



## 2024年9月期 第2四半期決算短信〔日本基準〕(連結)

2024年5月10日

上場会社名 株式会社フォーシーズHD 上場取引所 東  
コード番号 3726 URL <https://www.4cs-holdings.co.jp>  
代表者(役職名) 代表取締役社長 (氏名) 寺田 智美  
問合せ先責任者(役職名) 取締役経営企画室長 (氏名) 松野 博彦 (TEL) 092-720-5460  
四半期報告書提出予定日 2024年5月10日 配当支払開始予定日 —  
四半期決算補足説明資料作成の有無 : 有  
四半期決算説明会開催の有無 : 有

(百万円未満切捨て)

## 1. 2024年9月期第2四半期の連結業績(2023年10月1日~2024年3月31日)

## (1) 連結経営成績(累計)

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2024年9月期第2四半期	1,113	8.2	△67	—	△68	—	△74	—
2023年9月期第2四半期	1,028	△16.6	△104	—	△104	—	△103	—

(注) 包括利益 2024年9月期第2四半期 △74百万円(—%) 2023年9月期第2四半期 △103百万円(—%)

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2024年9月期第2四半期	△9.25	—
2023年9月期第2四半期	△14.00	—

## (2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2024年9月期第2四半期	1,470	443	30.0
2023年9月期	1,643	518	31.4

(参考) 自己資本 2024年9月期第2四半期 441百万円 2023年9月期 515百万円

## 2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2023年9月期	—	0.00	—	0.00	0.00
2024年9月期	—	0.00	—	—	—
2024年9月期(予想)	—	—	—	—	—

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無 : 無

2024年9月期の配当予想につきましては未定です。

## 3. 2024年9月期の連結業績予想(2023年10月1日~2024年9月30日)

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	—	—	—	—	—	—	—	—	—

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無 : 有

※ 注記事項

(1) 当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動 : 無  
(連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動)  
新規 一社 (社名) 、 除外 一社 (社名)

(2) 四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用 : 無

(3) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
- ② ①以外の会計方針の変更 : 無
- ③ 会計上の見積りの変更 : 無
- ④ 修正再表示 : 無

(4) 発行済株式数 (普通株式)

① 期末発行済株式数 (自己株式を含む)	2024年9月期2Q	8,077,670株	2023年9月期	8,077,670株
② 期末自己株式数	2024年9月期2Q	9,519株	2023年9月期	9,869株
③ 期中平均株式数 (四半期累計)	2024年9月期2Q	8,068,130株	2023年9月期2Q	7,381,635株

※ 四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に掲載されている業績予想に関する記述は、当社が本資料の発表日現在で入手可能な情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績等は、当社の事業を取り巻く市場動向等に関する様々な要因により、記述されている業績予想とことなる可能性があります。

業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、添付資料4ページ「1. 当四半期決算に関する定性的情報 (3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報	1
(1) 経営成績に関する説明	1
(2) 財政状態に関する説明	4
(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明	4
2. 四半期連結財務諸表及び主な注記	5
(1) 四半期連結貸借対照表	5
(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書	6
(3) 四半期連結キャッシュ・フロー計算書	8
(4) 四半期連結財務諸表に関する注記事項	9
(継続企業の前提に関する注記)	9
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	9
(セグメント情報等)	10
3. その他	12
継続企業の前提に関する重要事象等	12

## 1. 当四半期決算に関する定性的情報

### (1) 経営成績に関する説明

当第2四半期連結累計期間におけるわが国経済は、3月に発表された日銀短観の大企業の業況判断(最近)によると、製造業の景気判断を示す指数は、自動車の減産などが下押し要因として4期ぶりに悪化しました。一方で、非製造業の指数は好調なインバウンド需要などを背景に8期連続で改善し、1991年以来の高い水準となりました。雇用判断DIにおいては特に非製造業で不足感が顕著で、人手確保のための賃金上昇圧力が強まっており、日銀が目指す「賃金と物価の好循環」には好材料となるものの人件費などの価格転嫁が進み、企業の販売価格見通しは引き上げられています。引き続き企業の中期的なインフレ予想が2%超を維持したことに加え、人手不足感も強いことが確認され、物価上昇と賃上げの好循環定着には期待が集まりますが、物価上昇に伴う国内消費の腰折れや人手不足の深刻化などへの警戒感が台頭し、先行きに対してかなり慎重な見方が示されています。

