

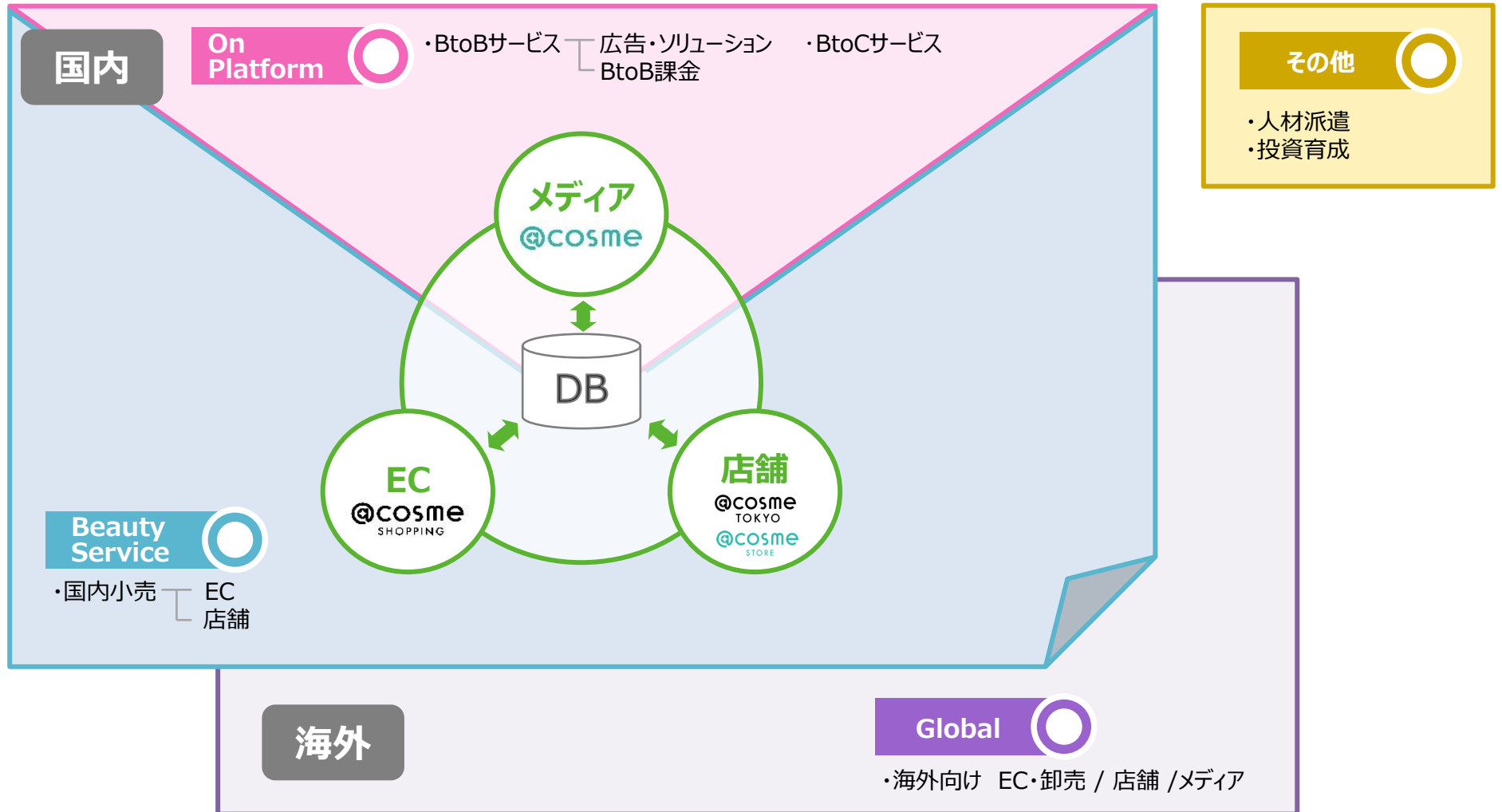
2023年6月期第3四半期 決算説明資料



 istyle

2023/05/12
株式会社アイスタイル
証券コード: 3660

【参考】事業セグメントの構造



第3四半期決算概要

第3四半期累計(7-3月) / サマリー

- **売上高**は3Q累計で**過去最高**の**309億円**(YoY+**21.5%**)
- **営業利益**はYoY+**11億円**の**5.4億円**の**黒字**で着地
- 直近の業績と動向を踏まえ、**通期業績予想**を**上方修正**

On Platform

店舗が躍進し、それに伴い販促を含むBtoBサービスが伸び**売上高**がYoY+**7%**成長
営業利益もYoY+**4億円**の増益で着地

Beauty Service

店舗は市場の回復もあり、**売上高**がYoY+**45%**と大きく躍進
ECも引き続き堅調な推移で、YoY+**12%**と二桁成長を維持
結果として、店舗の躍進により**営業利益**はYoY+**8億円**の損益改善となり**黒字継続**

Global

売上高は**香港店舗の健闘**により、減収幅は限定的
営業利益は、韓国事業の不振により赤字も、それ以外の事業は黒字を維持

TOPICS :

2店目となる大型旗艦店「**@cosme OSAKA**」を今秋オープン

第3四半期累計 / ハイライト

連結



店舗が引き続き業績を牽引。過去最高の売上高を記録して、営業利益を11億円改善

売上高	:	30,934	百万円	YoY	:	121.5	%
営業利益	:	544	百万円	前年同期差	:	+1,128	百万円

On Platform



店舗の成長と共に販促サービスが伸び、BtoBサービスが堅調な推移

売上高	:	5,838	百万円	YoY	:	107.2	%
営業利益	:	1,045	百万円	YoY	:	163.9	%

Beauty Service



YoYで店舗+45%、EC+12%と共に2桁成長を達成。店舗の増収が増益に大きく貢献

売上高	:	20,897	百万円	YoY	:	130.7	%
営業利益	:	884	百万円	YoY	:	+803	百万円

Global



中国越境ECの回復に時間を要するも**香港店舗が健闘**。利益は韓国事業の不振で赤字に

売上高	:	3,206	百万円	YoY	:	95.6	%
営業利益	:	△79	百万円	前年同期差	:	+65	百万円

その他



人材派遣において稼働人員の増強により増収

売上高	:	994	百万円	YoY	:	145.1	%
営業利益	:	9	百万円	YoY	:	48.0	%

※ 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

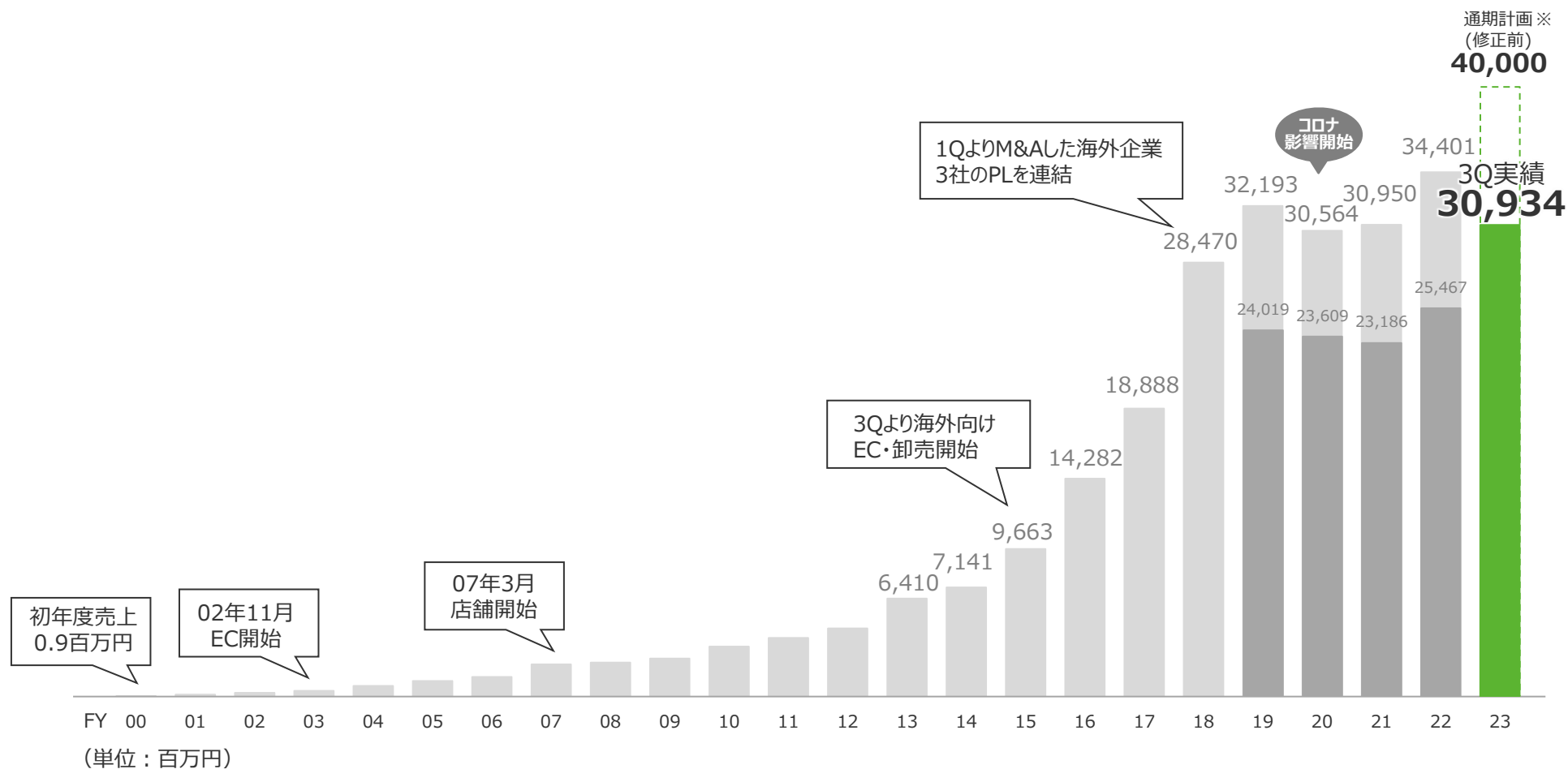
第3四半期累計 / 業績概要 (業績予想に対する進捗)

- 店舗の躍進により営業利益の通期目標を前倒しで達成。現状を鑑み通期業績予想を修正(詳細はP20参照)

(単位: 百万円)	2023年6月期 3Q(7~3月)	2023年6月期 通期業績予想 (修正前)	進捗率	2022年6月期 3Q(7~3月)	前年同期比
売上高	30,934	40,000	77.3%	25,467	121.5%
売上総利益	13,931	-	-	11,665	119.4%
販売管理費	13,387	-	-	12,249	109.3%
営業利益	544	500	108.8%	△584	+1,128
経常利益	205	170	120.7%	△635	+841
親会社株主に帰属 する純利益	20	30	66.3%	△620	+640

