



## 2024年9月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕(連結)

2024年8月9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  
配当支払開始予定日 —  
決算補足説明資料作成の有無 : 有  
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3四半期の連結業績(2023年10月1日~2024年6月30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3四半期	1,672	7.0	△74	—	△82	—	△89	—
2023年9月期第3四半期	1,563	△12.1	△154	—	△156	—	△157	—

(注) 包括利益 2024年9月期第3四半期 △89百万円(—%) 2023年9月期第3四半期 △157百万円(—%)

	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3四半期	△10.81	—
2023年9月期第3四半期	△20.63	—

## (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3四半期	2,327	1,356	58.2
2023年9月期	1,643	518	31.4

(参考) 自己資本 2024年9月期第3四半期 1,354百万円 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 : 無

※ 注記事項

(1) 当四半期連結累計期間における連結範囲の重要な変更 : 無  
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3Q	10,077,670株	2023年9月期	8,077,670株
------------	-------------	----------	------------

② 期末自己株式数

2024年9月期3Q	9,579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3Q	8,281,106株	2023年9月期3Q	7,609,938株
------------	------------	------------	------------

※ 添付される四半期連結財務諸表に対する公認会計士又は : 無  
監査法人によるレビュー

※ 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経済情勢、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は異なる可能性があります。

○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報 .....	2
(1) 経営成績に関する説明 .....	2
(2) 財政状態に関する説明 .....	5
(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明 .....	5
2. 四半期連結財務諸表及び主な注記 .....	6
(1) 四半期連結貸借対照表 .....	6
(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 .....	7
(3) 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
(四半期連結キャッシュ・フロー計算書に関する注記) .....	11
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3四半期連結累計期間におけるわが国経済は、6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、大企業・製造業の業況判断指数が2期ぶりに改善し、2022年3月以来の高水準となった一方、大企業・非製造業は16期ぶりに悪化し、小売りは原材料コストや賃上げの影響で景況感が悪化したことや値上げで購入点数が減少したとして大きく悪化しております。物価高の下で消費者が節約志向を強めているのが響いており、GDP統計の家計消費支出も、物価の変動を除いた実質で今年1～3月期まで4四半期続けて減少しております。

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まいりましたが、当第3四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」におきましては引続き利益が予測を大きく超えております。しかしながら、「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3四半期連結累計期間におきましては、売上高1,672,875千円（前年同四半期比7.0%増）となり、営業損失74,261千円（前年同四半期は営業損失154,389千円）、経常損失82,036千円（前年同四半期は経常損失156,172千円）、親会社株主に帰属する四半期純損失89,501千円（前年同四半期は親会社株主に帰属する四半期純損失157,011千円）となりました。

当第3四半期連結会計期間におけるトピックスにつきましては、2024年5月10日に公表したとおり、第三者割当による新株式発行にて928,000千円の資金調達を行っております。当該資金調達の一部を元手として再生可能エネルギー事業へ参入しており、2024年6月27日公表のとおり太陽光発電事業を始動いたしました。また、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、全社において当社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。商品においては、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2024年2月23日から発売し、約60日で完売した後、2024年6月8日から販売を再開し、引続き店舗、ECでの売上は好調に推移しており、卸販売先の契約も順調に拡大しております。

なお、当社は2023年12月より発足した新経営体制のもと、グループ経営方針として引続き海外展開、M&Aを積極的に進め、新たな事業の柱を増やしていくことを目指し、当社の事業展開を広げることが目的とし、2024年5月10日の取締役会において「衛生コンサルティング事業」を「コンサルティング事業」へ名称変更することを決議いたしました。

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788,546千円（前年同四半期比24.1%増）、セグメント利益144,088千円（前年同四半期比3.0%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2四半期より当社グループに加わったことにより、売上高は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同四半期を下回ってはおりますが、計画通りに進捗しております。

通販事業の今期施策として、電話オペレーターにおいては、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、モール販売の強化、SNSの活用や広告配信などによりブランドの認知度向上の施策を図り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* が当社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おります。化粧品・健康食品を取り扱うFAVORINAは、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・認知拡大を積極的に進めており売上増・利益化ができるようになっております。

