

4CS HOLDINGS

2017年12月8日(金) 決算説明会

証券コード: 3726



株式会社 フォーシーズホールディングス

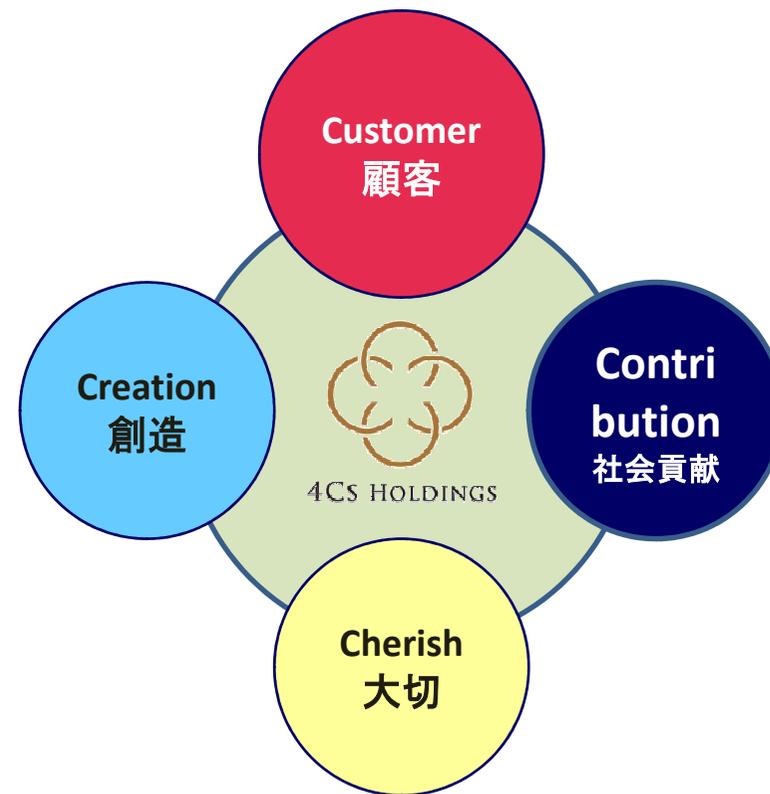
会社概要

- 【 会 社 名 】 株式会社フォーシーズホールディングス
- 【 設 立 】 2003年12月5日
- 【 事 業 内 容 】 ・コミュニケーションセールス事業
・化粧品卸事業
- 【 所 在 地 】 (本社)福岡県福岡市中央区薬院1-1-1
(東京オフィス)東京都千代田区飯田橋3-11-13
- 【 代 表 者 】 代表取締役 洲崎 智広
- 【 資 本 金 】 8億8,278万円
- 【 決 算 期 】 9月30日
- 【 株 式 上 場 】 東京証券取引所 市場第二部(証券コード:3726)
- 【 従 業 員 数 (連 結) 】 101名 (2017年9月30日時点)

