



2026 年 2 月 4 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 フ ォ ー シ ー ズ H D
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 C F O 浦 太介
(TEL. 092-720-5460)

第三者割当による新株式の発行及び主要株主及び主要株主である筆頭株主の異動に関するお知らせ

当社は、2026 年 2 月 4 日開催の取締役会において、以下のとおり、DENBA JAPAN 株式会社（以下、「DENBA 社」といいます。）を割当予定先とする第三者割当の方法による新株式（以下、「本株式」といいます。）の発行（以下、「本第三者割当」といい、本株式の割当予定先を個別に又は総称して「割当予定先」といいます。）について決議いたしましたので、お知らせいたします。

また、本第三者割当の結果、主要株主及び主要株主である筆頭株主に異動がありましたので、併せてお知らせいたします。

I. 第三者割当による新株式の発行

1. 募集の概要

(1) 本株式発行の概要

① 払 込 期 日	2026 年 2 月 24 日
② 発 行 新 株 式 数	普通株式[1,938,000]株
③ 発 行 価 額	当社普通株式 1 株につき[413]円
④ 調 達 資 金 の 額	[800,394,000]円
⑤ 募 集 又 は 割 当 方 法 (割 当 予 定 先)	第三者割当の方法により、以下のとおり割り当てます。 DENBA 社 [1,938,000]株
⑥ そ の 他	当社は、割当予定先との間で、金融商品取引法に基づく届出の効力発生後に、本株式に係る総数引受契約（以下、「本株式引受契約」といいます。）を締結する予定です。

2. 募集の目的及び理由

(1) 募集の目的

ア. 当社グループの事業概要

当社グループは、当社及び連結子会社 3 社（株式会社 i i y、株式会社 H A C C P ジャパン、ファンタスティックフォー第 1 号合同会社）により構成されており、通販事業、卸売事業、リテール事業、コンサルティング事業を営んでおります。

- 通販事業：当社において化粧品及び健康食品、株式会社 i i y においてフェムケア商品の通信販売を主な事業としております。
- 卸売事業：当社において化粧品及び健康食品、アロマ関連商品等の卸販売を主な事業としております。
- リテール事業：当社においてアロマ及び雑貨の小売を主な事業としております。また、「AROMA BLOOM」として展開している 2 店舗を 2025 年 12 月より新しい業態の店舗「DENBA ラウンジ」として展開し、DENBA 社商品、アロマ及び雑貨の小売りを主な事業としております。

- d. コンサルティング事業：株式会社HACCPジャパンにおいて衛生に関するコンサルティング事業、当社及びファンタスティックフォー第1号合同会社において再生可能エネルギー分野における太陽光発電及び系統用蓄電池のコンサルティング事業を主な事業としております。

当社は、当社グループが取り扱う商品やサービスによりお客様に「ドキドキ感、わくわく感」をお届けすることを通じて、企業理念「はずむライフスタイルを提供し、人々を幸せにする」を実現し続けることを基本的な経営方針としております。また、社名のフォーシーズ（4Cs）には「顧客（Customer）を創造（Creation）し、顧客を大切（Cherish）にすることで社会貢献（Contribution）する」という想いを込めるとともに、Harmonious Development（環境・人と調和して発展していく会社）、HAZUMUをDailyに（はずむライフスタイルのある毎日を）をHDの意味として位置付けております。

主力の通販事業では、自社ブランドの化粧品・健康食品・アロマ製品などをECサイトおよびコールセンター経由で販売し、長期的な顧客育成を重視したD2Cモデルを確立しております。一方で、この事業では、売上成長のために広告宣伝費・CRM施策費用などのマーケティング投資が欠かせず、安定した販売基盤を維持するためには一定の費用を継続的に捻出し、新規顧客開拓および既存顧客の継続率を維持するビジネスモデルになります。また、卸売事業としては、ドラッグストアや量販店向けに幅広い商品を展開し、一販売チャンネルとしての役割に留まらず、市場接点を拡大し自社ブランドの認知度を高める宣伝の役割も担っております。リテール事業では、アロマ専門店「AROMA BLOOM」を運営し、自社ブランド製品の体験提供による顧客増加施策と小売収益の双方を実現しております。一方で店舗運営には人件費・店舗管理費等の固定費が伴うため、効率的な運営体制が求められます。このような状況の中、「AROMA BLOOM」として展開している2店舗を2025年12月より新しい業態の店舗「DENBA ラウンジ」として展開し、DENBA社商品、アロマ及び雑貨の小売りを主な事業としております。

企業向け事業として、食品衛生管理・HACCP導入支援を行うコンサルティング事業や、太陽光発電・蓄電池設備の開発支援を行う再生可能エネルギー事業も展開しております。これら法人領域のサービスも専門スタッフによる提供が必要であり、人材確保・教育費用が事業継続の重要要素となっております。

さらに、近年、当社が注力している取り組みとして、DENBA事業を進めています。当社は、2024年11月14日にDENBA社と業務提携を締結し、DENBA商品の販売をして参りました。今後は、さらにDENBA技術を体験・理解いただくために、拠点として「DENBA ラウンジ」を展開し、ショールーム・商談施設として活用します。DENBA ラウンジでは、店内や座面に、DENBA Health各商品、DENBA Sleepという商品を設置し、実際に体の調子を整える体験をしていただくことができます。この事業には、新規出店コスト等の設備投資、施設管理費、顧客対応のための人件費等も必要であり、DENBA事業の拡大にはこれらの運営コストが不可欠です。

このように、当社は、複数の事業領域を組み合わせることで総合的なライフスタイル価値を提供するとともに、事業成長を支えるためにマーケティング費用・人件費といった運営コストへの継続的投資を行いながら、グループ全体のシナジー強化と持続的成長を目指しています。

イ. 当社グループの事業方針及び成長戦略

当社グループは、2019年9月期より、連結営業赤字及びマイナスの連結営業キャッシュ・フローを計上しており、早期の業績回復に向けて、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。

このような状況の下、2025年9月期連結会計年度の経営成績は、売上高2,441,039千円（前年同期比8.1%増）となり、営業損失165,319千円（前年同期は営業損失126,174千円）、経常損失206,464千円（前年同期は経常損失129,355千円）、親会社株主に帰属する純損失243,929千円（前年同期は親会社株主に帰属する純損失273,032千円）となりました。なお、2025年9月期における自己資本比率は55.1%となっております。

当社グループは、2020年9月期連結会計年度より、営業黒字、プラスのキャッシュ・フローを達成するため、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、国際情勢の変化や物価上昇に伴う経済状況の変化による影響、コンサルティング事業における太陽光発電事業の事業

譲渡によるのれん償却、および業務委託費の計上等により、2024 年9月期連結会計年度において、営業損失 126,174 千円、親会社株主に帰属する純損失 273,032 千円を計上し、2025 年9月期連結会計年度においても、営業損失 165,319 千円、親会社株主に帰属する純損失 243,929 千円を計上しております。

通販事業と卸売事業では、黒字化の収益体制が確立できているものの、リテール事業とコンサルティング事業におきましては、引き続き営業損失が続いております。

リテール事業においては、譲受当時より不採算店舗の撤退を進めていることにより営業損失の額は減少しているものの、一部不採算店舗が残っているため 2025 年9月期連結会計期間において営業損失が生じておりますが、今後も事業黒字化に向け新商品の開発や販売強化に向けての施策の取り組み、及び不採算店舗の撤退を進めていく予定であります。さらに、既存2店舗を 2025 年12月より新しい業態の店舗「DENBA ラウンジ」として展開し、DENBA 社商品、アロマ及び雑貨の販売を実施し、収益の改善を目指しております。

また、コンサルティング事業の中でも太陽光の低圧発電所及び一部の高圧発電所につきましては、積極的な物件取得を進めてまいりましたが、収益の最大化を図るため複数社との売却交渉を継続している過程であります。この過程の中で、当初の計画から、売却の契約締結に変更や、さらに売却契約締結済みの一部の高圧発電所につきましても、工事進捗の変更があったものの、売却代金の資金回収は変更後も計画どおりに進んでおります。またさらに、保有する低圧物件につきましても、売却の条件の交渉が完了し、順次売却を実施しております。このような状況下、2025 年9月期連結会計期間末の流動資産に関して、2024 年9月期連結会計年度末と比べて、物件の仕入資金にあたる前渡金が増加する一方で、一時的に現預金が大幅に減少しておりますが、変更された計画の中で、低圧、高圧の太陽光発電所の売却が順次進んでおります。

当社グループの事業運営は、継続して営業黒字、プラスの営業キャッシュ・フローを達成することができず、また、資金水準が低下していることから、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。このような状況のもと、これらを解消するため以下の対応策を進めてまいります。

