



2024年9月期 第1四半期決算説明資料

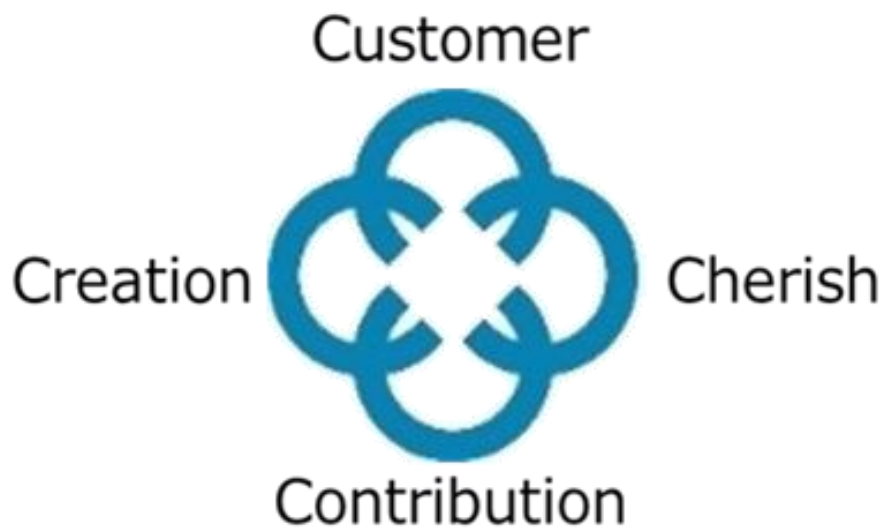
1. 事業概要
2. 2024年9月期第1四半期決算概要
3. 各事業の取組みと進捗について
4. 中期経営計画の進捗



はずむライフスタイルを提供し、人々を幸せにする



当社グループは、お客様（Customer）を創造（Creation）し、大切（Cherish）にし、社会貢献（Contribution）します。
お客様の生活により沿った、事業展開、商品・サービスを通して、皆様の笑顔・心・会話がはずむライフスタイルを提供し、環境と人と調和していく会社を目指します。



会社名	株式会社フォーシーズHD
設立	2003年12月5日
事業内容	・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
所在地	本社：福岡市中央区薬院1-1-1 東京支社：東京都千代田区飯田橋3-11-13
代表者	代表取締役社長 寺田 智美
資本金	11億2,282万円(2023年9月30日時点)
決算期	9月30日
株式市場	東京証券取引所 スタンダード市場 (証券コード：3726)
従業員数	176名(連結) (2023年9月30日時点/パート・アルバイト含む)



当社グループは、(株)フォーシーズHDと(株)iiy、(株)HACCPジャパンの2つの子会社から成り「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」の4つのセグメントで人々の暮らしに寄り添った事業を展開しております。



