

2017年6月期通期決算および
中期経営計画Road to 2020の
進捗について



istyle

2017/08/04
株式会社アイスタイル
証券コード: 3660

目次

I . 2017年6月期通期の概要	
I -1. 決算概要	P 2
I -2. 2017年6月期の振り返り	P 12
II . 中期経営計画 Road to 2020 の進捗について	
II -1. 2018年6月期の計画	P 27
II -2. 収益化の方針	P 37
III . 資金調達について	P 45

【 I - 1 】

2017年6月期通期の概要

- 決算概要
- 2017年6月期の振り返り

通期累計 / ハイライト

連結	中計を見据えた先行投資を実施し、計画通りに着地 売上高 : 18,888 百万円 YoY : 132.2 % 営業利益 : 1,465 百万円 YoY : 83.7 %
On Platform 事業	収益の柱として順調に成長 売上高 : 6,840 百万円 YoY : 116.8 % 営業利益 : 2,551 百万円 YoY : 120.0 %
Beauty Service 事業	中計を見据えた出店加速により、増収減益 売上高 : 8,784 百万円 YoY : 149.7 % 営業利益 : 229 百万円 YoY : 51.6 %
Global 事業	M&Aによる一時的なコスト計上もあり減益も、増収達成 売上高 : 2,959 百万円 YoY : 118.9 % 営業利益 : 133 百万円 YoY : 49.1 %

※1 各事業のサービスの詳細はP51~P53をご覧ください

※2 当該資料の数値は、百万円未満を四捨五入して、記載しております

通期累計 / 業績概要

計画通りの着地

	2017年6月期 4Q累計(7~6月)	2016年6月期 4Q累計(7~6月)	前年同期比	2017年6月期 業績予想	達成率
売上高	18,888	14,282	132.2%	18,609	101.5%
売上総利益	10,036	8,176	122.7%	—	—
販売管理費	8,571	6,426	133.4%	—	—
営業利益	1,465	1,751	83.7%	1,450	101.0%
経常利益	1,299	1,657	78.7%	1,352	96.1%
親会社株主に帰属 する純利益	1,076 ^{※1}	1,274 ^{※2}	84.5%	1,050	102.4%

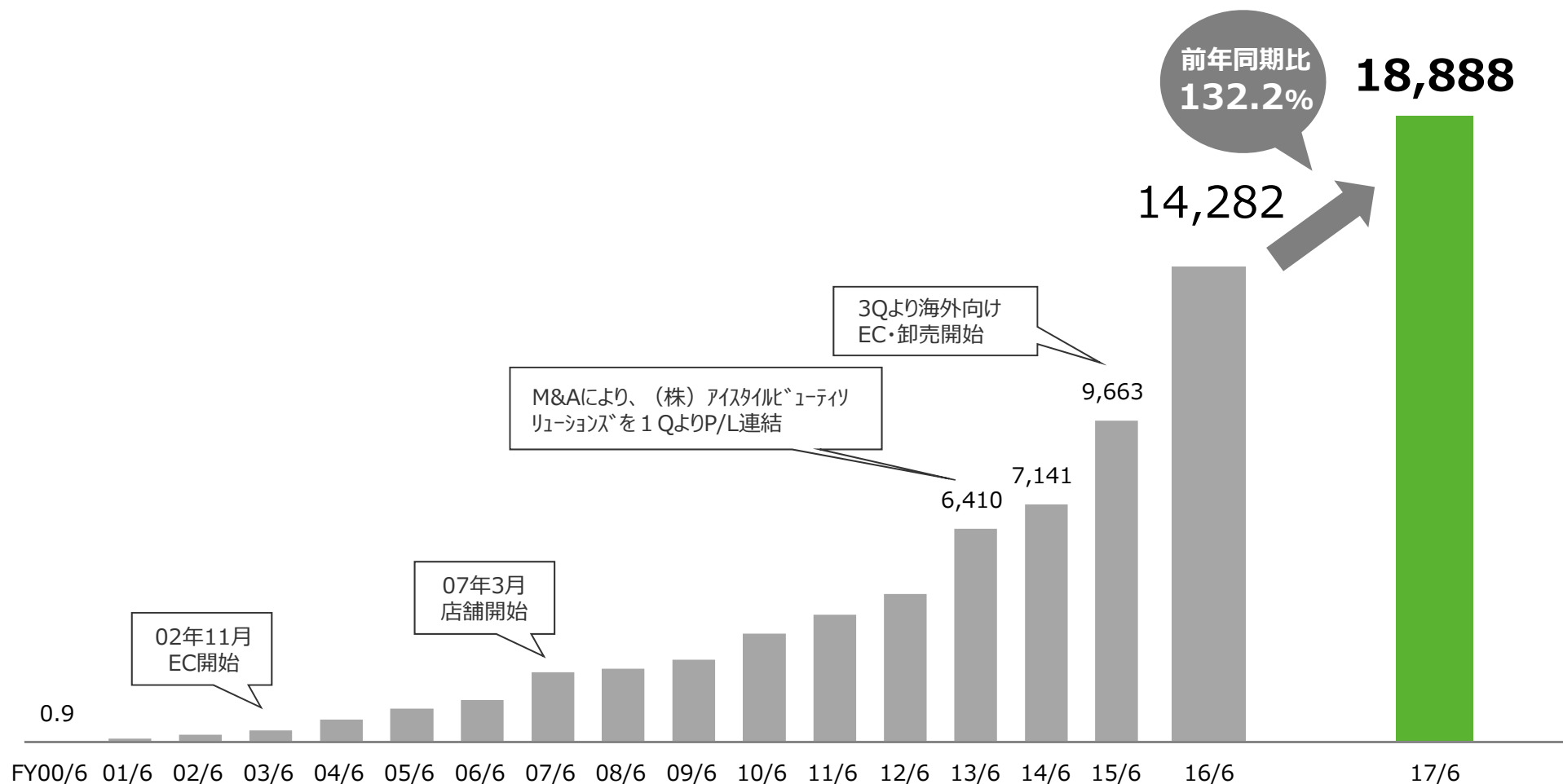
(単位：百万円)

※1 当期の第3四半期において、投資有価証券の売却益283百万円を特別利益として計上しております

※2 前期の第1四半期において、インドネシア子会社の売却益177百万円を特別利益として計上しております

売上高の推移

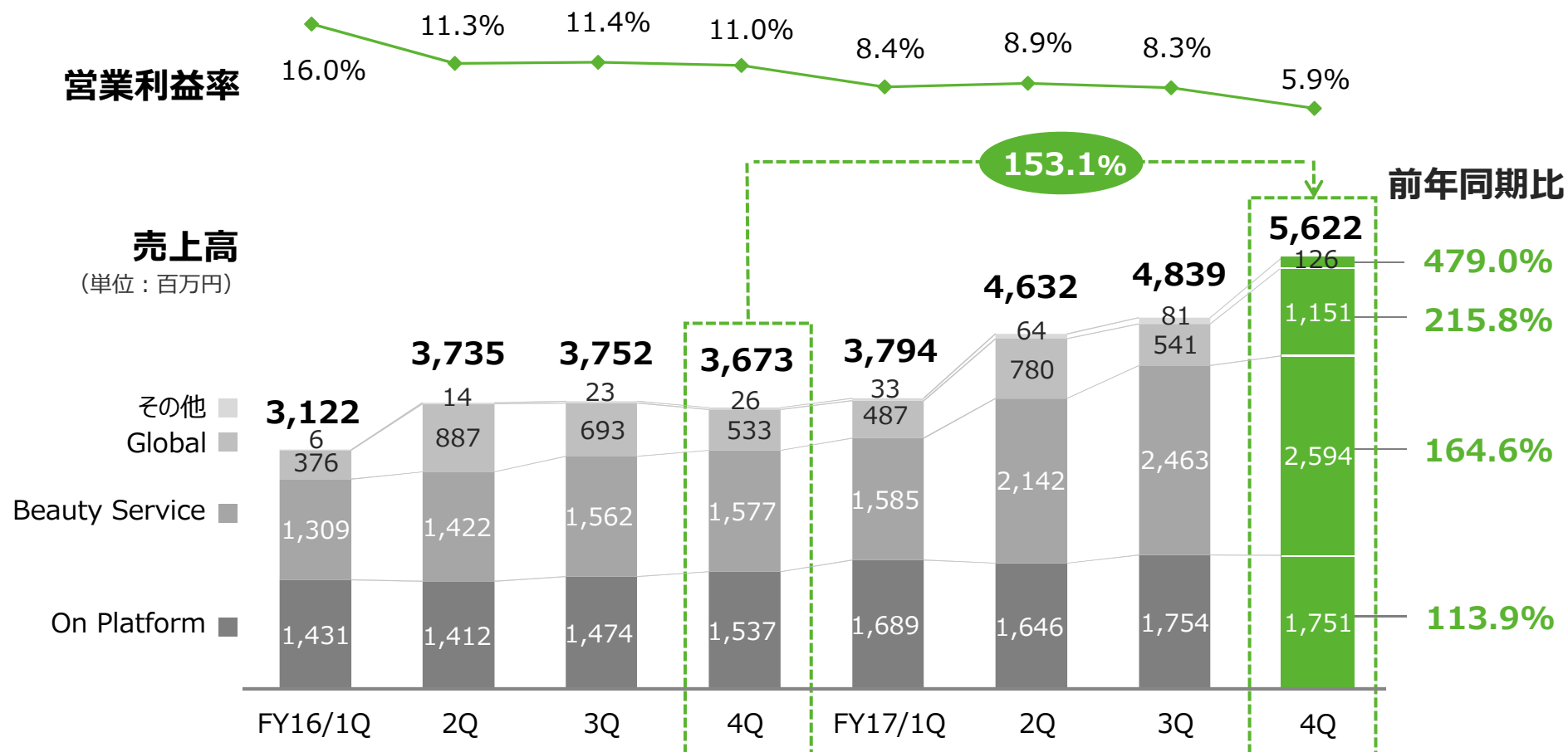
- 会社設立以来、連続増収を達成



(単位：百万円)

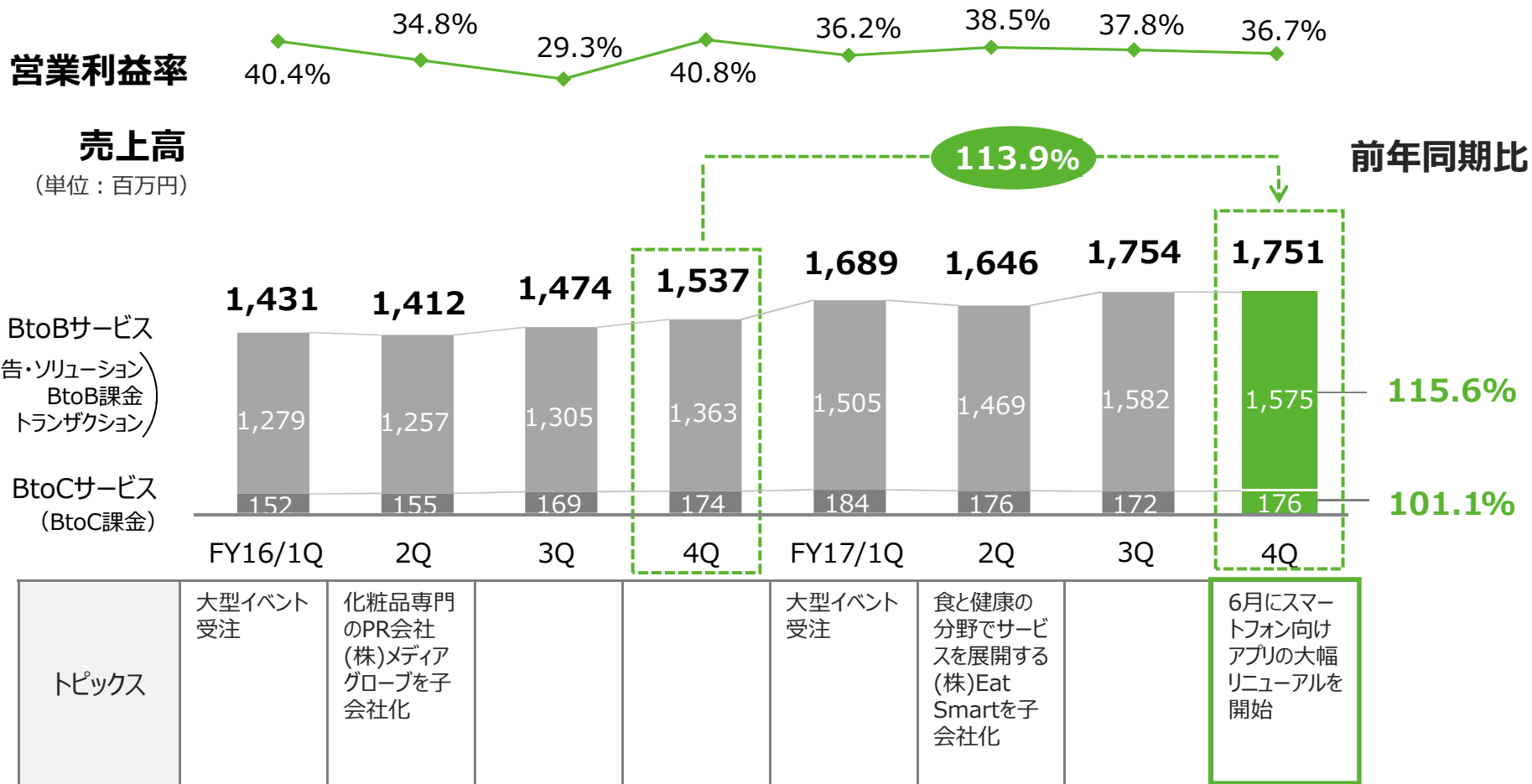
セグメント別売上高推移

すべての事業で増収を達成



セグメント別売上高推移 / On Platform事業

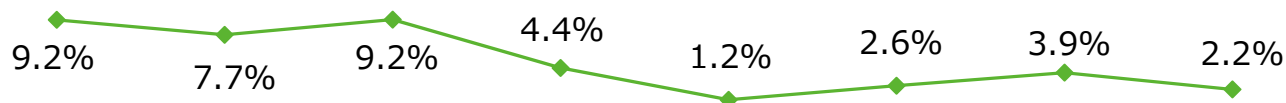
- 広告・ソリューションやBtoB課金などの**BtoBサービスが好調に推移**
- **BtoCサービスは、プレミアム会員のプロモーションを抑制している中においても**堅調に推移****



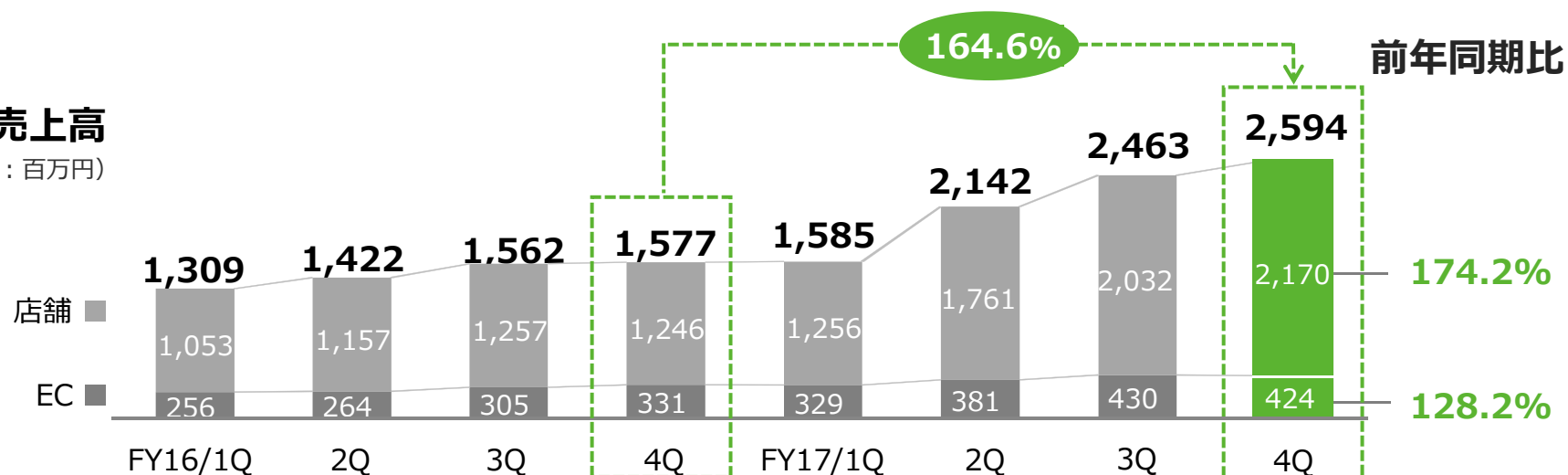
セグメント別売上高推移 / Beauty Service事業

- 中計を見据えた新規事業や出店加速等により減益も、既存のECや店舗事業は着実に成長し、164.6%

営業利益率



売上高 (単位：百万円)

