半期報告書

（第26期中）

自　2026年３月１日
至　2026年８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　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 …… 13
　　(6) 議決権の状況 …… 14
　　２　役員の状況 …… 15
　第４　経理の状況
　　１　中間連結財務諸表
　　(1) 中間連結貸借対照表 …… 17
　　(2) 中間連結損益計算書及び中間連結包括利益計算書 …… 18
　　中間連結損益計算書 …… 18
　　中間連結包括利益計算書 …… 19
　　(3) 中間連結キャッシュ・フロー計算書 …… 20
　　２　その他 …… 23
第二部　提出会社の保証会社等の情報 …… 24

［期中レビュー報告書］

【表紙】

【提出書類】	半期報告書
【根拠条文】	金融商品取引法第24条の５第１項の表の第１号
【提出先】	北海道財務局長
【提出日】	2026年10月15日
【中間会計期間】	第26期中（自　2026年３月１日　至　2026年８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】	取締役管理部長　三浦　淳一
【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25期 中間連結会計期間	第26期 中間連結会計期間	第25期
会計期間		自2025年３月１日 至2025年８月31日	自2026年３月１日 至2026年８月31日	自2025年３月１日 至2026年２月28日
売上高	（千円）	5,245,848	7,086,531	11,210,259
経常利益	（千円）	518,919	370,503	1,037,544
親会社株主に帰属する 中間（当期）純利益	（千円）	354,262	230,463	695,939
中間包括利益又は包括利益	（千円）	354,262	230,463	695,939
純資産額	（千円）	7,936,039	8,052,501	8,047,798
総資産額	（千円）	8,977,238	9,306,555	9,490,331
１株当たり中間（当期） 純利益	（円）	2.54	1.65	4.99
潜在株式調整後１株当たり 中間（当期）純利益	（円）	－	－	－
自己資本比率	（%）	88.4	86.5	84.8
営業活動による キャッシュ・フロー	（千円）	205,729	△992,537	846,352
投資活動による キャッシュ・フロー	（千円）	△1,653	△4,261	△301,833
財務活動による キャッシュ・フロー	（千円）	△305,600	△250,605	△542,633
現金及び現金同等物の 中間期末（期末）残高	（千円）	5,598,420	4,454,424	5,701,828

（注）１．当社は中間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株当たり中間（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】

当中間連結会計期間において、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】

当中間連結会計期間において、新たな事業等のリスクの発生、または、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、当中間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及び美容家電等の販売、並びにカラーコンタクトレンズ等の医療機器の仕入販売を行う「ヘルス＆ビューティーケア関連事業」を展開しております。

なかでも、主力事業である「北の快適工房」においては、新商品の発売、集客部門の教育・研修体制の整備によるスキルアップと生成AIの活用により新規顧客獲得人数の拡大を図ったほか、今後の更なる業績拡大を見据え集客体制及び商品開発体制の強化・整備を推進しました。連結子会社である株式会社SALONMOON及び株式会社カラコンダイレクトの各事業においては、各ECモールでの販促施策、商品ページ・広告クリエイティブの改善、収益性の向上等に取り組み、グループ全体の成長基盤の強化を図りました。

なお、各事業における取扱商品、販売チャネル及び製造モデルの概要は、下記のとおりであります。

	北の快適工房	SALONMOON	カラコンダイレクト
領域	健康・美容の悩みやニーズが起点の商品	美容家電 (ヘアアイロン・ドライヤー等)	医療機器 (カラーコンタクトレンズ等)
販売チャネル	自社ECサイト、ECモール	ECモール、一般店舗	ECモール
製造モデル	ファブレス (OEM委託製造)	ファブレス (OEM委託製造)	仕入販売

（当中間連結会計期間ハイライト）

・連結売上高70.8億円、前年同期比+35.1％
└主力事業における新規顧客獲得人数の拡大及び子会社の連結寄与により大幅増収

・新規顧客獲得力は引き続き高水準を維持
└当第２四半期連結会計期間（2026年６月１日～2026年８月31日）の新規顧客獲得人数は、直前四半期連結会計期間比△14％ながら、対前年同期比+43％と2025年２月期以降では２番目の高水準

・連結営業利益3.5億円、前年同期比△30.7％
└将来の定期売上拡大を目的とした新規顧客獲得への先行投資が主因

・広告投資の採算性は維持
└広告投資バランスは最適値1.00を超過せず推移

当中間連結会計期間は、主力事業である「北の快適工房」において新規顧客獲得が引き続き好調に推移し、将来の定期売上の源泉となる顧客基盤が大きく拡大いたしました。この結果、当中間連結会計期間の売上高は7,086,531千円（前年同期比35.1％増）と大幅な増収となりました。一方で、新規顧客獲得の急拡大に伴い、将来の定期売上獲得に向けた新規獲得費が先行して増加したことを主因として、営業利益350,005千円（同30.7％減）、経常利益370,503千円（同28.6％減）、親会社株主に帰属する中間純利益230,463千円（同34.9％減）となりました。なお、当中間連結会計期間における広告投資は、売上規模の拡大のみを目的とした無秩序な投資ではなく、広告投資バランス（注１）は最適値である1.00を超過しない範囲で推移しております。

増収の主な要因は、個別業績を構成する「北の快適工房」において好調に推移している新規顧客獲得による新規売上及びこれに伴う定期売上等の増加やECモールの成長により売上高が前年同期より1,276,869千円増加したこと、さらには2025年12月１日を株式取得日として連結子会社となった株式会社カラコンダイレクトの売上高が591,553千円寄与していることにあります。

一方、減益の主な要因については、「北の快適工房」における新規顧客獲得が拡大したことに伴い、将来の定期売上の源泉となる顧客基盤の獲得に向けた新規獲得費を先行的に投資したことにあります。当社の自社サイト等における定期購入型モデルでは、初回購入時点では広告投資が先行し、その後の継続購入により収益化する構造であるため、新規顧客獲得が急拡大する局面では一時的に利益を押し下げる傾向があります。もっとも、上述のとおり

当中間連結会計期間における広告投資は採算性を度外視したものではなく、広告投資バランスは最適値である1.00を超過しない範囲で推移しております。

また、第１四半期連結会計期間（2026年３月１日～2026年５月31日）において、新規顧客獲得の急拡大に伴い、一部商品の需要増に対して生産が追いつかず受注済み・未出荷の注文である「受注残」が約286,000千円生じましたが、当中間連結会計期間末時点の受注残高は約31,000千円と概ね解消されており、2026年９月には完全に解消いたしました。