このような状況下のもと、当社グループにおきましては業績回復に向けて、各セグメントそれぞれの営業スタイル特性に合わせた施策を積極的に推進していましたが、当第2四半期連結累計期間の経営成績は、「通販事業」におきましては売上・利益ともに予測どおりで進捗しており、「卸売事業」におきましては利益が予測を大きく超えています。しかしながら、「衛生コンサルティング事業」におきましては売上が予測から大きく落ち込んだこと、「リテール事業」の損失が予測よりも大幅に上回ったことにより、当第2四半期連結累計期間におきましては、売上高1,113,116千円(前年同四半期比8.2%増)となり、営業損失67,047千円(前年同四半期は営業損失104,579千円)、経常損失68,268千円(前年同四半期は経常損失104,209千円)、親会社株主に帰属する四半期純損失74,592千円(前年同四半期は親会社株主に帰属する四半期純損失103,338千円)となりました。

各セグメントに共通する商品開発部門を含めた管理部門としましては、コンセプトにマッチした商品開発のスピード化や原価の低いOEM商品の開発、当グループの文化となっているコスト削減プロジェクトを継続的に推進しております。

当第2四半期連結会計期間における新商品につきましては、Aroma Bloomからはボディケアカンパニーのファイテン株式会社との共同企画商品「アロマブルーム メタックスアロマティックローション」を2月23日から、化粧品のみ FAVORINAブランドからはビタミンCを配合した美容液「フェヴリナ ピュアCセラム」を3月1日から発売しております。

セグメント別の業績は、次のとおりであります。

#### (通販事業)

通販事業は社内コールセンターでの電話オペレーターによる販売とEC販売にて構成されております。通販事業におきましては、売上高528,004千円(前年同四半期比35.9%増)、セグメント利益89,506千円(前年同四半期比16.4%減)と売上高はEC販売において実績のある株式会社 i i y が昨年度第2四半期より当グループに加わったことにより、前年同四半期を上回りましたが、セグメント利益につきましては、今期の施策として広告配信の強化を図っていることもあり前年度四半期は下回ってはおりますが、計画通りに進捗しております。

通販事業の今期の施策としては、電話オペレーター販売においては、既存顧客の掘り起こしによる顧客ストックの積み上げ、コールセンターを活かした顧客の育成による収益拡大、EC販売においては、自社オンラインショップの改修やモール販売強化、SNSの活用や広告配信などによりブランドの認知度向上と新規顧客開拓を目指しております。

前期まではEC販売においてWebプロモーションによる新規獲得はコスト効率の観点から投資を抑えたため、既存顧客の掘り起こしと定期顧客の解約の阻止を最優先にしておりましたが、EC販売において実績のある株式会社 i i y が当グループに加わったことにより、グループ全体のEC販売のレベルアップにつながっている中で、今期はSNSの活用や広告配信などにより全ブランドの認知度向上と新規顧客開拓を図り、売上拡大につなげてまいります。化粧品・健康食品を取り扱うフェヴリナオンラインショップについては、2月1日にリニューアルし、新規顧客獲得の施策とリピーター販売強化と併せて、売上拡大に向けて取組みを加速しております。Aroma Bloomにおいては、ECモールでの施策を活発化するとともに、売上・認知拡大を順調に進めております。

