



株式会社ビューティガレージ
2024年度（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ッジ（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	576名（内、正社員数404名）（連結2025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/柏FC/尼崎FC/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：11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年度決算は増収減益で着地

- 売上高、経常利益共に予算未達となったが、4Qではそれぞれ過去最高値を更新。
- 4Qは各事業が好調に推移。特にソリューション事業が前期比135%と大幅伸張。
- 販管費については、各種投資等があり大幅に増加。

➤ 物販事業は堅調に成長も、物流費用の影響で利益は伸び悩む

- 化粧品・材料が成長を牽引。販路別では引き続きモバイルを中心にEC化率が拡大。
- 各種KPIは良好な状況な続き、アクティブユーザー、ロイヤルユーザー、ARPUが増加。
- 人材派遣費用の増加や新物流拠点開設準備費用の影響で、セグメント利益は前年割れ。

➤ 店舗設計事業は好調を維持し、通期利益は過去最高を記録

- 4Qではクリニックやショップ等を中心に案件数を伸ばすことが出来た。
- 年度を通して高単価案件の獲得が進み、平均案件単価が前期比106.5%と上昇。

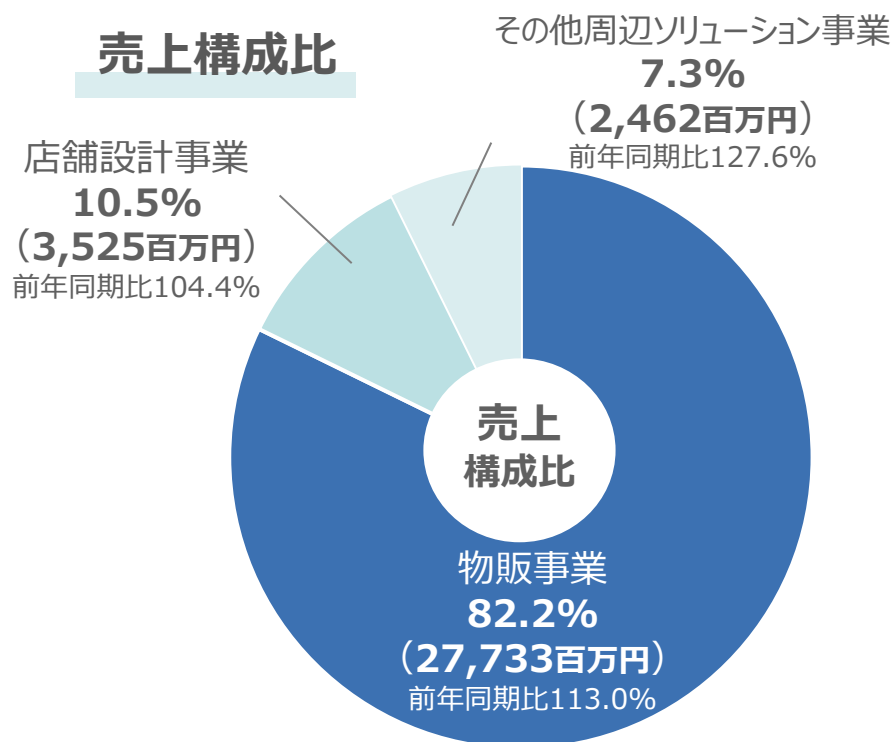
➤ その他周辺ソリューション事業は成長を加速し、大幅増収増益

- 4Qでは店舗リースを中心に業容が拡大し、売上・利益共に大幅伸長。
- 売上高は7四半期連続で過去最高額を更新し、累計でも当初計画を大幅に超過。

2024年度 業績ハイライト (連結・累計)

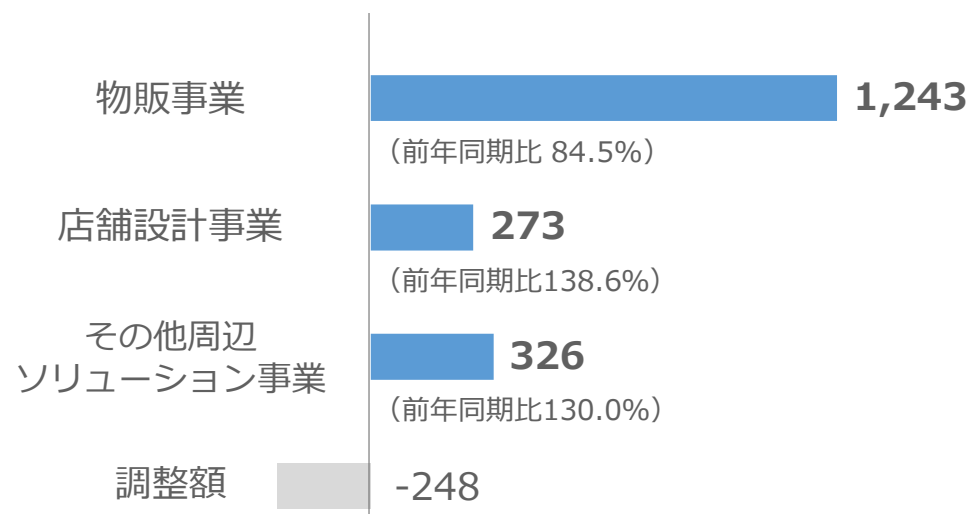
■ 売上高	33,721 百万円	前年同期比 113.0%
■ 経常利益	1,584 百万円	前年同期比 92.1%

売上構成比



事業別セグメント利益構成

(単位：百万円)



2024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（2024年10月開催のBWJ大阪（初出展）、2025年4月開催の同展示会へも出展）



7月

- ・ジムガレージがSPORTEC2024へ出展

9月

- ・リクルート社との業務提携開始
- ・マレーシアへの再進出
- ・自己株式の取得（2024年9月～12月）



11月

- ・「ネイルエキスポ2024」出展
- ・東京本社別館（ANNEX）の開設



2024年度 主なトピックス

2月

- ・株式会社カラログの株式取得（持分法適用会社化）
- ・CVCファンドによる(株)リサスティーへの投資実行・業務提携
- ・札幌支店移転リニューアルOPEN



4月

- ・「店舗まるごとリース」大幅リニューアル
- ・地域未来投資促進税制における優遇税制（法人減税）承認決定



2024年度 決算概要（連結・累計）

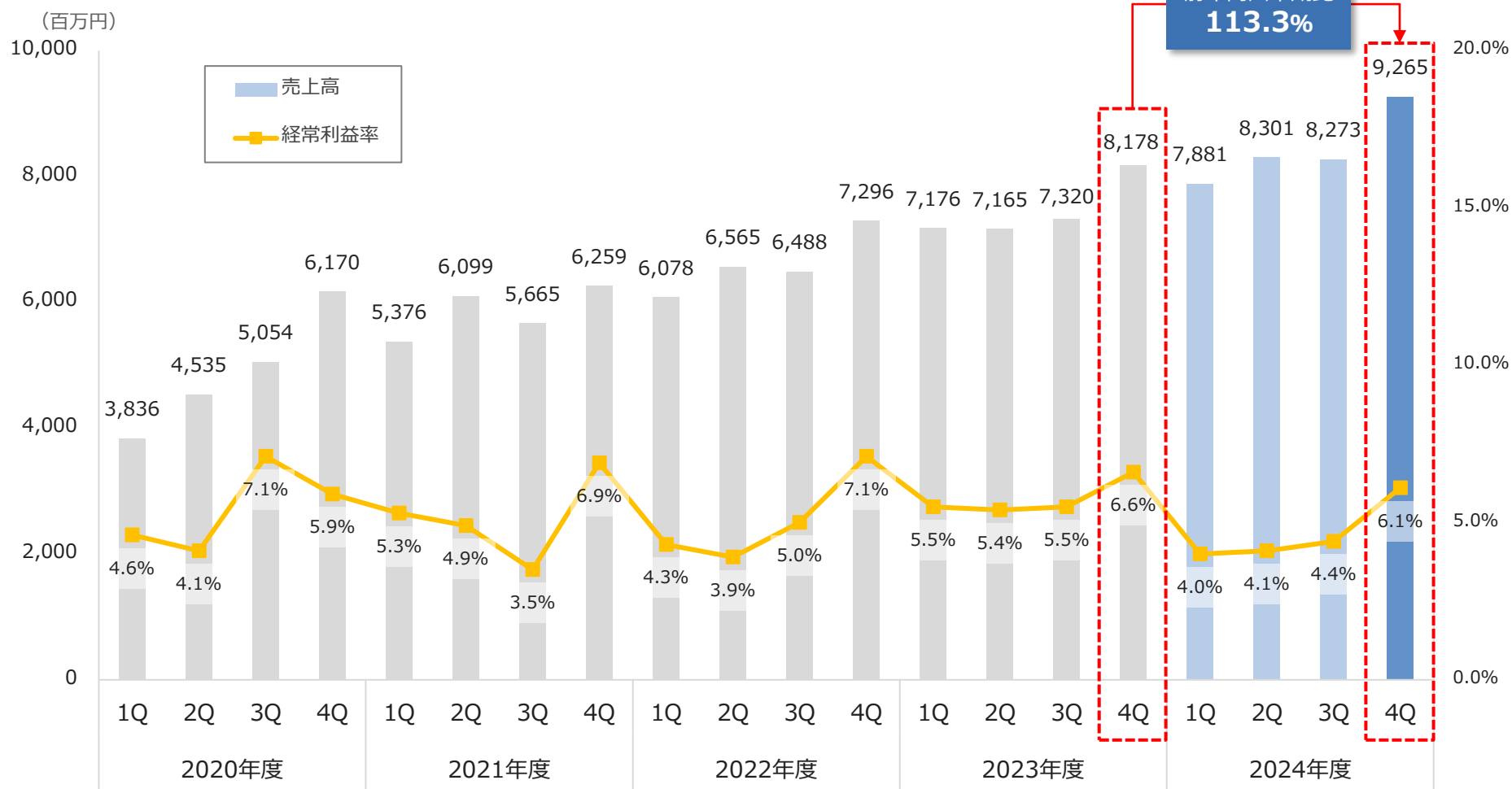
■売上高は業績予想には僅かに届かなかったものの、概ね順調に成長出来た。一方、利益面では、新物流拠点（柏フルフィルメントセンター）準備費用等の物流関連コストの増加や積極的な広告宣伝活動の影響で販管費比率が上昇し、営業利益・経常利益・当期純利益は予想値、前期実績を下回る結果となった。

