



株式会社ビューティガレージ
2022年度（2023年4月期）
決算補足説明資料

会社概要



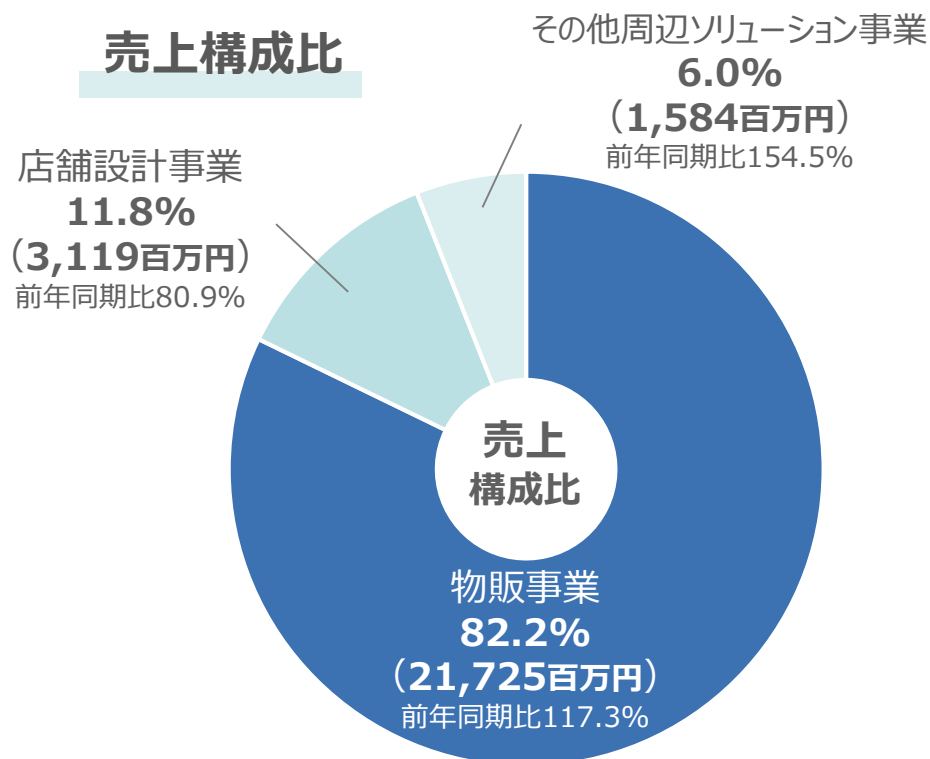
会社名	株式会社ビューティガレージ (BEAUTY GARAGE Inc.)
本社	東京都世田谷区桜新町一丁目34番25号
設立	2003年4月24日
資本金	768,385,250円
上場証券取引所	東京証券取引所 プライム市場 (証券コード : 3180)
代表取締役CEO	野村 秀輝 (ノムラ ヒデキ)
従業員数	542名 (内、正社員数386名) (連結2023年4月末)
拠点	<営業拠点> 札幌/仙台/新潟/金沢/東京/埼玉/名古屋/大阪/広島/福岡 <その他拠点> 柏DC/尼崎DC/中国広州/シンガポール/台湾/ベトナム
グループ会社	日本国内 : 9社、海外 : 3社

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。

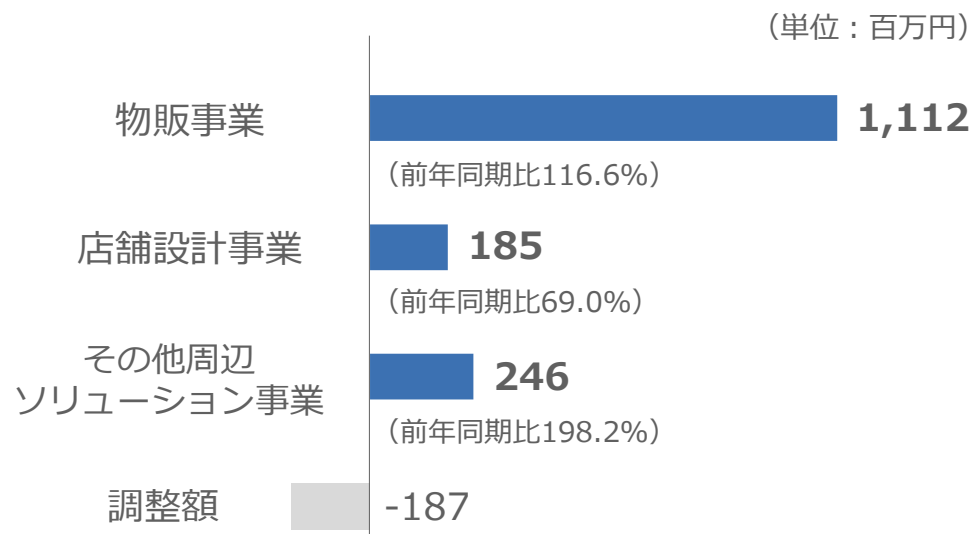
2022年度 業績ハイライト (連結・累計)

■ 売上高	26,429 百万円	前年同期比 112.9%
■ 経常利益	1,354 百万円	前年同期比 111.5%

売上構成比



事業別セグメント利益構成



※海外売上は248百万円 (前年同期比118.1%) となります。

2022年度 主なトピックス①

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

- ・「カラー剤容器回収プロジェクト」開始
- ・(株)アデランスの高性能小型ドライヤー「ELEGANJET」サロン向け独占販売開始

10月

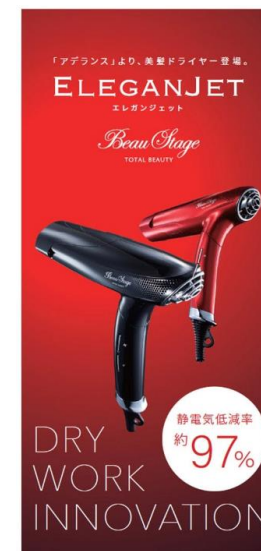
- ・国内最大級のネイル展示会「東京ネイルエキスポ2022」出展

11月

- ・仙台支店
 - 移転リニューアル
 - ショールーム&ストア開設
 - 即配サービス「EXPRESS便」開始
- ・当社初 国産スタイリングチェアの販売開始



SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS
カラー剤容器回収プロジェクト



2022年度 主なトピックス②

12月

- ・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



※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。

1月

- ・正規販売代理店としてWELLA製品の取り扱い開始
- ・美容サロン向け「洗濯代行サービス」の提供開始



2月

- ・ビューティガレージ上場10周年

4月

- ・正規販売代理店としてアリミノ製品、b-ex製品の取り扱い開始
- ・ビューティガレージ創業20周年



2022年度 決算概要 (連結・累計)

