



# 2025年度第2四半期（2026年4月期） 決算補足説明資料

2025年12月9日

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 カバシマヨシアキ  
野村秀輝 (CEO) / 樋島義明 (COO)

従業員数 606名（内、正社員407名）  
※連結2025年10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

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

# 2025年度2Q累計業績は、增收減益基調を継続

- 売上高は順調に伸長、2Qは四半期ベースで過去最高売上高を更新。一方で粗利率の低下と販管費の増加に伴い、利益が伸び悩んだ。

## ➤ 物販事業は順調に受注・売上高を伸長させているが、物流費増が重荷に

- 商品・タイプ別では化粧品・材料が高成長を継続。販路別ではEC化率がおよそ9割に上昇。
- アクティビユーザーが20万を突破、ロイヤルユーザーもおよそ9万に伸長し、顧客基盤拡大中。
- 新物流拠点(柏FC)の本格稼働が遅れ(既存拠点との並行稼働が継続)、分割発送増を背景とした粗利率の低下、並行稼働に伴う人材派遣費用や梱包資材等の配送関連費用の増加が続き、販管費の増加が継続。

## ➤ 店舗設計事業は、クリニック案件獲得が堅調で売上高は大きく成長

- 1Qに続き、堅調に案件を獲得することが出来、受託案件数が前年比で大きく伸長(クリニック案件が全体の約1/4に)。
- 資材や材料費高騰の影響で粗利率はYoYで低下(QoQでは改善)もセグメント利益は黒字転換。
- 12月に新たに札幌オフィス、仙台オフィスを開設し、今後、北海道および東北エリアで営業開始予定。

## ➤ ソリューション事業※は2Qが前年比30%超の高成長、利益面でも過去最高に

- 店舗リース/サブリース案件が急拡大しており、契約店舗数は330店舗を突破(前年同期比で+79店舗)。
- 保険、ビジネスカード、各種インフラサービスも、それぞれ前年比で20%近い契約数の増加を達成。

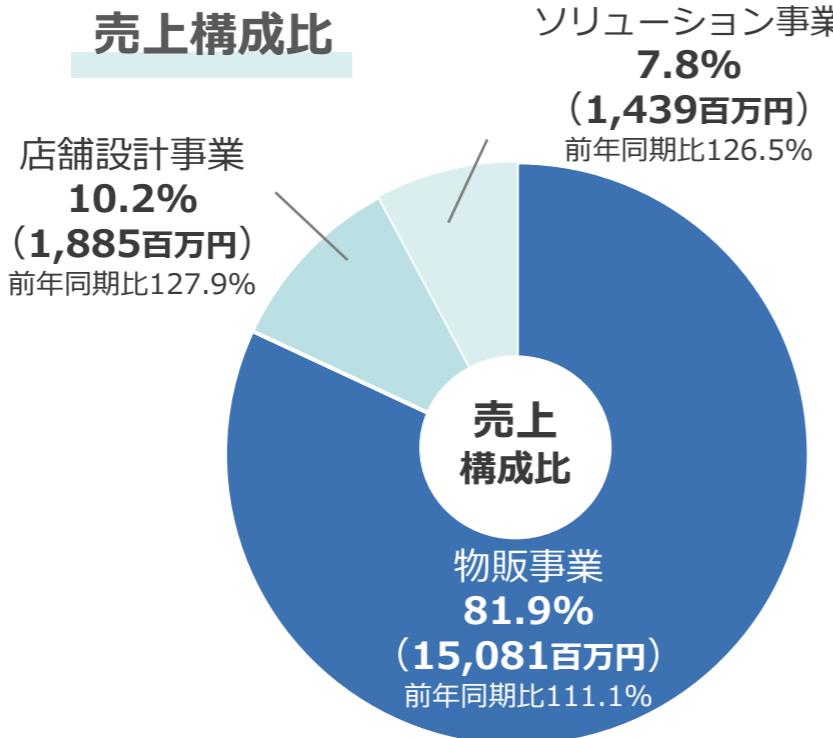
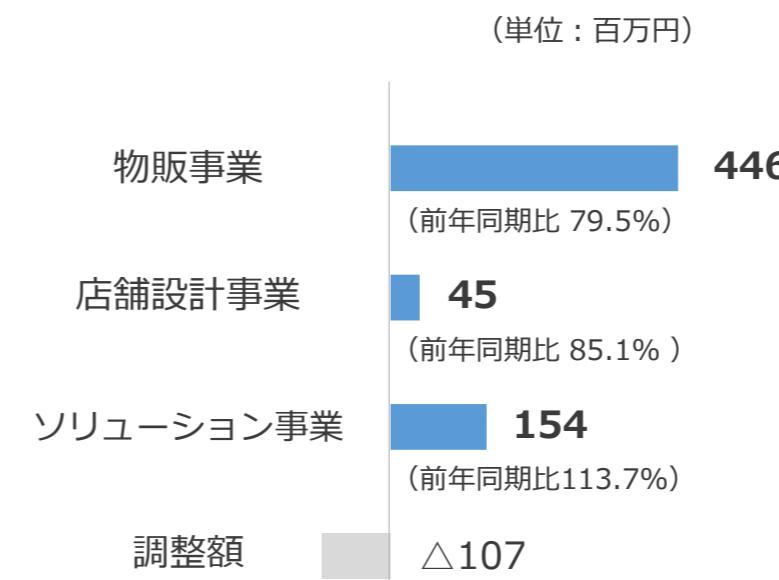
※ 2025年度より、「その他周辺ソリューション事業」から「ソリューション事業」へとセグメント名称を変更致しました。

**■売上高****18,407 百万円**

前年同期比 113.7%

**■経常利益****544 百万円**

前年同期比 83.4%

**事業別セグメント利益構成**

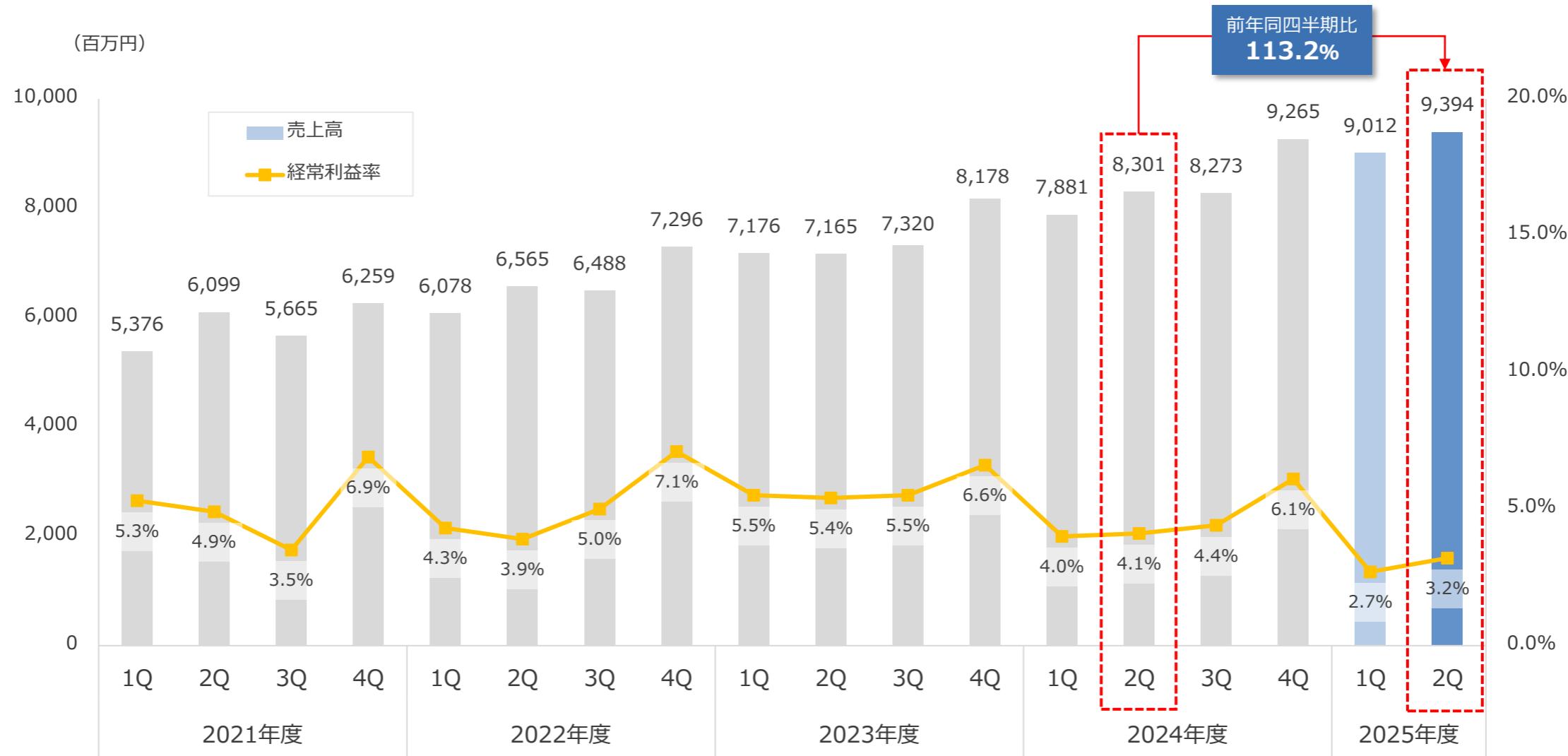
■売上高は業績予想通り順調に拡大しているものの、柏FCの本格稼働の遅れの影響による売上総利益率の低下（分割発送増加に伴う送料等売上原価増）と販管費の増加（派遣スタッフ等の人件費増、梱包資材等の物流関連費用の増加）が継続しており、営業利益、経常利益、当期純利益は前年実績と業績予想値を下回る結果となった。

