

【表紙】

【提出書類】	四半期報告書
【根拠条文】	金融商品取引法第24条の4の7第1項
【提出先】	北海道財務局長
【提出日】	2023年10月13日
【四半期会計期間】	第23期第2四半期（自 2023年6月1日 至 2023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】	常務取締役管理部長 工藤 貴史
【縦覧に供する場所】	株式会社東京証券取引所 （東京都中央区日本橋兜町2番1号） 証券会員制法人札幌証券取引所 （札幌市中央区南一条西五丁目14番地の1）

第一部【企業情報】

第1【企業の概況】

1【主要な経営指標等の推移】

回次	第22期 第2四半期 連結累計期間	第23期 第2四半期 連結累計期間	第22期
会計期間	自2022年3月1日 至2022年8月31日	自2023年3月1日 至2023年8月31日	自2022年3月1日 至2023年2月28日
売上高 (千円)	4,308,501	7,833,382	9,831,486
経常利益 (千円)	540,530	454,800	541,064
親会社株主に帰属する 四半期(当期)純利益 (千円)	355,289	302,829	343,672
四半期包括利益又は包括利益 (千円)	355,289	302,829	343,672
純資産額 (千円)	6,318,090	6,423,136	6,187,291
総資産額 (千円)	7,501,735	8,180,188	7,779,475
1株当たり四半期(当期) 純利益 (円)	2.56	2.18	2.47
潜在株式調整後1株当たり 四半期(当期)純利益 (円)	-	-	-
自己資本比率 (%)	84.2	78.5	79.5
営業活動による キャッシュ・フロー (千円)	425,221	550,189	113,637
投資活動による キャッシュ・フロー (千円)	158,339	36,978	141,009
財務活動による キャッシュ・フロー (千円)	229,849	91,596	363,127
現金及び現金同等物の 四半期末(期末)残高 (千円)	5,254,877	4,151,241	4,828,041

回次	第22期 第2四半期 連結会計期間	第23期 第2四半期 連結会計期間
会計期間	自2022年6月1日 至2022年8月31日	自2023年6月1日 至2023年8月31日
1株当たり四半期純利益 (円)	0.70	2.36

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

2【事業の内容】

当第2四半期連結累計期間において、当社グループ(当社及び当社の関係会社)が営む事業の内容について、重要な変更はありません。また、主要な関係会社における異動もありません。

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

第2【事業の状況】

1【事業等のリスク】

当第2四半期連結累計期間において、新たに発生した事業等のリスク、又は、前事業年度の有価証券報告書に記載した事業等のリスクについての重要な変更はありません。

2【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

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

(1) 経営成績の状況

当第2四半期連結累計期間における我が国経済は、新型コロナウイルス感染症の法的位置づけが5類へと移行されたことで社会経済活動の本格的な再開が加速した一方、エネルギーや原材料価格の上昇、供給面での制約、円安・ドル高、金融資本市場の変動等により、景気の先行きは未だ不透明な状況が続いております。

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

このような経済状況のもと、当社グループは、ミッションとして掲げる「びっくりするほど良い商品で、世界のQOLを1%上げる」の実現に向け、自社オリジナルブランドの健康美容商品や美容家電等を販売する主要事業「ヘルス&ビューティーケア関連事業」において、人員の増員、組織力強化及び複数の販促施策を展開し、特に主要ブランドである「北の快適工房」での新規顧客獲得人数の増加を図りました。さらに、連結子会社である株式会社SALONMOONのオリジナルヘアケアブランド「SALONMOON」では新商品の複数リリースや大手バラエティショップへの出品等を通じ業績拡大に取り組んでいるほか、これらに続く新たなブランドも順調に拡大を見せております。

以上の結果、当第2四半期連結累計期間の業績は、売上高7,833,382千円（前年同四半期比81.8%増）、営業利益442,976千円（同15.1%減）、経常利益454,800千円（同15.9%減）、親会社株主に帰属する四半期純利益302,829千円（同14.8%減）となりました。

セグメント別、ブランド別の売上高は下記のとおりであります。当社グループは、ヘルス&ビューティーケア関連事業を主要な事業としており、他の事業セグメントの重要性が乏しいため、セグメント情報の記載を省略しております。

(千円)

セグメント	ブランド	第1四半期	第2四半期	当第2四半期連結累計期間 (合計)
ヘルス& ビューティーケア 関連事業	北の快適工房	3,558,776	3,431,152	6,989,929
	SALONMOON	226,871	195,752	422,623
	その他ブランド	37,506	158,209	195,716
その他事業	-	108,159	116,953	225,113
合計		3,931,313	3,902,068	7,833,382

なお、ブランド「北の快適工房」及び「その他ブランド」から構成される当第2四半期累計期間における個別業績にしましては、売上高7,185,709千円（前年同四半期比91.2%増）、営業利益432,326千円（同18.1%減）、経常利益437,393千円（同22.4%減）、四半期純利益308,858千円（同19.3%減）となりました。当社の連結業績は個別業績が占める割合が大きいため、以下では個別業績の詳細な経営成績の説明を行います。また、当第2四半期連結累計期間においてセグメント間取引等が発生しておりますが、その金額は軽微であるため、以下の各ブランドの数値はセグメント間取引消去等の調整を行わず実額にて記載しております。

個別業績を構成するブランド

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

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

また、「北の快適工房」に続く主力ブランドの創出のため、新規事業企画室を設置し、同室発のブランドを「その他ブランド」として計上しております。優れた事業プランを有し、かつ起業への熱い思いを持った人材を複数名採用し、新たなブランドやD2C事業を立ち上げていくためのプログラムであります。なかでも、2021年10月に立ち上

げたニコチン・タールが一切含まれず、副流煙も発生させない電子タバコを取り扱うブランド『SPADE』が伸長しております。『SPADE』はインターネット上でのみ販売しており、同じく定期購入型のビジネスモデルであります。

第1四半期会計期間との比較

当第2四半期会計期間における第1四半期会計期間との個別業績比較は、下記のとおりであります。

(千円)

	第1四半期	第2四半期	増減額
売上高	3,596,347	3,589,362	6,984
売上総利益	2,752,540	2,730,640	21,899
販売促進費等	2,128,215	1,625,920	502,295
販売利益	624,324	1,104,720	+480,395
営業利益	38,224	470,550	+508,775

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

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

当第2四半期会計期間においては、営業利益が直前四半期会計期間を508,775千円上回る470,550千円となりましたが、この要因は、販売利益が直前四半期会計期間を480,395千円上回る1,104,720千円となったこととあります。総運営費はほぼ想定どおりに推移しているため、販売利益の増加が営業利益増加の主な要因となっております。

なお、販売利益までの「北の快適工房」及び「その他ブランド」の内訳は下記のとおりであります。

(千円)

	北の快適工房			その他ブランド		
	第1四半期	第2四半期	増減額	第1四半期	第2四半期	増減額
売上高	3,558,780	3,431,152	127,628	37,566	158,209	+120,643
売上総利益	2,731,971	2,643,612	88,358	20,569	87,027	+66,458
販売促進費等	2,032,052	1,531,510	500,542	96,162	94,409	1,753
販売利益	699,918	1,112,102	+412,183	75,593	7,382	+68,211

