



2024年3月期 第3四半期決算短信〔日本基準〕（非連結）

2024年2月13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) 管理部長 (氏名) 池田 道隆 TEL 03-6272-3190
四半期報告書提出予定日 2024年2月13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：無
四半期決算説明会開催の有無：無

(百万円未満切捨て)

1. 2024年3月期第3四半期の業績（2023年4月1日～2023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	%
2024年3月期第3四半期	837	47.3	△224	—	△244	—	△244	—
2023年3月期第3四半期	568	2.3	△261	—	△255	—	△255	—

	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
2024年3月期第3四半期	△2.51	—
2023年3月期第3四半期	△2.56	—

(注) 1. 2023年3月期第3四半期累計期間及び2024年3月期第3四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
2024年3月期第3四半期	1,159	641	55.0	18.26
2023年3月期	1,201	899	74.7	29.34

(参考) 自己資本 2024年3月期第3四半期 638百万円 2023年3月期 897百万円

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
2023年3月期	—	0.00	—	0.00	0.00
2024年3月期	—	0.00	—	—	—
2024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. 2024年3月期の業績予想（2023年4月1日～2024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	1,000	24.3	△250	—	△250	—	△250	—	△8.44

(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）	2024年3月期3Q	34,957,789株	2023年3月期	30,602,329株
② 期末自己株式数	2024年3月期3Q	一株	2023年3月期	一株
③ 期中平均株式数（四半期累計）	2024年3月期3Q	32,923,271株	2023年3月期3Q	28,458,665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
2023年3月期	—	0.00	—	0.00	0.00
2024年3月期	—	0.00	—		
2024年3月期(予想)				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
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)	10
(四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用)	10
(会計方針の変更)	10
(会計上の見積りの変更)	10
(セグメント情報等)	10
(後発事象)	11
3. その他	12
継続企業の前提に関する重要事象等	12

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

第3四半期累計期間における当社を取り巻く環境は、日米の金融政策の違いから円安が進み最安値を更新、また今後も円安観測が根強い中で、依然として見通しの立てづらいう状況が続いております。一方、小売業では、消費者の「値上げ疲れ」から値下げに踏み切る動きも一部あり、値上げの動きは年内に沈静化するという見方もありますが、中東情勢の悪化による原油価格の高止まりや円安進行が続けば、さらなる値上げ要因になり得るだけに楽観できない状況が続いています。このような状況の中、当社は中長期計画のブラッシュアップと、それに伴う成長投資に必要な資金調達を開始し、アサイーのアジアを中心とした海外事業展開とサステナブルマッチングプラットフォーム構築の実現に向けて、取り組みを推進してまいりました。海外事業展開においては、OAKBERRY ACAI, INCとのアサイーのアジア事業開発に向けた協議開始及び覚書の締結を行い、Oakberryのブランド力やノウハウにより、今後大幅な成長が予測されている日本を含むアジア地域におけるアサイー市場に参入するための第一歩としてテスト店舗を出店する予定となっております。また、アサイーがZ世代を中心とした若年女性層に人気となっていることも後押しとなり、円安市況においても前年比で増収増益となっております。

(単位：千円)

	前第3四半期累計期間 (自 2022年4月1日 至 2022年12月31日)	当第3四半期累計期間 (自 2023年4月1日 至 2023年12月31日)	増減率
売上高	568,355	837,259	47.3%
売上原価	360,802	578,164	60.2%
売上総利益	207,552	259,094	24.8%
販売費及び一般管理費	469,512	483,914	3.0%
営業損失(△)	△261,960	△224,819	—
経常損失(△)	△255,021	△244,880	—

(参考)第3四半期会計期間(10月1日-12月31日)

(単位：千円)

	前第3四半期会計期間 (自 2022年10月1日 至 2022年12月31日)	当第3四半期会計期間 (自 2023年10月1日 至 2023年12月31日)	増減率
売上高	184,761	261,073	41.3%
売上原価	113,844	194,558	70.8%
売上総利益	70,917	66,514	△6.2%
販売費及び一般管理費	152,228	146,688	△3.6%
営業損失(△)	△81,311	△80,173	—
経常損失(△)	△72,699	△87,708	—

