



## 2020年3月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕(非連結)

2020年2月14日

上場会社名 プティックス株式会社 上場取引所 東  
 コード番号 9272 URL https://btix.jp  
 代表者 (役職名) 代表取締役社長 (氏名) 新村 祐三  
 問合せ先責任者 (役職名) 常務取締役管理本部長 (氏名) 速水 健史 (TEL) 03(6303)9431  
 四半期報告書提出予定日 2020年2月14日 配当支払開始予定日 —  
 四半期決算補足説明資料作成の有無 : 有  
 四半期決算説明会開催の有無 : 有 (機関投資家向け)

(百万円未満切捨て)

### 1. 2020年3月期第3四半期の業績 (2019年4月1日~2019年12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	%
2020年3月期第3四半期	774	△13.5	△88	—	△87	—	△65	—
2019年3月期第3四半期	895	25.0	△71	—	△74	—	△48	—

	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
2020年3月期第3四半期	△26.73	—
2019年3月期第3四半期	△20.34	—

(注) 2019年3月期第3四半期及び2020年3月期第3四半期の潜在株式調整後1株当たり四半期純利益においては、潜在株式は存在するものの、1株当たり四半期純損失であるため記載しておりません。

#### (2) 財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率
	百万円	百万円	%
2020年3月期第3四半期	1,288	610	47.1
2019年3月期	1,130	667	59.1

(参考) 自己資本 2020年3月期第3四半期 606百万円 2019年3月期 667百万円

### 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
2019年3月期	—	0.00	—	0.00	0.00
2020年3月期	—	0.00	—	—	—
2020年3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. 2020年3月期の業績予想 (2019年4月1日~2020年3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	1,400	△2.4	200	62.6	200	65.3	150	82.9	60.17

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無 : 有

業績予想の修正につきましては、本日(2020年2月14日)公表いたしました「特別利益の計上及び通期業績予想の修正に関するお知らせ」をご覧ください。

※ 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 : 無

(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)	2020年3月期3Q	2,493,100株	2019年3月期	2,418,100株
② 期末自己株式数	2020年3月期3Q	30株	2019年3月期	—株
③ 期中平均株式数(四半期累計)	2020年3月期3Q	2,452,868株	2019年3月期3Q	2,388,772株

※ 四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です。

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績見通し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、その達成を当社として約束するものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。なお、業績予想の前提となる条件及び業績予想のご利用にあたっての注意事項については、添付資料P. 4「1. 当四半期決算に関する定性的情報(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報 .....	2
(1) 経営成績に関する説明 .....	2
(2) 財政状態に関する説明 .....	4
(3) 業績予想などの将来予測情報に関する説明 .....	4
(4) 経営上の重要な契約等 .....	5
2. 四半期財務諸表及び主な注記 .....	6
(1) 四半期貸借対照表 .....	6
(2) 四半期損益計算書 .....	7
第3四半期累計期間 .....	7
(3) 四半期財務諸表に関する注記事項 .....	8
(継続企業の前提に関する注記) .....	8
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記) .....	8
(追加情報) .....	8
(セグメント情報等) .....	9

## 1. 当四半期決算に関する定性的情報

### (1) 経営成績に関する説明

当第3四半期累計期間における我が国経済は、雇用・所得環境の改善に伴う個人消費の持ち直し等を背景に、緩やかな回復基調となりましたが、米国を中心とする通商問題の動向や世界経済の減速懸念等、先行き不透明な状況が続いております。

当社が主に事業を行う介護業界においては、2018年4月1日に介護報酬が改定され、全体としては0.54%のプラス改定(\*1)となった一方で、加算の取れない事業所においてはマイナス改定となるケースも多く、介護業界全体においては厳しい状況が続いております。

その結果、介護報酬改定を受けた介護事業所の再編が加速しており、M&Aによる事業承継への需要が高まっている状況にあります。また、我が国の高齢化率（総人口に占める65歳以上人口の割合）は年々上昇し、介護サービスの需要が拡大していることを背景として、介護高齢者マーケットへの参入意欲は引き続き旺盛であります。

