

四半期報告書

(第24期第1四半期)

自 2024年3月1日

至 2024年5月31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 11

第3 提出会社の状況

1 株式等の状況

- (1) 株式の総数等 12
- (2) 新株予約権等の状況 12
- (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 12
- (4) 発行済株式総数、資本金等の推移 12
- (5) 大株主の状況 12
- (6) 議決権の状況 13

2 役員の状況 13

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 15
- (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 16
 - 四半期連結損益計算書 16
 - 四半期連結包括利益計算書 17

2 その他 22

第二部 提出会社の保証会社等の情報 23

[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7月12日
【四半期会計期間】	第24期第1四半期（自 2024年3月1日 至 2024年5月31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】	執行役員管理部長 杉 祐次郎
【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23期 第1四半期 連結累計期間	第24期 第1四半期 連結累計期間	第23期
会計期間	自2023年3月1日 至2023年5月31日	自2024年3月1日 至2024年5月31日	自2023年3月1日 至2024年2月29日
売上高 (千円)	3,931,313	3,269,762	14,665,867
経常利益又は経常損失(△) (千円)	△21,254	394,919	1,480,475
親会社株主に帰属する四半期(当期)純利益又は親会社株主に帰属する四半期純損失(△) (千円)	△24,835	266,084	994,660
四半期包括利益又は包括利益 (千円)	△24,835	266,084	994,660
純資産額 (千円)	6,082,013	7,084,452	6,996,741
総資産額 (千円)	8,181,136	8,411,529	8,649,454
1株当たり四半期(当期)純利益又は1株当たり四半期純損失(△) (円)	△0.18	1.91	7.15
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 (%)	74.3	84.2	80.9

- (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. 第23期第1四半期連結累計期間の潜在株式調整後1株当たり四半期純利益については、1株当たり四半期純損失であり、また、潜在株式が存在しないため記載しておりません。
3. 第24期第1四半期連結累計期間及び第23期の潜在株式調整後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。
4. 第24期第1四半期連結累計期間より四半期連結キャッシュ・フロー計算書の開示を省略しております。

2【事業の内容】

当第1四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。

第2【事業の状況】

1【事業等のリスク】

当第1四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1四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収束やインバウンド需要の回復等から緩やかな回復傾向が見られた一方、不安定な世界情勢の長期化や物価上昇等により、景気の先行きは依然として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「ヘルス&ビューティーケア関連事業」を主要な事業として展開しております。なかでも、主力ブランドである「北の快適工房」において、集客部門の社内教育・研修体制の整備や改善、さらには人材採用強化に取り組み、これまで培ってきたマーケティングにおけるクリエイティブスキルのさらなる向上及び組織力強化を通じた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、各種ECモールでの販促施策や新商品のリリース等を通じ業績拡大に取り組んでおります。

以上の結果、当第1四半期連結累計期間の業績は、売上高3,269,762千円（前年同四半期比16.8%減）、営業利益389,388千円（前年同四半期は26,725千円の営業損失）、経常利益394,919千円（同21,254千円の経常損失）、親会社株主に帰属する四半期純利益266,084千円（同24,835千円の親会社株主に帰属する四半期純損失）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	当第1四半期連結累計期間
ヘルス&ビューティーケア関連事業	北の快適工房	2,873,108
	SALONMOON	232,435
	その他ブランド	49,038
その他事業	—	115,179
合計		3,269,762

なお、当第1四半期累計期間におけるブランド「北の快適工房」及び「その他ブランド」から構成される個別業績に関しましては、売上高2,922,147千円（前年同四半期比18.7%減）、営業利益381,022千円（前年同四半期は38,224千円の営業損失）、経常利益386,928千円（同32,733千円の経常損失）、四半期純利益269,738千円（同24,768千円の四半期純損失）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こと、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1四半期連結累計期間においてグループ内取引が発生しておりますが、その金額は軽微であるため、以下の各ブランドの数値はグループ内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。

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代以降が主な顧客層であり、基本的には商品を一箇月で使い切る設計で開発しております。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ことで安定成長する収益構造を実現しております。

また、「その他ブランド」は、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

い電子タバコを取り扱う『SPADE』が同ブランドを牽引しております。『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1四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	3,105,372	2,922,147	△183,225
売上総利益	2,417,913	2,310,076	△107,837
販売促進費等	1,247,022	1,144,768	△102,253
販売利益	1,170,891	1,165,308	△5,583
営業利益	382,316	381,022	△1,294