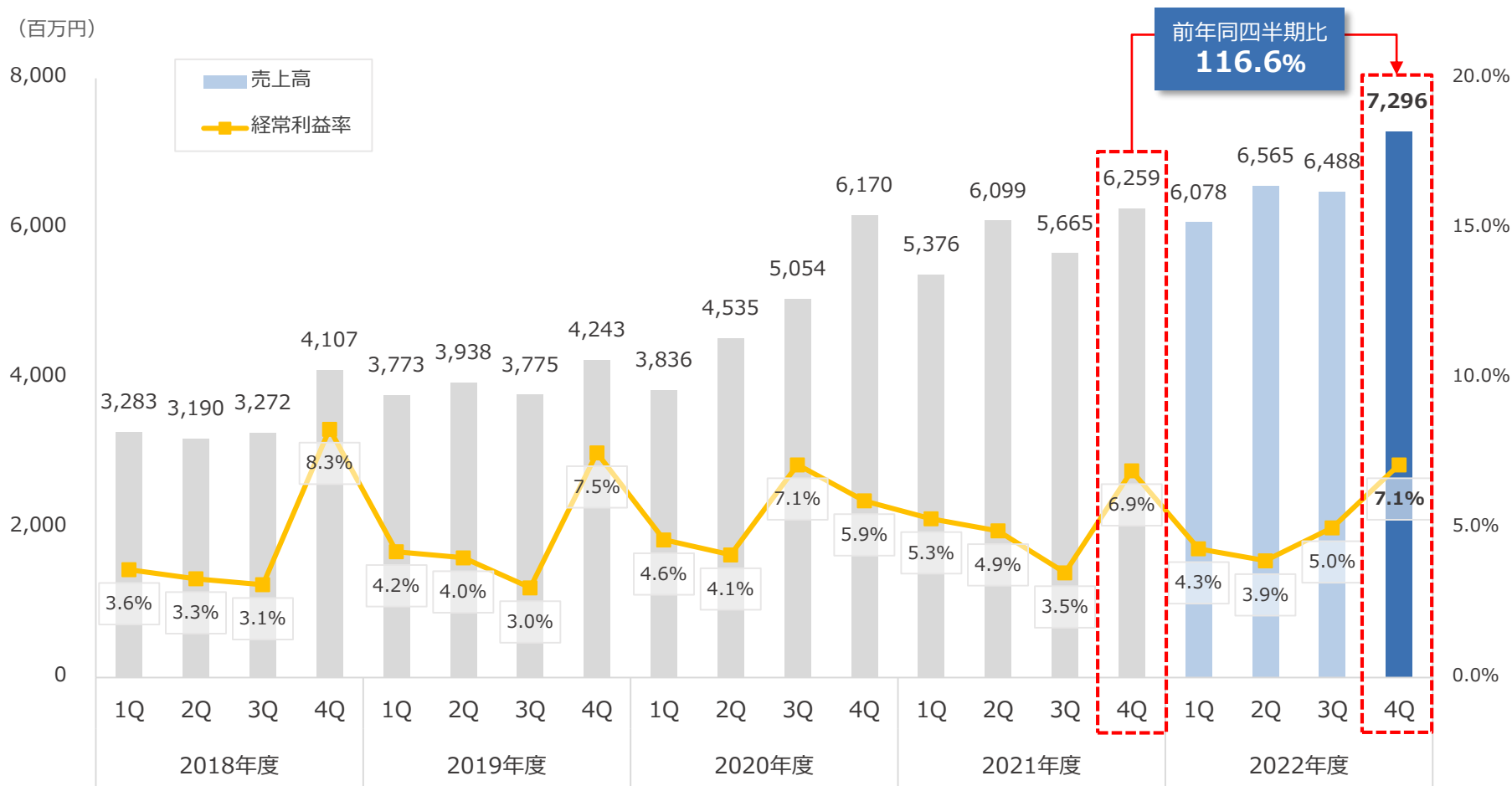
■ 2022年度業績は、上期はやや厳しい進捗であったが、各種取り組みの成果もあって下期に好結果を出せたことから、通期では売上高・利益ともに二桁成長を実現することが出来た。なお売上高・営業利益・経常利益は業績予想値に僅かに届かなかったが、当期純利益では業績予想を上回ることが出来た。

(単位：百万円)

連結	2021年度		2022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	23,401	100.0%	26,429	100.0%	112.9%	97.8%
売上総利益	6,093	26.0%	6,721	25.4%	110.3%	—
販売費及び一般管理費	4,891	20.9%	5,364	20.3%	109.7%	—
営業利益	1,202	5.1%	1,357	5.1%	112.9%	96.4%
経常利益	1,215	5.2%	1,354	5.1%	111.5%	96.0%
親会社株主に帰属する 当期純利益	709	3.0%	865	3.3%	121.8%	101.8%

売上高・経常利益率の推移 (連結)

