2026年11月13日

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）

特別損失の計上並びに通期連結業績予想と今期実績値との差異に関するお知らせ

当社は、本日2026年11月13日開催の取締役会にて、2026年９月期の連結決算において、特別損失の計上を決議するとともに、2026年８月14日に公表した 2026年９月期の連結業績予想につきまして、実績値との間に差異が生じましたので、下記のとおりお知らせいたします。 また、2026 年９月期の個別決算においても、2025年９月期における実績値との間に差異が生じましたので、併せてお知らせいたします。

記

１．特別損失の計上並びにその内容

（１） 特別損失（前渡金）の計上（個別・連結）

当社が保有する高圧太陽光発電所２物件（以下「当社保有物件」といいます。）及び当社子会社であるファンタスティックフォー第１号合同会社が保有する低圧太陽光発電所119物件（以下「F4保有物件」といいます。）に係る前渡金について、今後の事業方針及び収益化の方法を見直した結果、下記のとおり特別損失を計上することといたしました。

当社は、これまで F4 保有物件について、保有資産の収益最大化を図る観点から、複数の事業者との間で、複数物件を一括して売却するバルク取引を前提に、より有利な経済条件での売却交渉を進めてまいりました。しかしながら、交渉及び協議に想定以上の期間を要したこと、加えて、協力会社における経営陣の交代等に伴う経営体制及び事業方針の変更もあったことから、物件ごとの特性や事業性を踏まえ、より早期かつ安定的な収益の確保を図るためには、当初想定していた一括仕入れ・一括売却の事業スキームに加え、各物件の状況に応じた多様な収益化手法を組み合わせることが最適であると判断いたしました。具体的には、①各物件の工事を完成させ、売電事業による継続的な収益を確保すること、②完成した太陽光発電設備を売却することにより収益を確保すること、③一部の物件については低圧系統用蓄電所へ転換し、売電等による新たな収益機会を獲得することを基本方針としております。

こうした事業方針の見直しにより、当社保有物件及びF4保有物件に係る前渡金の回収については、当初想定していた事業計画変更の必要があるものと判断いたしました。また、見直し後の各収益化手法においても、工事費用、仕入原価及び販売価格等が変動する可能性があるほか、回収までの期間が変更される可能性があることに伴い、当該前渡金について評価損を計上し、2026年９月期において特別損失（総額983,964千円）を計上することといたしました。

同日付で公表しております「株式会社 HINA との既存契約に関する合意書締結及び今後の低圧太陽光発電事業展開についてのお知らせ」、「株式会社ネクスタとの系統用蓄電池設備における包括売買契約締結及び低圧系統用蓄電所事業への取り組みについてのお知らせ」及び「株式会社翔舞建設との基本合意書締結についてのお知らせ」に記載のとおり、F4保有物件について、低圧太陽光発電所としての工事完成後の売電及び販売については株式会社 HINA 及び株式会社翔舞建設との連携を進めるとともに、低圧系統用蓄電所としての活用については株式会社ネクスタとの連携を進めてまいります。各物件の立地、設備状況及び事業性等を踏まえ、太陽光発電所としての活用と蓄電所への転換を適切に組み合わせることで、保有資産

の価値向上と収益機会の最大化を目指してまいります。
当社は、引き続き当該物件を活用した事業を継続してまいります。今後、売上及び利益の計上等、開示すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

