



株式会社ビューティガレージ
2022年度第3四半期（2023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	539名 (内、正社員数376名) (連結2023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/台湾/ベトナム
グループ会社	日本国内 : 10社、海外 : 3社

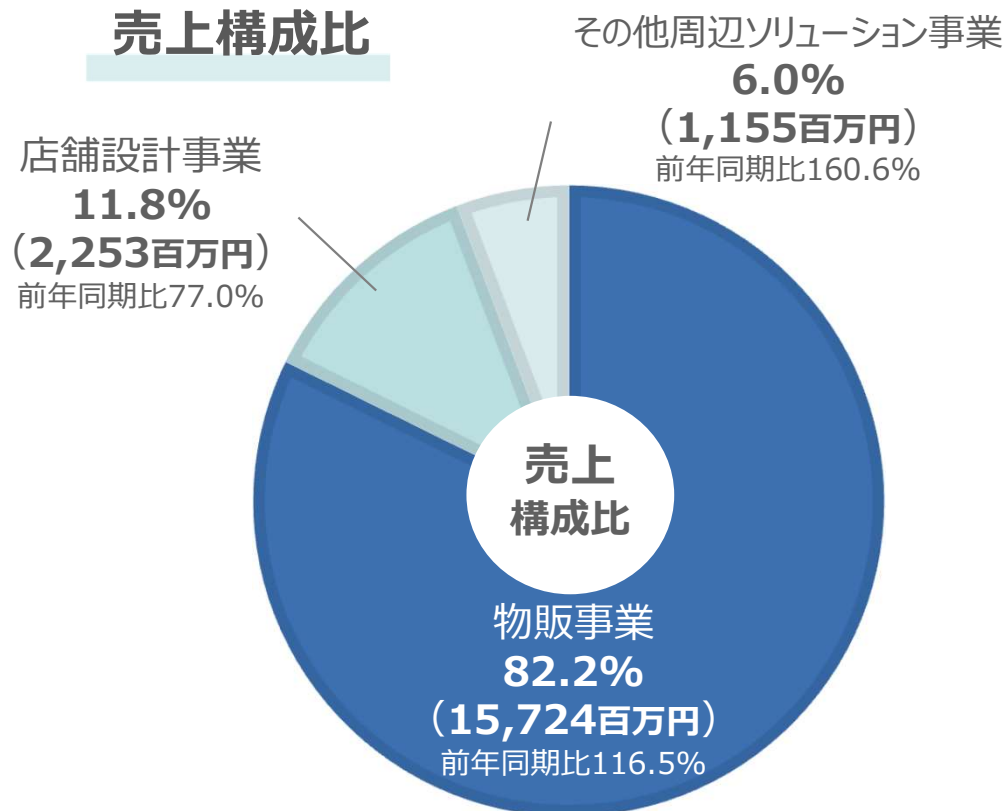
オンライン&オフラインのOMO型で美容サロン向けに、①美容商材のBtoB物販事業、②店舗設計デザイン事業、③開業と繁盛支援のソリューション事業、を行う会社です。国内No.1の美容サロン向け卸売ECサイト「BEAUTY GARAGE Online Shop」を運営しているのが、最大の特徴となります。

2022年度3Q累計 業績ハイライト (連結・累計)

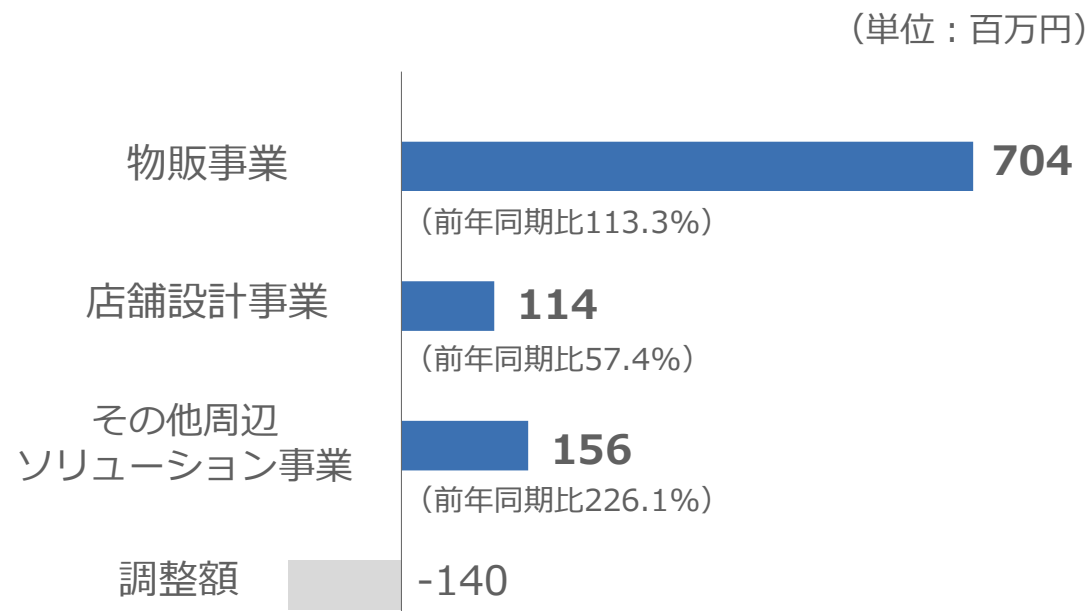


■ 売上高	19,133 百万円	前年同期比 111.6%
■ 経常利益	837 百万円	前年同期比 106.7%

売上構成比



事業別セグメント利益構成



※海外売上は182百万円 (前年同期比130.4%) となります。

2022年度3Q 主なトピックス

2022年度

11月

仙台支店

- 移転リニューアルOPEN
- ショールーム&ストア開設
- 即配サービス「EXPRESS便」開始



12月

ECアプリ

- スマートフォン向けECアプリの全面リニューアル



大阪支社

- 総合ショールーム&ストアにて即配サービス「EXPRESS便」開始



1月

正規販売代理店契約

- WELLA製品の取り扱い開始



新サービス

- 美容サロン向け「洗濯代行サービス」の提供開始



※EXPRESS便は、ストア拠点から半径3km圏内の地域に最短30分で商品をお届けする即配サービスです。

2022年度3Q累計 決算概要 (連結・累計)

