

# ホリスティック企業レポート ビューティガレッジ 3180 東証マザーズ

アップデート・レポート  
2015年7月17日 発行

一般社団法人 証券リサーチセンター



証券リサーチセンター  
審査委員会審査済 20150714

# ビューティガレージ (3180 東証マザーズ)

発行日:2015/7/17

理美容商材をビューティサロン向けにインターネット等で通信販売  
東証一部への市場変更を目指し、立会外分売を実施

## > 要旨

### ◆ ビューティサロン向け EC 業者

- ・ビューティガレージ(以下、同社)は、全国のビューティサロン向けに物販、開業及び経営支援サービスをワンストップで提供している。
- ・15年4月末の登録会員口座数は約24万口座、足元では毎月約3,100口座のペースで増加している。

### ◆ 15年4月期決算は営業大幅増益

- ・15/4期決算は、前期比12.7%増収、24.1%営業増益であった。同社が見込んだ業績に対する達成率は、売上高で98.4%、営業利益で107.7%であった。
- ・同社の経営の屋台骨である物販事業の売上高は前期比14.6%増であったが、販路別では、スマートフォン及び従来型携帯電話サイト経由の売上高は前期比84.5%増と大きく伸長したことが貢献した。

### ◆ 16年4月期業績予想

- ・16/4期について同社は前期比16.7%増収、24.3%営業増益を見込んでいる。事業別売上高予想は開示していない。
- ・証券リサーチセンター(以下、当センター)は、従来予想を修正し、同社予想並みの前期比16.8%増収、25.0%営業増益を予想する。

### ◆ 投資に際しての留意点

- ・同社は16/4期の配当について実施予定としながらも、金額は未定としている。当センターは1株当たり配当を6.0円と予想する。
- ・同社は、東京証券取引所市場第一部への市場変更を目指しているが、その要件の一つである株主数の増加を図るため、298,500株の立会外分売を実施した。分売株数298,500株のうち170,000株は、筆頭株主であり現社長の野村秀樹氏(14年10月末時点404,000株保有)が放出した。

アナリスト:松尾 十作

+81(0)3-6858-3216

レポートについてのお問い合わせはこちら

info@stock-r.org

### 【主要指標】

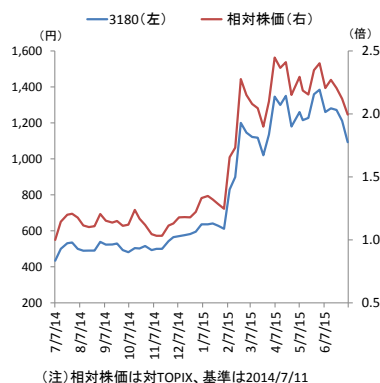
|           | 2015/7/10 |
|-----------|-----------|
| 株価(円)     | 1,093     |
| 発行済株式数(株) | 5,971,000 |
| 時価総額(百万円) | 6,526     |

|          | 前期実績 | 今期予想 | 来期予想 |
|----------|------|------|------|
| PER(倍)   | 26.1 | 21.4 | 17.3 |
| PBR(倍)   | 4.3  | 3.7  | 3.1  |
| 配当利回り(%) | 0.4  | 0.5  | 0.7  |

### 【株価パフォーマンス】

|           | 1カ月  | 3カ月   | 12カ月  |
|-----------|------|-------|-------|
| リターン(%)   | -8.8 | -12.5 | 108.3 |
| 対TOPIX(%) | -6.1 | -12.0 | 69.7  |

### 【株価チャート】



### 【3180 ビューティガレージ 業種:卸売業】

| 決算期       | 売上高<br>(百万円) | 前期比<br>(%) | 営業利益<br>(百万円) | 前期比<br>(%) | 経常利益<br>(百万円) | 前期比<br>(%) | 純利益<br>(百万円) | 前期比<br>(%) | EPS<br>(円) | BPS<br>(円) | 配当金<br>(円) |
|-----------|--------------|------------|---------------|------------|---------------|------------|--------------|------------|------------|------------|------------|
| 2013/4    | 5,288        | 21.7       | 312           | 24.8       | 333           | 32.2       | 190          | 29.1       | 35.3       | 189.0      | 4.0        |
| 2014/4    | 6,457        | 22.1       | 303           | -3.0       | 295           | -11.4      | 172          | -9.5       | 29.2       | 214.3      | 3.6        |
| 2015/4    | 7,275        | 12.7       | 376           | 24.1       | 391           | 32.5       | 249          | 44.5       | 41.9       | 253.9      | 4.8        |
| 2015/4 CE | 8,488        | 16.7       | 467           | 24.3       | 458           | 17.0       | 301          | 21.2       | 50.5       | —          | 未定         |
| 2015/4 E  | 8,500        | 16.8       | 470           | 25.0       | 470           | 20.2       | 305          | 22.5       | 51.1       | 298.7      | 6.0        |
| 2016/4 E  | 9,700        | 14.1       | 580           | 23.4       | 580           | 23.4       | 377          | 23.4       | 63.1       | 355.7      | 7.5        |
| 2017/4 E  | 10,900       | 12.4       | 680           | 17.2       | 680           | 17.2       | 442          | 17.3       | 73.9       | 423.7      | 8.5        |

