

2024年9月期 第3四半期決算説明資料



株式会社フォーシーズHD

証券コード：3726
スタンダード市場



1. **事業概要**
2. 2024年9月期第3四半期決算概要
3. 各事業の取組みと進捗について
4. 今後の成長戦略について
5. 株主還元について

1. 事業概要

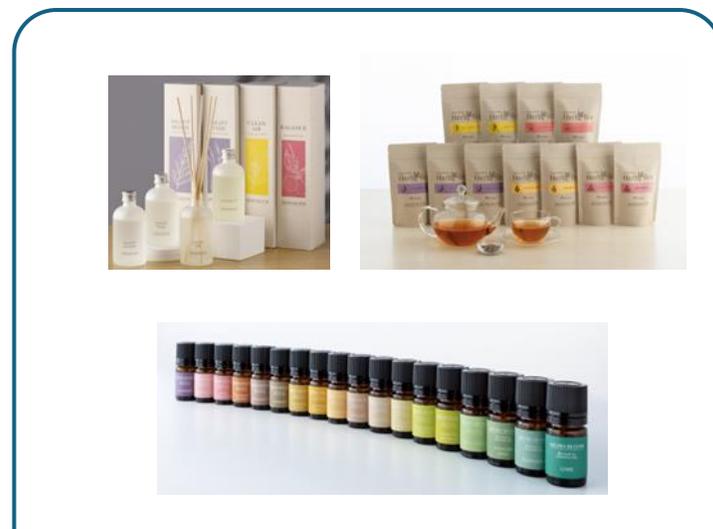


はずむライフスタイルを提供し、人々を幸せにする

「美と健康」 「生活における癒し」 「衛生・環境コンサルティング」
を事業の柱として展開



美と健康



生活における癒し



NEW!
2024年6月～始動



衛生・環境

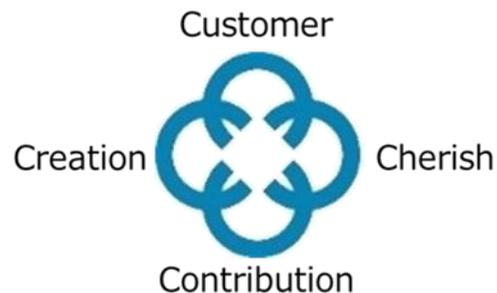
コンサルティング



1. 事業概要



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。



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	<ul style="list-style-type: none">・通販事業・卸売事業・リテール事業・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	15億8,682万円(2024年6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)