連結売上高 / 年別推移

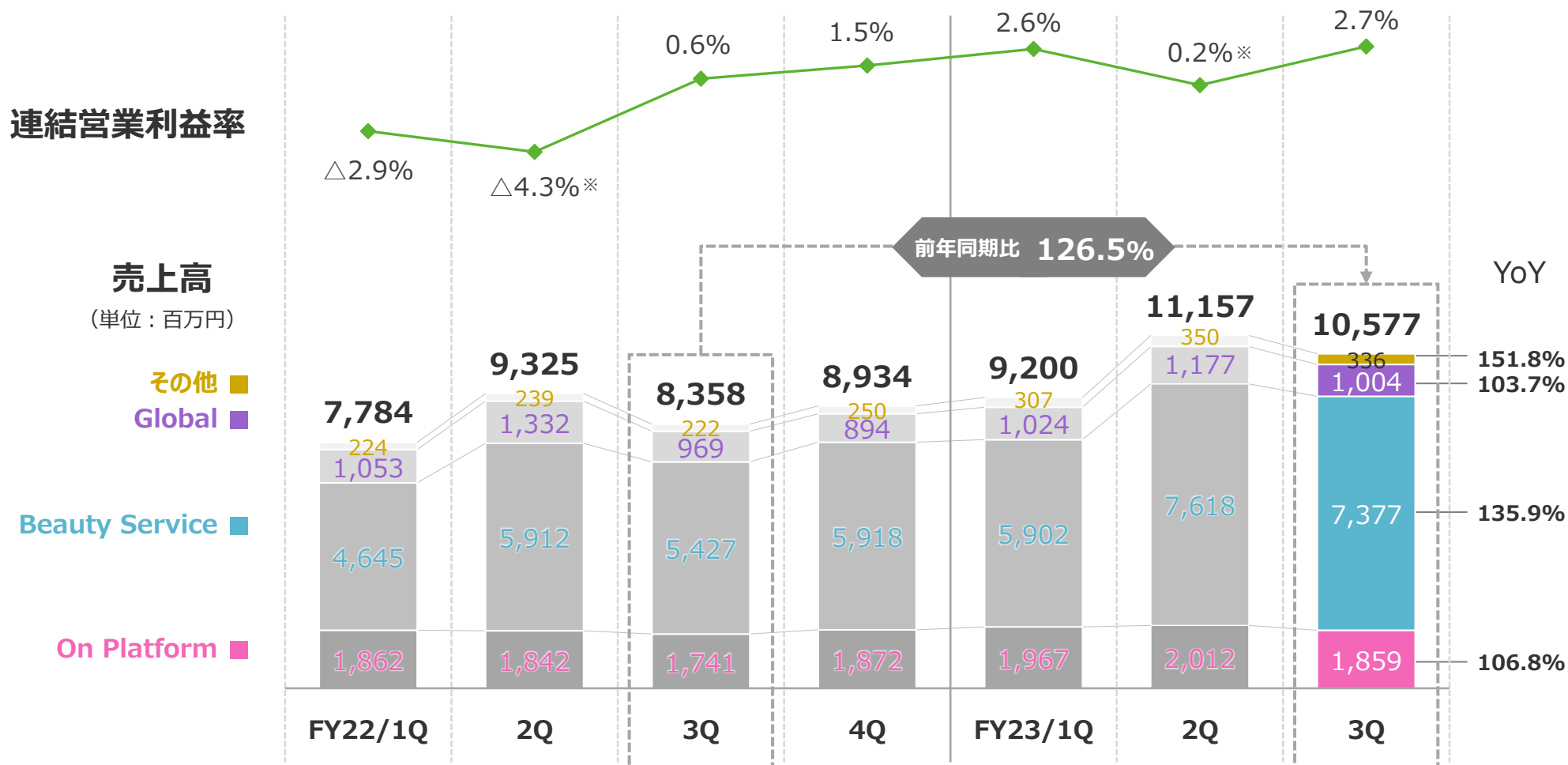
- 過去最高の3Q累計売上高を記録



※ 2023年5月12日付で通期業績予想を修正。詳細はP20を参照。

セグメント別売上高 / 四半期別推移

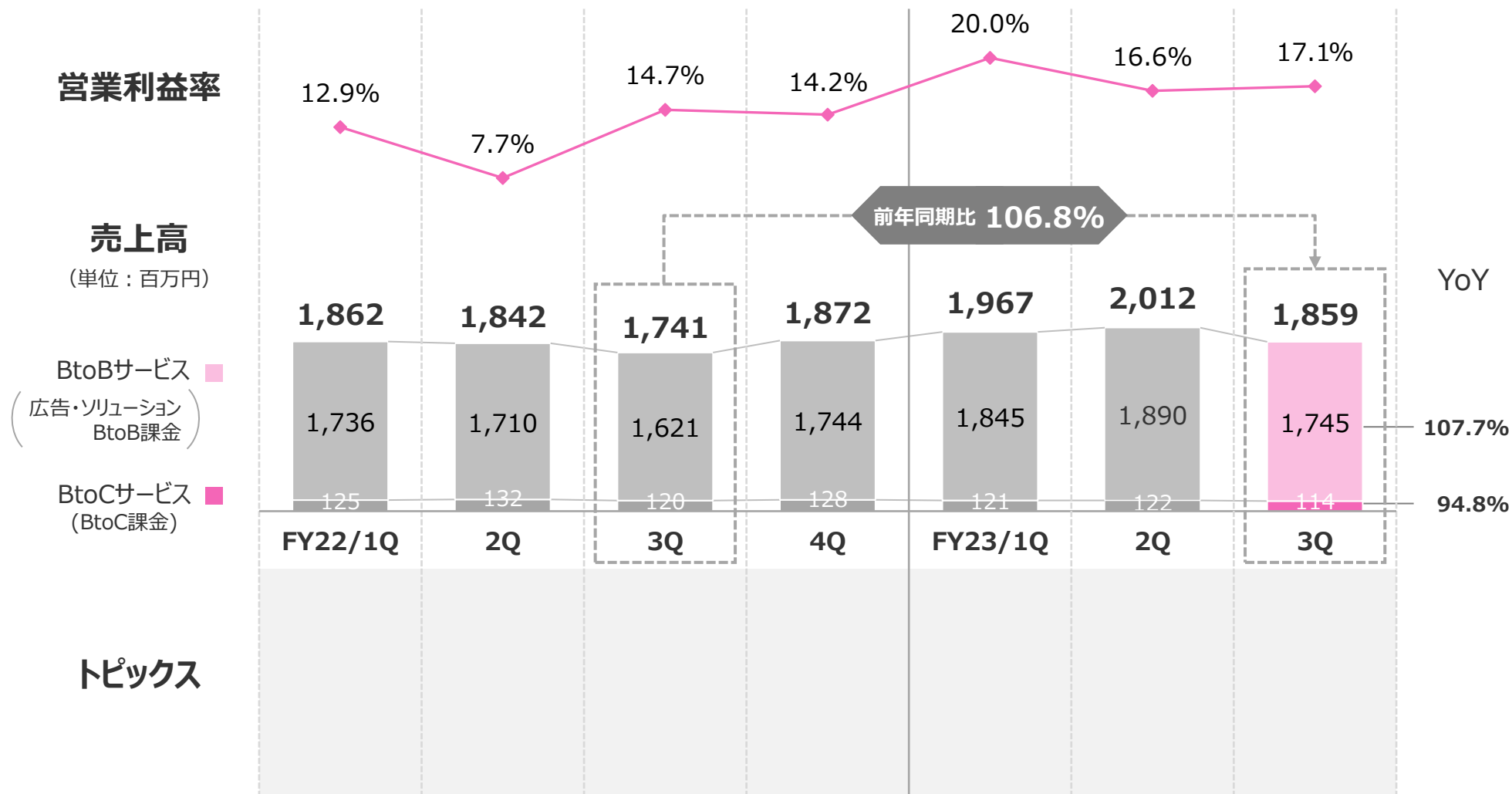
- Beauty Serviceの店舗が増収・増益を牽引



* @cosme BEAUTY DAYの 프로모ーション費用による影響を除いた場合の営業利益率 FY22.2Q : △1.8% / FY23.2Q : 1.7%

セグメント別売上高 / 四半期別推移

- 売上高：QoQでは季節性要因で減収するも、YoYでは店舗(小売)との連携で**BtoBが着実に成長**
- 営業利益率：一過性のソフトウェア償却があった2Qから若干の改善

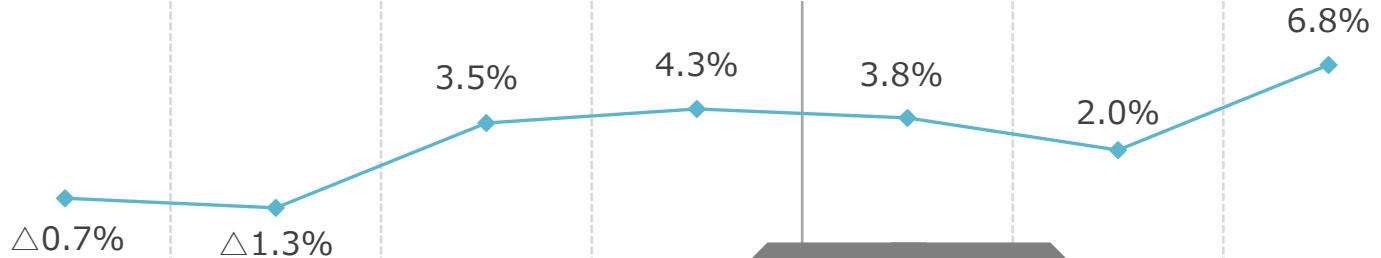




セグメント別売上高 / 四半期別推移

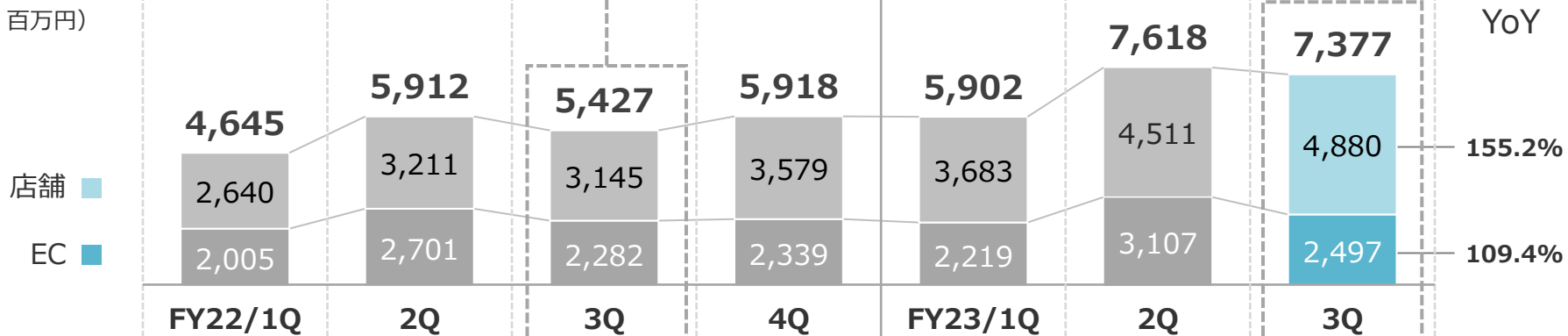
- 売上高：店舗がインバウンドの寄与もあり**大幅増収**。ECはイベントの反動でQoQ減収も、YoYで着実に成長
- 営業利益率：店舗の増収により**コロナ前の水準を上回る** (FY18.3Q：5.2% / FY19.3Q：3.8%)

営業利益率



売上高

(単位：百万円)