(注)CE:会社予想、E:証券リサーチセンター予想。15年5月1日を効力発生日として1株を5株に株式分割、1株指標は期首に分割があったものとして算出

### アップデート・レポート

2/11

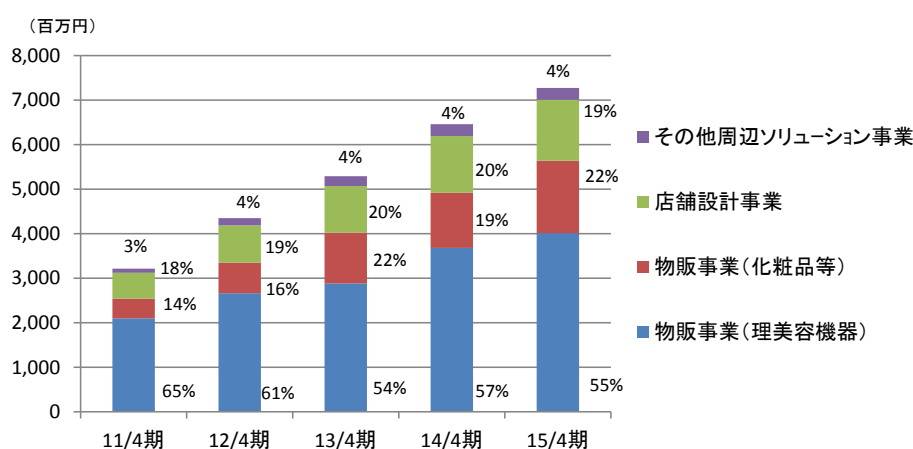
本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならず、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

## > 事業内容

### ◆ 理美容商材に特化する EC 事業者

ビューティガレージ (以下、同社) は、ビューティサロン (理美容室、エステティックサロン、ネイルサロン、マッサージ店などのプロ事業者) を顧客として各種理美容機器や化粧品などを販売する「物販事業」、サロンの開業あるいはリニューアル時の店舗設計及び工事施工監理を行う「店舗設計事業」、ビューティサロンの開業準備やその後の経営に必要な各種サービスを提供する「その他周辺ソリューション事業」を展開している。

【図表 1】事業別売上高推移



(注) 図中数字は売上高構成比を指す

(出所) ビューティガレージ目論見書及び決算補足説明資料より証券リサーチセンター作成

ビューティサロンにとって、開業に際しての入居物件探し、物品調達、内装工事、資金調達、集客、IT 化、経営支援など、ビューティサロンの開業と経営に必要なすべてのサービスをワンストップで受けられる同社の事業の利便性は高い。同社は業界最大手の EC 事業者であり、豊富な品揃え、低価格と総合力が他社との大きな差別化ポイントとなっている。

販売方法は、美容商材インターネット通販サイト「BEAUTY GARAGE Online Shop」、年に 1 回～2 回発行されるカタログ通販誌「BG STYLE」、全国 10 拠点のショールームを通じた対面販売等、ネットとリアルを連携させている。同社のウェブサイトは、理美容、エステ、化粧品などの専門サイトの集合体で構成される。登録会員口座数は約 24 万口座にのぼり (15 年 4 月末)、足元では毎月約 3,100 口座のペースで増加している。

販売している製品及び商品は、自社で企画及び開発し、主に海外工場に生産委託しているプライベートブランド（PB）製品、国内外のメーカー及び工場から仕入れたナショナルブランド（NB）商品、中古品などで、取扱商材は 60 万点を超え、業界最大の品揃えを誇る。売上高の 46.6%（15/4 期）は PB 製品であり、韓国及び中国などの海外協力メーカーからの低コストでの製品調達力と品質管理体制が同社の競争力の源泉となっている。

#### ◆ アイラッシュ市場への本格参入

同社は子会社アイラッシュガレージを 14 年 11 月に設立した（同社出資比率 73.5%）。同子会社はアイラッシュ（まつげエクステンション）商材に特化した卸事業、開業支援及び経営支援事業を行なっている。アイリスト（まつ毛エクステンション施術が出来るまつ毛エクステンション技術者）が美容師に限定されていることに着眼し、市場が拡大しているアイラッシュサロン市場を開拓する方針である。15/4 期は企画段階にとどまったが、16/4 期より売上高が本格的に計上される見通しで、商品は同子会社が主に販売するものの、一部商品は同社でも併売となっている。

