



## 2023年2月期 第2四半期決算短信〔日本基準〕（連結）

2022年10月14日

上場会社名 株式会社北の達人コーポレーション 上場取引所 東 札  
 コード番号 2930 URL <https://www.kitanotatsujin.com>  
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 木下 勝寿  
 問合せ先責任者 (役職名) 取締役管理部長 (氏名) 工藤 貴史 TEL 050-2018-6578 (直通)  
 四半期報告書提出予定日 2022年10月14日 配当支払開始予定日 2022年11月11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（機関投資家・アナリスト向け）

(百万円未満切捨て)

### 1. 2023年2月期第2四半期の連結業績（2022年3月1日～2022年8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2月期第2四半期	4,308	—	522	—	540	—	355	—
2022年2月期第2四半期	4,937	—	983	—	995	—	684	—

(注) 包括利益 2023年2月期第2四半期 355百万円 (—%) 2022年2月期第2四半期 681百万円 (—%)

	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2月期第2四半期	2.56	—
2022年2月期第2四半期	4.92	—

(注) 1. 「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2023年2月期第2四半期に係る各数値については、当該会計基準等を適用した後の数値となっており、対前年同四半期増減率は記載しておりません。

2. 2022年2月期第1四半期より四半期連結財務諸表を作成しているため、2022年2月期第2四半期の対前年同四半期増減率については記載しておりません。

### (2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
2023年2月期第2四半期	7,501	6,318	84.2	45.44
2022年2月期	7,555	6,146	81.3	44.22

(参考) 自己資本 2023年2月期第2四半期 6,318百万円 2022年2月期 6,146百万円

(注) 「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しており、2023年2月期第2四半期に係る各数値については、当該会計基準等を適用した後の数値となります。

### 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2月期	—	1.30	—	1.60	2.90
2023年2月期	—	0.90	—	—	—
2023年2月期（予想）	—	—	—	0.60	1.50

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無：無

3. 2023年2月期の連結業績予想（2022年3月1日～2023年2月28日）

（％表示は、対前期増減率）

	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
通期	9,064	—	1,241	—	1,260	—	834	—	6.00

- （注） 1. 直前に公表されている業績予想からの修正の有無：有  
 2. 2023年2月期の期首より「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日）等を適用しているため、上記の連結業績予想は当該会計基準等を適用した後の金額となっており、対前期増減率は記載しておりません。

※ 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（連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動）：無

（2）四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用：有

（注）詳細は、添付資料P.12「2. 四半期連結財務諸表及び主な注記（4）四半期連結財務諸表に関する注記事項（四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用）」をご覧ください。

（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：有  
 ④ 修正再表示：無

（注）詳細は、添付資料P.12「2. 四半期連結財務諸表及び主な注記（4）四半期連結財務諸表に関する注記事項（会計方針の変更）」をご覧ください。

（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2月期2Q	141,072,000株	2022年2月期	141,072,000株
② 期末自己株式数	2023年2月期2Q	2,018,000株	2022年2月期	2,083,000株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	2023年2月期2Q	139,013,375株	2022年2月期2Q	138,975,004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

（将来に関する記述等についてのご注意）

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している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、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用に当たっての注意事項等については、添付資料P. 7「1. 当四半期決算に関する定性的情報（3）連結業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

(参考)

1. 2023年2月期第2四半期の個別業績(累計)(2022年3月1日~2022年8月31日)

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2023年2月期第2四半期	3,758	—	527	—	563	—	382	—
2022年2月期第2四半期	4,662	1.5	988	△4.1	1,006	△2.7	690	△3.9

(注) 「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を第1四半期会計期間の期首から適用しており、2023年2月期第2四半期に係る各数値については、当該会計基準等を適用した後の数値となっており、対前年同四半期増減率は記載しておりません。

2. 2023年2月期の個別業績予想(2022年3月1日~2023年2月28日)

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		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
通期	8,007	—	1,278	—	1,309	—	891	—	6.41

(注) 1. 直近に公表されている業績予想からの修正の有無: 有

2. 2023年2月期の期首より「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日)等を適用しているため、上記の個別業績予想は当該会計基準等を適用した後の金額となっており、対前期増減率は記載しておりません。

○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 .....	7
(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明 .....	7
2. 四半期連結財務諸表及び主な注記 .....	8
(1) 四半期連結貸借対照表 .....	8
(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 .....	9
四半期連結損益計算書	
第2四半期連結累計期間 .....	9
四半期連結包括利益計算書	
第2四半期連結累計期間 .....	10
(3) 四半期連結キャッシュ・フロー計算書 .....	11
(4) 四半期連結財務諸表に関する注記事項 .....	12
(継続企業の前提に関する注記) .....	12
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記) .....	12
(四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用) .....	12
(会計方針の変更) .....	12
(会計上の見積りの変更) .....	13
(セグメント情報等) .....	13
(重要な後発事象) .....	13
(追加情報) .....	13

## 1. 当四半期決算に関する定性的情報

「収益認識に関する会計基準」（企業会計基準第29号 2020年3月31日。以下「収益認識会計基準」という。）等を第1四半期連結会計期間の期首から適用しております。そのため、当第2四半期連結累計期間における経営成績に関する説明は、売上高及び各段階利益については、前第2四半期連結累計期間と比較しての増減額及び前年同期比（%）を記載せずに説明しております。なお、前第2四半期連結累計期間におけるこれらの各数値は、収益認識会計基準等を適用する前の数値を記載しております。

