

株式会社I-ne 2026年12月期第2四半期決算説明資料

2026年8月7日

INE

INNOVATION NEVER ENDS

エグゼクティブサマリー

上期の業績

売上高：268.0億円（前年同期比+20.1%）

- ヘアケア系（前年同期比+12.2%）及び美容家電（前年同期比+12.8%）が堅調に推移。
- 健康食品ブランド群が牽引し、スキンケア他カテゴリーが大幅に伸長（前年同期比+52.3%）。

EBITDA：28.9億円（前年同期比+13.5%） / 営業利益：20.1億円（前年同期比+19.2%）

- 想定を上回る売上高拡大や滞留在庫の消化等により、EBITDA、営業利益ともに大幅増益。
- AI活用等による業務プロセスの効率化、人材配置の適正化等により人件費率が改善。

売上原価率：前年同期比△3.7pt

- 滞留在庫の消化に加え、「美容家電」の中間マージン削減や中高価格帯製品の伸長、「スキンケア他」の伸長により大幅改善。

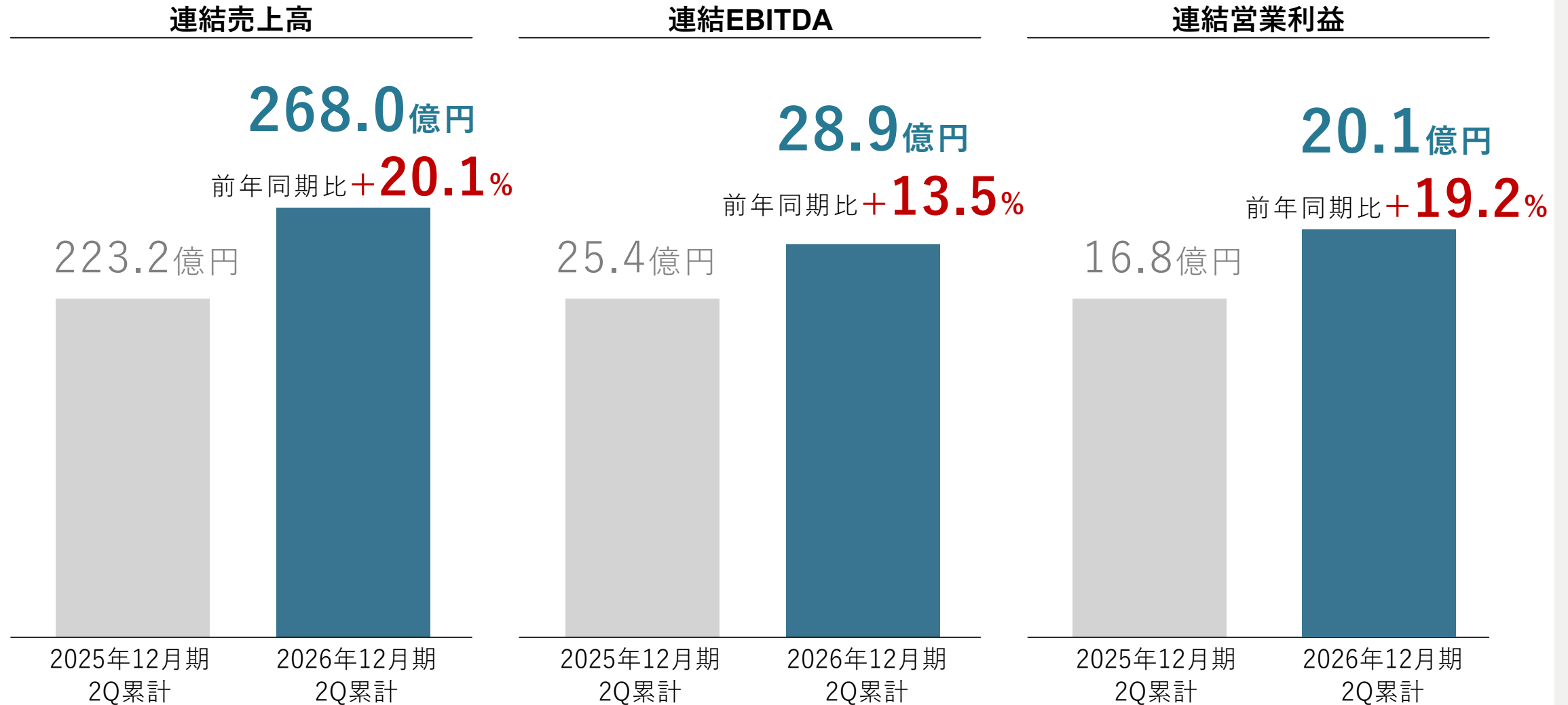
今後の方針

トップラインの成長加速及び持続的な企業価値向上に向けて、各種施策を推進

- **通期業績見通しの上方修正**：上期は全カテゴリーで前年同期比2桁成長と好調に推移したことから、売上高は+30億円、EBITDA及び営業利益は+5億円、通期業績見通しを上方修正。
- **大型戦略投資の実施**：既存主力事業（ヘアケア系・美容家電）の再成長と新たな成長ドライバーとなる事業の拡大に向け、上期に引き続き積極的な追加投資を推進。
- **ホルムズ海峡及び円安による原価高騰影響**：下期において、ホルムズ海峡影響では約5～6億円、円安影響では期初計画から+約3億円の原価高騰を見込む。
- **再発防止策の推進（ガバナンス強化）**：今期中の制度設計完了、及び、運用開始を想定しており、足元では計画通り進捗。上場継続に向けての取り組みを推進。

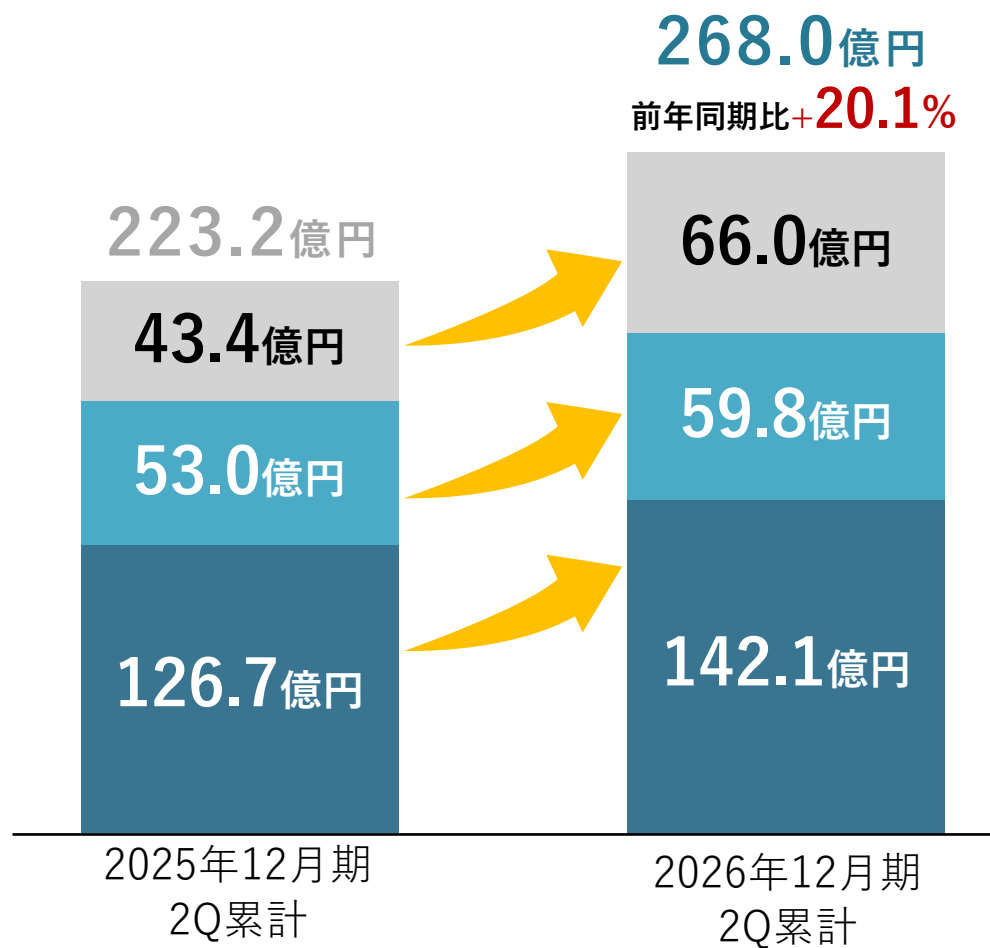
- 01 連結業績ハイライト
- 02 各カテゴリーの進捗
- 03 通期業績見通しの修正
- 04 再発防止策の進捗（ガバナンス強化）
- 05 Appendix

