



BEAUTY GARAGE

**2025年度（2026年4月期）
決算補足説明資料**

2026年6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 野村秀輝（CEO） / カバシマヨシアキ 樺島義明（COO）
従業員数	628名（内、正社員425名） ※連結2026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 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：13社 海外：3社 ※2026年5月1日時点

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年度決算は増収減益で着地も、4Qで大きく巻き返す

- 連結売上高は引き続き二桁成長を維持し、380億円を突破。
- 営業利益および経常利益は修正業績予想近似値で着地したが、4Qは四半期ベースで過去最高値を更新。

➤ 物販事業は順調に売上伸長、柏FC本格稼働遅れがあったが利益は前年と同水準

- 既存物流拠点（柏DC）から新物流拠点（柏FC）への消耗品出荷機能の移管は、4Qにて概ね完了。
- 4Qは分割出荷率の低下に伴う支払送料の減少によって粗利率が改善、人材派遣料や物流関連費用等も抑制できた。
- 商品タイプ別では化粧品・材料が、販路別ではモバイルサイト/アプリ経由の売上が成長を牽引。
- 顧客別ではネイル・アイラッシュサロン向けの売上が大きく拡大。

➤ 店舗設計事業の売上高は過去最高も、材料費の高騰等により利益は前年割れ

- 4Qは医療・クリニック案件を多数獲得できたことから、売上高・利益共に大きく伸長。
- デザイナー採用強化（前期比+9名）や、本社移転や新拠点開設（札幌、仙台）等、積極的に投資を行った。

➤ ソリューション事業※は高成長を続け、売上高は30億円を突破

- 店舗リース/サブリース案件の拡大が加速し、前年比で+92店舗と成長を牽引。
- 開業支援・開業プロデュース、居抜き物件仲介、集客支援、サロン保険等の各サービスも拡大。

※ 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

38,197 百万円

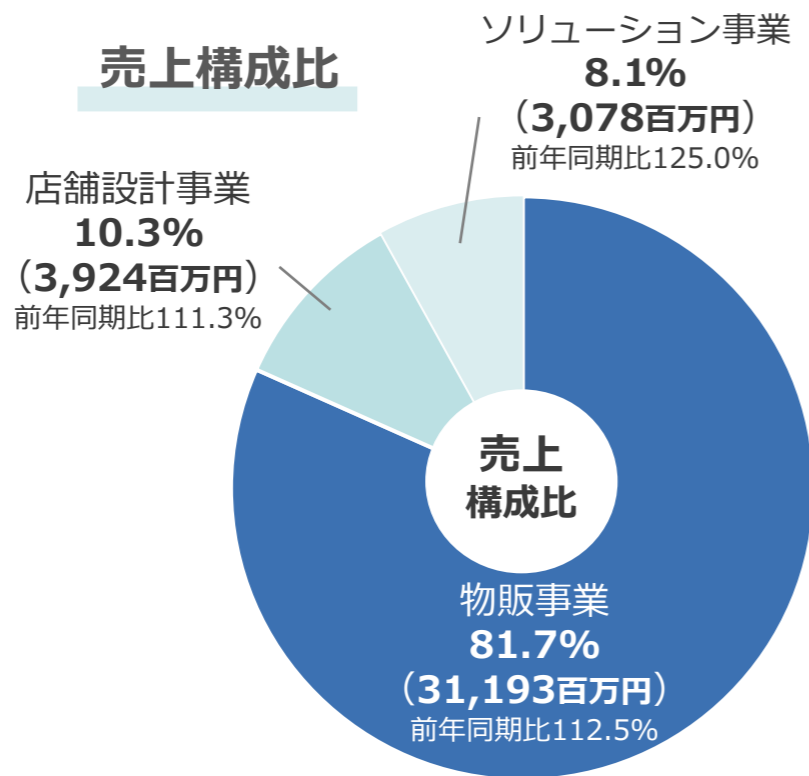
前年同期比 113.3%

■ 経常利益

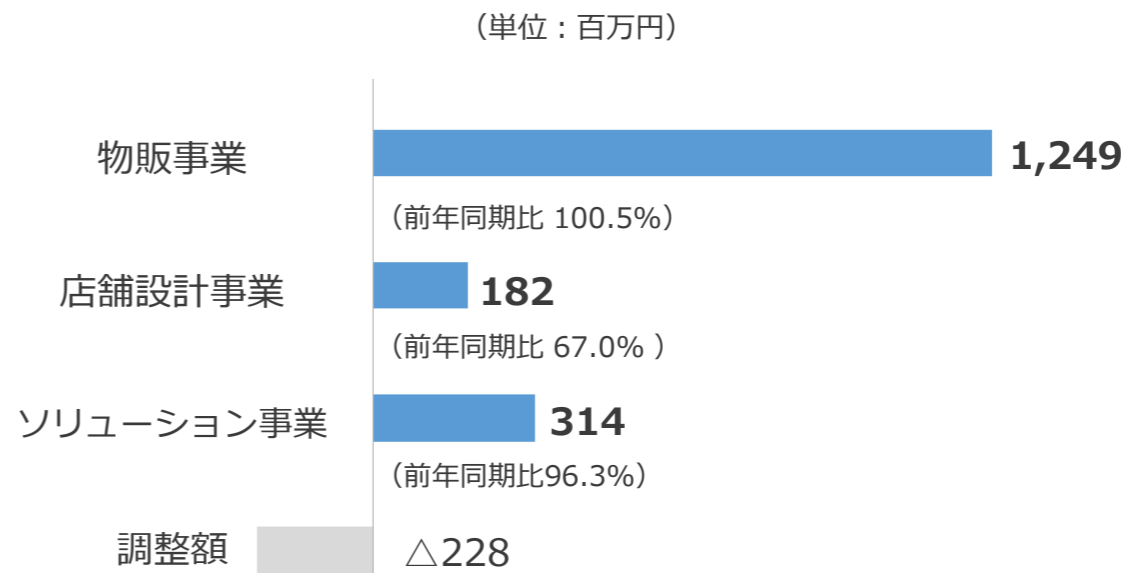
1,506 百万円

前年同期比 95.1%

売上構成比



事業別セグメント利益構成



5月

(株)サウナガレージ（現：(株)スパガレージ）の
株式取得（子会社化）

柏フルフィルメントセンター（柏FC）の開設



6月

中期経営計画2025-2029の発表

7月

代表取締役2名体制に変更し、経営体制強化

株式の立会外分売実施



8月

小学生向けチャリティヘアカットイベントの開催

STAFF STARTの本格導入

ビューティガレージYouTubeチャンネル本格始動

植樹活動への寄付



9月

「セット椅子買い替え応援キャンペーン」を開始



11月

「TOKYO NAIL EXPO 2025」出展

12月

(株)アルク (現：(株)メディカルガレージ) の 株式取得 (子会社化)

「スマート経営プラン」提供開始



2月

クレジットカード決済の一時停止

3月

美容サロン向けEC「Salon.EC」の 導入サロンが3,300社を突破



4月

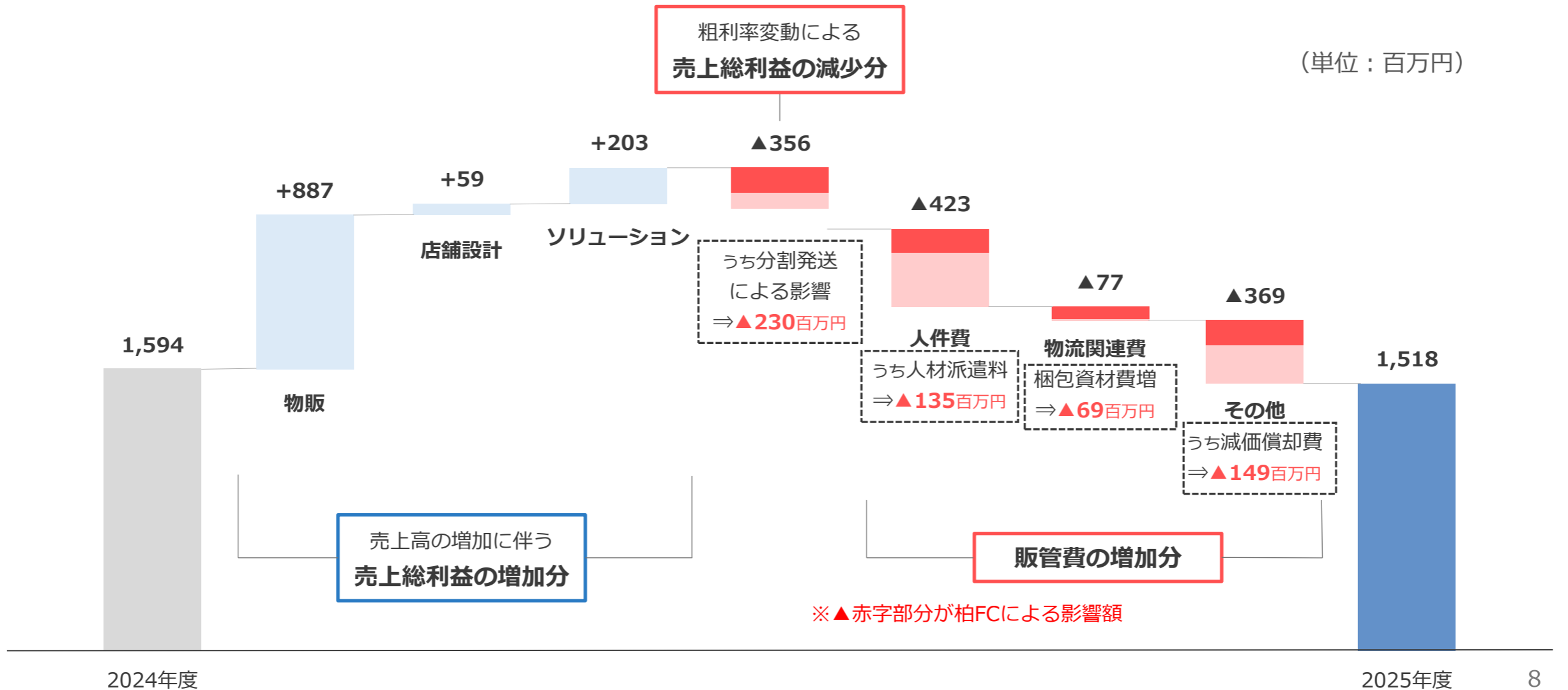
ECサイトにおけるPayPay決済の導入

- 売上高は全事業において過去最高値を更新し、概ね業績予想通りの着地となった。一方、成長戦略に則った先行投資を行ったことで一時的な費用が発生し、営業利益、経常利益、当期純利益は前年実績を下回る結果となった。

