

BOTANIST



2021年12月期第3四半期 決算説明資料



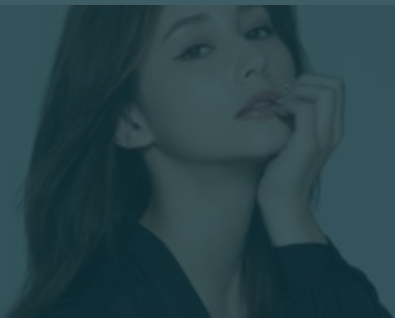
cimer

2021年11月12日



DROAS

CAROME.



INE

SALONIA
BEAUTY is simple



BOTANIST



目次

1. 連結業績ハイライト

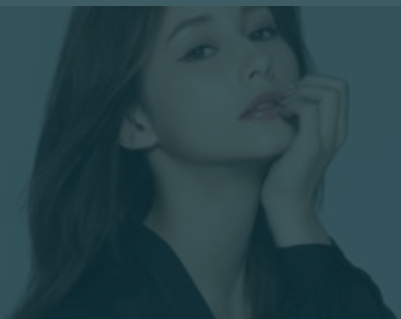
2. 各ブランド別の進捗

3. Chain of Happiness

4. Appendix



CAROME.



INE

SALONIA

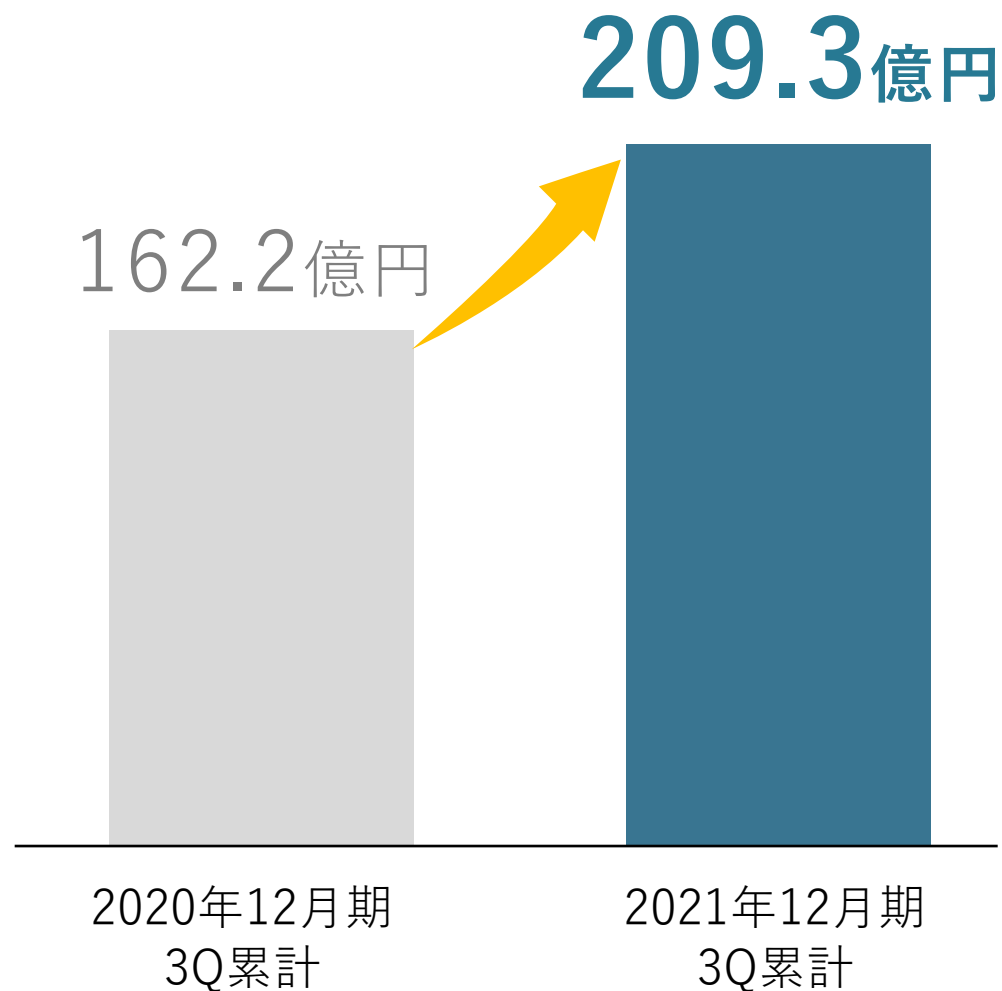
BEAUTY is simple



3Q累計連結売上高
前年同期比

+29.0%

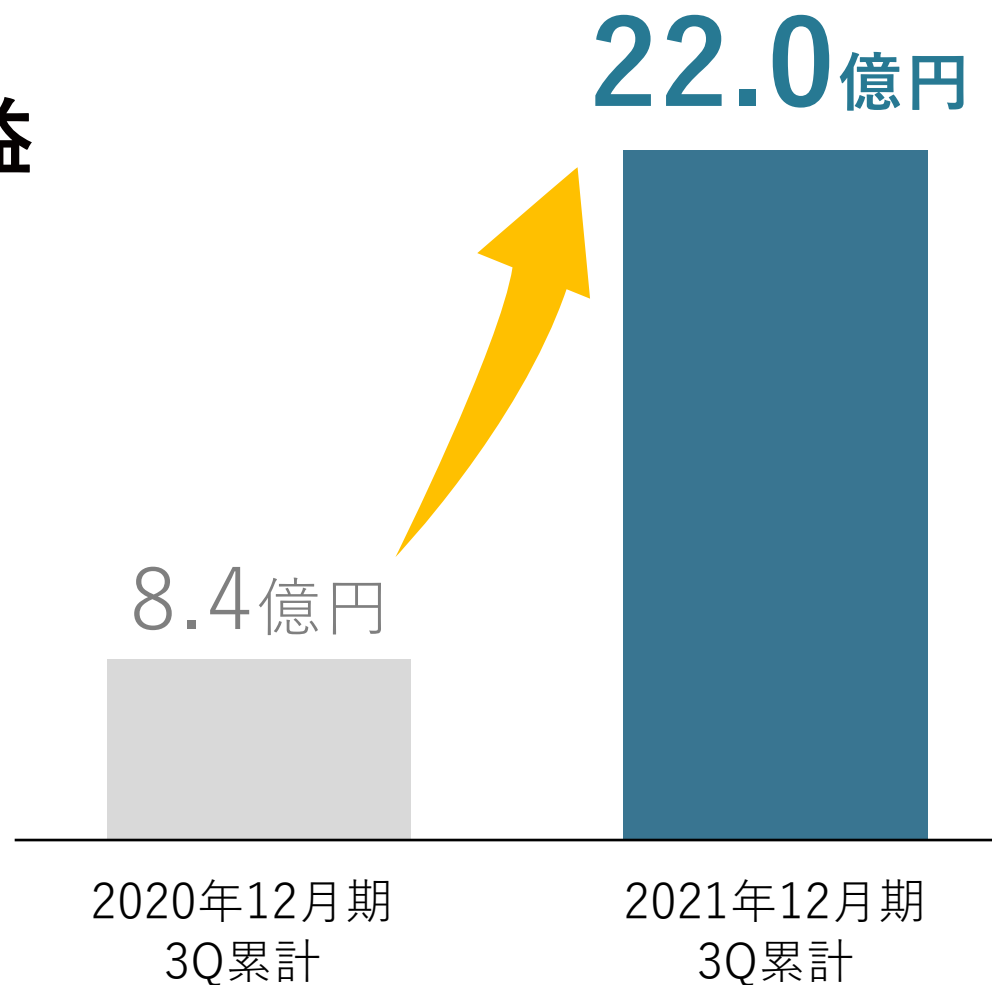
47.1億円増加と
過去最高を更新



3Q累計連結営業利益
前年同期比

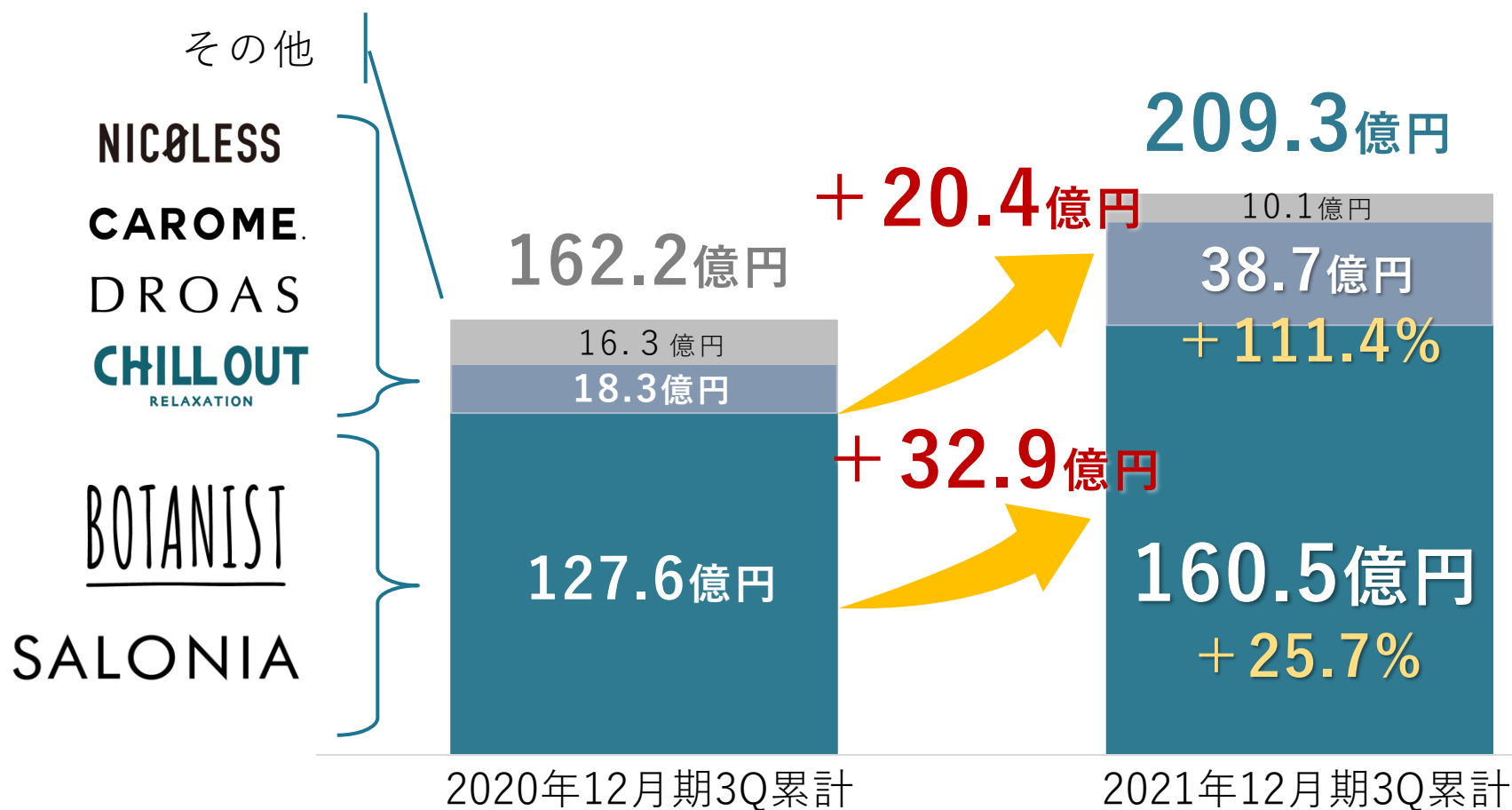
+ **161.9%**

13.6億円増加と
過去最高を更新



連結業績ハイライト：ブランド別売上高

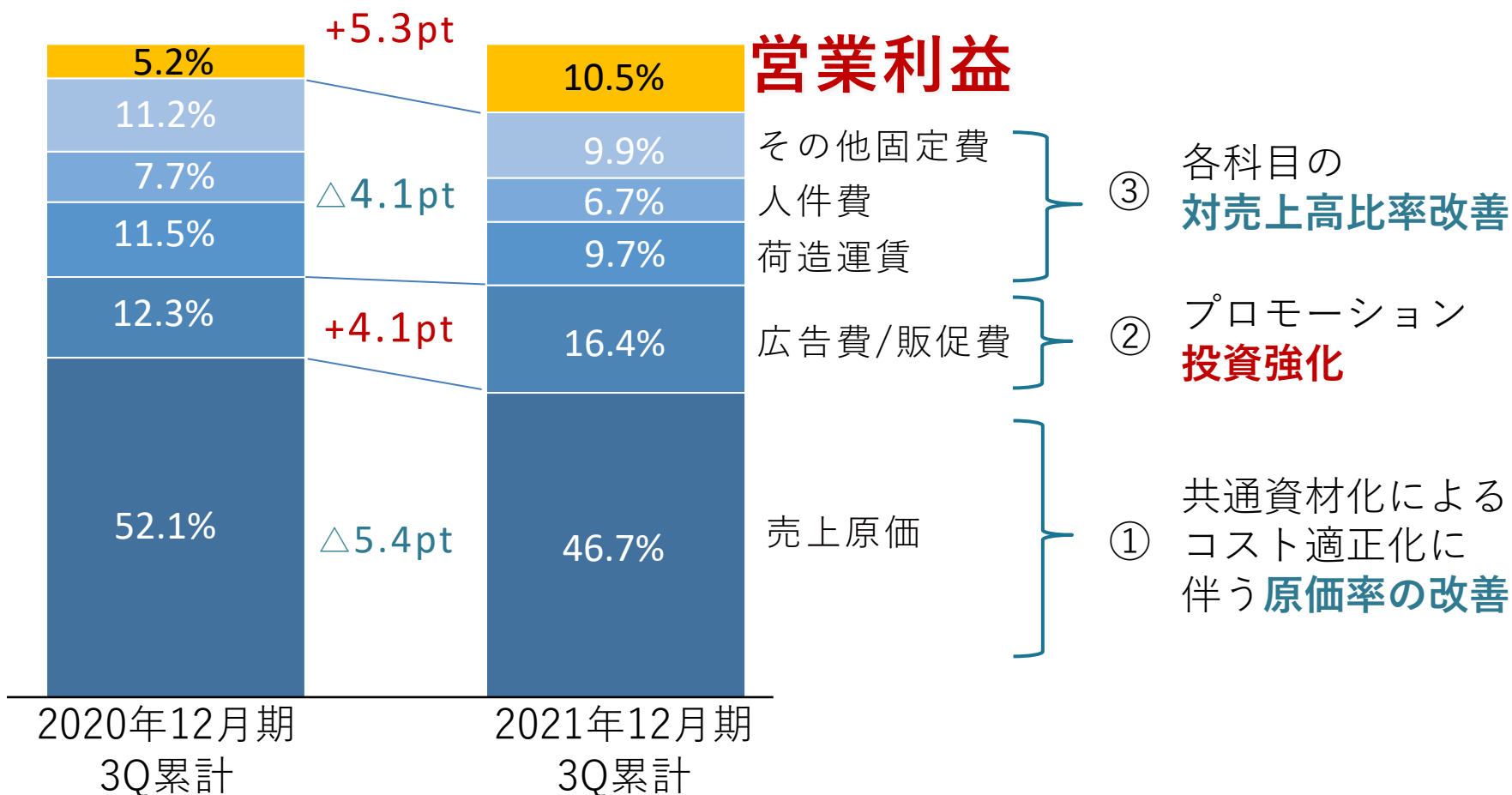
主力ブランドが+25.7%、育成ブランドが+111.4%と大幅に成長。
再現性のあるブランド開発を通じて複数ブランドでの伸長を実現。



連結業績ハイライト：コスト構造

1Q、2Qに引き続き、売上高増加に伴い売上原価率等が大幅に改善。営業利益率を向上させ、通期でプロモーション投資を強化。

コスト構造



BOTANIST



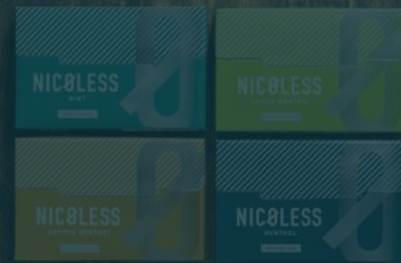
目次

1. 連結業績ハイライト

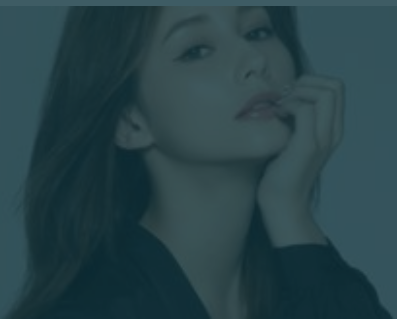
2. 各ブランド別の進捗

3. Chain of Happiness

4. Appendix



CAROME.