### （1）経営成績に関する説明

当第2四半期連結累計期間における我が国経済は、政府による新型コロナウイルス感染症対策により、経済社会活動の正常化が進むなかで、景気は緩やかに持ち直しております。しかしながら、海外情勢等によるエネルギーや原材料価格の上昇、供給面での制約、円安、金融資本市場の変動等により、先行き予断を許さない経営環境となっております。

当社グループが主要事業を展開するEC市場におきましては、2022年8月12日に経済産業省が公表した「令和3年度電子商取引に関する市場調査」によれば、2021年の日本国内における物販系分野のBtoC-EC（消費者向け電子商取引）市場規模は13.2兆円（前年比8.6%増）まで拡大し、引き続き大きな成長を示しております。

このような環境のもと、当社グループは、中長期的な事業の拡大と収益性の向上を目指しております。新たに掲げたミッション「びっくりするほど良い商品で、世界のQOLを1%上げる」の実現に向け、一般消費者向けに自社オリジナルブランドの健康美容商品や美容家電等を販売する主要事業「ヘルス&ビューティーケア関連事業」において、新商品のリリース、新たな販路の開拓及びECモール拡大を通じ足元の新規獲得件数の回復・拡大を図っております。さらに、新商品の企画・開発、クリエイティブ部門における教育専門チームの設置、海外ECモールへの出店検討等、将来に向けた種まきにも注力しております。

なお、第1四半期連結会計期間より、従来「EC事業」としていた報告セグメントの名称を「ヘルス&ビューティーケア関連事業」に変更しております。当該セグメントの名称変更によるセグメント情報に与える影響はありません。

以上の結果、当第2四半期連結累計期間における売上高は4,308,501千円（前年同期は4,937,484千円）、営業利益は522,058千円（同983,558千円）、経常利益は540,530千円（同995,339千円）、親会社株主に帰属する四半期純利益は355,289千円（同684,330千円）となりました。

なお、当第2四半期連結累計期間における新規獲得件数の回復が当社の想定を上回っていることを踏まえ、2022年4月14日に公表した2023年2月期通期連結業績予想を修正することといたしました。修正後の通期連結業績予想は、売上高は9,064,807千円（前回発表予想比19.5%増）、営業利益は1,241,730千円（同23.8%増）、経常利益は1,260,241千円（同25.6%増）、親会社株主に帰属する当期純利益は834,594千円（同25.7%増）となります。

セグメント別、ブランド別の売上高は下記のとおりであります。

セグメント	ブランド	第1四半期連結会計期間 金額（千円）	第2四半期連結会計期間 金額（千円）
ヘルス& ビューティーケア 関連事業	北の快適工房	1,845,801	1,901,320
	SALONMOON	138,450	187,472
	その他	3,143	7,855
その他	—	116,481	107,976
合計		2,103,877	2,204,624

当社グループは、ヘルス&ビューティーケア関連事業を主要な事業としており、他の事業セグメントの重要性が乏しいため、セグメント情報の記載を省略しております。なお、ヘルス&ビューティーケア関連事業における主要ブランド別の詳細な経営成績の説明は以下のとおりであります。

#### （北の快適工房）

オリジナルブランドである「北の快適工房」では、顧客ニーズに対して具体的に効果を体感しやすいスキンケア化粧品や健康食品等を主にインターネット上で一般消費者向けに販売しております。「びっくりするほど良い商品ができた時にしか発売しない」という方針のもと、学術的データだけではなく、モニター検証による実感を重要視した厳しい開発基準を設け、高品質な商品を取り扱っております。40代以降の男女が主な顧客層であり、基本的に全ての商品が一箇月で使い切る設計で開発されております。売上の約7割が定期顧客によって支えられており、継続的に購入していただけることで安定成長する収益構造を実現しております。

サマリー

当第2四半期連結累計期間における「北の快適工房」の実績及び業績予想（計画）比は、下記のとおりであります。なお、当第2四半期連結累計期間においてセグメント間取引が発生しておりますが、その金額は軽微であるため、以下ではセグメント間取引消去等の調整を行わず実額にて記載しております。

	当第2四半期連結累計期間			前第2四半期 連結累計期間
	業績予想 （計画）	実績	業績予想 （計画）比	
売上高（千円）	3,463,587	3,747,122	283,535	4,662,061
売上総利益（千円）	2,696,597	2,958,072	261,475	3,624,002
広告宣伝費（千円）	775,465	1,075,319	299,854	1,389,039
営業利益（千円）	620,720	555,593	△65,127	993,565