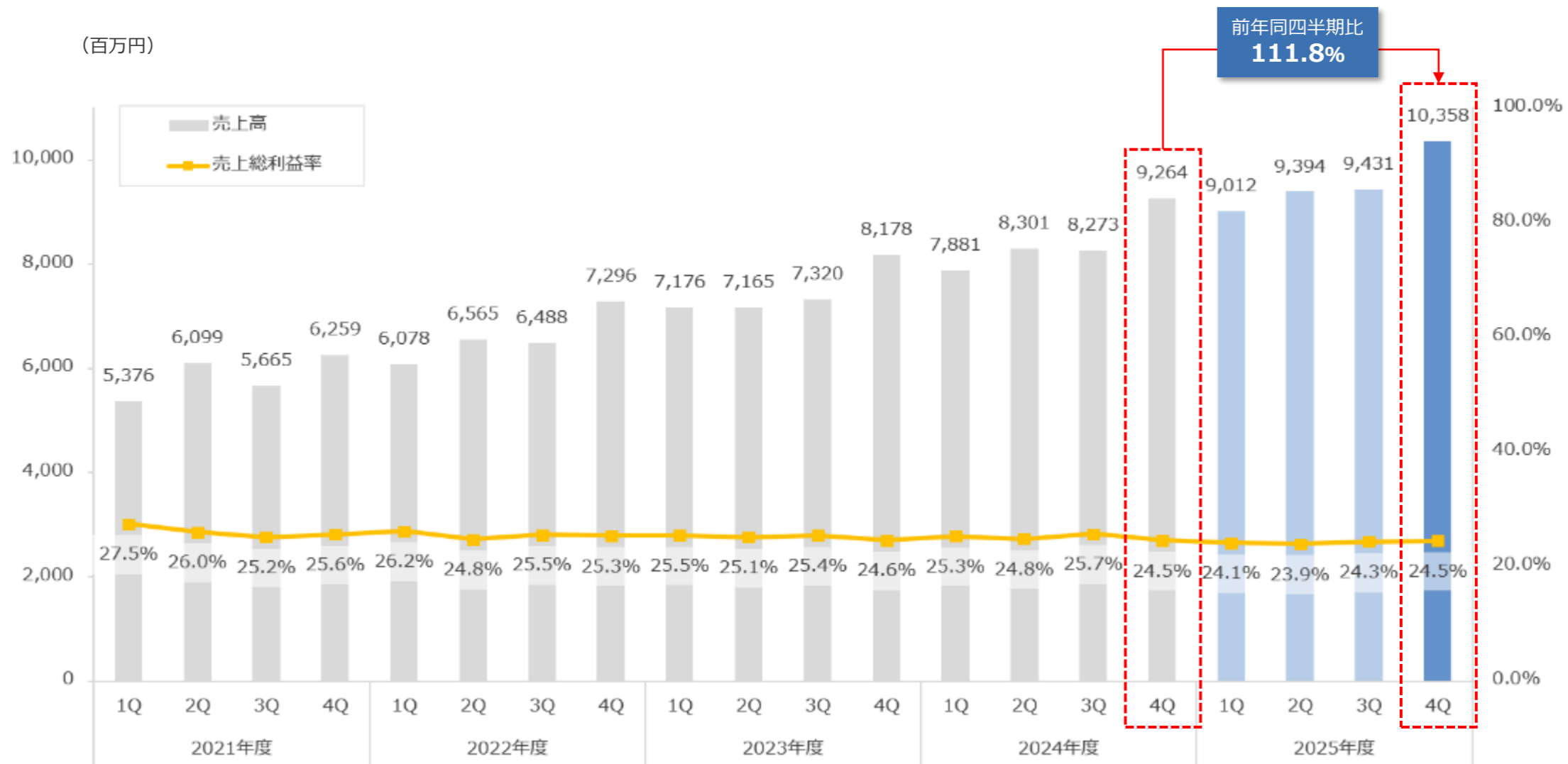
(単位：百万円)

連結	2024年度		2025年度		前年同期比	修正後 業績予想比
	実績値	売上比	実績値	売上比		
売上高	33,721	100.0%	38,197	100.0%	113.3%	100.0%
売上総利益	8,455	25.1%	9,250	24.2%	109.4%	-
販売費及び一般管理費	6,861	20.3%	7,732	20.2%	112.7%	-
営業利益	1,594	4.7%	1,518	4.0%	95.2%	100.5%
経常利益	1,584	4.7%	1,506	3.9%	95.1%	99.6%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,019	3.0%	932	2.4%	91.5%	92.2%

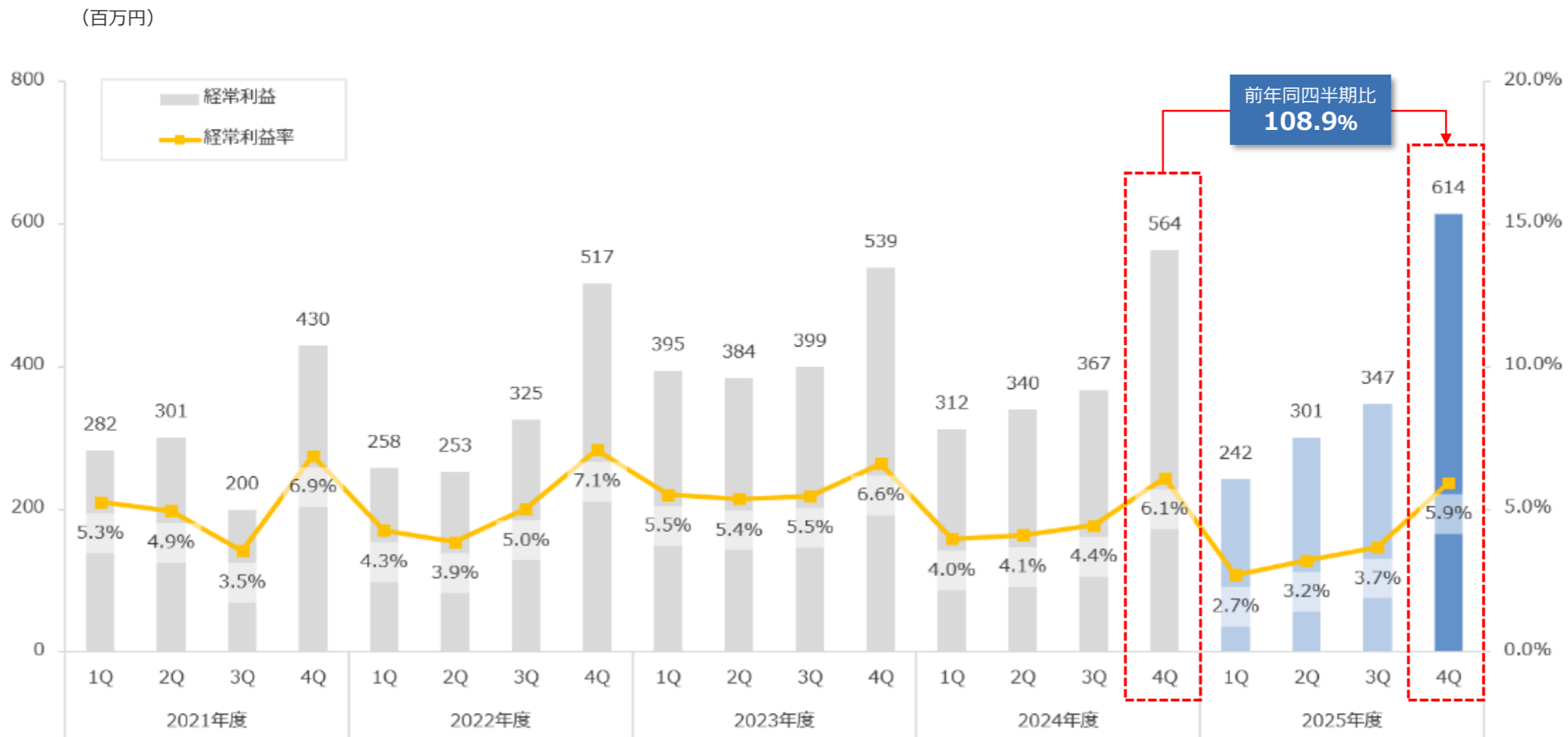
- 各セグメントとも売上高は順調に伸長したものの、売上総利益率の低下が利益圧迫要因に。
- 物販事業においては柏FCの開設およびその稼働遅れによる影響で、販管費も含め約5.8億円の減益要因となった。



- 売上高は堅調に推移しており、四半期ベースで初めて100億円を突破。
- 売上総利益率は低下傾向が続いていたが、2025年度4Qで前年と同水準まで回復。



- 1Qから3Qにかけては物販事業や店舗設計事業の利益が振るわず、各四半期ともに前年割れとなっていたが、4Qはトップラインの伸長と販管費比率の削減により、四半期ベースで過去最高益を更新。

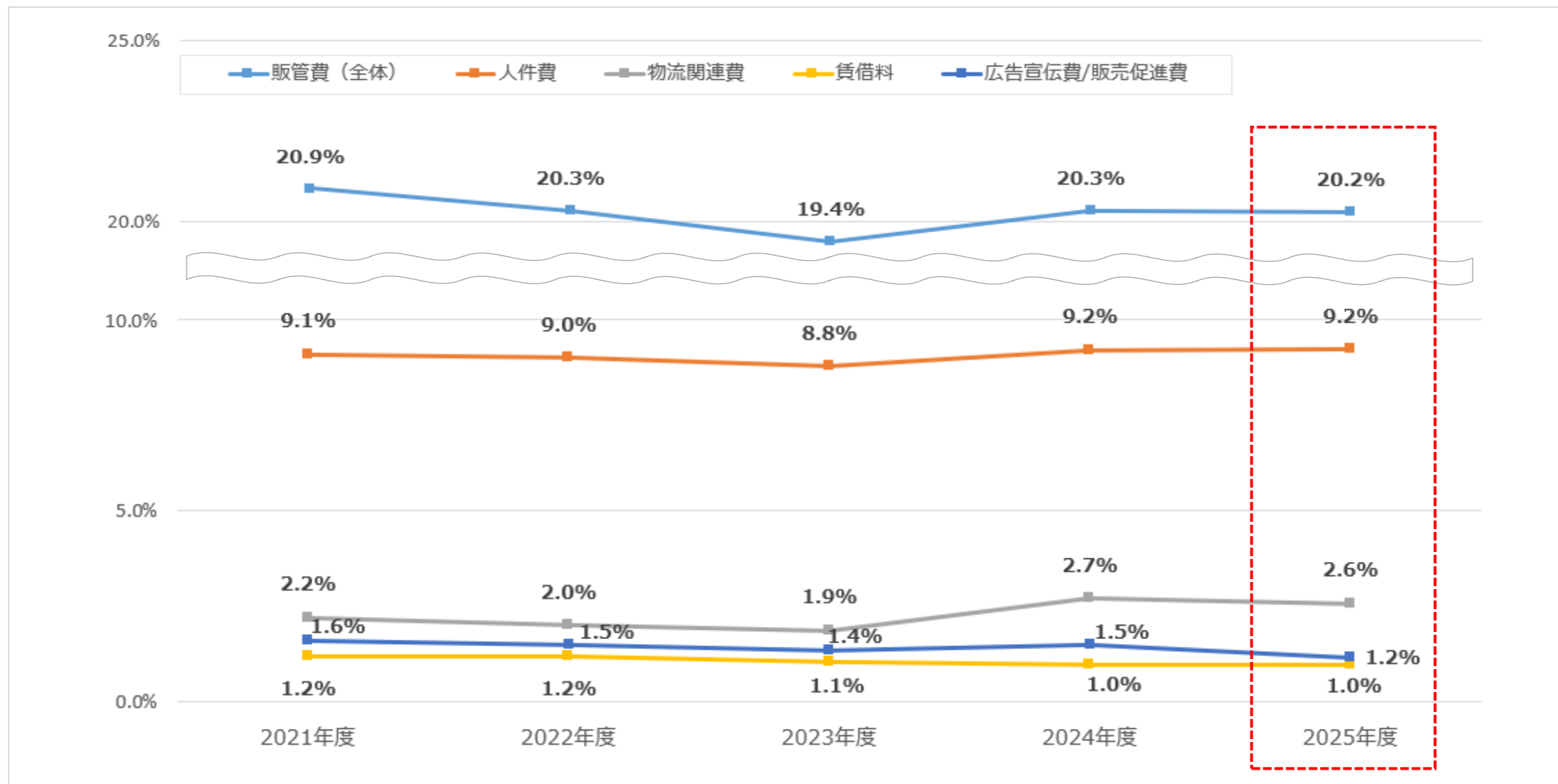


- 柏FC開設に伴い、人件費・物流関連費・減価償却費が増加。
- 4Q期間中において消耗品出荷機能の柏FCへの移管が概ね完了したことで、人件費や物流関連費の増加ペースは適正な水準へと移行。

（単位：百万円）

	2024年度	2025年度		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)	3,096	3,520	113.7%	<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（4Q期間では抑制） ✓ 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)	904	981	108.6%	<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)	335	364	108.8%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ グループ会社の本社・ショールーム移転
広告宣伝費/販売促進費	509	441	86.6%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 展示会出展の減少
IT設備費/ソフト償却費	452	539	119.2%	<ul style="list-style-type: none"> ✓ 開発コストの増加
支払手数料	653	713	109.1%	<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	146	294	201.5%	<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	762	876	114.8%	<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	6,861	7,732	112.7%	

- 2025年度期中で高止まりしていた販管費率 (1Q : 21.4%⇒2Q累計 : 21.1%⇒3Q累計 : 20.9%) は4Qで大きく改善し、前年度以下にまで抑えることができた。