INE

SALONIA

BEAUTY is simple



BOTANIST

植物と共に生きる



GOOD
DESIGN
AWARD
2021

BOTANIST

リニューアル後のヘアケア及びボディケア等他カテゴリの成長により、2021年3Q累計売上高102.8億円（前年同期比+20.2%）と大幅に伸長。

2021年3Q累計売上高

102.8億円

前年同期比+20.2%

85.5億円

2020年12月期
3Q累計

2021年12月期
3Q累計

3Qトピック

- リニューアルによりヘアケアの配荷店舗数が増加。POSも好調に推移。
- 新商品投入及び配荷拡大により、ボディケアは前年同期比110%アウトバスは前年同期比140%成長



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

SALONIA

BEAUTY is simple

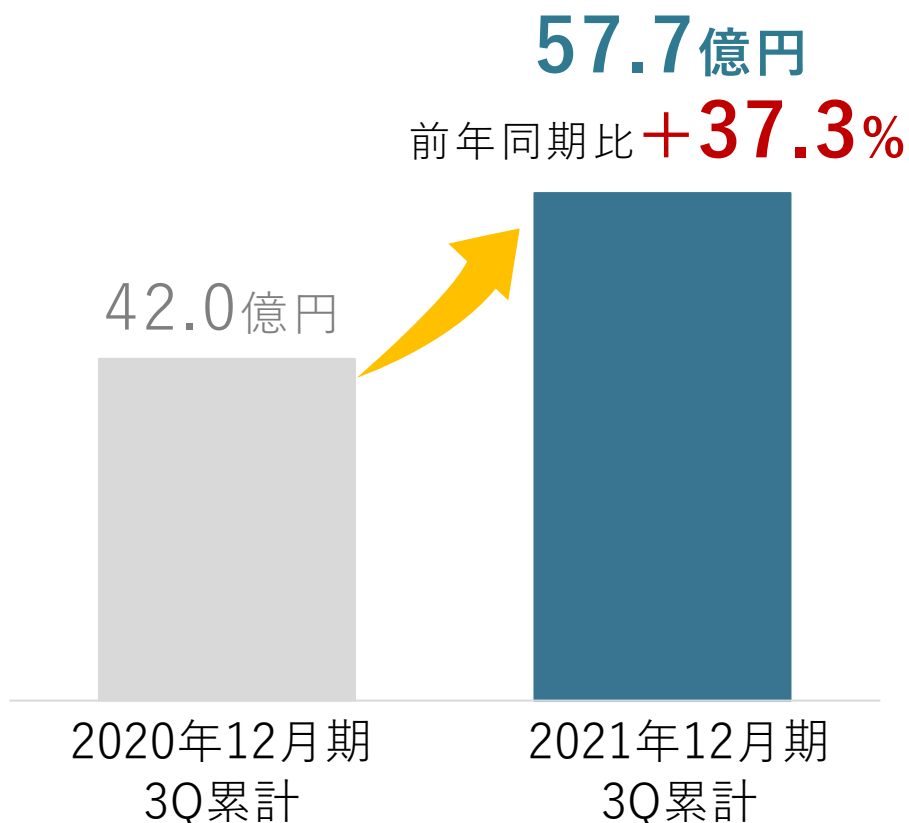


**GOOD DESIGN
AWARD 2021**

SALONIA

主力商品であるヘアアイロン、ヘアドライヤーの販売好調により
2021年3Q累計売上高57.7億円（前年同期比+37.3%）と大幅に伸長。

2021年3Q累計売上高



3Qトピック

- ▶ 1Q、2Qに引き続きヘアアイロン及びヘアドライヤー等のPOS好調により売上高伸長
- ▶ 21年6月に販売開始したミストドライヤーのオンラインチャネルでの販売が好調
- ▶ 2021年度グッドデザイン賞を4商品で受賞



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3Q累計売上高38.7億円（前年同期比+111.4%）と大幅に伸長。

2021年3Q累計売上高

DROAS
CHILL OUT
RELAXATION
NICØLESS
CAROME.

38.7億円

前年同期比 +111.4%

18.3億円

2020年12月期
3Q累計

2021年12月期
3Q累計

DROAS



- ▶ 新商品の全国配荷が順調に推移
ボディソープ 11,000店
ヘアオイル 12,000店
- ▶ 既存のヘアケア商品の配荷店舗数拡大
前年同期比+6,000店

CHILL OUT



- ▶ 8月から自動販売機を8万台に拡大
- ▶ 九州エリアにてTVCM放映等のプロモーション実施
- ▶ 秋冬棚割りにてドラッグストア、スーパーマーケットへ配荷拡大
春夏1,100店舗→秋冬2,500店舗

新規ブランド

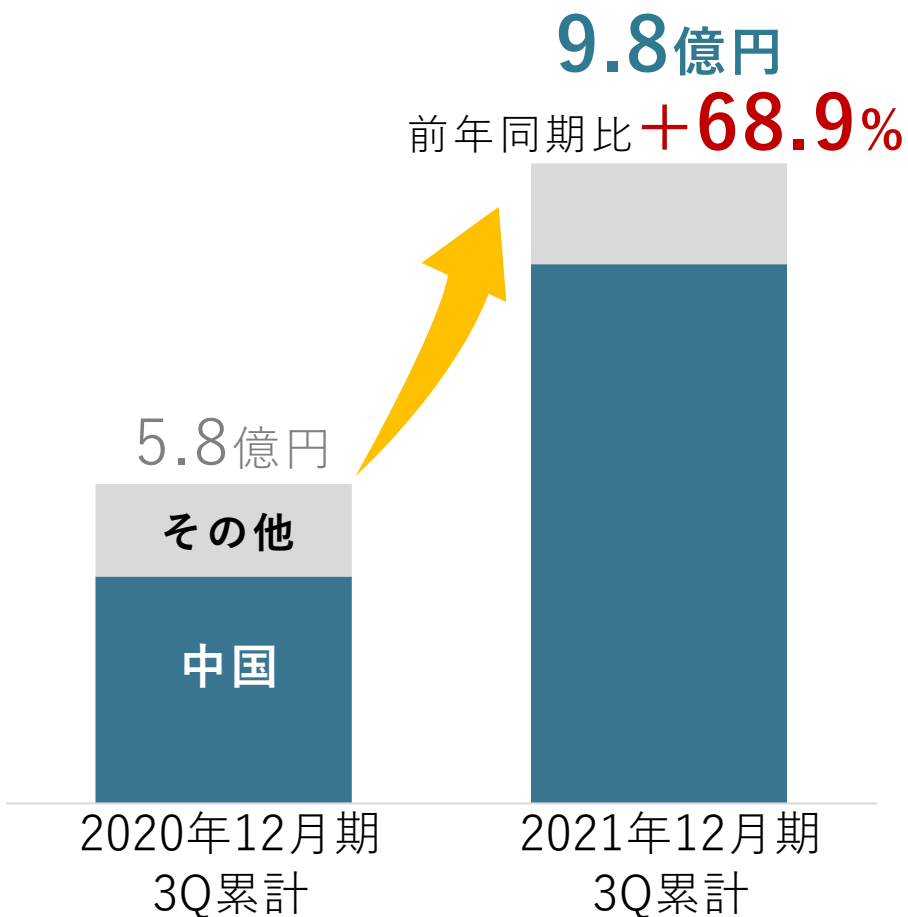
2021年3Q、4Qにて様々なカテゴリーからブランドをローンチ。
今期及び来期以降の売上高拡大を目指す。



