2027年6月期第1四半期
決算説明資料

2026/11/9
株式会社アイスタイル
証券コード: 3660

不正アクセスによる個人情報漏えいに関するお詫び

多大なるご迷惑とご心配をおかけしておりますことを、深くお詫び申し上げます。

現在の状況

当社システムへの第三者による不正アクセスを確認したことを受け、直ちに影響拡大の防止措置を講じるとともに、外部の専門機関と連携のうえ原因の究明および影響範囲の特定に向けた調査を継続しております。
なお、所轄官庁である個人情報保護委員会への報告は完了しております。

当社の対応方針

このたびの事態を重く受け止め、第三者機関の調査結果が分かり次第、再発防止策を検討・実施してまいります。

本件の経緯や最新の状況につきましては、当社コーポレートサイトにて随時ご案内しております。
https://www.istyle.co.jp/news/info/

© istyle Inc.

【参考】事業セグメント別業績 / 年次推移

事業概要

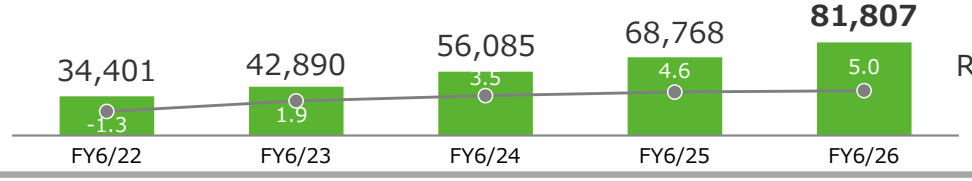
売上構成
(FY26)

セグメント別の売上高・営業利益率の推移

（単位：百万円）

連結

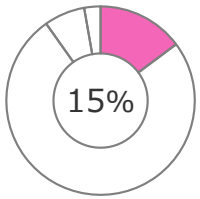


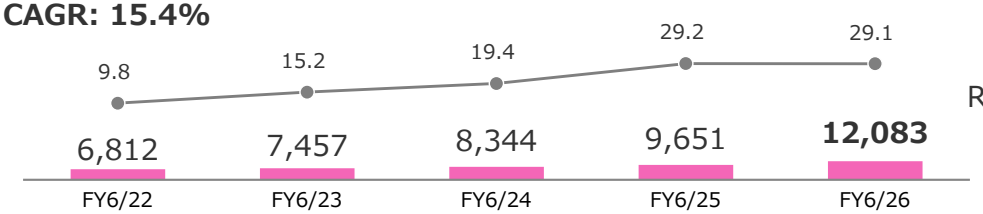


マーケティング支援

・BtoBサービス
- 広告・ソリューションサービス
- Marketing SaaS

etc.

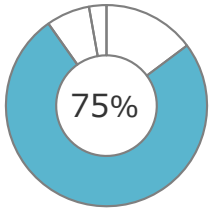


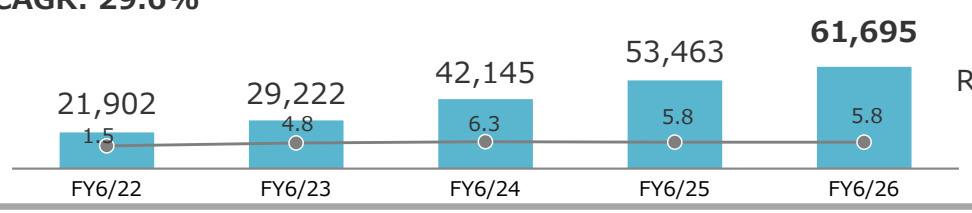


リテール

・国内小売
- EC
- 店舗

etc.

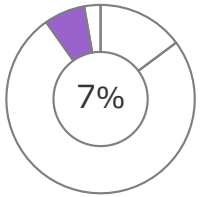


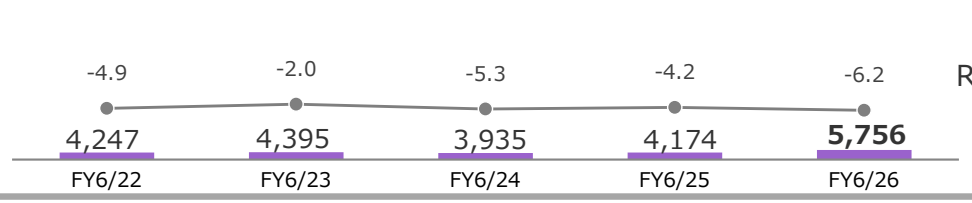


グローバル

・海外向け
- EC・卸売
- 店舗
- メディア

etc.

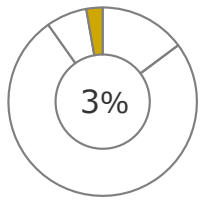


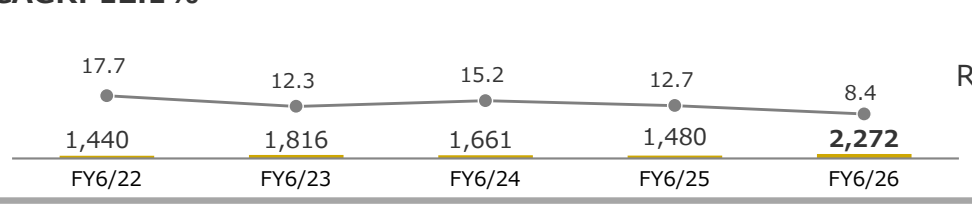


その他

・人材派遣
・BtoC課金サービス
・サプリメント事業
・投資育成ほか

etc.





※ 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

© istyle Inc.

第1四半期 決算概要

© istyle Inc.

第1四半期 / 連結決算サマリー ＆ トピックス

連結決算サマリー

売上高 YoY +6.4% / 営業利益 YoY -17.9%

- ✓ 全セグメントにおいて、**トップラインは順調にYoYで成長**
- ✓ マーケティング支援において、**取引ブランドの裾野拡大やシステム基盤の刷新など将来の成長投資**に伴い一時的に減益となり、連結営業利益にも影響
- ✓ 課題である香港旗艦店は、**組織体制の再構築**と**集客施策の推進**で改善を図る

トピックス

情報セキュリティの対応状況

- ✓ 不正アクセス事象に対し、遮断・拡大防止措置を完了
- ✓ 外部専門機関と連携した詳細調査を継続しつつ、統制レベルの再引き上げを徹底

© istyle Inc.

第1四半期 / ハイライト (単位：百万円)

連　結

全セグメントで増収。一方、マーケティング支援の将来成長に向けた施策により、一時的に減益。

売上高	19,623	(YoY +6.4 %)	営業利益	853	(YoY -17.9 %)

マーケティング支援

新規ブランドを取り込み増収。将来成長に向けたブランドの裾野拡大施策等により、一時的に減益。

売上高	3,256	(YoY +11.5 %)	営業利益	823	(YoY -15.4 %)

リテール

店舗でインバウンド減少・天候の影響を受けるも**国内客は順調**

売上高	14,418	(YoY +1.8 %)	営業利益	880	(YoY +2.3 %)

グローバル

香港旗艦店の売上寄与に加えて、**中国越境ECが増収に貢献**

売上高	1,604	(YoY +59.7 %)	営業利益	-85	(YoY +65 百万円)

その他

次の成長領域に向けた体制変更に伴い減収・減益となるも、計画通りの推移

売上高	347	(YoY -2.4 %)	営業利益	3	(YoY -75.0 %)

全社費用（調整額含む）

(管理部門の人件費や本社家賃等)　営業利益 -769 (YoY -113 百万円)

© istyle Inc.

第1四半期 / 連結業績予想に対する進捗率

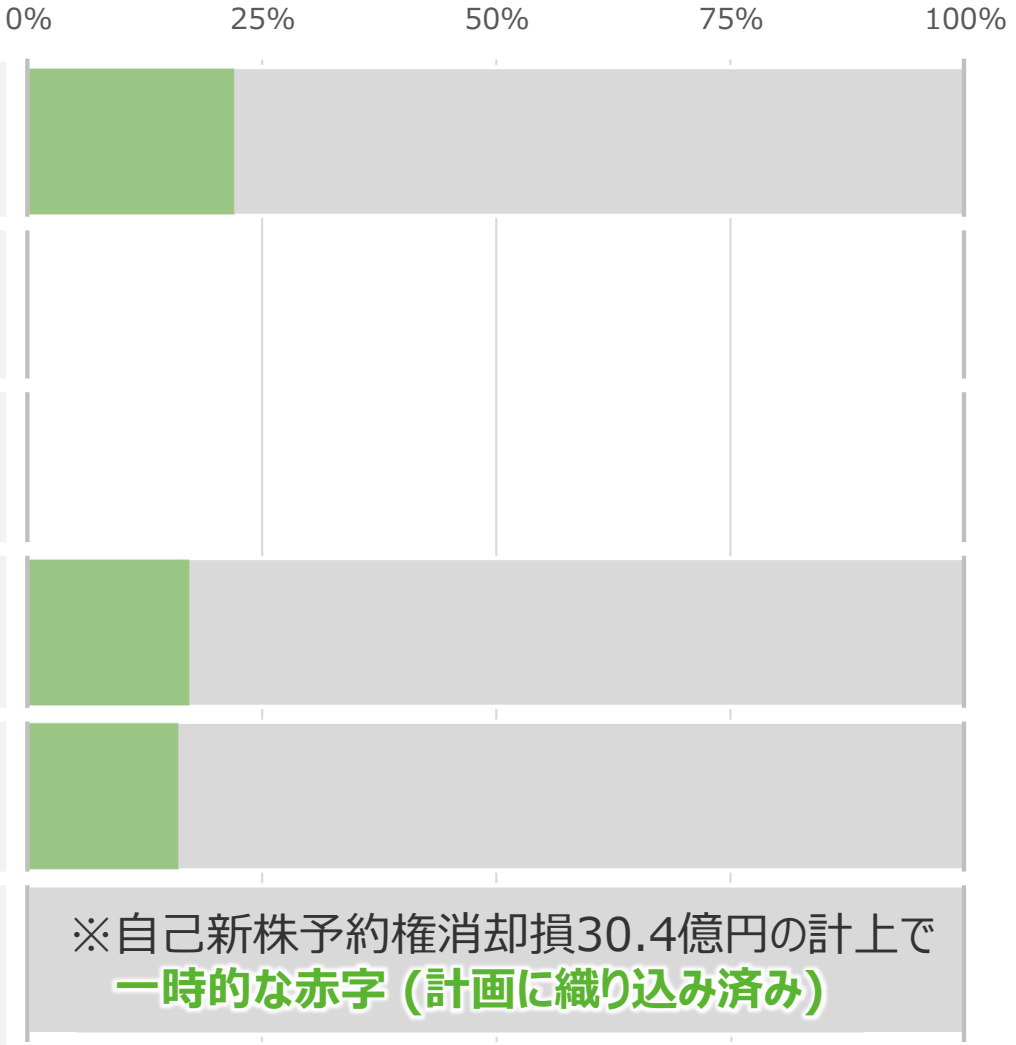
- リテール事業(店舗)・グローバル事業(香港旗艦店)の売上未達により進捗はやや弱含むも、足元の改善施策により通期達成を目指す

連結業績概要

(単位：百万円)

	通期業績予想	1Q実績	進捗率	YoY
売上高	90,000	19,623	21.8%	+6.4%
売上総利益	-	8,552	-	+6.2%
販売管理費	-	7,699	-	+9.8%
営業利益	5,000	853	17.1%	-17.9%
経常利益	5,100	811	15.9%	-22.7%
親会社株主に帰属する純利益	1,400	-1,668	※	-2,317 百万円

通期業績予想に対する進捗率

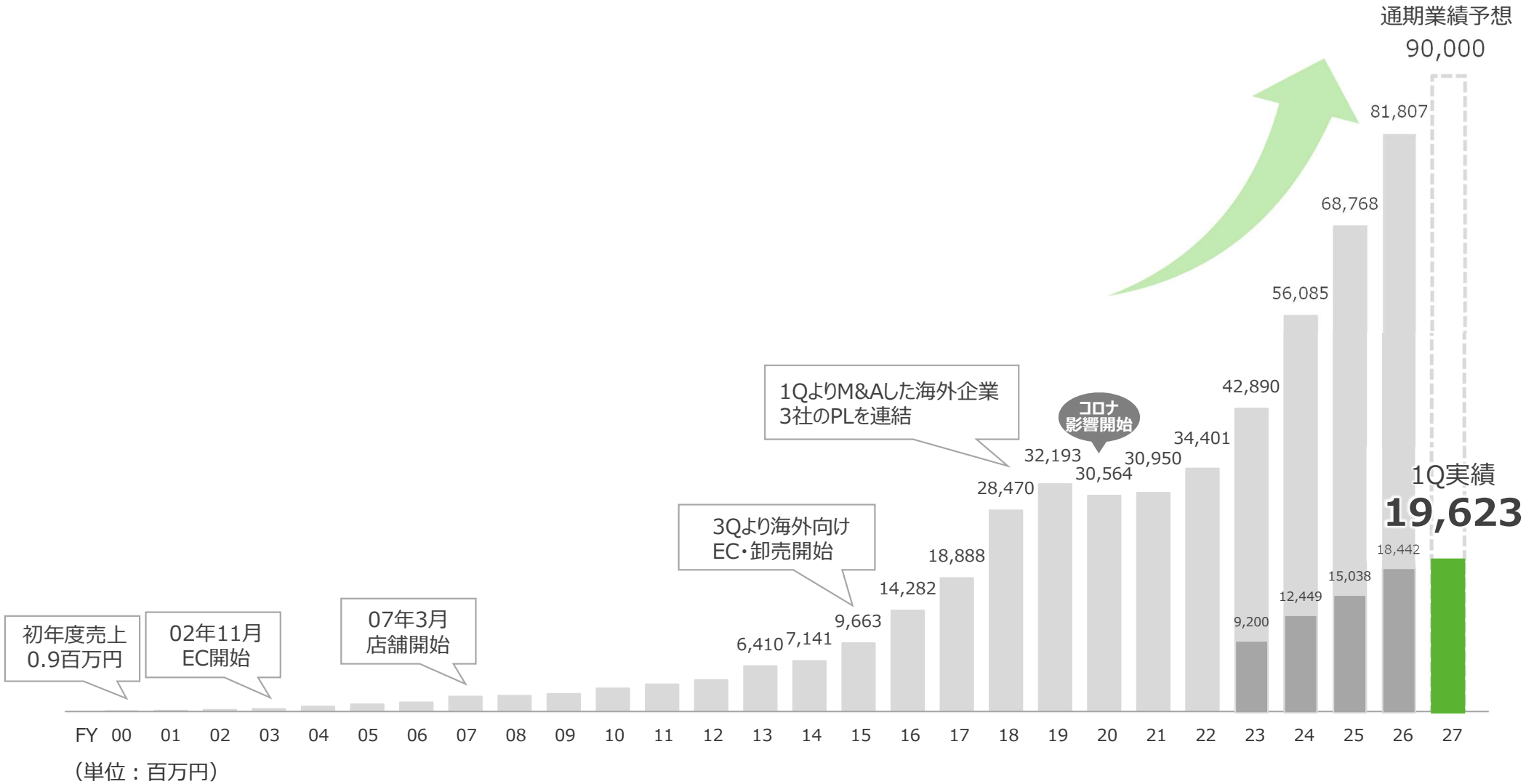


※自己新株予約権消却損30.4億円の計上で
一時的な赤字 (計画に織り込み済み)

© istyle Inc.

