



株式会社ビューティガレージ  
2021年度（2022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	531名 (内、正社員数369名) (連結2022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 : 10社、海外 : 3社

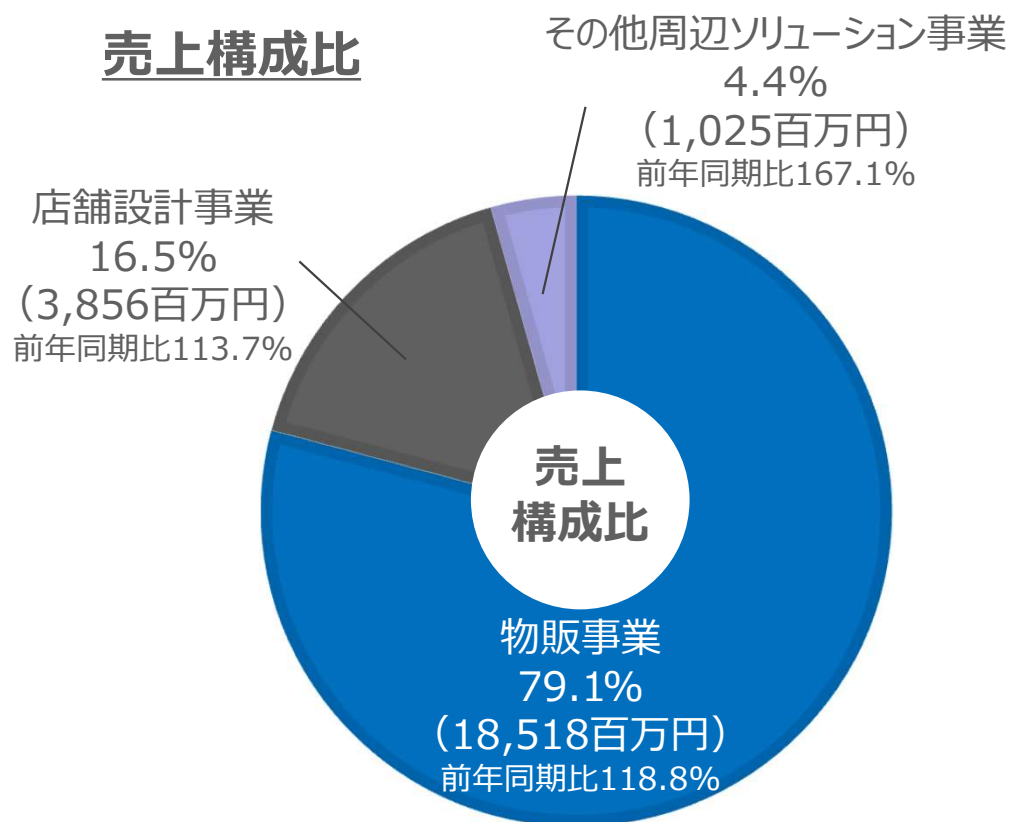
オンライン&オフラインのオムニチャネル型で美容サロン向けに、①美容商材のBtoB販売事業、②店舗設計デザイン事業、③開業と繁盛支援のソリューション事業、を行う会社です。国内No.1の美容サロン向け卸売ECサイト「BEAUTY GARAGE Online Shop」を運営しているのが、最大の特徴となります。

# 2021年度 業績ハイライト (連結・累計)

利益面では期首予想値に届かなかったものの、全セグメントで増収増益を継続、着実な成長を実現出来た。

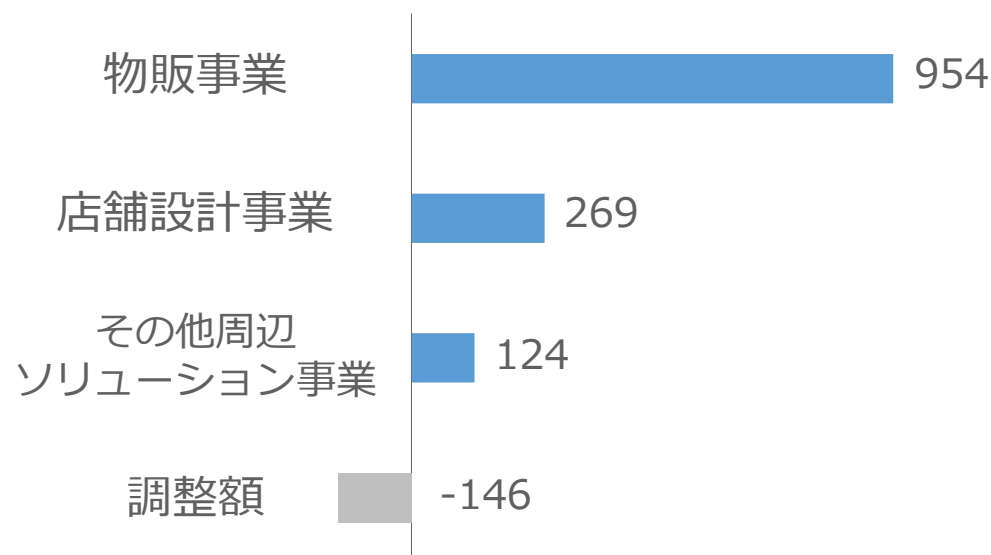
■ 売上高	23,401百万円	前年同期比 119.4%
■ 経常利益	1,215百万円	前年同期比 112.5%

## 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210百万円 (前年同期比98.9%) となります。

## 2021年度 主なトピックス

- 2021年5月
  - プロ向け美容商材ストア「BG EXPRESS渋谷」拡張
  - 美容サロン向け低圧電力供給サービス「BGでんき」提供開始
- 2021年9月
  - M&Aにより、理美容機器中古販売業の(株)ビューティーリユース(現BGリユース)をグループ化
- 2021年11月
  - フィットネス機器・用品の販売を行う(株)ジムガレージを設立、フィットネス/スポーツジム向け領域へ新規参入
- 2022年2月
  - 美容サロン専用ネットショップ構築サービス「Salon.EC」によるBtoBtoC向け事業開始
- 2022年4月
  - リンナイ(株)と共同開発した、サロン専用加圧給湯システム「QUICKBOILER (クイックボイラー)」販売開始

# 2021年度 決算概要 (連結・累計)

■売上高は業績予想を上回った一方（期首予想売上高比+340百万円）、原材料・輸送費高、円安の影響等もあって、売上総利益率が想定以上に低下し、利益面では予想を下回る結果（期首予想経常利益比▲89百万円）となった。

連結	2020年度		2021年度		前年同期比 (%)	業績予想比 (%)
	実績値 (百万円)	売上比 (%)	実績値 (百万円)	売上比 (%)		
売上高	19,597	100.0	<b>23,401</b>	<b>100.0</b>	119.4	101.5
売上総利益	6,116	31.2	<b>6,093</b>	※ <b>26.0</b>	99.6	-
販売費及び一般管理費	5,115	26.1	<b>4,891</b>	※ <b>20.9</b>	95.6	-
営業利益	1,001	5.1	<b>1,202</b>	<b>5.1</b>	120.1	92.4
経常利益	1,080	5.5	<b>1,215</b>	<b>5.2</b>	112.5	93.1
親会社株主に帰属する当期純利益	654	3.3	<b>709</b>	<b>3.0</b>	108.5	89.2

