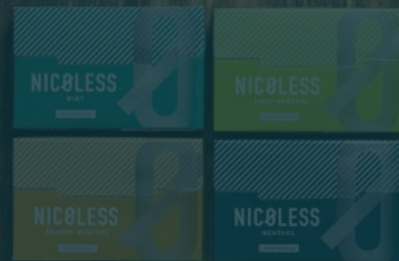


BOTANIST



# 2021年12月期 決算説明資料

cimer

2022年2月10日



DROAS



CHILL  
OUT  
RELAXATION

リラクゼーションドリンク

ビタミンC/アミノ酸/ヘンブシート配合

CAROME.

INE

SALONIA

BEAUTY is simple

BOTANIST



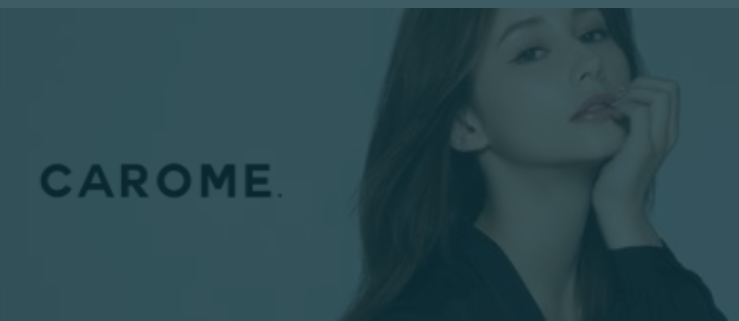
目次

## 1. 会社概要

## 2. 連結業績ハイライト

## 3. 各ブランド別の進捗

## 4. 2022年12月期業績予想



## 会社概要

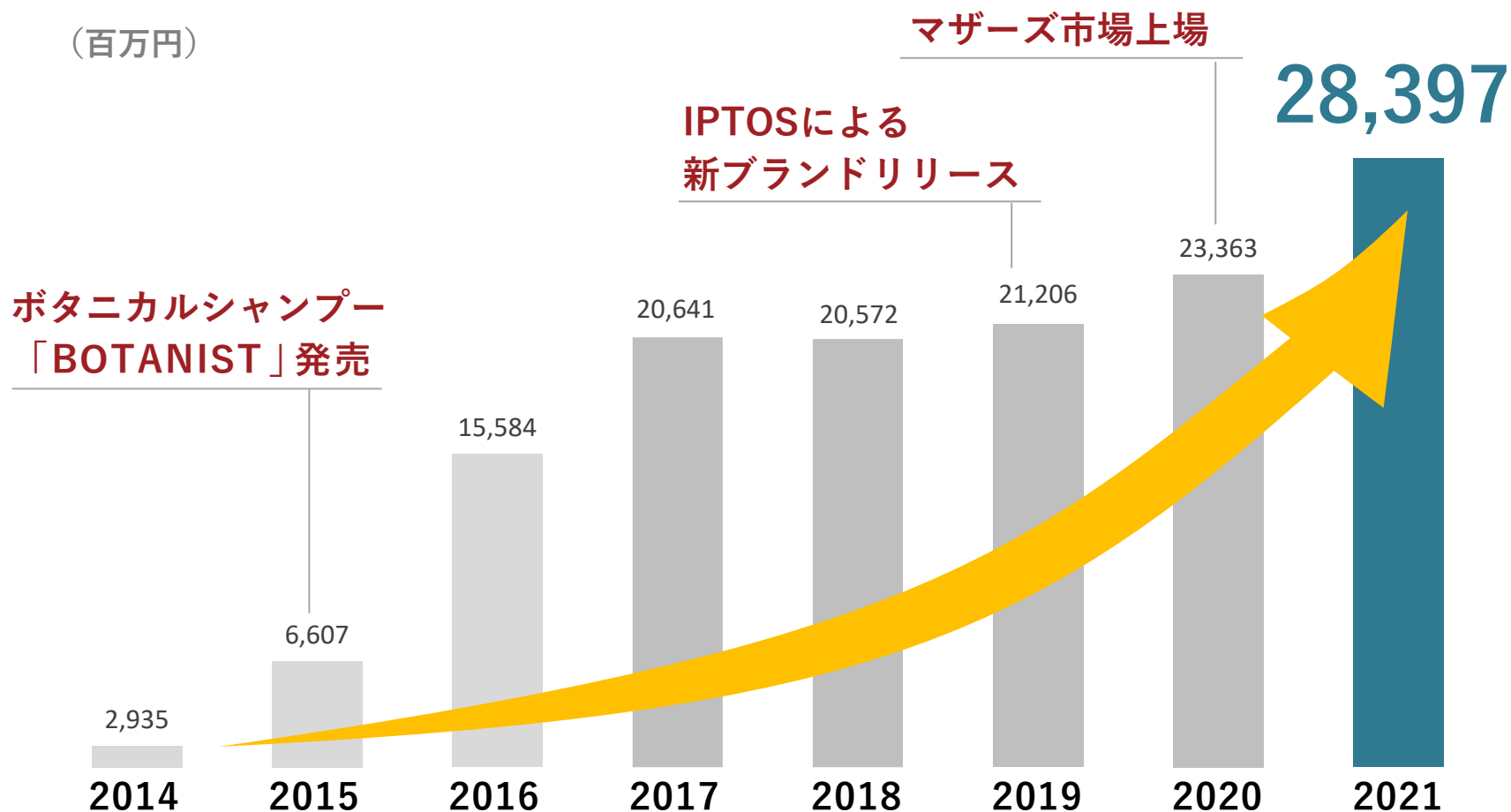
# INE

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	32億9,181万円
所在地	大阪府大阪市北区 中之島六丁目1番21号
従業員数	282名 (2021年12月時点、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1社、海外1社 (2021年12月時点)



## 連結売上高推移

BOTANISTの発売を契機に売上高伸長。2020年9月マザーズ市場へ上場。引き続き主力ブランドの堅調な進捗、また育成ブランドも大幅に伸長し、売上高成長を更に加速。

