

**株式会社4°Cホールディングス**  
**(東証プライム市場 8008)**

**第73期(2023年2月期)第2四半期決算説明資料**

2022年10月7日

**4°C** holdings group

# Contents

- I. 2023年2月期第2四半期決算概要
- II. 2023年2月期下期取り組みと通期業績予想
- III. 中長期的戦略アプローチ

(株)4°Cホールディングス 代表取締役社長 増田 英紀

※資料内の数値は百万円未満を切り捨て表示し、百分率は原データから算出しております。

当資料の業績予想に関する記述、及び客観的事実以外の記述に関しましては、当社が現時点で入手可能な情報から得られた判断に基づいておりますが、リスクや不確実性を含んでおります。従いまして、これらの記述のみに全面的に依拠して投資判断を下すことは控えるようお願いいたします。実際の業績は、当社の事業をとりまく経済情勢、市場の動向、為替レートなどに関わる様々な要因により、記述されている業績予想とは大幅に異なる可能性があることをご了承ください。

不動産賃貸収入および不動産賃貸費用について、従来「営業外収益」、「販売費及び一般管理費」および「営業外費用」に計上していましたが、当連結会計年度より「売上高」および「売上原価」に計上する方法に変更し、これに伴い、前期、当期ともに表示方法を変更しています。また、当期より「収益認識に関する会計基準」を適用しています。

**経済活動は徐々に回復がみられたものの、  
急激な原価高騰が続き、婚姻組数は伸び悩む。**

- **経済活動が徐々に正常化され、主要百貨店の来店客数は回復基調が続く**
- **資源・エネルギー価格の高騰に急激な円安の進行が追い打ち**
  - 7月度卸売物価+8.6%も、消費者物価は+2.4%、現金給与総額は+1.3%に留まる
  - 相次ぐ値上げによる消費者マインドの冷え込み懸念
- **婚姻組数は前年並みの推移に留まる**
  - リクルート 2022年予測：+8.3%
  - ➡ 厚労省1-6月実績（速報値）：+0.1%

# 2023年2月期第2四半期連結業績の概要

□ 連結業績は増収増益

□ 既存店はジュエリー(105.2%)、パレット(101.2%)共に伸長

(百万円、%)	第72期2Q(2021/8)		第73期2Q(2022/8)		前年同期比
	実績	(%)	実績	(%)	増減(%)
売上高	17,806	100.0	18,514	100.0	+4.0
売上総利益	9,024	50.7	9,161	49.5	+1.5
売上総利益率	50.7		49.5		▲1.2
販売管理費	8,594	48.3	8,516	46.0	▲0.9
内、のれん償却費	248	1.4	248	1.3	±0
営業利益	429	2.4	645	3.5	+50.1
経常利益	715	4.0	822	4.4	+14.9
当期純利益	280	1.6	513	2.8	+83.2
のれん償却前営業利益	678	3.8	893	4.8	+31.7
のれん償却前当期純利益	528	3.0	761	4.1	+44.1

※のれん償却前営業利益＝営業利益＋のれん償却額、のれん償却前当期純利益＝親会社株主に帰属する当期純利益＋のれん償却額

# 営業利益の増減分析

(単位:百万円)

売上原価率  
72期2Q 73期2Q  
49.3% ⇒ 50.5%  
+1.2pt

+708

▲570

+21

+139

▲83

645

営業  
利益率  
3.5%

販管费率  
72期2Q 73期2Q  
48.3% ⇒ 46.0%  
▲2.3pt

売上総利益+137

販管費▲77

429

営業  
利益率  
2.4%

営業利益  
第72期2Q  
(2021/8)

売上高増

売上原価増

広告宣伝費減

人件費減

その他  
販管費増

営業利益  
第73期2Q  
(2022/8)