このような環境のもと、当社は商談型展示会を開催することによって、単体事業としても収益を上げながら、来場者である介護事業者と出展社である各種サプライヤー(\*2)、双方の決裁権限者の情報並びに業界特有の課題・ニーズに直接アクセスできる利点を活かし、M&A仲介を含む様々なサービスを提供していく独自のビジネスモデルを展開しております。今後も、商談型展示会の開催を入口に、様々な課題・ニーズに応じた新サービスを開発し、介護業界におけるマッチング・プラットフォームとしての役割を確立していく方針であります。

当第3四半期累計期間においては、商談型展示会とM&A仲介サービスを主力事業として、これらの育成に努めております。商談型展示会事業につきましては、「CareTEX(\*3)」と商品ジャンル特化型展示商談会「CareTEX One」の開催エリア拡大を図っており、当事業年度からは新たに宮城県及び広島県の2エリアを加えた全国合計8エリアでの開催に向け、来場者及び出展社への販促活動を行ってまいりました。

また、M&A仲介サービスにおいては、急増する介護事業者のM&Aニーズに対応すべく、売却案件の流入拡大施策を行うとともに、M&Aコンサルタントの増員を行ってまいりました。

一方、BtoC事業においては、前事業年度に引き続き、厳しい競争環境となることが見込まれることから、取扱商材を大きく絞り込み、採算割れとなった商材についての取扱を中止することで、収益性の大幅な改善を図っております。また、当第3四半期会計期間において、中核であるBtoB事業にリソースを集中し、マッチング・プラットフォームの拡大に注力するため、BtoC事業を譲渡することを決議し、事業譲渡契約を締結しました。詳細につきましては、P. 5「(4) 経営上の重要な契約等」をご参照ください。

以上の結果、当第3四半期累計期間の業績は、売上高は774,523千円(前年同四半期比13.5%減)となり、営業損失は88,577千円(前年同四半期は71,773千円の損失)、経常損失は87,041千円(前年同四半期は74,457千円の損失)、四半期純損失は65,557千円(前年同四半期は48,597千円の損失)となりました。

**なお、当社が運営しているサービスのうち、商談型展示会事業については、売上高及び営業利益の計上が展示会開催月に偏重します。大規模な展示会の開催は、第4四半期会計期間に集中しているため、売上高及び営業利益が第4四半期会計期間に急増するといった特性があります。このため、第3四半期累計期間の売上高及び営業利益は、共に低い水準にとどまり、営業損失の計上を余儀なくされる傾向にあります。**

当第3四半期累計期間における各セグメントの概況は、以下のとおりであります。また、CareTEX365事業および海外事業により構成される「新規事業」につきましては、第1四半期会計期間より、独立した報告セグメントとして開示しております。

(イ) B to B事業

B to B事業は、商談型展示会である「CareTEX」、商品ジャンル特化型展示商談会「CareTEX One」の運営並びに、介護事業者及び医療事業者向けのM&A仲介サービスの提供を行っております。当第3四半期累計期間においては、特に市場からのニーズが強い当セグメントにリソースを集中配分いたしました。

[展示会開催スケジュール]

四半期	開催月	展示会名	開催地
第1四半期	2019年5月	CareTEX One大宮	埼玉県
第2四半期	2019年7月	CareTEX福岡	福岡県
	2019年8月	CareTEX名古屋	愛知県
	2019年9月	CareTEX One仙台	宮城県
第3四半期	2019年10月	CareTEX関西	大阪府
	2019年11月	CareTEX One横浜	神奈川県
	2019年12月	CareTEX One広島	広島県
第4四半期	2020年2月	東京ケアウィーク	東京都

商談型展示会につきましては、5月の埼玉県での「CareTEX One大宮2019」を皮切りに、7月に福岡県で「CareTEX福岡2019」、8月に愛知県で「CareTEX名古屋2019」、9月に宮城県で「CareTEX One仙台2019」、10月に大阪府で「CareTEX関西2019」、11月に神奈川県で「CareTEX One横浜2019」、12月に広島県で「CareTEX One広島2019」をそれぞれ開催し、いずれも当初想定を上回る出展小間契約を獲得することができ、来場者、出展社双方から満足度の高い評価を頂きました。「CareTEX」並びに「CareTEX One」の開催エリア拡大施策としては、2021年3月期からは新たに静岡県で、「CareTEX One」の開催を予定するとともに、需要の多い宮城県については、従来の商品ジャンルを絞った「CareTEX One」から、総合展「CareTEX」に拡大して開催することを決定し、準備を進めております。