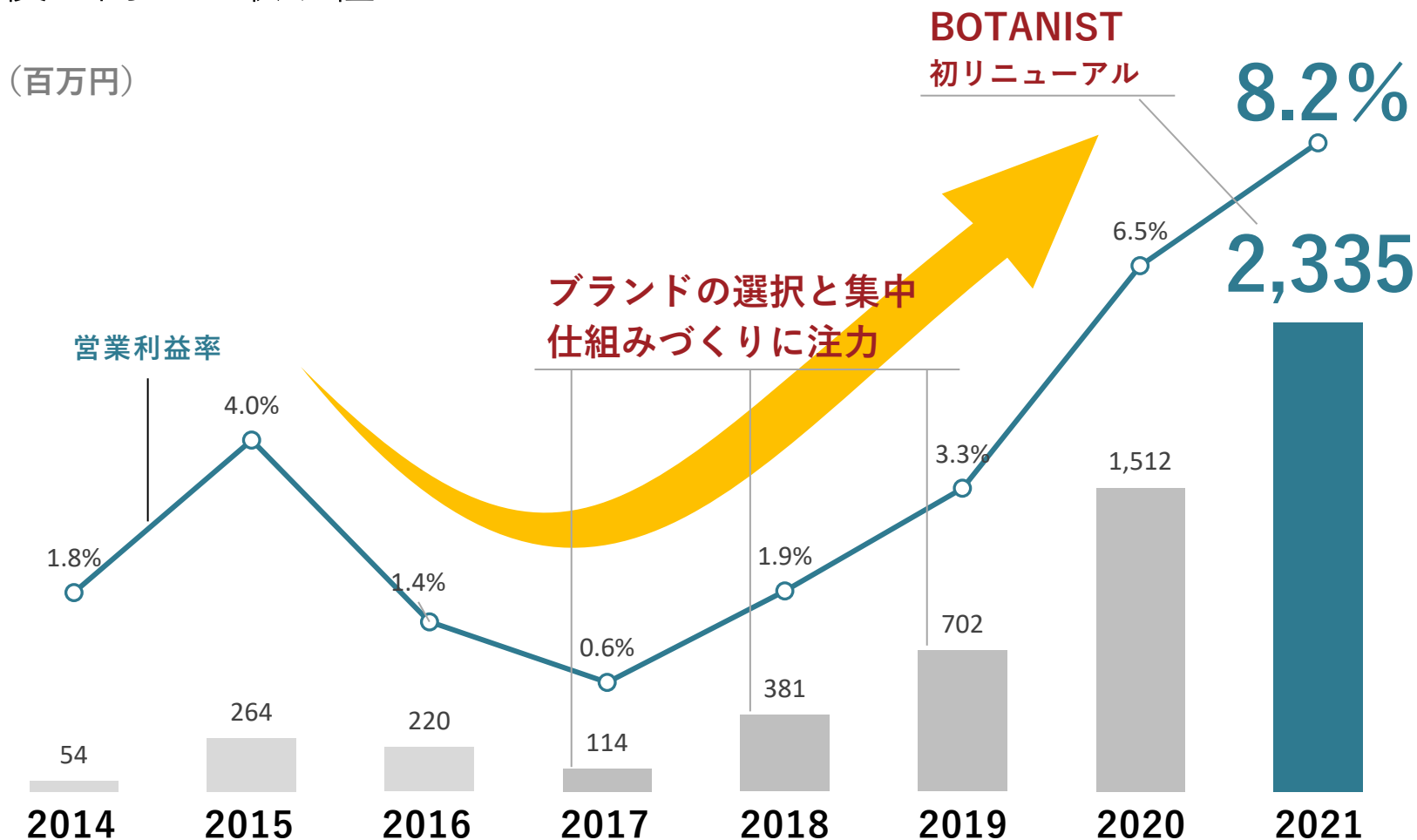


注：2014/12-2016/12期は単体数値、2017/12-2021/12は連結数字を使用  
なお、2014/12-2017/12期は未監査の数値を使用



## 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期は単体数値、2017/12-2021/12は連結数字を使用  
なお、2014/12-2017/12期は未監査の数値を使用

バイオマスPET使用



FSC認証紙使用



Vegan Cruelty-Free and Vegan

- NOT 動物由来原料
- NOT 動物実験

ヴィーガン・PeTA認証



フラワーロス削減活動



北海道美幌町BOTANISTの森



SDGs啓蒙活動 各種キャンペーン実施



アウトレット・ファミリーセール実施による廃棄物削減



# FOR A SUSTAINABLE FUTURE

当社ミッションの実現に向け、BOTANISTなど各ブランドの事業活動を通じて多様な環境・社会課題解決に向けた取り組みを実施



- 国際山岳デーBOTANISTの森とめぐる、私たちの未来キャンペーン
- I-ne × ソラーレホテルズ  
美しくなれる「美ジネスホテル」プラン
- 経済的に困難を抱える女性へ  
化粧品を無償でお届けする  
「コスメバンク プロジェクト」に参画

BEAUTY TRIAL | 美ジネスホテル  
BEAUTY × HOTEL



# サステナビリティ戦略実現に向けた土台作り

2022年にサステナビリティ委員会を設置。  
テーマごとに分科会を設立し、担当役員とともに機動性高く取り組む

## 体制



取締役会

監督



代表取締役

指示



指示



指示



...

頻度 年4回

構成 委員長：代表取締役社長、メンバー：本部長

委員会議題

- サステナビリティ戦略の全体方針に関わる事項の決議
- サステナビリティ戦略の進捗に関する報告事項の共有
- サステナビリティ戦略方針や進め方に関する討議

## 検討テーマ例

- コーポレート指針検討
- 商品軸、サプライチェーン等の事業対応の実行
- 社内活動
- 对外発表
- …etc.



