



株式会社フォーシーズホールディングス

IR フォーラム 2017大阪

2017年 2月 25日

代表取締役社長 洲崎 智広

(証券コード : 3726)



《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』

《社名に込めた想い》

『株式会社フォーシーズホールディングス』

(英語: 4Cs Holdings Co.,Ltd.)

「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」



【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 ・カラーコンタクトレンズ事業
【本店所在地】	福岡県福岡市中央区薬院1-1-1
【代表者】	代表取締役 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)】	118名（2016年 12月 31日時点）



フォーシーズホールディングス

フェヴリナ

サイエンス
ボーテ

コミュニケーション・セールス事業
化粧品・健康食品に係る
通信販売

Cure

化粧品卸事業

クレイトン・
ダイナミクス

プランA

カラーコンタクトレンズ
事業



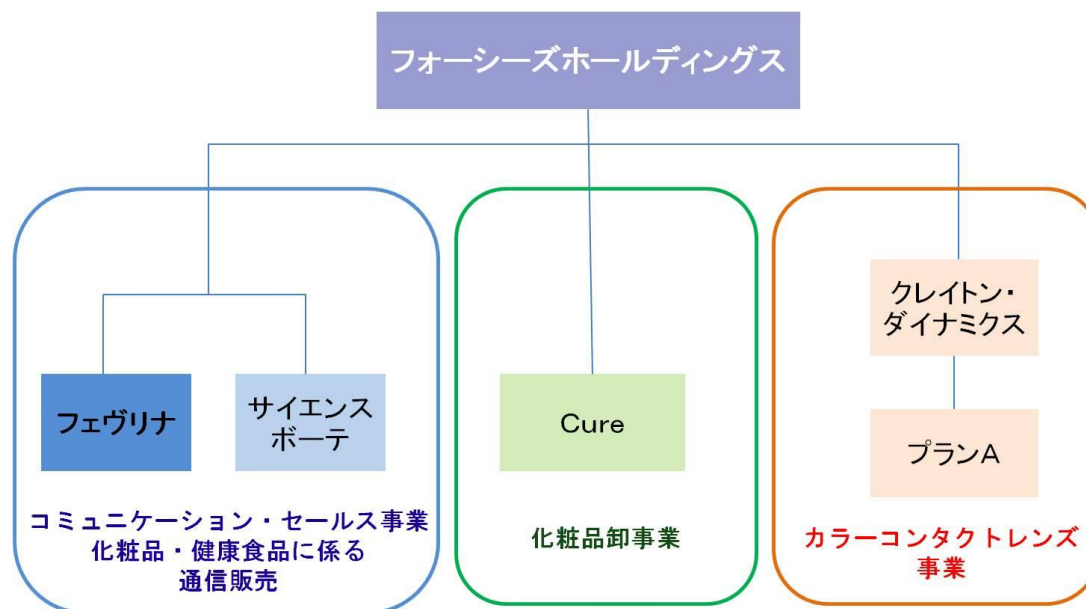
グループ会社の概要



株式会社 フェヴリナ



- 【 会 社 名 】 株式会社 フェヴリナ
- 【 本店所在地 】 福岡県福岡市中央区薬院1-1-1
- 【 代 表 者 】 代表取締役 神代 亜紀
- 【 事業内容 】 化粧品及び健康食品の通信販売業