当社グループは、ヘルス＆ビューティーケア関連事業の単一セグメントであるため、セグメント別の記載は省略しておりますが、当該セグメント内の各事業の売上高は、下記のとおりであります。

（千円）

セグメント	運営元	事業	第１四半期	第２四半期	当中間連結会計期間（合計）
ヘルス＆ビューティーケア関連事業	㈱北の達人コーポレーション	北の快適工房	2,711,613	3,380,821	6,092,435
		その他	4,859	4,486	9,346
	㈱SALONMOON	SALONMOON	211,445	181,751	393,196
	㈱カラコンダイレクト	カラコンダイレクト	281,906	309,647	591,553
合計			3,209,825	3,876,706	7,086,531

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、当中間連結会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、以下の各事業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事業

当社の個別業績は「北の快適工房」と「その他」から構成されます。

「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オリジナルブランドの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度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、定期購入形式で販売しております。売上の約７割が定期購入顧客によって支えられており、継続的に購入していただくことで安定成長する収益構造を実現しております。なお、直近は好調な新規顧客獲得や受注残等の一時的な要因により比率が変動しておりますが、中長期的には基本的な収益構造に変化はありません。

また、「その他」は、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『SPADE』によるものです。

両者は、商品特性や誕生経緯等から別事業として取り扱っておりますが、「その他」が個別業績に占める割合は僅少であります。

前年同期との比較

当中間会計期間においては、好調な新規顧客獲得により売上高が前年同期を上回った一方、将来の定期売上獲得に向けた先行投資を拡大いたしました。

この結果、当中間会計期間における個別業績の前年同期との比較は、下記のとおりであります。なお、第１四半期会計期間より表示方法の変更（注２）を行ったため、営業利益における前年同期・増減額・増減率の各数値は、当該変更を反映した組替え後の数値となっております。

（千円）

	前年同期	実績	増減額	増減率
売上高	4,825,475	6,102,345	+1,276,869	+26.5%
販売促進費等（注３）	1,892,448	2,802,896	+910,447	+48.1%
営業利益	503,860	321,015	△182,844	△36.3%
経常利益	516,671	338,344	△178,327	△34.5%
中間純利益	365,121	222,092	△143,028	△39.2%

業績予想との比較

当中間会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	増減率
売上高	6,212,541	6,102,345	△110,196	△1.8%
売上総利益	4,730,354	4,684,861	△45,492	△1.0%
販売促進費等	2,888,864	2,802,896	△85,968	△3.0%
営業利益	297,447	321,015	+23,568	+7.9%

当中間会計期間においては、売上高は業績予想を110,196千円下回る6,102,345千円（業績予想比1.8%減）と、概ね計画どおりに着地いたしました。

主な要因は、「北の快適工房」において一部商品の初回売上単価が想定を下回ったこと及び受注残の解消時期が想定より遅れたこと等により新規売上が未達であったこと、定期売上の計上額が一部想定を下回ったことによるものです。

今後は、当該差異要因を踏まえ、商品別の販売状況・加入コース割合・収益性をより精緻に把握し、販売条件、広告運用及び供給管理の最適化を進めてまいります。これにより、売上成長と収益性のバランスを維持しながら、主力事業の成長確度を高めてまいります。

なお、個別業績を事業別に分解した数値は、下記のとおりであります。

（千円）

	北の快適工房			その他		
	業績予想	実績	増減額	業績予想	実績	増減額
売上高	6,202,957	6,092,999	△109,957	9,584	9,346	△238
売上総利益	4,723,038	4,676,085	△46,952	7,316	8,776	+1,459
販売促進費等	2,888,206	2,802,276	△85,929	658	620	△38

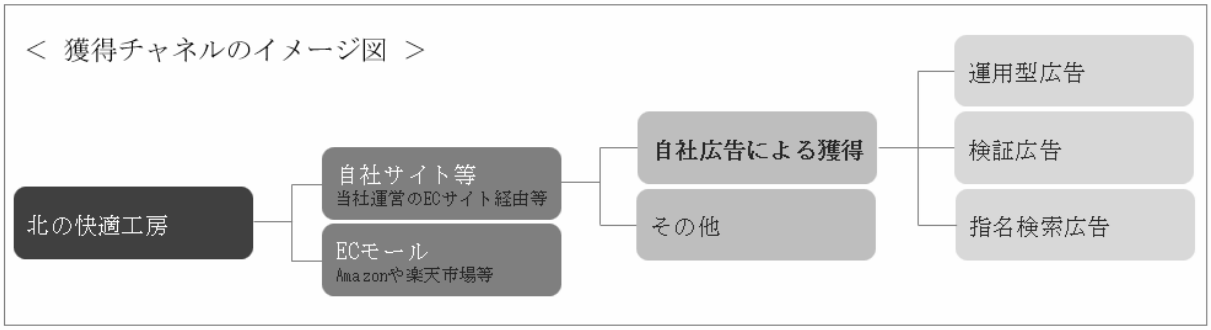
ヘルス＆ビューティーケア関連事業における主要事業別の詳細な状況は以下のとおりであります。