※当初、2025年度2Q期間内に、新物流拠点である柏FC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）を予定していたが、現在は3Q期間内での本格稼働を目指している状況。

(単位：百万円)

連結	2024年度2Q累計		2025年度2Q累計		前年同期比	業績予想比
	実績値	売上比	実績値	売上比		
売上高	16,183	100.0%	<b>18,407</b>	100.0%	113.7%	100.6%
売上総利益	4,057	25.1%	<b>4,417</b>	24.0%	108.9%	-
販売費及び一般管理費	3,409	21.1%	<b>3,878</b>	21.1%	113.7%	-
営業利益	647	4.0%	<b>539</b>	2.9%	83.3%	68.7%
経常利益	652	4.0%	<b>544</b>	3.0%	83.4%	70.1%
親会社株主に帰属する当期純利益	442	2.7%	<b>358</b>	1.9%	81.2%	62.1%

■ 売上高は四半期ベースで過去最高額を更新、前年比でも二桁成長を継続。経常利益率は前期比では低下傾向が続くが、対前四半期比では回復してきている。

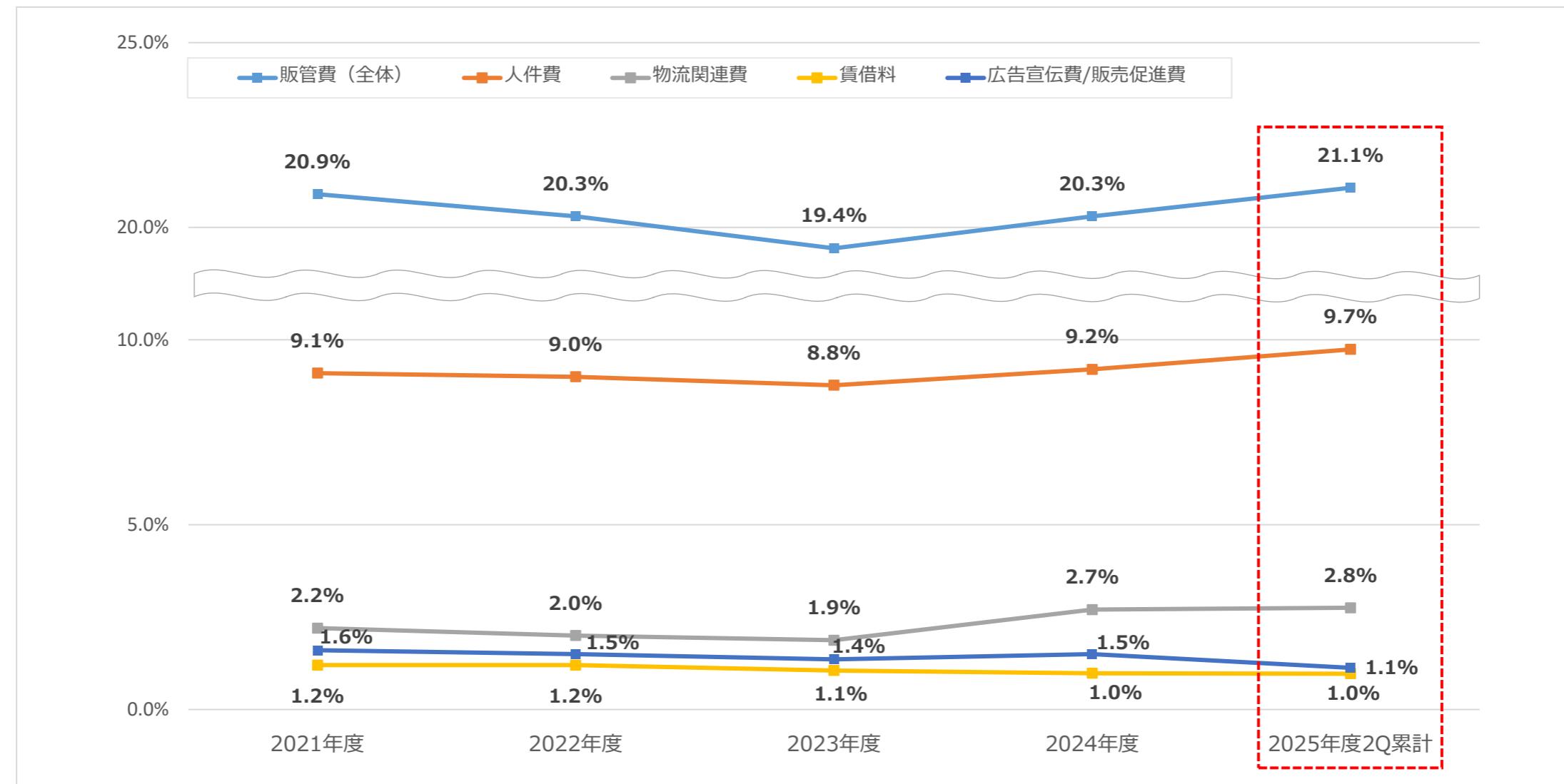


■物流関連費の増加（人件費、減価償却費含む）が、販管費増大の主要因となっている。

(単位：百万円)

	2024年度2Q累計	2025年度2Q累計		主な要因
	実績値	実績値	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)	1,527	<b>1,792</b>	117.4%	✓ 物流拠点の並行稼働に伴う人材派遣費用の増加 ✓ 従業員給与のベースアップ
<b>物流関連費</b> (倉庫保管料/物流センター賃借料)	414	<b>506</b>	122.2%	✓ 新物流拠点の賃料増（前期は7月から発生） ✓ 梱包費用の増加（分割発送増の影響有）
<b>賃借料</b> (オフィス・ショールーム)	162	<b>178</b>	109.6%	
<b>広告宣伝費/販売促進費</b>	287	<b>207</b>	72.3%	✓ 展示会出展の減少
<b>IT設備費/ソフト償却費</b>	226	<b>259</b>	114.8%	✓ 開発コストの増加
<b>支払手数料</b>	322	<b>357</b>	110.8%	✓ 売上増に伴う決済手数料の増加
<b>のれん償却/減価償却費</b>	70	<b>148</b>	212.0%	✓ 新物流拠点の稼働開始に伴い、今期より新たに減価償却費が発生
<b>その他</b>	398	<b>427</b>	107.3%	✓ 採用増に伴う採用関連費用の増加
<b>販管費合計</b>	3,409	<b>3,878</b>	113.7%	