まつ毛エクステンション施術が出来る美容師が少ないことから、同社は 15 年 8 月末までに「アイラッシュガレージテクニカルスクール（以下、EGTS）」を開校し施術者要請を始めるほか、アイラッシュインストラクター（EGTS 認定インストラクター）認定制度を設けて講師の育成も開始する。認定資格には、「ジュニアインストラクター」、「インストラクター」、「マスターインストラクター」、「ambassador」の 4 段階がある。

同社が主催する試験（EGTS 認定インストラクター試験）で及第点をとると「インストラクター」の資格を持ち、同社の EGTS 主催の講習会の講師の資格が得られる。講師をした時間が 63 時間を経ると「マスターインストラクター」となり、自身が所属するサロンで講習会を開催することができる制度となっている。こうした啓蒙活動を通じてアイラッシュ市場を盛り上げていく目論見である。

15 年 5 月に開催された日本最大の国際ビューティ見本市である「ビューティーワールド ジャパン」にアイラッシュガレージが出展した。その後、アイラッシュガレージのホームページへのアクセスが大幅増となった。出展を機に、アイラッシュ市場においてアイラッシュガレージの認知度が向上した模様である。

## &gt; 強み・弱みの評価

## ◆ ビューティサロン向け EC で先行

ビューティサロン向けインターネット通販業の先駆者である同社は、開業相談から開業時の機器販売、化粧品及び消耗品の供給、人材紹介等のワンストップサービス、韓国及び中国などの海外メーカーからの低コストでの製品調達力と品質管理体制に強みのあることが競争力の源泉と思われる。他方、歴史の浅い同社は、ナショナルブランド品の取り扱いをさらに拡充することが課題として残されている。

## 【図表2】SWOT分析

|                     |                                                                                        |
|---------------------|----------------------------------------------------------------------------------------|
| 強み<br>(Strength)    | ・インターネット通販事業のノウハウ<br>・海外における低コスト生産と品質管理体制<br>・ビューティサロン業界向けインターネット通販で業界最大手であり知名度が高い     |
| 弱み<br>(Weakness)    | ・同社の運営は、創業者である野村社長のノウハウ、人脈、手腕に負うところが多い<br>・為替リスク（製品輸入があり円安はデメリット）<br>・ナショナルブランド品の品揃に劣る |
| 機会<br>(Opportunity) | ・業界の物販における EC 化率の上昇<br>・新規商材及び会員数の獲得<br>・新しい市場であるアイラッシュ市場への参入                          |
| 脅威<br>(Threat)      | ・物販事業における商品管理<br>・運営サイト等のシステム障害<br>・登録会員及び企業情報の漏洩等                                     |

(出所) 証券リサーチセンター

## &gt; 決算概要

## ◆ 15 年 4 月期決算は営業大幅増益

15/4 期決算は、売上高 7,275 百万円（前期比 12.7%増）、営業利益 376 百万円（同 24.1%増）、経常利益 391 百万円（同 32.5%増）、当期純利益 249 百万円（同 44.5%増）であった。同社が見込んだ業績に対する達成率は、売上高で 98.4%、営業利益で 107.7%、証券リサーチセンター（以下、当センター）の予想に対しては売上高で 1.7%、営業利益で 8.3%下回った。

## 【図表3】15 年 4 月期決算概要

(百万円)

|       | ビューティ<br>ガレージ予想 | 証券リサーチ<br>センター予想 | 実績    | 前期比   | 達成率    | 乖離率   |
|-------|-----------------|------------------|-------|-------|--------|-------|
|       | A               | B                | C     |       | C/A    | C/B-1 |
| 売上高   | 7,390           | 7,400            | 7,275 | 12.7% | 98.4%  | -1.7% |
| 営業利益  | 349             | 410              | 376   | 24.1% | 107.7% | -8.3% |
| 経常利益  | 352             | 413              | 391   | 32.5% | 111.1% | -5.3% |
| 当期純利益 | 218             | 256              | 249   | 44.5% | 113.9% | -2.7% |

(出所) 決算短信より証券リサーチセンター作成

## アップデート・レポート

5/11

本レポートに掲載された内容は作成日における情報に基づくものであり、予告なしに変更される場合があります。本レポートに掲載された情報の正確性・信頼性・完全性・妥当性・適合性について、いかなる表明・保証をするものではなく、一切の責任又は義務を負わないものとします。

一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポートの配信に関して閲覧し投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。また、本件に関する知的所有権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。

