

2021年6月期第3四半期 決算説明資料



istyle

2021/05/14

株式会社アイスタイル

証券コード: 3660

第3四半期の振り返り (2021年1月～3月)

- ・コロナ禍が想定以上に長引いており、2Qの決算発表で通期業績予想は取り下げ。
まずは連結営業利益の黒字化に向けて、会社を強くしているフェーズ。
- ・2Qの時点で大型旗艦店(@cosme TOKYO)と海外店舗を除けば黒字化まで達成。
- ・その中で、今期の売上高はECの成長等もあり、コロナ禍が起こる前である前期と比べても横ばいで維持できている。
- ・一方で、徹底したコストコントロールや事業成長等の結果が出て3月単月で営業利益の黒字化を達成。
- ・4月以降、再び緊急事態宣言が出ているが、それを加味しても四半期単位での営業利益黒字化も、非常に近い。
- ・通期では純利益※黒字の着地を見込んでいる。

※ 親会社株主に帰属する当期純利益

第3四半期決算概要

第3四半期累計 / ハイライト

連結



Global事業の減収や新型コロナの影響により売上は横ばいで推移も、赤字額は大幅縮小

売上高	:	23,186	百万円	YoY	:	98.2	%
営業利益	:	△624	百万円	前年同期差	:	+775	百万円

On Platform



クライアント予算の保守化など新型コロナの影響を受けるも堅調な推移

売上高	:	5,130	百万円	YoY	:	86.3	%
営業利益	:	980	百万円	YoY	:	75.9	%

Beauty Service



緊急事態宣言により店舗が影響を受けるも、ECの寄与で売上は伸長し赤字額も大幅改善

売上高	:	13,772	百万円	YoY	:	116.9	%
営業利益	:	△290	百万円	前年同期差	:	+407	百万円

Global



不採算事業の整理・撤退による販管費の削減で赤字額を大幅縮小

売上高	:	3,478	百万円	YoY	:	73.6	%
営業利益	:	△146	百万円	前年同期差	:	+460	百万円

その他



投資育成が減収・営投の減損で赤字となるも、人材派遣はコロナ禍においても黒字化

売上高	:	806	百万円	YoY	:	69.8	%
営業利益	:	△20	百万円	前年同期差	:	△32	百万円

※ 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

第3四半期累計 / 業績概要 (業績予想に対する進捗)

- 通期業績予想を修正。セグメント別数値などの詳細についてはP19～P24を参照

(単位：百万円)	2021年6月期 3Q累計(7~3月)	2021年6月期 通期業績予想 (5月14日修正)	進捗率	2020年6月期 3Q累計(7~3月)	前年同期比
売上高	23,186	30,900	75.0%	23,609	98.2%
売上総利益	10,657	-	-	11,030	96.6%
販売管理費	11,280	-	-	12,429	90.8%
営業利益	△624	△620	-	△1,398	+775
経常利益	△822	△840	-	△1,472	+649
親会社株主に帰属 する純利益	△1,392	40	-	△4,261	+2,869

→ 詳細は次ページ記載

第3四半期累計 / 営業外費用および特別損失の主要な内訳

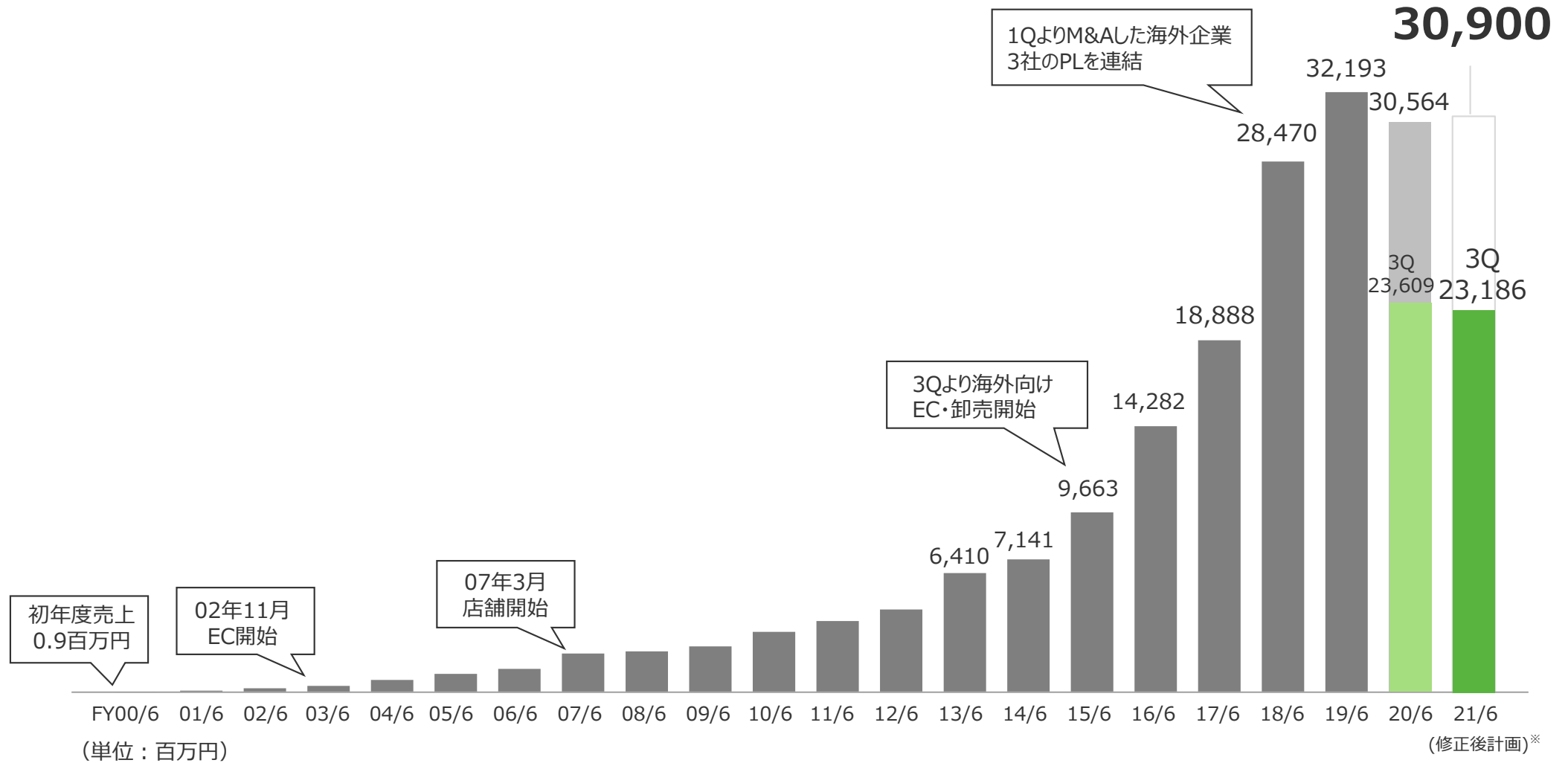
- 不採算事業の整理・撤退による損失が一時的に発生するも、将来的な収益性は改善へ

主要な項目		金額(百万円)
営業外費用		
持分法による投資損失		193
その他 (支払利息・為替差損等)		163
合 計		356
特別損失		
マレーシアのEC運営会社 [※] の譲渡に伴う売却損		173
香港における一部店舗の減損		94
タイ店舗の撤退に伴う事業整理損		69
子会社株式および、同社保有のソフトウェアの減損		71
本社オフィスの一部解約に伴う減損等		46
合 計		453

※ 2021年1月に全株式譲渡したHermo Creative(M)Sdn. Bhd.

連結売上高 / 年別推移

- 新型コロナの影響を受け厳しい結果になるも、前年同水準で着地

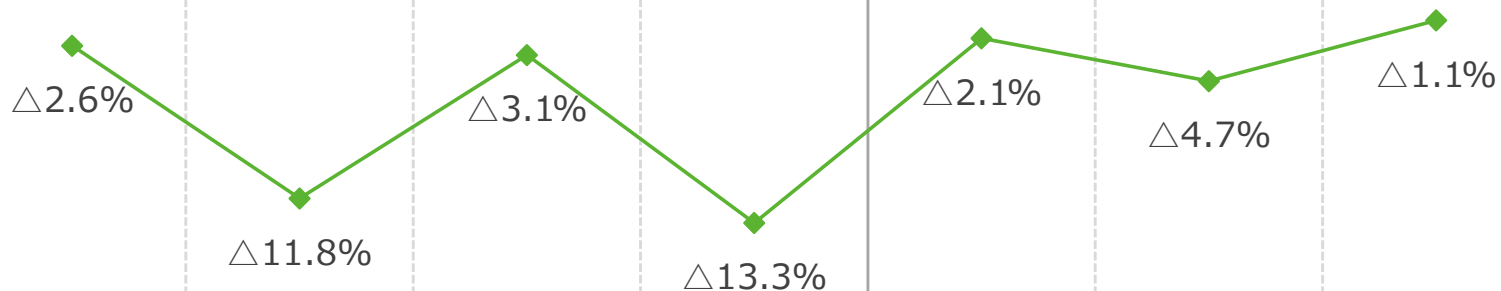


※ 2021年5月14日付で業績予想の修正を行っております。詳細はP19～P24をご覧ください

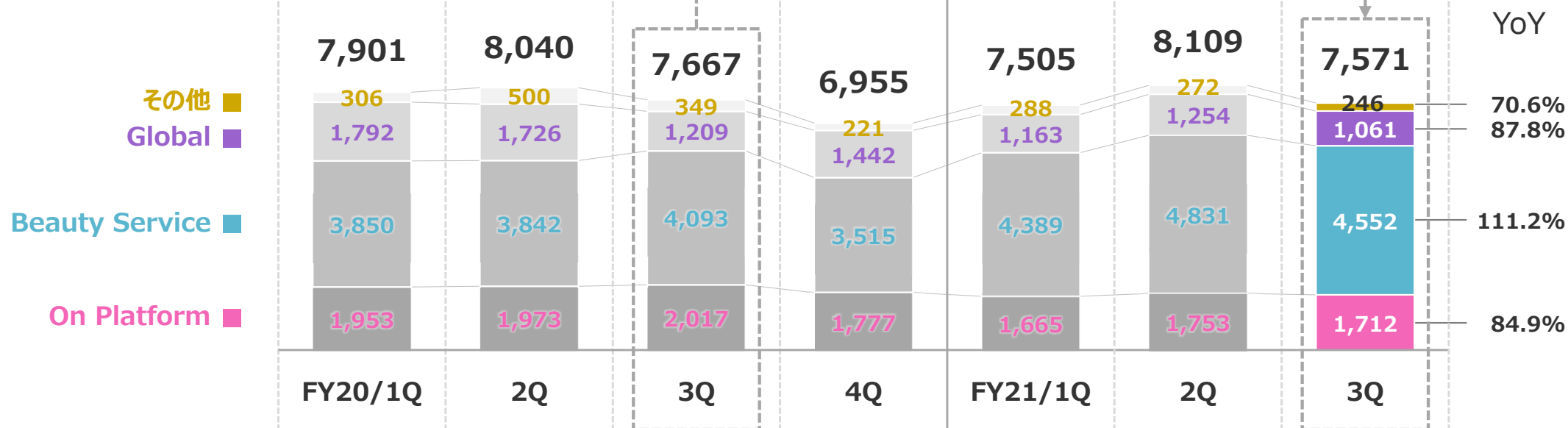
セグメント別売上高 / 四半期別推移

- Beauty ServiceはECの躍進により着実に成長

連結営業利益率



売上高
(単位：百万円)



