



**2025年度第3四半期（2026年4月期）
決算補足説明資料**

2026年3月10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 野村秀輝（CEO） / カバシマヨシアキ 樺島義明（COO）
従業員数	615名（内、正社員409名） ※連結2026年1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：12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

2025年度3Q業績は増収減益継続も、徐々に改善傾向

- 3Qの売上高は順調に成長し、四半期ベースでは過去最高額を更新（前期比114.0%）。
- 3Qは2Qに続きQonQで増益、累計での減益幅も縮小。物流費低減により収益構造は明確に改善傾向。

➤ 物販事業は3Qで前期比116.5%と成長を加速、柏FCへの移管完了も間近に

- EC販売および化粧品・材料カテゴリー売上が好調で、成長を牽引。
- アクティブユーザーとロイヤルユーザー、ARPUといった重要KPIが伸長、顧客基盤が順調に拡大。
- 既存物流拠点（柏DC）から新物流拠点（柏FC）への移管作業は3Q末時点で7割程度完了。4Qで完全移管達成を目指す。
- 物流拠点の並行稼働に伴う費用増は継続も、分割出荷率の減少に伴い、QonQでは3Qの物流関連費用は減少傾向。

➤ 店舗設計事業の3Qは、売上・利益共に前年同期比割れ

- 4Qに案件が集中していることもあって3Qは振るわなかったが、今期累計売上では前期比112.7%と増収を維持。
- 資材や材料費高騰の影響で粗利率も低下傾向。
- 2026年1月、(株)タフデザインプロダクト東京本社オフィスが用賀（世田谷ビジネススクエアヒルズⅡ）へ移転。

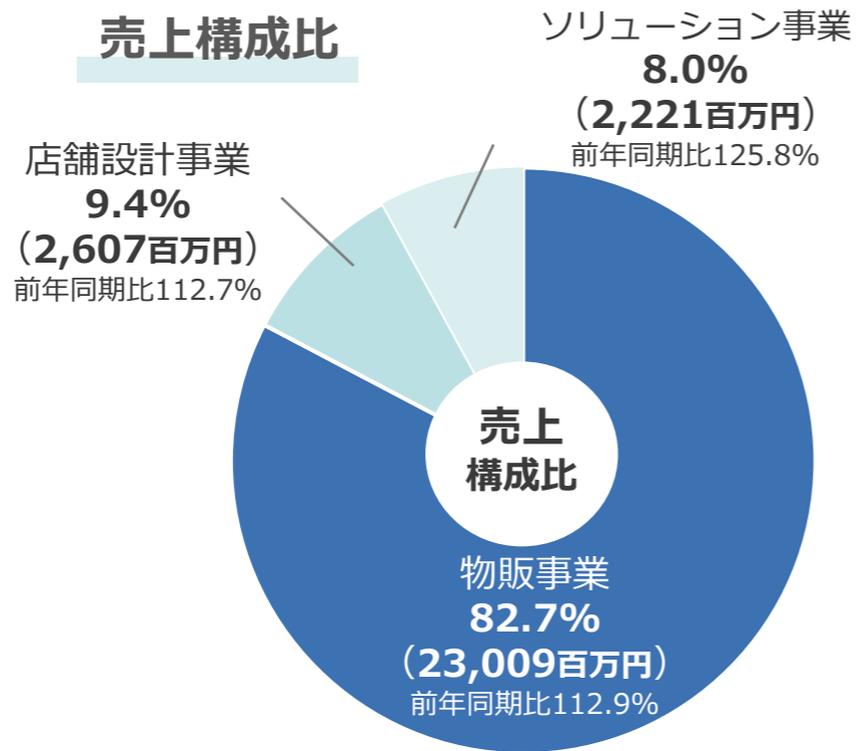
➤ ソリューション事業※は高成長を継続、四半期ベース売上高は過去最高を更新

- 店舗リース/サブリース案件の急拡大が継続（前年同期比で+79店舗）。
- 開業支援、居抜き物件仲介、講習・アカデミー、保険なども、堅調に推移。

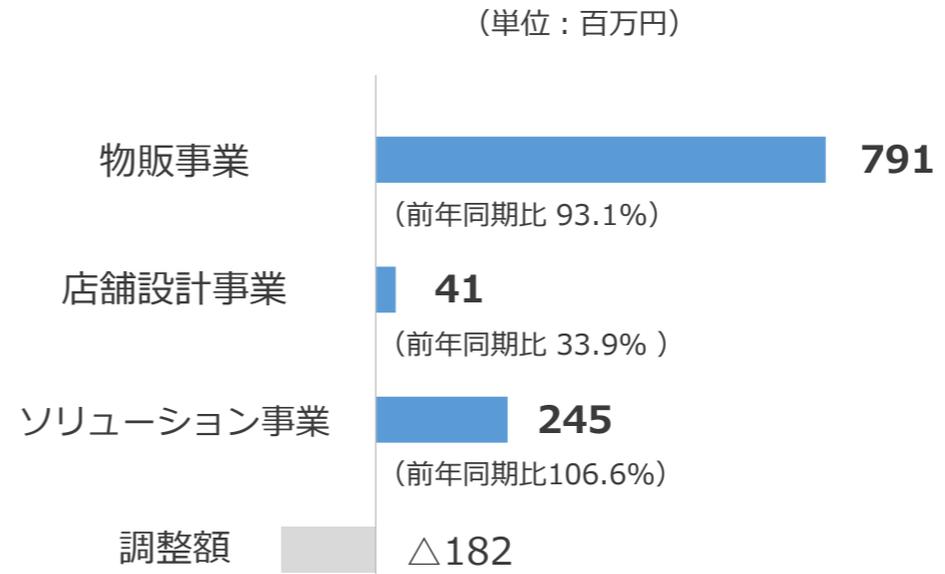
※ 2025年度より、「その他周辺ソリューション事業」から「ソリューション事業」へとセグメント名称を変更致しました。

