



株式会社ビューティガレージ
2024年度第1四半期（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	548名 (内、正社員数395名) (連結2024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/ベトナム
グループ会社	日本国内 : 10社、海外 : 2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1四半期は、増収減益の結果となった

- 物販事業・その他周辺ソリューション事業が好調な一方、店舗設計事業がふるわなかった
- 販管費については、各種美容展示会への出展等の積極的なマーケティングコストや第三DCへの開設準備にかかる投資等があり、一時的に大幅に増加した。

● 物販事業は順調に伸長し、売上総利益率も下げ止まり傾向

- 化粧品・材料カテゴリー売上が成長を牽引。
- EC売上比率もさらに拡大、ロイヤルユーザー数等の各種KPIも高い伸び（平均単価以外）。
- 美容業界で圧倒的な存在である(株)リクルートとの業務提携（ID連携）を開始。

● 店舗設計事業は、減収かつセグメント利益でも赤字

- 好調だった前四半期からの反動と月跨ぎ案件の増加もあり、案件数を大きく落とし厳しい結果となった。

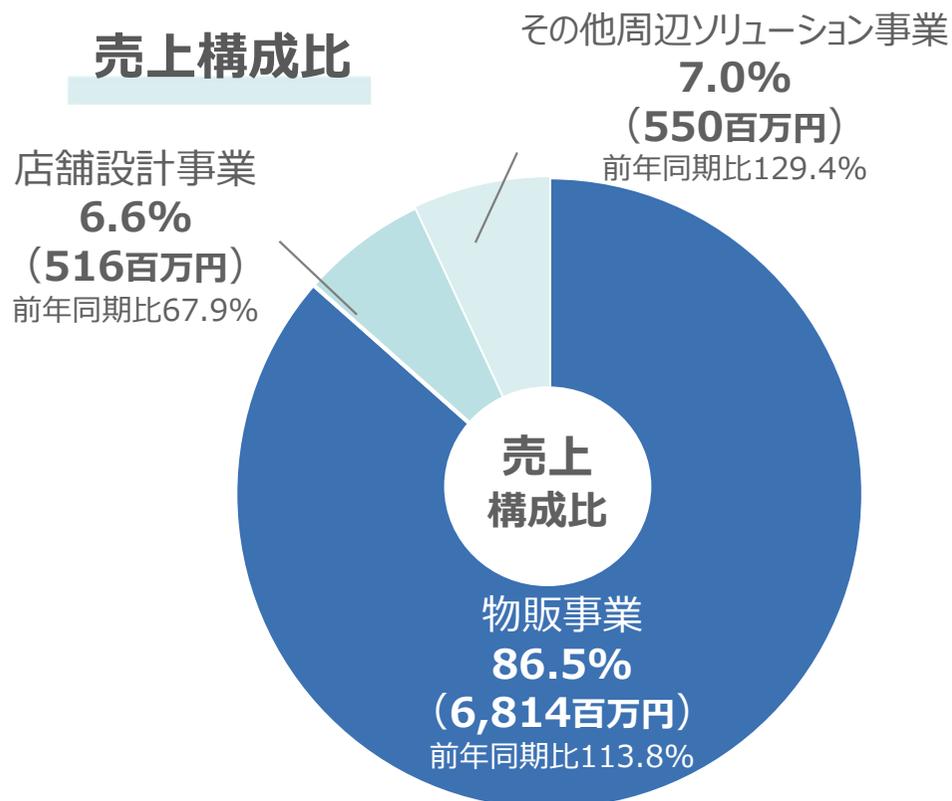
● その他周辺ソリューション事業は、大幅な増収増益

- その他周辺ソリューション事業が、当社の主力ビジネスとして成長の柱に育ってきている。
- 各種ストック型サービスが順調に伸長し、売上高・売上総利益共に四半期ベースでの過去最高額を更新。

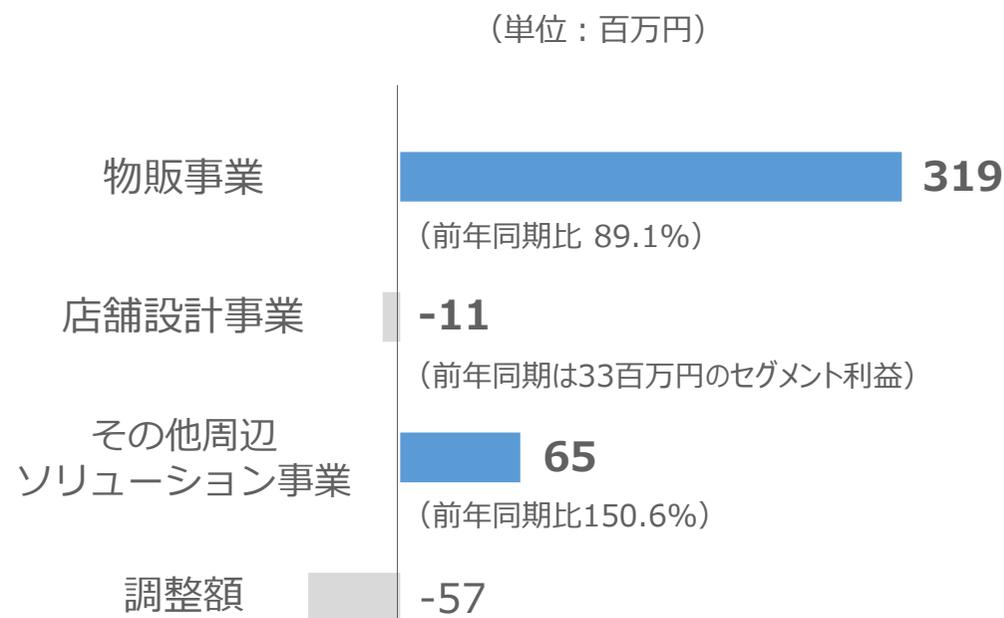
2024年度1Q 業績ハイライト (連結・累計)

■ 売上高	7,881 百万円	前年同期比 109.8%
■ 経常利益	312 百万円	前年同期比 78.9%

売上構成比



事業別セグメント利益構成



2024年度1Q 決算概要 (連結・累計)

