

# 2025年12月期 決算説明資料

2026年5月15日

INE

INNOVATION NEVER ENDS

## エグゼクティブサマリー

## 通期の業績

- 「スキンケア他」カテゴリーの伸長が全社の売上高成長を牽引
- 営業利益は昨年実施のM&A償却費用により減益も、EBITDAは増益

**売上高：489.7億円（前年同期比+8.8%）**

- ・ スキンケア他カテゴリーの大幅伸長（前年同期比+221.1%）
- ・ オンライン売上高の成長（前年同期比+41.5%）

**EBITDA：56.2億円（前年同期比+8.3%）**

**営業利益：38.8億円（前年同期比△14.4%）**

- ・ 昨年実施した大型M&A2件の償却費計上により、営業利益は減益

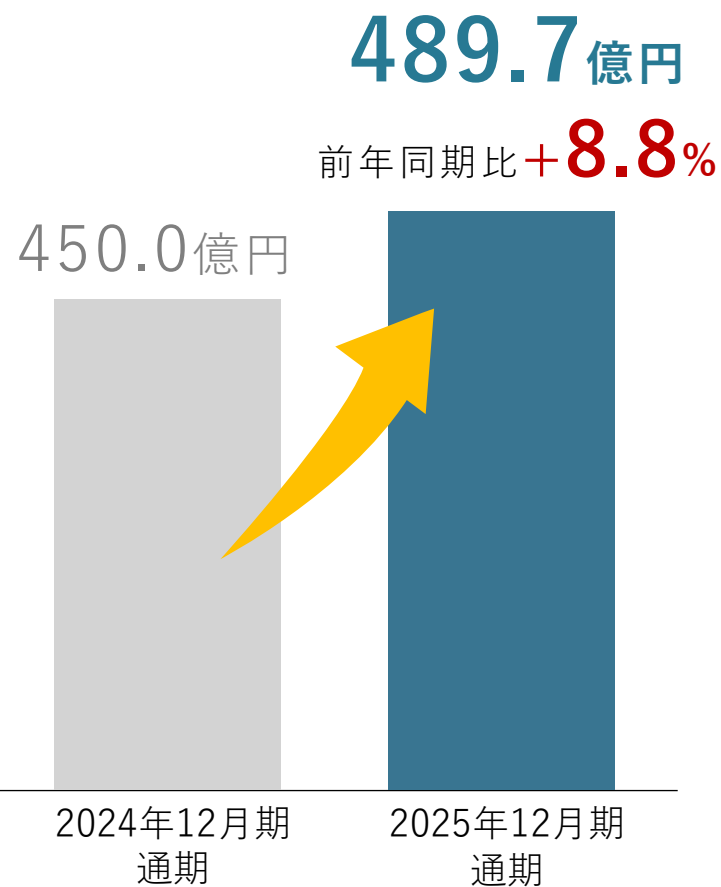
**売上原価率：前年同期比△5.1pt**

- ・ オンライン売上高比率増加に加え、コストミックスやリニューアル時等のOEMパートナーとの取り組み、美容家電カテゴリーの中間マージン削減\*等により**大幅に改善**

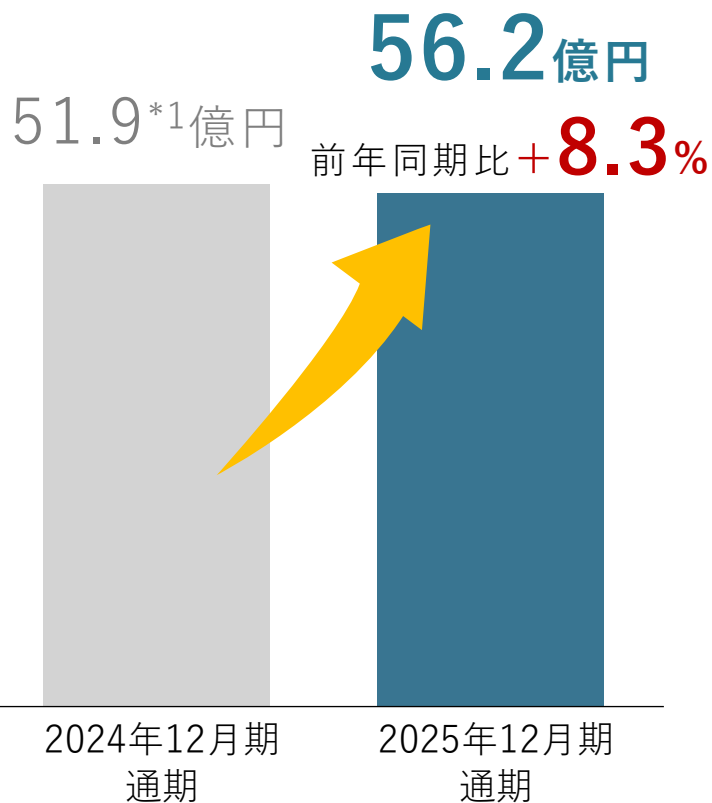
- 01 連結業績ハイライト
- 02 各カテゴリーの進捗
- 03 Appendix