■ 4Qで売上高70億円超、経常利益5億円超と、四半期単位でそれぞれ過去最高の数値を実現。



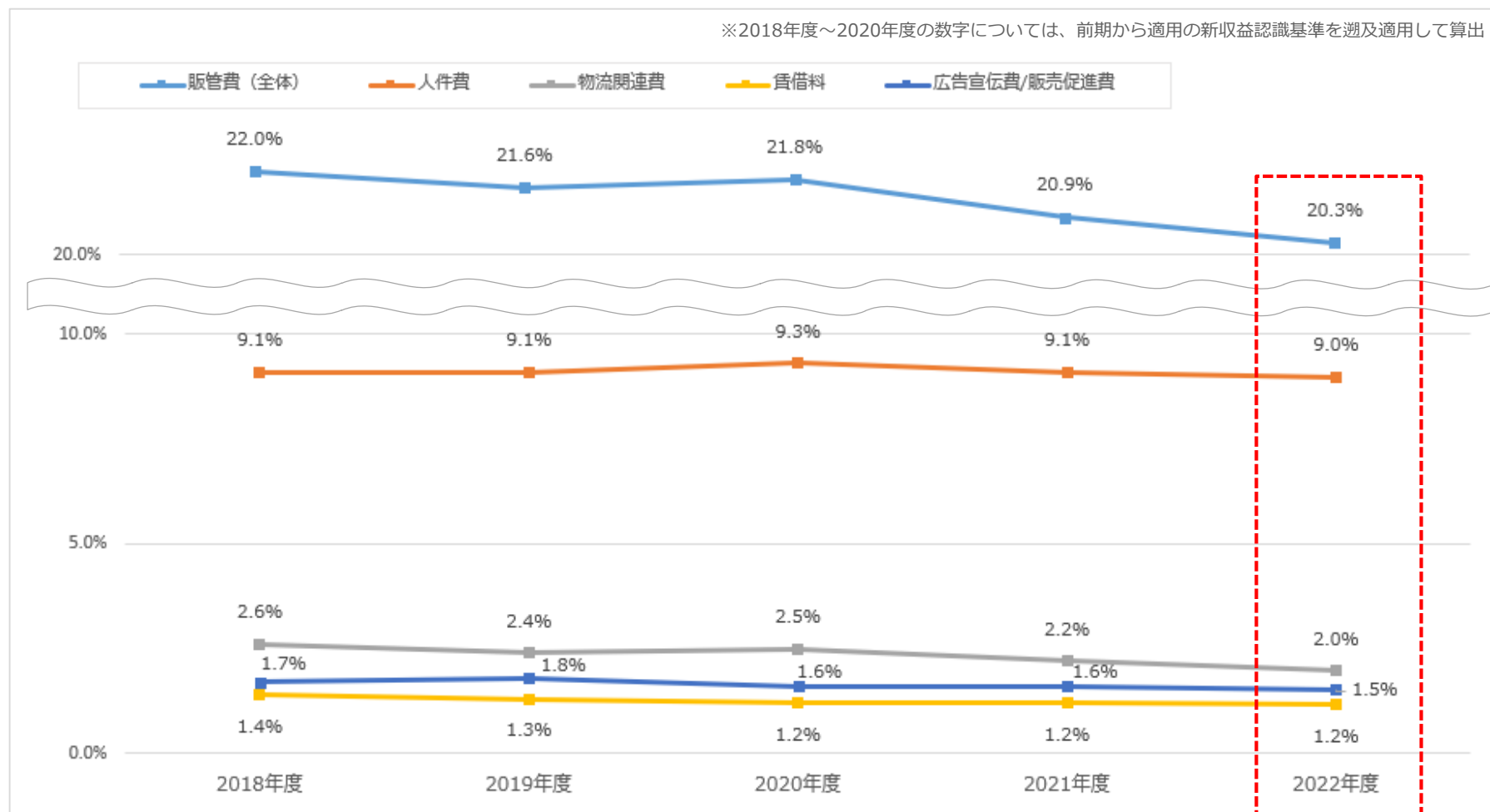
販売費及び一般管理費について（連結・累計）

（単位：百万円）

	2021年度	2022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）	2,138	2,370	110.9%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 物流の日雇い雇用者や派遣利用の増加 ✓ 新規採用による人員増に伴う給料手当等の増加（対前年で11名増）
物流関連費 （倉庫保管料/物流センター賃借料）	510	519	101.8%	
賃借料 （オフィス・ショールーム）	274	309	113.0%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ オフィス・ショールーム移転による増加
広告宣伝費/販売促進費	381	405	106.4%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 展示会出展費用（約50百万円）等による増加、カタログ製作関連費用は対前期で抑制（▲約30百万円）
IT設備費/ソフト償却費	330	402	121.8%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ システム保守費用やソフトウェア開発に伴う減価償却費計上による増加
支払手数料	470	540	115.0%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 売上増、カード決済比率増加に伴う決済手数料の増加
のれん償却/減価償却費	178	156	87.5%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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	608	659	108.3%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 光熱費の値上がり、採用関連費用、出張増に伴う旅費交通費の増加
販管費合計	4,891	5,364	109.7%	

販売費および一般管理費の売上比率推移（連結）

■生産性の向上とスケールメリット創出によって、販管費比率は年々減少傾向にある。



貸借対照表サマリ (連結)

■ 営業キャッシュフローの改善に伴い現預金残高が大きく増加。借入金も減少し、財務体質はより強固となった。

(単位：百万円)

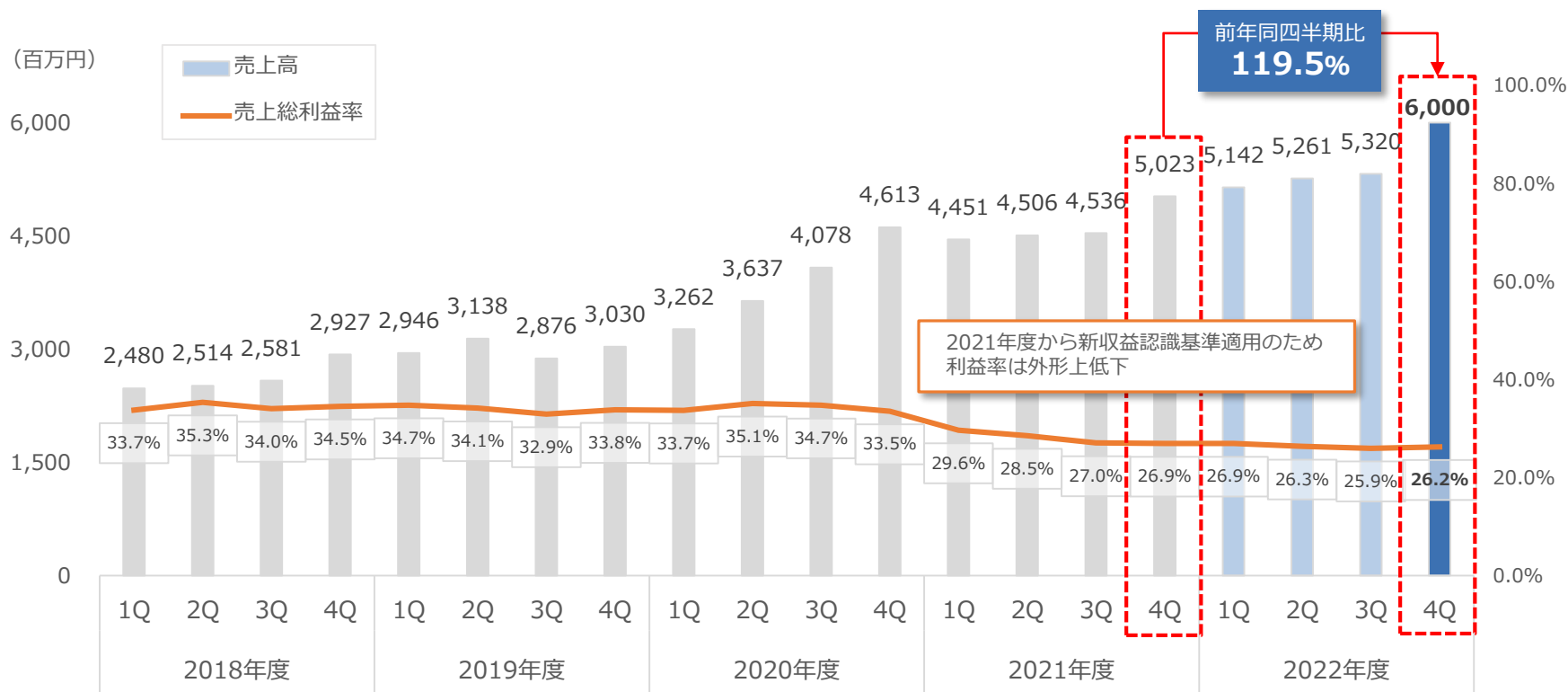
	2021年度末		2022年度末			主な増減要因 (前年度末比)	
	実績値	構成比	実績値	構成比	前年度末比		
資産	10,548	100.0%	12,063	100.0%	114.4%		
流動資産	8,215	77.9%	9,739	80.7%	118.6%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 現預金の増加 ✓ 売掛金の増加 ✓ 商品在庫の増加 	+696 +512 +220
固定資産	2,333	22.1%	2,323	19.3%	99.6%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ グループ会社の土地売却による減少 ✓ 敷金・保証金の増加 	▲133 +157
負債	5,079	48.2%	5,819	48.2%	114.6%		
流動負債	3,928	37.2%	4,463	37.0%	113.6%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 仕入債務の増加 ✓ 前受金 	+115 +103
固定負債	1,150	10.9%	1,355	11.2%	117.8%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 長期借入金の減少 ✓ 契約負債の増加 	▲41 +177
純資産	5,468	51.8%	6,244	51.8%	114.2%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 当期純利益 	+865
自己資本比率	50.0%		50.0%				
流動比率	209.1%		218.2%				

2022年度 物販事業①

【売上高・売上総利益率の推移】

■売上高	21,725 百万円	(前年同期比 117.3%)
■セグメント利益	1,112 百万円	(前年同期比 116.6%)

