



Professional Beauty Supply

**2017年度（2018年4月期）
決算補足説明資料**

2018年6月14日

株式会社ビューティガレージ

（東証一部：3180）

企業理念 「美容業界を変える」

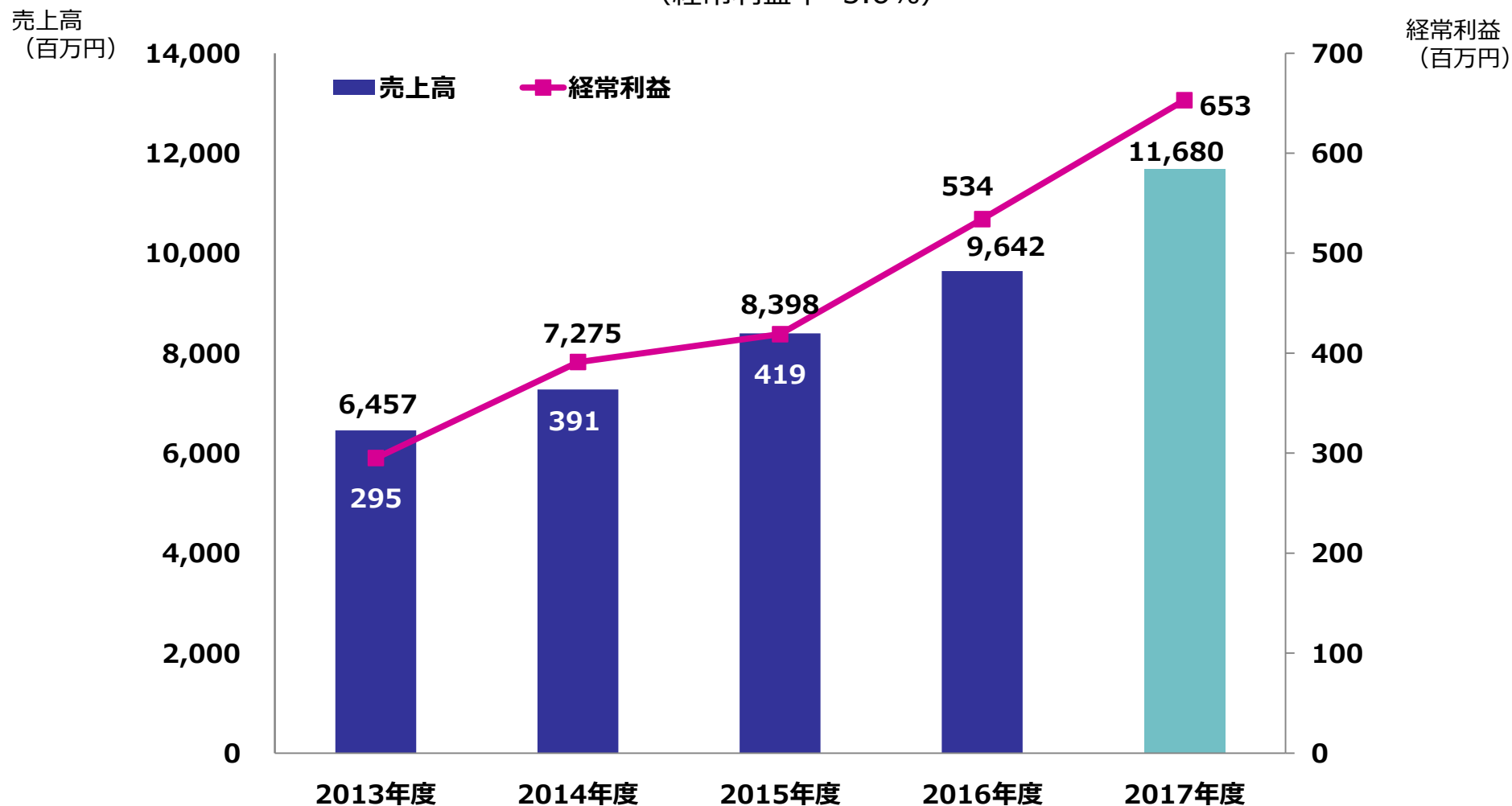
社名	株式会社ビューティガレージ (BEAUTY GARAGE Inc.)
本社	東京都世田谷区桜新町一丁目34番25号
設立	2003年4月24日
代表取締役CEO	野村 秀輝 (ノムラ ヒデキ)
従業員数	267名 (連結) (2018年4月末)
拠点	<p><ショールーム店舗> 札幌/仙台/金沢/東京/名古屋/大阪/広島/福岡</p> <p><その他拠点> 千葉物流センター/中国広州駐在員事務所</p>
グループ会社	<p>株式会社タフデザインプロダクト (店舗設計・施工事業)</p> <p>株式会社アイラッシュガレージ (アイラッシュ商材の卸販売/開業・経営支援事業)</p> <p>株式会社BGパートナーズ (美容サロンの店舗リース・転貸・設備リース事業)</p> <p>株式会社足立製作所 (金属製器具・用品の製造業)</p> <p>BEAUTY GARAGE SINGAPORE PTE.LTD.(シンガポール)</p> <p>BEAUTY GARAGE MALAYSIA SDN.BHD. (マレーシア)</p>

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、美容商材の物販事業と開業・経営ソリューション事業を行う会社です。

売上高 11,680百万円 前年同期比 121.1%

経常利益 653百万円 前年同期比 122.1%

(経常利益率 5.6%)



<KPI> ※物販事業

登録会員口座数	345,229口座	前年同期比 111.7% (前年同期 309,120口座)
アクティブユーザー数 過去1年間に1回以上購入履歴のあるユーザー	98,169口座	前年同期比 108.3% (前年同期 90,676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	24,524口座	前年同期比 124.5% (前年同期 19,698口座)
EC売上構成比率	68.7%	前年同期 67.1%
PB売上構成比率	57.5%	前年同期 57.6%
化粧品・材料売上構成比率	40.4%	前年同期 36.4%

