

四半期報告書

(第23期第3四半期)

自 2023年9月1日

至 2023年11月30日

株式会社北の達人コーポレーション

札幌市中央区北一条西一丁目6番地

(E26549)

目 次

頁

表 紙

第一部 企業情報

第1 企業の概況

- 1 主要な経営指標等の推移 2
- 2 事業の内容 2

第2 事業の状況

- 1 事業等のリスク 3
- 2 経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析 3
- 3 経営上の重要な契約等 12

第3 提出会社の状況

1 株式等の状況

- (1) 株式の総数等 13
- (2) 新株予約権等の状況 13
- (3) 行使価額修正条項付新株予約権付社債券等の行使状況等 13
- (4) 発行済株式総数、資本金等の推移 13
- (5) 大株主の状況 14
- (6) 議決権の状況 14

2 役員の状況 14

第4 経理の状況

1 四半期連結財務諸表

- (1) 四半期連結貸借対照表 16
- (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 17
 - 四半期連結損益計算書 17
 - 四半期連結包括利益計算書 18
- (3) 四半期連結キャッシュ・フロー計算書 19

2 その他 23

第二部 提出会社の保証会社等の情報 24

[四半期レビュー報告書]

【表紙】

【提出書類】	四半期報告書
【根拠条文】	金融商品取引法第24条の4の7第1項
【提出先】	北海道財務局長
【提出日】	2024年1月12日
【四半期会計期間】	第23期第3四半期（自 2023年9月1日 至 2023年11月30日）
【会社名】	株式会社北の達人コーポレーション
【英訳名】	Kitanotatsujin Corporation
【代表者の役職氏名】	代表取締役社長 木下 勝寿
【本店の所在の場所】	札幌市中央区北一条西一丁目6番地 （同所は登記上の本店所在地であり、実際の業務は「最寄りの連絡場所」で行っております。）
【電話番号】	該当事項はありません。
【事務連絡者氏名】	該当事項はありません。
【最寄りの連絡場所】	東京都中央区銀座四丁目12番15号（東京本社）
【電話番号】	050-2018-6578（直通）
【事務連絡者氏名】	常務取締役管理部長 工藤 貴史
【縦覧に供する場所】	株式会社東京証券取引所 （東京都中央区日本橋兜町2番1号） 証券会員制法人札幌証券取引所 （札幌市中央区南一条西五丁目14番地の1）

第一部【企業情報】

第1【企業の概況】

1【主要な経営指標等の推移】

回次	第22期 第3四半期 連結累計期間	第23期 第3四半期 連結累計期間	第22期
会計期間	自2022年3月1日 至2022年11月30日	自2023年3月1日 至2023年11月30日	自2022年3月1日 至2023年2月28日
売上高 (千円)	6,909,654	11,299,852	9,831,486
経常利益 (千円)	740,858	1,098,934	541,064
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益 (千円)	484,543	753,216	343,672
四半期包括利益又は包括利益 (千円)	484,543	753,216	343,672
純資産額 (千円)	6,325,185	6,751,801	6,187,291
総資産額 (千円)	7,579,726	8,054,925	7,779,475
1株当たり四半期(当期)純利益 (円)	3.49	5.42	2.47
潜在株式調整後1株当たり 四半期(当期)純利益 (円)	—	—	—
自己資本比率 (%)	83.4	83.8	79.5
営業活動による キャッシュ・フロー (千円)	302,575	△573,501	113,637
投資活動による キャッシュ・フロー (千円)	△134,092	△115,304	△141,009
財務活動による キャッシュ・フロー (千円)	△355,143	△217,116	△363,127
現金及び現金同等物の 四半期末(期末)残高 (千円)	5,031,964	3,924,793	4,828,041

回次	第22期 第3四半期 連結会計期間	第23期 第3四半期 連結会計期間
会計期間	自2022年9月1日 至2022年11月30日	自2023年9月1日 至2023年11月30日
1株当たり四半期純利益 (円)	0.93	3.24

- (注) 1. 当社は四半期連結財務諸表を作成しておりますので、提出会社の主要な経営指標等の推移については記載しておりません。
2. 潜在株式調整後1株当たり四半期(当期)純利益については、潜在株式が存在しないため記載しておりません。

2【事業の内容】

当第3四半期連結累計期間において、当社グループ(当社及び当社の関係会社)が営む事業の内容について、重要な変更はありません。また、主要な関係会社における異動もありません。

なお、連結子会社の株式会社エフエム・ノースウェーブは、2023年8月1日付で株式会社FM NORTH WAVEに商号変更しております。

第2【事業の状況】

1【事業等のリスク】

当第3四半期連結累計期間において、新たに発生した事業等のリスク、又は、前事業年度の有価証券報告書に記載した事業等のリスクについての重要な変更はありません。

2【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

文中の将来に関する事項は、当四半期連結会計期間の末日現在において判断したものであります。

(1) 経営成績の状況

当第3四半期連結累計期間における我が国経済は、新型コロナウイルス感染症の法的位置づけが5類へと移行されたことでコロナ禍からの社会経済活動の正常化が進む一方、エネルギーや原材料価格の上昇、供給面での制約、円安・ドル高、金融資本市場の変動等により、景気の先行きは未だ不透明な状況が続いております。

当社グループの主要市場であるEC市場におきましては、2023年8月31日に経済産業省が公表した「令和4年度デジタル取引環境整備事業（電子商取引に関する市場調査）」によれば、2022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13.9兆円（前年比5.4%増）まで拡大し、引き続き大きな成長を示しております。

このような経済状況のもと、当社グループは、ミッションとして掲げる「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、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、人員の増員、組織力強化及び複数の販促施策を展開し、特に主要ブランドである「北の快適工房」での新規顧客獲得人数の増加を図りました。さらに、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「SALONMOON」では新商品の複数リリースや大手バラエティショップへの出品等を通じ業績拡大に取り組んでいるほか、これらに続く新たなブランドも順調に拡大を見せております。

以上の結果、当第3四半期連結累計期間の業績は、売上高11,299,852千円（前年同四半期比63.5%増）、営業利益1,075,956千円（同49.7%増）、経常利益1,098,934千円（同48.3%増）、親会社株主に帰属する四半期純利益753,216千円（同55.4%増）となりました。

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。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。

(千円)

セグメント	ブランド	第1四半期	第2四半期	第3四半期	当第3四半期連結累計期間(合計)
ヘルス&ビューティーケア関連事業	北の快適工房	3,558,776	3,431,152	3,041,472	10,031,401
	SALONMOON	226,871	195,752	199,256	621,880
	その他ブランド	37,506	158,209	94,233	289,949
その他事業	—	108,159	116,953	131,507	356,620
合計		3,931,313	3,902,068	3,466,470	11,299,852

なお、ブランド「北の快適工房」及び「その他ブランド」から構成される当第3四半期累計期間における個別業績に関しましては、売上高10,321,415千円（前年同四半期比69.9%増）、営業利益1,047,315千円（同42.6%増）、経常利益1,068,718千円（同37.1%増）、四半期純利益756,980千円（同43.1%増）となりました。当社の連結業績は個別業績が占める割合が大きいため、以下では個別業績の詳細な経営成績の説明を行います。また、当第3四半期連結累計期間においてセグメント間取引等が発生しておりますが、その金額は軽微であるため、以下の各ブランドの数値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。