# セグメント別業績の概要～ジュエリー事業①

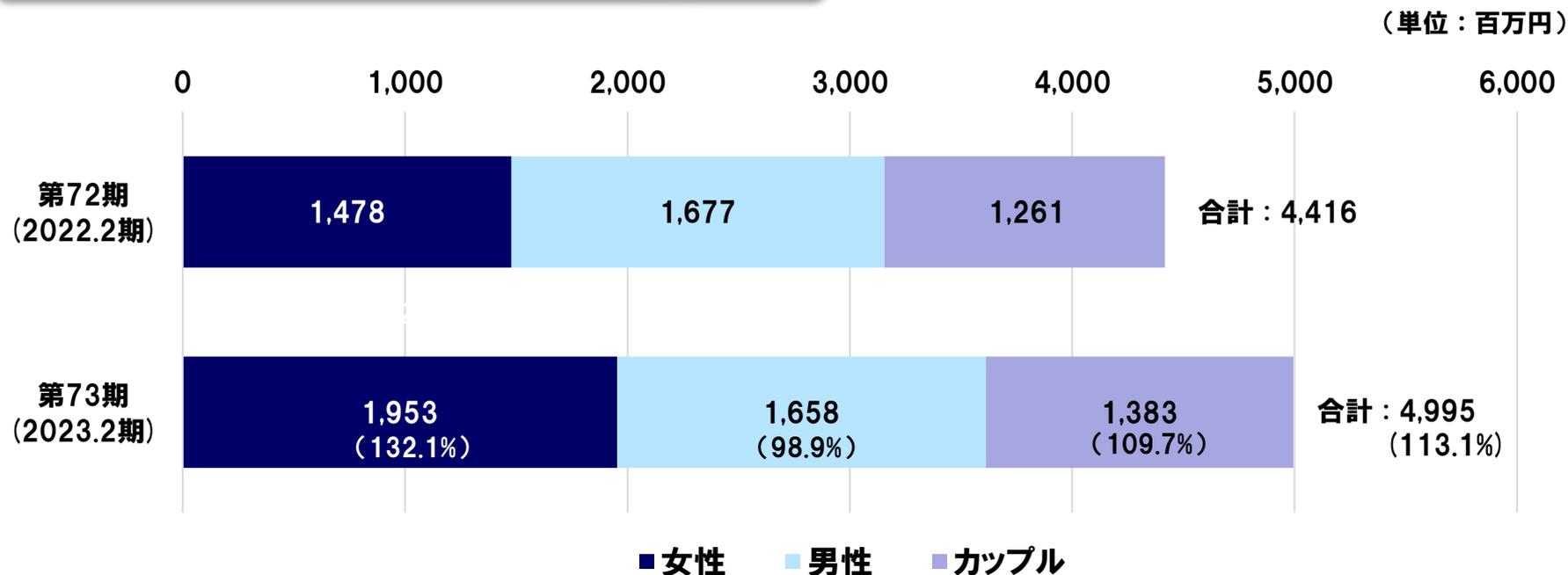
- ジュエリー事業は増収増益
- ファッションジュエリーが前年比113.1%と大幅伸長、男性ギフトメインから女性自家需要強化への戦略転換が着実に成果に結びつく

(百万円、%)	第72期2Q (2021/8)		第73期2Q (2022/8)		前年同期比
	実績	(%)	実績	(%)	増減(%)
売上高	7,931	100.0	8,306	100.0	+4.7
営業利益	94	1.2	370	4.5	+293.9

# セグメント別業績の概要～ジュエリー事業②

- 女性客は施策強化で前年比132.1%と大幅伸長、コロナ前も上回る推移(108.1%)
- 50周年限定商品やトレンドアイテムの拡充により、ファッションジュエリーの女性支持拡大に手応え

## 上期 ファッションジュエリー顧客属性別 売上高



# セグメント別業績の概要～ジュエリー事業③

- 3月のECサイトのフルリニューアル以降、上期累計で前年比109.7%と伸長、年間目標売上高達成にも手応え
- 決済手段の多様化、検索機能の強化、コーディネート提案の充実、画像の質向上等、お客様の利便性や魅力度が高まったことによる効果

(単位:百万円)