■ 売上高 **27,838 百万円** 前年同期比 113.8%
■ 経常利益 **891 百万円** 前年同期比 87.4%

売上構成比



事業別セグメント利益構成

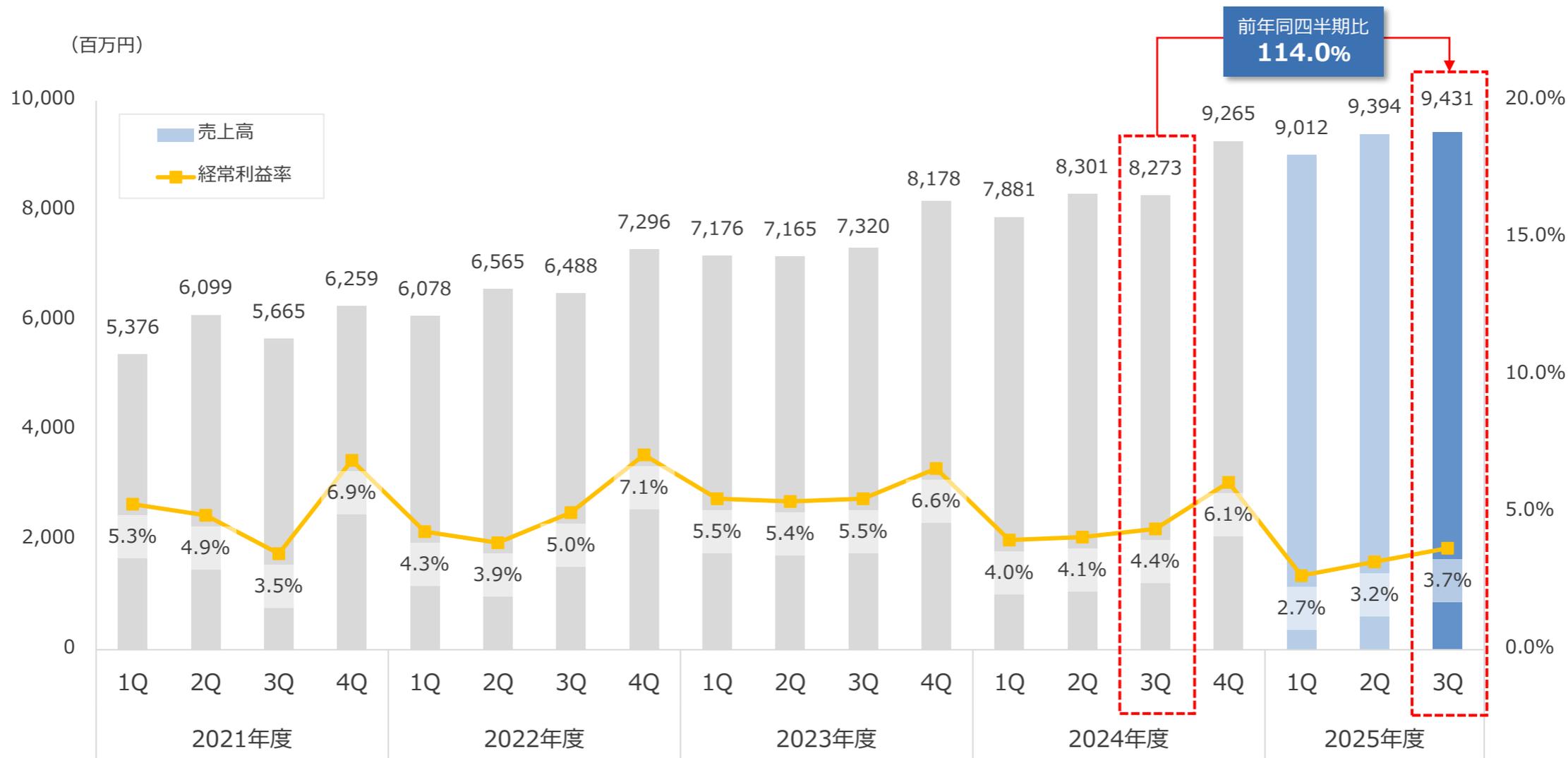


- 3Q累計業績としては前期比で増収減益傾向を継続。ただし最大の利益圧迫要因であった新物流拠点（柏FC）への移管作業が終盤を迎え、販管費比率を低減出来つつあるため、売上総利益はじめ各種利益指標は前四半期比で改善してきている。

(単位：百万円)

連結	2024年度3Q累計		2025年度3Q累計		前年同期比
	実績値	売上比	実績値	売上比	
売上高	24,456	100.0%	27,838	100.0%	113.8%
売上総利益	6,181	25.3%	6,709	24.1%	108.5%
販売費及び一般管理費	5,166	21.1%	5,814	20.9%	112.6%
営業利益	1,015	4.2%	895	3.2%	88.1%
経常利益	1,019	4.2%	891	3.2%	87.4%
親会社株主に帰属する 当期純利益	641	2.6%	564	2.0%	88.0%

- 売上高は順調な成長を継続し、やや閑散期である3Qにおいても四半期ベースで過去最高額を更新。一方、経常利益率は依然低調ではあるものの、2025年度内ではQonQで改善傾向が続いている。

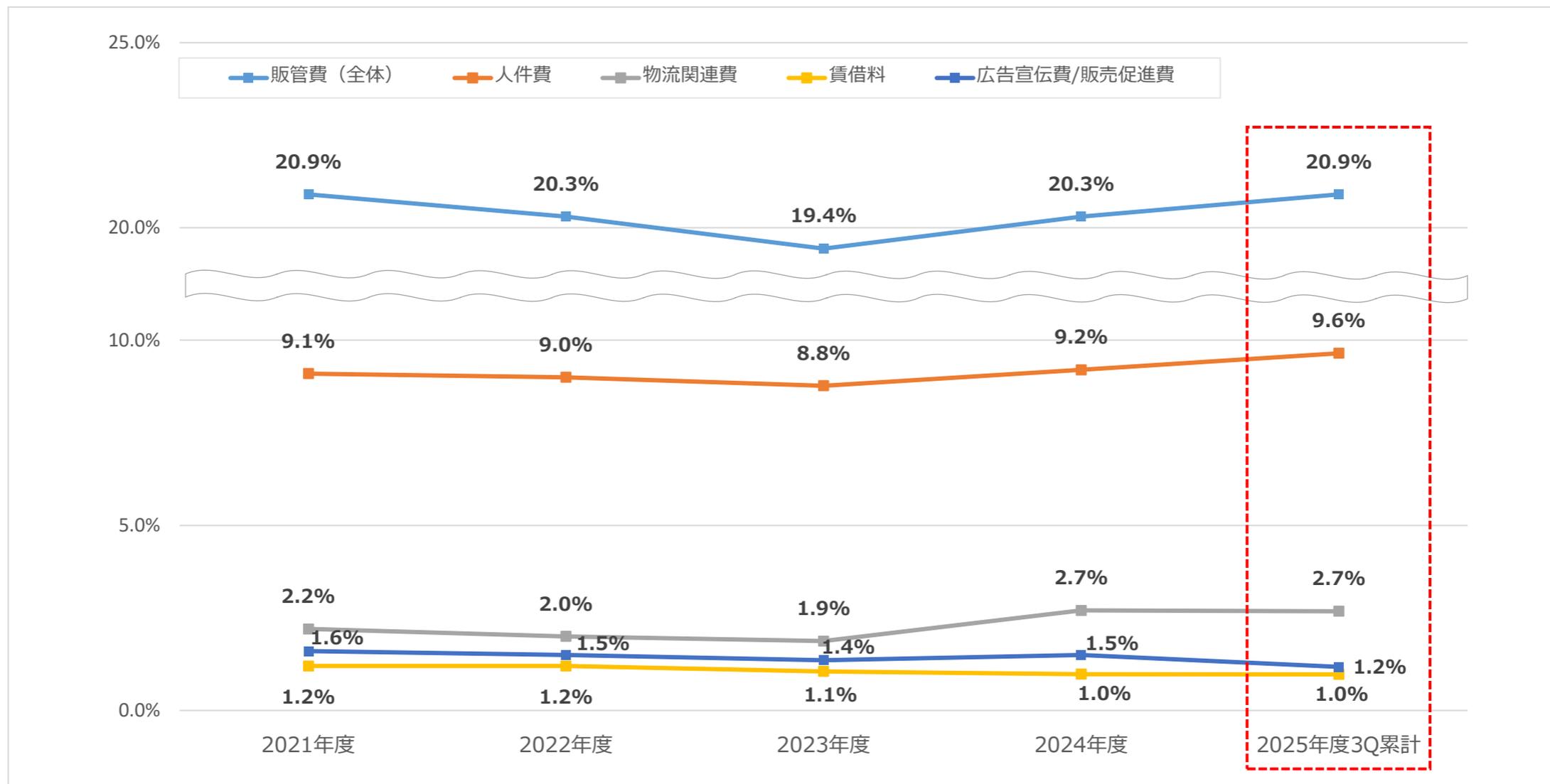


- 柏FCへの移管進行に伴い、梱包資材費や人材派遣費用が減少し、人件費、物流関連費の増加が抑えられてきている。

（単位：百万円）

	2024年度3Q累計	2025年度3Q累計		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)	2,325	2,682	115.4%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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
物流関連費 (倉庫保管料/物流センター賃借料)	659	744	112.9%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 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（分割発送の影響）
賃借料 (オフィス・ショールーム)	248	270	108.9%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ グループ会社の本社移転（1月）
広告宣伝費/販売促進費	400	326	81.5%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 展示会出展の減少
IT設備費/ソフト償却費	335	397	118.5%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 開発コストの増加
支払手数料	481	542	112.6%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 売上増に伴う決済手数料の増加
のれん償却/減価償却費	107	220	205.9%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 新物流拠点の稼働開始に伴い、今期より新たにマテハン類の減価償却費が発生
その他	607	629	103.6%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 採用増に伴う採用関連費用の増加 ✓ M&A関連費用
販管費合計	5,166	5,814	112.6%	