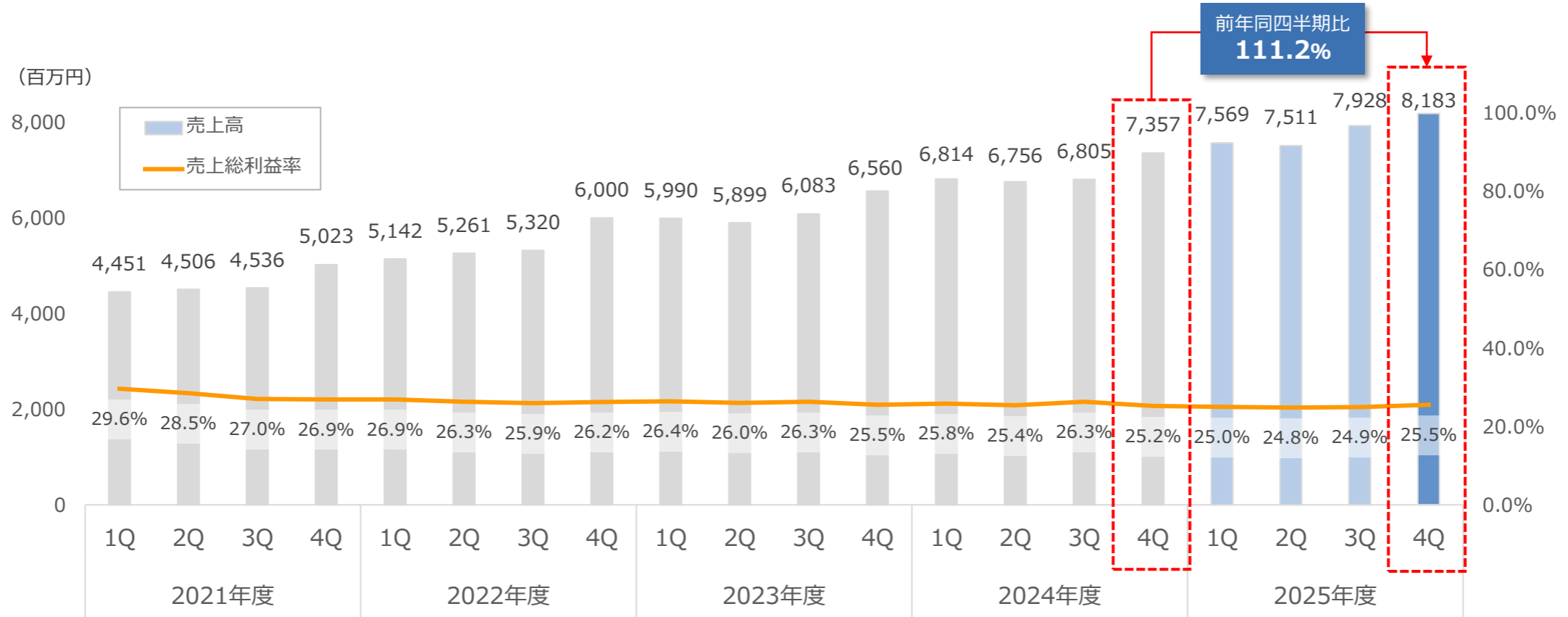
- マテハン設備（固定資産）と長期借入金（固定負債）が増加し、前期比で自己資本比率が低下。

(単位：百万円)

	2024年度末		2025年度			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%	18,535	100.0%	114.0%		
流動資産	13,093	80.5%	13,495	72.8%	103.1%	✓ マテハン、法人税の 支払い等による現預 金の減少	△912
固定資産	3,164	19.5%	5,039	27.2%	159.3%	✓ 棚卸資産の増加	+631
負債	8,392	51.6%	9,834	53.1%	117.2%	✓ 機械装置及び付属設 備（マテハン等）の 増加	+1,756
流動負債	6,407	39.4%	6,910	37.3%	107.9%	✓ 仕入債務の増加	+331
固定負債	1,984	12.2%	2,923	15.8%	147.3%	✓ 長期借入金の増加	+821
純資産	7,865	48.4%	8,701	46.9%	110.6%	✓ 当期純利益 ✓ 配当金の支払い (期末・中間)	+932 △200
自己資本比率	46.9%		45.3%				
流動比率	204.3%		195.3%				

■売上高 **31,193 百万円** (前年同期比 112.5%)
■セグメント利益 **1,249 百万円** (前年同期比 100.5%)

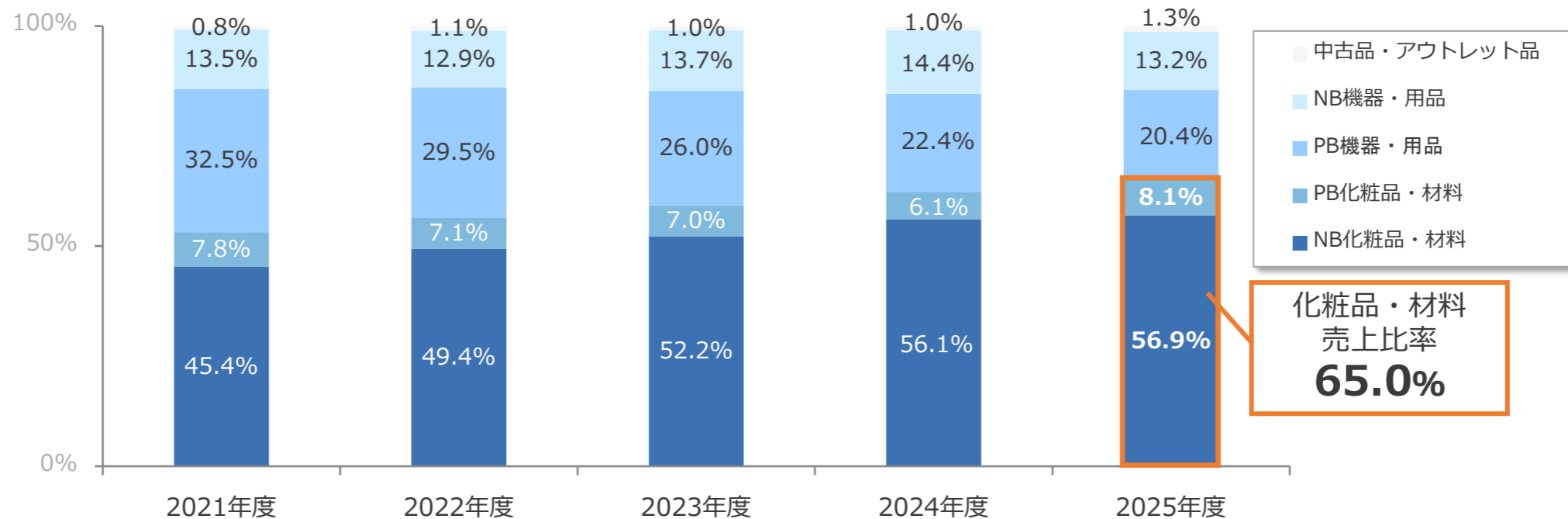
- 4QはECサイトにおけるカード決済利用の一時停止があったが、影響を最小限に抑えることができ、売上高は四半期ベースで初めて80億円を突破。
- 分割出荷率の低下によって4Qで売上総利益率が改善し、セグメント利益は前年と同水準まで回復。



■ 機器・用品売上高 **10,902 百万円** (前年同期比 103.9%)
 ■ 化粧品・材料売上高 **20,290 百万円** (前年同期比 117.7%)

■ 化粧品・材料の売上高が大きく伸長しており、特にNB商品の高成長が続いている。

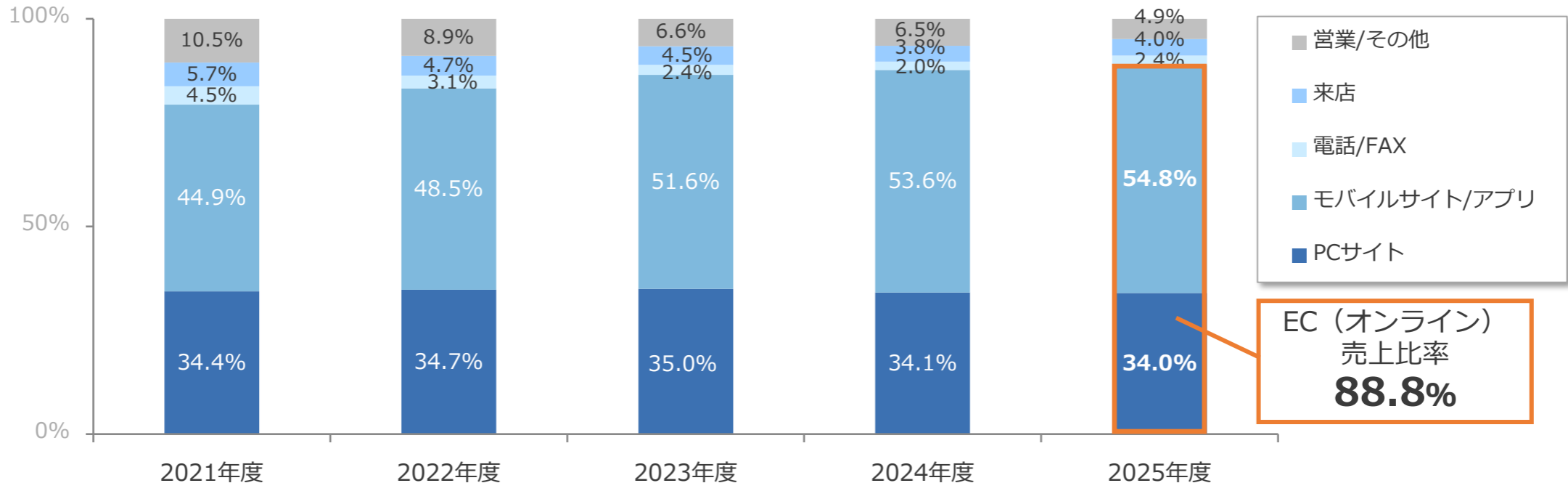
商品タイプ別 売上構成比推移



■ EC（オンライン）売上高 **27,702 百万円** (前年同期比 113.8%)
 ■ EC以外（オフライン）の売上高 **3,490 百万円** (前年同期比 102.8%)

■ 引き続き利便性の高いモバイルサイト/アプリ経由の売上高が伸長。

販路別 売上構成比推移



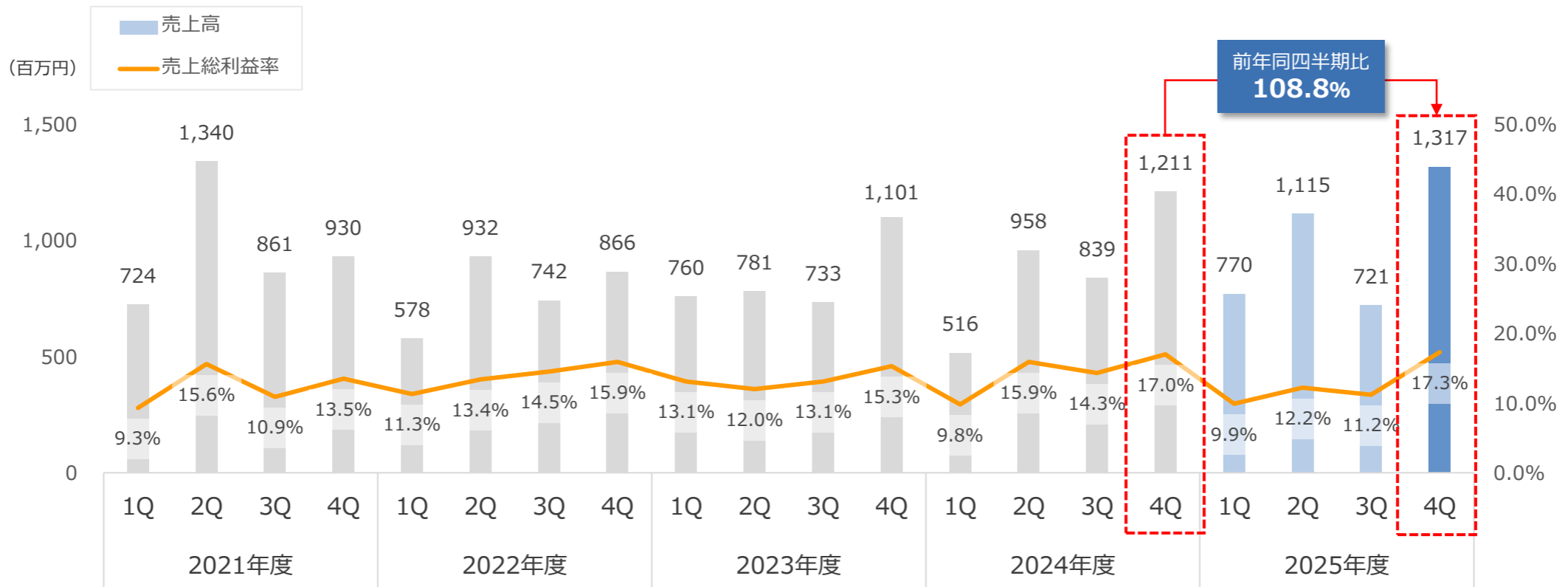
<p>■ アクティブユーザー数 (YAU) 過去1年間に1回以上購入履歴のあるユーザー</p>	<p>209,536 口座</p>	<p>前年同期比 109.4%</p>
<p>■ ロイヤルユーザー数 過去1年間に6回以上購入履歴のあるユーザー</p>	<p>94,598 口座</p>	<p>前年同期比 111.9%</p>
<p>■ 年間ARPU 「Average Revenue Per User」の略 ユーザー1人当たりの平均ご利用金額</p>	<p>148,921 円</p>	<p>前年同期比 103.3%</p>
<p>■ 購入顧客件数</p>	<p>2,226,881 件</p>	<p>前年同期比 111.8%</p>
<p>■ 平均顧客単価</p>	<p>12,977 円</p>	<p>前年同期比 101.0%</p>
<p>■ Salon.EC 登録サロン事業者数</p>	<p>3,469 件</p>	<p>前年同期比 113.5%</p>
<p>■ Air ID連携による新規会員登録数 2024年9月末に連携開始</p>	<p>2,121 口座</p>	<p>前年同期比 212.5%</p>