1. 事業概要



フォーシーズンズHD

株式会社フォーシーズンズHD

株式会社 i i y

化粧品・健康食品等の
電話オペレーターによる販売

化粧品・健康食品、フェムケア関連
商品、アロマ関連商品のEC販売



名称変更

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



通販事業

フォーシーズンズ
HD

卸売事業

コンサル
ティング
事業

グループ

リテール
事業

NEW！ 2024年6月～始動

株式会社フォーシーズンズHD

再生可能エネルギー事業として太陽光発電事業の
コンサルティング業務を開始

株式会社フォーシーズンズHD

化粧品・健康食品等の
国内卸と海外卸



株式会社フォーシーズンズHD

アロマ関連商品等の
店舗販売

1. 事業概要



フォーシーズHD

コンサルティング事業

**再生可能エネルギー事業への参入を決定
環境に対するコンサルティング事業として太陽光発電事業に着手**



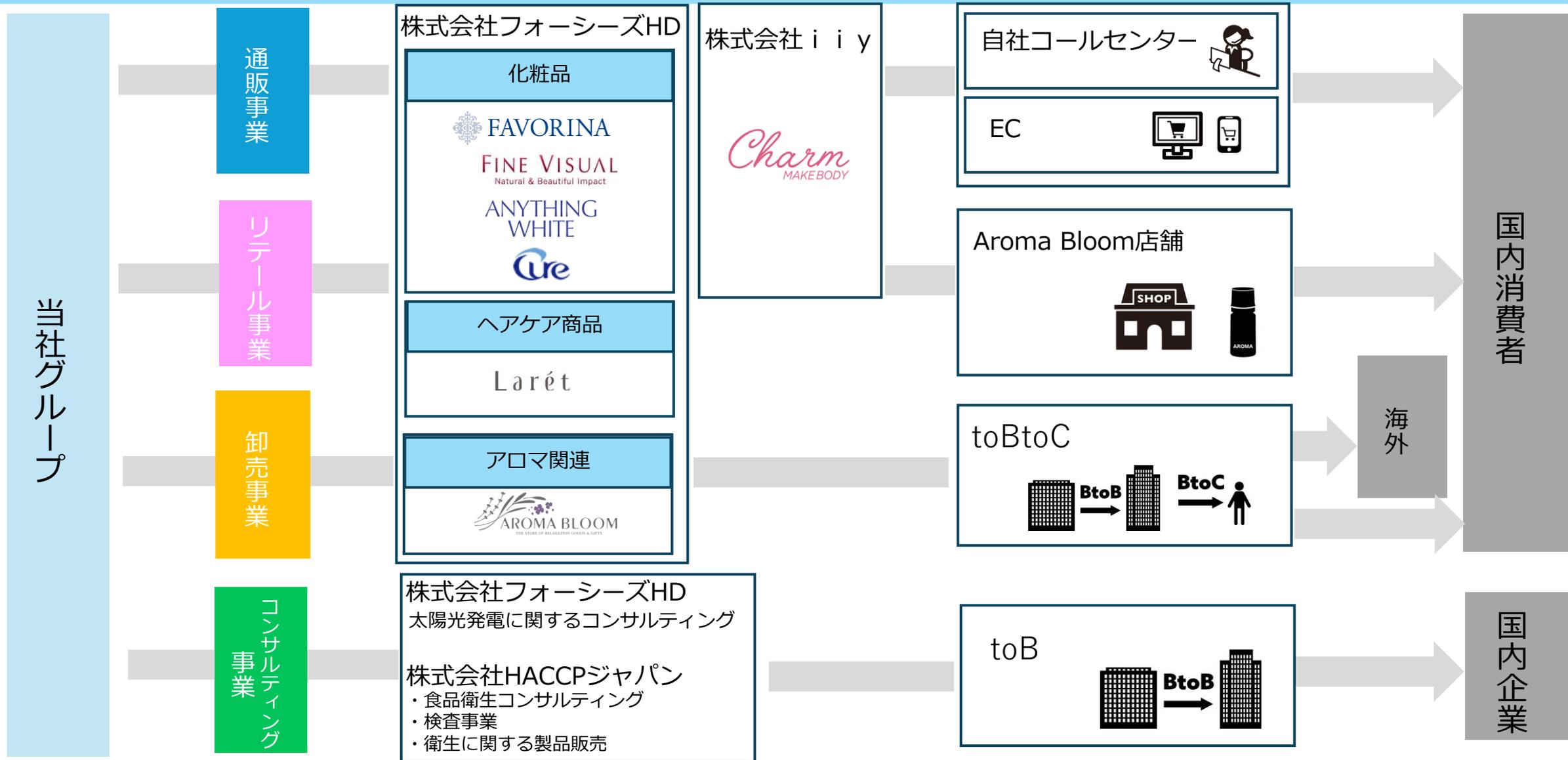
基本方針として

DC 2 MW 程度の太陽光発電所を基準として、年間DC24MW程度を継続的に購入取得し販売。2026年5月末までの2年間において合計48MWの契約を予定しています。



ESGの取組みの一環としての重要性、社会的な責任やビジネスチャンスを追求する上で有益であるとの認識のもと、環境課題の解決へのさらなる貢献
新たに安定的な事業基盤と収益基盤を確立するために、世界的な脱炭素・低炭素社会の実現に取り組む事業と考えております。

1. 事業概要



1. 事業概要

フォーシーズHDのSDGs経営



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

「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 陸の豊かさも
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！！

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、再配達0運動

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
に義務付けられました。

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・介護短時間勤務制度
障害者雇用 定年退職者再雇用

1. 事業概要
2. 2024年9月期第3四半期決算概要
3. 各事業の取組みと進捗について
4. 今後の成長戦略について
5. 株主還元について

ハイライト

(単位：千円)

