2025年３月期　第１四半期決算短信〔日本基準〕（非連結）

2024年８月14日

上場会社名　株式会社フルッタフルッタ　上場取引所　東
コード番号　2586　ＵＲＬ　https://www.frutafruta.com/
代表者　（役職名）代表取締役社長執行役員ＣＥＯ　（氏名）長澤　誠
問合せ先責任者　（役職名）管理部　（氏名）野呂　広利　ＴＥＬ　03-6272-3190
配当支払開始予定日　－
決算補足説明資料作成の有無：有
決算説明会開催の有無　：無

（百万円未満切捨て）

１．2025年３月期第１四半期の業績（2024年４月１日～2024年６月30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３月期第１四半期	472	74.4	14	－	3	－	3	－
2024年３月期第１四半期	270	47.4	△92	－	△99	－	△100	－

	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３月期第１四半期	0.08	0.07
2024年３月期第１四半期	△3.27	－

（注）2024年３月期第１四半期累計期間の潜在株式調整後１株当たり四半期純利益金額については、潜在株式は存在するものの１株当たり四半期純損失金額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	１株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
2025年３月期第１四半期	1,815	1,068	58.7	25.81
2024年３月期	1,644	975	59.1	24.99

（参考）自己資本　2025年３月期第１四半期　1,065百万円　2024年３月期　973百万円

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３月期	－	0.00	－	0.00	0.00
2025年３月期	－				
2025年３月期（予想）		0.00	－	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３月期の業績予想（2024年４月１日～2025年３月31日）

（%表示は、通期は対前期増減率）

	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	1,430	25.7	△100	－	△100	－	△100	－	△2.97

（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：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）	2025年３月期１Ｑ	41,287,789株	2024年３月期	38,937,789株
②　期末自己株式数	2025年３月期１Ｑ	ー株	2024年３月期	ー株
③　期中平均株式数（四半期累計）	2025年３月期１Ｑ	40,690,536株	2024年３月期１Ｑ	30,610,813株

※　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

※　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趣旨の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。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等については、添付資料Ｐ．５「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。

（参考）種類株式の配当の状況

普通株式と権利関係の異なる種類株式に係る１株当たり配当金の内訳は以下のとおりであります。

Ａ種種類株式	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３月期	－	0.00	－	0.00	0.00
2025年３月期	－				
2025年３月期（予想）		0.00	－	0.00	0.00

○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 …… 5
（３）業績予想などの将来予測情報に関する説明 …… 5
（４）継続企業の前提に関する重要事象等 …… 5
２．四半期財務諸表及び主な注記 …… 7
（１）四半期貸借対照表 …… 7
（２）四半期損益計算書 …… 8
第１四半期累計期間 …… 8
（３）四半期財務諸表に関する注記事項 …… 9
（セグメント情報等の注記） …… 9
（株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記） …… 9
（継続企業の前提に関する注記） …… 9
（四半期キャッシュ・フロー計算書に関する注記） …… 11

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１四半期累計期間（2024年４月１日～2024年６月30日）における当社を取り巻く環境は、社会経済活動の正常化が進み、景気は緩やかに回復の動きが見られたことで消費を中心に今後も緩やかな回復基調が続くことが期待されます。一方で、円安ドル高水準が継続している大幅な為替変動やエネルギー価格の高騰に伴う物価上昇や、不安定な国際情勢の長期化など、依然として先行き不透明な状況が続き、企業の生産活動や成長投資に更なる影響への懸念材料であり、注視する必要があります。このような状況のもと、当社が事業を展開する日本国内におけるアサイーの需要は引き続き盛り上がりを続けており、当第１四半期においても顕著に表れております。Ｚ世代に人気のインフルエンサーによる、美味しいアサイーボウルのお店の紹介や、自宅で作って食べている様子をSNSで発信するなど現在も盛り上がりを見せ流行していることに加え、美味しいからという理由だけでなく、美容効果やダイエット効果があるなどの噂もＺ世代を中心とした若年女性層に幅広く展開され、本格的なブームがスタートしたと認識しております。

