



株式会社ビューティガレージ
2022年度第1四半期（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	543名 (内、正社員数371名) (連結2022年7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

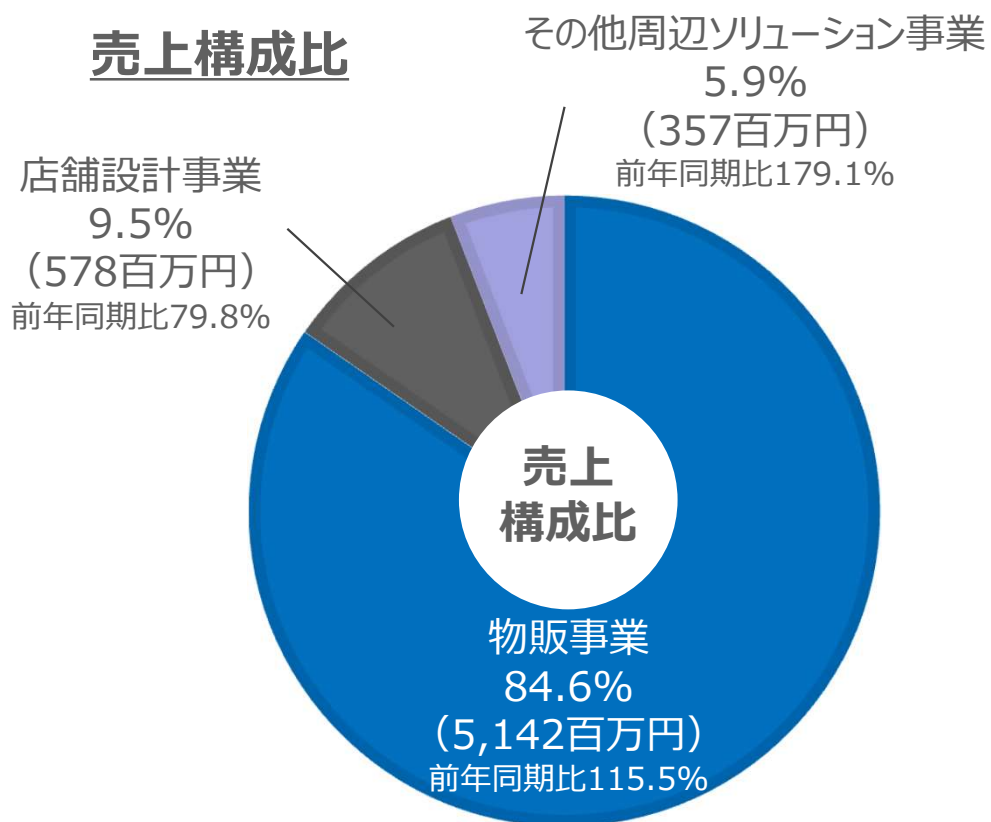
オンライン&オフラインのオムニチャネル型で美容サロン向けに、①美容商材のBtoB販売事業、②店舗設計デザイン事業、③開業と繁盛支援のソリューション事業、を行う会社です。国内No.1の美容サロン向け卸売ECサイト「BEAUTY GARAGE Online Shop」を運営しているのが、最大の特徴となります。

2022年度1Q 業績ハイライト (連結・累計)

■ **売上高** **6,078百万円** 前年同期比 113.1%

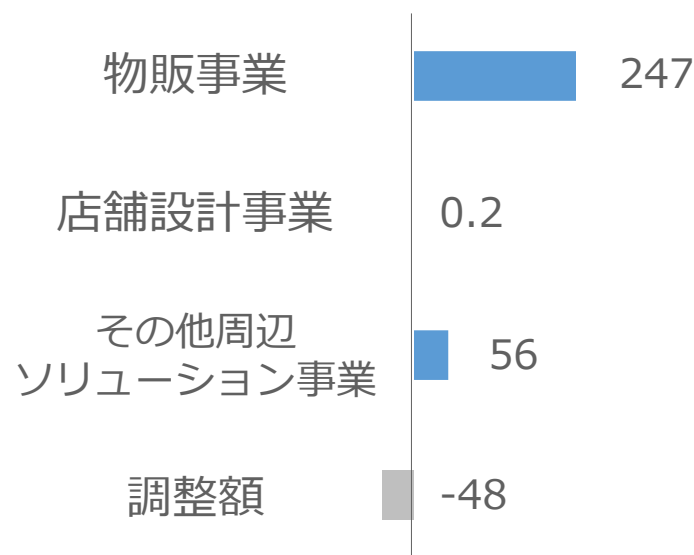
■ **経常利益** **258百万円** 前年同期比 91.4%

売上構成比



事業別セグメント利益構成

(百万円)



※海外売上は63百万円（前年同期比120.2%）となります。

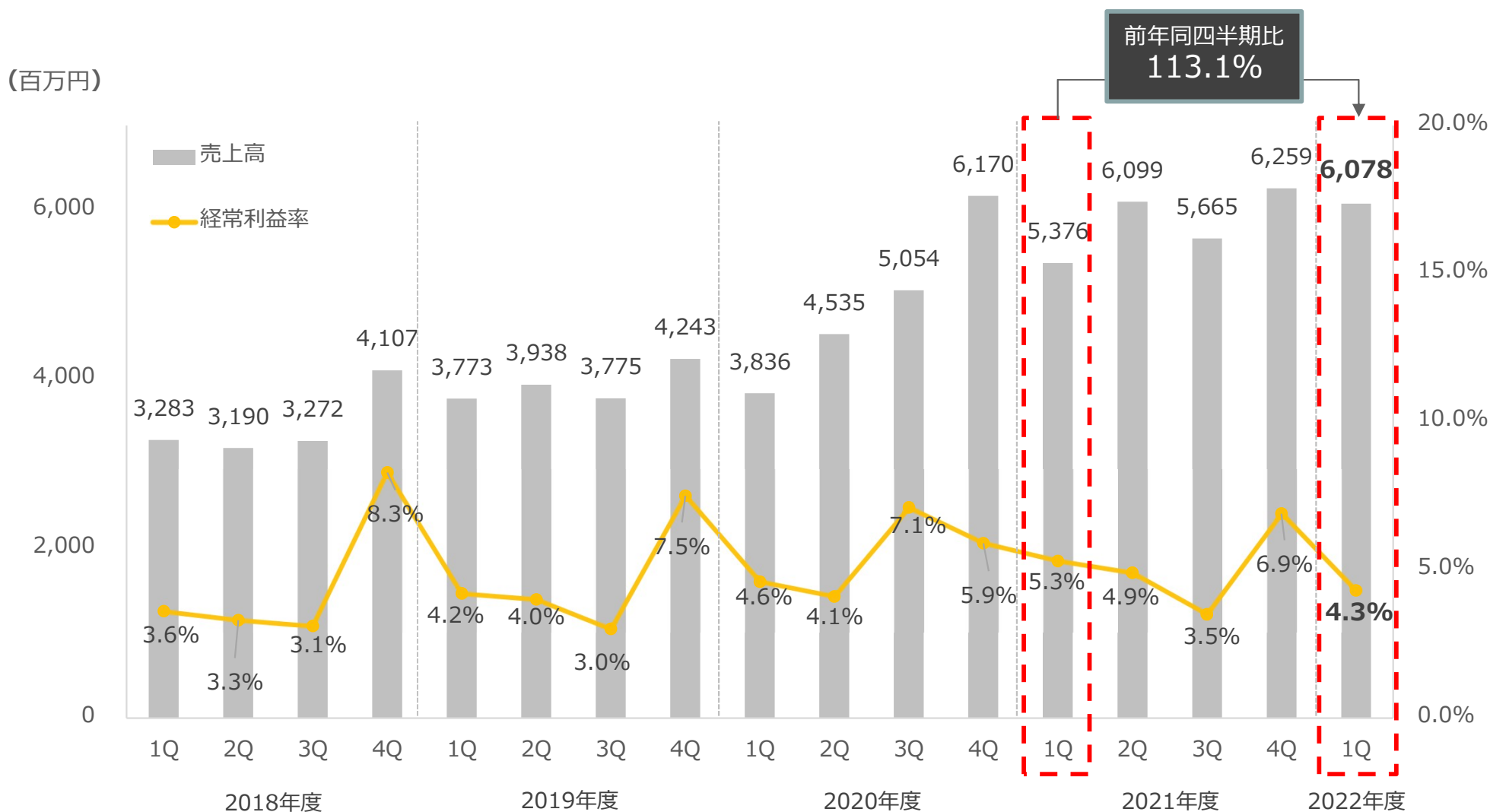
2022年度1Q 決算概要 (連結・累計)

