

【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】 2026年5月29日

【事業年度】 第28期(自 2025年3月1日 至 2026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】 経営企画室長 吉川 秀人

【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】 経営企画室長 吉川 秀人

【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24期	第25期	第26期	第27期	第28期
決算年月	2022年 2月	2023年 2月	2024年 2月	2025年 2月	2026年 2月
売上高 (千円)	3,865,594	2,572,852	2,205,457	2,052,289	1,779,529
経常利益又は経常損失() (千円)	133,845	117,094	371,162	278,838	271,340
当期純利益又は 当期純損失() (千円)	89,865	133,340	1,281,854	437,770	272,126
持分法を適用した 場合の投資利益 (千円)	-	-	-	-	-
資本金 (千円)	401,160	401,160	401,160	401,160	401,160
発行済株式総数 (株)	2,963,000	2,963,000	2,963,000	2,963,000	2,963,000
純資産額 (千円)	2,892,709	2,759,313	1,477,429	1,039,659	767,532
総資産額 (千円)	3,303,257	3,364,476	1,646,593	1,272,331	1,152,061
1株当たり純資産額 (円)	976.29	931.29	498.65	350.90	259.05
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)	30.33	45.00	432.63	147.75	91.85
潜在株式調整後 1株当たり当期純利益 (円)	-	-	-	-	-
自己資本比率 (%)	87.6	82.0	89.7	81.7	66.6
自己資本利益率 (%)	3.2	4.7	60.5	34.8	30.1
株価収益率 (倍)	32.4	-	-	-	-
配当性向 (%)	-	-	-	-	-
営業活動による キャッシュ・フロー (千円)	672,048	536,485	398,402	209,139	290,200
投資活動による キャッシュ・フロー (千円)	8,444	76,425	114,786	15,367	1,853
財務活動による キャッシュ・フロー (千円)	157,011	92,339	250,171	71	192,455
現金及び現金同等物 の期末残高 (千円)	1,094,274	1,646,673	883,312	658,733	559,134
従業員数 〔外、平均臨時雇用者数〕 (名)	42 〔5〕	47 〔5〕	43 〔3〕	45 〔3〕	37 〔3〕
株主総利回り (比較指標：配当込みTOPIX) (%)	23.4 (97.8)	16.4 (106.1)	20.1 (149.3)	12.9 (87.0)	11.3 (127.8)
最高株価 (円)	4,380	1,373	1,661	1,349	550
最低株価 (円)	930	673	481	500	401

(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、第26期、第27期及び第28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。

5. 株価収益率については、第25期、第26期、第27期及び第28期は当期純損失であるため、記載しておりません。
6. 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。
7. 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。
8. 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
2023年8月	ライブ配信型クラウドファンディング「わくたん」事業を開始

- (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。

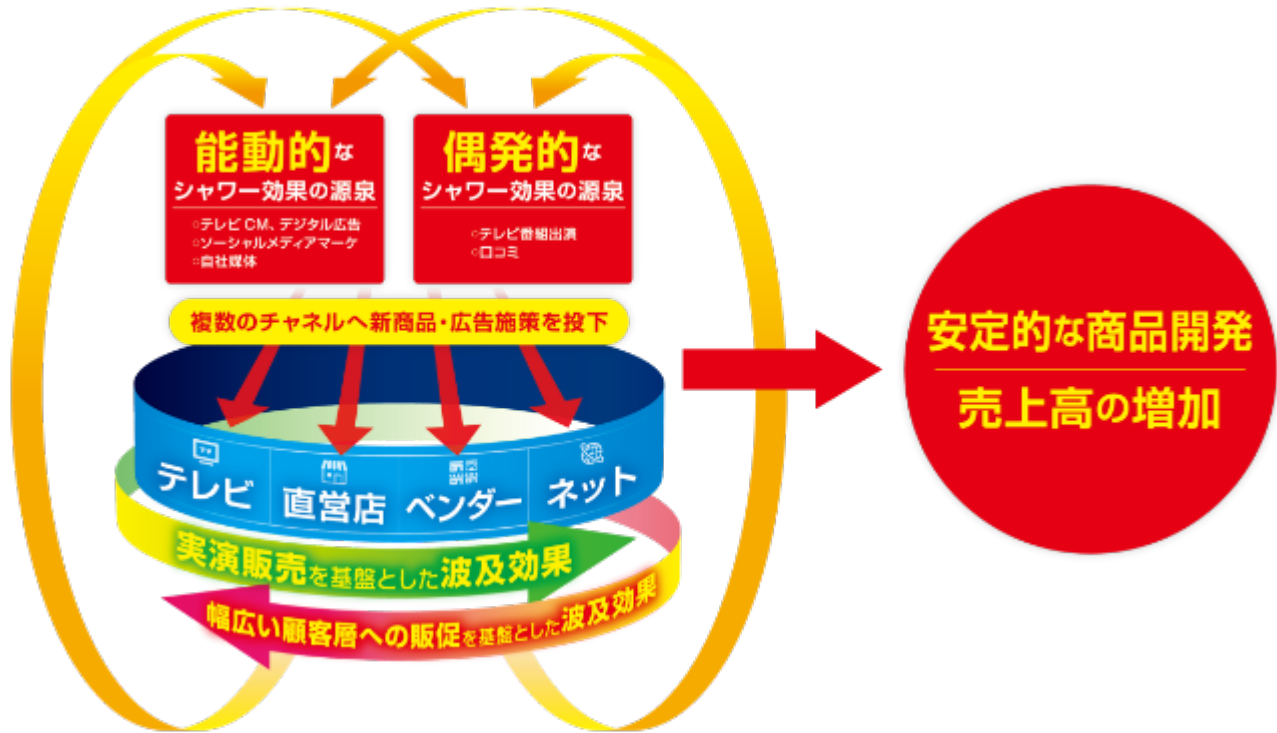
当社の強みは実演販売です。実演販売とは、実演販売士が消費者の目の前で実際に商品を使って見せて使用価値をアピールし、購入を促す販売手法です。実演販売は、対象とする商品の使用方法や特徴、効果、利点等を消費者へ直接伝えることができ、能動的に需要を喚起させることができる手法です。当社は自社の役職員及び業務委託先として実演販売士を擁しております。実演販売士は、売り場で消費者に対して話す内容を事前に実演口上として作り上げ、実演販売を開始した後も実演口上を何度もブラッシュアップし、販売力を向上させる努力を続けております。また、実演販売は単に売るだけではなく、広告効果も高いため売り場への営業ツールとしての機能も有します。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)



当社の事業セグメントは、単一の事業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。なお、従来、売上高を「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」「その他」に区分しておりましたが、ECサイト「デモカウ」を「わくたんマーケット」へリニューアルし、「わくたん」事業とブランド統合したことにともない、当事業年度より、以下の区分に変更しております。

（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）

小売店において店頭で販売するため、小売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小売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、消費者にとっては小売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小売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・出演をすることによる報酬による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。

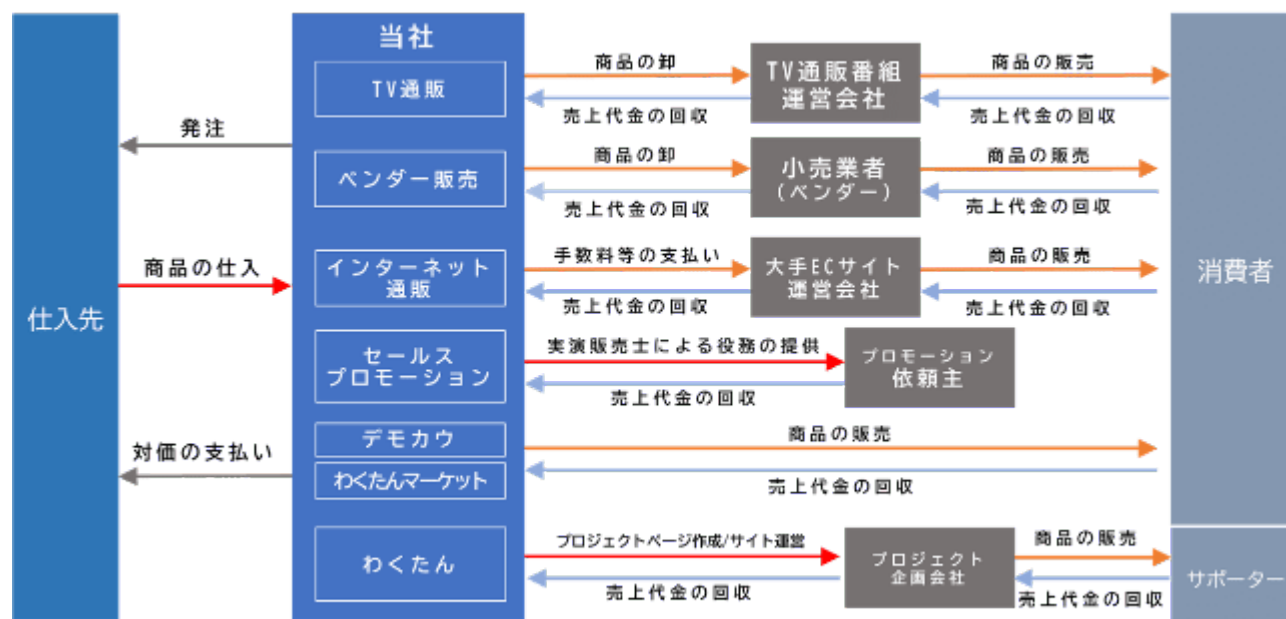
（デモカウ）

”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」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。