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1四半期累計期間においては、売上高は2,922,147千円（業績予想比5.9%減）と業績予想を183,225千円下回った一方で、営業利益は381,022千円（同0.3%減）とほぼ業績予想通りに着地いたしました。販売利益は、1,165,308千円（同0.5%減）とこちらも業績予想通りに着地しており、総運営費もほぼ想定通りに推移しております。

つまり、当第1四半期累計期間は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状況であります。それぞれの要因について、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	3,018,467	2,873,108	△145,359	86,905	49,038	△37,866
売上総利益	2,356,832	2,277,151	△79,680	61,081	32,925	△28,156
販売促進費等	1,199,577	1,110,649	△88,927	47,444	34,118	△13,326
販売利益	1,157,254	1,166,501	+9,247	13,636	△1,193	△14,830

「北の快適工房」における業績予想と実績の差異要因

当第1四半期累計期間より、「北の快適工房」における業績の表示区分を変更しております。

前事業年度においては、一部の調整項目を「定期及びその他」から一括で控除しておりましたが、より詳細な経営成績の説明を行うため、同調整を「新規獲得」「定期及びその他」の発生要因ごとに分解のうえ、それぞれの区分から控除しております。

なお、同形式にて区分した前事業年度における「北の快適工房」の業績は、10頁の（ご参考）をご覧ください。

(千円)

	業績予想	実績	増減額
売上高	3,018,467	2,873,108	△145,359
①新規獲得			
売上高	530,960	427,366	△103,593
売上総利益	398,194	316,860	△81,334
販売促進費等	992,001	889,922	△102,078
販売利益	△593,806	△573,062	+20,744
初回ROAS（注1）	57.7%	53.5%	—
②定期及びその他			
売上高	2,081,069	2,031,911	△49,157
売上総利益	1,633,657	1,604,992	△28,664
販売促進費等	89,374	98,639	+9,264
販売利益	1,544,282	1,506,353	△37,929
③ECモール			
売上高	406,437	413,829	+7,392
売上総利益	324,980	355,298	+30,318
販売促進費等	118,201	122,087	+3,886
販売利益	206,778	233,210	+26,431
販売利益	1,157,254	1,166,501	+9,247

①新規獲得

当第1四半期累計期間において、新規顧客獲得人数が想定よりも減少したことで、新規獲得のための広告投資が業績予想通りに進みませんでした。さらに、初回ROASが想定より4.2pt下回ったことで、新規獲得による売上高が同予想を103,593千円下回りました。

なお、初回ROASが想定を下回った要因は、主に「初回ROASが低い商品の新規売上高に占める割合が増加したこと」「クリエイティブの疲弊（見飽きられる現象）により投資効率が悪化していること」であります。前者は「LTV（注2）が高いため、初回売上単価に対し上限CPO（注3）を高く設定できる商品」の獲得シェアが増えたことを示しており、投資効率の悪化を表すものではありません。

売上高の減少等により売上総利益が81,334千円減少しましたが、主に新規獲得費が抑制されたことで販売促進費等は102,078千円減少しており、販売利益はこれらの差額である20,744千円業績予想を上回っております。

また、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、生産が追いつかない状況となっていることを受け、予約注文を受けております。これにより、当該注文に関連する売上高と新規獲得費の計上タイミングに期ズレが発生しております。当該注文に要する新規獲得費が当第1四半期累計期間に先行して計上されておりますが、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32,971千円及び販売利益21,442千円は、第2四半期会計期間以降に計上される見込みです。

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ます。

上記①「新規獲得」に記載のとおり、当第1四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こと等により、業績予想を49,157千円下回りました。

この売上高の減少を主因として販売利益は、業績予想を37,929千円下回りました。

③ECモール

当第1四半期累計期間において、従来からの継続的な取組である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等により、ECモールの売上高は業績予想を7,392千円上回りました。

これにより、販売利益は業績予想を26,431千円上回ることとなりました。

以上、3点により「北の快適工房」における売上高は2,873,108千円となり、業績予想を145,359千円下回りました。一方で、販売利益は1,166,501千円となり、業績予想を9,247千円上回りました。

「その他ブランド」における業績予想と実績の差異要因

当第1四半期累計期間において、主力ブランドの『SPADE』では、各広告媒体での新規顧客の獲得、オファー変更によるLTV向上施策、さらには既存の定期顧客へアウトバウンドによるアップセル施策を展開したものの、いずれも想定通りの効果は得られませんでした。

以上の結果、当第1四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」の売上高は49,038千円となり、業績予想を37,866千円下回りました。また、販売利益は、業績予想を14,830千円下回る△1,193千円となりました。