<対応策>

1. 通販事業

- ① コールセンターを活かした他社との業務提携による収益の拡大
- ② 当社顧客への新商品・サービスの販売による収益拡大
- ③ インフルエンサー等を活用したデジタルマーケティングによる収益拡大
- ④ 韓国アパレルブランド「WHITE SANDS」「BLACK SANDS」の販売による収益拡大
- ⑤ DENBA 社商品の販売強化による収益拡大

2. 卸売事業

- ① 国内外における当社取扱いブランド商品の販路拡大
- ② 小売店、卸業者等との連携による新商品の企画、販売による収益拡大
- ③ 韓国アパレルブランド「WHITE SANDS」「BLACK SANDS」の販売による収益拡大
- ④ DENBA 社商品の販路拡大

3. リテール事業

- ① 残存した不採算店舗の撤退による収益黒字化
- ② 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
- ③ 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 DENBA 社との業務提携を通じた次世代スリープテック空間による新業態の強化

4. コンサルティング事業

- ① 取得済みの太陽光発電所及び蓄電所について、収益の最大化を図りつつ早急に売却契約締結を進める
- ② 再生可能エネルギー事業の事業領域の拡大を図るため他社との業務提携も視野に入れながら太陽光発電所及び蓄電所を継続的に購入取得し、販売することによる収益拡大
- ③ 暗号資産の運用等のシステム開発および運用、Web3.0 技術を活用した第一産業支援事業等に

による収益拡大

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、既存事業における美と健康の分野にて、他社との事業提携を行い商品開発・新ブランドの展開を行ってまいります。他社の商品についても、通信販売やリテール販売で、当社の販路を活用し収益を拡大して、美と健康と生活における癒しをテーマとした生活を豊かにするサービスを提供する事業を積極的に推進しております。また、資金水準の回復と安定化のための新たな資金調達の可能性を適宜検討してまいります。

しかしながら、これらの対応策は実施途上又は実施前であり、また、資金調達の方法、調達金額、調達時期については確定していないことから、現時点では継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められます。

このような状況のもと、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おります。また、新商品の開発・販売にもより一層注力しており、2025 年 9 月期におきましては、以下の新商品をリリースしております。

- ・ AROMA BLOOM ブランドにおいて、香りを重ねてカスタマイズする「レイヤード香水」4 種を 2025 年 2 月 7 日に発売し、香水と同じ香りで消臭成分を追加したルームフレグランスであるリードディフューザー 4 種（HANA<華>女性らしく優雅な印象であるフレッシュフローラルの香り、MIYABI<雅>神秘的でノブールな印象であるオリエンタルウッドの香り、RIN<凜>都会的でリュクスな印象であるシトラスサボンの香り、SOU<爽>爽やかで知的な印象であるシトラスフローラルの香り）を同年 3 月 22 日に発売しました。
- ・ Cure ブランドでは、既存の酵素洗顔パウダー『スペシャルパウダーソープ』に新たな成分とビタミン C 成分を追加した「スペシャルパウダーソープ VC」を同年 3 月 21 日から発売しました。
- ・ FAVORINA ブランドからは、2024 年に数量限定で販売し好評だったビタミン C を配合した美容液「フェヴリナ ピュア C セラム」を新たな 5 つの美容成分を追加し、2025 年も通販限定で 3 月より販売しております。
- ・ 2024 年 11 月 14 日に DENBA JAPAN 株式会社と資本業務提携を締結し、DENBA 社が有する水分子活性化技術を用いて開発した、「睡眠」に特化した枕である「DENBA Sleep」の取扱いを 2025 年 2 月 1 日より総販売代理店として開始し、開始からわずか 12 日で 100 台を突破し、以降順調に代理店の獲得と販売を進めております。

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におきましても、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、コスト削減プロジェクトを継続的に推進しております。

以上のとおり、現在、当社グループにおきましては、連結での黒字化を目指すべく社内の組織変革をし、既存事業である通販事業、卸売事業、リテール事業での販路拡大を目指し、新規事業として再生可能エネルギー事業として太陽光発電及び系統用蓄電池事業のコンサルティングにて利益体質の強化を図っております。

今後の当社グループにおける各事業の成長戦略は、以下のとおりです。

a. 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。

通販事業につきましては、2025年9月期における売上高1,201,461千円（前年同期比11.0%増）、セグメント利益183,867千円（前年同期比7.0%減）となっております。売上高は、EC販売において実績のある株式会社i i yが2023年9月期より当社グループに加わったことにより、2023年9月期を上回りました。セグメント利益は、今期の施策として商品の認知度、ブランディング強化のため、先行投資として積極的な広告配信を行ったこともあり、前年同期を下回ってはおりますが、計画どおりに進捗しております。

2026年9月期の施策といたしましては、電話オペレーター販売においては、コールセンターを活かした他社との業務提携による収益の拡大、当社顧客への新商品・サービスの販売による収益拡大、DENBA社商品取り扱いによる収益拡大、インフルエンサー等を活用したデジタルマーケティングによる収益拡大を目指しております。

当社が自社で運営するコールセンターではPT（パーソナルトレーナー）と呼ばれる社歴10年以上の社員が在籍しており、美容の知識や電話営業での豊富な経験値をもとに、業務提携先の顧客への代理架電を実施しております。リピート顧客及び掘り起こし顧客へのアプローチを徹底的に継続することにより、安定的な売上・利益の実績を上げることができており、さらに電話での販売スキルを武器に他社商材の販売や架電代行業務を行うなど、積極的な展開を進めております。

EC販売においては、モール販売の強化、SNSの活用や広告配信等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。中でもアロマ製品ブランド「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、売上増及び利益化が実現できるようになっております。また、子会社の株式会社i i yが展開するボディメイク下着ブランド「CHARM MAKE BODY」は、SNSやブランド戦略を積極的に行い、順調に売上を伸ばしております。また、韓国アパレルブランド「WHITE SANDS」「BLACK SNADS」において、オンライン、オフラインのマーケティング戦略を積極的に行い、収益の拡大を目指します。

以上のとおり、通販事業全体としては、売上高・セグメント利益ともに計画どおりに推移し、安定的な黒字化体制を確立することができております。

b. 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。

卸売事業につきましては、2025年9月期における売上高612,339千円（前年同期比17.7%増）、セグメント利益セグメント利益182,951千円（前年同期比13.8%減）となりました。

2026年9月期の施策といたしましては、国内外における当社取扱ブランド商品の更なる販路拡大、小売店・卸業者等との連携による新商品の企画、販売による収益拡大を目指しております。また、通販事業と同様に、韓国アパレルブランド「WHITE SANDS」「BLACK SNADS」の取り扱いも開始し、収益拡大を目指します。

既に実績のある、当社が取り扱う化粧品「Cure」ブランドについては、国内外の人気ユーチューバーによるプロモーション活動の効果も大きく、売上・販路を順調に拡大しております。2025年9月期より、ベトナムでの販路拡大としても実績を作ることができ、ベトナム国内での販売店を拡大し順調に売上を伸ばしております。

当社が取り扱う他化粧品ブランド「FAVORINA」「FINE VISUAL」「AROMA BLOOM」については、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。

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」は、引き続きバラエティショップや大手ドラッグストア等での販売を拡大しております。以上のとおり、卸売事業全体としては、売上高・セグメント利益ともに順調に推移し、安定的な黒字化体制を確立することができております。

c. 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。

リテール事業につきましては、2025年9月期における売上高483,766千円（前年同期比23.8%減）、セグメント損失28,145千円（前年同期はセグメント損失34,975千円）と損失額は大きく改善

されましたが、引き続き損失となりました。

2026 年 9 月期の施策といたしましては、戦略的な不採算店舗の撤退を進め営業損失の縮小を図るとともに、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・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。

会員獲得施策として導入しているアプリ会員については、毎月 3,000 件程の新規会員様をコンスタントに獲得し、LINE アカウントの登録者数も 8 万人を超え、クーポンの配信等で来店数の増加や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、リピート率や客単価については順調に伸びており、更なる収益拡大のため、新規顧客獲得も併せて強化しております。

また、より一層の来店誘導のため、地域特性に合わせた MD（ブランド、店舗、顧客）コンセプトを見直し、仕入れ価格の交渉及び OEM 製品開発による原価率の改善や新商品の投下を進めております。

今後も、残存した不採算店舗の撤退を進めることで収益黒字化を目指すとともに、新しい業態の店舗「DENBA ラウンジ」として展開し、DENBA 社商品、アロマ及び雑貨の販売を実施し、収益の改善を目指しております。

d. コンサルティング事業

コンサルティング事業は、衛生に関するコンサルティング事業、再生可能エネルギー分野における太陽光発電及び系統用蓄電池に関するコンサルティング事業にて構成されております。

コンサルティング事業につきましては、事業譲受によるのれん償却費用及び業務委託費用が先行して生じたこともあり、2025 年 9 月期における売上高 143,835 千円（前年同期比 370.1%増）、セグメント損失 29,945 千円（前年同期はセグメント損失 12,813 千円）となりました。