株式会社フォーシーズHD

通販事業

電話オペレーターによる販売
とEC販売

卸売事業

国内卸と海外卸

リテール事業

関東を中心に展開する
“Aroma Bloom”店舗での売上

iiy

株式会社iiy

通販事業

EC販売



衛生コンサル
ティング事業

株式会社HACCPジャパン

食品衛生コンサルティング、検査事業、
空間除菌デバイスDevirus AC事業、
衛生関連製品販売



はずむライフスタイルに必要な 「美」「健康」「生活における癒し」を事業の柱として展開



美

FINE VISUAL



ANYTHING WHITE



FAVORINA



Cure



Larét



Charm
MAKEBODY



健康



癒し

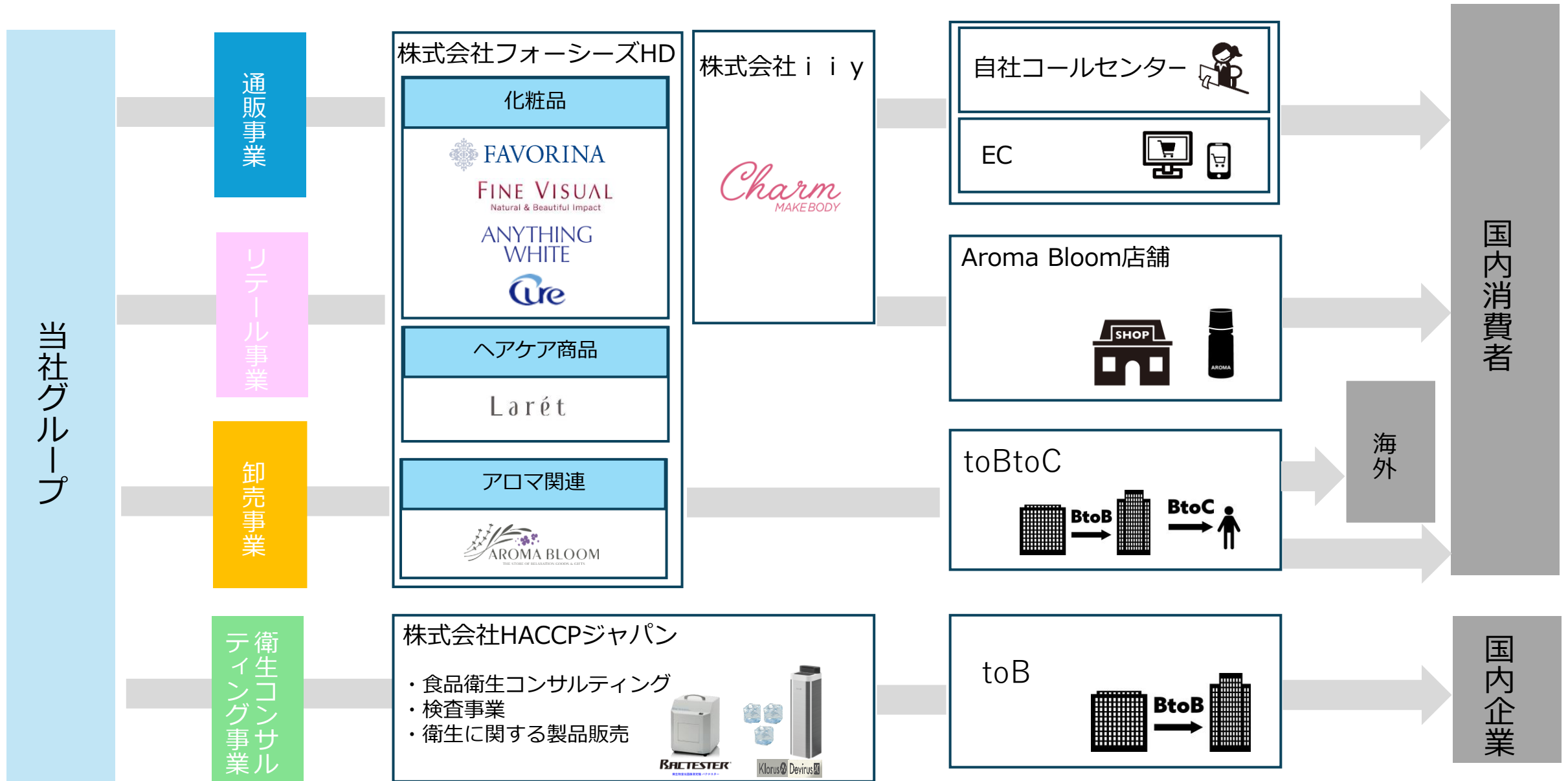
AROMA BLOOM
THE STORE OF RELAXATION COOKIES & GIFTS



ビジネスモデル



フォーシーズHD





12 つくる責任 つかう責任 **コスメロスをなくそう！！**

製造から3年の品質保持期限内での販売

「カウシェ」「Otameshi」にて、消費期限間近の商品を販売開始



14 海の豊かさを守ろう 15 陸の豊かさを守ろう **環境配慮型容器を使用 アップサイクル原料を使用**

- ・化粧品容器にバイオマス原料を採用したプラスチックを採用（バイタルコンディショニングローション、ナノアクア ナノローション）
- ・FSC認証の化粧箱を採用（エニシングホワイト）
- ・FSC認証の商品発送箱を採用
- ・容器にグリーンボトルを採用（エニシングホワイト）
- ・Aroma Bloomショッピングバックにエシカルな紙袋を採用

公益財団法人オイスカの地球環境保全活動を支援しています。
紙袋の代金の一部は、オイスカの地球環境保全活動の支援にあてられます。



13 気候変動に具体的な対策を **二酸化炭素排出量の低減！！**

再配達0運動

ゆうパケット、ネコポスによる投函型発送の推進、商品開発



3 すべての人に健康と福祉を **HACCPの普及**

株式会社HACCPジャパンの事業による衛生管理の浸透

※2021年6月に、HACCP に沿った衛生管理が原則としてすべての食品事業者に義務付けされました。

食品等事業者自らが食中毒菌汚染や異物混入等の危害要因（ハザードを把握した上で、原材料の入荷から製品の出荷に至る全工程の中で、それらの危害要因を除去または低減させるために特に重要な工程を管理し、製品の安全性を確保しようとする衛生管理の手法です。