連結売上高 / 年別推移

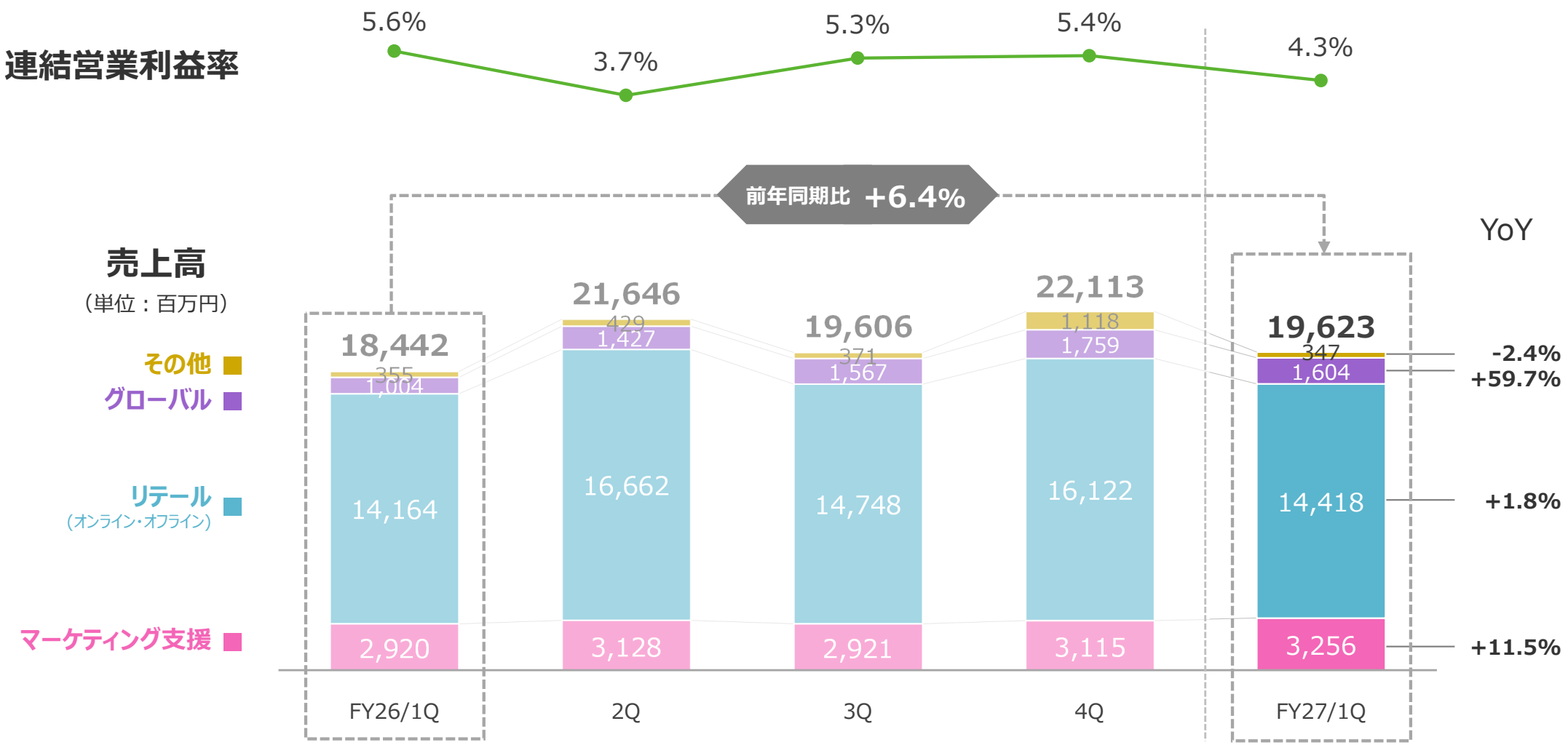
- 順調にトップラインを更新



© istyle Inc.

セグメント別売上高 / 四半期別推移

- **マーケティング支援事業の順調な推移**に加えて、香港旗艦店の寄与で増収

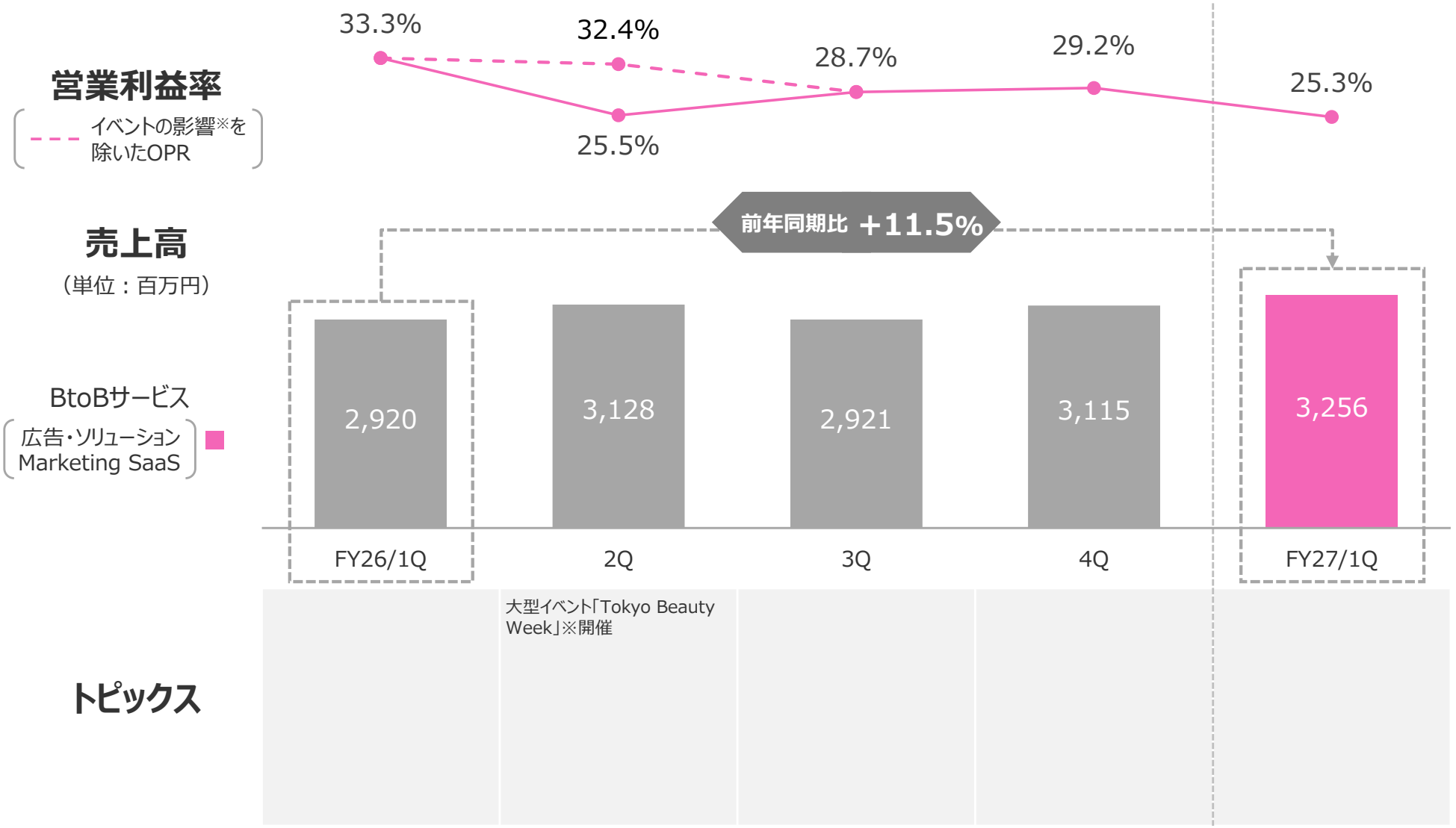


© istyle Inc.

マーケティング支援

セグメント別売上高 / 四半期別推移

- 売上高：既存ブランドとの取引規模拡大に加えて、**将来の成長基盤となる新規ブランドを取り込み増収**
- 営業利益率：人材・システム基盤刷新等の将来投資に加え、取引ブランドの裾野拡大に伴う粗利影響でYoY減少
  下期に向けて改善を見込む



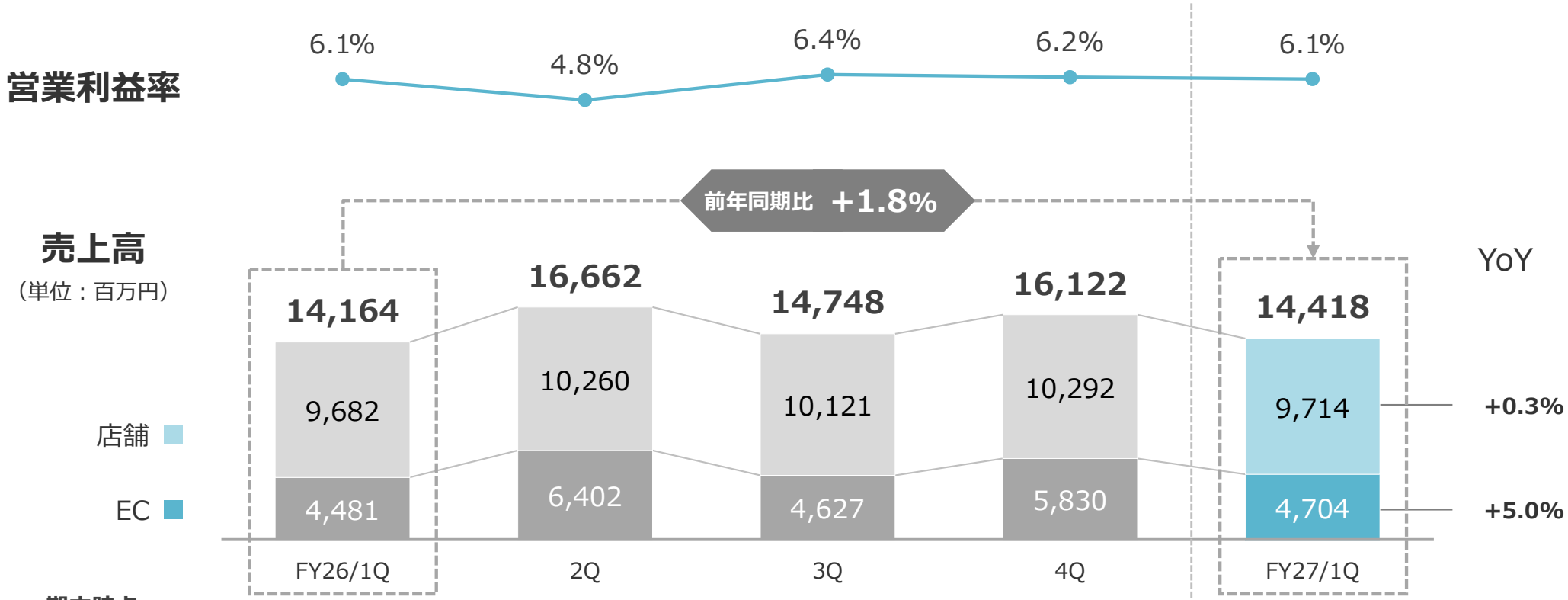
※ Tokyo Beauty Week：業界内外と共創し、様々な美容体験を提供する大型イベント

© istyle Inc.