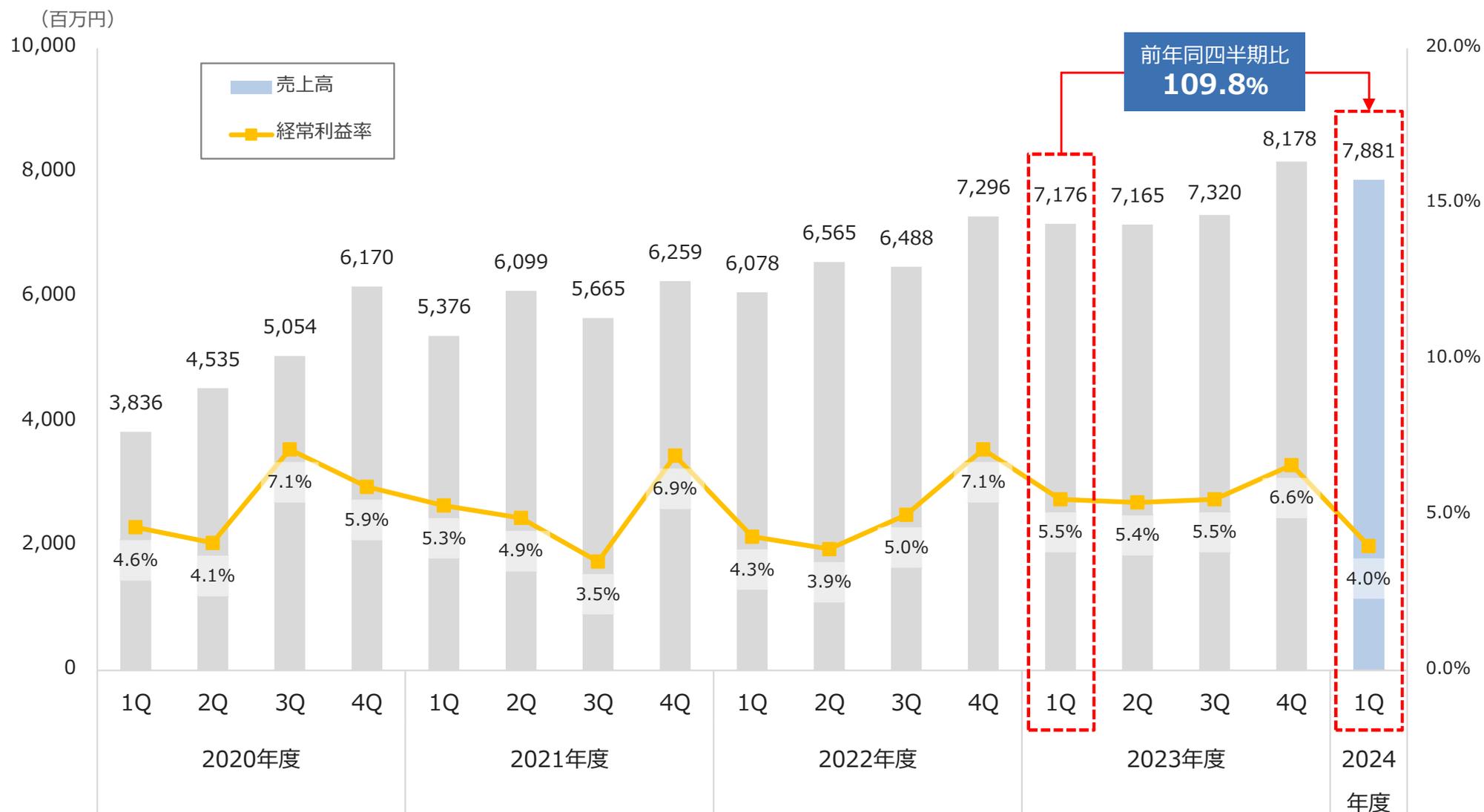
■売上高、売上総利益は順調に伸びているものの、展示会出展費用や第三DC関連費用等の販管費が増加し、営業利益・経常利益・当期純利益は前期を下回る結果となった。

(単位：百万円)

連結	2023年度1Q		2024年度1Q		前年同期比
	実績値	売上比	実績値	売上比	
売上高	7,176	100.0%	7,881	100.0%	109.8%
売上総利益	1,827	25.5%	1,995	25.3%	109.2%
販売費及び一般管理費	1,443	20.1%	1,680	21.3%	116.4%
営業利益	384	5.4%	315	4.0%	82.0%
経常利益	395	5.5%	312	4.0%	78.9%
親会社株主に帰属する当期純利益	260	3.6%	244	3.1%	93.8%

売上高・経常利益率の推移 (連結)

■ストック型収益の構成が高まり、売上高は四半期毎の変動が小さくなって、安定成長を続けている。一方、経常利益率については各種投資を行ったことにより前年同期比で下回る結果となった。



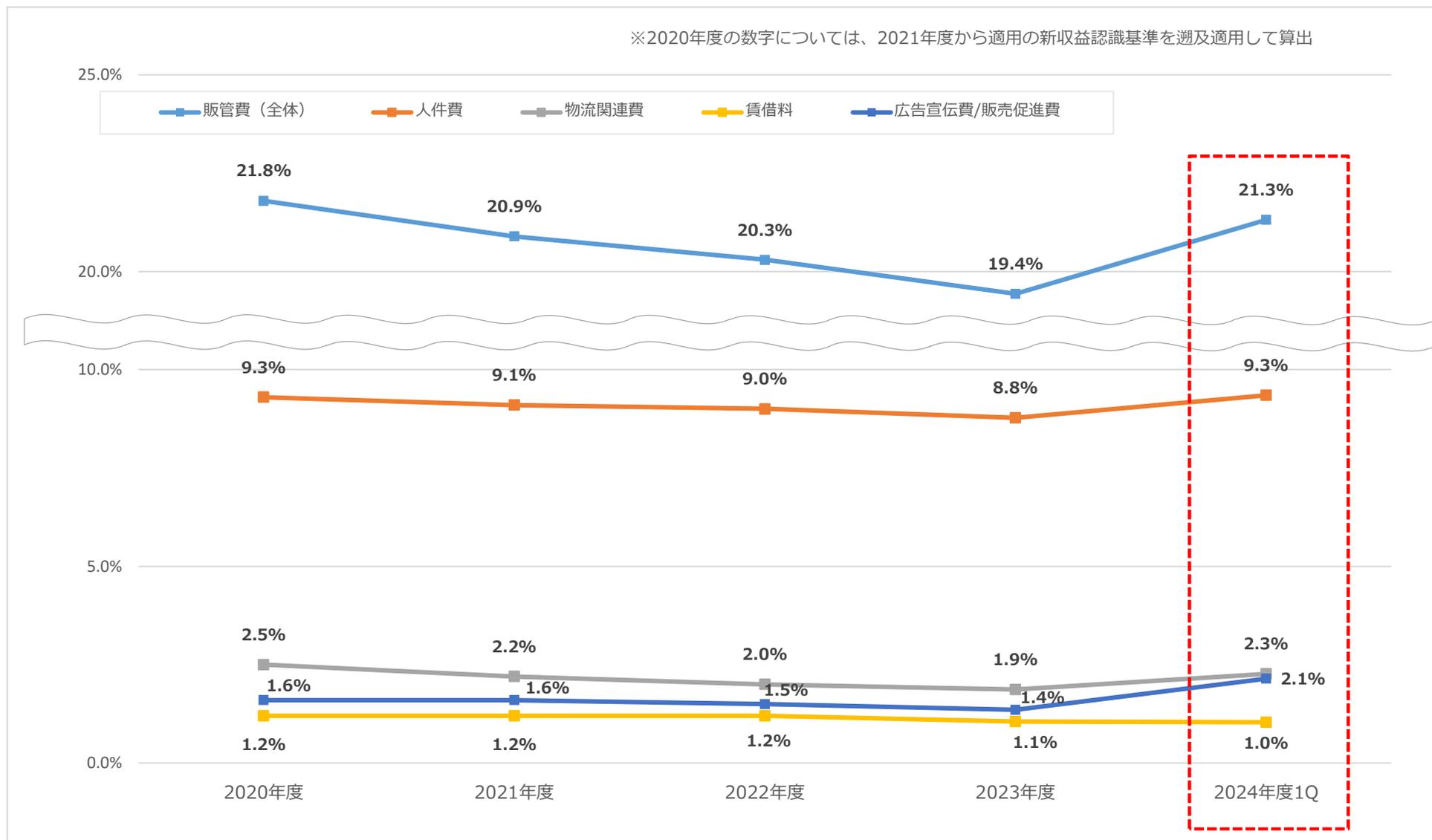
販売費及び一般管理費について（連結・累計）

（単位：百万円）

	2023年度1Q	2024年度1Q		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）	661	736	111.3%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 物流センターのアルバイトや派遣利用の増加 ✓ 従業員給与のベースアップ
物流関連費 （倉庫保管料/物流センター賃借料）	135	178	132.1%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 第三DCの稼働準備のため賃料発生（7月から）
賃借料 （オフィス・ショールーム）	80	81	102.0%	
広告宣伝費/販売促進費	90	169	186.8%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ BWJへの出展規模拡大 ✓ 新商品の広告宣伝
IT設備費/ソフト償却費	93	113	121.8%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 開発コストの増加
支払手数料	148	163	110.0%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 売上増に伴う決済手数料の増加
のれん償却/減価償却費	35	33	94.0%	
その他	198	203	102.5%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 採用増に伴う採用関連費用の増加
販管費合計	1,443	1,680	116.4%	