期末時点 直営店舗数

期	直営店舗数
FY22/1Q	23店舗
2Q	23店舗
3Q	23店舗
4Q	23店舗
FY23/1Q	24店舗
2Q	28店舗
3Q	27店舗

トピックス

[閉店] TSUTAYA MARK IS 福岡もち店：8月	@cosme BEAUTY DAY 開催 (プロモーション費用237百 万円計上)	ECのイベント @cosme SPECIAL WEEK開催	[閉店] ルミネ横浜店：9月	[店舗譲受] 東京小町4店舗：10月 ※店名はP38参照	[閉店] T-SITE COSME 枚方店 ：3月
				@cosme BEAUTY DAY 開催 (プロモーション費用194百 万円計上)	

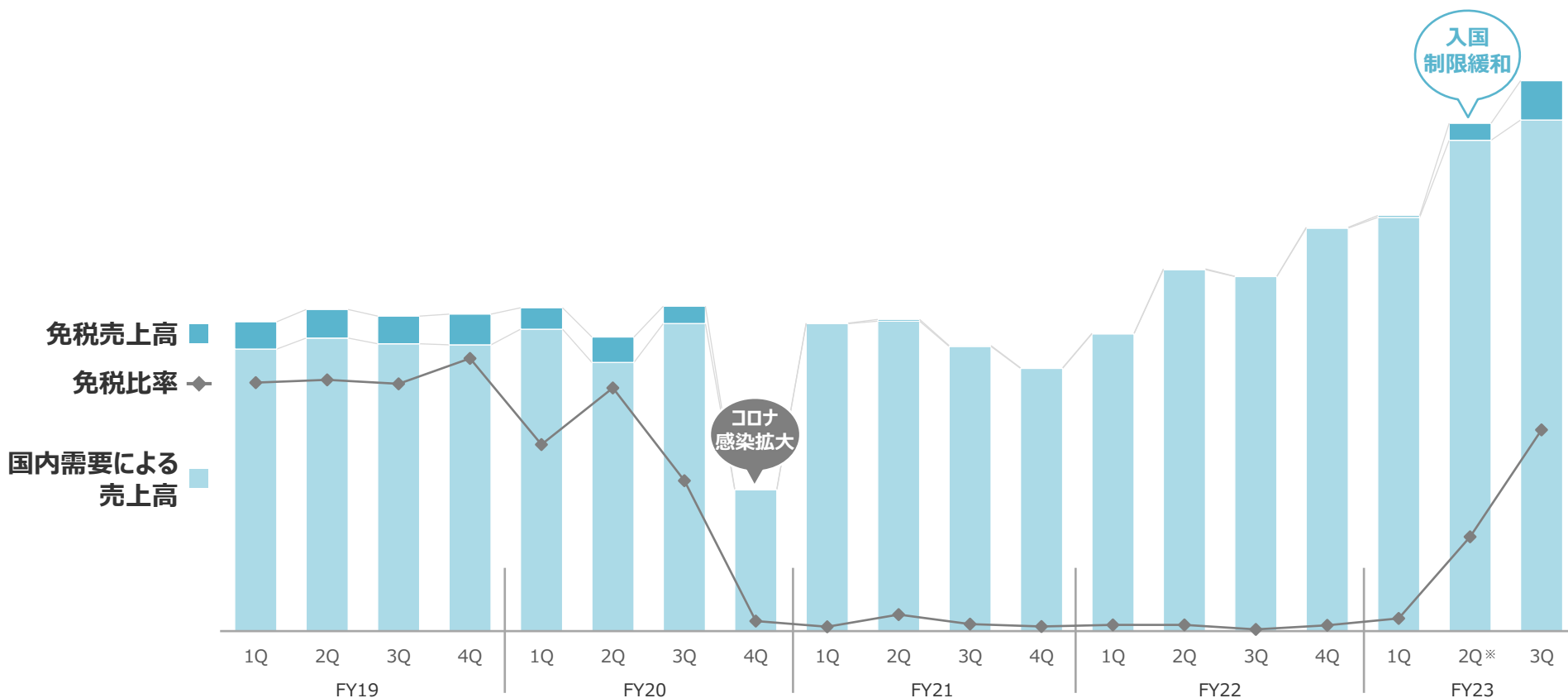
※ 3日間限定のECスペシャルイベント



店舗：インバウンドの影響規模および比率の推移

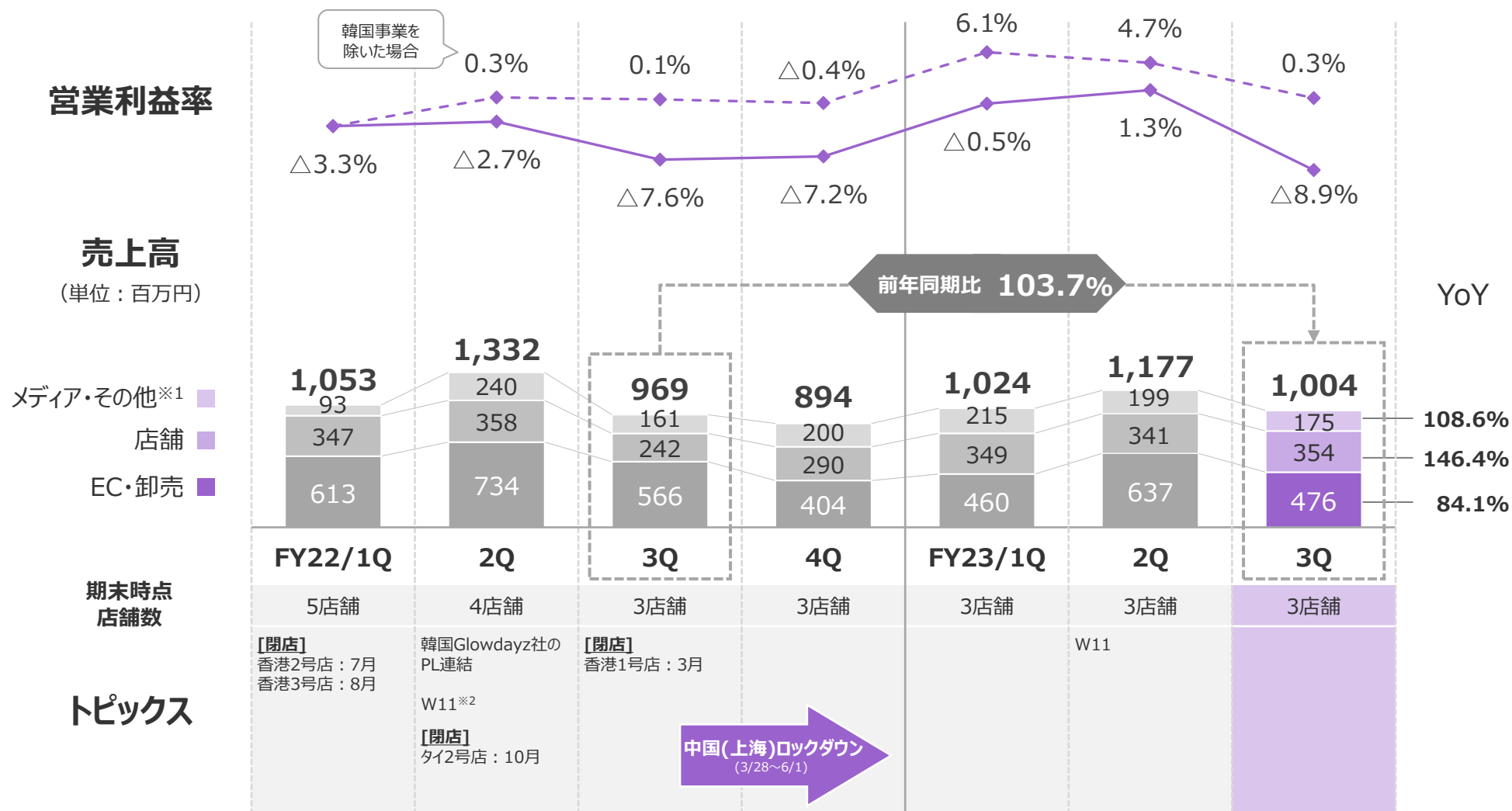
- インバウンドが2022年10月(2Q)の入国制限緩和以降、コロナ前の水準まで至らずも順調に増加
- インバウンド以外の国内需要による売上高も着実に伸長

店舗売上高の推移



※ FY23.2Q：東京小町4店舗をPL連結 / 同年1Q(9月)にオープンしたルミネ横浜店が3ヵ月フルに寄与

- 売上高：中国越境EC(EC・卸売)の回復に時間を要するも、**香港店舗が健闘しYoY増収**
- 営業利益率：韓国事業の不振などにより赤字へ

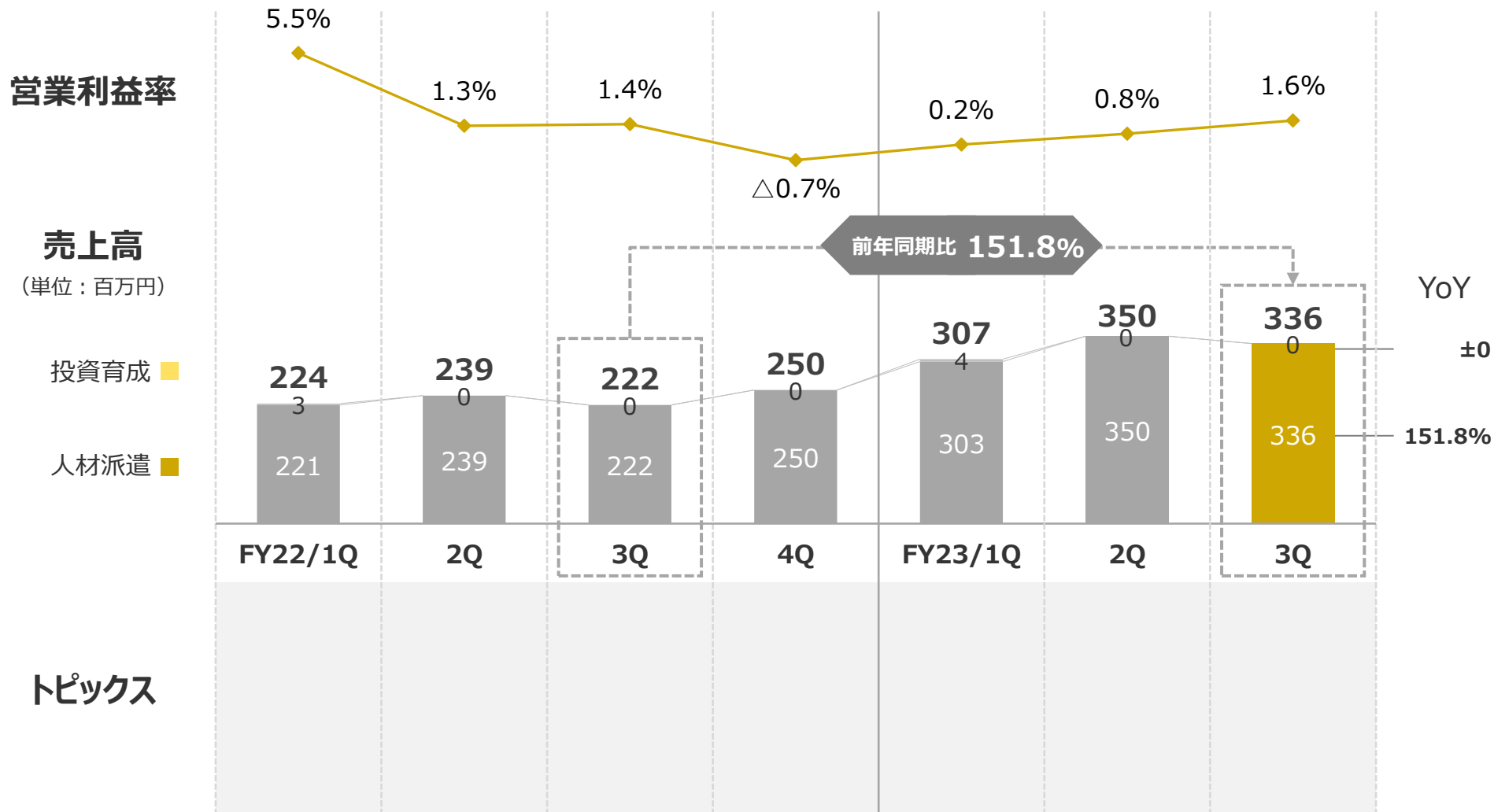


※1 FY22.2Qから韓国事業であるGlowdayz社のPL連結

※2 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)