※今期より新収益認識基準の適用を開始し、売上総利益率・販管費率が外形上低下しております（従来基準で計算した場合の売上総利益率は30.7%、販管費率は25.5%となります）。

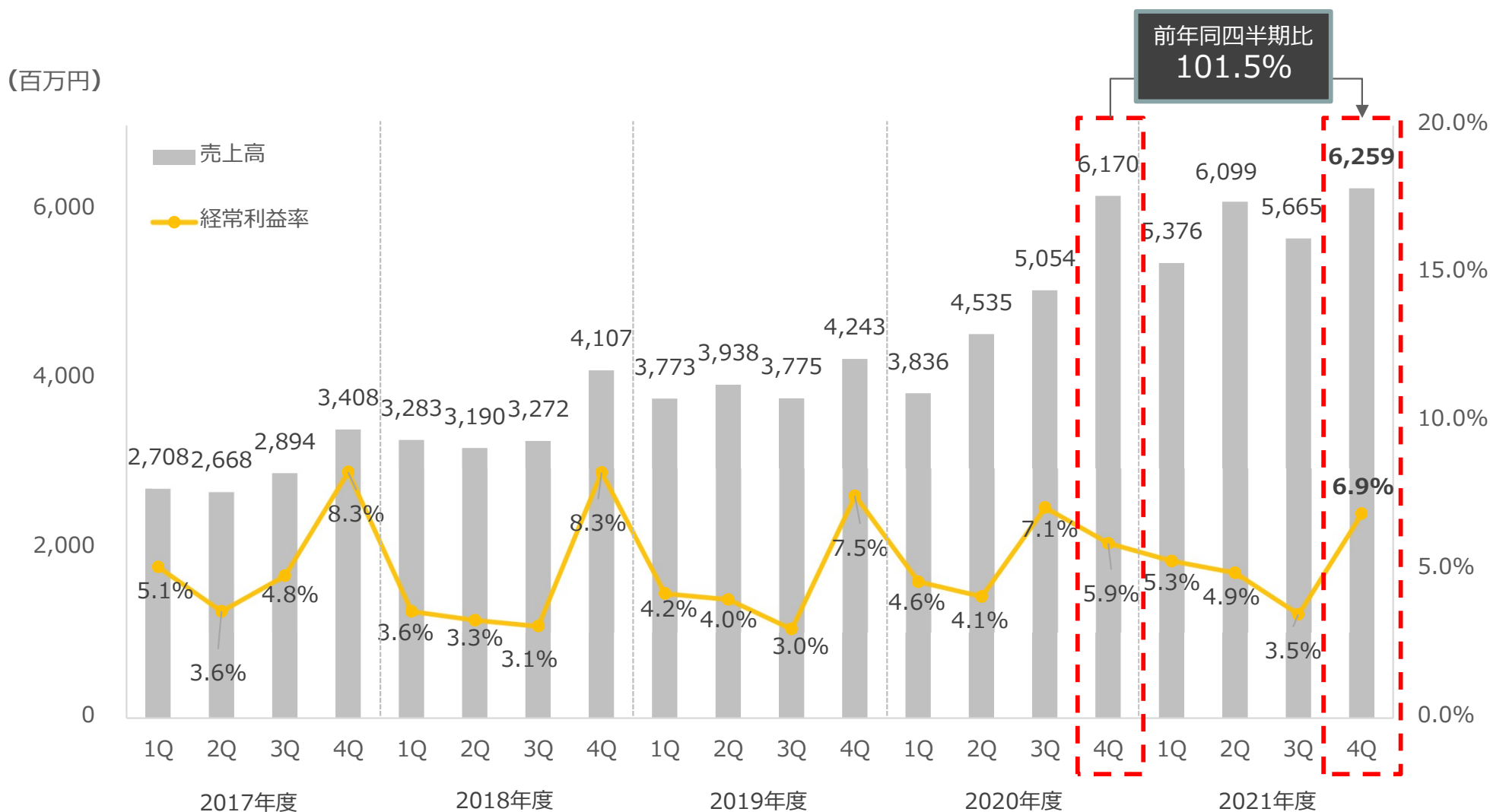
## <参考>新収益認識基準適用の影響（新旧比較）

■ 今期からの新収益認識基準の適用により、ポイント関連費用の売上高控除、受取送料の売上計上、支払送料の売上原価計上等が生じ、旧会計基準比較で売上総利益率が4.7ポイント、販管費率が4.6ポイント低下。

連結	2021年度 旧会計基準			2021年度 新収益認識基準		
	実績値 (百万円)	売上比 (%)		実績値 (百万円)	売上比 (%)	旧基準比 (%)
売上高	23,271	100.0	ポイント関連費用控除、 受取送料等の加算	<b>23,401</b>	<b>100.0</b>	100.5
売上原価	16,129	69.3	支払送料等の加算	<b>17,307</b>	<b>74.0</b>	107.3
売上総利益	7,141	30.7		<b>6,093</b>	<b>26.0</b>	85.3
販売費及び 一般管理費	5,941	25.5		<b>4,891</b>	<b>20.9</b>	82.3
営業利益	1,200	5.2	店舗設計事業における 工事進行基準の適用	<b>1,202</b>	<b>5.1</b>	100.2
経常利益	1,213	5.2		<b>1,215</b>	<b>5.2</b>	100.2

# 売上高・経常利益率の推移 (連結)

■ 4Qは店舗設計事業が前年同期比割れになったこともあって、売上高は伸び悩んだが経常利益率は大幅に改善し、四半期単位では過去最高となる430百万円の経常利益額となった。



