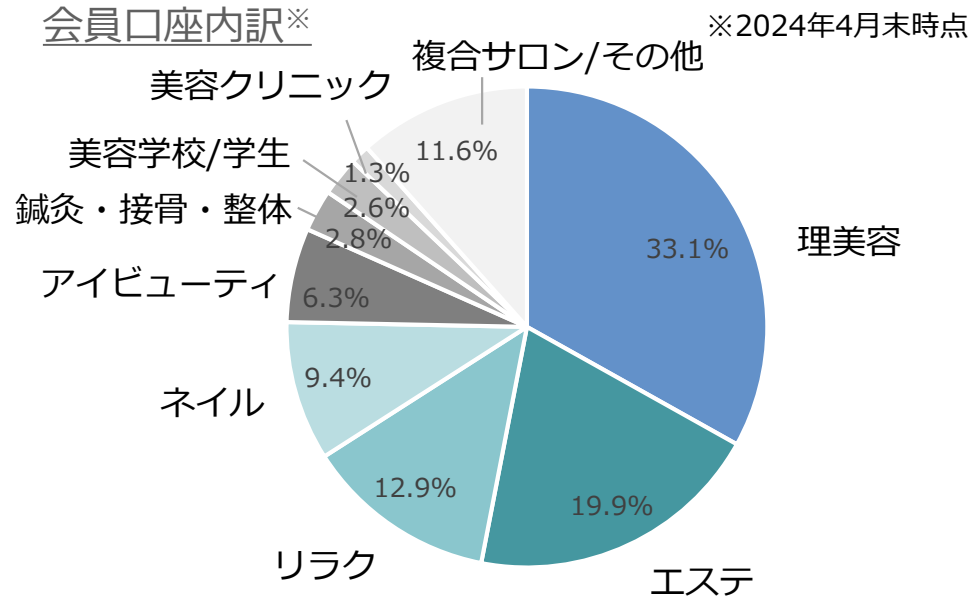
国内No.1の圧倒的な美容事業者会員基盤



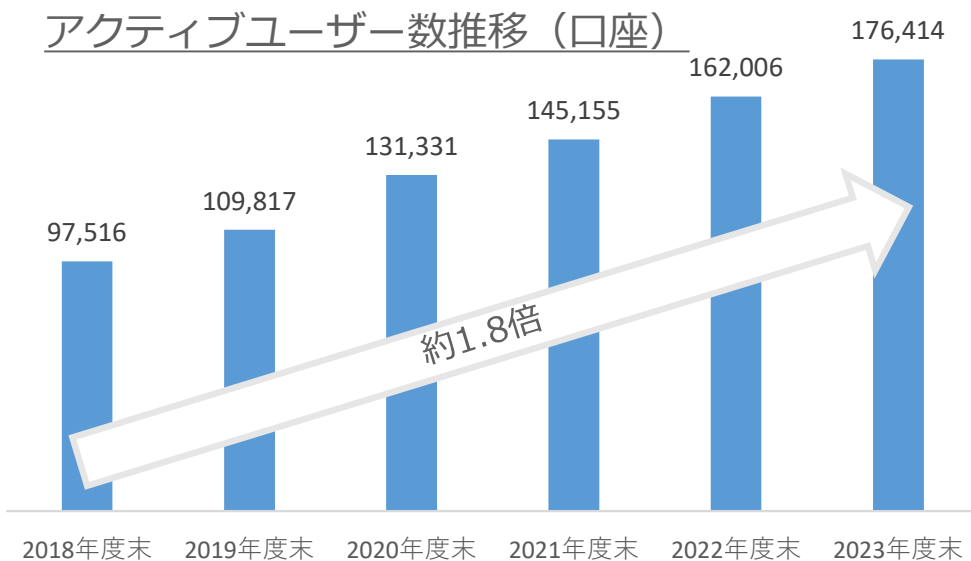
累計会員口座数推移（口座）



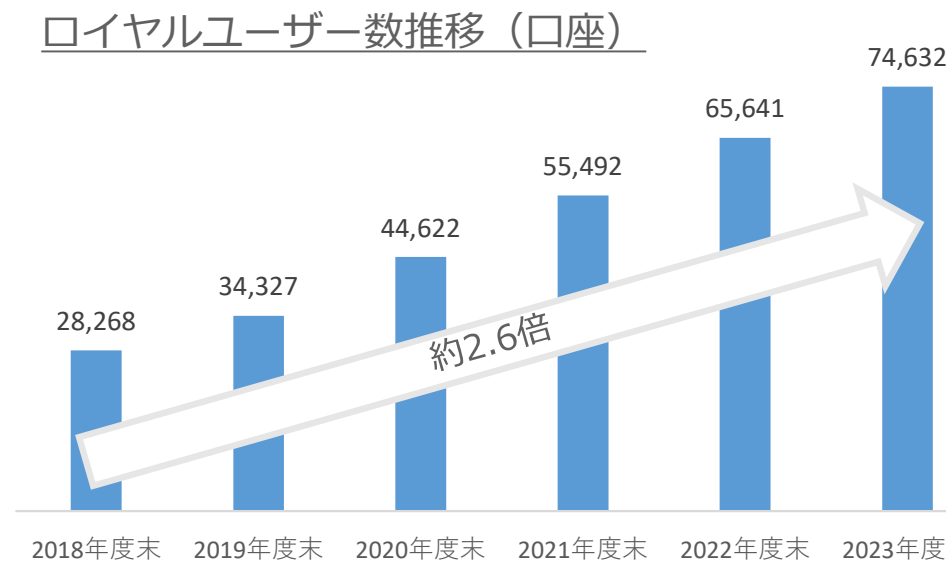
会員口座内訳※



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7,000件超の出荷量に対応
- 17時までのご注文は、基本全て当日出荷対応

