

【表紙】

【提出書類】 有価証券報告書

【根拠条文】 金融商品取引法第24条第1項

【提出先】 関東財務局長

【提出日】 2022年6月10日

【事業年度】 (自2021年1月1日 至2021年12月31日)

【会社名】 ニュースキン・エンタープライジズ・インク
(Nu Skin Enterprises, Inc.)

【代表者の役職氏名】 グレゴリー・ベリストン
(Gregory Belliston)
コーポレート・セクレタリー
(Corporate Secretary)

【本店の所在の場所】 アメリカ合衆国84601 ユタ州プロボ、ウエスト・センター・ストリート75
(75 West Center Street, Provo, Utah 84601, U.S.A.)

【代理人の氏名又は名称】 弁護士 門田 正行

【代理人の住所又は所在地】 東京都千代田区丸の内二丁目7番2号 JPタワー
長島・大野・常松法律事務所

【電話番号】 03 - 6889 - 7000

【事務連絡者氏名】 弁護士 田中 郁乃

【連絡場所】 東京都千代田区丸の内二丁目7番2号 JPタワー
長島・大野・常松法律事務所

【電話番号】 03 - 6889 - 7000

【縦覧に供する場所】 該当事項なし。

- (注) 1. 本書においては、別段の記載がある場合を除き、「ニュースキン・エンタープライジズ」または「当社」とは、親会社(ニュースキン・エンタープライジズ・インク)のみに言及していることが明白である場合を除き、ニュースキン・エンタープライジズ・インクおよび子会社の総称を意味する。
2. 別段の記載がある場合を除き、本書に記載の「米ドル」、「USドル」、「US\$」または「ドル」はアメリカ合衆国ドルを指す。本書において便宜上記載されている日本円への換算は、1ドル=130.03円(株式会社三菱UFJ銀行が発表した2022年5月10日現在の対顧客電信直物相場から算出した仲値)の換算率を用いて行われている。当該換算は、当該換算率またはその他の換算率を使用した日本円の金額、または日本円へ換算されたかもしくは換算され得る金額を表示するものではない。
3. 本書中の表で計数が四捨五入されている場合、合計は計数の総和と必ずしも一致しない。

第一部【企業情報】

第1【本国における法制等の概要】

1【会社制度等の概要】

(1)【提出会社の属する国・州等における会社制度】

ニュースキン・エンタープライジズ・インク（本第1において以下「当社」という。）を規律する法体系は米国連邦法、デラウェア州法および当社が営業を行う資格を有する州のあらゆる適用ある州法である。米国連邦法は、米国における会社の事業のさまざまな分野を規制しており、独占禁止、破産、労使関係、有価証券および租税等種々の事項について規定している。米国の連邦証券関係諸法は米国証券取引委員会が管掌しており、同法は、有価証券の募集および売出しを規制し、詐欺的手段による有価証券の売却を禁ずるとともに、株式を公開している会社に対しては、定期的に、財務に関する報告およびその他の報告を、同委員会および株主に対して行うことを要求している。

米国においては、会社は一般にいずれか一つの州の法律に基づいて設立され、その他の州において営業を行う資格を取得する。当社はデラウェア州の法律に基づいて設立されており、同州にはデラウェア州一般会社法を始め会社に適用される多くの法律（以下「デラウェア州一般会社法」という。）がある。以下は下記の各節に記述された主題に適用されるデラウェア州一般会社法の概要である。

(イ) 定款および付属定款

デラウェアの会社はデラウェア州務省法人課に定款を提出することによって設立される。定款は、会社の名称、所在地および事業目的、授權株式数、ならびに株式の種類および額面価額（もしあれば）等会社の基本的事項を定めなければならない。定款の他に、会社は付属定款を定めることができる。付属定款には、事業の遂行ならびに株主、取締役および役員の権利、権限、義務および機能に関する種々の規定を含めることができるが、かかる規定は、定款の規定ならびに適用される州法および連邦法と抵触するものであってはならない。

(ロ) 株式の種類

デラウェア州一般会社法によれば、会社は、一種または数種の株式を、額面株式または無額面株式として、会社の定款に定める議決権を付して（または無議決権株式として）、かつ、定款に定める名称、優先権、相対的、参加の、選択的またはその他の特別な権利およびこれらの権利に対する条件、制限または限定を付して、定款の改正またはかかる株式の発行を規定する取締役会決議により、発行することができる。定款に別段の定めがある場合を除き、株主は、その所有株式1株につき1個の議決権を有する。会社は、定款に定められた授權枠内において、取締役会の決議により株式を発行することができる。株式の対価は取締役会または定款に定めがある場合には株主が決する。ただし、額面株式を額面に満たない価格で発行することはできない。

(ハ) 株主総会

デラウェア州一般会社法は、取締役が定時株主総会の代わりに文書による同意をもって選任される場合を除き、付属定款に指定する日時または付属定款に定める方法で決定する日時に取締役選任のための定時株主総会を開催するものと規定している。株主は、定款に別段の定めがなければ、文書による同意をもって取締役を選任することができる。ただし、全員一致の同意が得られない場合は、株主総会の開催に代えて当該文書による同意をもって決議を行うことができるのは、当該決議に関して有効な日時に開催される定時株主総会において選任され得る取締役が全員欠員となっており、当該決議により補充される場合に限られる。加えて、当社の定款は、発行済クラスB普通株式が存在しない場合、株主全員一致の文書による同意が必要である旨規定している。その他すべての適切な議題は定時株主総会において決議することができる。臨時株主総会は、取締役会の決議により、または定款もしくは付属定款に定める1名もしくは複数の者により、招集することができる。

株主総会の通知を受領する権利のある株主を確定するため、会社は取締役会の決議によって、当該総会の60日前以降10日前よりも前の日に、基準日を設定することができる。また、当該基準日は、当該株主総会において議決権を有する株主を決定するための基準日にもなるものとする（ただし、取締役会が当該基準日を定める際に、当該基準日より後の日で、株主総会の日または株主総会より前の日を、かかる株主を決定するための基準日として定める場合を除く。）。当該基準日に名簿に登録されている株主が議決権を行使できる株主である。株主総会の法律上の定足数は、より少数を定足数として定款で規定している場合を除き（ただし、デラウェア州一般会社法の下では、当該総会において議決権のある株式の3分の1未満とすることはできない。）、議決権のある全株式の過半数を有する株主が自らまたは代理人によって出席すれば満たされる。当社の定款は、株主総会の定足数を、議決権のある全株式の過半数を有する株主が自らまたは代理人によって出席すれば満たされる旨規定している。

(二)取締役会

デラウェア州一般会社法の下で設立された会社の事業および業務は(デラウェア州一般会社法または定款に別段の定めのある場合を除き)、取締役会の指揮に基づき運営される。一般に、取締役会は、デラウェア州一般会社法および定款によって課されている制限の範囲内において、会社の事業および業務の運営に関して広範な権限を有する。取締役は、原則的に、毎年定時株主総会において選任される。デラウェア州一般会社法は、定款または付属定款に別段の定めがなければ、欠員が生じた場合および一つのクラスとして議決権を有する株主全員により選任される取締役の定員が増加した場合は、その時点の取締役が定足数に満たなくとも、その過半数をもって、または唯一残っている取締役によって、欠員を補充できる旨命令している。当社の定款は、当社の取締役会が欠員を補充できず、新たな取締役を選任できない場合、当社の株主が欠員の補充または新たな取締役の選任を、当該目的で招集する次期定時株主総会または臨時株主総会において行うことができる旨規定している。定款、設立時の付属定款または株主の投票により採択された付属定款で定められている場合には、取締役会を1、2または3のグループに分割することができ、2以上のグループがあるときには、グループごとに異なる任期を定めることができる。デラウェア州一般会社法は、一般的に、いずれの取締役または取締役全員も、取締役の選任に関して議決権のある株式の過半数の保有者により、理由の有無を問わず解任することができる旨規定している。ただし、(1)定款に別段の定めがない限り、取締役会がクラス分けされている場合には、当該解任は正当な理由があるときのみ有効となり、または、(2)累積投票の規定のある会社において、取締役の一部を解任する場合は、ある取締役の解任に対する反対票が、取締役全員の選任もしくは(取締役会がクラス分けされている場合は)当該取締役が属するクラスの選任について累積投票が行われた場合に当該クラスの取締役を選任するために十分な数であった場合は、いかなる取締役も正当な理由なくして解任することはできない。当社の定款は、いずれの取締役も、一つのクラスとして投票する全資本株式の議決権の66 2/3%の賛成票により、いつでも解任することができる旨規定している。

取締役会は会社の定款および付属定款に定めるところに従って開催される。会社の定款または付属定款により特に禁じられていない限り、取締役会が行うことができる一切の行為は、全取締役の書面または電信による同意があり、かかる同意が取締役会に提出されている場合には、実際に取締役会を開催することなく行うことができる。

(ホ)委員会

取締役会は、1名以上の取締役により構成される委員会に、取締役会の権限のうち一定のものを委託することができる。定款、付属定款、または委員会を設定する取締役会決議による別段の定めがある場合を除き、委員会は1名以上の委員会メンバーにより構成される小委員会を設けることができ、小委員会に対し、委員会のいかなる権限も委任することができる。

(ヘ)役員

各会社には付属定款が定めるまたは取締役会の決定する役員が置かれている。役員の権限は、付属定款に定められ、または取締役会が付属定款に抵触しない形で付与するところによる。

(2)【提出会社の定款等に規定する制度】

当社の会社制度は、米国の法律および当社の設立準拠法であるデラウェア州の法律によって決せられるほか、当社改正書換定款(改正を含む。)(以下「当社定款」という。))および第4改正書換付属定款(以下「当社付属定款」という。)に規定されている。当社定款および当社付属定款の現在の規定は、次のとおりである。

(イ)普通株式

クラスA普通株式とクラスB普通株式は、以下に記述されるとおり、議決権ならびにクラスB普通株式に関する特定の転換権および譲渡制限を除くほか、すべての点において同一の内容である。

議決権

各クラスA普通株式の株主は、当社の株主の議決に付される各事項について、1議決権を与えられ、各クラスB普通株式の株主は、取締役の選任を含む当該各事項について、10議決権を与えられる。累積投票はない。適用される法律により要求される場合を除き、クラスA普通株式の株主およびクラスB普通株式の株主は、株主の議決に付されるすべての事項について同時に投票する。取締役の選任を除くあらゆる事項について、株主総会の定足数が満たされているときは、賛否いずれかに投じられた過半数の票により、かかる株主総会に出席する株主によって投票が行われるべきあらゆる事項について決定される(ただし、デラウェア州一般会社法、当社定款もしくは当社付属定款、または当社の有価証券が上場されている証券取引所の規則の明示の規定により異なる投票が要求される場合はこの限りでない。)。株主によるすべての対立候補のない取締役の選任は、各取締役に關して投票された票の過

半数により決定される。吸収合併、新設合併および当社の実質的にすべての資産の売却のような、特定の会社の変更については、発行済議決権の66 2/3%の承認がかかる取引についての授權を行いあるいはこれを承認するために要求される。

株主総会で行うことのできるいかなる決議も、その事項につき議決権を有する全株主が出席した場合の株主総会においてその決議を承認するために必要となる最低数の議決権を有する株主が署名した同意書を当社が受領した場合には、総会に代えて、書面による同意によって行うことができる。クラスB普通株式の株主が決議の承認に必要な最低数の議決権を有していれば、この書面による同意により、クラスB普通株式の株主は、総会で指名を行いまたは他の議題を提案する機会をクラスA普通株式の株主に与えることなく、株主により行うことが要求されるすべての決議を行うことができる。発行済クラスB普通株式がなくなった場合、株主による書面決議は全員一致の同意によらなければならない。

配 当

クラスA普通株式の株主およびクラスB普通株式の株主は、当社の取締役会が配当を決議した場合に、優先株式がある場合にはこれにつき要求される配当を支払った後に、法的に配当に利用できる資産の中から、同じ比率で配当を受け取ることができる。

クラスA普通株式で支払われる配当または分配がクラスA普通株式に対して行われる場合は、当社は、クラスB普通株式に対しても、クラスB普通株式で支払われる配当または分配を比例的にかつ同時に行わなければならない。逆に、クラスB普通株式で支払われる配当または分配がクラスB普通株式に対して行われる場合は、当社は、クラスA普通株式に対しても、クラスA普通株式で支払われる配当または分配を比例的にかつ同時に行わなければならない。

譲渡制限

クラスB普通株式の株主がクラスB普通株式を、売却、譲渡、贈与、遺贈、（受託者の）指名その他方法の如何を問わず、「認められた譲受人」（Permitted Transferee）（当社定款で定義される。）以外の者に譲渡する場合は、当該株式は自動的にクラスA普通株式に転換される。ただし、かかる譲渡制限は、当社が存続会社または存続法人になるか否かにかかわらず、他社または法人と当社の間の吸収合併、新設合併または事業統合には適用されない。クラスB普通株式が金融機関に対して質入れされている場合は、当該株式は、権利実行のときまで譲渡されたものとは見做されない。

転 換

クラスA普通株式には転換権はない。クラスB普通株式は、転換されるクラスB普通株式1株に対してクラスA普通株式1株の割合で、株主の選択により時期の如何を問わず随時、その全部または一部をクラスA普通株式に転換できる。クラスB普通株式の認められた譲受人以外の者に対する譲渡の場合、譲渡された各クラスB普通株式は自動的にクラスA普通株式1株に転換される。いずれかの株主総会の基準日において発行済社外クラスB普通株式数が当該時点における発行済社外クラスA普通株式およびクラスB普通株式の総数の10%に満たない場合にも、各クラスB普通株式は、自動的にクラスA普通株式1株に転換される。クラスA普通株式に転換されたクラスB普通株式は、転換後は再発行することができず、消却されるものとする。

清 算

会社清算の場合、当社の債務その他の負債を支払いかつ優先株式がある場合には優先株主に対する引当てを行った後、当社の残余財産は（もしあれば）、一つのクラスとして取扱われるクラスA普通株式の株主およびクラスB普通株式の株主の間で比例的に分配される。

合併その他の事業結合

当社の吸収合併または新設合併の場合、普通株式の各クラスの株主は、1株当たり対等の支払いまたは分配を受けることができる。ただし、資本株式が分配される取引においては、クラスA普通株式およびクラスB普通株式がその時点で異なる限度でかつその限度でのみ、当該株式が異なり得る。当社定款はデラウェア州一般会社法第251条に基づく当社株主の承認を要するいかなる合併または結合、あるいはデラウェア州一般会社法第271条に基づく当社資産の全部またはほぼ全部の売却、貸付または交換にかかる承認または授權には、デラウェア州一般会社法がより少ない割合による承認を認めているにもかかわらず、取締役の選任に関し原則として議決権を有する当社の発行済社外株式の66 2/3%以上を有する株主の賛成票が必要である旨規定している。さらに、当社は、当社の発行済社外株式の合計10%以上を実質的に所有する者、法主体または「グループ」（これは1934年証券取引所法（改正を含む。）の規則第13d-5で定義されている。）（以下、併せて「関係者」という。）に対して、取締役の選任に関し原

則として議決権を有する当社の発行済社外株式の66 2/3%以上を有する株主（関係者を除く。）の賛成投票によることなく、当社の資産のすべてまたは実質的部分を処分せず、また関係者との吸収合併または新設合併を行わない。66 2/3%の投票を決定する上でのみ、関係者には、一つまたは複数の契約その他の取決めに従った単一または一連の関連取引（ブローカー取引による場合を除く。）において、発行済社外クラス A 普通株式の 5 %以上をその前の 6 ヶ月間に関係者に譲渡した単一のまたは複数の売主も含まれる。ただし、当該単一または複数の売主が、当該取引の公表時点の総額で1,000万ドルを超える公正な市場価格を有する普通株式の実質的所有者である場合に限る。しかしながら、この66 2/3%の議決要件は、以下のいずれかの場合には適用されない。

- （ ）提案された取引が、関係者（または上記の関係者に対する売主）と関係もしくは関連しない当社の取締役の過半数の投票によって承認される場合、または
- （ ）普通株式の株主が現金、財産、証券その他の対価を受領できる取引の場合で、当該取引において受領する 1 株当たりの現金もしくは財産、証券その他の対価の公正な市場価格が
 - （ A ）提案された取引の公表の直前 2 年間ににおいて関係者がその普通株式のいずれかを取得するために支払った 1 株当たりの最高価格、もしくは
 - （ B ）当該日付の直前30日間もしくは関係者が関係者となった日の直前期間における最も高い売りの終り値のいずれか高い方の額の内いずれか高い方の額を下回らない場合。

その他の規定

クラス A 普通株式の株主およびクラス B 普通株式の株主は新株引受権を有しない。クラス A 普通株式とクラス B 普通株式のいずれも、他方のクラスが同じ割合で分割または併合されない限り、いかなる方法であれ分割または併合されない。

（ロ）優先株式

デラウェア州一般会社法またはニューヨーク証券取引所その他当社の株式が値付けされもしくは上場されている機関の規則によって定められている制限に従い、取締役会は、株主による投票または決議を要することなく、以上のシリーズの優先株式の発行を定め、かかる優先株式のシリーズのそれぞれに含まれる株式数を随時決定し、全体として未発行である各シリーズの優先株式の権利、権限、優先権および特権ならびにそれらに対する資格、制限または制約を確定し、かかるシリーズの株式数を増減する権限を与えられる。ただし、通常の下況において取締役の選任について投票する権利またはいかなる状況においても取締役の50%以上を選任する権利を認められている優先株式の発行については、発行済社外普通株式の議決権の合計の66 2/3%以上を有する株主の承認が必要となる。当社の取締役会が決定する優先株式の条件によっては、すべてまたは一部のシリーズの優先株式は、配当その他の分配に関しておよび当社の清算において普通株式に優先することがあり得るし、また発行済社外普通株式の株主に不利な影響を与える議決権または転換権を有することもあり得る。さらに、優先株式は、当社の支配の変更を遅らせ、延期しまたは妨げることがあり得る。

（ハ）その他の定款および付属定款の規定

臨時株主総会は、全取締役の過半数で採択した決議により、取締役会会長、当社の社長または取締役会によってのみ招集される。法律によって要求される場合を除き、株主は、その資格においては、臨時の株主総会を要求または招集できない。

当社の株主は、定時株主総会で行われる取締役の指名および株主総会に付議する提案事項について、当社の秘書役に対し、事前に通知を行うことを要求される。当社付属定款所定の期間内に適切な通知を行わない場合は、定時株主総会にかかる指名または提案を行う株主の権利が否定される。

別途法により要求されない限り、取締役会は、当社が株主総会またはその延会の通知を受ける権利を有する株主を決定できるよう、基準日を定めることができる。当該基準日は、取締役会が当該基準日を確定する決議を承認する日より先行してはならないものとし、当該株主総会開催日の前10日以上60日以内でなければならない。取締役会がかかる基準日を定める場合、当該基準日は、当該株主総会において議決権を有する株主を決定するための基準日にもなるものとする（ただし、取締役会が当該基準日を定める際に、当該基準日より後の日で、株主総会の日または株主総会より前の日を、かかる株主を決定するための基準日として定める場合を除く。）。

取締役会は、その時点で在任している取締役の過半数の賛成票により、当社付属定款を修正または無効とすることができる。当社付属定款を修正または無効とするには、デラウェア州一般会社法でより少ない割合による承認が認められているものの、一つのクラスとして投票する通常取締役選任につき投票する権利のある当社全資本株式の議決権の少なくとも66 2/3%を有する株主の賛成票が必要である。

(二) デラウェア州一般会社法第203条

当社は、企業買収を規制するデラウェア州一般会社法第203条 (Anti-Takeover Law) (以下「反買収法」という。)の規定に服する。中でも、反買収法は、特定のデラウェア州法人(その株式がニューヨーク証券取引所に上場されている会社を含む。)が、特定の状況下において、「利害関係株主」(直前の3年間において会社の発行済議決権付株式を、15%以上所有した株主または会社の関連者または関係者で会社の発行済議決権付株式を15%以上所有した株主をいう。)との間で、同株主が利害関係株主となった日から3年間、「事業結合」(会社の資産の10%以上の売却を含む。)を行うことを禁止している。ただし、事業結合もしくは利害関係株主が所定の方法で承認された場合、または取引の完了により株主が利害関係株主となる当該取引の完了時において、当該利害関係株主が当該取引開始時における会社の発行済議決権付株式の少なくとも85%を保有する場合はこの限りでない。デラウェア州法人は、原始定款による明示の規定、または議決権ある発行済議決権付株式の少なくとも過半数の賛成票により承認された株主による修正定款もしくは修正付属定款の明示の規定により、反買収法から免れることができる。当社は、反買収法の規定から免れてはいない。

(ホ) 取締役および役員に対する補償ならびに取締役および役員の責任の限定

デラウェア州一般会社法で認められる限度において、当社定款および当社付属定款は、当社がその取締役、役員、従業員および代理人のそれぞれに対し合理的な発生費用を補償しかつ前払いすることを規定している。当社は、上記規定が取締役および役員としてふさわしい者を誘引し確保するために必要と考えている。また、当社定款は、デラウェア州一般会社法で認められる限度で、取締役の当社またはその株主に対する忠実義務違反に関する取締役の責任を免除または限定している。

当社は一部の取締役および業務執行役員と補償契約を締結した。各補償契約は、デラウェア州一般会社法(随時の改正を含む。)により認められる最大限度で、以下のとおり規定している。

() 当社は、補償を受ける者(以下「被補償者」という。)が、当社の取締役または役員であるか、過去にこれらの者であったかもしくはこれらの者として勤務することに同意しているか、または、当社の取締役または役員として勤務する一方、当社の要請で他法人の取締役、役員、従業員もしくは代理人として勤務しているか、過去に勤務していたかもしくは勤務することに同意しているという事実を理由として、または被補償者により当該資格において取られたまたは懈怠された主張されたいかなる行為を理由として、民事上、刑事上、行政上または調査上のいずれかを問わずおよび公式であるか非公式であるかを問わず、すべての上訴を含む、その発生のおそれがあるか、係争中であるかまたは完了した訴訟、裁判または手続(当社の権利に基づいて提起されたどうかを問わない。)の当事者であったか、当事者であるかもしくは当事者となるおそれがあるか、または証人としてまたはその他の方法により関わる場合には、被補償者を補償するものとする。後述する一定の例外を除き、補償は、当該訴訟、裁判または手続(上訴を含む。)に関連して被補償者がまたは被補償者に代わり被った損失および責任、実際にかつ合理的に発生した費用(弁護士報酬および費用を含む。)、判決で確定した金額、科料および和解金のすべてに対するものとする。

() 上記()で記述されたいかなる訴訟、裁判または手続に出廷、参加、防御、または起因しまたは関連して被補償者に発生した費用(弁護士報酬および費用を含む。)は、当社が被補償者から費用の前払いを求める請求書を受領した後、当社により当該訴訟、裁判または手続の最終決着前に支払われるものとする。被補償者は、上訴の権利が伴わない最終判決により、当該被補償者が契約に基づいた補償を受ける資格がなくまたは費用の前払いを受ける資格がないと最終的に決定される限りにおいて、かかる前払いされた金額を返金しなくてはならない。本費用の前払いは、特定の状況下において、当該訴訟、裁判または手続の防御を引き受ける当社の権利を条件とし、また、後述する追加的な例外規定を条件とする。

各補償契約は、当社が、(イ)被補償者により自発的に開始された特定の手続については被補償者を補償しまたは被補償者に費用を前払いする義務を負わない旨、(ロ)被補償者の主張が不誠実または根拠がない特定の訴訟、裁判または手続については被補償者を補償する義務を負わない旨、(ハ)()1934年証券取引所法第16(b)の規定または州法または判例法の類似の規定に基づく当社の有価証券の取引から得た不当利得の返還または()連邦証券関係諸法または当社の方針もしくはインセンティブ・プランに基づく報酬の払戻しのために被補償者を補償する義務を負わない旨、または(ニ)法律により禁じられている場合には、被補償者を補償しまたは被補償者に費用を前払いする義務を負わない旨を規定している。

各補償契約は、当社が、定評があり信頼できる保険会社から合理的な金額で会社役員賠償責任保険の補償範囲を被補償者のために取得し、完全な効力を維持する旨も規定しており、当社は、信頼できる保険会社からかかる保険を取得している。

米国財務省外国資産管理局が執行する規則ならびに対米外国投資委員会の審査に服する投資および取引を除き、米国には、通常、非居住者による内国法人の株式の取得ならびに配当金および清算に際しての分配資産の売却代金の海外送金に関する外国為替管理上の規制は存在しない。

3【課税上の取扱い】

(1) 米国における課税上の取扱い

以下は、2021年12月31日に終了する税年度における日本株主によるクラスA普通株式の所有および処分について予測される重要な米国連邦所得税および連邦遺産税の課税上の取扱いならびに2021年12月31日後に前述の税法に対し適用される改正で本書提出日現在施行されているものに関する一般的な説明である。この説明の目的上、「日本株主」とは、クラスA普通株式の実質的保有者であって、（ ）米国連邦所得税および遺産税法上の「米国株主」ではなく、（ ）日本の居住者であって、2003年11月6日に締結された所得に対する租税に関する二重課税の回避及び脱税の防止のための日本国政府とアメリカ合衆国政府との間の条約（以下「日米租税条約」という。）の特典を受ける権利を有する者、また（ ）個人である場合には、日本に住所を有する者であって、遺産、相続及び贈与に対する租税に関する二重課税の回避及び脱税の防止のための日本国政府とアメリカ合衆国政府との間の条約（以下「日米相続税条約」という。）の特典を受ける権利を有する者をいう。本書で使用される「米国株主」とは、クラスA普通株式の実質的保有者であって、米国連邦所得（および連邦遺産）税法上、（イ）合衆国の市民権を有する者または米国居住者である個人、（ロ）米国、米国のいずれかの州またはコロンビア特別区の法律に基づいて設立された会社、（ハ）出所にかかわらず、所得が米国連邦所得税に服する遺産、または（ニ）信託が、（1）米国内の裁判所の第一次管理に服し、一人以上の米国人が当該信託のすべての実質的決定の管理権限を有する場合、または（2）適用のある米国財務省規則に基づき有効である、信託が米国人として取り扱われる有効な選択権を有する場合にはかかる信託、のいずれかをいう（以上の各号についてはそれぞれ1986年米国内国歳入法典（修正を含む。）（以下「歳入法」という。）に規定されるとおり。）。米国連邦所得税税法上、個人は、一定の例外はあるが、その暦年に31日以上かつその暦年で終了する3年間に於いて合計183日以上（上記日数の計算においては、当該暦年のすべての滞在日数、前年の滞在日数の3分の1、および前々年の滞在日数の6分の1を算入する。）米国内に滞在する場合には、（非居住外国人ではなく）居住外国人とみなされることがある。個人の方々は、米国連邦所得税税法上、居住外国人または非居住外国人のいずれに該当するのかについて、各人の税務アドバイザーに相談されたい。

本項の記述は、日本株主の個別の状況に照らして関連する米国連邦所得税および遺産税のすべての面に言及するものではない。本項の記述は、日本株主に対する米国以外の国の課税取扱いおよび米国の州税または地方税の取扱いについて述べるものでもない。本項の記述は、2021年12月31日に終了した税年度中に有効である、歳入法、歳入法に基づいて制定された米国財務省規則、日米租税条約、日米相続税条約、ならびに歳入法に関する行政上および司法上の解釈ならびに2021年12月31日後に上記に対し適用される改正で本書提出日現在施行されているものに基づいてなされているが、これらはいずれも将来変更される可能性があり、かつ変更が遡及的效果を伴う可能性もある。また、本項の記載は、提案中の米国連邦所得税および相続税に関する立法については考慮に入れていない。

クラスA普通株式に投資することを予定する者は、クラスA普通株式の所有および処分に関する過去、現在およびあり得べき将来の米国連邦所得税および連邦相続税の課税上の取扱いならびに米国の州、地方その他の課税管轄区域の法令に基づく課税上の取扱いについて、各人の税務アドバイザーに相談されたい。

（イ）配 当

当社が日本株主に支払う配当は、一般に日米租税条約に基づき、配当総額に対して10%（一定の要件を満たした場合、日本株主が、直接または間接的に当社の議決権のある株式の10%以上を所有する法人である場合には、さらに5%、もしくは、場合によっては、0%に軽減）の軽減税率による米国連邦源泉徴収税に服する。日本株主に支払われる、当該日本株主の米国内の恒久的施設に帰せられる配当は、通常、米国連邦源泉徴収税に服さず（ただし、日本株主が当社に対し適切な書類を提出することを条件とする。）、代わりに米国個人または法人に適用される米国連邦所得税の累進税率により、正味所得ベースで米国連邦所得税に服する。日本株主に該当する非米国人が受領する、当該日本株主の米国内の恒久的施設に帰せられる配当については一般的に、30%の税率による「支店利益税」（branch profits tax）をさらに課される。一定の条件が満たされれば、当該税率は日米租税条約により5%（もしくは0%）に軽減される。

当社が支払う配当を受領する日本株主が、日米租税条約上の軽減源泉徴収税率の利益を受けることを希望する場合は、当該日本株主は、配当が支払われる前に、適用される認証その他の条件を直接または仲介者を通じて満たさなくてはならない。日本株主が、適用される当該認証その他の条件を満たさない場合には、当社が日本株主に支払う配当総額は、30%の米国連邦源泉徴収税に服する。当該配当が米国連邦源泉徴収税に服さない場合、日本株主が、適用される認証その他の条件を満たさない場合には、一定の場合に、補完源泉徴収（back-up withholding）（後述する。）が適用される可能性がある。クラスA普通株式に投資することを予定する者は、日米租税条約に基

づき米国連邦源泉徴収税率の軽減を主張するために適用される認証その他の条件について、各人の税務アドバイザーに相談されたい。

(ロ) クラスA普通株式の処分益

日本株主は、一般に、クラスA普通株式の売却その他課税対象となる処分により認識される所得について米国連邦所得税を課されることはない。ただし、() 所得が日本株主の米国内の恒久的施設に帰せられる場合、または() 当社が歳入法Section 897に定義する「米国不動産所有会社」(United States real property holding corporation)に該当するかまたは前5年間該当していた場合はこの限りではない。

日本株主である個人が上記() 項に記載されている者に該当する場合には、通常、個人に適用される正規の累進的米国連邦所得税率によりクラスA普通株式の売却その他課税対象となる処分から得られた正味所得について課税される。日本株主に該当する非米国法人が上記() 項に記載されている者に該当する場合には、通常、当該日本株主は、法人に適用される正規の累進的米国連邦所得税率によりクラスA普通株式の売却その他課税対象となる処分から得られた正味所得について課税され、通常、30%の税率による「支店利益税」をさらに課される。一定の条件が満たされれば、当該税率は日米租税条約により5%(もしくは0%)に軽減される。

上記() に関しては、当社が仮に米国不動産所有会社である場合または米国不動産所有会社となる場合は、当社のクラスA普通株式が歳入法および適用される財務省規則上の意味において「既存の証券市場において定期的取引されている」限り、日本株主が実際にあるいは擬制的にすべての当該発行済社外クラスA普通株式の5%以上を売却に先立つ5年間常時所有していた場合にのみ、日本株主はクラスA普通株式の売却により認識される所得について課税を受ける。日本株主が、本基準を満たすことにより米国連邦所得税を課せられた場合には、クラスA普通株式の処分に伴ういかなる利益または損失も、米国内における日本株主の取引または事業についての行為に有効に関連しているかのように考慮される。一般に、いかなる当該所得も、売買損益に対し適用される米国連邦所得税法の課税率で日本株主に課税される。

(ハ) 米国連邦遺産税および世代飛越移転税(Generation-Skipping Transfer Taxes)

米国連邦遺産税および世代飛越移転税は、一定の「米国に所在する財産(United States-situs property)」の適正時価に対して課税される。当該財産は、米国のいずれかの州法に準拠して設立された法人の株式を含み、日本の住所を有する個人であって米国市民でない者が所有し、または財産に対する一定の権利を有することにより所有するとみなされるものであり、その個人の死亡時に課税対象となる移転が行われる。したがって、日本株主である個人が死亡時に保有または移転するクラスA普通株式は、米国連邦遺産税および世代飛越移転税の課税目的上、当該個人の総遺産に含まれる。

2022年において、米国連邦遺産税の課税上、個人の生前および死亡時に行われる課税対象となる移転はすべて累積的課税標準に含まれ、単一の累進税率表に基づき、18%から最大40%の範囲で課税される。日本株主である個人は、米国連邦遺産税の納税義務について13,000ドルの税額控除が認められる。これは実質的には、個人が移転した米国所在の財産のうち最初の60,000ドル分についての課税を免除するのと同じ効果がある。

世代飛越移転税は、死亡時に被相続人より二世以上下の世代の者へなされた移転について課税される。2022年になされた移転については、日本株主である個人は、移転財産のうち最初の12.06百万ドルについて世代飛越移転税が免除される。

日本株主である個人の遺産は、通常、当該個人の米国における遺産総額が60,000ドルを超える場合には、死亡日から9ヶ月以内に米国連邦遺産税の確定申告を行わなければならない。ただし、日本株主である個人が、仮に相当な米国所在財産の生前贈与を行い、生前贈与に課される贈与税の免除または軽減を受けるために適用のある13,000ドルの税額控除(統一税額控除免除)を利用する場合、生前贈与のために適用のある税額控除の減額(統一税額控除免除)により死亡時の日本株主の米国所在財産の価値が60,000ドル未満となる場合であっても、米国連邦遺産税の確定申告がなお必要となる可能性がある。

日米相続税条約には、日本株主である個人に関係する可能性のある米国連邦遺産税の適用に関する重要な修正が含まれている。日米相続税条約では、日本株主である個人の米国遺産について、() 米国市民または居住者に対して与えられる4,769,800ドルの税額控除(これは2022年に課税対象となる財産の最初の12.06百万ドル分の課税免除に相当する。)のうち、当該日本株主の全世界財産中に当該日本株主の米国所在財産が占める比率に従って計算される金額、または() 法律上適用される13,000ドルの税額控除のいずれか高い方の額に相当する金額の税額控除を認めている。

(ニ) 補完源泉徴収税(Backup Withholding Tax)および情報申告

当社は、内国歳入庁および各日本株主に対し、当該日本株主に支払われた当社のクラスA普通株式の配当額およびそれらの配当に関する源泉徴収額を毎年報告しなければならない。これらの情報申告義務は、当該配当が日本株

主による米国内の取引または事業に有効に関連するため、または、日米租税条約によって源泉徴収が軽減または免除されるために、源泉徴収がなかった場合にも適用される。

補完源泉徴収税は、現在24%の税率であるが、日本株主が当社または当社の支払代理人に自らが非米国人であることについて必要な証明書（有効な内国歳入庁様式W - 8 BEN - Eまたは内国歳入庁様式W - 8 ECI等）を提出するかまたはその他の要件を満たした場合には、一般的に日本株主に支払われた配当に対して適用されない。上記にかかわらず、当社または当社の支払代理人が、その株主が米国人であって免除対象者ではないことを実際に知っている場合またはその事実を知る理由がある場合には、補完源泉徴収税が適用される可能性がある。

ブローカーの外国にある事務所によりまたはこれを通じて米国外から行われる、日本株主による当社のクラスA普通株式の売却またはその他の処分による代金の支払いは、情報申告および補完源泉徴収税の対象とならない。しかし、（補完源泉徴収税は適用されないが）情報申告については、その株主が米国株主でないことを証する文書を当該ブローカーが持っていない場合（したがって免除が証明されない場合）または当該ブローカーが米国と特定の関係性を持っている場合には、これらの支払いに対し申告義務が適用される。

ブローカーの米国事務所によりまたはこれを通じて行われる、日本株主による当社のクラスA普通株式の売却またはその他の処分による代金の支払いは、（適用ある税率で）情報申告および補完源泉徴収税の対象となる。これは、例えば、日本株主が、自らが非米国人であることを内国歳入庁様式W - 8 BEN、内国歳入庁様式W - 8 BEN - Eまたは他の適切な様式を用いて適切に証明することにより、かかる要件からの免除を証明した場合を除く。上記にかかわらず、ブローカーが、その株主が米国人であって免除対象者ではないことを実際に知っている場合またはその事実を知る理由がある場合には、情報申告および補完源泉徴収税は適用される可能性がある。

補完源泉徴収税は追加課税ではない。補完源泉徴収税の規定に基づき徴収された金額については、一般に、要求される情報が内国歳入庁に対して適時提出されることを条件として、還付を受けまたは日本株主が納付すべき米国連邦所得税の税額控除を受けることが認められる可能性がある。

（ホ）外国口座税務コンプライアンス法

（一般にFACTAと呼ばれる）歳入法の第1471条乃至第1474条に基づき、（ ）「外国金融機関」（歳入法において具体的に定義され、当該外国金融機関が実質的保有者または仲介者である者）であって、源泉徴収を回避するという方法で、一般的には内国歳入庁様式W - 8 BEN - Eにおいて（イ）FACTAの免除または（ロ）FACTAの遵守（またはみなし遵守）（米国との政府間協定の遵守という形式に代えることができる。）のいずれかを証する十分な書類を提供しない者または（ ）「非金融機関である外国事業体」（歳入法において具体的に定義され、当該非金融機関である外国事業体の実質的保有者または仲介者である者）で、一般的には内国歳入庁様式W - 8 BEN - Eにおいて（イ）FACTAの免除または（ロ）当該事業体の特定の米国の実質的保有者（もしあれば）に関する十分な情報のいずれかを証する十分な書類を提供しない者に対して当社が支払う配当に対しては、30%の米国連邦源泉徴収税が適用される可能性がある。配当の支払いがFACTAに基づく源泉徴収および上記の「配当」において述べた源泉徴収税の双方に服する場合には、当該他方の源泉徴収税に対してFACTAに基づく源泉徴収が控除され、従って、当該他方の源泉徴収税が軽減される可能性がある。日本株主は、FACTAが当社のクラスA普通株式に対する投資に与える可能性のある影響および証明書の要件について、各人の税務アドバイザーに相談されたい。

（2）日本における課税上の取扱い

日本国の所得税法、法人税法、相続税法およびその他の現行の関係法令並びに適用ある租税条約の定めに従い、かつその限度で、日本居住者である個人および日本法人は、個人または法人の所得（個人の場合には相続財産を含む。）について支払った米国の租税の額につき、適用される租税条約の規定に従い、本人が日本において納付すべき租税からの外国税額控除の適用を受けることができる。また、その他の日本における課税上の取扱いについては本書「第一部、第8、2.(6) 本邦における配当等に関する課税上の取扱い」を参照されたい。

4【法律意見】

バス・ベリー・アンド・シムズ法律事務所（Bass, Berry & Sims PLC）により下記の趣旨の法律意見が提出されている。

- （イ）当社は、デラウェア州法に基づく会社として適法に設立され、有効に存続しており、本書に記載されているようにその資産を所有し、その事業を遂行するための法人としての権能を有している。
- （ロ）本書の「第一部 企業情報 第1 本国における法制等の概要」に記載されている米国連邦証券法およびデラウェア州一般会社法にかかる事項に関する記述は、すべての重要な点において同法を正確に要約したものである。
- （ハ）本書に「課税上の取扱い - 米国における課税上の取扱い」の表題の下に記載されている米国連邦所得税法および遺産税法に関する記述は、当該箇所に記載されている限定、条件、除外例および仮定の下で、日本株主（同個所で定義するとおり）によるクラスA普通株式の所有について予測される重要な米国連邦所得税および遺産税の効果を正確に要約したものである。

第2【企業の概況】

1【主要な経営指標等の推移】

以下の2021年、2020年、2019年、2018年および2017年の12月31日現在、ならびに同日に終了した事業年度の主要な連結財務情報は、2022年2月16日に米国証券取引委員会に提出された年次報告書様式10-Kから抜粋したものである。

(単位：千ドル、1株当たり数値を除く)

	12月31日に終了した事業年度				
	2021年	2020年	2019年	2018年	2017年
損益計算書の数値：					
売上高	2,695,669	2,581,934	2,420,416	2,679,008	2,279,099
売上原価	675,223	658,028	581,420	634,140	502,078
売上総利益	2,020,446	1,923,906	1,838,996	2,044,868	1,777,021
営業費用：					
販売費	1,068,189	1,019,494	955,600	1,071,020	938,024
一般管理費	666,395	646,848	615,970	662,302	564,514
事業再構築費用および減損損失 ⁽¹⁾	51,870	-	-	70,686	-
営業費用合計	1,786,454	1,666,342	1,571,570	1,804,008	1,502,538
営業利益	233,992	257,564	267,426	240,860	274,483
その他収益(費用)、純額	(1,533)	(1,332)	(12,254)	(21,194)	(8,916)
法人所得税考慮前利益	232,459	256,232	255,172	219,666	265,567
法人所得税	85,193	64,877	81,619	97,779	136,130 ⁽²⁾
当期純利益	147,266	191,355	173,553	121,887	129,437
1株当たり当期純利益(ドル)：					
基本的	2.93	3.66	3.13	2.21	2.45
希薄化後	2.86	3.63	3.10	2.16	2.36
加重平均発行済普通株式数(千株)：					
基本的	50,193	52,296	55,518	55,170	52,806
希薄化後	51,427	52,765	55,927	56,476	54,852

(単位:百万円、1株当たり数値を除く)

12月31日に終了した事業年度

	2021年	2020年	2019年	2018年	2017年
損益計算書の数値:					
売上高	350,518	335,729	314,727	348,351	296,351
売上原価	87,799	85,563	75,602	82,457	65,285
売上総利益	262,719	250,165	239,125	265,894	231,066
営業費用:					
販売費	138,897	132,565	124,257	139,265	121,971
一般管理費	86,651	84,110	80,095	86,119	73,404
事業再構築費用および減損損失 ⁽¹⁾	6,745	-	-	9,191	-
営業費用合計	232,293	216,674	204,351	234,575	195,375
営業利益	30,426	33,491	34,773	31,319	35,691
その他収益(費用)、純額	(199)	(173)	(1,593)	(2,756)	(1,159)
法人所得税考慮前利益	30,227	33,318	33,180	28,563	34,532
法人所得税	11,078	8,436	10,613	12,714	17,701 ⁽²⁾
当期純利益	19,149	24,882	22,567	15,849	16,831
1株当たり当期純利益(円):					
基本的	381	476	407	287	319
希薄化後	372	472	403	281	307
加重平均発行済普通株式数(千株):					
基本的	50,193	52,296	55,518	55,170	52,806
希薄化後	51,427	52,765	55,927	56,476	54,852

(単位：千ドル、1株当たり現金配当の数値を除く)

	12月31日現在				
	2021年	2020年	2019年	2018年	2017年
貸借対照表の数値(期末)：					
現金預金、現金同等物および短期投資	354,814	423,899	344,043	398,257	438,246
運転資本	343,256	360,342	383,406	359,582	330,419
資産合計	1,906,480	1,957,076	1,769,006	1,694,446	1,589,872
1年以内に返済予定の長期債務	107,500	30,000	27,500	69,455	77,840
長期債務	268,781	305,393	334,461	361,008	310,790
株主持分	912,772	894,271	875,289	781,867	704,596
1株当たり現金配当(ドル)	1.52	1.50	1.48	1.46	1.44

(単位：百万円、1株当たり現金配当の数値を除く)

	12月31日現在				
	2021年	2020年	2019年	2018年	2017年
貸借対照表の数値(期末)：					
現金預金、現金同等物および短期投資	46,136	55,120	44,736	51,785	56,985
運転資本	44,634	46,855	49,854	46,756	42,964
資産合計	247,900	254,479	230,024	220,329	206,731
1年以内に返済予定の長期債務	13,978	3,901	3,576	9,031	10,122
長期債務	34,950	39,710	43,490	46,942	40,412
株主持分	118,688	116,282	113,814	101,666	91,619
1株当たり現金配当(円)	198	195	192	190	187

	12月31日現在				
	2021年	2020年	2019年	2018年	2017年
補足的事業情報(期末)：					
カスタマーの概数 ⁽³⁾	1,367,559	1,557,302	1,162,905	1,244,046	1,069,571
セールス・リーダー数 ⁽⁴⁾	61,515	70,435	54,760	73,455	81,878

- (1) 事業再構築および撤退に関連して負担した費用からなる。
- (2) 米国の2017年税制改革法によるマイナスの非現金純影響額47.7百万ドルを含む。
- (3) 「カスタマー」とは、過去3ヶ月間に会社から直接製品を購入した者をいう。当社のカスタマー数には、当社の販売員から直接製品を購入する消費者は含まれていない。
- (4) 「セールス・リーダー」とは、ブランド・アフィリエイト、ならびに一定の資格要件を達成している中国本土の雇用販売員および独立販売員をいう。「ブランド・アフィリエイト」という用語は、中国本土以外の当社のすべての市場における、当社の独立した販売員を指す。

2【沿革】

(1) ニュースキン・エンタープライジズ・インクの沿革

1996年 9 月	米国デラウェア州法に基づき、ニュースキン・アジア・インクの商号で設立（その後、ニュースキン・アジア・パシフィック・インクに商号変更）。
1996年11月	ニュースキン ジャパン、ニュースキン台湾、ニュースキン香港、ニュースキン韓国およびニュースキン・タイの株主が、その保有株式を、当社の額面0.001ドルのクラス B 普通株式と引き替えに、歳入法第351条の要件を満たすよう企図された取引により、当社の資本に拠出した（以下「組織再編」という。）。組織再編以前は、これらの会社の発行済社外株式はすべてこれらの株主により保有されていた。組織再編により、上記各社は当社の全額出資子会社となった。
1996年11月	クラス A 普通株式をニューヨーク証券取引所に上場。
1998年 3 月	ニュースキン・インターナショナル・インクおよびその他、当社の以前の非公開関連会社の殆どを買収。
1998年 5 月	商号をニュースキン・エンタープライジズ・インクに変更。
1998年10月	栄養補助食品の研究開発・製造会社であるファーマネックス・インクの親会社、ジェネレーション・ヘルス・ホールディングス・インクを買収。
1999年 3 月	ニュースキン・ユーエスエー・インクの資産の一部を買収。同社との独占的ライセンスおよび販売契約を終了し、一定の負債を引受けた。
2002年 3 月	肌中のカロテノイド量を測定するレーザー技術の使用権を取得。
2003年 1 月	中国本土においてハイブリッド・ビジネスモデルによる事業拡大。
2003年10月	資本再編取引（以下「資本再編」という。）に関連して、設立株主グループメンバー所有の優先議決権のある発行済クラス B 普通株式のほぼ全株を 1 対 1 の比率でクラス A 普通株式に転換。資本再編として、当社による当該株主グループから普通株式約10.8百万株の買収、当該株主グループによる第三者投資者に対する普通株式約6.2百万株の売却。
2004年 7 月	上記資本再編取引に基づき、設立株主グループからさらに3.1百万株を買収。当該株主グループは第三者投資者に対しさらに1.5百万株を売却。
2006年 2 月	ファーマネックス® バイオフォトニック スキャナーに関する一定の権利を取得するため、新完全子会社であるファーマネックス・ライセンス・アキュイジション・コーポレーションを設立。
2011年12月	ライフジェン・テクノロジーズ・エルエルシーのほぼすべての資産を買収。
2018年 1 ～ 2 月	製造業およびパッケージ業を営む 3 社（現社名：エレベート・ニュートラシューティカル・エルエルシー、ワサチ・プロダクト・デベロップメント・エルエルシーおよびエルアンドダブリュー・ホールディングス・インク（ケースバックという商号にて営業））の企業支配権を取得。

(2) 日本との関係

1993年、米国人ニュースキン ジャパン・インク（Nu Skin Japan Inc.）が日本支社を通じて日本での事業を開始した。日本は、ニュースキンの製品およびディストリビューターのために開かれた当社にとって 3 番目の国際市場であった。1995年に日本支社を閉鎖して以来、日本での営業は日本子会社ニュースキン ジャパン株式会社を通じて行われており、当該子会社を通じて日本各地のウォークイン・センターが運営されている。

将来についての予測的記述

本書の、特に「第一部、第 2、3 . 事業の内容」および「第一部、第 3、3 . 経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析」の項目における記載には、1933年証券法（修正を含む。）第27A条および1934年証券取引所法（修正を含む。）の第21E条の意味における、当社の現在の予測または考えを表した将来についての予測的記述が含まれている。歴史的事実に関する記載以外のすべての記載は、連邦および州の証券法の目的における「将来についての予測的記述」であり、当社の業績、イニシアチブ、戦略、製品、成分、製品の導入および提供、製品の調達、成長、会社の買収および買収した会社の業績、世界の経済状況、機会およびリスクについての経営陣の予想に関する記載、将来の売上、費用、経営成績、税金および義務、資本的支出、資源および現金の使用、外国為替の変動または切り下げ、未分配利益の本国送金ならびにその他の財務項目に関する予測の記載、当社の市場、販売員、セールス・コンペンセーション・プランおよびカスタマー・ベースに関する経営陣の予想および考えについての記載、将来の配当の支払いおよび株式の買戻しについての記載、訴訟、監査、調査およびその他の法的事項（中国本土および米国内における政

府の方針および規制を含む。)の結果に関する記載、会計上の見積りおよび仮定、考えについての記載ならびに上記のいずれかの基礎にある仮定についての記載を含むが、それらに限られない。場合によっては、「信じる」「見込みである」「予測する」「期待する」「見積もる」「専念する」「意図する」「計画する」「目標とする」「可能性が高い」「予定である」「～だろう」「あり得る」「～する可能性がある」「～かもしれない」等の将来についての予測的な単語、これらの否定語およびその他類似の単語によりそれらの記載を特定することができる。当社は、新しい情報または将来の出来事その他によるかにかかわらず、法律により義務付けられる場合を除き、いかなる将来についての予測的記述も公に更新または修正する義務はない。本書の読者においては、これらの記述が、実現しない可能性のある仮定に基づいていること、また、実際の業績を本書に記載されている予測および考えと大幅に異なるものとする可能性のあるリスクおよび不確定要素を含んでいることに留意されたい。これらのリスクの概要については、「第一部、第3、2．事業等のリスク」を参照されたい。

3【事業の内容】

ニュースキン・エンタープライジズ・インクは、美と健康の品質の高いソリューションからなる広範な品目の製品を開発し、全世界の約50市場で販売している。2021年の売上高は27億ドルであり、主に当社の三つの主要ブランド、すなわちニュースキン（美容ブランド）、ファーマネックス（健康ブランド）およびエイジロック（アンチエイジング・ブランド）によって生み出された。当社は直接販売チャネルを運営し、ソーシャル・プラットフォームおよびデジタル・プラットフォームの使用を含め、主に対面販売を活用して当社製品の宣伝と販売を行っている。

中核的なニュースキン事業に加えて、当社はさらに、Rhyz Inc.（以下「ライズ」という。）として知られている当社の戦略的投資部門を通して、成長と機会の新たな分野を探っている。ライズの投資先には、美容および健康製品の製造会社ならびにその他の投資先が含まれる。2021年、ライズ各社は2021年の当社の売上高報告値（当社の中核的なニュースキン事業に対する売上高を除く。）の6％である174.7百万ドルを生み出した。

2021年、当社は売上高の約20％を米国から、約21％を中国本土から生み出した。当社の国際的事業の規模の大きさから、米ドル建てで報告される当社の成績は、しばしば為替の変動により影響を受ける。2021年には、当社の売上高は、為替の変動から2020年比で2％のプラスの影響を受けた。当社の成績は、世界の経済、政治、人口動態および事業の傾向と状況からも影響を受ける可能性がある。

当社の事業は、特に製品カテゴリーおよび販売チャネルに関して、世界中でさまざまな法規制に服している。当社の事業に関連するリスクの詳細については、「第一部、第3、2．事業等のリスク」を参照されたい。

製 品

当社は、ブランド化され、差別化された製品ポートフォリオを提供している。当社は、製品開発および販売への革新的なアプローチによって、美容製品および健康製品ならびに直接販売における競争上の優位を得ていると考えている。当社は、当社が取得した技術およびライセンスを受けた技術、製造施設およびイノベーション施設、共同研究ならびに社内の研究専門技術によって、革新的な独自の製品を導入することができると考えている。当社は、実証可能であり、ソーシャルシェアリングによく適した製品の提供に努めている。サステナビリティも当社の製品戦略の重要な一部である。当社は、製品の処方においてサステナビリティを考慮に入れており、また、リサイクルされた、リサイクル可能な、リユース可能な、リデュースされた、または再生可能なパッケージへの移行に引き続き率先して取り組んでいる。

2021年下半年から2022年にかけて、当社は、スキンケアサプリメント「ビューティー フォーカス コラーゲン+」および代謝の健康をサポートする栄養補助食品「エイジロック メタ」を発売している。

過去数年にわたり、当社は革新的な美容機器によって事業の成功を収めてきた。機器類はますます当社の戦略の重要な一部となりつつある。当社は現在、2022年に、二つのコネクテッド「インプット/アウトプット」デバイスを発売する計画である。これらの機器は、消費者によるオプトインを前提として、消費者の行動とニーズについての洞察を提供するためのデータを収集するものであり、当社がよりパーソナライズされた体験を消費者に提供できるようにすることを目的としている。当社のコネクテッドデバイスおよびこれらに適合する事業戦略の追加情報については、下記「販売チャネル」を参照されたい。

製品カテゴリー

当社には、美容製品と健康製品の二つの主要な製品カテゴリーがある。当社は、これら二つのカテゴリーの革新的で品質の高い製品を、それぞれニュースキンとファーマネックスというブランドの下に開発、販売している。また、当社は、美容および健康の両カテゴリーにおいて革新的で品質の高いアンチエイジング製品を特徴とし、多くの場合ニュースキン製品およびファーマネックス製品とのブランド提携の下に、「エイジロック」ブランドの製品の開発、販売も行っている。当社の革新的な美容機器は、「エイジロック」美容製品の一部である。

次の表は、過去３年間に於ける美容製品および健康製品ならびにライズ各社の売上高の金額（ドル表示）および比率を示したものである。この表は、収益動向に影響を与える要因や売上高合計額の創出に伴うコストについて考察している「第一部、第３、３．経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析」の情報と併せて読まれるべきものである。

製品カテゴリー別売上高

(単位：百万ドル)

製品カテゴリー	12月31日に終了した年度					
	2021年		2020年		2019年	
美容 ⁽¹⁾	1,442.7	53.5%	1,491.8	57.8%	1,423.5	58.8%
健康 ⁽¹⁾	1,062.5	39.4%	922.6	35.7%	863.1	35.7%
その他 ⁽²⁾	190.5	7.1%	167.5	6.5%	133.8	5.5%
	2,695.7	100.0%	2,581.9	100.0%	2,420.4	100.0%

- (１) 当社の中核的なニュースキン事業における美容／健康製品の売上高が含まれる。美容カテゴリーには、2021年、2020年および2019年12月31日に終了した年度の機器および関連消耗品の売上高がそれぞれ658百万ドル、712百万ドルおよび618百万ドル含まれている。
- (２) その他には、当社のライズ各社からの外部収益に加え、家庭用品および技術サービスを含む、限られた数のその他の製品およびサービスが含まれている。

美容製品

美容製品カテゴリーに関する当社の戦略は、当社の販売チャネルを活用して、マステージかつプレミアムな美容市場における革新的なリーダーとしてのニュースキンの地位を強化することである。当社のこのカテゴリーの製品には、革新的なスキンケア機器、化粧品およびその他のパーソナルケア製品が含まれる。当社は継続的に製品の製法を改善、改良して、革新的で効能の実証された成分を開発し、取り入れることに力を注いでいる。当社は、目に見える成果をもたらすことが科学的に証明された成分を用いて、美容カテゴリーの製品の多くを考案している。2021年、このカテゴリーにおいて当社の最も売上高の高い製品は、当社の二つの革新的なスキンケア機器およびこれに関連する消耗品、すなわち「エイジロック スパ」システムと、スキントリートメントおよびクレンジング機器「エイジロック ルミスパ」であった。「エイジロック」美容製品の売上高は、2021年の当社の美容製品カテゴリーの売上高の48%、売上高合計額の26%を占めた。

健康製品

健康カテゴリーに関する当社の戦略は、研究開発と高品質の製造に基づく革新的で実証性のある栄養補助食品を継続的に導入することである。直接販売は、当社の販売員が当社製品の品質と効能を直接消費者に説明することで、競合他社が提供する製品と差別化できるため、当社の高品質の健康製品の販売方法として効率的であることが実証されてきた。2021年、このカテゴリーにおいて当社の売上高３位までの製品は、栄養補助食品「ライフバック」、栄養補助食品「エイジロック ユース」ならびに体重管理およびボディシェイピングシステム「エイジロック TR90」であった。2021年には、健康製品「エイジロック」は当社の健康製品カテゴリーの売上高の46%、売上高合計額の18%を占めた。

製品開発

当社は、革新的な製品の開発、販売に取り組んでいる。当社は、次世代のスキンケア製品および栄養補助食品を含むいくつかの製品を開発中である。研究および製品開発においては、科学、技術および調達の３分野を活用して、消費者のニーズを満たす革新的な製品を作り出している。ここ数年にわたり、当社は、「エイジロック ルミスパ」および「エイジロック ブースト」といった肌を手入れする美容機器に関連するいくつかの技術を開発してきた。これらの機器には、肌の健康に関する新たな技術を採用している。

当社の研究および製品開発活動には、以下のものが含まれる。

- ・ ニーズと見識を特定し、製品コンセプトを洗練するための世界規模の消費者調査
- ・ 社内における研究、製品開発および品質検査
- ・ 共同研究プロジェクト、協業および臨床研究
- ・ ライセンス契約の対象となり得る技術の特定と評価
- ・ 技術の取得

当社は米国および中国本土に研究および製品開発施設を置いている。さらに第三者と臨床研究契約を締結し、さらに米国およびアジアの大学やその他の研究機関の研究者との基礎研究プロジェクトに協力している。これらの研究機関のスタッフには、特に、天然物化学、生化学、皮膚医学、栄養学、薬理学および臨床研究における基礎研究の専門知識を有する科学者が含まれている。

当社は、第三者によって開発され、ライセンス契約、供給契約または取得契約の対象となり得る革新的技術の特定と評価にも取り組んでいる。当社の販売チャネルは対面ベースで高い水準の製品情報を提供できるという性質をもつため、第三者が、革新的技術の使用許諾を当社に与えて、当社の製品に組み込んだり、当社の販売チャネルを通じて商品化したりすることに興味をもつことが多い。当社はライセンス契約によって第三者の研究活動を活用することができ、これによって全く前払い費用や社内での開発に伴う不確実性なしに、実証済の技術、臨床支援および/または独自のイノベーションを得ることができる。当社は、研究能力を補完し、技術を取得するために、買収活動にも投資している。

知的財産

当社の主要な商標は、米国と、その他、当社が事業を行っているかまたは行う予定である各市場で登録されており、当社は商標の保護が当社の事業にとって大変重要であると考えている。当社の主要な商標には、「ニュースキン®」、当社の噴水のロゴ、「ファーマネックス®」、「エイジロック®」、「ライフバック®」、「ガルパニック スパ®」、「TR90®」、「エポック®」、「エイジロック ミー®」、「ルミスパ®」および「エイジロック ブースト®」等がある。加えて、フェイシャル・スパ、「エイジロック ボディ スパ」、「ルミスパ」、「エイジロック ブースト」、「TR90」および「ファーマネックス バイオフォトニック スキャナー」を含む当社製品の多くは、当社独自の技術および意匠（その内のいくつかは特許または第三者から使用許諾を受けている。）に基づいて製造されている。当社はまた、特許権および企業秘密保護を利用して、「エイジロック」およびその他製品に関する当社独自の技術およびその他当社独自の情報を保護している。

調達と生産

当社は、中国本土以外の市場では、2021年、ほとんどの美容製品および健康製品を信頼できる第三者のサプライヤーおよび製造業者から、また約18%を当社の製造子会社から調達した。当社の製造会社は売上原価にも恩恵をもたらし、また当社がより一貫した供給源を維持する一助となっている。中国本土では製造工場を運営し、中国本土で販売される美容製品および健康製品の大部分を生産している。これらの施設において、その他の市場に輸出されるいくつかの製品も生産している。

2021年、当社の製造子会社のうちの1社が、当社の製品仕入額の10%超を占めたが、第三者のサプライヤーで当社の製品の仕入れ額の10%超を占めるものはなかった。「エイジロック スパ」システムおよびその他の製品または成分は、単一のベンダーから調達されており、当該ベンダーは当該製品または成分の処方、成分またはその他の知的財産に対する権利を所有または管理することができる。当社はサプライヤーと概ね良好な関係を維持しているが、いずれかの製品または成分を現在のサプライヤーから調達することができなくなった場合は、代替のベンダーを見つけ、代替成分を使用し、または適宜代替製品を開発、製造したり、同製品を他のサプライヤーから調達したりすることができると考えている。サプライヤーとの関係ならびに原材料および成分の調達に関連するリスクや不確実性については、「第一部、第3、2．事業等のリスク」を参照されたい。

2021年、当社は、当社およびブランド・アフィリエイトのソーシャルセリングの能力改善を促進すると期待される会社1社を買収した。この事業および当社の製造子会社は、ライズ戦略的投資部門により所有されている。当社は買収したこれらの会社によって当社の事業を垂直的に統合し、その専門技術を活用して、当社のイノベーション、サステナビリティ、市場への到達速度およびサプライチェーンの能力を強化することができると考えているため、今後も戦略的買収を続けていく計画である。

当社は現在、ライズの事業体を通じて、農業肥料産業で使用される環境統制型農業技術の商業化を追求していた事業も所有している。この事業は当社のグロー・テック・セグメントの一部であった。2021年第4四半期中、当社は、グロー・テック・セグメントから撤退し、中核事業における主要な戦略的イニシアチブにより多くの資源を集中させることを決定した。当社は現在、同セグメントの段階的終了を進めている。

当社の中核的なニュースキン事業に対する製品およびサービスの提供に加えて、ライズ各社は、引き続き当社の中核的なニュースキン事業の外で事業を行い、2021年には外部の顧客に対する販売によって174.7百万ドルの売上高を生み出した。

販売チャネル

当社は、主に対面マーケティングを活用して製品を宣伝、販売する直接販売チャネルで営業を行っている。これまで対面式、口コミによるマーケティングに頼ってきた直接販売は、現在、ソーシャルコマース、インフルエンサーおよびアフィリエイトマーケティングの集中や、成長するギグエコノミーの影響を受けつつあると当社は考えている。このようなマクロ経済的シフトは、従来の広告および小売商慣行のほか、電子商取引全般にも混乱を引き起こし、ソーシャルメディアによって可能となるモデルや消費者への直販モデルにとって有利な状況となっている。COVID-19のパンデミックは、リモート勤務やオンラインショッピングへの移行を引き起こし、多くの業界において混乱をさらに加速させている。

当社は、当社の販売員がソーシャルメディアを利用する能力を高め、オンラインによるビジネスを成長させられるよう支援することによって、当社の事業を変革し、このような動向に順応させようと努めている。ソーシャルコマースは、2020年と2021年に当社の米国市場およびEMEA市場の力強い成長促進に寄与しており、当社は現在、当社のすべての市場におけるソーシャルコマースの広範な採用（米国およびEMEAでのさらなる採用を含む。）を実現するため、当社事業の大規模なデジタル・トランスフォーメーションに取り組んでいる。この変革には、新たなデジタルアプリケーションおよびウェブサイトのデザインや機能性の改良を含め、当社のセールス・リーダーおよび消費者向けの新たなデジタルツールおよび改良版の開発が含まれる。当社はソーシャルメディア・プラットフォーム上でシェアおよび実証が可能な製品を開発してきたため、当社の製品は、ソーシャルコマース戦略においても重要な役割を果たしている。当社がよりデジタル化され、ソーシャルメディアによって可能となる事業に転換していく中で、製品は引き続き重要な役割を果たしている。特に、コネクテッドデバイスは消費者の行動とニーズに関するデータを提供して、当社の消費者にとってよりパーソナライズされた体験を生み出し、ブランド・ロイヤルティを高めることとなるものと当社は考えている。

当社のデジタル・トランスフォーメーションにより、今後数年間で多額の支出が必要となる予定である。このことやソーシャルシェアリングは、当社の事業にとって一定のリスクや課題も示すものでもあり、またソーシャルメディア・プラットフォームの中にはマルチレベル・マーケティング関連のコンテンツに制限や禁止を課すものもある。さらなる情報については「第一部、第3、2．事業等のリスク」を参照されたい。

当社は、以下の理由により、当社の直接販売チャネルが当社製品の効果的な販売手段であると考えている。

- ・ 当社の販売員は、自身の社会的ネットワークおよび自身と結び付きのある者の社会的ネットワークを通じて、潜在顧客に素早く接触することができる。
- ・ 当社の販売員は、製品について消費者に直接個別に教え、当社のコンテンツをシェアすることができる。この方法は、伝統的なマスメディア広告を用いるよりも、当社製品の差別化のために効果的であると当社は考えている。
- ・ 当社の販売チャネルは、潜在的な消費者がパーソナライズされた製品を試すことを可能とする。
- ・ 当社の販売チャネルは、販売員本人が製品の効能を直に実証することを可能とする。
- ・ 当社の販売員は、パーソナライズされた購入おすすり品、割引、処方計画の提供等を通じて、消費者のニーズに基づいてパーソナライズされたサービスを消費者に提供する機会がある。

対面マーケティングの理念は世界共通だが、製品ミックスおよび価格設定、顧客種別の構成、潜在顧客を引き付けるための方法およびツール、ソーシャルメディア・プラットフォームおよび第三者プラットフォーム、報酬制度、販売経路または製品店舗へのアクセス、消費者に製品を届ける方法、製品表示、ブランド設定ならびに製法を含む当社の事業のさまざまな特徴は、市場ごとに異なる可能性がある。加えて中国本土では、小売店舗、雇用販売員、独立直接販売員および独立販売員を活用して製品販売を行うという、当社のその他の市場で使用しているものとは異なるビジネスモデルを実施してきた。

当社の販売員はほとんどの市場において独立した契約当事者であり、これを考慮すると、その販促活動には当社の管理または指示が及ばない。しかしながら当社は、倫理的かつ消費者を保護する方法で、また適用ある法規に準拠して行動することを販売員に要求する方針および手続に従うよう、当社の販売員に要求している。当社は、世界の直接販売協会の一員として、業界の倫理規定および消費者保護基準を促進、遵守し、直接販売チャネルを通じて当社の製品を販売、購入する人々を支援、保護している。

当社は、中国本土以外の当社のすべての市場において、独立した販売員を「ブランド・アフィリエイト」と呼んでいる。これは、その主な役割が、各自の個人的・社会的ネットワークを通じて当社のブランドと製品を宣伝することだからである。

消費者グループと販売ネットワーク

当社の販売チャネルは、二つの主要なグループで構成されている。すなわち、消費者グループ（主に個人または家族で消費するために当社製品を購入し、友人や家族と製品を共用する個人）と販売ネットワーク（製品を個人的に購入、使用、再販するとともに、新たな消費者を引き付け、また新たな販売員を募集、教育、育成する個人）である。当社は消費者グループと販売ネットワークをともに発展させようと努力している。消費者グループ拡大のための戦略は、実証可能な効果をもつ高品質でパーソナライズされた革新的な製品を提供することであり、販売ネットワーク拡大のための

戦略は、消費者グループと販売員のチームの双方を育成したいという意欲と能力を示す者に、販売報酬、インセンティブおよび表彰を通じて行うものを含めて、事業機会を提供することである。

消費者グループの成長傾向を監視するため、当社は、過去3ヶ月間に当社から直接製品を購入した者（以下「カスタマー」という。）の数を追跡している。当社は、カスタマーの大部分は主に個人または家族で消費するために当社製品を購入するが、製品の積極的かつ持続的なマーケティングや再販によって補助的収入を得るという当社提供の機会を積極的に追求していないと考えている。当社のカスタマーの人数には、当社の販売員から直接製品を購入する消費者は含まれていない。

当社は、販売ネットワークの成長を監視するため、ブランド・アフィリエイトならびに一定の資格要件を達成している中国本土の雇用販売員および独立販売員（以下「セールス・リーダー」という。）の数を追跡している。当社のセールス・リーダーは当社から製品を購入しており、当社の「カスタマー」の定義に含まれるため、カスタマーの数にも含まれている。次の表は、過去3年間のカスタマーとセールス・リーダーに関する情報を示したものである。当社は上記のような方法で事業を変革する中で、当事業の評価に使用する追加の測定基準について検討している。

カスタマーおよびセールス・リーダーの地域別総数

地 域	2021年12月31日現在		2020年12月31日現在		2019年12月31日現在	
	カスタマー	セールス・リーダー	カスタマー	セールス・リーダー	カスタマー	セールス・リーダー
中国本土	315,418	17,658	381,460	21,990	292,812	17,987
南北アメリカ	336,564	10,340	366,688	12,754	195,646	6,573
韓国	146,354	7,108	158,953	7,059	168,972	7,251
東南アジア / 太平洋	169,601	10,386	192,622	10,588	160,919	8,514
ヨーロッパ・中東・ アフリカ(EMEA)	210,414	6,124	258,587	7,063	153,330	4,619
日本	122,813	5,872	128,400	6,318	125,557	5,916
香港 / 台湾	66,395	4,027	70,592	4,663	65,669	3,900
合 計	1,367,559	61,515	1,557,302	70,435	1,162,905	54,760

グローバルな直接販売チャネル

中国本土以外では、各個人は当社の事業への参加方法を以下のとおり選択することができる。

- ・「ブランド・アフィリエイト直販消費者」 - ブランド・アフィリエイトから、当該ブランド・アフィリエイトが設定した価格で直接製品を購入する個人。
- ・「会社直販消費者」 - 当社から直接製品を購入する個人。これらの消費者は通常、ブランド・アフィリエイトから紹介され、小売価格または割引価格で製品を購入することができる。これらの者には、製品の再販売や他者の勧誘によってニュースキン・ビジネスを構築する権利はない。
- ・「基本的ブランド・アフィリエイト」 - 個人や家族で使用するため、または他の消費者に再販するために製品を購入するブランド・アフィリエイト。これらの者は、当社のグローバル・セールス・コンペンセーション・プランに基づくセールス・リーダーとしての資格取得を選択しない限り、マルチレベル・ベースの報酬を受ける権利はない。かかるブランド・アフィリエイトの大部分は個人使用のために製品を購入しており、積極的に他者を勧誘していないと当社は考えているため、これらの個人を消費者グループの一部とみなしている。
- ・「セールス・リーダーおよび有資格者」 - セールス・リーダーとしての資格を得たか、得ようとしているブランド・アフィリエイト。これらのブランド・アフィリエイトは、セールス・リーダーとしての事業機会を追求することを選択し、また積極的に消費者を引き付け、ブランド・アフィリエイトを勧誘したり、グローバル・セールス・コンペンセーション・プランの下で販売ネットワークを構築したりしており、当社の販売ネットワークを構成している。

個人がブランド・アフィリエイトになるためには、ブランド・アフィリエイト契約に署名し、ビジネス・ポートフォリオを受領する。このポートフォリオはほとんどの市場において無料であり、場合によっては電子的形態で交付される。一部の市場では、ビジネス・ポートフォリオに対して少額の手数料を請求しているが、これは当社の費用に限定されている。ビジネス・ポートフォリオには、通常、事業に関する文書（販売報酬プラン、ブランド・アフィリエイトに関する方針および手続の写しおよび製品カタログを含む。）およびその他の文書が含まれるが、製品は含まれない。ブランド・アフィリエイトとなるために製品またはその他の資料を購入する必要はなく、ビジネス・ポートフォリオの購入に対してコミッションは支払われない。

当社は、ビジネス・サポート資料の返品も含む、手厚い返品規定を採用している。当社の返品規定によれば、ほとんどの市場において、ブランド・アフィリエイトは、未開封、未使用の製品を最長30日間は全額返金を受けて、または10%の返品手数料を支払って最長12ヶ月間、返品することができる。ブランド・アフィリエイトは返品に際して取引の終了を要求されることはない。過去における実際の返品率は年間売上高の5%未満となっている。当社は、当社の手厚い返品規定が、ブランド・アフィリエイトになることに伴う経済的リスクを最小化すると考えている。

製品の返品規定に加え、当社は可能な限りのカスタマー保護に努めている。当社は、当社製品を使用しまたは当社の事業機会に参加する者が、公正に扱われること、および製品や予想利益に関する不適切な表示によって欺かれないことを確保するよう努力している。

ブランド・アフィリエイトが収益を得る基本的な方法には、以下の二つがある。

- ・ 当社から購入した製品の再販における小売りの利幅を通じて得る方法
- ・ グローバル・セールス・コンペンセーション・プランに基づき、製品売上高に対して得られる販売報酬を通じて得る方法

グローバル・セールス・コンペンセーション・プランは、直接販売業界でも最も手厚いものの一つであり、また当社の競争上の優位性の一つであると当社は考えている。セールス・リーダーは、当社から各自の消費者ネットワークに対する製品の売上高に加え、当社から他のセールス・リーダーおよびその消費者グループに対する製品の売上高に対して、グローバル・セールス・コンペンセーション・プランに基づく販売報酬を受け取ることができる。この種の販売報酬は通常「マルチレベル」報酬と呼ばれる。当社の販売員は他者に対して勧誘やスポンサー活動を行う必要はなく、当社は勧誘やスポンサー活動に関して販売報酬を支払わない。すべてのブランド・アフィリエイトはいつでも他者に対してスポンサー活動を行うことができるが、セールス・リーダーおよびセールス・リーダーとなる資格のある者は、通常他者に対して積極的にスポンサー活動を行っている者である。グローバル・セールス・コンペンセーション・プランに基づき、当社は、セールス・リーダー自身の消費者グループにおける製品売上高に対して、またすべての地域市場のセールス・リーダーの当該セールス・リーダーのチームにおける製品売上高に対して、セールス・リーダーの地元市場で、現地通貨にて、販売報酬の合計額を支払う。

中国本土におけるビジネスモデル

中国本土では直接販売およびマルチレベル・コミッションが規制されているため、他の市場で使用しているものとは異なるビジネスモデルを実施している。当社は、政府当局者から受けた指導、適用ある規制に関する当社の解釈、中国

本土で営業している他の国際的直接販売会社の実務に関する当社の理解、規制当局による規制の解釈・実施方法に関する当社の理解等、いくつかの要因に基づいて、中国本土におけるビジネスモデルを構築している。

中国本土では、小売店舗およびウェブサイトを通して製品を販売する雇用販売員、当社が直接販売認可およびサービス・センターを有する地域の店舗以外で製品を販売することができ、また当社のウェブサイトを通じて販売することもできる独立直接販売員、および承認された自分の店舗においてまたは当社の店舗やウェブサイトを通じて当社製品を販売する権限のある、認可を受けた事業主である独立販売員を活用している。当社は、新たな消費者を引き付け、繰返し購入を促し、また頻繁な研修ミーティングを通して当社の製品、文化および方針について販売員に教育することについて、雇用販売員、独立直接販売員および独立販売員に依存しているため、中国本土における当社のビジネスモデルは依然として対面販売チャネルとなっている。

中国本土における当社の雇用販売員、独立直接販売員および独立販売員は、当社のグローバル・セールス・コンベンション・プランに加入していないが、代わりに中国本土向けに設定された別個の報酬モデル（これは当社のグローバル・セールス・コンベンション・プランとは別であり、内容が異なる。）に基づいて報酬を得ている。一定の資格要件を達成していない独立直接販売員および雇用販売員は、各自の毎月の製品売上に基づいて、それぞれ直接販売ボーナスおよび小売販売ボーナスを受領する。資格要件を達成した雇用販売員および独立販売員は、（１）各自の製品売上に基づく月次小売ボーナスおよびさまざまな業績測定基準に基づくその他のボーナス、ならびに（２）（雇用販売員については、地位および実績に対する報酬からなる）給与または（独立販売員については）サービス料を獲得する。給与またはサービス料および地位／肩書は、他のセールス・リーダーと比較した各自の実績に基づいて、四半期ごとに見直しと修正が行われる。この見直しと修正においては、セールス・リーダー自身および当該セールス・リーダーが教育、協力、支援し、サービスを提供する販売員の販売効率といった要因が考慮される。当社は、各セールス・リーダー自身および当該セールス・リーダーが教育、協力、支援し、サービスを提供する販売員の販売効率を追跡、評価するために、またその地位／肩書の評価に関連して、当社のグローバル・システムを活用している。当社は一般的に、中国本土のセールス・リーダーに対して、同市場の他の直接販売会社との競争力があり、また当社の世界中のセールス・リーダーの報酬に相当する水準で、報酬を支払っている。

中国本土における事業は、「規制」および「第一部、第３、２．事業等のリスク」において詳述するとおり、当社事業に関連する一定のリスクおよび不確実性を伴う。当社は、法令の理解および遵守に努め、従業員および販売員を訓練し、政府関係者の目的のさらなる理解と当社の計画の説明のために政府関係者と対話し、また問い合わせその他の関心事について規制当局に協力する等のさまざまな対策を通じて、これらのリスクおよび不確実性の軽減に努めている。しかしながら、このような努力によっても、中国本土での事業に伴う重大なリスクを取り除くことはできない。

当社のグローバル・セールス・コンベンション・プランおよび中国本土におけるビジネスモデル（関連するノウハウ、プロセスおよびシステムを含む。）は、当社が販売員を引き付け、意欲を与える際に重要な役割を果たしている。当社は、当社が提供する事業機会を他社のものと差別化し、競争上優位な立場を得るために、グローバル・セールス・コンベンション・プランおよび中国本土におけるビジネスモデルを戦略的に開発、改良している。

セールス・インセンティブ、ミーティング、評価および研修

セールス・リーダーに動機付けを与え、その成果を正しく評価することは、当社の販売チャネルの重要な一部である。当社は、当社の事業においてさまざまな水準の成果を収めたセールス・リーダーを評価するため、グローバルなミーティングやイベントを定期的に開催している。これらのミーティングは、当社および主要なセールス・リーダーが他のセールス・リーダーに研修を施す場でもある。当社はバーチャル形式または対面でこれらのミーティングやイベントを実施しているが、バーチャル形式での実施を増やしており、2021年はほとんどがバーチャル形式であった。当社は、セールス・リーダーに動機付けを与えるため、報奨旅行等のさまざまなセールス・インセンティブを活用している。報奨旅行は、業績に報いるだけでなく、セールス・リーダーと当社が最良慣行を共有し、目標を設定し、主要なイニシアチブに関するセールス・リーダー間の団結を生み出し、高い動機付けやチーム作りの機会を与えるものである。

製品の発売プロセス

当社は、製品の発売に際してさまざまな方法を用いており、これによって発売プロセスを特定の市場および特定の製品に合わせる事が可能となっている。当社は、ある主要な製品の一般購入を可能とする前に、セールス・リーダーを対象とする当該製品のプレビューまたはその他の製品導入や販促活動等といった、導入的な製品提供を１回以上行うことがある。このような製品提供においては、期間限定で、また多くの場合数量限定で製品を販売することがある。次に製品は一定の期間市場から回収され、その後一般購入が可能となる。当社は、導入的な製品提供から、製品が一般に入手可能となるまでのこのプロセス全体を、製品発売または発売プロセスと呼んでいる。

セールス・リーダーのプレビューならびにその他の製品導入および販促活動は、大量の活動および高水準の購入量を生み出す可能性がある。これにより、当該四半期の売上高増加率は通常より高くなり、前年および前期との比較に歪みが生じる可能性がある。当社は、当社の製品発売プロセスが、新たなカスタマーおよびセールス・リーダーを当社の事

業に引き付け、消費者による製品の試用を増やし、また当社製品のマーケティングおよび予測に関する重要な情報を当社に提供すると考えている。製品発売プロセスに関するリスクの追加情報については、「第一部、第3、2.事業等のリスク」を参照されたい。

2021年下半期から2022年にかけて、当社は、スキンケアサプリメント「ビューティー フォーカス コラーゲン+」および代謝の健康をサポートする栄養補助食品「エイジロック メタ」を発売している。

地理別の地域

当社は現在、約50市場で当社のニュースキン・ビジネスの製品を販売し、流通させている。当社は、当社の市場を七つのセグメントに区分している。すなわち、中国本土、韓国、東南アジア/太平洋（インドネシア、マレーシア、フィリピン、シンガポール、タイ、ベトナム、オーストラリア、ニュージーランドおよびその他の市場を含む。）、南北アメリカ（カナダ、ラテンアメリカおよび米国を含む。）、日本、香港/台湾（マカオも含む。）およびヨーロッパ・中東・アフリカ（EMEA）（ヨーロッパならびにイスラエル、ロシアおよび南アフリカの市場を含む。）である。当社の戦略的投資部門であるライズには、さらに「製造」、「グロー・テック」および「他のライズ」の3セグメントが含まれる。次の表は、過去3年間ににおける各セグメントおよび「その他」のカテゴリーの売上高を示している。

(単位：百万ドル)	12月31日に終了した年度					
	2021年		2020年		2019年	
ニュースキン						
中国本土	568.8	21%	625.5	24%	722.5	30%
南北アメリカ	547.8	20	453.0	18	304.4	12
韓国	354.3	13	326.5	13	330.0	14
東南アジア/太平洋	336.7	13	361.6	14	346.3	14
ヨーロッパ・中東・アフリカ(EMEA)	283.2	11	230.2	9	167.2	7
日本	266.2	10	273.7	10	260.0	11
香港/台湾	162.6	6	161.1	6	166.3	7
その他	1.4	-	0.1	-	1.7	-
ニュースキン合計	2,521.0	94	2,431.7	94	2,298.4	95
ライズ・インベストメンツ						
製造	172.1	6	149.3	6	121.9	5
グロー・テック	2.1	-	0.9	-	0.1	-
他のライズ	0.5	-	-	-	-	-
ライズ・インベストメンツ合計	174.7	6	150.2	6	122.0	5
合計	2,695.7	100%	2,581.9	100%	2,420.4	100%

他の比較売上高およびこれに関連する財務情報は、「第一部、第6、1.(6)連結財務書類注記15」に示されている。

規 制

当社の事業は、特に直接販売ビジネスモデルおよび製品カテゴリーについて、世界中のさまざまな法規制に服している。加えて、外国の管轄地の子会社を通して事業活動を行う米国法人として、当社は、当社と子会社との間で、製品の購入、管理サービス、および販売コミッションの支払い等の契約上の義務に関して行われる資金の流れを規制する、外国為替管理、移転価格および関税に関する法に服している。当社が属する業界のほとんどの企業と同様、当社は、当社の事業の性質およびその他の問題（現地の直接販売法、移転価格、関税法、税法、外国為替管理法、証券法およびその他の法律を遵守しているか等）に関して、政府の規制当局から随時調査を受けている。

