



2025年6月5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)「2025年3月期 決算説明資料」の一部訂正に関するお知らせ

2025年5月14日に公表しました「2025年3月期 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

2025年5月14日に公表しました「2024年3月期 決算説明資料」のうち、4ページ「2025年3月期 第4四半期 連結業績ハイライト」、5ページ「2025年3月期 第4四半期 連結業績サマリー」、6ページ「2025年3月期 通期 連結業績サマリー」、18ページ「BtoB コマース | アクティブユーザー数およびARPU」、51ページ「BtoB コマースのKPI の成長余地」及び75ページ「四半期別KPI 推移」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。

・BtoB コマース アクティブユーザー数 (2025年3月期 第4四半期)

訂正前： 4,683 ユーザー (前年同期比+16.7%)

訂正後： 4,657 ユーザー (前年同期比+16.1%)

・BtoB コマース ARPU (2025年3月期 第4四半期)

訂正前： 98,419 円 (前年同期比-5.9%)

訂正後： 98,975 円 (前年同期比-5.3%)

当社ホームページにて訂正後の「2025年3月期 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) 4 ページ「2025年3月期 第4四半期 連結業績ハイライト」

【訂正前】

2025年3月期 第4四半期 連結業績ハイライト		決算概要
<b>PLサマリー</b>		
売上高 (YY成長率)	1,742百万円 (+8.4%)	
売上総利益 (YY成長率)	609百万円 (+4.5%)	
EBITDA <sup>(1)</sup> (YY成長率)	17百万円 (-67.0%)	
<b>事業KPI</b>		
全社		BtoBコマース
OPEX比率 <sup>(2)</sup> (YY増減)	34.0% (+1.0pts)	アクティブユーザー <sup>(3)</sup> (YY成長率)
		4,683ユーザー (+16.7%)
広告宣伝費率 (YY増減)	2.3% (+0.4pts)	ARPU <sup>(4)</sup> (YY成長率)
		98千円 (-5.9%)
<small>(1) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費、以下「EBITDA」と記載 (2) OPEX (Operating Expenditure) は事業運営費を指し、販管費から減価償却費を除いた費用。OPEX比率は売上高に対する比率を指す (3) 各月で1回以上注文をしたユーザー数を指す。数字は月間アクティブユーザー数の四半期平均 (4) ARPU (Average Revenue Per User) は、アクティブユーザー当たりの月間平均売上高を指す</small>		
4		FOODISON

【訂正後】

2025年3月期 第4四半期 連結業績ハイライト		決算概要
<b>PLサマリー</b>		
売上高 (YY成長率)	1,742百万円 (+8.4%)	
売上総利益 (YY成長率)	609百万円 (+4.5%)	
EBITDA <sup>(1)</sup> (YY成長率)	17百万円 (-67.0%)	
<b>事業KPI</b>		
全社		BtoBコマース
OPEX比率 <sup>(2)</sup> (YY増減)	34.0% (+1.0pts)	アクティブユーザー <sup>(3)</sup> (YY成長率)
		4,657ユーザー (+16.1%)
広告宣伝費率 (YY増減)	2.3% (+0.4pts)	ARPU <sup>(4)</sup> (YY成長率)
		98千円 (-5.3%)
<small>(1) EBITDA = 営業利益 + 減価償却費、以下「EBITDA」と記載 (2) OPEX (Operating Expenditure) は事業運営費を指し、販管費から減価償却費を除いた費用。OPEX比率は売上高に対する比率を指す (3) 各月で1回以上注文をしたユーザー数を指す。数字は月間アクティブユーザー数の四半期平均 (4) ARPU (Average Revenue Per User) は、アクティブユーザー当たりの月間平均売上高を指す</small>		
4		FOODISON

