



株式会社ビューティガレージ

2018年度（2019年4月期）第2四半期

決算補足説明資料

2018年12月

# 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	768,380,250円
上場証券取引所	東京証券取引所 市場第一部 (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	285名 (連結2018年10月末)
拠点	<営業拠点> 札幌/仙台/金沢/東京/名古屋/大阪/広島/福岡 <その他拠点> 千葉物流センター/中国広州/シンガポール/マレーシア
グループ会社	株式会社タフデザインプロダクト (店舗設計・施工事業) 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) 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) 株式会社足立製作所 (金属製器具・用品の製造販売事業) BEAUTY GARAGE SINGAPORE PTE.LTD. (シンガポール) BEAUTY GARAGE MALAYSIA SDN.BHD. (マレーシア)

# 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



### 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

■ 売上高 **6,473百万円** 前年同期比 120.4%

■ 経常利益 **214百万円** 前年同期比 91.8%  
(経常利益率3.3%)

■ EC売上構成比率 **72.6%** 前年同期 70.8%

■ PB売上構成比率 **55.3%** 前年同期 56.8%

■ 化粧品・材料売上構成比率 **45.2%** 前年同期 40.6%

■ 累計登録会員口座数 **364,464口座** 前年同期比 111.0%  
(前年同期 328,266 口座)

■ アクティブユーザー数 **102,523口座** 前年同期比 108.0%  
過去1年間に1回以上購入履歴のあるユーザー (前年同期 94,901口座)

■ ロイヤルユーザー数 **26,462口座** 前年同期比 120.5%  
過去1年間に6回以上購入履歴のあるユーザー (前年同期 21,959 口座)

## ■ ECサイト刷新および新基幹システム（ERP）導入(2018/5)

多様に変化する顧客ニーズへの適合と事業モデルの進化を可能にした、拡張性の高いプラットフォーム型ECの構築を目指し、業務効率の向上と売上の増加を実現するべくシステムをリニューアルいたしました。

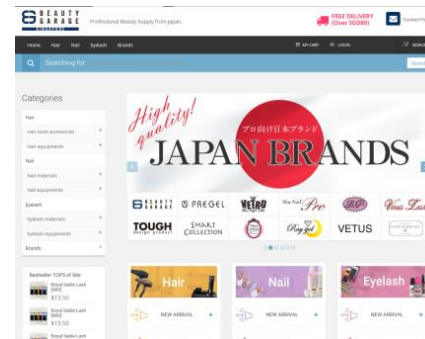
### <リニューアルのポイント>

- ・ 大口顧客（法人顧客）向け機能強化（購買管理機能）
- ・ FC、ボランタリーチェーン向け機能強化（フルフィルメント機能）
- ・ マーケットプレイス機能の強化
- ・ UI/UXの改善とマルチデバイス対応



## 2018年度上半期 主なトピックス②

- BEAUTY GARAGE SINGAPORE 営業開始 (2018/7)
- BEAUTY GARAGE MALAYSIA 営業開始 (2018/8)



- 台湾千冠莉有限公司のM&Aによる子会社化を決定(2018/8)