リテール
(オンライン・オフライン)

セグメント別売上高 / 四半期別推移

- 売上高：【店舗】インバウンド減少や天候の影響を受けるも、**国内客は順調に推移**
  【EC】計画通り順調な推移
- 営業利益率：店舗体験の充実に向けた人材増強の費用が先行し、YoY横這い



	FY26/1Q	2Q	3Q	4Q	FY27/1Q
期末時点 直営店舗数	33店舗	34店舗	34店舗	34店舗	34店舗
トピックス	【開店】 ニュウマン高輪店：9月	12月の販売イベント「@cosme BEAUTY DAY」開催 (プロモーション費用：107百万円) 【開店】 mozoワンダーシティ：12月		【増床・改装】 錦糸町店：4月 6月の販売イベント「@cosme SPECIAL WEEK」開催 (プロモーション費用：ゼロ)	【増床・改装】 有楽町店：9月 【休業】 ツタヤ札幌：7月29日～臨時休業中 (7月28日の火災による影響)

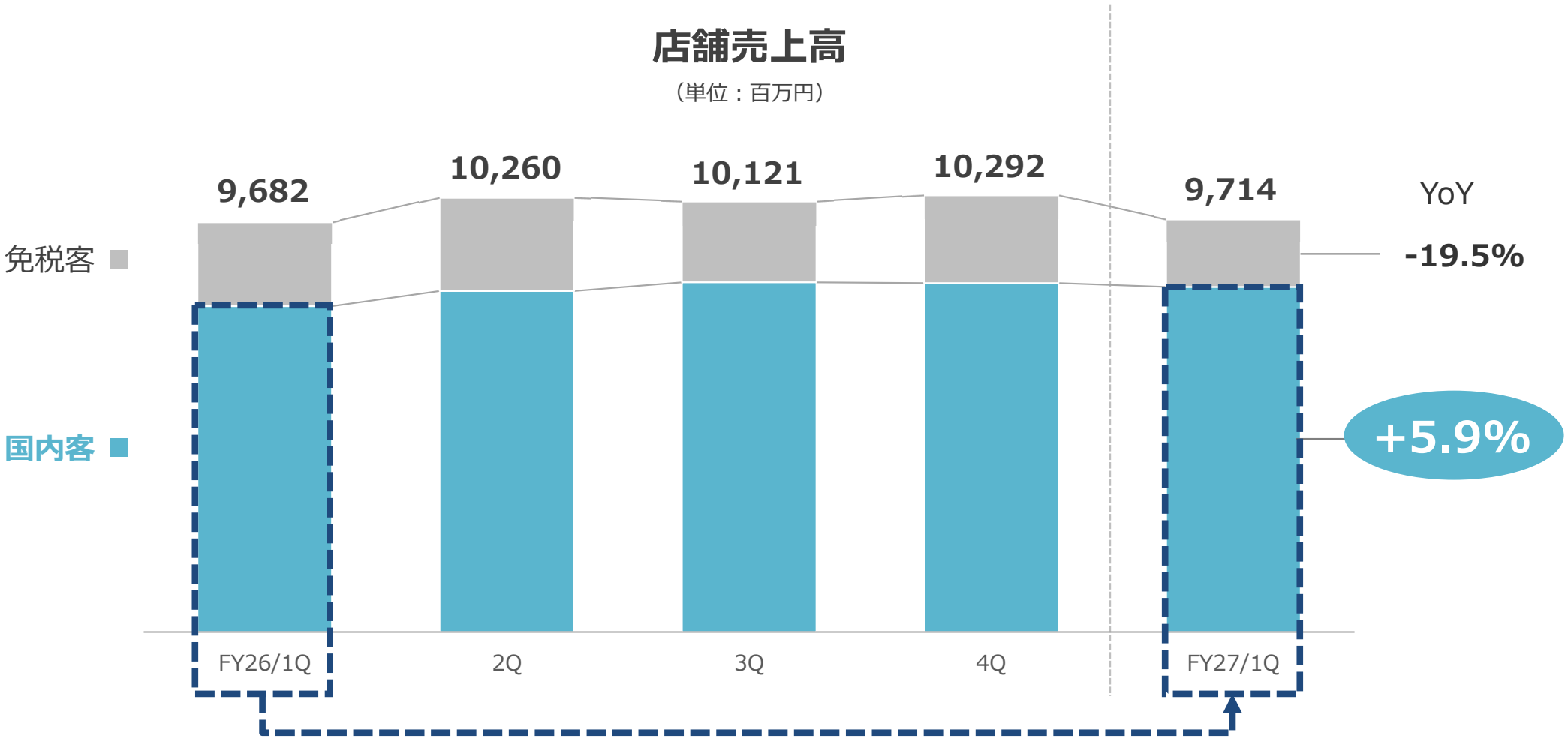
EC倉庫移転に伴う出荷遅延発生
(5/18解消)

© istyle Inc.

リテール
(オンライン・オフライン)

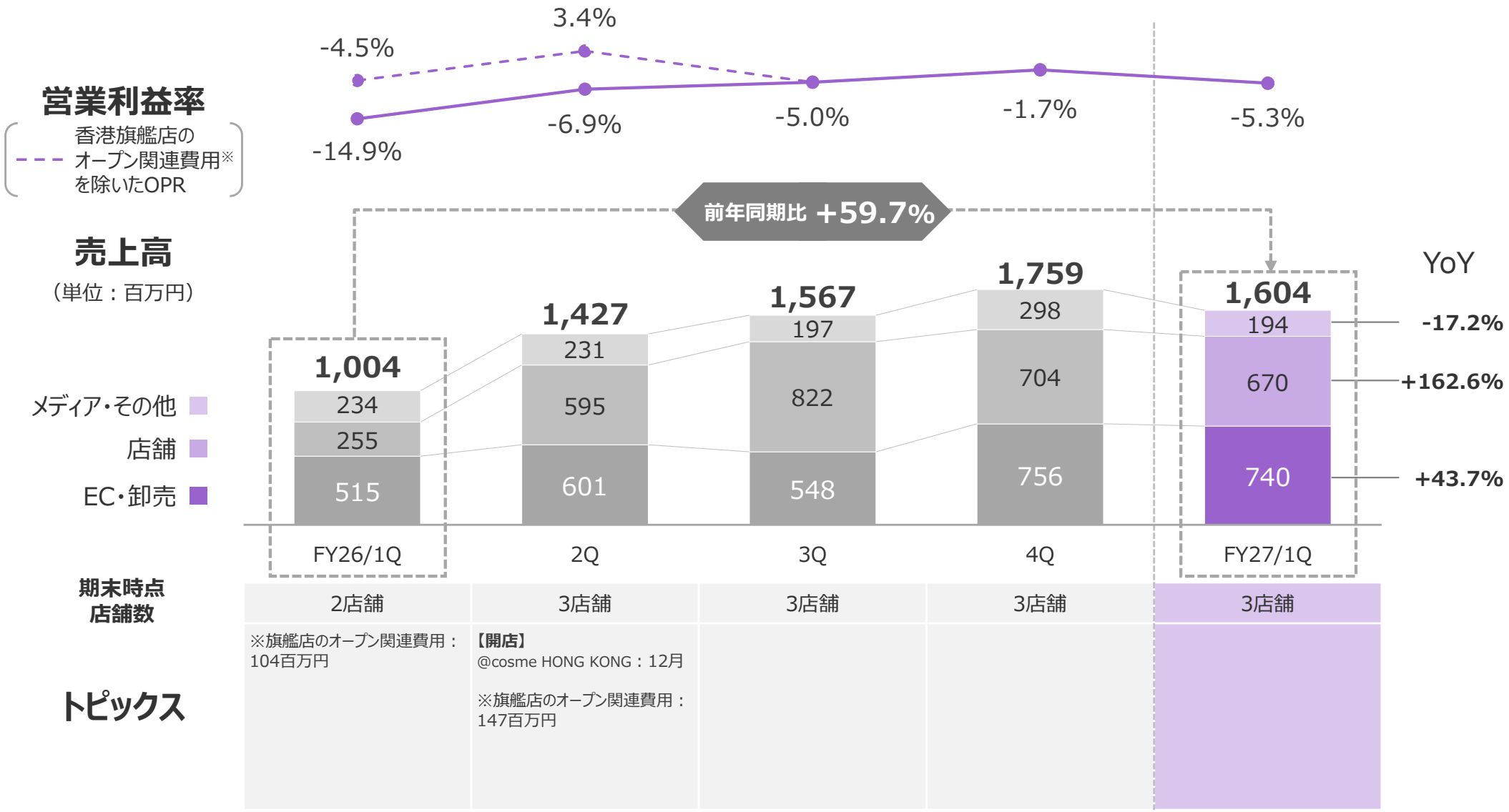
店舗：国内客は順調に増加

- 外部要因に左右されない体験価値の提供で、巡航軌道への復調を図る



セグメント別売上高 / 四半期別推移

- 売上高：香港旗艦店の寄与に加えて、好調な中国越境ECにより増収
- 営業利益率：前期計上された香港旗艦店のオープン関連費用が剥落し改善



グローバル

香港旗艦店：現在の課題と対策

- 課題を明確化し、組織体制の再構築と集客施策の両面から改善に注力

課題

店舗運営

- スタッフ教育の遅れによる接客品質の課題
- ローカルニーズへの対応不足による CX設計の乖離

来店促進

- 店舗オペレーション課題解決を優先し PR・プロモーションをこれまで抑制
- 天候不順が来店客数に影響

対策

組織体制の再構築

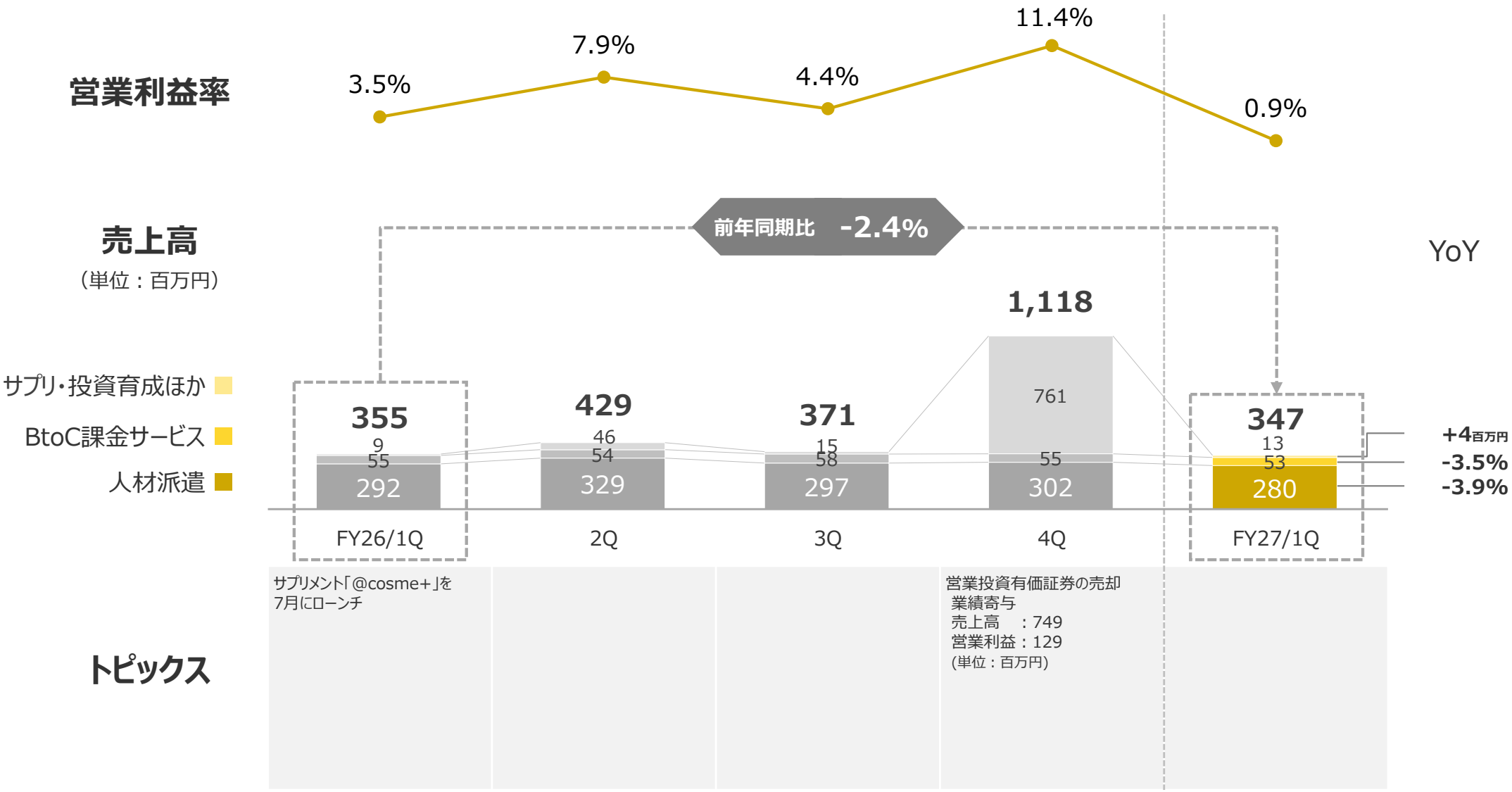
- ✓ **国内店舗組織の直下**へ管理体制を移行し 店舗運営・教育体制を刷新
- ✓ チームビルディングと接客指導強化による **店舗全体のサービス品質**向上