当社は、2024 年 5 月 10 日付公表の第三者割当（新株式発行）により 928 千円（差引手取概算額 915 千円）の資金調達を実施し、①再生可能エネルギー事業分野への参入資金として 387 百万円、②子会社への貸付け（太陽光発電設備の土地権利取得を目的とする）として 328 百万円を充当済みです。

また、当社グループにおける太陽光発電事業の進捗につきましては、2024 年 6 月以降に太陽光発電所の土地利用権をグループ全体で低圧太陽光発電所 180 物件。高圧太陽光発電所 6 物件の土地利用権および送電権利を購入し、2025 年 9 月 30 日までに低圧太陽光発電所 53 物件、高圧太陽光発電所 4 物件の販売に付随するコンサルティング契約を締結済みです。

2025 年 9 月期の施策といたしましては、2024 年 9 月期第 3 四半期より、早期の黒字化実現のため、事業の取捨選択を検討した結果、社内のリソースを再生可能エネルギー事業へとシフト変更し（2025 年 3 月末時点におけるコンサルティング事業の従業員数は 4 名となっております。）、子会社の株式会社 H A C C P ジャパンにおける衛生関連商材の販売及びコンサルティング事業は縮小を進めております。

また、上記のとおり 2024 年 5 月に実施した第三者割当による新株式発行によって調達した資金 387 百万円を元手に、2024 年 12 月 2 日に設立した子会社のファンタスティックフォー第 1 号合同会社とともに太陽光発電事業における太陽光発電所を継続的に購入取得し販売する事業を推進しております。

2026 年 1 月 30 日現在、太陽光発電所を低圧 127 物件及び高圧 2 物件の合計 129 物件取得しており、収益の最大化を図るため、複数社との売却交渉を進めております。

また、2025 年 2 月 14 日に公表いたしましたとおり、当社グループは系統用蓄電所に関する事業を開始することを決議し、2 物件の蓄電所に関する土地及び接続権を取得しております。

今後は、取得済みの太陽光発電所及び蓄電所について 2026 年 9 月期末までの売買に付随する契約の締結を進めるとともに、引き続き、太陽光発電所及び蓄電所を継続的に購入取得し、販売することで収益拡大を進めてまいります。また、更なる再生可能エネルギー事業の事業領域の拡大を図るため、特別高圧蓄電所の取扱いの開始を検討するとともに、2025 年 3 月 31 日付開示に係るシンエネルギー開発株式会社との業務提携に基づく各種取り組みも推進してまいります。

e. 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、既存事業における美と健康の分野にて、他社との事業提携を行い、商品開発・新ブランドの展開を行ってまいります。また、他社の商品についても、通信販売やリテール販売において、当社の販路を活用し収益を拡大してまいります。さらに、美と健康と生活における癒しをテーマとした生活を豊かにするサービスを提供する事業を想定したエンジョイライフ分野におけるM&Aを積極的に推進し、多様な資金調達を検討してまいります。

なお、2025 年 9 月期の当社グループの業績につきましては、売上高 2,441 百万円、営業利益△165 百万円、経常損失△206 百万円、親会社株主に帰属する純損失△243 百万円となっております。

(単位：百万円)

	連結売上高	連結営業利益	連結経常利益	親会社株主に帰属する純利益
前期連結業績 (2025 年 9 月期)	2,441	△165	△206	△243
前々期連結実績 (2024 年 9 月期)	2,257	△126	△129	△273

(注) 2025 年 9 月期の業績につきましては、2025 年 12 月 22 日付「第 23 期有価証券報告書」に記載のとおりです。

(2) 資金調達の方法として本第三者割当を選択した理由

当社は上記の状況を踏まえ、様々な資金調達方法を模索してまいりました。その結果、本第三者割当による本株式の発行が最適であるとの結論に至りました。以下は、本資金調達方法を選択した具体的な検討内容です。下記<本第三者割当のデメリット>に記載のとおり、本株式の発行によって一定程度の希薄化が生じます。もっとも、下記<本第三者割当のメリット>に記載のとおり、当社は本第三者割当により、必要な資金を迅速かつ確実に確保できるため、機会損失を避けつつ、迅速な資金充当が可能となります。そのため、既存株主にとっては、企業価値や株主価値の向上が見込まれることから、希薄化の影響を考慮してもメリットが大きいと判断いたしました。また当社は本件割当先である DENBA 社とは 2024 年 11 月 14 日より資本業務提携を締結しており、事業面における協業も始まっています。本件割当によりさらに強固な協力関係を構築できることにより、当社の成長戦略の加速化の効果が発揮できると考えております。

さらに、下記<本第三者割当のデメリット>に記載のとおり、不特定多数の新投資家から資金調達を募ることによるメリットは享受できませんが、下記<他の資金調達方法との比較>に記載のとおり、今回の資金調達の目的に照らして必要としている金額以上の資金調達を行うことは、本第三者割当以上の規模で希薄化が発生することに加え、足元において必要としている金額以上に調達した資金は将来の資金需要を踏まえて当該資金が必要となる時期に至るまで当社内で滞留し、資金効率が低下してしまう可能性が高いことから、公募増資は今回の資金調達方法としては適切でないと判断いたしました。その他の資金調達手段についても、下記<他の資金調達方法との比較>に記載のとおり、今回の資金調達方法としては適切でないと判断しております。以上の検討を踏まえ、諸点を総合的に勘案した結果、本株式の発行により即時に満額の資金を調達し、かつ速やかに資本に充当することができる方法として、本第三者割当による資金調達が適切であると判断いたしました。

<本第三者割当のメリット>

- ① 本株式の発行により、払込期日において即時に満額の資金及び資本を調達することが可能となります。
- ② 本株式の発行により、払込期日において資本に充当されることから、財務健全性指標が上昇します
- ③ 本株式の発行数は1,938,000株と固定されており、希薄化率が当初予定より増加することはありません
- ④ 本株式の引受契約には、当社の将来の資本政策を制限するロックアップ等の規定や合意は

なく、資本政策の柔軟性が確保されております。

＜本第三者割当のデメリット＞

- ① 第三者割当方式という当社と割当予定先のための契約であるため、不特定多数の新投資家から資金調達を募ることによるメリットは享受できません。
- ② 借入による資金調達と比較すると、一定規模の株式の希薄化が生じます。

＜他の資金調達方法との比較＞

当社が本資金調達を選択するに際して検討した他の資金調達方法は以下のとおりです。

1) 公募増資

株式の公募増資は、資金調達が当初から実現するものの、同時に1株当たり利益の希薄化を一度に引き起こすため、株価に対する直接的な影響がより大きいと考え、今回の資金調達方法としては適切でないと判断しました。

2) 株主割当増資

株主割当増資では、既存株主持分の希薄化は払拭されますが、調達額が割当先である既存株主参加率に左右されることから、当社の資金需要の額に応じた資金調達が困難であるため、今回の資金調達方法としては適切でないと判断いたしました。

3) 新株予約権

当社における新株予約権の発行による資金調達は、株価動向次第では新株予約権の行使が進まず、必要とする資金を適時に確保できない可能性があります。特に、直近の資金需要に対応する手段としては不確実性が高く、安定性に欠けると判断しました。新株予約権を株主に無償で割り当てるいわゆるライツ・イシューについても、当社が金融商品取引業者と元引受契約を締結するコミットメント型ライツ・イシューと、元引受契約を締結しないノンコミットメント型ライツ・イシューがありますが、いずれも一般的に実務準備に長期間を要するうえ、コミットメント型は国内での実施実績が乏しく手法として確立しておらず、引受手数料等のコスト増加が予想されます。さらに、ノンコミットメント型ライツ・イシューでは必要額の調達が保証されず、資金調達の実現可能性が不透明であること、並びに株価動向によっては既存株主にとって希薄化リスクが高まる可能性があることから、当社の資金調達手段として適当ではないと判断しました。以上の理由により、当社は今回、新株予約権を用いた資金調達方法は採用しない方針といたしました。

4) 第三者割当による新株予約権付社債の発行

新株予約権付社債の場合は、発行と同時に資金を調達でき、また株式の希薄化は一気に進行しないというメリットがあります。しかしながら、社債の株式への転換が進まなかった場合、満期時に社債を償還する資金手当てが別途必要になります。資金手当てができなかった場合デフォルトを起こし、経営に甚大な影響を与えるリスクがあります。また、新株予約権付社債の設計によっては、転換又は償還が行われるまで利息負担が生じることもあります。

5) 行使価額が修正される転換社債型新株予約権付社債（MSCB）の発行

株価に連動して行使価額が修正される転換社債型新株予約権付社債（いわゆる MSCB）の発行条件及び行使条件は多様化していますが、一般的には、転換により交付される株式数が転換価額に応じて決定されるという構造上、転換の完了までに転換により交付される株式総数が確定しないため、株価に対する直接的な影響が大きく、今回の資金調達方法としては適切でないと判断いたしました。