2018年12月より「BEAUTY GARAGE TAIWAN」  
として営業開始



# 2018年度上半期 主なトピックス③

## ■美容サロン専門MA仲介サイト「サロンM&Aネット」開設 (2018/9)

グループ会社BGパートナーズにて、美容サロンに特化したM & A仲介サービスを開始  
【<https://salonma.jp/>】



売却案件

## ■ビジネスメディア「BeaUTOPIA (ビュートピア)」開設 (2018/10)

美容師・美容室経営者のために「ヒト・モノ・カネ」の情報を提供するビジネスメディアを開設  
【<https://www.beautopia.jp/>】



## ■新通販カタログ「BG STYLE」3種を発刊(2018/10)

# 決算概要 (連結・累計)

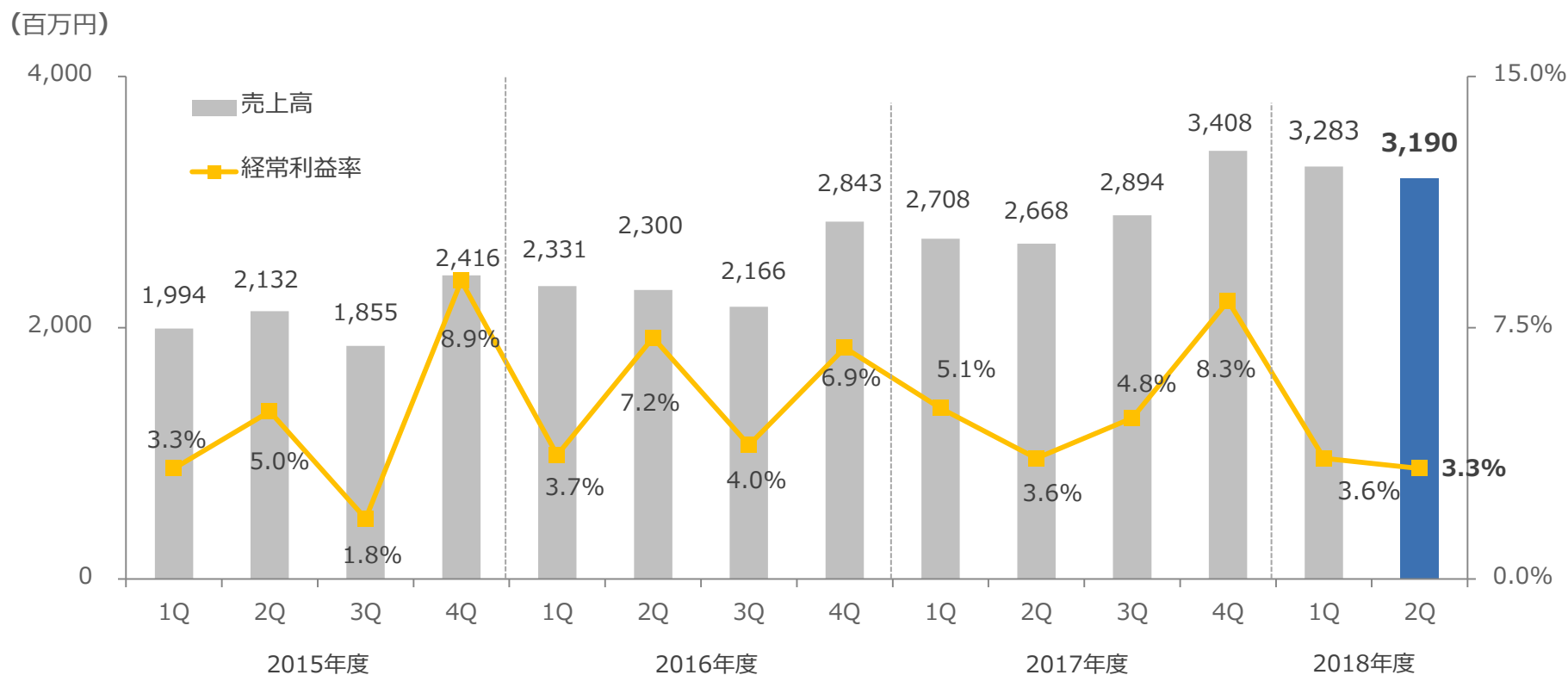
- 売上高は概ね予算通りで、前年同期比で20%超の成長が実現できたが、売上総利益率は低下
- 営業利益、経常利益、当期純利益は前年割れとなった

連結	2017年度2Q		2018年度2Q		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	5,377	100.0	<b>6,473</b>	100.0	120.4	100.6
売上総利益	1,741	32.4	<b>1,994</b>	30.8	114.6	93.7
販売費及び一般管理費	1,512	28.1	<b>1,778</b>	27.5	117.6	95.4
営業利益	228	4.3	<b>215</b>	3.3	94.2	81.9
経常利益	233	4.3	<b>214</b>	3.3	91.8	80.8
親会社株主に帰属する当期純利益	198	3.7	<b>125</b>	1.9	63.2	78.2



# 売上高・経常利益率の推移 (連結)

■新システム関連費用、海外への先行投資費用、最新カタログの製作費用等もあり、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）