【訂正前】

2025年3月期 第4四半期 連結業績サマリー		決算概要
四半期決算 ハイライト	<p><b>前年対比堅調に推移し増収も、人員増による投資効果が運行し減益</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>○ 新設した株主優待費用や採用教育費の増加もありEBITDAは大きく減少<ul style="list-style-type: none"><li>・ 売上高 1,742百万円 (前年同期比 +8.4%)</li><li>・ EBITDA 17百万円 (前年同期比 -67.0%)</li></ul></li></ul> <p><b>BtoBコマースが全社の成長を牽引</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>○ アクティブユーザーは大きく伸長、一方ライトユーザーの増加のためARPUは減少<ul style="list-style-type: none"><li>・ アクティブユーザー数 4,683ユーザー (前年同期比 +16.7%)</li><li>・ ARPU 9.8万円 (前年同期比 -5.9%)</li></ul></li></ul> <p><b>BtoCコマースは既存店が好調に推移し増収。HRは前四半期に続き増収を継続</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ BtoCコマース売上高 261百万円 (前年同期比 +1.3%)</li><li>・ HR売上高 95百万円 (前年同期比 +15.2%)</li></ul>	
ビジネス ハイライト	<ul style="list-style-type: none"><li>・ BtoBコマース：プロダクト開発体制の強化、フィールドセールスの本格立ち上げ準備</li><li>・ BtoCコマース：3月にJR大宮駅構内に新店オープン</li><li>・ HR：一人当たり生産性向上のため育成に注力</li></ul>	

5

FOODISON

【訂正後】

2025年3月期 第4四半期 連結業績サマリー		決算概要
四半期決算 ハイライト	<p><b>前年対比堅調に推移し増収も、人員増による投資効果が運行し減益</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>○ 新設した株主優待費用や採用教育費の増加もありEBITDAは大きく減少<ul style="list-style-type: none"><li>・ 売上高 1,742百万円 (前年同期比 +8.4%)</li><li>・ EBITDA 17百万円 (前年同期比 -67.0%)</li></ul></li></ul> <p><b>BtoBコマースが全社の成長を牽引</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>○ アクティブユーザーは大きく伸長、一方ライトユーザーの増加のためARPUは減少<ul style="list-style-type: none"><li>・ アクティブユーザー数 4,657ユーザー (前年同期比 +16.1%)</li><li>・ ARPU 9.8万円 (前年同期比 -5.3%)</li></ul></li></ul> <p><b>BtoCコマースは既存店が好調に推移し増収。HRは前四半期に続き増収を継続</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>・ BtoCコマース売上高 261百万円 (前年同期比 +1.3%)</li><li>・ HR売上高 95百万円 (前年同期比 +15.2%)</li></ul>	
ビジネス ハイライト	<ul style="list-style-type: none"><li>・ BtoBコマース：プロダクト開発体制の強化、フィールドセールスの本格立ち上げ準備</li><li>・ BtoCコマース：3月にJR大宮駅構内に新店オープン</li><li>・ HR：一人当たり生産性向上のため育成に注力</li></ul>	

5

FOODISON

【訂正前】

決算概要

## 2025年3月期 通期 連結業績サマリー

通期決算  
ハイライト

**全社** | 売上高は過去最高も営業利益、EBITDAは減少

- 売上高増を見込んだ先行投資（採用・人件費、広告宣伝費等）が響き減益に
  - ・ 売上高（通期） 6,866百万円 （前年比 +8.1%、業績予想対比 +0.2%）
  - ・ 営業利益（通期） 167百万円 （前年比 -14.7%、業績予想対比 +0.8%）
  - ・ EBITDA（通期） 193百万円 （前年比 -12.2%）

**BtoBコマース** | 売上高は一定の成長率を維持したものの、上半期のアクティブユーザー数の積み上げ遅れが下半期に影響

- 下半期はアクティブユーザー数獲得に注力し、アクティブユーザー数の成長率は回復
  - ・ BtoBコマース売上高（通期） 5,471百万円（前年同期比 +9.9%）
  - ・ アクティブユーザー数成長率（各四半期） Q1 +6.3% / Q2 +5.3% / Q3 +9.8% / Q4 +16.7%

