



平成 28 年 12 月 22 日

各 位

会 社 名 株式会社フォーシーズホールディングス
代表者名 代表取締役社長 洲崎 智広
(コード番号 3726 東証二部)
問合せ先 経営企画室長 山戸 明仁
(TEL. 092-720-5460)

中期経営計画の改定に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、平成27年12月18日付で公表いたしました中期経営計画を改定いたしましたので、お知らせいたします。

なお、詳細につきましては、別紙をご覧ください。

今後も皆様のご期待にお応えできるよう、更なる業容の拡大と企業価値の向上に努めてまいりますので、一層のご指導ご鞭撻を賜りますよう、お願い申し上げます。

※ 別紙の予想は、発表日現在のデータに基づき作成したものであり、予想につきましては様々な不確定要素が内在しておりますので、実際の業績はこれらの予想数値と異なる場合があります。

以 上

株式会社フォーシーズホールディングス

中期経営計画

2016年 12月 22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』

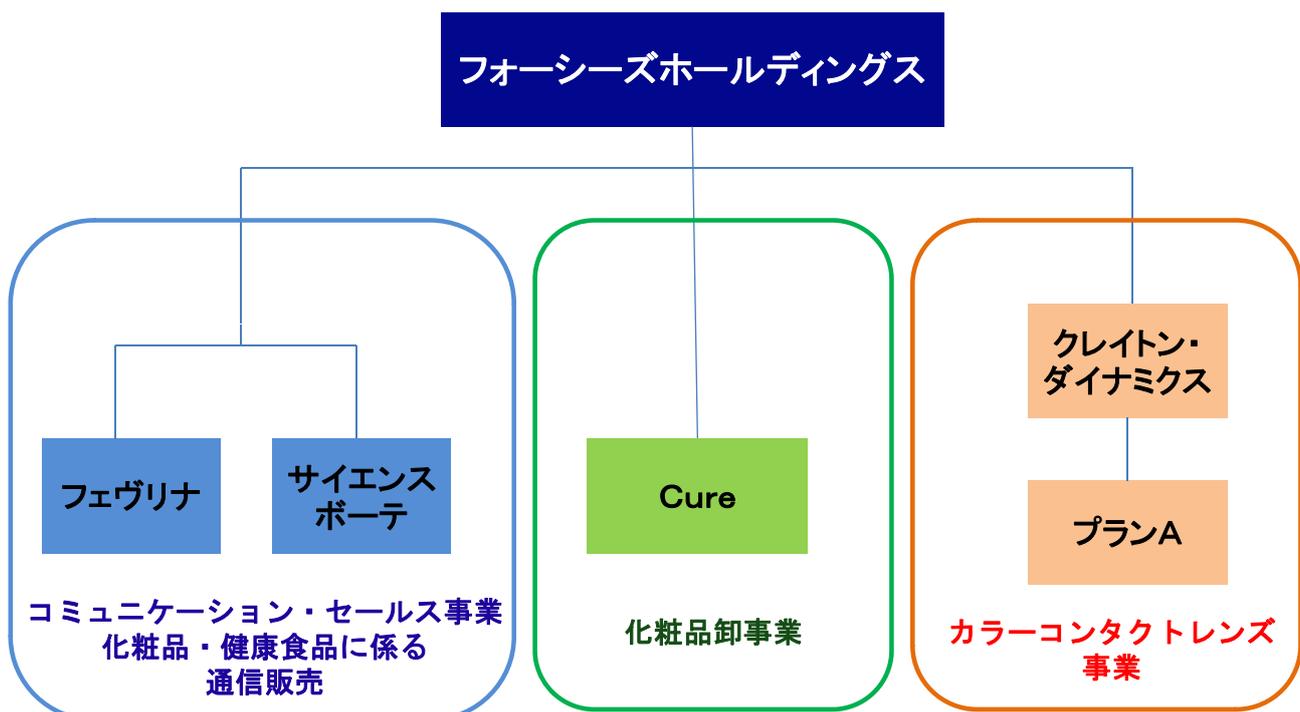
《社名に込めた想い》

『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」

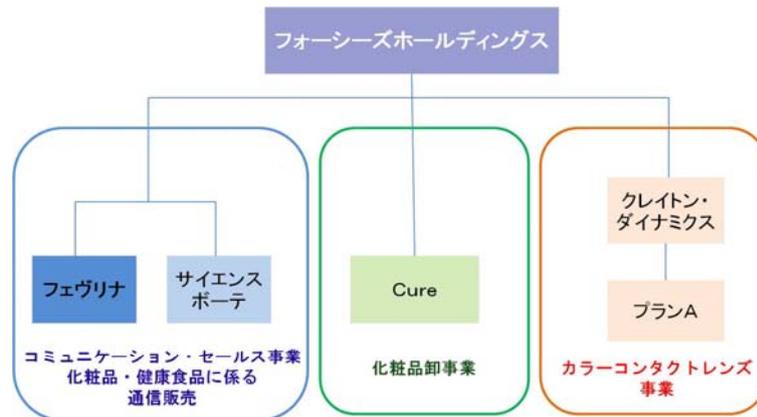
【会社名】	株式会社 フォーシーズホールディングス
【設立】	2003年 12月 5日
【事業内容】	<ul style="list-style-type: none"> ・コミュニケーション・セールス事業 ・化粧品卸事業 ・カラーコンタクトレンズ事業
【本店所在地】	福岡県福岡市中央区薬院1-1-1
【代表者】	代表取締役 洲崎 智広
【資本金】	8億 8,278万円
【決算期】	9月 30日
【株式上場】	東京証券取引所 市場第二部（証券コード:3726）
【従業員数(連結)】	110名 （2016年 9月 30日時点）