●リピート商材の大幅拡充

- ◆ 新ブランド（化粧品・材料カテゴリー）の取り扱い開始や新商品の積極投入
- ◆ 在庫補強による欠品防止の徹底

●美容業界イベントへの出展（2017/5及び11）

- ◆ 「Beauty World Japan 2017」へ 理美容、エステ、ネイル、アイラッシュの計4ブースにて出展
- ◆ 「NAIL EXPO 2017」へ PBジェルネイル「Ray gel」専用ブースにて出展

●大阪総合ショールームを開設（2017/5）

- ◆ 旧大阪ショールーム（大阪市阿倍野区）と旧神戸ショールーム（神戸市西区）を統合・移転
- ◆ 大阪エリアの中心地・心斎橋に延床面積1900㎡超の大型総合ショールーム&ストアを開設

●通販カタログ誌「BG STYLE」4誌を発刊（2017/10及び12）

- ◆ 10月に「理美容版」、「エステ/リラク版」、「ネイル版」の3分冊、12月に「アイラッシュ版」

●「LENDY for BEAUTY GARAGE」をスタート（2017/12）

- ◆ 株式会社クレジットエンジンとの共同企画としてサロン向けオンライン融資サービスの提供を開始

●株式会社足立製作所をグループ会社化（2017/11）

当社子会社のタフデザインプロダクトが、足立製作所を子会社化（当社の孫会社化）しました。

足立製作所は、高度な金属加工技術と柔軟な発想を基にした「ものづくり」と多品種少量生産を得意とする、金属製器具・用品の製造から販売までを手掛けている企業です。

同社をグループ会社化することは、タフデザインプロダクトのデザイン力と組み合わせることによる「商品開発力の強化とラインナップ拡充」はもとより、自社グループ内に日本製製品の製造体制を内包することが、「アジアNo.1のIT美容商社」となるべく海外展開を図ろうとしている当社にとって大きな武器となり、企業価値の向上に資するものと考えております。

会社名	株式会社足立製作所
本店所在地	新潟県新潟市西蒲区伏部613番地
代表者の役職・氏名	代表取締役社長 野村 貴久（注1）
事業内容	金属製器具・用品の製造販売
資本金	資本金 1,000万円
持株比率	株式会社タフデザインプロダクト（注2）100%
設立年月日	1972年7月26日

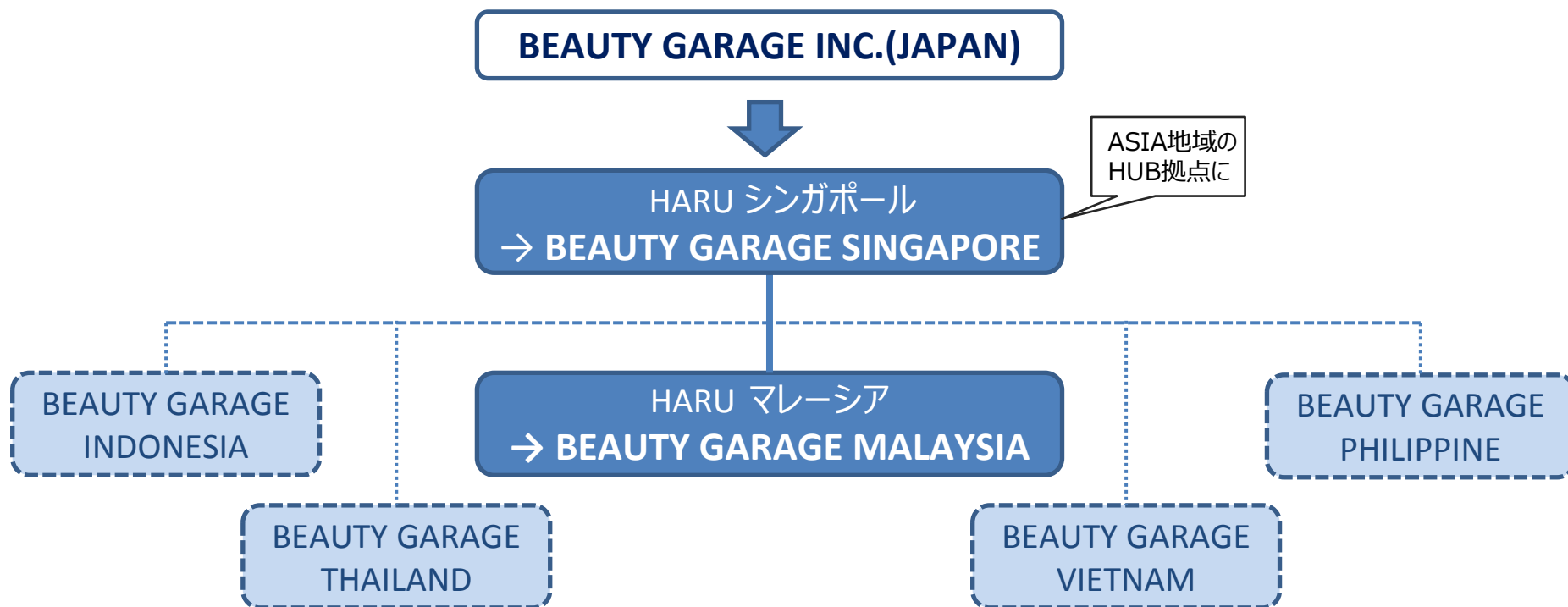
注1. 当社の取締役（株式会社タフデザインプロダクトの代表取締役を兼任）。

注2. 当社の100%連結子会社。

●東南アジア市場進出に向けた海外事業会社の現地法人化 (2017/12) (HARU GLOBAL BEAUTY PTE.LTD.を子会社化)

HARUシンガポールは、シンガポールにおいて美容商材卸販売業およびセミナー事業を展開するとともに、マレーシアにおいて美容商材卸販売業、セミナー事業およびサロン事業を展開する子会社HARU GLOBAL BEAUTY SDN.BHD. (以下「HARUマレーシア」) を有している企業です。

