BEAUTY GARAGE

2025年度第1四半期（2026年4月期）
決算補足説明資料

2025年9月9日

会社概要

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1-34-25
設立	2003年4月24日
資本金	768,385,250円
市場区分	東京証券取引所 プライム市場 証券コード：3180
代表者	ノムラヒデキ 野村秀輝（CEO）／樺島義明（カバシマヨシアキ）（COO）
従業員数	566名（内、正社員408名） ※連結2025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 他拠点　：柏DC/柏FC/尼崎FC/中国広州 シンガポール/マレーシア/ベトナム
グループ会社	日本国内：11社　海外：3社

Slogan

美容業界を変える

Mission

美容業界に新しい価値を創造し、サロンビジネスの繁栄に貢献する

Vision

開業と繁盛を総合支援する、サロンコンシェルジュNo.1企業

Basic Belief

1．お客様に喜びと感動を提供する
2．常に新たな領域へ挑戦する
3．日々改善・進化をし続ける
4．努力とアイディア、スピードを是とする
5．損得より善悪で判断する

2025年度1Q決算は、YoYで増収減益の結果となった。

- 各事業（３セグメント）共に、売上高は順調に伸長したが、セグメント利益が前年割れ。
- 新物流拠点（柏FC)の一部稼働開始に伴う一時的な物流関連コストが、主な販管費増加要因。

➢ 物販事業は増収減益、新物流拠点が一部稼働を開始。

- 化粧品・材料が引き続き成長を牽引。販路別ではモバイルを中心にEC化率が更に上昇。
- アクティブユーザー、ロイヤルユーザー、ARPUが堅調に増加。
- 新物流拠点（柏FC)が一部稼働を開始し（現在は既存拠点との並行稼働）、マテハン設備の減価償却費用、並行稼働に伴う一時的な人材派遣費用や配送費用が増加し、販管費が増加。

➢ 店舗設計事業は、セグメント利益赤字も売上は１Qとしては過去最高。

- 案件数・平均単価共に伸ばすことが出来た。
- クリニック案件を多数獲得（全体の3割超まで伸長）。
- 材料費や加工費の高騰に加え、追加工事の発生等による不採算案件の影響で、セグメント利益は僅かに赤字となった。

➢ ソリューション事業※は20%超の成長を継続。人員増により営業体制強化。

- 店舗リースを中心に業容が拡大（累計300件を突破）。
- 営業体制の強化に伴う人件費の増加や広告宣伝費の増加（サイトの改修等）により、セグメント利益は減益。

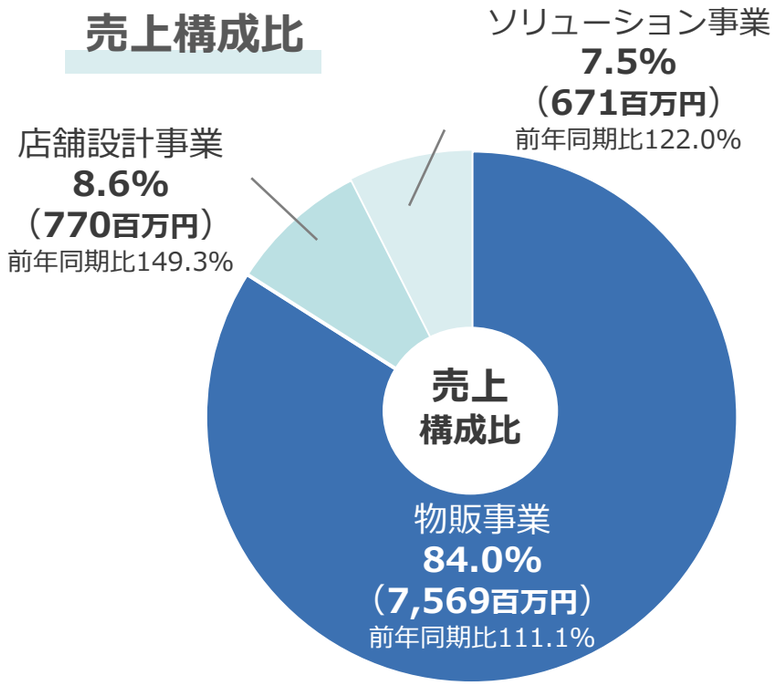
※ 2025年度より、「その他周辺ソリューション事業」から「ソリューション事業」へとセグメント名称を変更致しました。

2025年度1Q　業績ハイライト（連結・累計）

■売上高　9,012 百万円　前年同期比　114.3%

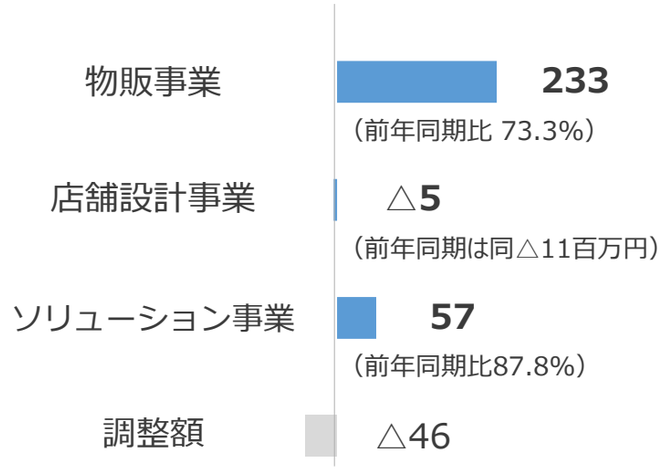
■経常利益　242 百万円　前年同期比　77.7%

売上構成比



事業別セグメント利益構成

（単位：百万円）



2025年度1Q　決算概要（連結・累計）

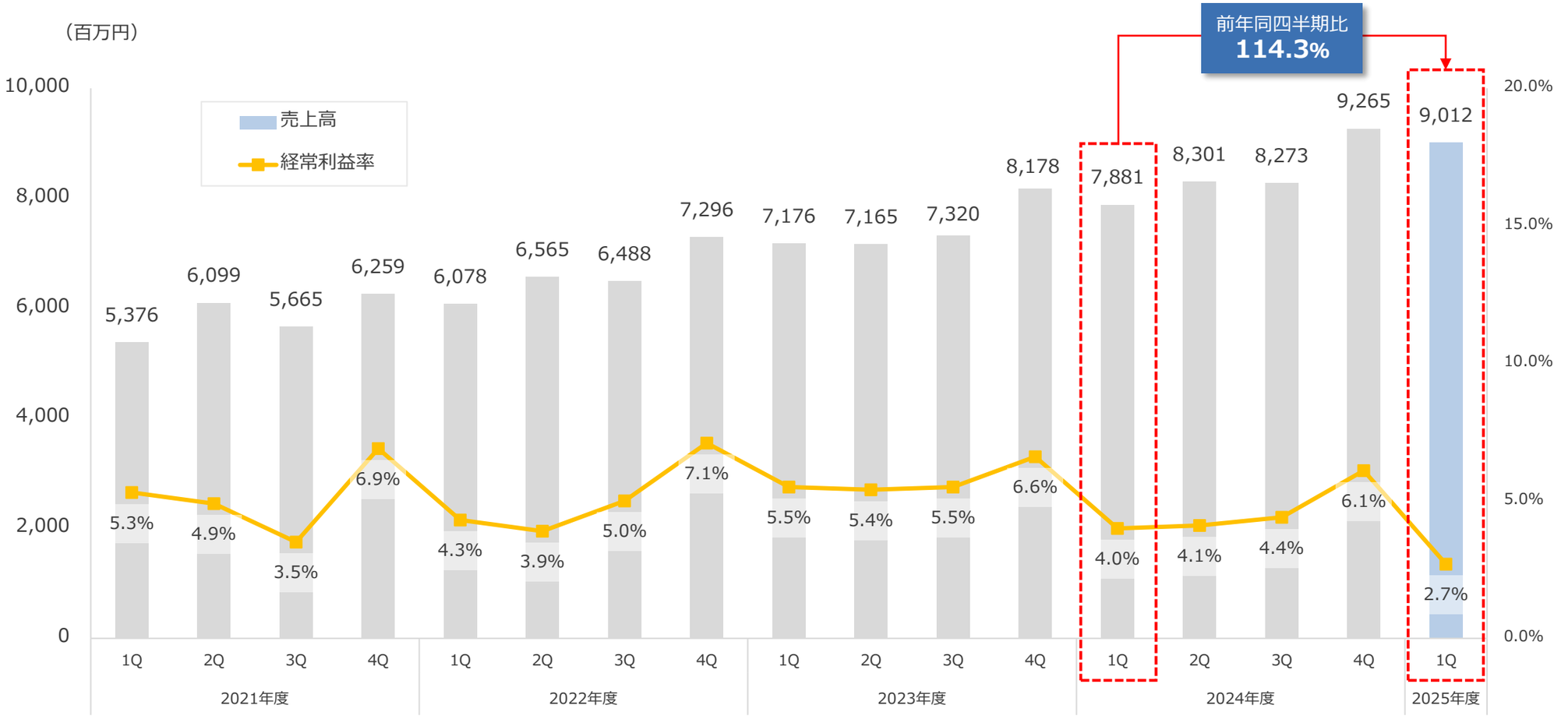
■売上高は順調に拡大しているものの、売上総利益率が低下する一方で販管費比率が上昇していることから、営業利益、経常利益、当期純利益は前期実績を下回る結果となった。