※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。

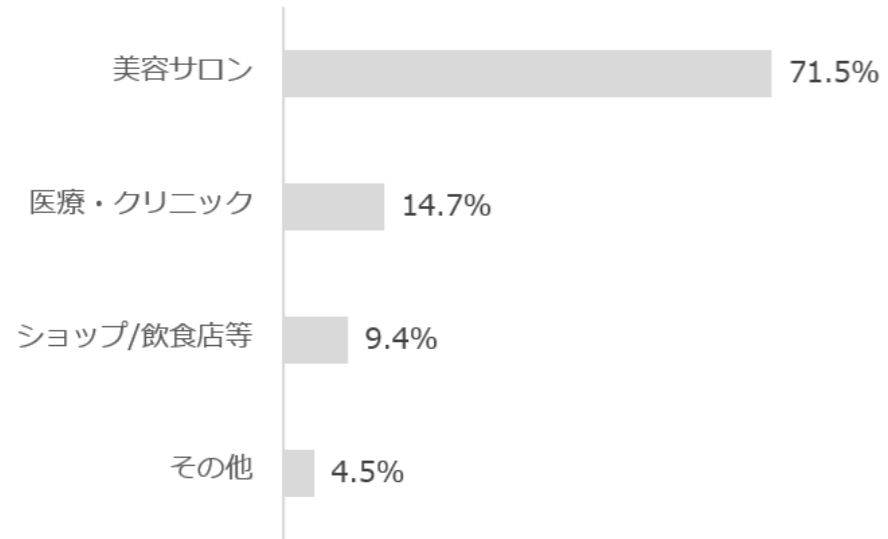
※年間ARPUには、会員登録後1年未満のユーザーの売上高は含まれておりません。

■売上高 **3,924 百万円** (前年同期比 111.3%)
■セグメント利益 **182 百万円** (前年同期比 67.0%)

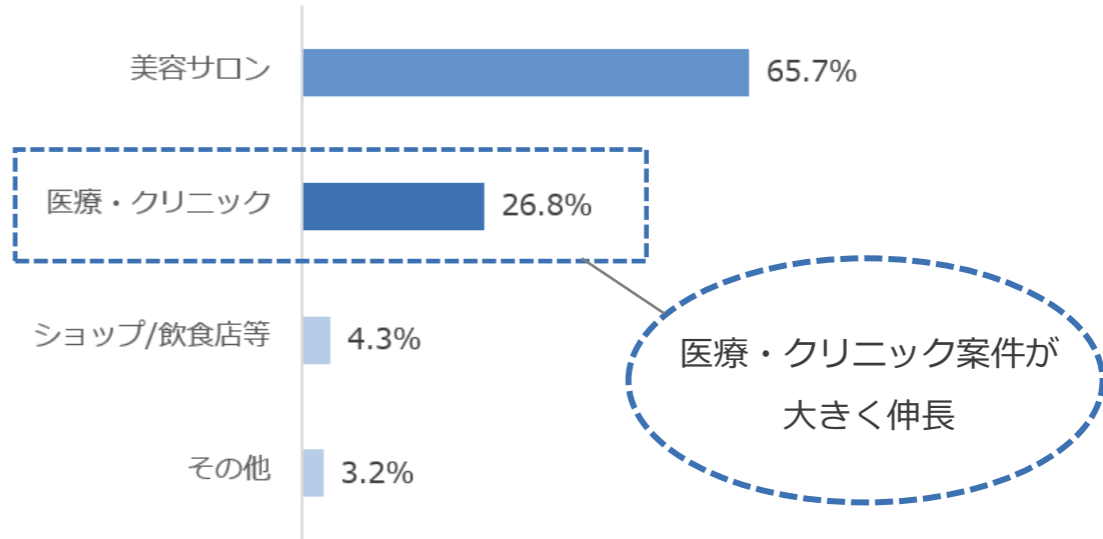
■ 4Qは高単価の医療・クリニック案件を多数獲得でき、売上高・利益共に大きく伸長。通期では過去最高売上を記録も、材料費・人件費の高騰等により利益は前年を下回った。



2024年度



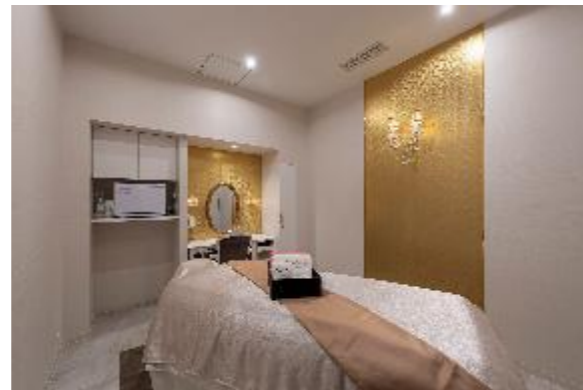
2025年度



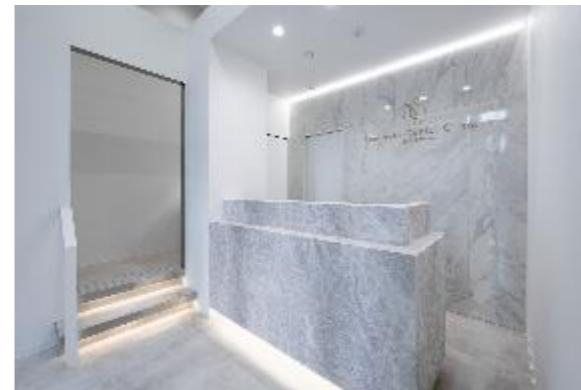
案件事例



美容室



エステサロン



医療・クリニック



ショップ/飲食店等

受託案件数 (売上高100万円以上)

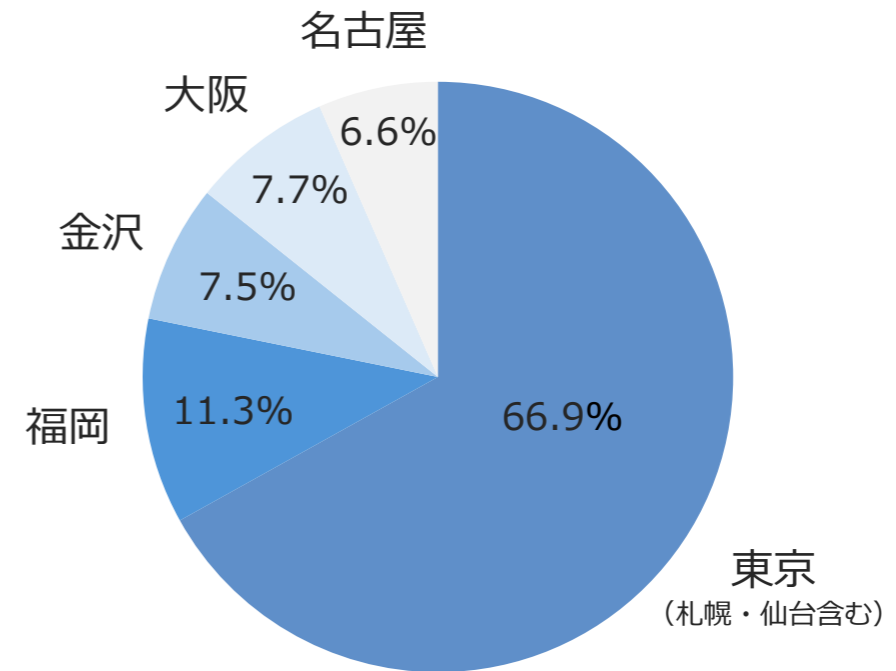
累計 **350 件**
(前年同期比102.9%)

※100万円未満を含めた案件総数は1,009件
(前年同期比102.4%)

平均案件単価 (売上高100万円以上)

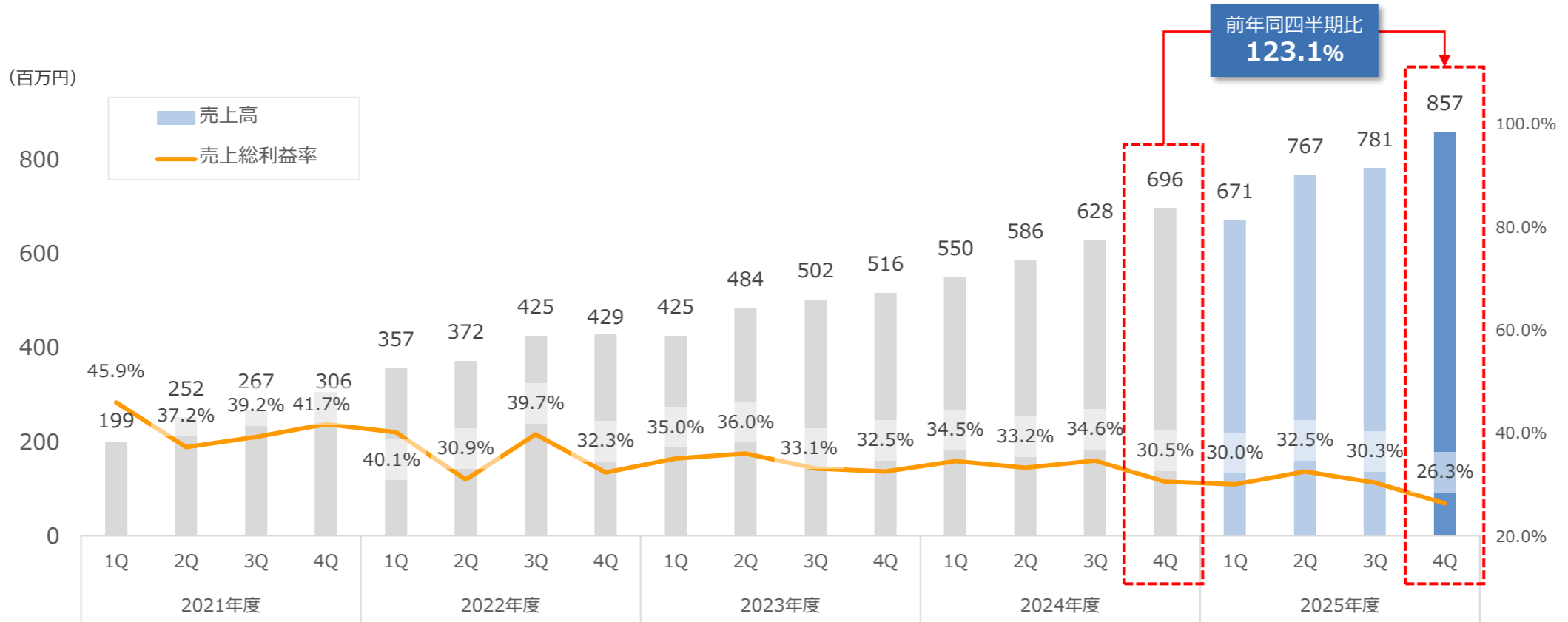
平均 **@11,107 千円**
(前年同期比107.9%)

拠点別売上高構成



■売上高 **3,078 百万円** (前年同期比 125.0%)
■セグメント利益 **314 百万円** (前年同期比 96.3%)