< 北の快適工房において販売利益が上回った要因 >

当第2四半期会計期間より、詳細な経営成績の説明を行うため、「北の快適工房」における業績を下記の4つに分類しております。

(千円)

	第1四半期	第2四半期	増減額
売上高	3,558,780	3,431,152	127,628
発送遅延分の計上			
売上高	188,084	-	188,084
売上総利益	144,386	-	144,386
販売促進費等	18,386	-	18,386
販売利益	125,999	-	125,999
定期及びその他			
売上高	2,035,269	2,394,990	+359,721
売上総利益	1,576,779	1,848,768	+271,989
販売促進費等	98,859	128,057	+29,197
販売利益	1,477,919	1,720,711	+242,791
新規獲得			
売上高	909,370	640,753	268,616
売上総利益	654,512	460,182	194,329
販売促進費等	1,806,798	1,305,028	501,769
販売利益	1,152,285	844,845	+307,440
ROAS(注1)	52.7%	51.7%	-
ECモール			
売上高	426,057	395,408	30,648
売上総利益	356,292	334,660	21,631
販売促進費等	108,007	98,423	9,583
販売利益	248,284	236,237	12,047
販売利益	699,918	1,112,102	+412,183

発送遅延分の計上

前事業年度において、一部商品における販促活動が好調だったことで注文が殺到したため、受注済みであるものの製造が追いつかず発送までに数箇月待ちとなっておりましたが、第1四半期会計期間に遅延が完全に解消しお待たせしていた全てのお客様に商品を発送しております。これにより、第1四半期会計期間に計上された売上高188,084千円及び販売利益125,999千円が、当第2四半期会計期間との差異になります。

定期及びその他

定期及びその他とは、既存のお客様によるリピート購入、定期購入、その他の調整項目等となっております。第1四半期会計期間において好調だった新規顧客の獲得により、当第2四半期会計期間は定期購入による売上が359,721千円増加し、販売利益は第1四半期会計期間を242,791千円上回りました。

新規獲得

当第2四半期会計期間において、新規顧客獲得人数が減少しております。それにより、売上高は第1四半期会計期間を268,616千円下回る640,753千円となりました。売上高減により売上総利益が194,329千円減少しましたが、主に広告宣伝費が抑制されたことで販売促進費等も501,769千円減少しており、これらの差額である307,440千円が販売利益の第1四半期会計期間を上回った金額となります。

販売利益は第1四半期会計期間を上回っておりますが、将来の定期売上をもたらす新規顧客を獲得するための先行投資が減少した結果であり、ポジティブな増益要因ではありません。

ECモール

当第2四半期会計期間のECモールの売上高は、第1四半期会計期間を下回りました。ECモールのなかにも新規とリピート購入が混在しており、このうちECモール新規は基本的に「新規獲得」に連動する性質があります。しかしながら、新商品の取扱い開始、受注過多により販売を停止していた商品の販売再開、モール型フルフィルメントサービス(注2)の活用等により、当第2四半期会計期間においては「新規獲得」の売上高の減少率30%に対し、ECモールの売上高の減少率は7%に留まっております。

なお、販売利益は第1四半期会計期間を12,047千円下回ることとなりました。

以上、4点により「北の快適工房」における当第2四半期会計期間の販売利益は1,112,102千円となり、第1四半期会計期間を412,183千円上回りました。

< その他ブランドにおいて販売利益が上回った要因 >

その他ブランドにおいては、『SPADE』が軌道に乗りはじめており、今後の新たな収益の柱となることが期待されます。第1四半期会計期間には、大手電子タバコメーカーのデバイス製造を担っている企業との共同開発でデバイスのリニューアルを実施し、これにより製造にかかるリードタイムの大幅な短縮や原価率改善等が実現しました。こうした品質改良に加え、電子タバコ関連商材の出稿がNGだった大型の広告媒体での出稿解禁、かねてから出稿していた広告媒体にてノウハウの蓄積により投資効率が改善したことで新規の獲得が拡大いたしました。

当第2四半期会計期間においても、動画クリエイティブの新規出稿等により、引き続き新規の獲得が堅調に推移しており、2023年7月度には同ブランドにおける最高月商を記録しております。

ローンチして間もなく事業規模の小さなブランドであるため、新規獲得費をはじめとする販売促進費の売上高に占める割合が高く、第1四半期会計期間では単月の販売利益は赤字が続いておりましたが、定期顧客が順調に積み増しされたことで定期売上上の割合が大きくなっており、2023年8月には単月の販売利益が黒字で着地し、今後は安定した収益基盤となることが期待されます。

なお、上述したリニューアルデバイスの納品及びお客様への発送は当第2四半期会計期間であったものの、機会ロスを防ぐため、第1四半期会計期間において予約販売として注文を受け付けました。これにより、本来であれば第1四半期会計期間に計上されるはずだった売上高が計上されていない一方で、広告宣伝費は先行して計上されております。

以上の結果、当第2四半期会計期間における『SPADE』をはじめとする「その他ブランド」の販売利益は7,382千円となりましたが、第1四半期会計期間を68,211千円上回っております。

以上、当第2四半期会計期間における「北の快適工房」の販売利益が第1四半期会計期間を412,183千円、「その他ブランド」においては68,211千円上回ったことで、個別業績における販売利益は第1四半期会計期間を480,395千円上回る1,104,720千円となりました。

業績予想との比較

当第2四半期会計期間（2023年6月1日～2023年8月31日）における個別業績の業績予想との比較は、下記のとおりであります。

(千円)

	業績予想	実績	増減額
売上高	3,596,365	3,589,362	7,002
売上総利益	2,762,886	2,730,640	32,246
販売促進費等	1,766,467	1,625,920	140,547
販売利益	996,419	1,104,720	+108,301
営業利益	338,177	470,550	+132,373

当第2四半期会計期間においては、営業利益が業績予想を132,373千円上回る470,550千円となりましたが、この要因は、販売利益が業績予想を108,301千円上回る1,104,720千円となったこととあります。総運営費はほぼ想定どおりに推移しているため、販売利益の増加が営業利益の業績予想を上回った主な要因となっております。

なお、販売利益までの「北の快適工房」及び「その他ブランド」の内訳は下記のとおりであります。

(千円)

	北の快適工房			その他ブランド		
	業績予想	実績	増減額	業績予想	実績	増減額
売上高	3,525,335	3,431,152	94,182	71,029	158,209	+87,180
売上総利益	2,714,503	2,643,612	70,890	48,383	87,027	+38,644
販売促進費等	1,717,324	1,531,510	185,813	49,143	94,409	+45,266
販売利益	997,179	1,112,102	+114,922	760	7,382	6,621

< 北の快適工房において販売利益が業績予想を上回った要因 >

(千円)

