

# BEAUTY GARAGE

**2026年度第1四半期（2027年4月期）  
決算補足説明資料**

2026年9月9日

|        |                                                                                      |
|--------|--------------------------------------------------------------------------------------|
| 社名     | 株式会社ビューティガレージ<br>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<br>証券コード：3180                                                         |
| 代表者    | ノムラヒデキ                      カバシマヨシアキ<br>野村秀輝（CEO）／樺島義明（COO）                          |
| 従業員数   | 644名（内、正社員433名）<br>※連結2026年7月末                                                       |
| 拠点     | 営業拠点：札幌/仙台/新潟/金沢/東京<br>埼玉/名古屋/大阪/広島/福岡<br>他拠点：柏DC/柏FC/尼崎FC/中国広州<br>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：13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. 努力とアイデア、スピードを是とする
5. 損得より善悪で判断する

売上高前期比113.7%

経常利益前期比188.2%

## 2026年度1Q決算は、二桁増収を継続、大幅増益に転換

- 売上高は順調に推移し、引き続き四半期ベースで100億円を突破。
- 売上総利益額では、四半期ベースで過去最高額を更新。販管費抑制により、営業利益/経常利益も大幅増益。



### ➤ 【物販事業】は順調に売上拡大、物流費の低減により収益性も大幅に改善

- 新物流拠点（柏FC）の安定稼働により物流関連費が抑えられ、セグメント利益は四半期ベースで過去最高額を更新。
- カード決済の一時停止は継続中も、強固な顧客基盤と利便性の高いEC/物流システムによって取引額は着実に拡大。



### ➤ 【店舗設計事業】は売上高・セグメント利益共に前年同期割れ

- 前年よりも受託件数を伸ばした一方で、平均単価がやや低下したことから、売上高は振るわず。



### ➤ 【ソリューション事業】は引き続き順調に事業規模を拡大

- 引き続き店舗リース/サブリース事業が売上を牽引。
- 開業支援やサロン保険、ロジスティクスサービスなど、各種ソリューションサービスも堅調に推移。

■ 売上高

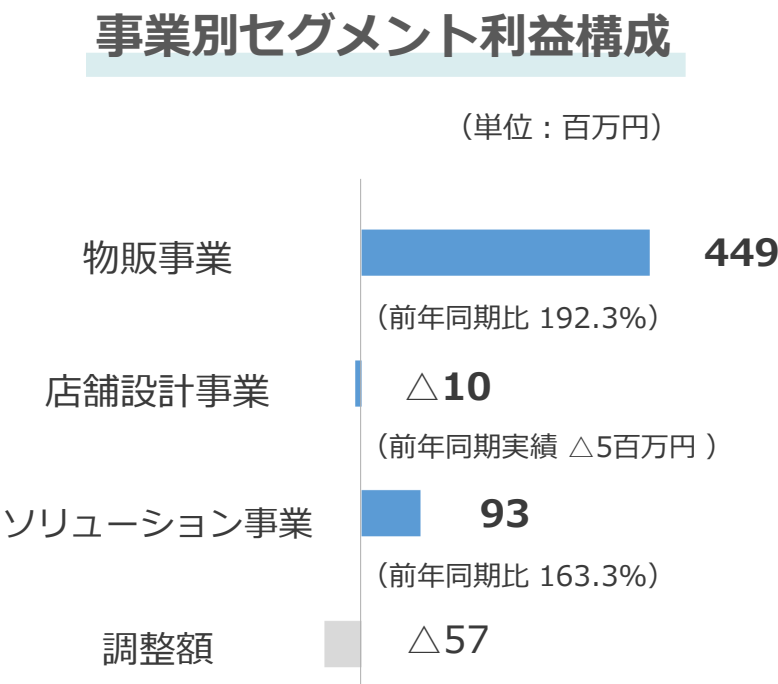
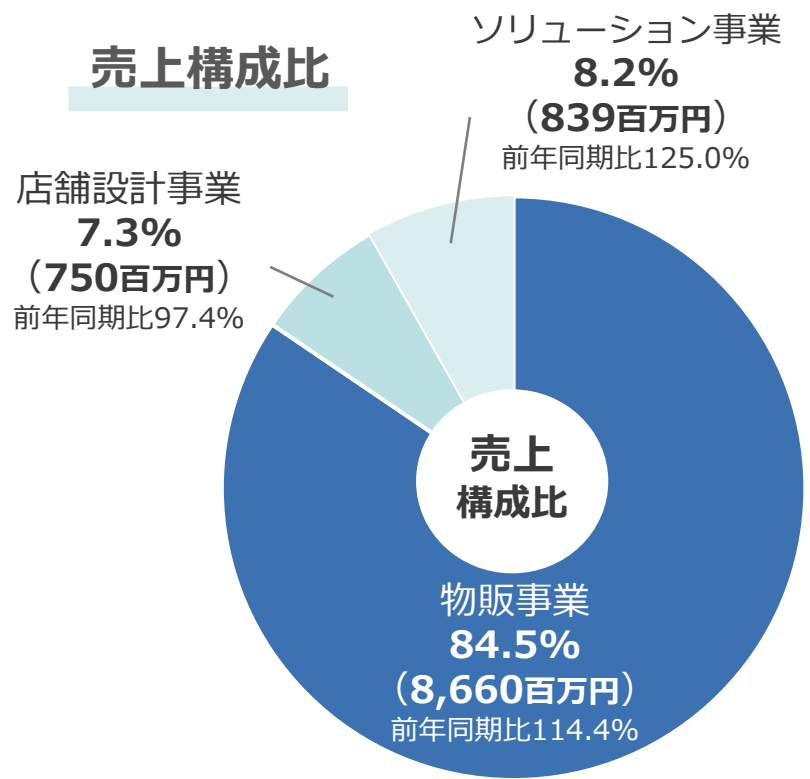
10,250 百万円

