株式会社I-ne
2026年12月期第3四半期決算説明資料

2026年11月11日

INNOVATION NEVER ENDS

©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

エグゼクティブサマリー

3Q（累計）の業績

売上高：428.1億円（前年同期比+24.6%）

- 上期に引き続き二桁成長を継続。
- 美容家電（前年同期比+29.1%）の新商品の貢献、スキンケア他（前年同期比+67.0%）における健康食品ブランド群の大幅伸長が全体を牽引。

EBITDA：33.5億円（前年同期比△4.3%）／営業利益：20.1億円（前年同期比△8.8%）

- トップラインの更なる成長加速に向けて、3Q累計で約25億円の広告費・販促費の追加投資を実施。戦略的投資の影響により、3Q単体は前年同期比では減益。
- 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前年同期比1.4ポイント改善。

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：**全カテゴリーで好調な成長を継続しており、売上高の通期見通しを+20~30億円上方修正。営業利益及びEBITDAの見通しについては下限値を引き上げ。
- **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、引き続き積極的な追加投資を推進。
- **再発防止策の推進（ガバナンス強化）：**足元では計画通り進捗しており、10月末時点で各種制度設計は完了、第4四半期中に運用面での実効性を確認。上場継続に向けての取り組みを推進。

©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

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

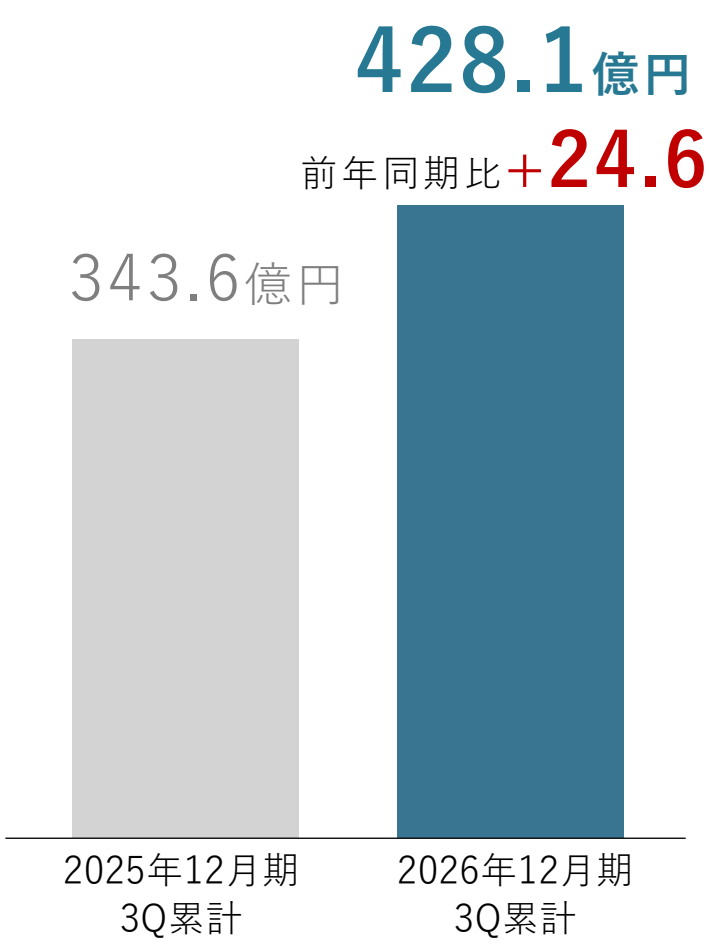
04　再発防止策の進捗（ガバナンス強化）

05　Appendix

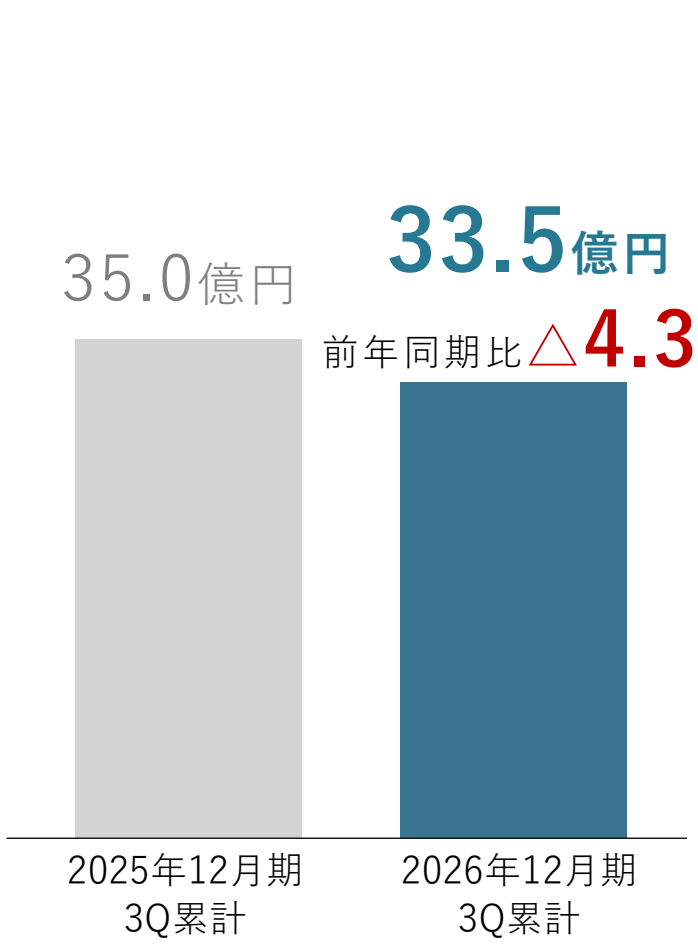
©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