## ECチャネルの売上高推移



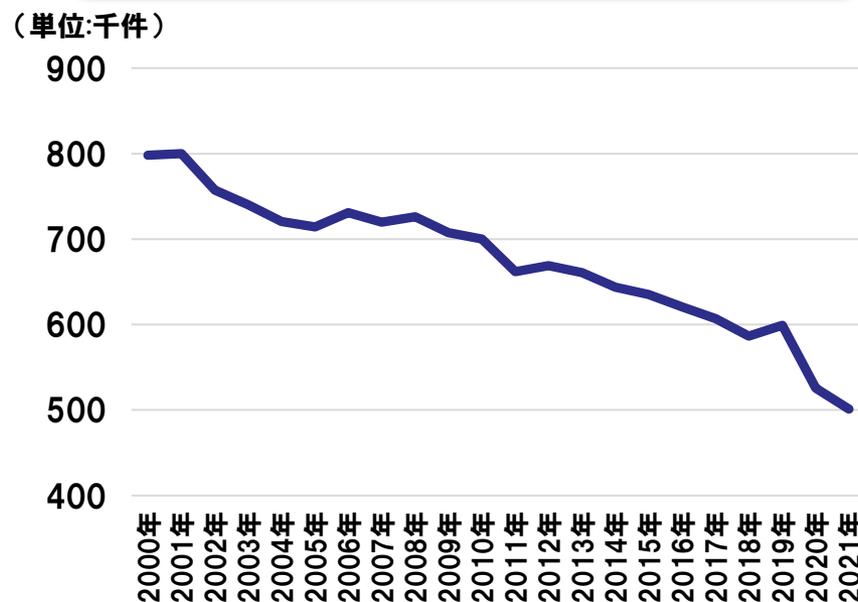
## □ ブライダルジュエリーの苦戦

- ・婚姻組数の伸び悩み
- ・ラグジュアリーブランドは好調も中低価格帯ブランドは苦戦

4°Cブライダルジュエリー  
チャンネル別上期売上実績  
(合計には4°Cブランド以外も含む)

	前年比 (%)
ブライダル百貨店	94.3
ブライダル専門店	85.8
合計	90.0

## 婚姻件数の年次推移



(出所: 矢野経済研究所)

# セグメント別業績の概要～アパレル事業①

- アパレル事業は増収減益
- 「パレット」は増収、営業利益はポイント引き当ての増加を吸収し前年並みの利益を確保
- アパレルメーカーは急激な円安と原材料高騰により減益も、増収を確保

(百万円、%)	第72期2Q (2021/8)		第73期2Q (2022/8)		前年同期比
	実績	(%)	実績	(%)	増減(%)
売上高	9,875	100.0	10,207	100.0	+3.4
営業利益	547	5.5	490	4.8	▲10.3

# セグメント別業績の概要～アパレル事業②

- 「パレット」は上期2店舗出店、商品構成の見直しにより  
4期連続で既存店売上高が伸長
- 夏物処分の減少で荒利益率も改善

## 「パレット」関西エリア出店地域



(「パレット」じゃんぼスクエア交野店)

# 財政状態、キャッシュ・フローの状況(連結)

- 総資産528億円、負債137億円、純資産391億円
- 営業CF、税金等調整前四半期純利益により12億68百万円増加
- 投資CF、投資有価証券の取得等により24億7百万円減少

## 財務状況

2022年8月末時点

総資産 528億円	137億円	負債
	391億円	純資産

## キャッシュ・フロー

(単位:百万円)	第72期2Q (2021/8)	第73期2Q (2022/8)	差額
営業CF	14	1,282	+1,268
投資CF	173	△2,234	△2,407
財務CF	△899	383	+1,282
フリーCF	+187	△951	△1,139

# 出退店の状況と計画

4°C

holdings group

- 上期実績：出店5、退店4、期末店舗数258
- 下期計画：出店15、退店13、期末店舗数260

		ジュエリー事業					アパレル事業	合計
		国内					パレット	
		路面店 ブティック	百貨店	ブライダル ショップ	ファッション ビル	計		
第72期 (2022/2)	期末	3	71	40	57	171	86	257
第73期 上期実績 (2022/8)	出店	0	0	1	2	3	2	5
	退店	0	0	3	1	4	0	4
	2Q 期末	3	71	38	58	170	88	258
第73期 下期計画 (2023/2)	出店	0	3	1	3	7	8	15
	退店	0	5	3	5	13	0	13
	期末	3	69	36	56	164	96	260

# ジュエリー事業における国内取扱いブランド店舗数の状況と計画

		4°C	4°C BRIDAL	Canal 4°C	EAU DOUCE 4°C	合計
第72期(2022/2)	期末	82	40	43	14	179
第73期 上期実績(2022/8)	出店	1	1	1	0	3
	退店	1	3	0	0	4
	2Q 期末	82	38	44	14	178
第73期 下期計画(2023/2)	出店	3	1	3	0	7
	退店	4	3	5	1	13
	期末	81	36	42	13	172