**BtoCコマース** | 既存店が好調に推移

- 店舗数純減の期間があったものの、前年を上回る売上高
  - ・ BtoCコマース売上高（通期） 1,004百万円 （前年同期比 +0.3%）

**HR** | 人員採用は計画通りも生産性が低下

- 成長スピードを上げるべく、生産性向上に取り組み中
  - ・ HR売上高（通期） 390百万円 （前年同期比 +5.7%）

6FOODISON

【訂正後】

決算概要

## 2025年3月期 通期 連結業績サマリー

通期決算  
ハイライト

**全社** | 売上高は過去最高も営業利益、EBITDAは減少

- 売上高増を見込んだ先行投資（採用・人件費、広告宣伝費等）が響き減益に
  - ・ 売上高（通期） 6,866百万円 （前年比 +8.1%、業績予想対比 +0.2%）
  - ・ 営業利益（通期） 167百万円 （前年比 -14.7%、業績予想対比 +0.8%）
  - ・ EBITDA（通期） 193百万円 （前年比 -12.2%）

**BtoBコマース** | 売上高は一定の成長率を維持したものの、上半期のアクティブユーザー数の積み上げ遅れが下半期に影響

- 下半期はアクティブユーザー数獲得に注力し、アクティブユーザー数の成長率は回復
  - ・ BtoBコマース売上高（通期） 5,471百万円（前年同期比 +9.9%）
  - ・ アクティブユーザー数成長率（各四半期） Q1 +6.3% / Q2 +5.3% / Q3 +9.8% / Q4 +16.1%

**BtoCコマース** | 既存店が好調に推移

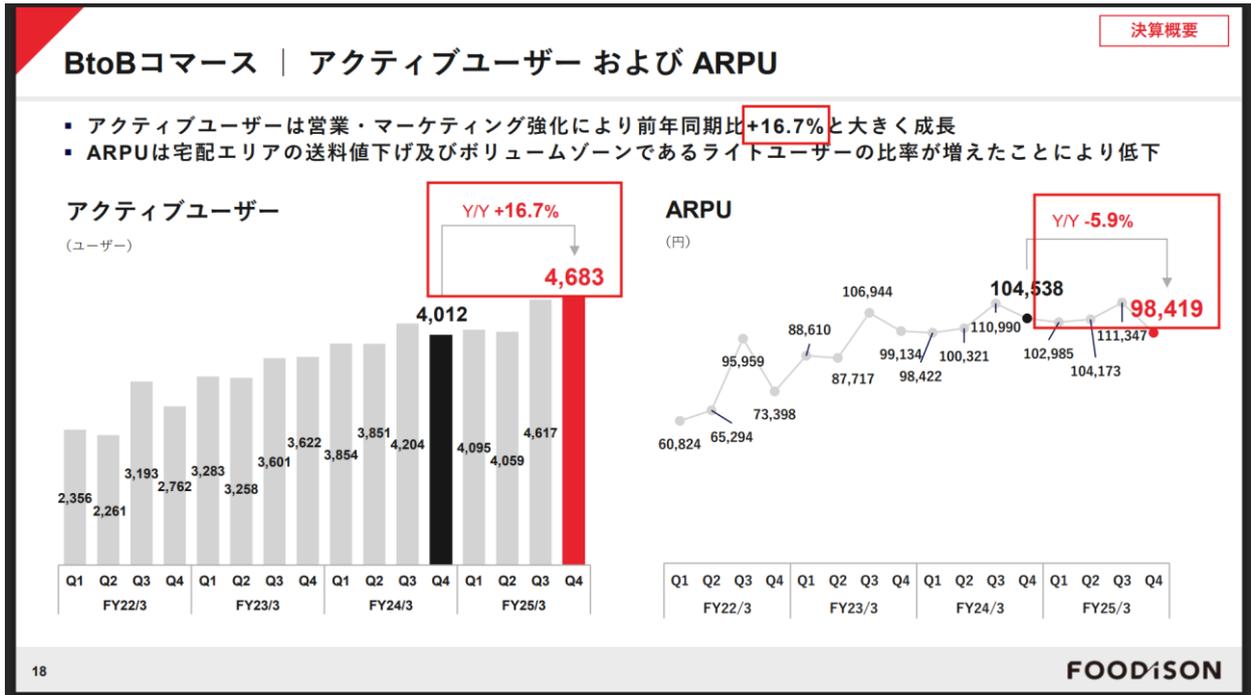
- 店舗数純減の期間があったものの、前年を上回る売上高
  - ・ BtoCコマース売上高（通期） 1,004百万円 （前年同期比 +0.3%）