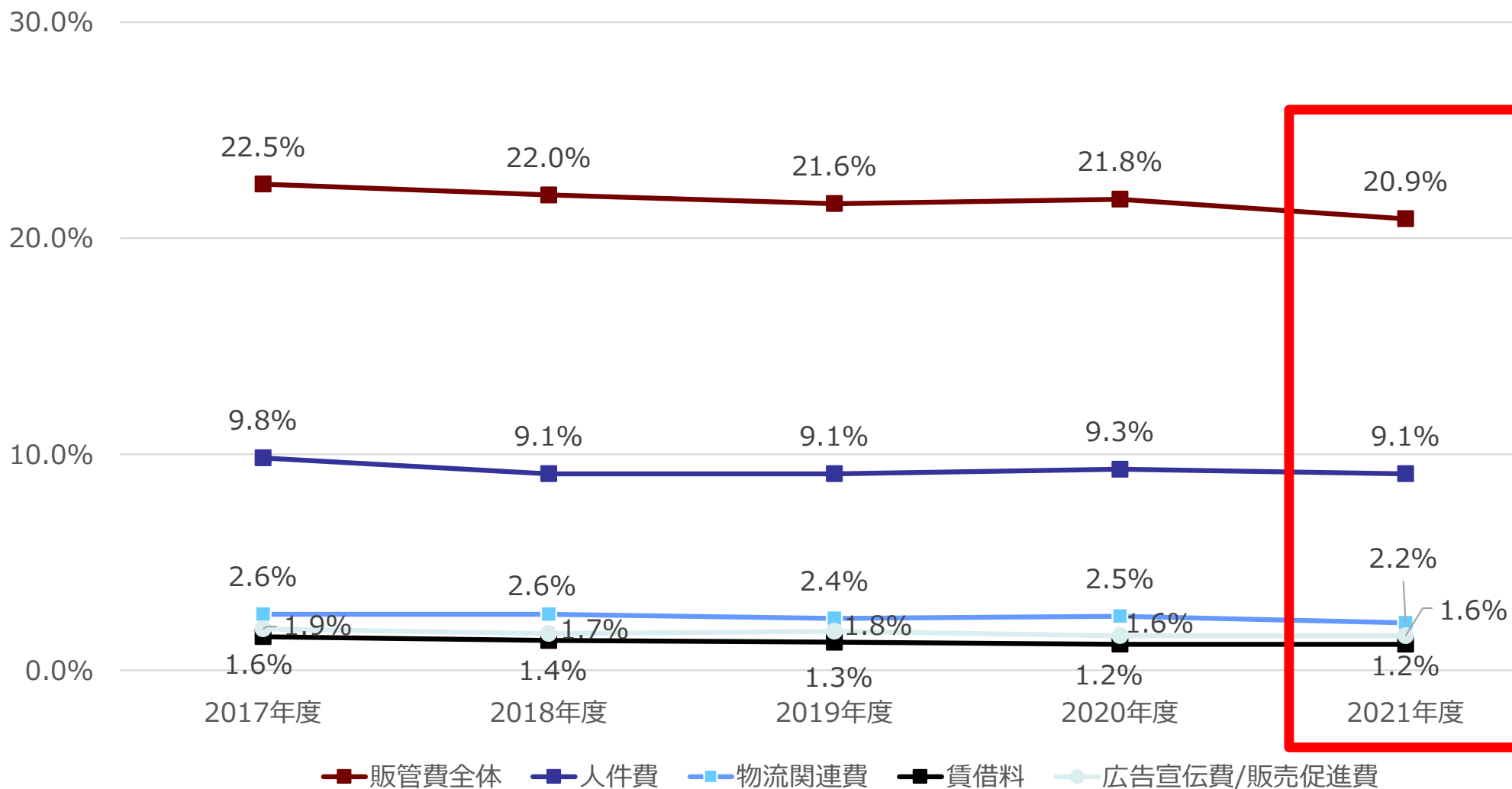
# 販売費および一般管理費について (連結・累計)

	2020年度	2021年度		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)	1,898	<b>2,138</b>	112.6	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ グループ子会社増、新DC開設等による人員増に伴う給料手当等の増加(対前期で46名増)</li> <li>✓ 出荷量増加により人材派遣料増加</li> </ul>
<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)	1,101	<b>510</b>	46.4	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 新収益認識基準適用により顧客向け配送料を売上原価計上に変更したため減少</li> </ul>
<b>賃借料</b> (オフィス・ショールーム)	239	<b>274</b>	114.3	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ ビューティガレージEXPRESSストア拡張、グループ会社事務所移転等による増加</li> </ul>
<b>広告宣伝費/ 販売促進費</b>	317	<b>381</b>	120.0	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 前期はコロナ禍で広告宣伝費を絞っていたため</li> </ul>
<b>IT設備費/ ソフト償却費</b>	240	<b>330</b>	137.2	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 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</li> </ul>
<b>支払手数料</b>	363	<b>470</b>	129.2	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 前期はキャッシュレス還元あり</li> <li>✓ 売上増による決済手数料増加</li> </ul>
<b>その他</b>	953	<b>787</b>	82.6	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 前期はM&amp;A関連費用の計上あり(約50百万円)</li> </ul>
<b>販管費合計</b>	<b>5,115</b>	<b>4,891</b>	95.6	



# 販売費および一般管理費の売上比率推移 (連結)

■ 事業規模の拡大に伴って、徐々にスケールメリット効果が出てきており、販管費比率は低下傾向。前期比では0.9ポイントの圧縮が出来た。



※2017年度～2020年度の数字についても今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)

■ 前期末比で、自己資本比率・流動比率は改善。借入金も減少し、より健全な財務内容となってきた。

	2020年度末		2021年度末			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	10,043	100.0	<b>10,548</b>	100.0	105.0			
流動資産	7,805	77.7	<b>8,215</b>	77.9	105.2	✓ 売上債権の増加 ✓ 商品在庫の増加	+316 +126	
固定資産	2,237	22.3	<b>2,333</b>	22.1	104.3	✓ 敷金・保証金の増加	+177	
負債	5,309	52.9	<b>5,079</b>	48.2	95.7			
流動負債	4,096	40.8	<b>3,979</b>	37.7	97.2	✓ 仕入債務の減少 ✓ 未払税金の減少	▲198 ▲125	
固定負債	1,213	12.1	<b>1,099</b>	10.4	90.6	✓ 長期借入金の減少	▲188	
純資産	4,733	47.1	<b>5,468</b>	51.8	115.5			
自己資本比率	45.5%		50.0%			✓ 利益剰余金の増加による上昇		
流動比率	190.5%		206.4%					