（わくたん）

クラウドファンディング事業「わくたん」及び、ECサイト「わくたんマーケット」にて商品を販売しております。当社におけるBtoC事業の中核をなしている事業で、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っ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

2026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)
37(3)	40.3	5.16	4,940

- (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りませんが、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

当社を取り巻く経営環境につきましては、雇用・所得環境の改善、インバウンド需要の増加等により緩やかな回復の動きが見られる一方で、エネルギー価格、原材料費の高騰及び円安の進行等により個人消費は力強さを欠き、依然として先行き不透明な状況が続いております。

このような状況下において、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) 中期経営戦略

生成AIを活用した実演販売の進化による、持続的競争優位性の確立

「わくたんマーケット」を進化させ、購入機能を維持しながらデジタル実演販売ページを大幅に拡充します。各ページはLP・SNS施策のランディングポイントとして機能させ、自社EC内の購買促進にとどまらず、他チャネルへの送客も一元的に担うマルチ導線型プラットフォームへの転換を図ります。

AI革命が進展する現代において、競争優位の本質は「何を・どのように売るか」という業務ロジックそのものを自社内に保有しているか否かにあります。当社が30年以上にわたり蓄積してきた実演販売の口上ロジックは模倣困難な参入障壁であり、最大の経営資産です。この知的資産を生成AIに実装することで、「実演販売×AI」という当社固有の競争モデルを確立し、業界における独自のポジションを強固なものとしします。

集客力の強化

テレビ取材・テレビ通販のハロー効果を中心とした従来の集客モデルは、メディア環境の急速な変化に対応しきれっていない状況です。視聴者のメディア接触がテレビからSNS・デジタルへと大きくシフトしている現在、従来手法のみに依存した集客戦略は限界を迎えつつあります。

SNS・ネット広告の一元管理体制を構築・推進し、これまで分散していた広告運用を統合することで、施策間の連携を強化し、より精度の高いターゲティングを実現します。また、インターネット通販の広告運用を高還元率の施策への集中という構造へと転換させます。この方針により、過剰な集客コストを抑制すると同時に、投資対効果を最大化し、全体的な広告効率を向上させます。

SNSやプレスリリースなど多角的なアプローチにより実演販売の周知と商品認知を広く後押しすることで、商品の露出を最大化し、新規顧客層の獲得につなげます。

実演販売士の育成および店頭実演の実施数最大化

当社の採用する「3Dマーケティング販売戦略」においては、消費者に対する商品への需要を的確に喚起することがカギとなります。この戦略は、テレビの通販番組や情報番組をはじめ、SNSや動画投稿サイトなど様々なメディアを活用し、さらに店頭での実演販売を通じて展開されます。消費者との密接なコミュニケーションを図ることで、商品の魅力や価値を直接伝えることができ、効果的な販売促進を実現しています。

デジタル化が加速する現代においても、生身の人間が目の前で商品を実演し、消費者の疑問にリアルタイムで応える「人による実演販売」は、いかなるメディアにも代替できない当社最大の強みです。この強みを最大限に発揮するためには、高い技術と表現力を持つ実演販売士の育成こそが、事業成長の根幹を担う最重要課題と位置づけています。

実演販売士の育成にこれまで以上に注力し、店頭実演の実施数そのものを最大化することを明確な目標として掲げます。具体的には、実演販売士育成講座「売の極意塾」をさらに強化・拡充し、実践的なトレーニングプログラムを通じて販売スキルとノウハウの伝授を加速させます。育成した実演販売士を各販売現場へ積極的に配置することで、店頭実演の機会を拡大し、消費者との直接接点を増やします。人にしかできない実演販売の質と量を同時に高めることで、当社固有の競争優位性をより一層強固なものとしします。

(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 【サステナビリティに関する考え方及び取組】

当社のサステナビリティに関する考え方及び取組は、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当社が判断したものであります。

(1) ガバナンス

当社は、実演販売を柱として生活用品を中心とした商品を販売している会社であり、お客様の身近な商品を取り扱う事により、「やさしさと感動を売って、人々に笑顔を与える」という経営理念を実現してまいります。

また、「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」を掲げた当社は、実演販売における人材教育を土台とし、企業が継続的に成長していく必要があります。現在は取締役会を中心として、長期的な視野の中で当社の企業価値の向上を目指すべく経営活動を進めております。

(2) 戦略

・人的資本

当社において、実演販売の源泉である「人的資産（資本）」は極めて重要な経営資本であります。実演販売士・社員の能力と人間力を向上させ、より良い商品を提供するとともに、社員の多様性を高めることでお客様の様々な価値観・ご要望にあった商品をお届けできるよう、努力し続けてまいります。

人的資本への投資は事業基盤やその土台となるサステナビリティ経営への投資であり、当社が持続的に成長していくために必要不可欠なものであります。

採用

当社では、社内実演販売士および社外実演販売士を擁しており、「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ます。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、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し、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。今後の実演販売士の増強をすすめてまいります。また、これらに加え、中途採用による柔軟な人員増強により優秀且つ多様な人材を確保することにより、収益獲得機会の増加に取り組んでまいります。

教育

当社は中途採用による即戦力を重視しており、実演販売士同様、幹部社員につきましても、継続的な教育を行うことにより、全体レベルを押し上げ、経営力強化につとめてまいります。

(3) リスク管理

当社において、全体的なリスク管理は、リスク管理委員会にて定期的にモニタリングしております。その下部組織であるコンプライアンス会議、部課長会(リスク管理会議)の定期的な開催により、現場レベルよりリスク情報を吸い上げ、検証・検討し解決にあたる仕組みで運営されております。

その中でも経営への影響が大きく、対応の強化が必要なリスクは役員で構成されているリスク管理委員会にて共有し、対応にあたっております。

(4) 指標及び目標

a. 女性従業員数ならびに管理職に占める女性従業員の割合

当事業年度末における女性労働者数ならびに管理職に占める女性労働者の割合は以下のとおりであります。厚生労働省発表による直近の総労働人口に占める女性の割合は45.4%、女性管理職比率は13.1%であり、継続して女性従業員比率、女性管理職比率を上昇すべく取組んでまいります。

指標	比率
女性従業員数比率	35.1%
女性管理職比率	33.3%

b. 従業員の男女の賃金の差異

男女の賃金差異については、男性の平均年齢が高いこと、男性の平均勤続年数が長いこと、及び男性の管理職比率が高いこと等が影響しております。今後女性管理職比率を増加させていくことで、賃金差異は縮小していく見込みであります。

区分	男女の賃金の差異
正社員	71.3%

3 【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2026年2月28日現在、従業員数が37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小売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、2026年2月期における売上高の24.7%がジュピターショップチャンネル株式会社、17.4%がアマゾンジャパン合同会社に対するものです。両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) 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。

(15) 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。

(16) 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。

(17) 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。

(18) 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。

(19) 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株式会社ミロク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%（自己株式を除く。）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、当社といっ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。

(20) 継続企業の前提に関する重要事象等

当社は、前事業年度末まで3期連続で営業損失、経常損失及び当期純損失を計上し、当事業年度においては営業損失271,138千円、経常損失271,340千円及び当期純損失272,126千円を計上していることから、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような状況が存在しております。

当社は、このような状況を解消するため、収益性を重視した以下の施策を実施しております。

実演販売の強化による売上高の向上

専門性の高い実演販売士を増員し、実演販売の実施回数を増加させることで、ベンダー販売やセールスプロモーションにおける売上高の向上を目指します。さらに、「わくたんマーケット」にAIアバターを導入し、デジタル上での実演販売によるネット通販の収益力向上も目指します。

広告宣伝費の最適化とSNS発信の強化

費用対効果の低い従来の広告出稿を抑制する一方、TV放映による露出効果を最大限収益化するためにSNS発信を強

化いたします。これにより、広告コストを削減しながら効率的な集客を実現いたします。

固定費の削減

効率的な事業運営のため、費用の抑制により可能な限り固定費を削減いたします。

以上の施策を行うことにより、翌事業年度の業績は黒字化する見通しです。また、当事業年度末において現金及び預金559,134千円を保有しており、当座貸越契約による追加の資金調達余力もあることから事業運営に必要な資金については確保していると判断しております。

以上のことから、現時点において継続企業の前提に関する重要な不確実性は認められないものと判断しております。

4 【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。

経営成績の状況

当事業年度におけるわが国経済は、雇用・所得環境の改善、インバウンド需要の増加等により緩やかな回復の動きが見られる一方で、エネルギー価格、原材料費の高騰及び円安の進行等により個人消費は力強さを欠き、依然として先行き不透明な状況が続いております。

これらの結果、当事業年度における業績は売上高1,779,529千円（前年同期比13.3%減）、営業損失271,138千円（前年同期は営業損失281,839千円）、経常損失271,340千円（前年同期は経常損失278,838千円）、当期純損失272,126千円（前年同期は純損失437,770千円）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。なお、従来、売上高を「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」「その他」に区分しておりましたが、ECサイト「デモカウ」を「わくたんマーケット」へリニューアルし、「わくたん」事業とブランド統合したことにもない、当事業年度より、以下の区分に変更しております。この変更にもない、前事業年度との比較・分析は、変更後の区分に基づいております。