（北の快適工房）

各指標の開示方法及び開示区分について

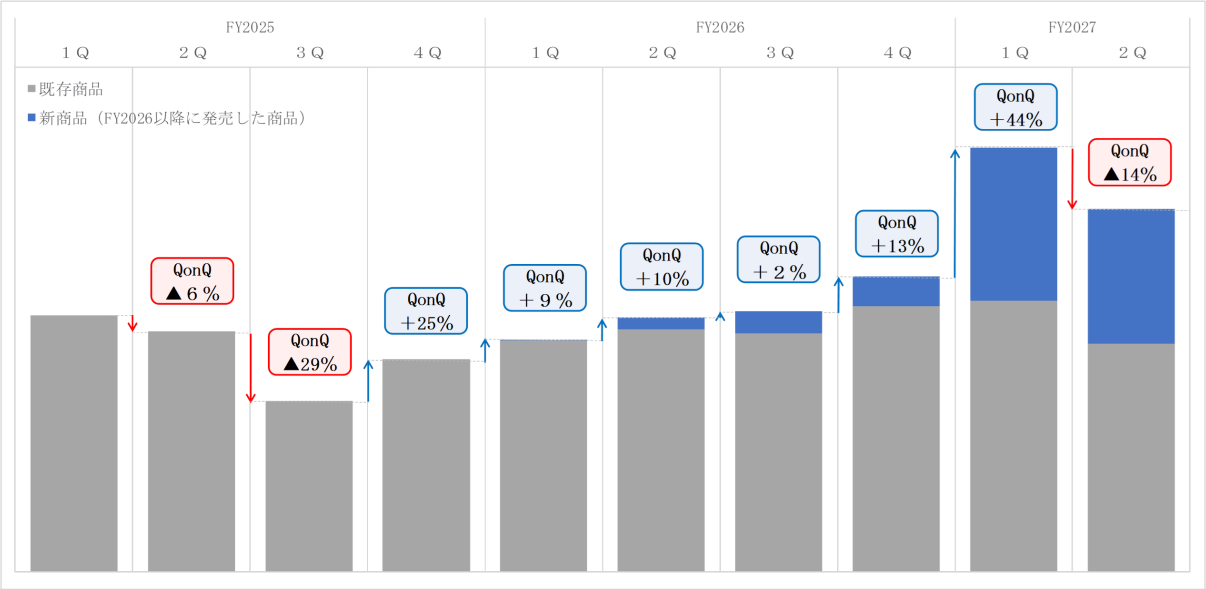
「北の快適工房」における主な獲得チャネルは、当社が独自に運営するECサイト経由の「自社サイト等（注４）」とAmazonや楽天市場等の「ECモール」となります。当中間連結会計期間における売上高のうち、約８割が自社サイト等によるものです。自社サイト等は、先行する広告投資により、初回収支はマイナスになりますが、継続的に購入されることで収支がプラスになる定期購入型のビジネスモデルであり、将来の定期売上の源泉となる「新規顧客獲得人数」が重要な指標となります。一方、ECモールは、一度の購入で収支をプラスとする単品買い切り型のビジネスモデルであり、同一指標を用いることが適切ではないため、別掲しております。

また、同事業は、広告代理店に依存せず約100名で構成されるインハウスのWEBマーケティング部によって新規顧客獲得を行っており、このうち自社サイト等は「自社広告による獲得」が中心となっております。これにより、広告運用ノウハウや顧客理解を自社内に蓄積しながら、環境変化に応じた迅速な施策実行と継続的な改善を実現しております。なお、自社広告による獲得は３つの区分で構成されますが、当社における採算性を正確にはかるため、同指標は最適な区分で算定し数値を記載しております。



自社サイト等の新規顧客獲得人数は高水準を維持

当中間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の推移は、下記のとおりであります。



当第２四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14%減となりました。直前四半期連結会計期間においては、一部商品が発売直後に高い初動を示し、好調に推移していたことから、当第２四半期連結会計期間はその反動の影響を受けました。一方で、2025年２月期以降の四半期別実績では、直前四半期連結会計期間に次ぐ高水準となっており、引き続き高い新規顧客獲得力を維持しております。

また、当第２四半期連結会計期間は、今後発売を予定している新商品の発売準備に人的リソースを投入し、今後の商品数拡大を支える集客体制の整備を進めた期間でもあります。当社の自社サイト等における定期購入型モデルでは、新規顧客獲得人数の増加は将来の定期売上の源泉となります。当第２四半期連結会計期間は直前四半期連結会計期間比では減少したものの、引き続き高い水準を維持するとともに、今後の商品数拡大を見据えた集客体制の整備を進めた重要な期間であったと認識しております。

今後も、中長期的に新規顧客獲得人数を安定的に拡大できる体制の構築を進めてまいります。その新規顧客獲得の基盤となる要素は以下の２つです。

商品開発体制について

当社は、中長期的な成長に向けて、ヒット商品の継続的な創出及びラインナップ拡充を重要な経営課題と位置づけております。この考えのもと、単に商品数を増やすのではなく、定量的な評価に基づき、ヒットする可能性の高い商品を選定し、限られた人的リソースの中で効率的に商品開発を進める体制の構築に取り組んでおります。

当中間連結会計期間においては、これまで整備してきた商品開発判断の仕組みを活用しつつ、「中期経営計画2028」の達成に向けて、商品企画の進め方を更に高度化いたしました。具体的には、企画件数の増加そのものを目的とするのではなく、発売時期から逆算した開発可能性や、一定規模以上の販売が見込める商品であるかという観点を重視し、初期段階から商品企画の選別精度を高める運用を進めております。その結果、前連結会計年度から当中間連結会計期間にかけて、137件の商品企画に対してアンケート調査を実施し、20件が基準を満たし、117件は商品化を見送る判断をいたしました。当第２四半期連結会計期間においては、直前四半期連結会計期間と比較して、立案案件に対する開発進行率が改善しており、過去のテスト結果や販売実績に基づく知見を活用することで、商品企画段階における判断精度が向上しているものと認識しております。

加えて、開発期間の短縮に向けた取組も進めております。従来は、一定の評価基準を満たした後に本格的な開発検討を開始する側面がありましたが、現在は、商品企画段階やテスト段階から、外部協力先との確認や試作検討を並行して進めることで、商品化が見込まれる案件について、より早期に開発工程へ移行できる体制の整備を進めております。これにより、販売可能性の高い商品を選定するだけでなく、選定後の開発リードタイム短縮にも取り組んでおります。

今後も、定量的な評価に基づく商品開発体制を継続的に改善し、限られた経営資源の中で、成長に資する商品の創出及び早期の商品化に取り組んでまいります。

新商品数拡大に対応するための集客体制の強化

新商品の投入数が増加する中においても、人的リソースの大幅な増強を伴うことなく新商品の立ち上げ及び拡大を進めていくためには、クリエイティブ制作及び広告検証の体制強化が重要であると認識しております。当社は、販売に用いるクリエイティブを自社内で企画・制作する体制を構築しており、専門のクリエイティブ人材をはじめ

とするWEBマーケティング部を中心に、クリエイティブの企画・制作から広告運用までを自社内で一貫して実行しております。

当社では、これまで制作・運用してきた広告クリエイティブの成果データ及び運用ノウハウを蓄積しており、生成AIも活用しながら、成果につながりやすい要素を踏まえたクリエイティブの制作量拡大及び品質向上に取り組んでおります。生成AIは単独で競争優位性を生むものではなく、当社が蓄積してきた実績データ、専門人材の知見及び広告運用ノウハウと組み合わせることで、その効果を発揮するものと考えております。