これらの後押しもあり、円安市況下において為替差損の発生がありながらも、前年同期比で売上高は増収、営業利益、経常利益及び四半期純利益は増益し黒字への転換を達成しております。

また、2024年６月14日付で開示いたしました「資金使途の変更に関するお知らせ」にもあるとおり、本格的な国内市場の拡大を業績拡大のチャンスと捉え、販売、商品拡充の強化を図っております。これに伴い今後潤沢な原料の仕入れが不可欠となるため、新株予約権による資金調達のみではなく、保有していた投資有価証券の売却や貸株施策も実施して原料調達資金の確保に着手しております。国内市場の拡大を確実に捉え、安定した供給体制を確保した上で、再度中長期的な成長に向けた取り組みを再開し、第２四半期以降においても収益基盤を確立できるよう事業の推進、利益体質への変革を行ってまいります。

業績の概況

売上高は前第１四半期累計期間より201,651千円増加し472,336千円(前年同期比174.4%)、売上総利益は前第１四半期累計期間より74,036千円増加し162,601千円(前年同期比183.6%)、営業利益は前第１四半期累計期間より107,503千円増加し14,573千円となり、当第１四半期累計期間において黒字化を達成いたました。

（単位：千円）

	前第１四半期累計期間 （自2023年４月１日 至2023年６月30日）	当第１四半期累計期間 （自2024年４月１日 至2024年６月30日）	増減額	増減率
売上高	270,685	472,336	201,651	74.4%
売上原価	182,119	309,734	127,614	70.0%
売上総利益	88,565	162,601	74,036	83.6%
販売費及び 一般管理費	181,495	148,027	△33,467	△18.4%
営業利益及び 営業損失（△）	△92,930	14,573	107,503	－
経常利益及び 経常損失（△）	△99,848	3,402	103,251	－
四半期純利益及び 四半期純損失（△）	△100,086	3,164	103,251	－

売上高に関しては、当社事業の中心であるアサイー関連商品の前第３四半期から続いている好調が、当第１四半期においても一層顕著に表れており、前年同期比174.4%と伸長いたしました。これまでリテール事業部門が当社の売上高を牽引してまいりましたが、国内外食店舗でのアサイー需要増加及び内食、中食での需要増加に伴い、業務用事業部門の売上高比率が増加したことが主な要因です。

また、今回のブームを牽引しているＺ世代の「自分でつくる」、「カスタムする」など、個々の製品やプロセスを楽しめる経験により価値を認める傾向が、当社商品の特徴と合致したことも要因の一つであると考えられます。中でも、無糖のアサイーパルプに各種フルーツがミックスされており、家で手軽にアサイーボウルが作れる「お家

でアサイーボウル」は、前年同期と比べ500倍以上の売上高となり、業績を大きく牽引しました。加えて、フルッタアサイーシリーズ（ドリンクタイプ）も前年同期比196％と好調に推移しており、ヨーグルトと掛け合わせた使用法の提案や、収益性の高い商品に集中するなどの施策を行うことにより、様々な商品の露出をさらに増やすことに成功いたしました。

さらに、顧客の需要に応じた魅力的な新製品や販促キャンペーンを展開することで第２四半期以降の成長を促進すべく、取り組みを続けており、今後もこれらの盛り上がりを見せる国内需要を確実に捉えつつ、主力商品であるアサイーの拡販、事業の根幹であるアグロフォレストリーのプラットフォーム化に向けて、当社が推進するCO2削減量マークの取り組みとともに、コアビジネスの強化・拡大を図ってまいります。

売上原価においては一時160円にも達した円安による為替影響を受けたものの、売上総利益は円安下にありながらも高収益商品の集中販売により改善され、前年同期比で売上総利益率を1.7%%伸長する結果となりました。昨今の円安基調の中でも対策として、アサイーボウルやスムージーなどの価格に左右されにくい、付加価値の高い商品の提案強化を実施することで、今後も為替影響を最小限に抑え、適正な売上総利益の確保に努めてまいります。