直接販売に関する規制

直接販売は、米国および外国市場のさまざまな国、州および地方の政府機関により規制を受けている。これらの法規の一般的な目的は、消費者への製品の販売は重視せず、主に新規加入者の勧誘に対して加入者に報酬を支払うという詐欺的・虚偽的な事業スキーム（「ピラミッド」方式を含む。）の防止である。当社の現在の市場における法規は、通常、

- ・ 当社の販売員および消費者を対象とする注文の取消し、返品、在庫品の買戻しおよびクーリングオフ期間に関する要件を課し、

- ・ 当社および当社の販売員が政府機関に登録を行うことを要求し、
- ・ 当社が支払える販売報酬の金額に制限を課し、
- ・ 報告義務を課し、また
- ・ 販売員が他者の勧誘ではなく製品の販売に対して報酬を受けることを当社が確保するよう要求している。

直接販売を規制する法規は随時修正または解釈変更されることがあり、それによって当社は販売報酬およびビジネスモデルを修正することとなる。当社のほぼすべての市場において、規制は、規制当局や司法当局の裁量的解釈に委ねられており、直接販売および反ピラミッドに関する法規の状況にはしばしば曖昧さや不確実性が伴う。例えば米国では、連邦法が連邦取引委員会（以下「FTC」という。）等の法執行機関に不公正または詐欺的取引慣行の取締に関する広範囲の裁量権を与えているが、ピラミッド方式を特定する明確な基準は規定されていない。多くの州は、違法なピラミッド方式と適法なマルチレベル・マーケティングのビジネスモデルをより明確に区別する法案を可決した。FTCと他の直接販売会社との間の最近の和解およびFTCの指針は、予想収益およびライフスタイルに関する不適切な表示、問題のある報酬構造、ならびに消費者を重視することの重要性について述べている。これに加えて2021年、FTCは、事業機会の販売者が見込み購入者との取引を行う際に一定の義務を課す事業機会規則（Business Opportunity Rule）の見直しを開始すると発表している。現在、マルチレベル・マーケティング会社はこの規則の適用を免除されている。この免除が撤廃されたり、マルチレベル・マーケティング会社を対象とする新たな規制が採用されたりすれば、当社の販売員や売上高の成長に悪影響を及ぼす可能性がある。2021年にはさらに、FTCは、当社および子会社2社（Pharmanex, LLCおよびBig Planet, Inc.）を含む1,100超の会社に対し、過去の行政事件においてFTCが不公正または詐欺的であると判断したいくつかの手法の概要を示す通知を送付した。これらの手法は、予想利益に関する表示、その他お金を稼ぐ機会に関する表示ならびに推奨および推薦に関するものである。FTCの「ペナルティ・オフense権限」によれば、当該通知を受け取った会社は、当該過去の行政事件において定められた基準の遵守を求められ、会社またはその代表者が遵守を怠った場合は多額の民事罰を科される可能性がある。罰金は違反1件につき最高で43,792ドルとなる可能性があり、またこれらの目的上「違反」がどのように定義されるかについては幾分あいまいである。これらの問題、その他の規制措置および当社の事業への潜在的な影響のより詳しい内容については、「第一部、第3、2．事業等のリスク」の「当社のネットワーク・マーケティング・システムの形態に対する異議申立てによって、当社の事業が悪影響を受ける可能性がある。」および「法令によって直接販売が禁止されまたは厳重に規制され、当社の売上高および収益性が減少する可能性がある、また、規制当局が当社の事業に悪影響を与えるような新たな規制を課す可能性がある。」を参照されたい。

中国本土の規制環境は特に複雑であり、かつ進化したまま続けている。中国本土の直接販売および反ピラミッド規制には、マルチレベル報酬の支払いの禁止等のさまざまな制限が含まれる。規制は国、省および地方の規制当局の裁量的解釈ならびに現地の慣習や慣行に左右される。規制当局は中国本土における直接販売の動向を引き続き慎重に監視している。当社の直接販売モデルを中国本土の別の省にも拡大するためには、当社は、かかる省の地区商務部、上海商務委員会（当社の監督機関）ならびに直接販売を監督する中央政府機関である中国商務部（MOFCOM）から一連の許認可を取得しなければならない。これらの許認可を取得する過程で、中国商務省の下に置かれている各機関は、公安部および国家市場監督管理総局に相談し、省と国レベルで、当社の事業運営に関する意見を得なければならない。政府当局は、2019年初期に「百日行動」を開始して以来、直接販売に対して新たな認可を発行していない。

中国本土における当社の事業は、政府およびメディアから厳しい監視や調査を受けている。時には調査その他の規制措置により中国本土において当社が事業を行う能力が制限されている。例えば、中国本土において他の直接販売会社が行ったヘルスケア関連の製品表示についての否定的な報道を受けて、2019年以降、健康関連製品および直接販売業界の活動に対する政府の監視水準が高まっている。この間、中国本土において当社が受領し対処した政府の調査、検査および問合せならびに消費者の苦情の数は増加し、一定のビジネス・ミーティングの開催が制限され、また否定的な報道の対象が、当社を含む他の会社に広がった。2014年にはもう一つの事例が発生した。2014年に行われた当社の中国本土の事業に対するメディアおよび政府の監視に応じて、当社は、中国本土において、ビジネス・ミーティングの一時停止、販売代理人の新規申込受付の一時停止、および返金・返品規定の延長を含む複数の措置を自主的に講じた。これらの自主的対策や悪い評判は、当社の事業に著しい悪影響を与えた。当社には、将来の調査その他の規制措置により、罰金、免許の取消またはその他の厳しい制裁措置を受けるリスクがある。これらの問題、その他の規制措置および当社の事業への潜在的な影響のより詳しい内容については、「第一部、第3、2．事業等のリスク」の「中国本土における当社の事業に関連するリスク」を参照されたい。

中国本土、韓国、インドネシアおよびベトナムを含むいくつかの市場は、当社が販売員に支払うことができる販売報酬の金額に制限を課している。例えば中国本土の規則の下では、直接販売会社は、中国本土の独立直接販売員が消費者への製品の販売を通じて自ら生み出した売上高のうち最高30%を当該独立直接販売員に支払うことができる。また、韓国では、現地の規制により、販売報酬は、韓国で供給される当社の商品またはサービスの価値の合計額の35%までに制限されている。当社はこれらの制限を遵守するために、さまざまな対策を実施している。

当社にはセールス・リーダーの行動に対する責任があり、または規制当局がそう主張することがあるため、一部の市場では、セールス・リーダーの活動に適用される規則が当社の事業に影響を与える可能性がある。これらの市場において、規制当局は、セールス・リーダーが現地の規制に従うよう確保するための対策を講じるよう、当社に要請または要求することがある。例えば日本では、当社は、ブランド・アフィリエイトが見込み顧客にアプローチする方法に関する厳しい要件を遵守するために、対策を講じてきた。当社は時折、一部の県の消費者センターから、当社および当社のブランド・アフィリエイトに関する一般的な問い合わせおよび苦情の数について伝達を受けており、また時にはかかる苦情を減らすようにとの警告を受けている。この伝達に基づき、当社は日本においてブランド・アフィリエイトのコンプライアンス、教育および訓練への取組みを継続的に評価し、強化している。

当社の販売員は、ある市場で業務を行う前に、業務認可およびその他現地の法的要件を遵守するよう求められる。また、中国本土およびベトナムを含む一部の市場は、海外の社員または外国人が直接販売活動に携わることを禁止または制限している。当社は、これらの規制を遵守し、また認められない活動の種類について販売員に通知するよう策定された方針を実施している。しかしながら、当社は、当社の販売員の行為が、現地の法令または当社の方針に違反しないとの保証はできない。

当社の事業に関連する規制リスクおよびその他のリスクのより詳しい内容については、「第一部、第3、2．事業等のリスク」を参照されたい。

製品に関する規制

美容製品および健康製品ならびにこれらに関連する販売促進活動およびマーケティング活動は、多くの連邦、州および地方の政府機関および当局による広範な政府規制の対象となっている。これらの規制当局には、米国の食品医薬品局（以下「FDA」という。）、FTC、消費者製造物安全委員会、農務省、連邦・州司法長官およびその他の州規制機関、ならびに中国本土の国家市場監督管理総局、台湾の食品医薬品局、韓国の食品医薬品安全庁、日本の厚生労働省、および当社が事業を行っているその他すべての市場における同様の政府機関が含まれる。米国では特にFDAが、市販の（以下「OTC」という。）医薬品、化粧品、栄養補助食品ならびに当社が販売しているような食品および医療機器の処方、製造およびラベル表示を規制している。

米国の美容製品規制

当社の美容製品は、化粧品およびパーソナルケア製品を規制し、また特にある製品が「化粧品」として販売可能であるか医薬品またはOTC医薬品としてさらなる認可を必要とするかを定めるための規則を定める、さまざまな法律や規制に服している。米国では、化粧品の含有物およびラベル表示の規制については、FDAが主たる管轄権を有している。化粧品はFDAの市販前承認を受けないが、その成分、ラベルおよびその表示内容はFDAによって規制されており、指示通りに使用した場合に安全であり、混ぜ物や不正商標表示がないことを確保することは化粧品の販売者の義務となっている。化粧品のラベル表示は、連邦食品、薬品および化粧品に関する法律（以下「FDCA」という。）、公正包装ラベル表示法、およびその他のFDA規則の適用対象である。

FDCAは、化粧品を、使用目的によって、「洗浄、美容、魅力の増進または容貌の変更のために、人体に塗り込まれ、注がれ、振りかけられ、もしくはスプレーされ、または取り入れられ、またはその他の方法で塗布されることを意図される物品」と定義している。この定義に含まれる製品には、皮膚の保湿剤、香水、口紅、爪の光沢剤、目や顔のメイクアップ用品、シャンプー、パーマ液、ヘアカラー、歯磨き粉および制汗剤のほか、化粧品の成分として使われる原料が含まれる。診断、治療、鎮静、処置または病気予防での使用を目的とする製品、または人体の構造や機能への効果（以下「構造／機能表示」という。）を目的とする製品は、薬とみなされる可能性がある。製品の使用目的は、販売時の説明や製品表示から推測される可能性があり、規制当局は当社の販売員による販売時の説明を検討対象とする可能性がある。化粧品について構造／機能表示を行うことは、疾病の予防および治療に関する表示であるとして、一般的に禁止されている。FDAは一定の成分について、化粧品への含有を禁止している。一定の科学の進歩や生産プロセスによる製品であり、現在一般的に使用されている化粧品成分は、かかる成分に関する知見が増えるにつれて、将来制限または禁止されることがあり得る。

近年、FDAは、多くの化粧品会社に対し、化粧品について不適切な構造／機能表示を行ったとする警告書を発行した。かかる表示には、例えば、遺伝子活性、細胞の活性化およびコラーゲンの回復に関する製品の表示等が含まれる。ある表示がFDAによって不適切な構造／機能表示であるとみなされるかについて判断するのは化粧品会社にとって困難である。この難しさや、当社がエイジングの根源および一定の成分が遺伝子発現に与える影響に研究および製品開発努力を集中していることを考慮すると、当社の販促資料に化粧品の不適切な構造／機能表示が含まれるとFDAが判断した場合、当社が警告書を受けたり、FDAの要求を満たすために製品の表示を変更しまたはその他の措置を取ることを要求されたりするリスクがある。加えて、当社の競合他社がこれらのFDAの警告書を受け取った後、原告弁護士は、かかる競合他社の一部を相手取って集団代表訴訟を提起している。当社が行政措置や訴訟の対象とならない保証はなく、そうならば当社の事業に悪影響を与える可能性がある。

日焼け止めやニキビ治療薬といった一定の製品は、OTC医薬品（および、表示によっては化粧品）として分類され、成分、ラベル表示および製造に関して特定の要件がある。OTC医薬品は、当該医薬品に適用される、FDAが確立したOTC医薬品モノグラフの要件に適合すれば、販売することができる。モノグラフの要件に適合しない医薬品は、販売を開始する前に、新薬承認申請（以下「NDA」という。）による承認を受けなければならない。これらの規定に基づき、当社のOTC医薬品の一つの製品または成分が、安全かつ効果的であると一般的に認められないとか、当社のOTC医薬品の一つに適用される最終版モノグラフに含まれないと当局が判断した場合、当社は、それが承認済NDAの対象となるまで、または、仮にモノグラフが修正されて当該製品が含まれるようになるとしたらその時まで、当該製品の処方変更または販売停止を求められる可能性がある。これらの製品のラベル表示は、FDCAの要件ならびに適正包装表示法およびその他のFDA規則の対象である。

その他の市場における美容製品規制

当社が事業を行っているその他の市場にも同様の規制がある。中国本土では、美容製品（機器を除く。）は「特殊用途化粧品」または「一般化粧品」という二つのカテゴリーのいずれかに分類される。両方のカテゴリーの製品には有効性の十分な実証が必要であり、これは製品のマーケティングを行う前に当局に示さなければならない、その後いつでも審査、強化される可能性がある。中国本土における一部のカテゴリーの美容製品の登録手続は予測不可能であり、完了まで通常9ヶ月から18ヶ月かかり得る。ただし、中国本土での製品登録に数年かかったこともある。日本においては、厚生労働省が化粧品の販売・流通を規制しており、当社に対して輸入業免許の取得および日本に輸入される各美容製品の登録を義務付けている。台湾では、すべての「薬用」化粧品の登録が義務付けられている。韓国では、すべての「機能性」化粧品は、食品医薬品安全処の審査を受けるか、同処へ報告することを義務付けられている。欧州連合（以下「EU」という。）では、化粧品に関するEU指令（美容製品を販売する外国企業への統一的な適用が義務付けられている。）に基づき、化粧品の販売が規制されている。当社の市場における同様の規制により、製品の輸入または重要な成分や技術の利用が世界的に制限されたり、製品の登録および承認手続を経ている間に製品の発売に遅れが生じたりする可能性がある。当社は、規制の変更により、製品の販売中止や廃止を求められたり、当該製品を販売するための処方変更や再登録を求められたりする可能性がある。

米国の健康製品規制

当社の健康製品もまた、当社が事業を行っている市場において政府機関の適用ある規制に服している。米国では、当社は通常、健康製品を従来型の食品または栄養補助食品として販売している。この規制分野はFDAの所轄である。FDAは食品および栄養補助食品のラベルおよびラベル貼付について特定の要件を課しており、主要食品アレルゲンの存在の明示を義務づける「2004年食品アレルゲン表示および消費者保護法」の要件が含まれている。加えて、「2002年公衆の健康安全保障ならびにバイオテロへの準備および対策法」には、米国における食品の販売および輸入に関する要件が含まれている。

2011年に法制化された「食品安全近代化法」（以下「FSMA」という。）も、食品の安全に関するFDAの権限を強化し、また米国の食品安全システムの強化に関するFDCAを大きく変更させた。同法は、FDAが主に問題の発生後に対処するのではなく、食品安全上の問題の予防により重点を置くことを可能にしている。同法はさらに、FDAに対して、予防およびリスクベースの食品安全基準への準拠の比率を高め、また問題発生時により適切な対処と封じ込めを行うことを目的とする執行権限を与えている。同法はさらにFDAに対して、輸入食品に国内の食品と同じ基準を適用する重要な手段を与え、また州および地方の当局と連携して、統合された全国的な食品安全システムを構築することを指示している。FDAはFSMAの要件を積極的に執行しており、食品および栄養補助食品に対する規制当局の監視が強まっている。FSMAに基づき、FDAは、中でも、強制的リコールを命令し、「行政拘禁」命令を下し、また製造施設登録を取り消す（食品または栄養補助食品の製造施設の稼働を事実上妨げる。）権限を付与されており、また食品および栄養補助食品の輸入業者は外国供給業者検証プログラムの要件の対象となっている。

FDAは、主に「1994年栄養補助食品健康教育法」（以下「DSHEA」という。）に基づいて、栄養補助食品を規制している。同法は栄養補助食品として販売してよいものを正式に定義し、栄養補給の表示とそれを合法的に使用できる条件を定義し、また栄養補助食品に適用される製造基準やラベル表示の規制権限をFDAに与える規定を含んでいる。当社の健康製品の大部分は同法の規制を受けているため、通常、米国市場での栄養補助食品の発売に先立って規制上の承認を得る必要はない。当社は、あらゆる製品関連原料の製品について行おうと意図している構造／機能表示を、製品の発売前にFDAに通知する義務がある。

DSHEAの下では、一般的に、1994年10月15日より前に市販されていた食品成分は、FDAへの通知なしに栄養補助食品に使用することができる。しかし、「新規」食品成分（すなわち1994年10月15日より前に米国で市販されていなかった食品成分）については、当該成分が「化学的に変化」させられることなしに「食品に使用される品目として食料供給において存在する」成分でない限り、FDAに新規食品成分の通知を行わなければならない。「化学的に変化」という用語の実施はFDA内部で行われており、引き続き進化している。このように、今日「化学的に変化」していないとみなされている

成分も、将来そうみなされなくなる可能性があり、そうなれば当該製品の処方を変えたり、適切な代替品が見つかるまで販売を中止したりすることを求められる可能性がある。新規食品成分の通知に際しては、当該食品成分の使用が「安全であることが合理的に予測される」ことを示す「使用履歴またはその他の安全性の証拠」となる証拠をFDAに提出しなければならない。新規食品成分の通知は、当該新規食品成分の販売日の75日前までにFDAに提出しなければならない。DSHEAに基づき、FDAは、新規食品成分が安全でないと判断した場合、当該成分を市場から排除しようとする可能性がある。FDAはさらに、栄養補助食品の販売または宣伝に関連して、当該製品を事実上薬物の部類に位置づける販売時の説明が行われた場合、未承認薬とみなす可能性もある。

世界の健康製品規制

当社の米国外の市場では、栄養補助食品は通常、同様の政府機関、例えば中国本土の国家市場監督管理総局、韓国の食品医薬品安全庁、日本の厚生労働省、および台湾の衛生局により規制を受ける。当社は通常、国際市場において、適用される規制制度に基づき、食品、健康食品、栄養補助食品、補助食品またはその他同様の分類として、健康製品を販売している。ごくわずかの例外を除き、いずれかの市場で、ある製品または成分が薬物または医療用医薬品に分類された場合、薬物および医療用医薬品には販売前の承認や厳しい規制が適用されるため、当社の販売チャネルを通して当該市場で同製品を販売することは通常できなくなる。中国本土には、極めて制限的な栄養補助食品規制も存在する。「健康食品」として販売される製品は、政府当局による徹底的な実験室分析および臨床分析の対象となる。また、中国本土での製品登録手続には最短で2年を要するが、それよりかなり長い時間がかかる可能性もあり、製品登録の取得に4年以上かかったこともある。「健康食品」については市場導入前手続が確立されており、基本的な栄養成分（いくつかのビタミンやミネラル）のみを含む製品については登録ではなく通知が認められている。当社は、中国本土において「健康食品」と「一般食品」の両方を販売している。「健康食品」としての分類を申請する一方で、中国本土で一般的な「一般食品」としての製品販売を行うという方法は、多少のリスクを伴う。当社の製品区分が製品の表示、配送形態、成分または機能と一致していないと政府当局が考えた場合、中国本土において当該製品を現在の形態で販売することが中止または制限される可能性がある。以上に加えて、当社は中国本土において直接販売チャネルを通じて「一般食品」をマーケティングまたは販売することを許可されておらず、当社の独立直接販売員がそれを試みた場合、当社について悪い評判が立ったり、罰金その他の政府による制裁措置が科されたりする可能性がある。

当社が事業を行っているすべての市場には、食品や栄養補助食品を「医薬品」と区別するためのさまざまな規制が存在する。規制は多種多様であるため、特定の市場において「食品」と認識されている製品または成分が、その他の市場では「医薬品」として扱われる可能性がある。例えば、日本では、特定の成分が厚生労働省により「食品」と位置付けられていない場合、当該成分を取り除くもしくは代替物で置き換える変更を製品に加えるか、または当該成分を食品として取り扱うよう政府に請求しなければならない。当社はその他の市場でも同様の問題を経験している。このことが、とりわけ、EU加盟国の法律の調和を目的とするEUの規制があるにもかかわらず、いまだに加盟国ごとに規制が異なることが多いヨーロッパにおいて、課題の一つになっている。その結果、一部の市場向けに当社製品の成分および/または成分量を変更したり、複数の市場向けに固有の製法を生み出したりしなければならないことが頻繁にある。状況によっては、米国外市場において新製品の発売前に規制当局の認可を得ることを求められる可能性や、ある種の原材料を使用することについて制限を受ける可能性がある。

不純物が混じったり不正表示をしったりしたいいくつかの栄養補助食品（栄養補助食品として販売される医薬品を含む。）に関して否定的な評判が立ったため、米国その他の市場において、栄養補助食品の規制拡大の動きが高まっており、将来さらに制限や要件が追加される可能性がある。規制環境は一般的により複雑化しており、規制は毎年強化されている。

製造プロセス

2008年に、またその後FSMAの実施規制に基づいて更新されたとおり、FDAは、米国において、栄養補助食品および食品に対して現行の「適正製造基準」を要求する規制を確立した。この規制は、栄養補助食品および食品が良質の方法で製造されること、既定の水準を超える汚染物質や不純物質を含まないこと、および正確なラベル表示を付されることを確保するものである。この規制には、当社ならびに当社のベンダーおよびサプライヤーによる品質管理手続の確立、製造工場の設計・建設、ならびにサプライチェーン全体における原材料と完成品の試験に関する要件が含まれているほか、記録の保管や、製品への消費者からの苦情の取扱いに関する要件も含まれている。栄養補助食品または食品に汚染物質やアレルゲンが含まれていたり、表示通りの種類や量の原材料が含まれていなかったりした場合、FDAは当該製品を不純品または不正表示品とみなす。当社の事業は、新規食品成分に関する規制ならびに有害事象の文書化や追跡および消費者による当社の一定の製品の使用に伴って発生した入院や恒久的障害、死亡等の深刻な有害事象の報告を義務付ける有害事象報告規制といった、その他のFDA規制に服している。当社は第三者による製造業務について内部費用を負担し、より多くの面を監視、調査し、またベンダーとともにその規制の遵守の確保および統制を確立するための正確な記録管理の維持に取り組んでいるので、これらの規制の遵守によって当社の一定の製品の製造・販売コストが増加しており、また将来さらに増加する可能性がある。適正製造基準を遵守できなければ、製品回収という結果を招く可能性がある。

広告および製品表示

当社の主要市場のほとんどでは、製品の効能および品質に関する広告および製品の表示も規制の対象となっており、すべての表示について十分かつ信頼できる科学的証拠が要求されている。米国外のほとんどの市場においては、当社は通常、健康製品に関していかなる「医学的」表示も行いうることができない。場合によっては、かかる規制によって当社が提供する製品の利点の一部を消費者に伝える能力が制限される可能性がある。

米国において、FDAは、栄養補助食品について疾病の診断、予防および治療に関する表示を行うことを一般的に禁止している。一方、DSHEAは、実証された、真実かつ誤解を招かない「栄養補給の表示」を、FDAの事前承認なしに栄養補助食品のラベルに含めることを許容している。かかる表示には、特定の食品成分が身体の構造、機能もしくは健康な状態にどんな影響を及ぼすか、またはある食品成分が身体の構造、機能もしくは健康な状態に影響を及ぼす作用機序について記載することはできるが、栄養補助食品が疾病のリスクまたは発生を抑えるとの表示は、FDAの審査と承認を受けない限り行ってはならない。さらに、FDAは、規定の要件に合致する特定の成分を含む製品について、FDAが承認した完全かつ正規の健康表示を企業が使用することを許容している。

企業がラベルに栄養補給の表示を使用する場合には、当該表示が真実であり誤解を招かないものであることを実証する証拠がなければならない。FDAは、製造業者の構造 / 機能表示の実証義務を規定するガイダンスを公表した。かかる表示をラベルに用いるときは、製品を最初に販売した日から30日以内に、必要な証拠を保持しているとの表示とともに、FDAに通知しなければならない。また、その表示には、「この表示はFDAの評価を受けていない。この製品は疾病の診断、治療または予防を目的としたものではない」という、FDAによる強制的な免責表示を含めなければならない。しかしながら、FDAまたはFTCが、当社が使用したい栄養補給の特定の表示を、「健康表示」としてのまたは当該表示に適格かつ信頼できる科学的証拠があるとのFDAの承認を得るのでなければ、容認できない疾病表示または栄養素と疾病の関係に関する認可できない表示であると判断しないとの保証はない。そのように判断されれば、当該表示の使用が阻止されたり、FDAの追加措置を招いたりする可能性がある。

当社は、栄養補助食品に関して、DSHEAの廃止または修正を求めるマスコミ報道があることを承知している。栄養補助食品に反対し、その安全性や有効性を疑問視する個人や団体が、これらの報道を利用して、DSHEAの修正や廃止を目的とする法律を提案する可能性がある。かかる法案の一部には、さまざまな市販前承認、市販前の安全性や実証の要件の拡大、および植物もしくは現在は食品成分として扱われている特定の種類の成分を「食品成分」の定義から除外する変更が含まれる可能性がある。

当社が事業を行っているその他の市場の多くではDSHEAのような立法はなされておらず、当社はこれらの市場で行い得る製品の表示についてより制限的な規制を受ける可能性がある。例えば、日本では、当社の栄養補助食品は食品として販売されており、これらの製品に関する表示は著しく制限される。当社または当社の販売員が世界中で作成または使用した販促資料により、栄養補助食品の製品の表示として許される範囲を超える表示がなされた場合、FDAまたはその他の規制機関が当社の製品を未承認薬とみなす可能性がある。中国本土では、当社製品の有効性に関する製品の表示も厳しく制限されている。これらの制限の遵守に関する違反、違反の疑いまたはメディアの否定的な意味での注目は、当社の事業および製品に関する消費者の見方に悪影響を与え、当社製品の登録、ライセンス状況および販売にマイナスの影響を与える可能性がある。

米国における当社の全製品の宣伝広告に対する第一次管轄権を有するFTCは、特に詐欺的広告を行い、また表示について十分な科学的実証が行われていないとして、栄養補助食品、食品および化粧品会社への強制措置を取ってきた。当社は、一部の製品の開発および検査において当社を支援してきた科学専門家の利用についても制限を受けている。例えば、米国では、FTCの「広告における推奨および証言の使用に関する指針」によって、「典型的な」消費者から得られた成果を使用したマーケティングが制限され、また推奨者と推奨対象の企業や製品との実質的な関係の開示が要求される可能性がある。中国本土では、一部のメディアが、当社と科学諮問委員会およびその他当社の科学的手法または製品検査の開発を支援した者との関係の性質と程度に疑問を呈している。この否定的な評判は当社の事業および製品に関する消費者の見方に悪影響を与え、当社の売上高にマイナスの影響を与える可能性がある。当社は、FTCまたは米国外の同等の機関が将来当社の宣伝広告またはその他の業務に疑問を呈することはないとの保証はできない。

ここ数年、FTCは、栄養補助食品および化粧品の販売会社に対する多数の調査および措置を開始している。FTCは、強制執行、排除措置命令および差止命令を用いて、さまざまな行政的、司法的方法で、法律の遵守を強制することができる。FTCによる強制は、特に、差止命令、修正広告、消費者の救済、および公衆の保護に必要であると当局がみなすその他の救済を要求する同意判決または審決につながる可能性がある。これらの同意判決または審決に違反すれば、多額の金銭的またはその他の罰を受ける可能性がある。FTCは企業の活動を監視しており、警告書の送付も行う。例えば2020年および2021年に、FTCは、直接販売会社数社に対し、自社製品がCOVID-19を治療もしくは予防する能力について、および / または最近所得を失った人々が得られる利益について、自社またはその販売員が行った表示を取り除き、これに対処するよう警告する書状を発行した。FTCが将来米国における当社の宣伝広告またはその他の業務に疑問を呈することはないとの保証はできない。FTCが将来何らかの措置を取れば、当社が米国で当社製品を成功裏に販売する能力に重大な悪影響を与える可能性がある。

1990年代の初め、ブランド・アフィリエイトが行った製品および予想収益に関する一定の説明が、立証されていないとして調査対象となり、当社はこの調査に関連して、FTCとの同意審決および州規制当局とのさまざまな合意を締結した。同意審決はとりわけ、当社の方針を実行するための手続を補完すること、ブランド・アフィリエイトが平均的収益を開示せずに予想収益の説明を行うことを許可しないこと、およびブランド・アフィリエイトが実証されていない製品

の表示を行うことを許可しないことを当社に義務付けている。FTCは、当社の宣伝広告または販売促進の実務が詐欺的でありまたは同意協定書の要件に反すると判断した場合には、強制措置を講じる可能性がある。

医療機器に関する規制

2014年、当社のフェイシャル・スパは、FDAの510(k)プロセスを経て、美容効果のある医療機器としての販売承認を取得した。医療機器はFDAによって厳しく規制されている。医療機器メーカーは、拠点が米国内か米国外かを問わず、毎年FDAに製品を登録し、リストを提出しなければならない。米国外の管轄区域では、当社が米国で医療機器の登録を行っているという事実が注目され、その国の市場でも登録が要求される。FDAは、医療機器の臨床検査、製造およびラベル表示の分野における広範な規制権限を有する。医療機器にはFDAの一般的な機器表示要件に沿ったラベル表示を行わなければならない、またFDAはそのような種類の機器についてどのような特別な表示要件でも指定することができる。

以上に加えて、医療機器メーカーは、FDAの品質システム規則（医療機器の製造を規制し、記録管理手続について規定し、当該規則の遵守のための施設の定期査察について規定する。）に沿った一定の「適正製造基準」を遵守しなければならない。FDAは、これらの査察に関連して当該メーカーが適用ある規則および／または手続を遵守していないと考えるときは、査察所見を発行することができ、早期是正措置が必要となる。FDAの査察所見への対処が行われず、かつ／または是正措置の適時実施によってFDAの満足を得られなければ、FDAは警告書（同様に早期是正措置が必要となる。）を発行し、かつ／または直接その他の形態の強制措置を講じることができる。FDAの査察所見、警告書またはその他の不遵守通知への適時対処および早急な遵守を怠った場合、FDAが当社に対して強制措置を講じる結果を招き、生産施設が操業停止となったり、米国外の拠点で製造された製品の米国への輸入権限を否認されたり、罰金および民事制裁金を科されたりする可能性がある。

「ファーマネックス バイオフォトニック スキャナー」、「エイジロック ルミスパ」、「エイジロック ブースト」、「エイジロック スパ」システムおよび将来のあらゆる機器は、世界各地のさまざまな保健、消費者保護およびその他の政府当局による規制の対象となる可能性がある。かかる規制は市場によって異なり、当社の製品を医療機器として登録することが義務付けられるか否か、これらの製品に関して行い得る表示、およびこれらの製品を誰がどこで利用できるかという点に影響を及ぼす。少数の市場では、「エイジロック スパ」システムの医療機器としての登録が義務付けられている。当社はタイにおいて「エイジロック ブースト」を医療機器として登録しており、米国でも同様に医療機器として登録する予定である。「ファーマネックス バイオフォトニック スキャナー」の非医療機器としての位置付けに関して、当社は、米国、日本その他の市場で規制当局の調査を受けている。当社が現在、製品を化粧品または非医療機器として販売している市場において、当社の製品の一つでも医療機器としての認可が必要と判断された場合、医療機器会社に課される厳格な追加基準を満たすために当社が多大な時間と資源を費やさなければならない可能性や、販売が禁止される可能性がある。

中国本土の適用ある直接販売規制に基づき、「ファーマネックス バイオフォトニック スキャナー」、「エイジロック ルミスパ」および「エイジロック スパ」システムは「ヘルスケア機器」または「家庭用機器」として登録されており、当該市場では当社の直接販売チャネルを通じてそれらを販売することが可能となっている。中国本土においては、直接販売チャネル向け製品の登録手続は遅延する可能性がある。ただし、この手続および登録要件は、中国本土における当社のすべての販売チャネルに適用されるわけではない。当社の独立直接販売員は未登録製品の販売によってコミッションを得ることを禁止されているが、雇用販売員または独立販売員による販売はこの要件の対象ではない。当社の機器製品に関連する規制リスクのより詳しい内容については、「第一部、第3、2．事業等のリスク」を参照されたい。

競 争

製 品

当社製品の市場は競争が熾烈である。当社の競争相手には、ロレアル、クリニーク、エスティローダー、ネイチャーズウェイ、エイボン・プロダクツ、メアリー・ケイといった美容製品および健康製品の広範な販売業者および製薬会社等があるが、それらの多くは当社より事業歴が長く、当社よりも高い知名度と大きな資金源を持っている。当社は、当社製品の革新性、価値および優れた品質、ならびに当社の販売システムの到達範囲、利便性および顧客サービスを強調して、かかる市場において競争している。

直接販売

当社は他の直接販売会社と競合しており、そのうちのいくつかは当社より事業歴が長く、当社より高い認知度、知名度および大きな資金源を有している。世界的な直接販売のトップ企業には、アムウェイ、ナチュラ・コスメティクスおよびハーバリフが含まれる。当社は、当社が事業を行っている市場において地元の直接販売会社とも競争している。

当社は、当社の品揃え、販売報酬、多様な事業機会、経営管理および国際事業における力を基礎として、販売員および消費者を引き付け維持するために、これらの企業と競争している。

人的資源

2021年12月31日現在、当社は世界中で約4,600名の常勤およびパートタイムの従業員を雇用していた。これには中国本土の事業の約15,000名の雇用販売員は含まれていない。一定の市場には法定の従業員代表義務があるが、法律により明確に要求される場合を除き、当社には一般的に労働組合に代表される従業員はいない。当社は、当社と従業員の関係は良好であると考えており、当社の事業の運営のために必要な資質を備えた人員の不足は予想していない。

すべての常勤およびパートタイムの従業員は、ニュースキン行動規範を守り、当社のグローバルな文化的希求であるニュースキン・ウェイの永続に向けて努力する責任があり、これには以下の原則が含まれる。

- ・ フォースフォーグッド（Force for Good）（人々がより豊かになるための力）
- ・ 責任を負い、権限があること
- ・ 非常に優れたものであること
- ・ 大胆なイノベーターであること
- ・ 迅速であること
- ・ 顧客を重視すること
- ・ 一つのグローバルなチームであること

ニュースキン・ウェイは当社の人的資本戦略および目標の基礎をなしている。当社の人的資本戦略の3つの主要目標は、以下のとおりである。

1. 当社の事業戦略とニュースキン・ウェイに合致するように事業および文化の変革を支援する。
2. グローバルなダイバーシティ（多様性）を活用し、インクルージョン（包摂性）を構築する。
3. グローバルな連携と最適化を通じて従業員体験を簡素化する。

これらの目標の達成に向けた進捗状況を測定するため、当社は4ヶ月毎にグローバルな従業員調査を行い、また人材プログラム、報酬および給付の設計を目的として、従業員からのフィードバックの収集も行っている。2021年の平均回答率が約86%であったこの調査は、当社が分析、対処（適切な場合は）する上で有益な情報を生み出している。各調査質問への従業員の回答と従業員のコメントからなる各調査周期のデータポイントは、70,000を超えている。当社は従業員とのフォーカスグループも実施しており、ダイバーシティ・公平性・インクルージョン（DEI）問題を含む従業員体験について、フィードバックを収集している。

当社は、人的資本イニシアチブを従業員のニーズにより適切に合致させるため、従業員からのフィードバックを定期的に検討している。例えば、従業員からのフィードバックは、ダイバーシティ・公平性・インクルージョン、管理職養成および従業員の健康に向けた取り組みを改善する指針となっている。

当社取締役会の委員会は、上級経営陣および人事部門責任者とともに、定期的に人材管理に携わっている。取締役会の委員会は経営陣と共同で、文化、報酬、給付、主要な人材の後継者育成計画、従業員エンゲージメントおよびDEIを含む事項を監督し、報告を受領する。また、当社の経営陣は毎年、報酬方針および慣行に関するリスクについて経営陣が行う年次評価について、報酬および人的資本委員会に報告する。また、指名およびコーポレート・ガバナンス委員会は毎年、主要な業務執行役員に関する業績の見直しを行い、かかる業績の見直しには人的資本管理イニシアチブに関する業績が含まれる。

当社の人的資本管理イニシアチブの成功の証拠として、当社は2021年、ダイレクトセリングニュース誌から直接販売業界で「もっとも働きやすい職場」の一つとして認められた。これは6年連続での受賞となる。さらにフォーブス誌は、当社を「世界で最も女性に優しい企業（2021年）」および「米国で最高の雇用主（2022年）」にリストアップした。

当社の人的資源には、従業員に加えて、販売員も含まれる。当社の販売員については、前述の「販売チャネル」の項を参照されたい。

4【関係会社の状況】

(1) 親会社

当社に親会社はない。

(2) 子会社

当社の2021年12月31日現在の連結子会社は以下のとおりである。

名称	主たる事業	主たる事務所	設立された国 または州	当社の 持株比率 (注1)	資本金
ビッグプラネット・インク	技術関連製品およびサービス	Provo, Utah, U.S.A.	米国デラウェア州	100%	0米ドル
ニュースキン・アルゼンティーナ・インク	パーソナルケア製品および栄養食品の販売	Buenos Aires, Argentina	米国ユタ州（アルゼンチン支店有り）	100%	8,291,000 米ドル
ニュースキン・アジア・インベストメント・インク	アジア市場の開拓	Provo, Utah, U.S.A.	米国デラウェア州	100%	0米ドル
ニュースキン・アジア・ホールディングス・Pte. Ltd.	持株会社	Cross Street Exchange, Singapore	シンガポール	100% (100%)	17,594,883 米ドル
エヌエスイー・アジア・プロダクツ・Pte. Ltd.	アジア市場の開拓	Cross Street Exchange, Singapore	シンガポール	100% (100%)	17,594,883 米ドル
ニュースキン・エンタープライジズ・オーストラリア・インク	パーソナルケア製品および栄養食品の販売	North Ryde, New South Wales, Australia	米国ユタ州（オーストラリア支店有り）	100%	2,392,165 米ドル
ニュースキン・ベルギー・NV	パーソナルケア製品および栄養食品の販売	Zaventem, Belgium	ベルギー (有限責任会社)	100%	363,412米ドル
ニュースキン・ブラジル・Ltda.	休眠会社	Sao Paulo, SP, Brazil (注2)	ブラジル (有限責任会社)	100%	26,160,726 米ドル
ニュースキン・カナダ・インク	パーソナルケア製品および栄養食品の販売	Mississauga, Ontario, Canada	米国ユタ州（カナダ支店有り）	100%	843,142米ドル
ニュースキン・エンタープライジズ・チリ・Ltda.	パーソナルケア製品および栄養食品の販売	Santiago, Chile	チリ (有限責任会社)	100%	3,985,000 米ドル
ニュースキン・チェコ共和国・s.r.o.	パーソナルケア製品および栄養食品の販売	Prague, Czech Republic (注3)	チェコ共和国 (有限責任会社)	100%	10,684米ドル
ニュースキン・エンタープライジズ・シンガポール・Pte. Ltd.	パーソナルケア製品および栄養食品の販売	Odeon Towers, Singapore	シンガポール	100% (100%)	57,658米ドル
エヌエスイー・プロダクツ・インク	パーソナルケア製品および栄養食品の販売	Provo, Utah, U.S.A.	米国デラウェア州	100% (100%)	41,874,307 米ドル
ニュースキン・フランス・SRL	パーソナルケア製品および栄養食品の販売	Paris, France (注3)	フランス (有限責任会社)	100%	24,000米ドル

名称	主たる事業	主たる事務所	設立された国 または州	当社の 持株比率 (注1)	資本金
ニュースキン・ジャー マニー・GmbH	パーソナルケア製品お よび栄養食品の販売	Mainz, Germany	ドイツ (有限責任会社)	100%	(209,625) 米ドル
ニュースキン・グアテ マラ・S.A.	休眠会社	Cuidad de Guatemala, Guatemala (注2)	グアテマラ	99.98%	0米ドル
ニュースキン・エン タープライジズ・ホン コン・LLC	パーソナルケア製品お よび栄養食品の販売	中華人民共和國 香港	米国デラウェア 州(有限責任会 社)(香港支店 およびマカオ支 店有り)	100% (100%)	998米ドル
ニュースキン・イン ターナショナル・イン ク	パーソナルケア製品お よび栄養食品の販売	Provo, Utah, U.S.A.	米国ユタ州	100%	56,013,952 米ドル
ニュースキン・イン ターナショナル・マネ ジメント・グループ・ インク	経営コンサルティング 業務	Provo, Utah, U.S.A.	米国ユタ州	100%	(48,320)米ドル
ニュースキン・イスラ ンディ・ehf.	健康美容製品および補 助食品の輸入販売およ び関連業務	Reykjavic, Iceland(注3)	アイスランド(非 公開有限責任会 社)	100%	3,851米ドル
ニュースキン・イタ リー・Srl	パーソナルケア製品お よび栄養食品の販売	Milan, Italy (注3)	イタリア (有限責任会社)	100%	51,510米ドル
ニュースキン ジャパ ン株式会社	パーソナルケア製品お よび栄養食品の販売	東京都港区	日本	100%	17億6,000万円
有限会社エヌエスジェ イ	パーソナルケア製品お よび栄養食品の販売、 出版、広告宣伝等	東京都港区	日本	100%	300万円
ニュースキン・コリ ア・リミテッド	パーソナルケア製品お よび栄養食品の販売	Gangnam-gu, Seoul, Republic of Korea	韓国	100% (100%)	6,575,000 米ドル
ニュースキン・マレー シア・ホールディング ス・Sdn. Bhd.	持株会社	Jalan Binjai, Kuala Lumpur, Malaysia	マレーシア	100% (100%)	658,001米ドル
ニュースキン(マレー シア)・Sdn. Bhd.	パーソナルケア製品お よび栄養食品の販売	Jalan Binjai, Kuala Lumpur, Malaysia	マレーシア	70% (70%)	1,316,000 米ドル
ニュースキン・メキシ コ・S.A. de C.V.	パーソナルケア製品お よび栄養食品の販売	Ciudad de México, Mexico D.F.	メキシコ	100%	11,948,021 米ドル

名称	主たる事業	主たる事務所	設立された国 または州	当社の 持株比率 (注1)	資本金
ニュースキン・ネザ ランズ・B.V.	パーソナルケア製品お よび栄養食品の販売、 物流につき付加価値の あるピック&パックお よび倉庫サービス	Venlo, Netherlands	オランダ(非公 開有限責任会 社)	100%	46,654米ドル
ニュースキン・エン タープライジズ・ ニュージーランド・イ ンク	パーソナルケア製品お よび栄養食品の販売	Airport Oaks, Auckland, New Zealand	米国ユタ州 (ニュージーラ ンド支店および 仏領ポリネシア 支店有り)	100%	969,248米ドル
ニュースキン・エン タープライジズ・フィ リピンズ・LLC	パーソナルケア製品お よび栄養食品の販売	Pasig City, Philippines	米国デラウェア 州(有限責任会 社)(フィリピ ン支店有り)	100% (100%)	201,000米ドル
ファーマネックス・ LLC	栄養食品の販売	中華人民共和国 上海市	米国デラウェア 州(有限責任会 社)	100% (100%)	1,909,692 米ドル
ニュースキン・エン タープライジズ・ポー ランド・Sp.z o.o.	パーソナルケア製品お よび栄養食品の販売	Warsaw, Poland (注3)	ポーランド(有 限責任会社)	100%	3,630,996 米ドル
ニュースキン・スカン ジナヴィア・A/S	パーソナルケア製品お よび栄養食品の販売、 コールセンターサービ ス	Kobenhavn SV, Denmark	デンマーク(株 式会社)	100% (100%)	72,333米ドル
ニュースキン台湾LLC	パーソナルケア製品お よび栄養食品の販売	台湾 台北市	米国ユタ州(有 限責任会社) (台北支店有 り)	100% (100%)	1,477,556 米ドル
ニュースキン・エン タープライジズ(タイ ランド)リミテッド	パーソナルケア製品お よび栄養食品の販売	Patumwan, Bangkok, Thailand	米国デラウェア 州	100%	83,288米ドル
ニュースキン・エン タープライジズ(タイ ランド)リミテッド	パーソナルケア製品お よび栄養食品の販売	Patumwan, Bangkok, Thailand	タイ	100%	82,288米ドル
ニュースキン・エン タープライジズ・ユナ イテッド・ステイツ・ インク	パーソナルケア製品お よび栄養食品の販売	Provo, Utah, U.S.A.	米国デラウェア 州	100%	57,079米ドル
ニュースキン(中 国)・デイリーユー ス・アンド・ヘルス・ プロダクツ・カンパ ニー・リミテッド	パーソナルケア製品、 健康製品および電機製 品の製造および販売	中華人民共和国 上海市	中国	100% (100%)	29,418,804 米ドル

名称	主たる事業	主たる事務所	設立された国 または州	当社の 持株比率 (注1)	資本金
ニュースキン・イスラエル・インク	パーソナルケア製品および栄養食品の販売	Omer, Israel	米国デラウェア州（イスラエル支店有り）	100%	3,529,708 米ドル
ニュースキン・ファーマネックス（ビー）・Sdn. Bhd.	パーソナルケア製品および栄養食品の販売	Jalan Gadong, Bandar Seri Begawan, Brunei, Darussalam	ブルネイ	100% (100%)	20,244米ドル
ファーマネックス・エレクトロニック・オペティカル・テクノロジー（上海）・カンパニー・リミテッド	電子装置の製造	中華人民共和国 上海市	中国	100% (100%)	913,605米ドル
ファーマネックス（湖州）・ヘルス・プロダクツ・カンパニー・リミテッド	栄養食品の製造および販売	中華人民共和国 湖州市	中国	100% (100%)	11,747,933 米ドル
ニュースキン・イースタン・ヨーロッパ・Kft	パーソナルケア製品および栄養食品の販売	Budapest, Hungary	ハンガリー（有限責任会社）	100%	20,000米ドル
ピーティ・ニュースキン・ディストリビューション・インドネシア	ピーティ・ヌサ・セララス・インドネシアに対するパーソナルケア製品および栄養食品の販売	Kecamatan Mampang Prapatan, Jakarta Selatan, Indonesia	インドネシア	100%	248,413米ドル
ピーティ・ヌサ・セララス・インドネシア	マルチレベル・マーケティング・ライセンスの保有、パーソナルケア製品および栄養食品の販売	Kecamatan Mampang Prapatan, Jakarta Selatan, Indonesia	インドネシア	100% (100%)	204,322米ドル
ニュースキン・ニュー・カレドニア・EURL	パーソナルケア製品および栄養食品の販売	Valley of Olives, Noumea, New Caledonia (注3)	フランス（有限会社）	100% (100%)	3,101,633 米ドル
ニュースキン・ノルウェー・AS	パーソナルケア製品および栄養食品の販売	Oslo, Norway (注3)	ノルウェー（非公開有限責任会社）	100% (100%)	24,000米ドル
ニュースキン・エンタープライジズ・アールエス・エルエルシー	パーソナルケア製品および栄養食品の販売（現在営業停止中）	Moscow, Russian Federation	ロシア（有限責任会社）	100%	14,504,000 米ドル
ニュースキン・エンタープライジズ・SRL	パーソナルケア製品および栄養食品の販売	Bucharest, Romania (注3)	ルーマニア（有限責任会社）	100%	1,195米ドル

名称	主たる事業	主たる事務所	設立された国 または州	当社の 持株比率 (注1)	資本金
ニュースキン・ホン ジュラス・S.A.	休眠会社	San Pedro Sula, Honduras (注2)	ホンジュラス	100%	0米ドル
ニュースキン・エルサ ルバドル・S.A. de C.V.	休眠会社	San Salvadore, El Salvador (注2)	エルサルバドル	100%	0米ドル
ニュースキン・エン タープライジズ・デ・ ベネズエラ・C.A	休眠会社	Campo Alegre, Caracas, Venezuela (注2)	ベネズエラ	100%	0米ドル
ニュースキン・コロ ンビア・インク	パーソナルケア製品お よび栄養食品の販売	Bogotá, Colombia	米国デラウェア 州(コロンビア 支店有り)	100%	19,409,905 米ドル
ニュースキン・スロバ キア・s.r.o.	パーソナルケア製品お よび栄養食品の販売、 その他のサービス	Bratislava, Slovakia(注3)	スロバキア共和 国(有限責任会 社)	100%	6,671米ドル
ニュースキン・エン タープライジズ・南ア フリカ・(プロプリエ タリー)・リミテッド	パーソナルケア製品お よび栄養食品の販売	Waterfall City, Midrand, South Africa	南アフリカ(有 限会社)	100%	0米ドル
ニュースキン・エン タープライジズ・ウク ライナ・LLC	パーソナルケア製品お よび栄養食品の販売 (現在営業停止中)	Kiev, Ukraine (注3)	ウクライナ (有限責任会社)	100%	8,500米ドル
ニュースキン・エン タープライジズ・ベト ナム・リミテッド・ラ イアビリティー・カン パニー	パーソナルケア製品お よび栄養食品の販売	District 3, Ho Chi Minh City, Vietnam	ベトナム (有限責任会社)	100%	471,700米ドル
エヌエスイーエム シー・インク	新規開拓のための子会 社への投資	Provo, Utah, U.S.A.	米国デラウェア 州	100%	0米ドル
エヌエスイー・インベ ストメンツ・インク	新規開拓のための子会 社への投資	Provo, Utah, U.S.A.	米国デラウェア 州	100%	31,497,755 米ドル
ノックス・テクノロ ジーズ・インク	知的財産の保有	Provo, Utah, U.S.A.	米国デラウェア 州	100% (100%)	0米ドル
ニュー・ベリー・エル エルシー	持株会社	Provo, Utah U.S.A.	米国ユタ州(有 限責任会社)	100%	1,100,000 米ドル
パーティカル・エデ ン・エルエルシー	休眠会社	Lehi, Utah U.S.A.	米国ユタ州(有 限責任会社)	100%	65,636,549 米ドル
広東・シンチュアン・ デイリー・ユーズ・ア ンド・ヘルス・プロダ クト・カンパニー・リ ミテッド	パーソナルケア製品お よび栄養食品の販売	中華人民共和國 広州市	中国	100% (100%)	0米ドル

名称	主たる事業	主たる事務所	設立された国 または州	当社の 持株比率 (注1)	資本金
エヌエスイー・プロダクツ・ヨーロッパ・BV	パーソナルケア製品および栄養食品の販売	Zaventem, Belgium	ベルギー（非公開有限責任会社）	100% (100%)	45,260米ドル
ニュースキン・ビューティー・アンド・ウェルネス・カンパニー・リミテッド	パーソナルケア製品および栄養食品の販売	中華人民共和国上海市	中国	100% (100%)	562,900米ドル
上海・ニュースキン・チュアンシン・デイリー・ユーズ・アンド・ヘルス・プロダクト・カンパニー・リミテッド	パーソナルケア製品および栄養食品の販売	中華人民共和国上海市	中国	100% (100%)	0米ドル
イヌバート・ヘルス・サイエンス・エルエルシー	持株会社	Provo, Utah U.S.A.	米国ユタ州（有限責任会社）	100% (100%)	32,868,619 米ドル
トレビゾ・エルエルシー	持株会社	Draper, Utah U.S.A.	米国ユタ州（有限責任会社）	100% (100%)	85,181,000 米ドル
エルアンドダブリュー・ホールディングス・インク	製品梱包材の調達および購入	Draper, Utah U.S.A.	米国ユタ州	100% (100%)	25,000,000 米ドル
グロー・ソリューションズ・テック・エルエルシー	休眠会社	Lehi, Utah U.S.A.	米国ユタ州（有限責任会社）	100% (100%)	65,636,549 米ドル
グローヴ・テクノロジー・エルエルシー	休眠会社	Lehi, Utah U.S.A.	米国ユタ州（有限責任会社）	100% (100%)	0米ドル
ニュースキン・ペルー・S.A.C.	パーソナルケア製品の販売	Lima, Peru	ペルー	100%	5,363,813 米ドル
コーナー・キャニオン・マニファクチャリング・インク	パーソナルケア製品および関連製品のディストリビューター	Provo, Utah U.S.A.	米国ユタ州	100% (100%)	0米ドル
エレバート・ニュートラシューティカル・エルエルシー	健康・健康・医薬品産業向けソフトカプセルの製造	Provo, Utah U.S.A.	米国ユタ州（有限責任会社）	94% (94%)	32,868,619 米ドル
ニュースキン・ユナイテッド・キングダム・リミテッド	現地通関代理人および（商品規制目的のための）責任者、その他の業務活動	Manchester, United Kingdom (注3)	英国（非公開会社）	100% (100%)	0米ドル
ライズ・インク	持株会社	Provo, Utah U.S.A.	米国デラウェア州	100%	0米ドル
ライズ・アナリティカル・インク	成分の化学試験	Provo, Utah U.S.A.	米国ユタ州	100% (100%)	2,042,196 米ドル

名称	主たる事業	主たる事務所	設立された国 または州	当社の 持株比率 (注1)	資本金
ステラ・スマート・エナジー・ソリューションズ・エルエルシー	休眠会社	Vineyard, Utah U.S.A.	米国ユタ州(有限責任会社)	66% (66%)	8,602,328 米ドル
ワサチ・プロダクト・デベロップメント・エルエルシー	パーソナルケア製品および関連製品の製造	Draper, Utah U.S.A.	米国ユタ州(有限責任会社)	100% (100%)	85,181,000 米ドル
コーナー・キャニオン・カナダ・インク	休眠会社	Ontario, Canada (注2)	カナダ オンタリオ州	100% (100%)	0米ドル
イングレディエント・イノベーションズ・インターナショナル・カンパニー	栄養食品の製造および販売	Wooster, Ohio, U.S.A.	米国デラウェア州	100% (100%)	24,150,954 米ドル
マイフェイバリットシングス・インク	デジタルツールの開発	Chicago, Illinois, U.S.A.	米国デラウェア州	100% (100%)	29,674,317 米ドル

(注1) 当社の持株比率の()内は、間接所有割合で内数である。

(注2) これらの各子会社は物理的な事務所を有しないため、各子会社の登記上の事務所の所在地を記載している。

(注3) これらの子会社は、それぞれ主たる事務所欄に記載された国で事業を行っているが、他国に設置された事務所により間接的に運営されている。

なお、当社の子会社である、ニュースキン・エンタープライジズ・ユナイテッド・ステイツ・インク、ニュースキン・コリア・リミテッド、ニュースキン ジャパン株式会社およびニュースキン(中国)・デイリーユース・アンド・ヘルス・プロダクツ・カンパニー・リミテッドの4社の2021年度売上高は、それぞれ当社の2021年度連結売上高の10%超であり、当該各子会社が所在する国の売上高に対する割合は90%超である。

当事業年度中の子会社の買収については、後述の「第一部、第6、1.(6)連結財務書類注記」の「19.取得」を参照されたい。

(3) 持分法適用関連会社

2021年12月31日現在、持分法適用関連会社はなかった。

5【従業員の状況】

前述の「3.事業の内容」の「人的資源」の項を参照されたい。

当社の世界での常勤および非常勤の従業員数(中国本土での事業における雇用販売員を除く。)は、主に人件費の適正化に努めたことにより、2021年12月31日に終了した1年間に約400名減少した。当社の中国本土での事業における雇用販売員の数は、COVID-19に関連した政府による2021年中のセールス・ミーティングの制限が主な原因で、2021年12月31日に終了した1年間に約6,000名減少した。これによって販売員が減少した。

第3【事業の状況】

1【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

経営方針および経営戦略等については、前述の「第一部、第2、3．事業の内容」および後述の「3．経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析」を参照されたい。優先的に対処すべき事業上および財務上の課題については、前述の「第一部、第2、3．事業の内容」、ならびに後述の「2．事業等のリスク」、「第一部、第6、1．（6）連結財務書類注記」の「16．契約債務および偶発債務」および「第一部、第6、3．（2）訴訟事件等」を参照されたい。

2【事業等のリスク】

リスク要因

リスク要因の概要

リスク要因の開示を読みやすく、また利用しやすくするため、以下のとおり、本書に含まれるリスク要因の概要を記載する。当社の有価証券への投資を投機的またはリスクを伴うものとする重要な要因に関する追加情報として、本概要の後に記載するリスク要因の全文を慎重に検討されることをお勧めする。かかるリスクには、以下のものが含まれる。

直接販売および当社の販売員に関連するリスク

- ・ 当社のネットワーク・マーケティング・システムの形態に対する異議申立てによって、当社の事業が悪影響を受ける可能性がある。
- ・ 法令によって直接販売が禁止されまたは厳重に規制され、当社の売上高および収益性が減少する可能性があり、また、規制当局が当社の事業に悪影響を与えるような新たな規制を課す可能性がある。
- ・ 販売員の不適切な行為によって当社の事業が悪影響を受ける可能性がある。
- ・ ソーシャルメディア・プラットフォームが当社の販売員によるコンテンツを目立たせることを禁止する、ブロックするまたは減少させるという決定を行った場合、当社の事業が悪影響を受ける可能性がある。
- ・ 当社の商慣行もしくは方針または当社の販売員の行動が、外国人に関して適用ある現地の法令に違反しているとみなされた場合、当社は制裁を受け、かつ／またはビジネスモデルの変更を求められる可能性があり、それによって当社の事業が著しく悪影響を受ける可能性がある。
- ・ 当社のセールス・コンベンション・プランおよびその他のインセンティブは、一部の販売員によって否定的に捉えられたり、望み通りの長期的成果を達成できなかったり、当社の売上高に悪影響を与えたりする可能性がある。
- ・ 当社が支払う販売報酬額の制限は、当社が販売員を引き付け維持する能力を損ない、当社の売上高に悪影響を及ぼし、規制上のリスクの原因となる可能性がある。
- ・ 当社は販売員の活動に関する一定の税金または評価について責任を問われる可能性があり、これによって当社の財政状態および経営成績が悪影響を受ける可能性がある。

中国本土における当社の事業に関連するリスク

- ・ 中国本土における当社の事業は政府の厳しい監視を受けており、当社は罰金その他の罰則を科される可能性がある。
- ・ 当社のビジネスモデルの不利な変更につながり、またはさまざまな罰則が科される可能性があるような形で中国本土の直接販売規制が変更、解釈または実施された場合、当社の事業は重大な悪影響を受ける可能性がある。
- ・ 中国本土において国および地方政府から必要な承認を追加取得できなかった場合、当社が中国本土で事業を拡張する能力は悪影響を受ける可能性がある。
- ・ 中国本土において販売するための製品登録ができなければ、当社の事業が悪影響を受ける可能性がある。

市況および競争に関連するリスク

- ・ 当社の市場には熾烈な競争があり、また市況および競合他社の力が当社の事業に悪影響を与える可能性がある。
- ・ 当社の事業、マーケティング計画、製品または人材に関する悪い評判によって、当社の事業および評判が損なわれる可能性がある。
- ・ 製品、プラットフォーム、事業機会その他のイニシアチブによって販売員や市場を獲得または維持することができない場合、当社の事業は悪影響を受ける可能性がある。
- ・ 製品の流出が、当社の事業に悪影響を及ぼす可能性がある。

COVID-19に関連するリスク

- ・ COVID-19を含む伝染病およびその他の危機が、当社の事業に悪影響を与え続けており、また、引き続き悪影響を与える可能性がある。

国際的リスク

- ・ 国際的な市場において事業を行う当社の能力は、政治、法律、税務および規制上のリスクにより影響を受ける可能性がある。
- ・ 当社は、当社の国際的事业の結果、外国通貨の変動、通貨管理および外国市場におけるインフレのリスクにさらされることを含む財政的リスクの影響を受けるため、これらのすべてが当社の財政状態および経営成績に影響を与える可能性がある。
- ・ 関税および輸出入規制に対する潜在的変更、ならびに米国と他の管轄地との間で進行中の貿易紛争は、世界の経済状況ならびに当社の事業、財務成績および財政状態に悪影響を及ぼす可能性がある。

人的資本に関するリスク

- ・ 既存の販売員を維持できず、また当社の販売員に加わる人材を採用できない場合、当社の売上高は増加しない可能性があり、また、減少する可能性もある。
- ・ 当社は主要な人員およびセールス・リーダーに依存しており、業務執行役員、その他の主要従業員またはセールス・リーダーが提供するサービスを失った場合、当社の事業および経営成績は悪影響を受ける可能性がある。

当社の製造および事業に関連するリスク

- ・ 製造上の困難、品質管理上の問題、不正確な予測、原料不足および当社のサプライヤーへの依存が当社の事業に悪影響を与える可能性がある。
- ・ 当社の製造・サプライチェーン・販売業務の喪失もしくは混乱、または当該業務により生じた重大な支出もしくは違反が、当社の事業に悪影響を与える可能性がある。
- ・ 予測の難しさや当社のサプライチェーン、情報システムおよび管理に対する圧力の高まりによって、当社の製品発売プロセスまたは進行中の製品の販売を実行することができなければ、当社の事業は悪影響を受ける可能性がある。
- ・ 特定の市場において当社の成長を効果的に管理できない場合、当社の事業は悪影響を受ける可能性がある。
- ・ システム障害、容量制約およびその他の情報技術上の問題によって当社の事業は悪影響を受ける可能性がある。
- ・ 当社は、買収した会社または将来の買収により、新たなリスクにさらされる可能性がある。

製品に関する法令上または規制上のリスク

- ・ 当社製品の製法、登録、事前承認、マーケティングおよび販売を含む、当社製品を規律する規制が、当社の事業に悪影響を与える可能性がある。
- ・ 当社の製品およびサービスのマーケティングおよび宣伝に関する政府の規制および私訴により、当社が製品を販売する能力が制限され、阻害され、または遅延し、当社の事業が悪影響を受ける可能性がある。
- ・ 当社が適正製造基準を遵守できない場合、当社の事業は悪影響を受ける可能性がある。
- ・ 当社の現在または将来のいずれかの機器製品が、特定の地域の市場において医療機器であると判断され、または当社の販売員が当該製品を医療目的で使用したり不適切な医学的表示を行ったりした場合、当社が当該機器の販売と流通を継続する能力が損なわれる可能性があり、当社が法令上または規制上の措置に直面する可能性がある。
- ・ 当社は製造物責任に基づく賠償請求を受ける可能性があり、それによって当社の事業は悪影響を受ける可能性がある。

法律、規制およびコンプライアンスに関するリスク

- ・ 当社は、当社の事業または財務成績に悪影響を及ぼす可能性のある法的手続その他の事項に関与する可能性がある。
- ・ 腐敗行為防止法を遵守できなければ、当社の事業に悪影響を与える可能性がある。
- ・ 財務報告にかかる内部統制または規制遵守に関する取り組みに失敗した場合、当社の株価ならびに財務成績および経営成績が悪影響を被り、または罰金もしくは罰則を科される結果となる可能性がある。

税金・関税および利息に関連するリスク

- ・ 政府機関が当社の税務上もしくは関税上の立場に異議を唱え、または当社の実効税率の引上げもしくは当社の事業が悪影響を受けるような法改正を行う可能性がある。
- ・ 当社は、当社の税率の変更、米国内外における新たな税制の導入または追加の税金負債を負うリスクの影響を受ける可能性があり、これらは当社の経営成績、キャッシュ・フローおよび財政状態に重大な悪影響を与える可能性がある。
- ・ LIBORから代替的なベンチマーク利率への変更は、当社の財政状態全体に悪影響を与える可能性がある。

知的財産に関するリスク

- ・ 当社は、他者の知的財産権または企業秘密に対する侵害の請求の対象となる可能性があり、費用のかかる訴訟に至る可能性がある。
- ・ 当社が当社の知的財産権または独自の情報およびノウハウを保護することができなければ、当社の競争力が悪影響を受け、また、当社製品の価値に悪影響を及ぼす可能性がある。

データ・セキュリティおよびプライバシーに関するリスク

- ・ サイバー・セキュリティに関するリスクおよび会社、従業員、販売員または顧客のデータの完全性を維持できないことによって、当社は、データの喪失、訴訟および法的責任のリスクにさらされ、当社の評判が悪影響を受ける可能性がある。

サステナビリティに関するリスク

- ・ 企業市民活動やサステナビリティに関する問題により、当社の事業は悪影響を受ける可能性がある。

当社の普通株式に関連するリスク

- ・ 当社が制御不可能な多数の要因により、当社のクラス A 普通株式の市場価格は著しく変動しやすい。

一般的なリスク要因

- ・ 厳しい経済情勢が当社の事業に悪影響を与える可能性がある。

リスク要因

当社は、多くの重大なリスクに直面している。当社の事業、財政状態または経営成績はこれらのリスクのいずれかによって悪影響を受ける可能性がある。当社普通株式の取引価格はこれらのリスクのいずれかにより下落する可能性があり、これらのリスク要因は、前述の「第一部、第2、3．事業の内容」や、後述の「3．経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析」等、本書の他の項目と併せて考察されるべきものである。

直接販売および当社の販売員に関連するリスク

当社のネットワーク・マーケティング・システムの形態に対する異議申立てによって、当社の事業が悪影響を受ける可能性がある。

当社は、当社のネットワーク・マーケティング・システムの形態について、政府の規制当局から異議申立てを受ける可能性がある。直接販売業界に関する法律上・規制上の要件は、一般的に「明確な」ルールを持たず、本質的に事実に基づき、かつ解釈に委ねられている。そのため、規制当局や裁判所がかかる法規の適用について裁量権を有しており、政府機関や裁判所によるかかる法規の執行や解釈は変更される可能性がある。

米国連邦取引委員会（以下「FTC」という。）と他の直接販売会社との最近の和解およびFTCの指針は、予想利益やライフスタイルに関する不適切な表示、問題のある報酬体系および消費者重視の重要性について述べている。このような進展は、法律および関連する判決の適切な解釈について不明確さを生み出した。FTCは積極的に執行活動を行っており、不利な決定や法的措置が行われた場合、直接販売法または反ピラミッド法がより狭く、または直接販売会社に追加負担や制限を課するような方法で解釈されれば、当社の事業に影響を与える可能性がある。例えば、

- ・ 2015年、FTCは、違法なビジネスモデルおよび不適切な予想利益の表示があったと主張して、あるマルチレベル・マーケティング会社に対して積極的な措置を講じた。
- ・ 2016年、FTCは、あるマルチレベル・マーケティング会社と和解し、ビジネスモデルの修正（小売客およびプリファード・カスタマーに対する販売と、ディストリビューターによる個人消費用の許容可能な限度内の購入のみを基準として、販売報酬の決定および資格認定を行うことを含む。）を同社に要求した。この和解は判例やFTCの新たな規則を意味するものではないが、FTCは、指針として、業界がこの和解およびFTCの具体的な方策の根底にある原則に注目すべきであると示唆している。
- ・ 2019年、FTCは、あるマルチレベル・マーケティング会社と和解し、違法なビジネスモデルおよび報酬体系ならびに不適切な予想利益の表示があったと主張した。同社はマルチレベル・マーケティングの禁止に合意した。FTCと別のマルチレベル・マーケティング会社は現在係争中であり、同社は、FTCが和解の条件として同社の報酬体系における支払レベルの制限を求めたことを表明した。
- ・ 2020年および2021年、FTCは、直接販売会社数社に対し、自社製品がCOVID-19を治療もしくは予防する能力について、および／または最近所得を失った人々が得られる利益について、自社またはその販売員が行った表示を取り除き、これに対処するよう警告する書状を発行した。
- ・ 2021年、FTCは、当社および子会社2社（Pharmanex, LLCおよびBig Planet, Inc.）を含む1,100超の会社に対し、過去の行政事件においてFTCが不正または詐欺的であると判断したいくつかの手法の概要を示す通知を送付した。これらの手法は、予想利益に関する表示、その他お金を稼ぐ機会に関する表示ならびに推奨および推薦に関するものである。FTCの「ペナルティ・オフense権限」によれば、当該通知を受け取った会社は、当該過去の行政事件において定められた基準の遵守を求められ、会社またはその代表者が遵守を怠った場合は多額の民事罰を科される可能性がある。罰金は違反1件につき最高で43,792ドルとなる可能性があり、またこれらの目的上「違反」がどのように定義されるかについては幾分あいまいである。

当社は適切な表示についてブランド・アフィリエイトを教育する対策を講じているが、当社のブランド・アフィリエイトが不適切な表示を行ったり、当社が不適切な表示を行っていると規制当局が判断したりすれば、FTCの調査につながり、また当社の事業が悪影響を受ける可能性がある。さらに、上に列記した措置のうち報酬体系に関する要件が新たな業界基準や新たな規則の設定につながったり、ネットワークの中で支払いを行うことができるレベルを制限したりすることとなれば、当社の事業が影響を受け、グローバル・セールス・コンペンセーション・プランを修正する必要が生じる可能性がある。米国における当社の売上高の大部分は小売客およびプリファード・カスタマーに対する販売によるものであり、当社は、製品に対する消費者の要求を実証することができると信じているが、当社の事業やグローバル・セールス・コンペンセーション・プランに何らかの変更を加えるべきか評価するために、動向を監視し続けている。変更が必要となり、またはFTCが、規則の制定または当社に対する強制措置によって、業界において同様の対策を実行しようとするれば、当社の事業は悪影響を受ける可能性がある。

当社は民事裁判において私人から異議申立てを受ける可能性もある。米国では他の直接販売会社を相手取って民事裁判が提起されており、多額の和解金が支払われる結果となり、また将来支払われる可能性があるとして当社は認識している。また、さまざまな市場において、マルチレベル・マーケティングの適法性に関して当社および競合他社に対する主張が行われ、また不利な報道がなされたことで、当社および当業界は公衆の厳しい監視の目にさらされた。当社の事業は、これまで、その事業内容および現地法規の遵守状況について、さまざまな政府規制当局から公式・非公式の調査を受けてきた。これらすべての措置および当社または業界に対する将来の監視は、否定的な評判または罰金につながるような規制当局の追加措置を招いたり、当社がさまざまな市場で事業を遂行し、新規市場に参入し、販売員に動機付けを与え、消費者を引き付ける能力を制限したりする可能性がある。

法令によって直接販売が禁止されまたは厳重に規制され、当社の売上高および収益性が減少する可能性があり、また規制当局が当社の事業に悪影響を与えるような新たな規則を実施する可能性がある。

世界各国のさまざまな政府機関が、直接販売を規制している。米国、日本、韓国および中国本土の法規制は特に厳格であり、その執行は当局の広範な裁量権に委ねられている。これらの法規の一般的な目的は、消費者に対する製品の販売は重視せず、主に新規加入者の勧誘に対して加入者に報酬を支払うという詐欺的・虚偽的な事業スキーム（「ピラミッド方式」と呼ばれることが多い。）の防止である。当社の現在の市場における法規は、多くの場合、

- ・ 販売員および消費者に、加入、注文の取消し、返品、在庫品の買戻しおよびクーリングオフ期間に関する要件を課し、
- ・ 当社および当社の販売員が政府機関に登録を行うことを要求し、
- ・ 当社が支払うことのできる販売報酬の額に上限を課し、
- ・ 報告義務を課し、また
- ・ 販売員が他者の勧誘ではなく製品の販売に対して報酬を受けることを要求している。

非常に多様で矛盾することもあるこれらの法令を遵守することは困難で時間や費用がかかり、多大な資源を要する。直接販売を規制する法規にはしばしば修正が加えられるため、当社は他の直接販売会社と同様に、当社のさまざまな市場において、しばしば直接販売活動に関する政府当局の審問や調査を受けなければならない。それゆえ、かかる修正や調査が行われた市場では、当社はビジネスモデルやセールス・コンペンセーション・プランの変更を余儀なくされる可能性がある。2021年、FTCは、事業機会の販売者が見込み購入者と取引する際に一定の義務を課している事業機会規則の見直しを開始したと発表した。現在、マルチレベル・マーケティング会社はこの規則の適用を免除されている。この適用免除が取り消されたり、マルチレベル・マーケティング会社に対する新たな規制が導入されたりすれば、当社の販売員および売上高の成長に悪影響を与える可能性がある。加えて、現在当社が事業を行っている市場において、直接販売を禁止するような法令の変更が行われる可能性がある。これらの法律により、当社が所要の期限内に必要なライセンスや認証を取得できなかったり、既存市場での事業を継続できなくなったり、新規市場での事業開始ができなくなったりした場合、当社の売上高および収益性は減少する可能性がある。また、遅延も当社の売上高に悪影響を与える可能性がある。

販売員の不適切な行為によって当社の事業が悪影響を受ける可能性がある。

適用される法令または方針に違反する（またはそのように主張される）販売員の活動により、当社の事業や評判が損なわれたり、当社を相手取った行政措置または第三者による訴訟につながったりしており、また将来そのようになる可能性がある。

例えば、2014年には、中国本土における当社の一定の販売代理人が当社の方針および規制の適切な遵守および適用を怠ったとする主張が、メディア各社によって行われた。この悪い評判ならびに政府の審査およびこの状況に対処するために当社が自主的に講じた措置により、当社の売上高や当該地域におけるセールス・リーダーおよびカスタマーの数に多大な悪影響が生じた。中国本土またはその他の市場において、政府機関により将来これと同様のまたはより強硬な措置が取られれば、当社の事業および経営成績に多大な悪影響を与える可能性がある。

日本では、直接販売業界は引き続き規制当局やメディアの監視を受けており、また他の直接販売会社はスポンサー活動を禁止されている。日本では、ブランド・アフィリエイトが見込み客にアプローチする方法に厳しい要件が課されている。当社は時折、一部の県の消費者センターから、当社および当社のブランド・アフィリエイトに関する一般的問合せや苦情の数についての情報を受け取っており、またそのような苦情を減らすようにとの警告も時々受け取っている。当社は、この情報に基づいて、日本におけるブランド・アフィリエイトのコンプライアンス、教育および研修への取り組みを引き続き評価、強化している。しかしながら、当社の努力によって、規制措置（罰金、活動の停止またはその他の制裁を含む。）をうまく防いだり、当社および直接販売業界が悪い意味でさらにメディアの注目を集めることがなくなったりするかは不明であり、いずれも当社の事業に悪影響を与える可能性がある。

中国本土を除き、当社の販売員は被雇用者ではなく、当社から独立して活動している。かかる活動に関する最も重大なリスクは、製品および販売員となる事業機会について不適切な表示が行われることに関連している。例えば、

- ・ 2020年および2021年、FTCは、直接販売会社数社に対し、自社製品がCOVID-19を治療もしくは予防する能力について、および/または最近所得を失った人々が得られる利益について、自社またはその販売員が行った表示を取り除き、これに対処するよう警告する書状を発行した。
- ・ 2021年、FTCは、当社および子会社2社（Pharmanex, LLCおよびBig Planet, Inc.）を含む1,100超の会社に対し、過去の行政事件においてFTCが不正または詐欺的であると判断したいくつかの手法の概要を示す通知を送付した。これらの手法は、予想利益に関する表示、その他お金を稼ぐ機会に関する表示ならびに推奨および推薦に関するものである。FTCの「ペナルティ・オフense権限」によれば、当該通知を受け取った会社は、当該過去の行政事件において定められた基準の遵守を求められ、会社またはその代表者が遵守を怠った場合は多額の民事罰を科される可能性がある。罰金は違反1件につき最高で43,792ドルとなる可能性があり、またこれらの目的上「違反」がどのように定義されるかについては幾分あいまいである。

当社は販売員が法律の要件を満たすように厳格な方針および手続を実施している。しかしながら、販売員全体の規模が大きいため、時折問題が生じる。例えば、1990年および1991年に一部の販売員が行った製品表示により、当社はFTCの調査を受けることになり、その結果、当社はFTCとの間で同意協定を、また州の規制機関との間でさまざまな協定を締結することとなった。さらに韓国公正取引委員会の決定および司法当局が当社および韓国のその他の企業に対して下した決定は、当社の販売員が犯罪行為に関与した場合、当社が当該販売員の適切な監督を怠ったとして責任を問われたり処罰されたりすることがあると示唆している。当社の販売員は将来の当社の開設市場について予測を試みたり、また当社が営業資格を得ていない市場でマーケティング活動やスポンサー活動を開始したりする可能性がある。当社の販売員が適用ある法令に違反すれば、当社が罰金、営業停止またはその他の法的措置を受け、また当社の評判やブランドが悪影響を受ける可能性がある。

以上に加えて、当社の販売員は当社の事業機会や製品を宣伝するためにソーシャルメディアの利用をますます増加させており、これに伴って、かかる活動のコンプライアンスを監視するための当社の負担が増している。また、当社の方針や適用される規制に違反する問題のある表示がかかるソーシャルメディアのコンテンツに含まれるリスクも増している。例えば、ソーシャルメディアはボーダーレスな性質を有するため、一つの市場で許容される表示が、最終的に、許容されない別の市場に届いてしまう可能性がある。

ソーシャルメディア・プラットフォームが当社の販売員によるコンテンツを目立たせることを禁止する、ブロックするまたは減少させるという決定を行った場合、当社の事業が悪影響を受ける可能性がある。

ソーシャルメディア・プラットフォームは、何らかの理由で当社の販売員によるコンテンツを目立たせることを禁止し、ブロックまたは減少させる決定を行っており、将来もその可能性がある。例えば、マルチレベル・マーケティングに関する懸念から、TikTokとWhatsApp Businessの各プラットフォームは方針を更新し、マルチレベル・マーケティングに関するコンテンツを禁止した。さらに、PinterestとFacebookは、マルチレベル・マーケティングの機会を宣伝する広告を禁止し、Pinterestはさらに減量に関する製品、表示および写真に制限を課している。当社の事業はますますソーシャルコマースへの依存度を高めている。さらにソーシャルメディア・プラットフォームが同様のまたはより厳しい方針を採用すれば、当社の販売員が当社の製品を宣伝し、消費者を引き付ける能力が大きく損なわれ、当社の売上高の減少につながる可能性がある。当社の販売員がいずれかのソーシャルメディア・プラットフォームの方針に違反すれば、当社の評判も損なわれる可能性がある。

当社の商慣行もしくは方針または当社の販売員の行動が、外国人に関して適用ある現地の法令に違反しているとみなされた場合、当社は制裁を受け、かつ／またはビジネスモデルの変更を求められる可能性があり、それによって当社の事業が著しく悪影響を受ける可能性がある。

当社の販売員は、ある市場で業務を行う前に、業務認可およびその他現地の法的要件を遵守するよう求められる。また、中国本土およびベトナムを含む一部の市場は、外国人が直接販売活動に携わることを禁止または制限している。当社は、これらの規制を遵守し、また認められない活動の種類について販売員に通知するよう策定された方針を実施している。しかしながら、当社は、当社の販売員の行為が現地の法令または当社の方針に違反しないとの保証はできない。当社の商慣行もしくは方針または当社の販売員の行動が、適用ある法令（解釈または執行されるとおり。）に違反しているとみなされた場合、当社は制裁を受け、かつ／またはビジネスモデルの変更を求められる可能性があり、それによって悪い評判が立ち、当社の事業が著しく悪影響を受ける可能性がある。

当社のセールス・コンペンセーション・プランおよびその他のインセンティブは、一部の販売員によって否定的に捉えられたり、望み通りの長期的成果を達成できなかったり、当社の売上高に悪影響を与えたりする可能性がある。

当社の販売報酬には、市場毎に異なるいくつかの要素が含まれている。当社は、当社のセールス・コンペンセーション・プランおよびビジネスモデルを、既存の販売員および当社の販売員に加わることに関心のある人々にとって競争力があり魅力的であるよう維持し、市場動向の変化に対応し、当社の事業の成長を助けると考えるインセンティブを販売員に与え、現地の規制を遵守し、かつその他の事業上のニーズに対応するために、販売報酬の諸要素を随時修正している。当社の販売員全体の規模は大きく、また当社のセールス・コンペンセーション・プランは複雑なため、かかる変更が販売員にどのように捉えられるか、またかかる変更により期待した結果が得られるか否かが予測するのは困難である。また、そのような変更が、事業機会を求める人々からなる、より大きな潜在的ターゲット市場を引き付ける当社の能力に、どのような影響を与えるかを予測することも困難である。当社が過去に行ったグローバル・セールス・コンペンセーション・プランの一定の変更は、いくつかの市場では成功したが、その他一定の市場においては期待された成果を達成せず、一部の販売員からは肯定的に捉えられず、当社の事業に悪影響を与えた。同様に、当社は、その市場で競争力がある報酬を維持し、事業機会を求める新たな人々やその一部を新たに引き付けるために必要な報酬プランの変更ができない可能性があるというリスクに直面しており、これは当社の販売員に悪影響を及ぼす可能性がある。

さらに、韓国およびベトナムを含む一定の市場では、適用される販売報酬の上限を遵守し続けるために、随時、報酬プランの変更を要求されてきた。販売報酬を削減するための変更は、過去において販売員に悪影響を及ぼしてきたし、今後も及ぼす可能性がある。

当社は米国において、報酬プランを一部変更し、販売員への内部売上高のうち、販売員の報酬の算定および実績の測定に利用できる金額を制限する予定であると発表した。かかる変更を円滑に進めるため、当社は、販売員による再販の記録を容易にし、またインセンティブや評価を通じて行動の変化を奨励するようなデジタルツールの導入を進めている。かかる変更案の実施や移行が予想より困難であればその範囲内で、販売員の関心がそらされたり、コミッションが影響を受けたりすることとなり、それらはすべて当社の事業に悪影響を及ぼす可能性がある。

当社が支払う販売報酬額の制限は、当社が販売員を引き付け維持する能力を損ない、当社の売上高に悪影響を及ぼし、規制上のリスクの原因となる可能性がある。

中国本土、韓国、インドネシアおよびベトナムを含むいくつかの市場は、当社が販売員に支払うことができる販売報酬の金額に制限を課している。例えば、中国本土の規則の下では、直接販売会社は、中国本土の独立直接販売員が消費者への製品の販売を通じて自ら生み出した売上高のうち最高30%を当該独立直接販売員に支払うことができる。また韓国では、現地の規制により、販売報酬は、韓国内で供給された製品またはサービスの総額の35%までに制限されている。これらの規制は、当社の販売員に加わろうとする人々へのインセンティブを制限し、また販売員を引き付け維持することにおいて当社を競争相手と差別化する能力を損なう可能性がある。

さらに、韓国を含む一定の市場では、適用される販売報酬の上限を遵守するために、随時セールス・コンペンセーション・プランの変更が要求されてきた。売上高に占める比率としての販売報酬は、販売員の生産性が変動するに従って変動し得るので、適用される販売報酬の上限を超えないためにさらなる変更が必要となる場合があり、また上限を超える危険性がある。さらに、どの売上高や費用がこれらの規制の範囲内なのかは必ずしも明らかではなく、これらの法律の解釈および執行は変更される可能性があり、それによって当社がさらなる変更を要求されたり、これらの規制が遵守できなくなったりする可能性がある。中国本土、韓国、インドネシア、ベトナムまたは販売報酬に制限を課すその他の市場において、販売報酬を法的制限内に保つことができなければ、罰金または営業停止を含むその他の制裁を科される可能性がある。

