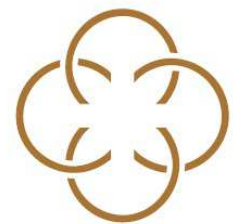




株式会社フォーシーズホールディングス



4CS HOLDINGS

2018年2月24日 IRフォーラム2018大阪

証券コード：3726



会社概要

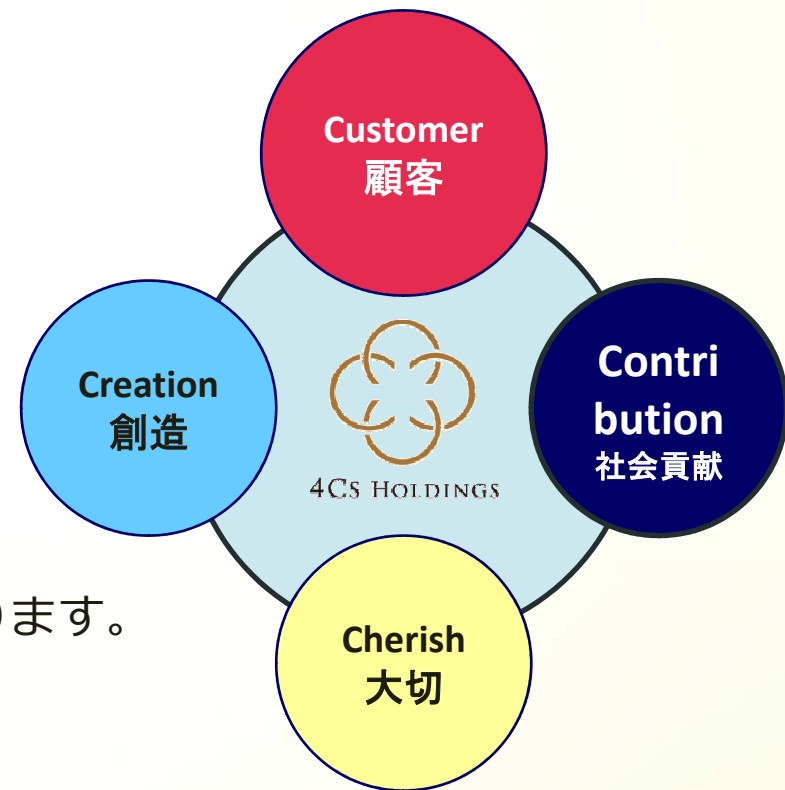
【 会 社 名 】	株式会社フォーシーズホールディングス
【 設 立 】	2003年12月5日
【 事 業 内 容 】	・コミュニケーションセールス事業 ・化粧品卸事業
【 所 在 地 】	(本社) 福岡県福岡市中央区薬院1-1-1 (東京刈込) 東京都千代田区飯田橋3-11-11
【 代 表 者 】	代表取締役 洲崎 智広
【 資 本 金 】	8億8,278万円
【 決 算 期 】	9月30日
【 株 式 上 場 】	東京証券取引所市場第二部 (証券コード：3726)
【 従業員数(連結) 】	101名 (2017年9月30日時点)