	業績予想	実績	増減額
売上高	3,525,335	3,431,152	94,182
定期及びその他			
売上高	2,414,086	2,394,990	19,096
売上総利益	1,894,067	1,848,768	45,299
販売促進費等	118,924	128,057	+9,133
販売利益	1,775,143	1,720,711	54,432
新規獲得			
売上高	748,301	640,753	107,548
売上総利益	518,765	460,182	58,582
販売促進費等	1,508,722	1,305,028	203,693
販売利益	989,957	844,845	+145,111
ROAS	50.8%	51.7%	-
ECモール			
売上高	362,947	395,408	+32,461
売上総利益	301,670	334,660	+32,990
販売促進費等	89,676	98,423	+8,746
販売利益	211,993	236,237	+24,244
販売利益	997,179	1,112,102	+114,922

なお、同形式にて分類した第1四半期会計期間における業績予想との比較は、13頁の(ご参考)をご覧ください。

定期及びその他

第1四半期会計期間の新規売上高は業績予想を上回ったことで、「第1四半期会計期間において獲得したお客様による当第2四半期会計期間の定期売上」は業績予想を上回っており、第1四半期会計期間に行った先行投資により順調に定期売上高は積み上がっております。

しかし、下記「新規獲得」に記載のとおり、当第2四半期会計期間における新規売上高は業績予想を下回りました。これにより、「当第2四半期会計期間において獲得したお客様による当第2四半期会計期間の定期売上」は業績予想を下回りました。

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

これらの3つの要因により、当第2四半期会計期間の定期売上は業績予想を0.8%(19,096千円)下回りました。なお、広告クリエイティブに関しましては、改めて結果を分析のうえ、「衝動買い」「誤注文」を招かぬよう、より一層表現の最適化を図ってまいります。

この売上高減により売上総利益も減少いたしました。加えて、一部商品における使用期限切れ等に伴う棚卸資産評価損や商品廃棄損の業績予想に織り込んでいなかった費用の計上等により、売上総利益は業績予想を45,299千円下回り、販売利益が54,432千円下回ることとなりました。

新規獲得

当第2四半期会計期間において、新規顧客獲得人数が減少しております。ROASは業績予想より0.8%改善いたしましたが、広告宣伝費の投資が業績予想通りに進まなかったことで、新規獲得による売上高が同予想を107,548千円下回りました。

売上高の減少等により売上総利益が58,582千円減少しましたが、主に広告宣伝費が抑制されたことで販売促進費等も203,693千円減少しており、これらの差額である145,111千円が販売利益の業績予想を上回った金額となります。

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

ECモール

当第2四半期会計期間において、新商品の取扱い開始、受注過多により販売を停止していた商品の販売再開、モール型フルフィルメントサービスの活用等により、ECモールの売上高は業績予想を32,461千円上回りました。

これにより、販売利益も業績予想を24,244千円上回ることとなりました。

以上、3点により「北の快適工房」における販売利益は1,112,102千円となり、業績予想を114,922千円上回りました。

<その他ブランドにおいて販売利益が業績予想を下回った要因>

先述のとおり、『SPADE』における様々な施策が功を奏したことにより新規顧客の獲得が好調であったため、想定を上回る新規獲得費を投資した結果、販売利益は業績予想を下回りました。なお、新規獲得費を増やしたものの、ROASは当初の想定を上回っており、広告投資効率は維持したまま先行投資を拡大できております。

以上の結果、当第2四半期会計期間における『SPADE』をはじめとする「その他ブランド」の販売利益は、業績予想を6,621千円下回る7,382千円となりました。

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

以上、「北の快適工房」においては販売利益が業績予想を114,922千円上回り、「その他ブランド」においては6,621千円下回ったことで、個別業績における販売利益は業績予想を108,301千円上回る1,104,720千円となり、これにより営業利益は業績予想を132,373千円上回る470,550千円となりました。

なお、当第2四半期累計期間（2023年3月1日～2023年8月31日）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	当第2四半期累計期間	増減額
売上高	7,150,996	7,185,709	+34,713
売上総利益	5,490,219	5,483,180	7,038
販売促進費等	3,524,665	3,754,135	+229,470
販売利益	1,965,554	1,729,044	236,509
営業利益	642,839	432,326	210,512

当第2四半期累計期間においては、営業利益が業績予想を210,512千円下回る432,326千円となりましたが、この要因は、販売利益が業績予想を236,509千円下回る1,729,044千円となったこととあります。総運営費はほぼ想定どおりに推移しているため、販売利益の差異が営業利益の業績予想未達の主な要因となっております。

なお、販売利益までの「北の快適工房」及び「その他ブランド」の内訳は下記のとおりであり、いずれのブランドにおいても先行投資である広告宣伝費の増加により、販売利益が業績予想を下回っております。

（千円）

	北の快適工房			その他ブランド		
	業績予想	実績	増減額	業績予想	実績	増減額
売上高	7,035,860	6,989,933	45,927	115,135	195,776	+80,640
売上総利益	5,416,769	5,375,583	41,185	73,450	107,596	+34,146
販売促進費等	3,433,259	3,563,562	+130,303	91,405	190,572	+99,166
販売利益	1,983,510	1,812,021	171,489	17,955	82,976	65,020

ヘルス&ビューティーケア関連事業における主要ブランド別の詳細な事業の状況は以下のとおりであります。

（北の快適工房）

広告宣伝費の投資額の推移

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

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

なお、広告宣伝費のほとんどが「自社広告による獲得」によるものですが、当第2四半期連結累計期間は前年同四半期と同水準の投資効率を維持しながら広告投資を約3倍にまで拡大できております。詳細は、後述の「自社広告による獲得の投資効率」をご覧ください。

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ンネルは、当社が独自に運営するECサイト経由の「自社サイト等（注3）」とAmazonや楽天市場等の「ECモール」となります。当第2四半期連結累計期間における売上高のうち、約90%が自社サイト等によるものです。自社サイト等は、先行する広告投資により、初回収支はマイナスになりますが、継続的に購入されることで収支がプラスになる定期購入型のビジネスモデルであり、将来の定期売上の源泉となる「新規顧客獲得人数」が重要な指標となります。一方、ECモールは、一度の購入で収支をプラスとする単品買い切り型のビジネスモデルであり、同指標の重要性は高くありません。収益化の仕組みが根本的に異なるモデルであるため、第1四半期連結累計期間より別掲のうえ記載しております。