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

フェヴリナ



お客様ひとりひとりの
専属カスタマーフレンド

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！

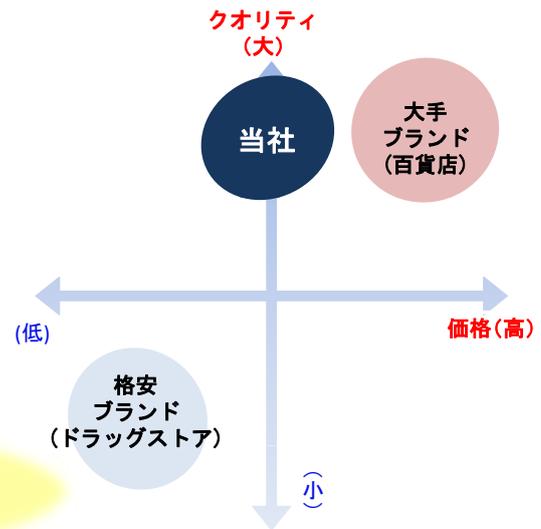
高品質の商品展開

～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。

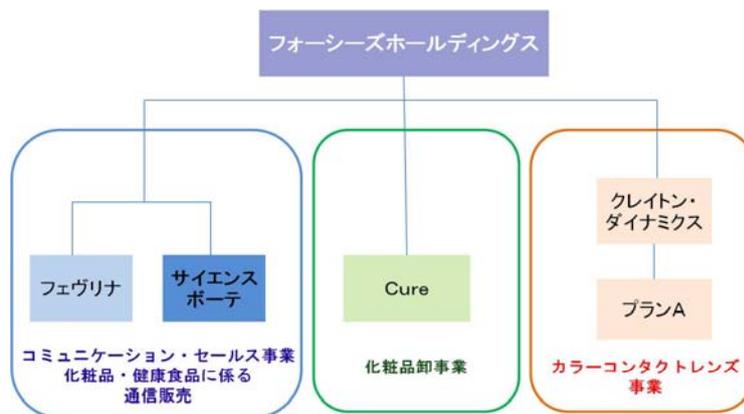
今後の施策

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。

サイエンスポーテ

- 【 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





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
一ドクターズコスメにける想いー



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へ与えて栄養
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「フィトキン」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)

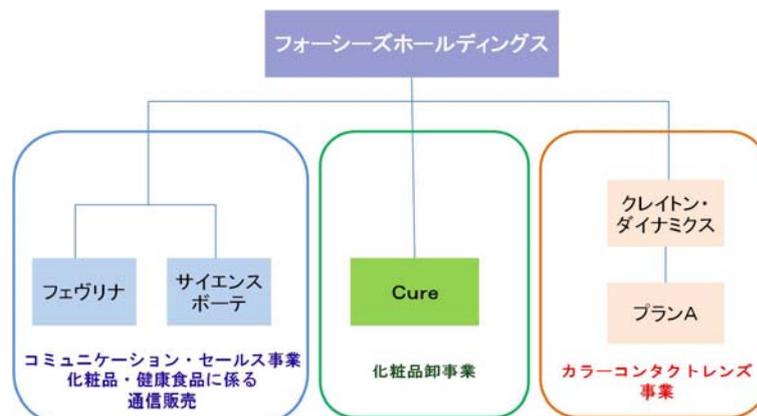
5%顧客市場のラジオ40代~70代から、WEB市
場20代~60代を増容し、薬事表現の厳格化を見
通し、親子友人間の口コミやSNS・ブログ・You
Tubeなど個人的感想と発信を軸にした拡散型コ
ミュニティ広告を創造していきます。

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、お客様がお
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