また、成長戦略に掲げております「商談型展示会を入口としたマッチング・プラットフォーム」の横展開戦略の一環として、医療業界における当社初の商談型展示会「在宅医療総合展」及び接骨・鍼灸・整体・カイロプラクティック等の健康施術業界初の商談型展示会「健康施術産業展」を2020年2月に開催することを決定し、準備を行っております。

M&A仲介サービスにおいては、引き続き、サービスサイトのコンテンツ充実や簡易査定機能の利用促進を図るとともに、アウトバウンド専門チームによる、事業承継等のニーズを抱えた経営者の掘り起こしを行っており、売却案件流入数は順調に増加いたしました。第3四半期会計期間には、案件成約に向けリソースを配分いたしました。案件大型化により平均手数料は上昇した一方、成約までの期間は長期化し、案件成約が当初想定を下回る結果となりました。

以上の結果、当第3四半期累計期間においては、売上高は597,994千円(前年同四半期比10.6%増)、セグメント利益は142,229千円(前年同四半期比19.7%増)と、増収増益となりました。

(ロ) 新規事業

新規事業領域のうち、CareTEX 365は、CareTEXの開催を通じて寄せられたニーズをもとに開始した新サービスで、時期とエリアが限られる展示会の特徴を補完する形で、展示会以外の場所でも、ウェブや電話接客等を通じて、介護事業者と配食・介護食のサプライヤーをマッチングする新事業です。また、新たに「きざみ食」や「やわらか食」等の介護食を販売する、高齢者施設向けのB to B通販サイトを立ち上げ、調理スタッフの高齢化や確保難等で人手不足に悩む介護事業者の課題解決を図っております。

海外事業に関して、高齢化が急激に進む中国市場へ早期に参入するため、当社は2018年11月に、中国に現地企業等との合弁会社を設立しております。この合弁会社を通じ、現地でのビジネス開始に向けて市場調査を実施しております。

当第3四半期累計期間においては、新規事業が現状、テストマーケティング段階にあること、並びに主力事業である商談型展示会とM&A仲介サービスの育成にリソースを優先した結果、売上高は2,093千円、セグメント損失は21,284千円となりました。

(ハ) B to C事業

B to C事業は、主に介護用品や健康器具を取り扱うeコマースサイトを運営しており、特に介護用品の分野では、eコマースサイトでありながら電話接客を強く打ち出した「対面販売に限りなく近い接客」にこだわり、お客様に寄り添うサービスを心がけております。しかしながら、前事業年度に引き続き、厳しい競争環境となることが見込まれることから、取扱商材を大きく絞り込み、採算割れとなった商材についての取扱を中止することで、事業規模を縮小し、収益性の大幅な改善を図っております。

以上の結果、当第3四半期累計期間においては、売上高は174,435千円(前年同四半期比50.9%減)、セグメント損失は1,424千円(前年同四半期は27,973千円の損失)と、赤字幅が大幅縮小する結果となりました。

(\*1)厚生労働省『平成30年度介護報酬改定の主な事項について』

(\*2)介護用品メーカー、機械浴槽や建材等の設備備品メーカー及び介護ソフトや配食等の施設向けサービス事業者等

(\*3)東京開催の「CareTEX」については、「次世代介護テクノロジー展」・「健康長寿産業展」・「超高齢社会のまちづくり展」・「在宅医療総合展」・「健康施術産業展」を同時開催し、「東京ケアウィーク」の総称にて開催

(2) 財政状態に関する説明

①資産、負債及び純資産の状況

(資産)

当第3四半期会計期間末の総資産は1,288,410千円となり、前事業年度末に比べて157,559千円の増加となりました。流動資産は1,106,524千円となり、前事業年度末に比べて130,525千円増加しました。主な要因は、2020年1月以降開催予定分の展示会の出展料金について、出展社からの支払を受けたことにより現金及び預金が増加したこと等によるものであります。固定資産は181,886千円となり、前事業年度末に比べて27,033千円増加しました。主な要因は、2019年4月の新オフィスへの移転に伴う建物附属設備等の取得や、四半期純損失計上に伴う繰延税金資産の計上等によるものであります。