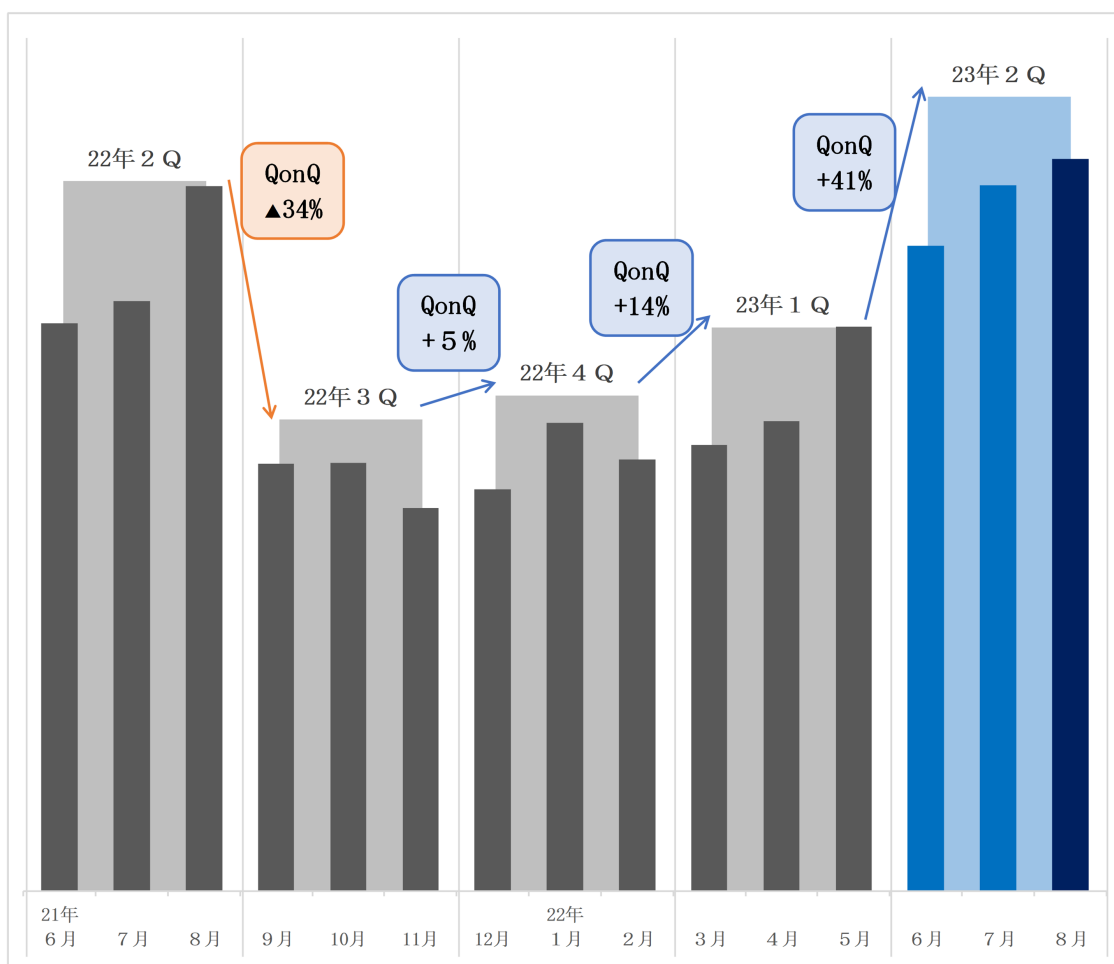
当第2四半期連結累計期間においては新規獲得件数が前年同期の90%に留まったこと、さらに前連結会計年度における低調な新規獲得トレンドによる定期売上の積み上げ鈍化により、売上高及び営業利益は大きく落ち込んでおります。

一方、業績予想（計画）との比較では、新規獲得件数が想定を大きく上回るまでに回復したことで、売上高は予想を上回る3,747,122千円となりました。新規獲得が好調だったことを受け、機会損失を招かぬよう戦略的かつ積極的な広告投資を行い広告宣伝費は計画を大きく上回りましたが、将来の売上高及び利益をもたらす新規顧客を獲得するための広告投資を順調に行うことができている状況です。

なお、営業利益は発送遅延の影響により、予想を下回っております。一部商品における販促活動が好調だったことで注文が殺到したため、製造が追いつかず受注済みであるものの発送までに数箇月待ちとなっている状況です。この発送遅延により、当該受注に要した広告宣伝費が当第2四半期連結累計期間に先行して計上されてはいますが、それに応じて本来であれば計上されていたと見込まれる売上高83,527千円及び営業利益70,458千円が第3四半期連結会計期間以降に計上されることとなったため、当第2四半期連結累計期間としては予想を下回る数値となりました。

新規獲得件数及び広告宣伝費の投資額推移

当第2四半期連結累計期間における新規獲得件数の推移は、下記のとおりであります。



また、当第2四半期連結累計期間における広告宣伝費の投資額の推移は、下記のとおりであります。

月次	21年 6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	22年 1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月
広告宣伝費 (百万円)	214	169	236	137	128	131	135	139	120	120	133	158	198	221	242

当第2四半期連結会計期間（2022年6月1日から2022年8月31日）における新規獲得件数は前年同期の112%、直前四半期連結会計期間である第1四半期連結会計期間（2022年3月1日から2022年5月31日）との比較では141%にまで拡大しております。

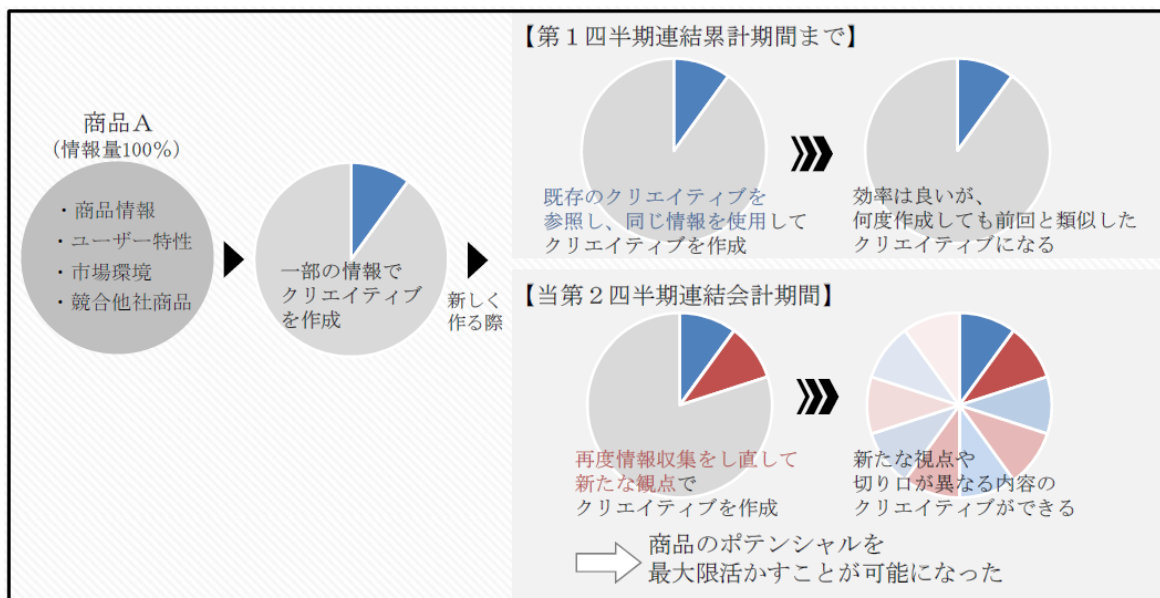
当連結会計年度の重要施策として掲げている「クリエイティブ部門の整備や教育」「ECモールの拡大」の進捗が順調だったことが主な要因であり、特に2022年8月においては大幅な減少傾向に転じた2021年9月以前の水準にまで回復しております。

