

2026年9月期第3四半期決算説明資料

株式会社フォーシーズHD

証券コード：3726スタンダード市場



フォーシーズHD

1. 事業概要

2. 2026年9月期第3四半期決算概要

3. 各事業の取組みと進捗について



当社グループは、お客様（Customer）を創造（Creation）し、
大切（Cherish）にし、社会貢献（Contribution）します。

会社名	株式会社フォーシーズHD
設立	2003年12月5日
事業内容	通販事業／卸売事業／リテール事業／コンサルティング事業
所在地	本社：福岡市中央区薬院1-1-1 東京支社：東京都港区虎ノ門4-1-10
代表者	代表取締役社長 松野博彦
資本金	23億4,590万円(2026年6月30日時点)
決算期	9月30日
株式市場	東京証券取引所 スタンダード市場 (証券コード：3726)
グループ会社	株式会社 i i y、ファンタスティックフォー第1号合同会社、 株式会社MIRAISE
従業員数	127名(連結) (2025年9月30日時点／パート・アルバイト含む)



当社グループ

通販事業

リテール事業

卸売事業

コンサルティング
事業

株式会社フォーシーズHD

化粧品

FAVORINA
FINE VISUAL
Natural & Beautiful Impact

ANYTHING
WHITE
Cure

ヘアケア商品

Larét

アロマ関連商品

AROMA BLOOM
THE STORE OF RELAXATION GARDEN & GIFTS

株式会社 i i y

Charm
MAKE BODY

株式会社
MIRAISE

WHITE SANDS
BLACK SANDS

自社コールセンター



EC



DENBAラウンジ
Aroma Bloom店舗
POPUP イベント



toBtoC



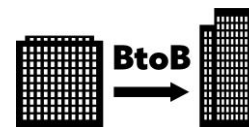
海外

株式会社フォーシーズHD

ファンタスティックフォー第1号合同会社

- ・太陽光発電に関するコンサルティング
- ・系統用蓄電池事業

toB



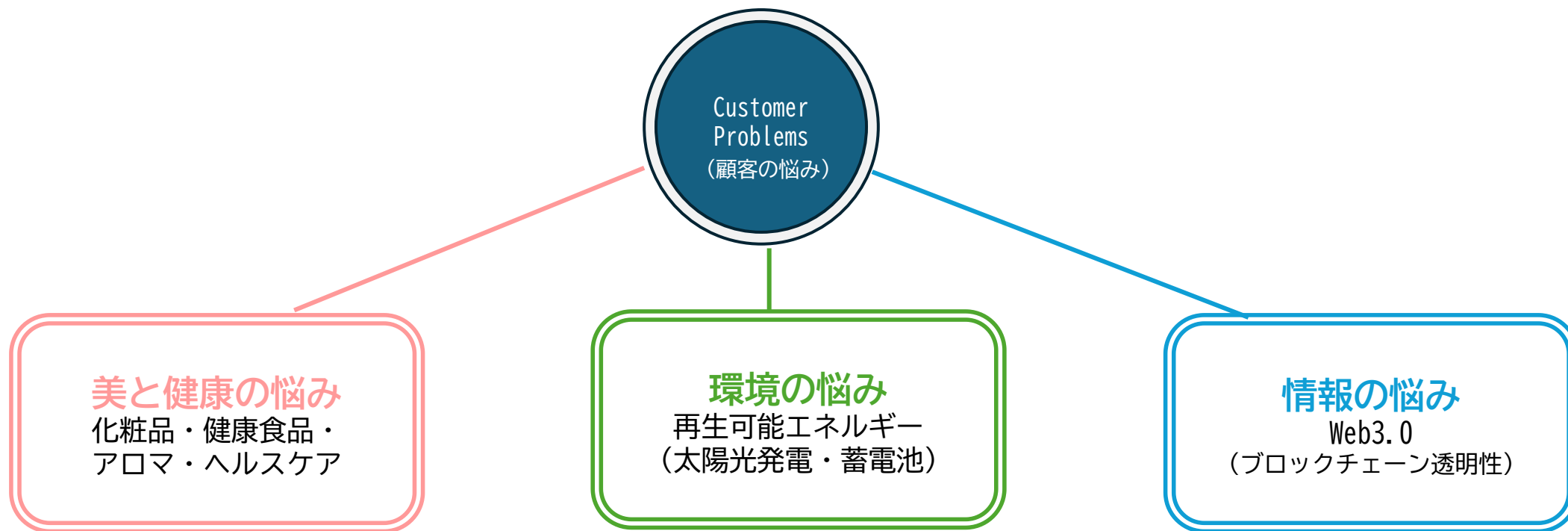
国内消費者

国内企業



お悩み解決型企业としての進化

「はずむライフスタイルを提供し人々を幸せにする」



当社は化粧品会社ではありません。
顧客のお悩みに寄り添い、解決策を提供するプラットフォームです。



2. 2026年9月期第3四半期決算概要



エグゼクティブ・サマリー

01

通販事業

先行投資によりセグメント利益は前年同期比で減少したものの、下着の企画、販売を手掛ける子会社i i yは3四半期連続で前年同期比増収を達成。3Qも成長を維持しており、来期以降の売上拡大を見込む。

02

卸売事業

円安や原材料・包装資材価格、物流費及び人件費の上昇に加え、認知拡大に向けた広告宣伝費等の先行投資により減益。一方、国内外における販路拡大やDENBA商品の販売強化を進めており、中長期的な収益基盤の強化は継続。

