



2023年12月25日

各 位

会社名 株式会社フーディソン  
代表者名 代表取締役 CEO 山本 徹  
(コード：7114 東証グロース市場)  
問合せ先 取締役CFO 兼 経営管理部長 内藤 直樹  
(TEL：050-1754-1990)

## (訂正)「2024年3月期 第2四半期 決算説明資料」の一部訂正に関するお知らせ

2023年11月13日に公表しました「2024年3月期 第2四半期 決算説明資料」について、一部訂正すべき事項がありましたので、下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1. 訂正の理由

2023年11月13日に公表しました「2024年3月期 第2四半期 決算説明資料」のうち、5ページ「2024年3月期 第2四半期 連結業績サマリー」及び17ページ「BtoB コマース | コホート別売上高」で表記の誤りがありましたので、訂正を行うものです。

#### 2. 訂正の内容

数値の訂正は以下の通りです。

##### ・新規コホート売上高 (2024年3月期 第2四半期)

訂正前： 100百万円 (前年同期比+106.7%)

訂正後： 77百万円 (前年同期比+59.4%)

##### ・既存コホート売上高 (2024年3月期 第2四半期)

訂正前： 1,059百万円 (前年同期比+30.9%)

訂正後： 1,082百万円 (前年同期比+33.7%)

当社ホームページにて訂正後の「2024年3月期 第2四半期 決算説明資料」に差替えをしておりますので詳細はそちらをご参照ください。

URL：<https://foodison.jp/ir/library/presentation/>

資料上の訂正箇所は別紙をご参照ください。訂正箇所は赤い四角で囲んでおります。

以 上

(別紙)

(1) 5 ページ「2024年3月期 第2四半期 連結業績サマリー」

【訂正前】

決算概要

## 2024年3月期 第2四半期 連結業績サマリー

決算  
ハイライト

**BtoBコマースの各事業KPIの成長率が好調**

- 今期より広告宣伝費率を拡大させた効果があり、新規コホートの売上高成長が大きく拡大
- ・ BtoBコマース売上高 1,164百万円 (前年同期比 +34.9%)
- ・ アクティブユーザー数 3,851ユーザー (前年同期比 +18.2%)
- ・ ARPU 100,321円 (前年同期比 +14.4%)
- ・ **新規コホート売上高 100百万円 (前年同期比 +106.7%)**

**BtoBコマースとBtoCコマースは売上総利益率の上昇傾向が継続**

- BtoBコマースでは利益率向上のために構造的な取り組みを行っており効果が出始めている
- BtoCコマースでは廃棄による利益率毀損をより厳格にコントロール
- ・ HR除く売上総利益率 32.1% (前四半期比 +1.0pts)

**新フルフィルメントセンター<sup>(1)</sup>開設は順調に稼働開始**

- 新FFC開設に伴う一過性費用および固定費の増加により、OPEX費率は前四半期比増加したが当初計画通り
- 新FFCの設備の取得により特別利益41百万円を計上
- ・ OPEX費率 35.3% (前四半期比 +2.9pts)

5 (1) 以下、「FFC」と記載

FOODiSON

【訂正後】

決算概要

## 2024年3月期 第2四半期 連結業績サマリー

決算  
ハイライト

**BtoBコマースの各事業KPIの成長率が好調**

- 今期より広告宣伝費率を拡大させた効果があり、新規コホートの売上高成長が大きく拡大
- ・ BtoBコマース売上高 1,164百万円 (前年同期比 +34.9%)
- ・ アクティブユーザー数 3,851ユーザー (前年同期比 +18.2%)
- ・ ARPU 100,321円 (前年同期比 +14.4%)
- ・ **新規コホート売上高 77百万円 (前年同期比 +59.4%)**

**BtoBコマースとBtoCコマースは売上総利益率の上昇傾向が継続**

- BtoBコマースでは利益率向上のために構造的な取り組みを行っており効果が出始めている
- BtoCコマースでは廃棄による利益率毀損をより厳格にコントロール
- ・ HR除く売上総利益率 32.1% (前四半期比 +1.0pts)

**新フルフィルメントセンター<sup>(1)</sup>開設は順調に稼働開始**

- 新FFC開設に伴う一過性費用および固定費の増加により、OPEX費率は前四半期比増加したが当初計画通り
- 新FFCの設備の取得により特別利益41百万円を計上
- ・ OPEX費率 35.3% (前四半期比 +2.9pts)