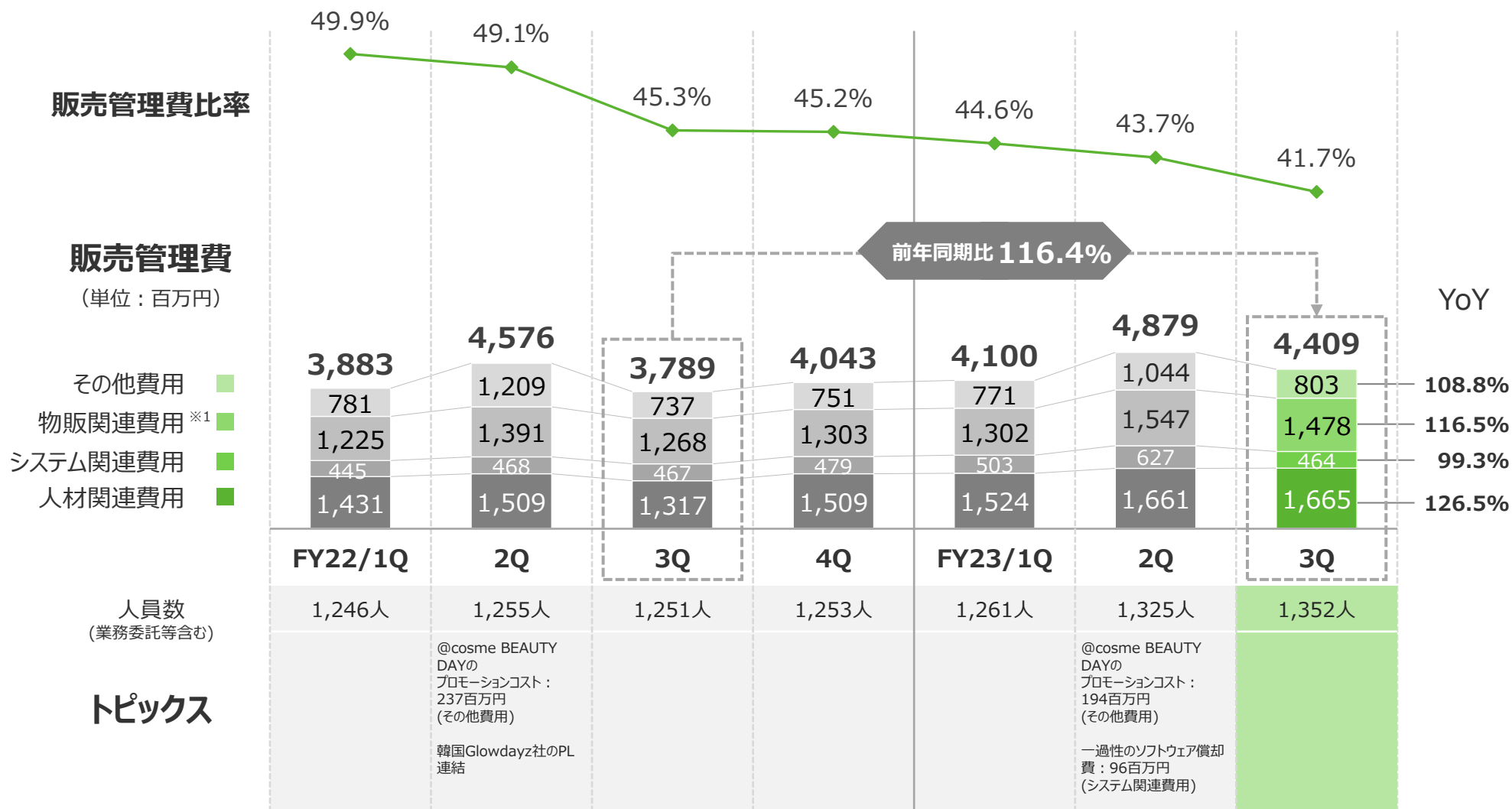
セグメント別売上高 / 四半期別推移

- 人材派遣において、引き続き稼働人員の増強や緩やかな市場回復により**増収を達成し**、黒字で着地



販売管理費 / 四半期別推移

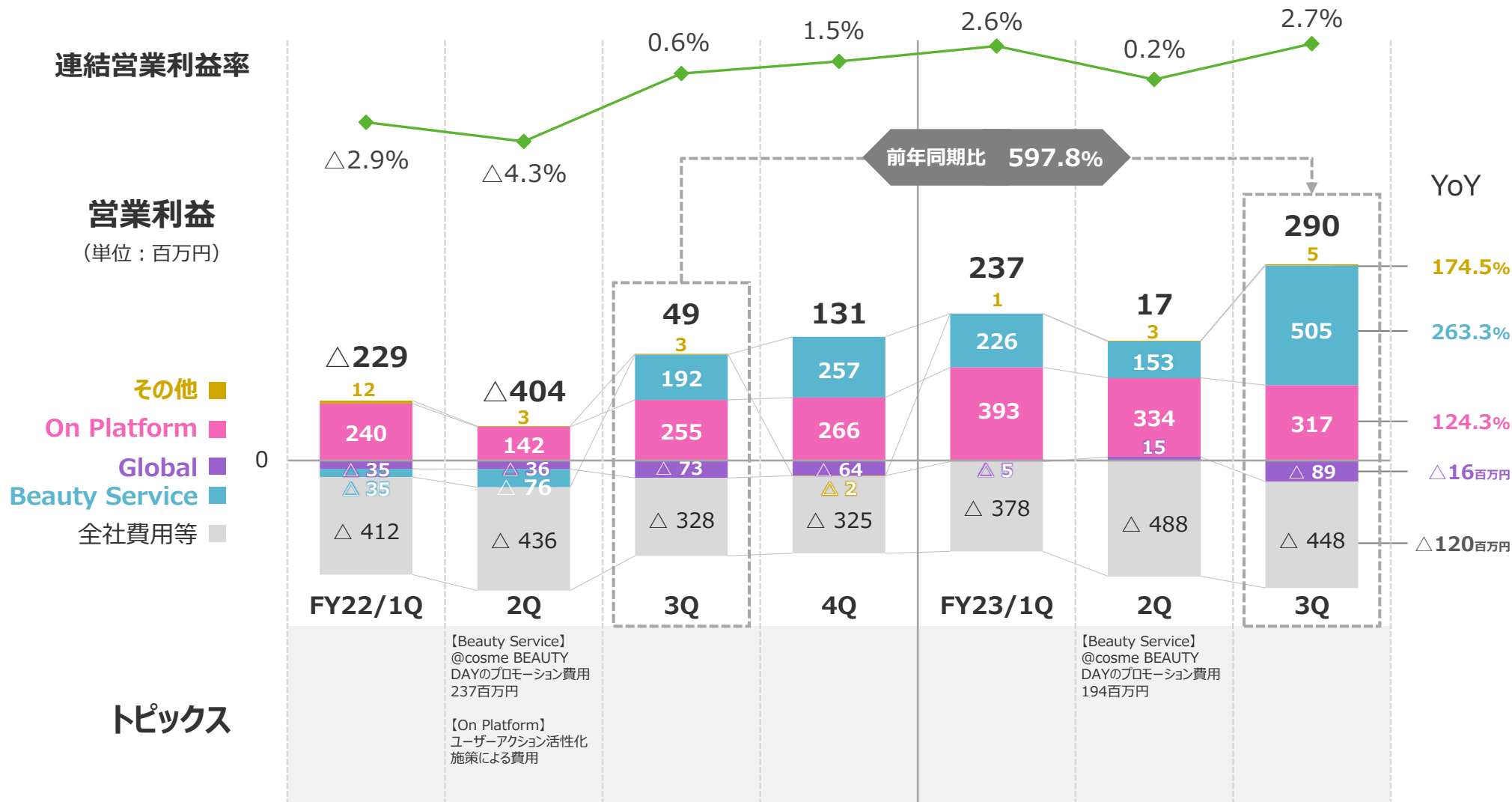
- YoYで費用増を増収が上回り、販管費率を改善



※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

セグメント別営業利益 / 四半期別推移

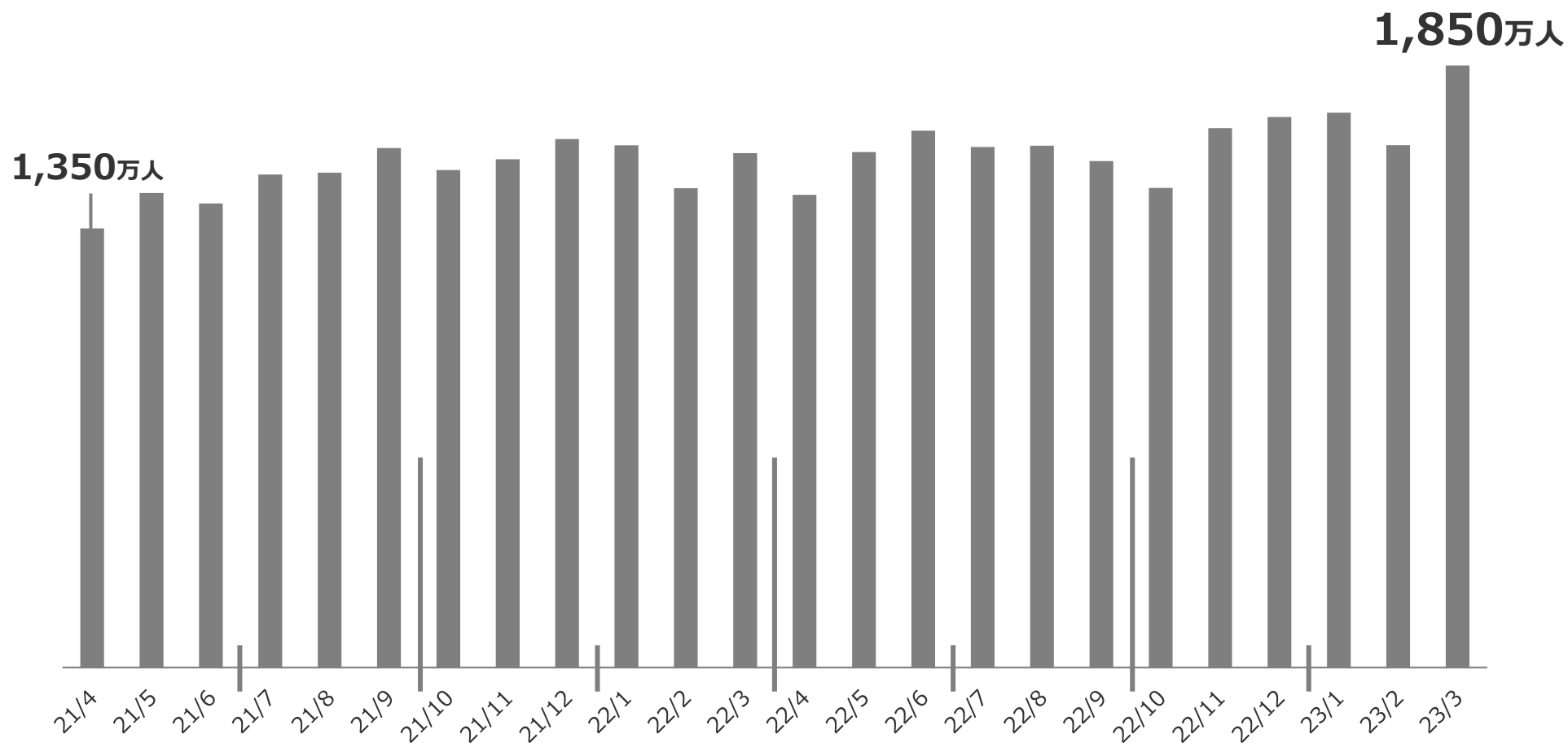
- Beauty Serviceの店舗が連結利益を牽引し、費用増を吸収して増益



直近の運営サービスの状況

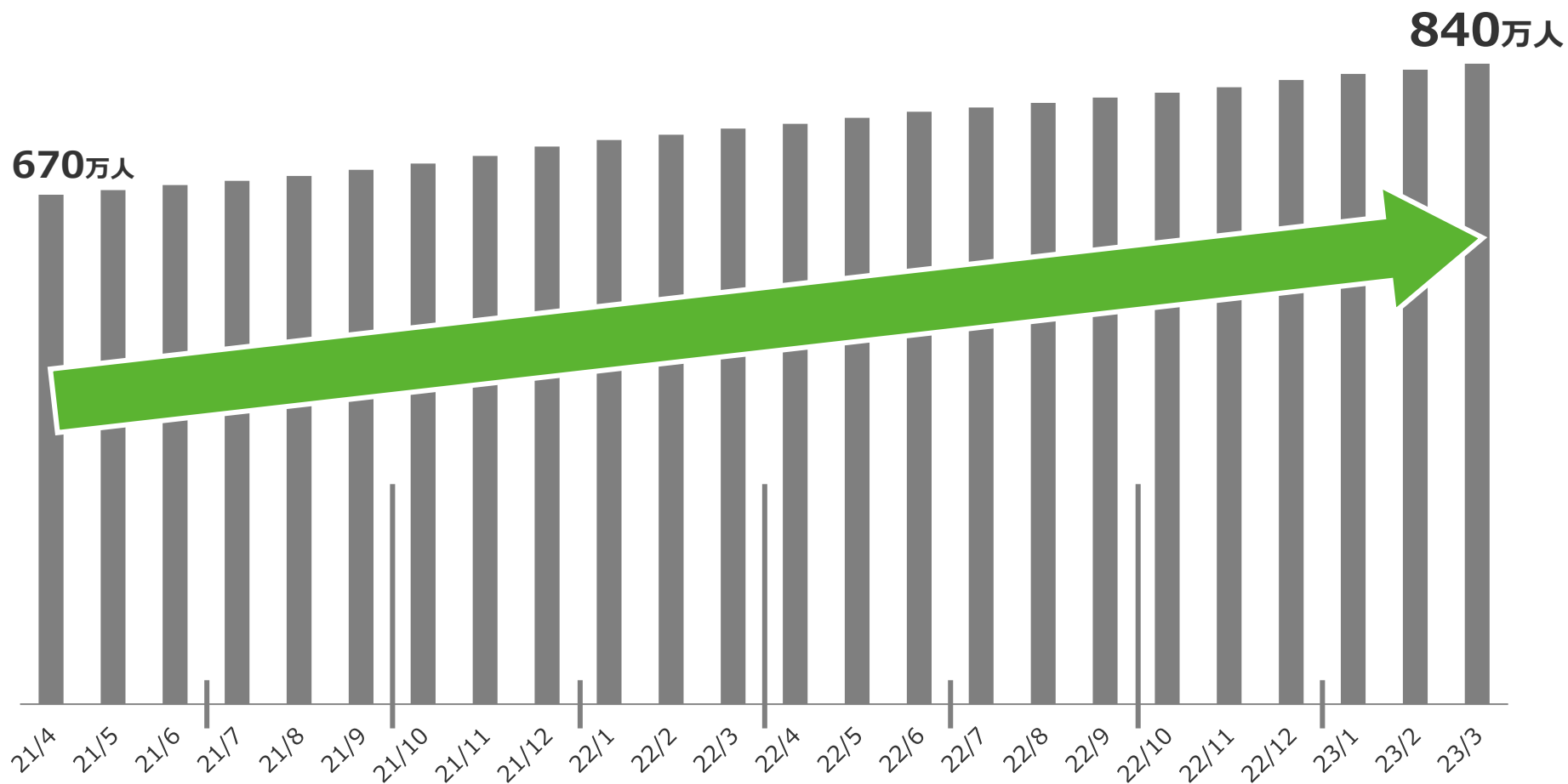
@cosmeの月間ユニークユーザー数(MAU)の推移

- 検索サイトのアルゴリズム変更などもあり**過去最高のMAUを記録**。これまでのSXO改善が流入数増につながる



@cosmeの会員数※の推移

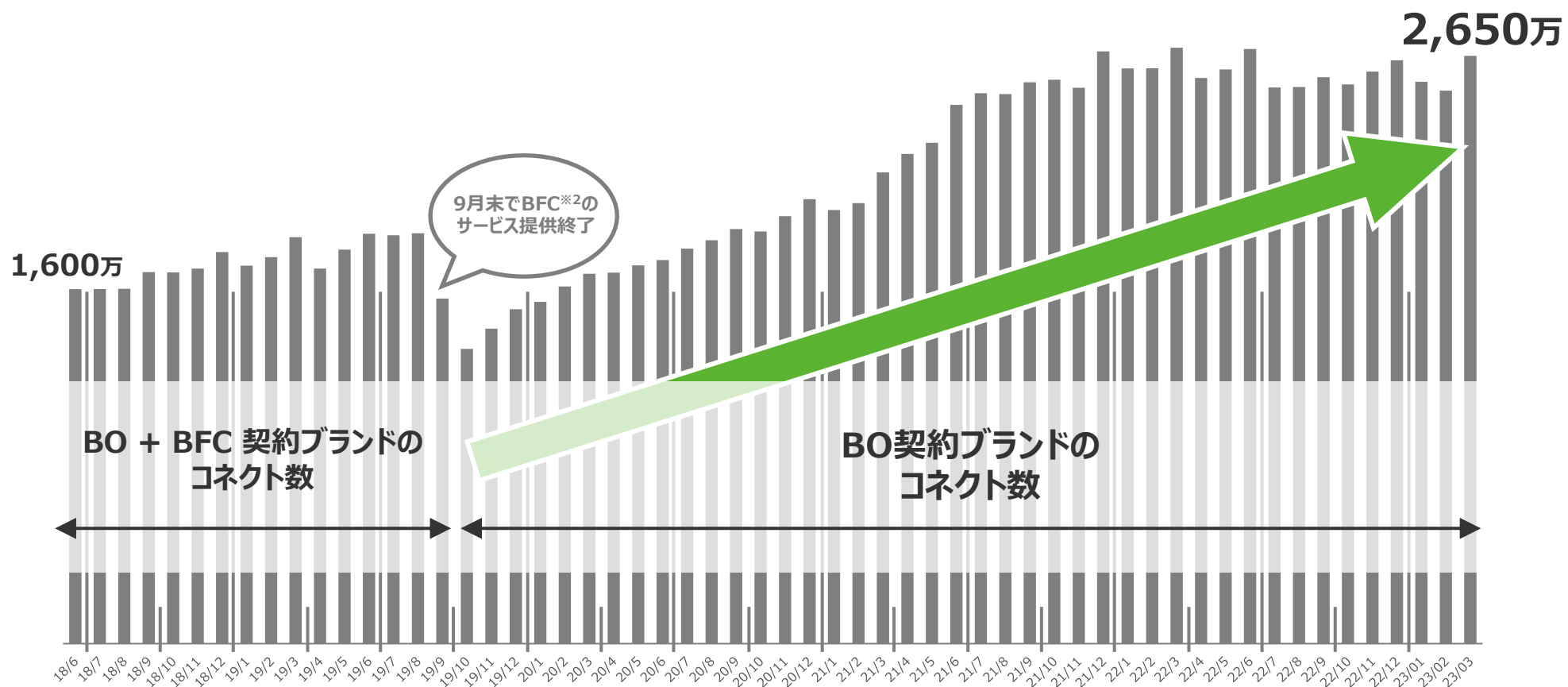
- 会員数は引き続き増加傾向



※ プレミアム会員などの有料会員とは異なる@cosmeにユーザー登録した会員数

マーケティング支援サービスのKPI「コネクト」※1の推移

- 業績寄与は中長期で見込んでおり、今後も成長ドライバーとして注力



※1 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

※2 ブランドオフィシャルの前身である旧サービス「ブランドファンクラブ」



関西初の大型旗艦店「@cosme OSAKA」を今秋にオープン

- 「@cosme STOREルクア大阪店」※を移転・増床し、旗艦店「@cosme OSAKA」として**今秋グランドオープン**