## 連結売上高、連結EBITDA、連結営業利益

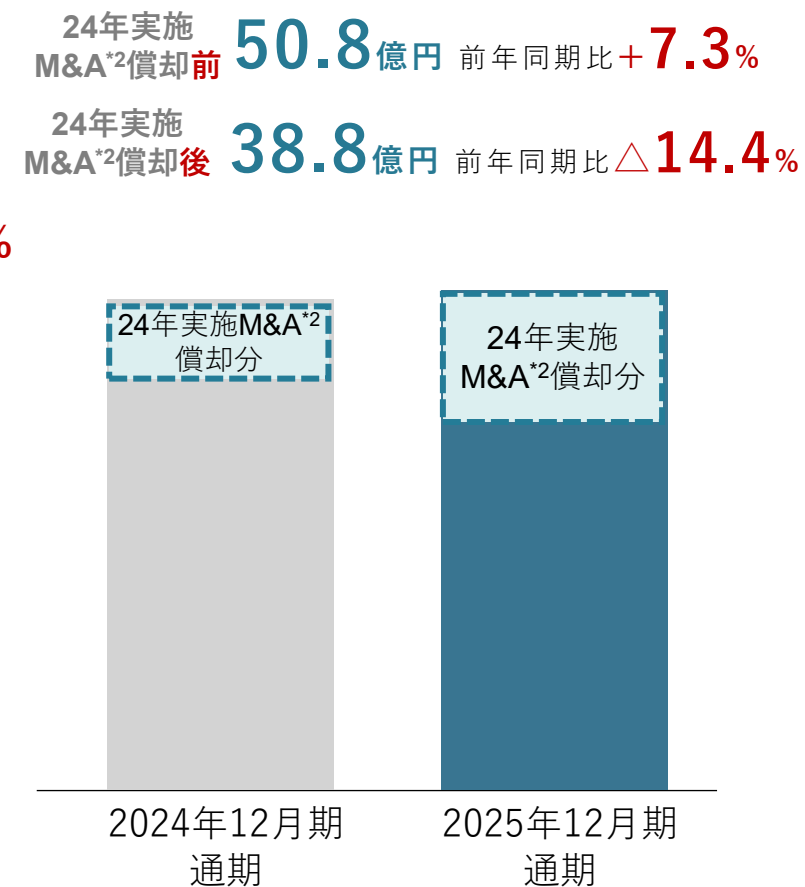
## 連結売上高



## 連結EBITDA

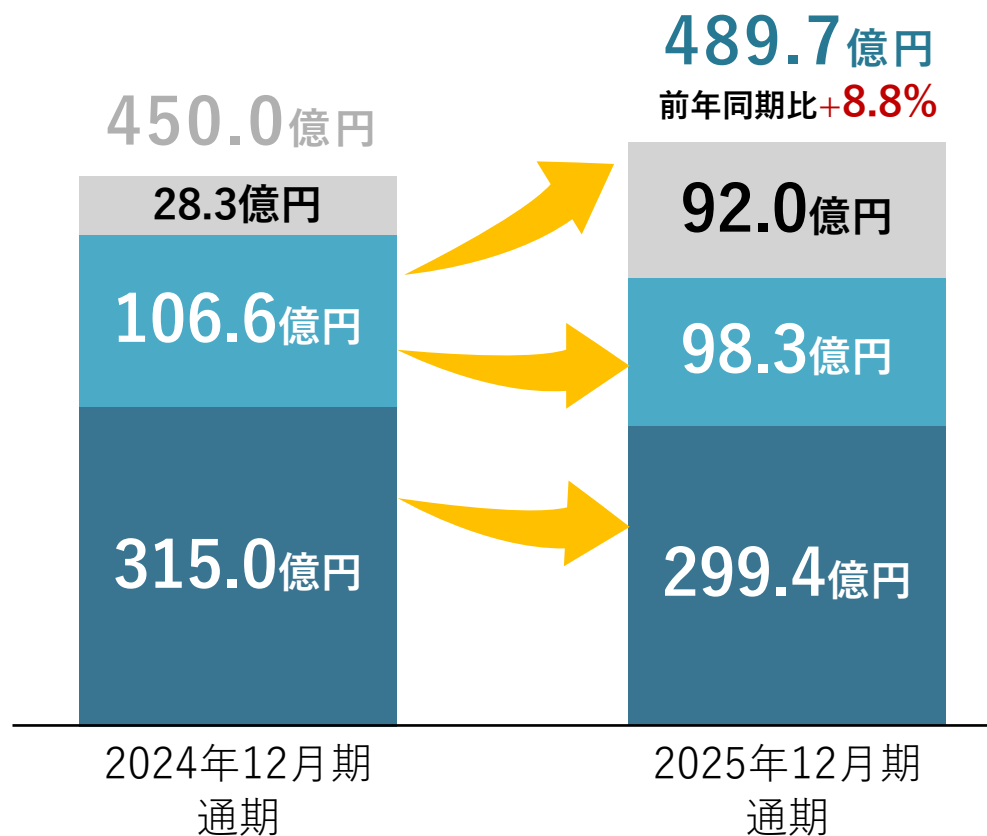


## 連結営業利益



## カテゴリー別売上高

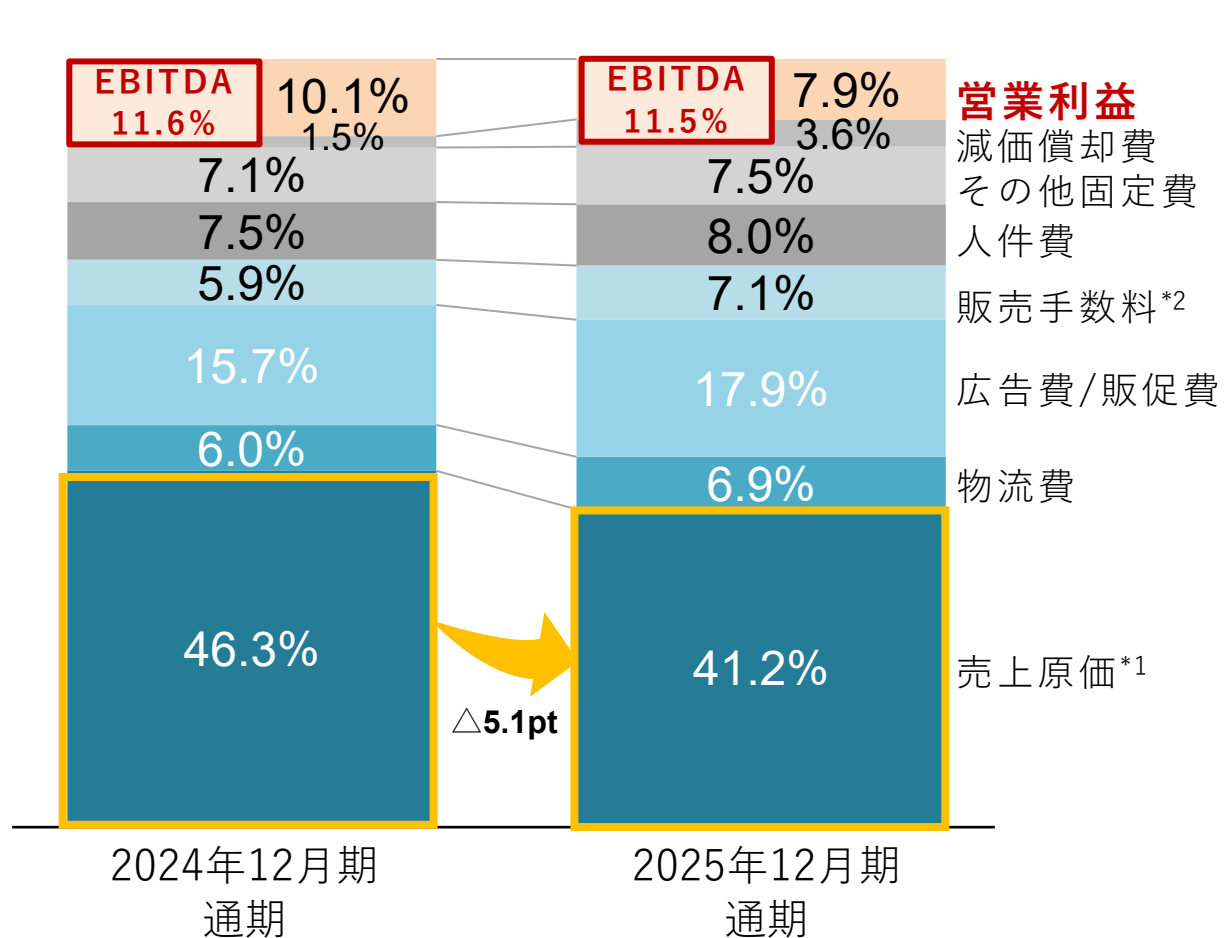
- 「ヘアケア系」「美容家電」は減収も、「**スキンケア他**」は前年同期比+221.1%の大幅成長となり、全社単位は前期比で増収となり、過去最高売上を更新。
- オンライン売上高は全社単位で前年同期比+41.5%の大幅成長**を記録。オンライン売上比率は約35%から46%まで向上。



売上高	前年同期比
全体	+8.8%
(オンライン)	+41.5%
スキンケア他	+221.1%
美容家電	△7.8%
ヘアケア系	△4.9%

## コスト構造

- 2024年度に実施したM&A2件の貢献やオンライン売上の拡大、OEMパートナーとの継続的な取組み等により、**売上原価\*1は前年同期比△5.1ptと大幅に改善**。



## 変動費

- 4Q単体での原価率は38.8%と顕著に改善し、4期連続で売上原価率改善を実現
- 新商品及び中長期成長に向け、広告費/販促費への投資を強化し、同比率は前年同期比+2.3pt
- オンライン売上比率の増加により、販売手数料は前期比+1.2pt
- 物流費比率はEC売上比率の増加やリニューアル品の保管費により増加も、来期以降は改善見込み

