証券コード3726｜東証スタンダード市場

2026年9月期　通期

決算説明資料

事業ポートフォリオの整理に注力、
2027年9月期の黒字化へ

株式会社フォーシーズHD









「事業ポートフォリオの整理」から黒字化の土台構築に注力



撤退
赤字店舗を整理

→

業態変換
DENBAラウンジへ

→

投資・ブランディング
新規事業と認知拡大

→

後半の成果
第4Qに表れる

→

黒字化の土台
2027年9月期

2026年9月期｜営業損益

△557百万円

→

2027年9月期｜会社予想・営業利益

75百万円

後半は着実に成果。
来期の黒字化を見込む土台ができた。

先行投資に振り切った1年、下半期に着実に成果を実現



撤退

AROMA BLOOM を順次退店



業態変換

DENBAラウンジを4店舗へ拡大



新規・ブランド投資

DENBA・iiy ・Cure

後半の成果

業態変換済みの経堂店・浦和美園店

第4Q売上は前年比 **111%超**

リテール事業部の売上（7～9月）

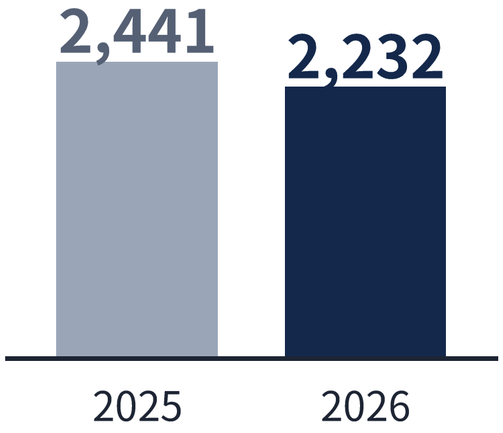
3か月連続で目標達成

通販の第4Q売上（第1～3Q平均比）

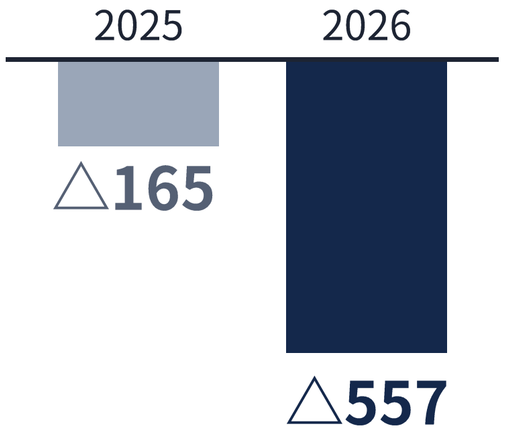
＋17.0% 当社試算

売上は△8.6%、損益は転換・投資の費用が先行

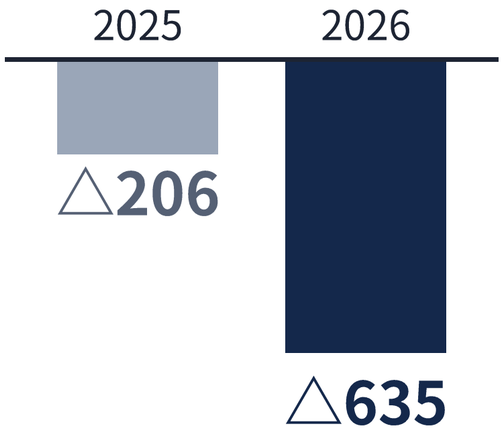