（単位：百万円）

連結	2024年度1Q		2025年度1Q		前年同期比
	実績値	売上比	実績値	売上比	
売上高	**7,881**	100.0%	**9,012**	100.0%	114.3%
売上総利益	**1,995**	25.3%	**2,171**	24.1%	108.8%
販売費及び一般管理費	**1,680**	21.3%	**1,931**	21.4%	115.0%
営業利益	**315**	4.0%	**239**	2.7%	76.1%
経常利益	**312**	4.0%	**242**	2.7%	77.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	**244**	3.1%	**162**	1.8%	66.7%

売上高・経常利益率の推移（連結）

■売上高は前期4Qに続いて90億円を突破。その一方で経常利益率は一時的に大きく低下。



販売費及び一般管理費について（連結・累計）

■新物流拠点（柏FC)の一部稼働開始に伴い、物流人件費の増加（既存DCとの並行稼働により必要人員数増）、物流拠点賃借料の増加（前期は1ヶ月分のみ計上）、マテハン設備の減価償却費の計上開始等があり、販管費が増加。

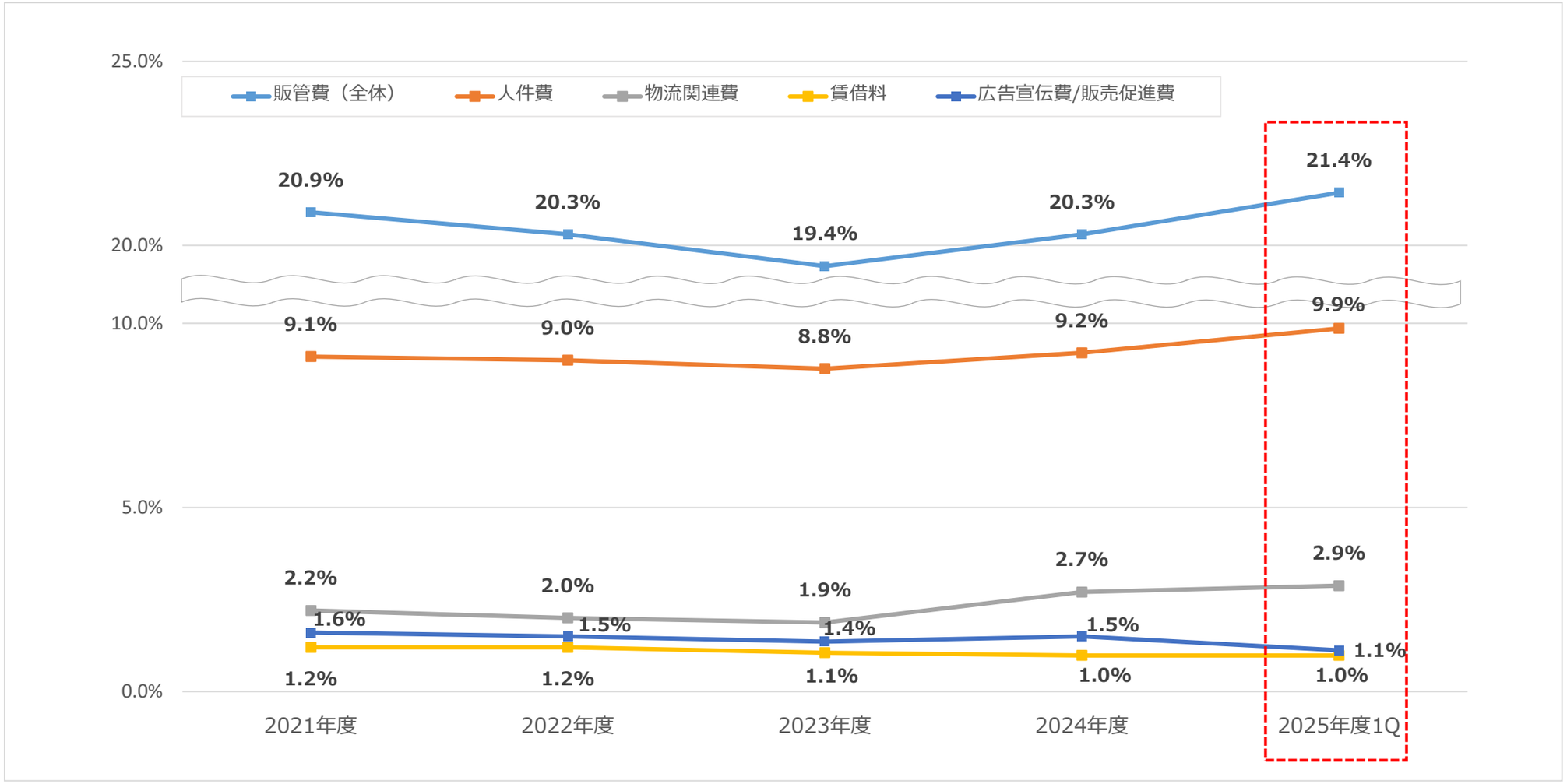
※2025年度2Q期間内に、オートメーション化された新物流拠点の本格稼働と出荷の一本化（東日本エリアへの化粧品・材料出荷）を予定しており、下期以降は販管費圧縮効果が発現予定

（単位：百万円）

	2024年度1Q	2025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）	736	**889**	120.7%	✓ 新物流拠点の一部稼働開始に伴う人材派遣費用の一次的な増加 ✓ 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）	178	**259**	144.9%	✓ 新物流拠点の賃料増（前期は7月から発生）
賃借料 （オフィス・ショールーム）	81	**88**	108.1%	
広告宣伝費/販売促進費	169	**100**	59.7%	✓ 展示会の期ズレ（2025年はBWJが4月開催（前期に費用計上））による減少
IT設備費/ソフト償却費	113	**125**	109.9%	✓ 開発コストの増加
支払手数料	163	**179**	109.6%	✓ 売上増に伴う決済手数料の増加
のれん償却/減価償却費	33	**72**	220.3%	✓ 新物流拠点一部稼働開始に伴い、新たに減価償却費が発生
その他	203	**216**	106.6%	✓ 採用増に伴う採用関連費用の増加
販管費合計	1,680	**1,931**	115.0%	