前年同期比 113.7%

■ 経常利益

456 百万円

前年同期比 188.2%

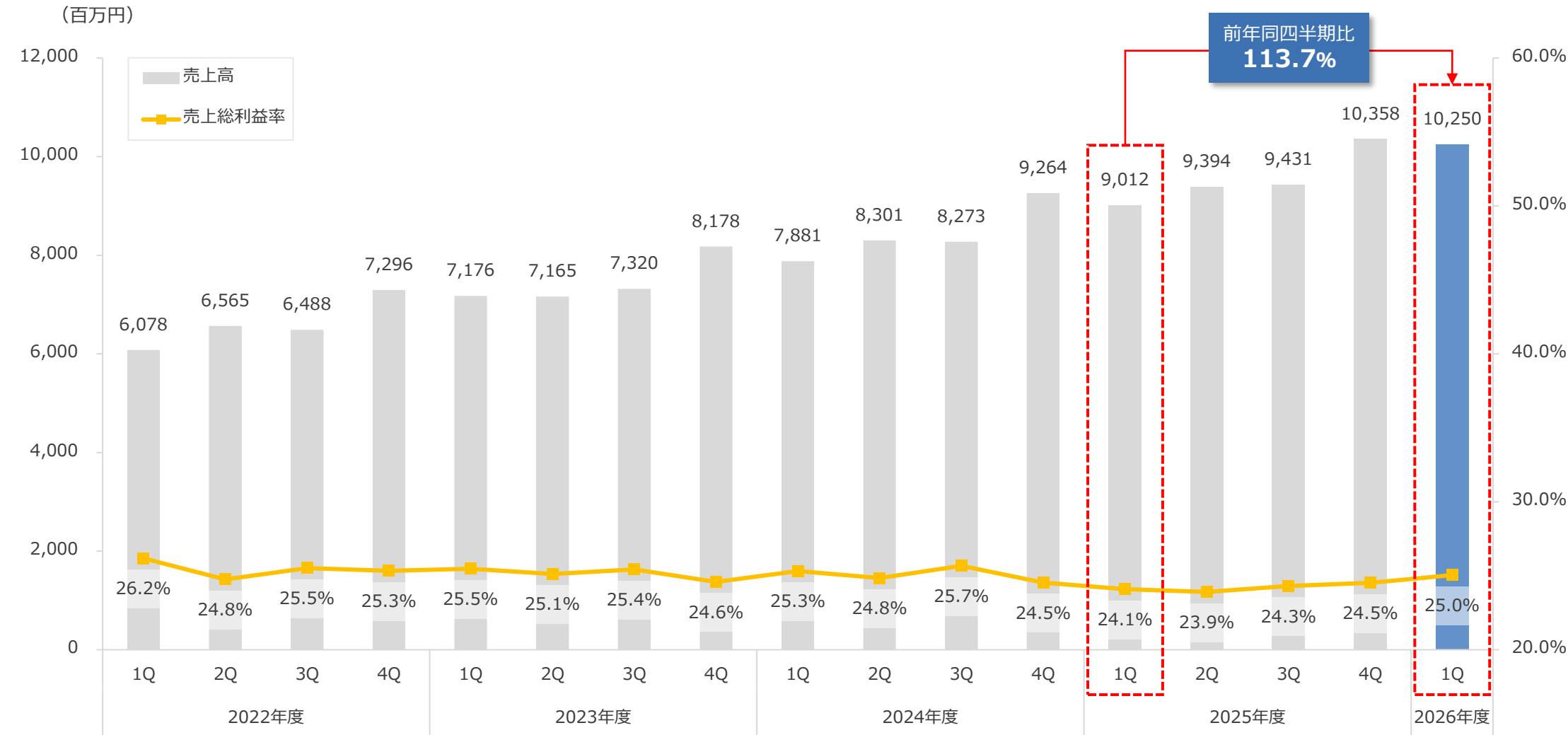


- 売上高の伸長に加え、売上総利益率の改善と販管費比率の低減を両立出来たことにより、営業利益・経常利益・当期純利益は前年同期実績を大きく上回る結果となった。

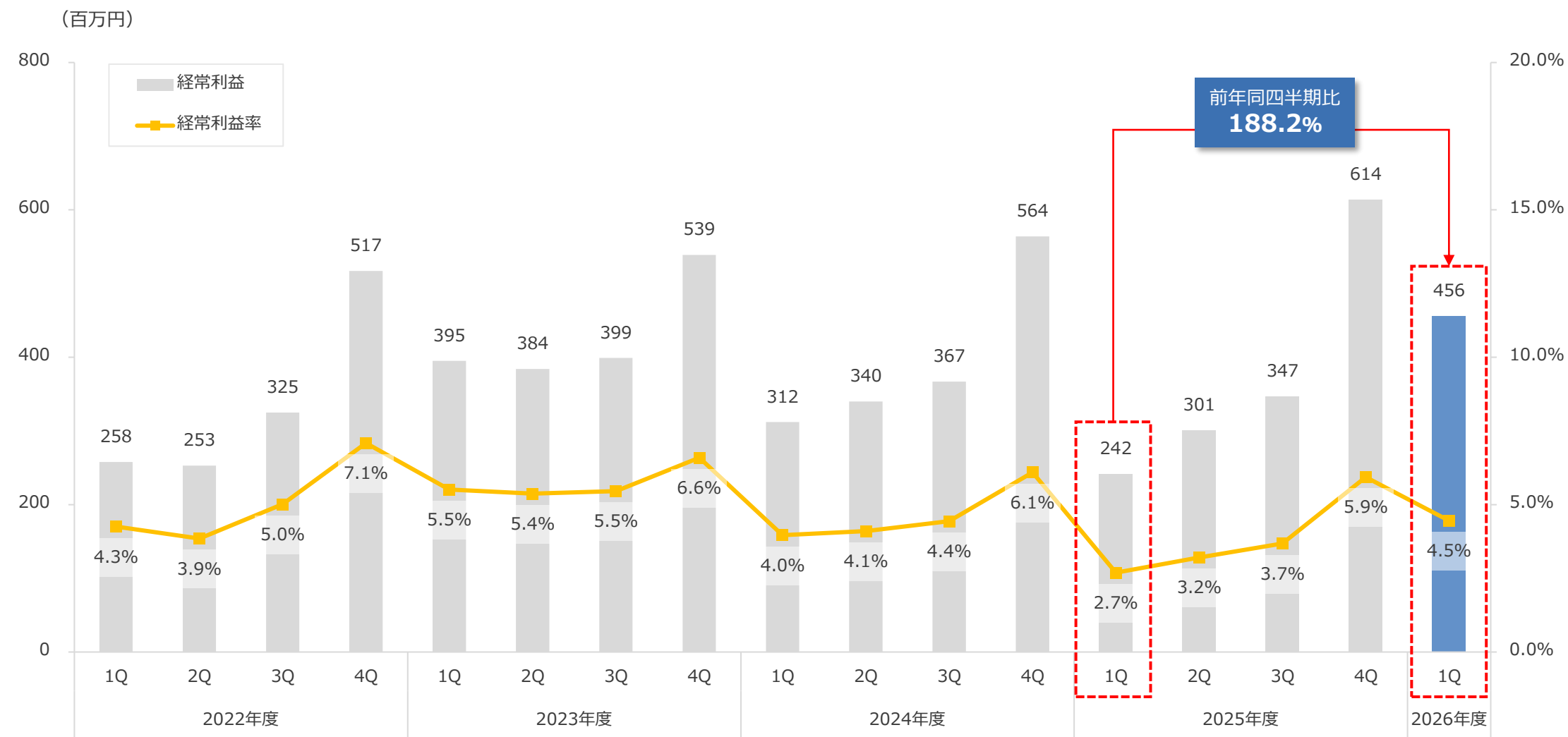
（単位：百万円）

| 連結                  | 2025年度1Q |        | 2026年度1Q      |        | 前年同期比  |
|---------------------|----------|--------|---------------|--------|--------|
|                     | 実績値      | 売上比    | 実績値           | 売上比    |        |
| 売上高                 | 9,012    | 100.0% | <b>10,250</b> | 100.0% | 113.7% |
| 売上総利益               | 2,171    | 24.1%  | <b>2,567</b>  | 25.0%  | 118.2% |
| 販売費及び一般管理費          | 1,931    | 21.4%  | <b>2,091</b>  | 20.4%  | 108.3% |
| 営業利益                | 239      | 2.7%   | <b>475</b>    | 4.6%   | 198.4% |
| 経常利益                | 242      | 2.7%   | <b>456</b>    | 4.5%   | 188.2% |
| 親会社株主に帰属する<br>当期純利益 | 162      | 1.8%   | <b>273</b>    | 2.7%   | 167.8% |

- 繁忙期である4Q後の反動もあって伸び悩むことが多い1Qであるが、当期1Qの売上高は四半期ベースで2期連続となる100億円を突破。売上総利益率も前年度2Qを底に回復傾向が続いている（物流の安定稼働に伴って原価である支払送料が減少傾向）。