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』

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



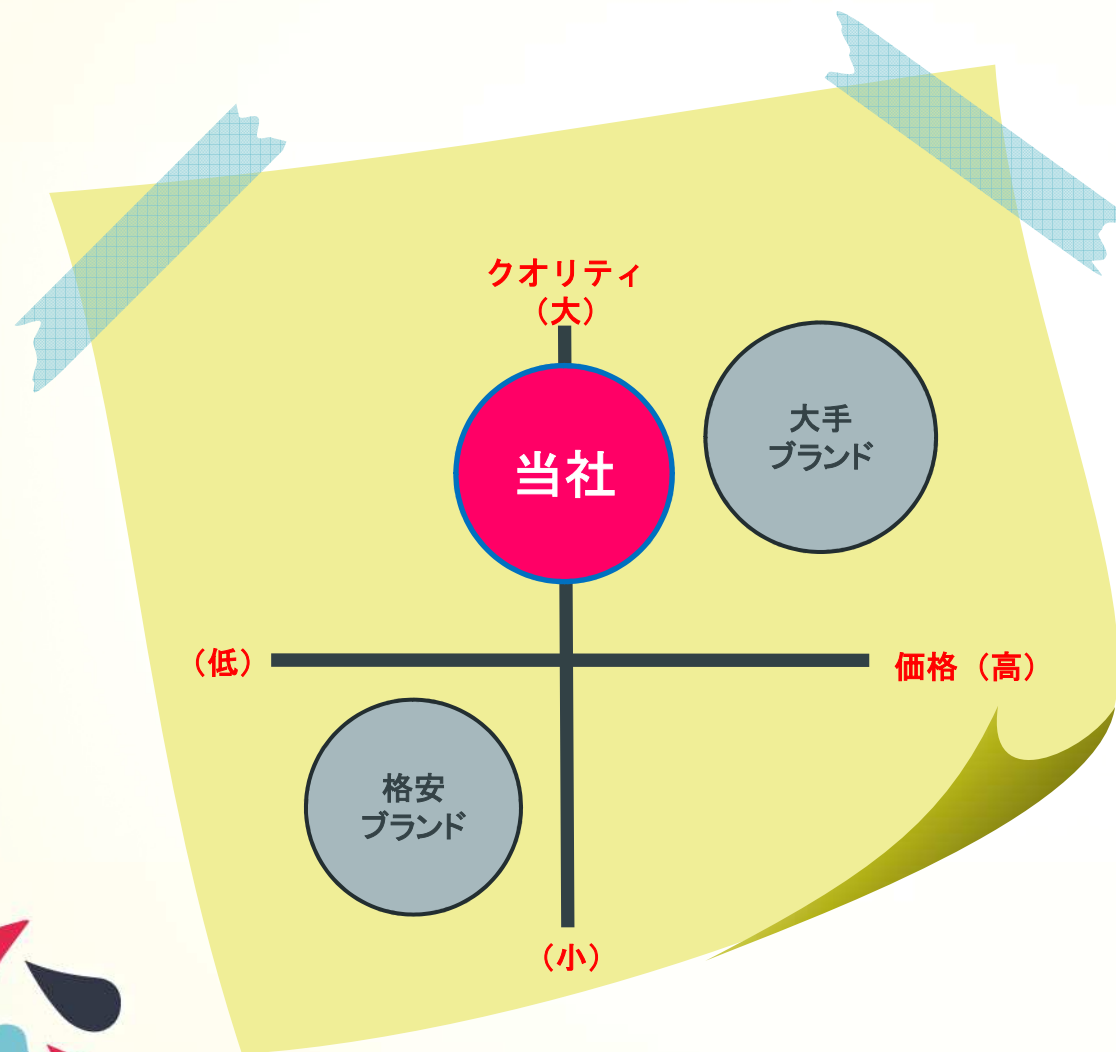


フォーシーズホールディングス
4Cs Holdings

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。



《ハダリフト》

美容液オイルとモイスチャー
ジェルクリームの2つで完成
するシンプルスキンケア。忙
しい日々の時短アイテムとし
て大活躍。



《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。

攻めの経営

✓ 新規顧客の獲得

- ・グループシナジーを活かした、グループ商品のクロスセルを実施。
- ・モニター募集による、大規模なプロモーションを実施。

✓ 既存顧客の確保

- ・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。

✓ WEB販路の拡大

アフィリエイトによるSNSを使ったプロモーションを実施。アフィリエイト向けのイベントに参加。

平成30年9月期（第1四半期）

単位：百万円	平成29年 1Q	平成29年 4Q	平成30年 1Q
売上高	197	730	174
営業利益	12	9	15
経常利益	12	8	15
最終利益	8	5	10

主なポイント

✓ 広告宣伝の選定

効果的なプロモーションを実施するために、費用対効果の見直しを細かく実施。広告宣伝費が減少したことから増益している。

増減理由

✓ 新規顧客の獲得の苦戦

新規顧客の獲得に引き続き苦戦しており、売上高も伸び悩んでいる。WEB販売の顧客獲得コストが上がっており、効率的な新規顧客獲得の戦略が課題である。

✓ システム保守

WEBを充実させるため、システムの保守も強化。

細かい改修などにより再販顧客を確保するためのシステム環境整備を実施。



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
(表参道㌾) 東京都渋谷区神宮前5-9-2
(銀座㌾) 東京都中央区銀座8-17-5
- 【 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**。



1 肌がキレイになる＝生き方が変わる



2 母に、娘に、友だちに
自信を持って渡したいものづくり



3 No.1より一人ひとりに
気に入ってもらえる商品を！



4 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。



WEB販売の強化

✓ 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。

✓ ラジオによる新規顧客の獲得

上期に広告宣伝費を投下し、ラジオによる大々的なプロモーションを実施。
下期には、グループ会社商品のクロスセルを実施するなどシナジーを活かした再販顧客のリピート率を向上させる施策を実施予定。

平成30年9月期（第1四半期）

単位：百万円	平成29年 1Q	平成29年 4Q	平成30年 1Q
売上高	233	889	247
営業利益	14	39	2
経常利益	13	38	2
最終利益	11	40	2