当中間連結会計期間においては、今後の新商品数拡大に対応するため、生成AIの活用に加え、広告検証プロセス及び制作体制の見直しを進めました。具体的には、クリエイティブの検証方法を一部変更するとともに、制作工程における役割分担を見直すことで、専門人材がより付加価値の高い企画・検証業務に注力できる体制の整備を進めております。これにより、広告検証の効率向上及びクリエイティブ制作体制の生産性向上を図っております。

また、育成面では、クリエイティブ人材の早期戦力化を目的として、研修内容及びフィードバック体制の見直しを行っております。従来の研修で課題となっていた点を踏まえ、重点的に習得すべき項目を明確化するとともに、継続的なフィードバックを通じて、個々の人材がより早期に成果創出へ貢献できる体制の整備を進めております。

今後も、クリエイティブ制作から広告運用までを一貫して実行できるインハウス体制を強みとして、継続的な競争力強化に取り組んでまいります。

運用型広告の採算性

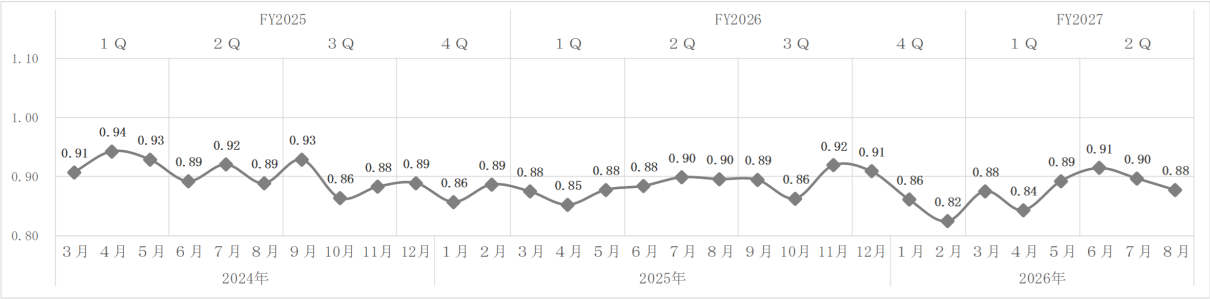
通信販売は、採算性を度外視し広告投資を拡大すれば新規顧客獲得人数は増加する一方で、過度な投資は収益性の低下を引き起こします。そのため、当社では広告投資による成長機会の獲得と収益性の維持のバランスを管理する指標として、広告投資バランスを注視しております。

広告投資バランスは、実績CPOと上限CPO（注５）との関係を示す指標であり、広告投資バランスが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、逆に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、さらなる広告投資余地が存在し、機会ロスが生まれている状態を示します。ただし、実務上は市場環境の変動や過剰投資リスクを考慮し、安全マージンを持たせて運用しております。これは、機会ロスを極力抑えつつ、収益性と持続的な成長を両立するための戦略的な判断であり、広告投資バランスは多くの場合1.00を下回って推移します。

なお、自社広告による獲得は、アルゴリズム解析や入札調整等の運用工夫によって投資規模を拡大できる「運用型広告」、新たなクリエイティブや施策の拡大余地があるかを検証する段階の「検証広告」、自社名や商品名を検索した顧客を対象に配信することで効率は良いが能動的な拡大には限界がある「指名検索広告」に分類されます。

検証広告は、拡大余地があるかを検証するため一定ラインまでは上限CPOを超過することを許容しており、この場合の広告投資バランスは1.00を上回ります。一方で、指名検索広告は、既に商品等に対する認知がある顧客層への広告配信となるため上限CPOを大きく下回る水準で獲得できるものの、このような顧客層には上限があり投資の拡大は限定的であることから広告投資バランスは1.00を下回ります。より実態に即した状況を示すため、拡大余地があり当社の集客運用力を測れる「運用型広告」における広告投資バランスを算定しております。

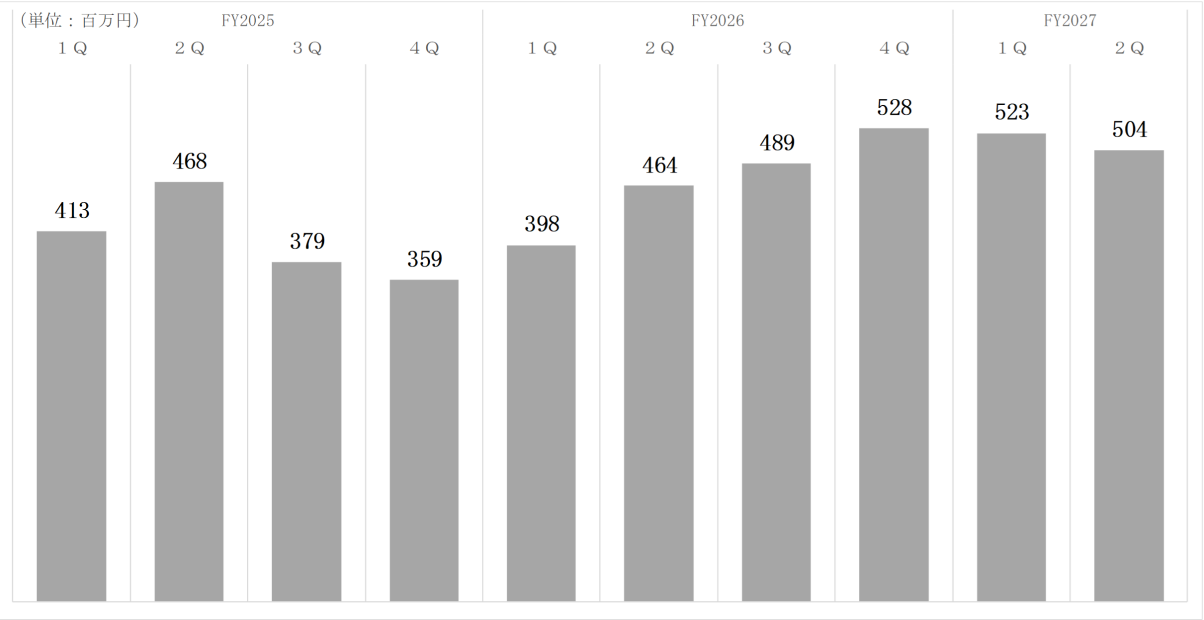
当中間連結会計期間の運用型広告による獲得の広告投資バランスは下記のとおりであります。