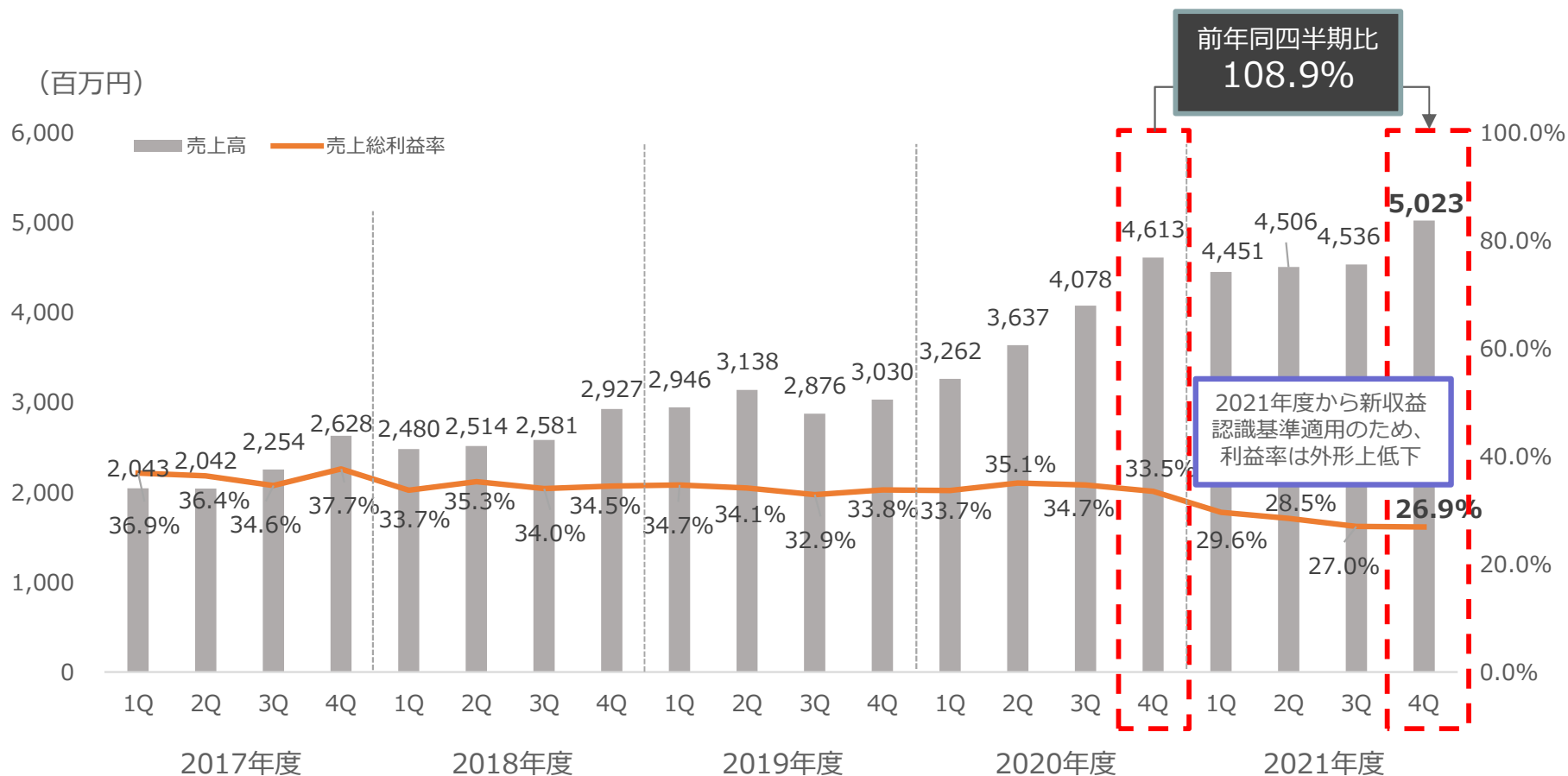
# 2021年度 物販事業①

## (売上高・売上総利益率の推移)

売上高 **18,518百万円** (前年同期比 118.8%)

セグメント利益 **954百万円** (前年同期比 122.2%)

■ 売上高は堅調に推移し、四半期単位で初めて50億円を突破（前年同四半期比で成長率がやや鈍化しているのは、2020年度4Qは、BWJ展示会売上が計上されていることも影響→本年の展示会売上は2022年度1Qに計上予定）。一方、売上総利益率は2021年度から新収益認識基準を適用のため、外形上低下（従来基準で計算した場合は、通期で売上総利益率が33.9%）。



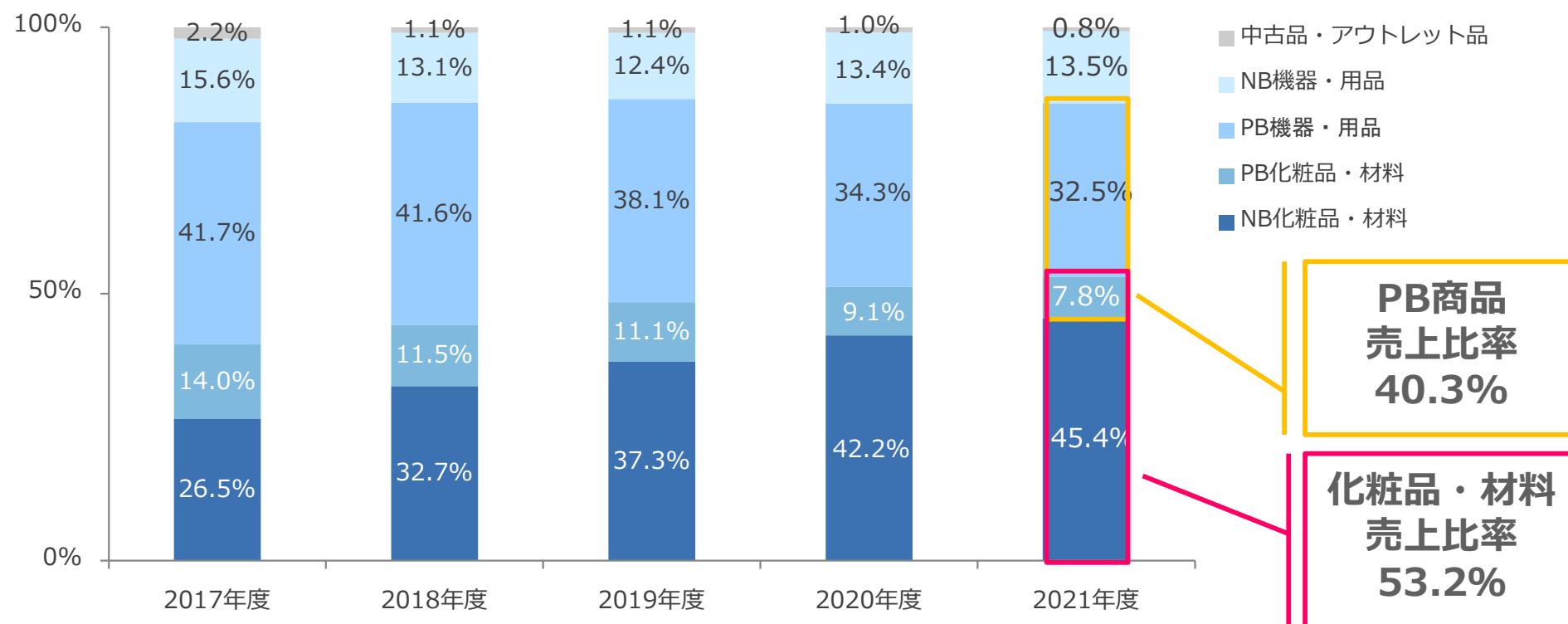
## 2021年度 物販事業② (商品タイプ別)

機器・用品売上高 **8,662百万円** (前年同期比 114.1%)

化粧品・材料売上高 **9,856百万円** (前年同期比 123.2%)

■ 取り扱いブランドの増加を背景にNB化粧品売上高の成長が続き、リピート商材である化粧品・材料売上比率が中長期で上昇傾向、ストック型の収益構造への転換が進んでいる。