連結売上高、連結EBITDA、連結営業利益

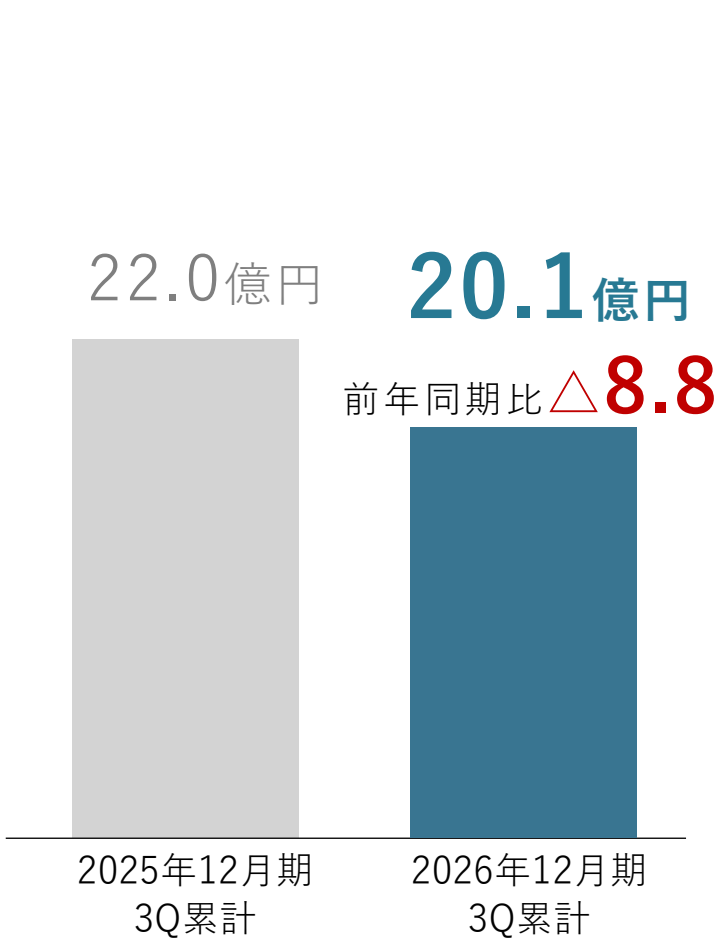
連結売上高



連結EBITDA



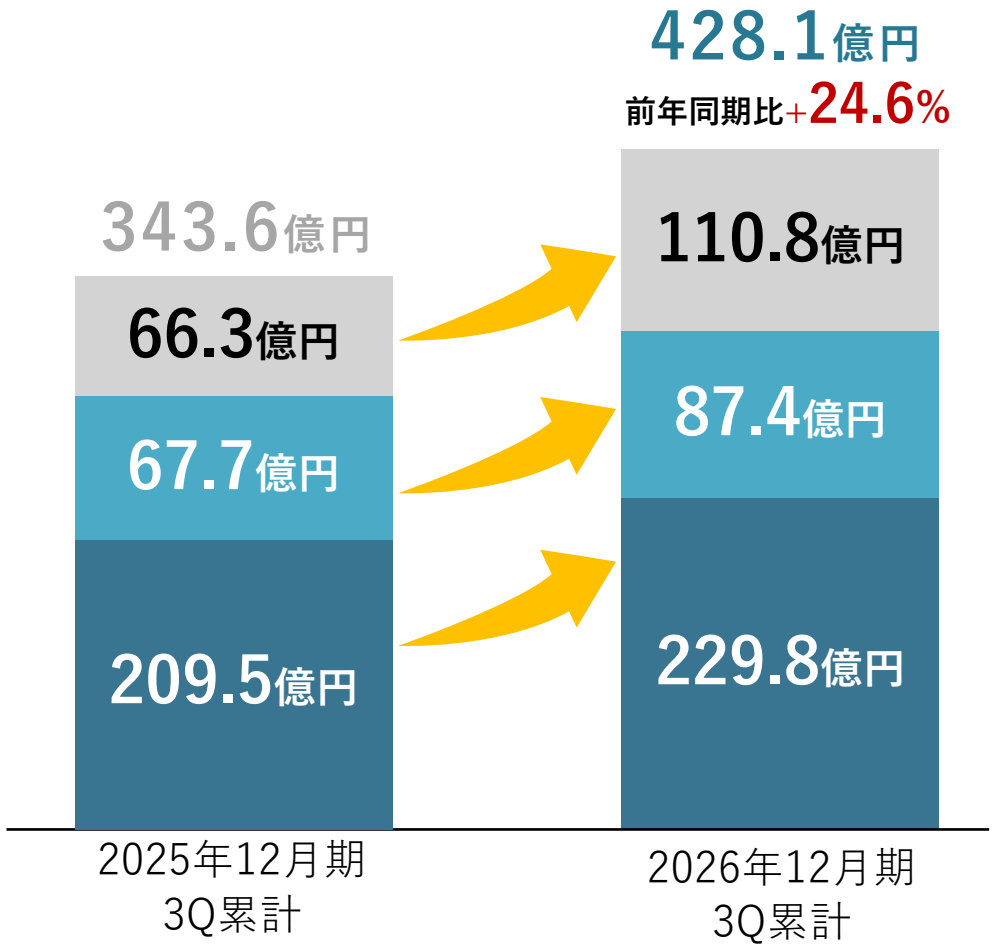
連結営業利益



©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

カテゴリー別売上高

- ヘアケア系は**前年同期比+9.7%と堅調に推移**、美容家電は新商品が牽引し、**前年同期比+29.1%と二桁成長を記録。**
- 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+67.0%と全社業績に大きく貢献。**



スキンケア他

WrinkFade　TOUT VERT　Teaflex
ReWEAR　Collatein　Befas

前年同期比
+67.0%

美容家電

SALONIA

前年同期比
+29.1%

ヘアケア系

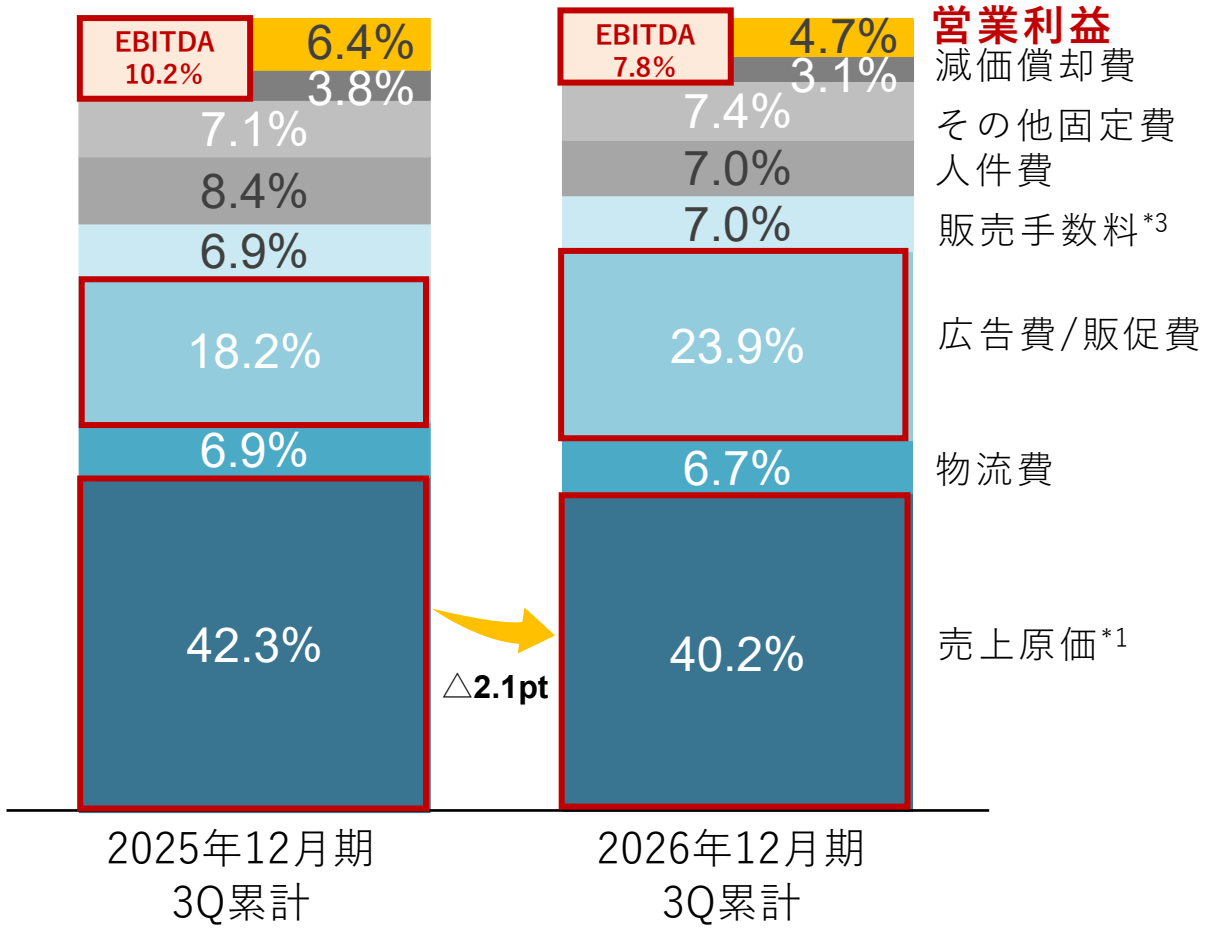
BOTANIST　YOLU　Amprem
DROAS　Qurap　UNIPLEX