6) 金融機関からの借入や社債による調達

低金利環境が継続する現在の状況下においては、比較的低コストで負債調達が可能であり、金融機関からの借入や社債による資金調達は、運転資金や設備投資等の比較的风险の低い資金の調達として適しているというメリットがあります。もっとも、金融機関

からの借入や社債による資金調達では、利払負担や返済負担が生じるとともに、調達額全額が負債となるため当社の財務健全性が低下し、今後の借入余地が縮小する可能性があります。したがって、将来の財務リスクの軽減のためには、速やかに資本バッファを構築した上で有利子負債の調達余力を十分に確保しておくことが必要かつ適切であると思料されることから、今回の資金調達手法として間接金融での資金調達は適切でないと判断いたしました。

以上の検討の結果、本株式発行による資金調達は、上記の他の資金調達方法よりも現実的な選択肢であり、既存株主の利益にも適うものと判断いたしました。

3. 調達する資金の額、使途及び支出予定時期

(1) 調達する資金の額

払込金額の総額 (円)	発行諸費用の概算額 (円)	差引手取概算額 (円)
800,394,000	43,867,000	756,527,000

(注) 1. 発行諸費用の概算額には、消費税等は含まれておりません。

2. 発行諸費用の概算額の内訳は、弁護士費用 (2,000 千円)、合同会社 revive (所在地：東京都中央区八丁堀 4-9-13 ニチレックビル 3F、代表者：西尾昌樹。以下「revive 社」といいます。) へのファイナンシャルアドバイザー費用 (40,000 千円)、反社チェック調査費用 (1,000 千円)、登記関連費用他 (867 千円) です。なお、発行費用の概算額には、消費税等は含まれておりません。

(2) 調達する資金の具体的な使途

具体的な使途及び支出予定時期につきましては、以下のとおりです。

具体的な使途	金額 (百万円)	支出予定時期
① 運転資金 (人件費、業務委託等)	145	2026 年 2 月から 2028 年 9 月
② 運転資金 (店舗、福岡本社、東京ショールーム含む)	76	2026 年 2 月から 2027 年 2 月
③ 運転資金 (商品仕入)	60	2026 年 2 月から 2027 年 2 月
④ マーケティング費用	225	2026 年 2 月から 2028 年 9 月
⑤ DENBA ラウンジの出店費用	100	2026 年 6 月から 2028 年 9 月
⑥ 借入金の返済	150	2026 年 3 月まで
合計	756	

(注) 1. 当社は本株式払込みにより調達した資金を上記の資金使途に充当するまでの間、当該資金は銀行預金等にて安定的な資金管理を図る予定であります。

2. 資金の充当に関する優先順位と時期において、①②③運転資金、④マーケティング費用、⑥借入金の返済、⑤DENBA ラウンジの出店費用の順に充当する予定です。

① 運転資金 (人件費、業務委託等) 145百万円

当社グループが展開する通販事業、卸売事業、リテール事業、さらに、近年当社が注力している DENBA 技術 (後述) を活用した商品 (以下「DENBA 商品」といいます。) を販売する事業 (以下「DENBA 事業」といいます。) を推進するにあたっては、人材への適切な投資が不可欠であると考えております。さらに、効率的かつ効果的な販売を実施するマーケティング部門、適切な資金管理を実施する財務経理部門の拡充も必要であると考えております。そこで、2026 年 2 月から 9 月までにマーケティング事業部 1 名、DENBA ラウンジ事業部 1 名、卸売事業部 1 名、財務経理部門を含む管理部門 1 名、さらに 2026 年 10 月から 2027 年 9 月までに、さらにマーケティング事業部 1 名、DENBA 事業 1 名、卸売事業部 1 名、財務経理部門を含む管理部門 1 名の採用を見込んでおり、2027 年 9 月までに合計 8 名の採用を想定しております。そのため、2026 年度 (人件費 18 百万円、採用費 8 百万円)、2027 年度 (人件費 55 百万円、採用費 8 百万

円)、2028年度(人件費55百万円)において、人件費にかかる予算を充当したいと考えております。

なお、当該人件費に関わる採用が適切に実施できない場合には、既存事業部からの人材転用、兼務、業務委託契約を実施し、充当する予定である採用費14百万、人件費112百万円の資金を当該運転資金(人件費、業務委託費等)として充当することといたします。

② 運転資金(店舗、福岡本社、東京ショールーム含む賃料) 76百万円

現在、当社は、既存事業であるリテール事業にて運営する「AROMA BLOOM」店舗をDENBAラウンジへの切り替え(下記⑤にて後述しております。)を実施しております。この新業態店舗への切り替えにより、店舗収益は一時的な減少が発生すると考えており、店舗収益を向上および安定させるためには一定の期間が必要であると考えております。また、福岡本社の一部スペースと、東京支社のショールームにて、DENBA商品の展示、商談、販売、体験スペース設置を実施します。さらに、東京ショールームでは、DENBA商品に限らず、既存商品および韓国アパレルブランド「WHITE SANDS」の展示、商談、販売、体験スペースを設置します。DENBAラウンジ、福岡本社および体験スペース、東京支社およびショールームを運営し、月間CFを黒字化し安定化させるまでに一定期間の賃料負担が必要と考えております。そのため、2026年2月から2027年2月までの期間において、当該賃料にかかる予算を充当したいと考えております。

③ 運転資金(商品仕入) 60百万円

当社は、当社の子会社である株式会社MIRAISE(以下「MIRAISE」といいます。)を2025年10月に設立し、既存通販事業のさらなる飛躍を目指し、韓国発アパレルブランド「WHITE SANDS」「BLACK SANDS」の日本国内における独占販売権を取得し、販路拡大、販売商品の強化を図っております。MIRAISEでは、K-ファッションと紫外線遮断機能としての美と健康を同時に提案する新しいコンセプトのマルチショップを展開し、韓国発の帽子ブランド WHITE SANDS と BLACK SANDS及び超軽量機能性晴雨兼用傘の販売を実施します。帽子ブランドの WHITE SANDS と BLACK SANDSは、それぞれ異なる世界観とデザインアプローチで、幅広い世代から支持を集めており、韓国の三大デパートと言われる百貨店すべてに出店されています。ファッション性と実用性を兼ね備えたデザインで、日常使いはもちろん、シーズン問わず幅広いコーディネートに対応しており、今後さらに注目される韓国ヘッドウェアブランドとして、国内外での展開が期待されているブランドとなります。近年、韓国発のファッションスタイル「K-ファッション」は、グローバル市場において急速な拡大を見せています。K-POP や韓国ドラマなどのコンテンツが国際的に高い影響力を持つ中で、それに付随するファッションやライフスタイルもまた、トレンドの最前線として注目を集めています。特に10代~30代のミレニアル世代・Z世代を中心に、「韓国っぽさ」や「今っぽさ」を象徴するスタイリングが支持を集め、SNSや動画メディアを通じたトレンド拡散のスピードも後押ししています。加えて、韓国ブランドはミニマルで洗練されたデザイン性と、手頃な価格帯による高いコストパフォーマンスを両立しており、ファッション感度の高い層に対する訴求力が強い点が特長です。

さらに、近年、消費者の間で紫外線(UV)対策や暑さ対策、さらには美容・健康意識の高まりを背景に、日傘の需要が大きく拡大しています。特に日本国内では、夏季の平均気温の上昇とともに、熱中症対策としての「日傘利用」が注目されており、環境省も男女問わず日傘の使用を推奨するキャンペーンを展開しています。また、紫外線による肌ダメージやシミ・シワの予防策として、UVカット機能を備えた日傘のニーズも高まっています。加えて、Z世代を中心に、日傘を「ファッションアイテム」や「セルフケアグッズ」として捉える動きが強まりつつあり、デザイン性・携帯性・機能性を重視した商品展開がされています。このような背景から、今後も日傘は季節限定品から通年型のパーソナルケア用品へとシフトしていくことが予測され、アパレル・雑貨業界における重点カテゴリとして注目されています。

MIRAISEの事業を強化する上で、「WHITE SANDS」「BLACK SANDS」の商品認知を拡大するためには、ECモールおよび卸売事業部が主管となる大手量販店での取り扱いを実現する営業活動等、豊富なアイテム数の準備が必要であり、一定数の仕入れ費用が必要であると考えております。そのため、2026年2月から2027年2月までの期間において、当該仕入にかかる予算に充当したいと考えております。

④ マーケティング費用 225百万円

当社グループが展開する通販事業、卸売事業、リテール事業、さらに、近年当社が注力しているDENBA技術(後述)を活用した商品(以下「DENBA商品」といいます。)を販売する事業

(以下「DENBA事業」といいます。)を推進するにあたっては、マーケティングへの適切な投資が不可欠であると考えております。商品力や技術力を高めるだけでは市場での競争優位性につながらず、その価値をお客様や取引先に十分に伝えられておらず、連結売上高は2024年9月期2,257百万円から2025年9月期は2,441百万円(8.1%増)と微増にとどまっており、売上高が伸び悩んでいるためです。