03

リテール事業

店舗撤退・業態転換に伴う一時費用により利益は減少したものの、DENBAラウンジ経堂店・浦和美園店では単月売上予算を達成しており、4Q以降も堅調な推移を見込む。

04

コンサルティング事業

大型案件を含め、収益最大化を目的とした交渉を継続。第3四半期中の契約締結には至らなかったものの、現在も交渉は継続しており、契約締結に向けて協議を進めている。



ハイライト

(単位：百万円)	2025/9月期 3Q	2026/9月期 3Q	前年同期比
売上高	1,781	1,629	△8.5%
営業利益 (△)	△132	△394	—
経常利益 (△)	△165	△466	—
親会社に帰属する 四半期純利益 (△)	△157	△486	—

iiy、CURE、コールセンター事業好調、一方、前期からの継続する先行投資により、利益縮小

■コンサルティング事業

大型案件については、事業環境の変化を踏まえ収益性を重視した交渉を継続。その結果、第3四半期中の契約締結には至らなかったものの、交渉は継続しており、翌期以降の契約締結を見込む。

■リテール事業

業態転換に伴う店舗改装費や広告宣伝費等の先行投資、休業期間中の売上減少等により利益は縮小。一方、業態転換後の新店舗では売上・利益率ともに改善しており、広告宣伝費・販促費も効率化が進み、単月での店舗収支黒字化を実現。

※営業損失の詳細については次ページで説明

営業赤字損失一過性、戦略的要因

1	リテール事業における店舗撤退/ 業態変更による戦略的赤字	155M
2	株主優待引当金	20.2M
3	新規事業立上げによる戦略的赤字	64M
4	再エネ関連事業におけるのれん償 却および業務委託費等	40M
5	DENBAにかかる広告宣伝費	23M
6	経営体制再編関連費用	7.7M
7	その他一過性の支払手数料	77M
合計		386.9M



ハイライト②

ポジティブ要因

- 通販事業及び卸売事業は前期から継続し、黒字(両事業のセグメント利益合計+122M)
- 特にiiy及びCURE事業は前期比増収を維持
- 中核事業であるDENBA事業(通販、卸売、リテールにおけるDENBA販売、サブスク、レンタル等)も3Qの売上高は1、2Qよりを上回る水準で推移
- 24期中に店舗撤退1店舗、業態転換店舗3店舗(休業期間含む)を実施したものの、3Q売上高は2Qと同水準を維持し、足元では拡大傾向が継続中
- 一方、営業損失の主因は、戦略的、先行投資、一時的なコスト要因が多くを占める
以下主要要因を掲載
 - ① リテール部門における店舗撤退/業態変更による戦略的赤字・・・155M
 - ② 新規事業立上げによる戦略的赤字・・・64M
 - ③ 再エネ関連事業におけるのれん償却および業務委託費等・・・40M などが主因
⇒前ページ記載の1-7まで戦略的、一時的費用の合計値は386.9Mであり、営業損失△394Mから差し引くと調整後営業利益は△7.1Mとなる。
- なお、通販事業・卸売事業などの既存主力事業の収益基盤は引き続き継続的に成長しており、来期以降、投資が先行している項目についても投資一巡後の収益改善フェーズへの移行を見込む。



損益計算書

(単位：千円)

	【連結】 2025年9月期3Q	【連結】 2026年9月期3Q	対前年対比増減
売上高	1,781,428	1,629,751	△151,677
売上総利益	1,184,081	1,046,813	△137,268
販売費及び一般管理費	1,316,863	1,441,325	124,462
営業利益（△）	△132,781	△394,512	△261,731
経常利益（△）	△165,411	△466,111	△300,700
親会社株主に帰属する 中間純利益（△）	△157,679	△486,826	△329,147



貸借対照表

（単位：千円）

	【連結】 2025年9月期	【連結】 2026年9月期3Q	対前年対比増減
流動資産	2,600,484	2,698,787	98,303
現金及び預金	439,054	565,400	126,346
固定資産	386,228	358,188	△28,040
有形固定資産	13,034	109,468	96,434
無形固定資産	312,483	193,586	△118,897
投資その他の資産	60,711	55,132	△5,579
資産合計	2,986,712	3,056,975	70,263



貸借対照表

(単位：千円)

	【連結】 2025年9月期	【連結】 2026年9月期3Q	対前年対比増減
負債合計	1, 327, 936	1, 084, 838	△243, 098
流動負債	1, 092, 778	913, 062	△179, 716
固定負債	235, 158	171, 776	△63, 382
純資産合計	1, 658, 776	1, 972, 137	313, 361
株主資本	1, 644, 588	1, 958, 082	313, 494
新株予約権	14, 188	14, 054	△134
負債純資産合計	2, 986, 712	3, 056, 975	70, 263



セグメント別売上高

（単位：千円）

	2025年9月期3Q		2026年9月期3Q		対前年同期比 増減
事業名	実績	構成比	実績	構成比	
通販事業	882,061	49.5%	917,004	56.3%	34,943
卸売事業	468,717	26.3%	431,228	26.5%	△37,489
リテール事業	376,540	21.1%	207,333	12.7%	△169,207
コンサルティング事業	54,108	3.0%	74,484	4.5%	20,376
調整	0	—	△299	—	△299
合計	1,781,428		1,629,751	100%	△151,677

セグメント別営業利益及び損失

（単位：千円）

	2025年9月期3Q	2026年9月期3Q	対前年同期比 増減
事業名	実績	実績	
通販事業	130,408	81,892	△48,516
卸売事業	146,102	40,366	△105,736
リテール事業	△20,329	△82,122	△61,793
コンサルティング事業	△79,296	△41,102	38,194
調整	△309,666	△393,545	△83,879
合計	△132,781	△394,512	△261,731

3. 各事業の取組みと進捗について

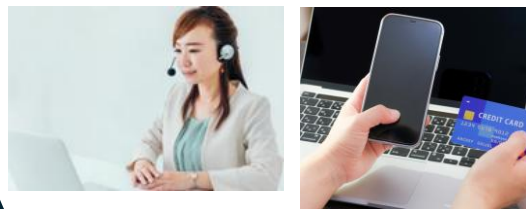
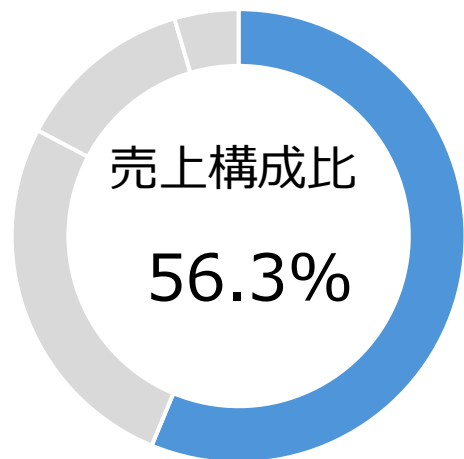