■ 売上総利益率の低下に加えて、展示会出展等の一時的費用もあり、営業利益・経常利益が前期を下回る結果となった。当期純利益は、固定資産（グループ会社保有不動産）売却益があり、前年を上回った。

連結	2021年度1Q		2022年度1Q		前年 同期比 (%)
	実績値 (百万円)	売上比 (%)	実績値 (百万円)	売上比 (%)	
売上高	5,376	100.0	6,078	100.0	113.1
売上総利益	1,476	27.5	1,591	26.2	107.8
販売費及び 一般管理費	1,189	22.1	1,334	22.0	112.2
営業利益	286	5.3	256	4.2	89.6
経常利益	282	5.3	258	4.3	91.4
親会社株主に帰属 する当期純利益	167	3.1	199	3.3	118.8

売上高・経常利益率の推移 (連結)

■ 売上高は店舗設計事業の不振がありながらも底堅い成長を継続。一方で経常利益率は、円安等の厳しい状況に直面していることもあり、前年同期比で下回っている。

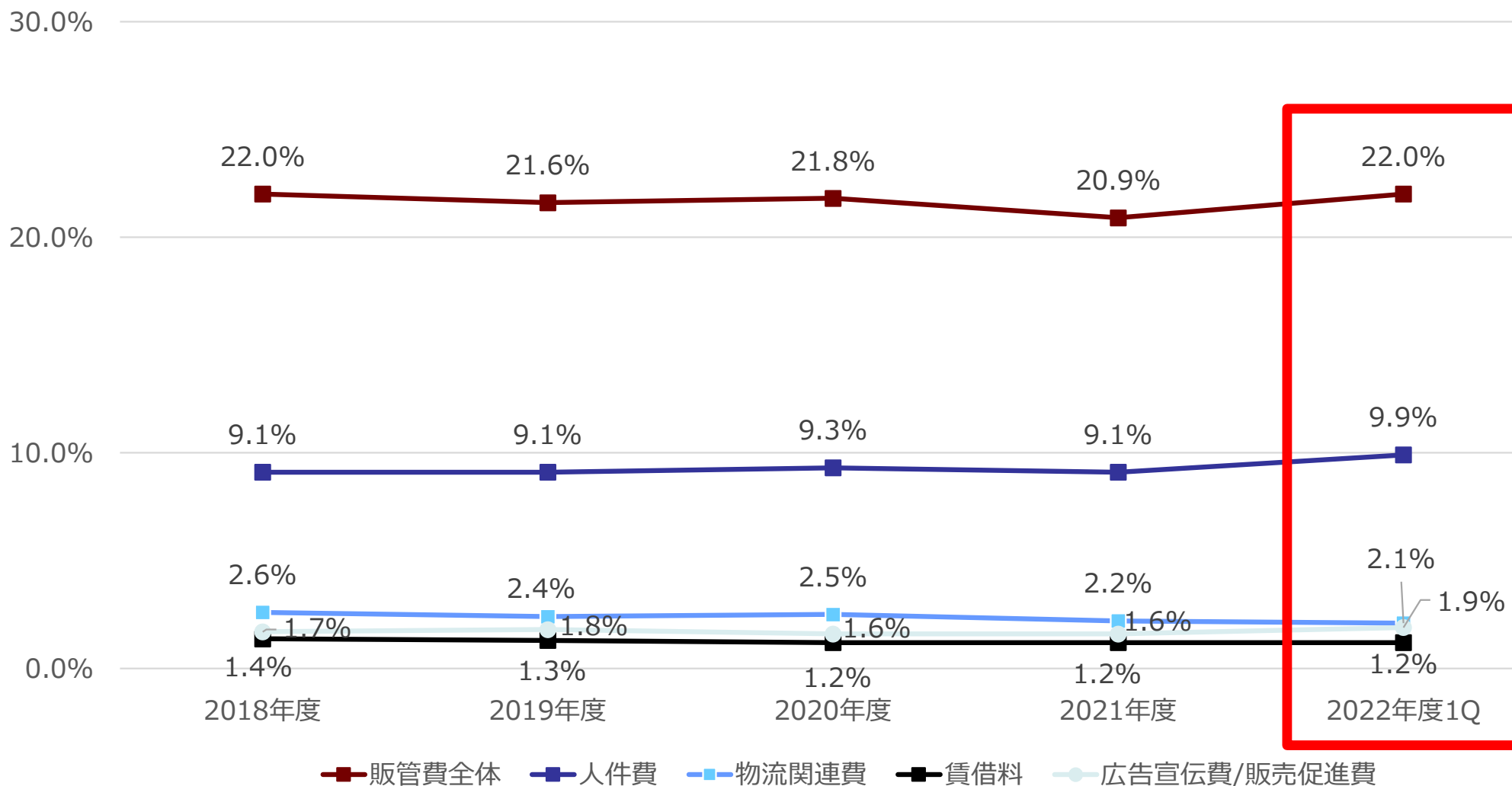


販売費および一般管理費について (連結・累計)