(負債)

当第3四半期会計期間末における負債合計は677,642千円となり、前事業年度末に比べて214,586千円の増加となりました。流動負債は664,759千円となり、前事業年度末に比べて232,849千円の増加となりました。主な要因は、法人税等の納付に伴い未払法人税等が減少した一方で、2020年1月以降開催予定分の展示会の出展料金について、出展社からの支払を受けたことにより前受金が増加したこと等によるものであります。固定負債は12,883千円となり、前事業年度末に比べて18,263千円の減少となりました。主な要因は、借入金の返済に伴う長期借入金の減少によるものであります。

(純資産)

当第3四半期会計期間末における純資産は610,768千円となり、前事業年度末に比べて57,026千円の減少となりました。主な要因は、募集新株予約権の発行により新株予約権が増加した一方、四半期純損失の計上により利益剰余金が減少したこと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

	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
前回発表予想 (A)	1,459	254	254	176	72.00
今回発表予想 (B)	1,400	200	200	150	60.17
増減額 (B-A)	△59	△54	△54	△26	
増減率 (%)	△4.0	△21.3	△21.3	△14.8	
(ご参考)前期実績 (2019年3月期)	1,435	123	121	82	34.37

当事業年度において、B to C事業から、より収益性の高いB to B事業に事業構造を転換すべく、B to B事業にリソースを集中配分してまいりました。

このような状況の下、前期比では減収となるものの、収益性は大きく向上し増益となる見込みではありますが、前回発表の業績予想からは、売上高・損益ともに下回る見込みとなりました。主な修正の理由は以下のとおりです。

商談型展示会事業につきましては、「CareTEX」と商品ジャンル特化型展示商談会「CareTEX One」を全国合計8エリアで開催する計画ですが、開催済みの7つの展示会を含む全ての展示会において、当初予想を上回る出展小間契約を獲得することができ、売上高が業績予想を上回る見込みとなりました。

一方、M&A仲介事業につきましては、前期より継続して、サービスサイトのコンテンツ充実や簡易査定機能の利用促進を図るとともに、アウトバウンド専門チームによる、事業承継等のニーズを抱えた経営者の掘り起こしを行っており、売却案件流入数は順調に増加いたしました。しかしながら、案件大型化により平均手数料は上昇した一方で、成約までの期間が長期化した結果、売上高が業績予想を下回る見込みとなりました。

一般管理費のコスト管理を徹底し、また、事業譲渡に伴い特別利益32百万円の計上を見込んでおりますが、減収額を補うには至らず営業利益、経常利益、当期純利益ともに業績予想を下回る見込みとなりました。

詳細は、本日公表の「特別利益の計上及び通期業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。

(4) 経営上の重要な契約等

当社は、2019年12月24日開催の取締役会において、B to C事業を株式会社ヤマシタ（静岡県島田市、代表取締役社長 山下和洋）に譲渡することを決議し、同日、事業譲渡契約を締結いたしました。

①当該事業の譲渡先の名称、住所、代表者の氏名、資本金及び事業の内容

名称	株式会社ヤマシタ
住所	静岡県島市中河737
代表者の氏名	代表取締役社長 山下 和洋
資本金	1億円
事業の内容	福祉用具レンタル・販売、住宅改修、居宅介護支援事業、リネンサプライ、寝具リース、受託サービス事業

②事業譲渡の理由

当社は、B to C事業において、主に介護用品や健康器具を取り扱うeコマースサイトを運営しており、eコマースサイトでありながら電話接客を強く打ち出した「対面販売に限りなく近い接客」にこだわり、お客様に寄り添うサービスを心がけております。

しかしながら、近年、度重なる検索エンジンのアルゴリズム変更による表示順位変動の影響により、リスティング広告による広告出稿コストが高止まりしたことに加え、競合サイトとの販売価格競争に対抗する値下げキャンペーンの実施等により、収益性が悪化しております。当事業年度より、取扱商材を大きく絞り込み、採算割れとなった商材についての取扱を中止することで、収益性の大幅な改善を図ってまいりましたが、引き続き、厳しい競争環境が継続するものと見込んでおります。

