

2023年9月期  
第1四半期  
決算説明資料

はずむライフスタイルを提供し、人々を幸せにする会社



フォーシーズHD

---

株式会社フォーシーズHD

東証スタンダード市場  
コード番号：3726

---

# 目次

---

1. 事業概要

---

2. 第1四半期決算概要

---

3. 各事業の取組み状況

---

4. 参考資料

---

# 1.事業概要

# フォーシーズHDグループは、 『はずむライフスタイル』を提供いたします。 HAZUMUをDailyに！！



650万  
パナソニック  
賞状  
第1位

HERS  
賞状  
第1位

美

FAVORINA

ANYTHING WHITE

Cure  
Produced by Cure



健康

Klorus Devirus

BACTESTER  
細菌検出機

FAVORINA



癒し

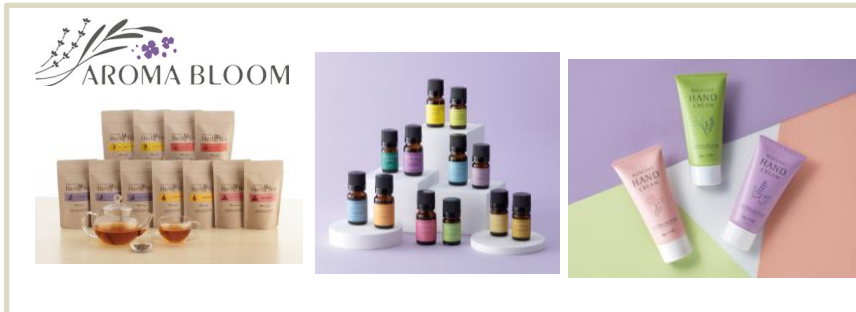
AROMA BLOOM  
THE SCIENCE OF WELL-BEING GOODS & GIFTS

# 取扱い商品とビジネスモデル

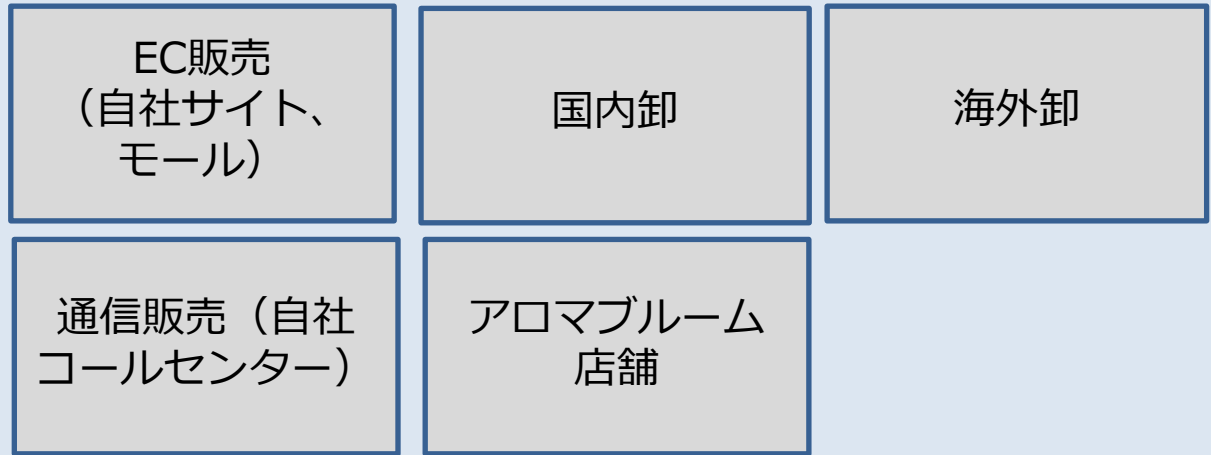
## 化粧品・健康食品



## アロマ関連商品



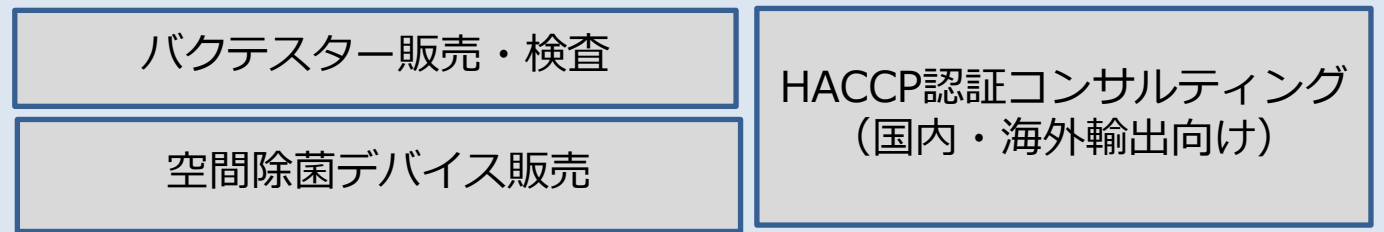
## 化粧品・健康食品、アロマ関連商品の主なビジネスモデル



## 衛生関連商品 (株式会社HACCPジャパン)



## 衛生関連商品の主なビジネスモデル



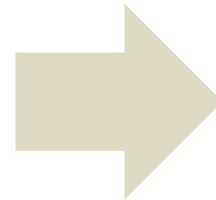
## 報告セグメントの変更

今期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、現在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。

2023年1月1日に子会社の株式会社Cureを吸収合併完了。

### 2022年9月期まで

セグメント	販売スタイル	ブランド
コミュニケーション・セールス事業	通信販売（自社コールセンター）	FAVORINA FINE VISUAL <small>Natural &amp; Beautiful Impact</small> ANYTHING WHITE
	EC販売（自社サイト、モール）	
	国内卸	
	海外卸	
化粧品卸事業	国内卸（ドラッグストア、バラエティショップ）	Cure Larét
	EC販売（自社サイト、モール）	
	海外卸	