- 4Qの売上高は四半期単体で初めて60億円を突破し、7四半期連続増収中。
- 低下傾向にあった売上総利益率は、前四半期比でプラスに転じ下げ止まり傾向。



2022年度 物販事業②

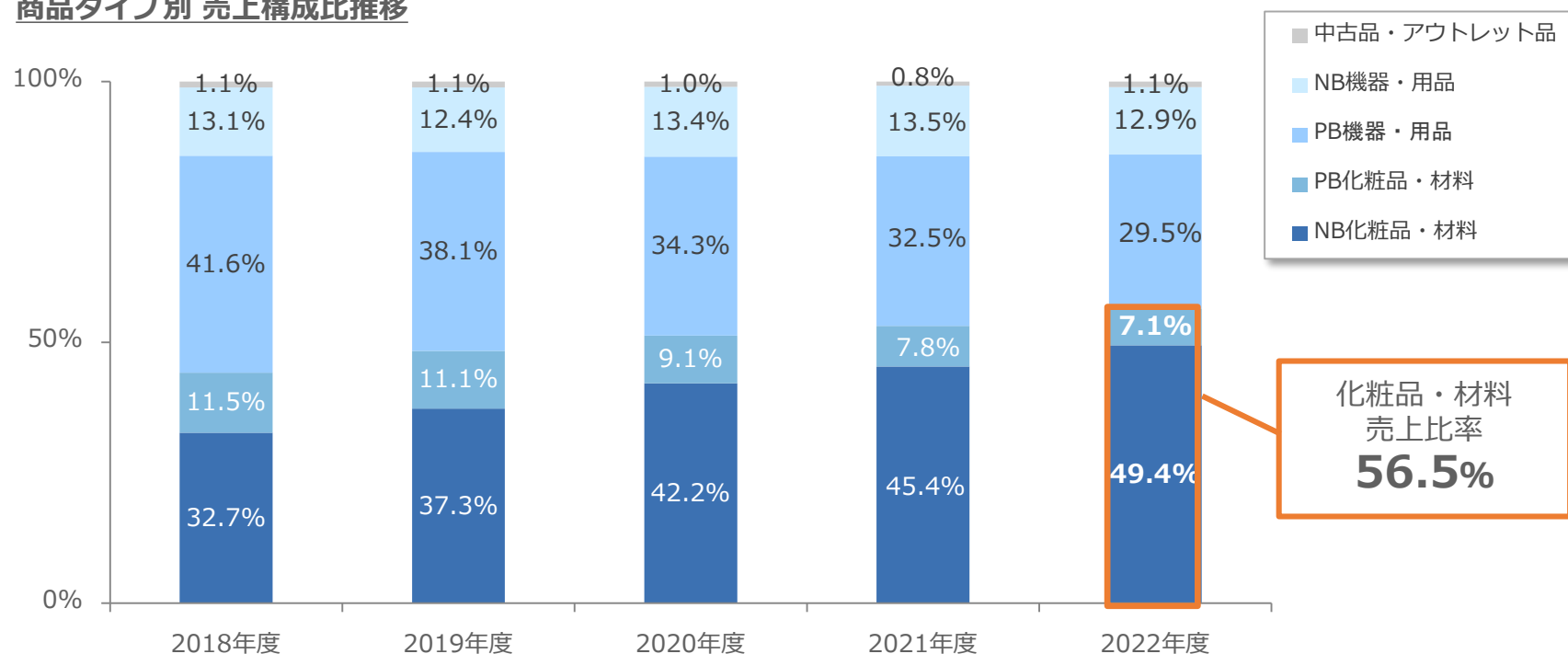
【商品タイプ別 売上構成比】

■ 機器・用品売上高 **9,452 百万円** (前年同期比 109.1%)

■ 化粧品・材料売上高 **12,272 百万円** (前年同期比 124.5%)

■ 有名ブランドの取り扱い解禁など商品ラインナップの拡充もあり、引き続きNB化粧品・材料が大きく伸長。

商品タイプ別 売上構成比推移



2022年度 物販事業③

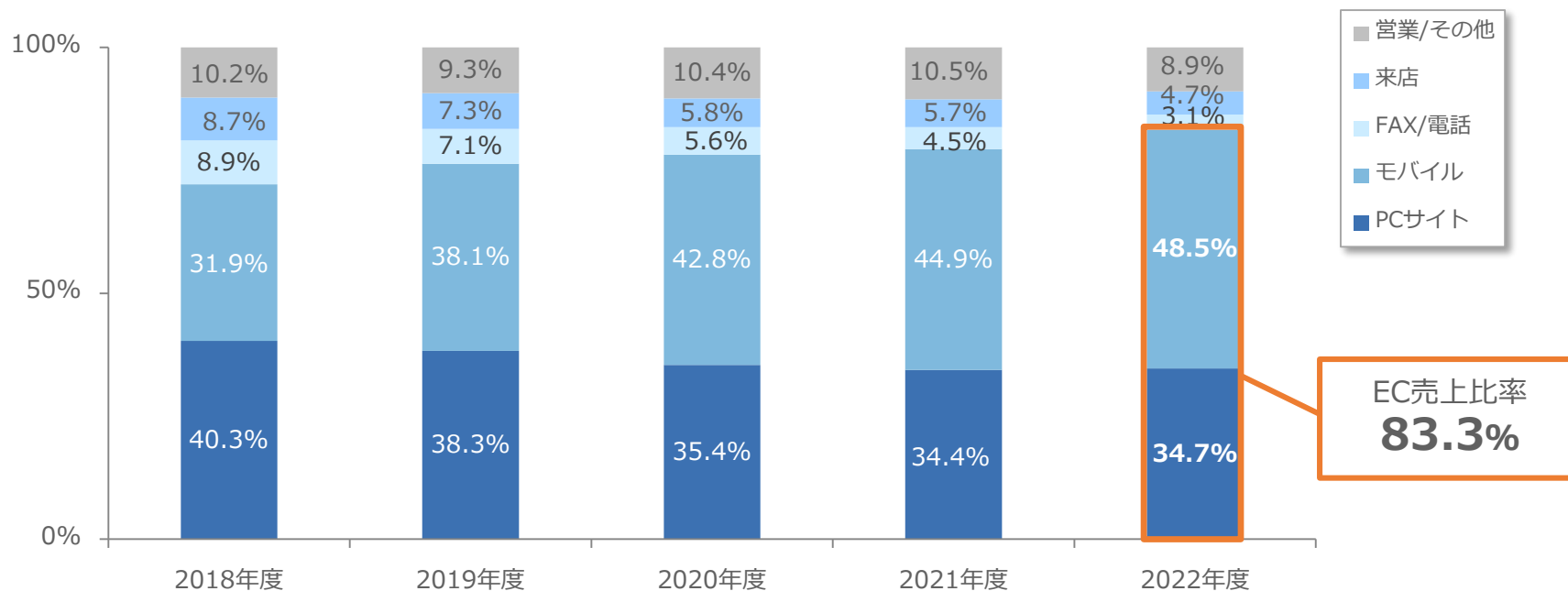
【 販路別 売上構成比 】

■ EC売上高	18,089 百万円	(前年同期比 123.1%)
■ EC以外の売上高	3,636 百万円	(前年同期比 95.0%)

- ECアプリ全面リニューアルの効果もあって、全体の半数近くがモバイル経由での購入となっている。
(ECアプリ売上の前年同月比は、2月132.2%、3月132.5%、4月135.4%と、引き続き好調)

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 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	162,006 口座	前年同期比 111.6% (前年同期 145,155 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	65,641 口座	前年同期比 118.3% (前年同期 55,492 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	133,512 円	前年同期比 102.9% (前年同期 129,752 円)
■ 購入顧客件数	1,487,344 件	前年同期比 121.4% (前年同期 1,225,074 件)
■ 平均顧客単価	13,230 円	前年同期比 95.7% (前年同期 13,827 円)
■ Salon.EC 登録済サロン数 2022年2月にサービス提供開始	1,686 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。