販売費および一般管理費の売上比率推移 (連結)

■ 第三DC開設準備、展示会出展等の投資を行ったため、販管費比率は一時的に上昇した。



貸借対照表サマリ (連結)

■ 自己資本比率が改善、純資産が増加すると共に借入金も減少し、健全な財務基盤を強化出来ている。

(単位：百万円)

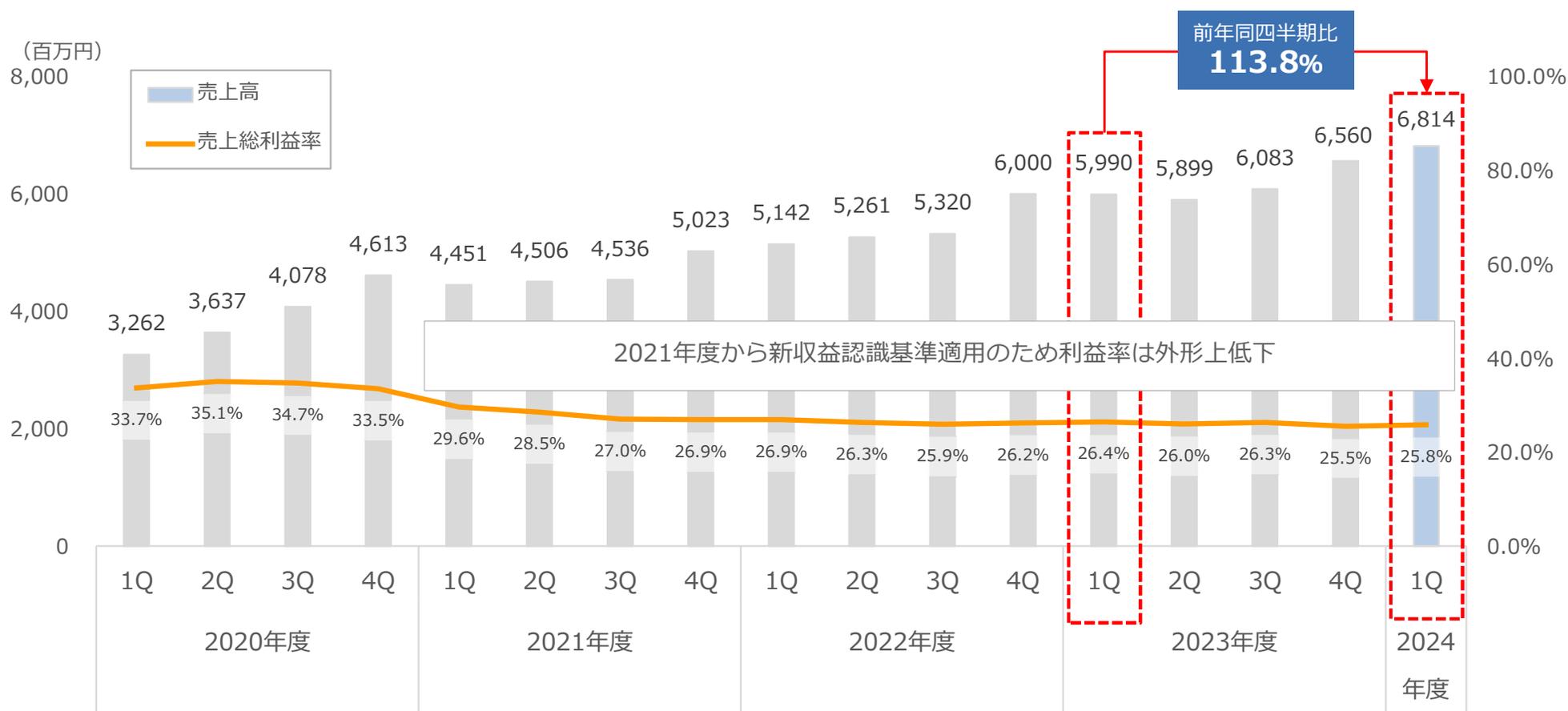
	2023年度末		2024年度1Q末			主な増減要因 (前年度末比)	
	実績値	構成比	実績値	構成比	前年度末比		
資産	13,624	100.0%	13,630	100.0%	100.0%		
流動資産	10,921	80.2%	10,905	80.0%	99.9%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 現預金の増加 ✓ 商品在庫の減少 	+55 ▲47
固定資産	2,703	19.8%	2,725	20.0%	100.8%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 敷金・保証金の増加 ✓ 投資有価証券の増加 ✓ のれんの減少 	+16 +7 ▲17
負債	6,484	47.6%	6,347	46.6%	97.9%		
流動負債	4,848	35.6%	4,811	35.3%	104.9%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 一年以内返済長期借入金の減少 	▲43
固定負債	1,636	12.0%	1,535	11.3%	80.9%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 長期借入金の減少 	▲119
純資産	7,139	52.4%	7,283	53.4%	102.0%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 当期純利益 ✓ 配当金の支払い 	+244 ▲88
自己資本比率	51.0%		52.1%				
流動比率	238.2%		226.7%				

2024年度1Q 物販事業①

【売上高・売上総利益率の推移】

■売上高 **6,814 百万円** (前年同期比 113.8%)
■セグメント利益 **319 百万円** (前年同期比 89.1%)