BOTANIST



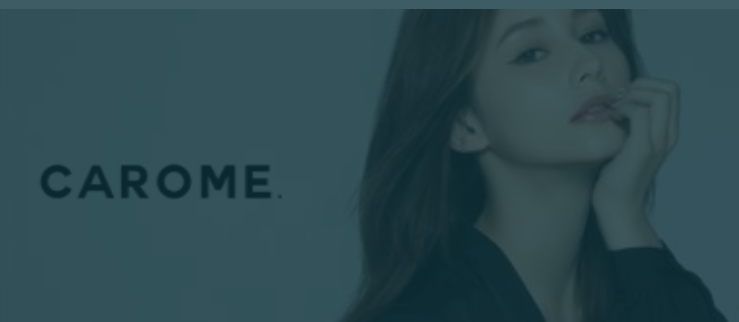
目次

## 1. 会社概要

## 2. 連結業績ハイライト

## 3. 各ブランド別の進捗

## 4. 2022年12月期業績予想

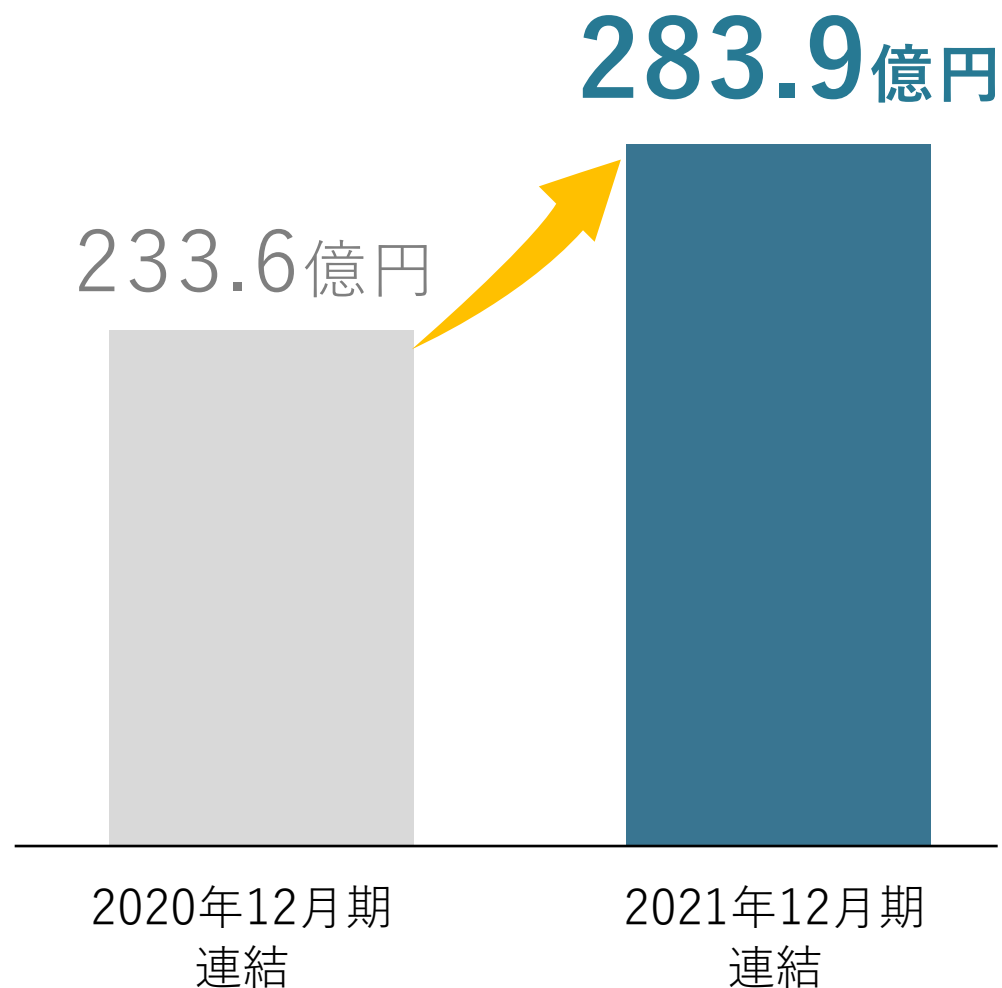


## 連結業績ハイライト：売上高

連結売上高  
前年比

**+ 21.5%**

50.3億円増加と  
過去最高を更新



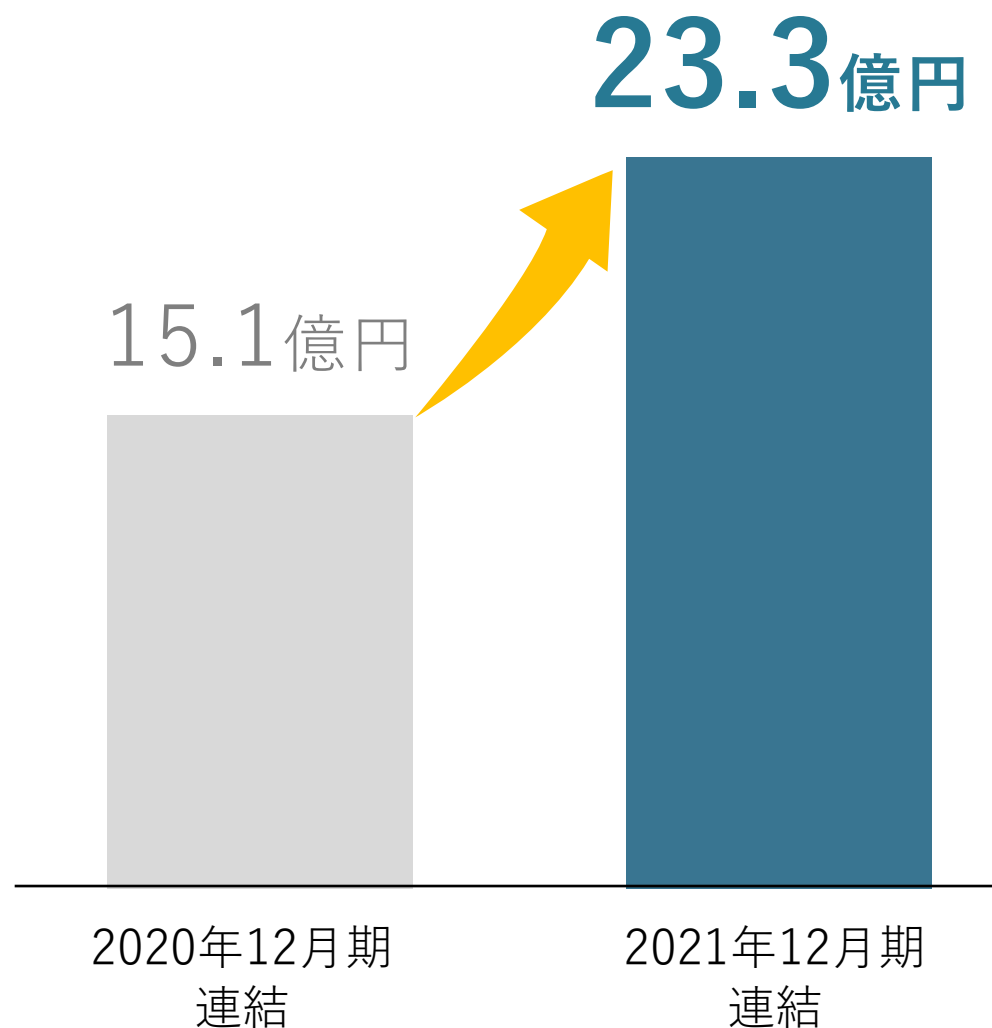