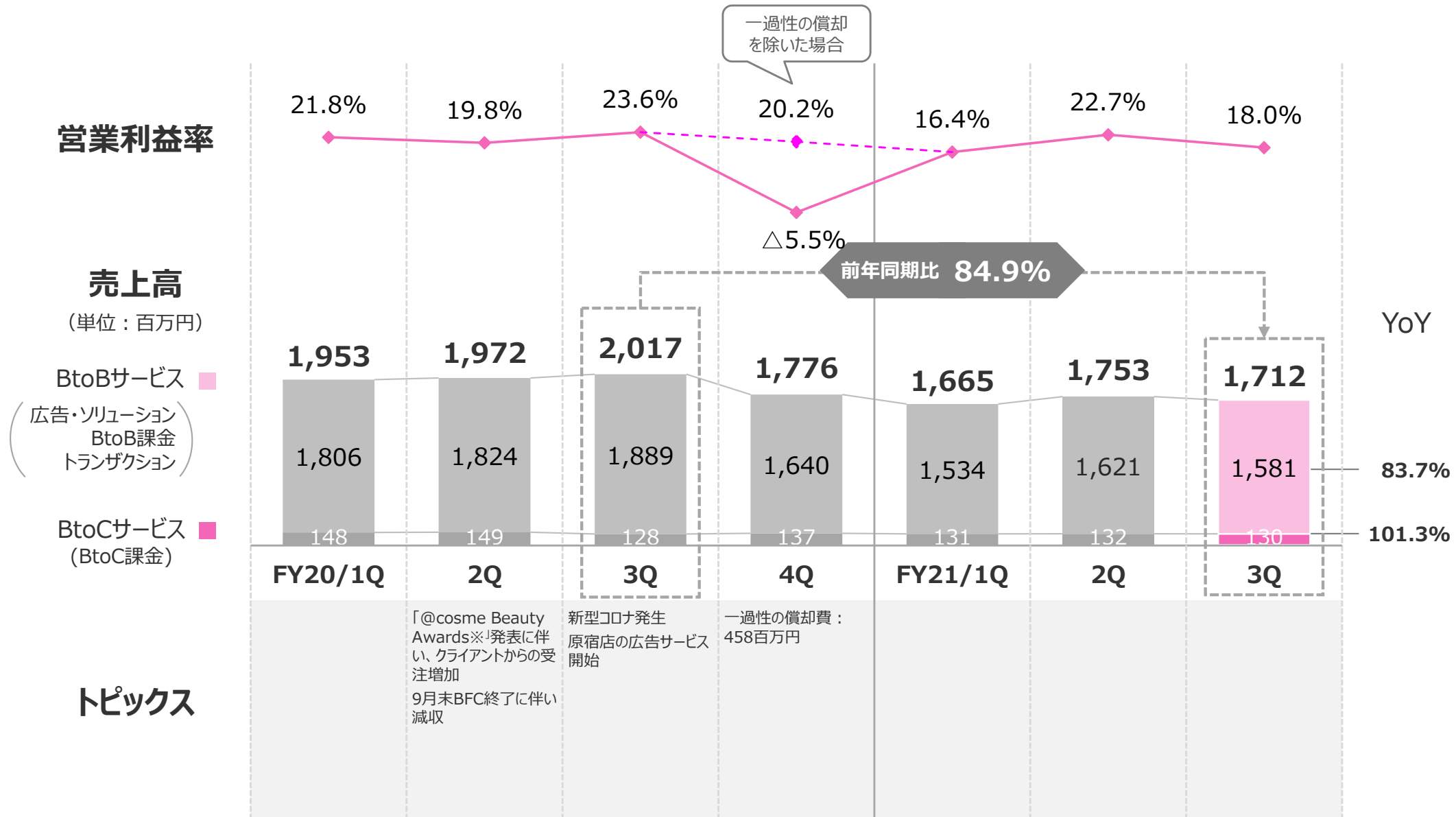
(ご参考) 営業利益率に対する特殊要因による影響

- @cosme Beauty Dayの 프로모ーション費用
- オープン前における@cosme TOKYOの先行費用

FY20.2Q: △4.0pt
FY20.1Q: △1.8pt

FY21.2Q: △3.6pt
FY20.2Q: △4.7pt

- 新型コロナの影響による顧客の予算保守化が依然として続いており減収



トピックス

「@cosme Beauty Awards※」発表に伴い、クライアントからの受注増加
9月末BFC終了に伴い減収

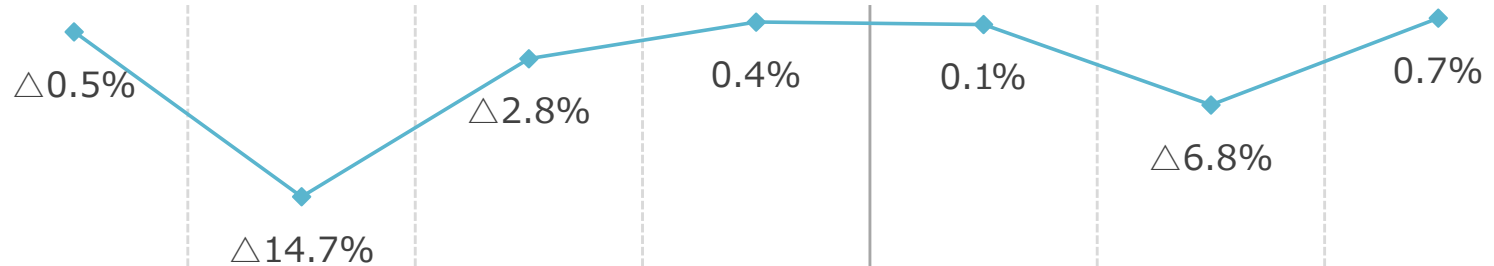
新型コロナ発生原宿店の広告サービス開始

一過性の償却費：458百万円

※ アイスタイルが発表する日本最大級の美容アワード

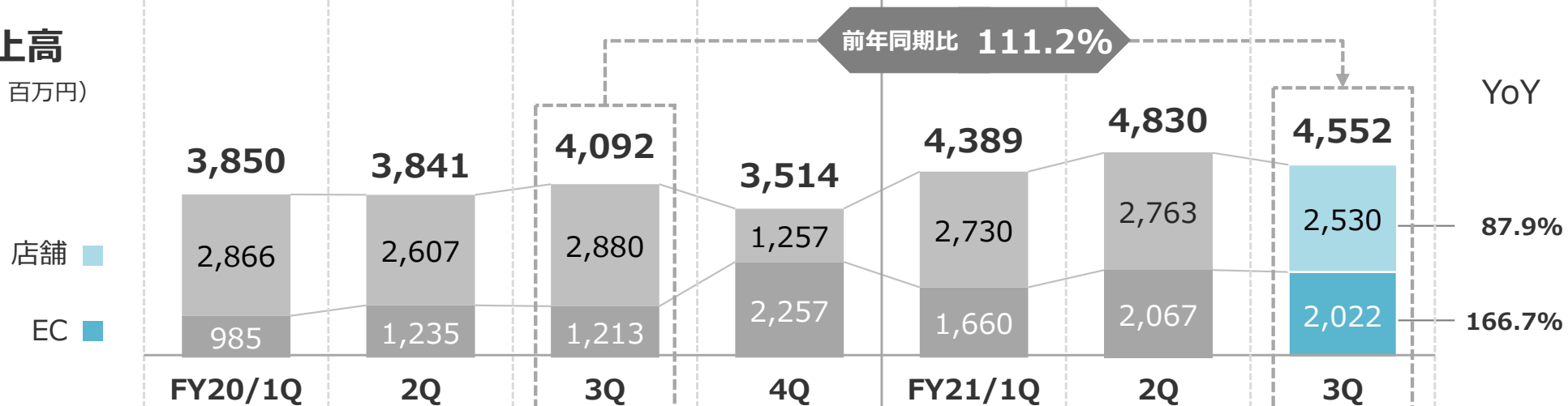
- 店舗は緊急事態宣言の影響で減収。ECは3Qにイベントがないため2Q比では減収もYoYでは引き続き大きく成長
- 利益はECの成長や経費削減により黒字化

営業利益率



売上高

(単位：百万円)



店舗

EC

期末時点店舗数

23店舗

23店舗

24店舗

24店舗

24店舗

24店舗

24店舗

トピックス

ルミネ池袋：改装により7/11～9/6閉店
高岡：改装により8/21～9/13閉店

【閉店】
渋谷：8月

2020年1月オープンの上野店の家賃が9月から先行して発生

@cosme Beauty Day*開催
(プロモーション費用324百万円計上)

新型コロナ発生
高崎店：改装により2/29～閉店
ルクア大阪店：改装により3/15～閉店

【閉店】
原宿：1月

19店舗が2ヶ月弱休業
【閉店】横浜：6月
【閉店】町田：4月

EC：緊急事態宣言下での期間限定取扱商品が売上に寄与

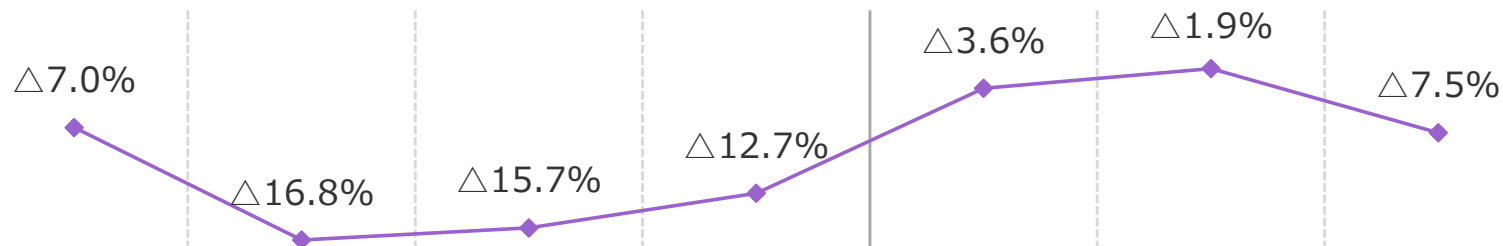
@cosme Beauty Day*開催
(プロモーション費用291百万円計上)

緊急事態宣言
(店舗休業なし)