（単位：百万円）

連結	2023年度		2024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	29,840	100.0%	33,721	100.0%	113.0%	99.2%
売上総利益	7,500	25.1%	8,455	25.1%	112.7%	99.3%
販売費及び一般管理費	5,800	19.4%	6,861	20.3%	118.3%	—
営業利益	1,700	5.7%	1,594	4.7%	93.8%	87.8%
経常利益	1,719	5.8%	1,584	4.7%	92.1%	87.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,084	3.6%	1,019	3.0%	94.0%	84.2%

売上高・経常利益率の推移（連結）

■ 4Qの売上高は大きく伸長し、四半期ベースで初めて90億円を突破。経常利益額についても四半期単位で5.6億円と、過去最高値を更新することが出来た。



販売費及び一般管理費について（連結・累計）

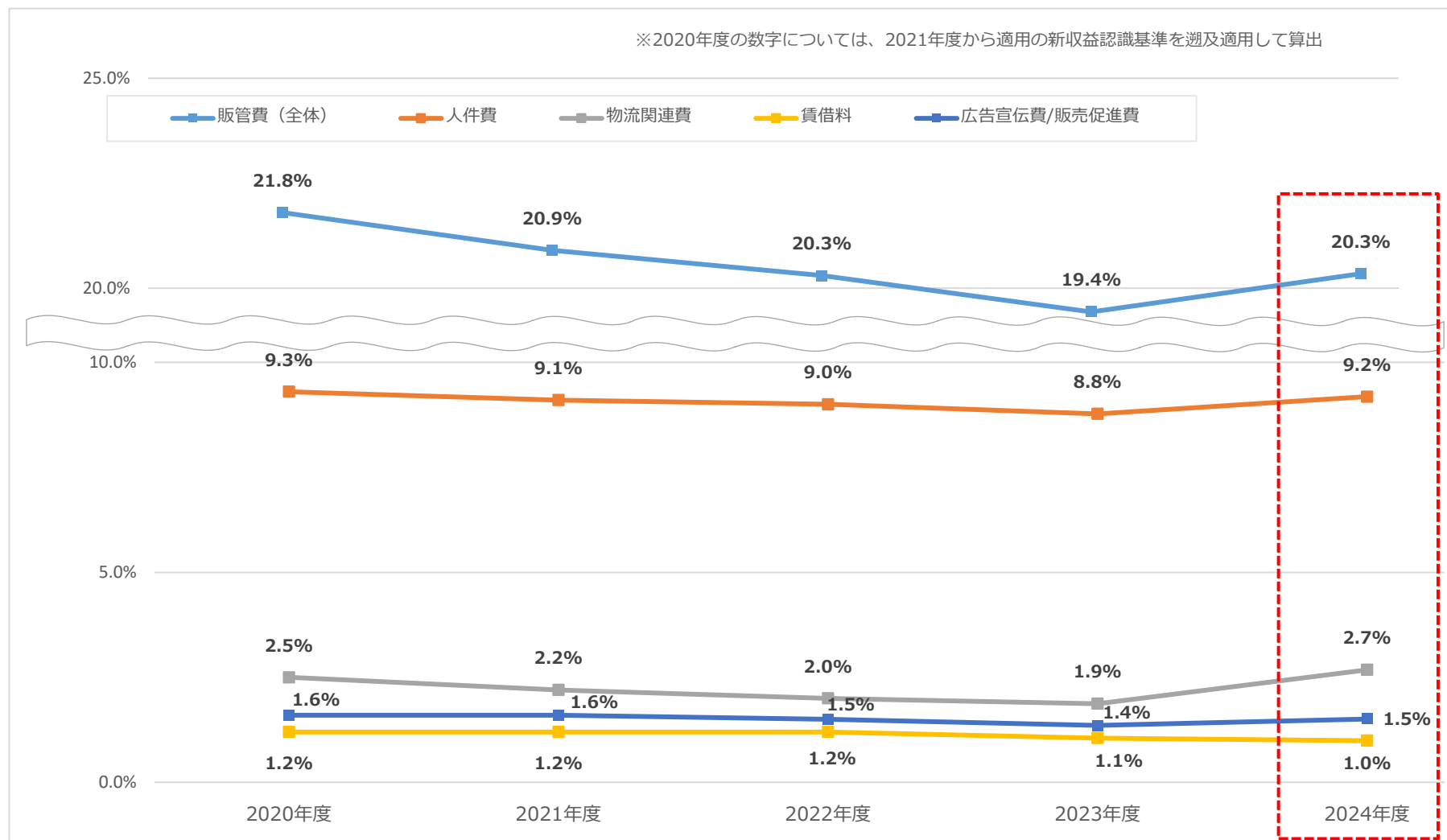
■新物流拠点準備費用と人材派遣費用といった物流関連費の増加、積極的なマーケティング活動による広告宣伝費の増加が販管費全体を膨らませた。

（単位：百万円）

	2023年度	2024年度		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）	2,617	3,096	118.3%	✓ 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。新DC開設に向けた採用増
物流関連費 （倉庫保管料/物流センター賃借料）	558	904	161.8%	✓ 新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）	314	335	106.5%	✓ 前期からの新拠点開設、移転等
広告宣伝費/販売促進費	404	509	125.9%	✓ BWJ（東京（2回）、大阪（初））、 ネイルエキスポへの出展 ✓ 積極的なWEBマーケティング実施
IT設備費/ソフト償却費	415	452	109.0%	✓ 開発コストの増加
支払手数料	590	653	110.8%	✓ 売上増に伴う決済手数料の増加
のれん償却/減価償却費	148	146	98.3%	
その他	749	762	101.7%	✓ 採用増に伴う採用関連費用の増加
販管費合計	5,800	6,861	118.3%	

販売費および一般管理費の売上比率推移（連結）

■ スケールメリット創出により年々減少傾向にあった販管費比率だが、2024年度は一時的に上昇。



貸借対照表サマリ (連結)

■新物流拠点開設準備に伴い借入を行ったため、自己資本比率、流動比率は若干悪化したが、営業キャッシュフローの改善もあり、現預金残高は大幅に増加。

(単位：百万円)

	2023年度末		2024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		
資産	13,624	100.0%	16,257	100.0%	119.3%		
流動資産	10,921	80.2%	13,093	80.5%	119.9%	✓ 現預金の増加 ✓ 売上債権の増加 ✓ 商品在庫の増加	+924 +744 +179
固定資産	2,703	19.8%	3,164	19.5%	117.1%	✓ 敷金・保証金の増加 ✓ 投資有価証券の増加	+167 +140
負債	6,484	47.6%	8,392	51.6%	129.4%		
流動負債	4,848	35.6%	6,407	39.4%	132.2%	✓ 仕入債務の増加 ✓ 一年以内返済長期借入金の増加	+575 +141
固定負債	1,636	12.0%	1,984	12.2%	121.3%	✓ 長期借入金の増加	+345
純資産	7,139	52.4%	7,865	48.4%	110.2%	✓ 当期純利益 ✓ 配当金の支払い	+1,019 ▲176
自己資本比率	51.0%		46.9%				
流動比率	238.2%		204.3%				