- 4Qは店舗リース/サブリースや保険の契約件数が大きく伸長し、売上高は過去最高を更新。
- 営業投資有価証券の評価損（▲60百万円）を計上したことで、4Qの粗利率は低下。



■店舗リース/サブリース契約数	375 店舗	前年同期比	132.5%
■サロン保険契約数	15,485 件	前年同期比	119.0%
■提携ビジネスカード発行枚数 (Salon Professional Card)	6,974 枚	前年同期比	113.2%
■カード決済端末契約数	2,151 件	前年同期比	108.7%
■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)	3,020 件	前年同期比	116.6%

※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。

- 2026年度は、各事業における成長戦略を着実に実行していくことによるトップラインの伸長に加え、物流関連費の抑制による販管費比率の削減が見込まれるため、過去最高益を更新できる見込みです。

（百万円）

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益
2025年度 （実績値）	38,197	1,518	1,506	932
2026年度 （予想値）	43,153	2,217	2,200	1,351
	—	営業利益率 5.1%	経常利益率 5.1%	当期純利益率 3.1%
前年同期比	113.0%	146.0%	146.0%	144.8%

第3四半期からの進捗

■ 2025年度第3四半期決算発表時（2026年3月10日）

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。



■ 2025年度通期決算発表時（2026年6月9日）

外部の専門機関によるフォレンジック調査を実施しましたが、漏洩したとされるクレジットカード情報を明確に特定することが出来ませんでした。よって現在、関係機関との協議を行うとともに、調査の継続を行っております。それに伴い、現在もクレジットカード決済の利用停止が続いております。

現状、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、ただちに開示してまいります。

お客様には引き続きご不便をおかけしている状況にありますが、以下のような対応を行いながら、利便性の確保に努めております。

「PayPay決済」の導入

代金引換払いにおける
商品到着時のクレジットカード払いの導入

請求書払い（NP 掛け払い）
の利用推奨

「ビューティガレージ公式YouTubeチャンネル」では、美容師の”1日密着”や”スタイリング動画”などを中心に、社長対談や企業活動の紹介など、幅広く一般の方に向けたコンテンツをエンターテインメント性を持たせて発信し、美容業界全体への理解促進と、当社のブランディングを両輪で強化しています。

また、今年4月に新たに開設した「失敗しない美容室開業・経営チャンネル【ビューティガレージグループ公式】」では、当社がこれまで培ってきた開業や経営に関するノウハウに加え、開業までの密着取材、店舗設計・店舗リースの事例等のコンテンツを通して当社グループの総合力をアピールし、サービス利用者の増加を狙います。

■ 人気美容師のリアルな働き方を追う「1日密着」シリーズが大好評



1ヵ月で50万回再生を突破

■ その他さまざまな動画コンテンツを提供



【新企画】美容師がお悩み解決! ? モテたい! を叶えるスタイリング解説
1.8万回視聴・4か月前



【なぜ壊れない?】黒崎えり子 & TSUKI が URAWAの工場に潜入! プロ御用達ネイルマ...
1.4万回視聴・2か月前



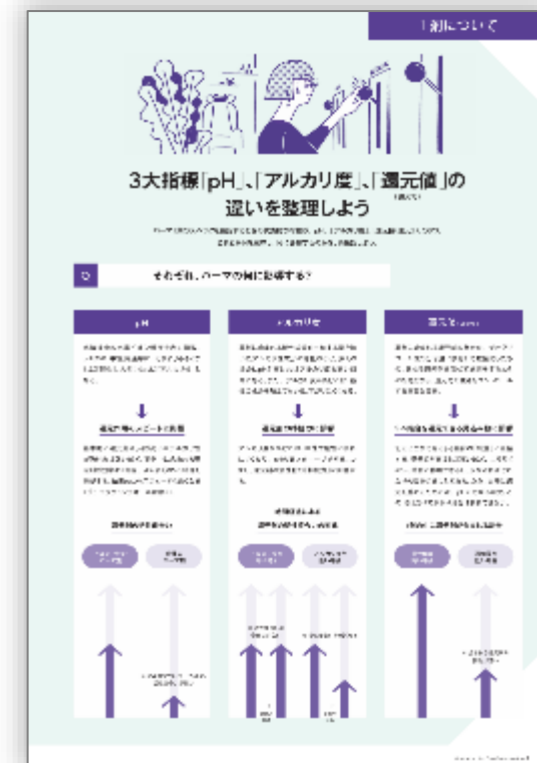
【美容業界を変えた】ビューティフルライフ : 技術指導美容師と振り返る。カリスマ美容...
2.9万回視聴・3か月前



【対談】COA青木大地×ビューティガレージ 榊島義明【GARAGE TALK】#2
3.7万回視聴・5か月前

2024年4月よりグループ子会社となった(株)ヘアモード社が制作するサロン経営情報誌「美容の経営PLAN+」を、当社ECサイトでのご注文商品に無料で同梱してお届けする取り組みを、年4回にわたり実施いたしました。

ヘアモード社の情報コンテンツと当社のEC・物流網を掛け合わせ、「モノ」と「情報」の両面からサロンビジネスをサポートすることで、独自のグループシナジーを創出しております。



■ 一株当たりの配当金推移

2026/6/9開催の取締役会において、従来予想通り8.0円の期末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	2026年度 (予想)
中間配当	-	-	6.0円	7.0円	8.0円	9.0円
期末配当	8.0円	10.0円	7.0円	8.0円	8.0円	9.0円

※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

<2025年度 株主優待品>

「株主優待専用サイト」よりご希望の商品（25候補）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。

2025年度の実績

成長戦略①

プラットフォーム機能の最大化

物販事業

各種取扱い商材の拡充

ECサイトの利便性向上

新物流拠点（柏FC）の開設

美容サロン向けネットショップ
構築サービス「Salon.EC」の
導入事業者数3,469件

成長戦略②

店舗開業支援力の強化

店舗設計事業

(株)タフデザインプロダクト
札幌・仙台オフィス開設（全国7拠点）

施工業務に特化した新会社
「(株)BGビルド」の設立 ※2026年5月

ソリューション事業

BPO業務をパッケージ化した出店支援
サービス「スマート経営プラン」開始

成長戦略③

新市場への挑戦

(株)アルク（現:メディカルガレージ）
の子会社化による美容医療領域への
新規参入（2025年12月）

(株)サウナガレージ（現:スパガレージ）
の子会社化による温浴・サウナ領域
への新規参入（2025年5月）

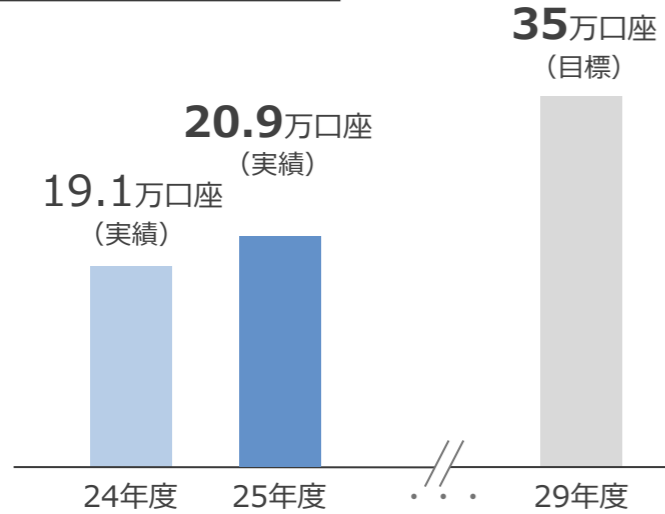
2025年度は...