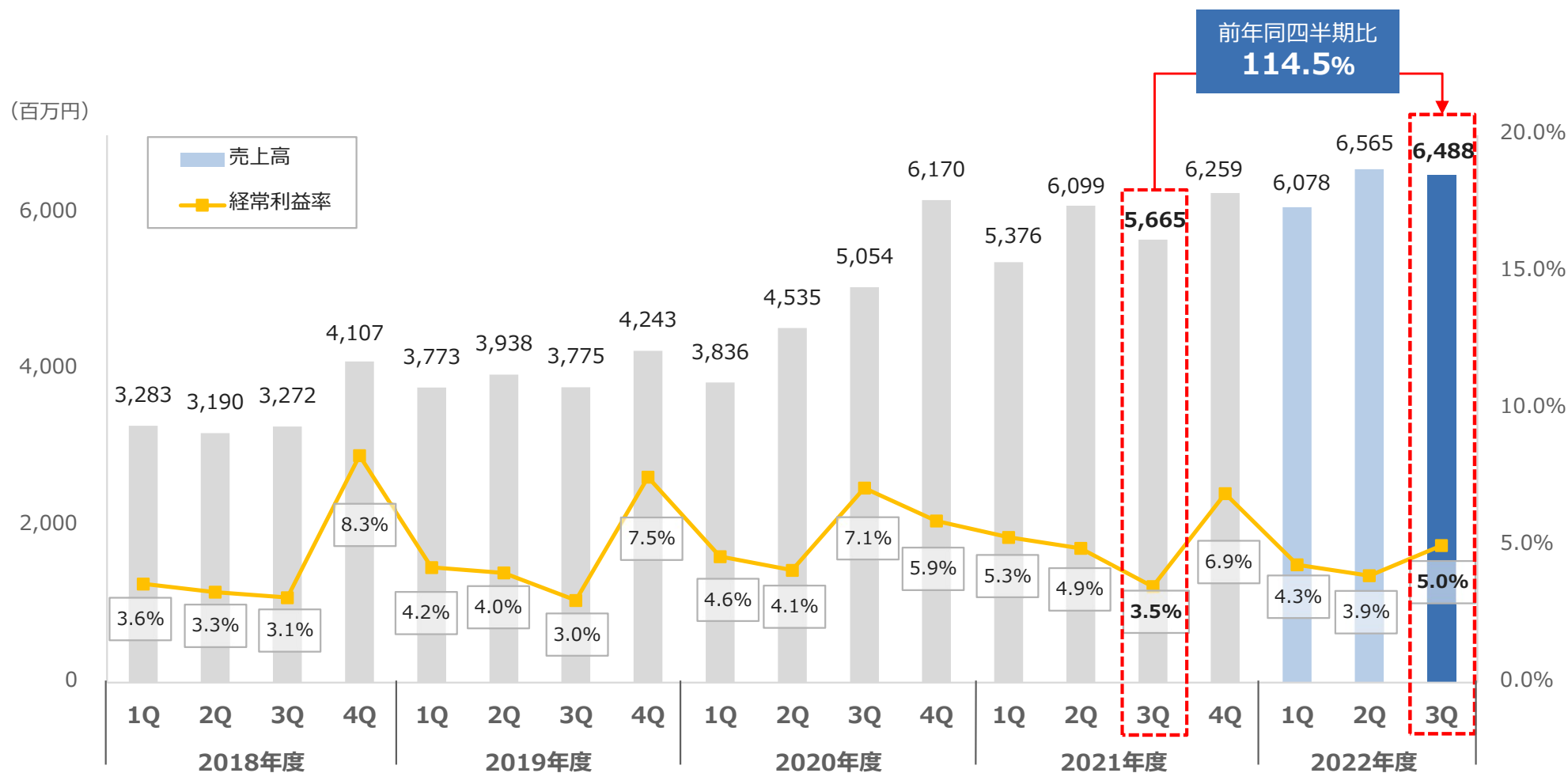
■円安の影響に直面しながらも、物販事業およびその他周辺ソリューション事業の着実な成長と販管費の圧縮効果もあり、前年同期比で増益に転じた。

(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	17,141	100.0%	19,133	100.0%	111.6%
売上総利益	4,488	26.2%	4,872	25.5%	108.5%
販売費及び一般管理費	3,704	21.6%	4,038	21.1%	109.0%
営業利益	784	4.6%	834	4.4%	106.3%
経常利益	784	4.6%	837	4.4%	106.7%
親会社株主に帰属する 当期純利益	426	2.5%	540	2.8%	126.6%

売上高・経常利益率の推移 (連結)

- 通常3Qは年末年始を挟むことから、サロンの開業が少なく売上が伸び悩むが、当3Qは比較的好調に推移した。経常利益率は、スケールメリットの創出や販管費の圧縮等により、対前年同四半期で改善。



販売費及び一般管理費について（連結・累計）

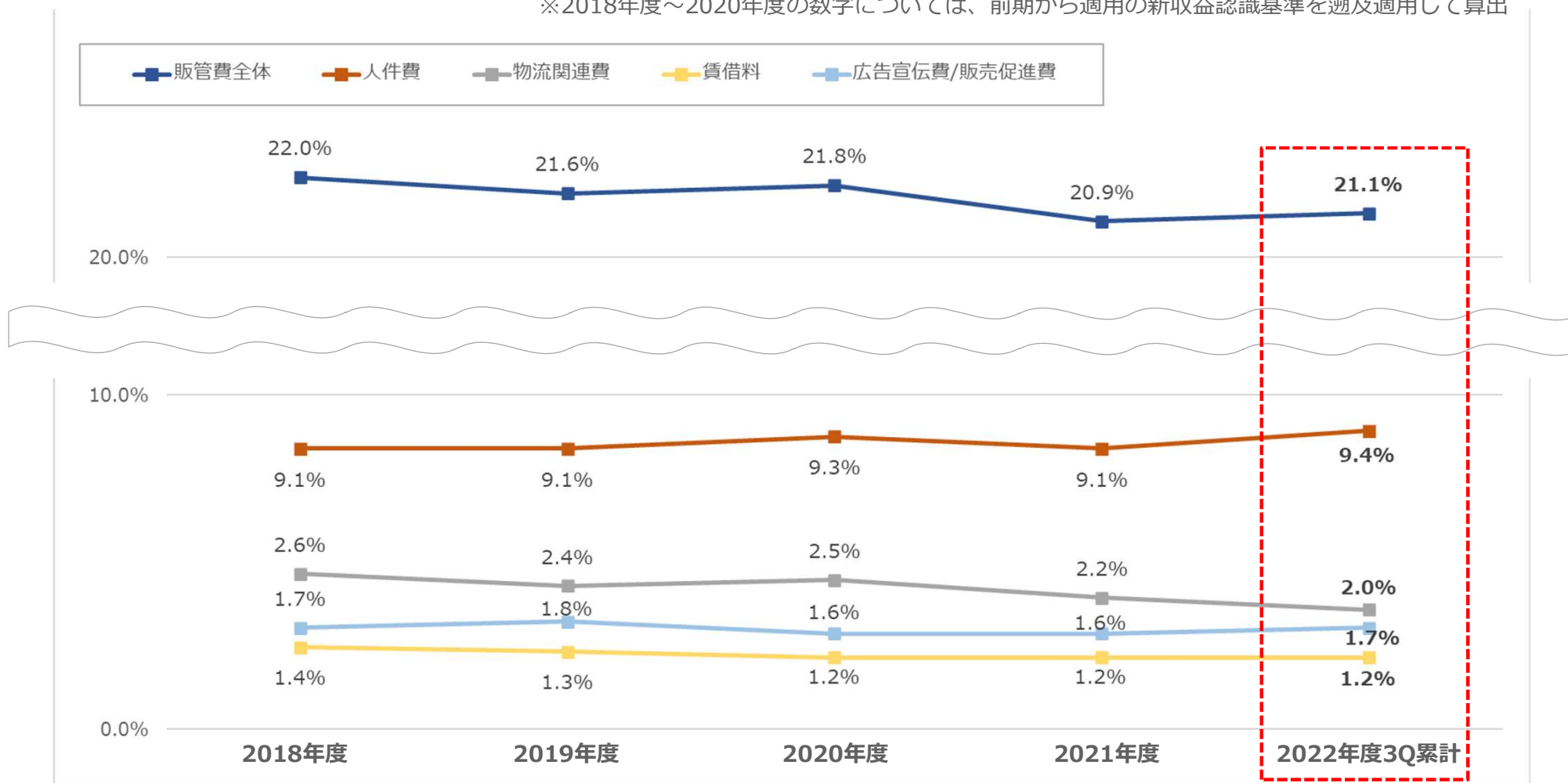
（単位：百万円）

	2021年度3Q累計	2022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）	1,647	1,796	109.1%	✓ グループ会社増、新規採用等による人員増に伴う給料手当等の増加 （対前期で44名増）
物流関連費 （倉庫保管料/物流センター賃借料）	383	389	101.6%	✓ 出荷量増に伴う梱包材費用の増加
賃借料 （オフィス・ショールーム）	190	231	121.5%	✓ グループ会社増・移転等による増加
広告宣伝費/販売促進費	302	325	107.6%	✓ 展示会出展費用（約54百万円）等による増加
IT設備費/ソフト償却費	239	298	124.8%	✓ 新サービスへの投資、ソフトウェアライセンス・システム年間保守料の増加
支払手数料	338	391	115.9%	✓ 売上増に伴う決済手数料増加
のれん償却/減価償却費	134	119	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	469	486	103.7%	✓ 光熱費値上がり、採用関連費用の増加
販管費合計	3,704	4,038	109.0%	