アロマ事業	アロマブルーム店舗運営	AROMA BLOOM <small>THE STORE OF RELAXATION GOODS &amp; GIFTS</small>
	EC販売（自社サイト、モール）	
	国内卸	
	海外卸	
衛生コンサルティング事業	バクテスター販売・検査事業	HACCP JAPAN
	空間除菌デバイス販売	
	HACCP認証コンサルティング（国内・海外輸出向け）	



### 2023年9月期以降



セグメント	ブランド
通販事業	FAVORINA FINE VISUAL <small>Natural &amp; Beautiful Impact</small>
卸売事業	ANYTHING WHITE Cure AROMA BLOOM <small>THE STORE OF RELAXATION GOODS &amp; GIFTS</small> Larét
リテール事業	AROMA BLOOM <small>THE STORE OF RELAXATION GOODS &amp; GIFTS</small>
衛生コンサルティング事業	HACCP JAPAN



## 2. 第1四半期決算概要

# ハイライト

- 1. 卸売事業は、インバウンドの復活で売上が伸長傾向へ**
- 2. 衛生コンサルティング事業は、売上前年対比プラスへ**
- 3. 通販事業、リテール事業での新規顧客の獲得に苦戦したことで、売上低迷**



（単位：千円）

売上高	463,109
営業利益	△71,242
経常利益	△70,467
親会社株主に帰属 する四半期純利益	△72,018

# 2023年9月期1Q 決算概要 (連結)

(単位：千円)

	2022年9月期1Q (2021年10月～2022年9月)	2023年9月期1Q (2022年10月～2023年9月)	前年同期比 YoY
売上高	652,247	463,109	△29%
営業利益	△53,817	△71,242	—
経常利益	△52,666	△70,467	—
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△48,491	△72,018	—

## 連結損益計算書

(単位：千円)

	【連結】 2022年9月期1Q	【連結】 2023年9月期1Q	増減
売上高	652,247	463,109	△189,138
売上総利益	433,237	318,792	△114,444
販売費及び一般管理費	487,055	390,034	△97,020
営業利益	△53,817	△71,242	△17,424
経常利益	△52,666	△70,467	△17,800
親会社株主に帰属する 四半期純利益	△48,491	△72,018	△23,526