また、当社は受注1件当たりには要する広告宣伝費（CPO）を厳密に管理しており、四箇月以内に採算が合うCPO以下で受注を獲得できる際は広告投資を拡大、四箇月以内では採算が合わないCPOになった際は広告投資を縮小して受注件数を絞ります。今回、採算が合うCPO以下での新規獲得件数が増加したため、それに伴って広告投資も順調に行うことができている状況です。

＜クリエイティブ部門の整備や教育の改善が順調＞

通信販売においては「商品力」はもちろんのことながら「クリエイティブ」によって売上が大きく左右され、クリック率の高い広告や購入率が高い販売ページ等の「良いクリエイティブ」ができた際には売上が大きく伸びることができます。そのためには、商品情報・ユーザー特性・市場環境・競合他社商品等の多方面から「当該商品が有する独自の強み」を正確に認識すること、さらには認識した強みをもとに様々な角度からクリエイティブを作成する必要があります。

しかしながら、効率化を重視しすぎるあまりに新規クリエイティブ作成時には既存のクリエイティブをベースに作成するといった本来の動きとは外れた制作活動が主流になっておりました。これにより、当該商品が有する強みを正確に理解しないままクリエイティブが制作され、さらには新たに作成されたクリエイティブは目新しい情報がほとんど無い従来と類似した内容となり、商品が本来持つポテンシャルを活かしきれていないという課題を抱えておりました。



当社は、このような状況の改善に向け、長期に渡り同部門の整備と教育に優先的に取り組んでまいりました。高度なスキルと豊富な経験を有する経験者の採用、教育体制の整備並びに教育専門チームの立ち上げ、評価制度の見直し等を継続的に取り組んできた結果、クリエイティブ部門のスキルアップが実を結び始め、当第2四半期連結累計期間において新規獲得件数が回復しております。既存のクリエイティブではなく、商品が有する独自の強みをもとにしたクリエイティブ制作という本来の動きが徹底されたことで、商品のポテンシャルを最大限活かせるフローが構築されました。さらに、商品への本質的な理解が深まったことで、獲得効率の高いクリエイティブを継続的に生み出せるようになりました。

こうした取り組みにより、クリエイティブ部門全体の底上げがなされており、複数商品かつ複数広告媒体において、新規獲得が好調な状況です。当第2四半期連結会計期間におけるクリエイティブ部門による自社サイト経由での新規獲得件数は、第1四半期連結会計期間の183%にまで拡大しております。

＜ECモールの拡大＞

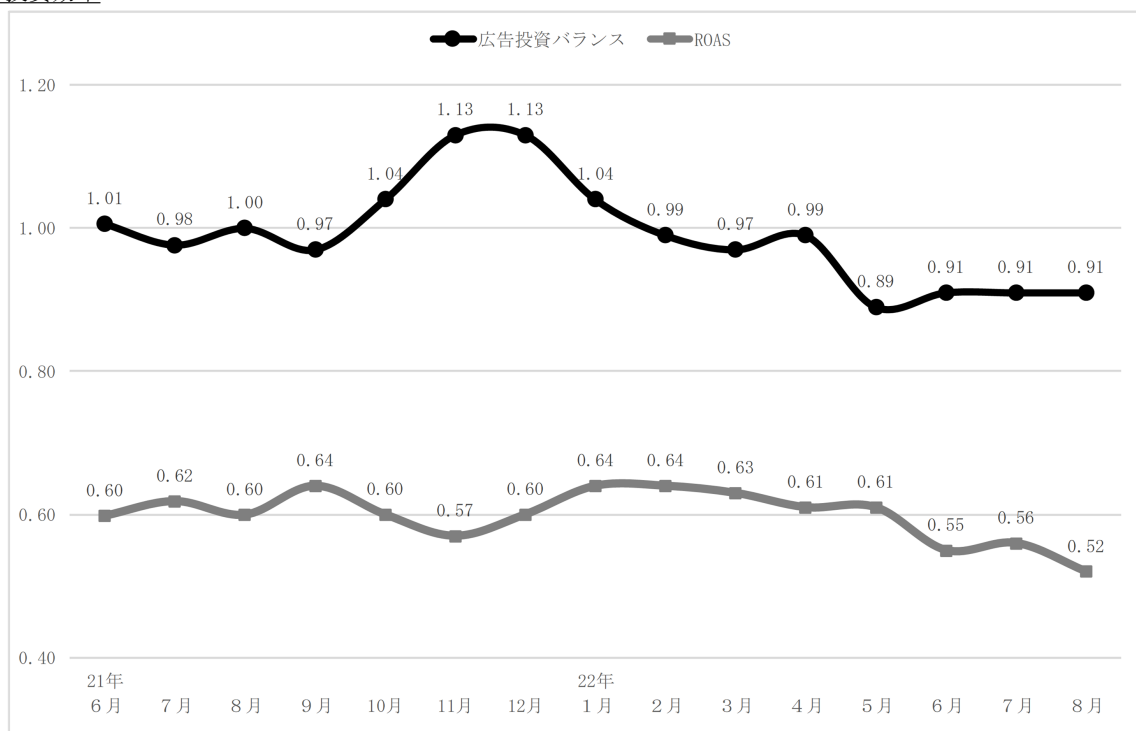
当社では、当連結会計年度においてもECモールの拡大に注力しております。従来、ECモールにおける規模や顧客特性等から、ECモール拡大は優先度が低いと判断しておりましたが、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴い、消費者による購買行動が従来の実店舗からECへと切り替わっております。「北の快適工房」における主な販売チャネルは自社サイトとECモールですが、このうちECモールへの流入が顕著であり、さらにECモール市場は急速に成長しております。成長市場であるECモール商圏を積極的に取り込むべく、これまで以上に社内リソースをECモールに投入しております。