5 ジェンダー平等を 実現しよう **女性管理職比率 77.8%**

産後パパ育休取得率 100%（2023年9月期実績）



8 働きがいも 経済成長も 10 人や国の不平等をなくそう **外国籍従業員の採用**

昨年度よりグローバル人材の採用をスタート。

2024年1月時点で2名の採用実績

フレキシブルな働き方の提供

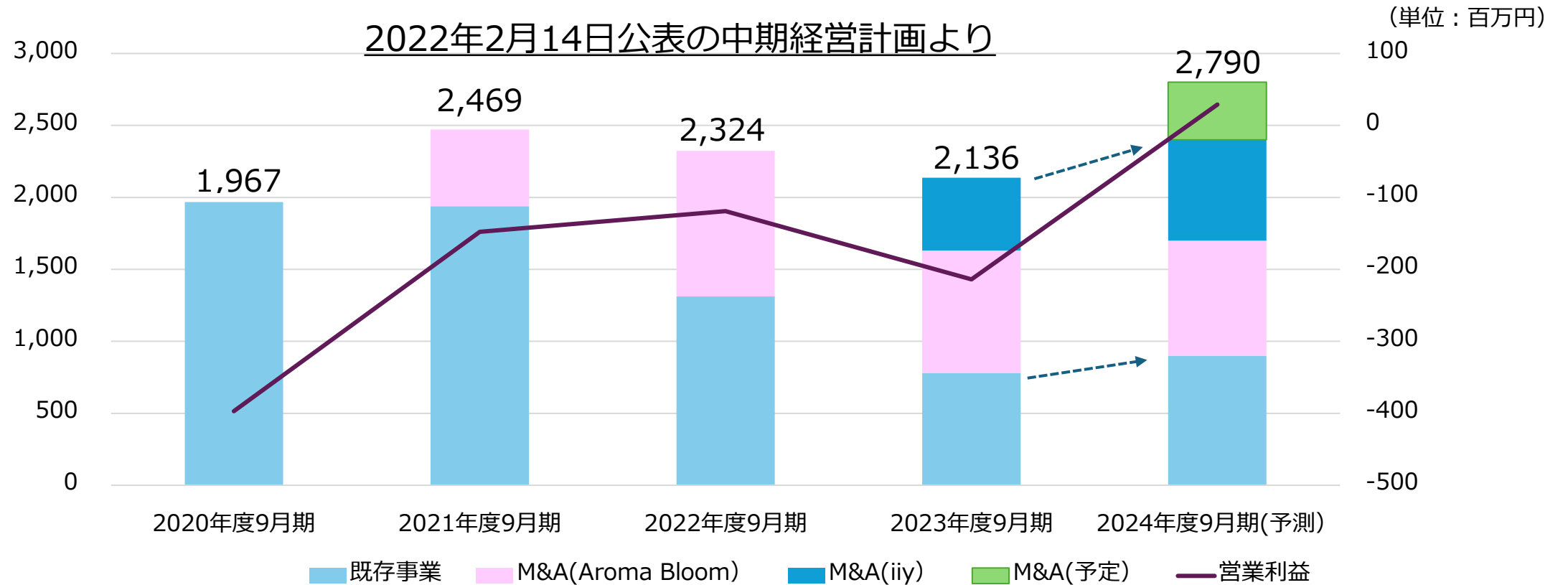
時間有給の取得 育児短時間勤務制度

障害者雇用

定年退職者再雇用



美と健康、生活における癒しの分野で事業を展開中 M&Aや新規事業の投入をフックに、既存事業もシナジー効果で加速化



※2021年9月期はAroma Bloom実績は4月～の半年間の実績
 ※2023年9月期 i i y の実績は1月13日～の8.5か月間の実績

1. 事業概要

2. 2024年9月期第1四半期決算概要

3. 各事業の取組みと進捗について

4. 中期経営計画の進捗

ハイライト

- ①売上高は前年同期比23.8%増
(株) i i y の売上追加と卸売事業の好調によるもの
- ②セグメント損失であるが前年同期比53.8%改善へ
リテール事業の赤字幅は縮小傾向へ

(単位：千円)

売上高	営業損失 (△)	親会社に帰属する四半期純損失
573,420	△32,902	△38,496

(単位：千円)

	2023年9月期 1Q	2024年9月期 1Q	前年対比	
			増減額	増減率
売上高	463,109	573,420	+110,311	23.8%増
営業損失（△）	△71,242	△32,902	+38,399	—
経常損失（△）	△70,467	△33,587	+36,879	—
親会社株主に帰属 する四半期純損失 （△）	△72,018	△38,496	+33,521	—

損益計算書

(単位：千円)

	【連結】 2023年9月期1Q	【連結】 2024年9月期1Q	増減
売上高	463,109	573,420	+ 110,311
売上総利益	318,792	369,899	+ 51,107
販売費及び一般管理費	390,034	402,802	+ 12,767
営業損失（△）	△71,242	△32,902	+ 38,339
経常損失（△）	△70,467	△33,587	+ 36,879
親会社株主に帰属する 四半期純損失（△）	△72,018	△38,496	+ 33,521

貸借対照表

(単位：千円)

	【連結】 2023年9月期1Q	【連結】 2024年9月期1Q	増減
流動資産	1,242,472	1,183,628	△58,844
現金及び預金	539,510	529,259	△10,250
固定資産	400,914	388,456	△12,458
有形固定資産	540	488	△52
無形固定資産	316,671	304,102	△12,568
投資その他の資産	83,702	83,864	162
資産合計	1,643,387	1,572,084	△71,302

貸借対照表

(単位：千円)

	【連結】 2023年9月期1Q	【連結】 2024年9月期1Q	増減
負債合計	1,125,220	1,092,249	△32,971
流動負債	685,916	696,912	10,995
固定負債	439,303	395,336	△43,967
純資産合計	518,166	479,834	△38,331
株主資本	515,410	477,162	△38,248
新株予約権	2,755	2,672	△83
負債純資産 合計	1,643,387	1,572,084	△71,302