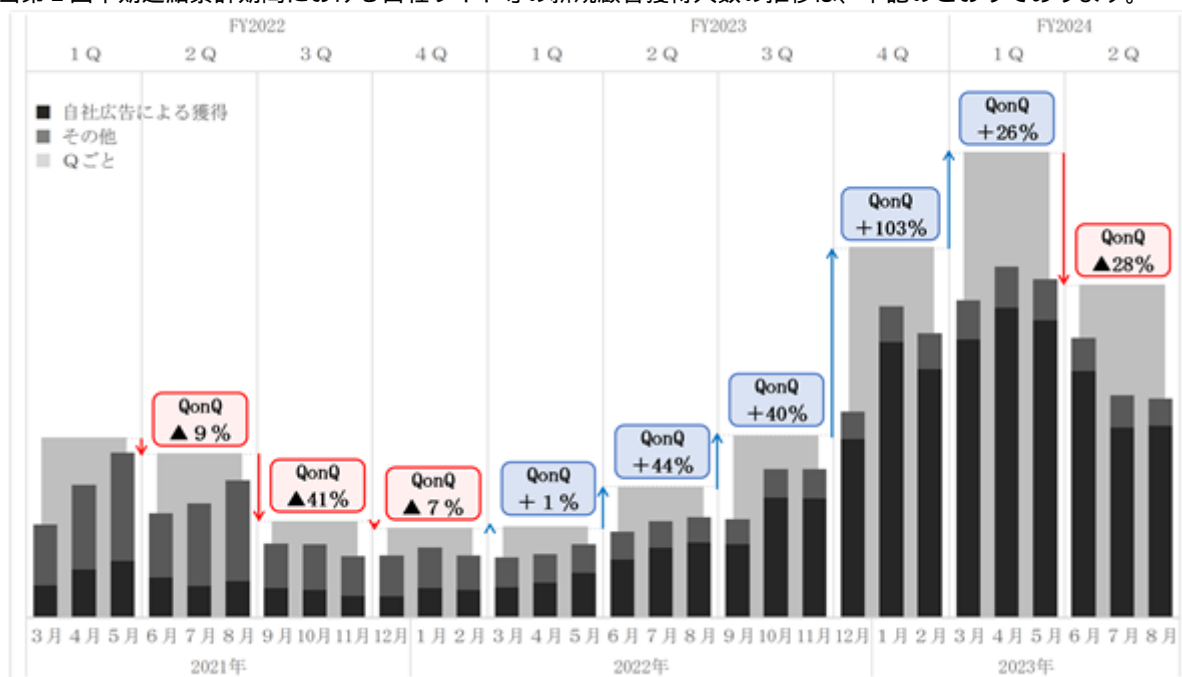
また、「自社サイト等」は、「自社広告による獲得」と、アフィリエイト経由等の獲得である「その他」から構成されますが、自社広告による獲得構成比が高くなってきたこと及び当社における投資効率を正確に計るため、広告投資効率指標においては自社広告による獲得のみの数値を記載しております。

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



自社サイト等の新規顧客獲得人数推移

当第2四半期連結累計期間における自社サイト等の新規顧客獲得人数の推移は、下記のとおりであります。



当第2四半期連結会計期間（2023年6月1日～2023年8月31日）における自社サイト等の新規顧客獲得人数は前年同四半期比155%増に拡大している一方、直前四半期連結会計期間との比較では28%減と縮小しております。

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

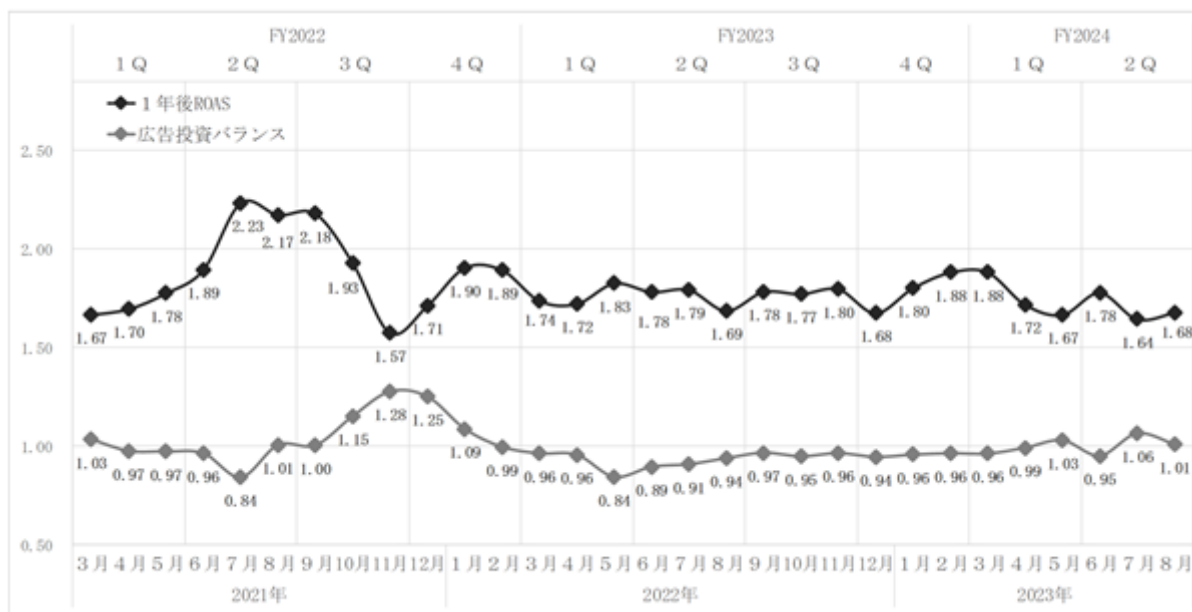
一方で、当第2四半期連結会計期間においては、販売ページの疲弊対策が追いつかず新規獲得が縮小しております。新規獲得を拡大するためには、クリック率の高い広告や購入率が高い販売ページ等の「良いクリエイティブ」が必要です。また、良いクリエイティブであっても一定期間を経過すると「疲弊（見飽きられる）現象」が生じユーザーの反応が悪化していくため、視点や切り口を変えた新鮮なクリエイティブを次々と作成する必要があります。そのため、当社ではクリエイティブ部門の整備と教育に長年に渡って取り組み、広告の作成スキルに関しては一定レベルの水準にまで引き上げることに成功しました。しかしながら、販売ページは広告と比べて新規作成の難易度が高かつ多様なスキルが必要となり、さらに作成や検証作業に多くのリソースを必要としますが、これらに対応する体制整備が不十分であり、販売ページの疲弊対策が追いついておりません。

こうした状況を踏まえ、再度クリエイティブ部門の体制を整備してまいります。単にクリエイティブと一括りにしても、「広告」と「販売ページ」では求められるスキルが異なっており、人員の得手不得手を勘案し適正な人員配置を行うとともに経験者の採用等を通じ、販売ページの作成スキル向上を図ることで新規顧客獲得人数の拡大に努めてまいります。

自社広告による獲得の投資効率

採算性を度外視し広告投資を拡大すれば必ず新規顧客獲得人数は増加するため、広告投資効率の指標である1年ROAS（注4）を注視することが必要となります。一方で、1年ROASは広告同士や同じ広告の時期別レスポンスを比較するためのものであり単純比較はできず最適値は存在しません。そのため、広告の機会ロス及び採算割れチェックを行う指標である広告投資バランス（注5）にも注視する必要があります。広告投資バランスが1.00を下回っている場合は、実績CPOが上限CPO（注6）を下回っており広告投資における機会損失が生じている状態、逆に1.00を超過した場合は、実績CPOが上限CPOを上回っており過剰に投資している状態です。