	2017年度2Q	2018年度2Q		主な要因
	実績値 (百万円)	実績値 (百万円)	前年同期比 (%)	
<b>人件費</b> (役員報酬/給料手当/ 法定福利費/通勤費/ 人材派遣料 等)	567	<b>652</b>	115.0%	✓ 人材派遣料の増加
<b>物流関連費</b> (荷造運賃/倉庫保管料/物 流センター賃借料)	302	<b>364</b>	120.4%	✓ 配送コストの値上げ影響あり
<b>賃借料</b> (オフィス・ ショールーム)	90	<b>95</b>	105.6%	
<b>広告宣伝費/                      販売促進費</b>	146	<b>138</b>	94.5%	
<b>支払手数料</b>	95	<b>120</b>	126.1%	✓ カード決済、代引き決済の増加
<b>IT設備費/                      ソフトウェア償却費</b>	38	<b>82</b>	216.0%	✓ 新システム導入による増加
<b>その他</b>	260	<b>327</b>	125.8%	✓ のれん償却費の増加 ✓ 業務委託費の増加
<b>販管費合計</b>	1,512	<b>1,778</b>	117.6%	

# 貸借対照表サマリー (連結)

	2017年度(4Q)		2018年度(2Q)			主な増減要因	
	実績値 (百万円)	構成比 (%)	実績値 (百万円)	構成比 (%)	前年度 未比 (%)		(百万円)
資産	6,076	100.0	<b>6,259</b>	100.0	103.0		
流動資産	4,857	79.9	<b>4,971</b>	79.4	102.3	✓商品及び製品の増加	+201
固定資産	1,218	20.1	<b>1,288</b>	20.6	105.7	✓ソフトウェアの増加	+296
負債	2,959	48.7	<b>2,708</b>	43.2	91.5		
流動負債	2,607	42.9	<b>2,384</b>	38.1	91.5	✓短期借入金の減少	▲122
固定負債	352	5.8	<b>323</b>	5.2	91.9	✓長期借入金の減少	▲37
純資産	3,116	51.2	<b>3,550</b>	56.7	113.9	✓新株予約権行使による資 本金・資本準備金の増加	+346
自己資本比率	50.7%		55.8%				
流動比率	186.3%		208.5%				

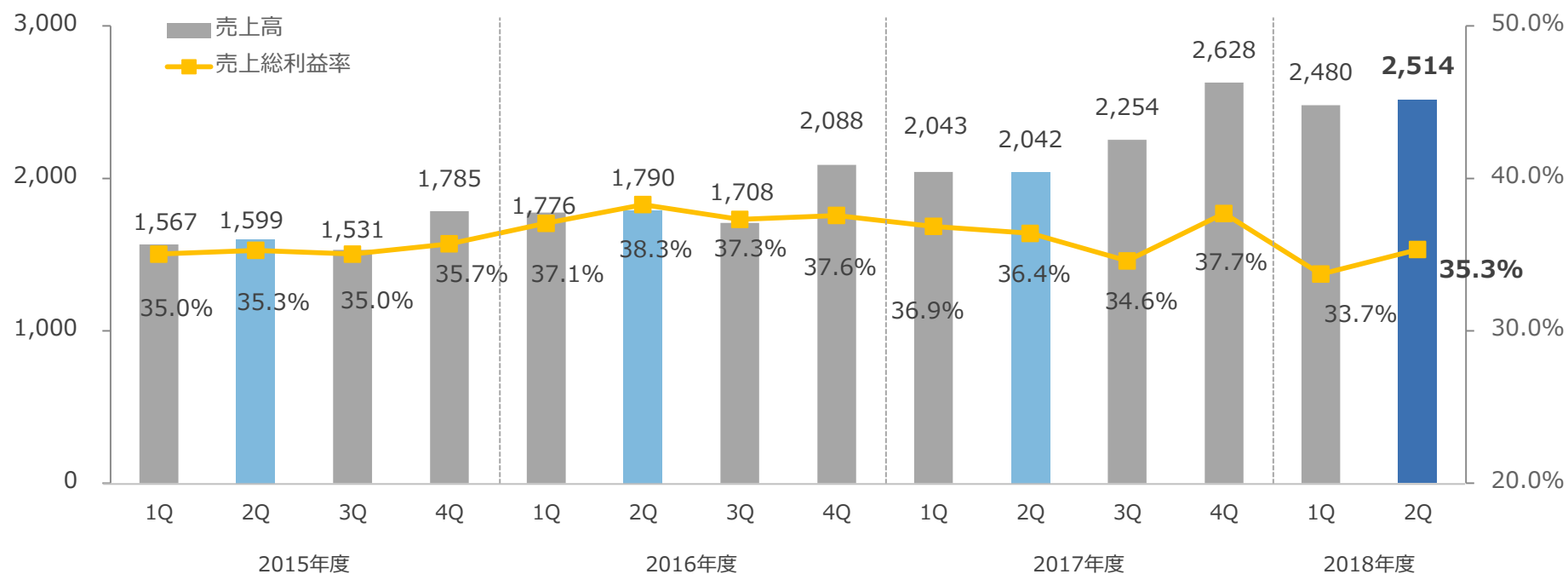
# 物販事業① (売上高・利益率の推移)