2024年度 物販事業①

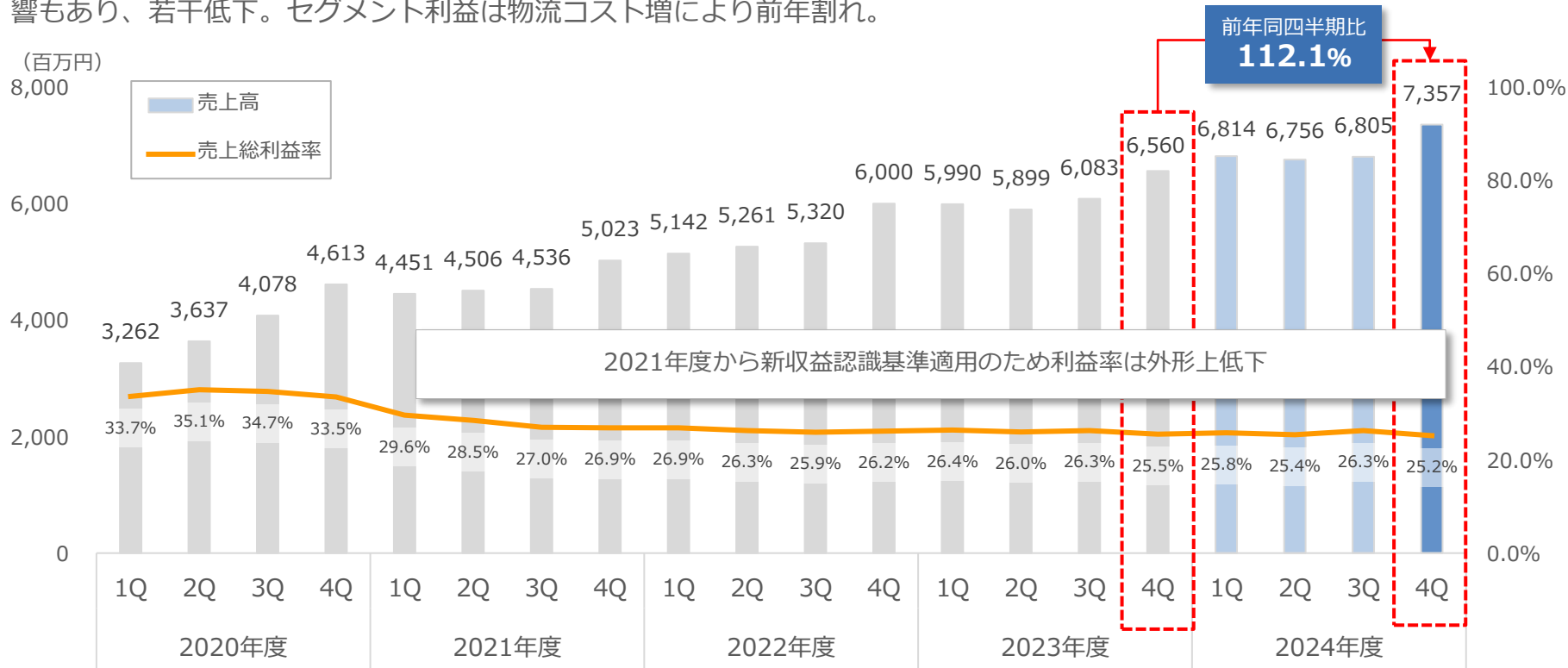
【売上高・売上総利益率の推移】



■売上高 **27,733 百万円** (前年同期比 113.0%)

■セグメント利益 **1,243 百万円** (前年同期比 84.5%)

■売上高は二桁成長を維持し、4Qは四半期で初めて70億円を突破した。売上総利益率はPB販売比率の減少とSALE販売の影響もあり、若干低下。セグメント利益は物流コスト増により前年割れ。



2024年度 物販事業②

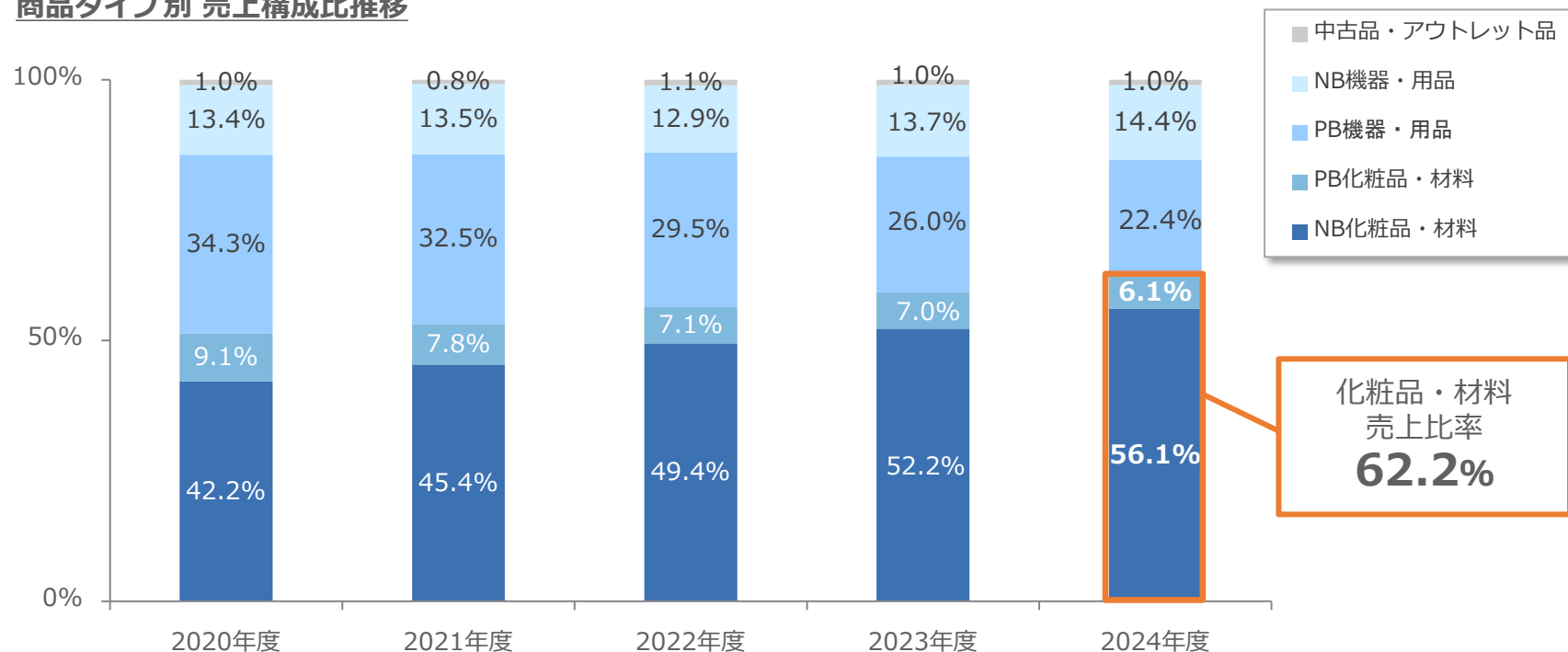
【商品タイプ別 売上構成比】

■ 機器・用品売上高 **10,488 百万円** (前年同期比 104.8%)

■ 化粧品・材料売上高 **17,244 百万円** (前年同期比 118.7%)

