



## 2024年9月期 第1四半期決算短信〔日本基準〕(連結)

2024年2月9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) 寺田 智美  
 問合せ先責任者(役職名) 取締役経営企画室長 (氏名) 松野 博彦 (TEL) 092-720-5460  
 四半期報告書提出予定日 2024年2月9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. 2024年9月期第1四半期の連結業績(2023年10月1日~2023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	%
2024年9月期第1四半期	573	23.8	△32	—	△33	—	△38	—
2023年9月期第1四半期	463	△29.0	△71	—	△70	—	△72	—

(注) 包括利益 2024年9月期第1四半期 △38百万円(—%) 2023年9月期第1四半期 △72百万円(—%)

	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
2024年9月期第1四半期	△4.77	—
2023年9月期第1四半期	△9.92	—

## (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	%
2024年9月期第1四半期	1,572	479	30.4
2023年9月期	1,643	518	31.4

(参考) 自己資本 2024年9月期第1四半期 477百万円 2023年9月期 515百万円

## 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
2023年9月期	—	0.00	—	0.00	0.00
2024年9月期	—	—	—	—	—
2024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

2024年9月期の配当予想につきましては未定です。

## 3. 2024年9月期の連結業績予想(2023年10月1日~2024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)	1,308	27.2	△22	—	△24	—	△34	—	△4.28
通期	2,790	30.6	29	—	23	—	19	—	2.38

(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 : 無  
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)  
② 期末自己株式数  
③ 期中平均株式数(四半期累計)

2024年9月期1Q	8,077,670株	2023年9月期	8,077,670株
2024年9月期1Q	9,419株	2023年9月期	9,869株
2024年9月期1Q	8,068,038株	2023年9月期1Q	7,257,169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	4
(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明	4
2. 四半期連結財務諸表及び主な注記	5
(1) 四半期連結貸借対照表	5
(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	6
(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項	8
(継続企業の前提に関する注記)	8
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	8
(セグメント情報等)	9
(収益認識関係)	10
(重要な後発事象)	10
3. その他	11
継続企業の前提に関する重要事象等	11

## 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1四半期連結会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、製造業で3四半期連続改善、非製造業で7四半期連続改善と、景気回復の継続を示す結果となっております。大企業製造業においては、価格転嫁の進展や自動車生産の回復を背景に、景気回復基調を裏付ける結果となっており、大企業非製造業においては、新型コロナウイルス感染症の影響緩和や価格転嫁の進展を背景に7期連続の改善で、1991年11月調査以来の高水準と回復しております。

しかしながら、先行きにつきましては、景況感はずでに歴史的な水準まで高まっており、さらなる改善の余地が小さく、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等も一段と懸念されることから慎重な見方となっております。

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はきましたが、当第1四半期連結会計期間の経営成績は、「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、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どおりとなっております。しかしながら、「衛生コンサルティング事業」におきましては売上が予測から大きく落ち込んだこと、「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573,420千円（前年同四半期比23.8%増）となり、営業損失32,902千円（前年同四半期は営業損失71,242千円）、経常損失33,587千円（前年同四半期は経常損失70,467千円）、親会社株主に帰属する四半期純損失38,496千円（前年同四半期は親会社株主に帰属する四半期純損失72,018千円）となりました。

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。

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ますが、FAVORINAブランドにおいても「ナノアクア ナノローションリッチ」はアップサイクル原料を使用した環境にも配慮したサステナブルな化粧水を開発しております。

また、Aroma Bloomにおいては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の提案を発信しております。

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265,467千円（前年同四半期比72.7%増）、セグメント利益45,166千円（前年同四半期比14.4%増）と前年同四半期を上回りました。

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、既存顧客の掘り起こしによる顧客ストックの積み上げ、コールセンターを活かした顧客の育成による収益拡大、EC販売においては、自社オンラインショップサイト改修やモール販売強化、SNSの活用や広告配信などによるブランドの認知度向上を目指しております。前期までは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ましたが、今期よりSNSでの施策を強化しております。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。まだ大きな実績は作れておりませんが、電話オペレーターの需要は人材不足を抱えている企業とのマッチングにより機会を創出していきたくと考えております。

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、当社における売上高においては前年同四半期に対して横ばいとなりました。しかしながら、広告宣伝費の抑制やコストコントロールの実施をすることにより、営業利益を伸長させていく方針をとっております。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、EC販売において実績のある株式会社 i i y が昨年

度第2四半期より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おりますので、昨年度は広告宣伝費を抑えていましたが、今期はSNSの活用や広告配信などによるブランドの認知度向上を図り、売上拡大につなげてまいります。また、株式会社 i i y においても、販路拡大と新商品の展開を引き続き強化し、売上・利益の拡大を加速させてまいります。