売上高	営業損失 (▲)	親会社株主に帰属する 四半期純損失 (▲)
1,672,875	▲74,261	▲89,501

- ①卸売事業は売上高12.3%増 セグメント利益38.9%増 (対前年同期比)
- ②通販事業は売上高24.1%増 (対前年同期比)
- ③再生可能エネルギー事業として太陽光発電のコンサルティングを開始

トピックス

第三者割当による新株発行

発行済株式数 2,000,000株

資金調達額 915,779,000円（差引手取概算額）

再生可能エネルギー事業への参入



太陽光発電事業 第1弾：関東エリア始動開始

セグメントを「衛生コンサルティング」から「コンサルティング」事業へ変更

卸売事業販売先の拡大

美容アイテムの体験型ショップ ヨドブルーム（Yodobloom）池袋店で販売開始



2. 2024年9月期第3四半期決算概要



フォーシーズHD

2024年9月期第3四半期決算（連結）

（単位：千円）

	2023年9月期 3Q	2024年9月期 3Q	前年対比	
			増減額	増減率
売上高	1,563,484	1,672,875	+109,390	+7.0%
営業損失（▲）	▲154,389	▲74,261	+80,127	—
経常損失（▲）	▲156,172	▲82,036	+74,135	—
親会社株主に帰属 する四半期純損失 （▲）	▲157,011	▲89,501	+67,510	—

2. 2024年9月期第3四半期決算概要

2024年9月期第3四半期決算（連結）



（単位：千円）

損益計算書

	【連結】 2023年9月期3Q	【連結】 2024年9月期3Q	対前年対比増減
売上高	1,563,484	1,672,875	109,390
売上総利益	1,059,649	1,109,857	50,208
販売費及び一般管理費	1,214,038	1,184,119	▲29,919
営業損失（▲）	▲154,389	▲74,261	80,127
経常損失（▲）	▲156,172	▲82,036	74,135
親会社株主に帰属する 四半期純損失（▲）	▲157,011	▲89,501	67,510

2. 2024年9月期第3四半期決算概要

2024年9月期第3四半期決算（連結）



（単位：千円）

貸借対照表

	【連結】 2023年9月期	【連結】 2024年9月期3Q	対前年対比増減
流動資産	1,242,472	1,969,030	726,557
現金及び預金	539,510	1,206,298	666,787
固定資産	400,914	358,664	▲42,249
有形固定資産	540	384	▲156
無形固定資産	316,671	278,965	▲37,706
投資その他の資産	83,702	79,315	▲4,386
資産合計	1,643,387	2,327,695	684,308

2. 2024年9月期第3四半期決算概要

2024年9月期第3四半期決算（連結）



フォーシーズHD

（単位：千円）

貸借対照表

	【連結】 2023年9月期	【連結】 2024年9月期3Q	対前年対比増減
負債合計	1,125,220	970,944	▲154,276
流動負債	685,916	630,498	▲55,418
固定負債	439,303	340,446	▲98,857
純資産合計	518,166	1,356,750	838,584
株主資本	515,410	1,354,078	838,668
新株予約権	2,755	2,672	▲83
負債純資産合計	1,643,387	2,327,695	684,308