	2021年度1Q	2022年度1Q		主な要因
	実績値 (百万円)	実績値 (百万円)	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)	529	599	113.3	✓ 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47名増)
物流関連費 (倉庫保管料/物流センター賃借料)	135	126	93.5	✓ 物流関連資材の購入が減少
賃借料 (オフィス・ショールーム)	62	75	120.3	✓ 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	72	113	157.4	✓ 展示会出展費用(約40百万円)等 による増加
IT設備費/ ソフト償却費	76	96	125.8	✓ 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	110	125	113.4	✓ 売上増に伴う決済手数料増加
その他	203	198	97.6	✓ IT設備の入替一巡による事務・消耗 品費の減少
販管費合計	1,189	1,334	112.2	

販売費および一般管理費の売上比率推移 (連結)

■ 第1四半期は、販管費比率の低い店舗設計事業の構成比が下がったため、外形上販管費比率が上昇しているように見えるが、対前年同四半期ベースでは販管費比率は下回っている（前年度1Qの販管費比率は22.1%）。



※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、改善傾向。借入金も減少し、より健全な財務内容となってきた。

	2021年度末		2022年度1Q			主な増減要因 (前年度末比)		
	実績値 (百万円)	構成比 (%)	実績値 (百万円)	構成比 (%)	前年度 末比 (%)		(百万円)	
資産	10,548	100.0	10,337	100.0	98.0			
流動資産	8,215	77.9	8,137	78.7	99.1	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 納税等による現預金の減少 ✓ 商品在庫の増加 	<ul style="list-style-type: none"> ▲338 +220 	
固定資産	2,333	22.1	2,199	21.3	94.3	<ul style="list-style-type: none"> ✓ グループ会社の土地売却による減少 	▲133	
負債	5,079	48.2	4,762	46.1	93.8			
流動負債	3,928	37.2	3,763	36.4	95.8	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 仕入債務の減少 ✓ 未払税金の減少 	<ul style="list-style-type: none"> ▲108 ▲114 	
固定負債	1,150	10.9	999	9.7	86.8	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 長期借入金の減少 	▲168	
純資産	5,468	51.8	5,574	53.9	101.9			
自己資本比率	50.0%		51.9%				<ul style="list-style-type: none"> ✓ 利益剰余金の増加による上昇 	
流動比率	209.1%		216.2%					

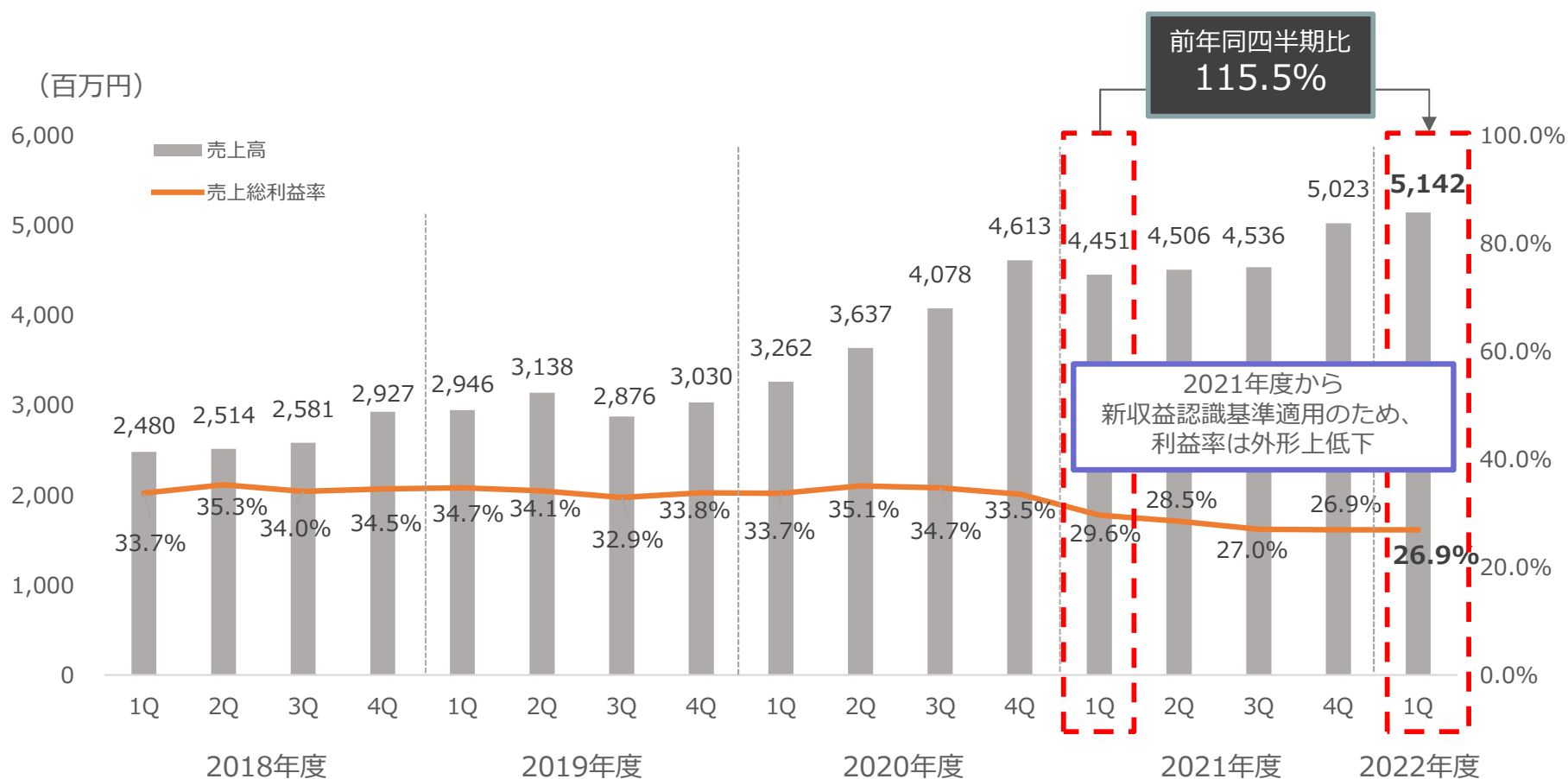
2022年度1Q 物販事業①

(売上高・売上総利益率の推移)

売上高 **5,142百万円** (前年同期比 115.5%)

セグメント利益 **247百万円** (前年同期比 86.1%)

■売上高は堅調に推移しており、四半期ベースで過去最高を記録した。セグメント利益では展示会出展費用もあり前年同四半期比で下回ったが、低下傾向にあった売上総利益率は、円安対応での価格転嫁も進み下げ止まる結果となった。