## 貸借対照表

(単位：千円)

	【連結】 2022年9月期	【連結】 2023年9月期1Q	増減
<b>流動資産</b>	1,175,932	1,130,268	△45,663
現金及び預金	649,439	503,149	△146,289
<b>固定資産</b>	<b>278,150</b>	<b>281,677</b>	<b>3,526</b>
有形固定資産	570	9,762	9,191
無形固定資産	179,506	171,365	△8,141
投資その他の資産	98,073	100,549	2,475
<b>資産合計</b>	<b>1,454,083</b>	<b>1,411,945</b>	<b>△42,137</b>

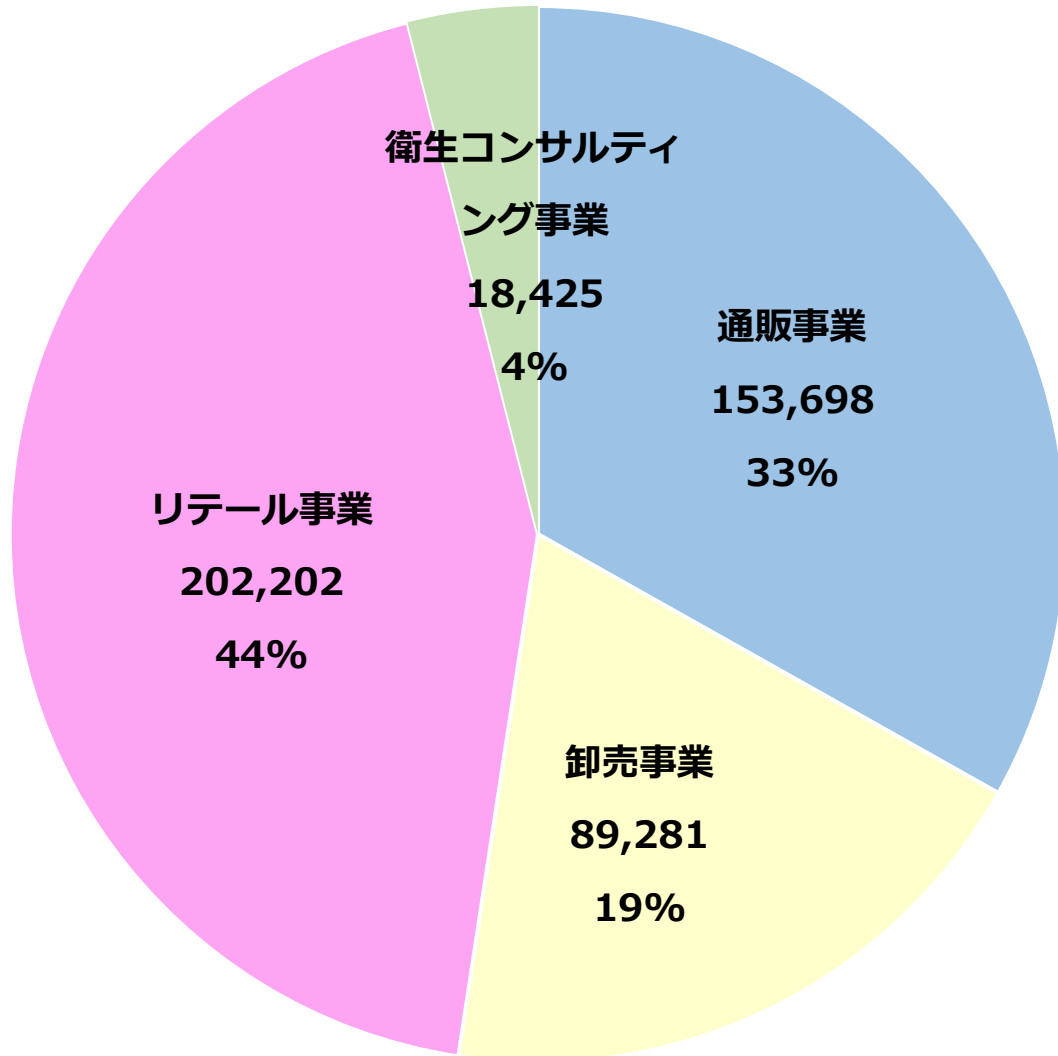
## 貸借対照表

(単位：千円)