グローバル

中国でのオフラインおよびオンラインチャネルの販売拡大により、2021年3Q累計売上高9.8億円（前年同期比+68.9%）と伸長。

2021年3Q累計海外事業売上高



3Qトピック



- ▶ Watsons HWB Awardsにて「年度必試潜力新品」(*1)をBOTANISTが受賞
*1：21年度潜在力ある新商品を表彰する賞
- ▶ ボディソープ販売開始

- ▶ 21年10月よりBOTANISTのアンバサダーに就任
范丞丞 (ファンジョンジョン) 歌手・俳優
複数の一流ブランドのアンバサダーをつとめ、中国内でトップクラスのフォロワー数を持つ



- フォロワー数
小紅書(RED) 180万人
微博 (weibo) 2,549万人 (*2)

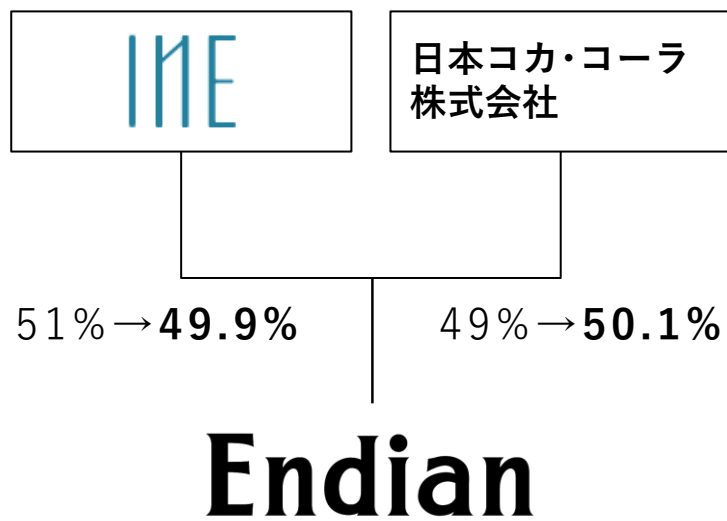
*2：2021年9月30日時点

合同会社Endianの持分変更

2021年10月より合同会社Endianの持分を変更し、より加速度的な成長促進に取り組む

取り組み事象

- コカ・コーラシステムの保有するネットワークを最大限活用し、CHILL OUTブランドをより加速度的に売上高最大化させる為、持分を変更



狙いと影響

- **コカ・コーラシステムの保有するネットワークを最大限活用した成長促進**
 - コカ・コーラ社を活用した店頭施策の充実化、営業知見のさらなる活用
 - 自動販売機の配荷台数の維持及び拡大、POP施策の充実化
 - コカ・コーラ社LINEアカウントやCoke ONアプリ等のコカ・コーラ社が実施するマーケティング施策の参加と拡大
- **当社への財務的な影響**
 - 4Qより持分法適用会社へ変更
 - 今期業績への影響は軽微

BOTANIST



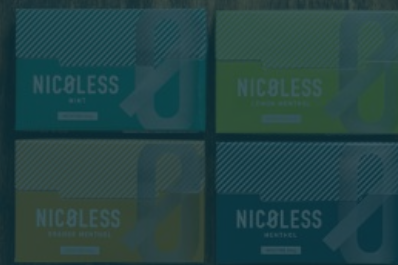
目次

1. 連結業績ハイライト

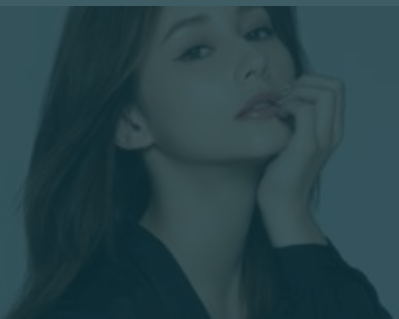
2. 各ブランド別進捗

3. Chain of Happiness

4. Appendix



CAROME.