集客・プロモーションの再開・強化

- ✓ **香港ローカルの美容系KOL**との連携で SNSコンテンツを発信
- ✓ 既存会員への**再来店アプローチ**や **エリアマーケティング**を実施

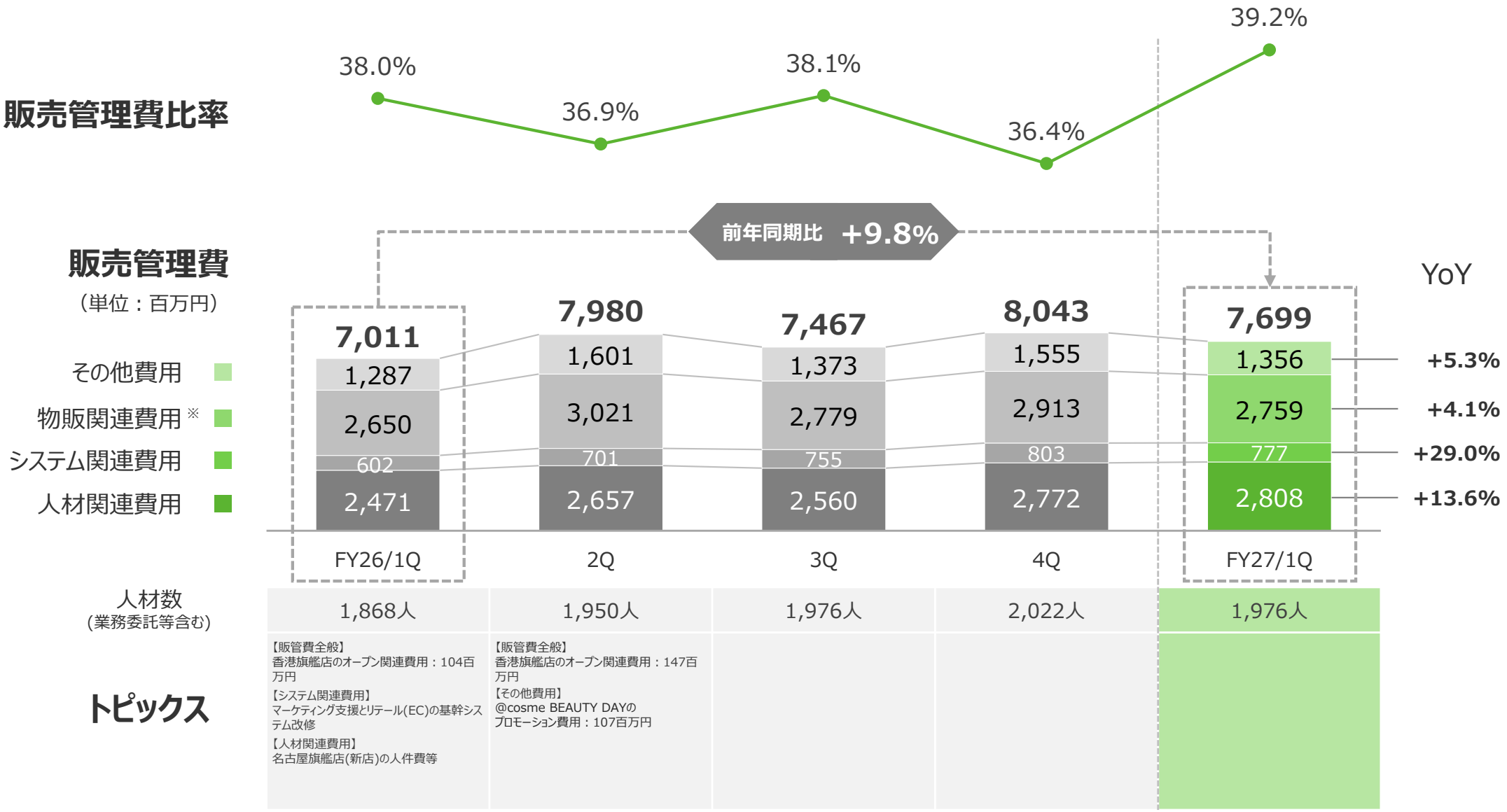
セグメント別売上高 / 四半期別推移

- YoY：次の成長領域に向けた体制変更に伴い減収・減益となるも、計画通りの推移
- QoQ：前期4Qの営業投資有価証券の売却分が剥落



販売費及び一般管理費 / 四半期別推移

- 将来成長に向けた人材強化・システム基盤の刷新などの先行投資により、販管費率は上昇

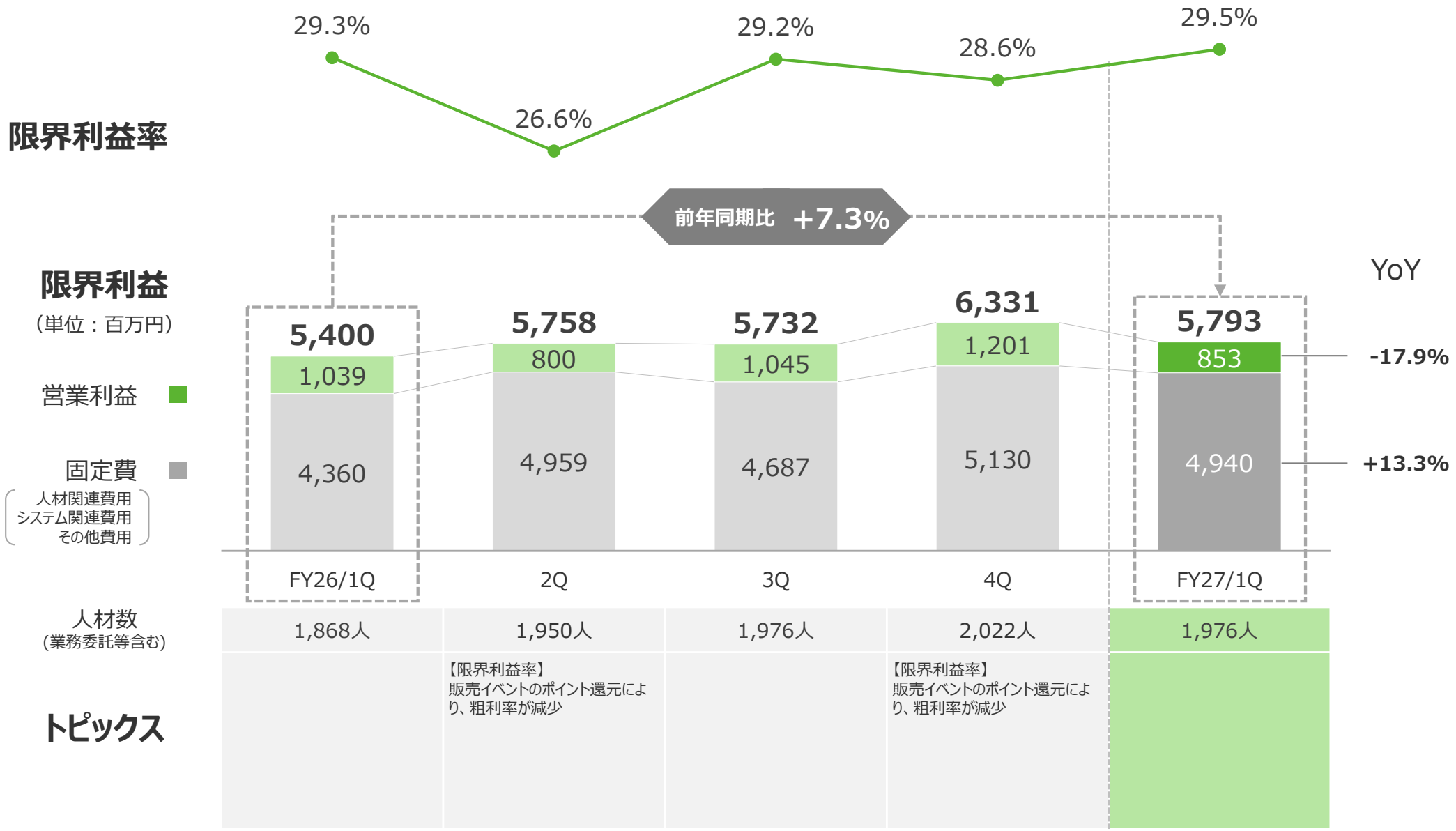


※ EC事業の配送費やモールへの支払手数料、店舗の家賃等の売上連動の変動費

© istyle Inc.

限界利益※ / 四半期別推移

- 限界利益率：香港旗艦店の売上寄与によりYoYでわずかに改善

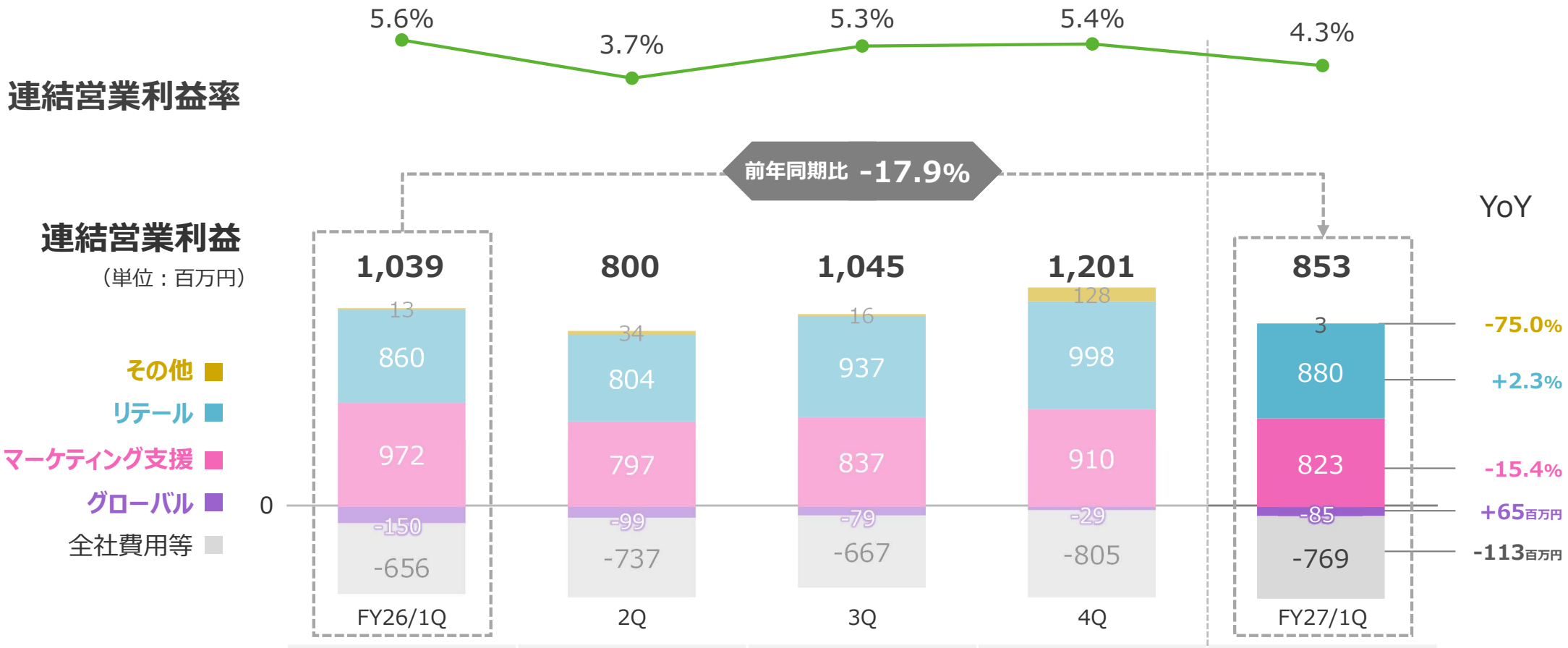


※ 限界利益：売上高から変動費である売上原価と物販関連費用 (EC事業の配送費やモールへの支払手数料、店舗の家賃等) を引いた数値

© istyle Inc.

セグメント別営業利益 / 四半期別推移

- マーケティング支援事業における将来成長に向けた施策の影響等で、一時的にYoY減益



トピックス

FY26/1Q	2Q	3Q	4Q	FY27/1Q
【グローバル】 香港旗艦店のオープン関連費用：104百万円	【リテール】 @cosme BEAUTY DAYのプロモーション 費用：107百万円 【グローバル】 香港旗艦店のオープン関連費用：147百万円		【その他】 営業投資有価証券の売却益：129百万円	

直近の運営サービスの状況

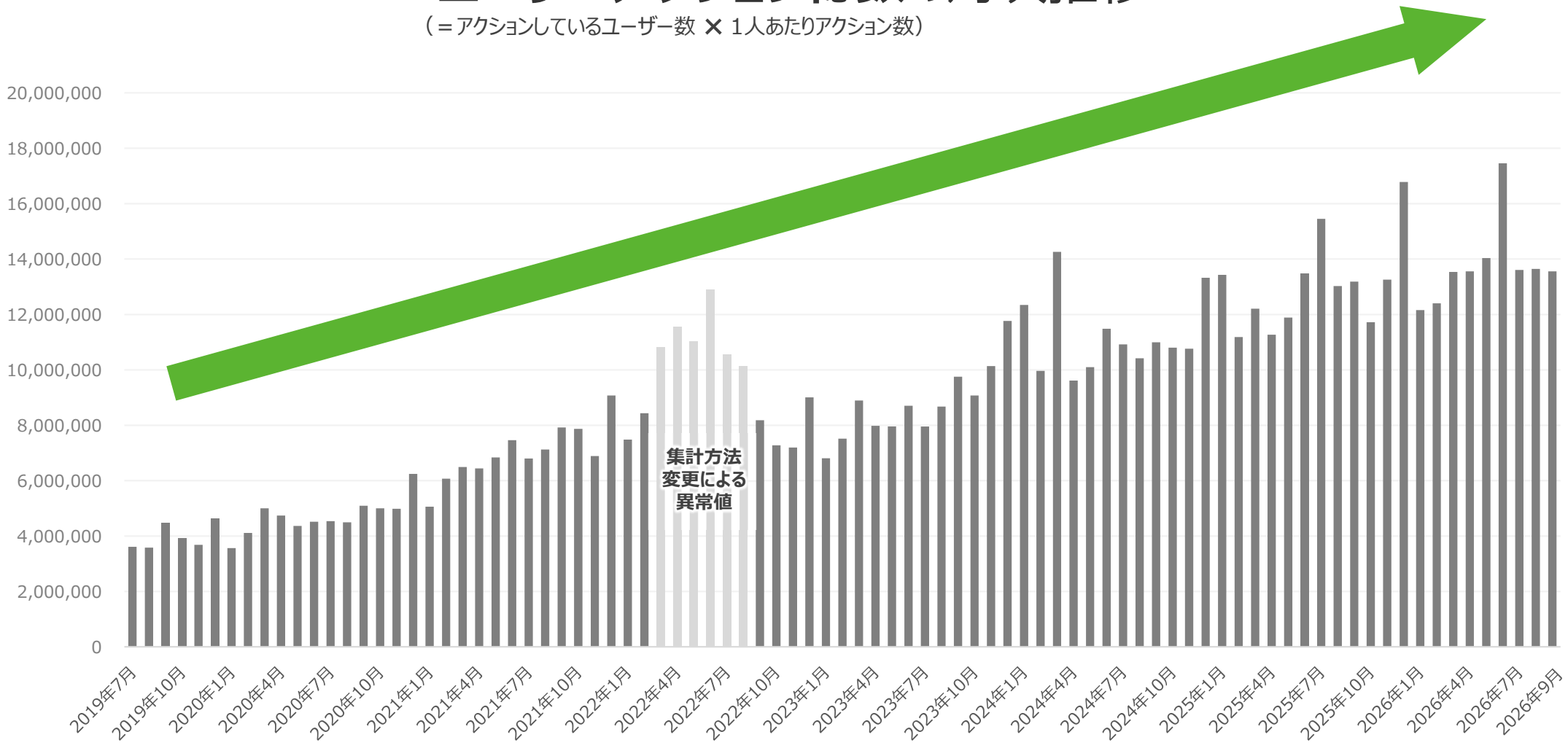
© istyle Inc.