売上高 **4,995百万円** (前年同期比 122.2%)

セグメント利益 **197百万円** (前年同期比 63.6%)

- 売上高は堅調に推移
- 売上総利益率は、化粧品・材料売上構成比率の上昇や為替変動の影響を受けて低下傾向

(百万円)



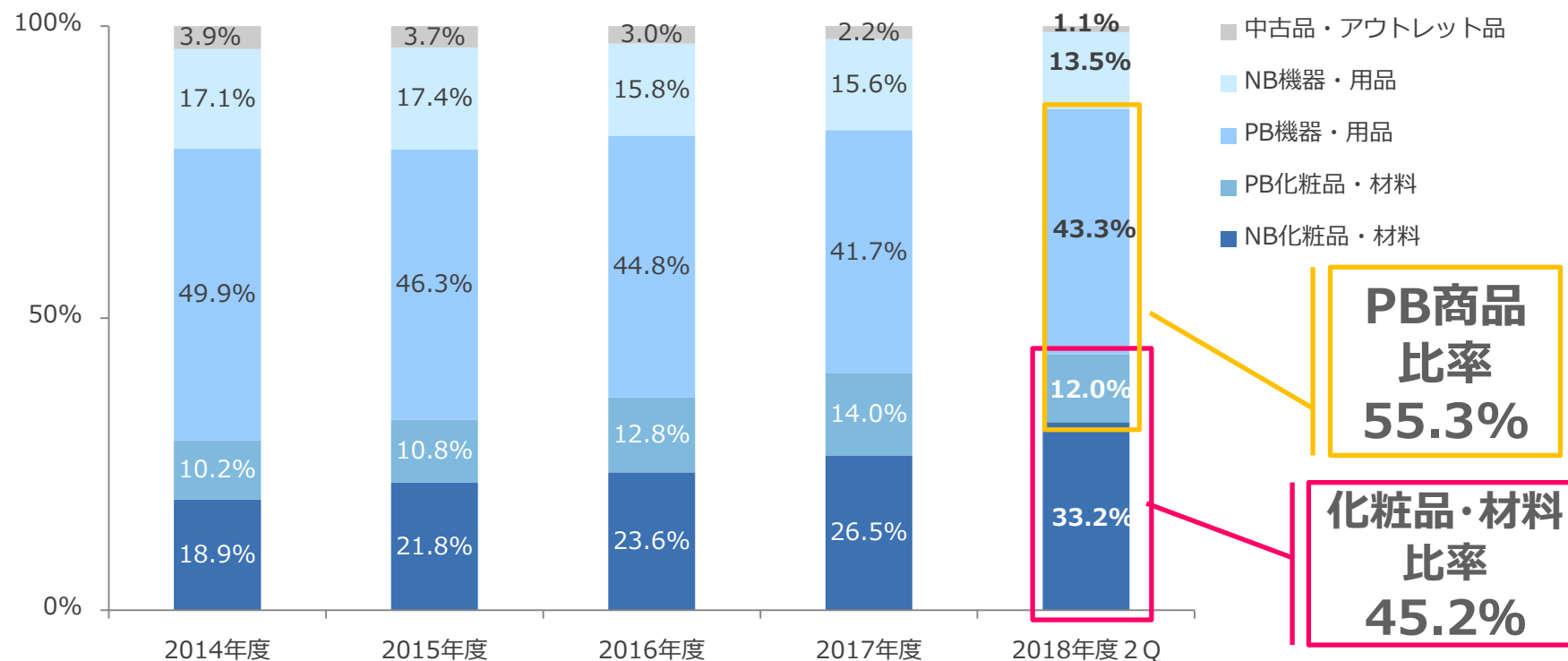
## 物販事業② (商品タイプ別)