■セグメント別売上高

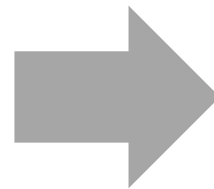
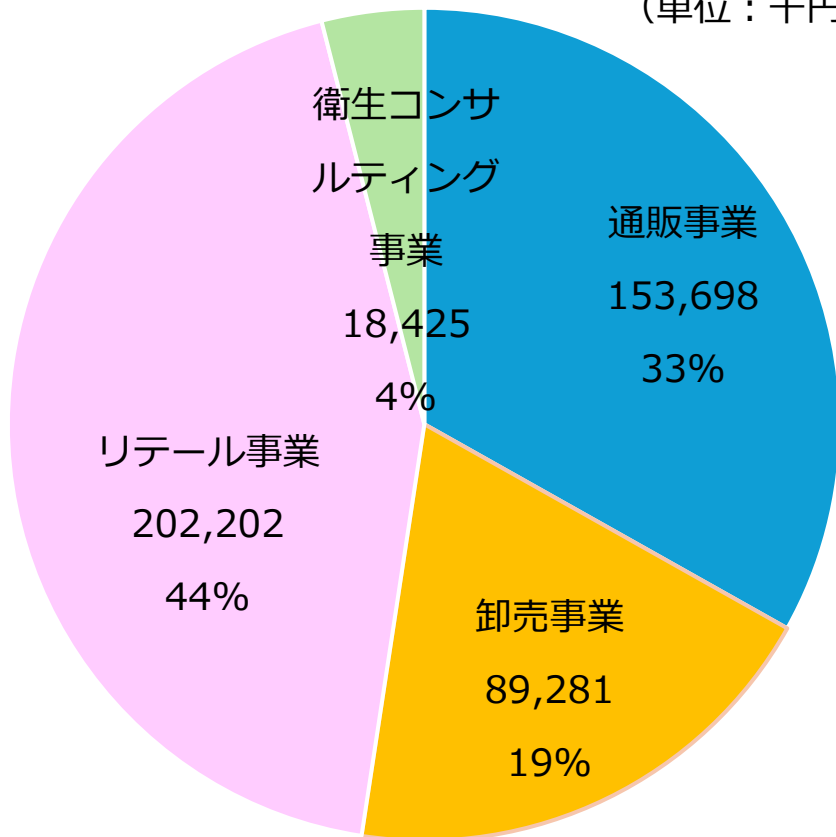
(単位：千円)

	2023年9月期 1 Q		2024年9月期 1 Q		前年同期比
	実績	構成比	実績	構成比	
通販事業	153,698	33.2%	265,467	46.3%	+72.7%
卸売事業	89,281	19.3%	121,593	21.2%	+36.2%
リテール事業	202,202	43.7%	174,500	30.4%	△13.7%
衛生コンサルティング事業	18,425	3.9%	11,115	2.0%	△39.7%
その他	—	—	2,260	0.4%	—
調整	△498	△0.1%	△1,517	△0.3%	—
合計	463,109	100%	573,420	100%	+23.8%

通販事業は、前期2Qより(株) i i y の売上が追加
リテール事業で展開するAroma Bloomの店舗数が7店舗減による売上高縮小

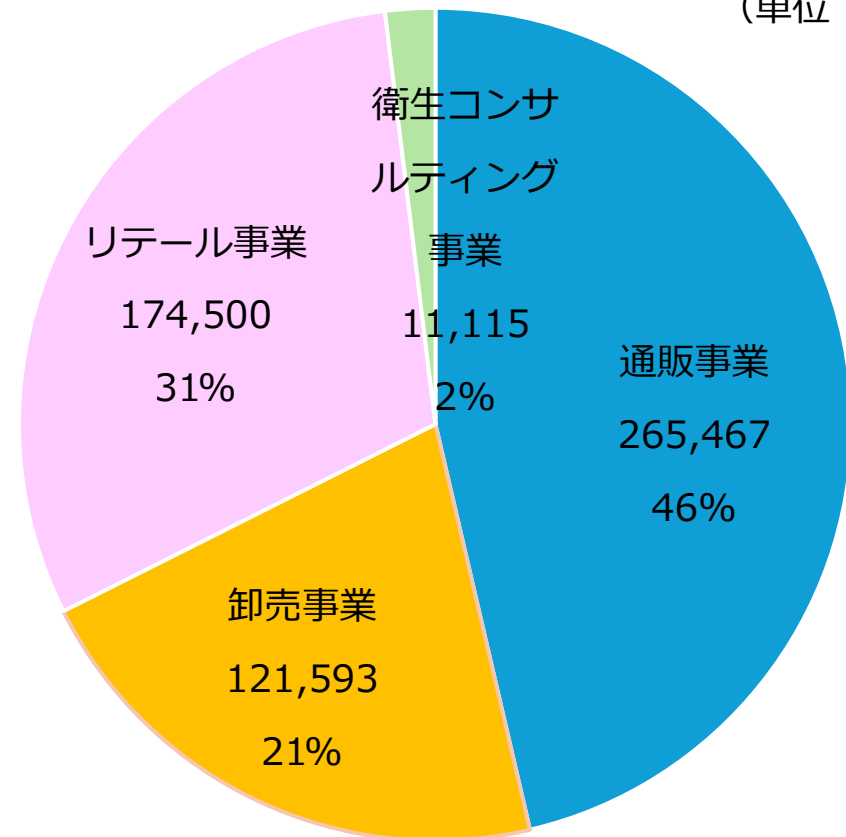
2023年9月期 1Q売上高構成比

(単位：千円)