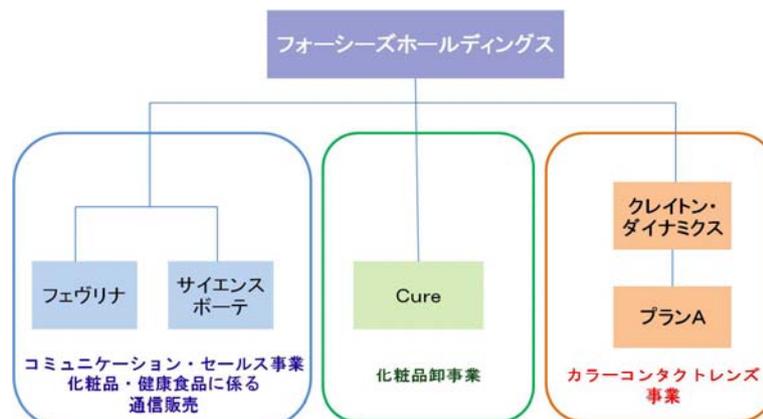
現在は2アイテムしかないことから、市場で“Cure”のブランドが広く浸透している強みを活かし、スキンケアの新製品を販売することにより、相乗効果を狙う。

✓ 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



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

平成28年9月期（連結）

（単位：百万円）

	前期実績	業績予想	実績
売上高	2,373	4,100	4,311
営業利益	87	125	277

主なポイント

✓ 既存事業の業績改善

既存事業のコミュニケーション・セールス事業、セグメント利益が前期に比べ大幅に改善。

✓ 新規子会社がフル連結

前期に統合したCure とクレイトン・ダイナミクスが当期より通期連結の対象となった。

※ 前期業績に含まれる期間は、7～9月の3ヶ月

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 1,721百万円
セグメント利益 129百万円

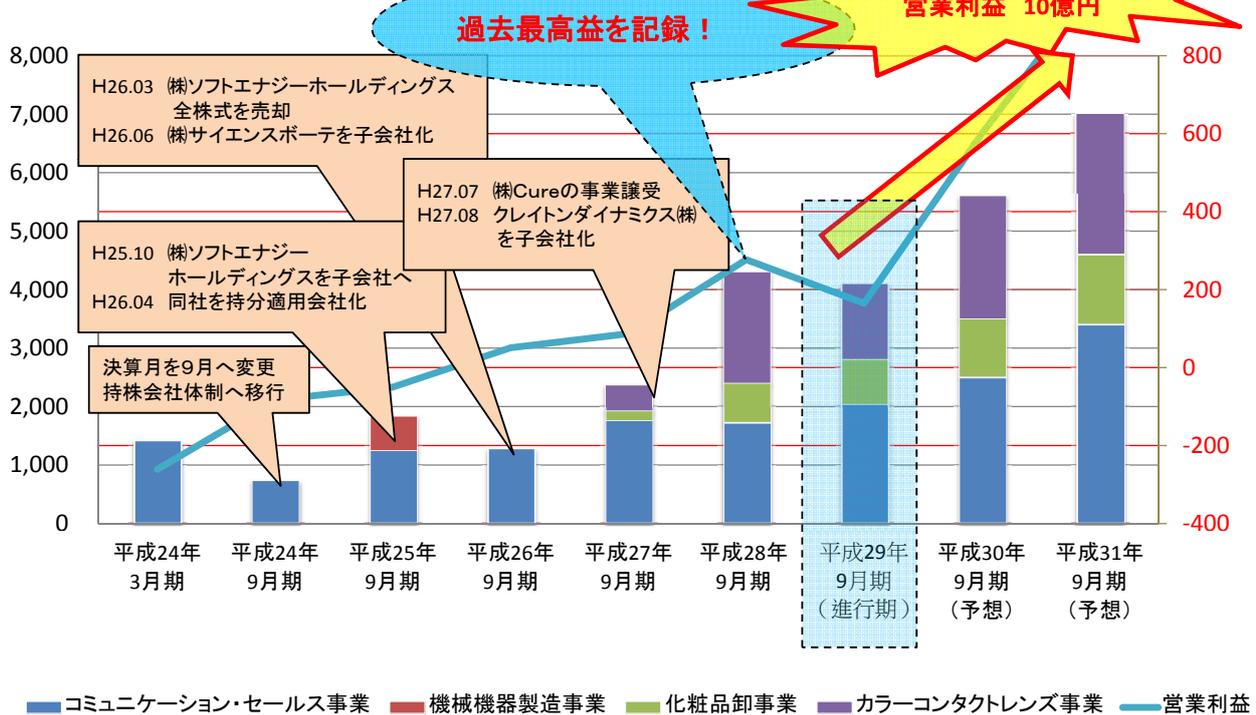
✓ 化粧品卸事業

売上高 678百万円
セグメント利益 254百万円

✓ カラーコンタクトレンズ事業

売上高 1,912百万円
セグメント利益 △87百万円

業績は回復基調



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

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：338円 (2016.12.20時点)

優待利回り 29.6 %



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。

株式指標

2016/12/21 時点

【株 価】	337円
【時 価 総 額】	2,350百万円
【発行済株式総数】	6,973,470株
【PER(株価収益率)】	(連) 23.15倍
【PBR(株価純資産倍率)】	(連) 1.82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/>