特に、DENBA技術とは、DENBA JAPAN株式会社(本店所在地:東京都中央区明石町4-5、代表取締役:後藤錦隆。以下「DENBA社」といいます。)が世界49ヶ国で特許を取得している技術です。電場とは物理学上「電気を帯びた物体に電気力を与える空間」とされるもので、DENBA社独自の技術としてこの電場、すなわち微弱な電位を持つ場を作り、水分子を微細に振動させることによって様々な有益な効能を生み出します。この技術は、東京大学と伊藤忠商事株式会社との共同研究が現在も進められております。

DENBA商品が作り出す特殊な電位空間に人間が滞在すると、体内の水分をやさしく振動させることにより、体内の水分の巡りを整え滞りがなくなり、自律神経(交感神経、副交感神経の双方)の活動を高める効果があります。その結果、まず身体の重だるさが軽くなり、むくみや冷えがやわらぐことで体が軽く感じられるようになります。また、筋肉の緊張がほぐれやすくなるため、肩や首の張りがゆるみ、呼吸も深く楽になっていきます。この効果の検証について一部のDENBA商品では、医療機器認証(医療機器認証番号303AMBZX00002000)を取得しており、科学的に証明されています。

しかしながら、上記効果は目に見えるものではないため、一般消費者には理解しにくいことが難点であり、飽和状態にある健康機器市場での競争優位性につながっておりません。そこで、技術的な優位性を分かりやすく表現し、商品価値として伝達するためのマーケティング活動が重要になります。

すなわち、DENBA社との協業を収益化していくうえで、単に商品を導入するだけでは不十分であり、DENBA社が所有する特許を活用した商品の導入根拠や比較データを分かりやすく提示することが購買率向上につながるため、こうした継続的なマーケティング施策の整備は事業成長に直結するため、その分野にも積極的に投資を行っていきたくて考えております。

そのための「伝える仕組み」を構築することが必要です。ブランド設計、パッケージ開発、技術価値の可視化、PR施策など、技術と市場を結びつける工程には、マーケティングの視点とそれに伴う投資が求められます。これらが不足いたしますと、商品の優位性を十分に理解されず、投資回収の遅れが生じる可能性があります。一方で、戦略的にマーケティング投資を行うことにより、商品の差別化、認知拡大、顧客獲得効率の改善、市場浸透の加速など、投資と成果が連動する成長構造を構築します。また、通販事業におきましては、新規顧客の獲得、購入導線の最適化、リピート率の向上が売上成長の主要因となります。そのため、広告運用、商品ページや動画などのクリエイティブ制作、サイト改善、CRM施策などに必要なマーケティング費用を投入することで、認知拡大から購買までの一連のプロセスを強化することが求められます。これらの取り組みは売上に直結し、投資の有無によって成長スピードに大きな差が生じます。

さらに、卸売事業におきましても、商品や技術の魅力を分かりやすく伝えるための営業資料や導入事例の整備、展示会出展、バイヤー向け説明コンテンツの制作など、マーケティング投資が営業活動の成果を左右いたします。当社が取り扱う化粧品「Cure」といった実績あるブランドを筆頭に「FAVORINA」「FINE VISUAL」「AROMA BLOOM」については、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するためのマーケティング費用に充てていきたいと考えております。現在の各事業年度における、DENBA事業、通販事業、卸売事業におけるマーケティング計画は以下を予定しております。

		2026年9月期	2027年9月期	2028年9月期	総合計
DENBA事業	ブランディング・PR	12百万円	4百万円	4百万円	20百万円
	広告運用	3百万円	14百万円	49百万円	66百万円
	合計	15百万円	18百万円	53百万円	86百万円
通販事業	ブランディング・PR	16百万円	10百万円	10百万円	36百万円
	広告運用	3百万円	14百万円	50百万円	67百万円
	合計	19百万円	24百万円	60百万円	103百万円

卸売事業	ブランディング・PR	16百万円	10百万円	10百万円	36百万円
	総合計	50百万円	52百万円	124百万円	225百万円

今後、通販・卸売・DENBA協業を中核事業として伸ばしていくためには、マーケティングコストを必要経費として捉え、継続的かつ計画的に投入していくことが不可欠であると考えております。

⑤ DENBAラウンジの出店費用100百万円

当社は、上記3. 調達する資金の額、使途及び支出予定時期（2）調達する資金の具体的な使途 ②運転資金（店舗、福岡本社、東京ショールーム含む賃料）で述べさせていただいた通り、DENBA社と共に両社の技術とブランドを融合させた新業態「DENBAラウンジ」を共同で展開しております。2025年12月末時点では、「イオンモール浦和美園」（埼玉県）および「経堂コレティ」（東京都世田谷区）にて、既存の AROMA BLOOM 店舗をリニューアルした形でDENBAラウンジ2店舗がオープンしております。

さらに、当社は、資金の支出予定時期である2026年6月から2028年9月の期間において、2026年9月期既存の改装4店舗、2027年9月期新規1店舗、2028年9月期新規1店舗の計6店舗（既存店舗の改装4店舗、新規出店2店舗）の出店を計画しております。なお、（1）改装（既存店舗から）は、1店舗あたり改装費約13百万円、開業イベント費約2百万円、（2）新規出店は、初期費用約20百万円にて計画しております。2026年9月期には（1）改装に関わる費用として合計約60百万円、2027年9月期には（2）新規出店に関わる費用として約20百万円、さらに、2028年9月期にも（2）出店に関わる費用として約20百万円（合計100百万円）の支出を予定しております。

⑥ 短期借入金の返済 150百万円

今回の第三者割当増資により調達する資金の一部について、当社が保有する有利子負債の返済資金として充当することを予定しております。当社は 2025年11月14日に公表した2025年9月期決算短信において、運転資金や事業運営に係る資金需要に対応するために借入金が増加しております。

そして、当該借入金のうち短期借入金150百万円については事業会社より借り入れたものであり、その返済期限は当初2025年3月31日でありましたが、事業運営に関わる資金として対応する必要があったため2026年3月31日に弁済期限の延長を承認頂いたものであり、現在、貸主よりさらなる期限の延長の合意はとれておりませんので、今回の第三者割当増資により調達する資金にて弁済する予定です。

また、本増資により調達する資金を当該借入金の返済に充当することで、財務体質の健全化を進めるとともに、金利負担の軽減を図ることが可能となります。また、有利子負債の削減により、当社の自己資本比率の改善や財務レバレッジの低下を通じて、外部環境の変動に左右されにくい安定した財務基盤を確保することができます。

4. 資金使途の合理性に関する考え方

今回の資金調達が予定どおり実現されれば、上記「2. 募集の目的及び理由 （1）募集の目的」、「3. 調達する資金の額、使途及び支出予定時期 （2）調達する資金の具体的な使途」に記載した取組みに必要な資金を獲得できると考えております。この資金を有効に活用することによって、当社の成長戦略を実行し企業価値の向上を実現することは、既存株主の利益にもつながるため、当該資金の使途は一定の合理性を有していると判断しております。

5. 発行条件等の合理性

（1）払込金額の算定根拠及びその具体的内容

本株式の発行価額は、本株式の発行に係る取締役会決議の前取引日（2026年2月3日）の東京証券取引所における当社普通株式の終値の90%に相当する金額である413円といたしました。取締役会決議の前取引日における終値を基準とすることといたしましたのは、直近の株価が現時点における当社の客観的企業価値を適正に反映していると判断したためです。

本株式の発行価額は、本株式の発行に係る取締役会決議の前取引日（2026年2月3日）までの直前1か月間の当社普通株式の終値単純平均値である469円（小数第1位四捨五入。以下、終値単純平均値について同様に計算しております。）に対して11.94%（小数第3位四捨五入。以下、ディスカウント率について同様に計算しております。）のディスカウント、同直前3か月間の終値単純平均値である496円に対して16.66%のディスカウント、同直前6か月間の終値単純平均値である536円に対して22.95%のディスカウントとなっております。本株式の発行価額は、直近の株価が現時点における当社の客観的企業価値を適正に反映していると判断した上で、取締役会決議の前取引日における終値を基準として採用していること、また、日本証券業協会「第三者割当増資の取扱いに関する指針」（2010年4月1日付以下、「日証協指針」といいます。）に準拠しているものであることから、有利発行には該当しないものと判断いたしました。

発行価額のディスカウント率を約10%とした経緯としましては、当社が2024年9月期において経常損失129百万円、2025年9月期においても206百万円の経常損失を計上していること勘案し、割当予定先からの発行価額における7～10%程度のディスカウントの打診を受け、日証協指針に準拠する10%を超えない範囲で、相応の率をディスカウントすることはやむを得ないと判断し、発行価額について割当予定先のディスカウントに対する要望を受け入れた結果によるものとなります。