販売費および一般管理費の売上比率推移 (連結)

- 人件費比率がやや増加しているものの、全体としては対前年同四半期ベースで販管費比率を抑えられている。
(前年度3Q累計の販管費比率は21.6%)

※2018年度～2020年度の数字については、前期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)

■ 自己資本比率・流動比率は大きく改善。業容拡大に伴い、商品在庫が増加傾向。

(単位：百万円)

	2021年度末		2022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	10,548	100.0%	10,733	100.0%	101.8%			
流動資産	8,215	77.9%	8,471	78.9%	103.1%	✓ 商品在庫の増加	+271	
固定資産	2,333	22.1%	2,261	21.1%	96.9%	✓ グループ会社の土地売却による減少	▲133	
負債	5,079	48.2%	4,795	44.7%	94.4%			
流動負債	3,928	37.2%	3,560	33.2%	90.6%	✓ 仕入債務の減少 ✓ 未払金/未払費用の減少	▲335 ▲200	
固定負債	1,150	10.9%	1,234	11.5%	107.3%	✓ 契約負債の増加 ✓ 長期借入金の増加	+35 +23	
純資産	5,468	51.8%	5,937	55.3%	108.6%			
自己資本比率	50.0%		53.3%			✓ 利益剰余金の増加による上昇		
流動比率	209.1%		237.9%					

2022年度3Q累計 物販事業①

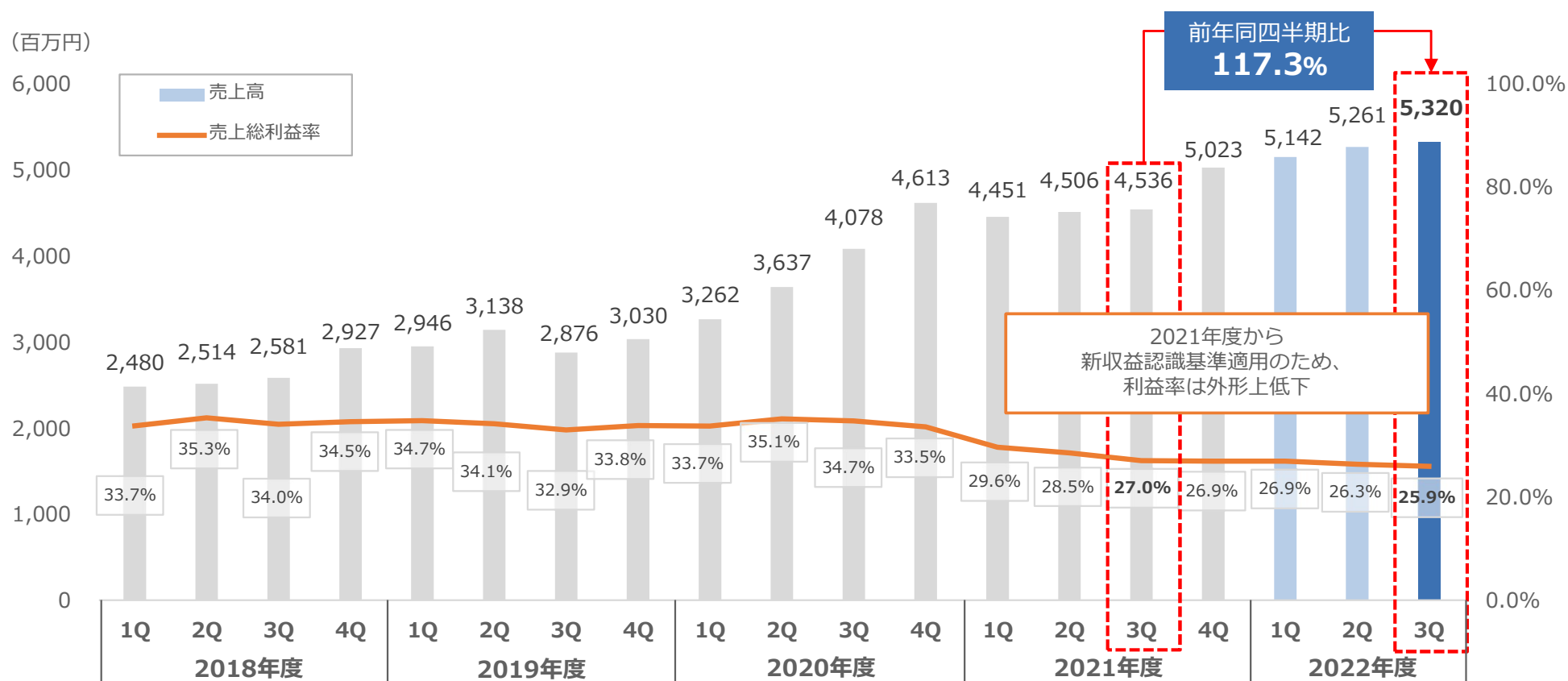


【 売上高・売上総利益率の推移 】

■ **売上高** **15,724 百万円** (前年同期比 116.5%)

■ **セグメント利益** **704 百万円** (前年同期比 113.3%)

■ 着実な改善と進化の積み重ねとストック型収益構造への転換が進み、売上高は四半期ベースで6四半期連続で増収中。
 一方、売上総利益率は円安の影響もあり低下傾向。(※為替の影響は仕入から販売まで一定の期間を要する為、多少の時差が生じます。)