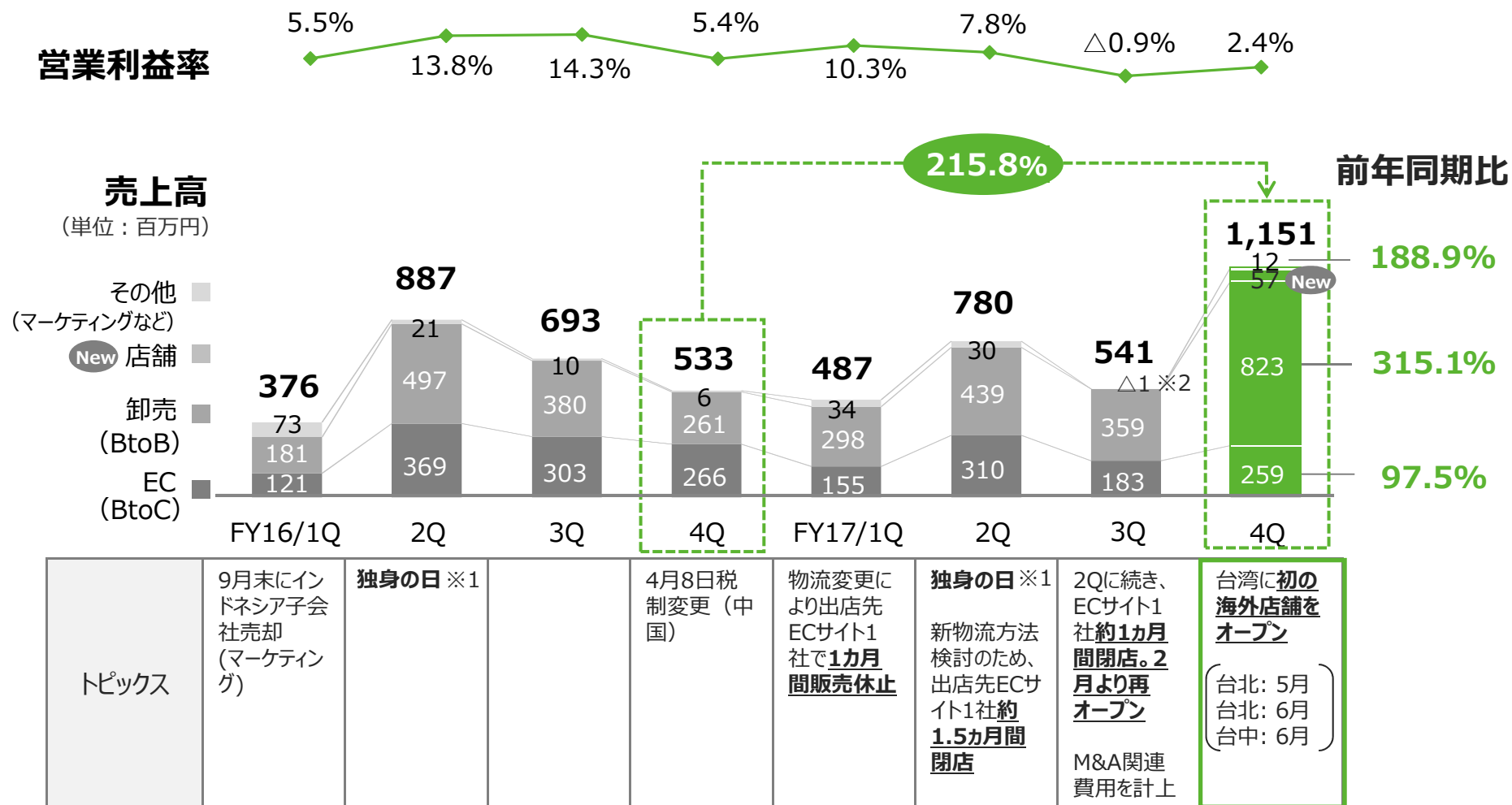


期末時点 店舗数	6店舗	7店舗	8店舗	11店舗	13店舗	20店舗	23店舗	24店舗
トピックス 〔オープン 日程等〕		溝口: 10月	京都: 3月	枚方: 5月 神戸: 5月 熊本: 6月	東京駅: 7月 札幌: 9月 新宿: 改装 により8月閉 店	池袋: 10月 新宿: 10月 函館: 11月 富山2店、石 川、群馬: M&Aにより10 月からP/L連 結	博多: 3月 町田: 3月 梅田: 3月 PB第1弾商 品発売	名古屋: 4月 PB第2弾商 品発売

※ 直近の店舗リストはP56をご覧ください

セグメント別売上高推移 / Global事業

- 中国の卸売事業において一部チャネルからの受注増加もあり、**売上倍増**
- **中計を見据え、海外初店舗を台湾に出店（3店舗）**したこともあり、費用増加



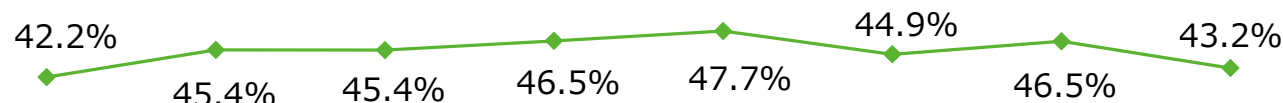
※1 中国で11月11日に開催されるECでの大規模な安売りセール

※2 FY17. 2Qにおいて重要性の乏しい未達取引の処理を行わず、3Qにおいて内部取引の処理を実施したことによる

販売管理費の推移

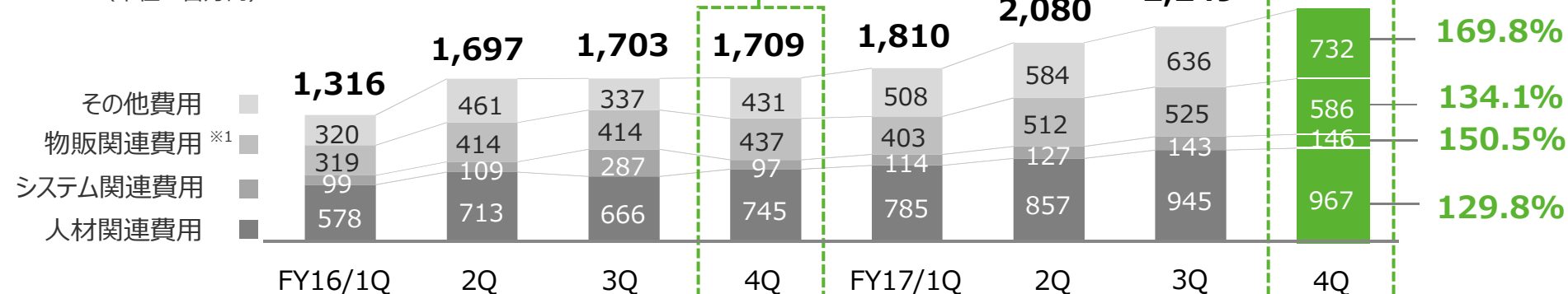
- 事業拡大と持続的な成長を実現するための採用強化やM&Aにより、**人員数増加**
- 売上増加に伴い販売管理費増も、**販売管理費率は一定水準を維持**

販売管理費比率



前年同期比

販売管理費 (単位：百万円)



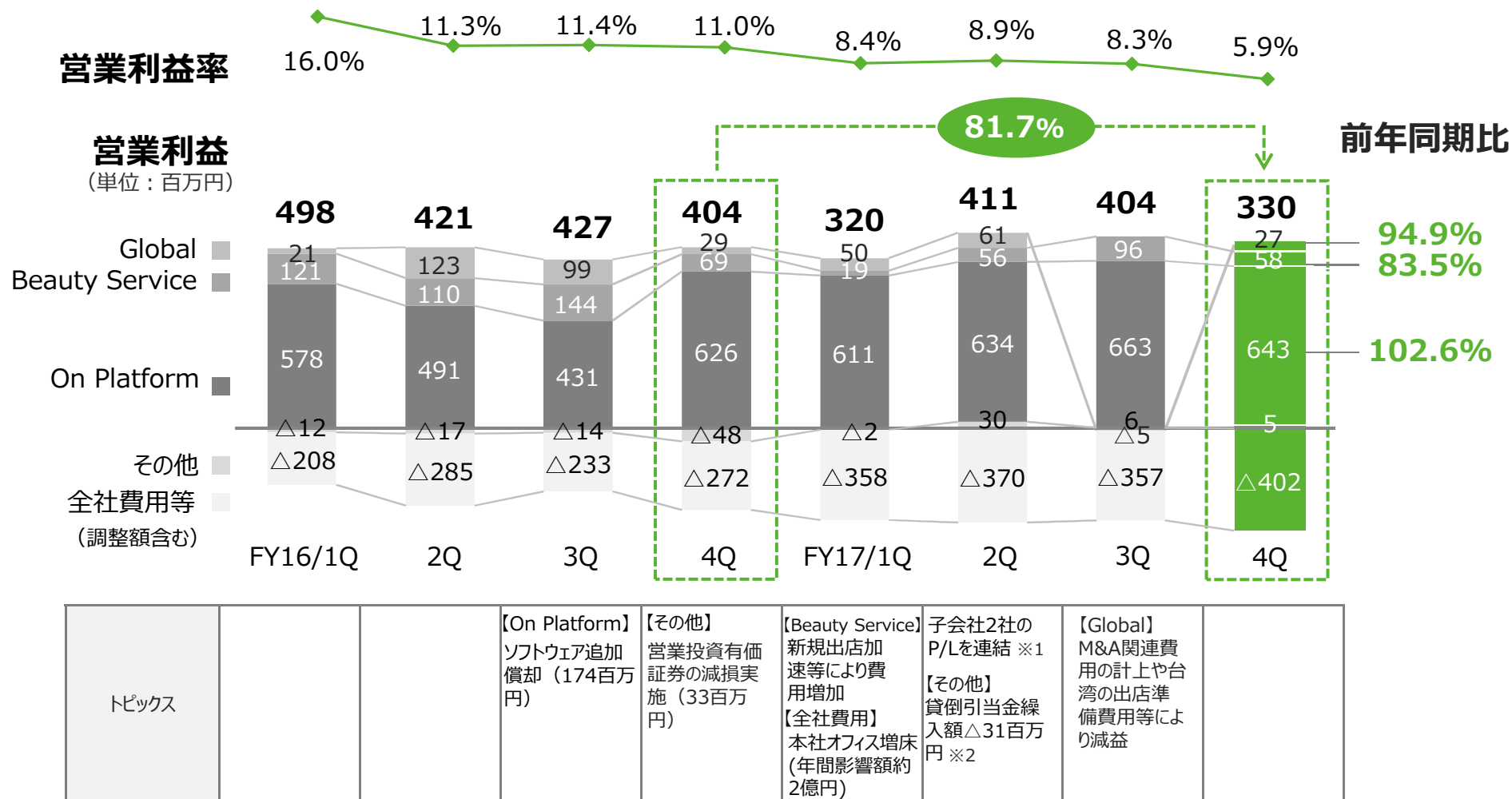
人員数 (業務委託等含む)	546人	576人	608人	662人	687人	795人	849人	973人 ^{※2}
トピックス			ソフトウェア追加償却 (174百万円)		本社オフィス増床(年間影響額約2億円)	M&Aした(株)Eat Smart(19人)、(株)ユナイテッドコスメ(34人)のP/Lを連結		