※同一店舗にて複数のブランドを扱う複合店は各ブランドごとに1店舗として計上

# Contents

## I. 2023年2月期第2四半期決算概要

## II. 2023年2月期下期取り組みと通期業績予想

## III. 中長期的戦略アプローチ

- **資源・素材価格高騰、円安の進行による業績下押し圧力の  
高まりで、景気は先行き不透明な状況が続く**
- **コロナ感染者数に左右されず、消費活動は回復が続く**
- **婚姻組数の戻りは先行き不透明な状況**

## ジュエリー事業

- 苦戦が続くブライダルジュエリーを好調なファッションジュエリーの拡大でカバー
- アfterコロナで迎えるクリスマス商戦プラスの環境と件が大きな後押しに
  - ① 百貨店における客数の回復
  - ② 外出機会の増加
  - ③ ピークが23(金)24(土)25(日)と好条件

**戦略的な商品・販促施策の実行により売上を拡大**

## アパレル事業

### ■「パレット」は成長戦略を着実に実行

- ① 全体で6%値上げも、値入ミックスにより価格競争力を維持
- ② 新たなマーケットへのチャレンジ…関東初出店

### ■アパレルメーカーは生産背景の強みを最大限に発揮

- ① バングラデシュ生産による価格競争力を武器に  
主力得意先様からの受注が拡大

**営業利益計画の達成を目指す**

## ジュエリー事業

- ①ファッションジュエリーのクリスマス対策
  - ①-1:商品戦略
  - ①-2:広告・販促施策
  - ①-3:顧客戦略・集客対策
- ②ブライダルマーケットの見極めと対策の実行
- ③EC事業の拡大戦略

## アパレル事業

- ①デリーファッション「パレット」  
既存店の伸長と関東圏初進出による売上拡大
- ②アパレルメーカー  
生産背景の強みを活かした受注拡大

□ 好調なファッションジュエリーは更に商品提案力を強化し女性支持拡大を狙う  
(デザイン性の強化、ピアス・ブレスレット等のトレンドアイテムの拡充)

「4℃」: 女性からの好感・共感の向上に向けて  
大人・上質なイメージを白の世界観で表現

「Canal4℃」: クリスマスの高揚感・幸せ感を  
ファッションブルで上質に表現



- LINE配信量の大幅増加による来店誘致の強化
- 先行予約・早期購入特典、顧客DM送付、顧客とのコミュニケーションを強化



(イメージ画像)

LINEメンバーズ配信



下期約440万通配信予定

(前年比:134.8%、+113万通)

顧客への手書きDM送付

シーズンコンセプトを具現化した  
メッセージカードを制作

約7,000通送付予定

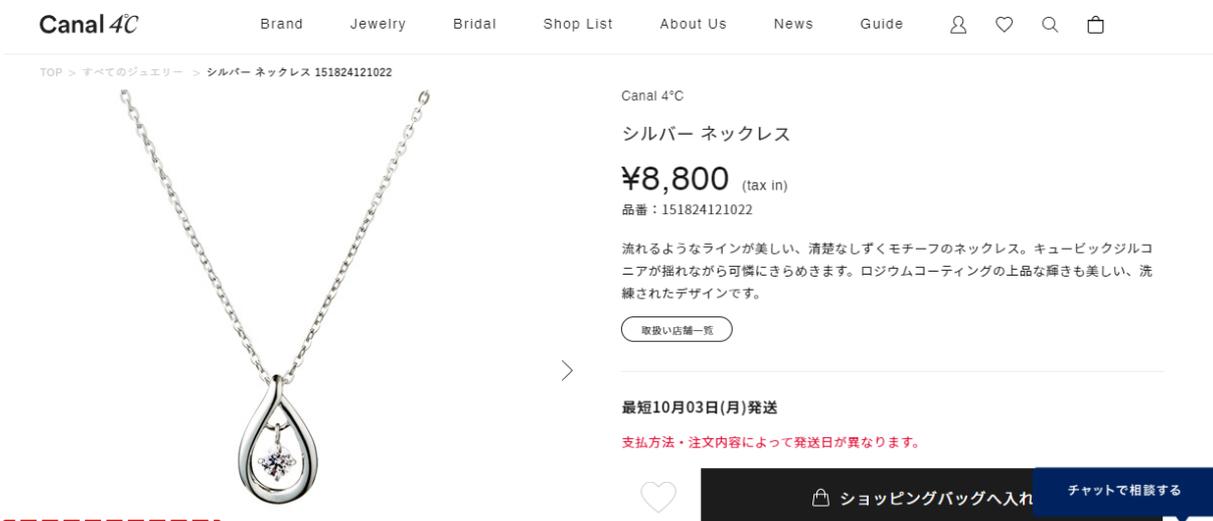
- 婚姻組数の回復が不透明な中、下期は上期並みに推移する見込み
- マーケット動向を注視し、抜本的な対策を検討