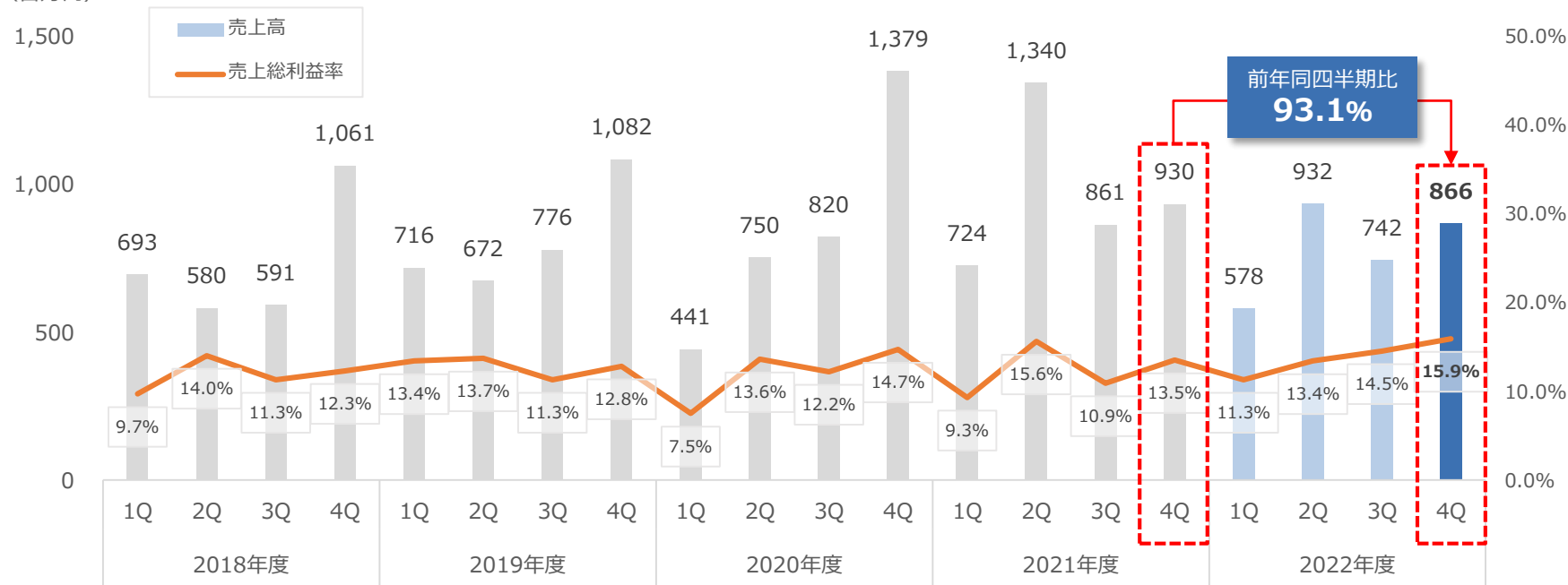
2022年度 店舗設計事業①

【売上高・売上総利益率の推移】

■売上高 **3,119 百万円** (前年同期比 80.9%)
■セグメント利益 **185 百万円** (前年同期比 69.0%)

■一部の中堅社員離職の影響による受託案件数の減少から、年間を通すと減収・減益となったが下期から徐々に回復の兆しがみられる。引き続き人材育成に取り組む必要はあるが、美容クリニックなど新領域の顧客案件も獲得出来ており、

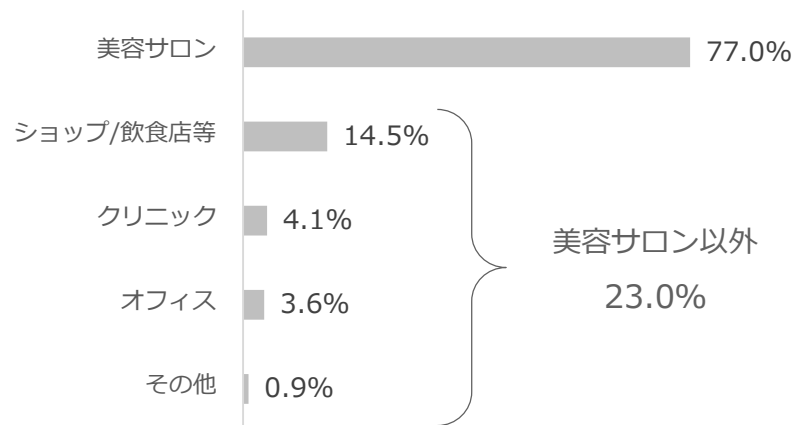
平均案件単価も上昇傾向。
 (百万円)



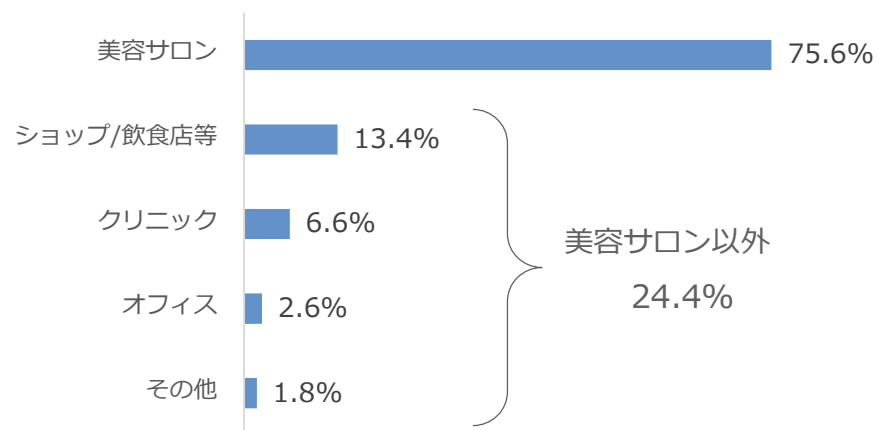
2022年度 店舗設計事業②

【 案件カテゴリー別 売上構成比】

2021年度 累計



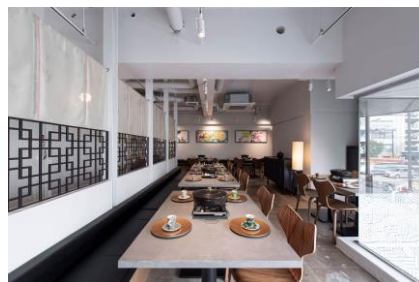
2022年度 累計



案件事例



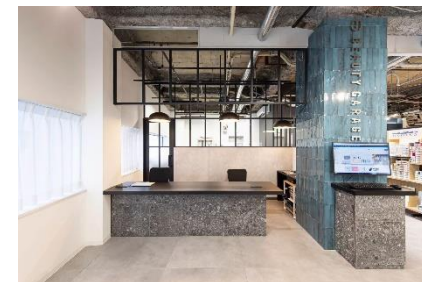
美容サロン



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 **305 件**

(前年同期比78.8%)

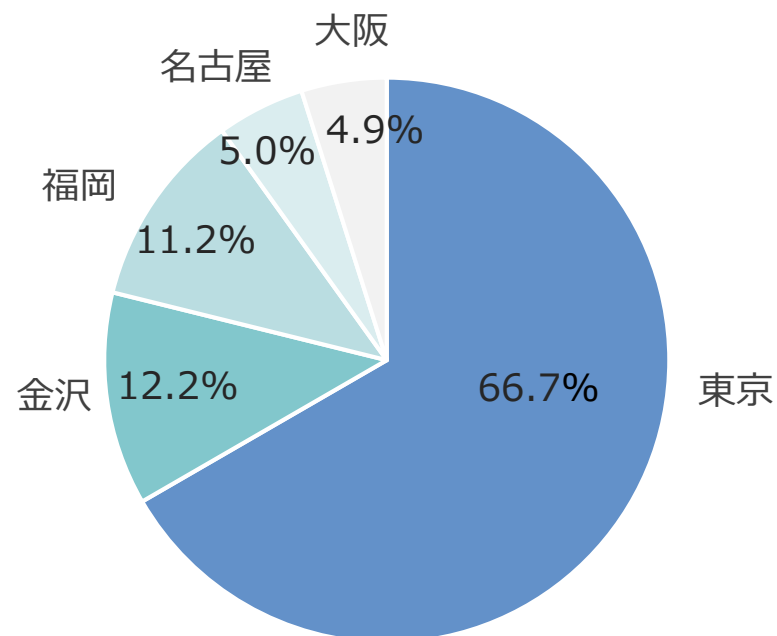
※100万円未満を含めた案件総数は867件
(前年同期比85.1%)