化粧品・健康食品、アロマ関連商品の販売

衛生・環境のコンサルティング

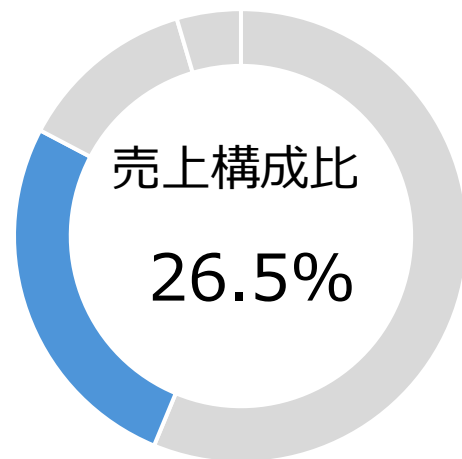
通販事業

電話オペレーター販売
EC販売、下着の企画、生産、販売



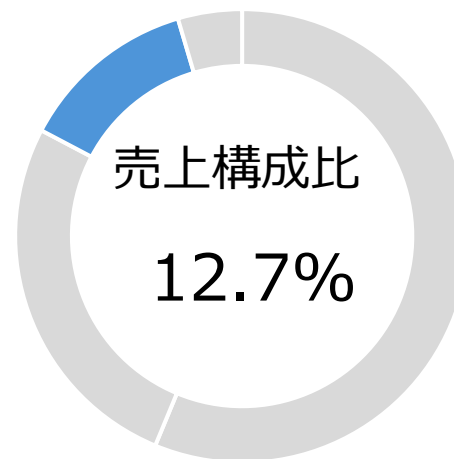
卸売事業

国内卸
海外卸



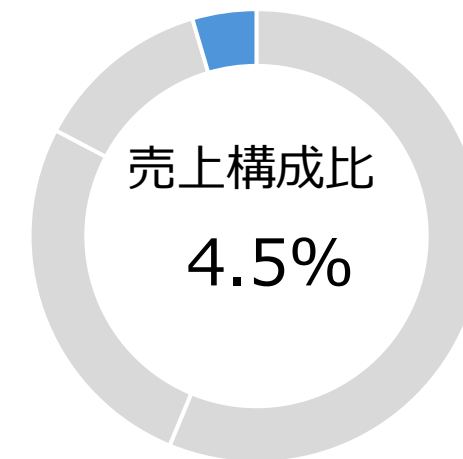
リテール事業

AROMA BLOOM
DENBAラウンジ
直営店舗の運営



コンサルティング事業

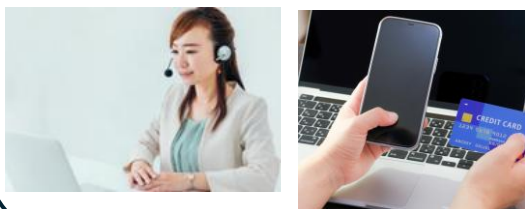
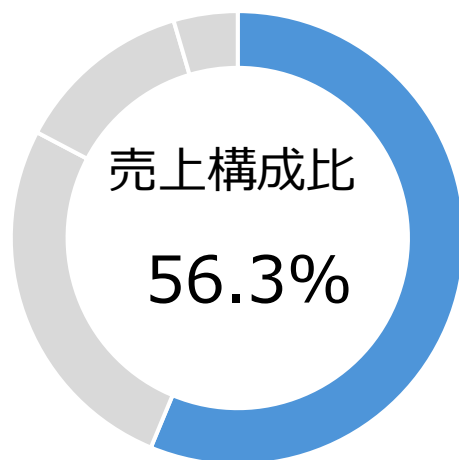
太陽光発電事業に関わる販売
（設備設置等に係るコンサル
ティングを含む）



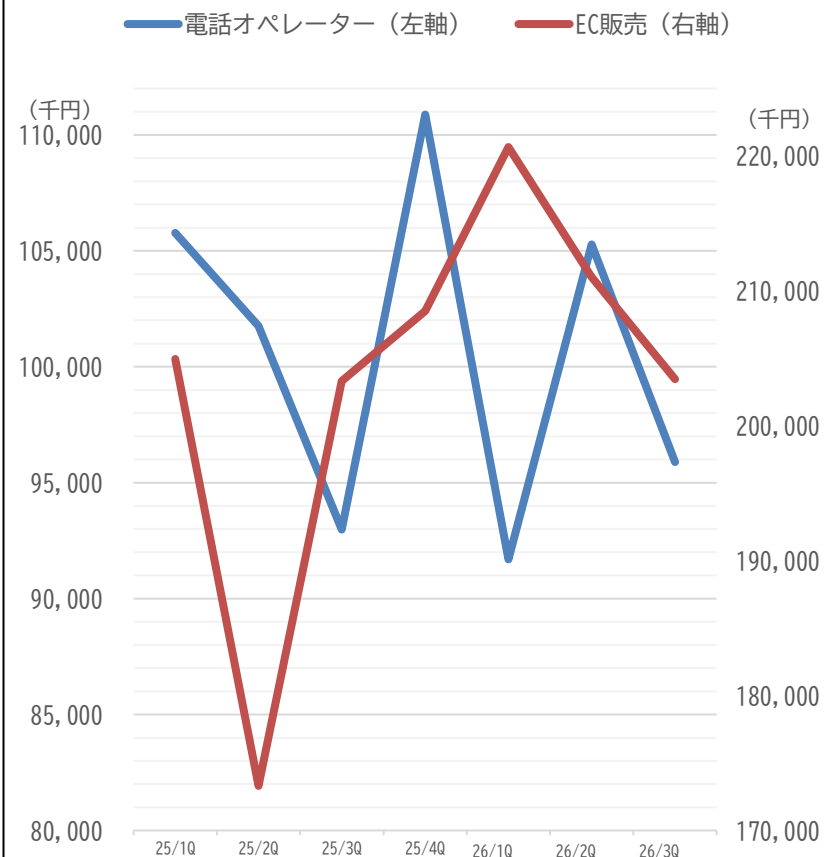
- ・通販事業は売上構成の約56.3%を占め、主力セグメントとなっている。
- ・電話オペレーター売上は四半期ごとに変動があるものの、概ね一定レンジで推移。
- ・下着の企画、生産、販売を手掛ける子会社iiyは、2023年にグループイン以降、継続的に成長。
 - 2026年は1Q・2Q・3Q・3Q累計のすべてで過去2期（2024年、2025年）の同期売上を上回る。