4°CBRIDALランドマーク店(10/22オープン予定)

- 広告費の増額により集客力をアップ(前年比約200%)
- サイトの改修や新たなサービスの展開により、決定率向上を目指す

2022 Autumn Collection発売中



Coordinate



コーディネート提案やフリーワード検索等を追加、  
買上率や回遊性を向上

#シルバー ネックレス #カナルヨンドシー ネックレス #シルバー ジュエリー #キュービックジルコニア ネックレス #シルバー ロジウム  
#ネックレス 上品 #しずくモチーフ ネックレス #ロジウムコーティング ネックレス #シルバー キュービックジルコニア #上品 ジュエリー

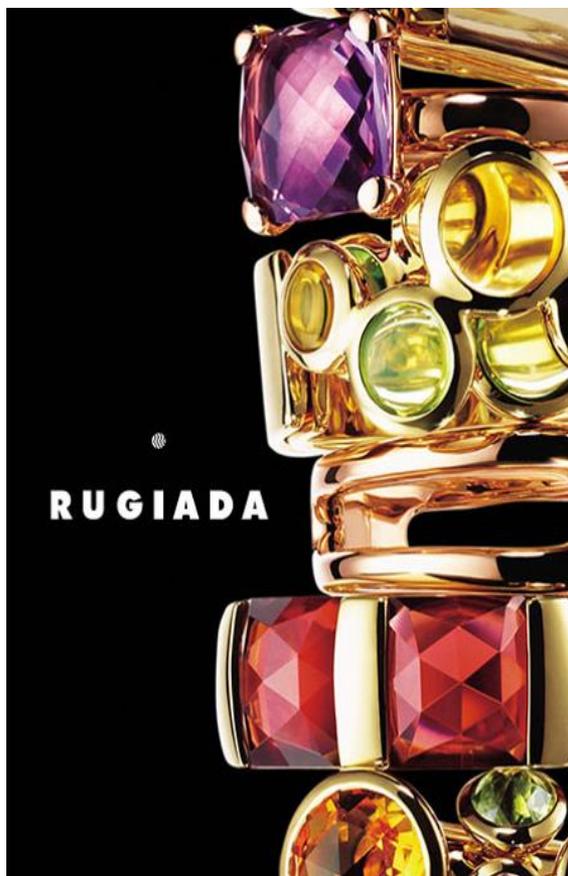


(自社ECサイト)

(メッセージカードサンプル)