（2） 特別損失（減損損失）の計上（個別・連結）
当社は、Cure ブランドを 2015 年に事業譲渡により取得して以降、約 11 年間にわたり事業運営を行ってまいりました。取得当時は国内市場における販売が中心でありましたが、その後、国内外の販売環境や消費者の購買行動の変化等を背景に、当社グループのビジネスモデルも変容し、近年では海外市場における販売や EC・WEB を通じた販売が拡大するなど、販売チャネルの多様化が進んでおります。これに伴い、売上高に占める国内販売の構成比も相対的に低下しており、取得当時と現在とでは、Cure ブランドを取り巻く事業環境や収益構造に変化が生じております。こうした状況を踏まえ、当社では、今後の事業展開や収益見通し、資産価値等について複数の対応方針を検討してまいりました。その際、買収時に計上したのれんについて残存する償却期間が約 1.5 年となっていたことも考慮しつつ、将来的な収益性や資産の回収可能性、財務負担の軽減及び経営資源の効率的な活用等を総合的に勘案した結果、減損損失を計上する判断に至りました。
なお、Cure の事業については、2026 年 9 月期におきましては、国際情勢や政治的要因等を背景とした訪日外国人旅行者の減少により、インバウンド需要に一定の影響が生じておりましたが、当該要因については 2026 年 9 月期中に対策を講じ、改善しております。2027 年 9 月期においては、こうした事業環境の改善を踏まえ、各店舗の集客力及び収益力の向上に向けた取り組みを進めるとともに、大規模なプロモーション施策等も展開し、業績の回復及び収益基盤の強化を目指してまいります。
これらを踏まえ、当社は、Cure の買収に伴い計上したのれん及び顧客関連資産 53,429 千円、ならびに Cure の 3 拠点（本社、志木店及び小田原相模店）において保有する工具、器具及び備品 7,668 千円について、減損損失を認識し、合計 61,098 千円の特別損失を計上することといたしました。

２．通期連結業績予想と連結実績の差異について
（1）2026 年９月期 通期連結業績予想と連結実績の差異（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 2,145	百万円 △482	百万円 △549	百万円 △596	円 銭 △49.28
当期実績（B）	2,232	△557	△635	△1,693	△136.97
増減額（B－A）	87	△75	△86	△1,097	－
増減率（%）	4.05	－	－	－	－
（参考） 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）差異の理由
① コンサルティング事業
当社のコンサルティング事業における再生可能エネルギー関連事業については、これまで太陽光発電所の開発用地を取得し、低圧及び高圧太陽光発電所の開発を進めたうえで、複数の物件を一括（バルク）で販売する転売モデルを中心に事業を展開してまいりました。これまで順次開発・販売を進めてきた結果、直近では 121 物件（低圧 119 件、高圧 2 件）が残存しております。
これまで、残存物件についてもより良い条件で販売を実行するため、複数の販売先候補と一括販売に向けた交渉を継続してまいりましたが、個別物件ごとの立地条件、設備条件及び経済性等によって、必ずしもすべての物件が一括販売の条件に適合するものではなく、個別の物件特性に応じた収益化の検討が必要

となっておりました。こうした状況を踏まえ、当社は同日に発表した適時開示（「株式会社 HINA との既存契約に関する合意書締結及び今後の低圧太陽光発電事業展開についてのお知らせ」、「株式会社ネクスタとの系統用蓄電池設備における包括売買契約締結及び低圧系統用蓄電所事業への取り組みについてのお知らせ」、「株式会社翔舞建設との基本合意書締結についてのお知らせ」）でお知らせした株式会社 HINA（以下「HINA 社」と言います。）、株式会社ネクスタ（以下「ネクスタ社」と言います。）、株式会社翔舞建設（以下「翔舞建設社」と言います。）との戦略的提携を契機として、従来の太陽光発電所の開発・転売に限定した事業モデルから、個別物件の特性や収益性に応じて、以下の 3 つの収益化モデルを組み合わせる事業モデルへ転換することといたしました。具体的には、

（ア）従来どおり太陽光発電所を開発し、顧客のニーズに合わせて販売先へ売却するモデル
⇒主に翔舞建設社との提携によるモデルを想定しております。

（イ）太陽光発電所を開発・保有して売電収入を獲得するモデル
⇒主に HINA 社との提携によるモデルを想定しております。

（ウ）既存の保有物件を低圧系統用蓄電所用の用地として活用し、支払済の工事代金を活用して、低圧系統用蓄電所を開発し、売電又は販売により収益を獲得するモデルです。
⇒主にネクスタ社との提携によるモデルを想定しております。