販売費及び一般管理費につきましては、物流コスト（倉庫料、荷造運賃発送費）を10,278千円の増加に留めております。物流・運送業界の2024年問題やエネルギー価格高騰によるコストの上昇が続く中でも、在庫回転率を改善する取り組みにより倉庫料を圧縮し、一定の率内に抑えることができております。

結果として、営業利益は14,573千円(前年同期は営業損失92,930千円)、経常利益は円安の影響により、外貨建債務の評価損を中心に為替差損10,423千円を計上したことにより3,402千円(前年同期は経常損失99,848千円)、四半期純利益は3,164千円(前年同期は四半期純損失100,086千円)となりました。

事業部門別の売上高は次のとおりであります。

なお、当社は輸入食品製造販売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。

（単位：千円）

	前第１四半期累計期間 （自　2023年４月１日 至　2023年６月30日）	当第１四半期累計期間 （自　2024年４月１日 至　2024年６月30日）	増減額	増減率
リテール事業部門	143,374	208,835	65,460	45.6%
業務用事業部門	86,525	203,366	116,841	135.0%
DM事業部門（注１）	39,274	60,134	20,860	53.1%
海外事業部門（注２）	1,511	－	△1,511	－
合計	270,685	472,336	201,651	74.4%

（注１）　ダイレクトマーケティング事業部門

（注２）　当第１四半期累計期間では海外事業部門における売上高は発生しておりません。

①リテール事業部門

スーパーマーケットを中心とした小売店については、フルッタアサイーシリーズや、冷凍ピューレに加え、お家でアサイーボウルなど、アサイー関連商材が全体的に好調に推移し、売上高、売上総利益に大きく貢献しました。

従来より主力のチルド製品に加え、コロナ後も活況の冷凍食品市場に着目して、アサイー濃度の最高基準であるグロッソ品質の冷凍ピューレ、お家でアサイーボウルの新規販路開拓及び拡販への各種販促戦略が奏功した結果、飛躍的に売上高を伸ばす結果となりました。中でも、お家でアサイーボウルについてはそのわかり易いネーミングが消費者から親しまれる、シリーズ最初の商品ですが、前述の通り前年同期比500倍を超える売上高の大ヒット商品となりました。冷凍アサイーピューレは、独自のカスタムでアサイーボウルを作る需要により前年同期比350%、ヨーグルトや料理等にアサイーを手軽に取り入れることができるフリーズドライパウダーは前年同期比314%と好調に推移しております。

さらに、2024年６月に新商品発表会を開催し同月下旬より発売を開始したお家でアサイーシリーズのフラッグシップモデルとなる新商品「お家でアサイーボウルプレミアム」は、冷凍庫から出してすぐに食べられるカップ入りアサイーボウルであり、大手冷凍食品専門店を中心に発売開始直後から多くの反響を受け、好調に推移しております。カフェやレストランなど外食で人気のアサイーボウルを、ミキサーも盛り付けも不要で手間がかからず、家庭でも食べられるという特徴が、内食及び中食ニーズと合致したことの表れと考えております。

また、大手会員制倉庫型店においては、台湾のドリンクスタンドにてメジャーでポピュラーなメニューをボトル

入りにした新商品「グァバレモングリーンティー」を発売するなど、アサイー以外の商品販売も順調に推移しております。

この結果、リテール事業部門全体の売上高は、前年同期と比較して65,460千円増加し、208,835千円（前年同期比145.6％）となりました。

②業務用事業部門

外食向け原料販売では、個店における販売店舗の増加及びアサイーメニューの増加により、業務用通販サイトBIZWEBにおいて冷凍アサイーピューレを中心としたアサイーボウルやスムージーのベースとして活用されている商品がさらなる広がりを見せ、新規登録顧客の増加が続いていることで、売上高・利益に大きく貢献いたしました。

当該事業部門における主力商品であるアサイーグロッソアイスは前第１四半期から５四半期連続で売上高の増加を見せており、前第４四半期比では127.8％と当第1四半期においても引き続き好調に推移しております。