当第2四半期連結累計期間の自社広告による獲得の投資効率は下記のとおりであります。



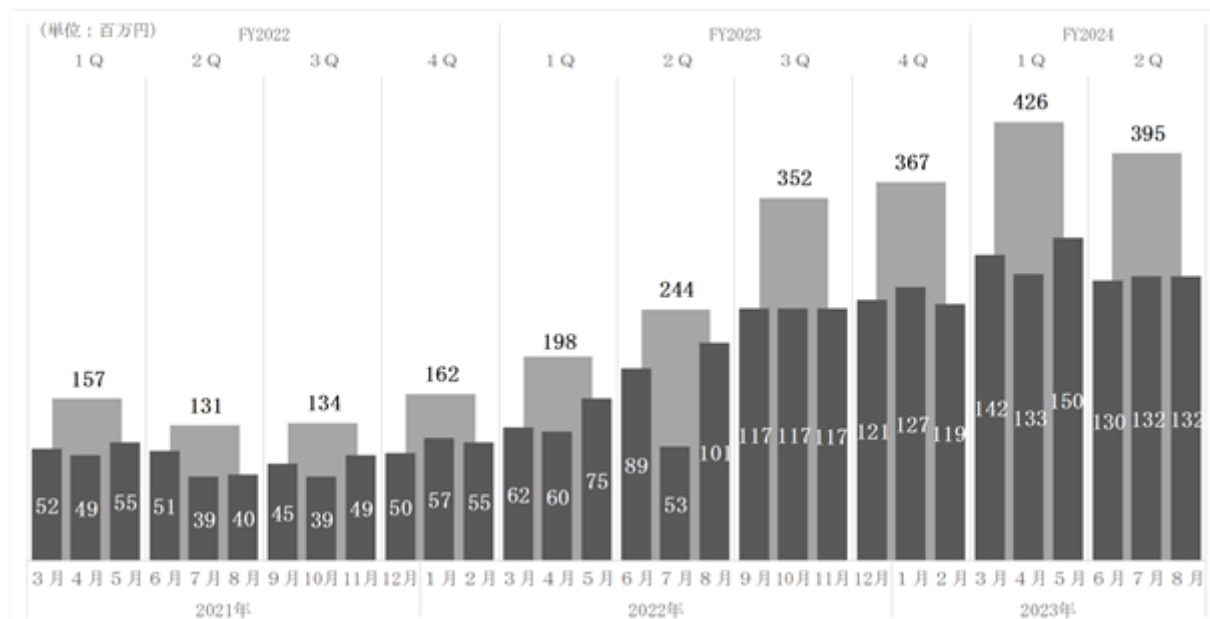
2022年2月期においては、イレギュラーな事象による一時的な変動（注7）があったものの、2023年2月期以降は一定の水準で推移しております。

当第2四半期連結累計期間において、基本的には最適値である広告投資バランス1.00を超過することなく推移している一方、特に2023年5月及び7月の広告投資バランスは1.00を超過しております。これは、クリエイティブ部門によって新しい切り口の販売ページを新規作成し、多数の検証テストを行ったため、採算の合わない広告宣伝費の割合が一時的に増加したことによる計画的なものです。

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

ECモールの売上高推移

当第2四半期連結累計期間におけるECモールの売上高推移は、下記のとおりであります。

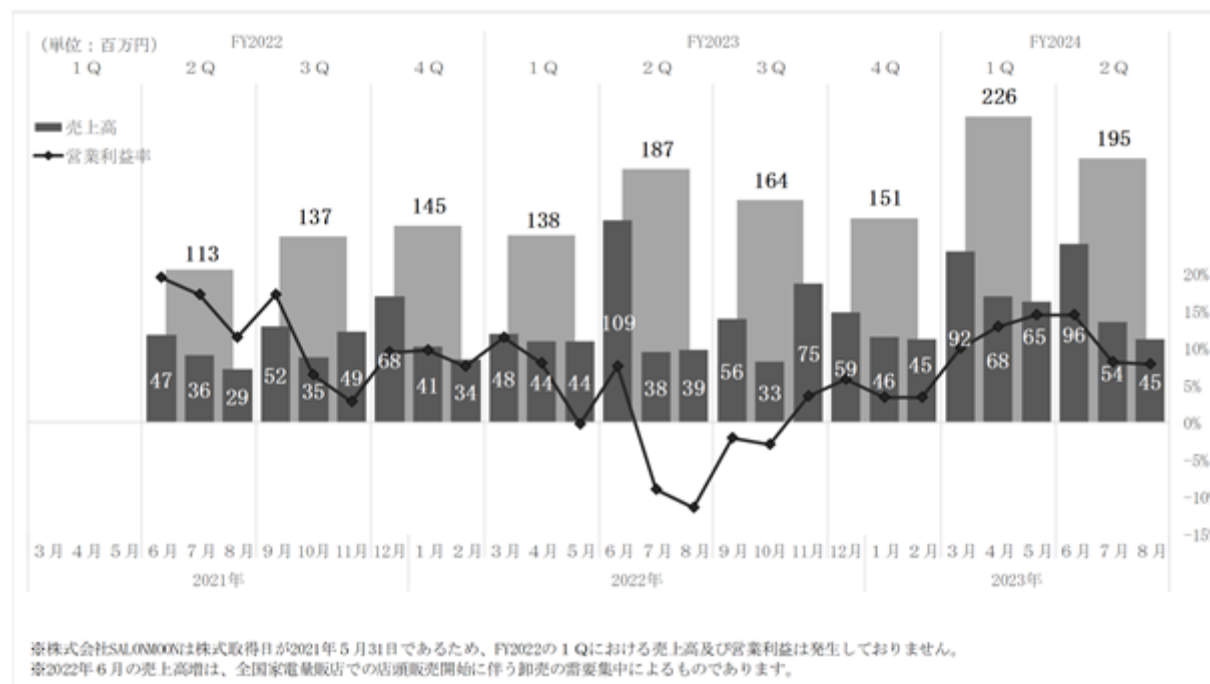


当社では、成長市場であるECモール商圏を積極的に取り込むべく、専任者を複数名配置しECモールの拡大に取り組んでおります。当第2四半期連結累計期間においても、引き続きECモールに特化した販促活動やクリエイティブの制作及び広告最適化、各ECモールにおけるセールへの参加、ECモール専売品の拡大にも努めております。

こうした結果、Amazonでは2023年8月に過去最高月商を記録し、ECモール全体の売上高も堅調に推移しております。今後も継続してさらなる売上拡大に取り組んでまいります。

(SALONMOON)

当第2四半期連結累計期間におけるSALONMOONの売上高推移は、下記のとおりであります。



※株式会社SALONMOONは株式取得日が2021年5月31日であるため、FY2022の1Qにおける売上高及び営業利益は発生していません。
 ※2022年6月の売上高増は、全国家電量販店での店頭販売開始に伴う卸売の需要集中によるものであります。

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

当第2四半期連結累計期間においては、Amazon、楽天市場やQoo10等の主力ECモール拡大のための販促施策を行ったほか、新商品のリリースにも注力いたしました。

各ECモールにおいて、検索エンジン最適化のための緻密な広告運用施策を行ったほか、特性やユーザー層を改めて分析のうえ最適なクリエイティブをECモールごとに作成、キャッシュバック施策等の独自キャンペーンも実施いたしました。また、商品ラインナップの拡充により新たな顧客層を取り込むべく、新商品やシリーズ品のリリースも精力的に行っております。さらに、2023年6月より大手バラエティショップ「ロフト」での一部の店頭での販売