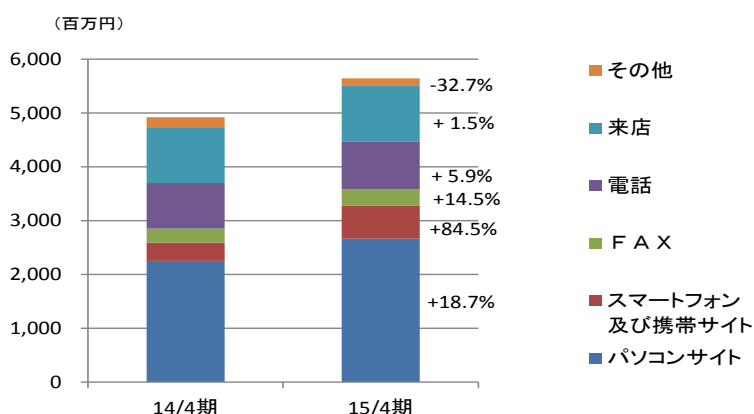
注 1) 保証期間

プライベートブランド製品の保証期間が3年に対し、同社が扱う中古機器の保証期間は1年である。

事業別の業況をみると、物販事業は売上高 5,639 百万円(前期比 14.6%増)、セグメント利益 437 百万円(同 6.5%増)であった。同社は消耗品を含む化粧品(以下、化粧品)と、化粧品と一部重複するが PB 製品(化粧品と機器の合計)の販売額の動向を重要視している。継続的な販売につながる化粧品売上高は 1,635 万円(同 32.1%増)、同社の価格政策が反映される PB 製品売上高は 3,389 百万円(同 18.9%増)と好調であった。

NB 機器の物販事業における売上高構成比は 14/4 期の 19.8%から 17.2%、同様に中古機器では 4.6%から 3.9%へと縮小したが、これは競争による数量及び単価の低下に加え、保証期間<sup>注1</sup>の長い PB 製品へのシフトによる構造的な動きと思われる。

【図表 4】物販事業の販路別内訳推移



(出所) ビューティガレージ決算補足説明資料より証券リサーチセンター作成

販路別の物販事業売上高については、スマートフォン及び従来型携帯電話サイト経由の売上高が前年同期比 84.5%増と大きく伸長し、パソコンサイト経由も同 18.7%増であった。その結果、物販における EC の売上構成比は、同 5.6%ポイント上昇の 58.2%となった。また FAX 経由の売上高も同 14.5%増であった。一方で、電話経由(前期比 5.9%増)、来店(同 1.5%増)、その他(同 32.7%減)は物販事業の伸長率(同 14.6%増)を下回った。

店舗設計事業は、売上高 1,366 百万円(前期比 7.6%増)、セグメント利益 83 万円(同 63.8%増)であった。セグメント利益が大幅に増加したのは、戦略的な価格提示を抑制する等の受注価格は正効果による採算性の向上努力と増収効果によるものである。

その他周辺ソリューション事業は、売上高 269 百万円（前期比 1.4% 増）、セグメント利益 38 百万円（前期比 161.2%増）であった。13 年 5 月に運用を開始した求人サイトを運営している子会社の赤字が縮小したこと、同事業の利益の太宗を占める不動産仲介事業の伸長、セミナー及び講習会のサービスメニュー拡充が奏功したこと等によりセグメント利益は大幅に増加した。

## > KPI(業績指標)

注 2) アクティブユーザ  
過去 1 年間に購入履歴のある  
ユーザを指す。ユーザ数は延べ  
人数ではない。

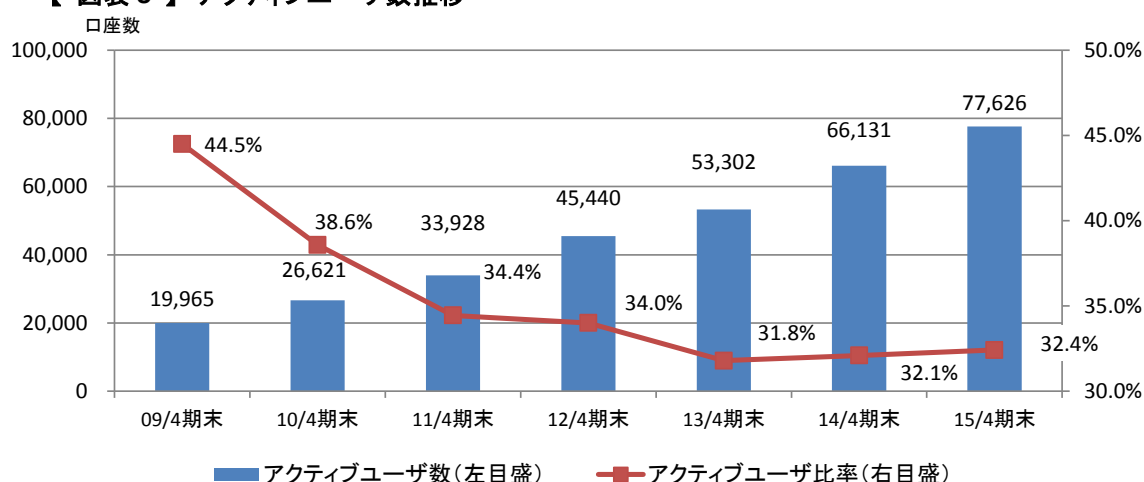
### ◆ KPI はアクティブユーザ数

同社の成長エンジンである物販事業の収益は、アクティブユーザ<sup>注 2</sup> 数×顧客平均単価（1 回購入当たり平均購入額）×リピート回数（年間購入回数）により算出される。業績予測の上で最も重要な KPI（業績指標）はアクティブユーザ数であると、当センターは考えている。