また、前第４四半期にSNS上で話題となり売り切れ店舗が出るほどの盛り上がりを見せた「ヨーグルト＆アサイー」を販売するタリーズコーヒージャパン株式会社では、2024年５月より「フローズンカップ アサイーヨーグルトテイスト」が発売されました。当社では、店舗でのオペレーション効率と品質・味の安定を考慮したアサイーボウルベースを開発し、2024年６月より販売を開始するなど、今後もより使いやすい商品を開発することで、業務用の新たな軸を確立させたいと考えております。

アサイーの代替肉をはじめとした植物性タンパク質訴求食品における血液代替原料となり得る価値の訴求についても、ユナイテッド・スーパーマーケット・ホールディングス株式会社のプライベートブランド『GREEN ROWERS Meal（グリーングロワーズミール）』において、第３弾となる「麻婆豆腐の素」が発売され、売上に貢献すると共に、CO_2吸収量を一製品あたりの削減量として換算した「CO_2削減量マーク」の他社製品への使用事例であり、ブランドコンセプトとの親和性の高さからこの度の引き続きの採用に至りました。

メーカー向け原料販売については、アサイー需要の盛り上がりに連動して、引き合いが増えてきた結果、アサイー５倍濃縮エキスや、フリーズドライパウダーなどが好調に推移しております。

サステナブル原料に関する問い合わせは日に日に増加しており、前述の「CO_2削減量マーク」の他社製品への使用を拡大展開するための基礎となる導入マニュアルの整備及び当社のサステナビリティに関する取り組みをまとめた「サステナビリティレポート2023」の公開など、近年特に重要な課題となっている「責任ある調達（サステナブル調達）」に対応した付加価値型原料のさらなる拡大に向けて努めてまいります。

この結果、業務用事業部門の売上高は、前年同期と比較して116,841千円増加し、203,366千円（前年同期比235.0％）となりました。

③ＤＭ事業部門

ECチャネルにおいては、アサイーの盛り上がりにおける火付け役となったＺ世代の購入チャネルとして、当第１四半期は自社ECを中心に好調に推移しております。現在も一部商品においては、出荷制限を設けながらの販売となっておりますが、供給体制の早期安定により、多くのお客様へ商品を届けられるよう努めてまいります。

2024年４月には自社ECサイトのリニューアルオープンを行い、気分や栄養素に応じて商品提案できる仕掛け作りや、CO_2削減量の可視化をはじめとした環境課題への取り組み強化など、自社ECにおいては自社でしかできないチャネル特性を活かした戦略で、EC市場全体での拡売・収益確保に取り組んでまいります。

また、アサイーに追随する形でアマゾンフルーツピューレなどアサイー以外の商品も注目されており、好調なお家でアサイーボウルとの同時提案によって、「お家でピタヤボウル」においても前年同期比1,082％と好調な伸びを現しております。

この結果、ＤＭ事業部門全体の売上高は、前年同期と比較して20,860千円増加し、60,134千円（前年同期比153.1％）となりました。

④海外事業部門

海外事業部門に関しては、今シーズンは全世界的なカカオ豆原料の不足や、カカオ先物価格が過去最高を更新し高騰する上昇基調の状況となっておりますが、当社のカカオビジネスはCO_2削減量の観点からも大きな役割を担っているため、当社の特徴である現地生産者と直接繋がっているという利点を活かし、引き続きCAMTAと協力しながら安定的な供給に向けて取り組んでまいります。

また、近年、次世代型食料供給産業に注目が集まる中で、近い将来、アグロフォレストリーが国際機関の目指す「温暖化ガス削減」や「ネイチャーポジティブ」の数少ない成功事例となり得ることを鑑み、アグロフォレストリーを中心としたサステナブルマッチングプラットフォーム化に向けた取り組みを進めており、2025年10月のＣＯＰ30に向けて、要件定義の策定を進めております。当社にしかできないソリューションを提供することで、売上拡大を図ってまいります。