販売費及び一般管理費の売上比率推移（連結）

■2025年度1Q期間は、一時的に販管費比率が大きく上昇。



貸借対照表サマリ（連結）

■新物流拠点に導入したマテハン設備を資産計上し、固定資産が大きく伸張。一方でマテハン設備の支払いに伴い、借入金残高は増加するが現預金残高は減少。

（単位：百万円）

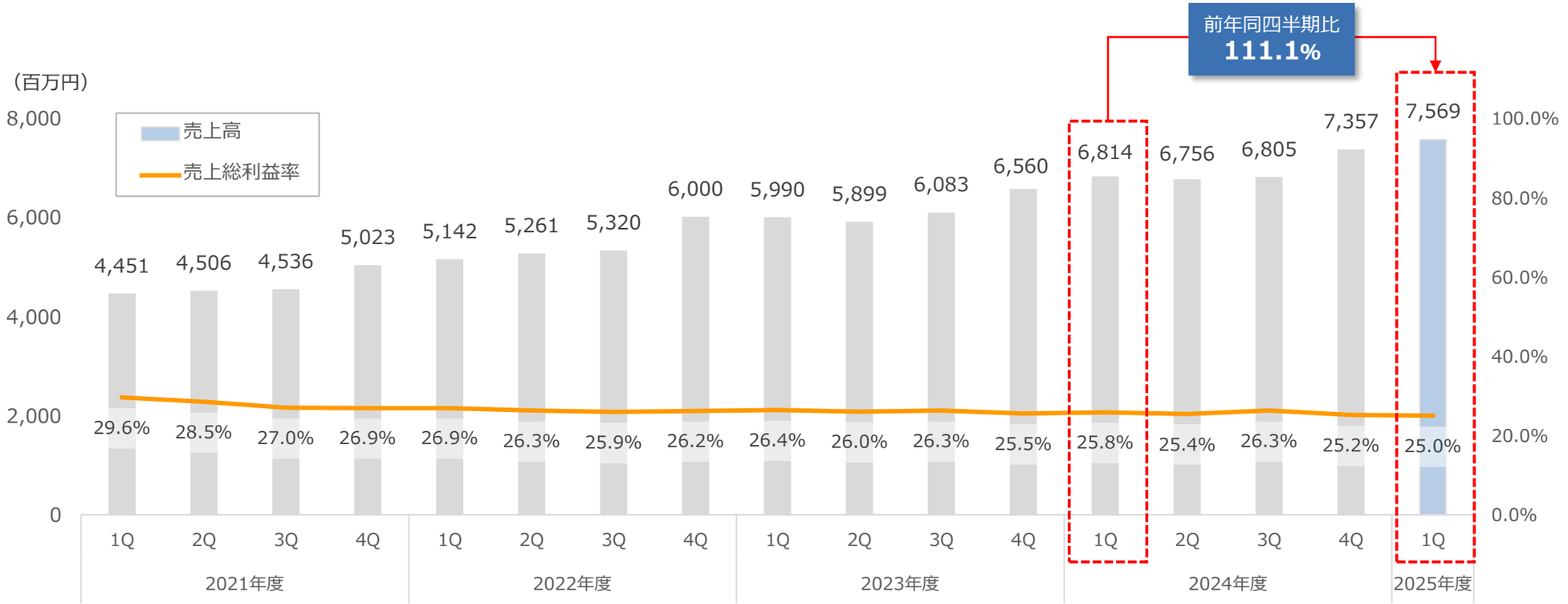
	2024年度末		2025年度1Q末			主な増減要因（前年度末比）	
	実績値	構成比	実績値	構成比	前年度末比		
資産	16,257	100.0%	**16,393**	100.0%	100.8%		
流動資産	13,093	80.5%	**11,519**	70.3%	88.0%	✓ マテハンの支払いによる現預金の減少 ✓ 売上債権の減少 ✓ 商品在庫の減少	▲863 ▲450 ▲277
固定資産	3,164	19.5%	**4,874**	29.7%	154.0%	✓ 機械装置及び付属設備（マテハン等）の増加	+1,675
負債	8,392	51.6%	**8,459**	51.6%	100.8%		
流動負債	6,407	39.4%	**5,687**	34.7%	88.8%	✓ 法人税・消費税の支払い ✓ 仕入れ債務の減少	▲524 ▲357
固定負債	1,984	12.2%	**2,771**	16.9%	139.6%	✓ 長期借入金の増加	+724
純資産	7,865	48.4%	**7,934**	48.4%	100.9%	✓ 当期純利益	+162
自己資本比率	46.9%		**46.9%**				
流動比率	204.3%		**202.5%**				