カスタマーフレンドによる
お客様ひとりひとりに合った
カウンセリングの実施

お客様



お客様ひとりひとりの
専属カスタマーフレンド

フェヴリナ

商品のご提案

カウンセリングによる
お客様ひとりひとりに合った
商品や使い方をご提案

自社コールセンター

本社に併設されているため
お客様への迅速な対応が可能

ダイレクトメール

お客様からのお声を活かした
よりよいサービスの提供
定期的な情報発信

お肌のお悩み、お手入れ方法、トラブル対応など
様々なご相談を専属スタッフが責任もって対応します！



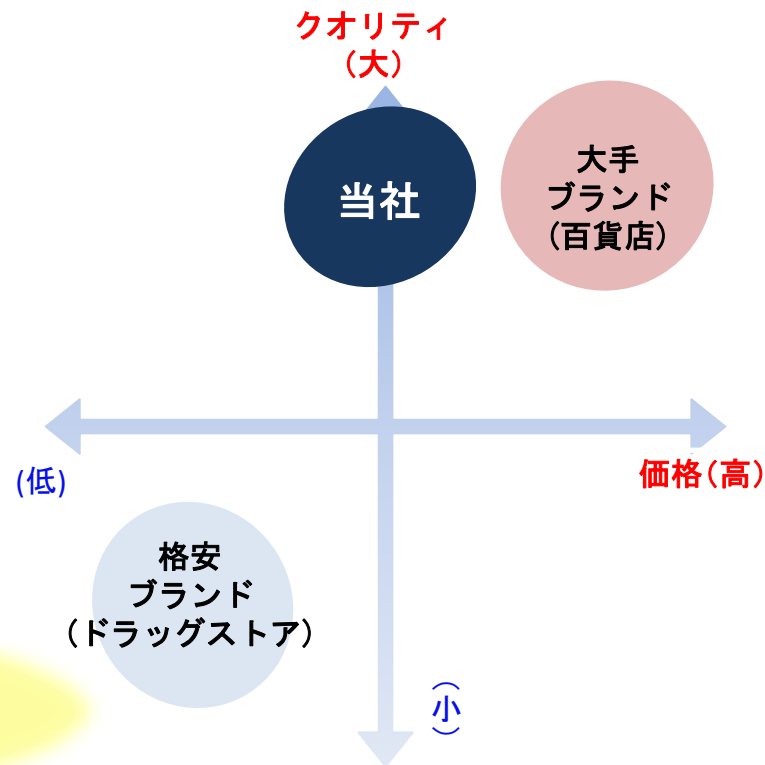
高品質の商品展開

～お客様の素肌をキレイにしてさしあげる～
「**無添加**」にこだわる安全で安心。
「**ナノテクノロジー**」を採用した高品質の商品
をご提供。

熟練した職人が
木樽で丁寧に仕込みました。
『いちずな酵素』



大ヒット商品
『炭酸ジェルパック』





業績目標（フェヴリナ単体）

（単位：百万円）

	平成29年 9月期	平成30年 9月期	平成31年 9月期
売上高	1,020	1,300	1,800
営業利益	2	100	200

主なポイント

✓ 売上高・利益

3年後には売上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、一時的に減益となる。

今後の施策

より多くの顧客を獲得するための施策

✓ 新規顧客の獲得

- ・TV中心からWEBへシフト。
- ・業務効率化のため新システムの導入。
- ・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

