

【表紙】

【提出書類】 有価証券報告書

【根拠条文】 金融商品取引法第24条第1項

【提出先】 関東財務局長

【提出日】 2023年5月31日

【事業年度】 第25期(自 2022年3月1日 至 2023年2月28日)

【会社名】 株式会社コパ・コーポレーション

【英訳名】 Copa Corporation Inc.

【代表者の役職氏名】 代表取締役社長 吉村 泰助

【本店の所在の場所】 東京都渋谷区恵比寿南二丁目23番7号

【電話番号】 03-5724-4302

【事務連絡者氏名】 取締役管理本部長 水島 慶和

【最寄りの連絡場所】 東京都渋谷区恵比寿南二丁目23番7号

【電話番号】 03-5724-4302

【事務連絡者氏名】 取締役管理本部長 水島 慶和

【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)

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21期	第22期	第23期	第24期	第25期
決算年月	2019年3月	2020年3月	2021年3月	2022年2月	2023年2月
売上高 (千円)	3,506,546	5,605,808	6,750,241	3,865,594	2,572,852
経常利益又は経常損失() (千円)	475,744	863,119	927,484	133,845	117,094
当期純利益又は 当期純損失() (千円)	320,562	561,428	575,944	89,865	133,340
持分法を適用した 場合の投資利益 (千円)	-	-	-	-	-
資本金 (千円)	12,000	12,000	401,160	401,160	401,160
発行済株式総数 (株)	1,200,000	2,400,000	2,963,000	2,963,000	2,963,000
純資産額 (千円)	887,060	1,448,488	2,802,499	2,892,709	2,759,313
総資産額 (千円)	1,459,692	2,321,261	3,431,856	3,303,257	3,364,476
1株当たり純資産額 (円)	369.61	603.54	945.85	976.29	931.29
1株当たり配当額 (1株当たり中間配当額) (円)	- (-)	- (-)	- (-)	- (-)	- (-)
1株当たり当期純利益又は 1株当たり当期純損失() (円)	133.57	233.93	207.65	30.33	45.00
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益 (円)	-	-	201.36	-	-
自己資本比率 (%)	60.8	62.4	81.7	87.6	82.0
自己資本利益率 (%)	44.1	48.1	27.1	3.2	4.7
株価収益率 (倍)	-	-	20.2	32.4	-
配当性向 (%)	-	-	-	-	-
営業活動による キャッシュ・フロー (千円)	481,638	202,950	48,187	672,048	536,485
投資活動による キャッシュ・フロー (千円)	31,968	36,455	20,213	8,444	76,425
財務活動による キャッシュ・フロー (千円)	114,613	13,234	645,591	157,011	92,339
現金及び現金同等物 の期末残高 (千円)	764,460	944,190	1,617,756	1,094,274	1,646,673
従業員数 〔外、平均臨時雇用者数〕 (名)	27 〔2〕	30 〔3〕	33 〔4〕	42 〔5〕	47 〔5〕
株主総利回り (比較指標：配当込みTOPIX) (%)	- (-)	- (-)	- (-)	23.4 (97.8)	16.4 (106.1)
最高株価 (円)	-	-	9,320	4,380	1,373
最低株価 (円)	-	-	3,650	930	673

(注) 1. 当社は連結財務諸表を作成しておりませんので、連結会計年度に係る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. 持分法を適用した場合の投資利益については、関連会社がないため記載しておりません。

3. 1株当たり配当額及び配当性向については、配当を実施しておりませんので記載しておりません。

4. 第21期及び第22期の潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、新株予約権の残高がありますが、当社株式は非上場であったため、期中平均株価が把握できませんので記載しておりません。

5. 第23期の潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、当社は2020年6月24日に東京証券取引所マザー

ズに上場したため、新規上場日から当事業年度末までの平均株価を期中平均株価とみなして算定しております。

6. 第24期の潜在株式調整後1株当たり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。第25期の潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、1株当たり当期純損失であり、また、潜在株式が存在しないため記載しておりません。
7. 株価収益率については、第21期及び第22期は当社株式が非上場であるため、また、第25期は当期純損失であるため、記載しておりません。
8. 従業員数は就業人員数であり、〔 〕内に臨時雇用者としてアルバイト(1日8時間換算)を外数で記載しております。
9. 2019年2月14日開催の取締役会決議により、2019年3月15日付で普通株式1株につき5,000株の株式分割及び2020年1月14日開催の取締役会決議により、2020年1月31日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っております。第21期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり純資産額及び1株当たり当期純利益又は1株当たり当期純損失を算定しております。
10. 第21期から第23期の株主総利回り及び比較指標については、2020年6月24日をもって東京証券取引所マザーズに上場したため、記載しておりません。
11. 最高株価及び最低株価は、2022年4月4日より東京証券取引所グロース市場におけるものであり、それ以前は東京証券取引所マザーズ市場におけるものであります。なお、2020年6月24日をもって東京証券取引所マザーズに上場したため、それ以前の株価については記載しておりません。
12. 2021年6月25日開催の第23回定時株主総会決議により、決算期を3月31日から2月末日に変更しました。従って、第24期は2021年4月1日から2022年2月28日の11か月間となっております。

2 【沿革】

当社は、実演販売の文化を清く正しく美しく継承することを目的として1998年10月に設立されました。当社設立以降の当社に係る経緯は次のとおりであります。

年月	概要
1998年10月	東京都中野区にて有限会社コパ・コーポレーションを設立
1999年11月	店頭販売を開始
2003年5月	インターネット通販を開始
2003年11月	TV通販での実演販売を開始
2006年1月	本社を東京都渋谷区に移転
2006年12月	株式会社に組織変更
2006年12月	実演販売士育成スクールを運営して人材を育成・紹介する目的で、株式会社実演販売士協会を設立
2007年2月	株式会社実演販売士協会が実演販売士育成セミナー（現「売の極意塾」）を開始
2010年3月	BtoC事業の展開を目的として、ハイホームマーケット株式会社を設立
2010年5月	ハイホームマーケット株式会社がソーシャル通販「ウォ！の王様」（注1）を開始
2010年12月	ハイホームマーケット株式会社が「ウォLive」（注2）を開始
2015年1月	経営の合理化のため、株式会社実演販売士協会及びハイホームマーケット株式会社を当社に吸収合併
2018年4月	自社直営店舗「デモカウ」を東京ソラマチ（東京都墨田区）に出店
2018年5月	自社ECサイト「デモカウ」を開始
2020年6月	東京証券取引所マザーズ市場（現 東京証券取引所グロース市場）に株式を上場
2020年12月	自社直営店舗「デモカウ」の2号店を北千住マルイ（東京都足立区）に出店
2023年2月	販促ポータルサイト「スグデル」のサービスを開始

(注) 1. 所属の実演販売士がプレゼンターを務め実演販売を交えながら商品を販売する消費者参加型のインターネット通販番組

2. 「ウォ！の王様」においてユーザーが配信されている番組を観ながら、リアルタイムにチャットで参加できる動画配信システム

3 【事業の内容】

当社は設立以来、「やさしさと感動を売って、人々に笑顔を与える」という経営理念のもと、実演販売を柱として生活用品を中心とした商品（掃除用クロス「パルスイクロス」、ゴムを使用したピーリングタオル「ゴムポンつるつる」、カビ取り剤「スパイダージェル」等）を販売してまいりました。

当社の強みは実演販売です。実演販売とは、実演販売士が消費者の目の前で実際に商品を使って見せて使用価値をアピールし、購入を促す販売手法です。実演販売は、対象とする商品の使用方法や特徴、効果、利点等を消費者へ直接伝えることができ、能動的に需要を喚起させることができる手法です。当社は自社の役職員及び業務委託先として実演販売士を擁しております。実演販売士は、売り場で消費者に対して話す内容を事前に実演口上として作り上げ、実演販売を開始した後も実演口上を何度もブラッシュアップし、販売力を向上させる努力を続けております。また、実演販売は単に売るだけではなく、広告効果も高いため売り場への営業ツールとしての機能も有します。さらに、実演販売士は売り場において消費者の動向を体感していることもあり、商品の目利き力を備えることができ、次に売れる商品についてメーカーや工場と共同で企画し、発売前から販売まで携わる力が実演販売士にはあります。

なお、当社の実演販売士に対しては、販売についての事項やコミュニケーション、コンプライアンス等にまで及ぶ、範囲の広く精度の高い教育が必須となります。当社は「売の極意塾」と称する実演販売士育成講座を開催しており、最新の心理学や脳科学に基づく実演ノウハウや関連する法令知識を身に付けるとともに、実演口上に基づいた商品企画のできる実演販売士を継続的に輩出する仕組みを整えております。このノウハウにより、あらゆる商品を実演販売において手掛けることができ、さらには実演販売のみならず、セミナー講師や販促動画出演等にも応用できる力が備わってまいります。

また、当社は実演販売の力を最大限に活かすために当社独自の戦略である「3Dマーケティング販売戦略」を採用しており、戦略的に販売活動を行っております。「3Dマーケティング販売戦略」とは、実演販売士がテレビの通販番組で商品を実演販売することによって新たな需要を活性化させ、バンダー販売、インターネット通販など顧客層も販売特性も違う販売チャネルへシナジーを与えながら販売に繋げて行き、実演販売士が新たに開拓した需要を回収して販売量と利益を獲得する戦略です。なお、当社のプライベートブランド（以下、「PB」という。）又は独占販売（注）商品を取り扱うことで、商品の値崩れ及び当社の宣伝広告活動に競合他社がフリーライドすることを防止するとともに、商品に係るブランド戦略を立案することが可能となっており、実演販売が開拓した需要を回収する効果が高まることとなります。また、購買意欲のある消費者層にアプローチすることにより、購買にまでは至っていないが、商品を気にしている層へ宣伝広告効果をもたらすことで、購買意欲を促し、顧客層を拡大していきます。さらに、実演販売士によるテレビの情報番組等のメディアへの露出によるインフルエンサー効果により、各販売チャネルにおける消費者の購買意欲を向上させることが可能となります。

（注）当社において独占販売とは、原則としてメーカーが当社のみ商品に供給する形態の取引をいいます。ただし、当社の合意のもとメーカーが他社に商品に供給する場合、当該他社への商品供給に際して当社が販売手数料を受領することが契約に定められている取引も含めております。

（「3Dマーケティング販売戦略」の概念図）



当社は実演販売関連事業の単一セグメントであります。主にTV通販、ベンダー販売、インターネット通販、セールスプロモーション、デモカウの5つの販売チャネルにより販売を行っており、それぞれの特徴は以下のとおりであります。

(TV通販)

地上波テレビ放送のTV通販番組や24時間テレビショッピングチャンネルといったTV通販専門チャンネルにおけるTV通販番組にて販売するため、TV通販番組運営会社に対して商品を卸売りしております。番組には当社の実演販売士が出演します。TV通販番組を通して視聴者へ広く訴求することができるため広告宣伝効果が大きく、また放送時間が最長で1時間と長く、深掘りして説明できるので商品の使用価値をアピールしやすいという特徴があります。

(ベンダー販売)

量販店において店頭で販売するため、量販店に対して商品を卸売りしております。また店頭の販促活動として、当社の実演販売士が量販店にて実演販売を行うことや、当社の実演販売士が出演している販促用の動画を店頭にて視聴できるように提供することも行っております。TV通販番組とは異なり広く消費者へ訴求することはできない反面、消費者にとっては量販店の店員に商品の評判を聞くことができ、実際の商品を手にとった上で購入できるという特徴があります。

(インターネット通販)

インターネット上の大手ECサイトのショッピングモールにて商品を販売しております。当社の実演販売士が出演の動画にて商品の特徴や使い方をインターネット上で説明しております。また、スマートフォンの普及により、TV番組等を通して商品に興味をもった消費者が量販店に行かずとも手軽に当社の商品を購入することができるという特徴があります。

(セールスプロモーション)

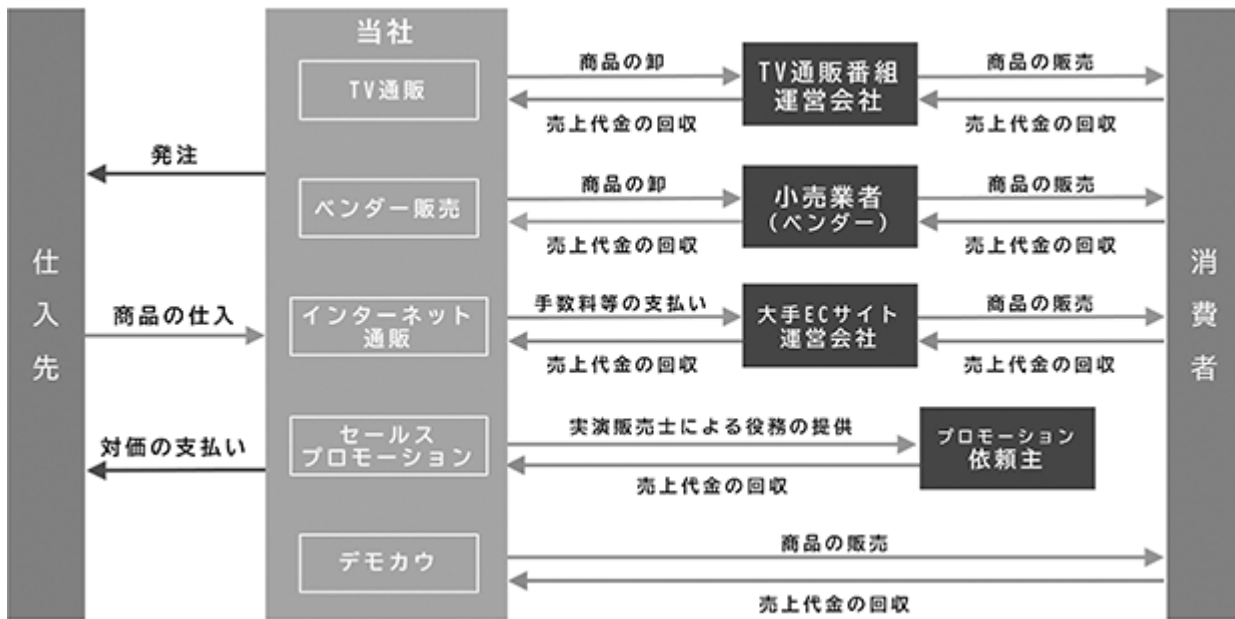
企業等からのプロモーション活動や社内教育に関する依頼に基づいた実演販売士の派遣及び動画の制作・出演をすることで報酬を得ております。商品に限らず様々なサービス等も対象としてきた実演販売で培った販売力を依頼主へ提供いたします。また、慣れ親しんだ当社の商品以外の商品やサービスを取り扱うことにより、実演販売士の実力を向上させることができます。

(デモカウ)

”デモンストレーション×買う”をコンセプトとして、直営店舗「デモカウ」、ECサイト「デモカウ」及びインフォーマーシャル「デモカウ・ショッピング」にて商品を販売しております。直営店舗「デモカウ」は、実演販売のお店として当社実演販売士が店員として接客し、実演販売を行います。当社の実演販売士の育成、消費者のニーズへ直に接することによる商品企画力の強化、メディア取材の場の提供といった機能も担っております。

当社におけるBtoC事業の中核をなしている事業で、直営化することにより売上総利益率が上がります。また、顧客をロイヤルカスタマーとして会員とすることもでき、プラットフォームを構築して、商品の先行販売、試験販売等を始めとした当社独自の施策を展開することもできます。さらに、従来取得することのできなかつた詳細な市場情報を取得することにより、より消費者のニーズに沿った販売戦略を策定することができます。

(事業系統図)



4 【関係会社の状況】

該当事項はありません。

5 【従業員の状況】

(1) 提出会社の状況

2023年2月28日現在

従業員数(名)	平均年齢(歳)	平均勤続年数(年)	平均年間給与(千円)
47(5)	41.0	4.1	5,385

(注) 1. 当社は、実演販売関連事業の単一セグメントであるため、全社合計での従業員数を記載しております。
2. 従業員数は就業人員数であり、()内にアルバイト(1日8時間換算)を外数で記載しております。
3. 平均年間給与は、賞与及び基準外賃金を含んでおります。

(2) 労働組合の状況

労働組合は結成されておませんが、労使関係は円満に推移しております。

第2 【事業の状況】

1 【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであります。

(1) 経営方針

当社は下記のとおり企業理念を策定しております。

- ・やさしさと感動を売って、笑顔と感謝を稼ぎ、みんなのための糧とします。
- ・“1”にこだわって商いの王道を歩み、お客様と共に幸せになります。
- ・お客様を大切に、お客様と共に清く正しく美しく成長します。
- ・実演販売を商いの王道と考えて大切に、その可能性を追求する総合商社であり続けます。
- ・お客様と共に明るく元気で前向きな笑顔社会を目指します。
- ・実演販売の精神を尊び、時代と共にその形を変え真にその商いを継承して発展させます。

当社は、やさしさと感動を売って、人々に笑顔を与えることを存在意義としております。当社が提供し続ける価値は、生活文化を提案し続ける商売と考えております。時代によって変わる正しい生活文化を提案することによって、その実演販売の文化を清く正しく承継していきたいと考えております。

