



各位

会社名 株式会社フォーシーズHD
代表者名 代表取締役社長 松野 博彦
(コード番号 3726 スタンダード市場)
問合せ先 取締役CFO 浦 太介
(TEL. 092-720-5460)

2026年9月期通期連結業績予想の修正に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、2025 年 11 月 14 日付の 2025 年 9 月期決算短信において公表しております 2026 年 9 月期の業績予想を、以下のとおり修正することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

1. 業績予想の修正について

(1) 2026 年 9 月期通期業績予想数値の修正 (2025 年 10 月 1 日～2026 年 9 月 30 日)

	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株あたり 当期純利益
前回発表予想 (A)	百万円 3,541	百万円 161	百万円 151	百万円 82	円 銭 7.41
今回発表予想 (B)	2,145	△482	△549	△596	△49.28
増減率 (B－A)	△1,396	△643	△700	△678	－
増減率 (%)	△39.4%	－	－	－	－
(参考) 前期業績 2025年9月期	百万円 2,441	百万円 △165	百万円 △206	百万円 △243	円 銭 △23.64

2. 修正の理由

①2025年9月期決算短信で公表した計画値との乖離の理由

前回 2025 年 9 月期に決算短信にて発表した通期の業績予想につきましては、2025 年 11 月に策定した中期経営計画において各セグメントの売上計画は通販事業 17.1 億円、卸売事業 10 億円、リテール事業 3.5 億円、コンサルティング事業他 4.81 億円の合計 35.41 億円とありましたが、修正後の売上計画は通販事業 12.3 億円、卸売事業 4.6 億円、リテール事業 3.2 億円、コンサルティング事業他 1.35 億円の合計 21.45 億円に修正いたします。コンサルティング事業において昨年末より中期経営計画にて策定した案件の他に大型案件の交渉を進めてきており、成約及び売上計上を今期中に見込んでおり、全体としての業績予想を維持できる見込みでありました。しかし、兼ねてより相手先との協議・交渉を進めてまいりました大型案件の受注が、3Q 時点の交渉の進捗等を踏まえ、今期中の成約及び売上計上が困難となる見通しがほぼ確定しました。そのことから、当初計画における通期における業績見通しを見直さざるを得なくなりました。

その結果、当初の通期業績予想の達成が困難となる見込みとなったため、2026年9月期の通期業績予想を修正することといたしました。

②各セグメントの状況

各セグメントにおける現況を記載いたします。

（コンサルティング事業）

再生可能エネルギー分野（太陽光発電所及び系統用蓄電所）のコンサルティング事業においては、上記記載の大型案件含め、継続的に複数案件の売却交渉を進めており、今期も開示の通り複数案件の実行に至ったものの、大規模太陽光発電事業に関する規制強化、出力制御の常態化など事業環境の変化を背景に、買い手側の投資判断が慎重化・長期化しております。この結果、事業計画にもとづき当期中に売上計上を目指し交渉活動を行っていた複数の案件について契約締結時期が翌期以降となる見込みとなり、期初に計画した売上高及び利益を実現することが困難な状況となりました。なお、当該案件については現在も売却交渉を継続しており、契約締結時には速やかに開示いたします。

（リテール事業）

リテール事業においては、当社の事業ポートフォリオの整理、拡充の一環として、「DENBA ラウンジ」への業態転換に伴う店舗改装費、広告宣伝費及び販売促進費等の先行投資に加え、業態転換に伴う店舗休止期間、店舗準備期間における売上減少、退店関連費用等を計上する見込みとなりました。一方で、業態転換後の新店舗では、前業態店舗から売上額、利益率、広告効率ともに改善しており、広告宣伝費及び販売促進費についても効率的な運用を行い、すでに単月での店舗収支黒字化を実現しております。今後は当該新業態店舗の新規出店、フランチャイズ展開等による更なる成長を見込んでおります。

（通販事業及び卸売事業）

通販事業及び卸売事業においては、特に上半期の卸売事業において、政治的な緊張に基づく特定の国からのインバウンド顧客の減少による国内売上の減少を要因として売上高が計画を下回ったこと、また、DENBA 関連事業を中心とした新規事業の立ち上げに伴う広告宣伝費及び制作費等の先行投資が当初想定を上回りました。既に当該国以外のインバウンド顧客に向けたマーケティングにシフトしており、またDENBA 関連の売上も下期以降売上、利益共に順調に推移しております。通販事業においても現在の主力事業であるコールセンター、及び子会社である下着事業においては当初の計画値通り推移しておりますが、新規アパレル商材における EC モーダル及びポップアップ店舗での販売開始時期が当初計画より後ろ倒しとなったこと、円安基調の継続や原材料・包装資材価格、物流費及び人件費の上昇により、売上原価率及び販売費も当初想定を上回って推移したことが要因となり通販事業全体として修正しております。

なお、上記の売上利益減少要因の多くは、中長期的な収益拡大に向けた戦略的投資又は一時的な費用であります。当社グループは、コンサルティング事業における売却案件の早期クロージング、リテール事業の構造改革の完遂による売上増加および固定費削減、通販事業における価格改定および EC・SNS を活用した販売強化、原価・物流コストの管理強化並びに調達資金の適切な管理及び機動的な配分を進めることで、収益体質の改善及び中期経営計画（2026 年度～2030 年度）の達成に向けた基盤構築を進めてまいります。

以 上