KPI ユーザーアクションの総数

- 成長軌道を維持し、順調にユーザーアクションが増加

ユーザーアクション総数の月次推移

（＝アクションしているユーザー数 ✕ 1人あたりアクション数）



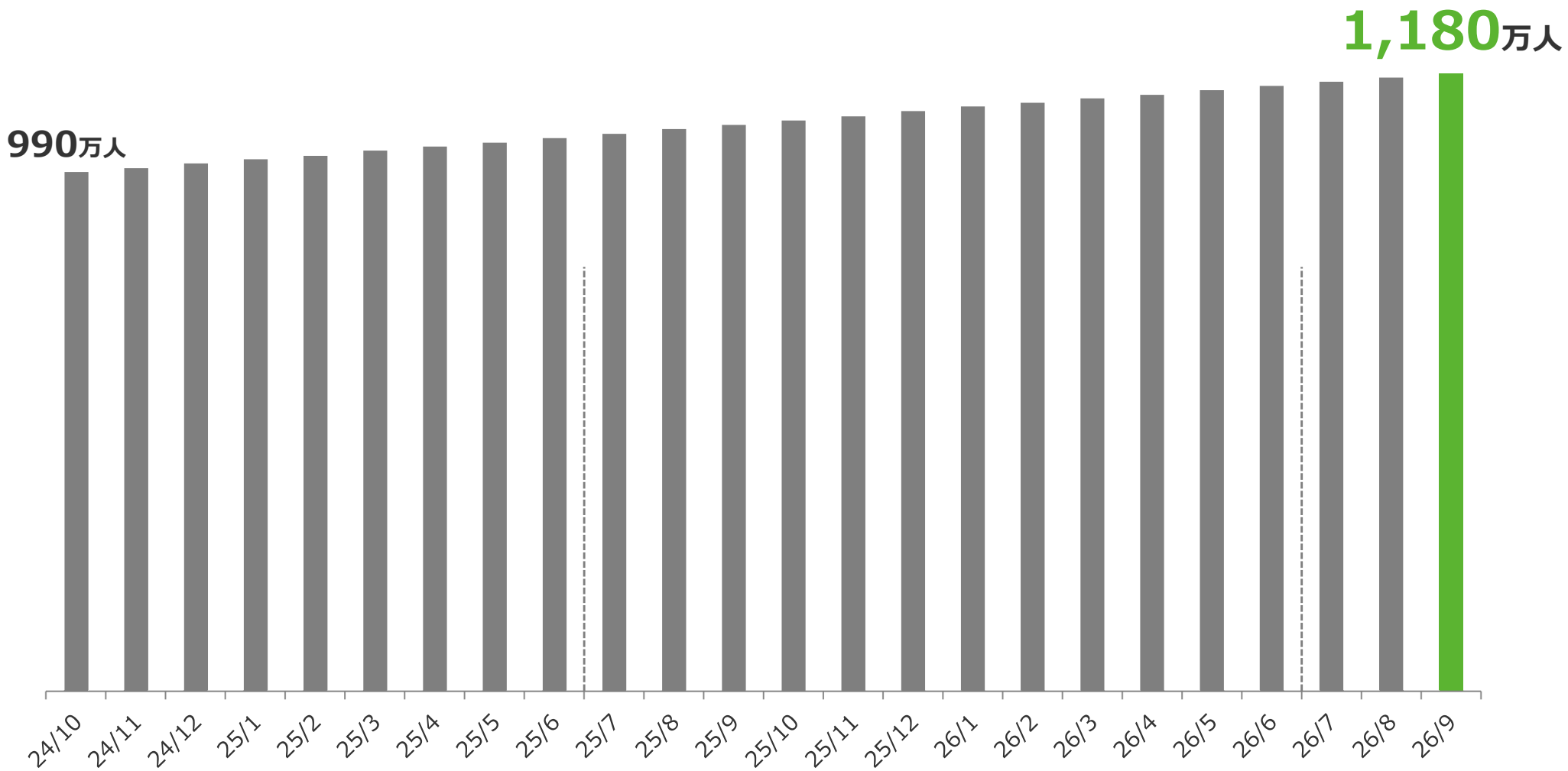
※ ユーザーアクション：当社プラットフォーム内における、閲覧以外のクチコミ・購買・プレゼントやモニター応募・商品Like・ブランドフォローなどのアクション

© istyle Inc.

KPI

@cosmeの会員数※の推移

- 会員数は引き続き増加傾向



※ プレミアムサービス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

© istyle Inc.

店舗：新店・改装情報 ※2026年10月末時点

- **京都エリアに再進出**。強力な商圏における既存店改装・増床で床面積。

新店

@cosme STORE

京都河原町オーパ店

2026年10月23日オープン

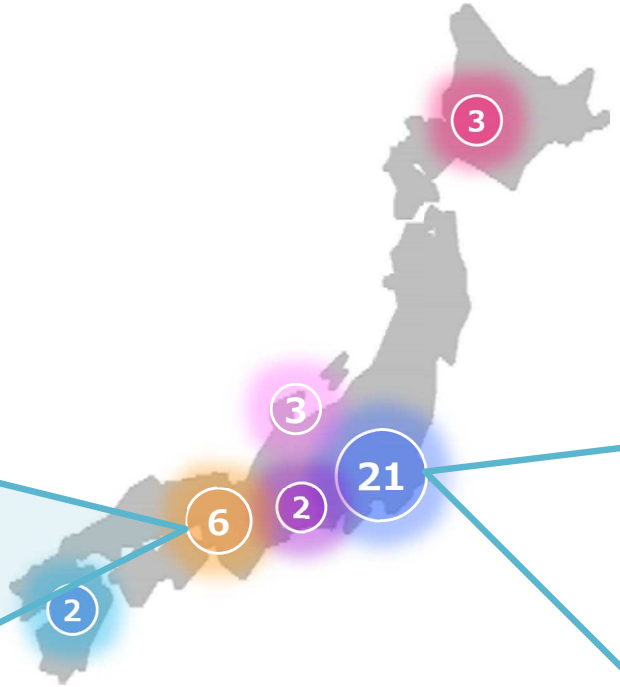
（店舗面積：265㎡）





全国計 **37店舗**

（2026年10月末時点）



増床

@cosme STORE

有楽町店

2026年9月10日リニューアル

（店舗面積：224㎡ ➡ 336㎡）





© istyle, Inc.

3つの成長戦略の進捗

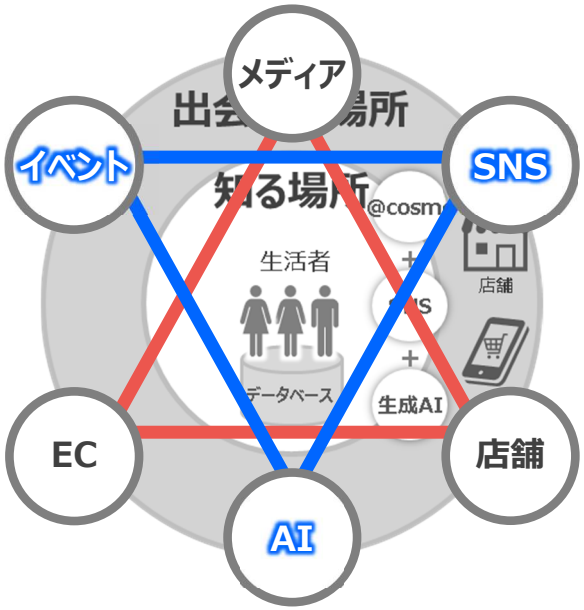
© istyle Inc.

アイスタイルの成長戦略と展望

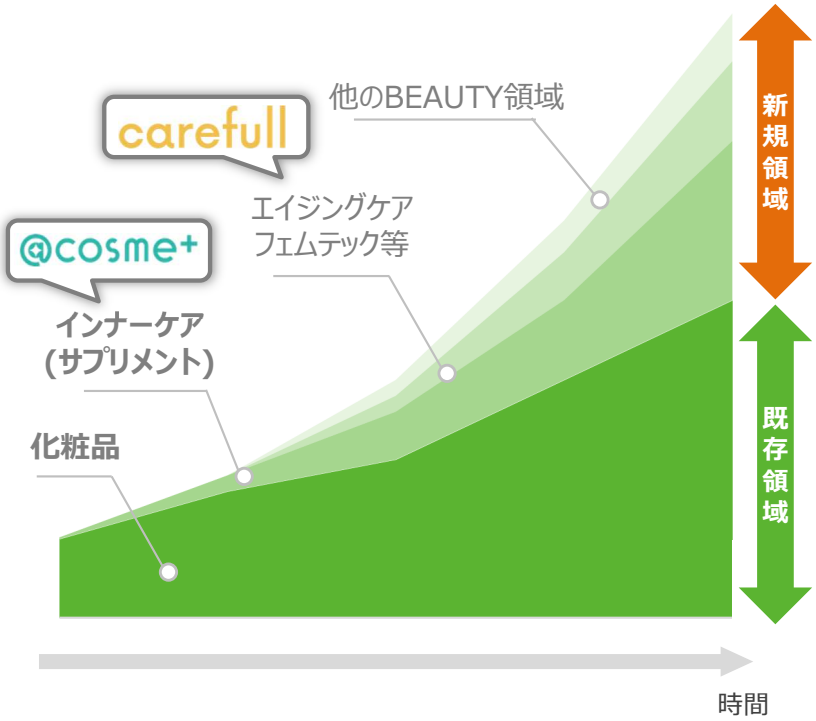
- @cosmeに依存しない構造変化に向けて、生活者とブランドをつなげる接点の拡大へ

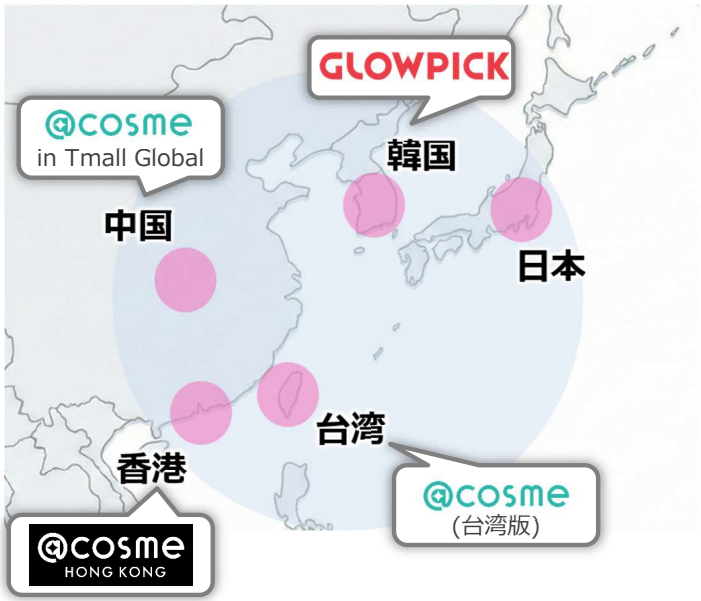
アイスタイルの未来を見据えた3つの成長戦略

@cosmeのアップデート　**新領域への事業展開**　**新しいBeauty経済圏の創出**



@cosme以外での接点拡大





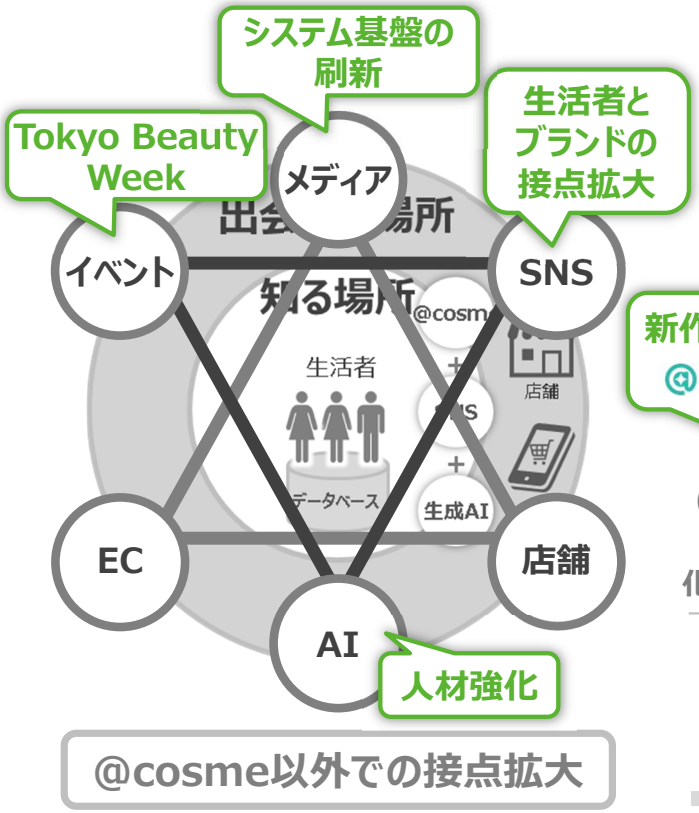
© istyle Inc.

アイスタイルの成長戦略と展望：直近1年間の主な施策

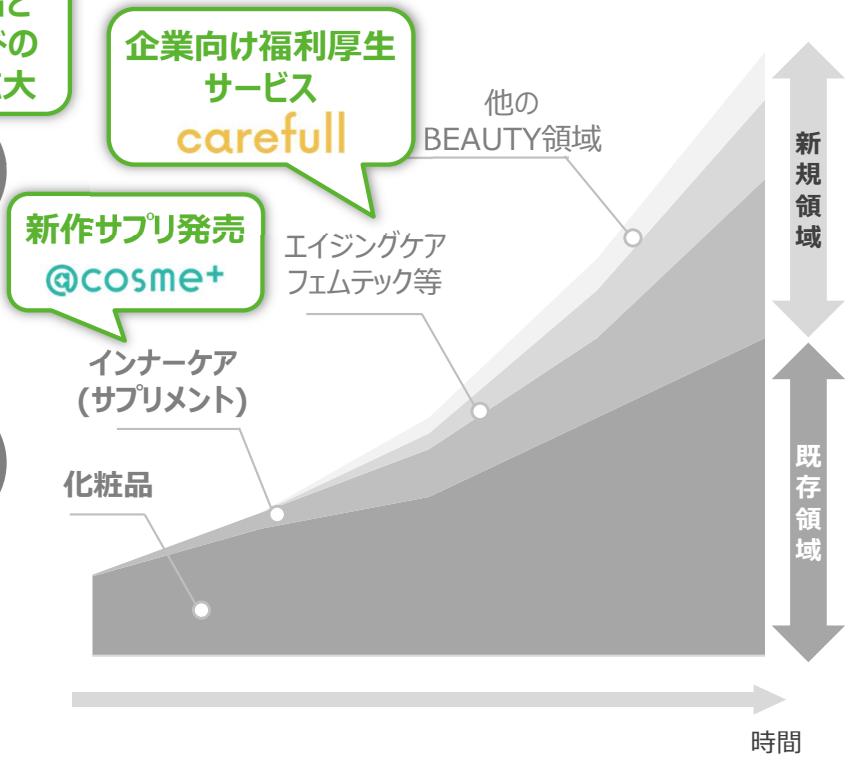
- 将来の新しい成長基盤の形成に向けて、前述の人材強化・システム基盤の刷新に加え、各戦略領域で施策実行

アイスタイルの未来を見据えた3つの成長戦略

@cosmeのアップデート



新領域への事業展開



新しいBeauty経済圏の創出



© istyle Inc.