電話オペレーターにおいては、強力な営業力を最大限に活用するために、2022年12月より架電代行業務をスタートいたしました。まだ大きな実績は作れておりませんが、電話オペレーターの需要については、人材不足を抱えている企業とのマッチングにより機会を創出していきたいと考えております。また、化粧品・健康食品以外にも、

Aroma Bloomのアロマ関連商品や株式会社 i i y が展開する商品をコールセンター顧客へ販売する等、グループ間での販路拡大を行っており、顧客からも非常に高い評価をいただいております。当社グループの経営理念である「はずむライフスタイルを提供し人々を幸せにする」にマッチした商品であれば化粧品にこだわらず、販売アイテムを増やすことにより売上高の向上を目指しております。

また、業績好調を維持している株式会社 i i y においても、販路拡大と新商品の展開を引き続き強化し、売上・利益の拡大を加速させてまいります。

#### (卸売事業)

卸売事業は国内卸売事業と海外卸売事業にて構成されております。卸売事業におきましては、売上高226,139千円(前年同四半期比4.9%増)、セグメント利益82,836千円(前年同四半期比18.1%増)と前年同四半期を売上高、セグメント利益ともに上回りました。

卸売事業の今期の施策としては、医薬部外品の売り場拡大によるピーリング市場の掘り起こしと主力商品の拡大、国内での新たな市場への参入、海外展開の強化を目指しております。当グループの取扱いブランドである「FAVORINA」「FINE VISUAL」「Aroma Bloom」につきましては、国内卸売事業・海外卸売事業とも認知拡大を目的としたプロモーション活動を継続しており、それぞれ順調に進んでおります。

国内においては、昨年度から販路拡大を目的とし各自治体の「ふるさと納税」事業へ参画を始め、当社が掲げるSDGs経営を実行するため消費期限間近の商品の販売を「Otameshi」サイト内で行う等、認知向上を図ってまいりました。国内卸売事業として実績のあるCureブランドについては、引続き人気ユーチューバーによるプロモーション活動及びインバウンド顧客の回復により、売上は改善されてきております。また、主力商品であるピーリング商品だけでなく、スペシャルパウダーソープにおきましても一定の効果をあげることができ、前期発売しました「ピュアバブルローション」「アミノネクリアウォッシュ」もバラエティショップへの導入が着々と進んでおります。他ブランドにおいては、大きな実績にはまだつながっておりませんが、国内での販路拡大は着実に進んでおります。

海外につきましては、Cureブランドにおいて2022年6月28日に公表させていただいた「子会社に対する仮処分命令申立てに関する和解成立のお知らせ」のとおり、主力商品である「ナチュラルアクアジェル」を中華人民共和国、中華人民共和国香港特別行政区及びアメリカ合衆国において2023年7月31日までの期間において、製造及び販売を控えており、2023年8月1日より本条件が解除となりましたため販売を再開しております。さらに、現在はCureブランドを筆頭に他ブランドにおいても東南アジアを中心としたアジア市場へも販路を拡大しております。以上の結果、売上高・セグメント利益は前年同四半期を上回る進捗状況となっております。

#### (リテール事業)

リテール事業はAroma Bloomの店舗運営事業にて構成されております。リテール事業におきましては、売上高334,923千円(前年同四半期比14.5%減)、セグメント損失17,610千円(前年同四半期はセグメント損失42,353千円)と損失額は大きく改善はされておりますが、引き続き損失となりました。

今期の施策としては、新規顧客獲得強化による新たな顧客層の獲得とリピート率を高めることによる客数の向上と原価率と人件費率を改善することによる利益体質の改善を目指しております。現在は首都圏に18店舗(2024年3月31日時点)を運営しておりますが、「お悩み解決型アロマ専門店」という新しいコンセプトのもと、2022年3月には新百合ヶ丘、同年11月には海老名に2店舗出店いたしました。また、原価率を改善するためにOEM商品を開発し、OEM商品を中心とした販売強化を推進しております。また、新たな試みとしてボディケアカンパニーのファイテン株式会社との共同企画商品「アロマブルーム メタックスアロマティックローション」を2月23日に発売いたしましたが、売上は好調に推移しており新たな柱となる商品になるものと思われれます。