PB商品売上高 **2,684百万円** (前年同期比 115.6%)

化粧品・材料売上高 **2,192百万円** (前年同期比 132.1%)

■ NB化粧品・材料の好調により、化粧品・材料売上構成比率が大きく伸長

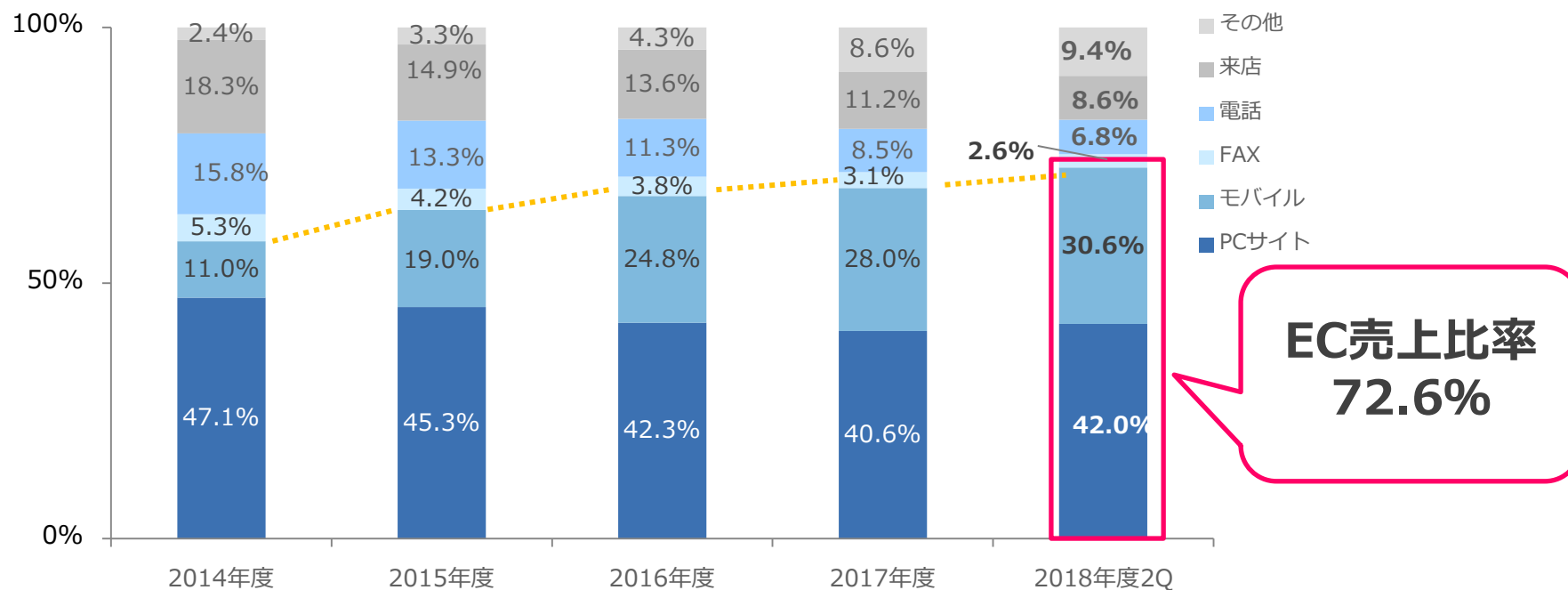
商品タイプ別売上構成比推移



EC売上高 **3,584百万円** (前年同期比 123.9%)