第3四半期会計期間(2023年10月1日～2023年12月31日)においては、売上高261,073千円(前年同期比141.3%)、売上総利益66,514千円(前年同期比93.8%)、営業損失は前第3四半期会計期間より1,138千円減少し80,173千円となり、売上高は引き続き大幅に前年を上回る勢いで伸長しております。円安などの影響により売上原価が上昇する中、販売費及び一般管理費の削減に成功した結果、前事業年度第3四半期会計期間から5四半期連続での増収増益となっており、黒字化への流れを継続しております。まずは月次黒字化を達成すべく、具体的にターゲットを定めて売上拡大、粗利率向上、費用削減の取り組みを進めてまいります。また、当第3四半期累計期間においても、売上高837,259千円(前年同期比147.3%)、売上総利益259,094千円(前年同期比124.8%)、営業損失は前第3四半期累計期間より37,141千円減少し224,819千円となり、特に売上高においては、当第3四半期累計期間末時点で、前事業年度末時点の売上高804,885千円を越える実績となっており、好調に推移しております。

売上高好調の主な要因としましては、第1四半期から続いている、当社事業の中心でもあるアサイー関連商品の好調が、当第3四半期ではより一層顕著に表れており、売上・利益共に大きく貢献しております。中でも、反響が大きかった11月月次売上実績では、欠品や品薄により十分な供給ができていない中、冷凍アサイーピューレ加糖は前年同月比327%、冷凍アサイーピューレ無糖は前年同月比320%、お家でアサイーボウルは前年同月比470%と非常に高い数値となっております。特にアサイーボウルのベースとなる冷凍商品が好調に推移していることから、

以前のアサイーブーム時同様の盛り上がりが見て取れます。また、当社製品ラインナップは冷蔵、冷凍品が中心となっており、例年第3四半期ではカテゴリーの季節指数に比例して売上が鈍化する傾向にあります。当第3四半期はその傾向がなく、伸長し続けているのも良い傾向となっております。一方需要増に対する供給面では、原料供給元でもあるブラジルのアマゾン川や、日本輸入の際の航路となっているパナマ運河の水位が低下し、干ばつが起こる中で、輸入計画にも大きな狂いが生じ、現在店頭での欠品・品薄が発生しております。これらの要因となっている急激な気候変動は、我々の事業の根幹でもあるアグロフォレストリーの重要性を改めて感じさせる出来事であり、引き続き経済と環境が共存共栄する持続可能な社会の実現に向けて取り組んでまいります。なお、上記欠品・品薄への対応としましては、国内で確保している原料在庫を有効活用し、国内製造の商品に代替することにより、店頭での品薄を最小限に抑えております。また、輸入品についても第4四半期中での回復を見込んでおり、在庫が確保でき次第、1日でも早く、市場の盛り上がりやお客様のご期待に応えられるよう努めてまいります。

また、アサイーに関しては、当社製品へのCO₂削減マーク記載をスタートするなど露出を強化していく中で、サステナブルフードとしてCO₂削減量に関連した引き合いも増えてきており、当社事業の根幹であるアグロフォレストリーに対する関心が高まっていることがうかがえます。当第3四半期においては、企業や団体、行政、教育機関が環境配慮型製品やサービス、技術などを展示・紹介する国内最大規模の展示会「エコプロ2023」への初出展や、サステナビリティレポートの作成、開示により、当社の姿勢、方針を明確にした上で、取り組み強化を図っております。今後も主力商品であるアサイーの拡販と事業の根幹であるアグロフォレストリーのweb3プラットフォーム化の2つを軸に、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、前述のアサイー需要増が輸入品を中心に伸張したため、想定以上に円安の影響を受け、売上高の伸長率と比べると、売上総利益の伸長率は鈍化する結果となりました。この円安基調は今後も当分続くと思われるため、対策といたしまして国内製造の商品への代替や、アサイーボウルやスムージーなどの完成品としての提案を強化することにより為替の影響を最小限に抑え、適正な売上総利益の確保に務めてまいります。

販売費及び一般管理費につきましては、売上増加に伴い物流コスト（倉庫料、荷造運賃発送費）が41,176千円の増加となっておりますが、物流コストの上昇が続く中で、売上高伸長率に比例した一定の率内で抑えることができております。さらに、人件費・業務委託費合計で60,016千円減少したことなどで、前第3四半期累計期間より14,402千円増加(前期同期比103.0%)となりました。

結果として、当第3四半期累計期間の営業損失は224,819千円(前年同期は営業損失261,960千円)、経常損失は円安の影響により、外貨建債務の為替差損を10,303千円計上したことなどにより244,880千円(前年同期は経常損失255,021千円)、四半期純損失は244,103千円(前年同期は四半期純損失255,734千円)となりました。

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。事業部門別の売上高は次のとおりであります。

	前第3四半期累計期間 (自 2022年4月1日 至 2022年12月31日)	当第3四半期累計期間 (自 2023年4月1日 至 2023年12月31日)	増減率
リテール事業部門	236,361	423,404	79.1%
業務用事業部門	223,453	291,826	30.5%
DM事業部門(注1)	92,879	110,529	19.0%
海外事業部門	15,661	11,499	△26.5%
合計	568,355	837,259	47.3%