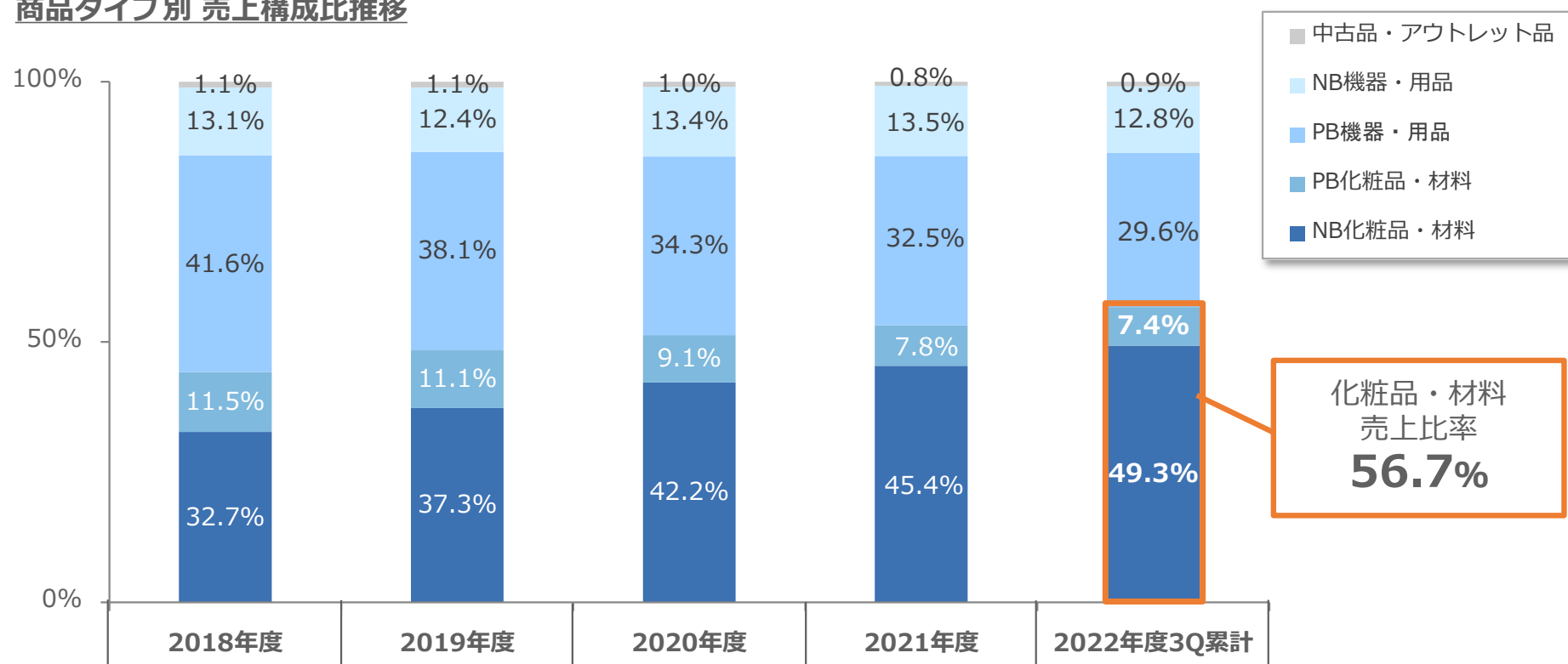
2022年度3Q累計 物販事業②

【商品タイプ別 売上構成比】

■ 機器・用品売上高	6,812 百万円	(前年同期比 108.0%)
■ 化粧品・材料売上高	8,912 百万円	(前年同期比 124.0%)

■ 全ての商品タイプで売上が伸びているが、中でもNB化粧品・材料の伸びが著しく、全体の50%に迫る勢い。

商品タイプ別 売上構成比推移



2022年度3Q累計 物販事業③

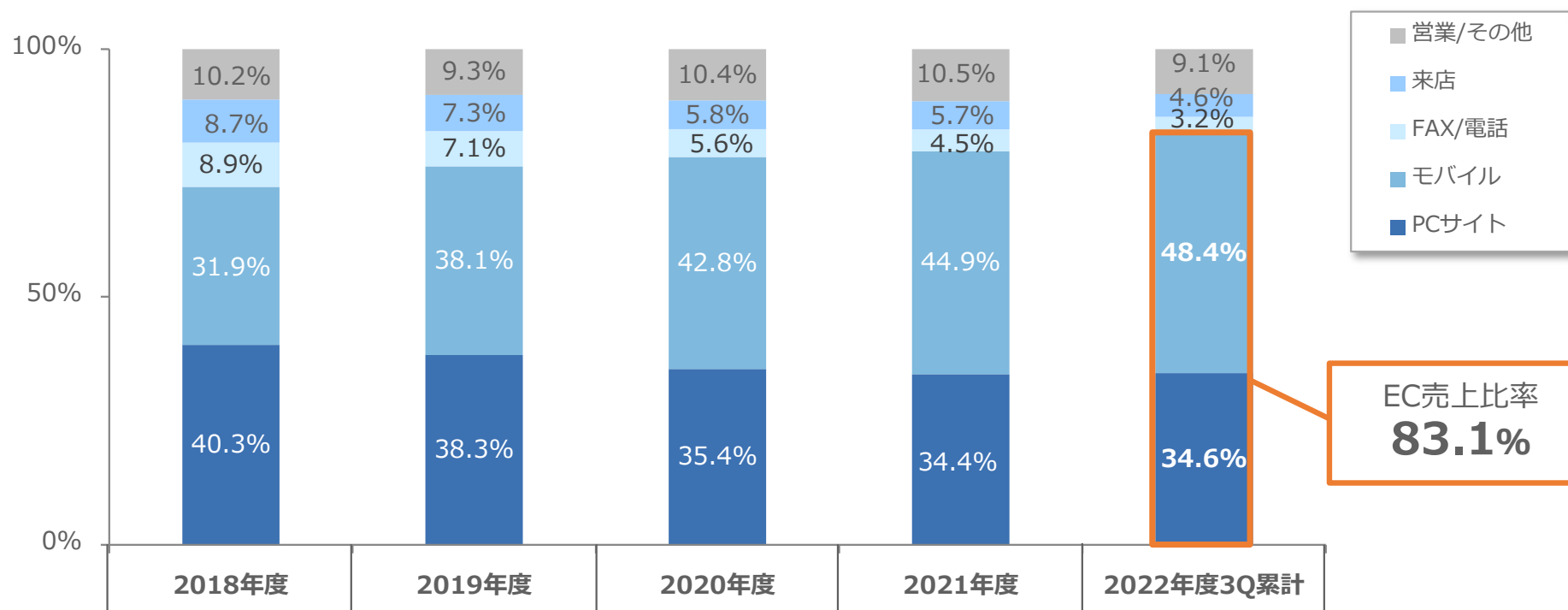
【 販路別 売上構成比 】

■ EC売上高	13,060 百万円	(前年同期比 122.9%)
■ EC以外の売上高	2,664 百万円	(前年同期比 93.0%)

■ 12月にECアプリの全面リニューアルもあり、モバイル経由での購入が大きく拡大。
 (ECアプリ売上は、12月が前年同月比141.9%、1月が同131.4%と好調)

販路別 売上構成比推移

※グループ会社の足立製作所、和楽の売上高は全て営業/その他に分類されております。



2022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	157,254 口座	前年同期比 110.6% (前年同期 142,229 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	62,769 口座	前年同期比 118.2% (前年同期 53,111 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	131,246 円	前年同期比 101.6% (前年同期 129,231 円)
■ 購入顧客件数	1,086,452 件	前年同期比 121.1% (前年同期 896,848 件)
■ 平均顧客単価	13,139 円	前年同期比 95.0% (前年同期 13,833 円)
■ Salon.EC 登録済サロン数 2022年2月にサービス提供開始	1,537 件	前年同期比 - % (前年同期 - 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。