連結売上高、連結EBITDA、連結営業利益



カテゴリー別売上高

- ヘアケア系は前年同期比+12.2%、美容家電は前年同期比+12.8%と、2桁成長を記録。
- スキンケア他は健康食品ブランド群の大幅伸長により、前年同期比+52.3%と全社業績を大きく牽引。



スキンケア他





 前年同期比
+52.3%






美容家電


 前年同期比
+12.8%

ヘアケア系

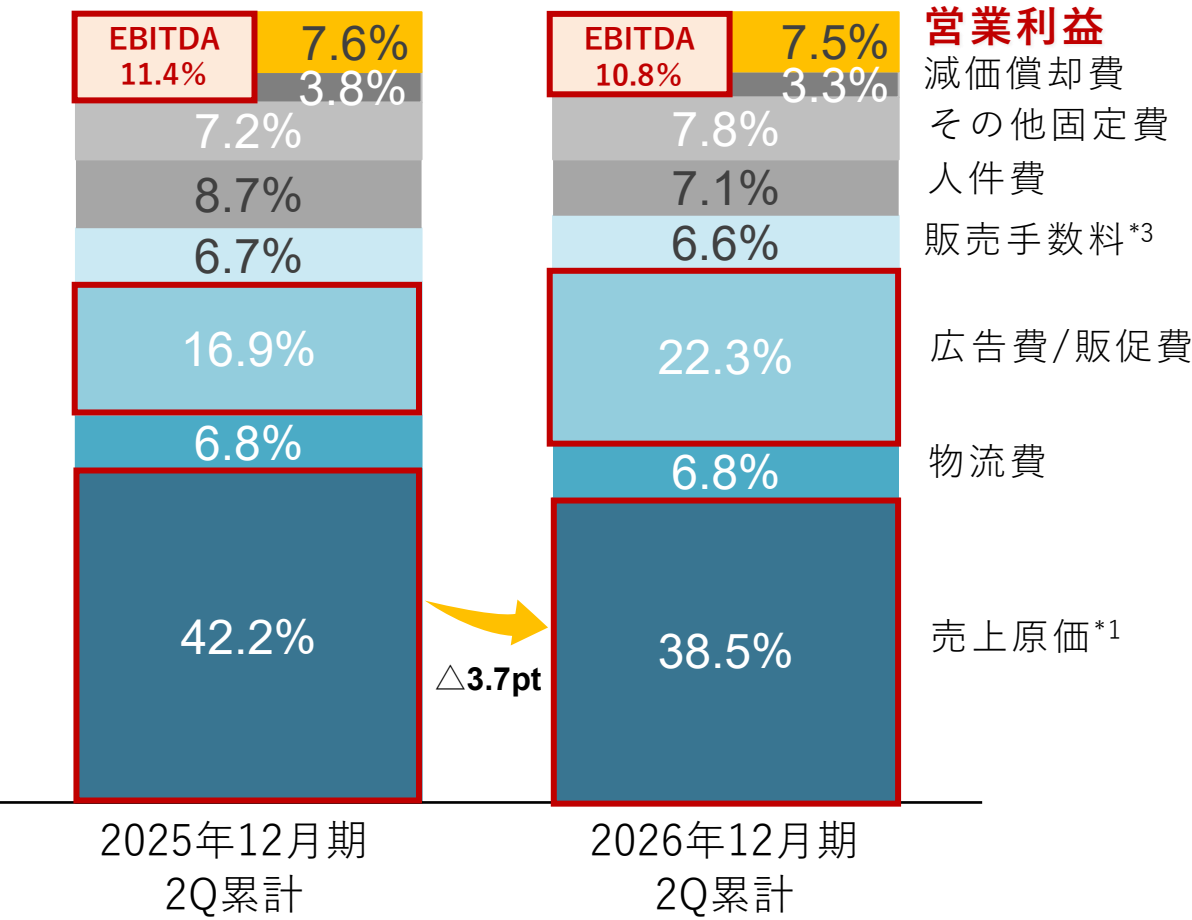



 前年同期比
+12.2%




コスト構造

- 売上原価*1は前年同期比△3.7pt改善。
- 今後の成長に向けた重点戦略に基づく戦略投資により、広告費/販促費は前年同期比+5.4pt上昇。



- 変動費**
- 売上原価率改善は、滞留在庫の消化に加え、美容家電カテゴリーの中間マージン削減*2、スキンケア他カテゴリーの伸長に伴うコストミックス等により、前年同期比で△3.7ptの大幅改善を実現。
 - 約14億円の広告・販促追加投資を上期中に実施。

- 固定費**
- 増収を継続している一方、AI活用等による業務プロセスの効率化、人材配置の適正化等により人件費率が改善。
 - AI活用推進に向けてのシステム投資や外部リソースの戦略的活用、株主優待制度拡充に伴う影響（約1.6億円）等により、その他固定費率が上昇。

*1：売上原価に含まれる減価償却費（金型等）を控除した値 *2：2024年4Qに取得したArtemis社（旧社名：TTrading）を通じた商流によるもの *3：主にECチャネルにおけるモール利用料や決済手数料が含まれる

- 01 連結業績ハイライト
- 02 各カテゴリーの進捗
- 03 通期業績見通しの修正
- 04 再発防止策の進捗（ガバナンス強化）
- 05 Appendix

ヘアケア系カテゴリーの進捗

- ヘアケア系カテゴリー全体の売上高は前年同期比+12.2%と2桁成長を記録。
- BOTANISTは米国Costcoでのオフライン展開によるグローバル売上高の増加等により前年同期比+20.9%の伸長。
- YOLUは4バリエーション目のメロウナイトトリペアの貢献等により前年同期比+13.1%と増収。

売上高

トピックス

- BOTANIST：昨年リニューアルしたボディーソープフォームの売上高が前年同期比で+**105.0%**と伸長し、ボディケアカテゴリー全体の売上高は前年同期比+**19.8%**と堅調に推移。
- YOLU：2021年8月のブランド誕生から約4年半で、シリーズ累計販売数が**1億個**^{*1}を突破。
- 新商品：6月に質感改善^{*2}ヘアケア「UNIPLEX（ユニプレックス）」が新発売。発売1か月で各ECサイトの売上ランキングにて15冠^{*3}を達成。



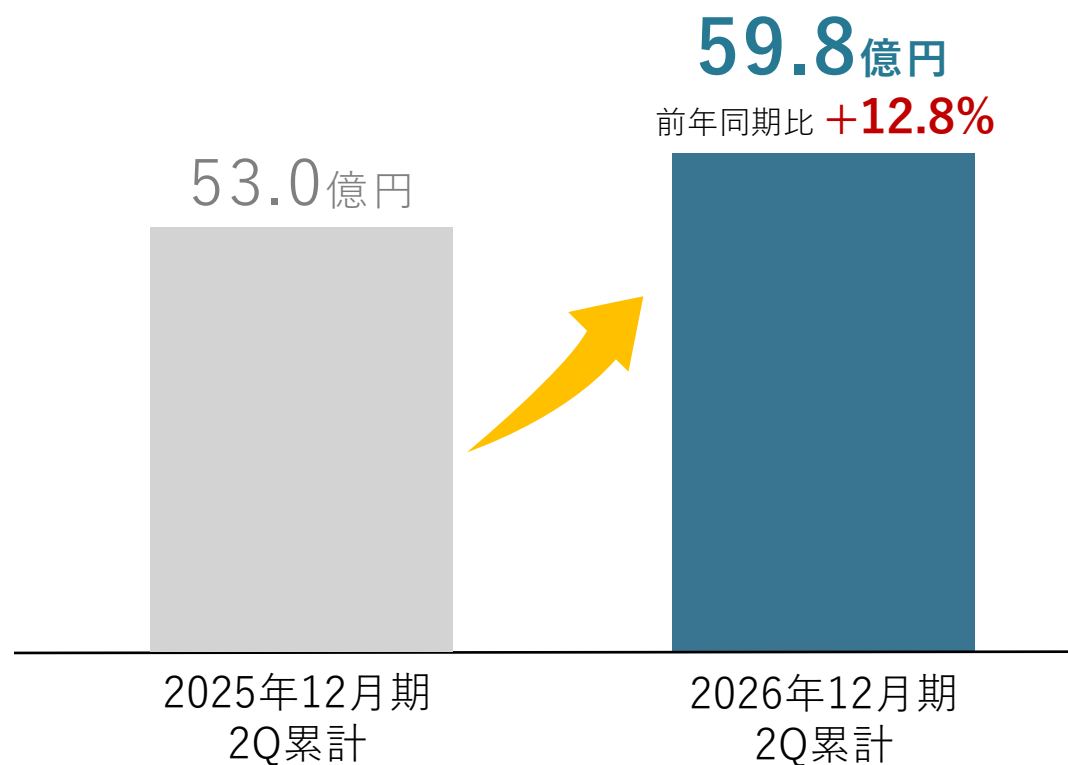
*1：YOLU 全カテゴリーの累計販売数実績より（2021年8月～2026年4月 自社調べ）

