



2025 年 12 月 25 日

各 位

会 社 名	株 式 会 社 I n e
代表者名	代表取締役社長 CEO 大 西 洋 平 (コード番号：4933 東証プライム)
問合せ先	取締役執行役員 CFO 原 義 典
電話番号	06-6443-0881

2025 年 12 月期第 3 四半期決算に関するよくある質問と回答

平素より、当社へご関心をお持ちいただきありがとうございます。足元で投資家様からいただいた主な質問とその回答について、下記の通り開示いたします。

本開示は投資家様への情報発信強化とフェア・ディスクロージャーを目的にしております。回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性がある点ご了承ください。

以上

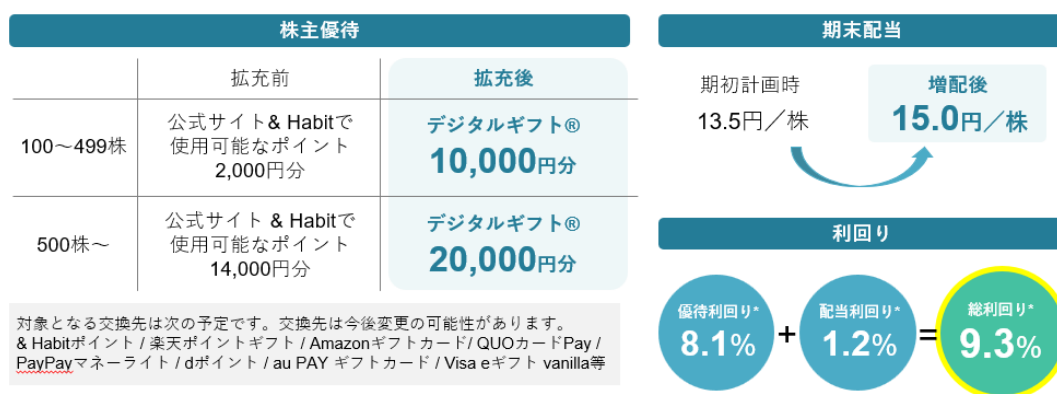
Q1：拡充した株主優待の継続性について教えてください。

2025年11月7日に発表しました株主優待は、単年実施ではなく、次年度以降も継続実施予定の設計です。当社株式の投資魅力を高め、企業価値向上を向上させるため、今後も株主優待を含む株主還元施策について柔軟に検討を継続して参ります。

03 今期の見通しと株主還元の拡充

株主還元の拡充（株主優待の大幅拡充と増配）

- 当社株式の投資魅力を高め、中長期的に当社株式を保有していただくことを目的として、**株主優待制度の大幅拡充及び期末配当の増配を決定**。優待利回りは8.1%*、配当も含めた総利回りは9.3%*の高水準。



©2025 i-ne Ltd. All rights reserved.

*：2025年11月6日時点株価（終値）1,239円、保有株数100株前提で計算 14

Q2：株主優待を拡充した理由は。

プライム市場へ市場変更と同時に行った売出しでは、売り出し先を機関投資家様に限定していたこともあり、同業他社比で個人株主様が少ない状況が継続しておりました。より多くの個人投資家の皆さまにも弊社株主となっていただき、また、当社株式の流動性向上にもつなげたい思いから、今回の拡充を決定いたしました。

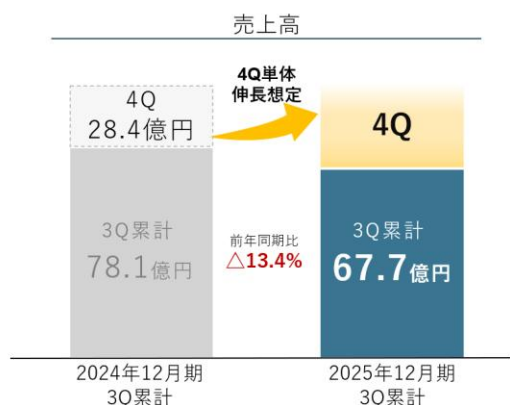
Q3：美容家電カテゴリーの減収要因と対策は。

3Qにおいて美容家電カテゴリーが減収となった要因は2点あり、1点目は新商品の発売がなかったこと、2点目は定番品の想定以上の減収となります。1点目につきましては、4QにコードレスアイロンやI字型ドライヤーといった新商品発売があり、3Q比で大幅増収を見込んでいます（【2025年度における新商品及び企画品の発売予定数】1Q~3Q累計：5商品、4Q単体：7商品）。2点目につきましては、中高価格帯商品への戦略的シフトに伴い、定番品への広告投資を抑制した影響によるものであり、足元においては、定番品回復に向け投資バランスの見直しを進めています。