売上高（百万円）



営業損益（百万円）



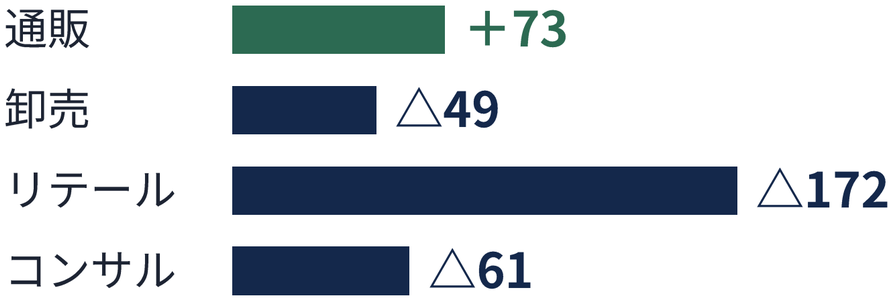
経常損益（百万円）



売上高の前期比
△8.6%

営業損益の前期差
△392

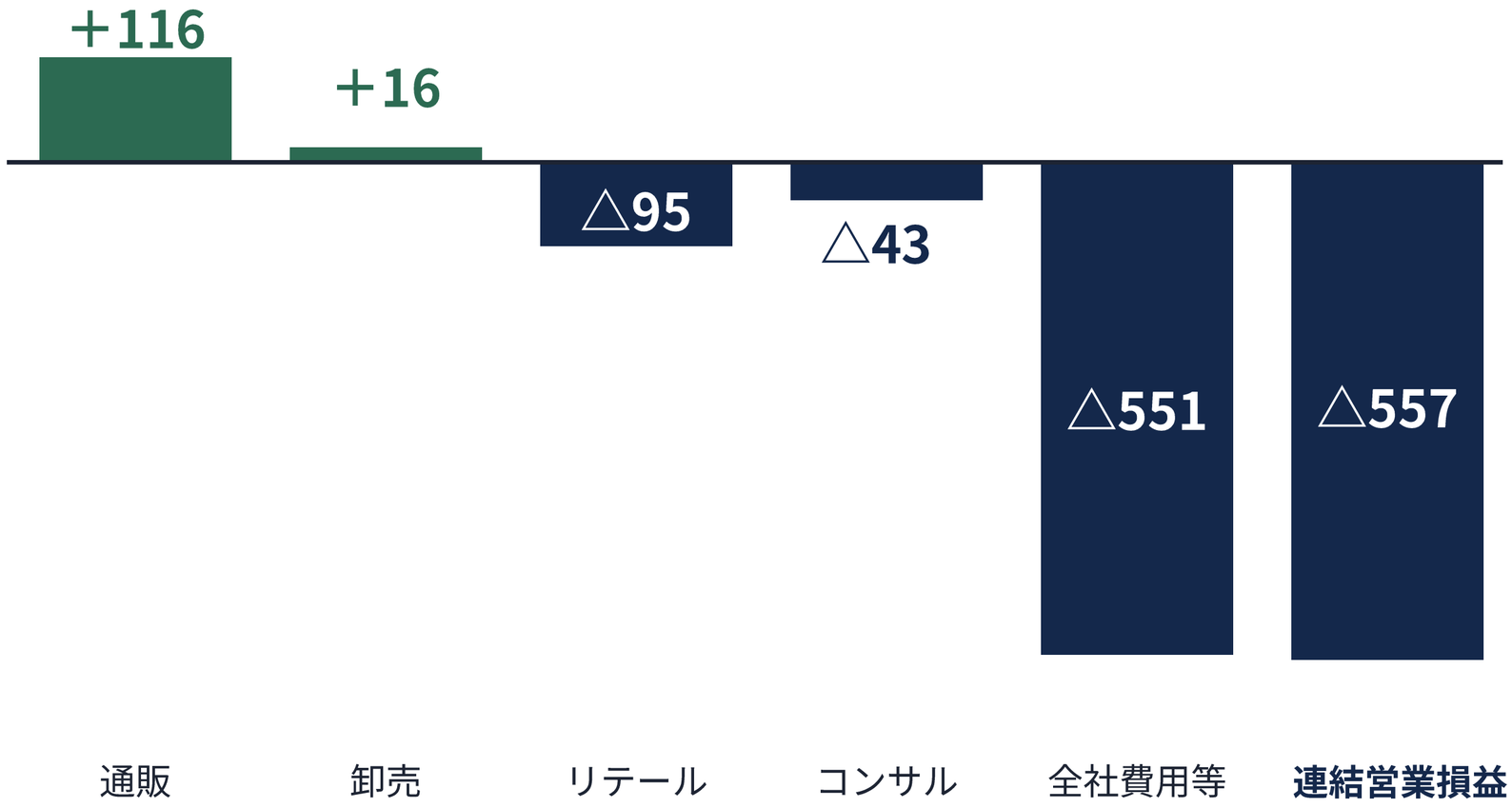
売上の前年差△209の内訳（百万円）



減収は、リテールの業態変換に伴う
休業・退店による営業機会減少の影響と、
コンサルの収益に関する2026年9月期から
2027年9月期への計上時期のずれが中心

通販・卸売は黒字、損失は転換費用と全社費用

営業損益の構成（百万円・累計）



損失を生んだ主な費用

リテール

改装費・広告宣伝費・販促費、
休業中の売上減、退店関連費用

コンサル

のれん償却21百万円
業務委託費27百万円

全社費用等

上場維持費、資本政策関連費用
など配賦困難な管理費が増加

一過性・戦略的要因を除く実質的な営業損失は82百万円

（単位：百万円）

開示上の営業損失

557.4

報告値

－

一過性・戦略的投資

475.4

以下、内訳の通り

＝

実質的な営業損失
［参考試算］

82.0

試算上の赤字幅 85.3%縮小

一過性・戦略的要因 475.4百万円の内訳

1 店舗撤退・業態変更	1億5,500万円	5 DENBA 広告宣伝費	5,510万円
2 株主優待引当金	6,690万円	6 経営体制再編	770万円
3 新規事業立上げ	6,400万円	7 一過性 支払手数料	7,700万円