(注1) ダイレクトマーケティング事業部門

(単位：千円)

(参考)第3四半期会計期間(10月1日-12月31日)

(単位:千円)

	前第3四半期会計期間 (自 2022年9月1日 至 2022年12月31日)	当第3四半期会計期間 (自 2023年9月1日 至 2023年12月31日)	増減率
リテール事業部門	86,365	117,997	36.6%
業務用事業部門	61,430	101,740	65.6%
DM事業部門(注1)	27,750	34,899	25.7%
海外事業部門	9,216	6,436	△30.1%
合計	184,761	261,073	41.3%

(注1)ダイレクトマーケティング事業部門

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、アサイー関連食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。中でも、フルッタアサイーシリーズにおいては、製品へCO₂削減マークを記載したことが要因となって定番採用に繋がった事例なども出てきており、現在その他商品への水平展開に向け、準備を進めております。冷凍アサイーピューレ、お家でアサイーボウルにおいては、今までスーパーマーケットへの提案はチルド飲料中心となっていたため、冷凍品の十分なアプローチ・拡販ができておりませんでした。市場の盛り上がり後の後押しもあり、小売業からの問い合わせも多く、露出面が増えております。今後も継続して既存品の露出強化を図ると共に、現状のパウチタイプの商品だけでなく、よりお客様の利便性を追求したカップタイプなどの新商品を来年度には計画しております。この結果、リテール事業部門全体の売上高は423,404千円(前年同期比179.1%)となりました。

②業務用事業部門

外食向け原料販売では、冷凍ピューレやアサイーグロッソアイスなどの、主に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、大手カフェチェーンやレストランチェーンに採用される中、その影響が個店向けの業務用通販サイトBIZWEBにおいても広がり、新規顧客が大幅に増加したことで、売上・利益に大きく貢献いたしました。アサイーグロッソアイスについては、最盛期となる来春夏に向けて高まる需要に応えるべく、現在新たな製造拠点を確保し、増産に向けて取り組んでおります。また、以前より研究しておりました、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 GROWERS Meal(グリーングロウズミール)』に他社事例として初採用され、売上に貢献しております。また、この商品は、CO₂吸収量を一製品あたりの削減量として換算した「CO₂削減マーク」の他社製品への初の使用事例であり、ブランドコンセプトとの親和性の高さからこの度の採用に至りました。アサイー以外でも、ピタヤ(ドラゴンフルーツ)や楊枝甘露のメニュー採用事例も徐々に増加しており、さらなる拡売に向けたメニュー開発により販路拡大を図っていくと共に、リテール販売での成功事例を業務用販売に繋げていく戦略を継続してまいります。

メーカー向け原料販売については、アサイーを中心に新規案件が増えてきており、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堅調に推移しておりますが、一部小売業向けの原料の販売が鈍化したことにより、当第3四半期といたしましては厳しい結果となりました。一方で、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「CO₂削減マーク」の他社製品への使用事例を武器に、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として第4四半期以降もさらなる拡大に努めてまいります。この結果、業務用事業部門の売上高は291,826千円(前年同期比130.5%)となりました。

③ダイレクトマーケティング(DM)事業部門

ECチャンネルにおいては、前述のアサイーの盛り上がりにおける火付け役となっているZ世代の購入チャンネルとして、プラットフォームを中心に好調に推移しております。インフルエンサー発信でアサイーボウルが話題となる中、広告投資やSNS強化を行ってきた結果、売上の拡大に寄与しました。一方で、プラットフォームを拡大したことにより、一部自社ECなどへ自社競合が発生する結果となっており、今後は販売チャンネルごとの役割を明確にし、自社ECにおいてはチャンネル特性に合った新商品の開発や、CO₂削減量可視化をはじめとした環境問題への取り組みの強化などを含めたリニューアルにより、EC市場全体での拡売・収益確保に取り組んでまいります。また、新たなチャンネル開拓として、ふるさと納税の返礼品としての取り扱いを強化し、12月の駆け込み重要もあり、一定の効果