当第2四半期連結累計期間においては、ECモールに特化した販促活動やクリエイティブの制作及び広告最適化、各ECモールにおけるセールへの参加、専任者の増員等を行いました。

また、上述したクリエイティブ部門の改善による新規獲得件数の回復により広告の出稿量が増加しており、同部門が出稿する広告表示回数増加→商品の認知度が向上→ECモールへの流入が増えるといった好循環も発生しております。

こうした結果、当第2四半期連結会計期間におけるECモールの新規獲得件数は、第1四半期連結会計期間の141%にまで拡大しており、四半期会計期間における過去最高件数を記録しております。特に2022年8月においては、Amazonと楽天市場のいずれも最高月商を記録しECモール全体の売上高は初の1億円を突破する等、従来とは異なるインターネット購買層を順調に獲得しております。今後も継続してECモールにおける売上拡大に取り組んでまいります。

広告投資効率



インターネット上で商品を販売する上で、採算性を度外視し広告投資を拡大すれば必ず新規獲得件数は増加するため、広告投資効率の指標であるROAS（注1）を注視することが必要となります。一方で、ROASは広告同士や同じ広告の時期別レスポンスを比較するためのものであり単純比較はできず最適値は存在しません。そのため、広告の機会ロス及び採算割れチェックを行う指標である広告投資バランス（注2）にも注視する必要があります。ROASが詳細な個別分析を行うための指標であるのに対し、広告投資バランスは全体を俯瞰するための指標となります。

なお、上記の広告投資バランス及びROASは、定期購入への集客投資効率をより正確に計るため、一部数値を除いて算出しております（注3）。

広告投資バランスが1.00を下回っている場合は、実績CPOが上限CPO（注4）を下回っており広告投資における機会損失が生じている状態です。2022年5月以降、広告投資バランスが1.00を下回っておりますが、これは良いクリエイティブが生まれた際に見られる「新規獲得単価が下がりながらも新規獲得件数は増加する現象」が複数発生したため、結果的に最適な広告投資バランスを下回っております。

なお、これらはいくまでも初期段階においてのみ発生する現象であり、今後は最適値である広告投資バランス1.00を目指した広告投資を行ってまいります。

また、ROASが低下傾向にある要因は、「商品単価は低いが、LTV（注5）が高く上限CPOを高く設定できる商品」の新規獲得比率が増えた際に現れる現象であり、収益性の悪化を示すものではありません。



**新商品に関する事項**

当社は、ニッチマーケットにおいて圧倒的なシェアを獲得するニッチトップ戦略に加え、マスマーケットにおいて一部シェアを獲得する戦略を併用してまいりましたが、足元の現状や当社の強みを改めて見直した結果、当連結会計年度より当社が最も得意とするニッチトップ戦略を再び押し進めております。

当第2四半期連結累計期間における新商品の展開につきましては、下記のとおりであります。

商品名	発売日	概要
PINTE ピンテ (医薬部外品)	2022年 3月29日	コラーゲンの産生を促進することでシワを改善し、また、シミ予防やハリ・ツヤのある手肌へと導く、手肌のエイジングケア美容エッセンス。 価格：定価3,630円(税込)

(SALONMOON)

当社の連結子会社である株式会社SALONMOONのオリジナルヘアケアブランドである「SALONMOON」では、機能性に優れたヘアアイロン等をお手頃な価格帯で提供しております。20代から40代の女性が主な顧客層であり、ECモールを中心に展開しているほか、2022年4月28日より全国の家電量販店での店舗販売も開始しております。

当第2四半期連結累計期間においては、Amazonや楽天等の主力ECモール拡大のための販促施策を引き続き行っており、楽天においては家電ランキング総合1位を獲得いたしました。

新たなECモールでの販促にも注力しており、なかでも同ブランドのメイン顧客層から圧倒的な支持を受ける「Qoo10」での販促が功を奏し、今後の新たな収益の柱となることが期待できるまでに拡大しております。

また、新たな美容家電の開発を行うとともに、美容家電との親和性の高いコスメの開発にも注力しており、2022年4月1日には同ブランド初となるコスメ、熱の力で美しくツヤのある髪に仕上げる『サロムーン ヘアオイルミスト』を発売いたしました。