当社の事業には下記のような特徴があります。

実演販売の力

当社の強みは実演販売であり、販売力を特定の取扱商品に依存するのではなく、実演販売のノウハウで確保することができる点を強みとしております。値崩れが生じている商品、メディアで取り上げられる頻度が低下している商品等については、販売リソースを他の商品にシフトすることで高い販売力を維持することが可能となります。

なお、実演販売の力は下記の要素により支えられております。

・営業力

実演販売を行うことで、消費者だけでなく、店舗のバイヤーや担当者に商品の良さが伝わり、売り場と作り手の距離が近くなります。

・広告宣伝力

実演販売を行うこと自体が、商品の広告宣伝となります。

・商品企画力

当社の強みは実演販売であり、消費者と直に触れ合うことで、消費者のニーズを掴むことができます。ニーズを反映した売れるコンセプトによる商品企画が可能となります。

育成システム

当社では「売の極意塾」と称する実演販売士育成講座を開催しており、実演販売士の育成に取り組んでおります。さらに実演販売士から「商品企画が出来る実演販売士＝実演アンカーマン」への育成講座も行っております。

独自の販売戦略

当社は、実演販売士がテレビの通販番組で商品を実演販売することによって新たな需要を活性化させ、顧客層も販売特性も違う販売チャネルへとそれぞれのシナジー効果を得ながら販売を繋げて行き、実演販売が新たに開拓した需要を回収して販売量と利益を獲得する「3Dマーケティング販売戦略」を採用しております。

(2) 経営環境

新型コロナウイルス感染症の拡大はワクチン接種の浸透や感染症法上の分類の引き下げ決定により、今後収束に向かうことを期待しておりますが、世界経済は、ロシアによるウクライナ侵攻及びロシアに対する経済制裁、世界的なインフレ対応のための金融引き締め、これに伴う米ドル高新興国通貨安の影響により、先行き不透明な状況です。世界の経済活動・景気に長期的な支障をきたすことへの懸念等、依然として今後の消費マインドへの不安材料が常に付きまとう状況となっております。

このような環境の中、当社ではTV通販、ベンダー販売及びインターネット通販の拡大に向け、また、デモカウにおいては市場回復の波に乗り遅れることのないよう、社内体制及び仕入先等とのネットワークを強化し、実演販売事業から得られる知見を活用しながら商品企画力の強化をより重点的に進め、商品の提供に注力してまいります。

(3) 経営戦略

「わくたん」クラウドファンディング事業強化 2024年2月期夏頃にローンチ予定

当社は、実演販売とクラウドファンディングには親和性があると考えております。クラウドファンディングをライブコマースによる実演販売でより活性化させて、新規事業者を支援することが当事業の狙いです。

新規事業者は実演販売によって当社が得た、売れるマーケット情報を受けとることにより、売上の拡大を図ることができ、ライブコマース運営側の当社は、クラウドファンディングを通すことによって、実演販売をする商品やサービスの企画力強化につなげることができます。

当社は、ライブコマースとクラウドファンディングを組み合わせることにより、動画によるソーシャルメディアやソーシャル・ネットワーキング・サービスが日常化した、この時代において、従来のプラットフォームと異なる、時代の変化に対応したプラットフォームを構築できると考えております。

また、一般消費者の皆様に対しても、既存のインターネット通販による買い物体験とは異なる「わくわくする買い物時間」をご提供できると考えております。

わくわくする商品や体験との出会いを「今」



販売店向け販促プラットフォームサービス「スグデル」強化

「スグデル」は、コロナ禍において当社担当者が全国に800以上ある取引先販売店に出向いての営業ができず、各販売店のスタッフ様と密なコミュニケーションが取れないことによる、コミュニケーション不足と機会損失を避け、売上の最大化を図る目的で開発した販売店向け販促プラットフォームサービスです。

この「スグデル」を採用した販売店は、メディア情報、新商品情報の即時共有による売り逃しの防止、販促動画のダウンロード、在庫状況や出荷予定日などを当社に電話で問い合わせすることなく、確認することが可能になりました。

「わくたん」によって取扱商品や仕入先が増え、「スグデル」によって限られた営業スタッフのリソースで移動距離に関係なくスムーズな営業活動が可能となり、人的リソースに頼った足し算の営業から掛け算の営業が可能になります。今はまだ当社の販促ツールですが、2024年2月期中に「スグデル」にカート機能を追加し、取引先各販売店からの発注機能を追加して、登録法人数を伸ばしていきたいと考えております。



インフルエンサーの育成

当社の採用する「3Dマーケティング販売戦略」においては、商品への需要を喚起させるためにテレビの通販番組や情報番組といった各種メディアを通して消費者に対する影響力を行使することのできる実演販売士＝インフルエンサーを育成することが重要となります。今後は「売の極意塾」といった実演販売士育成講座の強化等を通して、テレビの通販番組や情報番組を始めとして、SNS、動画投稿サイト等といった各種メディアを通して消費者に対する影響力を行使することのできる実演販売士＝インフルエンサーの育成を強化してまいります。

(4) 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等

当社は、売上高、営業利益及び営業利益率を重要な経営指標として位置付けております。今後も引き続き販売力の強化や価格交渉等による売上原価の低減、費用削減に取り組むことによって、売上高及び営業利益の増加、営業利益率の上昇を目指してまいります。

(5) 優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題

人材の獲得及び育成

当社の強みは実演販売であり、商品を使用して見せて広告宣伝効果を活用すると同時に、使用価値をアピールし、販売につなげていくとともに、実演販売をとおした経験を活かして商品企画を行うことを基本としております。当社は過去の実演販売において蓄積された実演口上をノウハウとして活用することで、新たな商品を企画するとともに、埋もれている既存商品をリバイバルさせることを強みとしており、実演販売の現場で把握した顧客ニーズを反映した商品の企画ができる実演販売士＝実演アンカーマンを育成できることが当社の競争力の源泉の一つであります。実演アンカーマンは実演販売の現場で把握した「売れた商品」「売れなかった商品」「お客様の声」等を基に、実演販売をすることで顧客に認知されやすく売れる商品の企画を行います。また、実演販売士は、商品への需要を喚起させるためにテレビの通販番組や情報番組等といったメディアに露出することで、消費者に対する、インフルエンサーとしての役割を担っております。

当社では実演販売に関するノウハウを確立したマニュアルを用いて実演販売士育成のための講座を開催しており、実演販売士の育成に取り組むとともに継続的に採用を行っております。実演販売士育成セミナーを前身とする「売の極意塾」は2007年2月の開講以来、基礎・法令・実践からなる9日間の育成プログラムを修了した後に所定の規準を満たした者を実演販売士として認定しております。

これらの活動を担う従業員及び専属業務委託である実演販売士を、これからも積極的に採用し、育成内容を一層充実させ、販売力及び商品企画力の強化を図ってまいります。

商品企画力の強化

当社は、実演販売で培った「売れる経験」を基に商品の企画を行っており、それが当社の競争力の源泉の一つ

であります。当社では実演アンカーマンの育成を図るとともに、蓄積した過去の実演口上をデータベース化することで適時に新たな商品企画に活用することができる体制の強化を行っております。これまでに取り扱っている既存の商品カテゴリに限らず、ストックビジネスとなり得る商品等新たな商品カテゴリの企画を推進し、より多面的に商品を供給できる体制づくりを推進してまいります。

認知度の向上

当社の商品、従業員及び実演販売士の各種メディアへの露出が近年増加しておりますが、国内においてもいまだ認知度向上の余地があると認識しております。販売力強化の一環として、より戦略的かつ効果的に広告宣伝活動を行うことで当社の商品及び事業の魅力を伝え、顧客の増加を図ってまいります。

棚卸資産の適正管理

当社で取り扱う商品については、その多くを自ら仕入れ、自社在庫として保有した上で販売を行っております。当社は商品の仕入を行う際には商品の販売動向や顧客の嗜好を考慮し、棚卸資産の適正管理に努めておりますが、季節商材などは、その年の気候に左右され在庫過多になるという課題を抱えております。棚卸資産の適正管理の一環として、商品の販売動向や顧客の嗜好をより精緻に把握するとともに、仕入先でもある共同企画先を開拓することでユニークで魅力ある商品を拡充してまいります。

内部管理体制の充実

当社では、事業規模の拡大及び企業価値向上のためには、内部管理体制のさらなる充実が必要であると考えております。そのため、人材の採用や社員教育の充実、業務のシステム化等を通じて内部管理体制の充実を図ってまいります。

2 【事業等のリスク】

本書に記載した事業の状況、経理の状況等に関する事項のうち、投資者の判断に重要な影響を及ぼす可能性のある事項には、以下のようなものがあります。

なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであります。

(1) 経済環境の影響について

当社は、主にTV通販、ベンダー販売、インターネット通販等、複数の販売形態で商品販売を行っており、消費者の消費行動変化の影響を受けないよう努めておりますが、景気動向や円安、インフレによる消費者マインドの低下等、外部経済環境の変動により消費者の需要が減少した場合、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。

(2) 競合について

当社は販売形態によりTV通販、ベンダー販売、インターネット通販、セールスプロモーションなどを行う会社と競合関係にあると考えております。当社は実演販売士を組織的に擁し、消費者の商品への関心を活性化させるという点でこれらの会社に比べ優位性を有しているものと認識しております。しかしながら、今後において有力な販売手法の登場等により当社の商品販売の競争力が相対的に低下した場合には、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。

(3) 主要商品への依存について

当社では主要商品の売上が全体に占める割合が高くなっております。したがって、1商品又は数商品の販売が顧客の需要の低下等により減少した場合や、商品の仕入が何らかの理由により困難となった場合には、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。また、当社の商品販売においては当社実演販売士によるメディア出演の影響を受けやすいため、メディア出演をきっかけとしてヒット商品が生まれることにより当社の売上が変動し、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。

(4) 在庫リスクについて

当社で取り扱う商品については、基本的に自ら仕入を行い、自社在庫として保有した上で販売を行っております。当社は商品の仕入を行う際には、商品の販売動向や顧客の嗜好を考慮し、棚卸資産の適正管理に努めております。消費者需要の減少により、顧客の所要数量が減少した場合には、棚卸資産の評価減を実施する必要が生じるなど、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。なお、当社が独占販売を行う商品において、仕入先から一定の売上高目標額を設定される場合があり、その場合、当該商品の仕入を増加させることにより、過大な在庫を保有する可能性があります。

(5) 商品の仕入について

当社は商品の仕入を行う際には、仕入先の供給力を確認した上で仕入を行っておりますが、仕入先の対応に支障が生じた場合や仕入先が倒産した場合、商品の供給に支障が生じ、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。仕入を行う際には、品質検査を行った上で仕入を行っておりますが、不測の事態により商品に欠陥が生じ、消費者トラブルやクレームが発生した場合には、追加費用の発生や損害賠償請求が生じるなどにより、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。

また、世界情勢による原油高や原材料高騰に加え、円安により輸入価格を一段と押し上げることによる影響で、仕入価格が高騰する可能性があります。

(6) 実演販売士の確保・育成について

当社の強みは実演販売であり、商品を使用して見せて使用価値をアピールし、販売につなげていくことを基本としております。当社では実演販売士の育成に取り組むとともに継続的に採用を行っていく予定であります。しかしながら、人材の確保・育成が計画どおりに進まない可能性や既存の実演販売士の社外流出が進んだ場合には、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。

(7) 小規模組織であることについて

当社は2023年2月28日現在、従業員数が47人と小規模な組織であり、内部管理体制もそれに応じたものとなっております。今後、事業規模の拡大に応じて人員を補強し、内部管理体制の一層の充実を図っていく方針であります。事業規模の拡大に応じた人員採用が進まなかった場合や既存社員が社外に流出した場合、十分な内部管理体制が構築できない可能性があり、場合によっては当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。

(8) 法的規制について

当社は、不当景品類及び不当表示防止法、特定電子メールの送信の適正化等に関する法律、特定商取引に関する法律、消費者契約法等により多数の法的規制を受けております。当社は、上記を含む各種法的規制等について、これらの法令を遵守するよう、セミナーの開催等により社員教育を行うとともに、コンプライアンス規程を制定すること等により法令遵守体制を整備・強化しておりますが、今後これらの法令等の改正や当社の行う事業が規制の対象となった場合、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。

(9) 個人情報の保護について

当社では、取得した個人情報についてはデータアクセス権限の設定、データ通信の暗号化、外部侵入阻止の採用等により、流出の阻止を図っております。また、情報セキュリティに関する社内規則を定め、規則遵守の徹底とセキュリティ意識の向上に努めております。個人情報の取り扱いについては、今後も細心の注意を払ってまいります。今後、個人情報の不正使用、その他不測の事態によって外部流出が発生した場合、当社への信用低下や損害賠償請求等により、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。

(10) システムトラブルについて

当社ではインターネット上で商品の販売を行っているとともに社内でもコンピューターシステムを利用しております。当社ではサーバー設備の強化や社内体制の構築によりシステムトラブルが生じないように努めておりますが、アクセスの急増、ソフトウェアの不備、コンピューターウイルス、自然災害や事故等、何らかの理由によってサービスが中断し、システム障害が発生した場合には、信用失墜や損害賠償請求等により、当社の事業及び業績に影響を及ぼす可能性があります。

(11) 訴訟の発生可能性について

当社は、事業活動の遂行過程において、消費者、取引先及び従業員等により訴訟を提起される可能性やその他法的手続きの当事者となる可能性を有しております。提訴された訴訟の内容、金額及びその結果によっては、多額の訴訟対応費用の発生や社会的信用の毀損等により、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。

(12) 配当政策について

当社は、株主への還元を経営の重要課題と認識しており、事業の成長による中長期的な株式価値の向上とともに、今後の業績推移や財務状況等を考慮した上で将来の事業展開のための内部留保等を総合的に勘案しながら配当を継続的に実施していく方針であります。今後は内部留保を確保しつつ、財政状態及び経営成績並びに経営全般を総合的に判断して利益配当を行っていく方針であります。しかしながら、当事業年度においては、経営基盤の安定に向けた財務体質の強化や事業拡大のための投資資金の確保の観点から無配としており、現時点においては配当の実施の可能性及び実施時期については未定であります。

(13) 特定販売先への依存について

当社は、TV通販番組運営会社や量販店に対しての卸売りや、インターネットモールや当社直営店舗から消費者への販売を行っており、2023年2月期における売上高の13.5%がアマゾンジャパン合同会社に対するものです。アマゾンジャパン合同会社と当社との関係は良好であり、今後も品質及び企画力の向上に積極的に取り組むことにより、安定取引の継続を図るとともに、新たな販売チャネルの開拓にも積極的に取り組んでまいります。しかしながら、何らかの理由により当該販売先の取引方針が変更され、当社との契約更新の拒絶、解除その他の理由により契約の終了等が生じた場合には、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。

(14) 特定仕入先への依存について

当社の取り扱う商品は、主要な仕入先である協和工業株式会社に対する割合が高くなっており、2023年2月期における仕入高の31.8%が協和工業株式会社に対するものです。当社は、特定の非PB商品に係る売上高比率が一定を超えた仕入先に対しては、独占販売契約の締結を検討してまいります。当社は、今後も当該取引先との安定的な取引を確保できるよう努めてまいります。当該取引先との資本関係は無く、取引の継続性や安定性が保証されていないため、当該取引先の経営施策や取引方針の変更等によっては、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。

(15) 商品企画について

当社は、実演販売で培った「売れる経験」を基に商品の企画を行っており、それが当社の競争力の源泉の一つであります。しかしながら、お客さまのニーズに合った商品企画が計画どおりに進まなかった場合、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。

(16) 商品の品質管理について

当社は、商品を企画し販売するにあたり、メーカーや工場の協力を得て万全の体制をとっておりますが、万一不測の事態により商品の品質に欠陥が生じ、大量の消費者トラブル及びクレームが発生した場合、大規模な返品、製造物責任法に基づく損害賠償や対応費用の発生、信用失墜等により、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。

(17) インターネットモールに係る影響について

当社はインターネット通販において、主にAmazon、楽天市場及びYahoo!ショッピング内に出店しており、その主要な販売経路を大手インターネットモールに依存している状況です。したがって、大手インターネットモールの事業会社との関係悪化や規約違反による出店契約解消、大手インターネットモールにおけるシステム不良等のトラブル、モール閉鎖等の事態の発生により、インターネット通販事業が継続不能となった場合には、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。

(18) メディアへの出演頻度に係る影響について

当社は、実演販売士がテレビの通販番組で商品を実演販売することによって新たな需要を活性化させ、ベンダー販売、インターネット通販など顧客層も販売特性も違う販売チャネルへとそれぞれのシナジー効果を得ながら販売に繋げて行き、実演販売が新たに開拓した需要を回収して販売量と利益を獲得する「3Dマーケティング販売戦略」を採用しております。しかしながら、テレビの通販番組への出演頻度は当社が操作することはできず、したがって、実演販売士のメディアへの出演頻度が低下した場合、ベンダー販売、インターネット通販などの販売チャネルにおける販売量にも影響を与えるため、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。