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。当事業年度においてはラジオ媒体での商品販売の強化、テレビ放送での訴求内容・演出のリニューアルの実施により業績の向上に取り組みました。ゴム加工を施したピーリングタオル「ゴムボンつるつる」、掃除用クロス「パルスイクロス」、エアコンの冷却フィン洗浄剤「エアコンクリーナーAg消臭プラス」などの主力商品群が堅調に推移し売上を牽引した一方で、一部の既存商品において前年実績を下回る結果となりました。新規導入商品については複数品目で導入が決定し、期中から売上実績が積みあがっていましたが立ち上がり時期の影響等により、通期では前年比で若干下回る水準となりました。これらの要因により、当事業年度の売上高は、810,068千円（前年同期比3.9%減）となりました。

b . ベンダー販売

当販売チャネルには、小売店において店頭で販売するため、小売店に対する商品の売上が含まれます。当事業年度においては店頭実演の実施、実演販売士のおすすめ商品コーナーを店舗に設置するなどの施策で、売上高の向上に取り組んでおります。主力商品の晴雨兼用の折りたたみ傘「99Tsukumo傘」と新商品の「瞬撥水Tsukumo傘」が堅調に推移し、売上貢献度が前年を大きく上回る水準となりました。一方で、既存商品の多くが市場競争の激化や顧客ニーズの変化を受け、軒並み前年実績を下回り、主力商品の伸長分を一部相殺する形となり、当事業年度の売上高は、331,867千円（前年同期比6.2%減）となりました。

c . インターネット通販

当販売チャネルには、インターネット上のショッピングモールでの商品の売上が含まれます。当事業年度においては各モール内でのアクセス数・転換率・購入単価向上のための施策として、商品ページのUI・UXの改善に取り組んでおります。また商品数の増加に向けたNB商品の仕入も継続して実施しております。ゴム加工を施したピーリングタオル「ゴムボンつるつる」、ゴム加工を施したバスブラシ「ゴムボンバスブラシ」、エアコンの冷却フィン洗浄剤「エアコンクリーナーAg消臭プラス」、エアコンの送風ファン洗浄剤「カビシユトレール」に加え、新商品の特殊研磨工法「曲げ鑄」を採用した日本製包丁「鑄-shinogi-Neo」が堅調に推移し、売上貢献度が前年を大きく上回る水準となりました。一方で、一部の主力商品が市場競争の激化により前年実績を下回り、商品のメディア露出が昨年同時期と比較し少なかったことなど複合的な要因から、当事業年度の売上高は、545,725千円（前年同期比23.3%減）となりました。

d．セールスプロモーション

当販売チャネルには、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動画の制作、又は実演販売士の派遣及び動画への出演による売上が含まれます。当事業年度において、実演販売士のイベント出演案件が減少し、当事業年度の売上高は、33,298千円（前年同期比54.6%減）となりました。

e．デモカウ

当販売チャネルには、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」の売上が含まれます。当事業年度において、骨盤サポートベルト「骨盤整隊カシャーンactive」を含めた骨盤整隊カシャーンシリーズ、ゴムポンつるつるシリーズ、晴雨兼用の折りたたみ傘「99Tsukumo傘」に加え、新商品の「瞬撥水Tsukumo傘」、「鎬-shinogi-Neo」が売上が牽引しましたが、当事業年度の売上高は、35,435千円（前年同期比5.8%減）となりました。

f．わくたん

当販売チャネルには、クラウドファンディング事業「わくたん」及び、ECサイト「わくたんマーケット」の売上が含まれます。当事業年度においてはECサイト「デモカウ」を、「わくたんマーケット」へリニューアルしブランド統合を実施し、集客力の強化とコンテンツ量の強化に取り組みました。「わくたん」においては会員数およびプロジェクト数が堅調に増加し、プロジェクト単体の応援総額においては当事業年度中に2回、歴代の最高額を更新しましたが、第4四半期にプロジェクト数が伸び悩んだことから通期では前年実績を下回る結果となりました。「わくたんマーケット」においては「パルスイクロス」、「ゴムポンつるつる」に加え、新商品の「鎬-shinogi-Neo」、極厚角フライパン「cadono」が売上が牽引し、前年を上回る水準となりましたが、売上高は21,210千円（前年同期比7.9%減）となりました。

当期よりECサイト「デモカウ」は、「わくたんマーケット」へリニューアルし、売上高は新たに区分した「わくたん」チャネルにて集計しております。

g．その他

当販売チャネルには、社内販売制度などその他のチャネルの売上が含まれます。当事業年度において、売上高は、1,922千円（前年同期比80.5%減）となりました。期末に滞留在庫の処分を実施したことで、処分に伴う在庫金額分の売上原価を計上したため、売上総利益が圧迫されることで収益性が低下する結果となりました。在庫処分は財務体質の健全化と今後の在庫効率向上を目的としたものであり、次期以降の収益改善に寄与するものと見込んでおります。

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120,270千円減少し、1,152,061千円となりました。流動資産は、前事業年度末に比べて120,925千円減少し、1,144,828千円となりました。主な要因は、棚卸資産が51,563千円増加した一方で、現金及び預金が99,599千円減少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655千円増加し、7,233千円となりました。主な要因は、長期前払費用が655千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151,856千円増加し、384,528千円となりました。流動負債は、前事業年度末に比べて27,945千円減少し、187,806千円となりました。主な要因は、1年内返済予定の長期借入金が18,108千円増加した一方で、買掛金が25,601千円、未払金が13,574千円減少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179,802千円増加し、196,722千円となりました。主な要因は、長期借入金が174,347千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純資産は、前事業年度末に比べて272,126千円減少し、767,532千円となりました。主な要因は、当期純損失の計上により利益剰余金が272,126千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99,599千円減少し、559,134千円となりました。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減少は、290,200千円となりました。主な要因は、税引前当期純損失271,676千円の計上、棚卸資産の増加51,563千円、仕入債務の減少25,601千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、1,853千円となりました。主な要因は、有形固定資産の取得による支出990千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、192,455千円となりました。主な要因は、長期借入れによる収入200,000千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	1,146,640	0.4
合計	1,146,640	0.4

(注) 金額は仕入価格によっております。

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	810,068	3.9
バンダー販売	331,867	6.2
インターネット通販	545,725	23.3
セールスプロモーション	33,298	54.6
デモカウ	35,435	5.8
わくたん	21,210	7.9
その他	1,922	80.5
合計	1,779,529	13.3

(注) 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 2024年3月1日 至 2025年2月28日)		当事業年度 (自 2025年3月1日 至 2026年2月28日)	
	販売高(千円)	割合(%)	販売高(千円)	割合(%)
ジュピターショップ チャンネル株式会社	479,633	23.4	440,366	24.7
アマゾンジャパン合 同会社	452,576	22.1	308,584	17.3
株式会社ロッピング ライフ	231,125	11.3	235,610	13.2

(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。

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1,779,529千円（前年同期比13.3%減）となりました。また販売チャネル別の売上高は、TV通販810,068千円（前年同期比3.9%減）、バンダー販売331,867千円（前年同期比6.2%減）、インターネット通販545,725千円（前年同期比23.3%減）、セールスプロモーション33,298千円（前年同期比54.6%減）、デモカウ35,435千円（前年同期比5.8%減）、わくたん21,210千円（前年同期比7.9%減）となりました。

TV通販では主力商品は堅調で新規導入も進みましたが、既存商品の苦戦と新規商品の立ち上がり遅れにより、売上高は前年同期比微減となりました。

ネット通販では新商品や一部主力商品は好調でしたが、競合激化による一部主力商品の苦戦とメディア露出減少が響き、売上高は前年同期比で大幅な減少となりました。

バンダー販売では傘カテゴリーの新旧商品が大きく伸長しましたが、それ以外の既存商品が市場競争激化により軒並み苦戦し、全体を押し下げたことが売上高の前年同期比減少の要因となりました。

セールスプロモーションでは動画制作案件の実演販売士のイベント出演案件が減少したことが売上高の前年同期比減少の要因となりました。

デモカウでは新商品を含む主力商品群は売上を牽引しましたが、売上高は前年同期比減少となりました。

わくたんではブランド統合やクラウドファンディングでの最高額更新などの成果はありましたが、期末のプロジェクト数伸び悩み等が響き、売上高は前年同期比減少となりました。

(売上原価、売上総利益)

当事業年度の売上総利益は657,804千円（前年同期比26.0%減）となりました。当期は期末に財務体質の健全化と今後の在庫効率向上を目的として販売見込みの低い在庫の処分を実施いたしました。その結果売上総利益率は前事業年度の43.3%から当事業年度37.0%となりました。短期的には売上原価率の上昇をもたらしましたが、翌期以降の収益改善に寄与するものと考えております。

(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928,942千円（前年同期比20.7%減）となりました。主な要因は、人件費が342,114千円（前年同期比8.0%減）、外注費が45,787千円（前年同期比41.7%減）、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162,319千円（前年同期比27.2%減）及び荷造運賃発送費51,343千円（前年同期比54.4%減）によるものであります。また、営業利益率は前事業年度の13.7%から当事業年度の15.2%と減少しましたが、当事業年度の営業損失は271,138千円（前年同期は営業損失281,839千円）となりました。

(営業外損益)

当事業年度の営業外収益は1,862千円（前年同期比47.8%減）、営業外費用は2,065千円（前年同期比264.5%増）となりました。主な要因は、営業外収益は受取利息及び配当金727千円（前年同期比72.3%増）、公演料収入545千円（前年同期は0）が発生したことによるものであります。営業外費用は支払利息1,675千円（前年同期は0）、為替差損291千円（前年同期比144.7%増）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271,340千円（前年同期は経常損失278,838千円）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335千円となりました。特別損失は減損損失335千円が発生したことによるものであります。法人税、住民税及び事業税は450千円(前年同期比34.8%減)となり、その結果、当期純損失は272,126千円(前年同期は当期純損失437,770千円)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」の「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 (2025年2月期)	当事業年度 (2026年2月期)
自己資本比率(%)	81.7	66.6
キャッシュ・フロー対有利子負債比率(年)	-	-
インタレスト・カバレッジ・レシオ(倍)	-	-