前年同期比
+9.7%

©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

コスト構造

- 売上原価[*1]は、**前年同期比△2.1pt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+5.7pt上昇。



変動費

- ホルムズ海峡情勢や円安に伴う原価高騰の影響を受けたものの、美容家電の中間マージン削減[*2]およびスキンケア等の伸長によるコストミックス改善が寄与し、売上原価率は、前年同期比で改善。
- 3Q累計で約25億円の広告費/販促費の追加投資を実施。主に大幅な売上伸長が続く健康食品ブランド群や、美容家電の新商品等、好調なカテゴリーへ戦略的に配分。

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等により、その他固定費率が上昇。

©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

*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

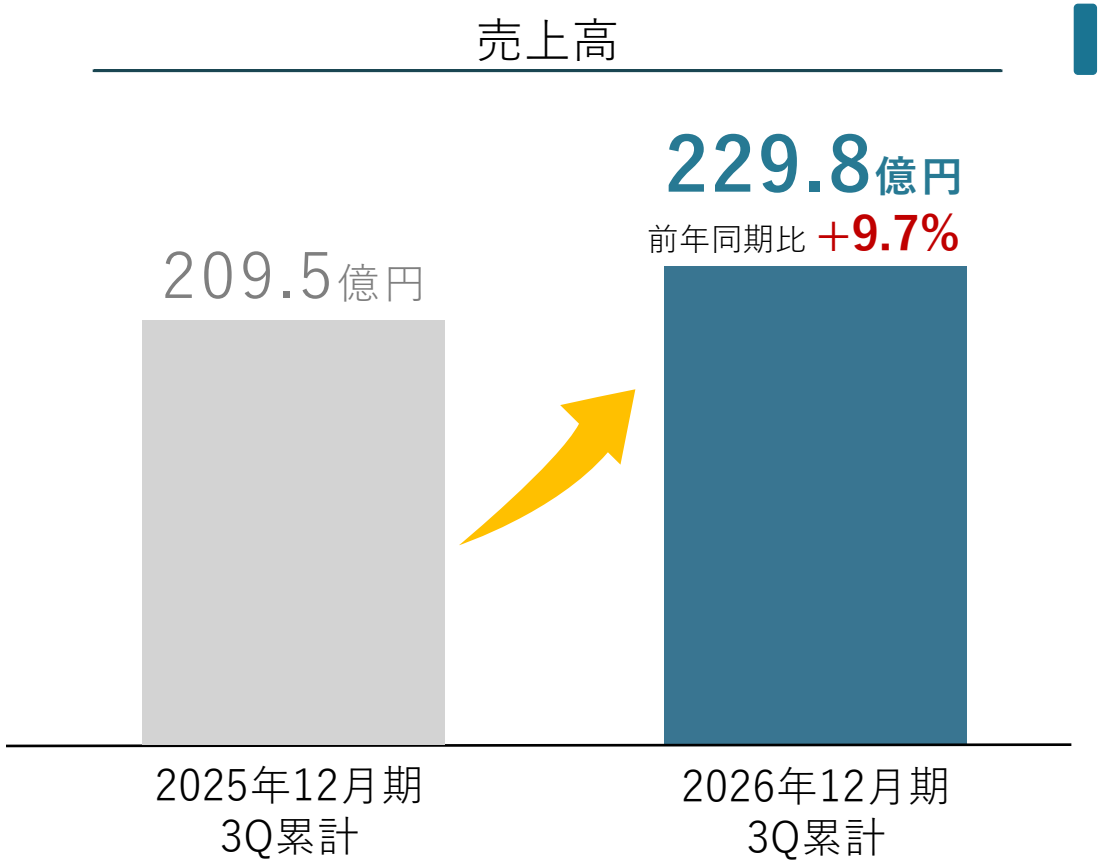
04　再発防止策の進捗（ガバナンス強化）

05　Appendix

©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

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＋9.7%と堅調に推移**。
- 2026年に発売した**新ブランド（UNIPLEX/Amprem）が好調な立ち上がりを見せ、増収に貢献。**



トピックス

- BOTANIST：ボディケアカテゴリーが**前年同期比＋20.9%**伸長するなどにより、BOTANIST全体は**前年同期比＋14.0%**と好調に推移。8月には4バリアント目のサンタルからボディケアの新商品を発売。
- YOLU：4バリアント目のメロウナイトリペアが右肩上がりに成長。柔軟剤や入浴剤等、新商品を順次発売。
- 新商品：自社研究所*1初となる高浸透密着処方を採用した「Amprem（アンプレム）」が8月に新発売。先行のEC販売においては**計画比＋170%*2**を達成。





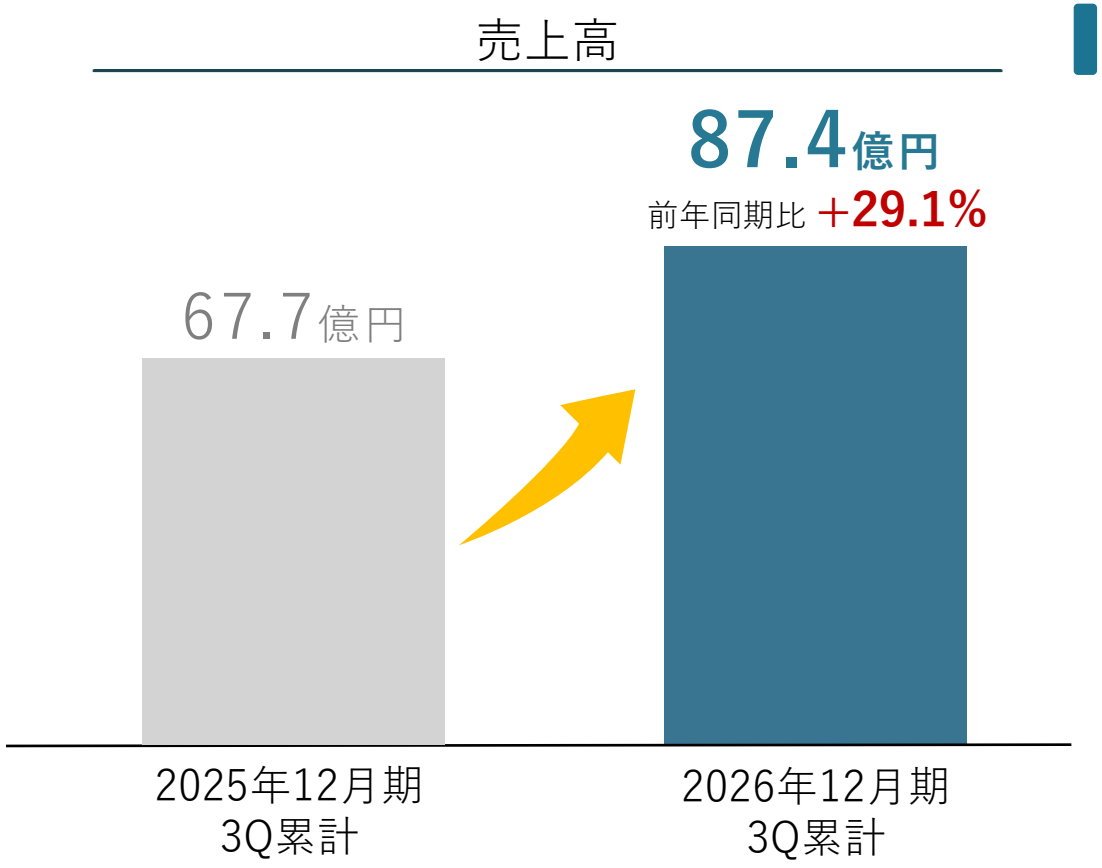


*1：日本美科学研究所（Japan Beauty Institute of Science and Technology 通称・JBIST ）
*2：EC想定計画比（社内見込み対比）期間：2026年8月7日～8月31日