- 当期1Qの経常利益率は4.5%となり、季節要因もあってQoQでは減少も前年同期比では大幅改善、経常利益額も1Qとしては過去最高額を更新。

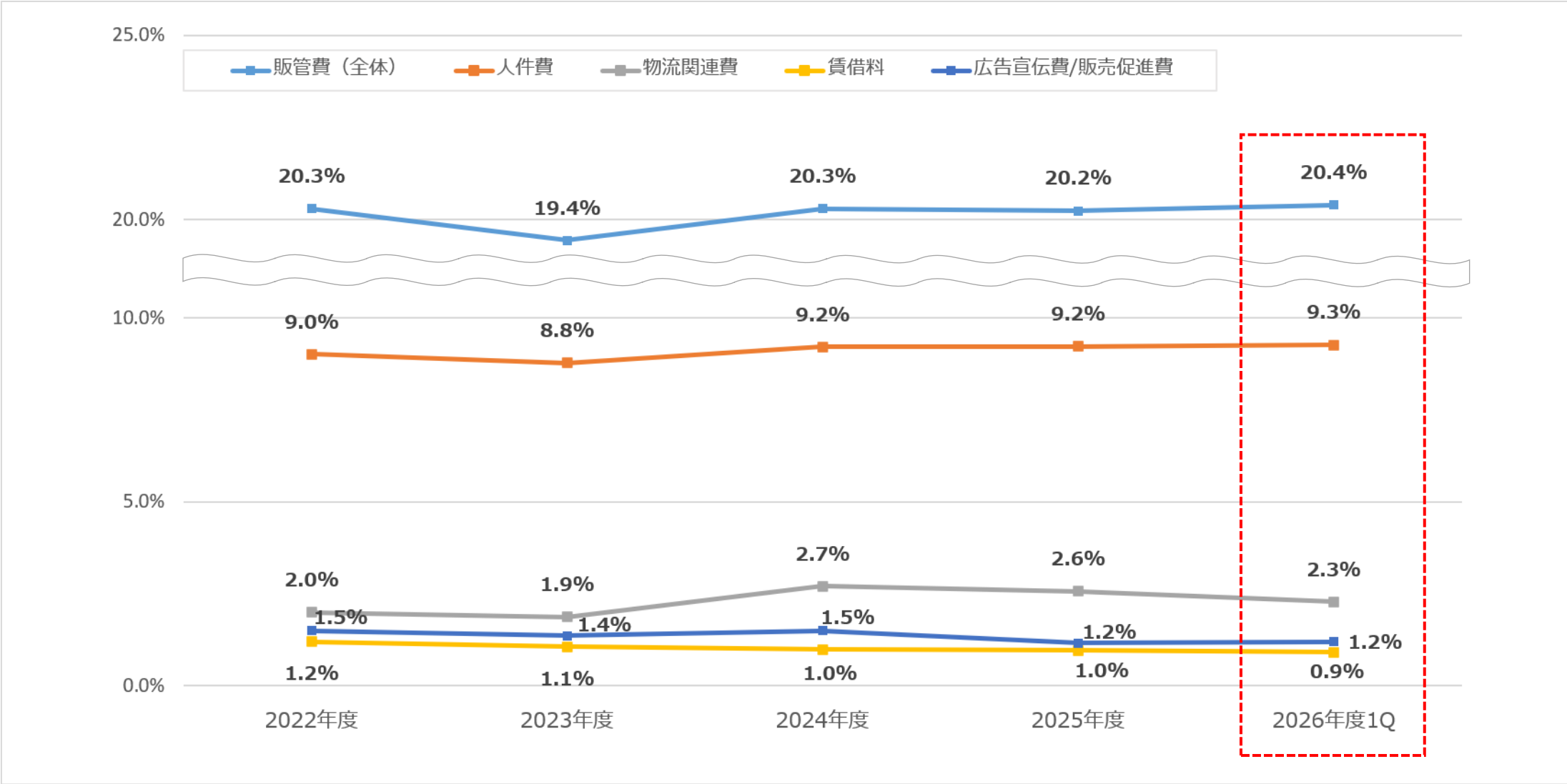


- 新旧物流拠点の並行稼働が解消されたことに加え、オートメーション化が進んだことによって、物流での人材派遣料や梱包資材費が減少。
- BCP体制の構築や、人的資本への投資（従業員の昇給、採用増）などは積極的に実施。

（単位：百万円）

|                                                | 2025年度1Q | 2026年度1Q     |        | 主な要因                                   |
|------------------------------------------------|----------|--------------|--------|----------------------------------------|
|                                                | 実績値      | 実績値          | 前年同期比  |                                        |
| <b>人件費</b><br>（役員報酬/給料手当/法定福利費/<br>通勤費/人材派遣料等） | 889      | <b>948</b>   | 106.7% | ✓ 昇給等による従業員給与の増加<br>✓ 人材派遣料の減少（△28百万円） |
| <b>物流関連費</b><br>（倉庫保管料/物流センター賃借料）              | 259      | <b>233</b>   | 90.0%  | ✓ 梱包資材費の減少（分割発送の減少による影響）               |
| <b>賃借料</b><br>（オフィス・ショールーム）                    | 88       | <b>93</b>    | 106.0% | ✓ グループ会社の本社移転                          |
| <b>広告宣伝費/販売促進費</b>                             | 100      | <b>122</b>   | 121.1% | ✓ 展示会への出展増加（BWJ）                       |
| <b>IT設備費/ソフト償却費</b>                            | 125      | <b>146</b>   | 116.5% | ✓ 開発コストの増加（BCP体制の構築を含む）                |
| <b>支払手数料</b>                                   | 179      | <b>237</b>   | 132.3% | ✓ 売上高の増加および決済手段の移行に伴う決済手数料の増加          |
| <b>のれん償却/減価償却費</b>                             | 72       | <b>69</b>    | 95.5%  |                                        |
| <b>その他</b>                                     | 216      | <b>240</b>   | 111.3% | ✓ 採用増に伴う採用関連費用の増加                      |
| <b>販管費合計</b>                                   | 1,931    | <b>2,091</b> | 108.3% |                                        |

- 1Qとしての販管費比率は、かなり抑制的にスタート出来ている（前年度1Q実績は21.4%）。
- 物流関連費率は前年通期比で0.3ポイント減少。



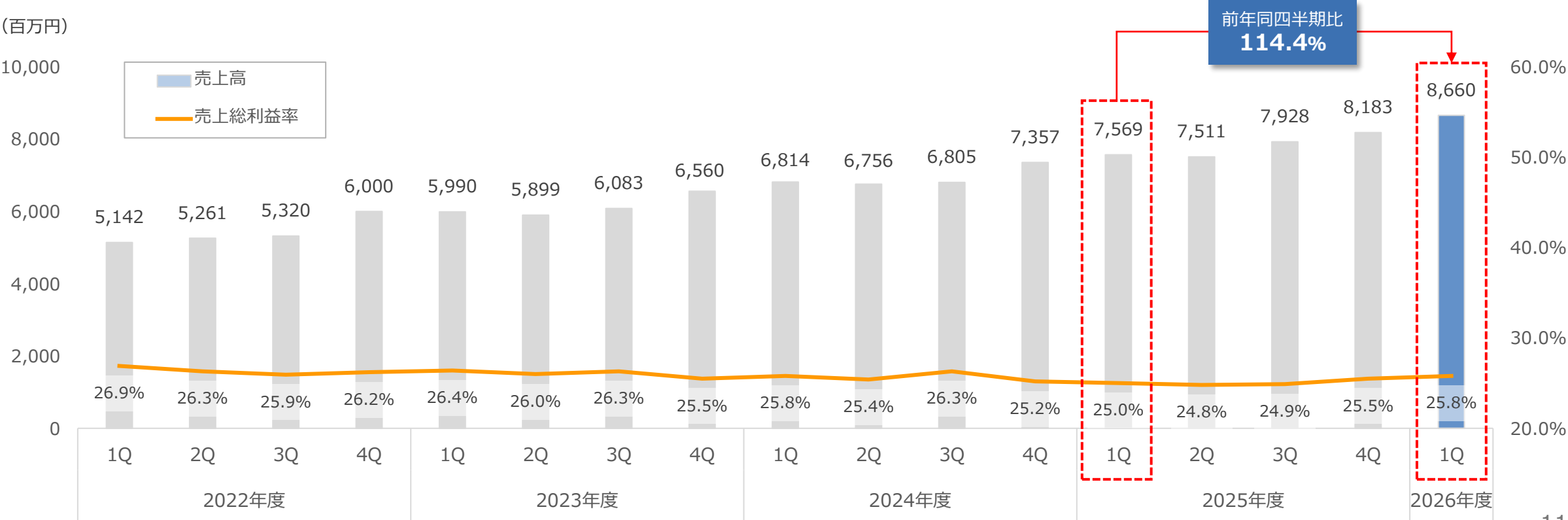
■ 借入金の減少により、自己資本比率が改善。また、売上の拡大に伴い、商品在庫高は増加傾向。

(単位：百万円)

|               | 2025年度末 |        | 2026年度1Q末     |        |        | 主な増減要因                             |                      |
|---------------|---------|--------|---------------|--------|--------|------------------------------------|----------------------|
|               | 実績値     | 構成比    | 実績値           | 構成比    | 前年度末比  | (前年度末比)                            |                      |
| <b>資産</b>     | 18,515  | 100.0% | <b>18,301</b> | 100.0% | 98.8%  |                                    |                      |
| 流動資産          | 13,495  | 72.9%  | <b>13,190</b> | 72.1%  | 97.7%  | ✓ 現預金の減少<br>✓ 売上債権の減少<br>✓ 棚卸資産の増加 | △250<br>△246<br>+222 |
| 固定資産          | 5,019   | 27.1%  | <b>5,111</b>  | 27.9%  | 101.8% | ✓ ソフトウェアの増加<br>✓ 敷金・保証金の増加         | +39<br>+38           |
| <b>負債</b>     | 9,834   | 53.1%  | <b>9,404</b>  | 51.4%  | 95.6%  |                                    |                      |
| 流動負債          | 6,940   | 37.5%  | <b>6,622</b>  | 36.2%  | 95.5%  | ✓ 仕入債務の減少                          | △312                 |
| 固定負債          | 2,893   | 15.6%  | <b>2,782</b>  | 15.2%  | 95.8%  | ✓ 長期借入金の減少                         | △198                 |
| <b>純資産</b>    | 8,681   | 46.9%  | <b>8,896</b>  | 48.6%  | 102.5% | ✓ 当期純利益<br>✓ 配当金の支払い               | +273<br>△100         |
| <b>自己資本比率</b> | 45.2%   |        | <b>46.7%</b>  |        |        |                                    |                      |
| <b>流動比率</b>   | 194.7%  |        | <b>199.2%</b> |        |        |                                    |                      |

■売上高 **8,660 百万円** (前年同期比 114.4%)  
■セグメント利益 **449 百万円** (前年同期比 192.3%)