15/4 期末の登録口座数は 239,470 口座であり、足元では毎月約 3,100 口座のペースで堅調に増加している。アクティブユーザ数は 09/4 期末 19,965 口座から 15/4 期末 77,626 口座へと増加している（図表 5）。登録口座数に占めるアクティブユーザの比率は 09/4 期末 44.5%から 13/4 期末 31.8%まで低下したが、15/4 期末には 32.4%と回復傾向を示している（図表 5）。

アクティブユーザ率が下げ止まり、回復に転じた背景として、ア) 物販事業における化粧品及び消耗品の品揃え拡充、イ) NB 商品の取り扱い強化、ウ) 上場（13 年 2 月）による知名度向上などが挙げられる。

【図表 5】アクティブユーザ数推移



(注) アクティブユーザ比率=アクティブユーザ数/登録口座数

(出所) ビューティガレッジ決算補足説明資料より証券リサーチセンター作成

## > 業績見通し

### ◆ ビューティガレージの16年4月期業績予想

16/4 期業績について同社は、売上高 8,488 百万円（前期比 16.7%増）、営業利益 467 百万円（同 24.3%増）、経常利益 458 百万円（同 17.0%増）、当期純利益 301 百万円（同 21.2%増）を見込んでいる。事業別予想売上高は開示していない。

今後の主な取り組みとして3点が挙げられる。

#### 1. 物販事業のスマートフォン専用サイトの拡充

14年12月1日にリニューアルした「BUAUTY GARAGE Online Shop」のスマートフォン専用サイトを15年6月に拡充した。商品に記載されているQRコードを読み取ることで簡単に同社に発注できるシステムである。

具体的には、「BG スマート発注」アプリケーションをダウンロードし、ログイン後、①商品に記載されているバーコード及びQRコードをスマートフォンのカメラで読み取りカートに入れる、もしくは、②スマートフォン上でカタログから商品コードを入力しカートに入れるか、③お気に入りにある商品を選択しカートに入れることで商品の発注ができる。

#### 2. 物流コスト削減のための取り組み

現状では、中国から商品を輸入する際に仕入れ先毎に別々に船便の手配を行い、同社の国内物流センターへ輸送し、そこで検品業務を行っている。中国国内にハブとなる倉庫を今期中に新設し、中国からの仕入れ商品をその倉庫に集約すると同時に検品を行い、その後まとめて国内物流センターへ出荷するシステムに変更する計画である。この新しい物流システムにより、効率的な輸送及び不良品の早期発見等が実現できるとしている。

#### 3. アイラッシュ市場への本格参入

同社はビックプレーヤーが存在しないアイラッシュ市場に対して、子会社を立ち上げて本格参入した。EGTSを開校するなど啓蒙活動にも注力する方針である。

### ◆ 証券リサーチセンターの16年4月期業績予想

当センターは16/4期について、従来予想（14年12月）を修正し、売上高 8,500 百万円（前期比 16.8%増、従来予想 8,300 百万円）、営業利益 470 百万円（同 25.0%増、同 500 百万円）、経常利益 470 百万円（同 20.2%増、同 503 百万円）、当期純利益 305 百万円（同 22.5%増、同 311 百万円）を予想する。

予想売上高を修正したのは、物販事業を 6,500 百万円から 6,550 百万円（前期比 16.1%増）、店舗設計事業を 1,430 百万円から 1,650 百万円（同 20.8%増）、その他ソリューション事業を 370 百万円から 300 百万円（同 11.3%増）に見直したためである。

物販事業の売上高については、15/4 期実績及びアクティブユーザ当たりの平均単価、店舗設計事業については、15/4 期における消費税一巡後の売上動向を考慮した。その他ソリューション事業については、15/4 期実績を精査し、過大に見積もっていた各種事業の成長性を保守的に見直したためである

売上総利益率の想定は 35.0%から 33.8%に引き下げた。アイラッシュ市場に対する販促費用の増大や中国での倉庫新設費用等を考慮したものである。販売費及び一般管理費は従来予想（2,405 百万円）並みの 2,400 百万円と想定したことから、営業利益は従来予想 500 百万円を 470 百万円（前期比 25.0%増）に減額することにした。

## > 中期見通し

### ◆ 中期経営計画の数値目標の修正はなし

同社は 14 年 6 月に 17/4 期を最終年度とし、売上高 100 億円、売上高経常利益率 7.0%（15/4 期 5.4%）とする中期計画の数値目標を公表しているが、15/4 期決算発表後も中期計画の数値目標を修正していない。