当中間連結会計期間においても、最適値である広告投資バランスが1.00を超過することなく推移しております。今後も、最適な広告投資バランスである1.00を超過しない状態での新規顧客獲得人数の増加を図ってまいります。

ECモールの売上高推移

当中間連結会計期間における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。当中間連結会計期間においても、引き続きECモールに特化した商品画像や商品説明ページ等のクリエイティブ改修及び広告最適化を行いました。特に、複数の商品を比較検討のうえ購入されるECモールの特性を踏まえ、自社商品の独自性や優位性をより明確に訴求するクリエイティブ改修を進めております。加えて、売上に大きな影響をもたらす各ECモールにおけるセールへの参加、セール参加率を向上させる取組等、多岐にわたる施策によって売上拡大に取り組みました。

なお、当中間連結会計期間においては、新規広告面の開拓、新たな販売チャネルであるTikTok Shopの稼働開始、TikTokインフルエンサーによる動画投稿の推進等、新たな成長機会の創出に向けた施策にも着手いたしました。これらの先行的な取組を進めたこと等により、当中間連結会計期間の業績は減少傾向にあるものの、今後は、当該施策の収益貢献に加え、受注残により一部販売を見送っていた商品のECモールでの取扱い、第３四半期連結会計期間以降に予定している新商品の発売に合わせたECモールでの展開を通じて、ECモール事業のさらなる拡大を目指してまいります。

新ブランド「HACKTICK」の立ち上げによるブランド戦略の推進

当社は、これまでレスポンス広告を中心とした新規顧客獲得に強みを有してまいりました。一方で、商品アイテム数が一定規模以上になった場合、個別商品ごとに広告投資を行い新規顧客を獲得するだけでなく、商品群としてのブランド認知及びブランド価値を高めることが効率的であると認識しております。

この考えのもと、当社は従来のレスポンス広告型の販売手法を継続しながら、ブランド自体が購買理由となる状態の構築に取り組んでまいります。具体的には、広告を通じた初回購入の獲得に加え、ブランド名の認知を浸透させることで、指名検索や自然流入、既存顧客による再購入及び同一ブランド内での商品展開によるクロスセル（注６）機会の創出を図ってまいります。従来のレスポンス広告型の販売では、商品ごとに訴求内容を最適化し、その場で購買につなげることが重要でありました。今後はこれに加え、広告接触や商品体験を通じてブランド名及びブランドイメージを蓄積し、生活者が再購入時や関連商品を検討する際に、当社ブランドを想起し選択する状態を目指してまいります。これにより、広告投資のみに依存しない売上基盤の構築及び新商品展開時の立ち上がり効率向上につなげてまいります。

この方針のもと、当社は新たにエイジングビューティーブランド「HACKTICK（ハックティック）」を2026年10月１日に立ち上げました。「HACKTICK」は、年齢による変化を感じ始める世代のライフスタイルに寄り添い、毎日の美容時間をより手軽に、心地よく、前向きにすることを目指すブランドです。美容に大きな時間や負担をかけることなく、日常の中で無理なく自分らしい美しさを整えるという価値を提案してまいります。「HACKTICK」は、もともと当社が展開する『１本でパウダーまで終わるファンデーション』の商品名です。この商品を基幹アイテムと位置づけ、現行の「北の快適工房」ブランドから切り離す形で、新ブランドとして立ち上げました。よって、すでに一定数の既存顧客を有した状態でのスタートとなります。今後は、新ブランド「HACKTICK」を通じて、単一商品の販売拡大にとどまらず、ブランドとしての認知及び信頼を蓄積し、複数商品の展開による顧客接点の拡大を図ってまいります。これにより、短期的な広告効率を重視した新規顧客獲得力と、中長期的なブランド資産の形成を両立し、持続的な事業成長を目指してまいります。

(SALONMOON)

当社の連結子会社である株式会社SALONMOONが展開する事業「SALONMOON」では、機能性に優れたオリジナルヘアケア美容家電のヘアアイロン、ドライヤー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。

当中間連結会計期間においても、引き続きAmazon、楽天市場及びQoo10等の主力ECモールにおける売上拡大のための販促施策を行いました。各ECモールにおいて、商品価値の適正な訴求を目的として、商品特性や顧客の反応を踏まえたクリエイティブ及び訴求内容の改善を推進いたしました。また、ECモールのセールに合わせた限定商品の販売、新たな広告手法の導入等を通じて、集客力及び広告効率の向上を図りました。

一方で、当事業においては、商品の多くを海外から調達しているため、円安進行による仕入原価上昇の影響を受けております。このような環境下において、当中間連結会計期間は売上規模の拡大を最優先するのではなく、収益性の維持・改善を重視し、広告投資の効率化や価格戦略の最適化を進めてまいりました。

この結果、当中間連結会計期間における「SALONMOON」の売上高は393,196千円（前年同期比6.5％減）となりました。また、同事業に係るのれんについては第１四半期連結会計期間に償却が完了しており、今後は同事業における利益が連結業績により反映されやすい構造となっております。引き続き、商品ページ改善、価格戦略及び販促施策の最適化を通じて、収益性を伴う成長を目指してまいります。

(カラコンダイレクト)

当社の連結子会社である株式会社カラコンダイレクトが展開する事業「カラコンダイレクト」では、カラーコンタクトレンズ等の医療機器を中心に、商品の仕入及びEC販売を行っております。成長を続けるカラーコンタクトレンズ市場において、90種以上の商品をQoo10や楽天市場等のECモールで販売しており、多数の高評価・レビューの獲得によるリピーター基盤、豊富な取扱商品数にも対応する効率的な受注・配送フロー等を有しております。また、同事業は、基本的に受注後に必要数量を仕入先へ発注する運営モデルを採用しており、仕入販売業でありながら在庫保有を最小限に抑えた事業運営を実現しております。これにより、商品ラインアップの拡充と在庫リスクの低減を両立していることも特徴の一つであります。