このような中、福祉用具レンタル・販売事業で業界最大規模の株式会社ヤマシタより、当社のB to C事業の譲渡について打診を受け、社内並びに取締役会にて慎重に検討を行ってまいりました。その結果、今後当社において、中核となるB to B事業である商談型展示会事業及びM&A仲介事業に経営資源を集中し、マッチング・プラットフォームの拡大に注力することが、中長期的に当社の企業価値向上に資するものと判断し、同社にB to C事業を譲渡することを決定いたしました。

なお、譲渡先である株式会社ヤマシタは、福祉用具レンタル・販売では30年の歴史を持つ業界最大規模の企業であり、事業基盤が安定しているとともに、業界知識・商品知識についても豊富に有することから、現在の当社eコマースサイトのご利用者に対しても、スムーズなサービスの移行が可能であると判断しております。

③当該事業の譲渡の契約の内容

事業譲渡期日（予定）	2020年3月31日
譲渡内容及び資産	譲渡する対象事業の資産の内容は、無形資産となる見込みです。また、譲渡する対象事業の負債はありません。なお、今後変動する可能性があります。
譲渡価額	32,500,000円
決済方法	現金決済

(注) 本事業譲渡は、会社法第467条第1項各号の規定に該当しない事業譲渡であるため、当社株主総会の決議を要しません。

## 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 (2019年3月31日)	当第3四半期会計期間 (2019年12月31日)
<b>資産の部</b>		
流動資産		
現金及び預金	906,641	987,427
売掛金	48,637	24,042
たな卸資産	3,571	200
前渡金	11,858	44,480
前払費用	3,898	17,031
その他	1,390	33,341
流動資産合計	975,998	1,106,524
固定資産		
有形固定資産	49,880	60,167
無形固定資産	4,142	7,965
投資その他の資産	100,829	113,753
固定資産合計	154,852	181,886
資産合計	1,130,850	1,288,410
<b>負債の部</b>		
流動負債		
買掛金	23,783	12,170
1年内返済予定の長期借入金	29,964	25,754
未払法人税等	34,891	-
未払金	89,466	67,685
未払費用	16,789	26,852
前受金	185,692	474,252
賞与引当金	37,513	44,743
資産除去債務	6,900	-
その他	6,907	13,301
流動負債合計	431,909	664,759
固定負債		
長期借入金	31,146	12,883
固定負債合計	31,146	12,883
負債合計	463,055	677,642
<b>純資産の部</b>		
株主資本		
資本金	257,340	259,415
資本剰余金	185,340	187,415
利益剰余金	225,113	159,555
自己株式	-	△108
株主資本合計	667,794	606,278
新株予約権	-	4,489
純資産合計	667,794	610,768
負債純資産合計	1,130,850	1,288,410

(2) 四半期損益計算書  
(第3四半期累計期間)

(単位：千円)

	前第3四半期累計期間 (自 2018年4月1日 至 2018年12月31日)	当第3四半期累計期間 (自 2019年4月1日 至 2019年12月31日)
売上高	895,629	774,523
売上原価	361,726	239,350
売上総利益	533,903	535,173
販売費及び一般管理費	605,676	623,750
営業損失(△)	△71,773	△88,577
営業外収益		
受取利息及び配当金	6	4
助成金収入	-	1,771
その他	393	182
営業外収益合計	399	1,957
営業外費用		
支払利息	366	211
株式公開費用	2,716	-
その他	-	210
営業外費用合計	3,083	421
経常損失(△)	△74,457	△87,041
特別利益		
新株予約権戻入益	-	6
特別利益合計	-	6
特別損失		
事務所移転費用	2,294	-
特別損失合計	2,294	-
税引前四半期純損失(△)	△76,751	△87,035
法人税、住民税及び事業税	397	397
法人税等調整額	△28,551	△21,875
法人税等合計	△28,154	△21,477
四半期純損失(△)	△48,597	△65,557

(3) 四半期財務諸表に関する注記事項

(継続企業の前提に関する注記)

該当事項はありません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

前第3四半期連結累計期間(自 2018年4月1日 至 2018年12月31日)

