



株式会社フォーシーズホールディングス



2017年9月8日 女性限定IRセミナー

証券コード:3726



会社概要

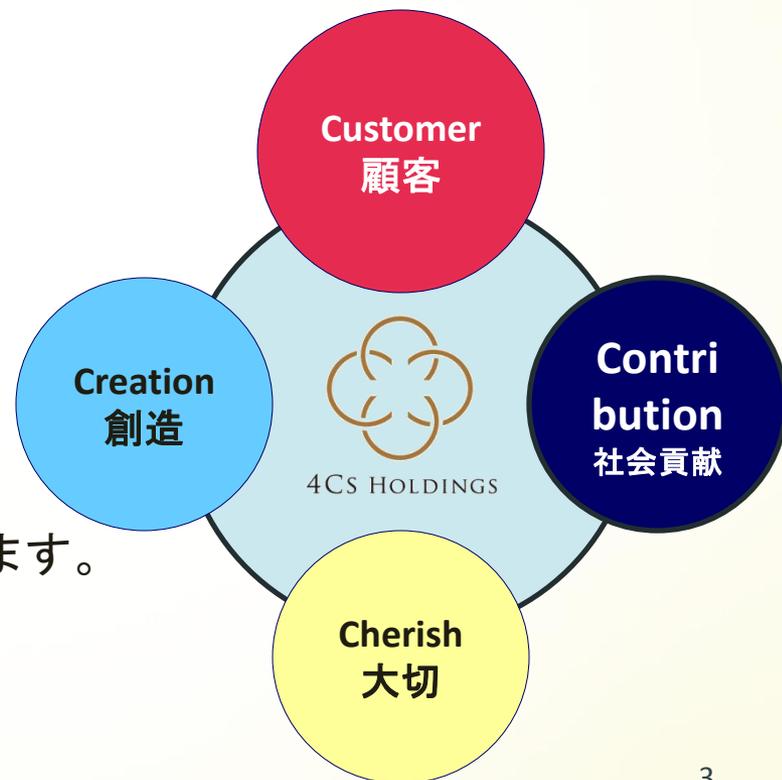
- 【 会 社 名 】 株式会社フォーシーズホールディングス
- 【 設 立 】 2003年12月5日
- 【 事 業 内 容 】
 - ・コミュニケーションセールス事業
 - ・化粧品卸事業
- 【 所 在 地 】 (本社)福岡県福岡市中央区薬院1-1-1
(東京オフィス)東京都千代田区飯田橋3-11-11
- 【 代 表 者 】 代表取締役 洲崎 智広
- 【 資 本 金 】 8億8,278万円
- 【 決 算 期 】 9月30日
- 【 株 式 上 場 】 東京証券取引所 市場第二部(証券コード:3726)
- 【 従 業 員 数 (連 結) 】 101名 (2017年6月30日時点)