2025年度1Q　物販事業①【 売上高・売上総利益率の推移 】

■売上高　7,569 百万円　（前年同期比　111.1%）

■セグメント利益　233 百万円　（前年同期比　73.3%）

■売上高は二桁成長を継続出来ているものの、支払送料の増加影響（物流拠点並行稼働に伴う商品の分割発送が増加）もあって売上総利益率は低下した。

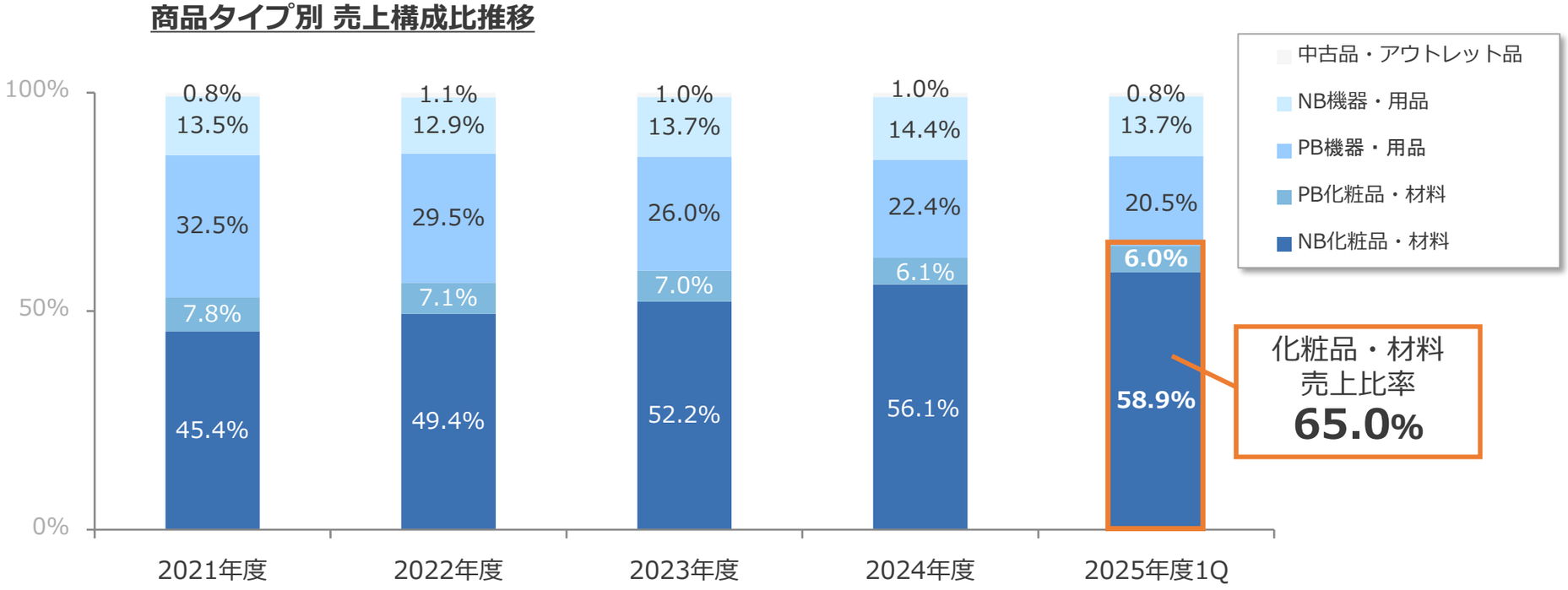


2025年度1Q　物販事業②【 商品タイプ別 売上構成比 】

■機器・用品売上高　**2,652 百万円**　（前年同期比　102.7%）

■化粧品・材料売上高　**4,916 百万円**　（前年同期比　116.2%）

■NB化粧品・材料カテゴリーの高成長が続き、売上構成比が全体のおよそ2/3まで伸長。



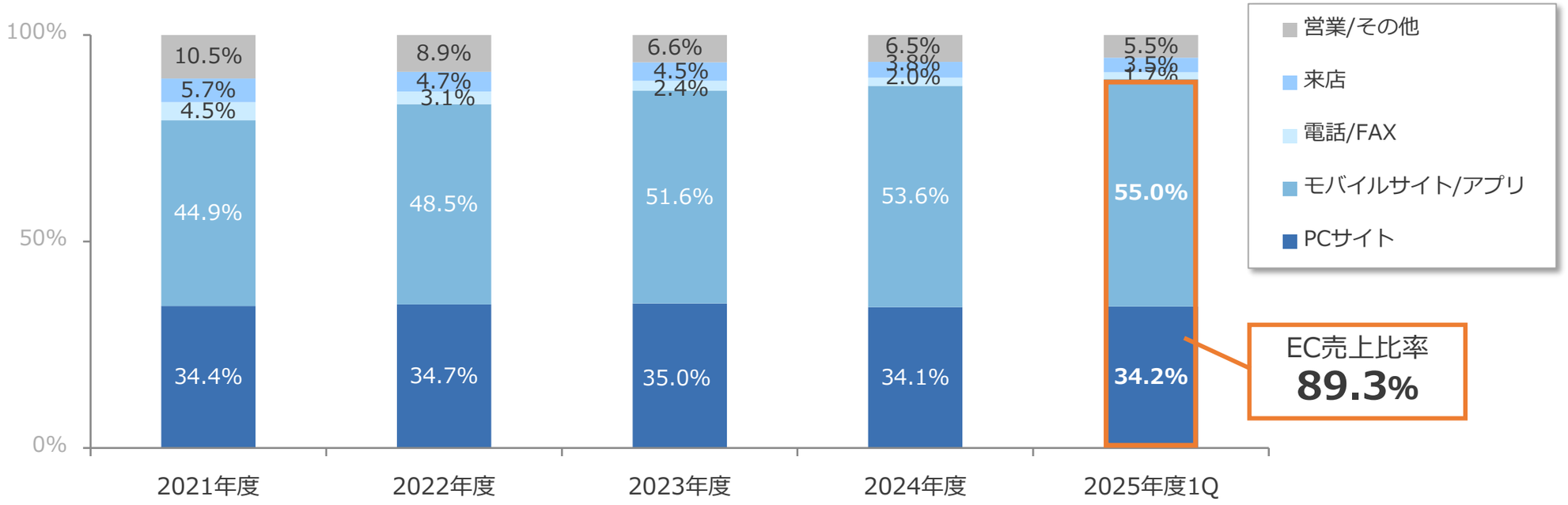
2025年度1Q　物販事業③【 販路別 売上構成比 】

■EC売上高　6,756 百万円　（前年同期比　113.2%）

■EC以外の売上高　813 百万円　（前年同期比　95.9%）

■オンライン受注への集約化が進み（対面商談含む）、EC売上比率は9割近くまで上昇。

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。

2025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	**196,513** 口座	前年同期比　109.2%
■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	**87,333** 口座	前年同期比　113.0%
■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	**145,214** 円	前年同期比　101.8%
■購入顧客件数	**559,145** 件	前年同期比　114.9%
■平均顧客単価	**12,617** 円	前年同期比　98.2%
■Salon.EC 登録サロン数	**3,177** 件	前年同期比　118.4%
■Air ID連携による新規会員登録数 2024年9月末に連携開始	**1,308** 口座	前年同期比　- %

※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。

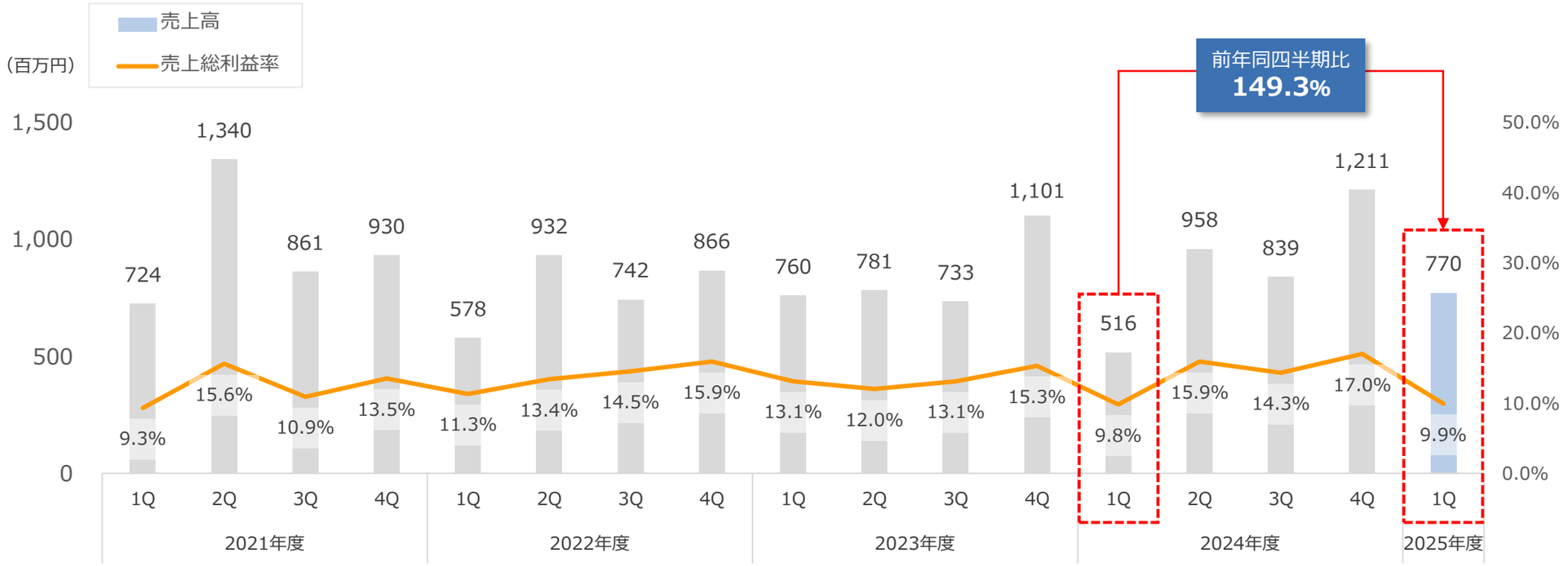
※年間ARPUには、会員登録後1年未満のユーザーの売上高は含まれておりません。

2025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　770 百万円　（前年同期比　149.3%）

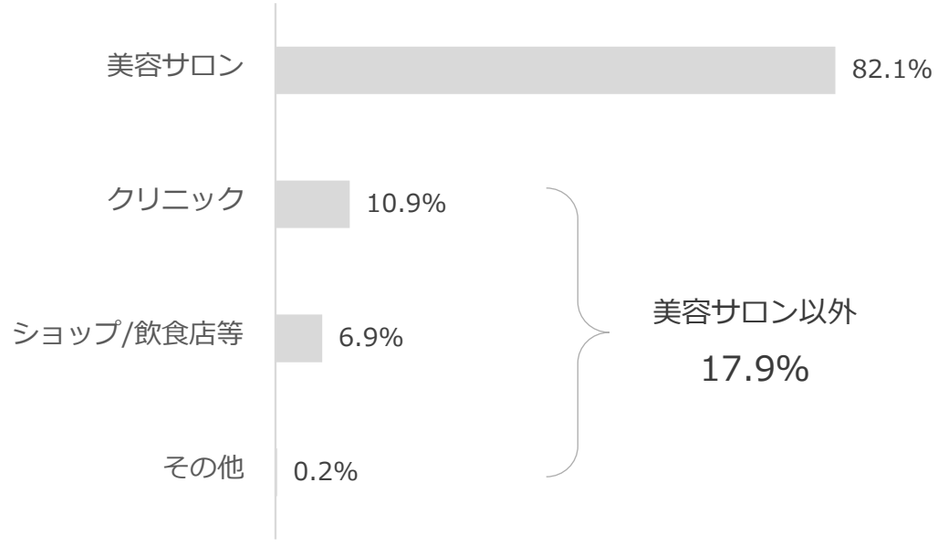
■セグメント利益　△5 百万円　（前年同期は同△11百万円）

■クリニック案件の獲得が進み、案件数・単価共に伸張し、売上高は前期比で大きく伸長。
その一方、不採算案件の影響もあって売上総利益率が低迷したため、セグメント利益では僅かに赤字となった。