### ◆ 証券リサーチセンターの中期業績予想

当センターでは 15/4 期決算を精査したうえで、中期業績予想を見直した（図表 6）。前回予想との相違点は、ア）物販事業におけるアクティブユーザ比率の想定は 32.8%と従来通りだが、アクティブユーザ当たりの平均単価を見直したこと、イ）店舗設計事業の売上高について、15/4 期業績予想修正と同様な観点で見直したこと、ウ）売上総利益率については、15/4 期の想定を引き下げたことから、16/4 期以降も保守的に見直したことの 3 点である。

【 図表 6 】 証券リサーチセンターの中期業績予想

（単位：百万円）

|                | 旧15/4期E | 15/4期実績 | 旧16/4期E | 16/4期E | 旧17/4期E | 17/4期E | 18/4期E |
|----------------|---------|---------|---------|--------|---------|--------|--------|
| 売上高            | 7,400   | 7,275   | 8,300   | 8,500  | 9,200   | 9,700  | 10,900 |
| 物販事業           | 5,750   | 5,639   | 6,500   | 6,550  | 7,250   | 7,430  | 8,300  |
| 店舗設計事業         | 1,330   | 1,366   | 1,430   | 1,650  | 1,530   | 1,940  | 2,240  |
| その他周辺ソリューション事業 | 320     | 269     | 370     | 300    | 420     | 330    | 360    |
| 売上総利益率         | 34.0%   | 33.7%   | 35.0%   | 33.8%  | 36.0%   | 33.8%  | 33.8%  |
| 販売費及び一般管理費     | 2,106   | 2,074   | 2,405   | 2,400  | 2,702   | 2,700  | 3,000  |
| （対売上高比）        | 28.5%   | 28.5%   | 29.0%   | 28.2%  | 29.4%   | 27.8%  | 27.5%  |
| 営業利益           | 410     | 376     | 500     | 470    | 610     | 580    | 680    |
| （対売上高比）        | 5.5%    | 5.2%    | 6.0%    | 5.5%   | 6.6%    | 6.0%   | 6.2%   |
| 経常利益           | 413     | 391     | 503     | 470    | 613     | 580    | 680    |
| （対売上高比）        | 5.6%    | 5.4%    | 6.1%    | 5.5%   | 6.7%    | 6.0%   | 6.2%   |
| 当期純利益          | 256     | 249     | 311     | 305    | 380     | 377    | 442    |
| （対売上高比）        | 3.5%    | 3.4%    | 3.7%    | 3.6%   | 4.1%    | 3.9%   | 4.1%   |

（出所）証券リサーチセンター

**> 投資に際しての留意点****◆ 株主還元は流動的**

同社の株主への利益還元の基本方針は、業績に連動した配当の実施である。15/4 期の 1 株当たり配当金は、期初では実施予定としながらも金額は未定としていたが、15 年 4 月に前期比 6 円増配の 24 円の予定（株式分割修正前）と公表した。配当性向は 14/4 期の 12.3%に準ずる 11.5%である。16/4 期の 1 株当たり配当金も 15/4 期と同様に実施する予定ではあるが、金額は未定としている。

14/4 期及び 15/4 期予想の配当性向を参考に、当センターは 16/4 期の 1 株当たり配当金予想を従来の年 6.4 円（株式分割修正後）から年 6.0 円に修正する。なお、17/4 期以降についても、当期純利益予想をやや減額したこと等により前回予想を引き下げた。

**◆ 株価は同業他社に比較して低水準**

B to B 業務の EC 事業を行う類似企業としてアスクル（2678 東証一部）、ラクーン（3031 東証マザーズ）、MonotaRO（3064 東証一部）を取り上げてバリュエーション指標を比較した（図表 7）。なお、MonotaRO とは決算月のずれが大きいこと、アスクル及び MonotaRO は小売業であること等の点で厳密な比較になっていないことに留意されたい。

同社の今期予想基準 PER は他 3 社に比べて低水準にある。これは 14/4 期において円安デメリットにより期初業績予想に未達となったように、為替相場の変動による業績見通しの影響度合いを投資家が厳しくみているためと思われる。しかしながら、ROE が比較的高い水準にあること、当期純利益成長率が高い見込みである点から、株価水準の見直しの局面があると思われる。