*2：髪に潤いを与えて、つやのある髪に導くこと *3：主要ECサイトのランキングより（集計期間6月）

美容家電カテゴリーの進捗

- 2025年4Q以降に発売した新商品（コードレス ストレートヘアアイロン/フェイスカレントポインター/グロッシーケア メタルカッサコーム）の貢献等により、**2Q累計では前年同期比+12.8%を記録したほか、2Q単体の売上高は35.9億円（前年同期比+31.8%）と、Q別売上高の過去最高額を更新。**

売上高



トピックス

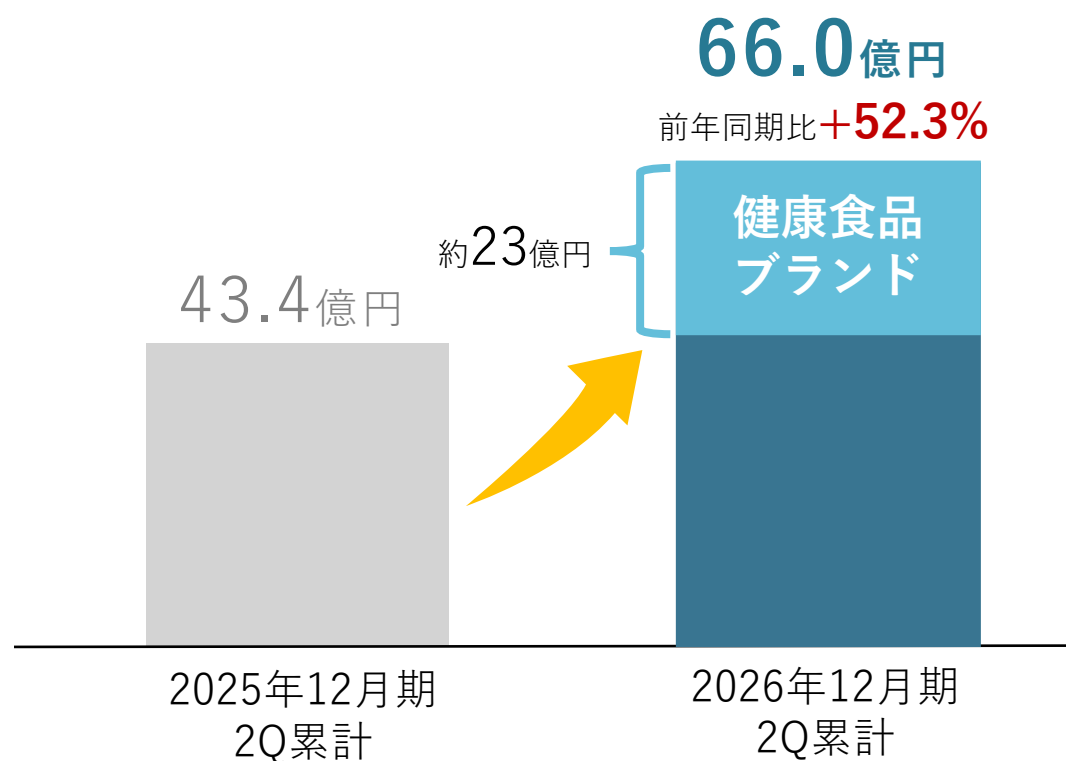
- フェイスカレントポインターが日経トレンディ「2026年上半期ヒット大賞」を雑貨部門にて受賞。
- コードレスアイロンとメタルカッサコームの2商品は、インバウンド需要の獲得や海外でのバズ、新規売り場・販路の拡大により、大幅成長。
- 2025年に発売したグロッシーケアドライヤーやスムーズシャインスマートドライヤーが好調に推移し、中高価格帯*の成長に貢献。



スキンケア他カテゴリーの進捗

- 2025年中にローンチした健康食品ブランド（Teaflex、Befas、Collatein）の合計売上高が約23億円を記録し、カテゴリー全体で前年同期比+52.3%の大幅伸長を実現。

売上高



トピックス

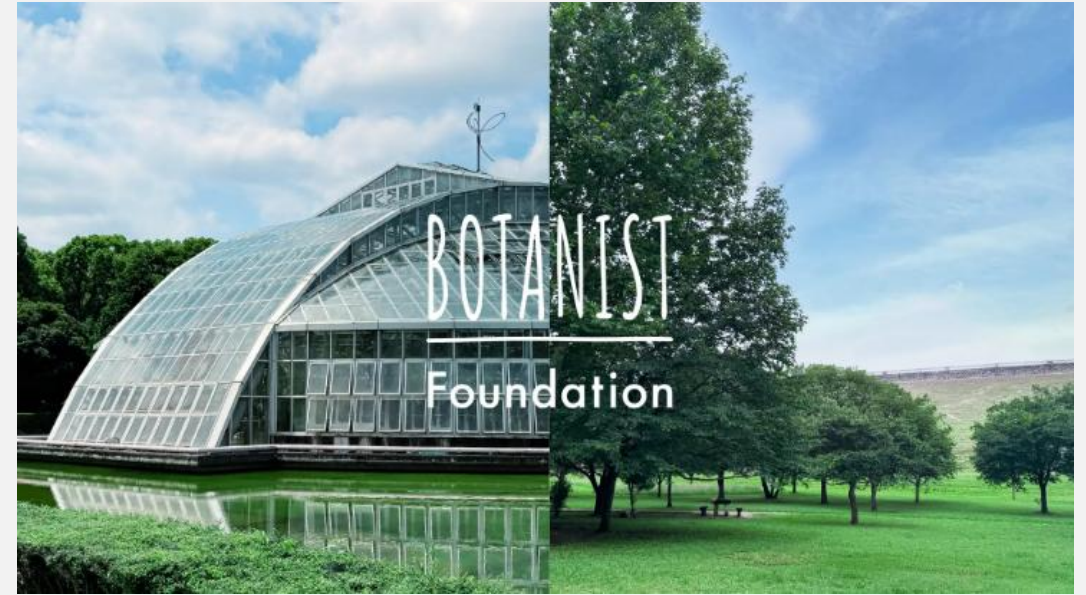
- Teaflex：25年1Qに発売以降、成長を継続しており、4月に「スリムクレンジようかん」が新発売。
- Befas：25年3Qに発売以降、毎四半期連続で増収。
- TOUT VERT：特任教授芋川氏との共同研究において、第26回日本抗加齢医学会総会にて「優秀演題賞」を受賞。5月には角層ケア美容液「バリアショットセラム 2.0」が新発売。
- WrinkFade：定期販売の新規獲得好調に加え、ECモールの売上伸長が貢献し、**前年同期比+24.1%**の成長を記録。