- **2店目の大型旗艦店**であり、原宿の「@cosme TOKYO」に次ぐ**売場面積・取扱いブランド数**となる予定

【店舗概要】



名 称 : @cosme OSAKA (アットコスメオーサカ)
オープン日 : 2023年秋予定
所在地 : 大阪府大阪市北区梅田3-1-3
ルクアイーレ3F (JR大阪駅直結)
売場面積 : 約893m²
展開ブランド : 後日公開予定

※「@cosme STOREルクア大阪店」は、2023年7月末に閉店予定

【旗艦店の共通コンセプト】



**ユーザーとブランドがネットとリアルを
行き交いながら生まれる
「Beautyを一緒に楽しむ世界」への
リアルなゲートウェイを作り出す**

通期業績予想の修正

期初計画の前提と、直近の動向との比較

	期初計画の前提 (2022年8月時点)	直近の動向 (2023年3月時点)	対象セグメント
国内の化粧品市場	新型コロナウイルスの影響が徐々に緩和され、回復に向かう	当社リアル店舗への顧客回帰が想定を上回る	On Platform Beauty Service
化粧品メーカー	国内市場の復調と共に、メーカーの国内業績が回復し予算も増加	メーカーのマーケティング予算回復には当社想定よりも時間を要する	On Platform
インバウンド	見通しが不透明であったため期初計画には織り込まない	2022年10月の日本政府による入国制限緩和で、中国以外の流入が大幅に増加	Beauty Service
経営戦略	Beauty Service事業の成長をOn Platform事業の成長につなげ増収・増益を目指す	メディア・EC・店舗が連動した結果、Beauty Service事業だけでなく、販促サービスなどの事業が拡大	On Platform Beauty Service
業務提携 (Amazon.com, Inc. および 三井物産株)	期初計画には業務提携による業績寄与は含まない	今期業績への寄与は限定的(3Qまでの業績には含まれず)	全セグメント