同社をグループ会社化することで、HARUシンガポールおよびHARUマレーシアの東南アジア市場におけるノウハウや人脈等をいち早く取得するとともに、二カ国同時に当社の販売拠点を保有することが出来、今後の東南アジア市場攻略を加速させてまいります。



●新株予約権型ファイナンスによる資金調達 (2018/4～)

◆目的

「アジアNO.1のIT美容商社」となるために「攻め」の施策の実行

◆実施理由

- ・財務基盤の充実、調達方法のバランス → 「エクイティ・ファイナンス」
- ・希薄化及び資金使途に対する柔軟性

◆スキーム

- ・SBI証券を通じて調達 (SBI証券は株式市場を見ながら徐々に発行)
- ・調達額(発行価格)は、株価に応じて変動
- ・総額で約16億円の調達予定

◆資金使途 (計画)

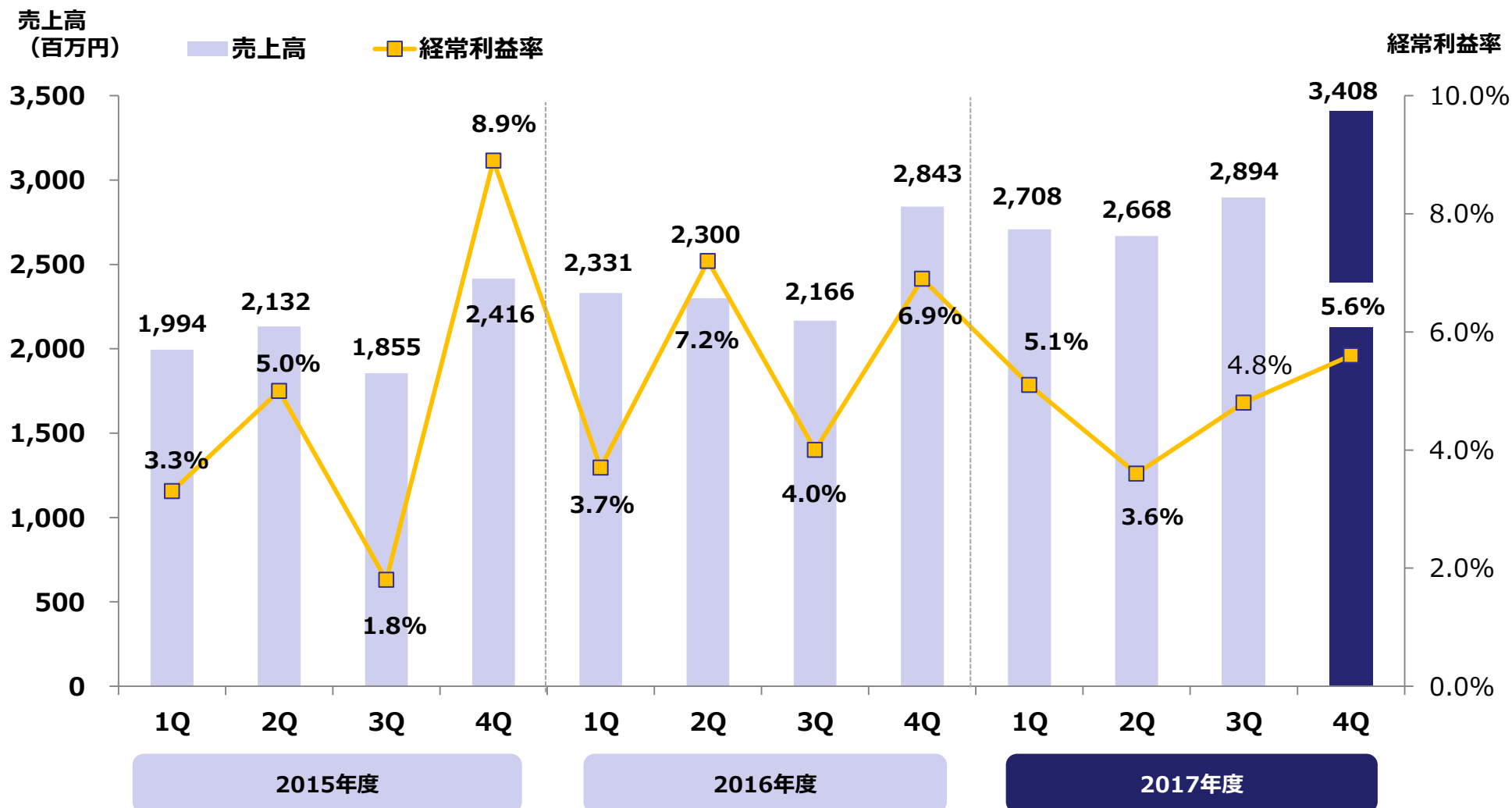
・EC・基幹システム等への投資	1.0億円	・グローバル市場への進出	1.0億円
・物流関連及び店舗への投資資金	1.0億円	・店舗リース事業	1.5億円
・商品ラインナップ強化	3.0億円	・M&A待機資金	9.1億円

- ◆ 売上高は予想値を上回り、対前年で20%超の大幅な増収となった。
- ◆ 営業利益/経常利益/当期純利益においても、過去最高益を達成。

連結	2016年度		2017年度		前年同期比 (%)	予算比 (%)
	実績値 (百万円)	売上比 (%)	実績値 (百万円)	売上比 (%)		
売上高	9,642	100.0	11,680	100.0	121.1	105.5
売上総利益	3,219	33.4	3,745	32.1	116.3	99.8
販売費及び一般管理費	2,664	27.6	3,097	26.5	116.3	98.2
営業利益	555	5.8	648	5.6	116.6	108.0
経常利益	534	5.5	653	5.6	122.1	108.7
親会社株主に帰属する当期純利益	314	3.3	449	3.8	143.0	115.3

売上高・経常利益率の推移 (連結)

- ◆ 2017年度4Qは、四半期ベースでの過去最高売上高を更新
- ◆ 2017年度3Qより足立製作所(下半期売上高333百万円)を取り込む
- ◆ 通販カタログを当年度は2Qに発刊したこと等により、2Qの経常利益率は前年同期比で低下