■ NB化粧品・材料カテゴリの高成長が続き、リピート品である化粧品・材料売上比率の構成比が60%超にまで伸長した。

商品タイプ別 売上構成比推移



2024年度 物販事業③

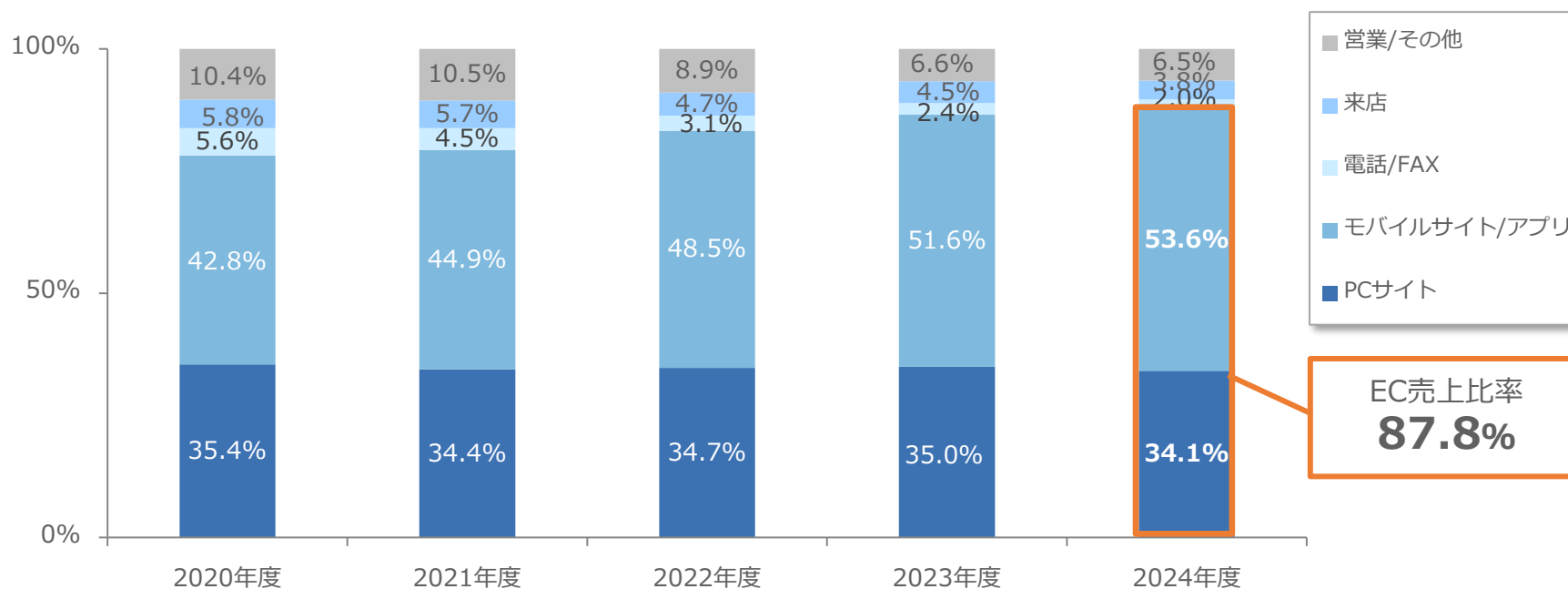
【 販路別 売上構成比 】



■ EC売上高	24,336 百万円	(前年同期比 114.6%)
■ EC以外の売上高	3,396 百万円	(前年同期比 103.2%)

■ EC、非ECそれぞれ成長しているが、モバイルサイト/アプリ経由売上の大幅な増加を背景にEC化率の上昇が続く。

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 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	191,513 口座	前年同期比 108.6% (前年同期 176,414 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	84,509 口座	前年同期比 113.2% (前年同期 74,632 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	144,215 円	前年同期比 101.7% (前年同期 141,821 円)
■ 購入顧客件数	1,991,523 件	前年同期比 115.2% (前年同期 1,729,006 件)
■ 平均顧客単価	12,855 円	前年同期比 97.2% (前年同期 13,225 円)
■ Salon.EC 登録サロン数	3,057 件	前年同期比 121.5% (前年同期 2,517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	998 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 店舗設計事業①

【売上高・売上総利益率の推移】

■売上高

3,525 百万円

(前年同期比 104.4%)

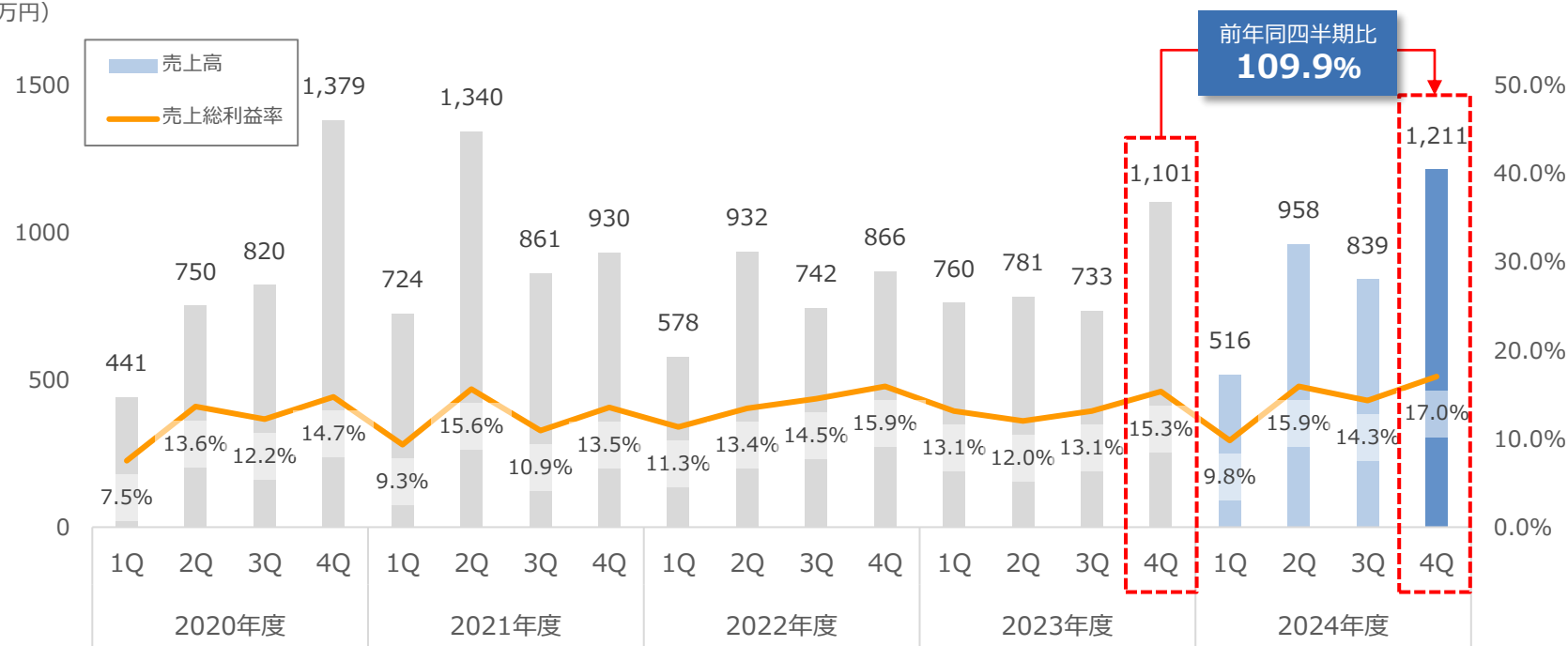
■セグメント利益

273 百万円

(前年同期比 138.6%)

■4Qにおいては、クリニック等の高単価案件を初めとした多数の受注獲得により、売上・利益共に大きく伸ばすことが出来た。利益面については、利益率も改善傾向で四半期の利益ベースで過去最高値を記録した。

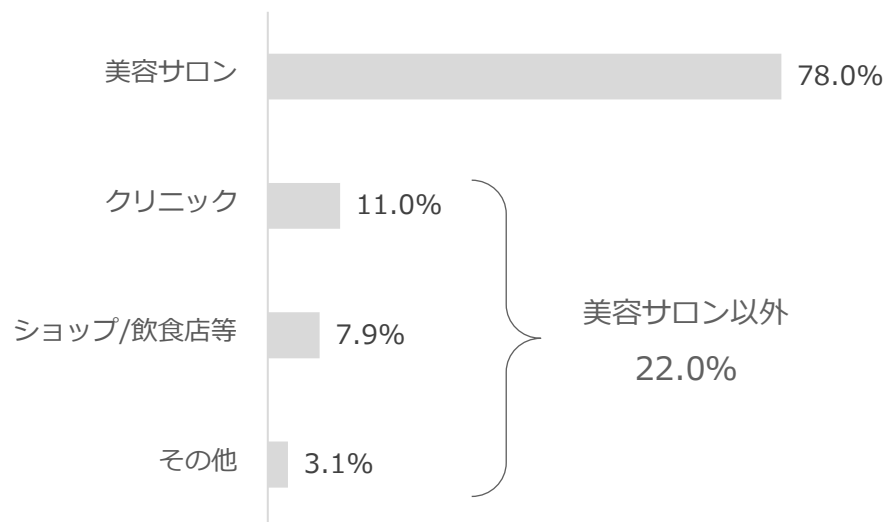
(百万円)