平均案件単価 (売上高100万円以上)

平均 **@10,106 千円**

(前年同期比102.1%)

拠点別売上高構成



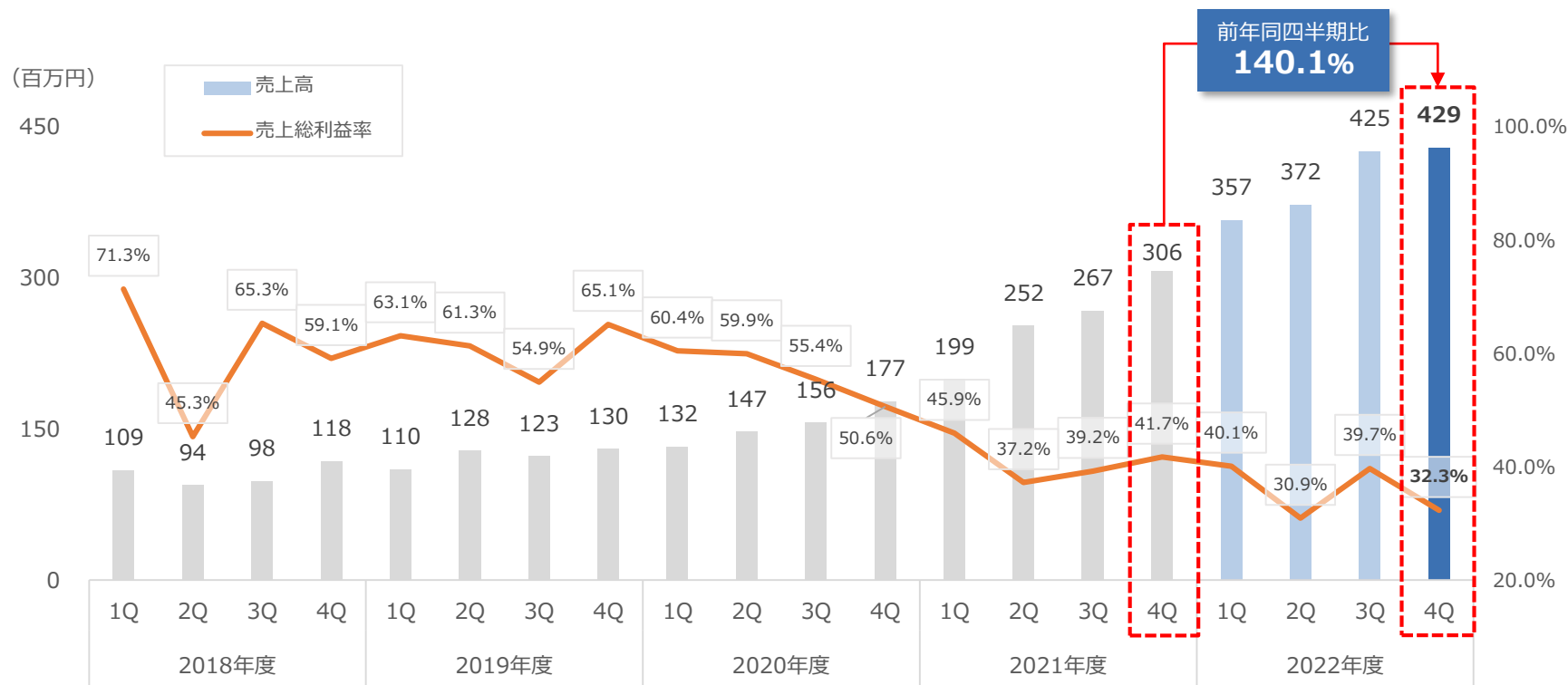
2022年度 その他周辺ソリューション事業①

【売上高・売上総利益率の推移】



■売上高 **1,584 百万円** (前年同期比 154.5%)
■セグメント利益 **246 百万円** (前年同期比 198.1%)

■店舗リースや損害保険、提携ビジネスカードなど各種サービスが堅調に伸び、年間を通して高成長を実現。
 セグメント利益は、前期比で約2倍へと伸長。



2022年度 その他周辺ソリューション事業② 【KPIハイライト】



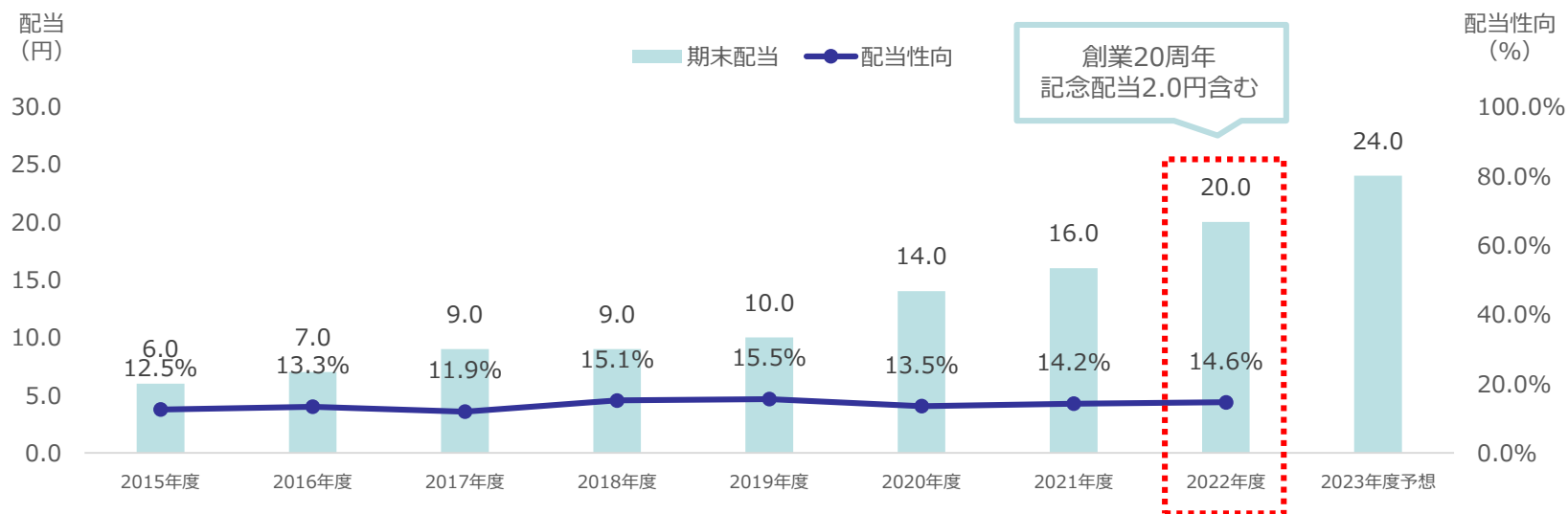
■ 店舗リース/サブリース契約数	177 件	前年同期比 132.1% (前年同期 134 件)
■ サロン保険契約数	8,648 件	前年同期比 140.0% (前年同期 6,179 件)
■ 提携ビジネスカード発行枚数 (Salon Professional Card)	3,672 枚	前年同期比 166.5% (前年同期 2,206 枚)
■ 簡易型HP制作サービス契約数 (スマートワン)	360 件	前年同期比 116.5% (前年同期 309 件)
■ カード決済端末契約数	1,747 件	前年同期比 105.1% (前年同期 1,662 件)
■ 各種インフラサービス契約数 (でんき、光回線、USEN、POS、電子書籍)	1,538 件	前年同期比 158.2% (前年同期 972 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。