■ 2025年度2Q累計では、依然販管費率が高い水準だが、同1Q期間（販管費率21.4%実績）からは改善。3Q以降に、販管費率のさらなく圧縮を目指していく。



■柏FC開設に伴い、固定資産（マテハン設備）、固定負債（長期借入金）が増加。純資産は初めて80億円を突破。

(単位：百万円)

	2024年度末		2025年度2Q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		
<b>資産</b>	16,257	100.0%	<b>17,089</b>	100.0%	105.1%		
<b>流動資産</b>	13,093	80.5%	<b>12,112</b>	70.9%	92.5%	✓ マテハンの支払い等による現預金の減少 ✓ 売上債権の減少 ✓ 商品在庫の減少	△786 △441 △107
<b>固定資産</b>	3,164	19.5%	<b>4,977</b>	29.1%	157.3%	✓ 機械装置及び付属設備（マテハン等）の増加	+1,602
<b>負債</b>	8,392	51.6%	<b>8,911</b>	52.1%	106.2%		
<b>流動負債</b>	6,407	39.4%	<b>6,254</b>	36.6%	97.6%	✓ 法人税・消費税の支払い ✓ 仕入れ債務の減少	△311 △92
<b>固定負債</b>	1,984	12.2%	<b>2,657</b>	15.5%	133.9%	✓ 長期借入金の増加	+589
<b>純資産</b>	7,865	48.4%	<b>8,177</b>	47.9%	104.0%	✓ 当期純利益 ✓ 配当金の支払い	+365 △100
<b>自己資本比率</b>	46.9%		<b>46.3%</b>				
<b>流動比率</b>	204.3%		<b>193.7%</b>				

■ 売上高

**15,081 百万円**

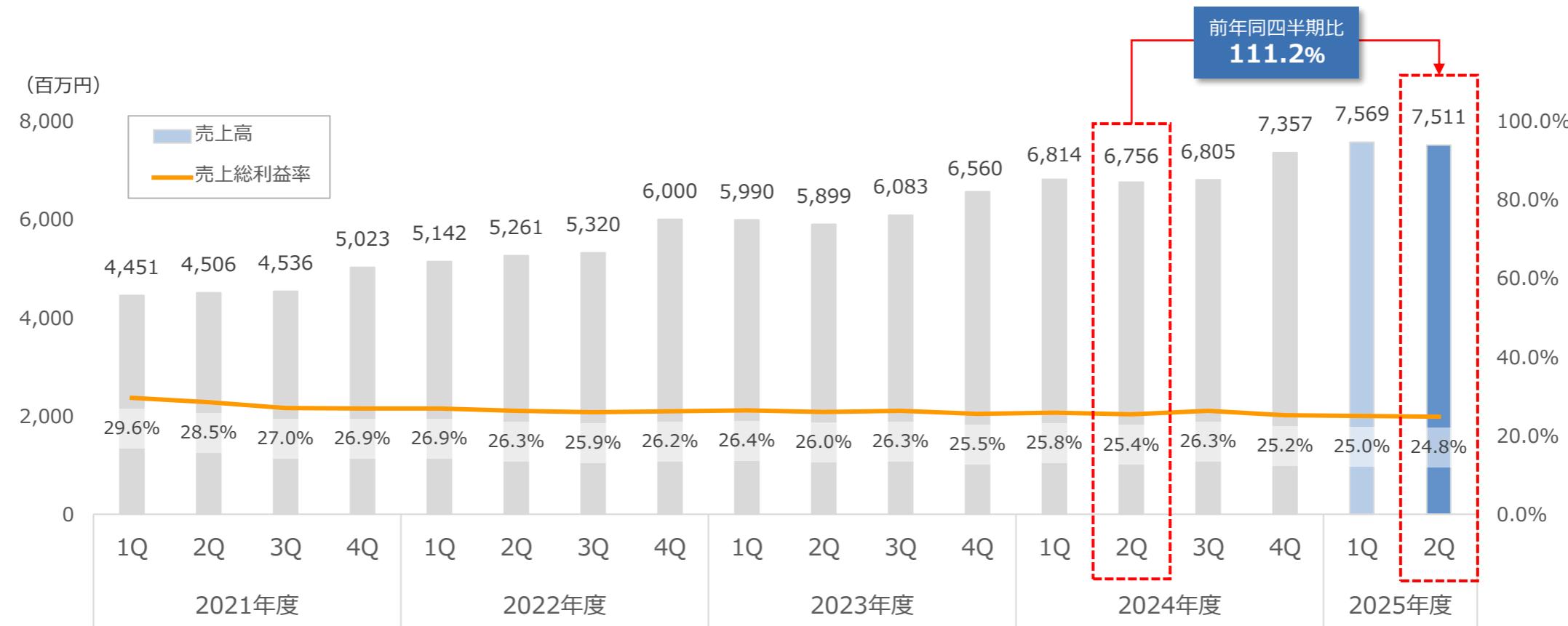
(前年同期比 111.1%)

■ セグメント利益

**446 百万円**

(前年同期比 79.5%)

■ 売上高は化粧品・材料を中心に二桁成長を継続。一方で支払送料の増加（分割発送の増加）が響き、売上総利益率は低下傾向。



## ■機器・用品売上高

5,258 百万円

(前年同期比 102.4%)

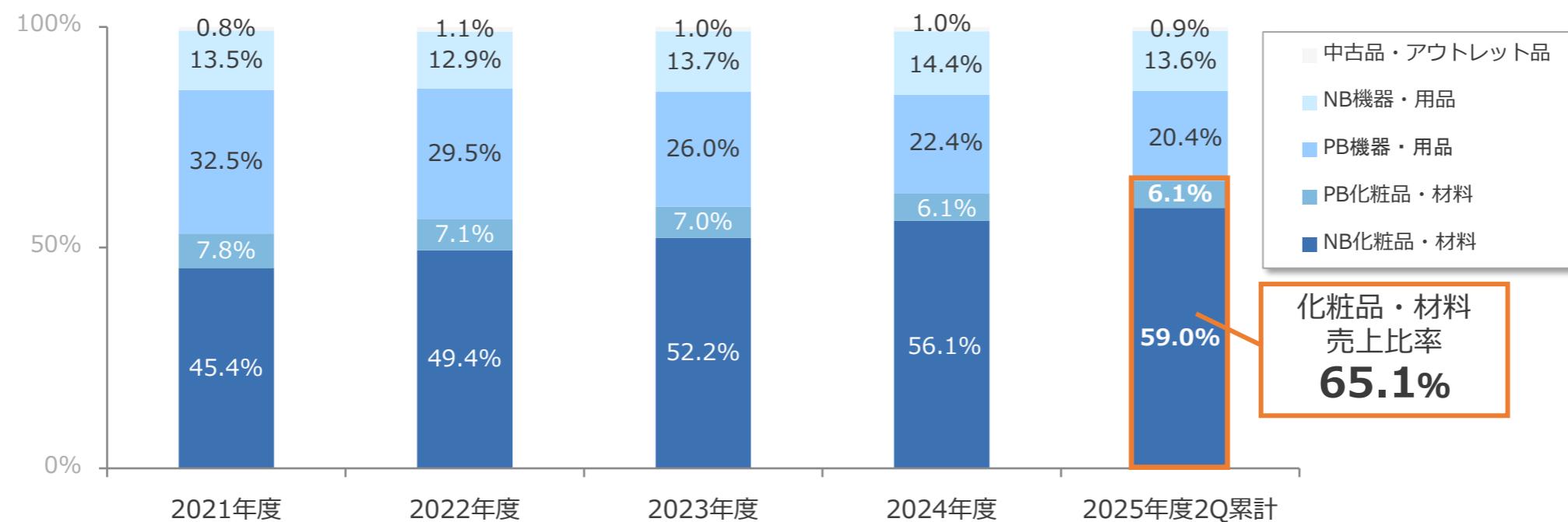
## ■化粧品・材料売上高

9,823 百万円

(前年同期比 116.5%)