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くと考えております。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を拡大しており、顧客からも非常に高い評価を得ているため、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続き強化し、売上・利益の拡大を加速させております。

#### (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382,316千円（前年同四半期比12.3%増）、セグメント利益154,573千円（前年同四半期比38.9%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。当社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、国内、海外において着実に販路拡大が進んでおります。

海外につきましては、Cureブランドでは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」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日までの期間にて、製造及び販売を控えておりましたが、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。2024年6月よりタイのドラッグストアでの取扱いが開始され現在8か国での販売を展開しております。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476,600千円（前年同四半期比12.4%減）、セグメント損失29,934千円（前年同四半期はセグメント損失66,361千円）と損失額は大きく改善はされておりますが、引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17店舗（2024年6月30日時点）を運営しております。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2024年2月23日に発売し、約60日で完売いたしました。リピートの声が多かったことより追加製造し2024年6月8日から再販し、順調に売上を伸ばしておりますので、新たな柱となる商品として展開してまいります。

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約8万人、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2024年6月末で約7万人となり、2024年3月末よりそれぞれ1万人程増加しており新規獲得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、市場経済状況による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、原価率が前年同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商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、引続き収益性の低い店舗のスクラップは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。

#### （コンサルティング事業）

コンサルティング事業におきましては、売上高29,783千円（前年同四半期比34.4%減）、セグメント損失13,746千円（前年同四半期はセグメント損失19,431千円）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したが、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まだまだ継続しており厳しい経済環境が続いております。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。

社会貢献型事業として、新型コロナウイルス禍における衛生コンサルティング事業を行ってまいりましたが、2024年5月10日に公表しておりますとおり、当社グループは再生可能エネルギー事業への参入を行うことを決議し、太陽光発電におけるコンサルティング事業を2024年6月末より開始いたしました。今後は、太陽光発電所の権利売買を行うとともに、発電所の設備投資から売電先との契約までの一連のコンサルティング業務を当社が行いますので、当セグメントにて計上することとなります。

## (2) 財政状態に関する説明

### (資産)

当第3四半期連結会計期間末における資産の残高は2,327,695千円（前連結会計年度末1,643,387千円）、その内訳は流動資産1,969,030千円、固定資産358,664千円となり、前連結会計年度末に比べ684,308千円増加いたしました。これは主に、第三者割当による新株式の発行等により現金及び預金の増加666,787千円、売掛金の減少53,420千円、商品及び製品の減少43,913千円、無形固定資産の償却による減少37,706千円等によるものであります。

### (負債)

当第3四半期連結会計期間末における負債の残高は970,944千円（前連結会計年度末1,125,220千円）、その内訳は流動負債630,498千円、固定負債340,446千円となり、前連結会計年度末に比べ154,276千円減少いたしました。これは主に、買掛金の減少9,247千円、1年内返済予定を含む長期借入金の減少88,431千円、未払法人税等の減少4,122千円、株主優待引当金の減少28,237千円、資産除去債務の減少20,459千円等によるものであります。

### (純資産)

当第3四半期連結会計期間末における純資産の残高は1,356,750千円（前連結会計年度末518,166千円）となり、838,584千円増加いたしました。これは主に、親会社株主に帰属する四半期純損失89,501千円の計上による利益剰余金の減少、第三者割当による新株式の発行により資本金、資本剰余金がそれぞれ464,000千円増加したこと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5月10日公表の「再生可能エネルギー事業への参入及び報告セグメントの変更に関するお知らせ」のとおり、当社は再生可能エネルギー事業へ参入いたしました。また既存事業においては2024年4月12日公表の「第三者割当てによる第16回新株予約権（行使価額修正条項付）に関する資金使途変更のお知らせ」のとおり、第16回新株予約権の発行及び行使により調達した資金の一部をマーケティング強化のための費用に充当し、売上を拡大する施策を準備中であり、現時点では通期連結業績予想を合理的に把握することが困難であると判断したことにより、2024年9月期の連結業績予想につきましては引続き未定とさせていただきます。