※1 EC事業の配送費やモールへの支払手数料、店舗の家賃等、売上に連動する費用

※2 4Qにおいて決定した3社はFY19期 1QよりPLを連結するため、人員数は加算していません

セグメント別営業利益の推移

計画通りに投資を実行し、減益



※1 On Platform事業：(株)Eat Smart、Beauty Service事業：(株)ユナイテッドコスメ

※2 投資育成事業において、一部の営業投資有価証券において計上していた引当金について、31百万円の戻入を実施

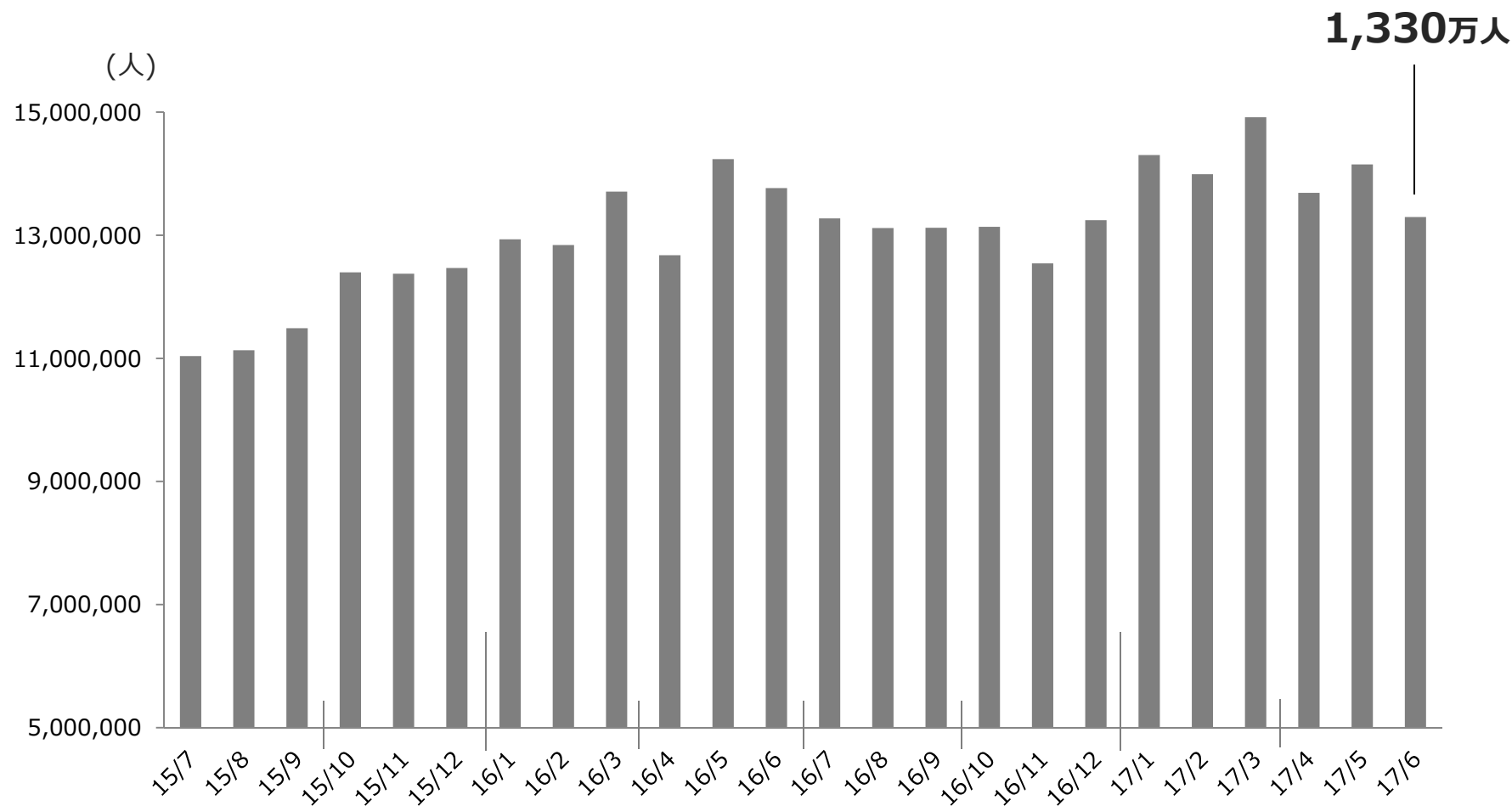
【 I - 2】

2017年6月期通期の概要

- 決算概要
- 2017年6月期の振り返り

月間ユニークユーザー数の推移（全サイト合計）

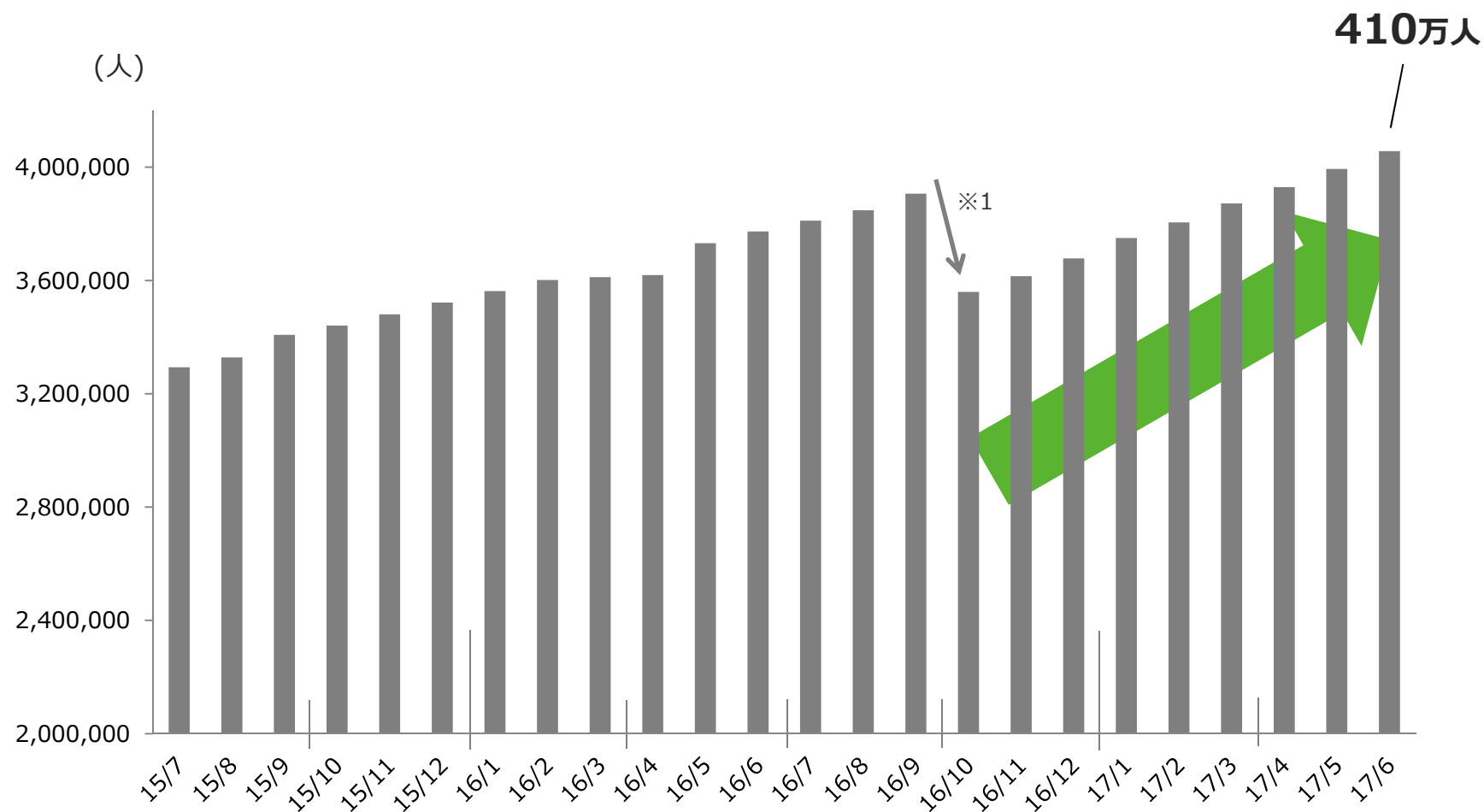
- 季節的な変動は見られるものの安定的に推移



※ 2016年10月よりP/Lを連結したEat Smartのユニークユーザーについては、現時点ではシステムの連携ができておらず、重複するユーザーがいることが予測されるため、上記グラフには含んでおりません

会員数の推移

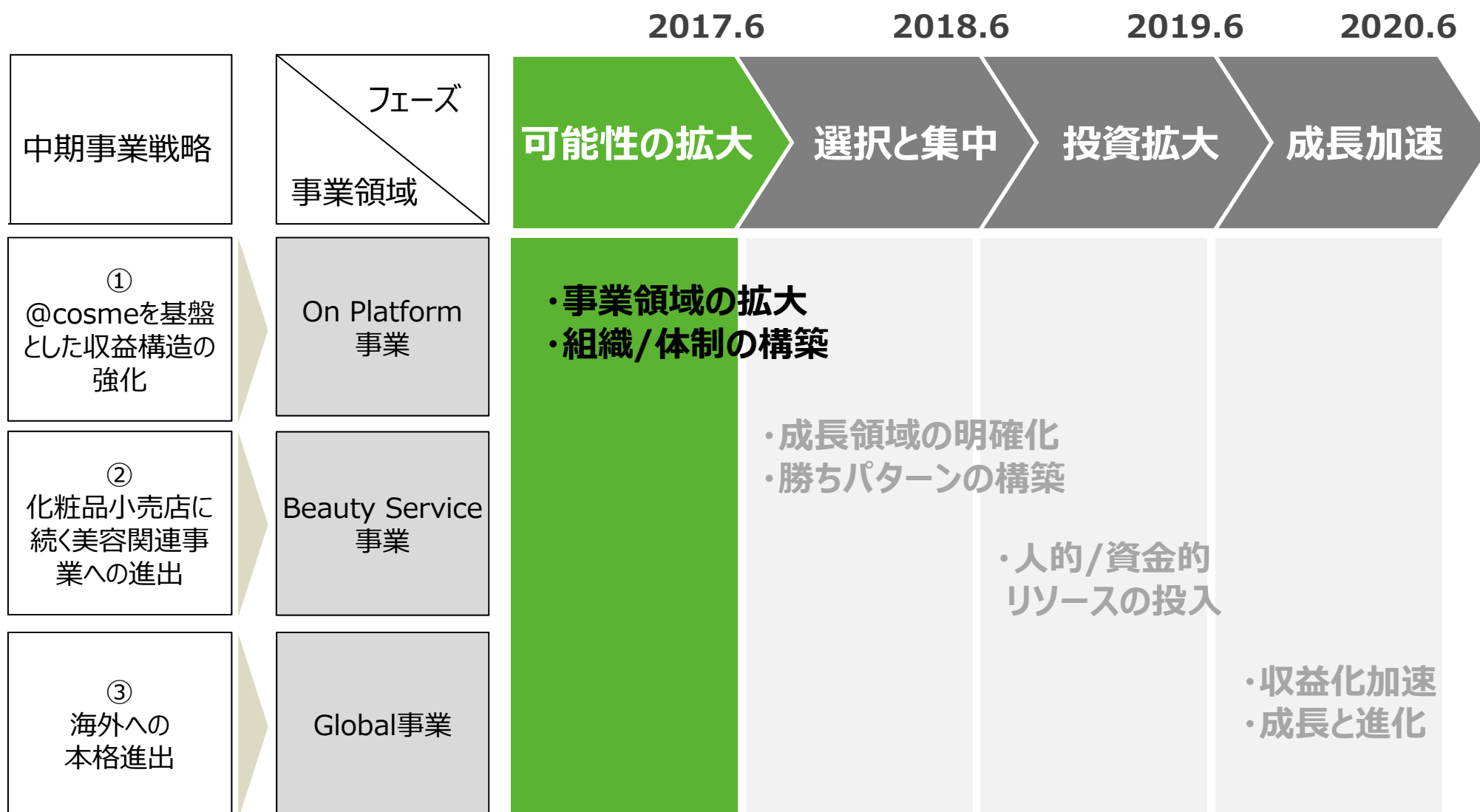
- 引き続き増加傾向



※1 2016年9月末までに@cosmeIDとの連携を行わなかった一部グループサイトの会員IDを削除したことにより、一時的に減少

※2 2016年10月よりP/Lを連結したEat Smartの会員については、現時点ではシステムの連携ができておらず、重複する会員がいることが予測されるため、上記グラフには含んでおりません

マイルストーン / 2020年を見据えた事業戦略フェーズ



2017年6月期の総括

全体	
○	業績予想達成（売上高達成率：101.5%、営業利益達成率：101.0%）
On Platform事業	
○	化粧品以外の美容領域へ進出（食と健康の領域で事業を推進する(株)Eat Smartを子会社化）
○	小売店のDBを構築し、ユーザーとのコミュニケーションツール「@cosmeお店ガイド」を展開
○	化粧品小売店以外のリアル顧客接点を構築（アトリエはるかと資本提携）
○	BID※向けサービスの開発体制一本化（子会社を吸収合併）
△	スケジュールが遅れたものの、スマホアプリの全面リニューアルをスタート
Beauty Service事業	
○	9店舗の出店、4店舗のM&Aで13店舗増（FY16: 11店舗 → FY17: 24店舗）
○	プライベートブランドを展開（2商品を発売）
Global事業	
○	海外店舗を台湾に初出店（計3店舗）
○	美容関連企業3社（Hermo社、i-TRUE社、MUA社）のM&A

※ BID…Beauty IDの略。美容事業者に発行するID

On Platform事業 / 株式会社Eat Smartを子会社化

- 2016年9月に、「食と健康」をテーマに事業を推進する株式会社Eat Smartを子会社化
- 美容領域における食や健康という観点でのサービスを強化

Eat Smart社の主なサービス



登録商品数：38万件

クチコミ数：83万件

日本最大級の食品クチコミサイト「もぐナビ」



2,600人の食のプロが登録

料理教室のポータルサイト「クスパ」



食品のカロリーや栄養のデータベース

食と健康の総合サポート「イートスマート」

大手企業へのデータ提供も実施

当社グループとの連携

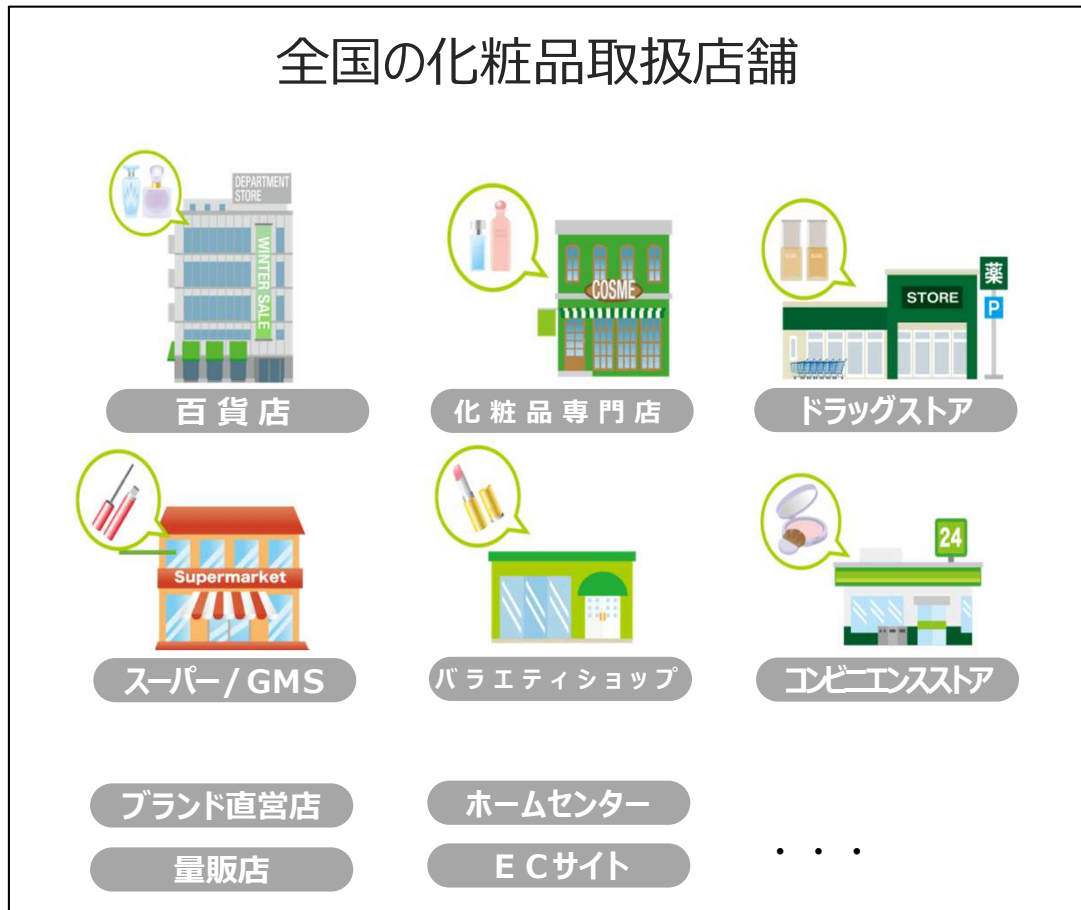
データベースの拡充

美容に関する全ての人のネットワーク化を促進

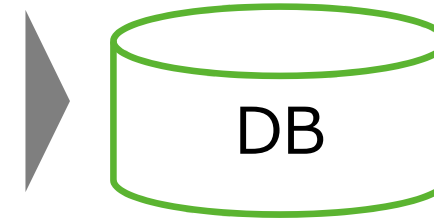
サービス・コンテンツの拡充

On Platform事業 / 小売店舗をDB化

- 小売店のネットワークを構築。店舗情報や取扱商品をDB化し、ユーザーとのコミュニケーションツール「@cosme お店ガイド」を展開



登録店舗数
7,000店舗※
(6月末時点)