INE

SALONIA
BEAUTY is simple



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

SDGsカードキャンペーン「BOTANISTとはじめるSDGs」

ボタニストとはじめるSDGs

みんなで作る、環境にいい暮らし。

PRESENTED by BOTANIST

「環境に配慮した製品を選ぶ」「水はこまめに止める」等サステイナブルなアイデアを集めた「SDGsカードキャンペーン」を実施

※国連総会でSDGsが採択された、9月25日（GLOBAL GOALS DAY）にキャンペーン開始

植物園・咲くやこの花館（大阪市鶴見区）にて植物に触れるワークショップを実施



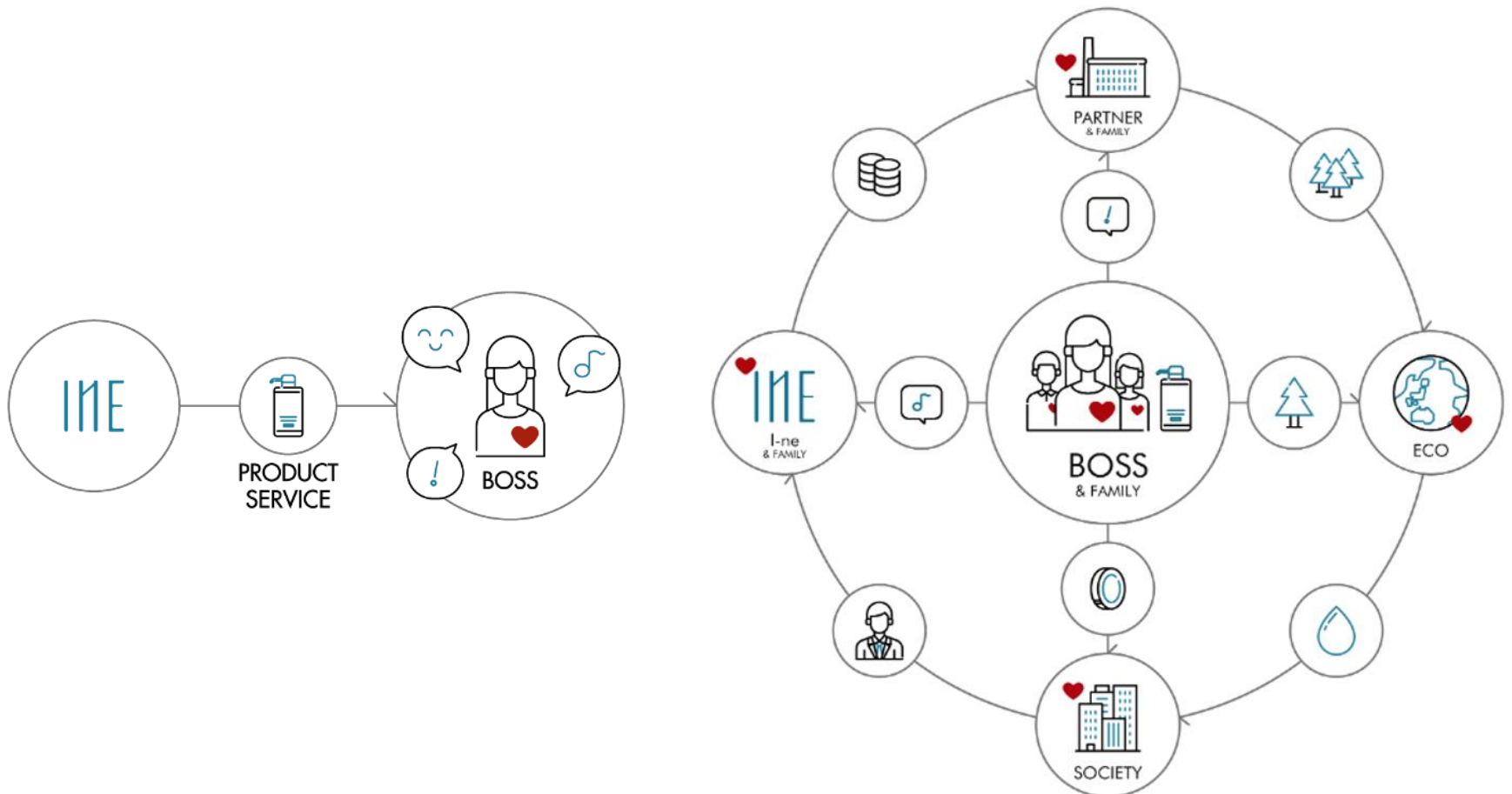
自然を守る大切さなどを伝えるとともに、BOTANISTの空ボトルに、植物の寄せ植えを行う



OUR MISSION

Chain of Happiness

～商品を通じて、世界中を幸せにする～



BOTANIST

目次

1. 連結業績ハイライト

2. 各ブランド別の進捗

3. Chain of Happiness

4. Appendix

CAROME.

INE

SALONIA
BEAUTY is simple

SALONIA

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	281名 (2021年9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2社、海外1社 (2021年9月時点)



代表取締役社長、取締役及び監査役のご紹介



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
- ▶ 次々に新規事業を考案するなかで、
「ネットで流行らせたものを店頭で売る（流行を創る→EC→卸）」という
独自のビジネスモデルを確立



取締役
販売本部本部長
杉元 将二



取締役
ブランディング本部本部長
今井 新



監査役
福富 宏之



取締役
マーケティング本部本部長
藤岡 礼記



取締役
販売本部本部長代理
伊藤 翔哉



社外監査役
高木 暢子



取締役
マーケティング本部長代理
橋本 恒平



社外監査役
舟串 信寛

社外取締役及びアドバイザーのご紹介



社外取締役

足立 光

2019年6月就任。P&Gジャパン、戦略コンサルティングファームを経て、独ヘンケルグループに属するシュワルツコフ ヘンケル社長に就任。その後日本マクドナルドのV字回復を牽引。