株主還元について

■ 一株当たりの配当金推移

※ 2023年度より中間配当（中間12円、期末12円）を実施予定です。



■ 株主優待

<対象>

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。

<2022年度 株主優待品>



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

➤ ECサイトの弛まぬ改善・進化の継続

- UI/UX改善、取り扱い商品拡充、コンテンツ強化

➤ 「ソリューション事業」の成長を加速

- (株)ビューティガレージ内に「経営支援グループ」という新部署を発足
- 開業支援・経営支援サービスメニューを拡充

➤ 物流力の大幅強化

- WMS刷新
- 第三DC（物流センター）開設準備

➤ 新テクノロジーの有効活用

- 第一弾として、開業相談とECサイトFAQにChat GPT導入

2023年度の業績予想値（連結）

2023年度は「中期経営計画2020-2024」における「飛躍のステージ」初年度となります。引き続き円安等の厳しい事業環境が見込まれますが、グループ一丸となってこの難局を乗り越え、売上・利益ともに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
2022年度 (実績値)	26,429	1,357	1,354	865
2023年度 (予想値)	30,158	1,561	1,563	943
		— 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	114.1%	115.0%	115.4%	109.0%

※上記数値は中期経営計画における2023年度目標数値との差異がございますが、中期経営計画の数値は目標であり、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目標数値自体については、現時点では変更の予定はございません。

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

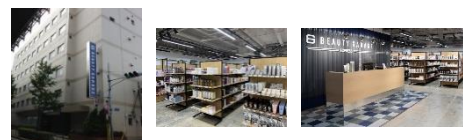
資金調達・リース・物件紹介
集客支援・POS・保険 等

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

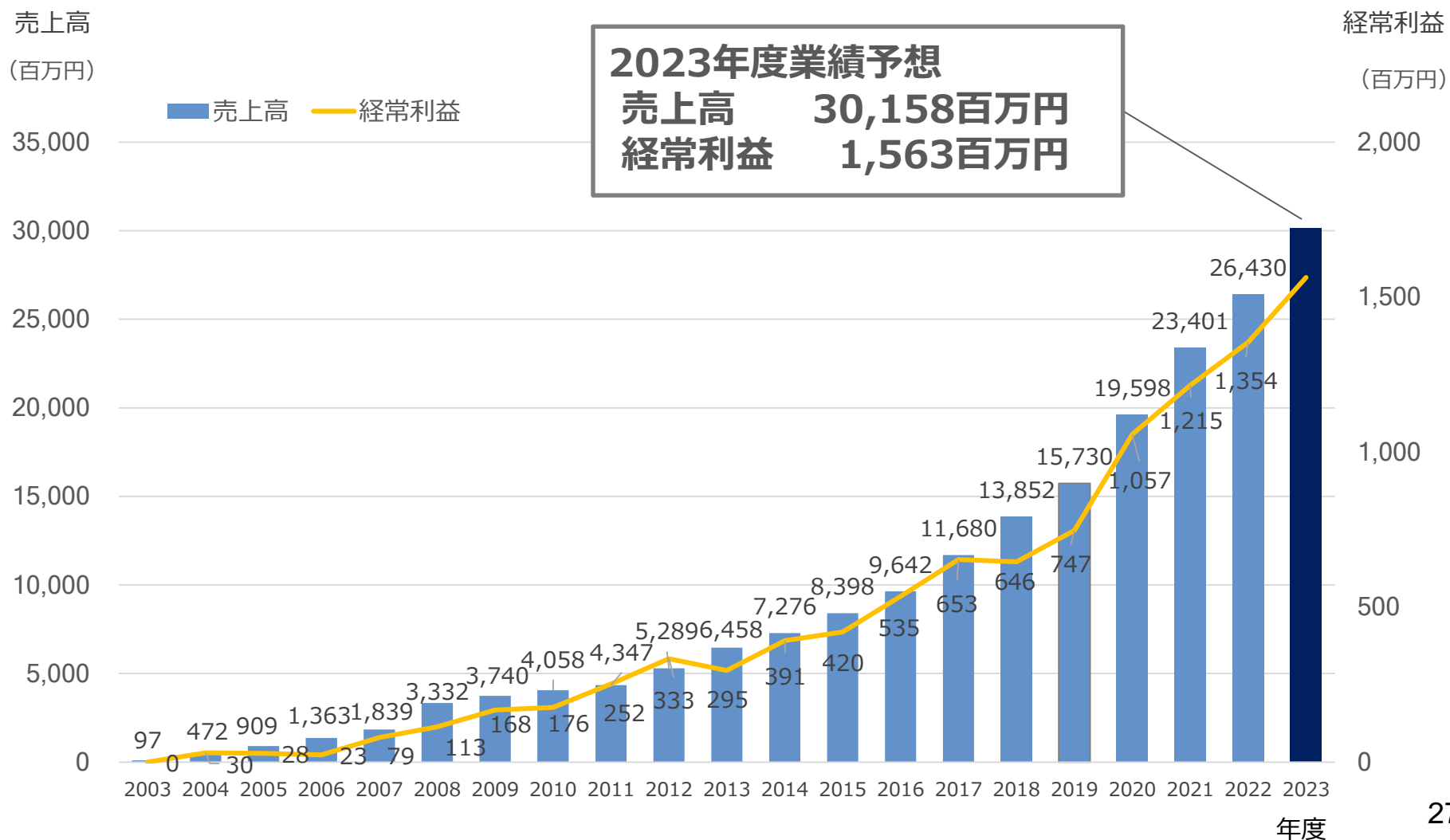
主要なグループ会社

グループ全体で日本国内10社、海外3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)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