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3四半期連結会計期間 (2024年6月30日)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	539,510	1,206,298
売掛金	193,914	140,493
商品及び製品	407,801	363,888
原材料及び貯蔵品	34,568	27,239
その他	66,814	231,196
貸倒引当金	△137	△85
流動資産合計	1,242,472	1,969,030
固定資産		
有形固定資産	540	384
無形固定資産		
のれん	213,690	193,037
顧客関連資産	101,044	85,090
その他	1,936	837
無形固定資産合計	316,671	278,965
投資その他の資産	83,702	79,315
固定資産合計	400,914	358,664
資産合計	1,643,387	2,327,695
<b>負債の部</b>		
流動負債		
買掛金	62,977	53,729
短期借入金	300,000	300,000
1年内返済予定の長期借入金	112,829	92,295
リース債務	433	—
未払法人税等	24,792	20,669
賞与引当金	1,180	—
ポイント引当金	3,560	3,588
株主優待引当金	28,237	—
その他	151,907	160,215
流動負債合計	685,916	630,498
固定負債		
社債	200,000	200,000
長期借入金	144,512	76,615
繰延税金負債	19,738	9,687
資産除去債務	73,455	52,996
その他	1,598	1,146
固定負債合計	439,303	340,446
負債合計	1,125,220	970,944
<b>純資産の部</b>		
株主資本		
資本金	1,122,822	1,586,822
資本剰余金	611,956	1,076,068
利益剰余金	△1,216,215	△1,305,717
自己株式	△3,152	△3,095
株主資本合計	515,410	1,354,078
新株予約権	2,755	2,672
純資産合計	518,166	1,356,750
負債純資産合計	1,643,387	2,327,695

(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3四半期連結累計期間

(単位：千円)

	前第3四半期連結累計期間 (自2022年10月1日 至2023年6月30日)	当第3四半期連結累計期間 (自2023年10月1日 至2024年6月30日)
売上高	1,563,484	1,672,875
売上原価	503,835	563,017
売上総利益	1,059,649	1,109,857
販売費及び一般管理費	1,214,038	1,184,119
営業損失(△)	△154,389	△74,261
営業外収益		
受取利息	4	3
受取賠償金	39	—
助成金収入	719	—
受取手数料	4,090	4,090
その他	1,792	595
営業外収益合計	6,647	4,689
営業外費用		
支払利息	3,435	3,518
社債利息	909	1,501
新株予約権発行費	3,338	—
株式交付費	244	6,631
その他	501	813
営業外費用合計	8,429	12,464
経常損失(△)	△156,172	△82,036
特別利益		
固定資産売却益	738	1,269
新株予約権戻入益	167	—
特別利益合計	905	1,269
税金等調整前四半期純損失(△)	△155,267	△80,767
法人税、住民税及び事業税	15,976	18,998
法人税等調整額	△14,231	△10,264
法人税等合計	1,744	8,733
四半期純損失(△)	△157,011	△89,501
親会社株主に帰属する四半期純損失(△)	△157,011	△89,501

四半期連結包括利益計算書  
第3四半期連結累計期間

(単位：千円)

	前第3四半期連結累計期間 (自 2022年10月1日 至 2023年6月30日)	当第3四半期連結累計期間 (自 2023年10月1日 至 2024年6月30日)
四半期純損失(△)	△157,011	△89,501
四半期包括利益	△157,011	△89,501
(内訳)		
親会社株主に係る四半期包括利益	△157,011	△89,501
非支配株主に係る四半期包括利益	—	—

(3) 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3四半期連結累計期間(自 2022年10月1日 至 2023年6月30日)

(株主資本の著しい変動)

当社は、当第3四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3四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611,731千円及び自己株式3,466千円となっております。

当第3四半期連結累計期間(自 2023年10月1日 至 2024年6月30日)

(株主資本の著しい変動)

当社は、2024年5月10日開催の取締役会において決議いたしました第三者割当による新株式発行に関し、2024年6月6日付で払込手続きが完了いたしました。

この結果、当第3四半期連結累計期間において資本金が464,000千円、資本剰余金が464,000千円増加し、当第3四半期連結会計期間末において資本金が1,586,822千円、資本剰余金が1,076,068千円となっております。