■売上高は、四半期ベースでの過去最高額を更新。急速な円安の進行で長らく低下傾向にあった売上総利益率も下げ止まった。



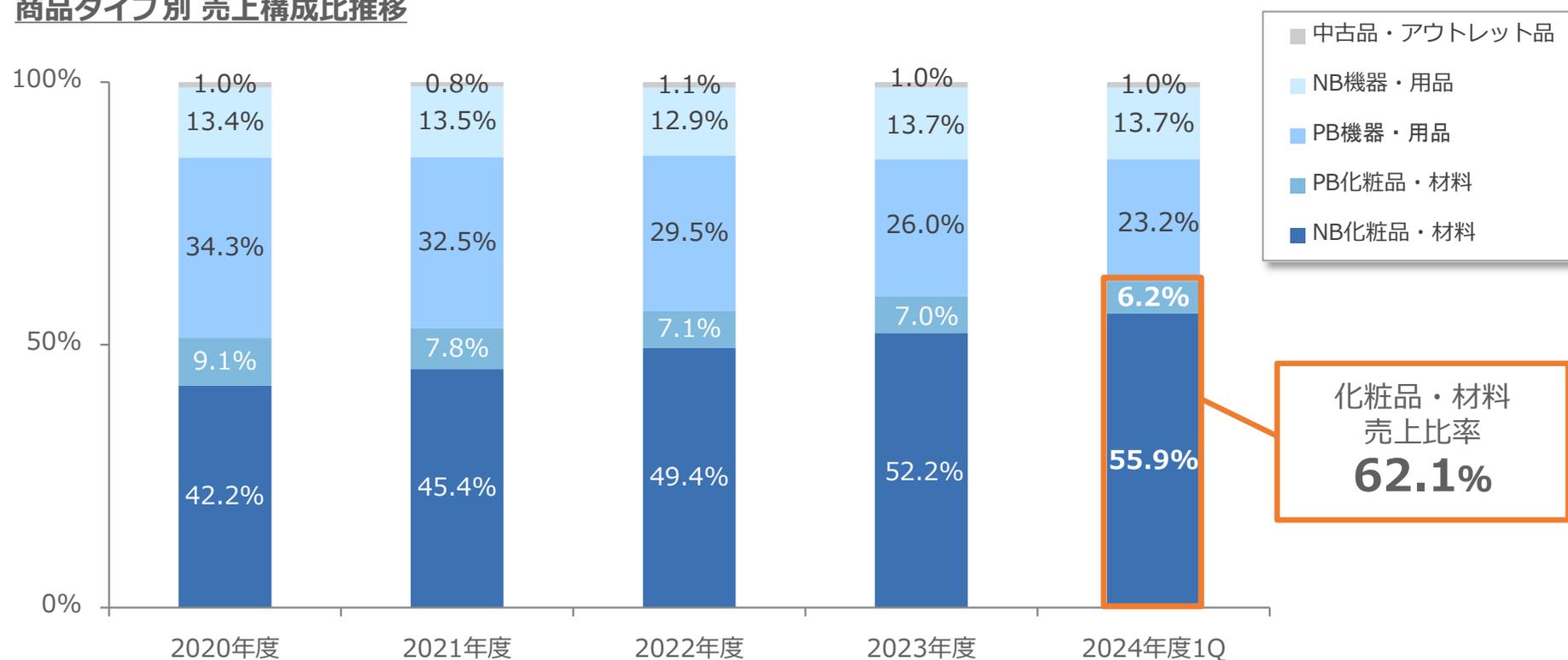
2024年度1Q 物販事業②

【商品タイプ別 売上構成比】

■ 機器・用品売上高	2,583 百万円	(前年同期比 103.3%)
■ 化粧品・材料売上高	4,230 百万円	(前年同期比 121.3%)

■ 機器・用品が伸び悩む一方、化粧品・材料は高成長が続き、化粧品・材料売上比率が60%超と更に高まっている。

商品タイプ別 売上構成比推移



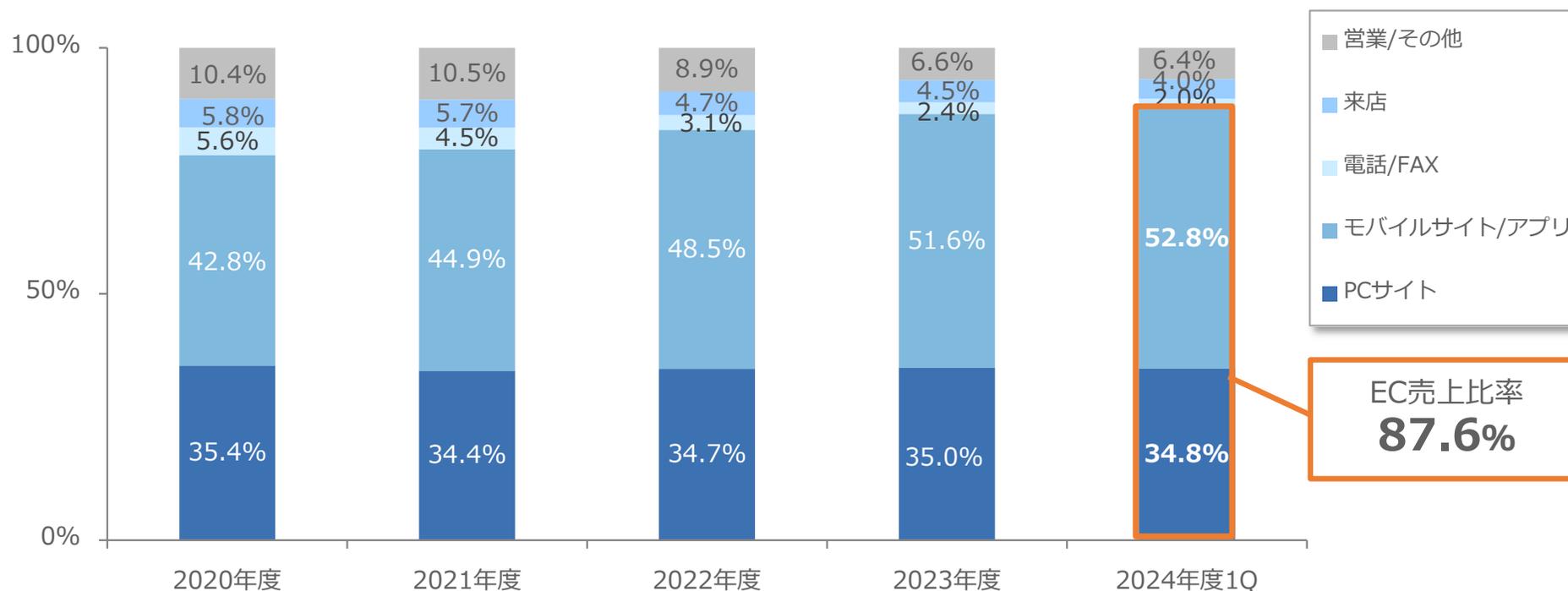
2024年度1Q 物販事業③

【 販路別 売上構成比 】

■ **EC売上高** **5,965 百万円** (前年同期比 116.1%)
■ **EC以外の売上高** **848 百万円** (前年同期比 99.8%)

■ 利便性の高いモバイル経由売上の伸びが継続し、EC売上比率の上昇が続いている。

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1Q 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	179,996 口座	前年同期比 108.3% (前年同期 166,125 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	77,268 口座	前年同期比 114.0% (前年同期 67,780 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	142,585 円	前年同期比 105.4% (前年同期 135,271 円)
■ 購入顧客件数	486,841 件	前年同期比 115.7% (前年同期 420,943 件)
■ 平均顧客単価	12,852 円	前年同期比 97.2% (前年同期 13,224 円)
■ Salon.EC 登録サロン数	2,683 件	前年同期比 139.6% (前年同期 1,922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。

2024年度1Q 店舗設計事業①

【売上高・売上総利益率の推移】

■売上高

516 百万円

(前年同期比 67.9%)