■ 2025年度3Q累計で、同1Q期間（販管費率21.4%実績）、2Q累計（同21.1%）から改善が続いている。



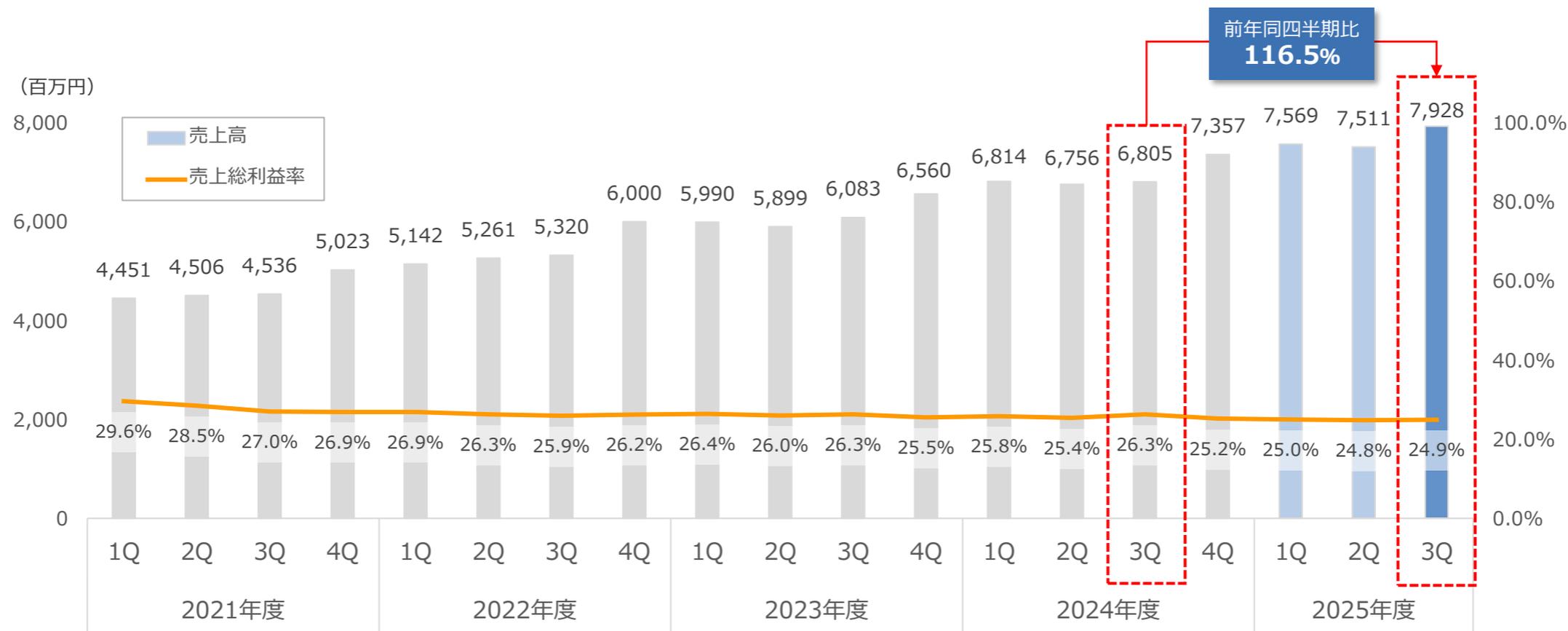
- 長期借入金は増加しているが、自己資本比率、流動比率共に前四半期から改善。なお3Qで中間配当を実施。

(単位：百万円)

	2024年度末		2025年度3Q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%	17,148	100.0%	105.5%		
流動資産	13,093	80.5%	12,147	70.8%	92.8%	✓ マテハン、法人税の 支払い等による現預 金の減少	△1,215
固定資産	3,164	19.5%	5,001	29.2%	158.0%	✓ 機械装置及び付属設 備（マテハン等）の 増加	+1,627
負債	8,392	51.6%	8,862	51.7%	105.6%		
流動負債	6,407	39.4%	5,770	33.6%	90.1%	✓ 仕入れ債務の減少	△651
固定負債	1,984	12.2%	3,091	18.0%	155.8%	✓ 長期借入金の増加	+1,031
純資産	7,865	48.4%	8,286	48.3%	105.4%	✓ 当期純利益 ✓ 配当金の支払い (期末・中間)	+564 △200
自己資本比率	46.9%		46.7%				
流動比率	204.3%		210.5%				

■売上高 **23,009 百万円** (前年同期比 112.9%)
■セグメント利益 **791 百万円** (前年同期比 93.1%)

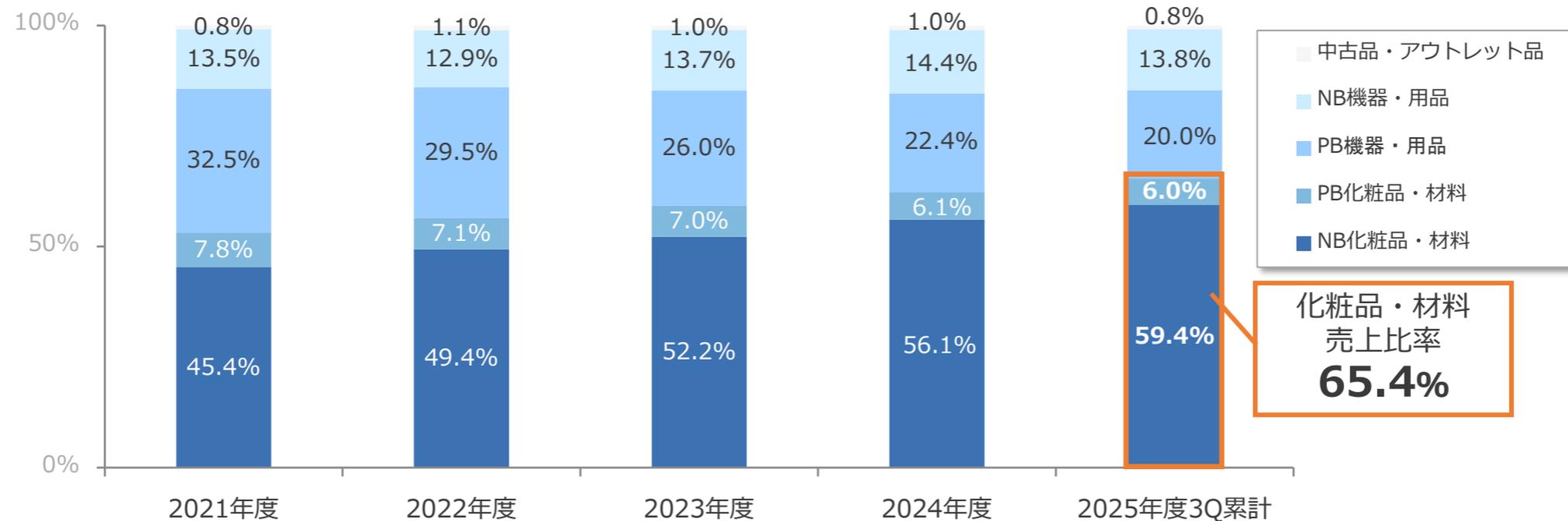
■ 売上高は化粧品・材料カテゴリーが牽引し、四半期ベースで過去最高額を更新。一方、売上総利益率は分割出荷率の低下によって支払い送料の増加に歯止めがかかりつつあり、下げ止まり傾向。



■ 機器・用品売上高 **7,956 百万円** (前年同期比 103.4%)
 ■ 化粧品・材料売上高 **15,053 百万円** (前年同期比 118.7%)