当社は、2018年4月3日に東京証券取引所マザーズに上場し、上場にあたり、2018年4月2日に公募増資による払込を受けました。この結果、第1四半期会計期間において資本金が124,200千円、資本準備金が124,200千円増加しました。また、2018年5月2日付で、野村證券株式会社からの第三者割当増資の払込を受け、資本金が38,564千円、資本準備金が38,564千円増加しているほか、第2四半期会計期間においては新株予約権の行使による払込を受け、資本金420千円、資本準備金が420千円増加し、第3四半期会計期間においては新株予約権の行使による払込を受け、資本金445千円、資本準備金が445千円増加したことから、当第3四半期会計期間末において資本金が257,340千円、資本準備金が185,340千円となっております。

当第3四半期連結累計期間(自 2019年4月1日 至 2019年12月31日)

該当事項はありません。

(追加情報)

当社は、2019年12月24日開催の取締役会において、B t o C事業を株式会社ヤマシタ（静岡県島田市、代表取締役社長 山下和洋）に譲渡することを決議し、同日、事業譲渡契約を締結いたしました。

①当該事業の譲渡先の名称、住所、代表者の氏名、資本金及び事業の内容

名称	株式会社ヤマシタ
住所	静岡県島田市中河737
代表者の氏名	代表取締役社長 山下 和洋
資本金	1億円
事業の内容	福祉用具レンタル・販売、住宅改修、居宅介護支援事業、リネンサプライ、寝具リース、受託サービス事業

②事業譲渡の理由

今後当社において、中核となるB t o B事業である商談型展示会事業及びM&A仲介事業に経営資源を集中し、マッチング・プラットフォームの拡大に注力することが、中長期的に当社の企業価値向上に資するものと判断したため。

③当該事業の譲渡の契約の内容

事業譲渡期日（予定）	2020年3月31日
譲渡内容及び資産	譲渡する対象事業の資産の内容は、無形資産となる見込みです。また、譲渡する対象事業の負債はありません。なお、今後変動する可能性があります。
譲渡価額	32,500,000円
決済方法	現金決済

(注) 本事業譲渡は、会社法第467条第1項各号の規定に該当しない事業譲渡であるため、当社株主総会の決議を要しません。

④譲渡する事業が属する報告セグメント

B t o C事業（当該報告セグメントに属する全事業の譲渡となります。）

(セグメント情報等)

【セグメント情報】

I 前第3四半期累計期間(自 2018年4月1日 至 2018年12月31日)

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

(単位:千円)

	報告セグメント		計	調整額 (注) 1	四半期損益 計算書計上額 (注) 2
	B to B事業	B to C事業			
売上高					
外部顧客への売上高	540,462	355,167	895,629	—	895,629
セグメント間の内部売上高 又は振替高	—	—	—	—	—
計	540,462	355,167	895,629	—	895,629
セグメント利益又は損失 (△)	118,783	△27,973	90,810	△162,584	△71,773

(注) 1. セグメント利益又は損失(△)の調整額△162,584千円は、各報告セグメントに配分していない全社費用であり、その主なものは、本社の管理部門に係る費用であります。

2. セグメント利益又は損失(△)は、四半期損益計算書の営業損失(△)と調整を行っております。

2. 報告セグメントの変更等に関する事項

該当事項はありません。

II 当第3四半期累計期間(自 2019年4月1日 至 2019年12月31日)

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

(単位:千円)

	報告セグメント			計	調整額 (注) 1	四半期損益 計算書計上額 (注) 2
	B to B事業	新規事業	B to C事業			
売上高						
外部顧客への売上高	597,994	2,093	174,435	774,523	—	774,523
セグメント間の内部売上高 又は振替高	—	—	—	—	—	—
計	597,994	2,093	174,435	774,523	—	774,523
セグメント利益又は損失 (△)	142,229	△21,284	△1,424	119,521	△208,098	△88,577

(注) 1. セグメント利益又は損失(△)の調整額△208,098千円は、各報告セグメントに配分していない全社費用であり、その主なものは、本社の管理部門に係る費用であります。

2. セグメント利益又は損失(△)は、四半期損益計算書の営業損失(△)と調整を行っております。

2. 報告セグメントの変更等に関する事項

第1四半期会計期間より、海外事業およびC a r e T E X 3 6 5事業を開始したことに伴い、「新規事業」を報告セグメントとして新設しております。