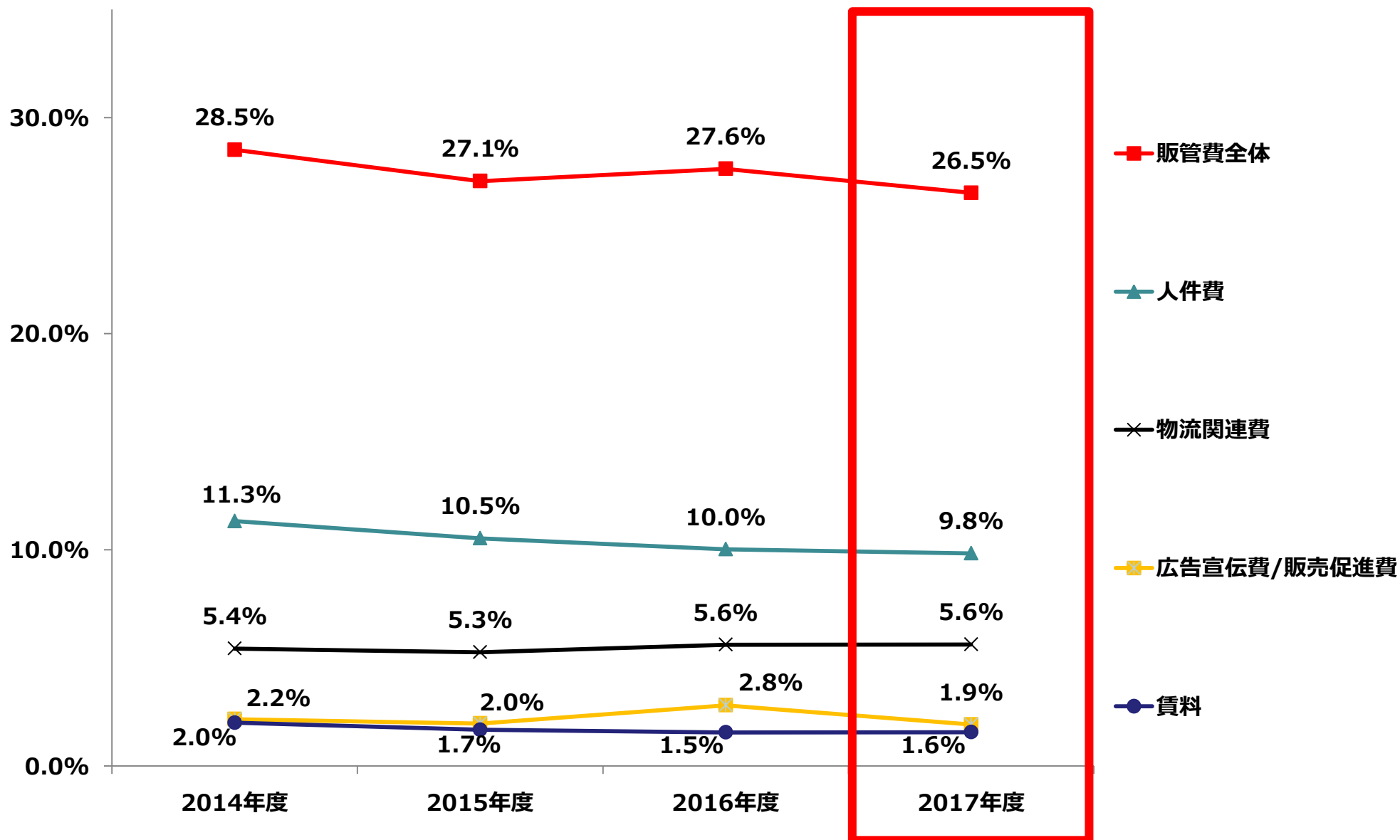


販売費および一般管理費について (連結・累計)

	2016年度	2017年度		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)	996	1,148	115.3	✓ 物流センターにおける人材派遣料増加
物流関連費 (荷造運賃/倉庫保管料/ 物流センター賃借料)	550	656	119.3	✓ 自社物流センター拡大による賃料増加 ✓ 配送コストの値上げ影響あり
賃借料 (オフィス・ショールーム)	139	181	130.2	✓ 大阪総合ショールーム開設による賃料増加
広告宣伝費/ 販売促進費	270	222	82.2	
支払手数料	178	200	112.4	✓ カード決済手数料の増加
ポイント引当金/ ポイント利用額	89	105	118.0	
その他	440	585	133.0	✓ 物流関連および大阪新ショールーム用の事務・消耗品を多く発注 ✓ IT設備費増加 ✓ M&A費用 (仲介手数料等)
販管費合計	2,664	3,097	116.3	