さらに、当社監査等委員3名全員（うち会社法上の社外監査等委員2名）からも、本株式の発行価額は、当社株式の価値を表す客観的な指標である市場価格を基準としており、日証協指針「第三者割当増資の取扱いに関する指針」に準拠していることから、発行価額が割当予定先に特に有利でないことに関し、上記算定根拠に照らして検討した結果、有利発行に該当せず適法である旨の見解を得ております。

（2）発行数量及び株式の希薄化の規模が合理的であると判断した根拠

本株式の発行数により交付される株式数は1,938,000株（議決権数19,380個）であります。さらに、2025年9月30日現在の当社発行済株式総数11,207,470株を分母とする希薄化率は17.29%であり、同日現在の自己株式及び単元未満株式を除く当社普通株式に係る議決権111,383個を分母とする希薄化率は17.40%（小数第3位四捨五入）の希薄化をもたらすこととなります。

しかしながら、前述のとおり今回の資金調達における資金使途は、①運転資金（人件費、業務委託費）、②運転資金（店舗、福岡本社、東京ショールーム含む賃料）、③運転資金（商品仕入）、④マーケティング費用、⑤DENBA ラウンジの出店費用、⑥借入金の返済、今回の第三者割当による資金調達を成功させ、上記資金使途に充当することで、当社の更なる企業価値向上を図ることが可能となります。したがって、当社といたしましては、今回の第三者割当による本株式の募集は、当社の企業価値及び株式価値の向上を図るためには必要不可欠な規模及び数量であると考えております。

6. 割当予定先の選定理由等

① DENBA JAPAN 株式会社

a. 割当予定先の概要

(1) 名 称	DENBA JAPAN 株式会社
(2) 所 在 地	東京都中央区明石町4-5
(3) 代表者の役職・氏名	後藤 錦隆
(4) 事 業 内 容	DENBA 商品の研究開発および製造販売業
(5) 資 本 金	9,900 万円
(6) 設 立 年 月 日	令和2年10月1日
(7) 発 行 済 株 式 数	813 株
(8) 決 算 期	1 月
(9) 従 業 員 数	81 名
(10) 主 要 取 引 先	株式会社神戸メディケア マリンネット株式会社 ホシザキ株式会社グループ企業等

(11)	主 要 取 引 銀 行	三井住友銀行		
(12)	大 株 主 及 び 持 株 比 率	DENBA ホールディングス株式会社 52% 後藤 錦隆 37% SBI Ventures Two 株式会社 10% 伊藤忠商事株式会社 1%		
(13)	当 事 会 社 間 の 関 係			
	資 本 関 係	当社株式を 162,753 株保有しております。		
	人 的 関 係	当社と当該会社との間には、記載すべき人的関係はありません。また、当社の関係者及び関係会社と当該会社の関係者及び関係会社との間には、特筆すべき人的関係はありません。		
	取 引 関 係	2024 年 11 月 14 日付にて業務提携契約を締結しております。		
	関連当事者への 該 当 状 況	当該会社は、当社の関連当事者には該当しません。また、当該会社の関係者及び関係会社は、当社の関連当事者には該当しません。		
(14)	最近 3 年間の経営成績及び財政状態（単位：千円）			
	決算期	2023 年 1 月期	2024 年 1 月期	2025 年 1 月期
	純 資 産	221,881	272,767	561,109
	総 資 産	1,065,762	1,382,965	2,355,930
	1 株 当 た り 純 資 産 (円)	272,917	355,507	690,171
	売 上 高	962,791	1,284,355	2,191,981
	営 業 利 益	124,565	189,083	565,163
	経 常 利 益	117,190	111,464	562,619
	当 期 純 利 益	100,641	50,885	288,342
	1 株 当 た り 当 期 純 利 益 (円)	123,790.	62,590	354,664

（２）割当予定先を選定した理由

a. 財務アドバイザーを選定した理由

当社は、今回の資金調達および資本政策立案に際し、revive 社 をファイナンシャルアドバイザーとして選定いたしました。revive 社は、創業以来、事業再生、M&A アドバイザリー、資金調達支援、財務デューデリジェンス、企業価値評価など、財務領域を中心に幅広い支援を行っており、特に中堅企業・ベンチャー企業・上場準備企業を対象とした実務的なアドバイスに強みを有し、過去に上場企業のファイナンシャルアドバイザーを請け負った実績が多数あります。

また、代表者である西尾昌樹氏は、複数の事業会社を経営しながら、貸金業・投資業・企業再生・IT システム構築など、多領域での実務経験を有しており、単なる金融スキームに留まらず、事業の実態に踏み込んだ財務アドバイスを提供できる点を評価しました。当社 CFO の浦と revive 社西尾氏とは 10 年来の知人であり、複数回にわたり仕事関係があることから、当社の適時開示に関するアドバイザーとして 2025 年 10 月 1 日より業務委託契約を締結しております。本件においてはストラクチャー構築、ドキュメンテーション（各種書類作成）支援、並びに IR 活動のサポートなどを担っていただいております。

以上の理由から、当社は revive 社を財務アドバイザーとして選定しました。

b. DENBA 社を割当予定先として選定した理由

当社は、2024 年 11 月 14 日付の契約により DENBA 社と資本業務提携を推進しております。

当社は、“美と健康”“生活における癒し”を事業の柱の一つとして、化粧品・健康食品、アロマ関連商品を販売しております。当社は、お客様のお悩みを解決することを使命としており、お客様の声に傾聴した商品開発、サービスの提供を行い、お客様により良い暮らしをご提案する解決型企业として、通販事業、卸売事業、リテール事業を展開しております。DENBA 社は、前述「4【新規発行による手取金の使途】（２）【手取金の使途】①マーケティング費用」欄に記載のとおり、独自の水分子活性化技術を核として現在、食品環境、流通、食、美容・健康の分野において積極的な事業を展開されています。創業以

来“水”に着目し無限の可能性を見出し、水分子に微細振動を与えることにより食品の鮮度保持を実現されております。そのことより食材を活性化し、食品劣化の抑制を実現することができるとして、食品の世界で活用が開始され、空間電位発生装置を利用した鮮度保持装置の特許を世界 49 か国で取得されております。その技術を応用して空間に微弱な電位を作り、身体の水の巡りを整えやすくする健康機器（DENBA Health、DENBA Sleep）を体験することができる「DENBA ラウンジ」の出店を当社は DENBA 社と協業して 2025 年 12 月より開始しており、今後も推進していく方針です。

当社は、DENBA 社との資本業務提携を通じて、両社の技術・事業基盤を活かした協業を進めてまいりました。今後さらなる事業拡大を加速するうえで、より強固なパートナーシップの構築により、寡占的に DENBA 社の特許ないし、商品を活用する必要であると判断いたしました。このような状況を踏まえ、両社の長期的な関係をより確実なものとし、協業体制の構築に必要となる設備投資・開発投資・人材強化等の資金需要に対応するため、当社の代表取締役である松野が、2025 年 10 月より、DENBA 社後藤社長に対し必要資金の調達について引受を依頼していました。

一方で、DENBA 社と revive 社は、当社とは関係なく、以前より M&A 案件に関わる業務において取引関係にあり、revive 社は DENBA 社より上場企業への投資先を探して欲しいと依頼されていました。当社が DENBA 社に対し本件増資の引受を依頼している中、DENBA 社の投資ニーズを把握していた revive 社がファイナンシャルアドバイザーを担当することにより DENBA 社からより一層の信任を得て、また様々な発行方法がある中で新株式の発行という手法で、DENBA 社から引受の快諾を頂き、同社を割当先とする第三者割当増資を実施することを決定いたしました。

c. 総括

以上の経緯に基づき、本第三者割当について具体的に検討を進めた結果、本資金調達スキーム及び割当予定先並びにその保有方針等は、当社の資金調達ニーズを満たすものとして適切であると判断し、本第三者割当の実施を決定いたしました。

（3）割当予定先の保有方針

当社と本株式の割当予定先である DENBA 社との間で、本株式について、継続保有及び預託の取り決めはありませんが、当該割当予定先による株式保有は、共同プロジェクトの推進、事業連携の促進、技術・サービスの活用等を通じて、当社の企業価値向上に資することを意図したものであり、短期的な売買や純投資を目的としたものではありません。そのため中長期的なパートナーシップ構築を想定としたファイナンスを想定しております。

割当予定先が本株式の払込期日から 2 年間に於いて、割当株式である本株式を全部又は一部を譲渡した場合には、譲渡を受けた者の氏名及び住所、譲渡株式数、譲渡日、譲渡価格、譲渡の理由、譲渡の方法等の内容を直ちに書面にて当社へ報告すること、当社が当該報告内容を東京証券取引所に報告すること、並びに当該報告内容が公衆縦覧に供されることに同意することに関し、これらの取決めが準用されることにつき、割当予定先から払込期日までに確約書を得る予定であります。