## 固定費

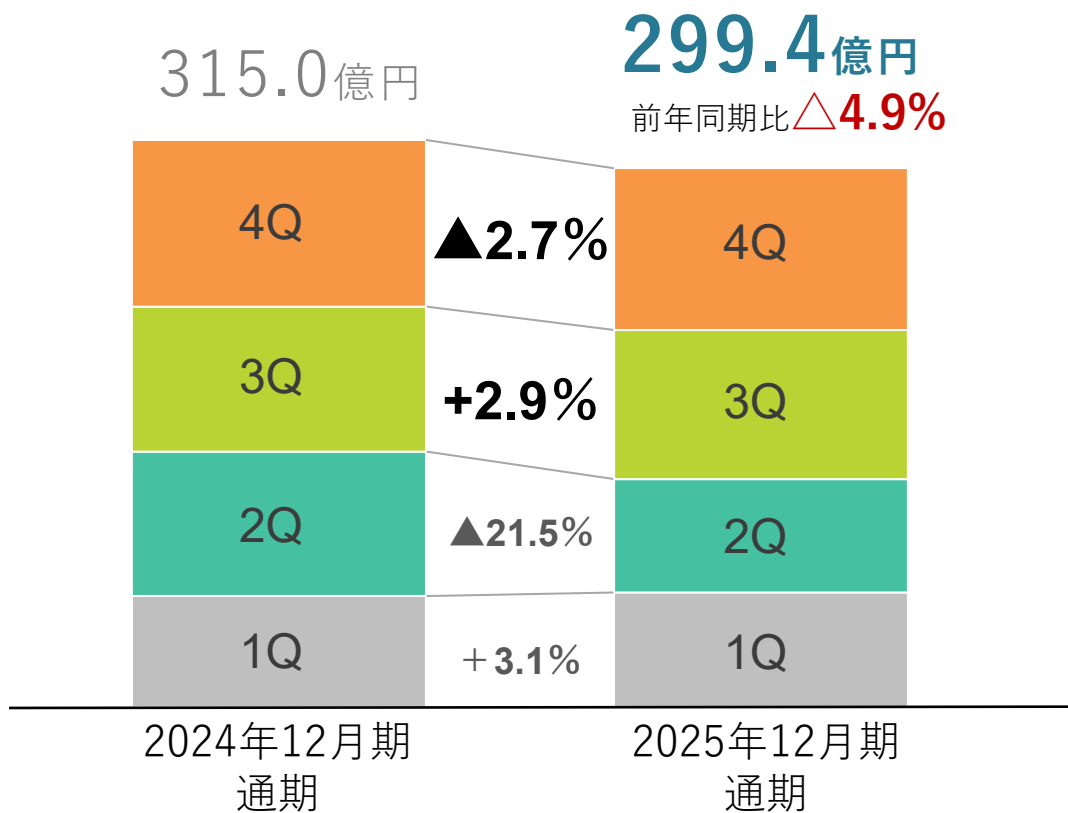
- 24/4Qに実施したM&Aに係るのれん及び無形固定資産償却費用の計上（Appendix参照）により、減価償却費率が上昇
- 昨年実施した昇給や新領域の人材拡充インパクトにより人件費率は上昇も、中期では、売上高拡大及びDX・AI活用推進等により改善見込み

- 01 連結業績ハイライト
- 02 各カテゴリーの進捗
- 03 Appendix

## ヘアケア系カテゴリーの進捗

- 中国市場からの撤退の他、4月に実施したYOLUリニューアルの市場認知形成の遅れなどの影響によりカテゴリ全体では減収。根本改善に向けては各種取り組み実行中。
- オンライン売上高は継続的に伸長し前年同期比+14.5%と全主力ブランドで前年同期比増収を記録。**

## 売上高



## トピックス

- BOTANIST：前期比は△7.8%と減収も、**前四半期比は+18.1%と成長基調。**
- YOLU：前期比は△1.5%と微減も、**4Q単体での前年同期比+8.7%、前四半期比は+6.6%と、POS\*は4バリエーション目の発売以降右肩上がりに推移。**
- YOLU：ベストコスメ、アワードの複数受賞やオーガニックでのTV露出等、ボディ・スキンケアカテゴリも好調に推移。

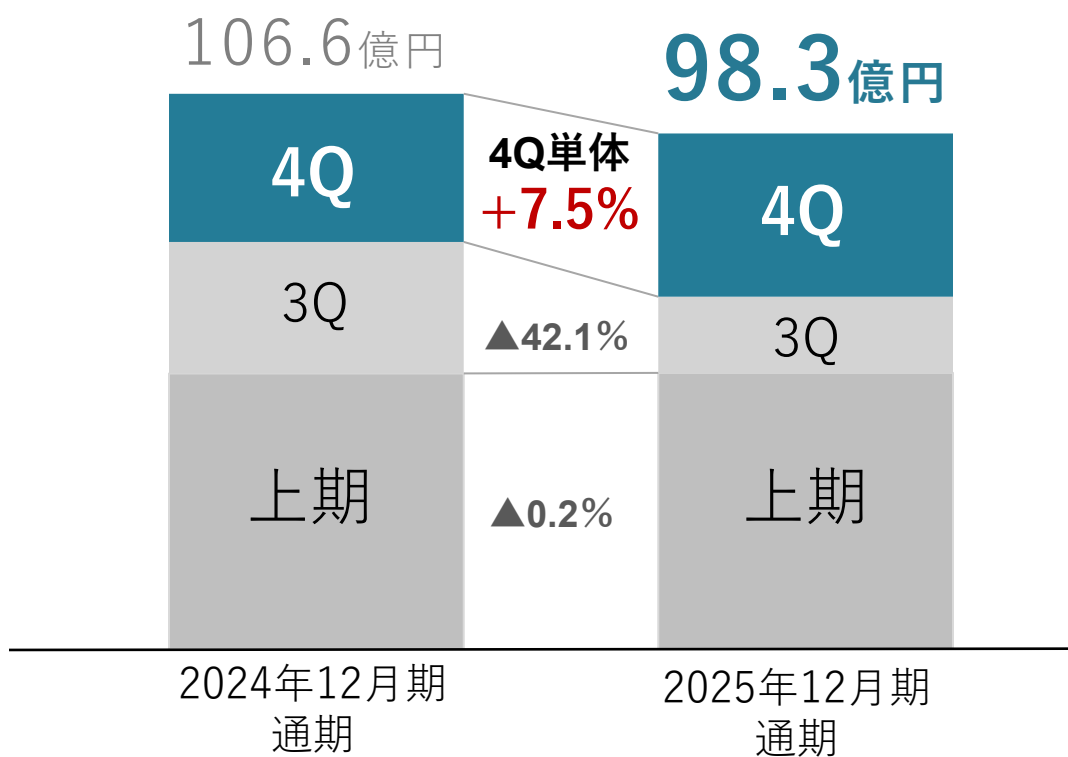


## 美容家電カテゴリーの進捗

- 中高価格帯商品\*1が**前期比+16.5%**と増収を継続し、**売上構成比は47%（前年36%）と増加**。
- 定番品への投資抑制影響等により通期では減少も、4Qでの新商品の発売と進捗好調により**4Q単体では堅調に成長**。

## 売上高

## トピックス



- 中高価格帯ドライヤーは**4商品全てにおいて前期比で大幅に増収し、中高価格帯の成長を牽引**。
- 4Q発売新商品の進捗：コードレスアイロンは社内予算比**+133.4%**となり、特定小売ではSALONIAの**アイロンメーカーシェア1位**を牽引。メタルカッサコームはオーガニック投稿（X）によりデジタル上の認知が広がり、売上増収を牽引。
- 2商品が2025年度グッドデザイン賞を受賞し、SALONIAとして**6期連続での受賞を実現**。