会員獲得施策として昨年度より導入しているアプリ会員については7万人を突破し、LINEアカウントの登録者数も1年間で約3倍増加しており3月末で6万人を超え、リピート率及び単価の向上につながっております。その結果、原価率の改善と客単価につきましては、前年同四半期に対して大きく改善されております。

しかしながら、新型コロナウイルス禍による消費者のライフスタイルの変化によりリテール店舗での消費者の購買意欲は未だ鈍く、収益性の低い店舗をスクラップしたことにより売上高は前年同四半期よりも下回っており、顧客を動員するために従前の雑貨商品等をベースとした店舗コンセプトに戻した結果、原価率が前年四半期よりも改善されているとはいえ目標値には届いておらず、セグメント利益は引き続き赤字となっております。赤字体質の脱却を図るため、地域特性に合わせたMD(ブランド、店舗、顧客)コンセプトを見直すことによる店舗スタイルの見

直し、ツールを使用した再来店アプローチの強化、仕入れ価格の交渉及びOEM製品開発による原価率の改善により、既存店舗の活性化を推進することと、引き続き収益性の低い店舗のスクラップを進めていくことにより、早期に業績の拡大と黒字化を目指してまいります。

(衛生コンサルティング事業)

衛生コンサルティング事業におきましては、売上高24,224千円（前年同四半期比27.6%減）、セグメント損失9,749千円（前年同四半期はセグメント損失12,459千円）となり、前年同四半期に対しては売上高は下回るものの、セグメント損失は改善傾向となりました。

今期の施策としては、食品業界に浸透しつつある食品衛生法上のHACCP管理への指導、JFSM（食品安全マネジメント協会）規格の認証コンサルへの注力、また、空間除菌デバイスDevirus ACを感染症対策に悩む畜産業界に転用する施策の推進を目指しております。HACCP管理への指導及びJFSM認証コンサルについては、顧客によって明暗が分かれているのが実情で、HACCPの国内における浸透も進んでいないため、多店舗展開を行っている飲食事業者をターゲットとし、業容拡大となっている顧客の工場新設案件や、増設案件などに衛生コンサルを提案することで、さらなる受注の拡大、セミナー受注の提携先を強化してまいります。しかしながら、飲食店を含めた食品関連企業における新型コロナウイルス禍によるダメージは想定以上に大きく、いまだ厳しい経済環境が続いておりますが、今後は、業容拡大となっている顧客の工場新設案件や、増設案件などにコンサルタントを提案、大手企業や外部の営業代行業者との協業によって営業活動の強化等を行うことにより業績回復を目指してまいります。

感染症対策として販売を行っている空間除菌デバイスDevirus ACについては、同じく感染症対策に悩む畜産業界において転用する施策を展開しており、国内大手の鶏舎への導入を実施し、更なる展開拡大を行ってまいりました。しかしながら、暖冬の影響で鳥インフルエンザの発生頻度が少なく売上が予測を下回る結果となりました。今後の畜産業界内での展開としては、北海道庁畜産試験場での試験を経て、来年度より農業指導員が導入指導を行うことを予定しておりますので更なる拡販ができるように進めてまいります。

## (2) 財政状態に関する説明

### ① 資産、負債及び純資産の状況

#### (資産)

当第2四半期連結会計期間末における資産の残高は1,470,011千円(前連結会計年度末1,643,387千円)、その内訳は流動資産1,100,643千円、固定資産369,367千円となり、前連結会計年度末に比べ173,376千円減少いたしました。これは主に、現金及び預金の減少89,725千円、売掛金の減少30,133千円、商品及び製品の減少34,526千円、無形固定資産の償却による減少25,137千円等によるものであります。