■リピート商材である化粧品・材料の売上比率が年々高まっており、新規開業案件に頼らない安定的な収益基盤が構築出来てきている。

商品タイプ別 売上構成比推移



**■ EC売上高****13,483 百万円**

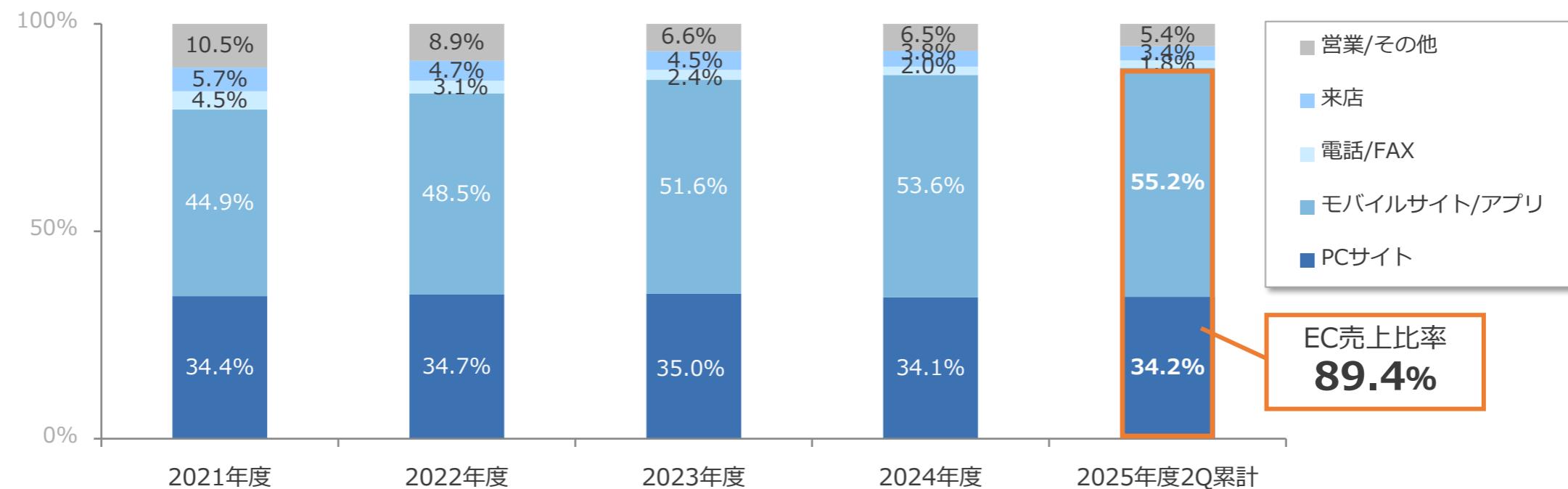
(前年同期比 113.2%)

**■ EC以外の売上高****1,598 百万円**

(前年同期比 96.1%)

■利便性の高いモバイル経由の売上が増大しており、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。

■ 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	<b>200,467</b> 口座	前年同期比 109.3%
■ 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	<b>89,984</b> 口座	前年同期比 112.9%
■ 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	<b>146,656</b> 円	前年同期比 102.8%
■ 購入顧客件数	<b>1,112,668</b> 件	前年同期比 114.2%
■ 平均顧客単価	<b>12,636</b> 円	前年同期比 98.9%
■ Salon.EC 登録サロン事業者数	<b>3,281</b> 件	前年同期比 115.9%
■ Air ID連携による新規会員登録数 2024年9月末に連携開始	<b>1,593</b> 口座	前年同期比 427.1 %

※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。

## ■ 売上高

1,885 百万円

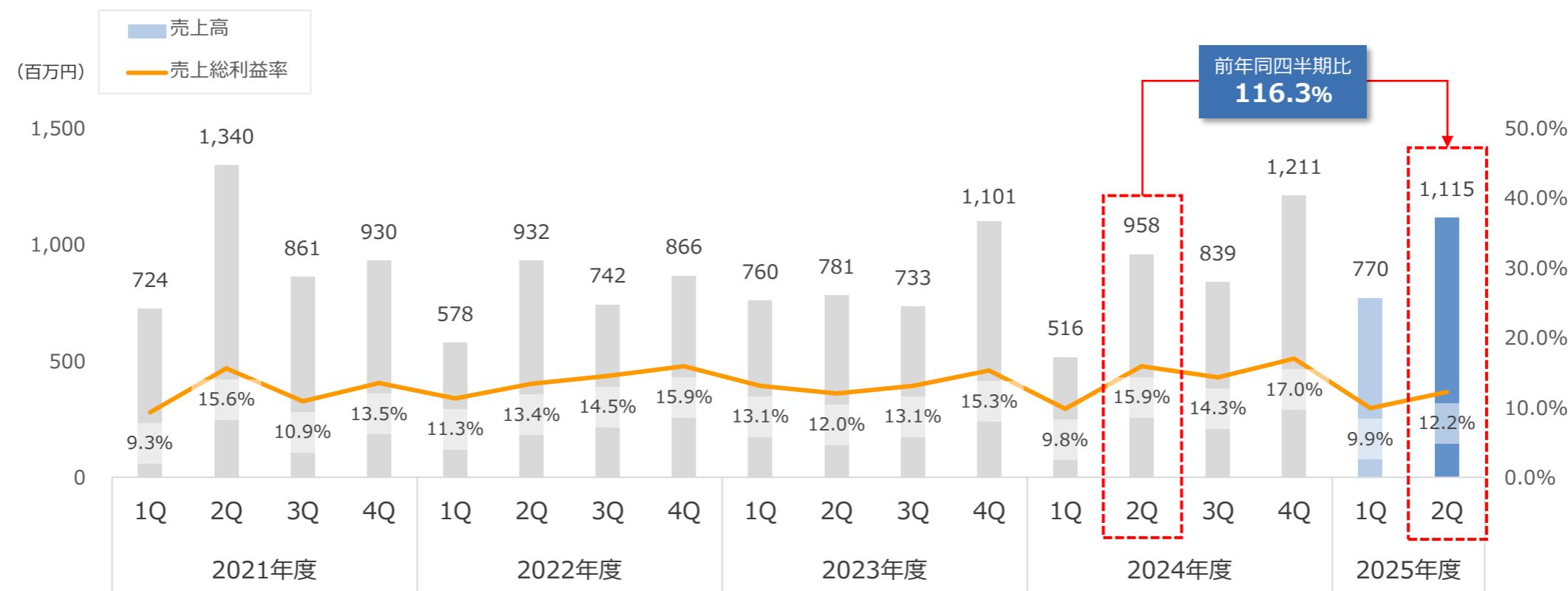
(前年同期比 127.9%)