主なポイント

✓ 新規顧客獲得に注力

ラジオによる新規顧客獲得に注力するため、広告宣伝費を投下。一時的に費用が増加したために、営業利益が減少。売上高は増加している。

増減理由

✓ 広告宣伝費

前年同期と比較し、約2倍の広告宣伝費かけたことにより売上高と費用が増加。

✓ 銀座オフィス

E Cサイト強化に向けた情報収集のため、表参道オフィスに続き東京に開設。

✓ 運送コストの削減

新規顧客獲得や、既存顧客への運賃負担を軽減させるため、発送箱をコンパクトにすることで運送コストの影響を最小限のとどめた。



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

信頼と安心のCure商品



《ナチュラルアクアジェルCure》

古くなった角質を、肌を傷つけることなく優しく除去するピーリング。ターンオーバーを促進し、くすみのない透明な肌に導く。



《Cure Bathtime》

ヒマラヤで採れた100%ナチュラルな岩塩。入浴剤として使用することでお肌がつつるに。



《Cure Bathtime 香り付き》

以前より要望のあった、香り付きの販売を開始。ローズとオレンジの2種類の香りで女性に人気の商品。

Cure新商品

市場で広く認知されているCureブランドを活かした新商品を開発。

《 エクストラオイルクレンジングCure 》

酵素が浮かせて、
オイルが取り去る。
＼新感覚／保湿オイルクレンジング
メイクオフのあらゆる悩みを解消！

ウォータープルーフなど
落ちにくいメイクを
すっきり簡単に落としたい。

毛穴や古い角質に
入り込んだメイク汚れも
スッキリ落としたい

オイルクレンジング
使用後の乾燥感が苦手

酵素 × オイル

「Wのチカラ」でしっかり落とす！

Extra Oil Cleansing
Cure
エクストラオイルクレンジング キュア

酵素が分解、泥が吸着。
毛穴すっきり洗顔料
W酵素成分・W泥成分・保湿成分etc.

キメ細かい泡が毛穴の
黒ずみ汚れ 角栓 ザラつき くすみを
取り去る！

Special Powder Soap
Cure
スペシャルパウダーソープ キュア

《 スペシャルパウダーソープCure 》 21

WEB販売の強化、新商品の開発

✓ 自社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
自社サイトでの販売を立ち上げる予定。

✓ WEB販売解禁

卸先のWEB販売を順次開始。販路が拡大する
ことによりさらなる売上拡大を狙う。

✓ 新商品の販売開始

市場で広く浸透しているCureブランドを活
かした、新商品を開発。
昨年11月にはCureバスタイムの香り付き、
今年2月には新商品 2 種の発売を開始。

平成30年9月期（第1四半期）

単位：百万円	平成29年 1Q	平成29年 4Q	平成30年 1Q
売上高	124	636	155
営業利益	27	180	44
経常利益	24	167	42
最終利益	14	105	28

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の販売や、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

✓ 季節の商品の提案

冬場にはCureバスソルトの、セット商品やボトルタイプの香付きを発売開始するなど、季節にあわせた提案を実施。売上高の増加につながった。

✓ SNSによる認知拡大

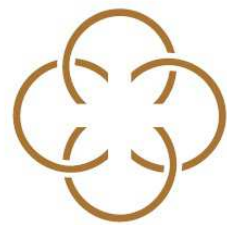
タレントの菅本裕子氏をイメージキャラクターにすることでSNSでの認知拡大を狙った広告費用を投下。

✓ 商品開発部の新設

新たな部門を設置することで、営業効率がUP。売上高の増加につながり、新商品についても積極的に開発を進めることが可能となった。



株式会社フォーシーズホールディングス



4CS HOLDINGS



平成30年9月期 第1四半期 (連結)

単位：百万円	平成29年 1Q	平成29年 4Q	平成30年 1Q
売上高	809	2,668	572
営業利益	25	111	15
経常利益	52	161	13
最終利益	35	200	▲7

主なポイント

- ・ カラーコンタクトレンズ事業を売却したことにより、前年同期と比較して、売上高が255百万円減少。
- ・ 前期はカラコン事業に係る貸倒引当金の戻仕入れや、売却に伴う特別利益の計上がある。

増減理由

✓ コミュニケーション・セールス事業
 売上高 417百万円
 セグメント利益 9百万円

✓ 化粧品卸事業
 売上高 155百万円
 セグメント利益 46百万円

(参考※昨年同期)

✓ カラーコンタクトレンズ卸事業
 売上高 255百万円
 セグメント利益 △30百万円

ビジョン

✓ 時価総額 100億円

✓ 東証1部上場

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。

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

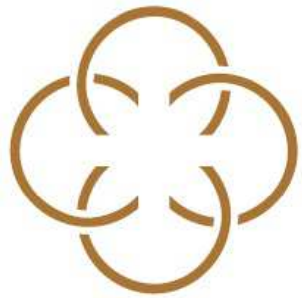
株価：509円 (2018.2.20 時点) 優待利回り19.6%

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 : 509円(2018/02/20)
- ・ 時価総額 : 3,549百万円
- ・ 発行済株式総数 : 6,973,470株
- ・ P E R (株価収益率) : (連) 一倍(2018/09予想)
- ・ P B R (株価純資産倍率) : (連) 2.37倍(2017/09実績)
- ・ E P S (1株利益) : (連) 一円(2018/09予想)
- ・ B P S (1株当たり純資産) : (連) 214.75円(2017/09実績)



4CS HOLDINGS

Thank you for your attention!

MEMO