当社は販売員の活動に関する一定の税金または評価について責任を問われる可能性があり、これによって当社の財政状態および経営成績が悪影響を受ける可能性がある。

当社は、一部の管轄地において、販売員への支払いについて、社会保障、源泉徴収税またはその他の税金の義務を負うリスクにさらされている。このような事態は、ある管轄地において当社の販売員が独立契約者ではなく当社の従業員とみなされたり、かかる納税義務を適用される人員の区分が拡大されたりした場合に発生することとなる。一部の管轄地は直接販売会社のディストリビューターについてこのような立場を取り始めており、今後もそうなる可能性がある。例えば、一部の管轄地は、「独立契約者」という地位に異議を申し立てることなく、直接販売業者はいずれにせよその販売員に対する支払いについて一定の税金を支払わなければならないとの立場を取っている。

さらに、一部の管轄地の当局は、マルチレベル・マーケティング会社数社のディストリビューターの「独立契約者」としての地位に異議を申し立てている。現地の法令または現地の法令の解釈が変更され、当社が販売員を独立契約者ではなく従業員として取り扱うよう義務付けられたり、当社のブランド・アフィリエイトが、当社が事業を行う一つ以上の管轄地の現地規制当局によって、既存の法律および解釈に基づいて、独立契約者ではなく従業員であるとみなされたりすれば、当社は社会保障、源泉徴収税および関連する税金や、最低賃金法、ならびに関連する評価および罰則等、従業員に関して雇用者に課されるさまざまな義務を履行する責任を問われ、当社の財政状態および経営成績が悪影響を受ける可能性がある。いくつかの管轄地の規制は、対面または在宅での実演販売により雇用関係が成立しないよう保護しているが、オンラインでの実演については保護の程度がこれより低いため、当社の販売員がソーシャルシェアリングの使用を増やすにつれて、このリスクは高まる。当社のブランド・アフィリエイトが、独立契約者ではなく従業員であるとみなされた場合、当社は、ブランド・アフィリエイトの行為に対する法的責任が増大するというリスクにも直面することとなるだろう。

中国本土における当社の事業に関連するリスク

中国本土における当社の営業は政府の厳しい監視を受けており、当社は罰金その他の罰則を科される可能性がある。

中国本土における当社の営業は規制当局の厳しい監視を受けている。中国本土の法制度は政府機関に調査実施の広範な自由裁量を与えており、中国の多くの規制（当社の事業を管轄する規則を含む。）は、解釈に大きく委ねられており、かかる解釈は管轄地ごとに異なる可能性がある。不適切な直接販売活動に関して中国本土の政府が重大な関心を持っているため、政府の規制当局は直接販売会社の活動および直接販売に類似した活動を厳密に監視している。中国本土政府は直接販売業界の会社の定期的な調査および検査を続けており、同業界と当社の事業に対する規制当局の監視は強められており、今後も引き続き強まる可能性がある。

政府は、中国本土の他の直接販売会社が行ったヘルスケア関連の製品表示から生じた否定的な報道を受けて、2019年、健康製品および直接販売業界を審査、調査するための「百日行動」を実施し、それ以降、健康製品および直接販売業界の事業活動に関する政府の監視は強まっている。2019年以降、当社に対する政府の審査、調査、審問の数、および中国本土における消費者からの苦情の数は増えており、当社はこれに対処している。また当社が特定のビジネス・ミーティングを開く能力は制限されており、否定的な報道の対象は当社を含み、他の会社にも広がっている。

政府規制当局は当社の事業活動について頻繁に審問を行い、また、消費者からの不満およびその他の当社の事業に関しての調査を行っている。過去におけるこれらの審問および調査のうちのいくつかは、当社または当社の販売員による罰金の支払い、店舗での販売活動の中断および警告に繋がった。このような審問または調査において、政府の規制当局が、当社の事業活動または販売員の活動は適用ある規制に従っていないと判断すれば、多額の罰金、さらなる事業の中断、直接販売およびその他のライセンスを含む必要なライセンスや許可の終了に繋がる可能性があり、これらはすべて当社の事業に悪影響を及ぼす可能性がある。

当社は、中国本土における当社のビジネスモデルが全世界における当社のビジネスモデルとどのように異なるかについて、中国本土の販売員を教育している。しかし、中国本土のセールス・リーダーは地域イベントおよびグローバル・イベントに参加したり、他の市場のセールス・リーダーと交流したりすることがある。当社のグローバル・モデルは中国本土におけるビジネスモデルと異なるが、中国本土の販売員が中国本土において事業を推進する方法について誤りが生じる可能性がある。当社の販売員によるこのような誤りまたは誤りがあったとの主張は、当社の中国本土での営業に対する政府の審査や調査、悪い評判、評判の下落、および当社の営業の修正または中断につながってきたし、今後もそうなる可能性があり、これらはすべて、当社の売上高や、当該地域におけるセールス・リーダーやカスタマーの数に著しい悪影響を与えてきたし、今後も与える可能性がある。

当社のビジネスモデルの不利な変更につながり、またはさまざまな罰則が科される可能性があるような形で中国本土の直接販売規制が変更、解釈または実施された場合、当社の事業は重大な悪影響を受ける可能性がある。

中国本土の政府は、当社業界の事業に重大な制約や制限を課す直接販売・反ピラミッド規制を導入した。最も注目すべきは、当該規制が、中国本土以外で当社販売員への報酬方法の基礎となっているマルチレベル報酬を禁止していることである。当該規制は、海外の人員が中国本土で直接販売に携わることも禁止している。当社は、政府当局から受けた指導、適用ある規制に関する当社の解釈、中国本土で営業している他の国際的 direct sales 会社の実務に関する当社の理解、および規制当局による規制の解釈・実施方法に関する当社の理解等、いくつかの要因に基づいて中国本土でのビジネスモデルを構築している。当社は中国本土において、当社の小売店舗およびウェブサイトを通して製品を販売する雇用販売員、当社が直接販売のライセンスやサービス・センターを有する地域において当社の店舗以外で販売を行うことができ、また当社のウェブサイトを通じて販売することができる独立直接販売員、およびライセンスを受けた事業主であって、承認された自分の施設においてまたは当社の店舗およびウェブサイトを通じて当社製品を販売する権限を与えられている独立販売員を活用している。当社は通常、市場の他の直接販売会社との競争力をもち、かつ全世界のセールス・リーダーが受ける報酬に相当する水準で、セールス・リーダーに報酬を支払っている。

直接販売を営む子会社以外に、当社は中国本土に別個の子会社を有しており、クロスボーダー電子商取引を営む登録独立事業体であるこの子会社を通じて、限定された製品を消費者の個人消費向けに販売することができる。中国本土では、クロスボーダー電子商取引は直接販売の販売チャネルとして認められていない。当社の販売員は、この事業体と契約を結び、これを代理して製品を宣伝し、報酬を受け取ることができる。当社はこの事業体を通じて、現在のところ中国本土で登録されておらず、したがって個人消費のためにのみ販売することができる当社の「エイジロック メタ」製品を販売している。当社は、(1)クロスボーダー電子商取引を行う事業体と直接販売を行う事業体の法的分離を維持し、(2)クロスボーダー電子商取引のプラットフォームで販売される製品が個人消費向けに限られるよう確保する対策を取っているが、規制当局が、これらのクロスボーダー電子商取引による販売活動および関連する製品表示やこれに伴う当社の販売員の行為を、当社の直接販売事業に起因するものと決定し、それらが直接販売法またはその他の適用される法律に違反すると判断すれば、中国本土における当社の事業は悪影響を受ける可能性がある。

中国本土における政治・規制・法制度の性質により、地方政府および中央政府の規制機関は、社会の安定の推進のために適切であると自らがみなすところ、規制を解釈、実施する広範な裁量権を与えられている。当社は、規制当局が直接販売規制に関する現在の解釈・実施方法を変更したり、かかる規制が修正されたりする可能性があるというリスクに直面している。当社の商慣行、特に、四半期毎にセールス・リーダーの給与またはサービス料を設定し、地位／肩書を決める際に、セールス・リーダー自身および同人が教育、協力、支援し、サービスを提供する販売員の販売効率を使用することが、解釈または実施される適用ある規制に違反しているとみなされれば、当社は制裁を受け、ビジネスモデルの変更を要求され、かつ／または直接販売のライセンスを取り消される可能性があり、いずれも当社の事業に重大な悪影響を及ぼす可能性がある。

2019年1月、中国本土の政府は、健康製品および直接販売業界を審査、調査するための「百日行動」を発表した。このキャンペーンには多くの規制機関が関わった。100日の期間は終了したが、これらの業界ならびに当社の事業および製品に対

する規制当局の監視は引き続き高い水準となっている。例えば、政府機関は2019年初期に百日行動が始まって以来、直接販売に対する新たなライセンスを発行していない。また、審査に基づいて、これらの業界に適用される規制が変更されるかも不透明である。当社のビジネスモデル、製品または事業に適用される規制のいずれかが変更されれば、当社の事業が悪影響を受ける可能性がある。

中国本土において国および地方政府から必要な承認を追加取得できなかった場合、当社が中国本土で事業を拡張する能力は悪影響を受ける可能性がある。

当社の直接販売モデルを中国本土の他の省に拡張するため、当社は現在、当社が進出を希望する各省に関して、地区、市、省および国の政府機関から一連の承認を取得しなくてはならない。政府機関は、2019年初期に百日行動が始まって以来、新たなライセンスを発行していない。直接販売のために政府の承認を取得する手続きが行われる場合には、通常徐々に進展し、多数の省、市、地区および国の政府機関に働きかけることが必要なため、長期にわたっている。承認プロセスの複雑さや、中国本土における直接販売の発展に対して政府が警戒的な姿勢をとり続けていることにより、承認取得のスケジュールを予測することが難しくなっている。さらに、中国本土における当社事業に対するメディアや規制当局の監視により、追加のライセンス取得にかかる時間が延びたり、難しさが増したりする可能性もある。中国本土における当社事業に対するメディアや規制当局の監視により中国本土の他地域でのライセンス取得が大幅に遅れたり、現在の承認取得の手続が何らかの理由によってさらに遅れもしくは変更されもしくは現在の理解と異なる解釈がなされたりした場合、当社が中国本土において直接販売のライセンスを受ける能力および中国市場における当社の成長見通しは、悪影響を受ける可能性がある。

中国本土において販売するための製品登録ができなければ、当社の事業が悪影響を受ける可能性がある。

中国本土では製品登録の期間の長期化に直面している。製品の許可およびライセンス取得の手続がさらに長期化し、中国本土において世界の他の市場と同じスケジュールで新製品イニシアチブを開始することが妨げられる可能性がある。例えば、中国本土で「健康食品」として販売される製品は、政府機関による詳細な実験室分析および臨床分析の対象となっており、また少数の例外はあるものの、中国本土での製品登録手続には最短で2年を要し、それを大幅に上回る場合もある。ヘルスケア業界に関する最近のメディアや政府の監視により、製品登録に関する規制の負担が増せば、中国本土で販売するために新たな健康製品を登録することがより困難となる可能性がある。当社は「健康食品」と「一般食品」の両方を中国本土で販売している。中国本土においてある製品の「健康食品」としての分類を求めながら「一般食品」として販売することは一般的だが、それにはリスクが伴う。政府関係者が、当社の製品の分類は製品の表示、納入形態、成分または機能と矛盾すると感じた場合、中国本土においてかかる製品を現在の形で販売することが禁止または制限される可能性がある。

当社は直接販売チャネルを拡大しているが、当社の小売店舗チャネルと比べて、製品販売に関するさらなる制限に直面している。中国本土において適用される直接販売規制に基づき、当社は、ある製品を自社で製造し、当該製品が直接販売向けとして承認されたカテゴリー（化粧品、クリーニング用品、健康食品、ヘルスケア機器、小型の台所用品、家電製品等）に該当する場合に限り、直接販売向けの製品として登録することができる。直接販売向け製品のカテゴリーに入らない製品および第三者により製造された製品は、当社の直接販売チャネルを通じてマーケティングまたは販売することを禁止されており、また中国本土において直接販売チャネルのために製品を登録する手続は、遅延しがちである。当社が自社の直接販売向け製品の製造に成功できない場合は、これらの製品を、直接販売チャネルを通じて販売することはできない。当社の独立直接販売員が、直接販売向けでない製品をマーケティングまたは販売した場合、否定的な評判や、罰金およびその他政府による制裁措置が当社に科される事態を招く可能性がある。これには、ある製品が当初は直接販売向け製品として分類されたが、後に分類が変更される場合が含まれる。

市況および競争に関連するリスク

当社の市場には熾烈な競争があり、また市況および競合他社の力が当社の事業に悪影響を与える可能性がある。

当社製品の市場には熾烈な競争がある。当社の製品の成功は、当社が市場の傾向や消費者の嗜好の変化を予測し、これに対応できるか、また消費者に人気があり購入しやすい価格の品揃えとパイプラインを維持できるかに左右される。競合他社の多くは当社より知名度が高く資金量も大きく、それによって競争上の優位を保つ可能性がある。例えば、ニュースキン製品はブランド物の高級小売製品や、他の直接販売会社の製品と直接競争している。美容および健康製品の効能を表示することは規制上制限されているので、当社製品と競合他社の製品との差別化には困難が伴い、また美容および健康市場に参入する製品との競合により当社の売上が損なわれる可能性がある。さらに、当社が消費者行動の傾向や、消費者のニーズと要求に応える技術に十分に適応し、より広範な支持者を獲得することができなければ、当社の事業は悪影響を受ける可能性がある。

当社は、販売員や消費者を引き付け、維持することについても、他の直接販売会社およびギグエコノミー会社と競争関係にある。競争相手の一部は、当社よりも事業歴が長く、市場での露出も高く、また高い知名度および大きな資金力を有している。競争相手の一部は、当社のグローバル・セールス・コンペンセーション・プラン等、当社が成功した事業戦略を導入しており、また引き続き導入する可能性がある。したがって、当業界において競争に勝ち、販売員や消費者を引き付け、維

持するために、当社は事業機会やセールス・コンペンセーション・プランが金銭的に報われるものであり、また革新的であるよう確保しなければならない。当社は高い競争力を有していると考えているが、当社が当業界での競争に継続的に成功できるという保証はない。

当社の事業、マーケティング計画、製品または人材に関する悪い評判によって、当社の事業および評判が損なわれる可能性がある。

当社の販売員や消費者の増加および経営成績は、悪い評判によって特に影響を受ける可能性がある。当社の業務の性質、適用される法律上の要件および基準に関する明確さの欠如、ならびに消費者および販売員を採用し維持することが継続的に必要であることを考えると、当社は特に悪い評判から被害を受けやすい。とりわけ、当社は以下に関する悪い評判による影響を受けやすい。

- ・ ネットワーク・マーケティングの合法性および倫理についての疑念
- ・ 当社の事業およびビジネスモデル（中国本土におけるものを含む。）に関するメディアまたは規制当局の監視
- ・ 当社もしくは競合他社の製品または当該製品の成分の安全性もしくは有効性
- ・ 当社、当社の競合他社、当社のビジネスモデルまたは当社の各製品に関する審問、調査、罰金、法的措置、または強制的もしくは自主的な製品リコール
- ・ 当社の販売員または従業員が誇張や誤った製品表示もしくは利益予想を行い、または非倫理的もしくは違法な活動に携わったとの主張を含む、当社の現在または過去の販売員および従業員の活動
- ・ 当社の事業のそれぞれ異なる販売従事レベルにおいて提供される経済的利益の種類と規模についての誤解
- ・ 直接販売、美容製品または健康製品業界に関する公衆、政府またはメディアの一般的な認識

これらの問題は、過去に、否定的な評判につながり、当社の事業に悪影響を与えたことがある。

当業界の批評家、消費者保護団体、空売り筋、およびその他の個人が、過去において、インターネット、出版物その他の方法を用いて、当業界、当社および競合他社への批判を発表したり、当社または競合他社の事業および運営に関して不利な主張を行ったりしてきたし、将来も行う可能性がある。場合によっては、そのような悪い評判や主張が、政府や規制当局の監視につながる可能性がある。当社は、当社ならびに直接販売およびヘルスケア製品業界に関する悪い評判を引き続き注視している。当社または当業界の他の会社は将来も同様の否定的な評判または主張の対象となる可能性があり、その場合当社の事業および評判が損なわれる可能性がある。さらに、ソーシャルメディア・チャネルは容易にアクセスできる公開フォーラムであるため、その利用可能性は、否定的な評判が立つ可能性を増大させ得る。例えば、当社の販売員が当社の製品または事業機会について、ソーシャルメディア上で不適切な表示を行ったり、当社に批判的な人がソーシャルメディアに当社について否定的な情報を投稿したりすれば、それが広範に広まり、潜在的にメディアや規制当局の注意を引く可能性が高い。

製品、プラットフォーム、事業機会その他のイニシアチブによって販売員や市場を獲得または維持することができない場合、当社の事業は悪影響を受ける可能性がある。

当社が財務実績を改善する能力は、消費パターンの変化や、製品、プラットフォームおよび事業機会に関する消費者の嗜好を、適時かつ有効な方法で、積極的に予測、測定し、これに対応できるかに左右される。当社の製品、プラットフォーム、事業機会およびその他のイニシアチブによって、既存の消費者および販売員をつなぎ止め、または新たな消費者および販売員を引き付けるための十分な熱意や経済的利益を生み出せなければ、当社の経営成績は悪影響を受ける可能性がある。当社の製品、プラットフォーム、事業機会およびその他のイニシアチブの魅力に影響を及ぼす潜在的な要因には、とりわけ、消費者需要の変化、製品の品質と価値の認識、製品の独自性または有効性、人口動向、当社のブランドとパブリック・イメージの力、サステナビリティに関する要因、DEIイニシアチブ、当社の事業機会における経済的成功、当社が事業の運営に使用するデータの品質と正確さ、当社の技術インフラと技術力、製品の共有と消費者の勧誘に対するソーシャルメディアまたはデジタルメディア上の制約、否定的なメディアの注目、または表示に関する規制当局の制限が含まれる。消費者の嗜好や傾向の変化を予測することができなければ、当社の事業、財政状態および経営成績は重大な悪影響を受ける可能性がある。同様に、ギグエコノミーや共有型経済の変化を予測し、これに応じて当社の事業機会を変化させることができなければ、当社がソーシャルコマース市場の成長傾向を捉える能力は、重大な悪影響を受ける可能性がある。

さらに、当社が新製品を開発し、導入する能力は、とりわけ、政府による規制や、ソーシャルメディアその他の通信プラットフォームにおける方針の変更、有能なスタッフを引き付け、維持する力の欠如、第三者との研究や提携に関する契約の解除、当社が革新的製品を提供する能力を制限し、当社の知的所有権に異議を申し立てる可能性がある競合他社の知的所有権、製造または品質管理に関する問題、および消費者の嗜好や購買傾向の変化を予想することが難しいこと等により影響を受ける可能性がある。当社の製品が販売員を獲得、維持して市場に受け入れられることに失敗したり、当社の新製品の成功が当社の他の製品の売上げを低下させたりすれば、当社の経営成績は悪影響を受ける可能性がある。

当社の事業をマクロ経済の現在の傾向に適応させるため、当社は現在、当社のすべての市場においてソーシャルコマースを広く採用するために、事業の大規模なデジタル・トランスフォーメーションに取り組んでいる。この変革には、新たなデジタルアプリケーション、ウェブサイトのデザインや機能性の改善、およびコネクテッドデバイスを含む新製品といった、

当社のセールス・リーダーと消費者のための新しく改良されたデジタルツールの開発が含まれる。当社のデジタル・トランスフォーメーションには、今後数年間で多額の支出が必要となる。当社は、これらの品目を最終的に開発できないとか、その開発に予想より費用がかかったり、開発したツールや製品が販売員および／または消費者の期待に応えられなかったりするリスクにも直面している。このような不測の事態が起これば、当社の事業、販売員、消費者の推移および売上高に重大な悪影響を及ぼす可能性がある。

さらに、より成熟した市場においては、事業を確立し、高収入を得ているセールス・リーダーに対して、事業構築活動や新たなセールス・リーダーの育成に関する意欲を与え、かかる活動に活発に従事させることは、当社が直面している難しい課題の一つである。当社の市場を構成する人口は、ソーシャルメディア・プラットフォームを通じたこれまでと異なる新たな関係性の力学、満足、ロイヤルティ行動を伴う、より若いミレニアル世代やZ世代に移行しており、特にこのセグメントが当社の売上高に占める割合が高まるにつれて、販売員を維持する上での課題にも直面する可能性がある。さらに、ソーシャルシェアリングを通じた販売が、その他の販売方法と同じ割合でリピート購入や購入予約を生み出さなければ、売上高が不安定になる可能性がある。若年層の多くは複数の事業機会プラットフォームにわたるソーシャルシェアリングに特に精通している。当社のイニシアチブが販売員の間に長期にわたって持続的な熱意や関与を生み出し、または計画されたイニシアチブによって販売員の活動や生産性を維持したり、セールス・リーダーが事業の構築や新たなセールス・リーダーの育成に従事し続けるよう意欲を与えられたりすると保証はない。加えて、一部のインセンティブ、特にセールス・コンペンセーション・プランの変更は、当社の販売員に不測の悪影響を及ぼす可能性もある。新製品や重要なイニシアチブの導入は、セールス・リーダーがその新製品またはイニシアチブに努力を集中する範囲内で、他の製品ラインに悪影響を及ぼす可能性もある。加えて、当社製品のいずれかが受け入れられない場合、製品の返品が増加する可能性がある。

製品の流出が、当社の事業に悪影響を及ぼす可能性がある。

当社の製品が一定の市場でオンラインマーケットサイトまたはその他の販売チャネルを通じて販売されていることが判明している。当社は中国本土で販売される製品を含め、製品の流出を抑制する対策を引き続き講じているが、このような活動は引き続き課題となっている。グローバル・セールス・コンペンセーション・プランの変更や、販売取引の実行におけるオンライン・チャネルの利用の増加が、製品の流出の増加につながっており、また、今後も増加させる可能性がある。当社は考えている。製品の流出は当社の販売チャネルに関する混乱を引き起こし、当社の製品を販売する販売員の能力に悪影響を与える。また当社の販売員のための事業機会の実行可能性について悪い印象を生むことにもなり、当社が当社の販売員に加わる新たな人材を採用する能力を損なう可能性がある。製品の流出はブランドを衰退させ、ブランド価値の認知に悪影響を与えることもある。製品の流出のスキームには違法な輸入、投資またはその他の活動が含まれ、グレーマーケット商品や偽造品が当社の製品として出回れば、当社のブランドが損なわれることもある。当社がこの問題に効果的に対処することができなかったり、製品の流出が増加したりすれば、当社の事業が悪影響を受ける可能性がある。

COVID-19に関連するリスク

COVID-19を含む伝染病およびその他の危機が、当社の事業に悪影響を与え続けており、また、引き続き悪影響を与える可能性がある。

直接販売は個人対個人で行われるため、急速に拡大する伝染病への不安や、自然災害等のその他の危機によって、渡航が制限されたり、人々がグループ・ミーティング、集会または相互の接触を避けたりする事態となって、当社の経営成績は悪影響を受けており、また引き続き悪影響を受けるであろう。新たな感染症またはその他の危機の発生による当社の事業への影響は、もしあっても、予測するのは困難である。2020年のCOVID-19の発生とその後のパンデミックは、世界中の経済の著しい縮小につながり、多くの政府がCOVID-19と闘うために外出禁止命令を出したために、世界中のサプライチェーンを寸断させた。対面での集会や旅行、公共の場所の訪問を政府が制限したり、市民が控えたりしたことで、当社の販売員がセールス・ミーティングを開催する能力が低下し、主要なセールス・リーダー・イベントや報奨旅行がキャンセルとなり、またウォークイン店舗や発送センターがある一部の市場では、それらを一時的に閉めざるを得なくなった。COVID-19の大流行は、一部の成分やパッケージを取得したり、一部の市場で製品を出荷したりする当社の能力にも影響を及ぼした。当社のサプライチェーンおよび物流はこれまで何回か中断し、またコストへの影響を受けており、当社は将来、直接的にCOVID-19によるか、またワクチン接種要件に対する従業員（サプライチェーンの従業員を含む。）の抵抗や、その他関連する要因によるかを問わず、より大規模な中断やコストへの影響を受けたり、より大規模な閉鎖に直面したりする可能性がある。これらの要因およびCOVID-19に関するその他の事由は、当社の販売および運営に悪影響を及ぼしており、引き続き当社の事業および財務成績に悪影響を及ぼす可能性が高い。COVID-19の悪影響の一部は最近になって改善されているが、この状況は引き続き流動的であり、その継続期間や将来への影響については不透明である。例えば、COVID-19の変異株はパンデミックの負の影響の一部を悪化または再燃させている。加えて、当社の販売員の生産性は、制限が緩和され、販売員がより自由に旅行したり休暇を取ったりできるようになるにつれて悪影響を受けており、今後も受ける可能性がある。

将来当社の経営成績が著しく低下すれば、当社の財政状態および流動性にも悪影響が及ぶ可能性がある。当社は、既存の信用枠の条件に基づいて、一定のインタレスト・カバレッジ比率およびレバレッジ比率の維持を義務付けられている。さら

に、当社の信用枠および関連するタームローンに基づく借入残高は、債務の返済および償還に関する要件を課すものである。COVID-19のパンデミックにより今後当社の経営成績が著しく悪化すれば、当社が財務制限条項ならびに債務の返済および償還に関する義務に従う能力に影響を与え、信用枠の条件に基づく債務不履行事由が生じる可能性がある。信用枠に基づく債務不履行事由が生じれば、当該契約に基づく資金調達が利用できなくなったり、債務の早期償還につながったりする可能性があり、当社の財政状態や流動性に重大な悪影響が及ぶこととなる。

以上に加えて、規制当局は、COVID-19のパンデミックに関する表示を含み、直接販売会社およびその販売員が行う製品や予想利益に関する表示を非常に注意深く監視している。例えば、2020年および2021年、FTCは、直接販売会社数社に対し、自社製品がCOVID-19を治療もしくは予防する能力について、および／または最近所得を失った人々が得られる利益について、自社またはその販売員が行った表示を取り除き、これに対処するよう警告する書状を発行した。当社は適切な表示についてブランド・アフィリエイトを教育する対策を講じているが、当社のブランド・アフィリエイトが不適切な表示を行ったり、当社が不適切な表示を行っているとして規制当局が判断したりすれば、FTCの調査につながり、また当社の事業および評判に悪影響を与える可能性がある。

国際的リスク

国際的な市場において事業を行う当社の能力は、政治、法律、税務および規制上のリスクにより影響を受ける可能性がある。

当社が新たな国際的市場での成長によって利益を上げ、海外の既存市場において現在の業務水準を保つ能力は、以下の事項を含む海外事業に伴うリスクにさらされている。

- ・ ある政府が当社の販売報酬およびビジネスモデルを禁止または厳しく制限する可能性があること。
- ・ 地域の社会不安、政治不安もしくは外交・通商関係の変化が一つ以上の市場における当社の業務を混乱させる可能性があること。
- ・ 当社が営業している一定の地域において、確立されたまたは信頼の置ける法制度がないこと。
- ・ 当社が営業している海外市場の経済において、高インフレが存在すること。
- ・ 例えば、さまざまな市場における当社の業務構造を理由として、政府機関が、当社または当社の販売員に法律、税金、関税またはその他の経済的負担を課す可能性があること。
- ・ 政府機関が当社の販売員の独立契約者としての地位に対して異議を唱え、または当社の販売員に雇用税もしくは社会保障税を課す可能性があること。
- ・ 当社が現金を本国送金する能力を制限するような通貨送金制限を政府が課す可能性があること。

過去数年間にわたり、米中関係は緊張の度合いを増している。当社の中国事業の規模が大ききことを考慮すると、米中関係が引き続き悪化したり、いずれかの政府により追加的な制裁や制限が課されたりすれば、当社の事業は悪影響を受ける可能性がある。さらに、これらの問題に関して他の企業の代表者が行った発言に対して、大衆が否定的に反応したり、メディアが注目したりしており、それが事業に悪影響を及ぼしている。貿易摩擦および政治的緊張の高まりや、これらの問題に関する注目を生むような従業員または当社の販売員の発言または行為により、当社も同様に大衆やメディアの否定的な注目に直面し、規制当局の監視が潜在的に強まる可能性がある。

当社は、当社の国際的事業の結果、外国通貨の変動、通貨管理および外国市場におけるインフレのリスクにさらされることを含む財政的リスクの影響を受けるため、これらのすべてが当社の財政状態および経営成績に影響を与える可能性がある。

2021年、当社の売上高の約80％は米国外の市場において各市場の現地通貨で生み出された。外国通貨の変動は、当社の財政状態および経営成績に影響を及ぼす。当社は主に米国において米ドルで在庫を購入している。当社は財務書類作成時に、米国外の市場における売上高および費用を加重平均為替レートにより現地通貨から米ドルに換算している。米ドルが現地通貨に比べて高くなれば、当社の財務報告上の売上高、売上総利益および純利益は減少する可能性が高い。外国通貨の変動は、当社の貸借対照表上、外貨建て残高の換算による損益の計上につながる可能性もある。

当社は通貨管理のリスクにも直面している。外国政府が自国からの対外送金を制限し、為替管理を行えば、当社が本国送金できる時期と金額が制限されたり、有利な為替レートで本国送金が行えなくなったりして、当社の財政状態、経営成績またはキャッシュ・フローに重大な悪影響を与える可能性がある。当社は通常、企業集団内配当、企業集団内貸付ならびに製品、無形資産の使用およびコーポレートサービスに関する企業集団内請求を通じて、米国内事業の現金需要を賄っている。しかし、一部の市場では、配当の本国送金には政府の承認またはその他の要件が課されている。例えば、中国本土では、必要な該当期間の法定財務書類を届け出るまでは、当期営業活動から配当の形式で現金を本国送金することはできない。また、アルゼンチンからの現金の本国送金には遅延が生じている。2021年12月31日現在、当社は中国元建て現金50.3百万ドルを保有しており、アルゼンチンの子会社との企業集団内債権は11.3百万ドルであった。

さらに、当社のいずれかの市場において高水準のインフレおよび通貨の切下げがあれば、当社の貸借対照表および経営成績に悪影響を与える可能性がある。高インフレ経済において事業を行う当社の子会社の非米ドル建て金融資産および負債の再測定に伴う損益は、当社の純利益に計上される。例えば、アルゼンチンは2018年に、米国で一般に公正妥当と認められて

いる会計原則に基づく高インフレ経済に指定された。その結果、当社は2018年第3四半期から当社のアルゼンチン事業への高インフレの会計処理の適用を開始し、追加の外貨費用が生じることとなった。将来、その他の市場が高インフレ経済に指定され、さらなる外貨費用が生じる可能性がある。

当社は、外国為替の変動に対するエクスポージャーの低減を意図した取引を行う可能性があるが、かかる取引が効果的であるとの保証はできない。世界の複雑な政治・経済力学は、為替レートの変動に影響を与える可能性がある。例えば、関税や国境税または米国とその他の市場の間の貿易の水準に関するその他の施策の実施は、米ドルの価値に影響を及ぼし得る。将来の変動や、かかる変動が将来の業績報告値または当社の全体的な財政状態にもたらし得る影響を予測するのは困難である。

関税および輸出入規制に対する潜在的変更、ならびに米国と他の管轄地との間で進行中の貿易紛争は、世界の経済状況ならびに当社の事業、財務成績および財政状態に悪影響を及ぼす可能性がある。

米国およびその他の外国の管轄地において、当社の輸出入に適用される関税規制または関税率はいつでも変更される可能性がある。関税の変更は予測が困難であり、短期的または長期的に、当社の費用を大きく変動させることがある。当社は自由貿易協定の利用に依拠しているが、これは変更、停止、取消しとなる可能性があり、そうなれば当社の関税費用が増加し、それ以外にも当社の事業に悪影響を与える可能性がある。関税に加えて、米国または諸外国が、外国投資や貿易の制限、規制上の監視の強化、または必要なライセンスや承認を取得する当社の能力に影響するようなその他の措置といった、通商政策のさらなる変更を実施した場合、当社の事業が悪影響を受ける可能性がある。これらの措置は予想が不可能であり、いずれも世界の経済情勢や世界の金融市場の安定性にも重大な悪影響を及ぼし、世界貿易を著しく減少させ、当社からサプライヤーまたは顧客へのアクセスを制限し、また当社の事業、財政状態および経営成績に重大な悪影響を及ぼす可能性がある。

人的資本に関するリスク

既存の販売員を維持できず、また当社の販売員に加わる人材を採用できない場合、当社の売上高は増加しない可能性があり、また、減少する可能性もある。

当社の製品は主に販売員によって販売されており、事実上すべての売上高の創出を彼らに依存している。販売員は何時でも業務を打ち切ることができ、大多数の直接販売会社と同様に、毎年販売員は激しく入れ替わっている。個人使用や短期的な収入を目的として当社製品を購入するために当社に参加する者は、短期間しか当社に留まらないことが多い。セールス・リーダーのうち、販売組織の構築に時間と労力を惜しまない者は、概してより長期間当社に留まる。売上高を増加させるために、当社は販売員の数を増やし、かつ／または生産性を上げなければならない。当社はまた、より広い消費者基盤を対象として、製品を購入し、また、当社がそのコンシューマー・ジャーニーに寄り添って、維持し、生涯価値を高めることができるような新たな顧客を引き付け、つながり、養成するために、アウトリーチ活動およびアウトバウンド活動を拡大しなければならない。

過去にはセールス・リーダーおよびカスタマーの数がともに周期的に変動したことがあり、将来も再びそのように変動する可能性がある。例えば、中国本土のセールス・リーダーは、ミーティングの制限やメディアの否定的な監視といった要因により、2018年12月31日から2019年12月31日にかけて46%減少した。ソーシャルシェアリング・チャンネルの利用の増加により、販売員はより簡単に消費者や販売ネットワークを他の機会に関与させることができるため、当社がセールス・リーダーおよびカスタマーを維持する能力は、販売員によるソーシャルシェアリング・チャンネルの利用が増えるにつれて、影響を受ける可能性がある。当社のイニシアチブが、セールス・リーダーおよびカスタマー双方の増加を促進しなければ、当社の経営成績が悪影響を受ける可能性がある。当社は販売員を教育し、意欲を与え、つなぎとめるために多くの措置を講じているが、新たな消費者を見つけること、および新たなセールス・リーダーを見つけ、教育し、開拓することについては主にセールス・リーダーに頼っているため、販売員の数および生産性の変動について正確に予測することは不可能である。当社およびセールス・リーダーが、当社の事業および製品に対して、既存の販売員を維持し、動機付けを与え、当社の販売員に加わる新たな人材を引き付けるための十分な興味を抱かせることができない場合、経営成績に悪影響が及ぶ可能性がある。

販売員の数および生産性は、以下に示すようないくつかの追加要因によって悪影響を受ける。

- ・ 当社、当社の製品もしくは成分、当社の販売チャネルまたは当社の業界もしくは競合他社に関する悪い評判または世間の否定的な認識
- ・ 既存製品または新製品に対する無関心、不満または技術的失敗
- ・ 説得力のある製品または（当社のセールス・コンペンセーション・プランおよび報奨旅行その他の提供品を含む）収益機会がないこと
- ・ 当社のセールス・コンペンセーション・プランの変更または当社の報酬を市場と競争力のあるものに維持するために必要な変更を行わないことに対する販売員の否定的な反応
- ・ 当社の方針および手続を実施するための活動を含む当社との意思疎通、および当社の顧客サービスの品質

- ・ 当社または業界他社に対する当局の措置または制裁ならびに製品の製法および販売の実行可能性に影響を及ぼす規制の変更
- ・ 雇用水準、ギグエコノミーや共有型経済といった雇用動向およびパンデミックまたは対面交流を抑制するようなその他の状況を含む、一般的な景況、業況および公衆衛生の状況
- ・ 潜在的な顧客や販売員への参加者を探し、採用するために用いられるソーシャルメディア・プラットフォームの方針の変更
- ・ 競合他社の採用活動および消費者のロイヤルティ動向の変化
- ・ ある市場において販売員を引き付け、維持する当社の能力に悪影響を及ぼす可能性がある、当該市場の潜在的な飽和または成熟の度合い

当社は主要な人員およびセールス・リーダーに依存しており、業務執行役員、その他の主要従業員またはセールス・リーダーが提供するサービスを失った場合、当社の事業および経営成績は悪影響を受ける可能性がある。

当社の成功は上級経営陣および地域経営陣の継続的な貢献に相当程度依存しているが、その多くは代替が困難である。当社の上級・地域経営陣はいつでも自発的に雇用関係を終了させることができ、当社の従業員を含め、直接販売会社の従業員が雇用関係を終了し、別の直接販売会社において勤務を開始することは珍しいことではない。加えて、当社市場において成長を持続するためには、資質のある経営幹部を継続的に引き付け、育成する必要がある。資質のある人材を引き付け、維持することは、現在のように競争の激しい雇用環境においてはますます難しくなっている。当社が既存の人材をうまく保持できず、また新たな人材を見つけ、雇用して、まとめることができなければ、当社の事業および成長見通しは悪影響を受ける可能性がある。

当社の事業の成功は、主要なセールス・リーダーにも左右される。2021年12月31日現在、当社は1,367,559名の顧客からなるグローバル・ネットワークを有していた。当社の顧客のうち約61,515名はセールス・リーダーであった。2021年12月31日現在、当社のグローバル・セールス・コンペンセーション・プランの下で最も上方のレベルに属するセールス・リーダーは約456名であり、中国本土では約184名の主要なセールス・リーダーが、当該市場の販売員を管理、教育し、サービスを提供し、また販売を促進する重要な役割を果たしていた。当社はこれらのセールス・リーダー（またはこれらが教育、協力、支援し、サービスを提供するその他の販売員）に依拠し、当社の売上高の実質的な大部分を生み出している。そのため、高位のもしくは主要なセールス・リーダー、または主導的な立場のセールス・リーダーのグループを、本人の希望により、または当社の方針や手続への違反による懲戒処分を理由として喪失した場合、当社の成長や売上高に悪影響を及ぼす可能性がある。

当社の製造および事業に関連するリスク

製造上の困難、品質管理上の問題、不正確な予測、原料不足および当社のサプライヤーへの依存が当社の事業に悪影響を与える可能性がある。

製造上の困難、品質管理上の問題、不正確な予測、および当社の仕様に適合する製品を適時に製造・供給することを第三者のサプライヤーに依存していることが、当社の事業に悪影響を与える可能性がある。当社は時折、当社製品に関して、労働力、原材料、構成部品およびパッケージの入手可能性、ならびに当社の仕様や品質管理基準を満たさない製品を含む、製造上の問題を経験してきた。かかる製造上の困難および品質問題は過去、市場における当該製品の在庫の過不足を招いたり、当社の売上高に悪影響を及ぼしたり、使用できない製品に関する棚卸資産の評価減につながったりしてきたし、今後も同様の事態を引き起こす可能性がある。

さらに、当社および当社のサプライチェーンは、第三者のサプライヤーおよびメーカーから、成分、構成部品、製品およびパッケージを入手している。これらのサプライヤーを失ったり、代替りのサプライヤーを探し出してこれに移行したりすることが困難であった場合、当社の事業は悪影響を受ける可能性がある。さらに、当社は当社製品の一部および成分を、製品の製法や原材料、もしくはかかる製品に付随する知的所有権を所有または管理している単独のサプライヤーから入手している。当社はまた、当社製品の一部については第三者から販売ライセンスを得ている。これらのサプライヤー、メーカーまたはその他の第三者のいずれかとの契約を維持または更新できなければ、製品の一部を取扱中止にしたり、代替りの製品を開発したりする必要が生じ、その結果、当社の売上高が損なわれる可能性がある。加えて、当社製品に使用している原材料、成分、構成部品またはパッケージに関して、供給不足、価格の上昇または規制上の障害が生じた場合、当社が代替りの供給品またはサプライヤーを見つけ出す必要が生じたり、品質や価格が同等の代替品を見つけ出すのが困難だったりする可能性がある。例えば、「g3」ジュース、「レイシマックス」、「エイジロック メタ」および「エイジロック ユース」（一部の市場では「ユースパン」または「Yスパン」）を含む当社の健康製品のいくつかは、年に一度しか収穫されず、かつ／または世界的に供給が限られ得る独自の天然成分を含有している。予測を超える需要があった場合、当社は、次の収穫期まで、超過分の需要に応じるための追加供給を受けることが困難な可能性がある。かかる問題にうまく対応できない場合、当社の事業は悪影響を受ける可能性がある。

当社の製造・サプライチェーン・販売業務の喪失もしくは混乱、または当該業務により生じた重大な支出もしくは違反が、当社の事業に悪影響を与える可能性がある。

当社は、世界的規模で製造、販売および研究開発に携わる会社として、かかる活動に内在するリスクにさらされている。そのようなリスクには、産業災害、気候・環境現象、火災、洪水、地震、労働力不足、ストライキその他の労働・労使紛争、物流もしくは情報システムの混乱、重要な製造・販売拠点の喪失もしくは損傷、輸出入の制限もしくは遅延、製品品質管理、安全、認可要件その他の規制上もしくは行政上の諸問題のほか、自然災害、世界的流行病、国境紛争、世界的不確実性、テロ行為、および当社のコントロールが及ばないその他の外部もしくはマクロ経済的要因が含まれる。当社が一定の製造・販売・供給拠点を統合し、または災害復旧計画の強化に成功することができなければ、これらのリスクが高まる可能性がある。また、これらのリスクは、製造会社の取得によって社内製造の割合を高めるという当社の現在の戦略が進むにつれて増大する。当社または外部製造業者の施設やセンターが喪失、混乱または損傷すれば、当社の事業、評判、経営成績および財政状態に重大な悪影響を与える可能性がある。

当社は、サプライチェーンおよび配送業務で使用している輸送チャネルの混乱（空港や積み出し港の混雑の激化を含む。）、輸送力の不足、燃料費の高騰、輸出入管理または遅延、および労働紛争または労働力不足を経験してきており、引き続き経験する可能性がある。コンテナ輸送の混乱は、需要を満たすための空輸の付加的使用を含み、費用の増加を招く可能性がある。積み出し港の混雑は、輸送会社との交渉済みの契約に影響を与え、輸送費の予期せぬ増加や収益性の低下につながる可能性がある。例えば、COVID-19のパンデミックは、当社の世界的輸送チャネルにおける数回の混乱や遅延につながったほか、数量制限や価格上昇を招いた。

加えて、当社の製造施設は、化学品その他の材料の貯蔵、放出、処理、排出、生成、製造、使用および廃棄に適用される労働規制や環境規制を含む、多数の規制の対象となっている。また、当社はこれらの分野において、多額の支出を要する可能性のある新たな規制の対象にもなるであろう。既存のまたは新たな要件に違反すれば、罰金その他の強制措置を受けることとなり、違反が是正されるまで、事業の一部または複数部分を停止することを要求される可能性がある。コンプライアンス違反の事案を是正し、強制措置もしくは当社を相手取って開始される私人の訴訟を解決し、または新たな法律上の要件を満たすためのコストは、当社の事業、財政状態または経営成績に重大な悪影響を及ぼす可能性がある。

予測の難しさや当社のサプライチェーン、情報システムおよび管理に対する圧力の高まりによって、当社の製品発売プロセスまたは進行中の製品の販売を実行することができなければ、当社の事業は悪影響を受ける可能性がある。

主要な製品を一般的に購入可能とする前に、当社は通常、セールス・リーダーへのプレビューまたはその他の製品紹介や宣伝といった、当該製品の導入的提供を1回以上行っている。このような提供は大量の活動を生み出し、購入量が高水準に達することがある。これにより当該四半期の売上高増加率は通常より高くなり、前年および前期との比較に歪みを生じさせる。また、このような提供により返品率が上昇することもある。このような提供に伴う成長の効果的な管理には困難が伴ってきたし、今後も困難な場合があり、また、販売員の不適切な活動およびこれに関連する政府の監視が増加するリスクがある。

加えて、このような製品提供の規模の大きさやスケジュールの短縮は、サプライチェーンおよび注文処理システムへの圧力を増大する。当社はこれまで、既存製品に対する需要の予期せぬ変化や、新製品への需要に応じて、システム容量および業務量を適切に見積もることができなかったことがあり、今後もその可能性がある。これは当社の事業に対する販売員の信頼を弱め、当社の評判や収益性を損なう可能性がある。

当社の販売員が顧客との交流にソーシャル・プラットフォームを使用することが増えるにつれ、販売員を支援するための新たなプラットフォームやプロセスの導入が遅れた場合、当社の事業成績は悪影響を受ける可能性がある。さらに、当社はこれらのおよびその他の情報システム・プラットフォームの一部の検査および納入を第三者に依存している。第三者による予期せぬ変更やシステム障害は、当社が販売員の期待に応える能力を損ない、ひいては当社の売上高、評判および当社のシステムに対する販売員の信頼に悪影響を与える可能性がある。

製品の発売や進行中の製品販売に関する市場別の販売水準を正確に予測し、十分な量の成分、構成部品もしくはパッケージを入手し、または需要に見合う十分な量の供給を生み出さなければ、配送を急ぐための費用が増加したり、一部の製品の一時的な在庫切れが生じたりして、販売員や消費者の熱意に悪影響を及ぼす可能性がある。逆に、需要が製品発売もしくは進行中の製品販売に関する当社の予測を下回り、または当社が計画された発売戦略もしくはイニシアチブを変更すれば、在庫の評価減が生じる可能性がある。これらの問題はそれぞれ過去において当社に影響を与えてきたし、進行中の製品発売において再び発生する可能性がある。製品の発売プロセスや進行中の製品販売における製品需要を当社が効果的に予測することができなければ、当社の評判および収益性は悪影響を受ける可能性がある。

特定の市場において当社の成長を効果的に管理できない場合、当社の事業は悪影響を受ける可能性がある。

時折、当社の一つ以上の市場において、著しい成長を経験することがある。例えば、2020年には、南北アメリカ・セグメントとヨーロッパ・中東・アフリカ（EMEA）セグメントの一部市場において、大幅な成長を経験した。成長により経営陣や労働力、技術の処理能力や機能および製造事業の拡大が必要となるため、当社が事業を効果的に管理する能力を制限するこ

とがある。経営執行が成長を支えるために不十分であれば、とりわけ、製品の遅延や不足、品質の低下、サービスの水準に関する課題、業務上のミスやエラー、不十分な顧客サービス、販売員による不適切な表示や宣伝、政府の審問や調査につながる可能性があり、これらはすべて、当社の売上高および持続的な成長を生み出す能力を損ない、また予期せぬ費用を生じる可能性がある。加えて、当社は、成長を維持するために、資質のある経営幹部を引き付け、育成し続ける必要がある。既存の人材を維持し、新たな人材を見出し、雇い入れ、統合することがうまくできなければ、当社の事業および成長見通しが損なわれる可能性がある。

システム障害、容量制約およびその他の情報技術上の問題によって当社の事業は悪影響を受ける可能性がある。

当社は世界中で営業しており、また複雑なセールス・コンペンセーション・プランを有しているため、当社の経営は効率的に機能する情報技術システム（ウェブサイト、モバイル・アプリケーション、クラウド・プロバイダー、データセンター、データベース、ネットワークおよびその他のシステムを含む。）に大きく依存している。当社はこれらのシステムに依拠して、注文を受け、処理し、販売員および顧客の支援業務を運営し、販売員を追跡し、報酬を支払い、本社および地域の業務を行い、財務書類を作成し、またその他の業務を行っている。したがって、システムの性能、信頼性および利用可能性は、当社の事業、評判、財務報告、および販売員と顧客を引き付け、維持する能力にとって不可欠である。

当社のシステムは、火災、洪水、地震もしくはその他の自然災害、人為的ミス、通信障害、停電、物理的・電子的侵入、コンピューター・ウィルス、サイバー攻撃、当社の情報技術システムもしくは組織の変更、およびその他の事由によって損傷または混乱する可能性がある。当社はこれまでシステム障害やシステムの停止を経験しており、将来も経験する可能性がある。当社は、現在講じている（または将来実行される）予防策（リダンダンシー、セキュリティ・プロトコル、ネットワーク保護メカニズムおよび現在実行されているその他の手続を含む。）が、システム障害やシステムの停止、データの喪失、セキュリティ侵害またはその他のデータ・セキュリティ事故を予防または是正するために十分であるとの保証はできない。さらに、かかる軽減手続に数日以上かかる可能性がありその結果、売上高の喪失や販売員の信頼の喪失を招き、当社の評判が損なわれる可能性がある。

以上に加えて、当社は情報技術インフラおよびその他の技術イニシアチブに対して多額の支出を行っているが、これらの品目は時代遅れとなったり、十分に機能を果たせなくなったりする可能性があり、これに対処するために多額の費用が生じており、将来生じる可能性がある。例えば、2018年には、情報技術インフラや組織、またソーシャルシェアリングやデジタルに関する取り組みを評価した後に、当社は、システムおよびツールの一部に関する戦略的方向性を変更することを決定し、約49百万ドルの減損費用を計上した。また、情報技術部門ならびにその他の本社および地域事務所の再編に関連して、約22百万ドルの退職手当およびその他の費用が生じた。新たな計画と戦略を遂行するために、追加の現金支出および新たな人材も必要となった。このような方向性の戦略的変更において、当社は引き続き、時代に合わなくなったシステムをさらに特定、再設計し、かかるシステムが当社の事業にもたらすリスクおよびエクスポージャーを軽減している。また、技術やデジタルに関する新たなイニシアチブに対する資源の配分も継続している。当社が世界的規模で新たな技術やデジタルツールを構築、展開することができ、またそれらが意図されたとおり機能するとの保証はなく、またかかるイニシアチブは多額の費用を伴い、当社の事業に混乱を引き起こす可能性がある。

当社のシステムは、事業の成長による負担にさらされる可能性もある。当社は、電子商取引チャネルにおけるトラフィック量の増加に合わせて電子商取引の機能、ネットワーク基盤およびその他の技術を拡大、強化しているが、このような努力は成功しない場合がある。当社または当社のサプライヤーがシステム容量を達成または維持できなければ、注文に応える能力が著しく減退し、当社の事業、評判、売上高および財政状態が悪影響を受ける可能性がある。

当社は、買収した会社または将来の買収により、新たなリスクにさらされる可能性がある。

当社は、当社の現在の提供品目を補完し、業務の規模や地理的範囲を拡大し、またはその他の成長機会や業務効率を向上させる機会を提供するような買収先に出会ったときは、そのような特定の事業を買収してきたし、今後もそうする計画である。またある特定の時期において、すべてが実現するわけではないが、一つ以上の潜在的買収先や投資先に関するさまざまな段階の評価、協議および／または交渉を行う可能性がある。買収は多くのリスクと不確実性を伴い、当社にとって業務や市場の経験がない事業を対象とする場合がある。このような買収のための資金調達により、株主の持分の希薄化や、当社の負債の増加、または両方の事態を招くことがあり得る。当社の過去の買収は、以下を含む多くのリスクを伴ってきたし、将来の買収にもその可能性がある。

- ・ 買収した業務または製品の統合の難しさ
- ・ 買収した会社およびその経営陣に財務上、業務上の統制を課すことの難しさ、およびそれにかかる潜在的費用
- ・ 買収した事業の主要な従業員、顧客、サプライヤーまたはディストリビューターを失う可能性や、当社の直接販売チャネルの混乱
- ・ 中核事業から経営陣の注意がそらされること
- ・ これらの買収の戦略的目標を達成できないこと
- ・ 固定費の増加

- ・ 買収した事業が、短期的または長期的に、当社の予測したような業績を達成できないこと
- ・ 訴訟リスクを含む予期せぬ債務を負うこと
- ・ サプライヤー、販売員または消費者との既存の事業関係に対する悪影響
- ・ 事業の運営、技術開発および製品の販売・サービスに関する専門知識が限られることなど、経験が少ないか未経験の市場または業界へ参入することに関するリスク

当社が買収した事業の統合をうまく完了することができず、または急速に変化する市況に合わせて固定費を十分に素早くまたは十分に調整できなければ、当社の事業、財政状態および経営成績に重大な悪影響を与える可能性がある。さらに、当社が適切な買収先を特定し、有利な条件で買収を完了させ、または買収に伴う予測利益を実現できるとの保証はない。また、買収した会社が、ニュースキン・ビジネスと同じような製品を販売したり、同じようなビジネスモデルを利用したりして、そのことが当社の販売員から否定的に捉えられ、当社の売上高の減少につながる可能性がある。

製品に関する法令上または規制上のリスク

当社製品の製法、登録、事前承認、マーケティングおよび販売を含む、当社製品を規律する規制が、当社の事業に悪影響を与える可能性がある。

当社の製品は、数多くの連邦、州および現地の政府機関や当局による広範な政府規制の対象となっている。かかる法律や規制の多くは極めて主観的な側面をもち、解釈に委ねられており、また市場によって著しく異なるものである。これらの法律や規制は、以下を含む（ただしこれらに限られない）複数の影響を当社の事業にしばしば及ぼしており、また及ぼす可能性がある。

- ・ 一つ以上の市場において製品または成分の導入または販売が遅延しまたはすべて禁止されること
- ・ ある製品の登録・承認プロセスに関する遅延および費用
- ・ ある市場に製品を輸入する能力の制限
- ・ 記録管理、一定の製品の性質の文書化、ラベル表示および科学的実証といった、コンプライアンスに伴う遅延および費用
- ・ 当社の製品について行うことができる表示の制限
- ・ 製品の製法の改変、または新たな規制に従って製法を改変することができない一定の製品のリコールもしくは停止

米国および当社が事業を行っている全世界の多くの市場において、規制活動や行動主義は一般的に拡大しており、規制環境はより複雑化し、要件はますます強化されている。特に、かかる要件は、当社が製品に含有させることができる成分、それらの成分の許容量および当該成分の品質と特徴に影響を及ぼしている。世界の規制当局は、近年、当社がその製品に使用することができる有効成分の許容レベルについて、全体的により制限的となっており、完全に禁止する場合もある。また、成分において許容される汚染レベルについてもより制限的となっており、多くの場合、かかる汚染物質の完全な除去が強制される。実際には至る所に存在する一部の殺虫剤といった一定の事例では、要件の遵守は困難であることが判明している。さらに、成分の品質に関する制限の多くは当社の製品に直接適用されるものではなく、その遵守に関する当社の解釈が執行機関の解釈に適合しないという可能性が残っている。同等の有効成分は多くの場合、市場に存在しない。またその他の場合では、各種のバラベン等の技術的成分の除去または低減は、製品の特徴を著しく変化させ、消費者にとっての魅力や安全性を喪失させる可能性がある。新たな規制に関してこのような傾向が続けば、変化する規制環境に合わせて従来の販売方法を一部改変する必要が生じ、これによって営業にかかる費用が増加し、かつ／または当社の事業に悪影響が生じる可能性がある。

多くの法令が、登録、発売前の承認または当社の製品に対する規制上の監視のその他の側面を規定している。例えば、米国では、一部の議員や業界の批評家が、長年にわたって、栄養補助食品に対するFDAの規制権限を強化するよう圧力をかけている。2011年、FDAは、栄養補助食品成分の申告要件に関するFDAの解釈を明確にするための指針案を提案し、2016年には、2011年版に優先する指針案の改訂版を発行した。この指針案はまだ最終的なものではないが、これによるとFDAは米国において「新規栄養補助食品成分」とみなされるものの定義を拡大しようとしているようである。業界はFDAに意見を提出し、この指針の修正を数年にわたって働きかけている。まだ流動的ではあるものの、この指針が最終的に提案されたとおりの形で制定されれば、当社の栄養補助食品や独自の成分にとって新しい重大な規制障壁となり、栄養補助食品を処方、導入および販売する当社の従来の能力に遅延を生じさせたり、これを阻害したりする可能性がある。当社は、成分およびその最大許容レベルならびに成分の特性、品質およびレベルについて引き続き制限を設定するその他の市場でも、同様の圧力にさらされている。例えばヨーロッパでは、1997年5月より前にヨーロッパで販売されたことのない成分を含む栄養補助食品（ノベル・フーズ）については、当社は厳しい登録・販売前承認プロセスを経なければ、販売することができない。

現在、FDAには、化粧品の発売前承認システムはない。しかしながら、化粧品は将来、より広範な規制の対象となる可能性がある。そのような事態となれば、当社の製品のマーケティングや販売が混乱し、当社のブランドの市場での評判やイメージが深刻な打撃を受け、製品のコストが増加し、当社が顧客の期待に応えられなくなり、または十分な量もしくは品質の商品を当社の店舗に納入することができなくなり、いずれも売上高の喪失につながる可能性がある。

当社製品の販売・流通を制限したり、当社の製品の販売の継続に新たな負担または要件を課したりするような新たな法律や規制が制定された場合、当社の事業が悪影響を受ける可能性がある。また、新たな規制が採用され、または既存の規制の解釈や執行が変更されれば、その遵守に多額の費用がかかったり、製品が販売中止となったりする結果となり、また当社の製品の市場性が損なわれて、純売上高の大幅な減少につながる可能性がある。当社は、将来の法律、規制、解釈または適用の性質について予測することはできないし、政府の新たな規制や行政命令が公布された場合に、当社の事業にどのような影響を及ぼすこととなるか、判断することもできない。新たなまたは既存の法令によって、当社が製品を導入もしくは販売する能力が制限され、阻害されもしくは遅延し、または当社がその製品に関して行うことのできる表示が限定されれば、当社の事業、財政状態および経営成績は重大な悪影響を受ける可能性がある。当社が当社の製品に適用される法令を遵守できなければ、執行措置が実施される可能性があり、また当社が罰金を科され、製品の改変や販売停止を余儀なくされる可能性がある。

当社の製品およびサービスのマーケティングおよび宣伝に関する政府の規制および私訴により、当社が製品を販売する能力が制限され、阻害され、または遅延し、当社の事業が悪影響を受ける可能性がある。

政府機関は、当社製品の効果・効能に関する広告および製品の表示を規制している。これらの規制当局は通常、マーケティングにおける表示の裏付けとして、十分かつ信頼性のある科学的実証を求める。何がかかる信頼性のある科学的実証に相当するかは市場ごとに大きく異なる可能性があり、当社が当社の主張を裏付けるために行った研究開発活動が、特定の製品または表示について、十分であるとみなされるとの保証はない。当社が当社の製品の表示について十分かつ信頼性のある科学的実証を示すことができなかったり、当社の販促資料または販売員の販促資料によって、当社が提供する栄養補助食品、化粧品もしくは機器について許容される範囲を超える表示がなされたりした場合、FDAまたはその他の規制当局が、販促資料の改訂や製品の表示の修正、または一定の製品の販売禁止を当社に求める強制措置を取る可能性があり、当社の事業に悪影響を与える可能性がある。

例えば、FDAは近年、多くの化粧品会社に対し、化粧品について不適切な構造・機能表示を行ったとする警告書を発行した。かかる製品の表示には、例えば、遺伝子活性、細胞の活性化およびコラーゲンの回復等が含まれる。ある表示が不適切な構造・機能表示であるかを決定する際には、ある程度の主観性が伴う。この主観性や、当社がエイジングの根源および一定の成分が遺伝子発現に与える影響に研究開発を集中していることを考慮すると、当社の販促資料に化粧品の不適切な構造・機能表示が含まれるとFDAが判断した場合、当社が警告書を受けたり、FDAの要求を満たすために製品の表示を変更しまたはその他の措置を取ることを要求されたりするリスクがある。加えて、当社の競合他社がこれらのFDAの警告書を受け取った後、原告弁護士は、かかる競合他社の一部を相手取って集団代表訴訟を提起している。当社が行政措置や集団代表訴訟の対象とならない保証はなく、そうならば当社の事業に悪影響を与える可能性がある。

米国では、FTCの「広告における推奨および証言の使用に関する指針」（以下「指針」という。）が、推奨者と推奨の対象企業との実質的な関係について開示することを義務付け、また非定型的な成果をマーケティングに利用することを原則として禁止している。当社の販売員は従来、「エイジロック スパ」システムやアンチエイジング・スキンケア・システム「エイジロック トランスフォーメーション」等の一部の人気商品を販売する際に、証言広告や「使用前・使用后」の写真を使用してきた。当社は、体重管理製品および美容製品を含む人気商品については引き続き証言広告を使用していく予定である。規制や監視の厳しい体重管理等の製品カテゴリーにおいて当社または販売員が指針を遵守できず、または製品の不適切な表示を行えば、FTCが当社に対して強制措置を実施する可能性があり、また当社が罰金を科され、かつ／または販促資料の変更を強制される可能性がある。

当社が適正製造基準を遵守できない場合、当社の事業は悪影響を受ける可能性がある。

当社の市場全域にわたって、栄養補助食品、化粧品、食品、市販薬および医療機器といった製品区分を対象として、当社および当社のベンダーに適用される、適正製造基準に関する多様な規制が存在している。適正製造基準は、ベンダーとしての資格認定や、成分の同定、製造管理および記録保持を含むさまざまなテーマについて、厳格な要件を課している。成分同定の要件は、多くの場合、当社の製品ラベルに表示された成分の濃度、同定および有効性を狭い範囲内で確認することを義務付けるものであり、当社の製品は多くの異なる成分を含有するため、当社にとって特に負担が大きく、困難なものである。さらに、一定の適正製造基準は、有害事象について追跡し、政府機関に定期的に報告することを当社に義務付けている。かかる強化される規制の遵守に当たっては、当社が当社ベンダーの資格認定およびコンプライアンスの確保にともに取り組むことにより、一定の製品の製造原価が一層増加する可能性がある。さらに、規制当局が当社や当社のベンダーがこれらの規制に抵触すると決定した場合、または有害事象の公的報告が当社の品質や安全性に関する評判を傷つけた場合、当社の事業が悪影響を受ける可能性がある。規制を遵守していないと認定されれば、公的な回収、差し押さえおよびリコールを含む、当社が一部の製品の販売を継続する能力に影響を与える行政上の警告、行政処分または行政措置につながる可能性がある。例えば、当社は過去において、ラベル表示問題に基づいて、米国で製品リコールを行った。製品リコールに関する問題は、当社の事業の国際的な性質から、ある管轄地でのリコールが他の管轄地でのリコールにつながる可能性があるため、

増幅される可能性がある。さらに、コンプライアンス違反に伴うこれらのリスクは、戦略的投資部門であるライズの業務および将来当社が買収する事業を含み、当社の事業買収とともに増加する可能性がある。

当社の現在または将来のいずれかの機器製品が、特定の地域の市場において医療機器であると判断され、または当社の販売員が当該製品を医療目的で使用したり不適切な医学的表示を行ったりした場合、当社が当該機器の販売と流通を継続する能力が損なわれる可能性があり、当社が法令上または規制上の措置に直面する可能性がある。

当社は、当社の販売員が当社の製品を差別化することを可能にする「エイジロック スパ」システム、「ファーマネックス バイオフォトニック スキャナー」、「エイジロック ルミスパ」および「エイジロック ブースト」等の、独自の革新的な製品を販売することを戦略の一つとしている。規制機関が当社市場においてこれらの製品または将来の機器は医療機器としての認可または登録を受けなければならないと決定した場合、当社が登録を取得するまでの間、当該市場においてこれらの製品を輸入または販売する当社の能力が制限される可能性がある。「エイジロック スパ」システム、「ファーマネックス バイオフォトニック スキャナー」、「エイジロック ルミスパ」または「エイジロック ブースト」は当社のほとんどの市場で医療機器としての登録を義務付けられていないが、当社はインドネシア、タイ、ペルーおよびコロンビアにおいて、「エイジロック スパ」システムを医療機器として登録している。さらに、当社は米国の食品医薬品局（FDA）から、フェイシャル・スパの店頭販売向け認可を受けている。タイでは「エイジロック ブースト」を医療機器として登録しており、米国でもその予定である。フィリピンでは、医療機器の規制に関して、「エイジロック スパ」システム、「ファーマネックス バイオフォトニック スキャナー」、「エイジロック ルミスパ」および「エイジロック ブースト」の当該市場での販売方法に影響を与える可能性のある法案が提出された。さらに、当社の販売員が当社の方針に違反してある市場から他の市場への製品の輸出入を試みたり、当社の製品について医学的表示を行ったり、資格のある専門家または承認された医療機器にしか認められていない医療診断その他の活動を行うために（当該製品が承認されていない市場で）当社製品を使用したりした場合、これらの製品を販売する当社の能力に悪影響を与え、当社が法規制上の措置の対象となる可能性がある。

医療機器の登録や認可が必要な場合、当該登録および認可を取得するには、製品の製造および臨床の有用性に関する文書の提供や、医療機器業者に課される基準を満たすような設計、仕様および製造工程の変更、ならびに登録対象製品に関するマーケティングにおける表示の変更を要求される可能性がある。当社は米国におけるフェイシャル・スパの店頭販売向け認可の取得に成功し、またインドネシア、タイ、ペルーおよびコロンビアにおいて、「エイジロック スパ」システムを医療機器として登録したが、医療機器規制は市場ごとに非常に異なるので、他の市場においても認可の取得が困難でなく遅延もしないとか、必要な変更を行うことや認可を取得するために必要な書面を提出することができるとの保証はない。当社がある市場である製品を販売するために医療機器の認可を取得した場合には、他の市場で当該製品についてまたは同じ市場で同様の製品について、同様の承認を要求するための先例として、かかる認可が使用される可能性がある。これらの追加要件は、これらの製品を製造したり非医療機器としてかかる市場において販売したりする際に生じるコストを増大させる可能性がある。

当社は製造物責任に基づく賠償請求を受ける可能性があり、それによって当社の事業は悪影響を受ける可能性がある。

当社は、化粧品、栄養補助食品、従来型の食品、市販薬および機器を含む、人間が消費、使用するのためのさまざまな製品を販売している。当社の化粧品および従来型の食品ならびに栄養補助食品の一部は一般的に販売前の承認または登録の対象ではなく、したがって当社は製品使用の資格または承認について政府の安全委員会に依拠することはできないし、人間が消費または使用し始めてから歴史の短い成分もある。当社は、当社製品に使用される成分の臨床試験を含む公表・未公表の安全情報に依拠しており、一部の主要な成分や製品については自ら臨床・安全性試験を行っているが、すべての製品について行っているわけではない。指示通り消費または使用すれば一般の人々にとって安全なある製品が、一定の健康状態やアレルギーを持っていたり、処方薬を服用したりする一部の個人に有害反応を引き起こすことがあり得る。当社は適切な指示や警告を行っていると考えており、過去において有害反応の報告は少数にとどまっているが、以前は知られていなかった有害反応が生じる可能性がある。当社の製品が有害反応を引き起こしていることがわかれば、または当社の従業員が有害反応報告を適切に取り扱っていないと判断するに至れば、さらに悪い評判が立ち、または政府の制裁措置を受ける可能性がある。

当社は、販売する製品の種類に応じて、製造物責任に関するさまざまな請求を受ける可能性がある。これには、当該製品が品質もしくは製造上の仕様を満たさず、汚染物質を含み、適切に使用するための指示が不十分であり、副作用および他の成分との相互作用に関して、もしくは一定の健康状態やアレルギーを持つ人への警告が不十分であり、または有害反応もしくは副作用を引き起こすとの請求が含まれる。当社の事業に適用される消費者保護法令は拡大し続けており、カリフォルニア州などの一部の州では、ますます新しくなる責任の法理に基づいて、集団訴訟が拡大している。製造物責任に関する請求は当社の費用を増加させ、否定的な評判を引き起こし、当社の事業や財務成績に悪影響を及ぼす可能性がある。当社が大規模な製品販売を通して新製品の数を継続的に増加させるに従い、製造物責任リスクは増大する可能性がある。

当社の販売員または従業員が、当社の製品、その使用法または安全性に関して、不適切または不十分な助言を行った場合、当社はさらなる製造物責任に服する可能性がある。

当社は通常製造物責任リスクに対して自家保険をかけることを選択している。当社は製造物責任保険の取得の可否や是非について、定期的な評価を続けている。製造物責任リスクの管理に対する現在のアプローチに基づき、当社製品のいずれかが損傷や損害を引き起こすことが判明した場合、または当社が製造物責任に関する請求を受けた場合、かかる損傷や損害に関する責任は全額当社が負担することになる。かかる責任が多額となり、または当社の既存の引当金を超えて、当社の事業に悪影響を及ぼす可能性がある。

法律、規制およびコンプライアンスに関するリスク

当社は、当社の事業または財務成績に悪影響を及ぼす可能性のある法的手続その他の事項に関与する可能性がある。

当社はこれまで、訴訟、政府の審問もしくは調査、監査またはその他の法的问题の当事者となってきたし、常にそうになっている。かかる法的手続には、とりわけ、連邦証券法もしくは州の会社法への違反を主張する請求や、雇用問題、知的財産、公正競争/反トラスト法、当社の製品、事業機会もしくは広告に関する請求、またはその他の問題が含まれる。請求は、規制当局、投資家、当社の販売員、消費者、従業員またはその他の私的当事者から提起されることがあり、集団訴訟として提起される場合もある。例えば、2014年、当社は、中国本土の当社事業に対する否定的な報道および規制当局の監視に関連して、1件の集団訴訟の被告となり、また、同じ問題に関する1件の株主代表訴訟においても名目上の被告となった。また、当社は2014年から、証券取引委員会（以下「SEC」という。）との間で、当社が2013年に中国で行った慈善寄付とそれに関連する問題に焦点を当てた協議を行った。2015年4月、SECは、かかる問題に対する非公開の正式な調査を開始したと当社に通知した。当社はまた、いくつかの当社製品に関する関税の査定について、日本の税関当局との間で生じた2件の異なる紛争に関与してきた。主張された集団訴訟、株主代表訴訟およびSECの調査は2016年に解決し、日本の裁判所は関税紛争について2013年および2018年に最終決定に達したが、これらの問題には費用と時間がかかっており、また将来関与することとなり得る問題も、費用と時間を要するものとなる可能性がある。

当社は過去数年間で買収、事業売却およびその他の投資関連活動を増やしているが、これが新たな分野の訴訟リスクを招いており、これらの問題に関する訴訟またはそのおそれが生じている。取引もしくは潜在的取引の相手方当事者、またはその事業に関与するその他の当事者が、当社を相手取って訴訟を提起する可能性がある。例えば、当社は現在、当社の屋内栽培事業および関連事業のジェネラル・パートナーであると主張する酪農家、ドン・ロバーツ氏との訴訟に関与している。ロバーツ氏は、250百万ドルを超える損害賠償も請求している。当社はロバーツ氏の請求には実体がないと信じており、引き続き積極的に防御していく予定だが、本件またはその他の案件が当社にとって有利に解決するとの保証はない。

一般的に、訴訟上の請求、規制措置またはその他の法的问题には費用と時間がかかるものであり、また財務成績や当社の事業の遂行に多大な影響を与えるような和解、不利な決定または損害賠償につながる可能性がある。当社が当事者となり得る法的手続の最終的な解決について予測することは不可能であり、このような案件は、当社の事業、経営成績および財政状態に重大な影響を与える可能性がある。

腐敗行為防止法を遵守できなければ、当社の事業に悪影響を与える可能性がある。

当社の国際的な業務は、主に米国の海外腐敗行為防止法（Foreign Corrupt Practices Act：以下「FCPA」という。）を含むさまざまな腐敗防止法に服している。FCPAおよび当社が事業を行っている他の管轄地の腐敗防止法は、通常、企業およびその代理人または仲介業者が、事業の取得または維持のために不適切な支払いを行うことを禁止しており、正確な帳簿書類および内部会計統制の維持を企業に義務付けている。当社が腐敗防止法に抵触しているかまたはその可能性があるとの主張がなされれば、当社は内部調査に時間と資源を費やすこととなる。またかかる主張は、たとえ真実でなくとも、多くの管轄地で規制当局（米国法務省およびSECを含む。）による腐敗防止法の執行や規制上の調査活動が増えている近年の傾向を特に鑑みると、政府の調査につながる可能性がある。当社は会社の方針として、すべての従業員に対し、FCPAおよびその他の適用ある腐敗防止法（FCPAの帳簿書類および内部会計統制に関する要件を含む。）の遵守を要求している。しかしながら、当社の業務または活動が腐敗防止に関する既存の法律または規制を遵守していないと規制上判断されれば、米国またはその他の規制当局から多額の罰金その他の罰則が科されることとなる可能性がある。

2016年、当社はSECとの間で、当社が2013年に中国本土で行った慈善寄付に関する帳簿書類および内部統制が不十分であったとのSECの主張について、765,688ドルを支払って和解するという決定に達した。この和解に合意する際に、当社はSECの見解を承認も否認もしなかった。当社は、将来同様の事態が生じることを防止するため、腐敗防止に関する追加の方針、統制および教育を全世界で実施しているが、これらの努力が有効であり、または将来FCPAその他の腐敗防止法に基づいて罰金や罰則を科されることを防止できるとの確信はない。中国本土で事業を行っている当社の競合他社も、米国の規制当局から同様の主張を受けており、場合によってはそれに基づいて罰金を科されている。例えば、2020年、当社の競合他社の一つは、自社の従業員が中国本土においてFCPAに違反したとの主張に関して、米国の規制当局と多額の和解を締結した。

加えて、当社は、当社の国際的業務がその対象となり得る将来の規制上の要件の性質、範囲または影響について、または既存のもしくは新たな法律がどのように施行もしくは解釈されるかについて予測することはできない。かかる既存のまたは将来の法律に（当社自身の行為もしくは不注意により、または他者の行為もしくは不注意により）違反したと主張された

り、実際に違反したりすれば、刑事的制裁もしくは民事的制裁を受けたり、評判が損なわれたりして、当社の事業、財政状態および経営成績に重大な悪影響が及ぶ可能性がある。

財務報告にかかる内部統制または規制遵守に関する取り組みに失敗した場合、当社の株価ならびに財務成績および経営成績が悪影響を被り、または罰金もしくは罰則を科される結果となる可能性がある。

当社は、財務報告の完全性と正確性を確保し、また財務・会計手続における不正行為を検出、防止するため、内部統制を実施してきた。また、当社の従業員および販売員による適用ある法令の遵守を確保するため、コンプライアンスの方針およびプログラムを実施してきた。当社の社内監査チームは、当社の内部統制および当社の事業およびコンプライアンス・プログラムのさまざまな面について定期的に監査を行っており、当社は内部統制の有効性を定期的に評価している。しかしながら、当社の社内・社外の評価および監査によって、財務報告におけるすべての不正や虚偽記載、ならびに当社の内部統制における重要な欠陥または重大な脆弱性が特定されるとの保証はない。重大な脆弱性は過去において当社の財務成績の重大な虚偽記載につながり、財務書類の修正再表示が必要となってきたし、将来もそうなる可能性がある。

規制に関するコンプライアンスへの取り組みをさらに強化するため、当社は随時、当社の社内および社外の監査の結果、または当社の従業員もしくはその他の者による当社の事業慣行および運営に関する苦情、質問もしくは主張に基づいて、当社の事業運営のさらなる調査を開始する。加えて、当社の事業および運営は、関係政府機関の調査を受ける可能性がある。かかる調査によって当社の従業員、販売員またはアフィリエイトによる適用法の重大な違反が特定された場合、当社が悪い評判や罰金、罰則の対象となり、またはライセンスもしくは許認可を失う可能性がある。

税金・関税および利息に関連するリスク

政府機関が当社の税務上もしくは関税上の立場に異議を唱え、または当社の実効税率の引上げもしくは当社の事業が悪影響を受けるような法改正を行う可能性がある。

当社はグローバルに事業を行う米国人として、適用ある税法および関税法に服しており、これには関係会社間の価格設定規制および当社が事業を営む管轄地における企業集団内取引に関するものが含まれる。当社は定期的に世界中の税務・関税当局の監査を受けている。当局が当社の税務・関税上の地位（移転価格の設定、関税評価・分類、付加価値税（VAT）、源泉徴収税、給与税およびその他の適用される税金に関するものを含む。）について異議を唱えた場合、当社が罰金、利息および追徴課税または関税の支払いを課される可能性がある。各管轄地の税法および関税法は随時変更されており、さらに現地の政府機関の解釈に委ねられている。当社は税法および関税法（変更および解釈を含む。）に留意し、これを遵守するよう最大限努めているものの、現地の当局が、当社が法令を遵守していないと主張する潜在的リスクがある。こうした状況により、当社がかかる変更に対応して当社の立場を守り、かつ／または業務上の手続を調整する必要が生じる可能性がある。当社は現在、異なる市場において、移転価格設定、所得税、VAT、源泉徴収税、給与税およびその他の税金問題に関する、さまざまな水準の審査、評価または上訴の段階にある進行中の監査の対象となっている。いくつかの事例では、追加の税金、利息および罰金が課されている。当社は、連結財務書類において、かかる監査の決定の最も起こりそうな結果に相当すると考える金額を引き当てているが、当社の評価が不正確であれば、潜在的に多額となり得る追加の金額の支払いが必要となる可能性がある。現在進行中のこれらの監査の最終的な決定には数年かかることもあり、結果は不透明である。これらの潜在的リスクの一部または全部により当社の実効税率が上昇したり、税金または関税の費用総額が増加したり、その他当社の事業が悪影響を受けたりする可能性がある。

当社は、当社の税率の変更、米国内外における新たな税制の導入または追加の税金負債を負うリスクの影響を受ける可能性があり、これらは当社の経営成績、キャッシュ・フローおよび財政状態に重大な悪影響を与える可能性がある。

当社は、当社の子会社が組織されている米国および多数の外国の管轄地において、課税対象となっている。さまざまな管轄地の税金に関する法律、規制、行政実務および解釈は、経済、政治およびその他の状況により、通知の有無を問わず変更されることがある。そのため、当社の法人所得税引当金の評価および見積りには重要な判断が必要となる。当社の将来の実効税率は、関係会社間取引、事業運営における変更、買収および事業売却、新たな市場への参入、収益の額および稼得地、管轄地で発生する損失、タックスベネフィットの実現が不可能であること、外国為替レートの変動、当社の株価の変動、税務上のポジションの不確実性、州税の配分および割当、繰延税金資産および負債の変動ならびにその評価といった、数多くの要因に影響を受ける可能性がある。さらに、米国政府および外国政府は、グローバル税制のさらなる変更につながりかねない、また当社の経営成績および財政状態に重大な影響を与えるような税法を制定したり、租税条約を締結したりする可能性がある。

当社は現在、さまざまな管轄地において、税金に関する争訟を行っており、かかる管轄地は当社に対して追加の法人所得税負債の査定を行う可能性がある。監査、調査またはその他の税金争訟の推移は、かかる推移が発生した期間または複数の期間において、またその前後の期間に関して、当社の経営成績、キャッシュ・フローまたは財政状態に重大な影響を及ぼす可能性がある。当社は、これらの手続により不利な結果となる可能性を定期的に評価し、未払税金が十分であるかを判断し

ている。当社は未払税金の見積りが妥当であると信じているが、監査、調査またはその他の税金争訟の結果が当社の未払税金と著しく異なる可能性があり、ひいては当社の財務成績に重大な影響を及ぼす可能性がある。

LIBORから代替的なベンチマーク利率への変更は、当社の財政状態全体に悪影響を与える可能性がある。

当社の負債水準およびかかる負債に対して必要な支払額は、LIBORに関して予測されている改革の影響を受ける可能性がある。当社の信用枠に基づいて支払われる変動金利は、ベンチマークとしてのLIBORに連動して設定されている。LIBORに関する国内外およびその他の規制当局の最近の指針および改革案によれば、最終的にLIBORは廃止され、またはベンチマーク金利としての利用ができなくなる見込みである。当社の信用枠には、当社および貸主がLIBORに代わる代替的なベンチマーク金利を円滑に採用できるような仕組みがあるが、かかる代替的金利がLIBORと同様に機能するとの保証はできず、またLIBORが引き続き有効であった場合よりも金利が上昇または下降する可能性がある。さらに、以前開示したとおり、当社は現在、2022年に信用枠の借換えを計画している。有利な金利を含む有利な条件で信用枠が利用できるとの保証はなく、当社の流動性および当社の事業イニシアチブを賄う能力に悪影響を及ぼす可能性がある。

知的財産に関するリスク

当社は、他者の知的財産権または企業秘密に対する侵害の請求の対象となる可能性があり、費用のかかる訴訟に至る可能性がある。

近年、米国において特許権その他の知的財産権が関与する大規模な訴訟が行われている。特に知的財産権の侵害を主張する提訴が増加しており、かかる訴訟において被告は、請求実体の有無にかかわらず、和解契約を早期に締結して訴訟を解決するような圧力を受ける。他の会社や個人が、当社、当社の販売員、消費者、ライセンサー、または当社から補償を受けるその他の当事者によって知的財産権を侵害されたと主張する可能性がある。そのような請求には実体がないと当社が信じる場合であっても、かかる知的財産権訴訟の防御に費用がかかったり、経営陣の注意や経営資源を割かれたりする可能性があり、また結果は本質的に不確実である。知的財産権を侵害されたとの主張により、当社が対象製品の再設計や、費用のかかる和解契約やライセンス契約の締結、多額の損害賠償認定額の支払いを求められたり、一定の製品のマーケティングや販売を禁じる一時的または恒久的な差止め命令を下されたりするおそれがある。このような結果は、当社の財政状態に悪影響を与える可能性がある。

当社は、美容製品または健康製品を取り扱う他の会社の元従業員を雇用しており、これらの会社には当社の競争相手や潜在的な競争相手が含まれる。当社の従業員が、前雇用主の下で携わっていたのと類似の研究分野に関与する場合、当社は、前雇用主が所有すると主張する企業秘密その他の独自情報を、当該従業員が不注意その他により使用または開示したとの主張を受ける可能性がある。かかる主張に関する防御のため、訴訟が必要となる可能性がある。

当社が当社の知的財産権または独自の情報およびノウハウを保護することができなければ、当社の競争力が悪影響を受け、また、当社製品の価値に悪影響を及ぼす可能性がある。

当社製品の市場規模は、当社製品の革新性やブランドの価値に相当程度左右される。当社は、知的財産権の確立、維持、実施に当たり、米国およびその他の市場の特許法、著作権法、商標権法および営業秘密法や、当社の従業員、販売員、顧客、サプライヤーおよびその他の関係者と締結した非公開契約、機密保持契約およびその他の種類の契約に依存している。これらの対策にかかわらず、当社の知的財産権は異議申立てを受け、無効とされ、回避されもしくは不正使用される可能性があり、または当社がかかる知的財産権によって十分に競争上の優位性を保つことができず、製品の再設計に費用がかかったり、一部製品の提供が途絶したり、その他競争上の悪影響が生じたりといった結果につながる可能性がある。さらに、中国本土等の市場を含む、当社が大規模に事業を行っている一定の外国市場の法律は、米国の法律と同程度の知的財産権保護を提供していない。