個別業績を構成するブランド

当社の個別業績は「北の快適工房」と「その他ブランド」から構成されます。なお、「SALONMOON」は連結子会社である株式会社SALONMOONのブランドであり、連結業績を構成しているものの個別業績には含まれません。

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、基本的には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。

また、「北の快適工房」に続く主力ブランドの創出のため、新規事業企画室を設置し、同室発のブランドを「そ

の他ブランド」として計上しております。優れた事業プランを有し、かつ起業への熱い思いを持った人材を複数名採用し、新たなブランドやD2C事業を立ち上げていくためのプログラムであります。なかでも、2021年10月に立ち上げたニコチン・タールが一切含まれず、副流煙も発生させない電子タバコを取り扱うブランド『SPADE』が伸長しております。『SPADE』はインターネット上でのみ販売しており、同じく定期購入型のビジネスモデルであります。

業績予想との比較

当第3四半期累計期間における個別業績の業績予想との比較は、下記のとおりであります。

(千円)

	業績予想	実績	増減額
売上高	10,841,509	10,321,415	△520,093
売上総利益	8,326,878	7,903,047	△423,831
販売促進費等	5,301,758	4,887,658	△414,099
販売利益	3,025,120	3,015,388	△9,731
営業利益	1,016,178	1,047,315	+31,136

当社では、広告の投資効率を一目で可視化できるようにするため、独自の管理会計を行っております。上記の表では、当社の事業の状況をより正確に説明するため、管理会計上の利益管理数値である「販売利益」を使用しております。

販売利益は、売上総利益から販売促進費等を差し引いた金額となります。販売促進費等とは、注文連動費（カード決済手数料、送料、梱包資材費、同封物及び付属品等、注文に応じて必ず発生するコスト）及び新規獲得費（当社の場合、ほとんどが広告宣伝費）から構成されます。注文連動費は全体売上高に対して基本的に一定の割合で推移しますが、新規獲得費は新規集客の増減により割合が変動するため、販売利益は新規獲得状況の影響を大きく受け、直近の事業状況がダイレクトに反映される指標となります。また、販売利益から人件費や家賃等の総運営費を差し引いたものが財務会計上の「営業利益」となり、直近の事業状況に加え将来の事業拡大に向けた投資状況等の影響も受けます。

当第3四半期累計期間においては、売上高は10,321,415千円と業績予想を520,093千円下回った一方で、販売利益は業績予想通りに着地いたしました。売上高が業績予想を下回ったにも関わらず販売利益は同予想通りに推移している要因について、下記のとおり「北の快適工房」及び「その他ブランド」に分解したうえ、説明を行います。

(千円)

	北の快適工房			その他ブランド		
	業績予想	実績	増減額	業績予想	実績	増減額
売上高	10,639,518	10,031,406	△608,112	201,991	290,009	+88,018
売上総利益	8,191,578	7,730,123	△461,454	135,299	172,923	+37,623
販売促進費等	5,159,838	4,650,558	△509,279	141,920	237,099	+95,179
販売利益	3,031,740	3,079,564	+47,824	△6,620	△64,176	△57,555

「北の快適工房」における販売利益の業績予想差異要因

(千円)

	業績予想	実績	増減額
売上高	10,639,518	10,031,406	△608,112
①発送遅延分の過大計上			
売上高	320,731	188,084	△132,647
売上総利益	246,886	144,386	△102,499
販売促進費等	19,209	18,386	△822
販売利益	227,676	125,999	△101,676
②定期及びその他			
売上高	6,994,088	6,609,616	△384,472
売上総利益	5,490,265	5,139,062	△351,202
販売促進費等	342,381	342,600	+218
販売利益	5,147,883	4,796,462	△351,420
③新規獲得			
売上高	2,239,880	2,050,465	△189,414
売上総利益	1,552,813	1,454,188	△98,624
販売促進費等	4,528,843	3,979,960	△548,882
販売利益	△2,976,030	△2,525,772	+450,258
ROAS（注1）	50.7%	54.2%	—
④ECモール			
売上高	1,084,818	1,183,240	+98,422
売上総利益	901,613	992,485	+90,872
販売促進費等	269,402	309,610	+40,208
販売利益	632,210	682,874	+50,663
販売利益	3,031,740	3,079,564	+47,824

①発送遅延分の過大計上

前事業年度において、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、受注済みであるものの製造が追いつかず発送までに数箇月待ちとなっておりましたが、第1四半期会計期間に遅延が完全に解消しお待たせしていた全てのお客様に商品を発送しております。ただし、当該遅延解消による売上高の計上額を見誤っており、当第3四半期累計期間における業績予想へ過大に織り込んでおりました。発送遅延により計上された販売利益は125,999千円であった一方で、業績予想には227,676千円と過大に織り込んでおり、予想を101,676千円下回ることとなりました。

なお、当該発送遅延分の発生及び業績予想への過大計上は、いずれも第1四半期会計期間に発生したものであり、第2四半期会計期間以降は発生しておりません。

②定期及びその他

定期及びその他とは、既存のお客様によるリピート購入、定期購入、その他の調整項目等となっており、当第3四半期累計期間の売上高は、業績予想を384,472千円下回っております。

1点目の要因といたしまして、下記③「新規獲得」に記載のとおり、当第3四半期累計期間における新規売上高が業績予想を下回ったことで、定期売上高が想定通りに積み上がらなかったためであります。当社は新規獲得において厳格な広告投資基準を設けており、基準内での新規獲得については新規売上が拡大し十分な先行投資を行えた際は定期売上が着実に積み上がる一方、新規売上が減少した際は定期売上也も縮小いたします。

事実、第1四半期会計期間（2023年3月1日～2023年5月31日）の新規売上高が業績予想を上回った結果、「第1四半期会計期間において獲得したお客様による当第3四半期累計期間（2023年3月1日～2023年11月30日）の定期売上」は業績予想を上回りました。その一方で、第2四半期会計期間以降（2023年6月1日～2023年11月30日）の新規売上高は業績予想を下回り、「第2四半期会計期間以降に獲得したお客様による当第3四半期累計期間の定期売上」は業績予想を下回りました。後者の影響の方が大きいため、当第3四半期累計期間の定期売上全体も同予想を下回りました。

2点目の要因といたしまして、当第3四半期累計期間では商品発送後の返品が想定以上に発生いたしました。この経緯として、前事業年度に実現したクリエイティブ部門のスキルアップにより、より訴求力の強い広告を制作する体制が構築されました。一方で、生み出す広告の訴求力が増したことの反動で、新規顧客の「衝動買い」や「誤注文」が増え、返品、キャンセルが当初予想より増加しました。

これらの要因により、当第3四半期累計期間の定期及びその他売上高は業績予想を384,472千円下回りました。な

お、広告クリエイティブに関しましては、外部コンサルタントによるレビューも参考にしつつ改めて結果を分析のうえ、「衝動買い」「誤注文」を招かぬよう、より一層表現の最適化を図っております。

この売上高減により売上総利益も減少いたしました。加えて、一部商品における使用期限切れ等に伴う棚卸資産評価損や商品廃棄損の業績予想に織り込んでいなかった費用計上等により、売上総利益は業績予想を351,202千円下回り、販売利益が351,420千円下回ることとなりました。

③新規獲得

当第3四半期累計期間において、新規顧客獲得人数が減少しております。ROASは業績予想より3.5%改善いたしましたが、新規獲得費の投資が業績予想通りに進まなかったことで、新規獲得による売上高が同予想を189,414千円下回りました。売上高の減少等により売上総利益が98,624千円減少しましたが、主に新規獲得費が抑制されたことで販売促進費等も548,882千円減少しており、これらの差額である450,258千円が販売利益の業績予想を上回った金額となります。