4 再エネ のれん/委託等	4,970万円		

翌期計上予定の利益（当期実績とは別）
売却済み高圧系統用蓄電所2物件：売上1.4億円・利益1,000万円（2027年9月期予定）
利益10百万円を営業利益相当と仮加算した参考損失：72.0百万円

過去案件・資産評価を集中的に見直し、再成長の土台を整備



前渡金評価損 **984**
再エネ発電所の工事前渡金（低圧高圧含む121物件等）

減損損失 **61**
主に卸売事業（Cure関連）

関係会社株式売却損 **1**


再エネ事業（第3Q資料より）

再エネ事業を中心に、評価を一度で見直し

一括売却前提から物件ごとの収益化へ転換し、会計上の資産評価を適正化。特別損失は営業損益の下の段階で計上しており、営業損失557百万円の原因ではありません。

純損益への影響（百万円）

経常損益	△636
特別損失	△1,046
当期純損益※	△1,693

※法人税等含む。親会社株主に帰属。前期は△243

※詳細は再エネ事業にまつわる詳細事項は「再生可能エネルギー事業収益化スキーム変更に伴う会計処理の変更について」をご覧ください。

コスト計上済みの物件が、2027年9月期以降の利益の源泉に



対象

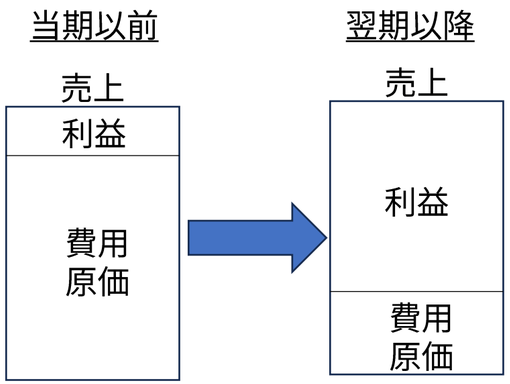
低圧太陽光発電所119物件ほか

STEP 1

前渡金は2026年9月期に費用計上処理済み

完成後も同じ前渡金を再び費用計上しない

(イメージ)



