

2025 年 2 月 28 日

各 位

会 社 名 株式会社 TENTIAL
代 表 者 名 代表取締役社長 中 西 裕 太 郎
(コード番号：325A 東証グロース市場)
問 合 せ 先 執行役員コーポレート 鷗 沢 敬 太
本部長
(TEL. 03-6455-2921)

東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ

当社は、本日、2025 年 2 月 28 日に東京証券取引所グロース市場に上場いたしました。今後とも、なお一層のご指導ご鞭撻を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。なお、2025 年 1 月期（2024 年 2 月 1 日～2025 年 1 月 31 日）及び 2026 年 1 月期（2025 年 2 月 1 日～2026 年 1 月 31 日）における当社の業績予想は、次のとおりであり、また、最近の決算情報等につきましては別添のとおりであります。

【個 別】(単位：百万円・%)										
決算期 項目	2026 年 1 月期 (予想)			2025 年 1 月期 (予想)			2025 年 1 月期 第 3 四半期累計期間 (実績)		2024 年 1 月期 (実績)	
		対売上高 比率	対前期 増減率		対売上高 比率	対前期 増減率		対売上高 比率		対売上高 比率
売上高	16,973	100.0	42.0	11,955	100.0	121.0	6,159	100.0	5,409	100.0
営業利益	1,619	9.5	22.6	1,321	11.1	179.1	464	7.6	473	8.8
経常利益	1,602	9.4	23.3	1,300	10.9	172.5	453	7.4	477	8.8
当期（四半期）純利益	1,111	6.6	29.9	855	7.2	68.9	302	4.9	506	9.4
1 株当たり 当期（四半期）純利益	158円22銭			129円13銭			45円66銭		76円56銭	
1 株当たり 配当金	0 円00銭			0 円00銭			-		0 円00銭	

- (注) 1. 当社は連結財務諸表及び四半期連結財務諸表を作成しておりません。
2. 2024 年 1 月期（実績）、2025 年 1 月期第 3 四半期累計期間（実績）及び 2025 年 1 月期（予想）の 1 株当たり当期（四半期）純利益は期中平均発行済株式数により算出しております。2026 年 1 月期（予想）の 1 株当たり当期純利益は公募株式数（400,000 株）を含めた予定期中平均発行済株式数により算出し、オーバーアロットメントによる売出しに関する第三者割当増資分（最大 417,700 株）は考慮しておりません。
3. 当社は、2024 年 11 月 6 日付で、株式 1 株につき 200 株の株式分割を行っており、発行済株式総数は 6,626,200 株となっております。また、2025 年 1 月 14 日付の新株予約権の行使により、発行済株式数が 29,400 株増加し、発行済株式総数は 6,655,600 株となっております。上記では、2024 年 1 月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1 株当たり当期（四半期）純利益を算出しております。

【業績予想の前提条件】

（１）当社全体の見通し

当社は「健康に前向きな社会を創り、人類のポテンシャルを引き出す。」というミッションを掲げ、「コンディショニング（※１）を実装する」というビジョンを掲げております。

当社は、着用時の睡眠の質を向上させることを目的としたナイトウェア「BAKUNE」という商品をはじめ、普段の生活の中で簡単に取り入れられる健康を支える商品を開発・販売しております。これにより、コンディショニングを毎日の生活に溶け込ませ、すべての人が自分の能力を最大限に発揮できる社会を目指しております。

当社が運営するコンディショニングブランド「TENTIAL」は、「コンディショニングを日常生活に簡単に取り入れること」を目的としたブランドです。2019年のインソール販売からブランドを立ち上げ、2024年12月末現在では、100点以上の商品を展開しております。

特に、遠赤外線放射効果を持つ特殊繊維（※２）を使用することで、着用時の睡眠の質を向上させることを目的としたナイトウェア「BAKUNE RECOVERY WEAR」シリーズは、当社の主力商品として成長しております。また、「BAKUNE RECOVERY WEAR」シリーズと同様の特殊繊維を使用した普段着ラインの「MIGARU」シリーズや、着用時の歩きやすさを追求した「リカバリーサンダル」等、日々の活動を支えるアイテムを幅広く展開しております。

当社は、健康維持とコンディショニングにおいて重要な「休養（睡眠）」「運動」「食事」の三大要素の中でも、特に「休養（睡眠）」に焦点を当て、商品開発とブランド認知の拡大を推進しております。当社で企画・開発する商品は、誰もが日常生活の中で取り入れられるよう設計されており、心身の健康を総合的にサポートすることを目指しております。加えて、科学的根拠に基づいたデザイン設計と開発を行い、使用者に確かな効果を提供することに注力しております。