# EC事業の拡大戦略：新D2Cブランドの展開

- 新ブランド「RUGIADA」の展開（22年12月8日スタート予定）
- 既存ブランドもブランド価値向上に寄与



（22年12月8日スタート予定の「RUGIADA」）



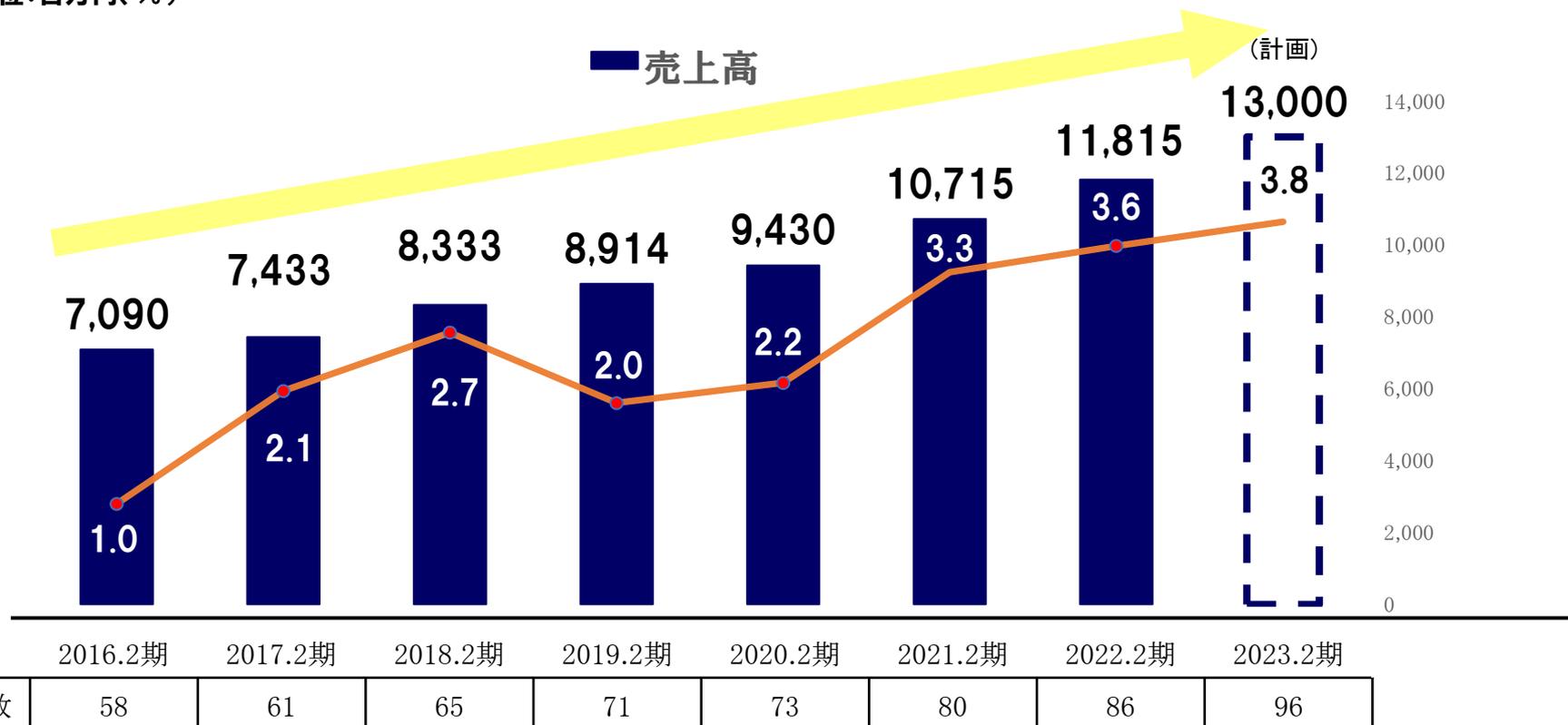
（21年末より展開中の「4°C HOMME+」、「cofl by 4°C」）

# デイリーファッション:「パレット」出店による売上拡大

- 引き続き関西地区のドミナント出店戦略を推進