次に、新たな顧客層を取り込むべく販路の開拓にも努めております。2022年4月28日より開始した全国家電量販店における店舗販売は、ラジオ・テレビ等のマス広告との相性が良いため、グループ会社であるエフエム・ノースウエーブとの協業で北海道地域でのラジオキャンペーンを開始いたしました。効果測定を行いながら、ラジオ→流通での売上増のスキームを作り、SALONMOONにおける売上増を図るのはもちろんのこと、このスキーム自体をエフエム・ノースウエーブの営業パッケージとして商品化することを目論んでおります。

なお、2022年5月31日には、より一層のブランド価値及びブランド認知度の向上を図るため、商号を従来の「株式会社ASHIGARU」から「株式会社SALONMOON」へ変更いたしました。

こうした取り組みの結果、当第2四半期連結累計期間における「SALONMOON」の売上高は325,922千円と順調に拡大している一方で、諸資材、原材料及び輸送費等の相次ぐ値上げによる仕入れ価格の高騰、さらには記録的な円安進行の影響により、利益率が低下しております。これらに対応すべく、販売価格の改定を実施いたしました。

今後も業績の拡大のため様々な施策を打ち出すとともに、収益性の改善についても取り組んでまいります。

(注1) ROAS

Return On Advertising Spendの略で、広告出稿に対してどれだけ売上があったか成果を計る広告投資効率の指標。100万円を広告宣伝費に使用し、90万円の売上を上げた場合のROASは0.90。1.00以下の場合、初回購入時の収支はマイナスだが、定期購入の場合は、継続的に購入されることで収支がプラスになる。

(注2) 広告投資バランス

広告の機会ロス、採算割れを計る独自の指標。上限CP0に対してどの程度のCP0で獲得ができたのかを表す。広告投資が1.00を下回れば機会ロス、1.00を上回れば過剰投資、1.00が最適値となる。上限CP0の設定が10,000円、CP0の実績が9,000円だった場合の広告投資バランスは0.90。

(注3) 広告投資バランス及びROASの算出方法

初回収支はマイナスだが継続的に購入されることでプラスとする定期購入型のビジネスモデルと、ECモールでメジャーな購買行動である一度の購入で収支をプラスとする買い切り型のビジネスモデルは、収益化の仕組みが根本的に異なるモデルでありROASも大きく異なる。さらに、商品知名度や広告出稿量の増加によって発生する広告宣伝費を要さない(検索エンジン経由等の)新規獲得による売上も相当数存在するため、定期購入への集客投資効率をより正確に計ることを目的にこれらを除いて算出。

(注4) 上限CPO

受注1件当たりには要する広告宣伝費の金額である「CPO」と、顧客が将来もたらす売上高の予測額である「LTV」との関連性をを用いた、必要利益から逆算した受注1件当たりには使用可能な広告宣伝費の上限額。

(注5) LTV

Life Time Valueの略で、顧客がもたらす生涯売上高の金額。

(2) 財政状態に関する説明

①資産、負債及び純資産の状況

(資産)

当第2四半期連結会計期間末における資産合計は、前連結会計年度末と比較して54,125千円減少し、7,501,735千円となりました。この主な要因は、受取手形、売掛金及び契約資産（前連結会計年度においては受取手形及び売掛金）が68,848千円、有形固定資産が105,984千円増加した一方で、棚卸資産が178,682千円減少したこと等によるものであります。

(負債)

当第2四半期連結会計期間末における負債合計は、前連結会計年度末と比較して226,096千円減少し、1,183,645千円となりました。この主な要因は、未払金が172,831千円増加した一方で、未払法人税等が254,013千円、株主優待引当金が57,913千円減少したこと等によるものであります。

(純資産)

当第2四半期連結会計期間末における純資産合計は、前連結会計年度末と比較して171,971千円増加し、6,318,090千円となりました。この主な要因は、利益剰余金が162,162千円増加したこと等によるものであります。

②キャッシュ・フローの状況

当第2四半期連結会計期間末における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は、前連結会計年度末に比べ43,924千円増加し、5,254,877千円となりました。

当第2四半期連結累計期間における各キャッシュ・フローの状況とそれらの主な要因は次のとおりであります。

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

当第2四半期連結累計期間において営業活動の結果増加した資金は、425,221千円（前年同期は942,412千円の増加）となりました。この主な要因は、税金等調整前四半期純利益540,158千円、棚卸資産の減少191,581千円、未払金の増加153,108千円が生じた一方で、株主優待引当金の減少57,913千円、法人税等の支払額390,330千円が生じたこと等によるものであります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

当第2四半期連結累計期間において投資活動の結果減少した資金は、158,339千円（前年同期は214,442千円の増加）となりました。この主な要因は、有形固定資産の取得による支出75,850千円、差入保証金の差入による支出76,837千円が生じたこと等によるものであります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

当第2四半期連結累計期間において財務活動の結果減少した資金は、229,849千円（前年同期は173,819千円の減少）となりました。この主な要因は、配当金の支払額221,911千円が生じたこと等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

当第2四半期連結累計期間の業績等を踏まえ検討した結果、2022年4月14日に公表いたしました2023年2月期通期連結業績予想及び通期個別業績予想を修正しております。詳細につきましては、本日公表の「業績予想の修正（上方修正）」に関するお知らせをご覧ください。