を開始し、2023年8月には全国の店舗に拡大する等、より一層のブランド価値及びブランド認知度の向上を図っております。これにより、「SALONMOON」へアイロンシリーズの累計出荷台数は84万台を突破する等、順調に拡大しております。

以上の結果、当第2四半期連結累計期間における「SALONMOON」の売上高は422,623千円（前年同四半期比29.7%増）となりました。

なお、前連結会計年度においては、記録的な円安の進行や原材料及び輸送費等の相次ぐ値上げによる仕入れ価格の高騰等により営業損失を計上する期間も発生しましたが、販売価格の改定、輸入効率や在庫保管効率の改善を通じたコスト削減等を実施したことで、当第2四半期連結累計期間は従来の営業利益率の水準を維持しております。

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

（注1）ROAS

Return On Advertising Spendの略。広告出稿に対してどれだけ売上があったか成果を計る広告投資効率の指標で、ここでは「新規獲得による売上高」と販売促進費等のうち「新規獲得費」を用いて算定。100万円を新規獲得に使用し、90万円の売上が発生した場合のROASは0.90（90.0%）。1.00以下の場合、初回購入時の収支はマイナスだが、定期購入の場合は、継続的に購入されることで収支がプラスになる。

（注2）モール型フルフィルメントサービス

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

（注3）自社サイト等

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

（注4）1年ROAS

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

（注5）広告投資バランス

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

（注6）上限CPO

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

（注7）広告投資効率の一時的な変動

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

（注8）LTV

Life Time Valueの略で、顧客がもたら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。

(ご参考) 第1四半期会計期間における「北の快適工房」の業績

(千円)

	業績予想	実績	増減額
売上高	3,510,525	3,558,780	+48,255
発送遅延分の計上			
売上高	320,731	188,084	132,647
売上総利益	246,886	144,386	102,499
販売促進費等	19,209	18,386	822
販売利益	227,676	125,999	101,676
定期及びその他			
売上高	2,091,869	2,035,269	56,600
売上総利益	1,645,305	1,576,779	68,525
販売促進費等	100,848	98,859	1,988
販売利益	1,544,457	1,477,919	66,537
新規獲得			
売上高	742,631	909,370	+166,738
売上総利益	514,834	654,512	+139,677
販売促進費等	1,509,558	1,806,798	+297,240
販売利益	994,723	1,152,285	157,562
ROAS	50.4%	52.7%	-
ECモール			
売上高	355,293	426,057	+70,763
売上総利益	295,238	356,292	+61,053
販売促進費等	86,318	108,007	+21,689
販売利益	208,920	248,284	+39,364
販売利益	986,330	699,918	286,412

(2) 財政状態の分析

(資産)

当第2四半期連結会計期間末における資産合計は、前連結会計年度末と比較して400,712千円増加し、8,180,188千円となりました。この主な要因は、棚卸資産が1,263,254千円増加した一方で、現金及び預金が676,799千円減少したこと等によるものであります。

(負債)

当第2四半期連結会計期間末における負債合計は、前連結会計年度末と比較して164,867千円増加し、1,757,051千円となりました。この主な要因は、未払法人税等が161,721千円増加したこと等によるものであります。

(純資産)

当第2四半期連結会計期間末における純資産合計は、前連結会計年度末と比較して235,845千円増加し、6,423,136千円となりました。この主な要因は、利益剰余金が219,396千円増加したこと等によるものであります。

(3) キャッシュ・フローの状況

当第2四半期連結会計期間末における現金及び現金同等物(以下「資金」という。)は、前連結会計年度末に比べ676,799千円減少し、4,151,241千円となりました。

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

(営業活動によるキャッシュ・フロー)

当第2四半期連結累計期間において営業活動の結果減少した資金は、550,189千円(前年同四半期は425,221千円の増加)となりました。この主な要因は、税金等調整前四半期純利益454,441千円、法人税等の還付額207,627千円が生じた一方で、売上債権の増加112,201千円、棚卸資産の増加1,263,254千円が生じたこと等によるものであります。

(投資活動によるキャッシュ・フロー)

当第2四半期連結累計期間において投資活動の結果減少した資金は、36,978千円(前年同四半期は158,339千円の減少)となりました。この主な要因は、有形固定資産の取得による支出12,902千円、無形固定資産の取得による支出26,751千円が生じたこと等によるものであります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

当第2四半期連結累計期間において財務活動の結果減少した資金は、91,596千円(前年同四半期は229,849千円の減少)となりました。この主な要因は、配当金の支払額83,328千円が生じたこと等によるものであります。

(4) 会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定

前事業年度の有価証券報告書に記載した「経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析」中の会計上の見積り及び当該見積りに用いた仮定の記載について重要な変更はありません。

(5) 経営方針・経営戦略等

当第2四半期連結累計期間において、当社グループが定めている経営方針・経営戦略等について重要な変更はありません。

(6) 優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題

当第2四半期連結累計期間において、当社グループが優先的に対処すべき事業上及び財務上の課題について重要な変更はありません。

(7) 財務及び事業の方針の決定を支配する者の在り方に関する基本方針

当第2四半期連結累計期間において、当社の財務及び事業の方針の決定を支配する者の在り方に関する基本方針について重要な変更はありません。

(8) 研究開発活動

該当事項はありません。

(9) 経営成績に重要な影響を与える要因

当第2四半期連結累計期間において、経営成績に重要な影響を与える要因について重要な変更はありません。

(10) 資本の財源及び資金の流動性についての分析

当第2四半期連結累計期間において、資本の財源及び資金の流動性について重要な変更はありません。

3【経営上の重要な契約等】

当第2四半期連結会計期間において、経営上の重要な契約等の決定又は締結等はありません。

第3【提出会社の状況】

1【株式等の状況】

(1)【株式の総数等】

【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

【発行済株式】

種類	第2四半期会計期間末現在発行数(株) (2023年8月31日)	提出日現在発行数(株) (2023年10月13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】

【ストックオプション制度の内容】

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)
2023年6月1日～ 2023年8月31日	-	141,072,000	-	273,992	-	253,992