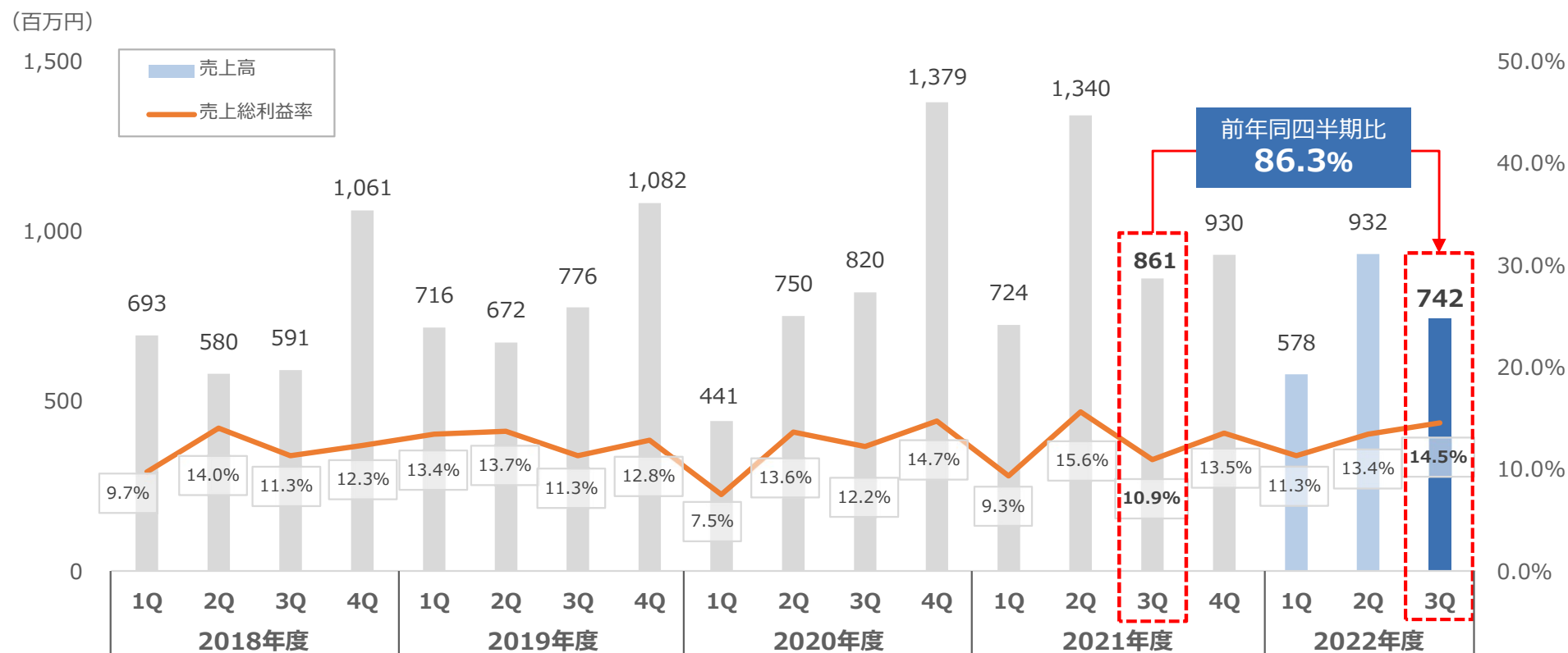
2022年度3Q累計 店舗設計事業①

【売上高・売上総利益率の推移】



■売上高 **2,253 百万円** (前年同期比 77.0%)
■セグメント利益 **114 百万円** (前年同期比 57.4%)

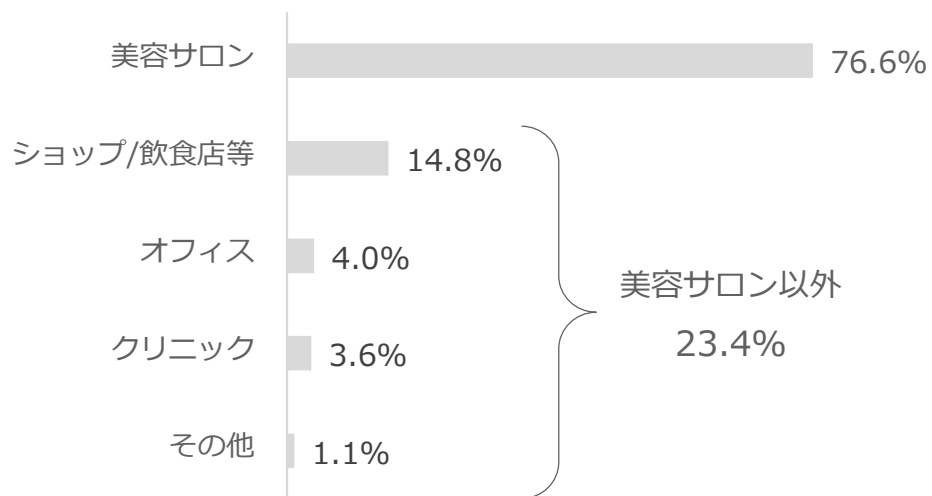
■売上高は一部の中堅社員が抜けた影響が未だ残り、受託案件数が落ち込んでいるが、採用・社員教育の強化もあり、徐々に回復の兆しが見える。売上総利益率は各案件の利益管理を徹底しており、改善傾向。



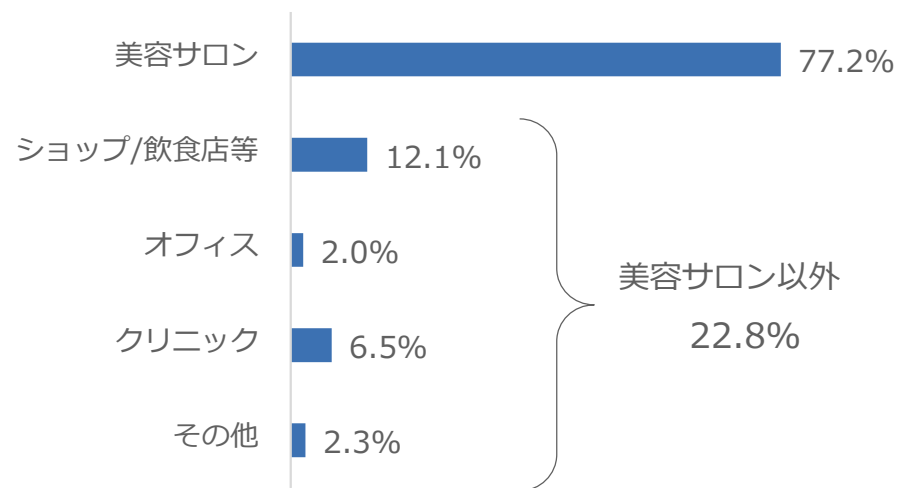
2022年度3Q累計 店舗設計事業②

【案件カテゴリー別 売上構成比】

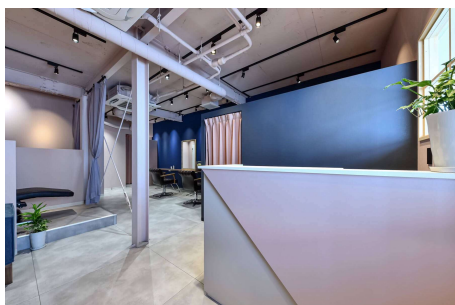
2021年度3Q累計



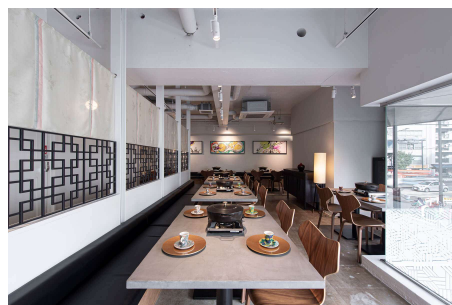
2022年度3Q累計



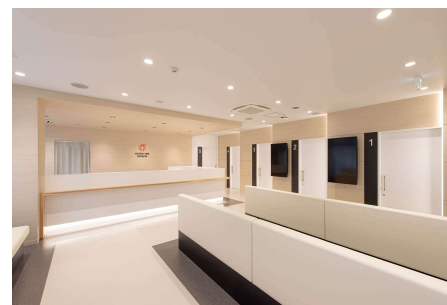
案件事例



美容サロン



ショップ/飲食店等



クリニック



オフィス

受託案件数 (売上高100万円以上)