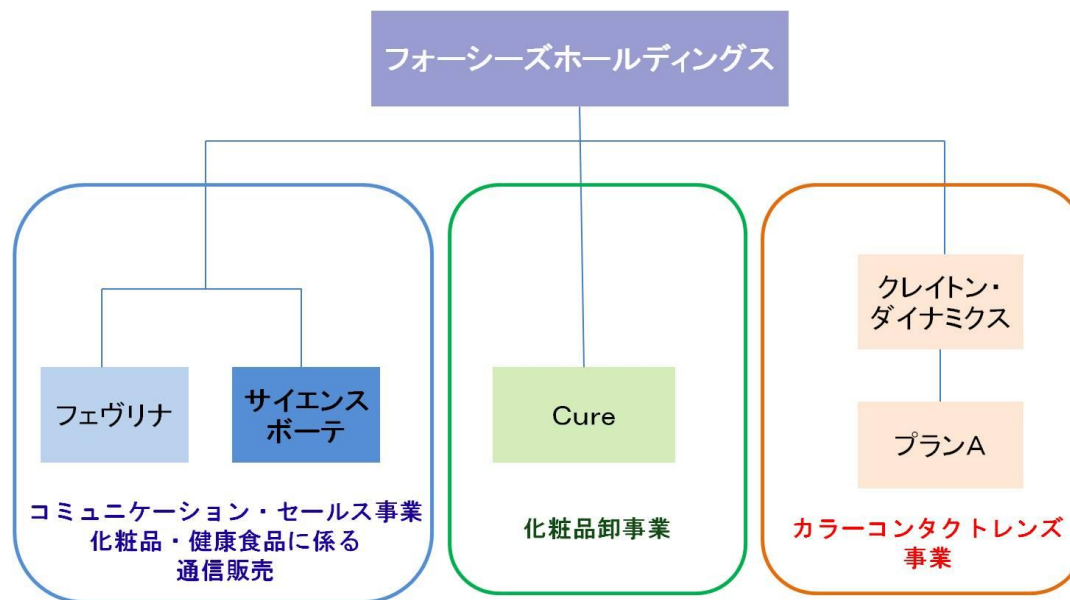
店舗展開の検討や、WEB・スマホ対応を強化し販路を拡大。



サイエンスポーター



- 【 会 社 名 】** 株式会社 サイエンスポーテ
- 【 本 店 所 在 地 】** 福岡県福岡市中央区大名2-8-18
- 【 代 表 者 】** 代表取締役 大坂 浩幸
- 【 事 業 内 容 】** 化粧品の通信販売業





ラジオCM

■大坂の出演■

新規顧客
獲得

再 販

ラジオショッピング
で獲得した顧客に対
しDM・架電で再販
を促進します。

ロイヤル
カスタマー

再販した顧客に対し
DM・架電でコンタ
クトを取り、信頼関
係を築き、ロイヤル
カスタマーの育成・
増大を図ります。



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、大坂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**。
ゆずらない、ゆずれない**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—





馬プラセンタが変えていく。
美容液を凌ぐ化粧水



美容液化粧水 (200ml)

バイタルコンディショニングローション

馬プラセンタが肌への代謝力を高め、
表皮の潤いをキープし、キメが整います。

肌の代謝をあげて保湿力と透明感のある肌へ導く
不可欠な商品です。主成分は、非常に高級かつ希
少な北海道サラブレッド馬プラセンタを高濃度に
配合し、豊富なアミノ酸、ミネラル、酵素、核酸、成
長因子などを一度にバランス良く肌と与えて栄養
を補い、着実に代謝をあげて改善していきます。

肌の代謝をアップさせる
先進のナノカプセル美容クリーム



美容クリーム (50g)

バイタルコンディショニングセラム

代謝力を深部からケアし、
年齢による衰えを徹底ブロック。

先端医療の浸透技術「正電荷多重層ナノカプ
セル」を採用し、肌が必要としている有用成
分「ラインファクター」や「フィトケン」をカプ
セル内に閉じ込め、肌が必要としている弱っ
ている組織や細胞へ有用成分を届け、じっく
り行き渡らせます。

馬プラセンタ100%の生美容原液
国産馬プラセンタの
最高峰



馬プラセンタ 100%原液SP1 (30ml)

パーフェクション エスピーワン

化粧水の浸透を促し、保湿力を高めます。
シミのケアにも有効に働きかけます。

全成分が北海道ノーザンファームの馬プラ
センタ100%の原液美容液です。
必須アミノ酸を含む約20種類のアミノ酸、
肌に有用な100種類超のビタミン、ミネラ
ル、酵素などを濃縮。肌細胞の生成に必要な
栄養成分がこれ1本で摂取できます。



業績目標（サイエンスポーテ単体）

（単位：百万円）

	平成29年 9月期	平成30年 9月期	平成31年 9月期
売上高	1,020	1,200	1,600
営業利益	78	150	230

主なポイント

✓ WEB新規獲得・再販強化

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

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してまいります。

今後の施策

顧客の創造の新しい形（WEB）

5%顧客市場のラジオ40代～70代から、WEB市場20代～60代を増客し、薬事表現の厳格化を見直し、親子友人間の口コミやSNS・ブログ・YouTube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していきます。