#### (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121,593千円（前年同四半期比36.2%増）、セグメント利益45,291千円（前年同四半期比154.5%増）と前年同四半期を上回り、特にセグメント利益は大きく伸長しました。

卸売事業の今期の施策としては、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と主力商品の拡大、国内での新たな市場への参入、海外展開の強化を目指しております。当グループの取扱いブランドである「FAVORINA」「FINE VISUAL」「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。国内においては、昨年度から販路拡大を目的とし各自治体の「ふるさと納税」事業へ参画を始め、当社が掲げるSDGs経営を実行するため消費期限間近の商品の販売を「Otameshi」サイト内で行う等、認知向上を図ってまいりました。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インバウ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、製造及び販売を控えており、2023年8月1日より本条件が解除となりましたため販売を再開しております。さらに、現在は東南アジアを中心としたアジア市場へも販路を拡大しております。以上の結果、売上高は前年同四半期を上回りましたが、セグメント利益につきましては、前年同四半期を大きく下回る結果となりました。

#### (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174,500千円（前年同四半期比13.7%減）、セグメント損失8,630千円（前年同四半期はセグメント損失23,456千円）と損失額は大きく改善はされておりますが、引き続き損失となりました。

今期の施策としては、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と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。現在は首都圏に20店舗（2023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OEM商品を開発し、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、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。また、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6万人を突破し、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、新型コロナウイルス禍による消費者のライフスタイルの変化によりリテール店舗での消費者の購買意欲は未だ鈍く、その対策として従前の雑貨商品等をベースとした店舗コンセプトに戻した結果、原価率が大幅に悪化し、さらに収益性の低い店舗をスクラップしたことにより、前年同四半期より売上高及びセグメント利益とも予想を大幅に下回っており、引き続き赤字となっております。赤字体質の脱却を図るため、地域特性に合わせたMD（ブランド、店舗、顧客）コンセプトを見直すことによる店舗スタイルの見直し、ツールを使用した再来店アプローチの強化、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推進することと、引き続き収益性の低い店舗のスクラップを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11,115千円（前年同四半期比39.7%減）、セグメント損失8,074千円（前年同四半期はセグメント損失5,981千円）となり、前年同四半期に対しては大きく下回る結果となりました。

今期の施策としては、食品業界に浸透しつつある食品衛生法上のHACCP管理への指導、JFSM（食品安全マネジメント協会）規格の認証コンサルへの注力、また、空間除菌デバイスDevirus ACを感染症対策に悩む畜産業界に転用する施策の推進を目指しております。

HACCP管理への指導及びJFSM認証コンサルについては、顧客によって明暗が分かれているのが実情で、HACCPの国内における浸透も進んでいないため、多店舗展開を行っている飲食事業者をターゲットとし、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することで、さらなる受注の拡大、セミナー受注の提携先を強化してまいります。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、今後は、業容拡大となっている顧客の工場新設案件や、増設案件などにコンサルタントを提案、大手企業や外部の営業代行業者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回復を目指してまいります。

感染症対策として販売を行っている空間除菌デバイスDevirus ACについては、同じく感染症対策に悩む畜産業界において転用する施策を展開しており、国内大手の鶏舎への導入も実施していることから、展開の拡大を行うと同時に畜産業界内での活用を展開できるように進めてまいります。

(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1,572,084千円（前連結会計年度末1,643,387千円）、その内訳は流動資産1,183,628千円、固定資産388,456千円となり、前連結会計年度末に比べ71,302千円減少いたしました。これは主に、現金及び預金の減少10,250千円、売掛金の減少23,700千円、商品及び製品の減少23,252千円、無形固定資産の償却による減少12,568千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1,092,249千円（前連結会計年度末1,125,220千円）、その内訳は流動負債696,912千円、固定負債395,336千円となり、前連結会計年度末に比べ32,971千円減少いたしました。これは主に、買掛金の増加7,487千円、1年内返済予定を含む長期借入金の減少33,293千円、未払法人税等の減少10,636千円、株主優待引当金の減少8,329千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479,834千円（前連結会計年度末518,166千円）となり、38,331千円減少いたしました。これは主に親会社株主に帰属する四半期純損失38,496千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