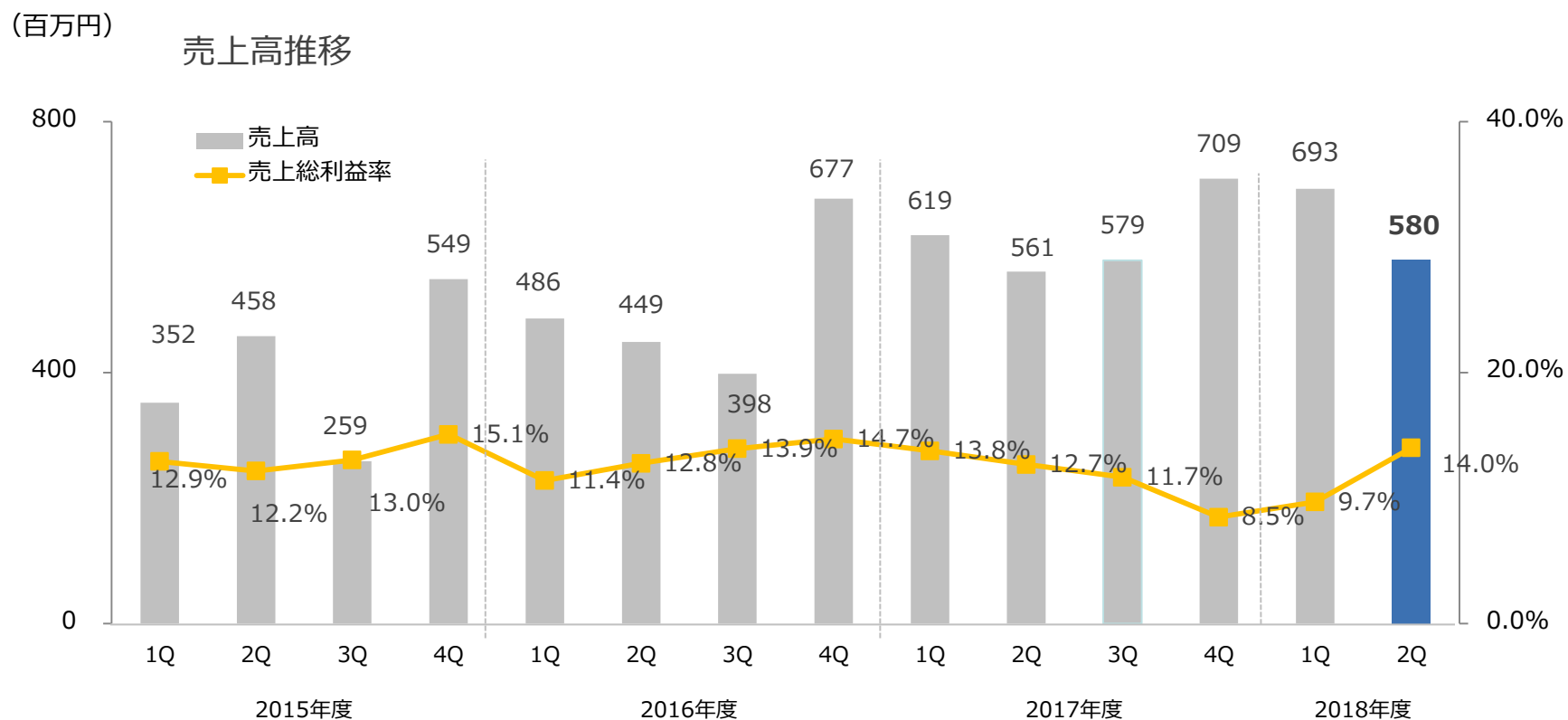
- EC全体の売上高は堅調に推移しており、EC売上構成比は70%を上回る
- モバイル（スマホ用サイト、スマホアプリ）経由の売上構成比の上昇が顕著

販路別売上構成比推移 (2017年度下半期より足立製作所分はその他に含む)