通販事業

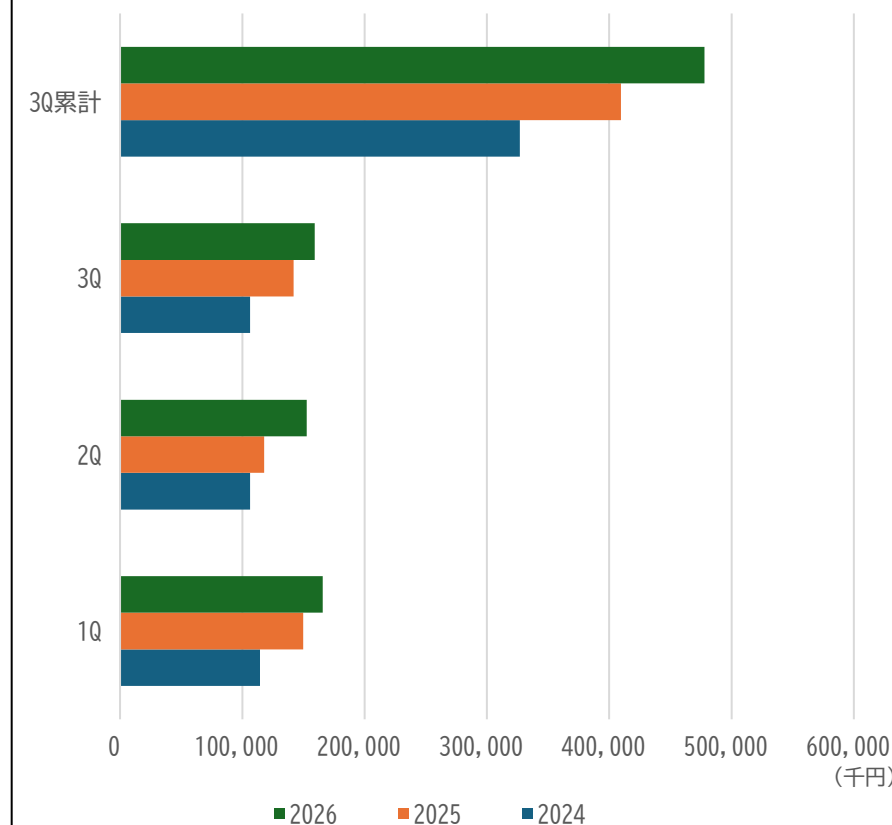
電話オペレーター販売、EC販売
下着の企画、生産、販売



電話オペレーター、EC販売売上高推移



iiy 売上高推移



TOPICS

■TikTok Shopで販売**6,000**枚以上突破！！
CHARM MAKE BODYの「小さく見せるブラ」が大バズり中！

- ・CHARM MAKE BODYはシリーズ累計**88**万枚超を販売
- ・TikTok Shopを活用した販売戦略を推進
- ・ブラ職人 こじみくによる専門性の高い情報発信が支持を獲得
- ・総再生回数**2,000**万回超、コメント**1,600**件超
- ・小さく見せるブラは約半年で**6,194**枚販売
- ・SNSを活用した認知拡大から購買までの導線構築により、売上拡大に貢献



■韓国発の注目帽子ブランド「WHITE SANDS」
ルミネエスト新宿にてPOPUPショップ開催

- ・ブランドアンバサダーとして近藤千尋さんが就任
- ・4月14日(火)～30日(木)まで、東京都新宿区にある「ルミネエスト新宿」にてPOPUPショップを開催し、商品の売り切れが続出
- ・SNS総フォロワー150万人を超える近藤氏とのコラボでブランド認知拡大へ