(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。

当事業年度の「キャッシュ・フロー対有利子負債比率」及び「インタレスト・カバレッジ・レシオ」については、営業キャッシュ・フローがマイナスのため、記載しておりません。

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2,052,289千円、営業損失281,839千円、営業利益率 13.7%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、売上高は前事業年度を下回る結果となりましたが営業損失は縮小する結果となりました。また営業利益率においては当事業年度が 15.2%と前事業年度を下回る結果となりました。

営業利益率の減少は財務体質の健全化と今後の在庫効率向上を目的として販売見込みの低い在庫の処分を実施したことが主要因であり、短期的には売上原価率の上昇をもたらしましたが、翌期以降の収益改善に寄与するものと考えております。

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 3 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。

5 【重要な契約等】

該当事項はありません。

6 【研究開発活動】

当社は、販売現場における実演販売業務の効率化及び顧客サービスの向上を実現すべく、生成AIを活用した実演販売に係る技術の導入に関する研究開発を行っております。当事業年度における研究開発活動の総額は16,070千円であり、活動状況は以下のとおりです。

なお、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を省略しております。

(1) 実演トークスクリプト自動生成システムの共同開発

誰でも熟練実演販売士のトークを再現できる環境の構築を目指すことを目的として、株式会社Sapeetと共同して、実演販売の要点をAIが再現可能な形式で丁寧に言語化し、現場の知見に基づく高い実用性を兼ね備えた実演トークスクリプト自動生成システムを開発いたしました。簡単な情報及び商品のパッケージ画像をアップロードするだけで、実演口上が即座に生成されます。生成される内容には、導入、課題提起、ストーリーテリング、行動喚起といった構成要素を網羅しており、説得力のあるトークを一貫して組み立てることが可能です。当事業年度では、実演口上の作成を起点として企画を開始する当社の商品開発フローにおける、実演口上のドラフト作成に同システムを活用し、商品開発サイクルの向上を実現しました。また実演販売士育成講座「売の極意塾」においても同システムを含んだ生成AIを活用することで、受講期間の短縮と研修内容の充実化の双方を実現しております。今後はさらなる活用を目指し、実演販売だけでなく、EC動画用テンプレートなどのサービス化も視野に入れた機能拡充を行います。また、生成した口上から音声合成・動画生成技術などを活用した、AIアバターによる実演販売も構想しております。

(2) 生成AIを活用したオンライン実演の開発

店頭実演およびテレビ通販で培ってきた“実演販売の強み”をデジタル領域でも提供すべく、AI技術を活用したオンライン実演の開発を行い、2026年3月より当社が運営する「わくたんマーケット」の主要商品ページにて提供を開始いたしました。長年の実演販売ノウハウをもとに生成AIを活用することで、熟練の実演販売士が行う「納得して買える説明」をオンライン上で再現します。商品ごとに最適な説明の構成を考える、声の強弱を調整するなど、お客様が納得して購入を判断できる情報を言語化したこの機能により、これまで対面でないと伝えにくかった商品の魅力や使い心地、利用シーンをデジタルでもわかりやすくお届けします。この機能により、商品の魅力・使い心地・使用シーンをわかりやすく伝え、ユーザーが納得して購入できる環境を実現します。今後は、オンライン実演の対象商品を拡大し、AIを活用した説明の品質向上を継続的に行ってまいります。また、オンライン・オフライン双方で「実演販売の価値」を提供し、新たな購入体験の創出を目指します。

第3 【設備の状況】

1 【設備投資等の概要】

当事業年度に実施した設備投資（有形固定資産及び無形固定資産）の総額は990千円であります。その主なものは、金型の費用として工具、器具及び備品990千円であります。

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】

2026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	-	-	-	-	-	36 (1)
デモカウ 店舗 (東京都墨田区)	店舗設備	-	-	-	-	-	1 (2)

(注) 1. 帳簿価額は減損損失計上後の金額であります。減損損失の内容については、「第5 経理の状況 1 財務諸表等 (1) 財務諸表 注記事項(損益計算書関係)」に記載のとおりであります。

2. 現在休止中の主要な設備はありません。

3. 上記の金額には消費税等は含まれておりません。

4. 本社事務所は賃借しており、その年間賃借料は27,120千円であります。

5. 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】

(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) (2026年2月28日)	提出日現在 発行数(株) (2026年5月29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)
2020年11月2日 (注) 1	150,000	2,963,000	9,200	401,160	9,200	389,160

(注) 1. 新株予約権の権利行使による増加であります。

2. 2026年5月28日開催の定時株主総会決議において、会社法第447条第1項及び会社法第448条第1項に基づき、効力発生日を2026年7月15日として、資本金301,160千円(減資割合75.1%)及び資本準備金389,160千円(減資割合100.0%)を減少し、その他資本剰余金へ振り替えることを決議しております。

(5) 【所有者別状況】

2026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	9	6	1,191	1,233	-
所有株式数 (単元)	-	12	1,130	9,028	303	57	19,075	29,605	2,500
所有株式数 の割合(%)	-	0.04	3.82	30.50	1.02	0.19	64.43	100.00	-

(注) 自己株式124株は、「個人その他」に1単元、「単元未満株式の状況」に24株含まれております。

(6) 【大株主の状況】

2026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
株式会社ミロク	東京都港区東麻布二丁目6番3号	700,000	23.63
株式会社チョイズ	東京都港区東麻布二丁目6番3号	200,000	6.75
株式会社SBI証券	東京都港区六本木1丁目6番1号	63,985	2.16
佐藤 友亮	東京都世田谷区	60,000	2.03
清板 大亮	東京都港区	36,800	1.24
山下 敬弘	茨城県土浦市	30,900	1.04
楽天証券株式会社	東京都港区青山2丁目6番21号	28,200	0.95
関口 貴士	埼玉県川口市	18,000	0.61
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	17,293	0.58
計	-	2,295,178	77.46

- (注) 1. 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す。
2. 前事業年度末現在主要株主であったエンパワーフィールド株式会社は、当事業年度末では主要株主ではなくなり、株式会社ミロクが新たに主要株主となりました。

(7) 【議決権の状況】

【発行済株式】

2026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)	100		
完全議決権株式(その他)	普通株式 2,960,400	29,604	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 2,500		
発行済株式総数	2,963,000		
総株主の議決権		29,604	

- (注) 「単元未満株式」欄の普通株式には、当社所有の自己株式24株が含まれております。

【自己株式等】

2026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 株式数の割合(%)
(株)コバ・コーポ レーション	東京都渋谷区恵 比寿南2丁目23 番7号	100	-	100	0.00
計	-	100	-	100	0.00

(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124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】

普通株式

(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】

該当事項はありません。

(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	124	-	124	-

(注) 当期間における保有自己株式数には、2026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、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3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、社外取締役は、川原武浩、佐野強の2名です。

<監査役会・監査役>

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2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、鈴木努の2名です。

<本部長会議>

本部長会議は、代表取締役、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、管理本部長で構成されております。

<コンプライアンス会議>

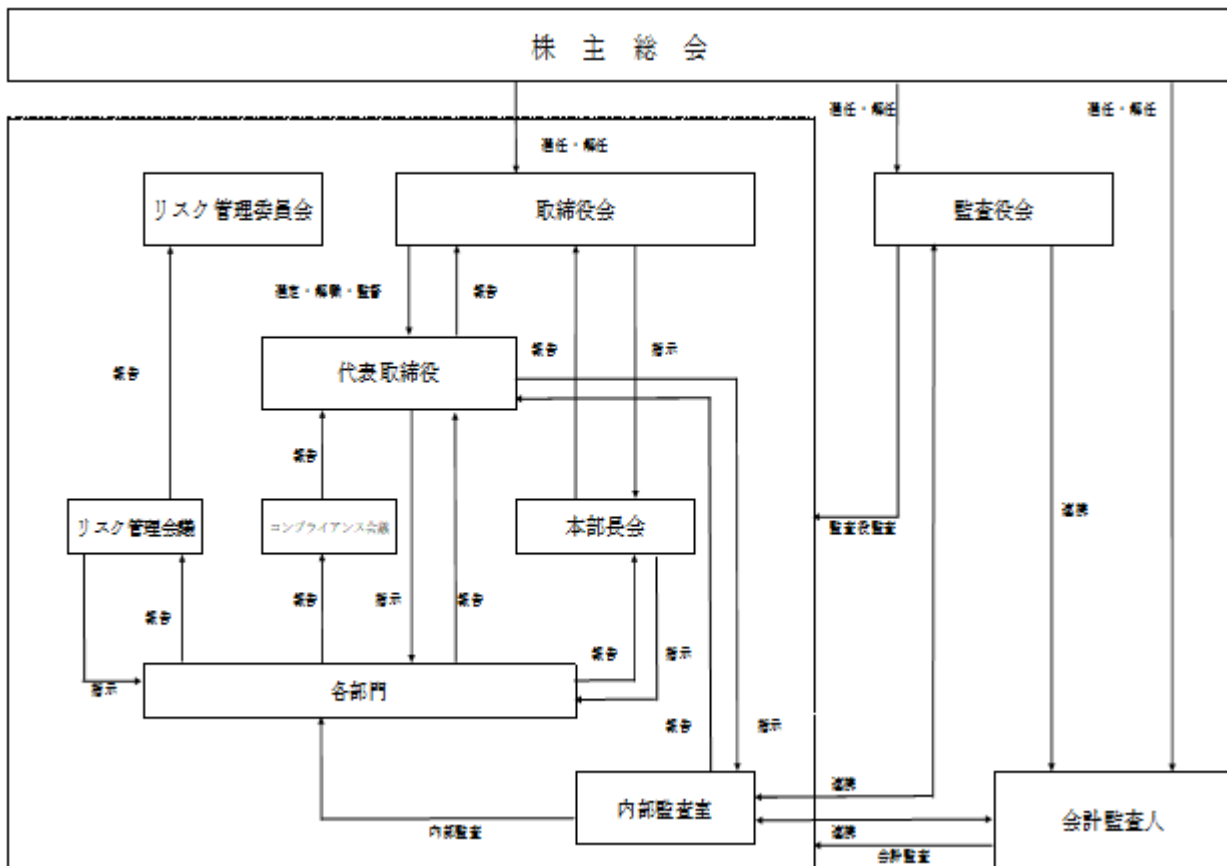
コンプライアンス会議は、代表取締役、外部の顧問弁護士その他代表取締役が必要と認めた者で構成され、代表取締役が議長となり、原則として月1回開催し、法令遵守を円滑に実践、かつ徹底を図っております。
なお、代表取締役 吉村泰助、管理本部長、総務部長、顧問弁護士で構成されております。