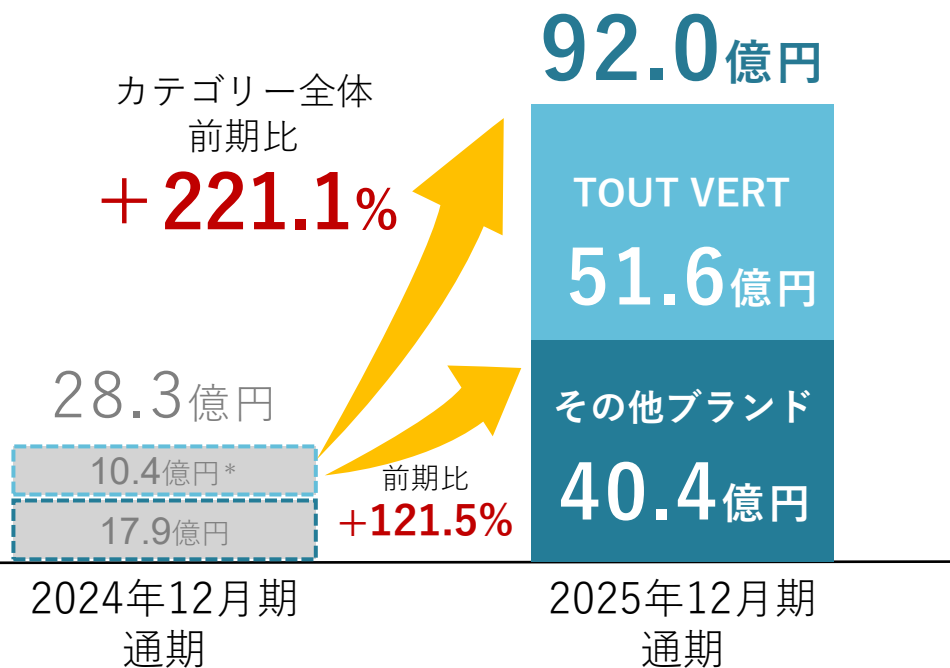
## スキンケア他カテゴリーの進捗

- TOUT VERTを含めた複数ブランドの貢献により、**カテゴリー全体で前期比+221.1%、TOUT VERTを除いたブランドでも前期比+121.5%と圧倒的な成長**を実現。
- ヘアケア系・美容家電に次いで**スキンケアは第3の柱へ成長し、柔軟剤や健康食品等は第4の柱に向けて順調に拡大。**

売上高

### トピックス

- TOUT VERT：通期計画の**50億円を上回る着地**。11月に新商品「バリアショットローション」を発売。
- WrinkFade：**前年同期比+24.4%と大幅伸長**。定期販売好調に加え、ECモールの売上伸長が貢献。
- ReWEAR：**前四半期比+36.4%と成長を継続**。日本経済新聞社「**2025年日経MJヒット商品番付**」に選出。
- Teaflex：各施策の強化等による定期販売・ECモール売上好調で発売以来右肩上がりに推移し、**前四半期比+137.9%と大幅に成長**。



## PMIの進捗

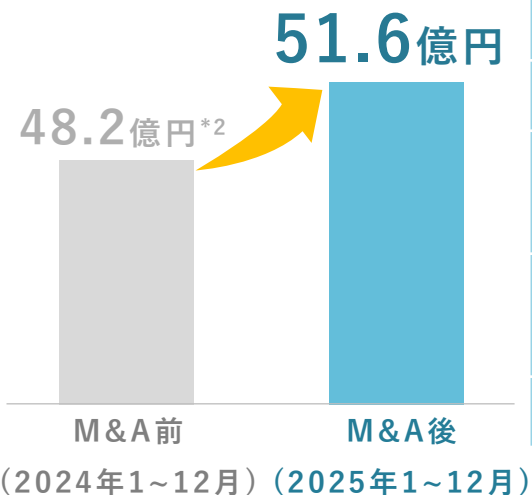
- トゥヴェール社、Artemis社\*1共にPMIは順調であり、通期で売上高増及び粗利改善を実現。
- 2026年度も継続して、当社の経営ノウハウやリソース等を活用した更なるシナジー実現に取り組む。

化粧品企画・販売

株式会社トゥヴェール

TOUT VERT

M&amp;A前後売上高比較\*2



PMI施策

✓	足元の成長機会獲得
✓	オンライン販売強化
✓	オフライン販売展開
✓	デジタルマーケティングの強化
✓	サプライチェーンの最適化
✓	経営管理能力の向上

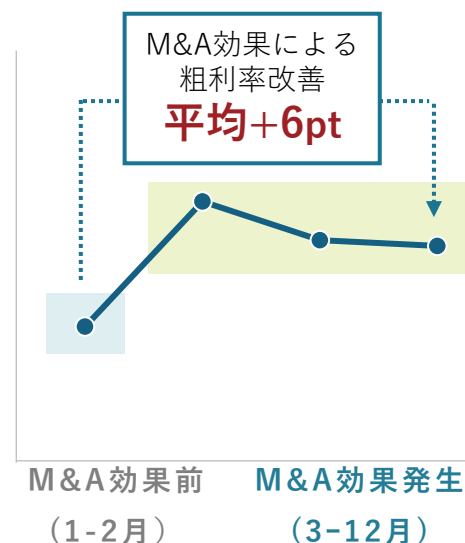
美容家電の企画・生産管理・輸出入販売

株式会社Artemis\*1

Artemis

美容家電事業の粗利率\*3

(M&amp;A前後平均推移)



PMI施策

✓	商品仕様及び取引先の変更手続き
✓	統合業務フロー標準化
対応中	開発スピードの向上
✓	QCDの向上
✓	経営管理能力の向上

## サステナビリティの取り組み



米TIME誌とStatistaが選出する「World's Best Companies in Sustainable Growth\* 2026」において世界61位、日本2位にランクイン



保全活動の取り組み「鉢伏山『Hachibuse Nature Positive Project by I-ne』」が環境省「自然共生サイト」に認定

## 4Q 新商品 (一部抜粋)



1. ヨル メロウナイトリペア シリーズ



2. ボタニスト ボタニカル ボディーソープフォーム モイスト



3. ジーホワイト 薬用ホワイトニング ハミガキ ダズルミント



4. ヨル スキン オーバーナイト ハイドラシートマスク (モイスト・クリア)



5. サロニア グロッシューケア メタルカッサコム



6. リウェア 再生柔軟剤 チェリーヴィンテージ& シダーウッド



7. ヨル ディープナイトケア ボディソープ



8. サロニア コードレス ストレートヘアアイロン



9. サロニア スムースシャイン スマートドライヤー



10. ソナエル エクオール+ホップ

## 4Q 受賞アワード



1. SALONIA：6年連続「グッドデザイン賞」受賞
2. ReWEAR：日本経済新聞社「2025年日経MJヒット商品番付」選出 / 2025年10月 TikTok Shop日用品部門ランキング1位
3. トゥヴェール：Qoo10 BEAUTY AWARD 2025 年間ベストショップ受賞
4. Amazonマーケットプレイスアワード2025 カテゴリー賞ヘアケア・ボディケア部門 受賞（3年連続受賞）
5. Qurap：ZOZOCOSME AWARDS 2025 ナチュラル&バラエティー部門 カテゴリー大賞 受賞
6. 米TIME誌・Statista選出「World's Best Companies in Sustainable Growth 2026」において世界61位にランクイン
7. 経営管理DXアワード presented by Loglass 大賞受賞

- 01 連結業績ハイライト
- 02 各カテゴリーの進捗
- 03 Appendix

## 会社概要

INE

INNOVATION NEVER ENDS

会社名	株式会社 I - n e (証券コード: 4933)
設立	2007年3月
資本金	50百万円 (2025年12月末時点)
所在地	大阪府大阪市中央区南久宝寺町4-1-2 御堂筋ダイビル
従業員数	408名 (2025年12月末時点、臨時雇用者除く)
代表者	代表取締役社長 大西 洋平
子会社	国内4社、海外2社 (2025年12月末時点)