なお、前第１四半期では、期ずれによる一部売上高の発生がありましたが、当第１四半期では期ずれの発生がな

いため、売上高が発生しておりません。
この結果、海外事業部門の売上高は、前年同期と比較して1,511千円減少となりました。

（２）財政状態に関する説明

当第１四半期会計期間末における総資産は、前事業年度末と比べて170,504千円増加したことで、1,815,056千円となりました。この主な要因は現金及び預金が204,431千円、棚卸資産が47,672千円増加したこと等によるものであります。

当第１四半期会計期間末における負債は、前事業年度末と比べて78,270千円増加したことで、747,046千円となりました。この主な要因は短期借入金が387,000千円増加したこと等によるものであります。

当第１四半期会計期間末における純資産は、前事業年度末と比べて92,233千円増加したことで、1,068,010千円となりました。

（３）業績予想などの将来予測情報に関する説明

業績予想については、2024年５月15日付『2024年３月期 決算短信〔日本基準〕（非連結）』でお知らせした業績予想から変更はありません。

（４）継続企業の前提に関する重要事象等

当社は、前事業年度末において、継続して営業損失、経常損失、当期純損失及び営業キャッシュ・フローのマイナスを計上しております。

これらの状況により、継続企業の前提に関する重要な疑義を生じさせるような事象又は状況が存在しております。

当該事象又は状況を改善、解消するための対応策として下記の項目について取り組んでおります。

ⅰ．成長するアサイー市場に向けた取り組み

アサイーの世界市場規模は2023年時点で約10億米ドルと評価されており、約12.5％の年平均成長率で成長し、2036年までに約40億米ドルに達すると予測されています。中でも、特にアジア太平洋地域におけるアサイーの市場規模は、大幅な成長が予測されており、2036年末までに最大10億米ドルの市場規模に達すると予想されています。成長に寄与する主な要因は、政府の支援政策に支えられたヘルスケア及び製薬分野の急速な拡大です。（注１）また、日本市場においても、近年のコロナ禍を経て、アサイーの健康価値が再注目され、アサイー市場の再活性の兆しが見えていると考えております。当社は、日本におけるアサイーを用いた事業の先駆者として、日本国内におけるさらなる拡大はもちろんのこと、今後はアジアを中心とした世界に向けて、アサイーを中心としたアマゾンフルーツの健康価値の啓蒙普及活動を行うとともに、アサイーを中心としたアマゾンフルーツの原料・製品を販売していき、アジアにおけるメインプレイヤーとなることを目指します。

（注１）「世界のアサイ ベリー市場に関する調査レポート：予測2024－2036年」SDKI.Inc.

ⅱ.アサイー機能性研究

当社は前述の市場成長の中で、お客様にアサイーの価値を理解し、生活の一部として継続的に消費してもらうため、アサイーの機能性研究を継続しております。アサイーの造血機能研究においては、今までの研究結果で得られた価値を機能性表示として多くのお客様へ認知していただくため、臨床実験、原因物質の特定、特許化へ向けた取り組みを進めております。また、世界では、アサイー機能性研究としては、上記造血機能性だけでなく、新型コロナウィルス（COVID-19）に感染した患者の細胞内に生じるNLRP3誘発性炎症の重症化をアサイーで抑制し得るかの臨床研究をはじめとした、様々な研究が実施されています。当社は、豊富な栄養素を含みスーパーフードとして認知されるアサイーの様々な機能を解き明かし、付加価値として積極的に情報公開していくことで、アサイーをより手に取っていただける商品へと進化させてまいります。

ⅲ．成長するサステナブル関連市場に向けた取り組み

SDGsに関連した持続可能なビジネスモデルによりもたらされる経済的機会は2030年までに年間最高12兆ドルとなり、３億８千万人分の雇用を創出する可能性があるとも考えられています。（注２）その中でも当社の事業に関連する食品については、2023年時点のエシカル食品の世界市場の規模が約4,502億ドル（約63兆円）となっており、今後も成長を続け、2030年には7,294億ドル（約102兆円）に達する見通しとなっています。（注３）

