



## 2023年9月期 第1四半期決算短信〔日本基準〕(連結)

2023年2月10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) 天童 淑巳  
 問合せ先責任者 (役職名) 取締役管理本部長 (氏名) 上畠 正教 (TEL) 092-720-5460  
 四半期報告書提出予定日 2023年2月10日 配当支払開始予定日 —  
 四半期決算補足説明資料作成の有無 : 有  
 四半期決算説明会開催の有無 : 有

(百万円未満切捨て)

## 1. 2023年9月期第1四半期の連結業績(2022年10月1日~2022年12月31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	%
2023年9月期第1四半期	463	△29.0	△71	—	△70	—	△72	—
2022年9月期第1四半期	652	36.4	△53	—	△52	—	△48	—

(注) 包括利益 2023年9月期第1四半期 △72百万円(—%) 2022年9月期第1四半期 △48百万円(—%)

	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
2023年9月期第1四半期	△9.92	—
2022年9月期第1四半期	△6.75	—

## (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	%
2023年9月期第1四半期	1,411	404	28.2
2022年9月期	1,454	454	30.9

(参考) 自己資本 2023年9月期第1四半期 398百万円 2022年9月期 448百万円

## 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
2022年9月期	—	0.00	—	0.00	0.00
2023年9月期	—	—	—	—	—
2023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

2023年9月期の配当予想につきましては未定です。

## 3. 2023年9月期の連結業績予想(2022年10月1日~2023年9月30日)

(%表示は、通期は対前期、四半期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
第2四半期(累計)	1,200	△2.7	△16	—	△18	—	△28	—	△3.94
通期	2,428	4.5	50	—	46	—	38	—	5.36

(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重要な子会社の異動 : 無  
(連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動)  
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 : 有
- 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)	2023年9月期1Q	7,475,970株	2022年9月期	7,419,970株
② 期末自己株式数	2023年9月期1Q	189,490株	2022年9月期	189,490株
③ 期中平均株式数(四半期累計)	2023年9月期1Q	7,257,169株	2022年9月期1Q	7,188,260株

※ 四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です

※ 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こと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
(会計方針の変更)	9
(セグメント情報等)	10
(収益認識関係)	11
(重要な後発事象)	12
3. その他	15
継続企業の前提に関する重要事象等	15

## 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1四半期連結累計期間におけるわが国経済は、12月に発表された日銀短観の業況判断（最近）によると、大企業製造業においては多くの業種で輸入コストの増加により利益が圧迫されており、前回調査（9月）から1ポイント悪化しており、大企業非製造業においては、コロナウイルス禍の景気への下押し圧力が弱まる中、前回調査から5ポイント改善しており、コロナウイルス禍前に近い水準まで回復しております。しかしながら、先行きにつきましては、インバウンド需要の回復が期待できるものの、世界経済の減速による需要の下振れリスクが意識されると同時に、物価上昇によるコストの増加や需要の減少、人手不足による人件費増加、さらに第8波コロナウイルス禍の影響も懸念され、引き続き先行きは不透明な状況が継続しております。

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おりましたが、当第1四半期連結会計年度の経営成績は、「通販事業」「卸売事業」におきましてはセグメント利益となり、「衛生コンサルティング事業」におきましてはセグメント損失ではあるものの予測通りの結果となり、上場維持費等各セグメントへの配賦が困難な管理部門経費はコスト削減等の効果もあり予測よりも改善することができておりますが、「リテール事業」のセグメント損失が予測よりも大幅に上回ったことにより、当第1四半期連結会計期間におきましては、売上高463,109千円（前年同四半期比29.0%減）となり、営業損失71,242千円（前年同四半期は営業損失53,817千円）、経常損失70,467千円（前年同四半期は経常損失52,666千円）、親会社株主に帰属する四半期純損失72,018千円（前年同四半期は親会社株主に帰属する四半期純損失48,491千円）となりました。

なお、セグメントにつきましては、2022年11月11日に「事業セグメント変更に関するお知らせ」にて公表させていただいたとおり、前年度までのブランド毎のセグメントから販売スタイル別のセグメントとして「通販事業」「卸売事業」「リテール事業」「衛生コンサルティング事業」へ変更し、上場維持費を含むどのセグメントにも配賦不可能な管理コストにつきましては調整欄にて反映いたします。したがって、当第1四半期連結会計期間より、報告セグメントとして記載する事業セグメントを変更しており、当第1四半期連結累計期間の比較・分析は、変更後の区分に基づいております。