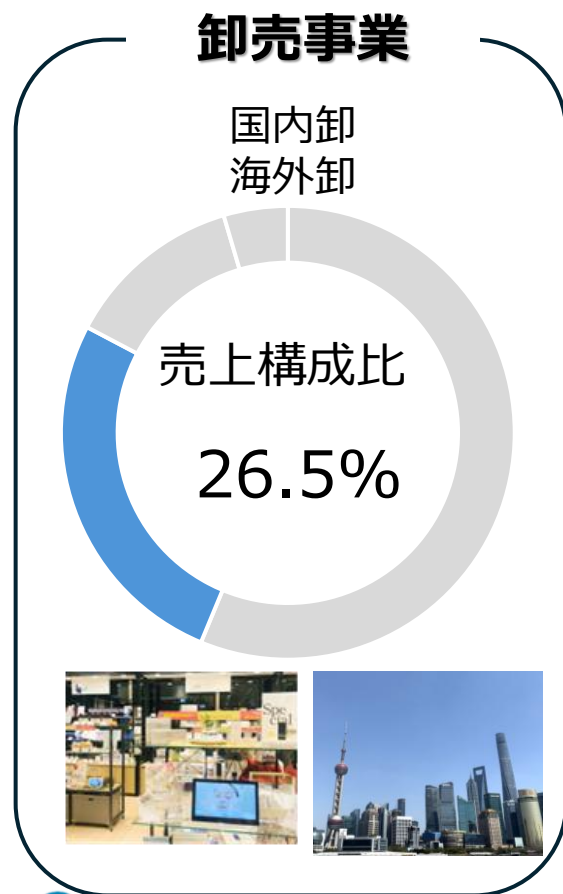
■吸水サニタリーショーツ「雲パンツ」販売中！！

- ・下着の専門家が1年以上かけて開発し、4月8日に発売後、好評販売中。
- ・大手ドラッグストアでの販売も交渉中であり、進展があり次第、お知らせ予定

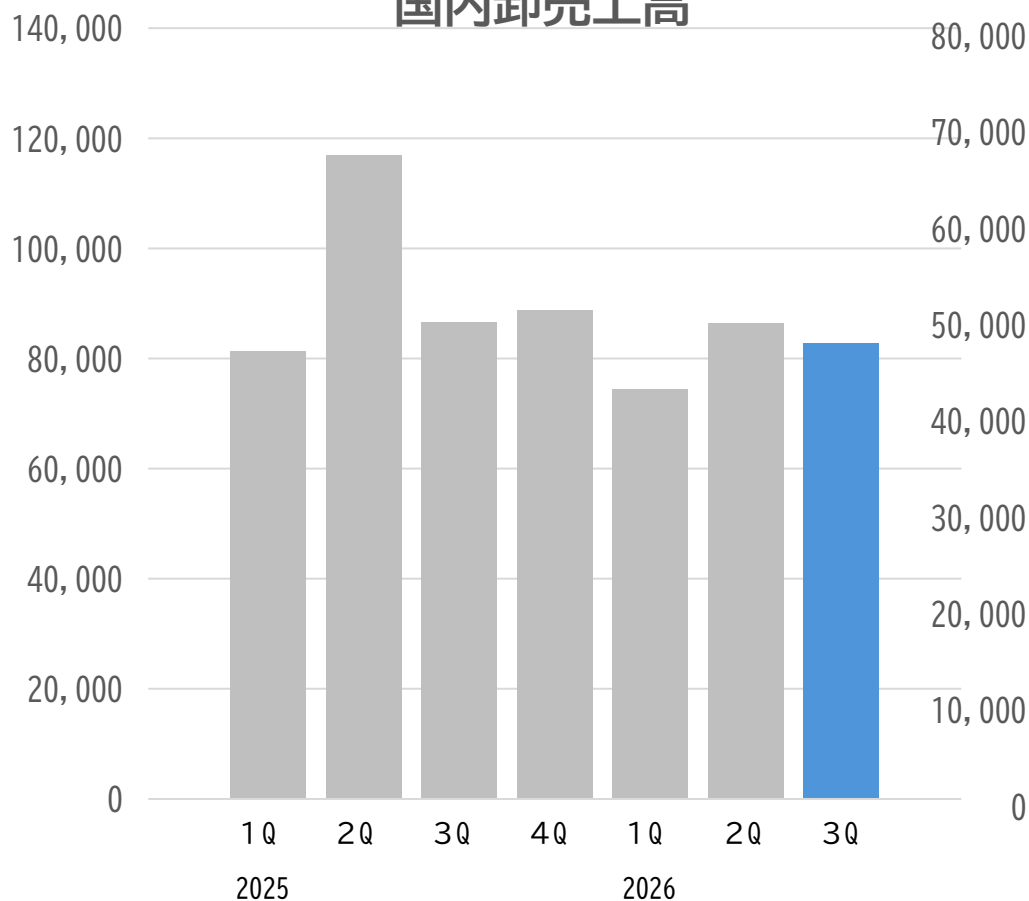


2026年9月期第3四半期決算（卸売事業） 化粧品・健康食品、アロマ関連商品・DENBA製品の販売

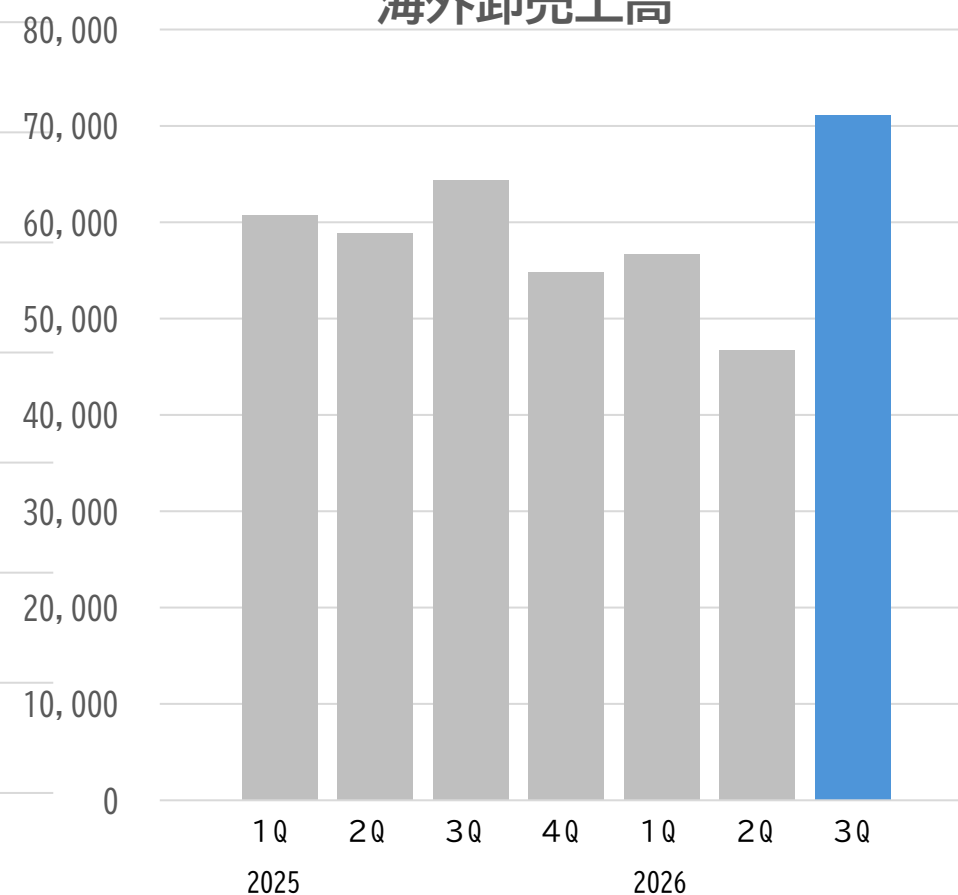
- ・ 卸売事業全体で4,000万円超の営業利益を計上。
- ・ 特にCURE事業は前期比で、増収増益を維持。
- ・ 海外卸は新規大口取引先の開拓により伸長し、前期比約**1.5倍**の売上となるなど、卸売事業全体の成長に寄与。
- ・ DENBA販売も、3Q売上高は1,2Qを上回って推移しており、4Qも同様の推移を見込む。