国内のサステナブルフードの市場規模においても、2021年時点で１兆6,104億円（前年比13.7％増）と推計されています。今後もサステナブルフード市場の成長は続くと予想されており、2030年には２兆6,556億円～６兆円の規模に達すると見込まれています。（注３，４）

当社は創業から20年間、アグロフォレストリーの多様性を活かしたマーケティング活動を継続して行ってまいりまし

た。特に近年、次世代型食料供給産業に注目が集まる中で、近い将来、アグロフォレストリーが国際機関の目指す「温暖化ガスの削減」や「ネイチャーポジティブ」の数少ない成功事例となり得ることを鑑み、アグロフォレストリーを中心としたサステナブルマッチングプラットフォーム化に向けた取り組みを進めてまいります。

（注２）「よりよきビジネスよりよき世界（Better Business, Better World)」ビジネス＆持続可能開発委員会（Business & Sustainable Development Commission）
（注３）「消費をのみ込むエシカルの波」日経ビジネス
（注４）「SDGs社会に向けて変革するサスティナブルフード市場の現状と将来予測」富士経済グループ

ⅳ．黒字化へ向けた事業部門別取り組み
・リテール事業部門
好調に推移しているアサイー関連商材のさらなる販路拡大に加え、冷凍品の更なる拡売と当社が推進しております製品へのCO_2削減量マーク記載を武器として、定番採用増に繋げてまいります。
・業務用事業部門
外食向け原料販売については、アサイーの代替肉における血液代替原料となり得る価値の訴求を武器として、成功事例を積み上げてまいります。メーカー向け原料販売については、造血機能研究をフックとして、健康食品向け原料への新規採用を図ってまいります。
・ＤＭ事業部門
販売チャネルごとの役割を明確にし、自社ECにおいてはチャネル特性に合った新商品の開発や、CO_2削減量可視化の取り組みの強化など、価格に左右されにくい当社独自の価値提供により、EC市場全体での拡売・収益確保に取り組んでまいります。
・海外事業部門
引き続きCAMTAと協力しながら増産に向けて取り組んでいくと共に、アグロフォレストリーを中心としたサステナブルマッチングプラットフォーム構築に向けた取り組みを進めてまいります。

ⅴ.商品の安定供給について
船の航行に支障をきたした異常気象による干ばつの影響は一定程度の回復が見られているものの継続して警戒をしつつ、今後の輸入仕入に係る船便の確保対策を講じることで安定供給へ努めてまいります。

ⅵ．財政基盤の安定化について
売上拡大で資金確保を図るとともに、新株予約権の行使等も含めた資本政策により財務基盤の安定化に取り組んでまいります。

以上の施策を実施するとともに、今後も引き続き有効と考えられる施策につきましては、積極的に実施してまいります。
しかしながら、今後の利益体質への変革を目指した、売上や収益性の改善のための施策の効果には一定程度の時間を要し、今後の経済環境にも左右されることから、現時点では継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められると判断しております。
なお、当社の財務諸表は継続企業を前提として作成しており、継続企業の前提に関する重要な不確実性の影響は財務諸表に反映しておりません。

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 (2024年３月31日)	当第１四半期会計期間 (2024年６月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	377,724	582,156
売掛金	198,633	203,353
商品及び製品	244,542	271,041
原材料及び貯蔵品	131,300	152,474
その他	63,335	50,178
流動資産合計	1,015,536	1,259,203
固定資産		
投資その他の資産		
投資有価証券	565,352	492,129
その他	63,663	63,723
投資その他の資産合計	629,016	555,853
固定資産合計	629,016	555,853
資産合計	1,644,552	1,815,056
負債の部		
流動負債		
買掛金	290,085	282,492
短期借入金	－	387,000
１年内償還予定の社債	300,000	－
未払法人税等	6,858	3,100
その他	68,075	70,695
流動負債合計	665,020	743,288
固定負債		
資産除去債務	3,755	3,757
固定負債合計	3,755	3,757
負債合計	668,775	747,046
純資産の部		
株主資本		
資本金	1,047,795	1,090,824
資本剰余金	1,174,752	1,217,781
利益剰余金	△1,223,957	△1,220,792
株主資本合計	998,590	1,087,812
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	△25,429	△22,135
評価・換算差額等合計	△25,429	△22,135
新株予約権	2,615	2,333
純資産合計	975,777	1,068,010
負債純資産合計	1,644,552	1,815,056