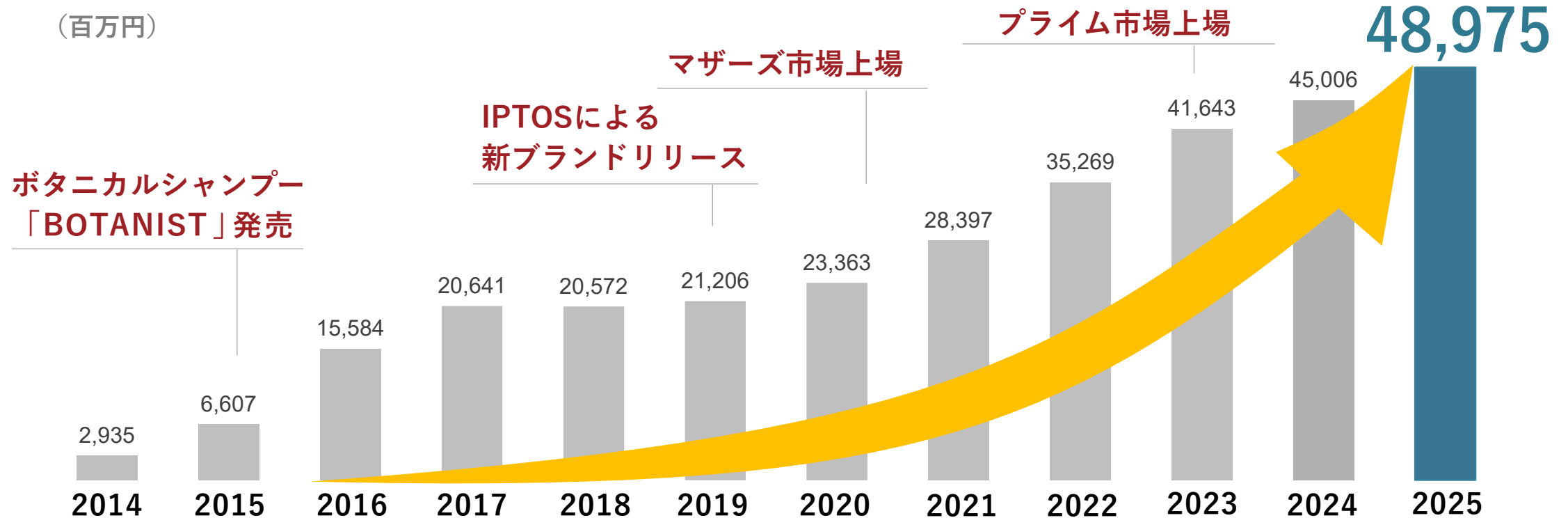
## MISSION

We are  
**Social Beauty  
Innovators**  
for  
**Chain of Happiness**

私たちは、  
美しく革新的な方法で、  
「幸せの連鎖」があふれる  
社会の実現に挑戦し続けます。

## 連結売上高推移

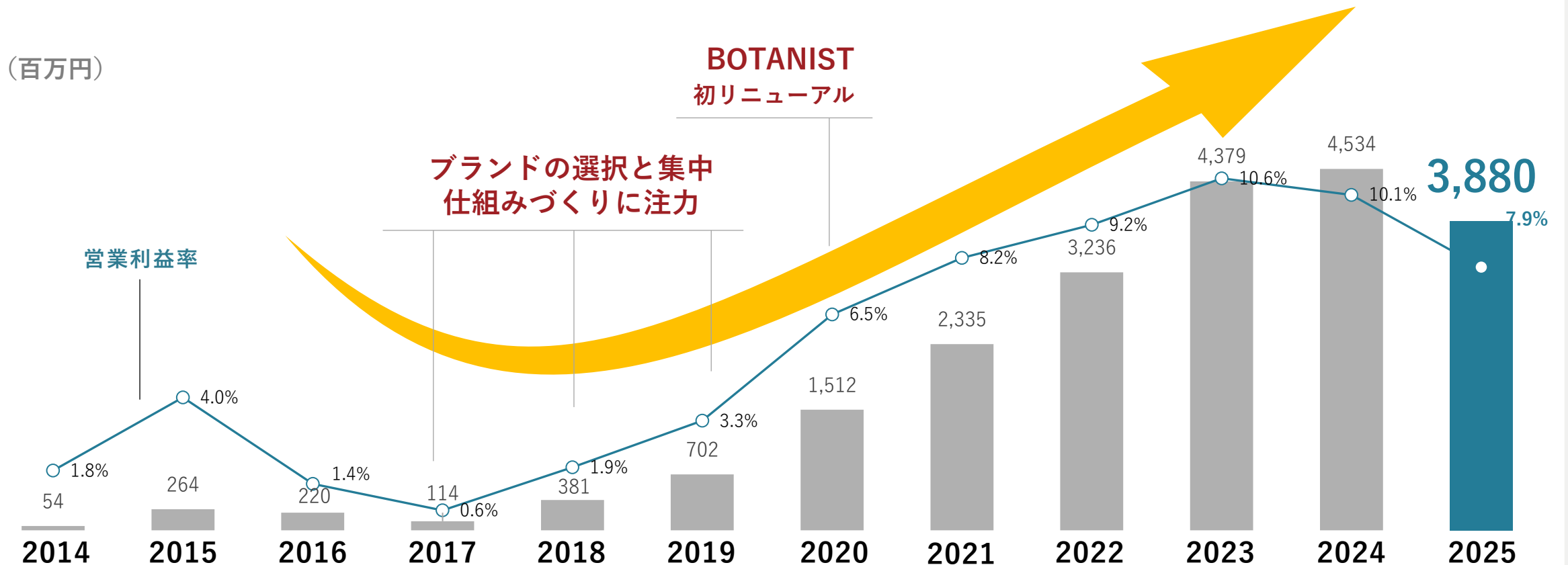
BOTANISTの発売を契機に売上高伸長。  
2023年9月東京証券取引所プライム市場へ上場。  
ヘアケア系・美容家電の継続成長を基盤に、スキンケア他の拡大と、  
グローバル展開のさらなる成長加速を目指す。



注：・2014/12-2016/12月期は単体数値、2017/12-2021/12月期は連結数字を使用・2014/12-2017/12月期は参考値（非監査情報）  
・2020/12月期は収益適用認識前の数値。・2021/12月期以降は収益適用認識後の数値。  
・2021/12月期は新収益認識基準を遡及適用したと仮定した数値（非監査）

## 連結営業利益推移

2018年よりブランドの選択と集中やIPTOSの徹底化に努め、営業利益及び営業利益率が大幅に拡大。グローバル水準の収益性を実現するべく、今後も向上に取り組む。



注：・2014/12-2016/12月期は単体数値、2017/12-2021/12月期は連結数字を使用・2014/12-2017/12月期は参考値（非監査情報）  
 ・2020/12月期は収益適用認識前の数値。・2021/12月期以降は収益適用認識後の数値。  
 ・2021/12月期は新収益認識基準を遡及適用したと仮定した数値（非監査）

## 取締役の体制



取締役  
原 義典

元P&Gジャパンファイナンス部門No2としてビジネスに加え組織開発もリードする。2022年にI-ne参画。CFOとしてファイナンス領域を担当。2024年より現職



社外取締役  
水留 浩一

日本航空にて管財人代理として更生計画策定に携わり、元あきんどスシロー\*社長として海外出店拡大・業績回復を牽引。同社取締役特別顧問（現任）。2025年より現職



社外取締役  
笹俣 弘志

A.T.カーニーにて、食品・嗜好品・日用品などのメーカー企業等に対し、ブランドポートフォリオ戦略や組織・構造改革等を支援。同社エネルギープラクティス東京事務所リーダー（現任）。2022年より現職