5 (1) 以下、「FFC」と記載

FOODiSON

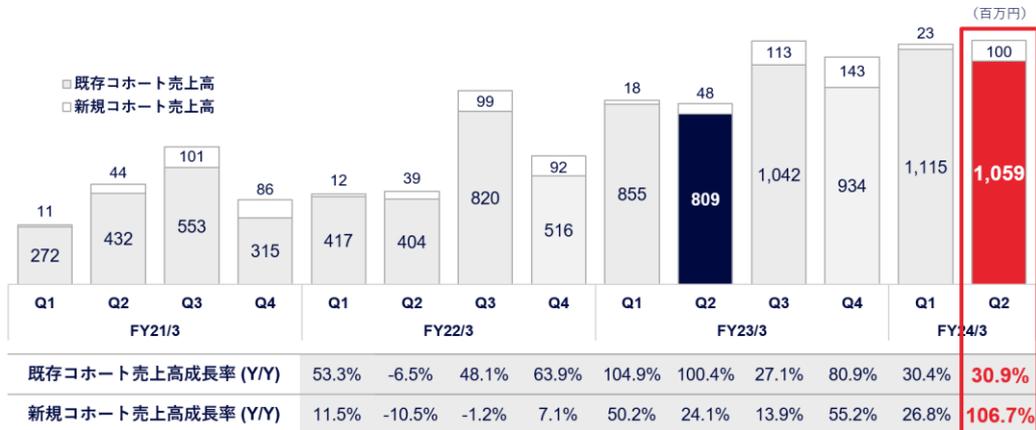
(2) 17 ページ「BtoB コマース | コHORT別売上高」

【訂正前】

決算概要

BtoBコマース | コHORT別売上高

- 既存コHORT売上高成長率は**+30.9%**と堅実に推移
- 今期より広告宣伝費率を拡大させた効果があり、新規コHORT売上高成長率は**+106.7%**と急成長



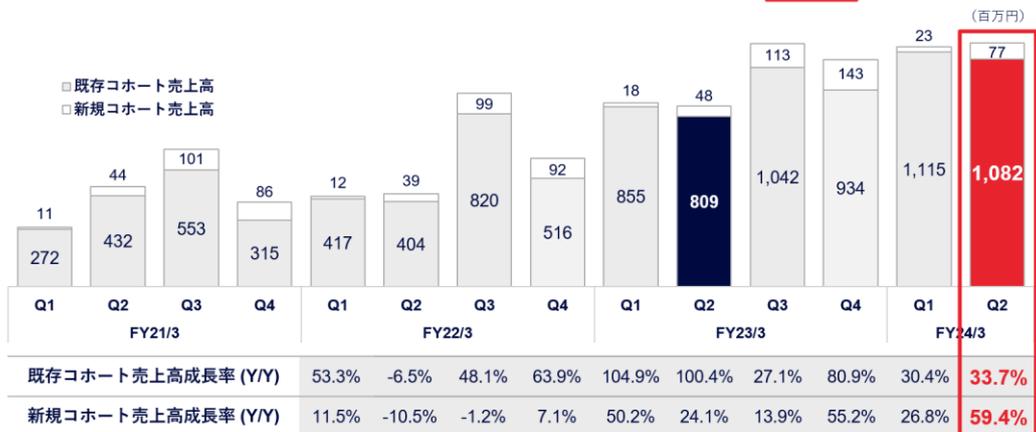
(1) 新規コHORT売上高は、新規登録したユーザーが登録年度と同会計年度にもたらした四半期ごとの売上合計  
 (2) 既存コHORT売上高は、前会計年度以前に登録したユーザーがもたらした四半期ごとの売上合計

【訂正後】

決算概要

BtoBコマース | コHORT別売上高

- 既存コHORT売上高成長率は**+33.7%**と堅実に推移
- 今期より広告宣伝費率を拡大させた効果があり、新規コHORT売上高成長率は**+59.4%**と急成長



(1) 新規コHORT売上高は、新規登録したユーザーが登録年度と同会計年度にもたらした四半期ごとの売上合計  
 (2) 既存コHORT売上高は、前会計年度以前に登録したユーザーがもたらした四半期ごとの売上合計