累計 **222** 件

(前年同期比77.1%)

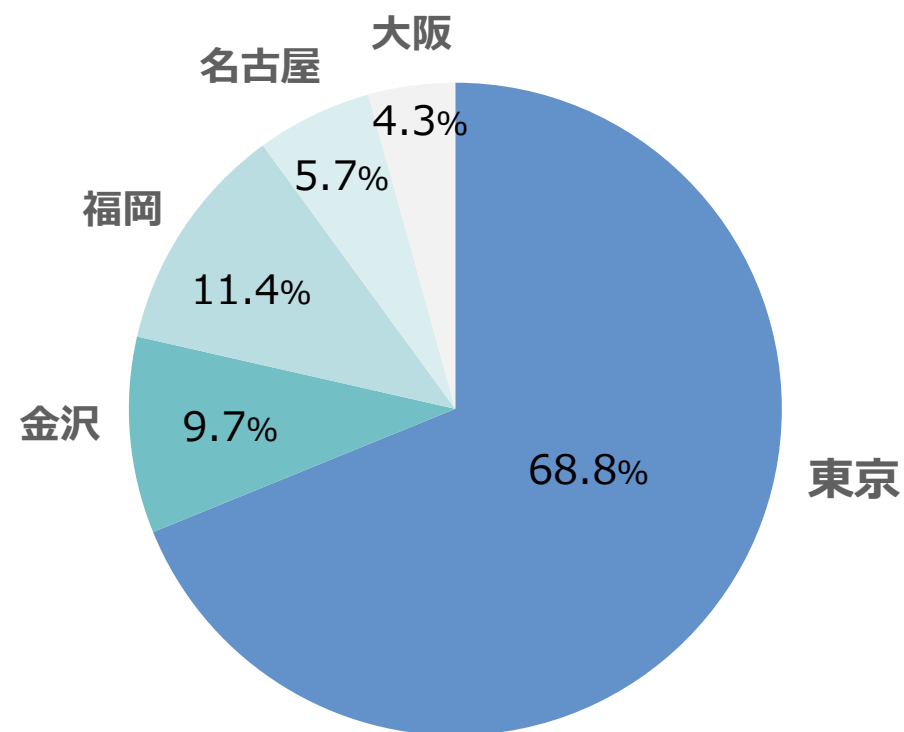
※100万円未満を含めた案件総数は622件
(前年同期比83.8%)

平均案件単価 (売上高100万円以上)

平均 **@10,055** 千円

(前年同期比99.3%)

拠点別売上高構成



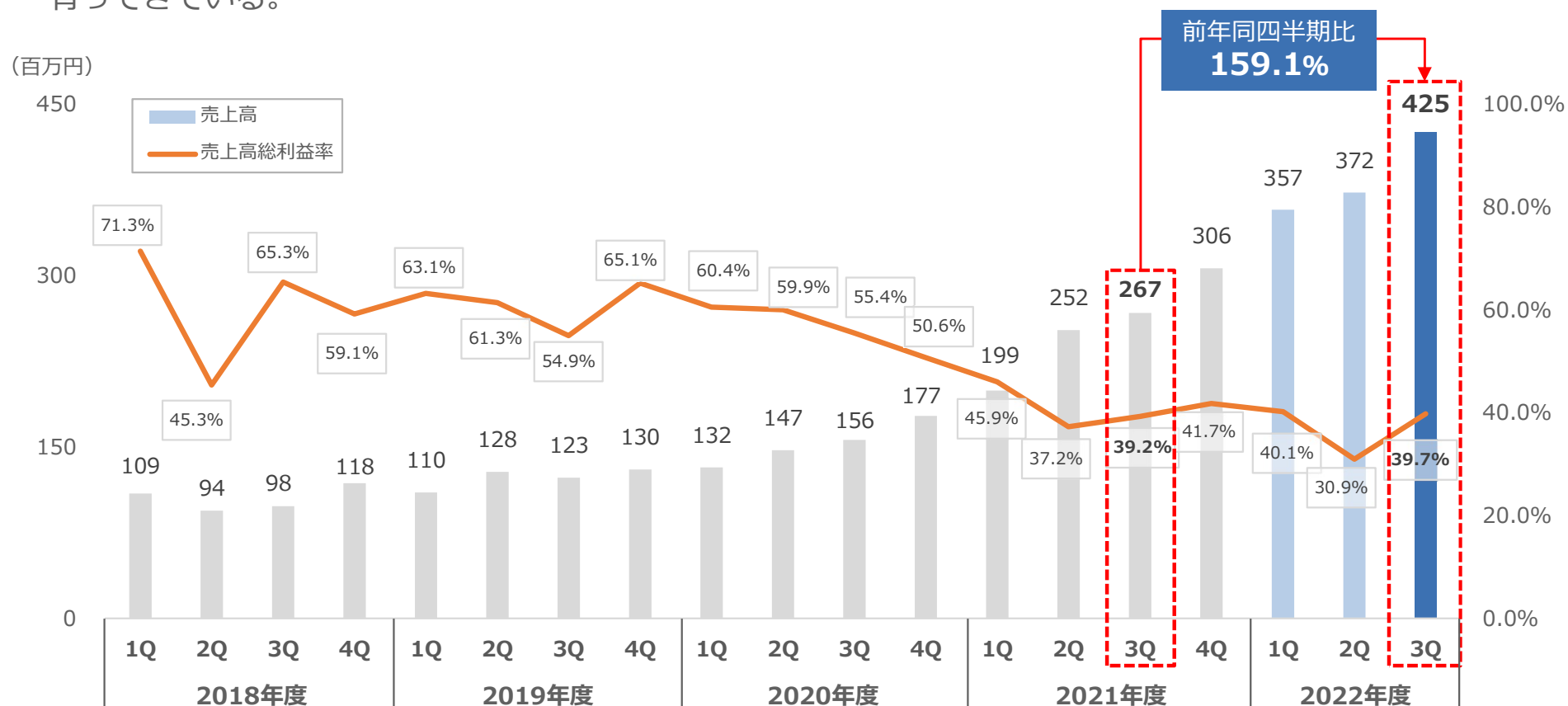
2022年度3Q累計 その他周辺ソリューション事業①

【売上高・売上総利益率の推移】



■売上高 **1,156 百万円** (前年同期比 159.1%)
■セグメント利益 **156 百万円** (前年同期比 226.1%)

■ 12四半期連続増収と売上高を大きく伸ばしてきており、物販事業・店舗設計事業に続く第3の柱として育ってきている。



2022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	161 件	前年同期比 125.8% (前年同期 128 件)
■ サロン保険契約数	8,214 件	前年同期比 143.5% (前年同期 5,726 件)
■ 提携ビジネスカード発行枚数 (Salon Professional Card)	3,130 枚	前年同期比 183.1% (前年同期 1,709 枚)
■ 簡易型HP制作サービス契約数 (スマートワン)	352 件	前年同期比 123.9% (前年同期 284 件)
■ カード決済端末契約数	1,724 件	前年同期比 105.3% (前年同期 1,637 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)	1,358 件	前年同期比 175.0% (前年同期 776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。