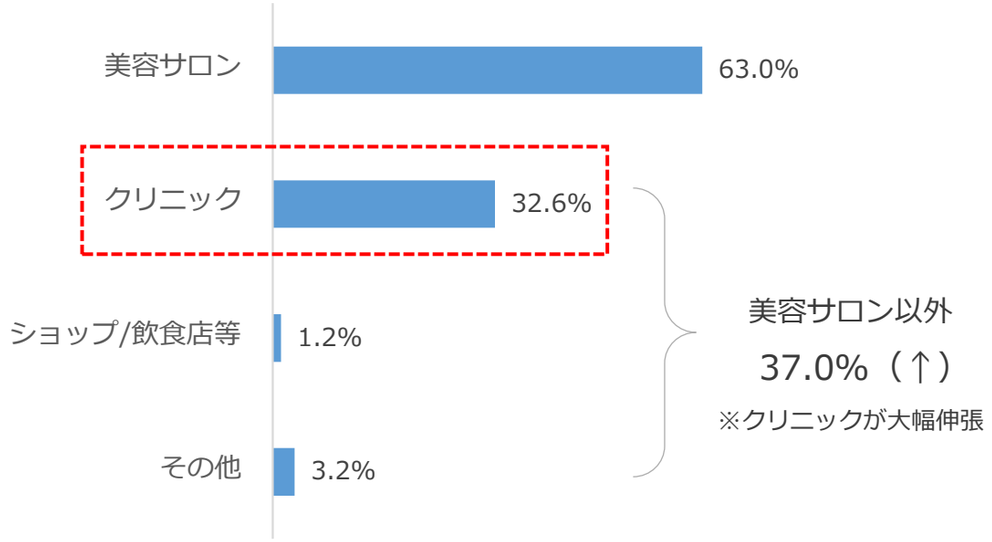


2025年度1Q　店舗設計事業②【 案件カテゴリー別 売上構成比 】

2024年度1Q



2025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 76 件

（前年同期比135.7%）

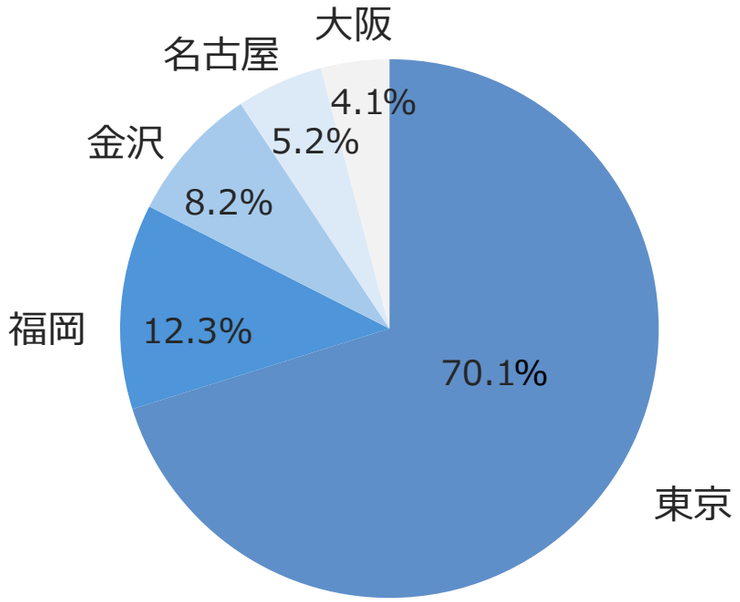
※100万円未満を含めた案件総数は229件
（前年同期比111.7%）

平均案件単価（売上高100万円以上）

平均 @9,927 千円

(前年同期比104.5%)

拠点別売上高構成

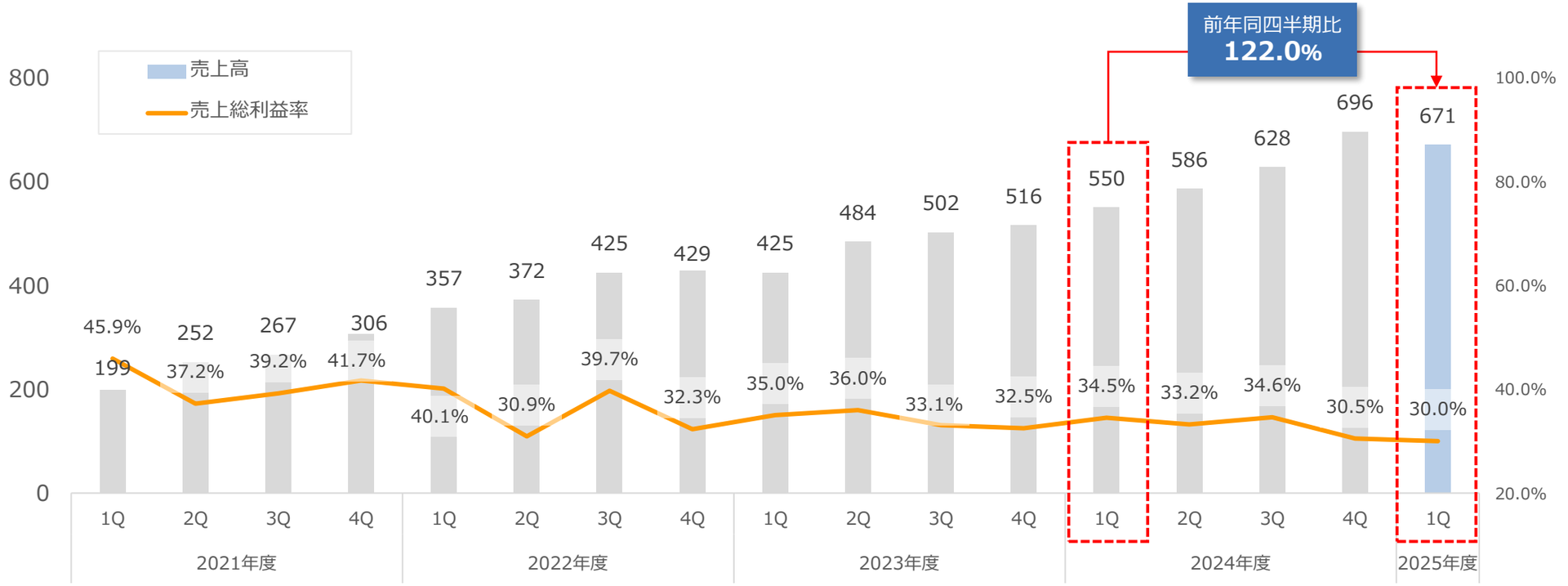


2025年度1Q　ソリューション事業①【 売上高・売上総利益率の推移 】

■売上高　671 百万円　（前年同期比　122.0%）

■セグメント利益　57 百万円　（前年同期比　87.8%）

■ストック型サービスの契約が順調に積み上がり売上高は前期比で20%超の成長を継続。ただし、売上総利益率は店舗リースの高成長を背景にやや低下傾向。また営業体制強化のための人員増により、セグメント利益は減益となった。



2025年度1Q　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	**300** 件	前年同期比　122.0%
■サロン保険契約数	**13,715** 件	前年同期比　119.3%
■提携ビジネスカード発行枚数 （Salon Professional Card）	**6,389** 枚	前年同期比　123.1%
■カード決済端末契約数	**1,997** 件	前年同期比　111.6%
■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）	**2,679** 件	前年同期比　122.9%

※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。

2025年度の業績予想値（連結）

■業績予想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
2024年度 （実績値）	33,721	1,594	1,584	1,019
2025年度 （予想値）	**38,080**	**1,841**	**1,830**	**1,291**
	－	営業利益率 4.8%	経常利益率 4.8%	当期純利益率 3.4%
前年同期比	112.9%	115.5%	115.5%	126.7%

参考：東証プライム上場維持基準への適合に向けて

■2025年7月に「上場維持基準への適合に向けた計画（改善期間入り）について」を開示しました。

2025年7月31日時点における当社株式の終値（1,709円）時点では、当社の流通株式時価総額は約120億円（当社試算）となり、上場維持基準（流通株式時価総額100億円以上）に適合しておりますが、今後の株価変動リスクに備えて、下記①～④の取り組みを通じ、更なる企業価値向上に努めてまいります。