**HR** | 人員採用は計画通りも生産性が低下

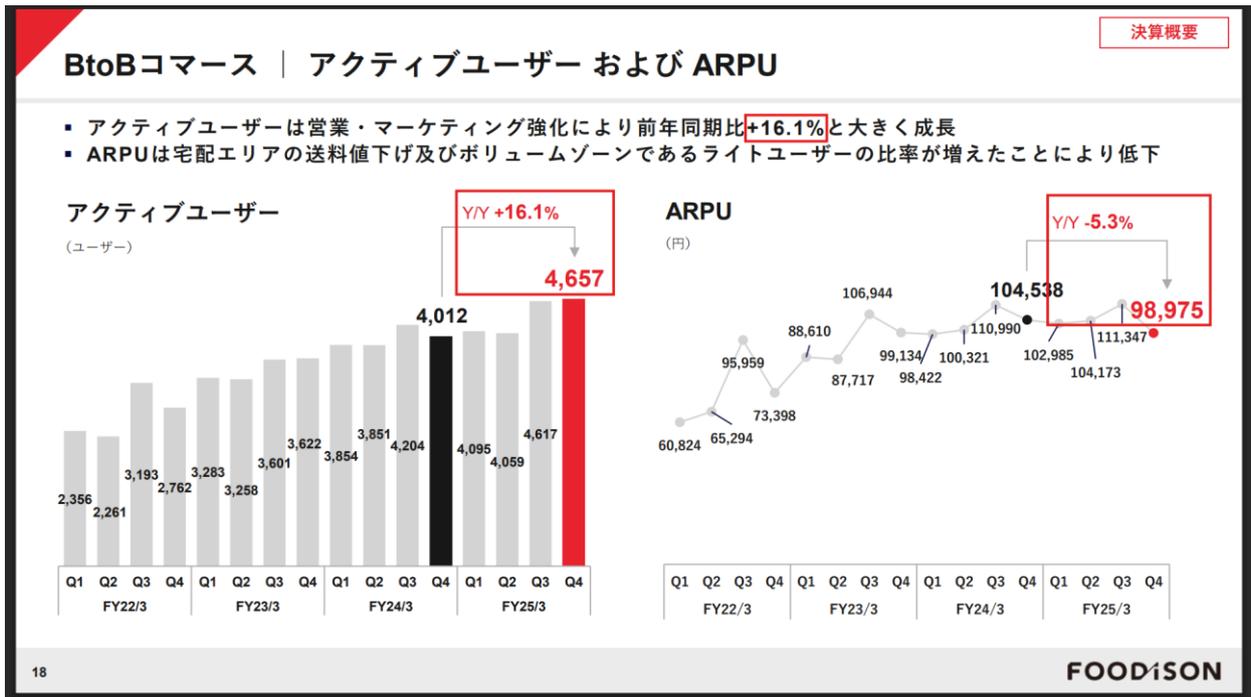
- 成長スピードを上げるべく、生産性向上に取り組み中
  - ・ HR売上高（通期） 390百万円 （前年同期比 +5.7%）