<リスク管理委員会>

リスク管理委員会は、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で構成され、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、社外取締役 川原武浩、社外取締役 佐野強、常勤監査役 坂本光司、社外監査役 鈴木努、監査役 豊田航輔、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、役員にて構成された「リスク管理委員会」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。

取締役会の活動状況

取締役会における具体的な検討内容は、法令及び定款に定められた事項のほか、経営方針、経営戦略、予算、業績、重要な業務執行、重要な組織・人事及びコーポレート・ガバナンス等です。

また、当事業年度において取締役会は13回開催されており、個々の役員の出席状況は以下のとおりです。

役職名	氏名	出席回数
代表取締役社長	吉村 泰助	100% (13回/13回)
取締役営業本部長	磯貝 翼	100% (13回/13回)
取締役(社外)	明歩谷 秀邦	100% (13回/13回)
取締役(社外)	川原 武治	100% (13回/13回)

(注) 取締役営業本部長磯貝翼氏及び社外取締役明歩谷秀邦氏は2026年5月28日開催の第28期定時株主総会終結の時をもって任期満了となり、退任しております。

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で定めております。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。

役員等賠償責任保険契約の内容の概要

当社は、会社法第430条の3第1項に規定する役員賠償責任保険契約を保険会社との間で締結しており、被保険者が負担することとなる法律上の損害賠償金及び争訟費用等の損害を当該保険契約により填補することとしております。当該保険契約の被保険者の範囲は当社の取締役及び監査役であり、被保険者は保険料を負担しておりません。

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6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 2024年 6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) (株)ミロク設立 代表取締役(現任)	(注) 3	1,140,000
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 2024年 8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) 福岡地所株式会社 監査役(現任)	(注) 3	200
取締役 (注) 1	佐野 強	1960年 9月16日	1983年 4月 2003年 4月 2009年 7月 2014年 7月 2015年 4月 2016年 7月 2017年 2月 2023年 3月 2026年 5月	(株)リクルートフロムエー(現 (株)リクルート)入社 (株)GMOサンブランニング(現 GMOインターネット(株))入社 (株)ファンケル入社 カーコンビニ倶楽部(株)入社 レカム(株)入社 (株)ウエストエネルギーソリューション入社 (株)オープンストリーム(現 アクセンチュア(株))入社 (株)HANATOUR JAPAN 常勤監査役(現任) 当社取締役就任(現任)	(注) 3	-
監査役 (常勤) (注) 2	坂本 光司	1961年12月22日	1985年 4月 1989年 8月 2007年 9月 2010年 1月 2016年 4月 2019年 3月 2021年10月 2022年 5月	(株)ハリカ入社 (株)ダイナック入社 (株)プロジェクト入社 (株)ラムラ入社 執行役員人事・総務部長 (株)HANATOUR JAPAN入社 同社 取締役社長室長 オーマイグラス(株) 監査役 当社監査役(現任)	(注) 4	-
監査役 (注) 2	鈴木 努	1968年 8月11日	1993年10月 1997年10月 2009年 7月 2020年 7月 2021年 1月 2022年 4月 2026年 5月	監査法人トーマツ(現 有限責任監査法人トーマツ)入所 公認会計士登録 有限責任監査法人トーマツ パートナー 鈴木努公認会計士事務所 所長(現任) パートナーズSG監査法人(現有限責任パートナーズ総合監査法人)代表社員 同法人 監査事業部長(現任) 当社監査役就任(現任)	(注) 4	-
監査役	豊田 航輔	1986年12月14日	2017年 1月 2017年 1月 2018年 3月 2021年 7月 2021年 7月 2022年 3月 2023年 9月 2026年 5月	沖縄弁護士会弁護士登録 美ら島法律事務所入所 山口・佐藤法律事務所入所 第二東京弁護士会に登録替え とよた法律事務所開所 当社 法務コンプライアンス室 室長 当社 顧問弁護士 当社監査役就任(現任)	(注) 4	-
計						1,140,200

(注) 1. 取締役 川原武浩及び佐野強は、社外取締役であります。

2. 監査役 坂本光司及び鈴木努は、社外監査役であります。

3. 2026年5月28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. 2026年5月28日開催の定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2名を選任しております。

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、資本的关系又は取引関係その他の利害関係はありません。

社外取締役の佐野強は、事業運営及び組織管理に関する豊富な経験及び幅広い知見を有しており、当社の経営全般に多角的な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、資本的关系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、資本的关系又は取引関係その他の利害関係はありません。

社外監査役の鈴木努は、長年にわたる会計・監査業界での豊富な実務経験と専門的知見を有しており、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、資本的关系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	13回	13回
末廣 正照	13回	13回
堂野 達之	13回	13回

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

9年

c. 業務を執行した公認会計士

土居 靖明

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4名、会計士試験合格者等1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)
18,000	-	18,000	-

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4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、各役員の仕事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。)	45,087	45,087	-	-	2
監査役 (社外監査役を除く。)	-	-	-	-	-
社外役員	21,000	21,000	-	-	5

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、記載しておりません。

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(2025年3月1日から2026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 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。

4 財務諸表等の適正性を確保するための特段の取組について

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 (2025年2月28日)	当事業年度 (2026年2月28日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	658,733	559,134
電子記録債権	27,452	332
売掛金	147,849	109,070
棚卸資産	1 410,208	1 461,771
前渡金	11,507	2,244
前払費用	10,412	9,302
未収入金	176	168
未収消費税等	-	3,359
貸倒引当金	588	554
流動資産合計	1,265,753	1,144,828
固定資産		
有形固定資産		
建物	15,626	15,626
減価償却累計額	15,626	15,626
建物(純額)	-	-
車両運搬具	3,056	3,056
減価償却累計額	3,056	3,056
車両運搬具(純額)	-	-
工具、器具及び備品	23,596	24,250
減価償却累計額	23,596	24,250
工具、器具及び備品(純額)	-	-
有形固定資産合計	-	-
無形固定資産		
ソフトウェア	-	-
ソフトウェア仮勘定	-	-
その他	-	-
無形固定資産合計	-	-
投資その他の資産		
出資金	60	60
長期前払費用	-	655
長期預け金	480	480
差入保証金	6,037	6,037
投資その他の資産合計	6,578	7,233
固定資産合計	6,578	7,233
資産合計	1,272,331	1,152,061

(単位：千円)

	前事業年度 (2025年2月28日)	当事業年度 (2026年2月28日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	122,024	96,423
1年内返済予定の長期借入金	-	18,108
未払金	38,126	24,551
未払費用	19,538	19,884
未払法人税等	2,764	2,661
未払消費税等	7,261	-
前受金	-	3,840
預り金	3,567	5,443
契約負債	2,803	1,963
賞与引当金	19,665	14,929
流動負債合計	215,752	187,806
固定負債		
長期借入金	-	174,347
退職給付引当金	9,299	14,752
資産除去債務	7,620	7,622
固定負債合計	16,920	196,722
負債合計	232,672	384,528
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	249,676	22,449
利益剰余金合計	249,676	22,449
自己株式	337	337
株主資本合計	1,039,659	767,532
純資産合計	1,039,659	767,532
負債純資産合計	1,272,331	1,152,061

【損益計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2024年 3月 1日 至 2025年 2月 28日)		当事業年度 (自 2025年 3月 1日 至 2026年 2月 28日)	
売上高	1	2,052,289	1	1,779,529
売上原価	2	1,162,803	2	1,121,724
売上総利益		889,486		657,804
販売費及び一般管理費	3,4	1,171,325	3,4	928,942
営業損失()		281,839		271,138
営業外収益				
受取利息及び配当金		421		727
保険解約返戻金		2,599		-
還付加算金		164		-
公演料収入		-		545
その他		381		590
営業外収益合計		3,567		1,862
営業外費用				
支払利息		-		1,675
為替差損		119		291
売掛債権譲渡損		171		80
その他		276		17
営業外費用合計		566		2,065
経常損失()		278,838		271,340
特別損失				
減損損失	5	159,031	5	335
特別損失合計		159,031		335
税引前当期純損失()		437,869		271,676
法人税、住民税及び事業税		690		450
法人税等調整額		789		-
法人税等合計		99		450
当期純損失()		437,770		272,126