販売利益は業績予想を上回っておりますが、将来の定期売上をもたらす新規顧客獲得のための先行投資が減少した結果であり、ポジティブな増益要因ではありません。

④ECモール

当第3四半期累計期間において、従来からの継続的な取り組みに加え、新商品の取扱い開始、受注過多により販売を停止していた商品の販売再開、モール型フルフィルメントサービス（注2）の活用等により、ECモールの売上高は業績予想を98,422千円上回りました。

これにより、販売利益も業績予想を50,663千円上回ることとなりました。

以上、4点により「北の快適工房」における販売利益は3,079,564千円となり、業績予想を47,824千円上回りました。

「その他ブランド」における販売利益の業績予想差異要因

「その他ブランド」においては、『SPADE』が軌道に乗りはじめており、今後の新たな収益の柱となることが期待されます。

当第3四半期累計期間においては、大手電子タバコメーカーのデバイス製造を担っている企業との共同開発でデバイスのリニューアルを実施し、これにより製造にかかるリードタイムの大幅な短縮や原価率改善等が実現しました。さらに、電子タバコ関連商材の出稿がNGだった大型の広告媒体での出稿解禁、かねてから出稿していた広告媒体にてノウハウの蓄積により投資効率が改善したことで新規の獲得が拡大いたしました。

これにより、想定を上回る新規獲得費を投資した結果、販売利益は業績予想を下回りました。なお、新規獲得費を増やしたものの、ROASは当初の想定を上回っており、広告投資効率は維持したまま先行投資を拡大できております。

こうした取り組みにより、2023年7月には同ブランドにおける最高月商を記録しております。ローンチして間もない事業規模の小さなブランドであるため、新規獲得費をはじめとする販売促進費の売上高に占める割合が高く単月の販売利益は赤字が続いておりましたが、定期顧客が順調に積み増しされたことで定期売上の割合が大きくなっており、2023年8月以降は単月の販売利益が黒字で着地しております。

以上の結果、当第3四半期累計期間における『SPADE』をはじめとする「その他ブランド」の販売利益は、業績予想を57,555千円下回った△64,176千円となりました。

なお、販売利益は業績予想を下回っておりますが、将来の定期売上をもたらす新規顧客獲得のための先行投資が拡大した結果であり、ネガティブな減益要因ではありません。

以上、「北の快適工房」においては販売利益が業績予想を47,824千円上回り、「その他ブランド」においては57,555千円下回ったことで、個別業績における販売利益は業績予想3,025,120千円に対し実績は3,015,388千円とほぼ予想通りに着地いたしました。

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事業の状況は以下のとおりであります。

(北の快適工房)

広告宣伝費の投資額の推移

当第3四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。なお、広告宣伝費のほとんどが「自社広告による獲得」によるものです。

月次	22年 3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	23年 1月	2月
広告宣伝費 (百万円)	120	133	158	198	221	242	236	328	325	410	553	485
	23年 3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月			
	544	617	601	478	405	386	334	284	227			

各指標の開示方法及び開示区分について

「北の快適工房」における主な獲得チャネルは、当社が独自に運営するECサイト経由の「自社サイト等（注3）」とAmazonや楽天市場等の「ECモール」となります。当第3四半期連結累計期間における売上高のうち、約90%が自社サイト等によるものです。自社サイト等は、先行する広告投資により、初回収支はマイナスになりますが、継続的に購入されることで収支がプラスになる定期購入型のビジネスモデルであり、将来の定期売上の源泉となる「新規顧客獲得人数」が重要な指標となります。一方、ECモールは、一度の購入で収支をプラスとする単品買い切り型のビジネスモデルであり、同指標の重要性は高くありません。収益化の仕組みが根本的に異なるモデルであるため、第1四半期連結累計期間より別掲のうえ記載しております。

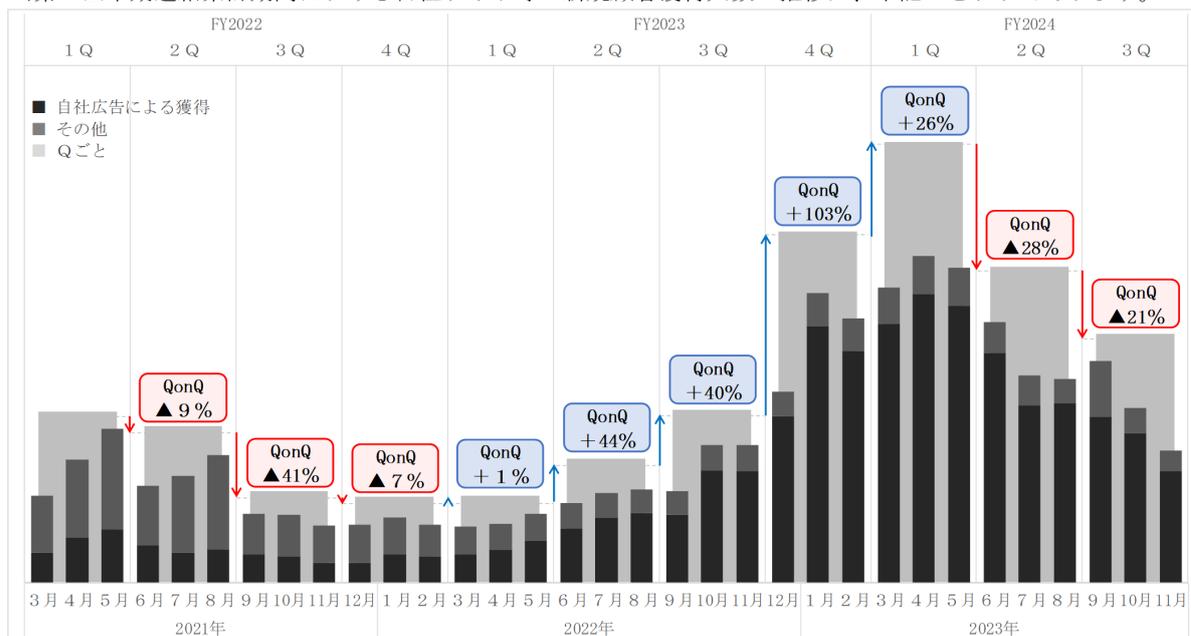
また、「自社サイト等」は、「自社広告による獲得」と、アフィリエイト経由等の獲得である「その他」から構成されますが、自社広告による獲得構成比が高くなってきたこと及び当社における投資効率を正確に計るため、広告投資効率指標においては自社広告による獲得のみの数値を記載しております。

なお、前連結会計年度以前における各指標は、遡及して新たな基準で計測したものを記載しております。



自社サイト等の新規顧客獲得人数推移

当第3四半期連結累計期間における自社サイト等の新規顧客獲得人数の推移は、下記のとおりであります。



当第3四半期連結会計期間（2023年9月1日～2023年11月30日）における自社サイト等の新規顧客獲得人数は前年同四半期比44%増に拡大している一方、直前四半期連結会計期間との比較では21%減と縮小しております。

第1四半期連結会計期間において、前連結会計年度に実現したクリエイティブ部門及び広告運用部門のスキルアップによる集客部門全体の底上げや、新たに開始した施策等が好調だったことで、自社広告での獲得が拡大し、特に2023年4月の月間新規顧客獲得人数においては、当社創業以来の過去最高を更新いたしました。