## 連結業績ハイライト：営業利益

連結営業利益

前年比

+54.4%

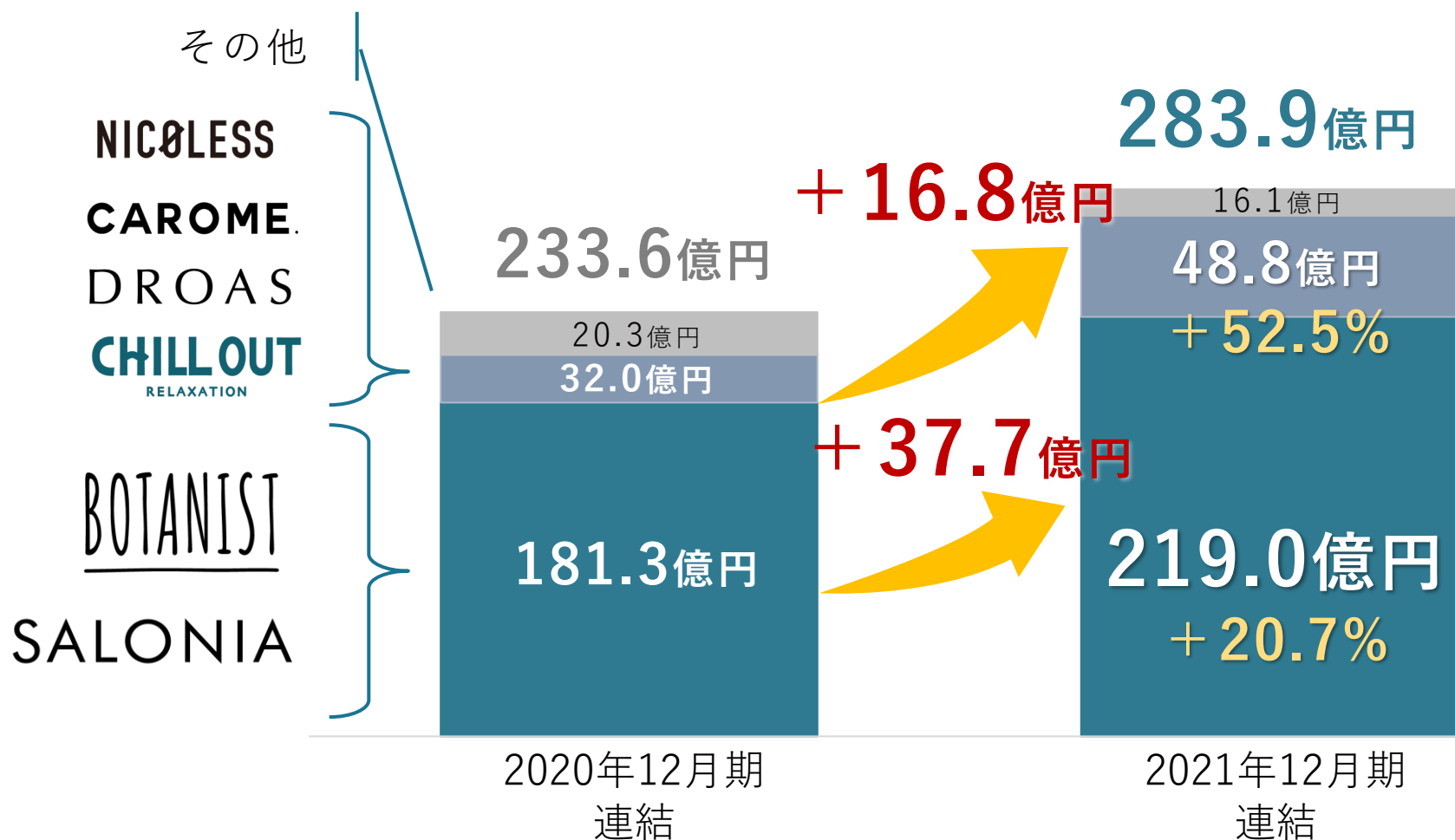
8.2億円増加と  
過去最高を更新





## 連結業績ハイライト：ブランド別売上高

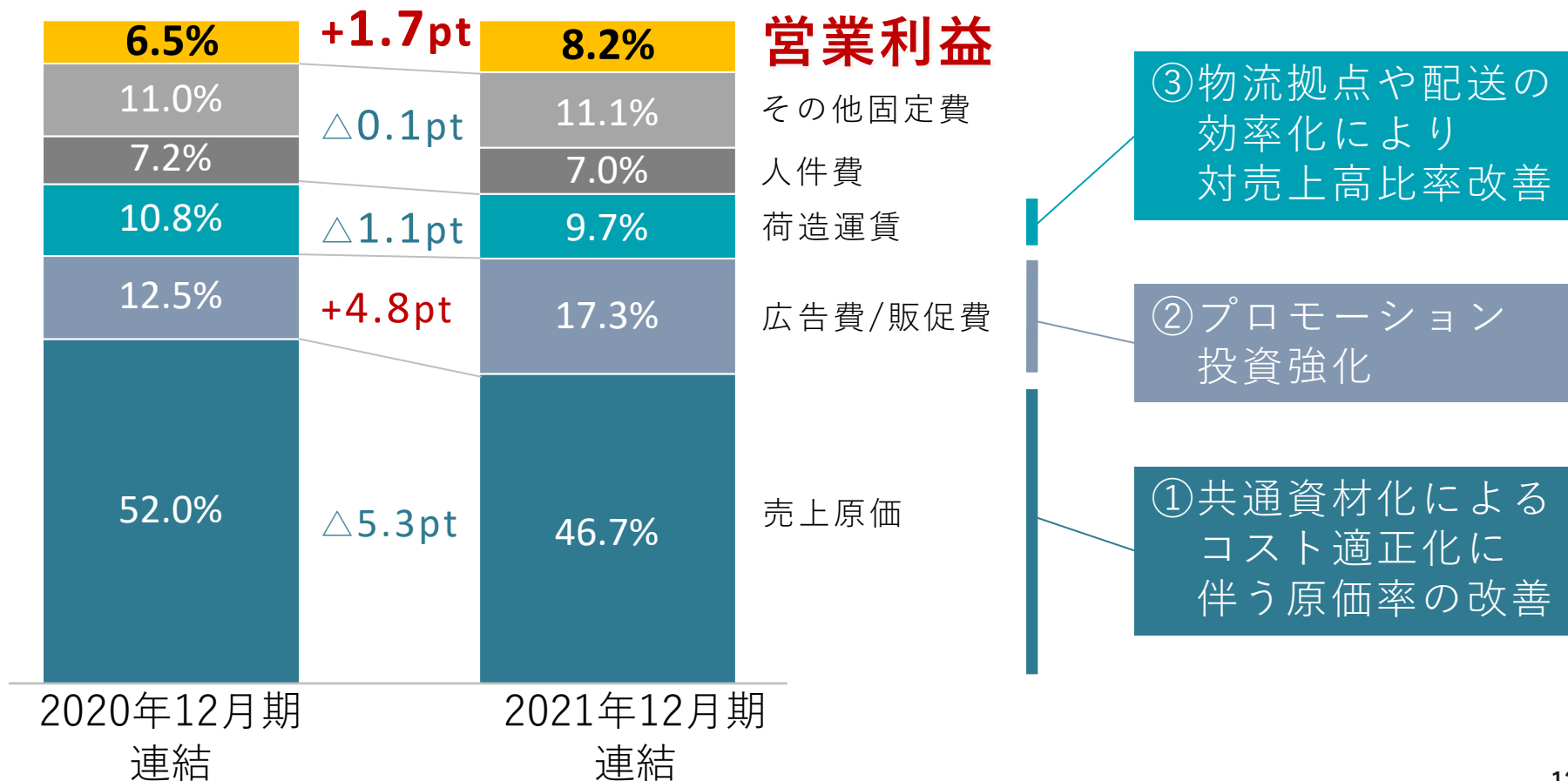
主力ブランドが+20.7%、育成ブランドが+52.5%と大幅に成長。  
再現性のあるブランド開発を通じて複数ブランドでの伸長を実現。