【売上原価明細書】

区分	注記 番号	前事業年度 (自 2024年 3月 1日 至 2025年 2月 28日)		当事業年度 (自 2025年 3月 1日 至 2026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		362,410		407,958	
当期仕入高		1,150,675		1,146,640	
合計		1,513,086		1,554,599	
期末商品棚卸高		407,958		461,686	
商品売上原価		1,105,127	95.0	1,092,912	97.4
2. 映像制作原価					
労務費		780		1,052	
外注費		1,030		180	
経費	1	2,254		948	
当期総制作費用		4,064		2,181	
仕掛品期首棚卸高		-		590	
合計		4,064		2,772	
仕掛品期末棚卸高		590		-	
映像制作原価		3,473	0.3	2,772	0.2
3. その他売上原価					
労務費		37,022		20,830	
外注費		17,632		4,101	
経費	2	-		654	
当期総制作費用		54,655		25,586	
仕掛品期首棚卸高		-		453	
合計		54,655		26,039	
仕掛品期末棚卸高		453		-	
その他売上原価		54,202	4.7	26,039	2.3
売上原価合計		1,162,803	100.0	1,121,724	100.0

(注) 1 主な内訳は、次のとおりであります。

	前事業年度 (自 2024年3月1日 至 2025年2月28日)	当事業年度 (自 2025年3月1日 至 2026年2月28日)
区分	金額(千円)	金額(千円)
支払手数料	621	376
地代家賃	390	189
旅費交通費	168	152
消耗品費	123	146
通信費	103	53
減価償却費	117	-

2 主な内訳は、次のとおりであります。

	前事業年度 (自 2024年3月1日 至 2025年2月29日)	当事業年度 (自 2025年3月1日 至 2026年2月28日)
区分	金額(千円)	金額(千円)
減価償却費	-	654

(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 2024年3月1日 至 2025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	687,446	687,446	337	1,477,429	1,477,429
当期変動額								
当期純損失()				437,770	437,770		437,770	437,770
当期変動額合計	-	-	-	437,770	437,770	-	437,770	437,770
当期末残高	401,160	389,160	389,160	249,676	249,676	337	1,039,659	1,039,659

当事業年度(自 2025年3月1日 至 2026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	249,676	249,676	337	1,039,659	1,039,659
当期変動額								
当期純損失()				272,126	272,126		272,126	272,126
当期変動額合計	-	-	-	272,126	272,126	-	272,126	272,126
当期末残高	401,160	389,160	389,160	22,449	22,449	337	767,532	767,532

【キャッシュ・フロー計算書】

(単位：千円)

	前事業年度 (自 2024年3月1日 至 2025年2月28日)	当事業年度 (自 2025年3月1日 至 2026年2月28日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税引前当期純損失()	437,869	271,676
減価償却費	51,235	654
貸倒引当金の増減額(は減少)	3	33
賞与引当金の増減額(は減少)	7,028	4,735
退職給付引当金の増減額(は減少)	1,009	5,452
受取利息及び受取配当金	421	727
支払利息	-	1,675
売掛債権譲渡損	171	80
減損損失	159,031	335
保険解約返戻金	2,599	-
売上債権の増減額(は増加)	25,414	65,899
棚卸資産の増減額(は増加)	47,714	51,563
前払費用の増減額(は増加)	531	1,207
未収消費税等の増減額(は増加)	36,310	3,359
仕入債務の増減額(は減少)	73,326	25,601
未払金の増減額(は減少)	5,871	12,711
未払費用の増減額(は減少)	3,254	338
未払消費税等の増減額(は減少)	7,261	7,261
契約負債の増減額(は減少)	676	840
その他の資産の増減額(は増加)	5,565	8,753
その他の負債の増減額(は減少)	26	5,718
小計	208,633	288,392
利息及び配当金の受取額	421	727
利息の支払額	171	1,845
法人税等の支払額又は還付額(は支払)	756	690
営業活動によるキャッシュ・フロー	209,139	290,200
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	-	990
無形固定資産の取得による支出	18,083	863
保険解約による収入	2,715	-
投資活動によるキャッシュ・フロー	15,367	1,853
財務活動によるキャッシュ・フロー		
長期借入れによる収入	-	200,000
長期借入金の返済による支出	-	7,545
その他	71	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	71	192,455
現金及び現金同等物の増減額(は減少)	224,578	99,599
現金及び現金同等物の期首残高	883,312	658,733
現金及び現金同等物の期末残高	1 658,733	1 559,134

【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期間であるため、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。

(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	-	-

(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として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。

(固定資産の減損損失)

(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
減損損失	159,031	335

(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

当社は、実演販売関連事業の単一事業であることから、全社を一つの単位としてグルーピングを行っております。また処分予定資産については当該資産ごとにグルーピングを行っております。

減損損失の兆候が識別された資産又は資産グループについては、割引前将来キャッシュ・フローを見積り、その総額が帳簿価額を下回った場合には、減損の認識が必要と判定しております。

減損の測定にあたっては、正味売却価額又は使用価値のうち、どちらか高い金額を回収可能価額として使用し、これが帳簿価額を下回った部分について帳簿価額を減額し、減損損失を計上しております。

当事業年度においては、減損の兆候があると判断した資産グループについて、当該資産グループから得られる割引前将来キャッシュ・フローの総額がこれらの帳簿価額を下回ったため、減損損失を335千円認識しております。

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。割引前将来キャッシュ・フロー及び回収可能価額を算出するにあたり、事業計画をもとに見積もっております。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

割引前将来キャッシュ・フロー及び回収可能価額の算定の基礎となる、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、翌事業年度の減損損失の計上が必要となる可能性があります。

(未適用の会計基準等)

(リースに関する会計基準等)

- ・「リースに関する会計基準」(企業会計基準第34号 2024年9月13日 企業会計基準委員会)
- ・「リースに関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第33号 2024年9月13日 企業会計基準委員会)等

(1) 概要

企業会計基準委員会において、日本基準を国際的に整合性のあるものとする取組みの一環として、借手の全てのリースについて資産及び負債を認識するリースに関する会計基準の開発に向けて、国際的な会計基準を踏まえた検討が行われ、基本的な方針として、IFRS第16号の単一の会計処理モデルを基礎とするものの、IFRS第16号の全ての定めを採り入れるのではなく、主要な定めのみを採り入れることにより、簡素で利便性が高く、かつ、IFRS第16号の定めを個別財務諸表に用いても、基本的に修正が不要となることを目指したリース会計基準等が公表されました。

借手の会計処理として、借手のリースの費用配分の方法については、IFRS第16号と同様に、リースがファイナンス・リースであるかオペレーティング・リースであるかにかかわらず、全てのリースについて使用権資産に係る減価償却費及びリース負債に係る利息相当額を計上する単一の会計処理モデルが適用されます。

(2) 適用予定日

2029年2月期の期首から適用します。

(3) 当該会計基準等の適用による影響

「リースに関する会計基準」等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ません。

(後発事象に関する会計基準等)

- ・「後発事象に関する会計基準」(企業会計基準第41号 2026年1月9日 企業会計基準委員会)
- ・「後発事象に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第35号 2026年1月9日 企業会計基準委員会)

(1) 概要

「後発事象に関する会計基準」等は、後発事象の定義、会計処理及び開示等を取り扱う包括的な会計基準を設定することを優先的な課題とし、日本公認会計士協会 監査・保証基準委員会 監査基準報告書 560 実務指針第1号「後発事象に関する監査上の取扱い」で示されている会計に関する内容を原則として踏襲して企業会計基準委員会に移管することを基本的な方針として、表現の見直し及び後発事象の評価期間の整理を行うとともに、財務諸表の公表の承認に関する注記を新たに求める等、後発事象に関する会計処理及び開示について定めたものです。

(2) 適用予定日

2029年2月期の期首より適用予定です。

(貸借対照表関係)

1 棚卸資産の内訳

	前事業年度 (2025年2月28日)	当事業年度 (2026年2月28日)
商品	409,050千円	461,686千円
仕掛品	1,044 "	- "
貯蔵品	113 "	85 "

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 (2025年2月28日)	当事業年度 (2026年2月28日)
当座貸越極度額	1,500,000千円	1,400,000千円
借入実行残高	- "	- "
差引借入未実行残高	1,500,000千円	1,400,000千円

(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 2024年3月1日 至 2025年2月28日)	当事業年度 (自 2025年3月1日 至 2026年2月28日)
	6,093千円	6,735千円

3 販売費に属する費用のおおよその割合は前事業年度39.5%、当事業年度32.7%、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60.5%、当事業年度67.3%であります。

	前事業年度 (自 2024年3月1日 至 2025年2月28日)	当事業年度 (自 2025年3月1日 至 2026年2月28日)
荷造運賃	112,472千円	51,343千円
販売手数料	223,113 "	162,319 "
役員報酬	71,911 "	66,087 "
給料及び手当	211,307 "	196,720 "
減価償却費	51,117 "	- "
貸倒引当金繰入額	3 "	33 "
賞与引当金繰入額	41,813 "	32,581 "
退職給付費用	1,009 "	5,452 "

4 一般管理費に含まれる研究開発費の総額は、次のとおりであります。

前事業年度 (自 2024年3月1日 至 2025年2月28日)	当事業年度 (自 2025年3月1日 至 2026年2月28日)
- 千円	16,070千円

5 減損損失

前事業年度(自 2024年3月1日 至 2025年2月28日)

前事業年度において、当社は以下の資産グループについて減損損失を計上しました。

場所	用途	種類	減損損失(千円)
本社(東京都渋谷区)	事業用資産	建物	13,086
		車両運搬具	752
		工具、器具及び備品	2,243
		ソフトウェア	141,881
		ソフトウェア仮勘定	1,021
		その他	45
合計			159,031

当社は、実演販売関連事業の単一事業であることから、全社を一つの単位としてグルーピングを行っております。

当事業年度においては、減損の兆候があると判断した資産グループについて、当該資産グループから得られる割引前将来キャッシュ・フローの総額がこれらの帳簿価額を下回ったため、減損損失を159,031千円認識しております。