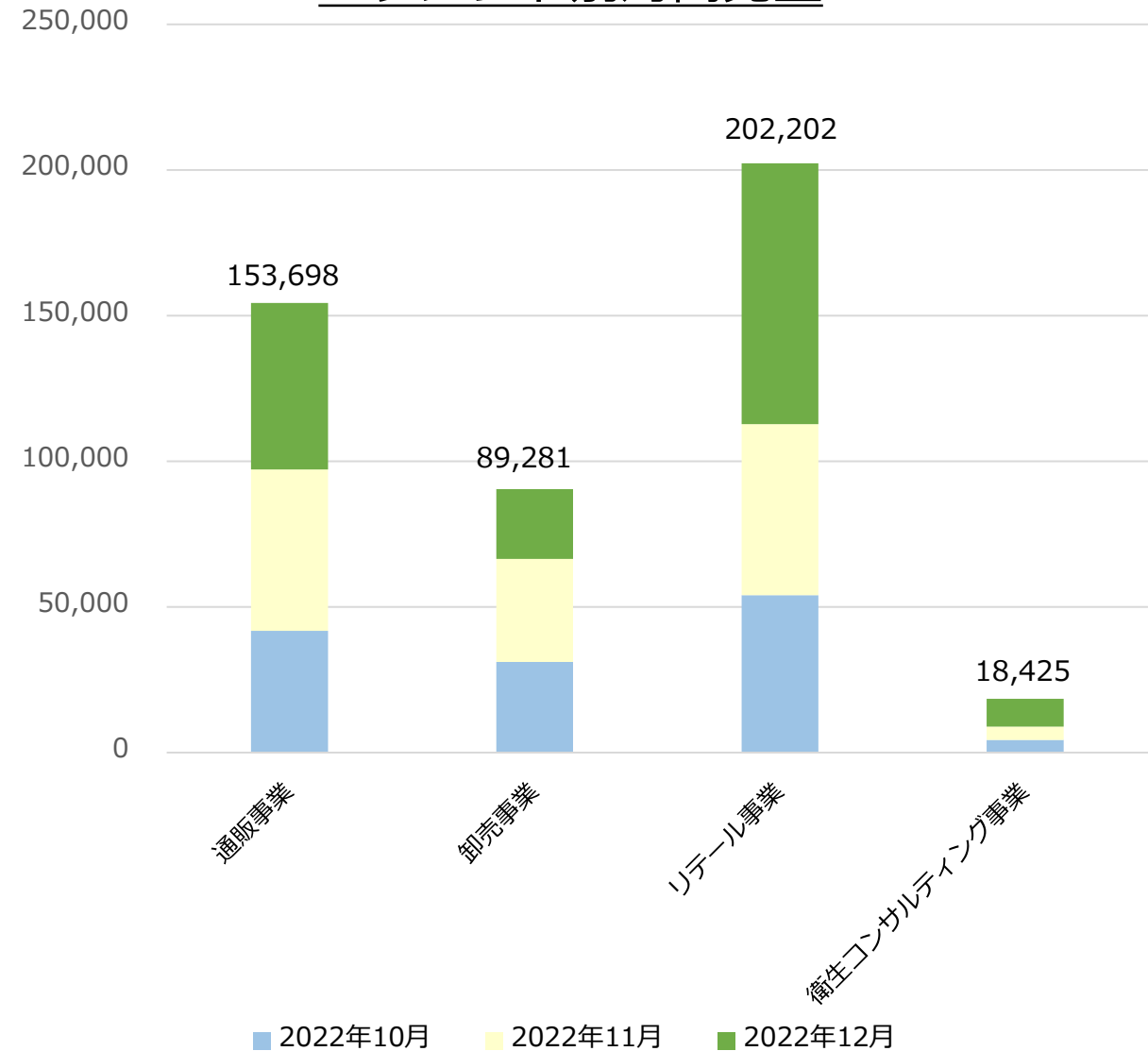
	【連結】 2022年9月期	【連結】 2023年9月期1Q	増減
負債合計	999,966	1,007,786	7,819
流動負債	704,696	747,057	42,361
固定負債	295,270	260,728	△34,541
<b>純資産合計</b>	<b>454,116</b>	<b>404,159</b>	<b>△49,957</b>
株主資本	448,630	398,863	△49,767
新株予約権	5,486	5,296	△189
<b>負債純資産 合計</b>	<b>1,454,083</b>	<b>1,411,945</b>	<b>△42,137</b>