- 顧客基盤の拡大を背景にリピート商材である化粧品・材料売上比率の上昇が続いており、開業需要に頼らない安定的な収益基盤が構築出来てきている。

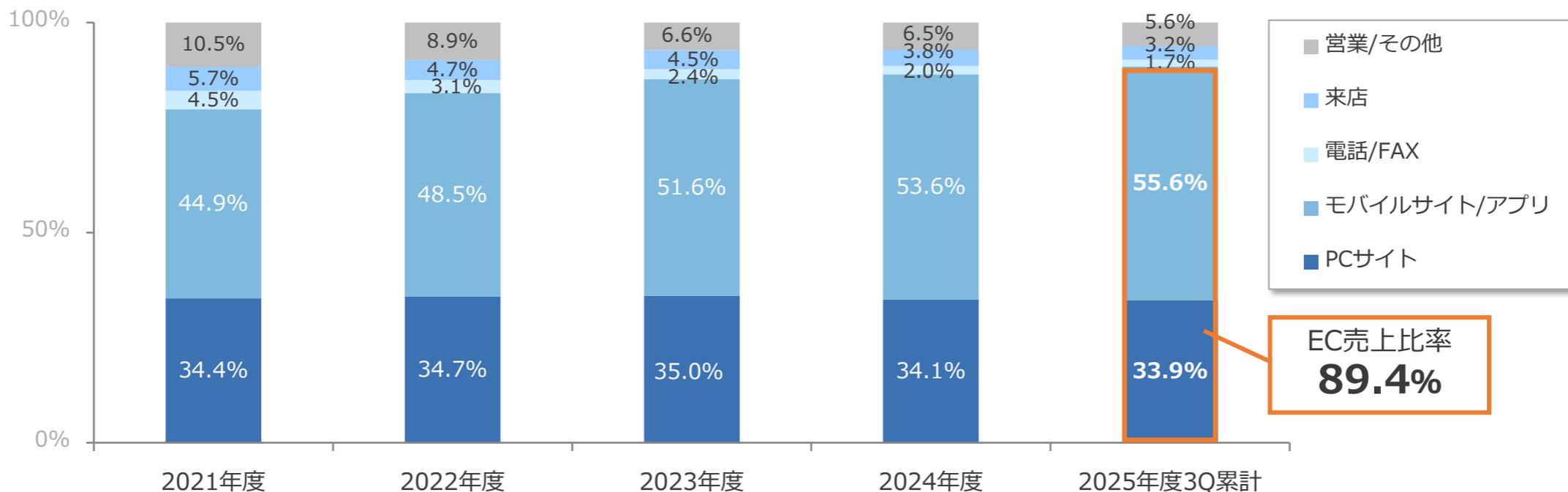
商品タイプ別 売上構成比推移



■ EC売上高 **20,576 百万円** (前年同期比 114.9%)
 ■ EC以外の売上高 **2,433 百万円** (前年同期比 98.8%)

■ 主要販路である、モバイルサイト/アプリ経由売上の高成長が継続している。

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。

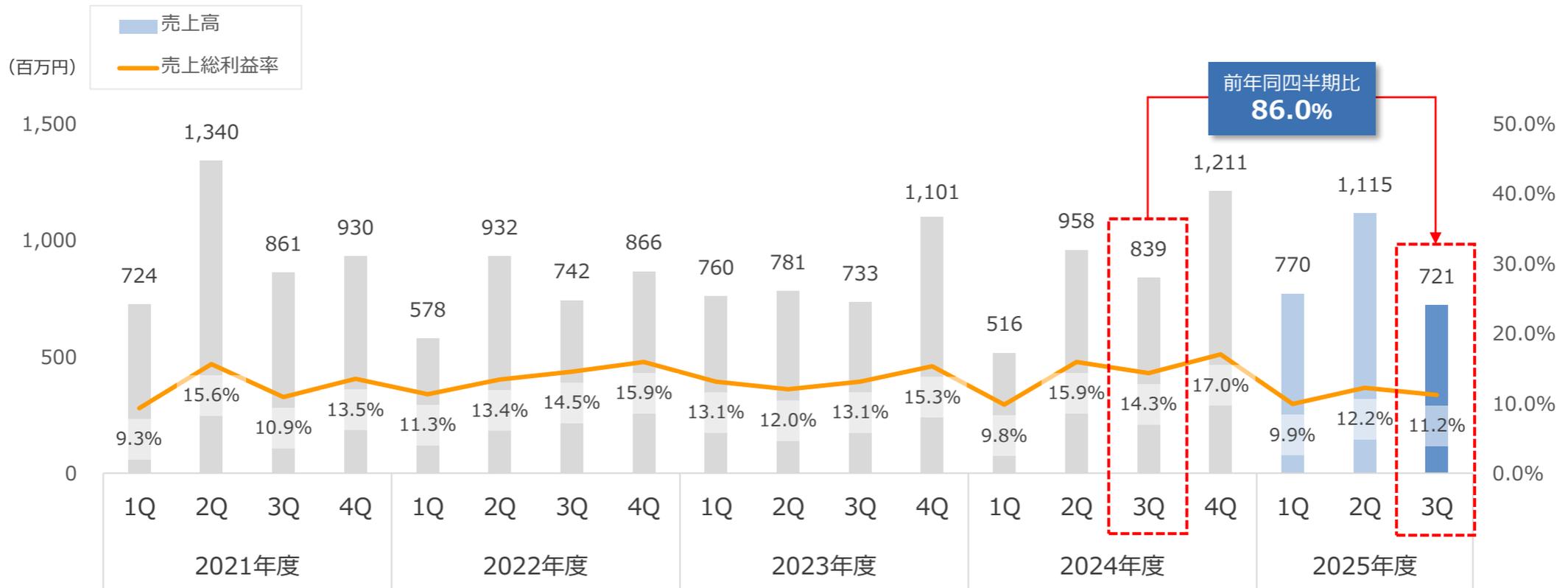
■ アクティブユーザー数 (YAU) 過去1年間に1回以上購入履歴のあるユーザー	205,146 口座	前年同期比 109.9%
■ ロイヤルユーザー数 過去1年間に6回以上購入履歴のあるユーザー	92,831 口座	前年同期比 113.4%
■ 年間ARPU 「Average Revenue Per User」の略 ユーザー1人当たりの平均ご利用金額	148,697 円	前年同期比 103.4%
■ 購入顧客件数	1,680,054 件	前年同期比 114.0%
■ 平均顧客単価	12,761 円	前年同期比 99.9%
■ Salon.EC 登録サロン事業者数	3,362 件	前年同期比 114.7%
■ Air ID連携による新規会員登録数 2024年9月末に連携開始	1,871 口座	前年同期比 304.2 %

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

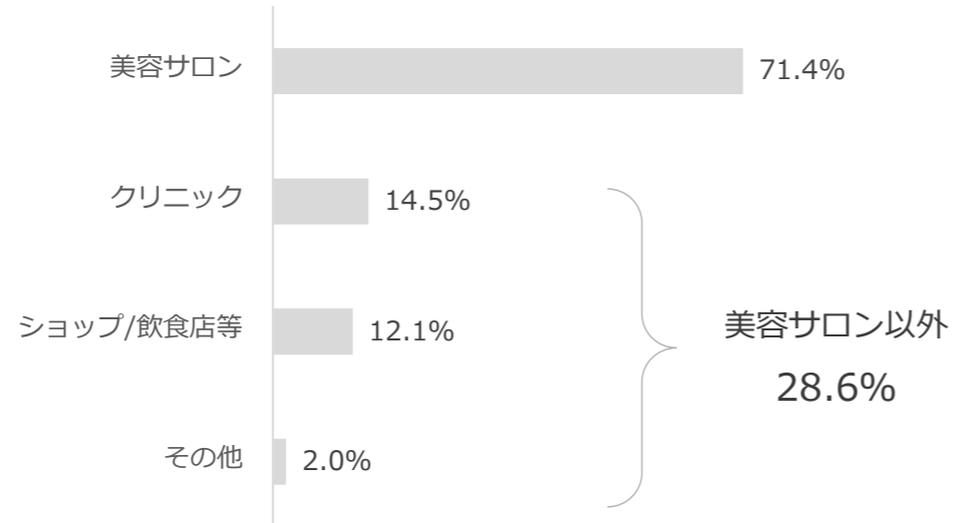
※年間ARPUには、会員登録後1年未満のユーザーの売上高は含まれておりません。

■売上高 **2,607** 百万円 (前年同期比 112.7%)
■セグメント利益 **41** 百万円 (前年同期比 33.9%)