## 連結業績ハイライト：コスト構造

通期通して売上原価等の各科目での対売上高比率が大幅に改善。  
プロモーション投資を強化しつつ、営業利益率8.2%と収益性向上。

### コスト構造



BOTANIST



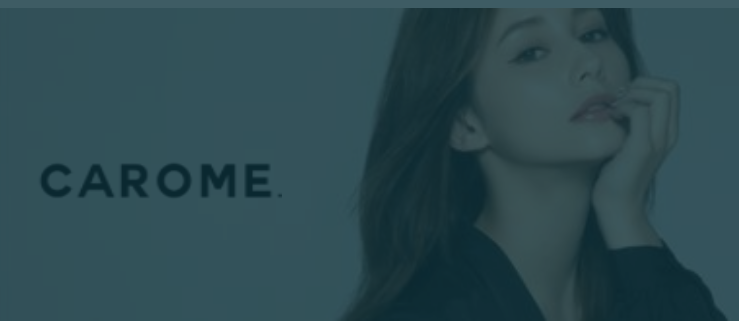
## 目次

### 1. 会社概要

### 2. 連結業績ハイライト

### 3. 各ブランド別の進捗

### 4. 2022年12月期業績予想





BOTANIST

植物と共に生きる

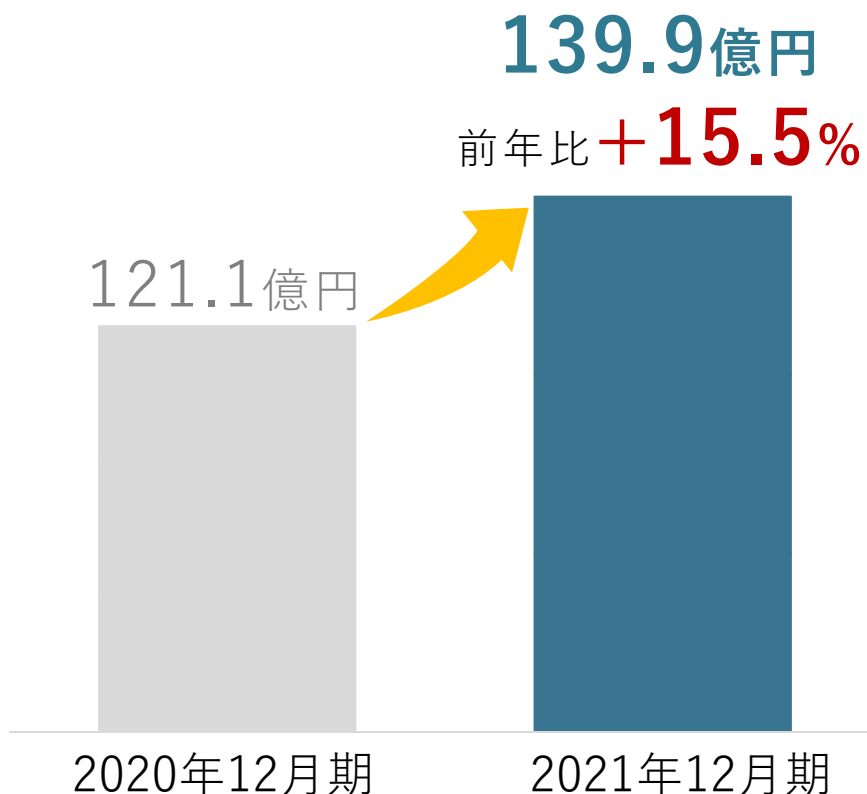


GOOD  
DESIGN  
AWARD  
2021

# BOTANIST

ブランドの認知及び配荷拡大、新商品の拡充により、各チャネルで増収。  
2021年累計売上高139.9億円（前年比+15.5%）と大幅に伸長。

## 2021年度売上高



## トピック

- ヘアケアのリニューアルを実施した、4月以降の定番品のPOSが前年比+12.8%と伸長
- 新商品の拡充やSNSキャンペーンの影響により、アウトバスのPOSが前年比+38%と伸長



A collection of black hair styling tools, including a hairbrush, a hair dryer, and several hair rollers, arranged around the central text. The tools are shown from various angles, highlighting their sleek, minimalist design.

# SALONIA

BEAUTY is simple



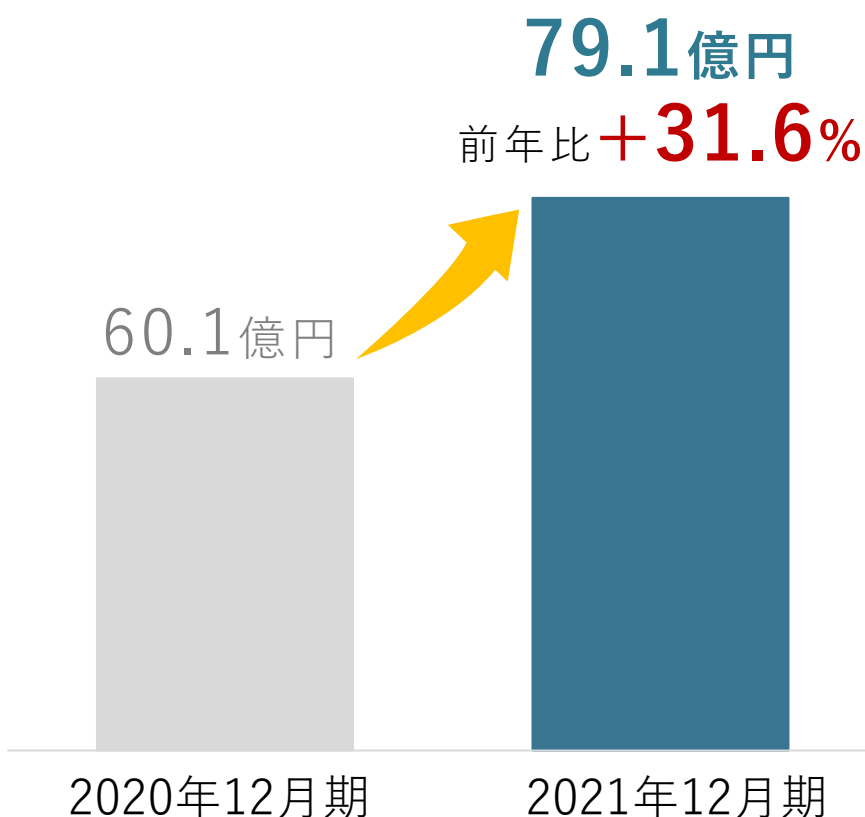
**GOOD DESIGN  
AWARD 2021**



# SALONIA

主力商品（ヘアアイロン、ヘアドライヤー）及び他カテゴリーの成長により、2021年度売上高79.1億円（前年比+31.6%）と大幅に伸長。

## 2021年度売上高



## トピック

- 引き続き、家電量販店におけるヘアアイロンの販売シェア1位を維持
- ミストドライヤーTV露出や既存商品の販売好調により、ドライヤー前年比+70%と成長
- 各媒体で多くのアワードを受賞し、メディアへの露出が拡大



## 育成ブランド

プロモーション強化及び配荷拡大に加え、新商品拡充により、2021年度売上高48.8億円（前年比+52.5%）と大幅に伸長。

### 2021年度売上高

DROAS  
CHILLOUT  
RELAXATION  
NICØLESS  
CAROME.