### 商品タイプ別売上構成比推移

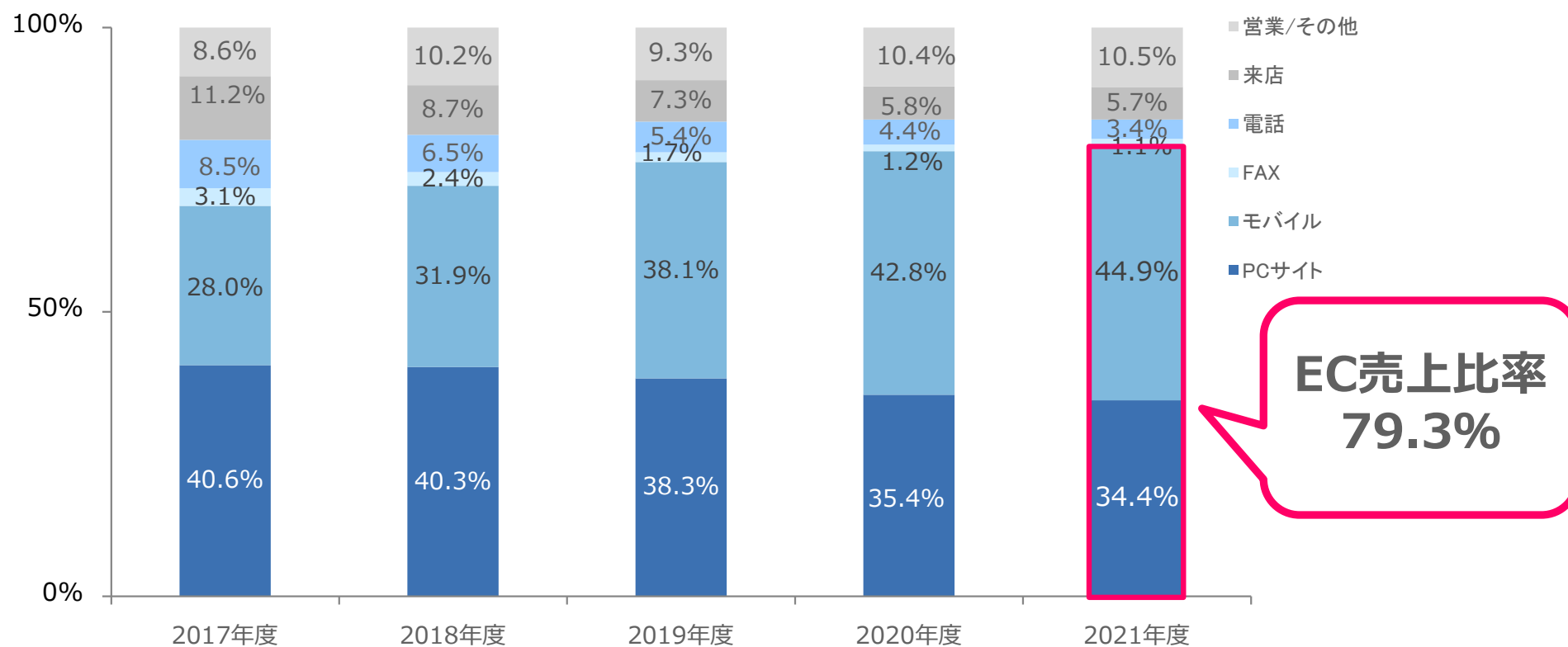


# 2021年度 物販事業③ (販路別)

EC売上高 **14,689百万円** (前年同期比 120.5%)

■ モバイル経由売上が大きく伸長し、EC経由売上比率が8割近くとなってきている。

**販路別売上構成比推移**



※グループ会社の足立製作所、和楽の売上高は全て営業/その他に分類されております。

# 2021年度 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	145,155口座	前年同期比 (前年同期)	110.5% 131,331 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	55,492口座	前年同期比 (前年同期)	124.4% 44,622 口座)
■ 年間ARPU 「Average Revenue Per User」の略で ユーザー1人当たりの平均売上金額	129,752円	前年同期比 (前年同期)	105.1% 123,440 円)
■ 購入顧客件数	1,225,074件	前年同期比 (前年同期)	126.1% 971,607 件)
■ 平均顧客単価	13,827円	前年同期比 (前年同期)	93.9% 14,723 円)
■ Salon.EC 申込サロン数 2022年2月にサービス提供開始	1,880件	前年同期比 (前年同期)	- % - 件)

※上記KPI数値には、グループ会社の足立製作所、日本アイラッシュ総研、和楽、BGリユースの売上高は含まれておりません。

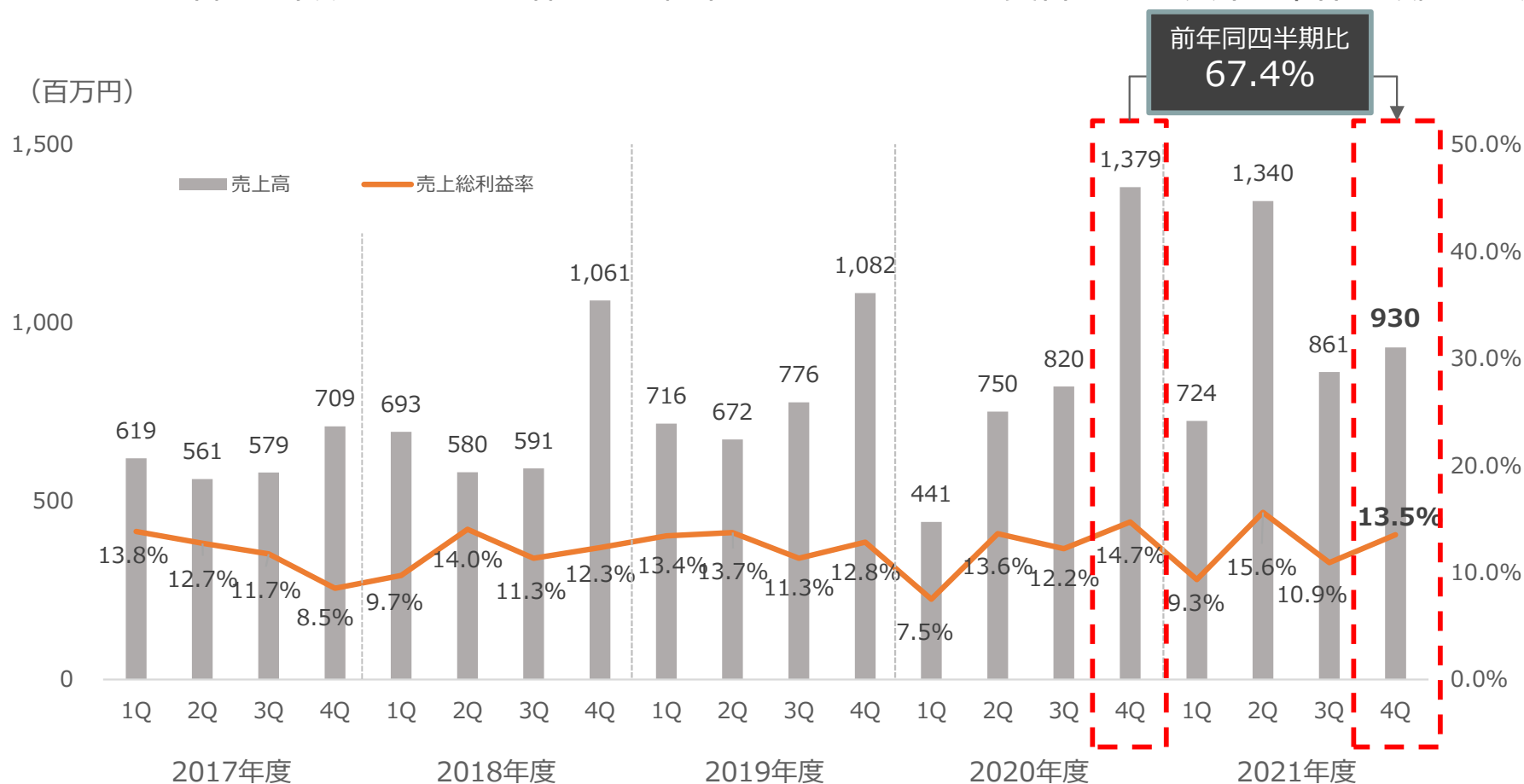
※年間ARPUには、会員登録後1年未満のユーザーの売上高は含まれておりません。

# 2021年度 店舗設計事業 (売上高・売上総利益率の推移)

売上高 **3,856百万円** (前年同期比 113.7%)