(単位：千円)

## 売上高構成比




## セグメント別月間売上



# セグメント別売上高増減要因

(単位：千円)

	2022年9月期 1Q実績	2023年9月期 1Q実績	増減	対前年 実績比	セグメント別増減要因
通販事業	209,363	153,698	△55,664	△26.6%	前期に引続き、WEB広告への過剰投資を抑えCPAの改善を図った施策を推進しているため、新規顧客の獲得が伸び悩み前年対比を下回る結果となった。
卸売事業	118,569	89,281	△29,288	△24.7%	「Cure」ブランドにおいては、インバウンドの復活で、ドラッグストア等での国内での売上が復活している。海外においては、コロナウイルスの影響が残り、計画より進捗が遅れをとっている状況だが、認知拡大を目的としたプロモーション活動を継続し、売上拡大につなげていく。
リテール事業	308,752	202,202	△106,549	△34.5%	昨年度より収益性の低い店舗について、計画的な閉店を行い、前年同時期よりマイナス10店舗での運営体制へなったことで、売上は前年対比減となったが、利益改善へ推進中。
衛生コンサルティング 事業	13,959	 18,425	4,465	+32.0%	空間除菌デバイス販売について、順調に売り上げを伸ばしており、収益体制が改善している。コンサルティング事業においても、補助金対象のIT導入支援事業者に採択され、認知・売上を加速している。

# セグメント別利益増減要因



フォーシーズンズHD

(単位：千円)

	2022年9月期 1Q実績	2023年9月期 1Q実績	増減	対前年 実績比	セグメント別増減要因
通販事業	41,377	39,464	△1,912	△4.6%	売上が前年対比で減少したことで、利益も前年対比減となった。EC販売の強化とともに、コールセンターでは販売商品の拡大及び架電代行業務を開始して、売上・利益の向上に努めていく。
卸売事業	6,219	17,797	11,578	+186.2%	SNSによる認知、プロモーション活動によって売上拡大につながっている。国内外の販路拡大において、利益体質での売上拡大を目指していく。
リテール事業	△2,433	△23,456	△21,023	—	店舗閉店を行ったことにより売上が減少したものの、販管費が縮小できなかったため前年対比損失増となった。2Q以降で販管費の削減を実践していく。
衛生コンサルティング事業	△14,344	△5,981	8,363	—	空間除菌デバイス販売において大きく利益貢献した結果、セグメント損失ではあるものの損失額を大きく改善できている。
調整（管理部門）	△82,758	△97,762	△15,004	—	上場維持費等セグメントに配賦不可能な管理コスト。合併とセグメント変更により人件費増となり前年より悪化しているが、予測より改善となる。





## 3. 各事業の取組み状況

## 通販事業の今期の施策と進捗

通販事業においては、電話オペレーター（自社コールセンター）とEC販売の売上で構成。  
昨年度より安定的な利益体質の改善ができています。

### 1. 電話オペレーター（自社コールセンター）

- 販売アイテムの増加、架電代行業務を拡大することで、売上・利益の拡大を進めていく。
- コールセンター市場のニーズが高くなっている背景をもとに、当社のコールセンター部門においては、キャリア10年以上の社員が多く在籍しており、スキンケア商材の売上が400万/月以上と高い営業力をもっているため、2022年12月よりアウトバンドの架電代行サービスを開始。