なお、当社はコンディショニングブランド「TENTIAL」を運営するコンディショニングブランド事業の単一セグメントであり、セグメント情報は記載しておりません。

※１ コンディショニング…ライフパフォーマンス向上のために体調に関わるすべての要因を良い状態に整えることを指します。主にアスリートが、パフォーマンス向上の一環として取り入れています。

※２ 繊維原料に独自配合した極小セラミックスの粉末を練りこんだ保温機能素材で、着用者の身体から放射された遠赤外線を繊維（SELFLAME®）が放射（熱を持った物質が赤外線を放出する現象）することで血流促進効果を発揮するものを指します。

2025年1月期の第3四半期累計期間におきましては、一般消費者の健康に対する意識の高まりを背景に、当社の主力商品である「BAKUNE」を中心として売上規模が拡大しました。その結果、売上高は6,159,501千円、営業利益は464,942千円、経常利益は453,549千円、四半期純利益は302,608千円となっております。

当社商品は、当社既存顧客からのギフト需要が売上において一定の割合を占めております。特にギフト需要が高まるクリスマス（12月）があることから、第4四半期においても売上規模が引き続き拡大する見込みであり、2025年1月期の業績予想は、売上高11,955,192千円（2024年1月期比221.0%）、営業利益1,321,328千円（同279.1%）、経常利益1,300,029千円（同272.5%）、当期純利益855,796千円（同168.9%）を見込んでおります。

なお、本業績予想は、2025年1月に策定しており、これには2024年2月から2024年11月の実績値及び2024年12月から2025年1月の予算値を用いております。

2026年1月期の業績予想は、売上高16,973,946千円（2025年1月期比142.0%）、営業利益1,619,565千円（同122.6%）、経常利益1,602,475千円（同123.3%）、当期純利益1,111,797千円（同129.9%）を見込んでおります。

（２）売上高

当社の取扱商品はすべて、当社で企画・開発を行った当社独自の商品であります。販売はオンライン（自社 EC サイト、他社 EC モール）及びオフライン（直営店舗、卸売）の両方で行っており、これら４つのチャネルにその他を加えた５つの区分で売上計画を策定しております。各チャネルの特徴及びチャネルごとの売上計画の策定方法は以下の通りです。

① 自社 EC サイト

当社が運営する EC サイト「tential.jp」に商品を掲載し、直接販売しております。「tential.jp」では自社開発サイトの強みを活かした自由な UI/UX 設計（※３）によって、商品の販売のみならず顧客に対してブランドの世界観を伝えることに注力しております。

自社 EC 上で購入される顧客は新規顧客と既存顧客の追加購入に分けられることから、業績予想の算出にあたっては新規顧客由来の売上と既存顧客由来の売上に分け、新規・既存それぞれにおいて想定受注数（顧客の購買により発生する購入件数）と想定受注単価（受注１件あたりの売上高）を掛け合わせることで算定しております。新規顧客は広告宣伝に基づく購入、既存顧客の購入は広告経由ではないオーガニックによる売上を想定して算定しております。

新規顧客における想定受注数は広告宣伝費及び顧客獲得コスト（１件の受注に要する広告宣伝費）に基づき算出しております。広告宣伝費は、月ごとのプロモーション戦略に基づいて各月に按分して設定しております。顧客獲得コストは前年同月の実績を参照し設定しております。なお、2026 年 1 月期において、予算計上している TVCM に係る売上高拡大効果については、費用を見込む一方で、売上計画においては 2025 年 1 月期の実績よりも保守的に見込んでおります。

既存顧客における想定受注数は累積の顧客数及びその顧客群の月次購入確率に基づき算出しております。累積の顧客数は新規顧客数の積み上がりから算出しており、累積既存顧客による月次購入確率については 2024 年 1 月期における同月の実績を参照し設定しております。

新規顧客における想定受注単価については、商品単価・セット率・平均割引率を掛け合わせることで算出しております。商品単価、セット率（受注１単位の中での平均購入点数を示す指標）及び平均割引率（受注１単位あたりの平均割引率（クーポンによる割引金額））は前年同月の値で設定しております。