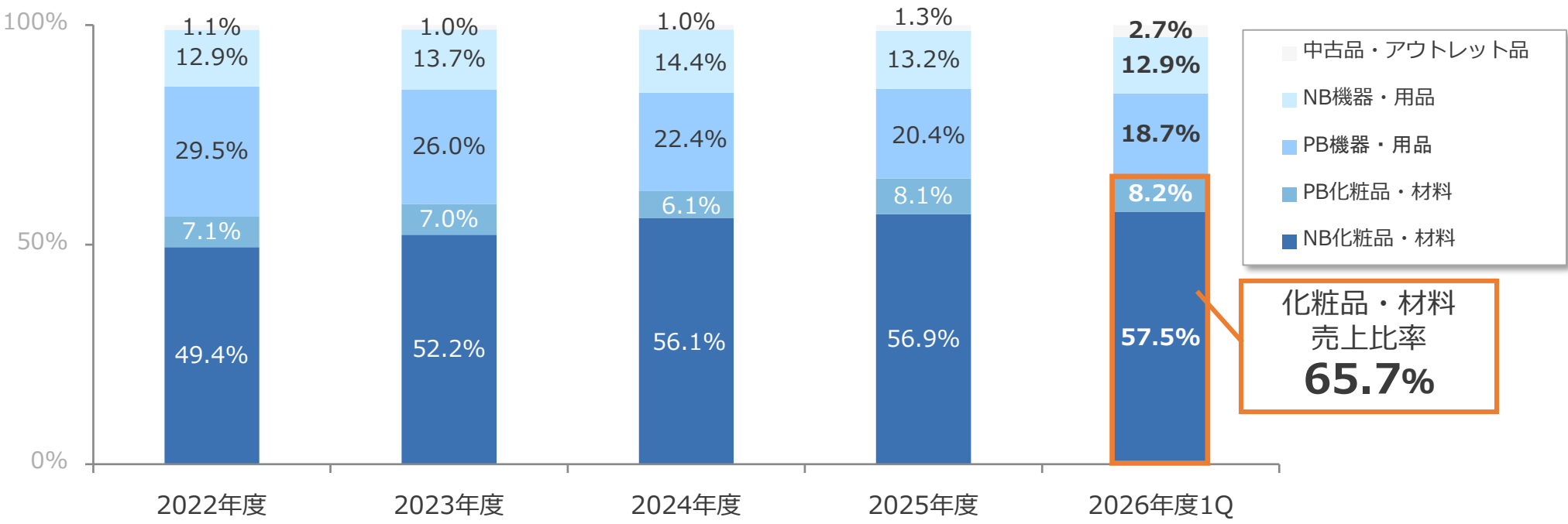
- 新連結子会社である(株)メディカルガレージ売上高（176百万円）が純増。  
（メディカルガレージ分を除いた場合の売上高前年同四半期比は112.1%）
- 新旧物流拠点からの分割発送が大幅に減少したことで支払送料が低減、売上総利益率は改善傾向。



|             |           |                |
|-------------|-----------|----------------|
| ■ 機器・用品売上高  | 2,968 百万円 | (前年同期比 111.9%) |
| ■ 化粧品・材料売上高 | 5,691 百万円 | (前年同期比 115.8%) |

- 引き続き化粧品・材料の高成長が売上拡大を牽引。
- (株)メディカルガレージの売上が加わり、機器・用品売上高も二桁成長。  
(メディカルガレージ分を除いた場合の機器・用品売上高前年同四半期比は105.2%)

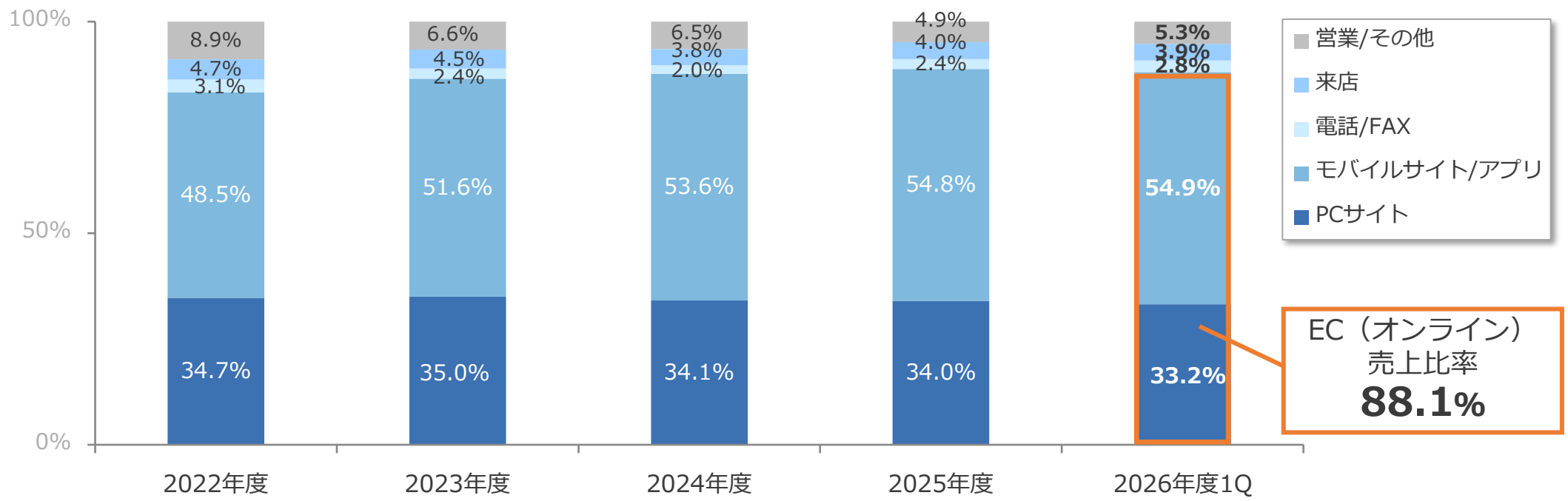
商品タイプ別 売上構成比推移



|                   |           |                |
|-------------------|-----------|----------------|
| ■ EC（オンライン）売上高    | 7,625 百万円 | （前年同期比 112.9%） |
| ■ EC以外（オフライン）の売上高 | 1,034 百万円 | （前年同期比 127.2%） |

■ 1Qは来場者向けイベントの成果もあってオフライン売上高が大きく伸長したものの、引き続き利便性の高いオンライン経由の売上高が9割近くを占める。

販路別 売上構成比推移



|                                                               |            |              |                   |
|---------------------------------------------------------------|------------|--------------|-------------------|
| ■ アクティブユーザー数 (YAU)<br>過去1年間に1回以上購入履歴のあるユーザー                   | 214,442 口座 | 前年同期比 109.1% | ※前期1Q実績：196,513口座 |
| ■ ロイヤルユーザー数<br>過去1年間に6回以上購入履歴のあるユーザー                          | 96,329 口座  | 前年同期比 110.3% | ※前期1Q実績：87,333口座  |
| ■ 年間ARPU<br>「Average Revenue Per User」の略<br>ユーザー1人当たりの平均ご利用金額 | 149,696 円  | 前年同期比 103.1% | ※前期1Q実績：145,214円  |
| ■ 購入顧客件数                                                      | 587,010 件  | 前年同期比 105.0% | ※前期1Q実績：559,145件  |
| ■ 平均顧客単価                                                      | 13,581 円   | 前年同期比 107.6% | ※前期1Q実績：12,617円   |
| ■ Salon.EC 登録サロン事業者数                                          | 3,572 件    | 前年同期比 112.4% | ※前期1Q実績：3,177件    |
| ■ Salon.EC 流通総額                                               | 151,428 千円 | 前年同期比 167.9% | ※前期1Q実績：90,171千円  |

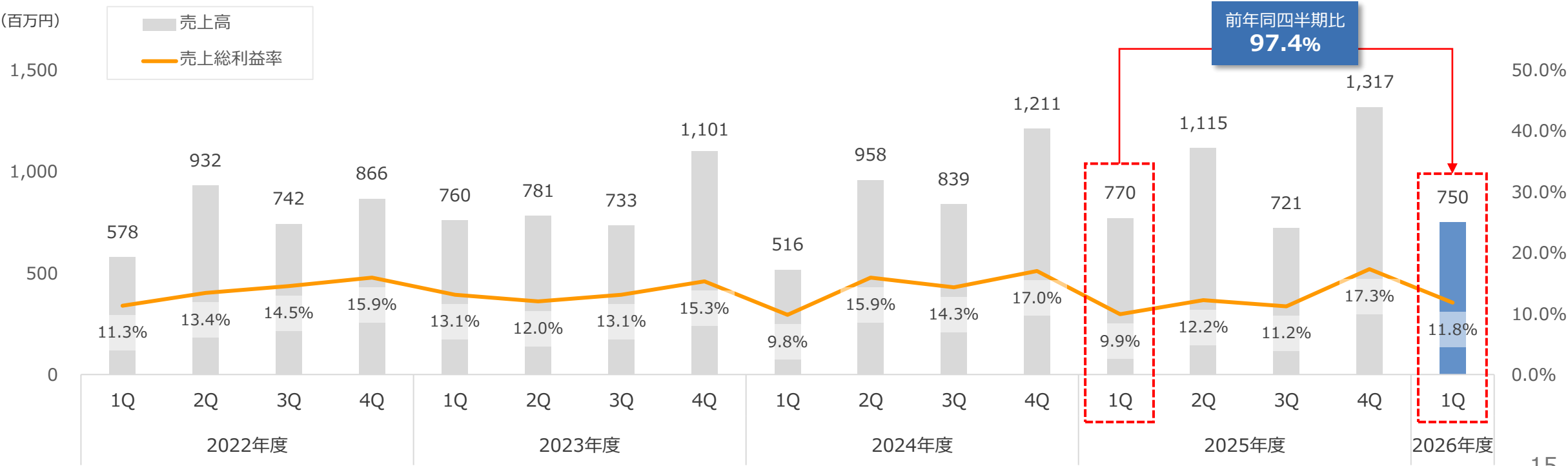
※上記KPI数値には、ビューティガレージ、アイラッシュガレージ以外のグループ会社の売上高は含まれておりません。