代表取締役社長  
大西 洋平



社外取締役  
(常勤監査等委員)  
堀川 健

元株式会社ポーラ・オルビスホールディングス執行役員（経営企画・財務・法務総務管掌）を経て、2022年より現職



社外取締役  
(監査等委員)  
山中 典子

朝日監査法人、サントリーホールディングス、プロントコーポレーション監査役を経て、2024年より現職



社外取締役  
(監査等委員)  
古本 結子

米国NY州弁護士新日本製鐵、三菱商事、カンロ社外取締役、三菱商事ライフサイエンス監査役を経て、2024年より現職

# カテゴリーについて

## ヘアケア系

BOTANIST



YOLU



DROAS



## 美容家電

SALONIA



## スキンケア他



# BOTANIST・SALONIA商品 (一部)

## BOTANIST

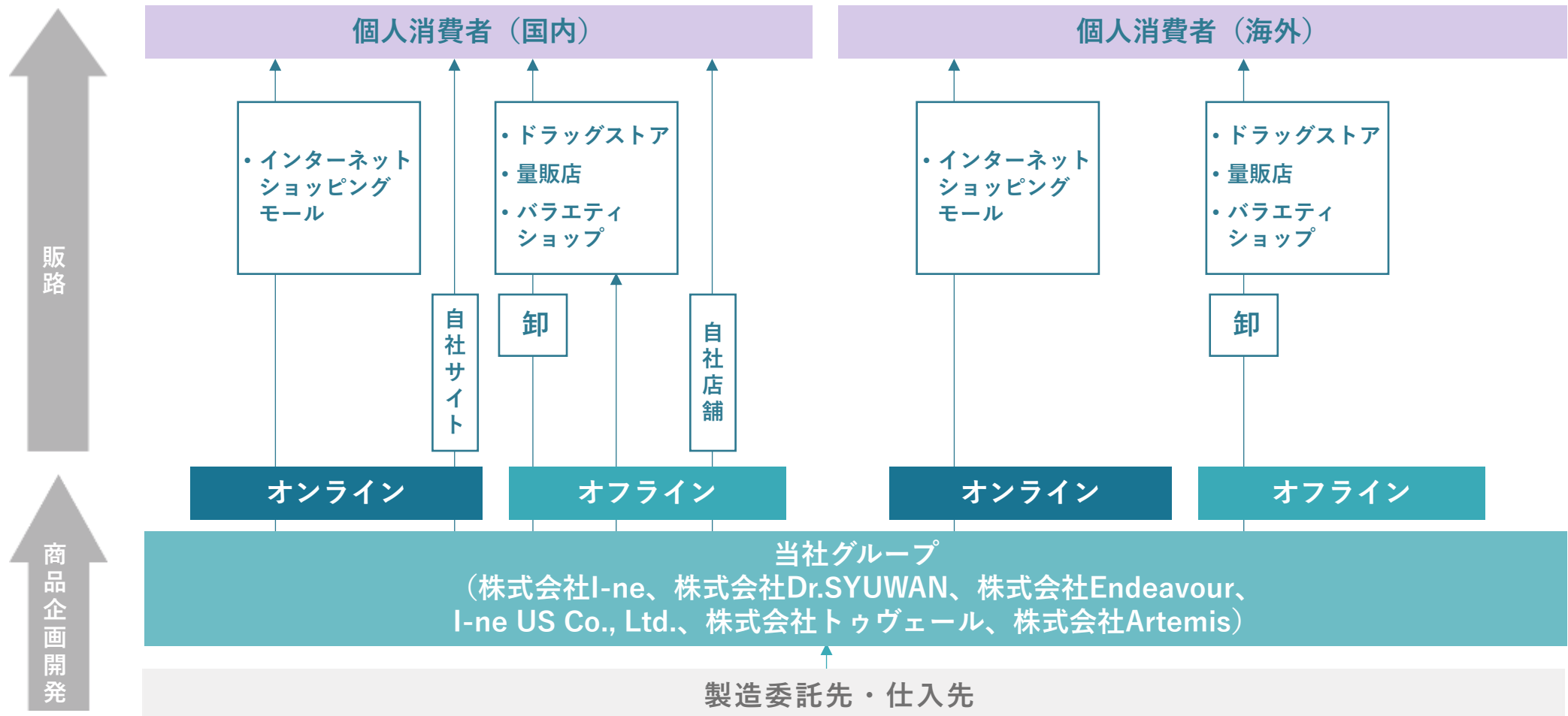


## SALONIA

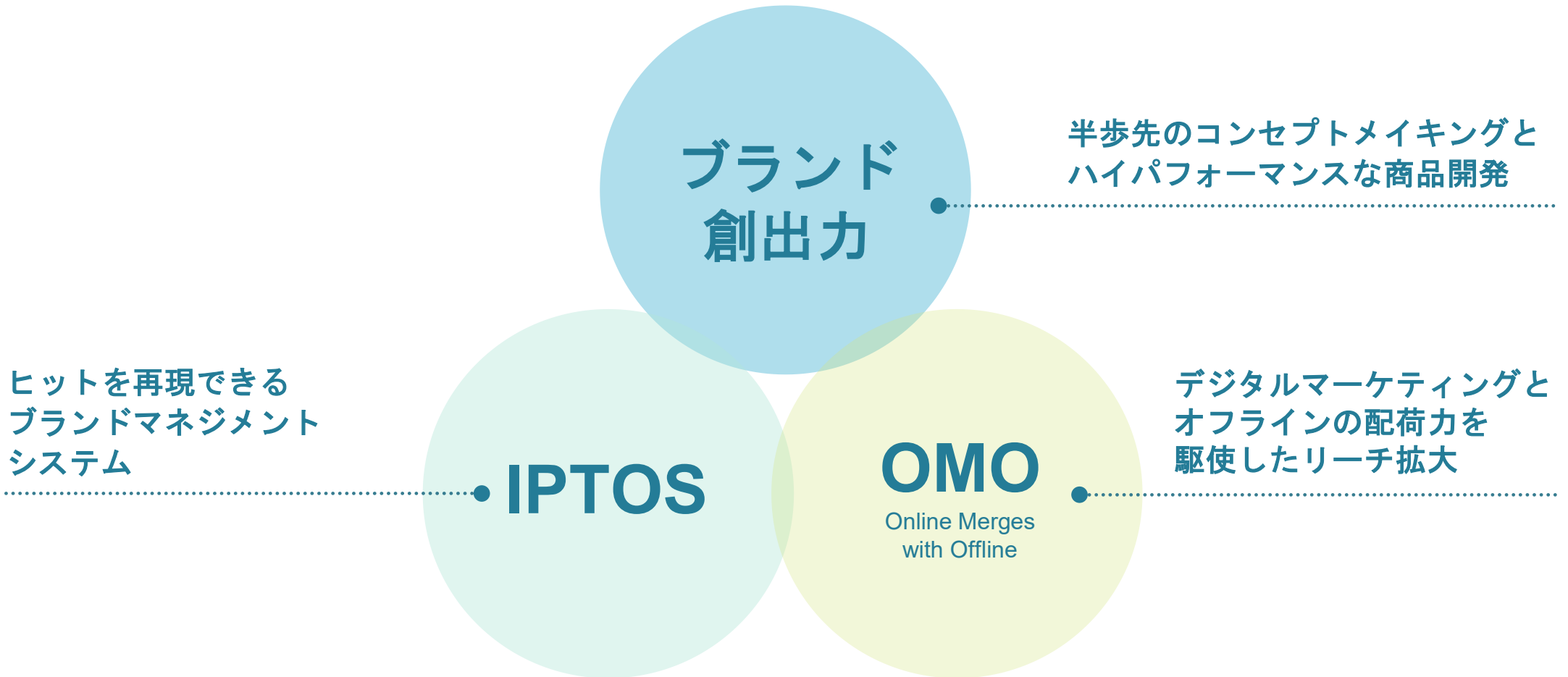
グロッキーケア ストレートヘアアイロン	ストレートヘアアイロン	スムースシャイン ストレートヘアアイロン	
メイクをするようにツヤ髪をめざしたい方	シンプル設計で幅広い色から選びたい方	ダメージを抑えて仕上がりの良さを追求したい方	
7,678円	3,828円	13,200円	
[ パール髪プレート ] 輝くツヤ髪へ導く3つの成分配合	[ コーティングプレート ] なめらかな仕様で3種類のプレートサイズ	[ シルキーテックプレート ] 水蒸気爆発を防ぎダメージを抑える	
エアトリートメントドライヤー	スムースシャインドライヤー	グロッキーケアドライヤー	スピーディーイオンドライヤー
最上級の仕上がりをめざしたい方	速乾+しっかり美髪ケアしたい方	コスパよくツヤ髪をめざしたい方	手頃な価格で早く乾かしたい方
29,700円	13,200円	7,678円	5,918円
2.1m <sup>3</sup> /min HIGH時・自社測定	2.4m <sup>3</sup> /min 風強時・自社測定	2.1m <sup>3</sup> /min TURBO時・自社測定	2.3m <sup>3</sup> /min TURBO時・自社測定