02 各カテゴリーの進捗

美容家電カテゴリーの進捗

- 中高価格帯^{*1}は前年同期比+16.8%の増収、SALONIA内での売上構成比は45%（前年33%）と増加。一方、定番品^{*2}は投資抑制影響から想定以上に減収。
- 4Q単体では定番品^{*2}への投資強化及び新商品の発売（1Q~3Q累計：5商品⇒4Q単体：7商品^{*3}予定）により、3Q比で大幅増収見込み。



トピックス

- 中高価格帯：スムーズシャインドライヤーが前年同期比+121.4%、グロッシードライヤーが前年同期比+143.1%と好調に推移し、中高価格帯の成長を牽引
- 4Q発売商品：コンパクトなメタルカッサコーム、スマホ充電ができるコードレスアイロン、I字型ドライヤーなど更なる付加価値のついた商品発売に加え、9人組ガールズグループNiziUとのコラボ商品を展開

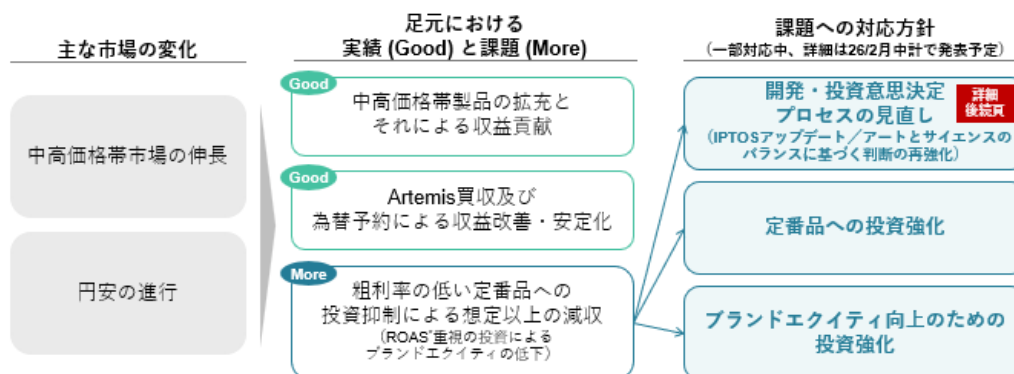


*1：6,000円（税込）以上のSALONIA商品を指す *2：6,000円（税込）未満のSALONIA商品を指す *3：新商品及び企画品を集計

04 売上高1,000億円に向けての進捗と方向性

美容家電カテゴリーの課題と対応

- 国内における美容家電市場は、中高価格帯市場の伸長が顕著であり、機会として認識。
- 上記市場動向や円安が大きく進んだことから、中高価格帯商品への戦略的な投資を進め、一定の実績をあげている一方、定番品の想定以上の減収やブランドエクイティ低下は課題であり、社内の抜本的な組織体制の見直しや投資方針の見直しにより、再成長を目指す。



Q4：通期の着地見込みは。

スキンケア他カテゴリーが計画を上回る進捗を見せている一方、ヘアケア系、美容家電については、YOLUのリニューアル市場認知形成遅れや、Q2に記載の美容家電の定番品減収の影響により、全社単位では計画下振れのリスクがございます。利益面につきましては、来期以降の売上成長に向け、必要となる広告投資は期初計画程度の広告投資は実施予定のほか、2025年11月7日の3Q決算発表時点で

予定していた子会社 Endeavour の吸収合併に伴う税金費用の軽減効果が、同年11月19日適時開示
(<https://contents.xj-storage.jp/xcontents/AS03869/4994f1f0/1c57/4444/b60e/cedc1d02a299/140120251117504974.pdf>)