※ 3日間限定のECのスペシャルイベント

- EC・卸売はマレーシアのECサイトを譲渡したことによりYoY減収。2Q比ではW11※の反動で減収
- 利益率は香港店舗における在庫評価損により一時的に低下

営業利益率

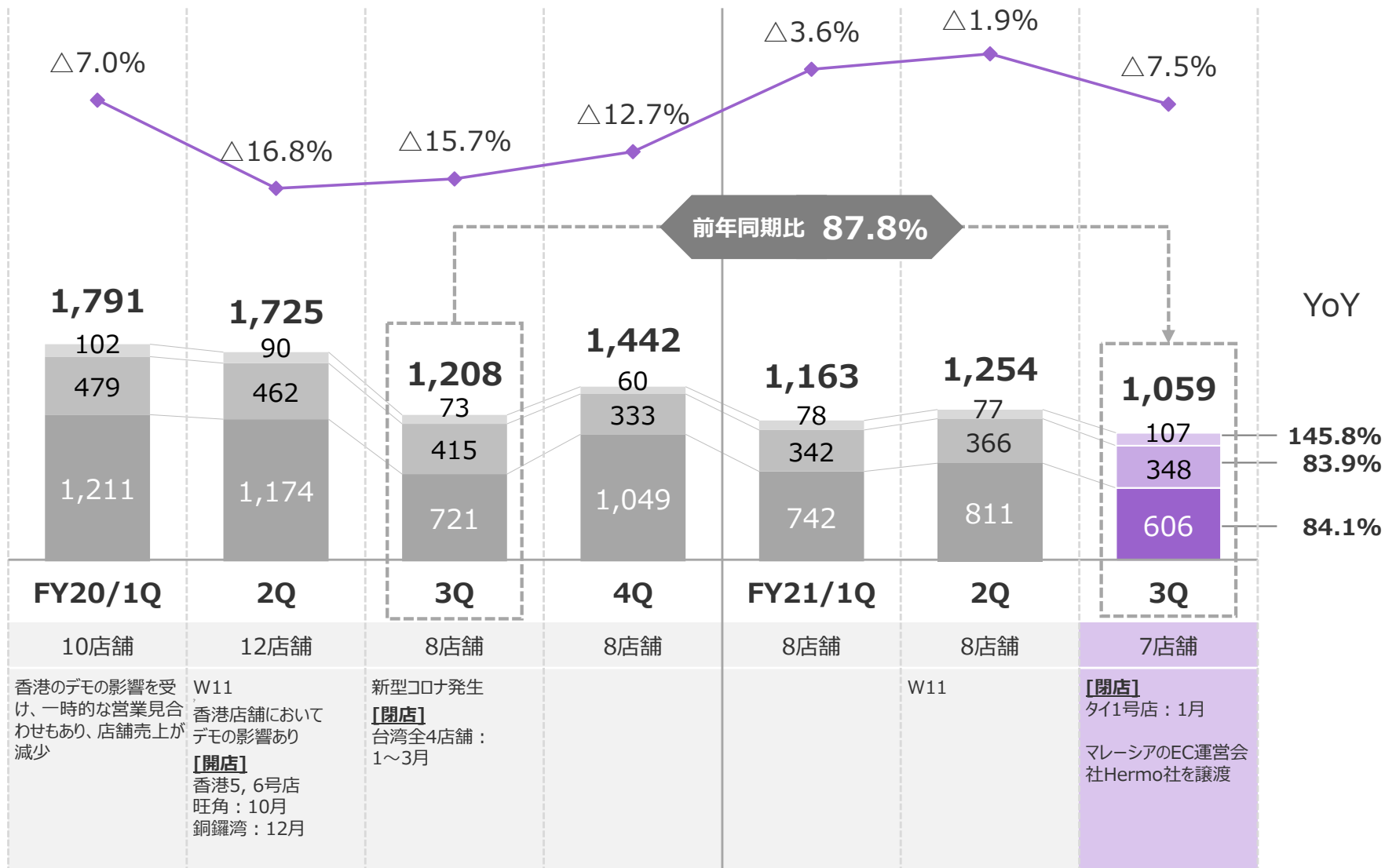


売上高

(単位：百万円)