既存顧客における想定受注単価は、商品単価・セット率・平均割引率・購買頻度を掛け合わせることで算出しております。商品単価、セット率の策定方法は新規顧客と同様となっております。既存顧客の平均割引率は、直近 6 か月間の平均値で設定しております。購買頻度は、購入月内における顧客一人あたりの購入回数の期待値を示す指標であり、前年同月の値を設定しております。

② 他社 EC モール

Amazon、楽天市場及びYahoo!ショッピング等の EC モールに商品を出品し、販売しております。利用者が多い EC モールに出店することで、自社 EC とは異なるターゲット層にアプローチすることができ、幅広い顧客にリーチしております。

他社 EC チャネルの売上計画の策定にあたっては、主要な EC モールごとに、自社 EC 同様、想定受注数と想定受注単価を掛け合わせることで算定しており、それぞれの設定根拠は自社 EC 同様であります。

③ 直営店舗

大都市圏の百貨店、ショッピングモール等の商業施設内に当社の直営店舗を出店し、商品を販売しております。オンラインのみならず実店舗を出店することで、商業施設に流入する潜在顧客に対して当社商品を訴求することが可能なほか、商品を直接見たい・試したいといった顧客ニーズを満たすことが可能となっております。

直営店舗チャネルの売上計画の算定にあたっては、既存店舗及び新規出店店舗に分けて、個店ごとに立案しております。既存店舗の売上高は受注数と受注単価を掛け合わせることで策定しております。

新規出店店舗に関しまして、具体的な出店計画がある店舗は既存店の過去実績を参考に、新店の想定される受注数を設定しております。具体的な出店計画がない店舗に関しましては、中長期の出店戦略を基に店舗ごとに受注数を算出しております。

受注単価に関しましては、全店舗平均の受注単価に対して、自社 EC の受注単価の前年比成長率を掛けた値を設定しております。

なお、2024 年 12 月末時点において常設している直営店舗数は 10 店舗となっており、2025 年 1 月期末時点では 10 店舗、2026 年 1 月期末時点では 14 店舗を見込んでおります。

④ 卸売

服飾店、雑貨店及び家電量販店等を通じて当社商品を販売しております。ロードサイド等に立地する服飾店や家電量販店等において当社商品を販売することで、直営店舗とは異なる商圈の潜在顧客に対しても当社商品を訴求することが可能となっており、ブランド認知度の拡大に貢献しております。

卸チャネルの売上計画の算定にあたっては、法人ごとに計画を策定し、展開店舗数に店舗当たり売上高を掛け合わせることで策定しております。

展開店舗数は、実績横引きとしておりますが、店舗数拡大の計画がある一部の法人では見通しの店舗数を採用しております。

店舗当たり売上高は、前年の 12 月に対する売上比率を各月で設定し策定しております。これは、月次の法人別の売上は各社の在庫状況によって大きく変動し、過去実績がない月も存在するためです。

⑤ その他

2024 年 5 月より、当社商品を当社運営の EC サイト若しくは直営店舗で購入した際にポイント（TENTIAL マイル）が貯まる「TENTIAL Club」という会員制のポイントプログラムの提供を開始いたしました。

これに伴い、TENTIAL Club 付与マイルに伴う売上控除を売上計画の算定に反映させており、マイル付与対象売上と想定還元率、想定失効率から付与・使用・失効マイル数を算定することで想定売上控除を算出しております。

※3 UI/UX…ユーザー体験を指します。

以上の結果、2025 年 1 月期の売上高は 11,955,192 千円（2024 年 1 月期比 221.0%）を見込んでおり、2026 年 1 月期の売上高は 16,973,946 千円（2025 年 1 月期比 142.0%）を見込んでおります。

（3）売上原価・売上総利益

売上原価は各チャネル共通で売上高に対して、想定される売上原価率を掛けて策定しております。売上原価率の策定方法は以下の通りとなります。

① 自社 EC サイト

原価率は販売商品の構成や割引施策などで変動するため、基本的に前年同月の値を採用しております。但し、2024 年 8 月下旬に行った価格改定（10%程度の値上げ）の影響を加味して 2024 年 9 月以降は約 2～3%の改善を織り込んでおります。なお、以降の値上げや、原価低減努力による収益性改善効果は、2025 年 1 月期及び 2026 年 1 月期共に織り込んでおりません。