販売費及び一般管理費の売上比率推移（連結）

◆ 販管費の売上比率は、前年度にやや増加に転じたものの、当年度では大きく低下



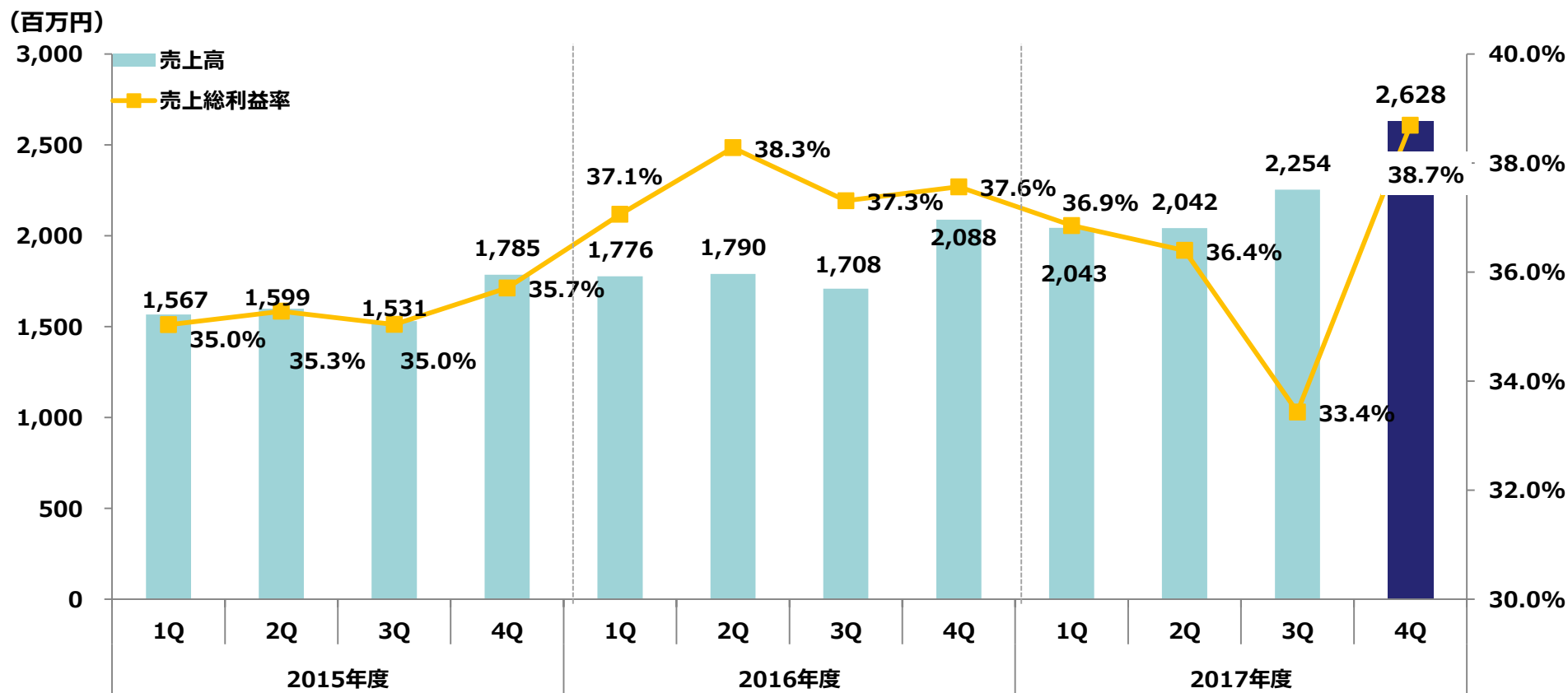
貸借対照表サマリー (連結)

	2016年度末		2017年度末			主な増減要因 (百万円)
	実績値 (百万円)	構成比 (%)	実績値 (百万円)	構成比 (%)	前年度 末比 (%)	
資産	4,144	100.0	6,092	100.0	147.0	
流動資産	3,486	84.1	4,932	80.9	141.5	✓現金及び預金の増加 +463 ✓棚卸資産の増加 +451 ✓受取手形及び売掛金の増加 +179 ✓前渡金の増加 +143
固定資産	658	15.9	1,160	19.1	176.3	✓有形固定資産の増加 +120 ✓無形固定資産の増加 +228 ✓ (うち のれん) (+122) ✓投資その他の資産の増加 +150
負債	2,090	50.4	2,976	48.8	142.4	
流動負債	1,838	44.4	2,548	41.8	138.6	
固定負債	251	6.1	427	7.0	170.1	✓長期借入金の増加 +83 ✓退職給与引当金の増加 +92
純資産	2,054	49.6	3,116	51.2	151.7	✓新株予約権型ファイナンスによる増資 +1,054
自己資本比率	48.9%		50.6%			
流動比率	189.6%		193.5%			

売上高 : **8,968百万円** (前年同期比 121.8%)

セグメント利益 : **780百万円** (前年同期比 133.5%)