2022年度の業績予想値（連結）

前回発表しております業績予想値からの変更はございません。

（単位：百万円）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2021年度 （実績値）	23,401	1,202	1,215	709
2022年度 （予想値）	27,013	1,407	1,410	850
	—	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	115.4%	117.1%	116.1%	119.7%

株主還元について

一株当たりの配当金推移

年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度	2022年度
一株当たり 配当金 (円)	9.0円	10.0円	14.0円	16.0円	18.0円 (予想)

株主優待

毎年4月30日を基準日とし、1単位（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。



<ご参考> 2022年度 株主優待品（写真）

高級パイル地タオル12枚セット

34cm×85cm 12枚1セット

希望小売価格 4,620円相当

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

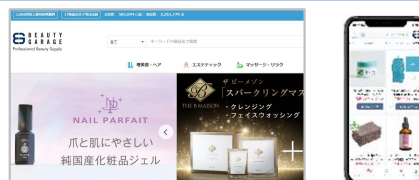
店舗設計事業

その他周辺
ソリューション事業

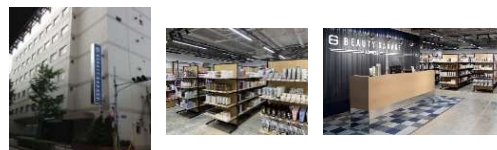
資金調達・リース・物件紹介
集客支援・POS・保険 等

販売経路

ECサイト



ショールーム・ストア



カタログ4種



法人営業



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

フリーランスの
ビューティシャン

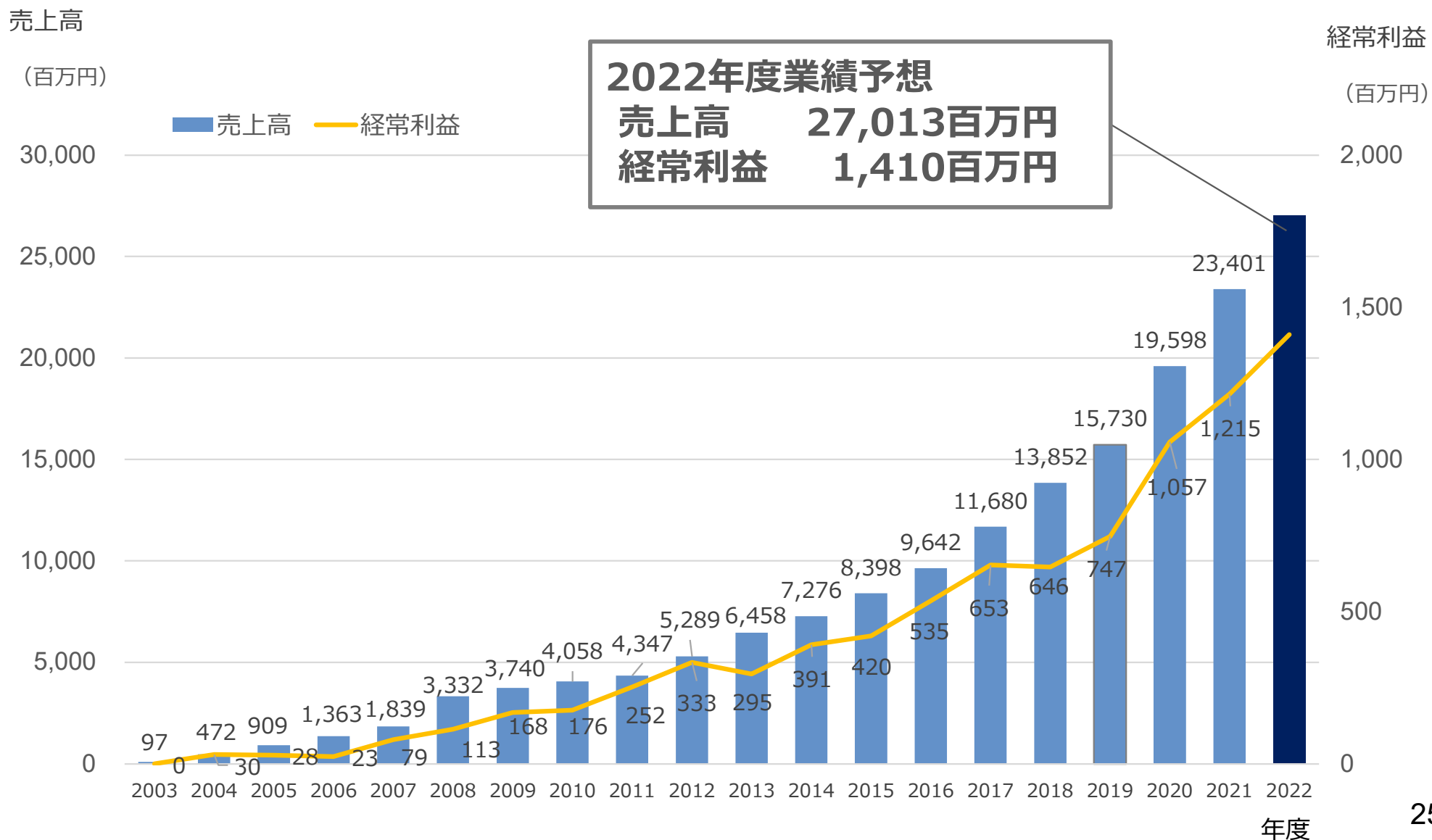
主要なグループ会社

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)日本アイラッシュ総研	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



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

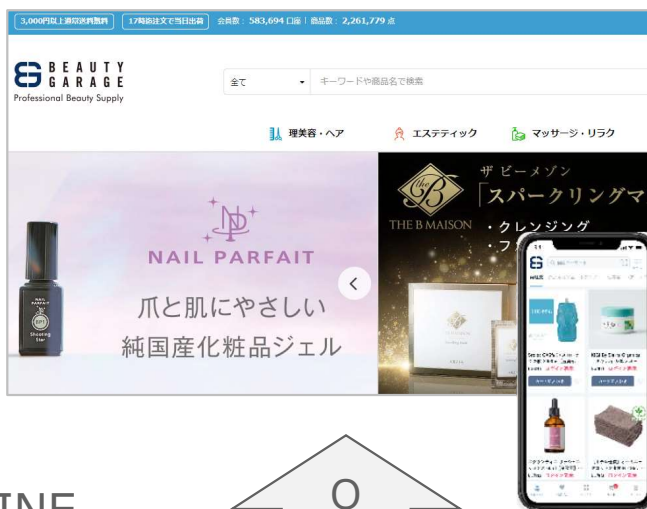
www.beautygarage.jp

メーカー/ブランド[®]出品者数

合計 1,124 社

販売商品数

230万点超



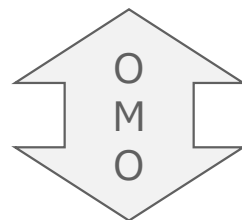
※過去1年に1回以上購入履歴のあるユーザー

アクティブユーザー数

157,254 口座

- 理美容室
- エステサロン
- リラクサロン
- ネイルサロン
- アイラッシュサロン
- フリーランスのビューティシャン

ONLINE × OFFLINE
オムニチャネル型アプローチ



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

業界最大規模のロジスティクス機能



総面積 27,060m²

(東日本DC : 20,460m² + 西日本DC : 6,600m²)