※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。

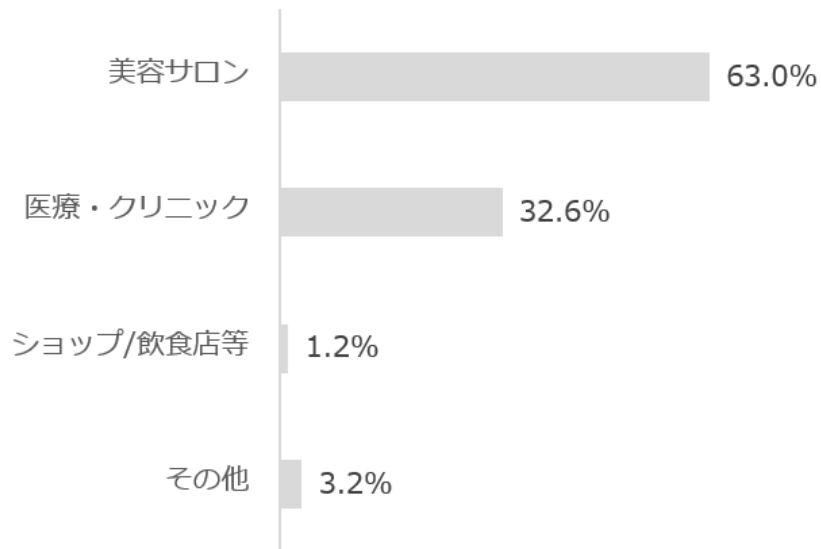
■売上高 750 百万円 (前年同期比 97.4%)

■セグメント利益 △10 百万円 (前年同期実績 △5百万円)

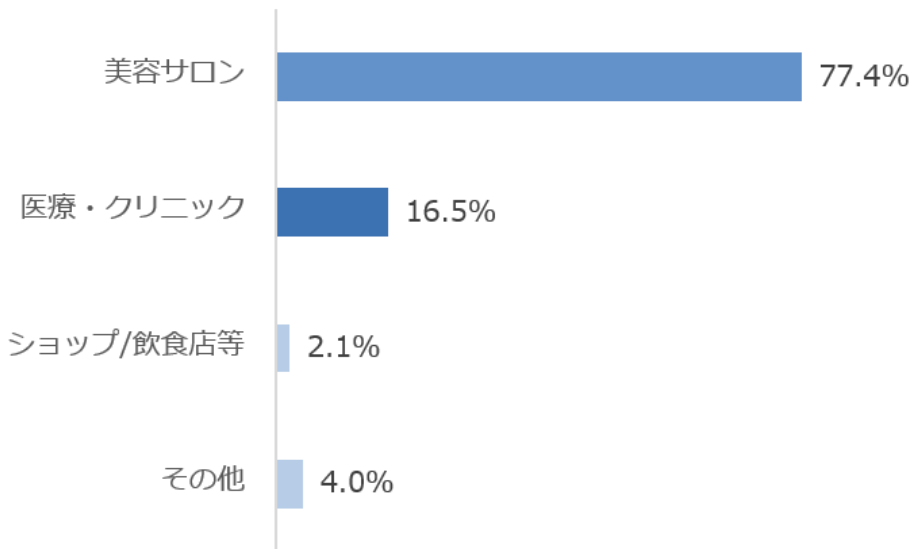
- サロン案件の獲得は好調も、医療・クリニック案件が振るわず、売上高は前年を下回った。
- 本社移転関連費用や人件費増に加え、メディカル・クリニック向けウェブサイトの刷新といった先行投資により販管費が増加し、セグメント利益は赤字となった。



2025年度1Q



2026年度1Q



案件事例

美容室



Answer  
原宿店

エステサロン



たかの友梨ビューティクリニック  
千葉店

医療・クリニック



東根さとう消化器内科・  
内視鏡クリニック

ショップ/飲食店等



Dress and Styles  
南大阪店

受託案件数 (売上高100万円以上)

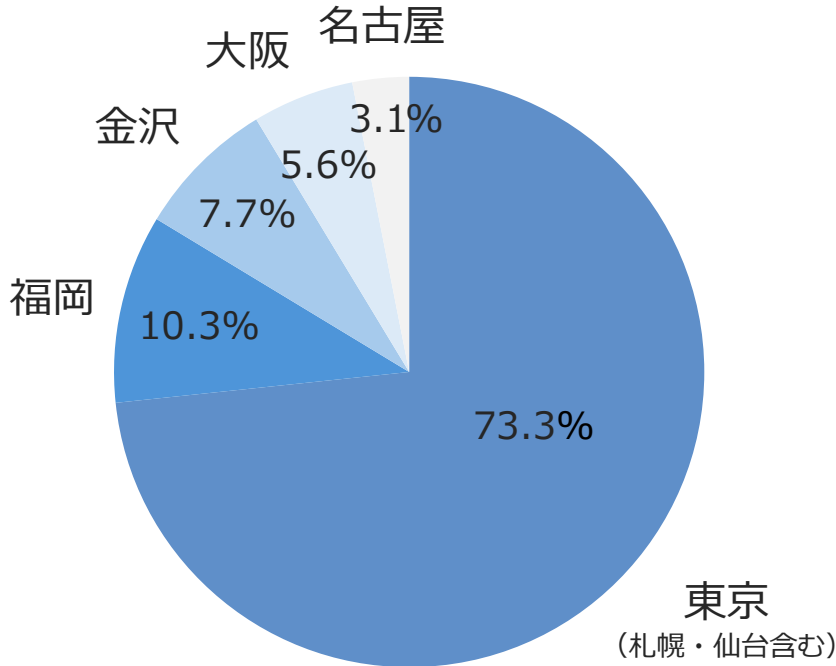
累計 **80 件**  
(前年同期比105.3%)

※100万円未満を含めた案件総数は236件  
(前年同期比103.1%)

平均案件単価 (売上高100万円以上)

平均 **@9,347 千円**  
(前年同期比94.2%)

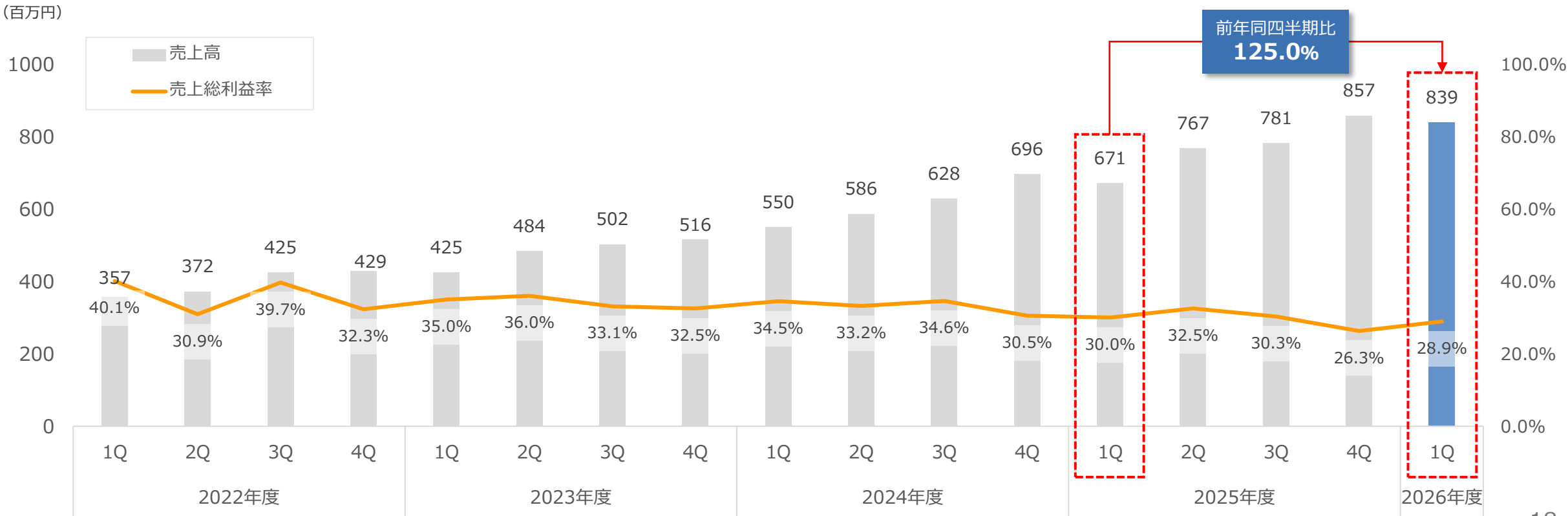
拠点別売上高構成



■売上高839 百万円(前年同期比 125.0%)

