2025年5月29日

各位

会社名 株式会社リップス

代表者名 代表取締役社長 的場 隆光

(コード番号：373A 東証グロース市場)

問合せ先 取締役経営管理部長 上原 大輔

(TEL. 03-6804-3101)

2025年8月期の業績予想について

2025年8月期(2024年9月1日から2025年8月31日まで)における当社の業績予想は、以下のとおりであります。

【個別】

(単位：百万円、%)

項目	2025年8月期 (予想)			2025年8月期 中間会計期間 (実績)		2024年8月期 (実績)	
	対売上 高比率	対前期 増減率		対売上 高比率		対売上 高比率	
売上高	4,408	100.0	17.2	2,109	100.0	3,760	100.0
営業利益	910	20.7	26.4	471	22.4	720	19.2
経常利益	906	20.6	26.0	480	22.8	719	19.1
当期(中間)純利益	629	14.3	48.7	314	14.9	423	11.3
1株当たり当期(中間)純利益	250円78銭			125円67銭		169円48銭	
1株当たり配当金	—			—		—	

(注) 1. 当社は、連結財務諸表及び中間連結財務諸表を作成していません。

2. 2024年8月期(実績)及び2025年8月期中間会計期間(実績)の1株当たり当期(中間)純利益は、期中平均発行済株式数により算出しております。

3. 2025年8月期(予想)の1株当たり当期純利益は、公募予定株式数(50,000株)を含めた予定期中平均発行済株式数により算出しております。

4. 当社は、2025年3月15日付で普通株式1株につき25株の割合で株式分割を行っております。上記では、2024年8月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり当期純利益を算定しております。

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2025年5月29日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

【2025年8月期業績予想の前提条件】

1. 当社の見通し

当社は、「LIPPS(リップス)」ブランドとしてメンズコスメの企画・販売を行う商品事業及びヘアサロンのフランチャイズ運営を行うサロンフランチャイズ事業の2つの事業を展開しております。

若年層を中心とした美容感度の高い男性をターゲットにサロンフランチャイズ事業を通じて、お客様の「最高の似合わせ」を提案してきました。またサロンフランチャイズ事業から派生したメンズコスメの商品事業を通じて、日常生活の中でお客様の『Be Beautiful!(ありのままの自分を楽しみ、自由に、幸福に生きること)』を後押しする商品を生み出してきました。これからもメンズビューティーのスタンダードブランド「LIPPS」として、多様な価値観やスタイルを提供し、企業価値の向上を目指していきます。

当社が事業拡大を企図するメンズコスメ業界は、市場調査会社株式会社富士経済がレポートしている「化粧品マーケティング要覧」によると、2020年には新型コロナウイルス感染症の影響を受けたものの、2015年から2024年までの10年間で市場規模は約1.30倍(2024年市場規模見込みは1,636億円)まで拡大しております。これは男性用の商品ラインナップが増えてきたことや、男性の美容感度が上がり行動態様の変化によって男性用スキンケアといった新しい需要が拡大してきたことなどが背景にあると分析しております。

このような市場環境において当社はヘアサロンブランド「LIPPS hair」の強みを活かし、スタイリング剤やシャンプー等のヘアケア商品を中心に商品認知度を上げる施策を行ってきました。またそれと同時に販路の開拓を進めてきました。現在ではヘアサロンの店販、ドラッグストアを中心とした小売店、ECなどにまで販路が拡大してきております。引き続きさらなる成長の取り組みを積極的に進めていきます。

なお、当社の2つの事業の概要については次のとおりであります。

(商品事業)

商品事業の基本的な事業モデルは、男性向けのスタイリング剤を含むヘアケア商品、スキンケア・メイクアップ商品等をOEMメーカーと共同で開発し販売するファブレスメーカー事業となります。特徴は、サロンフランチャイズ事業を展開することで、美容感度が高く流行に敏感な若者のニーズや、サロンワークから生まれる課題などを一早く把握することができ、これらをもとに商品の企画開発を行っている点です。

当社は、自社で企画した商品のコンセプトに合わせて香料や容器など各部材メーカーを選定し、共同で部材の開発を行っております。そして、その開発した部材をOEMメーカーで最終商品に仕上げ、当社はその完成した商品の品質等についてチェックを行っております。そのほかOEMメーカーからの提案で商品を共同開発する場合があります。

販路に関しては、多額の広告投資は行わず、ヘアサロンブランド「LIPPS hair」の強みを活かし、SNS

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2025年5月29日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)をご覧ください。投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」(及び訂正事項分)は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

の発信などを通じて商品の認知度を上げる施策を行っており、ドラッグストアなどの小売店や EC 通販を中心に安定的な販売網の構築ができてきております。

(サロンフランチャイズ事業)

祖業であるサロンフランチャイズ事業は、草創期から男性向けのヘアスタイリングを打ち出したことで、現在でも若年層をメインに年間約 40 万回の施術を行っており、ヘアサロンブランド「LIPPS hair」として多くの支持を受けております。

現在、店舗運営はのれん分けをしたスタイリストがフランチャイズオーナーとして独立運営し、当社はフランチャイザーとして、経営指導、店舗運営支援、美容師への技術指導などを通じてロイヤリティ収入などを得ております。また業界内では、スタイリストとして一定の顧客が付くと独自の屋号を持ったり、フリーランスになったりするなど独立していくことがキャリアパスとなっているため、在籍時に利用していたリソースの供与、使用許諾を通じて独立を支援する取り組みも行っております。

以上を踏まえ、2025 年 8 月期の業績予想は、売上高 4,408 百万円（前年同期比 17.2%増）、営業利益 910 百万円（前年同期比 26.3%増）、経常利益 906 百万円（前年同期比 26.0%増）、当期純利益 629 百万円（前年同期比 48.5%増）を見込んでおります。2025 年 8 月期業績予想は、2024 年 9 月から 2025 年 2 月までの実績値に 2025 年 3 月から 8 月までの予想数値を合算して策定した数値となっております。