② 他社 EC モール

自社 EC の原価率を採用しております。

③ 直営店舗

自社 EC の原価率を採用しております。

自社 EC と同一のキャンペーンを実施し、販売商品構成も同様であるためです。

④ 卸売

自社 EC の原価率に対して、平均の掛け率 60%を除する形で算定しております。

以上の結果、2025 年 1 月期の売上原価は 3,403,755 千円（2024 年 1 月期比 209.1%）、売上総利益は 8,551,437 千円（2024 年 1 月期比 226.1%）を見込んでおり、2026 年 1 月期の売上原価は 4,610,509 千円（2025 年 1 月期比 135.5%）、売上総利益は 12,363,436 千円（2025 年 1 月期比 144.6%）を見込んでおります。

（４）販売費及び一般管理費、営業利益

販売費及び一般管理費の内訳は主に広告宣伝費に加え、人件費、荷造運賃等であり、その他経費も含め積み上げで算出しております。

広告宣伝費は主に新規顧客獲得費用であり、新規顧客獲得費用は、売上高予想数値策定時の新規顧客における想定受注数に顧客獲得コストを掛け合わせて算出しており、2025 年 1 月期は 3,215,863 千円（2024 年 1 月期比 212.9%）、2026 年 1 月期は 4,553,001 千円（2025 年 1 月期比 141.6%）を見込んでおります。

人件費は役員報酬、給与、法定福利費等であり、直近の実績及び人員計画に基づき算出しており、2025 年 1 月期は 859,413 千円（2024 年 1 月期比 168.3%）、2026 年 1 月期は商品開発等、成長のための人材投資を目的として、1,484,648 千円（2025 年 1 月期比 172.8%）を見込んでおります。

荷造運賃は売上高に比例して発生するものであるため、売上高に対する比率の過去実績を算出し、当該比率を計画期間の売上高に乗じることで算出しております。

以上の結果、2025 年 1 月期の販売費及び一般管理費は 7,230,108 千円（2024 年 1 月期比 218.6%）、営業利益は 1,321,328 千円（2024 年 1 月期比 279.1%）を見込んでおり、2026 年 1 月期の販売費及び一般管理費は 10,743,870 千円（2025 年 1 月期比 148.6%）、営業利益は 1,619,565 千円（2025 年 1 月期比 122.6%）を見込んでおります。

（５）営業外損益、経常利益

営業外収益は雑収入のみであり、2025 年 1 月期に 18,645 千円、2026 年 1 月期に 3,600 千円を見込んでおります。

営業外費用は主に支払利息及び上場関連費用であり、2025 年 1 月期に 39,944 千円、2026 年 1 月期に 20,689 千円を見込んでおります。

以上の結果、2025 年 1 月期の経常利益は 1,300,029 千円（2024 年 1 月期比 272.5%）を見込んでおり、2026 年 1 月期の経常利益は 1,602,475 千円（2025 年 1 月期比 123.3%）を見込んでおります。

（６）特別損益、当期純利益

特別損益につきましては、発生を見込んでおりません。

以上の結果、2025 年 1 月期の当期純利益は 855,796 千円（2024 年 1 月期比 168.9%）を見込んでおり、2026 年 1 月期の当期純利益は 1,111,797 千円（2025 年 1 月期比 129.9%）を見込んでおります。

【業績予想に関するご留意事項】

本資料に記載されている業績予想等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、実際の業績は様々な要因によって異なる場合があります。

以 上



2025年1月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕（非連結）

2025年2月28日

上場会社名 株式会社TENTIAL 上場取引所 東
コード番号 325A URL <https://corp.tential.jp/>
代表者 （役職名） 代表取締役CEO （氏名） 中西 裕太郎
問合せ先責任者 （役職名） 執行役員コーポレート本部長 （氏名） 鶴沢 敬太 TEL 03（6455）2921
配当支払開始予定日 —
決算補足説明資料作成の有無：無
決算説明会開催の有無：無

（百万円未満切捨て）

1. 2025年1月期第3四半期の業績（2024年2月1日～2024年10月31日）

（1）経営成績（累計）

（％表示は、対前年同四半期増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		四半期純利益	
	百万円	％	百万円	％	百万円	％	百万円	％
2025年1月期第3四半期	6,159	—	464	—	453	—	302	—
2024年1月期第3四半期	—	—	—	—	—	—	—	—

	1株当たり 四半期純利益	潜在株式調整後 1株当たり 四半期純利益
	円 銭	円 銭
2025年1月期第3四半期	45.66	—
2024年1月期第3四半期	—	—