特許権や商標権の保護に必要な費用は、多額に上り、現実的ではない金額となる可能性もある。当社は、新技術の知的財産権を保護するために世界中で特許および商標権の出願を行っているが、当社の特許・商標権出願が承認、発行され、発行された特許および商標権が当社の知的財産を十分に保護し、またはかかる特許および商標権が第三者の異議申立てを受けたり、司法機関から無効もしくは法的拘束力がないとの認定を受けたりしないとの保証はない。さらに、当社製品の多くは第三者により開発またはライセンスされた技術に依存しているが、当社はこのような第三者から、ライセンスや技術を全く、または妥当な条件で取得することができないか、継続して取得できない可能性がある。

当社は時折、当社の知的財産権の侵害の可能性に気付くことがある。例えば、当社は、いくつかの製品が、「エイジロック ルミスパ」機器に関する当社の知的財産権を侵害する可能性があることを認識している。当社の知的財産権を実施し、保護するため、当社は、第三者を相手取って、特許・著作権・商標権侵害訴訟または特許抵触に関する手続等の訴訟を開始し、契約またはその他の方法による補償を求める可能性がある。当社が開始する訴訟は、費用や長い時間がかかり、また経営陣の注意をその他の事業上の関心事からそらすことがあり、また当社は最終的に補償請求を勝ち取りまたは損失を取り戻すことができない可能性がある。また、訴訟によって当社の特許および商標権が無効となったり解釈が狭まったりするリスクもあり、出願中の特許および商標権が発行されなくなるリスクもある。さらに、第三者による当社への請求権の主張を誘

発する可能性がある。当社は自ら開始した訴訟に勝訴しないこともあり、損害賠償その他の救済措置が認定されても、商業上有益とならない可能性がある。これらの事象が発生すれば、当社の財政状態に悪影響を与えたり、この分野への当社の投資が減少したりする可能性がある。

当社は、特許技術に加え、特許を受けていない独自の技術、企業秘密、プロセスおよびノウハウに頼っている。当社は通常、当社の従業員、コンサルタント、科学アドバイザーおよび第三者との間で機密保持契約、非開示契約および発明譲渡契約を締結することによって、当該情報の保護に努めている。当社の従業員は、退社して競合他社に就職する可能性がある。また、当社の販売員は、他の機会を模索する可能性がある。これらの契約について契約違反が行われ、当社がかかる契約違反に対する十分な救済を受けられない可能性がある。さらに、当社の企業秘密が競合他社に開示され、またはその他の方法で競合他社に知られもしくは独自に開発される可能性がある。当社の現従業員もしくは元の従業員、販売員、コンサルタントまたは委託業者が他者の所有する知的財産を当社のための業務に使用した場合は、関連する（または結果として生じる）ノウハウおよび発明品の権利について、紛争が発生する可能性がある。上記のいずれかの理由により、当社の知的財産が開示または不正使用された場合、当社が自己の権利を保護する能力が損なわれ、当社の財政状態に悪影響を与えるであろう。

データ・セキュリティおよびプライバシーに関するリスク

サイバー・セキュリティに関するリスクおよび会社、従業員、販売員または顧客のデータの完全性を維持できないことによって、当社は、データの喪失、訴訟および法的責任のリスクにさらされ、当社の評判が悪影響を受ける可能性がある。

当社は、会社、従業員、販売員および顧客のデータ（ペイメントカード情報、個人を特定できる情報およびその他の個人情報を含む。）を事業目的（取引目的および宣伝目的を含む。）で大量に収集、保管、送信しており、当社のさまざまなITシステムによってかかるデータを入力、処理、要約および報告している。当社が開発中および導入予定の接続デバイスも、消費者データを収集することとなる。このデータの完全性と保護は、当社の事業にとって極めて重要である。

当社は、セキュリティとプライバシーに関する重要な規則に加え、ペイメントカード業界によって課される要件に服している。例えば、2018年には、欧州連合において、データ保護規制を強化するEU一般データ保護規則が発効し、違反すれば当社の年間連結売上高の4%を上限とする罰金が科されることとなる。カリフォルニア州および中国本土を含むその他の多くの管轄地も同様に、セキュリティおよびプライバシーに関する規則を制定しており、この傾向は今後も続くとは考えている。米国では議会の委員会が連邦データプライバシー法の妥当性について予備的な聴聞を開始しているが、連邦政府がかかる法律を採択するか、またそれが州のデータプライバシー法に優先するものとなるかは不透明である。新たなデータプライバシー法の見直しおよび現行法の解釈に関する曖昧さにより、著しい不透明さとコンプライアンス費用が生じている。プライバシーおよびデータ・セキュリティに特に適用される法律に加え、場合によっては、連邦および州の規制当局や州の司法長官および行政機関は、より多くの一般的な消費者保護法を、オンラインによるデータの収集、使用、普及および保護に関する基準を課すように解釈している。当社はこの分野における規制の動向を監視しているが、当社がこれらの要件を実際に遵守できなかったり、そう認識されたりすれば、多額の罰金、訴訟および否定的な評判の対象となり、また当社の事業慣行の変更を求められる可能性がある。特に、世界中でこれらのおよびその他の進化する規則および要件を遵守し続けるには、通常、当社の情報システム・アーキテクチャおよびデータ保管プロセスの変更が必要である。このような変更を行うことは困難で、費用がかかっており、今後もそれが続く可能性が高い。データ・セキュリティ法に関する規制当局の調査も罰金の支払いにつながり、当社の評判を損なう可能性がある。影響を受けた個人による私訴、多額の金銭的賠償や評判の悪化を招く可能性もある。

同様に、ペイメントカード業界のデータ・セキュリティ基準を遵守できなければ、ペイメントカード協会からの罰金を科されたり、クレジットカードまたはデビットカードによる支払いを受けることができなくなったり、訴訟の提起や評判の悪化が生じたりし、それらにより当社の事業および財政状態に重大な悪影響が及ぶ可能性がある。

加えて、データシステムが侵入やウイルス感染を受けたり、故意、不注意もしくは過失によってデータが公開、悪用または開示されたりすれば、会社、従業員、販売員および顧客のデータが盗難、喪失または不正もしくは違法に使用される可能性がある。当社はデータシステムの安全性、完全性および機密性を保護するための対策を講じているが、さまざまなレベルおよび種類のサイバー攻撃を日常的に経験している。当社のインフラはこれらの攻撃に対して脆弱である可能性があり、場合によっては回復に時間がかかることがある。当社のセキュリティ対策は、従業員のミスや不正行為、システムエラーその他によっても侵害されることがある。現在のCOVID-19のパンデミックの結果、当社の従業員の多くがリモート勤務をしているため、このリスクは増大している。さらに、社外の者が、当社のデータまたは当社のユーザーもしくは顧客のデータにアクセスするために、従業員、ユーザーまたは顧客に機密情報の開示を不正に誘導しようと試みる場合がある。かかる侵害または承認されないアクセスは、機密情報の承認されない開示、悪用または喪失を招き、大規模な法律上、財務上のエクスポージャー、規制当局の審問または調査、当社の販売員および顧客の信頼の喪失、営業の中断、評判の悪化、ならびに事故の是正に伴う費用の発生につながる可能性がある。当社は第三者のプロバイダー（モバイル技術やクラウド技術のプロバイダーを含む。）と共同で作業しており、当社の販売員がソーシャルメディアを使用するに従って、当該プロバイダーおよびソーシャルメディア・プラットフォームは同種の侵害その他のリスクに対して脆弱になり得るため、これらのリスクは高まっている。また、当社がこれまで行ってきた（また今後も継続して行う可能性のある）買収活動によっても、これらのリ

スクが高まる可能性がある。当社が買収する会社のシステムには、買収までは当社のコントロールが及ばず、かかるシステムを評価し、適切な修正を実施するには時間を要するからである。

サステナビリティに関するリスク

企業市民活動やサステナビリティに関する問題により、当社の事業は悪影響を受ける可能性がある。

企業市民活動およびサステナビリティ問題（環境・社会・ガバナンス問題、パッケージ問題、責任ある調達およびダイバーシティ・公平性・インクルージョン問題を含む。）に関して、一定の投資家、ブランド・アフィリエイト、消費者、従業員、規制当局およびその他のステークホルダーからの期待と注目が高まっており、さらに高まりを見せている。当社は随時、これらの分野における一定のイニシアチブおよび到達目標を発表している。当社はかかるイニシアチブや到達目標の達成、またはステークホルダーの期待に応えることに失敗し、または失敗したと認識されたり、かかるイニシアチブ、到達目標および期待に関する進捗状況を正確に報告できなかつたりする可能性がある。さらに、企業市民活動およびサステナビリティへの取り組みおよび関連する事項の測定基準は発展および進化の途上にあり、一定の分野は仮定を条件とする。かかる基準または仮定は時間とともに変化する可能性がある。加えて、当社は当社のイニシアチブまたは到達目標の範囲について批判されたり、これらの事項（カーボンフットプリント、パッケージの再生可能性、当社製品に使用される成分またはかかる成分の調達等）について責任を持って行動していないと受け取られたりすることがある。かかる事項または関連する企業市民活動およびサステナビリティ問題はいずれも当社の事業に重大な悪影響を及ぼす可能性がある。

当社の普通株式に関連するリスク

当社が制御不可能な多数の要因により、当社のクラスA普通株式の市場価格は著しく変動しやすい。

当社のクラスA普通株式1株の終値は、2020年1月31日現在は32.59ドル、2022年1月31日現在は48.19ドルであった。この2年間における当社普通株式の1株当たり最低値は12.31ドル、1株当たり最高値は63.85ドルであった。多くの要因（当社がコントロールできないいくつかの要因を含む。）により、当社のクラスA普通株式の市場価格は下落する可能性がある。これらの要因には以下のものがある。

- ・ 当社の経営成績の変動
- ・ 当社の事業に対する政府の調査
- ・ 当社の事業、製品、業界または競合他社に関する傾向または悪い評判
- ・ 重要な株主によるクラスA普通株式の売却
- ・ 当社製品の需要および一般的市場動向
- ・ 当社または当社の競合他社による買収活動
- ・ 当社が事業を行っている市場の経済または為替問題
- ・ 当社の業績予想の修正または証券アナリストによる推奨の変更
- ・ 空売りおよびオプション取引を含む投機取引
- ・ 一般的な経済状況、業況、規制の状況および政治状況

広範な市価変動が生じた場合、当社の実際の営業成績にかかわらず、当社のクラスA普通株式の市場価格が下落する可能性がある。

一般的なリスク要因

厳しい経済情勢が当社の事業に悪影響を与える可能性がある。

高い失業率、インフレまたは景気後退といった厳しい経済情勢は、特に経済状態が長引くか悪化した場合には、当社製品への需要を低下させて、当社の事業に悪影響を与える可能性がある。例えば、原油価格の上昇は出荷費用の上昇につながる可能性が高く、当社の収益性に悪影響を及ぼす。加えて、経済情勢は、当社および当社のサプライヤーの資本調達に悪影響を与えたり、当社の販売員や消費者がクレジットカードを取得または維持する能力を減退させたり、当社の事業および全体的な財政状態にその他の悪影響を与えたりする可能性がある。潜在的なインフレ圧力に関する懸念が増加しているように思われ、これが当社の消費者の裁量支出に影響を与えれば、当社の事業に悪影響を及ぼす可能性がある。

市場リスクに関する量的・質的開示

為替リスクおよび為替相場に関する情報

当社の売上高の大半および費用の多くは、棚卸資産のかなりの部分が主に米ドル建てで米国のベンダーから購入される以外、米国外で計上される。シンガポールにあるアジアの製品販売子会社およびアルゼンチンの子会社（後述するとおり。）を除き、当社の子会社の主要市場での現地通貨は機能通貨と考えられている。すべての収益および費用は、各報告期間の加重平均為替レートで換算される。したがって、当社の財務報告上の売上高および損益は、ドル安によってプラスの影響を受け、ドル高によってマイナスの影響を受ける。米国外の事業が当社に占める割合が高いため、これらの影響は重大な

ものとなる可能性がある。為替相場の変動は不確実なため、当該変動が将来の事業、製品の価格設定、経営成績または財政状態に対して与える影響を予測することは困難である。

2018年度第2四半期には、公表されたインフレ指数が、アルゼンチンでは累積インフレ率が3年間で100%を超えていることを示していたため、当社は、2018年7月1日付で、アルゼンチンの当社子会社に高インフレの会計処理を適用することを選択した。高インフレの会計処理に基づき、アルゼンチンの機能通貨は米ドルとなり、その損益計算書および貸借対照表は、現在と過去双方の為替レートをを用いて米ドルで測定されている。為替レートの変動がペソ建の貨幣性資産および負債に及ぼす影響は、「その他収益（費用）、純額」に反映されており、重要ではなかった。2021年12月31日現在、当社のアルゼンチン子会社のペソ建貨幣性資産／負債の純ポジションは少額であった。アルゼンチンでの純売上高は、2021年、2020年および2019年の当社の連結純売上高の2%未満であった。

当社は、外国通貨為替予約および外国通貨建ての企業集団内貸付を利用して、為替相場の変動の影響を減少させるよう追求することがある。当社は取引目的または投機目的でデリバティブ金融商品を利用していない。当社は、定期的な為替リスクを監視し、為替相場の変動が当社の経営成績に与える影響を減少させるための対策を定期的に講じている。当社は、2021年および2020年12月31日現在、外国通貨建て企業集団内ポジションまたは第三者への対外債務のヘッジとして指定されていないマーク・トゥ・マーケットの先渡デリバティブ契約を保有していなかった。当社は、2021年および2020年12月31日現在、外貨建てキャッシュ・フロー・ヘッジとして指定された先渡契約を保有していなかった。当社は引き続き、当社の為替ヘッジ方針を評価している。

次の表は、記載された四半期の売上高が少なくとも一度は5.0百万ドルを超えた当社の国際・外国の各市場において、1ドルを当該市場の現地通貨に換算する場合の加重平均為替レートである。

	2021年				2020年			
	第4 四半期	第3 四半期	第2 四半期	第1 四半期	第4 四半期	第3 四半期	第2 四半期	第1 四半期
アルゼンチン	100.5	97.4	93.9	88.8	79.5	73.0	67.4	61.4
オーストラリア	1.4	1.4	1.3	1.3	1.4	1.4	1.5	1.5
カナダ	1.3	1.3	1.2	1.3	1.3	1.3	1.4	1.3
コロンビア	3,882.7	3,840.4	3,690.7	3,560.4	3,694.6	3,717.7	3,694.6	3,515.3
チリ	827.4	773.6	716.8	724.0	757.0	780.5	818.1	801.1
ユーロ圏諸国	0.9	0.8	0.8	0.8	0.8	0.9	0.9	0.9
香港	7.8	7.8	7.8	7.8	7.8	7.8	7.8	7.8
インドネシア	14,274	14,373	14,393	14,202	14,339	14,722	14,880	14,265
日本	113.6	110.1	109.5	106.0	104.4	106.1	107.6	108.9
中国本土	6.4	6.5	6.5	6.5	6.6	6.9	7.1	7.0
マレーシア	4.2	4.2	4.1	4.1	4.1	4.2	4.3	4.2
メキシコ	20.7	20.0	20.0	20.4	20.6	22.1	23.2	19.8
フィリピン	50.4	50.2	48.2	48.3	48.3	48.9	50.4	50.9
シンガポール	1.4	1.4	1.3	1.3	1.3	1.4	1.4	1.4
南アフリカ	15.4	14.6	14.1	15.0	15.6	16.9	17.7	15.3
韓国	1,183.8	1,159.7	1,121.2	1,115.3	1,117.2	1,188.8	1,219.9	1,192.3
台湾	27.8	27.9	28.0	28.1	28.4	29.3	29.9	30.1
タイ	33.3	32.9	31.4	30.3	30.6	31.3	31.9	31.3
ベトナム	22,780	22,889	23,041	23,052	23,154	23,182	23,353	23,235

金利リスク

当社は、変動金利債務残高の金利の変動に関するリスクにさらされている。2021年12月31日現在のタームローン残高は、未償却の債務発行費用およびリボルビング信用枠からの借入残高を除き、376.3百万ドルであった。2021年12月31日現在、4件の金利スワップにより、タームローンの金利リスクへのエクスポージャーは200.0百万ドル減少している。その結果、2021年12月31日現在、合計で176.3百万ドルの変動金利債務が市場リスクにさらされていた。当社の変動金利債務の金利が仮に1パーセント・ポイント上昇（低下）したとすると、当社の金利費用は年間で約1.8百万ドル増加（減少）することとなる。

変動金利債務の金利の変動は、通常、債券の公正価値に影響を与えないが、その他の要因が変わらないと仮定した場合、将来の利益およびキャッシュ・フローに影響を与える。当社は取引目的または投機目的でデリバティブを締結したことはなく、現在も保有していない。

LIBORは、タームローン、リボルビング信用枠および当社が金利エクスポージャーをヘッジするために用いている金利スワップ契約の指標金利として使用されている。2017年、金融行動監視機構は、2021年より後は、LIBORの計算に用いる金利の提出を銀行に強制することを止める予定であると発表した。LIBORを計算する新たな手法が設定されるかは不明である。当社の信用契約には、LIBORが廃止となった場合に一つ以上の担保付翌日物調達金利（SOFR）またはその他の代替的ベンチマーク金利で代替するとの規定が含まれている。しかしながら、2021年より後にLIBORが存在しなくなれば、これに代わるレート

に基づく金利がLIBORより高くなる可能性がある。さらに、LIBORに連動するデリバティブ商品の価値も、LIBORが制限または廃止された場合には影響を受ける可能性がある。当社は引き続き、LIBORの段階的廃止が当社に及ぼす影響を検討している。

当社の市場リスクの詳細については、「第一部、第6、1.(6)連結財務書類注記14」を参照されたい。

将来に関する事項は、当事業年度末日現在における当社経営陣の判断に基づくものである。

3【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

経営陣による財政状態および経営成績の解説と分析

当社の財政状態および経営成績に関する以下の説明は、本書に含まれている連結財務書類およびその注記と併せて読まれるべきものである。

事業の概況

当社の製品

ニュースキン・エンタープライジズ・インクは、品質の高い、広範な一連の美容ソリューションおよび健康ソリューションを、世界中の約50市場で開発、販売している。2021年の売上高は27億ドルであり、主として3つの主要ブランド、すなわち美容製品ブランドである「ニュースキン」、健康製品ブランドである「ファーマネックス」およびアンチエイジング・ブランドである「エイジロック」から生み出された。当社は、ソーシャル・プラットフォームやデジタル・プラットフォームの利用によるものを含み、主に対面マーケティングを活用して製品を宣伝、販売する直接販売チャネルで営業を行っている。当社は、中国本土を除くすべての市場において、独立した販売員を「ブランド・アフィリエイト」と呼んでいる。その主な役割は、当社のブランドと製品をその個人的、社会的ネットワークを通じて宣伝することだからである。

当社は、中核的なニュースキン事業に加えて、戦略的投資部門であるRhyz Inc.を通じて、成長と機会の新たな分野を探っている。ライズの投資先には、美容・健康製品の製造会社およびその他の投資先が含まれる。2021年、ライズの投資先会社は、当社の2021年の財務報告上の売上高の6%に相当する174.7百万ドル（中核的なニュースキン事業に対する販売を除く。）を生み出した。

当社の国際的事業

2021年、当社は売上高の約20%を米国内で、約21%を中国本土で生み出した。当社の国際的事業の規模の大きさから、米ドル建てで報告される当社の成績は、しばしば為替の変動により影響を受ける。2021年には、当社の売上高は2020年と比べて、為替の変動から2%のプラスの影響を受けた。これに加えて、当社の成績は、世界の経済、政治、人口動態、および事業の傾向と状況から影響を受ける可能性がある。

セールス・リーダーとカスタマーの世界的ネットワーク

2021年12月31日現在、過去3ヶ月間に当社から直接製品を購入した者（以下「カスタマー」という。）は1,367,559名であった。当社は、カスタマーの大部分は主に個人または家族で消費するために当社の製品を購入するが、製品のマーケティングや再販によって補完的収入を得る機会を積極的に追求していないと考えている。

当社の売上高は、セールス・リーダーの人数と生産性に大きく影響を受ける。「セールス・リーダー」は当社のブランド・アフィリエイトであり、中国本土では特定の資格要件を満たした雇用販売員および独立販売員である。セールス・リーダーは当社から製品を購入しており、「カスタマー」の定義に該当するため、カスタマーの人数にも含まれている。

当社は、下記の要因により販売員を引き付け、意欲を起こさせることに成功している。

- ・ 革新的で技術的・科学的に進歩した製品の開発およびマーケティング
- ・ 人を引き付けるイニシアチブおよび強力な支援の提供
- ・ 魅力的な販売報酬体系の提供

世界中の販売員により、当社は少額の前払い販促費で迅速に製品を発売し、市場に浸透することが可能となっている。当社は、当社の製品に対する消費者の需要創出を販売員に依存しているが、これは広告宣伝によって消費者の認知度を上げるという従来の手法とは対照的である。当社の手法は、個人の教育と実演によって効果を上げる製品にとっては特に効果的である。当社と同じ業界の他の会社と同様、当社では比較的速いスピードで販売員が入れ替わっている。

顧客の維持を促進するため、当社はこれまで、毎月一定量の製品の購入を確約する消費者にインセンティブを提供する製品予約購入プログラムおよびロイヤルティ・プログラムを展開してきた。これらのプログラムに基づく購入はすべて、当社の標準的な支払・返品規定に従う。当社は、これらの予約購入プログラムおよびロイヤルティ・プログラムが消費者の維持率を改善し、売上高を安定させる効果をもたらし、また繰返し販売の伸びをもたらす一助となったと考えている。

製品のイノベーション

当社の販売員は、当社の製品の際立った効能や革新的特徴に基づいて、当社の製品のマーケティングおよび販売を行い、また他者を事業機会に勧誘している。そのため、当社は、科学的専門知識および製品開発のための資源を活用して、革新的な美容製品、健康製品およびアンチエイジング製品を導入している。当社の販売員は、製品をマーケティング、販売するために、ソーシャルメディアの利用をますます増やしている。ソーシャルメディアの活用を続けるには、ユニークでより若い消費者を引き付ける実証可能な製品を開発することが必要不可欠である。

説得力のある製品または魅力的なイニシアチブやツールの当社の市場への導入が遅延し、または困難であれば、当社の売上高ならびにカスタマーおよびセールス・リーダーの人数に悪影響を及ぼす可能性がある。

製品の発売プロセス

当社はさまざまな方法で製品を発売することで、発売プロセスを特定の市場および特定の製品に適合させることを可能にしている。主要な製品を一般的に購入可能とする前に、当社は、セールス・リーダーへのプレビューまたはその他の製品紹介や宣伝といった、当該製品の導入的提供を1回以上行うことがある。このような提供は大量の活動を生み出し、購入量が高水準に達することがある。これにより当該四半期の売上高増加率は通常より高くなり、前年および前期との比較に歪みを生じさせる可能性がある。当社の製品発売プロセスは新たなカスタマーおよびセールス・リーダーを当社の事業に引き付け、消費者が製品を試す機会を増やし、製品に関する重要なマーケティング情報や予測情報を当社に提供するものと当社は信じている。

2021年下半年から2022年にかけて、当社は、スキンケアサプリメント「ビューティー フォーカス コラーゲン+」および代謝の健康をサポートする栄養補助食品「エイジロック メタ」を発売している。

損益計算書の表示

当社は10のセグメント別に収益を報告し、加重平均為替レートを用いてこれを各市場の現地通貨から米ドルに換算している。収益は、製品の移転と引き換えに受領すると当社が見込んでいた対価の金額で測定される。すべての収益は、当社が契約に基づく履行義務を充足した時点で認識される。当社は、契約した製品を顧客に移転することにより収益を認識しており、顧客が製品の支配権を取得する時点である出荷時点で収益を認識している。当社は、出荷および取扱費用に関する収益を、製品が顧客に引き渡されるか、顧客が受け取った時点で認識している。当社は、ほとんどの市場において、販売員が10%の返品手数料を支払えば、12ヶ月間まで未開封かつ未使用の製品を返品できる返品制度を採っている。財務報告上の売上高は返品を差し引いた純額であるが、返品率はこれまで年間売上高の5%未満にとどまっている。顧客から徴収し政府当局に納付する、外国の税務管轄地における販売税および付加価値税は純額で会計処理されるため、純売上高から除外されている。

売上原価の主なものは、下記のとおりである。

- ・ 第三者の取引先から購入する製品の購入原価
- ・ 自社製造製品の原価
- ・ 棚卸資産の帳簿価額の調整に関する費用
- ・ 販売員への製品の出荷運賃および当該製品の輸入関税
- ・ 使用許諾された技術にかかるロイヤルティおよび関連費用

中国本土以外の市場において、当社は、2021年、大部分の美容製品および健康製品を、信頼できる第三者のサプライヤーおよび製造業者から調達した。中国本土では製造施設を運営し、中国本土で販売される美容・健康製品の大部分を生産している。これらの施設では、他の市場に輸出される一部の製品も生産している。米国には美容・健康製品の製造会社があり、製品を第三者のベンダーに販売するほか、当社製品の一部の生産も行っている。連結ベースの売上原価および売上総利益は、自社製造製品と第三者のベンダーから調達した製品との割合によって変動することがある。また、当社は相当量の製品を米ドルで購入し、売上高を現地通貨で認識しているため、売上総利益は為替レートの変動リスクにさらされている。当社の売上総利益は製品毎に異なり、またいくつかの市場では価格設定が高くなっているため、製品構成や地域別売上高構成の変動が当社の連結売上総利益に影響を与える可能性がある。

販売費は当社の費用のうち最も大きな部分を占めており、営業費用に分類されている。販売費には、販売員に支払われる販売コミッション、特別なインセンティブ、報奨旅行その他の報奨の費用のほか、当社が中国本土の販売員に支払う給与、サービス料、給付金、賞与およびその他の人件費ならびに失業手当が含まれる。販売員の個人的な購入に基づき当社が当該販売員に支払う金額は、販売費に含まれず、収益からの減額として反映される。グローバル・セールス・コンペンセーション・プランは中国本土を除くすべての当社市場で採用されており、当社がセールス・リーダーを引き付け、関係を継続するための重要な要素となっている。セールス・リーダーは、グローバル・セールス・コンペンセーション・プランに基づく「マルチ・レベル」報酬を受け取ることができ、各自の消費者グループへの製品販売に加え、各自が開拓、教育した販売ネットワークを通じて行った製品販売に対するコミッションを獲得する。当社は、販促品についてはコミッションを支払っていない。カスタマーおよびセールス・リーダーの数が月毎に変化することに伴い、コミッションの支払額は変動するが、総支払額の変動額が売上高に占める割合は比較的小さい傾向にある。販売費が売上高に占める割合は、通常、大規模な製品

提供に関連して上昇する。これは、販売報酬の引上げや販促インセンティブの受領資格を得るセールス・リーダーの数が増加するためである。また当社は、販売員に意欲をを起こさせ、リーダーとしての性質を伸ばすため、グローバル・セールス・コンペンセーション・プランに随時変更および改善を加えており、これにより販売費に影響が出る可能性がある。例えば、2017年第4四半期中、当社はグローバル・セールス・コンペンセーション・プランの大幅な強化を開始し、現在では中国本土を除くすべての市場で展開している。その変更の一つは販売員向けの新たな賞与プログラムであり、販売費が売上高に占める割合を上昇させた。

中国本土以外において、ブランド・アフィリエイトには、当社から割引価格で購入した製品に利益を上乗せして消費者に販売することにより、利益をあげる機会も与えられている。ブランド・アフィリエイトが得る利益については、当社はこれを計上せず、追加のコミッションも支払わない。多くの市場で、当社は販売員の一人でない個人にも、割引価格で直接当社から製品を購入することを認めている（このような購入者を「プリファード・カスタマー」という。）。当社は、プリファード・カスタマーによる購入について、プリファード・カスタマーを紹介した販売員に対し、コミッションを支払っている。

一般管理費には、以下のものが含まれる。

- ・ 給与および福利厚生費
- ・ 賃料および設備費
- ・ 減価償却費
- ・ 広告宣伝費
- ・ 専門家に対する報酬
- ・ 旅費
- ・ 研究開発費
- ・ その他の営業費用

当社の一般管理費のうち最も重要な割合を占めるのは人件費である。広告宣伝費には世界中のさまざまな市場で開催される販売員コンペンションのための費用（通常、当該費用が発生した期に費用計上される。）が含まれる。当社のさまざまな販売員コンペンションは毎事業年度に、また各年の同じ時期に開催されるわけではないため、一般管理費に及ぼす影響は年度毎に、また四半期毎に異なる。例えば、グローバル・コンペンションは2019年10月に開催され、次は2023年秋に開催が予定されている。これは現在、グローバル・コンペンションを1年おきに開催する計画としているためである。2021年のグローバル・コンペンションはパンデミックが続いているため、バーチャルで開催された。さらに当社は、地域コンペンションおよび主要市場におけるコンペンションを年度中の異なる時期に開催している。これらのコンペンションは多額の支出を伴うものである。これらのコンペンションにかかる費用は毎事業年度または相当する中間期においては認識されないため、前年同期との比較にもその影響が現れる。

法人所得税は、当社が事業を営む各管轄地の法定税率および源泉徴収税に左右される。例えば、2021年の香港の法定税率は約17%、台湾は20%、韓国は25%、日本は32%、中国本土は25%であった。当社は、2021年は米国において税率21%の法定連邦法人税を課されており、米国の多数の州においてはそれぞれ異なる税率の税金を支払っている。当社の2021年12月31日に終了した年度の全体的な実効税率は、36.6%であった。

重要な会計方針および見積り

以下に述べる重要な会計方針および見積りは、当社の監査済み連結財務書類およびその注記と併せて読まれるべきものである。これらの方針のうち重要なものは、法人所得税に関する会計処理、および無形資産に関する会計処理であると経営陣は考えている。経営陣はこれらの各分野において、過去の実績、現在の傾向および将来の予測に基づいて見積りを行っている。

法人所得税

当社は、財務会計基準編纂書の法人所得税のトピックに準拠して法人所得税を会計処理している。このトピックは、当年度および過年度における企業活動から生じた法人所得税の影響に関して財務上の会計処理および報告基準を規定している。当社は、法人所得税の財務会計処理および報告について資産負債法を適用している。当社は、多くの外国の税務管轄地において、その管轄内の実現利益に基づく法人所得税を支払っている。当該法人所得税は、世界中のニュースキンの関係会社間での企業集団内取引の条件に大きく影響される可能性がある。繰延税金資産および繰延税金負債はこの過程において生じる。2021年12月31日現在、当社は24.1百万ドルの繰延税金資産純額を有していた。当社は、これらの繰延税金資産および繰延税金負債を税務管轄ごとに相殺している。繰延税金資産を最終的な実現予想額まで減額する必要がある場合は、評価性引当金が設定される。これらの繰延税金資産は、その実現に十分な課税所得が将来において生じることを前提としており、予想される税率を用いて計算される。一定の管轄地では、特に外国税額控除、研究開発費控除および営業純損失の使用に関して、評価性引当金が繰延税金資産の減額として計上されてきた。当社は、外国税額控除、研究開発費控除または営業純損失を利用するために十分な課税所得があると判断した時に、評価性引当金を解除する。将来当社が繰延税金資産の全部または

一部の実現が不可能であると判断した場合は、繰延税金資産の調整額が、当該判断が行われた期の損益に費用計上されることとなる。

当社は、期間ごとに海外利益に関して無期限に再投資方針を評価し、当社が無期限に再投資する意向がある利益を除き、当該利益に適用ある米国連邦および州の法人所得税を未払計上している。すべての海外利益については、適用ある外国法人所得税を未払計上している。当社は、当該海外利益を海外投資、特に資本支出の資金として活用する意向である。当社が無期限に再投資した未分配利益は、2021年12月31日現在、合計60.0百万ドルであった。当該金額が米国へ送金される場合、増加税額は約6.0百万ドルになると推定される。

当社は米国ならびにさまざまな州および外国の税務管轄地において法人所得税を申告している。2009年に、当社は、米国内国歳入庁（以下「IRS」という。）のコンプライアンス・アシュアランス・プロセス（以下「CAP」という。）という任意参加プログラムに参加した。CAPプログラムに基づき、IRSは当社の税務上のポジションを調査して、税年度を通じて生じ得る税務上の問題を特定し、解決する。2021年12月31日現在、2020年までの税年度に係る調査が実施済みであり、事実上、追加の税務調査は締め切られている。2021年および2022年の税年度については、当社はCAPプログラムのブリッジ・フェーズにあるため、IRSは、当該ブリッジ年度に関する開示の受理、レビューの実施および保証状の提供を行わない。ブリッジ・フェーズに属する税年度の税務調査は、限定的な状況においてのみ実施される。いくつかの例外を除き、当社は、2018年より前の税年度に関しては税務当局による州税および地方税の税務調査対象ではない。多くの外国の税務管轄地において、当社は、概して、2015年より前の税年度に関する法人所得税の税務調査対象ではなくなっている。ただし、移転価格関連の問題については、一定の市場における時効は10年程度となる可能性がある。当社は現在いくつかの外国の税務管轄地において調査を受けており、これらの調査の結果は確定していない。

当社の未認識のタックスベネフィットは、複数の外国および国内の管轄地に関連している。当社が事業を営んでいる複数の管轄地において未認識のタックスベネフィットが変動する可能性およびさまざまな時効成立により、当社の未認識のタックスベネフィットの総額（外貨換算調整後）は、今後12ヶ月間に約0.1百万ドルから1.0百万ドルの範囲で増加する合理的な可能性がある。

2021年12月31日現在、当社は未認識のタックスベネフィット15.1百万ドルを有しており、認識された場合、このうちの15.1百万ドルは実効税率に影響を与える可能性がある。これに対して、2020年12月31日現在、当社は未認識のタックスベネフィット17.6百万ドルを有しており、認識された場合、このうちの17.6百万ドルは実効税率に影響を与える可能性がある。2021年12月31日に終了した年度中に、当社は利息および罰金費用の増加約1.6百万ドルを認識し、2020年12月31日に終了した年度には利息および罰金1.5百万ドルを認識した。2021年、2020年および2019年12月31日現在、当社の不確実な税務上のポジションに関連する未払利息および罰金はそれぞれ約6.7百万ドル、5.1百万ドルおよび3.6百万ドルであった。不確実な税務上のポジションに関連する利息および罰金は、法人所得税の構成要素として認識されている。

当社は、連邦政府、州および外国の課税当局による定期的な調査の対象となっている。当該調査により、追加の税金負債が生じる可能性がある。当社は、法人所得税にかかるすべての偶発債務に関連する会計基準に準拠して会計処理しており、これまでのすべての年度の法人所得税に関して引当金の設定を適切に行っていると確信している。税金引当金の算定は、いくつかの要因に従って行われる。これらの要因の一部には、（ ）各種時効の成立、（ ）税法令の変更、（ ）税務裁定の発布、および（ ）税務当局との合意等がある。これらの要素のいずれかに変更がある場合、当社の引当金は調整され、当社の財務成績の報告額に影響を及ぼす可能性がある。

無形資産

取得した無形資産とは耐用年数が無期限の無形資産、耐用年数が有限の無形資産またはのれんを意味している。これらのうち耐用年数が有限の無形資産の取得原価のみが耐用年数にわたって費用に計上される。耐用年数が無期限の無形資産およびのれん残高は償却されないが、少なくとも年に一度減損の有無を検討される。のれんに対する当社の減損テストは、耐用年数が無期限の無形資産の減損テストとは別に行われる。当社は、報告ユニットレベルにおける帳簿価額をその公正価値と比較検討することにより、少なくとも年に一度、のれんの減損の有無をテストする。当社には、追加の減損テストが必要か否かを判断するための定性的評価を実施するか、またはのれんを含む報告ユニットの公正価値をその帳簿価額と比較する定量的評価を実施するかを選択肢がある。定性的評価では、報告ユニットの公正価値がその帳簿価額を下回る可能性が50%を超えると企業が判断しない限り、企業は報告ユニットの公正価値の算定は要求されない。定量的評価では、報告ユニットの公正価値がその帳簿価額を下回る場合、減損があれば、その減損損失は測定されなければならない。当社は2021年度および2019年度については定性的評価の実施を選択した。2020年度については定量的評価を使用した。公正価値の測定には重要な経営判断が必要とされる。2021年、当社は、グロー・テック・セグメントからの撤退に関連する減損費用を認識した。当社は2020年および2019年において、のれんまたは無形資産に対する減損費用を認識しなかった。

経営成績

次の表は、当社の経営成績を、記載された各期間の売上高に対する割合で示したものである。

12月31日に終了した事業年度		
2021年	2020年	2019年

売上高	100.0%	100.0%	100.0%
売上原価	25.0	25.5	24.0
売上総利益	75.0	74.5	76.0
営業費用			
販売費	39.6	39.5	39.5
一般管理費	24.7	25.0	25.4
事業再構築および減損費用	2.0	-	-
営業費用合計	66.3	64.5	64.9
営業利益	8.7	10.0	11.0
その他収益（費用）、純額	(0.1)	(0.1)	(0.5)
法人所得税考慮前利益	8.6	9.9	10.5
法人所得税	3.1	2.5	3.4
当期純利益	5.5%	7.4%	7.2%

2021年と2020年の比較

概 要

2021年の売上高は、2020年の25.8億ドルから4%増の27.0億ドルとなった。2021年第4四半期末現在のセールス・リーダーの数は前年に比べて13%、カスタマーの数は12%減少した。

当社の業績は、2021年に合計で約119百万ドルの売上高を生み出した「ビューティー フォーカス コラーゲン+」および「エイジロック メタ」の好調な発売に加えて、ソーシャルコマースの継続的成長から恩恵を受けた。カスタマーおよびセールス・リーダーが減少した主な要因は、中国本土の事業が引き続き縮小していることと、東南アジアにおけるCOVID-19関連の営業の混乱および中南米における経済上の課題である。カスタマーおよびセールス・リーダーの減少は、2021年第4四半期の売上高が前年同期比で10%減少したことと一致している。当社は現在、2022年下半期中に、2つのコネクテッド「インプット/アウトプット」デバイスを発売する計画である。

2021年の1株当たり利益は、2020年の3.63ドルから21%減の2.86ドルであった。2021年第4四半期中、当社は、グロー・テック・セグメントからの撤退を決定したことを受けて事業再構築プログラムを導入し、合計65.5百万ドルの費用を計上した。これらの費用の影響は2021年における売上高の増加と、株式の買戻しによる加重平均発行済社外株式の減少により、一部相殺された。

セグメント別業績

当社は、現在の経営手法を反映するため、10のセグメント別に当社の事業を報告している。かかるセグメントを構成するのは、7つの地域からなるニュースキン・セグメント（中国本土、南北アメリカ、韓国、東南アジア/太平洋、ヨーロッパ・中東・アフリカ（EMEA）、日本および香港/台湾）およびライズ・インベストメンツの3つのセグメント（製造、グロー・テックおよび他のライズ）である。「ニュースキンその他」のカテゴリーには、全社的な雑収益および関連する調整が含まれている。「他のライズ」のセグメントには、ライズ戦略的投資部門が2021年中に締結したその他の投資が含まれる。

次の表は、2021年および2020年12月31日に終了した年度の各報告セグメントの売上高を示したものである。

(単位：千米ドル)

	12月31日に終了した年度		変動率	為替変動の影響 を除いた 変動率 ⁽¹⁾
	2021年	2020年		
ニュースキン				
中国本土	568,774	625,538	(9)%	(15)%
南北アメリカ	547,755	453,022	21%	20%
韓国	354,252	326,478	9%	6%
東南アジア / 太平洋	336,651	361,627	(7)%	(9)%
ヨーロッパ・中東・アフリカ (EMEA)	283,200	230,246	23%	18%
日本	266,216	273,681	(3)%	—
香港 / 台湾	162,611	161,117	1%	(2)%
その他	1,549	(17)	9,212%	9,212%
ニュースキン合計	2,521,008	2,431,692	4%	1%
ライズ・インベストメンツ				
製造	172,120	149,339	15%	15%
グロー・テック	2,104	903	133%	133%
他のライズ	437	—		
ライズ・インベストメンツ合計	174,661	150,242	16%	16%
合計	2,695,669	2,581,934	4%	2%

(1) 為替変動の影響を除いた売上高の変動率は、GAAPによらない財務測定基準である。下記「GAAPによらない財務測定基準」を参照されたい。

次の表は、2021年および2020年12月31日に終了した年度の各報告セグメント貢献利益（単位：千米ドル）を示したものである。セグメント貢献利益には、特定の内部請求額、特にロイヤリティ、ライセンス料、移転価格およびその他の雑費は含まれていない。当社は、セグメントの責任者が各自のセグメントに対して管理能力を有する収益性の部分を測定するために、セグメント貢献利益を用いている。当社のセグメントおよびセグメント貢献利益の算定の詳細については、「第一部、第6、1.(6) 連結財務書類注記15」を参照されたい。

(単位：千米ドル)			
	12月31日に終了した年度		変動率
	2021年	2020年	
ニュースキン			
中国本土	151,645	181,024	(16)%
南北アメリカ	116,265	86,386	35%
韓国	114,034	100,933	13%
東南アジア / 太平洋	81,779	87,753	(7)%
ヨーロッパ・中東・アフリカ (EMEA)	41,988	24,078	74%
日本	67,511	68,027	(1)%
香港 / 台湾	37,330	33,466	12%
ニュースキン合計	610,552	573,039	7%
ライズ・インベストメンツ			
製造	18,346	21,168	(13)%
グロー・テック	(83,907)	(22,430)	(274)%
他のライズ	(1,813)	-	
ライズ・インベストメンツ合計	(67,374)	(1,262)	(5,236)%

次の表は、2021年および2020年12月31日現在のカスタマーおよびセールス・リーダーの数に関する情報である。「カスタマー」とは、記載した日付で終了する3ヶ月間に当社から直接製品を購入した者である。カスタマーの数には、当社の販売員から直接製品を購入する消費者は含まれていない。「セールス・リーダー」とは、ブランド・アフィリエイトならびに一定の資格要件を達成している中国本土の雇用販売員および独立販売員である。

	2021年12月31日現在		2020年12月31日現在		増加 / (減少)率	
	カスタマー	セールス・リーダー	カスタマー	セールス・リーダー	カスタマー	セールス・リーダー
中国本土	315,418	17,658	381,460	21,990	(17)%	(20)%
南北アメリカ	336,564	10,340	366,688	12,754	(8)%	(19)%
韓国	146,354	7,108	158,953	7,059	(8)%	1%
東南アジア / 太平洋	169,601	10,386	192,622	10,588	(12)%	(2)%
ヨーロッパ・中東・アフリカ (EMEA)	210,414	6,124	258,587	7,063	(19)%	(13)%
日本	122,813	5,872	128,400	6,318	(4)%	(7)%
香港 / 台湾	66,395	4,027	70,592	4,663	(6)%	(14)%
合計	1,367,559	61,515	1,557,302	70,435	(12)%	(13)%

上記の表の補足として、各セグメントの業績について以下に説明する。

中国本土

中国本土市場は、COVID-19のデルタ株、オミクロン株およびこれに対応する政府の制限が当社の販売・宣伝活動に悪影響を及ぼしたため、2021年も引き続き困難に見舞われた。財務報告上の売上高は有利な為替変動から6%の恩恵を受けた。当社は、中国本土市場におけるソーシャルコマースのビジネスモデルをより適切に支援するため、技術ソリューションへの投資を続けているが、2022年も困難は続くものと予測している。

セグメント貢献利益が昨年に比べて減少したのは、主として2021年の売上高の減少および売上高に占める販売費の割合が2.2パーセント・ポイント上昇したことを反映している。中国本土のセールス・リーダーの給与およびサービス料は、四半期毎の評価プロセスにおいて調整されるまで、固定されている。そのため、特に売上高が前期比で変動するときは、売上高に占める販売費が変動する。

南北アメリカ

南北アメリカ・セグメントは、ブランド・アフィリエイトがソーシャルコマース・ビジネスモデルを通じて革新的製品の共有を増やしたため、2021年の売上高が増加したことから、引き続き恩恵を受けた。さらに、増加した売上高のうち約33百万ドルは2021年の新製品の発売によるものであった。カスタマーおよびセールス・リーダーの減少の大部分は、中南米市場において感じられる経済的困難によるものであった。米国市場では、ソーシャルコマースの導入が好調だったため、2021年の売上高が32%増加した。

セグメント貢献利益が前年比で増加したのは、米国市場において売上高が増加し、中南米市場よりも売上総利益が好調であったことを主に反映している。

韓国

韓国市場は、製品の宣伝に成功したことと、第4四半期に「エイジロック メタ」（売上高に29百万ドル貢献した。）を発売したことから恩恵を受け、2021年に9%成長した。カスタマーが8%減少した主な要因は、当年度中、セールス・リーダーの数と収益性を上げることをより重視するような種類の販促活動を行ったことである。

セグメント貢献利益が前年比で増加したのは、売上高が増加したことと、売上高の増加に対して一般管理費が固定された性質を有することを主に反映している。

東南アジア / 太平洋

東南アジア / 太平洋セグメントは、COVID-19の大流行と、それに伴って2021年に政府の制限が課され、売上高、カスタマーおよびセールス・リーダーが減少したことから、引き続き困難な状況となった。東南アジア市場ではソーシャルコマース・ビジネスの導入速度が緩やかなことも、売上高を減少させる要因となった。

2021年におけるセグメント貢献利益が前年比で減少したのは、売上高が減少したことを主に反映している。

ヨーロッパ・中東・アフリカ (EMEA)

売上高の増加は、主としてブランド・アフィリエイトがソーシャルコマース・ビジネスモデルの導入を強力に促進したことによるものである。さらに、増加した売上高のうち約17百万ドルは、2021年中の新製品の発売によるものであった。財務報告上の売上高には、有利な為替変動による5%の利益が反映されている。カスタマーおよびセールス・リーダーが減少したのは、主として、好調な2021年上半期の後、COVID-19による制約が緩和されて夏休み期間が長期化したことにより、モメンタムが幾分低下したためである。モメンタムの低下は、2021年第4四半期に売上高が前年同期比で18%減少する要因にもなった。

セグメント貢献利益が前年比で増加したのは、2021年に製品構成比がより有利となったことおよび航空輸送費が減少したことにより、売上総利益が2.0パーセント・ポイント増加したことともに、2021年に売上高が増加したこと、また売上高の増加に対して一般管理費が固定された性質を有することを主に反映している。

日本

売上高が減少したのは、主として不利な為替変動によるものである。カスタマーおよびセールス・リーダーの減少は現在のCOVID-19の大流行に起因しており、日本市場において対面での関係への依存度が高いことによる。

セグメント貢献利益が前年比で減少したのは、主に財務報告上の売上高が減少したためであり、2021年の労務費の減少に伴う一般管理費の減少により一部相殺されている。

香港 / 台湾

香港 / 台湾セグメントは、有利な為替変動による3%の利益とともに、2021年に1%の売上高の増加を報告した。カスタマーおよびセールス・リーダーの減少は、主としてCOVID-19からの継続的圧力と、対面ビジネスへの依存度が高いことによるものである。

セグメント貢献利益が前年比で増加したのは、主として販売費が1.1パーセント・ポイント減少したことと、コスト節減策および当年度における労務費の減少により、一般管理費が1.7百万ドル減少したためである。

製造

製造セグメントでは、2021年に売上高が15%増加した。過去に行った生産能力の追加への投資により、当社の製造会社は、栄養食品およびパーソナルケア製品の継続的な需要拡大に伴って、引き続き売上高を伸ばすことができた。

セグメント貢献利益が13%減少したのは、棚卸引当金が4.8百万ドル増加したことを主に反映している。

グロー・テック

2021年12月22日、当社は、グロー・テック・セグメントからの撤退を決定した。このセグメントは、農業肥料産業で使用される環境統制型農業技術の商業化を追求していた。この決定により、より多くの資源を主要な戦略的イニシアチブに集中して、将来の成長目標を達成し、中核的事業を優先することができると当社は信じている。このセグメントの営業の段階的縮小は、2022年上半年期にほぼ完了する見込みである。一定の契約の終了および法的事項はさらに継続する可能性がある。2021年第4四半期中、この撤退に関連して、税引前費用58.5百万ドルを認識した。このうち6.6百万ドルは棚卸資産の評価減に伴って売上原価に計上され、51.9百万ドルは事業再構築および減損、6.4百万ドルは法人所得税費用に計上された。2021年のセグメント貢献利益には、評価減による影響額58.5百万ドルが含まれている。

連結業績

売上高

2021年12月31日に終了した年度の売上高は、前年の25.8億ドルから4%増の27.0億ドルとなった。売上高の増加に関する議論および分析については、上記「概要」および「セグメント別業績」を参照されたい。

売上総利益

売上高に占める売上総利益の割合は、2020年の74.5%から、2021年には75.0%まで上昇した。中核的なニュースキン事業の売上高に占める売上総利益の割合は、需要の急騰に応じてより多くの注文を迅速に処理することが必要となった2020年と比べて輸送コストが減少したことを反映して、1.2パーセント・ポイント増の78.2%となった。連結売上総利益は、2021年第4四半期に実施した事業再構築および製造セグメントにおける棚卸引当金の増加に伴う棚卸資産の評価減から、6.6百万ドルのマイナス影響を受けた。

販売費

売上高に占める販売費の割合は、2020年の39.5%から、2021年には39.6%まで上昇した。中核的なニュースキン事業の売上高に占める販売費の割合は、2020年の41.9%から0.5パーセント・ポイント上昇して、2021年には42.4%となった。中核的なニュースキン事業の販売費は、個々のセールス・リーダーの特定の業績によって決定される。当社の販売員の規模および当社の報酬プログラムおよびインセンティブ・プログラムのさまざまな要素を考えると、売上高に占める販売費の割合は、通常、期間毎に約100ベシスポイント上昇または下降する。

一般管理費

一般管理費は、2020年の646.8百万ドルから、2021年には666.4百万ドルまで増加した。この19.6百万ドルの増加は、主として、クラウドへの移行および現在進行中のデジタルツールの開発に伴うIT費用の増加に関係している。一般管理費が売上高に占める割合は、2020年の25.0%から0.3パーセント・ポイント低下して、2021年には24.7%となった。

事業再構築および減損費用

2021年第4四半期中、当社は事業再構築プログラムを導入した。当社は、重要な戦略的イニシアチブに資源をより適切に配分して、中核的なニュースキン事業の将来の成長目標と優先事項を達成するための戦略的移行として、グロー・テック・セグメントからの撤退を決定した。事業再構築プログラムの結果として、2021年に、事業再構築および減損費用51.9百万ドルを計上した。その主な内訳は、のれん、無形資産および有形固定資産の減損に関する非現金費用31.9百万ドルならびに現金費用に係る20.0百万ドル（従業員退職費用に係る6.5百万ドルおよび当社の事業再構築に伴うその他の関連現金費用に係る13.5百万ドルを含む。）である。事業再構築費用はグロー・テック・セグメントにおいて計上された。

その他収益（費用）、純額

「その他収益（費用）、純額」は、2020年の（1.3）百万ドルの費用計上に対し、2021年は（1.5）百万ドルの費用計上となった。

法人所得税

法人所得税は、2020年の64.9百万ドルから2021年には85.2百万ドルまで増加した。実効税率は、2020年の25.3%から、2021年には税引前所得の36.6%まで上昇した。2021年の実効税率が上昇したのは、グロー・テック・セグメントの処分が主な要因である。

現在の予測では、2022年の実効税率は約24～30%になると見られる。2022年の実際の実効税率は、この見積りと大幅に異なる可能性がある。将来の実効税率は、以下のような数多くの要因の影響を受けて大きく変動する可能性がある。すなわち、企業集団内取引、事業運営上の変更、国外での監査、不確実なタックスポジションの増加、買収、新たな市場への参入、国外収益の額（法定税率が低い管轄地における予想を下回る収益、および法定税率が高い管轄地での予想を上回る収益を含む。）、各管轄地において発生する損失、タックスベネフィットの実現が不可能なこと、源泉徴収税、為替レートの変動、当社の株価の変動、繰延税金資産および負債の変動ならびにその評価等である。

当期純利益

上記の諸要因の結果として、当期純利益は、2020年の191.4百万ドルから、2021年には147.3百万ドルまで減少した。

流動性および資本供給源

従来、当社の主な現金の使途は、営業費用（特に販売費）および運転資本（主に棚卸資産の購入）のほか、資本的支出、株式の買戻し、配当、債務返済、ならびに新規市場での事業展開等であった。当社は、戦略的取引、株式の買戻し、設備投資および短期運転資金を賄うため、時には長期借入れを行い、またはリボルビング信用枠からの引出しを行ってきた。当社は通常、有利な利益率により、営業活動からプラスのキャッシュ・フローを生み出しており、通常、営業活動から得たキャッシュから営業活動の資金を調達している。2020年には営業活動から379.1百万ドルのキャッシュを生み出したのに対し、2021年には営業活動から141.6百万ドルのキャッシュを生み出した。営業活動から得たキャッシュ・フローの減少は、棚卸資産の増加（新製品に対する顧客需要を満たすために在庫を増やし、またサプライチェーンの潜在的混乱に備えてある程度の防衛的積み増しを行うとの戦略的決定を一因とする。）と、2020年第4四半期の成長に起因する未払コミッションおよび未払従業員インセンティブを2021年第1四半期に支払ったことを主に反映している。

現金預金および現金同等物（短期投資を含む。）は、2020年12月31日現在の423.9百万ドルに対し、2021年12月31日現在は354.8百万ドルであった。現金預金および現金同等物の減少は、有形固定資産の購入、四半期配当金および株式の買戻しを主に反映したものであり、上記の営業キャッシュ・フローおよびリボルビング信用枠に基づく当年度中の正味借入れ（主に買収、株式買戻しおよびその他の運転資金を賄うため）によって一部相殺されている。運転資本は、2020年12月31日現在の360.3百万ドルに対し、2021年12月31日現在は343.3百万ドルであった。運転資本が減少した主な要因は、現金預金および現金同等物の減少ならびにリボルビング信用枠に基づく当年度中の借入れであり、棚卸資産の増加および未払費用の減少（上記のとおり）によって一部相殺されている。

現金需要

当社は現在、2022年の重要な現金需要には以下の項目が含まれると予測している。

- ・ 営業活動に関する現金需要。当社の営業費用は通常、合計で売上高の約85～90%であり、販売員への報酬は中核的なニュースキン事業の売上高の40～42%を占めている。かかる報酬費用は主としてコミッションの支払額で構成されており、通常、販売後約1～2ヶ月以内に販売員に支払われている。在庫の購入費はこれまでは売上高の約15～20%であった。平均では、在庫の購入は販売の約3～6ヶ月前に行っている。現金の実際の使用は支払時期により異なるが、このようなおおよその割合および支払慣行は2022年も続くものと現時点では予測している。また、2022年のリース料支払額は約38百万ドルとなる見込みである。
- ・ 投資活動に関する現金需要。下記に詳述するとおり、2022年の資本的支出は85～105百万ドルと予測している。
- ・ 財務活動に関する現金需要。2022年、当社は、タームローンの四半期毎の元本の支払い（合計37.5百万ドル）に加え、関連する金利の支払いを行う義務がある。また、2022年を通じて、1四半期当たり約19～20百万ドル（基準日現在の発行済社外株式数による。）の四半期現金配当を行う予定である。配当およびタームローンの詳細については後に記載する。

2023年以降については、現在のところ、上記の重要な現金需要が続くものと予測している。債務の元本返済およびリース債務の満期に関連する将来の現金需要については、「第一部、第6、1.(6)連結財務書類注記」6.および7.を参照されたい。

当社は、上記の現金需要を営業から得たキャッシュで賄い、また、短期資金需要に対処するため、必要に応じてリボルビング信用枠からの引出しを行う予定である。

資本的支出

2021年の資本的支出は合計68.6百万ドルであった。2021年と同様、2022年の資本的支出は主に以下に関連するものとなる見込みである。

- ・ コンピュータ・システムおよび機器、ソフトウェア、ならびにアプリケーションの購入および開発に関する支出
- ・ 当社のさまざまな市場における施設の拡張および改良
- ・ 中国本土の新たな製造工場

上記の使途に関する2022年の資本的支出は合計で約85～105百万ドルとなると見積もっている。中国本土の新たな製造工場は現在建設中である。本プロジェクトには2021年末までに約37.3百万ドルを支出しており、本プロジェクトに対する資本的支出は、2022年の15～20百万ドルを含めた合計が約52～57百万ドルとなると予測している。

信用契約

2018年4月、当社は、貸手であるさまざまな金融機関、および事務代行機関であるバンク・オブ・アメリカN.A.との間で信用契約（以下「本信用契約」という。）を締結した。本信用契約は、400.0百万ドルのタームローン信用枠および350.0百万ドルのリボルビング信用枠について定めたもので、それぞれの期間は5年である。当社は、タームローンの手取金とリボルビング信用枠からの引出額を使用して、以前の信用契約および2016年の転換社債の残高（保有者の選択により2018年第1四半期に転換されていた。）を完済した。当該信用枠に適用される金利は、当社の連結レバレッジ比率に基づいて調整される。タームローン信用枠は四半期ごとに分割して償却され、年間償還率は、本信用契約締結日後1年目および2年目が5.0%、3年目および4年目が7.5%、5年目が10.0%となり、残額は満期日に支払われる。2021年および2020年12月31日現在、リボルビング信用枠に基づく借入残高はそれぞれ70.0百万ドルおよび0百万ドル、タームローン信用枠の残高はそれぞれ307.5百万ドルおよび337.5百万ドルであった。債務の帳簿価額は、本信用契約に関連する、2021年および2020年12月31日現在でそれぞれ1.2百万ドルおよび2.1百万ドルの債務発行費も反映している。本信用契約は当社に対して、連結レバレッジ比率が2.25を超えないように、連結インタレスト・カバレッジ・レシオを3.00以上に維持するよう求めている。当社は現在、本信用契約に基づく債務制限条項をすべて遵守している。当社は2022年上半期中に本信用契約の借換えを計画している。

デリバティブ商品

2021年12月31日現在、当社は、名目元本総額200百万ドル、2025年7月31日満期の4つの金利スワップを保有していた。当社は、本信用契約に基づく変動金利負債に関連する変動キャッシュ・フローをヘッジするため、2020年第3四半期にこれらの金利スワップ契約を締結した。

株式買戻し計画

2018年、当社取締役会は、当社が公開市場または非公開取引において自社の発行済社外クラスA普通株式を500.0百万ドルまで買い戻すことを認める株式買戻し計画を承認した。2021年中に、当社はこの計画に基づいて約1.6百万株のクラスA普通株式を80.4百万ドルで買い戻した。2021年12月31日現在、本計画に基づいて、245.4百万ドルの買戻しが可能であった。株式の買戻しは主に、当社のエクイティ・インセンティブ・プランによる希薄化を相殺するためおよび戦略的イニシアチブのために用いられている。

配当

当社は、2021年3月、6月、9月および12月に、1株当たり0.38ドルの四半期現金配当を支払った。支払総額はそれぞれ19.3百万ドル、19.0百万ドル、19.0百万ドルおよび18.9百万ドルであった。2022年2月、取締役会は、2022年2月28日現在の登録株主に対して1株当たり0.385ドルの四半期現金配当を2022年3月9日に支払うことを決定した。現在、当社は、取締役会が引き続き四半期現金配当を行い、営業活動からのキャッシュ・フローが将来の配当金支払いを賄うために十分であると予測している。しかしながら、今後も継続して配当を行うか否かは当社取締役会の裁量に委ねられており、当社の純利益、財政状態、現金需要、将来予測、およびその他の関連要因を含むさまざまな要因によって左右される。

外国子会社からのキャッシュ

2021年および2020年12月31日現在の現金預金および現金同等物（短期投資を含む。）は、それぞれ354.8百万ドルおよび423.9百万ドルであった。これらの金額には、2021年および2020年12月31日現在、米国外事業による保有額がそれぞれ274.9百万ドルおよび374.7百万ドル含まれている。実質的にすべての米国外の現金預金および現金同等物は、直ちに米ドルまたはその他の通貨に転換することができるが、一定の市場では手続上その他の要件に従うほか、下記のとおり、無期限に再投資するものと指定されている。

当社は通常、企業集団内配当、企業集団内貸付ならびに製品、無形資産の使用およびコーポレートサービスに関する企業集団内請求を通じて、米国内事業の現金需要を賄っている。しかし、一部の市場では、配当の本国送金には政府の承認またはその他の要件が課されている。例えば、中国本土では、必要な該当期間の法定財務書類を届け出るまでは、当期営業活動

から配当の形式で現金を本国送金することはできない。2021年および2020年12月31日現在、当社は中国元建て現金50.3百万ドルおよび103.0百万ドルを保有していた。また、アルゼンチンからの現金の本国送金には遅延が生じている。2021年および2020年12月31日現在、アルゼンチンの子会社に対する企業集団内債権はそれぞれ11.3百万ドルおよび10.6百万ドルであった。当社は中国本土を含む一部の市場において企業集団内貸付契約を締結しており、それによって、中国本土およびその他の管轄地において一定の制限の対象となっている利用可能な現金にアクセスすることが可能となっている。当社は、現金需要に対応するため、中国本土またはその他の市場からの現金の本国送金が可能となるまでの間、リボルビング信用枠からの引出しも行っており、今後も引き続きそうする可能性がある。2018年第2四半期中、当社が無期限に再投資するものと指定した中国本土における利益60百万ドルを除き、当社は現在、米国外事業の現金需要と、配当、株式買戻し、設備投資、債務の返済および戦略的取引に関する米国外事業の現金需要を考慮して、米国外事業の未分配利益を必要に応じて本国に送金する計画である。米国外利益の本国送金は、一定の外国の管轄地において、源泉徴収税の対象となっている。したがって、当社は、米国外利益に関して、必要な源泉徴収税額を計上している。

当社は、現在の現金預金残高、営業活動による将来のキャッシュ・フローおよび現在の信用限度枠は、当社の短期・長期双方の現金需要を賄うために十分であると現在考えている。従来、当社の費用の大半は変動性の性質のものであり、したがって、売上高の水準の低下はキャッシュ・フロー需要の低下につながる潜在的可能性がある。当社の現在の現金預金残高、営業活動による将来のキャッシュ・フローおよび現在の信用限度枠が、債務弁済や戦略的ニーズを賄うために十分でなくなった場合には、当社は債券市場もしくは株式市場において追加的に資金調達を行うか、または既存債務の再編を行うことを検討し、さらに、設備投資、株式買戻しまたは配当金支払いの削減等戦略的計画の練り直しを検討するだろう。

GAAPによらない財務測定基準

為替変動の影響を除いた売上高の変動率はGAAPによらない財務測定基準であり、為替変動の影響を除くことによって当社の業績の期間毎の比較を容易にしている。当該変動率は、当期の売上高を、前年同期と同じ平均為替レートで換算し、前年同期の売上高と比較して算定される。当社は、為替変動の影響を除いた売上高の変動率が、投資家、貸主およびアナリストにとって有益であると信じている。それは、当該情報によって、為替の変動が当社の売上高に与える期間毎の影響を測定することが可能となるためである。

偶発債務

当社の偶発債務の情報については、「第一部、第6、1.(6)連結財務書類注記16」を参照されたい。

季節性および周期性

当社は、一般的な経済要因に加え、主要な文化的行事や休暇のパターン等の季節的な要因や傾向によって影響を受ける。例えば、アジア市場の多くでは各国の新年が当社の第1四半期中に祝われることから、一般的に当該期間に悪影響を与えている。当社の販売員を含む多くの人々が伝統的に第3四半期中に休暇をとるため、一般的に、直接販売の売上高は第3四半期に悪影響を受けると当社は考えている。

主要な製品を一般的に購入可能とする前に、当社は、通常、セールス・リーダーへのプレビューまたはその他の製品紹介や宣伝といった、当該製品の導入の提供を1回以上行う。このような提供は大量の活動を生み出し、購入量が高水準に達することがある。これにより当該四半期の売上高、セールス・リーダーおよび/またはカスタマーの増加率は通常より高くなり、前年および前期との比較に歪みを生じさせる可能性がある。

最近公表された会計基準

新たに公表された会計基準の説明については、「第一部、第6、1.(6)連結財務書類注記2」を参照されたい。

前述の「第一部、第2、3.事業の内容」も参照されたい。

上記の将来に関する事項は、当事業年度末日現在における当社経営陣の判断に基づくものである。

当社は2022年5月5日にSECに提出した様式10-Qによる2022年度第1四半期に係る四半期報告書において、以下を開示した。

2022年2月に、当社は、中国メディアによってCovid-19の感染事例がニュースキン・チャイナの独立販売業者によって湖北省武漢市のホテルで行われたミーティングに由来するという報道が行われたことを知った。ミーティングはニュースキン・チャイナによって承認されたものではなく、政府当局に登録されたものではなかった。この件を知って、当社は湖北省における全てのセールス・リーダーのミーティングを一時停止し、湖北省における当社の支店の営業を停止し、同支店の全ての従業員のPCR検査を行った。武漢市の会議の件の後、中国本土の市場监督管理局（以下「AMR」という。）のさまざまなオフィスによって、ニュースキン・チャイナの2020年初旬からの事業活動についての調査が開始された。当社はまた、その

後、中国の商務部に情報を提供するように求められ、当社は対応した。当社は政府に協力し、これらの問題はほぼ解決したと考えている。

AMRからの調査を受けて、当社は自主的に中国市場におけるセールス・リーダーのミーティングを一時停止した。その後すぐに、Covid-19の感染事例の増加のため、政府は上海市及び中国全土のその他の地域においてより大規模なロックダウンを開始した。当社は、ミーティングの制限はこの市場における当社のビジネスの勢いに悪影響を与えたと考えている。当社は政府の課したロックダウンが解除されればセールス・リーダーのミーティングを再開することを現在予定しているが、勢いの喪失は本年の残りの期間におけるこの市場の業績に影響を与えていると考えている。当社は引き続きこの市場における新しいソーシャルコマース技術に投資を行い、対面のミーティングへの依存を減らすことに焦点を合わせる。

4【経営上の重要な契約等】

前述の「3．経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析」の「流動性および資本供給源」の「信用契約」の項目および後述の「第一部、第6、1．(6)連結財務書類注記」の「6．長期債務」を参照されたい。

5【研究開発活動】

前述の「第一部、第2、3．事業の内容」の「製品」の「製品開発」の項目および後述の「第一部、第6、1．(6)連結財務書類注記」の「2．重要な会計方針の要約」を参照されたい。

第4【設備の状況】

1【設備投資等の概要】

前述の「第一部、第3、3．経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析」の「流動性および資本供給源」の「資本的支出」の項目を参照されたい。

2【主要な設備の状況】

当社の主要な設備は次のとおりである。

オフィス

当社の主要な管理事務所は、米国ユタ州プロボの本社および中国上海の事業所である。

販売センター

当社は、当社の多くの市場において、販売センターおよび倉庫を通じて製品を販売しており、その主要な施設を米国ユタ州プロボおよび中国本土に有する。

研究開発センター

当社は現在、米国ユタ州プロボおよび中国上海に研究開発センターを有している。

製造施設

当社は、中国本土で製造施設を運営しており、また、当社のライズ戦略的投資部門（製造セグメント）に属する2社が、米国ユタ州のプロボ、ドレーパーおよびウェストバレーシティーにて製造施設を運営している。

当社は上記の不動産を所有しているが、米国ユタ州プロボおよびウェストバレーシティーの製造施設、中国のいくつかの製造施設ならびに中国上海の当社施設用地についてはリースを受けている。

3【設備の新設、除却等の計画】

前述の「第一部、第3、3．経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析」の「流動性および資本供給源」の「資本的支出」の項目を参照されたい。

第5【提出会社の状況】

1【株式等の状況】

(1)【株式の総数等】(2021年12月31日現在)

【株式の総数】

	授權株数(株)	発行済株式総数(株)	未発行株式数(株)
クラスA普通株式 (額面価額1株0.001米ドル)	500,000,000	90,561,954(注1・2)	409,438,046
クラスB普通株式 (額面価額1株0.001米ドル)	100,000,000	0	100,000,000
優先株式 (額面価額1株0.001米ドル)	25,000,000	0	25,000,000

(注1) 自己株式として保有するクラスA普通株式40,676,816株を含む。

(注2) 新株予約権の行使により発行される可能性のあるクラスA普通株式2,758,297株を含む。新株予約権の行使に際しては、当社は自己株式を交付し、新株は発行しない予定である。

【発行済株式】

記名・無記名の別及び額面・無額面の別	種類	発行数(株)	上場金融商品取引所名又は登録認可金融商品取引業協会名	内容
記名式額面株式 (額面価額1株0.001米ドル)	クラスA普通株式	90,561,954	ニューヨーク証券取引所	(注)
記名式額面株式 (額面価額1株0.001米ドル)	クラスB普通株式	0	該当なし	(注)
記名式額面株式 (額面価額1株0.001米ドル)	優先株式	0	該当なし	(注)
計	-	90,561,954	-	-

(注) 当社の定款は、当社がクラスA普通株式に加えてクラスB普通株式(額面価額1株0.001米ドル)と優先株式(額面価額1株0.001米ドル)を発行することができる旨を定めている。なお、本書提出日現在、クラスB普通株式および優先株式について発行済社外株式はない。

クラスA普通株式1株の株主は、当社の株主の決議に付されるすべての事項につき1議決権を有するのに対し、クラスB普通株式1株の株主は、当該事項につき10議決権を有する。

上記で述べた多議決権を有するクラスB普通株式は、当社の設立時に当初の株主が議決権のコントロールを持続けることが可能になるように発行された。2003年に、当社の当初の株主からの大幅な株式の買取りに関連して、これらの株主は保有するすべてのクラスB普通株式をクラスA普通株式に転換することに合意した。その後、当社は発行済社外クラスB普通株式を有していない。

優先株式は、1つまたは複数のシリーズで随時発行することができる。取締役会は、デラウェア州一般会社法に従って採択され、提出された決議によって、優先株式のあるシリーズの発行を定め、当該シリーズに含まれるべき株式数を随時設定することができる。優先株式の各シリーズは、当該優先株式の発行を規定する決議に記載された完全なもしくは制限のある議決権を有することもできまたは無議決権とすることもできる。ただし、普通株式の合計の議決権の少なくとも66 2/3%の所有者が当該優先株式の発行を承認しなければ、取締役会は、()通常の状況下での取締役の選任についての議決権、または()いかなる状況下でも、当社の取締役の50%以上を選任する権利を有する優先株式を発行することはできない。

当社は、普通株式と議決権または経済的な権利の異なる優先株式を発行することができ、このことにより、エクイティ・ファイナンスの募集の仕組みおよび条件について柔軟性を有する。

クラスA普通株式、クラスB普通株式および優先株式の条件については、本書の「第一部、第1、1.(2)提出会社の定款等に規定する制度」(イ)普通株式および(ロ)優先株式、ならびに当社の定款および付属定款の規定を参照されたい。

後述の「第一部、第6、1.(6)連結財務書類注記」の「8.資本株式」および「9.株式に基づく報酬」を参照されたい。

(2) 【行使価額修正条項付新株予約権付社債券等の行使状況等】

該当事項なし。

(3) 【発行済株式総数及び資本金の推移】

(イ) クラス A 普通株式 (注1)

年月日	発行済株式総数 増減数 (株)	発行済株式総数 残高 (株) (注2)	資本金増減額 (米ドル)	資本金残高	
				(千米ドル)	(百万円)
2004年12月31日に終了 した事業年度中 (注3)	6,460	90,561,954	6	91	12

(注1) 2021年12月31日現在における当社により発行された新株予約権の状況は以下のとおりである。

残高	行使価格 (加重平均値)	資本組入額
2,758,297株	39.90ドル / 1株	該当なし*

* 新株予約権の行使に際しては、当社は自己株式を交付し、新株は発行しない予定である。したがって、新株予約権の行使による株式の発行価格および資本組入額はない。新株を発行する場合は、資本組入額は1株につき0.001米ドルとなる。

後述の「第一部、第6、1.(6) 連結財務書類注記」の「9. 株式に基づく報酬」を参照されたい。

(注2) 自己株式として保有するクラス A 普通株式を含む。

(注3) 当事業年度の前4事業年度および当事業年度における発行済株式総数および資本金の額に増減がなかったため、直近の増減を記載している。直近の増加は、2004年にクラス B 普通株式をクラス A 普通株式に転換したことによるものである。

(ロ) クラス B 普通株式

年月日	発行済株式総数 増減数 (株)	発行済株式総数 残高 (株)	資本金増減額 (米ドル)	資本金の額	
				(米ドル)	(円)
2004年12月31日に終了 した事業年度中 (注)	(6,466)	0	(6)	0	0

(注) 当事業年度の前4事業年度および当事業年度における発行済株式総数および資本金の額に増減がなかったため、直近の増減を記載している。直近の減少は、2004年にクラス B 普通株式をクラス A 普通株式に転換したことによるものである。

(ハ) 優先株式

年月日	発行済株式総数 増減数 (株)	発行済株式総数 残高 (株)	資本金増減額 (米ドル)	資本金の額	
				(米ドル)	(円)
1998年12月31日に終了 した事業年度中 (注)	(2,986,663)	0	(2,987)	0	0

(注) 当事業年度の前4事業年度および当事業年度における発行済株式総数および資本金の額に増減がなかったため、直近の増減を記載している。直近の減少は、1998年5月5日に優先株式をクラス A 普通株式に転換したことによるものである。

(4) 【所有者別状況】 (2021年12月31日現在)

(イ) クラスA 普通株式

区分	株主数	全株主数中に占める割合 (%)	保有株式数	発行済株式総数中に占める割合 (%)
個人 (注1)	220	92.8	856,322	0.9
法人	13	5.5	3,302,625	3.6
ノミニー (注2)	4	1.7	86,403,007	95.4
合計	237	100.0	90,561,954	100.0

(注1) 本表では、信託が所有しているクラスA 普通株式は個人区分の数値に含まれている。

(注2) 本表では、自己株式40,676,816株はノミニーの区分の数値に含まれている。

(ロ) クラスB 普通株式

該当なし。

(ハ) 優先株式

該当なし。

(5) 【大株主の状況】

次の表は、注に記載のない限り、2021年12月31日現在の当社の大株主による、当社普通株式の実質所有状況に関する一定の情報である。一定の取締役、役員およびその直近の親族関係にある者が所有する株式を除き、当社普通株式の大半は、株主個人名義ではなくノミニーまたはブローカー名義で所有されている。米国の証券規則は、登録株式を（直接的であれ間接的であれ）5 %を超えて実質的に所有する者のみに対しその実質所有に関する公的報告書の提出を求めている（1934年証券取引所法第13（d）項（改正を含む。）を参照されたい。）。したがって、当社普通株式の1 %以上5 %以下の所有者で、当社の知らない者がいる可能性がある。

表の注に記載する場合を除き、株主の事業上の住所は、アメリカ合衆国84601ユタ州プロボ、ウエスト・センター・ストリート75である。

2021年12月31日現在、当社は、自己株式を除き、49,885,138株の発行済社外株式を有していた。

株主名	クラスA 普通株式		
	所有株式数	発行済社外株式総数に占める割合 (%)	総議決権に占める割合 (%)
ステート・ストリート・コーポレーション(1) (State Street Corporation)	6,280,258	12.6	12.6
ザ・バンガード・グループ(2) (The Vanguard Group)	6,018,628	12.1	12.1
ブラックロック・インク(3) (BlackRock, Inc.)	5,760,841	11.5	11.5
ウェリントン・マネジメント・グループ・エルエルピー(4) (Wellington Management Group LLP)	4,162,517	8.3	8.3
ルネッサンス・テクノロジーズ・エルエルシー(5) (Renaissance Technologies LLC)	2,612,396	5.2	5.2
サンドラ・ティロットソン(6) (Sandra Tillotson)	1,815,964	3.6	3.6
ブレイク・ローニーおよびナンシー・ローニー(7) (Blake and Nancy Roney)	825,010	1.7	1.7
シャノン・アンダーソンおよびリー・マックロー(8) (Shannon Anderson and Lee McCullough)	801,524	1.6	1.6

(1) ステート・ストリート・コーポレーションの住所はアメリカ合衆国02111マサチューセッツ州ボストン、リンカーン・ストリート1、ステート・ストリート・フィナンシャル・センターである。

上記の表に含まれ、また、以下に言及されている情報は、2022年2月10日付で、ステート・ストリート・コーポレーションおよびSSgAファンズ・マネジメント・インクが米国証券取引委員会に提出したSchedule 13Gから得たものである。当該

Schedule 13Gによれば、これらの2社は、2022年1月31日現在、以下のとおり株式を実質的に所有していたとみなされる。

	共同議決権	共同処分権	実質的に所有 する株式総数
ステート・ストリート・コーポレーション	6,167,332	6,280,258	6,280,258
SSgAファンズ・マネジメント・インク	4,278,802	4,289,407	4,289,407

下表は、当社の株式を実質的に所有するステート・ストリート・コーポレーション（親会社である持株会社）の各子会社の身元および分類のリストである。

子会社	分類
SSgAファンズ・マネジメント・インク	インベストメント・アドバイザー
ステート・ストリート・グローバル・アドバイザーズ・リミテッド	インベストメント・アドバイザー
ステート・ストリート・グローバル・アドバイザーズ・オーストラリア・リミテッド	インベストメント・アドバイザー
ステート・ストリート・グローバル・アドバイザーズ・アジア・リミテッド	インベストメント・アドバイザー
ステート・ストリート・グローバル・アドバイザーズ・ヨーロッパ・リミテッド	インベストメント・アドバイザー
ステート・ストリート・グローバル・アドバイザーズ・トラスト・カンパニー	インベストメント・アドバイザー

注：上記の法人はすべて、ステート・ストリート・コーポレーションの直接または間接の子会社である。

- (2) ザ・バンガード・グループの住所はアメリカ合衆国19355ペンシルベニア州モルバーン、バンガード・ブルバード100である。

上記の表に含まれ、また、以下に言及されている情報は、2022年2月10日付で、ザ・バンガード・グループが米国証券取引委員会に提出したSchedule 13G/Aから得たものである。当該Schedule 13G/Aによれば、ザ・バンガード・グループは、2021年12月31日現在、インベストメント・アドバイザーとして、6,018,628株を実質的に所有するとみなされ、68,905株について共同の議決権または投票指示権を、5,907,436株について単独の処分または処分指示権を、また111,192株について共同の処分または処分指示権を保有している。

- (3) ブラックロック・インクの住所はアメリカ合衆国10055ニューヨーク州ニューヨーク、東52番街55である。

上記の表に含まれ、また、以下に言及されている情報は、2022年1月27日付で、ブラックロック・インクが米国証券取引委員会に提出したSchedule 13G/Aから得たものである。当該Schedule 13G/Aによれば、ブラックロック・インクは、2021年12月31日現在、5,760,841株を実質的に所有するとみなされ、5,462,104株について単独議決権または投票指示権を、また5,760,841株について単独の処分または処分指示権を保有している。

さまざまな者が、クラスA普通株式から得られる配当またはクラスA普通株式の売却から得られる収益について、受領する権利または受領を指示する権限を有する。クラスA普通株式に関する権益を、発行済社外クラスA普通株式総数の5%を超えて保有する者はいない。

ブラックロック・インクが親会社である持株会社として報告する、当社株式を取得した子会社は、以下のとおりである：

ブラックロック・ライフ・リミテッド

ブラックロック・アドバイザーズ・エルエルシー

アペリオ・グループ・エルエルシー

ブラックロック（ネザールズ）ビービー

ブラックロック・ファンド・アドバイザーズ*

ブラックロック・インスティテューショナル・トラスト・カンパニー・ナショナル・アソシエーション

ブラックロック・アセット・マネジメント・アイルランド・リミテッド

ブラックロック・フィナンシャル・マネジメント・インク

ブラックロック・ジャパン株式会社

ブラックロック・アセット・マネジメント・スイス・エーゲー

ブラックロック・インベストメント・マネジメント・エルエルシー

ブラックロック・インベストメント・マネジメント（ユーケー）リミテッド

ブラックロック・アセット・マネジメント・カナダ・リミテッド

ブラックロック・インベストメント・マネジメント（オーストラリア）リミテッド

ブラックロック・ファンド・マネージャーズ・リミテッド

* 発行済社外クラスA普通株式の5%以上を実質的に所有する法人

- (4) ウェリントン・マネジメント・グループ・エルエルピーの住所はアメリカ合衆国02210マサチューセッツ州ボストン、コン
 グレス・ストリート280、ウェリントン・マネジメント・カンパニー・エルエルピー気付である。
 上記の表に含まれ、また、以下に言及されている情報は、2022年2月4日付で、ウェリントン・マネジメント・グルー
 プ・エルエルピー、ウェリントン・グループ・ホールディングス・エルエルピー、ウェリントン・インベストメント・ア
 ドバイザーズ・ホールディングス・エルエルピーおよびウェリントン・マネジメント・カンパニー・エルエルピーが米国
 証券取引委員会に提出したSchedule 13G/Aから得たものである。当該Schedule 13G/Aによれば、これらの4社は、2021年
 12月31日現在、以下のとおり株式を実質的に所有していたとみなされる。

	共同議決権	共同処分権	実質的に所有 する株式総数
ウェリントン・マネジメント・グループ・エルエルピー	3,647,916	4,162,517	4,162,517
ウェリントン・グループ・ホールディングス・エルエルピー	3,647,916	4,162,517	4,162,517
ウェリントン・インベストメント・アドバイザーズ・ホール ディングス・エルエルピー	3,647,916	4,162,517	4,162,517
ウェリントン・マネジメント・カンパニー・エルエルピー	3,618,765	4,038,411	4,038,411