顧客コンタクト改新

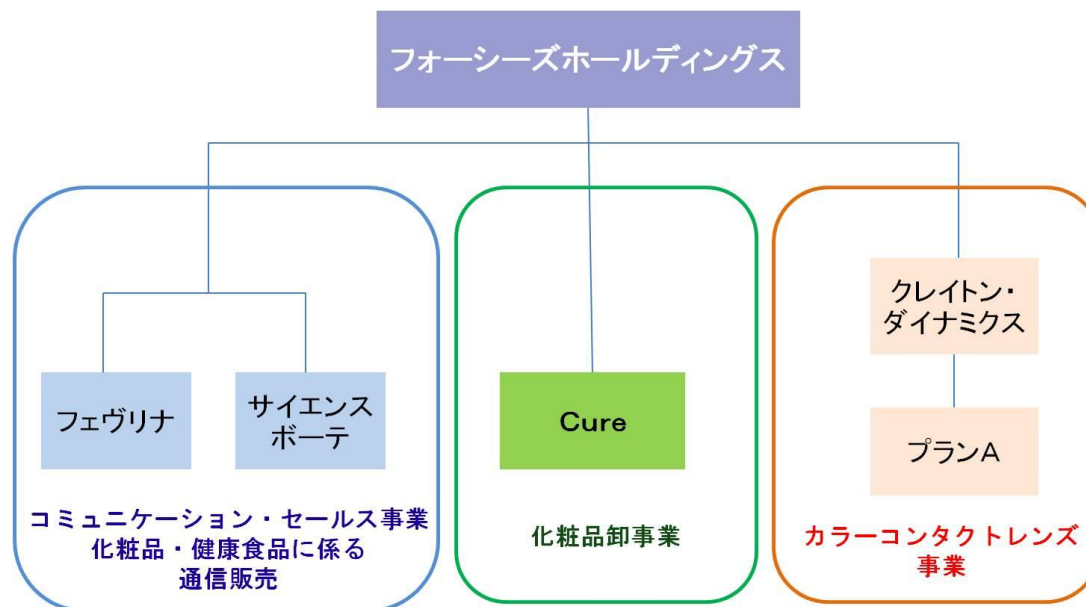
従来のコールセンターの価値やあり方、やり方を根本的に見直し、H29.9月期WEB会員・アプリ会員の獲得目標3万件を掲げ、購買行動データ解析によるONE to ONEマーケティングへとシフトいたします。
会員IDログイン時の会員別優待表示、エンターテインメント性を含んだセール・企画提案をアプリプッシュ通知やLINE、Eメールで発信し、お客様が好みの商品・特典や消費タイミングを見計らったタイミング管理販促も実施いたします。



Cure



- 【 会 社 名 】** 株式会社 Cure
- 【 本 店 所 在 地 】** 東京都杉並区阿佐谷南3-37-13
- 【 代 表 者 】** 代表取締役 梯 英雄
- 【 事 業 内 容 】** 化粧品の卸売販売業





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

Cure Bathtime

ヒマラヤで採れた天然岩塩ルビーソルトをそのまま
パッキングしたバスソルト「キュアバスタイム」
ミネラルたっぷり3億年前の「神秘の海」を自宅に
いながら楽しめます



NEW

2016年9月
Cureバスタイム10包・16包セット新発売



小売店舗との連携

全国の小売店舗(ドラッグストア・バラエティショップ・スーパー等)と密に連携し、それぞれの店舗ごとにアドバイスをを行う



ナチュラルアクアジェルCureミニボトル先行発売ショップイン売場



業績目標（Cure単体）

（単位：百万円）

	平成29年 9月期	平成30年 9月期	平成31年 9月期
売上高	770	1,000	1,200
営業利益	197	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

新製品の販売

✓ 新アイテム

現在は2アイテムしかないことから、市場で“Cure”のブランドが広く浸透している強みを活かし、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