（２）四半期損益計算書

（第１四半期累計期間）

（単位：千円）

	前第１四半期累計期間 （自　2023年４月１日 至　2023年６月30日）	当第１四半期累計期間 （自　2024年４月１日 至　2024年６月30日）
売上高	270,685	472,336
売上原価	182,119	309,734
売上総利益	88,565	162,601
販売費及び一般管理費	181,495	148,027
営業利益又は営業損失（△）	△92,930	14,573
営業外収益		
その他	15	194
営業外収益合計	15	194
営業外費用		
支払利息	16	699
社債利息	706	197
為替差損	5,960	10,423
資金調達費用	250	－
投資有価証券売却損	－	45
営業外費用合計	6,933	11,366
経常利益又は経常損失（△）	△99,848	3,402
税引前四半期純利益又は税引前四半期純損失（△）	△99,848	3,402
法人税、住民税及び事業税	237	237
四半期純利益又は四半期純損失（△）	△100,086	3,164

（３）四半期財務諸表に関する注記事項

（セグメント情報等の注記）

【セグメント情報】

Ⅰ　前第１四半期累計期間（自　2023年４月１日　至　2023年６月30日）

当社は、輸入食品製造販売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。

Ⅱ　当第１四半期累計期間（自　2024年４月１日　至　2024年６月30日）

当社は、輸入食品製造販売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。

（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）

当社は、前事業年度末において、継続して営業損失、経常損失、当期純損失及び営業キャッシュ・フローのマイナスを計上しており、継続企業の前提に関する重要な疑義を生じさせるような事象又は状況が存在しております。

今後、当社は以下の対応策を講じ、当該状況の改善及び解消に努めてまいります。

ｉ．成長するアサイー市場に向けた取り組み

アサイーの世界市場規模は2023年時点で約10億米ドルと評価されており、約12.5％の年平均成長率で成長し、2036年までに約40億米ドルに達すると予測されています。中でも、特にアジア太平洋地域におけるアサイーの市場規模は、大幅な成長が予測されており、2036年末までに最大10億米ドルの市場規模に達すると予想されています。成長に寄与する主な要因は、政府の支援政策に支えられたヘルスケア及び製薬分野の急速な拡大です。（注１）また、日本市場においても、近年のコロナ禍を経て、アサイーの健康価値が再注目され、アサイー市場の再活性の兆しが見えていると考えております。当社は、日本におけるアサイーを用いた事業の先駆者として、日本国内におけるさらなる拡大はもちろんのこと、今後はアジアを中心とした世界に向けて、アサイーを中心としたアマゾンフルーツの健康価値の啓蒙普及活動を行うとともに、アサイーを中心としたアマゾンフルーツの原料・製品を販売していき、アジアにおけるメインプレイヤーとなることを目指します。

（注１）「世界のアサイ ベリー市場に関する調査レポート：予測2024－2036年」SDKI.Inc.

ⅱ.アサイー機能性研究

当社は前述の市場成長の中で、お客様にアサイーの価値を理解し、生活の一部として継続的に消費してもらうため、アサイーの機能性研究を継続しております。アサイーの造血機能研究においては、今までの研究結果で得られた価値を機能性表示として多くのお客様へ認知していただくため、臨床実験、原因物質の特定、特許化へ向けた取り組みを進めております。また、世界では、アサイー機能性研究としては、上記造血機能性だけでなく、新型コロナウィルス（COVID-19）に感染した患者の細胞内に生じるNLRP3誘発性炎症の重症化をアサイーで抑制し得るかの臨床研究をはじめとした、様々な研究が実施されています。当社は、豊富な栄養素を含みスーパーフードとして認知されるアサイーの様々な機能を解き明かし、付加価値として積極的に情報公開していくことで、アサイーをより手に取っていただける商品へと進化させてまいります。