(5) 【大株主の状況】

2023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	51.79
日本マスタートラスト信託銀行株式会社	東京都港区浜松町2丁目11番3号	7,042,000	5.06
THE BANK OF NEW YORK 133652 (常任代理人 株式会社みずほ銀行 決済営業部)	BOULEVARD ANSPACH 1,1000 BRUSSELS,BELGIUM (東京都港区港南2丁目15-1)	3,623,900	2.60
木下 浩子	北海道札幌市中央区	1,756,800	1.26
JPモルガン証券株式会社	東京都千代田区丸の内2丁目7-3	1,498,441	1.08
THE BANK OF NEW YORK MELLON 140051 (常任代理人 株式会社みずほ銀行 決済営業部)	240 GREENWICH STREET,NEW YORK,NY 10286,U.S.A. (東京都港区港南2丁目15-1)	1,267,800	0.91
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	1,124,000	0.81
JP MORGAN CHASE BANK 385166 (常任代理人 株式会社みずほ銀行 決済営業部)	25 BANK STREET,CANARY WHARF,LONDON,E14 5JP,UNITED KINGDOM (東京都港区港南2丁目15-1)	861,400	0.62
野村證券株式会社 (常任代理人 株式会社三井住友銀行)	東京都中央区日本橋1丁目13-1 (東京都千代田区丸の内1丁目1番2号)	749,184	0.54
JP MORGAN CHASE BANK 385632 (常任代理人 株式会社みずほ銀行 決済営業部)	25 BANK STREET,CANARY WHARF,LONDON,E14 5JP,UNITED KINGDOM (東京都港区港南2丁目15-1)	682,600	0.49
計	-	90,661,525	65.16

(注) 1. 上記のほか、自己株式が1,939,848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 7,042,000株

株式会社日本カストディ銀行 1,124,000株

3. 2022年10月21日付で公衆の縦覧に供されている大量保有報告書において、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、2022年10月14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、当社として当第2四半期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	5,000,000	3.54
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	2,134,100	1.51

(6) 【議決権の状況】

【発行済株式】

2023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 1,939,800	-	-
完全議決権株式(その他)	普通株式 139,107,000	1,391,070	-
単元未満株式	普通株式 25,200	-	-
発行済株式総数	141,072,000	-	-
総株主の議決権	-	1,391,070	-

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

【自己株式等】

2023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	1,939,800	-	1,939,800	1.38
計	-	1,939,800	-	1,939,800	1.38

2 【役員の状況】

該当事項はありません。

第4【経理の状況】

1．四半期連結財務諸表の作成方法について

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

2．監査証明について

当社は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、第2四半期連結会計期間（2023年6月1日から2023年8月31日まで）及び第2四半期連結累計期間（2023年3月1日から2023年8月31日まで）に係る四半期連結財務諸表について、清明監査法人による四半期レビューを受けております。

1【四半期連結財務諸表】

(1)【四半期連結貸借対照表】

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2023年2月28日)	当第2四半期連結会計期間 (2023年8月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	4,828,041	4,151,241
受取手形、売掛金及び契約資産	680,960	793,162
商品及び製品	846,138	2,059,991
仕掛品	17,556	19,118
原材料及び貯蔵品	95,157	142,996
その他	524,017	195,700
貸倒引当金	6	6
流動資産合計	6,991,865	7,362,203
固定資産		
有形固定資産	232,495	271,943
無形固定資産		
のれん	214,293	181,325
その他	38,066	67,313
無形固定資産合計	252,360	248,639
投資その他の資産	302,753	297,402
固定資産合計	787,609	817,984
資産合計	7,779,475	8,180,188
負債の部		
流動負債		
買掛金	394,863	420,691
未払金	821,954	836,029
未払法人税等	3,390	165,112
株主優待引当金	51,492	-
資産除去債務	2,000	-
その他	101,992	124,924
流動負債合計	1,375,693	1,546,758
固定負債		
役員退職慰労引当金	3,712	4,533
退職給付に係る負債	15,035	15,745
資産除去債務	152,603	152,696
その他	45,137	37,318
固定負債合計	216,489	210,293
負債合計	1,592,183	1,757,051
純資産の部		
株主資本		
資本金	273,992	273,992
資本剰余金	255,901	256,162
利益剰余金	6,074,934	6,294,331
自己株式	417,536	401,349
株主資本合計	6,187,291	6,423,136
非支配株主持分	-	-
純資産合計	6,187,291	6,423,136
負債純資産合計	7,779,475	8,180,188

(2) 【四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書】

【四半期連結損益計算書】

【第2四半期連結累計期間】

(単位：千円)

	前第2四半期連結累計期間 (自 2022年3月1日 至 2022年8月31日)	当第2四半期連結累計期間 (自 2023年3月1日 至 2023年8月31日)
売上高	4,308,501	7,833,382
売上原価	1,111,347	2,064,812
売上総利益	3,197,154	5,768,569
販売費及び一般管理費	2,675,096	5,325,593
営業利益	522,058	442,976
営業外収益		
受取利息	59	62
為替差益	6,236	1,228
受取弁済金	826	2,061
サンプル売却収入	4,288	605
印税収入	3,889	6,747
固定資産受贈益	3,600	-
その他	720	1,843
営業外収益合計	19,620	12,548
営業外費用		
支払利息	1,074	723
その他	73	0
営業外費用合計	1,147	723
経常利益	540,530	454,800
特別損失		
固定資産売却損	-	358
固定資産除却損	371	0
特別損失合計	371	358
税金等調整前四半期純利益	540,158	454,441
法人税等	184,868	151,612
四半期純利益	355,289	302,829
非支配株主に帰属する四半期純利益	-	-
親会社株主に帰属する四半期純利益	355,289	302,829

【四半期連結包括利益計算書】

【第2四半期連結累計期間】

(単位：千円)

	前第2四半期連結累計期間 (自 2022年3月1日 至 2022年8月31日)	当第2四半期連結累計期間 (自 2023年3月1日 至 2023年8月31日)
四半期純利益	355,289	302,829
四半期包括利益	355,289	302,829
(内訳)		
親会社株主に係る四半期包括利益	355,289	302,829
非支配株主に係る四半期包括利益	-	-

(3)【四半期連結キャッシュ・フロー計算書】

(単位：千円)

	前第2四半期連結累計期間 (自 2022年3月1日 至 2022年8月31日)	当第2四半期連結累計期間 (自 2023年3月1日 至 2023年8月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前四半期純利益	540,158	454,441
減価償却費	43,611	22,383
のれん償却額	32,968	32,968
固定資産除売却損益(は益)	371	358
貸倒引当金の増減額(は減少)	8,110	0
株主優待引当金の増減額(は減少)	57,913	51,492
役員退職慰労引当金の増減額(は減少)	4,760	820
退職給付に係る負債の増減額(は減少)	1,272	709
移転損失引当金の増減額(は減少)	3,717	-
為替差損益(は益)	6,925	1,973
受取利息及び受取配当金	59	62
支払利息	1,074	723
売上債権の増減額(は増加)	45,411	112,201
棚卸資産の増減額(は増加)	191,581	1,263,254
仕入債務の増減額(は減少)	28,912	25,828
未払金の増減額(は減少)	153,108	37,818
その他	90,252	171,411
小計	734,305	757,156
利息及び配当金の受取額	59	62
利息の支払額	1,074	723
損害賠償金の受取額	82,262	-
法人税等の支払額又は還付額(は支払)	390,330	207,627
営業活動によるキャッシュ・フロー	425,221	550,189
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	75,850	12,902
無形固定資産の取得による支出	5,683	26,751
差入保証金の差入による支出	76,837	310
差入保証金の回収による収入	33	5,033
資産除去債務の履行による支出	-	2,048
投資活動によるキャッシュ・フロー	158,339	36,978
財務活動によるキャッシュ・フロー		
リース債務の返済による支出	7,938	8,268
配当金の支払額	221,911	83,328
財務活動によるキャッシュ・フロー	229,849	91,596
現金及び現金同等物に係る換算差額	6,891	1,964
現金及び現金同等物の増減額(は減少)	43,924	676,799
現金及び現金同等物の期首残高	5,210,952	4,828,041
現金及び現金同等物の四半期末残高	5,254,877	4,151,241