なお、回収可能価額については、使用価値により測定しておりますが、将来キャッシュ・フローが見込まれないことから、回収可能価額を零として評価しております。

当事業年度(自 2025年3月1日 至 2026年2月28日)

当事業年度において、当社は以下の資産グループについて減損損失を計上しました。

場所	用途	種類	減損損失(千円)
本社(東京都渋谷区)	事業用資産	工具、器具及び備品	335
合計			335

当社は、実演販売関連事業の単一事業であることから、全社を一つの単位としてグルーピングを行っております。

当事業年度においては、減損の兆候があると判断した資産グループについて、当該資産グループから得られる割引前将来キャッシュ・フローの総額がこれらの帳簿価額を下回ったため、減損損失を335千円認識しております。

なお、回収可能価額については、使用価値により測定しておりますが、将来キャッシュ・フローが見込まれないことから、回収可能価額を零として評価しております。

(株主資本等変動計算書関係)

前事業年度(自 2024年3月1日 至 2025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)	124	-	-	124

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 2025年3月1日 至 2026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)	124	-	-	124

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 2024年 3月 1日 至 2025年 2月28日)	当事業年度 (自 2025年 3月 1日 至 2026年 2月28日)
現金及び預金	658,733千円	559,134千円
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	658,733千円	559,134千円

(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(2025年2月28日)

該当事項はありません。

なお、「現金及び預金」、「電子記録債権」、「売掛金」、「未収入金」、「買掛金」、「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(2026年2月28日)

	貸借対照表計上額 (千円)	時価 (千円)	差額 (千円)
長期借入金 (1年以内返済予定を含む)	192,455	189,710	2,744
負債計	192,455	189,710	2,744

なお、「現金及び預金」、「電子記録債権」、「売掛金」、「未収入金」、「買掛金」、「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。

(注1) 金銭債権の決算日後の償還予定額

前事業年度(2025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	658,733	-	-	-
電子記録債権	27,452	-	-	-
売掛金	147,849	-	-	-
未収入金	176	-	-	-
合計	834,212	-	-	-

当事業年度(2026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	559,134	-	-	-
電子記録債権	332	-	-	-
売掛金	109,070	-	-	-
未収入金	168	-	-	-
合計	668,705	-	-	-

(注2)借入金の決算日後の返済予定額
前事業年度(2025年2月28日)
該当事項はありません。

当事業年度(2026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)
長期借入金	18,108	18,108	115,312	11,436	11,436	18,055
合計	18,108	18,108	115,312	11,436	11,436	18,055

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(2025年2月28日)

該当事項はありません。

当事業年度(2026年2月28日)

区分	時価(千円)			
	レベル1	レベル2	レベル3	合計
長期借入金 (1年以内返済予定を含む)	-	189,710	-	189,710
負債計	-	189,710	-	189,710

(注)時価の算定に用いた評価技法及び時価の算定に係るインプットの説明

負債

長期借入金

長期借入金の時価については、元利金の合計額を残存期間で同様の新規借入を行った場合に想定される利率で割り引いて算定する方法によっており、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 2024年 3月 1日 至 2025年 2月28日)	当事業年度 (自 2025年 3月 1日 至 2026年 2月28日)
退職給付引当金の期首残高	8,290	9,299
退職給付費用	1,009	5,452
退職給付の支払額	-	-
退職給付引当金の期末残高	9,299	14,752

(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 (2025年 2月28日)	当事業年度 (2026年 2月28日)
非積立型制度の退職給付債務	9,299	14,752
貸借対照表に計上された負債と資産の純額	9,299	14,752
退職給付引当金	9,299	14,752
貸借対照表に計上された負債と資産の純額	9,299	14,752

(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 1,009千円 当事業年度 5,452千円

(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 (2025年2月28日)	当事業年度 (2026年2月28日)
繰延税金資産		
賞与引当金	6,021千円	4,705千円
退職給付引当金	2,847 "	4,649 "
貸倒引当金	180 "	174 "
棚卸資産評価損	731 "	338 "
減価償却超過額	9 "	- "
未払費用	981 "	754 "
未払事業税	635 "	697 "
契約負債	858 "	618 "
資産除去債務	2,741 "	2,823 "
減損損失	48,085 "	34,859 "
繰越欠損金(注)2	512,056 "	625,907 "
繰延税金資産小計	575,149千円	675,529千円
税務上の繰越欠損金に係る評価性引当額(注)2	512,056千円	625,907千円
将来減算一時差異等の合計に係る評価性引当額	63,092 "	49,622 "
評価性引当額小計(注)1	575,149千円	675,529千円
繰延税金資産合計	-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	-千円	-千円
繰延税金負債合計	-千円	-千円
繰延税金資産純額又は繰延税金負債純額()	-千円	-千円

(注)1. 評価性引当金が100,380千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113,851千円増加し、将来減算一時差異等の合計に係る評価性引当金が13,470千円減少したことに伴うものであります。

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

前事業年度(2025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()	-	-	-	-	-	512,056	512,056千円
評価性引当額	-	-	-	-	-	512,056	512,056 "
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。

当事業年度(2026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()	-	-	-	-	-	625,907	625,907千円
評価性引当額	-	-	-	-	-	625,907	625,907 "
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

前事業年度及び当事業年度は、税引前当期純損失であるため注記を省略しています。

3．決算日後における法人税等の税率の変更

「所得税法等の一部を改正する法律（令和7年法律第13号）」が2025年3月31日に国会で成立したことに伴い、2026年4月1日以後開始する事業年度より「防衛特別法人税」の課税が行われることになりました。

これに伴い、2027年3月1日以後開始する事業年度以降に解消が見込まれる一時差異等に係る繰延税金資産及び繰延税金負債については、法定実効税率を30.6%から31.5%に変更し計算しております。

なお、この税率変更による当事業年度の財務諸表に与える影響はありません。

(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

当社の販売チャネル別に分解した顧客との契約から生じる収益は以下のとおりであります。

なお、従来、売上高を「TV通販」「バンダー販売」「インターネット通販」「セールスプロモーション」「デモカウ」「その他」に区分しておりましたが、ECサイト「デモカウ」を「わくたんマーケット」へリニューアルし、「わくたん」事業とブランド統合したことにともない、当事業年度より、以下の区分に変更しております。

この変更にともない、前事業年度の売上高も変更後の区分で記載しております。

前事業年度(自 2024年 3月 1日 至 2025年 2月28日) (単位：千円)

販売チャネル	当事業年度
TV通販	842,868
バンダー販売	353,765
インターネット通販	711,796
セールスプロモーション	73,342
デモカウ	37,621
わくたん	23,027
その他	9,868
合計	2,052,289

当事業年度(自 2025年 3月 1日 至 2026年 2月28日) (単位：千円)

販売チャネル	当事業年度
TV通販	810,068
バンダー販売	331,867
インターネット通販	545,725
セールスプロモーション	33,298
デモカウ	35,435
わくたん	21,210
その他	1,922
合計	1,779,529

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

前事業年度(自 2024年3月1日 至 2025年2月28日)

(1) 契約負債の残高等

当社の契約負債及び前受金は、貸借対照表において契約負債及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787千円です。

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、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

2025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2,803千円であります。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。

当事業年度(自 2025年3月1日 至 2026年2月28日)

(1) 契約負債の残高等

当社の契約負債及び前受金は、貸借対照表において契約負債及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969千円です。

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、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

2026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1,963千円であります。当社においては、残存履行義務について、ポイントが使用又は失効するにつれて今後1年間で収益を認識することを見込んでおります。

(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 2024年3月1日 至 2025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	479,633	実演販売関連事業
アマゾンジャパン合同会社	452,576	実演販売関連事業
(株)ロッピングライフ	231,125	実演販売関連事業

当事業年度(自 2025年3月1日 至 2026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	440,366	実演販売関連事業
アマゾンジャパン合同会社	308,584	実演販売関連事業
(株)ロッピングライフ	235,610	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】

当社は実演販売関連事業の単一セグメントであり、記載を省略しています。

【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 2024年3月1日 至 2025年2月28日)	当事業年度 (自 2025年3月1日 至 2026年2月28日)
1株当たり純資産額	350円90銭	259円05銭
1株当たり当期純損失()	147円75銭	91円85銭

(注) 1. 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。

2. 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 2024年3月1日 至 2025年2月28日)	当事業年度 (自 2025年3月1日 至 2026年2月28日)
1株当たり当期純損失()		
当期純損失()(千円)	437,770	272,126
普通株主に帰属しない金額(千円)	-	-
普通株式に係る当期純損失()(千円)	437,770	272,126
普通株式の期中平均株式数(株)	2,962,876	2,962,876

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 (2025年2月28日)	当事業年度末 (2026年2月28日)
純資産の部の合計額(千円)	1,039,659	767,532
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)	1,039,659	767,532
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)	2,962,876	2,962,876

(重要な後発事象)

(資本金及び資本準備金の額の減少)

当社は、2026年4月14日開催の取締役会において、2026年5月28日開催の第28期定時株主総会に資本金及び資本準備金の額の減少の件を付議することを決議しました。

1. 資本金及び資本準備金の額の減少の目的

今後の事業展開において、財務体質の健全性を維持し、機動的かつ柔軟な資本政策及び財務戦略を可能とすることを目的として、会社法第447条第1項及び第448条第1項の規定に基づき、資本金及び資本準備金の額を減少するものであります。

2. 資本金及び資本準備金の額の減少の内容

(1) 減少する資本金の額

資本金の額401,160千円のうち301,160千円を減少し、100,000千円といたします。また、資本準備金の額389,160千円を全額減少し、0円といたします。