メディア・その他
店舗

EC・卸売



期末時点店舗数

期	期末時点店舗数
FY20/1Q	10店舗
2Q	12店舗
3Q	8店舗
4Q	8店舗
FY21/1Q	8店舗
2Q	8店舗
3Q	7店舗

トピックス

香港のデモの影響を受け、一時的な営業見合わせもあり、店舗売上が減少

W11
香港店舗においてデモの影響あり
[閉店]
香港5, 6号店
旺角：10月
銅鑼灣：12月

新型コロナ発生
[閉店]
台湾全4店舗：
1~3月

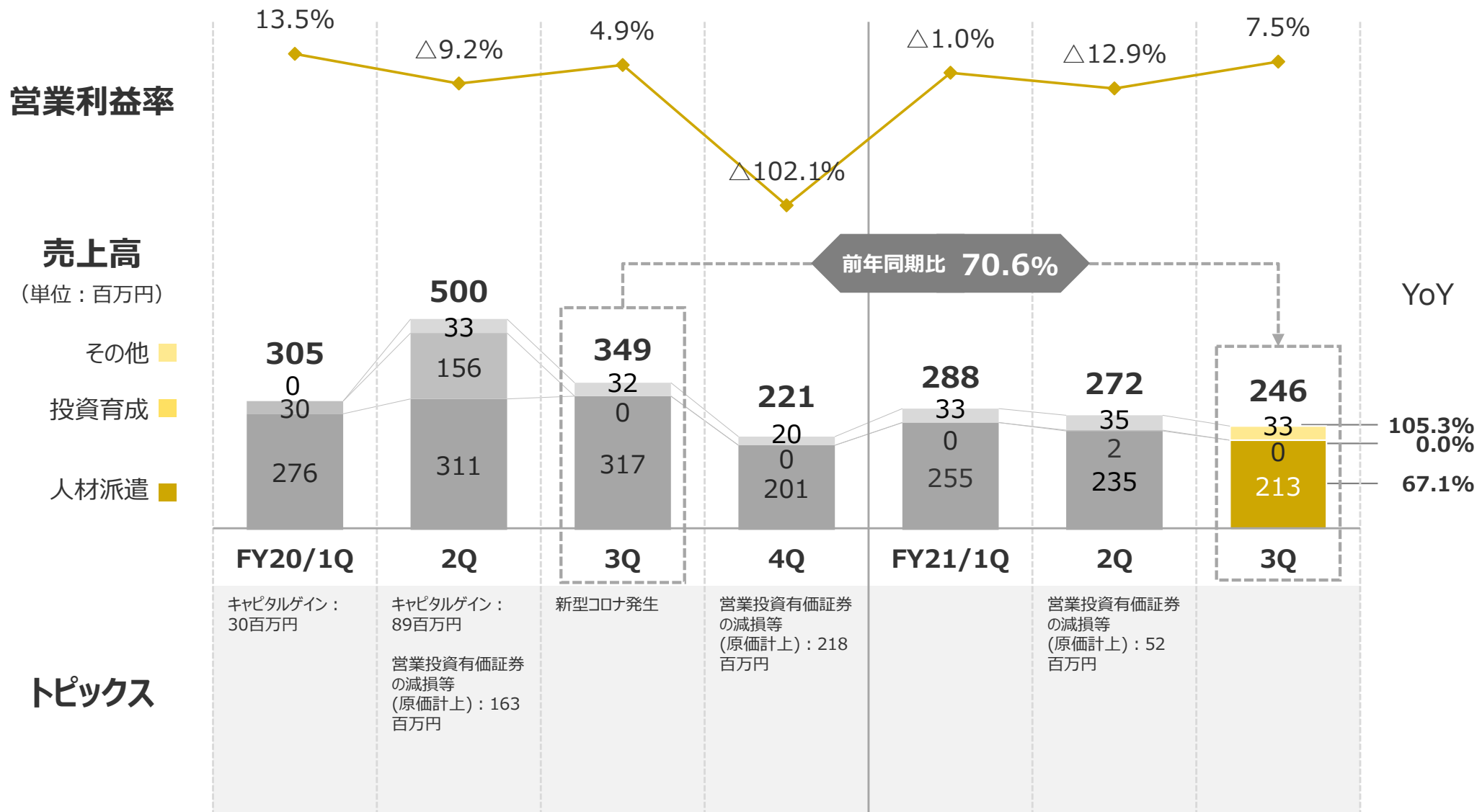
W11

[閉店]
タイ1号店：1月
マレーシアのEC運営会社Hermo社を譲渡

※ 中国で11月11日に開催されるECの大規模なセール（独身の日）

セグメント別売上高 / 四半期別推移

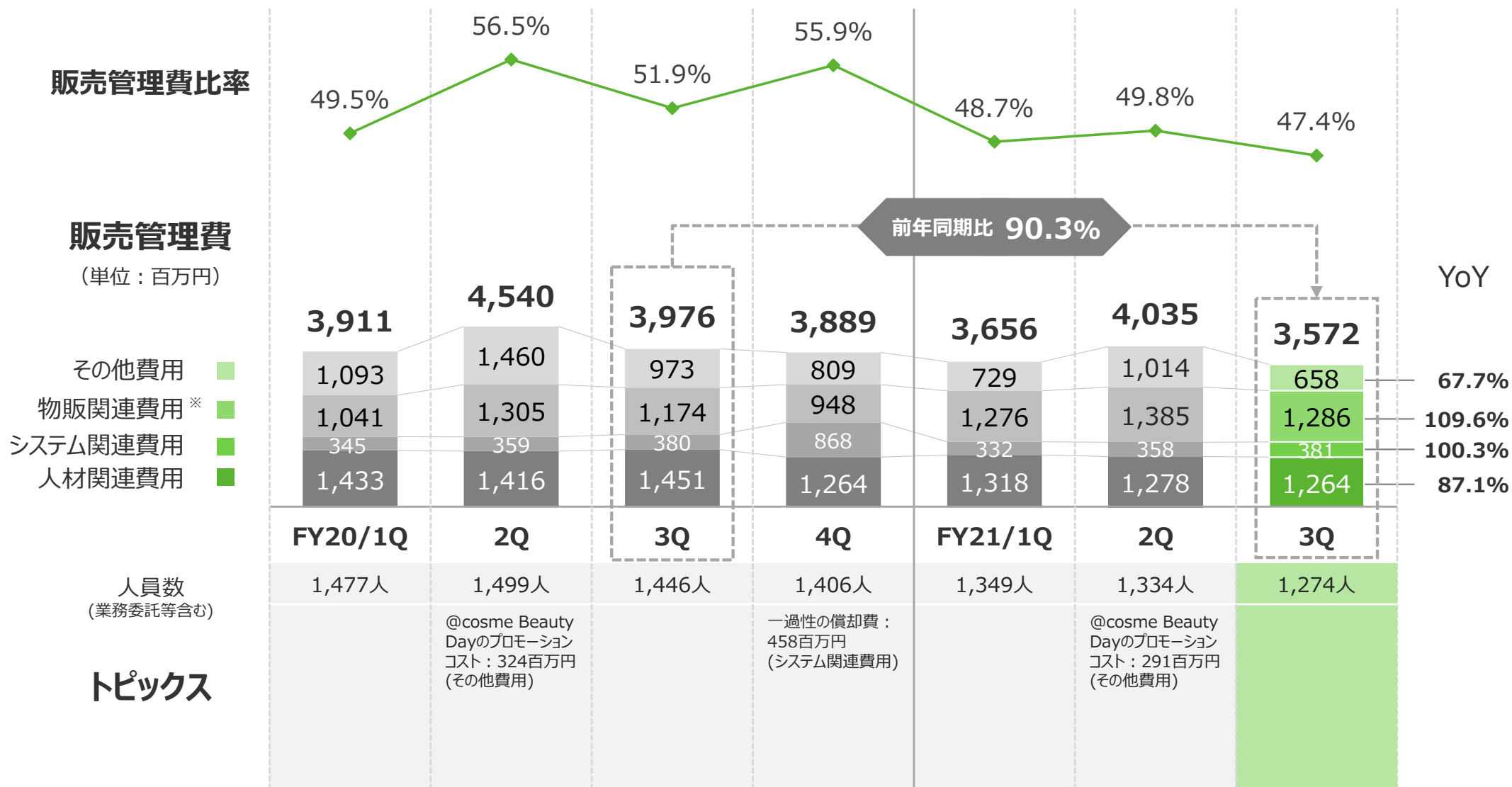
- 人材派遣事業が新型コロナの影響により減収もセグメント全体では黒字化



(ご参考) キャピタルゲインや営業投資有価証券の減損の影響 FY20.2Q:△17.2pt FY20.4Q:△98.5pt FY21.2Q : △18.9pt

販売管理費 / 四半期別推移

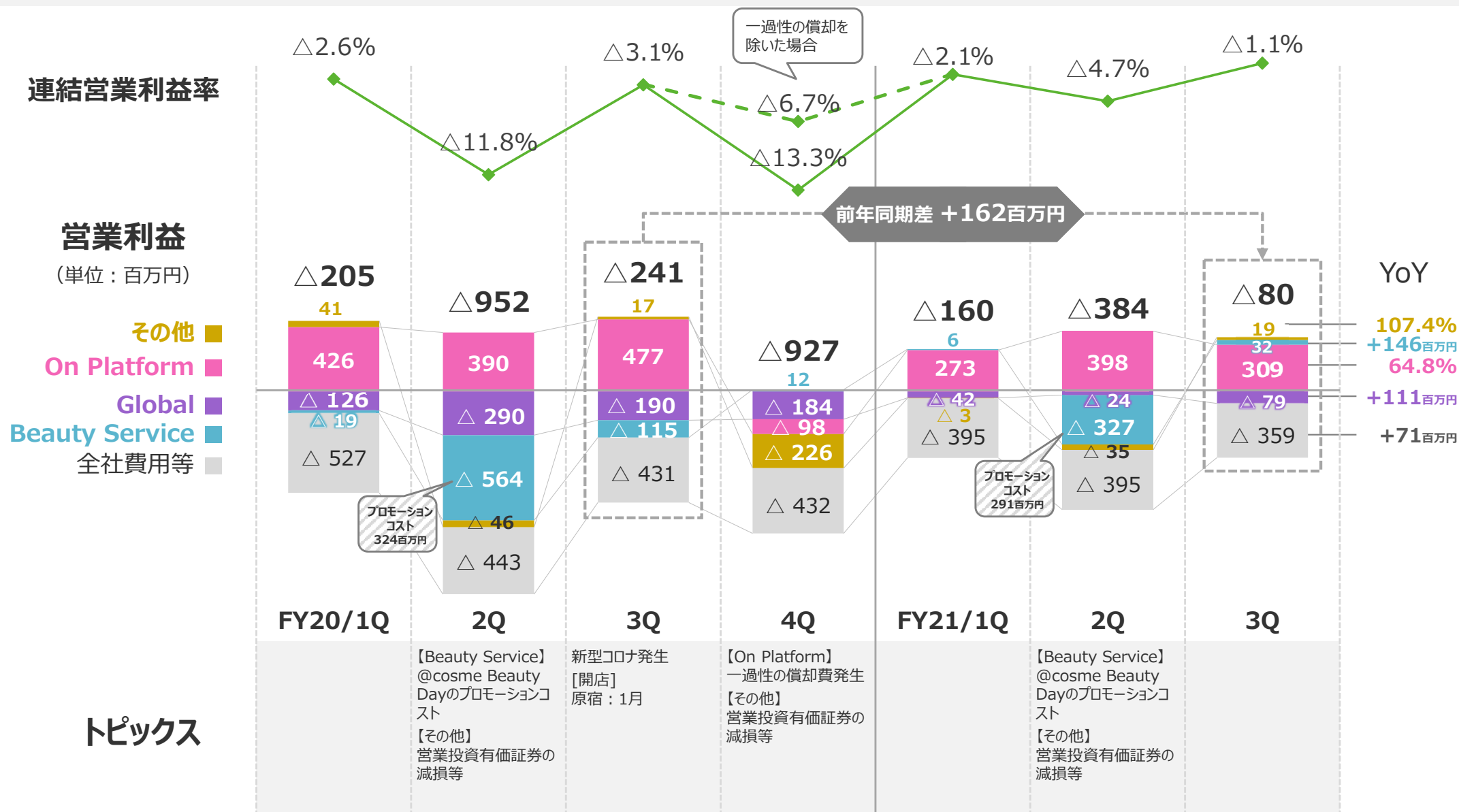
- 不採算事業の整理・撤退等により販管費率を改善。2Q比ではプロモーションコストがない為、その分が縮小
- 変動費である物販関連費用を除き、人材関連やその他費用など**固定費はYoY82.2%と大幅減少**



※ 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

セグメント別営業利益 / 四半期別推移

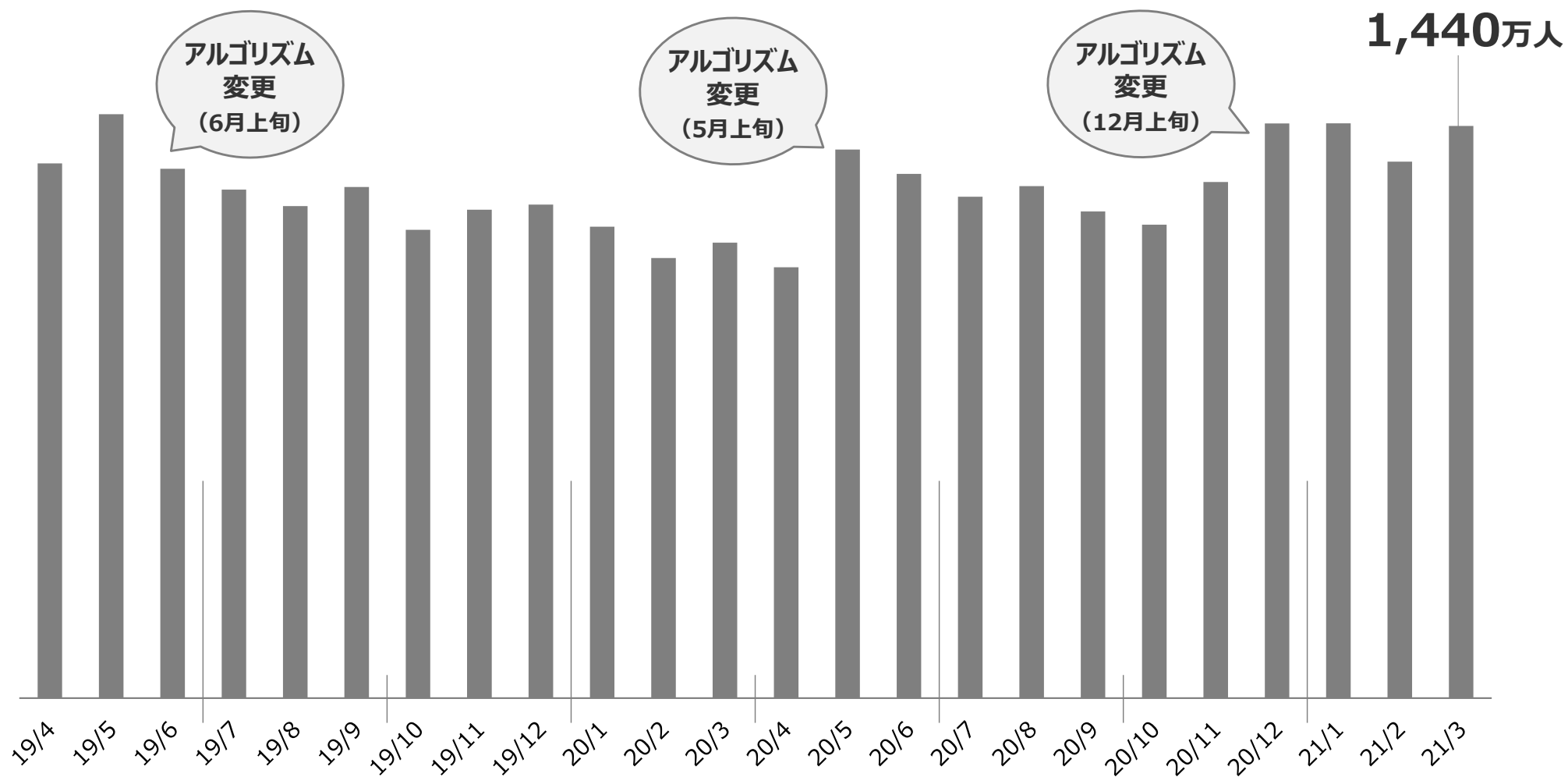
- ECの成長やGlobal事業をはじめ全セグメントにおけるコスト削減等により赤字幅を着々と縮小