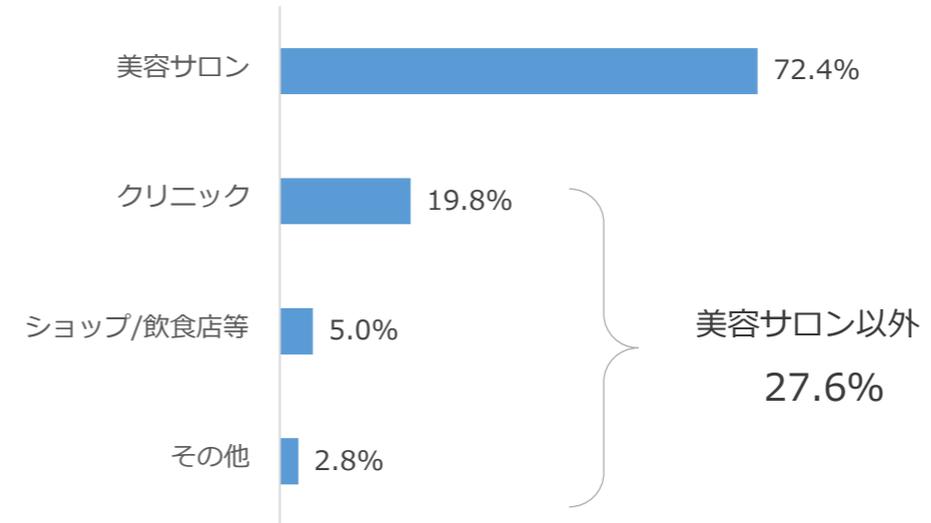
■ 4Qに案件が集中している背景もあり、3Qは売上・利益共に低調な結果となった。資材や材料費の高騰で、売上総利益率も低下傾向。



2024年度3Q累計



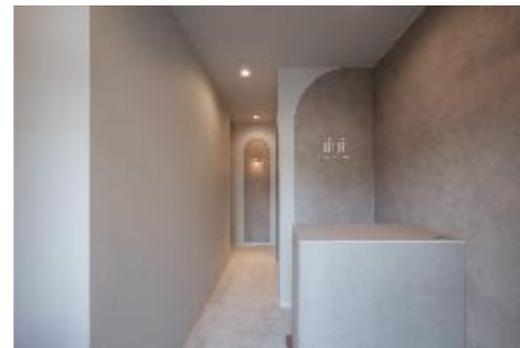
2025年度3Q累計



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)

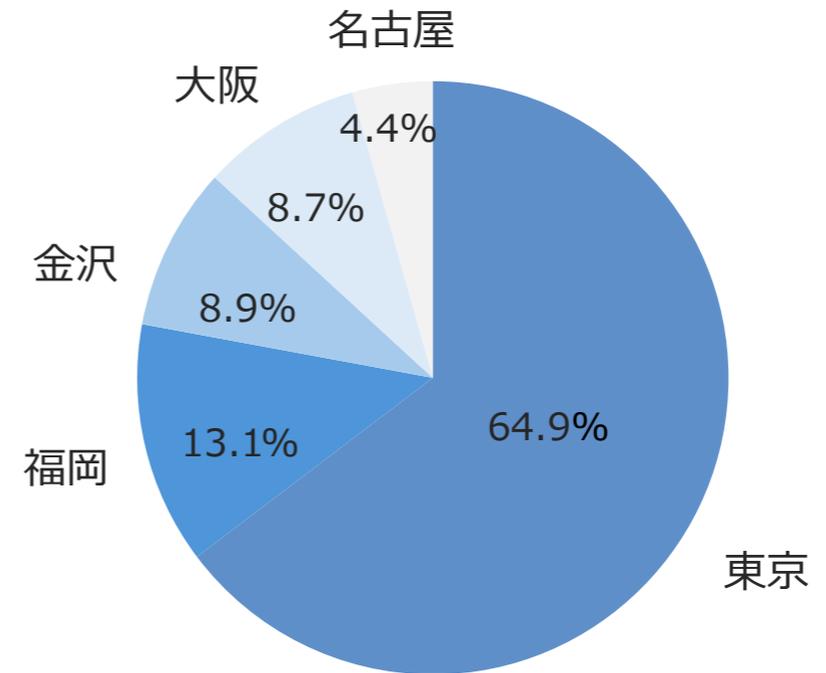
累計 **255 件**
(前年同期比114.3%)

※100万円未満を含めた案件総数は737件
(前年同期比104.5%)

平均案件単価 (売上高100万円以上)

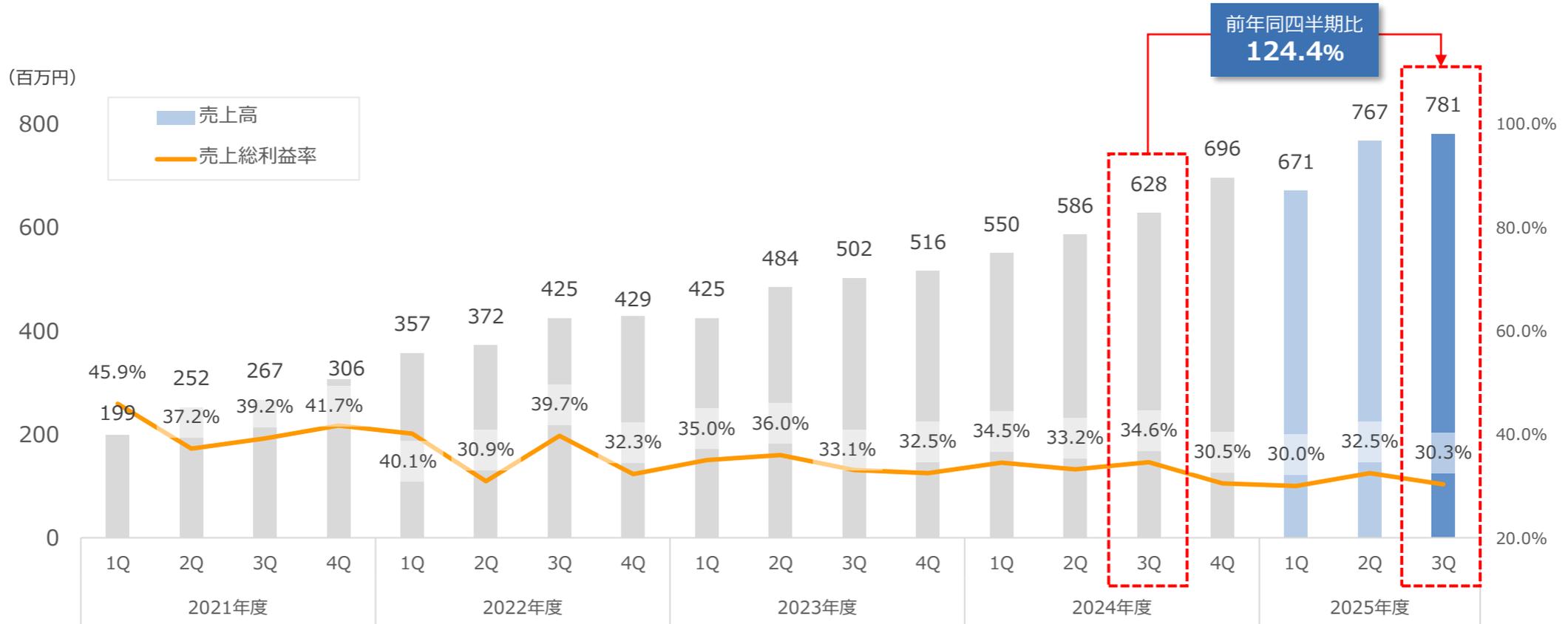
平均 **@10,140 千円**
(前年同期比98.3%)

拠点別売上高構成



■売上高 **2,221 百万円** (前年同期比 125.8%)
■セグメント利益 **245 百万円** (前年同期比 106.6%)

■ 売上高は前四半期に続き、過去最高を記録。売上総利益率は店舗リースの高成長の影響を受け、やや低下傾向（2Qは大型案件の影響もあり一時的に利益率が高まった）。



■店舗リース/サブリース契約数	344 店舗	前年同期比	129.8%
■サロン保険契約数	14,991 件	前年同期比	119.6%
■提携ビジネスカード発行枚数 (Salon Professional Card)	6,834 枚	前年同期比	115.7%
■カード決済端末契約数	2,095 件	前年同期比	107.9%
■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)	2,916 件	前年同期比	119.2%

※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。

■ 前回（2025年12月9日修正開示）より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 （修正予想値）	38,187	1,510	1,512	1,011
	—	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%

2025年12月、当社は医療・美容クリニック向けに医療機器卸販売及び開業支援を行う、株式会社アルク（現 株式会社メディカルガレージ）をM&Aによって100%子会社化致しました。