Beauty Serviceの店舗が想定を上回る増収・増益を実現し、通期業績予想を上方修正

2023年6月期通期業績予想の修正

(単位：百万円)

	期初計画 (A)	修正後計画 (B)	期初計画比 (B/A)
売上高	40,000	42,500	106.3%
営業利益	500	800	160.0%
経常利益	170	400	235.3%
親会社株主に 帰属する純利益	30	100	333.3%

期初計画と修正後計画の比較 / 各セグメント

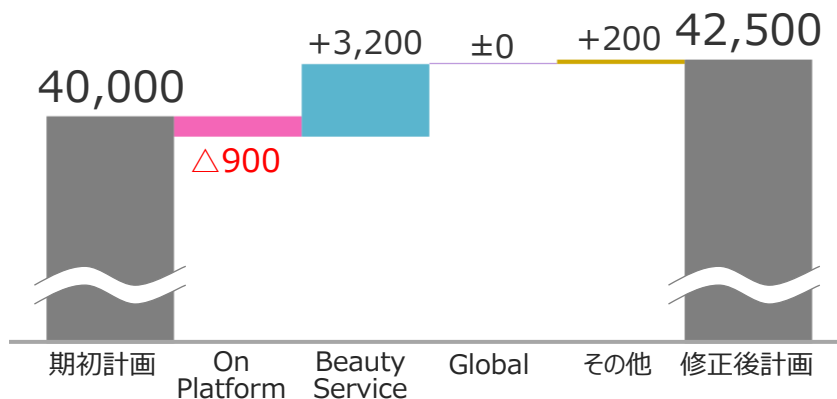
(単位：百万円)

		期初計画 (A)	修正後計画 (B)	期初計画比 (B/A)	前期比
連結	売上高	40,000	42,500	106.3%	123.5%
	営業利益	500	800	160.0%	+1,253
On Platform	売上高	8,800	7,900	89.8%	108.0%
	営業利益	1,420	1,450	102.1%	160.6%
Beauty Service	売上高	25,800	29,000	112.4%	132.4%
	営業利益	750	1,300	173.3%	384.6%
Global	売上高	4,300	4,300	100.0%	101.2%
	営業利益	△100	△100	100.0%	+109
その他	売上高	1,100	1,300	118.2%	139.0%
	営業利益	30	20	66.7%	117.6%
全社費用等	営業利益	△1,600	△1,870	△270	△368

期初計画と修正後計画の比較 / 各セグメントの増減理由

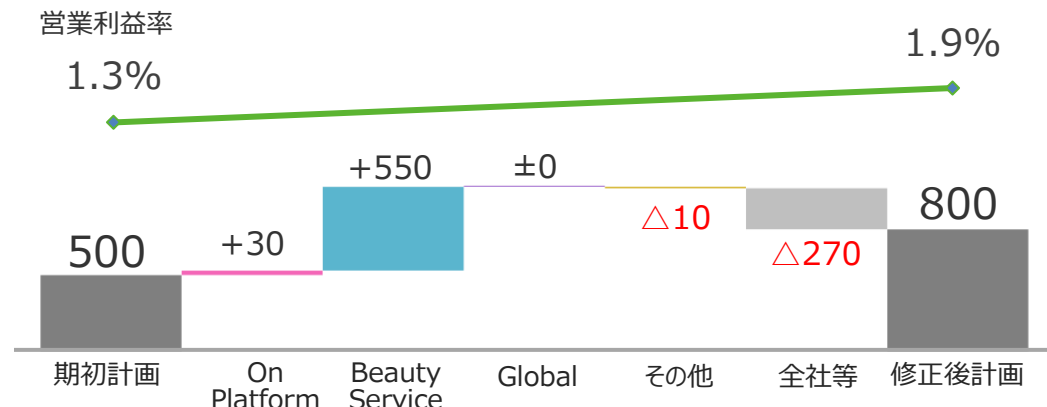
(単位：百万円)

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)		期初計画比での増減理由
	売上高	営業利益	
On Platform	△900	+30	売上高：メーカーのマーケティング予算回復の遅れに加え、採用の遅れによる人員不足のため計画未達 営業利益：人員採用の遅れにより人材関連費用が未消化となり、結果として減収による減益分をカバー
Beauty Service	+3,200	+550	売上高：店舗において、リオープニングによる想定以上の顧客回帰によって上振れ 営業利益：上記の店舗における増収に伴う増益
Global	±0	±0	売上高・営業利益： 韓国事業が苦戦するも、香港店舗が売上高・利益ともに健闘し、想定線での着地見込み
その他	+200	△10	売上高：店舗同様にリアル需要の想定以上の高まりを受けて上振れ
全社等	-	△270	各種利益の上振れにより株式報酬の発行条件を達成見込みのため、来期以降の株式報酬費用が前倒しで発生

セグメント別売上高 / 四半期別推移

- 4Qで過去最高の売上高を目指す。成長投資を予定しており、営業利益率はQoQで若干減少する見込み

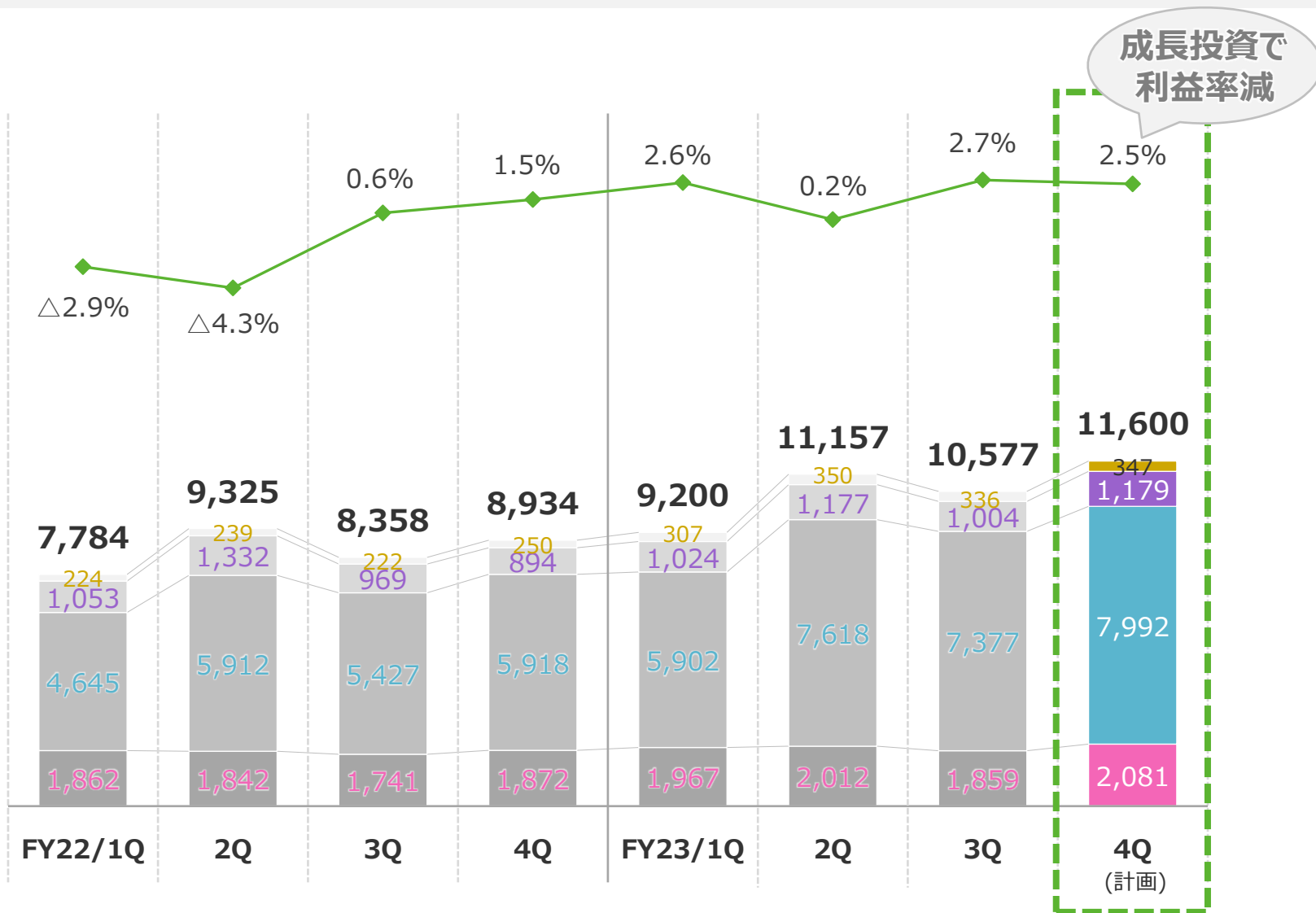
連結営業利益率

売上高
(単位：百万円)

■ その他
■ Global

■ Beauty Service

■ On Platform



参考資料

会社概要 (2022年12月時点)

商号	株式会社アイスタイル (英文表記: istyle Inc.)
市場/銘柄コード	東証プライム/3660
代表取締役会長 代表取締役社長	吉松 徹郎 遠藤 宗
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	5,256百万円
決算期	6月末日
事業概要	・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	967名 (連結) ※2022年6月時点

主要関係会社一覧

【国内】



株式会社アイスタイルリテール
化粧品専門店「@cosme STORE」及び
化粧品専門EC「@cosme SHOPPING」の運営



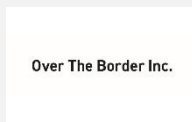
株式会社アイスタイルトレーディング
美容用品の卸売、小売、及び輸出入並びにこれらの代理業



株式会社アイスタイルキャリア
化粧品・美容業界専門の求人サイト「@cosme CAREER」
の運営及び一般労働者派遣事業



株式会社メディア・グローブ
女性誌、美容誌、女性系WEB サイトに向けた
化粧品のPRなどコミュニケーション活動



株式会社Over The Border
越境MCNの運営



株式会社istyle me
YouTuberを中心としたインフルエンサーマーケティング事業の
企画・運営など



株式会社ISパートナーズ
『Beauty』に専門特化した、デジタルコンテンツの
制作・運営・編集

【海外】



istyle China Co., Limited.
化粧品メーカーへの輸出入、販売、マーケティング支援



istyle China Corporation Limited
アジア諸国展開におけるアライアンス及びサービス、事業投資



istyle Retail (Hong Kong) Co., Limited
店舗企画開発・運営事業/他
小売店、流通業に対する販促支援



i-TRUE Communications Inc.
台湾版「@cosme」の運営



istyle Global (Singapore) Pte. Limited
東南アジア諸国におけるアライアンス及び事業投資



MUA Inc.
美容関連メディア「MakeupAlley」の運営等



Glowdayz, Inc.
ビューティプラットフォーム「GLOWPICK」の企画・運営、
関連広告サービスの提供

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 「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
	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
	9月	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	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
2020年	1月	東京の原宿に大型旗艦店「@cosme TOKYO」オープン
	11月	第三者割当による新株式の発行により、約21億円の資金調達を実施
2022年	4月	東証プライム市場に変更
	9月	第三者割当による轉換社債型新株予約権付社債により、50億円の資金調達を実施
2023年	秋	大阪に2つ目の大型旗艦店「@cosme OSAKA」オープン予定

受賞履歴

日本経済新聞社
2002 日経インターネットアワード
ビジネス賞

世界経済フォーラム (World Economic Forum)
2014 Global Growth Company

独立行政法人 中小企業基盤整備機構
2003 Japan Venture Awards (JVA)
奨励賞



2017 Forbes JAPAN WOMEN AWARD
総合ランキング(300名以上/1,000名未満の部) 2位

50 | Technology Fast 50
2017 Japan WINNER
Deloitte.