業界共創の大型イベント「Tokyo Beauty Week 2026」

- 2年目を迎える今年は、原宿・表参道エリアを舞台に規模・内容ともにさらにパワーアップして開催

イベント概要

- 開催期間：2026年11月18日(水) ～ 11月24日(火) [7日間]
- 会　　場：ラフォーレミュージアム原宿 / 原宿クエスト THE HALL / and ST TOKYO / WeWork アイスバーグ / IWAI OMOTESANDO / @cosme TOKYO ほか
- 参加ブランド：35ブランド以上が参画



【今回のアップデートポイント】



体験型コンテンツ「Beauty Walk」

ガイドブックを手に、原宿・表参道の8会場を巡りながら、コスメやカルチャー、インナービューティーなど多彩な美と出会う体験型コンテンツ



「Beauty Studio」がさらにパワーアップ

昨年大盛況だったメイクアドバイスや撮影が楽しめるエリアを拡充



「Inner Beauty」体験が初登場

従来の化粧品領域に加え、管理栄養士による相談や飲食体験など、食・健康領域へと提供体験を拡張

© istyle Inc.

4社による戦略的提携「JAPAN FOOD BEAUTY ALLIANCE」を締結

- 食 × ビューティーの可能性を共創し、インナービューティー市場の活性へ

提携の概要

背景 身体の内側からの美と健康への意識拡大に対し、高機能素材が美容文脈で生活者に届く機会が限定的

目的 **4社の強みを掛け合わせ、食と美容・健康をつないだ新たな価値と市場の形成を目指す**

アライアンス体制と各社の役割

株式会社アイスタイル	株式会社ドットミー	エームサービス株式会社	三井物産株式会社
生活者インサイト発掘 美容業界の知見提供	商品企画・開発	栄養の専門性 食体験の提供	企業ネットワーク 連携推進

本提携に関する第一弾の取り組み

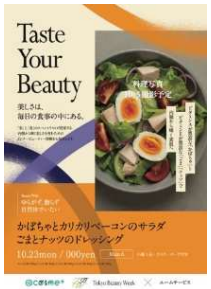
「Tokyo Beauty Week 2026」での共創による食体験の展開



美容関心層の声をもとにしたペットボトル飲料の企画開発・販売



社員食堂におけるインナービューティーメニューの企画開発・展開



© istyle Inc.

グローバル展開における主要施策の進捗

- 海外成長の足掛かりとなる施策を各国・地域で展開

香港

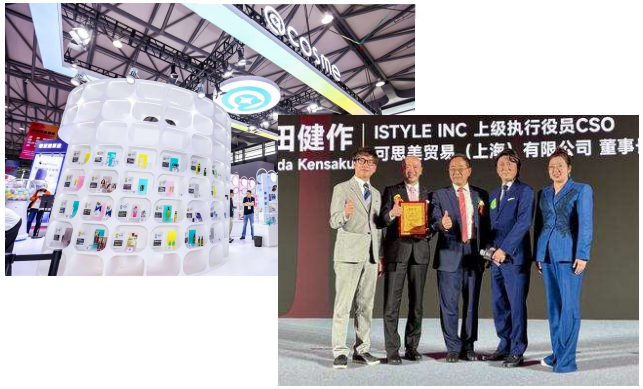


グローバル起点となる旗艦店「@cosme HONG KONG」

- ✓ オープン直後は黒字達成
  FY27下期に安定黒字化を目指す
- ✓ 今後のグローバル展開の
  重要基盤として課題解決に注力

※詳細はP13参照

中国



アジア最大級の美容博覧会でJ-Beautyの魅力を発信

- ✓ 日本企業で唯一
  「グローバル美容交流貢献賞」受賞
- ✓ 11のパートナーブランドと共に
  @cosmeの世界観を展開

台湾



「体験型OMO」を通じたポップアップイベントを開催

- ✓ 13日間で累計約9万人を集客し
  Z世代中心の潜在層へ認知拡大
- ✓ LINE連携によるデータ蓄積で
  個別追客を実現

(参考) オールジャパンでJ-Beautyの復興へ

- J-Beautyの国際競争力強化に向けて、政・官・民が一体となり本格始動

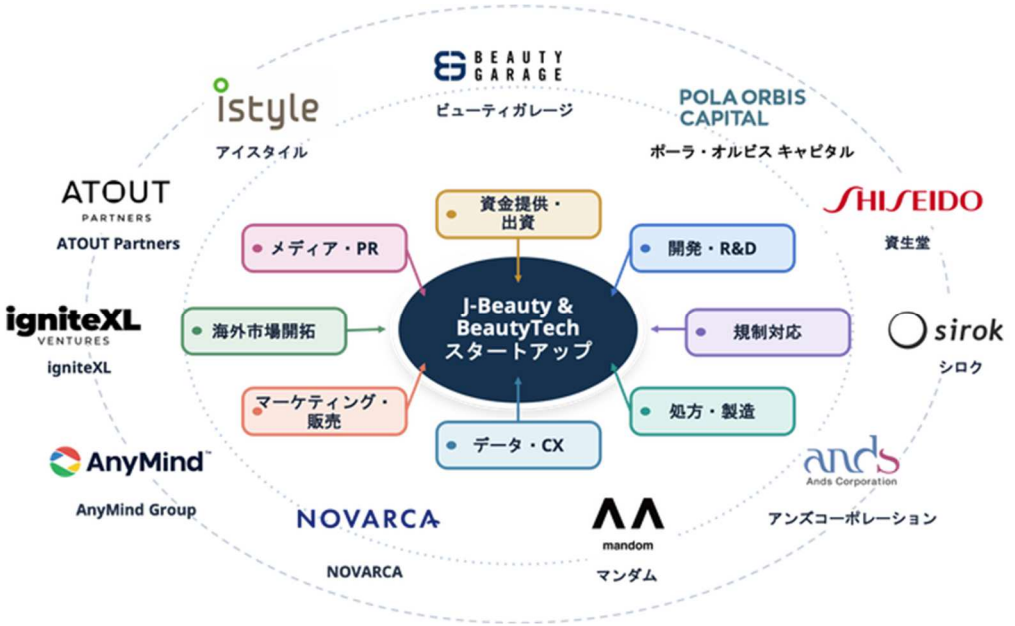
J-Beauty復興に向けた政府動向

2026年6月
経産省：
2033年までに海外展開目標額を2兆円(現状比約4倍)と表明

2026年7月
厚労省・総務省・経産省等：
各規制緩和の方向性を表明し関係省庁の連携が本格化

2027年度（予定）
厚労省等：
薬機法・適正広告基準等の見直し

東京都が推進するイノベーション創生事業「TiB CATAPULT」



美容大手・OEM・VC・アクセラレーター・小売・海外進出支援が連携し日本発の美容・ウェルネススタートアップを発掘・育成、世界へ送り出す

© istyle Inc.

Q&A

想定質問と回答

	想定質問	回答
連結	今期計画の達成確度	✓ 1Q実績は香港旗艦店や国内店舗の影響により、やや弱含む推移 ✓ ブランド予算の変動はあるものの、**マーケティング支援事業は好調を維持** ✓ 香港店舗も課題が明白であり、打ち手の効果を確認しながら成長軌道への回帰を図る ✓ グループ全体で抜本的な生産性向上にも取り組み、通期目標に向けて邁進する
マーケティング支援事業	営業利益率の今後の動向	✓ プラットフォーム共通のシステム基盤刷新やセキュリティ等の投資先行も影響 ✓ **足元の受注モメンタムは好調を維持**しており、下期に向けて利益率の改善を見込む
リテール事業	国内店舗の足元状況	✓ **10月はYoY+6%**(新店含む)で推移し、**計画線へ復調** ✓ リピートやEC併売などLTVにつながる**国内客基盤が順調に拡大** ✓ 免税方式変更等の外部環境を注視しつつ、店舗体験価値の向上を徹底
グローバル事業	香港旗艦店「@cosme HONG KONG」の状況	✓ オペレーション改善後も、これまでのプロモーション抑制により来店客数が社内計画を未達 ✓ 9月からエリアマーケティングや香港現地の美容系KOLを活用したSNS発信を再開 ✓ 認知拡大を図るとともに、**Beauty経済圏の起点として提供体験の改善に努める**

参考資料

- **会社情報**
- セグメント情報
- 中期事業方針

© istyle Inc.

会社概要

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	**CEO 吉松 徹郎** **COO 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	**8,990百万円**
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	**1,395名**（連結）

※ 各数値は原則2026年6月時点

© istyle Inc.

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

アイスタイルデータコンサルティング株式会社
データドリブンソリューションの提供
CXコンサルティングファーム「株式会社NODE」と設立

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

トレンダーズ株式会社 (持分法適用関連会社)
マーケティング事業、インベストメント事業

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 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

istyle Global (Hong Kong) Co., 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

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「@cosme 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
	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	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
	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	東証プライムへ市場変更
	8月	Amazon.com, Inc.及び三井物産株式会社との資本業務提携
	9月	第三者割当による転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	9月	大阪の梅田に2店舗目となる旗艦店「@cosme OSAKA」オープン
2024年	2月	トレンダーズ株式会社（証券コード：6069）との資本業務提携
2025年	4月	データドリブンソリューションの提供を行うアイスタイルデータコンサルティング株式会社を株式会社NODEと設立
	6月	愛知の名古屋に3店舗目となる旗艦店「@cosme NAGOYA」オープン
	12月	香港の尖沙咀に海外初となる旗艦店「@cosme HONG KONG」オープン

© istyle Inc.

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

Forbes JAPAN WOMEN AWARD
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

PORTER PRIZE
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)

SHOP OF THE YEAR 2020 コスメ・香水 ジャンル賞 Rakuten
SHOP OF THE YEAR 2021 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の美容メディア

MAU: 1,500万人
20～30代の女性の過半数が毎月利用

日本No.1の化粧品専門ECサイト

取扱い商品数: 53,000sku

日本No.1の化粧品専門店

国内店舗数: 37店舗（2026年10月末時点）

※ 各数値は原則2026年6月時点

© istyle Inc.

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

1,500万人

美容トレンドに敏感な
20～30代が中心

登録会員数

1,160万人

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

47,000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

44万件

美容に特化した
日本最大級の
クチコミ数

クチコミ数

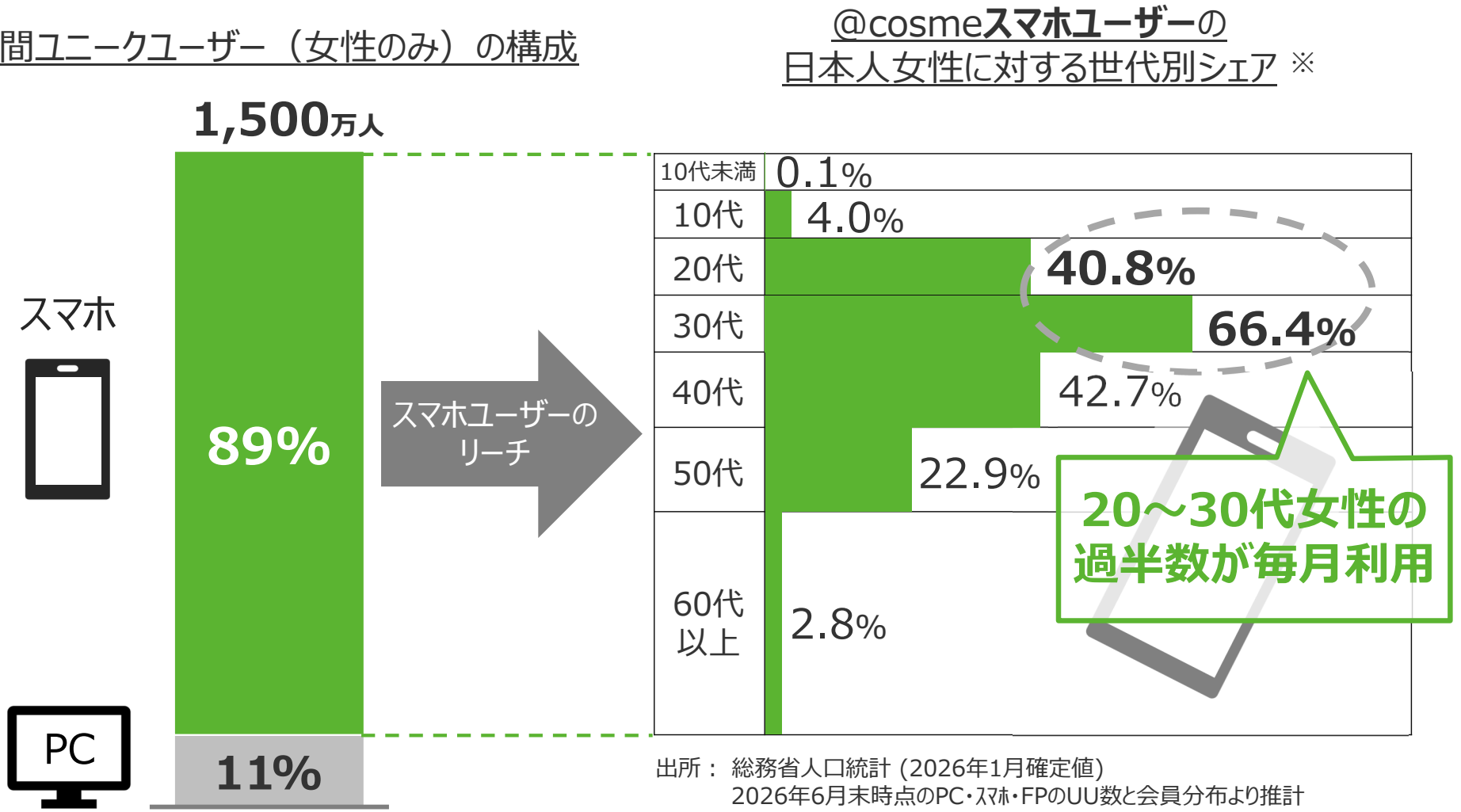
2,400万件

※ 各数値は原則2026年6月時点

© istyle Inc.