Social Beauty Project（サステナビリティの取り組み）



- SBT*のルールに基づき、Artemis社・トゥヴェール社を含めたI-neグループ全体で、初となる2025年度GHG排出量を算定及び、第三者検証を完了



- BOTANIST財団が「NPO birth」「京都府立植物園」への新規助成を決定
- 支援先は累計6団体へ拡大

- 01 連結業績ハイライト
- 02 各カテゴリーの進捗
- 03 通期業績見通しの修正
- 04 再発防止策の進捗（ガバナンス強化）
- 05 Appendix

2026年12月期通期業績見通し

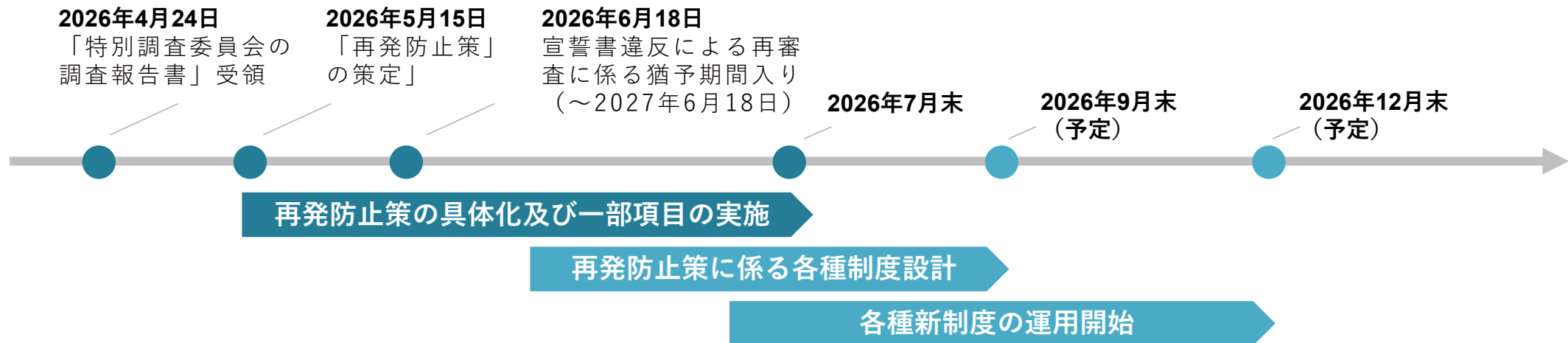
- 全カテゴリーにおいて、上期実績は前年同期比で2桁成長と好調に推移したことから、売上高は30億円、EBITDA及び営業利益は5億円、通期業績見通しを期初時点から上方修正。
- 当初予定していた大型戦略投資は下期も積極推進予定。ホルムズ海峡影響による原価高騰影響は下期で約5~6億円となる見通しのほか、円安影響による原価高騰は期初想定から約3億円上昇する見通し。

	26年12月期 上期実績	26年12月期 期初時点見通し	26年12月期 最新見通し	期初時点見通し からの差分
連結売上高	268.0億円	520~540億円	550~570億円	+30億円
連結EBITDA	28.9億円	12~27億円	17~32億円	+5億円
連結営業利益	20.1億円	△5~+10億円	0~15億円	+5億円

- 01 連結業績ハイライト
- 02 各カテゴリーの進捗
- 03 通期業績見通しの修正
- 04 再発防止策の進捗（ガバナンス強化）**
- 05 Appendix

再発防止策の進捗（ガバナンス強化）

- 2026年4月24日受領の「特別調査委員会の調査報告書」を踏まえて策定・公表した「再発防止策」（同年5月15日示）について、**今期第3四半期中の制度設計完了、第4四半期中の運用開始に向け、各施策の具体化及び実施・運用を計画に沿って推進。**
- 引き続き各施策を着実に実行し、上場維持に向けた取組を推進。進捗は今後も適時・適切に開示。



再発防止策の主要項目

- 経営層の意識改革と企業風土の醸成
 1. 独立性を確保したガバナンス構造への移行
 2. 取締役の選任・報酬体系へのガバナンス要素の組み込み
 3. 継続的な教育と組織風土の是正
2. 取締役会の監督機能の実効性確保
3. 関連当事者取引の管理体制強化
4. 情報管理に関する諸制度の強化

～26/7月末時点対応済事項（一部記載）

- 取締役会議長を独立社外取締役へ変更
- 取締役会議長に議案選定・議事に関する権限を付与
- 全社外取締役への取締役会議案・資料の事前説明徹底
- 社内取締役・執行役員を対象とした外部研修の実施
- 内部通報制度の見直し・改定
- 関連当事者取引に関する管理規程の新設
- 情報セキュリティ管理規程及び情報システム管理規程の改定

26/8月～対応中／対応予定（一部記載）

- 指名報酬委員会規程及び取締役報酬規程の改定
- 全社員を対象としたガバナンス研修及び内部通報制度改定内容の周知
- 職務権限規程の見直し
- 利益相反リスクのある取引に対するモニタリング機能の強化
- 情報セキュリティ管理規程及び情報システム管理規程の改定に関する全社研修及び運用モニタリング

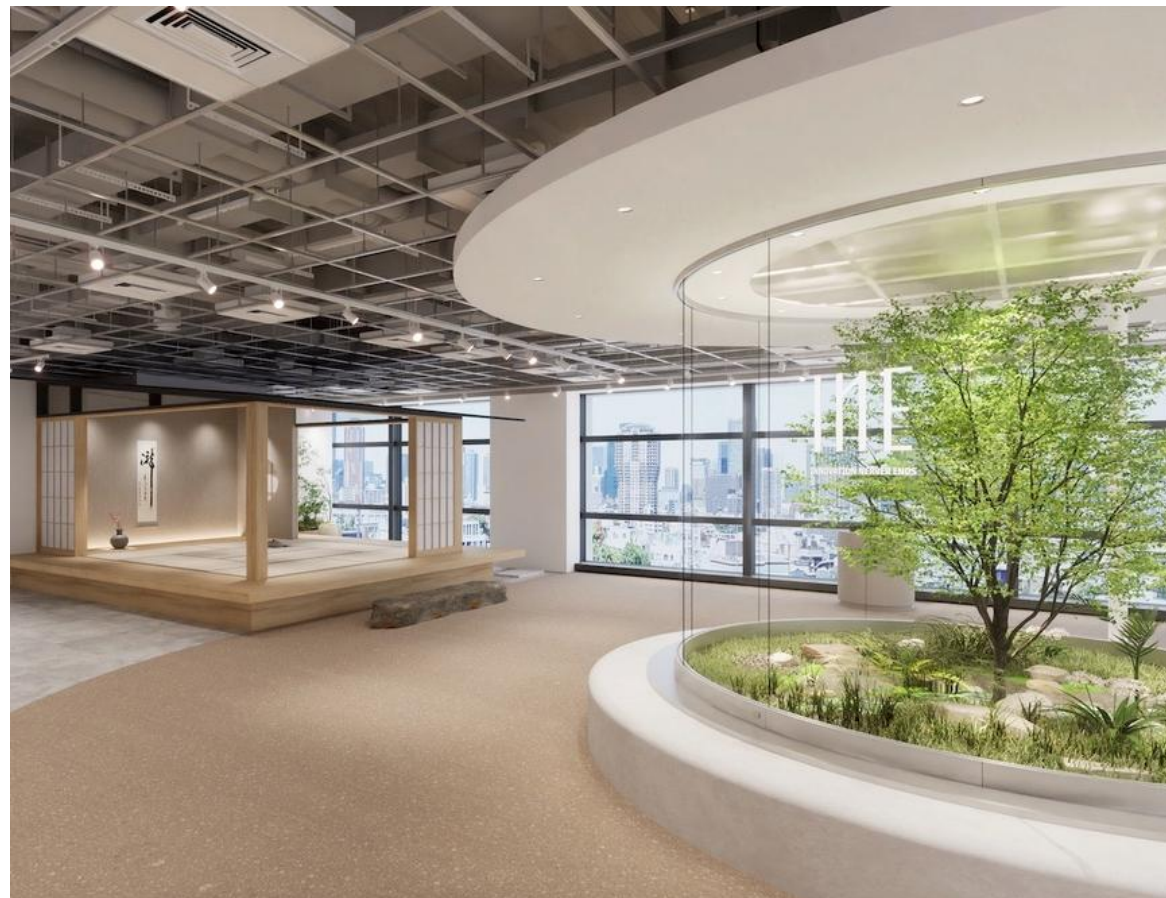
- 01 連結業績ハイライト
- 02 各カテゴリーの進捗
- 03 通期業績見通しの修正
- 04 再発防止策の進捗（ガバナンス強化）
- 05 Appendix