- 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



当社の強み④

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⑤

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



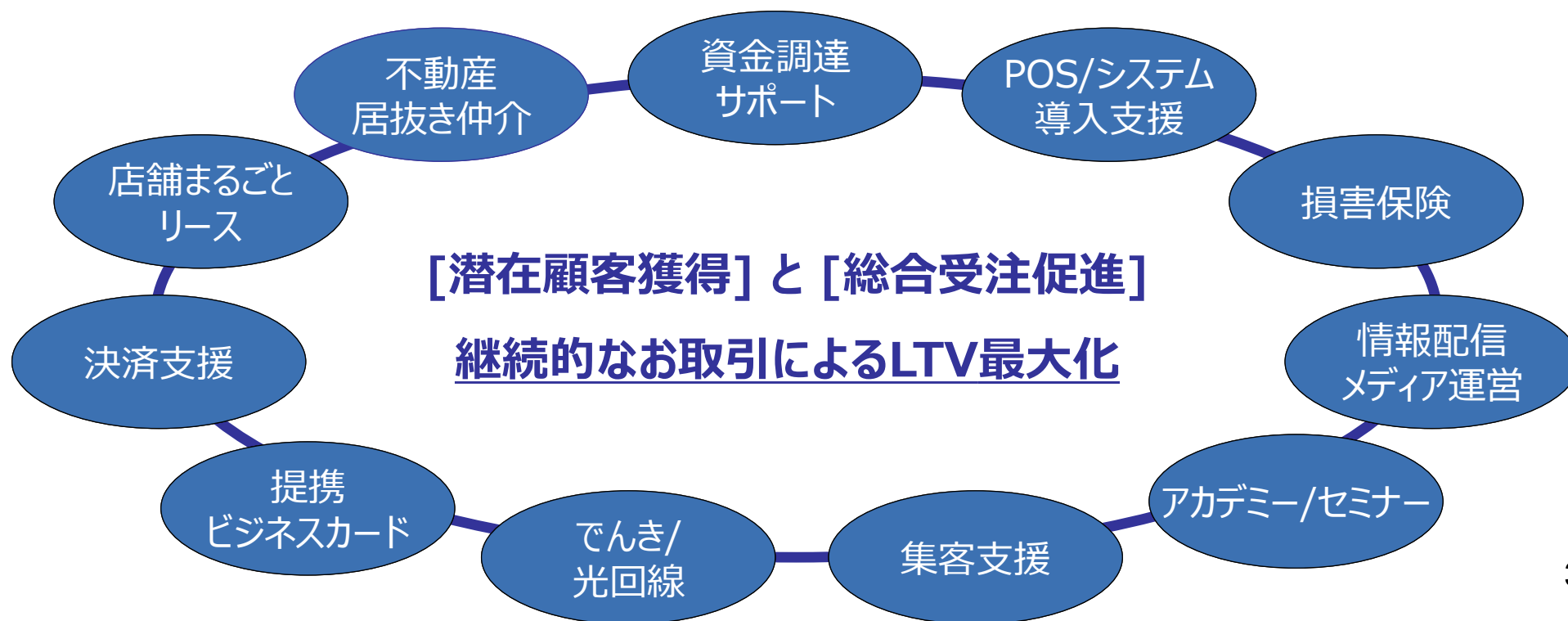
フロー型
収益

経営支援サービス

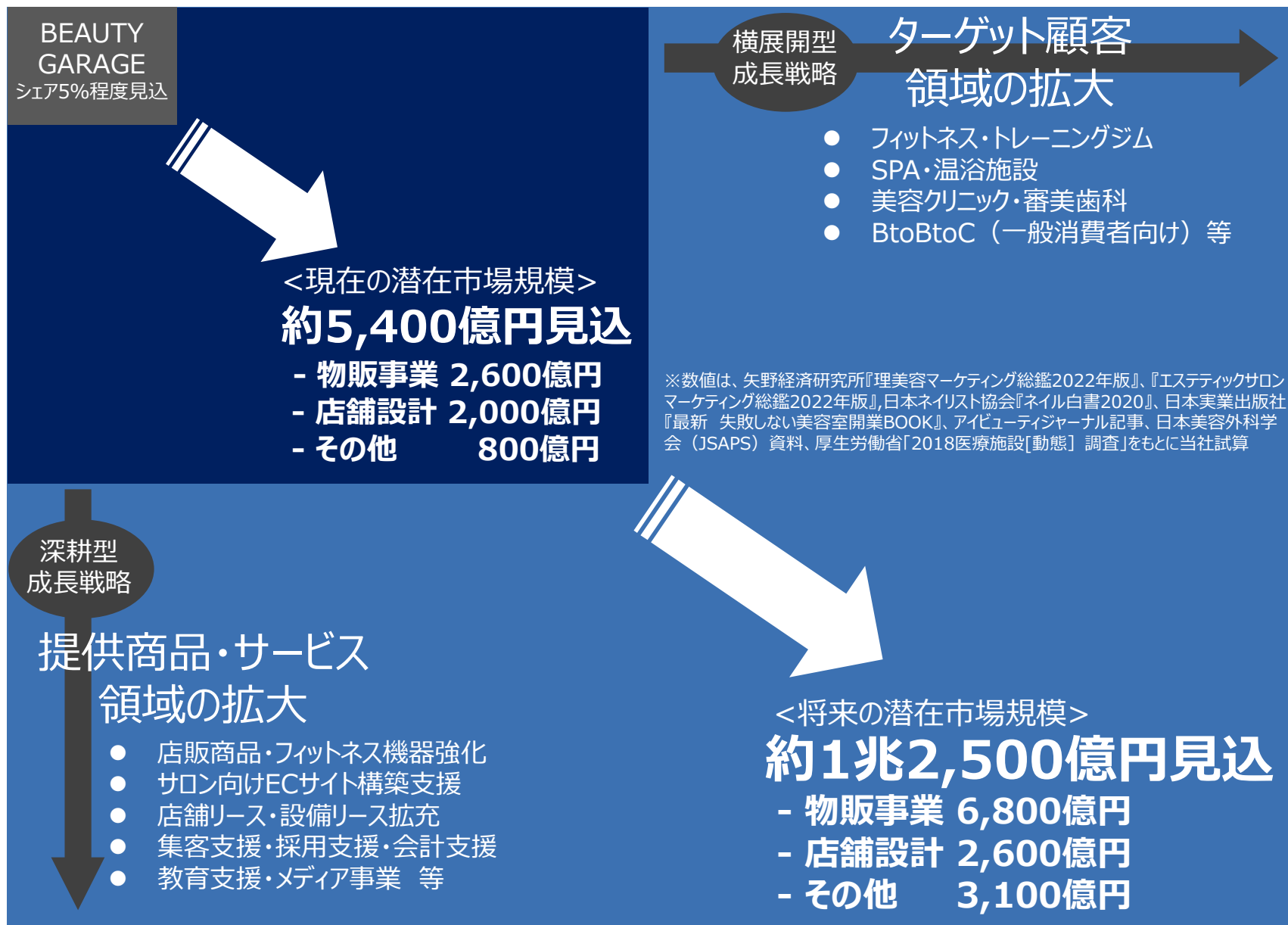
既存店および開業後の顧客へ向けた繁盛支援サービスを強化することで、消耗品、化粧品などの継続的な材料受注を積み上げる



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



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



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