(19) カントリーリスクについて

米中貿易摩擦、ウクライナ情勢など様々な要因により物流の混乱、運賃や原材料の高騰、円安の影響による値上げが発生しており、今後も大幅な上昇が続けば、当社の事業及び業績に重要な影響を及ぼす可能性があります。

(20) 大株主について

当社の代表取締役である吉村泰助及び同人の資産管理会社であるエンパワーフィールド株式会社並びに株式会社チョイズが、本書提出日現在で発行済株式総数の68.9%を所有しております。同人は、安定株主として引き続き一定の議決権を保有し、その議決権行使に当たっては、株主共同の利益を追求するとともに、少数株主の利益にも配慮する方針を有しております。同人は、当社の創業者であるとともに代表取締役社長であるため、当社といたしましても安定株主であると認識しておりますが、将来的に何らかの事情により同人により当社株式が売却された場合には、当社株式の市場価格及び流通状況に影響を及ぼす可能性があります。

3 【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】

(1) 経営成績等の状況の概要

当社の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フロー（以下、「経営成績等」という。）の状況の概要は次のとおりであります。

また、前事業年度は決算期変更に伴い、2021年4月1日から2022年2月28日の11か月間となっております。そのため当事業年度との比較は記載しておりません。

経営成績の状況

当事業年度におけるわが国経済は、新型コロナウイルス感染症の影響が続くものの、ウィズコロナの生活様式が浸透されるなど、景気の持ち直しが期待されました。しかしながら、ロシアによるウクライナ侵攻及びロシアに対する経済制裁、世界的なインフレ対応のための各国の金融引き締め、これに伴う円安の影響により先行き不透明な状況です。この問題が、世界の経済活動・景気に長期的な支障をきたすことへの懸念等、依然として今後の消費マインドへの不安材料が常に付きまとう状況となっております。

これらの結果、当事業年度における業績は売上高2,572,852千円、営業損失116,665千円、経常損失117,094千円、当期純損失133,340千円となりました。

当社の事業セグメントは、「第5 経理の状況 1 財務諸表等（1）財務諸表 注記事項（セグメント情報等）」に記載のとおり、実演販売関連事業の単一セグメントであります。販売チャネルを区分した売上高の概況は次のとおりであります。

a . TV通販

当販売チャネルには、TV通販番組にて販売するため、TV通販番組運営会社に対する商品の売上が含まれます。当事業年度の売上高は、キッチン系商品のコーティング包丁「スーパーストーンバリア包丁」と「スーパーストーンバリアシャープナー」のセット、クリーン系商品の掃除用クロス「パルスイクロス」や、ビューティ&ヘルス系商品のゴムを使用したピーリングタオル「ゴムボンつるつる」が売上が牽引しましたが、前事業年度に続き巣籠り消費に関連していたと推測される消費者の購買行動による影響の反動減と、ウクライナ情勢による世界経済への影響（原材料の高騰や円安）により、輸入商品の企画・開発が想定よりも進まなかったことから、メディアで取り上げられる商品数が減少し、広告シャワー効果の影響が薄まったことが尾を引き、その結果、1,059,087千円となりました。

b . ベンダー販売

当販売チャネルには、量販店において店頭で販売するため、量販店に対する商品の売上が含まれます。当事業年度の売上高は、ビューティ&ヘルス系商品のゴムを使用したピーリングタオル「ゴムボンつるつる」、インテリア系商品の軽量の晴雨兼用の折り畳み傘「Gゼロポケット傘」、キッチン系商品のコーティング包丁「スーパーストーンバリア包丁」等の売上が好調に推移しましたが、夏場にかけての天候不順による季節商品の売上不振が尾を引き売上高が減少したことに加え、一部取引先店舗の来店者数が依然としてコロナ前の水準に戻っておらず、その結果、600,699千円となりました。

c．インターネット通販

当販売チャンネルには、インターネット上のショッピングモールでの商品の売が含まれます。当事業年度の売上高は、ビューティ&ヘルス系商品のゴムを使用したピーリングタオル「ゴムボンつるつる」、クリーン系商品のボトルの中では液体なのに噴射した瞬間ジェルに変化するカビ取り剤「スパイダージェル」、クリーン系エアコンファン洗浄剤「カビッシュトレール」等の売上が好調に推移いたしました。ウクライナ情勢による世界経済への影響（原材料の高騰や円安）により、輸入商品の企画・開発が想定よりも進まなかったことから、メディアで取り上げられる商品数が減少し、広告シャワー効果の影響が薄まったことにより、その結果、730,140千円となりました。

d．セールスプロモーション

当販売チャンネルには、企業等からのプロモーション活動や社内教育に関する依頼に基づいた実演販売士の派遣及び各種動画の制作・出演による売が含まれます。当事業年度の売上高は、引き続き新型コロナウイルスの感染拡大の影響を受け、前事業年度からイベント案件数の回復には至らないものの、動画制作案件の受注が増加したことにより、117,534千円となりました。

e．デモカウ

当販売チャンネルには、当社が消費者へ直接商品を販売するための当社直営店舗「デモカウ」及びECサイト「デモカウ」の売が含まれます。実店舗においては、お客様及び従業員の安心安全を確保するため新型コロナウイルスの感染対策を徹底した上で営業活動を行っておりますが、依然として来店者数がコロナ前の水準に戻っていない状況です。ECサイトにおいては、ウクライナ情勢による世界経済への影響（原材料の高騰や円安）により、輸入商品の企画・開発が想定よりも進まなかったことから、メディアで取り上げられる商品数が減少し、広告シャワー効果の影響が薄まったことにより、売上高は低迷することとなりました。この結果、ビューティ&ヘルス系商品の滑車を使った骨盤ベルト「骨盤整隊カシャー」や、クリーン系商品の掃除用クロス「パルスイクロス」、ビューティ&ヘルス系商品のゴムを使用したピーリングタオル「ゴムボンつるつる」などが売を牽引しましたが、前述の理由により、当事業年度の売上高は、65,354千円となりました。

f．その他

当販売チャンネルには、社内販売制度に基づいた売が含まれます。当事業年度の売上高は、35千円となりました。

財政状態の分析

当事業年度末における総資産は、前事業年度末に比べて61,219千円増加し、3,364,476千円となりました。流動資産は、前事業年度末に比べて472千円増加し、3,229,019千円となりました。主な要因は、在庫減少により棚卸資産が215,649千円、売上高の減少により売掛金が157,144千円減少した一方で、現金及び預金が552,398千円増加したことによるものであります。固定資産は、前事業年度末に比べて60,746千円増加し、135,457千円となりました。主な要因は、ソフトウェア仮勘定が81,895千円増加したことにより、無形固定資産が78,985千円増加したことによるものであります。

当事業年度末における負債総額は、前事業年度末に比べて194,615千円増加し、605,162千円となりました。流動負債は、前事業年度末に比べて195,431千円増加し、581,193千円となりました。主な要因は、短期借入金が92,500千円、買掛金が54,451千円、未払消費税等が39,131千円増加したことによるものであります。固定負債は、前事業年度末に比べて815千円減少し、23,969千円となりました。主な要因は、退職給付引当金が1,500千円減少したことによるものであります。

当事業年度末における純資産は、前事業年度末に比べて133,396千円減少し、2,759,313千円となりました。主な要因は、当期純損失の計上により利益剰余金が133,340千円減少したことによるものであります。

キャッシュ・フローの状況

当事業年度末における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は、前事業年度末に比べ552,398千円増加し、1,646,673千円となりました。各キャッシュ・フローの状況とそれらの要因は次のとおりであります。

当事業年度における営業活動による資金の増加は、536,485千円となりました。主な要因は、税引前当期純損失116,482千円、売上債権198,373千円と棚卸資産の減少215,649千円、法人税等の還付99,650千円、仕入債務の増加54,451千円があったことによるものであります。

当事業年度における投資活動による資金の減少は、76,425千円となりました。主な要因は、無形固定資産の取得による支出74,130千円、有形固定資産の取得による支出3,813千円があったことによるものであります。

当事業年度における財務活動による資金の増加は、92,339千円となりました。主な要因は、短期借入れによる収入300,000千円の計上があった一方で、短期借入金の返済による支出207,500千円があったことによるものであります。

生産、受注及び販売の実績

a．生産実績

当社は生産活動を行っていないため、該当事項はありません。

b．仕入実績

当社は実演販売関連事業の単一セグメントであり、当事業年度における仕入実績は以下のとおりであります。

セグメントの名称	金額(千円)	前年同期比(%)
実演販売関連事業	1,334,616	-
合計	1,334,616	-

(注) 1．金額は仕入価格によっております。

2．決算期変更に伴い、前事業年度は2021年4月1日から2022年2月28日の11か月間となっております。そのため、前年同期比については記載しておりません。

c．受注実績

当社の事業は受注から販売までの期間が短く、販売実績と近似するため、記載を省略しております。

d. 販売実績

当事業年度における販売実績については、単一セグメントのため販売チャネル別に記載しております。

販売チャネル	金額(千円)	前年同期比(%)
TV通販	1,059,087	-
ベンダー販売	600,699	-
インターネット通販	730,140	-
セールスプロモーション	117,534	-
デモカウ	65,354	-
その他	35	-
合計	2,572,852	-

(注) 1. 最近2事業年度の主な相手先別の販売実績及び当該販売実績の総販売実績に対する割合

相手先	前事業年度 (自 2021年4月1日 至 2022年2月28日)		当事業年度 (自 2022年3月1日 至 2023年2月28日)	
	販売高(千円)	割合(%)	販売高(千円)	割合(%)
アマゾンジャパン合同会社	418,238	10.8	347,602	13.5
ジュピターショップチャンネル株式会社	555,553	14.4	314,529	12.2
株式会社ロッピングライフ	397,131	10.3	285,748	11.1
楽天グループ株式会社	411,322	10.6	269,110	10.5

2. 決算期変更に伴い、前事業年度は2021年4月1日から2022年2月28日の11か月間となっております。そのため、前年同期比については記載しておりません。

(2) 経営者の視点による経営成績等の状況に関する分析・検討内容

経営者の視点による当社の経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容は次のとおりであります。

なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において判断したものであります。

また、前事業年度は決算期変更に伴い、2021年4月1日から2022年2月28日の11か月間となっております。そのため前事業年度との比較は記載しておりません。

経営成績等の状況に関する認識及び分析・検討内容

a. 経営成績

(売上高)

当事業年度の売上高は2,572,852千円となりました。前期に続き巣籠り消費に関連していたと推測される消費者の購買行動による影響の反動減と、ウクライナ情勢による世界経済への影響(原材料の高騰や円安)により、輸入商品の企画・開発が想定よりも進まなかったことから、メディアで取り上げられる商品数が減少し、広告シャワー効果の影響が薄まったことが尾を引き、販売チャネル別の売上高は、TV通販1,059,087千円、ベンダー販売600,699千円、インターネット通販730,140千円、セールスプロモーション117,534千円、デモカウ65,354千円となりました。

(売上原価、売上総利益)

当事業年度の売上総利益は950,919千円となりました。会社全体の売上高に占めるTV通販の売上高の構成比が、前事業年度の46.6%から当事業年度の41.2%と低下いたしました。TV通販は販売量が多い反面、売上総利益率が低い傾向にあり、TV通販の構成比低下は会社全体の売上総利益率上昇につながることであり、その結果、売上総利益率は前事業年度の33.7%から当事業年度36.9%となりました。

(販売費及び一般管理費、営業利益)

当事業年度の販売費及び一般管理費は1,067,585千円となりました。主な要因は、人件費が429,464千円、インターネット通販の売上高に連動する変動費である販売手数料197,051千円及び荷造運賃発送費143,339千円によるものであります。また、営業利益率は前事業年度の3.5%から当事業年度の4.5%と低下しており、当事業年度の営業損失は116,665千円となりました。

(営業外損益)

当事業年度の営業外収益は1,443千円、営業外費用は1,872千円となりました。主な要因は、営業外収益は還付加算金778千円があったことによるものであります。営業外費用は売掛債権譲渡損818千円、支払利息621千円が発生したことによるものであります。その結果、経常損失は117,094千円となりました。

(特別損益、当期純利益)

当事業年度の特別損失は発生しておらず、特別利益は固定資産売却益611千円が発生いたしました。法人税、住民税及び事業税は983千円、法人税等調整額は15,874千円となり、その結果、当期純損失は133,340千円となりました。

b. キャッシュ・フローの状況の分析・検討内容並びに資本の財源及び資金の流動性

キャッシュ・フローの状況の分析・検討内容

当社の当事業年度のキャッシュ・フローの状況は、「(1) 経営成績等の状況の概要 キャッシュ・フローの状況」に記載のとおりであります。

なお、当社のキャッシュ・フロー指標のトレンドは、次のとおりであります。

	前事業年度 (2022年2月期)	当事業年度 (2023年2月期)
自己資本比率(%)	87.6	82.0
キャッシュ・フロー対有利子負債比率(年)	23.4	46.6
インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍)	310.7	364.2

(注) 自己資本比率：自己資本 / 総資産

キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債 / 営業活動によるキャッシュ・フロー

インタレスト・カバレッジ・レシオ：営業活動によるキャッシュ・フロー / 利払い

なお、有利子負債は、貸借対照表に計上されている負債のうち、短期借入金及びリース債務を対象としております。また、利払いについてはキャッシュ・フロー計算書の「利息の支払額」を使用しております。

当社の資本の財源及び資金の流動性につきましては、次のとおりであります。

当社の事業活動における運転資金需要の主なものは商品の仕入代金並びに一般管理費などがあります。また、設備資金需要としては社内システム投資などがあります。当社は事業運営上必要な流動性と資金の源泉を安定的に確保することを基本方針としております。短期運転資金は自己資金及び金融機関からの短期借入を基本としております。

c. 経営上の目標の達成状況を判断するための客観的な指標等

当社は、売上高、営業利益及び営業利益率を重要な経営指標として位置付けております。前事業年度は売上高3,865,594千円、営業利益135,237千円、営業利益率3.5%でありました。当事業年度の売上高と営業利益は上記のとおり前事業年度を下回る結果となり、営業利益率も当事業年度が4.5%と前事業年度を下回る結果となりました。今後も営業利益率の上昇に向けて売上原価の低減や費用削減に取り組み、営業利益の増加を目指してまいります。

d．経営成績に重要な影響を与える要因

当社の経営成績に重要な影響を与える要因については、前述の「第2 事業の状況 2 事業等のリスク」をご参照ください。

重要な会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定

当社の財務諸表は、わが国において一般に公正妥当と認められる会計基準に基づき作成されております。この財務諸表の作成に当たりまして、経営者による会計方針の選択・適用、資産・負債及び収益・費用の報告金額及び開示に影響を与える見積りを必要としております。これらの見積りについては、過去の実績等を勘案し合理的に判断しておりますが、実際の結果は、見積りによる不確実性のため、これらの見積りとは異なる場合があります。

財務諸表の作成に当たって用いた会計上の見積り及び仮定のうち、重要なものは以下のとおりであります。

a．棚卸資産

当社は、棚卸資産について陳腐化の測定を行っております。棚卸資産の評価基準は収益性の低下による簿価切下げの方法によっておりますが、将来正味売却可能価額がさらに低下した場合又は陳腐化資産が増加した場合には、追加の評価減が必要となる場合があります。

b．繰延税金資産

当社は、財務諸表と税務上の資産・負債との間に生じる一時的な差異に係る税効果については、一定期間内における回収可能性に基づき貸借対照表上に繰延税金資産を計上しております。当社の将来的な業績予想を検討して十分回収可能性があると考えておりますが、状況によっては繰延税金資産の全額又は一部を取崩す必要が生じる場合があります。

c．固定資産の減損

当社は、固定資産の減損の兆候の把握、減損損失の認識及び測定に当たっては慎重に検討を行っておりますが、事業計画や経営環境等の前提条件の変化により投資額の回収が見込めなくなった場合には、固定資産の減損処理が必要となり、当社の業績を悪化させる可能性があります。

4 【経営上の重要な契約等】

当社は、2019年7月1日に協和工業株式会社との間で、「独占販売に関する覚書」契約を締結しておりましたが、契約期間が満了し、同契約は終了しております。

5 【研究開発活動】

該当事項はありません。

第3 【設備の状況】

1 【設備投資等の概要】

当事業年度の設備投資は、主に「スグデル」や新プロジェクト「わくたん」に係る開発費用等であり、設備投資総額は90,744千円であります。

なお、重要な設備の除却又は売却等はありません。

また、当社は実演販売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していません。

2 【主要な設備の状況】

2023年2月28日現在

事業所名 (所在地)	設備の内容	帳簿価額(千円)					従業員数 (名)
		建物	工具、器具 及び備品	ソフトウェア	その他	合計	
本社 (東京都渋谷区)	本社事務所	12,240	4,036	105,523	1,690	123,491	45 (1)
デモカウ 2店舗 (東京都墨田区他)	店舗設備	2,812	1,121	-	-	3,934	2 (4)

- (注) 1. 現在休止中の主要な設備はありません。
2. 上記の金額には消費税等は含まれておりません。
3. 帳簿価額のうち「その他」は、主に車両運搬具であります。
4. 本社事務所は賃借しており、その年間賃借料は24,683千円であります。
5. ソフトウェアにはソフトウェア仮勘定を含んでおります。
6. 従業員数は就業人員数であり、()内にアルバイト(1日8時間換算)を外数で記載しております。