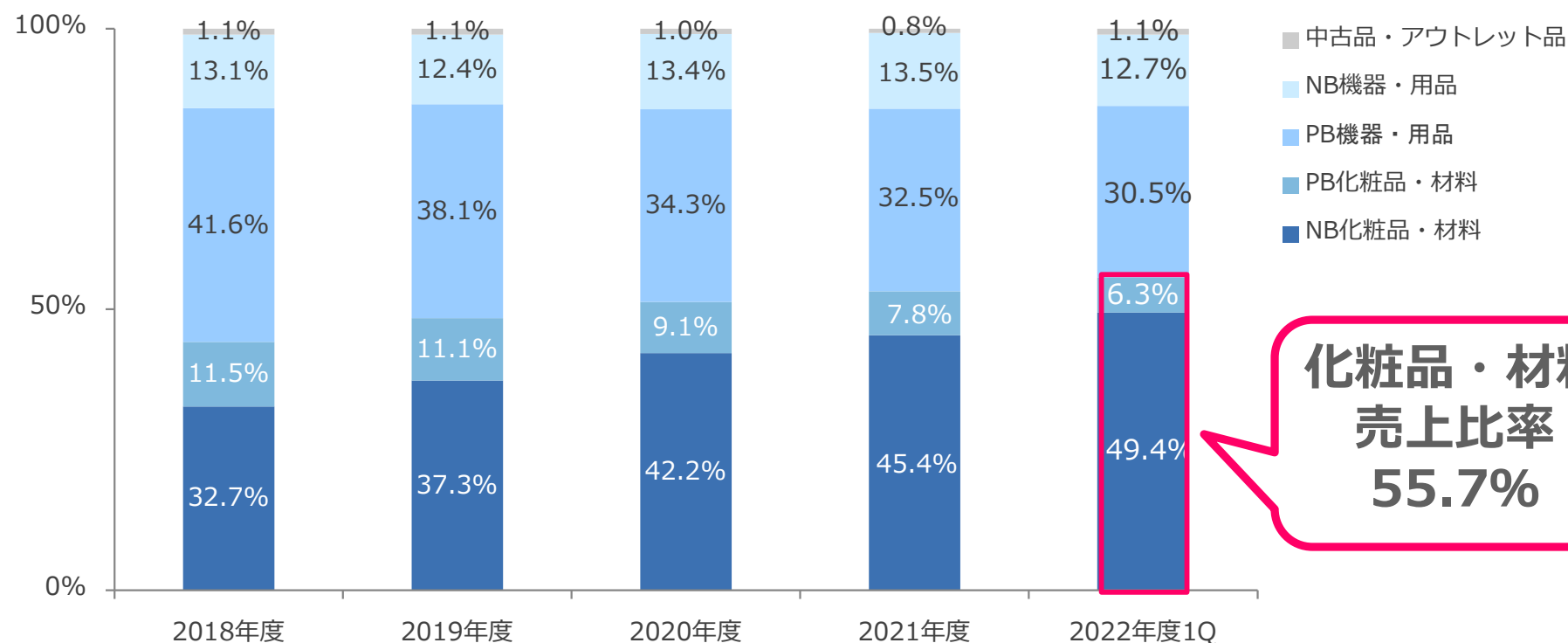
2022年度1Q 物販事業② (商品タイプ別)

機器・用品売上高 **2,279百万円** (前年同期比 108.6%)

化粧品・材料売上高 **2,863百万円** (前年同期比 121.6%)

■ 継続的な商品ラインナップの拡充、ECサイトのUI/UX改善の効果もあり、美容業界のデジタル化は引き続き進捗。リピート商材であるNB化粧品売上が全体のおよそ50%まで伸長。

商品タイプ別売上構成比推移

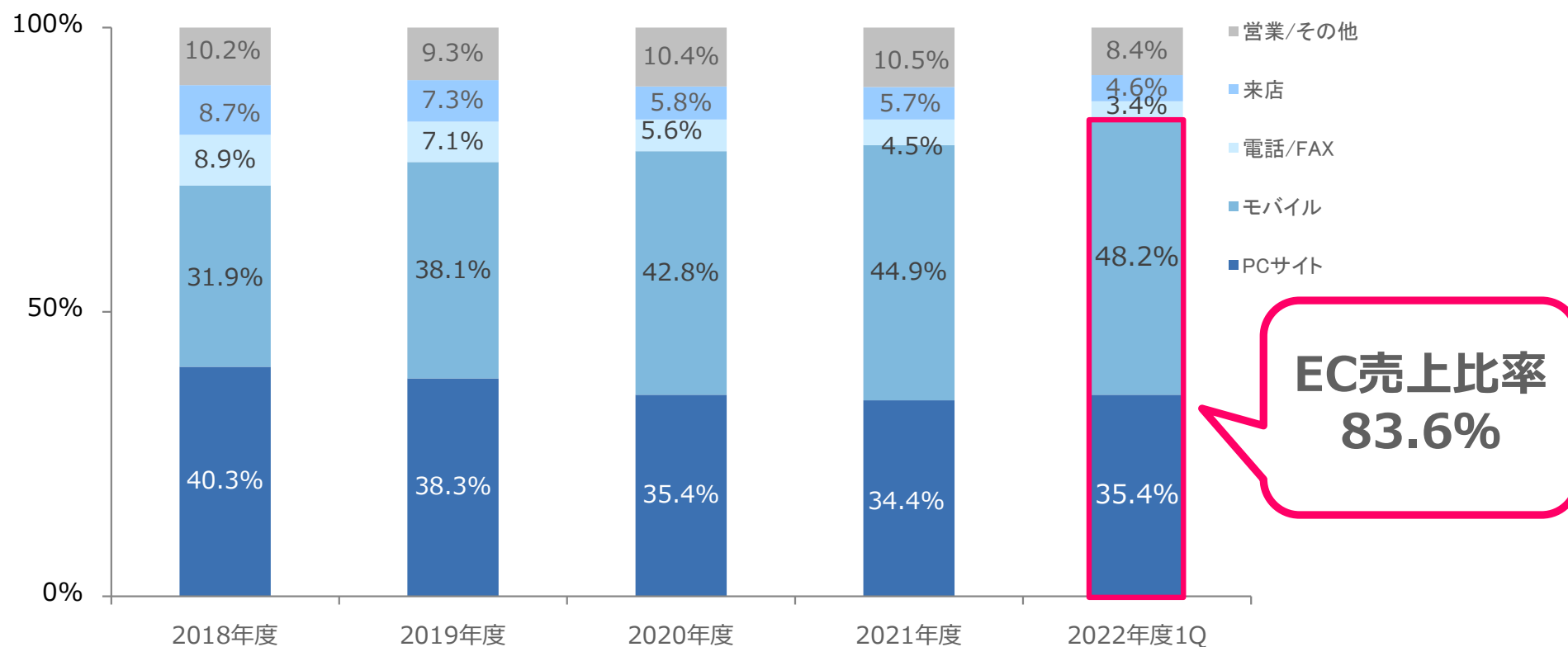


2022年度1Q 物販事業③ (販路別)