（注）当社は、2024年1月期第3四半期累計期間については四半期財務諸表を作成していないため、2024年1月期第3四半期の数値及び対前年同四半期増減率並びに2025年1月期第3四半期の対前年同四半期増減率については記載しておりません。

（注）潜在株式調整後1株当たり四半期純利益については、潜在株式は存在するものの、当社株式は非上場であり、期中平均株価が把握できないため記載しておりません。

（注）当社は、2024年11月5日開催の取締役会決議により、2024年11月6日付で普通株式1株につき200株の割合で株式分割を行っています。2024年1月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、1株当たり四半期純利益を算定しています。

（2）財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	％
2025年1月期第3四半期	4,851	1,517	31.2
2024年1月期	2,489	1,215	48.8

（参考）自己資本 2025年1月期第3四半期 1,517百万円 2024年1月期 1,214百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2024年1月期	—	0.00	—	0.00	0.00
2025年1月期	—	0.00	—		
2026年1月期（予想）				0.00	0.00

（注）直近に公表されている配当予想からの修正の有無：無

3. 2025年1月期の業績予想（2024年2月1日～2025年1月31日）

（％表示は、対前期増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり 当期純利益
	百万円	％	百万円	％	百万円	％	百万円	％	円 銭
通期	11,955	—	1,321	—	1,300	—	855	—	129.13

（注）直近に公表されている業績予想からの修正の有無：無

※ 注記事項

(1) 四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用：有

(注) 詳細は5ページ「四半期財務諸表の作成に特有の会計処理に関する注記」をご覧ください。

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示

- ① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更：無
- ② ①以外の会計方針の変更：無
- ③ 会計上の見積りの変更：無
- ④ 修正再表示：無

(3) 発行済株式数（普通株式）

① 期末発行済株式数（自己株式を含む）	2025年1月期3Q	6,626,200株	2024年1月期	6,626,200株
② 期末自己株式数	2025年1月期3Q	—株	2024年1月期	—株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	2025年1月期3Q	6,626,200株	2024年1月期3Q	—株

(注) 当社は、2024年11月5日開催の取締役会決議により、2024年11月6日付で普通株式1株につき200株の割合で株式分割を行っています。2024年1月期の期首に当該株式分割が行われたと仮定し、「期末発行済株式数」、「期末自己株式数」及び「期中平均株式数」を算定しています。

※ 添付される四半期財務諸表に対する公認会計士又は監査法人によるレビュー：無

○添付資料の目次

1. 経営成績等の概況	2
(1) 当四半期の経営成績の概況	2
(2) 当四半期の財政状態の概況	2
(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明	2
2. 四半期財務諸表及び主な注記	3
(1) 四半期貸借対照表	3
(2) 四半期損益計算書	4
第3四半期累計期間	4
(3) 四半期財務諸表に関する注記事項	5
(四半期財務諸表の作成に特有の会計処理に関する注記)	5
(セグメント情報等の注記)	5
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	5
(継続企業の前提に関する注記)	5
(四半期キャッシュ・フロー計算書に関する注記)	5
(四半期損益計算書に関する注記)	5

1. 経営成績等の概況

(1) 当四半期の経営成績の概況

当第3四半期累計期間における我が国経済は、国内景気は緩やかな回復傾向が見られる一方で、不安定な国際情勢等による資源価格の高騰や円安の継続、金融資本市場の変動等、先行きは依然として不透明な状況が続いております。

このような環境のもとでありましたが、健康への関心の継続的な高まり、特にリカバリーウェア市場は拡大を続けております。

当社では、「健康に前向きな社会を創り、人類のポテンシャルを引き出す」というミッションの達成に向けて、当第3四半期累計期間において、快適な睡眠を追求した夏用肌掛け布団「BAKUNE Comforter Cool」と「BAKUNE Bed Pad Cool」の発売等新商品の開発に取り組んでまいりました。また、2024年5月から開始した会員向けプログラム「TENTIAL Club」によるリピート率向上施策や、母の日キャンペーン及び父の日キャンペーン等の実施によるギフト需要の取り込みに注力しました。さらに第3四半期会計期間においては、「TENTIAL 札幌ステラプレイス」及び「TENTIAL そごう横浜」を新規開店し、リカバリーウェア「BAKUNE」シリーズにおける新素材として、「BAKUNE Velour」「BAKUNE Pajamas Satin」「BAKUNE Soft Knit」3種の発売を開始いたしました。