当中間連結会計期間においては、引き続き当社におけるマーケティングノウハウや業務改善ノウハウを活用し、販売効率・広告効率の向上に向けたPMI施策を推進しております。その結果、一部の主要ECモール内店舗において広告効率の改善、これによる広告費の削減が進んでおり、買収後の収益性向上に向けた初期効果が表れ始めております。

この結果、当中間連結会計期間における「カラコンダイレクト」の売上高は591,553千円となりました。

（注１）広告投資バランス

広告の機会ロス、採算割れをはかる独自の指標。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。広告投資バランスが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２）個別業績における表示方法の変更

従来、連結子会社の兼務に伴う人件費及び地代家賃の請求額は、「営業外収益」に計上していた。当該請求額は連結子会社との費用負担の調整としての性格を有しているため、子会社の増加を契機に、将来的な取引規模の拡大の可能性を踏まえ、関連する販売費及び一般管理費の各費目から直接控除する方法によることが、当該請求額の実態及び当社個別の営業利益をより適切に表示することになると判断し、第１四半期会計期間より表示方法を変更。

この結果、前年同期の損益計算書において、「営業外収益」に表示していた26,246千円は、「販売費及び一般管理費」の各費目の控除へ組み替えており、「営業利益」が同額増加。なお、「経常利益」及び「中間純利益」への影響はない。本変更は個別業績に係るものであり、当該請求額はグループ間の内部取引として連結財務諸表においては相殺消去されるため、連結損益計算書への影響はない。

（注３）販売促進費等

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（ほとんどが広告宣伝費）から構成。

（注４）自社サイト等

当社が独自に運営するECサイトからの新規顧客獲得（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）上限CPO

新規顧客獲得１人当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」（注７）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人当たりに使用

可能な広告宣伝費の上限額。

（注６）クロスセル

現在購入している商品だけではなく、別の商品も購入してもらうためのセールス手法。LTVの向上のほか、顧客にとっては決済手数料や配送コストの節減メリットがある。

（注７）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。

(2) 財政状態の状況

（資産）

当中間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183,776千円減少し、9,306,555千円となりました。この主な要因は、棚卸資産が407,382千円増加した一方で、現金及び預金が1,247,404千円減少したこと等によるものであります。

（負債）

当中間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188,479千円減少し、1,254,054千円となりました。この主な要因は、買掛金が134,291千円、株主優待引当金が110,222千円減少したこと等によるものであります。

（純資産）

当中間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4,702千円増加し、8,052,501千円となりました。この要因は、利益剰余金が45,716千円、自己株式が50,419千円それぞれ減少したことによるものであります。

(3) キャッシュ・フローの状況

当中間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1,247,404千円減少し、4,454,424千円となりました。

当中間連結会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）

当中間連結会計期間において営業活動の結果減少した資金は、992,537千円（前年同期は205,729千円の増加）となりました。この主な要因は、税金等調整前中間純利益350,774千円が生じた一方で、棚卸資産の増加額407,382千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）

当中間連結会計期間において投資活動の結果減少した資金は、4,261千円（前年同期は1,653千円の減少）となりました。この主な要因は、差入保証金の回収による収入12,831千円が生じた一方で、有形固定資産の取得による支出13,999千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）

当中間連結会計期間において財務活動の結果減少した資金は、250,605千円（前年同期は305,600千円の減少）となりました。この要因は、配当金の支払額250,605千円が生じたこと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

当中間連結会計期間において、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

当中間連結会計期間において、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

当中間連結会計期間において、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

当中間連結会計期間において、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

当中間連結会計期間において、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 【重要な契約等】

該当事項はありません。

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	中間会計期間末現在発行数（株）（2026年８月31日）	提出日現在発行数（株）（2026年10月15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）
2026年３月１日～ 2026年８月31日	－	141,072,000	－	273,992	－	253,992

（５）【大株主の状況】

2026年８月31日現在

氏名又は名称	住所	所有株式数（株）	発行済株式（自己株式を除く。）の総数に対する所有株式数の割合(%)
木下　勝寿	北海道札幌市中央区	72,055,400	51.59
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	東京都港区赤坂１丁目８番１号	5,652,700	4.05
木下　浩子	北海道札幌市中央区	1,756,800	1.26
株式会社日本カストディ銀行	東京都中央区晴海１丁目８－12	1,188,300	0.85
堀川　麻子	東京都港区	737,600	0.53
楽天証券株式会社共有口	東京都港区南青山２丁目６番21号	726,400	0.52
SMBC日興証券株式会社	東京都千代田区丸の内３丁目３番１号	528,027	0.38
大和証券株式会社	東京都千代田区丸の内１丁目９番１号	522,436	0.37
セラ　ヨシテル	広島県広島市中区	460,600	0.33
株式会社SBI証券	東京都港区六本木１丁目６番１号	380,091	0.27
計	－	84,008,354	60.14

（注）１．上記のほか、自己株式が1,390,333株あります。

２．上記の所有株式数のうち、信託業務に係る株式数は次のとおりであります。

日本マスタートラスト信託銀行株式会社　5,652,700株

株式会社日本カストディ銀行　1,188,300株

３．2023年12月５日付で公衆の縦覧に供されている大量保有報告書の変更報告書において、ベイリー・ギフォード・アンド・カンパニー及びその共同保有者であるベイリー・ギフォード・オーバーシーズ・リミテッドが、2023年11月30日現在でそれぞれ以下の株式を保有している旨が記載されているものの、当社として当中間会計期間末現在における実質所有株式数の確認ができませんので、上記大株主の状況には含めておりません。

なお、その大量保有報告書の変更報告書の内容は次のとおりであります。

氏名又は名称	住所	保有株券等の数（株）	株券等保有割合（%）
ベイリー・ギフォード・アンド・カンパニー (Baillie Gifford & Co)	カルトン・スクエア、1グリーンサイド・ロウ、エジンバラ　EH1　3AN　スコットランド	3,856,400	2.73
ベイリー・ギフォード・オーバーシーズ・リミテッド (Baillie Gifford Overseas Limited)	カルトン・スクエア、1グリーンサイド・ロウ、エジンバラ　EH1　3AN　スコットランド	1,648,100	1.17

（６）【議決権の状況】

①【発行済株式】

2026年８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　1,390,300	―	―
完全議決権株式（その他）	普通株式　139,620,300	1,396,203	―
単元未満株式	普通株式　61,400	―	―
発行済株式総数	141,072,000	―	―
総株主の議決権	―	1,396,203	―