直近の運営サービスの状況

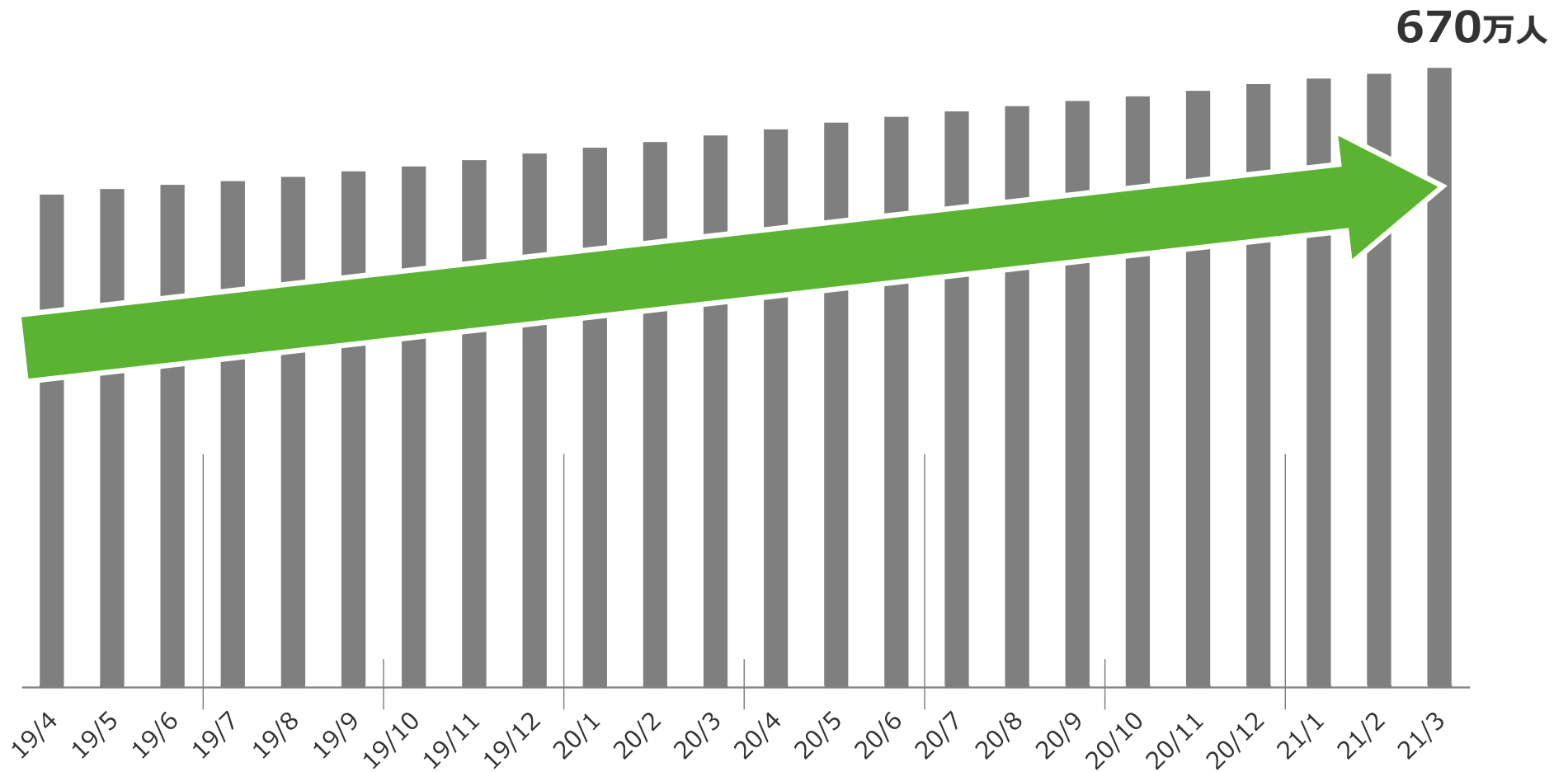
@cosmeの月間ユニークユーザー数の推移

- 昨年12月のアルゴリズム変更以来、安定して1,400万台をキープ



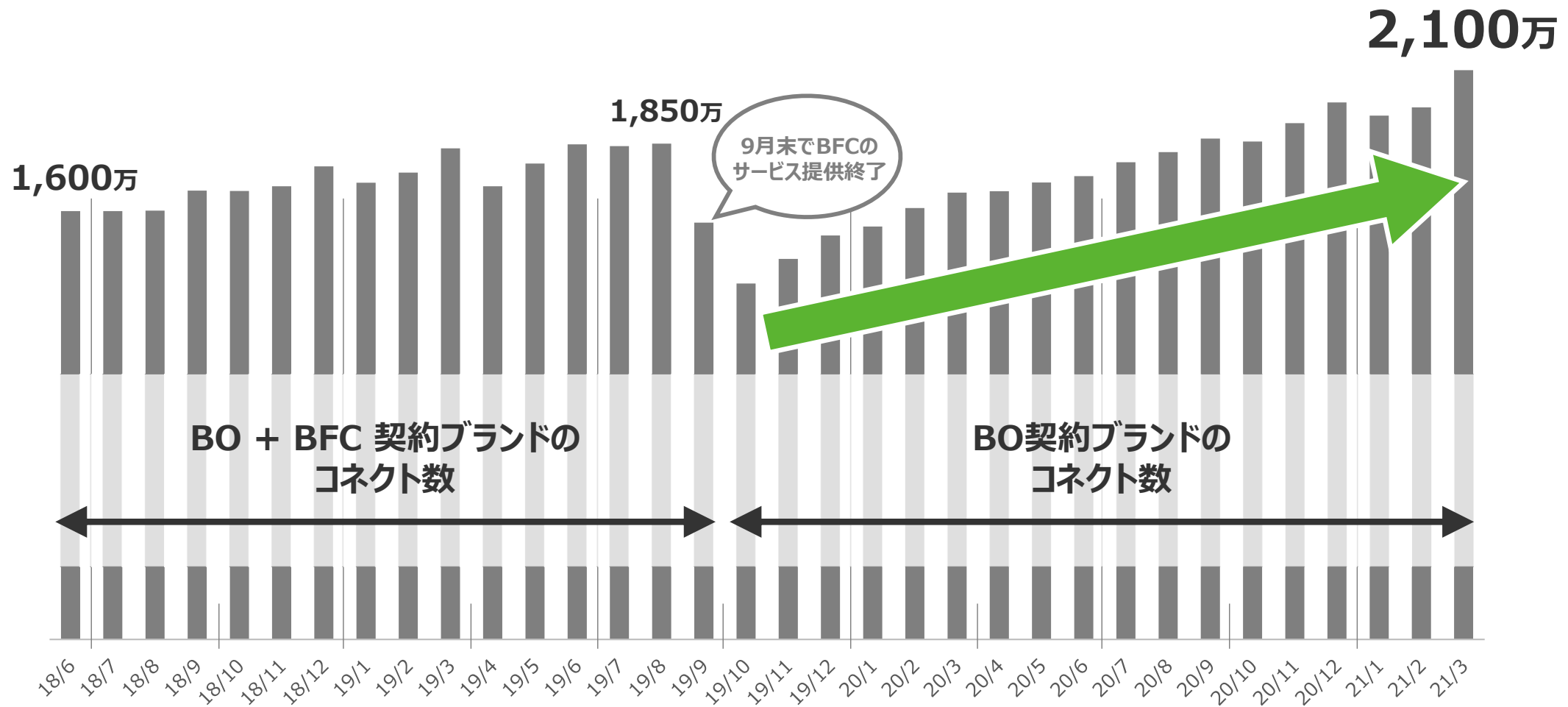
@cosmeの会員数の推移

- 会員数は引き続き**増加傾向**



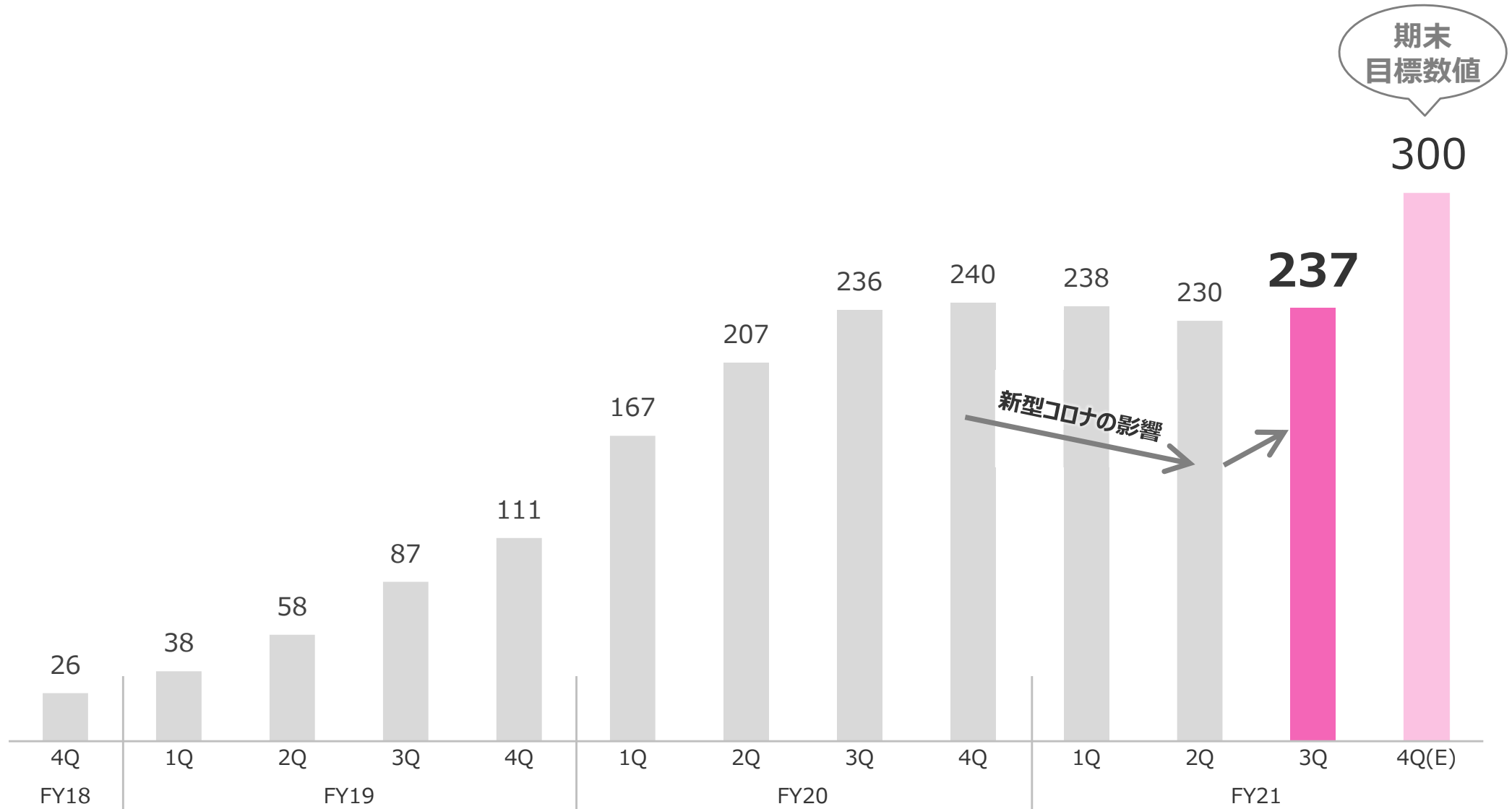
マーケティング支援サービスのKPI「コネクト」※の推移

- ブランドオフィシャル(BO)の寄与により順調に伸長



※ ユーザーが契約ブランドやブランドの商品に対して行ったアクション (Follow, Like, Have:同一ブランドに対して複数ある場合は1としてカウント) の総和

- 新型コロナの影響が続くものの、営業をはじめとした継続的な改善活動により増加に転じる



修正後通期業績予想の発表

- 3月単体(3Q期間中)で営業利益黒字を達成
- コロナ禍においても4Q単体で黒字転換を見込む
- 通期の最終利益は黒字着地の見込み

前期実績と修正後計画の比較

- 各利益において前期実績から大幅に改善し、純利益においては黒字転換を見込む

	前期実績 FY20	修正後計画 FY21	前期比
(単位：百万円)			
売上高	30,564	30,900	+336
営業利益	△2,325	△ 620	+1,705
経常利益	△2,438	△ 840	+1,598
親会社株主に 帰属する純利益	△5,020	40 ※	+5,060