売上高 **1,274百万円** (前年同期比 107.8%)  
 セグメント利益 **60百万円** (前年同期比 93.3%)

■ 2018年度 2 Qは、売上高がやや低迷したものの売上総利益率は改善傾向



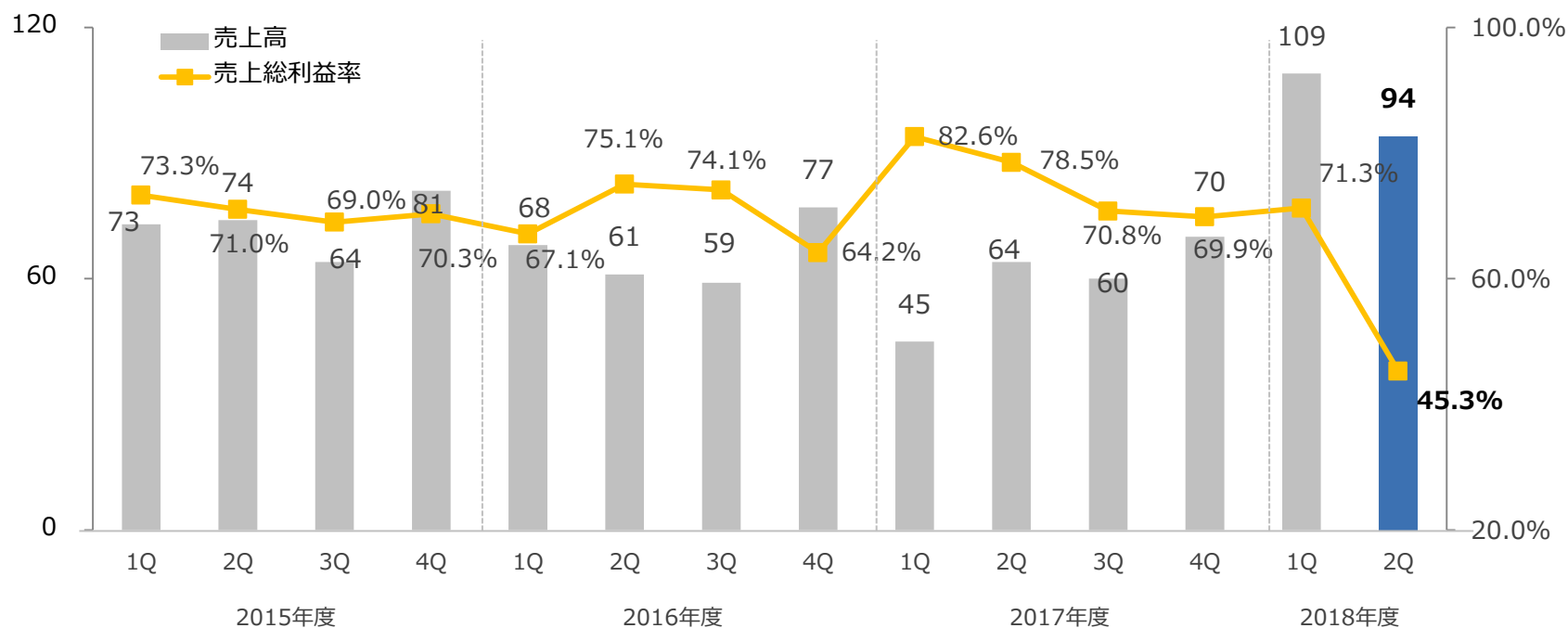
# その他周辺ソリューション事業

売上高 **203百万円** (前年同期比 185.8%)

セグメント利益 **20百万円** (前年同期 ▲6百万円)