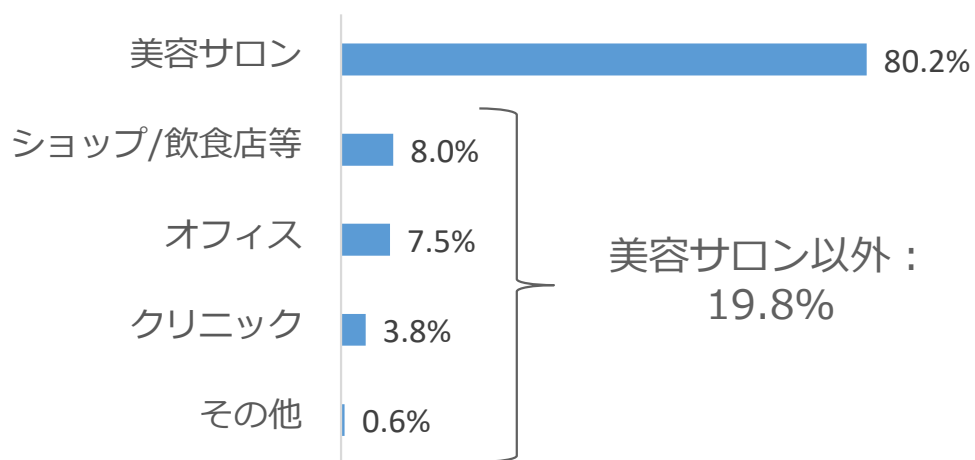
セグメント利益 **269百万円** (前年同期比 126.0%)

■前期4Qや今期2Qに大型案件が集中した背景もあり、今期4Qは大型案件が少なく、平均単価も落ち込んだため、前年同四半期比で大きく落ち込む結果となった。一方で美容サロン以外の案件が順調に増加。

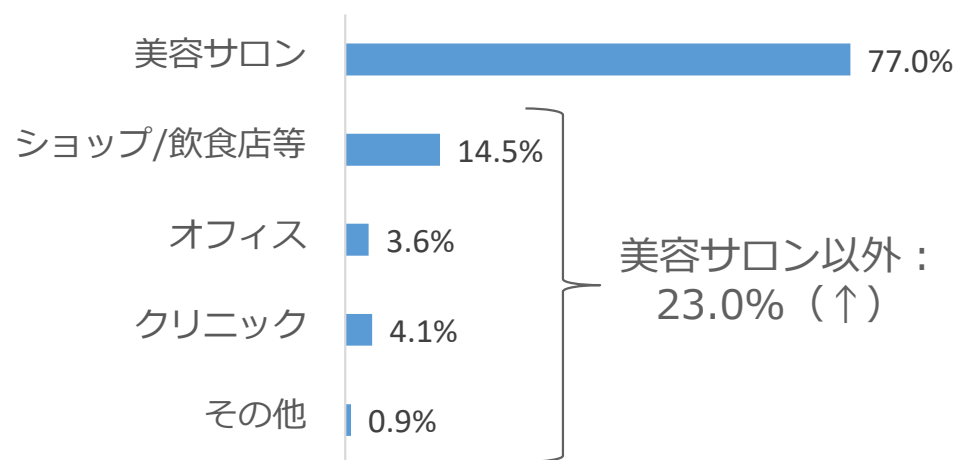


# 2021年度 店舗設計事業KPI①

## 2020年度 案件カテゴリ別売上構成比



## 2021年度 案件カテゴリ別売上構成比



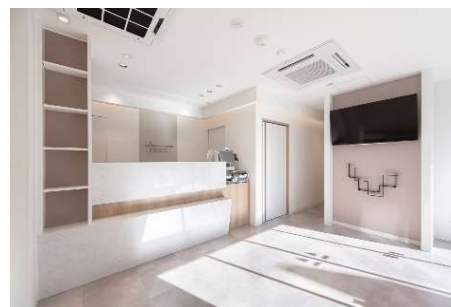
### 案件事例



美容サロン



ショップ/  
飲食店等



クリニック



オフィス



# 2021年度 店舗設計事業KPI②

## 2021年度 受託案件数 / 平均単価

①受託案件数 (売上高100万円以上)

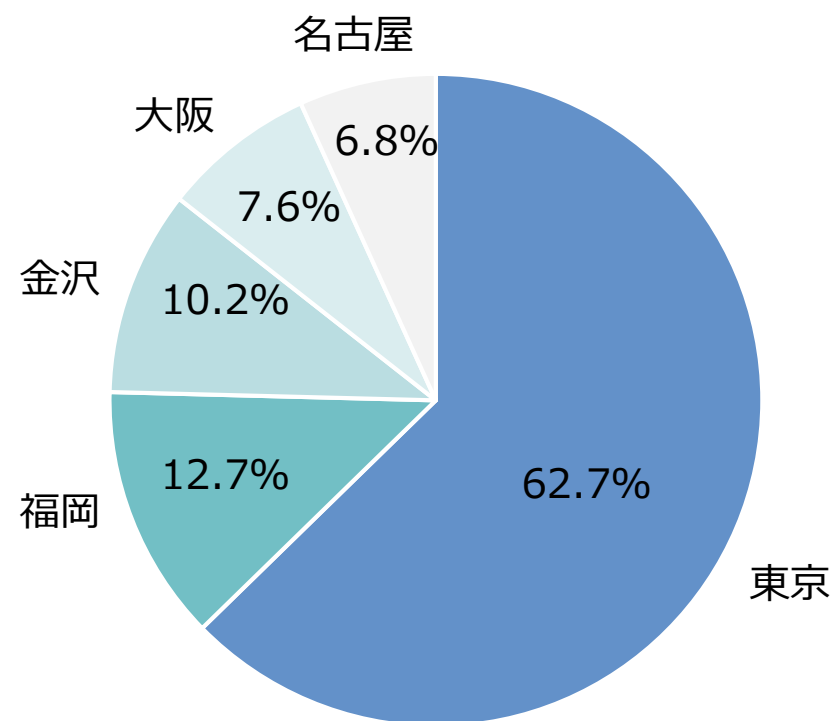
**累計387件**  
(前年同期比100.5%)

※100万円未満を含めた案件総数は1,019件  
(前年同期比99.5%)

②平均案件単価 (売上高100万円以上)