@cosme お店ガイド



※取扱ブランドをDB化している店舗。取扱商品までDB化している店舗は4,000店舗

On Platform事業 / アトリエはるかとは資本業務提携

- ヘアメイクサロン等を運営する(株)アトリエはるかとは資本提携し、同社の株式の4.8%を取得
- 化粧品専門店以外のリアル顧客接点を構築

株式会社アトリエはるか

アトリエはるかをはじめとした、ヘアメイクサロン・ネイルサロン等を全国で60店舗展開

atelier haruka

ヘアセット、メイクアップの専門店

DRESSiA

レンタルドレスサロン

Haruka Nail

特別な日のネイルサロン

HAIR DRESSER

美容全般を提供するプロフェッショナルサロン

MAKE UP LIFE

自分らしさを表現できるメイクアップを提案

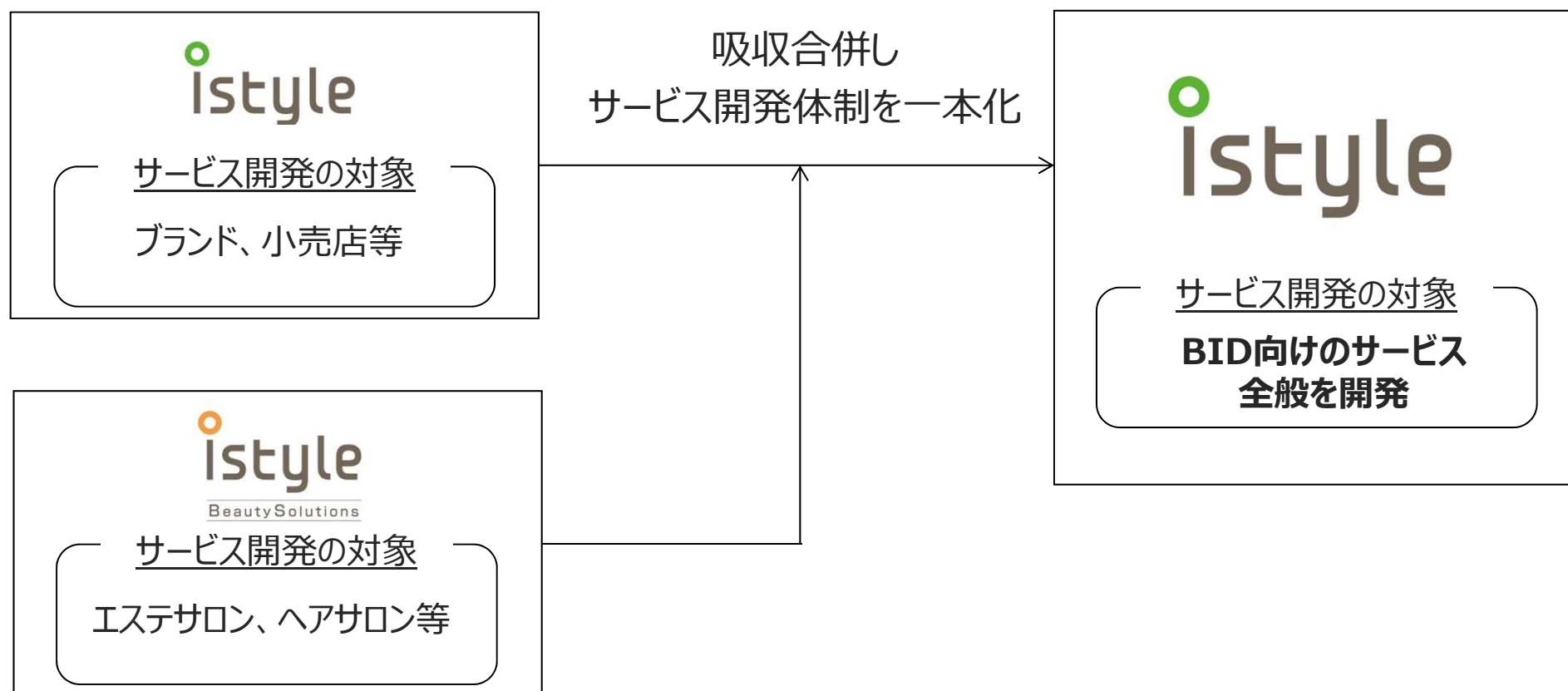
PLUS EYELASH

アイビューティーサロン



On Platform事業 / BID向けサービスの開発体制一本化

- サロン向けに事業を展開していた子会社を7月1日付で吸収合併
- BID※向けサービスの開発体制を一本化し、**効率的な開発体制を構築**



※ BID…Beauty IDの略。美容事業者に発行するID

On Platform事業 / スマートフォンアプリのリニューアル第1弾リリース

- 6月29日にスマートフォンアプリの**全面リニューアルを実施**
- 今後随時アップデート予定



リニューアルポイント①

スマホサイトと同様にタイムライン化し、フィード形式に

コンテンツや広告への誘導強化

リニューアルポイント②

全員ログイン仕様に変更

パーソナライズ化し、ユーザーエクスペリエンスを向上

Beauty Service事業 / 国内店舗の出店状況

- FY17期は、9店舗の新規出店に加え、4店舗のM&Aにより、**13店舗増加**

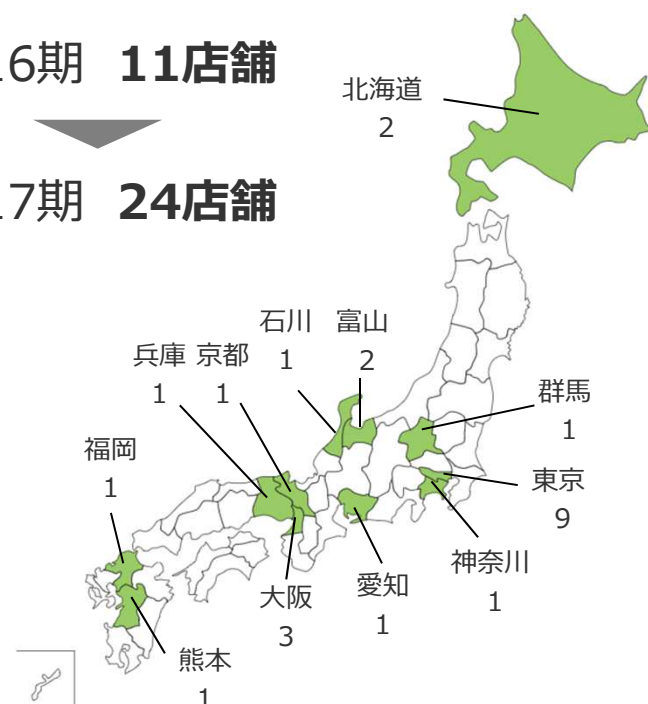
今期の新規出店状況

1Q		グランスタ店（東京駅）	2016年7月開店
		TSUTAYA 札幌美しが丘店	2016年9月開店
2Q		池袋サンシャインシティ店	2016年10月開店
		ルミネ新宿店	2016年10月開店
		TSUTAYA 函館蔦屋書店	2016年11月開店
		アピタタウン金沢ベイ店 ※1	M&Aにより2Qより連結
		イオンモール高岡店	M&Aにより2Qより連結
		マリエとやま店	M&Aにより2Qより連結
3Q		アミュエスト博多店	2017年3月開店
		町田マルイ店	2017年3月開店
		ルクア大阪店	2017年3月開店
4Q		名古屋 タカシマヤ ゲートタワーモール店	2017年4月開店

各都道府県の出店状況

FY16期 11店舗

FY17期 24店舗



※1 2017年4月に@cosme storeへのリニューアルおよび増床（45坪 → 69坪）しております。

※2 直近の店舗リストはP56をご覧ください

Beauty Service事業 / プライベートブランドを発売

- 日本の美の魅力を世界へ発信する「@cosme nippon project」を始動し、日本ならではの天然由来成分や素材を使用した美容関連の商品の企画・販売を実施

【第1弾】 2017年3月1日発売

3Q



海藻と花と果実の美容液マスク with 琉球美肌
27.5mL×3枚、 1,200円

【第2弾】 2017年4月15日発売

4Q



阿蘇の馬のたてがみ油

- ・ ハンドウォッシュ（左） 250mL、2,300円
- ・ ハンドローション（中央） 250mL、2,700円
- ・ ハンド&ネイル美容液（右） 12g、1,480円

(参考) Beauty Service事業 / PB第3弾の商品を発売

- 日本の美の魅力を世界に発信する「@cosme nippon project」の第3弾の商品を発売



【第3弾】 2017年7月14日発売

北山麓の雪どけハーブ水

- フェイス&ボディミスト (左)
250ml、2,400円
- クレンジングウォーター (右)
250ml、2,200円

PBは、当社グループの国内外のECサイトや店舗での販売のほか、国内外で卸売も実施

Global事業 / 台湾3店舗出店

- 5月に初の海外店舗を出店した台湾において3店舗目の出店を実施

■ @cosme store 微風広場 台北駅店

オープン: 2017年5月

坪数: 62坪

■ @cosme store 微風信義店

オープン: 2017年6月

坪数: 61坪

■ @cosme store 勤美誠品店

オープン: 2017年6月

坪数: 35坪



@cosme store 微風信義店

Global事業 / 美容関連企業3社をM&A

- 美容関連の事業を展開する海外企業3社をM&A※
- 世界中の美容に関する情報を集約したGlobal One Databaseを構築する

HERMO

マレーシアで化粧品ECサイト「Hermo」を運営



- 取扱商品数 9,000商品
- 会員数 50万人

2017年6月末時点

i-TRUE

台湾で美容系ポータルサイト「UrCosme」を運営



- クチコミ件数 110万件
- 登録商品数 7.8万商品
- 会員数 45万人

2017年6月末時点

MUA Inc.

米国で美容系ポータルサイト「MakeupAlley」を運営



- クチコミ件数 270万件
- 登録商品数 16万商品
- 会員数 240万人

2017年6月末時点

※ Hermo社、i-TRUE社・・・FY17期末においてB/Sを連結し、FY18期1QよりP/Lを連結
MUA社・・・FY18期1Qより、B/S、P/Lを連結

【Ⅱ-1】 中期経営計画Road to 2020 の 進捗について

- 2018年6月期の計画
- 収益化の方針について

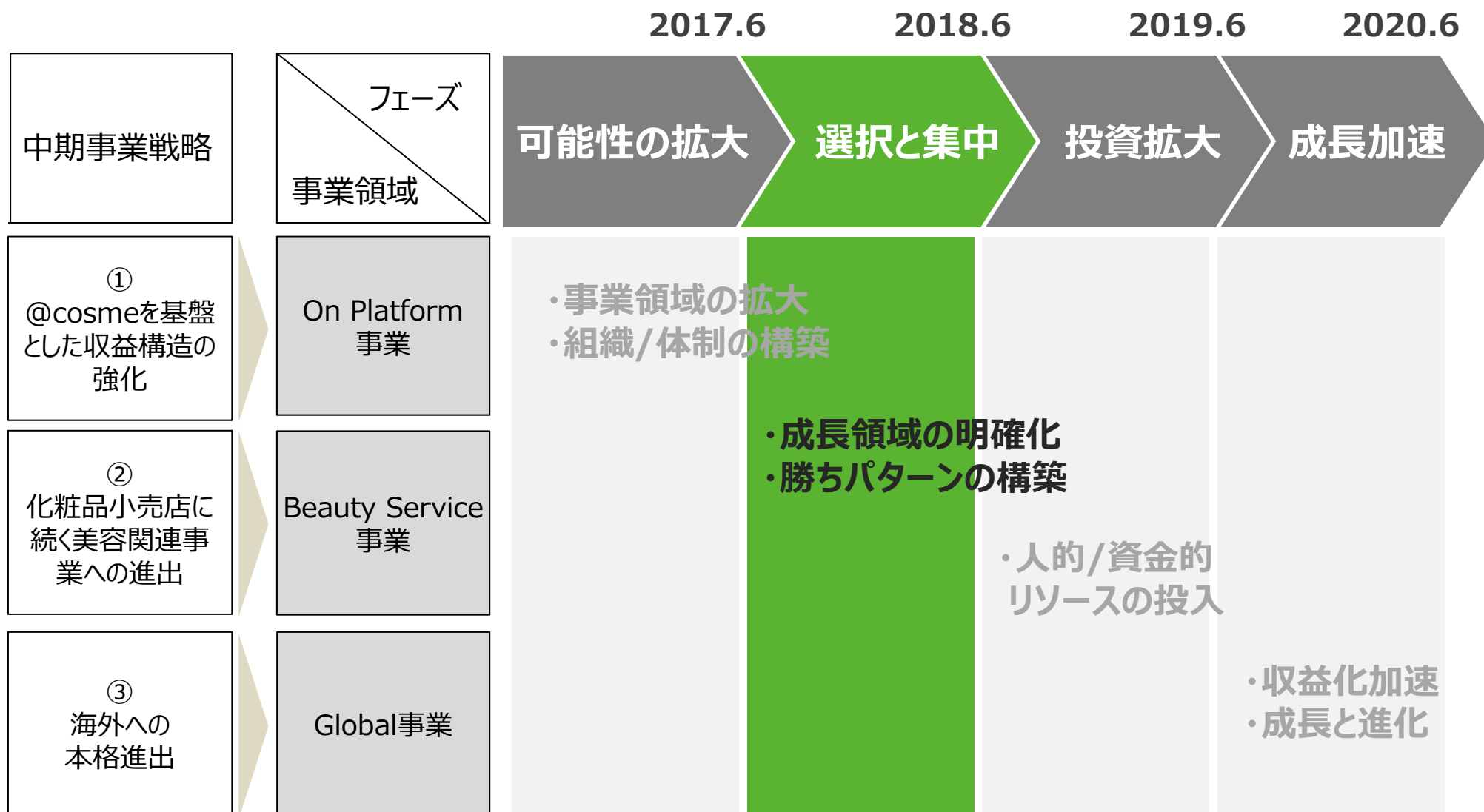
- 2016年8月に中期経営計画 Road to 2020を策定

中期経営計画 Road to 2020

中期事業戦略	2020年 事業目標
<ul style="list-style-type: none">・@cosmeを基盤とした収益構造の強化・化粧品小売店に続く美容関連事業への新規進出・海外への本格的進出	<ul style="list-style-type: none">・売上高 500億円・営業利益 70億円・一人当たり営業利益 1.8倍 (FY16比)・海外売上比率 20%

- 各事業セグメントごとに中期の成長方針を策定





2018年6月期の計画

- 売上高40%超、営業利益35%超の増収増益を見込む

	FY16期 (実績)	FY17期 (実績)	FY18期 (計画)	前年同期比
売上高	14,282	18,888	26,600	140.8%
営業利益	1,751	1,465	2,000	136.5%
経常利益	1,657	1,299	1,900	146.3%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,274 ※1	1,075 ※2	1,150	106.9%