## 事業系統図

- 生産機能を外部企業に委託するファブレスのメーカーとして、国内外にオンライン・オフラインの販売チャネルを構築し、消費者に商品を届けている。

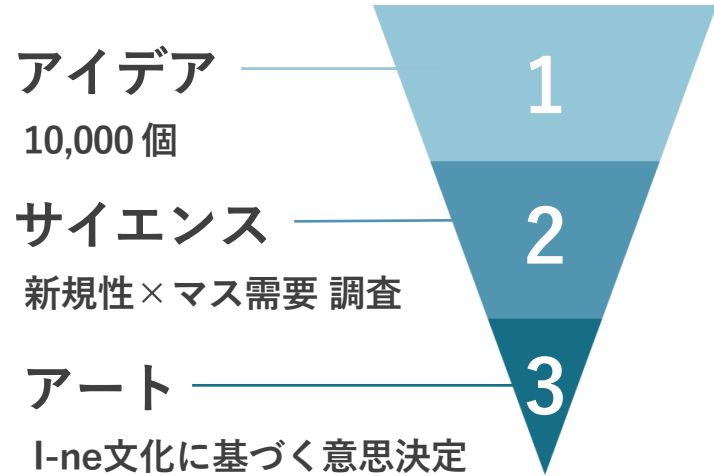


## ヒットを量産できるI-neの3つの強み



# 強み① ブランド創出力

## ■コンセプト設計



### 半歩先のコンセプト



「ボタニカル」

「夜間美容」

## ■クリエイティブカ

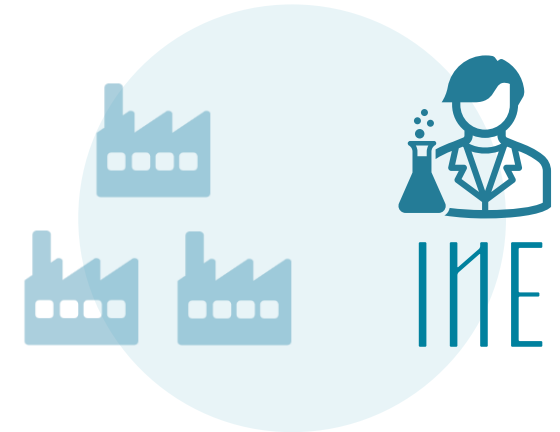


### インハウスクリエイター

# 77人<sup>\*1</sup>

\*1: 2025年12月時点。臨時雇用者含む

## ■商品開発

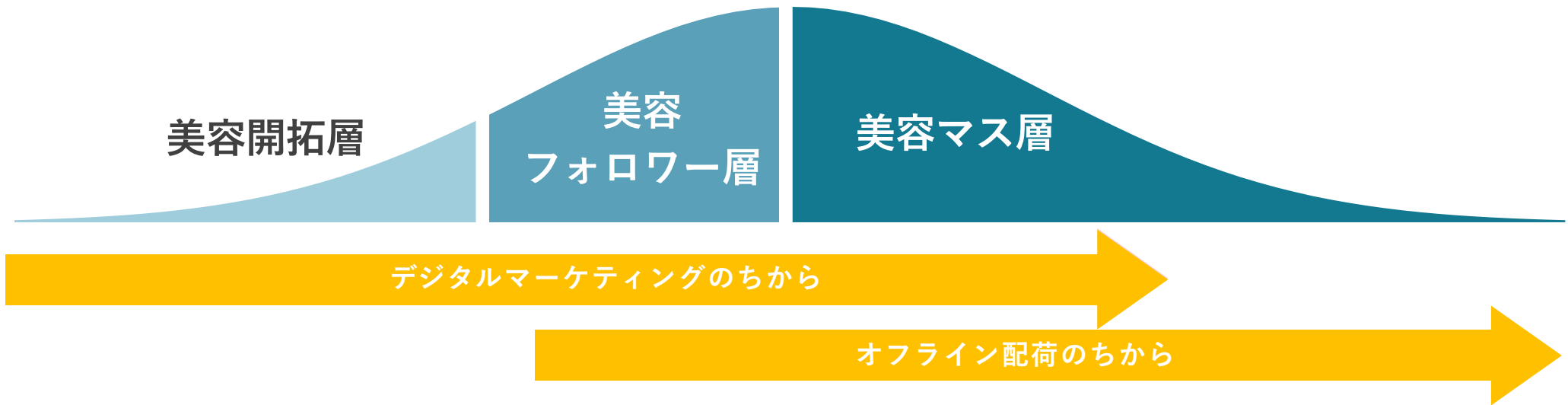


### 全国200社以上の

ネットワークの中から  
最適なOEM先を選択

### I-ne社内の専門家と開発

## 強み② OMO (Online Merges with Offline)



93人<sup>\*1</sup>

インハウス デジタルマーケッター

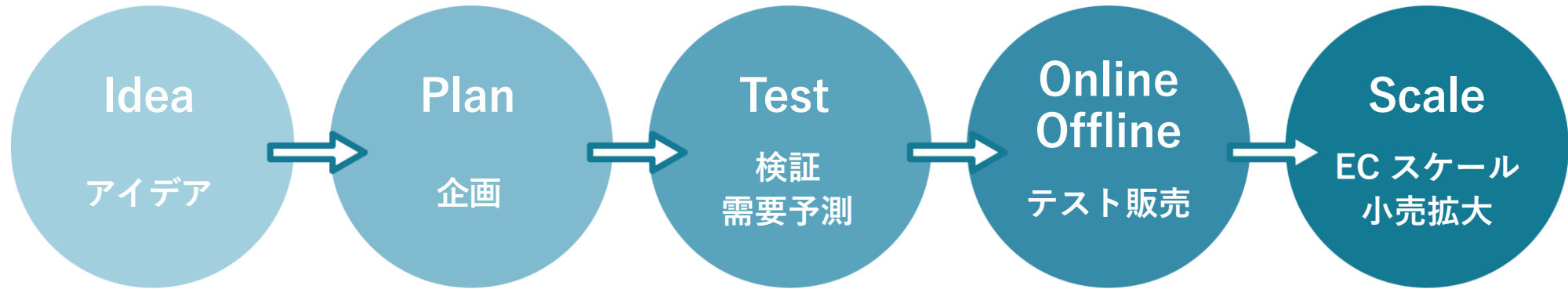
約65,000店舗<sup>\*2</sup>

オフライン配荷実績店舗数

\*1：2025年12月時点（臨時雇用者含む）

\*2：2023年12月末時点における当社商品配荷実績店舗数。対象店舗は、ドラッグストア、総合スーパー、食品スーパー、ホームセンター、コンビニエンスストア、家電量販店  
出所：経済産業省「商業動態統計」、一般社団法人日本チェーンドラッグストア協会、各社ホームページより当社作成