を得ることに成功しました。この結果、ダイレクトマーケティング事業部門全体の売上高は110,529千円（前年同期比119.0%）となりました。

④海外事業部門

主力のカカオ豆については、全体量としましては昨年同等の物量までは確保できておりますが、例年に比べ収穫のタイミングが遅くなったことに加え、前述のブラジルのアマゾン川や、日本輸入の際の航路となっているパナマ運河の干ばつにより、輸入計画に大きな遅れが発生しており、当第3四半期といたしましては厳しい結果となりました。収穫および輸入遅延の背景には、最近メディアでもたびたび取り上げられている、地球温暖化の影響がアマゾン地域でも指摘されています。これらの現象は、改めてアグロフォレストリーの必要性の認知が高まるトリガーになるものと考えております。当社のカカオビジネスはCO₂削減量の観点からも大きな役割を担っているため、引き続きCAMTAと協力しながら増産に向けて取り組んでまいります。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。この結果、海外事業部門の売上高は11,499千円（前年同期比73.4%）となりました。

(2) 財政状態に関する説明

①資産、負債及び純資産の状況

当第3四半期会計期間末における総資産は、前事業年度末に比べ42,151千円減少したことで、1,159,248千円となりました。この主な要因は現金及び預金が23,811千円及び棚卸資産が59,631千円減少したこと等によるものであります。

当第3四半期会計期間末における負債は、前事業年度末に比べて215,815千円増加したことで、517,906千円となりました。この主な要因は社債が300,000千円増加したこと等によるものであります。

当第3四半期会計期間末における純資産は、前事業年度末に比べて257,966千円減少したことで、641,342千円となりました。この主な要因は四半期純損失が244,103千円及びその他有価証券評価差額金が24,995千円減少したこと等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

業績予想については、2023年5月15日付『2023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。

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 (2023年3月31日)	当第3四半期会計期間 (2023年12月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	250,006	226,194
売掛金	110,956	136,056
商品及び製品	223,737	167,202
原材料及び貯蔵品	112,457	109,360
その他	67,148	106,901
流動資産合計	764,306	745,715
固定資産		
投資その他の資産		
投資有価証券	374,926	349,931
その他	62,167	63,602
投資その他の資産合計	437,093	413,533
固定資産合計	437,093	413,533
資産合計	1,201,400	1,159,248
負債の部		
流動負債		
買掛金	144,525	141,056
1年内返済予定の長期借入金	100,000	—
未払法人税等	6,043	3,296
その他	47,775	69,799
流動負債合計	298,344	214,152
固定負債		
社債	—	300,000
資産除去債務	3,746	3,753
固定負債合計	3,746	303,753
負債合計	302,090	517,906
純資産の部		
株主資本		
資本金	970,157	974,921
資本剰余金	1,097,114	1,101,878
利益剰余金	△917,515	△1,161,618
株主資本合計	1,149,757	915,182
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	△251,937	△276,932
評価・換算差額等合計	△251,937	△276,932
新株予約権	1,489	3,093
純資産合計	899,309	641,342
負債純資産合計	1,201,400	1,159,248

(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 2022年4月1日 至 2022年12月31日)	当第3四半期累計期間 (自 2023年4月1日 至 2023年12月31日)
売上高	568,355	837,259
売上原価	360,802	578,164
売上総利益	207,552	259,094
販売費及び一般管理費	469,512	483,914
営業損失(△)	△261,960	△224,819
営業外収益		
受取利息	4	1
為替差益	7,400	—
助成金収入	—	1,587
その他	527	183
営業外収益合計	7,931	1,772
営業外費用		
支払利息	753	16
社債利息	—	2,219
為替差損	—	10,303
資金調達費用	240	9,294
営業外費用合計	993	21,833
経常損失(△)	△255,021	△244,880
特別利益		
新株予約権戻入益	—	1,489
特別利益合計	—	1,489
税引前四半期純損失(△)	△255,021	△243,390
法人税、住民税及び事業税	712	712
四半期純損失(△)	△255,734	△244,103

(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)

当社は、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。

当第3四半期累計期間においても営業損失224,819千円、経常損失244,880千円及び四半期純損失244,103千円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。

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菓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き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) 「世界のアサイー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、新型コロナウイルス(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きました。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、製品へ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、CO₂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. 財政基盤の安定化について

アサイー原材料の資金化と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、当社の四半期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四半期財務諸表に反映しておりません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)
該当事項はありません。

(四半期財務諸表の作成に特有の会計処理の適用)
該当事項はありません。

(会計方針の変更)
該当事項はありません。

(会計上の見積りの変更)
該当事項はありません。

(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 2022年4月1日 至 2022年12月31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3四半期累計期間(自 2023年4月1日 至 2023年12月31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。

(後発事象)

該当事項はありません

3. その他

継続企業の前提に関する重要事象等

P. 8 「2. 四半期財務諸表及び主な注記(4) 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)」に記載の通りです。