EC売上高 **4,298百万円** (前年同期比 126.3%)

■ モバイル経由の売上伸長により、EC売上比率が初めて8割を突破。

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1Q 物販事業 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	149,619口座	前年同期比 (前年同期)	110.2% 135,806 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	57,996口座	前年同期比 (前年同期)	121.4% 47,755 口座)
■ 年間ARPU 「Average Revenue Per User」の略で ユーザー1人当たりの平均ご利用金額	128,561円	前年同期比 (前年同期)	100.9% 127,454 円)
■ 購入顧客件数	353,644件	前年同期比 (前年同期)	121.5% 290,985 件)
■ 平均顧客単価	13,081円	前年同期比 (前年同期)	93.1% 14,050 円)
■ Salon.EC 登録済サロン数 2022年2月にサービス提供開始	1,180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。

※Salon.ECのKPIとしては、「申し込みサロン数」から、実際にSHOP稼働が可能な状態である「登録済サロン数」に変更しています。

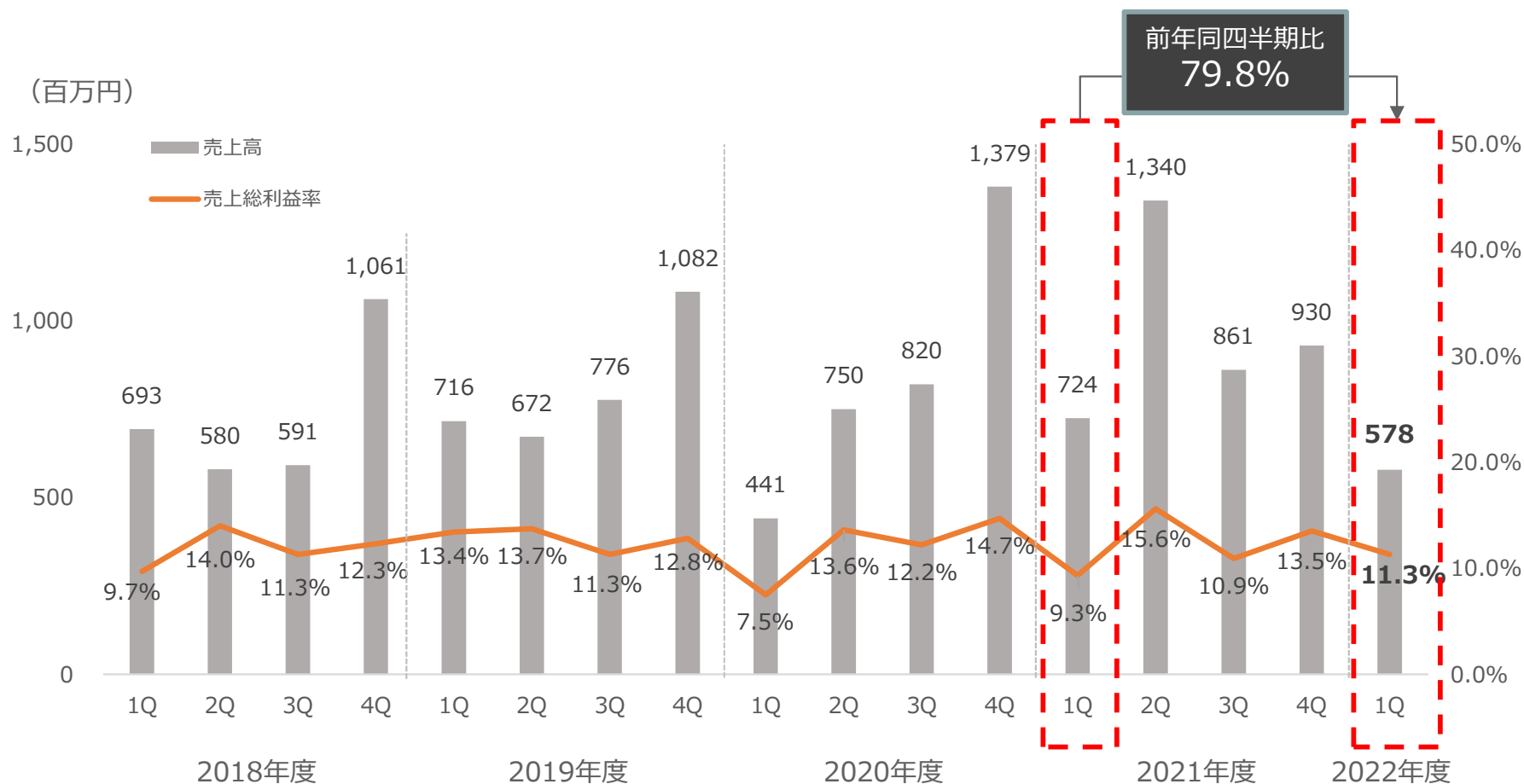
2022年度1Q 店舗設計事業

(売上高・売上総利益率の推移)

売上高 **578百万円** (前年同期比 79.8%)

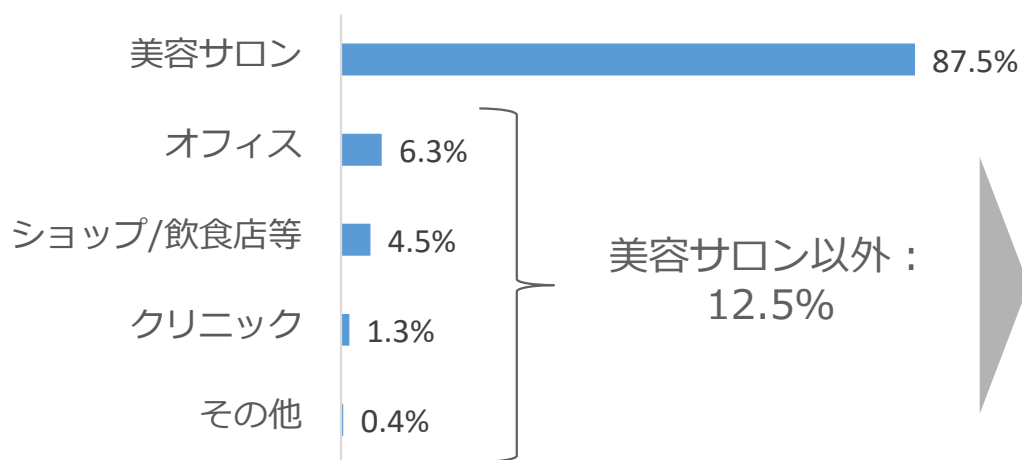
セグメント利益 **0.2百万円** (前年同期比 1.2%)