※1 FY16期はインドネシア子会社の売却益177百万円を特別利益として計上しております。

※2 FY17期は投資有価証券の売却益283百万円を特別利益として計上しております。

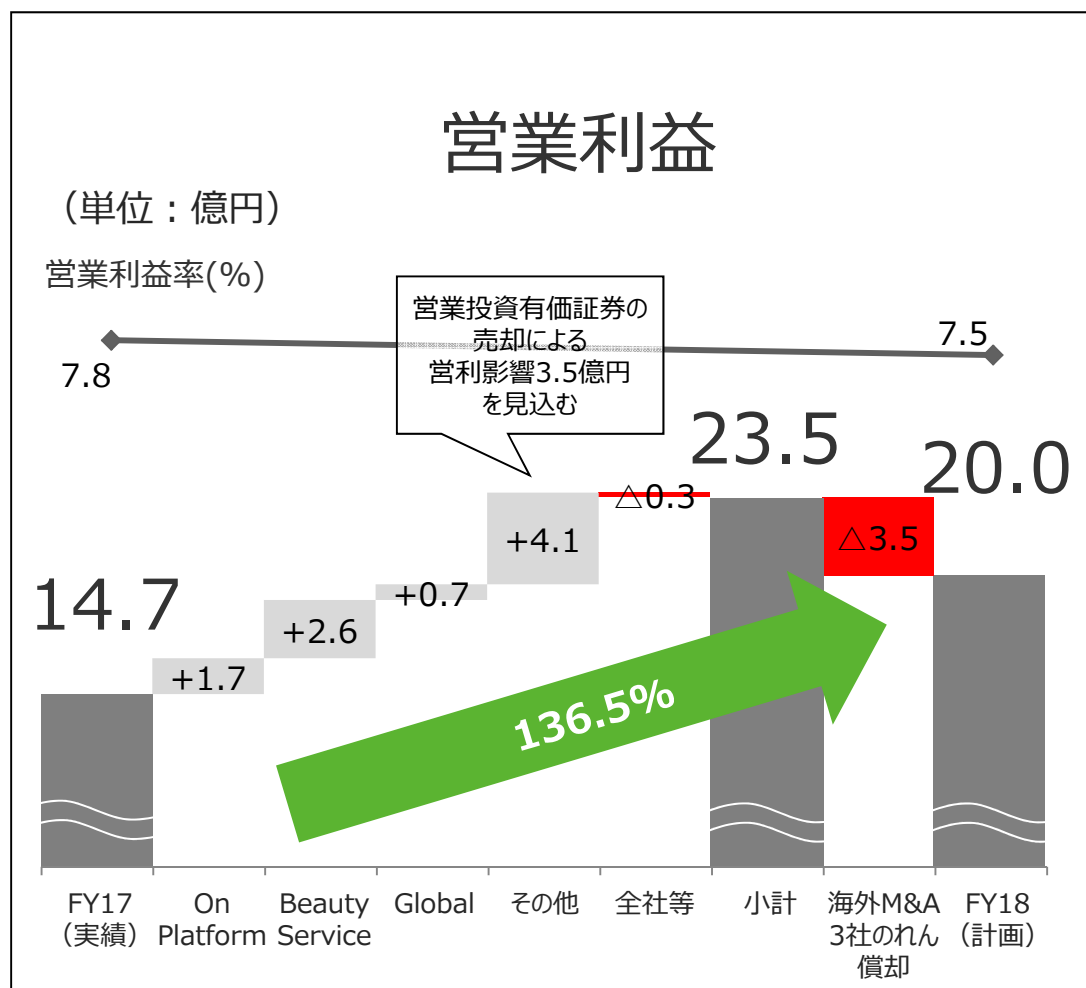
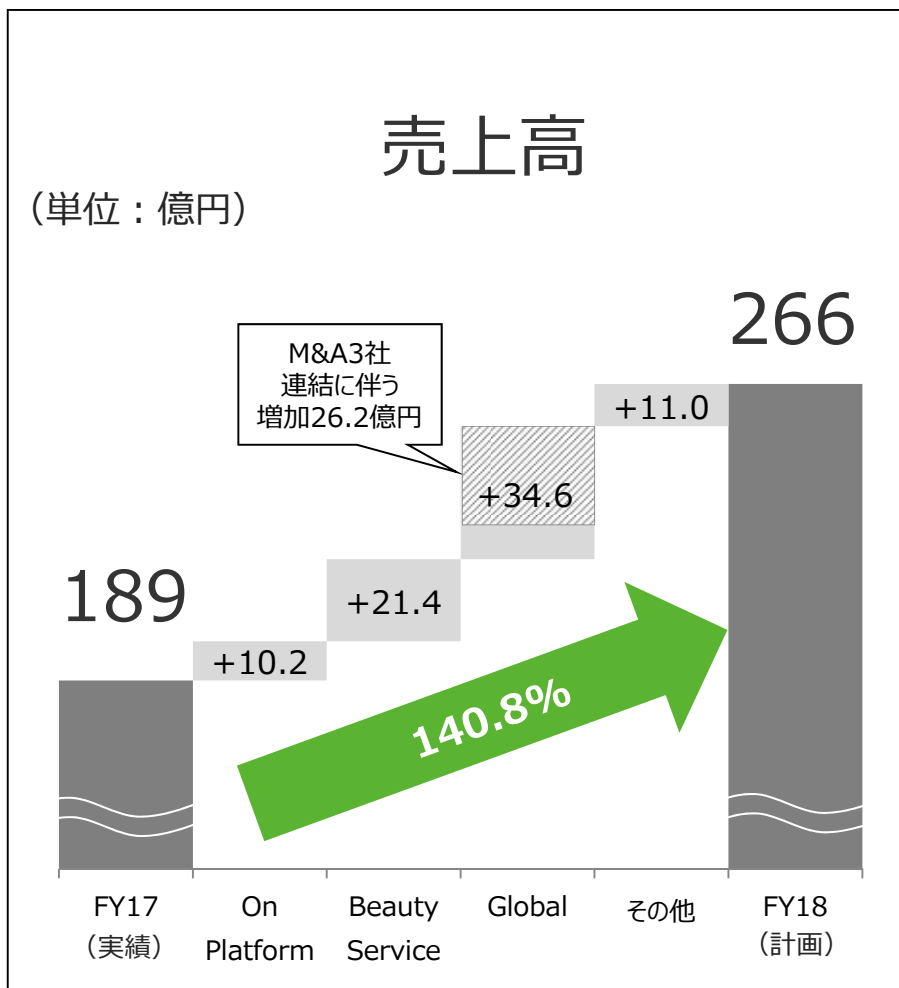
2018年6月期の計画 / セグメント別

- 全セグメントで増収計画

	売上高			営業利益		
	FY17(実績)	FY18(計画)	前年同期比	FY17(実績)	FY18(計画)	前年同期比
合計	18,888	26,600	140.8%	1,465	2,000	136.5%
On Platform	6,840	7,860	114.9%	2,551	2,725	106.8%
Beauty Service	8,784	10,920	124.3%	229	490	214.0%
Global	2,959	6,420	217.0%	133	△ 145	-
その他	304	1,400	460.5%	39	450	1,153.8%
全社等	-	-	-	△ 1,487	△ 1,520	-

2018年6月期計画 / 各セグメントの増減

- 売上高、営業利益ともに、各セグメントが順調に成長



(参考) M&Aした3社の影響

- 短期的な収益貢献ではなく、中長期を見据え美容系企業3社をM&A
- FY20以降の収益化を目指し、Global One Databaseの構築を推進
- 投資フェーズの会社があるものの各社ともに黒字の計画

<直近でM&Aした3社>

HERMO

マレーシアで化粧品ECサイト「Hermo」を運営
 株式取得資金：約14.8億円
 株式取得日：2017年5月

i-TRUE

台湾で化粧品のクチコミサイト「UrCosme」を運営
 株式取得資金：約6.7億円
 株式取得日：2017年5月

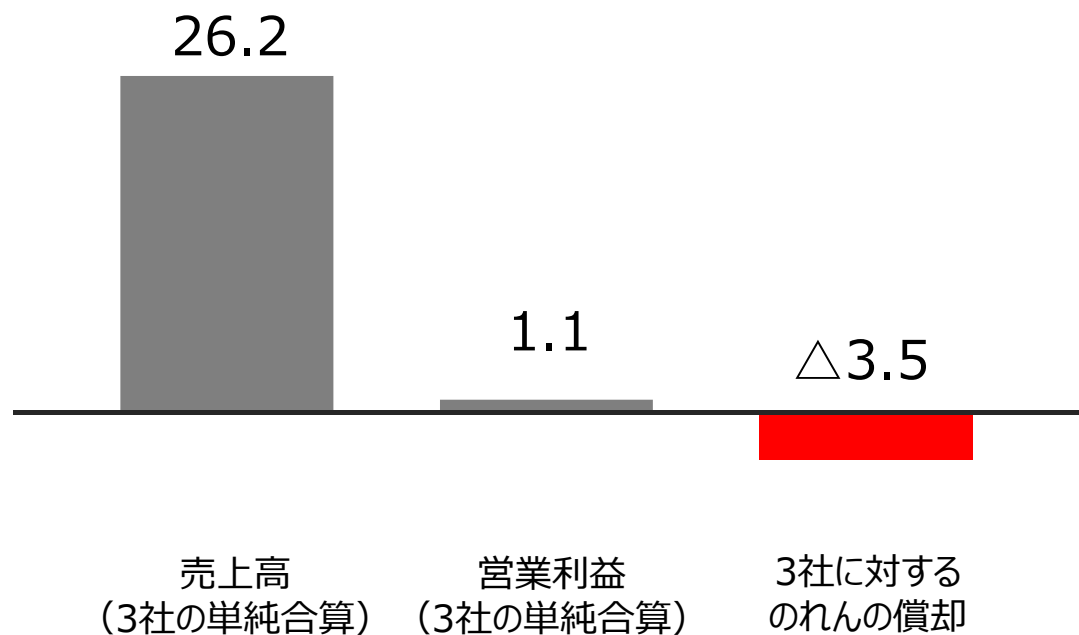
MUA Inc.

米国で化粧品のクチコミ・コミュニティサイト「MakeupAlley」を運営
 株式取得資金：約16.6億円 ※
 株式取得日：2017年7月

※同社に係る無形固定資産の取得費用を含む

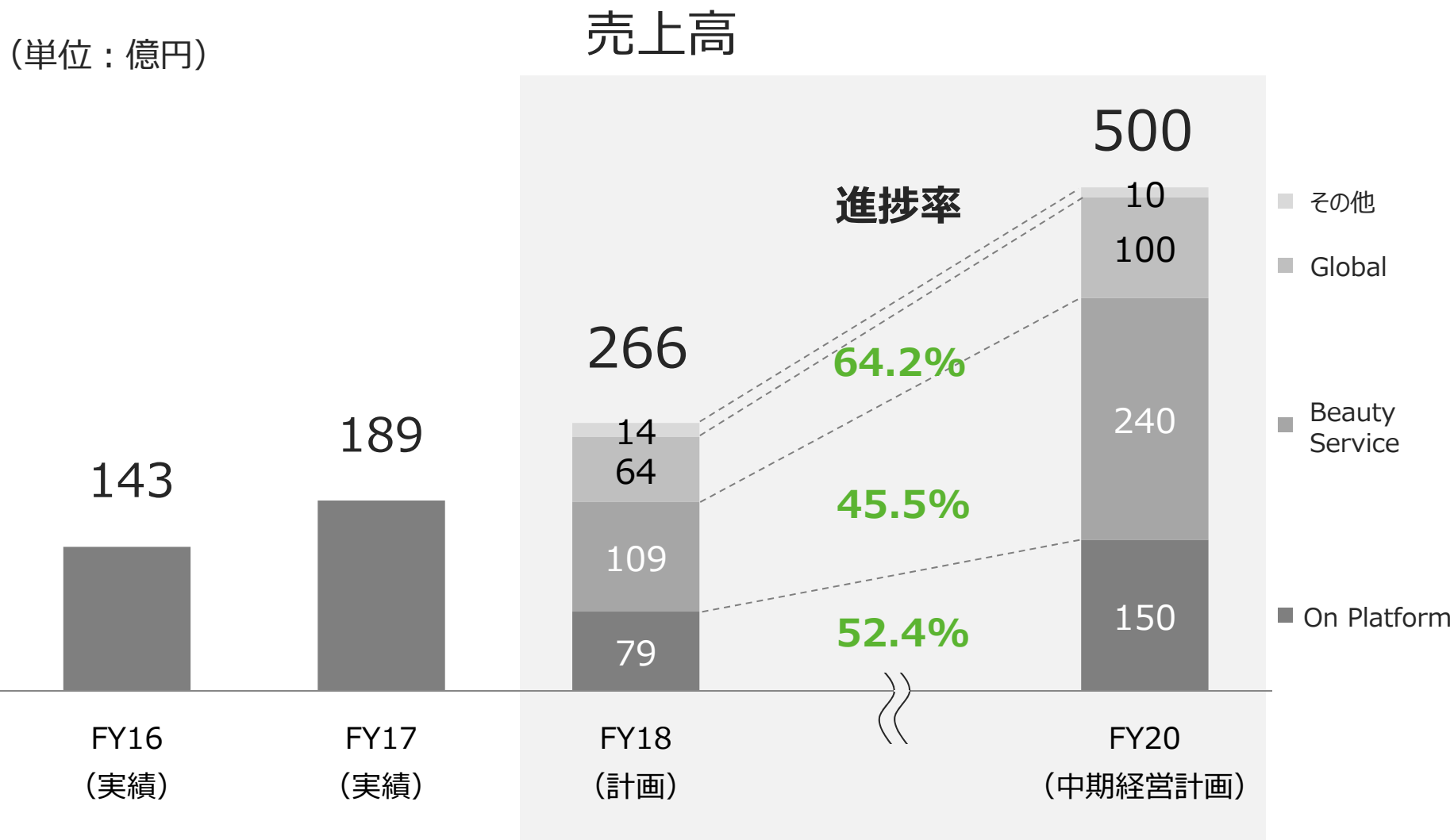
3社のP/L連結に伴う影響 (単位：億円)

(FY18期計画)