メディカルガレージのグループ入りによって、当社は成長戦略である「ウェルネス」領域への水平展開によるターゲット顧客領域の拡大を実現させることが出来ます。当社グループは今後、医療・美容クリニック業界向け市場で本格的に事業展開してまいります。



■ 株式会社メディカルガレージについて

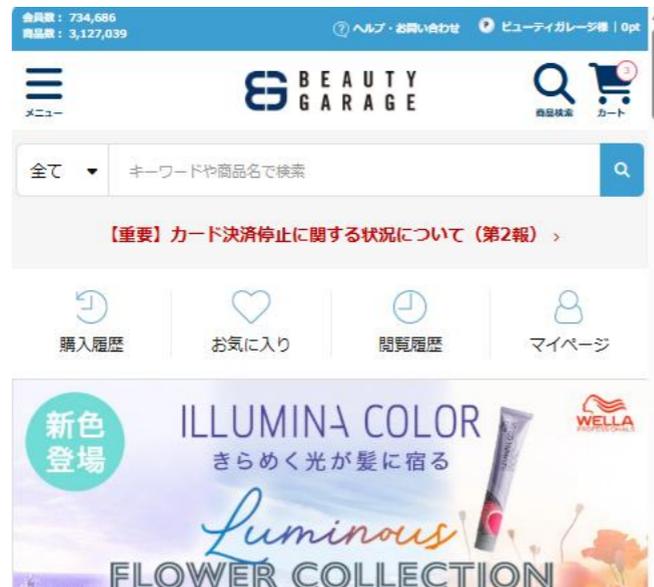
- 設立 : 2007年3月6日
- 本社 : 大阪府大阪市浪速区
- 事業内容 : 医療機器・美容機器卸売業/開業支援
- 売上高 : 5億900万円（2024年度実績）
- 経常利益 : 2,100万円（2024年度実績）



2026年2月6日（金）、クレジットカード会社より決済代行会社経由で、ビューティガレージECサイトにおけるクレジットカード情報漏洩の可能性についての連絡を受け、真相究明と被害拡大防止のため、ビューティガレージECサイトにおけるクレジットカード決済を一時停止致しております。
※アイラッシュガレージECサイトやSalon.ECは対象外

現在、外部の専門機関によるフォレンジック調査を実施中（2026年3月末頃の完了予定）であり、調査結果を踏まえて必要な措置（システム改修や再発防止措置、個別でのお客様対応など）を講じてまいります。

当該インシデント発生による業績への影響は、現在精査中ではありますが、現時点におきましては軽微であるものと判断しております。しかしながら、日々の業績動向を見極めるとともに、調査結果をふまえた対応策を含め、今後業績への重大な影響が認められる場合にはただちに開示してまいります。



<ビューティガレージECサイトにおける現在の決済方法>

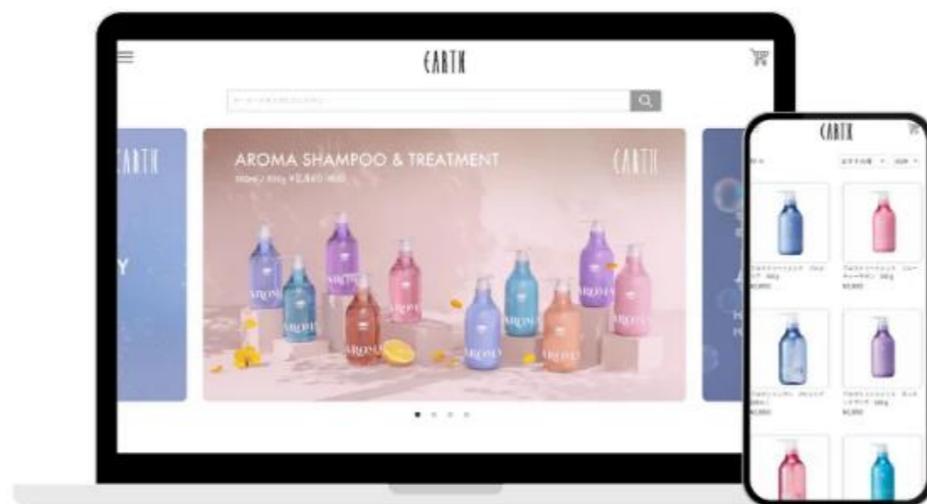
- ・クレジットカード決済 ⇒ × 現在一時停止
- ・請求書後払い ⇒ ○ 利用可能
- ・代金引換 ⇒ ○ 利用可能
- ・コンビニ払い ⇒ ○ 利用可能
- ・銀行振込 ⇒ ○ 利用可能

2021年12月にサービス開始した「Salon.EC」は、順調に導入店舗が拡大し、3,300件を突破しております。

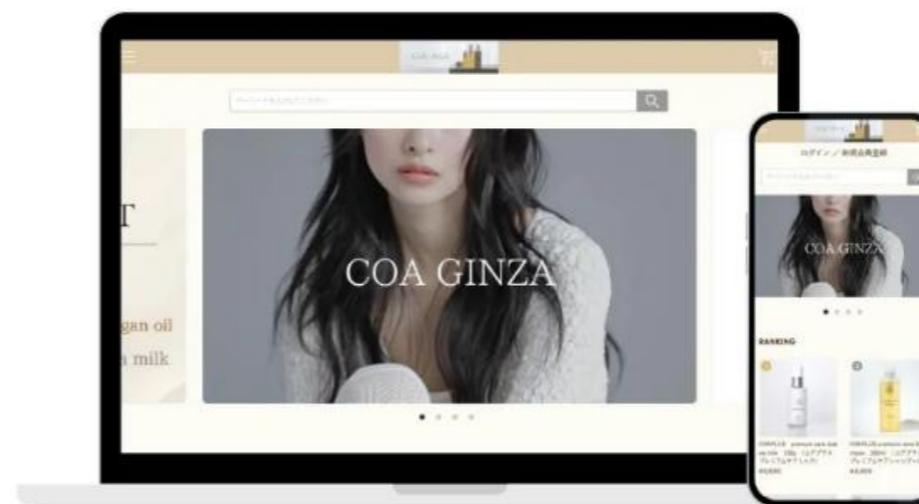
全国に展開する美容室チェーン「HAIR & MAKE EARTH」や、トレンドサロンとして知られる「COA」の公式ネットショップが開設されるなど、多様なサロンで導入が進んでおります。

今後も機能拡充やサービス強化を進め、美容サロンにおける店販のオンライン化を支援するとともに、BtoBtoCの仕組みを活用したエンドユーザー向け市場の開拓に注力してまいります。