以上、「北の快適工房」においては売上高が業績予想を145,359千円下回り、「その他ブランド」においても37,866千円下回ったことで、個別業績における売上高は業績予想3,105,372千円に対し実績は2,922,147千円（業績予想比5.9%減）と予想を下回って着地いたしました。

その一方、「北の快適工房」における販売利益が業績予想を9,247千円上回り、「その他ブランド」では14,830千円下回ったことで、個別業績における販売利益は業績予想1,170,891千円に対し、実績は1,165,308千円（同0.5%減）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)

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4）」とAmazonや楽天市場等の「ECモール」となります。当第1四半期連結累計期間における売上高のうち、約85%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ので、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、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。



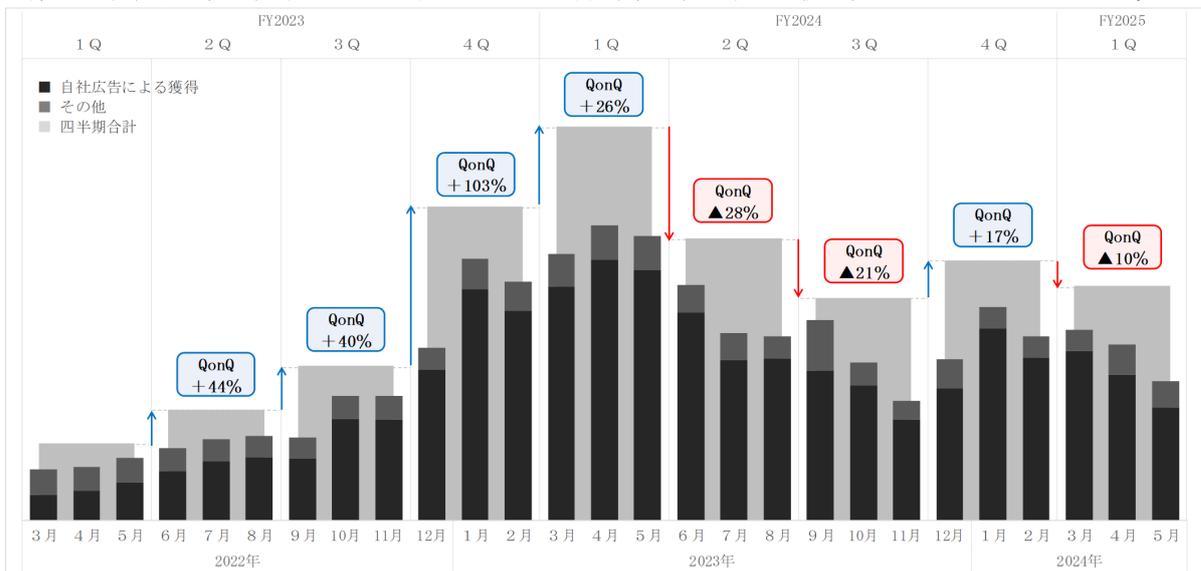
「北の快適工房」の広告宣伝費の推移

当第1四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	12月	24年 1月	2月
	544	617	601	478	405	386	334	284	227	267	372	332
	24年 3月	4月	5月									
	332	285	242									

自社サイト等の新規顧客獲得人数推移

当第1四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1四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は、直前四半期連結会計期間比10%減と縮小しております。

従来の当社は、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を作ること」を課題として抱えておりましたが、教育専門チームの設置、高度なスキルと豊富な経験を有する経験者の採用、PDCAを最速で回すための最適な体制構築、評価制度の設計等、長期にわたりクリエイティブ部門の整備と教育に優先的かつ継続的に取り組んだ結果、当社クリエイティブ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いると認識しております。

しかしながら、クリエイティブは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、さらには新規顧客獲得人数の増加に伴い拡大した顧客基盤の維持やさらなる成長には、より高度なクリエイティブスキルが求められます。現時点では、「より高いレベルのクリエイティブを継続的に作り続ける体制」を整備できていないため、クリエイティブの疲弊に対策が追いついておらず、当第1四半期連結累計期間の新規顧客獲得人数が減少しております。