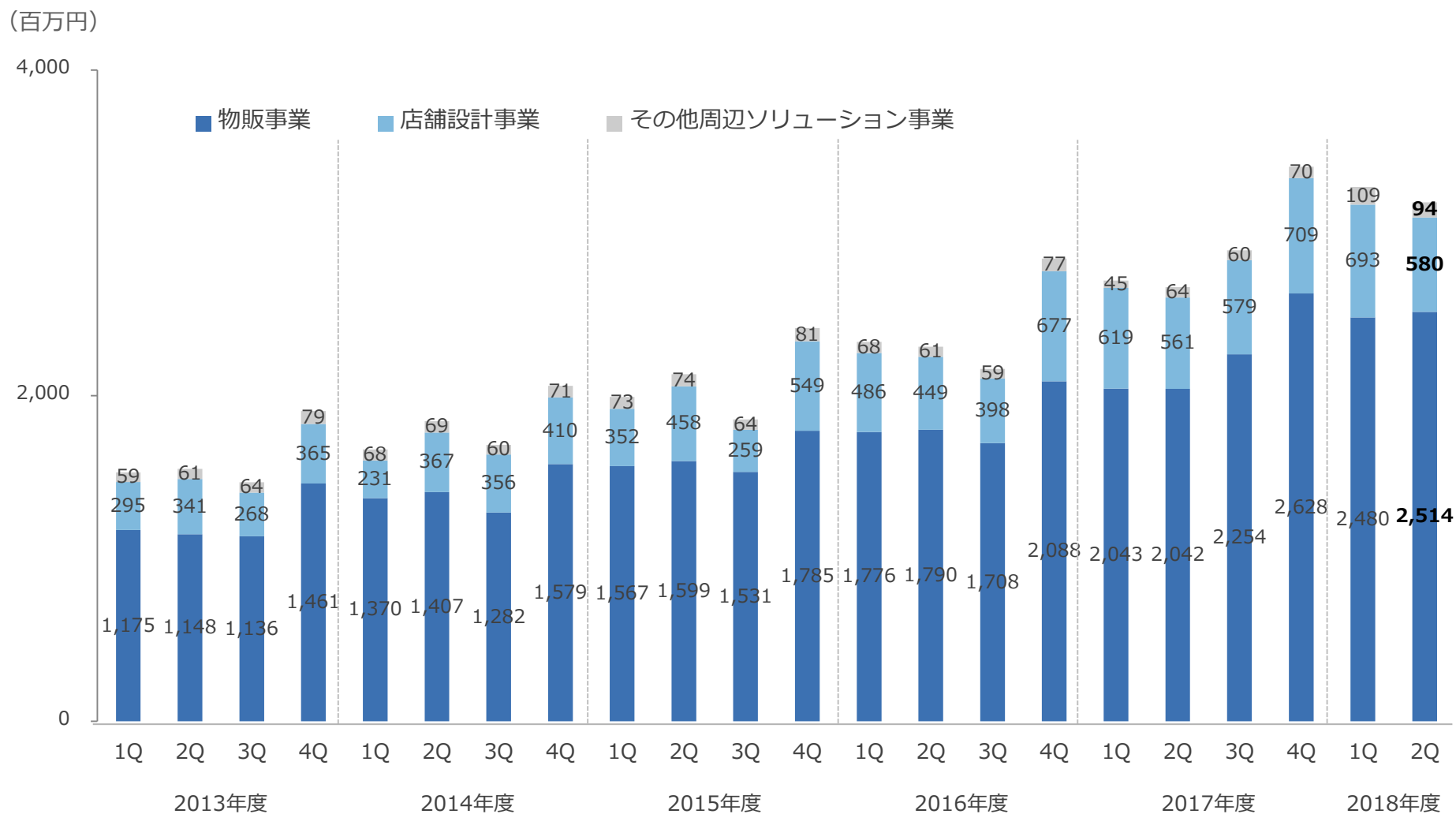
■ 店舗リースが大きく伸長、保険サービス・居抜き物件仲介事業が堅調に推移

(百万円) 売上高推移





# 【参考】セグメント別売上高の推移



# 2018年度下半期に向けた施策/トピックス

---

- コーポレートベンチャーキャピタル（CVC）ファンド及び運用子会社の設立（2018/11）
- クアラルンプール（マレーシア）に600平米超の大型ショールームを開設（2018/12）
- 台北市（台湾）に大型ショールームを開設予定（2019春予定）
- 新ECサイトにおけるUI/UXの改善・進化を推進
- 千葉物流センター内オートメーション化による生産性向上