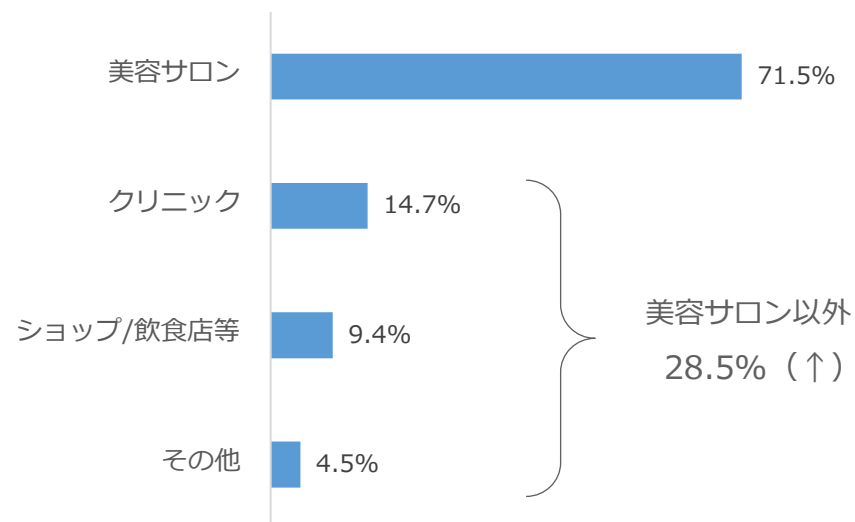
2024年度 店舗設計事業②

【 案件カテゴリー別 売上構成比 】

2023年度



2024年度



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 **340 件**

(前年同期比96.3%)

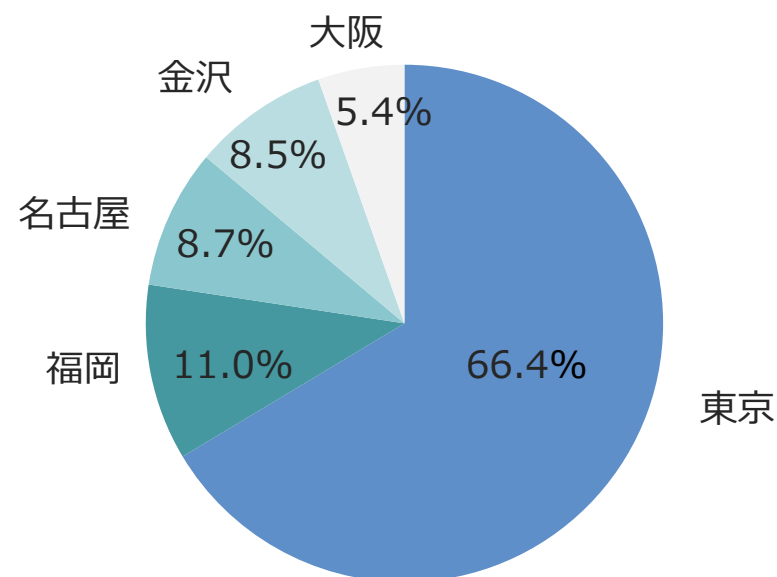
※100万円未満を含めた案件総数は985件
(前年同期比98.7%)

平均案件単価 (売上高100万円以上)

平均 **@10,294 千円**

(前年同期比106.5%)

拠点別売上高構成



2024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

2,462 百万円

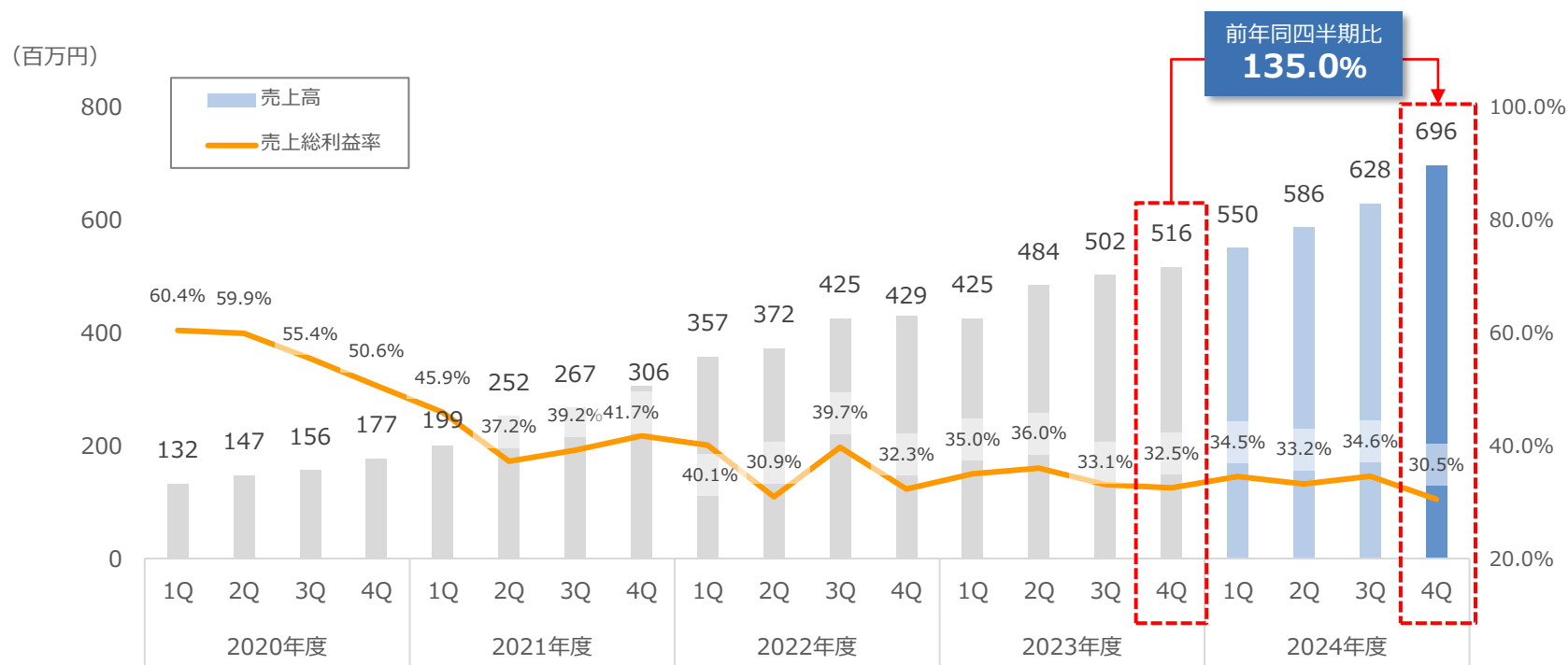
(前年同期比 127.6%)

■セグメント利益

326 百万円

(前年同期比 130.0%)

■四半期の売上高は7四半期連続で過去最高を更新し、通期の売上高でも前中計における2024年度時点での目標値（16億円）を大きく超過出来た。店舗リースが大きく伸張した影響もあり、利益率については若干低下傾向。



2024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	283 件	前年同期比 119.4% (前年同期 237 件)
■サロン保険契約数	13,018 件	前年同期比 120.3% (前年同期 10,825 件)
■提携ビジネスカード発行枚数 (Salon Professional Card)	6,159 枚	前年同期比 124.6% (前年同期 4,943 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 105.9% (前年同期 409 件)
■カード決済端末契約数	1,978 件	前年同期比 111.5% (前年同期 1,774 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)	2,591 件	前年同期比 126.9% (前年同期 2,042 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。

2025年度の業績予想値（連結）

2025年度は、新DC（柏FC）を開設し、物流とITを武器に更なる成長を目指してまいります。

（百万円）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2024年度 （実績値）	33,721	1,594	1,584	1,019
2025年度 （予想値）	38,080	1,841	1,830	1,291
	—	営業利益率 4.8%	経常利益率 4.8%	当期純利益率 3.4%
前年同期比	112.9%	115.5%	115.5%	126.7%

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	2025年度 (予想)
中間配当	-	-	-	6.0円	7.0円	8.0円
期末配当	7.0円	8.0円	10.0円	7.0円	8.0円	8.0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
(開示済)

「株主優待専用サイト」よりご希望の商品（20候補）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：代表取締役の異動について

当社は、2025年6月9日開催の取締役会において、新たな代表取締役を選任することを決議致しました。従来の代表取締役1名体制から今回2名体制とすることで、経営体制を強化すると共に、本日発表しました「中期経営計画2025-2029」をより確実に実行に移すことが可能となります。