## 強み③ IPTOS (ブランドマネジメントシステム)



## 特徴

- ✓ 各ゲートでのKPI設置
- ✓ 成功・失敗の体験データ蓄積
- ✓ 迅速なPDCAサイクル運用

## メリット

- ✓ リスクの抑制
- ✓ ヒットの再現性の向上
- ✓ 需要予測精度の高度化



バイオマスPET使用



FSC認証紙使用



コスメバンクプロジェクト参画



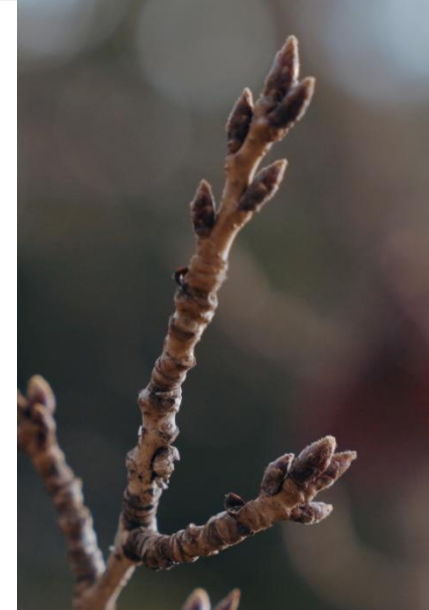
moretreesを通じた  
森林保全活動 (BOTANIST財団)



BOTANIST白樺ファーム  
(植物資源の循環)



北海道美幌町BOTANISTの森



日本桜の会を通じた  
ソメイヨシノの保全活動



アウトレット・ファミリーセール  
実施による廃棄物削減



使わなくなった家電の  
回収・再利用

## M&Aに伴うのれん・無形固定資産の計上

- 2024年10月末に実施したM&A2件のPPA<sup>\*1</sup>評価が完了<sup>\*2</sup>。年間償却額は2025年期初業績予想策定時の想定と大幅な乖離なし。

	Artemis社 <sup>*3</sup>			トゥヴェール社		
<b>のれん／ 無形固定資産 計上額</b>	PPA <sup>*1</sup> 完了前暫定値			PPA <sup>*1</sup> 完了後確定値		
	累計償却額 無形固定資産 のれん	0.3億円 19.0億円	0.7億円 32.4億円 10.6億円	5.1億円 29.1億円 9.5億円	1.1億円 70.0億円	1.2億円 25.7億円 53.4億円
	2024/12末時点	2024/12末時点	2025/12末時点	2024/12末時点	2024/12末時点	2025/12末時点
<b>償却期間</b>	のれん：10年、契約関連資産：10年			のれん：10年、顧客関連資産：8年、商標権：15年		
<b>年間償却額</b>	4.4億円 (のれん：1.1億円、契約関連資産：3.3億円)			7.6億円 (のれん：5.4億円、顧客関連資産：0.9億円、商標権：1.2億円)		

## ヒストリカル財務データ

(単位：百万円)	2023年12月期					2024年12月					2025年12月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q* <sup>2</sup>	通期* <sup>2</sup>	1Q* <sup>2</sup>	2Q	3Q	4Q	通期
売上高	9,716	9,801	10,951	11,174	41,643	9,082	11,228	10,999	13,695	45,006	11,116	11,205	12,044	14,610	48,975
売上原価	4,911	4,419	5,048	5,019	19,399	4,245	5,197	5,210	6,306	20,959	4,875	4,576	5,110	5,667	20,230
売上原価率	50.5%	45.1%	46.1%	44.9%	46.6%	46.7%	46.3%	47.4%	46.0%	46.6%	43.9%	40.8%	42.4%	38.8%	41.3%
広告・販促費	1,366	1,955	2,042	1,731	7,096	1,438	1,846	1,910	1,853	7,049	1,753	2,021	2,482	2,518	8,776
広告・販促費率	14.1%	20.0%	18.7%	15.5%	17.0%	15.8%	16.4%	17.4%	13.5%	15.7%	15.8%	18.0%	20.6%	17.2%	17.9%
物流費	695	730	751	715	2,892	648	631	630	784	2,694	729	782	854	989	3,355
物流費率	7.2%	7.5%	6.9%	6.4%	6.9%	7.1%	5.6%	5.7%	5.7%	6.0%	6.6%	7.0%	7.1%	6.8%	6.9%
販売手数料	383	407	502	758	2,052	532	513	657	949	2,652	682	818	859	1,096	3,457
販売手数料率	3.9%	4.2%	4.6%	6.8%	4.9%	5.9%	4.6%	6.0%	6.9%	5.9%	6.1%	7.3%	7.1%	7.5%	7.1%
人件費	599	589	685	697	2,572	744	821	834	993	3,394	940	1,008	948	1,013	3,910
人件費率	6.2%	6.0%	6.3%	6.2%	6.2%	8.2%	7.3%	7.6%	7.3%	7.5%	8.5%	9.0%	7.9%	6.9%	8.0%
その他固定費	728	810	789	921	3,250	834	821	834	1,231	3,721	1,246	1,198	1,269	1,650	5,365
その他固定費率	7.5%	8.3%	7.2%	8.2%	7.8%	9.2%	7.3%	7.6%	9.0%	8.3%	11.2%	10.7%	10.5%	11.3%	11.0%
営業利益	1,031	887	1,130	1,330	4,379	638	1,396	922	1,577	4,534	888	800	519	1,673	3,880
営業利益率	10.6%	9.1%	10.3%	11.9%	10.5%	7.0%	12.4%	8.4%	11.5%	10.1%	8.0%	7.1%	4.3%	11.5%	7.9%
EBITDA* <sup>1</sup>	1,104	961	1,214	1,419	4,700	719	1,491	1,037	1,949	5,196	1,316	1,231	958	2,120	5,626
EBITDAマージン	11.4%	9.8%	11.1%	12.7%	11.3%	7.9%	13.3%	9.4%	14.2%	11.5%	11.8%	11.0%	8.0%	14.5%	11.5%

\*1：EBITDA=営業利益+減価償却費で算出

\*2：2025年12月期1QにArtemis社、2Qにトゥヴェール社のPPA評価が完了したことにより、2024年12月期4Qおよび通期、2025年12月期1Qについて遡及修正を実施

## ヒストリカル財務データ

(単位：百万円)

	2023年12月期					2024年12月期					2025年12月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
連結売上高	9,716	9,801	10,951	11,174	41,643	9,082	11,228	10,999	13,695	45,006	11,116	11,205	12,044	14,610	48,975
ヘアケア系	6,290	7,160	8,588	8,286	30,326	6,176	8,031	8,049	9,247	31,505	6,371	6,303	8,281	8,985	29,941
↳BOTANIST	3,170	3,456	4,140	3,822	14,589	2,274	3,709	3,190	4,409	13,584	1,906	3,315	3,344	3,950	12,516
↳YOLU	2,474	3,001	3,962	4,231	13,669	3,248	3,593	4,390	4,216	15,449	3,832	2,505	4,295	4,576	15,210
美容家電	2,899	2,050	1,865	2,406	9,222	2,481	2,807	2,527	2,844	10,661	2,577	2,728	1,466	3,060	9,833
スキンケア他	526	590	496	481	2,094	424	389	421	1,603	2,839	2,167	2,173	2,295	2,564	9,201

(単位：百万円)

	2023年12月期					2024年12月期					2025年12月期				
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期
グローバル	131	424	218	355	1,128	310	370	274	388	1,345	180	388	224	447	1,239

## ディスクレマー

本資料は、情報の開示のみを目的として当社が作成したものであり、米国、日本国またはそれ以外の一切の法域における有価証券の買付けまたは売付け申し込みの勧誘を構成するものではありません。本資料に記載された記述のうち、過去または現在の事実に関するもの以外は、「将来予想に関する記述」に該当します。将来予想に関する記述には、「信じる」、「予期する」、「計画」、「戦略」、「期待する」、「予想する」、「予測する」または「可能性」や将来の事業活動、業績、出来事や状況を説明するその他類似した表現を含みますが、これらに限りません。将来予想に関する記述は、現在入手可能な情報をもとにした当社の経営陣の判断に基づいています。そのため、これらの将来に関する記述は、様々なリスクや不確定要素に左右され、実際の業績は将来に関する記述に明示または黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。当社は、本資料の日付後において、将来予想に関する記述を更新する義務を負いません。