■セグメント利益93 百万円(前年同期比 163.3%)

■ 店舗リース/サブリースの契約数の積み上がりにより売上高は堅調に推移し、セグメント利益も大幅増となった。



|                                             |        |    |       |        |                 |
|---------------------------------------------|--------|----|-------|--------|-----------------|
| ■店舗リース/サブリース契約数                             | 390    | 店舗 | 前年同期比 | 130.0% | ※前期1Q実績：300店舗   |
| ■サロン保険契約数                                   | 16,306 | 件  | 前年同期比 | 118.9% | ※前期1Q実績：13,715件 |
| ■提携ビジネスカード発行枚数<br>(Salon Professional Card) | 7,026  | 枚  | 前年同期比 | 110.0% | ※前期1Q実績：6,389枚  |
| ■カード決済端末契約数                                 | 2,183  | 件  | 前年同期比 | 109.3% | ※前期1Q実績：1,997件  |
| ■各種インフラサービス契約数<br>(でんき、光回線、USEN、POS、電子書籍)   | 3,175  | 件  | 前年同期比 | 118.5% | ※前期1Q実績：2,679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。

■ 現時点では、2026年度の業績予想値に変更はございません。

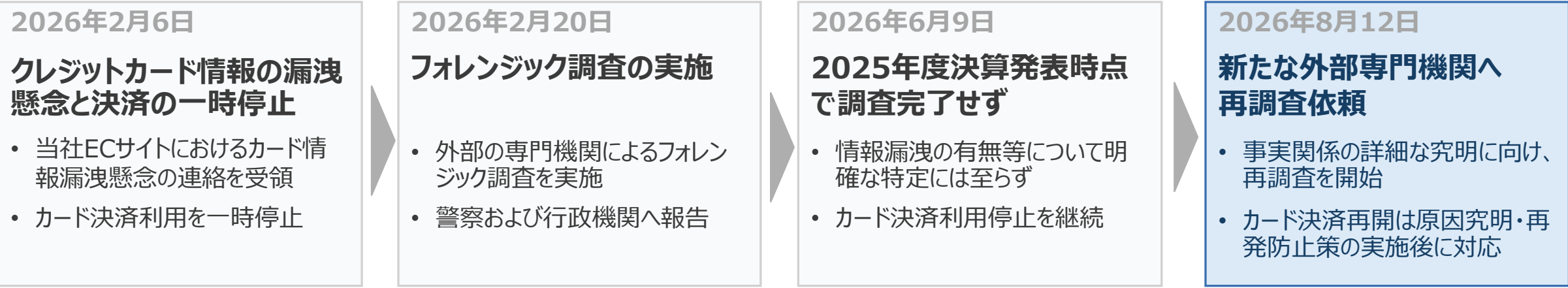
（百万円）

|                 | 売上高    | 営業利益          | 経常利益          | 当期純利益          |
|-----------------|--------|---------------|---------------|----------------|
| 2025年度<br>（実績値） | 38,197 | 1,518         | 1,506         | 913            |
| 2026年度<br>（予想値） | 43,153 | 2,217         | 2,200         | 1,351          |
|                 | —      | 営業利益率<br>5.1% | 経常利益率<br>5.1% | 当期純利益率<br>3.1% |
| 前年同期比           | 113.0% | 146.0%        | 146.0%        | 148.0%         |

これまでの外部専門機関によるフォレンジック調査等では、事実関係の明確な特定には至っておらず、2026年8月12日より新たな外部の専門機関に再調査を依頼しております。事実関係や原因が判明次第公表いたします。

現時点においては、クレジットカード決済の停止による業績への影響は軽微であると判断しておりますが、今後業績への重大な影響が認められる事実等が発生した場合には、直ちに開示してまいります。

これまでの経緯と進捗



現在ご利用いただけるお支払い方法



2026年7月27日、当社は美容師向けの商材情報サイト「HAIRGORA（ヘアゴラ）」をOPENいたしました。運営を担う連結子会社の(株)ヘアモード社が美容専門メディアとして培ってきた専門性の高い技術コンテンツと、当社が持つ6万件以上の商品レビューを掛け合わせた、唯一無二の商材情報プラットフォームとなっております。

当社ECサイトとの連携により、従来の商品検索に加え、「商品レビューから購入へ」という新たな購買経路を確立し、グループシナジーを発揮しながら美容業界全体の発展に貢献してまいります。



商品レビュー件数 **6万件以上**



当社がさらなる成長を実現していくための大きな課題が、有力メーカーとの口座開設（正規代理店契約）となっています。人気ブランドの取り扱い拡充によって、仕入プラットフォームとしての価値を一層高めてまいります。

### ① 「oggi otto（オッジォット）」 正規代理店としての取り扱い開始

- 2026年7月23日、テクノエイト株式会社の人気高級ヘアケアブランド「oggi otto」を正規代理店として取り扱い開始
- 販売・導入後の対面フォローを前提とする同ブランドの要望に対し、当社の全国10拠点のリアルチャネル/営業を活かした推進体制を構築することで、取り扱いを実現



### ② マレーシア市場での「デミ コスメティクス」の独占販売権を取得

- 2026年8月18日、BEAUTY GARAGE ASIA SDN. BHD.（マレーシア法人）を通じ、日華化学株式会社が展開する「デミ コスメティクス」のマレーシアにおける独占販売代理店契約を締結
- 中期経営計画に掲げるASEAN展開の一環として、現地ネットワークとEC基盤を活かし、マレーシア市場の開拓を推進