2. 2024年9月期第3四半期決算概要

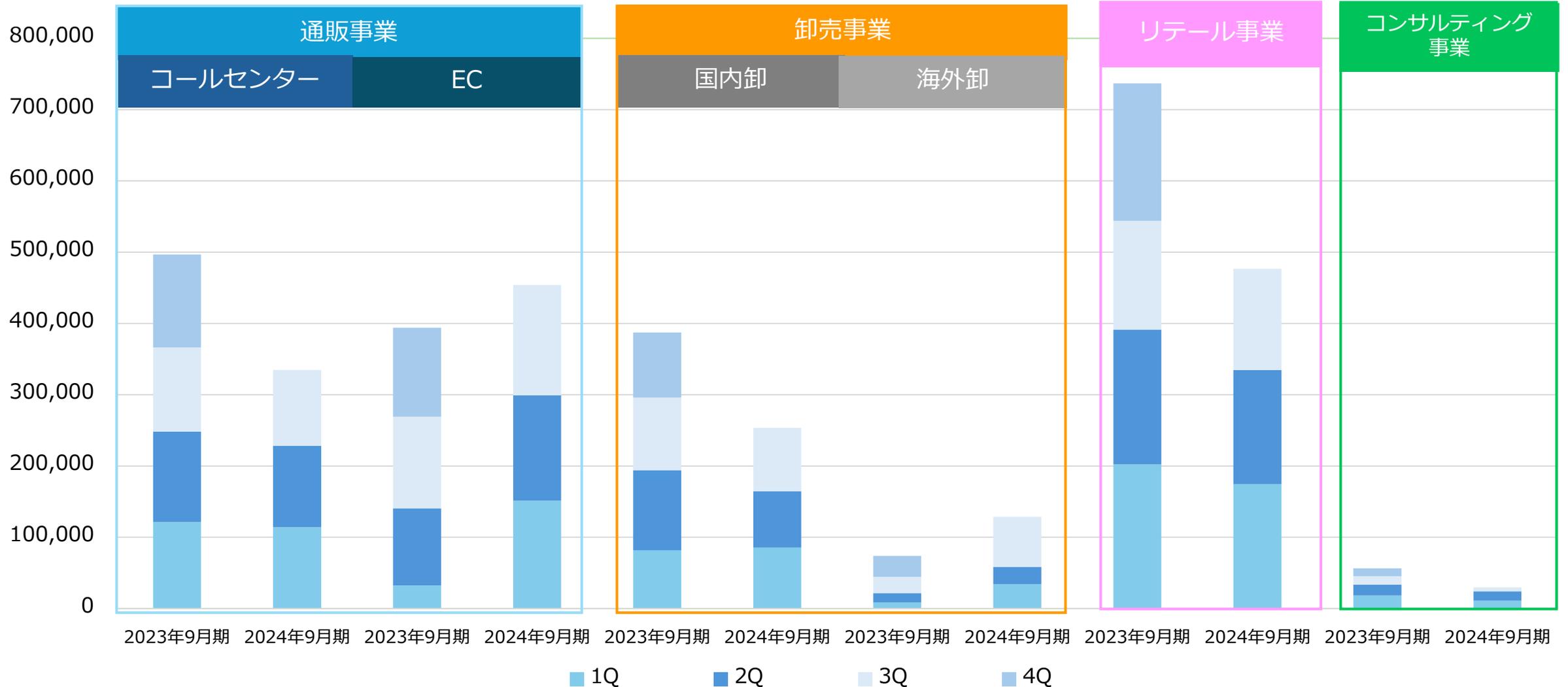


フォーシーズHD

2024年9月期第3四半期決算（セグメント別売上高）

（単位：千円）

■セグメント別売上高前年対比



2. 2024年9月期第3四半期決算概要



フォーシーズHD

2024年9月期第3四半期決算（セグメント別売上高）

（単位：千円）

	2023年9月期3Q		2024年9月期3Q		対前年増減
	実績	構成比	実績	構成比	
通販事業	635,176	40.62%	↑ 788,546	47.14%	153,369
卸売事業	340,407	21.77%	↑ 382,316	22.85%	41,909
リテール事業※1	544,080	34.80%	476,600	28.49%	▲67,480
コンサルティング事業	45,376	2.90%	29,783	1.78%	▲15,592
その他 ※2	516	0.03%	↑ 5,333	0.32%	4,816
調整	▲2,073		▲9,705		▲7,632
合計	1,563,484		1,672,875		

※1 リテール事業は、店舗数が4店舗減となります（2023年9月期3Q時点で21店舗、2024年9月期3Q時点17店舗）

※2 その他の売上高は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、新規事業のテストマーケティングの売上を含んでいます

2. 2024年9月期第3四半期決算概要



フォーシーズHD

2024年9月期第3四半期決算（セグメント別営業利益及び損失）

（単位：千円）

	2023年9月期3Q	2024年9月期3Q	対前年増減
	実績	実績	
通販事業	148,559	144,088	▲4,470
卸売事業	111,318	▲  154,573	43,255
リテール事業※1	▲66,361	▲  29,934	36,426
コンサルティング事業	▲19,431	▲  13,746	5,684
その他	▲16,750	▲17,787	▲1,036
調整 ※2	▲311,724	▲311,455	269
合計	▲154,389	▲74,261	80,127