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、当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推進しております。

参考までに、当第1四半期連結会計期間におけるブランド別の商品開発実績は下記の通りです。特に原価率を改善するためにAroma BloomブランドのOEM商品の開発に注力しており、開発された商品は「通販事業」「卸売事業」「リテール事業」それぞれのセグメントにおいて展開されております。

#### ■フェヴリナ

- ・夜用の超高保湿クリーム「ディーブモイストマスククリーム」

#### ■Aroma Bloom

- ・話題の麻由来成分「CBD」と7種の精油をブレンド！ロールオンタイプのアロマオイル
- ・ドライフルーツ入りの入浴剤と徳島県産「木頭ゆず」を使用した“和アロマ”2種
- ・冬季限定“温活”ハーブティーとアロマオイル
- ・天然精油配合のボディクリーム3種
- ・なりたい肌と香りで選ぶ「美容」「温活」「ナイトケア」用ボディオイル3種

また、この度2023年1月1日より株式会社フォーシーズHDは、株式会社Cureを吸収合併いたしました。今後は各ブランドのシナジー効果をさらに図り、新たな施策展開にも取り組んでまいります。さらに、今後も当社グループの企業価値をさらに高めるため、既存事業の黒字化を実現するための施策の推進と同時に、新規事業に向けたM&Aを積極的に進めてまいります。

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153,698千円（前年同四半期比26.6%減）と前年同四半期を下回り、セグメント利益39,464千円（前年同四半期比4.6%減）となりました。

通販事業の今期の施策としては、電話オペレーター販売においては、定期顧客の解約阻止率の改善、休眠顧客の引き上げ率の向上、オペレータースキルを活かした架電代行業務の新規発足、EC販売においては、広告とインフルエンサーへのサンプリングによる新規獲得による収益拡大を目指しております。また電話オペレーター販売につきましては、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、さらに電話オペレーターの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。EC販売については、まずはブランド認知向上とリテール事業との顧客リストの共有化や施策の連携を図っておりますが、新しい施策が売上に反映できるまでには当初計画よりも時間がかかっており、売上高においては前年同四半期よりも下回る結果となりました。しかしながら、広告宣伝費の抑制やコストコントロールをすることにより、セグメント利益は前年同四半期よりも若干下回ったものの黒字化を実現できております。

セグメント利益は実現できる体制になっておりますので、今後は電話オペレーターの強い営業力を最大限に活かすため、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いくこと、また、2023年1月13日に公表しております「株式会社i i yの株式取得及び簡易株式交換による完全子会社化に関するお知らせ」のとおり、EC販売において実績のある株式会社i i yが当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努めてまいります。

#### (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89,281千円（前年同四半期比24.7%減）、セグメント利益17,797千円（前年同四半期比186.2%増）となりました。

卸売事業の今期の施策としては、既存商品の育成と新規商品の開発により取り扱いアイテムを拡大することと海外への販路拡大を目指しております。当グループの取り扱いブランドであるフェヴリナ・ファインビジュアル・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、それぞれ認知拡大においては順調に進んでおります。国内卸売事業として実績のあるCureブランドについては、引き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緩やかではあるもののインバ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ました。海外卸売事業につきましては、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」のとおり、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日までの期間において、製造及び販売を行わないこととなりました。しかしながら、和解対象外の商品である医薬部外品の薬用ピーリングの「ホワイトクリアジェル」、酵素配合の「エクストラオイルクレンジング」「スペシャルパウダーソープ」の東南アジアを中心としたアジア市場への拡大は進んでおります。

国内卸売事業においては、第8波のコロナウイルス禍の影響が懸念されるものの、ドラッグストアやバラエティストアへの店舗展開及び直接企業に向けた販売促進の強化をすると同時に、インバウンド顧客の回復が期待できると予測しております。また、海外卸売事業におきましては、引き続き東南アジアを中心とした海外販路の拡大を積極的に推進し、通期での黒字化を目指してまいります。

#### (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202,202千円（前年同四半期比34.5%減）、セグメント損失23,456千円（前年同四半期はセグメント損失2,433千円）となりました。

今期の施策としては、店舗のスクラップ&ビルドによる運営の効率化と、新概念店舗のテストマーケティングによる新たな顧客層の拡大を目指しております。すでに14店舗の退店を実施しており、現在は首都圏に27