# 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、  
I T 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

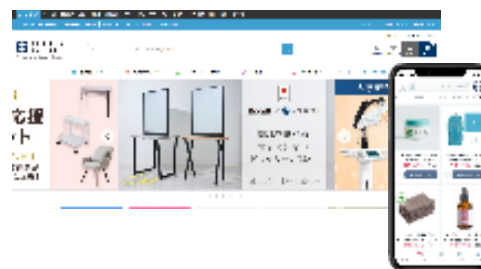
ソリューション  
事業

開業支援、物件紹介、店舗リース  
集客支援、講習、保険、等

## 販売経路

ONLINE（デジタル）

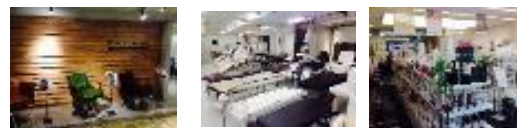
ECサイト&アプリ



×

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

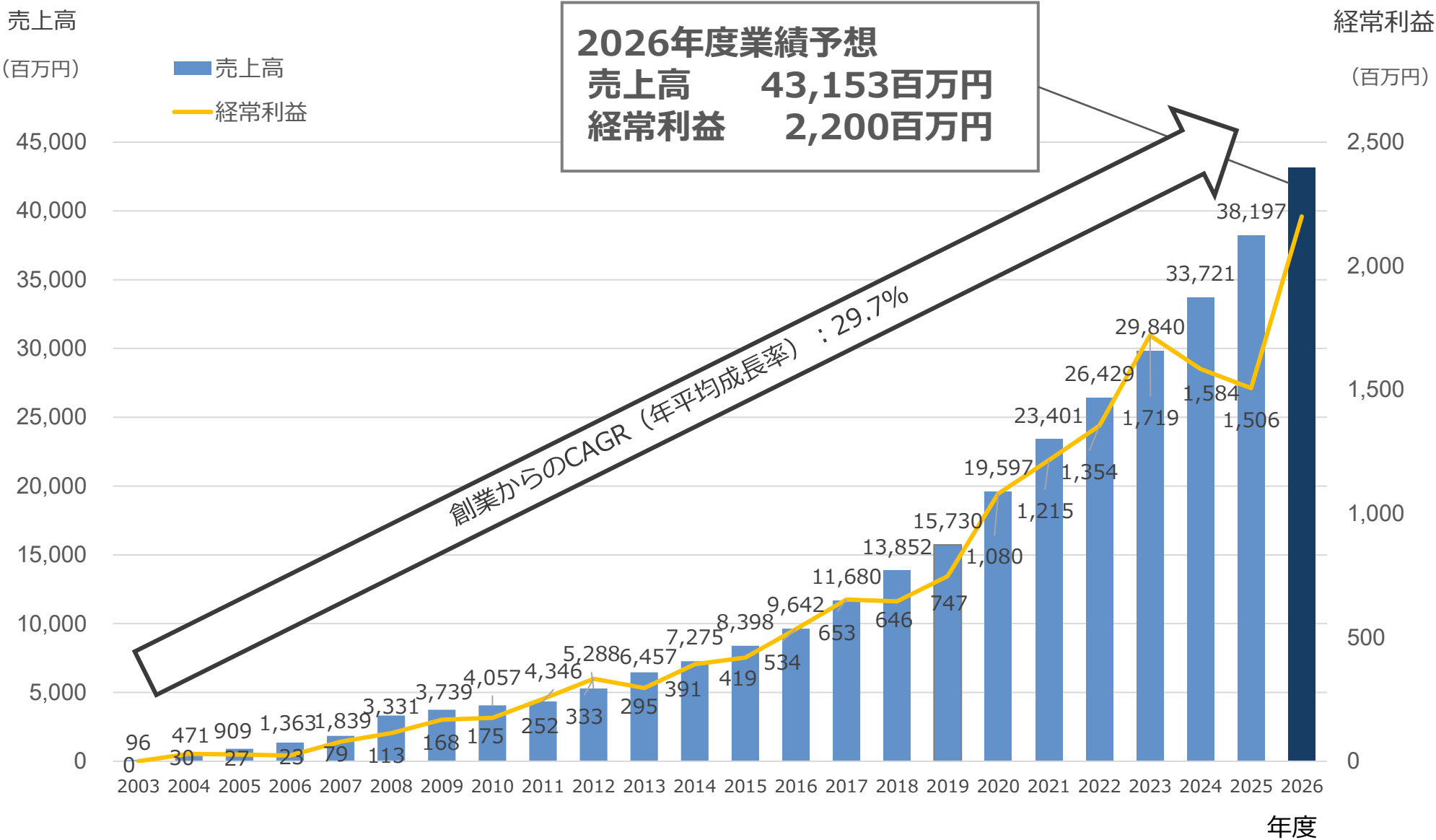
アイビューティ  
サロン

鍼灸院  
整骨院

フィットネス  
スポーツジム

美容クリニック

|                                                                                     | 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      | フィットネス機器・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 |
|  | (株)メディカルガレージ   | 医療・美容クリニック向け機器販売及び開業支援     |



# 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



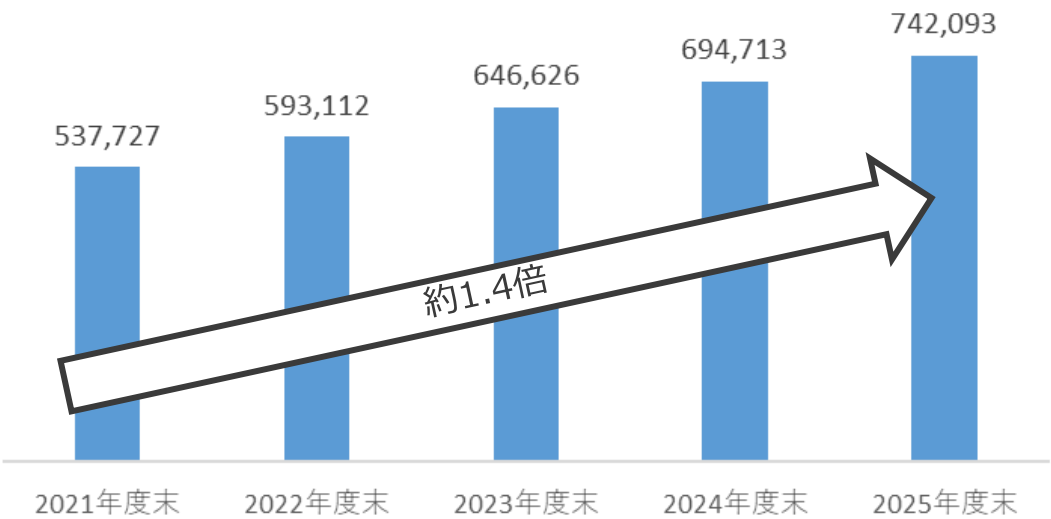
商品カテゴリー 販売商品総数：389万超 ※2026年7月末時点

|         |        |       |          |          |
|---------|--------|-------|----------|----------|
| 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 | 医療機器   |       |          |          |

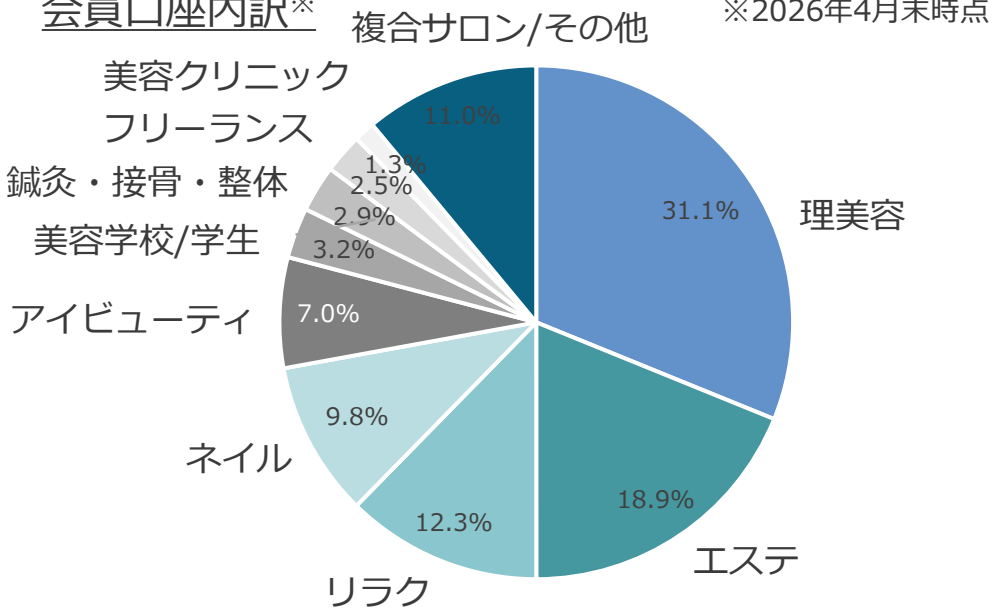
取扱い主要ブランド 取扱ブランド数：1,931 ※2026年7月末時点



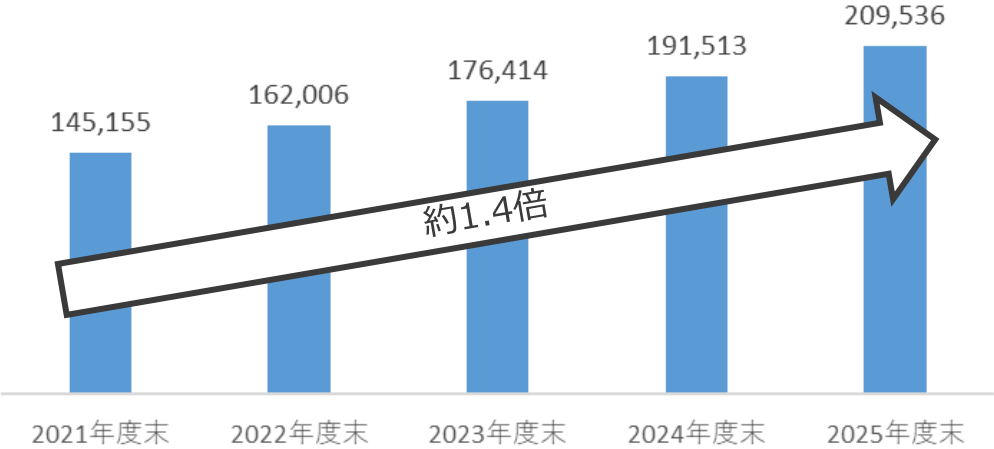
累計会員口座数推移（口座）



会員口座内訳※

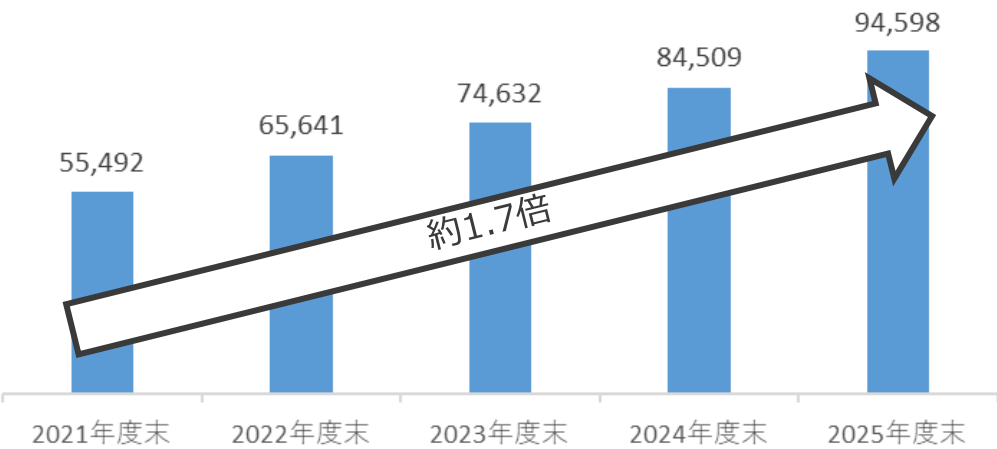


アクティブユーザー数推移（口座）



※過去1年間に1回以上購入履歴のあるユーザー

ロイヤルユーザー数推移（口座）



※過去1年間に6回以上購入履歴のあるユーザー

■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】



尼崎FC



柏DC + 柏FC



※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です。

■ 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 入在庫システム『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