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

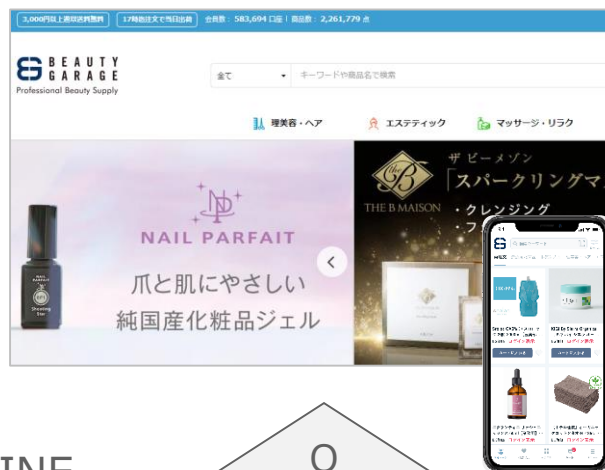
www.beautygarage.jp

メーカー/ブランド[®]出品者数

合計 1,161 社

販売商品数

256万点超

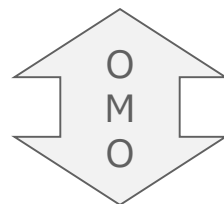


※過去1年に1回以上購入履歴のあるユーザー
アクティブユーザー数

162,006 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



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



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



HAIR SALON



NAIL / EYELASH ESTHE SALON



BARBER



CLINIC



SHOP



HOUSE RENOVATION



開業支援&経営支援のワンストップサービス

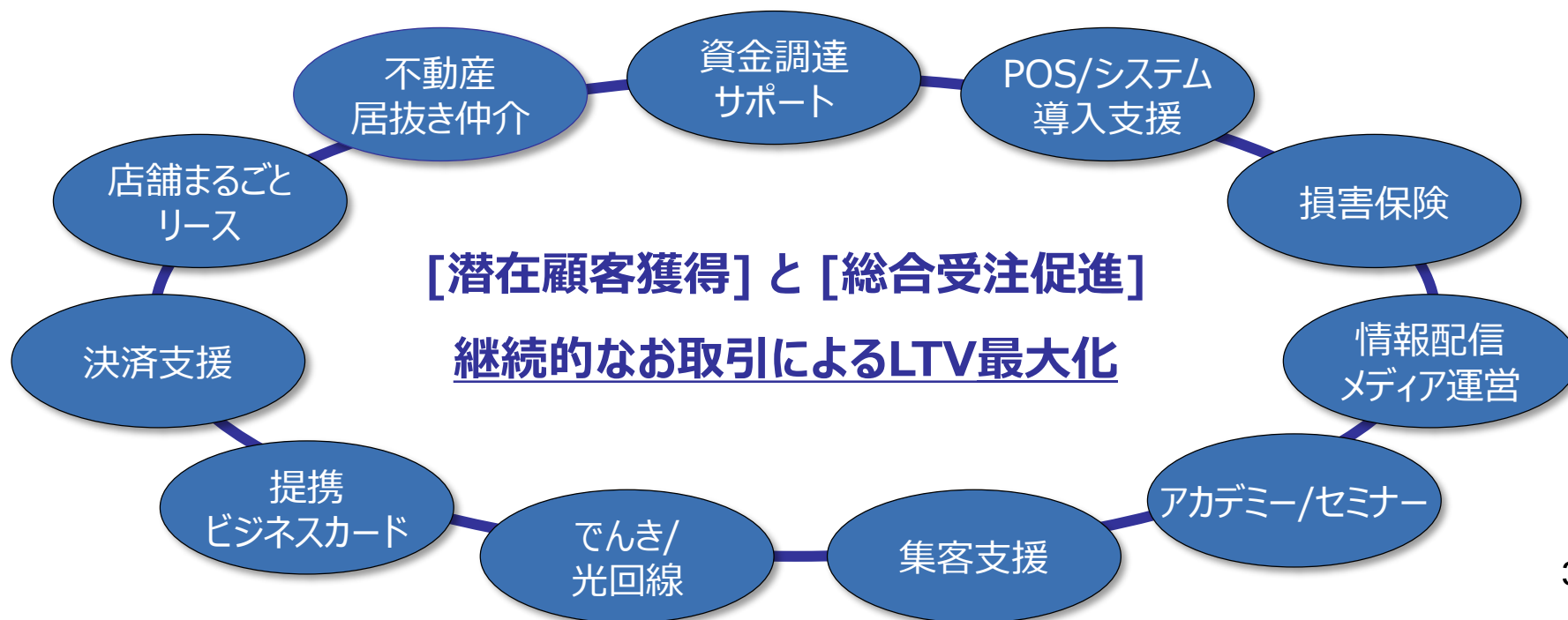
開業支援サービス

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

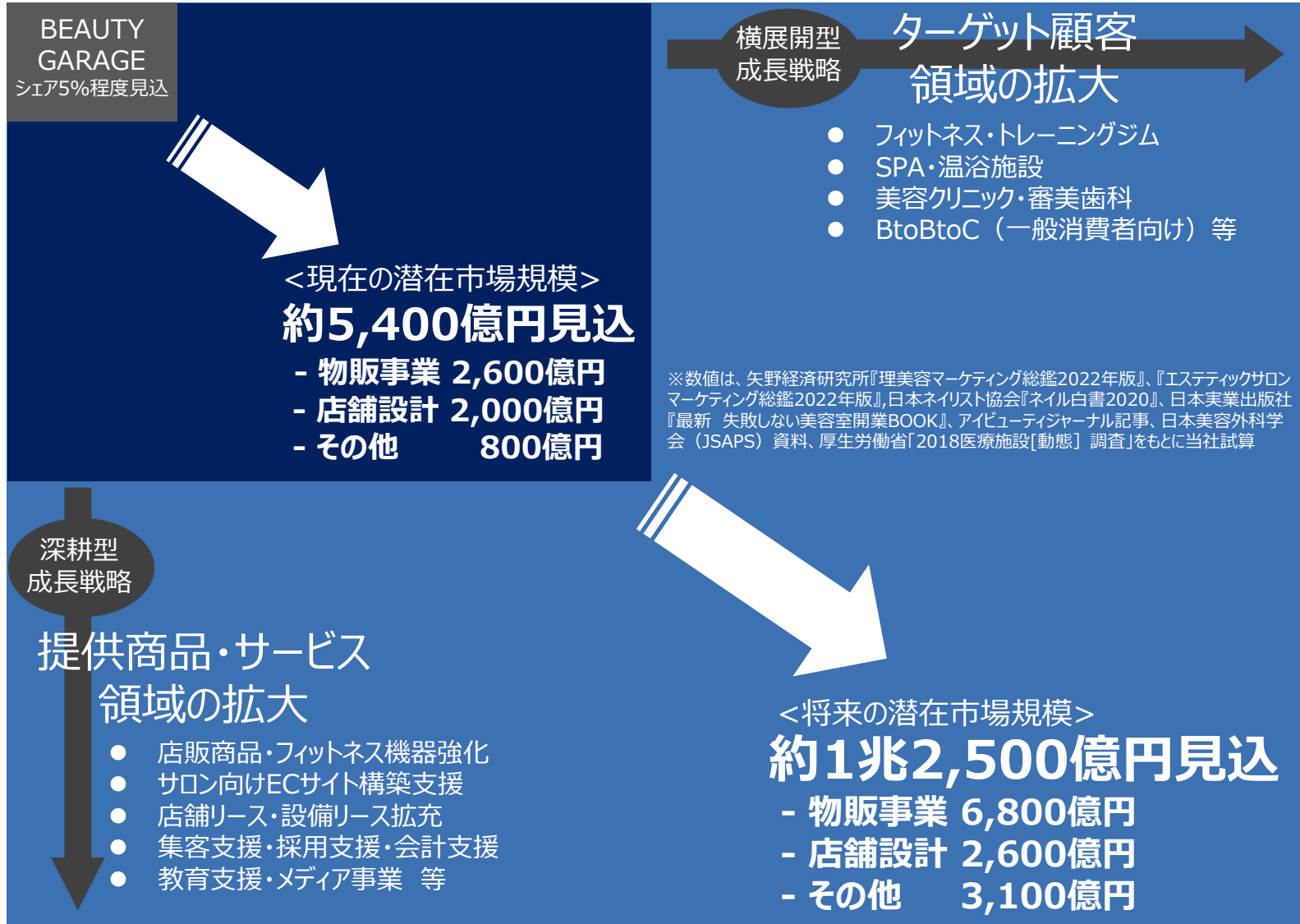


経営支援サービス

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



潜在市場規模の拡大に向けて (TAM)

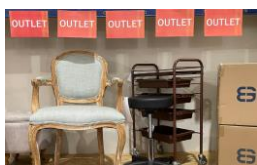


サステナビリティへの取り組みについて

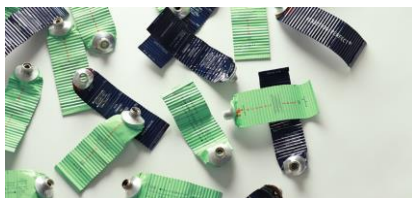
当社は、様々なサステナビリティへの取り組みを通して、より良い地球環境作りと美容業界の発展、そして持続的な成長を可能とする企業基盤の構築へと努力してまいります。

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