## ■ セグメント利益

45 百万円

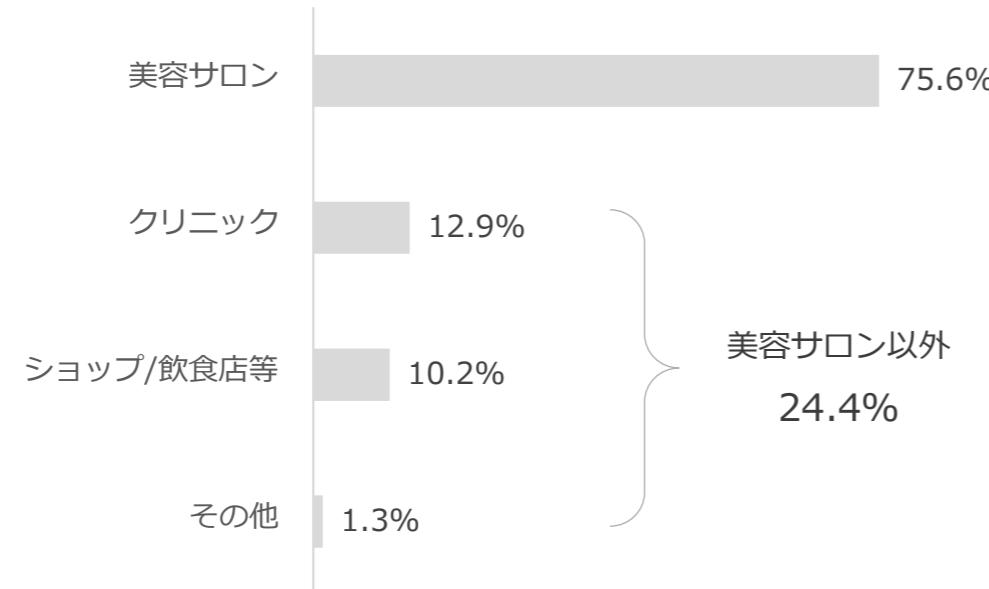
(前年同期比 85.1%)

■ 美容クリニックからの引き合いが急増して案件数が増え、売上高は大きく伸長。利益は原材料費高騰の影響もあり、粗利率がやや低下傾向となっているが、セグメント利益では累計でも黒字転換となった（1Qは赤字）。

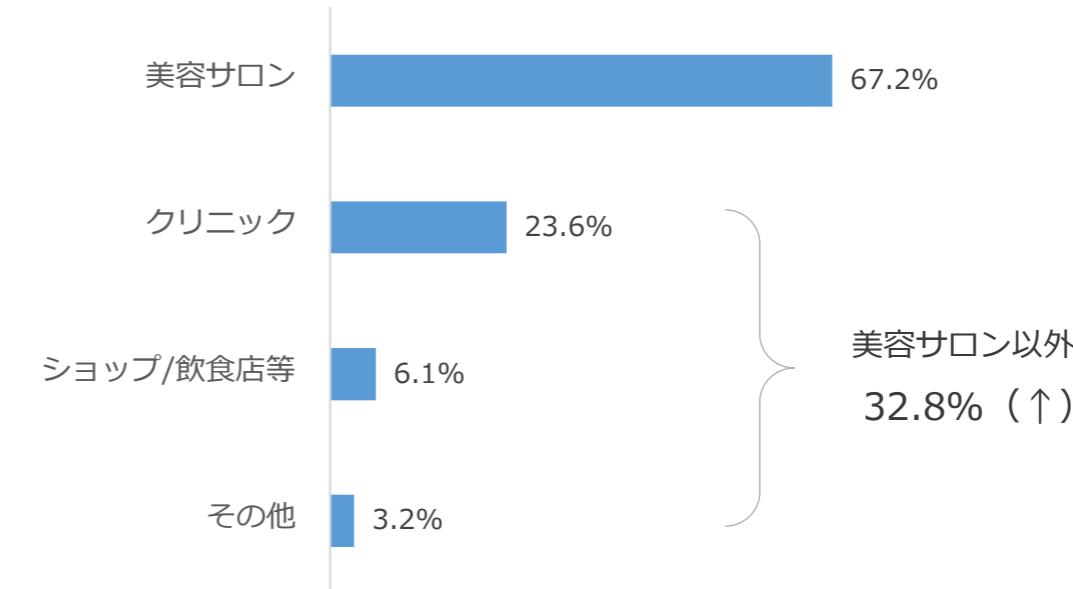


# 2025年度2Q累計 店舗設計事業②【案件カテゴリー別 売上構成比】

2024年度2Q累計



2025年度2Q累計



## 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 176 件**

(前年同期比127.5%)

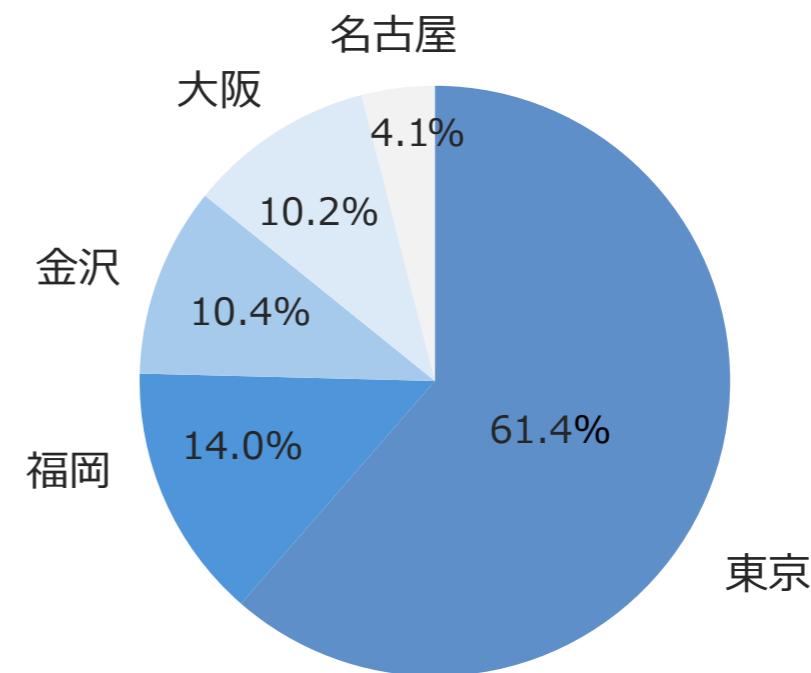
※100万円未満を含めた案件総数は502件  
(前年同期比109.6%)

平均案件単価 (売上高100万円以上)

**平均 @10,688 千円**

(前年同期比100.5%)

拠点別売上高構成



## ■売上高

1,439 百万円

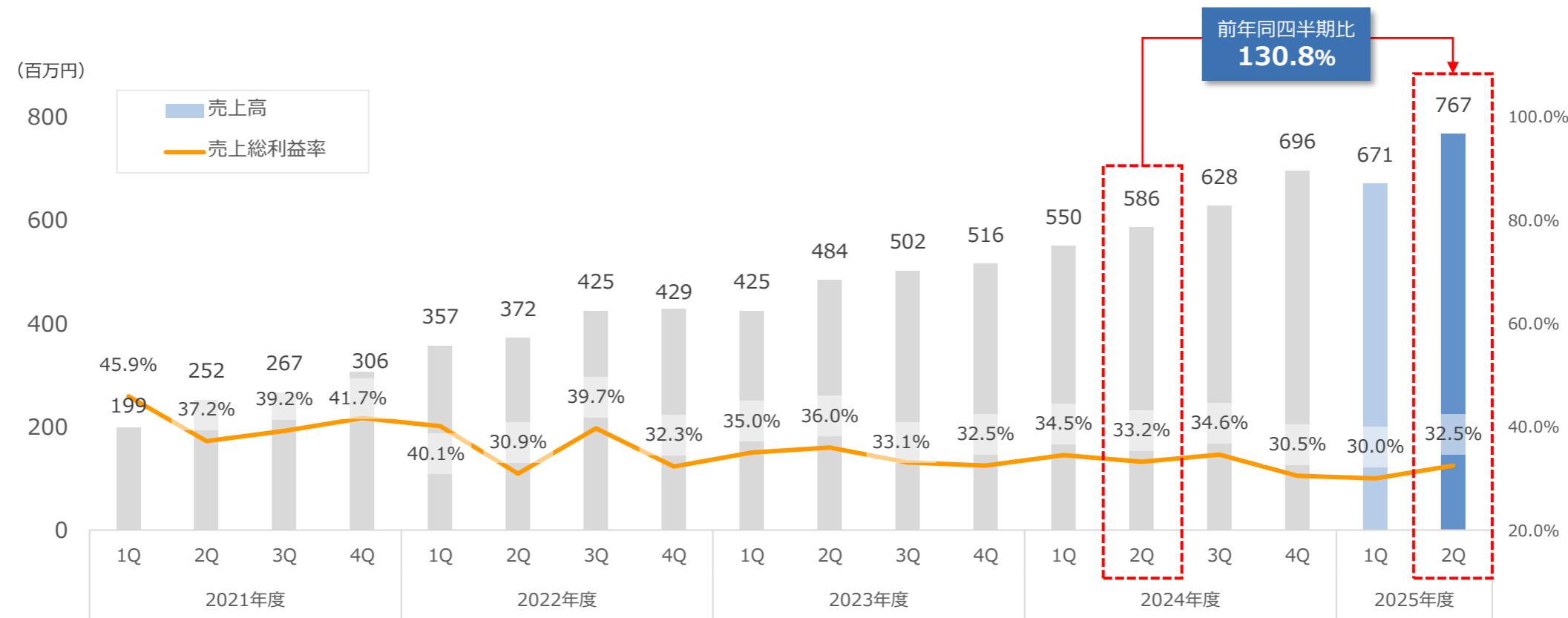
(前年同期比 126.5%)