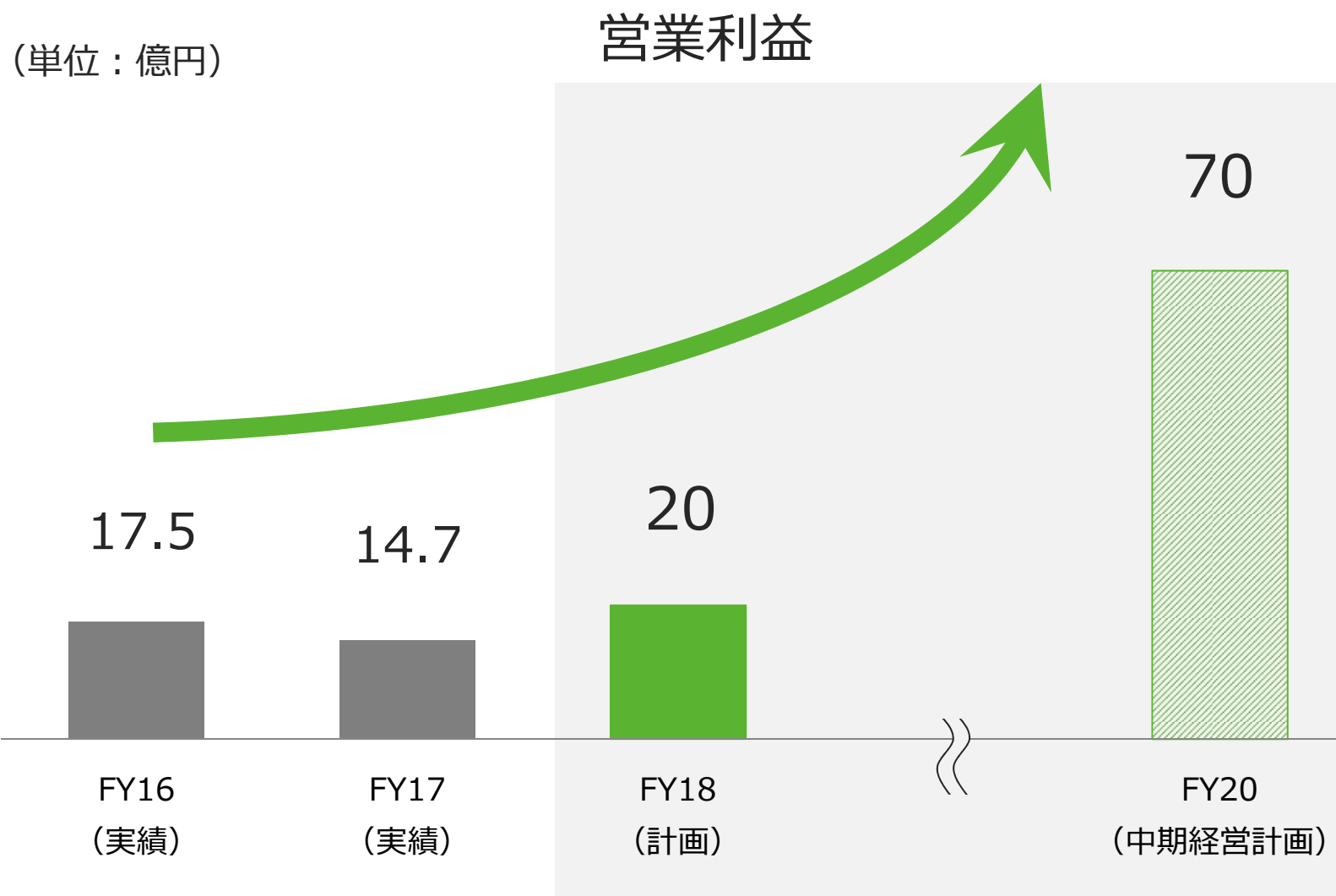
中期経営計画に対する進捗（売上高）

- 売上高は順調に増加し、FY18期の各事業の売上高は概ね50%前後となる計画



中期経営計画に対する進捗（営業利益）

- FY19・20期から投資回収を見込む



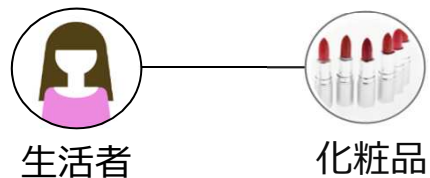
【Ⅱ - 2】 中期経営計画Road to 2020 の 進捗について

- 2018年6月期の計画
- 収益化の方針について

アイスタイルが目指す世界

実現してきた領域

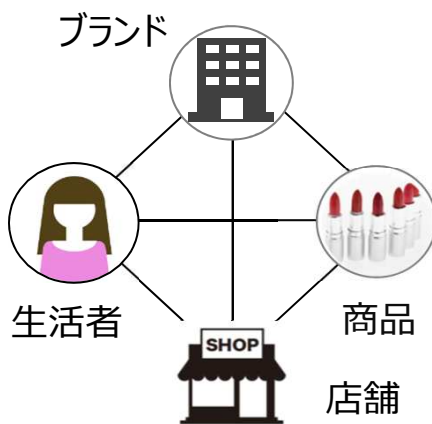
「化粧品のクチコミサイト」として「生活者」と「化粧品」をつなげていた



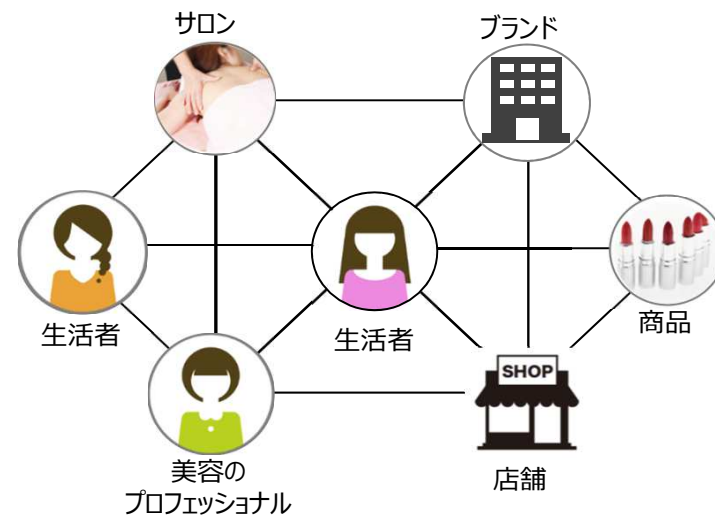
・「モノ」と「ヒト」がつながる

現在取り組んでいる領域

美容に関わるすべての情報にIDを振り、つなげる（ネットワークする）
ことで新たな美容情報の基盤を目指す



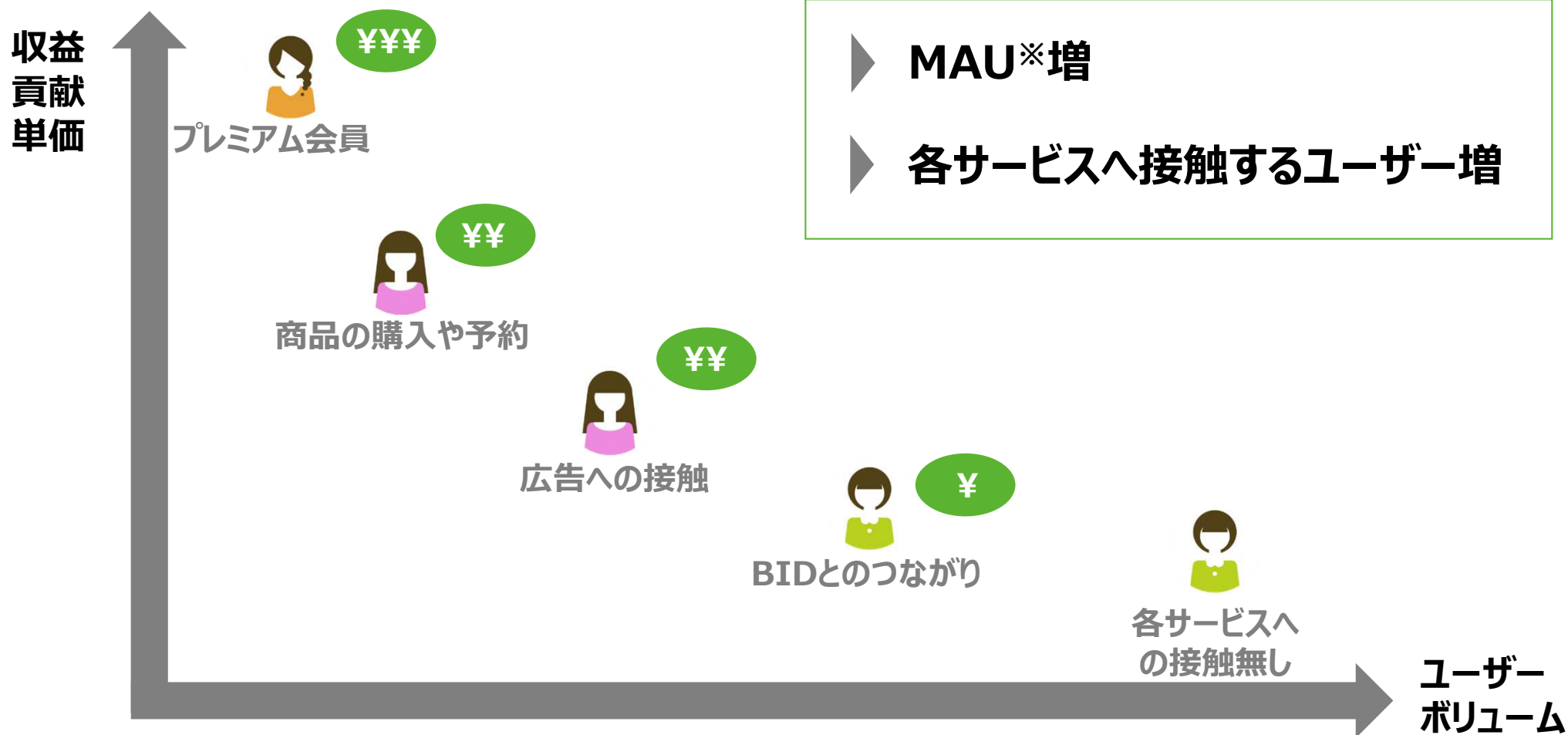
・「場所」と「ヒト」がつながる



・「コト」と「ヒト」がつながる
・「ヒト」と「ヒト」がつながる

収益化の方針 / On Platform事業

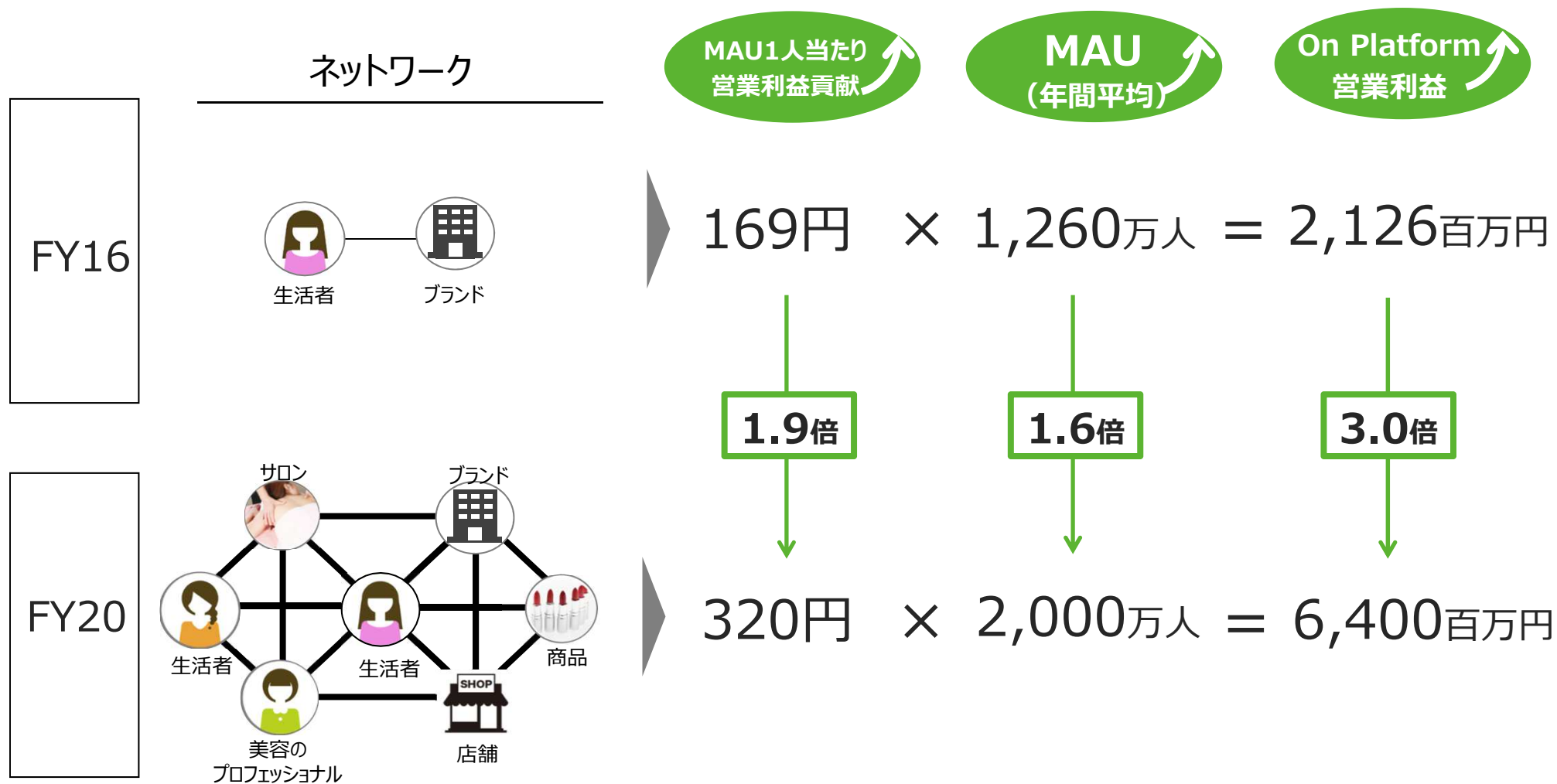
- @cosmeにおける各サービスへ接触していないユーザーの行動を活発化



※ 月間のユニークユーザー

収益化の方針 / On Platform事業

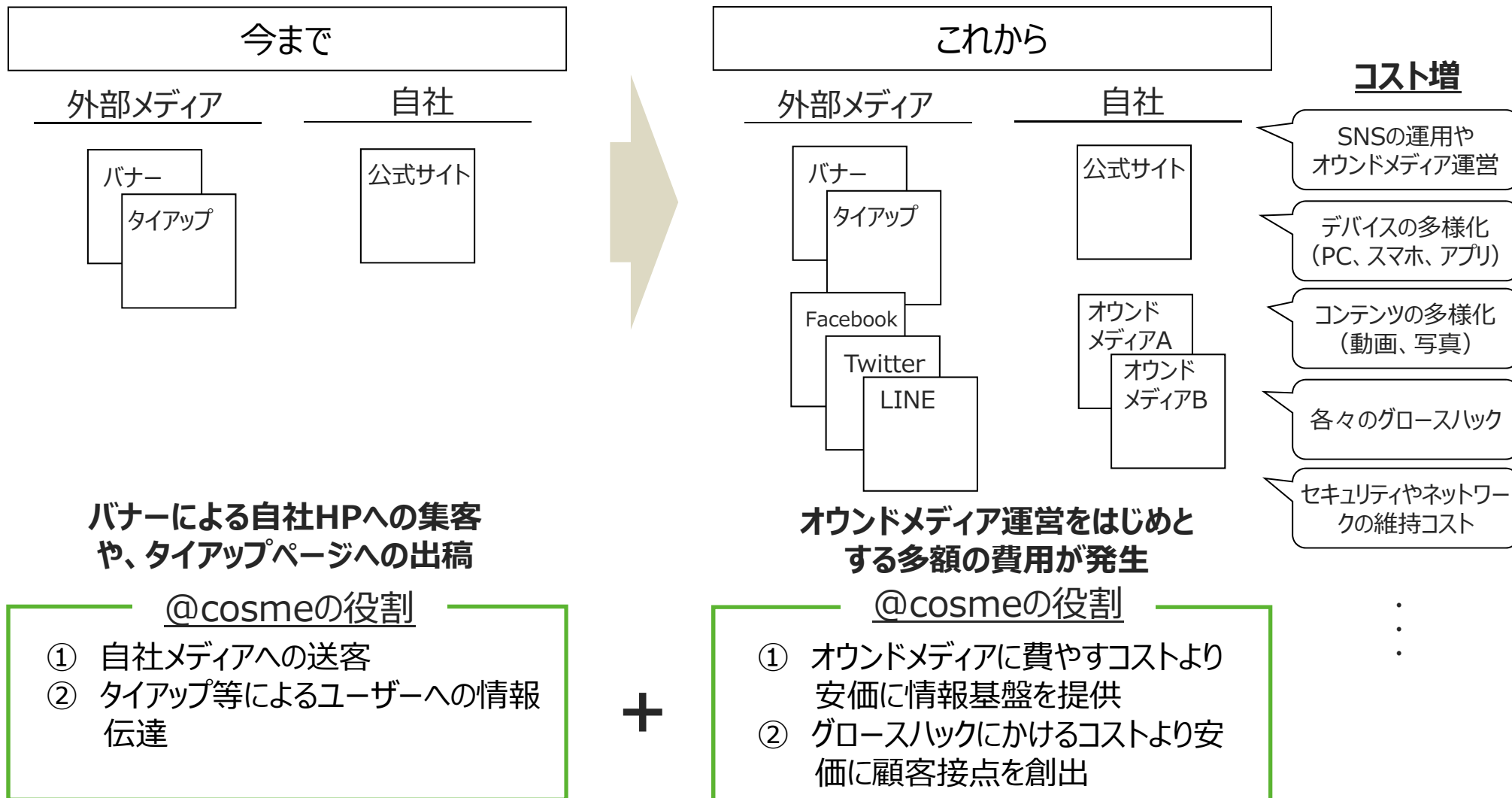
- BIDの領域拡大と、ユーザーとBIDのつながりを強化により、収益化を加速



収益化の方針 / On Platform事業

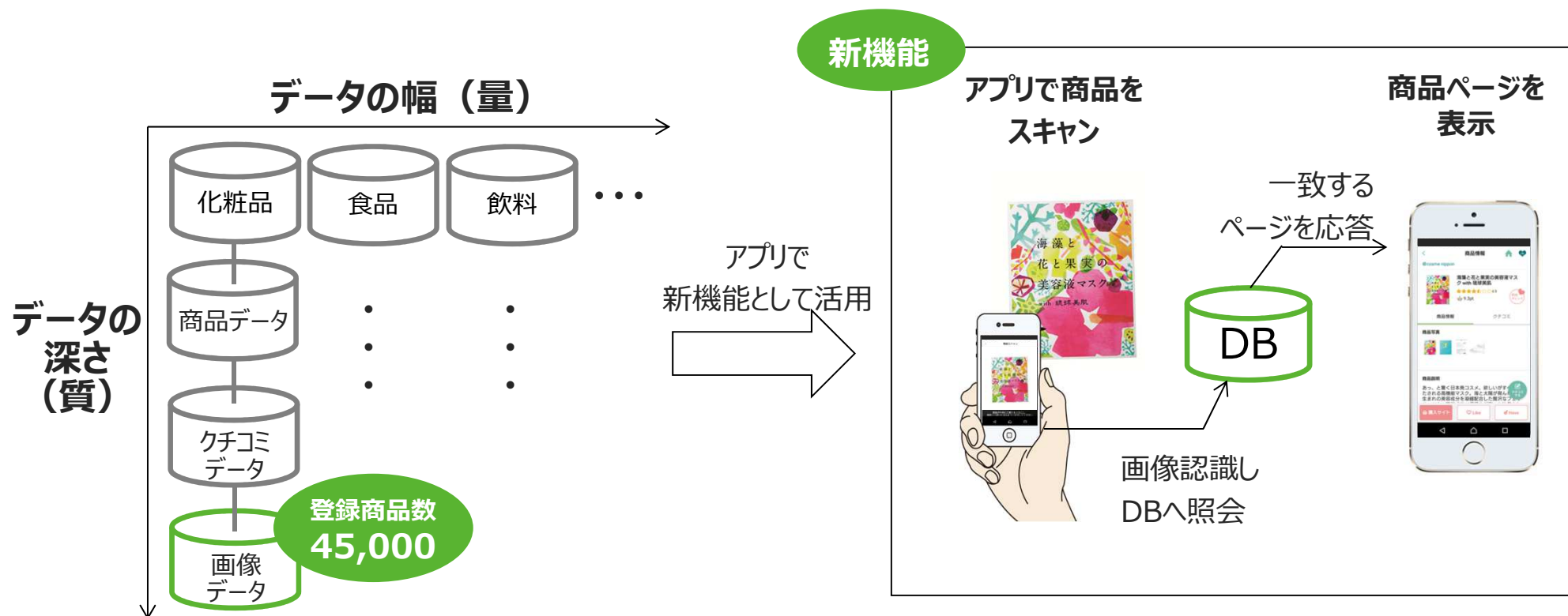
BtoB課金サービスの強化および対象領域の拡大
ex. ブランドへのアプローチ

- ネットマーケティングのトレンドの変化とともに、@cosmeを「広告の出稿媒体」から「ユーザーとのコミュニケーション接点」へと進化にすることにより、**広告出稿費用に加え、デジタルマーケティング予算を獲得**