店舗（2022年12月31日時点）を運営しておりますが、「お悩み解決型アロマ専門店」という新しいコンセプトのもと、2022年3月には新百合ヶ丘、11月には海老名に2店舗出店いたしました。また、原価率を改善するために5アイテムのOEM商品開発販売し、OEM商品を中心とした販売強化を推進しております。さらに、お好みの精油でアロマ雑貨を手作りする「ワークショップ」の開催や、誕生石にちなんだ“生まれ月ごと”の「誕生香」24種を発表するなど、店舗でのイベントも積極的に進めておりました。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、収益性の低い店舗のスクラップの実施と合わせて、新店舗の新百合ヶ丘店と海老名店から導入しております、店舗特性に合わせたMD（ブランド、店舗、顧客）コンセプトの他店舗への展開にはまだ時間がかかっており、さらにコロナウイルス禍による消費者のライフスタイルの変更によりリテール店舗への消費者の戻りは未だ鈍く、売上高及びセグメント損失とも前年同四半期よりも大幅に下回る結果となりました。

今後は、赤字体質の脱却を図るため、引き続きMD（ブランド、店舗、顧客）コンセプトの見直しと他店舗への展開、仕入れ価格の交渉及びOEM製品開発による原価率の改善により、既存店舗の活性化を図ってまいります。また、引き続き収益性の低い店舗のスクラップを進めてまいります。立地や出店条件等をトータルに判断し、収益の見込めるエリアへの出店を積極的に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。

#### （衛生コンサルティング事業）

衛生コンサルティング事業におきましては、売上高18,425千円（前年同期比32.0%増）、セグメント損失5,981千円（前年同期はセグメント損失14,344千円）となり、セグメント損失ではありますが、前年同四半期に対しては大きく改善することができました。

今期の施策としては、あんしんHACCPアプリのPL保険の導入とその支援及び支援業者に対する微生物蛍光画像測定機「BACTERESTER（バクテスター）」の販売、空間除菌デバイスDevirusACの専用水の収益最大化及び食の海外販路開拓支援「セカイタク〜Japan Foodies Choice」参画によるコンサルティング事業の拡大を目指しております。

施策に対する取り組みとしては、2022年11月10日に公表しております「全国初！グルメサイトでの食品衛生の取り組みを開始」のとおり、楽天グループのICT事業会社である楽天コミュニケーションズ株式会社と東大阪市CiPPo（シッポ）事務局との連携で、飲食店の衛生レベルを消費者へ見える化し、グルメサイトにおける飲食店を選ぶ基準に飲食店の衛生レベルを加えて、飲食における安心と安全をお届けする全国初の取り組みを開始しており、2022年12月6日に公表しております「IT導入支援事業者に採択」のとおり、経済産業省が推進する「IT導入補助金2022」において、「IT導入支援事業者」として採択されるなど、社会貢献事業として認知が拡大されてきております。

しかしながら、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想定以上に大きく、いまだ厳しい経済環境が続いておりますが、大手企業とのアライアンスも控えており、外部の営業代行業者などとの協業によって営業活動の強化等を行うことにより業績の回復を実現してまいります。

## (2) 財政状態に関する説明

### (資産)

当第1四半期連結会計期間末における資産の残高は1,411,945千円(前連結会計年度末1,454,083千円)、その内訳は流動資産1,130,268千円、固定資産281,677千円となり、前連結会計年度末に比べ42,137千円減少いたしました。これは主に、現金及び預金の減少146,289千円、売掛金の増加8,376千円、商品及び製品の増加82,232千円、原材料及び貯蔵品の増加8,671千円、有形固定資産の取得による増加9,294千円、無形固定資産の償却による減少8,141千円等によるものであります。

### (負債)

当第1四半期連結会計期間末における負債の残高は1,007,786千円(前連結会計年度末999,966千円)、その内訳は流動負債747,057千円、固定負債260,728千円となり、前連結会計年度末に比べ7,819千円増加いたしました。これは主に、買掛金の増加64,829千円、1年内返済予定を含む長期借入金の減少31,866千円、未払法人税等の減少22,719千円、株主優待引当金の減少7,300千円によるものであります。

### (純資産)

当第1四半期連結会計期間末における純資産の残高は404,159千円(前連結会計年度末454,116千円)となり、49,957千円減少いたしました。これは主に新株予約権の行使による株式の発行により資本金、資本準備金がそれぞれ11,125千円増加した一方で、親会社株主に帰属する四半期純損失72,018千円の計上により利益剰余金が減少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