**平均@9,899千円**  
(前年同期比115.0%)

## 拠点別売上高構成

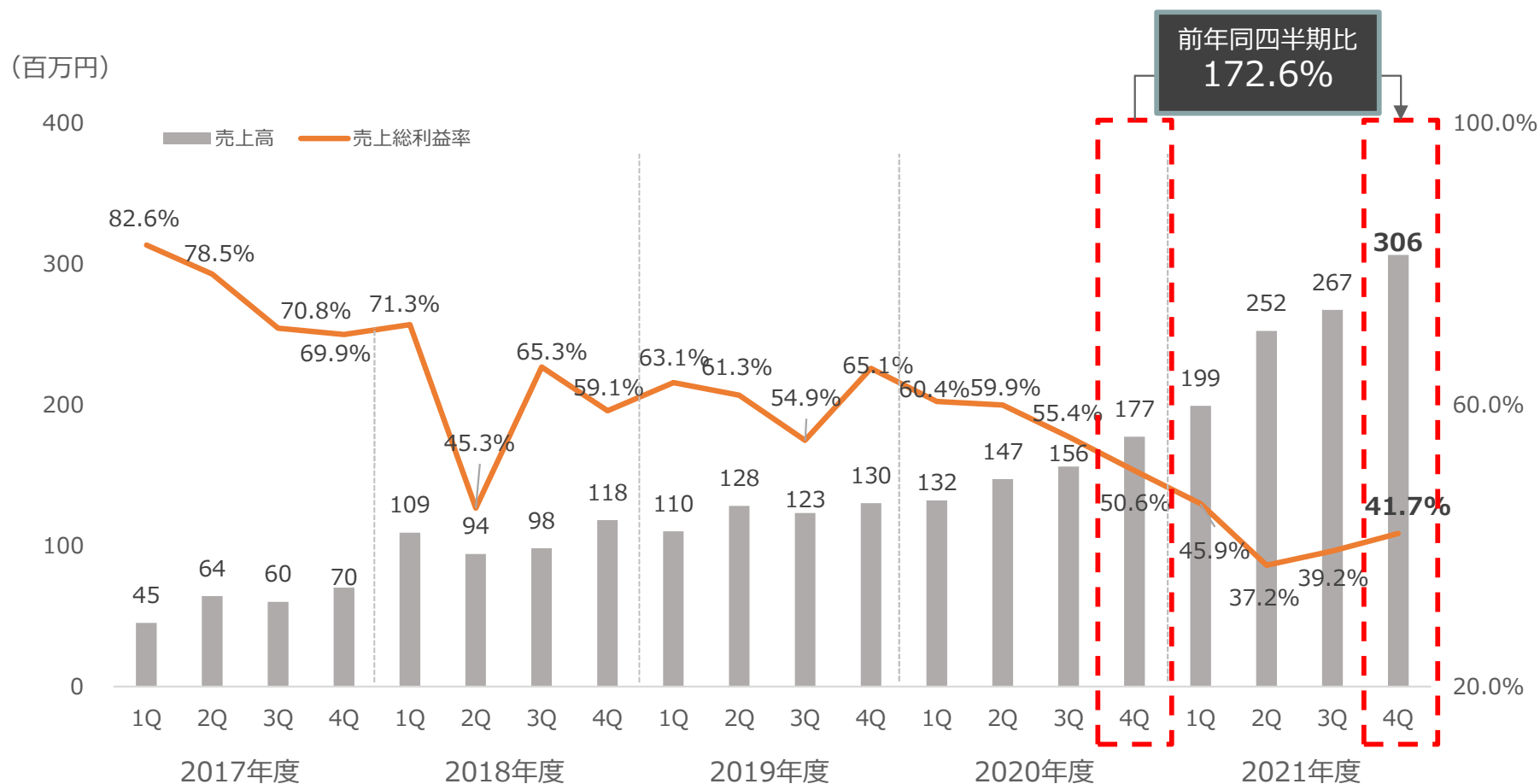


# 2021年度 その他周辺ソリューション事業 (売上高・売上総利益率の推移)



売上高 **1,025百万円** (前年同期比 167.1%)  
 セグメント利益 **124百万円** (前年同期比 152.3%)

■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、前年同期比で大幅伸長。通期でも売上高10億円を突破。



# 2021年度 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	134件	前年同期比 (前年同期)	134.0% 100 件)
■サロン保険契約数	6,172件	前年同期比 (前年同期)	122.6% 5,036 件)
■提携ビジネスカード発行枚数 (Salon Professional Card)	2,206枚	前年同期比 (前年同期)	258.0% 855 枚)
■簡易型HP制作サービス契約数 (スマートワン)	309件	前年同期比 (前年同期)	195.6% 158 件)
■カード決済端末契約数	1,663件	前年同期比 (前年同期)	108.1% 1,539 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。

2022年度について

# <参考：2022年度施策> スマホ用公式ECアプリ リニューアル

## ■2022年7月、スマートフォン向け公式ECアプリを 全面リニューアル

<ポイント>

- ・よりロイヤルユーザー/ヘビーユーザー向けのECアプリという位置づけに
- ・購入までの導線が短くなり、欲しいアイテムに最短で到達可能
- ・簡単に定期購入可能、バーコード読取可能など、顧客目線での利便性を大幅に改善

更に早く、簡単に注文が可能に



<参考：2022年度施策>

## カラー剤容器回収プロジェクト始動



### ■ビューティガレージ「カラー剤容器回収プロジェクト」

■2022年6月9日（木）より、サステナビリティ貢献施策の一環として、全国の当社ショールーム/店舗/物流拠点にて、カラー剤のアルミニウム容器の回収受付を開始致します。

<概要>

・美容サロンで使い終わったカラー剤の空き容器を回収することで、美容業界全体での廃棄量を削減、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循環実現を目指します。

<ポイント>

- ・全国の当社拠点で受付。物流拠点に郵送頂くことも可能。
- ・ご提供頂いた空き容器重量に応じて、サロン様へBGポイントを付与。
- ・当プロジェクトで得られた収益は、森林保護や緑化推進を行う団体へ寄付予定。



# <参考：2022年度施策>

## 2つの新規事業を本格稼働させ、成長軌道に

### ① GYM GARAGE

・フィットネス業界向け商材流通事業へ新規参入。各有名メーカー/ブランド様の新品フィットネス機器・用品の販売と、中古・新古フィットネス機器の買取販売を推進中。2022年4月、専用ECサイトを開設済。



ブランドから探す

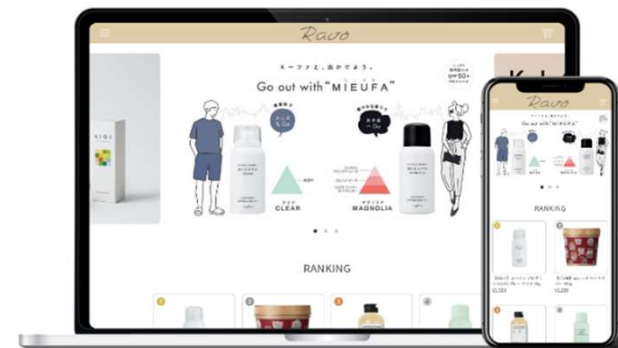


### ② Salon.EC

- ・ SaaS型の美容サロン向けネットショップ構築サービスを、2022年2月にリリース。
- ・ 2022年度末時点（2023年4月末）で、登録サロン3,500件、登録ユーザー7万人目標。



2022年4月末の申し込み口座数: 1,880件



## 2022年度の業績予想値（連結）

2022年度は、原材料・輸送費高、円安という厳しい事業環境となることが想定されますが、業務の効率化や業容拡大に伴うスケールメリット創出によって、売上高成長と利益創出の両立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
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%