※正式には、2025年7月24日開催予定の定時株主総会およびその後の取締役会において決定される予定です。

新体制（予定）

氏名	現役職	新役職
野村 秀輝	代表取締役CEO兼COO (執行役員兼務)	代表取締役会長兼CEO (執行役員兼務)
樺島 義明	取締役 (執行役員兼務)	代表取締役社長兼COO (執行役員兼務)

新代表取締役のご紹介



樺島 義明（現取締役）

2003年の当社創業時からのメンバーで22年超に渡って、当社及び当社グループ会社の経営を担ってまいりました。

経営戦略、営業、マーチャンダイジング、マーケティング/ブランド戦略等に強みを持っております。

2017年からグループ会社のBGパートナーズの代表取締役を務め、創業時から大幅な増収増益を実現してきた実績もございます。

また、当社のソリューション事業も統括しており、グループ全体の成長に貢献してまいりました。

参考：株式会社スパガレージの子会社化

2025年5月、当社は株式会社スパガレージ（旧社名：株式会社サウナガレージ）への出資（子会社化）を通じ、温浴・サウナ・SPA・ホテル等の各種宿泊施設に向けて、温浴機器・用品の販売および経営支援サービスを開始することと致しました。

当社独自のビジネスモデルとサロンDBを武器に「SPA、温浴・サウナ施設市場」に参入することで、水平展開による成長を実現する



×

物販事業：
機器・用品の販売

店舗設計事業：
サウナやSPA等のデザイン
（実績有）

その他周辺ソリューション事業：
開業相談、経営支援



日本サウナ学会理事でサウナドクターと呼ばれているのが加藤容崇先生が取締役として参画



参考：新物流拠点の稼働開始、優遇税制承認決定

2025年5月、オートメーション化された戦略的新物流拠点（正式名称：柏フルフィルメントセンター：6,000坪）が正式に開設

経済産業省の募集事業である「地域未来投資促進税制」において、当社の新物流センター（柏フルフィルメントセンター）開設に関する設備投資が「設備投資に関する優遇税制」の対象となりました。2025年度で60,284千円の法人減税を見込んでおります。



※現在、すでにテスト稼働を開始しており、2025年夏頃の本格稼働を計画しております。



経済産業省

20250310経第3号
令和7年3月24日

株式会社ビューティガレージ
代表取締役 野村 秀輝 殿

経済産業大臣 武蔵 容治

地域経済牽引事業の促進による地域の成長発展の基盤強化に関する
法律第二十五条の規定に基づく確認書

記

地域経済牽引事業の促進による地域の成長発展の基盤強化に関する法律第二十五条の規定に基づき、申請書に記載された以下の対象事業者が行う承認地域経済牽引事業が地域の成長発展の基盤強化に特に資するものであることを確認した。

対象事業者の名称及び住所	株式会社ビューティガレージ 東京都世田谷区桜新町一丁目34番25号
計画承認日	令和6年12月11日
対象事業者が行う承認地域経済牽引事業の名称	物販事業推進のための業界No.1物流力整備事業
地域の成長発展の基盤強化に寄与する対象事業への該当の有無	無

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について

当社のROE（自己資本収益率）は14.0%と株主（投資家）が当社株に期待する利回り（株主資本コスト）6.8%（当社推計）を大きく上回っている。また、前期よりエクイティスプレッドは改善した。

資本収益率

ROE（自己資本収益率）※

14.0%

資本コスト

株主資本コスト※

6.8%



※ 2024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）

2024年度の資本コストや株価を意識した取り組み実績

■「高い成長性の継続」実現に向けて

- ・新中計の策定（2025/6/9 開示）
- ・新物流拠点（柏FC）開設に向けた投資
- ・新領域（温浴/サウナ市場）への参入

■「利益率の改善」実現に向けて

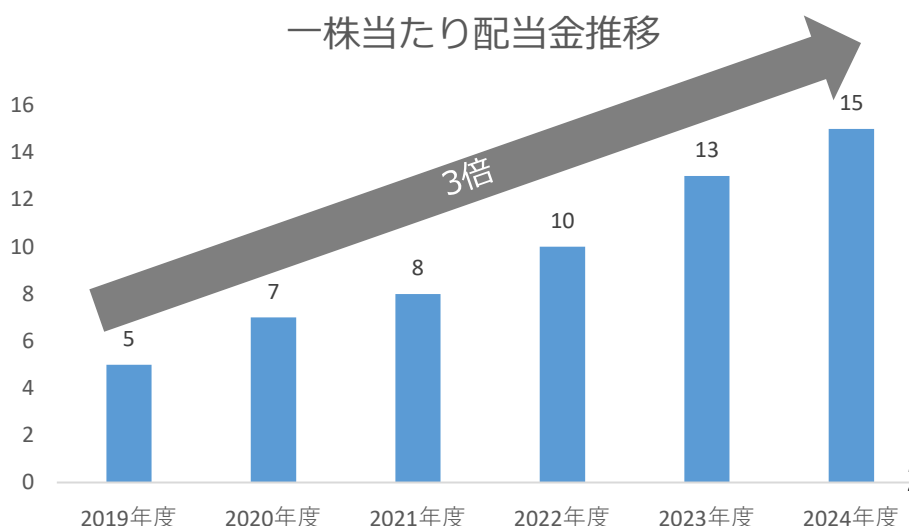
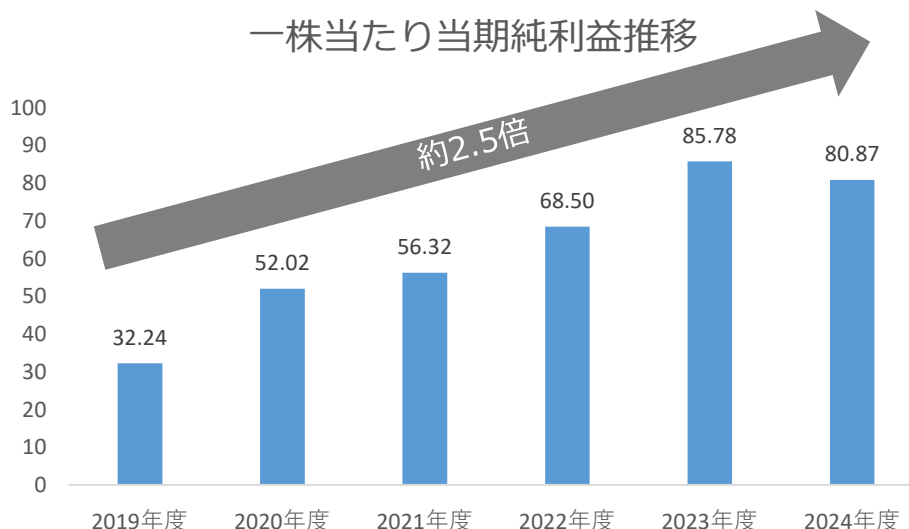
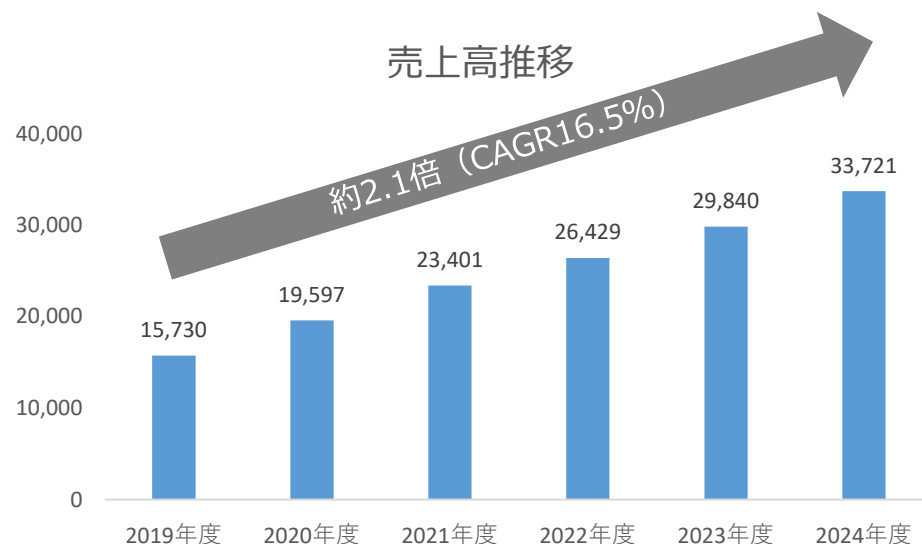
- ・美容ディーラーカテゴリーにおいて、市場シェアトップ獲得（更なるスケールメリット創出が可能に）

■その他

- ・株主還元強化（増配、自己株式取得等）
- ・IRの強化（東証とのIRカンファレンス、機関投資家向けスモールmtgの実施等）
- ・将来業績見通しに関する情報についての積極的な情報開示（米国関税影響、中計等）