2024年9月期の連結業績予想につきましては、2023年11月10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 (2023年9月30日)	当第1四半期連結会計期間 (2023年12月31日)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	539,510	529,259
売掛金	193,914	170,214
商品及び製品	407,801	384,549
原材料及び貯蔵品	34,568	34,453
その他	66,814	65,265
貸倒引当金	△137	△113
流動資産合計	1,242,472	1,183,628
固定資産		
有形固定資産	540	488
無形固定資産		
のれん	213,690	206,805
顧客関連資産	101,044	95,726
その他	1,936	1,570
無形固定資産合計	316,671	304,102
投資その他の資産	83,702	83,864
固定資産合計	400,914	388,456
資産合計	1,643,387	1,572,084
<b>負債の部</b>		
流動負債		
買掛金	62,977	70,465
短期借入金	300,000	300,000
1年内返済予定の長期借入金	112,829	101,642
リース債務	433	173
未払法人税等	24,792	14,155
賞与引当金	1,180	—
ポイント引当金	3,560	3,538
株主優待引当金	28,237	19,907
資産除去債務	—	18,444
その他	151,907	168,586
流動負債合計	685,916	696,912
固定負債		
社債	200,000	200,000
長期借入金	144,512	122,406
繰延税金負債	19,738	16,388
資産除去債務	73,455	55,014
その他	1,598	1,528
固定負債合計	439,303	395,336
負債合計	1,125,220	1,092,249
<b>純資産の部</b>		
株主資本		
資本金	1,122,822	1,122,822
資本剰余金	611,956	612,068
利益剰余金	△1,216,215	△1,254,712
自己株式	△3,152	△3,016
株主資本合計	515,410	477,162
新株予約権	2,755	2,672
純資産合計	518,166	479,834
負債純資産合計	1,643,387	1,572,084

(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2022年10月1日 至2022年12月31日)	当第1四半期連結累計期間 (自2023年10月1日 至2023年12月31日)
売上高	463,109	573,420
売上原価	144,316	203,520
売上総利益	318,792	369,899
販売費及び一般管理費	390,034	402,802
営業損失(△)	△71,242	△32,902
営業外収益		
受取利息	1	1
助成金収入	39	—
受取手数料	1,500	1,363
その他	1,088	121
営業外収益合計	2,629	1,486
営業外費用		
支払利息	1,221	1,142
社債利息	—	504
その他	632	525
営業外費用合計	1,854	2,171
経常損失(△)	△70,467	△33,587
税金等調整前四半期純損失(△)	△70,467	△33,587
法人税、住民税及び事業税	4,125	8,836
法人税等調整額	△2,574	△3,927
法人税等合計	1,550	4,908
四半期純損失(△)	△72,018	△38,496
親会社株主に帰属する四半期純損失(△)	△72,018	△38,496



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 2022年10月1日 至 2022年12月31日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2023年10月1日 至 2023年12月31日)
四半期純損失(△)	△72,018	△38,496
四半期包括利益	△72,018	△38,496
(内訳)		
親会社株主に係る四半期包括利益	△72,018	△38,496
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 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。

当第1四半期連結累計期間(自 2023年10月1日 至 2023年12月31日)

(株主資本の著しい変動)

該当事項はありません。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

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 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 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 益又は損失 (△)	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. セグメント利益又は損失(△)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. セグメント利益又は損失(△)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 2023年10月1日 至 2023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 ルティング 事業	計				
売上高									
顧客との契 約から生じ る収益	264,011	121,593	174,500	11,054	571,159	2,260	573,420	—	573,420
その他の 収益	—	—	—	—	—	—	—	—	—
外部顧客へ の売上高	264,011	121,593	174,500	11,054	571,159	2,260	573,420	—	573,420
セグメント 間の内部売 上高又は 振替高	1,456	—	—	61	1,517	—	1,517	△1,517	—
計	265,467	121,593	174,500	11,115	572,677	2,260	574,937	△1,517	573,420
セグメント利 益又は損失 (△)	45,166	45,291	△8,630	△8,074	73,752	△5,278	68,473	△101,376	△32,902

(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. セグメント利益又は損失(△)の調整額101,376千円は、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. セグメント利益又は損失(△)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。

(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)

該当事項はありません。

### 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214,214千円、親会社株主に帰属する当期純損失272,624千円を計上し、当第1四半期連結累計期間においても、営業損失32,902千円、親会社株主に帰属する四半期純損失38,496千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。

これらの対応策に加えて、当第1四半期連結会計期間末の現金預金は、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。

#### (対応策)

##### 1. 通販事業

- 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 自社オンラインショップサイト改修やモール販売強化、SNSの活用や広告配信などによるブランドの認知度向上

##### 2. 卸売事業

- 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と主力商品の拡大
- ② 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済
- ③ 各自治体の「ふるさと納税」事業へ参画など、新たな市場への参入

##### 3. リテール事業

- ① 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
- ② 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. 衛生コンサルティング事業

- ① 食品業界に浸透しつつある食品衛生法上のHACCP管理への指導
- ② JFSM（食品安全マネジメント協会）規格の認証コンサルへの注力
- ③ 空間除菌デバイスDevirus ACの感染症対策に悩む畜産業界に転用する施策の推進

##### 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

「はざ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229百万円の資金調達を充当する。