国内卸売上高



海外卸売上高



TOPICS

① Cure商品 シンガポールにて好評！ シンガポール「無印良品（MUJI）」で 期間限定POPUPを開催！！

- ・シンガポール最大級の「MUJIプラザシンガプーラ店」で1か月間のPOPUPを開催。
- ・Cureブランドはグループのブランド商品を国内外問わず、展開拡大。
- ・開催期間中は商品販売が進み、売上並びにブランド認知向上に寄与するイベントとなった。
- ・今後ともASEAN市場での販路拡大を推進していく方針。



② アセアンビューティーホールディングス社との業務提携締結

- ・DENBA事業開始後、3Qにおける卸売事業におけるDENBA事業における売上高は2Qと比較すると、**2.5倍**となっており、急成長中。

- ・当社はDENBA事業を中核事業の一つとして位置付けており、販路の拡大並びに顧客との接点拡大、強化を推進しているが、強力なパートナーとして、2026年6月「ベルルミエール」のFC展開を推進するアセアン社と業務提携締結。

- ・ベルルミエールブランド及び関連ブランドは直営店舗55店舗、FC25店舗展開しており、言わずと知れた有名サロンであり、年内200店舗拡大に向け推進中。
- ・多くの顧客接点を持つアセアン社との提携を通し、当社は店舗ネットワーク、顧客基盤、販売ノウハウ及び美容領域における知見を活用することで、DENBA関連商品の販路拡大及びブランド認知向上を図る。



ASEAN BEAUTY HOLDINGS INC.



esthetic salon

ベル ルミエール



フォーシーズHD

2026年9月期第3四半期決算（リテール事業） アロマ関連商品・DENBA製品、化粧品の販売

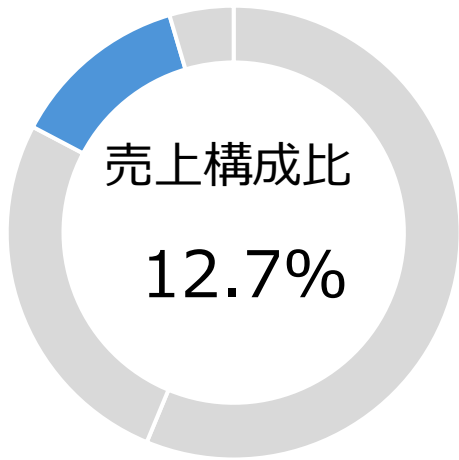
- DENBAラウンジへの業態転換に伴う広告宣伝費、内装工事費、人材教育費等の先行投資に加え、改装期間中の一時休業により売上が一時的に減少。
- 一方、サブスクリプションモデルの導入により新規顧客が増加したほか、パートナー制度も開始。
- 経堂店・浦和美園店では6月に単月売上予算を達成。約半年で2店舗合計のDENBA※実績数は200件を突破。