(2) 資本金及び資本準備金の額の減少の方法

払戻を行わない無償減資とし、発行済株式総数の変更は行わず、減少する資本金及び資本準備金の額の全額をその他資本剰余金に振り替えます。

3. 資本金及び資本準備金の額の減少の日程

- | | |
|-----------------|----------------|
| (1) 取締役会決議日 | 2026年4月14日 |
| (2) 定時株主総会決議日 | 2026年5月28日 |
| (3) 債権者異議申述公告日 | 2026年6月12日(予定) |
| (4) 債権者異議申述最終期日 | 2026年7月14日(予定) |
| (5) 効力発生日 | 2026年7月15日(予定) |

4. その他の重要な事項

本件は、貸借対照表の純資産の部における勘定科目間の振替処理であり、当社の純資産の額の変動はなく、業績に与える影響はありません。

【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	15,626	-	- (-)	15,626	15,626	-	-
車両運搬具	3,056	-	- (-)	3,056	3,056	-	-
工具、器具及び備品	23,596	990	335 (335)	24,250	24,250	654	-
リース資産	1,800	-	-	1,800	1,800	-	-
有形固定資産計	44,079	990	335 (335)	44,733	44,733	654	-
無形固定資産							
商標権	109	-	-	109	109	-	-
ソフトウェア	122,624	-	- (-)	122,624	122,624	-	-
ソフトウェア仮勘定	-	-	- (-)	-	-	-	-
その他	-	-	-	-	-	-	-
無形固定資産計	122,734	-	- (-)	122,734	122,734	-	-
長期前払費用	-	821	-	821	166	166	655

(注) 1. 当期減少額の()内は内書きで、減損損失の計上額であります。

2. 当期増加額のうち主なものは次のとおりであります。

工具、器具及び備品 金型 990千円

【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
1年以内に返済予定の長期借入金	-	18,108	1.32%	-
長期借入金 (1年以内に返済予定のものを除く。)	-	174,347	1.66%	2027年3月10日～ 2032年9月16日
合計	-	192,455	-	-

(注) 1. 平均利率については、期末借入残高に対する加重平均利率を記載しております。

2. 長期借入金(1年以内に返済予定のものを除く。)の連結決算日後5年内における1年ごとの返済予定額の総額

区分	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)
長期借入金	18,108	115,312	11,436	11,436

【引当金明細表】

区分	当期末残高 (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	588	10	-	43	554
賞与引当金	19,665	32,672	37,407	-	14,929
退職給付引当金	9,299	5,452	-	-	14,752

(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	100
預金	
当座預金	-
普通預金	537,034
定期預金	22,000
計	559,034
合計	559,134

電子記録債権

相手先別内訳

相手先	金額(千円)
(株)ニッセン	332
合計	332

期日別内訳

期日	金額(千円)
2025年10月	179
2026年1月	153
合計	332

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)	63,181
(株)ロフト	4,519
アマゾンジャパン合同会社	4,252
(株)ハートフル	3,960
(株)ハンズ	3,953
その他	29,202
合計	109,070

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)	$\frac{(C)}{(A)+(B)} \times 100$	$\frac{(A)+(D)}{2}$ $\frac{(B)}{365}$
147,849	1,979,917	2,107,977	109,070	94.9	23.69

(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	187,712
クリーン系商品	141,150
キッチン系商品	122,810
その他	10,012
計	461,686
貯蔵品	
切手・印紙等	85
計	85
合計	461,771

買掛金
相手先別内訳

相手先	金額(千円)
(株)Waqua	46,475
(株)ナチハマ	15,676
(有)アールエンドエスフーズ	10,216
(株)ケミコート	8,243
平安伸銅工業(株)	5,379
その他	10,432
合計	96,423

(3) 【その他】

当事業年度における半期情報等

	第1四半期 累計期間	中間会計期間	第3四半期 累計期間	当事業年度
売上高 (千円)	386,736	1,136,268	1,482,465	1,779,529
税引前中間(四半期) (当期)純損失() (千円)	93,789	51,793	127,996	271,676
中間(四半期)(当期) 純損失() (千円)	93,961	52,138	128,513	272,126
1株当たり中間(四半 期)(当期)純損失 () (円)	31.71	17.60	43.37	91.85

	第1四半期 会計期間	第2四半期 会計期間	第3四半期 会計期間	第4四半期 会計期間
1株当たり四半期純 損失() (円)	31.71	14.12	25.78	48.47

(注) 第1四半期累計期間及び第3四半期累計期間に係る財務情報に対するレビュー：無

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	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社証券代行部
株主名簿管理人	東京都千代田区丸の内一丁目4番1号 三井住友信託銀行株式会社
取次所	三井住友信託銀行株式会社 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27期（自 2024年3月1日 至 2025年2月28日）2025年5月29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

2025年5月29日関東財務局長に提出。

(3) 半期報告書及び確認書

第28期中（自 2025年3月1日 至 2025年8月31日）2025年10月15日関東財務局長に提出。

(4) 臨時報告書

企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第4号（主要株主の異動）の規定に基づく臨時報告書
2025年10月21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及び内部統制監査報告書

2026年5月28日

株式会社コバ・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 土居 靖明

指定社員
業務執行社員 公認会計士 堀 友善

< 財務諸表監査 >

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バ・コーポレーションの2025年3月1日から2026年2月28日までの第28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、株式会社コバ・コーポレーションの2026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、将来減算一時差異等に係る繰延税金資産の総額675,529千円から、回収可能性がないと判断された675,529千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き算出した販売チャネル別商品別販売数量と今後の発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。

固定資産の減損損失	
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>注記事項（重要な会計上の見積り）及び（損益計算書関係）5 減損損失に記載のとおり、当事業年度の損益計算書において減損損失335千円を計上している。</p> <p>固定資産は、全社を一つの単位としてグルーピングを行っている。また、処分予定資産については当該資産グループごとにグルーピングを行っている。</p> <p>減損の兆候が識別された資産又は資産グループについては、割引前将来キャッシュ・フローを見積り、その総額が帳簿価額を下回った場合には、減損の認識をしている。減損の測定にあたっては、正味売却価額又は使用価値のうち、どちらか高い金額を回収可能価額として使用し、これが帳簿価額を下回った部分について帳簿価額を減額し、減損損失を計上している。</p> <p>割引前将来キャッシュ・フローや使用価値の見積りで使用する将来キャッシュ・フローは主に事業計画を基礎として見積られる。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き算出した販売チャネル別商品別販売数量と今後の発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固定資産の減損損失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、経営者による固定資産の減損に関する判断が、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、固定資産の減損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"> ・「固定資産の減損に係る会計基準の適用指針」に基づく減損の兆候の有無に関する検討。 ・将来キャッシュ・フローの見積期間について、主要な資産の経済的残存使用年数との比較。 ・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。

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するための対応策を講じている場合又は阻害要因を許容可能な水準にまで軽減するためのセーフガードを適用している場合はその内容について報告を行う。

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。

< 内部統制監査 >

監査意見

当監査法人は、金融商品取引法第193条の2第2項の規定に基づく監査証明を行うため、株式会社コパ・コーポレーションの2026年2月28日現在の内部統制報告書について監査を行った。

当監査法人は、株式会社コパ・コーポレーションが2026年2月28日現在の財務報告に係る内部統制は有効であると表示した上記の内部統制報告書が、我が国において一般に公正妥当と認められる財務報告に係る内部統制の評価の基準に準拠して、財務報告に係る内部統制の評価結果について、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財務報告に係る内部統制の監査の基準に準拠して内部統制監査を行った。財務報告に係る内部統制の監査の基準における当監査法人の責任は、「内部統制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。

内部統制報告書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、財務報告に係る内部統制を整備及び運用し、我が国において一般に公正妥当と認められる財務報告に係る内部統制の評価の基準に準拠して内部統制報告書を作成し適正に表示することにある。

監査役及び監査役会の責任は、財務報告に係る内部統制の整備及び運用状況を監視、検証することにある。

なお、財務報告に係る内部統制により財務報告の虚偽の記載を完全には防止又は発見することができない可能性がある。

内部統制監査における監査人の責任

監査人の責任は、監査人が実施した内部統制監査に基づいて、内部統制報告書に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、内部統制監査報告書において独立の立場から内部統制報告書に対する意見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財務報告に係る内部統制の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。

- ・ 内部統制報告書における財務報告に係る内部統制の評価結果について監査証拠を入手するための監査手続を実施する。内部統制監査の監査手続は、監査人の判断により、財務報告の信頼性に及ぼす影響の重要性に基づいて選択及び適用される。

- ・ 財務報告に係る内部統制の評価範囲、評価手続及び評価結果について経営者が行った記載を含め、全体としての内部統制報告書の表示を検討する。

- ・ 内部統制報告書における財務報告に係る内部統制の評価結果に関する十分かつ適切な監査証拠を入手するために、内部統制の監査を計画し実施する。監査人は、内部統制報告書の監査に関する指揮、監督及び査閲に関して責任がある。監査人は、単独で監査意見に対して責任を負う。

監査人は、監査役及び監査役会に対して、計画した内部統制監査の範囲とその実施時期、内部統制監査の実施結果、識別した内部統制の開示すべき重要な不備、その是正結果、及び内部統制の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するための対応策を講じている場合又は阻害要因を許容可能な水準にまで軽減するためのセーフガードを適用している場合はその内容について報告を行う。

< 報酬関連情報 >

当監査法人及び当監査法人と同一のネットワークに属する者に対する、会社の監査証明業務に基づく報酬及び非監査業務に基づく報酬の額は、「提出会社の状況」に含まれるコーポレート・ガバナンスの状況等(3)【監査の状況】に記載されている。

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。