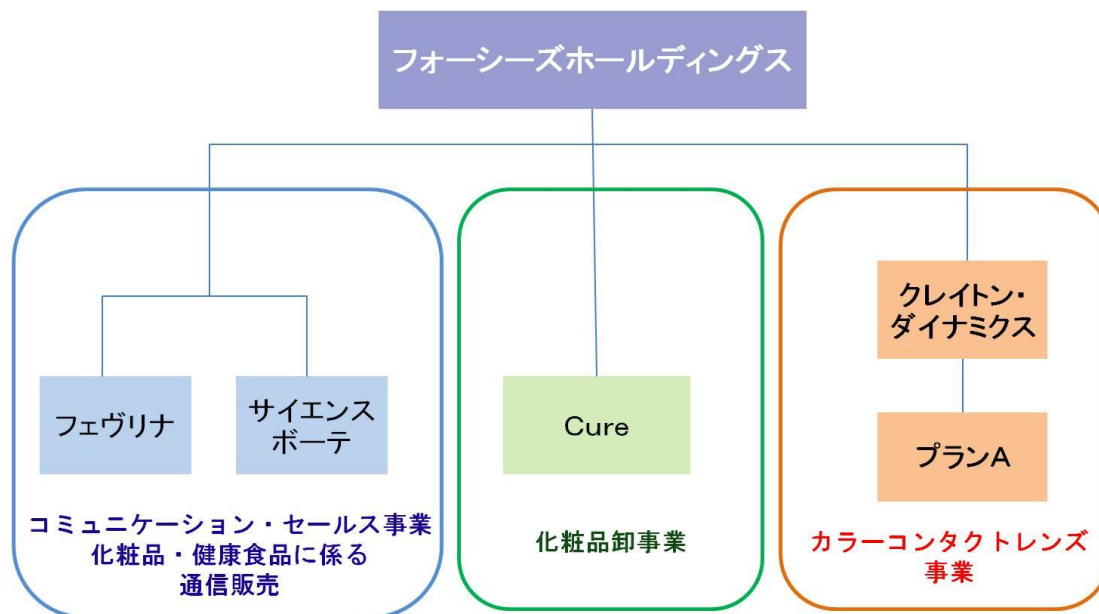
ナチュラルアクアジェルCureのミニボトル（お試しタイプ）を販売し、幅広い顧客へアプローチする。



クレイトン・ダイナミクス プランA



- 【 会 社 名 】 クレイトン・ダイナミクス株式会社
株式会社プランA
- 【 本 店 所 在 地 】 福岡県福岡市中央区天神2-8-41
- 【 代 表 者 】 代表取締役 梯 英雄
- 【 事 業 内 容 】 カラーコンタクトレンズの製造及び販売業