当社の売上高、当期純利益、配当の推移

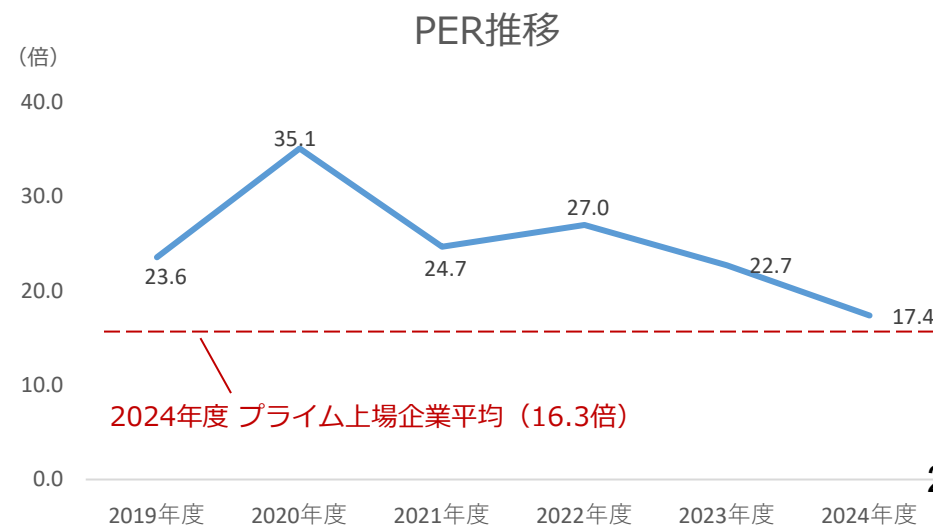
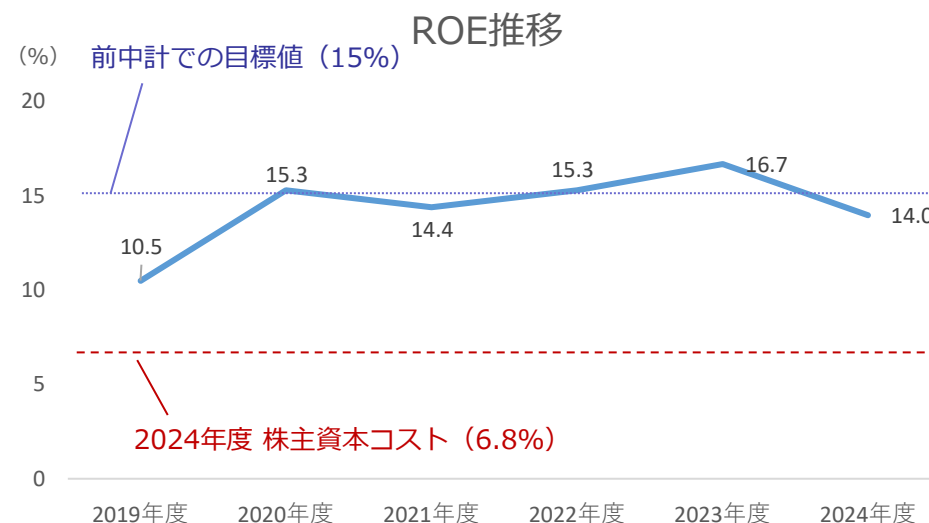
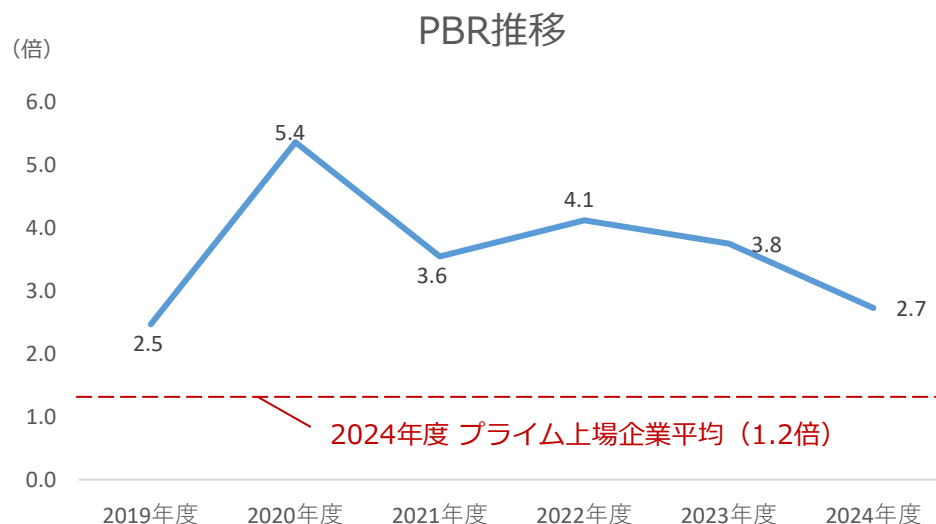
- 直近6年間で売上高は約2.1倍、
一株当たり当期純利益は約2.5倍と大きく成長
- 同時に利益に応じた株主還元を行っており、
一株当たり配当金も同期間で3倍に増加



※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。

当社のPBR、ROE、PERの推移

- 直近期では、中計目標のROE15%を未達も高水準で推移
- PER、PBRについても高い水準にて推移し、東証プライム上場企業平均を上回っている。



2025年度以降の企業価値向上に向けた具体的な取り組み方針

高い成長性の継続

- 新中経の着実な実行
 - 各成長戦略の実行、新規事業への積極的な取り組み
- 戦略的な成長投資
 - 投資枠の設定
- 事業領域の拡大
 - ビューティ & ウェルネス領域での事業拡大

利益率の改善

- 更なるスケールメリットの創出
- ソリューション事業の強化
 - ソリューションカンパニーへの進化
- 物流センターのプロフィットセンター化
 - 最新鋭オートメーション機器活用による大幅な生産性向上

その他

- 株主還元強化
 - 利益成長に応じた増配、機動的な自社株買いの実施
- IR強化
 - 投資家向け情報発信強化による株価ボラティリティの低減
 - スモールmtgや個人投資家向け説明会開催