中国戦略パートナー

Michelle Cheung

Henkel Asia Pacific Ltdに20年間従事。2015年から3年間Henkel Asia Pacific Ltdの社長に就任。



アドバイザー

佐藤 勇樹

2002年にA.T. Kearneyパートナーに就任。2017年、リブ・コンサルティングにパートナーとして参画。



アドバイザー

菅間 淳

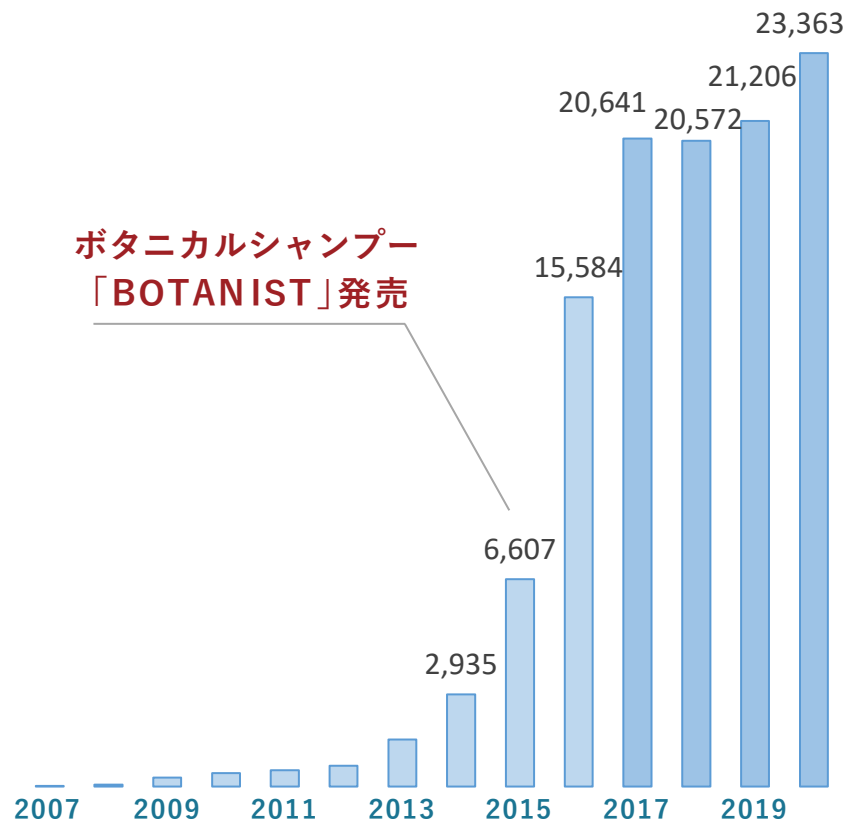
外資系金融機関で投資銀行業務に従事した後、2014年クックパッド執行役CFOに就任。現在、くふうカンパニー取締役。公認会計士。

I-ne成長の軌跡

2015年のBOTANISTの発売を契機として成長を更に加速、
ブランド統廃合の影響はあるも利益面においても堅調に進捗。

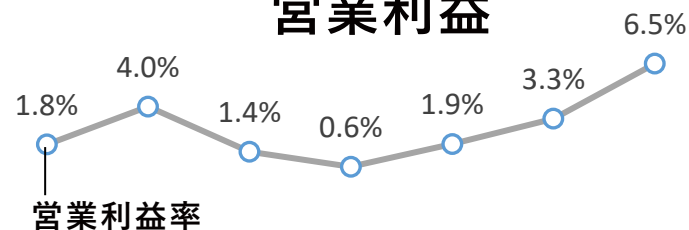
売上高

(百万円)

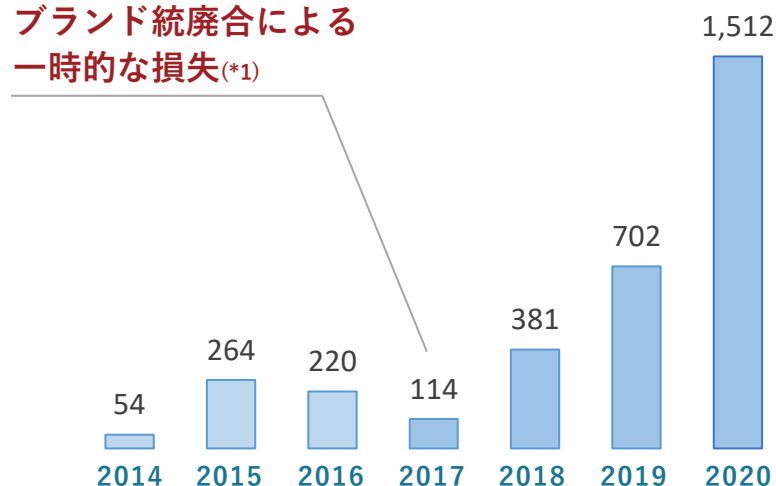


ポタニカルシャンプー
「BOTANIST」発売

営業利益



ブランド統廃合による
一時的な損失(*1)



注：2014/12-2016/12期は単体数値、2017/12-2020/12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

*1：2017年度から不採算ブランドの廃止、生産停止、在庫の廃棄などを実施した。

Beauty Tech Company

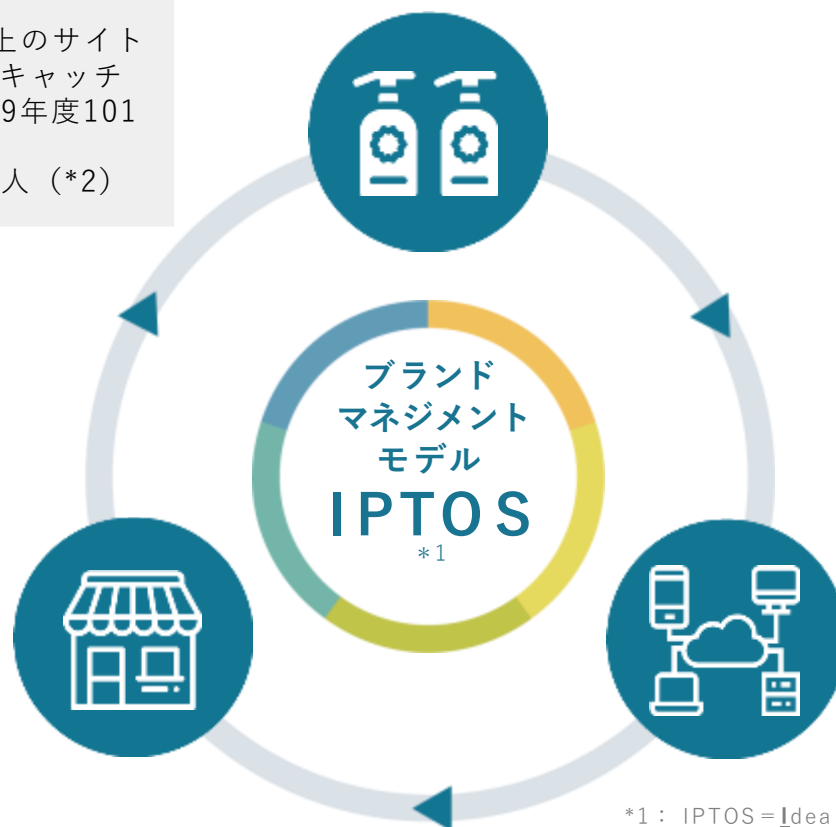
人の美に関わる全ての領域に対してテクノロジーを通して、必要なモノやサービスを提供。