48.8億円  
前年比+52.5%

32.0億円

2020年12月期

2021年12月期

## DROAS

- ▶ 21年10月、女優の新木優子さんをアンバサダーに迎え、九州でCMを実施。九州エリアにて店頭販売が前月比+30%と伸長
- ▶ プロモーション及びボディソープやヘアオイル等新商品の影響もあり、認知率が2020年度7%から2021年度15%へ向上



## 新規ブランド

2021年9月発売のヘアケアブランド「YOLU」が、想定以上の販売好調により、売上高増加に寄与。

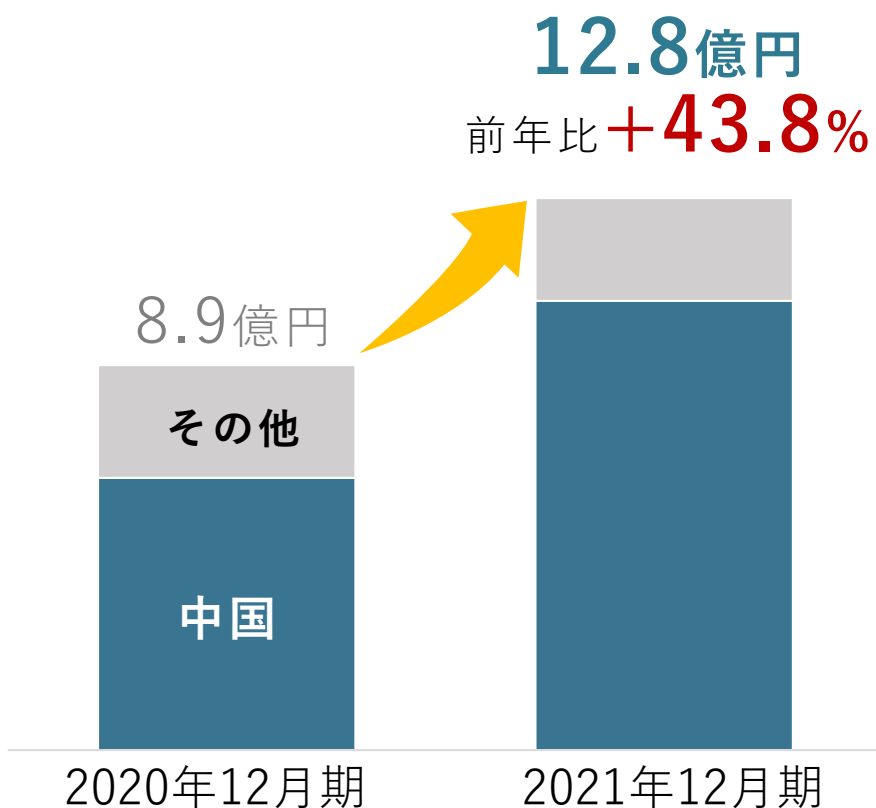




## グローバル

中国におけるマーケティング施策、オフライン店舗への販売開始により、2021年度売上高12.8億円（前年比+43.8%）と伸長。

### 2021年度グローバル売上高



### トピック

- ▶ 中国大手ドラッグストアチェーン Watsonsにて店頭販売が好調によりボディソープ配荷拡大（+500店舗）
- ▶ Tmall.comにて范丞丞氏（ファンチョンチョン）の影響により販売実績が21年3Q比較で+122%と伸長



BOTANIST



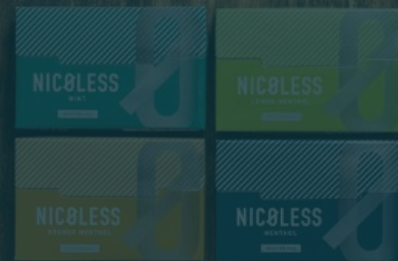
目次

## 1. 会社概要

## 2. 連結業績ハイライト

## 3. 各ブランド別の進捗

## 4. 2022年12月期業績予想



cimer

DROAS

CAROME.