※ 2021年4月26日付で公表しました4Q計上の投資有価証券売却益1,825百万円を含む。

前期実績と修正後計画の比較 / 各セグメント

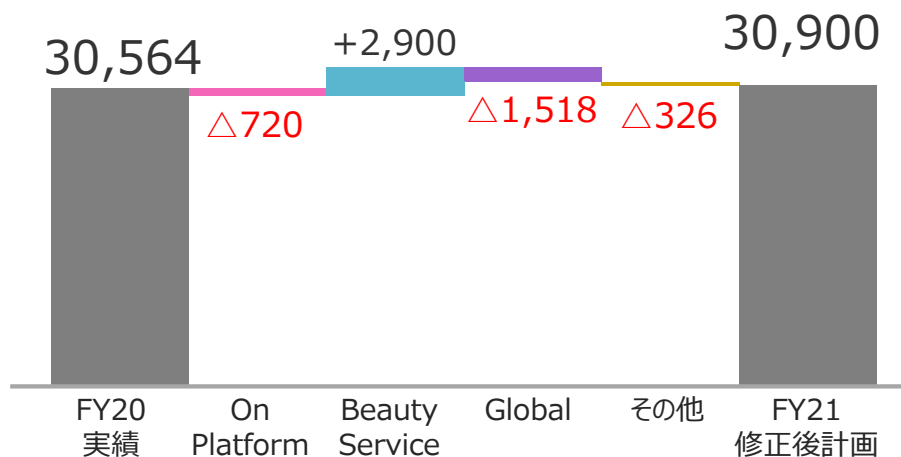
(単位：百万円)

		前期実績	修正後計画	前期比
連結	売上高	30,564	30,900	+336
	営業利益	△2,325	△ 620	+1,705
On Platform	売上高	7,720	7,000	△720
	営業利益	1,194	1,350	+156
Beauty Service	売上高	15,300	18,200	+2,900
	営業利益	△685	△ 260	+425
Global	売上高	6,168	4,650	△1,518
	営業利益	△789	△ 160	+629
その他	売上高	1,376	1,050	△326
	営業利益	△213	△ 30	+183
全社	営業利益	△1,832	△ 1,520	+312

前期実績と修正後計画の比較 / 各セグメントの増減理由

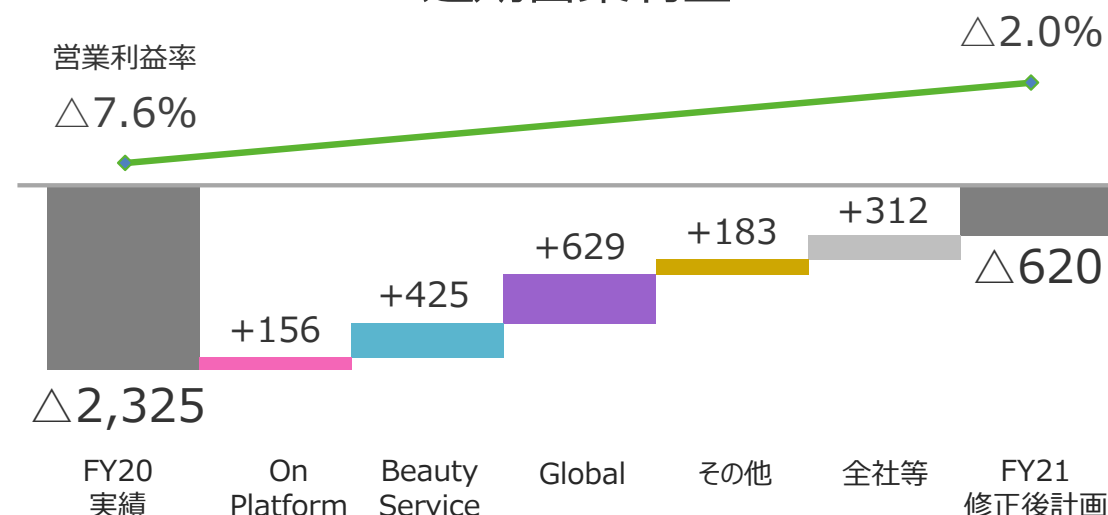
(単位：百万円)

通期売上高



(単位：百万円)

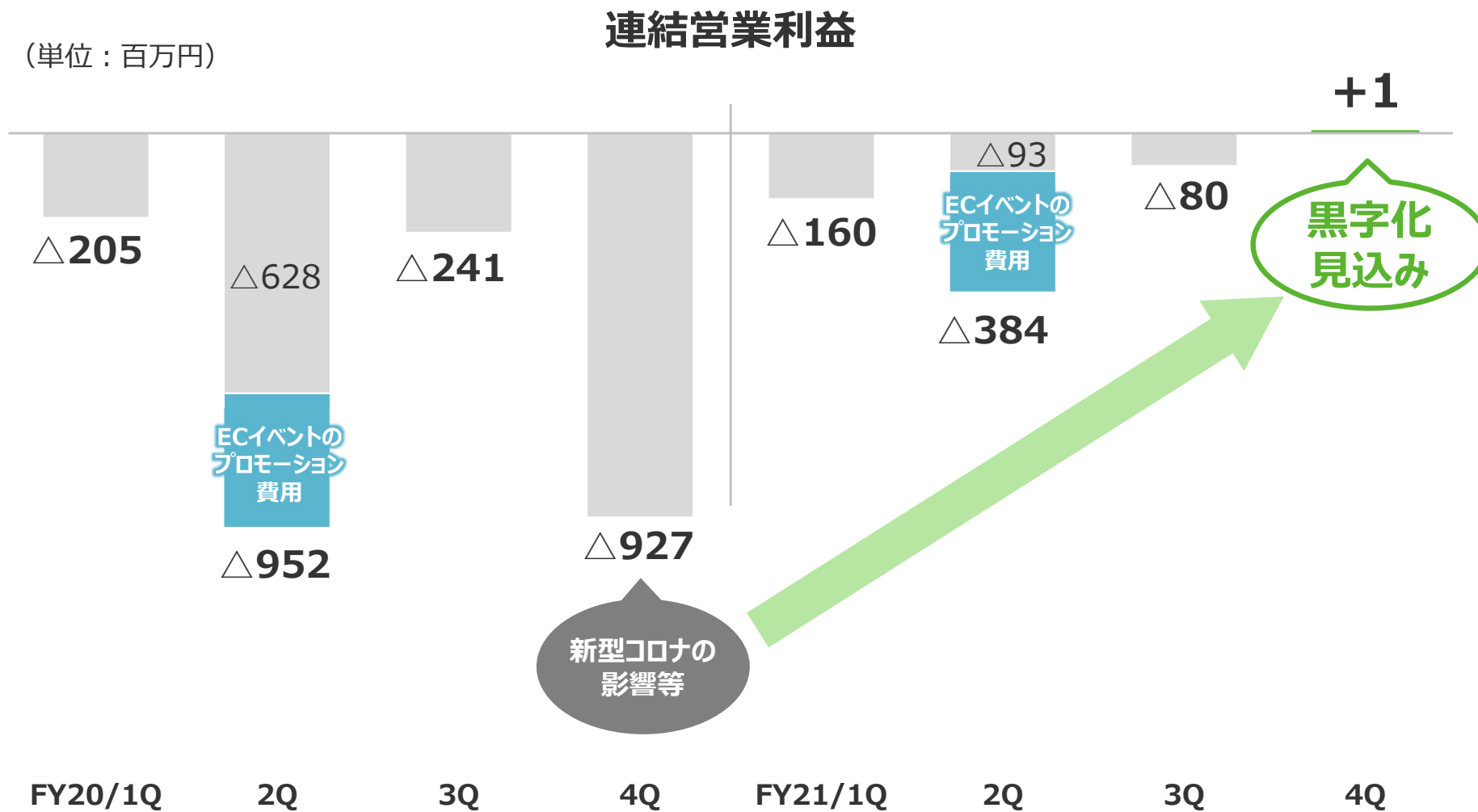
通期営業利益



セグメント	増減額 (単位：百万円)		前期実績に対する増減理由
	売上高	営業利益	
On Platform	△720	+156	3Qまで新型コロナの影響がなく好調であった前期に対し、今期は全期間において新型コロナの影響を受け減収。利益は、コスト削減や前期発生した一過性のソフトウェア償却費がないため増益。
Beauty Service	+2,900	+425	ECが大きく成長したことにより、Beauty Service事業の増収増益に貢献。店舗においては大型旗艦店の出店寄与でトップラインが伸び、コストコントロールで収益性も改善。
Global	△1,518	+629	中国越境ECにおいて売上より黒字化を優先したことや、香港店舗における新型コロナの影響により減収。一方で利益は、不採算事業の整理・撤退や、積極的なコストコントロールにより赤字額を大幅縮小。
その他	△326	+183	人材派遣がコロナ影響により減収も、安定して黒字化。今期は前期ほど営業投資有価証券の減損がなかったため、赤字額を縮小。
全社	-	+312	全社的なコストコントロールを徹底した結果、大幅に費用を圧縮。

連結営業利益 / 四半期別推移

- 店舗が緊急事態宣言の影響を受けるも、On Platform事業の復調とECの成長により4Q黒字化の見込み



istyle SUSTAINABILITY始動

- サステナブルな社会に向けたグループ全体の取り組みとして、istyle SUSTAINABILITYを立ち上げ
- 第1弾として@cosmeのプラットフォームをフルに活用した「BEAUTY SDGs WEEK powered by @cosme」を初開催



【BEAUTY SDGs WEEK powered by @cosme】

サステナブルな社会の実現に向け、@cosmeのプラットフォームを介して、パートナー企業のサステナブルな活動の認知を広げ、SDGsに関心を持つ人を増やすための2週間（4月14日(水)～27日(火)）