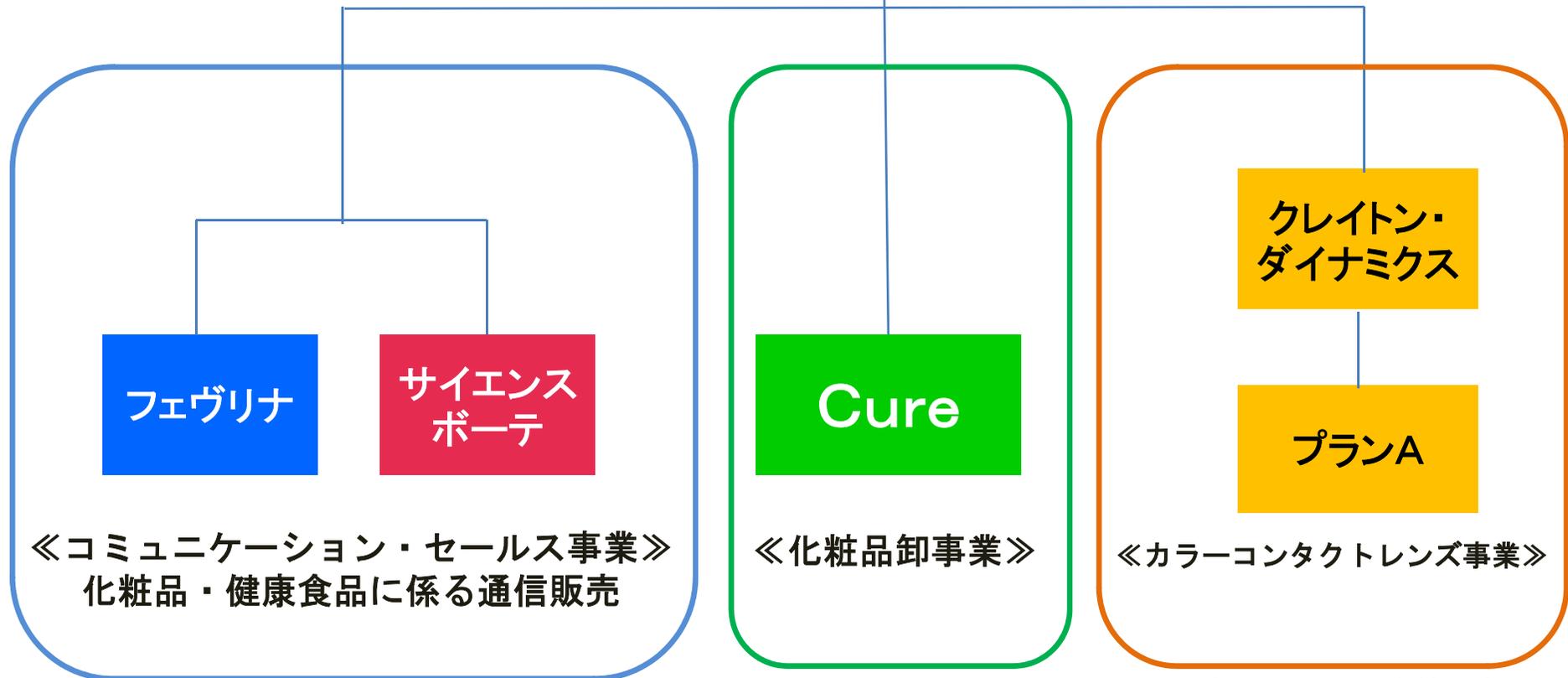
経営理念

『はずむライフスタイルを提供し、人々を幸せにする』

フォーシーズ(4cs)は
顧客(Customer)を
創造(Creation)し、
顧客を大切(Cherish)にすることで
社会貢献(Contribution)する
という意味が込められており、
これら英単語の頭文字、4つのCを表し
ております。