中長期を見据え画像DBを構築

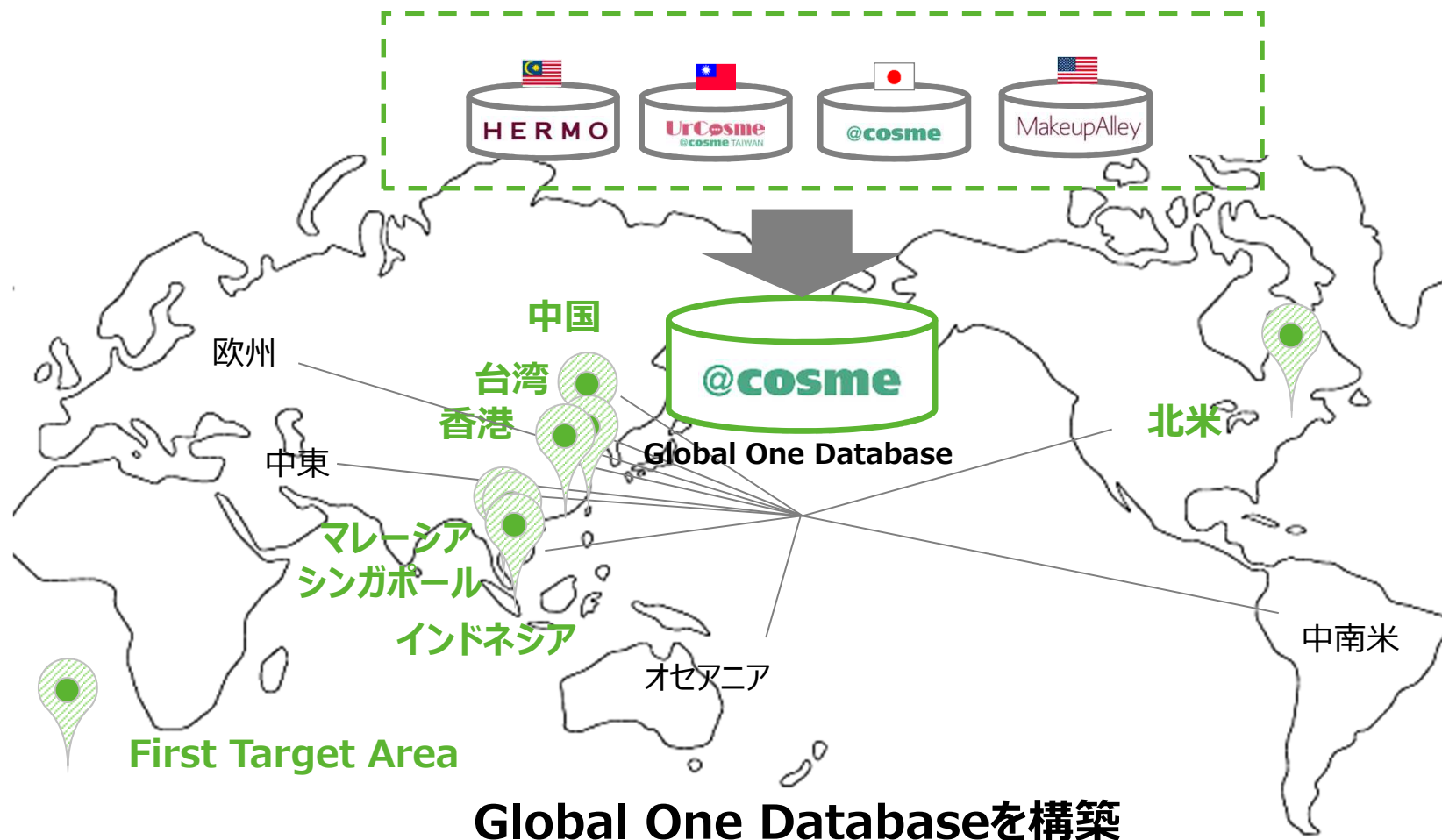
- 化粧品の画像データベースを構築し、アプリの新機能に活用
- 画像データを介して、ユーザーと商品の距離が大幅に縮まる



- @cosmeへの訪問頻度増加 (広告等のサービスへの接触)
- ECにおける購入プロセスの短縮

中長期を見据えGlobal One Databaseを構築

- 世界中の美容に関する情報（商品、クチコミ、ユーザーデータ等）を集約



【Ⅲ】

資金調達について

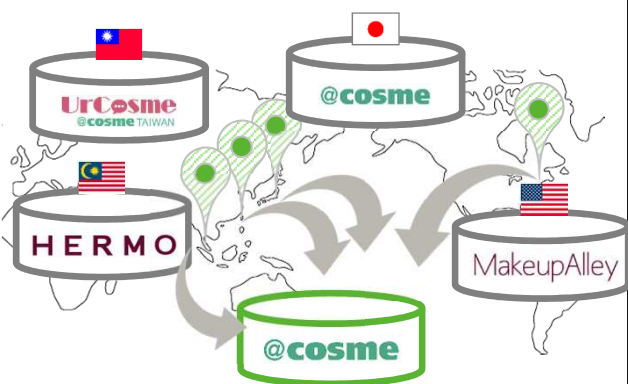


海外募集による新株式発行および売上の目的

- 海外募集による新株式の発行を行い約36億円の資金調達を実施するとともに、主要株主らによる海外売出手を実施

目的①

M&A資金の調達

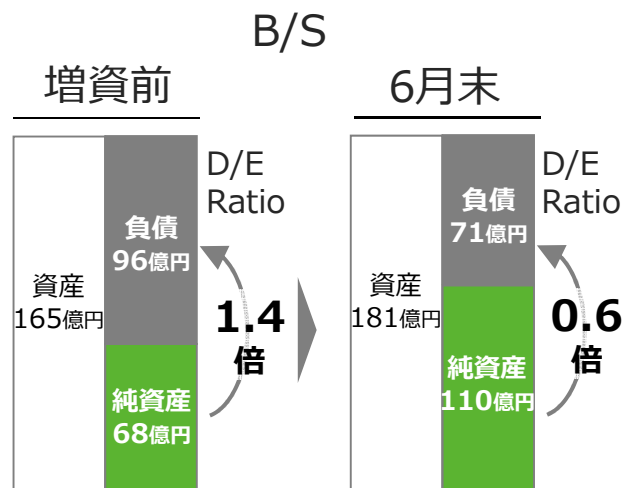


Global One Database

世界中の美容に関する情報を集約したGlobal One Databaseの構築等を目的とし、美容系企業3社をM&A。調達資金は3社の取得資金に充当

目的②

財務基盤の改善※1



自己資本比率

40.9%

自己資本比率

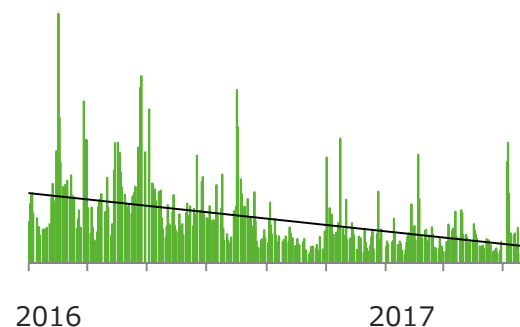
59.4%

財務の健全性向上および借入余力の増加

目的③

流動性向上

出来高の推移



出来高が減少傾向にある中、流通株を増加させ、出来高の向上を図る

※1 増資前は、第3四半期末の連結貸借対照表に4月に実施した金融機関からの借入21億円のみを反映したものの。

(参考) 海外募集による新株式発行および株式の海外売出

1. 資金調達の概要（海外募集による新株式発行）

(1) 募集株式の種類及び数	普通株式 4,200,000株
(2) 発行価格（募集価格）	1株につき 909.0円
(3) 発行価格（募集価格）の総額	3,818百万円
(4) 払込金額	1株につき 868.6円
(5) 払込金額の総額	3,648百万円
(6) 払込期日	2017年6月20日

※ 引受人は払込金額で買取引受を行い、発行価格（募集価格）で募集を実施

2. 新株式の発行により調達した約36億円の資金使途

- (1) マレーシアのHermo社、台湾のi-TRUE社の株式取得に際して金融機関より借入れた資金（約21億円）の返済
- (2) 米国のMUA社の株式ならびに同社に係る無形固定資産の取得費用（約17億円）の一部に充当

3. 新株式発行による発行済株式総数の推移

(1) 新株式発行前の発行済株式総数（2017年5月末時点）	60,831,200株
(2) 新株式発行による増加株式数	4,200,000株
(3) 新株式発行後の発行済株式総数	65,031,200株

4. 株式の海外売出

(1) 売出株式の種類及び数	普通株式 4,200,000株
----------------	-----------------

参考資料

会社概要 (2017年6月末時点)

商号	株式会社アイスタイル (英訳名 istyle Inc.)	
市場／銘柄コード	東証一部／3660	
代表取締役社長	吉松徹郎	
設立年月日	1999年7月27日	
本社所在地	東京都港区赤坂一丁目12番32号	
資本金	3,482百万円	
決算期	6月末日	
事業概要	<ul style="list-style-type: none"> ・美容系総合ポータルサイト「@cosme (アットコスメ)」の企画・運営 ・関連広告サービス、マーケティング・リサーチサービスの提供 	
従業員数	862名 (連結)	
関係会社	<p>【国内】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・株式会社コスメ・コム ・株式会社コスメネクスト ・株式会社アイスタイルビューティソリューションズ ・株式会社アイスタイルキャリア ・株式会社アイスタイルトレーディング ・株式会社ISパートナーズ ・株式会社アイスタイルキャピタル ・株式会社アイメイカーズ ・株式会社メディア・グローブ ・株式会社Eat Smart ・株式会社ユナイテッド・コスメ 	<ul style="list-style-type: none"> ・株式会社オープンエイト (持分法) ・株式会社iSGSインベストメントワークス (持分法) <p>【海外】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・istyle China Co., Limited ・istyle Global (Singapore) Pte. Limited ・istyle International Trading (Hong Kong) Co., Ltd. ・istyle Retail (Hong Kong) Co., Limited ・istyle USA Inc. ・Hermo Creative (M) Sdn. Bhd. ・i-TRUE Communications Inc. ・MUA Inc. ※7月より連結予定

沿革

1999年	7月	有限会社アイ・スタイル設立
	12月	コスメ情報ポータルサイト「@cosme」をオープン
2000年	4月	株式会社アイスタイルへ組織変更
2002年	11月	化粧品オンラインショッピングサイト「cosme.com (現 @cosmeshopping)」をオープンし、EC事業の運営を開始
2007年	3月	株式会社コスメネクストがルミネエスト新宿に「@cosmestore」第1号店がオープン
2008年	1月	転職・求人サイト「@cosmeCareer」をオープン
2010年	9月	株式会社コスメネクストを完全子会社化
2012年	3月	東京証券取引所マザーズ市場に株式を上場
	5月	海外展開の本格化を目的として、istyle Global (Hong Kong) Co., Limited (現 istyle International Trading (Hong Kong) Co., Limited) を設立 「ispot」を運営する株式会社サイバースター (現 株式会社アイスタイルビューティソリューションズ) を連結子会社化
	8月	シンガポールにistyle Global (Singapore) Pte. Limitedを設立
	10月	中国にistyle China Co., Limitedを設立
	11月	東京証券取引所市場第一部へ市場変更
2014年	7月	「GLOSSYBOX (現 BLOOMBOX)」を運営するビューティー・トレンド・ジャパン株式会社の全株式を取得
	11月	投資育成事業の開始に伴い株式会社アイスタイルキャピタルを設立
	12月	海外向け化粧品卸売事業の開始に伴い、株式会社アイスタイルトレーディングを設立し、翌1月より、海外向けEC・卸売を開始
2015年	7月	化粧品・美容業界専門の人材サービス会社、株式会社アイスタイルキャリアを設立
	9月	化粧品に特化したPR会社、株式会社メディア・グローブの株式を取得し子会社化
2016年	3月	株式会社ISパートナーズを設立
	7月	株式会社istyle makers設立準備会社 (現 株式会社アイメイカーズ) を設立
	9月	食と健康に関するサービスを展開する株式会社Eat Smartの株式を取得し子会社化 化粧品小売店を運営する株式会社ユナイテッド・コスメの株式を取得し子会社化
	10月	istyle Retail (Hong Kong) Co., Limitedを設立
2017年	5月	マレーシアで美容・化粧品のECサイトを運営するHermo Creative (M) Sdn. Bhd.の株式を取得し子会社化 台湾で美容系ポータルサイトを運営するi-TRUE Communications Inc.の株式を取得し子会社化
	6月	海外募集による新株式の発行により、約36億円の資金調達を実施 米国でistyle USA Inc.を設立し、翌月、同社を通じて、米国で美容系ポータルサイトを運営するMUA Inc.の株式を取得し子会社化

事業紹介 / On Platform事業

広告・ソリューションサービス

@cosmeを活用した広告・ソリューションサービスを、化粧品メーカーや美容関連の事業者に対して提供



ブランディング広告

@cosmeのロゴが店頭販促に利用されている



課金サービス

@cosme上で提供する月額固定の課金サービス

▶ BtoB

美容に関連する事業者に対して、ユーザーとのコミュニケーションツールを提供

- ブランド向け Brand Fan Club
- サロン向け ispot by @cosme
- 小売店向け @cosme お店ガイド

▶ BtoC

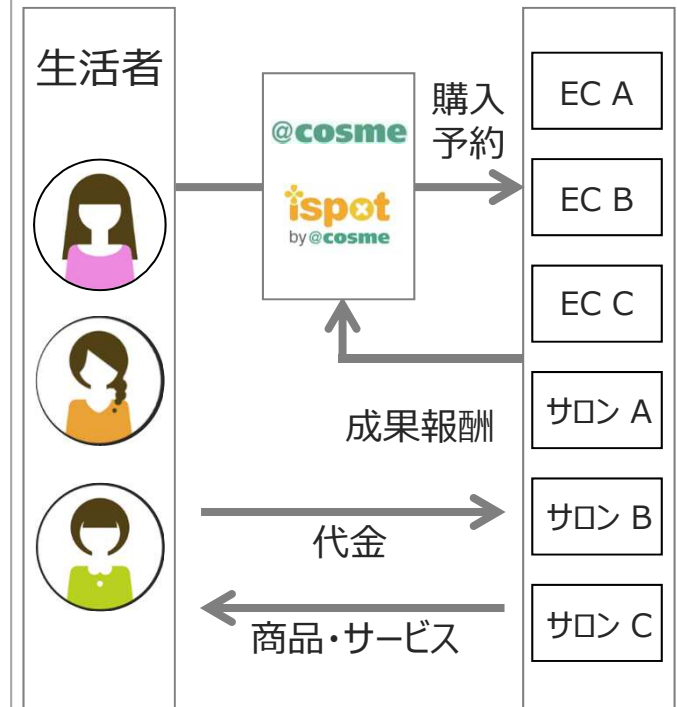
プレミアム会員



複数の価格帯による、多様なサービスを提供

トランザクションサービス

アフィリエイトなどの収益に応じた成果報酬型のサービス



事業紹介 / Beauty Service事業

小売店

多彩な店舗業態を開発し、出店ペースを加速

▶ 直営店

- 基幹店 (大型店)

@cosme store

- ブランドフォーカス型店舗(小型店)

in harmony
by @cosme store

- セルフ型店舗(小型店)

@cosme store miike!