一方で、第2四半期連結会計期間から当第3四半期連結会計期間にかけては、クリエイティブの疲弊対策が追いつかず新規獲得が縮小しております。新規獲得の拡大には、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」が必要であり、それらも一定期間を経過すると「疲弊（見飽きられる）現象」が生じユーザーの反応が悪化していくため、視点や切り口を変えた新鮮なクリエイティブを次々と作成する必要があります。そのため、当社ではクリエイティブ部門の整備と教育に長年に渡って取り組み、クリエイティブ全体の作成スキルは従来のレベルからは着実に引き上がっております。しかしながら、販売ページは広告と比べて新規作成の難易度が高くかつ多様なスキルが必要となり、さらに作成や検証作業に多くのリソースを必要としますが、これらに対応する体制整備が不十分であり、特に販売ページの疲弊対策が追いついておりません。

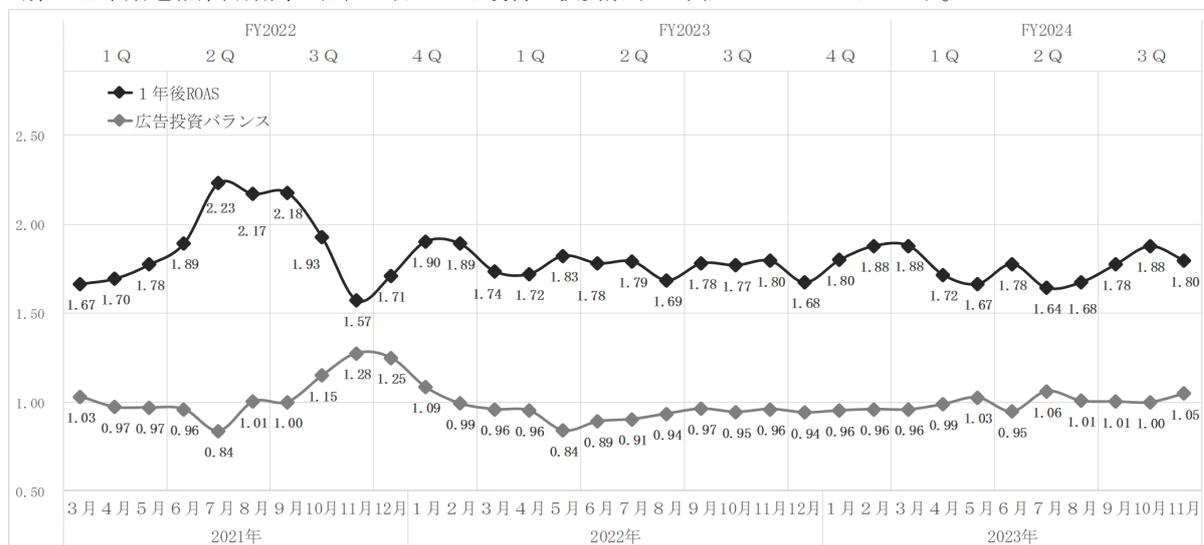
さらに、集客部門のリソース配分が適切ではなかったことも新規顧客獲得人数が縮小している一因です。掲げている新規獲得目標を達成するための戦略や施策は、常にPDCAを回しながら最適案を模索しますが、目標が高ければ高いほどPDCAを1サイクル回すためのリソースも相当程度必要となります。集客部門において、掲げていた高い目標を達成することにリソースを振りすぎってしまったことで、足元の新規獲得を維持・堅調に拡大することへリソースを十分に割くことができず、クリエイティブの疲弊以上に新規獲得を落とすこととなりました。

こうした状況を踏まえ、再度クリエイティブ部門の体制を整備してまいります。単にクリエイティブと一括りにしても、「広告」と「販売ページ」では求められるスキルが異なっており、人員の得手不得手を勘案し適正な人員配置を行うとともに経験者の採用等を通じ、販売ページの作成スキル向上を図ってまいります。さらに、集客部門の目標やリソース配分も見直し、まずは足元の新規獲得の回復を図りつつ、それらを維持したまま拡大施策にも取り組める組織基盤を構築してまいります。

自社広告による獲得の投資効率

採算性を度外視し広告投資を拡大すれば必ず新規顧客獲得人数は増加するため、広告投資効率の指標である1年ROAS（注4）を注視することが必要となります。一方で、1年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5）にも注視する必要があります。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6）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、逆に1.00を超過した場合は、実績CPOが上限CPOを上回っており過剰に投資している状態です。

当第3四半期連結累計期間の自社広告による獲得の投資効率は下記のとおりであります。



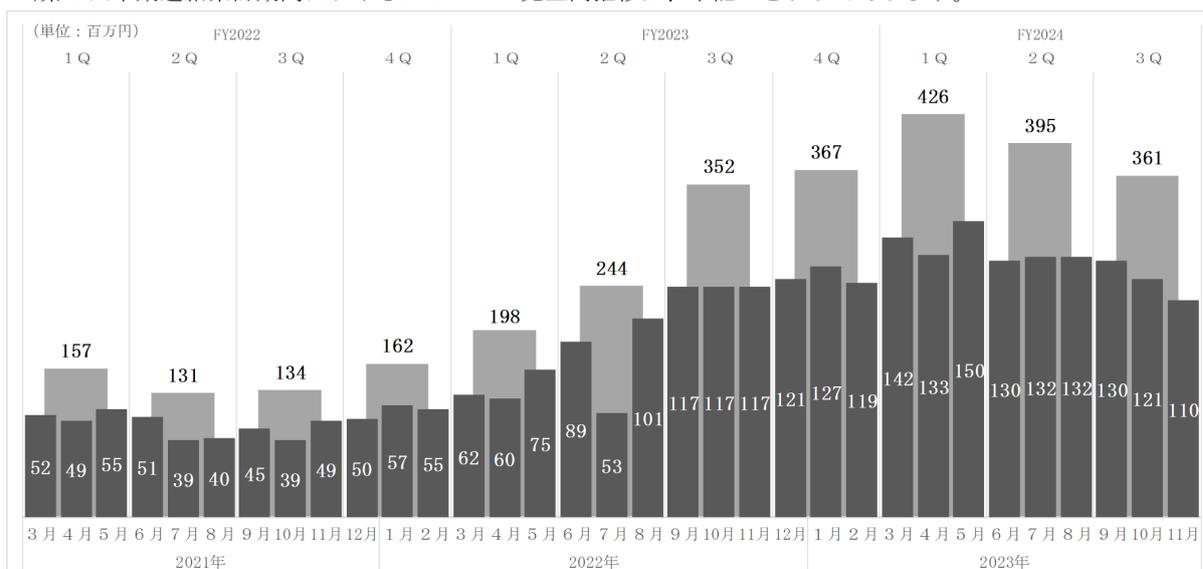
2022年2月期においては、イレギュラーな事象による一時的な変動（注7）があったものの、2023年2月期以降は一定の水準で推移しております。

また、当第3四半期連結累計期間においても、基本的には最適値である広告投資バランス1.00を超過することなく推移しております。一部、広告投資バランスが1.00を超過している月もございますが、クリエイティブ部門によって新しい切り口の販売ページを新規作成し、多数の検証テストを行ったため、採算の合わない広告宣伝費の割合が一時的に増加したことによる計画的なものです。