2024年9月期 1Q売上高構成比

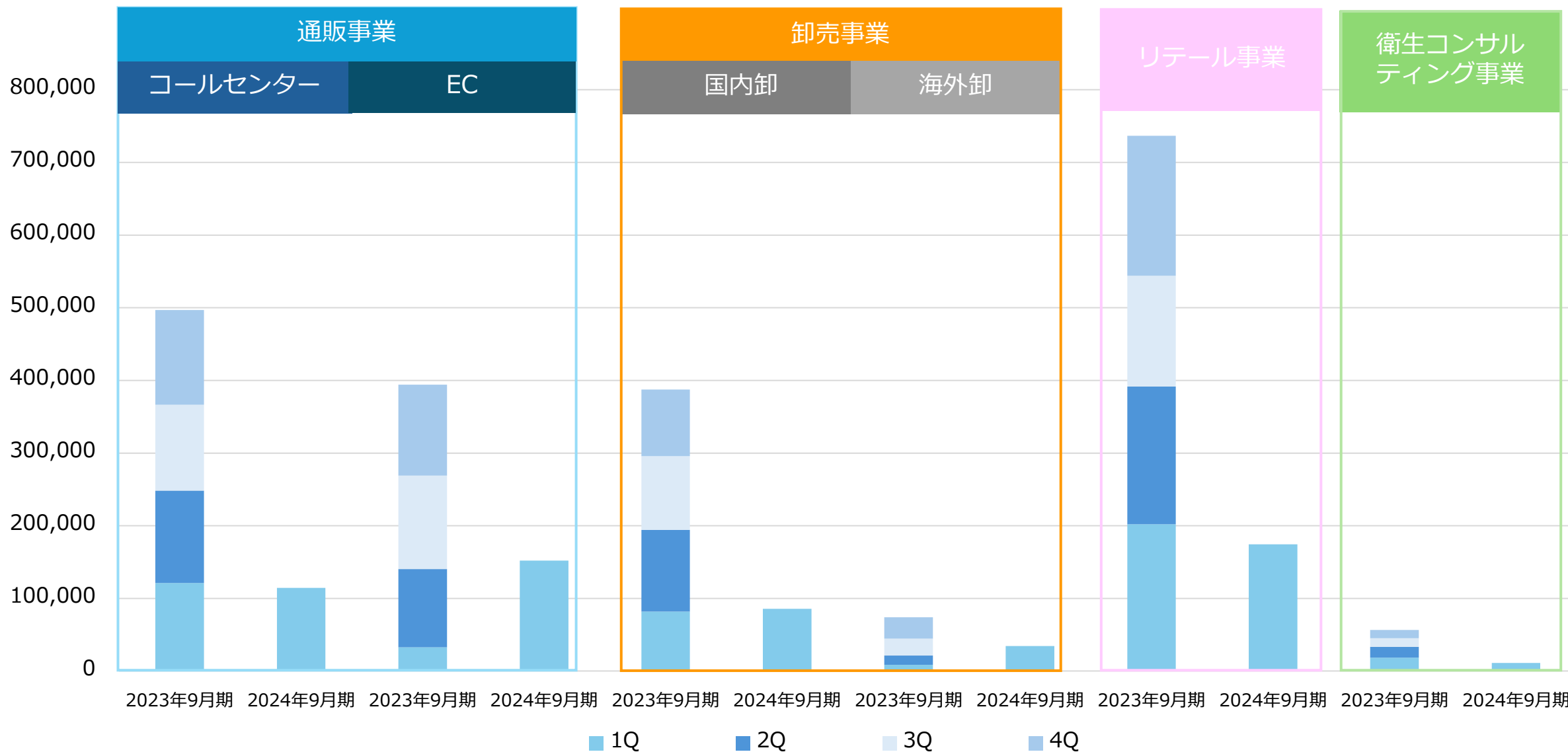
(単位：千円)





■セグメント別売上高前年対比

(単位：千円)



■セグメント別営業利益前年対比

(単位：千円)

	2023年9月期 1Q	2024年9月期 1Q	前年同期比
	実績	実績	
通販事業	39,464	45,166	+14.4%
卸売事業	17,797	45,291	+154.5%
リテール事業	△23,456	△8,630	—
衛生コンサルティング事業	△5,981	△8,074	—
その他	△1,304	△5,278	—
調整	△97,762	△101,376	—
合計	△71,242	△32,902	—

1. 事業概要
2. 2024年9月期第1四半期決算概要
3. 各事業の取組みと進捗について
4. 中期経営計画の進捗

<通販事業の取組み>

電話オペレーターによる販売とEC販売の構成



約20年の通信販売のノウハウを活かし、様々な商品をご案内。社内にコールセンターを設置し、お客様に寄り添ったコミュニケーションを行っております。自社サイトやモールでの販売も行っております。