以下のリストは、当該Schedule 13G/Aにて報告された証券クラスの株式を実質的に所有する各関連法人の身元である。

ウェリントン・グループ・ホールディングス・エルエルピー： 持株会社

ウェリントン・インベストメント・アドバイザーズ・エルエルピー： 持株会社

ウェリントン・マネジメント・グローバル・ホールディングス・リミテッド： 持株会社

また、以下の1社以上のインベストメント・アドバイザーを「ウェリントン・インベストメント・アドバイザーズ」とい
 う。：

ウェリントン・マネジメント・カンパニー・エルエルピー： インベストメント・アドバイザー

ウェリントン・マネジメント・カナダ・エルエルシー： インベストメント・アドバイザー

ウェリントン・マネジメント・シンガポール・ピーティーイー・リミテッド： インベストメント・アドバイザー

ウェリントン・マネジメント・ホンコン・リミテッド： インベストメント・アドバイザー

ウェリントン・マネジメント・インターナショナル・リミテッド： インベストメント・アドバイザー

ウェリントン・マネジメント・ジャパン・ピーティーイー・リミテッド： インベストメント・アドバイザー

ウェリントン・マネジメント・オーストラリア・ピーティーワイ・リミテッド： インベストメント・アドバイザー

Schedule 13G/Aが、特定の持株会社およびウェリントン・インベストメント・アドバイザーズの親会社である持株会社と
 してウェリントン・マネジメント・グループ・エルエルピーにより提出された有価証券は、ウェリントン・インベストメ
 ント・アドバイザーズの顧客により名簿上所有されている。ウェリントン・インベストメント・アドバイザーズ・ホール
 ディングス・エルエルピーは、ウェリントン・インベストメント・アドバイザーズを、直接的またはウェリントン・マネ
 ジメント・グローバル・ホールディングス・リミテッドを通じて間接的に支配している。ウェリントン・インベストメン
 ト・アドバイザーズ・ホールディングス・エルエルピーは、ウェリントン・グループ・ホールディングス・エルエルピー
 が所有している。ウェリントン・グループ・ホールディングス・エルエルピーは、ウェリントン・マネジメント・グルー
 プ・エルエルピーが所有している。

- (5) ルネッサンス・テクノロジーズ・エルエルシー（以下「RTC」という。）の住所はアメリカ合衆国10022ニューヨーク州
 ニューヨーク、サード・アベニュー800である。

上記の表に含まれ、また、以下に言及されている情報は、2022年2月11日付で、RTCおよびルネッサンス・テクノロジ
 ズ・ホールディングス・コーポレーション（以下「RTHC」という。）が米国証券取引委員会に提出したSchedule 13G/Aか
 ら得たものである。

当該Schedule 13G/Aによれば、RTCおよびRTCの過半数の所有者であるRTHCの両者は、2021年12月31日現在、2,612,396株
 について単独の議決権を、また、2,612,396株について単独の処分権を保有している。RTHCがRTCの過半数を所有している
 ため、RTHCに帰属する株式は、RTHCが実質的に所有する株式を構成する。

- (6) ティロットソン氏が完全に所有している有限責任会社が所有する1,791,533株のクラスA普通株式、ならびにティロット
 ソン氏が共同受託者として間接的に所有し、議決権および投資権限を共有し、同氏が受益権を放棄している24,431株のク
 ラスA普通株式を含む。
- (7) ローニー夫妻が完全に所有している家族有限責任会社が所有する780,290株のクラスA普通株式を含む。ローニー夫妻
 は、当該有限責任会社の共同経営者であり、当該有限責任会社の所有するすべての株式について議決権および投資権限を
 共有している。また、共同受託者としてローニー夫妻が間接的に所有し、議決権および投資権限を共有し、同夫妻が受益
 権を放棄している44,720株のクラスA普通株式を含む。
- (8) 共同受託者としてアンダーソン氏およびマックロー氏が議決権および投資権限を共有している信託または他の法人にて間
 接的に所有されるクラスA普通株式を表す。

2【配当政策】

当社は、2020年の四半期ごとにクラスA普通株式1株につき0.375ドルの配当（2020年の総額約78.4百万ドル）を、2021年の四半期ごとにクラスA普通株式1株につき0.38ドルの配当（2021年の総額約76.3百万ドル）を行うことを決定し、支払いを行った。

また、2022年3月には、クラスA普通株式1株につき0.385ドルの四半期配当（総額約19.3百万ドル）を支払った。2022年6月には、クラスA普通株式1株につき0.385ドルの四半期配当（総額約19.4百万ドル）を支払った。

当社は、下記の日付の取締役会で配当決議を行った。

2021年2月1日：	2021年3月に支払われる配当
2021年5月3日：	2021年6月に支払われる配当
2021年8月1日：	2021年9月に支払われる配当
2021年11月2日：	2021年12月に支払われる配当
2022年2月14日：	2022年3月に支払われる配当
2022年5月2日：	2022年6月に支払われる配当

前述の「第一部、第3、3．経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析」の「流動性および資本供給源」の「配当」の項目を参照されたい。

3【コーポレート・ガバナンスの状況等】

(1)【コーポレート・ガバナンスの概要】

コーポレート・ガバナンスの状況

コーポレート・ガバナンス・ハイライト

取締役会の独立性と委員会構成

- 取締役会会長と最高経営責任者（以下「CEO」という。）の分離 取締役会会長はランド氏、CEOはナビアスキー氏が務めている。
- 主席独立取締役 当社の独立取締役は、キャンベル氏を主席独立取締役に指名している。
- 経営取締役の制限 当社の創立者の一人であるランド氏と社長兼CEOであるナビアスキー氏を除いて、当社の現任の取締役は全員、当社および経営陣から独立している。
- 独立取締役の会議 すべての独立取締役はエグゼクティブ・セッションで定期的に会議を行う。これらのセッションでは主席独立取締役であるキャンベル氏が議長を務める。
- 独立した委員会 当社の監査委員会、報酬および人的資本委員会ならびに指名およびコーポレート・ガバナンス委員会は、独立取締役のみが委員を務めている。
- 取締役会および委員会の年次実績評価 取締役会および取締役会の各委員会の実績は、少なくとも年1回評価される。

取締役の選任

- 年1回の取締役選任 当社の取締役は全員、毎年改選されており、当社は期差任期取締役制度（スタッガードボード）をとっていない。
- 対立候補のない取締役選挙における過半数票および辞任に関する方針 当社の付属定款は、取締役候補者は対立候補のない取締役選挙において過半数票をもって選任されなければならないと規定している。現任取締役が再選候補として指名される場合は、（ ）当該取締役の再選の選挙が行われる次の年次総会において取締役選任に必要な票を獲得できず、かつ（ ）取締役会が当該辞任を承諾した場合に有効となる、撤回不可能な辞任届を提出しなければならない。

株式に関する事項

- 株式保持要件 当社には、取締役および業務執行役員の利益を株主の利益と結びつけることを目的とし、取締役および業務執行役員に適用される株式保持要件がある。
- ヘッジに関する方針 当社の取締役および従業員（役員を含む。）は、当社の有価証券に関するヘッジ取引に従事することを禁止されている。当該取引には、空売り、ブット・オプション、ならびに前払い変動先渡契約、エクイティ・スワップ、カラーおよびエクスチェンジ・ファンドといった金融商品を用いる取引が含まれる。この禁止は、取締役もしくは従業員の保有する有価証券が報酬として付与されたかにかかわらず、または取締役もしくは従業員が当該有価証券を直接的に保有しているか、間接的に保有しているかにかかわらず適用される。
- 担保提供に関する方針 当社の取締役および従業員（役員を含む。）は、保有している当社の有価証券を担保として提供することを禁止されている。

取締役の独立性

取締役会は、下記に記載した現任の取締役各氏はニューヨーク証券取引所（以下「NYSE」という。）上場基準に基づく「独立取締役」とであると判断した。

エマ・S・バトル

ローラ・ナサンソン

エドウィナ・D・ウッドベリー

ダニエル・W・キャンベル

トーマス・R・ピサーノ

アンドリュー・D・リップマン

ジェチン（サイモン）シェン

取締役の独立性を査定する際、取締役会は、取締役と当社間に（直接または当社と関係を有する組織のパートナー、株主もしくは役員として）重要な関係がないかどうかを判断する。取締役会は、独立性の判断を行うに当たり、商業、産業、銀行、コンサルティング、法律、会計、慈善および家族関係の存在および範囲を含むすべての関連事実および状況を考慮する。

取締役会におけるリーダーシップ構造

当社は現在取締役会会長とCEOの役割を分離している。しかしながら、取締役会は、同じ人物が同時に取締役会会長とCEOを務めるべきか否か、また、役割が分けられている場合に、取締役会会長が非経営取締役から選任されるべきか否か、または従業員であるべきか否かについては、方針を採用していない。いかなる時でもそのときに当社にとって適切なリーダーシップが提供されるために最も良いと思われる方法でそのような決定を行うためには、自由裁量権や柔軟性を保持することが最も妥当であると、当社取締役会は考えている。当社は、これらの2つの職位の役割および職務の違いならびにこれらの職位に現在就いている個人に鑑みて、現在の取締役会会長とCEOの役割の分離は適切であると判断している。

取締役会は、取締役会の業務において当社の株主を代理して独立したリーダーシップを発揮させ、また独立取締役間の開かれたコミュニケーションを推進するため、主席独立取締役職を創設した。当社のコーポレート・ガバナンス・ガイドラインは、主席独立取締役は（ ）非経営取締役により指名され、（ ）取締役会会議の議題について取締役会会長およびCEOと協議し、（ ）取締役会の独立取締役のエグゼクティブ・セッションにおいて議長を務め、また（ ）取締役会が適切とみなすその他の責務を果たすと規定している。

リスクの監視

当社の取締役会は、リスクの監視について主な責任を負っている。一定の戦略的に重要なリスクに関するものを除いて、取締役会は、監査委員会、指名およびコーポレート・ガバナンス委員会ならびに報酬および人的資本委員会を通じて、リスク監視機能を管理している。各委員会の憲章には、リスクの監視に関する以下のテーマのパラメータが含まれている。

監査委員会	指名およびコーポレート・ガバナンス委員会	報酬および人的資本委員会
<ul style="list-style-type: none"> - 主要な財務リスク・エクスポージャー - 情報システム、情報セキュリティおよび設備に関連する業務運営リスク - 公的開示および投資家に関連するリスク 	<ul style="list-style-type: none"> - コーポレート・ガバナンスに関するリスク - 監査委員会が担当していない業務運営リスク - 風評リスク 	<ul style="list-style-type: none"> - 報酬慣行に関連するリスク - 人事に関するリスク

これらの委員会（または、取締役会が直接監督すると決定した場合は取締役会）は、当社のリスク査定ならびにリスク管理プログラムおよびプランを監視し、経営陣と協議することを責務としている。企業リスク担当バイス・プレジデントおよび経営陣のその他のメンバーは、当社のリスクならびに当該リスクに付随する内部手続、慣行および統制について、取締役会または適切な委員会に定期的に報告する。経営陣によるこれらの報告の後、監査委員会は、指名およびコーポレート・ガバナンス委員会ならびに報酬および人的資本委員会のリスク監視の取り組みについて、定期的に報告を受ける。

当社の監査委員会は、サイバーおよびプライバシー関連リスクを監督し、これらのリスクについて年に数回、最高情報セキュリティ責任者から報告を受ける。取締役会および経営陣は、従業員、販売員、顧客、ベンダーおよびその他のビジネス・パートナーの信頼と自信を維持することが重要であると認識しているため、当社は、当社のデータ保護プログラムの実行について責任を負う情報セキュリティおよびプライバシー・グループを設置した。このグループは、この分野におけるリスクを特定、追跡、監視し、また当社のセキュリティ・リスクの測定に際して、標準化されたサイバー・セキュリティの枠組（CISおよびNIST-CSFを含む。）に従う。当社は研修プログラムも実施しており、すべての従業員は毎年研修（多数の言語に翻訳されている。）を受け、上級従業員はより頻繁に毎月の研修に参加する。当社はさらに、抜き打ちのフィッシング・シミュレーション訓練を実施して、従業員がサイバー・セキュリティ上の脅威に対して警戒を怠らないよう支援している。

人的資本管理

報酬および人的資本委員会は、その憲章に基づいて、当社の人的資本管理を監督する。この委員会は、当社の人的資本管理の進展、実施および有効性について、少なくとも年1回、当社の上級経営陣と協議し、報告を受ける。かかる報告書には通常、採用、キャリア開発および昇進、ならびに多様性、公平性および包摂（DEI）に関する当社のイニシアチブが含まれている。経営陣はさらに、報酬方針および報酬慣行に関するリスクに対する経営陣の評価について、同委員会に年次報告書を提供する。

指名およびコーポレート・ガバナンス委員会も人的資本管理に参加する。同委員会は毎年、主要な業務執行役員に関する業績の見直しを行い、かかる業績の見直しには人的資本管理イニシアチブに関する業績が含まれる。同委員会は、CEOおよびその他の経営管理職を対象とする毎年の後継者育成計画および経営陣育成セッションも実施する。

すべての従業員は、ニュースキン行動規範を守り、当社のグローバルな文化的希求であるニュースキン・ウェイの永続に向けて努力する責任があり、これには以下の原則が含まれる。

- フォースフォーグッド（Force for Good）（人々がより豊かになるための力）
- 責任を負い、権限があること
- 大胆なイノベーターであること
- 顧客を重視すること
- 率直かつ明白であること
- 非常に優れたものであること
- 迅速であること
- 一つのグローバルなチームであること

ニュースキン・ウェイは当社の人的資本戦略および目標の基礎をなしている。当社の人的資本戦略の3つの主要目標は、以下のとおりである。

1. 当社の事業戦略とニュースキン・ウェイに合致するように事業および文化の変革を支援する。
2. グローバルなダイバーシティ（多様性）を活用し、インクルージョン（包摂性）を構築する。
3. グローバルな連携と最適化を通じて従業員体験を簡素化する。

これらの目標の達成に向けた進捗状況を測定するため、当社は4ヶ月毎にグローバルな従業員調査を行い、また人材プログラム、報酬および給付の設計を目的として、従業員からのフィードバックの収集も行っている。2021年の平均回答率が約86%であったこの調査は、当社が分析、対処（適切な場合は）する上で有益な情報を生み出している。各調査質問への従業員の回答と従業員のコメントからなる各調査周期のデータポイントは、70,000を超えている。当社は従業員とのフォーカスグループも実施しており、DEI問題を含む従業員体験について、フィードバックを収集している。

当社は、人的資本イニシアチブを従業員のニーズにより適切に合致させるため、従業員からのフィードバックを定期的に検討している。例えば、従業員からのフィードバックは、ダイバーシティ・公平性・インクルージョン、管理職養成および従業員の健康に向けた取り組みを改善する指針となっている。

当社の人的資本管理イニシアチブの成功の証拠として、当社は2021年、ダイレクトセリングニュース誌から直接販売業界で「もっとも働きやすい職場」の一つとして認められた。これは6年連続での受賞となる。さらにフォーブス誌は、当社を「世界で最も女性に優しい企業（2021年）」および「米国で最高の雇用主（2022年）」にリストアップした。

サステナビリティ

指名およびコーポレート・ガバナンス委員会は、その憲章に従い、サステナビリティの傾向について検討し、経営陣とかかる傾向について協議し、また外部のサステナビリティ報告書を検討するなどして、当社のサステナビリティ・イニシアチブを監督している。同委員会は、サステナビリティ関連リスクの管理の監督も行っている。取締役会全会と上級経営陣もサステナビリティ・イニシアチブに参加し、サステナビリティに関連するリスクと機会を当社の事業戦略および事業運営に組み込むべく努力している。サステナビリティ・チームは、取締役会または指名およびコーポレート・ガバナンス委員会に対して少なくとも年1回、また上級経営陣に対して四半期毎に報告を行う。製品、地球、人々という3つの主要分野に重点を置く当社のサステナビリティ・イニシアチブの一部は、以下のとおりである。

- | | |
|--------------|---|
| 製品 (Product) | - 2023年までに全製品について環境負荷スコアを評価、スコア化、改善する。
- 2030年までに全パッケージをリサイクル、リサイクル可能、再利用可能、削減または再生可能なものに変更する。 |
| 地球 (Planet) | - 削減、再利用、リサイクルを奨励するプログラムおよび電力使用削減イニチアチブを通じて、当社施設における廃棄物を削減する。 |
| 人々 (People) | - 地球とその住人にとって不可欠な資源を提供する地域社会と人々に対して、当社のフォースフォーグッド基金からの寄付の少なくとも50%を投資する。 |

サステナビリティに関する2021年の成果には、以下のものが含まれる。

- 業界で初めて、再生可能な形態のパッケージ「エコ パック」を導入した。これは信頼できる供給源から供給されたサトウキビ由来のバイオプラスチックでできており、「エコパック」および「ニュー カラーBB+」製品ラインに使用されている。
- 持続可能なパーム油のための円卓会議 (RSP0) が認証する管理混合方式に基づくパーム油の使用を2023年に100%にするという目標の一環として、RSP0のメンバーとなった。
- 2021年、持続可能なパッケージおよびイノベーション、廃棄物の削減、ならびに環境問題への積極的なアプローチといった努力に対して、6つのサステナビリティ関連アワードおよびその他の表彰を受けた。
- 消費者の製品購入をより適切にナビゲートし、より大きな信頼が持てるよう支援するための成分透明性イニチアチブの一環として、ニュースキン成分辞典を公表した。

取締役会の会議

取締役会の会議は、2021年には15回開催された。各取締役は、2021年における在職期間中の取締役会および各委員会の全会議のうち、75%超に出席した。当社では取締役に年次株主総会に出席するよう奨励してはいるものの、取締役の年次株主総会への出席に関して正式の方針はない。2021年の年次株主総会開催時に在職していた取締役のうち7名が、当該総会に出席した。

取締役会の委員会

当社は常設の監査委員会、報酬および人的資本委員会ならびに指名およびコーポレート・ガバナンス委員会を設置している。委員会の各委員はNYSE上場基準の定義に基づく独立取締役である。加えて、当社の監査委員会ならびに報酬および人的資本委員会は、NYSE上場基準および証券取引委員会（以下「SEC」という。）規則に基づいてこれらの委員会のメンバーに適用される、追加および強化された独立性基準を満たす取締役のみで構成されている。

次の表は、委員会の現在の委員構成と、2021年に開催された委員会の会議数を記載したものである。

取締役	監査委員会	報酬および 人的資本委員会	指名およびコーポレート・ ガバナンス委員会
エマ・S・バトル		○	○
ダニエル・W・キャンベル	○	○	
アンドリュー・D・リップマン	○		○
ローラ・ナサンソン		○	委員長
トーマス・R・ピサーノ	○	委員長	
ジェチン（サイモン）シェン			○
エドウィナ・D・ウッドベリー	委員長		○
2021年の会議数	10	11	8

指名およびコーポレート・ガバナンス委員会は取締役会の委員会の委員構成を毎年見直し、適切な場合、その変更を取締役に推奨する。上記の表には、指名およびコーポレート・ガバナンス委員会が推奨し、2022年4月に取締役会が承認した変更が反映されている。これらの変更（2021年における変更を含む。）の前には、

- バトル氏は監査委員会ならびに指名およびコーポレート・ガバナンス委員会に所属していた。
- リップマン氏は報酬および人的資本委員会に所属し、指名およびコーポレート・ガバナンス委員会の委員長であった。
- ナサンソン氏は報酬および人的資本委員会に所属し、指名およびコーポレート・ガバナンス委員会の委員（委員長ではない。）であった。

取締役会は各委員会について書面による憲章を採択している。これらの憲章は当社のインベスター・リレーションズのウェブサイトの「コーポレート・ガバナンス」の項目にて閲覧することができる。

監査委員会

監査委員会の責務には、特に以下のものが含まれる。

- 独立監査人を選定する。
- 内部監査機能および独立監査人の業務を監督する。
- 独立監査人の活動および報告について検討する。
- 独立監査人による監査・非監査業務の提供を事前に承認する。
- 四半期財務諸表、年次財務諸表ならびに重要な会計方針、慣習および手続について検討する。
- 内部統制ならびに内部監査方法および手続の妥当性を検討する。
- 法令上の要件の順守を監督する。
- 主要な財務リスク・エクスポージャーに関連するリスク査定ならびにリスク管理プログラムおよびプラン、情報システム、情報セキュリティおよび設備に関連する業務運営リスク、ならびに情報公開および投資家に関連するリスクを監督する。
- 指名およびコーポレート・ガバナンス委員会ならびに報酬および人的資本委員会の委員長と共同で、当社のリスク査定およびリスク管理プログラムに対する各委員会の監督ならびに当社の関連ガイドラインおよび方針について協議する。

取締役会は、ウッドベリー氏およびキャンベル氏を、SECの公表する規則S-K第407(d)(5)項に定義される、監査委員会の財務専門家であると判断している。

報酬および人的資本委員会

報酬および人的資本委員会の責務には、特に以下のものが含まれる。

- 役員報酬に関する戦略、方針および慣行を確立、運営する。
- CEO、業務執行取締役会会長およびその他の業務執行役員に支払う報酬に関する会社の達成目標および目的を検討、承認し、当該達成目標および目的に照らしてこれらの個人の業績を評価し、またかかる評価に基づいて報酬の形式と水準を決定、承認する。
- 当社のエクイティ・インセンティブ報酬制度を実施する。
- 当社の報酬慣例および人事に関連するリスク査定、リスク管理プログラムおよびプランを監督する。
- 適用される規則・規定に従って行われる役員報酬に関する情報の報告を監督する。
- 採用、キャリア開発および昇進、ならびにダイバーシティ、公平性およびインクルージョンに関する方針および戦略を含む人的資本管理を監督する。

憲章に従って、報酬および人的資本委員会はその権限を分科委員会に委託することができ、また、報酬および人的資本委員会により定められる制限に従って特定の非経営役員、従業員またはその他の被付与者に対して付与されるインセンティブ報酬の水準を承認する権限を、CEOおよび取締役会会長に委託することができる。取締役報酬の決定過程および手続、ならびに報酬の金額または形式の決定または提言における報酬コンサルタントの役割に関する議論については、後述の「(2) 役員の状況、取締役および業務執行役員の報酬」の「取締役の報酬」を参照されたい。

指名およびコーポレート・ガバナンス委員会

指名およびコーポレート・ガバナンス委員会の責務には、特に以下のものが含まれる。

- 取締役会に対して、取締役会または委員会の規模および委員資格基準について勧告する。
- 株主が推薦した取締役候補者の評価を含め、取締役候補者および委員候補者を確定し、推薦する。
- CEOの後継者育成計画ならびにその他の業務執行役員職の後継者育成計画および管理職養成計画を毎年検討する。
- 必要に応じて新たなCEOの候補者の特定、選抜手続を先導し、CEOおよび業務執行会長の実績を評価する。
- 非従業員取締役の報酬の変更について取締役会に提言し、取締役会および経営陣の評価を監督する。
- 一連のコーポレート・ガバナンス・ガイドラインを策定し、取締役会に提言し、またかかるガイドラインについて少なくとも年1回検討する。
- 当社のコーポレート・ガバナンス・リスク、監査委員会が担当していない業務運営リスク、ならびに風評リスクに関連するリスク査定、リスク管理プログラムおよびプランを監督する。
- サステナビリティに関する計画および慣行を監督する。

取締役会および委員会の評価

取締役会は、強固で建設的な評価手続が適切なコーポレート・ガバナンスの重要な要素であり、取締役会の有効性促進の助けとなると信じている。指名およびコーポレート・ガバナンス委員会が主導する毎年の評価手続は、取締役会とその委員会の双方に重点を置いたものである。

指名およびコーポレート・ガバナンス委員会は毎年、評価手続が堅固かつ関連性を保つよう確保するために、その形式を見直す。2021年、指名およびコーポレート・ガバナンス委員会は、取締役会の有効性とコーポレート・ガバナンス慣行に関する視点を新たにするため、また評価手続において率直さを奨励するため、評価の実施を支援する第三者の進行役を用いた。当該進行役は各取締役からフィードバックを収集し、次いで指名およびコーポレート・ガバナンス委員会の会議に取締役会全員を招いて、協議を主導した。

報酬委員会の兼任および内部者の関与

2021年に当社の報酬および人的資本委員会の委員を務めた取締役はいずれも、

- 現在または過去において当社の役員または従業員ではなく、
- 2021年に、開示を要する関係者取引に参加せず、
- 当社の業務執行役員の一人が2021年に取締役または報酬委員会の委員を務めた他の事業体の業務執行役員ではなく、当社のその他の取締役も、当社の業務執行役員の一人が報酬委員会の委員を務めた他の事業体の業務執行役員ではなかった。

取締役の指名手続

上記に示されるように、取締役会の指名およびコーポレート・ガバナンス委員会が取締役の指名手続を監督する。当委員会は取締役候補者を確定および評価し、指名された候補者を取締役会に推薦する責任を負う。

取締役の最低基準： 取締役会の一員となる各候補者は、個人そして専門家として最高の倫理、品位および価値観を有していなくてはならず、当社株主の長期的な利益のため献身的に奉仕しなくてはならない。これに加えて、当社のコーポレート・ガバナンス・ガイドラインは、現任取締役が取締役会の再選候補となるためには、（ ）再選の選挙が行われる次の年次総会において取締役選任に必要な票を獲得できず、（ ）取締役会が辞任を承諾した場合に有効となる、撤回不可能な辞任届を提出しなければならないと要求している。これら以外に取締役候補者の最低基準は定められていない。ただし、指名およびコーポレート・ガバナンス委員会は、その他適当とみなす要素を検討することもある。例えば、専門家としての経験、経歴の多様性、ビジネス、政府、金融および当社の世界事業に関連するその他分野での政策決定レベルにおけるスキルおよび経験、当社における経験や経歴ならびに株式所有を含むが、これらに限定されない。

当社は取締役の候補者指名に際して多様性の考慮に関して正式な方針を定めていない。ただし、取締役会ならびに指名およびコーポレート・ガバナンス委員会は、取締役会の構成において多様性が重要な考慮事項であると信じている。それは、スキル、専門知識や経験の分野、人種および民族・宗教・文化的背景が異なれば、それぞれ異なる有益な視点によって、取締役会が一つの集団として、より効果的に当社の事業を監督する手助けとなるからである。

候補者の確定、評価および推薦手続： 指名およびコーポレート・ガバナンス委員会は、株主が委員会に対し適切な方法で推薦した取締役候補者について検討する。候補者の推薦を希望する株主は、アメリカ合衆国84601ユタ州プロボ、ウエスト・センター・ストリート75、ニュースキン・エンタープライズ・インク、コーポレート・セクレタリー気付で、指名およびコーポレート・ガバナンス委員会に対し、書面にて推薦を行うものとする。当委員会は、現職の取締役、経営陣、従業員その他が推薦する候補者についてもまた検討することがある。評価後、指名およびコーポレート・ガバナンス委員会に推薦され取締役会による承認を受けた候補者は全員、議決権代理行使指図書参考書類の取締役候補者推薦名簿に記載される。

株主が年次総会において取締役候補者を指名する手続： 登録株主も当社付属定款に定められる手続に従って、年次株主総会における取締役候補者を指名することができる。

取締役との連絡

取締役会、グループとしての非経営取締役、主席独立取締役またはその他の取締役個人と連絡を取ることを希望する株主またはその他利害関係者は、アメリカ合衆国84601ユタ州プロボ、ウエスト・センター・ストリート75、ニュースキン・エンタープライズ・インク、コーポレート・セクレタリー気付に対し、当該個人またはグループ宛の書簡にて、連絡を取ることが可能である。これらの連絡はすべて、まず当社のコーポレート・セクレタリーにより受領および処理される。会計、監査、内部会計統制およびその他の財務上の問題は、監査委員会の議長に照会される。その他の問題は、取締役会、非経営取締役または取締役個人に適宜照会される。

コーポレート・ガバナンスに関する追加情報

当社は以下の規範を導入している。

- **行動規範：** 当社の行動規範は、当社従業員、役員および取締役全員（当社子会社を含む。）に適用される。当該行動規範に関して、適用されるSEC規則またはNYSE上場基準により開示が必要な変更を行いまたは免責（黙示的な免責を含む。）を付与する場合は、当社のインベスター・リレーションズのウェブサイトの「コーポレート・ガバナンス」の項で開示される。

- **コーポレート・ガバナンス・ガイドライン：** 当社のコーポレート・ガバナンス・ガイドラインは、コーポレート・ガバナンスの事項に関して当社および当社取締役会に適用される。コーポレート・ガバナンスの事項には、責務、取締役会の委員会およびそれらの憲章、取締役の独立性、取締役の資格、取締役の報酬および評価、取締役のオリエンテーションおよび教育、取締役の経営参加、取締役による外部の財務顧問・ビジネス顧問・法律顧問の利用、ならびに経営開発および後継者育成が含まれる。

上記の規範およびガイドラインは、当社のインベスター・リレーションズのウェブサイトの「コーポレート・ガバナンス」の項にて閲覧可能である。さらに、株主はアメリカ合衆国84601ユタ州プロボ、ウエスト・センター・ストリート75、ニュースキン・エンタープライゼス・インク、インベスター・リレーションズに対し書面にて請求すれば、上記の規範またはガイドラインのハードコピーを入手することができる。

統制および手続

開示統制および手続の評価： 当社のCEOおよび最高財務責任者を含む経営陣による監督と参加の下で、当社は当社の「開示統制および手続」（1934年証券取引所法（修正を含む。）（以下「証取法」という。）に基づく規則13a-15(e)に定義される。）の策定および運用の有効性について評価を行った。開示統制および手続とは、証取法に基づいてSECに届出または提出される報告書で開示が要請されている情報について、適時に記録、処理、要約および報告することを確保するために策定した統制およびその他の手続であり、必要とされる開示について適時の決定を行うことができるよう、かかる情報が当社のCEOおよび最高財務責任者を含む当社経営陣に蓄積され共有されることを確保することを目的として作成された統制および手続を含むが、それらに限られない。当社のCEOおよび最高財務責任者は、当該評価に基づき、当社の開示統制および手続は2021年12月31日現在において有効であると判断した。

財務報告に関する内部統制についての経営者の報告書： 当社の経営者には、財務報告に関する適切な内部統制を確立し、維持する責任がある。財務報告に関する内部統制は、証取法の規則13a-15(f)において、財務報告の信頼性および一般に公正妥当と認められている会計原則に準拠した外部報告目的の財務書類の作成について合理的な保証を提供するよう、当社のCEOおよび最高財務責任者により、あるいはこの監督の下で整備され、当社の取締役会、経営者およびその他の職員により実行されている手続であると定義されている。財務報告に関する内部統制は、以下についての方針および手続を含んでいる。

- ・ 当社の取引および資産の処分を合理的に詳細、正確かつ公正に反映する記録の維持に関係するもの。
- ・ 一般に公正妥当と認められている会計原則に準拠した財務書類を作成するために必要な取引が記録されていることについて、また当社の収入および支出は経営者および取締役の承認に基づいてのみ発生していることについて、合理的な保証を提供するもの。
- ・ 財務書類に重要な影響を及ぼす可能性のある当社の資産の未承認の取得、利用または処分の防止または適時発見に関して合理的な保証を提供するもの。

財務報告に関する内部統制には固有の限界があるため、虚偽の表示が防止または発見されない可能性がある。また将来における有効性の評価の予測には、環境の変化によって統制が不十分となる、あるいは方針または手続への準拠の程度が低下するといったリスクが存在する。

当社のCEOおよび最高財務責任者を含む当社の経営者の監督の下、および参加により、当社は2021年12月31日現在、当社の財務報告に関する内部統制の有効性を評価した。当該評価にあたり、当社の経営者は、トレッドウェイ委員会組織委員会が公表した「内部統制の統合的枠組み」（2013年版）に規定されている規準を用いた。当社の評価に基づき、当社の経営者は、2021年12月31日現在当社の財務報告に関する内部統制は合理的な保証水準において有効であると結論づけた。

2021年12月31日現在における当社の財務報告に関する内部統制の有効性は、当報告書に記載のとおり、独立登録会計事務所であるプライスウォーターハウスクーパース エルエルピーにより監査されている。

財務報告に関する内部統制の変更： 2021年12月31日に終了する四半期中、当社の財務報告に関する内部統制（証取法に基づく規則13a-15(f)に定義される。）に実質的な影響を与えた、または重大な影響を与える合理的な可能性のある変更はなかった。

取締役および業務執行役員に対する報酬については、後述の「（２）役員の状況、取締役および業務執行役員の報酬」を参照されたい。

取締役および業務執行役員に対する補償ならびに取締役および業務執行役員の責任の限定

取締役および業務執行役員の責任の限定、取締役および業務執行役員との間で締結している補償契約ならびに当社と保険会社との間の会社役員賠償責任保険については、「第一部、第１、１（２）、（ホ）取締役および役員に対する補償ならびに取締役および役員の責任の限定」を参照されたい。

株式にかかる議決権

当社の定款は、当社がクラスA普通株式に加えてクラスB普通株式（額面0.001米ドル）と優先株式（額面0.001米ドル）を発行することができる旨を定めている。本書提出日現在、クラスB普通株式および優先株式について発行済社外株式はない。

クラスA普通株式1株の株主は、当社の株主の決議に付されるすべての事項につき1議決権を有するのに対し、クラスB普通株式1株の株主は、当該事項につき10議決権を有する。

上記で述べた多議決権を有するクラスB普通株式は、当社の設立時に当初の株主が議決権のコントロールを持続けることが可能になるように発行された。2003年に、当社の当初の株主からの大幅な株式の買取りに関連して、これらの株主は保有するすべてのクラスB普通株式をクラスA普通株式に転換することに合意した。その後、当社は発行済社外クラスB普通株式を有していない。

優先株式は、1つまたは複数のシリーズで随時発行することができる。取締役会は、デラウェア州一般会社法に従って採択され、提出された決議によって、優先株式のあるシリーズの発行を定め、当該シリーズに含まれるべき株式数を随時設定することができる。優先株式の各シリーズは、当該優先株式の発行を規定する決議に記載された完全なもしくは制限のある議決権を有することもできまたは無議決権とすることもできる。ただし、普通株式の合計の議決権の少なくとも66 2/3%の所有者が当該優先株式の発行を承認しなければ、取締役会は、（ ）通常の下での取締役の選任についての議決権、または（ ）いかなる状況下でも、当社の取締役の50%以上を選任する権利を有する優先株式を発行することはできない。

当社は、普通株式と議決権または経済的な権利の異なる優先株式を発行することができ、このことにより、エクイティ・ファイナンスの募集の仕組みおよび条件について柔軟性を有する。

(2) 【役員の状況】

取締役および業務執行役員の略歴および所有株式数

男性取締役および業務執行役員：10名、女性取締役および業務執行役員：4名

(取締役および業務執行役員のうち女性の比率：29%)

取締役（業務執行役員を兼務する者を含む）（注1）

氏名および 生年月日	役職および 任期 (注2)	略歴	所有株式の 種類および 株式数 (2022年 4月5日 現在)
エマ・S・ バトル 1960年 12月24日生	取締役 2021年 6月～ 報酬およ び人的資 本委員会 (委員) 指名およ びコーポ レート・ ガバナン ス委員会 (委員)	<p>エマ・S・バトル氏は、戦略的コンサルティングならびにデジタルおよびオンラインマーケティングに主力を置くビジネス・サービス会社であるマーケット・ヴィガー・エルエルシーにおいて、2003年の同氏による同社の設立以来、社長兼CEOを務めている。2015年から2017年にかけて、バトル氏は、電子商取引マーケティング企業であるウィンザー・サークルでクライアント・サクセス担当バイス・プレジデントを務めた。それ以前には、スリー・シップス・メディア、レッド・ハット、アート・ドットコム、ワン・シンクおよびサラ・リー・ブランデッド・アパレル（現在はヘインズブランズ・インクとして知られる。）にて、役員および上級責任者としてマーケティングおよび販売を担当した。バトル氏は、2021年1月以降、ニューヨーク証券取引所に上場している世界的なテキスタイル・ソリューション・プロバイダーであるユニフィ・インクにおいて、また、2020年10月以降、ナスダック・グローバル・セレクト・マーケットに上場している家庭用家具の製造・販売会社であるバセット・ファニチャー・インダストリーズ・インクにおいて、取締役を務めている。2019年から2020年にかけて、ナスダック・グローバル・マーケットに上場された飲料水製品の供給会社であるプリモ・ウォーター・コーポレーションにおいて、2020年に同社が買収されるまで、取締役を務めた。バトル氏は、ブレントウッド・アドバイザリー・グループのような専門組織においてオンラインクラスやメンバーシップによる継続的な教育に取組み、UNCのディレクター・ダイバーシティ・イニシアティブ、オンボードNC、サンタ・クララ大学のブラック・コーポレート・ボード・レディネス・プログラム、テイク・ユア・シート・イニシアチブを通じて、現職の取締役およびその志願者を支援し、協力している。また、バトル氏は慈善活動および市民活動に携わっており、2017年以降、ノースカロライナ州で公立高等教育を支援する慈善団体ハイアー・エド・ワークスのプレジデント兼CEOを務め、FPG児童発達研究所やイーロン大学スクール・オブ・ビジネスの理事も務めている。同氏はデューク大学で文学士の学位を、ハーバード・ビジネス・スクールでM.B.A.（経営学修士）の学位を取得している。</p> <p>バトル氏は、デジタルおよびオンラインマーケティング、マーケティング分析、ビジネス戦略およびマーケティング戦略について豊富な経歴を持つ成功した実業家であり、かかる経歴は、デジタル事業の構築の途にある当社の取締役会にとって有益である。さらに、同氏は、他の大企業や他の公開企業の取締役会との協働を通じて得た視点を当社取締役会にもたす。また、小規模の起業家的ビジネスに対して経営やコンサルティングを行ったバトル氏の経験は、当社の独立した販売員に対して有効な方法で、当社事業の経営上の貴重な視点を提供している。また、当社の取締役会は、当社および多くの株主が注目する2つの領域である持続可能性および社会的責任に対するバトル氏の深い関与を評価している。</p>	クラスA 普通株式 0株

氏名および生年月日	役職および任期 (注2)	略歴	所有株式の種類 および株式数 (2022年 4月5日現在)
ダニエル・W・ キャンベル 1954年10月15日生	取締役(主席 独立取締役) 2021年6月～ 監査委員会 (委員) 報酬および人 的資本委員会 (委員)	<p>ダニエル・W・キャンベル氏は、1994年以来、株式非公開の投資会社であるイーズネット・リミテッドのマネージング・ゼネラル・パートナーである。同氏は2010年から2019年までユタ州高等教育委員会の委員を務め、2012年から2014年までその副委員長を、2014年から2018年までは委員長を務めた。1992年から1994年まで同氏はソフトウェア会社であるワードパーフェクト・コーポレーションの上級副社長兼最高財務責任者であり、それ以前はプライスウォーターハウス・エルエルピーのパートナーであった。同氏はブリガム・ヤング大学より理学士の学位を取得している。</p> <p>キャンベル氏は、財務、会計、取引、コーポレート・ガバナンスおよび経営の分野に専門知識を有すると認められたビジネスリーダーである。同氏は他の複数の公開会社および非公開会社の取締役も務めている。加えて、国際的会計事務所のパートナーとして、また、その後の大規模な技術系企業の最高財務責任者としての経験を通じて、同氏は経営、事業活動、財務および公開会社のガバナンスに対し深い洞察力を培ってきた。</p>	クラスA 普通株式 95,822株(1)
アンドリュー・ D・リップマン 1951年10月20日生	取締役 2021年6月～ 監査委員会 (委員) 指名および コーポレー ト・ガバナ ンス委員会(委 員)	<p>アンドリュー・D・リップマン氏は、2014年に参加した渉外法律事務所モルガン・ルイス・アンド・ボクイス・エルエルピーの通信・メディア・テクノロジー部門のパートナー兼リーダーである。それ以前には、同氏は、ピンガム・マカッチェン・エルエルピーにおいて2006年から2014年まで、また、スウィドラー・ベルリン・エルエルピーにおいて1988年から2006年までこれと同様の役職を務めていた。同氏は2000年から2013年まで通信関係のコンサルティング会社であるマネジメント・ネットワーク・グループ・インクの取締役を、2005年から2013年まで水文および気象計測器の供給会社であるストロン・コーポレーションの取締役を務めていた。同氏はロチェスター大学より文学士の学位を、またスタンフォード・ロースクールより法学博士の学位を取得している。</p> <p>リップマン氏は、40年以上にわたって、複数の国々において国際的規制、技術およびマーケティングの問題の取扱いを経験した、高度に熟練したシニア弁護士かつビジネス・アドバイザーである。加えて、同氏はコーポレート・ガバナンスとそれに関連する法律および取引の問題について広範囲の経験を有している。同氏は、複数の産業における様々な企業の取締役としてなど、多数の公開会社と緊密に仕事をしてきた。同氏の経験の中には、戦略的イニシアチブの管理と実施、競争の激しい産業における新製品の発売と世界的な販売も含まれる。</p>	クラスA 普通株式 69,747株(2)

氏名および生年月日	役職および任期 (注2)	略歴	所有株式の種類 および株式数 (2022年 4月5日現在)
スティーブン・ J・ランド 1953年10月30日生	取締役 2021年6月～ 取締役会会長 2012年5月～	<p>スティーブン・J・ランド氏は、2012年より当社の取締役会会長を務めている。同氏は2006年から2012年まで、当社の取締役会副会長を務めていた。同氏は当社の株式公開が行われた1996年から同氏が3年間の休職をした2003年までの間、当社の社長、CEO兼取締役を務めた。同氏は当社の設立株主である。同氏は、人々の暮らしをより豊かにするために当社とその従業員、販売員およびその顧客の慈善活動を振興し推進することを目的として1996年に当社が設立した慈善団体フォースフォーグッド基金の理事である。ランド氏はバイス・プレジデント兼ゼネラル・カウンセルとして当社に入社するまでは弁護士として実務に携わっていた。同氏はブリガム・ヤング大学より文学士およびブリガム・ヤング大学のジェイ・ルーベン・クラーク・ロースクールより法学博士の学位を取得している。</p> <p>ランド氏は35年以上にわたる当社および業界に対する知識と、当社のゼネラル・カウンセル、エグゼクティブ・バイス・プレジデント（以下「EVP」という。）および社長兼CEOの職務を含めた上級役員としての経験を、当社取締役会に提供している。同氏は、当社の設立当初から、当社社長兼CEOとしての任期までを通して、当社の成長の管理において不可欠な役割を果たした。同氏はアメリカ直接販売協会の執行理事会員も務めた。ビジネス・信仰・市民生活の各コミュニティで尊敬されるリーダーとして、同氏は現在、末日聖徒イエス・キリスト教会のゼネラル・オフィサーを、また、ブリガム・ヤング大学を含む高等教育機関の監督に関して同教会の教育委員を務めている。以前は、ユタ州高等教育委員会およびユタ・バレー大学の評議員議長を務めていた。</p>	クラスA 普通株式 222,145株(3)

氏名および生年月日	役職および任期 (注2)	略歴	所有株式の種類 および株式数 (2022年 4月5日現在)
ライアン・S・ ナピアスキー 1973年10月2日生	取締役 2021年6月～ CEO兼社長 2021年9月～	<p>ライアン・S・ナピアスキー氏は、2021年9月より当社のCEOを務め、2017年より社長を務めている。それ以前においては、2015年から2017年まで、グローバル・セールス・アンド・オペレーションズ部門の社長を務めた。当該職位に就く前には、2014年より当社の北アジア地域において、また、2010年よりニュースキン・ジャパンにおいて、いずれも社長を務めている。同氏は、1995年の入社以来、ニュースキン EMEAのビジネス開発担当バイス・プレジデントおよび英国担当ゼネラル・マネジャーを含む、ニュースキンの複数の主導的職責を遂行している。ナピアスキー氏は、経営学士号を取得しており、デューク大学より経営学の修士号を取得し、ドイツのゲーテ大学より国際ビジネス学の修士号を取得している。</p> <p>ナピアスキー氏は、デジタルおよびソーシャルメディア・プラットフォームを介するものも含め、直接販売に関する有力な専門知識を取締役会にもたらしている。当社のCEO、社長、グローバルセールス・アンド・オペレーション担当社長、および当社市場におけるその他の経営上の役割を歴任したナピアスキー氏は、さらに、当社の販売力、製品および製品開発、市場ならびに報酬プランを含めた当社の事業を世界的規模で深く理解している。ナピアスキー氏の指導力は、近年の主要な複数のイニシアチブの成功に不可欠なものとなっている。ナピアスキー氏は、直接販売業界のリーダーとしても認知されており、業界事業者団体のさまざまな主導的役割を担ってきた。例えば、アメリカ直接販売協会の前会長であり、また、直接販売協会世界連盟のアドボカシー委員会の現委員長でもある。</p>	クラス A 普通株式 58,513株

氏名および生年月日	役職および任期 (注2)	略歴	所有株式の種類 および株式数 (2022年 4月5日現在)
ローラ・ ナサンソン 1958年1月1日生	取締役 2021年6月～ 報酬および人 的資本委員会 (委員) 指名および コーポレー ト・ガバナン ス委員会(委 員長)	<p>ローラ・ナサンソン氏は、ザ・ウォルト・ディズニー・カンパニーにおいて販売および広告担当として21年間勤務した後、2019年に同社を退職した。2017年から2019年にかけては、ディズニー・アドバタイジング・セールスの収益・業務担当エグゼクティブ・バイス・プレジデントを、2002年から2017年にはABCファミリー/フリーフォームで販売・マーケティング担当エグゼクティブ・バイス・プレジデントを務めた。2002年以前は、ABCネットワーク・セールス、フォックス・ブロードキャスティングおよび各種メディア機関でその他さまざまな販売・広告関連の職務を担当した。彼女はウェズリアン大学から文学士の学位を取得した。</p> <p>ナサンソン氏は、顧客との関係およびコミュニケーションについての40年に及ぶキャリアの上に築き上げられた顧客重視の強みに加えて、販売や広告に関する専門知識を当社取締役会にもたらす経験豊富なリーダーである。また、事業戦略も同氏の強みの一つであり、同氏のキャリアを通じて、ミレニアル世代の台頭やデジタル広告化など、ビジネス環境の変化を認識・理解し、迅速に対応することで、同氏が携わった企業において初期段階でかかる変化から利益を得ることを可能にしている。同氏は、また、ビジネス・プロセスの合理化や、デジタルおよびソーシャルメディアによる販売促進の経験も有する。</p>	クラスA 普通株式 6,490株
トーマス・R・ ピサーノ 1944年10月29日生	取締役 2021年6月～ 監査委員会 (委員) 報酬および人 的資本委員会 (委員長)	<p>トーマス・R・ピサーノ氏は、2005年から2010年の退職までの間、自動車販売業者である、オーバーシーズ・ミリタリー・セールス・コープ(OMSC)のCEO兼取締役を務めた。同氏は、1998年から2004年までの間、OMSCのチーフ・オペレーティング・オフィサー兼取締役を務めた。また同氏は、1995年から1997年までの間、スポーツ宣伝と菓子製造を営むザ・トップス・カンパニー・インクにおいて、副社長兼国際部門長を務めた。それより以前、同氏は1969年から1994年までの間、パーソナルケア製品の直接販売を営むエイボン・プロダクツ・インクにて、副社長や世界新規開拓部門長を含め、さまざまな役職を歴任した。同氏はジョージア工科大学より理学士の学位を取得し、ダートマス大学より経営学修士を取得している。</p> <p>ピサーノ氏は、経験豊富な上級役員であり、直接販売、パーソナルケア、美容関連商品およびその他の消費財産業におけるエキスパートである。エイボンにおける25年間の経歴を通して、同氏は新規地域市場の開拓や世界的な新製品ラインの発売など世界的な新規ビジネス開発の責任者であった。同氏はまた、ラテンアメリカ、ヨーロッパおよびアジア地域での国際的ビジネス運営の責任者でもあった。エイボン、トップスおよびOMSCで国際的ビジネスに関わる間に、同氏は約50ヶ国以上に移動し事業活動を行った。</p>	クラスA 普通株式 50,968株(4)

氏名および生年月日	役職および任期 (注2)	略歴	所有株式の種類 および株式数 (2022年 4月5日現在)
ジェチン(サイモン)シェン 1979年10月15日生	取締役 2021年6月～ 指名および コーポレー ト・ガバナン ス委員会(委 員)	<p>ジェチン(サイモン)シェン氏は、プティック型の投資顧問会社であるZQキャピタル・リミテッドの設立メンバーである。2015年のZQキャピタル設立に先立って、2011年から2015年にかけて、シェン氏はパークレイズのマネージング・ディレクター兼中国金融機関業務の責任者を務めていた。2004年から2010年にかけては、投資銀行行員として、ゴールドマン・サックスのニューヨークおよび香港のオフィスで勤務した。同氏は、当社取締役会の職位に加え、2016年より、香港証券取引所に上場している精密金属設計・製造会社であるケーエフエム・キングダム・ホールディングス・リミテッドの取締役ならびに監査委員会、報酬委員会および指名委員会の委員を務めている。シェン氏はウェズリアン大学より数学および経済学の学士号を取得している。</p> <p>シェン氏は、当社の主要市場の一つである中国本土において、グローバル企業の成長可能性の実現の支援における貴重な専門知識を取締役にもたらす。同氏は、勤務経験の多くをアジア資本市場での業務に投下しており、中国本土における強力なネットワークと中国本土の貴重な現地に関する知識を有している。同氏の財務および投資に関する深い経験は、取締役会にとっても有益である。</p>	クラスA 普通株式 11,987株

氏名および生年月日	役職および任期 (注2)	略歴	所有株式の種類 および株式数 (2022年 4月5日現在)
<p>エドウィナ・D・ ウッドベリー 1951年8月9日生</p>	<p>取締役 2021年6月～</p> <p>監査委員会 (委員長) 指名および コーポレー ト・ガバナン ス委員会(委 員)</p>	<p>エドウィナ・D・ウッドベリー氏は、1999年から印刷会社であるチャペル・ヒル・プレス・インクの社長兼CEOである。同氏は直接販売およびパーソナルケア製品業界で20年以上の経験を有しており、エイボン・プロダクツ・インクの最高財務責任者兼最高管理責任者およびその他の財務経営に関する役職を1977年から1998年まで務めた。1998年から2015年まで、同氏は、小売家電業者ラジオシャック・コーポレーションの取締役を務めた。また、2005年から2010年までは、印刷・マーケティング会社R.H.ドネリー・コーポレーションの取締役を務め、2000年から2005年には、調査会社クリック・コマース・インクの取締役を務めた。2009年から2018年まで、同氏はノースカロライナ州立非営利医療財団法人の取締役を務めた。同氏はノースカロライナ州立大学にて経営工学の学士号を取得した。</p> <p>ウッドベリー氏は、当社取締役会は彼女の当業界に対する幅広い経験と理解を有する。エイボンにおける21年間でより責任ある様々な立場を務めていく間に、彼女は当業界のグローバルな会社の財務および内部統制に関連した問題に対する深い理解力を得ている。また、同氏は、他の公開企業の取締役会における職務から得た貴重な視点を、当社取締役会にもたらしめている。クリック・コマース、R.H.ドネリーおよびラジオシャックの取締役である間に、同氏は、(1)各社取締役会の監査委員会で委員長を務め、(2)R.H.ドネリーの報酬委員会の委員を務め、ラジオシャックでは報酬委員会の委員長を務め、また、(3)クリック・コマースおよびラジオシャックの指名・ガバナンス委員会の委員を務めた。</p>	<p>クラスA 普通株式 9,518株(5)</p>

業務執行役員（取締役を兼務しない者）（注1）

氏名および生年月日	役職および任期 （注2）	略歴	所有株式の種類 および株式数 （2022年4月5 日現在）
コニー・M・タン 1970年3月18日生	チーフ・グ ローバル・グ ロース&カス タマー・エク スぺリエン ス・オフィ サー兼EVP 2021年4月～	コニー・M・タン氏は、2021年4月以降、当社のEVP兼チーフ・グローバル・グロース・アンド・カスタマー・エクスペリエンス・オフィサーを務めている。2012年から2019年にかけて、直接販売チャネルを通じて商品のマーケティング・販売を行うキッチン製品の会社、プリンセス・ハウス社の社長兼CEOを務め、2020年にグリッティ・エグゼクティブ・コンサルティングLLCを設立している。それ以前に、同氏は、JAFRAコスメティックスの米国部門社長およびビューティーコントロールのマネジメント職を歴任している。タン氏は、ニューヨーク市立大学ブルックリン・カレッジで文学士の学位を取得した。	クラスA 普通株式 0株
マーク・H・ローレンス 1969年8月11日生	最高財務責任 者兼EVP 2017年3月～	マーク・H・ローレンス氏は、2017年から当社の最高財務責任者を務めている。2016年から2017年にかけて、ローレンス氏はホームオートメーション会社ビバント・スマート・ホームのイノベーションセンターの財務担当バイス・プレジデントを務めた。2013年から2016年にかけて、ローレンス氏はアマゾン・ドットコムの子会社である家電の研究開発会社アマゾンLab126で財務責任者を務めた。2013年中には音声・ビデオ通信会社のポリコムで世界財務担当シニア・バイス・プレジデントを務め、2002年から2013年にかけては、ネットワーク構築ハードウェア、ソフトウェアおよびサービス会社のプロケード・コミュニケーションズ・システムズでさまざまな財務職を歴任した。ローレンス氏は、ブリガム・ヤング大学で学士号を取得し、カリフォルニア大学デービス校で経営学修士号を取得している。	クラスA 普通株式 27,950株
ジョセフ・Y・チャン 1952年10月22日生	最高科学責任 者兼EVP 2006年2月～	ジョセフ・Y・チャン氏は、2006年より当社の最高科学責任者兼製品開発担当EVPを務めている。同氏は、2000年から2006年までファーマネックス部門担当プレジデントを務めた。1997年から2000年まではファーマネックスの臨床研究・薬理学担当バイス・プレジデントを務めた。同氏は製薬分野で約40年の経験を積んでいる。同氏はポーツマス大学より理学士およびロンドン大学より博士の学位を取得している。	クラスA 普通株式 83,576株(6)
チェイス・D・クラーク 1983年2月14日生	ゼネラル・カ ウンセル兼EVP 2021年8月～	チェイス・D・クラーク氏は、2021年8月から当社のEVP兼ゼネラル・カウンセルを務めている。同氏は、2015年にアシスタント・ゼネラル・カウンセルとして当社に入社後、バイス・プレジデントおよび副ゼネラル・カウンセルを経て現職に至った。当社へ入社する前には、ユタ州ソルトレークシティで訴訟を扱う弁護士業務を行っていた。同氏は南ユタ大学で理学士の学位を、ユタ大学で法学博士の学位を取得した。	クラスA 普通株式 1,756株

氏名および生年月日	役職および任期 (注2)	略歴	所有株式の種類 および株式数 (2022年4月5 日現在)
スティーブン・K・ ハチェット 1971年5月30日生	チーフ・プロ ダクト・オ フィサー兼EVP 2021年9月～	スティーブン・K・ハチェット氏は、2018年に当社に入社し、2021年1月にグローバル・プロダクツ部門のシニア・バイス・プレジデント(以下「SVP」という。)に就任するまでの期間、グローバル・マニュファクチャリング部門のSVPを務めた。同氏は2022年1月にグローバル・プロダクツ部門のEVPに就任した。2015年から2018年にかけて、当社が2018年に買収した栄養補助食品メーカーのCEOを務めており、2018年の買収時以降2020年12月まで同社の社長を務めた。それ以前は、フォーエバー・リビング・プロダクツの製造および製品イノベーション担当バイス・プレジデント、コーナーストーン・リサーチ・アンド・ディベロップメントのCEO兼社長を務めた。	クラスA 普通株式 38,556株

(注1) 当社はいずれの取締役または業務執行役員の間における家族関係も認識していない。

(注2) 取締役は1年の任期で選任されるが、務めることのできる最大年数については定められていない。当社の業務執行役員について、任期の終期は定められていない。

- (1) キャンベル氏が配偶者と共同で所有する9,046株、キャンベル氏の配偶者が受託者となり、キャンベル氏、その配偶者および子孫が受益者となる信託で所有する76,766株、ならびにキャンベル氏と配偶者が所有および支配する家族有限責任会社が所有する10,010株を含む。
- (2) リップマン氏が配偶者と共同で所有する36,479株、およびリップマン氏と配偶者が共同受託者として議決権および投資権限を共有している撤回可能信託で所有する15,400株を含む。
- (3) ランド夫妻が共同経営者を務め、議決権および投資権限を共有している家族有限責任会社が所有する216,509株を含む。また、共同受託者としてランド夫妻が間接的に所有し、議決権および投資権限を共有している5,636株を含む。
- (4) ビサーノ氏が配偶者と共同で所有する50,968株を含む。
- (5) 上の表にて報告した株式に加えて、ウッドベリー氏は、当社の繰延報酬制度に基づき、追加の1,503株の受領を繰り延べることを選択している。
- (6) チャン氏の配偶者が受託者となり、チャン氏と配偶者が受益者となる信託で所有する78,068株を含む。

取締役および業務執行役員の報酬

取締役の報酬

指名およびコーポレート・ガバナンス委員会は、取締役の報酬を随時評価する責任を負っており、修正することが適切であると判断した場合には、取締役会にその検討を求めて推奨する。指名およびコーポレート・ガバナンス委員会は、ゼムラー・ブロッシー・コンサルティング・グループLLCを独立報酬コンサルタントとして雇い、当社が行う取締役報酬制度のレビューを補佐させ、報酬データおよび代替案を提供させ、また要請に応じて助言を提供させている。

次の表は、当社の業務執行役員または従業員としての報酬を受領しなかった各取締役に適用される、非従業員取締役報酬制度について要約したものである。この表には、2021年の初めに有効であった制度と、取締役報酬制度の見直し（ピアグループ企業のベンチマーク・データの分析を含む。）を受けて行った2021年6月1日付の変更が示されている。指導的役職に対する顧問料の増額は、非従業員取締役の報酬制度と市場慣行をより密接に一致させるために行われた。これには、株主の利益との整合性を高めるために取締役会の標準的業務に関する増額をすべてエクイティにより行ったことが含まれる。

	2021年5月31日以前の 制度	2021年6月1日発効の 現行制度
年間顧問料（現金による。） 取締役会 委員会	85,000ドル 1委員会当たり10,000ドル	変更なし
指導的役職に対する追加の年間顧問料（現金による。） 主席独立取締役 監査委員会の委員長 その他の委員会の委員長	20,000ドル 15,000ドル 10,000ドル	25,000ドル 20,000ドル 15,000ドル
会議出席報酬	なし(1)	変更なし
年次エクイティ報奨（制限付株式ユニット）	価額140,000ドル	価額150,000ドル

- (1) 取締役会は、特別委員会またはその他の特別な状況における会議出席報酬を承認することができる。2021年には、グロー・テック・セグメントに関する戦略的代替手段について評価するために特別委員会が実施され、2021年12月に同セグメントからの撤退が決定された。

当社はさらに、取締役に對し、当社が要求する会社行事または旅行に関して1日当たり1,500ドルを補償することができ、また取締役会および委員会の会議ならびにその他の会社行事への出席により発生した一定の費用を払い戻すことができる。当社はまた、取締役の自己使用のために自社製品を提供している。

第三次修正・改訂2010年オムニバス・インセンティブ報酬制度の条件に従い、現金報酬および当該報酬制度に基づいて非従業員取締役に付与された報奨の付与日現在の公正価値の総額（適用される財務会計規則に従って計算された。）は、1暦年中、750,000ドルを超えることはできない。

取締役報酬表（2021年）

次の表は、2021年に取締役を務めた各人により獲得され、または支払われた報酬を要約したものである。ただし、ウッド氏およびナピアスキー氏の報酬は「業務執行役員の報酬、要約報酬表」で報告されており、次の表には掲載されていない。ウッド氏およびナピアスキー氏は取締役を務めたが、当社の従業員でもあり、取締役としての役務に対する報酬は受領しなかった。

（単位：ドル）

氏 名	現金で獲得しまたは 支払われた報酬	株式報奨(1)	その他 すべての報酬(2)	合 計
エマ・S・バトル	61,250	146,293	-	207,543
ダニエル・W・キャンベル	148,917	146,293	-	295,210
アンドリュー・D・リップマン	170,417	146,293	-	316,710
ローラ・ナサンソン	136,500	146,293	-	282,793
トーマス・R・ピサーノ	149,417	146,293	-	295,710
ジェチン（サイモン）シェン	95,000	146,293	-	241,293
エドウィナ・D・ウッドベリー	152,917	146,293	-	299,210
スティーブン・J・ランド	-	-	827,033 ⁽³⁾	827,033

- (1) 2021年6月2日、上記の表に記載された各取締役（従業員であるランド氏を除く。）は、2022年4月30日に権利が確定する2,467個の制限付株式ユニットを付与された。本欄の金額は、当該制限付株式ユニットの付与日現在の公正価値の総額を反映している。この目的上、当該制限付株式ユニットの価値は、権利の確定の前には配当が支払われないことを反映して割り引かれている。

取締役報酬表に記載された各人が2021年12月31日現在保有していた未確定の株式報奨および未行使のオプション報奨は、下記のとおりであった。

（単位：個）

氏 名	株式報奨	オプション報奨
エマ・S・バトル	2,467	-
ダニエル・W・キャンベル	2,467	10,000
アンドリュー・D・リップマン	2,467	10,000
ローラ・ナサンソン	2,467	-
トーマス・R・ピサーノ	2,467	5,000
ジェチン（サイモン）シェン	2,467	5,000
エドウィナ・D・ウッドベリー	2,467	5,000
スティーブン・J・ランド	-	-

- (2) 本欄は、これらの取締役への特典およびその他の個人給付（総額が少なくとも10,000ドルである場合）ならびにその他の形式の報酬を提供するための増分費用を示している。
- (3) ランド氏の当社の従業員としての2021年の報酬： 給与571,401ドル、現金インセンティブ報酬制度に基づく賞与225,378ドル、およびその他の報酬30,254ドル（生命保険料14,188ドル、401(k)拠出金11,600ドル、自社製品、自宅セキュリティ監視、ホリデー・ギフトおよび長期就業不能保険料を含む。）

業務執行役員の報酬

業務執行役員の報酬表および付随説明

要約報酬表

次の表は、SEC規則に従って計算した各特定業務執行役員（以下「NEO」という。）の2019年、2020年および2021年の報酬総額の要約である。「株式報奨」および「オプション報奨」の欄の金額には、関連する年度中に付与された業績に基づくエクイティ報奨が、当社の業績に基づいて、最終的に獲得されたか否か、またはいつ獲得されたかにかかわらず、含まれているため、NEOが実際に獲得した金額を必ずしも反映していない。

(単位：ドル)

氏名および主な役職	年	給与 (1)	賞与 (2)	株式報奨 (3)	オプション 報奨 (3)	非エクイティ・ インセンティブ 報酬制度に 基づく報酬 (4)	その他 すべての報酬 (5)	合計
在職中のNEO								
ライアン・S・ ナビアスキー 社長兼CEO	2021	800,960	-	1,253,109	2,018,409	548,758	110,734	4,731,970
	2020	720,861	3,350	710,899	909,002	1,164,350	104,163	3,612,626
	2019	687,500	-	572,325	913,788	-	122,658	2,296,272
マーク・H・ローレンス EVP兼最高財務責任者	2021	551,741	-	405,495	659,598	273,006	93,829	1,983,669
	2020	520,853	850	469,254	600,003	632,363	77,136	2,300,459
	2019	491,667	-	1,992,713	542,844	-	98,170	3,125,393
コニー・タン EVP兼チーフ・グローバ ル・グロース&カスタ マー・エクスペリエン ス・オフィサー	2021	413,648	25	929,550	-	203,737	41,296	1,588,256
ジョセフ・Y・チャン EVP兼最高科学責任者	2021	685,858	-	294,934	479,700	338,580	105,915	1,904,987
	2020	672,526	850	333,160	426,004	813,038	102,386	2,347,964
	2019	653,333	-	268,229	428,239	-	124,299	1,474,100
チェイス・D・クラーク EVP兼ゼネラル・カウン セル	2021	343,725	6,767	229,070	213,228	133,742	56,683	983,215
退職したNEO								
リッチ・ウッド 前CEO	2021	852,614	-	1,130,704	-	555,788	117,996	2,657,102
	2020	1,000,038	850	1,642,334	2,100,006	1,766,600	126,730	6,636,559
	2019	991,667	-	1,322,140	2,111,047	-	145,526	4,570,379
D・マシュー・ドーニー 前EVP兼ゼネラル・カウ ンセル	2021	374,403	-	282,384	459,326	256,036	57,122	1,429,270
	2020	510,020	850	333,160	426,004	614,295	69,451	1,953,780
	2019	504,167	-	268,229	428,239	-	77,063	1,277,698
ジェフリー・C・ ベッティンガー 前SVP、チーフ・ピープ ル・アンド・プレース・ オフィサー	2021	280,412	-	190,760	206,883	71,160	372,727	1,121,942

注(1) ナビアスキー、ローレンス、クラーク、ドーニー、(2021年については)チャンおよびウッドの各氏は、非適格繰延報酬制度に基づいて給与の一部を繰り延べた。これは後掲の「非適格繰延報酬(2021年)」の表に含まれている。NEOはそれぞれ、401(k)退職貯蓄制度にも給与の一部を拠出した。

(2) 本欄の2021年の金額は、()タン氏の場合は従業員に提供されているCOVID-19ワクチン接種奨励金、()クラーク氏の場合はすべての非業務執行従業員に付与されているホリデー賞与であり、同氏が業務執行役員に昇進する前の2021年中の勤務期間を反映して比例配分されている。

(3) 本欄の金額は、FASB ASC第718号に従って計算したエクイティ報奨の付与日現在の公正価値の総額であり、業績に基づく報奨については、付与日における業績の状態から推定される結果に基づいて決定されている。本欄の金額はNEOが実際に受領した金額ではない。この目的上、予測される失効の影響は無視されており、株式報奨の価値は権利の確定の前には配当が支払われないことを反映するために割り引かれている。これらの金額の計算に用いた評価のための仮定値については、「第一部、第6、1.財務書類、(6)連結財務書類注記9」を参照されたい。

2021年の業績に基づくオプション報奨の付与日現在の公正価値の総額は、最高値の業績水準が達成されたと仮定した場合、次のとおりである。ナビアスキー氏 4,036,819ドル、ローレンス氏 1,319,195ドル、タン氏 0ドル、チャ

ン氏 959,400ドル、クラーク氏 426,455ドル、ウッド氏 0ドル、ドニー氏 918,651ドル、ベッティンガー氏 413,766ドル。

(4) ナビアスキー氏およびドニー氏、ならびにチャン氏（2021年のみ）およびローレンス氏（2020年のみ）は、非適格繰延報酬制度に基づいてこれらの賞与の一部を繰り延べた。かかる繰延については「非適格繰延報酬（2021年）」の表に反映されている。

(5) 次の表は、上記「要約報酬表」の2021年の「その他すべての報酬」の内訳を記載したものである。

（単位：ドル）

氏名	繰延報酬制度への 当社拠出金	401(k)退職貯蓄制度 への当社拠出金	特典その他 の個人給付(a)	その他(b)	合計
ライアン・S・ナビアスキー	76,143	11,600	6,231	16,760	110,734
マーク・H・ローレンス	54,044	11,600	25,072	3,114	93,829
コニー・タン	-	11,600	28,025	1,672	41,296
ジョセフ・Y・チャン	67,236	11,600	12,395	14,684	105,915
チェイス・D・クラーク	34,260	11,600	8,913	1,911	56,683
リッチ・N・ウッド	84,149	11,600	16,904	5,344	117,996
D・マシュー・ドニー	37,375	11,600	3,795	4,351	57,122
ジェフリー・C・ベッティンガー	-	8,325	10,434	353,968	372,727

注(a) 本欄は、NEOに提供された特典およびその他の個人給付に関する当社の増分費用である。2021年の数値には、当社提供の不動産物件の個人使用、スポーツ・イベントのためのチケット、自社製品、税務計画に関する助言、ならびに、当社の事務所と異なる州に住んでいるタン氏については、当社の事務所とその近くにあるアパートへの通勤に伴う航空運賃およびその他の旅費が含まれていた。

(b) 本欄には、クラーク氏およびベッティンガー氏への長期就業不能保険料および税金のグロスアップの支払い（クラーク氏については、業務執行役員に昇進する前に受領した特典に相当する。）、ベッティンガー氏への退職金345,000ドル、ならびに定期生命保険料が含まれている。定期生命保険の2021年12月31日現在の保険金額は、ナビアスキー、ローレンス、チャン、ウッド、タンの各氏については1百万ドル、クラーク氏については800,000ドル、ドニー氏については500,000ドルであった。チャン氏に対する定期生命保険料の支払額は14,162ドルであった。本欄には、ナビアスキー氏が以前の海外勤務の結果として受領した所得に関連する税金の支払額14,539ドルも含まれている。かかる支払いは、当社の海外勤務に関する税金の平準化方針に基づくものである。ナビアスキー氏の税金の一部は日本円で支払われた。当該金額は、支払月の加重平均為替レートを用いて米ドルに換算された。2021年のこれらの為替レートは1米ドル=103.79円~113.95円であった。

報酬制度に基づく報奨の付与（2021年）

次の表は、2021年に各NEOに付与されたエクイティ報奨および非エクイティ・インセンティブ報酬制度に基づく報奨に関する情報である。

氏 名	付与日	報酬および 人的資本委員会 の承認日	非エクイティ・ インセンティブ 報酬制度に基づく 予測支払可能額（ドル）			エクイティ・ インセンティブ 報酬制度に基づく 将来の予測支払個数（個）			その他 すべての 株式報奨： 株式数 または株式 ユニット数 （個）	オプション 報奨の行使 または 基準価格 （ドル）	付与日の 株式および オプション 報奨の 公正価値 （ドル）
			最低水準 (1)	目標水準 (1)	最高水準 (1)	最低水準 (2)	目標水準 (2)	最高水準 (2)			
ライアン・S・ ナビアスキー	2021年 2 月15日	2021年 2 月10日				15,198	60,791	121,582		48.81	968,401
	2021年 2 月15日	2021年 2 月10日							13,235		595,310
	2021年 9 月 1 日	2021年 8 月 3 日				15,871	63,483	126,966		51.07	1,050,009
	2021年 9 月 1 日	2021年 8 月 3 日							13,707		657,799
	該当なし		104,083	832,667	1,665,333						
マーク・H・ ローレンス	2021年 2 月15日	2021年 2 月10日				10,352	41,406	82,812		48.81	659,598
	2021年 2 月15日	2021年 2 月10日							9,015		405,495
	該当なし		51,781	414,250	828,500						
コニー・タン	2021年 4 月21日	2021年 4 月 2 日							18,396		929,550
	該当なし		38,643	309,144	618,288						
ジョセフ・Y・ チャン	2021年 2 月15日	2021年 2 月10日				7,528	30,113	60,226		48.81	479,700
	2021年 2 月15日	2021年 2 月10日							6,557		294,934
	該当なし		64,219	513,750	1,027,500						
チェイス・D・ クラーク	2021年 2 月15日	2021年 2 月10日				994	3,974	7,948		48.81	63,306
	2021年 2 月15日	2021年 2 月10日							3,028		136,199
	2021年 8 月 1 日	2021年 6 月23日				2,165	8,661	17,322		53.69	149,922
	2021年 8 月 1 日	2021年 6 月23日							1,863		92,871
	該当なし		24,422	195,373	390,747						
リッチ・N・ ウッド	2021年 2 月15日	2021年 2 月10日							23,910		1,130,704
	該当なし		105,417	843,333	1,686,667						
D・マシュー・ ドーニー	2021年 2 月15日	2021年 2 月10日				7,209	28,834	57,668		48.81	459,326
	2021年 2 月15日	2021年 2 月10日							6,278		282,384
	該当なし		48,563	388,500	777,000						
ジェフリー・ C・ベッティン ガー	2021年 2 月15日	2021年 2 月10日				3,247	12,987	25,974		48.81	206,883
	2021年 2 月15日	2021年 2 月10日							4,241		190,760
	該当なし(5)		21,533	172,265	344,531						

注(1) 本欄の金額は、2021年度の業績水準が達成された場合に現金インセンティブ報酬プログラムに基づいて支払われる可能性がある金額である。「最低水準」の欄の金額は、当社の業績の評価指標が、賞与の受領に必要な最低水準であった場合の潜在的支払額であり、「目標水準」および「最高水準」の欄の金額は、当社の業績のすべての評価指標がそれぞれ目標水準および最高水準であった場合の潜在的支払額である。

(2) 本欄で報告されている報奨は、第三次修正・改訂2010年オムニバス・インセンティブ報酬制度に基づき付与された業績に基づくストック・オプションである。「最低水準」、「目標水準」、「最高水準」の欄で報告されている数は、特定の財務測定基準がそれぞれ最低水準、目標水準、最高水準で達成された場合、権利が確定するかまたは行使可能となる潜在的なオプションの個数である。

(3) 本欄には、ストック・オプション報奨の行使価格を表示した。当該行使価格は付与日（または付与日が週末もしくは祝日の場合はその直前の終値が報告された日）の当社株式の終値である。

(4) 本欄の金額は、FASB ASC第718号に従って計算したエクイティ報奨の付与日現在の公正価値の総額であり、業績に基づく報奨については、付与日における業績の状態から推定される結果に基づいて決定されている。この目的上、予測される失効の影響は無視されており、株式報奨の価値は、権利の確定の前には配当が支払われないことを反映するために割り引かれている。これらの金額の計算に用いた評価のための仮定値については、「第一部、第6、1．財務書類、(6) 連結財務書類注記9」を参照されたい。

(5) 通年の雇用に基づいてベッティンガー氏に付与された金額を示している。ベッティンガー氏は2021年10月に辞任した。

要約報酬表および報酬制度に基づく報奨の付与の表の説明

チャン氏との雇用契約

当社は、チャン氏と業務執行役員雇用契約を締結している。この契約は、特に以下の事項を規定している。

- チャン氏に付与された勤務期間に基づくエクイティ報奨は、一定の雇用終了が、支配の変更の前6ヶ月間に支配の変更に関連して、または支配の変更後2年以内において発生した時には、完全に権利が確定する。
- チャン氏は、従前の主要従業員約款に加えて、またはこれに優先する、勧誘禁止、競業禁止および推奨禁止を含む一定の約款に拘束される。
- チャン氏には、後述の「雇用終了または支配の変更に際しての潜在的支払額」に記載する一定の雇用終了時支払金を受け取る権利がある。

エクイティ報奨および非エクイティ・インセンティブ報酬制度に基づく報奨

2021年にNE0に付与されたエクイティ報奨および非エクイティ・インセンティブ報酬制度に基づく報奨の条件については、「年度末におけるエクイティ報奨残高(2021年)」の表の注記を参照されたい。NE0は2021事業年度に関して、2021年「要約報酬表」の「非エクイティ・インセンティブ報酬制度に基づく報酬」の欄に示す金額の賞与を受領した。

ベッティンガー氏に支払われた退職金

2021年10月、ベッティンガー氏は辞任し、離職・解除契約締結の対価として、年間給与345,000ドルに相当する現金による退職金を受領した。この退職金は、「要約報酬表」のベッティンガー氏の「その他すべての報酬」の欄に含まれている。ベッティンガー氏の権利未確定のエクイティ報奨は、当該報奨の当初の条件に従い、雇用終了時に失効した。

年度末におけるエクイティ報奨残高（2021年）

次の表は、各NEOによる2021年12月31日現在のエクイティ報奨の保有に関する情報である。ベッティンガー氏は同日現在、エクイティ報奨残高を保有していなかった。

		オプション報奨				株式報奨		
氏名および 報奨の種類 (1)	付与日 (年月日)	未行使 オプションの 対象 証券数 (行使可能) (個)	未行使 オプション の対象 証券数 (行使不 可能)(個)	エクイティ・ インセンティ ブ報酬制度に 基づく報奨： 未行使・未獲 得オプション の対象証券数 (個) (2)(3)	オプション 行使価格 (ドル)	オプション 満了日 (年月日)	権利 未確定の 株式数 または株式 ユニット数 (個) (4)	権利 未確定の 株式 または株式ユ ニットの市場 価値 (ドル)(5)
ライアン・S・ナビアスキー								
S0	2015.12.18	6,800			37.58	2022.12.18		
S0	2015.12.18	50,000			37.58	2022.12.18		
S0	2016.3.2	62,200			30.63	2023.3.2		
PS0	2016.3.2	12,513			30.63	2023.3.2		
PS0	2017.3.4	32,224			50.68	2024.3.4		
PS0	2018.3.8	18,919			71.99	2025.3.8		
RSU	2018.3.8						1,007	51,105
PS0	2019.2.15			7,701	63.09	2016.2.15		
RSU	2019.2.15						4,802	243,702
PS0	2020.2.15	70,540		141,102	30.45	2027.2.15		
RSU	2020.6.3						14,926	757,495
PS0	2021.2.15			121,582	48.81	2028.2.15		
RSU	2021.2.15						13,235	671,676
PS0	2021.9.1			31,742	51.07	2028.9.1		
RSU	2021.9.1						13,707	695,630
マーク・H・ローレンス								
PS0	2017.3.27	14,422			54.23	2024.3.27		
PS0	2018.3.8	11,742			71.99	2025.3.8		
RSU	2018.3.8						625	31,719
PS0	2019.2.15			4,575	63.09	2026.2.15		
RSU	2019.2.15						2,853	144,790
RSU	2019.2.15						9,247	469,285
PS0	2020.2.15	46,562		93,136	30.45	2027.2.15		
RSU	2020.6.3						9,852	499,989
PS0	2021.2.15			82,812	48.81	2028.2.15		
RSU	2021.2.15						9,015	457,511
コニー・タン								
RSU	2021.4.21						18,396	933,597

氏名および 報奨の種類 (1)	付与日 (年月日)	オプション報奨					株式報奨	
		未行使 オプションの 対象 証券数 (行使可能) (個)	未行使 オプション の対象 証券数 (行使不 可能)(個)	エクイティ・ インセンティ ブ報酬制度に 基づく報奨： 未行使・未獲 得オプション の対象証券数 (個)	オプション 行使価格 (ドル)	オプション 満了日 (年月日)	権利 未確定の 株式数 または株式 ユニット数 (個)	権利 未確定の 株式 または株式 ユニットの市場 価値 (ドル)(5)
ジョセフ・Y・チャン								
S0	2015.3.10	6,800			54.97	2022.3.10		
S0	2015.12.18	6,800			37.58	2022.12.18		
S0	2016.3.2	74,600			30.63	2023.3.2		
PS0	2016.3.2	42,485			30.63	2023.3.2		
PS0	2017.3.4	18,562			50.68	2024.3.4		
PS0	2018.3.8	9,264			71.99	2025.3.8		
RSU	2018.3.8						493	25,020
PS0	2019.2.15			3,609	63.09	2026.2.15		
RSU	2019.2.15						2,250	114,188
PS0	2020.2.15	33,058		66,128	30.45	2027.2.15		
RSU	2020.6.3						6,995	354,996
PS0	2021.2.15			60,226	48.81	2028.2.15		
RSU	2021.2.15						6,557	332,768
チェイス・D・クラーク								
RSU	2018.3.8						364	18,473
PS0	2019.2.15			382	63.09	2026.2.15		
RSU	2019.2.15						832	42,224
PS0	2020.2.15			8,780	30.45	2027.2.15		
RSU	2020.6.3						3,250	164,938
RSU	2020.6.5						6,639	336,929
PS0	2021.2.15			7,948	48.81	2028.2.15		
RSU	2021.2.15						3,028	153,671
PS0	2021.8.1			17,322	53.69	2028.8.1		
RSU	2021.8.1						1,863	94,547
リッチ・N・ウッド								
S0	2015.3.10	6,800			54.97	2022.3.10		
S0	2015.12.18	6,800			37.58	2022.12.18		
S0	2016.3.2	136,600			30.63	2023.3.2		
PS0	2016.3.2	54,525			30.63	2023.3.2		
PS0	2017.3.4	58,306			50.68	2024.3.4		
PS0	2018.3.8	41,753			71.99	2025.3.8		
RSU	2018.3.8						2,222	112,767
PS0	2019.2.15			17,789	63.09	2026.2.15		
RSU	2019.2.15						11,095	563,071
PS0	2020.2.15	162,964		325,978	30.45	2027.2.15		
RSU	2020.6.3						34,483	1,750,012
RSU	2021.2.15						23,910	1,213,433

		オプション報奨				株式報奨		
氏名および 報奨の種類 (1)	付与日 (年月日)	未行使 オプションの 対象 証券数 (行使可能) (個)	未行使 オプション の対象 証券数 (行使不 可能)(個)	エクイティ・ インセンティ ブ報酬制度に 基づく報奨： 未行使・未獲 得オプション の対象証券数 (個) (2)(3)	オプション 行使価格 (ドル)	オプション 満了日 (年月日)	権利 未確定の 株式数 または株式 ユニット数 (個)	権利 未確定の 株式 または株式ユ ニットの市場 価値 (ドル)(5)
							(4)	(5)
D・マシュー・ドーニー								
SO	2015.3.10	5,000			54.97	2022.3.10		
PSO	2016.3.2	18,835			30.63	2023.3.2		
PSO	2017.3.4	18,562			50.68	2024.3.4		
PSO	2018.3.8	9,264			71.99	2025.3.8		
RSU	2018.3.8						493	25,020
PSO	2019.2.15			3,609	63.09	2026.2.15		
RSU	2019.2.15						2,250	114,188
PSO	2020.2.15			66,128	30.45	2027.2.15		
RSU	2020.6.3						6,995	354,996
PSO	2021.2.15			57,668	48.81	2028.2.15		
RSU	2021.2.15						6,278	318,609

注(1) 報奨の種類は以下のとおりである。

SO = 期間に基づいて権利が確定するストック・オプション

RSU = 期間に基づいて権利が確定する制限付株式ユニット

PSO = 業績に基づいて権利が確定するストック・オプション

- (2) 業績に基づいて権利が確定するストック・オプションは、調整後EPSの業績水準（予め定められた一定の項目を除く希薄化後EPSにより測定される。）が達成された場合に、3回の均等なトランシェ（2021年9月1日に付与されたPSOの場合は2回のトランシェ）で権利が確定する。権利の確定は、付与日から1年後および各トランシェの調整後EPSの計算結果が委員会に承認された日のうち、いずれか遅い日に発生する。支配の変更に関連する加入者の雇用終了（みなし解雇を含む。）時には、PSOの目標額の権利の確定は早められる。トランシェのうち権利が確定しない部分は、付与日から1年後および当該トランシェの調整後EPSの計算結果が委員会に承認された日のうち、いずれか遅い日に、直ちに終了する。

付与日	権利確定スケジュール
2019年2月15日	2019年、2020年、2021年に達成された調整後EPSに基づいて、1回目、2回目または3回目のトランシェは一部分も権利が確定せず、したがってこれらのトランシェはそれぞれ2020年2月15日、2021年2月10日、2022年2月11日付けで終了した。
2020年2月15日	それぞれ2020年および2021年に達成された調整後EPSに基づいて、1回目および2回目のトランシェは完全に権利が確定した。3回目のトランシェの権利確定部分は、2022年における調整後EPSの予め定められた水準の達成によって決定される。
2021年2月15日 2021年8月1日	2021年に達成された調整後EPSに基づいて、1回目のトランシェの一部は権利が確定した（または、2021年8月1日に付与されたPSOの場合は2022年8月1日に権利が確定する。）。2回目および3回目のトランシェの権利確定部分は、それぞれ2022年および2023年における調整後EPSの予め定められた水準の達成によって決定される。
2021年9月1日	1回目および2回目のトランシェの権利確定部分は、それぞれ2022年および2023年における調整後EPSの予め定められた水準の達成によって決定される。