今後も、最適な広告投資バランスである1.00を維持したまま新規顧客獲得人数の拡大を行ってまいります。

ECモールの売上高推移

当第3四半期連結累計期間におけるECモールの売上高推移は、下記のとおりであります。



当社では、成長市場であるECモール商圈を積極的に取り込むべく、専任者を複数名配置しECモールの拡大に取り組んでおります。当第3四半期連結累計期間においても、引き続き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、新商品の取扱い開始、受注過多により販売を停止していた商品の販売再開、モール型フルフィルメントサービスの活用にも努めております。

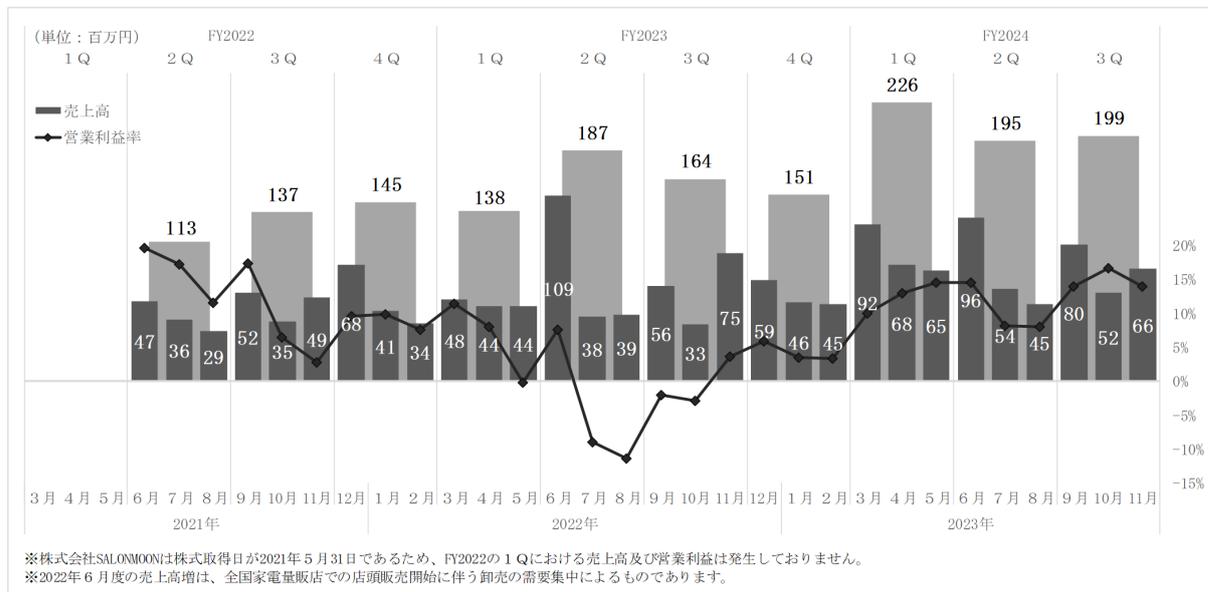
なお、ECモールのなかにも新規とリピート購入が混在しており、このうちECモール新規は基本的に自社サイト等

の新規顧客獲得人数に連動する性質があります。先述の「自社サイト等の新規顧客獲得人数推移」に記載のとおり、当第3四半期連結会計期間における自社サイト等の新規顧客獲得人数は、直前四半期連結会計期間比21%減と縮小しておりますが、先述したECモールでの各取り組みの結果、ECモールの売上高は同9%減に留まっております。

今後も様々な施策を展開し、さらなる売上拡大に取り組んでまいります。

(SALONMOON)

当第3四半期連結累計期間におけるSALONMOONの売上高推移は、下記のとおりであります。



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「SALONMOON」では、機能性に優れたヘアアイロン等をお手頃な価格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、全国の家電量販店での店頭販売も行っております。

当第3四半期連結累計期間においては、Amazon、楽天市場やQoo10等の主力ECモール拡大のための販促施策を行ったほか、新商品のリリースにも注力いたしました。

各ECモールにおいて、検索エンジン最適化のための緻密な広告運用施策を行ったほか、特性やユーザー層を改めて分析のうえ最適なクリエイティブをECモールごとに作成、キャッシュバック施策等の独自キャンペーンも実施いたしました。また、商品ラインナップの拡充により新たな顧客層を取り込むべく、新商品やシリーズ品のリリースも精力的に行っております。さらに、2023年6月より大手バラエティショップ「ロフト」での一部の店頭での販売を開始し、2023年8月には全国の店舗に拡大したほか、2023年10月には総合ディスカウントストア「ドン・キホーテ」でも取扱いを開始する等、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っております。これにより、「SALONMOON」ヘアアイロンシリーズの累計出荷台数は90万台を突破する等、順調に拡大しております。

以上の結果、当第3四半期連結累計期間における「SALONMOON」の売上高は621,880千円（前年同四半期比26.8%増）となりました。

なお、前連結会計年度においては、記録的な円安の進行や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等により営業損失を計上する期間も発生しましたが、販売価格の改定、輸入効率や在庫保管効率の改善を通じたコスト削減等を実施したことで、当第3四半期連結累計期間は従来の営業利益率の水準を維持しております。

2023年7月及び8月の営業利益率が低下しておりますが、施策による一時的な費用増加、販路拡大に伴う初期費用の発生、売上高に占める販売チャネル構成比の変動によるものであります。

(注1) ROAS

Return On Advertising Spendの略。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で、ここでは「新規獲得による売上高」と販売促進費等のうち「新規獲得費」を用いて算定。100万円を新規獲得に使用し、90万円の売上が発生した場合のROASは0.90（90.0%）。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) モール型フルフィルメントサービス

各ECモールが展開する、商品の保管、注文処理、梱包、出荷等の一連の業務を代行するサービス。

(注3) 自社サイト等

当社が独自に運営するECサイトからの新規獲得（一部電話注文等を含む）。ECモール以外は全て自社サイト等に含まれる。

(注4) 1年ROAS

広告出稿に対して1年間でどれだけの上売を見込んでいるかの予測として使用。100万円を広告出稿に使用し、150万円の上売を見込んでいる場合の1年ROASは1.50。

(注5) 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CPOに対してどの程度のCPO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CPOの設定が10,000円、CPO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6) 上限CPO

新規顧客獲得1人あたりに要する広告宣伝費の金額である「CPO (Cost Per Order)」と、顧客が将来もたらず「LTV」(注8)の予測額との関連性を用いた、必要利益から逆算した新規顧客獲得1人あたりに使用可能な広告宣伝費の上限額。

(注7) 広告投資効率の一時的な変動

2022年2月期において、アフィリエイト等での新規獲得が好調だったことで商品の認知度が向上し、これにより自社広告による獲得の効率性の向上へと繋がり、1年後ROASが一時的に引き上がった。また、新商品を同時期に複数リリースしたことで検証のために採算の合わない広告宣伝費が増加し、広告投資バランスが最適値である1.00を大きく上回る期間が発生。ただし、これらは一時的かつイレギュラーな事象であった。

(注8) LTV

Life Time Valueの略で、顧客がもたらず生涯売上高の金額。1年LTVは、顧客が1年間でもたらず売上高の金額。

(2) 財政状態の分析

(資産)

当第3四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275,450千円増加し、8,054,925千円となりました。この主な要因は、棚卸資産が1,234,150千円増加した一方で、現金及び預金が903,247千円減少したこと等によるものであります。

(負債)