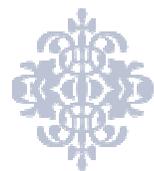
フォーシーズホールディングス



※平成29年6月29日全株式売却

グループ会社の紹介

株式会社フェヴリナ



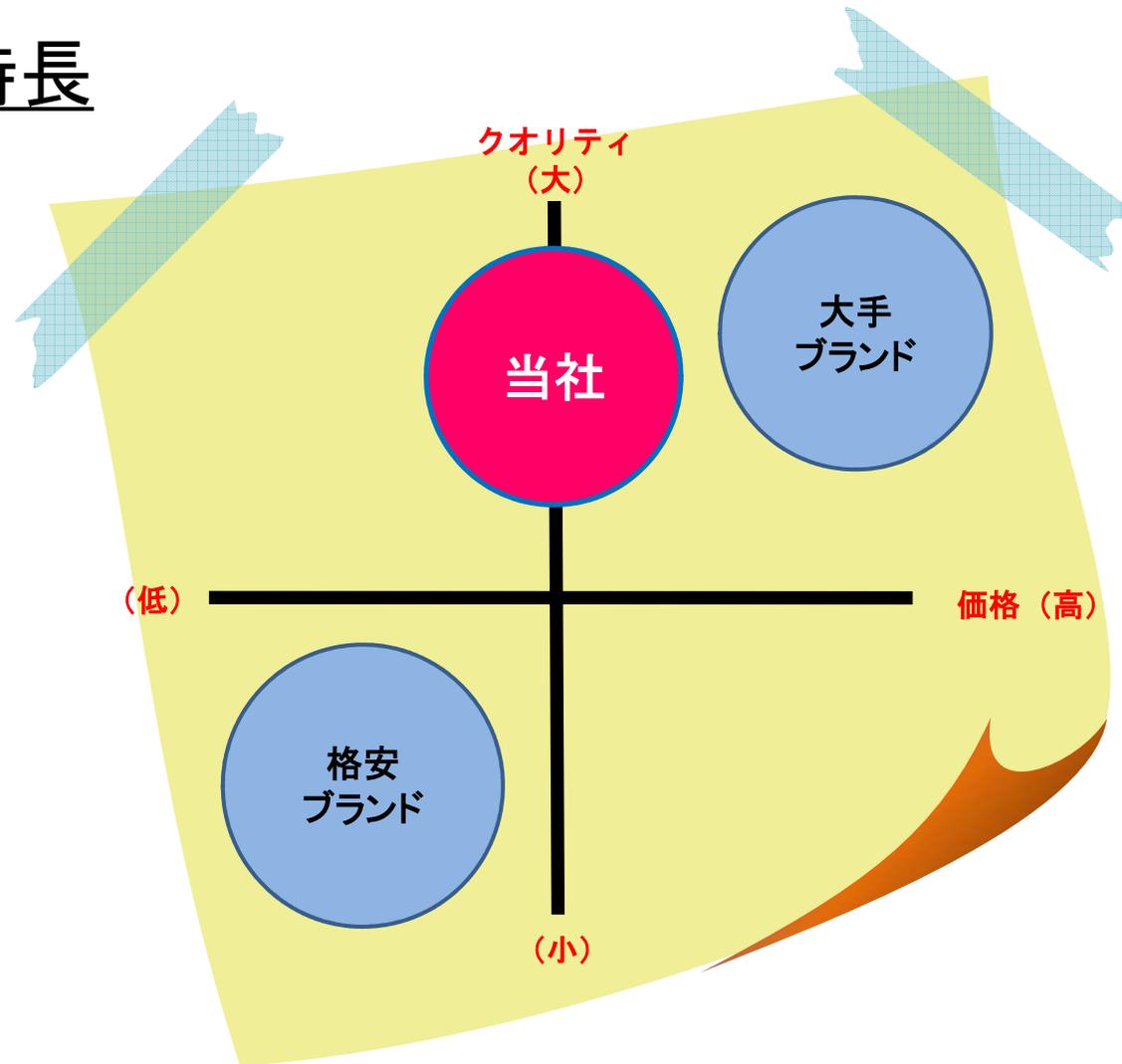
FAVORINA

会社概要

- 【 会 社 名 】 株式会社フェヴリナ
- 【 設 立 】 2002年4月16日
- 【 所 在 地 】 福岡県福岡市中央区薬院1-1-1
- 【 代 表 者 】 代表取締役 大坂 浩幸
- 【 事 業 内 容 】 化粧品及び健康食品の通信販売

フェブリナ商品の特長

- ✓ 無添加
- ✓ ナノテクノロジー
- ✓ 高品質



高品質の商品展開

～「美しさ」と「ときめき」をお届けします～



《炭酸ジェルパック》
自宅でできる炭酸美容で
エステ級の極上美肌に。

《ハダリフト》
これひとつで化粧水・美容
液・乳液・クリーム・マスクの
5役を果たす優れもの。



業績目標（フェヴリナ単体）

	平成29年 9月期	平成30年 9月期	平成31年 9月期
売上高	730	1,300	1,800
営業利益	9	100	200

主なポイント

✓ 売上高・利益

平成31年9月期には売上18億円、営業利益2億円を達成。

✓ 攻めの経営へ

広告宣伝などを積極的に行い、新規顧客を獲得し、攻めの経営を行う。
これにより一時的に減益となった。

今後の施策

✓ 新規顧客の獲得

- ・TV中心からWEBへさらにシフトさせる。
- ・業務効率化のため導入した新システムの強化。
- ・現在のブランドに加え、価格帯やターゲットを変えた、セカンドブランドの確立。

✓ 既存顧客の確保

《WEB》

メルマガ、SNS連動、WEB限定特典。

《コールセンター》

ロイヤリティの高いお客様向け。
ターゲット層を絞った商品の開発。

✓ 販路の拡大

店舗展開の検討や、WEB・スマホ対応を強化し販路を拡大。

平成29年9月期決算

	前期	業績予想	実績
売上高	831	1,020	730
営業利益	111	2	9
経常利益	111	2	8
最終利益	69	1	5

主なポイント

✓ Web強化

Webによる販売に注力するためのシステム変更を行い、SNSを中心としたWebマーケティングを積極的に行った。
これにより、一時的には減益となっている。

増減理由

✓ 新規顧客獲得の苦戦

Web販売に力を入れており、一定の手応えはあるものの平成29年9月期の売上にはつながらず、苦戦した。

✓ 広告宣伝費

SNSなどを中心とした広告宣伝を積極的に行い、新規顧客の開拓を進めた。
徐々に売上との連動がみられるようになってきている。

✓ システム開発費

ネット販売を充実させるため、システム開発を実施。

✓ 調査研究費

市場や業界の動向を研究する活動に遅れが見られ、見込んでいた費用の未使用が発生。

株式会社サイエンスボーテ

FINE VISUAL
Medical & Scientific Skin Care

会社概要

- 【 会 社 名 】 株式会社サイエンスボーテ
- 【 設 立 】 2008年3月12日
- 【 所 在 地 】 (本社)福岡県福岡市中央区大名2-8-18
(東京オフィス)東京都渋谷区神宮前5-9-2
- 【 代 表 者 】 代表取締役 大坂 浩幸
- 【 事 業 内 容 】 化粧品の通信販売