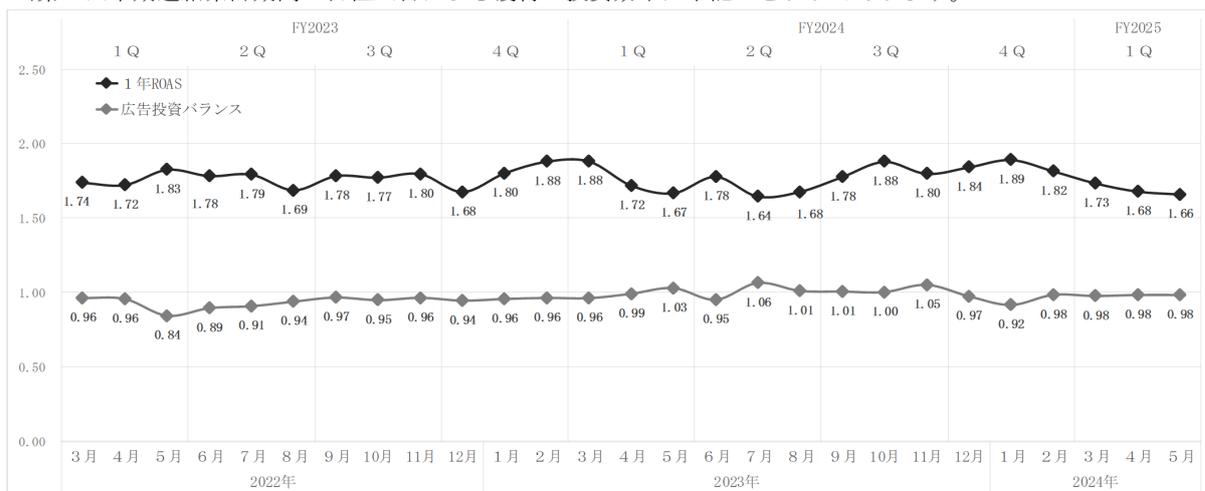
このような現状を踏まえ、社内教育・研修体制の整備や改善、さらには集客部門の人材採用強化に取り組み、組織基盤の構築等を通じたクリエイティブ部門の底上げに注力し、新規顧客獲得人数の安定的な拡大を図ってまいります。

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しますが、採算が合わず収益性が低下するため、広告投資効率の指標である1年ROAS（注5）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6）にも注視する必要があります。

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。

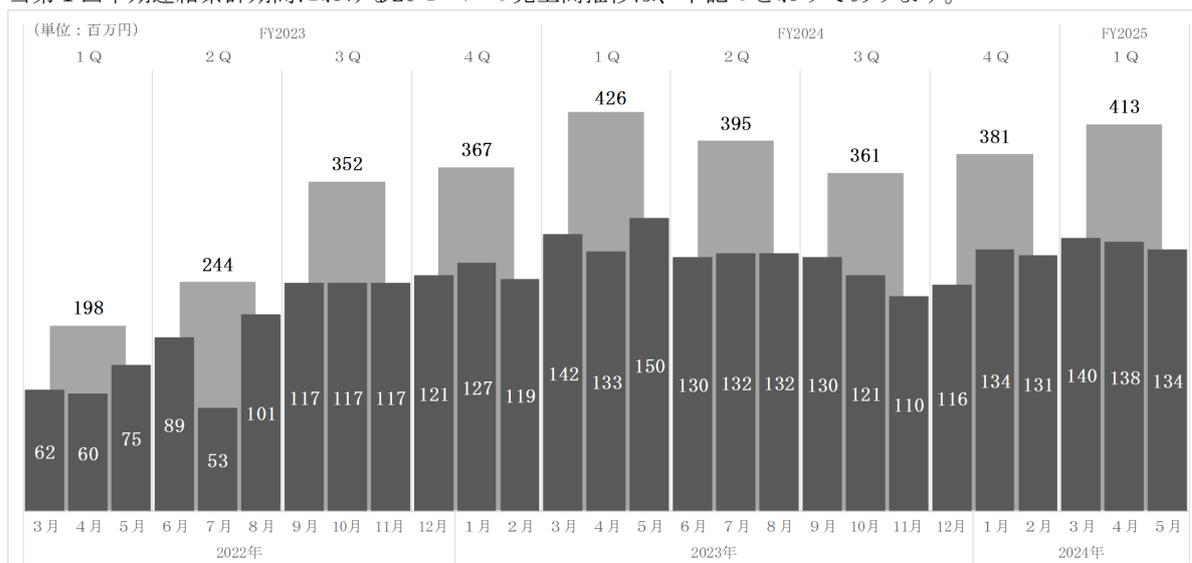
当第1四半期連結累計期間の自社広告による獲得の投資効率は下記のとおりであります。



当第1四半期連結累計期間においては、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いるものの、新規顧客獲得人数は減少しております。今後は、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1四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。