## ■セグメント利益

154 百万円

(前年同期比 113.7%)

■第二四半期は、店舗リース/サブリースをはじめ、各種提供サービスの契約数が大きく伸長し、売上高、利益共に過去最高の数値を達成することが出来た。



■店舗リース/サブリース契約数 **332** 店舗 前年同期比 131.2%

■サロン保険契約数 **14,403** 件 前年同期比 120.1%

■提携ビジネスカード発行枚数  
(Salon Professional Card) **6,614** 枚 前年同期比 121.6%

■カード決済端末契約数 **2,019** 件 前年同期比 107.4%

■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) **2,767** 件 前年同期比 119.3%

※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。

■誠に申し訳ありませんが、柏FCの本格稼働の遅れ等を考慮し、通期業績予想値について下記の通り修正させて頂きます。

(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 (当初予想値)	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%
2025年度 (修正予想値)	<b>38,187</b>	<b>1,510</b>	<b>1,512</b>	<b>1,011</b>
	—	営業利益率 4.0%	経常利益率 4.0%	当期純利益率 2.6%
前年同期比	113.2%	94.7%	95.4%	99.2%

柏FCの本格稼働は3Q会計期間末までかかると想定した追加の物流コストを見込むとともに、4Q以降に出荷の一元化（東日本エリア）とオートメーション化の成果としての販管費の削減や業務効率向上効果が出る、との計画です。

※大きな成果創出は2026年度以降

## ■一株当たりの配当金推移

2025/12/9開催の取締役会において、従来予想通り8.0円の中間配当を行うことを決議致しました。

決算期	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
中間配当	-	-	6.0円	7.0円	8.0円
期末配当	8.0円	10.0円	7.0円	8.0円	8.0円（予想）

※2023年11月1日に1株につき2株の割合で株式分割を行ったため、株式分割考慮後の金額となります。

## ■株主優待（拡充予定）

<2025年度 株主優待品（予定）>

「株主優待専用サイト」よりご希望の商品（25候補予定）をお選び頂く形となります。

※メーカー希望小売価格にて4,000円相当（税込）の商品をご用意いたします。

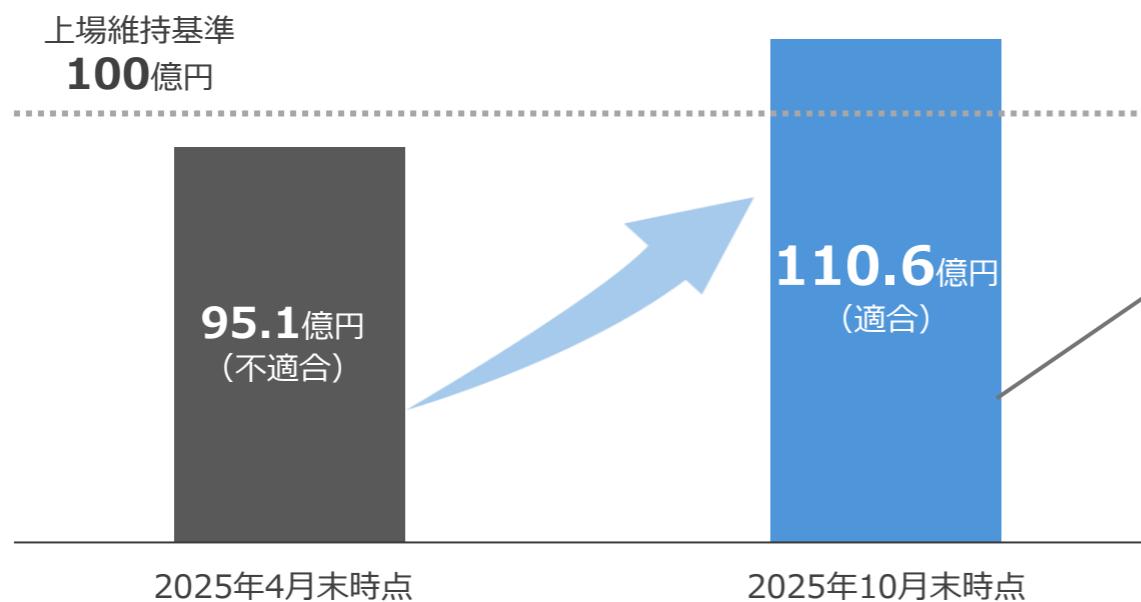
2026年7月に届く定時株主総会招集ご通知にて案内用紙を同封予定です。

<対象>

毎年4月30日を基準日とし、1単元（100株）以上を継続して1年以上保有（4月および10月の株主名簿に同一株主番号で連続3回以上記載）されている株主様が対象となります。

当社は2025年4月末日時点において、上場維持基準のうち「流通株式時価総額」が基準未達となっていましたが、2025年10月末日時点において全基準に適合することができました。  
※詳細は2025年11月28日に「上場維持基準への適合に関するお知らせ」を開示済

## 当社の流通株式時価総額



7月11日に開示しております「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」で開示しております計画に沿って、上半期で以下の取り組みを実施