- ◆ 当年度売上高は堅調に推移。3Qより足立製作所(下半期売上高333百万円)を取り込む
- ◆ 売上総利益率は今期に入って低下傾向にあったが、4Qで回復

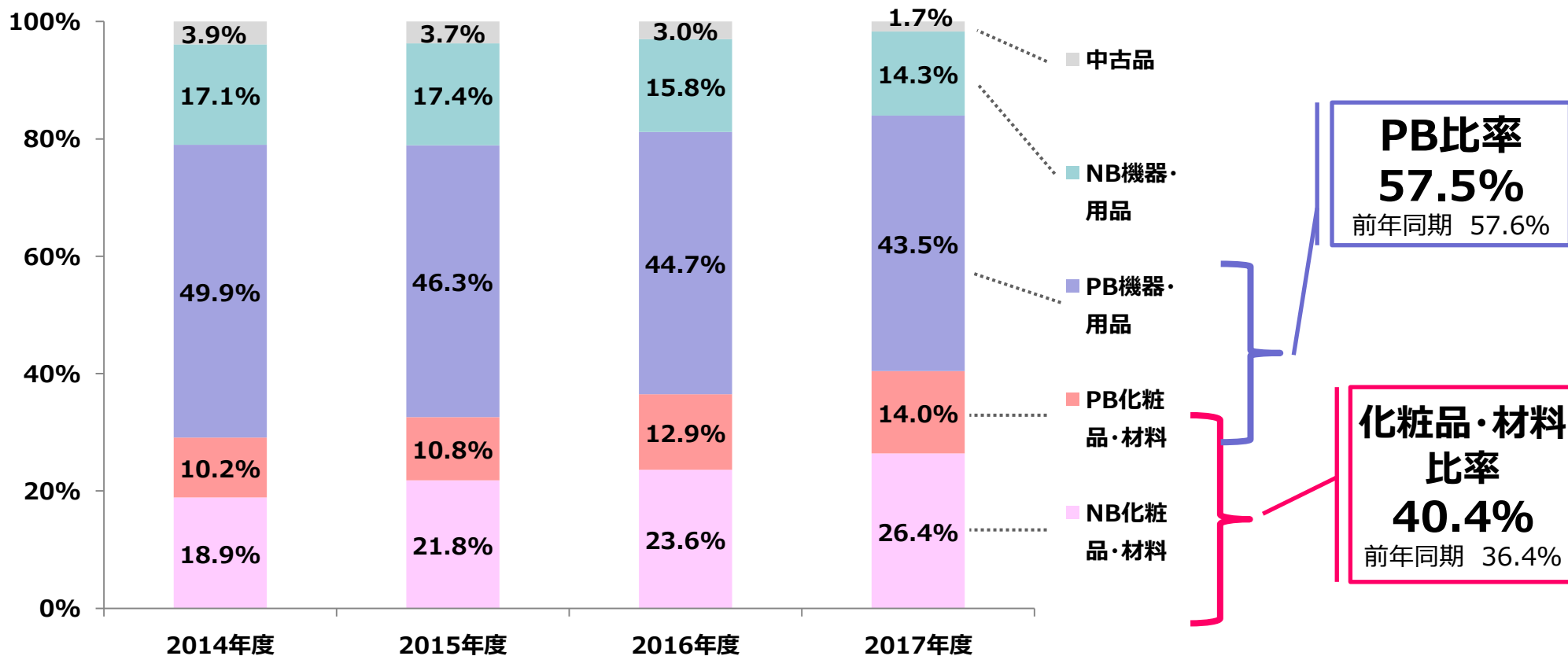


◆ 「フロー & ストック型収益構造への転換」を目指したラインナップ拡充効果が現れ、化粧品・材料売上比率が40%を超えた

PB製品売上高 5,159百万円 (前年同期比 121.6%)

化粧品・材料売上高 3,626百万円 (前年同期比 135.2%)

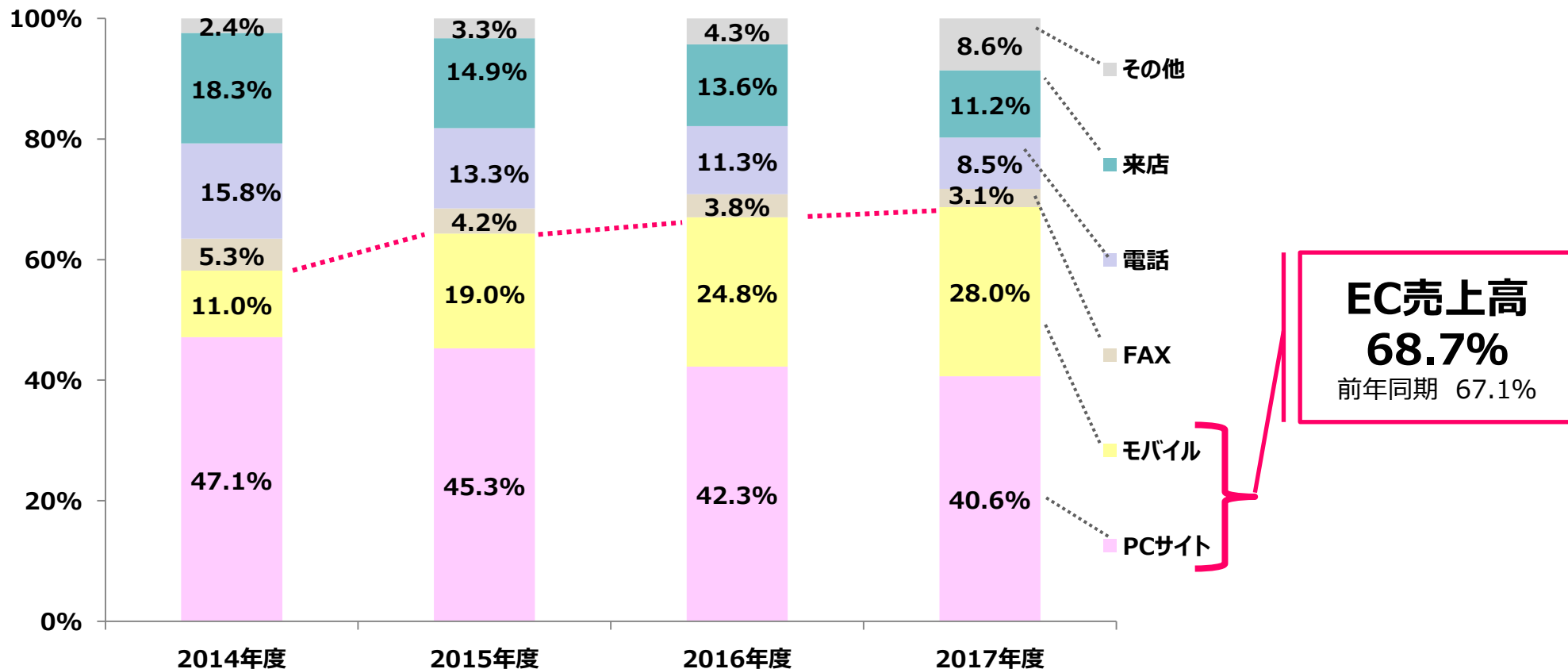
商品タイプ別売上構成比 推移



- ◆ EC全体の売上高は堅調に推移しており、EC売上構成比は約70%へ
- ◆ モバイル（スマホ用サイト、スマホアプリ）経由の売上構成比率が大幅に上昇
- ◆ 2017年度の「その他」には、足立製作所（売上高333百万円）を含む

EC売上高 6,159百万円 (前年同期比 124.7%)