©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

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（フェイスカレントポインター/コードレス ストレートヘアアイロン/グロッシーケア メタルカッサコーム）の貢献等により、**3Q累計では前年同期比+29.1%と大幅成長を記録。**



トピックス

- フェイスカレントポインターが発売から半年で**累計出荷本数10万本**[*1]を突破。8月には新色のピンクを新発売。
- コードレスアイロンは、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、成長を継続。8月には商品のリニューアルと新色を発売。
- エアトリートメントドライヤーやグロッシーケアドライヤーが好調に推移し、中高価格帯[*2]の成長に貢献。



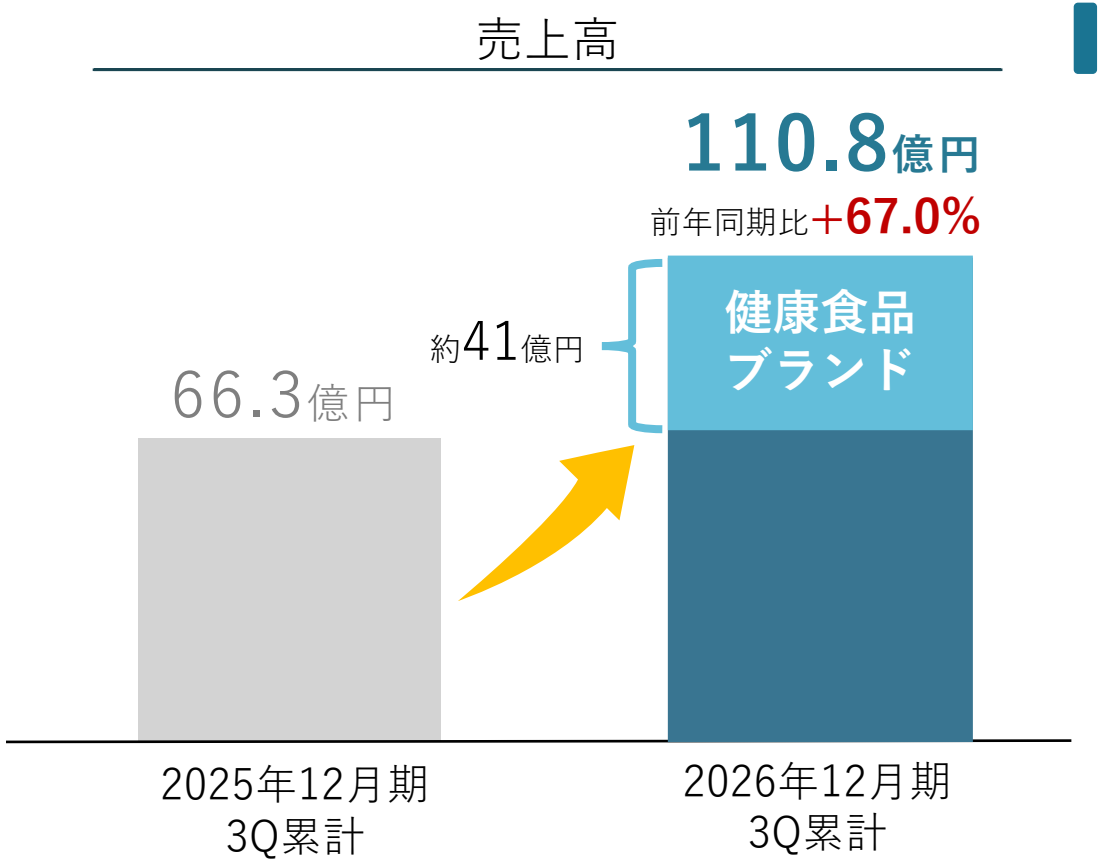



*1：「フェイスカレントポインター」の累計出荷本数 期間：2026年3月2日～9月1日の半年間
*2：6,000円（税込）以上のSALONIA商品を指す

©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

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41億円**を記録し、カテゴリー全体で**前年同期比＋67.0%の大幅伸長。**



トピックス

- Teaflex：25年1Qに発売以降、右肩上がりに推移。**前四半期比＋37.8%と成長を継続。**
- Befas：25年3Qに発売以降、毎四半期連続で増収。**前四半期比＋14.8%と好調に推移。**
- TOUT VERT：**前年同期比＋8.6%と堅調に推移。**9月よりブランド史上初となる直営店を大阪・天王寺ミオ プラザ館2Fにオープン。
- WrinkFade：定期販売の新規獲得好調とECモールの売上伸長が貢献し、**前年同期比+21.9%と成長トレンドを維持。**








©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

サステナビリティの取り組み



- 株式会社オルタナおよび一般社団法人サステナ経営協会が共催する「サステナブル★セレクション2026」において、「BOTANIST」が「二つ星（★★）」に選定



- 大阪府茨木市の鉢伏山での自然保全活動が評価され、日本自然保護大賞2026「選考委員特別賞」を岩阪自治会・鉢伏山森づくりの会・大阪府森林組合と共同受賞

©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

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 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

2026年12月期通期業績見通し

- 全カテゴリーにおいて、前年同期比で力強い成長が継続していることから、売上高の通期見通しを上方修正。
- 健康食品等の新カテゴリーを中心に、来期以降の成長を見越した先行投資を継続することから、利益面の上限値は変更しない一方、下限値を引き上げ。

	26年12月期 3Q実績	26年12月期 上期実績発表時見通し	26年12月期 最新見通し	上期実績発表時点 見通しからの差分
連結売上高	428.1億円	550~570億円	580~590億円	+20~30億円
連結EBITDA	33.5億円	17~32億円	22~32億円	+0~5億円
連結営業利益	20.1億円	0~15億円	5~15億円	+0~5億円

©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

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

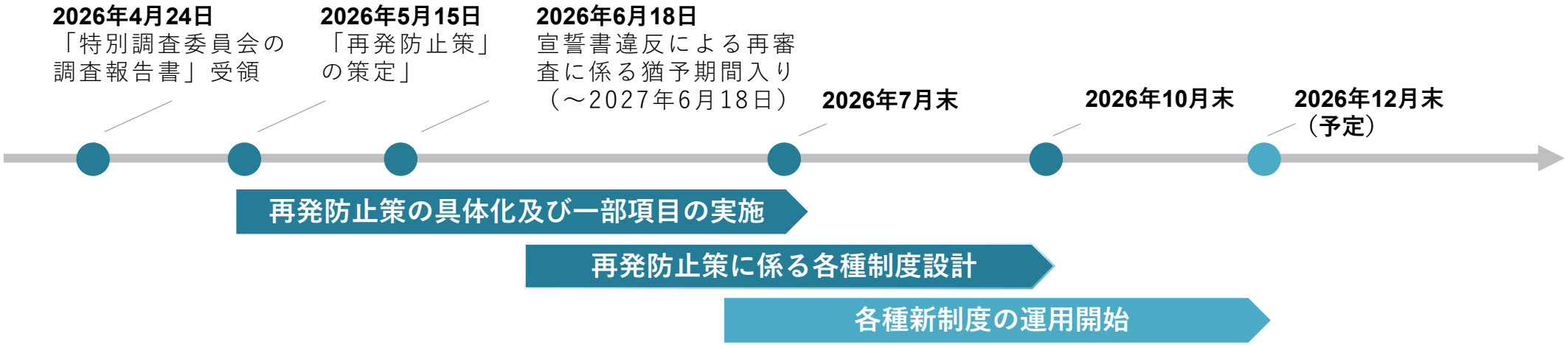
04　再発防止策の進捗（ガバナンス強化）

05　Appendix

©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

再発防止策の進捗（ガバナンス強化）

- 「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」について、計画通り進捗しており、**10月末時点で各種制度設計は完了。第4四半期中に運用面での実効性を確認。**
- 指名報酬委員会規程の改定、役員人材要件の整理及び外部専門機関による第三者アセスメントの導入により、取締役選任プロセスの客観性を強化。
- 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