(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



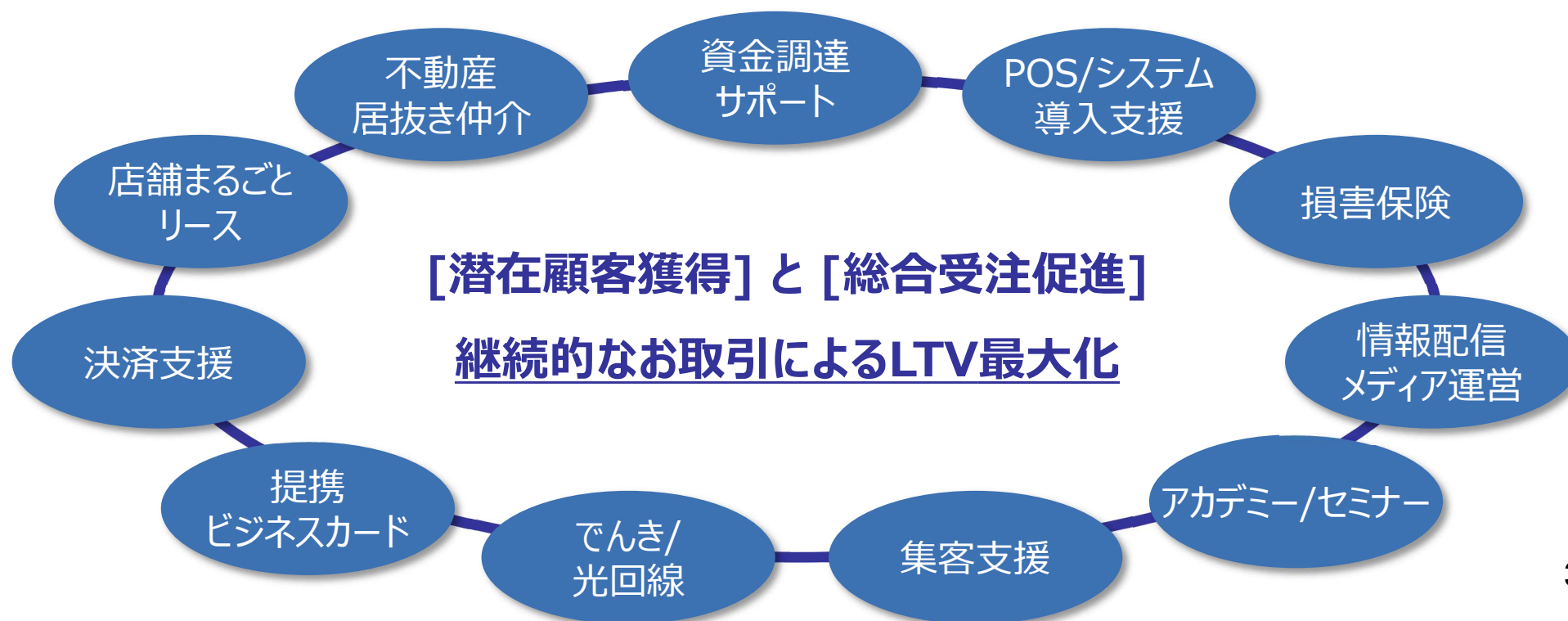
フロー型
収益

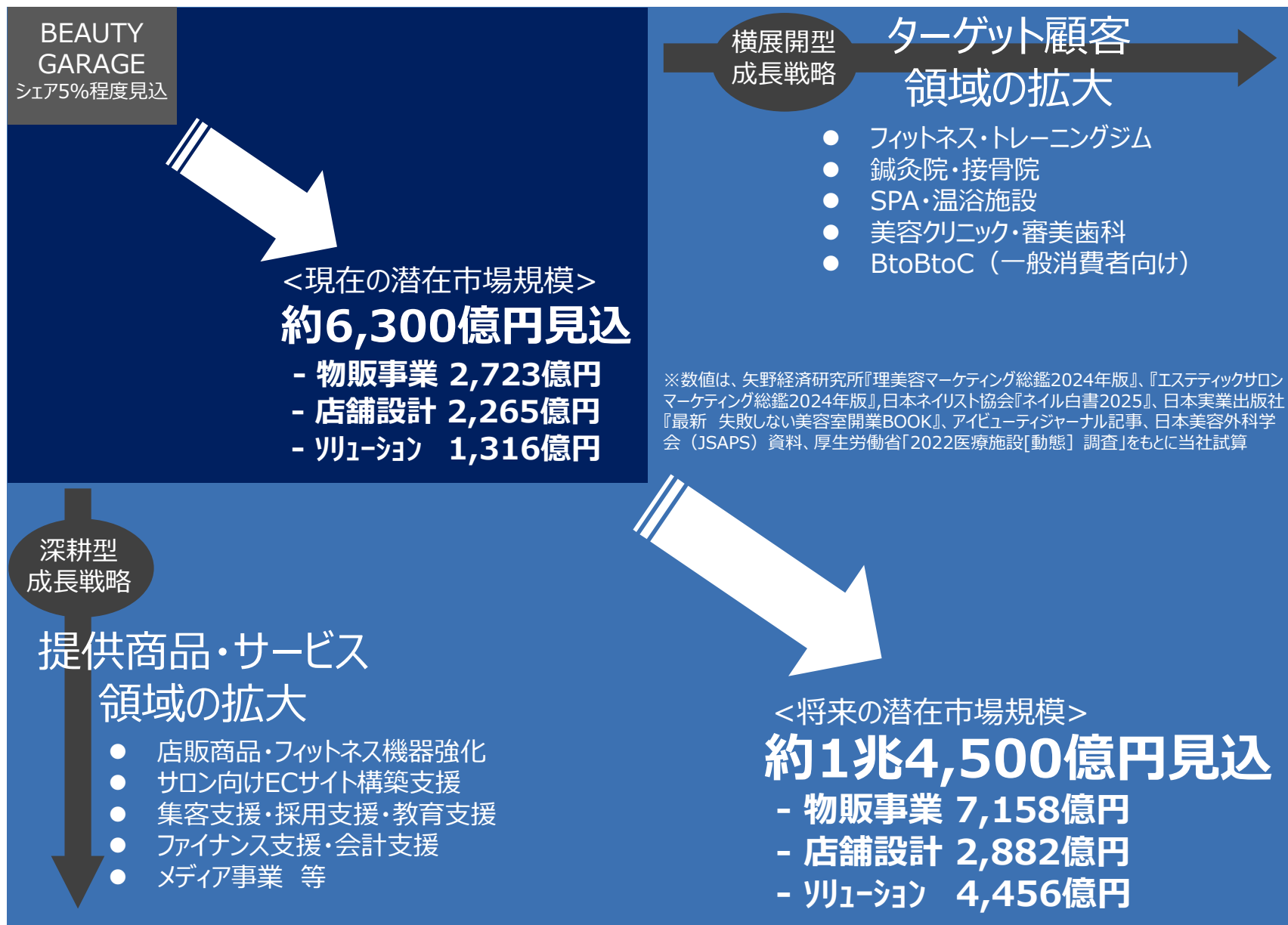
経営支援サービス

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





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