当第3四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289,059千円減少し、1,303,124千円となりました。この主な要因は、未払法人税等が270,585千円増加した一方で、買掛金が306,565千円、未払金が238,517千円減少したこと等によるものであります。

(純資産)

当第3四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564,509千円増加し、6,751,801千円となりました。この主な要因は、利益剰余金が544,564千円増加したこと等によるものであります。

(3) キャッシュ・フローの状況

当第3四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903,247千円減少し、3,924,793千円となりました。

当第3四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3四半期連結累計期間において営業活動の結果減少した資金は、573,501千円（前年同期は302,575千円の増加）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1,098,283千円が生じた一方で、棚卸資産の増加1,234,150千円、仕入債務の減少306,565千円、未払金の減少257,509千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3四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、115,304千円（前年同期は134,092千円の減少）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64,657千円、無形固定資産の取得による支出53,460千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3四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、217,116千円（前年同期は355,143千円の減少）となりました。この主な要因は、配当金の支払額205,379千円が生じたこと等によるものであります。

(4) 会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定

前事業年度の有価証券報告書に記載した「経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分

析」中の会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定の記載について重要な変更はありません。

(5) 経営方針・経営戦略等

当第3四半期連結累計期間において、当社グループが定めている経営方針・経営戦略等について重要な変更はありません。

(6) 優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題

当第3四半期連結累計期間において、当社グループが優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題について重要な変更はありません。

(7) 財務及び事業の方針の決定を支配する者の在り方に関する基本方針

当第3四半期連結累計期間において、当社の財務及び事業の方針の決定を支配する者の在り方に関する基本方針について重要な変更はありません。

(8) 研究開発活動

該当事項はありません。

(9) 経営成績に重要な影響を与える要因

当第3四半期連結累計期間において、経営成績に重要な影響を与える要因について重要な変更はありません。

(10) 資本の財源及び資金の流動性についての分析

当第3四半期連結累計期間において、資本の財源及び資金の流動性について重要な変更はありません。

3 【経営上の重要な契約等】

当第3四半期連結会計期間において、経営上の重要な契約等の決定又は締結等はありません。

第3【提出会社の状況】

1【株式等の状況】

(1)【株式の総数等】

①【株式の総数】

種類	発行可能株式総数 (株)
普通株式	480,000,000
計	480,000,000

②【発行済株式】

種類	第3四半期会計期間末現在発行数 (株) (2023年11月30日)	提出日現在発行数 (株) (2024年1月12日)	上場金融商品取引所名 又は登録認可金融商品 取引業協会名	内容
普通株式	141,072,000	141,072,000	東京証券取引所 プライム市場 札幌証券取引所	単元株式数 100株
計	141,072,000	141,072,000	—	—

(2)【新株予約権等の状況】

①【ストックオプション制度の内容】

該当事項はありません。

②【その他の新株予約権等の状況】

該当事項はありません。

(3)【行使価額修正条項付新株予約権付社債券等の行使状況等】

該当事項はありません。

(4)【発行済株式総数、資本金等の推移】

年月日	発行済株式総 数増減数 (株)	発行済株式総 数残高 (株)	資本金増減額 (千円)	資本金残高 (千円)	資本準備金 増減額 (千円)	資本準備金残 高 (千円)
2023年9月1日～ 2023年11月30日	—	141,072,000	—	273,992	—	253,992

(5) 【大株主の状況】

当四半期会計期間は第3四半期会計期間であるため、記載事項はありません。

(6) 【議決権の状況】

当第3四半期会計期間末日現在の「議決権の状況」については、株主名簿の記載内容が確認できないため、記載することができないことから、直前の基準日（2023年8月31日）に基づく株主名簿による記載をしております。

① 【発行済株式】

2023年11月30日現在

区分	株式数（株）	議決権の数（個）	内容
無議決権株式	—	—	—
議決権制限株式（自己株式等）	—	—	—
議決権制限株式（その他）	—	—	—
完全議決権株式（自己株式等）	普通株式 1,939,800	—	—
完全議決権株式（その他）	普通株式 139,107,000	1,391,070	—
単元未満株式	普通株式 25,200	—	—
発行済株式総数	141,072,000	—	—
総株主の議決権	—	1,391,070	—

（注）「単元未満株式」欄の普通株式には、当社所有の自己株式が48株含まれております。

② 【自己株式等】

2023年11月30日現在

所有者の氏名又は名称	所有者の住所	自己名義所有株式数（株）	他人名義所有株式数（株）	所有株式数の合計（株）	発行済株式総数に対する所有株式数の割合（%）
株式会社北の達人コーポレーション	札幌市中央区北一条西一丁目6番地	1,939,800	—	1,939,800	1.38
計	—	1,939,800	—	1,939,800	1.38

2 【役員の状況】

該当事項はありません。

第4【経理の状況】

1. 四半期連結財務諸表の作成方法について

当社の四半期連結財務諸表は、「四半期連結財務諸表の用語、様式及び作成方法に関する規則」（平成19年内閣府令第64号。以下「四半期連結財務諸表規則」という。）に基づいて作成しております。

なお、四半期連結財務諸表規則第5条の2第3項により、四半期連結キャッシュ・フロー計算書を作成しております。

2. 監査証明について

当社は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、第3四半期連結会計期間（2023年9月1日から2023年11月30日まで）及び第3四半期連結累計期間（2023年3月1日から2023年11月30日まで）に係る四半期連結財務諸表について、清明監査法人による四半期レビューを受けております。

1 【四半期連結財務諸表】

(1) 【四半期連結貸借対照表】

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2023年2月28日)	当第3四半期連結会計期間 (2023年11月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	4,828,041	3,924,793
受取手形、売掛金及び契約資産	680,960	802,197
商品及び製品	846,138	2,020,774
仕掛品	17,556	3,890
原材料及び貯蔵品	95,157	168,337
その他	524,017	300,387
貸倒引当金	△6	△6
流動資産合計	6,991,865	7,220,375
固定資産		
有形固定資産	232,495	277,092
無形固定資産		
のれん	214,293	164,841
その他	38,066	95,684
無形固定資産合計	252,360	260,525
投資その他の資産	302,753	296,931
固定資産合計	787,609	834,549
資産合計	7,779,475	8,054,925
負債の部		
流動負債		
買掛金	394,863	88,297
未払金	821,954	583,437
未払法人税等	3,390	273,976
株主優待引当金	51,492	—
資産除去債務	2,000	—
その他	101,992	150,445
流動負債合計	1,375,693	1,096,156
固定負債		
役員退職慰労引当金	3,712	4,764
退職給付に係る負債	15,035	16,104
資産除去債務	152,603	152,742
その他	45,137	33,355
固定負債合計	216,489	206,967
負債合計	1,592,183	1,303,124
純資産の部		
株主資本		
資本金	273,992	273,992
資本剰余金	255,901	259,658
利益剰余金	6,074,934	6,619,499
自己株式	△417,536	△401,349
株主資本合計	6,187,291	6,751,801
非支配株主持分	—	—
純資産合計	6,187,291	6,751,801
負債純資産合計	7,779,475	8,054,925

(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3四半期連結累計期間】

(単位：千円)