6FOODISON

【訂正前】

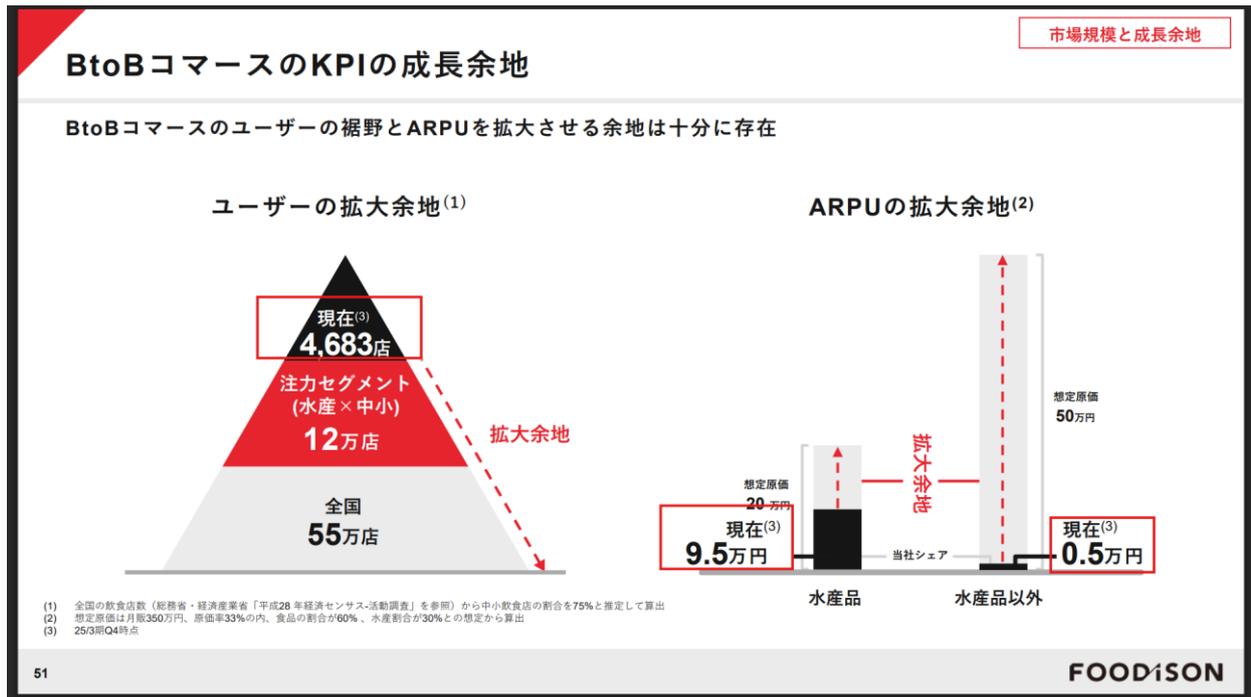


【訂正後】

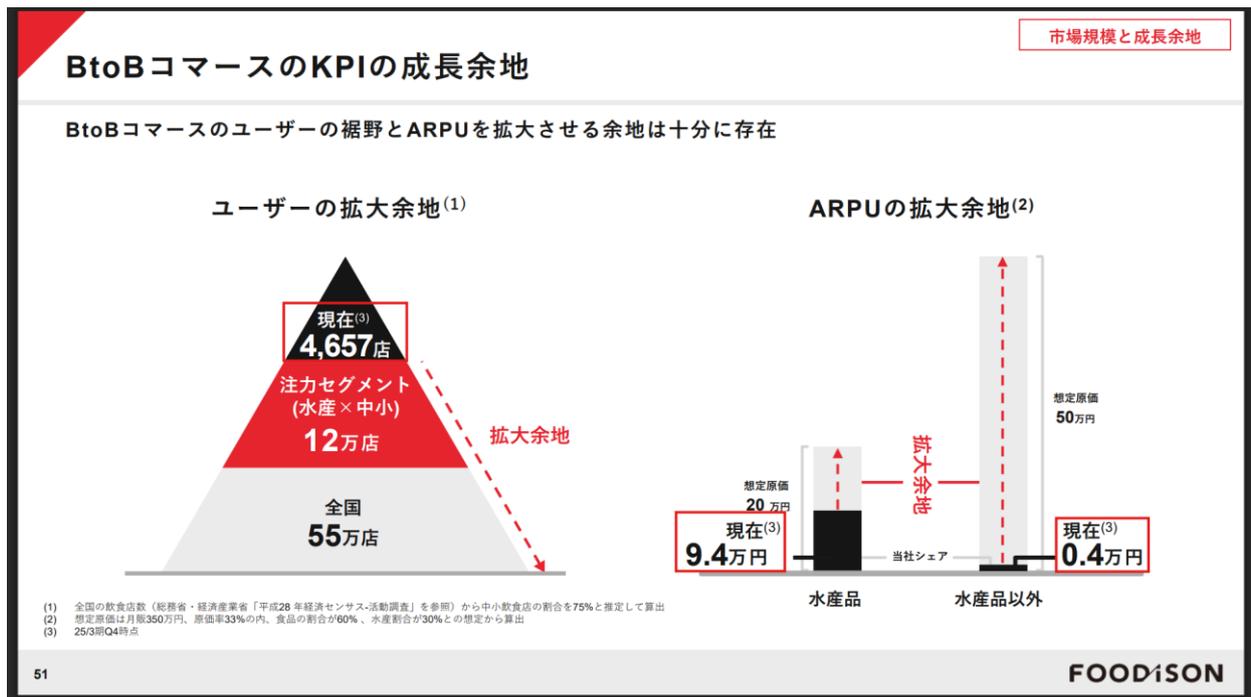


(5) 51 ページ 「BtoB コマースの KPI の成長余地」

【訂正前】



【訂正後】



## (6) 75 ページ「四半期別KPI 推移」

【訂正前】

	FY22/3				FY23/3				FY24/3				FY25/3			
	Q1	Q2	Q3	Q4												
売上総利益率	42.1%	39.4%	36.7%	38.8%	37.7%	36.8%	35.3%	34.2%	35.3%	36.7%	36.1%	36.3%	37.4%	36.1%	34.6%	35.0%
HR除く売上総利益率	33.2%	32.9%	31.8%	32.3%	31.9%	31.5%	31.1%	30.4%	30.8%	32.1%	32.6%	32.8%	32.5%	32.6%	31.3%	31.2%
OPEX比率	47.3%	48.8%	30.7%	38.7%	33.6%	35.7%	30.4%	32.9%	32.3%	35.3%	30.1%	33.0%	32.5%	34.6%	30.5%	34.0%
広告宣伝費率	2.7%	2.4%	1.4%	1.6%	1.6%	1.5%	1.4%	2.3%	1.9%	2.0%	1.8%	1.9%	2.0%	2.5%	2.1%	2.3%
<b>BtoBコマース KPI</b>																
アクティブユーザー数	2,356	2,261	3,193	2,762	3,283	3,258	3,601	3,621	3,854	3,851	4,204	4,012	4,095	4,059	4,617	4,683
ARPU (千円)	60	65	95	73	88	87	106	99	98	100	110	104	102	104	111	98
新規コホート売上高(百万円)	12	38	99	92	18	48	113	142	22	77	140	157	36	88	162	187