※1 リテール事業は、店舗数が4店舗減となります（2023年9月期3Q時点で21店舗、2024年9月期3Q時点17店舗）

※2 調整額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す

1. 事業概要
2. 2024年9月期第3四半期決算概要
3. **各事業の取組みと進捗について**
4. 今後の成長戦略について
5. 株主還元について

3. 各事業の取組みと進捗について

<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。

アロマ製品や(株) i i y の商品販売も行い、お客様から非常に高い評価をいただいております。

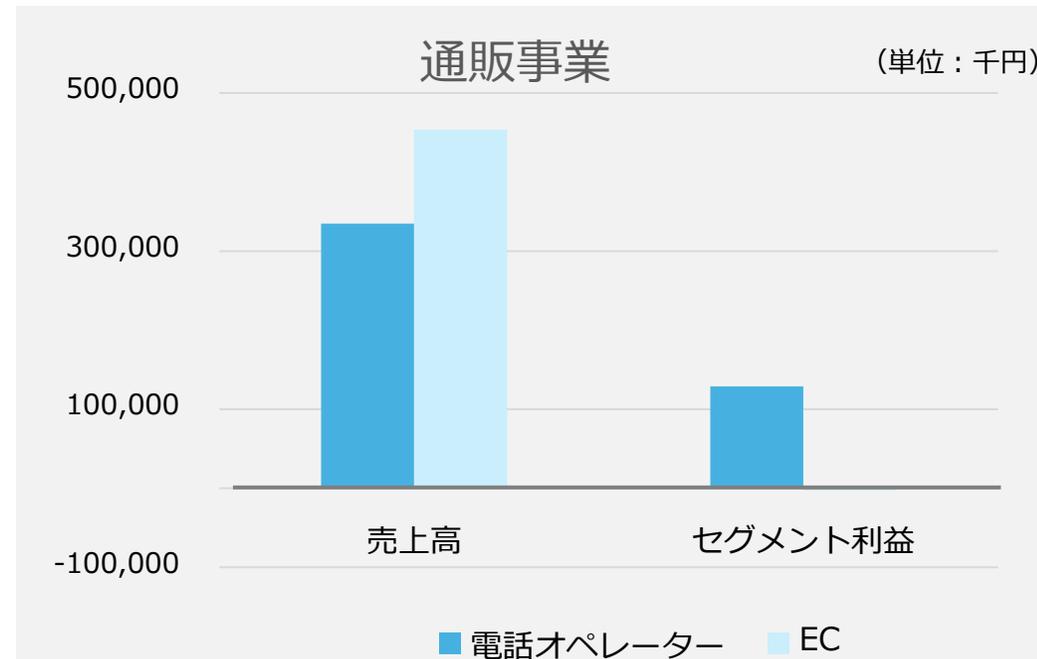
<EC販売>

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。

全ブランドにおいて、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って売上拡大を図っております。



3. 各事業の取組みと進捗について

<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等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、YouTube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。

2023年9月発売の「ピュアバブルローション」

2023年3月発売の「アミノネクリアウォッシュ」は、バラエティショップへの導入が着実に進んでおります。

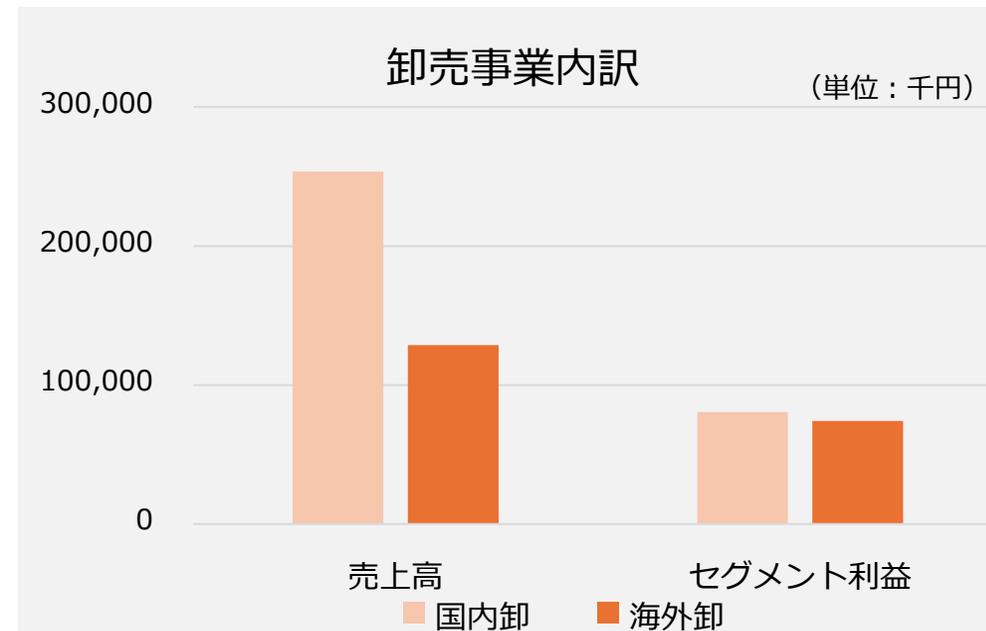
“FAVORINA” “Aroma Bloom”ブランドは、販路拡大を進めており、ふるさと納税返礼品の登録、SDGs経営の一環として、消費期限間近の商品販売も継続して行っております。