- (3) SEC規則に従い、本欄では、オプションが権利確定または行使可能の対象となるために必要な最低水準の業績となった場合に、権利確定または行使可能の対象となる潜在的オプション数を報告している。ただし、2021年の業績に基づき、2020年2月15日、2021年2月15日、2021年8月1日に付与されたPSOは、最高水準で報告されている。

- (4) 期間に基づいて権利が確定する制限付株式ユニット

付与日	権利確定スケジュール
-----	------------

2018年3月8日	毎年均等に4回にわたって権利が確定した。1回目の権利確定は2019年2月15日であった。
2019年2月15日	毎年均等に4回にわたって権利が確定する。1回目の権利確定は2020年2月15日であった。ただし、ローレンス氏の9,247個のRSUによる報奨は、3回にわたり毎年均等に権利が確定し、1回目の権利確定は2020年2月15日であった。
2020年6月3日	毎年均等に4回にわたって権利が確定する。1回目の権利確定は2021年2月15日であった。
2020年6月5日	毎年均等に4回にわたって権利が確定する。1回目の権利確定は2021年6月5日であった。
2021年2月15日 2021年9月1日	毎年均等に4回にわたって権利が確定する。1回目の権利確定は2022年2月15日であった。ただし、ウッド氏のRSUによる報奨は、2022年2月15日にすべて権利が確定した。
2021年4月21日	毎年均等に4回にわたって権利が確定する。1回目の権利確定は2022年4月21日の予定である。
2021年8月1日	毎年均等に4回にわたって権利が確定する。1回目の権利確定は2022年8月1日の予定である。

- (5) 本欄で報告されている制限付株式ユニットの市場価値は、2021年12月31日現在の当社株式の終値である50.75ドルに基づくものである。

オプション行使および権利確定済株式（2021年）

次の表は、各NEOが2021年中に行ったストック・オプションの行使状況、および株式報奨の権利確定状況に関する情報である。

氏名	オプション報奨		株式報奨	
	行使により 取得した株式数 (個)	行使により実現した 価値(ドル)(1)	権利確定により 取得した株式数 (個)	権利確定により実現 した価値(ドル)(2)
ライアン・S・ナビアスキー	34,000	806,240	10,985	538,440
マーク・H・ローレンス	-	-	16,633	817,699
コニー・タン	-	-	-	-
ジョセフ・Y・チャン	16,000	268,480	5,076	248,738
チェイス・D・クラーク	4,388	140,245	4,274	235,546
リッチ・N・ウッド	6,800	68,204	25,565	1,253,309
D・マシュー・ドーニー	118,358	2,022,299	5,076	248,738
ジェフリー・C・ベッティンガー	14,900	334,312	6,687	288,936

注(1) スtock・オプションの行使により実現した価値は、行使されたオプションの数に、行使時の当社普通株式の市場価値から行使価格を差し引いた数値を乗じたものであり、適用ある源泉徴収税額およびブローカー手数料の支払前の金額である。

- (2) 制限付株式ユニットの権利確定により実現した価値は、権利が確定した制限付株式ユニットの数に、権利確定日の当社普通株式の市場価値を乗じたものであり、適用ある源泉徴収税額およびブローカー手数料の支払前の金額である。

非適格繰延報酬

当社の非適格繰延報酬制度（以下「DCP」という。）に基づき、NEOを含む一定の従業員は、基本給については80%、現金によるインセンティブ賞与については100%（適用ある源泉徴収税額を減額する。）を上限として、もし繰り延べなければある1暦年に支払われる予定だった金額の繰延べを選択することができる。繰延べを行うか否かの選択は、繰延対象となる給与または賞与が獲得される暦年の前に行われる。以上に加えて、当社は、口座を有する在職中の各NEOの口座に対して拠出を行う。2021年からDCPが変更され、基本給の5%を上限とする個人の拠出に対して、当社がマッチング拠出を行うこととなった。当社は通常、裁量による拠出も行っており、この金額は従来は給与の10%であったが、5%のマッチング拠出に伴い給与の約5%まで減額された。

繰り延べられた基本給および賞与の損益は、DCPの下に加入者が連動させることができる投資ファンドの実績を反映する市場価格に基づく。加入者が繰延べを選択した金額はすべて、損益の調整後、DCPの目的上、常に100%権利が確定する。当社の拠出金はすべて、損益の調整後、（2021年1月1日以降の拠出については）5年間にわたって毎年20%の権利が確定するか、または（2021年より前の拠出金については）加入者の雇用日から20年間にわたって権利が確定する。この権利確定スケジュールは、一定の事由が発生した場合は早められる。当該事由には、60歳に達すること、死亡もしくはDCPに定

義する就業不能となること、委員会の裁量による早期化、または（2021年1月1日以降の拠出については）特定の職務レベル以上で少なくとも10年間の雇用を完了することが含まれる。

DCPでは、2015年1月1日より前に会社拠出金を受領した加入者については、給付支払いの開始前に加入者が死亡した場合、加入者の繰延金相当額（損益調整後）に（ ）会社拠出金の権利確定部分（損益調整後）、または（ ）当該加入者の過去3年間の平均基本給の5倍相当額のうち、いずれか多い方の額を加えた金額を、死亡給付金として支払う。DCPに基づくすべての分配金は現金で支払われ、加入者は一括払いにより受領するか（従前繰延べが認められており、株式で支払われる制限付き株式ユニットを除く。）、または毎月、四半期毎、もしくは毎年、分割払いにより最高15年間にわたって受領するかを選択できる。

次の表は、DCPの下で加入者が利用可能な投資ファンド、および2021年12月31日に終了した事業年度中の当該ファンドの年間収益率を、DCP管理者の報告に基づいて記載したものである。

ファンド名	収益率
アメリカン・センチュリ - VP インフレ・ション・プロテクション - クラス I 株式	6.61%
アメリカン・ファンズ・グローバル・グロ - ス - クラス 2	16.42%
アメリカン・ファンズ・グローバル・スモール・キャピタリゼーション - クラス 2	6.74%
アメリカン・ファンズ IS キャピタル・ワールド・グロース&インカム - クラス 2	14.78%
デラウェア VIP スモール・キャップ・バリュ - シリーズ - スタンダード・クラス	34.42%
DWS VIT スモール・キャップ・インデックス VIP - クラス A	14.50%
フィデリティ VIP インターナショナル・キャピタル・アプリシエーション - サービス・クラス 2	12.11%
グレート・ウェスト・アグレッシブ・プロファイル - 投資家クラス	19.49%
グレート・ウェスト・コンサパティブ・プロファイル - 投資家クラス	6.35%
グレート・ウェスト・ガバメント・マネー・マーケット - インスティチュショナル株式	0.01%
グレート・ウェスト・モデレート・プロファイル - 投資家クラス	11.98%
グレート・ウェスト・モデレトリー・アグレッシブ・プロファイル - 投資家クラス	14.25%
グレート・ウェスト・モデレトリー・コンサパティブ・プロファイル - 投資家クラス	9.13%
グレート・ウェスト・T・ロウ・プライス・ミッド・キャップ・グロース - 投資家クラス	14.83%
ジャナス・ヘンダーソン VIT ミッド・キャップ・バリュ - インスティチュショナル株式	19.73%
LVIP デラウェア・ボンド - スタンダード・クラス	- 1.80%
LVIP デラウェア・バリュ - スタンダード・クラス	22.42%
LVIP SSgA ミッド・キャップ・インデックス - スタンダード・クラス	24.37%
MFS VIT ユーティリティーズ・シリーズ - イニシャル・クラス	14.09%
MFS VIT バリュ - イニシャル・クラス	25.45%
ニュースキン・エンタープライジズ・インク 制限付き株式ユニット	- 4.34%
パトナム VT ハイ・イールド - クラス IA	5.20%
パトナム VT インターナショナル・バリュ - クラス IA	15.28%
T. ロウ・プライス・ブルー・チップ・グロース	17.62%
ファン・エック VIP 新興市場 - イニシャル・クラス	- 11.87%
バンガード VIF エクイティ・インデックス	28.55%
バンガード VIF グロース	17.86%
バンガード VIF リアルエステート・インデックス	40.21%

ファンド名	収益率
バンガード VIF 短期投資 - グレード	- 0.45%
バンガード VIF スモール・カンパニー・グロース	14.22%

非適格繰延報酬（2021年）

次の表は、当社の非適格繰延報酬制度に基づく2021年の各NEOの口座に関する情報である。

氏 名	昨事業年度の 役員拠出金(1)	昨事業年度の 当社拠出金(1)	昨事業年度の 獲得総額(1)	引出し / 分配総額	(単位：ドル) 昨事業年度末の 残高合計(1)
ライアン・S・ナピアスキー	94,148	76,143	764,166	-	6,546,465
マーク・H・ローレンス	26,779	54,044	46,062	-	430,286
コニー・タン	-	-	-	-	-
ジョセフ・Y・チャン	36,456	67,236	1,487,146	(158,464)	11,261,130
チェイス・D・クラーク	33,900	34,260	42,918	-	258,446
リッチ・N・ウッド	41,649	84,149	294,282	-	2,164,473
D・マシュー・ドーニー	209,268	37,375	196,915	-	3,063,348
ジェフリー・C・ベッティンガー	15,719	-	10,805	-	93,487

注(1) 役員および当社の拠出金額は、適宜、2021年の「要約報酬表」に反映されており、過年度の要約報酬表にも反映されていた。獲得総額は2021年の「要約報酬表」および過年度の要約報酬表には反映されていない。

雇用終了または支配の変更に際しての潜在的支払額

次の表に示す情報は、各NEOの雇用が2021年12月31日で終了したと仮定した場合に、当各NEOの同日現在の報酬および役務の水準を前提として、また（該当する場合は）同日現在の当社株式の終値に基づき、既存の報酬制度および取決めに基づいて支払われる報酬について記載したものである。下記の注記に述べる場合を除き、すべての金額は雇用終了時に一括して支払われるが、繰延報酬は、NEOの選択に従い、一括または分割で支払われる。これらの給付は、給与所得従業員に一般的に提供される、就業不能給付および401(k)制度に基づく分配金等の給付に加えて行われるものである。

以下に示す事象の発生時に提供される給付の性質や金額には、数多くの要因が影響を与えるため、実際に支払われまたは分配される金額と異なる可能性がある。これらの金額に影響を与え得る要因には、当該事象の年度中の発生時期、当社株式の株価、当社の財務実績ならびにNEOの年齢および当社での在職期間等がある。

この表には、2021年中に辞任したベッティンガー氏は含まれていない。ベッティンガー氏は、雇用終了時に345,000ドルの現金による退職金を受領した。さらに、以前開示したとおり、ウッド氏は2021年9月1日にCEOを退任し、計画されていたとおり、2022年3月1日まで上級顧問として当社に留まった。同氏は2022年3月1日の雇用終了時に退職金を受領しなかった。ベッティンガー氏およびウッド氏の権利未確定のエクイティ報奨は、当該報奨の当初の条件に従い、雇用終了時に失効した。

(単位:ドル)

氏 名	自発的な 雇用終了	正当な理由 による 非自発的な 雇用終了	正当な理由 によらない 非自発的な 雇用終了	支配の変更に 関連する 雇用終了 (みなし解雇 を含む)	死 亡(1)	就業不能
ライアン・S・ナピアスキー						
退職金(2)	675,000	—	1,898,758	4,014,091	548,758	773,758
エクイティ報酬(3)	—	—	—	2,936,314	—	—
繰延報酬(4)	6,491,589	6,491,589	6,491,589	6,491,589	8,952,181	6,491,589
医療給付金(5)	—	—	23,156	23,156	—	—
合 計	7,166,589	6,491,589	8,413,503	13,465,151	9,500,939	7,265,347
マーク・H・ローレンス						
退職金(2)	431,250	—	991,756	1,756,881	273,006	416,756
エクイティ報酬(3)	—	—	—	2,628,952	—	—
繰延報酬(4)	117,015	117,015	117,015	117,015	430,286	430,286
医療給付金(5)	—	—	23,523	23,523	—	—
合 計	548,265	117,015	1,132,294	4,526,371	703,292	847,042
コニー・タン						
退職金(2)	442,500	—	866,420	1,477,636	128,920	276,420
エクイティ報酬(3)	—	—	—	933,597	—	—
繰延報酬(4)	—	—	—	—	—	—
医療給付金(5)	—	—	24,504	24,504	—	—
合 計	442,500	—	890,924	2,435,737	128,920	276,420
ジョセフ・Y・チャン						
退職金(2)	1,376,250	—	2,057,330	2,999,205	338,580	509,830
エクイティ報酬(3)	—	—	—	1,556,590	—	—
繰延報酬(4)	11,257,745	11,257,745	11,257,745	11,257,745	12,206,883	11,257,745
医療給付金(5)	—	—	14,664	14,664	—	—
合 計	12,633,995	11,257,745	13,329,738	15,828,203	12,545,463	11,767,575
チェイス・D・クラーク						
退職金(2)	300,000	—	583,321	976,381	83,321	183,321
エクイティ報酬(3)	—	—	—	907,609	—	—
繰延報酬(4)	117,498	117,498	117,498	117,498	258,446	258,446
医療給付金(5)	—	—	23,308	23,308	—	—
合 計	417,498	117,498	724,127	2,024,796	341,767	441,767
リッチ・N・ウッド						
退職金(2)	—	—	—	—	—	—
エクイティ報酬(3)	—	—	—	6,947,959	—	—
繰延報酬(4)	2,164,473	2,164,473	2,164,473	2,164,473	4,784,012	2,164,473
医療給付金(5)	—	—	—	—	—	—
合 計	2,164,473	2,164,473	2,164,473	9,112,433	4,784,012	2,164,473
D・マシュー・ドーニー						
退職金(2)	—	—	—	—	—	—
エクイティ報酬(3)	—	—	—	1,539,949	—	—
繰延報酬(4)	2,935,330	2,935,330	2,935,330	2,935,330	4,000,692	2,935,330
医療給付金(5)	—	—	—	—	—	—
合 計	2,935,330	2,935,330	2,935,330	4,475,279	4,000,692	2,935,330

- 注(1) 本欄の金額には、当社が保険料を支払っている定期生命保険契約から死亡時に支払われる保険金は含まれていない。
2021年12月31日現在、かかる定期生命保険契約の保障額は、ナビアスキー、ローレンス、チャン、ウッド、タンの各氏については1百万ドル、クラーク氏については800,000ドル、ドーニー氏については500,000ドルであった。
- (2) 当社の業務執行役員退職金方針は、在職中のすべてのNEOに適用される。ウッド氏またはドーニー氏は2021年に業務執行役員職から退いたため、同方針は適用されない。この方針は、雇用終了前に獲得された給とおよび給付に加えて、以下の雇用終了時支払金について規定している。ただし、当該NEOが一定の競業禁止およびその他の義務に従うことを条件とする。
- (a) 自発的雇用終了の場合：
- () 当社がその単独の裁量で、当該NEOとの主要従業員契約に定める競業禁止義務の実行を選択した場合は、年間給与の75%に相当する一括金を支払う。
- (b) 正当な理由によらない非自発的雇用終了（みなし解雇を含む。）の場合：
- () 当該NEOの獲得済み賞与（もしあれば）のうち、残存する賞与対象期間に比例する金額を、他の業務執行役員への賞与支払いと同時に支払う。
- () CEOについては年間給与の1.5倍、その他のNEOについては1.25倍に相当する一括金を支払う。
- (c) 支配の変更に関連する雇用終了（みなし解雇を含む。）の場合：
- () 当該NEOの獲得済み賞与（もしあれば）のうち、残存する賞与対象期間に比例する金額を、他の業務執行役員への賞与支払いと同時に支払う。
- () CEOについては年間給与および目標賞与の合計の2倍、その他のNEOについては1.5倍に相当する一括金を支払う。
- (d) 死亡または就業不能による雇用終了の場合：
- () 当該NEOの獲得済み賞与（もしあれば）のうち、残存する賞与対象期間に比例する金額を、通常の賞与支払日に支払う。
- () 就業不能に関する一定の状況下においては、最長90日間、給与の支払いを継続する。
- さらに、チャン氏の雇用契約は、本注記(2)で概説したいずれかの状況により同氏の雇用が終了した場合（死亡または就業不能を除く。）、チャン氏は年間287,500ドル（毎月均等に支払われる。）で当社と4年間のコンサルティング契約を締結する権利があると定めている。ただし、業務執行役員退職金方針に従って当該年度に同氏に支払われた退職金があればこれを減額する。
- (3) 当社のエクイティ報奨に関する契約は、一般的に、権利未確定の報奨は雇用終了時に終了すると定めている。ただし、（業績に基づくストック・オプションについては目標額の）権利の確定は、支配の変更に関連して加入者の雇用が終了した場合（みなし解雇を含む。）は、早められる。したがって、エクイティの欄の金額は、業績に基づくストック・オプション報奨の場合は、2021年12月31日現在の当社株式の終値（50.75ドル）と、該当する報奨の行使価格との差額に、当該報奨の対象である権利未確定のオプションの目標数を乗じた金額である。エクイティの欄の金額は、期間に基づく制限付株式ユニットの場合は、これと同じ終値に、該当する報奨の対象である権利未確定の制限付き株式ユニットの数を乗じた金額である。
- (4) 死亡および就業不能以外の繰延報酬の金額には、NEOが繰り延べた金額、当社拠出金の権利確定部分、および当該金額に関する収益のみが反映されている。支配の変更時には、当社はその裁量で、当社拠出金の権利未確定部分の期限前に、権利を確定することがある。当社が期限前に権利を確定していた場合、NEOに支払われたであろう繰延報酬の総額は、ナビアスキー氏 6,491,589ドル、ローレンス氏 430,286ドル、タン氏 0ドル、チャン氏 11,257,745ドル、クラーク氏 258,446ドル、ウッド氏 2,164,473ドル、ドーニー氏 2,935,330ドルであった。
- (5) 当社の業務執行役員退職金方針により、在職中のNEOには、正当な理由によらない非自発的雇用終了（みなし解雇を含む。）および支配の変更に関連する解雇（みなし解雇を含む。）の場合は、12ヶ月間の医療継続保障費に相当する一時金を受け取る権利がある。これらの支払いは、NEOが一定の競業禁止およびその他の義務に従うことを条件とする。

(3) 【監査の状況】

監査委員会の監査および内部監査の状況

前述の「(1) コーポレート・ガバナンスの概要」を参照されたい。

関係者取引の審査および承認

監査委員会憲章により、当社の監査委員会は、大規模で、かつ、当社の財務状態を理解するにあたり関連のある関係者取引を審査し、かかる取引を承認または否認する。さらに、同憲章により、当社の監査委員会は、かかる取引の履行のために経営陣に用いられる方針および手続につき審査を行う。同憲章は、関係者の雇用に関する事項の審査、決裁または拒否について、監査委員会は報酬および人的資本委員会に委任する旨を定めている。

当社は、関係者取引の承認に関する特別規定を含む、関係者取引に関する方針および手続の書面を採択している。当該方針によれば、関係者取引とは、当社および特定の列挙された関係者が当事者となっている取引、取り決めまたは関係で、関連する金額が25,000ドルを超えるものを含む。

関係者取引が認定された場合、当該取引は当社の監査委員会によって審査および承認または追認されなければならない。当社の監査委員会が当該取引を審査することが事実上不可能である場合、関連する金額が120,000ドルを下回るときには、監査委員会の議長が当該取引を審査し、監査委員会の議長は直ちに監査委員会に対して当該取引の承認または否認を報告する。

関係者取引の審査および承認にあたり、監査委員会または議長は、監査委員会または議長が状況に照らして合理的であると考ええるすべての情報について考慮しなければならない。監査委員会または議長は、場合によって、監査委員会または議長が真摯に判断した結果、当社または当社の株主にとって最大の利益になる、または最大の利益と矛盾しないと判断する関係者取引のみ承認するものとする。監査委員会の委員は、委員本人または委員の近親者が利害を有する関係者取引の審査、検討または承認には参加しないものとする。

会計監査の状況

独立監査人

() 独立監査人の名称等

監査法人の名称： プライスウォーターハウスクーパース・エルエルピー

業務を担当した公認会計士の氏名： ジェームズ・ミラー

プライスウォーターハウスクーパース・エルエルピーまたはその前身の法人は、1994事業年度以来、当社の独立監査人を務めている。

() 監査業務にかかる補助者の構成

当社の世界全体の2021年度監査には、50名を超える公認会計士およびその他の専門家が関与した。

() 選定および評価の方針および理由

当社の監査委員会は、当社の独立登録会計事務所の選任、報酬、維持および監督につき直接の責任を負う。また、監査委員会は、ローテーションによる変更が必要な場合（通常は5年ごと）に、主任監査業務従事パートナーの選定に関与する。

プライスウォーターハウスクーパース・エルエルピー（以下「PwC」という。）は、2021事業年度における当社の独立登録会計事務所を務めた。PwCは、1994事業年度以降、この役割を果たしてきた。また、監査委員会は、2022事業年度でこの役割を務める者としてPwCを選定した。監査委員会は、2022年の当社の独立登録会計事務所としてPwCを継続して雇うことは、当社および当社株主にとって最善の利益であると考えている。監査委員会は、2022年にPwCを雇うことを決定する上で、技術的能力、独立性、監査人員の適切性、サービスの質と効率性、当社および業界に関する専門知識、報酬の妥当性、コミュニケーションの質と誠実性等の要素を考慮し、PwCのパフォーマンスと適格性を評価した。また、監査委員会は、監査人の変更が当社および監査に与える影響の可能性についても考慮した。

() 監査および監査以外の業務の事前承認方針

監査および監査以外の業務の事前承認方針に基づき、監査委員会は独立登録会計事務所が提供する監査および監査以外の業務のすべてにつき、事前に承認しなければならない。当該方針では、後述するとおり、独立登録会計事務所が行う業務の事前承認の手続および条件が定められている。かかる方針に基づき、提案された業務は、規定の予算（以下「通常事前承認」という。）内で明確に事前承認されるか、または事案に応じて特別な事前承認（以下「特別事前承認」という。）を受ける。独立登録会計事務所による業務を承認するにあたり、監査委員会は、かか

る業務の実行が独立登録会計事務所の独立性を損なわないかどうかを検討する。また、当該方針によって、監査委員会の委員長に業務の事前承認を行う権限が与えられているが、当該委員長は、次回に予定された委員会の会議において監査委員会に当該事前承認につき報告することとされている。

監査委員会は、1年間の監査業務契約の条件および報酬について、具体的に事前承認を行わなければならない。通常、その他一切の監査、監査関連、税務およびその他一切の業務（各業務は方針にて定義されている。）は明確な見積もり予算に従って事前承認される。通常事前承認の対象となる監査業務には、子会社または関連会社のための法定監査または財務監査、SECに提出されるSECの登録届出書類、定期的な報告書およびその他の書類、または証券の募集に伴って作成するその他の書類に関連する業務が含まれる。監査関連業務とは、保証または関連業務であり、財務書類の監査もしくはレビューの遂行に合理的に関連する業務または独立登録会計事務所が従来行っていた業務である。税務業務には、税法の順守、税務計画および税務アドバイスが含まれる。その他一切の業務は、独立登録会計事務所の独立性を損なわないと監査委員会が考える日常業務である。SECは独立登録会計事務所が一定の監査以外の業務を行うことを禁止しており、いかなる状況であっても、監査委員会はこれを承認しない。

監査委員会は随時、少なくとも年1回、通常事前承認された業務を審査する。予算の金額または提案された業務を変更するには、監査委員会による特別事前承認が必要である。

監査委員会は、2021年度連結財務書類の監査を行うことにつき、業務の開始前に、PwCとの契約を承認した。また、2021年に、PwCが行った一切の監査関連、税務およびその他一切の業務は、監査および監査以外の業務の事前承認方針に従って、監査委員会により承認された。

() 監査報酬の内容等

a. 外国監査公認会計士等（プライスウォーターハウスクーパース・エルエルピー）に対する監査報酬の内容

区分	前連結会計年度（2020年12月31日に終了した事業年度）		当連結会計年度（2021年12月31日に終了した事業年度）	
	監査証明業務に基づく報酬	非監査業務に基づく報酬	監査証明業務に基づく報酬	非監査業務に基づく報酬
提出会社および連結子会社の合計(注)	2,297,000ドル (298,678,910円)	955,000ドル (124,178,650円)	2,511,400ドル (326,557,342円)	683,100ドル (88,823,493円)

b. 外国監査公認会計士等と同一のネットワーク（プライスウォーターハウスクーパース）に属する者に対する監査報酬の内容（上記a.を除く）

区分	前連結会計年度（2020年12月31日に終了した事業年度）		当連結会計年度（2021年12月31日に終了した事業年度）	
	監査証明業務に基づく報酬	非監査業務に基づく報酬	監査証明業務に基づく報酬	非監査業務に基づく報酬
提出会社および連結子会社の合計(注)	773,000ドル (100,513,190円)	648,000ドル (84,259,440円)	956,800ドル (124,412,704円)	740,500ドル (96,287,215円)

上記の表a.およびb.に関する注記：

(注) 提出会社は、提出会社が支払った報酬と連結子会社が支払った報酬の合計額を記載している。

c. 外国監査公認会計士等の提出会社に対する非監査業務の内容

2020年の監査関連報酬の内訳は、主に買収の検証および一定の書類の作成に関連する報酬である。

2021年度の税務報酬の内訳は、税法の順守作業に関する報酬約1,009,700ドルおよび税務計画作業に関する報酬約394,400ドルである。2020年度の税務報酬の内訳は、税法の順守作業に関する報酬約1,206,000ドルおよび税務計画作業に関する報酬約371,000ドルである。

その他一切の報酬の内訳は、会計、財務および開示のリソースに対するアクセス手数料である。

d. 監査報酬の決定方針

上記()「監査および監査以外の業務の事前承認方針」の項を参照されたい。

(4) 【役員の報酬等】

該当事項なし。

(5) 【株式の保有状況】

該当事項なし。

第6【経理の状況】

- (イ) 本書記載のニュースキン・エンタープライジズ・インク（以下「当社」という。）の財務書類は、米国において一般に公正妥当と認められている企業会計原則、会計処理手続および表示方法ならびに米国証券取引委員会（以下「米国SEC」という。）の定めるレギュレーションS-Xに規定された用語、様式および作成方法に準拠して作成されたものである。
- 当社の財務書類は、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」（昭和38年大蔵省令第59号、以下「財務諸表等規則」という。）第131条第1項の規定の適用を受けている。
- (ロ) 本書記載の当社の2021年および2020年の各12月31日現在の連結貸借対照表、2021年、2020年および2019年の12月31日に終了した各事業年度の連結損益計算書、連結包括利益計算書、連結株主持分計算書および連結キャッシュ・フロー計算書、ならびに2021年12月31日現在の当社の財務報告に関する内部統制は、米国の独立登録会計事務所であり、外国監査法人等（公認会計士法（昭和23年法律第103号）第1条の3第7項に規定される外国監査法人等をいう。）であるプライスウォーターハウスクーパース エルエルピーの監査を受けている。金融商品取引法第193条の2第1項第1号に規定される監査証明に相当すると認められる証明に係るその独立登録会計事務所の監査報告書が本書に添付されている。
- (ハ) 以下に掲げる財務書類のうち、原文（英文）は、当社が米国SECに提出したものの写しである。また、監査報告書のうち、原文（英文）は、当社が米国SECに提出したものと実質的に同一内容である。本書記載の日本語は、これら原文の財務書類および監査報告書を翻訳したものである。
- (ニ) 本書記載の当社の連結財務書類（原文）は、米ドルで表示されている。「円」で表示されている金額は、財務諸表等規則第134条の規定に基づき、1ドル＝130.03円（株式会社三菱UFJ銀行が発表した2022年5月10日現在の対顧客電信直物相場から算出した仲値）の換算率で換算したものである。金額は百万円単位（四捨五入）で表示されている。当該換算は、その金額が上記のレートで円と交換できるとか、交換できたということを意味するものではない。円に換算された金額は、四捨五入のため合計欄の数値が総数と一致しない場合がある。
- (ホ) 当社の採用した企業会計原則、会計処理手続および表示方法と、日本において一般に公正妥当と認められている企業会計原則、会計処理手続および表示方法との間の主な相違点に関しては、「第6、4．米国と日本における会計原則及び会計慣行の主要な相違」に説明されている。
- (ヘ) 財務書類の円換算額および「第6、2．主な資産・負債及び収支の内容」から「第6、4．米国と日本における会計原則及び会計慣行の主要な相違」に関する記載は、当社の原文の財務書類には含まれておらず、当該事項における財務書類への参照事項を除き、上記（ロ）の会計監査の対象になっていない。

1【財務書類】

(1) 連結貸借対照表

12月31日現在

	2021年		2020年	
	千ドル	百万円	千ドル	百万円
資産				
流動資産				
現金預金および現金同等物	339,593	44,157	402,683	52,361
短期投資	15,221	1,979	21,216	2,759
売掛金、純額	41,299	5,370	63,370	8,240
棚卸資産、純額	399,931	52,003	314,366	40,877
前払費用およびその他	76,906	10,000	101,563	13,206
流動資産合計	872,950	113,510	903,198	117,443
有形固定資産、純額	453,674	58,991	468,181	60,878
オペレーティング・リースの使用権資産	120,973	15,730	155,104	20,168
のれん	206,432	26,842	202,979	26,393
その他の無形資産、純額	76,991	10,011	89,532	11,642
その他の資産	175,460	22,815	138,082	17,955
資産合計	1,906,480	247,900	1,957,076	254,479
負債および株主持分				
流動負債				
買掛金	49,993	6,501	66,174	8,605
未払費用	372,201	48,397	446,682	58,082
1年以内に返済予定の長期債務	107,500	13,978	30,000	3,901
流動負債合計	529,694	68,876	542,856	70,588
オペレーティング・リース負債	88,759	11,541	112,275	14,599
長期債務	268,781	34,950	305,393	39,710
その他の負債	106,474	13,845	102,281	13,300
負債合計	993,708	129,212	1,062,805	138,197
契約債務および偶発債務（注記7および16）				
株主持分				
クラスA普通株式 - 授権株式数500百万株 額面0.001ドル 発行済株式数90.6百万株	91	12	91	12
資本剰余金	601,703	78,239	579,801	75,392
自己株式、取得原価 - 40.7百万株および39.7百万株	(1,526,860)	(198,538)	(1,461,593)	(190,051)
その他の包括損失累計額	(73,896)	(9,609)	(64,768)	(8,422)
利益剰余金	1,911,734	248,583	1,840,740	239,351
株主持分合計	912,772	118,688	894,271	116,282
負債および株主持分合計	1,906,480	247,900	1,957,076	254,479

添付の注記は、これらの連結財務書類の不可欠の一部である。

(2) 連結損益計算書

	12月31日終了事業年度					
	2021年		2020年		2019年	
	千ドル	百万円	千ドル	百万円	千ドル	百万円
売上高	2,695,669	350,518	2,581,934	335,729	2,420,416	314,727
売上原価	675,223	87,799	658,028	85,563	581,420	75,602
売上総利益	2,020,446	262,719	1,923,906	250,165	1,838,996	239,125
営業費用：						
販売費	1,068,189	138,897	1,019,494	132,565	955,600	124,257
一般管理費	666,395	86,651	646,848	84,110	615,970	80,095
事業再構築費用および減損費用	51,870	6,745	-	-	-	-
営業費用合計	1,786,454	232,293	1,666,342	216,674	1,571,570	204,351
営業利益	233,992	30,426	257,564	33,491	267,426	34,773
その他収益（費用）、純額（注記17）	(1,533)	(199)	(1,332)	(173)	(12,254)	(1,593)
法人所得税考慮前利益	232,459	30,227	256,232	33,318	255,172	33,180
法人所得税	85,193	11,078	64,877	8,436	81,619	10,613
当期純利益	147,266	19,149	191,355	24,882	173,553	22,567
1株当たり当期純利益：						
基本的	2.93ドル	381円	3.66ドル	476円	3.13ドル	407円
希薄化後	2.86ドル	372円	3.63ドル	472円	3.10ドル	403円
加重平均発行済普通株式数（千株）：						
基本的	50,193		52,296		55,518	
希薄化後	51,427		52,765		55,927	

添付の注記は、これらの連結財務書類の不可欠の一部である。

(3) 連結包括利益計算書

	12月31日終了事業年度					
	2021年		2020年		2019年	
	千ドル	百万円	千ドル	百万円	千ドル	百万円
当期純利益	147,266	19,149	191,355	24,882	173,553	22,567
その他の包括利益（損失）：						
外貨換算調整額						
（それぞれ、429千ドル、(299)千ドルおよび(467)千ドルの税引後）	(13,476)	(1,752)	19,708	2,563	(5,358)	(697)
キャッシュ・フロー・ヘッジに係る未実現利益／（損失）、純額						
（それぞれ、(1,166)千ドル、(220)千ドルおよび-千ドルの税引後）	4,225	549	797	104	-	-
控除：キャッシュ・フロー・ヘッジに係る当期利益における実現損失／（利益）の組替え調整額	123	16	19	2	-	-
（それぞれ、(34)千ドル、(5)千ドルおよび-千ドルの税引後）	(9,128)	(1,187)	20,524	2,669	(5,358)	(697)
包括利益	138,138	17,962	211,879	27,551	168,195	21,870

添付の注記は、これらの連結財務書類の不可欠の一部である。

(4) 連結株主持分計算書

(単位：千ドル)

	クラス A 普通株式	資本 剰余金	自己株式、 取得原価	その他の包括 損失累計額	利益剰余金	合計
2019年1月1日現在残高	91	552,564	(1,326,605)	(79,934)	1,635,751	781,867
ASCトピック842の適用に伴う累積的影響額の調整	-	-	-	-	657	657
当期純利益	-	-	-	-	173,553	173,553
その他の包括損失（税引後）	-	-	-	(5,358)	-	(5,358)
クラス A 普通株式の買戻し（注記 8）	-	-	(825)	-	-	(825)
従業員ストック・オプションの行使（-百万株）/株式報奨の権利確定額	-	(4,929)	2,604	-	-	(2,325)
株式に基づく報酬	-	9,909	-	-	-	9,909
現金による配当金	-	-	-	-	(82,189)	(82,189)
2019年12月31日現在残高	91	557,544	(1,324,826)	(85,292)	1,727,772	875,289
当期純利益	-	-	-	-	191,355	191,355
その他の包括利益（税引後）	-	-	-	20,524	-	20,524
クラス A 普通株式の買戻し（注記 8）	-	-	(144,334)	-	-	(144,334)
従業員ストック・オプションの行使（0.4百万株）/株式報奨の権利確定額	-	(1,803)	7,567	-	-	5,764
株式に基づく報酬	-	24,060	-	-	-	24,060
現金による配当金	-	-	-	-	(78,387)	(78,387)
2020年12月31日現在残高	91	579,801	(1,461,593)	(64,768)	1,840,740	894,271
当期純利益	-	-	-	-	147,266	147,266
その他の包括損失（税引後）	-	-	-	(9,128)	-	(9,128)
クラス A 普通株式の買戻し（注記 8）	-	-	(80,420)	-	-	(80,420)
従業員ストック・オプションの行使（0.7百万株）/株式報奨の権利確定額	-	(1,292)	15,153	-	-	13,861
株式に基づく報酬	-	23,194	-	-	-	23,194
現金による配当金	-	-	-	-	(76,272)	(76,272)
2021年12月31日現在残高	91	601,703	(1,526,860)	(73,896)	1,911,734	912,772

添付の注記は、これらの連結財務書類の不可欠の一部である。

(4) 連結株主持分計算書(続き)

(単位: 百万円)

	クラスA 普通株式	資本 剰余金	自己株式、 取得原価	その他の包括 損失累計額	利益剰余金	合計
2019年1月1日現在残高	12	71,850	(172,498)	(10,394)	212,697	101,666
ASCトピック842の適用に伴う累積的影響額の調整	-	-	-	-	85	85
当期純利益	-	-	-	-	22,567	22,567
その他の包括損失(税引後)	-	-	-	(697)	-	(697)
クラスA普通株式の買戻し(注記8)	-	-	(107)	-	-	(107)
従業員ストック・オプションの行使 (-百万株)/株式報奨の権利確定額	-	(641)	339	-	-	(302)
株式に基づく報酬	-	1,288	-	-	-	1,288
現金による配当金	-	-	-	-	(10,687)	(10,687)
2019年12月31日現在残高	12	72,497	(172,267)	(11,091)	224,662	113,814
当期純利益	-	-	-	-	24,882	24,882
その他の包括利益(税引後)	-	-	-	2,669	-	2,669
クラスA普通株式の買戻し(注記8)	-	-	(18,768)	-	-	(18,768)
従業員ストック・オプションの行使 (0.4百万株)/株式報奨の権利確定額	-	(234)	984	-	-	749
株式に基づく報酬	-	3,129	-	-	-	3,129
現金による配当金	-	-	-	-	(10,193)	(10,193)
2020年12月31日現在残高	12	75,392	(190,051)	(8,422)	239,351	116,282
当期純利益	-	-	-	-	19,149	19,149
その他の包括損失(税引後)	-	-	-	(1,187)	-	(1,187)
クラスA普通株式の買戻し(注記8)	-	-	(10,457)	-	-	(10,457)
従業員ストック・オプションの行使 (0.7百万株)/株式報奨の権利確定額	-	(168)	1,970	-	-	1,802
株式に基づく報酬	-	3,016	-	-	-	3,016
現金による配当金	-	-	-	-	(9,918)	(9,918)
2021年12月31日現在残高	12	78,239	(198,538)	(9,609)	248,583	118,688

添付の注記は、これらの連結財務書類の不可欠の一部である。

(5) 連結キャッシュ・フロー計算書

12月31日終了事業年度

	2021年		2020年		2019年	
	千ドル	百万円	千ドル	百万円	千ドル	百万円
営業活動によるキャッシュ・フロー：						
当期純利益	147,266	19,149	191,355	24,882	173,553	22,567
営業活動から得たキャッシュ、純額への当期純利益の調整：						
減価償却費および償却費	76,320	9,924	73,991	9,621	76,650	9,967
非現金リース費用	48,704	6,333	46,163	6,003	44,460	5,781
株式に基づく報酬	23,194	3,016	24,060	3,129	9,909	1,288
為替（差益）／差損	7,056	917	(287)	(37)	3,829	498
資産の処分に係る損失	13,026	1,694	3,209	417	-	-
固定資産の減損	31,892	4,147	-	-	-	-
持分投資に係る未実現（利益）／損失	(18,077)	(2,351)	-	-	-	-
繰延税金	5,821	757	(11,914)	(1,549)	1,965	256
営業資産および負債の増減：						
売掛金、純額	20,219	2,629	(11,207)	(1,457)	2,746	357
棚卸資産、純額	(95,320)	(12,394)	(31,137)	(4,049)	18,446	2,399
前払費用およびその他	15,132	1,968	(153)	(20)	(17,435)	(2,267)
その他の資産	(19,792)	(2,574)	(31,616)	(4,111)	(67,109)	(8,726)
買掛金	(13,279)	(1,727)	24,836	3,229	(7,184)	(934)
未払費用	(104,992)	(13,652)	87,452	11,371	(86,997)	(11,312)
その他の負債	4,412	574	14,389	1,871	25,098	3,263
営業活動から得たキャッシュ、純額	141,582	18,410	379,141	49,300	177,931	23,136
投資活動によるキャッシュ・フロー：						
有形固定資産の購入	(68,615)	(8,922)	(63,823)	(8,299)	(66,067)	(8,591)
投資売却収入	15,094	1,963	14,037	1,825	11,160	1,451
投資の購入	(16,242)	(2,112)	(14,693)	(1,911)	(8,432)	(1,096)
取得（取得現金控除後）	(18,963)	(2,466)	(14,949)	(1,944)	(8,073)	(1,050)
投資活動に使用されたキャッシュ、純額	(88,726)	(11,537)	(79,428)	(10,328)	(71,412)	(9,286)
財務活動によるキャッシュ・フロー：						
従業員ストック・オプションの行使および 差分株式決済型の株式報奨に関する税金支払額	13,861	1,802	5,764	749	(2,325)	(302)
現金による配当金支払額	(76,272)	(9,918)	(78,387)	(10,193)	(82,189)	(10,687)
普通株式の買戻し	(80,420)	(10,457)	(144,334)	(18,768)	(825)	(107)
ファイナンス・リース元本支払額	(1,871)	(243)	(709)	(92)	-	-
債務に係る支払額	(115,000)	(14,953)	(142,500)	(18,529)	(214,455)	(27,886)
債務による調達額	155,000	20,155	115,000	14,953	145,000	18,854
財務活動に使用されたキャッシュ、純額	(104,702)	(13,614)	(245,166)	(31,879)	(154,794)	(20,128)
為替相場変動による影響	(11,244)	(1,462)	12,506	1,626	(3,006)	(391)
現金預金および現金同等物増加（減少）、純額	(63,090)	(8,204)	67,053	8,719	(51,281)	(6,668)
現金預金および現金同等物期首残高	402,683	52,361	335,630	43,642	386,911	50,310
現金預金および現金同等物期末残高	339,593	44,157	402,683	52,361	335,630	43,642

添付の注記は、これらの連結財務書類の不可欠の一部である。

(6) 連結財務書類注記

1. 会社の概要

ニュースキン・エンタープライジズ・インク（以下「当社」という。）は、ニュースキンを主たる事業単位とする持株会社である。ニュースキンは、ニュースキン、ファーマネックスおよびageLOCブランドの下、世界各地で販売される高品質で革新的な美容／健康製品や、その他数種の製品およびサービスを開発および販売している。当社は、10のセグメントからの収益を報告しており、これは、7つの地域別ニュースキン・セグメントと、3つのライズ・インベストメンツ・セグメントで構成されている。ニュースキン・セグメントは、中国本土、南北アメリカ（カナダ、ラテンアメリカおよび米国を含む）、韓国、東南アジア／太平洋（オーストラリア、インドネシア、マレーシア、ニュージーランド、フィリピン、シンガポール、タイおよびベトナムを含む）、ヨーロッパ・中東・アフリカ（以下「EMEA」といい、ヨーロッパならびにイスラエル、ロシアおよび南アフリカの市場を含む）、日本、および香港／台湾（マカオを含む）で構成されており、ライズ・インベストメンツ・セグメントは、製造（取得した製造および包装業の子会社を含む）、グロー・テック（環境統制型農業技術の推進に力を注いでいるセグメント）、および他のライズ（ライズ戦略的投資部門が行うその他の投資を含む。）で構成されている（以下、各セグメントで活動する当社子会社を総称して「子会社」という。）。

2. 重要な会計方針の要約

連結

連結財務書類は当社および子会社の財務書類を含んでいる。すべての重要な関係会社間勘定および取引は連結上相殺消去されている。

見積りの使用

米国で一般に公正妥当と認められている会計原則（以下「U.S. GAAP」という。）に従いこれらの財務書類を作成するために、経営者は、財務書類日現在の資産および負債の報告金額と偶発資産および負債の開示、ならびに報告期間における収益および費用の報告金額に影響を与える見積りおよび仮定を行うことが要求される。実際の結果はこれらの見積りとは異なる場合がある。

現金預金および現金同等物

現金同等物は当初の満期日が90日以内の短期かつ流動性の高い金融商品である。

売掛金

売掛金は、当社の営業活動から生じる債権の金額を表しており、貸倒引当金控除後の金額で表示されている。中核セグメントであるニュースキンの売掛金は、主にクレジットカード債権で構成されており、ライズ・インベストメンツの売掛金は、主に顧客販売からの売上債権で構成されている。当社は、ライズ・インベストメンツの顧客に対する当社の売上債権について、該当顧客の信用力を継続的に評価し、予想信用損失引当金を計上している。予想信用損失引当金は、現在および過去の情報、ならびに将来の事象および状況に関する合理的かつ裏付け可能な予測に基づく当社の最善の見積りを表している。

棚卸資産

棚卸資産は主に再販目的で購入された製品から成り、先入先出法に近似する標準原価法より標準価額と正味実現可能価額の低い方の金額で計上されている。当社は棚卸資産の帳簿価額に対して引当金を計上しており、その総額は、2021年および2020年12月31日現在、それぞれ18.6百万ドルおよび14.2百万ドルであった。

棚卸資産の内訳は以下のとおりである。

	(単位：千ドル)	
	12月31日現在	
	2021年	2020年
原材料	179,891	118,877
製品	220,040	195,489
棚卸資産合計、純額	399,931	314,366

棚卸資産引当金の内訳は以下のとおりである。

	(単位：千ドル)		
	2021年	2020年	2019年
期首残高	14,249	12,295	14,149
取得	31,300	15,952	14,931
評価減	(26,906)	(13,998)	(16,785)
期末残高	18,643	14,249	12,295

前払費用およびその他

前払費用およびその他の内訳は以下のとおりである。

	(単位：千ドル)	
	12月31日現在	
	2021年	2020年
繰延費用	14,266	10,540
前払法人所得税	2,784	-
棚卸資産に係る前払金および前払輸入費用	6,087	4,123
賃借料、保険料およびその他の施設費用に係る前払費用	3,690	9,182
前払販売促進費および前払イベント費用	4,382	10,002
その他の前払税	9,333	10,565
ソフトウェア・ライセンスに係る前払金	17,041	9,107
保証金	1,158	33,312
その他	18,165	14,732
前払費用およびその他の合計	76,906	101,563

有形固定資産

有形固定資産は減価償却累計額控除後の取得原価で計上される。減価償却費は以下の見積耐用年数にわたって定額法で計上されている。

建物.....	39年
什器および備品.....	5 ～ 7 年
コンピュータおよび周辺機器.....	3 ～ 5 年
リース資産物件改良工事.....	見積耐用年数またはリース期間のいずれか短い年数
スキャナー.....	3 年
車両.....	3 ～ 5 年

資産の維持および修繕のための支出は発生時に費用として計上される。資産が売却あるいは処分される場合は、その取得原価および関連する減価償却累計額が当該資産から除かれ、生じた損益が損益計算書に認識される。有形固定資産は、その帳簿価額の回収が不可能と示唆する事象や状況の変化が起きた場合はその都度、減損の有無を検討する。減損損失は、資産の帳簿価額がその公正価値を上回る場合に認識される。

リース

2019年1月1日に、当社は修正遡及法を用いてトピック842を適用した。

当社は、開始時点で契約がリースに該当するかどうかを判断している。オペレーティング・リースは、連結貸借対照表のオペレーティング・リースの使用権（以下「ROU」という。）資産、未払費用およびオペレーティング・リース負債に含まれている。ファイナンス・リースは、連結貸借対照表のその他の資産、未払費用およびその他の負債に含まれている。

オペレーティング・リースのROU資産は、当社が原資産をリース期間にわたって使用する権利を表し、リース負債は、当社がリースから生じるリース料を支払う義務を表している。ROU資産およびリース負債は、リース期間にわたるリース料の見積現在価値に基づきリース開始日に認識される。当社は、今後支払う額の現在価値を算定する際に、開始日時点で入手可能な情報に基づく見積追加借入利率を使用している。オペレーティング・リースのROU資産には、支払われたリース料も含まれているが、発生したリース・インセンティブおよび当初直接費用は除外されている。当社のリース条件には、当社によるオプションの行使が合理的に確実な場合に、リースを延長または終了するオプションが含まれることがある。最低支払リース料に係るリース費用は、リース期間にわたり定額法で認識される。リース期間が12ヶ月以下のリースは、貸借対照表に計上されない。当社のリース契約に残存価額保証は含まれていない。

当社が契約しているリースには、リース構成要素と非リース構成要素がある。当社は、リース構成要素と非リース構成要素を単一のリース構成要素として会計処理している。

のれんおよびその他の無形資産

のれんは、取得した事業の取得原価が取得した識別可能な純資産の公正価値を上回る場合、計上される。のれんおよび耐用年数が無期限の無形資産は償却されないが、毎年10月1日に減損の有無が検討される。さらに、報告ユニットの公正価値がその帳簿価額を下回る可能性が50%を超える事象が発生したり状況が変化した場合、減損テストが実施される。のれんおよび耐用年数が無期限の無形資産は、減損と判断された場合、公正価値まで評価減される。会計基準編纂書（以下「ASC」という。）350「無形資産 - のれんおよびその他」のガイダンスでは、企業に対し少なくとも年に一度、のれんの減損テストを要求している。当社には、追加の減損テストが必要か否かを判断するための定性的評価を実施するか、またはのれんを含む報告ユニットの公正価値をその帳簿価額と比較する定量的評価を実施するかを選択肢があった。定性的評価では、報告ユニットの公正価値がその帳簿価額を下回る可能性が50%を超えると企業が判断しない限り、企業は報告ユニットの公正価値の算定は要求されない。定量的評価では、報告ユニットの公正価値がその帳簿価額を下回る場合、減損があれば、その減損損失は測定されなければならない。2020年度において、定量的評価が実施された。当社は、2021年度および2019年度中に定性的評価を実施することを選択し、報告ユニットの帳簿価額がその公正価値を上回る可能性が50%を超えないと判断した。耐用年数が有限の無形資産はその有限の耐用年数にわたり定額法で見積残存価額まで償却され、検討が必要な事象または状況が生じる都度、減損の有無を検討する。

当社は、会計基準編纂書（以下「ASC」という。）トピック350「無形資産 - のれんおよびその他」に従い、過去においては毎年6月30日に、あるいは減損の兆候が生じた場合にはより高い頻度でのれんの減損評価を行っていた。当社は、2021年度第4四半期に、すべての報告ユニットについて、のれんの年次評価日を10月1日に変更した。のれんの減損テスト日の変更は会計方針の変更であり、経営者は、新しい評価日の方が当社の予算編成プロセスとも整合しており、より効率的かつ適時に減損テストに関する手続を実施できるため好ましいと考えている。評価日の変更は、生じ得る減損費用の認識の遅延、繰上げまたは回避につながるものではない。当社は、過去の報告期間における各10月1日時点での評価に用いられたであろう予測キャッシュ・フローおよび関連する評価の見積りを客観的に算出するには、事後的判断の使用が不可欠であると考えている。そのため、当社は、のれんの年次減損テスト日の変更を、2021年10月1日から将来に向かって適用した。2020年または2019年12月31日終了事業年度中に減損は認識されなかった。

注記20「事業再構築費用および退職費用」に詳述されているとおり、当社は、2021年度第4四半期中に、グロー・テック・セグメントに関連するのれんおよび無形資産の減損費用18.2百万ドルを連結損益計算書の「事業再構築費用および減損費用」に認識した。

持分投資

当社は、他社に対する戦略的投資を行っている。これらの投資は、ASC第321号「投資 - 持分証券」（以下「ASC第321号」という。）に定められている、容易に算定可能な公正価値がない持分投資に関する代替的な測定方法を用いて会計処理されている。これらの投資は、減損控除後の原価に、同一の発行者の同一または類似の投資について秩序ある取引における観察可能な価格の変動から生じる増減（該当がある場合）を加減して測定される。当社は、これらの会社に対し、重要な影響力を行使していない。これらの投資は、連結貸借対照表の「その他の資産」に計上されている。減損に基づく、あるいは観察可能な価格の変動に起因する公正価値の変動は、連結損益計算書の「その他収益（費用）、純額」に計上されている。当社の持分投資に関する詳細については、注記10「公正価値および持分投資」を参照のこと。

その他の資産

その他の資産の内訳は以下のとおりである。

	(単位：千ドル)	
	12月31日現在	
	2021年	2020年
繰延税金資産	26,483	35,414
解約不能なオペレーティング・リースのための保証金	17,121	20,783
生命保険の解約払戻金	49,851	45,453
使用権資産、ファイナンス・リース、純額	6,477	9,385
長期投資	35,868	11,344
その他	39,660	15,703
その他の資産合計	175,460	138,082

未払費用

未払費用の内訳は以下のとおりである。

	(単位：千ドル)	
	12月31日現在	
	2021年	2020年
販売員に対する未払コミッションおよびその他の支払い	139,793	149,481
未払法人所得税	-	13,921
その他の未払税金	31,135	45,018
未払給与およびその他の未払人件費	53,641	65,272
ベンダーに対する未払金	45,347	47,201
短期オペレーティング・リース負債	33,427	44,981
未払ロイヤルティー	1,095	1,008
返品調整引当金	3,513	3,978
前受収益	33,139	35,054
その他	31,111	40,768
未払費用合計	372,201	446,682

その他の負債

その他の負債の内訳は以下のとおりである。

	(単位：千ドル)	
	12月31日現在	
	2021年	2020年
繰延税金負債	2,385	626
その他の税金負債に対する引当金	21,774	22,731
繰延報酬制度に関する負債	54,213	47,543
条件付対価	10,341	3,125
ファイナンス・リース負債	5,318	7,728
資産除去債務	5,408	6,717
その他	7,035	13,811
その他の負債合計	106,474	102,281

収益の認識

純売上高には、製品対価、出荷および取扱費用が含まれており、製品の返品および関連する販売奨励金の見積りは控除されている。収益は、製品の移転と引き換えに受領すると当社が見込んでいる対価の金額で測定される。すべての収益は、当社が契約に基づく履行義務を充足した時点で認識される。当社は、契約した製品を顧客に移転することにより収益を認識しており、顧客が製品の支配権を取得する時点である出荷時点で収益を認識している。当社は、出荷および取扱費用に関する収益を、製品が顧客に引き渡されるか、顧客が受け取った時点で認識している。製品の返品に対する引当金は、過去の実績に基づいて計上され、2021年および2020年12月31日現在ではそれぞれ合計3.5百万ドルおよび4.0百万ドルであった。2021年、2020年および2019年12月31日終了事業年度において、当社はそれぞれ52.1百万ドル、49.5百万ドルおよび52.2百万ドルの売上戻り高を計上した。当社の契約の大部分は、単一の履行義務を伴う短期的な性質のものである。顧客から徴収し政府当局に納付する、外国の税務管轄地における販売税および付加価値税は純額で会計処理されるため、純売上高から除外されている。

契約負債 - 顧客ロイヤルティー・プログラム

連結貸借対照表の未払費用勘定に繰延収益として計上されている契約負債には、取引価格からの減額として会計処理され、一般的にポイントが別の製品と交換された時点で認識される、特定の顧客を対象とするロイヤルティ・ポイント・プログラムに係る繰延収益が含まれている。

契約負債に関連する繰延収益の残高は、2021年および2020年12月31日現在でそれぞれ22.0百万ドルおよび18.2百万ドルであった。2021年、2020年および2019年12月31日終了事業年度における収益に対する契約負債の影響は、それぞれ3.8百万ドルの減少、5.7百万ドルの減少および1.3百万ドルの増加であった。

収益の分解

セグメントおよび製品群別の収益については、注記15「セグメント情報」を参照のこと。

複数の履行義務を伴う契約

当社と顧客の契約には、複数の履行義務を伴うものもある。このような契約では、当社は、相対的な独立販売価格に基づき各履行義務に収益を配分している。当社は通常、顧客に販売する個々の製品について、顧客に請求する価格を基礎として独立販売価格を決定している。

出荷および取扱費用

出荷および取扱費用は売上原価で計上され、発生時に費用計上されている。

広告費

広告費は、発生時に費用計上され、添付の連結損益計算書の一般管理費に含まれる。2021年、2020年および2019年12月31日終了事業年度において発生した広告費は、それぞれ合計15.5百万ドル、14.7百万ドルおよび16.3百万ドルであった。

販売費

販売費は当社の費用の最も大きな部分を占めており、営業費用に分類されている。販売費には、当社がブランド・アフィリエイトに支払うコミッションのほか、当社が中国本土の販売員に支払う給与、サービス料、給付金、賞与およびその他の人件費ならびに失業手当が含まれる。販売員の個人的な購入に基づき当社が当該販売員に支払う金額は、販売費に含まれず、収益からの減額として反映される。「ブランド・アフィリエイト」という用語は、中国本土以外の当社のすべての市場における、当社の独立した販売員を指す。中国本土以外の当社の各市場では、セールス・リーダーは、消費者グループへの製品販売や、自身が開拓し研修をした販売ネットワークを通じて行った製品販売にかかるコミッションを含め、当社のグローバルベースの販売報酬制度に基づき「マルチ・レベル」報酬を受取ることができる。当社は、販促品についてはコミッションを支払っていない。

中国本土以外において、当社のブランド・アフィリエイトは、当社から割引価格で購入した製品に利益を上乗せして顧客に販売することにより、利益をあげることができる。ブランド・アフィリエイトが得る利益については、当社はこれを計上せず、追加のコミッションも支払わない。多くの市場で、当社は販売員でない個人にも、割引価格で直接当社から製品を購入することを認めている（このような購入者を「プリファード・カスタマー」という）。当社は、プリファード・カスタマーによる購入について、プリファード・カスタマーを紹介した販売員に対し、コミッションを支払っている。

研究開発費

研究開発費は、発生時に費用計上され、添付の連結損益計算書の一般管理費に含まれる。また2021年度、2020年度および2019年度におけるその合計はそれぞれ27.2百万ドル、23.3百万ドルおよび30.1百万ドルであった。

繰延税金資産および繰延税金負債

当社は、財務会計基準編纂書の法人所得税のトピックに準拠して法人所得税を会計処理している。当該基準書は、当年度および過年度における企業活動から生じた法人所得税の影響に関して財務上の会計処理および報告基準を規定している。当社は、法人所得税の財務会計処理および報告について資産負債法を適用している。当社は、多くの外国の税務管轄地において、その管轄内の実現利益に基づく法人所得税を支払っている。当該法人所得税は、当社とその外国関係会社との企業集団内取引の条件に大きく影響される可能性がある。繰延税金資産および繰延税金負債はこの過程において生じる。当社は、これらの繰延税金資産および繰延税金負債を税務管轄ごとに相殺している。これらの繰延税金資産は、その実現に十分な課税所得が将来において生じることを前提としており、予想される税率を用いて計算される。繰延税金資産を最終的な実現予想額まで減額する必要がある場合は、評価性引当金が設定される。

不確実な税務上のポジション

当社は米国ならびにさまざまな州および外国の税務管轄地において法人所得税を申告している。2009年に、当社は、IRSのコンプライアンス・アシュアランス・プロセス（以下「CAP」という。）という任意参加プログラムに参加した。CAPプログラムに基づき、IRSは当社の税務上のポジションを調査して、税年度を通じて生じ得る税務上の問題を特定し、解決する。2021年12月31日現在、2020年までの税年度に係る調査が実施済みであり、事実上、追加の税務調査は締め切られている。2021年および2022年の税年度については、当社はCAPプログラムのブリッジ・フェーズにあるため、IRSは、当該年度に関する開示の受理、レビューの実施および保証状の提供を行わない。ブリッジ・フェーズに属する税年度の税務調査は、限定的な状況においてのみ実施される。いくつかの例外を除き、当社は、2018年より前の税年度に関しては税務当局による州税および地方税の税務調査対象ではない。多くの外国の税務管轄地において、当社は、概して、2015年より前の税年度に関する法人所得税の税務調査対象ではなくなっている。ただし、移転価格関連の問題については、一定の市場における時効は10年程度となる可能性がある。当社は現在いくつかの外国の税務管轄地において調査を受けており、これらの調査の結果は確定していない。

その他の負債に含まれている未認識のタックスベネフィットの期首および期末の調整は以下のとおりである。

（単位：千ドル）

	2021年	2020年	2019年
1月1日現在の残高総額	17,620	13,507	11,456
過年度の税務上のポジションに関連する増加	4,146	2,958	775
当年度の税務上のポジションに関連する増加	1,794	3,302	2,273
合意	(5,494)	(1,091)	-
時効の成立による減少	(2,409)	(1,377)	(1,051)
外貨換算調整	(567)	321	54
12月31日現在の残高総額	15,090	17,620	13,507

2021年12月31日現在、当社は未認識のタックスベネフィット15.1百万ドルを有しており、認識された場合、このうちの15.1百万ドルは実効税率に影響を与える可能性がある。これに対して2020年12月31日現在、当社は未認識のタックスベネフィット17.6百万ドルを有しており、認識された場合、このうちの17.6百万ドルは実効税率に影響を与える可能性がある。当社の未認識のタックスベネフィットは、複数の外国および国内の管轄地に関連している。当社が事業を営んでいる複数の管轄地において未認識のタックスベネフィットが変動する可能性およびさまざまな時効成立により、当社の未認識のタックスベネフィットの総額（外貨換算調整後）は、今後12ヶ月間に約0.1百万ドルから1.0百万ドルの範囲で増加する可能性がある。

2021年、2020年および2019年12月31日終了事業年度中に、当社は、不確実な税務上のポジションに関連する利息および罰金費用それぞれ1.6百万ドル、1.5百万ドルおよび0.7百万ドルを認識した。2021年、2020年および2019年12月31日現在、当社の不確実な税務上のポジションに関連する未払利息および罰金はそれぞれ6.7百万ドル、5.1百万ドルおよび3.6百万ドルであった。不確実な税務上のポジションに関連する利息および罰金は、法人所得税の構成要素として認識されている。

1 株当たり当期純利益

1 株当たり当期純利益は、表示期間の期中加重平均発行済普通株式数に基づき計算されている。また、希薄化後1株当たり利益は、表示期中に発行済であった潜在的希薄化効果を有するすべての普通株式による希薄化の影響を加味したものである（注記8）。

外貨換算

当社のかなりの事業活動は、米国外で行われている。当社の各子会社の現地通貨は機能通貨とみなされているが、シンガポールや、高インフレ状態にあるとみなされる国の当社子会社では米ドルが用いられている。すべての資産および負債は貸借対照表日現在の為替相場で米ドルに換算され、収益および費用は加重平均為替相場で換算され、株主持分は取得時の為替相場で計上されている。換算の結果生じる外貨換算調整額は連結貸借対照表の株主持分に独立項目として計上されており、取引により発生する為替差損益は連結損益計算書のその他収益（費用）に含まれている。外貨換算調整額に関連する税引後のその他の包括損失累計額は、2021年、2020年および2019年12月31日現在、それぞれ79.1百万ドル（7.5百万ドルの税引後）、65.6百万ドル（7.1百万ドルの税引後）および85.3百万ドル（7.4百万ドルの税引後）であった。

高インフレ経済の分類

市場は、累積インフレ率が3年間で約100%以上ある場合や過去のインフレ率（増減）傾向、事業資本の集中およびその他関連のある経済的要素を含むその他定性的要素がある場合に、高インフレ経済市場と見なされる。高インフレ経済市場の機能通貨は親会社の機能通貨と同一であることが求められ、現地通貨建取引は機能通貨で再測定される。現地通貨から米ドルへの再測定により為替差損益が発生するが、この損益は当社の連結損益計算書に計上されている。

2018年度第2四半期には、公表されたインフレ指数が、アルゼンチンでは累積インフレ率が3年間で100%を超えていることを示していたため、当社は、2018年7月1日付で、アルゼンチンの当社子会社に高インフレの会計処理を適用することを選択した。高インフレの会計処理に基づき、アルゼンチンの機能通貨は米ドルとなり、その損益計算書および貸借対照表は、現在と過去双方の為替レートをを用いて米ドルで測定されている。為替レートの変動がペソ建の貨幣性資産および負債に及ぼす影響は、「その他収益（費用）、純額」に反映されており、重要ではなかった。2021年および2020年12月31日現在、アルゼンチンのペソ建貨幣性資産／負債の純ポジションは少額であった。アルゼンチンでの純売上高は、2021年、2020年および2019年12月31日終了事業年度における当社の連結純売上高の2%未満であった。

金融商品の公正価値

現金預金および現金同等物、売掛金および買掛金を含む金融商品の帳簿価額は、それらの商品の短期的性質により公正価値に近似している。2021年12月31日現在における当社の短期投資には、当社が満期まで保有するという積極的な意思と能力を有し、経営者により満期まで保有するものとして分類されている譲渡性預金および繰上げ償還用地方債が含まれている。当該短期投資の帳簿価額は、それらの商品の短期的性質により公正価値に近似している。2021年および2020年12月31日現在、債務の公正価値は、それぞれ377.5百万ドルおよび337.5百万ドルであった。当社債務の見積公正価値は、同様の条件および残存期間を有する債務に適用可能な金利に基づいている。

FASB会計基準編纂書は、測定日現在の市場参加者間の秩序ある取引において、資産または負債の主要なまたは最も有利な市場で資産を売却するために受け取るか、または債務を移転するために支払う価格として公正価値を定義している。当社は四半期ベースで、現金同等物を含む特定の金融資産を公正価値で評価している。会計基準書は、評価テクニックの情報が観測可能であるか、または観測不能であるかに基づき、評価テクニックのヒエラルキーを規定している。観測不能な情報が当社の市場の仮定を反映しているのに対し、観測可能な情報は、独立の情報源からのデータを反映している。これら2つのタイプの情報は以下の公正価値ヒエラルキーに従って作成されている。

- ・ レベル1 同一の資産もしくは負債の活発な市場における取引価格
- ・ レベル2 直接的または間接的に観測可能な、活発な市場における取引価格以外の情報
- ・ レベル3 当社独自の仮定に基づく観測不能な情報

会計基準書は企業に対し、多くの金融商品および一部のその他の項目について公正価値での測定を自由に選択することを認めている。当社は、現行の適格項目に対して公正価値オプションを適用しないことを選択している。

株式に基づく報酬

ストック・オプションおよび制限付株式ユニットの付与を含むすべての株式に基づく支払いは、それぞれの付与日の公正価値に基づき、当社の財務書類に認識されることが要求されている。ストック・オプションの公正価値の見積りには、ブラック・ショールズ・オプション価格決定モデルが使用される。ストック・オプションの公正価値の決定は当社の株価ならびに予想ボラティリティ、予想残存期間、無リスク金利および予想配当を含む複数の仮定値の影響を受ける。当社はブラック・ショールズ・モデルで要求される予想ボラティリティの仮定値としてヒストリカル・ボラティリティを使用している。ストック・オプションの予想残存期間は将来に当てはめた過去の実績がベースになっている。無リスク金利の仮定値は、当社のストック・オプションの予想残存期間に適した実際の金利がベースになっている。当社の制限付株式ユニットの公正価値は、付与日における当社株式の終値から期待配当利回りを控除した金額がベースになっている。当社は株式に基づく報酬を、報奨を得るために必要な勤務期間にわたり、実際の喪失控除後で認識している。

株式報酬プランに関連する報酬費用の合計は、2021年、2020年および2019年12月31日終了事業年度においてそれぞれ23.2百万ドル、24.1百万ドルおよび9.9百万ドルであった。2021年度、2020年度および2019年度におけるこれらの金額には、権利確定の見込みがなくなった特定の業績ベースの報奨に係るそれぞれゼロ、ゼロおよび4.3百万ドルの戻入が反映されている。2021年、2020年および2019年12月31日終了事業年度において、株式に基づく報酬費用はすべて一般管理費に計上された。

包括利益の報告

包括利益とは、一期間における出資者以外を源泉とする取引およびその他の事象と環境から生じる企業の持分の変動と定義され、包括利益は出資者による出資および出資者への利益の分配による変動を除く、一期間における持分の変動をすべて含んでいる。

デリバティブ商品およびヘッジ活動

FASB ASC第815号「デリバティブおよびヘッジ」（以下「ASC第815号」という。）は、（a）企業がデリバティブ商品を使用する方法および理由、（b）企業がデリバティブ商品および関連するヘッジ対象の会計処理を行う方法、ならびに（c）デリバティブ商品および関連するヘッジ対象が企業の財政状態、経営成績およびキャッシュ・フローにどのような影響を及ぼすかについて、財務書類利用者の理解を促進することを目的としたデリバティブ商品およびヘッジ活動に関する開示要件を定めている。また、当社のデリバティブ使用に関する目的および戦略について説明する定性的な開示の

ほか、デリバティブ商品の公正価値および損益に関する定量的な開示、ならびにデリバティブ商品における信用リスク関連の偶発特性に関する開示が求められる。

ASC第815号で要求されているとおり、当社は、すべてのデリバティブを貸借対照表に公正価値で計上している。デリバティブの公正価値変動の会計処理は、デリバティブの想定用途、当社がデリバティブをヘッジ関係において指定してヘッジ会計を適用することを選択しているかどうか、またヘッジ関係がヘッジ会計の適用に必要な規準を満たすものかどうかに応じて異なる。金利変動リスクなどの特定リスクに起因する資産、負債または確定契約の公正価値変動リスクのヘッジとして指定され、かつ適格なデリバティブは、公正価値ヘッジと見なされる。予想将来キャッシュ・フローまたは他の予定取引に伴う変動リスクのヘッジとして指定され、かつ適格なデリバティブは、キャッシュ・フロー・ヘッジと見なされる。デリバティブは、在外事業体に対する純投資の為替リスクのヘッジとして指定されることもある。ヘッジ会計は一般的に、ヘッジ手段に伴う損益の認識時期を、ヘッジ対象リスクに起因するヘッジ対象資産または負債の公正価値の変動（公正価値ヘッジの場合）またはヘッジ対象の予定取引が損益に及ぼす影響（キャッシュ・フロー・ヘッジの場合）の認識時期と整合させることを規定している。当社は、ヘッジ会計が適用されないか、当社がヘッジ会計を適用しないことを選択した場合であっても、特定のリスクを経済的にヘッジするためのデリバティブ契約を締結することがある。

ASU第2011-04号の公正価値測定に関するFASBのガイダンスに従い、当社は、マスター・ネットリング契約の対象であるデリバティブ金融商品の信用リスクを取引相手別のポートフォリオで純額で測定するという会計方針を選択している。

最近公表された会計基準

2020年3月に、FASBは、ASU第2020-04号「金利指標改革（トピック848）：金利指標改革が財務報告に及ぼす影響の軽減」を公表した。当該基準は、金利指標改革が財務報告に及ぼす影響に関する会計処理において生じ得る負担を軽減するための、期間限定の任意ガイダンスを定めている。このガイダンスは、金利指標改革の影響を受ける契約、ヘッジ関係および他の取引へのUS GAAPの適用に関して、一定の規準を満たしている場合の任意の便法および例外について定めている。ASU第2020-04号は、ロンドン銀行間出し手金利（以下「LIBOR」という。）または金利指標改革により公表の中止が予定されている他の金利を参照している契約およびヘッジ関係にのみ適用される。当該修正による便法および例外は、2022年12月31日より後になされる契約の条件変更ならびに同日より後に締結または評価されるヘッジ関係には適用されない。ASU第2020-04号における修正は選択適用であり、その公表をもってすべての企業に対し有効となる。当社は、将来のヘッジ対象取引が基礎とする指標と、対応するデリバティブの指標とが一致すると仮定するため、将来のLIBORに連動するキャッシュ・フローの確率および有効性評価に関連するヘッジ会計上の便法を適用することを選択した。これらの便法の適用により、デリバティブの表示は過去の表示と整合する。当社は、当該ガイダンスがもたらす影響の評価を継続し、市場のさらなる変化に応じて適用可能な他の選択肢を適用する可能性がある。

３．有形固定資産

有形固定資産の内訳は以下のとおりである。

	(単位：千ドル)	
	12月31日現在	
	2021年	2020年
土地	45,027	45,242
建物	281,192	278,779
建設仮勘定 ⁽¹⁾	44,021	34,954
什器および備品	147,786	146,413
コンピュータおよび周辺機器	162,746	137,914
リース資産物件改良工事	129,675	164,963
スキャナー	6,746	8,119
車両	2,021	2,112
	819,214	818,496
控除：減価償却累計額	(365,540)	(350,315)
	453,674	468,181

(１) 建設仮勘定には、2021年および2020年12月31日現在、それぞれ11.0百万ドルおよび13.6百万ドルの資産計上すべき内部用ソフトウェアの開発費が含まれており、当該費用は実務使用が開始された時点でコンピュータおよび周辺機器に組み替えられる予定である。

2021年、2020年および2019年12月31日終了事業年度における有形固定資産の減価償却費は、合計でそれぞれ62.9百万ドル、62.5百万ドルおよび61.7百万ドルであった。当社は、2021年12月31日終了事業年度において、当社の2021事業年度の事業再構築計画（詳細については、注記20「事業再構築費用および退職給付費用」を参照のこと。）に関連する13.7百万ドルの減損を計上した。

4. のれん

以下の表は、2021年および2020年12月31日終了事業年度において当社の報告セグメントに配分されたのれんを表している。

	(単位：千ドル)	
	12月31日現在	
	2021年	2020年
ニュースキン		
中国本土	32,179	32,179
南北アメリカ	9,449	9,449
韓国	29,261	29,261
東南アジア / 太平洋	18,537	18,537
EMEA	2,875	2,875
日本	16,019	16,019
香港 / 台湾	6,634	6,634
ライズ・インベストメンツ		
製造	78,875	78,875
グロー・テック	-	9,150
他のライズ	12,603	-
合計	206,432	202,979

当社ののれんはすべて、機能通貨である米ドルで計上され、各セグメントに配分されている。のれんは償却されず、年次減損テストの対象となる。当社のグロー・テック・セグメント終了の決定に関して、2021年12月31日終了事業年度において9.2百万ドルの減損費用が計上された。グロー・テック・セグメントの事業再構築および減損の詳細については、注記20を参照のこと。

2021年12月31日終了事業年度における他のライズ・セグメントののれんの増加は、取得によるものである。この取得の詳細については、注記19を参照のこと。

5. その他の無形資産

その他の無形資産の内訳は以下のとおりである。

(単位：千ドル)

	12月31日現在の帳簿価額	
	2021年	2020年
耐用年数を確定できない無形資産：		
商標および商号	24,599	24,599
耐用年数を確定できないその他の無形資産	-	3,763
	24,599	28,362

(単位：千ドル)

	2021年12月31日現在		2020年12月31日現在		加重平均 償却期間
	帳簿価額総額	償却累計額	帳簿価額総額	償却累計額	
耐用年数を確定できる無形資産：					
スキャナー技術	40,716	40,716	40,716	40,716	18年
開発された技術	43,841	24,697	32,546	21,680	14年
販売員ネットワーク	11,598	11,598	11,598	11,598	15年
商標	8,989	3,827	6,145	2,938	10年
その他	51,176	23,090	71,095	23,998	10年
	156,320	103,928	162,100	100,930	14年

耐用年数を確定できる無形資産の償却費合計は、2021年、2020年および2019年12月31日終了事業年度において、それぞれ11.7百万ドル、9.8百万ドルおよび13.4百万ドルであった。

今後5事業年度の各年度における見積年間償却費は以下のとおりである。

(単位：千ドル)

12月31日終了事業年度	
2022年	9,282
2023年	9,135
2024年	8,625
2025年	7,502
2026年	7,135

耐用年数を確定できない無形資産は償却されず、年次減損テストの対象となる。耐用年数を確定できる無形資産は、当社が耐用年数を修正するかまたは資産の減損を見直すというような状況が生じない限り、当該無形資産の耐用年数にわたって償却される。当社のグロー・テック・セグメント終了の決定に関連し、2021年12月31日終了事業年度において耐用年数を確定できないその他の無形資産に関する減損費用3.8百万ドルおよび耐用年数を確定できるその他の無形資産に関する減損費用5.2百万ドルが計上された。グロー・テック・セグメントに関する事業再構築および減損の詳細については、注記20を参照のこと。

6. 長期債務

2018年4月18日に、当社は、貸手である複数の金融機関、および事務代行機関であるバンク・オブ・アメリカN.A.との間で信用契約（以下「信用契約」という。）を締結した。この信用契約は、400百万ドルのタームローン信用枠および350百万ドルのリボルビング信用枠について定めたもので、それぞれの期間は5年である。いずれの信用枠も、LIBORに連結レバレッジ比率に基づくマージンを上乗せした利率を適用している。タームローン信用枠は四半期ごとに分割して償却され、年間償還率は、信用契約締結日後1年目および2年目が5.0%、3年目および4年目が7.5%、5年目が10.0%となり、残額は満期日に支払われる。信用契約は当社に対して、連結レバレッジ比率が2.25を超えないように、連結インタレスト・カバレッジ・レシオを3.00以上に維持するよう求めている。2021年12月31日現在、当社は、信用契約に基づくすべての条項を遵守していた。

以下の表は、2021年および2020年12月31日現在の当社の債務信用枠の概要である。

信用枠または 契約	当初元本金額	2021年12月31日	2020年12月31日	金利	返済期間
		現在借入残高 ⁽¹⁾ (2)	現在借入残高 ⁽¹⁾ (2)		
信用契約ターム ローン枠	400.0百万ドル	307.5百万ドル	337.5百万ドル	30日毎の 変動金利： 1.85%	元本の35%は、2018年6月30 日に開始する5年間に亘る四 半期毎の逦増分割払いで、残 りは5年後に支払われる。
信用契約リボル ビング信用枠		70.0百万ドル	-	30日毎の 変動金利： 1.85%	リボルビング信用枠は2023年 4月18日に期限を迎える。

- (1) 2021年および2020年12月31日現在、1年以内に返済予定の当社の債務（今後12ヶ月以内に満期となるもの）には、信用契約のタームローン残高であるそれぞれ37.5百万ドルおよび30.0百万ドルが含まれている。
- (2) 債務の帳簿価額は、上表の計上額から、信用契約に関連する、2021年および2020年12月31日現在でそれぞれ1.2百万ドルおよび2.1百万ドルの債務発行費（上表には反映されていない）を控除した金額を表している。

2021年12月31日現在のすべての長期債務の満期は以下のとおりである。

（単位：千ドル）

12月31日終了事業年度	
2022年	37,500
2023年	270,000
2024年	-
2025年	-
2026年	-
2027年以降	-
合計 ⁽¹⁾	307,500

- (1) 債務の帳簿価額は、上表の計上額から1.2百万ドルの債務発行費（上表には反映されていない）を控除した金額を表している。

7. リース

当社は、各地の事業所、製造施設、小売センター、流通センターおよび特定の設備について、オペレーティング・リースおよびファイナンス・リース契約を締結している。当社のリースは、残存リース期間が1年から23年であり、そのうちの一部は最長20年の延長オプションを含み、また、一部は1年以内のリース解約オプションを含んでいる。

2021年12月31日現在、オペレーティング・リースおよびファイナンス・リースの加重平均残存リース期間は、それぞれ7.3年および3.7年であった。2021年12月31日現在、オペレーティング・リースおよびファイナンス・リースの加重平均割引率は、それぞれ3.8%および3.8%であった。

リース費用の内訳は以下のとおりである。

	(単位：千ドル)		
	12月31日終了事業年度		
	2021年	2020年	2019年
オペレーティング・リース費用			
オペレーティング・リース費用	48,447	51,828	51,072
変動リース費用	5,734	4,366	3,387
短期リース費用	592	1,056	169
サブリース収入	(5,663)	(5,052)	(5,743)
ファイナンス・リース費用			
使用権資産の償却費	2,398	1,023	-
リース負債に係る利息	319	154	-
リース費用合計	51,827	53,375	48,885

リースに関する補足的なキャッシュ・フロー情報は以下のとおりである。

	(単位：千ドル)		
	12月31日終了事業年度		
	2021年	2020年	2019年
オペレーティング・リースによる営業活動のためのキャッシュ・アウトフロー	51,570	56,395	54,993
ファイナンス・リースによる営業活動のためのキャッシュ・アウトフロー	322	138	-
ファイナンス・リースによる財務活動のためのキャッシュ・アウトフロー	1,871	709	-
オペレーティング・リース負債と引き換えに取得した使用権資産	25,427	82,662	184,502
ファイナンス・リース負債と引き換えに取得した使用権資産	74	9,206	-

リース負債の満期は以下のとおりである。

12月31日終了事業年度	(単位：千ドル)	
	オペレーティング・リース	ファイナンス・リース
2022年	35,960	2,152
2023年	24,806	2,064
2024年	19,254	1,954
2025年	14,336	1,381
2026年	7,341	260
2027年以降	36,612	-
合計	138,309	7,811
控除：財務費用	17,658	548
主な負債の合計	120,651	7,263

当社は、5.2百万ドルの追加リース負債を有しているが、2021年12月31日現在では未開始であるため、当該負債は連結貸借対照表に認識されていない。

8. 資本株式

当社の授権株式資本は、25百万株（額面 1 株当たり0.001ドル）の優先株式、500百万株（額面 1 株当たり0.001ドル）のクラス A 普通株式および100百万株（額面 1 株当たり0.001ドル）のクラス B 普通株式で構成されている。2021年および2020年12月31日現在、発行済の優先株式またはクラス B 普通株式はなかった。クラス A 普通株式 1 株につき、保有者は、当社の株主総会決議案に 1 票を投じる権利がある。クラス A 普通株式の株式配当は、クラス A 普通株式の保有者に対してのみ支払われる。クラス A 普通株式に転換権はない。

加重平均発行済普通株式

基本的および希薄化後の 1 株当たり当期純利益を算定するための加重平均発行済普通株式の調整は以下のとおりである。

	(単位：千株)		
	12月31日終了事業年度		
	2021年	2020年	2019年
基本的加重平均発行済普通株式	50,193	52,296	55,518
希薄化効果のある有価証券の影響：			
株式報酬およびオプション	1,234	469	409
希薄化後加重平均発行済普通株式	51,427	52,765	55,927

2021年、2020年および2019年12月31日終了事業年度において、それぞれ合計0.1百万株、0.4百万株および1.4百万株のその他のストック・オプションが逆希薄化効果を有していたため、当社はそれらを希薄化後 1 株当たり利益の計算から除外した。

配当金

2021年および2020年12月31日終了事業年度における四半期現金配当は、合計で76.3百万ドルおよび78.4百万ドル、または2021年度のすべての四半期において1株当たり0.38ドルおよび2020年度のすべての四半期において1株当たり0.375ドルであった。2022年2月に、取締役会は、クラスA普通株式に対して、1株当たり0.385ドルの四半期現金配当を宣言した。当該配当金は、2022年2月28日現在登録されている株主に対して2022年3月9日に支払われる予定である。

普通株式の買戻し

2018年7月に、当社の取締役会は、500百万ドルの買戻しを伴う新たな買戻し計画を承認した。これらの買戻しは主に、戦略的イニシアチブや、当社のエクイティ・インセンティブ・プランによる希薄化を相殺するために用いられている。2021年、2020年および2019年12月31日終了事業年度中に、当社は、2018年の計画に基づき、それぞれ1.6百万株、5.1百万株および14,000株の株式を、それぞれ80.4百万ドル、144.3百万ドルおよび0.8百万ドルで買い戻した。2021年12月31日現在、2018年株式買戻し計画に基づいて245.4百万ドルの買戻しが可能であった。