【注記事項】

(四半期連結財務諸表の作成にあたり適用した特有の会計処理)

(税金費用の計算)

税金費用につきましては、当第2四半期連結会計期間を含む連結会計年度の税引前当期純利益に対する税効果会計適用後の実効税率を合理的に見積り、税引前四半期純利益又は税引前四半期純損失に当該見積実効税率を乗じて計算しております。ただし、当該見積実効税率を用いて税金費用を計算すると著しく合理性を欠く結果となる場合には、法定実効税率を使用する方法によっております。

なお、法人税等調整額は、法人税等に含めて表示しております。

(四半期連結貸借対照表関係)

当座貸越契約

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効残高は次のとおりであります。

	前連結会計年度 (2023年2月28日)	当第2四半期連結会計期間 (2023年8月31日)
当座貸越極度額	- 千円	1,000,000千円
借入実行残高	-	-
差引額	-	1,000,000

(四半期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。

	前第2四半期連結累計期間 (自 2022年3月1日 至 2022年8月31日)	当第2四半期連結累計期間 (自 2023年3月1日 至 2023年8月31日)
退職給付費用	1,080千円	7,699千円
広告宣伝費	1,123,907	3,257,122
貸倒引当金繰入額	8,110	0

(四半期連結キャッシュ・フロー計算書関係)

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

	前第2四半期連結累計期間 (自 2022年3月1日 至 2022年8月31日)	当第2四半期連結累計期間 (自 2023年3月1日 至 2023年8月31日)
現金及び預金勘定	5,254,877千円	4,151,241千円
現金及び現金同等物	5,254,877	4,151,241

(株主資本等関係)

前第2四半期連結累計期間(自2022年3月1日至2022年8月31日)

1. 配当金支払額

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

2. 基準日が当第2四半期連結累計期間に属する配当のうち、配当の効力発生日が当第2四半期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
2022年10月14日 取締役会	普通株式	125,148	0.9	2022年8月31日	2022年11月11日	利益剰余金

3. 株主資本の金額の著しい変動

該当事項はありません。

当第2四半期連結累計期間(自2023年3月1日至2023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
2023年5月30日 定時株主総会	普通株式	83,432	0.6	2023年2月28日	2023年5月31日	利益剰余金

2. 基準日が当第2四半期連結累計期間に属する配当のうち、配当の効力発生日が当第2四半期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
2023年10月13日 取締役会	普通株式	125,218	0.9	2023年8月31日	2023年11月10日	利益剰余金

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】

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

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

当第2四半期連結累計期間(自 2023年3月1日 至 2023年8月31日)

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

(収益認識関係)

顧客との契約から生じる収益を分解した情報

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

	前第2四半期連結累計期間 (自 2022年3月1日 至 2022年8月31日)	当第2四半期連結累計期間 (自 2023年3月1日 至 2023年8月31日)
ヘルス&ビューティーケア関連事業	4,084,043千円	7,608,269千円
北の快適工房	3,747,122	6,989,929
SALONMOON	325,922	422,623
その他	10,998	195,716
その他	224,457	225,113
顧客との契約から生じる収益	4,308,501	7,833,382
その他の収益	-	-
外部顧客への売上高	4,308,501	7,833,382

(1株当たり情報)

1株当たり四半期純利益及び算定上の基礎は、以下のとおりであります。

	前第2四半期連結累計期間 (自 2022年3月1日 至 2022年8月31日)	当第2四半期連結累計期間 (自 2023年3月1日 至 2023年8月31日)
1株当たり四半期純利益	2円56銭	2円18銭
(算定上の基礎)		
親会社株主に帰属する四半期純利益(千円)	355,289	302,829
普通株主に帰属しない金額(千円)	-	-
普通株式に係る親会社株主に帰属する 四半期純利益(千円)	355,289	302,829
普通株式の期中平均株式数(株)	139,013,375	139,080,727

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

2【その他】

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

(イ) 配当金の総額.....125,218千円

(ロ) 1株当たりの金額.....0円90銭

(ハ) 支払請求の効力発生日及び支払開始日.....2023年11月10日

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

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。

独立監査人の四半期レビュー報告書

2023年10月13日

株式会社北の達人コーポレーション
取締役会 御中

清明監査法人
北海道札幌市

指定社員
業務執行社員 公認会計士 加賀 聡

指定社員
業務執行社員 公認会計士 島貫 幸治

監査人の結論

当監査法人は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づき、「経理の状況」に掲げられている株式会社北の達人コーポレーションの2023年3月1日から2024年2月29日までの連結会計年度の第2四半期連結会計期間（2023年6月1日から2023年8月31日まで）及び第2四半期連結累計期間（2023年3月1日から2023年8月31日まで）に係る四半期連結財務諸表、すなわち、四半期連結貸借対照表、四半期連結損益計算書、四半期連結包括利益計算書、四半期連結キャッシュ・フロー計算書及び注記について四半期レビューを行った。

当監査法人が実施した四半期レビューにおいて、上記の四半期連結財務諸表が、我が国において一般に公正妥当と認められる四半期連結財務諸表の作成基準に準拠して、株式会社北の達人コーポレーション及び連結子会社の2023年8月31日現在の財政状態並びに同日をもって終了する第2四半期連結累計期間の経営成績及びキャッシュ・フローの状況を適正に表示していないと信じさせる事項が全ての重要な点において認められなかった。

監査人の結論の根拠

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

四半期連結財務諸表に対する経営者及び監査等委員会の責任

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

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

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

四半期連結財務諸表の四半期レビューにおける監査人の責任

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

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

- ・ 主として経営者、財務及び会計に関する事項に責任を有する者等に対する質問、分析的手続その他の四半期レビュー手続を実施する。四半期レビュー手続は、我が国において一般に公正妥当と認められる監査の基準に準拠して実施される年度の財務諸表の監査に比べて限定された手続である。
- ・ 継続企業の前提に関する事項について、重要な疑義を生じさせるような事象又は状況に関して重要な不確実性が認められると判断した場合には、入手した証拠に基づき、四半期連結財務諸表において、我が国において一般に公正妥当と認められる四半期連結財務諸表の作成基準に準拠して、適正に表示されていないと信じさせる事項が認められないかどうか結論付ける。また、継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められる場合は、四半期レビュー報告書において四半期連結財務諸表の注記事項に注意を喚起すること、又は重要な不確実性に関する四半期連結財務諸表の注記事項が

適切でない場合は、四半期連結財務諸表に対して限定付結論又は否定的結論を表明することが求められている。監査人の結論は、四半期レビュー報告書日までに入手した証拠に基づいているが、将来の事象や状況により、企業は継続企業として存続できなくなる可能性がある。

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

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

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

利害関係

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

以 上

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