6月よりYodo bloom池袋店での取扱いも開始いたしました。

<海外卸>

現在、東南アジアを中心に販路を拡大しており、前年同期より着実に売上を加速しております。

Cureブランドは新たにタイのドラッグストアでの取扱いも開始し、現在8か国で販売を行っております。



3. 各事業の取組みと進捗について



フォーシーズHD

<リテール事業の取組み>

関東を中心に展開する“Aroma Bloom”店舗での
売上で構成



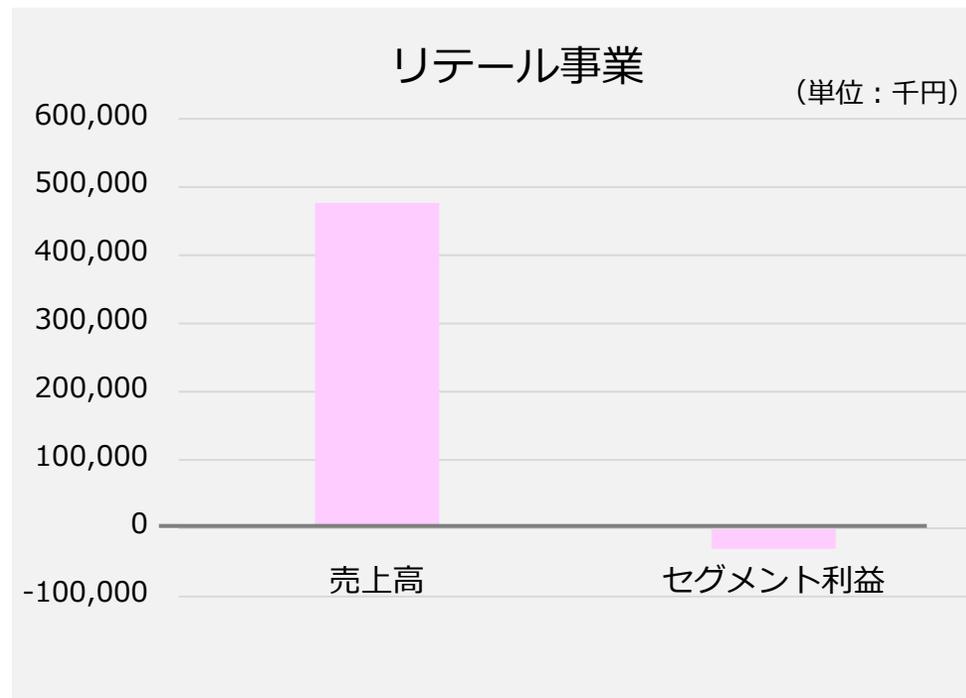
アロマを使ったお悩み別、シーン別に合わせた提案型ライフスタイルショップ「Aroma Bloom(アロマブルーム)」直営店舗を関東地方を中心に店舗を展開しております。

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。
セグメント損失は前年同期比より大きく改善！

2024年2月に発売した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、
予測を上回る販売数で、約60日で完売し6月に販売再開以降も売上を伸ばしています。



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8万人を突破！**
LINEアカウントの登録者数も1年間で約3倍の7万人を超え、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ました。