の通り、同吸収合併の日程延期により、2026年度の計上となる予定です。

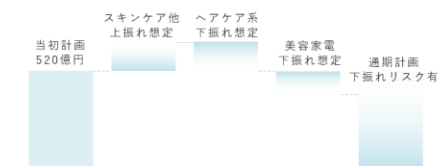
03 今期の見通しと株主還元の拡充

最新見通し

- 外部環境変化への対応遅延等により、通期計画達成に向けてはリスクあり。
- 今後の再成長に向けて戦略投資を強めるも、最終利益は計画通りの着地となる想定。

売上高

- スキンケア他カテゴリーは計画を上回る着地見込みも、以下要因で全社では下振れリスク有
 - YOLUのリニューアルの認知形成遅延
 - ヘアケア新商品のプロモーション遅延
 - 美容家電中高価格帯^{*1}商品への投資集中に伴う定番品^{*2}への過度な投資抑制



EBITDA／営業利益

- 原価削減及び固定費削減は当初計画以上の進捗も、売上高の進捗によるインパクト及び、中長期戦略に向けた広告販促費の戦略的投資により、下振れリスク有

当期純利益

- 10/22に発表した子会社の吸収合併による税金費用の軽減効果や賃上げ促進税制により、上記EBITDA/営業利益のリスク額を吸収し、当期純利益は計画通り^{*3}の着地となる見込み

Q5：スキンケア他カテゴリーが好調である要因と、その一方でヘアケア系と美容家電が減速している要因は。

トゥヴェール社の買収及び同社の順調な PMI や、社長直下組織の新規事業開発室や子会社 Endeavour において、複数のヒットブランドの芽が出ていることがスキンケア他カテゴリーの好調要因です。新たな事業の柱の構築に向け、経営層のリソースをスキンケア他に配分し、次世代リーダーの育成観点からヘアケア系と美容家電では権限移譲を進めましたが、結果、ヘアケア系と美容家電において意思決定プロセスが複雑化し、IPTOS が十分に機能しない課題が生じました。同課題認識のもと、2025 年中に組織改革を推進し、新体制における新商品発売は 2026 年下期以降に予定しております。

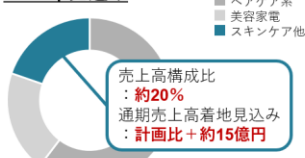
04 売上高1,000億円に向けての進捗と方向性

事業ポートフォリオ変革の進捗と課題改善に向けての対応

- 「スキンケア他」は計画を上回るスピード（今年度通期計画に対し、約15億円上振れ見込み）で大幅伸長しており、**ポートフォリオ変革に向けた新たな事業の柱の構築は順調に進捗**。
- 「ヘアケア系」「美容家電」の成長スピード鈍化については、**課題解決に向けた組織改革を推進中**。

カテゴリー別売上高構成

2025年見込み



2023年実績



売上高1,000億円に向けての進捗

カテゴリー	実績	要因
新規注力事業 ＝スキンケア他	計画を上回る スピードで 大幅伸長	<ul style="list-style-type: none"> トゥヴェール社の買収及び順調なPMI 社長直下組織「新規事業開発室」や子会社Endeavour*の複数のヒット商品の芽の創出（ReWear、Teaflex、SKN REMED、Collatein等）
既存主力事業 ＝ヘアケア系、美容家電	当初想定 よりも減速 再成長に向けた 社内改革を 推進中	詳細次ページ以降

©2025 I-ne Ltd. All rights reserved.

*：2025年10月22日付でI-neへ吸収合併することを決議

16

04 売上高1,000億円に向けての進捗と方向性

開発・投資意思決定プロセスの見直し（IPTOS再強化）

- 2024年に実施した組織改編により、主力既存事業（ヘアケア系、美容家電）にて、**独自ブランドマネジメントシステム「IPTOS」が十分に機能しない課題が発生**。
- 同課題改善に向けた施策を2025年以降進めた結果、ヘアケア系新商品は回復兆候を観測。組織改革を踏まえた完全新体制における新商品の発売は26年下期を予定。**