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』

社名に込めた思い

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

フェヴリナ

サイエンス
ポータ

《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》

※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



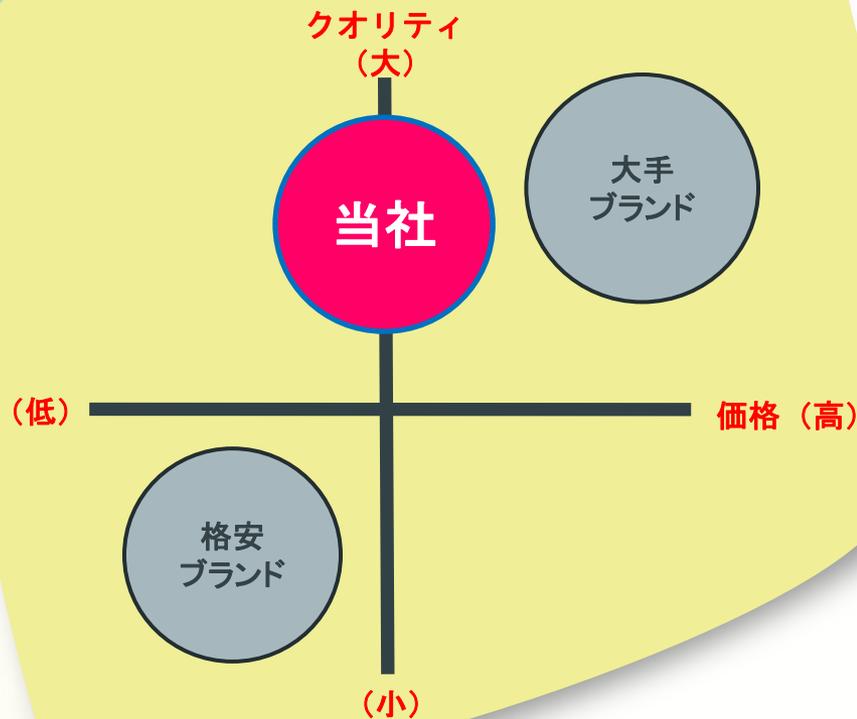


フォーシーズホールディングス
4Cs Holdings

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

FAVORINA商品



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～



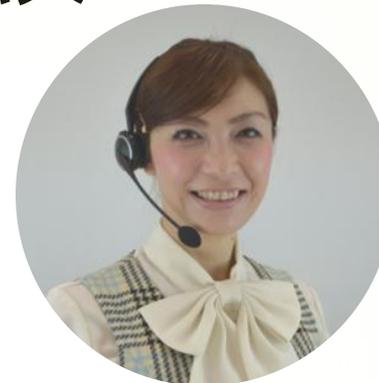
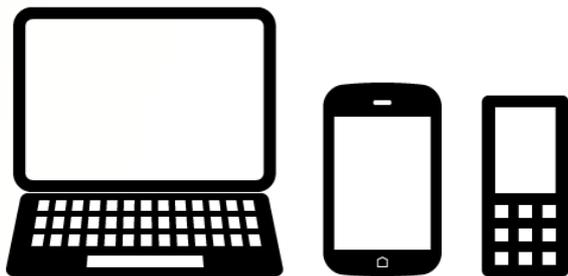
《炭酸ジェルパック》
自宅でできる炭酸美容で
エステ級の極上美肌に。

《いちずな酵素》
天然由来の酵素原液を
凝縮したゼリーで、体
の内側からも綺麗に。



販売戦略

～『2本の柱』による顧客拡大～



WEB・SNS

WEB注文

SNS連動企画

メルマガ配信

専属カスタマーフレンド

顧客担当制

自社コールセンター

悩みに合わせた商品提案

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	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

✓ 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。



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 】 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

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—



高品質の商品展開

～「想い」と「こだわり」が詰まった商品～



《バイタルコンディショニングローション》

北海道産サラブレッド馬の
プラセンタを配合した化粧水。

《バイタルコンディショニングセラム》

美容液、アイクリーム、ナイト
クリーム その贅沢をひと
つにした美容液クリーム。



販売戦略

～ラジオによる新規獲得から再販促進～



新規顧客を
再販促進で
しっかり掴む



新規顧客獲得

ラジオCM

WEB広告

アプリ開発

再販促進

WEB限定特典

DM

コールセンター

業績目標（サイエンスポーテ単体）

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

- ・H29.9月期WEB会員・アプリ会員の獲得目標3万件を掲げる。
- ・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。



株式会社Cure

Natural AquaGel
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

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
バックリ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

販売戦略

～好循環の営業スタイル～

営業スタッフ



棚・ディスプレイ作成
陳列方法アドバイス

売り場拡大で
更に売上UP

消費者
(売上)



小売店



売上も上がり、
小売店との関係構築

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	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ない顧客へアプローチし、顧客拡大を目指す。



中期経営計画





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



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	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。

※現在精査中。分かり次第公表予定。



平成29年9月期 第3四半期（連結）

	3Q実績	業績予想 (通期)
売上高	2,107	4,100
営業利益	97	165

主なポイント

✓ 売上高の見直し

- ・クレイトンダイナミクスの売却により売上げ大幅減。
- ・販売方法をWEB中心へシフト。

✓ 営業利益の向上

売上は減少しているが、利益は概ね順調。

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 1,222百万円

セグメント利益 13百万円

✓ 化粧品卸事業

売上高 460百万円

セグメント利益 123百万円

✓ 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



1

配当金

2年以内の復配！！

2

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：444円 (2017.9.5 時点) 優待利回り22.5%



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 : 444円
- ・ 時価総額 : 3,096百万円
- ・ 発行済株式総数 : 6,973,470株
- ・ P E R (株価収益率) : (連) 30.49倍
- ・ P B R (株価純資産倍率) : (連) 2.39倍
- ・ E P S (1株利益) : (連) 14.56円(2017/09予想)
- ・ B P S (1株当たり純資産) : (連) 185.56円(2016/09実績)

※2017/9/5時点



4CS HOLDINGS

Thank you for your attention!