STEP 2｜物件ごとに最適な方法を選択

①完成後に売電・保有

継続的な売電収入（主な連携先：HINA社）

②完成後に売却

資金回収（主な連携先：翔舞建設社）

③低圧蓄電所へ転換

開発・販売（主な連携先：ネクスタ社）

STEP 3

売電・売却収入－追加工事費・運営費等

＝ 今後の利益に寄与する見込み

当該物件の将来利益は2027年9月期予想に未反映

収益の柱は通販・卸売、
転換中の2事業は2027年9月期から収益化へ









売上高（前期比）

1,274 +6.1%

セグメント損益

116

増収・iiy伸長

売上高（前期比）

563 △8.0%

セグメント損益

16

黒字・下期回復

売上高（前期比）

312 △35.5%

セグメント損益

△95

業態転換中

売上高（前期比）

83 △42.0%

セグメント損益

△43

収益化手法を転換

（単位：百万円）

通販：増収を継続、iiyとコールセンターが支える



iiy「CHARM MAKE BODY」





売上高

1,274百万円

前期比＋6.1%

セグメント利益

116百万円

利益率9.1%（前期15.3%）

成果 通販部門は安定的に売上・利益を確保。
iiy「CHARM MAKE BODY」が大きく伸長

投資 新ブランド・DENBAへ先行投資。
広告宣伝等により利益は183百万円→116百万円

通販｜売上高（百万円・当社試算）



卸売：ブランド投資を経て、下期は回復基調

売上高

563百万円

前期比△8.0%

セグメント利益

16百万円

利益率2.8%（黒字を確保）

要因 上期のインバウンド需要の変化、
原材料・物流費の上昇、DENBAへの広告投資

成果 下期は売上・利益とも回復基調。
Cureは国内外で販路を拡大、シンガポール「MUJI」でPOPUP

次へ Cure・FAVORINA・FINE VISUAL・AROMA BLOOM・DENBA商品の国内外販路を拡大







リテール：4店の業態変更期間も終了し着実な成果を実現



DENBAラウンジ新浦安店

売上高

312百万円

前期比△35.5%

セグメント損益

△95百万円

期間負担・改装先行

早期に業態変換済みの経堂店・浦和美園店

第4Q売上は前年比 **111%超**

DENBAラウンジの開業

2025年12月	2026年4月	2026年9月	期末
2店	新浦安店	1店	**4店**

業態変換済み2店は第4Qに売上回復、4店舗で期間と費用負担あり。
当期は休業期間と転換後の営業定着期間での営業機会の減少が影響。

4店舗の業態転換プロセス

準備期間	休業期間	新業態への習熟
2か月	2週間	約3か月

4店舗の業態転換に伴い、約半年間は売上が大幅に減少
内装費・消耗品費・業態転換に伴う広告費等も発生

コンサル：収益計上は来期に延期も、収益化の道筋を再構築

売上高

83百万円

前期比△42.0%

セグメント損益

△43百万円

前期△30百万円

要因 のれん償却21百万円・業務委託費27百万円

未計上 系統用高圧蓄電所
売買契約・代金入金済みの2物件について、
収益認識は2027年9月期

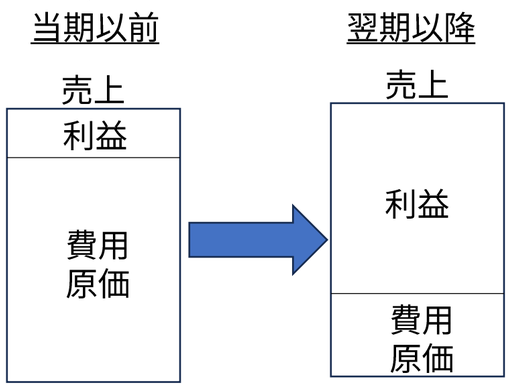
転換 売電・売却・低圧蓄電所への移行で
事業モデルの多様化で早期の収益獲得に転換



再エネ関連（イメージ）

2026年9月期特別損失の
会計処理によって、
今後の保有物件の収益力の
増加を仕組化

(イメージ)