9. 株式に基づく報酬

2021年12月31日現在、当社は以下の株式に基づく従業員報酬プランを有していた。

エクイティ・インセンティブ・プラン

2010年4月に、当社の取締役会は、ニュースキン・エンタープライジズ・インク2010年オムニバス・インセンティブ・プラン（以下「2010年オムニバス・インセンティブ・プラン」という。）を承認した。当該プランは2010年5月に開催された当社の2010年度年次株主総会において当社の株主によって承認された。2010年オムニバス・インセンティブ・プランは、当社およびその子会社の業務執行役員、その他の従業員、独立のコンサルタントおよび取締役への、ストック・オプション、株式評価益権、制限付株式、制限付株式ユニット、その他の株式に基づく報奨、パフォーマンス・キャッシュ、パフォーマンス・シェアおよびパフォーマンス・ユニットを含む、株式に基づくさまざまな報奨の付与について規定している。2010年オムニバス・インセンティブ・プランに基づき付与されるオプションは、一般に、非適格ストック・オプションであるが、2010年オムニバス・インセンティブ・プランは、米国内国歳入庁の規約に基づき、付与される一部のストック・オプションは「インセンティブ・ストック・オプション」として適格であると認めている。ストック・オプションの行使価格は一般に、ストック・オプション付与日の当社の普通株式の公正市場価格に等しい。2010年オムニバス・インセンティブ・プランに基づき付与されたストック・オプションの契約期間は7年である。現在、ストック・オプションの行使に基づいて発行された株式はすべて、当社の自己株式によるものである。2010年オムニバス・インセンティブ・プランに基づき7.0百万株の発行が承認された（一定の調整が行われる場合がある）。2013年6月3日に、当社の株主は修正および改訂版2010年オムニバス・インセンティブ・プランを承認した。これにより、報奨に利用できる株式数が3.2百万株増加した。2016年5月24日に、当社の株主は第2修正および改訂版2010年オムニバス・インセンティブ・プランを承認した。これにより、報奨に利用可能な株式数が3.8百万株増加した。2020年6月3日に、当社の株主は第3修正および改訂版2010年オムニバス・インセンティブ・プランを承認した。これにより、報奨に利用可能な株式数が5.9百万株増加した。

ストック・オプション報奨の公正価値は、ブラック・ショールズ・オプション価格決定モデルを用いて見積られた。
 仮定値および加重平均の公正価値は以下のとおりである。

ストック・オプション：	12月31日現在		
	2021年	2020年	2019年
付与されたオプションの付与日における加重平均公正価値	16.10ドル	8.59ドル	19.72ドル
無リスク金利 ⁽¹⁾	0.5%	1.4%	2.5%
配当利回り ⁽²⁾	2.9%	2.9%	2.7%
予想ボラティリティ ⁽³⁾	49.5%	40.7%	42.4%
予想残存期間（月） ⁽⁴⁾	56ヶ月	59ヶ月	60ヶ月

- (1) 無リスク金利は、オプションの付与日から契約期間にわたる、米国国債ゼロクーポン債の金利がベースとなっている。
- (2) 配当利回りは、過去の株価の平均と実際に支払われた配当金がベースとなっている。
- (3) 予想ボラティリティは、オプションの予想残存期間と同様の期間にわたる、当社の株価のヒストリカル・ボラティリティがベースとなっている。
- (4) 当該オプションの予想残存期間は、過去の従業員の権利行使傾向、それぞれのオプションの権利確定条件および7年または10年のいずれかの契約年数がベースとなっている。

当該プランに基づく2021年12月31日現在のオプション数および2021年12月31日終了事業年度中の変動は以下のとおりである。

	株式数 (単位：千株)	加重平均 行使価格 (単位：ドル)	加重平均 残存契約期間 (単位：年)	本源的価値累計 (単位：千ドル)
オプションの変動 - 勤続ベース				
未行使 - 2020年12月31日現在	770.6	38.71		
付与	-	-		
行使	(188.8)	37.74		
喪失 / 取消し / 失効	(43.6)	77.71		
未行使 - 2021年12月31日現在	538.2	35.89	1.15	8,303
行使可能 - 2021年12月31日現在	538.2	35.89	1.15	8,303
オプションの変動 - 業績ベース				
未行使 - 2020年12月31日現在	2,398.0	46.71		
付与	877.9	41.68		
行使	(297.6)	32.00		
喪失 / 取消し / 失効	(758.2)	63.77		
未行使 - 2021年12月31日現在	2,220.1	40.87	4.62	27,353
行使可能 - 2021年12月31日現在	974.6	40.39	3.59	13,361
オプションの変動 - すべてのオプション				
未行使 - 2020年12月31日現在	3,168.6	44.76		
付与	877.9	41.68		
行使	(486.4)	34.23		
喪失 / 取消し / 失効	(801.8)	64.53		
未行使 - 2021年12月31日現在	2,758.3	39.90	3.95	35,657
行使可能 - 2021年12月31日現在	1,512.8	38.79	2.72	21,665

上記の表の本源価値累計は、すべてのオプション保有者が2021年12月31日に各自のオプションを行使したと仮定した場合にオプションの保有者が受け取る税引前の本源価値合計（イン・ザ・マネー・オプションの数を掛けた、当社の各年度の最終取引日における株価の終値と行使価格との差額）を表している。この金額は、当社の株式の公正市場価格に基づいて変動する。

2021年度、2020年度および2019年度中に行使されたすべてのストック・オプションに関する現金収入、タックスベネフィットおよび本源価値は以下のとおりである。

	(単位：千ドル)		
	12月31日現在		
	2021年	2020年	2019年
行使されたストック・オプションによる現金収入	14,435	7,419	368
行使されたストック・オプションに関して実現された (法人所得税)/タックスベネフィット	807	(459)	430
行使されたストック・オプションの本源価値	8,402	5,232	934

2021年12月31日現在の権利未確定の制限付株式報奨および2021年12月31日終了事業年度中の変動は以下のとおりである。

	株式数 (単位：千株)	加重平均 付与日公正価値 (単位：ドル)
権利未確定 - 2020年12月31日現在	931.1	46.38
付与	380.4	50.39
権利確定	(307.6)	48.59
喪失	(119.0)	45.95
権利未確定 - 2021年12月31日現在	884.9	47.39

株式に基づく報酬費用は、定額法で認識されているが、定額法で認識すると損益が大きく異なる業績ベースによる報奨については、段階的配分方法を使用して費用が認識されている。当社は、2021年度、2020年度および2019年度において、役務条件付ストック・オプションに関する費用をそれぞれゼロ、0.3百万ドルおよび2.6百万ドル認識し、役務条件および制限付株式ユニットに関する費用をそれぞれ15.4百万ドル、13.9百万ドルおよび11.5百万ドル認識した。業績ベースによるストック・オプションおよび業績ベースによる株式ユニットについては、業績ベースの目標値達成予測に関連する費用の見積額を各期の費用に計上する。当社は、2021年度、2020年度および2019年度において業績ベースによるストック・オプションに関連する7.8百万ドルの費用、9.9百万ドルの費用および4.1百万ドルの収益をそれぞれ認識し、2021年度、2020年度および2019年度において業績ベースによる株式ユニットに関連する費用をそれぞれゼロ、ゼロおよび0.1百万ドル認識した。2019年度の金額は、権利確定の見込みがなくなった報奨に係る株式報酬の戻入を反映している。

2021年12月31日現在、権利未確定のストック・オプション報奨に係る未認識の株式に基づく報酬費用は5.5百万ドルであった。この費用は、加重平均期間1.3年にわたって認識される見込みである。2021年12月31日現在、権利未確定の制限付株式報奨に係る未認識の株式に基づく報酬費用は25.3百万ドルであった。この費用は、加重平均期間2.4年にわたって認識される見込みである。

10. 公正価値および持分投資

公正価値

現金預金および現金同等物、売掛金および買掛金を含む金融商品の帳簿価額は、それらの商品の短期的性質により公正価値に近似している。公正価値の見積りは特定時点において、適切な市場情報に基づいて行われている。

以下の表は、経常的に公正価値で測定されている資産および負債の公正価値ヒエラルキーを表している。

(単位：千ドル)

	2021年12月31日現在の公正価値			
	レベル 1	レベル 2	レベル 3	合計
金融資産（負債）：				
現金同等物および短期投資	66,477	-	-	66,477
デリバティブ金融商品資産	-	6,590	-	6,590
生命保険契約	-	-	49,851	49,851
条件付対価	-	-	(10,341)	(10,341)
合計	66,477	6,590	39,510	112,577

(単位：千ドル)

	2020年12月31日現在の公正価値			
	レベル 1	レベル 2	レベル 3	合計
金融資産（負債）：				
現金同等物および短期投資	56,628	-	-	56,628
デリバティブ金融商品資産	-	1,145	-	1,145
生命保険契約	-	-	45,453	45,453
デリバティブ金融商品負債	-	(105)	-	(105)
条件付対価	-	-	(3,125)	(3,125)
合計	56,628	1,040	42,328	99,996

連結貸借対照表に公正価値で計上された資産および負債の各クラスの公正価値を測定するために、以下の方法および仮定を使用した：

現金同等物および短期投資：現金同等物および短期投資は主に3ヶ月以内に満期となる評価の高いマネーマーケットファンドで構成されており、指定された利回りを含む額面価格で日々購入されている。当該ファンドの高い格付評価と短期的性質により、当社はすべての現金同等物および短期投資をレベル1と見なしている。短期投資には2021年および2020年12月31日現在、当社による韓国の消費者保護共同組合への任意加入と社債投資に用途が制限されている5.2百万ドルおよび21.2百万ドルがそれぞれ含まれている。

生命保険契約：ASC第820号は、適用される他のU.S. GAAPの条項に定められている公正価値測定に適用可能な例外を設けている。ASC第715-30-35-60号のガイダンスは、実務上の便法として、解約払戻金または転換価値がある場合には、報告企業がそれらを公正価値として使用することを認めている。従って当社は、注記13の「繰延報酬制度」に開示しているように、生命保険契約の公正価値をラビ・トラストに保有する生命保険の解約払戻金として測定している。

デリバティブ金融商品資産および負債：デリバティブ金融商品は、観察可能な市場情報および適切な評価手法に基づく公正価値で測定される。デリバティブ金融商品の詳細については、注記14「デリバティブ金融商品」を参照のこと。

条件付対価：条件付対価は、取得に関連して生じる義務を表している。条件付対価の公正価値の見積りは、将来の業績、割引率、割引期間および将来の業績に関するさまざまなシナリオが起こり得る可能性についての主観的な仮定を必要とし、さまざまな目標の達成可能性または特定のマイルストーンの達成可能性に関する確率評価を用いて算定されている。公正価値測定は、市場において観察不能な重要なインプットを基礎としているため、レベル3の測定を表している。現在の進捗見込みが変化した場合、測定期間内に目標が達成される確率が変化し、条件付対価に係る義務の公正価値が増減する可能性がある。

以下の表は当社のレベル3の生命保険契約の公正価値変動の概要を表している。

	(単位：千ドル)	
	2021年	2020年
1月1日 期首残高	45,453	41,707
制度資産の実際運用収益	5,153	3,746
購入および発行	6,261	-
売却および清算	(7,016)	-
レベル3への振替	-	-
12月31日 期末残高	49,851	45,453

以下の表は当社のレベル3の条件付対価の公正価値変動の概要を表している。

	(単位：千ドル)	
	2021年	2020年
1月1日 期首残高	(3,125)	-
取得による追加	(8,702)	(3,125)
条件付対価の公正価値の変動	1,486	-
12月31日 期末残高	(10,341)	(3,125)

持分投資

当社は、容易に算定可能な公正価値がない持分証券に関してASC第321-10-35-2号が定める代替的な測定方法に基づき会計処理される持分投資を有している。当社が保有している、容易に算定可能な公正価値がない持分証券の帳簿価額は、2021年12月31日現在では28.1百万ドル、2020年12月31日現在では5.0百万ドルであった。2021年12月31日終了事業年度中に、当社は、5.0百万ドルの追加投資を行った。2021年12月31日終了事業年度中に、当社は、ASC第321号の下で類似の投資に関する観察可能な取引と見なされる、被投資会社による追加持分発行に関する2021年度第3四半期の評価に基づき、18.1百万ドルの公正価値の上方修正を認識した。当該利益は、連結損益計算書の「その他収益（費用）、純額」に計上された。この公正価値の上方修正は、観察可能価格の変動に基づく非経常的な公正価値測定を表しているため、レベル2の公正価値測定として分類されている。

11. 法人所得税

2021年、2020年および2019年12月31日終了事業年度における法人所得税考慮前の連結利益は以下から構成されている。

	(単位：千ドル)		
	2021年	2020年	2019年
米国	45,371	71,138	24,211
外国	187,088	185,094	230,961
合計	232,459	256,232	255,172

2021年、2020年および2019年12月31日終了事業年度における当期および繰延税金の金額の内訳は以下のとおりである。

	(単位：千ドル)		
	2021年	2020年	2019年
当期			
連邦税	-	-	-
州税	1,458	1,629	2,213
外国税	77,393	77,079	79,694
	<u>78,851</u>	<u>78,708</u>	<u>81,907</u>
繰延			
連邦税	3,705	(14,430)	(8,878)
州税	(38)	(563)	(473)
外国税	2,675	1,162	9,063
	<u>6,342</u>	<u>(13,831)</u>	<u>(288)</u>
法人所得税	<u>85,193</u>	<u>64,877</u>	<u>81,619</u>

繰延税金の主な内訳は以下のとおりである。

	(単位：千ドル)	
	12月31日終了事業年度	
	2021年	2020年
繰延税金資産：		
棚卸資産評価差額	5,859	6,181
外国税額控除およびその他の外国の利益	69,401	57,720
株式に基づく報酬	9,392	8,925
支払時まで控除不能の未払費用	36,401	42,694
外国為替換算	605	1,403
営業純損失	9,479	8,667
研究開発費資産計上額	22,962	23,019
R&D繰越税額控除	1,451	1,229
その他	34	45
繰延税金資産合計	<u>155,584</u>	<u>149,883</u>
繰延税金負債：		
外国源泉徴収税	15,412	20,207
無形資産評価益	4,446	4,623
棚卸資産に配分される間接費	3,373	2,684
無形資産の償却	21,936	18,551
その他	6,133	1,690
繰延税金負債合計	<u>51,300</u>	<u>47,755</u>
評価性引当金	<u>(80,186)</u>	<u>(67,340)</u>
繰延税金、純額	<u>24,098</u>	<u>34,788</u>

2021年12月31日現在、当社は将来の課税所得の相殺に利用可能な税務上の外国繰越欠損金26.7百万ドルを有している。利用しない場合、繰越金のうち12.4百万ドルが2022年から2031年の間に期限切れとなるが、14.3百万ドルは無期限である。25.8百万ドルの外国繰越欠損金には評価性引当金が設定されており、営業純損失に対する当該評価額の税効果は9.3百万ドルである。さらに、外国繰越税額控除ならびに2026年から2030年の間に期限切れとなる70.9百万ドルのR&D繰越税額控除についても評価性引当金が計上されている。

当社は、税法準拠アプローチを用いて、超過タックスベネフィットの実現時期を決定している。

外国税額控除、外国繰越欠損金およびR&D繰越税額控除については、評価性引当金が認識されている。評価性引当金は、繰延税金資産の一部分またはすべてが実現しない可能性が50%を超える資産について認識されている。このような判断を下す際に、当社は現在課税対象となる一時差異の将来における解消、将来予測される課税所得、税務戦略および最近の金融取引を含む入手可能なすべての肯定的および否定的な証拠を考慮している。外国税額控除、外国繰越欠損金およびR&D繰越税額控除の利用するための十分に肯定的な証拠があると当社が判断した場合、評価性引当金は取り崩され、法人所得税を減少させる。

2021年、2020年および2019年12月31日終了事業年度における繰延税金資産の評価調整は以下のとおりである。

(単位：千ドル)

	12月31日終了事業年度		
	2021年	2020年	2019年
期首残高	67,340	77,042	68,697
費用計上繰入額	12,674 ⁽¹⁾	2,154 ⁽⁴⁾	10,913 ⁽⁶⁾
戻入額	- ⁽²⁾	(12,100) ⁽⁵⁾	(3,343) ⁽⁷⁾
調整額	172 ⁽³⁾	244 ⁽³⁾	775 ⁽³⁾
期末残高	80,186	67,340	77,042

- (1) 評価額の増加は、主に、当社のグロー・テック・セグメントの処分によって、外国繰越税額控除に計上された11.9百万ドルによるものである。追加的な金額は、外国市場における営業純損失によるものである。
- (2) 2021年度に戻入はなかった。
- (3) 評価性引当金を現在の為替レートで換算したことによる純為替差益を表している。
- (4) 評価額の増加は、主に、外国市場における営業純損失によるものである。
- (5) この戻入額は、過去に対応資産に対して評価性引当金が計上されていた過年度の外国税額控除の利用によるものであった。
- (6) 評価額の増加は、主に、外国繰越税額控除に計上された9.8百万ドルによるものである。追加的な金額は、外国市場における営業純損失によるものである。
- (7) この戻入額は、主に、外国税額控除の利用および外国繰越欠損金の期限切れによるものであった。

管轄地の基準に基づく繰延税金純額の内訳は以下のとおりである。

(単位：千ドル)

	12月31日終了事業年度	
	2021年	2020年
長期繰延税金資産純額	26,483	35,414
長期繰延税金負債純額	2,385	626
繰延税金、純額	24,098	34,788

当社は、連邦政府、州および外国の税務当局による定期的な調査の対象となっている。当該調査により、追加の税金負債が生じる可能性がある。

2021年、2020年および2019年12月31日終了事業年度の実効税率と、米国法定連邦税率との比較は、以下のとおりである。

	12月31日終了事業年度		
	2021年	2020年	2019年
法定税率による法人所得税	21.00%	21.00%	21.00%
株式報奨による超過タックスベネフィット	(0.19)%	0.70%	0.02%
異なる税率で課税される米国外所得	6.06%	3.37%	3.09%
外国源泉徴収税	4.71%	5.21%	4.10%
不確実な税務上のポジションに対する引当金の変動	(0.06)%	1.98%	1.07%
外国税額控除およびその他について認識された評価性引当金	5.12%	(4.59)%	2.56%
外国源泉無形資産関連所得（FDII）	(0.87)%	(2.78)%	(0.70)%
その他	0.88%	0.43%	0.85%
	36.65%	25.32%	31.99%

2020年度における実効税率の低下は、米国法人所得税との相殺に利用できる外国税額控除の増加に寄与した、米国市場や製造セグメントの力強い成長が反映されている。2021年度における実効税率の上昇は、主に、利用できる外国税額控除の減少と当社の評価性引当金繰入れの原因となった、当社のグロー・テック・セグメントの処分によるものであった。

無期限に再投資される、当社の米国外子会社の未分配利益累積額は、2021年12月31日現在、約60.0百万ドルである。当該金額が米国へ送金される場合、増加税額は約6.0百万ドルになると推定される。

12. 従業員給付制度

当社はIRSが規定している限度額に従い、従業員加入者の報酬の最大100%まで給付を繰り延べることのできる401（k）確定拠出型給付制度を有している。18歳以上の従業員は、雇用初日から当制度に拠出する資格を有する。従業員は、雇用時に、当社のマッチング拠出受給権を取得する。2021年度、2020年度および2019年度の各々において、当社は、従業員基本給の4%を上限とするマッチング拠出を行った。当社のマッチング拠出分は勤続2年の後に一括で権利が確定する。当社は、当該制度に対する拠出に関連して、2021年、2020年および2019年12月31日終了事業年度において、それぞれ4.8百万ドル、4.4百万ドルおよび3.7百万ドルの報酬費用を計上した。当社は当該制度に対し、従業員基本給の10%を上限として追加で任意拠出することができる。当社の任意拠出分は、従業員の最初の5年の勤務期間において毎年20%ずつ権利が確定する。2021年、2020年および2019年12月31日終了事業年度において、当社による追加の任意拠出はなかった。

13. 繰延報酬制度

当社は、一部の経営幹部、高額報酬従業員および当社取締役会の構成員を対象とする繰延報酬制度を有している。当社は、この制度に基づき、加入者の繰延報酬口座に対して裁量的拠出を行うことができ、2021年より前は、所定の報酬水準を上回る加入者に対し、基本給の10%を拠出してきた。また、各加入者は、基本給の80%および賞与または役員報酬の100%を上限として報酬の一部分を繰り延べるオプションを有している。加入者の拠出分は直ちに権利が確定する。2020年12月31日以前に行われた当社の拠出は、勤続10年で50%、その後は毎年5%ずつ権利が確定する。さらに、権利が確定していない当社の拠出は、（a）加入者の60才到達時、または（b）死亡時もしくは身体障害時のうち、いずれか早い時点で完全に権利が確定する。

当社は、2021年1月1日付で繰延報酬制度を改定した。この改定により、当社は、特定の加入者の基本給の5%を上限としてマッチング拠出を行うこととなる。この改定により、当社は引き続き、加入者の繰延報酬口座に対して裁量的拠出を行う権限を有する。5%のマッチング拠出を受給する機会を考慮し、当社は、裁量的拠出を各年の基本給の5%に減額したが、当社にはこれらの拠出を行う義務はない。当該改定により、当社が拠出した金額は、付帯損益を調整した上で、5年間にわたり毎年20%ずつ権利が確定し、所定の報酬水準を超えて10年以上勤続した場合など、特定の事象が発生した場合には前倒しで権利が確定する。加入者が繰り延べを選択した、付帯損益調整後の金額はすべて、常に100%権利が確定する。

当社は、当該制度に対する拠出に関連して、2021年、2020年および2019年12月31日終了事業年度において、それぞれ4.0百万ドル、2.3百万ドルおよび1.8百万ドルの報酬費用を計上した。当該制度に対する当社の拠出に関連する、繰延報酬制度に基づく長期の繰延報酬の債務合計は、2021年および2020年12月31日終了事業年度において、それぞれ54.2百万ドルおよび47.5百万ドルであり、その他の長期債務に含まれている。

繰延報酬制度に基づくすべての給付は当社の無担保債務である。当社は、繰延報酬制度に基づく給付の支払いのために「ラビ・トラスト」に資産を拠出している。当社が破産した場合、当該トラストの資産を一般債権者の請求に応じて利用するため、2021年および2020年12月31日終了事業年度において、当該トラストに保有する金額それぞれ49.9百万ドルおよび45.5百万ドルを当社の連結貸借対照表に投資として会計処理した。

14. デリバティブ金融商品

リスク・マネジメントを目的とするデリバティブの使用

当社は、その事業活動と経済状況の双方から生じる一定のリスクにさらされている。当社は、広範な事業/業務リスクに対するエクスポージャーを、主に中核事業活動の管理を通じて管理している。当社は、金利リスク、流動性リスクおよび信用リスクを含む経済的リスクを、主に資産および負債の金額、源泉および期間を管理し、デリバティブ金融商品を使用することによって管理している。特に当社は、価値が金利に応じて決まる、将来における既知および未知の現金の授受を伴う事業活動から生じるエクスポージャーを管理するために、デリバティブ金融商品を締結している。当社のデリバティブ金融商品は、主に借入金に関連する、当社の既知のまたは見込んでいる現金授受の金額、時期および期間の差異を管理するために使用されている。

金利変動リスクのキャッシュ・フロー・ヘッジ

当社は、支払利息の安定性を高め、金利変動に対するエクスポージャーを管理することを目的として、金利デリバティブを使用している。この目的を果たすため、当社は、主に、金利リスク管理戦略の一環として金利スワップを使用している。キャッシュ・フロー・ヘッジとして指定された金利スワップは、基礎となる想定元本を交換することなく、契約の期間にわたり、当社が、固定金利の支払いと引き換えに取引相手から変動金利の支払いを受ける取引を伴うものである。2021年度において、かかるデリバティブは、既存の変動利付債に関連する変動キャッシュ・フローをヘッジするために使用された。

金利リスクのキャッシュ・フロー・ヘッジとして指定され、かつ適格なデリバティブについては、当該デリバティブに係る利益または損失が「その他の包括利益累計額」に計上され、その後、ヘッジ対象取引が損益に影響を及ぼす期間において支払利息/受取利息に組み替えられる。デリバティブに関連してその他の包括利益累計額に計上される金額は、当社の変動利付債に関して利払いの授受が生じた時点で支払利息/受取利息に組み替えられる。当社は、今後12ヶ月間において、さらに557千ドルが支払利息の減額として組み替えられると見積もっている。

2021年12月31日現在、当社は、金利リスクのキャッシュ・フロー・ヘッジとして指定された未決済の金利デリバティブを4つ保有しており、その想定元本合計は200百万ドルであった。

貸借対照表に計上されているデリバティブ商品の公正価値

以下の表は、当社のデリバティブ金融商品の公正価値と貸借対照表におけるその分類を示している。

(単位：ドル)

		デリバティブ商品の公正価値	
		12月31日現在	
キャッシュ・フロー・ヘッジ 関係に含まれるデリバティブ：	貸借対照表項目	2021年	2020年
金利スワップ - 資産	前払費用およびその他	557	-
金利スワップ - 資産	その他の資産	6,033	1,145
金利スワップ - 負債	未払費用	-	104

キャッシュ・フロー・ヘッジ会計がその他の包括利益累計額に及ぼす影響

以下の表は、キャッシュ・フロー・ヘッジ会計がその他の包括利益累計額に及ぼす影響を示している。

(単位：ドル)

		その他の包括利益に認識されている デリバティブに係る利益（損失）の金額		
		12月31日終了事業年度		
キャッシュ・フロー・ヘッジ手段に含まれるデリバティブ：		2021年	2020年	2019年
金利スワップ		5,391	1,017	-

(単位：ドル)

		その他の包括利益累計額から損益に 組み替えられる利益（損失）の金額		
		12月31日終了事業年度		
ヘッジ手段として指定されているデリバティブ：	損益計算書項目	2021年	2020年	2019年
金利スワップ	その他収益（費用）	(157)	(24)	-

15. セグメント情報

当社は、10のセグメントからの収益を報告しており、これは、7つの地域別ニュースキン・セグメントと、3つのライズ・インベストメンツ・セグメントで構成されている。ニュースキン・セグメントは、中国本土、南北アメリカ、韓国、東南アジア/太平洋、EMEA、日本、および香港/台湾で構成されており、ライズ・インベストメンツ・セグメントは、製造、グロー・テック、および他のライズで構成されている。他のニュースキンのカテゴリーには、全社的な雑収益および関連する調整が含まれている。他のライズ・セグメントには、当社のライズ戦略的投資部門が行うその他の投資が含まれている。これらのセグメントには、最高経営意思決定者が当社の業績を評価し、経営資源を配分する方法が反映されている。報告されている収益には、外部顧客への販売により生じた収益のみが含まれている。

US GAAPに基づいて算定されるセグメント別の収益性は、主に当社の移転価格方針に基づき決定されている。以下の表に示されている当社のセグメント別収益性の指標であるセグメント貢献利益には、特定の内部請求額、特にロイヤルティー、ライセンス料、移転価格、個々の請求額およびその他の雑費は含まれていない。これらの請求額は、「全社およびその他」費用に含まれている。「全社およびその他」費用には、セグメント・レベルでは計上されていない、当社の経営および管理部門、情報技術、研究開発、ならびにマーケティングおよびサプライ・チェーン機能に関連する費用も含まれている。

2021年度第1四半期において、南北アメリカにおける当社の移転価格方針の変更に伴い、当該セグメントの貢献利益の計算が調整された。過年度の南北アメリカと「全社およびその他」は、新方針に沿って修正されている。

2021年7月より、当社は、最高経営意思決定者が太平洋市場を管理・報告する方法を変更した。太平洋市場は、南北アメリカ・セグメントではなく、東南アジア・セグメントと併せて報告されることとなった。セグメント情報は、太平洋の構成要素を「南北アメリカ/太平洋」事業セグメントから「東南アジア/太平洋」事業セグメントへ移動したことを反映して修正されている。連結財務情報への影響はなかった。

セグメントの会計方針は、注記2「重要な会計方針の要約」に記載されている会計方針と同じである。当社は、収益およびセグメント貢献利益に基づき各セグメントの業績を評価している。各セグメントは、従業員およびその業務に関連する直接的な費用を計上している。

当社の報告セグメントに関する要約財務情報は、以下の表に示されている。資産に関する情報は、レビューされていない、または当社の内部経営報告に含まれていない。したがって、当社は、各報告セグメントの資産に関する情報を開示していない。

セグメント別収益

(単位：千ドル)			
12月31日終了事業年度			
	2021年	2020年	2019年
ニュースキン			
中国本土	568,774	625,538	722,526
南北アメリカ	547,755	453,022	304,422
韓国	354,252	326,478	329,978
東南アジア/太平洋	336,651	361,627	346,276
EMEA	283,200	230,246	167,165
日本	266,216	273,681	260,039
香港/台湾	162,611	161,117	166,335
他のニュースキン	1,549	(17)	1,621
ニュースキン合計	2,521,008	2,431,692	2,298,362
ライズ・インベストメンツ			
製造 ⁽¹⁾	172,120	149,339	121,917
グロー・テック	2,104	903	137
他のライズ	437	-	-
ライズ・インベストメンツ合計	174,661	150,242	122,054
合計	2,695,669	2,581,934	2,420,416

- (1) 2021年、2020年および2019年12月31日終了事業年度において、製造セグメントには、それぞれ84.5百万ドル、39.4百万ドルおよび25.7百万ドルのセグメント間取引収益があった。連結財務書類および上記の表において、セグメント間取引収益は相殺消去されている。

セグメント貢献利益

(単位：千ドル)

	12月31日終了事業年度		
	2021年	2020年	2019年
ニュースキン			
中国本土	151,645	181,024	191,570
南北アメリカ	116,265	86,386	52,135
韓国	114,034	100,933	99,892
東南アジア / 太平洋	81,779	87,753	90,666
EMEA	41,988	24,078	10,195
日本	67,511	68,027	61,081
香港 / 台湾	37,330	33,466	33,569
ニュースキンの貢献利益	610,552	573,039	539,108
ライズ・インベストメンツ			
製造	18,346	21,168	15,693
グロー・テック	(83,907)	(22,430)	(19,509)
他のライズ	(1,813)	-	-
ライズ・インベストメンツの貢献利益	(67,374)	(1,262)	(3,816)
セグメント貢献利益合計	543,178	571,777	535,292
全社およびその他	(309,186)	(314,213)	(267,866)
営業利益	233,992	257,564	267,426
その他収益(費用)	(1,533)	(1,332)	(12,254)
法人所得税考慮前利益	232,459	256,232	255,172

減価償却費および償却費

(単位：千ドル)

12月31日終了事業年度			
	2021年	2020年	2019年
ニュースキン			
中国本土	13,345	11,056	10,496
南北アメリカ	871	984	767
韓国	3,279	3,620	5,093
東南アジア / 太平洋	1,450	1,670	2,012
EMEA	1,106	1,017	1,260
日本	906	1,876	3,866
香港 / 台湾	3,637	2,912	2,310
ニュースキン合計	24,594	23,135	25,804
ライズ・インベストメンツ			
製造	11,765	8,081	6,689
グロー・テック	4,888	5,092	4,008
他のライズ・インベストメンツ	1,579	-	-
ライズ・インベストメンツ合計	18,232	13,173	10,697
全社およびその他	33,494	37,683	40,149
合計	76,320	73,991	76,650

資本的支出

(単位：千ドル)

12月31日終了事業年度			
	2021年	2020年	2019年
ニュースキン			
中国本土	24,382	19,363	14,814
南北アメリカ	714	1,061	1,283
韓国	854	1,420	1,223
東南アジア / 太平洋	1,330	2,197	816
EMEA	1,242	1,875	364
日本	194	3,128	1,528
香港 / 台湾	736	708	3,203
ニュースキン合計	29,452	29,752	23,231
ライズ・インベストメンツ			
製造	14,022	14,366	6,595
グロー・テック	1,683	2,499	6,938
他のライズ・インベストメンツ	-	-	-
ライズ・インベストメンツ合計	15,705	16,865	13,533
全社およびその他	23,458	17,206	29,303
合計	68,615	63,823	66,067

主要な市場別の収益

主要な市場は、収益合計が連結収益合計の10%超を占める市場として定義されている。この基準に基づき、当社は、中国本土、韓国、米国および日本の4つの主要な市場を識別している。その他の市場は約45あるが、各市場の収益はい

ずれも10%未満である。表示期間における純売上高の10%以上を占めている単一の顧客は存在しない。売上高は、取引が発生した管轄地において計上されている。

(単位：千ドル)			
12月31日終了事業年度			
	2021年	2020年	2019年
中国本土	568,774	625,538	722,526
韓国	354,252	326,478	329,978
日本	266,216	273,681	260,039
米国	540,253	425,155	324,727
その他すべて	966,174	931,082	783,146
合計	2,695,669	2,581,934	2,420,416

製品群別収益

(単位：千ドル)			
12月31日終了事業年度			
	2021年	2020年	2019年
美容 ⁽¹⁾	1,442,659	1,491,803	1,423,485
健康 ⁽¹⁾	1,062,549	922,553	863,125
その他 ⁽²⁾	190,461	167,578	133,806
合計	2,695,669	2,581,934	2,420,416

- (1) ニュースキンの中核事業における美容／健康製品の売上高が含まれている。美容カテゴリーには、2021年、2020年および2019年12月31日終了事業年度における美容機器および関連消耗品の売上高がそれぞれ658百万ドル、712百万ドルおよび618百万ドル含まれている。
- (2) その他には、ライズ各社からの外部収益に加え、家庭用品および技術サービスを含む、限られた数の他の製品およびサービスが含まれている。

主要な市場別の長期性資産

主要な市場は、長期性資産が連結長期性資産の10%超を占める市場として定義されており、当社の所在国（米国）も含まれる。中国本土の長期性資産は、主に、製造／流通設備および中国本土の本部に関連する有形固定資産で構成されている。米国の長期性資産は、主に、当社の事業所および流通設備を含む有形固定資産で構成されている。2021年、2020年および2019年12月31日終了事業年度における主要な市場別の長期性資産が以下の表に記載されている。

	(単位：千ドル)		
	12月31日終了事業年度		
	2021年	2020年	2019年
米国	335,020	348,028	354,410
中国本土	149,124	152,312	136,845
韓国	25,364	39,104	35,286
日本	23,929	31,085	12,015
その他すべて	47,687	62,141	59,374
合計	581,124	632,670	597,930

16. 契約債務および偶発債務

当社は製品の製法、ラベリングおよびパッケージング、製品クレームおよび製品広告ならびに当社の直販システムについて政府の規制を受けている。当社はまた、多数の外国の税務および税関当局の管轄の下にある。当社あるいは当社の販売員が、現存する法令、法規、規則または規制に従っていないとの主張あるいは決定が行われる場合、当社の事業活動に重要な悪影響を及ぼす可能性がある。また、いかなる管轄国でも、新しい法令、法規、規則または規制の適用あるいは現存する法令、法規、規則または規制の解釈の変更は、当社とその事業活動に重要な悪影響を及ぼす可能性がある。当社が法令、法規、規則および規制に準拠していることに対して、外国当局から指摘を受けない、あるいはその指摘が当社の財政状態、経営成績またはキャッシュ・フローに重要な悪影響を及ぼさないという保証はない。当社およびその子会社は、さまざまな問題が絡む訴訟、調査およびその他の法的手続において被告となっている。当社は、通常業務の過程で発生するさまざまな法的手続、規制手続、主張および潜在的請求を含む偶発損失の影響を受ける。このような偶発事象による損失の見積りは、負債が発生する可能性が高く、かつ損失額を合理的に見積ることができる場合に、損益に費用として認識される。

当社は、連邦政府、州および外国の税務当局による定期的な調査の対象となっている。当該調査により、追加の税金負債が生じる可能性がある。当社は、全事業年度の法人所得税に関して引当金の設定を適切に行っていると確信している。税金引当金の算定は、いくつかの要因に従って行われる。これらの要因の一部には、(i) 各種時効の成立、() 税法令の変更、() 税務裁定の発布、() 税務当局との合意等がある。これらの要素のいずれかに変更がある場合、当社の引当金は調整され、当社の財務成績の報告額に影響を及ぼす可能性がある。

17. その他収益（費用）、純額

2021年度、2020年度および2019年度における「その他収益（費用）、純額」は、それぞれ1.5百万ドル、1.3百万ドルおよび12.3百万ドルの費用であった。「その他収益（費用）、純額」には、2021年度、2020年度および2019年度中の支払利息、それぞれ11.0百万ドル、13.1百万ドルおよび19.2百万ドルも含まれている。

18. 補足的なキャッシュ・フロー情報

利息に対して支払った現金は、2021年、2020年および2019年12月31日終了事業年度において、それぞれ合計8.6百万ドル、11.2百万ドルおよび17.9百万ドルであった。法人所得税に対して支払った現金は、2021年、2020年および2019年12月31日終了事業年度において、それぞれ合計96.0百万ドル、56.2百万ドルおよび97.9百万ドルであった。

19. 取得

2020年12月に、当社は、イングリーディエント・イノベーションズ・インターナショナル・カンパニー（以下「3i」という。）の発行済株式持分の100%を取得した。3iの取得価格は15.7百万ドルであり、2.1百万ドルの取得現金および6ヶ月以内に全額現金で支払うことになっている0.8百万ドルは控除されている。加えて、2021年および2022年に一定の業績目標が達成された場合は、7.0百万ドルの条件付対価の支払いが追加される可能性がある。取得日に計上された当該条件付対価の公正価値は3.1百万ドルであった。当社は、総額で24.5百万ドルの取得価格を取得資産と引受負債に見積公正価値で配分した。取得資産の見積公正価値には、14.4百万ドルの無形資産、0.3百万ドルの有形固定資産、2.1百万ドルの現金、0.8百万ドルの売掛金および0.3百万ドル未満の棚卸資産が含まれており、また、当該取得には約0.3百万ドルの流動負債および結果として生じた3.1百万ドルの繰延税金負債も含まれている。取得価格のうち、取得資産から引受負債を除いた後の公正価値総額を上回る6.4百万ドルの超過額はのれんとして計上された。取得無形資産は、顧客関係に係る3.7百万ドル、技術に係る10.0百万ドルおよびその他の無形資産に係る0.7百万ドルで構成されており、いずれも見積耐用年数は約8年である。のれんはすべて、当社の製造セグメントに割り当てられた。本取得に係る取得資産と引受負債の公正価値の配分は、2021年3月31日終了四半期中に確定した。

2021年4月に、当社は、マイフェイバリットシングス・インク（以下「メイブリー」という。）の所有権を100%取得し、メイブリーを当社の完全所有子会社とした。この取得により、当社はデジタル・ツールの継続的な拡充を図ることが可能となる。メイブリーの取得価格は16.8百万ドルであり、0.4百万ドルの取得現金および6ヶ月以内に全額現金で支払うことになっている0.9百万ドルは控除されている。加えて、2021年、2022年および2023年に一定の収益および利益目標が達成された場合には、24.0百万ドルの条件付対価の支払いが追加される可能性がある。取得日に計上された当該条件付対価の公正価値は8.7百万ドルであった。当社は、総額で29.4百万ドルの取得価格を取得資産と引受負債に見積公正価値で配分した。取得資産の見積公正価値には、16.4百万ドルの無形資産、0.4百万ドルの現金、0.1百万ドルの売掛金および結果として生じた3.5百万ドルの繰延税金負債も含まれている。取得価格のうち、取得資産から引受負債を除いた後の公正価値総額を上回る12.6百万ドルの超過額はのれんとして計上された。認識されたのれんは、主に、期待されるシナジー効果に起因するものである。法人所得税の目的上、損金算入される見込みののれんはない。取得無形資産は、顧客関係に係る2.0百万ドル、技術に係る11.3百万ドル、商標に係る2.8百万ドルおよびその他の無形資産に係る0.3百万ドルで構成されていた。当該無形資産の耐用年数は、技術および商標が8年、顧客関係が約4年、その他の無形資産が3年と算定された。のれんはすべて、当社の他のライズ・セグメントに割り当てられた。本取得に係る取得資産と引受負債の公正価値の配分は、2021年9月30日終了四半期中に確定した。

20. 事業再構築費用および退職費用

2021年に、当社は、ニュースキンの中核事業の将来の成長目標や優先事項を達成するための重要な戦略的イニシアチブに経営資源をより適切に配分するために、グロー・テック・セグメントを終了することを決定した。グロー・テック・セグメントは、農業肥料産業で使用する環境統制型農業技術の商業化を追及していた。このセグメントは、当社のライズ戦略的投資部門の一部として運営されていた。事業再構築プログラムの結果として、当社は、2021年度に38.5百万ドルの非現金費用を計上した。この費用には、のれんの減損に係る9.2百万ドル、無形資産の減損に係る9.0百万ドル、固定資産の減損に係る13.7百万ドルおよび棚卸資産の評価減に係る6.6百万ドル、ならびに現金費用に係る20.0百万ドル（従業員退職費用に係る6.5百万ドルおよび当社の事業再構築に伴うその他の関連現金費用に係る13.5百万ドルを含む）が含まれている。2021年12月31日現在、現金費用に関連する20.0百万ドルの負債が未払費用に計上されている。当社は、残りの負債を2022年度上半期に支払う予定である。事業再構築費用はグロー・テック・セグメントに計上されていた。

財務報告に関する内部統制についての経営者の報告書

当社の経営者には、財務報告に関する適切な内部統制を確立し、維持する責任がある。財務報告に関する内部統制は、取引法の規則13a - 15(f)において、財務報告の信頼性および一般に公正妥当と認められている会計原則に準拠した外部報告目的の財務書類の作成について合理的な保証を提供するよう、当社の最高経営責任者および最高財務責任者により、あるいはこの監督の下で整備され、当社の取締役会、経営者およびその他の職員により実行されている手続であると定義されている。財務報告に関する内部統制は、以下についての方針および手続を含んでいる。

- ・ 当社の取引および資産の処分を合理的に詳細、正確かつ公正に反映する記録の維持に関係するもの。
- ・ 一般に公正妥当と認められている会計原則に準拠した財務書類を作成するために必要な取引が記録されていることについて、また当社の収入および支出は経営者および取締役の承認に基づいてのみ発生していることについて、合理的な保証を提供するもの。
- ・ 財務書類に重要な影響を及ぼす可能性のある当社の資産の未承認の取得、利用または処分の防止または適時発見に関して合理的な保証を提供するもの。

財務報告に関する内部統制には固有の限界があるため、虚偽の表示が防止または発見されない可能性がある。また将来における有効性の評価の予測には、環境の変化によって統制が不十分となる、あるいは方針または手続への準拠の程度が低下するといったリスクが存在する。

当社の最高経営責任者および最高財務責任者を含む当社の経営者の監督の下、および参加により、当社は2021年12月31日現在、当社の財務報告に関する内部統制の有効性を評価した。当該評価にあたり、当社の経営者は、トレッドウェイ委員会組織委員会が公表した「内部統制の統合的枠組み」（2013年版）に規定されている規準を用いた。当社の評価に基づき、当社の経営者は、2021年12月31日現在当社の財務報告に関する内部統制は合理的な保証水準において有効であると結論づけた。

2021年12月31日現在における当社の財務報告に関する内部統制の有効性は、当報告書に記載のとおり、独立登録会計事務所であるプライスウォーターハウスクーパース エルエルピーにより監査されている。

[次へ](#)

Table of Contents

NU SKIN ENTERPRISES, INC.
Consolidated Balance Sheets
(U.S. dollars in thousands)

	December 31,	
	2021	2020
ASSETS		
Current assets		
Cash and cash equivalents	\$ 339,593	\$ 402,683
Current investments	15,221	21,216
Accounts receivable, net	41,299	63,370
Inventories, net	399,931	314,366
Prepaid expenses and other	76,906	101,563
Total current assets	<u>872,950</u>	<u>903,198</u>
Property and equipment, net	453,674	468,181
Operating lease right-of-use assets	120,973	155,104
Goodwill	206,432	202,979
Other intangible assets, net	76,991	89,532
Other assets	175,460	138,082
Total assets	<u>\$ 1,906,480</u>	<u>\$ 1,957,076</u>
LIABILITIES AND STOCKHOLDERS' EQUITY		
Current liabilities		
Accounts payable	\$ 49,993	\$ 66,174
Accrued expenses	372,201	446,682
Current portion of long-term debt	107,500	30,000
Total current liabilities	<u>529,694</u>	<u>542,856</u>
Operating lease liabilities	88,759	112,275
Long-term debt	268,781	305,393
Other liabilities	106,474	102,281
Total liabilities	<u>993,708</u>	<u>1,062,805</u>
Commitments and contingencies (Notes 7 and 16)		
Stockholders' equity		
Class A common stock -- 500 million shares authorized, \$0.001 par value, 90.6 million shares issued	91	91
Additional paid-in capital	601,703	579,801
Treasury stock, at cost -- 40.7 million and 39.7 million shares	(1,526,860)	(1,461,593)
Accumulated other comprehensive loss	(73,896)	(64,768)
Retained earnings	1,911,734	1,840,740
Total stockholders' equity	<u>912,772</u>	<u>894,271</u>
Total liabilities and stockholders' equity	<u>\$ 1,906,480</u>	<u>\$ 1,957,076</u>

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.

[Table of Contents](#)**NU SKIN ENTERPRISES, INC.****Consolidated Statements of Income**

(U.S. dollars in thousands, except per share amounts)

	Year Ended December 31,		
	2021	2020	2019
Revenue	\$ 2,695,669	\$ 2,581,934	\$ 2,420,416
Cost of sales	675,223	658,028	581,420
Gross profit	<u>2,020,446</u>	<u>1,923,906</u>	<u>1,838,996</u>
Operating expenses:			
Selling expenses	1,068,189	1,019,494	955,600
General and administrative expenses	666,395	646,848	615,970
Restructuring and impairment expenses	51,870	—	—
Total operating expenses	<u>1,786,454</u>	<u>1,666,342</u>	<u>1,571,570</u>
Operating income	233,992	257,564	267,426
Other income (expense), net (Note 17)	<u>(1,533)</u>	<u>(1,332)</u>	<u>(12,254)</u>
Income before provision for income taxes	232,459	256,232	255,172
Provision for income taxes	<u>85,193</u>	<u>64,877</u>	<u>81,619</u>
Net income	<u>\$ 147,266</u>	<u>\$ 191,355</u>	<u>\$ 173,553</u>
Net income per share:			
Basic	\$ 2.93	\$ 3.66	\$ 3.13
Diluted	\$ 2.86	\$ 3.63	\$ 3.10
Weighted-average common shares outstanding (000s):			
Basic	50,193	52,296	55,518
Diluted	51,427	52,765	55,927

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.

[Table of Contents](#)**NU SKIN ENTERPRISES, INC.****Consolidated Statements of Comprehensive Income**

(U.S. dollars in thousands)

	Year Ended December 31,		
	2021	2020	2019
Net income	<u>\$ 147,266</u>	<u>\$ 191,355</u>	<u>\$ 173,553</u>
Other comprehensive income (loss):			
Foreign currency translation adjustment, net of taxes of \$429, \$(299), and \$(467) respectively	(13,476)	19,708	(5,358)
Net unrealized gains/(losses) on cash flow hedges, net of taxes of \$(1,166), \$(220) and \$—, respectively	4,225	797	—
Less: Reclassification adjustment for realized losses/(gains) in current earnings, on cash flow hedges, net of taxes of \$(34), \$(5), and \$—, respectively	123	19	—
	<u>(9,128)</u>	<u>20,524</u>	<u>(5,358)</u>
Comprehensive income	<u>\$ 138,138</u>	<u>\$ 211,879</u>	<u>\$ 168,195</u>

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.

[Table of Contents](#)

NU SKIN ENTERPRISES, INC.
Consolidated Statements of Stockholders' Equity
(U.S. dollars in thousands)

	Class A Common Stock	Additional Paid-in Capital	Treasury Stock, at cost	Accumulated Other Comprehensive Loss	Retained Earnings	Total
Balance at January 1, 2019	\$ 91	\$ 552,564	\$ (1,326,605)	\$ (79,934)	\$ 1,635,751	\$ 781,867
Cumulative effect adjustment from adoption of ASC Topic 842	—	—	—	—	657	657
Net income	—	—	—	—	173,553	173,553
Other comprehensive loss, net of tax	—	—	—	(5,358)	—	(5,358)
Repurchase of Class A common stock (Note 8)	—	—	(825)	—	—	(825)
Exercise of employee stock options (— million shares)/vesting of stock awards	—	(4,929)	2,604	—	—	(2,325)
Stock-based compensation	—	9,909	—	—	—	9,909
Cash dividends	—	—	—	—	(82,189)	(82,189)
Balance at December 31, 2019	\$ 91	\$ 557,544	\$ (1,324,826)	\$ (85,292)	\$ 1,727,772	\$ 875,289
Net income	—	—	—	—	191,355	191,355
Other comprehensive income, net of tax	—	—	—	20,524	—	20,524
Repurchase of Class A common stock (Note 8)	—	—	(144,334)	—	—	(144,334)
Exercise of employee stock options (0.4 million shares)/vesting of stock awards	—	(1,803)	7,567	—	—	5,764
Stock-based compensation	—	24,060	—	—	—	24,060
Cash dividends	—	—	—	—	(78,387)	(78,387)
Balance at December 31, 2020	\$ 91	\$ 579,801	\$ (1,461,593)	\$ (64,768)	\$ 1,840,740	\$ 894,271
Net income	—	—	—	—	147,266	147,266
Other comprehensive loss, net of tax	—	—	—	(9,128)	—	(9,128)
Repurchase of Class A common stock (Note 8)	—	—	(80,420)	—	—	(80,420)
Exercise of employee stock options (0.7 million shares)/vesting of stock awards	—	(1,292)	15,153	—	—	13,861
Stock-based compensation	—	23,194	—	—	—	23,194
Cash dividends	—	—	—	—	(76,272)	(76,272)
Balance at December 31, 2021	\$ 91	\$ 601,703	\$ (1,526,860)	\$ (73,896)	\$ 1,911,734	\$ 912,772

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.

[Table of Contents](#)

NU SKIN ENTERPRISES, INC.
Consolidated Statements of Cash Flows
(U.S. dollars in thousands)

	Year Ended December 31,		
	2021	2020	2019
Cash flows from operating activities:			
Net income	\$ 147,266	\$ 191,355	\$ 173,553
Adjustments to reconcile net income to net cash provided by operating activities:			
Depreciation and amortization	76,320	73,991	76,650
Non-cash lease expense	48,704	46,163	44,460
Stock-based compensation	23,194	24,060	9,909
Foreign currency (gains)/losses	7,056	(287)	3,829
Loss on disposal of assets	13,026	3,209	—
Impairment of fixed assets	31,892	—	—
Unrealized (gain)/losses on equity investments	(18,077)	—	—
Deferred taxes	5,821	(11,914)	1,965
Changes in operating assets and liabilities:			
Accounts receivable, net	20,219	(11,207)	2,746
Inventories, net	(95,320)	(31,137)	18,446
Prepaid expenses and other	15,132	(153)	(17,435)
Other assets	(19,792)	(31,616)	(67,109)
Accounts payable	(13,279)	24,836	(7,184)
Accrued expenses	(104,992)	87,452	(86,997)
Other liabilities	4,412	14,389	25,098
Net cash provided by operating activities	141,582	379,141	177,931
Cash flows from investing activities:			
Purchases of property and equipment	(68,615)	(63,823)	(66,067)
Proceeds on investment sales	15,094	14,037	11,160
Purchases of investments	(16,242)	(14,693)	(8,432)
Acquisitions (net of cash acquired)	(18,963)	(14,949)	(8,073)
Net cash used in investing activities	(88,726)	(79,428)	(71,412)
Cash flows from financing activities:			
Exercise of employee stock options and taxes paid related to the net shares settlement of stock awards	13,861	5,764	(2,325)
Payment of cash dividends	(76,272)	(78,387)	(82,189)
Repurchase of shares of common stock	(80,420)	(144,334)	(825)
Finance lease principal payments	(1,871)	(709)	—
Payments on debt	(115,000)	(142,500)	(214,455)
Proceeds from debt	155,000	115,000	145,000
Net cash used in financing activities	(104,702)	(245,166)	(154,794)
Effect of exchange rate changes on cash	(11,244)	12,506	(3,006)
Net increase (decrease) in cash and cash equivalents	(63,090)	67,053	(51,281)
Cash and cash equivalents, beginning of period	402,683	335,630	386,911
Cash and cash equivalents, end of period	\$ 339,593	\$ 402,683	\$ 335,630

The accompanying notes are an integral part of these consolidated financial statements.

[Table of Contents](#)
NU SKIN ENTERPRISES, INC.
 Notes to Consolidated Financial Statements
1. The Company

Nu Skin Enterprises, Inc. (the "Company") is a holding company, with Nu Skin, being the primary operating unit. Nu Skin develops and distributes premium-quality, innovative beauty and wellness products that are sold worldwide under the Nu Skin, Pharmanex and ageLOC brands and a small number of other products and services. The Company reports revenue from ten segments, consisting of its seven geographic Nu Skin segments—Mainland China; Americas, which includes Canada, Latin America and the United States; South Korea; Southeast Asia/Pacific, which includes Australia, Indonesia, Malaysia, New Zealand, the Philippines, Singapore, Thailand and Vietnam; Europe, Middle East and Africa ("EMEA"), which includes markets in Europe as well as Israel, Russia and South Africa; Japan; and Hong Kong/Taiwan, which also includes Macau—and three Rhyz Investments segments—Manufacturing, which includes manufacturing and packaging subsidiaries it has acquired; Grow Tech, which focused on developing controlled-environment agriculture technologies and Rhyz other, which includes other investments by its Rhyz strategic investment arm (the Company's subsidiaries operating within each segment are collectively referred to as the "Subsidiaries").

2. Summary of Significant Accounting Policies*Consolidation*

The consolidated financial statements include the accounts of the Company and the Subsidiaries. All significant intercompany accounts and transactions are eliminated in consolidation.

Use of estimates

The preparation of these financial statements, in conformity with accounting principles generally accepted in the United States of America ("U.S. GAAP"), required management to make estimates and assumptions that affected the reported amounts of assets and liabilities, and disclosure of contingent assets and liabilities, at the date of the financial statements and the reported amounts of revenue and expenses during the reporting period. Actual results may differ from these estimates.

Cash and cash equivalents

Cash equivalents are short-term, highly liquid instruments with original maturities of 90 days or less.

Accounts receivable

Accounts receivable represents amounts owed to us through our operating activities and are presented net of allowance for doubtful accounts. Accounts receivable for core Nu Skin consists primarily of credit card receivables, while accounts receivable for our Rhyz investments consist primarily of trade receivables from customer sales. For the Company's trade receivables from its Rhyz investment customers, the Company performs ongoing credit evaluations of its customers and maintains an allowance for expected credit losses. The allowance for expected credit losses represents the Company's best estimate based on current and historical information, and reasonable and supportable forecasts of future events and circumstances.

Inventories

Inventories consist primarily of merchandise purchased for resale and are stated at the lower of standard cost or net realizable value, using a standard cost method which approximates the first-in, first-out method. The Company had reserves of its inventory carrying value totaling \$18.6 million and \$14.2 million as of December 31, 2021 and 2020, respectively.

Inventories consist of the following (U.S. dollars in thousands):

	December 31,	
	2021	2020
Raw materials	\$ 179,891	\$ 118,877
Finished goods	220,040	195,489
Total inventory, net	<u>\$ 399,931</u>	<u>\$ 314,366</u>

Reserves of inventories consist of the following (U.S. dollars in thousands):

	2021	2020	2019
Beginning balance	\$ 14,249	\$ 12,295	\$ 14,149
Additions	31,300	15,952	14,931
Write-offs	(26,906)	(13,998)	(16,785)
Ending balance	<u>\$ 18,643</u>	<u>\$ 14,249</u>	<u>\$ 12,295</u>

[Table of Contents](#)*Prepaid expense and other*

Prepaid expenses and other consist of the following (U.S. dollars in thousands):

	December 31,	
	2021	2020
Deferred charges	\$ 14,266	\$ 10,540
Prepaid income tax	2,784	—
Prepaid inventory and import costs	6,087	4,123
Prepaid rent, insurance and other occupancy costs	3,690	9,182
Prepaid promotion and event cost	4,382	10,002
Prepaid other taxes	9,333	10,565
Prepaid software license	17,041	9,107
Deposits	1,158	33,312
Other	18,165	14,732
Total prepaid expense and other	<u>\$ 76,906</u>	<u>\$ 101,563</u>

Property and equipment

Property and equipment are stated at cost less accumulated depreciation. Depreciation is recorded using the straight-line method over the following estimated useful lives:

Buildings	39 years
Furniture and fixtures	5 - 7 years
Computers and equipment	3 - 5 years
Leasehold improvements	Shorter of estimated useful life or lease term
Scanners	3 years
Vehicles	3 - 5 years

Expenditures for maintenance and repairs are charged to expense as incurred. When an asset is sold or otherwise disposed of, the cost and associated accumulated depreciation are removed from the accounts and the resulting gain or loss is recognized in the statement of income. Property and equipment are reviewed for impairment whenever events or changes in circumstances indicate that the carrying amount of such assets may not be recoverable. An impairment loss is recognized if the carrying amount of the asset exceeds its fair value.

Leases

On January 1, 2019, the Company adopted Topic 842 using the modified retrospective method.

The Company determines if an arrangement is a lease at inception. Operating leases are included in operating lease right-of-use ("ROU") assets, accrued expenses and operating lease liabilities on the consolidated balance sheets. Finance leases are included in other assets, accrued expenses and other liabilities on the consolidated balance sheets.

Operating lease ROU assets represent the Company's right to use an underlying asset for the lease term, and lease liabilities represent the Company's obligation to make lease payments arising from the lease. ROU assets and lease liabilities are recognized at the lease commencement date based on the estimated present value of lease payments over the lease term. The Company uses its estimated incremental borrowing rate based on the information available at commencement date in determining the present value of future payments. The operating lease ROU assets also include any lease payments made and exclude lease incentives and initial direct costs incurred. The Company's lease terms may include options to extend or terminate the lease when it is reasonably certain that the Company will exercise that option. Lease expense for minimum lease payments is recognized on a straight-line basis over the lease term. Leases with a term of 12 months or less are not recorded on the balance sheet. The Company's lease agreements do not contain any residual value guarantees.

The Company has lease agreements with lease and non-lease components. The Company accounts for the lease and non-lease components as a single lease component.

[Table of Contents](#)*Goodwill and other intangible assets*

Goodwill is recorded when the cost of acquired businesses exceeds the fair value of the identifiable net assets acquired. Goodwill and intangible assets with indefinite useful lives are not amortized, but are assessed for impairment annually on October 1. In addition, impairment testing is conducted when events occur or circumstances change that would more likely than not reduce the fair value of a reporting unit below its carrying amount. Goodwill and intangible assets with indefinite useful lives would be written down to fair value if considered impaired. Guidance under Accounting Standards Codification ("ASC") 350, *Intangibles - Goodwill and Other*, requires an entity to test goodwill for impairment on at least an annual basis. The Company had the option to perform a qualitative assessment to determine whether further impairment testing is necessary or to perform a quantitative assessment by comparing the fair value of a reporting unit to its carrying amount, including goodwill. Under the qualitative assessment, an entity is not required to calculate the fair value of a reporting unit unless the entity determines that it is more likely than not that its fair value is less than its carrying amount. If under the quantitative assessment the fair value of a reporting unit is less than its carrying amount, then the amount of the impairment loss, if any, must be measured. In fiscal year 2020, a quantitative assessment was performed. The Company elected to perform the qualitative assessment during fiscal years 2021 and 2019, and determined that it is not more likely than not the carrying value exceeds the fair value of the reporting units. Intangible assets with finite useful lives are amortized to their estimated residual values over such finite lives using the straight-line method and reviewed for impairment whenever events or circumstances warrant such a review.

The Company has historically evaluated its goodwill for impairment annually as of June 30 or more frequently if impairment indicators arose in accordance with Accounting Standards Codification ("ASC") Topic 350, "Intangibles - Goodwill and Other." In the fourth quarter of 2021, the Company changed the date of its annual assessment of goodwill to October 1 for all reporting units. The change in testing date for goodwill is a change in accounting principle, which management believes is preferable as the new date of the assessment better aligns with the Company's budgeting process and will create a more efficient and timely process surrounding the impairment tests. The change in the assessment date does not delay, accelerate or avoid a potential impairment charge. The Company has determined that it is impracticable to objectively determine projected cash flows and related valuation estimates that would have been used as of each October 1 of prior reporting periods without the use of hindsight. As such, the Company prospectively applied the change in annual goodwill impairment testing date from October 1, 2021. No impairment was recognized during the years ended December 31, 2020 or 2019.

As discussed further in Note 20 - Restructuring and Severance Charges, during the fourth quarter of fiscal year 2021, the Company recognized an \$18.2 million goodwill and intangibles impairment charge related to the Grow Tech segment, which was included in Restructuring and impairment expenses in the consolidated statements of income.

Equity Investments

The Company holds strategic investments in other companies. These investments are accounted for under the measurement alternative described in ASC 321, *Investments - Equity Securities* ("ASC 321") for equity investments that do not have readily determinable fair values. These investments are measured at cost, less impairment, if any, plus or minus changes resulting from observable price changes in orderly transactions for identical or similar investments of the same issuer. The Company does not exercise significant influence over these companies. These investments are carried on the consolidated balance sheets within Other Assets. Changes in fair value based on impairments or resulting from observable price changes are recorded in Other Income (expense), net on the consolidated statements of income. See Note 10 - Fair Value and Equity Investments, for further details around the Company's equity investments.

Other assets

Other assets consist of the following (U.S. dollars in thousands):

	December 31,	
	2021	2020
Deferred taxes	\$ 26,483	\$ 35,414
Deposits for noncancelable operating leases	17,121	20,783
Cash surrender value for life insurance policies	49,851	45,453
Right-of-use assets, Financing, net	6,477	9,385
Long-term investments	35,868	11,344
Other	39,660	15,703
Total other assets	\$ 175,460	\$ 138,082

[Table of Contents](#)*Accrued expenses*

Accrued expenses consist of the following (U.S. dollars in thousands):

	December 31,	
	2021	2020
Accrued sales force commissions and other payments	\$ 139,793	\$ 149,481
Accrued income taxes	—	13,921
Accrued other taxes	31,135	45,018
Accrued payroll and other employee expenses	53,641	65,272
Accrued payable to vendors	45,347	47,201
Short-term operating lease liability	33,427	44,981
Accrued royalties	1,095	1,008
Sales return reserve	3,513	3,978
Deferred revenue	33,139	35,054
Other	31,111	40,768
Total accrued expenses	\$ 372,201	\$ 446,682

Other liabilities

Other liabilities consist of the following (U.S. dollars in thousands):

	December 31,	
	2021	2020
Deferred tax liabilities	\$ 2,385	\$ 626
Reserve for other tax liabilities	21,774	22,731
Liability for deferred compensation plan	54,213	47,543
Contingent consideration	10,341	3,125
Finance lease liabilities	5,318	7,728
Asset retirement obligation	5,408	6,717
Other	7,035	13,811
Total other liabilities	\$ 106,474	\$ 102,281

Revenue recognition

Net sales include products and shipping and handling charges, net of estimates for product returns and any related sales incentives. Revenue is measured as the amount of consideration we expect to receive in exchange for transferring products. All revenue is recognized when we satisfy our performance obligations under the contract. The Company recognizes revenue by transferring the promised products to the customer, with revenue recognized at shipping point, the point in time the customer obtains control of the products. The Company recognizes revenue for shipping and handling charges at the time the products are delivered to or picked up by the customer. A reserve for product returns is accrued based on historical experience totaling \$3.5 million and \$4.0 million as of December 31, 2021 and 2020, respectively. During the years ended December 31, 2021, 2020 and 2019, the Company recorded sales returns of \$52.1 million, \$49.5 million and \$52.2 million, respectively. The majority of the Company's contracts have a single performance obligation and are short term in nature. Sales taxes and value added taxes in foreign jurisdictions that are collected from customers and remitted to governmental authorities are accounted for on a net basis and therefore are excluded from net sales.

Contract Liabilities – Customer Loyalty Programs

Contract liabilities, recorded as deferred revenue within the accrued expenses line in the consolidated balance sheets, include loyalty point program deferrals with certain customers which are accounted for as a reduction in the transaction price and are generally recognized as points are redeemed for additional products.

The balance of deferred revenue related to contract liabilities was \$22.0 million and \$18.2 million as of December 31, 2021, and 2020, respectively. The contract liabilities impact to revenue for the years ended December 31, 2021, 2020 and 2019 was a decrease of \$3.8 million, a decrease of \$5.7 million and an increase of \$1.3 million, respectively.

Disaggregation of Revenue

Please refer to Note 15 - Segment Information for revenue by segment and product line.

[Table of Contents](#)*Arrangements with Multiple Performance Obligations*

The Company's contracts with customers may include multiple performance obligations. For such arrangements, the Company allocates revenues to each performance obligation based on its relative standalone selling price. The Company generally determines standalone selling prices based on the prices charged to customers for individual products sales to customers.

Shipping and handling costs

Shipping and handling costs are recorded as cost of sales and are expensed as incurred.

Advertising expenses

Advertising costs are expensed as incurred and are included in general and administrative expenses in the accompanying consolidated statements of income. Advertising expense incurred for the years ended December 31, 2021, 2020 and 2019 totaled \$15.5 million, \$14.7 million and \$16.3 million, respectively.

Selling expenses

Selling expenses are the Company's most significant expense and are classified as operating expenses. Selling expenses include commissions the Company pays to its Brand Affiliates, as well as salaries, service fees, benefits, bonuses and other labor and unemployment expenses the Company pays to its sales force in Mainland China. Selling expenses do not include amounts the Company pays to its sales force based on their personal purchases; rather, such amounts are reflected as reductions to revenue. The term "Brand Affiliates" refers to members of the Company's independent sales force in all of the Company's markets besides Mainland China. In each of the Company's markets, except Mainland China, Sales Leaders can earn "multi-level" compensation under the Company's global sales compensation plan, including commissions for product sales to their consumer groups as well as the product sales made through the sales network they have developed and trained. The Company does not pay commissions on sales materials.

Outside of Mainland China, the Company's Brand Affiliates may make profits by purchasing the products from the Company at a discount and selling them to consumers with a mark-up. The Company does not account for nor pay additional commissions on these mark-ups received by Brand Affiliates. In many markets, the Company also allows individuals who are not members of its sales force, referred to as "preferred customers," to buy products directly from the Company at a discount. The Company pays commissions on preferred customer purchases to the referring member of its sales force.

Research and development

Research and development costs are expensed as incurred and are included in general and administrative expenses in the accompanying consolidated statements of income and totaled \$27.2 million, \$23.3 million and \$30.1 million in 2021, 2020 and 2019, respectively.

Deferred tax assets and liabilities

The Company accounts for income taxes in accordance with the Income Taxes Topic of the Financial Accounting Standards Codification. These standards establish financial accounting and reporting standards for the effects of income taxes that result from an enterprise's activities during the current and preceding years. The Company takes an asset and liability approach for financial accounting and reporting of income taxes. The Company pays income taxes in many foreign jurisdictions based on the profits realized in those jurisdictions, which can be significantly impacted by terms of intercompany transactions between the Company and its foreign affiliates. Deferred tax assets and liabilities are created in this process. The Company has netted these deferred tax assets and deferred tax liabilities by jurisdiction. These deferred tax assets assume sufficient future earnings will exist for their realization, and are calculated using anticipated tax rates. Valuation allowances are established when necessary to reduce deferred tax assets to the amounts expected to be ultimately realized.

Uncertain tax positions

The Company files income tax returns in the U.S. federal jurisdiction, and in various state and foreign jurisdictions. In 2009, we entered into a voluntary program with the IRS called Compliance Assurance Process ("CAP"). Under the CAP program, the IRS audits the tax position of the Company to identify and resolve any tax issues that may arise throughout the tax year. As of December 31, 2021, tax years through 2020 have been audited and are effectively closed to further examination. For tax years 2021 and 2022, the Company is in the Bridge phase of the CAP program, pursuant to which the IRS will not accept disclosures, will not conduct reviews and will not provide letters of assurance for the year. There are limited circumstances that tax years in the Bridge phase will be opened for examination. With a few exceptions, we are no longer subject to state and local income tax examination by tax authorities for the years before 2018. In major foreign jurisdictions, the Company is generally no longer subject to income tax examinations for years before 2015. However, statutes in certain markets may be as long as ten years for transfer pricing related issues. The Company is currently under examination in certain foreign jurisdictions; however, the outcomes of those reviews are not yet determinable.

A reconciliation of the beginning and ending amount of unrecognized tax benefits included in other liabilities is as follows (U.S. dollars in thousands):

	2021	2020	2019
Gross balance at January 1	\$ 17,620	\$ 13,507	\$ 11,456
Increases related to prior year tax positions	4,146	2,958	775
Increases related to current year tax positions	1,794	3,302	2,273
Settlements	(5,494)	(1,091)	—
Decreases due to lapse of statutes of limitations	(2,409)	(1,377)	(1,051)
Currency adjustments	(567)	321	54
Gross balance at December 31	\$ 15,090	\$ 17,620	\$ 13,507

Table of Contents

At December 31, 2021, the Company had \$15.1 million in unrecognized tax benefits of which \$15.1 million, if recognized, would affect the effective tax rate. In comparison, at December 31, 2020, the Company had \$17.6 million in unrecognized tax benefits of which \$17.6 million, if recognized, would affect the effective tax rate. The Company's unrecognized tax benefits relate to multiple foreign and domestic jurisdictions. Due to potential changes in unrecognized tax benefits from the multiple jurisdictions in which the Company operates, as well as the expiration of various statutes of limitation, it is reasonably possible that the Company's gross unrecognized tax benefits, net of foreign currency adjustments, may increase within the next 12 months by a range of approximately \$0.1 to \$1.0 million.

During the years ended December 31, 2021, 2020 and 2019 the Company recognized \$1.6 million, \$1.5 million and \$0.7 million, respectively in interest and penalties expenses related to uncertain tax positions. The Company had \$6.7 million, \$5.1 million and \$3.6 million of accrued interest and penalties related to uncertain tax positions at December 31, 2021, 2020 and 2019, respectively. Interest and penalties related to uncertain tax positions are recognized as a component of income tax expense.

Net income per share

Net income per share is computed based on the weighted-average number of common shares outstanding during the periods presented. Additionally, diluted earnings per share data gives effect to all potentially dilutive common shares that were outstanding during the periods presented (Note 8).

Foreign currency translation

A significant portion of the Company's business operations occurs outside of the United States. The local currency of each of the Company's Subsidiaries is considered its functional currency, except for the Company's subsidiaries in Singapore and countries deemed highly inflationary where the U.S. dollar is used. All assets and liabilities are translated into U.S. dollars at exchange rates existing at the balance sheet dates, revenue and expenses are translated at weighted-average exchange rates and stockholders' equity is recorded at historical exchange rates. The resulting foreign currency translation adjustments are recorded as a separate component of stockholders' equity in the consolidated balance sheets and transaction gains and losses are included in other income (expense) in the consolidated statements of income. Net of tax, the accumulated other comprehensive loss related to the foreign currency translation adjustments are \$79.1 million (net of tax of \$7.5 million), \$65.6 million (net of tax of \$7.1 million), and \$85.3 million (net of tax of \$7.4 million), at December 31, 2021, 2020 and 2019, respectively.

Classification of a highly inflationary economy

A market is considered to have a highly inflationary economy if it has a cumulative inflation rate of approximately 100% or more over a three-year period as well as other qualitative factors including historic inflation rate trends (increasing and decreasing), the capital intensiveness of the operation and other pertinent economic factors. The functional currency in highly inflationary economies is required to be the functional currency of the entity's parent company, and transactions denominated in the local currency are remeasured to the functional currency. The remeasurement of local currency into U.S. dollars creates foreign currency transaction gains or losses, which the Company includes in its consolidated statements of income.

In the second quarter of 2018, published inflation indices indicated that the three-year cumulative inflation in Argentina exceeded 100 percent, and as of July 1, 2018, we elected to adopt highly inflationary accounting for our subsidiary in Argentina. Under highly inflationary accounting, Argentina's functional currency became the U.S. dollar, and its income statement and balance sheet have been measured in U.S. dollars using both current and historical rates of exchange. The effect of changes in exchange rates on peso-denominated monetary assets and liabilities has been reflected in earnings in Other income (expense), net and was not material. As of December 31, 2021, and 2020, Argentina had a small net peso monetary position. Net sales of Argentina were less than 2 percent of our consolidated net sales for the year ended December 31, 2021, 2020 and 2019.

Fair value of financial instruments

The carrying value of financial instruments including cash and cash equivalents, accounts receivable and accounts payable approximate fair values due to the short-term nature of these instruments. The Company's current investments as of December 31, 2021 include certificates of deposits and pre-refunded municipal bonds that are classified by management as held-to-maturity as the Company had the positive intent and ability to hold to maturity. The carrying value of these current investments approximate fair values due to the short-term nature of these instruments. As of December 31, 2021 and 2020, the fair value of debt was \$377.5 million and \$337.5 million, respectively. The estimated fair value of the Company's debt is based on interest rates available for debt with similar terms and remaining maturities.

Table of Contents

The FASB Codification defines fair value as the price that would be received to sell an asset or paid to transfer a liability in the principal or most advantageous market for the asset or liability in an orderly transaction between market participants at the measurement date. On a quarterly basis, the Company measures at fair value certain financial assets, including cash equivalents. Accounting standards specify a hierarchy of valuation techniques based on whether the inputs to those valuation techniques are observable or unobservable. Observable inputs reflect data obtained from independent sources, while unobservable inputs reflect the Company's market assumptions. These two types of inputs have created the following fair-value hierarchy:

- Level 1 – quoted prices in active markets for identical assets or liabilities;
- Level 2 – inputs, other than the quoted prices in active markets, that are observable either directly or indirectly;
- Level 3 – unobservable inputs based on the Company's own assumptions.

Accounting standards permit companies, at their option, to measure many financial instruments and certain other items at fair value. The Company has elected not to apply the fair value option to existing eligible items.

Stock-based compensation

All share-based payments, including grants of stock options and restricted stock units, are required to be recognized in the Company's financial statements based upon their respective grant date fair values. The Black-Scholes option-pricing model is used to estimate the fair value of stock options. The determination of the fair value of stock options is affected by the Company's stock price and a number of assumptions, including expected volatility, expected life, risk-free interest rate and expected dividends. The Company uses historical volatility as the expected volatility assumption required in the Black-Scholes model. The expected life of the stock options is based on historical data trended into the future. The risk-free interest rate assumption is based on observed interest rates appropriate for the expected terms of the Company's stock options. The fair value of the Company's restricted stock units is based on the closing market price of its stock on the date of grant less the Company's expected dividend yield. The Company recognizes stock-based compensation net of actual forfeitures over the requisite service period of the award.

The total compensation expense related to equity compensation plans was \$23.2 million, \$24.1 million and \$9.9 million for the years ended December 31, 2021, 2020 and 2019, respectively. In 2021, 2020 and 2019, these amounts reflect the reversal of none, none, and \$4.3 million, respectively, for certain performance-based awards that were no longer expected to vest. For the years ended December 31, 2021, 2020 and 2019, all stock-based compensation expense was recorded within general and administrative expenses.

Reporting comprehensive income

Comprehensive income is defined as the change in equity of a business enterprise during a period from transactions and other events and circumstances from non-owner sources, and it includes all changes in equity during a period except those resulting from investments by owners and distributions to owners.

Derivative instruments and hedging activities

FASB ASC 815, *Derivatives and Hedging* ("ASC 815"), provides the disclosure requirements for derivatives and hedging activities with the intent to provide users of financial statements with an enhanced understanding of: (a) how and why an entity uses derivative instruments, (b) how the entity accounts for derivative instruments and related hedged items, and (c) how derivative instruments and related hedged items affect an entity's financial position, financial performance, and cash flows. Further, qualitative disclosures are required that explain the Company's objectives and strategies for using derivatives, as well as quantitative disclosures about the fair value of and gains and losses on derivative instruments, and disclosures about credit-risk-related contingent features in derivative instruments.

As required by ASC 815, the Company records all derivatives on the balance sheet at fair value. The accounting for changes in the fair value of derivatives depends on the intended use of the derivative, whether the Company has elected to designate a derivative in a hedging relationship and apply hedge accounting and whether the hedging relationship has satisfied the criteria necessary to apply hedge accounting. Derivatives designated and qualifying as a hedge of the exposure to changes in the fair value of an asset, liability, or firm commitment attributable to a particular risk, such as interest rate risk, are considered fair value hedges. Derivatives designated and qualifying as a hedge of the exposure to variability in expected future cash flows, or other types of forecasted transactions, are considered cash flow hedges. Derivatives may also be designated as hedges of the foreign currency exposure of a net investment in a foreign operation. Hedge accounting generally provides for the matching of the timing of gain or loss recognition on the hedging instrument with the recognition of the changes in the fair value of the hedged asset or liability that are attributable to the hedged risk in a fair value hedge or the earnings effect of the hedged forecasted transactions in a cash flow hedge. The Company may enter into derivative contracts that are intended to economically hedge certain of its risk, even though hedge accounting does not apply or the Company elects not to apply hedge accounting.

[Table of Contents](#)

In accordance with the FASB's fair value measurement guidance in ASU 2011-04, the Company made an accounting policy election to measure the credit risk of its derivative financial instruments that are subject to master netting agreements on a net basis by counterparty portfolio.

Recent accounting pronouncements

In March 2020, the FASB issued, ASU 2020-04, *Reference Rate Reform (Topic 848): Facilitation of the Effects of Reference Rate Reform on Financial Reporting*, which provides optional guidance for a limited time to ease the potential burden in accounting for the effects of reference rate reform on financial reporting. The guidance provides optional expedients and exceptions for applying US GAAP to contracts, hedging relationships, and other transactions affected by reference rate reform if certain criteria are met. ASU 2020-04 applies only to contracts and hedging relationships that reference the London Interbank Offered Rate ("LIBOR") or another reference rate expected to be discontinued due to reference rate reform. The expedients and exceptions provided by the amendments do not apply to contract modifications made and hedging relationships entered into or evaluated after December 31, 2022. The amendments in ASU 2020-04 are elective and are effective upon issuance for all entities. The Company elected to apply the hedge accounting expedients related to probability and the assessments of effectiveness for future LIBOR-indexed cash flows to assume that the index upon which future hedged transactions will be based matches the index on the corresponding derivatives. Application of these expedients preserves the presentation of derivatives consistent with past presentation. The Company continues to evaluate the impact of the guidance and may apply other elections as applicable as additional changes in the market occur.

3. Property and Equipment

Property and equipment are comprised of the following (U.S. dollars in thousands):

	December 31,	
	2021	2020
Land	\$ 45,027	\$ 45,242
Buildings	281,192	278,779
Construction in progress ⁽¹⁾	44,021	34,954
Furniture and fixtures	147,786	146,413
Computers and equipment	162,746	137,914
Leasehold improvements	129,675	164,963
Scanners	6,746	8,119
Vehicles	2,021	2,112
	819,214	818,496
Less: accumulated depreciation	(365,540)	(350,315)
	<u>\$ 453,674</u>	<u>\$ 468,181</u>

(1) Construction in progress includes \$11.0 million and \$13.6 million as of December 31, 2021 and 2020, respectively, of eligible capitalized internal-use software development costs which will be reclassified to computers and equipment when placed into service.

Depreciation of property and equipment totaled \$62.9 million, \$62.5 million and \$61.7 million for the years ended December 31, 2021, 2020 and 2019, respectively. The Company recorded an impairment of \$13.7 million for the year ended December 31, 2021 in connection with our fiscal year 2021 restructuring plan, see Note 20 – Restructuring and Severance Charges.

4. Goodwill

The following table presents goodwill allocated to the Company's reportable segments for the periods ended December 31, 2021 and 2020 (U.S. dollars in thousands):

	December 31,	
	2021	2020
<i>Nu Skin</i>		
Mainland China	\$ 32,179	\$ 32,179
Americas	9,449	9,449
South Korea	29,261	29,261
Southeast Asia/Pacific	18,537	18,537
EMEA	2,875	2,875
Japan	16,019	16,019
Hong Kong/Taiwan	6,634	6,634
<i>Rhyz Investments</i>		
Manufacturing	78,875	78,875
Grow Tech	—	9,150
Rhyz Other	12,603	—
Total	<u>\$ 206,432</u>	<u>\$ 202,979</u>

[Table of Contents](#)

All of the Company's goodwill is recorded in U.S. dollar functional currency and allocated to the respective segments. Goodwill is not amortized; rather, it is subject to annual impairment tests. In connection with the Company's decision to exit the Grow Tech segment, a \$9.2 million impairment charge was recorded in the year ended December 31, 2021, see Note 20 for further discussion regarding the restructuring and impairment of the Grow Tech segment.

The increase in the Rhyz Other segment goodwill during the year ended December 31, 2021 is due to an acquisition. See Note 19 for further discussion of this acquisition.

5. Other Intangible Assets

Other intangible assets consist of the following (U.S. dollars in thousands):

	Carrying Amount at December 31,	
	2021	2020
Indefinite life intangible assets:		
Trademarks and trade names	\$ 24,599	\$ 24,599
Other indefinite lived intangibles	—	3,763
	<u>\$ 24,599</u>	<u>\$ 28,362</u>

	December 31, 2021		December 31, 2020		Weighted-average Amortization Period
	Gross Carrying Amount	Accumulated Amortization	Gross Carrying Amount	Accumulated Amortization	
Finite life intangible assets:					
Scanner technology	\$ 40,716	\$ 40,716	\$ 40,716	\$ 40,716	18 years
Developed technology	43,841	24,697	32,546	21,680	14 years
Sales force network	11,598	11,598	11,598	11,598	15 years
Trademarks	8,989	3,827	6,145	2,938	10 years
Other	51,176	23,090	71,095	23,998	10 years
	<u>\$ 156,320</u>	<u>\$ 103,928</u>	<u>\$ 162,100</u>	<u>\$ 100,930</u>	14 years

Amortization of finite-life intangible assets totaled \$11.7 million, \$9.8 million and \$13.4 million for the years ended December 31, 2021, 2020 and 2019, respectively.

The estimated annual amortization expense for each of the five succeeding fiscal years are as follows (U.S. dollars in thousands):

Year Ending December 31,	
2022	\$ 9,282
2023	9,135
2024	8,625
2025	7,502
2026	7,135

Indefinite life intangible assets are not amortized, rather they are subject to annual impairment tests. Finite life intangibles are amortized over their useful lives unless circumstances occur that cause the Company to revise such lives or review such assets for impairment. In connection with the Company's decision to exit the Grow Tech segment, a \$3.8 million impairment charge related to other indefinite lived intangibles and a \$5.2 million impairment charge related to other finite lived intangibles was recorded in the year ended December 31, 2021, see Note 20 for further discussion restructuring and impairment of the Grow Tech segment.