#### (負債)

当第2四半期連結会計期間末における負債の残高は1,026,320千円(前連結会計年度末1,125,220千円)、その内訳は流動負債657,918千円、固定負債368,402千円となり、前連結会計年度末に比べ98,899千円減少いたしました。これは主に、買掛金の増加18,774千円、1年内返済予定を含む長期借入金の減少65,702千円、株主優待引当金の減少28,237千円、資産除去債務の減少18,439千円等によるものであります。

#### (純資産)

当第2四半期連結会計期間末における純資産の残高は443,690千円(前連結会計年度末518,166千円)となり、74,476千円減少いたしました。これは主に親会社株主に帰属する四半期純損失74,592千円の計上により利益剰余金が減少したことによるものであります。

### ② キャッシュ・フローの状況

当第2四半期連結会計期間末における現金及び現金同等物(以下「資金」という。)は、399,717千円となりました。

当第2四半期連結累計期間における各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は、次のとおりであります。

#### (営業活動によるキャッシュ・フロー)

営業活動の結果使用された資金は、23,054千円(前年同四半期は200,232千円の使用)となりました。

これは主に、税金等調整前四半期純損失66,999千円、株主優待引当金の減少28,237千円、売上債権の減少30,133千円、棚卸資産の減少34,607千円、未払又は未収消費税等の増減額20,388千円、法人税等の支払額14,832千円等によるものであります。

#### (投資活動によるキャッシュ・フロー)

投資活動の結果使用された資金は、653千円(前年同四半期は101,471千円の使用)となりました。これは主に、有形固定資産の売却による収入1,269千円、差入保証金の回収による収入7,308千円、資産除去債務の履行による支出9,145千円等によるものであります。

#### (財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動の結果使用された資金は、66,019千円(前年同四半期は388,346千円の獲得)となりました。これは主に、長期借入金の返済による支出65,702千円等によるものであります。

## (3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

2024年9月期の通期連結業績予想につきましては、2023年11月10日に公表いたしました、業績予想の数値を修正いたしました。なお、詳細につきましては、本日(2024年5月10日)公表いたしました「2024年9月期第2四半期連結業績予想と実績値との差異および通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。

2. 四半期連結財務諸表及び主な注記

(1) 四半期連結貸借対照表

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2023年9月30日)	当第2四半期連結会計期間 (2024年3月31日)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	539,510	449,784
売掛金	193,914	163,781
商品及び製品	407,801	373,274
原材料及び貯蔵品	34,568	34,488
その他	66,814	79,419
貸倒引当金	△137	△103
流動資産合計	1,242,472	1,100,643
固定資産		
有形固定資産	540	436
無形固定資産		
のれん	213,690	199,921
顧客関連資産	101,044	90,408
その他	1,936	1,203
無形固定資産合計	316,671	291,534
投資その他の資産	83,702	77,396
固定資産合計	400,914	369,367
資産合計	1,643,387	1,470,011
<b>負債の部</b>		
流動負債		
買掛金	62,977	81,752
短期借入金	300,000	300,000
1年内返済予定の長期借入金	112,829	92,629
リース債務	433	—
未払法人税等	24,792	25,905
賞与引当金	1,180	—
ポイント引当金	3,560	3,046
株主優待引当金	28,237	—
その他	151,907	154,586
流動負債合計	685,916	657,918
固定負債		
社債	200,000	200,000
長期借入金	144,512	99,010
繰延税金負債	19,738	13,038
資産除去債務	73,455	55,016
その他	1,598	1,337
固定負債合計	439,303	368,402
負債合計	1,125,220	1,026,320
<b>純資産の部</b>		
株主資本		
資本金	1,122,822	1,122,822
資本剰余金	611,956	612,068
利益剰余金	△1,216,215	△1,290,807
自己株式	△3,152	△3,065
株主資本合計	515,410	441,018
新株予約権	2,755	2,672
純資産合計	518,166	443,690
負債純資産合計	1,643,387	1,470,011