3 【設備の新設、除却等の計画】(2023年2月28日現在)

(1) 重要な設備の新設等

該当事項はありません。

(2) 重要な設備の除却等

該当事項はありません。

第4 【提出会社の状況】

1 【株式等の状況】

(1) 【株式の総数等】

【株式の総数】

種類	発行可能株式総数(株)
普通株式	9,600,000
計	9,600,000

【発行済株式】

種類	事業年度末現在 発行数(株) (2023年2月28日)	提出日現在 発行数(株) (2023年5月31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	2,963,000	2,963,000	東京証券取引所 グロース市場	完全議決権株式であり、権利内容に何ら限定のない当社における標準となる株式であります。なお、単元株式数は100株であります。
計	2,963,000	2,963,000		

(2) 【新株予約権等の状況】

【ストックオプション制度の内容】

該当事項はありません。

【ライツプランの内容】

該当事項はありません。

【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)
2019年3月15日 (注) 1	1,199,760	1,200,000	-	12,000	-	-
2020年1月31日 (注) 2	1,200,000	2,400,000	-	12,000	-	-
2020年6月23日 (注) 3	320,000	2,720,000	294,400	306,400	294,400	294,400
2020年7月21日 (注) 4	93,000	2,813,000	85,560	391,960	85,560	379,960
2020年11月2日 (注) 5	150,000	2,963,000	9,200	401,160	9,200	389,160

(注) 1. 株式分割(1:5,000)によるものであります。

2. 株式分割(1:2)によるものであります。

3. 有償一般募集(ブックビルディング方式による募集)によるものであります。

発行価格 2,000円

引受価額 1,840円

資本組入額 920円

4. 有償第三者割当(オーバーアロットメントによる売出しに関連した第三者割当増資)

発行価格 1,840円

資本組入額 920円

割当先 野村証券株式会社

5. 新株予約権の権利行使による増加であります。

(5) 【所有者別状況】

2023年2月28日現在

区分	株式の状況(1単元の株式数100株)								単元未満 株式の状況 (株)
	政府及び 地方公共 団体	金融機関	金融商品 取引業者	その他の 法人	外国法人等		個人 その他	計	
					個人以外	個人			
株主数 (人)	-	1	15	11	7	2	1,556	1,592	-
所有株式数 (単元)	-	5	1,347	9,039	265	9	18,926	29,591	3,900
所有株式数 の割合(%)	-	0.02	4.55	30.55	0.89	0.03	63.96	100.00	-

(注) 自己株式92株は、「単元未満株式の状況」に含まれております。

(6) 【大株主の状況】

2023年2月28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(%)
吉村 泰助	東京都千代田区	1,140,000	38.48
エンパワーフィールド株式会社	新潟県新潟市豊町一丁目10番15号	700,000	23.63
株式会社チョイズ	東京都千代田区九段南三丁目9番11号	200,000	6.75
中山 慶一郎	東京都港区	88,100	2.97
野村證券株式会社	東京都中央区日本橋1丁目13番1号	59,900	2.02
コバ・コーポレーション従業員持株会	東京都渋谷区恵比寿南2丁目23番7号	32,337	1.09
吉川 直樹	東京都港区	29,800	1.01
楽天証券株式会社	東京都港区南青山2丁目6番21号	22,300	0.75
J.P.MORGAN SECURITIES PLC (常任代理人 JPモルガン証券株式会社)	25 BANK STREET CANARY WHARF LONDON UK (東京都千代田区丸の内二丁目7番3号)	21,500	0.73
株式会社SBI証券	東京都港区六本木1丁目6番1号	18,900	0.64
計	-	2,312,837	78.06

(注) 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は、小数点以下第3位を四捨五入しておりません。

(7) 【議決権の状況】

【発行済株式】

2023年2月28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)			
完全議決権株式(その他)	普通株式 2,959,100	29,591	権利内容に何ら限定のない当社における標準となる株式であります。なお、単元株式数は100株であります。
単元未満株式	普通株式 3,900		
発行済株式総数	2,963,000		
総株主の議決権		29,591	

(注) 「単元未満株式」欄の普通株式には、当社所有の自己株式92株が含まれております。

【自己株式等】

2023年2月28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(%)
-	-	-	-	-	-
計	-	-	-	-	-

(注) 単元未満株式の買取請求に伴い、当事業年度末現在の自己株式数は92株となっております。

2 【自己株式の取得等の状況】

【株式の種類等】

会社法第155条第7号による普通株式の取得

(1) 【株主総会決議による取得の状況】

該当事項はありません。

(2) 【取締役会決議による取得の状況】

該当事項はありません。

(3) 【株主総会決議又は取締役会決議に基づかないものの内容】

区分	株式数(株)	価額の総額(千円)
当事業年度における取得自己株式	47	55
当期間における取得自己株式	-	-

(注) 当期間における取得自己株式には、2023年5月1日からこの有価証券報告書提出日までの単元未満株式の買取りによる株式数は含まれておりません。

(4) 【取得自己株式の処理状況及び保有状況】

区分	当事業年度		当期間	
	株式数(株)	処分価額の総額 (千円)	株式数(株)	処分価額の総額 (千円)
引き受ける者の募集を行った 取得自己株式	-	-	-	-
消却の処分を行った取得自己株式	-	-	-	-
合併、株式交換、株式交付、会社分割 に係る移転を行った取得自己株式	-	-	-	-
その他(-)	-	-	-	-
保有自己株式数	92	-	92	-

(注) 当期間における保有自己株式数には、2023年5月1日から有価証券報告書提出日までの単元未満株式の買取りによる株式数は含めておりません。

3 【配当政策】

当社は、現在引き続き成長過程にあると認識しており、現時点においては事業の効率化と事業拡大のための投資を積極的に行っていくことが株主に対する最大の利益還元につながると考えており、今後の配当実施の可能性及び時期については未定であります。しかしながら、株主の皆様に対する利益還元が経営の重要課題と位置づけており、将来的には、業績や財政状態、事業の整備状況等を総合的に勘案しながら利益還元を行うことを検討していく方針であります。

なお、剰余金の配当を行う場合は、期末配当として年1回を基本方針としており、その他年1回中間配当を行うことができる旨及びこの他基準日を定めて剰余金の配当を行うことができる旨を定款に定めております。

配当の決定機関は、中間配当は取締役会、期末配当は株主総会であります。

4 【コーポレート・ガバナンスの状況等】

(1) 【コーポレート・ガバナンスの概要】

コーポレート・ガバナンスに関する基本的な考え方

当社は、実演販売を商いの王道と考えて大切にし、持続的な成長と長期安定的な企業価値の向上を経営の重要課題としています。その実現のためには、株主やお客様をはじめ、取引先、地域社会、従業員などの各ステークホルダーと良好な関係を築くとともに、お客様に満足して頂ける商品及びサービスを提供し続けることが重要と考え、コーポレート・ガバナンスの充実に取り組んでいます。

当社は、経営の効率化を図ると同時に、経営の健全性、透明性及びコンプライアンスを高めていくことが長期的に企業価値を向上させていくと考えており、それによって、株主をはじめとした多くのステークホルダーへの利益還元ができると考えております。

企業統治の体制の概要及び当該体制を採用する理由

イ．企業統治の体制の概要

<取締役会>

取締役5名（うち社外取締役2名）で構成されております。取締役会は、原則月1回の定時取締役会を開催するほか、必要に応じて臨時取締役会を開催し、迅速な経営上の意思決定を行える体制としております。取締役会は、代表取締役が議長となり、法令・定款に定められた事項のほか、「取締役会規程」に基づき重要事項を決議し、取締役の業務執行状況を監督しております。

なお、取締役は、吉村泰助、磯貝翼、水島慶和の3名、社外取締役は、明歩谷秀邦、川原武浩の2名です。

<監査役会・監査役>

当社は監査役会制度を採用しております。当社の監査役会は、常勤監査役1名と非常勤監査役2名（社外監査役3名）で構成しており、毎月1回の監査役会を開催するとともに、常勤監査役 坂本光司が議長となり、取締役の法令・定款遵守状況及び職務執行の状況を監査し、業務監査及び会計監査が有効に実施されるように努めております。

また、監査役は会計監査人及び内部監査責任者と緊密に連携するとともに、定期的な情報交換を行い、相互の連携を深め、監査の実効性と効率性の向上に努めております。

なお、社外監査役は、坂本光司、末廣正照、堂野達之の3名です。

<本部長会議>

本部長会議は、代表取締役、取締役、本部長その他代表取締役社長が必要と認めた者で構成され、原則として月2回開催されております。意思決定の権限を有しておりませんが、代表取締役が議長となり、取締役会への付議事項についての事前討議、経営上の重要事項等の審議を行い、経営活動の効率化を図っております。

なお、代表取締役 吉村泰助、取締役営業本部長 磯貝翼、取締役管理本部長 水島慶和で構成されております。

<コンプライアンス会議>

コンプライアンス会議は、代表取締役、取締役管理本部長、外部の顧問弁護士その他代表取締役が必要と認められた者で構成され、代表取締役が議長となり、原則として月1回開催し、法令遵守を円滑に実践、かつ徹底を図っております。

なお、代表取締役 吉村泰助、取締役営業本部長 磯貝翼、取締役管理本部長 水島慶和、法務コンプライアンス室長、顧問弁護士で構成されております。

<リスク管理会議>

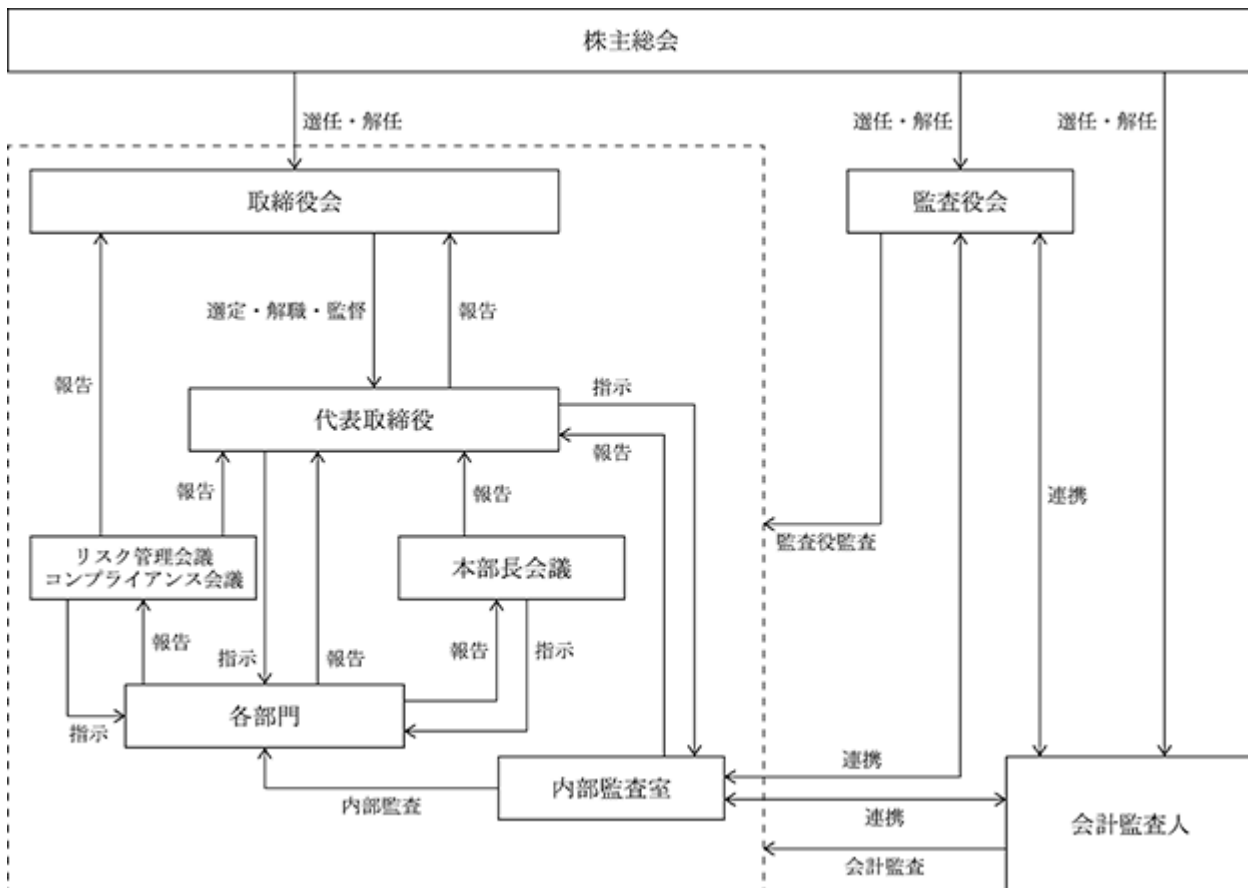
リスク管理会議は、代表取締役、取締役、監査役、その他代表取締役が指名するリスク管理担当者と構成され、代表取締役が議長となり、原則として年4回開催し、リスク管理活動を円滑に実践、かつ徹底し、リスク管理に必要な情報の共有化を図っております。

なお、代表取締役 吉村泰助、取締役営業本部長 磯貝翼、取締役管理本部長 水島慶和、社外取締役 明歩谷秀邦、社外取締役 川原武浩、常勤監査役 坂本光司、社外監査役 末廣正照、社外監査役 堂野達之、法務コンプライアンス室長、総務部長で構成されております。

ロ. 企業統治の体制を採用する理由

前項の体制を継続していくことで、公正で透明性の高い経営を行い、かつ、企業価値向上に努めることができると考え、現状のコーポレート・ガバナンス体制を採用しております。

当社の業務執行・監視の仕組みを図式化すると次のとおりです。



企業統治に関するその他の事項

イ．内部統制システムの整備状況

当社は、会社法及び会社法施行規則に定める「業務の適正を確保するための体制」について取締役会において決議しております。その概要は以下のとおりであります。

- a．取締役及び使用人の職務の執行が法令及び定款に適合することを確保するための体制
 - (a) 取締役及び使用人が法令及び定款を遵守し、コンプライアンス体制の整備及びコンプライアンスの実践を図るため、コンプライアンス規程を定める。
 - (b) 部門の責任者は、部門固有のコンプライアンス・リスクを認識し、主管部署とともに法令遵守体制の整備及び推進に努める。
 - (c) 法令・定款の違反行為を予防・早期発見するため、当社の事業に従事する者からの内部通報制度を設ける。
 - (d) 役員及び使用人に対して、コンプライアンスに係る継続的な教育・研修を行う。
- b．取締役の職務の執行に係る情報の保存及び管理に関する体制
 - (a) 文書等の保存に関する規程を定め、同規程に従い、取締役の職務の執行に係る情報を含む文書等は経営判断等に用いた関連資料とともに保存する。
 - (b) 取締役の職務の執行に係る情報は、取締役又は監査役等から要請があった場合に備え、適時閲覧可能な状態を維持する。
- c．損失の危険の管理に関する規程その他の体制
 - (a) 業務の遂行を阻害する各種のリスクについては、それぞれの主管部署及びリスク管理に関する規程を定める。
 - (b) 事業の重大な障害・瑕疵、重大な情報漏洩、重大な信用失墜、災害等の危機に対しては、しかるべき予防措置をとる。
 - (c) リスクの管理に係る体制については、継続的な改善活動を行うとともに、定着を図るための継続的な教育・研修を実施する。
- d．取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するための体制
 - (a) 取締役の職務の執行が効率的に行われることを確保するため、取締役会の運営に関する規程を定めるとともに、取締役会を原則として月1回開催するほか、必要に応じて適宜臨時に開催する。
 - (b) 中期経営計画を策定し、事業部門の目標と責任を明確にするとともに、予算と実績の差異分析を通じて業績目標の達成を図る。
 - (c) 経営の効率化とリスク管理を両立させ、内部統制が有効に機能するよう、ITシステムの担当者を置いて整備を進め、全社レベルでの最適化を図る。
- e．監査役及びその職務を補助すべき使用人の取締役からの独立性及び当該使用人に対する指示の実効性の確保に関する事項等
 - (a) 監査役からその職務を補助すべき使用人を配置することを求められた場合は、監査役と協議して配置することとする。
 - (b) 監査役の職務を補助すべき使用人は、その職務については監査役の指揮命令に従い、その評価は監査役と協議して行う。
- f．取締役及び使用人が監査役に報告するための体制その他の監査役への報告に関する体制
 - (a) 監査役の要請に応じて、取締役及び使用人は、事業及び内部統制の状況等の報告を行い、内部監査担当者は内部監査の結果等を報告する。
 - (b) 取締役及び使用人は、重大な法令・定款違反及び不正行為の事実、又は会社に著しい損害を及ぼす恐れのある事実を知ったときには、速やかに当社の定める担当部署に報告する。当該担当部署は、報告を受けた事項について速やかに当社の監査役に報告する。
 - (c) 監査役へ報告した者に対し、当該報告をしたことを理由として不利な取扱いを行うことを禁止し、その旨を周知徹底する。

g. その他監査役の監査が実効的に行われることを確保するための体制

- (a) 重要な意思決定の過程及び業務の執行状況を把握できるようにするため、監査役は取締役会その他の重要な会議に出席できる。また、当社は、監査役から要求のあった文書等は随時提供する。
- (b) 監査役の職務の執行について生ずる費用及び債務については、原則、当社が負担するものとし、監査役の職務の執行に必要なでないことを当社が証明した場合を除き、当社は請求に従って支払いを行う。