実施施策



SDGs特設サイト開設(ブランド個別SDGs取材記事、ブランドSDGs取り組み集、SDGsクチコミ集、ユーザーアンケート等)、インスタライブ



買い物袋辞退件数分の寄付(@cosme STOREでも実施)、空き容器リサイクル回収、協賛ブランドポップアップ展開、SDGs宣言街頭ビジョン放映



SDGs特設サイト開設、SDGs注カブランド商品のポイント還元率アップキャンペーン、協賛商品含むお買い上げ件数に応じた寄付



ブランド向けSDGsウェビナー

詳細は4月6日発表のプレスリリース参照

<https://www.istyle.co.jp/news/press/2021/04/0406-sdgsweek.html>

參考資料

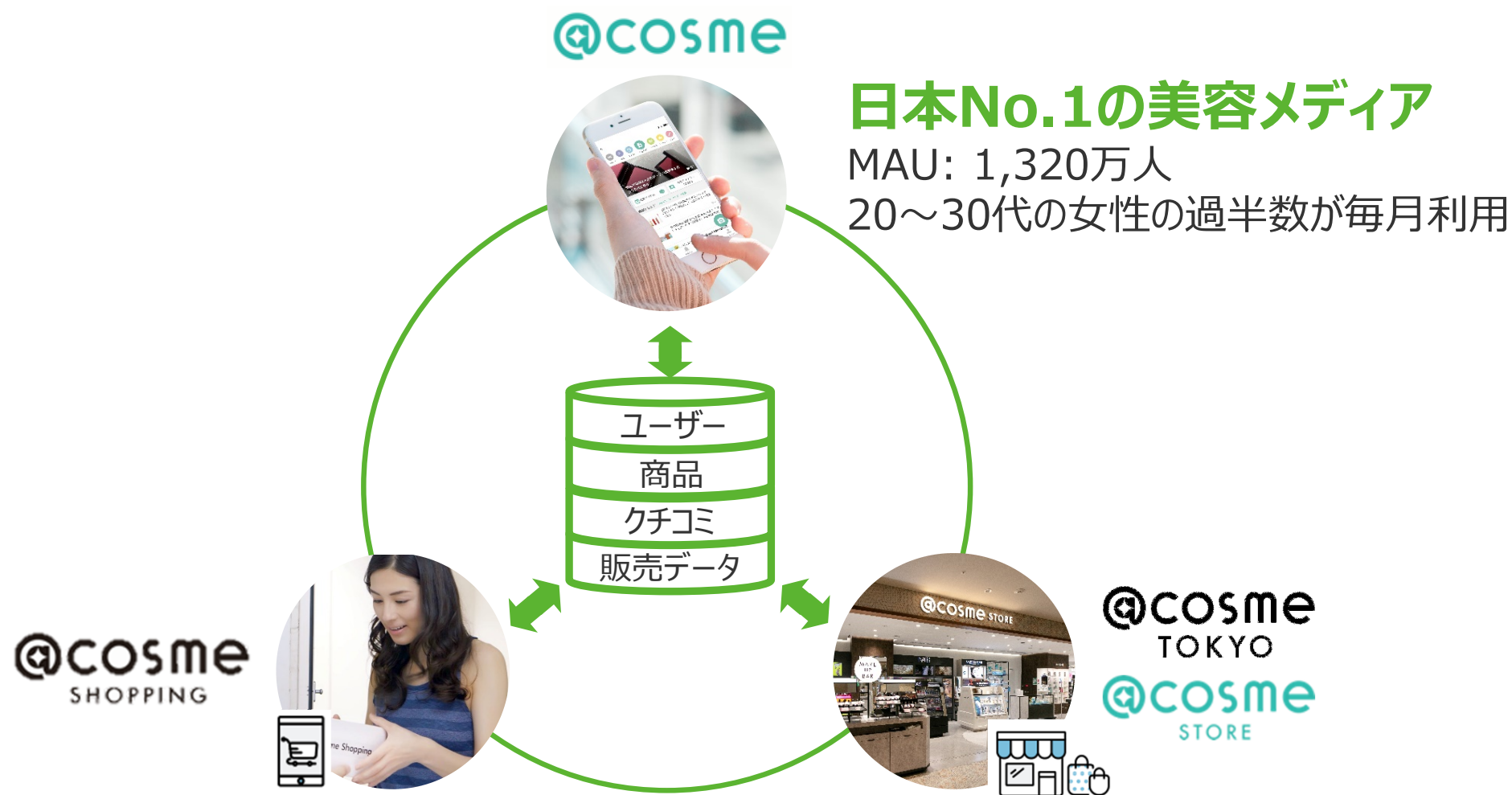
会社概要 (2020年6月時点)

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	3,703百万円	
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	1,161名 (連結)	
主要関係会社	<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ウィズ ・株式会社メディア・グローブ ・株式会社Eat Smart 	<p>【海外】</p> <ul style="list-style-type: none"> ・istyle China Co., Limited ・istyle Global (Singapore) Pte. Limited ・istyle China Corporation Limited ・istyle Retail (Hong Kong) Co., Limited ・istyle USA Inc. ・istyle Retail (Thailand) Co., Limited ・Herma Creative (M) Sdn. Bhd. ・i-TRUE Communications Inc. ・MUA Inc.

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 @cosme shopping）」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「@cosme store」第1号店がオープン |
| 2008年 | 1月 | 転職・求人サイト「@comes Career」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（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（2017年7月に、当社が吸収合併） |
| | 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（2018年6月に株式交換により完全子会社化） |
| 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 株式会社アイメイクーズ）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（2018年7月に株式会社コスメネクストが吸収合併） |
| | 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Herma 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
米国でistyle USA Inc.を設立し、7月に同社を通じて、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 |
| | 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 |

生活者のデータを軸に、日本No.1の美容プラットフォームを構築



日本No.1の美容専門ECサイト

取扱い商品数: 42,000sku

日本No.1の化粧品専門店

年間売上: 96億円※1

※1 FY20における店舗の年間売上実績

※2 各数値は2020年6月時点

日本最大級の美容系総合サイト@cosme

- ユーザーだけでなく、ブランドなどの多くのステークホルダーからも支持される日本最大級の美容系総合サイト@cosme



20~30代の
多くの若い女性が
毎月利用

月間ユニークユーザー

1,320万人

美容トレンドに敏感な
20~30代が中心

登録会員数

610万人

日本で展開する化粧品
ブランドはほぼすべて網羅

登録ブランド数

39,000ブランド

化粧品から美容全般へと
カテゴリを拡大中

登録商品数

34万件

美容に特化した
日本最大級の
クチコミ数

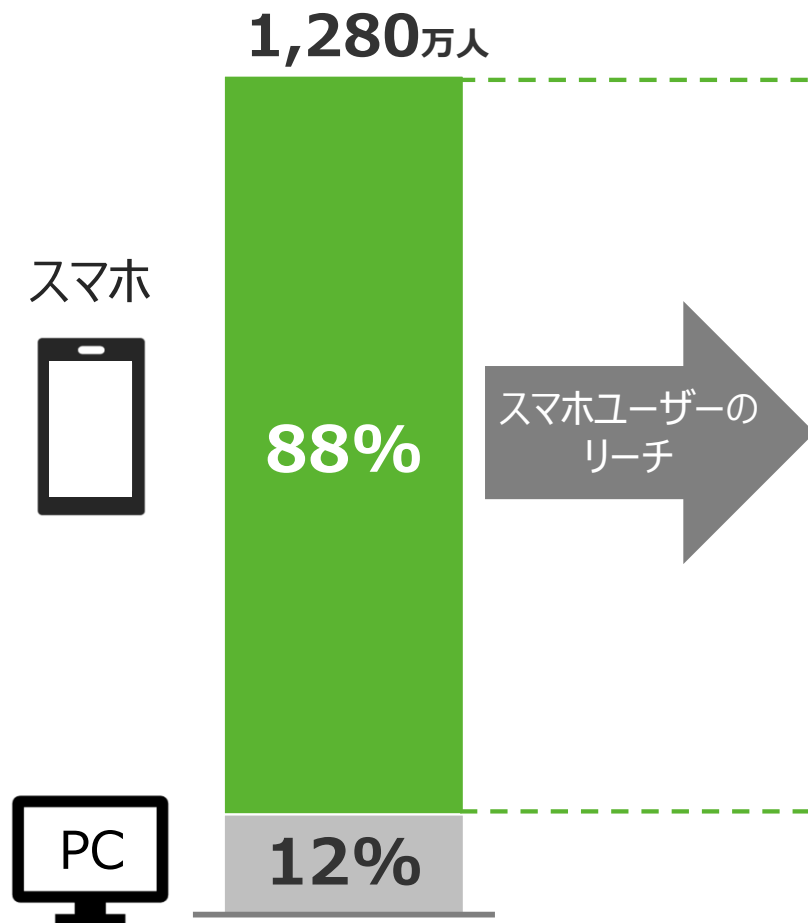
クチコミ数

1,580万件

@cosmeの圧倒的な女性利用率

- @cosmeの月間ユニークユーザー1,320万人（2020年6月末時点）
- 20代・30代の日本人女性に対して圧倒的なリーチを持つ

月間ユニークユーザー（女性のみ）の構成



@cosmeスマホユーザーの日本人女性に対する世代別シェア ※

10代未満	0.1%
10代	4.8%
20代	48.8%
30代	59.6%
40代	29.3%
50代	12.3%
60代以上	0.9%

20～30代女性の過半数が毎月利用

出所：総務省人口統計（2020年1月確定値）
2020年6月末時点のPC・スマホ・FPのUU数と会員分布より推計

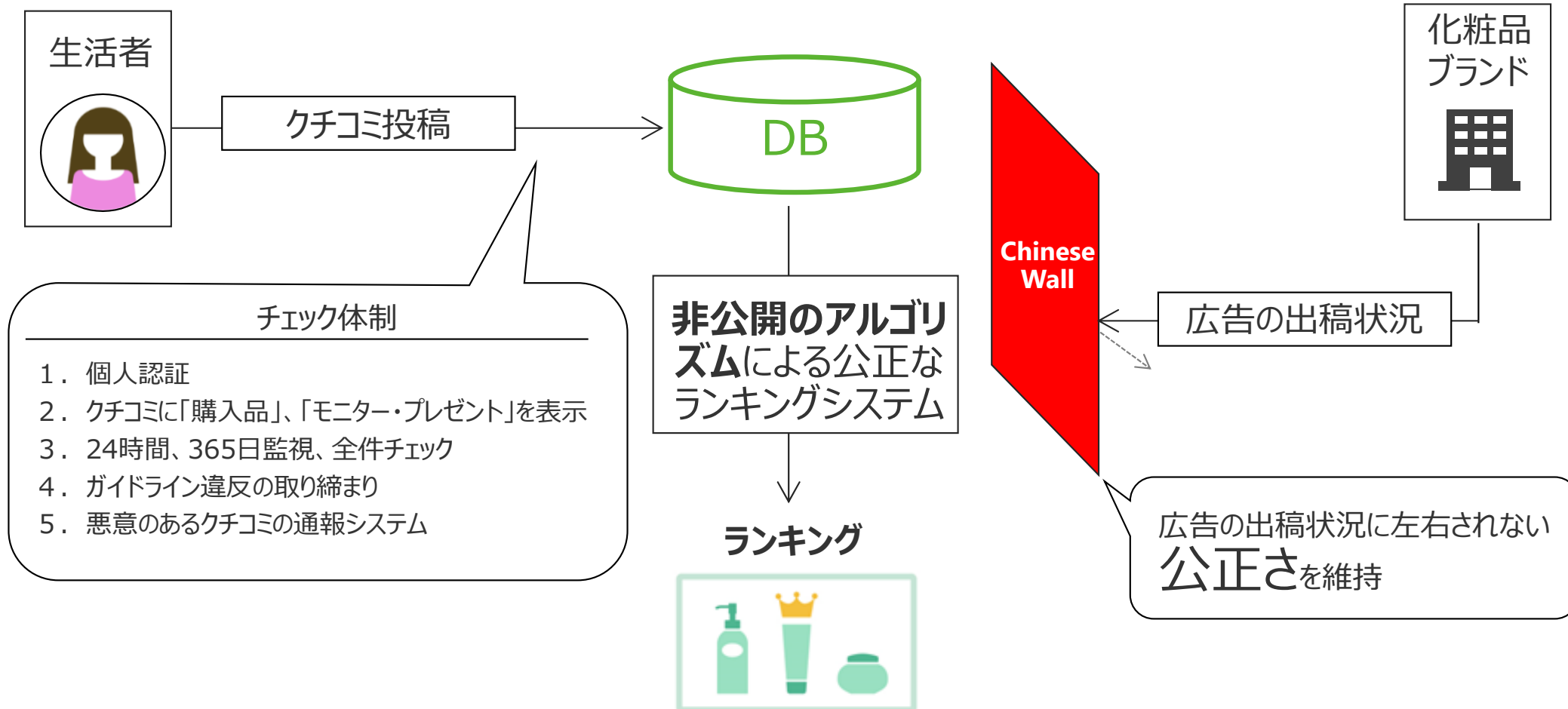
@cosmeのDBを健全に保つための仕組み

- 各施策によりDBの健全性を確保

生活者

@cosme

化粧品ブランド



- Beauty Platform”@cosme”を通じた各種サービスを提供
- 新たにデータベースを活用したサービスをローンチ。広告に次ぐ収益の柱へと成長させる