カラコンのイメージ

現在

手軽♪安心♪オシャレ♪

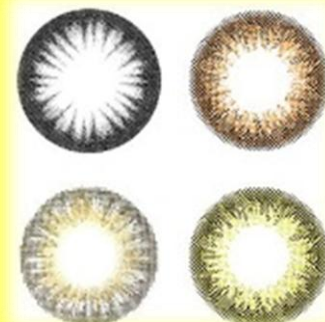
以前



使い捨てタイプ

インターネット販売
の拡充

視力補正



人気芸能人が
多数使用

メイクアイテム

高度管理医療機器

豊富な
バリエーション

機能性に加え「安全性」「ファッション性」が高まり
「美容アイテム」としての需要が増加！！



業績目標（クレイトン・ダイナミクス）

（単位：百万円）

	平成29年 9月期	平成30年 9月期	平成31年 9月期
売上高	1,290	2,100	2,400
営業利益	△74	100	200

主なポイント

✓ 粗利率の向上

3年後には粗利率 10%アップを達成する。

✓ 拡販戦略の見直し

与信管理を徹底し、足元を固めつつ、確実に成長していく。
販売戦略の見直しにより、一時的に減収となる。

今後の施策

利益率向上のために

✓ 自社承認レンズ

既存商品を、自社承認の製品供給に切り替えることで、利益率の改善を図る。

✓ WEBの強化

主流となったインターネットを利用した顧客への直接販売を強化することで、利益率の高い売上を作っていく。

✓ 自社商品の開発

自社で商品を企画開発することで、取扱い商品のラインナップを拡大する。



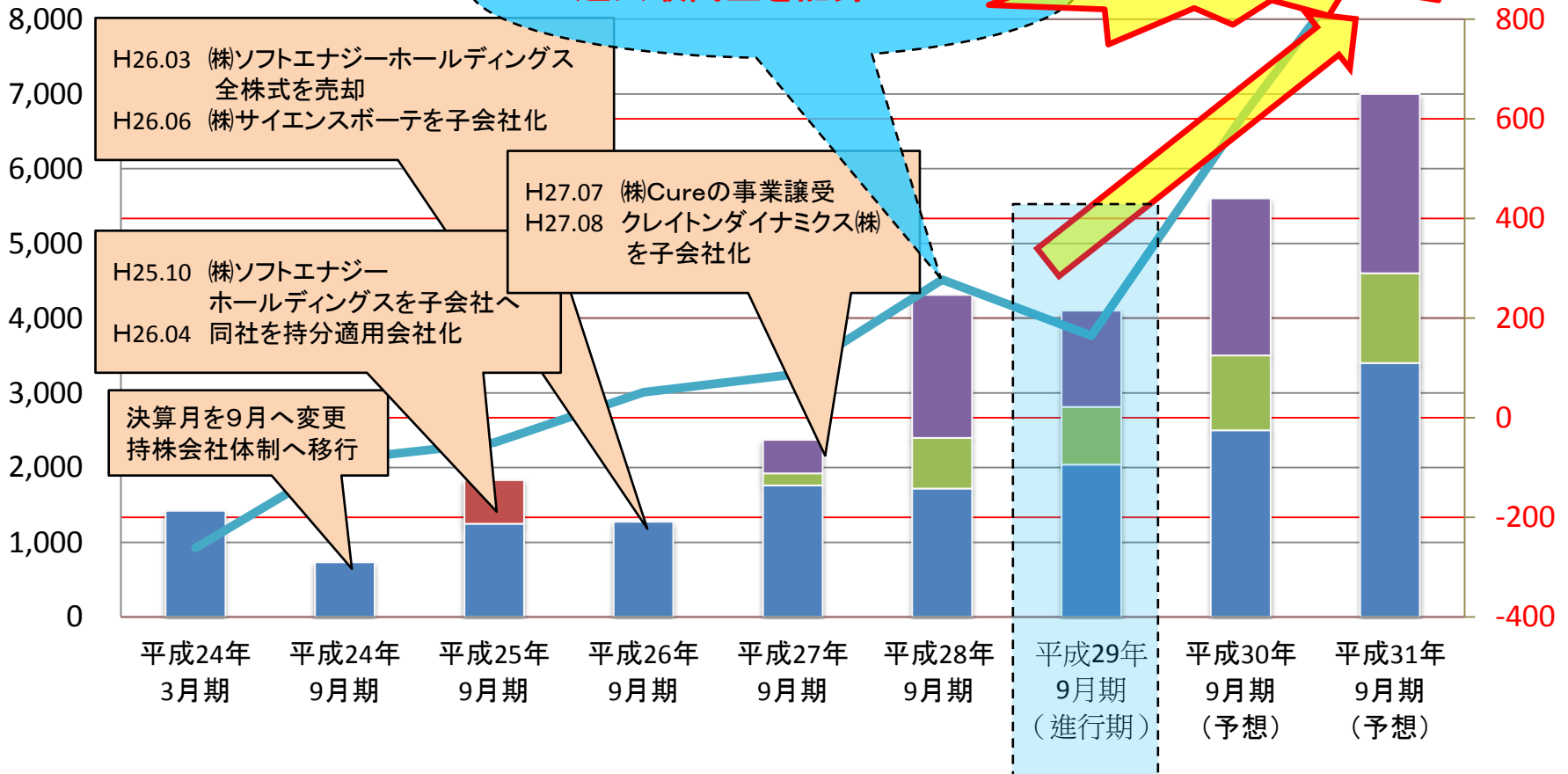
中期事業計画



業績は回復基調

過去最高益を記録！

平成31年9月期
営業利益 10億円



■ コミュニケーション・セールス事業 ■ 機械機器製造事業 ■ 化粧品卸事業 ■ カラーコンタクトレンズ事業 ■ 営業利益



ビジョン

《 2 年後 》平成30年9月期までに

営業利益 6 億円

時価総額 100億円

《 3 年後 》平成31年9月期までに

営業利益 10億円

《 4 年後 》平成32年9月期までに

東証 1 部上場



平成29年9月期 第1四半期（連結）

（単位：百万円）

	1Q実績	業績予想 （第2四半期）	業績予想 （通期）
売上高	809	2,300	4,100
営業利益	25	60	165

主なポイント

✓ 販売戦略の見直し

与信管理を徹底し、これまでの拡販戦略を見直した結果、一時的な減収となっている。