(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書

四半期連結損益計算書

第2四半期連結累計期間

(単位：千円)

	前第2四半期連結累計期間 (自 2022年10月1日 至 2023年3月31日)	当第2四半期連結累計期間 (自 2023年10月1日 至 2024年3月31日)
売上高	1,028,702	1,113,116
売上原価	327,524	387,686
売上総利益	701,177	725,429
販売費及び一般管理費	805,757	792,477
営業損失(△)	△104,579	△67,047
営業外収益		
受取利息	4	3
受取賠償金	13	—
助成金収入	681	—
受取手数料	2,727	2,727
その他	1,646	534
営業外収益合計	5,072	3,265
営業外費用		
支払利息	2,355	2,284
社債利息	410	1,002
新株予約権発行費	1,238	—
その他	698	1,198
営業外費用合計	4,703	4,486
経常損失(△)	△104,209	△68,268
特別利益		
固定資産売却益	738	1,269
特別利益合計	738	1,269
税金等調整前四半期純損失(△)	△103,471	△66,999
法人税、住民税及び事業税	10,553	15,148
法人税等調整額	△10,686	△7,555
法人税等合計	△132	7,592
四半期純損失(△)	△103,338	△74,592
親会社株主に帰属する四半期純損失(△)	△103,338	△74,592

四半期連結包括利益計算書  
第2四半期連結累計期間

(単位：千円)

	前第2四半期連結累計期間 (自 2022年10月1日 至 2023年3月31日)	当第2四半期連結累計期間 (自 2023年10月1日 至 2024年3月31日)
四半期純損失(△)	△103,338	△74,592
四半期包括利益	△103,338	△74,592
(内訳)		
親会社株主に係る四半期包括利益	△103,338	△74,592
非支配株主に係る四半期包括利益	—	—

(3) 四半期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前第2四半期連結累計期間 (自 2022年10月1日 至 2023年3月31日)	当第2四半期連結累計期間 (自 2023年10月1日 至 2024年3月31日)
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>		
税金等調整前四半期純損失 (△)	△103,471	△66,999
減価償却費	12,477	11,473
のれん償却額	8,535	13,768
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	△287	△33
賞与引当金の増減額 (△は減少)	△1,200	△1,180
ポイント引当金の増減額 (△は減少)	3,467	△513
株主優待引当金の増減額 (△は減少)	△21,708	△28,237
受取利息及び受取配当金	△4	△3
支払利息及び社債利息	2,766	3,287
固定資産売却益	△738	△1,269
売上債権の増減額 (△は増加)	24,184	30,133
棚卸資産の増減額 (△は増加)	△50,720	34,607
仕入債務の増減額 (△は減少)	16,006	18,774
未払金及び未払費用の増減額 (△は減少)	△2,755	△6,489
未払又は未収消費税等の増減額	△34,877	20,388
預り金の増減額 (△は減少)	725	275
その他	△17,404	△35,393
小計	△165,004	△7,411
利息及び配当金の受取額	2	2
利息の支払額	△2,350	△2,289
法人税等の還付額	4,050	1,477
法人税等の支払額	△36,930	△14,832
営業活動によるキャッシュ・フロー	△200,232	△23,054
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		
有形固定資産の取得による支出	△8,114	—
有形固定資産の売却による収入	812	1,269
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による支出	△97,947	—
敷金の差入による支出	△155	△240
敷金の回収による収入	1,627	155
差入保証金の回収による収入	11,982	7,308
資産除去債務の履行による支出	△9,675	△9,145
投資活動によるキャッシュ・フロー	△101,471	△653
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>		
長期借入金の返済による支出	△67,236	△65,702
社債の発行による収入	200,000	—
自己株式の取得による支出	△17	△72
自己株式の処分による収入	—	188
リース債務の返済による支出	△508	△433
新株予約権の行使による株式の発行による収入	256,108	—
財務活動によるキャッシュ・フロー	388,346	△66,019
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	86,642	△89,726
現金及び現金同等物の期首残高	599,375	489,444
現金及び現金同等物の四半期末残高	686,017	399,717