ロ. リスク管理体制の整備の状況

当社のリスク管理体制は、複雑・多様化したリスクを一元的に把握、収集した上で評価、予防を行い、また、リスクが顕在化した場合は迅速かつ確に対応することにより被害を最小限に食い止め、再発を防止することを目的に「リスク管理規程」、「コンプライアンス規程」を制定し、リスク管理会議、コンプライアンス会議により統制を図っております。

取締役の定数

当社の取締役は10名以内とする旨を定款に定めております。

取締役の選任の決議要件

当社は、取締役の選任決議について、議決権を行使することができる株主の議決権の3分の1以上を有する株主が出席し、その議決権の過半数をもって行う旨定款に定めております。また、取締役の選任決議は累積投票によらない旨も定款に定めております。

株主総会の特別決議要件

当社は、会社法第309条第2項に定める決議について、議決権を行使することができる株主の議決権の3分の1以上を有する株主が出席し、その議決権の3分の2以上をもって行う旨を定款に定めております。これは、株主総会における特別決議定足数を緩和することにより、株主総会の円滑な運営を行うことを目的とするものであります。

責任限定契約の内容の概要

当社は、会社法第427条第1項の規定により、取締役（業務執行取締役等であるものを除く。）及び監査役との間において、任務を怠ったことによる損害賠償責任を限定する契約を締結しております。当該契約に基づく責任の限度額は、法令が規定する額としております。

取締役及び監査役の責任免除

当社は、会社法第426条第1項の規定により、取締役会の決議によって、取締役（取締役であった者を含む。）及び監査役（監査役であった者を含む。）の任務を怠ったことによる損害賠償責任を、法令の限度において免除することができる旨を定款に定めております。これは、取締役及び監査役が職務を遂行するにあたり、その能力を十分に発揮して、期待される役割を果たしうる環境を整備することを目的とするものであります。

中間配当

当社は、会社法第454条第5項の規定により、取締役会の決議によって、毎年8月31日を基準日として、中間配当をすることができる旨を定款に定めております。これは、株主への安定的な利益還元を行うことを目的とするものであります。

自己株式の取得

当社は、会社法第165条第2項の規定により、取締役会の決議によって、市場取引等により自己の株式を取得することができる旨を定款に定めております。これは、経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行を可能とするため、市場取引等により自己の株式を取得することを目的とするものであります。

支配株主との取引を行う際における少数株主を保護するための方策

当社の代表取締役社長吉村泰助は、当社の議決権の過半数を有する株主であります。当社と支配株主との取引につきましては、一般の取引と同様の適切な条件とすることを基本方針とし、その金額の多寡にかかわらず取引内容及び取引条件の妥当性について検討の上、取締役会において決議を行うこととしております。

(2) 【役員の状況】

役員一覧

男性8名 女性0名(役員のうち女性の比率0%)

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数 (株)
代表取締役 社長	吉村 泰助	1968年 8月18日	1996年 9月 1998年10月 2011年 3月 2016年 8月 2016年12月 2020年10月 吉村泰助事務所設立 (有)コバ・コーポレーション(現 (株)コバ・コーポレーション)設立 代表取締役社長(現任) ハイホームマーケット(株)設立 代表取締役 (株)コバ(現 (株)チョイズ)設立 代表取締役(現任) エンパワーフィールド(株)設立 代表取締役(現任) 一般財団法人コバ奨学財団設立 代表理事(現任)	(注) 3	1,140,000
取締役 営業本部長	磯貝 翼	1981年 9月 1日	2005年 4月 2009年12月 2013年 3月 2014年 2月 2017年 2月 2018年 3月 2018年12月 2020年10月 2021年 9月 2022年 5月 (株)メディアパスターズ入社 (株)コネクト入社 (株)クラッチ入社 S B ヒューマンキャピタル(株)入社 当社入社 当社ネット事業部 事業部長 当社経営企画室 室長 当社BtoC事業部長兼SP事業部長(現任) 当社営業本部長(現任) 当社取締役(現任)	(注) 3	1,600
取締役 管理本部長	水島 慶和	1965年 8月21日	1989年 4月 1997年 9月 1999年 1月 2001年 8月 2003年 8月 2011年 8月 2014年 3月 2018年 1月 2018年 2月 2018年 2月 2018年 2月 2020年10月 2022年 9月 2023年 5月 城南信用金庫 入職 山田&パートナーズ会計事務所(現 税理士法人山田&パートナーズ)入所 (株)東京ファイナンシャルプランナーズ(現 山田コンサルティンググループ(株))転籍 (株)エム・アイ・ディ ジャパン 入社 管理部長 (株)サンダンス・リゾート 入社 管理部長 (株)船井財産コンサルティング(現(株)青山財産ネットワークス)入社 (株)青山財産ネットワークス 取締役執行役員管理本部長 ラオックス(株) 入社 (株)モード・エ・ジャコモ 取締役管理本部長 (株)オギツ 取締役管理本部長 LFクリエイションズ(株) 代表取締役 ラオックス・リアルエステート(株) 取締役管理本部長 当社入社 管理本部長(現任) 当社取締役(現任)	(注) 3	-
取締役 (注) 1	明歩谷 秀邦	1959年 3月25日	1981年 4月 2003年 4月 2008年 1月 2016年 4月 2017年 6月 2018年 7月 2019年 4月 2022年 6月 西武信用金庫 入庫 同庫福生支店長 同庫恵比寿支店長 (株)ツカモトコーポレーション入社 執行役員 当社取締役(現任) (株)AUS 代表取締役 (株)QOLたばやま 監査役(現任) 西武信用金庫 常勤監事(現任)	(注) 3	-
取締役 (注) 1	川原 武浩	1971年11月 7日	1998年 4月 2004年 4月 2004年 4月 2006年 3月 2006年 4月 2006年 8月 2007年 6月 2010年 4月 2015年 4月 2017年 4月 2017年 8月 2021年 6月 2021年10月 (株)博多座入社 (株)ふくや入社 (株)ふくやより朝日ビジネスコンサルティング(株)へ出向 (株)ふくやより(株)福岡サンパレスへ出向 同社経営企画室室長 同社代表取締役社長 (株)ふくや 取締役統括部長 アビスパ福岡(株) 取締役(現任) (株)ふくや 取締役副社長 同社代表取締役社長(現任) (株)福岡サンパレス 監査役(現任) 当社取締役(現任) 株式会社石村萬盛堂 代表取締役(現任)	(注) 3	200

役職名	氏名	生年月日	略歴	任期	所有株式数 (株)
監査役 (常勤) (注)2	坂本 光司	1961年12月22日	1985年4月 (株)ハリカ入社 1989年8月 (株)ダイナック入社 2007年9月 (株)プロジェクト入社 2010年1月 (株)ラムラ入社 執行役員人事・総務部長 2016年4月 (株)HANATOUR JAPAN入社 2019年3月 同社 取締役社長室長 2021年10月 オーマイグラス(株) 監査役 2022年5月 当社監査役(現任)	(注)4	-
監査役 (注)2	末廣 正照	1977年3月11日	2000年1月 イエルネット(株)入社 2001年9月 モバイルインターネットサービス(株)入社 2002年9月 (株)エイ・ジー・エス・コンサルティング(現 (株)AGSコンサルティング)入社 2013年1月 同社第四事業部マネージャー 2017年1月 同社BS事業本部部長(現任) 2017年6月 当社監査役(現任) 2017年7月 (株)ワールド・ワン 監査役(非常勤)(現任) 2020年8月 (株)A&KCソリューションズ 代表取締役(現任)	(注)4	-
監査役 (注)2	堂野 達之	1971年8月17日	2000年4月 東京弁護士会弁護士登録 2000年4月 三宅・今井・池田法律事務所入所 2003年6月 (株)ロジコム 社外監査役 2007年1月 堂野法律事務所パートナー 2017年1月 堂野法律事務所所長(現任) 2019年10月 グロームホールディングス(株) 社外監査役(現任) 2022年5月 当社監査役(現任)	(注)4	-
計					1,141,800

- (注) 1. 取締役 明歩谷秀邦及び川原武浩は、社外取締役であります。
2. 監査役 坂本光司、末廣正照及び堂野達之は、社外監査役であります。
3. 2022年5月26日開催の定時株主総会終結の時から2年以内に終了する事業年度のうち、最終のものに関する定時株主総会終結の時までであります。
4. 2022年5月26日開催の臨時株主総会終結の時から4年以内に終了する事業年度のうち、最終のものに関する定時株主総会終結の時までであります。

社外役員の状況

当社は、社外取締役2名、社外監査役3名を選任しております。

社外取締役の明歩谷秀邦は、長年携った金融機関での豊富な知見を有し、かつ当社の過去からの事情にも通じており、当社の経営判断への助言、提言及び業務執行の監督に適していると判断し、社外取締役として選任しております。同氏と当社との間には、人的関係、資本的関係又は取引関係その他の利害関係はありません。

社外取締役の川原武浩は、株式会社ふくやの代表取締役を務めており、経営者としての豊富な経験と幅広い見識をもとに、当社の経営を監督するとともに、当社の経営全般に幅広く助言を行うことに適していると判断し、社外取締役として選任しております。同氏と当社との間には、人的関係、資本的関係又は取引関係その他の利害関係はありません。

社外監査役の坂本光司は、上場企業にて取締役の経験があり、上場企業に必要なコーポレート・ガバナンス及びコンプライアンス体制等の重要性を認識しており、その豊富な経験及び知見から、当社の社外監査役として適任であると判断し、社外監査役として選任しております。同氏と当社との間には、人的関係、資本的関係又は取引関係その他の利害関係はありません。

社外監査役の末廣正照は、事業会社での多くの企業支援業務を通じて幅広い知見を有しており、当社の社外監査役として適任であると判断し、社外監査役として選任しております。同氏と当社との間には、人的関係、資本的関係又は取引関係その他の利害関係はありません。

社外監査役の堂野達之は、弁護士としての豊富な経験と専門知識を当社の監査体制に活かしていただけるものと判断し、社外監査役として選任しております。同氏と当社との間には、人的関係、資本的関係又は取引関係その他の利害関係はありません。

当社は、社外取締役及び社外監査役の独立性に関する具体的基準は定めていないものの、東京証券取引所の独立役員に関する判断基準等を勘案した上で、一般株主と利益相反が生じる恐れのない社外取締役及び社外監査役を選任しており、経営の独立性を担保していると認識しております。

社外取締役又は社外監査役による監督又は監査と内部監査、監査役監査及び会計監査との相互連携並びに内部統制部門との関係

社外取締役は、取締役会等を通じて内部統制部門の状況を把握し、発言できる体制を整えております。社外監査役は、原則として毎月1回開催される監査役会において常勤監査役から監査役監査の状況、内部監査の状況及び会計監査の状況の情報共有を行っております。

また、内部監査室、監査役会及び会計監査人は、定期的に会合を実施することで情報交換及び相互の意思疎通を図っております。

(3) 【監査の状況】

監査役監査の状況

当社は監査役3名からなる監査役会を設定しております。

監査役監査の状況としては、年度監査計画を策定し、監査役監査基準、監査役会規程に則り監査を実施しております。各監査役は、定められた業務分担に基づき監査を行い、原則として月1回開催されている監査役会において、情報共有を図っております。監査役会では監査の方針、監査計画、監査の方法、監査業務に係る分担の決定等を行っております。

常勤監査役は、監査役会において定めた監査計画等に従い、取締役会を始めとした重要な会議に出席して意見を述べ、各部門へのヒアリング、書類の閲覧などを行い、ガバナンス状況を確認しております。また、内部監査人及び会計監査人との連携を密にして、監査の実効性と効率性を図っております。内部監査室とは月次で報告会を行い、意見交換等を行っており、会計監査人とは、監査計画についての説明を受けるとともに、四半期ごとに意見交換を実施しております。非常勤の社外監査役は、常勤監査役と十分に意思疎通を図るとともに、それぞれの知見を活かした提言や助言を行っております。

監査役会における主な検討事項は、監査の方針及び監査実施計画、内部統制システムの整備・運用状況、会計監査人の監査の方法及び結果の相当性です。

なお、当事業年度において当社は監査役会を13回開催しており、個々の監査役の出席状況については次のとおりであります。

氏名	開催回数	出席回数
坂本 光司	10回	10回
末廣 正照	13回	13回
堂野 達之	10回	10回
内藤 久江	3回	3回
石田 宗弘	3回	3回

内藤久江、石田宗弘につきましては2022年5月26日の退任までの状況、坂本光司、堂野達之につきましては、2022年5月26日就任後の状況を記載しております。

内部監査の状況

当社の内部監査については、独立した内部監査室を設けており、代表取締役社長の命を受けた内部監査担当者2名が「内部監査規程」に基づき、内部監査計画を策定し、代表取締役社長の承認を得た上で、全部署に対して実施し、当社の業務運営及び財産管理の実態を調査し、法令、定款及び諸規程についての監査を行っております。監査結果については代表取締役社長に報告するとともに、問題点の指摘と改善に向けた提言を行っております。また、内部監査担当者は監査役、会計監査人ともそれぞれ独立した監査を実施しつつも、随時情報交換を行うなど、相互連携による効率性を図っております。

会計監査の状況

a. 監査法人の名称

應和監査法人

b. 継続監査期間

6年

c. 業務を執行した公認会計士

澤田 昌輝

堀 友善

d. 監査業務に係る補助者の構成

当社の会計監査業務に係る補助者は、公認会計士3名、会計士試験合格者等2名、その他4名であります。

e. 監査法人の選定方針と理由

当社の会計監査人の選定について、監査法人の概要、監査の実施体制等、監査報酬の見積額についての書面を入手し、面談、質問等を通じて選定しております。当社が應和監査法人を選定した理由は、会計監査人に求められる専門性、監査品質、独立性等を有し、当社の会計監査が適正かつ妥当に行われることを確保する体制を備えているものと判断したためであります。

f. 監査役及び監査役会による監査法人の評価

監査役及び監査役会は、会計監査人に対する評価を行っており、同法人による会計監査は、適正に行われていることを確認しております。監査役会は会計監査人の再任に関する確認決議をしており、その際には日本監査役協会が公表する「会計監査人の評価及び選定基準策定に関する監査役等の実務指針」に基づき、総合的に評価しております。

監査報酬の内容等

a. 監査公認会計士等に対する報酬の内容

前事業年度		当事業年度	
監査証明業務に基づく報酬(千円)	非監査業務に基づく報酬(千円)	監査証明業務に基づく報酬(千円)	非監査業務に基づく報酬(千円)
16,000	-	16,000	-

b. 監査公認会計士等と同一のネットワークに対する報酬(a.を除く)

該当事項はありません。

c. その他の重要な監査証明業務に基づく報酬の内容

該当事項はありません。

d. 監査報酬の決定方針

当社の監査公認会計士等に対する監査報酬の決定方針は、特に定めておりませんが、監査法人より提示された監査計画、監査内容、監査日数等について、当社の規模・業界の特性等を勘案して、監査役会において監査報酬額の見積りの妥当性を検討した上で決定しております。

e. 監査役会が会計監査人の報酬等に同意した理由

監査役会は、会計監査人の監査計画の内容、会計監査の職務執行状況及び報酬見積の算出根拠などが適切であるかどうかについて協議を行った上で、会計監査人の報酬等の額について同意の判断をいたしました。

(4) 【役員の報酬等】

役員の報酬等の額又はその算定方法の決定に関する方針に係る事項

当社の役員報酬等に関する株主総会の決議年月日は2019年3月14日であり、決議の内容は取締役年間報酬総額の上限を4億円(ただし、使用人兼務取締役の使用人分給与は含まない。同株主総会終結時の取締役の員数は5名。)、監査役年間報酬総額の上限を40百万円(同株主総会終結時の監査役の員数は3名。)としております。

また、その決定方法は、株主総会で決議された報酬限度額の範囲内において、各役員役職及び役割等を踏まえ、会社の業績及び担当業務における貢献・実績に基づき、取締役の報酬は取締役会の決議により決定し、監査役の報酬は監査役会の協議により決定しております。

なお、現在の当社役員の報酬は固定報酬により構成されており、業績連動報酬は導入しておりません。

役員区分ごとの報酬等の総額、報酬等の種類別の総額及び対象となる役員の員数

役員区分	報酬等の総額 (千円)	報酬等の種類別の総額(千円)			対象となる 役員の員数 (名)
		固定報酬	業績連動報酬	退職慰労金	
取締役 (社外取締役を除く。)	59,490	59,490	-	-	4
監査役 (社外監査役を除く。)	-	-	-	-	-
社外役員	22,800	22,800	-	-	7

(注) 上記には、2022年5月26日開催の第24期定時株主総会終結の時をもって任期満了により退任した取締役1名及び監査役2名(うち社外監査役2名)を含めております。