✓ 利益効率の向上

販売方法の見直しなどを絶えず行い、減収傾向にある中でも、利益効率は向上している。

セグメント別の業績

✓ コミュニケーション・セールス事業

売上高 430百万円

セグメント利益 18百万円

✓ 化粧品卸事業

売上高 124百万円

セグメント利益 27百万円

✓ カラーコンタクトレンズ事業

売上高 255百万円

セグメント利益 Δ 30百万円



業績目標（連結）

（単位：百万円）

	平成29年 9月期	平成30年 9月期	平成31年 9月期
売上高	4,100	5,600	7,000
営業利益	165	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。



配当政策・優待制度

《配当金》

2年以内の復配！！

《株主優待制度》

**10,000円分の株主優待券
(5,000円*2枚)**

1 単元 (100株) 以上保有の株主対象
株価：341円 (2017. 2. 20 時点)

優待利回り 29.3 %





今後のIRに対する姿勢

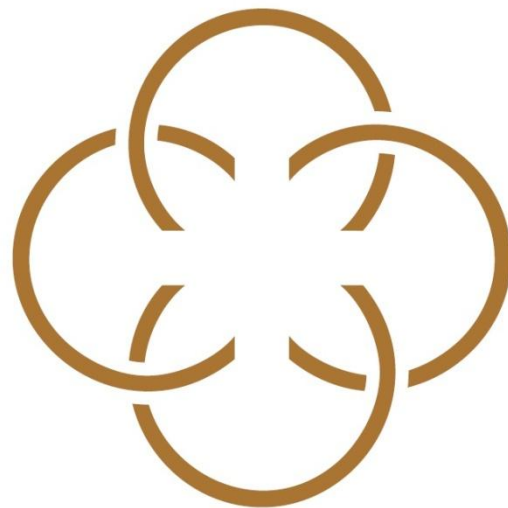
- I IRを経営の重要課題の一つと考えます。
- II 上場会社としての説明責任を適切に果たしてまいります。
- III 業績に関わりなく、常に公正でタイムリーな情報開示に努めます。
- IV すべての利害関係者に対し、公平な情報提供に努めてまいります。
- V 企業認知度の向上を図り、高い信頼関係を築いてまいります。



株式指標

2017/2/20 時点

【株 価】	341円
【時 価 総 額】	2,343百万円
【発行済株式総数】	6,973,470株
【PER(株価収益率)】	(連) 23.08倍
【PBR(株価純資産倍率)】	(連) 1.76倍
【EPS(1株利益)】	(連) 14.56 (2016/09)
【BPS(1株当たり純資産)】	(連) 185.56 (2016/09)



フォーシーズホールディングス 4Cs Holdings

〒810-0022 福岡市中央区薬院一丁目1番1号 薬院ビジネスガーデン8階
TEL 092-720-5460 FAX 092-720-5421 URL <http://www.4cs-holdings.co.jp/>