**【 図表 7 】 株価バリュエーション指標の比較**

|               | 3180東証マザーズ<br>ビューティガレージ | 2678東証一部<br>アスクル | 3031東証マザーズ<br>ラクーン | 3064東証一部<br>MonotaRO |
|---------------|-------------------------|------------------|--------------------|----------------------|
| 決算期           | 4月                      | 5月               | 4月                 | 12月                  |
| 株価（7/10、円）    | 1,093                   | 4,000            | 1,235              | 5,240                |
| PER（今期予想基準、倍） | 21.4                    | 47.5             | 27.0               | 87.0                 |
| PBR（前期実績基準、倍） | 4.3                     | 3.6              | 4.6                | 35.2                 |
| 配当利回り（今期予想）   | 0.5%                    | 0.8%             | —                  | 0.4%                 |
| 時価総額（百万円）     | 6,526                   | 220,800          | 7,342              | 325,366              |
| ROE（前期実績）     | 18.0%                   | 6.8%             | 13.1%              | 31.0%                |
| 純利益成長率（今期予想）  | 22.5%                   | 9.1%             | 29.4%              | 45.7%                |

（注）ビューティガレージ予想は証券リサーチセンター予想、他 3 社の予想は会社予想、ラクーンの今期配当額は未定  
（出所）証券リサーチセンター

#### ◆ 立会い外分売を実施

同社は、東京証券取引所市場第一部への市場変更を目指しているが、その形式要件の一つである株主数の増加を図るために、298,500 株の立会い外分配（買い付け顧客 1 人に対し 100 株）を実施した。分売株数 298,500 株のうち 170,000 株は、14 年 10 月末時点で筆頭株主であり現社長の野村秀輝氏（株式分割修正後 2,020,000 株）が放出した。170,000 株を控除しても現時点での野村秀輝氏の筆頭株主の立場は変わらない模様である。

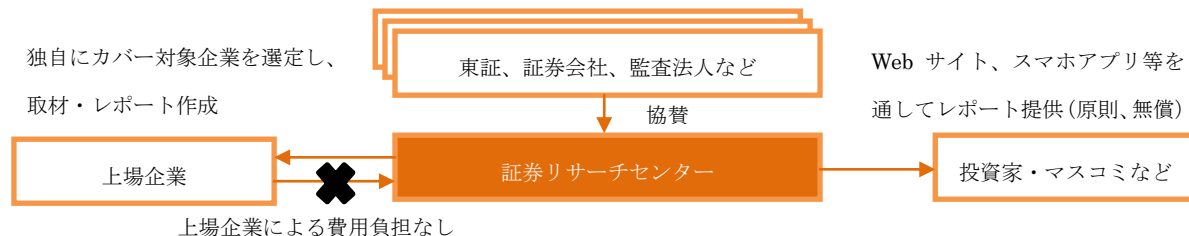
## ホリスティック企業レポート(一般社団法人 証券リサーチセンター 発行)

ビューティガレージ (3180 東証マザーズ)

発行日2015/7/17

### 証券リサーチセンターについて

証券リサーチセンターは、株式市場の活性化に向けて、中立的な立場から、アナリスト・カバーが不十分な企業を中心にアナリスト・レポートを作成し、広く一般にレポートを公開する活動を展開しております。



### ■ 協賛会員

(協賛)

東京証券取引所

SMBC 日興証券株式会社

大和証券株式会社

野村證券株式会社

みずほ証券株式会社

有限責任あずさ監査法人

有限責任監査法人トーマツ

新日本有限責任監査法人

優成監査法人

株式会社 ICMG

(準協賛)

三優監査法人

太陽有限責任監査法人

株式会社 SBI 証券

(賛助)

日本証券業協会

日本証券アナリスト協会

監査法人 A&A パートナーズ

いちよし証券株式会社

### 本レポートの特徴

#### 「ホリスティック企業レポートとは」

ホリスティック企業レポートとは、証券リサーチセンターが発行する企業調査レポートのことを指します。ホリスティック企業レポートは、企業側の開示資料及び企業への取材等を通じて収集した情報に基づき、企業価値創造活動の中長期の持続可能性及び株価評価などの統合的分析結果を提供するものです

### ■ 魅力ある上場企業を発掘

新興市場を中心に、アナリスト・カバーがなく、独自の製品・技術を保有している特徴的な企業を発掘します

### ■ 企業の隠れた強み・成長性を評価

本レポートは、財務分析に加え、知的資本の分析手法を用いて、企業の強みを評価し、企業の潜在的な成長性を伝えます。さらに、今後の成長を測る上で重要な KPI (業績指標) を掲載することで、広く投資判断の材料を提供します