なお、本株式について、当社と当該割当予定先との間で、金融商品取引法に基づく届出の効力発生後、本株式引受契約を締結する予定です。

（4）割当予定先の払込みに要する財産の存在について確認した内容

当社は、割当予定先である DENBA 社について、2025 年 9 月 1 日から 2026 年 1 月 9 日までの預金口座入出金明細並びに 2026 年 1 月 6 日時点の証券口座の写しを受領し、取締役浦が、本株式発行に係る払込みに要する資金に関する現預金残高が確保されていることを確認いたしました。

（5）割当予定先の実態等

当社は、本株式及び本新株予約権の各割当予定先について、当該割当予定先及び当該割当予定先の主な出資者並びに業務執行組員、又はその役員並びに主要株主（以下、「割当予定先関係者」と総称します。）が、反社会的勢力と何らかの関係を有しているか否かについて、第三者調査機関である株式会社セキュリティ＆リサーチ（住所：東京都港区赤坂二丁目 16 番 6 号、代表取締役：羽田寿次）に調査を依頼しました。当該調

査の結果、割当予定先関係者について、反社会的勢力である又は反社会的勢力と何らかの関係を有している旨の報告はありませんでした。以上のことから、当社は、割当予定先及び当該割当予定先の主な出資者並びに業務執行組員、又はその役員並びに主要株主が反社会的勢力とは一切関係していないと判断しており、その旨の確認書を東京証券取引所に提出しております。

7. 第三者割当前後の大株主及び持株比率

割当前 (2025 年 9 月 30 日現在)		割当後	
井 康彦	12.02%	DENBA JAPAN 株式会社	16.06%
SCBHK AC-CHINA GALAXY INTERNATIONAL SECURITIES (HONG KONG) CO., LIMITED-CLIENT ACCOUNT	9.53%	井 康彦	10.24%
ネットプライス有限責任事業組合	9.24%	SCBHK AC-CHINA GALAXY INTERNATIONAL SECURITIES (HONG KONG) CO., LIMITED CLIENT ACCOUNT (常任代理人 株式会社三菱 UFJ 銀行))	8.12%
BNYM AS AGT/CLTS NON TREATY JASDEC	2.09%	ネットプライス有限責任事業組合	7.87%
株式会社ネクスタ (匿名組合口)	1.80%	BNYM AS AGT/CLTS NON TREATY JASDEC	1.78%
ワイズコレクション株式会社	1.66%	株式会社ネクスタ (匿名組合口)	1.53%
楽天証券株式会社共同口	1.59%	ワイズコレクション株式会社	1.41%
DENBA JAPAN 株式会社	1.46%	楽天証券株式会社共同口	1.35%
株式会社ジェリービーンズグループ	1.42%	株式会社ジェリービーンズグループ	1.21%
株式会社 SBI 証券	1.26%	株式会社 SBI 証券	1.07%

- (注) 1. 割当前の「所有株式数」及び「総議決権数に対する所有議決権数の割合」は、2025 年 9 月 30 日現在の株主名簿を基準として記載をしております。
2. 「割当後の総議決権数に対する所有議決権数の割合」の算出にあたっては、「割当後の所有株式数」に係る議決権の数を、2025 年 9 月 30 日現在の総議決権数 (111,383 個) に本株式の目的である株式の総数に係る議決権数 (19,380 個) を加算した数 (130,763 個) で除して算出しております。
3. 「総議決権数に対する所有議決権数の割合」及び「割当後の総議決権数に対する所有議決権数の割合」は、小数点以下第 3 位を四捨五入して算出しております。
4. SCBHK AC-CHINA GALAXY INTERNATIONAL SECURITIES (HONG KONG) CO., LIMITED CLIENT ACCOUNT 名義の株式は、GOLD PACIFIC GLOBAL LIMITED 806,300 株と TIMES INVESTMENT LIMITED 255,000 株が実質株主として保有しております。なお、実質株主の内容は、次のとおりであります。

氏名又は名称	住所	保有株券等の数(株)	株式等保有割合(%)
GOLD PACIFIC GLOBAL LIMITED	Hong Kong, Quarry Bay 4-6 Hoi Wan Street Ka Wing Building, 18/F., Flat E (登記上の住所: OMC Chambers, Wickhams Cay 1, Road Town, Tortola, British Virgin Islands)	806,300	7.20
TIMES INVESTMENT LIMITED	15A, 50 Stanley St, Central, Hong Kong (登記上の住所: Room 102, 1st Floor, Block A, Sea View Estate, 2-8 Watson Road, North Point, Hong Kong)	255,000	2.27

8. 今後の見通し

本第三者割当は、当社の自己資本及び手元資金の拡充に寄与するとともに、今回の調達資金を上記「3. 調達する資金の額、使途及び支出予定時期 (2) 調達する資金の具体的な使途」記載の使途に充当することにより、当社の中長期的な企業価値の向上に資するものと考えておりますが、現時点で当期の業績に与える影響はありません。なお、開示すべき事項が発生した場合には速やかに開示いたします。

9. 企業行動規範上の手続きに関する事項

本第三者割当は、希薄化率が 25%未満であること、支配株主の異動を伴うものではないことから、東京証券取引所の定める有価証券上場規程第 432 条に定める独立第三者からの意見入手及び株主の意思確認手続きは要しません。

10. 最近 3 年間の業績及びエクイティ・ファイナンスの状況

(1) 最近 3 年間の業績（連結）

	2023 年 9 月期	2024 年 9 月期	2025 年 9 月期
売上高	2,136,884 千円	2,257,804 千円	2,441,039 千円
営業利益又は営業損失	△214,214 千円	△126,174 千円	△165,319 千円
経常利益又は経常損失	△216,931 千円	△129,355 千円	△206,464 千円
当期純利益又は当期純損失	△272,624 千円	△273,032 千円	△243,929 千円
1 株当たり当期純利益又は当期純損失	△35.29 円	△31.27 円	△23.64 円
1 株当たり配当金	－円	－円	－円
1 株当たり純資産	63.88 円	116.28 円	146.86 円

(2) 現時点における発行済株式数及び潜在株式数の状況（2025 年 9 月 30 日現在）

	株 式 数	発行済株式数に対する比率
発行済株式数	11,207,470 株	100.00%
現時点の行使価額における潜在株式数	1,370,200 株	12.2%

（注）上記潜在株式数は、第 14 回新株予約権に係る潜在株式数です。

(3) 最近の株価の状況

① 最近 3 年間の状況

	2023 年 9 月期	2024 年 9 月期	2025 年 9 月期
始 値	436 円	490 円	476 円
高 値	550 円	537 円	1,076 円
安 値	423 円	452 円	466 円
終 値	493 円	476 円	474 円

② 最近 6 か月間の状況

	2025 年 8 月	9 月	10 月	11 月	12 月	2026 年 1 月
始 値	617 円	723 円	520 円	492 円	538 円	495 円
高 値	676 円	841 円	523 円	548 円	550 円	501 円
安 値	604 円	517 円	442 円	451 円	491 円	450 円
終 値	655 円	523 円	469 円	544 円	493 円	459 円

③ 発行決議日前営業日における株価

	2026 年 2 月 3 日現在
始 値	454 円
高 値	459 円
安 値	449 円
終 値	459 円

(4) 最近 3 年間のエクイティ・ファイナンスの状況

1) 第三者割当による第 16 回新株予約権（行使価額修正条項付）の発行（2022 年 7 月 8 日付公表）

割 当 日	2022 年 7 月 25 日
発行新株予約権数	7,000 個
発行 価 額	総額 2,373,000 円（本新株予約権 1 個当たり 339 円）
発行時における 調達予定資金の額 （差引手取概算額）	331,973 千円
割 当 先	株式会社 S B I 証券
募集時における 発行済株式数	7,377,670 株
当該募集による 潜在株式数	700,000 株
現時点における 行使状況	行使済株式数 700,000 株（残新株予約権数：0 個）
現時点における 調達した資金の額 （差引手取概算額）	279,382 千円
発行時における 当初の資金使途 及び支出予定時期	① 既存事業の海外展開の強化のための資金 50 百万円：2022 年 8 月～2022 年 12 月 ② エンジョイライフ分野の M&A 等の資金 281 百万円：2022 年 10 月～2024 年 7 月
変更後の資金使途 及び支出予定時期	① 既存事業の海外展開の強化のための資金 50 百万円：2022 年 8 月～2023 年 10 月 ② エンジョイライフ分野の M&A 等の資金 51 百万円：2022 年 10 月～2024 年 9 月 ③ マーケティング費用 150 百万円：2024 年 5 月～2025 年 9 月 ④ 子会社への貸付け（太陽光発電設備の土地権利取得を目的とする） 28 百万円：2024 年 5 月～2025 年 9 月
現時点における 充 当 状 況	①既存事業の海外展開の強化のための資金 50 百万円、②エンジョイライフ分野の M&A 等の資金 51 百万円、③マーケティング費用 150 百万円、④子会社への貸付け（太陽光発電設備の土地権利取得を目的とする）28 百万円は充当済です。