ⅲ．成長するサステナブル関連市場に向けた取り組み

SDGsに関連した持続可能なビジネスモデルによりもたらされる経済的機会は2030年までに年間最高12兆ドルとなり、３億８千万人分の雇用を創出する可能性があるとも考えられています。(注２)その中でも当社の事業に関連する食品については、2023年時点のエシカル食品の世界市場の規模が約4,502億ドル（約63兆円）となっており、今後も成長を続け、2030年には7,294億ドル（約102兆円）に達する見通しとなっています。(注３)

国内のサステナブルフードの市場規模においても、2021年時点で１兆6,104億円（前年比13.7%増）と推計されています。今後もサステナブルフード市場の成長は続くと予想されており、2030年には２兆6,556億円～６兆円の規模に達すると見込まれています。(注３，４)

当社は創業から20年間、アグロフォレストリーの多様性を活かしたマーケティング活動を継続して行ってまいりました。特に近年、次世代型食料供給産業に注目が集まる中で、近い将来、アグロフォレストリーが国際機関の目指す「温暖化ガスの削減」や「ネイチャーポジティブ」の数少ない成功事例となり得ることを鑑み、アグロフォレストリーを中心としたサステナブルマッチングプラットフォーム化に向けた取り組みを進めてまいります。

(注２)「よりよきビジネスよりよき世界（Better Business, Better World）」ビジネス＆持続可能開発委員会（Business & Sustainable Development Commission）
(注３)「消費をのみ込むエシカルの波」日経ビジネス
(注４)「SDGs社会に向けて変革するサスティナブルフード市場の現状と将来予測」富士経済グループ

ⅳ．黒字化へ向けた事業部門別取り組み

・リテール事業部門

好調に推移しているアサイー関連商材のさらなる販路拡大に加え、当社が推進しております製品へのCO2削減マーク記載を武器として、定番採用増に繋げてまいります。

・業務用事業部門

外食向け原料販売については、アサイーの代替肉における血液代替原料となり得る価値の訴求を武器として、成功事例を積み上げてまいります。メーカー向け原料販売については、造血機能研究をフックとして、健康食品向け原料への新規採用を図ってまいります。

・ＤＭ事業部門

販売チャネルごとの役割を明確にし、自社ECにおいてはチャネル特性に合った新商品の開発や、CO_2削減量可視化の取り組みの強化など、価格に左右されにくい当社独自の価値提供により、EC市場全体での拡売・収益確保に取り組んでまいります。

・海外事業部門

引き続きCAMTAと協力しながら増産に向けて取り組んでいくと共に、アグロフォレストリーを中心としたサステナブルマッチングプラットフォーム構築に向けた取り組みを進めてまいります。

ⅴ.商品の安定供給について

船の航行に支障をきたした異常気象による干ばつの影響は一定程度の回復が見られているものの継続して警戒をしつつ、今後の輸入仕入に係る船便の確保対策を講じることで安定供給へ努めてまいります。

ⅵ．財政基盤の安定化について

売上拡大で資金確保を図るとともに、新株予約権の行使等も含めた資本政策により財務基盤の安定化に取り組んでまいります。

以上の施策を実施するとともに、今後も引き続き有効と考えられる施策につきましては、積極的に実施してまいります。

しかしながら、今後の利益体質への変革を目指した、売上や収益性の改善のための施策の効果には一定程度の時間を要し、今後の経済環境にも左右されることから、現時点では継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められます。

なお、当社の財務諸表は継続企業を前提として作成しており、継続企業の前提に関する重要な不確実性の影響は財務諸表に反映しておりません。

（四半期キャッシュ・フロー計算書に関する注記）

当第１四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１四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、次のとおりであります。

	前第１四半期累計期間 （自　2023年４月１日 至　2023年６月30日）	当第１四半期累計期間 （自　2024年４月１日 至　2024年６月30日）
減価償却費	－千円	－千円