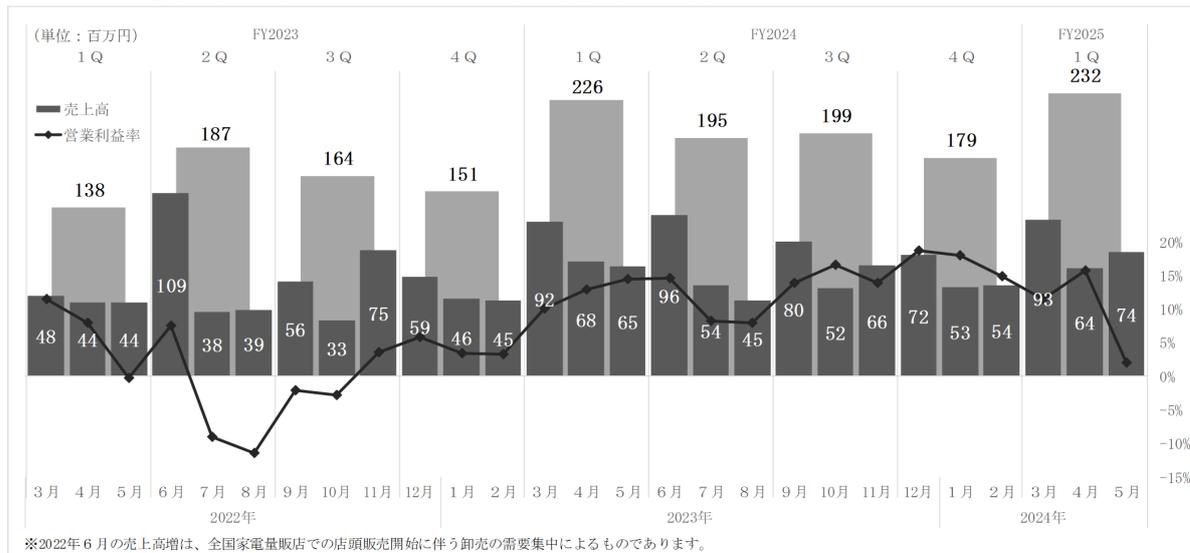


当社では、成長市場であるECモール商圏を積極的に取り込むべく、専任者を複数名配置しECモールの拡大に取り組んでおります。当第1四半期連結累計期間においても、引き続きECモールに特化した販促活動やクリエイティブの制作及び広告最適化、各ECモールにおけるセールへの参加等による売上拡大に取り組んだほか、配送方法の見直しによるコスト削減等にも努めております。

こうした結果、Amazonでは2024年3月に過去最高月商を記録し、ECモール全体の売上高も堅調に推移しております。今後も継続してさらなる売上拡大に取り組んでまいります。

(SALONMOON)

当第1四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、全国の家電量販店やディスカウントストアでの店頭販売も行っております。

当第1四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、セールへの参加や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モールごとに作成いたしました。また、商品ラインナップの拡充を図るべく、新商品やシリーズ品の開発・リリースも精力的に行っております。

さらに、ブランド認知度の向上や新たな顧客層を取り込むことを目的に、2022年4月の全国家電量販店での販売を皮切りに大手バラエティショップやディスカウントストアでの店舗販売を行っており、取り扱い店舗数は1,000店舗を超える見込みであります。こうした施策により、「SALONMOON」ヘアアイロンシリーズの累計出荷台数は100万台を突破する等、順調に拡大しております。

以上の結果、当第1四半期連結累計期間における「SALONMOON」の売上高は232,435千円（前年同四半期比2.5%増）となりました。

なお、2023年2月期においては、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、販売価格の値上げ、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、それ以降は従来の営業利益率の水準を維持しております。

2024年5月の営業利益率が低下しておりますが、売上高に占める販売チャネル構成比の変動、販路拡大に伴う一時的な費用の発生等によるものであります。

(注1) 初回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、50万円の売上が発生した場合のROASは0.50（50.0%）。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) LTV

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

(注3) 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、顧客が将来もたらす「LTV」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4) 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5) 1年ROAS

広告出稿に対して1年間でどれだけの上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、150万円の売上を見込んでいる場合の1年ROASは1.50。

(注6) 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。

(ご参考) 2024年2月期における「北の快適工房」の業績

(千円)