### <IRの充実>

- ・人員増等IR業務体制の強化
- ・個人及び機関投資家向け説明会開催

### <流通株式数の増加による流通株式比率の向上>

- ・立会外分売の実施

■店舗設計事業を営むグループ子会社の(株)タフデザインプロダクトが、12月より札幌・仙台にて新オフィスを開設

全国からの案件受注増やデザイナー数の増加を背景に、対応エリアの拡大を図るべく、12月下旬に、札幌オフィスと仙台オフィスを開設予定です。

これにより全国主要都市7拠点となり、北日本エリアを含む全国対応が可能になる見込みです。

(株)タフデザインプロダクトの拠点一覧



# 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B to B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**

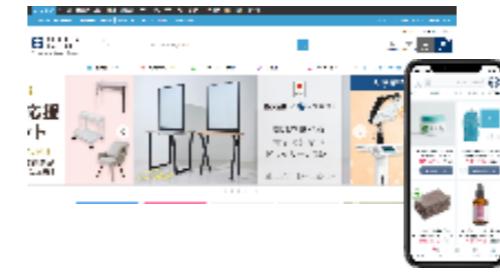
ソリューション  
**事業**

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

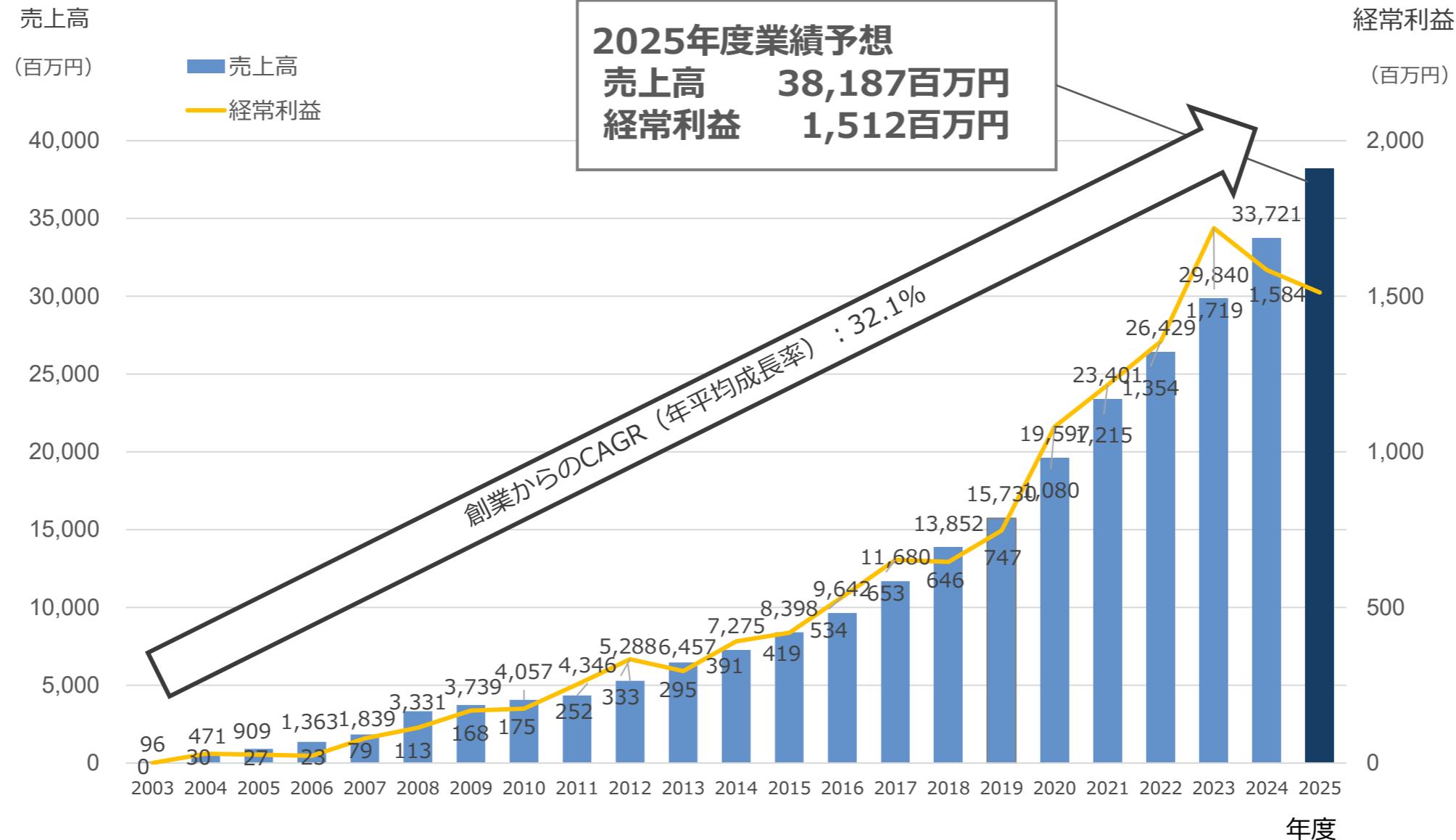
ネイルサロン

まつ毛サロン

鍼灸院  
整骨院

フィットネス  
スポーツジム

	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	フィットネスマシン・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
	(株)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



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



ONLINE × OFFLINE  
オムニチャネル型アプローチ



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



商品カテゴリー 販売商品総数：302万超<sup>\*</sup>

※2025年10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：1,848社<sup>\*</sup>（うち、化粧品・材料：1,398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.

EVO GEAR  
Professional Fitness Equipment

MATRIX

SEIRIN

YAMASHO

houy  
Professional

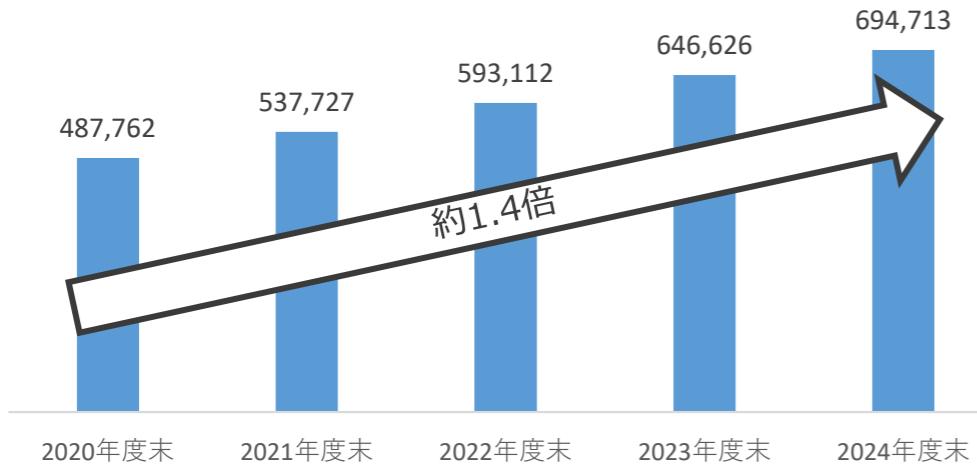
SHISEIDO  
PROFESSIONAL

DOCTORAIR

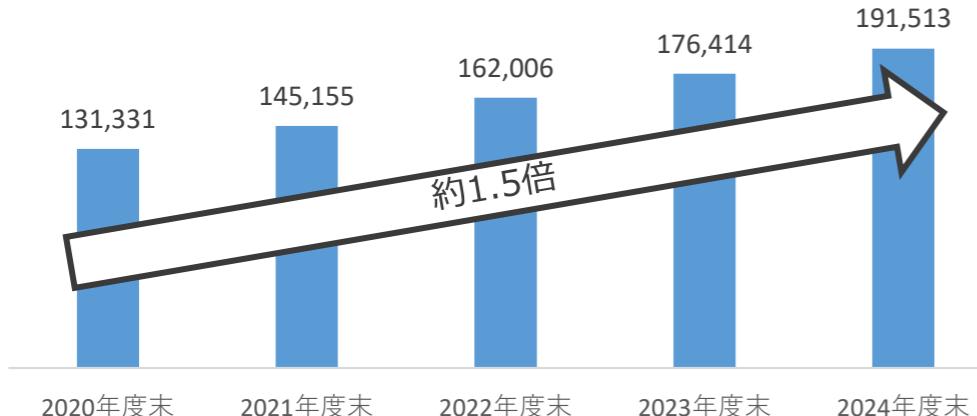
dyson

## 当社の強み④ 国内No.1の圧倒的な美容事業者会員基盤

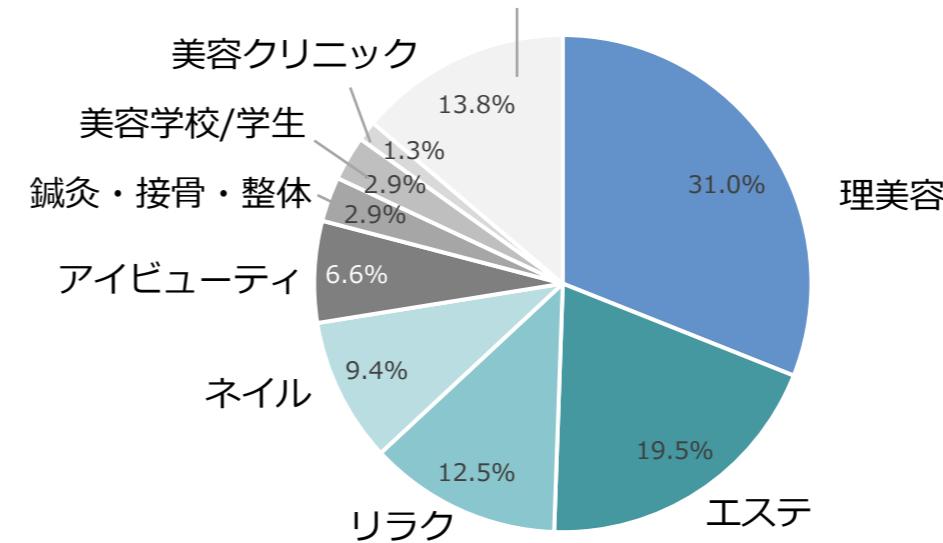
累計会員口座数推移（口座）



アクティブユーザー数推移（口座）



会員口座内訳※ 複合サロン/その他 ※2025年4月末時点



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】



### ■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』





- 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/札幌/仙台の全国7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