役員ごとの報酬等の総額等

報酬等の総額が1億円以上である者が存在しないため、記載していません。

使用人兼務役員の使用人給与のうち、重要なもの

該当事項はありません。

(5) 【株式の保有状況】

該当事項はありません。

第5 【経理の状況】

1 財務諸表の作成方法について

当社の財務諸表は、「財務諸表等の用語、様式及び作成方法に関する規則」(昭和38年大蔵省令第59号。以下「財務諸表等規則」という。)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、事業年度(2022年3月1日から2023年2月28日まで)の財務諸表について、應和監査法人の監査を受けております。

3 決算期変更について

2021年6月25日開催の第23回定時株主総会における定款一部変更の決議により、決算期を3月31日から2月末日に変更いたしました。

したがって、前事業年度は2021年4月1日から2022年2月28日までの11か月間となっております。

4 連結財務諸表について

当社は子会社がありませんので、連結財務諸表は作成しておりません。

5 財務諸表等の適正性を確保するための特段の取組みについて

当社は、財務諸表等の適正性を確保するための特段の取組みを行っております。具体的には、会計基準等の内容を適切に把握し、会計基準等の変更についての的確に把握できる体制を整備するため、専門的な情報を有する団体等が主催するセミナー等に参加しております。

1 【財務諸表等】

(1) 【財務諸表】

【貸借対照表】

(単位：千円)

	前事業年度 (2022年2月28日)	当事業年度 (2023年2月28日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	1,094,274	1,646,673
電子記録債権	37,821	125
受取手形	3,532	-
売掛金	319,468	162,324
棚卸資産	1 1,600,067	1 1,384,417
前渡金	-	6,747
前払費用	6,690	8,202
未収入金	210	1,862
未収還付法人税等	121,997	19,248
未収消費税等	44,903	-
その他	276	31
貸倒引当金	695	613
流動資産合計	3,228,546	3,229,019
固定資産		
有形固定資産		
建物	25,713	26,524
減価償却累計額	9,535	11,471
建物(純額)	16,178	15,052
車両運搬具	6,514	3,808
減価償却累計額	5,219	2,117
車両運搬具(純額)	1,295	1,690
工具、器具及び備品	27,054	28,318
減価償却累計額	19,790	23,160
工具、器具及び備品(純額)	7,264	5,158
リース資産	1,800	-
減価償却累計額	1,800	-
リース資産(純額)	-	-
有形固定資産合計	24,738	21,901
無形固定資産		
ソフトウェア	26,538	23,628
ソフトウェア仮勘定	-	81,895
その他	45	45
無形固定資産合計	26,584	105,569
投資その他の資産		
出資金	60	60
長期前払費用	166	-
繰延税金資産	15,049	-
長期預け金	584	509
差入保証金	7,527	7,416
投資その他の資産合計	23,387	7,986
固定資産合計	74,710	135,457
資産合計	3,303,257	3,364,476

(単位：千円)

	前事業年度 (2022年2月28日)	当事業年度 (2023年2月28日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	111,306	165,758
短期借入金	2 157,500	2 250,000
リース債務	32	-
未払金	34,264	60,177
未払費用	33,678	23,353
未払法人税等	254	545
未払消費税等	-	39,131
前受金	-	825
預り金	5,852	4,009
契約負債	4,033	4,009
賞与引当金	38,839	33,384
流動負債合計	385,762	581,193
固定負債		
退職給付引当金	16,815	15,314
資産除去債務	7,612	7,615
長期未払金	357	214
繰延税金負債	-	824
固定負債合計	24,784	23,969
負債合計	410,547	605,162
純資産の部		
株主資本		
資本金	401,160	401,160
資本剰余金		
資本準備金	389,160	389,160
資本剰余金合計	389,160	389,160
利益剰余金		
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	2,102,642	1,969,301
利益剰余金合計	2,102,642	1,969,301
自己株式	252	308
株主資本合計	2,892,709	2,759,313
純資産合計	2,892,709	2,759,313
負債純資産合計	3,303,257	3,364,476

【損益計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2021年 4月 1日 至 2022年 2月 28日)	当事業年度 (自 2022年 3月 1日 至 2023年 2月 28日)
売上高	1 3,865,594	1 2,572,852
売上原価	2 2,563,316	2 1,621,932
売上総利益	1,302,278	950,919
販売費及び一般管理費	3 1,167,040	3 1,067,585
営業利益又は営業損失()	135,237	116,665
営業外収益		
受取利息及び配当金	13	16
助成金収入	1,039	442
還付加算金	-	778
その他	110	207
営業外収益合計	1,163	1,443
営業外費用		
支払利息	277	621
売掛債権譲渡損	1,829	818
その他	447	432
営業外費用合計	2,554	1,872
経常利益又は経常損失()	133,845	117,094
特別利益		
固定資産売却益	-	4 611
特別利益合計	-	611
税引前当期純利益又は税引前当期純損失()	133,845	116,482
法人税、住民税及び事業税	40,130	983
法人税等調整額	3,849	15,874
法人税等合計	43,980	16,858
当期純利益又は当期純損失()	89,865	133,340

【売上原価明細書】

区分	注記 番号	前事業年度 (自 2021年4月1日 至 2022年2月28日)		当事業年度 (自 2022年3月1日 至 2023年2月28日)	
		金額(千円)	構成比 (%)	金額(千円)	構成比 (%)
1. 商品売上原価					
期首商品棚卸高		1,215,065		1,595,268	
当期仕入高		2,884,371		1,334,616	
合計		4,099,437		2,929,885	
期末商品棚卸高		1,595,268		1,381,467	
他勘定振替高	1	11,066		-	
商品売上原価		2,493,101	97.3	1,548,417	95.5
2. 映像制作原価					
労務費		11,117		9,573	
外注費		21,467		13,682	
経費	2	7,799		7,671	
当期総制作費用		40,384		30,927	
仕掛品期首棚卸高		2,254		4,675	
合計		42,639		35,602	
仕掛品期末棚卸高		4,675		2,867	
映像制作原価		37,964	1.5	32,735	2.0
3. その他売上原価		32,251	1.3	40,779	2.5
売上原価合計		2,563,316	100.0	1,621,932	100.0

(注) 1 他勘定振替高の内訳は、次のとおりであります。

区分	前事業年度 (自 2021年4月1日 至 2022年2月28日)	当事業年度 (自 2022年3月1日 至 2023年2月28日)
	金額(千円)	金額(千円)
販売費及び一般管理費(寄付金)	11,066	-

2 主な内訳は、次のとおりであります。

区分	前事業年度 (自 2021年 4月 1日 至 2022年 2月28日)	当事業年度 (自 2022年 3月 1日 至 2023年 2月28日)
	金額(千円)	金額(千円)
地代家賃	1,838	1,574
消耗品費	1,717	1,657
減価償却費	1,200	691

(原価計算の方法)

原価計算の方法は、個別原価計算にて計算しております。

【株主資本等変動計算書】

前事業年度(自 2021年 4月 1日 至 2022年 2月28日)

(単位：千円)

	株主資本							純資産合計
	資本金	資本剰余金		利益剰余金		自己株式	株主資本合計	
		資本準備金	資本剰余金合計	その他利益剰余金 繰越利益剰余金	利益剰余金合計			
当期首残高	401,160	389,160	389,160	2,012,432	2,012,432	252	2,802,499	2,802,499
会計方針の変更による累積的影響額				344	344		344	344
会計方針の変更を反映した当期首残高	401,160	389,160	389,160	2,012,777	2,012,777	252	2,802,844	2,802,844
当期変動額								
当期純利益				89,865	89,865		89,865	89,865
当期変動額合計	-	-	-	89,865	89,865	-	89,865	89,865
当期末残高	401,160	389,160	389,160	2,102,642	2,102,642	252	2,892,709	2,892,709

当事業年度(自 2022年 3月 1日 至 2023年 2月28日)

(単位：千円)

	株主資本							純資産合計
	資本金	資本剰余金		利益剰余金		自己株式	株主資本合計	
		資本準備金	資本剰余金合計	その他利益剰余金 繰越利益剰余金	利益剰余金合計			
当期首残高	401,160	389,160	389,160	2,102,642	2,102,642	252	2,892,709	2,892,709
当期変動額								
当期純損失()				133,340	133,340		133,340	133,340
自己株式の取得						55	55	55
当期変動額合計	-	-	-	133,340	133,340	55	133,396	133,396
当期末残高	401,160	389,160	389,160	1,969,301	1,969,301	308	2,759,313	2,759,313

【キャッシュ・フロー計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2021年 4月 1日 至 2022年 2月 28日)	当事業年度 (自 2022年 3月 1日 至 2023年 2月 28日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純利益又は税引前当期純損失()	133,845	116,482
減価償却費	16,381	14,586
貸倒引当金の増減額(は減少)	58	82
賞与引当金の増減額(は減少)	1,207	5,455
ポイント引当金の増減額(は減少)	4,309	-
退職給付引当金の増減額(は減少)	2,542	1,500
受取利息及び受取配当金	13	16
支払利息	277	621
売掛債権譲渡損	1,829	818
固定資産売却損益(は益)	-	611
売上債権の増減額(は増加)	137,750	198,373
棚卸資産の増減額(は増加)	382,655	215,649
前払費用の増減額(は増加)	814	1,479
未収消費税等の増減額(は増加)	44,903	44,903
仕入債務の増減額(は減少)	154,568	54,451
未払金の増減額(は減少)	6,050	12,330
未払費用の増減額(は減少)	2,703	10,324
未払消費税等の増減額(は減少)	23,273	39,131
契約負債の増減額(は減少)	4,033	24
その他の資産の増減額(は増加)	10,477	7,988
その他の負債の増減額(は減少)	27,751	1,391
小計	333,347	438,291
利息及び配当金の受取額	13	16
利息の支払額	2,162	1,472
法人税等の支払額又は還付額(は支払)	336,551	99,650
営業活動によるキャッシュ・フロー	672,048	536,485
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	2,820	3,813
有形固定資産の売却による収入	-	1,475
無形固定資産の取得による支出	5,624	74,130
差入保証金の増減額(は増加)	-	38
長期預け金の回収による収入	-	4
投資活動によるキャッシュ・フロー	8,444	76,425
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入れによる収入	210,000	300,000
短期借入金の返済による支出	52,500	207,500
リース債務の返済による支出	358	32
自己株式の取得による支出	-	55
その他	130	72
財務活動によるキャッシュ・フロー	157,011	92,339
現金及び現金同等物の増減額(は減少)	523,481	552,398
現金及び現金同等物の期首残高	1,617,756	1,094,274
現金及び現金同等物の期末残高	1 1,094,274	1 1,646,673

【注記事項】

(重要な会計方針)

1. 棚卸資産の評価基準及び評価方法

通常の販売目的で保有する棚卸資産

(1) 商品

移動平均法による原価法（貸借対照表価額は収益性の低下に基づく簿価切下げの方法により算定）を採用しております。

(2) 仕掛品

個別法による原価法（貸借対照表価額は収益性の低下に基づく簿価切下げの方法により算定）を採用しております。

(3) 貯蔵品

最終仕入原価法による原価法（貸借対照表価額は収益性の低下に基づく簿価切下げの方法により算定）を採用しております。

2. 固定資産の減価償却の方法

(1) 有形固定資産(リース資産を除く)

定率法を採用しております。ただし、1998年4月1日以降に取得した建物(建物附属設備は除く)並びに2016年4月1日以降に取得した建物附属設備及び構築物については、定額法を採用しております。

なお、主な耐用年数は次のとおりであります。

建物	10～15年
車両運搬具	2～6年
工具、器具及び備品	4～8年

(2) 無形固定資産(リース資産を除く)

定額法を採用しております。

なお、主な耐用年数は次のとおりであります。

商標権	10年
ソフトウェア	5年

(3) リース資産

所有権移転外ファイナンス・リース取引に係るリース資産

リース期間を耐用年数とし、残存価額を零とする定額法を採用しております。

3. 外貨建の資産及び負債の本邦通貨への換算基準

外貨建金銭債権債務は、決算日の直物為替相場により円貨に換算し、換算差額は損益として処理しております。

4. 引当金の計上基準

(1) 貸倒引当金

債権の貸倒損失に備えるため、一般債権については貸倒実績率により、貸倒懸念債権等特定の債権については個別に回収可能性を検討し、回収不能見込額を計上しております。

(2) 賞与引当金

従業員に対して支給する賞与の支出に充てるため、支給見込額に基づき当事業年度に見合う分を計上しております。

(3) 退職給付引当金

従業員の退職給付に備えるため、当事業年度末における退職給付債務の見込額に基づき計上しております。

退職給付引当金及び退職給付費用の計算に、退職給付に係る期末自己都合要支給額を退職給付債務とする方法を用いた簡便法を適用しております。

5. 収益及び費用の計上基準

当社は、以下の5つのステップアプローチに基づき、収益を認識しております。

- ステップ1：顧客との契約を識別する
- ステップ2：契約における履行義務を識別する
- ステップ3：取引価格を算定する
- ステップ4：取引価格を契約における履行義務に配分する
- ステップ5：企業が履行義務の充足時に収益を認識する

当社は主に日用品の販売を行っており、このような商品販売については、商品の引き渡し時点において顧客が当該商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、当該商品の引き渡し時点で収益を認識しております。ただし、商品の国内の販売については、出荷時から当該商品の支配が顧客に移転されるとき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。

また、当社が付与したポイントのうち、顧客が使用していないポイントを履行義務が充足されていない収益として契約負債を計上し、顧客が使用した時点において履行義務が充足されたと判断し、収益を認識しております。

なお、収益は顧客との契約において約束された対価から、値引きを控除した金額で測定しております。

6. キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲

手許現金、随時引き出し可能な預金及び容易に換金可能であり、かつ、価値の変動について僅少なりリスクしか負わない取得日から3ヶ月以内に償還期限の到来する短期的な投資からなっております。

7. 決算日の変更に関する事項

当社は、事業の繁忙期と決算期の重複を避けることで事業運営の効率化を図ることを目的として、2021年6月25日開催の第23回定時株主総会決議により、事業年度を3月1日から翌年2月末日までに変更いたしました。

これに伴い、決算期変更の経過期間となる前事業年度は2021年4月1日から2022年2月28日までの11ヶ月決算となっております。

(重要な会計上の見積り)

繰延税金資産の回収可能性

(1) 当事業年度の財務諸表に計上した金額

(単位：千円)

	前事業年度	当事業年度
繰延税金資産	15,049	-

(2) 識別した項目に係る重要な会計上の見積りの内容に関する情報

当事業年度の財務諸表に計上した金額の算出方法

繰延税金資産は、将来減算一時差異の解消により、将来の税金負担額を軽減する効果を有すると認められる範囲を回収可能性があるかと判断し計上しております。具体的には、将来の一時差異解消スケジュール、タックスプランニング及び収益力に基づく課税所得の見積り等に基づいて判断しております。

主要な仮定

事業計画上の売上、費用等に以下のような仮定を用いております。

売上は、過去の実績と事業戦略に基づき販売チャネル別商品別販売数量を算出し、今後の発売予定商品を加味した販売価格を乗じて策定しております。費用は、当事業年度以前の実績数値を基礎として、翌事業年度以降の施策等を加味して策定しております。

翌事業年度の財務諸表に与える影響

当事業計画に含まれる将来の収益及び費用は不確実性を伴っております。そのため、実際の経済環境や損益の状況が一定の仮定と大きく乖離した場合には、翌事業年度の繰延税金資産の回収可能性に重要な影響を及ぼす可能性があります。

(未適用の会計基準等)

- ・「時価の算定に関する会計基準の適用指針」（企業会計基準適用指針第31号 2021年6月17日 企業会計基準委員会）

(1) 概要

「時価の算定に関する会計基準の適用指針」（企業会計基準委員会 企業会計基準適用指針第31号）の2021年6月17日の改正は、2019年7月4日の公表時において、「投資信託の時価の算定」に関する検討には、関係者との協議等に一定の期間が必要と考えられるため、また、「貸借対照表に持分相当額を純額で計上する組合等への出資」の時価の注記についても、一定の検討を要するため、「時価の算定に関する会計基準」公表後、概ね1年をかけて検討を行うこととされていたものが、改正され、公表されたものです。

(2) 適用予定日

2024年2月期の期首から適用予定であります。

(3) 当該会計基準等の適用による影響

「時価の算定に関する会計基準の適用指針」の適用による財務諸表に与える影響額については現時点で評価中であり、

(追加情報)

新型コロナウイルスの感染拡大に伴う会計上の見積りについて

新型コロナウイルス感染症の動向が引き続き懸念され、先行は未だ不透明なまま推移すると予想されますが、今後の見通しにつきましては、感染症法上の分類が第5類に引き下げられること等の要因により、徐々に回復に向かうことが期待されます。

当社では、新型コロナウイルス感染症拡大の影響について、第26期期首は一定の影響が継続しますが、感染症法上の分類が第5類に引き下げられること等の要因により、これらの影響が徐々に少なくなっていくものと仮定し、会計上の見積りを実施しております。

(貸借対照表関係)