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



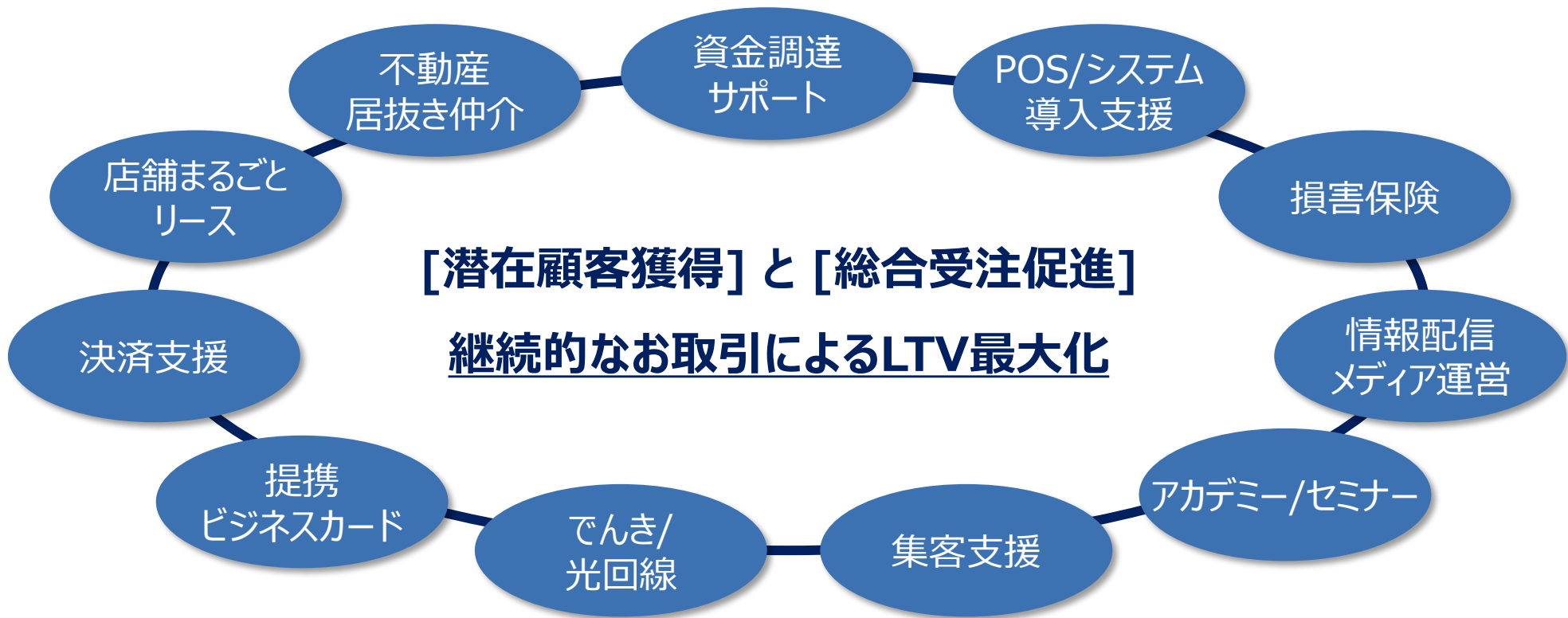
フロー型収益

経営支援サービス

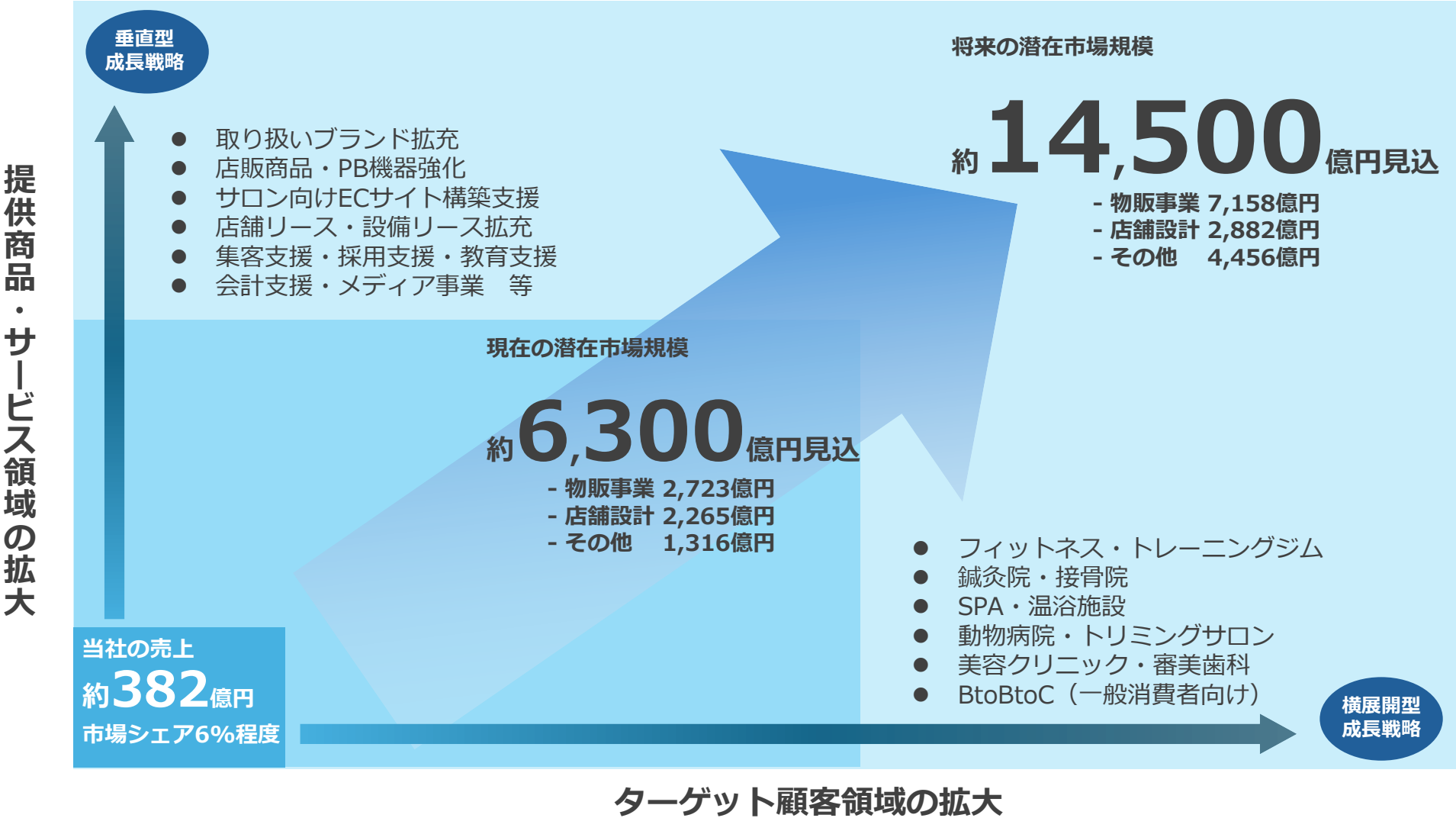
既存店および開業後の顧客へ向けた繁盛支援サービスを強化することで、消耗品、化粧品などの継続的な材料受注を積み上げる



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2024年版』、『エステティックサロンマーケティング総鑑2024年版』、日本ネイリスト協会『ネイル白書2023』、アイビューティ白書2023、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「令和6（2024）年医療施設[動態] 調査」をもとに当社試算