FINE VISUAL

Medical & Scientific Skin Care

～肌荒れのコンプレックスから生まれた～

肌への優しさと確かな手ごたえを兼ね備えたスキンケアブランド。
医学博士や肌の専門家たちの協力を経た商品をお届けします。

ストーリー



2008年、大阪が創業後単身でハリウッドで営業を行う。映画撮影の際、メイクアップ前のベース作りに採用されたことをきっかけに、日本では2009年1月よりラジオCM商品の発売を開始いたしました。

想いとこだわり

サイエンスボーテの根本にある、

ゆるがない**想い**。

ゆるらない、ゆるれない**こだわり**。



肌がキレイになる＝生き方が変わる



母に、娘に、友だちに
自信を持って渡したいものづくり



No.1より一人ひとりに
気に入ってもらえる商品を！



コンプレックスを抱えた方の応援をしたい
—ドクターズコスメにかける想い—



業績目標（サイエンスボーテ単体）

	平成29年 9月期	平成30年 9月期	平成31年 9月期
売上高	889	1,200	1,600
営業利益	39	150	230

主なポイント

✓ WEB新規獲得

- ・顧客利便性や購入優位性の高いアプリの開発。
- ・現行の自社HP&カートシステムの一新。
- ・WEBでのタイアップ広告販促の展開。
- ・アフィリエイト会社と連携した広告販促の展開。

✓ 再販強化

WEBに対する投資とCRM構築を効果的に行い、新たな形での顧客の創造と育成を実施予定。

今後の施策

✓ WEBによる新しい顧客層の拡大

WEB市場20代～60代を増客し、口コミやSNS・ブログ・You Tubeなど個人的感想と発信を軸にした拡散型コミュニティ広告を創造する。

✓ 顧客コンタクト改新

- ・購買行動データ解析によるONE to ONEマーケティングへとシフト。
- ・会員IDログイン時の会員別優待表示する。
- ・アプリプッシュ通知やLINE等で発信し、消費タイミングを見計らった管理販促も実施予定。

平成29年9月期決算

	前期	業績予想	実績
売上高	891	1,020	889
営業利益	54	78	39
経常利益	54	75	38
最終利益	46	73	40

主なポイント

✓ 再販獲得

- ・再販獲得に向け、DMの発送件数を増やした。

✓ 新規獲得

- ・WEB開発に注力。投資タイミングはやや遅れ気味。

増減理由

✓ 広告宣伝費

WEB販売のテストマーケティングに注力している。その上で全体の効率性を図っている。

✓ 採用費

売上を増やすため、優秀なマーケティング人材などを確保することに力を入れた。

✓ 東京(表参道)オフィス開設

これに掛かる一時的な費用が発生、また、福岡よりも情報が集まる東京に拠点ができたことで、積極的な情報収集ができるようになった。

株式会社Cure



会社概要

- 【 会 社 名 】 株式会社Cure
- 【 設 立 】 2015年4月22日
- 【 所 在 地 】 東京都千代田区飯田橋3-11-13
- 【 代 表 者 】 代表取締役 洲崎 智広
- 【 事 業 内 容 】 化粧品卸事業

ナチュラルアクアジェルCure



Natural Aqua Gel Cure

年間販売本数50万本以上を誇るロングヒット
 角質ケア製品「ナチュラルアクアジェルキュア」
 販売12年で、たくさんの方に愛用していただき
 口コミサイト@cosmeのコスメアワードで12年
 連続ランクインしています



くるくるマッサージするだけで、ジェルが古い角質と反応してポロポロと余分な
 角質を除去。肌を傷つけずピーリングして、くすみのない透明な肌に導きます。

Cureバスタイム

浴用化粧品



天然ルビーソルト



13種類の天然ミネラル
ヒマラヤ岩塩バスソルト

Cure Bathtime

無香料・無着色・無防腐剤

Investor Relation

NEW *Cure Bathtime*

FRAGRANCE

FRUITY ROSE / FRESH ORANGE



業績目標 (Cure単体)