2023年9月期の連結業績予想につきましては、2022年11月11日に公表いたしました、業績予想に変更はありません。

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 (2022年9月30日)	当第1四半期連結会計期間 (2022年12月31日)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	649,439	503,149
売掛金	149,407	157,783
商品及び製品	323,968	406,200
原材料及び貯蔵品	12,111	20,782
その他	41,457	42,509
貸倒引当金	△451	△158
流動資産合計	1,175,932	1,130,268
固定資産		
有形固定資産	570	9,762
無形固定資産		
のれん	53,238	50,923
顧客関連資産	122,317	116,999
その他	3,951	3,442
無形固定資産合計	179,506	171,365
投資その他の資産	98,073	100,549
固定資産合計	278,150	281,677
資産合計	1,454,083	1,411,945
<b>負債の部</b>		
流動負債		
買掛金	73,532	138,362
短期借入金	300,000	300,000
1年内返済予定の長期借入金	127,384	125,307
未払法人税等	31,495	8,776
賞与引当金	1,200	—
ポイント引当金	—	2,469
株主優待引当金	21,708	14,407
資産除去債務	2,674	8,313
その他	146,701	149,421
流動負債合計	704,696	747,057
固定負債		
長期借入金	221,813	192,024
繰延税金負債	27,361	24,786
資産除去債務	45,577	41,051
その他	518	2,866
固定負債合計	295,270	260,728
負債合計	999,966	1,007,786
<b>純資産の部</b>		
株主資本		
資本金	992,447	1,003,572
資本剰余金	459,505	470,630
利益剰余金	△943,591	△1,015,609
自己株式	△59,731	△59,731
株主資本合計	448,630	398,863
新株予約権	5,486	5,296
純資産合計	454,116	404,159
負債純資産合計	1,454,083	1,411,945



(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1四半期連結累計期間

(単位：千円)

	前第1四半期連結累計期間 (自2021年10月1日 至2021年12月31日)	当第1四半期連結累計期間 (自2022年10月1日 至2022年12月31日)
売上高	652,247	463,109
売上原価	219,009	144,316
売上総利益	433,237	318,792
販売費及び一般管理費	487,055	390,034
営業損失(△)	△53,817	△71,242
営業外収益		
受取利息	1	1
受取賠償金	11	—
助成金収入	2,524	39
受取手数料	—	1,500
その他	258	1,088
営業外収益合計	2,795	2,629
営業外費用		
支払利息	1,596	1,221
その他	47	632
営業外費用合計	1,644	1,854
経常損失(△)	△52,666	△70,467
特別利益		
新株予約権戻入益	501	—
特別利益合計	501	—
税金等調整前四半期純損失(△)	△52,165	△70,467
法人税、住民税及び事業税	1,371	4,125
法人税等調整額	△5,045	△2,574
法人税等合計	△3,674	1,550
四半期純損失(△)	△48,491	△72,018
親会社株主に帰属する四半期純損失(△)	△48,491	△72,018

四半期連結包括利益計算書  
第1四半期連結累計期間

(単位：千円)

	前第1四半期連結累計期間 (自 2021年10月1日 至 2021年12月31日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2022年10月1日 至 2022年12月31日)
四半期純損失(△)	△48,491	△72,018
四半期包括利益	△48,491	△72,018
(内訳)		
親会社株主に係る四半期包括利益	△48,491	△72,018
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1四半期連結累計期間(自 2021年10月1日 至 2021年12月31日)

該当事項はありません。

当第1四半期連結累計期間(自 2022年10月1日 至 2022年12月31日)

(株主資本の著しい変動)

当第1四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11,125千円、資本剰余金11,125千円が増加しております。この結果、当第1四半期連結会計期間末において、資本金1,003,572千円及び資本剰余金470,630千円となっております。

(会計方針の変更)

(時価の算定に関する会計基準適用指針の適用)

「時価の算定に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第31号 2021年6月17日。以下「時価算定会計基準適用指針」という。)を当第1四半期連結会計期間の期首から適用し、時価算定会計基準適用指針第27-2項に定める経過的な取扱いに従って、時価算定会計基準適用指針が定める新たな会計方針を、将来にわたって適用することといたしました。これによる四半期連結財務諸表への影響はありません。