■店舗設計事業については、季節性に加え、中堅社員の離職により人的リソース不足が生じたこともあって、受託案件数が減少し、売上高、セグメント利益ともに厳しい結果となった。

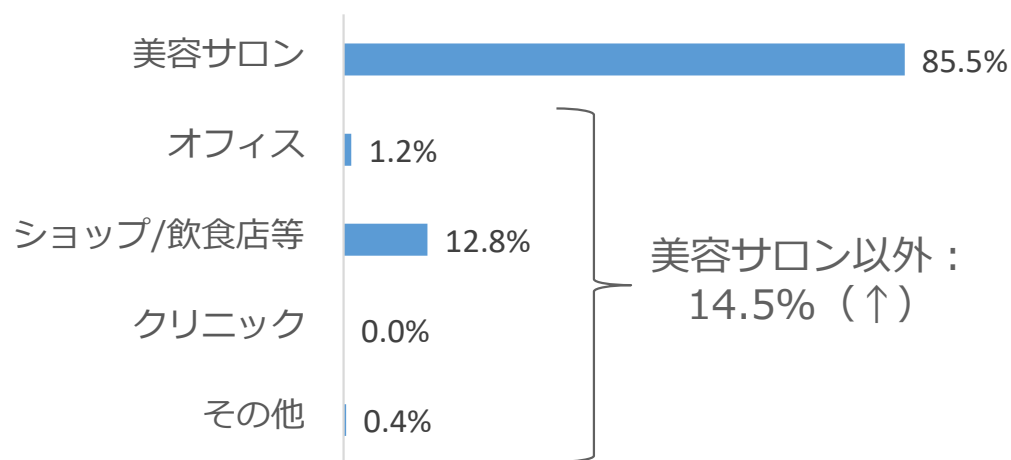


2022年度1Q 店舗設計事業KPI①

2021年度1Q 案件カテゴリ別売上構成比



2022年度1Q 案件カテゴリ別売上構成比



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

2022年度1Q 店舗設計事業KPI②

2022年度1Q 受託案件数 / 平均単価

①受託案件数 (売上高100万円以上)

累計65件

(前年同期比81.3%)

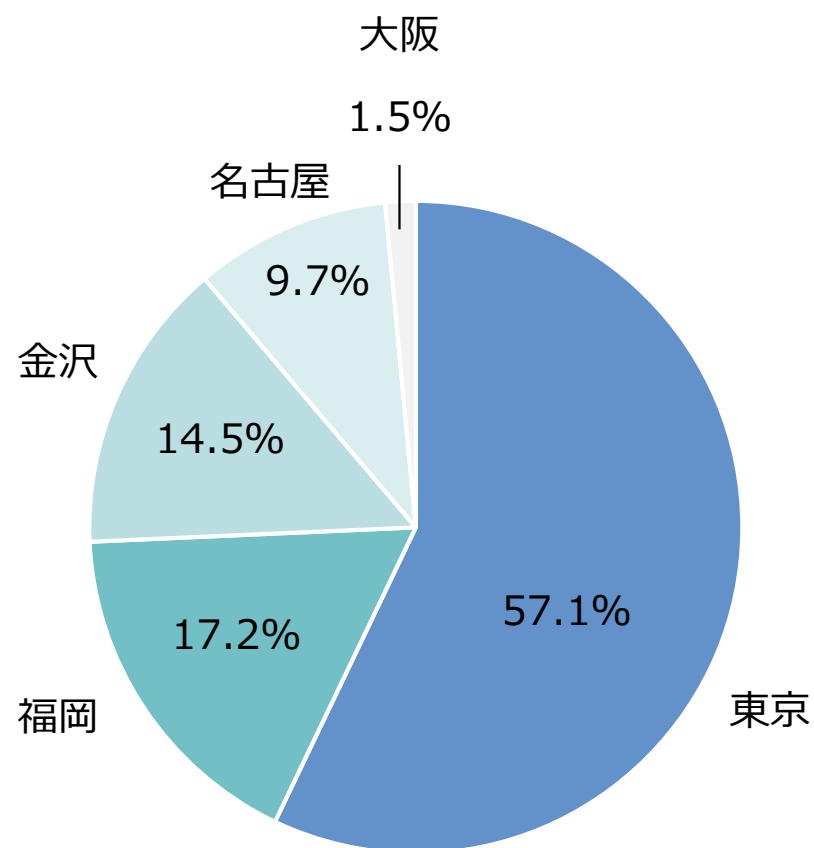
※100万円未満を含めた案件総数は183件
(前年同期比78.2%)

②平均案件単価 (売上高100万円以上)

平均@8,621千円

(前年同期比106.8%)