①中期経営計画の着実な実行による業績面での成長性を顕在化

2025年6月9日に「中期経営計画2025-2029」を開示。成長戦略や各種施策の着実な実行により、数値計画や目標KPIの達成を目指す。

②流通株式数の増加による流通株式比率の向上

2025年7月18日に立会外分売を実施し、当社株式の流通株式比率が3.9ポイント超向上。

③IRの充実

投資家向け情報発信強化に向けて、人員増を計画。アナリスト・機関投資家向けに新物流拠点の見学会を開催。

④資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた取り組みの推進

2025年6月9日、決算補足説明資料内にて開示。

参考：新物流拠点（柏FC）の本格稼働に向けて

■新物流拠点（柏FC）が一部稼働を開始し、当社の物流拠点は東西3拠点体制となりました。
※柏FCの本格稼働（東日本エリア向け化粧品・材料出荷の一元化）は2Q期間中を予定しております。

柏フルフィルメントセンター
（柏FC）

6,000坪

化粧品・材料を保管・出荷
主に東日本エリア向け

＋

柏ディストリビューションセンター
（柏DC）

6,200坪

機器・用品を専門に保管・出荷（予定）
※現在は化粧品・材料も出荷する並行稼働状態
全国エリア向け

＋

尼崎フルフィルメントセンター
（尼崎FC）

2,000坪

化粧品・材料を保管・出荷
主に西日本エリア向け

参考：小中学生向けチャリティヘアカットイベントの開催

■2025年8月、当社は美容を通じた社会貢献の一環として、小中学生を対象とした「夏休みチャリティヘアカット」イベントを開催いたしました。

※本イベントの収益は子ども支援団体へ全額寄付させて頂きました。

当日は複数の有名サロンから有志で集まった美容師が小中学生のお子様を対象に500円でヘアカット提供すると共に、「夏休みの自由研究大作戦」というイベントで美容師が“髪のプロ”として、お子様の自由研究をお手伝いしました。子どもたちは髪の不思議や美容師の仕事について学びました。

参考：カラー剤容器回収プロジェクト進捗

■2022年6月に開始した「カラー剤容器回収プロジェクト」で、2025年8月に総回収本数が**300万本（重さ約30トン、提供サロン数は3,616サロン）**に到達致しました。
得られた収益からの寄付を通じた植樹も累計で200本分を超えました（2025年8月時点で267本分）。

活動概要

①カラー剤容器回収、回収容器の再資源化、収益の寄付

当社ショールーム/店舗/物流拠点にて会員サロンより使い終わったカラー剤容器を回収（廃棄量削減）

容器に含まれるアルミニウムを再資源としてリサイクル

（得られた収益は植樹活動へ寄付）

②環境リレーションズ研究所により植樹実施（Present Tree. in 笛吹芦川）

2025年8月時点で200本を超える植樹活動への寄付を実施（267本分）

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

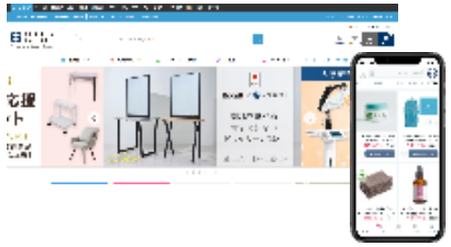
ソリューション
事業

資金調達、リース、物件紹介、
集客支援、ＰＯＳ、保険、等

販売経路

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

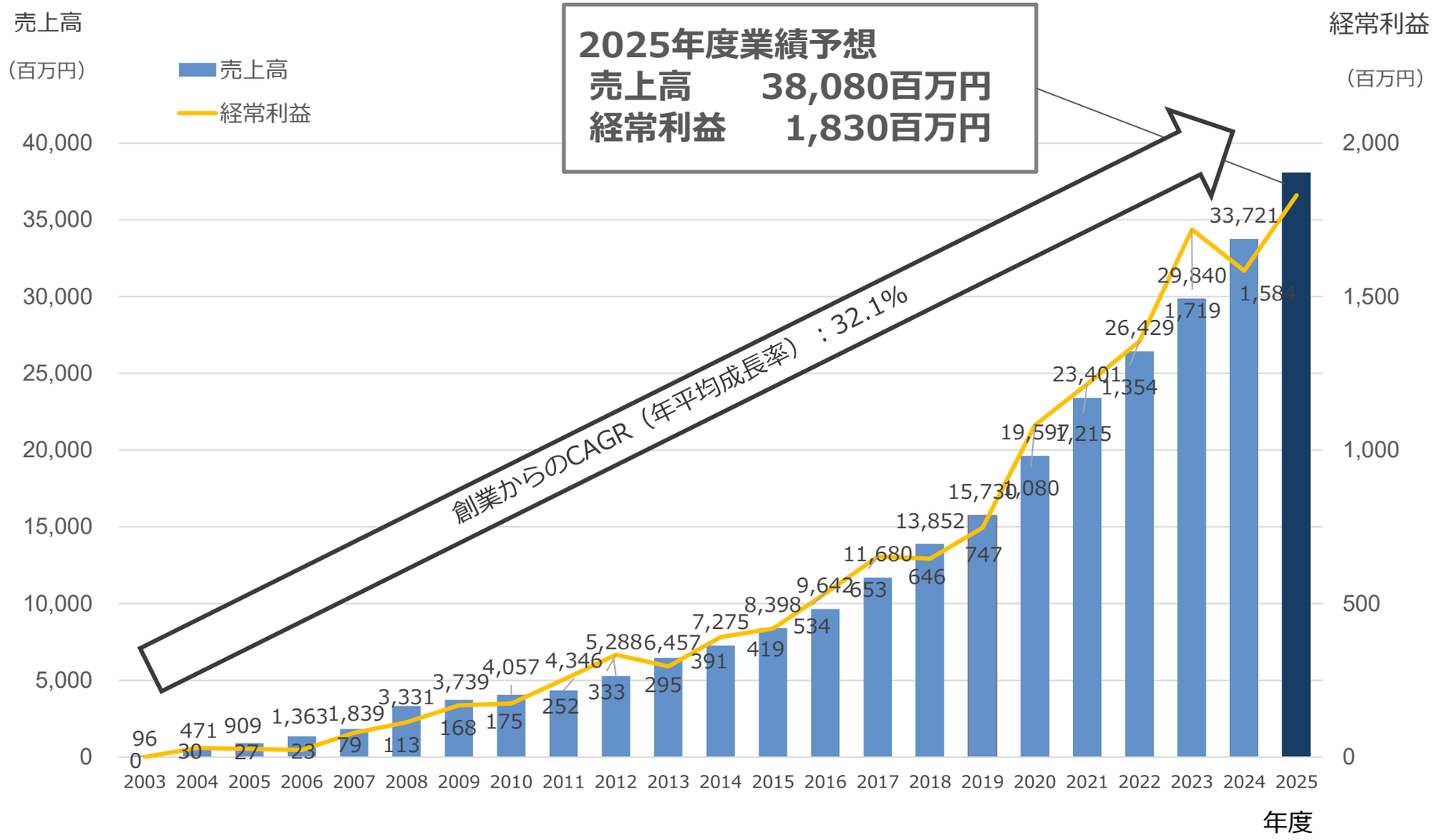
- 理容室
  美容室
- エステサロン
- マッサージ
  リラクゼーション
- ネイルサロン
- まつ毛サロン
- 鍼灸院
  整骨院
- フィットネス
  スポーツジム

主要なグループ会社

グループ全体で日本国内12社、海外3社の計15社

	企業名	事業内容
TOUGH design product	㈱タフデザインプロダクト	店舗設計デザイン・施工
EYELASH GARAGE	㈱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	㈱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
adachi factory	㈱足立製作所	金属製器具・用品の製造
松風 matsukaze	㈱松風	プロ用まつ毛エクステンション商材の製造
BG REUSE	㈱BGリユース	中古理美容機器の買取・販売
GYM GARAGE	㈱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
BG Ventures	㈱BGベンチャーズ	投資業・投資事業組合の運用
HAIR MODE ヘアモード社	㈱ヘアモード社	美容師向け雑誌、書籍、動画コンテンツ、電子書籍の発行