※いずれも詳細は各開示をご覧ください。

このように、今後は物件ごとに最適な開発・販売・保有の方法を選択することとなり、従来の太陽光発電所の一括販売を前提とした事業計画から、商品化の方法や販売先、収益の回収方法等が大きく変わることとなります。また、太陽光発電所から蓄電池設備への転換等に伴い、工事費用、仕入原価及び販売価格等が変動する可能性があります。こうした状況を踏まえ、当社は、工事代金に係る前渡金について評価を行い、評価損 983,964 千円を特別損失として計上することといたしました。一方で、本特別損失の対象となった物件についても、上記の事業モデルを通じて引き続き収益化を進めてまいります。当社としては、今後も太陽光発電所及び系統用蓄電所の工事事業者との提携なども視野に入れ、太陽光発電所及び低圧系統用蓄電所向け用地の取得・開発を継続するとともに、既存物件についても個別の特性に応じた収益化を推進し、再生可能エネルギー関連事業のさらなる成長を目指してまいります。

② 卸売事業

上記「１．（２）特別損失（減損損失）の計上（個別・連結）」にてご説明の通り、Cure ブランド取得に伴うのれんの償却費や顧客関連資産における減損、また業務委託費等の先行費用が発生いたしました。Cure ブランドの取得当時（約 11 年前）においては、国内卸売を主力とする事業モデルであり、当該国内卸売の売上を基礎として事業計画を策定しておりましたが、その後、海外販売及び WEB 販売が拡大したことに伴い、相対的に国内売上高の構成比が低下し、ブランド取得当時の事業計画と現在の事業構造との間に乖離が生じたことから、のれん及び顧客関連資産の減損損失を計上するに至りました。

加えて、2025 年後半以降、国際情勢や政治的要因等を背景に、一部アジア諸国からのインバウンド人口が減少したことにより、一時的に売上高が低下いたしました。しかしながら、DENBA 商品の卸売販売による売上拡大に加え、先述の海外販売及び WEB 販売の伸長により、下半期には売上高が大幅に回復しており、収益構造の転換と販売チャネルの多様化が進展しております。

③ リテール事業

当社既存店舗の DENBA ラウンジへの業態転換に伴い、店舗改装費、広告宣伝費、販売促進費及び閉店関連費用等が発生しました。また、業態転換に伴う一時的な休業や店舗規模の変更等により、売上高及び利益が計画より後ろ倒しになった点が重なり、売上高及び各段階利益は当初の業績予想を下回る結果となりました。なお、業態転換が完了した店舗（経堂店、浦和美園店）における 7 月～9 月期における売上高は既に 3 か月連続で目標値を達成しており、昨対比（111%超）の業績に成長しております。2027 年 9 月期以降、直営店舗をさらに増加させ、売上利益の拡大に繋げてまいります。

以上、上記記載の通り、今回の業績に影響した損失や費用の多くは、保有資産の収益化手法の見直し及び今後の事業拡大に向けた戦略的な先行投資に伴うものであり、各事業の将来的な収益機会が失われたことを意味するものではありません。当社グループとしては、これまで進めてきた事業基盤の整備や事業方

針の見直しを着実に収益へと結び付け、各事業の成長と収益性の改善を進めてまいります。
加えて、M&A や資本業務提携も推進し、経営資源や顧客基盤、販売チャネルの拡充を進めることで、既存事業との相乗効果の創出を目指してまいります。これらの施策を着実に実行し、各事業の収益力向上とグループ全体の持続的な成長に繋げてまいります。

３．2026 年 9 月期における個別業績と 2025 年 9 月期における実績値との差異について

	売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1 株あたり 当期純利益
2025 年 9 月期実績（A）	百万円 1,908	百万円 △124	百万円 △159	百万円 △197	円 銭 △19.17
2026 年 9 月期実績（B）	1,701	△418	△488	△1,565	△126.65
増減額（B－A）	△207	△294	△243	△1,368	－
増減率（%）	△10.84	－	－	－	－

（3）差異の理由
2026 年 9 月期における個別業績につきましても、連結業績と同様に、各事業における収益改善の遅れや構造改革に伴う先行費用の発生等により、厳しい結果となりました。売上高は 1,701 百万円（前期比 10.8%減）となりました。また、営業損益につきましては、売上高の減少に加え、各事業における収益性の低下や販売費及び一般管理費等の負担により、営業損失 418 百万円（前期は営業損失 124 百万円）となりました。
さらに、営業損失の拡大に伴い、経常損失 488 百万円（前期は経常損失 159 百万円）、当期純損失 1,565 百万円（前期は当期純損失 197 百万円）となりました。

以　上