### 2. EC販売

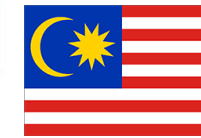
- 効率の良い媒体へ投下し、広告宣伝費のコントロールを行っている。  
ブランド認知向上とリテール事業との顧客リストの共有化や施策の連携を図っているが、新しい施策が売り上げに反映できるまでには当初計画よりも時間がかかっている。
- アロマブルームのEC強化を今期は注力しており、SNSでの認知拡大やマーケティングを積極的に行い、EC販売が右肩上がりとなっている。

## 卸売事業の今期の施策と進捗

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いる。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・アロマブルームについては、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、それぞれ認知拡大においては順調に進捗中。

### 1. 海外卸について

- コロナ禍の影響で、フェヴリナの中国の越境EC旗艦店での販売が遅延しており12月初旬にオープン。2Q以降中国での販売拡大を図っていく。
- 他、ベトナム、シンガポール、マレーシアで新たな卸先の開拓進捗中。



### 2. 国内卸について

- インバウンド需要により、ドラッグストアでの販売を行っているCureブランドの売上が伸長。SNS施策との連動で、国内卸、ECでの売上強化対策を行っていく。
- 全ブランドにて、ヨドバシ・ドット・コムでの取扱い開始。

## リテール事業の今期の施策と進捗

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を目指している。

昨年同期の36店舗から10店舗の計画的な退店により、効率的な運営改善を図っているが黒字への転換には時間がかかっている状況。

### 1. 新店オープン

2022年11月に、新コンセプトショップの「ららぽーと海老名店」をオープン。

### 2. 5つのお悩みに合わせてアロマ関連商品のご提案、新商品の開発

「エイジング」「ウォーム」「バリア」「バランス」「リラックス&スリープ」のエリアに分け、テーマごとにアイテムを展開。

秋冬に向けた「温活」をテーマとしたOEM商品のハーブティー、バスソルト、ボディオイル、ボディクリームを新発売。

イベント需要を狙った企画や、商材の打ち出しで客単価アップにつながっている。



## 衛生コンサルティング事業の動向と今後の施策

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「BACTESTER（バクテスター）」の販売、空間除菌デバイスDevirus AC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中。

### 1. 空間除菌デバイス販売

株式会社NSFエンゲージメントとの協業において、Devirus AC（デヴィルスエーシー）専用水の供給体制が順調に拡大しており、量産体制も安定しているため、今後の安定的な売上基盤が確定している。



### 2. 衛生コンサルティング事業

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拡大中。PRを強化して、売上へとつなげていく。

■補助金対象ITツール「HACCP Do」

<https://haccp-japan.jp/service/haccp-do>

### 3. バクテスター販売・検査事業

東大阪市商店街組合との取組を拡大中。  
他、自治体、観光機構へのアプローチ実施。



「フェヴリナ」「アロマブルーム」にて以下商品を新発売

 FAVORINA



**「ナノアクア ディープモイストマスククリームc」** (税込12,000円・30g)  
2022年10月17日発売 (冬季限定)  
「睡眠中の肌再生」に着目した“超高保湿ナイトクリーム”  
【幹細胞培養エキス3種 (ヒト、リンゴ由来等) とセラミド5種を配合

 AROMA BLOOM  
THE STORE OF RELAXATION GOODS & GIFTS



**「イージーバリア」** (税込2,200円・8 ml) 2022年10月8日発売

話題の麻由来成分「CBD」と7種の精油をブレンドしたロールオンタイプのアロマオイル

**「バスソルト-ゆずー」** (税込 990 円・40g×2 包) 2022年11月1日発売

**「ボタニカルエッセンシャルオイル ユズブレンド」**

(税込1,980 円・10ml/税込4,290 円・30ml) 2022年11月8日発売

**「ボタニカルエッセンシャルオイル 木頭ユズ」**

(税込 1,870 円・5ml) 2022年11月8日発売

徳島県那賀町木頭地区の特産品である「木頭ゆず」を使用。農薬や化学肥料は不使用。  
バスソルトに配合しているユズの果皮は、廃棄される予定のものをアップサイクルしたものを使用。