- 売上高150億円、100店舗体制の確立に向け順調に推移

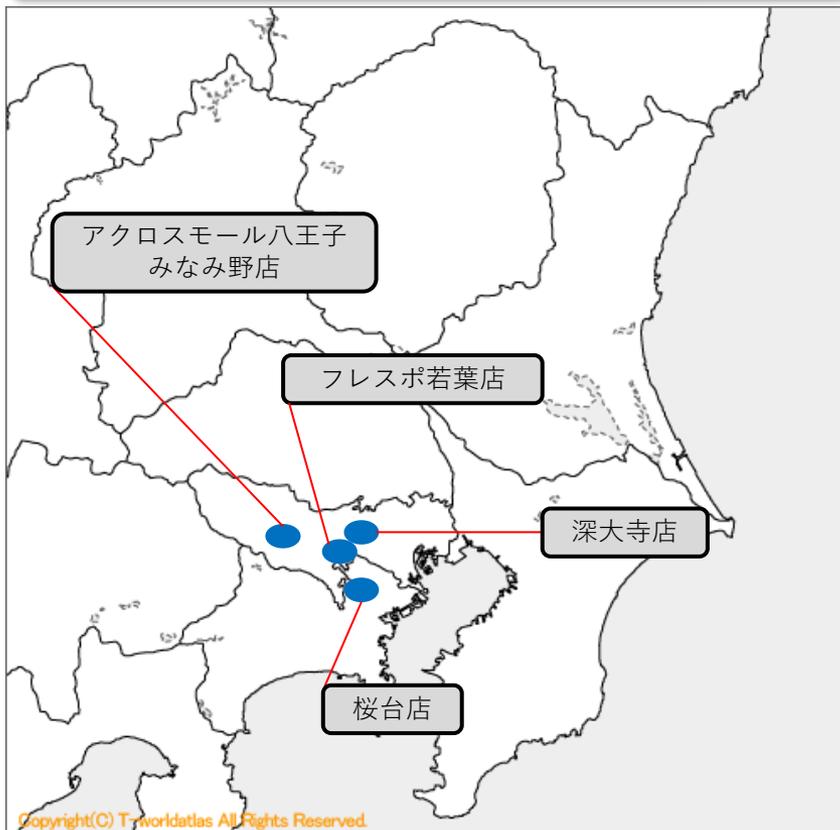
## 「パレット」売上高、営業利益率と店舗数の推移

(単位:百万円、%)



- 9月2店舗出店を皮切りに、下期合計で4店舗を出店予定
- 商圈拡大に向けた足掛かりとし、トップラインの向上を目指す

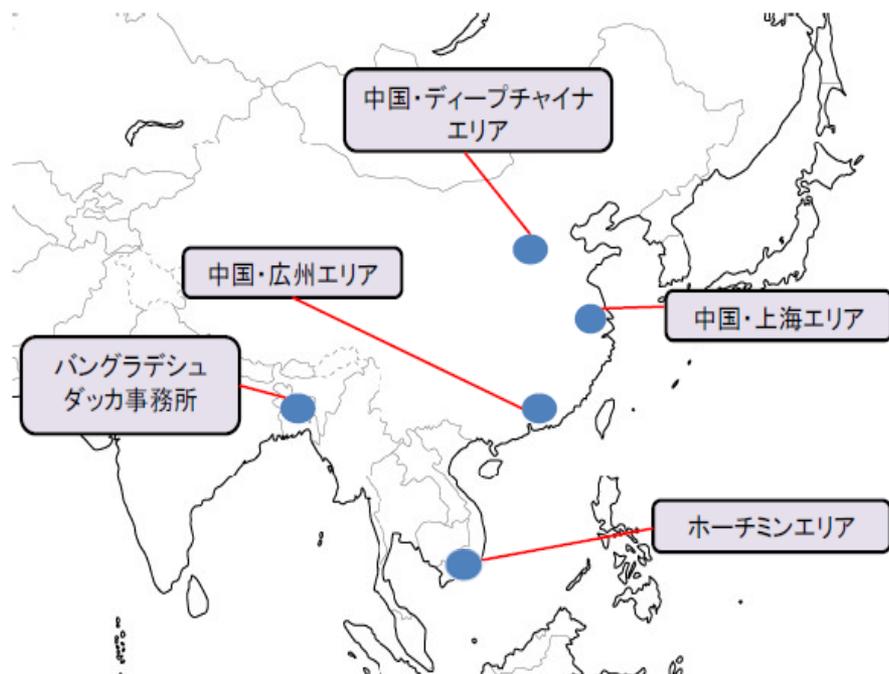
## 「パレット」関東エリア出店予定地域



(「パレット」アクロスモール八王子みなみ野店)