（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33株含まれております。

②【自己株式等】

2026年８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	1,390,300	―	1,390,300	0.99
計	―	1,390,300	―	1,390,300	0.99

２【役員の状況】

前事業年度の有価証券報告書の提出日後、当中間会計期間における役員の異動は、次のとおりであります。

（１）新任役員

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数（千株）	就任年月日
取締役（監査等委員）	岡部　精一	1961年１月13日生	1979年４月　株式会社北海道銀行入行 2001年４月　株式会社オーバルマネジメント非常勤監査役就任（現任） 2004年６月　有限会社M&Sオフィス代表取締役就任（現任） 2015年５月　デイー・アール・シー株式会社非常勤監査役就任(現任) 2018年１月　株式会社シーテックス非常勤監査役就任(現任) 2022年５月　株式会社ハウディ取締役就任 2022年６月　テオリアサイエンス株式会社取締役就任（現任） 2026年６月　当社社外取締役（監査等委員）就任（現任）	(注)	－	2026年６月30日

(注) 退任した取締役（監査等委員）の補欠として就任したため、任期は前任者の任期満了の時である2027年２月期に係る定時株主総会の終結の時までであります。

（２）退任役員

役職名	氏名	退任年月日
取締役（監査等委員）	甚野　章吾	2026年６月29日

（３）異動後の役員の男女別人数及び女性の比率

男性8名　女性2名　（役員のうち女性の比率20.0%）

第４【経理の状況】

１．中間連結財務諸表の作成方法について

当社の中間連結財務諸表は、「連結財務諸表の用語、様式及び作成方法に関する規則」（昭和51年大蔵省令第28号。以下「連結財務諸表規則」という。）に基づいて作成しております。

また、当社は、金融商品取引法第24条の５第１項の表の第１号の上欄に掲げる会社に該当し、連結財務諸表規則第１編及び第３編の規定により第１種中間連結財務諸表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、中間連結会計期間（2026年３月１日から2026年８月31日まで）に係る中間連結財務諸表について、清明監査法人による期中レビューを受けております。

1 【中間連結財務諸表】

（1） 【中間連結貸借対照表】

（単位：千円）

	前連結会計年度 （2026年２月28日）	当中間連結会計期間 （2026年８月31日）
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	5,701,828	4,454,424
売掛金及び契約資産	692,835	864,474
商品及び製品	1,071,797	1,568,769
仕掛品	473	－
原材料及び貯蔵品	301,776	212,659
その他	340,439	878,900
貸倒引当金	△3	△3
流動資産合計	8,109,147	7,979,225
固定資産		
有形固定資産	239,088	237,671
無形固定資産		
のれん	285,903	249,462
その他	81,360	78,616
無形固定資産合計	367,263	328,078
投資その他の資産	774,831	761,580
固定資産合計	1,381,184	1,327,329
資産合計	9,490,331	9,306,555
負債の部		
流動負債		
買掛金	367,895	233,603
未払金	631,964	648,902
未払法人税等	109,822	133,150
株主優待引当金	118,693	8,471
その他	157,034	172,442
流動負債合計	1,385,410	1,196,570
固定負債		
資産除去債務	57,122	57,483
固定負債合計	57,122	57,483
負債合計	1,442,533	1,254,054
純資産の部		
株主資本		
資本金	273,992	273,992
資本剰余金	253,992	253,992
利益剰余金	7,851,334	7,805,618
自己株式	△331,521	△281,102
株主資本合計	8,047,798	8,052,501
純資産合計	8,047,798	8,052,501
負債純資産合計	9,490,331	9,306,555

（２）【中間連結損益計算書及び中間連結包括利益計算書】

【中間連結損益計算書】

（単位：千円）

	前中間連結会計期間 （自　2025年３月１日 至　2025年８月31日）	当中間連結会計期間 （自　2026年３月１日 至　2026年８月31日）
売上高	5,245,848	7,086,531
売上原価	1,221,462	2,052,216
売上総利益	4,024,385	5,034,315
販売費及び一般管理費	※ 3,519,151	※ 4,684,310
営業利益	505,234	350,005
営業外収益		
受取利息	3,761	5,685
為替差益	939	0
受取弁済金	2,977	5,201
サンプル売却収入	325	424
印税収入	4,299	4,322
その他	1,582	4,864
営業外収益合計	13,887	20,499
営業外費用		
その他	202	1
営業外費用合計	202	1
経常利益	518,919	370,503
特別損失		
固定資産売却損	899	173
固定資産除却損	37	6,512
原状回復費用	－	13,042
特別損失合計	937	19,728
税金等調整前中間純利益	517,981	350,774
法人税等	163,719	120,311
中間純利益	354,262	230,463
親会社株主に帰属する中間純利益	354,262	230,463

【中間連結包括利益計算書】

（単位：千円）

	前中間連結会計期間 （自　2025年３月１日 至　2025年８月31日）	当中間連結会計期間 （自　2026年３月１日 至　2026年８月31日）
中間純利益	354,262	230,463
中間包括利益	354,262	230,463
（内訳）		
親会社株主に係る中間包括利益	354,262	230,463

（３）【中間連結キャッシュ・フロー計算書】

（単位：千円）

	前中間連結会計期間 （自　2025年３月１日 至　2025年８月31日）	当中間連結会計期間 （自　2026年３月１日 至　2026年８月31日）
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前中間純利益	517,981	350,774
減価償却費	26,946	25,418
のれん償却額	32,968	36,441
固定資産除売却損益（△は益）	937	6,686
貸倒引当金の増減額（△は減少）	0	－
株主優待引当金の増減額（△は減少）	△86,852	△110,222
為替差損益（△は益）	△1,198	－
受取利息及び受取配当金	△3,761	△5,685
売上債権の増減額（△は増加）	△42,602	△171,639
棚卸資産の増減額（△は増加）	94,518	△407,382
仕入債務の増減額（△は減少）	△41,643	△134,291
未払金の増減額（△は減少）	61,291	9,220
その他	△141,112	△499,834
小計	417,472	△900,513
利息及び配当金の受取額	3,761	5,685
法人税等の支払額又は還付額（△は支払）	△215,503	△97,708
営業活動によるキャッシュ・フロー	205,729	△992,537
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	△1,643	△13,999
有形固定資産の売却による収入	1,548	261
無形固定資産の取得による支出	△1,558	△3,354
差入保証金の回収による収入	－	12,831
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,653	△4,261
財務活動によるキャッシュ・フロー		
配当金の支払額	△305,600	△250,605
財務活動によるキャッシュ・フロー	△305,600	△250,605
現金及び現金同等物に係る換算差額	1,198	－
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	△100,324	△1,247,404
現金及び現金同等物の期首残高	5,698,744	5,701,828
現金及び現金同等物の中間期末残高	※ 5,598,420	※ 4,454,424