	前第3四半期連結累計期間 (自 2022年3月1日 至 2022年11月30日)	当第3四半期連結累計期間 (自 2023年3月1日 至 2023年11月30日)
売上高	6,909,654	11,299,852
売上原価	1,765,139	2,966,265
売上総利益	5,144,514	8,333,587
販売費及び一般管理費	4,425,590	7,257,630
営業利益	718,923	1,075,956
営業外収益		
受取利息	82	82
為替差益	6,169	1,132
受取弁済金	1,347	5,359
サンプル売却収入	4,455	871
印税収入	5,360	9,558
固定資産受贈益	5,300	4,800
その他	1,042	2,194
営業外収益合計	23,756	23,999
営業外費用		
支払利息	1,546	1,020
その他	275	1
営業外費用合計	1,821	1,021
経常利益	740,858	1,098,934
特別損失		
固定資産売却損	—	651
固定資産除却損	371	0
特別損失合計	371	651
税金等調整前四半期純利益	740,487	1,098,283
法人税等	255,943	345,067
四半期純利益	484,543	753,216
非支配株主に帰属する四半期純利益	—	—
親会社株主に帰属する四半期純利益	484,543	753,216

【四半期連結包括利益計算書】

【第3四半期連結累計期間】

(単位：千円)

	前第3四半期連結累計期間 (自 2022年3月1日 至 2022年11月30日)	当第3四半期連結累計期間 (自 2023年3月1日 至 2023年11月30日)
四半期純利益	484,543	753,216
四半期包括利益	484,543	753,216
(内訳)		
親会社株主に係る四半期包括利益	484,543	753,216
非支配株主に係る四半期包括利益	—	—

(3) 【四半期連結キャッシュ・フロー計算書】

(単位：千円)

	前第3四半期連結累計期間 (自 2022年3月1日 至 2022年11月30日)	当第3四半期連結累計期間 (自 2023年3月1日 至 2023年11月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前四半期純利益	740,487	1,098,283
減価償却費	52,849	35,766
のれん償却額	49,452	49,452
固定資産除売却損益(△は益)	371	651
貸倒引当金の増減額(△は減少)	8,814	0
株主優待引当金の増減額(△は減少)	△57,913	△51,492
役員退職慰労引当金の増減額(△は減少)	△4,557	1,052
退職給付に係る負債の増減額(△は減少)	2,288	1,068
移転損失引当金の増減額(△は減少)	△4,979	—
為替差損益(△は益)	△7,707	△2,685
受取利息及び受取配当金	△82	△82
支払利息	1,546	1,020
売上債権の増減額(△は増加)	△209,788	△121,237
棚卸資産の増減額(△は増加)	136,002	△1,234,150
仕入債務の増減額(△は減少)	108,491	△306,565
未払金の増減額(△は減少)	306,336	△257,509
その他	△131,449	93,582
小計	990,162	△692,846
利息及び配当金の受取額	82	82
利息の支払額	△1,546	△1,020
損害賠償金の受取額	82,262	—
法人税等の支払額又は還付額(△は支払)	△768,384	120,281
営業活動によるキャッシュ・フロー	302,575	△573,501
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△90,946	△64,657
無形固定資産の取得による支出	△7,177	△53,460
差入保証金の差入による支出	△76,990	△310
差入保証金の回収による収入	55,331	5,172
資産除去債務の履行による支出	△14,310	△2,048
投資活動によるキャッシュ・フロー	△134,092	△115,304
財務活動によるキャッシュ・フロー		
リース債務の返済による支出	△11,968	△11,737
配当金の支払額	△343,175	△205,379
財務活動によるキャッシュ・フロー	△355,143	△217,116
現金及び現金同等物に係る換算差額	7,672	2,675
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△178,988	△903,247
現金及び現金同等物の期首残高	5,210,952	4,828,041
現金及び現金同等物の四半期末残高	※ 5,031,964	※ 3,924,793

【注記事項】

(四半期連結財務諸表の作成にあたり適用した特有の会計処理)

(税金費用の計算)

税金費用につきましては、当第3四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又は税引前四半期純損失に当該見積実効税率を乗じて計算しております。ただし、当該見積実効税率を用いて税金費用を計算すると著しく合理性を欠く結果となる場合には、法定実効税率を使用する方法によっております。

なお、法人税等調整額は、法人税等を含めて表示しております。

(四半期連結貸借対照表関係)

当座貸越契約及び貸出コミットメント契約

当社においては、運転資金の効率的な調達を行うため、取引銀行2行と当座貸越契約及び貸出コミットメント契約を締結しております。これら契約に基づく借入未実効残高は次のとおりであります。

	前連結会計年度 (2023年2月28日)	当第3四半期連結会計期間 (2023年11月30日)
当座貸越極度額及び 貸出コミットメントの総額	一千円	4,000,000千円
借入実行残高	—	—
差引額	—	4,000,000

(四半期連結キャッシュ・フロー計算書関係)

※ 現金及び現金同等物の四半期末残高と四半期連結貸借対照表に掲記されている科目の金額との関係は下記のとおりであります。

	前第3四半期連結累計期間 (自 2022年3月1日 至 2022年11月30日)	当第3四半期連結累計期間 (自 2023年3月1日 至 2023年11月30日)
現金及び預金勘定	5,031,964千円	3,924,793千円
現金及び現金同等物	5,031,964	3,924,793

(株主資本等関係)

I 前第3四半期連結累計期間(自2022年3月1日至2022年11月30日)

1. 配当金支払額

(決議)	株式の種類	配当金の総額 (千円)	1株当たり 配当額 (円)	基準日	効力発生日	配当の原資
2022年5月26日 定時株主総会	普通株式	222,382	1.6	2022年2月28日	2022年5月27日	利益剰余金
2022年10月14日 取締役会	普通株式	125,148	0.9	2022年8月31日	2022年11月11日	利益剰余金

2. 基準日が当第3四半期連結累計期間に属する配当のうち、配当の効力発生日が当第3四半期連結会計期間の末日後となるもの

該当事項はありません。

3. 株主資本の金額の著しい変動

該当事項はありません。

II 当第3四半期連結累計期間(自2023年3月1日至2023年11月30日)

1. 配当金支払額

(決議)	株式の種類	配当金の総額 (千円)	1株当たり 配当額 (円)	基準日	効力発生日	配当の原資
2023年5月30日 定時株主総会	普通株式	83,432	0.6	2023年2月28日	2023年5月31日	利益剰余金
2023年10月13日 取締役会	普通株式	125,218	0.9	2023年8月31日	2023年11月10日	利益剰余金

2. 基準日が当第3四半期連結累計期間に属する配当のうち、配当の効力発生日が当第3四半期連結会計期間の末日後となるもの

該当事項はありません。

3. 株主資本の金額の著しい変動

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】

I 前第3四半期連結累計期間(自2022年3月1日至2022年11月30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3四半期連結累計期間(自2023年3月1日至2023年11月30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。

(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

顧客との契約から生じる収益をブランド別に分解した情報は、以下のとおりであります。

	前第3四半期連結累計期間 (自 2022年3月1日 至 2022年11月30日)	当第3四半期連結累計期間 (自 2023年3月1日 至 2023年11月30日)
ヘルス&ビューティーケア関連事業	6,565,858千円	10,943,231千円
北の快適工房	6,044,805	10,031,401
SALONMOON	490,338	621,880
その他	30,713	289,949
その他	343,795	356,620
顧客との契約から生じる収益	6,909,654	11,299,852
その他の収益	—	—
外部顧客への売上高	6,909,654	11,299,852

(1株当たり情報)