1. 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

～26/10月末時点対応済事項（主要施策を記載）

- 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
- 職務権限規程（決裁基準表）の見直し
- 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
- 利益相反リスク有取引に対するモニタリング機能強化
- 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
- 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と全社研修の実施
- 指名報酬委員会規程及び取締役報酬規程等の役員報酬に関する規程の改定

©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

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 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

会社概要

INNOVATION NEVER ENDS

会社名	株式会社Ｉ－ｎｅ（証券コード：4933）
設立	2007年3月
資本金	56百万円（2026年9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	380名 （2026年9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9月末時点）



©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

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。

©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

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



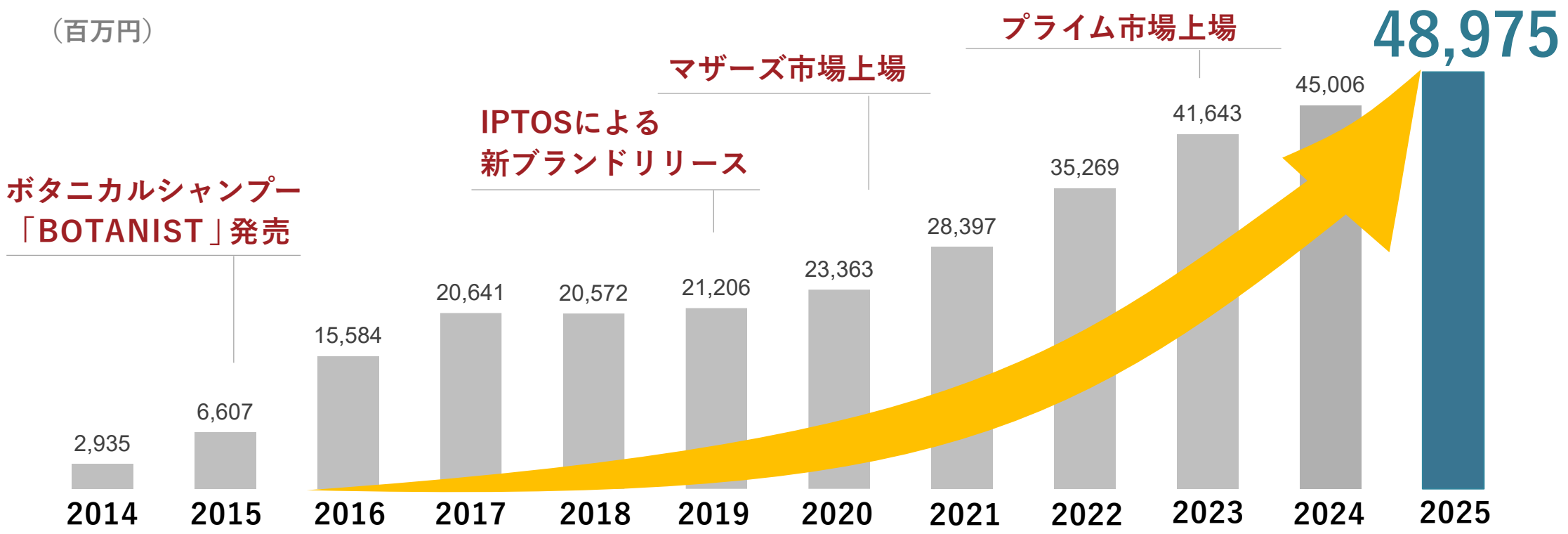
6 独自ブランド管理システム「IPTOS」



©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

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。

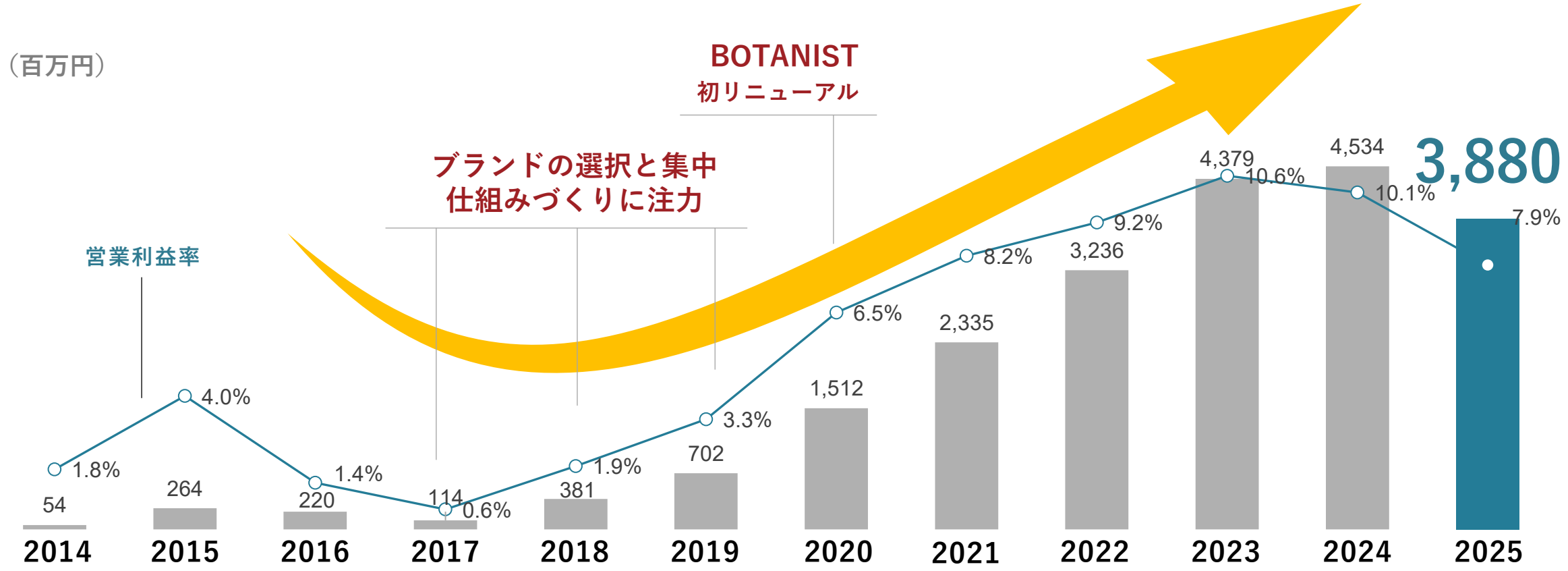


注：・2014/12-2016/12月期は単体数値、2017/12-2021/12月期は連結数字を使用 ・2014/12-2017/12月期は参考値（非監査情報）
・2020/12月期は収益適用認識**前**の数値。・2021/12月期以降は収益適用認識**後**の数値。
・2021/12月期は新収益認識基準を遡及適用したと仮定した数値（非監査）