今後の武器となる新物流拠点の立ち上げに加え、M&Aの実施や新サービスの提供
開始など、次なる成長への布石を打った1年となった。

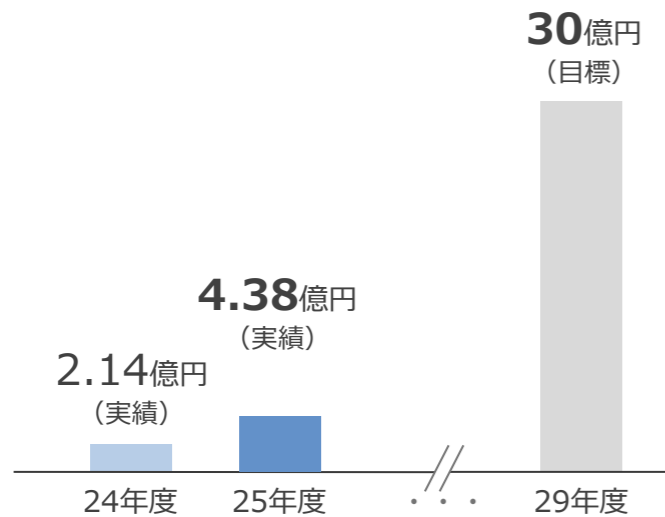
定量実績

物販事業

アクティブユーザー数

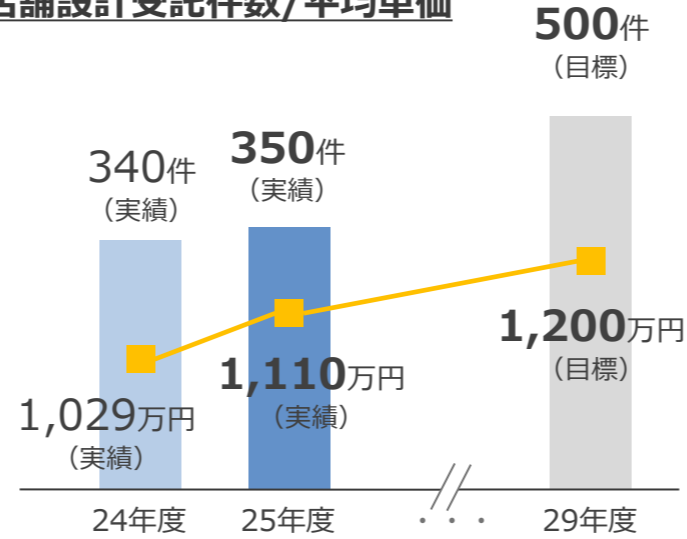


Salon.EC流通総額

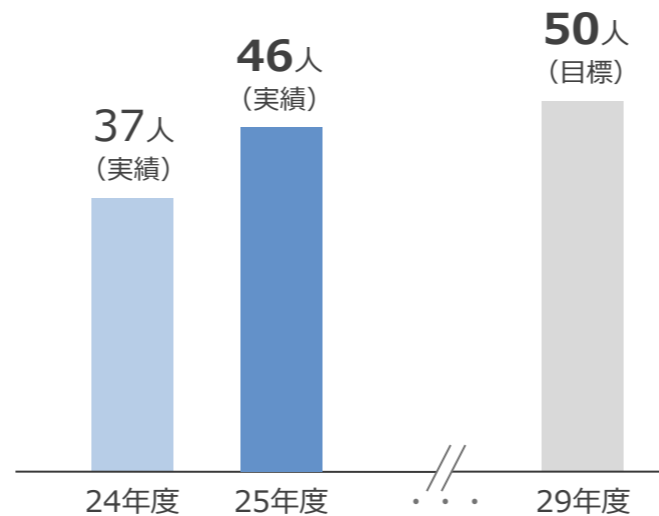


店舗設計事業

店舗設計受託件数/平均単価

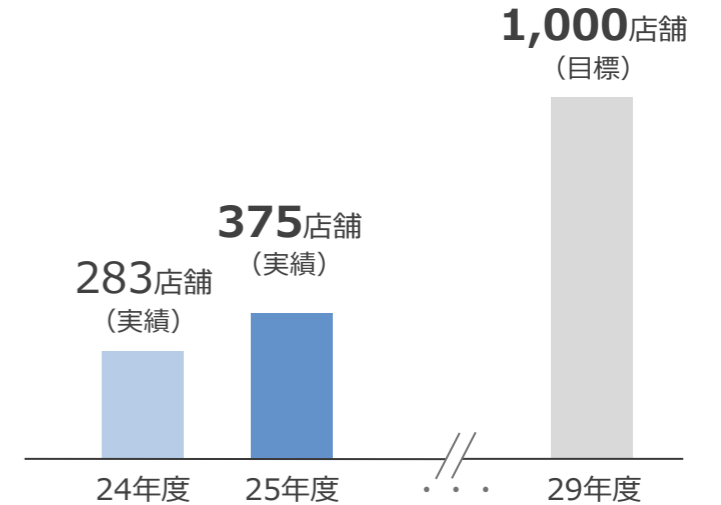


デザイナー数



ソリューション事業

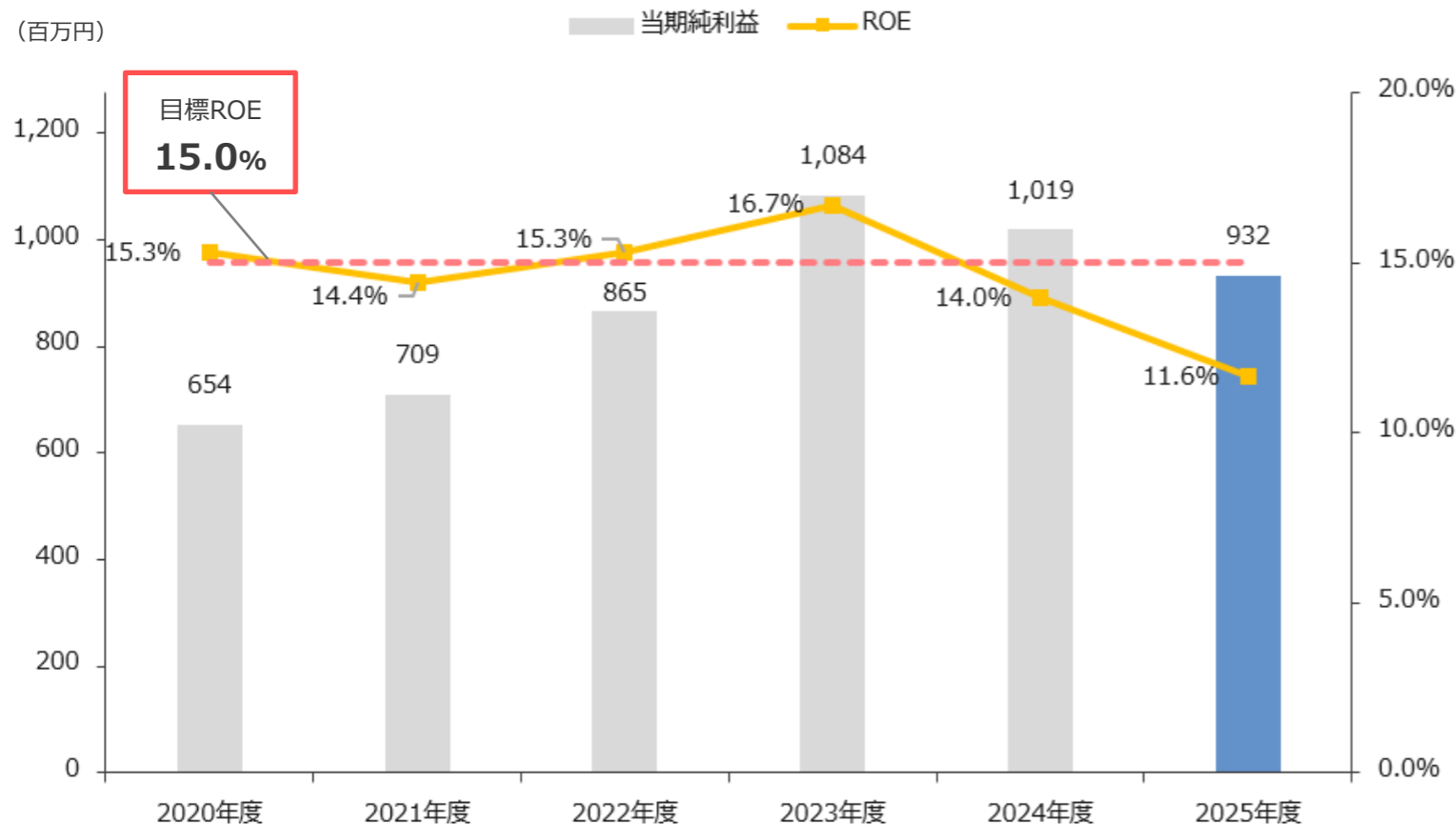
店舗リース/サブリース契約件数



資本コストや株価を意識した
経営の実現に向けた対応について

ROEは株主資本コストを上回るも、目標ROE15%を2期連続下回る状況。
 ROE15%超への回帰を図りつつ、資本コストを意識した戦略を展開

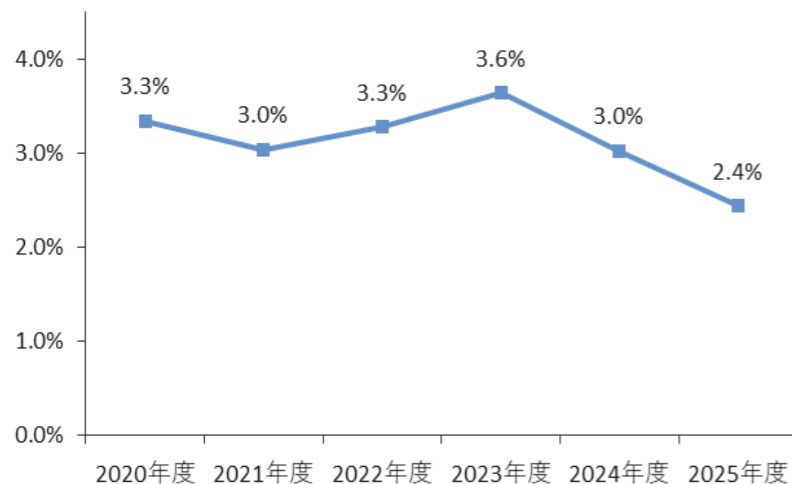
当期純利益とROE



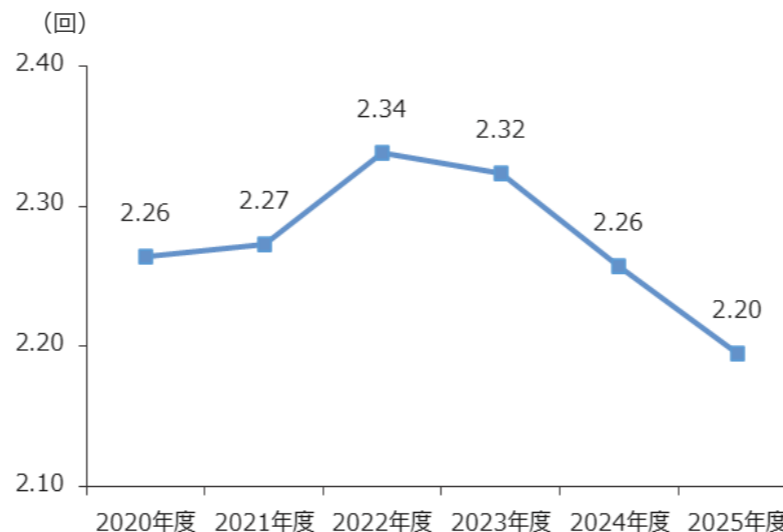
※1 企業から見た収益性を表す指標
 ※2 株主が当社株に期待する利回り（CAPMを用いて当社試算）
 ※3 2026年4月末時点の数値

$$\text{ROE} = \text{売上高純利益率（収益性）} \times \text{総資産回転率（効率性）} \times \text{財務レバレッジ（安全性）}$$

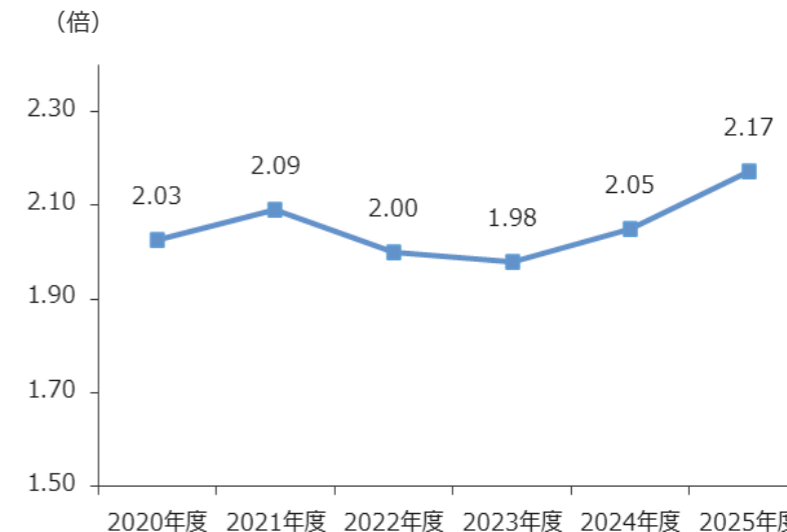
売上高純利益率（収益性）



総資産回転率（効率性）



財務レバレッジ（安全性）



トップラインは堅調に推移するも、柏FCの立ち上げに伴う費用がかさんだことにより低下

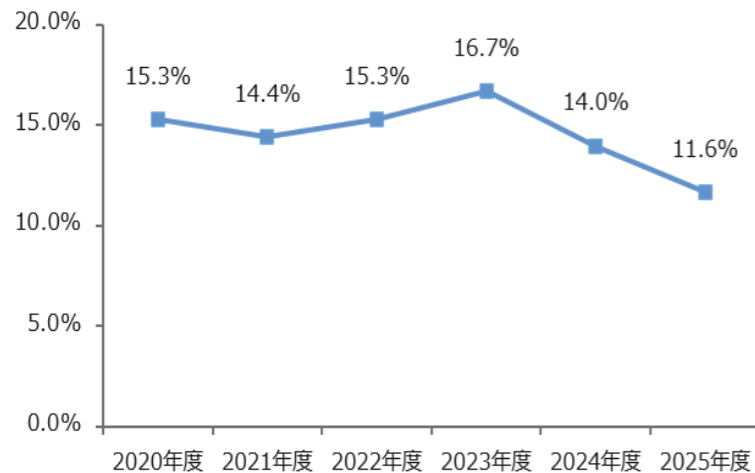
インフラ投資に加え、商品在庫や店舗リース事業の展開に伴う事業資産の増加により低下

固定資産および運転資金の増加に伴う借入金の増加により上昇

事業拡大に伴う資産増と借入増によって両指標の影響は相殺
ROE改善の牽引役とはならず

ROE15%超への唯一のドライバーとして、「収益性の向上」に注力
 (方針) 柏FCの安定稼働による収益性の改善、ソリューション事業の拡大による全社利益率の底上げ