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。

事業概要図

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

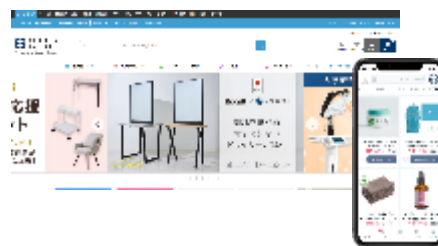
ソリューション
事業

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）

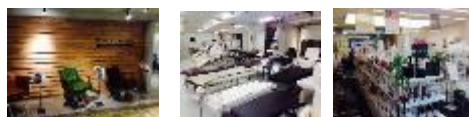
ECサイト&アプリ



×

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

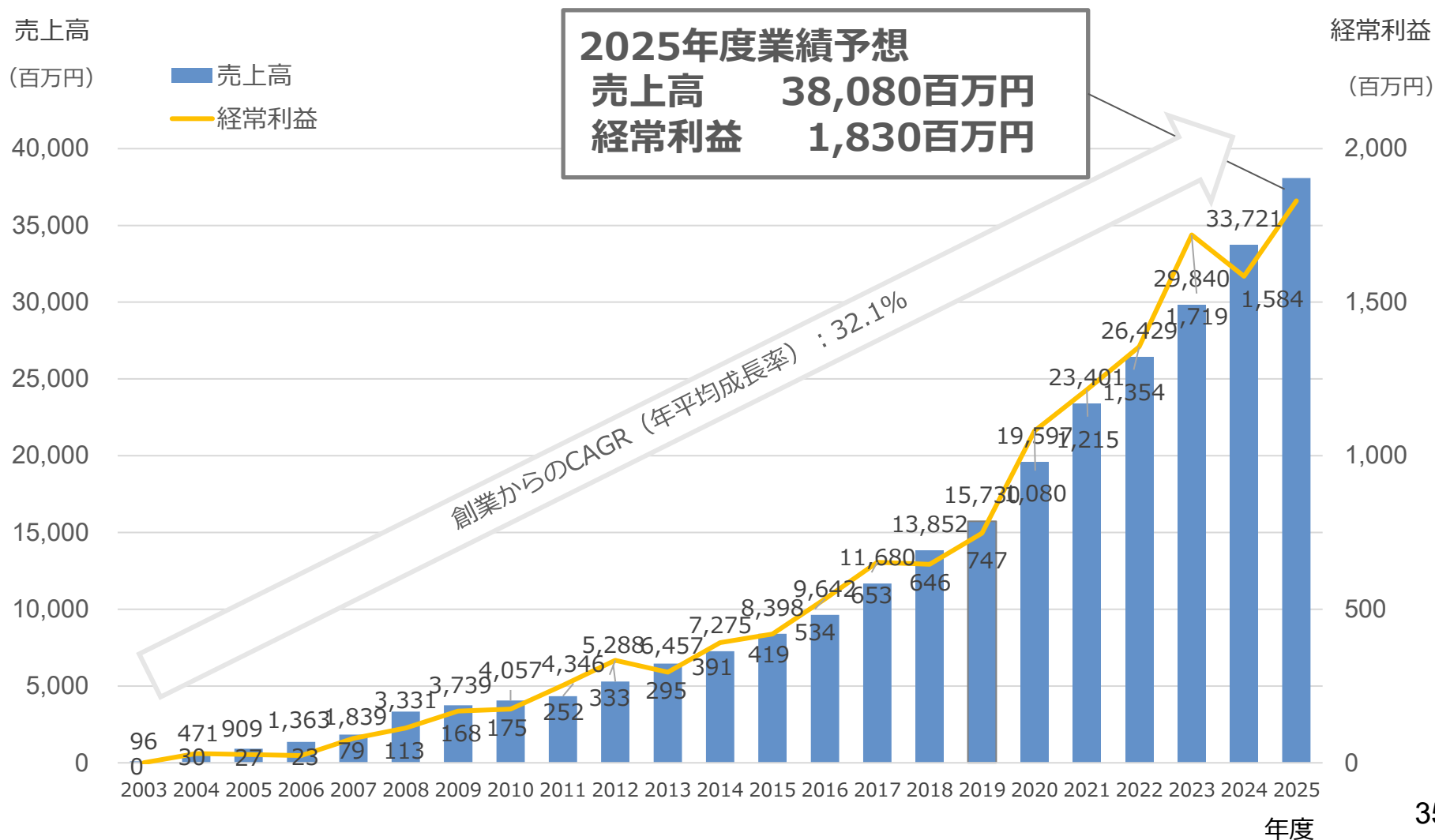
主要なグループ会社

グループ全体で日本国内12社、海外3社の計15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



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：325万超※

※2025年4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：1,345社※

ARIMINO

b-ex

Schwarzkopf
PROFESSIONAL

NAKANO

WELLA
PROFESSIONALS

ADJUVANT

OOHIRO

003
NUMBER THREE

PHYTOMER

EST LABO

REAL



MUCOTA

THALGO
LA BEAUTE MARINE

PREGEL

θ
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 Fitness Equipment

MATRIX

SEIRIN

YAMASHO

hoyu
Professional

SHISEIDO
PROFESSIONAL

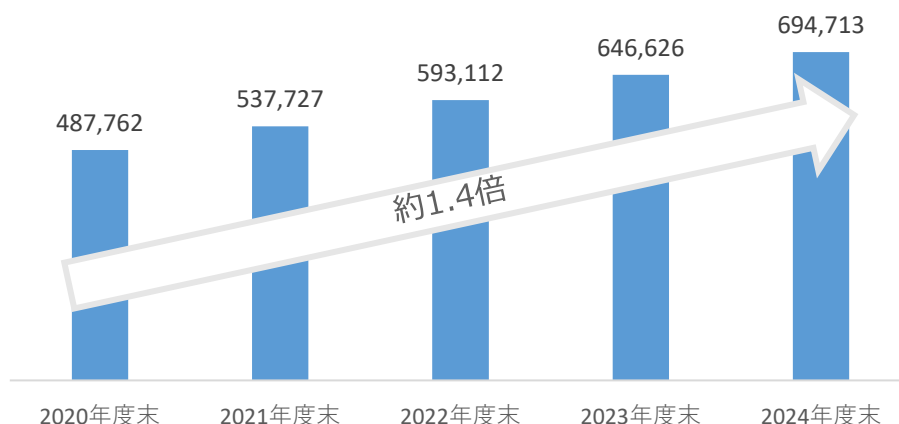
DOCTORAIR

当社の強み④

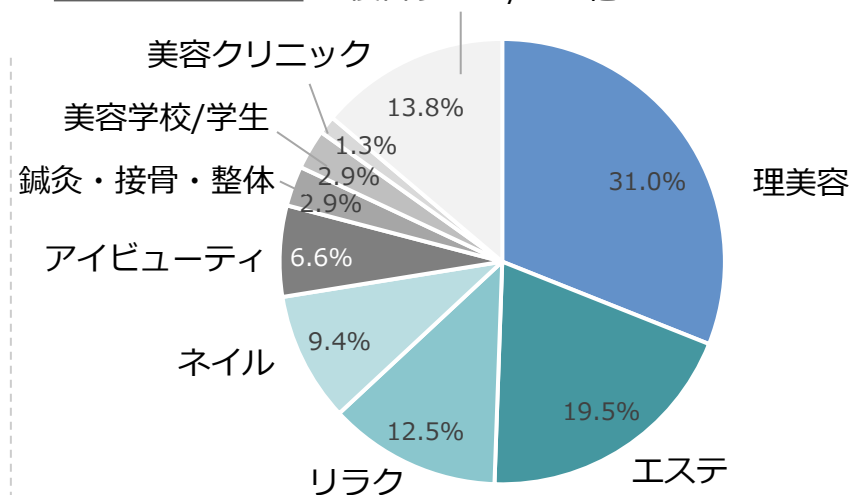
国内No.1の圧倒的な美容事業者会員基盤



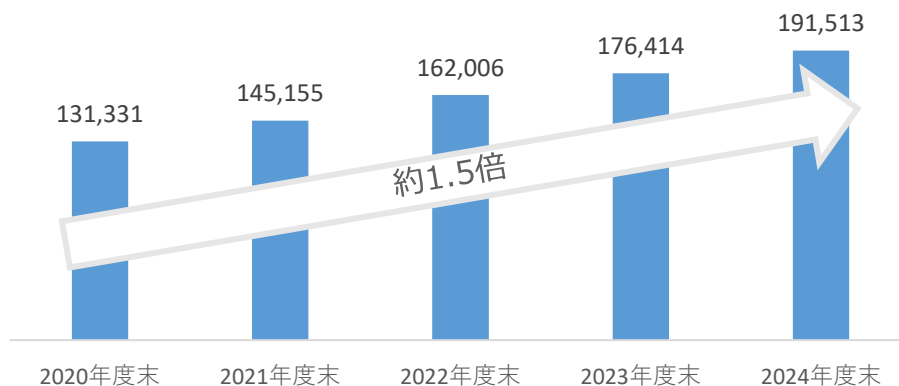
累計会員口座数推移（口座）



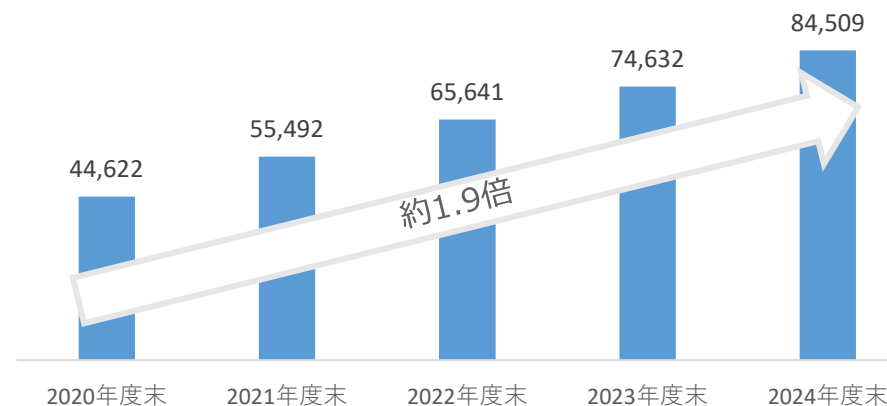
会員口座内訳※ 複合サロン/その他 ※2025年4月末時点



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⑤

美容業界を支える物流プラットフォーム体制



■当社が関連するBtoB美容業界の商品の流れ

メーカー商品のサロンへの配送に加え、
サロンから一般消費者への発送も代行



【翌日配送可能エリア】



尼崎FC



柏DC+ 柏FC

※九州地区(一部の離島および山間部を除く)は
12時までにご注文をいただいた場合に限りです。



■ 柏FCに導入された最新鋭マテハン（一部）

オートメーション化推進により大幅な生産性向上
（コストダウン）を実現

- ①高能力・省スペース 入在庫システム『マルチシャトル』
- ②トレイ式垂直保管システム『Modula』



- ③DPS
(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』



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



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