高圧系統用蓄電所

売却済み2件

売上

1.4億円

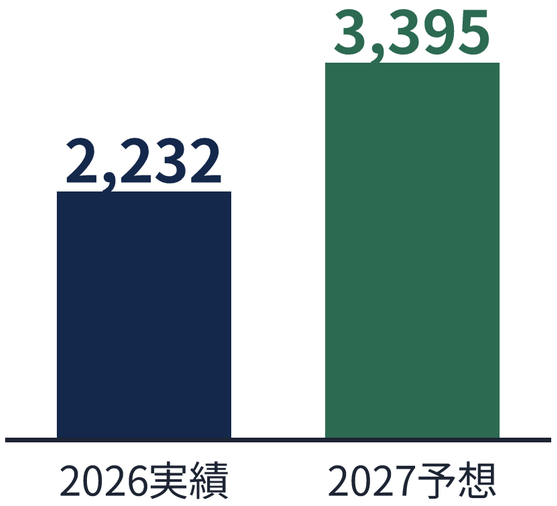
利益

1,000万円

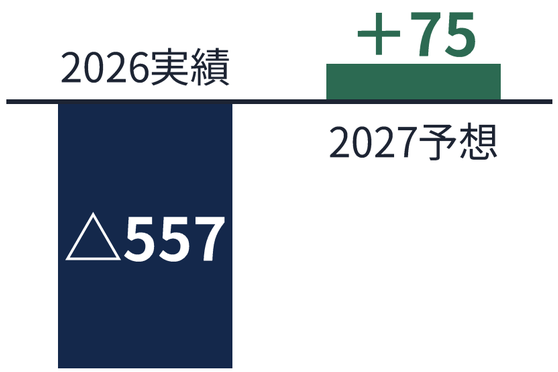
→ 2027年9月期に計上予定

2027年9月期は増収と全段階利益の黒字転換を見込む

売上高（百万円）



営業損益（百万円）



6つの施策で黒字化と成長を実現

ポートフォリオ整理
黒字化へ

M&A
年間2件

DENBA
月間売上規模約5,000万円

WEB・ライブ
iiyノウハウ展開

男性アイドルコラボ
決定

再エネ
事業モデルの多様化で早期の収益獲得に転換

2027年9月期

売上高 **＋52.1%**

経常利益 **67**

当期純利益※ **21**

太陽光発電所に関連する2026年9月期特別損失の約8.9億円のコスト減少による利益寄与は未計上

2027年9月期はM&Aを積極推進し、事業ポートフォリオを転換



対象とする領域と狙い

① 再エネ関連事業者（工事事業者など）
工事・開発体制の強化につながる事業者

② DENBA製品の販売ネットワークを持つ事業者
DENBA製品の販路・顧客接点の拡大につながる事業者

③ D2C事業者 など
当社のWEB販売ノウハウを活用して成長を図れる事業者

※上記は対象領域の一例です。

相乗効果：経営資源・顧客基盤・販売チャネルの拡充

DENBA事業は月間売上規模約5,000万円へ成長

DENBA事業｜月間売上規模

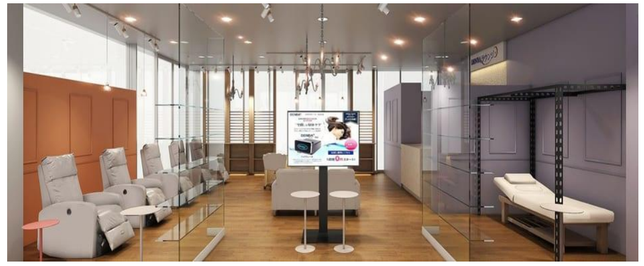
約5,000万円

直営 DENBAラウンジ期末4店。体験・サブスク・レンタルで導線を構築

型化 直営で蓄積した販売・運営ノウハウを標準化

拡大 FC・法人パートナー、業務提携先との連携で販売網を拡大







独占販売：日本のすべての会社に、AIという成長力を。

DENBA AI株式会社の企業向けSaaS型AIサービスで、
日本企業のAI化の加速を目指す

企業向けAIパッケージ｜独占販売契約を締結

日本国内 独占販売

サービス開始｜2027年3月の提供開始を予定

2027年春 ローンチ予定

開発	DENBA AI株式会社が開発・提供
販売	当社が国内の営業・販売網を担う
目標	導入 500→1,000→2,000社





サービス画面イメージ

画面はイメージ。開発中のため時期・仕様は変更の可能性。導入数は目標で業績寄与を保証しない。契約の業績影響は軽微。

アセアンビューティー社の店舗網でDENBAの販路を拡張