3. 各事業の取組みと進捗について

<コンサルティング事業の取組み>



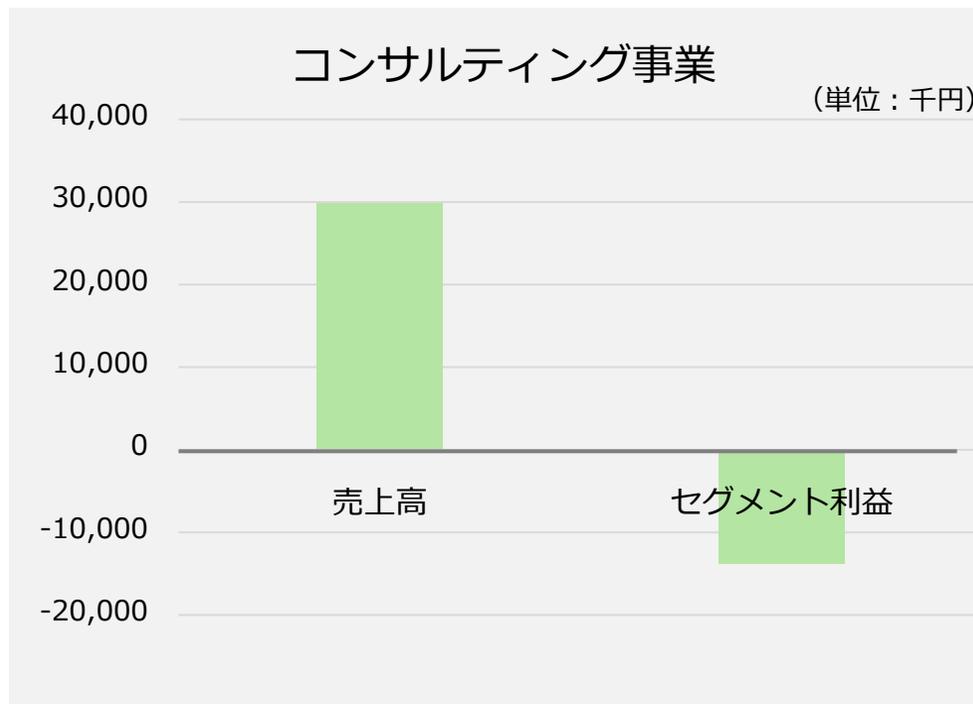
フォーシーズHD

太陽光発電 と 衛生関連のコンサルティング事業で構成



再生可能エネルギー事業へ参入
太陽光発電に関わるコンサルティング事業を開始

衛生関連のコンサルティング事業
(株)HACCPジャパンによる空間除菌デバイスDevirus AC
事業、衛生関連製品販売事業



<太陽光発電>

2024年6月より太陽光発電事業へ着手。関東エリアへ4件の太陽光発電所の土地権利契約を締結し、内2件は、売却先が決定しております。

※売上・利益は第3四半期には含まれておりません。

<衛生関連>

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。

1. 事業概要
2. 2024年9月期第3四半期決算概要
3. 各事業の取組みと進捗について
4. 今後の成長戦略について
5. 株主還元について

4. 今後の成長戦略について

CHALLENGE !

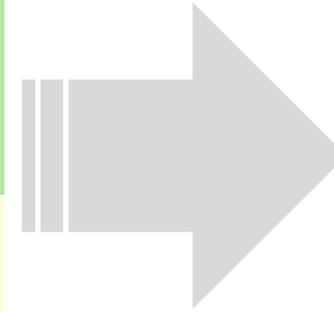
新規事業

新規ビジネスモデルの模索

基盤強化 !

既存事業

安定的な収益確保（選択と集中）



売上拡大と黒字化
への加速

4. 今後の成長戦略について

新規事業は、環境問題への取組みと既存事業とのシナジー効果のある事業の立ち上げ、M&Aの加速

環境問題



新規事業



既存事業との親和性
(エンジョイライフ分野)