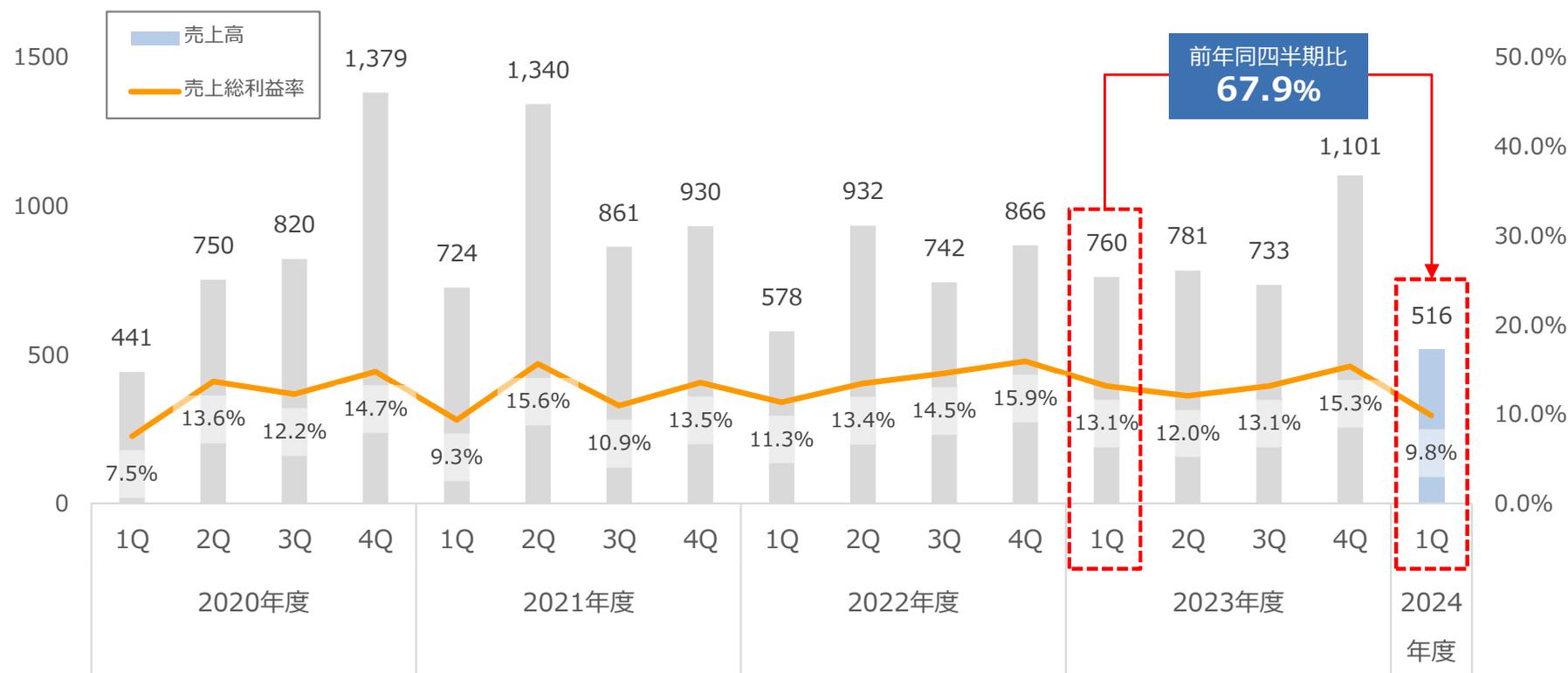
■セグメント利益

-11 百万円

(前年同期は33百万円のセグメント利益)

■比較的高単価なクリニック案件の獲得が進んだことにより、平均案件単価を押し上げることが出来た一方、前四半期に需要が集中した反動と月跨ぎ工事の増加で案件数が大きく減少、売上高・利益共に厳しい結果となった。

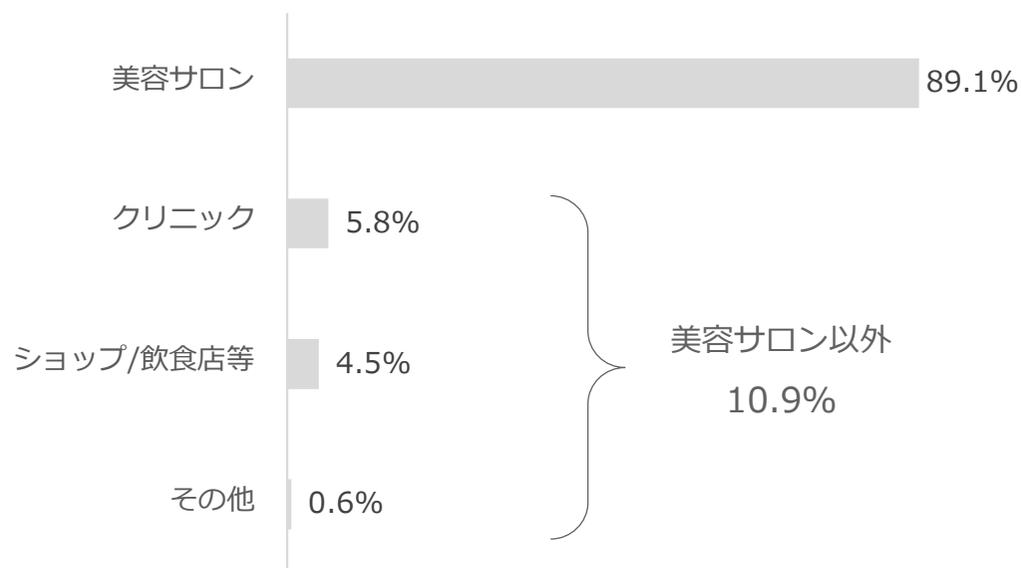
(百万円)



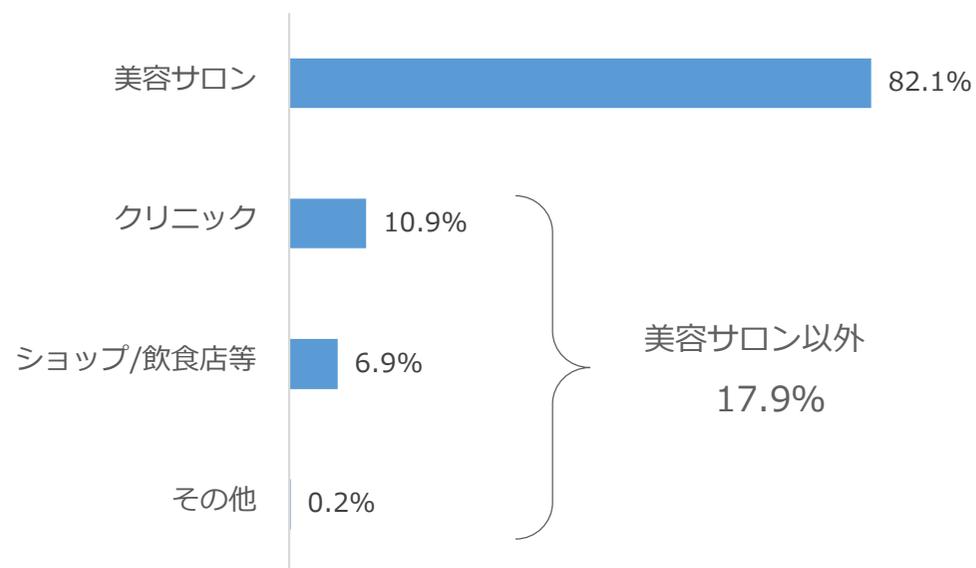
2024年度1Q 店舗設計事業②

【 案件カテゴリー別 売上構成比 】

2023年度 1Q



2024年度 1Q



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 **56** 件

(前年同期比63.6%)

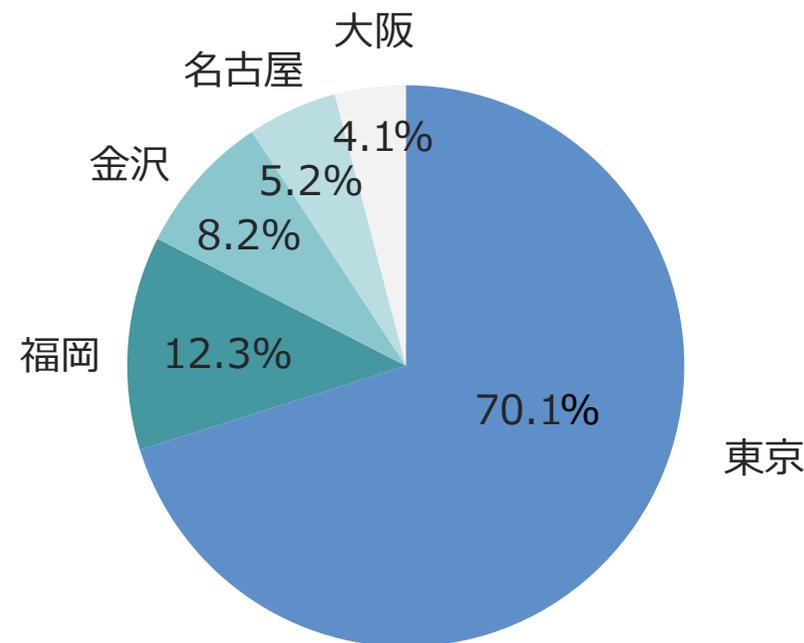
※100万円未満を含めた案件総数は205件
(前年同期比87.6%)

平均案件単価 (売上高100万円以上)