	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期	合計
売上高	3,558,780	3,431,152	3,041,472	2,988,184	13,019,590
①発送遅延分の計上					
売上高	188,084	—	—	—	188,084
売上総利益	144,386	—	—	—	144,386
販売促進費等	18,386	—	—	—	18,386
販売利益	125,999	—	—	—	125,999
②新規獲得					
売上高	857,387	602,302	470,936	549,660	2,480,287
売上総利益	602,529	421,732	310,087	389,216	1,723,566
販売促進費等	1,808,328	1,303,498	868,133	1,000,404	4,980,365
販売利益	△1,205,798	△881,766	△558,046	△611,187	△3,256,798
初回ROAS	49.6%	48.6%	57.6%	58.7%	52.6%
③定期及びその他					
売上高	2,087,251	2,433,440	2,208,762	2,056,655	8,786,110
売上総利益	1,628,762	1,887,219	1,742,920	1,609,672	6,868,574
販売促進費等	97,329	129,587	115,682	113,547	456,147
販売利益	1,531,432	1,757,631	1,627,237	1,496,125	6,412,426
④ECモール					
売上高	426,057	395,408	361,773	381,867	1,565,107
売上総利益	356,292	334,660	301,532	320,568	1,313,053
販売促進費等	108,007	98,423	103,179	114,403	424,013
販売利益	248,284	236,237	198,352	206,165	889,039
販売利益	699,918	1,112,102	1,267,543	1,091,102	4,170,667

(2) 財政状態の分析

(資産)

当第1四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237,924千円減少し、8,411,529千円となりました。この主な要因は、有形固定資産が112,114千円増加した一方で、現金及び預金が86,710千円、受取手形、売掛金及び契約資産が145,612千円、棚卸資産が117,670千円減少したこと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合計は、前連結会計年度末と比較して325,635千円減少し、1,327,077千円となりました。この主な要因は、未払法人税等が342,133千円減少したこと等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合計は、前連結会計年度末と比較して87,710千円増加し、7,084,452千円となりました。この主な要因は、利益剰余金が85,215千円増加したこと等によるものであります。

(3) 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。

(4) 経営方針・経営戦略等

当第1四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。

(5) 優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題

当第1四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。

(6) 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1四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。

(7) 研究開発活動

該当事項はありません。

(8) 経営成績に重要な影響を与える要因

当第1四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。

(9) 資本の財源及び資金の流動性についての分析

当第1四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1四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。

なお、当第1四半期連結会計期間末後、本四半期報告書提出日現在までに以下のとおり、経営上の重要な契約を締結しております。

(連結子会社株式の譲渡)

当社は、2024年6月14日開催の取締役会において、当社の連結子会社である株式会社FM NORTH WAVEの全株式を山地ユナイテッド株式会社に譲渡することを決議し、同日付で同社との間で株式譲渡契約を締結いたしました。本株式譲渡により、株式会社FM NORTH WAVEは当社グループの連結の範囲から除外されることとなります。

詳細につきましては、「第4 経理の状況 1 四半期連結財務諸表 注記事項 (重要な後発事象)」に記載しております。

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1四半期会計期間末現在発行数 (株) (2024年5月31日)	提出日現在発行数 (株) (2024年7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)
2024年3月1日～ 2024年5月31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1四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1四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（2024年2月29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】

2024年5月31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 1,941,800	—	—
完全議決権株式（その他）	普通株式 139,105,300	1,391,053	—
単元未満株式	普通株式 24,900	—	—
発行済株式総数	141,072,000	—	—
総株主の議決権	—	1,391,053	—

（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】

2024年5月31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	1,941,800	—	1,941,800	1.38
計	—	1,941,800	—	1,941,800	1.38

（注）1. 当第1四半期会計期間において、譲渡制限付株式報酬にかかる自己株式3,500株を無償取得いたしました。この結果、当第1四半期会計期間末日現在の自己株式数は、単元未満株式を含め1,945,348株となっております。

2. 2024年4月12日開催の当社取締役会の決議に基づき、同年6月20日付で、譲渡制限付株式として自己株式77,500株を処分しております。また、2024年5月21日開催の当社取締役会の決議に基づき、同年6月20日付で、譲渡制限付株式報酬として自己株式60,600株を処分しております。