### ■ 第三者が中立的・客観的に分析

中立的な立場にあるアナリストが、企業調査及びレポートの作成を行い、質の高い客観的な企業情報を提供します

本レポートは、企業価値を「財務資本」と「非財務資本」の両側面から包括的に分析・評価しております

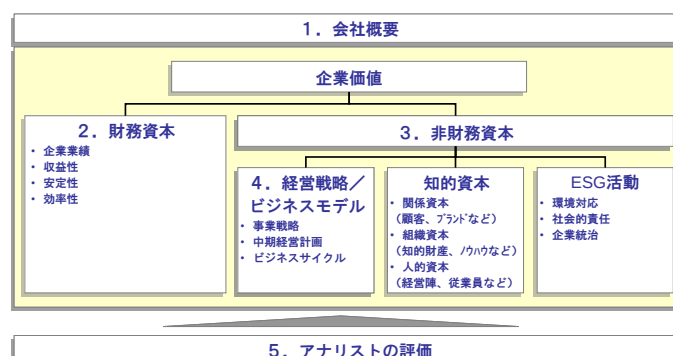
### 本レポートの構成

企業の価値は、「財務資本」と「非財務資本」から成ります。

「財務資本」とは、これまでに企業活動を通じて生み出したパフォーマンス、つまり財務諸表で表される過去の財務成果であり、目に見える企業の価値を指します。

それに対して、「非財務資本」とは、企業活動の幹となる「経営戦略／ビジネスモデル」、経営基盤や IT システムなどの業務プロセスや知的財産を含む「組織資本」、組織の文化や意欲ある人材や経営陣などの「人的資本」、顧客との関係性やブランドなどの「関係資本」、社会との共生としての環境対応や社会的責任などの「ESG 活動」を指し、いわば目に見えない企業の価値のことを言います。

本レポートは、目に見える価値である「財務資本」と目に見えない価値である「非財務資本」の両面に着目し、企業の真の成長性を包括的に分析・評価したものです。



## 指標・分析用語の説明

### ■ PER (Price Earnings Ratio)

株価を1株当たり当期純利益で除したもので、株価が1株当たり当期純利益の何倍まで買われているのかを示すものです

### ■ PBR (Price Book Value Ratio)

株価を1株当たり純資産で除したもので、株価が1株当たり純資産の何倍まで買われているのかを示すものです

### ■ 配当利回り

1株当たりの年間配当金を、株価で除したもので、投資金額に対して、どれだけ配当を受け取ることができるかを示すものです

### ■ ESG

Environment : 環境、Society : 社会、Governance : 企業統治、に関する情報を指します。近年、環境問題への関心や企業の社会的責任の重要性の高まりを受けて、海外の年金基金を中心に、企業への投資判断材料として使われています

### ■ SWOT 分析

企業の強み (Strength)、弱み (Weakness)、機会 (Opportunity)、脅威 (Threat) の全体的な評価をSWOT分析と言います

### ■ KPI (Key Performance Indicator)

企業の戦略目標の達成度を計るための評価指標 (ものさし) のことです

### ■ 知的資本

顧客関係や業務の仕組みや人材力などの、財務諸表には表れないが、財務業績を生み出す源泉となる「隠れた経営資源」を指します

### ■ 関係資本

顧客や取引先との関係、ブランド力など外部との関係性を示します

### ■ 組織資本

組織に内在する知財やノウハウ、業務プロセス、組織・風土などを示します

### ■ 人的資本

経営陣と従業員の人材力を示します

## 免責事項

- ・本レポートは、一般社団法人 証券リサーチセンターに所属する証券アナリストが、広く投資家に株式投資の参考情報として閲覧されることを目的として作成したものであり、特定の証券又は金融商品の売買の推奨、勧誘を目的としたものではありません。
- ・本レポートの内容・記述は、一般に入手可能な公開情報に基づき、アナリストの取材により必要な補充を加え作成されたものです。本レポートの作成者は、インサイダー情報の使用はもとより、当該情報を入手することも禁じられています。本レポートに含まれる情報は、正確かつ信頼できると考えられていますが、その正確性が客観的に検証されているものではありません。また、本レポートは投資家が必要とする全ての情報を含むことを意図したものではありません。
- ・本レポートに含まれる情報は、金融市場や経済環境の変化等のために、最新のものではなくなる可能性があります。本レポート内で直接又は間接的に取り上げられている株式は、株価の変動や発行体の経営・財務状況の変化、金利・為替の変動等の要因により、投資元本を割り込むリスクがあります。過去のパフォーマンスは将来のパフォーマンスを示唆し、または保証するものではありません。特に記載のないかぎり、将来のパフォーマンスの予想はアナリストが適切と判断した材料に基づくアナリストの予想であり、実際のパフォーマンスとは異なることがあります。したがって、将来のパフォーマンスについては明示又は黙示を問わずこれを保証するものではありません。
- ・本レポート内で示す見解は予告なしに変更されることがあり、一般社団法人 証券リサーチセンターは、本レポート内に含まれる情報及び見解を更新する義務を負うものではありません。
- ・一般社団法人 証券リサーチセンターは、投資家が本レポートを利用したこと又は本レポートに依拠したことによる直接・間接の損失や逸失利益及び損害を含むいかなる結果についても一切責任を負いません。最終投資判断は投資家個人においてなされなければならない、投資に対する一切の責任は閲覧した投資家にあります。
- ・本レポートの著作権は一般社団法人 証券リサーチセンターに帰属し、許可なく複製、転写、引用等を行うことを禁じます。