@cosmeの圧倒的な女性利用率

- @cosmeの月間ユニークユーザー1,500万人 (2026年6月末時点)
- 20代～40代の日本人女性に対して圧倒的なリーチを持つ



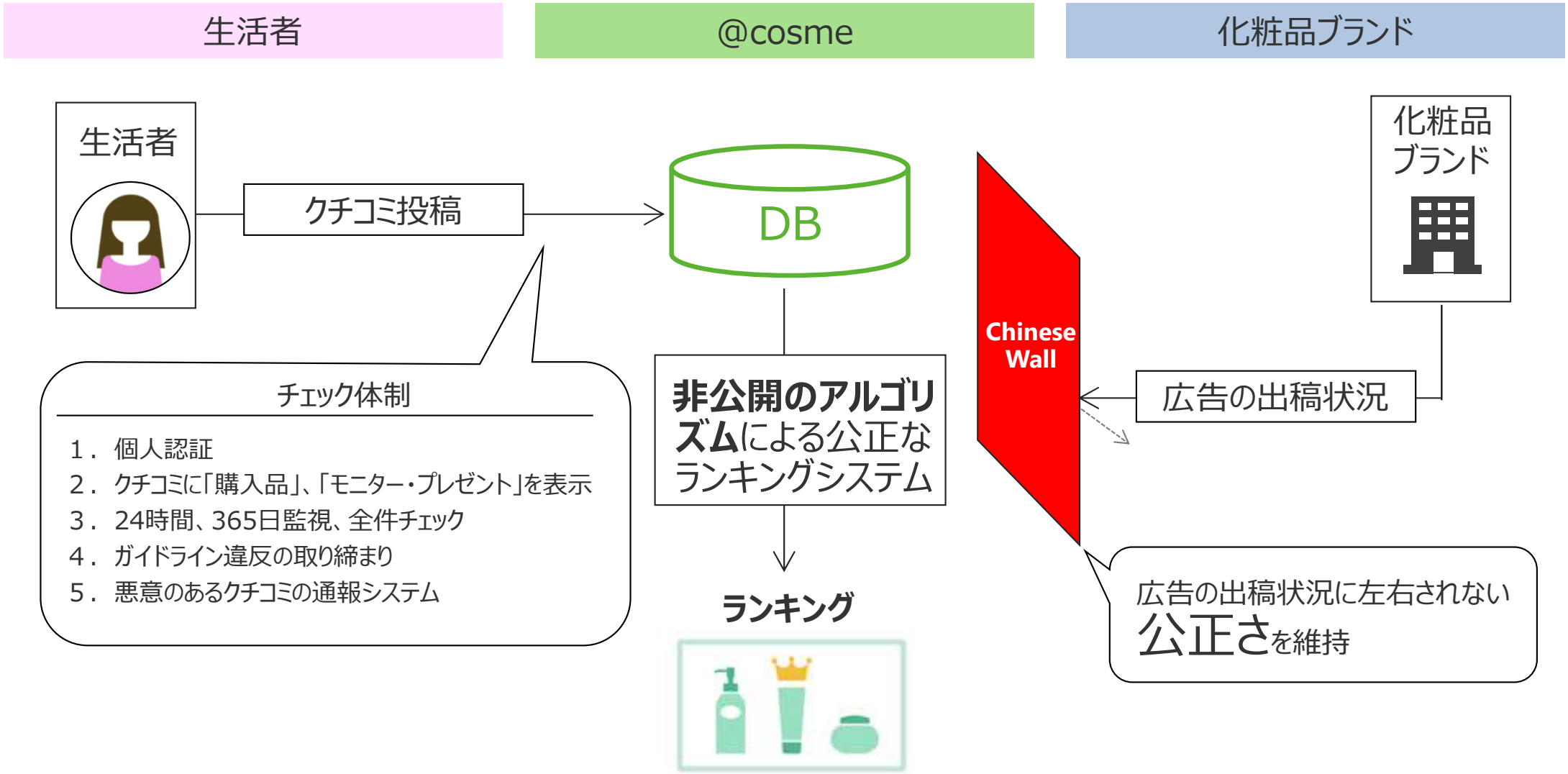
出所： 総務省人口統計 (2026年1月確定値)
2026年6月末時点のPC・ｽﾏﾎ・FPのUU数と会員分布より推計

※ 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

© istyle Inc.

@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



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2 私たちは常に中立で公正な姿勢をつらぬきます。

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4 私たちは透明性の高いサイト運営を行います。

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6 私たちは法的責任、社会的責任を遵守します。

Materiality 02
パートナーシップによる共創

- 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)

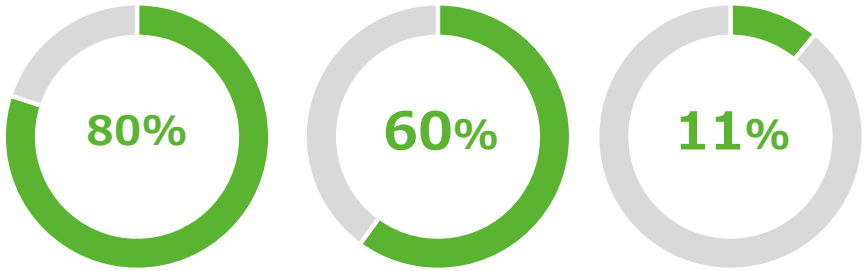
BEAUTY SDGs WEEK
powered by @cosme

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



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

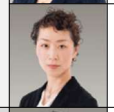


※ 各数値は原則2026年6月時点 (役員に関する指標は2026年9月時点)

© istyle Inc.

経営陣一覧及びスキルマトリクス (2026年9月時点)

- 中期事業目標の達成に必要なスキルを中心に経営陣を構成 (詳細及び根拠はこちら https://www.istyle.co.jp/ir/uploads/20251028_CG.pdf)

	役職氏名	在任期間	役員が有するもののうち、当社が特に期待するもの													属性	
			経営基盤の強化						プラットフォームの価値最大化				事業領域の拡大				独立性 (社外のみ)	女性
			経営経験	コーポレートガバナンス	サステナビリティ	人的資本経営	ファイナンス	会計・税務	化粧品	インターネット	広告・宣伝	小売・流通	DX・AI	イノベーション	M&A	国際ビジネス		
取締役	 代表取締役会長CEO 吉松 徹郎	27年2か月	○	○		○	○		○	○	○	○	○	○	○			
	 代表取締役社長COO 遠藤 宗	4年0か月	○			○			○		○	○	○	○	○	○		
	 取締役副会長CFO 菅原 敬	25年0か月	○	○	○	○	○		○	○	○		○	○	○	○		
	 取締役 (非常勤) 山田 メユミ	27年2か月	○	○	○	○			○	○	○		○	○	○	○		○
	 取締役 (社外) 那珂 通雅	12年0か月	○	○	○	○	○								○	○	○	
	 取締役 (社外) 宇佐美 進典	5年0か月	○	○	○	○	○			○	○		○	○	○		○	
	 取締役 (社外) 鹿子木 光	2年0か月	○	○	○	○						○				○	○	○
	 取締役 (社外) 三浦 未恵	1年0か月					○	○	○			○			○	○	○	○
監査役	 監査役 (社外) 原 陽年	18年7か月		○		○	○	○	○						○		○	
	 監査役 (社外) 都 賢治	20年7か月	○	○			○	○							○		○	
	 監査役 (社外) 小武守 純子	3年0か月		○			○	○							○	○	○	○

人的資本経営(1/2)：概要

- 「BEAUTYの世界をアップデートし続けるために人を成長させ、選ばれ続ける会社になる」をパーパスに人的資本経営を推進

No.	パーパス	テーマ	課 題 (注力事項)	対 応 策		指 標
1	ミッション： Beautyの世界をアップデートしながら、多くの人を幸せにしよう 人材戦略テーマ： 成長意欲の高い人に選ばれ続ける会社になる 人材戦略： ・人の成長にコミットする ・気づきのマネジメント	**成長を感じチャレンジしたいカルチャーの醸成**	・より明確なロールモデルの提示 ・マネジメント層の働き方改革 （目指したい、目指せる、ライフワークバランス）	・ハンズアップでのチャレンジ促進 ・チャレンジを称賛する場の醸成	・ハンズアップ (何歳でも成長できる仕組み) ・7iAward (社内表彰制度) ・社外人材との交流 ・共同ワークショップ	・会社に成長機会があると思う人の割合 ・自身の成長に意欲的な人の割合 ・上位、責任ポジションへの意欲的な人の割合 ・「働きがい」「やりがい」を感じる人の割合
2		**働きがいを後押しするライフステージに合わせた働き方支援**		・働き方の多様化 ・健康経営		・休暇取得などライフワークバランスに対して周りの理解があると思う人の割合
3		**異なる分野・業種における共創**	・VUCA時代の自律型人材育成を目指した、多様な経験を積む機会創出 ・異業種・異文化を受け入れて共創する機会	・複数の領域経験 （ユーザー・ブランド視点 / リアル×ネット） ・他の人から経験を学ぶ仕組み ・他部門・他社との共創の経験 （横連携PJT、コミュニティ参加）		・横連携を強みと思う人の割合
4		**新しい価値観で未来を牽引するリーダーの育成**	・正解のない時代の自律型ビジネスプロデューサーの育成 ・アジャイルにチャレンジしやすい環境提供 ・失敗を恐れずにチャレンジし、学びから次の機会に活かせる自律人材の育成	・マネジメントモデルの改革 （管理者からコーチへ） ・「気づき」を生む育成プログラムの導入 ・若手のPJTリーダー抜擢		・育成プログラムへの参加割合 ・自律人材を発掘・育成するコーチ型マネジメントの数

※ 詳細は統合報告書2026を参照：https://ssl4.eir-parts.net/doc/3660/ir_material3/286303/00.pdf

人的資本経営(2/2)：DE＆I (多様性・公平性・包括性)

- 複雑な社会を生きていくために、「自分らしい働き方の支援」と「自らの選択で成長を促進させる」制度を提供

性別やライフステージで分け隔てることなく活躍できる制度「iselect」

従業員同士の個性やシナジーを最大化し新しい価値創造に注力。
結果として、各指標は以下のとおりとなりました。(2026年6月時点)

女性従業員比率	**：**	**80%**
女性管理職比率	**：**	**60%**
女性の育児休暇後の職場復帰率	**：**	**100%**
男性の育児休暇取得率	**：**	**88%**

iselect

ハンディキャップを超えた共創

障がいを持つ社員が属する部門では、全社と連携してワークシェアし
グループ内の20部門にわたる90の業務を担当。

これらの取り組みが評価され、HR's SDGsアワード2026の
「違いを力に」部門において、最優秀賞を受賞いたしました。

自分らしい働き方を支援する	自らの選択で成長を促進させる
• フルフレックス勤務 • Work from Home (在宅勤務) • 介護・看護の休暇休職 • 出産・育児の支援 • リプロダクティブヘルス支援	• 副業許可 • 自己啓発休暇 • 語学学習費用支援 • ボランティア休暇

東洋経済「女性活躍企業ランキング」で総合21位に選出
これまでの取り組みが実を結んだ結果、2024年5月に株式会社東洋経済新報社が発表した「女性活躍企業」ランキングで、
3万社中総合21位にランクインしました。特に情報通信業で3位、化粧品業界（化学）では4位と、各業界においても高く評価されています。
※詳細は当社HPを参照　https://www.istyle.co.jp/news/info/2024/05/0530.html

気候変動対応：概要

- カーボンニュートラルな社会を目指して全社横断で気候変動対応に注力

＜リスクと機会＞

TCFD提言に基づく分類			想定し得るリスク・機会（**太字**は定性的に重要と認識する項目）
リスク	移行リスク	政策（規制）	炭素税導入による財務負担増 プラスチック規制強化による販売促進物などの材料単価高騰
		法律	- (事業特性上、同項目に関する特段のリスクはない)
		技術	再生可能エネルギーの需要増による費用増加
		市場	**原材料コストの上昇による仕入条件の変更**
		評判	対応の遅れによる、感度の高い顧客離れ（生活者・化粧品メーカー）
	物理的リスク	急性	**自然災害(台風・洪水)の頻発による ・店舗営業および店頭イベントの停止 ・ECにおける配送遅延リスク サプライチェーン停滞による機会損失 (仕入商品・EC販売の配送遅延など)**
		慢性	平均気温上昇による外出機会＝化粧をする機会の減少
機会	資源効率性		環境配慮に対する生活者の意識向上に伴う、梱包資材等の削減や効率化
	エネルギー源		- (事業特性上、当該項目に関する特段の機会はない)
	製品/サービス		**顧客の嗜好変化（エシカル消費）に合わせたサービスによる売上高の増加**
	市場		**外出機会の減少によるEC需要の増加 生活者における健康意識の高まり**
	レジリエンス		複数事業運営によるリスク分散と機動的な需要獲得

＜CO_2排出量＞

（単位：t-CO^2）	FY24	FY25	2030年目標
Scope1	0	0	0
Scope2（マーケット基準）	362	428	300
Scope2（ロケーション基準）	376	430	300
Scope3	219,192	288,030	-
カテゴリー1	111,932	142,927	-
カテゴリー2	5,932	10,634	-
カテゴリー3	109	87	-
カテゴリー4	4,568	5,177	-
カテゴリー5	2	94	-
カテゴリー6	241	295	-
カテゴリー7	177	155	-
カテゴリー9	94,955	126,512	-
カテゴリー11	781	1,531	-
カテゴリー12	467	590	-
カテゴリー14	28	28	-

※ 戦略などの詳細は統合報告書2026を参照：https://ssl4.eir-parts.net/doc/3660/ir_material3/286303/00.pdf

参考資料

- 会社情報
- **セグメント情報**
- 中期事業方針

© istyle Inc.