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）に基づいて作成しております。

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1四半期連結会計期間（2024年3月1日から2024年5月31日まで）及び第1四半期連結累計期間（2024年3月1日から2024年5月31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 (2024年2月29日)	当第1四半期連結会計期間 (2024年5月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	4,783,053	4,696,343
受取手形、売掛金及び契約資産	789,744	644,132
商品及び製品	1,658,074	1,329,787
仕掛品	4,389	19,871
原材料及び貯蔵品	150,335	345,470
その他	323,723	340,150
貸倒引当金	△12	△5
流動資産合計	7,709,308	7,375,749
固定資産		
有形固定資産	216,464	328,579
無形固定資産		
のれん	148,357	131,873
その他	109,504	109,961
無形固定資産合計	257,861	241,834
投資その他の資産	465,819	465,367
固定資産合計	940,146	1,035,780
資産合計	8,649,454	8,411,529
負債の部		
流動負債		
買掛金	66,540	104,186
未払金	693,050	659,927
未払法人税等	480,107	137,974
株主優待引当金	72,125	—
その他	204,174	241,272
流動負債合計	1,515,998	1,143,360
固定負債		
役員退職慰労引当金	4,922	3,452
退職給付に係る負債	16,192	16,593
資産除去債務	86,765	142,641
その他	28,834	21,030
固定負債合計	136,714	183,717
負債合計	1,652,713	1,327,077
純資産の部		
株主資本		
資本金	273,992	273,992
資本剰余金	263,154	266,374
利益剰余金	6,860,943	6,946,159
自己株式	△401,349	△402,074
株主資本合計	6,996,741	7,084,452
非支配株主持分	—	—
純資産合計	6,996,741	7,084,452
負債純資産合計	8,649,454	8,411,529

(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 2023年3月1日 至 2023年5月31日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2024年3月1日 至 2024年5月31日)
売上高	3,931,313	3,269,762
売上原価	1,025,682	811,135
売上総利益	2,905,631	2,458,627
販売費及び一般管理費	2,932,357	2,069,238
営業利益又は営業損失(△)	△26,725	389,388
営業外収益		
受取利息	21	17
為替差益	1,431	210
受取弁済金	1,040	1,170
サンプル売却収入	324	1,684
印税収入	2,825	2,537
その他	211	140
営業外収益合計	5,855	5,760
営業外費用		
支払利息	383	229
その他	0	1
営業外費用合計	384	230
経常利益又は経常損失(△)	△21,254	394,919
特別損失		
固定資産売却損	358	231
固定資産除却損	—	37
特別損失合計	358	269
税金等調整前四半期純利益又は 税金等調整前四半期純損失(△)	△21,613	394,650
法人税等	3,222	128,565
四半期純利益又は四半期純損失(△)	△24,835	266,084
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又は 親会社株主に帰属する四半期純損失(△)	△24,835	266,084

【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 2023年3月1日 至 2023年5月31日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2024年3月1日 至 2024年5月31日)
四半期純利益又は四半期純損失(△)	△24,835	266,084
四半期包括利益	△24,835	266,084
(内訳)		
親会社株主に係る四半期包括利益	△24,835	266,084
非支配株主に係る四半期包括利益	—	—

【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1四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。これらの契約に基づく借入未実行残高は次のとおりであります。

	前連結会計年度 (2024年2月29日)	当第1四半期連結会計期間 (2024年5月31日)
当座貸越極度額及び 貸出コミットメントの総額	4,000,000千円	4,000,000千円
借入実行残高	—	—
差引額	4,000,000	4,000,000

(四半期連結キャッシュ・フロー計算書関係)

当第1四半期連結累計期間に係る四半期連結キャッシュ・フロー計算書は作成しておりません。なお、第1四半期連結累計期間に係る減価償却費（のれんを除く無形固定資産に係る償却費を含む。）及びのれんの償却額は、次のとおりであります。

	前第1四半期連結累計期間 (自 2023年3月1日 至 2023年5月31日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2024年3月1日 至 2024年5月31日)
減価償却費	11,566千円	56,652千円
のれんの償却額	16,484	16,484

(株主資本等関係)

I 前第1四半期連結累計期間(自 2023年3月1日 至 2023年5月31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

2. 基準日が当第1四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1四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1四半期連結累計期間(自 2024年3月1日 至 2024年5月31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
2024年5月21日 定時株主総会	普通株式	180,869	1.3	2024年2月29日	2024年5月22日	利益剰余金

2. 基準日が当第1四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1四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1四半期連結累計期間(自 2023年3月1日 至 2023年5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1四半期連結累計期間(自 2024年3月1日 至 2024年5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。

(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1四半期連結累計期間 (自 2023年3月1日 至 2023年5月31日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2024年3月1日 至 2024年5月31日)
ヘルス&ビューティーケア関連事業	3,823,154千円	3,154,582千円
北の快適工房	3,558,776	2,873,108
SALONMOON	226,871	232,435
その他	37,506	49,038
その他	108,159	115,179
顧客との契約から生じる収益	3,931,313	3,269,762
その他の収益	—	—
外部顧客への売上高	3,931,313	3,269,762