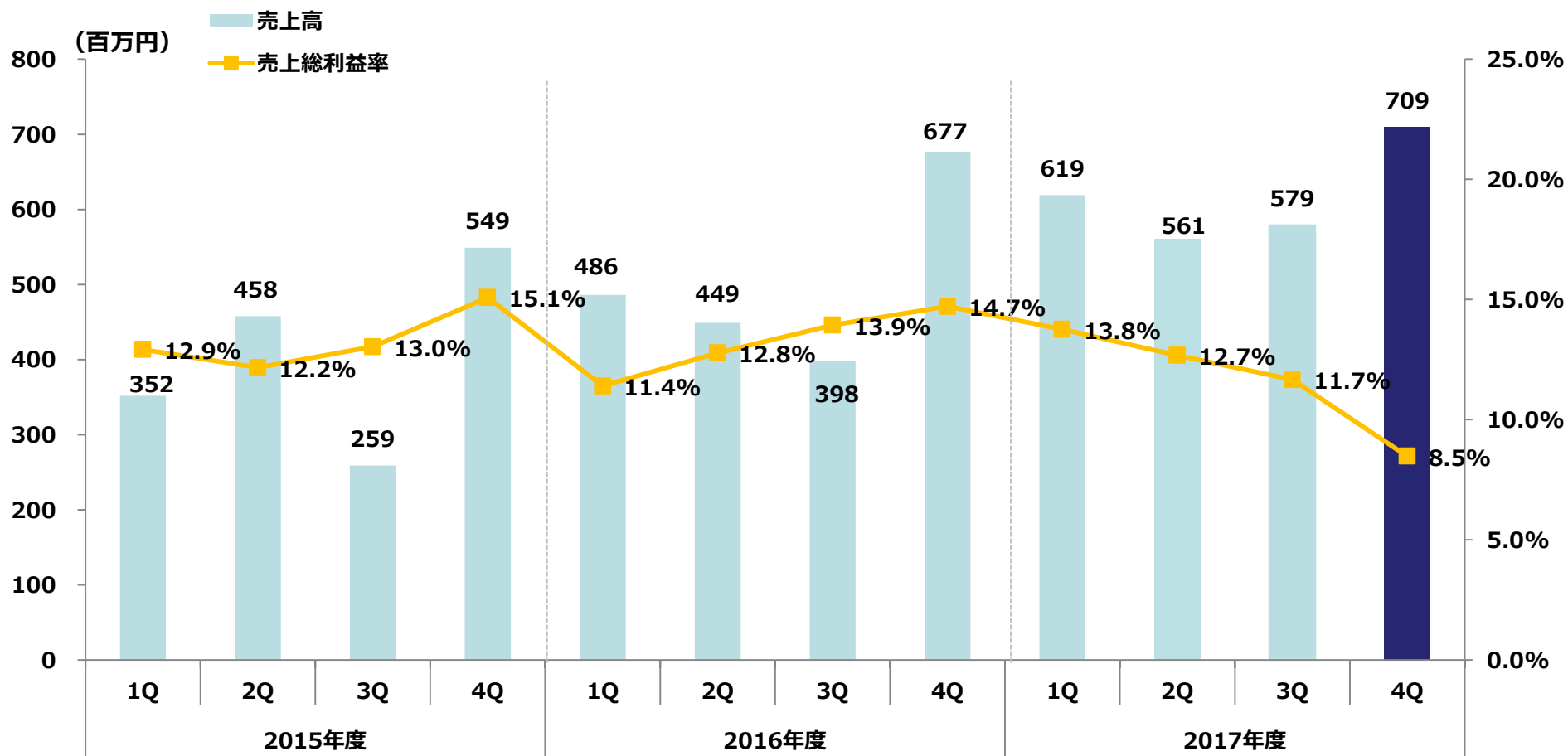
販路別売上構成比 推移



売上高 : **2,471百万円** (前年同期比 122.9%)

セグメント利益 : **136百万円** (前年同期比 111.6%)

◆ 売上高は堅調に推移しているが、売上総利益率は低下傾向（大型案件受注増等）

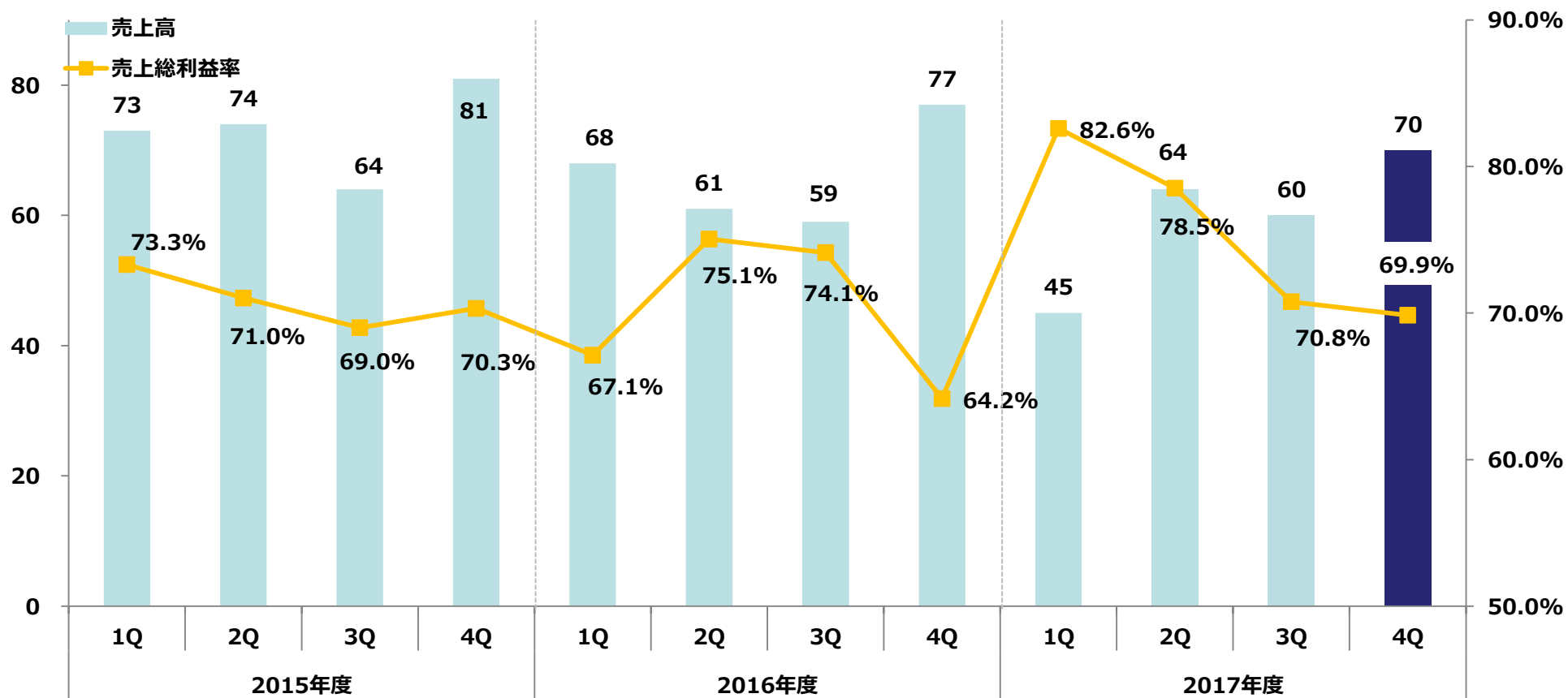


売上高 : **240百万円** (前年同期比 90.3%)