事業紹介

- メディア・EC・店舗を横断したマーケティング施策

タイアップ広告

商品認知ではなく、理解を深めるためのブランディング広告





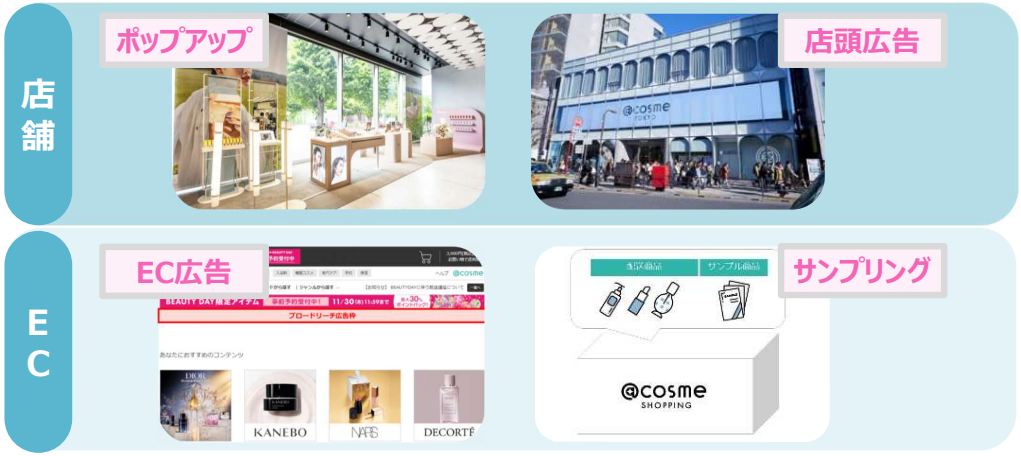
SNS/OTT連携

化粧品興味関心層のファクトデータを利用した広告配信



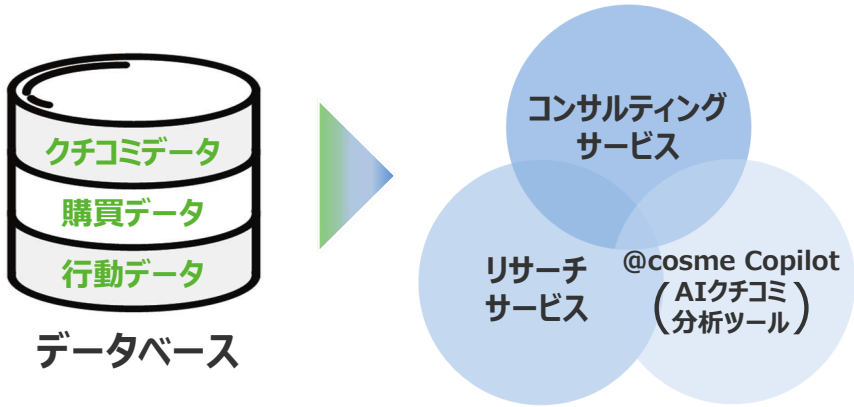
リテールメディア

ECや店舗を活かした販売販促サービス



データドリブンソリューション

@cosmeに蓄積された膨大な独自データを活用した
ファクトベースのマーケティング



© istyle Inc.

事業紹介

- 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」等を運営し
国内最大の化粧品専門店グループに成長

全国計　37店舗
（2026年10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：37店舗 / 海外：4店舗）※2026年10月末時点

国内直営旗艦店：3店舗

関東	@cosme TOKYO	2020年1月OPEN 2025年3月増床	1,380㎡
中部	@cosme NAGOYA	2017年4月OPEN 2025年6月増床・改装	810㎡
近畿	@cosme OSAKA	2017年3月OPEN 2023年9月増床・改装	893㎡

@cosme STORE（国内直営：27店舗）

北海道	札幌ステラプレイス店	2024年10月OPEN	460㎡
	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㎡
	イオンモール浦和美園店	2012年3月OPEN 2024年7月増床・改装	255㎡
	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㎡
	池袋サンシャインシティ店	2016年10月OPEN	162㎡
	ルミネ有楽町店	2014年2月OPEN 2026年9月改装	336㎡
関東	SYDNEY by @cosme アトレ亀戸店	1978年10月OPEN 2024年9月改装	129㎡
	ニュウマン高輪店	2025年9月OPEN	470㎡
	錦糸町テルミナ店	1995年3月OPEN 2026年4月改装	298㎡
	マルイファミリー溝口店	2015年10月OPEN	271㎡
	ニュウマン横浜店	2020年6月OPEN	323㎡
	ルミネ横浜店	2022年9月OPEN	349㎡
中部	mozoワンダーシティ店	2025年12月OPEN	348㎡
	富山マルート店	1987年9月OPEN 2022年3月増床	227㎡
	イオンモール高岡店	2002年9月OPEN 2019年9月増床	240㎡
	金沢フォーラス店	2024年12月OPEN	374㎡
近畿	京都河原町オーパ店	2026年10月OPEN	265㎡
	TSUTAYA EBISUBASHI店	2014年11月OPEN	297㎡
	神戸マルイ店	2016年5月OPEN	162㎡
九州	アミュエスト博多店	2017年3月OPEN 2024年8月増床	419㎡
	TSUTAYA 熊本三年坂店	2016年6月OPEN	228㎡

東京小町（国内直営：2店舗）※FY23.2Q連結

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㎡

COSMETICS SYDNEY（国内直営：3店舗）※FY24.1Q連結

関東	シドニー アトリエアルビオン アトレ吉祥寺店	1969年12月OPEN 2010年12月移転	59㎡
	シドニー 北千住店	1985年3月OPEN 2009年7月移転	162㎡
	シドニー小岩店	1972年7月OPEN 2022年3月移転	98㎡

@cosme STORE（フランチャイズ：2店舗）

近畿	天満橋京阪 シティモール店	2022年3月FC加盟	137㎡
	MiSUGI なんばウォーク店	2023月9月FC加盟	289㎡

海外直営旗艦店：1店舗

香港	@cosme HONG KONG	2025年12月OPEN	1,298㎡

@cosme STORE（海外直営：2店舗）

香港	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）※

中国	海口国際免税城店 (海南島)	2022年10月OPEN	291㎡

※ 当該店舗では販売せず、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

© istyle Inc.

事業紹介

- 国内で確立したビジネスモデルを**各国・地域の状況に合わせて展開**



※ 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

参考資料

- 会社情報
- セグメント情報
- **中期事業方針**

© istyle Inc.

中期事業方針の概要 (FY25策定)

- **4～5ヵ年の事業方針を策定。**美容業界における唯一無二のプラットフォーマーとして**更なる飛躍**と**事業領域の拡大**を目指す

中期事業方針

＜ 既存事業 ＞

✓ リテール事業(BtoC)でユーザーとブランドの接点を増やし
マーケティング支援事業(BtoB)で**接点やデータをマネタイズ**

＜ 新規事業 ＞

✓ **化粧品以外のBEAUTY領域へのチャレンジ** (健康食品 / 美容医療など)

中期事業目標

＜ 売上高 ＞
1,000億円

＜ 営業利益 ＞
80億円

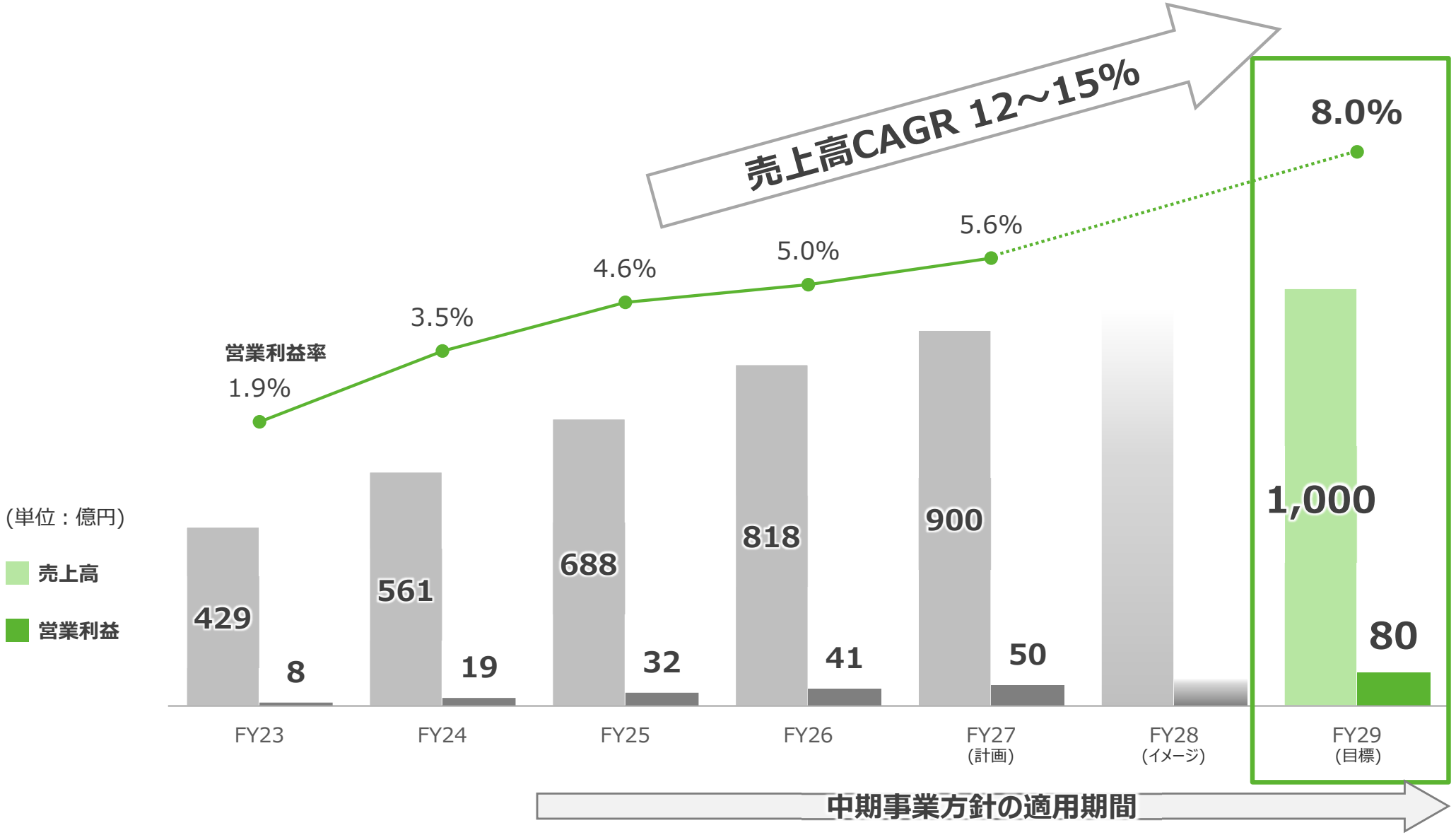
＜ 成長性 ＞
売上高のCAGR
12~15%

＜ 資本収益性 ＞
資本コストを超える
ROE

© istyle Inc.

中期事業目標 (財務目標・成長性)

- 収益基盤が安定した国内事業を軸に、**連続的な増収・増益に加えて連結営業利益率も底上げしていく**
- 新規出店が外部要因の影響を受けることや新規事業での精査を鑑み、達成年度は4～5ヵ年のレンジとする



© istyle Inc.

中期事業目標 (資本収益性)

- 「資本コストと株価を意識した経営の実現に向けた取り組み」に沿って、**資本コストを超える資本収益性を目指す**

＜ 想定株主資本コスト ＞
(2026年6月30日算出)

CAPM 12~13%

計算式：rf + β * MRP + SRP

rf	：	2.7 %
β	：	1.1
MRP	：	6.0 %
SRP	：	2～3 %

＜

＜ 資本収益性 ＞

ROE
(2026年6月期：15.6%)

rf ：リスクフリーレートとして2026年6月30日時点の10年国債利回りの終値
β ：算出日から2年間における週次ベースでのベータ
MRP：マーケットリスクプレミアム
SRP：サイズリスクプレミアムとして流動性や時価総額から考慮
※ MRP・SRPは、株主・投資家との対話により把握した概算値

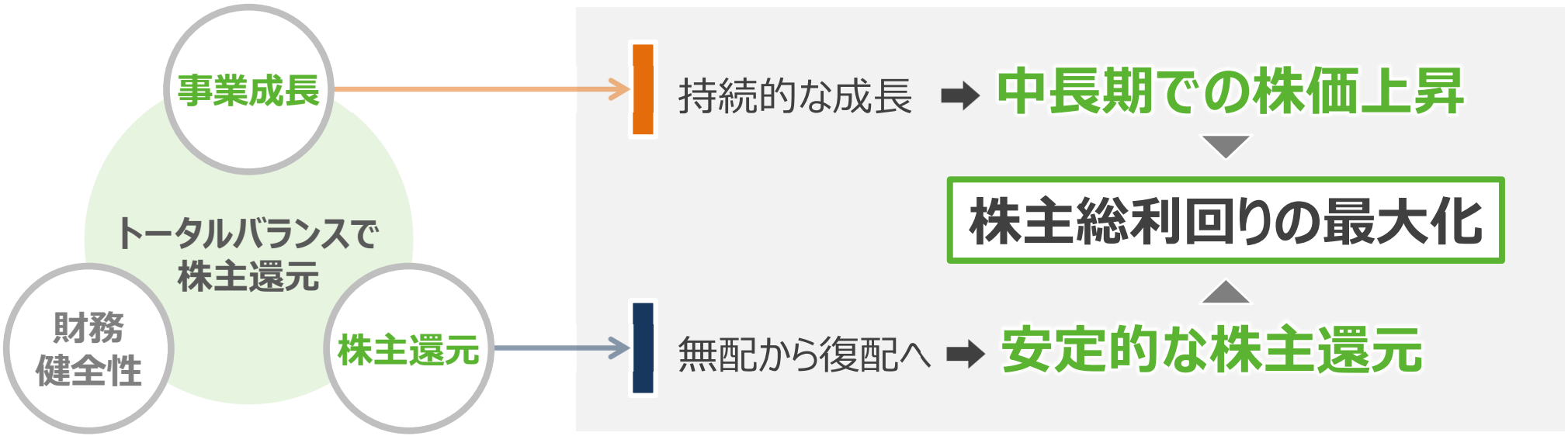
© istyle Inc.

株主還元方針

- TSR(株主総利回り)の最大化に向け、財務バランスなどを勘案しながら適宜資本政策を推進

株主還元方針

- ✓ 利益創出の安定化に伴い、**FY27は1円から2円へ増配予定**
- ✓ 無配企業に投資しない投資家を取り込み、**安定株主の増加**で**株価のボラティリティを抑える**(＝資本コストの低減)
- ✓ **事業成長による中長期での株価上昇が還元のメイン**



istyle

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。