©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

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）

©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

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・髙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。

©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

*：現株式会社FOOD & LIFE COMPANIES

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

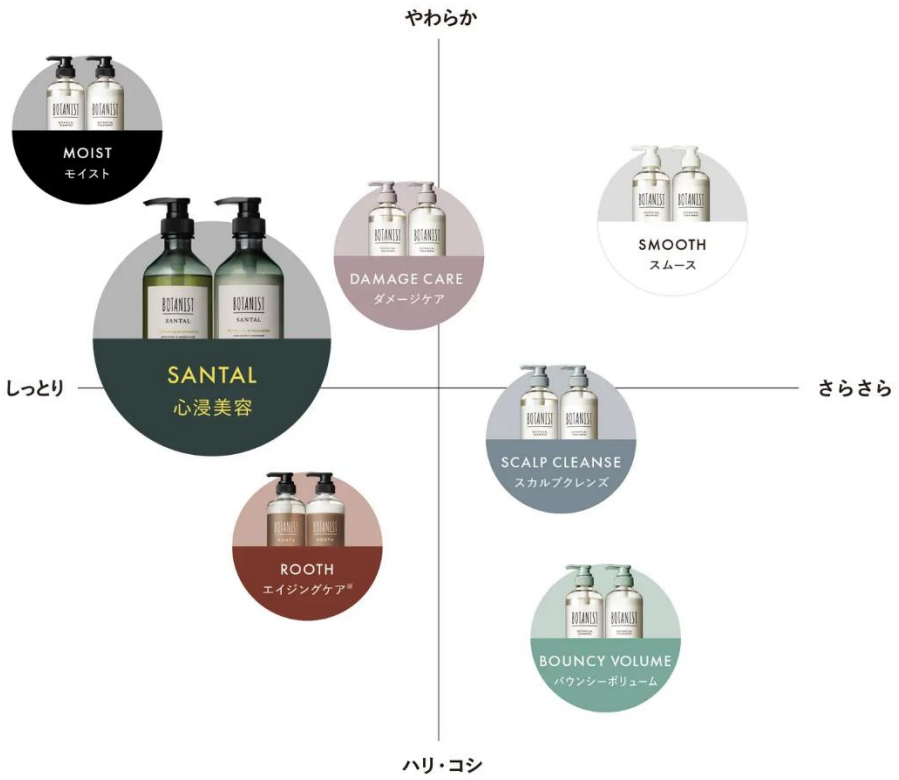




©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

BOTANIST・SALONIA商品（一部）

BOTANIST



SALONIA

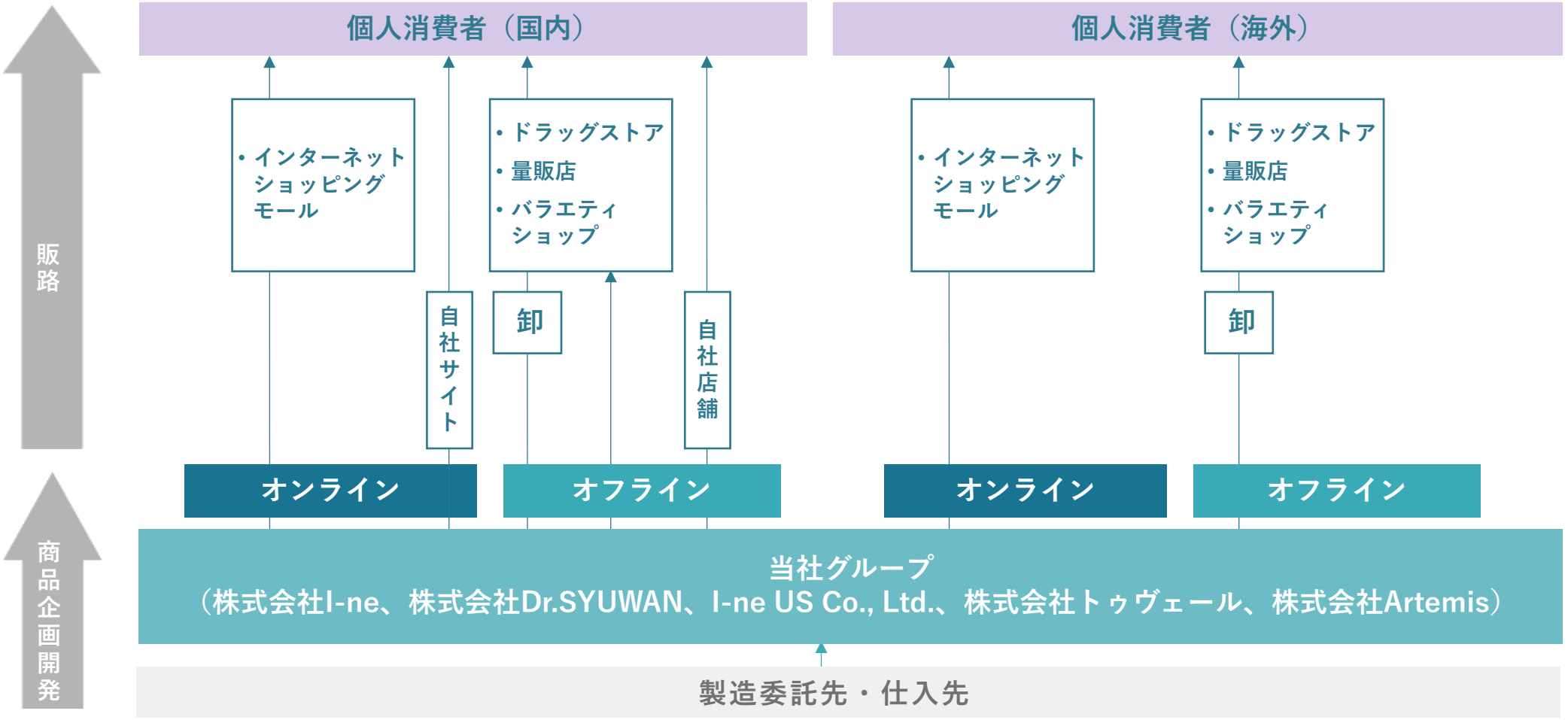
グロッシーケア ストレートヘアアイロン	ストレートヘアアイロン	スムースシャイン ストレートヘアアイロン
		
メイクをするようにツヤ髪をめざしたい方	シンプル設計で幅広い色から選びたい方	ダメージを抑えて仕上がりの良さを追求したい方
7,678円	3,828円	13,200円
[パール髪プレート] 輝くツヤ髪へ導く3つの成分配合	[コーティングプレート] なめらかな仕様で3種類のプレートサイズ	[シルキーテックプレート] 水蒸気爆発を防ぎダメージを抑える

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※1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
2.1㎥/min HIGH時・自社測定	2.4㎥/min 風強時・自社測定	2.1㎥/min TURBO時・自社測定	2.3㎥/min TURBO時・自社測定