1株当たり四半期純利益及び算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前第3四半期連結累計期間 (自 2022年3月1日 至 2022年11月30日)	当第3四半期連結累計期間 (自 2023年3月1日 至 2023年11月30日)
1株当たり四半期純利益	3円49銭	5円42銭
(算定上の基礎)		
親会社株主に帰属する四半期純利益(千円)	484,543	753,216
普通株主に帰属しない金額(千円)	—	—
普通株式に係る親会社株主に帰属する 四半期純利益(千円)	484,543	753,216
普通株式の期中平均株式数(株)	139,026,818	139,097,744

(注) 潜在株式調整後1株当たり四半期純利益については、潜在株式が存在しないため記載しておりません。

(重要な後発事象)

(本社移転)

当社は、札幌本社と東京本社の本二社制を採用しておりますが、2023年12月15日開催の取締役会において、東京本社の移転について決議いたしました。

1. 東京本社移転予定先

東京都中央区銀座四丁目12番15号 歌舞伎座タワー17階

(注) 同ビル内でのフロア移転(8階から17階)であります。

2. 移転時期

2024年6月(予定)

3. 移転理由

業容の拡大に伴い、今後も人員の増加を見込んでおります。移転に伴う費用及びリソースの負担を最小限に抑えつつ、より広いオフィススペースが必要となるため、同ビル内でのフロア移転を決定いたしました。

4. 業績に与える影響

本件が2024年2月期の業績に与える影響は現在精査中です。

2 【その他】

2023年10月13日開催の取締役会において、当期中間配当に関し、次のとおり決議いたしました。

(イ) 配当金の総額……………125,218千円

(ロ) 1株当たりの金額……………0円90銭

(ハ) 支払請求の効力発生日及び支払開始日……………2023年11月10日

(注) 2023年8月31日現在の株主名簿に記載又は記録された株主に対し、支払いを行っております。

第二部【提出会社の保証会社等の情報】

該当事項はありません。

独立監査人の四半期レビュー報告書

2024年1月12日

株式会社北の達人コーポレーション

取締役会 御中

清明監査法人

北海道札幌市

指定社員
業務執行社員 公認会計士 加賀 聡

指定社員
業務執行社員 公認会計士 島貫 幸治

監査人の結論

当監査法人は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、「経理の状況」に掲げられている株式会社北の達人コーポレーションの2023年3月1日から2024年2月29日までの連結会計年度の第3四半期連結会計期間（2023年9月1日から2023年11月30日まで）及び第3四半期連結累計期間（2023年3月1日から2023年11月30日まで）に係る四半期連結財務諸表、すなわち、四半期連結貸借対照表、四半期連結損益計算書、四半期連結包括利益計算書、四半期連結キャッシュ・フロー計算書及び注記について四半期レビューを行った。

当監査法人が実施した四半期レビューにおいて、上記の四半期連結財務諸表が、我が国において一般に公正妥当と認められる四半期連結財務諸表の作成基準に準拠して、株式会社北の達人コーポレーション及び連結子会社の2023年11月30日現在の財政状態並びに同日をもって終了する第3四半期連結累計期間の経営成績及びキャッシュ・フローの状況を適正に表示していないと信じさせる事項が全ての重要な点において認められなかった。

監査人の結論の根拠

当監査法人は、我が国において一般に公正妥当と認められる四半期レビューの基準に準拠して四半期レビューを行った。四半期レビューの基準における当監査法人の責任は、「四半期連結財務諸表の四半期レビューにおける監査人の責任」に記載されている。当監査法人は、我が国における職業倫理に関する規定に従って、会社及び連結子会社から独立しており、また、監査人としてのその他の倫理上の責任を果たしている。当監査法人は、結論の表明の基礎となる証拠を入手したと判断している。

四半期連結財務諸表に対する経営者及び監査等委員会の責任

経営者の責任は、我が国において一般に公正妥当と認められる四半期連結財務諸表の作成基準に準拠して四半期連結財務諸表を作成し適正に表示することにある。これには、不正又は誤謬による重要な虚偽表示のない四半期連結財務諸表を作成し適正に表示するために経営者が必要と判断した内部統制を整備及び運用することが含まれる。

四半期連結財務諸表を作成するに当たり、経営者は、継続企業の前提に基づき四半期連結財務諸表を作成することが適切であるかどうかを評価し、我が国において一般に公正妥当と認められる四半期連結財務諸表の作成基準に基づいて継続企業に関する事項を開示する必要がある場合には当該事項を開示する責任がある。

監査等委員会の責任は、財務報告プロセスの整備及び運用における取締役の職務の執行を監視することにある。

四半期連結財務諸表の四半期レビューにおける監査人の責任

監査人の責任は、監査人が実施した四半期レビューに基づいて、四半期レビュー報告書において独立の立場から四半期連結財務諸表に対する結論を表明することにある。

監査人は、我が国において一般に公正妥当と認められる四半期レビューの基準に従って、四半期レビューの過程を通じて、職業的専門家としての判断を行い、職業的懐疑心を保持して以下を実施する。

- 主として経営者、財務及び会計に関する事項に責任を有する者等に対する質問、分析的手続その他の四半期レビュー手続を実施する。四半期レビュー手続は、我が国において一般に公正妥当と認められる監査の基準に準拠して実施される年度の財務諸表の監査に比べて限定された手続である。
- 継続企業の前提に関する事項について、重要な疑義を生じさせるような事象又は状況に関して重要な不確実性が認められると判断した場合には、入手した証拠に基づき、四半期連結財務諸表において、我が国において一般に公正妥当と

認められる四半期連結財務諸表の作成基準に準拠して、適正に表示されていないと信じさせる事項が認められないかどうか結論付ける。また、継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められる場合は、四半期レビュー報告書において四半期連結財務諸表の注記事項に注意を喚起すること、又は重要な不確実性に関する四半期連結財務諸表の注記事項が適切でない場合は、四半期連結財務諸表に対して限定付結論又は否定的結論を表明することが求められている。監査人の結論は、四半期レビュー報告書日までに入手した証拠に基づいているが、将来の事象や状況により、企業は継続企業として存続できなくなる可能性がある。

- ・ 四半期連結財務諸表の表示及び注記事項が、我が国において一般に公正妥当と認められる四半期連結財務諸表の作成基準に準拠していないと信じさせる事項が認められないかどうかとともに、関連する注記事項を含めた四半期連結財務諸表の表示、構成及び内容、並びに四半期連結財務諸表が基礎となる取引や会計事象を適正に表示していないと信じさせる事項が認められないかどうかを評価する。
- ・ 四半期連結財務諸表に対する結論を表明するために、会社及び連結子会社の財務情報に関する証拠を入手する。監査人は、四半期連結財務諸表の四半期レビューに関する指示、監督及び実施に関して責任がある。監査人は、単独で監査人の結論に対して責任を負う。

監査人は、監査等委員会に対して、計画した四半期レビューの範囲とその実施時期、四半期レビュー上の重要な発見事項について報告を行う。

監査人は、監査等委員会に対して、独立性についての我が国における職業倫理に関する規定を遵守したこと、並びに監査人の独立性に影響を与えると合理的に考えられる事項、及び阻害要因を除去又は軽減するためにセーフガードを講じている場合はその内容について報告を行う。

利害関係

会社及び連結子会社と当監査法人又は業務執行社員との間には、公認会計士法の規定により記載すべき利害関係はない。

以 上

-
- (注) 1. 上記の四半期レビュー報告書の原本は当社（四半期報告書提出会社）が別途保管しております。
2. X B R L データは四半期レビューの対象には含まれていません。