INE

SALONIA

BEAUTY is simple

SALONIA

## 2022年12月期業績予想【新収益認識基準適用後】

2022年12月期の連結売上高は前年比+10.2%の313.0億円、  
連結営業利益は前年比+15.6%の27.0億円を目指す。

### 連結売上高

新収益認識基準  
適用前

315.4億円

前年比+11.0%

283.9億円

(※適用後)  
313.0億円  
前年比+10.2%

2021年12月期  
連結

2022年12月期  
連結業績予想

### 連結営業利益

新収益認識基準  
適用後

27.0億円

前年比+15.6%

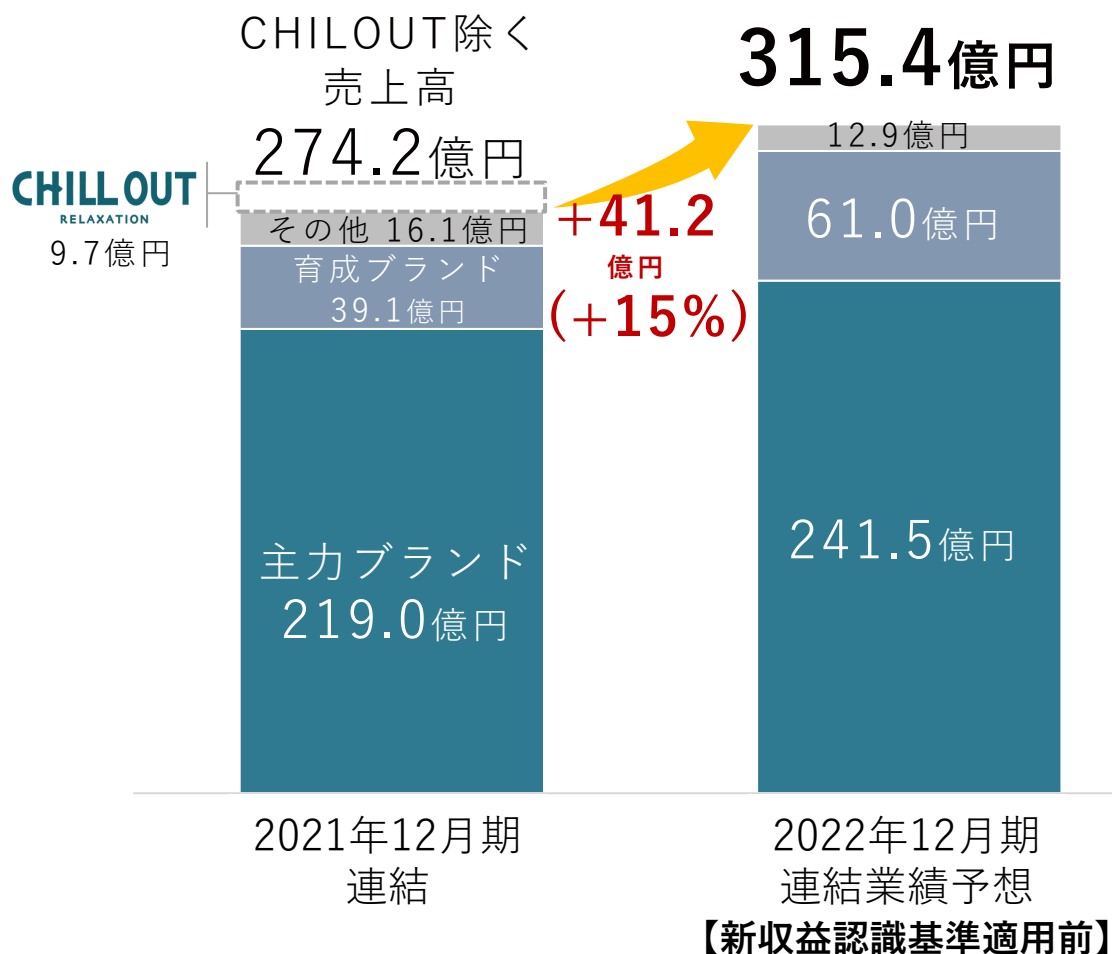
23.3億円

2021年12月期  
連結

2022年12月期  
連結業績予想

## 2022年12月期業績予想：連結売上高

前期に連結対象外となったCHILLOUTを除く売上高前年比は+15%となり、高い売上高成長を目指す。



■ 売上高前年比 ※CHILLOUT除く  
**+15%成長**

■ 育成ブランド **+25%成長**



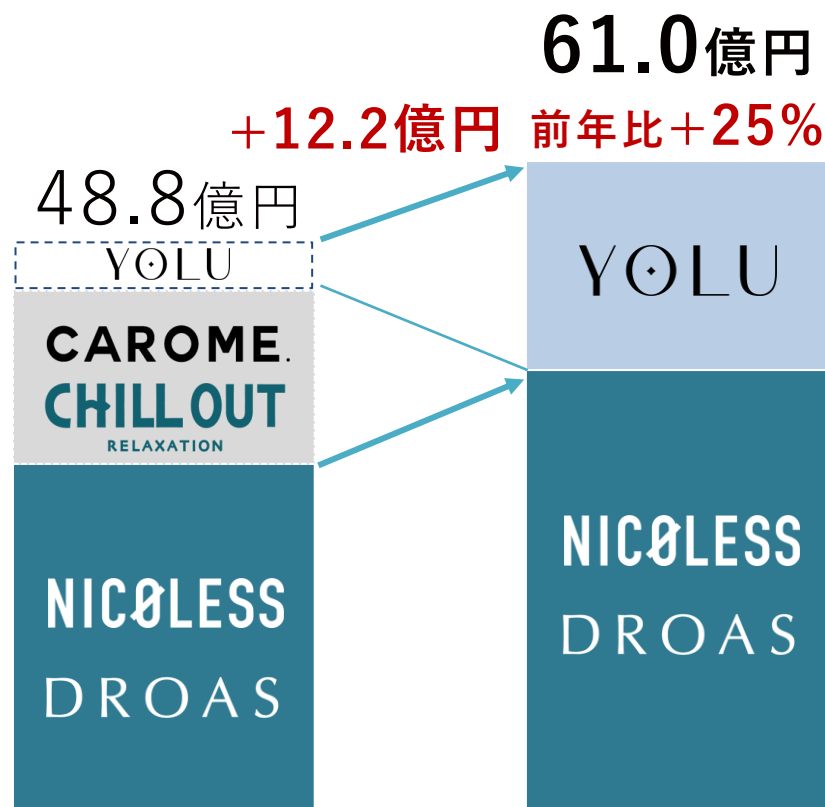
■ 主カブランド **+10%成長**

BOTANIST SALONIA



## 2022年12月期業績予想：育成ブランド

ブランドの選択と集中から、CAROME.及びCHILLOUTを除き、成長性の高いYOLUに入れ替え、育成ブランドの増収を目指す。



### ブランドポートフォリオを 組み替え

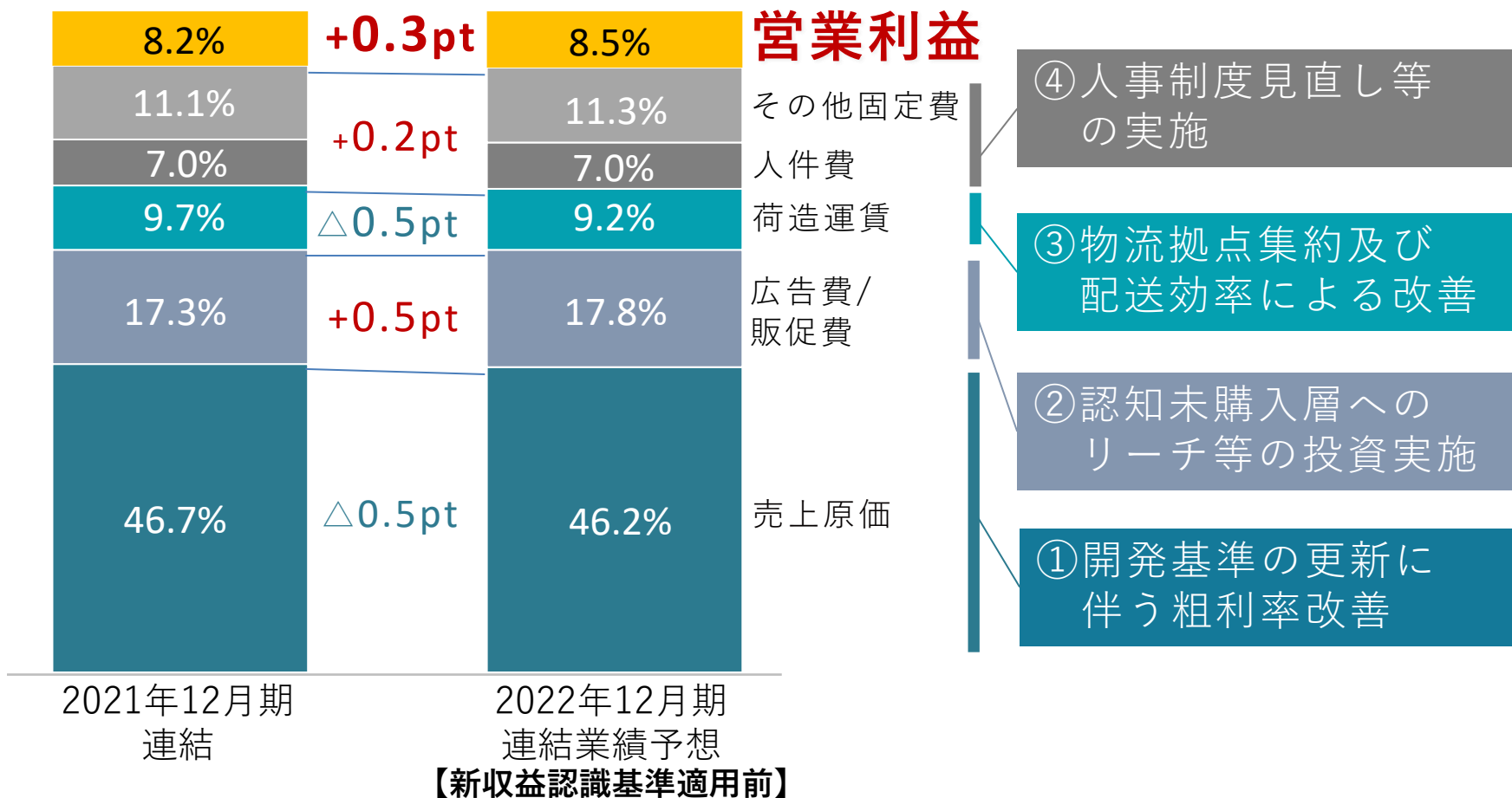
- ▶ 2021年度まで育成ブランドであった「CAROME.」「CHILLOUT」をブランドの状況を踏まえて組み換え
- ▶ 2022年度より2021年リリースの「YOLU」ブランドを育成ブランドとして、成長に向けたリソースを投下していく