(セグメント情報等)

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1四半期連結累計期間(自 2021年10月1日 至 2021年12月31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	衛生コンサル ティング 事業	計				
売上高									
顧客との契約から生じる収益	209,363	117,799	308,752	13,959	649,874	2,372	652,247	—	652,247
その他の収益	—	—	—	—	—	—	—	—	—
外部顧客への売上高	209,363	117,799	308,752	13,959	649,874	2,372	652,247	—	652,247
セグメント間の内部売上高又は振替高	—	769	—	—	769	—	769	△769	—
計	209,363	118,569	308,752	13,959	650,644	2,372	653,017	△769	652,247
セグメント利益及び損失(△)	41,377	6,219	△2,433	△14,344	30,819	△1,878	28,940	△82,758	△53,817

(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、「白髪染め事業」を含んでおります。

2. セグメント損失(△)の調整額82,758千円は、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1四半期連結累計期間(自 2022年10月1日 至 2022年12月31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	衛生コンサル ティング 事業	計				
売上高									
顧客との契約から生じる収益	153,698	88,782	202,202	18,425	463,109	—	463,109	—	463,109
その他の収益	—	—	—	—	—	—	—	—	—
外部顧客への売上高	153,698	88,782	202,202	18,425	463,109	—	463,109	—	463,109
セグメント間の内部売上高又は振替高	—	498	—	—	498	—	498	△498	—
計	153,698	89,281	202,202	18,425	463,607	—	463,607	△498	463,109
セグメント利益及び損失(△)	39,464	17,797	△23,456	△5,981	27,824	△1,304	26,519	△97,762	△71,242

- (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. セグメント損失(△)の調整額97,762千円は、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. 報告セグメントの変更等に関する事項

### (セグメント区分の変更)

当社グループは、事業セグメントの区分方法を見直し、報告セグメントを従来の「コミュニケーション・セールス事業」「化粧品卸事業」「衛生コンサルティング事業」「アロマ事業」から、「通販事業」「卸売事業」「リテール事業」「衛生コンサルティング事業」に変更しております。

変更理由は以下のとおりです。

当社グループは、2022年2月に公表しました中期経営計画においてM&Aによって売上拡大、企業価値向上を目指すことと、既存事業においては海外戦略を拡大展開し、売上を加速していくことを基本方針として定めております。

当社は2022年1月1日にコミュニケーション・セールス事業を行う旧株式会社フェヴリナとアロマ事業を行う旧合同会社アロマを吸収合併し、事業持株会社として事業展開を行っております。また、2022年10月14日に基本方針として開示いたしました株式会社Cureの吸収合併が、2022年11月11日開催の取締役会で正式に契約締結することとなりましたので、2023年1月1日より化粧品卸事業も当社の運営事業となりました。当連結会計年度は当社グループの戦略として、海外展開を強化していくなど販路拡大を進めていく中で、より市場に向き合い、売上拡大、企業価値向上を目指していくうえで、前連結会計年度までのブランド毎に分けたセグメントから、販売スタイル別に分けたセグメントへ変更することが合理的であり、市場において理解していただきやすいと判断いたしました。

なお、株式会社HACCPジャパンが展開する、衛生コンサルティング事業は主に消費財の販売ではなく、法人に対するコンサルティング営業活動を取っていること等を踏まえ、今回のセグメント変更の対象外といたします。

なお、前第1四半期連結累計期間のセグメント情報についても、変更後のセグメントの区分方法により作成したものを記載しております。

### (事業セグメントの利益又は損失の算定方法の変更)

当社グループにおける近年の業容拡大等の変化とともに全社的な経営管理の重要性が高まる中で、報告セグメントごとの経営成績をより適正に評価するため、本社機能における費用配賦について見直すことといたしました。このため従来、報告セグメントに帰属しない一般管理費は、一定の配賦基準に基づき配賦しておりましたが、当第1四半期連結会計期間よりセグメント利益の調整額に「全社費用」として計上する方法に変更しております。

なお、前第1四半期連結累計期間のセグメント情報については、変更後の報告セグメント利益又は損失の算定方法に基づき作成したものを記載しております。

### (収益認識関係)

顧客との契約から生じる収益を分解した情報は、注記事項(セグメント情報等)に記載のとおりであります。

(重要な後発事象)

(連結子会社の吸収合併)