ハイバリューブランドの企画開発

- AI活用で世界中の2,000万以上のサイトから情報収集して、トレンドキャッチ
- 自社システムで、OEM（2019年度101社と取引実施）と連携
- 世界観を創るインハウスクリエイター62人（*2）

OFFLINE 流通店舗網

国内6万店舗（*3）
海外14カ国（*3）
強靱なオフライン流通網があるから可能なOMO（*4）の流れを構築



D2Cプラットフォーム

- 3,400万人を超える基盤
自社サイト「&Habit」
ECモール
LINE・各SNS
- デジタルマーケッター71人（*2）

*1：IPTOS = Idea : Plan : Test : Online/Offline : Scaleの略称

*2：2020年12月時点。臨時雇用者含む

*3：2020年12月時点

*4：Online Merges with Offline

継続的なイノベーションを可能にする「IPTOS」

商品企画から販売スケールまでのフェーズを管理ステップ及びKPIを設けることでリスク小さく多くの挑戦ができています。

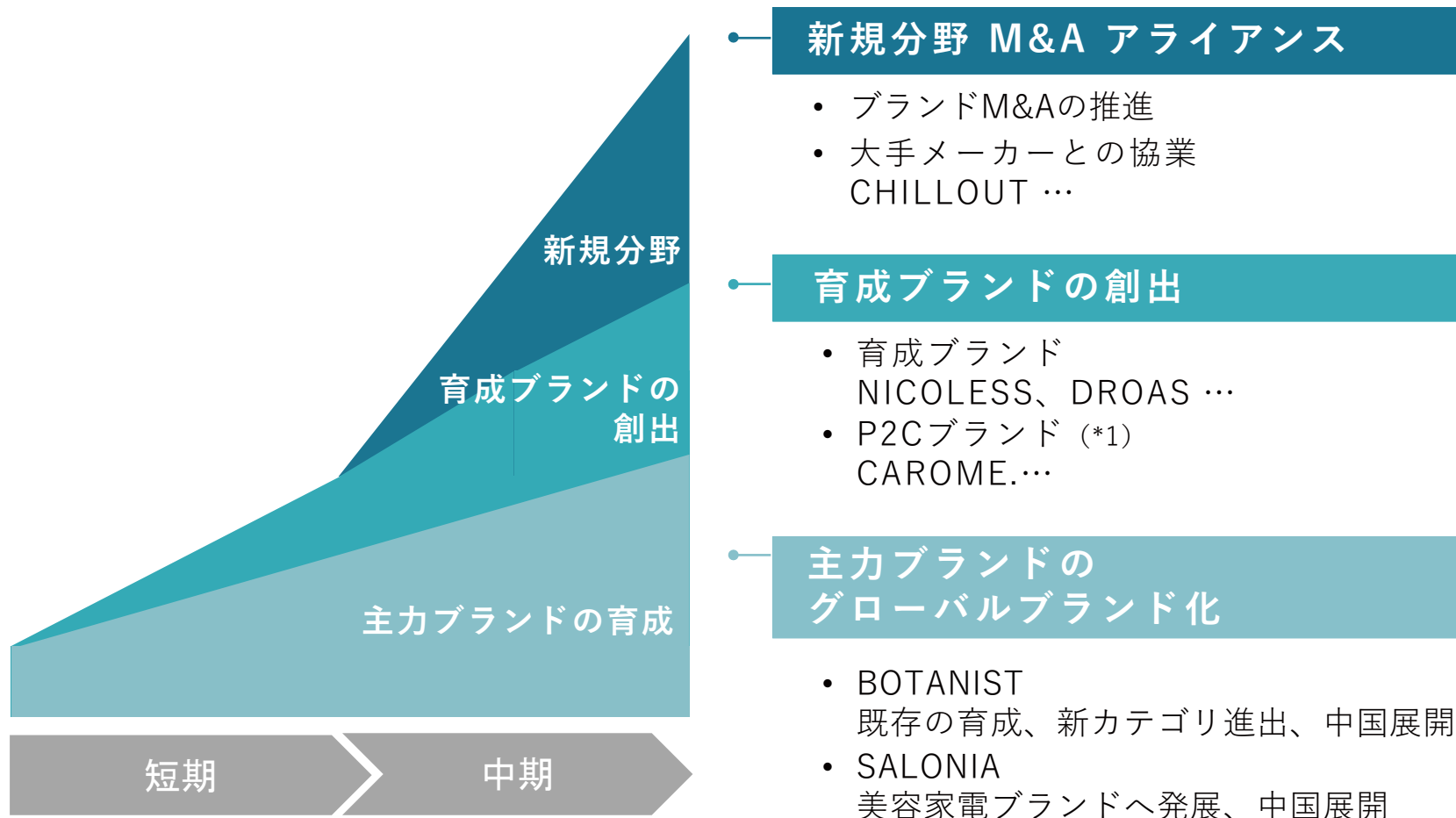


IPTOSの
メリット

- リスクの抑制
- ヒットの再現性の向上
- 需要予測精度

今後の成長戦略

主力ブランドの拡大と、新規領域・新規ブランドでの収益を拡大。
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。



主カブランド：BOTANIST



ブランドコンセプト

「植物と共に生きる」

植物と共に生きるボタニカルライフスタイル。
モノにあふれ、目まぐるしく変化する現代に植物と共に生きること。

それは、本当に必要なものとシンプルに生きること。
植物を育てるように、心と身体をいたわり、毎日をほんの少しいねいに過ごすこと。

主カブランド：BOTANIST



主ブランド：SALONIA



ブランドコンセプト

「 **BEAUTY is simple** 続けられるキレイを 」

自分らしくキレイをかなえるために
美容をもっとシンプルに。
時間も手間もかけずに、実感できるセルフケア。

毎日の普通にすれば、キレイになるってこんなに簡単。

主カブランド：SALONIA



育成ブランド

DROAS



NICØLESS



育成ブランド

CAROME.



CHILL OUT



本資料に係る免責事項

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。