拠点別売上高構成

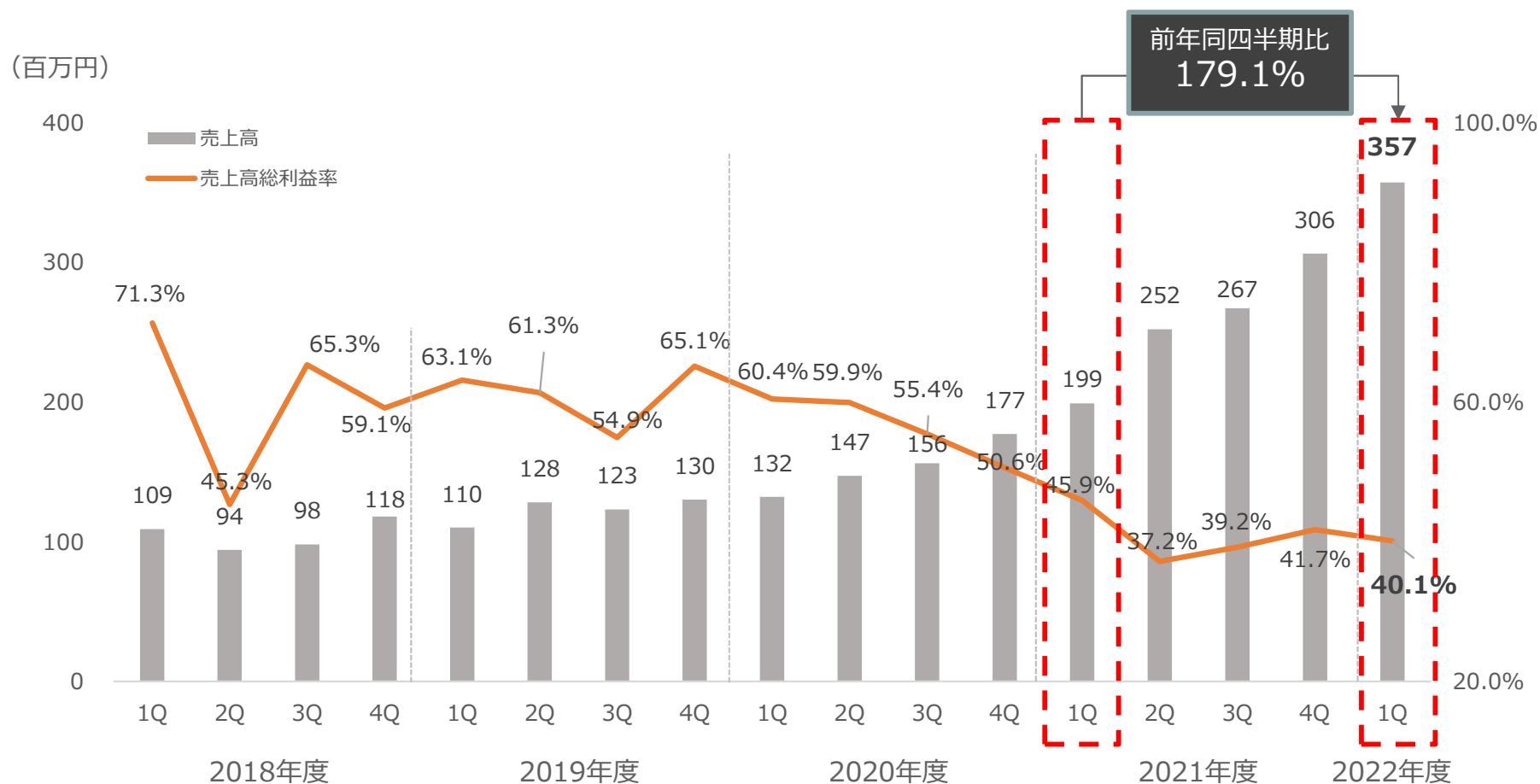


2022年度1Q その他周辺ソリューション事業 (売上高・売上総利益率の推移)



売上高 **357百万円** (前年同期比 179.1%)
セグメント利益 **56百万円** (前年同期比 449.9%)

■店舗リース、提携カード、損害保険が好調に推移し、引き続き前年同期比で大幅な増収増益となった。



2022年度1Q その他周辺ソリューション事業におけるKPI



■店舗リース/サブリース契約数	146件	前年同期比 (前年同期)	137.7% 106 件)
■サロン保険契約数	6,947件	前年同期比 (前年同期)	138.2% 5,025 件)
■提携ビジネスカード発行枚数 (Salon Professional Card)	2,484枚	前年同期比 (前年同期)	200.5% 1,239 枚)
■簡易型HP制作サービス契約数 (スマートワン)	300件	前年同期比 (前年同期)	135.1% 222 件)
■カード決済端末契約数	1,688件	前年同期比 (前年同期)	107.4% 1,571 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)	1,109件	前年同期比 (前年同期)	197.3% 562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。

参考①：2022年6月、アデランス社との提携により、 新型高性能ドライヤーの独占販売を開始



株式会社アデランスの高性能小型ドライヤー「ELEGANJET（エレガンジェット）」、ビューティガレージが美容サロン向け流通における独占販売権を獲得。



ELEGANJET（エレガンジェット）概要

- メーカー希望小売価格：27,940円（税込）
- 安心のS-JET認証取得
- 静電気97%低減による美髪の実現
- 小型化と軽量化を実現（重さ390g）
- パワフルな風圧と静音設計
- オートクリーニング機能



※2022年5月に実施された記者発表会の様子

参考②：2022年6月、ビューティガレージ全拠点で「カラー剤容器回収プロジェクト」を開始

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



本プロジェクトでは、美容サロンで使い終わったカラー剤の空き容器を当社全国拠点で回収することで美容業界全体の廃棄量を削減すると共に、資源再生センターを介して、カラー剤容器に含まれるアルミニウムのリサイクルを目指します。