リテール事業

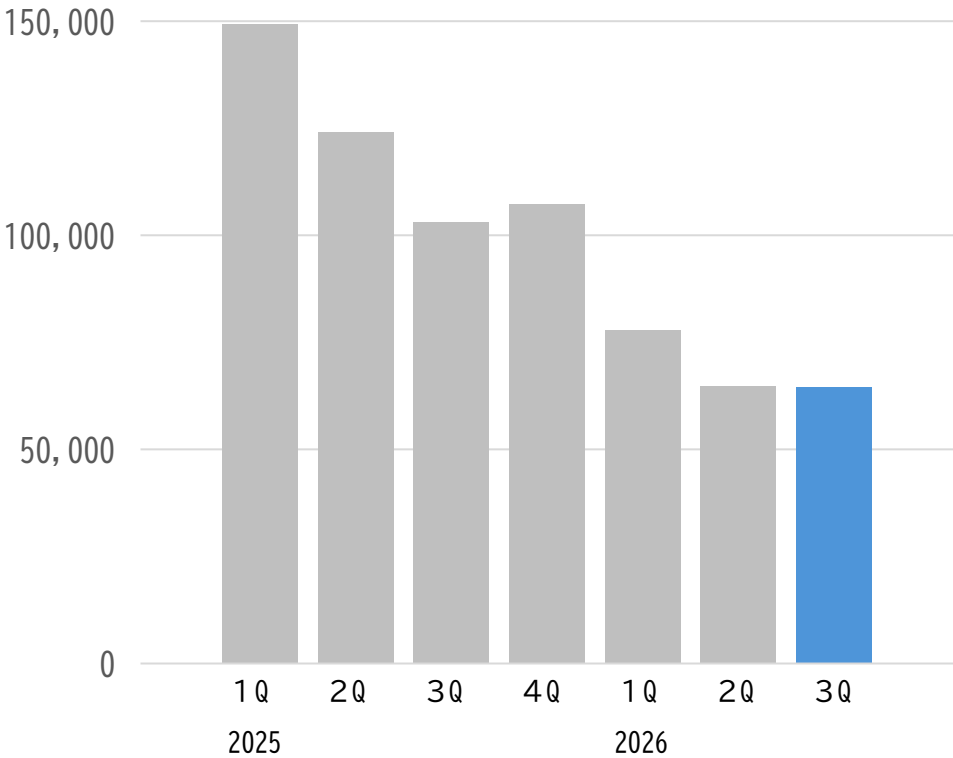
DENBAラウンジ3店舗

AROMA BLOOM4店舗

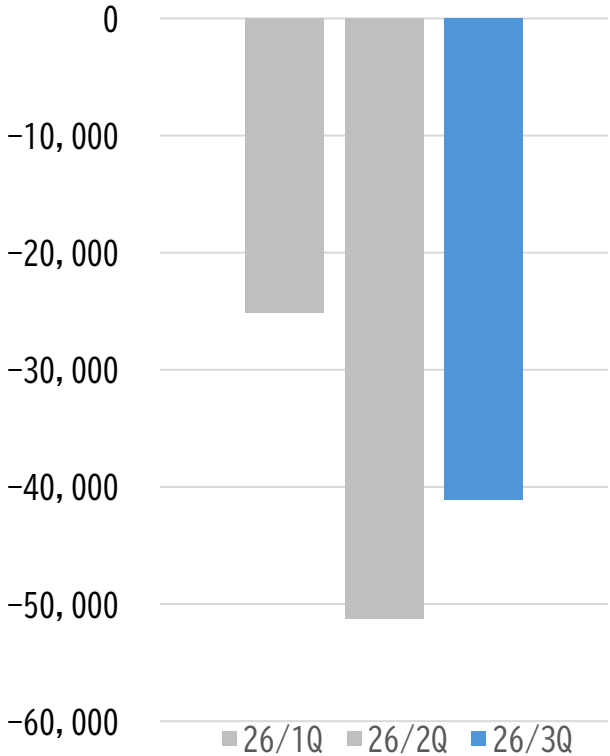
※2026年6月末時点（新浦安店含む）



売上高推移



セグメント利益及び損失



※販売、サブスクの他、レンタル数含む



TOPICS

「DENBAラウンジ」3店舗目！ 新浦安に4月25日(土) OPEN！

- 千葉県浦安市「MONA新浦安」に3店舗目となる**DENBAラウンジ 新浦安店**をオープン。
- DENBA Healthを体験・購入できる店舗として、ブランド認知拡大と販売促進を推進。
- オープンイベントでは、柔道整復師・スポーツトレーナー資格を有する専門家による「DENBA整体」を実施し、多くのお客様にDENBAテクノロジーを体感いただく機会を提供。
- 体験型イベントを通じて新規顧客の獲得と購買につなげるイベントを今後も展開予定。



DENBAラウンジ 新浦安店



柔道整復師 児野 康彦氏

当社店舗で「DENBA Health」レンタルサービス開始！！

- 当社が運営するDENBAラウンジおよびDENBAパートナー店舗にて、「DENBA Health」の1ヵ月レンタルサービスを提供。
- ご購入前にご自宅でじっくり試せる環境を整備し、購入ハードルの低減を実現。
- 店舗スタッフによる製品説明や体験を通じ、顧客満足度向上と販売を推進。
- レンタルを入口とした購入・リピート獲得を目指す。

DENBA Health 1ヵ月レンタルプラン 料金表

DENBA Health Charge デンバヘルス チャージ	DENBA Health Standard デンバヘルス スタンダード	DENBA Health High-grade デンバヘルス ハイグレード
11,000 円(税込)	14,300 円(税込)	16,500 円(税込)