【注記事項】

（中間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、当中間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、税引前中間純利益又は税引前中間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、法人税等に含めて表示しております。

（中間連結貸借対照表関係）

当座貸越契約

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１行と当座貸越契約を締結しております。こ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 （2026年２月28日）	当中間連結会計期間 （2026年８月31日）
当座貸越極度額の総額	3,000,000千円	3,000,000千円
借入実行残高	―	―
差引額	3,000,000	3,000,000

（中間連結損益計算書関係）

※　販売費及び一般管理費のうち主要な費目及び金額は次のとおりであります。

	前中間連結会計期間 （自　2025年３月１日 至　2025年８月31日）	当中間連結会計期間 （自　2026年３月１日 至　2026年８月31日）
退職給付費用	8,969千円	9,184千円
広告宣伝費	1,407,431	2,178,962
貸倒引当金繰入額	0	―

（中間連結キャッシュ・フロー計算書関係）

※　現金及び現金同等物の中間期末残高と中間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。

	前中間連結会計期間 （自　2025年３月１日 至　2025年８月31日）	当中間連結会計期間 （自　2026年３月１日 至　2026年８月31日）
現金及び預金勘定	5,598,420千円	4,454,424千円
現金及び現金同等物	5,598,420	4,454,424

（株主資本等関係）

Ⅰ　前中間連結会計期間（自　2025年３月１日　至　2025年８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
2025年５月22日定時株主総会	普通株式	306,327	2.2	2025年２月28日	2025年５月23日	利益剰余金

２．基準日が当中間連結会計期間に属する配当のうち、配当の効力発生日が当中間連結会計期間の末日後となるもの

（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
2025年10月15日取締役会	普通株式	237,053	1.7	2025年８月31日	2025年11月12日	利益剰余金

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　当中間連結会計期間（自　2026年３月１日　至　2026年８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
2026年５月26日定時株主総会	普通株式	250,997	1.8	2026年２月28日	2026年５月27日	利益剰余金

２．基準日が当中間連結会計期間に属する配当のうち、配当の効力発生日が当中間連結会計期間の末日後となるもの

（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
2026年10月15日取締役会	普通株式	237,458	1.7	2026年８月31日	2026年11月12日	利益剰余金

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　前中間連結会計期間（自　2025年３月１日　至　2025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の単一セグメントであるため、記載を省略しております。

Ⅱ　当中間連結会計期間（自　2026年３月１日　至　2026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の単一セグメントであるため、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事業単位別に分解した情報は、以下のとおりであります。

	前中間連結会計期間 （自　2025年３月１日 至　2025年８月31日）	当中間連結会計期間 （自　2026年３月１日 至　2026年８月31日）
ヘルス＆ビューティーケア関連事業	5,245,848千円	7,086,531千円
北の快適工房	4,793,847	6,092,435
SALONMOON	420,372	393,196
カラコンダイレクト	－	591,553
その他	31,628	9,346
顧客との契約から生じる収益	5,245,848	7,086,531
その他の収益	－	－
外部顧客への売上高	5,245,848	7,086,531

（１株当たり情報）

１株当たり中間純利益及び算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前中間連結会計期間 （自　2025年３月１日 至　2025年８月31日）	当中間連結会計期間 （自　2026年３月１日 至　2026年８月31日）
１株当たり中間純利益	２円54銭	１円65銭
（算定上の基礎）		
親会社株主に帰属する中間純利益（千円）	354,262	230,463
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中間純利益（千円）	354,262	230,463
普通株式の期中平均株式数（株）	139,318,450	139,526,307

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

２【その他】

2026年10月15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……237,458千円

（ロ）１株当たりの金額……１円70銭

（ハ）支払請求の効力発生日及び支払開始日……2026年11月12日

（注）　2026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、支払いを行います。

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。

独立監査人の中間連結財務諸表に対する期中レビュー報告書

2026年10月15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　北倉　隆一

指定社員
業務執行社員　公認会計士　加賀　聡

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2026年３月１日から2027年２月28日までの連結会計年度の中間連結会計期間（2026年３月１日から2026年８月31日まで）に係る中間連結財務諸表、すなわち、中間連結貸借対照表、中間連結損益計算書、中間連結包括利益計算書、中間連結キャッシュ・フロー計算書及び注記について期中レビューを行った。

当監査法人が実施した期中レビューにおいて、上記の中間連結財務諸表が、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して、株式会社北の達人コーポレーション及び連結子会社の2026年８月31日現在の財政状態並びに同日をもって終了する中間連結会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期中レビューの基準に準拠して期中レビューを行った。期中レビューの基準における当監査法人の責任は、「中間連結財務諸表の期中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（社会的影響度の高い事業体の財務諸表監査に適用される規定を含む。）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。

中間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企業会計の基準に準拠して中間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中間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。

中間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中間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企業会計の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。

中間連結財務諸表の期中レビューにおける監査人の責任

監査人の責任は、監査人が実施した期中レビューに基づいて、期中レビュー報告書において独立の立場から中間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期中レビューの基準に従って、期中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期中レビュー手続を実施する。期中レビュー手続は、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、中間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企業会計の基準に準拠して、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、期中レビュー報告書において中間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中間連結財務諸表の注記事項が適切でない場合は、中間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、期中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。

・　中間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企業会計の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中間連結財務諸表の表示、構成及び内容、並びに中間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。

・　中間連結財務諸表に対する結論表明の基礎となる、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、中間連結財務諸表の期中レビューに関する指揮、監督及び査閲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、計画した期中レビューの範囲とその実施時期、期中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．上記の期中レビュー報告書の原本は当社（半期報告書提出会社）が別途保管しております。
２．ＸＢＲＬデータは期中レビューの対象には含まれていません。