なお、現時点において当社が経営成績を判断するうえで重要視している指標としましては、商品事業の成長性を表すものとして①商品事業売上高、収益性を示すものとして②商品事業営業利益率、及び効率的なマーケティングを実現できているかの判断に③販売促進費及び広告宣伝費の商品売上高比率を注視しております。当事業年度においては商品事業売上高 3,972 百万円、販促・広告費商品売上高比率 10.3%、商品事業営業利益 27.7%を見込んでおります。

2. 業績予想の前提条件

(1) 売上高

セグメントの名称	売上高 (百万円)	セグメント利益 (百万円)
商品事業	3,972	745
サロンフランチャイズ事業	435	165
合計	4,408	910

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2025 年 5 月 29 日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

(商品事業)

卸・小売店向けの売上予算については、当社や競合他社の POS データ分析結果、過去の配荷実績及び予算達成状況等を踏まえ配荷店舗数の増減を予測し策定しております。EC 売上予算については、これまで一定割合の広告宣伝費を投じれば安定して新規顧客を獲得できてきたことから、販売実績の伸び率と当事業年度の広告投入予定額を考慮して策定しております。以上の結果、2025 年 8 月期における商品事業の売上高は 3,972 百万円（前年同期比 20.0%増）を見込んでおります。なお、2025 年 8 月期中間会計期間の売上高は 1,895 百万円となっております。

(サロンフランチャイズ事業)

サロンフランチャイズ事業の売上高は、各フランチャイズ店舗に所属するスタイリストの売上高に依存するため、スタイリスト一人当たりの平均売上高やアシスタントへの技術指導によるスタイリスト昇格者の予測、及び離職率などを考慮して売上予算を策定しております。

以上の結果、2025 年 8 月期におけるサロンフランチャイズ事業の売上高は人材の流動化などの影響を受けて 435 百万円（前年同期比 3.5%減）を見込んでおります。なお、2025 年 8 月期中間会計期間の売上高は 214 百万円となっております。

(2) 売上原価、売上総利益

(商品事業)

商品事業における売上原価は、主に、当社で指定した材料または他社で製造した部品を無償支給し外注加工を依頼する製品売上原価、及び当社が企画を行った商品の完成物を仕入れる商品売上原価で構成されており、想定原価率などを見積もって策定しております。当事業年度においては、原油価格や物価高騰の影響により OEM 業者への発注単価の見直しを考慮し、原価率は寡少ながら増加する見込みです。

その結果、商品事業の売上原価は 1,703 百万円（前年同期比 24.3%増）、売上総利益は 2,268 百万円（前年同期比 17.0%増）と予想しております。

(サロンフランチャイズ事業)

サロンフランチャイズ事業における売上原価は、主に、フランチャイズ本部組織の人件費、及びサロン経営の支援に必要なシステム等の手数料が主な内容となっております。当事業年度においては、マーケティングを中心とした本部機能の強化を目的に人材採用を計画していることで人件費の増加を見込んでおりますが、期初に新設した部署への人事異動による減少の影響を受け 157 百万円（前年同期比 3.3%減）、売上総利益は 278 百万円（前年同期比 3.5%減）と予想しております。

(3) 販売費及び一般管理費、営業利益

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2025 年 5 月 29 日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。

販売費及び一般管理費は、商品の保管、物流に関連して発生する荷造運賃、主に商品のクリエイティブ制作や WEB マーケティングで発生する広告宣伝費、及び店舗の什器や販売キャンペーンなどで発生する販売促進費が占めており、その他、本社の人件費や地代家賃で構成されております。当事業年度においては、商品の販売量増加に比例して荷造運賃、広告宣伝費、販売促進費がそれぞれ増加すること、また業容拡大に伴って商品事業部で積極的に増員をしていること、また当事業年度よりブランドの管理強化と中長期的な事業価値向上のための戦略立案と実行を企図し、社長室を新設したことで人員の増加（前年同期比 15 名増）を見込んでおります。

その結果、販売費及び一般管理費は 1,636 百万円（前年同期比 8.6%増）、営業利益 910 百万円（前年同期比 26.4%増）を見込んでおります。

（４）営業外収益、営業外費用、経常利益

営業外収益は、サロンフランチャイズ事業における WEB サイトのアフィリエイト収益やソフトウェアにかかる IT 導入補助金等で 10 百万円を、営業外費用は、上場に関連する費用 14 百万円を見込んでおります。その結果、経常利益は 906 百万円（前年同期比 26.0%増）を見込んでおります。

（５）特別利益、特別損失、当期純利益

特別利益及び特別損失は見込んでおりません。以上の結果、法人税等を差し引いた当期純利益は 629 百万円（前年同期比 48.7%増）を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合がございます。

以 上

ご注意：

この文章は一般に公表するための記者発表文であり、日本国内外を問わず一切の投資勧誘又はそれに類する行為のために作成されたものではありません。2025 年 5 月 29 日の当社取締役会において決議された当社普通株式の募集及び売出しへの投資判断を行うに際しては、必ず当社が作成する「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断で行うようお願いいたします。「新株式発行並びに株式売出届出目論見書」（及び訂正事項分）は引受証券会社より入手することができます。また、本記者発表文に記載されている当社の計画、見積もり、予測、予想その他の将来情報については、本記者発表文の作成時点における当社の判断又は考えに過ぎず、実際の当社の経営成績、財政状態その他の結果は、経済状況の変化、市場環境の変化及び他社との競合、外国為替相場の変動等により、本記者発表文の内容又は本記者発表文から推測される内容と大きく異なることがあります。