業績推移


売上高
（百万円）
売上高
経常利益
経常利益
（百万円）
2025年度業績予想
売上高　38,080百万円
経常利益　1,830百万円
創業からのCAGR（年平均成長率）：32.1%
40,000
35,000
30,000
25,000
20,000
15,000
10,000
5,000
0
2,000
1,500
1,000
500
0
96
0
471
30
909
27
1,363
23
1,839
79
3,331
113
3,739
168
4,057
175
4,346
252
5,288
333
6,457
295
7,275
391
8,398
419
9,642
534
11,680
653
13,852
646
15,730
747
19,597
1,080
23,401
1,215
26,429
1,354
29,840
1,719
33,721
1,584
2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025
年度

当社の強み①　BEAUTY GARAGE ONLINE SHOPの存在

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

札幌支店
ショールーム＆ EXPRESSストア

仙台支店
ショールーム＆EXPRESSストア

金沢支店
ショールーム

東京本社
総合ショールーム＆ストア
東京本社 別館（ANNEX）

柏DC/柏FC

福岡支店
ショールーム＆ EXPRESSストア

尼崎FC

渋谷店
ショールーム＆EXPRESSストア

東久留米営業所

名古屋支店
ショールーム＆ストア

広島支店
ショールーム＆ストア

大阪支社
総合ショールーム＆EXPRESSストア

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：325万超※

※2025年7月末時点

理美容器具	エステ機器	ネイル家具	ｱｲﾋﾞｭｰﾃｨ機器	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	ｱｲﾋﾞｭｰﾃｨ材料	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：1,808社※（うち、化粧品・材料：1,345社※）

ARIMINO / b-ex / Schwarzkopf PROFESSIONAL / NAKANO / WELLA PROFESSIONALS / ADJUVANT

OOHIRO / 003 NUMBER THREE / PHYTOMER / EST LABO / REAL / MUCOTA

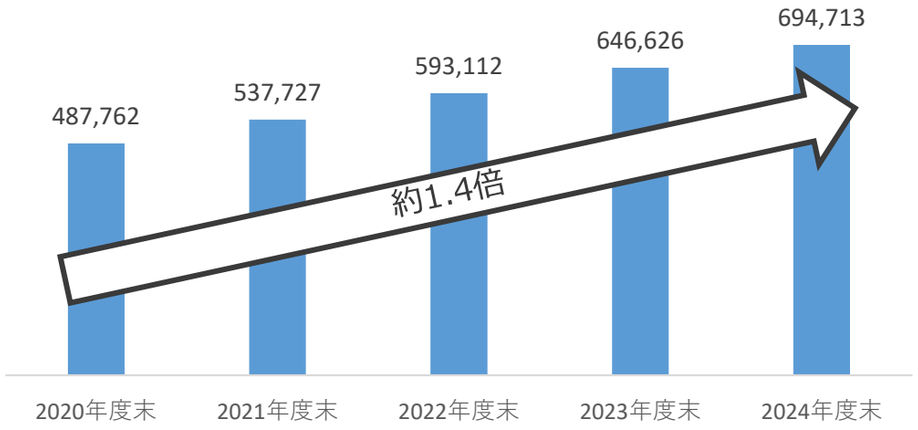
THALGO LA BEAUTE MARINE / PREGEL / VETRO / Miss eye d'or JAPAN LASHES / Ladycoco. A wish granted for every girl, eyelashes that sparkle and flutter with ease! / para gel PROFESSIONAL NAIL

O·P·I / Esthe Pro Labo / La SINCIA / TEAtriCO. / EVOLGEAR Professional Fitness Equipment / MATRIX