平均 **@9,498** 千円

(前年同期比113.6%)

拠点別売上高構成



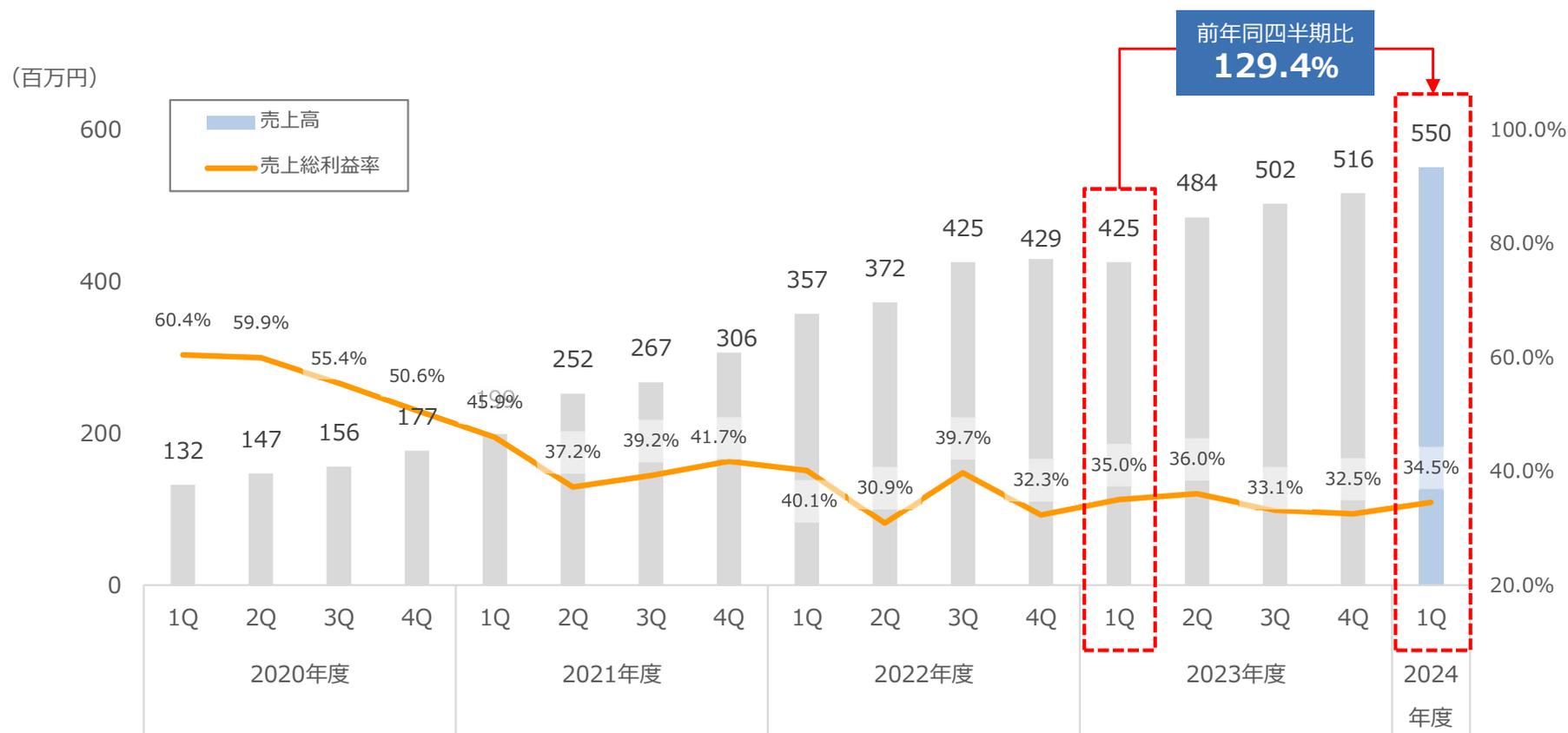
2024年度1Q その他周辺ソリューション事業①

【売上高・売上総利益率の推移】



■売上高 **550 百万円** (前年同期比 129.4%)
■セグメント利益 **65 百万円** (前年同期比 150.6%)

■店舗リース・損害保険・提携ビジネスカード発行等、ストック型ビジネスの契約数が継続して積み上がっており、売上高・売上総利益共に四半期ベースで過去最高額を更新できた。



2024年度1Q 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	246 件	前年同期比 128.8% (前年同期 191 件)
■ サロン保険契約数	11,495 件	前年同期比 124.3% (前年同期 9,251 件)
■ 提携ビジネスカード発行枚数 (Salon Professional Card)	5,191 枚	前年同期比 131.7% (前年同期 3,942 枚)
■ 簡易型HP制作サービス契約数 (スマートワン)	419 件	前年同期比 111.1% (前年同期 377 件)
■ カード決済端末契約数	1,790 件	前年同期比 101.9% (前年同期 1,756 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)	2,179 件	前年同期比 132.8% (前年同期 1,609 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%

参考：自己株式の取得の実施について

2024年9月9日、下記のとおり自己株式の取得を行うことを決定致しました。

- 取得株式総数： 160,000株（上限）
（発行済株式総数の1.26%）
- 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
- 取得理由： 株主還元および資本効率の向上を図るとともに、
経営環境の変化に対応した機動的な資本政策を
遂行するため

参考：リクルート社との業務提携を開始

当社は株式会社リクルートが展開する業務・経営支援サービスの「Airビジネスツールズ (Air ID)」と、自社が運営する美容商材の卸・通販サイト「BEAUTY GARAGE Online Shop」との間で、2024年9月9日よりSSO (シングルサインオン) によるID連携を開始しました。この連携により、当社ECサイトの新規利用の拡大、および休眠顧客の活性化が見込まれます。

※株式会社リクルートは、美容サロンの大多数が利用し、年間ネット予約数1億件以上を誇る美容業界での圧倒的な検索・予約サイト「ホットペッパービューティー」を運営しております。



株式会社リクルート
「Airビジネスツールズ」



SSOによるID連携

当社ECサイト
「BEAUTY GARAGE Online Shop」



参考：第三DCの稼働に向けて

2025年5月の稼働開始を目指して、現在第三DC（ディストリビューションセンター）の開設準備を鋭意進めております。

既存) 第一DC（千葉県柏市）： 約6,200坪

既存) 第二DC（兵庫県尼崎市）： 約2,000坪

+

新設) **第三DC（千葉県柏市）： 約6,000坪**



第三DC

第三DC稼働による期待効果

キャパシティ
拡大

物流キャパシティの拡大により在庫・出荷量の大幅増を実現
(面積ベースで1.7倍超)

生産性向上

最新オートメーション機器導入による生産性向上、省人化の実現
(品質・安全性の向上、作業の負担軽減、省スペース化など)

競争優位性
確立

配送スピード・精度・コストの改善を推し進め、美容業界内で
最も利便性の高い物流力を構築

参考：マレーシアへの再進出（海外事業の強化）

当社はこのたび、マレーシア市場に再進出することを決定致しました。
（過去には2018年8月に進出したものの、コロナ禍もあって2021年7月に撤退しております）

2024年9月6日、マレーシアのクアラルンプールに「BEAUTY GARAGE ASIA SDN.BHD.」
（=ビューティガレージ マレーシア）を設立しております。

※株式会社ビューティガレージの100%出資子会社

再進出を決定した背景

シンガポールとマレーシアは、距離的にも市場としても非常に近い関係にあります。そういった中、昨今はマレーシアの美容サロンより当社シンガポール法人への注文や問い合わせが増加傾向にあり、そこに潜在的に大きな市場機会があると考えました。

シンガポール法人とマレーシア法人を表裏一体型で運営・管理する（ECサイトは共用、代表は同一人材で兼務など）ことにより、相乗効果を創出、収益性を高められると判断しております。