1 棚卸資産の内訳

	前事業年度 (2022年2月28日)	当事業年度 (2023年2月28日)
商品	1,595,268千円	1,381,467千円
仕掛品	4,675 "	2,867 "
貯蔵品	123 "	82 "

2 当座貸越契約

当社は資金調達の機動性を高めるため、金融機関5行との間に当座貸越契約を締結しております。なお、これらの契約に基づく事業年度末の借入の実行状況は以下のとおりであります。

	前事業年度 (2022年2月28日)	当事業年度 (2023年2月28日)
当座貸越極度額	1,500,000千円	1,500,000千円
借入実行残高	157,500 "	250,000 "
差引借入未実行残高	1,342,500千円	1,250,000千円

(損益計算書関係)

1 顧客との契約から生じる収益

売上高については、顧客との契約から生じる収益及びそれ以外の収益を区分して記載しておりません。顧客との契約から生じる収益の金額は、財務諸表「注記事項(収益認識関係)1.顧客との契約から生じる収益を分解した情報」に記載しております。

2 期末棚卸高は収益性の低下に基づく簿価切下後の金額であり、次の棚卸資産評価損が売上原価に含まれておりません。

前事業年度 (自 2021年4月1日 至 2022年2月28日)	当事業年度 (自 2022年3月1日 至 2023年2月28日)
222千円	15,138千円

3 販売費に属する費用のおおよその割合は前事業年度42.7%、当事業年度37.0%、一般管理費に属する費用のおおよその割合は前事業年度57.3%、当事業年度63.0%であります。

	前事業年度 (自 2021年4月1日 至 2022年2月28日)	当事業年度 (自 2022年3月1日 至 2023年2月28日)
荷造運賃	213,023千円	143,339千円
販売手数料	235,883 "	197,051 "
役員報酬	118,820 "	82,290 "
給料及び手当	172,160 "	233,103 "
減価償却費	15,181 "	13,894 "
貸倒引当金繰入額	58 "	82 "
賞与引当金繰入額	79,801 "	54,357 "
退職給付費用	2,542 "	2,679 "

4 固定資産売却益の内容は、次のとおりであります。

	前事業年度 (自 2021年4月1日 至 2022年2月28日)	当事業年度 (自 2022年3月1日 至 2023年2月28日)
車両運搬具	- 千円	611千円

(株主資本等変動計算書関係)

前事業年度(自 2021年4月1日 至 2022年2月28日)

1. 発行済株式に関する事項

株式の種類	当事業年度期首	増加	減少	当事業年度末
普通株式(株)	2,963,000	-	-	2,963,000

2. 自己株式に関する事項

株式の種類	当事業年度期首	増加	減少	当事業年度末
普通株式(株)	45	-	-	45

3. 新株予約権等に関する事項

該当事項はありません。

4. 配当に関する事項

該当事項はありません。

当事業年度(自 2022年3月1日 至 2023年2月28日)

1. 発行済株式に関する事項

株式の種類	当事業年度期首	増加	減少	当事業年度末
普通株式(株)	2,963,000	-	-	2,963,000

2. 自己株式に関する事項

株式の種類	当事業年度期首	増加	減少	当事業年度末
普通株式(株)	45	47	-	92

(変動事由の概要)

単元未満株式の買取りによる増加 47株

3. 新株予約権等に関する事項

該当事項はありません。

4. 配当に関する事項

該当事項はありません。

(キャッシュ・フロー計算書関係)

- 1 現金及び現金同等物の期末残高と貸借対照表に掲記されている科目の金額との関係は、次のとおりであります。

	前事業年度 (自 2021年 4月 1日 至 2022年 2月 28日)	当事業年度 (自 2022年 3月 1日 至 2023年 2月 28日)
現金及び預金	1,094,274千円	1,646,673千円
預入期間が3か月を超える定期預金	- 千円	- 千円
現金及び現金同等物	1,094,274千円	1,646,673千円

(リース取引関係)

1. ファイナンス・リース取引

(借主側)

所有権移転外ファイナンス・リース取引

リース資産の内容

- ・無形固定資産 主として、ソフトウェアであります。

リース資産の減価償却の方法

重要な会計方針「2. 固定資産の減価償却の方法」に記載のとおりであります。

(金融商品関係)

1. 金融商品の状況に関する事項

(1) 金融商品に対する取組方針

当社は資金計画に基づき必要な資金は銀行借入により調達しております。一時的な余資は安全性の高い金融資産で運用しております。デリバティブ取引は行わない方針であります。

(2) 金融商品の内容及びそのリスク

営業債権である電子記録債権、受取手形及び売掛金は、顧客の信用リスクに晒されております。

営業債務である買掛金は、ほとんど1か月以内の支払期日であります。借入金は、主に運転資金として調達しております。

(3) 金融商品に係るリスク管理体制

信用リスク(取引先の契約不履行等に係るリスク)の管理

当社は、社内規程に従い、営業債権について、取引相手ごとに期日及び残高を管理するとともに、財務状況等の悪化等による回収懸念の早期把握や軽減を図っております。

資金調達に係る流動性リスク(支払期日に支払いを実行できなくなるリスク)の管理

当社は、営業債務や借入金について、各部署からの報告に基づき担当部署が適時に資金繰計画を作成・更新するとともに、手許流動性の維持などにより、流動性リスクを管理しております。

(4) 金融商品の時価等に関する事項についての補足説明

金融商品の時価の算定においては変動要因を織り込んでいるため、異なる前提条件等を採用することにより、当該価額が変動することもあります。

2. 金融商品の時価等に関する事項

貸借対照表計上額、時価及びこれらの差額については、次のとおりであります。

前事業年度(2022年2月28日)

	貸借対照表計上額 (千円)	時価 (千円)	差額 (千円)
(1) リース債務	32	32	0
(2) 長期未払金	357	347	9
負債計	389	380	9

1 「現金及び預金」、「電子記録債権」、「受取手形」、「売掛金」、「未収入金」、「未収還付法人税等」、「未収消費税等」、「買掛金」、「短期借入金」、「未払金」、「未払法人税等」及び「預り金」については、現金であること及び短期間で決済されるため時価が帳簿価額に近似するものであることから、記載を省略しております。

当事業年度(2023年2月28日)

	貸借対照表計上額 (千円)	時価 (千円)	差額 (千円)
(1) リース債務	-	-	-
(2) 長期未払金	214	207	7
負債計	214	207	7

1 「現金及び預金」、「電子記録債権」、「売掛金」、「未収入金」、「未収還付法人税等」、「買掛金」、「短期借入金」、「未払金」、「未払法人税等」、「未払消費税等」及び「預り金」については、現金であること及び短期間で決済されるため時価が帳簿価額に近似するものであることから、記載を省略しております。

(注) 1. 金銭債権の決算日後の償還予定額

前事業年度(2022年2月28日)

	1年以内 (千円)	1年超 5年以内 (千円)	5年超 10年以内 (千円)	10年超 (千円)
現金及び預金	1,094,274	-	-	-
電子記録債権	37,821	-	-	-
受取手形	3,532	-	-	-
売掛金	319,468	-	-	-
未収入金	210	-	-	-
合計	1,455,307	-	-	-

当事業年度(2023年2月28日)

	1年以内 (千円)	1年超 5年以内 (千円)	5年超 10年以内 (千円)	10年超 (千円)
現金及び預金	1,646,673	-	-	-
電子記録債権	125	-	-	-
受取手形	-	-	-	-
売掛金	162,324	-	-	-
未収入金	1,862	-	-	-
合計	1,810,985	-	-	-

2. リース債務及びその他の有利子負債の決算日後の返済予定額
前事業年度(2022年2月28日)

	1年以内 (千円)	1年超 2年以内 (千円)	2年超 3年以内 (千円)	3年超 4年以内 (千円)	4年超 5年以内 (千円)	5年超 (千円)
短期借入金	157,500	-	-	-	-	-
リース債務	32	-	-	-	-	-
合計	157,532	-	-	-	-	-

当事業年度(2023年2月28日)

	1年以内 (千円)	1年超 2年以内 (千円)	2年超 3年以内 (千円)	3年超 4年以内 (千円)	4年超 5年以内 (千円)	5年超 (千円)
短期借入金	250,000	-	-	-	-	-
リース債務	-	-	-	-	-	-
合計	250,000	-	-	-	-	-

3. 金融商品の時価のレベルごとの内訳等に関する事項

金融商品の時価を、時価の算定に係るインプットの観察可能性及び重要性に応じて、以下の3つのレベルに分類しております。

レベル1の時価：観察可能な時価の算定に係るインプットのうち、活発な市場において形成される当該時価の算定の対象となる資産又は負債に関する相場価格により算定した時価

レベル2の時価：観察可能な時価の算定に係るインプットのうち、レベル1のインプット以外の時価の算定に係るインプットを用いて算定した時価

レベル3の時価：観察できない時価の算定に係るインプットを使用して算定した時価

時価の算定に重要な影響を与えるインプットを複数使用している場合には、それらのインプットがそれぞれ属するレベルのうち、時価の算定における優先順位が最も低いレベルに時価を分類しております。

(1) 時価で貸借対照表に計上している金融商品以外の金融商品

前事業年度(2022年2月28日)

(単位：千円)

区分	時価			
	レベル1	レベル2	レベル3	合計
リース債務	-	32	-	32
長期未払金	-	347	-	347
負債計	-	380	-	380

(注) 時価の算定に用いた評価技法及びインプットの説明

リース債務及び長期未払金

これらの時価は、元利金の合計額と、当該債務の残存期間及び信用リスクを加味した利率を基に、割引現在価値法により算定しており、レベル2の時価に分類しております。

当事業年度(2023年2月28日)

(単位：千円)

区分	時価			
	レベル1	レベル2	レベル3	合計
リース債務	-	-	-	-
長期未払金	-	207	-	207
負債計	-	207	-	207

(注) 時価の算定に用いた評価技法及びインプットの説明

リース債務及び長期未払金

これらの時価は、元利金の合計額と、当該債務の残存期間及び信用リスクを加味した利率を基に、割引現在価値法により算定しており、レベル2の時価に分類しております。

(退職給付関係)

1. 採用している退職給付制度の概要

当社は、従業員の退職給付に充てるため、確定給付型の制度として非積立型の退職一時金制度を採用しております。なお、当社が有する退職一時金制度は、簡便法により退職給付引当金及び退職給付費用を計算しております。

2. 簡便法を適用した確定給付制度

(1) 簡便法を適用した制度の、退職給付引当金の期首残高と期末残高の調整表

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2021年 4月 1日 至 2022年 2月28日)	当事業年度 (自 2022年 3月 1日 至 2023年 2月28日)
退職給付引当金の期首残高	14,272	16,815
退職給付費用	2,542	2,679
退職給付の支払額	-	4,180
退職給付引当金の期末残高	16,815	15,314

(2) 退職給付債務の期末残高と貸借対照表に計上された退職給付引当金の調整表

(単位：千円)

	前事業年度 (2022年 2月28日)	当事業年度 (2023年 2月28日)
非積立型制度の退職給付債務	16,815	15,314
貸借対照表に計上された負債と資産の純額	16,815	15,314
退職給付引当金	16,815	15,314
貸借対照表に計上された負債と資産の純額	16,815	15,314

(3) 退職給付費用

簡便法で計算した退職給付費用 前事業年度 2,542千円 当事業年度 2,679千円

(税効果会計関係)

1. 繰延税金資産及び繰延税金負債の発生の主な原因別の内訳

	前事業年度 (2022年2月28日)	当事業年度 (2023年2月28日)
繰延税金資産		
賞与引当金	11,892千円	10,222千円
退職給付引当金	5,148 "	4,689 "
貸倒引当金	213 "	187 "
棚卸資産評価損	541 "	5,269 "
減価償却超過額	38 "	21 "
未払費用	1,820 "	1,624 "
契約負債	1,235 "	1,227 "
資産除去債務	2,984 "	3,007 "
繰越欠損金(注)2	- "	27,028 "
繰延税金資産小計	23,874千円	53,276千円
税務上の繰越欠損金に係る評価性引当額(注)2	- 千円	27,028千円
将来減算一時差異等の合計に係る評価性引当額	4,386 "	26,248 "
評価性引当額小計(注)1	4,386 "	53,276千円
繰延税金資産合計	19,488千円	- 千円
繰延税金負債		
資産除去債務に対応する除去費用	1,148千円	754千円
未収事業税	3,290 "	70 "
繰延税金負債合計	4,439千円	824千円
繰延税金資産純額又は繰延税金負債純額()	15,049千円	824千円

(注)1. 評価性引当金が48,890千円増加しております。この増加の主な内容は、税務上の繰越欠損金に係る評価性引当額が27,028千円、将来減算一時差異等の合計に係る評価性引当額が21,862千円増加したことに伴うものであります。

(注)2. 税務上の繰越欠損金及びその繰延税金資産の繰越期限別の金額

当事業年度(2023年2月28日)

	1年以内	1年超 2年以内	2年超 3年以内	3年超 4年以内	4年超 5年以内	5年超	合計
税務上の繰越欠損金()	-	-	-	-	-	27,028	27,028千円
評価性引当額	-	-	-	-	-	27,028	27,028 "
繰延税金資産	-	-	-	-	-	-	-

() 税務上の繰越欠損金は、法定実効税率を乗じた額であります。

2. 法定実効税率と税効果会計適用後の法人税等の負担率との間に重要な差異があるときの、当該差異の原因となった主要な項目別の内訳

	前事業年度 (2022年2月28日)	当事業年度 (2023年2月28日)
法定実効税率 (調整)	30.6%	- %
交際費等永久に損金に算入されない項目	3.3%	- %
留保金課税	3.0%	- %
所得拡大促進税制による税額控除	4.3%	- %
その他	0.2%	- %
税効果会計適用後の法人税等の負担率	32.9%	- %

(注) 当事業年度は税引前当期純損失を計上しているため、記載を省略しております。

(収益認識関係)

1. 顧客との契約から生じる収益を分解した情報

前事業年度(自 2021年4月1日 至 2022年2月28日) (単位:千円)

販売チャネル	前事業年度
TV通販	1,799,495
バンダー販売	867,583
インターネット通販	988,576
セールスプロモーション	127,518
デモカウ	82,303
その他	117
合計	3,865,594

当事業年度(自 2022年3月1日 至 2023年2月28日) (単位:千円)

販売チャネル	当事業年度
TV通販	1,059,087
バンダー販売	600,699
インターネット通販	730,140
セールスプロモーション	117,534
デモカウ	65,354
その他	35
合計	2,572,852

2. 顧客との契約から生じる収益を理解するための基礎となる情報

収益を理解するための基礎となる情報は、「(重要な会計方針) 5. 収益及び費用の計上基準」に記載のとおりです。なお、物品の販売契約における対価は、物品に対する支配が顧客に移転した時点から主として3か月以内に回収しております。

3. 顧客との契約に基づく履行義務の充足と当該契約から生じるキャッシュ・フローとの関係並びに当事業年度末において存在する顧客との契約から翌事業年度以降に認識すると見込まれる収益の金額及び時期に関する情報

(1) 契約負債の残高等

当社の契約負債および前受金は、貸借対照表において契約負債および前受金として表示しております。

契約負債は、当社が付与したポイントのうち期末時点において未行使分によるものです。当期に認識した収益のうち期首現在の契約負債残高に含まれていたものは219千円です。

また、契約負債の増加額は当社が付与したポイントのうち期末時点において未行使分によるものです。

前受金は、動画の制作・出演の報酬のうち、期末時点において履行義務を充足する前に顧客から受け取った対価です。

なお、貸借対照表に表示しております電子記録債権、受取手形、売掛金はすべて顧客との契約から生じた債権です。

(2) 残存履行義務に配分した取引価格

2023年2月28日現在、当社が付与したポイントに係る残存履行義務に配分した取引価格の総額は4,009千円であります。当社は、当該残存履行義務について、ポイントが使用されるにつれて収益を認識することを見込んでおりますが、当社が付与したポイントは有効期限を定めていないため、特定の時期や期間に収益を認識すると見込

むことができておりません。

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

当社は実演販売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。

【関連情報】

前事業年度(自 2021年4月1日 至 2022年2月28日)

1. 製品及びサービスごとの情報

単一の製品・サービスの区分の外部顧客への売上高が損益計算書の売上高の90%を超えるため、記載を省略しております。

2. 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦の外部顧客への売上高が損益計算書の売上高の90%を超えるため、記載を省略しております。

(2) 有形固定資産

本邦に所在している有形固定資産の金額が貸借対照表の有形固定資産の金額の90%を超えるため、記載を省略しております。

3. 主要な顧客ごとの情報

(単位：千円)

顧客の名称又は氏名	売上高	関連するセグメント名
(株)ジュピターショップチャンネル	555,553	実演販売関連事業
アマゾンジャパン合同会社	418,238	実演販売関連事業
楽天グループ(株)	411,322	実演販売関連事業
(株)ロッピングライフ	397,131	実演販売関連事業

当事業年度(自 2022年3月1日 至 2023年2月28日)

1. 製品及びサービスごとの情報

単一の製品・サービスの区分の外部顧客への売上高が損益計算書の売上高の90%を超えるため、記載を省略しております。

2. 地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦の外部顧客への売上高が損益計算書の売上高の90%を超えるため、記載を省略しております。