SEIRIN / YAMASHO / hoyu Professional / SHISEIDO PROFESSIONAL / DOCTORAIR / dyson

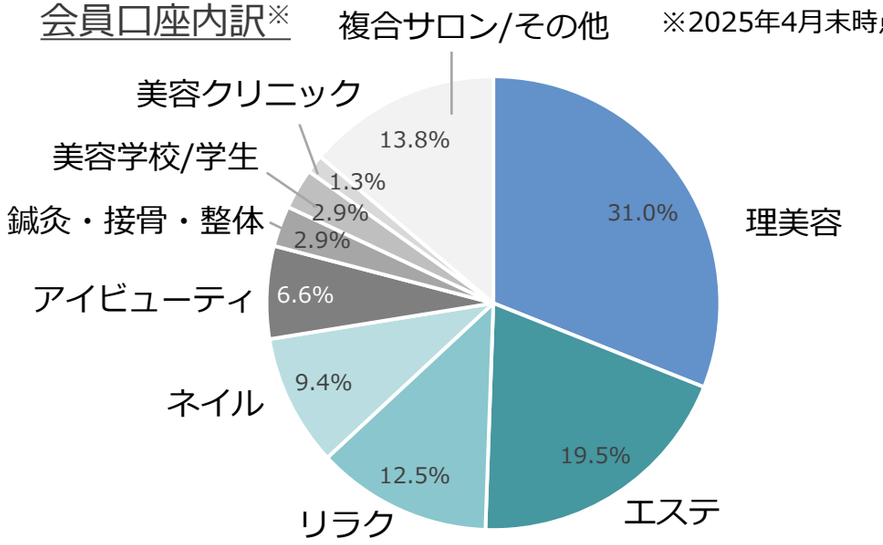
当社の強み④　国内No.1の圧倒的な美容事業者会員基盤

累計会員口座数推移（口座）

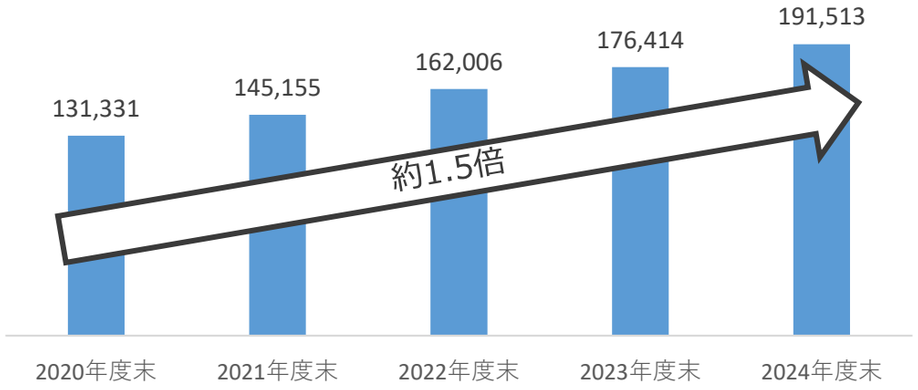


会員口座内訳※

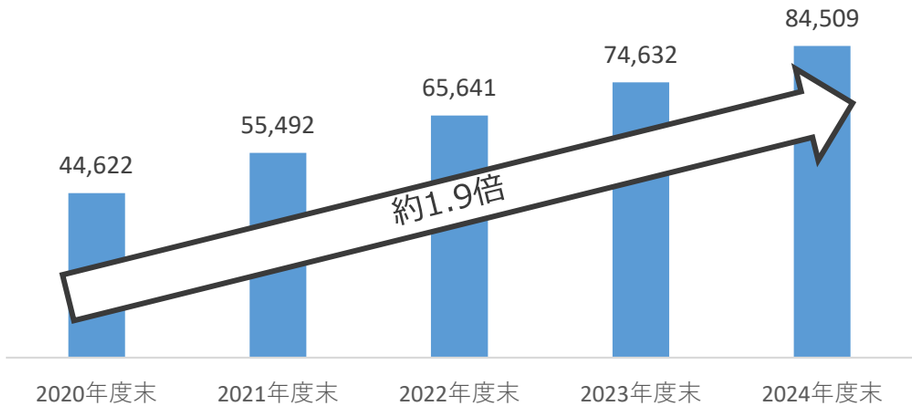
※2025年4月末時点



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）



当社の強み⑤　美容業界を支える物流プラットフォーム体制

■当社が関連するBtoB美容業界の商品の流れ

メーカー商品のサロンへの配送に加え、
サロンから一般消費者への発送も代行

【翌日配送可能エリア】

※九州地区(一部の離島および山間部を除く)は
12時までにご注文をいただいた場合に限ります。

■柏FCに導入された最新鋭マテハン（一部）

オートメーション化推進により大幅な生産性向上
（コストダウン）を実現

①高能力・省スペース 入出庫システム
『マルチシャトル』

②トレイ式垂直保管システム
『Modula』

③DPS
（デジタルピッキングシステム）

④インテリジェントコンベヤシステム
『エコロベヤ』

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

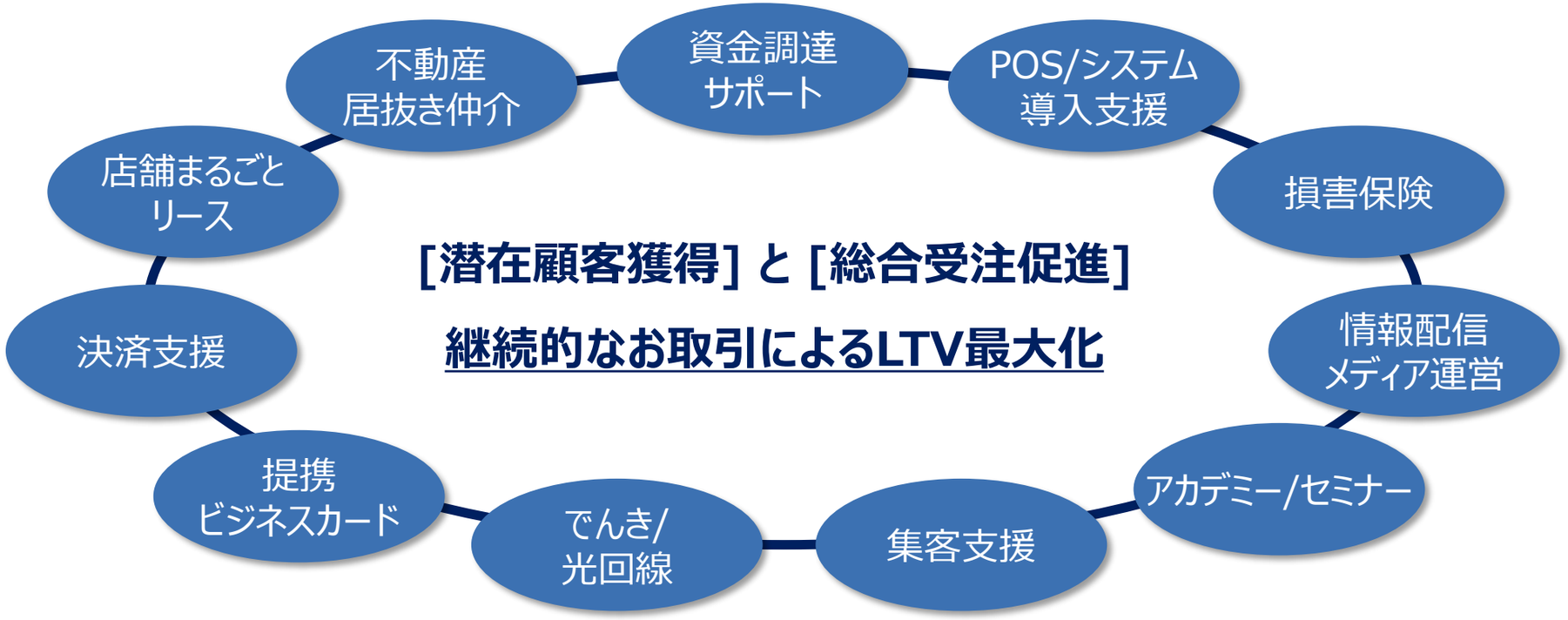
独立開業、新規出店の潜在需要を取り込むことで、設備や内装を中心とした総合受注促進をはかる

→ **フロー型収益**

経営支援サービス

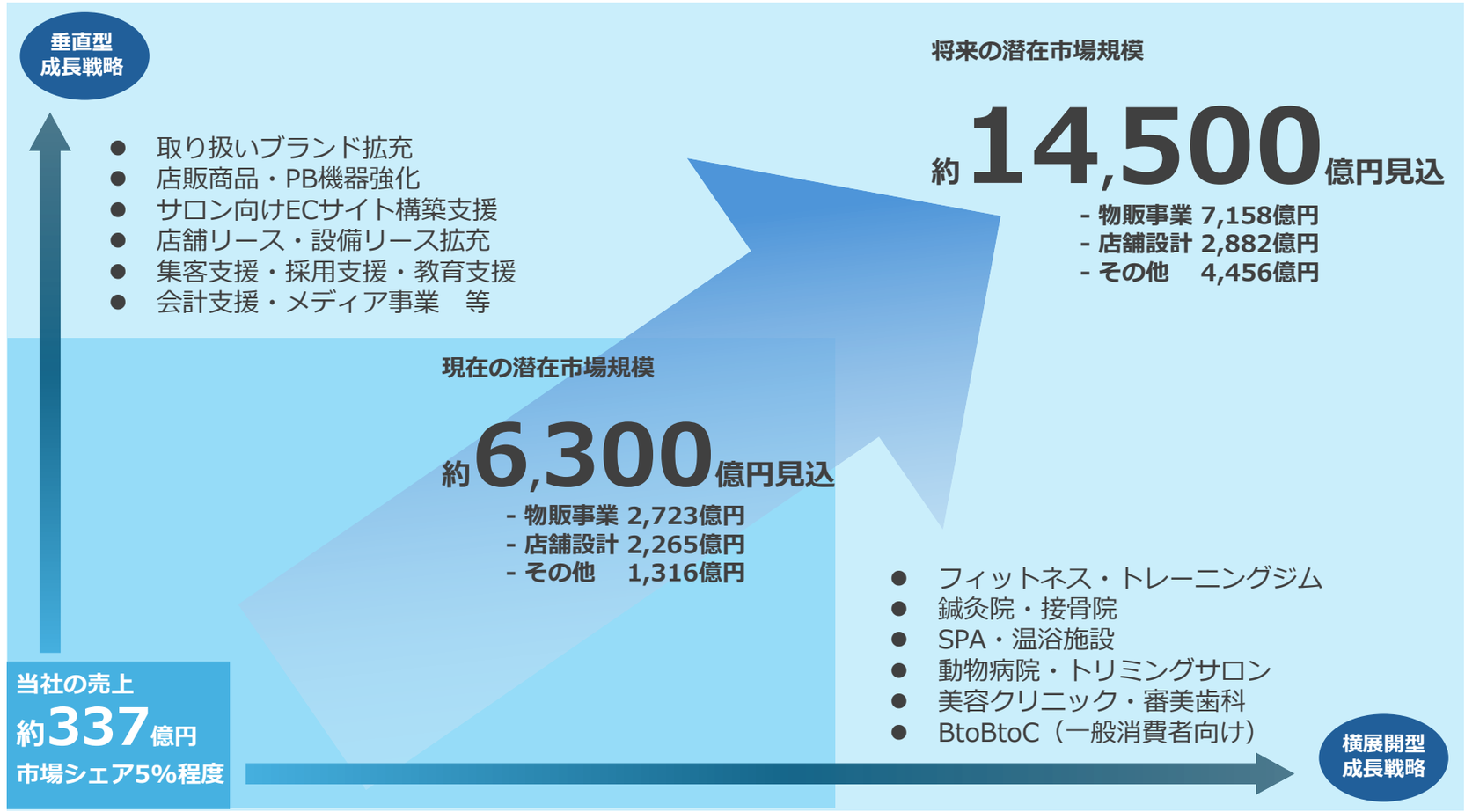
既存店および開業後の顧客へ向けた繁盛支援サービスを強化することで、消耗品、化粧品などの継続的な材料受注を積み上げる

→ **ストック型収益**



将来的な成長戦略（TAM）

提供商品とソリューションサービス拡充を図ると共に、近隣市場やBtoBtoC等ターゲット顧客拡大にも努めていきます。



※数値は、矢野経済研究所『理美容マーケティング総鑑2022年版』、『エステティックサロンマーケティング総鑑2022年版』,日本ネイリスト協会『ネイル白書2020』、
日本実業出版社『最新　失敗しない美容室開業BOOK』、アイビューティジャーナル記事、日本美容外科学会（JSAPS）資料、厚生労働省「2018医療施設[動態］調査」をもとに当社試算