また、過去の失敗を踏まえ、事前に有力な日本メーカー数社との販売代理店契約を締結するとともに、同国での化粧品輸入ライセンス取得ノウハウを獲得しております。



マレーシアガイド (<https://malaysiajap.com/index.html>) より転載

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

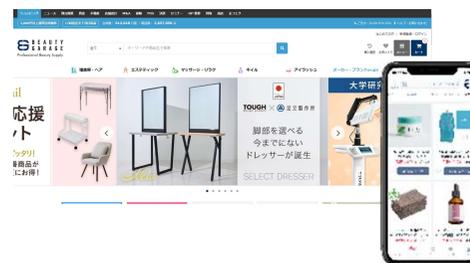
ソリューション
事業

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

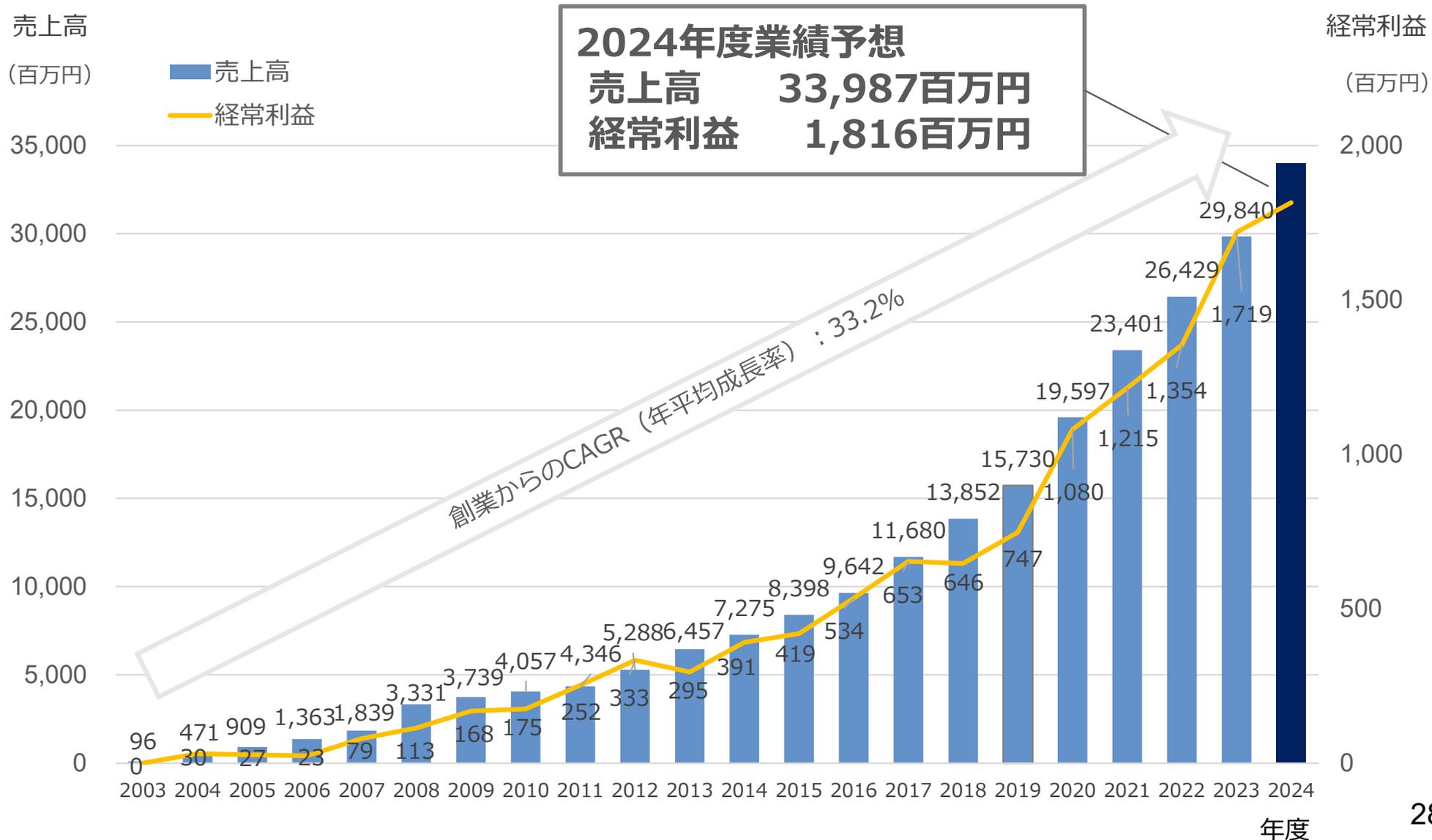
主要なグループ会社

グループ全体で日本国内11社、海外2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)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：272万超[※]

※2024年7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：1,287社[※]