Salon.EC流通額目標：30億円（2029年度）



EARTH公式オンラインショップ



COA公式オンラインショップ

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

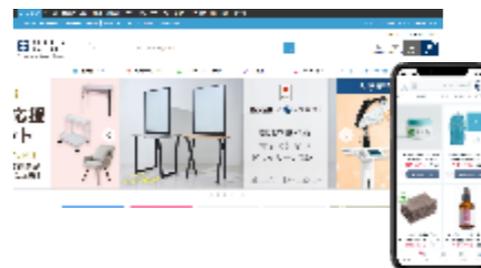
ソリューション
事業

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

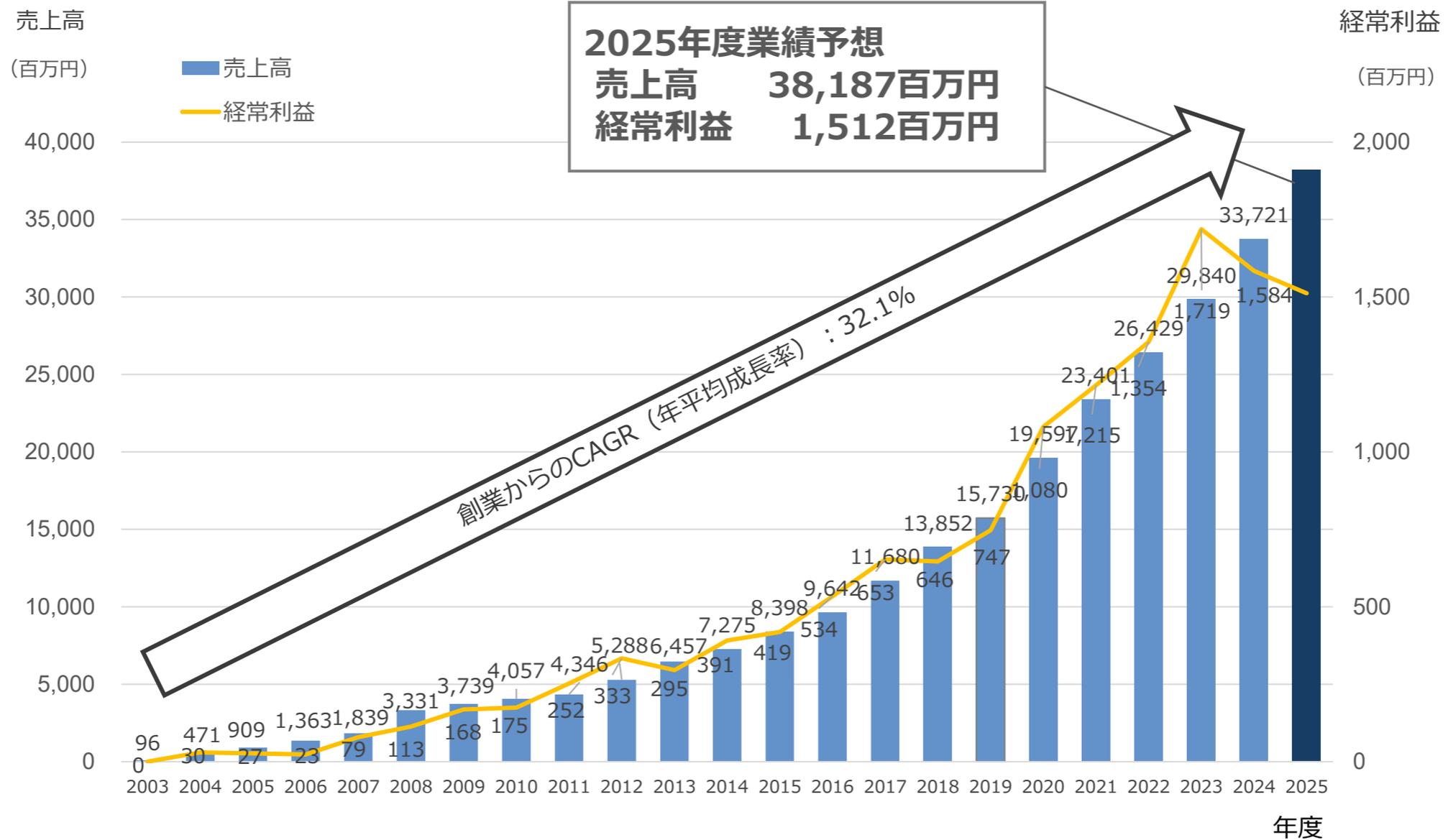
ネイルサロン

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

	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



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



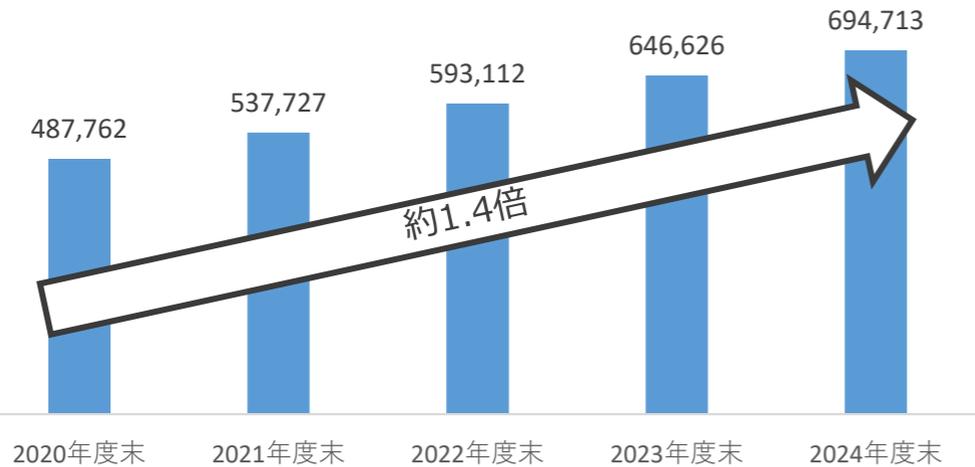
商品カテゴリー 販売商品総数：314万超

- | | | | | |
|---------|--------|-------|----------|----------|
| 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 | | | |