2014-2017 日本テクノロジー Fast 50

KOTLER
AWARD
JAPAN 2018



2018 Kotler Award 優秀賞



2014 ポーター賞

World Assoc. of Overseas Jap. Entrepreneurs
2019 Global Business Award グランプリ

 GOOD DESIGN AWARD

2014 グッドデザイン賞
(ビジネスモデル・ビジネスメソッド)



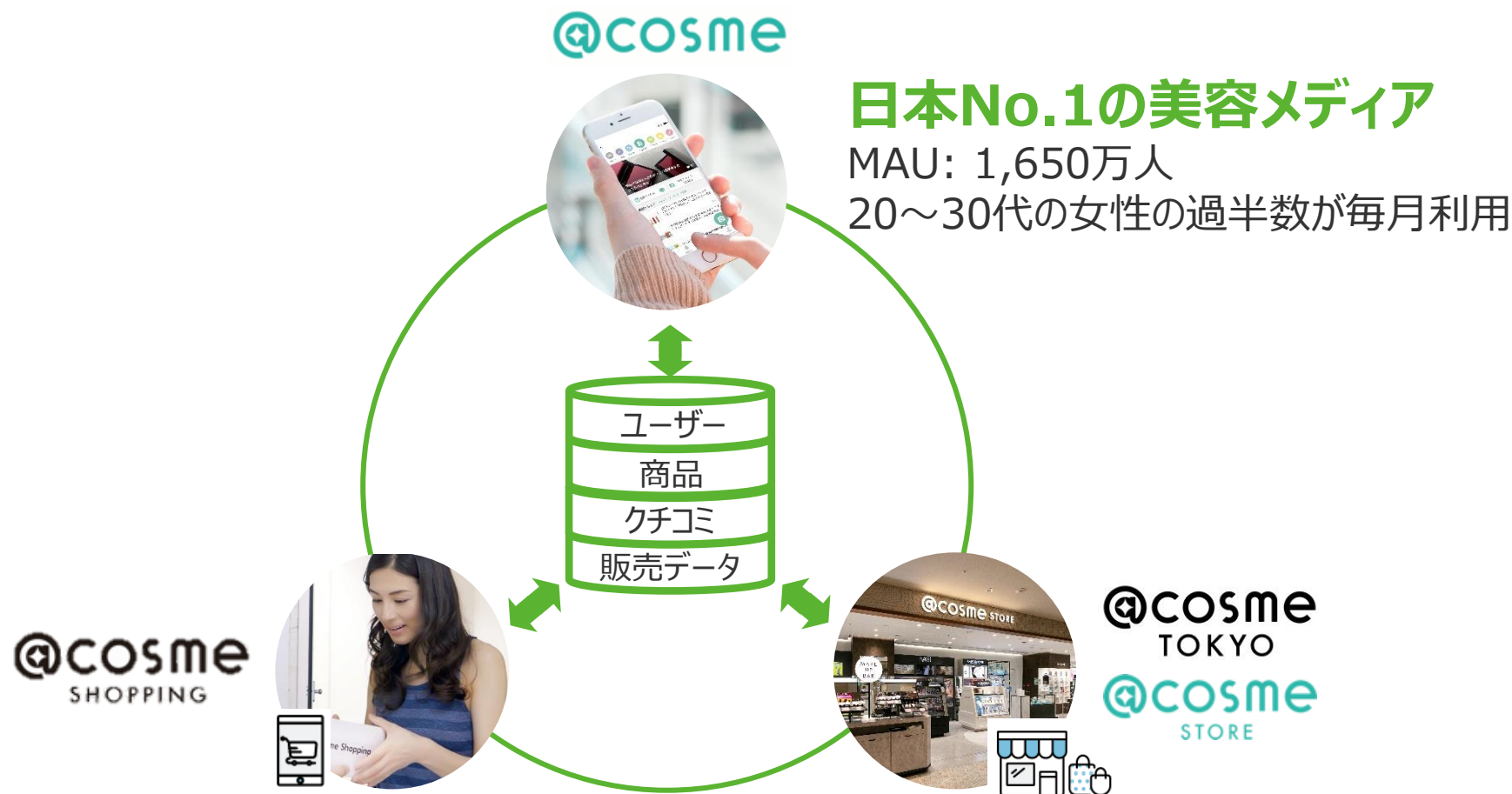
コスメ・香水
ジャンル賞
Rakuten



コスメ・香水
ジャンル賞
Rakuten

2020-2021 楽天ショップ・オブ・ザ・イヤー
ジャンル賞 (美容・健康部門 コスメ・香水)

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: 46,000sku

日本No.1の化粧品専門店

年間売上: 126億円※1

※1 FY22における店舗の年間売上実績

※ 各数値は2022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

1,650万人

美容トレンドに敏感な
20~30代が中心

登録会員数

780万人

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

42,000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

37万件

美容に特化した
日本最大級の
クチコミ数

クチコミ数

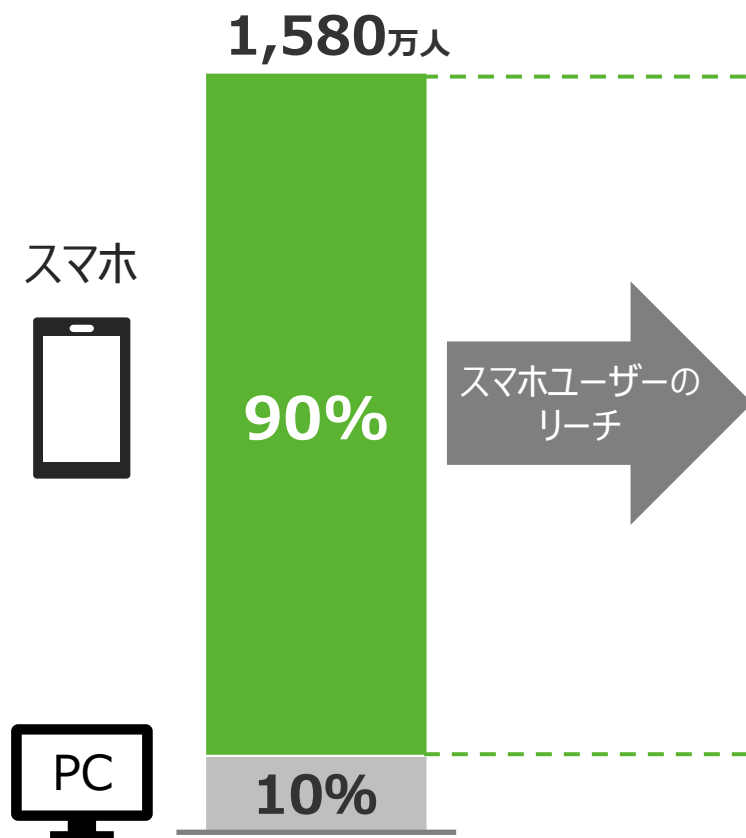
1,810万件

※ 各数値は2022年6月末時点

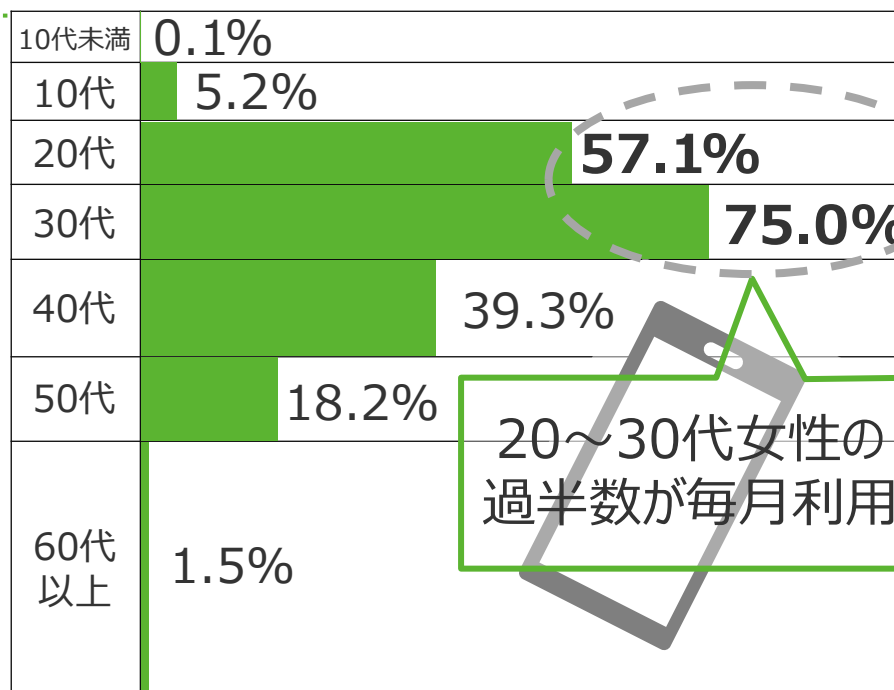
@cosmeの圧倒的な女性利用率

- @cosmeの月間ユニークユーザー1,650万人（2022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 ※