会社概要



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（2026年6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	387名（2026年6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3社、海外1社（2026年6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。

I-neを表す 6 つのキーワード

1

2007年創業、
大阪発のベンチャー企業



2

プレミアムマス美容市場に
おけるイノベーション創出



3

自社R&D組織×
ファブレスメーカー



4

デジタルマーケティングを
駆使したバズの創造



5

オンラインとオフライン、
両軸での圧倒的な販売力



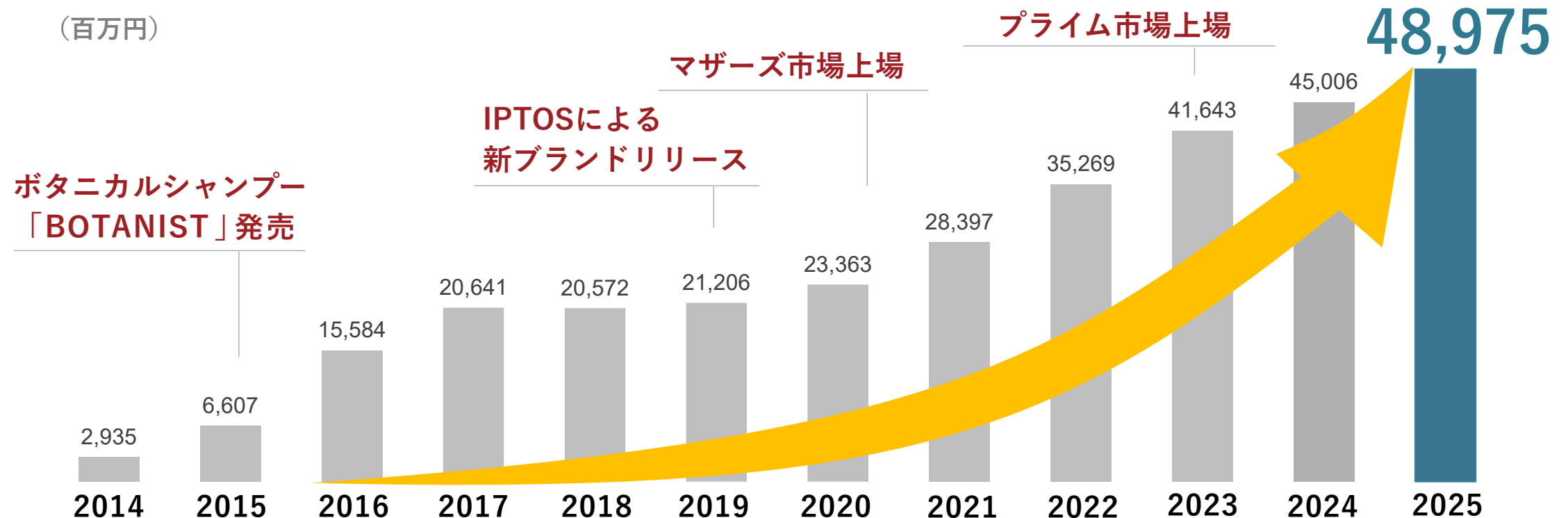
6

独自ブランド管理システム
「IPTOS」



連結売上高推移

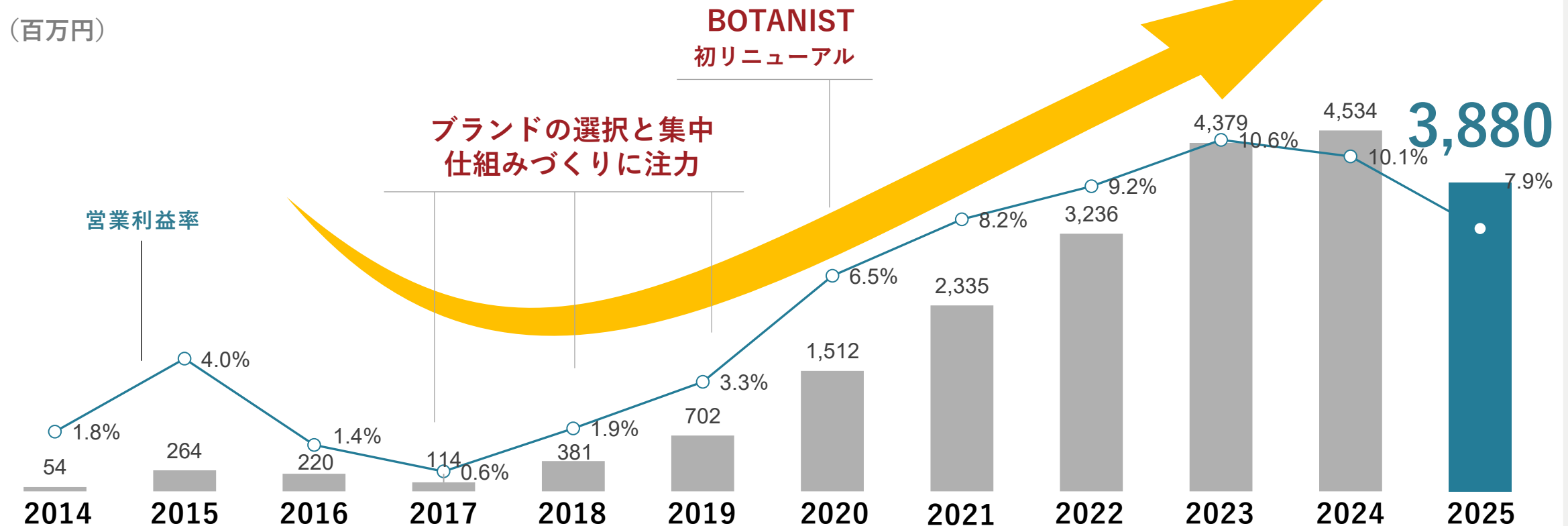
BOTANISTの発売を契機に売上高伸長。2023年9月東京証券取引所プライム市場へ上場。
ヘアケア系・美容家電の継続成長を基盤に、スキンケア他の拡大と、グローバル展開により、
さらなる成長加速を目指す。



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



代表取締役社長
大西 洋平

大学在学中に個人事業主としてY.B.O.を設立。当時のモバイル通販市場とブログメディアの拡大に着目し、EC×ブログPRを強みとした事業で起業。「ネットで流行らせたものを店頭で売る」独自のビジネスモデルを確立。



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。



取締役
杉元 将二

2007年に1人目社員として入社。創業期から一貫して営業に携わり、国内外の販路拡大をリード。CHRO・CSOを歴任し、組織開発と事業成長に貢献。2026年3月より現職。



社外取締役
取締役会議長
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。



社外取締役
(監査等委員会委員長)
(指名報酬委員会委員長)
大森 幸平

サントリーにて、財務・会計分野に携わり、通販事業の立上げにも参画し、事業基盤の整備やリスクマネジメント体制の構築を推進。2026年3月より現職。



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)
渡邊 直樹

田中・高橋法律事務所で国内外のM&Aや国際取引に従事後、双日、LINE社外監査役を経て、アクアシス法律事務所創立パートナー（現任）2024年11月より当社顧問、2026年6月より現職。