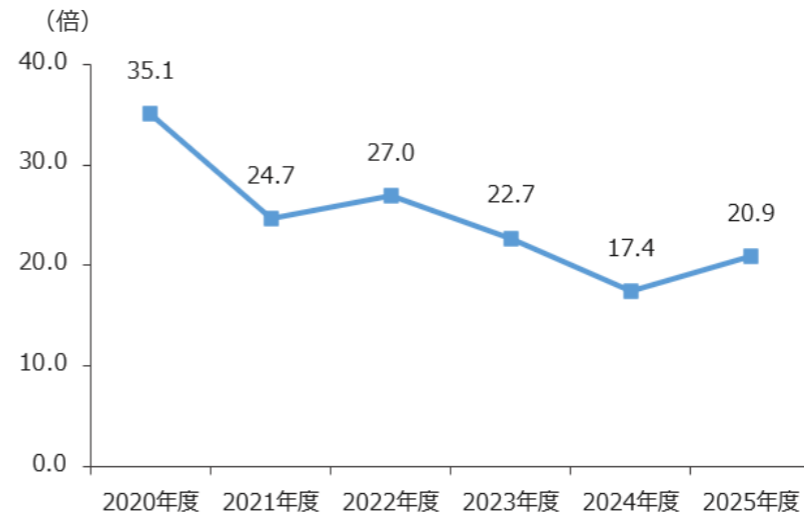
ROE



物流の安定稼働や
ソリューション事業の
拡大などを通じて
収益性の向上を図り、
ROE15%超を目指す

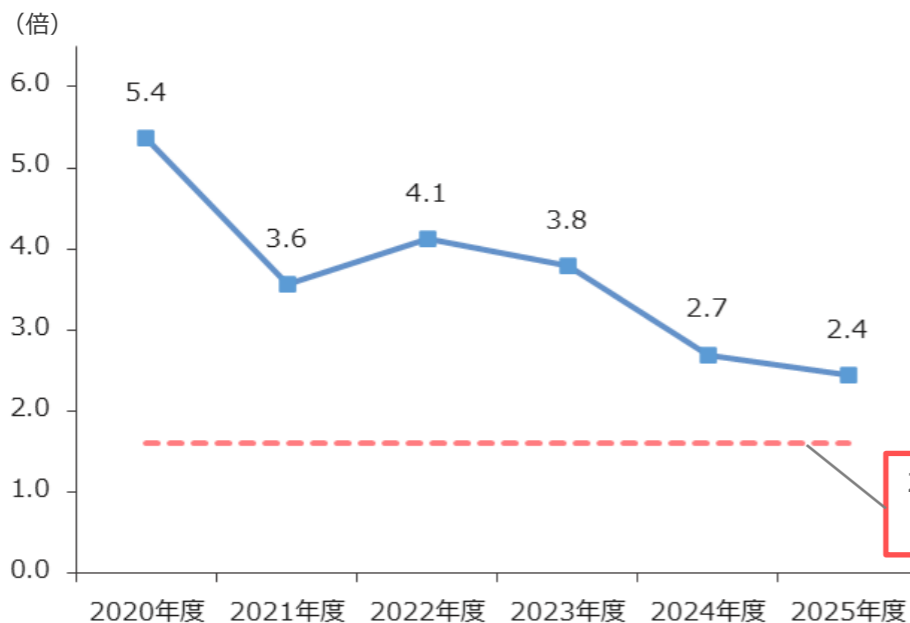
×

PER



中計の着実な実行と
業績の伸長を通じて、
市場の期待感を醸成

PBR



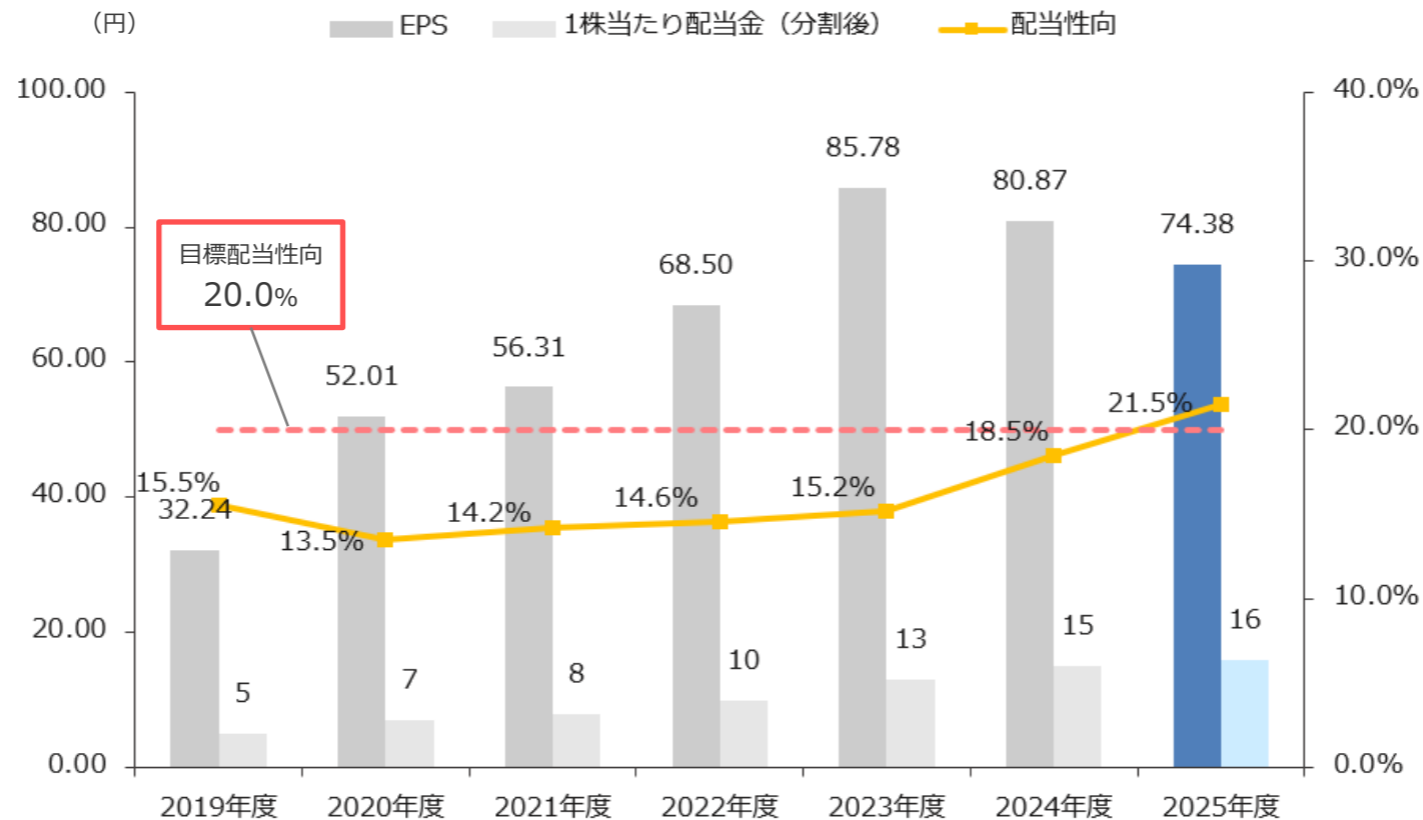
2025年度 プライム市場平均
1.6倍

- 資本効率の改善
- 成長期待の醸成

の両面から低下傾向にあるPBR水準の向上を図り、
中計で掲げた**目標時価総額500億円**
の達成を目指す。

- 減益基調につき、EPS（1株当たり純利益）も減少傾向。
- 一方、直接的な利益還元も重要な経営課題であると考え増配を行ってきたため、一時的に配当性向は21.5%へ上昇し、目標配当性向20%を超える水準となった。
- 2026年度は業績の回復が見込まれるため、業績結果に応じた配当を実施予定。