(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3四半期連結累計期間 (自 2022年10月1日 至 2023年6月30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	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	633,672	339,909	544,080	45,305	1,562,967	516	1,563,484	—	1,563,484
その他の 収益	—	—	—	—	—	—	—	—	—
外部顧客へ の売上高	633,672	339,909	544,080	45,305	1,562,967	516	1,563,484	—	1,563,484
セグメント 間の内部売 上高又は 振替高	1,504	498	—	70	2,073	—	2,073	△2,073	—
計	635,176	340,407	544,080	45,376	1,565,041	516	1,565,558	△2,073	1,563,484
セグメント 利益又は 損失 (△)	148,559	111,318	△66,361	△19,431	174,085	△16,750	157,335	△311,724	△154,389

- (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△311,724千円は、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3四半期連結累計期間 (自 2023年10月1日 至 2024年6月30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	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	778,985	382,316	476,600	29,638	1,667,541	5,333	1,672,875	—	1,672,875
その他の 収益	—	—	—	—	—	—	—	—	—
外部顧客へ の売上高	778,985	382,316	476,600	29,638	1,667,541	5,333	1,672,875	—	1,672,875
セグメント 間の内部売 上高又は 振替高	9,560	—	—	144	9,705	—	9,705	△9,705	—
計	788,546	382,316	476,600	29,783	1,677,247	5,333	1,682,580	△9,705	1,672,875
セグメント 利益又は 損失 (△)	144,088	154,573	△29,934	△13,746	254,981	△17,787	237,194	△311,455	△74,261

- (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△311,455千円は、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3四半期連結累計期間（自 2022年10月1日 至 2023年6月30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3四半期連結累計期間（自 2022年10月1日 至 2023年6月30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3四半期連結累計期間においては、182,780千円であります。

4. 報告セグメントの変更等に関する事項

当第3四半期連結累計期間（自 2023年10月1日 至 2024年6月30日）

（セグメント情報に関する重要な変更）

当社は2024年5月10日の取締役会において、再生可能エネルギー事業へ参入することを決議し、セグメント名について「衛生コンサルティング事業」を当第3四半期連結会計期間より「コンサルティング事業」へ名称を変更いたしました。当該セグメントにおいてはグループ経営方針として引続き海外展開、M&Aを積極的に進め、新たな事業の柱を増やしていくことを目指し、事業を拡大してまいります。なお、前第3四半期連結累計期間のセグメント情報についても変更後の名称で記載しております。

（四半期連結キャッシュ・フロー計算書に関する注記）

当第3四半期連結累計期間に係る四半期連結キャッシュ・フロー計算書は作成しておりません。なお、第3四半期連結累計期間に係る減価償却費（のれんを除く無形固定資産に係る償却費を含む。）及びのれんの償却額は、次のとおりであります。

	前第3四半期連結累計期間 （自 2022年10月1日 至 2023年6月30日）	当第3四半期連結累計期間 （自 2023年10月1日 至 2024年6月30日）
減価償却費	18,979千円	17,210千円
のれんの償却額	15,407千円	20,652千円

### 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3四半期連結累計期間においても、営業損失74,261千円、親会社株主に帰属する四半期純損失89,501千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3四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. 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
- ④ 再生可能エネルギー事業へ参入し、太陽光発電事業において太陽光発電所の権利売買を行うとともに、発電所の設備投資から売電先との契約までの一連のコンサルティング業務を開始

##### 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

「はず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。

また、2024年5月10日公表しましたとおり第三者割当による新株式発行にて資金調達をおこなった928百万円につきましては、発行諸費用を除き、再生可能エネルギー事業分野への参入する資金として387百万円、エンジョイライフ分野のM&A等の資金に328百万円、社債の償還に200百万円に使用し、新たな収益の柱を構築するための成長戦略を推進し、事業領域の拡大、経営の安定及び当社の企業価値の向上を進めてまいります。