当社は、2022年11月11日開催の取締役会において、当社の連結子会社である株式会社C u r eを、吸収合併することを決議し、当該吸収合併を2023年1月1日に実施いたしました。

1. 取引の概要

(1) 結合当事企業の名称及び当該事業の内容

結合企業（存続会社）

名 称：株式会社フォーシーズHD

事業内容：化粧品・美容雑貨・アロマ関連商品の企画・製造販売業・Eコマース事業、店舗運営、グループ会社の経営管理

被結合企業（消滅会社）

名 称：株式会社C u r e

事業内容：化粧品及び入浴剤等の卸売事業

(2) 企業結合日

2023年1月1日

(3) 企業結合の法的形式

当社を存続会社とする吸収合併方式であり株式会社C u r eは合併により解散いたします。

(4) 結合後企業の名称

株式会社フォーシーズHD

(5) その他取引の概要に関する事項

本合併は、当社グループが現在の事業領域として展開している“美と健康”“生活における癒し”において販売チャネルを多様化させるとともに、取引先様の選択と集中、当社グループ内の事業部門・事業会社間の横断的連携を図り、より効率的かつ効果的な運営体制の構築し、意思決定の迅速化を実現することを目的としております。

2. 実施する会計処理の概要

「企業結合に関する会計基準」（企業会計基準第21号 2019年1月16日）及び「企業結合会計基準及び事業分離等会計基準に関する適用指針」（企業会計基準適用指針第10号 2019年1月16日）に基づき、共通支配下の取引として処理を行っております。

(株式取得及び簡易株式交換による完全子会社化)

当社は、2023年1月13日開催の取締役会において、株式会社i i y（以下「i i y」といいます。）の発行済株式の一部を取得し（以下「本株式取得」といいます。）、その後当社を完全親会社、対象会社を完全子会社とする株式交換を行うこと（以下「本株式交換」といいます。また、本株式取得及び本株式交換をまとめて「本件」といいます。）について決議し、株式譲渡契約及び株式交換契約を締結いたしました。本株式交換は、会社法第796条第2項に基づき、当社の株主総会の承認を必要としない簡易株式交換の手続きにより行いました。なお、2023年2月3日を効力発生日とする簡易株式交換によりi i yの完全子会社化が完了いたしました。

1. 本件の概要

(1) 被取得企業の名称及びその事業の内容

被取得企業の名称：株式会社i i y

事業の内容：E C販売

(2) 企業結合を行う主な理由

当社は、2022年1月1日に事業持株会社へ移行し、持続的成長及び中長期的な企業価値向上をグループ経営の最重要課題と位置づけ、今年度の基本戦略としましてはM&A推進による事業拡大と既存事業においては海外展開の強化としております。i i yにおいては、「良い商品をあなたに」を企業理念とし、独自の市場リサーチ手法を活かし、自社オリジナル商品の開発・販売を行っています。2019年12月に会社を設立し初年度で1億円の売上を達成し、E Cのショッピングモールでの販売を中心とし、売上拡大とともに着実に利益を出しております。

i i yが構築しているEC販売のマーケットを活用することで、当社が現在行っている化粧品・健康食品の販路・売上拡大のシナジー効果をもたらすだけでなく、i i y代表取締役の大前光氏のマーケティングにおける知見を当社グループ内で活かしていただくことにより、グループ全体での売上拡大及び黒字化を目指してまいります。

(3) 企業結合日

株式取得日：2023年1月13日

株式交換日：2023年2月3日

(4) 企業結合の法的形式

当社を完全親会社とし、対象会社を完全子会社とする株式取得及び株式交換

(5) 結合後企業の名称

結合後企業の名称に変更はありません。

(6) 取得する議決権比率

企業結合直前に保有していた議決権比率	—
現金対価により取得する議決権比率	72.0%
株式交換により追加取得する議決権比率	28.0%
取得後の議決権比率	100.0%

(7) 取得企業を決定するに至った主な根拠

当社が現金対価及び株式交換によりi i yの議決権の100%を取得し、完全子会社化したことによります。

2. 被取得企業の取得原価及び対価の種類ごとの内訳

取得の対価 現金	201,600千円
取得の対価 株式交換に交付した当社の普通株式の時価	77,865千円
取得原価	279,465千円

3. 本株式交換に係る割当の内容

	当社 (株式交換完全親会社)	i i y (株式交換完全子会社)
本株式交換に係る割当比率	1	6,363.636
本株式交換により交付する株式数	当社普通株式：178,181株	