(4) 四半期連結財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

前第2四半期連結累計期間(自 2022年10月1日 至 2023年3月31日)

(株主資本の著しい変動)

当第2四半期連結累計期間において、第16回新株予約権(行使価額修正条項付)の権利行使に伴い、資本金130,375千円、資本剰余金130,375千円が増加しております。

また、当社は2023年2月3日を効力発生日として、当社を株式交換完全親会社、株式会社i i yを株式交換完全子会社とする株式交換を実施し、資本剰余金が21,738千円増加、自己株式が56,127千円減少しております。

この結果、当第2四半期連結会計期間末において資本金1,122,822千円、資本剰余金611,618千円及び自己株式3,621千円となっております。

当第2四半期連結累計期間(自 2023年10月1日 至 2024年3月31日)

(株主資本の著しい変動)

該当事項はありません。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報並びに収益の分解情報

前第2四半期連結累計期間 (自 2022年10月1日 至 2023年3月31日)

(単位：千円)

	報告セグメント					その他 (注) 1	合計	調整額 (注) 2	四半期連結損 益計算書計上 額 (注) 3
	通販事業	卸売事業	リテール 事業	衛生コン サルティ ング事業	計				
売上高									
顧客との契 約から生じ る収益	388,433	215,098	391,572	33,401	1,028,506	196	1,028,702	—	1,028,702
その他の 収益	—	—	—	—	—	—	—	—	—
外部顧客へ の売上高	388,433	215,098	391,572	33,401	1,028,506	196	1,028,702	—	1,028,702
セグメント 間の内部売 上高又は 振替高	—	498	—	45	543	—	543	△543	—
計	388,433	215,596	391,572	33,447	1,029,050	196	1,029,246	△543	1,028,702
セグメント 利益又は 損失 (△)	107,001	70,145	△42,353	△12,459	122,334	△9,696	112,638	△217,217	△104,579

- (注) 1. 「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、新規事業の可能性を判断するためのテストマーケティングを含んでおります。
2. セグメント利益又は損失 (△) の調整額217,217千円は、全社費用等であり、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。
3. セグメント利益又は損失 (△) は、四半期連結損益計算書の営業損失と調整を行っております。

当第2四半期連結累計期間 (自 2023年10月1日 至 2024年3月31日)

(単位：千円)

	報告セグメント					その他 (注) 1	合計	調整額 (注) 2	四半期連結損 益計算書計上 額 (注) 3
	通販事業	卸売事業	リテール 事業	衛生コン サルティ ング事業	計				
売上高									
顧客との契 約から生じ る収益	523,563	226,139	334,923	24,141	1,108,768	4,347	1,113,116	—	1,113,116
その他の 収益	—	—	—	—	—	—	—	—	—
外部顧客へ の売上高	523,563	226,139	334,923	24,141	1,108,768	4,347	1,113,116	—	1,113,116
セグメント 間の内部売 上高又は 振替高	4,441	—	—	83	4,525	—	4,525	△4,525	—
計	528,004	226,139	334,923	24,224	1,113,293	4,347	1,117,641	△4,525	1,113,116
セグメント 利益又は 損失 (△)	89,506	82,836	△17,610	△9,749	144,982	△11,353	133,629	△200,677	△67,047

- (注) 1. 「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、新規事業の可能性を判断するためのテストマーケティングを含んでおります。
2. セグメント利益又は損失 (△) の調整額200,677千円は、全社費用等であり、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。
3. セグメント利益又は損失 (△) は、四半期連結損益計算書の営業損失と調整を行っております。