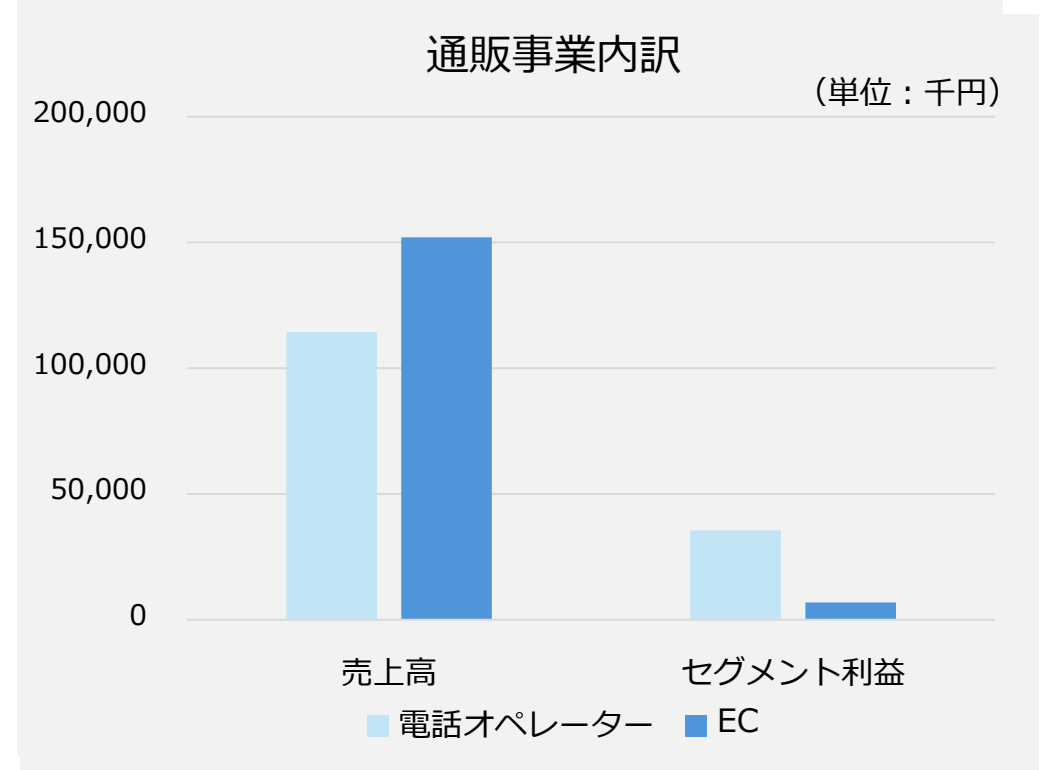
<電話オペレーターによる販売>

自社内のコールセンターで働く社員は電話営業歴10年以上のベテランスタッフ（平均年齢52.8歳）にて、お客様のニーズやお悩みに寄り添い、**徹底的なマーケティングによる商品選定やDMの企画、お客様対応まで自社で行っております。**

昨年度より黒字化に改善し、利益を拡大しています。

<EC販売>

昨年よりグループに加わった(株) i i y の売上・利益が大きな割合を占めています。(株) i i y のマーケティング手法を他ブランドにも展開しており、売上高を伸ばさせております。特に**“Aroma Bloom”のEC販売を強化しており、売上を前年対比より大きく伸ばしております。**今期は、SNSの活用や広告配信などを行いブランド認知向上、モール販売の強化を行い売上を促進していきます。



<卸売事業の取組み>

国内卸と海外卸での構成



国内市場・海外市場におけるドラッグストア・バラエティショップなどの量販店舗へ化粧品・健康食品、アロマ関連商品の卸販売や店舗への出店を行っております。

<国内卸>

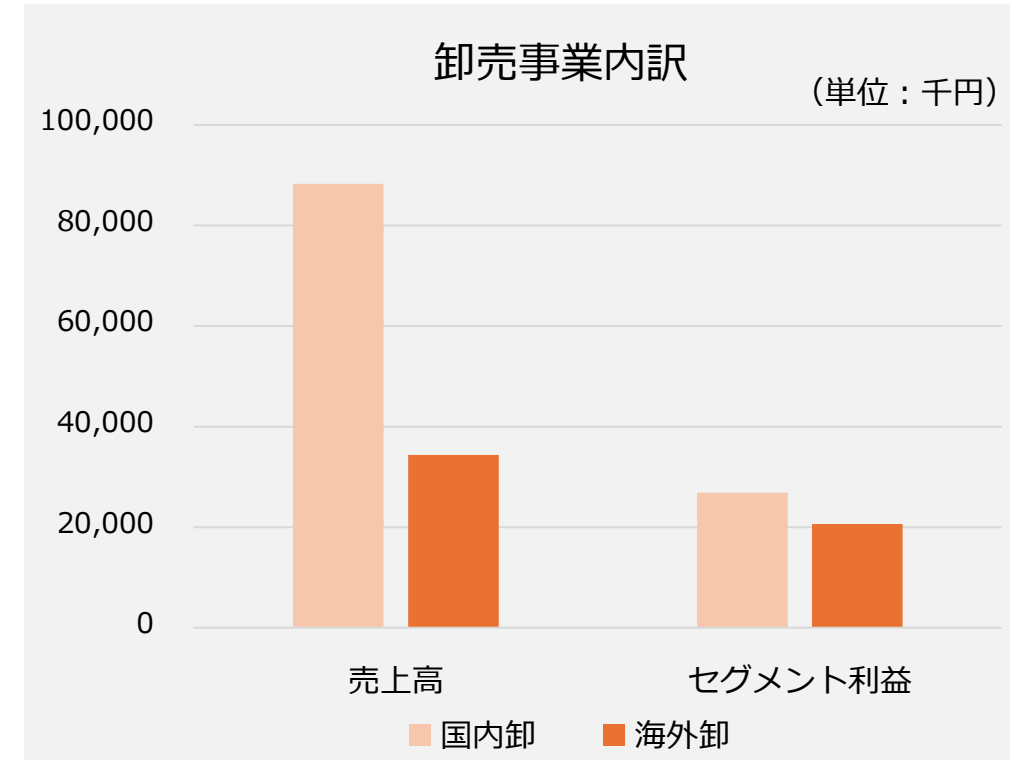
“Cure”ブランドでは、You Tubeでのプロモーション活動やインバウンド顧客の回復により、売上は伸長傾向です。