カテゴリーについて

ヘアケア系

BOTANIST



YOLU



DROAS



美容家電

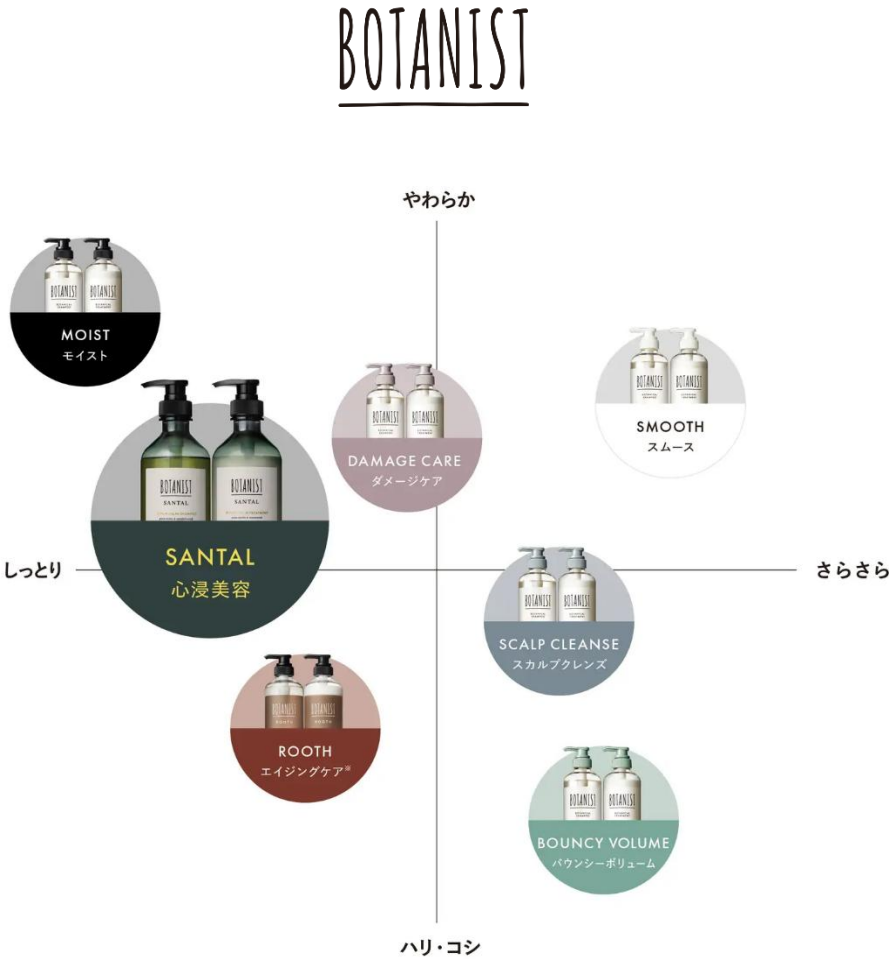
SALONIA



スキンケア他



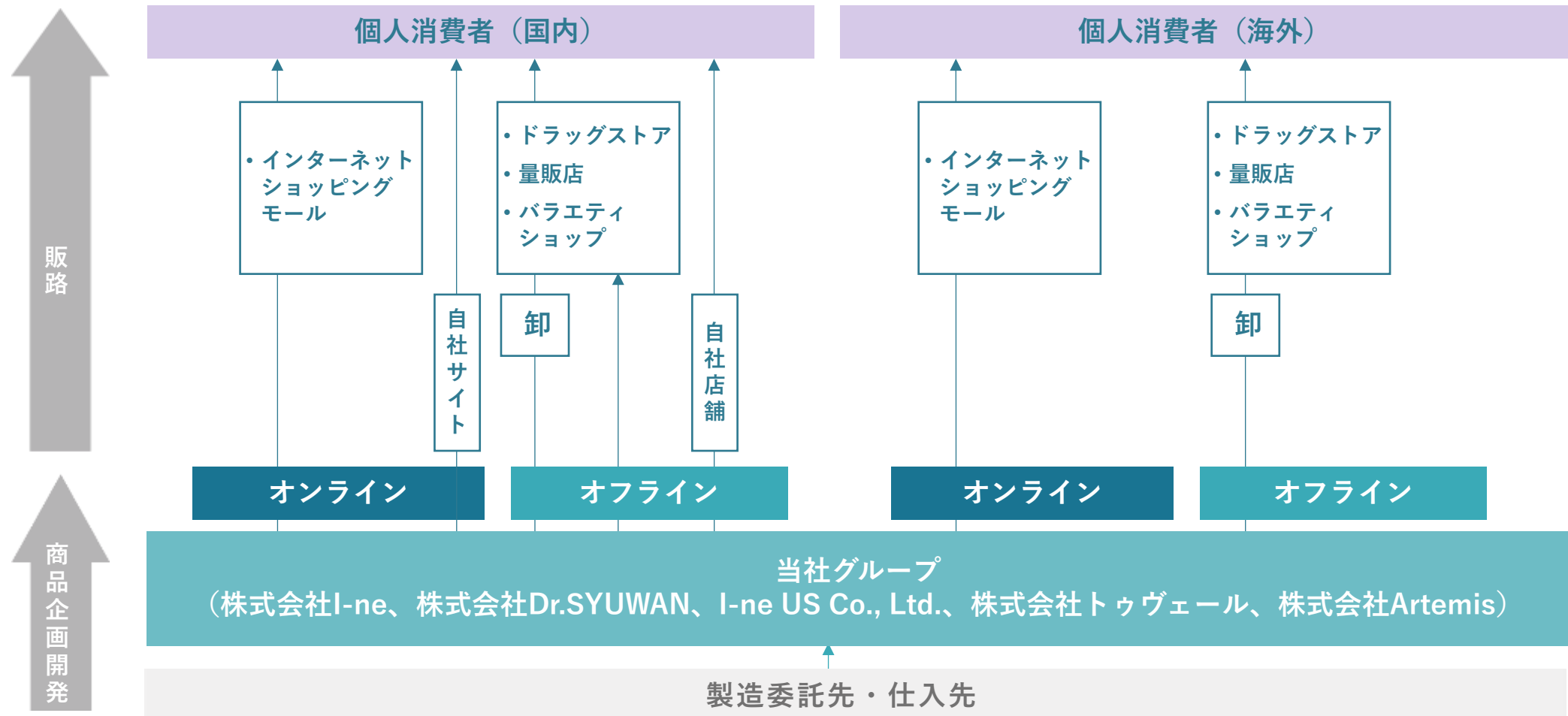
BOTANIST・SALONIA商品（一部）



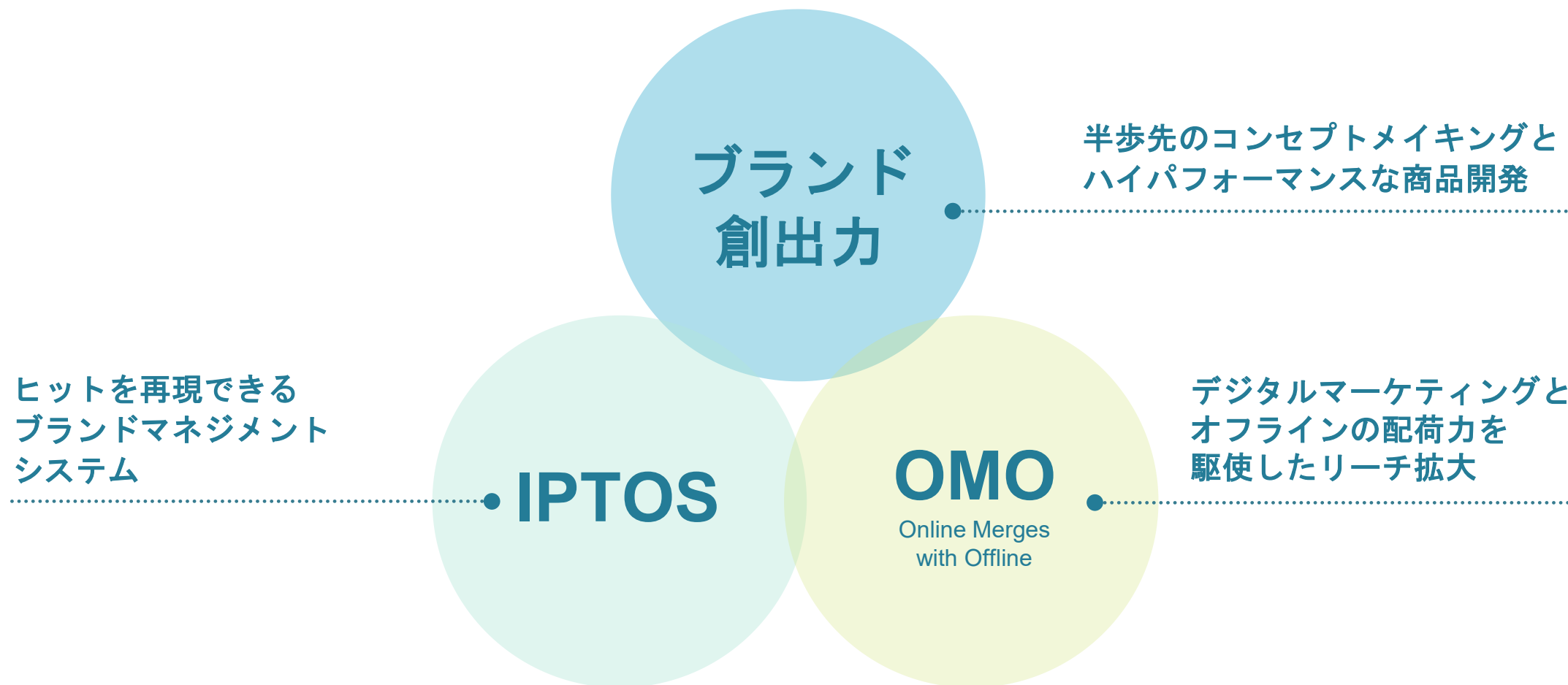
SALONIA			
グロッシーケア ストレートヘアアイロン	ストレートヘアアイロン	スムーズシャイン ストレートヘアアイロン	
			