▶ コラボ店

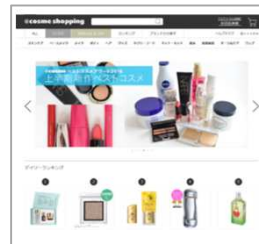
@cosme store / TSUTAYA

小売EC

@cosme shoppingの他、ヤフーや楽天、アマゾンへ支店を展開

@cosme shopping

本店



楽天市場



Yahoo! shopping



amazon.co.jp



プライベートブランド

新しい形の化粧品・美容商品の開発等を推進

▶ 国内市場

化粧品・美容関連メーカーと共同企画した商品を展開

▶ 海外市場

オリジナルのブランド・商品を展開

事業紹介 / Global事業

- @cosmeを活用したビジネスモデルを海外で展開



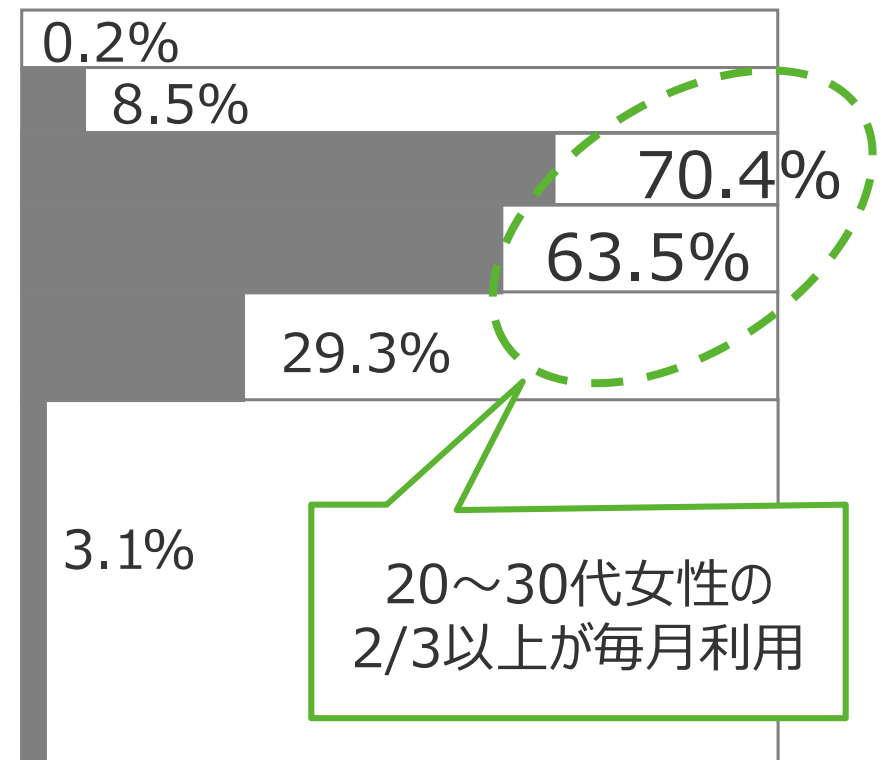
<p>香港 2012/5 設立</p> <p><u>istyle International Trading (Hong Kong) Co., Limited</u> 中国での越境EC・卸売</p>	<p>シンガポール 2012/8 設立</p> <p><u>istyle Global (Singapore)Pte. Ltd.</u> 事業開発拠点</p>	<p>上海 2012/10 設立</p> <p><u>istyle China Co., Ltd.</u> 化粧品メーカーへのマーケティングソリューションサービスの提供</p>	<p>東京 2014/12 設立</p> <p><u>アイスタイルトレーディング</u> 化粧品、美容関連商品の輸出入および卸売</p>
<p>香港 2016/10 設立</p> <p><u>istyle Retail (Hong Kong) Co., Ltd.</u> 香港・台湾での店舗開発・運営</p>	<p>台湾 2017/1 開設</p> <p><u>istyle Retail (Hong Kong) Co., Ltd. (台湾支店)</u> 台湾での店舗運営拠点</p>	<p>マレーシア 2017/5 子会社化</p> <p><u>Hermo Creative (M) Sdn. Bhd.</u> マレーシアでECサイトを運営</p>	<p>台湾 2017/5 子会社化</p> <p><u>i-TRUE Communications Inc.</u> 台湾で美容系ポータルサイトを運営</p>
<p>サンフランシスコ 2017/6 設立</p> <p><u>istyle USA Inc.</u> 米国の持ち株会社</p>	<p>ニューヨーク 2017/7 子会社化</p> <p><u>MUA Inc.</u> 米国で美容系ポータルサイトを運営</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/> 連結子会社</p> <p><input type="checkbox"/> 支店</p>	

@cosmeの圧倒的な女性利用率

- @cosmeの月間ユニークユーザー1,330万人（2017年6月末時点）
- 20代・30代の女性に対して圧倒的なリーチを持つ

世代分類	女性人口	利用者数
10代未満	500万人	1万人
10代	562万人	48万人
20代	610万人	429万人
30代	752万人	477万人
40代	943万人	276万人
50代以上	3,146万人	99万人
全世代	6,512万人	1,330万人

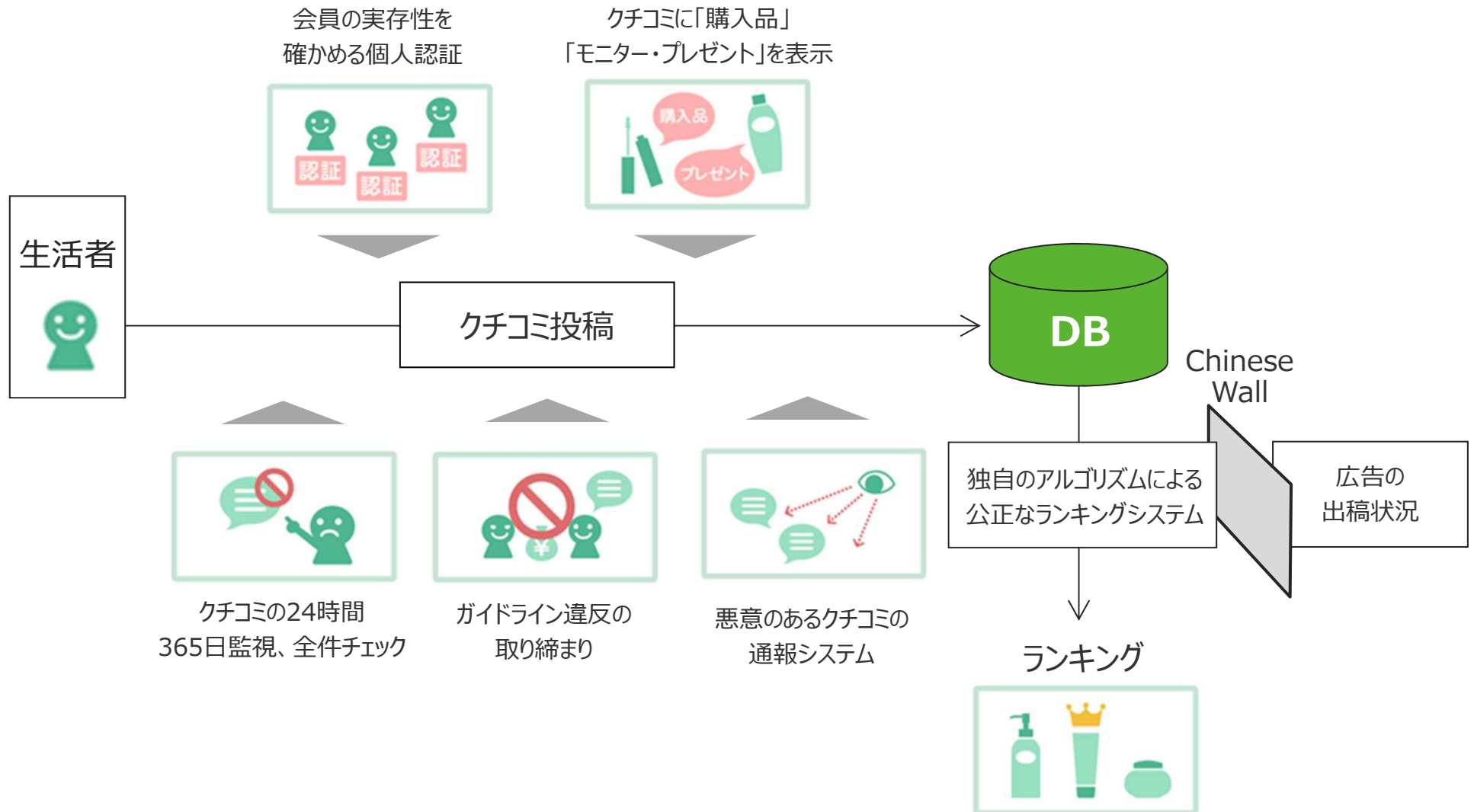
月間利用者の世代別女性人口シェア



出所：総務省人口統計（2017年1月確定値）
2017年6月末時点のPC・スマホ・FPのUU数と会員分布より計算

@cosmeのDBを健全に保つための仕組み

- 美容に関わる多くのステークホルダーに支持・利用されるために、不正を排除し、健全なDBを構築



店舗一覧（国内・海外合計 27店舗）

@cosme store（国内：18店舗、海外3店舗）

ルミネエスト新宿店	2007年3月OPEN 2016年9月改装	72坪	T-SITE COSME 枚方店	2016年5月OPEN	43坪	名古屋タカシマヤ ゲートタワーモール店	2017年4月OPEN	55坪
上野マルイ店	2008年11月OPEN 2017年2月増床	106坪	TSUTAYA 熊本三年坂店	2016年6月OPEN	69坪	アピタタウン金沢店 ^{※1, 2}	2007年11月OPEN 2017年4月リニューアル	69坪
渋谷マルイ店	2009年4月OPEN 2015年4月移転	60坪	TSUTAYA 札幌美しが丘店	2016年9月OPEN	71坪	<海外店舗>		
ルミネ池袋店	2012年4月OPEN	78坪	池袋サンシャインシティ店	2016年10月OPEN	49坪	微風広場 台北駅店 (台湾)	2017年5月	62坪
ルミネ有楽町店	2014年2月OPEN	68坪	TSUTAYA 函館蔦屋書店	2016年11月OPEN	80坪	微風 信義店 (台湾)	2017年6月	61坪
TSUTAYA EBISUBASHI店	2014年11月OPEN	90坪	アミュエスト博多店	2017年3月OPEN	32坪	勤美誠品店 (台湾)	2017年6月	35坪
マルイファミリー溝口店	2015年10月OPEN	82坪	町田マルイ店	2017年3月OPEN	37坪			
神戸マルイ店	2016年5月OPEN	49坪	ルクア大阪店	2017年3月OPEN	31坪			

@cosme store **mixke!**（2店舗）

グランスタ店 (東京駅)	2016年7月OPEN	21坪
ルミネ新宿店	2016年10月OPEN	20坪

in harmony (1店舗) by @cosme store

京都The CUBE店	2016年3月OPEN	13坪
-------------	-------------	-----

Kcosme Beauté (3店舗)

マリエとやま店 ^{※1}	1987年9月OPEN	33坪
イオンモール高岡店 ^{※1}	2002年9月OPEN	52坪
イオンモール高崎店 ^{※1}	2006年10月OPEN	41坪

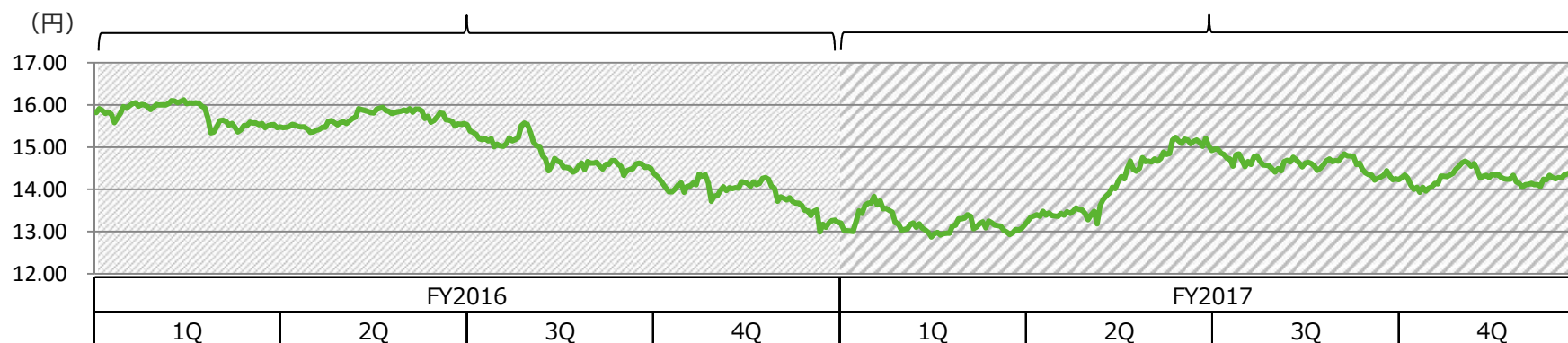
※1 2016年9月にKcosme Beaute社より取得（FY2017.6 2QよりP/L連結）

※2 2017年4月にKcosme Beauteから@cosme storeへリニューアル

Global事業 / 中国EC・卸売事業における為替の影響

- 4Q累計では円高に推移したものの増収を実現。
- 前期と比較し、円ベースでは114.0%、現地通貨ベースでは122.2%

FY16 (12か月)	売上高	FY17 (12か月)	売上高	114.0%
	円換算 2,370百万円		円換算 2,701百万円	
	現地通貨 157百万HK\$		現地通貨 192百万HK\$	
期中平均レート		期中平均レート		6.7%円高
1香港ドル： 15.06円		1香港ドル： 14.05円		



※ 現地通貨ベースの比較は、売上の大半を占める中国での越境EC・卸売事業のみの比較（越境EC等の運営会社は香港法人）



MARKET DESIGN COMPANY

本資料は、業績に関する情報提供を目的としたものであり、当社が発行する有価証券の投資を勧誘することを目的に作成したものではありません。また、本資料に掲載された情報や見通しは、資料作成時点において入手可能な情報を基にしており、当社の判断が含まれております。情報の正確性を保証するものではなく、今後様々な要因により実際の業績や結果とは異なることがあります。

Copyright © 2017 istyle, Inc. All rights reserved.