2) 第三者割当による新株式の発行（2024 年 5 月 10 日付公表）

払 込 期 日	2024 年 5 月 27 日から 2024 年 6 月 7 日まで
調 達 資 金 の 額	928,000 千円
発行 価 額	1 株につき 464 円
発行時における 調達予定資金の額 （差引手取概算額）	928,000 千円 （差引手取概算額 915,779 千円）
募集時における 発行済株式数	8,077,670 株
当該募集による 発行株式数	2,000,000 株
募集後における 発行済株式数	10,077,670 株
割 当 先	GOLD PACIFIC GLOBAL LIMITED 1,120,000 株

	ネクスタ匿名組合 440,000 株 TIMES INVESTMENT LIMITED 440,000 株
発行時における 当初の資金使途 及び支出予定時期	① 再生可能エネルギー事業分野への参入 387 百万円：2024 年 6 月～2026 年 5 月 ② エンジョイライフ分野のM&A 328 百万円：2024 年 9 月～2025 年 9 月 ③ 社債の償還資金 200 百万円：2025 年 1 月
変更後の資金使途 及び支出予定時期 (第 1 回)	① 再生可能エネルギー事業分野への参入 387 百万円：2024 年 6 月～2026 年 5 月 ② 子会社への貸付け（太陽光発電設備の土地権利取得を目的とする） 328 百万円：2024 年 9 月～2025 年 9 月 ③ 社債の償還資金 200 百万円：2026 年 1 月
変更後の資金使途 及び支出予定時期 (第 2 回)	① 再生可能エネルギー事業分野への参入 387 百万円：2024 年 6 月～2026 年 5 月 ② 子会社への貸付け（太陽光発電設備の土地権利取得を目的とする） 328 百万円：2024 年 9 月～2025 年 9 月 ③ 商品仕入代金（通販事業、卸事業、リテール事業における DENBA SLEEP 仕入代金） 110 百万円：2024 年 11 月 ④ 事業運転資金（法人税および消費税の支払い） 57 百万円：2024 年 12 月 ⑤ 借入金弁済（金融機関への弁済） 33 百万円：2024 年 12 月
現時点における 充 当 状 況	① 再生可能エネルギー事業分野への参入 387 百万円 ② 子会社への貸付け（太陽光発電設備の土地権利取得を目的とする） 328 百万円 ③ 商品仕入代金（通販事業、卸事業、リテール事業における DENBA SLEEP 仕入代金） 110 百万円を充当済みです。 ④ 事業運転資金（法人税および消費税の支払い） 57 百万円充当済みです。 ⑤ 借入金弁済（金融機関への弁済） 33 百万円充当済みです。

3) 第三者割当による新株式及び新株予約権の発行（2025 年 6 月 13 日付公表）

(1) 第三者割当による新株式の発行

割 当 日	2025年 6 月30日
発 行 新 株 式 数	普通株式679,000株
発 行 価 額	1 株につき632円
調 達 資 金 の 額	429,128,000円
割 当 先	G F A 158,000株 フォーシスアンドカンパニー 126,000株 みらい再生支援機構 158,000株 K I N G 有限責任事業組合 79,000株

	ジェリービーンズグループ 158,000株
発行時における当初の資金使途及び支出予定時期	① 当社子会社における太陽光発電事業に関する開発資金 309百万円：2025年6月～2030年6月 ② 当社子会社における系統用蓄電池事業に関する開発資金 100百万円：2025年6月～2030年6月
変更後の資金使途及び支出予定時期	① 当社子会社における太陽光発電事業に関する開発資金 274百万円：2025年6月～2025年9月 ② 当社子会社における系統用蓄電池事業における開発資金 100百万円：2025年6月～2025年7月 ③ 借入金の弁済資金（Quantitative Consulting 株式会社への弁済） 35百万円：2025年12月
現時点における充当状況	① 太陽光発電事業に関する資金に274百万円を充当済みです。 ② 子会社への貸付（系統用蓄電池事業に関する開発資金を目的とする。）に100百万円充当済みです。 ③ 借入金の弁済資金（Quantitative Consulting 株式会社への弁済）に35百万円充当済みです。

（2）第三者割当による新株予約権の発行

割 当 日	2025年6月30日
発行新株予約権数	18,210個
発行価額	総額15,460,290円（本新株予約権1個につき849円）
発行時における調達予定資金の額	1,166,332,290円
割 当 先	G F A 3,160個 フォーシスアンドカンパニー 1,260個 みらい再生支援機構 2,370個 K I N G有限責任事業組合 1,580個 堀江貴文氏 930個 三崎優太氏 930個 デジタルレクリム 930個 GOLD PACIFIC GLOBAL LIMITED 7,050個
募集時における発行済株式数	10,077,670株
当該募集による潜在株式数	1,821,000株（新株予約権1個につき100株）
現時点における行使状況	行使済株式数450,800株（残新株予約権数：13,702個）
現時点における調達した資金の額（差引手取概算額）	277,033千円
発行時における当初の資	① 当社子会社における太陽光発電事業に関する開発資金

金 使 途	831百万円：2025年6月～2030年6月 ② 当社子会社における系統用蓄電池事業に関する開発資金 100百万円：2025年6月～2030年6月 ③ 既存事業（通販事業・卸売事業・リテール事業）における商品マーケティング資金 200百万円：2025年6月～2030年6月
変 更 後 の 資 金 使 途 及 び 支 出 予 定 時 期	① 太陽光発電事業における開発資金 631百万円：2026年1月から2030年6月 ② 系統用蓄電池事業における開発資金 56百万円：2025年6月～2025年8月 ③ 既存事業（通販事業・卸売事業・リテール事業）における商品マーケティング資金 135百万円：2025年6月～2025年12月 ④ 借入金の弁済資金（Quantitative Consulting 株式会社への弁済） 65百万円：2025年12月 ⑤ 運転資金 244百万円：2026年1月～2027年12月
現時点における充当状況	① 系統用蓄電池事業における開発資金 56百万円に充当済みです。 ② 既存事業（通販事業・卸売事業・リテール事業）における商品マーケティング資金135百万円に充当済みです。 ③ 借入金の弁済資金（Quantitative Consulting 株式会社への弁済） 65百万円に充当済みです。 ④ 運転資金 32百万円に充当済みです。

II. 主要株主及び主要株主である筆頭株主の異動

1. 異動予定年月日

2026年2月24日

2. 異動が生じる経緯

上記「I. 第三者割当による新株式の発行」に記載のとおり、本株式の第三者割当により、以下の通り筆頭株主及び主要株主の異動が生じる予定です。

3. 異動する株主の概要

（1）新たに主要株主及び主要株主である筆頭株主となる株主の概要

本第三者割当増資により、新たに主要株主及び主要株主である筆頭株主となることが見込まれるDENBA社の概要につきましては上記「I. 第三者割当による新株式の発行 6. 割当予定先の選定理由等（1）割当予定先」をご参照下さい。

（2）主要株主である筆頭株主該当しなくなる株主の概要

本第三者割当増資により、引き続き主要株主には該当するものの、主要株主である筆頭株主に該当しないこととなります。

(1) 名 称	井 康彦
(2) 所 在 地	福岡県福岡市中央区
(3) 上場会社と当該株主との関係	当社の主要株主です。当社と当該株主の間には記載すべき人的・取引関係はありません。

4. 異動前後における当該株主の所有する議決権の数（所有株式数）及び議決権所有割合

(1) 新たに主要株主及び主要株主である筆頭株主（DENBA JAPAN 株式会社）

	属性	議決権の数 (所有株式数)	総株主の議決権 の数に対する 割合	大株主順位
異動前	—	1,627個 (162,753株)	1.46%	第8位
異動後	主要株主及び主要株主である筆頭株主	21,007個 (2,100,753株)	16.06%	第1位

(2) 主要株主である筆頭株主に該当しないこととなった株主（井 康彦）

	属性	議決権の数 (所有株式数)	総株主の議決権 の数に対する 割合	大株主順位
異動前	主要株主及び主要株主である筆頭株主	13,392個 (1,339,280株)	12.02%	第1位
異動後	主要株主	13,392個 (1,339,280株)	10.24%	第2位

(注) 1. 異動前の総株主の議決権の数に対する割合は、2025年9月30日時点の総株主の議決権の数111,383個を基準としております。

2. 異動後の総株主の議決権の数に対する割合は、2025年9月30日時点の総議決権数（111,383個）に、本株式の発行により増加する議決権数（[19,380]個）を加えた数（[130,763]個）を基準としております。

3. 総株主の議決権の数に対する割合は、小数点以下第3位を四捨五入しております。

4. 大株主順位は、2025年9月30日時点の株主名簿を基準として、当社において現時点において想定したものです。

5. 今後の見通し

本異動により、業績への影響等はありません。