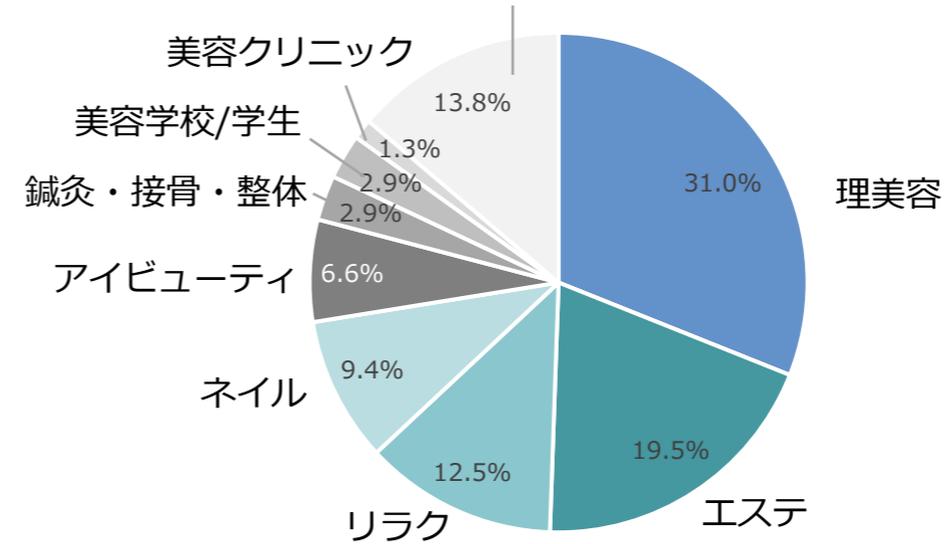
取扱い主要ブランド 取扱ブランド数：1,855



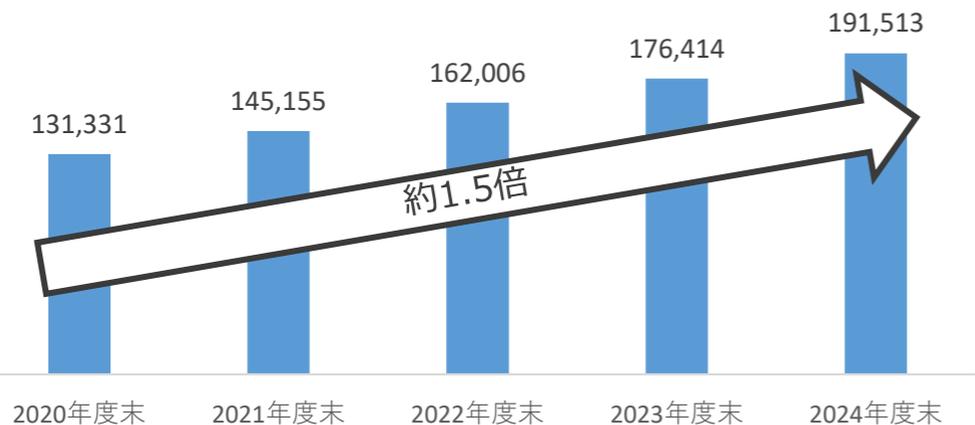
累計会員口座数推移（口座）



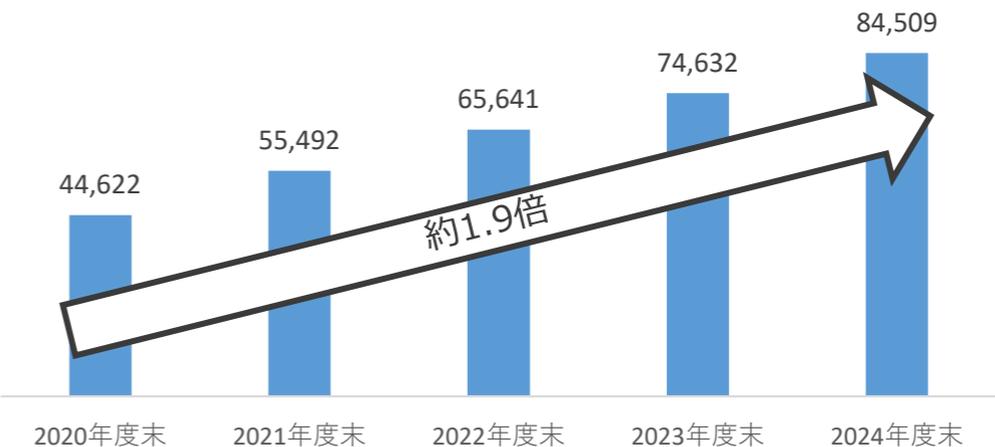
会員口座内訳※ 複合サロン/その他 ※2025年4月末時点



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』



- ③ DPS (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



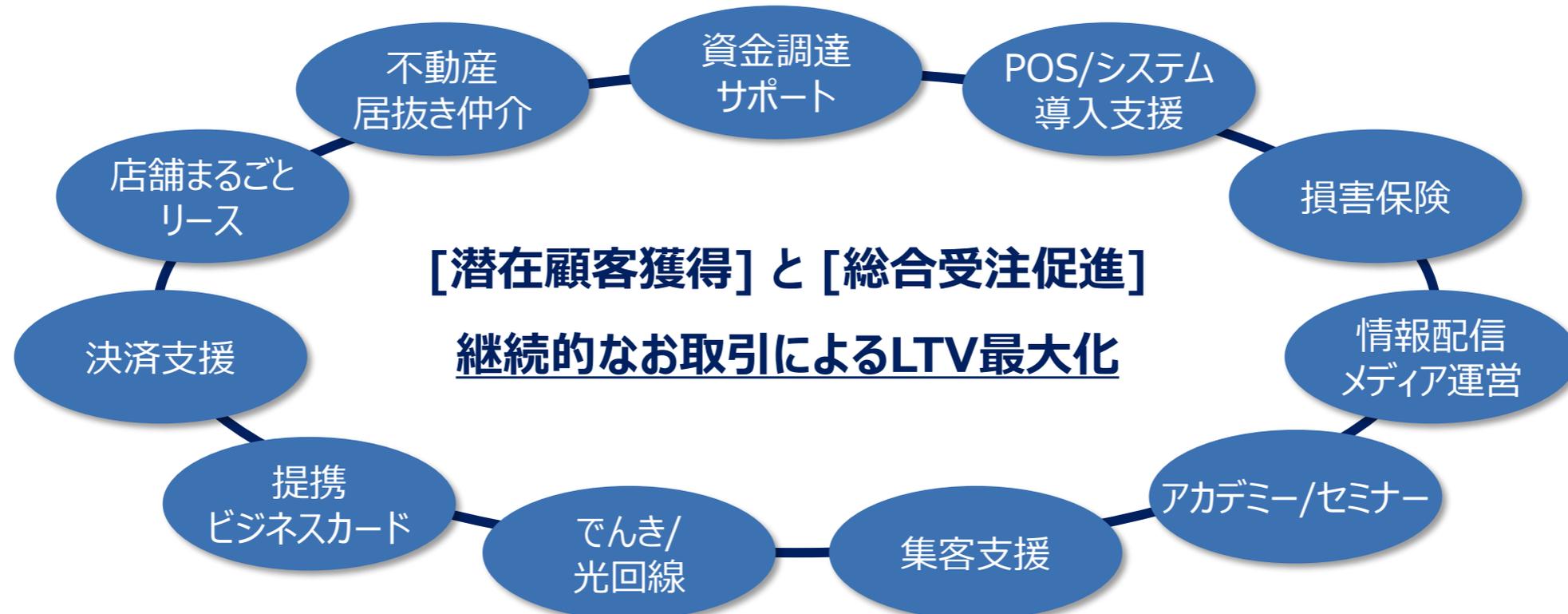
フロー型収益

経営支援サービス

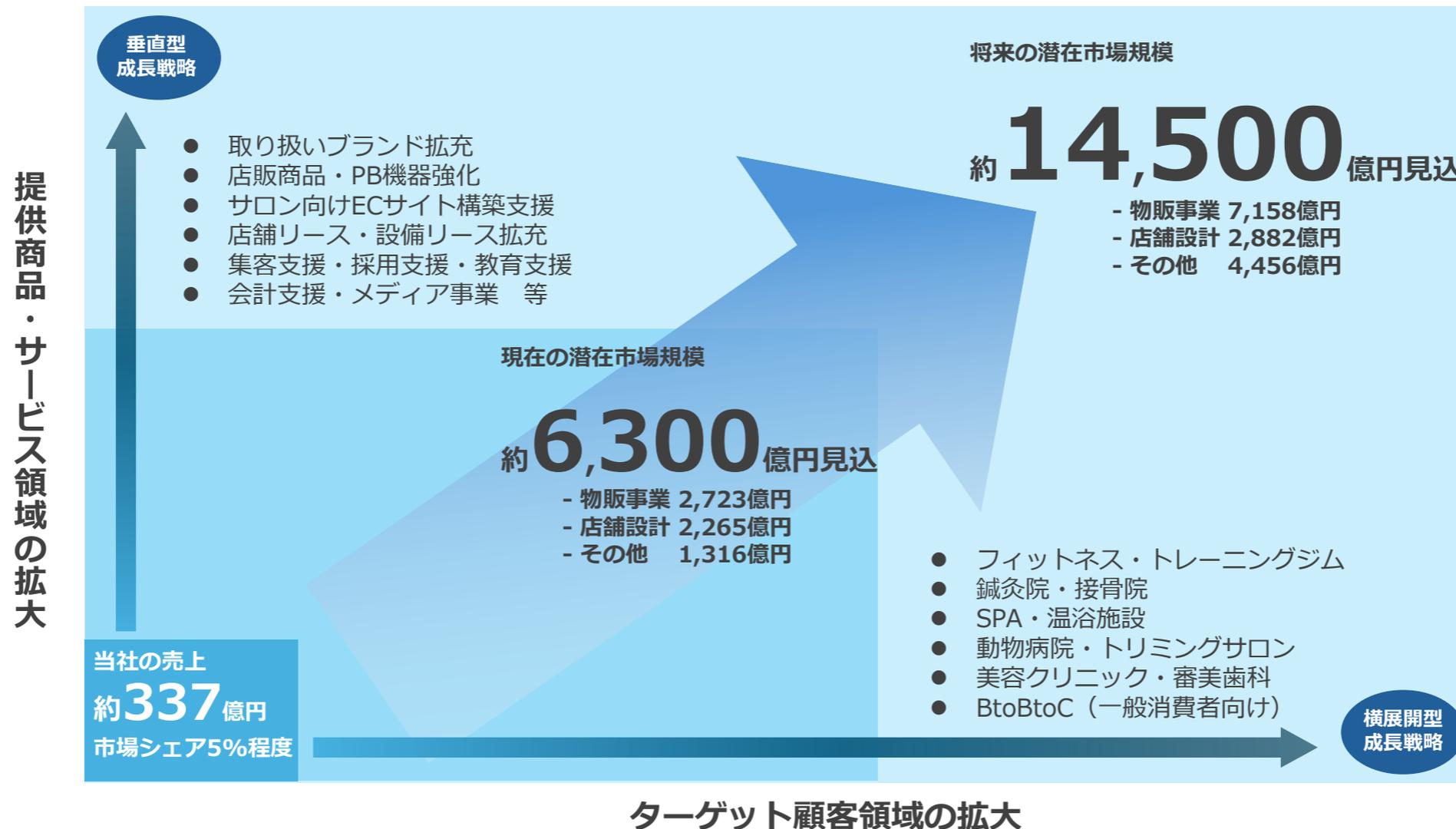
既存店および開業後の顧客へ向けた繁盛支援サービスを強化することで、消耗品、化粧品などの継続的な材料受注を積み上げる



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