その結果、当第3四半期累計期間の経営成績は、売上高は6,159,501千円、営業利益は464,942千円、経常利益は453,549千円、四半期純利益は302,608千円となりました。

なお、当社はコンディショニングブランド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。

(2) 当四半期の財政状態の概況

(資産)

当第3四半期会計期間末の資産につきましては、4,851,837千円となり、前事業年度末に比べ2,362,383千円増加しました。これは主に現金及び預金の増加1,088,375千円、商品の増加672,671千円、売掛金の増加347,135千円及び有形固定資産の増加133,351千円によるものであります。

(負債)

当第3四半期会計期間末の負債につきましては、3,334,227千円となり、前事業年度末に比べ2,059,775千円増加しました。これは主に短期及び長期借入金の増加852,022千円、買掛金の増加809,848千円並びに未払法人税等の増加149,016千円によるものであります。

(純資産)

当第3四半期会計期間末の純資産につきましては、1,517,609千円となり、前事業年度末に比べ302,608千円増加しました。これは主に四半期純利益302,608千円による利益剰余金の増加によるものであります。

(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明

2025年1月期の業績予想につきましては、本日公表いたしました「東京証券取引所グロース市場への上場に伴う当社決算情報等のお知らせ」をご覧ください。

2. 四半期財務諸表及び主な注記

(1) 四半期貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (2024年1月31日)	当第3四半期会計期間 (2024年10月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	1,393,960	2,482,336
売掛金	171,552	518,687
商品	669,918	1,342,590
貯蔵品	15,562	60,555
その他	50,356	33,602
貸倒引当金	△576	△1,150
流動資産合計	2,300,775	4,436,621
固定資産		
有形固定資産	56,239	189,590
無形固定資産	43,185	82,204
投資その他の資産	89,253	143,420
固定資産合計	188,678	415,215
資産合計	2,489,453	4,851,837
負債の部		
流動負債		
買掛金	37,622	847,470
1年内償還予定の社債	—	11,500
短期借入金	300,000	1,000,000
1年内返済予定の長期借入金	48,708	200,540
未払金	323,794	454,107
未払法人税等	1,899	150,916
ポイント引当金	—	24,698
資産除去債務	—	1,910
その他	161,035	219,479
流動負債合計	873,061	2,910,623
固定負債		
社債	24,500	11,500
長期借入金	373,215	373,405
資産除去債務	3,676	38,699
固定負債合計	401,391	423,604
負債合計	1,274,452	3,334,227
純資産の部		
株主資本		
資本金	100,000	100,000
資本剰余金	608,147	608,147
利益剰余金	506,653	809,261
株主資本合計	1,214,800	1,517,409
新株予約権	200	200
純資産合計	1,215,001	1,517,609
負債純資産合計	2,489,453	4,851,837

(2) 四半期損益計算書
(第3四半期累計期間)

(単位：千円)

	当第3四半期累計期間 (自 2024年2月1日 至 2024年10月31日)
売上高	6,159,501
売上原価	1,848,255
売上総利益	4,311,246
販売費及び一般管理費	3,846,303
営業利益	464,942
営業外収益	
受取利息	160
助成金収入	—
ポイント収入	12,715
受取損害賠償金	3,800
営業外収益合計	16,676
営業外費用	
支払利息	12,598
社債利息	1,297
支払手数料	14,162
棚卸資産廃棄損	—
その他	11
営業外費用合計	28,069
経常利益	453,549
特別損失	
事業整理損失	—
特別損失合計	—
税引前四半期純利益	453,549
法人税等	150,941
四半期純利益	302,608

(3) 四半期財務諸表に関する注記事項

(四半期財務諸表の作成に特有の会計処理に関する注記)

(税金費用の計算)

税金費用については、当第3四半期会計期間を含む事業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に当該見積実効税率を乗じて計算しております。

(セグメント情報等の注記)

当社はコンディショニングブランド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。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

該当事項はありません。

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(四半期キャッシュ・フロー計算書に関する注記)

当第3四半期累計期間に係る四半期キャッシュ・フロー計算書は作成しておりません。なお、第3四半期累計期間に係る減価償却費（無形固定資産に係る償却費を含む。）は、56,644千円であります。

(四半期損益計算書に関する注記)

(売上高の季節的変動)

当社では、クリスマス時期を中心としたプレゼントによる販売需要のウエイトが高くなっているため、第4四半期会計期間の売上高は他の四半期会計期間と比べ、割合が高くなっております。