B to B

広告サービス

@cosmeに掲載する広告や各種販促

タイアップ

+

バナー

etc.

Marketing SaaS

データベースを活用した各種サービス

月額課金

+

従量課金

B to C

プレミアム会員 & Bloombox

生活者に提供する便利でお得なサービス

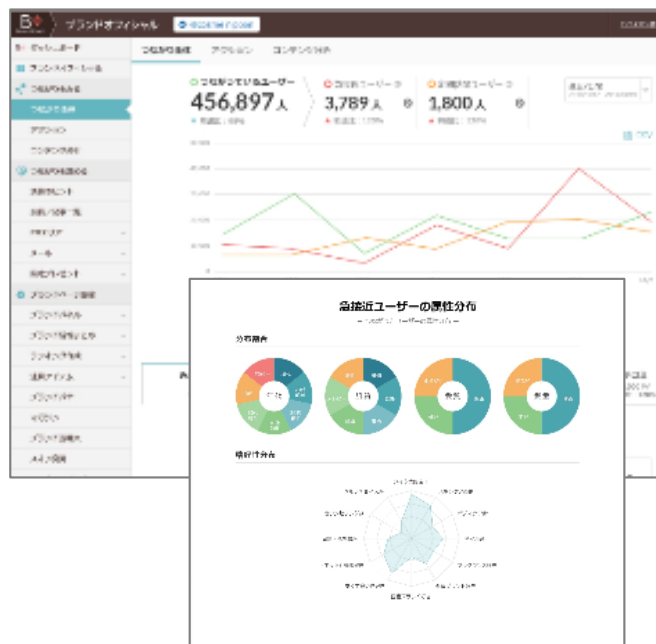
月額課金

@cosmeに蓄積されたデータベースを活用し
マーケティングプロセス全体をサポートする
新サービスをクラウドで提供開始。

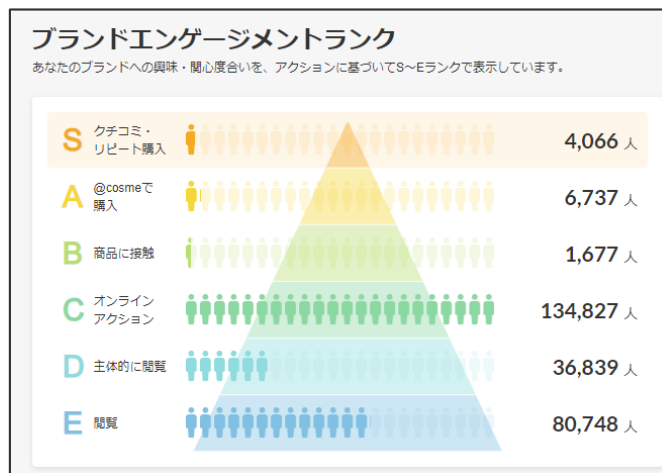
マーケティング支援サービス

- @cosmeのユーザー動向の分析や、@cosme内で情報発信が可能
- 月額：50万円（年間契約）※従量課金のオプションサービスも検討中

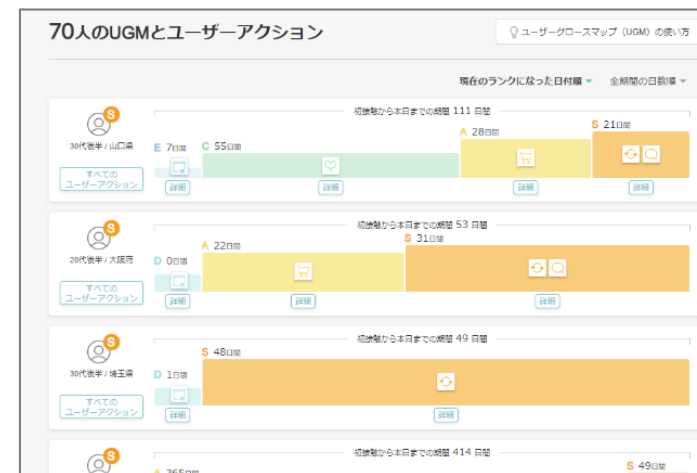
ブランドとユーザーとのつながりを
数値やグラフで分析可能



エンゲージメント度合いでユーザーを区分し
効率的な情報発信を可能に



ブランドエンゲージメントの
強化プロセスを可視化



広告に次ぐ第2の収益の柱とすべく注力



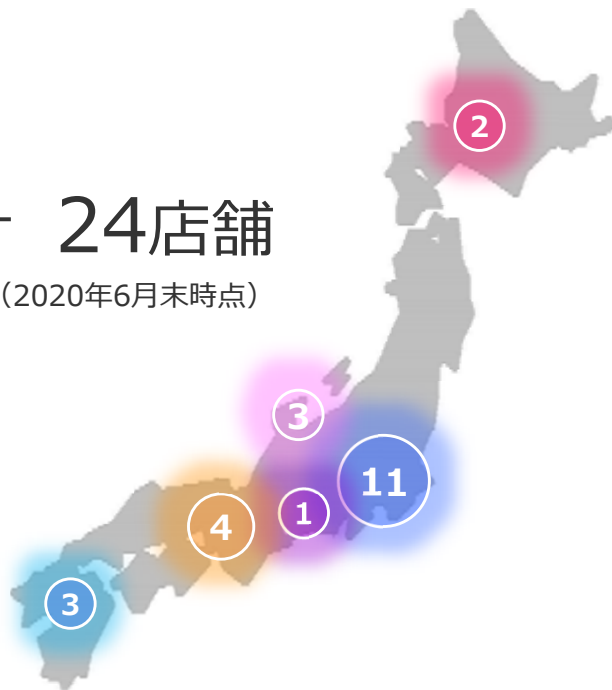
- 自らが事業者となり、@cosmeを活用したサービスを運営

リアル店舗

MD等に@cosmeのデータを活用した化粧品専門店「@cosme TOKYO」「@cosme STORE」を運営し、国内最大の化粧品専門店グループに成長

全国計 24店舗

(2020年6月末時点)



EC

@cosmeと連携した化粧品ECサイト「@cosme SHOPPING」を運営



店舗一覧(国内・海外合計 30店舗)

@cosme STORE (国内 : 23店舗)

@cosme STORE (香港 : 6店舗)

ルミネエスト新宿店	2007年3月OPEN 2016年9月改装	238㎡
上野マルイ店	2008年11月OPEN 2017年2月増床	350㎡
ルミネ池袋店	2012年4月OPEN 2019年9月増床	333㎡
ルミネ有楽町店	2014年2月OPEN	224㎡
TSUTAYA EBISUBASHI店	2014年11月OPEN	297㎡
マルイファミリー溝口店	2015年10月OPEN	271㎡
神戸マルイ店	2016年5月OPEN	162㎡
T-SITE COSME 枚方店	2016年5月OPEN	89㎡
TSUTAYA 熊本三年坂店	2016年6月OPEN	228㎡
TSUTAYA 札幌美しが丘店	2016年9月OPEN	234㎡
池袋サンシャインシティ店	2016年10月OPEN	162㎡
TSUTAYA 函館蔦屋書店	2016年11月OPEN	264㎡
アミュエスト博多店	2017年3月OPEN 2019年2月増床	142㎡

ルクア大阪店	2017年3月OPEN 2020年4月増床	181㎡
名古屋タカシマヤ ゲートタワーモール店	2017年4月OPEN	182㎡
アピタタウン金沢ベイ店 ※	2007年11月OPEN 2017年4月増床	228㎡
ルミネ大宮店	2018年3月OPEN 2019年3月増床	241㎡
ららぽーと富士見店	2018年3月OPEN	244㎡
マリエとやま店 ※	1987年9月OPEN 2018年9月増床	191㎡
TSUTAYA MARK IS 福岡もち店	2018年11月OPEN	241㎡
イオンモール高岡店 ※	2002年9月OPEN 2019年9月増床	240㎡
イオンモール高崎店 ※	2006年10月OPEN 2020年4月増床	254㎡
ニユマン横浜店	2020年6月OPEN	323㎡







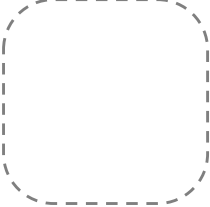
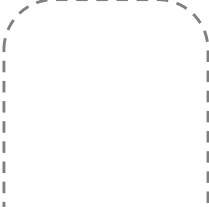
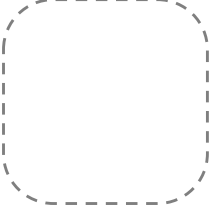



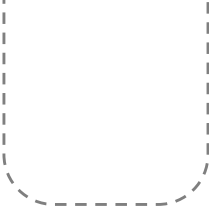


Star House store	2018年6月OPEN	360㎡
tmtplaza store	2018年9月OPEN	116㎡
Landmark North store	2018年11月OPEN	149㎡
East Point City store	2018年12月OPEN	191㎡
Langham Place store	2019年10月OPEN	188㎡
Lee Theatre store	2019年12月OPEN	231㎡

@cosme TOKYO (1店舗)

原宿店	2020年1月OPEN	1,300㎡
-----	-------------	--------

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

- 国内で確立したビジネスモデルを各国の状況に合わせて展開

	中国	台湾	US, EU	香港	韓国
<u>メディア</u>					
<u>EC・卸売</u>					
<u>店舗</u>					

※ 連結ベースの記載であり、マイナー出資や提携先は含んでおりません



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。