引き続き、美容業界全体の循環型サイクル浸透を促進し、地球環境の保護に努めてまいります。



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。

(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%

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

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

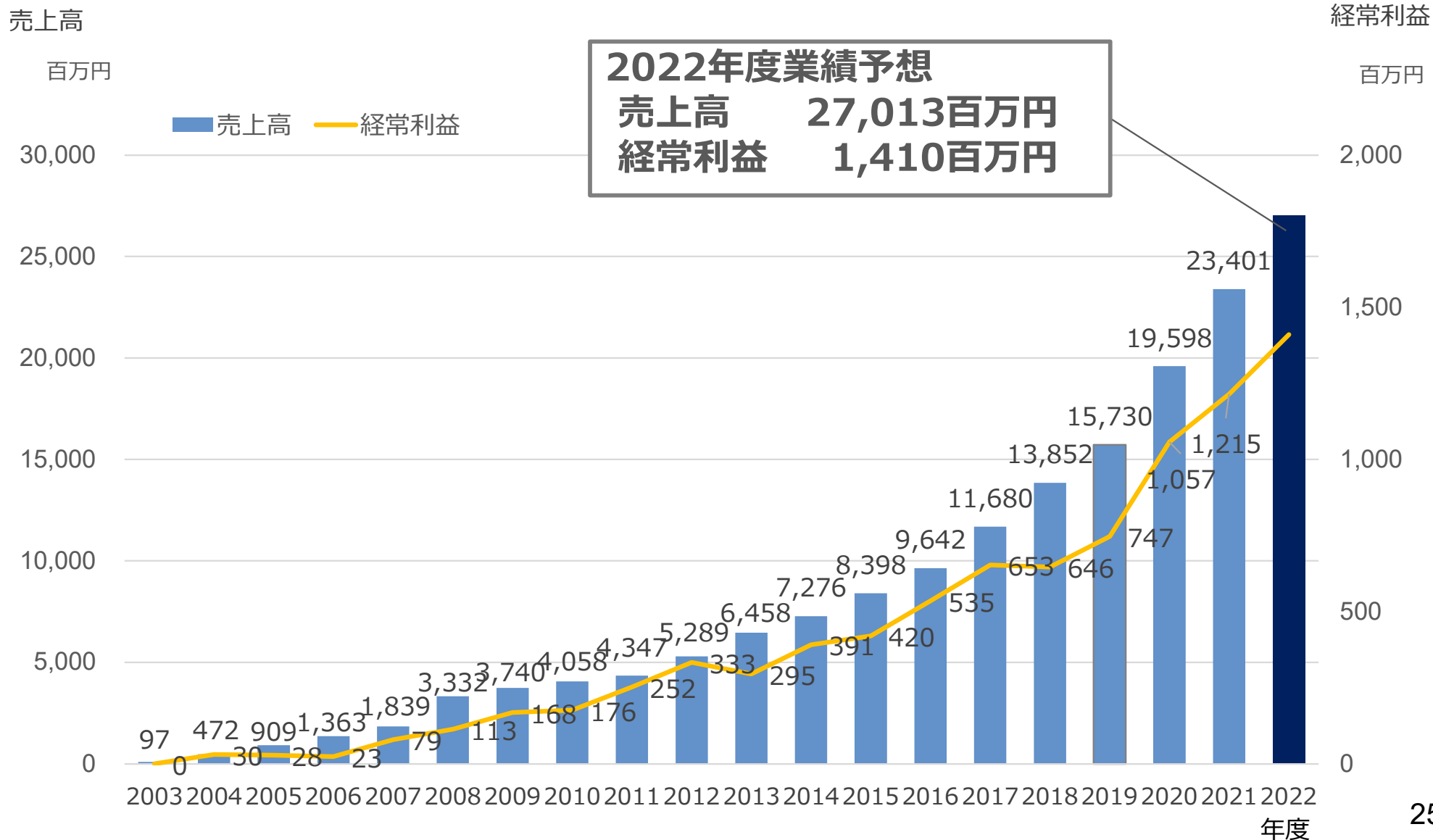
まつ毛サロン

主要なグループ会社

	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
BG PARTNERS	(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
 日本アイラッシュ総研 Japan Eyelash Products Institute	(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
WARAKU	(株)和楽	プロ向け美容用品・化粧品の卸（美容ディーラー）
	(株)BGベンチャーズ	投資業・投資事業組合の運用

グループ全体で日本国内11社、海外3社の計14社

業績推移



当社の強み①

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1,093社

＜販売商品数＞
236万点超



＜累計登録会員数＞
551,491口座
注1) **＜アクティブユーザー数＞**
149,619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

ONLINE × OFFLINE
オムニチャネル型アプローチ

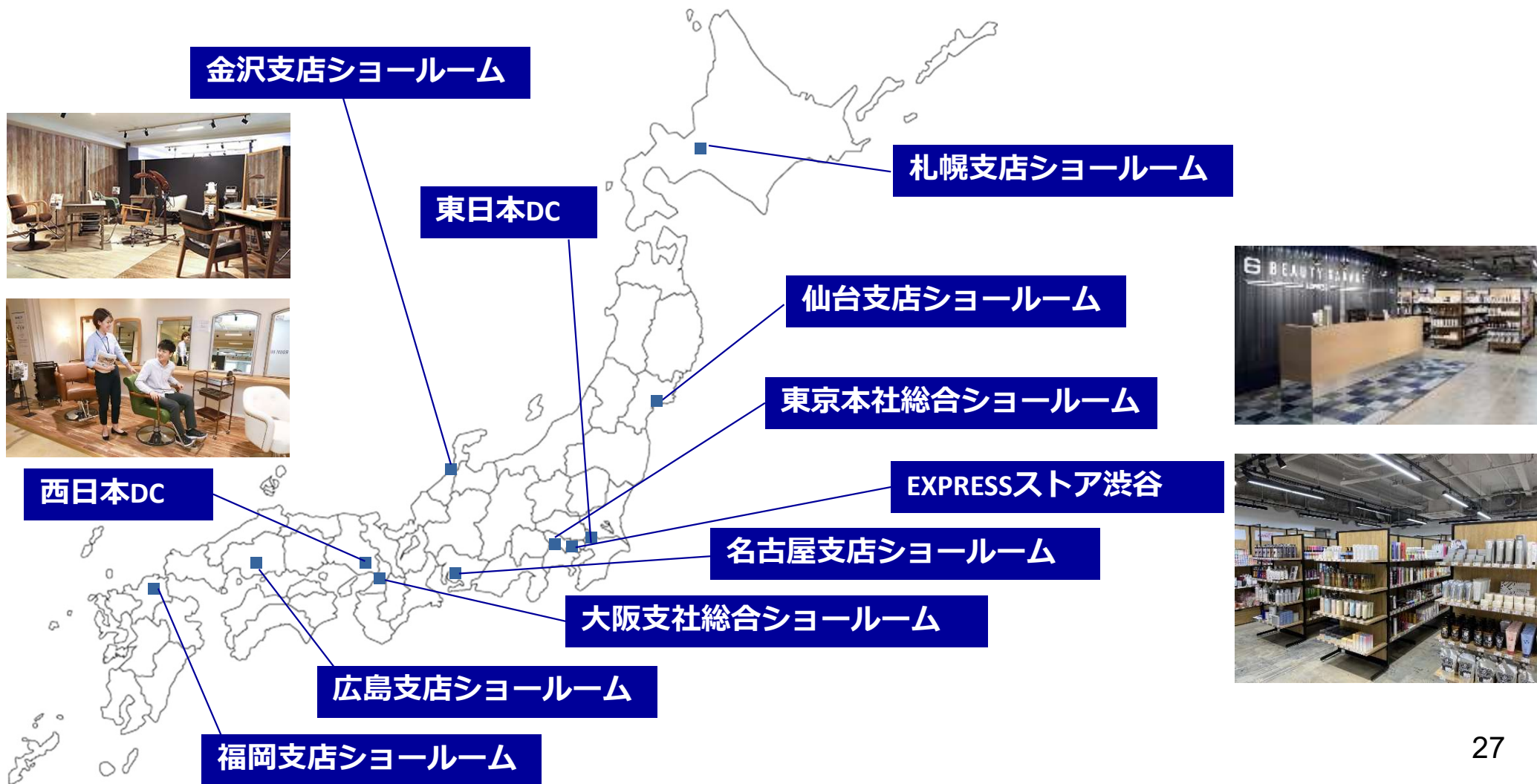


ショールーム・ストア/カタログ/法人営業



注1) 過去1年に1回以上購入履歴のあるユーザー

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

- ・ 2拠点 総面積27,060㎡（20,460㎡ 東日本DC + 6,600㎡の西日本DC）
- ・ 17時までのご注文は全て当日出荷対応。（全国主要都市翌日着） ※日祝も出荷
- ・ 3,000円以上で送料無料
- ・ 1日あたり5,000件超の出荷量に対応。
- ・ 配達日時指定も可能。



美容サロンに強い店舗設計デザイン部門 **TOUGH** design product

- ① 一級建築士を含む多数の新進気鋭の若手デザイナーの在籍
- ② 業界最大規模の受託件数と売上高（美容サロン以外の案件も多数）
- ③ 東京/大阪/名古屋/福岡/金沢に拠点、広範エリアをカバー



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⇒**フロー型の収益**

【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⇒**ストック型の収益**