※上記数値は中期経営計画における2022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

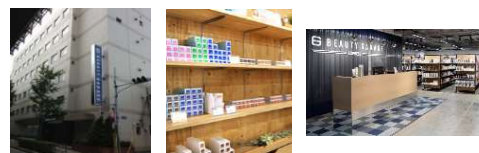
資金調達、リース、物件紹介、  
集客支援、POS、保険、等

## 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

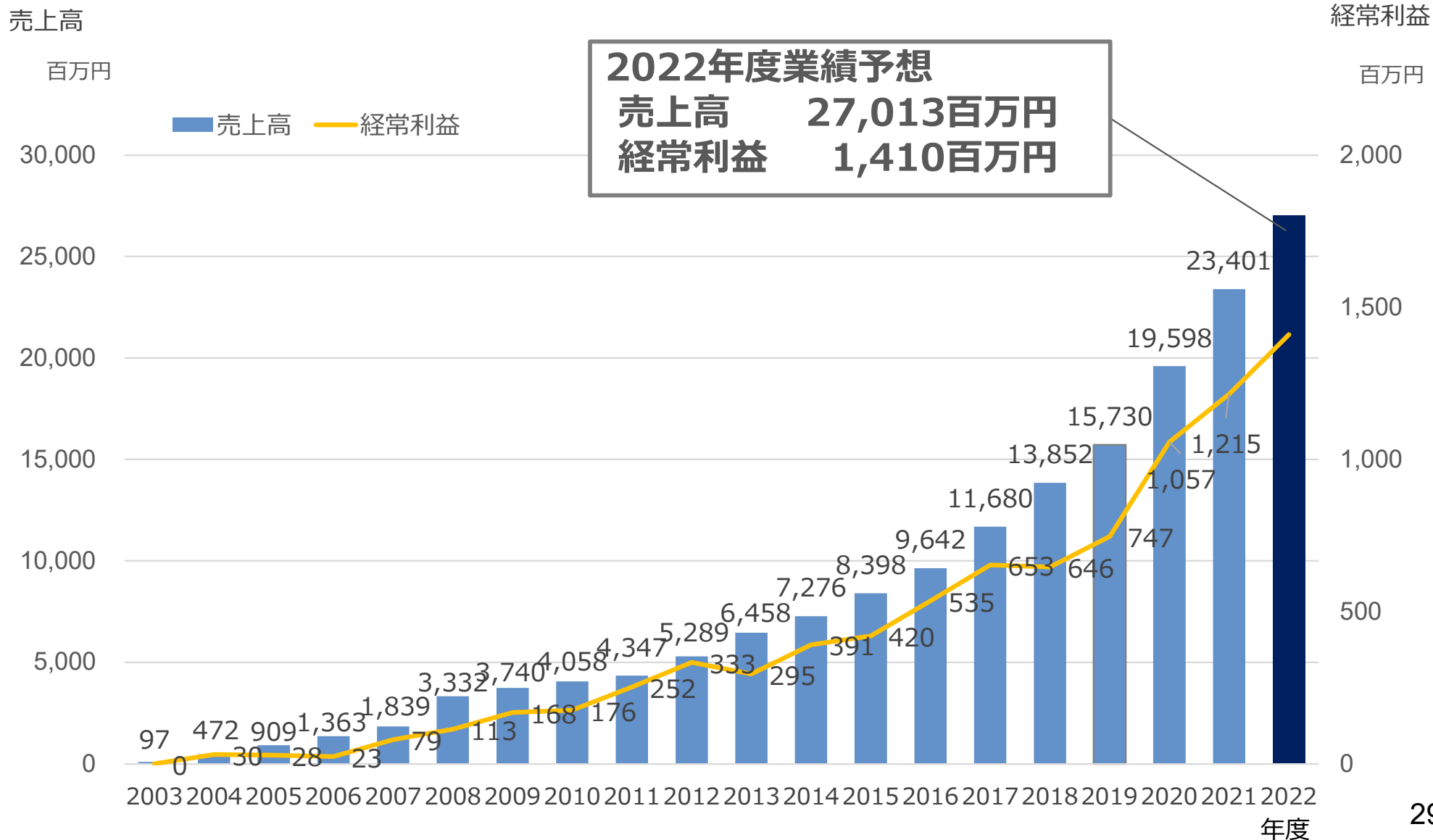
まつ毛サロン

# 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
<b>BG PARTNERS</b>	(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
<b>WARAKU</b>	(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1,069社

<販売商品数>  
217万点超



<累計登録会員数>  
537,727口座

注1)  
<アクティブユーザー数>  
145,155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

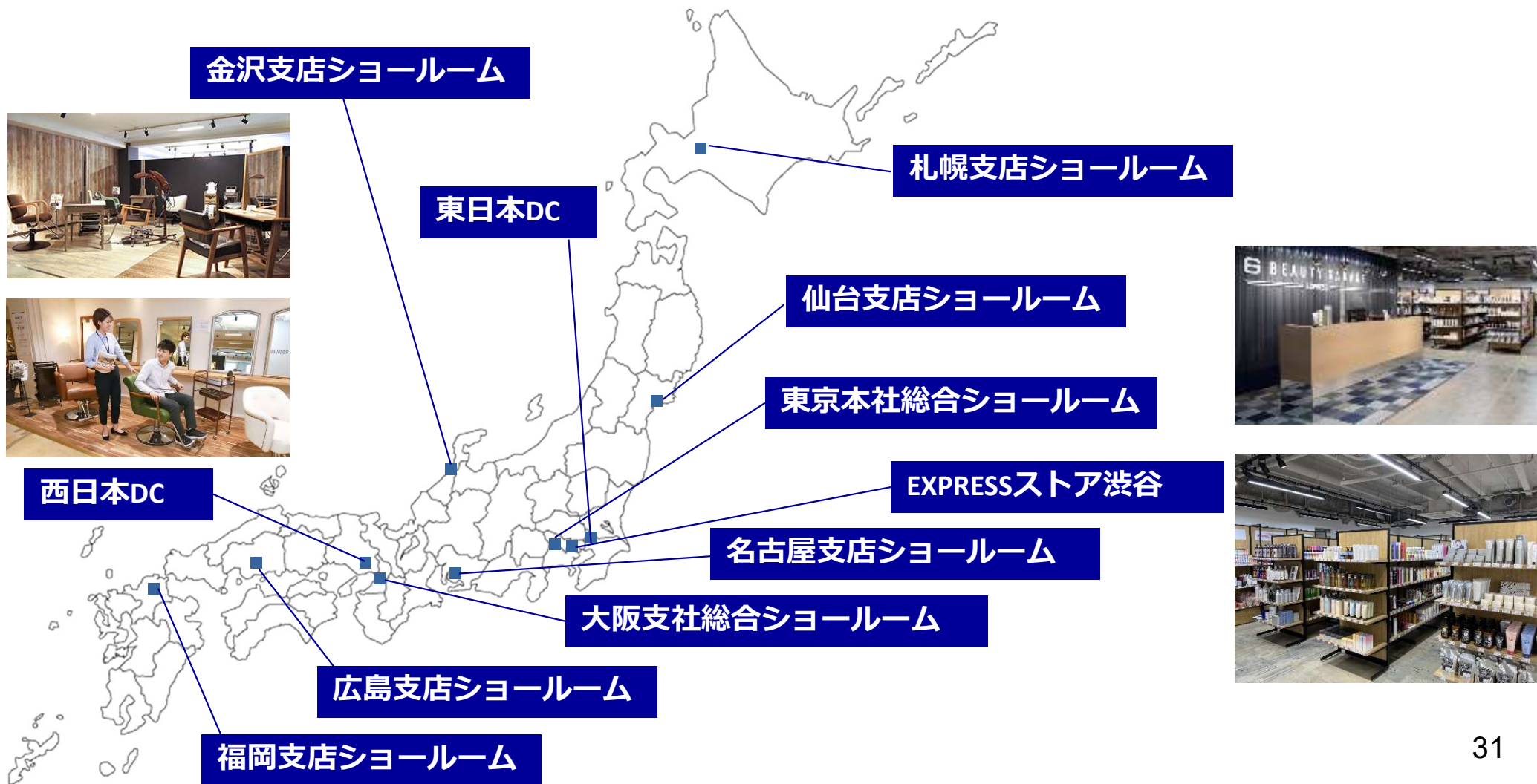


ショールーム・ストア/カタログ/法人営業



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。





### 美容サロン専門の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
- 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**