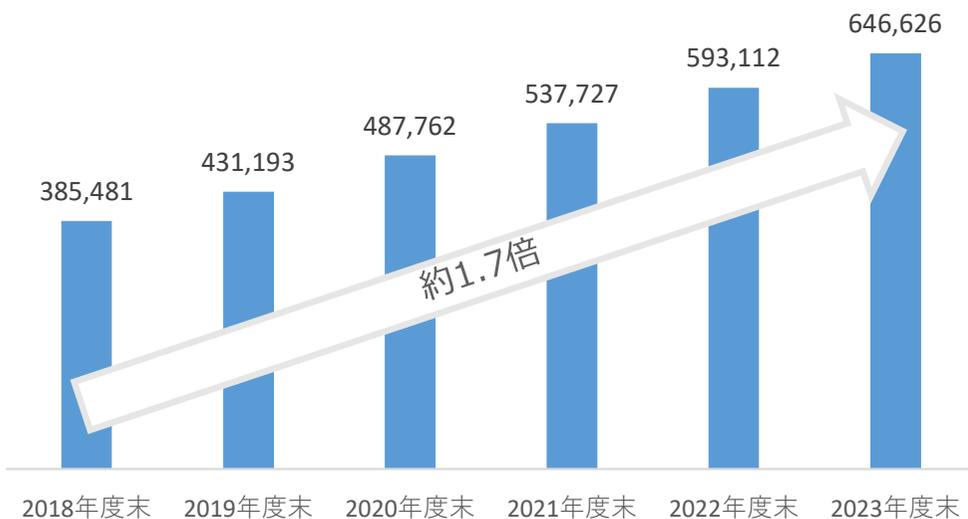


当社の強み④

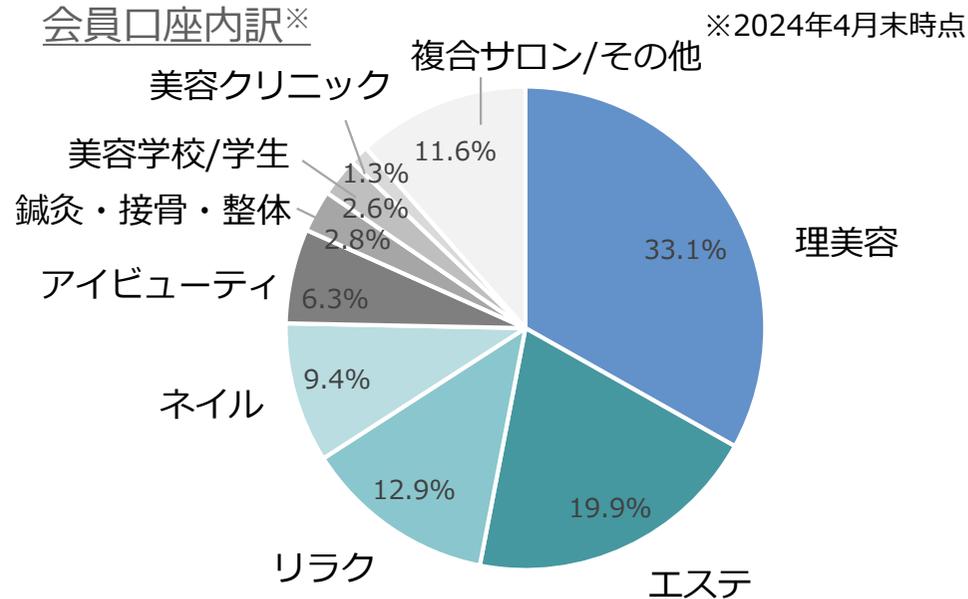
国内No.1の圧倒的な美容事業者会員基盤



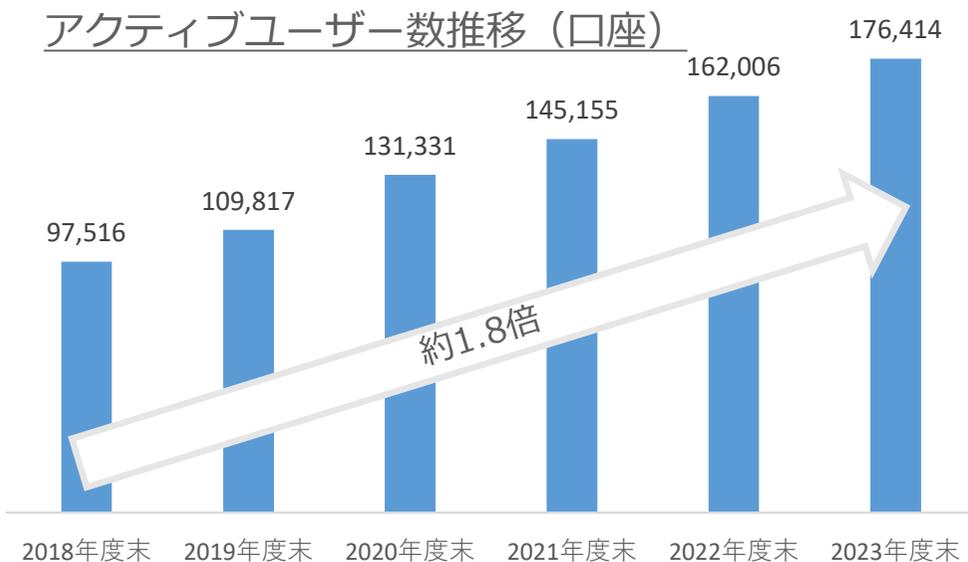
累計会員口座数推移（口座）



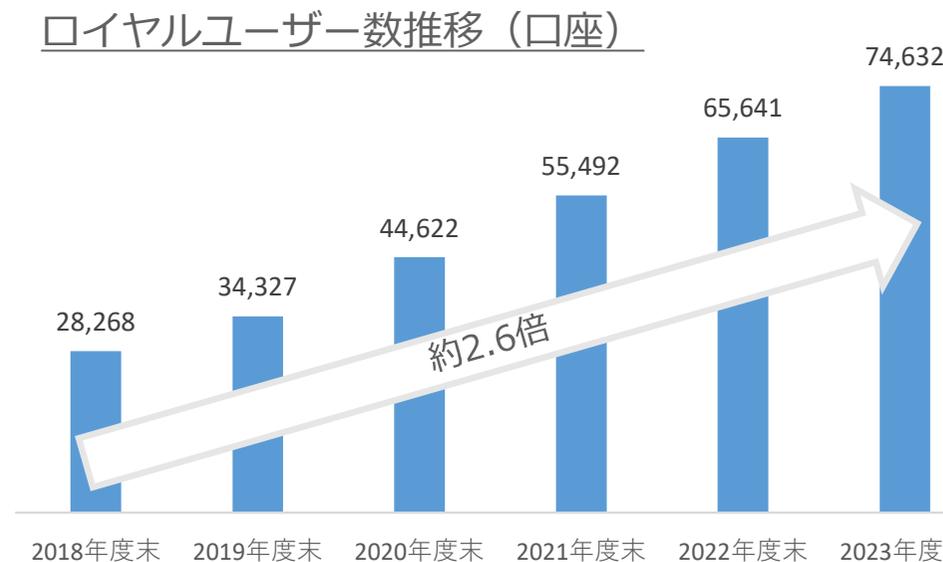
会員口座内訳※



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

2025年5月、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



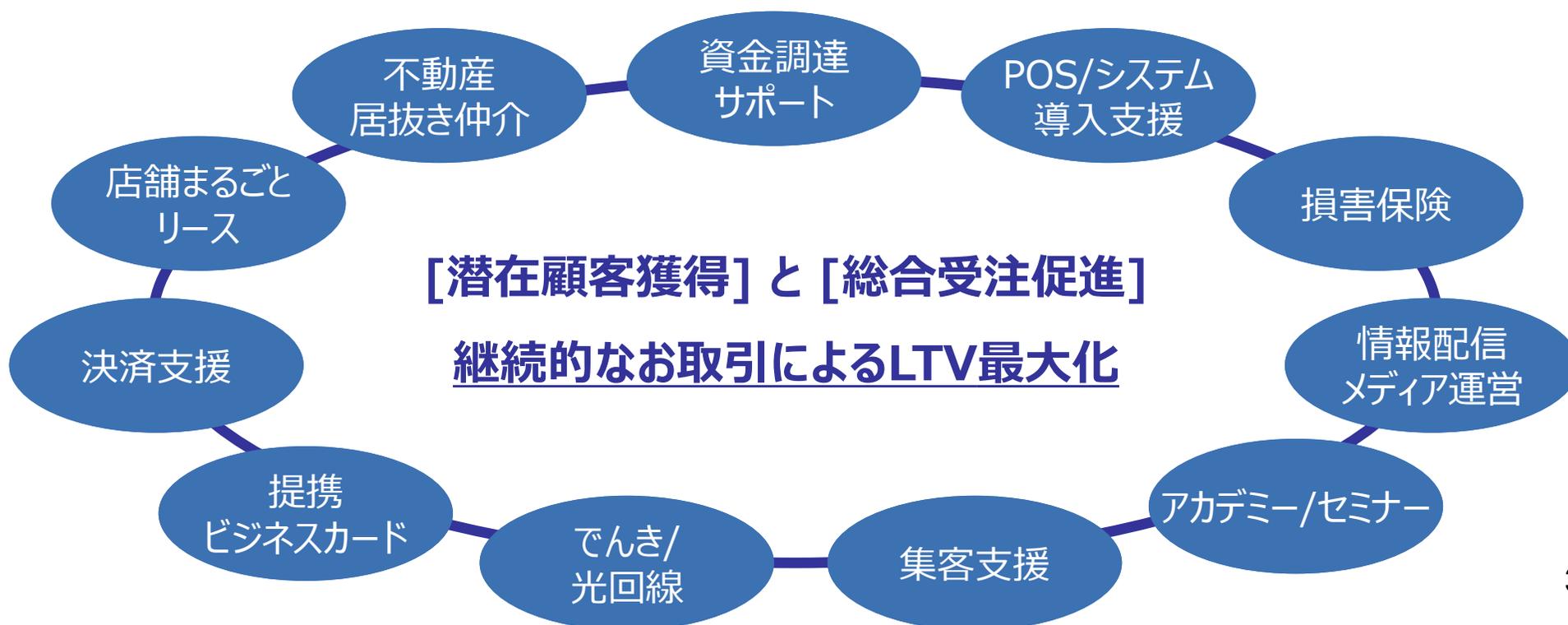
フロー型
収益

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



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（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