©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

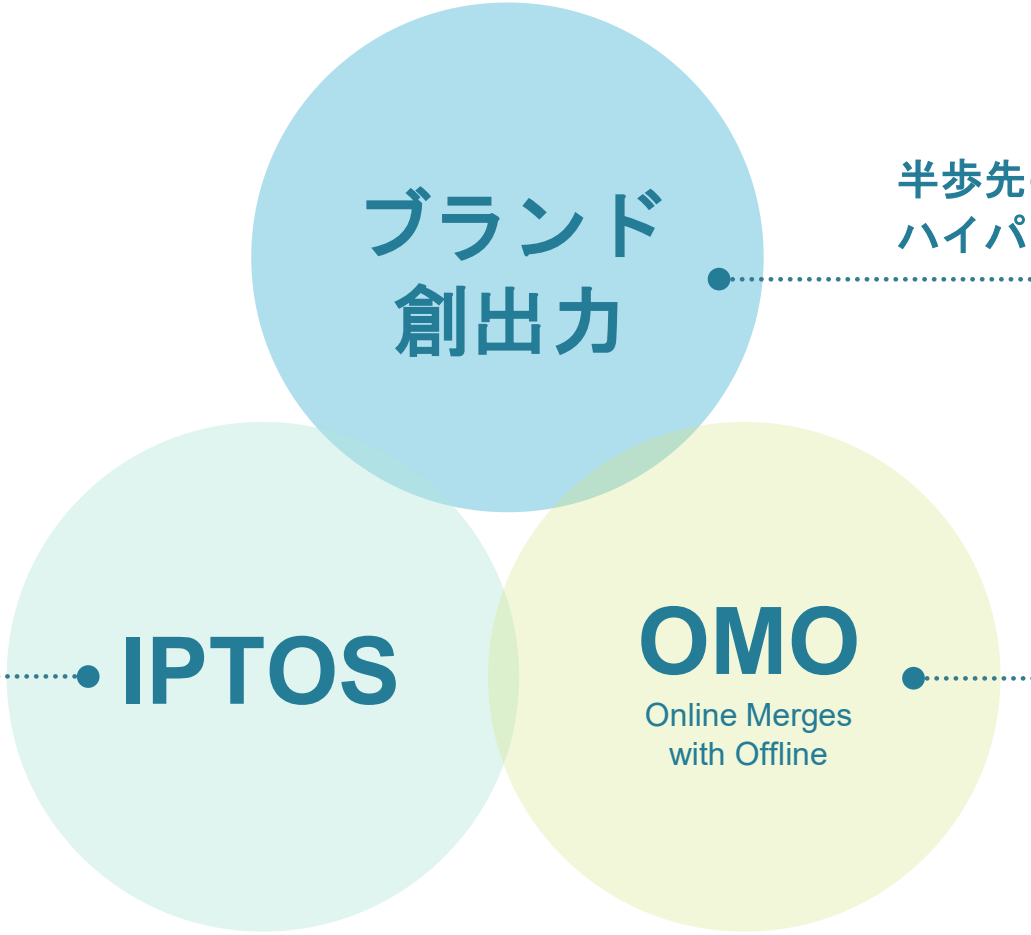
事業系統図

- 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。



©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

ヒットを量産できるI-neの3つの強み



半歩先のコンセプトメイキングと
ハイパフォーマンスな商品開発

ヒットを再現できる
ブランドマネジメント
システム

デジタルマーケティングと
オフラインの配荷力を
駆使したリーチ拡大

©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

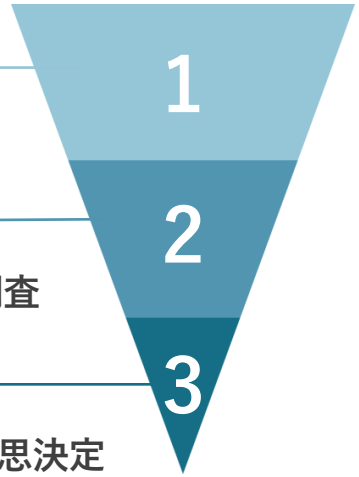
強み① ブランド創出力

■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



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

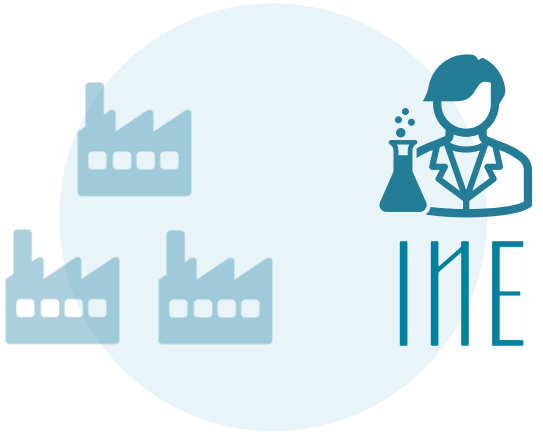


インハウスクリエイター

70人*

*： 2026年6月時点。臨時雇用者含む

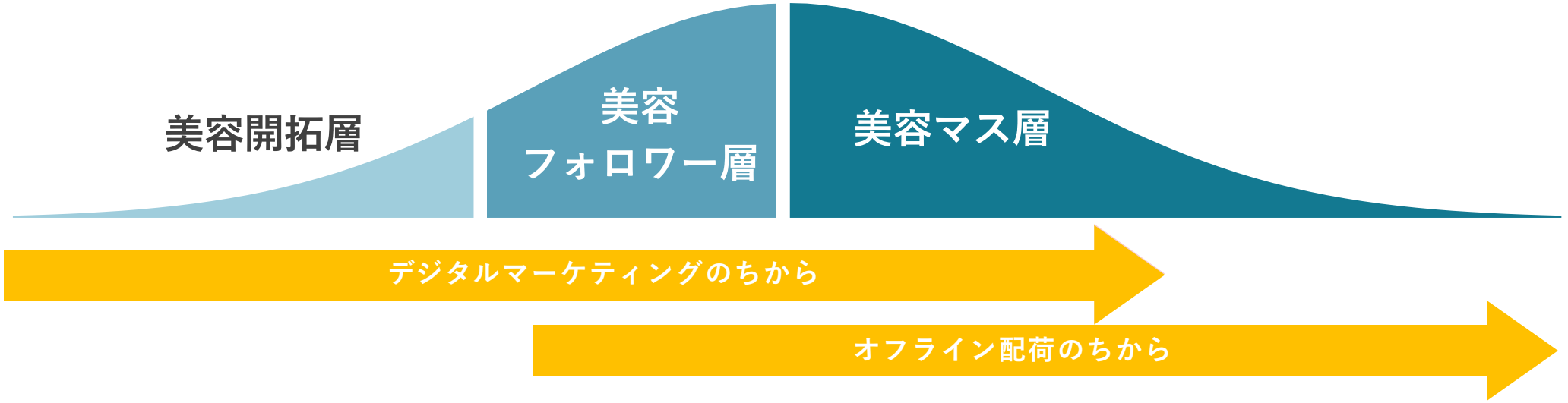
■商品開発



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

©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

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

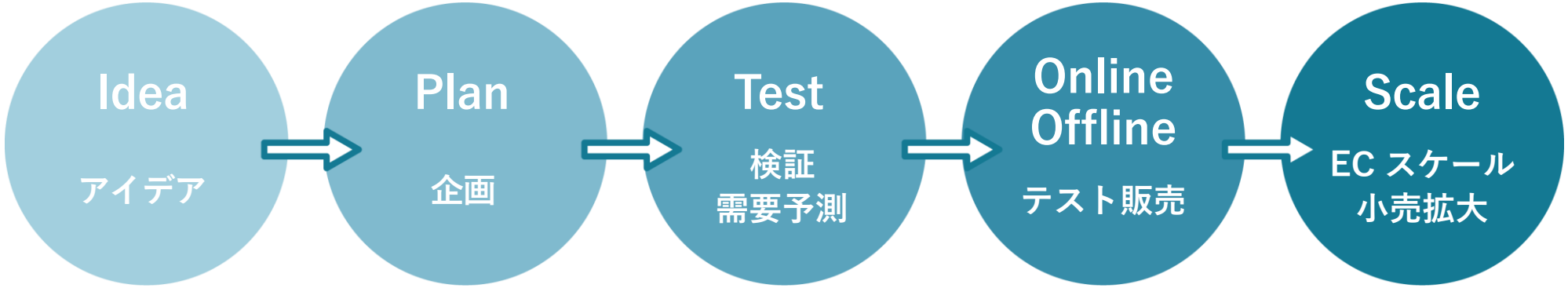
約65,000店舗[*2]

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

©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

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

©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.