	平成29年 9月期	平成30年 9月期	平成31年 9月期
売上高	636	1,000	1,200
営業利益	180	300	430

主なポイント

✓ 売上の拡充

現在5,000店舗以上ある取扱店をさらに開拓することで売上を拡大する！

✓ WEB販売の強化

市場で高い評価を受けるCureのブランド力を活かし、WEB販売の売上を拡大する。

今後の施策

✓ 新商品の販売

市場で“Cure”のブランドが広く浸透している。

その強みを活かし、スキンケアの新製品を販売することにより、相乗効果を狙う。

✓ 新規顧客の獲得

ナチュラルアクアジェルCureのミニボトル(お試しタイプ)を販売したことにより、まだCure商品を使用したことのない顧客へアプローチし、顧客拡大を目指す。

✓ WEB販売部門の立ち上げ

さらにCure商品をお買い求め頂けるようにネット販売を立ち上げる予定。

平成29年9月期決算

	前期	業績予想	実績
売上高	678	770	636
営業利益	254	197	180
経常利益	242	183	167
最終利益	153	109	105

主なポイント

✓ 売り方のバリエーション

今までとは違い、Cureアクアジェルのミニボトルを販売したり、トライアルセットの販売など、売り方のバリエーションを増やした。

増減理由

✓ 売り場の確保

販売方法(陳列方法)が類似する他社の台頭により、売り場確保が難しくなってしまった。
後半は、企画品を提案するなどし、ある程度の回復している。

✓ 新商品開発

新商品開発に向け、スタッフを増員。
当初、今期中の新商品販売が、進行期へとずれ込んだ。

✓ 人件費の増加

商品開発(マーケティング)に加え、営業人員も積極的に採用している。

株式会社フォーシーズホールディングス



4CS HOLDINGS

平成29年9月期 決算期（連結）

	前期	予算	実績
売上	4,311	4,100	2,668
営業利益	277	165	111
経常利益	260	160	161
最終利益	122	100	200

主なポイント

- ・カラーコンタクトとレンズ事業の売却により、売上高が大幅減。
- ・前期計上の貸倒引当金の戻入や特別利益の計上。

予想との差異と理由

✓ コミュニケーション・セールス事業
 売上高 1,607百万円
 セグメント利益 11百万円

✓ 化粧品卸事業
 売上高 636百万円
 セグメント利益 180百万円

✓ カラーコンタクトレンズ事業
 売上高 424百万円
 セグメント利益 △70百万円

中期経営計画

業績目標（連結）

	平成29年 9月期	平成30年 9月期	平成31年 9月期
売上高	2,668	5,600	7,000
営業利益	111	600	1,000

主なポイント

✓ 売上高

シナジー発揮できる体制を早急に確立し、グループ会社の持つノウハウや販路を最大限活用し、売上を最大化していく。

✓ 営業利益

のれん等を償却した後の営業利益で10億円を見込む。

施策ハイライト

✓ グループシナジーの活用

グループでの共同企画商品やサービスの展開など、シナジーを活かした営業戦略の展開。

✓ M&Aの積極活用

スピード感をもった成長戦略の手法として、M&Aを活用する。

✓ 管理機能の強化

グループ会社の増加に対応できるよう管理部門の体制を強化し、今後はIR活動を積極的に行うことで企業価値の向上を図る。

ビジョン

平成30年9月期

営業利益 6億円
時価総額 100億円

平成31年9月期

営業利益 10億円

平成32年9月期

東証1部上場

株主還元

配当金

今期中の復配！！

株主優待

10,000円分の株主優待券

1 単元 (100株) 以上保有の株主対象

株価：486円 (2017.12.5 時点) 優待利回り20.6%

今後のIRに対する姿勢

- I IRを経営の重要課題の一つと考えます。
- II 上場会社としての説明責任を適切に果たしてまいります。
- III 業績に関わりなく、常に公正でタイムリーな情報開示に努めます。
- IV すべての利害関係者に対し、公平な情報提供に努めてまいります。
- V 企業認知度の向上を図り、高い信頼関係を築いてまいります。

株価情報



・株 価	486円
・時価総額	3,389百万円
・発行済株式総数	: 6,973,470株
・PER (株価収益率)	: (連) 16.63倍
・PBR (株価純資産倍率)	: (連) 2.26倍
・EPS (1株利益)	: (連) 29.21円 _(2017/09実績)
・BPS (1株当たり純資産)	: (連) 214.75円 _(2017/09実績)

※2017/12/5時点



4CS HOLDINGS

Thank you for your attention!