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2月28日)	当第2四半期連結会計期間 (2022年8月31日)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	5,210,952	5,254,877
受取手形及び売掛金	476,559	—
受取手形、売掛金及び契約資産	—	545,407
商品及び製品	769,939	604,057
仕掛品	594	8,676
原材料及び貯蔵品	68,900	48,017
その他	283,633	154,758
貸倒引当金	△2,351	△2,668
流動資産合計	6,808,227	6,613,126
固定資産		
有形固定資産	122,862	228,847
無形固定資産		
のれん	280,230	247,262
その他	32,776	38,408
無形固定資産合計	313,006	285,670
投資その他の資産	311,763	374,090
固定資産合計	747,633	888,608
資産合計	7,555,860	7,501,735
<b>負債の部</b>		
流動負債		
買掛金	160,308	131,396
未払金	328,504	501,336
未払法人税等	453,491	199,478
販売促進引当金	34,699	—
株主優待引当金	57,913	—
返品調整引当金	10,666	—
移転損失引当金	4,979	1,262
資産除去債務	15,000	—
その他	170,160	126,970
流動負債合計	1,235,723	960,442
固定負債		
役員退職慰労引当金	8,135	3,375
退職給付に係る負債	11,765	13,037
資産除去債務	86,765	152,511
その他	67,352	54,278
固定負債合計	174,018	223,202
負債合計	1,409,742	1,183,645
<b>純資産の部</b>		
株主資本		
資本金	273,992	273,992
資本剰余金	257,638	253,992
利益剰余金	6,045,466	6,207,629
自己株式	△430,978	△417,523
株主資本合計	6,146,118	6,318,090
非支配株主持分	—	—
純資産合計	6,146,118	6,318,090
負債純資産合計	7,555,860	7,501,735

(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2四半期連結累計期間)

(単位：千円)

	前第2四半期連結累計期間 (自 2021年3月1日 至 2021年8月31日)	当第2四半期連結累計期間 (自 2022年3月1日 至 2022年8月31日)
売上高	4,937,484	4,308,501
売上原価	1,179,441	1,111,347
売上総利益	3,758,042	3,197,154
返品調整引当金戻入額	11,456	—
返品調整引当金繰入額	14,441	—
差引売上総利益	3,755,057	3,197,154
販売費及び一般管理費	2,771,498	2,675,096
営業利益	983,558	522,058
営業外収益		
受取利息	36	59
為替差益	4,513	6,236
受取弁済金	2,353	826
サンプル売却収入	1,225	4,288
印税収入	2,776	3,889
固定資産受贈益	1,800	3,600
その他	277	720
営業外収益合計	12,982	19,620
営業外費用		
支払利息	1,191	1,074
その他	10	73
営業外費用合計	1,201	1,147
経常利益	995,339	540,530
特別利益		
負ののれん発生益	8,376	—
特別利益合計	8,376	—
特別損失		
固定資産除却損	913	371
特別損失合計	913	371
税金等調整前四半期純利益	1,002,802	540,158
法人税等	321,601	184,868
四半期純利益	681,200	355,289
非支配株主に帰属する四半期純損失(△)	△3,129	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	684,330	355,289

(四半期連結包括利益計算書)

(第2四半期連結累計期間)

(単位：千円)

	前第2四半期連結累計期間 (自 2021年3月1日 至 2021年8月31日)	当第2四半期連結累計期間 (自 2022年3月1日 至 2022年8月31日)
四半期純利益	681,200	355,289
四半期包括利益	681,200	355,289
(内訳)		
親会社株主に係る四半期包括利益	684,330	355,289
非支配株主に係る四半期包括利益	△3,129	—

(3) 四半期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前第2四半期連結累計期間 (自 2021年3月1日 至 2021年8月31日)	当第2四半期連結累計期間 (自 2022年3月1日 至 2022年8月31日)
<b>営業活動によるキャッシュ・フロー</b>		
税金等調整前四半期純利益	1,002,802	540,158
減価償却費	18,429	43,611
のれん償却額	16,484	32,968
負ののれん発生益	△8,376	—
固定資産除却損	913	371
貸倒引当金の増減額 (△は減少)	△322	8,110
販売促進引当金の増減額 (△は減少)	△6,347	—
株主優待引当金の増減額 (△は減少)	△37,442	△57,913
返品調整引当金の増減額 (△は減少)	2,985	—
役員退職慰労引当金の増減額 (△は減少)	878	△4,760
退職給付に係る負債の増減額 (△は減少)	556	1,272
移転損失引当金の増減額 (△は減少)	—	△3,717
為替差損益 (△は益)	△5,034	△6,925
受取利息及び受取配当金	△36	△59
支払利息	1,191	1,074
売上債権の増減額 (△は増加)	76,638	△45,411
棚卸資産の増減額 (△は増加)	134,321	191,581
仕入債務の増減額 (△は減少)	△43,398	△28,912
未払金の増減額 (△は減少)	△35,388	153,108
その他	73,175	△90,252
小計	1,192,030	734,305
利息及び配当金の受取額	36	59
利息の支払額	△1,191	△1,074
損害賠償金の受取額	—	82,262
法人税等の支払額	△248,463	△390,330
営業活動によるキャッシュ・フロー	942,412	425,221
<b>投資活動によるキャッシュ・フロー</b>		
有形固定資産の取得による支出	△16,721	△75,850
無形固定資産の取得による支出	△6,276	△5,683
差入保証金の差入による支出	△15,417	△76,837
差入保証金の回収による収入	448	33
関係会社株式の取得による支出	△10,000	—
連結の範囲の変更を伴う子会社株式の取得による収入	262,409	—
投資活動によるキャッシュ・フロー	214,442	△158,339
<b>財務活動によるキャッシュ・フロー</b>		
リース債務の返済による支出	△7,043	△7,938
配当金の支払額	△166,775	△221,911
財務活動によるキャッシュ・フロー	△173,819	△229,849
現金及び現金同等物に係る換算差額	5,031	6,891
現金及び現金同等物の増減額 (△は減少)	988,067	43,924
現金及び現金同等物の期首残高	3,612,973	5,210,952
現金及び現金同等物の四半期末残高	4,601,041	5,254,877