出所：総務省人口統計（2022年1月確定値）
2022年6月末時点のPC・スマホ・FPのUU数と会員分布より推計

※ 各世代の高さは、各世代の人口ボリュームを表しています

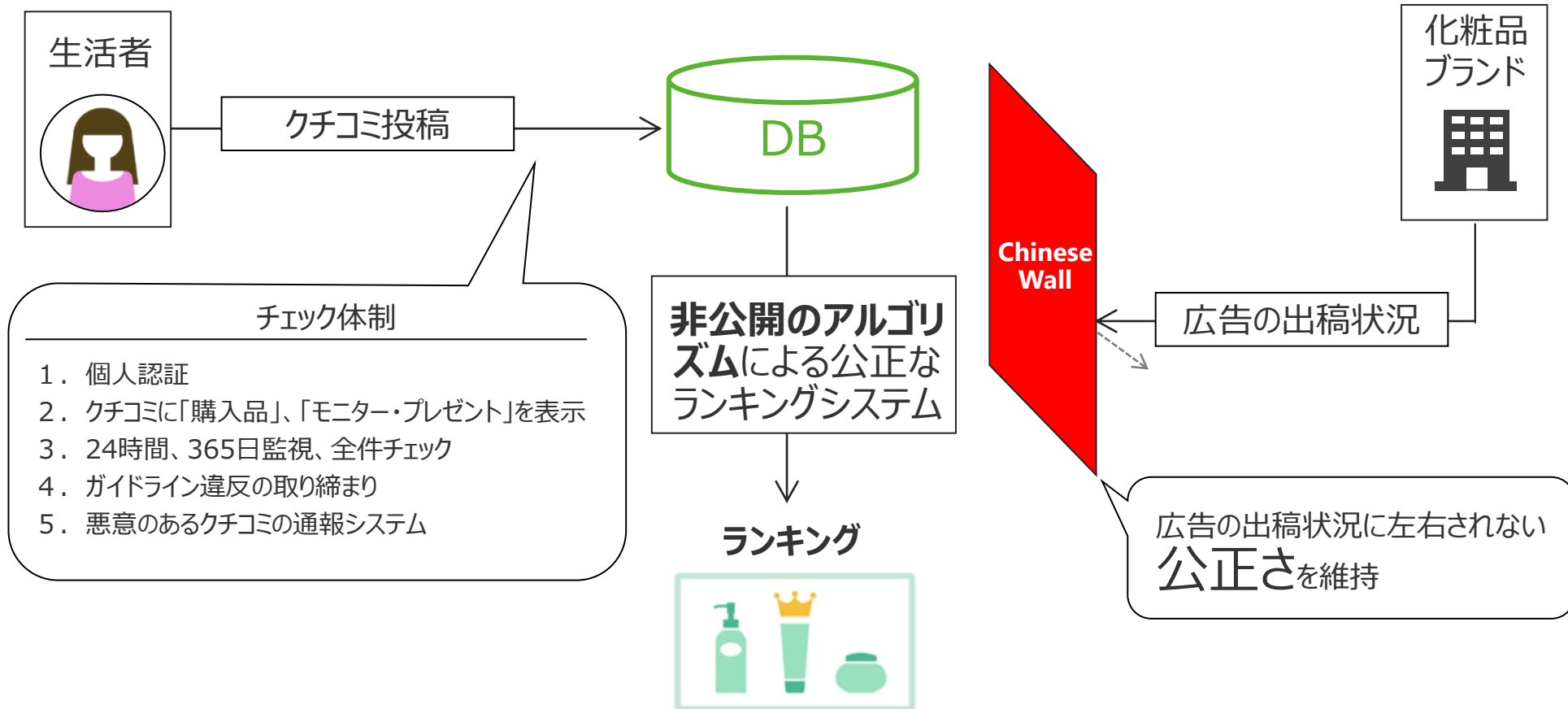
@cosmeのデータベースを健全に保つための仕組み

- 各施策によりデータベースの健全性を確保

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

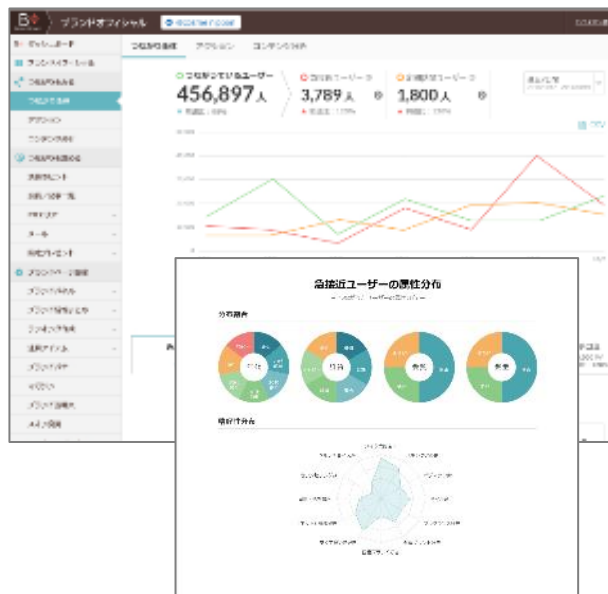
月額課金

@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。

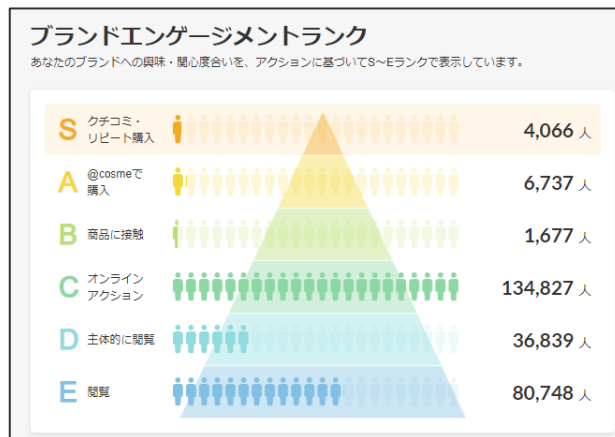
マーケティング支援サービス

- @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

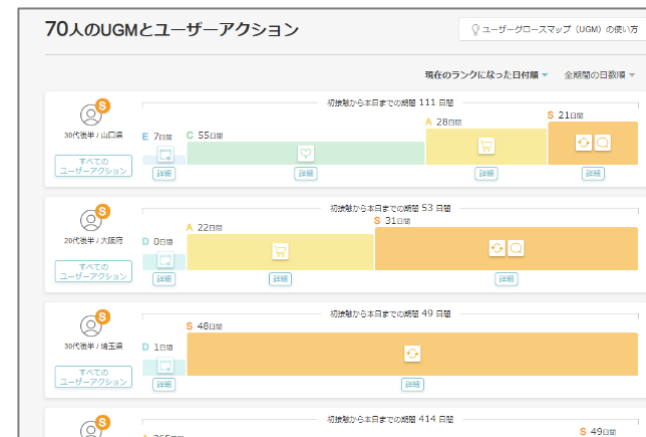
ブランドとユーザーとのつながりを
数値やグラフで分析可能



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



- 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 28店舗

(2023年03月末時点)



EC

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



@cosme TOKYO (国内直営旗艦店：2店舗)

関東	@cosme TOKYO (原宿)	2020年1月OPEN	1,300㎡
----	-------------------	-------------	--------

@cosme OSAKA

近畿	@cosme OSAKA (大阪)	2023年秋OPEN予定	約893㎡
----	-------------------	--------------	-------

@cosme STORE (国内直営：22店舗)

北海道	TSUTAYA 札幌美しが丘店	2016年9月OPEN	234㎡
	TSUTAYA 函館蔦屋書店	2016年11月OPEN	264㎡
関東	イオンモール高崎店	2006年10月OPEN 2020年4月増床	254㎡
	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㎡
	マルイファミリー溝口店	2015年10月OPEN	271㎡
	池袋サンシャインシティ店	2016年10月OPEN	162㎡

関東	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㎡
	ニューマン横浜店	2020年6月OPEN	323㎡
	ルミネ横浜店	2022年9月OPEN	349㎡
中部	マリエとやま店	1987年9月OPEN 2018年9月増床	191㎡
	イオンモール高岡店	2002年9月OPEN 2019年9月増床	240㎡
	アピタタウン金沢ベイ店	2007年11月OPEN 2017年4月増床	228㎡
近畿	名古屋タカシマヤ ゲートタワーモール店	2017年4月OPEN	182㎡
	TSUTAYA EBISUBASHI店	2014年11月OPEN	297㎡
	神戸マルイ店	2016年5月OPEN	162㎡
九州	ルクア大阪店	2017年3月OPEN 2023年7月閉店予定	181㎡
	TSUTAYA 熊本三年坂店	2016年6月OPEN	228㎡
	アミュエスト博多店	2017年3月OPEN 2019年2月増床	142㎡

東京小町 (国内直営：4店舗) ※1

関東	東京小町 ラゾーナ川崎店	2006年9月OPEN	179㎡
	東京小町 ららぽーと豊洲店	2006年10月OPEN	202㎡
	東京小町 ららぽーと横浜店	2007年3月OPEN	173㎡
	東京小町 イオン浦和美園店	2012年10月OPEN	162㎡

@cosme STORE (フランチャイズ：1店舗)

近畿	天満橋京阪 シティモール店	2022年3月OPEN 2022年3月FC加盟	137㎡
----	---------------	----------------------------	------

@cosme STORE (海外直営：3店舗)

香港	East Point City store (Hang Hau)	2018年12月OPEN	191㎡
	Langham Place store (Mong Kok)	2019年10月OPEN	188㎡
	Lee Theatre store (Causeway Bay)	2019年12月OPEN	231㎡








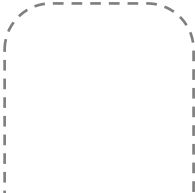


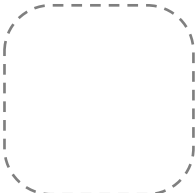

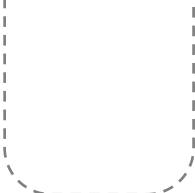


@cosme STORE (海外免税店：1店舗) ※2

中国	海口国際免税城店 (海南島)	2022年10月OPEN	291㎡
----	----------------	--------------	------

※1 2022年9月にミズ社より取得 (FY2023.2QからPL連結)

※2 当店舗では販売せず、陳列商品の商品説明にあるQRコードを読み込んで、オンラインで購入する仕組み

- 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>	 <p>Wechat Mini program (APP)</p>	 <p>@cosme (M&A)</p>	 <p>MakeupAlley (M&A)</p>	 <p>@cosme Hong Kong (APP)</p>	 <p>GLOWPICK</p>
<u>EC・卸売</u>	 <p>官方海外旗舰店 @cosme</p>			 <p>@cosme STORE (EC)</p>	 <p>GLOWPICK</p>
<u>店舗</u>				 <p>@cosme STORE</p>	 <p>GLOWPICK</p>

※ 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

SUSTAINABILITYにおけるマテリアリティと主な取り組み

Materiality 01



信頼されるプラットフォーム

- 健全で中立なレビューメディアの運営 (@cosme宣言)
- 情報セキュリティの強化
- ITによる新しい価値創出 (DX推進・データベース)



- | | |
|--|-------------------------------------|
| 宣言 1
私たちは生活者と美容情報のよりよい出会いをお手伝いするために活動します。 | 宣言 4
私たちは透明性の高いサイト運営を行います。 |
| 宣言 2
私たちは常に中立で公正な姿勢をつらぬきます。 | 宣言 5
私たちは投稿の強要や意図的な評価操作を断固認めません。 |
| 宣言 3
私たちは@cosmeメンバーの発言を最大限尊重します。 | 宣言 6
私たちは法的責任、社会的責任を遵守します。 |

Materiality 02



「共創」によるサステナブル・ビューティー

- 生活者へのサステナビリティに対する意識醸成
- 化粧品ブランドとの循環型社会に向けた取り組み (リサイクル促進・梱包資材の削減などの環境配慮)

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イベントを実施

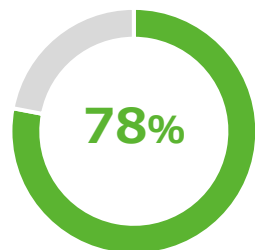


Materiality 03

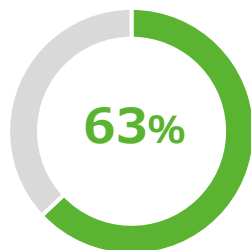


人材のエンパワーメント

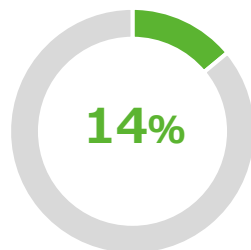
- 多様な働き方の選択肢の提供 (在宅勤務・育児休暇)
- キャリア形成を促進する人材育成制度の充実
- 人材におけるダイバーシティ促進



女性従業員



女性管理職



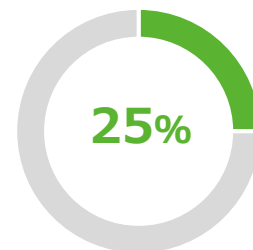
外国人従業員

Materiality 04

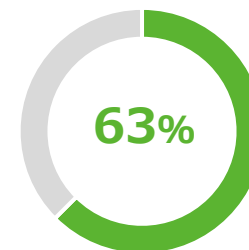


ガバナンスの充実

- コーポレートガバナンスの強化
- コンプライアンスの徹底 (法律・社会倫理に関する従業員教育)
- BCP(事業継続計画)の策定



女性役員



独立役員

※ 各数値は2022年6月時点のもの



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。