[Table of Contents](#)**6. Long-Term Debt**

On April 18, 2018, the Company entered into a Credit Agreement (the "Credit Agreement") with several financial institutions as lenders and Bank of America, N.A., as administrative agent. The Credit Agreement provides for a \$400 million term loan facility and a \$350 million revolving credit facility, each with a term of five years. Both facilities bear interest at LIBOR, plus a margin based on the consolidated leverage ratio. The term loan facility amortizes in quarterly installments in amounts resulting in an annual amortization of 5.0% during the first and second years, 7.5% during the third and fourth years and 10.0% during the fifth year after the closing date of the Credit Agreement, with the remainder payable at final maturity. The Credit Agreement requires the Company to maintain a consolidated leverage ratio not exceeding 2.25 to 1.00 and a consolidated interest coverage ratio of no less than 3.00 to 1.00. As of December 31, 2021, the Company was in compliance with all covenants under the Credit Agreement.

The following table summarizes the Company's debt facilities as of December 31, 2021 and 2020:

Facility or Arrangement	Original Principal Amount	Balance as of December 31, 2021 ⁽¹⁾⁽²⁾	Balance as of December 31, 2020 ⁽¹⁾⁽²⁾	Interest Rate	Repayment Terms
Credit Agreement term loan facility	\$400.0 million	\$307.5 million	\$337.5 million	Variable 30 day: 1.85%	35% of the principal amount is payable in increasing quarterly installments over a five-year period that began on June 30, 2018, with the remainder payable at the end of the five-year term.
Credit Agreement revolving credit facility		\$70.0 million	—	Variable 30 day: 1.85%	Revolving line of credit expires April 18, 2023.

(1) As of December 31, 2021 and 2020, the current portion of the Company's debt (i.e. becoming due in the next 12 months) included \$37.5 million and \$30.0 million, respectively, of the balance of its term loan under the Credit Agreement.

(2) The carrying value of the debt reflects the amounts stated in the above table, less debt issuance costs of \$1.2 million and \$2.1 million as of December 31, 2021 and 2020, respectively, related to the Credit Agreement, which are not reflected in this table.

Maturities of all long-term debt at December 31, 2021, are as follows (U.S. dollars in thousands):

Year Ending December 31,	
2022	\$ 37,500
2023	270,000
2024	—
2025	—
2026	—
Thereafter	—
Total ⁽¹⁾	<u>\$ 307,500</u>

(1) The carrying value of the debt reflects the amounts stated in the above table less debt issuance costs of \$1.2 million, which is not reflected in this table.

7. Leases

The Company has operating and finance leases for regional offices, manufacturing facilities, retail centers, distribution centers and certain equipment. The Company's leases have remaining lease terms of 1 year to 23 years, some of which include options to extend the leases for up to 20 years, and some of which include options to terminate the leases within 1 year.

As of December 31, 2021, the weighted average remaining lease term was 7.3 and 3.7 years for operating and finance leases, respectively. As of December 31, 2021, the weighted average discount rate was 3.8% and 3.8% for operating and finance leases, respectively.

[Table of Contents](#)

The components of lease expense were as follows (U.S. dollars in thousands):

	Year Ended December 31,		
	2021	2020	2019
Operating lease expense			
Operating lease cost	\$ 48,447	\$ 51,828	\$ 51,072
Variable lease cost	5,734	4,366	3,387
Short-term lease cost	592	1,056	169
Sublease income	(5,663)	(5,052)	(5,743)
Finance lease expense			
Amortization of right-of-use assets	2,398	1,023	—
Interest on lease liabilities	319	154	—
Total lease expense	\$ 51,827	\$ 53,375	\$ 48,885

Supplemental cash flow information related to leases was as follows (U.S. dollars in thousands):

	Year Ended December 31,		
	2021	2020	2019
Operating cash outflow from operating leases	\$ 51,570	\$ 56,395	\$ 54,993
Operating cash outflow from finance leases	\$ 322	\$ 138	\$ —
Financing cash outflow from finance leases	\$ 1,871	\$ 709	\$ —
Right-of-use assets obtained in exchange for operating lease obligations	\$ 25,427	\$ 82,662	\$ 184,502
Right-of-use assets obtained in exchange for finance lease obligations	\$ 74	\$ 9,206	\$ —

Maturities of lease liabilities were as follows (U.S. dollars in thousands):

Year Ending December 31,	Operating Leases	Finance Leases
2022	\$ 35,960	\$ 2,152
2023	24,806	2,064
2024	19,254	1,954
2025	14,336	1,381
2026	7,341	260
Thereafter	36,612	—
Total	138,309	7,811
Less: Finance charges	17,658	548
Total principal liability	\$ 120,651	\$ 7,263

The Company has additional lease liabilities of \$5.2 million which have not yet commenced as of December 31, 2021, and as such, have not been recognized on the consolidated balance sheets.

8. Capital Stock

The Company's authorized capital stock consists of 25 million shares of preferred stock, par value \$0.001 per share, 500 million shares of Class A common stock, par value \$0.001 per share, and 100 million shares of Class B common stock, par value \$0.001 per share. As of December 31, 2021 and 2020, there were no preferred or Class B common shares outstanding. Each share of Class A common stock entitles the holder to one vote on matters submitted to a vote of the Company's stockholders. Stock dividends of Class A common stock may be paid only to holders of Class A common stock. Class A common stock has no conversion rights.

Weighted-average common shares outstanding

The following is a reconciliation of the weighted-average common shares outstanding for purposes of computing basic and diluted net income per share (in thousands):

	Year Ended December 31,		
	2021	2020	2019
Basic weighted-average common shares outstanding	50,193	52,296	55,518
Effect of dilutive securities:			
Stock awards and options	1,234	469	409
Diluted weighted-average common shares outstanding	51,427	52,765	55,927

[Table of Contents](#)

For the years ended December 31, 2021, 2020 and 2019, other stock options totaling 0.1 million, 0.4 million and 1.4 million, respectively, were excluded from the calculation of diluted earnings per share because they were anti-dilutive.

Dividends

Quarterly cash dividends for the years ended December 31, 2021 and 2020 totaled \$76.3 million and \$78.4 million or \$0.38 per share in all quarters of 2021 and \$0.375 for all quarters of 2020. In February 2022, the board of directors has declared a quarterly cash dividend of \$0.385 per share of Class A common stock to be paid on March 9, 2022 to stockholders of record on February 28, 2022.

Repurchases of common stock

In July 2018, the Company's board of directors approved a new repurchase plan with an authorization amount of \$500 million. The repurchases are used primarily for strategic initiatives and to offset dilution from the Company's equity incentive plans. During the years ended December 31, 2021, 2020 and 2019, the Company purchased 1.6 million, 5.1 million and 14,000 shares under the 2018 plan for \$80.4 million, \$144.3 million and \$0.8 million, respectively. At December 31, 2021, \$245.4 million was available for repurchases under the 2018 stock repurchase plan.

9. Stock-Based Compensation

At December 31, 2021, the Company had the following stock-based employee compensation plans:

Equity Incentive Plans

In April 2010, the Company's board of directors approved the Nu Skin Enterprises, Inc. 2010 Omnibus Incentive Plan (the "2010 Omnibus Incentive Plan"). This plan was approved by the Company's stockholders at the Company's 2010 Annual Meeting of Stockholders held in May 2010. The 2010 Omnibus Incentive Plan provides for granting of a variety of equity-based awards including stock options, stock appreciation rights, restricted stock, restricted stock units, other share-based awards, performance cash, performance shares and performance units to executives, other employees, independent consultants and directors of the Company and its subsidiaries. Options granted under the 2010 Omnibus Incentive Plan are generally non-qualified stock options, but the 2010 Omnibus Incentive Plan permits some stock options granted to qualify as "incentive stock options" under the U.S. Internal Revenue Code. The exercise price of a stock option generally is equal to the fair market value of the Company's common stock on the stock option grant date. The contractual term of a stock option granted under the 2010 Omnibus Incentive Plan is seven years. Currently, all shares issued upon the exercise of stock options are from the Company's treasury shares. Subject to certain adjustments, 7.0 million shares were authorized for issuance under the 2010 Omnibus Incentive Plan. On June 3, 2013, the Company's stockholders approved an Amended and Restated 2010 Omnibus Incentive Plan, which among other things increased the number of shares available for awards by 3.2 million shares. On May 24, 2016, the Company's stockholders approved a Second Amended and Restated 2010 Omnibus Incentive Plan, which among other things increased the number of shares available for awards by 3.8 million shares. On June 3, 2020, the Company's stockholders approved a Third Amended and Restated 2010 Omnibus Incentive Plan, which among other things increased the number of shares available for awards by 5.9 million shares.

The fair value of stock option awards was estimated using the Black-Scholes option-pricing model with the following assumptions and weighted-average fair values as follows:

	December 31,		
	2021	2020	2019
Stock Options:			
Weighted-average grant date fair value of grants	\$ 16.10	\$ 8.59	\$ 19.72
Risk-free interest rate ⁽¹⁾	0.5%	1.4%	2.5%
Dividend yield ⁽²⁾	2.9%	2.9%	2.7%
Expected volatility ⁽³⁾	49.5%	40.7%	42.4%
Expected life in months ⁽⁴⁾	56 months	59 months	60 months

- (1) The risk-free interest rate is based upon the rate on a zero-coupon U.S. Treasury bill, for periods within the contractual life of the option, in effect at the time of the grant.
- (2) The dividend yield is based on the average of historical stock prices and actual dividends paid.
- (3) Expected volatility is based on the historical volatility of the Company's stock price, over a period similar to the expected life of the option.
- (4) The expected term of the option is based on the historical employee exercise behavior, the vesting terms of the respective option, and a contractual life of either seven or ten years.

[Table of Contents](#)

Options under the plans as of December 31, 2021 and changes during the year ended December 31, 2021 were as follows:

	Shares (in thousands)	Weighted- average Exercise Price	Weighted- average Remaining Contractual Term (in years)	Aggregate Intrinsic Value (in thousands)
Options activity – service based				
Outstanding at December 31, 2020	770.6	\$ 38.71		
Granted	—	—		
Exercised	(188.8)	37.74		
Forfeited/cancelled/expired	(43.6)	77.71		
Outstanding at December 31, 2021	538.2	35.89	1.15	\$ 8,303
Exercisable at December 31, 2021	538.2	35.89	1.15	8,303
Options activity – performance based				
Outstanding at December 31, 2020	2,398.0	\$ 46.71		
Granted	877.9	41.68		
Exercised	(297.6)	32.00		
Forfeited/cancelled/expired	(758.2)	63.77		
Outstanding at December 31, 2021	2,220.1	40.87	4.62	\$ 27,353
Exercisable at December 31, 2021	974.6	40.39	3.59	13,361
Options activity – all options				
Outstanding at December 31, 2020	3,168.6	\$ 44.76		
Granted	877.9	41.68		
Exercised	(486.4)	34.23		
Forfeited/cancelled/expired	(801.8)	64.53		
Outstanding at December 31, 2021	2,758.3	39.90	3.95	\$ 35,657
Exercisable at December 31, 2021	1,512.8	38.79	2.72	21,665

The aggregate intrinsic value in the table above represents the total pretax intrinsic value (the difference between the Company's closing stock price on the last trading day of the respective years and the exercise price, multiplied by the number of in-the-money options) that would have been received by the option holders had all option holders exercised their options on December 31, 2021. This amount varies based on the fair market value of the Company's stock.

Cash proceeds, tax benefits and intrinsic value related to total stock options exercised during 2021, 2020 and 2019, were as follows (U.S. dollars in thousands):

	December 31,		
	2021	2020	2019
Cash proceeds from stock options exercised	\$ 14,435	\$ 7,419	\$ 368
Tax (expense) / benefit realized for stock options exercised	807	(459)	430
Intrinsic value of stock options exercised	8,402	5,232	934

Nonvested restricted stock awards as of December 31, 2021 and changes during the year ended December 31, 2021 were as follows:

	Number of Shares (in thousands)	Weighted-average Grant Date Fair Value
Nonvested at December 31, 2020	931.1	\$ 46.38
Granted	380.4	50.39
Vested	(307.6)	48.59
Forfeited	(119.0)	45.95
Nonvested at December 31, 2021	884.9	\$ 47.39

[Table of Contents](#)

Stock-based compensation expense is recognized on a straight-line basis, except for performance-based awards for which expense is recognized using a graded-attribution method if the results are materially different than the straight-line method. The Company recognized none, \$0.3 million and \$2.6 million of expense related to service condition stock options in 2021, 2020 and 2019, respectively; and \$15.4 million, \$13.9 million and \$11.5 million of expense related to service condition restricted stock units in 2021, 2020 and 2019, respectively. For performance stock options and performance stock units, an expense is recorded each period for the estimated expense associated with the projected achievement of the performance-based targets. The Company recognized \$7.8 million of expense, \$9.9 million of expense and \$4.1 million of income related to performance stock options in 2021, 2020 and 2019, respectively; and none, none, and \$0.1 million of expense related to performance stock units in 2021, 2020 and 2019, respectively. The amount in 2019 reflects the reversal of stock compensation for awards no longer expected to vest.

As of December 31, 2021, there was \$5.5 million of unrecognized stock-based compensation expense related to nonvested stock option awards. That cost is expected to be recognized over a weighted-average period of 1.3 years. As of December 31, 2021, there was \$25.3 million of unrecognized stock-based compensation expense related to nonvested restricted stock awards. That cost is expected to be recognized over a weighted-average period of 2.4 years.

10. Fair Value and Equity Investments

Fair Value

The carrying value of financial instruments including cash and cash equivalents, accounts receivable and accounts payable approximate fair values due to the short-term nature of these instruments. Fair value estimates are made at a specific point in time, based on relevant market information.

The following tables present the fair value hierarchy for those assets and liabilities measured at fair value on a recurring basis (U.S. dollars in thousands):

Fair Value at December 31, 2021				
	Level 1	Level 2	Level 3	Total
Financial assets (liabilities):				
Cash equivalents and current investments	\$ 66,477	\$ —	\$ —	\$ 66,477
Derivative financial instruments asset	—	6,590	—	6,590
Life insurance contracts	—	—	49,851	49,851
Contingent consideration	—	—	(10,341)	(10,341)
Total	\$ 66,477	\$ 6,590	\$ 39,510	\$ 112,577

Fair Value at December 31, 2020				
	Level 1	Level 2	Level 3	Total
Financial assets (liabilities):				
Cash equivalents and current investments	\$ 56,628	\$ —	\$ —	\$ 56,628
Derivative financial instruments asset	—	1,145	—	1,145
Life insurance contracts	—	—	45,453	45,453
Derivative financial instruments liability	—	(105)	—	(105)
Contingent consideration	—	—	(3,125)	(3,125)
Total	\$ 56,628	\$ 1,040	\$ 42,328	\$ 99,996

The following methods and assumptions were used to determine the fair value of each class of assets and liabilities recorded at fair value in the consolidated balance sheets:

Cash equivalents and current investments: Cash equivalents and current investments primarily consist of highly rated money market funds with maturities of three months or less, and are purchased daily at par value with specified yield rates. Due to the high ratings and short-term nature of the funds, the Company considers all cash equivalents and current investments as Level 1. Current investments include \$5.2 million and \$21.2 million as of December 31, 2021 and 2020, respectively, that is restricted for the Company's voluntary participation in a consumer protection cooperative in South Korea, along with investments in corporate securities.

Life insurance contracts: ASC 820 preserves practicability exceptions to fair value measurements provided by other applicable provisions of U.S. GAAP. The guidance in ASC 715-30-35-60 allows a reporting entity, as a practical expedient, to use cash surrender value or conversion value as an expedient for fair value when it is present. Accordingly, the Company determines the fair value of its life insurance contracts as the cash-surrender value of life insurance policies held in its Rabbi Trust as disclosed in Note 13, "Deferred Compensation Plan."

Derivative financial instruments asset and liability: Derivative financial instruments are measured at fair value based on observable market information and appropriate valuation methods. See Note 14, "Derivative Financial Instruments" for more information on derivative financial instruments.

Contingent consideration: Contingent consideration represents the obligations incurred in connection with acquisitions. The estimate of fair value of the contingent consideration obligations requires subjective assumptions to be made regarding the future business results, discount rates, discount periods and probabilities assigned to various potential business result scenarios and was determined using probability assessments with respect to the likelihood of reaching various targets or of achieving certain milestones. The fair value measurement is based on significant inputs unobservable in the market and thus represents a level 3 measurement. Changes in current expectations of progress could change the probability of achieving the targets within the measurement periods and result in an increase or decrease in the fair value of the contingent consideration obligation.

[Table of Contents](#)

The following table provides a summary of changes in fair value of the Company's Level 3 life insurance contracts (U.S. dollars in thousands):

	2021	2020
Beginning balance at January 1	\$ 45,453	\$ 41,707
Actual return on plan assets	5,153	3,746
Purchases and issuances	6,261	—
Sales and settlements	(7,016)	—
Transfers into Level 3	—	—
Ending balance at December 31	\$ 49,851	\$ 45,453

The following table provides a summary of changes in fair value of the Company's Level 3 contingent consideration (U.S. dollars in thousands):

	2021	2020
Beginning balance at January 1	\$ (3,125)	\$ —
Additions from acquisitions	(8,702)	(3,125)
Changes in fair value of contingent consideration	1,486	—
Ending balance at December 31	\$ (10,341)	\$ (3,125)

Equity Investments

The Company maintains equity investments in companies which are accounted for under the measurement alternative described in ASC 321-10-35-2 for equity securities that lack readily determinable fair values. The carrying amount of equity securities held by the Company without readily determinable fair values was \$28.1 million as of December 31, 2021 and \$5.0 million as of December 31, 2020. During the year ended December 31, 2021, the Company made an additional investment of \$5.0 million. During the year ended December 31, 2021, the Company recognized \$18.1 million of upward fair value adjustments, based on the third quarter of 2021 valuation of additional equity issued by the investee which was deemed to be an observable transaction of a similar investment under ASC 321. The gain was recorded within Other income (expense), net on the consolidated statements of income. The upward fair value adjustment represents a nonrecurring fair value measurement based on observable price changes and is classified as a level 2 fair value measurement.

11. Income Taxes

Consolidated income before provision for income taxes consists of the following for the years ended December 31, 2021, 2020 and 2019 (U.S. dollars in thousands):

	2021	2020	2019
U.S.	\$ 45,371	\$ 71,138	\$ 24,211
Foreign	187,088	185,094	230,961
Total	\$ 232,459	\$ 256,232	\$ 255,172

The provision for current and deferred taxes for the years ended December 31, 2021, 2020 and 2019 consists of the following (U.S. dollars in thousands):

	2021	2020	2019
Current			
Federal	\$ —	\$ —	\$ —
State	1,458	1,629	2,213
Foreign	77,393	77,079	79,694
	78,851	78,708	81,907
Deferred			
Federal	3,705	(14,430)	(8,878)
State	(38)	(563)	(473)
Foreign	2,675	1,162	9,063
	6,342	(13,831)	(288)
Provision for income taxes	\$ 85,193	\$ 64,877	\$ 81,619

[Table of Contents](#)

The principal components of deferred taxes are as follows (U.S. dollars in thousands):

	Year Ended December 31,	
	2021	2020
Deferred tax assets:		
Inventory differences	\$ 5,859	\$ 6,181
Foreign tax credit and other foreign benefits	69,401	57,720
Stock-based compensation	9,392	8,925
Accrued expenses not deductible until paid	36,401	42,694
Foreign currency exchange	605	1,403
Net operating losses	9,479	8,667
Capitalized research and development	22,962	23,019
R&D credit carryforward	1,451	1,229
Other	34	45
Gross deferred tax assets	155,584	149,883
Deferred tax liabilities:		
Foreign withholding taxes	15,412	20,207
Intangibles step-up	4,446	4,623
Overhead allocation to inventory	3,373	2,684
Amortization of intangibles	21,936	18,551
Other	6,133	1,690
Gross deferred tax liabilities	51,300	47,755
Valuation allowance	(80,186)	(67,340)
Deferred taxes, net	\$ 24,098	\$ 34,788

At December 31, 2021, the Company had foreign operating loss carryforwards of \$26.7 million for tax purposes, which will be available to offset future taxable income. If not used, \$12.4 million of carryforwards will expire between 2022 and 2031, while \$14.3 million do not expire. A valuation allowance has been placed on foreign operating loss carryforwards of \$25.8 million, tax effected the valuation on the net operating loss is \$9.3 million. In addition, a valuation allowance has been recorded on the foreign tax credit carryforward, and the R&D credit carryforward of \$70.9 million which will expire between 2026 and 2030.

The Company uses the tax law ordering approach when determining when excess tax benefits have been realized.

The valuation allowances have been recognized for the foreign tax credit, the foreign net operating loss carryforwards, and the R&D credit carryforward. The valuation allowances were recognized for assets which it is more likely than not some portion or all of the deferred tax asset will not be realized. In making such determination, the Company considers all available positive and negative evidence, including future reversals of existing taxable temporary difference, projected future taxable income, tax planning strategies and recent financial operations. When the Company determines that there is sufficient positive evidence to utilize the foreign tax credits, the foreign net operating losses, or the R&D credit carryforward, the valuation will be released which would reduce the provision for income taxes.

The deferred tax asset valuation adjustments for the years ended December 31, 2021, 2020 and 2019 are as follows (U.S. dollars in thousands):

	Year Ended December 31,		
	2021	2020	2019
Balance at the beginning of period	\$ 67,340	\$ 77,042	\$ 68,697
Additions charged to cost and expenses	12,674 ⁽¹⁾	2,154 ⁽⁴⁾	10,913 ⁽⁶⁾
Decreases	— ⁽²⁾	(12,100) ⁽⁵⁾	(3,343) ⁽⁷⁾
Adjustments	172 ⁽³⁾	244 ⁽³⁾	775 ⁽³⁾
Balance at the end of the period	\$ 80,186	\$ 67,340	\$ 77,042

- (1) Increase in valuation is due primarily to \$11.9 million that was recorded on the foreign tax credit carryforward due to the disposal of the Companies Grow Tech segment. The additional amount is due to net operating losses in foreign markets.
- (2) No decreases in 2021.
- (3) Represents the net currency effects of translating valuation allowances at current rates of exchange.
- (4) Increase in valuation is due primarily to net operating losses in foreign markets.
- (5) The decrease was due to the utilization of prior year foreign tax credits that had previously had a valuation allowance recorded against the asset.
- (6) Increase in valuation is due primarily to \$9.8 million that was recorded on the foreign tax credit carryforward. The additional amount is due to net operating losses in foreign markets.
- (7) The decrease was due primarily to the utilization of foreign tax credits, and expiration of foreign net operating losses.

[Table of Contents](#)

The components of deferred taxes, net on a jurisdiction basis are as follows (U.S. dollars in thousands):

	Year Ended December 31,	
	2021	2020
Net noncurrent deferred tax assets	\$ 26,483	\$ 35,414
Net noncurrent deferred tax liabilities	2,385	626
Deferred taxes, net	<u>\$ 24,098</u>	<u>\$ 34,788</u>

The Company is subject to regular audits by federal, state and foreign tax authorities. These audits may result in proposed assessments that may result in additional tax liabilities.

The actual tax rate for the years ended December 31, 2021, 2020 and 2019 compared to the statutory U.S. Federal tax rate is as follows:

	Year Ended December 31,		
	2021	2020	2019
Income taxes at statutory rate	21.00%	21.00%	21.00%
Excess tax benefit from equity award	(0.19)%	0.70%	0.02%
Non-U.S. income taxed at different rates	6.06%	3.37%	3.09%
Foreign withholding taxes	4.71%	5.21%	4.10%
Change in reserve for uncertain tax positions	(0.06)%	1.98%	1.07%
Valuation allowance recognized foreign tax credit & others	5.12%	(4.59)%	2.56%
Foreign-Derived Intangible Income (FDII)	(0.87)%	(2.78)%	(0.70)%
Other	0.88%	0.43%	0.85%
	<u>36.65%</u>	<u>25.32%</u>	<u>31.99%</u>

The decrease in the effective tax rate for 2020 reflected the strong growth in the U.S. market and Manufacturing segment, which enabled the utilization of additional foreign tax credits to offset the U.S. income taxes. The increase in the effective tax rate for 2021 was primarily caused by the disposal of the Company's Grow Tech segment which reduced the utilization of foreign tax credits and increased the Company's valuation allowance.

The cumulative amount of undistributed earnings of the Company's non-U.S. Subsidiaries held for indefinite reinvestment is approximately \$60.0 million, at December 31, 2021. If this amount were repatriated to the United States, the amount of incremental taxes would be approximately \$6.0 million.

12. Employee Benefit Plan

The Company has a 401(k) defined-contribution plan which permits participating employees to defer up to a maximum of 100% of their compensation, subject to limitations established by the IRS. Employees age 18 and older are eligible to contribute to the plan starting the first day of employment. Upon employment, employees are eligible to receive matching contributions from the Company. In 2021, 2020, and 2019 the Company matched employees' base pay up to 4% each year. The Company's matching contributions cliff vest after two years of service. The Company recorded compensation expense of \$4.8 million, \$4.4 million and \$3.7 million for the years ended December 31, 2021, 2020 and 2019, respectively, related to its contributions to the plan. The Company may make additional discretionary contributions to the plan of up to 10% of employees' base pay. The Company's discretionary contributions vest 20% per year for an employee's first five years of service. For the years ended December 31, 2021, 2020 and 2019 the Company did not make any additional discretionary contributions.

[Table of Contents](#)**13. Deferred Compensation Plan**

The Company has a deferred compensation plan for select management personnel, highly compensated employees, and members of the Company's board of directors. Under this plan, the Company may make discretionary contributions to participants' deferred compensation accounts; prior to 2021, the Company historically contributed 10% of base salary for participants above a specified compensation level. In addition, each participant has the option to defer a portion of their compensation up to a maximum of 80% of their base salary and 100% of their bonuses or director fees. Participant contributions are immediately vested. Company contributions made on or prior to December 31, 2020 will vest 50% after ten years of service and 5% each year of service thereafter. In addition, any unvested company contributions will fully vest on the earlier of: (a) the participant attaining 60 years of age; and (b) death or disability.

Effective January 1, 2021, the Company amended its deferred compensation plan. Under the revision, the Company shall make matching contributions up to 5% of certain participants' base salary. The revision continues to authorize the Company to make discretionary contributions to participants' deferred compensation accounts. In view of the opportunity to receive a 5% match, the Company has reduced its discretionary contributions to 5% of base salary each year, though the Company is not obligated to make these contributions. Under the revision, the amounts contributed by the Company, adjusted for earnings and losses thereon, will vest 20% per year over five years, subject to acceleration upon the occurrence of certain events including the completion of at least 10 years of employment above a specified compensation level. All amounts a participant elects to defer, adjusted for earnings and losses thereon, are 100% vested at all times.

The Company recorded compensation expense of \$4.0 million, \$2.3 million and \$1.8 million for the years ended December 31, 2021, 2020 and 2019, respectively, related to its contributions to the plan. The total long-term deferred compensation liability under the deferred compensation plan was \$54.2 million and \$47.5 million for the years ended December 31, 2021 and 2020, respectively, related to its contributions to the plan and is included in other long-term liabilities.

All benefits under the deferred compensation plan are unsecured obligations of the Company. The Company has contributed assets to a "rabbi trust" for the payment of benefits under the deferred compensation plan. As the assets of the trust are available to satisfy the claims of general creditors if the Company becomes insolvent, the amounts held in the trust are accounted for as an investment on the Company's consolidated balance sheets of \$49.9 million and \$45.5 million for the years ended December 31, 2021 and 2020, respectively.

14. Derivative Financial Instruments*Risk Management Objective of Using Derivatives*

The Company is exposed to certain risks arising from both its business operations and economic conditions. The Company principally manages its exposures to a wide variety of business and operational risks through management of its core business activities. The Company manages economic risks, including interest rate, liquidity, and credit risk primarily by managing the amount, sources, and duration of its assets and liabilities and the use of derivative financial instruments. Specifically, the Company enters into derivative financial instruments to manage exposures that arise from business activities that result in the receipt or payment of future known and uncertain cash amounts, the value of which are determined by interest rates. The Company's derivative financial instruments are used to manage differences in the amount, timing, and duration of the Company's known or expected cash receipts and its known or expected cash payments principally related to the Company's borrowings.

Cash Flow Hedges of Interest Rate Risk

The Company's objectives in using interest rate derivatives are to add stability to interest expense and to manage its exposure to interest rate movements. To accomplish this objective, the Company primarily uses interest rate swaps as part of its interest rate risk management strategy. Interest rate swaps designated as cash flow hedges involve the receipt of variable-rate amounts from a counterparty in exchange for the Company making fixed-rate payments over the life of the agreements without exchange of the underlying notional amount. During 2021, such derivatives were used to hedge the variable cash flows associated with existing variable-rate debt.

For derivatives designated and that qualify as cash flow hedges of interest rate risk, the gain or loss on the derivative is recorded in Accumulated Other Comprehensive Income and subsequently reclassified into interest expense/income in the same period(s) during which the hedged transaction affects earnings. Amounts reported in accumulated other comprehensive income related to derivatives will be reclassified to interest expense/income as interest payments are made/received on the Company's variable-rate debt. During the next twelve months, the Company estimates that an additional \$557 thousand will be reclassified as a reduction to interest expense.

As of December 31, 2021, the Company had four outstanding interest rate derivatives that were designated as cash flow hedges of interest rate risk with a total notional amount of \$200 million.

[Table of Contents](#)*Fair Values of Derivative Instruments on the Balance Sheet*

The table below presents the fair value of the Company's derivative financial instruments as well as their classification on the Balance Sheet:

Derivatives in Cash Flow Hedging Relationships:	Balance Sheet Location	Fair Values of Derivative Instruments	
		December 31,	
		2021	2020
Interest Rate Swap - Asset	Prepaid expenses and other	\$ 557	\$ —
Interest Rate Swap - Asset	Other assets	\$ 6,033	\$ 1,145
Interest Rate Swap - Liability	Accrued expenses	\$ —	\$ 104

Effect of Cash Flow Hedge Accounting on Accumulated Other Comprehensive Income

The tables below present the effect of cash flow hedge accounting on Accumulated Other Comprehensive Income.

Derivatives in Cash Flow Hedging Instruments:	Amount of Gain (Loss) Recognized in OCI on Derivative		
	Year Ended December 31,		
	2021	2020	2019
Interest Rate Swaps	\$ 5,391	\$ 1,017	\$ —

Derivatives Designated as Hedging Instruments:	Income Statement Location	Amount of Gain (Loss) Reclassified from		
		Accumulated Other Comprehensive Loss into Income		
		Year Ended December 31,		
		2021	2020	2019
Interest Rate Swaps	Other income/(expense)	\$ (157)	\$ (24)	\$ —

15. Segment Information

The Company reports revenue from 10 segments, consisting of its seven geographic Nu Skin segments—Mainland China, Americas, South Korea, Southeast Asia/Pacific, EMEA, Japan, and Hong Kong/Taiwan—and three Rhyz Investments segments—Manufacturing, Grow Tech and Rhyz other. The Nu Skin other category includes miscellaneous corporate revenue and related adjustments. The Rhyz other segment includes other investments by our Rhyz strategic investment arm. These segments reflect the way the chief operating decision maker evaluates the Company's business performance and allocates resources. Reported revenue includes only the revenue generated by sales to external customers.

Profitability by segment as determined under US GAAP is driven primarily by the Company's transfer pricing policies. Segment contribution, which is the Company's segment profitability metric presented in the table below, excludes certain intercompany charges, specifically royalties, license fees, transfer pricing, discrete charges and other miscellaneous items. These charges have been included in Corporate and other expenses. Corporate and other expenses also include costs related to the Company's executive and administrative offices, information technology, research and development, and marketing and supply chain functions not recorded at the segment level.

In the first quarter of 2021, as a result of a change in the Company's transfer pricing policies in the Americas, the segment contribution calculation has been adjusted. The prior year Americas and Corporate and other has been recast to conform with the new policy.

[Table of Contents](#)

Beginning in July 2021, the Company has changed how the chief operating decision maker manages and reports the Pacific market. The Pacific market will be now be reported with the Southeast Asia segment and no longer with the Americas segment. Segment information has been recast to reflect the move of the Pacific components from the "America/Pacific" operating segment to the "Southeast Asia/Pacific" operating segment. Consolidated financial information is not affected.

The accounting policies of the segments are the same as those described in Note 2, "Summary of Significant Accounting Policies." The Company evaluates the performance of its segments based on revenue and segment contribution. Each segment records direct expenses related to its employees and its operations.

Summarized financial information for the Company's reportable segments is shown in the following tables. Asset information is not reviewed or included with the Company's internal management reporting. Therefore, the Company has not disclosed asset information for each reportable segment.

Revenue by Segment

	Year Ended December 31,		
	2021	2020	2019
(U.S. dollars in thousands)			
<i>Nu Skin</i>			
Mainland China	\$ 568,774	\$ 625,538	\$ 722,526
Americas	547,755	453,022	304,422
South Korea	354,252	326,478	329,978
Southeast Asia/Pacific	336,651	361,627	346,276
EMEA	283,200	230,246	167,165
Japan	266,216	273,681	260,039
Hong Kong/Taiwan	162,611	161,117	166,335
Nu Skin Other	1,549	(17)	1,621
<i>Total Nu Skin</i>	<u>2,521,008</u>	<u>2,431,692</u>	<u>2,298,362</u>
<i>Rhyz Investments</i>			
Manufacturing (1)	172,120	149,339	121,917
Grow Tech	2,104	903	137
Rhyz Other	437	—	—
<i>Total Rhyz Investments</i>	<u>174,661</u>	<u>150,242</u>	<u>122,054</u>
<i>Total</i>	<u>\$ 2,695,669</u>	<u>\$ 2,581,934</u>	<u>\$ 2,420,416</u>

(1) The Manufacturing segment had \$84.5 million, \$39.4 million and \$25.7 million of intersegment revenue for the years ended December 31, 2021, 2020 and 2019, respectively. Intersegment revenue is eliminated in the consolidated financial statements and in the table above.

Segment Contribution

	Year Ended December 31,		
	2021	2020	2019
(U.S. dollars in thousands)			
<i>Nu Skin</i>			
Mainland China	\$ 151,645	\$ 181,024	\$ 191,570
Americas	116,265	86,386	52,135
South Korea	114,034	100,933	99,892
Southeast Asia/Pacific	81,779	87,753	90,666
EMEA	41,988	24,078	10,195
Japan	67,511	68,027	61,081
Hong Kong/Taiwan	37,330	33,466	33,569
<i>Nu Skin contribution</i>	<u>610,552</u>	<u>573,039</u>	<u>539,108</u>
<i>Rhyz Investments</i>			
Manufacturing	18,346	21,168	15,693
Grow Tech	(83,907)	(22,430)	(19,509)
Rhyz Other	(1,813)	—	—
<i>Rhyz Investments contribution</i>	<u>(67,374)</u>	<u>(1,262)</u>	<u>(3,816)</u>
<i>Total segment contribution</i>	<u>543,178</u>	<u>571,777</u>	<u>535,292</u>
Corporate and other	(309,186)	(314,213)	(267,866)
Operating income	233,992	257,564	267,426
Other income (expense)	(1,533)	(1,332)	(12,254)
<i>Income before provision for income taxes</i>	<u>\$ 232,459</u>	<u>\$ 256,232</u>	<u>\$ 255,172</u>

[Table of Contents](#)*Depreciation and Amortization*

(U.S. dollars in thousands)

Nu Skin

Mainland China
Americas
South Korea
Southeast Asia/Pacific
EMEA
Japan
Hong Kong/Taiwan

*Total Nu Skin**Rhyz Investments*

Manufacturing
Grow Tech
Other Rhyz Investments

Total Rhyz Investments

Corporate and other

Total

Year Ended December 31,		
2021	2020	2019
\$ 13,345	\$ 11,056	\$ 10,496
871	984	767
3,279	3,620	5,093
1,450	1,670	2,012
1,106	1,017	1,260
906	1,876	3,866
3,637	2,912	2,310
24,594	23,135	25,804
11,765	8,081	6,689
4,888	5,092	4,008
1,579	—	—
18,232	13,173	10,697
33,494	37,683	40,149
\$ 76,320	\$ 73,991	\$ 76,650

Capital Expenditures

(U.S. dollars in thousands)

Nu Skin

Mainland China
Americas
South Korea
Southeast Asia/Pacific
EMEA
Japan
Hong Kong/Taiwan

*Total Nu Skin**Rhyz Investments*

Manufacturing
Grow Tech
Other Rhyz Investments

Total Rhyz Investments

Corporate and other

Total

Year Ended December 31,		
2021	2020	2019
\$ 24,382	\$ 19,363	\$ 14,814
714	1,061	1,283
854	1,420	1,223
1,330	2,197	816
1,242	1,875	364
194	3,128	1,528
736	708	3,203
29,452	29,752	23,231
14,022	14,366	6,595
1,683	2,499	6,938
—	—	—
15,705	16,865	13,533
23,458	17,206	29,303
\$ 68,615	\$ 63,823	\$ 66,067

Revenue by Major Market

A major market is defined as one with total revenue greater than 10% of consolidated total revenue. Based on this criteria, the Company has identified four major markets: Mainland China, South Korea, United States, and Japan. There are approximately 45 other markets, each of which individually is less than 10%. No single customer accounted for 10% or more of net sales for the periods presented. Sales are recorded in the jurisdiction in which the transactions occurred:

(U.S. dollars in thousands)

Mainland China
South Korea
Japan
United States
All others
Total

Year Ended December 31,		
2021	2020	2019
\$ 568,774	\$ 625,538	\$ 722,526
354,252	326,478	329,978
266,216	273,681	260,039
540,253	425,155	324,727
966,174	931,082	783,146
\$ 2,695,669	\$ 2,581,934	\$ 2,420,416

[Table of Contents](#)**Revenue by Product Line**

(U.S. dollars in thousands)

	Year Ended December 31,		
	2021	2020	2019
Beauty ⁽¹⁾	\$ 1,442,659	\$ 1,491,803	\$ 1,423,485
Wellness ⁽¹⁾	1,062,549	922,553	863,125
Other ⁽²⁾	190,461	167,578	133,806
Total	<u>\$ 2,695,669</u>	<u>\$ 2,581,934</u>	<u>\$ 2,420,416</u>

(1) Includes sales of beauty and wellness products in the core Nu Skin business. The beauty category includes \$658 million, \$712 million, \$618 million in sales of devices and related consumables for the years ended December 31, 2021, 2020 and 2019, respectively.

(2) Other includes the external revenue from the Rhyz companies along with a limited number of other products and services, including household products and technology services.

Long-Lived Assets by Major Market

A major market is defined as a market with long-lived assets greater than 10% of consolidated long-lived assets and also includes the Company's country of domicile (the United States). Long-lived assets in Mainland China consist primarily of property, plant and equipment related to manufacturing, distribution facilities and the Mainland China headquarters. Long-lived assets in the United States consist primarily of property, plant and equipment, including the Company's corporate offices and distribution facilities. Long-lived assets by major market are set forth below for the periods ended December 31, 2021, 2020 and 2019:

(U.S. dollars in thousands)

	Year Ended December 31,		
	2021	2020	2019
United States	\$ 335,020	\$ 348,028	\$ 354,410
Mainland China	149,124	152,312	136,845
South Korea	25,364	39,104	35,286
Japan	23,929	31,085	12,015
All others	47,687	62,141	59,374
Total	<u>\$ 581,124</u>	<u>\$ 632,670</u>	<u>\$ 597,930</u>

16. Commitments and Contingencies

The Company is subject to government regulations pertaining to product formulation, labeling and packaging, product claims and advertising, and the Company's direct selling system. The Company is also subject to the jurisdiction of numerous foreign tax and customs authorities. Any assertions or determination that either the Company or the Company's sales force is not in compliance with existing statutes, laws, rules or regulations could have a material adverse effect on the Company's operations. In addition, in any country or jurisdiction, the adoption of new statutes, laws, rules or regulations or changes in the interpretation of existing statutes, laws, rules or regulations could have a material adverse effect on the Company and its operations. No assurance can be given that the Company's compliance with applicable statutes, laws, rules and regulations will not be challenged by foreign authorities or that such challenges will not have a material adverse effect on the Company's financial position, results of operations or cash flows. The Company and its Subsidiaries are defendants in litigation, investigations and other proceedings involving various matters. The Company is subject to loss contingencies, including various legal and regulatory proceedings, asserted and potential claims that arise in the ordinary course of business. An estimated loss from such contingencies is recognized as a charge to income if it is probable that a liability has been incurred and the amount of the loss can be reasonably estimated.

The Company is subject to regular audits by federal, state and foreign tax authorities. These audits may result in additional tax liabilities. The Company believes it has appropriately provided for income taxes for all years. Several factors drive the calculation of its tax reserves. Some of these factors include: (i) the expiration of various statutes of limitations; (ii) changes in tax law and regulations; (iii) issuance of tax rulings; and (iv) settlements with tax authorities. Changes in any of these factors may result in adjustments to the Company's reserves, which would impact its reported financial results.

17. Other Income (Expense), Net

Other income (expense), net was \$1.5 million, \$1.3 million and \$12.3 million of expense in 2021, 2020 and 2019, respectively. Other income (expense), net includes \$11.0 million, \$13.1 million and \$19.2 million in interest expense during 2021, 2020 and 2019, respectively.

18. Supplemental Cash Flow Information

Cash paid for interest totaled \$8.6 million, \$11.2 million and \$17.9 million for the years ended December 31, 2021, 2020 and 2019, respectively. Cash paid for income taxes totaled \$96.0 million, \$56.2 million and \$97.9 million for the years ended December 31, 2021, 2020 and 2019, respectively.

[Table of Contents](#)**19. Acquisitions**

In December 2020, the Company acquired 100% of the outstanding equity interest of Ingredient Innovations International Company ("3i"). The purchase price for 3i was \$15.7 million, net of cash acquired of \$2.1 million and \$0.8 million to be paid within six months, all payable in cash. In addition, there is potential for an incremental \$7.0 million in contingent consideration, which becomes payable if certain performance targets are reached in 2021 and 2022. The fair value of the contingent consideration recorded on the acquisition date was \$3.1 million. The Company allocated the gross purchase price of \$24.5 million to the assets acquired and liabilities assumed at estimated fair values. The estimated fair value of assets acquired included \$14.4 million of intangible assets, \$0.3 million of property and equipment, \$2.1 million of cash, \$0.8 million of accounts receivable and less than \$0.3 million of inventory, and the acquisition also included approximately \$0.3 million of current liabilities and resulted in a deferred tax liability of \$3.1 million. The excess purchase price over the aggregate fair value of assets acquired less liabilities assumed of \$6.4 million was recorded as goodwill. The intangible assets acquired were comprised of \$3.7 million for Customer relationships, \$10.0 million for technology and \$0.7 million for other intangibles, all with an assigned estimated useful life of approximately 8 years. All the goodwill was assigned to our Manufacturing segment. The allocation of the fair value of assets acquired and liabilities assumed for the acquisition was finalized during the three months ended March 31, 2021.

In April 2021, the Company acquired 100% ownership in MyFavoriteThings, Inc. ("Mavely") making Mavely a wholly owned subsidiary of the Company. The acquisition enables the Company to continue to expand its digital tools. The purchase price for Mavely was \$16.8 million, net of cash acquired of \$0.4 million and \$0.9 million to be paid within six months, all payable in cash. In addition, there is potential for an incremental \$24.0 million in contingent consideration, which becomes payable if certain revenue and profitability targets are reached in 2021, 2022 and 2023. The fair value of the contingent consideration recorded on the acquisition date was \$8.7 million. The Company allocated the gross purchase price of \$29.4 million to the assets acquired and liabilities assumed at estimated fair values. The estimated fair value of assets acquired included \$16.4 million of intangible assets, \$0.4 million of cash, \$0.1 million of accounts receivable, and also resulted in a deferred tax liability of \$3.5 million. The excess purchase price over the aggregate fair value of assets acquired less liabilities assumed of \$12.6 million was recorded as goodwill. The goodwill recognized is attributable primarily to expected synergies. None of the goodwill is expected to be deductible for income tax purposes. The intangible assets acquired were comprised of \$2.0 million for customer relationships, \$11.3 million for technology, \$2.8 million for trademarks and \$0.3 million for other intangibles. The intangibles were assigned useful lives of 8 years for the technology and trademarks, approximately 4 years for the customer relationships and 3 years for the other intangibles. All the goodwill was assigned to our Rhyz other segment. The allocation of the fair value of assets acquired and liabilities assumed for the acquisition was finalized during the three months ended September 30, 2021.

20. Restructuring and Severance Charges

In 2021, the Company determined to exit the Grow Tech segment, to better align its resources on key strategic initiatives to achieve the future growth objectives and priorities of the core Nu Skin business. The Grow Tech segment was pursuing the commercialization of controlled-environment agriculture for use in the agriculture feed industry. This segment has been operating as part of the Company's Rhyz strategic investment arm. As a result of the restructuring program, the Company recorded a non-cash charge of \$38.5 million in 2021, including \$9.2 million for impairment of goodwill, \$9.0 million for impairment of intangibles, \$13.7 million of fixed asset impairments and \$6.6 million for inventory write-off, and \$20.0 million of cash charges, including \$6.5 million for employee severance and \$13.5 million for other related cash charges with our restructuring. As of December 31, 2021, the \$20.0 million liability related to the cash charges was recorded within accrued expenses. The Company expects to pay out the remaining liability in the first half of 2022. The restructuring charges were recorded in the Grow Tech segment.

Management's Report on Internal Control over Financial Reporting. Our management is responsible for establishing and maintaining adequate internal control over financial reporting. Internal control over financial reporting is defined in Rule 13a-15(f) under the Exchange Act as a process designed by, or under the supervision of, our Chief Executive Officer and Chief Financial Officer and effected by our board of directors, management and other personnel, to provide reasonable assurance regarding the reliability of financial reporting and the preparation of financial statements for external purposes in accordance with generally accepted accounting principles and includes those policies and procedures that:

- pertain to the maintenance of records that, in reasonable detail, accurately and fairly reflect the transactions and dispositions of our assets;
- provide reasonable assurance that transactions are recorded as necessary to permit preparation of financial statements in accordance with generally accepted accounting principles, and that our receipts and expenditures are being made only in accordance with authorization of management and directors; and
- provide reasonable assurance regarding prevention or timely detection of unauthorized acquisition, use or disposition of our assets that could have a material effect on the financial statements.

Because of its inherent limitations, internal control over financial reporting may not prevent or detect misstatements. Also, projections of any evaluation of effectiveness to future periods are subject to the risk that controls may become inadequate because of changes in conditions, or that the degree of compliance with the policies or procedures may deteriorate.

Under the supervision and with the participation of our management, including our Chief Executive Officer and Chief Financial Officer, we assessed, as of December 31, 2021, the effectiveness of our internal control over financial reporting. This assessment was based on criteria established in the framework *Internal Control-Integrated Framework* (2013) issued by the Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission. Based on our assessment, our management concluded that our internal control over financial reporting was effective as of December 31, 2021.

The effectiveness of our internal control over financial reporting as of December 31, 2021, has been audited by PricewaterhouseCoopers LLP, an independent registered public accounting firm, as stated in their report which appears herein.

2【主な資産・負債及び収支の内容】

連結財務書類注記を参照のこと。

3【その他】

(1) 決算日後の状況

該当事項なし。

(2) 訴訟事件等

当社は現在、酪農家のドン・ロバーツ氏と係争中である。ロバーツ氏は、現在当社が段階的終了を進めている屋内栽培事業および関連事業のジェネラル・パートナーであると主張している。また、同氏は、当該事業に関する知的財産の一部の開発に同氏が寄与したと主張している。2019年5月、当社は、ロバーツ氏が当該事業に関する知的財産の発明者ではない旨および当該事業のパートナーではない旨の確認判決を求める訴訟を、ユタ州連邦地方裁判所に提起した。本件訴訟は、2019年12月に管轄を理由に却下された。当社は、この却下について合衆国第10巡回区控訴裁判所に控訴した。当該控訴の係属中に、ロバーツ氏は、連邦管轄権を生じさせる主張については訴訟を提起しない旨の撤回不能の誓約書を提出した。したがって、当社は、当社の控訴が争訟性を喪失した旨を裁判所に通知し、裁判所は2020年11月に当社の控訴を却下した。連邦裁判所におけるこれらの手続きに加えて、本件には、ユタ州裁判所における法的手続きも含まれる。2019年11月、ロバーツ氏は、同氏が当該事業のジェネラル・パートナーである旨の確認判決を求めて、ユタ州第5地方裁判所に提訴した。また、ロバーツ氏は、2億5,000万ドル超の損害賠償を求めている。当社は、州裁判所にて当該訴えを却下するよう、あるいは、ユタ州第4地方裁判所に裁判地を移送するよう、申立てを行った。当該裁判所は当社の申立てを却下し、当社は上訴によって当該却下を覆すことができなかった。本件については証拠開示手続きが進行中である。当社はロバーツ氏の申立てには実体がないと考えており、引き続き積極的に防御する意向である。

当社は、通常の業務過程の中で発生するその他の法的手続きに随時関与する。

4【米国と日本における会計原則及び会計慣行の主要な相違】

本書記載の財務書類は米国において一般に公正妥当と認められている会計原則に準拠して作成されている。したがって、日本では該当のないいくつかの会計原則がある。主たる相違点は次のとおりである。

(a) のれん

米国においては、買収価額が被買収企業の買収時における純資産の公正価値を超える額は、のれんとして計上される。ASC第350号「無形資産 - のれんおよびその他」に従い、のれんおよび耐用年数を確定できない特定のその他の無形資産は償却されないが、毎年減損テストの対象となる。

2017年1月、FASBはASU第2017-04号「無形資産 - のれんおよびその他（トピック350）：のれんの減損テストの簡素化」を発行した。このガイダンスは、のれんの減損テストからステップ2を廃止することによって、要求されるのれんの減損テストを簡素化するものである。のれんの減損テストのステップ1においてのれんの帳簿価額が公正価値よりも低いと企業が判断した場合、ステップ2に進むのではなく、その金額の減損を損益計算書に計上しなければならない。このASUは、2019年12月15日より後に開始する事業年度における中間および年次の減損テストに適用される。当社は、2019年1月1日よりこの新基準の早期適用を選択した。

日本においては、企業結合で取得したのれんは20年以内に償却される。のれんの減損については、「固定資産の減損に係る会計基準」に従い、減損の兆候がある場合には、減損テストが要求される。

(b) 非継続事業

米国においては、非継続事業からの利益／（損失）および非継続事業の売却損益は損益計算書の別個の表示科目として開示され、過年度の比較数値は組替られる。「非継続事業」は、損益計算書上、「継続事業からの利益（税引後）」の後に、税引後の金額で別個に表示される。

企業の構成単位または企業の構成単位のグループの処分は、その処分が、(a) 企業の営業活動および財務成績に重要な影響を及ぼすもしくは及ぼすことが予想される戦略の変更、または(b) 取得時に売却目的保有の分類基準を満たす事業、に該当する場合、非継続事業として報告されるものとする。非継続事業の定義を満たさない個別に重要性のある処分取引の開示も要求される。

日本においては、非継続事業の財務諸表の表示に関する会計基準はない。非継続事業に該当する資産については、その他の資産とともに、「固定資産の減損に係る会計基準」に従って減損の兆候がある場合には減損テストが行われる。

(c) 変動持分事業体の連結

米国においては、ASC第810号「連結」により、企業が変動持分事業体（以下「VIE」という。）において財務上の支配持分を有している場合、VIEの資産、負債および経営成績を当該企業の財務書類において連結するよう要求している。

日本においては、企業が連結財務諸表に他の企業を含むべきかどうかを決定する基本的条件は支配が存在するという状況であり、例えば企業が他の企業の議決権の過半数を取得した場合や、他の企業の議決権の半数以下しか所有していなくても、当該他の企業の財務方針および経営方針に参加する、もしくは当該他の企業の取締役会を代表し当該他の企業の代わりに重要な契約を締結する等の重要な支配力を有している場合などである。なお実務対応報告第20号「投資事業組合に対する支配力基準および影響力基準の適用に関する実務上の取扱い」により、企業は投資事業組合に対する支配および影響に関する特定の基準を満たした場合、当該投資事業組合を連結するよう要求されている。ただし、ASC第810号のようなVIEの連結に関する会計基準は設定されていない。

(d) 法人所得税の不確実性

米国においては、ASC第740号「法人税」により、法人所得税における不確実性に関する会計処理および報告を明確にしている。当該基準は、不確実な税務上のポジションの財務書類上での認識、測定、表示および開示に関する包括的モデルについて規定している。

日本においては、不確実な税務上のポジションに関する会計基準は設定されていない。

(e) 収益の認識

米国においては、ASC第606号「顧客との契約から生じる収益」により、企業は、財またはサービスと交換に受領すると見込まれる対価を反映する金額にて、契約した財またはサービスの顧客への譲渡を表すように収益を認識することが要求される。ASU第606号は、収益の認識時期および認識方法を決定する5段階の取引分析を規定している。

日本においては、現在、出荷基準や検収基準等の一般的な収益認識基準と特定の製品およびサービス等の提供に関する個別の収益認識基準がある。しかし、2018年3月30日、企業会計基準委員会（以下「ASBJ」という。）は、米国会計基準における収益認識基準と実質的に類似している、「収益認識に関する会計基準」を公表した。この基準は、2021年4月1日以後に開始する事業年度から適用され、2018年4月1日以後に開始する事業年度からの早期適用も認められている。

(f) 年金

米国においては、ASC第715号「報酬 - 退職給付」により、年金費用は勤務費用、利子費用、年金資産の実際収益および過去勤務債務の償却およびその他について表している。また、年金資産と予測給付債務（以下「PB0」という。）の差額を資産または負債として貸借対照表に計上し、当期の純年金費用として認識されていない未認識損益は税効果考慮後の金額でその他の包括利益累積額の1項目として計上する。その他の包括利益累積額に計上された年金資産とPB0の差額は、その後ASC第715号に従った償却により純年金費用への計上を通じてその他の包括利益累積額からリサイクルされることになる。

日本においては、ASBJ基準第26号「退職給付に関する会計基準」およびASBJ適用指針第25号「退職給付に関する会計基準の適用指針」が年金および退職給付の会計処理に適用される。この基準は、米国基準とは大きく異なるものではないが、日本基準においては利得および損失の遅延認識を認めるコリドー・アプローチの使用を認めていないことを含め、いくつかの差異がある。日本においては、その他の包括利益累積額に計上される未認識の数理差損益および未認識の過去勤務費用は、加入者の平均残存勤務年数以内に、定期的に償却され、純損益に計上される。

(g) 公正価値測定

米国においては、ASC第820号「公正価値測定と開示」により、公正価値を定義し、一般に公正妥当と認められている会計原則に基づく公正価値測定の枠組みを設定し、公正価値測定の開示を拡充している。当該開示は公正価値を測定する際に使用される入力情報に着目している。

当該会計基準は、当該入力情報を分類するために以下の階層を設定している。

レベル1 同一の資産または負債に関する活発な市場における相場価格

レベル2 その他の重要な観察可能な入力情報（例：活発な市場における類似の金融商品の相場価格、活発でない市場における同一の、または類似の金融商品の相場価格、金利および利回り曲線など観察可能な相場価格以外の入力情報、ならびに市場で確認できる入力情報）

レベル3 重要な観察不能な入力情報

日本においては、企業会計基準第10号「金融商品に関する会計基準」で、時価は、算定日において市場参加者間で秩序ある取引が行われると想定した場合の、当該取引における資産の売却によって受け取る価格又は負債の移転のために支払う価格と定義されている。

日本においては、企業会計基準第10号「金融商品に関する会計基準」により、すべての金融資産および金融負債の公正価値に関する開示が求められる。

(h) リース

米国においては、2016年2月、FASBがリース会計に関する新しい会計基準を公表した。リースがオペレーティング・リースに分類されるかファイナンス・リースに分類されるかの判断は、この新しい会計基準によって大きな影響を受けることはないが、この会計基準以前においては「ファイナンス・リース」という用語は存在せず、これらのリースは「キャピタル・リース」と呼ばれていた。この新しい会計基準では、オペレーティング・リースに分類されたリースについて、借手が使用权（ROU）財産とリース負債を認識することが求められる。ファイナンス・リースに分類されたリースに関する借手の会計処理、ならびに貸手の会計処理は、概ね変更されていない。当社は、2019年1月1日より、修正遡及移行アプローチを用いて新基準を適用した。

日本においては、「リースに関する会計基準」を適用している。しかし、ファイナンス・リースのみが貸借対照表上で認識され、オペレーティング・リースはオフ・バランスの会計処理を行っている。この会計処理は、新基準適用前の米国会計基準における会計処理と類似している。

第 7 【外国為替相場の推移】

日本円と米ドルの為替相場は、国内において時事に関する事項を掲載する 2 以上の日刊新聞紙に最近 5 年間の事業年度において掲載されているため、記載を省略する。

第8【本邦における提出会社の株式事務等の概要】

1．日本における株式事務等の概要

日本における当社普通株式（以下「本株式」という。）の取得者（以下「実質株主」という。）が、その取得窓口となった証券会社（以下「窓口証券会社」という。）との間に外国証券取引口座約款（以下「約款」という。）を締結した場合には、当該約款により実質株主の名で外国証券取引口座（以下「取引口座」という。）が開設される。売買取引の実行、売買代金の決済および本株式に関するその他の取引に関する事項はすべてこの取引口座を通じて処理される。

以下において、日本証券業協会の定める約款の参考様式に定める株式取扱手続の内容を概説する。

(1) 株券の保管

本株式は、窓口証券会社を代理する米国における保管機関（以下「現地保管機関」という。）またはその名義人の名義で登録保管される。

(2) 本株式の移転に関する手続

実質株主は窓口証券会社の応じる範囲内で実質株主があらかじめ指示するところにより売買注文をなすことができる。実質株主と窓口証券会社との間の決済は円貨または窓口証券会社が応じうる範囲内の外貨による。

(3) 当社からの諸通知

当社から窓口証券会社に交付される通知書および資料等は、窓口証券会社においてその到達した日から3年間保管し、閲覧に供される。ただし、実質株主が送付を希望した場合は、窓口証券会社から実質株主に送付される。

ただし書により、実質株主あての通知書および資料等の送付に要した実費は、その都度実質株主が窓口証券会社に支払うものとする。

(4) 実質株主の議決権の行使に関する手続

議決権の行使は実質株主が窓口証券会社を通じて行う指示に基づき、現地保管機関またはその名義人が行う。ただし、実質株主が特に指示しない場合、現地保管機関またはその名義人は議決権の行使を行わない。

(5) 現金配当の交付手続

約款に従い、配当金は、窓口証券会社が現地保管機関またはその名義人から一括受領し、取引口座を通じて実質株主に交付される。この場合、支払手続において、窓口証券会社が米国その他の諸法令または慣行等により費用を徴収されたときは、当該費用は実質株主の負担とされ、当該配当金から控除するなどの方法により実質株主から徴収される。

(6) 株式配当等の交付手続

株式配当、株式分割、株式無償割当、減資、合併または株式交換等により割り当てられる本株式は、窓口証券会社を通じ取引口座により処理される。ただし、ニューヨーク証券取引所における売買単位未満の本株式については、実質株主が特に要請した場合を除きすべて売却処分され、売却代金が窓口証券会社を通じ実質株主に支払われる。

前 の規定により割り当てられる本株式に源泉徴収税が課せられる場合には、実質株主が特に要請した場合を除きすべて売却処分され、その売却代金から控除するなどの方法により実質株主から徴収される。

(7) 新株予約権等

本株式に関し、新株予約権等が付与される場合は、原則として売却処分され、配当金支払いの場合と同様に、売却代金が窓口証券会社を通じ実質株主に支払われる。ただし、窓口証券会社が米国その他の諸法令もしくは慣行等によりまたは市場の状況により、当該新株予約権等の全部または一部を売却できないときは、当該全部または一部の新株予約権等はその効力を失う。

2．日本における実質株主の権利行使に関する手続等

(1) 株主名簿管理人、名義書換取扱場所および実質株主明細書の作成

本邦には当社の株主名簿管理人または名義書換取扱場所はない。

(2) 配当基準日

当社から配当等を受取る権利を有する実質株主は、取締役会が配当支払等のために定めた基準日現在、本株式を実質的に有する者である。

(3) 事業年度の終了
毎年12月31日

(4) 実質株主に対する株式事務に関する手数料

実質株主は、取引口座を開設・維持するための年間管理料を支払う。この管理料には現地保管機関の手数料その他の費用が含まれる。

(5) 本株式の譲渡制限

本株式の譲渡については一般的に何ら制限はない。

(6) 本邦における配当等に関する課税上の取扱い

当社の実質株主のうち、日本の居住者（永住者）である個人（以下、本項において「個人株主」という。）が保有する本株式についての配当および売買損益にかかる所得税および住民税、個人株主が保有する本株式について相続が開始した場合における相続税および贈与がなされた場合における贈与税、ならびに内国法人である当社の実質株主（以下、本項において「法人株主」という。）が保有する本株式についての配当および売買損益にかかる所得税および法人税に関する本邦における課税上の取扱いの概要は、以下のとおりである。ただし、所得税および住民税に関する以下の記述は、本株式が租税特別措置法第37条の11第2項の上場株式等（以下「上場株式等」という。）であることを前提とする。本書の日付時点で、本株式はニューヨーク証券取引所に上場されているので、上場株式等に該当する。

なお、以下の記述の内容は、別途明示しない限り本報告書の日現在施行されている日本の租税法に基づくものであり、適用ある諸法令の改正により変更されることがある。また、以下の記述の内容は、あくまでも一般的な課税上の取扱いについて述べるものであって、全ての課税上の取扱いを網羅的に述べるものではなく、かつ、例外規定の適用によって記述されている内容とは異なる取扱いがなされる場合もある。課税上の取扱いの詳細および各投資家における具体的な課税上の取扱いについては、投資家各自の税務顧問に確認されたい。

個人株主

(a) 配当

個人株主が日本における支払の取扱者を通じて本株式の配当の交付を受ける場合は、米国において当該配当の支払の際に源泉徴収された米国所得税の額（もしあれば）を米国における当該配当の支払額から控除した後の金額に対して、通常の20%（所得税15%および住民税5%）に復興特別所得税（ただし、2037年12月31日まで）の税率（所得税額の2.1%）を加えた合計20.315%の税率で、源泉徴収（住民税については特別徴収）により課税される。（配当金交付時になされるこれらの源泉徴収（住民税については特別徴収）を、以下、「支払取扱者源泉徴収」という。）

個人株主が受領した本株式の配当については、日本で累進税率（最高限界税率は、所得税と住民税を合計した55%に復興特別所得税（ただし、2037年12月31日まで）の税率（所得税額の2.1%）を加えた合計55.945%である。）により、総合課税の対象となる配当所得として確定申告をしなければならない。ただし、支払取扱者源泉徴収がなされた場合には、個人株主のうち、当社の発行済株式の総数の3%以上を有する個人株主（但し、2023年10月1日以降に支払を受けるべき配当については、当該個人株主を判定の基礎となる株主として選定した場合に法人税法に定める同族会社に該当することとなる法人と合算して、当社の発行済株式の総数の3%以上を有することとなる個人株主）以外の者（以下、「選択可能個人株主」という。）が支払を受ける当該配当の金額については、確定申告を要する所得に含めないことができる（これを「配当申告不要制度」という。）ので、かかる個人株主が本株式について受領する配当に関しては、総合課税の対象となる配当所得に含めず、支払取扱者源泉徴収のみで日本における課税関係を終了させることができる。

選択可能個人株主は、本株式の配当を含む上場株式等の配当所得について、課税年度毎に、適用法令の定めるところに従って、上場株式等の配当所得にかかる申告分離課税制度（以下、「配当申告分離課税」という。）を選択することができる。配当申告分離課税が選択された場合、配当申告分離課税の対象となる上場株式等の配当所得は、上記の総合課税の対象となる配当所得には含まれないこととなり、当該配当所得および上場株式等の譲渡損失のほか、特定公社債の利子、特定公社債の償還差損益、および特定公社債の譲渡損益等も、適用ある法令に定める要件および制限に従って損益通算を行うことができ、かかる損益通算においてなお控除しきれない部分の上場株式等の譲渡損失（償還差損を含む。）については、一定の条件および限度で、翌年以後3年間にわたって、上場株式等（特定公社債を含む。）に係る利子所得、配当所得および譲渡所得等からの繰越控除を行うことができる。他方、個人株主が、本株式について受けた配当について上記の総合課税による課税に服することになる場合には、当該配当と譲渡損失との損益通算は認められない。

選択可能個人株主が、本株式の配当を含む上場株式等の配当所得について配当申告分離課税を選択した場合における税率は、通常の20%（所得税15%および住民税5%）に復興特別所得税（ただし、2037年12月31日まで）の税率（所得税額の2.1%）を加えた合計20.315%である。

個人株主が本株式にかかる配当全額について累進税率による所得税の総合課税を受ける場合の確定申告および配当申告分離課税を受ける場合の確定申告においては、上記に述べた本株式の配当に課された米国源泉所得税（もしあれば）は、適用ある法令に定める要件および制限に従って、外国税額控除の対象となり、また、上記で述べた本株式の配当の交付を受ける際に支払取扱者源泉徴収されたまたはされるべき所得税額は、申告納付すべき所得税の額から控除される。

上記に述べた各課税方式については、所得税（国税）と住民税（地方税）とで異なる取扱いを受けることも可能である。但し、2024年1月1日以降に支払を受けるべき配当についてはかかる異なる取扱いを受けることはできない。

(b) 売買損益

個人株主による本株式の売却による損益に対する課税は、内国法人の上場株式等の売買損益課税と原則として同様である。

(c) 相続税・贈与税

原則として、日本の相続税法所定の要件を充足する個人が、個人株主から、本株式を相続した場合もしくは本株式の遺贈を受けた場合または本株式の贈与を受けた場合には、同法に基づき相続税または贈与税が課されるが、適用ある法令に定める要件および制限に従って、外国で課された相続税または贈与税に相当する税の税額につき控除が認められる場合がある。

法人株主

(a) 配当

法人株主（公共法人等を除く。）が、日本における支払の取扱者を通じて本株式の配当の交付を受ける場合は、米国において当該配当の支払の際に源泉徴収された米国所得税の額（もしあれば）を米国における当該配当の支払額から控除した後の金額に対して、通常の15%（所得税）に復興特別所得税（ただし、2037年12月31日まで）の税率（所得税額の2.1%）を加えた合計15.315%の税率で、源泉徴収により課税される。法人株主が受け取った本株式の配当は、法令上非課税とされる場合を除き、法人税の課税標準である所得の金額の計算上、益金の額に算入される。ただし、法人税の確定申告において、米国において当該配当の支払の際に源泉徴収された米国所得税については外国税額控除を、日本における支払の取扱者から交付を受ける際に支払取扱者源泉徴収される所得税については所得税額控除を、それぞれ適用ある法令に定める要件および制限に従って受けることができる。

(b) 売買損益

法人株主による本株式の売却による損益に対する課税は、内国法人の上場株式等の売買損益課税と原則として同様であり、法人株主による本株式の売却にかかる譲渡利益額または譲渡損失額は、法令上非課税とされる場合を除き、法人税の課税標準である所得の金額の計算上、益金または損金の額に算入される。

第9【提出会社の参考情報】

1【提出会社の親会社等の情報】

当社に親会社はない。

2【その他の参考情報】

当社は本年度期首より本書提出日までに金融商品取引法第25条第1項各号に掲げる書類を下記のとおり提出した。

(提出書類名)		(提出日)
(1)	2020事業年度外国会社報告書およびその補足書類	2021年4月20日
(2)	外国会社臨時報告書(第19条第2項第2号の規定に基づく報告書)	2021年9月6日
(3)	外国会社臨時報告書(第19条第2項第2号の規定に基づく報告書)	2021年9月8日
(4)	2021事業年度外国会社半期報告書およびその補足書類	2021年9月16日
(5)	外国会社臨時報告書(第19条第2項第19号の規定に基づく報告書)	2022年1月13日

第二部【提出会社の保証会社等の情報】

第1【保証会社情報】

該当事項なし。

第2【保証会社以外の会社の情報】

該当事項なし。

第3【指数等の情報】

該当事項なし。

(訳文)
独立登録会計事務所の監査報告書

ニュースキン・エンタープライジズ・インク
取締役会および株主 各位

財務書類および財務報告に係る内部統制に関する意見

私たちは、ニュースキン・エンタープライジズ・インクおよびその子会社（以下「会社」という。）の2021年および2020年12月31日現在の添付の連結貸借対照表ならびに2021年12月31日に終了した3年間の各事業年度の関連する連結損益計算書、連結包括利益計算書、連結株主持分計算書および連結キャッシュ・フロー計算書、ならびに関連する注記（以下「連結財務書類」と総称する。）の監査を行った。また、私たちは、トレッドウェイ委員会組織委員会（以下「COSO」という。）が公表した「内部統制の統合的枠組み(2013年版)」で確立された規準に基づいて、2021年12月31日現在の会社の財務報告に関する内部統制の監査を行った。

私たちの意見では、上記の連結財務書類は、すべての重要な点において、会社の2021年および2020年12月31日現在の財政状態、ならびに2021年12月31日に終了した3年間の各事業年度の経営成績およびキャッシュ・フローを、米国において一般に公正妥当と認められている会計原則に準拠し適正に表示している。また、私たちの意見では、会社は、すべての重要な点において、COSOが公表した「内部統制の統合的枠組み(2013年版)」で確立された規準に基づいて、2021年12月31日現在の財務報告に関する有効な内部統制を維持している。

会計原則の変更

連結財務書類注記2に記載されているとおり、会社は、2019年にリースの会計処理を変更した。

監査意見の根拠

会社の経営者は、これらの連結財務書類、財務報告に関する有効な内部統制の維持、および項目9 A（訳注：様式10-Kに記載されている項目）に掲載されている財務報告に関する内部統制についての経営者の報告書に記載されている、財務報告に関する内部統制の有効性についての評価に対して責任がある。私たちの責任は、私たちの監査に基づいて、会社の連結財務書類および会社の財務報告に関する内部統制に対し意見を表明することである。私たちは、公開企業会計監視委員会（米国）（以下「PCAOB」という。）に登録している会計事務所であり、米国連邦証券法、ならびに証券取引委員会およびPCAOBの適用規則および規程に準拠して、会社に対して独立性を保持することが求められている。

私たちは、PCAOBの基準に準拠して監査を実施した。これらの基準は、連結財務書類に誤謬または不正による重要な虚偽の表示がないかどうか、および財務報告に関する有効な内部統制がすべての重要な点において維持されていたかどうかについて合理的な保証を得るために、私たちが監査を計画し、実施することを要求している。

連結財務書類に対する私たちの監査は、誤謬または不正による連結財務書類の重要な虚偽表示のリスクの評価手続の実施、およびこれらのリスクに対応した監査手続の実施を含んでいる。かかる手続には、連結財務書類における金額および開示に関する証拠の試査による検証が含まれる。また、私たちの監査は、経営者が採用した会計原則および経営者によって行われた重要な見積りの評価、ならびに連結財務書類全体の表示に関する評価を含んでいる。私たちの財務報告に関する内部統制の監査は、財務報告に関する内部統制の理解、重要な欠陥が存在するリスクの評価、ならびに評価したリスクに基づく内部統制の整備および運用状況の有効性の検証および評価を含んでいる。さらに私たちの監査には、状況に照らして私たちが必要と認めたその他の手続の実施も含まれる。私たちは、実施した監査が、私たちの意見表明のための合理的な基礎を提供しているものと確信している。

財務報告に係る内部統制の定義および限界

会社の財務報告に関する内部統制は、財務報告の信頼性および一般に公正妥当と認められている会計原則に準拠した外部報告目的の財務書類の作成について合理的な保証を提供するよう整備された手続である。会社の財務報告に関する内部統制は、以下についての方針および手続を含んでいる。() 会社の取引および資産の処分を合理的に詳細、正確かつ公正に反映する記録の維持に係るもの、() 一般に公正妥当と認められている会計原則に準拠した財務書類を作成するために必要な取引が記録されていることについて、また会社の収入および支出は会社の経営者および取締役の承認に基づいてのみ発生していることについて、合理的な保証を提供するもの、ならびに() 財務書類に重要な影響を及ぼす可能性のある会社の資産の未承認の取得、利用または処分の防止または適時発見に関して合理的な保証を提供するもの。

財務報告に関する内部統制には固有の限界があるため、虚偽の表示が防止または発見されない可能性がある。また将来における有効性の評価の予測には、環境の変化によって統制が不十分となる、あるいは方針または手続への準拠の程度が低下するといったリスクが存在する。

監査上の重要な事項

以下で伝達される監査上の重要な事項は、当年度の連結財務書類監査から生じる事項で、監査委員会に伝達された、または伝達が義務付けられたもの、かつ() 連結財務書類にとって重要な勘定または開示に関するものであり、() 私たちが特に困難で主観的または複雑な判断を要したものである。監査上の重要な事項の伝達は、全体としての連結財務書類に対する私たちの監査意見を変更するものではなく、私たちは、以下の監査上の重要な事項を伝達することによって、監査上の重要な事項またはそれらが関連する勘定もしくは開示に対する個別の監査意見を表明するものではない。

法人所得税

会社の連結財務書類注記2および11に記載されているとおり、会社は、2021年12月31日終了事業年度において85百万ドルの法人所得税を計上し、80百万ドルの評価性引当金控除後で24百万ドルの繰延税金資産および51百万ドルの繰延税金負債を計上した。また、2021年12月31日現在、会社は、15百万ドルの不確実な税務上のポジションを計上していた。会社は、多くの外国の税務管轄地において、その管轄内の実現利益に基づく法人所得税を支払っている。当該法人所得税は、会社とその外国関係会社との企業集団内取引の条件に大きく影響される可能性がある。会社は、法人所得税の財務会計処理および報告について資産負債法を適用している。繰延税金資産および繰延税金負債はこの過程において生じ、予想される税率を用いて計算された後、税務管轄ごとに相殺される。経営者は、必要に応じて評価性引当金を設定し、繰延税金資産を最終的な実現予想額まで減額している。会社は、米国内外の複数の税務管轄に関連する未認識のタックスベネフィットを計上している。経営者が開示しているとおり、未認識のタックスベネフィットの潜在的な変動は、会社が事業を営んでいる複数の管轄地において生じうるほか、さまざまな税務上の時効の成立および税務調査の完了によっても生じる場合がある。

法人所得税に関する手続の実施が会計上の重要な事項であるという私たちの決定に関する主な考慮事項は、() 法人所得税、未認識のタックスベネフィットに係る繰延税金資産および繰延税金負債を設ける際に経営者が重要な判断を行うことにより、これらの勘定残高および税務上のポジションに関連する監査手続の実施および監査証拠の評価において監査人の重要な判断、主観および取組みが必要となること、ならびに() 専門的な技能および知識を有する専門家の関与を伴う監査上の取組みである。

当該事項への対処には、連結財務書類に関する全体的な意見の形成に必要な手続の実施および監査証拠の評価が含まれている。当該手続には、法人所得税に関する統制の有効性の検証が含まれている。また、当該手続には、特に、() 税率調整結果、申告額と引当金額の間での調整の結果、ならびに永久差異および一時差異を含む、世界各地の法人所得税引当金の正確性を検証すること、() 繰延税金資産の実現可能性について経営者が行った評価を税務管轄ごとに評価すること、() 不確実な税務上のポジションに対する引当金の識別および「可能性が50%超という判断」の合理性を、各種時効の成立、税法令の変更、企業集団内契約の条項、税務裁定の発布および税務当局との合意を踏まえて評価することが含まれる。経営者による見積りの合理性評価および米国内外の法人所得税法の適用にあたっては、専門的な技能および知識を有する専門家の支援を受けた。

プライスウォーターハウスクーパース エルエルピー
ユタ州、ソルトレイクシティー
2022年2月16日

私たちは、1994年から会社の会計監査人を務めており、会社がSECの報告要件の対象となるより前の期間も含まれる。

[次へ](#)

Report of Independent Registered Public Accounting Firm

To the Board of Directors and Stockholders of Nu Skin Enterprises, Inc.

Opinions on the Financial Statements and Internal Control over Financial Reporting

We have audited the accompanying consolidated balance sheets of Nu Skin Enterprises, Inc. and its subsidiaries (the “Company”) as of December 31, 2021 and 2020, and the related consolidated statements of income, of comprehensive income, of stockholders’ equity and of cash flows for each of the three years in the period ended December 31, 2021, including the related notes (collectively referred to as the “consolidated financial statements”). We also have audited the Company's internal control over financial reporting as of December 31, 2021, based on criteria established in *Internal Control - Integrated Framework* (2013) issued by the Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission (COSO).

In our opinion, the consolidated financial statements referred to above present fairly, in all material respects, the financial position of the Company as of December 31, 2021 and 2020, and the results of its operations and its cash flows for each of the three years in the period ended December 31, 2021 in conformity with accounting principles generally accepted in the United States of America. Also in our opinion, the Company maintained, in all material respects, effective internal control over financial reporting as of December 31, 2021, based on criteria established in *Internal Control - Integrated Framework* (2013) issued by the COSO.

Change in Accounting Principle

As discussed in Note 2 to the consolidated financial statements, the Company changed the manner in which it accounts for leases in 2019.

Basis for Opinions

The Company's management is responsible for these consolidated financial statements, for maintaining effective internal control over financial reporting, and for its assessment of the effectiveness of internal control over financial reporting, included in Management’s Report on Internal Control over Financial Reporting appearing under Item 9A. Our responsibility is to express opinions on the Company’s consolidated financial statements and on the Company's internal control over financial reporting based on our audits. We are a public accounting firm registered with the Public Company Accounting Oversight Board (United States) (PCAOB) and are required to be independent with respect to the Company in accordance with the U.S. federal securities laws and the applicable rules and regulations of the Securities and Exchange Commission and the PCAOB.

We conducted our audits in accordance with the standards of the PCAOB. Those standards require that we plan and perform the audits to obtain reasonable assurance about whether the consolidated financial statements are free of material misstatement, whether due to error or fraud, and whether effective internal control over financial reporting was maintained in all material respects.

Our audits of the consolidated financial statements included performing procedures to assess the risks of material misstatement of the consolidated financial statements, whether due to error or fraud, and performing procedures that respond to those risks. Such procedures included examining, on a test basis, evidence regarding the amounts and disclosures in the consolidated financial statements. Our audits also included evaluating the accounting principles used and

significant estimates made by management, as well as evaluating the overall presentation of the consolidated financial statements. Our audit of internal control over financial reporting included obtaining an understanding of internal control over financial reporting, assessing the risk that a material weakness exists, and testing and evaluating the design and operating effectiveness of internal control based on the assessed risk. Our audits also included performing such other procedures as we considered necessary in the circumstances. We believe that our audits provide a reasonable basis for our opinions.

Definition and Limitations of Internal Control over Financial Reporting

A company's internal control over financial reporting is a process designed to provide reasonable assurance regarding the reliability of financial reporting and the preparation of financial statements for external purposes in accordance with generally accepted accounting principles. A company's internal control over financial reporting includes those policies and procedures that (i) pertain to the maintenance of records that, in reasonable detail, accurately and fairly reflect the transactions and dispositions of the assets of the company; (ii) provide reasonable assurance that transactions are recorded as necessary to permit preparation of financial statements in accordance with generally accepted accounting principles, and that receipts and expenditures of the company are being made only in accordance with authorizations of management and directors of the company; and (iii) provide reasonable assurance regarding prevention or timely detection of unauthorized acquisition, use, or disposition of the company's assets that could have a material effect on the financial statements.

Because of its inherent limitations, internal control over financial reporting may not prevent or detect misstatements. Also, projections of any evaluation of effectiveness to future periods are subject to the risk that controls may become inadequate because of changes in conditions, or that the degree of compliance with the policies or procedures may deteriorate.

Critical Audit Matters

The critical audit matter communicated below is a matter arising from the current period audit of the consolidated financial statements that was communicated or required to be communicated to the audit committee and that (i) relates to accounts or disclosures that are material to the consolidated financial statements and (ii) involved our especially challenging, subjective, or complex judgments. The communication of critical audit matters does not alter in any way our opinion on the consolidated financial statements, taken as a whole, and we are not, by communicating the critical audit matter below, providing a separate opinion on the critical audit matter or on the accounts or disclosures to which it relates.

Income Taxes

As described in Notes 2 and 11 to the consolidated financial statements, the Company recorded a provision for income taxes of \$85 million for the year ended December 31, 2021 and reported \$24 million in deferred tax assets net of a valuation allowance of \$80 million and \$51 million in deferred tax liabilities. The Company also reported uncertain tax positions of \$15 million as of December 31, 2021. The Company pays income taxes in many foreign jurisdictions based on the profits realized in those jurisdictions, which can be significantly impacted by terms of intercompany transactions between the Company and its foreign affiliates. The Company takes an asset and liability approach for financial accounting and reporting of income taxes. Deferred tax assets and liabilities are created in this process and are calculated using anticipated tax rates and are then netted by jurisdiction. Management establishes valuation allowances when necessary to reduce deferred tax assets to the amounts expected to be ultimately realized. The Company has recorded unrecognized tax benefits related to multiple foreign and domestic jurisdictions. As disclosed by management, potential changes in unrecognized tax benefits can arise from the

multiple jurisdictions in which the Company operates, as well as the expiration of various statutes of limitation and possible completion of tax examinations.

The principal considerations for our determination that performing procedures relating to income taxes is a critical audit matter are (i) the significant judgment by management when developing the provision for income taxes, deferred tax assets and the liability for unrecognized tax benefits, which in turn, led to significant auditor judgment, subjectivity and effort in performing audit procedures and evaluating audit evidence relating to these account balances and tax positions; and (ii) the audit effort included the involvement of professionals with specialized skill and knowledge.

Addressing the matter involved performing procedures and evaluating audit evidence in connection with forming our overall opinion on the consolidated financial statements. These procedures included testing the effectiveness of controls relating to income taxes. These procedures also included, among others, (i) testing the accuracy of the global income tax provision, including the rate reconciliation, return to provision adjustments, and permanent and temporary differences; (ii) evaluating management's assessment of the realizability of deferred tax assets on a jurisdictional basis; (iii) evaluating the identification of reserves for uncertain tax positions and the reasonableness of the "more likely than not determination" in consideration of the expiration of various statutes of limitations, changes in tax law and regulations, terms of intercompany agreements, and issuance of tax rulings and settlements with tax authorities. Professionals with specialized skill and knowledge were used to assist in the evaluation of the reasonableness of management's estimates and application of local and international income tax law.

PricewaterhouseCoopers LLP
Salt Lake City, Utah
February 16, 2022

We have served as the Company's auditor since 1994, which includes periods before the Company became subject to SEC reporting requirements.

() 上記は、監査報告書の原本に記載された事項を電子化したものであり、その原本は本書提出会社が別途保管しております。