(1株当たり情報)

1株当たり四半期純利益又は1株当たり四半期純損失(△)及び算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前第1四半期連結累計期間 (自 2023年3月1日 至 2023年5月31日)	当第1四半期連結累計期間 (自 2024年3月1日 至 2024年5月31日)
1株当たり四半期純利益又は 1株当たり四半期純損失(△)	△0円18銭	1円91銭
(算定上の基礎)		
親会社株主に帰属する四半期純利益又は 親会社株主に帰属する四半期純損失(△) (千円)	△24,835	266,084
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 利益又は普通株式に係る親会社株主に帰属する 四半期純損失(△)(千円)	△24,835	266,084
普通株式の期中平均株式数(株)	139,053,952	139,126,652

(注) 1. 前第1四半期連結累計期間の潜在株式調整後1株当たり四半期純利益については、1株当たり四半期純損失であり、また、潜在株式が存在しないため記載しておりません。

2. 当第1四半期連結累計期間の潜在株式調整後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)

(連結子会社株式の譲渡)

当社は、2024年6月14日付で、連結子会社である株式会社FM NORTH WAVE（以下、「FM NORTH WAVE」）の全保有株式の譲渡を決定し、同日付で株式譲渡契約を締結いたしました。

(1) 株式譲渡の理由

当社は、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「ヘルス&ビューティーケア関連事業」を主な事業としております。2021年3月に、北海道を放送地域対象とするFMのラジオ局であり、ラジオによる基幹放送及び広告放送、放送番組の制作並びに販売事業等を手掛けているFM NORTH WAVEの株式を取得し、企業ブランド醸成を目的としたラジオ番組の制作や放送による広報活動、当社の想定顧客層に向けた通販ラジオ番組の制作等を通じ、メイン顧客層であるインターネット購買層以外からの新規獲得を図ってまいりました。この結果、特に連結子会社である株式会社SALONMOONとの協業においては、一定のシナジー効果を得ることができました。

一方で、当社はインターネットを通じた通信販売を展開し全国を商圏としているため、2022年7月より東京支社を改称して東京本社を設置のうえ、多くの経営機能を札幌から東京へ移管いたしました。これにより、北海道エリアの地域密着事業であるFM NORTH WAVEとのシナジー創出によるこれ以上の相互発展が徐々に難しい体制となってまいりました。よって、FM NORTH WAVEのさらなる発展のため、より北海道エリアに地域密着した企業への株式譲渡について検討を進めてまいりました。

このような状況のなか、北海道に拠点を構え約50の事業を展開されており、FM NORTH WAVEが有している音声コンテンツの制作ノウハウやブランド価値の活用によるシナジー効果を高く評価していただいた山地ユナイテッド株式会社に、当社が保有するFM NORTH WAVEの全株式を譲渡することを決定いたしました。

(2) 株式譲渡の相手先の名称

山地ユナイテッド株式会社

(3) 株式譲渡の時期

- ① 株式譲渡契約締結日 2024年6月14日
- ② 株式譲渡実行日 2024年7月31日（予定）

(4) 当該子会社の名称、事業内容及び当社との取引内容

- ① 名称 株式会社FM NORTH WAVE
- ② 事業内容 超短波ラジオによる基幹放送及び広告放送、放送番組の制作及び販売、放送時間の販売ほか
- ③ 当社との取引 役員の兼任、資金貸付及び広告発注に関連する取引ほか

(5) 譲渡株式数、譲渡価額及び譲渡後の持分比率

- ① 譲渡株式数 4,642株
- ② 譲渡価額 株式譲渡契約における守秘義務を踏まえ、開示を控えさせていただきます。
- ③ 譲渡後の持分比率 ー%

(6) 業績に与える影響

本株式譲渡に伴う2025年2月期の連結業績に与える影響については、詳細を精査中であり、現時点においては未確定となっております。

2【その他】

該当事項はありません。

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7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2024年3月1日から2025年2月28日までの連結会計年度の第1四半期連結会計期間（2024年3月1日から2024年5月31日まで）及び第1四半期連結累計期間（2024年3月1日から2024年5月31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2024年5月31日現在の財政状態及び同日をもって終了する第1四半期連結累計期間の経営成績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するための対応策を講じている場合又は阻害要因を許容可能な水準にまで軽減するためのセーフガードを適用し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。