 AROMA BLOOM  
THE STORE OF RELAXATION GOODS & GIFTS





「ハーブティー ウィンターブレンド」 (税込648円・2g×10包入り)

「ボタニカルエッセンシャルオイル ウィンターブレンド」 (税込1,980円、10ml)

2022年12月3日発売

冬季限定ブレンドのハーブティーとエッセンシャルオイル (精油)

“温活”テーマに柑橘とシナモンをブレンド。

ホットワインを感じさせる仕上がりで、フルーティーさとほのかなスパイシーさを感じる香り。



「ボディクリーム ビューティーモイスト/マッサージ/ナイトモイスト」

(税込1,430円・43g / 税込2,970円・150g) 2022年12月21日発売

天然精油を配合したボディクリーム3種

精油の香りと異なる使用感で、気分やシーンによって、使い分け可能。

ミニサイズ展開もあり。



「ボディオイル ウーマンバランス/マッサージ/ナイトモイスト」

(税込3,300円・80ml) 2022年12月24日発売

「美容」「温活」「ナイトケア」の目的別に精油と植物オイルを配合した、ボディ用のオイル3種。

皮膚を柔らかくするエモリエント成分として、植物由来のオイルを4~6種配合。



# 4. 参考資料



## これから当社が目指すポジショニング

### 『はずむライフスタイル』提供業

現在の事業セグメントにおいても、  
事業展開の幅を拡大し、売上を伸張



#### 2023年1月1日、株式会社Cureの吸収合併完了

販売チャネルを多様化させるだけでなく、取引先様の  
選択と集中、また現在各事業会社で行っている業務  
の重複を整備することにより、効率的・効果的な  
運営体制が構築でき、意思決定の迅速化につなげる。