## 2022年12月期業績予想：連結営業利益

継続的な売上原価等の改善が進み、中長期的な売上高成長を見据えたプロモーション投資の強化に努めていく。

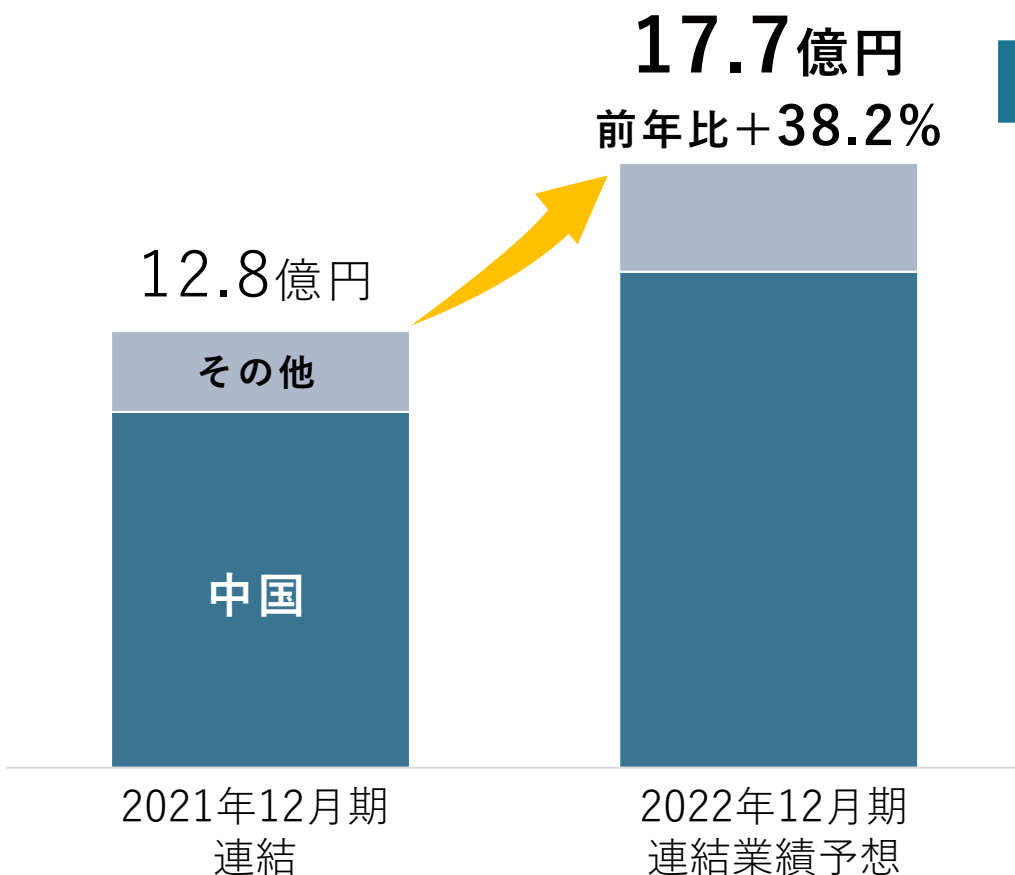
### コスト構造



## 2022年12月期業績予想：グローバル

2022年12月期は、中国領域での売上高拡大に取り組み、売上高17.7億円（前年比+38.2%）を目指す。

### 2022年度グローバル売上高



### グローバルでの取り組み

#### ▶ BOTANIST

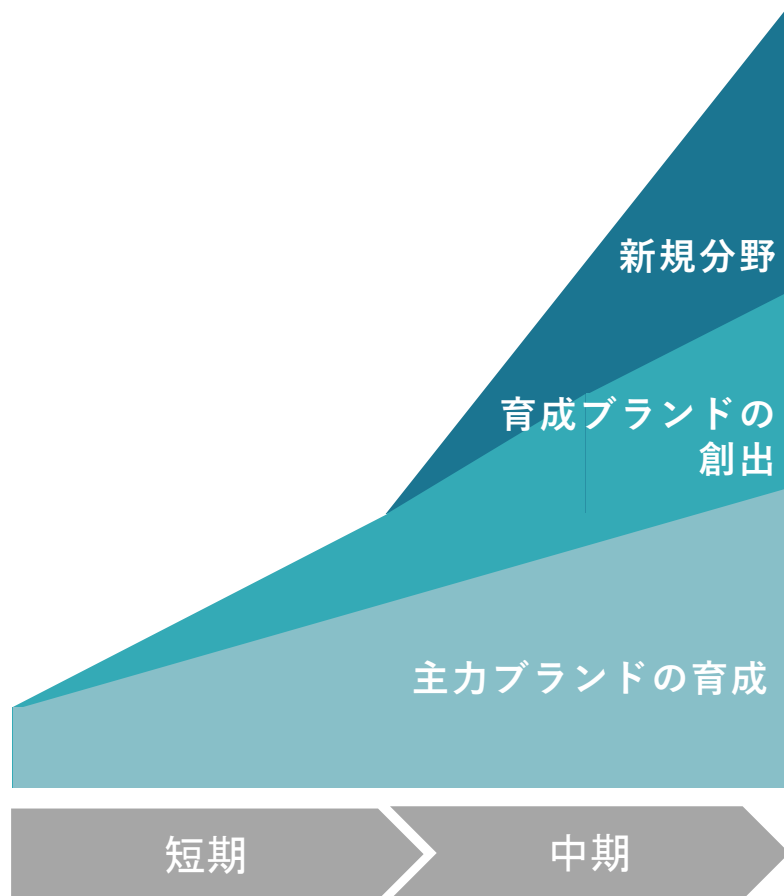
- デジタルやインフルエンサーなどの活用により認知拡大
- オフラインチャネルでの商品ラインナップの拡充に取り組む

#### ▶ 他ブランド

- SALONIAのオン/オフラインでの販売拡大に取り組む
- 他ブランドでのテストマーケティングの実施

## 今後の成長戦略

主力ブランドの拡大及び育成ブランド、新規領域で収益を拡大。  
Beauty領域において、世界規模で技術革新をリードする存在を目指す。



### 新規分野 M&A アライアンス

- ブランドM&Aの推進
- サステナブル関連の新規事業

### 育成ブランドの創出

- 育成ブランド  
NICOLESS、DROAS、YOLU …
- P2Cブランド (\*1)

### 主力ブランドの グローバルブランド化

- BOTANIST  
既存の育成、新カテゴリ進出、中国展開
- SALONIA  
美容家電ブランドへ発展、中国展開



## 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、過去又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。