Belle lumière
esthetic salon
ベル ルミエール



DENBAラウンジ店内

提携先の展開店舗数

150店舗超

2026年6月に業務提携を締結。店舗網・顧客基盤・美容領域の知見を活用

フォーシーズ
DENBA・直営ノウハウ
→
アセアン社
サロン網・顧客基盤
→
顧客接点の拡大
サロンでの体験・販売
→
FC・パートナー
継続収益の拡大

第3Qの卸売事業におけるDENBA売上は第2Q比2.5倍（第3Q決算説明資料）

成長するWEBを強化、iiyのTikTok Shopノウハウを全社へ



iiy「CHARM MAKE BODY」





約半年の販売
6,194枚

シリーズ累計
88万枚超

総再生回数
2,000万回超

「小さく見せるブラ」 CHARM MAKE BODY SNSでの発信

発信
ライブ・SNS
→
購買
TikTok Shop・EC
→
継続
コールセンター

成功パターンを化粧品・DENBA・アパレルの全ブランドとWEB通販へ横展開し、通販の成長を加速

有名男性アイドルとのコラボレーション決定、販売を強化









コラボレーション決定

商品力とタレントの発信力を掛け合わせ、新規顧客の獲得から継続購入まで

認知 タレントの発信で幅広い層へ

興味 ライブ・SNSで商品理解

購入 EC・通販・店舗

継続 コールセンター・サブスク

写真は当社商品の例で、コラボ対象商品を示すものではありません。
タレント名・対象商品・時期は公表内容に合わせて反映します。

再エネ事業を推進：物件の収益化と蓄電所への展開



保有物件を一つずつ収益に変える

一括売却から、物件ごとの最適な収益化へ

工事を完成
協力会社と連携

→

売電・売却
継続収入と資金回収

→

低圧蓄電所へ転換
需給調整市場へ参加

→

収益化
翌期以降の利益計上へ

（高圧系統用蓄電所）
売却済み2件

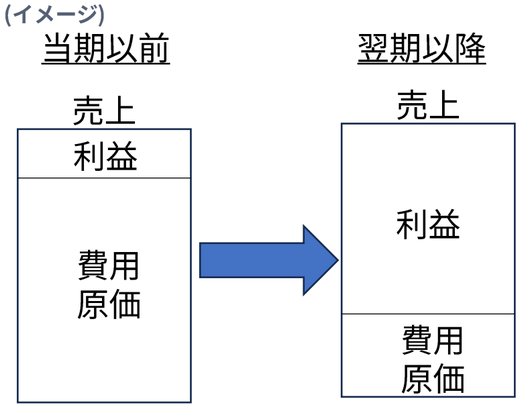
売上
1.4億円

利益
1,000万円

→ 2027年9月期に計上予定

2026年9月期特別損失の
会計処理によって、
今後の保有物件の収益力の
増加を仕組化

(イメージ)



まとめ

出し切り、整える1年から、利益を生む1年へ

2026年9月期は、事業ポートフォリオ整理からの「Ｖ字回復計画」の元年。撤退・業態変換・投資と資産評価の見直しをやり切りました。

2027年9月期は、ポートフォリオ整理を更に推進、既存事業の強化から、シナジーの高いＭ＆Ａを通じて、業績向上、経営改革を実行します。