EPSと1株当たり配当金、配当性向



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

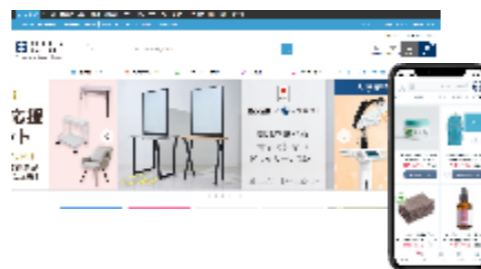
ソリューション
事業

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

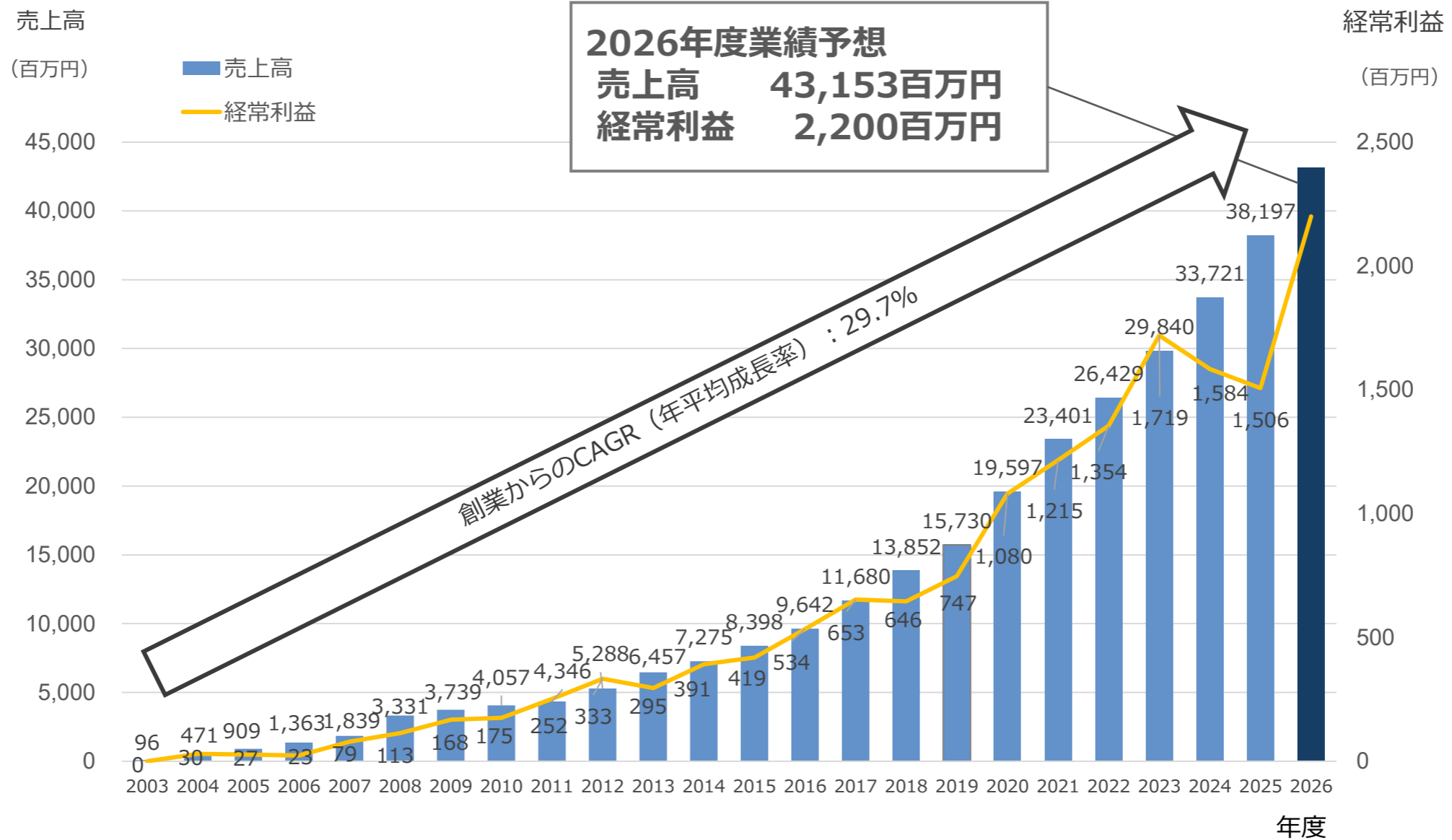
アイビューティ
サロン

鍼灸院
整骨院

フィットネス
スポーツジム

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



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



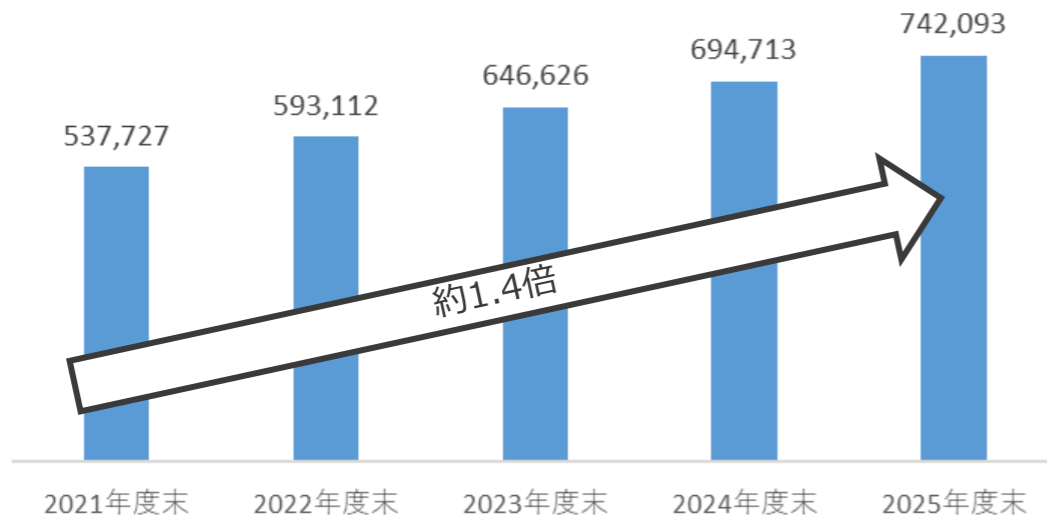
商品カテゴリー 販売商品総数：388万超

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

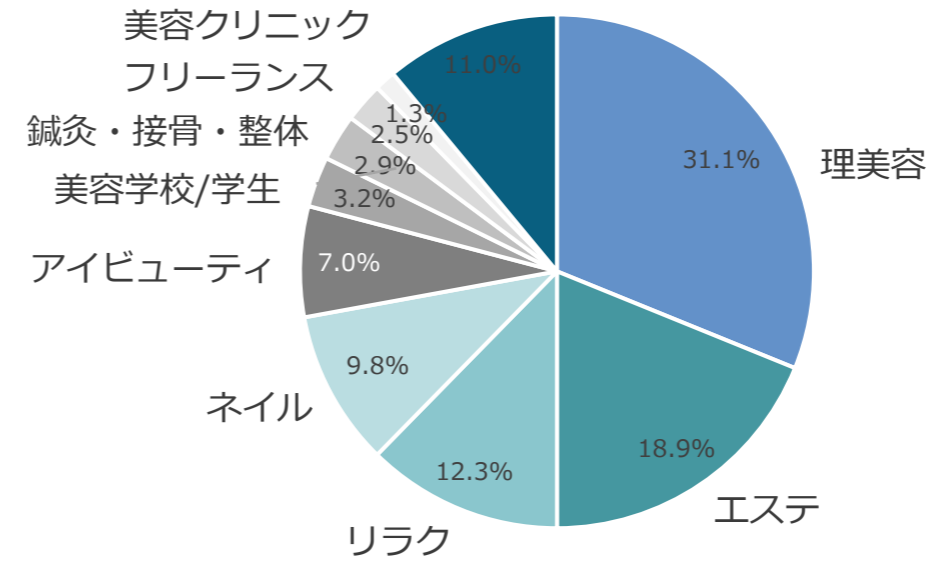
取扱い主要ブランド 取扱ブランド数：1,886



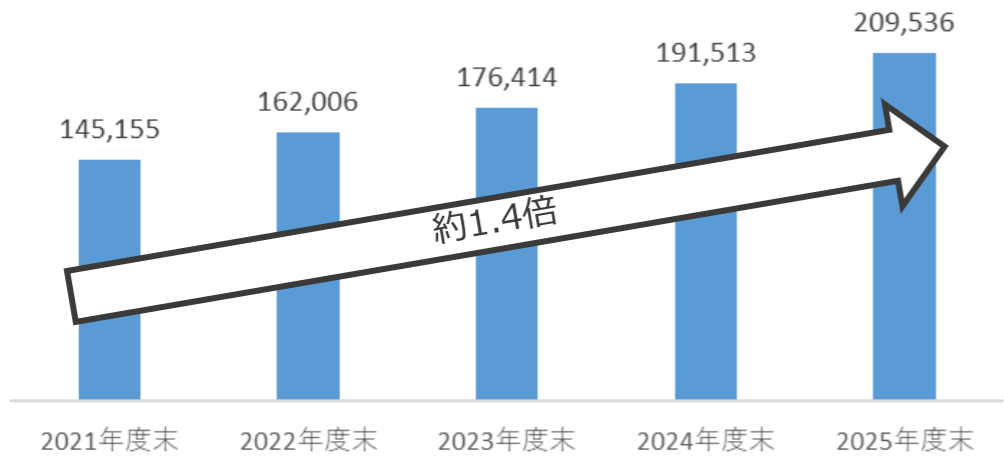
累計会員口座数推移 (口座)



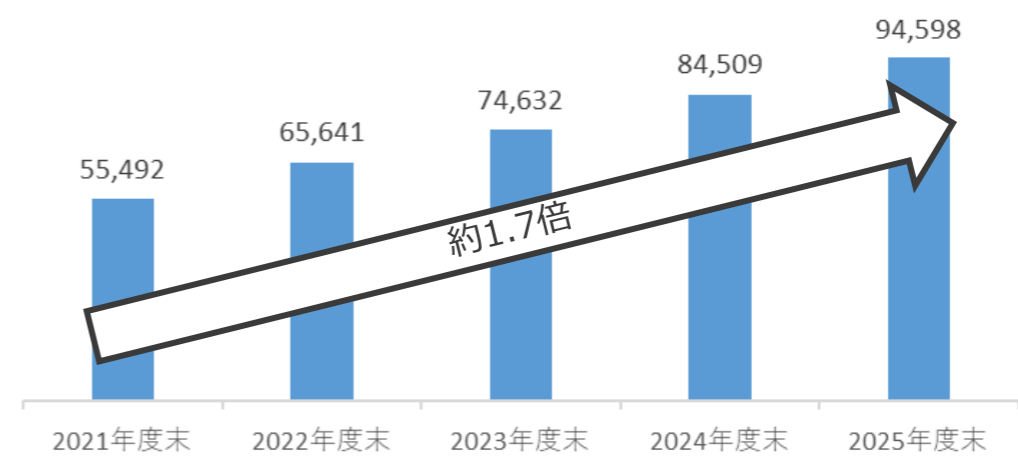
会員口座内訳※ ※2026年4月末時点



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』



- 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



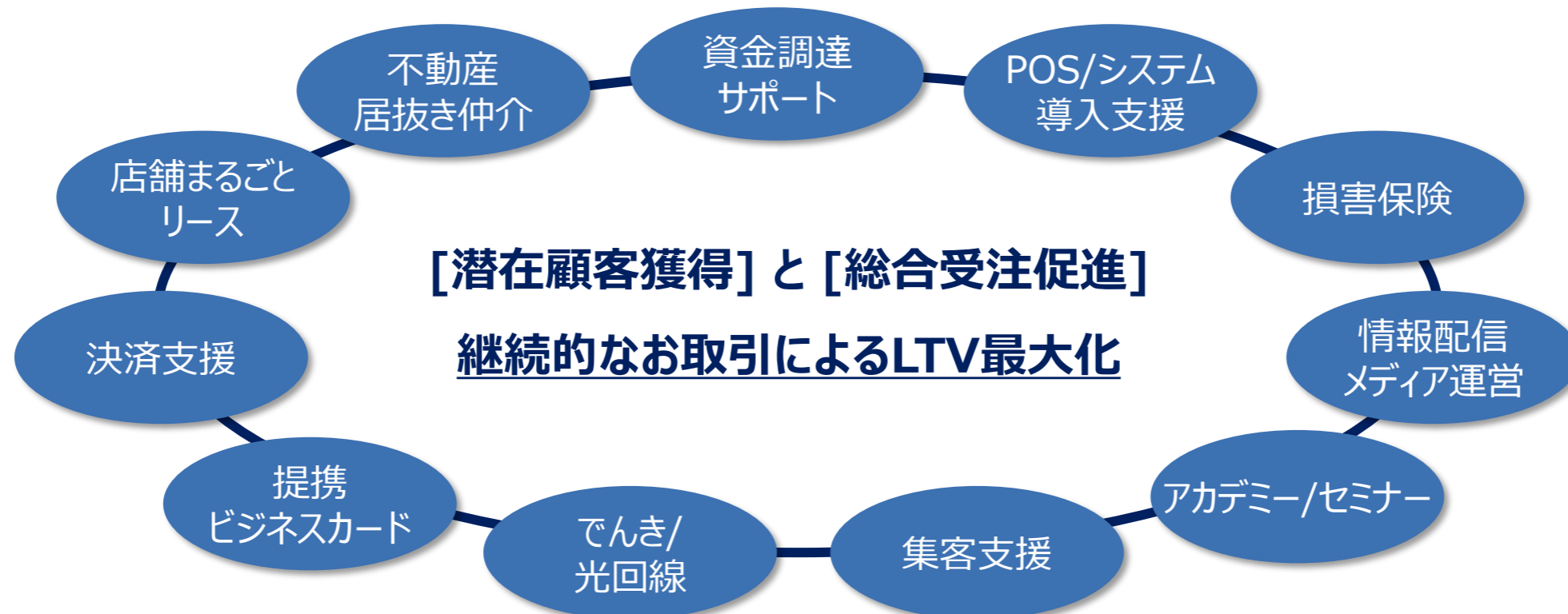
フロー型収益

経営支援サービス

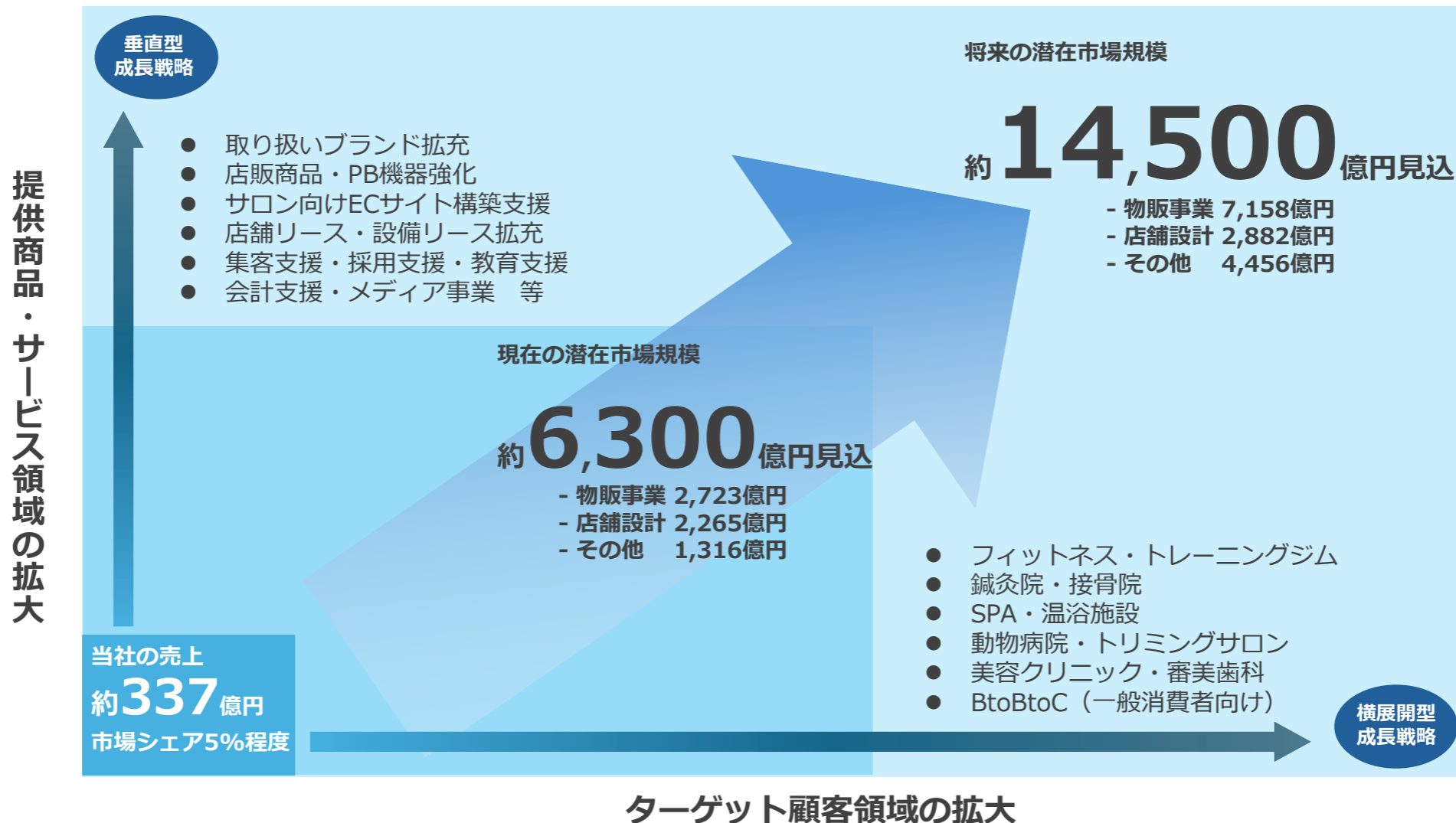
既存店および開業後の顧客へ向けた繁盛支援サービスを強化することで、消耗品、化粧品などの継続的な材料受注を積み上げる



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

当社は、様々なサステナビリティへの取り組みを通して、より良い地球環境作りと美容業界の発展、そして持続的な成長を可能とする企業基盤の構築へと努力してまいります。

循環型社会の実現

- ◆ 美容機器のリユース促進、居抜き店舗流通市場の創造により、循環型社会の実現に貢献



- ◆ セット椅子買い替えサービスにより、不要な椅子の回収・再利用



- ◆ 使用済みカラー剤空き容器の回収/リサイクル (収益を植樹活動に寄付)



社会との共生

- ◆ 非営利活動 団体・児童養護施設等への 取り扱い商品の無償提供



- ◆ 能登半島地震被災地への義援金寄付等各種支援

- ◆ チャリティヘアカットイベント (小学生向け) の開催



コーポレートガバナンスの強化

- ◆ 指名・報酬委員会の設置
- ◆ コンプライアンス遵守体制の確立
- ◆ 女性役員の登用、外国人従業員の拡大