メイクをするようにツヤ髪をめざしたい方	シンプル設計で幅広い色から選びたい方	ダメージを抑えて仕上がりの良さを追求したい方	
7,678円	3,828円	13,200円	
[パール髪プレート] 輝くツヤ髪へ導く3つの成分配合	[コーティングプレート] なめらかな仕様で3種類のプレートサイズ	[シルキーテックプレート] 水蒸気爆発を防ぎダメージを抑える	
エアトリートメントドライヤー	スムーズシャインドライヤー	グロッシーケアドライヤー	スピーディーイオンドライヤー
			
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 ³ /min HIGH時・自社測定	2.4m ³ /min 風強時・自社測定	2.1m ³ /min TURBO時・自社測定	2.3m ³ /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

アイデア

10,000 個

サイエンス

新規性×マス需要 調査

アート

I-ne文化に基づく意思決定

1

2

3

半歩先のコンセプト



「ボタニカル」

「夜間美容」

■クリエイティブ力

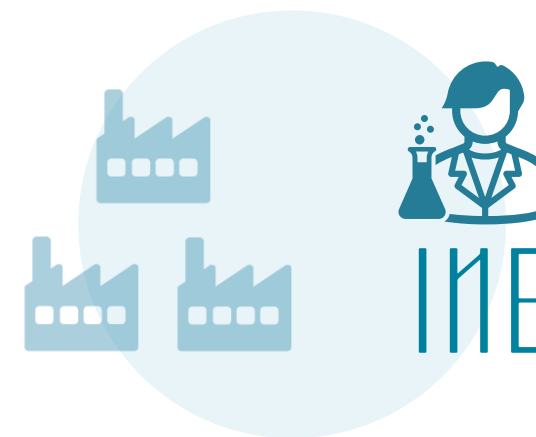


インハウスクリエイター

70人*

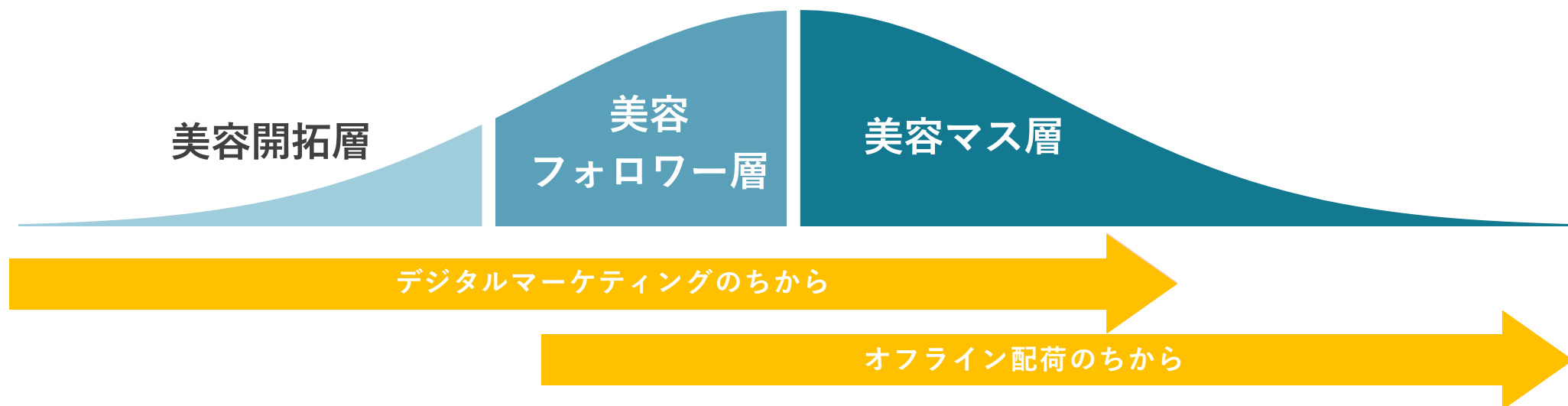
*：2026年6月時点。臨時雇用者含む

■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）



84人^{*1}

インハウス デジタルマーケッター

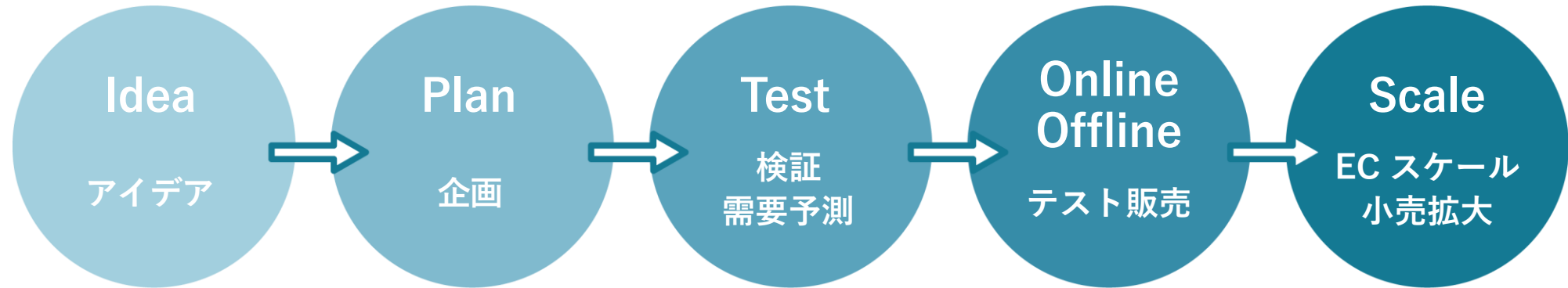
約65,000店舗^{*2}

オフライン配荷実績店舗数

^{*1}：2026年6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を通した
森林保全活動（BOTANIST財団）



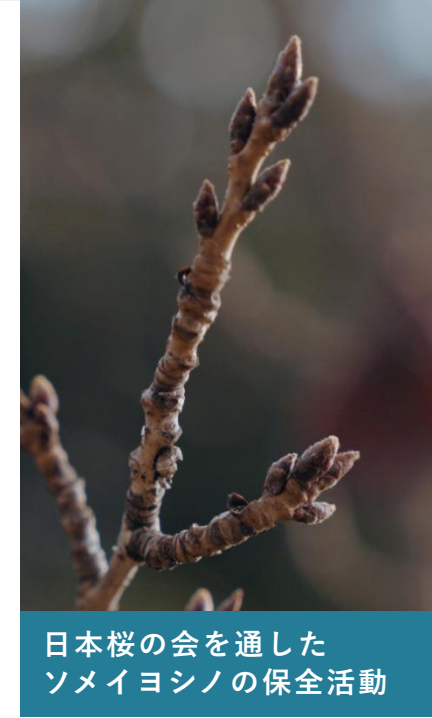
BOTANIST白樺ファーム
（植物資源の循環）



北海道美幌町BOTANISTの森



アウトレット・ファミリーセール
実施による廃棄物削減



日本桜の会を通した
ソメイヨシノの保全活動



使わなくなった家電の
回収・再利用

M&A戦略の推進

- ブランド売却による資本効率化を進めながら、ブランド買収による新たな強みの補完も実施。
- 財務規律を重視したM&Aを通じて、新たな強みの獲得、双方のシナジー創出による事業領域拡張を更に推進。