“Favorina”“Aroma Bloom”ブランドは、販路拡大を進めており、ふるさと納税返礼品の登録、SDG s 経営の一環として消費期限間近の商品を「Otameshi」「カウシェ」にて販売を開始しております。

<海外卸>

現在、東南アジアを中心に拡大を進捗しており、前年同期より着実に売上を加速させております。

2022年7月～2023年7月まで中国、アメリカでの“Cure”「ナチュラルアクジェル」の販売ができない状況でしたが、2023年8月より開始となったため、他商品と同様に同国での販売強化を行っております。



<リテール事業の取組み>

関東を中心に展開する“Arroma Bloom”店舗での
売上で構成



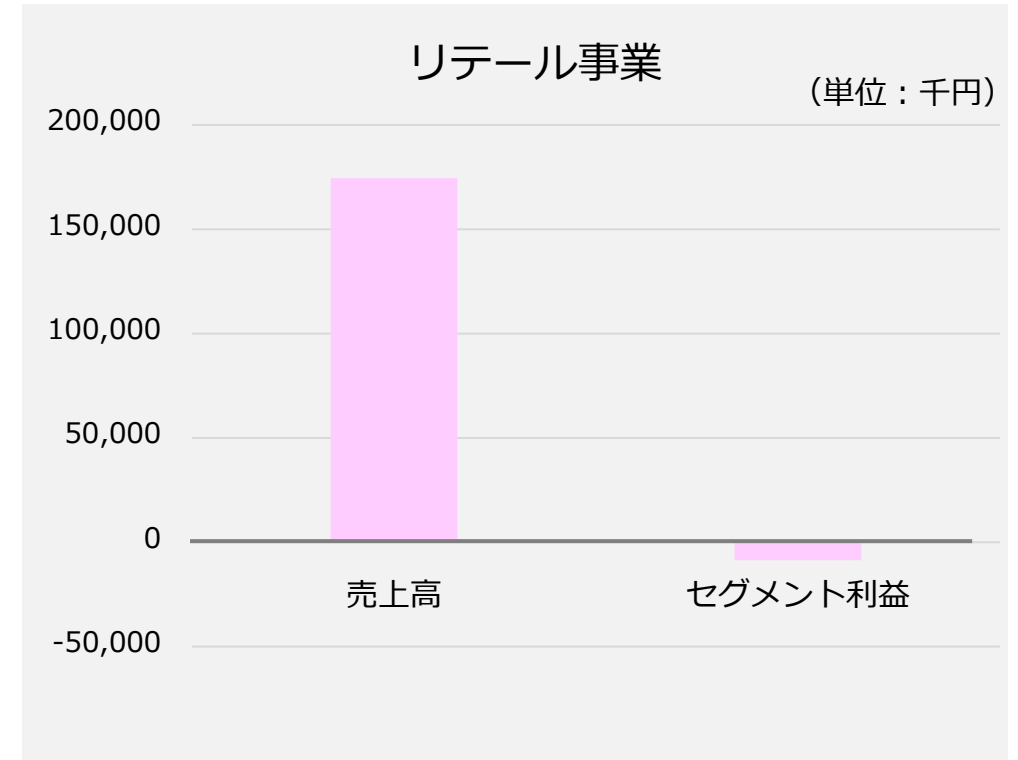
アロマを使ったお悩み別、シーン別に合わせた提案型ライフスタイル
ショップ「アロマブルーム」直営店舗を関東地方を中心に店舗を展開し
ております。

原価率改善のために、OEM商品の開発と販売強化を行い
利益体質への改善を行っています。

「眠り」や「リラックス」等のニーズに合わせた商品展開や
季節・イベント毎のキャンペーンの他、
読書の秋にお勧めの“小説の世界観を高めるアロマ8選”や
“2024年の開運アロマ”を発表する等、
新たな精油の取り入れ方を提案し、店舗でのイベントも積極的に進めております。

会員化施策として昨年度より導入している**アプリ会員が6万人を突破！**

LINEアカウントの登録者数も**1年間で約3倍の5万人を超え、リピート率、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まましては、前年同四半期に対して大きく改善されました。