既存事業は、マーケティング・PR強化による売上の底上げ

マーケティング



既存事業



教育

4. 今後の成長戦略について

新規事業

① ESG分野での事業展開

再生可能エネルギー事業 →
地球と人と調和 →
循環型社会の実現を目指す

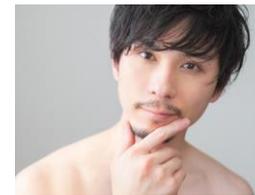


② エンジョイライフ分野でのM&A

美容や脱毛、また薄毛対策、ダイエット、フェムテック関連、バストアップ等の事業やエビデンスのある商材を扱っている企業かつ当社の通販事業、卸売事業、リテール事業での展開が期待できるもの。



既存事業



「美」はジェンダーレス、若年層の興味関心から意識が拡大傾向となり、ターゲット層が広がっています。
当社が得意とする、毛穴、美白、しみ、しわ等の悩み改善型の商品は、ターゲットのニーズとの親和性が高いためマーケティング、PRを強化し、販売網を拡大していく。

PR強化

認知拡大

販売網拡大

売上拡大

4. 今後の成長戦略について 進捗状況



フォーシーズHD

START!!
2024年6月末～始動

コンサルティング事業

太陽光発電事業を開始

1年で発電容量 DC24MW、2026年5月末までに合計発電容量 DC48MW 規模の太陽光発電事業を計画しています。



太陽光発電所の進捗について

	発電容量	土地利用権契約	土地利用権 売買契約	引渡し（予定）
① 関東エリア	DC約3.3MW	2024年6月28日	2024年7月31日	2026年10月
② 関東エリア	DC約1.3MW	2024年7月31日	2024年7月31日	2024年11月
③ 関東エリア	DC約1.0MW	2024年7月31日		2025年6月
④ 東北エリア	DC約1.8MW	2024年8月9日		2026年12月

太陽光発電事業に関する事業内容

土地所有会社、太陽光発電設備会社、販売代理店等との間で太陽光発電所の権利、設備等を購入取得し、各自治体に合わせた行政への許認可申請。

設備については、当該建築物設備を商品として仕入れを行い、提携業者へ販売。

- ・ 物件、建設に関する許認可
- ・ 販売先への営業、販売契約
- ・ 商品（製品としての設備）の仕様・設計の助言
- ・ 法務等の確認
- ・ 工事の進行管理
- ・ 商品（製品としての設備）の完成確認

4. 今後の成長戦略について 進捗状況

START!!
2024年6月21日～

マーケティング（PR）

Yodobloom池袋店に出店

通販での取扱いをメインとする「FAVORINA」商品を体験型ショップにて、エステティシャンによる美容プロの施術と販売を開始

ブランド認知の向上と、売上拡大を図る

イベント参画での商品PR

「B★VERSE（BTS、星を歌う）」（第3回 大阪会場）への参画

日本や韓国のメジャーなアーティストのイベントへ参画で当社商品のPRを行う



卸先の拡大強化

＼ファイテン株式会社との共同企画商品／

メタックスアロマティックローション

販売開始から約60日で完売！

6月8日の販売再開以降も引続き好調な売れ行き、取引・卸先も拡大中！！

大手小売店の導入決定

ホテル業界やドラッグストアショーへの出店決定



1. 事業概要
2. 2024年9月期第3四半期決算概要
3. 各事業の取組みと進捗について
4. 今後の成長戦略について
5. 株主還元について

5. 株主還元について

当社は、商品や事業内容をより理解いただくことを目的に、株主優待制度を実施しております。
投資額に応じた還元内容、長期保有制度も導入。

株主様との対話強化及び株主管理のデジタル・トランスフォーメーションの強化を目的とし、「フォーシーズHDプレミアム優待倶楽部」を導入し株主管理を電子化することで、より効率的な市場との対話を実現し、企業価値向上、事業の拡大に向けて邁進してまいります。

今期の株主優待

2024年7月16日公表

当社コーポレートサイトにてご確認ください。

「今期の株主優待の決定に関するお知らせ」

<https://00m.in/VsXGf> (短縮URL)



1,000株以上の自社商品セット11種類



長期保有特典商品

100株、200株、300株、500株、700株、1,000株の区分を設けております。

500株以上保有の株主様には、①②の2種類の優待を進呈
長期保有特典あり

①自社商品進呈

【対象】100株以上

②フォーシーズHDプレミアム優待倶楽部ポイントの進呈

【対象】500株以上

③長期保有特典

【対象】100株以上保有かつ継続4年以上保有



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