バイオマスPET使用



FSC認証紙使用



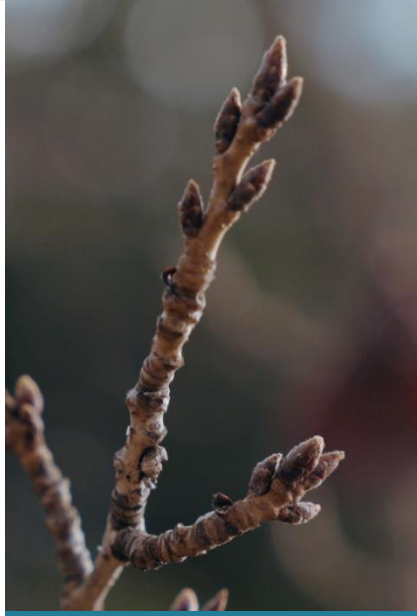
コスメバンクプロジェクト参画



moretreesを通した
森林保全活動（BOTANIST財団）



北海道美幌町BOTANISTの森



日本桜の会を通した
ソメイヨシノの保全活動



BOTANIST白樺ファーム
（植物資源の循環）



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 WrinkFade	2024 TOUT VERT
新カテゴリー		
（売却）	2022 skinvill	2023 RELAXATION CHILLOUT

※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

©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

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**

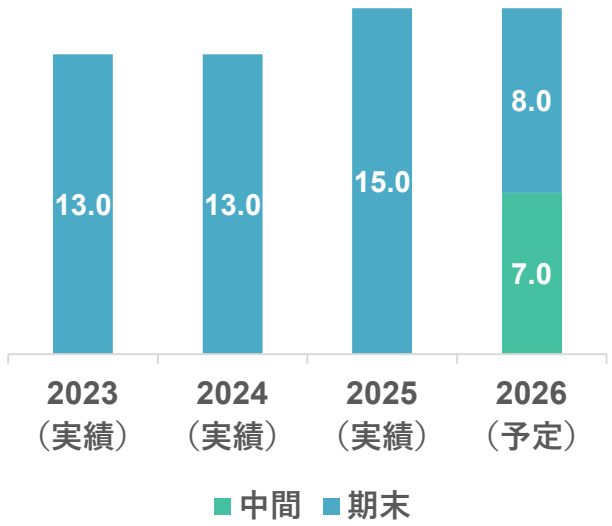
©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

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

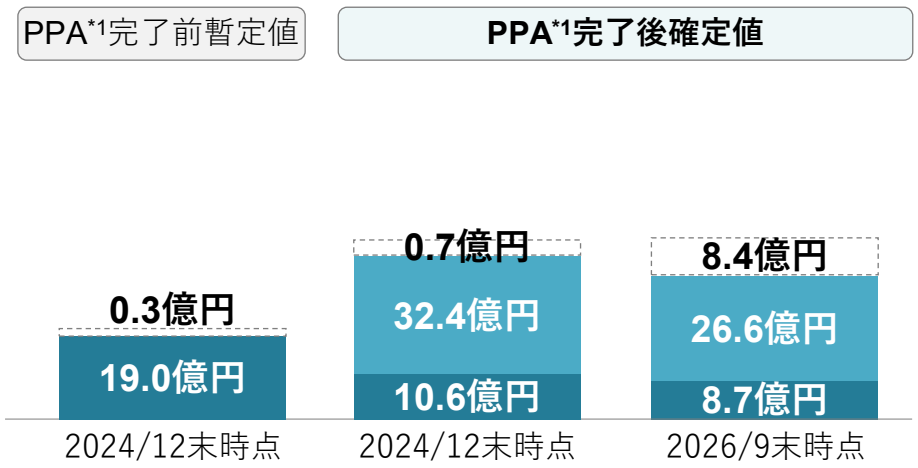
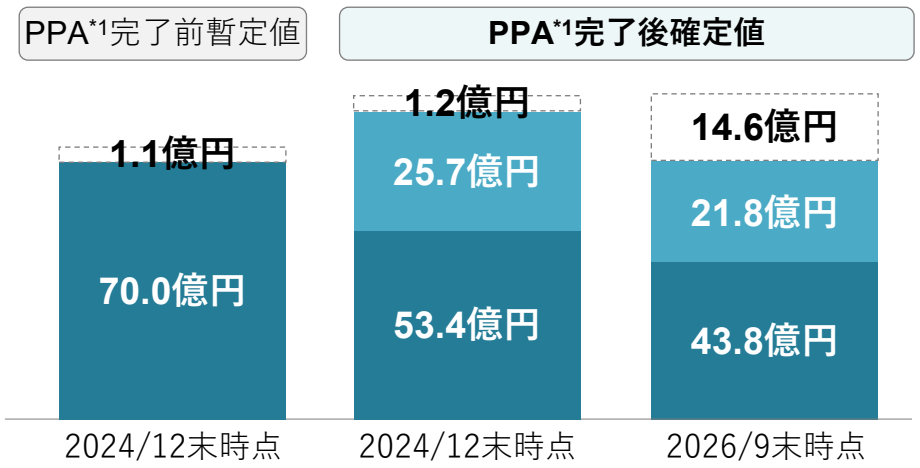
株価水準や流通時価総額水準を鑑み、柔軟かつ機動的な意思決定を実施予定

（実績）
2024年5月に約5億円の自社株買いを実行

©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

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[*2]	トゥヴェール社
のれん／無形固定資産計上額		
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：M&A後に株式会社TTradingから社名変更

©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

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	3Q
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	16,006
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	6,908
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%	43.2%
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	4,265
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%	26.6%
物流費	648	631	630	784	2,694	729	782	854	989	3,355	880	934	1,033
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%	6.5%
販売手数料	532	513	657	949	2,652	682	818	859	1,096	3,457	798	980	1,219
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%	7.6%
人件費	744	821	834	993	3,394	940	1,008	948	1,013	3,910	907	1,000	1,083
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%	6.8%
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	1,495
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%	9.3%
営業利益	638	1,396	922	1,577	4,534	888	800	519	1,673	3,880	765	1,246	0
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%	0.0%
EBITDA*1	719	1,491	1,037	1,949	5,196	1,316	1,231	958	2,120	5,626	1,199	1,692	463
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%	2.9%

*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

©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

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	3Q
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	16,006
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	8,769
┗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	3,455
┗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	4,129
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	2,763
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	4,473

（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	3Q
グローバル	310	370	274	388	1,345	180	388	224	447	1,239	590	399	484

*：ポイント償還の配分基準を見直した影響により、2026年12月期1Qの数値が一部変動

©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.

ディスクレーマー

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。

©2026 I-ne Co., Ltd. All rights reserved.