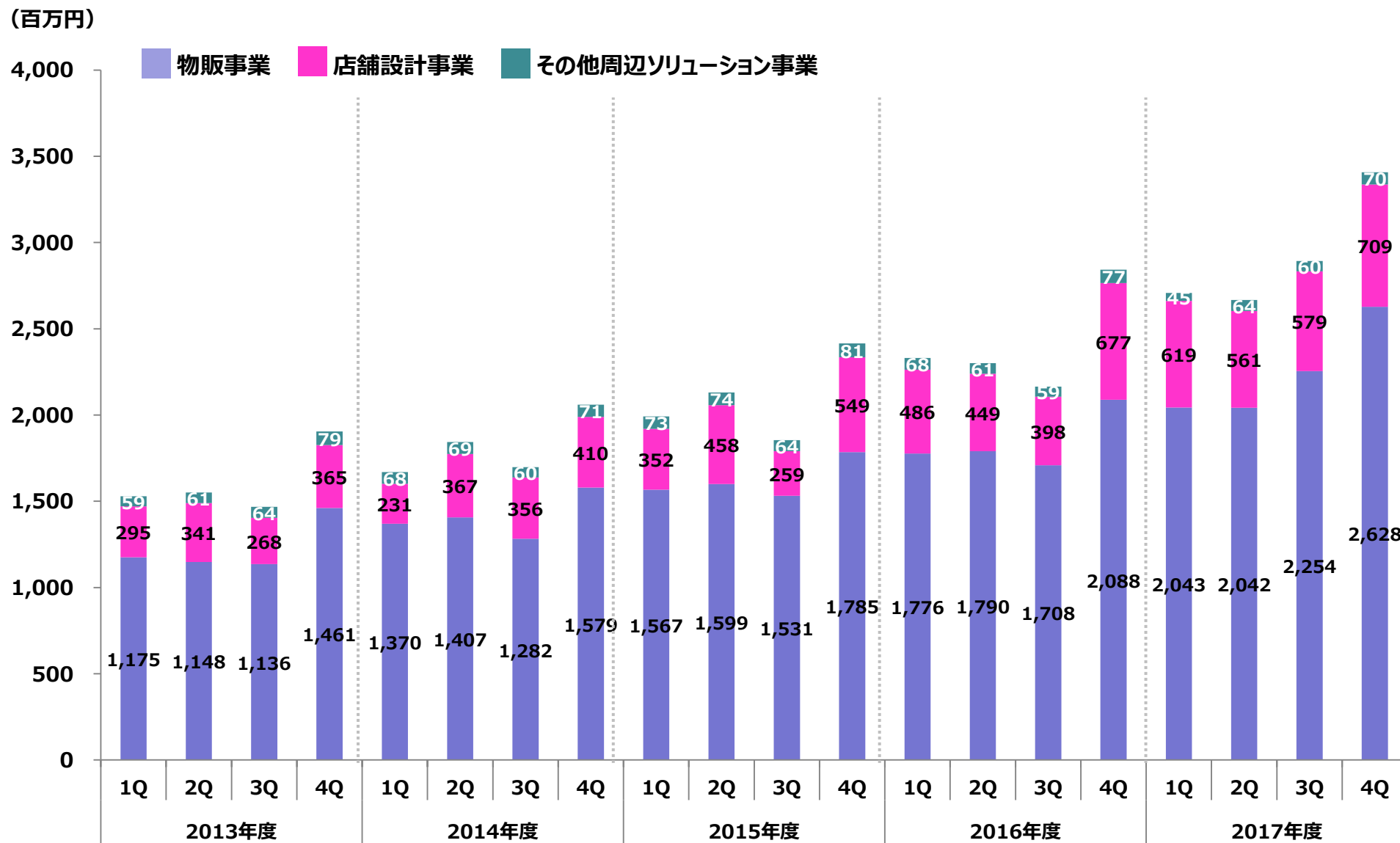
セグメント利益 : **2百万円** (前年同期比 4.7%)

◆ 店舗リース、保険サービスは堅調だったものの、集客支援サービスが大きく前年割れ

(百万円)



【参考】セグメント別売上高の推移



(新) 中期経営計画2017-19にのっとり、 2018年度は「攻め」の施策を推進

将来の大きな成長を成し遂げるべく、様々なチャレンジを実施していく年度とする



「アジアNO.1のIT美容商社」を目指す

◆ 新ECサイトの利便性、魅力度向上によるネット経由受注の底上げ

⇒「PCサイト」+「モバイルサイト」+「アプリ」

◆ 新基幹システム（ERP）の円滑運用による業務効率の向上

◆ 物流センターのオートメーション化による生産性向上とフルフィルメント事業拡大

◆ グローバル市場における事業展開を本格スタート

⇒2018年7月、ビューティガレージ・シンガポール本格営業開始

※シンガポール店舗+シンガポール版ECサイトOPEN

⇒2018年8月、ビューティガレージ・マレーシア本格営業開始

※クアラルンプール店舗+マレーシア版ECサイトOPEN

◆ M&A/資本・業務提携の推進

⇒新株予約権型ファイナンス資金の積極活用

⇒海外および国内における美容関連事業者とのM&A/資本・業務提携推進

◆ 商品ラインナップの拡充強化

⇒ナショナルブランド（NB）化粧品メーカー各社との口座開設推進

⇒海外提携工場および足立製作所（当社孫会社）でのPB機器製品開発