(2) 有形固定資産

本邦に所在している有形固定資産の金額が貸借対照表の有形固定資産の金額の90%を超えるため、記載を省略しております。

3. 主要な顧客ごとの情報

(単位：千円)

顧客の名称又は氏名	売上高	関連するセグメント名
アマゾンジャパン合同会社	347,602	実演販売関連事業
(株)ジュピターショップチャンネル	314,529	実演販売関連事業
(株)ロッピングライフ	285,748	実演販売関連事業
楽天グループ(株)	269,110	実演販売関連事業

【報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報】

該当事項はありません。

【報告セグメントごとののれんの償却額及び未償却残高に関する情報】

該当事項はありません。

【報告セグメントごとの負ののれん発生益に関する情報】

該当事項はありません。

【関連当事者情報】

該当事項はありません。

(1株当たり情報)

	前事業年度 (自 2021年4月1日 至 2022年2月28日)	当事業年度 (自 2022年3月1日 至 2023年2月28日)
1株当たり純資産額	976円29銭	931円29銭
1株当たり当期純利益 又は1株当たり当期純損失()	30円33銭	45円00銭

(注) 1. 前事業年度の潜在株式調整後1株当たり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いません。当事業年度の潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、1株当たり当期純損失であり、また、潜在株式が存在しないため記載していません。

2. 1株当たり当期純利益又は1株当たり当期純損失の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前事業年度 (自 2021年4月1日 至 2022年2月28日)	当事業年度 (自 2022年3月1日 至 2023年2月28日)
1株当たり当期純利益又は1株当たり当期純損失()		
当期純利益又は当期純損失()(千円)	89,865	133,340
普通株主に帰属しない金額(千円)	-	-
普通株式に係る当期純利益又は 当期純損失()(千円)	89,865	133,340
普通株式の期中平均株式数(株)	2,962,955	2,962,913

3. 1株当たり純資産額の算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前事業年度末 (2022年2月28日)	当事業年度末 (2023年2月28日)
純資産の部の合計額(千円)	2,892,709	2,759,313
純資産の部の合計額から控除する金額(千円)	-	-
普通株式に係る期末の純資産額(千円)	2,892,709	2,759,313
1株当たり純資産額の算定に用いられた 期末の普通株式の数(株)	2,962,955	2,962,908

(重要な後発事象)

該当事項はありません。

【附属明細表】

【有形固定資産等明細表】

資産の種類	当期首残高 (千円)	当期増加額 (千円)	当期減少額 (千円)	当期末残高 (千円)	当期末減価 償却累計額 又は償却累 計額(千円)	当期償却額 (千円)	差引当期末 残高(千円)
有形固定資産							
建物	25,713	810	-	26,524	11,471	1,936	15,052
車両運搬具	6,514	1,738	4,445	3,808	2,117	479	1,690
工具、器具及び備品	27,054	1,263	-	28,318	23,160	3,370	5,158
リース資産	1,800	-	-	1,800	1,800	-	-
有形固定資産計	61,083	3,813	4,445	60,451	38,549	5,785	21,901
無形固定資産							
商標権	109	-	-	109	109	-	-
ソフトウェア	66,306	5,817	-	72,123	48,495	8,727	23,628
ソフトウェア仮勘定	-	86,809	4,913	81,895	-	-	81,895
その他	45	-	-	45	-	-	45
無形固定資産計	66,462	92,626	4,913	154,175	48,605	8,727	105,569

(注) 1. 当期増加額のうち主なものは次のとおりであります。

ソフトウェア	開発費用	5,817千円
ソフトウェア仮勘定	開発費用	86,809千円

2. 当期減少額のうち主なものは次のとおりであります。

ソフトウェア仮勘定 ソフトウェアに振替処理したことによるものであります。

【社債明細表】

該当事項はありません。

【借入金等明細表】

区分	当期首残高 (千円)	当期末残高 (千円)	平均利率 (%)	返済期限
短期借入金	157,500	250,000	0.53	2023年12月30日
1年以内に返済予定のリース債務	32	-	-	-
合計	157,532	250,000	-	-

(注) 「平均利率」については、借入金等の期末残高に対する加重平均利率を記載しております。なお、リース債務については、リース料総額に含まれる利息相当額を定額法により各事業年度に配分しているため、「平均利率」を記載していません。

【引当金明細表】

区分	当期首残高 (千円)	当期増加額 (千円)	当期減少額 (目的使用) (千円)	当期減少額 (その他) (千円)	当期末残高 (千円)
貸倒引当金	695	613	-	695	613
賞与引当金	38,839	54,433	59,889	-	33,384
退職給付引当金	16,815	2,679	4,180	-	15,314

(注) 貸倒引当金の「当期減少額(その他)」欄の金額は、一般債権の貸倒実績率による洗替額であります。

【資産除去債務明細表】

当事業年度期首及び当事業年度末における資産除去債務の金額が当事業年度期首及び当事業年度末における負債及び純資産の合計額の100分の1以下であるため、記載を省略しております。

(2) 【主な資産及び負債の内容】

現金及び預金

区分	金額(千円)
現金	229
預金	
当座預金	13
普通預金	1,624,356
定期預金	22,073
計	1,646,443
合計	1,646,673

電子記録債権
相手先別内訳

相手先	金額(千円)
(株)DINOS CORPORATION	125
合計	125

期日別内訳

期日	金額(千円)
2023年3月	125
合計	125

売掛金
相手先別内訳

相手先	金額(千円)
ジュピターショップチャンネル(株)	64,068
(株)ドン・キホーテ	15,022
(株)ハンズ	14,232
(株)ロフト	10,039
(株)TBSグロウディア	8,863
その他	50,098
合計	162,324

売掛金の発生及び回収並びに滞留状況

当期首残高(千円)	当期発生高(千円)	当期回収高(千円)	当期末残高(千円)	回収率(%)	滞留期間(日)
(A)	(B)	(C)	(D)	$\frac{(C)}{(A)+(B)} \times 100$	$\frac{(A)+(D)}{2} \div \frac{(B)}{365}$
319,468	2,829,538	2,986,682	162,324	94.85	31.07

(注) 消費税等の会計処理は税抜方式を採用しておりますが、上記金額には消費税等が含まれております。

棚卸資産

区分	金額(千円)
商品	
ビューティ&ヘルス系商品	854,889
キッチン系商品	220,675
クリーン系商品	194,582
インテリア系商品	100,963
その他	10,356
計	1,381,467
仕掛品	
映像制作に係る仕掛品	2,867
計	2,867
貯蔵品	
切手・印紙等	82
計	82
合計	1,384,417

買掛金
相手先別内訳

相手先	金額(千円)
協和工業(株)	64,338
ガードナー(株)	64,009
(株)Waqua	10,563
(株)ケミコート	10,484
(株)ナチハマ	6,189
その他	10,172
合計	165,758

(3) 【その他】

当事業年度における四半期情報等

(累計期間)	第1四半期	第2四半期	第3四半期	当事業年度
売上高 (千円)	630,249	1,581,211	2,098,173	2,572,852
税引前四半期純利益 又は税引前四半期 (当期)純損失() (千円)	9,010	26,347	32,221	116,482
四半期純利益又は 四半期(当期)純損失 (千円) ()	6,168	13,138	17,194	133,340
1株当たり四半期純 利益又は1株当たり 四半期(当期)純損失 () (円)	2.08	4.43	5.80	45.00

(会計期間)	第1四半期	第2四半期	第3四半期	第4四半期
1株当たり四半期純 利益又は1株当たり 四半期純損失() (円)	2.08	6.52	10.24	39.20

第6 【提出会社の株式事務の概要】

事業年度	毎年3月1日から翌年2月末日まで
定時株主総会	毎事業年度終了後3か月以内
基準日	毎年2月末日
剰余金の配当の基準日	毎年2月末日、毎年8月31日
1単元の株式数	100株
単元未満株式の買取り	
取扱場所	東京都千代田区神田錦町三丁目11番地 東京証券代行株式会社 本店
株主名簿管理人	東京都千代田区神田錦町三丁目11番地 東京証券代行株式会社
取次所	東京証券代行株式会社 各取次所
買取手数料	株式の売買の委託に係る手数料相当額として別途定める金額
公告掲載方法	電子公告により行う。 ただし、事故その他やむを得ない事由により、電子公告によることができない場合は、日本経済新聞に掲載する方法により行う。 当社公告掲載URLは下記のとおりです。 https://www.copa.co.jp/
株主に対する特典	該当事項はありません。

(注) 当社の株主は、その有する単元未満株式について、次に掲げる権利以外の権利を行使することができない旨、定款に定めております。

- (1) 会社法第189条第2項各号に掲げる権利
- (2) 会社法第166条第1項の規定による請求をする権利
- (3) 株主の有する株式数に応じて募集株式の割当て及び募集新株予約権の割当てを受ける権利

第7 【提出会社の参考情報】

1 【提出会社の親会社等の情報】

当社には、金融商品取引法第24条の7第1項に規定する親会社等はありません。

2 【その他の参考情報】

当事業年度の開始日から有価証券報告書提出日までの間に、次の書類を提出しております。

(1) 有価証券報告書及びその添付書類並びに確認書

事業年度 第24期（自 2021年4月1日 至 2022年2月28日）2022年5月30日関東財務局長に提出。

(2) 内部統制報告書及びその添付書類

2022年5月27日関東財務局長に提出。

(3) 四半期報告書及び確認書

第25期第1四半期（自 2022年3月1日 至 2022年5月31日）2022年7月15日関東財務局長に提出。

第25期第2四半期（自 2022年6月1日 至 2022年8月31日）2022年10月14日関東財務局長に提出。

第25期第3四半期（自 2022年9月1日 至 2022年11月30日）2023年1月13日関東財務局長に提出。

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。

独立監査人の監査報告書

2023年 5月30日

株式会社コパ・コーポレーション
取締役会 御中

應和監査法人
東京都千代田区

指定社員
業務執行社員 公認会計士 澤田 昌輝

指定社員
業務執行社員 公認会計士 堀 友善

監査意見

当監査法人は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査証明を行うため、「経理の状況」に掲げられている株式会社コパ・コーポレーションの2022年3月1日から2023年2月28日までの第25期事業年度の財務諸表、すなわち、貸借対照表、損益計算書、株主資本等変動計算書、キャッシュ・フロー計算書、重要な会計方針、その他の注記及び附属明細表について監査を行った。

当監査法人は、上記の財務諸表が、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、株式会社コパ・コーポレーションの2023年2月28日現在の財政状態並びに同日をもって終了する事業年度の経営成績及びキャッシュ・フローの状況を、全ての重要な点において適正に表示しているものと認める。

監査意見の根拠

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監査の基準に準拠して監査を行った。監査の基準における当監査法人の責任は、「財務諸表監査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、意見表明の基礎となる十分かつ適切な監査証拠を入手したと判断している。

監査上の主要な検討事項

監査上の主要な検討事項とは、当事業年度の財務諸表の監査において、監査人が職業的専門家として特に重要であると判断した事項である。監査上の主要な検討事項は、財務諸表全体に対する監査の実施過程及び監査意見の形成において対応した事項であり、当監査法人は、当該事項に対して個別に意見を表明するものではない。

繰延税金資産の回収可能性に関する判断	
監査上の主要な検討事項の内容及び決定理由	監査上の対応
<p>当事業年度の貸借対照表において、繰延税金資産は計上されていない。注記事項（重要な会計上の見積り）及び（税効果会計関係）に記載のとおり、将来減算一時差異に係る繰延税金資産の総額26,248千円から、回収可能性がないと判断された26,248千円が評価性引当額として控除されている。</p> <p>繰延税金資産は、将来減算一時差異の解消により、将来の税金負担額を軽減する効果を有すると認められる範囲を回収可能性があるとして判断し計上されており、具体的には、将来の一時差異解消スケジュール、タックス・プランニング及び収益力に基づく課税所得の見積り等に基づいて判断される。これらは主に事業計画を基礎として見積られるが、当該事業計画の主要な仮定は、過去の実績と事業戦略に基づいた販売チャネル別商品別販売数量と今後の販売予定商品を加味した販売価格を乗じた売上や、当事業年度以前の実績数値を基礎とした費用であり、これらの予測には不確実性を伴うことから、これに関する経営者による判断が繰延税金資産の計上額に重要な影響を及ぼす。</p> <p>以上から、当監査法人は、経営者による繰延税金資産の回収可能性に関する判断が、当事業年度の財務諸表監査において特に重要であり、「監査上の主要な検討事項」に該当すると判断した。</p>	<p>当監査法人は、繰延税金資産の回収可能性に関する判断の妥当性を検証するために、会社が構築した関連する内部統制の整備・運用状況の有効性を評価した上で、会社の判断に対して、主に以下の監査手続を実施した。</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「繰延税金資産の回収可能性に関する適用指針」に基づく会社分類の妥当性、特に、当事業年度における重要な税務上の欠損金の有無に関する検討及び将来の課税所得見込額の検討。 ・回収可能性の判断の基礎となっている事業計画について、適切な承認を得られていることの検討及び実現可能性の検討。 ・事業計画の見積りに含まれる重要な仮定である販売チャネル別商品別販売数量や販売価格、当事業年度以前の実績数値を基礎とした費用について経営者への質問、過去の趨勢を踏まえた合理性の検討。 ・将来の一時差異解消スケジュール、タックス・プランニング及び収益力に基づく課税所得の見積り等の主要な仮定について事業計画との整合性の検討、関連する資料の閲覧や質問による合理性及び実現可能性の検討。

その他の記載内容

その他の記載内容は、有価証券報告書に含まれる情報のうち、財務諸表及びその監査報告書以外の情報である。経営者の責任は、その他の記載内容を作成し開示することにある。また、監査役及び監査役会の責任は、その他の記載内容の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。

当監査法人の財務諸表に対する監査意見の対象にはその他の記載内容は含まれておらず、当監査法人はその他の記載内容に対して意見を表明するものではない。

財務諸表監査における当監査法人の責任は、その他の記載内容を通読し、通読の過程において、その他の記載内容と財務諸表又は当監査法人が監査の過程で得た知識との間に重要な相違があるかどうかを検討すること、また、そのような重要な相違以外にその他の記載内容に重要な誤りの兆候があるかどうか注意を払うことにある。

当監査法人は、実施した作業に基づき、その他の記載内容に重要な誤りがあると判断した場合には、その事実を報告することが求められている。

その他の記載内容に関して、当監査法人が報告すべき事項はない。

財務諸表に対する経営者並びに監査役及び監査役会の責任

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。

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。

監査役及び監査役会の責任は、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。

財務諸表監査における監査人の責任

監査人の責任は、監査人が実施した監査に基づいて、全体としての財務諸表に不正又は誤謬による重要な虚偽表示がないかどうかについて合理的な保証を得て、監査報告書において独立の立場から財務諸表に対する意見を表明することにある。虚偽表示は、不正又は誤謬により発生する可能性があり、個別に又は集計すると、財務諸表の利用者の意思決定に影響を与えると合理的に見込まれる場合に、重要性があると判断される。

監査人は、我が国において一般に公正妥当と認められる監査の基準に従って、監査の過程を通じて、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。

- ・不正又は誤謬による重要な虚偽表示リスクを識別し、評価する。また、重要な虚偽表示リスクに対応した監査手続

を立案し、実施する。監査手続の選択及び適用は監査人の判断による。さらに、意見表明の基礎となる十分かつ適切な監査証拠を入手する。

- ・ 財務諸表監査の目的は、内部統制の有効性について意見表明するためのものではないが、監査人は、リスク評価の実施に際して、状況に応じた適切な監査手続を立案するために、監査に関連する内部統制を検討する。
- ・ 経営者が採用した会計方針及びその適用方法の適切性、並びに経営者によって行われた会計上の見積りの合理性及び関連する注記事項の妥当性を評価する。
- ・ 経営者が継続企業を前提として財務諸表を作成することが適切であるかどうか、また、入手した監査証拠に基づき、継続企業の前提に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かどうか結論付ける。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、監査報告書において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財務諸表の注記事項が適切でない場合は、財務諸表に対して除外事項付意見を表明することが求められている。監査人の結論は、監査報告書日までに入手した監査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。
- ・ 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るかどうかとともに、関連する注記事項を含めた財務諸表の表示、構成及び内容、並びに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るかどうかを評価する。

監査人は、監査役及び監査役会に対して、計画した監査の範囲とその実施時期、監査の実施過程で識別した内部統制の重要な不備を含む監査上の重要な発見事項、及び監査の基準で求められているその他の事項について報告を行う。

監査人は、監査役及び監査役会に対して、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。

監査人は、監査役及び監査役会と協議した事項のうち、当事業年度の財務諸表の監査で特に重要であると判断した事項を監査上の主要な検討事項と決定し、監査報告書において記載する。ただし、法令等により当該事項の公表が禁止されている場合や、極めて限定的ではあるが、監査報告書において報告することにより生じる不利益が公共の利益を上回ると合理的に見込まれるため、監査人が報告すべきでないと判断した場合は、当該事項を記載しない。

利害関係

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. 上記の監査報告書の原本は当社(有価証券報告書提出会社)が別途保管しております。
2. XBRLデータは監査の対象には含まれていません。