既存コホート売上高(百万円)	417	403	819	516	855	809	1,041	934	1,115	1,082	1,259	1,100	1,299	1,180	1,379	1,194

75

FOODISON

【訂正後】

	FY22/3				FY23/3				FY24/3				FY25/3			
	Q1	Q2	Q3	Q4												
売上総利益率	42.1%	39.4%	36.7%	38.8%	37.7%	36.8%	35.3%	34.2%	35.3%	36.7%	36.1%	36.3%	37.4%	36.1%	34.6%	35.0%
HR除く売上総利益率	33.2%	32.9%	31.8%	32.3%	31.9%	31.5%	31.1%	30.4%	30.8%	32.1%	32.6%	32.8%	32.5%	32.6%	31.3%	31.2%
OPEX比率	47.3%	48.8%	30.7%	38.7%	33.6%	35.7%	30.4%	32.9%	32.3%	35.3%	30.1%	33.0%	32.5%	34.6%	30.5%	34.0%
広告宣伝費率	2.7%	2.4%	1.4%	1.6%	1.6%	1.5%	1.4%	2.3%	1.9%	2.0%	1.8%	1.9%	2.0%	2.5%	2.1%	2.3%
<b>BtoBコマース KPI</b>																
アクティブユーザー数	2,356	2,261	3,193	2,762	3,283	3,258	3,601	3,621	3,854	3,851	4,204	4,012	4,095	4,059	4,617	4,657
ARPU (千円)	60	65	95	73	88	87	106	99	98	100	110	104	102	104	111	98
新規コホート売上高(百万円)	12	38	99	92	18	48	113	142	22	77	140	157	36	88	162	187
既存コホート売上高(百万円)	417	403	819	516	855	809	1,041	934	1,115	1,082	1,259	1,100	1,299	1,180	1,379	1,194

75

FOODISON