(注) 1. 株式の割当比率

i i yの普通株式1株に対して、当社普通株式6,363.636株を割当交付します。本株式交換の効力発生直前において当社が保有するi i yの普通株式については、本株式交換による株式の割り当ては行いません。

2. 本株式交換により交付する当社の株式数

当社は、本株式交換に際して、当社普通株式178,181株を割当交付する予定です。なお、交付する株式の一部について、当社が保有する自己株式(2022年12月31日現在189,490株)から充当いたします。

3. 1株に満たない端数の取り扱い

本株式交換に伴い、当社の普通株式1株に満たない端数の交付を受けることとなるi i yの株主に対しては、会社法第234条その他の関連法令の規定に基づき、その端数の合計数(合計数に1株に満たない端数がある場合は、これを切り捨てるものとします。)に相当する数の当社の株式を売却し、かかる売却代金をその端数に応じて当該株主に交付いたします。

4. 主要な取得関連費用の内容及び金額

アドバイザー費用(概算) 15,000千円

5. 発生したのれんの金額、発生原因、償却方法及び償却期間

現時点では確定しておりません。

6. 企業結合日に受け入れた資産及び引き受けた負債の額並びにその主な内訳  
現時点では確定しておりません。

(社債発行)

当社は株式会社 i i y の子会社化に伴い、ワイズコレクション株式会社を引受人として、総額2億円の社債を発行することを、2023年1月13日の取締役会で決議し、2023年1月16日に払込が完了いたしました。

<社債の概要>

- 1) 社債名称 株式会社フォーシーズHD 第3回普通社債
- 2) 社債総額 金 200,000千円
- 3) 社債の金額 金 200,000千円
- 4) 払込金額 社債の金額 100 円につき金 100 円
- 5) 償還金額 金 200,000千円
- 6) 利率 年1%
- 7) 払込期日 2023年1月16日
- 8) 償還期日 2025年1月31日
- 9) 償還方法 償還期日に一括償還
- 10) 利払日 2023年9月30日、2024年9月30日及び 2025年1月31日に各期間における利息を支払う。
- 11) 担保・保証 本社債には担保ならびに保証は付されておらず、また特に留保されている資産はない。
- 12) 社債管理人 本社債には社債管理者を定めない。
- 13) 資金使途 株式会社 i i y の株式取得の原資
- 14) 引受人の概要

(1) 名称	ワイズコレクション株式会社	
(2) 所在地	東京都港区元麻布二丁目14番9-502号	
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 武内 健	
(4) 事業内容	1. 絵画の収集及び購入に関するコンサルティング 2. 経営コンサルティング 3. 有価証券の保有、運用及び売買 4. 宅地建物取引業、不動産の賃貸、管理及び不動産に関するコンサルティング 5. 自動車の輸出入、仲介、管理、賃貸及び売買	
(5) 資本金	1,000万円	
(6) 設立年月日	2007年8月14日	
(7) 上場会社と当該会社の関係	資本関係	当該会社は当社の普通株式560,000株（持株比率7.68%）を保有しています。
	人的関係	該当事項はありません
	取引関係	該当事項はありません

(注) 持株比率は、自己株式を控除して計算しております。



### 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119,080千円、親会社株主に帰属する当期純損失156,527千円を計上し、当第1四半期連結会計期間においても、営業損失71,242千円、親会社株主に帰属する四半期純損失72,018千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。また、これらの対応策に加えて、当第1四半期連結会計期間の現金預金は、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。

なお、下記対応策の各事業名は旧セグメント（ブランド別）にて記載しております。

#### （対応策）

##### 1. コミュニケーション・セールス事業

- 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 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する。

##### 2. 化粧品卸事業

- 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
- ② 既存商品の育成による主力商品の拡大

##### 3. 衛生コンサルティング事業

- ① 楽天コミュニケーションズ㈱と協業の「あんしんHACCP」利用者への検査事業拡大
- ② HACCP認証・JFS規格認証コンサルティング事業の拡大
- ③ バクテスター（微生物迅速検査システム）の販売拡大

##### 4. アロマ事業

- ① 店舗のスクラップ&ビルドによる運営の効率化
- ② 新コンセプト店舗のテストマーケティングによる、新たな顧客層の拡大

##### 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 EC部門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281百万円相当の資金調達を充当する。