(4) 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)

該当事項はありません。

(四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用)

(税金費用の計算)

税金費用につきましては、当第2四半期連結会計期間を含む連結会計年度の税引前当期純利益に対する税効果会計適用後の実効税率を合理的に見積り、税引前四半期純利益に当該見積実効税率を乗じて計算しております。

(会計方針の変更)

(収益認識に関する会計基準等の適用)

「収益認識に関する会計基準」(企業会計基準第29号 2020年3月31日。以下「収益認識会計基準」という。)等を第1四半期連結会計期間の期首から適用し、約束した財又はサービスの支配が顧客に移転した時点で、当該財又はサービスと交換に受け取ると見込まれる金額で収益を認識することといたしました。

当社グループは、主として化粧品や健康食品等をインターネット上で一般消費者向けに販売しております。このような製品販売については、製品の引渡時点において、顧客が当該製品に対する支配を獲得することから、履行義務が充足されると判断しておりますが、当該製品販売については、出荷時から当該製品の支配が顧客に移転されるまでの期間が通常の間であるため、出荷時点で収益を認識しております。

顧客に付与した値引きの権利の使用による売上高の減額に備えるため、連結会計年度末において将来使用されると見込まれる額について販売促進引当金を計上しておりましたが、将来の値引きの義務を履行義務として識別し、将来の失効見込等を考慮して算定された独立販売価格を基礎として、取引価格の配分を行う方法に変更しております。また、実際に値引きがされた際には、その時点の売上高から控除しておりましたが、当該値引きについて契約における全ての履行義務に対して比例的に配分する方法に変更しております。返品権付きの販売については、返品による損失に備えるため、当連結会計年度の売上に起因した翌期以降の返品に対して発生すると見込まれる損失を、返品調整引当金として計上しておりましたが、売上高から控除するとともに、同額の返金負債を計上する方法に変更しております。

収益認識会計基準等の適用については、収益認識会計基準第84項ただし書きに定める経過的な取扱いに従っており、第1四半期連結会計期間の期首より前に新たな会計方針を遡及適用した場合の累積的影響額を、第1四半期連結会計期間の期首の利益剰余金に加減し、当該期首残高から新たな会計方針を適用しております。

この結果、当第2四半期連結累計期間の売上高は435千円減少し、売上原価は203千円減少し、販売費及び一般管理費は3,630千円増加し、営業利益、経常利益及び税金等調整前四半期純利益はそれぞれ3,140千円減少しております。また、利益剰余金の当期首残高は33,326千円増加しております。

収益認識会計基準等を適用したため、前連結会計年度の連結貸借対照表において、「流動資産」に表示していた「受取手形及び売掛金」は、第1四半期連結会計期間より「受取手形、売掛金及び契約資産」に含めて表示することといたしました。なお、収益認識会計基準第89-2項に定める経過的な取扱いに従って、前連結会計年度について新たな表示方法により組替えを行っておりません。さらに、「四半期財務諸表に関する会計基準」(企業会計基準第12号 2020年3月31日)第28-15項に定める経過的な取扱いに従って、前第2四半期連結累計期間に係る顧客との契約から生じる収益を分解した情報を記載しておりません。

(時価の算定に関する会計基準等の適用)

「時価の算定に関する会計基準」(企業会計基準第30号 2019年7月4日。以下「時価算定会計基準」という。)等を第1四半期連結会計期間の期首から適用し、時価算定会計基準第19項及び「金融商品に関する会計基準」(企業会計基準第10号 2019年7月4日)第44-2項に定める経過的な取扱いに従って、時価算定会計基準等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。なお、四半期連結財務諸表への影響はありません。

(会計上の見積りの変更)

(耐用年数の変更)

前連結会計年度において、当社の東京支社オフィスの移転の方針を決定したことにより、移転後利用見込みのない固定資産について、将来にわたり耐用年数を変更しております。

これにより、従来の方法に比べて、当第2四半期連結累計期間の営業利益、経常利益がそれぞれ30,838千円減少しております。なお、会計上の見積りの変更を行わなかった場合には、固定資産の撤去時に除却処理を行い、当該除却損相当額が特別損失に計上されることとなります。そのため、会計上の見積りの変更が税金等調整前四半期純利益に与える影響はありません。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

I 前第2四半期連結累計期間(自2021年3月1日至2021年8月31日)

当社グループは、ヘルス&ビューティーケア関連事業を主要な事業としており、他の事業セグメントの重要性が乏しいため、セグメント情報の記載を省略しております。

II 当第2四半期連結累計期間(自2022年3月1日至2022年8月31日)

当社グループは、ヘルス&ビューティーケア関連事業を主要な事業としており、他の事業セグメントの重要性が乏しいため、セグメント情報の記載を省略しております。

第1四半期連結会計期間より、従来「EC事業」としていた報告セグメントの名称を「ヘルス&ビューティーケア関連事業」に変更しております。当該セグメントの名称変更によるセグメント情報に与える影響はありません。なお、前第2四半期連結累計期間のセグメント情報についても、変更後の名称で記載しております。

(重要な後発事象)

該当事項はありません。

(追加情報)

(新型コロナウイルス感染症の影響に関する会計上の見積りについて)

前連結会計年度の有価証券報告書の(追加情報)(新型コロナウイルス感染症の影響に関する会計上の見積りについて)に記載した新型コロナウイルス感染症の影響に関する仮定について重要な変更はありません。