Cureブランドは、ドラッグストア、バラエティ  
ショップでの販売展開を行っており、国内外において  
幅広い年代に認知いただいている。

「美」・「健康」・「癒」しの事業展開において、  
はずむライフスタイルを提供する事業を  
M&Aにて拡大



#### 2023年1月13日、株式会社 i i y と株式交換 子会社化へ

##### 設立以来、売上・営業利益を倍速で更新中

「良い商品をあなたに」を企業理念とし、独自の市場  
リサーチ手を活かし、自社 オリジナル商品の開発・販  
売を行っている。

初年度で1億円の売上を達成し、EC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。

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活かし、グループ全体での売上  
拡大及び黒字化へ。

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。

「チャームメイクボディ」「Omahit」「RhinoWolf」の3つのブランドを展開しております。

## チャームメイクボディ

ラクして美しいを目指す女性のための  
自社オリジナル着圧ウェアブランド



## Omahit

日常にヒットする、便利で使いやすい  
商品をご提案



## RhinoWolf

海外のクラウドファンディングで1億円以上の  
資金調達に成功した、連結ソロテントブランド



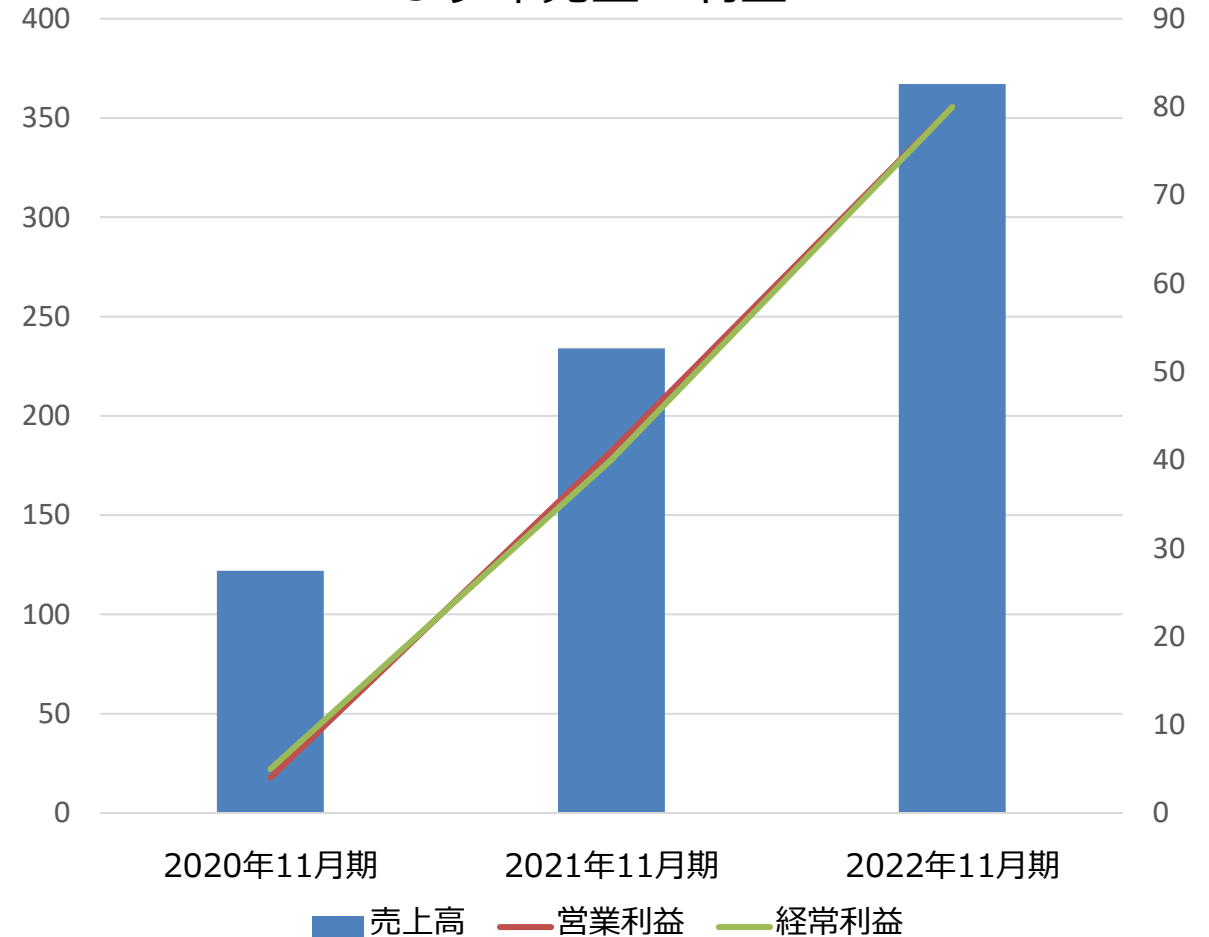
代表取締役	大前 光
所在地	本社 〒157-0072 東京都世田谷区祖師谷1-21-16
URL	<a href="https://iiy.jimdosite.com/">https://iiy.jimdosite.com/</a>
事業内容	EC販売
設立	2019年12月

## 2Qより連結対象へ！！

### 設立以来、右肩上がりの売上・利益率を更新中！

(単位：百万円)

## 3ヶ年売上・利益

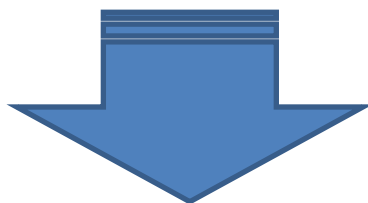


中期経営計画についての考え方

そのために、2025年度時点（中期）での目指すべきところ

## はずむライフスタイル提供カンパニーとしての認知・売上の倍速

2022年2月14日公表中期経営計画より



2022－2025年度：**V字回復ステージ**  
事業基盤の安定・拡大

2026－2030年度：**成長加速ステージ**  
新規事業の発展・開発



はずむライフスタイルを  
提供し人々を幸せにする