当社のM&A領域における実績

ヘアケア系		
美容家電	2024 Artemis	
スキンケア	2022 wt. WrinkFade	2024 TOUT VERT
新カテゴリー		
(売却)	2022 skinvill	2023 RELAXATION CHILL OUT

※一部を掲載

※一部を掲載

積極的なM&A戦略の実行

組織強化

- 企業価値を上げるM&A専門組織の強化
- PMIを見据えた人材確保と事業担当者の強いコミットメントの追求

財務規律方針

以下の財務規律を方針とした投資検討

1. 連結EPSの向上
2. EBITDAマルチプル設定
3. Net Debt EBITDA2倍以下

キャッシュアロケーション方針

- 成長投資を最優先としたキャッシュアロケーション方針は継続する一方、適宜、キャッシュバランスや株価等を鑑みた株主還元施策は実施予定。
- CCC改善に向けた各種施策も随時推進。

キャッシュアロケーション方針（優先度順）

1) 中期事業戦略への成長投資

- ブランド拡大に向けたマーケティング投資
- サステナビリティ・スキンケア等のブランド開発投資
- グローバル拡大に向けた投資
- 人材開発・業務生産性向上に向けた投資

2) インオーガニック成長に向けた戦略投資（M&A等）

- 新規事業開発、M&Aの実行

3) B/Sマネジメントや株価水準等考慮した株主還元

- 事業成長に沿った安定的・継続的な株主還元
- 普通配当・株主優待の継続

足元における財務施策等

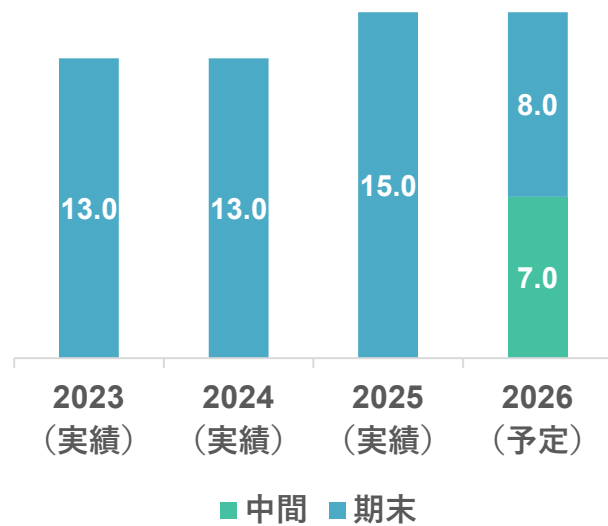
- 滞留在庫の圧縮、入出金スキーム見直し等、CCC改善に向けた取り組みにより、営業CFを継続改善
- 2024年トゥヴェール社買収時借入の今後の返済額は約13億円／年（2031年完済予定）、繰り上げ返済も柔軟に実施・検討

株主還元方針

- 積極的な事業投資は継続しつつ、株主還元の強化も柔軟かつ機動的に推進。
- 配当・優待は年1回から2回に分割実施。

配当

15.0円／株の普通配当を年2回に分割（中間7.0円、期末8.0円）



株主優待

2025年11月に発表した株主優待を年2回に分割

権利付き最終日：6、12月末日

100～499株

5,000円分／回のデジタルギフト®
(年10,000円分)

500株～

10,000円分／回のデジタルギフト®
(年20,000円分)



自社株買い

株価水準や流通時価総額水準を鑑み、柔軟かつ機動的な意思決定を実施予定

(実績)
2024年5月に約5億円の自社株買いを実行

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件ののれん／無形固定資産の償却費詳細は以下の通り。

	Artemis社*3			トゥヴェール社		
のれん／ 無形固定資産 計上額	PPA*1完了前暫定値			PPA*1完了後確定値		
	累計償却額			累計償却額		
	無形固定資産			無形固定資産		
	のれん			のれん		
	2024/12末時点	2024/12末時点	2026/6末時点	2024/12末時点	2024/12末時点	2026/6末時点
償却期間	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		
年間償却額	4.3億円 (のれん：1.0億円、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)		

*1：Purchase Price Allocationの略。企業会計上、被取得企業の識別可能な資産等の企業結合日時点の公正価値を算定し、のれんと区分する必要がある
*2：本評価完了に伴い、2024年12月期4Qおよび通期、2025年12月期1Qについて決算数値の遡及修正を実施
*3：M&A後に株式会社TTradingから社名変更

ヒストリカル財務データ

(単位：百万円)

	2024年12月期					2025年12月期					2026年12月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q*2	通期*2	1Q*2	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q
売上高	9,082	11,228	10,999	13,695	45,006	11,116	11,205	12,044	14,610	48,975	12,493	14,314
売上原価	4,245	5,197	5,210	6,306	20,959	4,875	4,576	5,110	5,667	20,230	5,016	5,348
売上原価率	46.7%	46.3%	47.4%	46.0%	46.6%	43.9%	40.8%	42.4%	38.8%	41.3%	40.2%	37.4%
広告・販促費	1,438	1,846	1,910	1,853	7,049	1,753	2,021	2,482	2,518	8,776	2,661	3,324
広告・販促費率	15.8%	16.4%	17.4%	13.5%	15.7%	15.8%	18.0%	20.6%	17.2%	17.9%	21.3%	23.2%
物流費	648	631	630	784	2,694	729	782	854	989	3,355	880	934
物流費率	7.1%	5.6%	5.7%	5.7%	6.0%	6.6%	7.0%	7.1%	6.8%	6.9%	7.0%	6.5%
販売手数料	532	513	657	949	2,652	682	818	859	1,096	3,457	798	980
販売手数料率	5.9%	4.6%	6.0%	6.9%	5.9%	6.1%	7.3%	7.1%	7.5%	7.1%	6.4%	6.8%
人件費	744	821	834	993	3,394	940	1,008	948	1,013	3,910	907	1,000
人件費率	8.2%	7.3%	7.6%	7.3%	7.5%	8.5%	9.0%	7.9%	6.9%	8.0%	7.3%	7.0%
その他固定費	834	821	834	1,231	3,721	1,246	1,198	1,269	1,650	5,365	1,462	1,480
その他固定費率	9.2%	7.3%	7.6%	9.0%	8.3%	11.2%	10.7%	10.5%	11.3%	11.0%	11.7%	10.3%
営業利益	638	1,396	922	1,577	4,534	888	800	519	1,673	3,880	765	1,246
営業利益率	7.0%	12.4%	8.4%	11.5%	10.1%	8.0%	7.1%	4.3%	11.5%	7.9%	6.1%	8.7%
EBITDA*1	719	1,491	1,037	1,949	5,196	1,316	1,231	958	2,120	5,626	1,199	1,692
EBITDA マージン	7.9%	13.3%	9.4%	14.2%	11.5%	11.8%	11.0%	8.0%	14.5%	11.5%	9.6%	11.8%

*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)

	2024年12月期					2025年12月期					2026年12月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q*	2Q
連結売上高	9,082	11,228	10,999	13,695	45,006	11,116	11,205	12,044	14,610	48,975	12,493	14,314
ヘアケア系	6,176	8,031	8,049	9,247	31,505	6,371	6,303	8,281	8,985	29,941	7,012	7,203
└BOTANIST	2,274	3,709	3,190	4,409	13,584	1,906	3,315	3,344	3,950	12,516	3,115	3,196
└YOLU	3,248	3,593	4,390	4,216	15,449	3,832	2,505	4,295	4,576	15,210	3,516	3,654
美容家電	2,481	2,807	2,527	2,844	10,661	2,577	2,728	1,466	3,060	9,833	2,387	3,595
スキンケア他	424	389	421	1,603	2,839	2,167	2,173	2,295	2,564	9,201	3,093	3,515

(単位：百万円)

	2024年12月期					2025年12月期					2026年12月期	
	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q	2Q	3Q	4Q	通期	1Q*	2Q
グローバル	310	370	274	388	1,345	180	388	224	447	1,239	590	399

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、過去または現在の実事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。