## 開業支援サービス

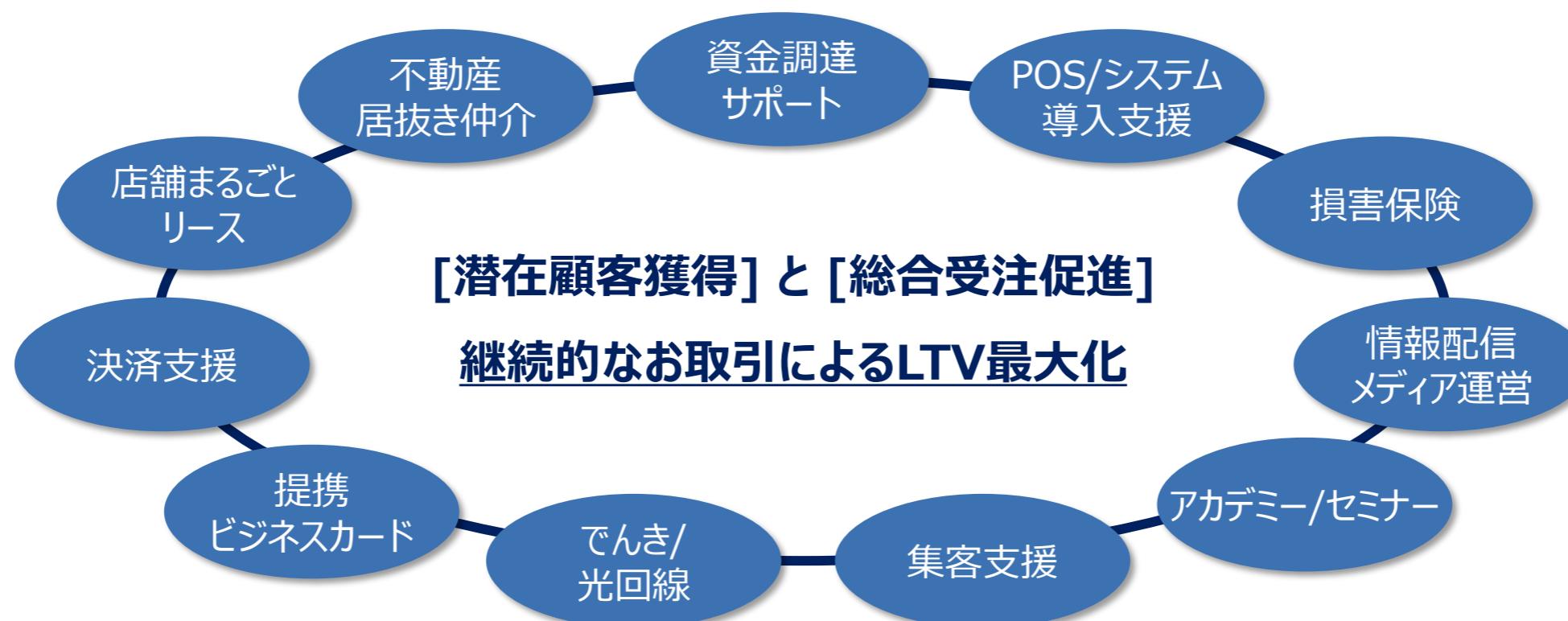
独立開業、新規出店の潜在需要を取り込むことで、設備や内装を中心とした総合受注促進をはかる

フロー型収益

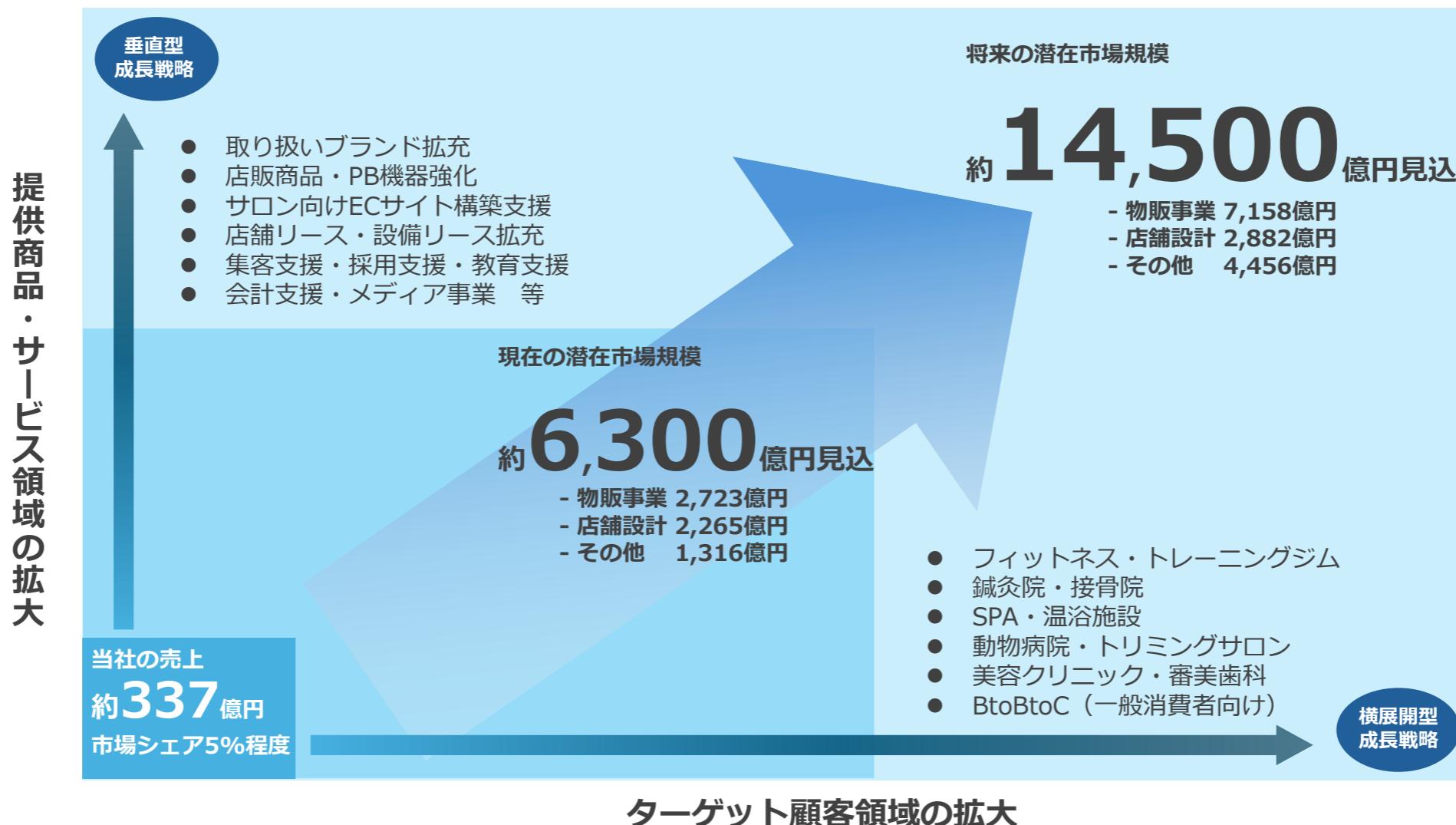
## 経営支援サービス

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



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