<衛生コンサルティング事業の取組み>

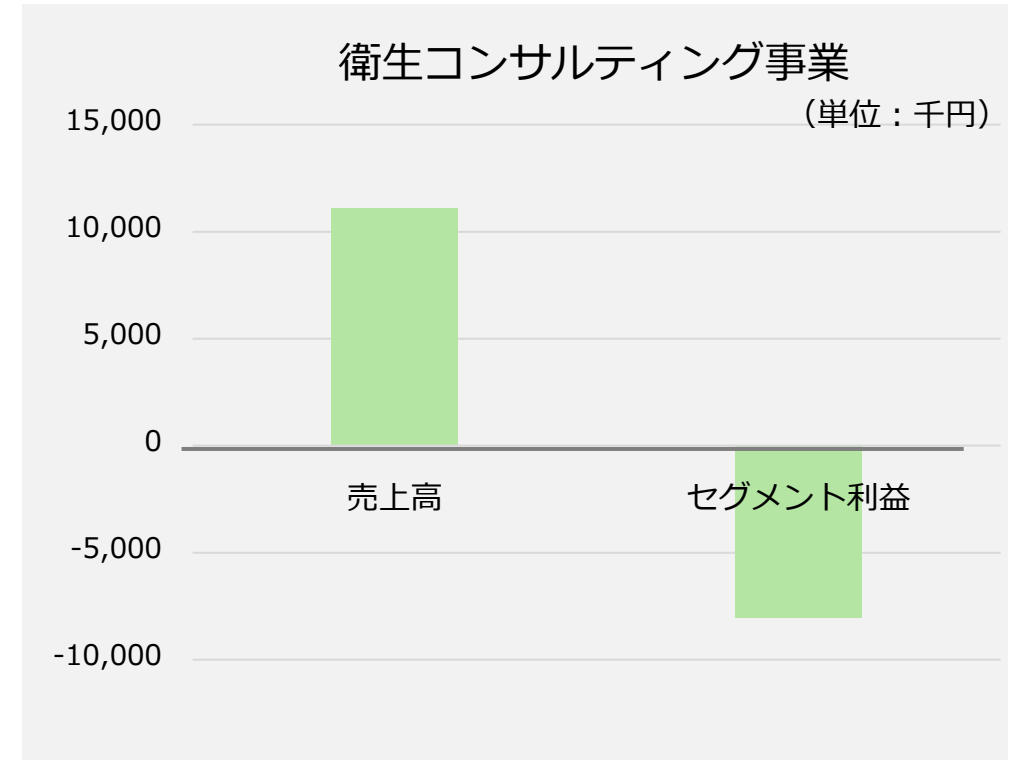
株式会社HACCPジャパンによる**コンサルティング事業、空間除菌デバイスDevirus AC事業、衛生関連製品販売事業**で構成



検査事業、食品衛生コンサルティング、衛生に関する製品の販売などを通じ、企業様にあわせた、安全な食製造・調理現場をサポート。国内、海外輸出向けのHACCP認証コンサルティング業務を拡大展開しております。

飲食店業界における“HACCP”浸透が進んでいない現状の中、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しております。

空間除菌デバイスDevirus ACについては、感染症対策に悩む**畜産業界への転用施策を推進しております**。鳥インフルエンザにおいては近年世界的な流行傾向ですので、鶏舎内の噴霧に使用する施策で国内大手の鶏舎に導入を行っております。鶏舎への拡販、さらに他畜産業界への活用も展開を進めていきます。

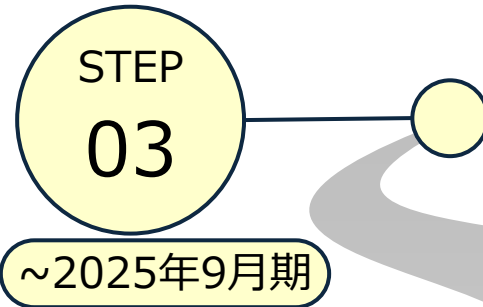


1. 事業概要
2. 2024年9月期第1四半期決算概要
3. 各事業の取組みと進捗について
4. 中期経営計画の進捗

2025年に向けての『V字回復ステージ』への進捗

売上・利益の拡大

営業利益率の最大化を目指す！



連結での黒字化決算へ！

既存事業の黒字化とM&Aによる
売上拡大を図る

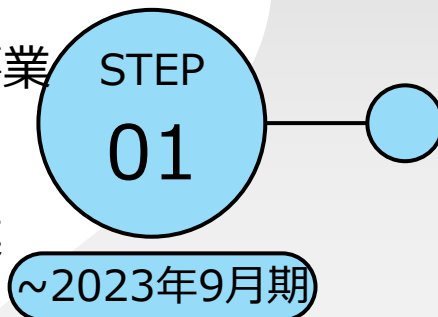
- ①「美」と「健康」「癒し」の分野でのM&Aの実行
現事業とのシナジー効果で、既存事業の売上拡大へ
- ②各ブランドのEC販売の売上・利益の強化
- ③海外進出の加速



黒字化体制への構築

「通販事業」「卸売事業」は黒字化体質へ改善成功！！

- ①コロナウイルス禍からの脱コロナに向けての売上体制の基盤づくり
- ②(株) i i yの子会社化によって通販事業の売上増へ
- ③インバウンド需要の復活で卸売事業の売上拡大へ



今後の成長へのロードマップ

変化の激しい時代において、はずむライフスタイル提供業として「美」「健康」「癒し」の事業分野において、M&A、新規事業を開拓しながら企業基盤の強化及び売上拡大を図っていきます。また、企業価値向上、売上・利益の拡大を推進します。

「海外販路拡大」「新規事業・M&A」「ブランド、企業認知向上」「株価上昇」

営業活動の強化

M&A、新規事業の強化

IR.PRの強化（SNS等）

「販路拡大」「新規事業・M&A」「企業価値向上」

営業活動の強化

M&A、新規事業の強化

IR.PRの強化

第一期

第二期

第三期

2023

2025

2030

長期ビジョン

プライム市場
株価3,500円
時価総額250億



HAZUMU を Dailyに！

はずむライフスタイルを提供し、人々を幸せにする
株式会社フォーシーズHD