※レンタル機器の返送料は別途、お客様ご負担となります。あらかじめご了承ください。

DENBA体験をもっと身近に！DENBAラウンジ！

家にDENBAを置きたいけれども、色々な事情で家に置けない…

- そのようなお客様のご要望にお応えして、スタンプカード制を導入！
- 1回2,500円～始めることができ、複数回利用でお得なクーポンも！

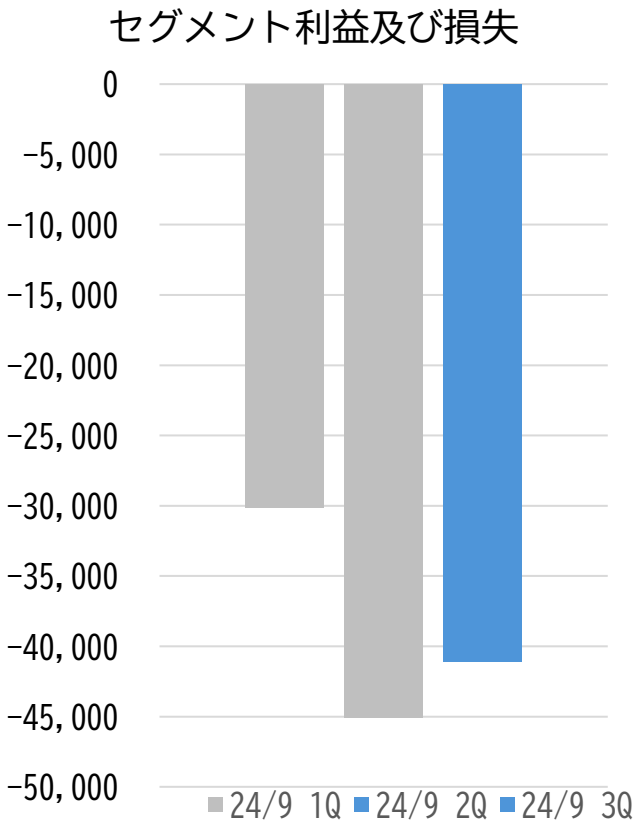
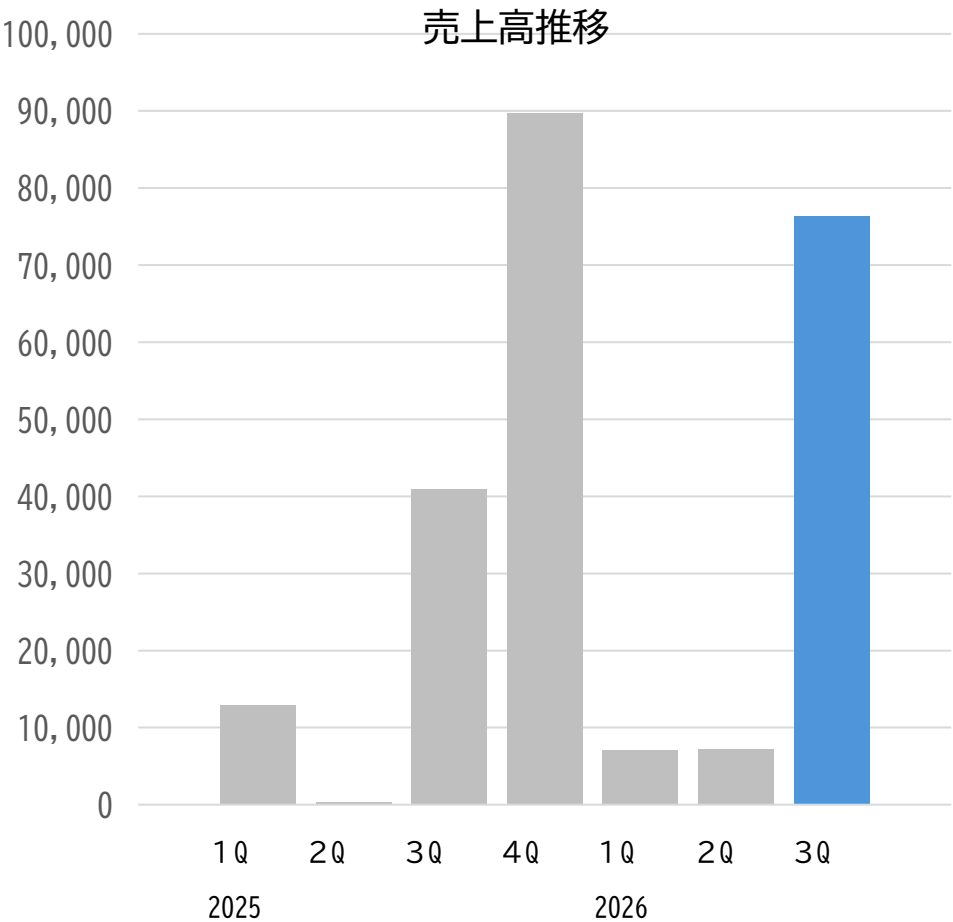
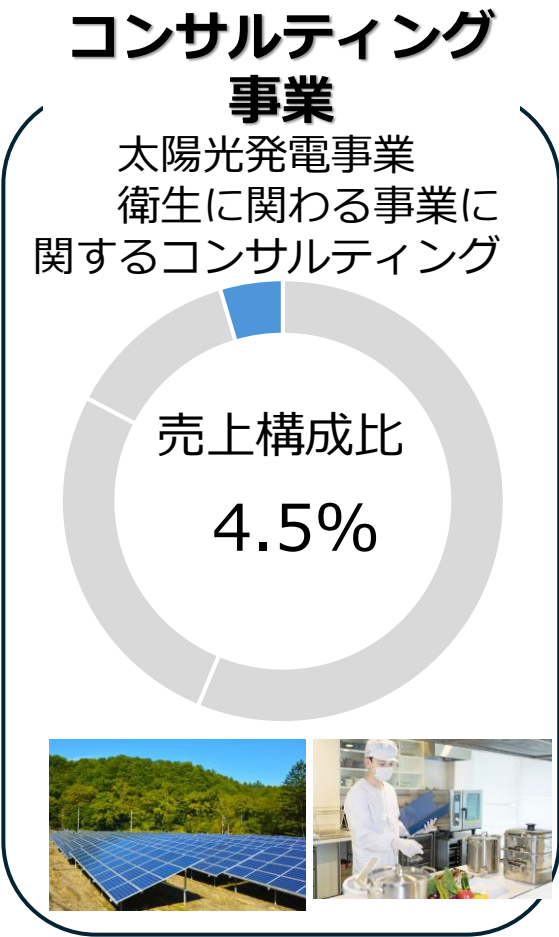
※細かい詳細につきましては、各店舗スタッフまでお尋ねください。



2026年9月期第3四半期決算（コンサルティング事業）

主に太陽光発電設備の販売
（設備設置等に係るコンサルティングを含む）

当第3四半期期間においては成約には至らなかったものの、複数社との売却交渉を継続しており、第4四半期期間において複数案件の成約見込。なお、大型案件についても現在交渉中。



 TOPICS

◆ 太陽光発電所の土地利用権 低圧180物件、高圧6物件取得

【進捗状況】

2026年6月末時点で保有する残低圧106物件、高圧2物件
⇒集積最大化を図るため複数の業者と売却交渉中

◆ 合同会社DMM.comに対して当社が所有する太陽光発電所 26区画の土地並びに権利を売却

2026年4月に開示。DMM社は年間売上3,870億円、サービス会員数約5,100万人を有し、動画配信やオンラインゲーム、FX・証券等のエンタメ・金融分野をはじめ、オンライン英会話、3Dプリント、消防車開発、さらにはAIや水族館経営等、インターネットサービスを中核とし、幅広い分野において多角的な事業展開を行う企業。事業基盤、意思決定の迅速性及び今後の事業展開等を総合的に勘案し、合同会社DMM.comを最適な譲渡先として判断し、本契約の締結をすることを決議。

◆ 当社は、今後も大型案件含め、最適なポートフォリオを構築できるように邁進してまいります。