2. 報告セグメントごとの資産に関する情報

前第2四半期連結累計期間（自 2022年10月1日 至 2023年3月31日）

（子会社の取得による資産の著しい増加）

当第2四半期連結会計期間において、株式会社 i i y を連結の範囲に含めたことにより、前連結会計年度の末日に比べ、「通販事業」のセグメント資産が179,609千円増加しております。

3. 報告セグメントごとの固定資産の減損損失又はのれん等に関する情報

前第2四半期連結累計期間（自 2022年10月1日 至 2023年3月31日）

（のれんの金額の重要な変動）

当第2四半期連結会計期間に、当社が株式会社 i i y の株式の100%を取得し連結子会社としたことにより、のれんを計上しております。

当該事象によるのれんの増加額は、当第2四半期連結累計期間においては、182,780千円であります。

### 3. その他

#### 継続企業の前提に関する重要事象等

当社グループは第18期連結会計年度より、継続企業の前提に関する重要な疑義を解消する施策を実施してまいりましたが、新型コロナウイルス禍における消費者のライフスタイルの変化や、インバウンド需要の回復鈍化などの影響が続いており、前連結会計年度において、営業損失214,214千円、親会社株主に帰属する当期純損失272,624千円を計上し、当第2四半期連結累計期間においても、営業損失67,047千円、親会社株主に帰属する四半期純損失74,592千円を計上しております。以上の状況により、当社グループの事業運営は引き続き継続企業の前提に関する重要な疑義を生じさせるような事象又は状況が存在しております。

当社グループは、当該事象を解消又は改善するために様々な対応策をすでに一部実施しており、今後も遂行してまいります。

これらの対応策に加えて、当第2四半期連結会計期間末の現金預金は、必要運転資金に十分な残高であるため、継続企業の前提に関する重要な不確実性は存在しないと判断しております。

#### (対応策)

##### 1. 通販事業

- ① 既存顧客の掘り起こしによる顧客ストックの積み上げ
- ② コールセンターを活かした顧客の育成による収益拡大
- ③ 自社オンラインショップサイト改修やモール販売強化、SNSの活用や広告配信などによるブランドの認知度向上

##### 2. 卸売事業

- ① 医薬部外品の売り場拡大によるピーリング市場の掘り起こしと主力商品の拡大
- ② 海外展開の強化のための資金として、行使価額修正条項付第16回新株予約権の行使により50百万円相当の資金調達を充当済
- ③ 各自治体の「ふるさと納税」事業へ参画など、新たな市場への参入

##### 3. リテール事業

- ① 新規顧客獲得強化による新たな顧客層の獲得とリピート率を高めることによる客数の向上
- ② 原価率と人件費率を改善することによる利益体質の改善

##### 4. 衛生コンサルティング事業

- ① 食品業界に浸透しつつある食品衛生法上のHACCP管理への指導
- ② JFSM（食品安全マネジメント協会）規格の認証コンサルへの注力
- ③ 空間除菌デバイスDevirus ACの感染症対策に悩む畜産業界に転用する施策の推進

##### 5. コスト削減又は効率的配分の徹底

- ① 経費削減活動の徹底を継続
- ② 販売スタイル別のセグメントへの変更や生産部門統一化による、効率的かつ効果的なコスト配分の徹底

##### 6. 成長企業・事業のM&A及び資金調達

「はざむライフスタイルを提供し、人々を幸せにする」というミッションのもと「エンジョイライフ分野」におけるM&Aを積極的に推進し、行使価額修正条項付第16回新株予約権の行使により229百万円の資金調達を充当する予定でしたが、2024年4月12日に公表しましたとおり資金につきましてはエンジョイライフ分野のM&A等の資金に51百万円、マーケティング費用（ブランド向上及び拡販を目的とした広告宣伝費用、販売促進費用）に150百万円、人材の強化また育成を目的とした教育研修費に28百万円に変更し、既存事業の強化とM&Aの加速化を進めてまいります。