- バングラデシュの価格競争力を活かしたボリュームゾーンの受注拡大
- 中国ではスポーツウェアの受注が拡大

## アパレルメーカー サプライチェーンMAP

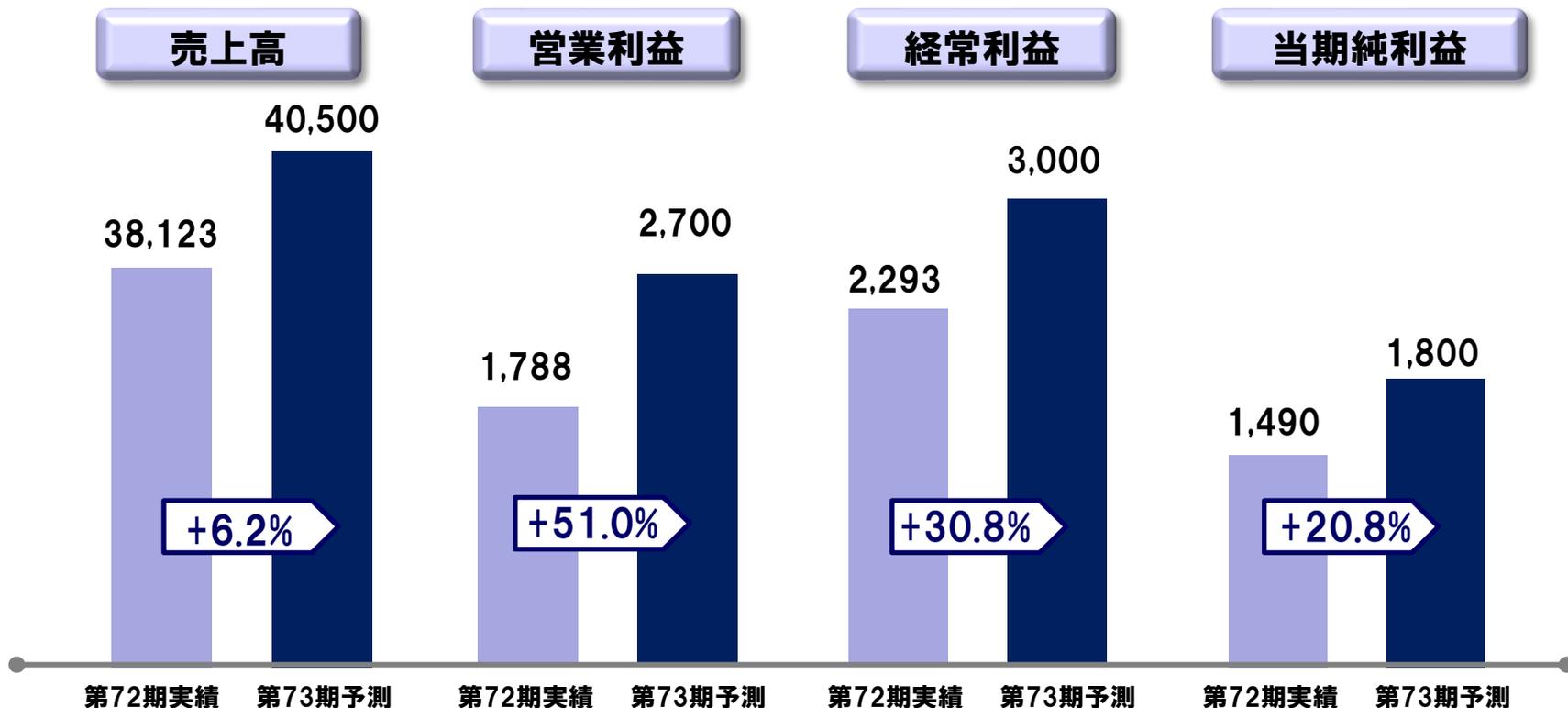


# 2023年2月期通期連結業績予想①

□ 下期対策の着実な実行、特にクリスマスの売上確保により、利益は通期予想を確保する見通し

売上高405億円、営業利益27億円と増収増益の計画

(単位:百万円)



# 2023年2月期通期連結業績予想②

	第72期(2022/2)		第73期(2023/2)		前期比
	実績	(%)	通期予想	(%)	増減(%)
(百万円、%)					
売上高	38,123	100.0	40,500	100.0	+6.2
売上総利益	19,672	51.6	20,800	51.4	+5.7
売上総利益率	51.6		51.4		▲0.2
販売管理費	17,884	46.9	18,100	44.7	+1.2
内、のれん償却費	496	1.3	496	1.2	±0
営業利益	1,788	4.7	2,700	6.7	+51.0
経常利益	2,293	6.0	3,000	7.4	+30.8
当期純利益	1,490	3.9	1,800	4.4	+20.8
《参考》					
のれん償却前営業利益	2,284	6.0	3,196	7.9	+39.9
のれん償却前当期純利益	1,987	5.2	2,296	5.7	+15.6

※のれん償却前営業利益＝営業利益＋のれん償却額、のれん償却前当期純利益＝親会社株主に帰属する当期純利益＋のれん償却額

# セグメント別通期連結業績予想(内部相殺前数値)

## ジュエリー事業

売上高195億円、営業利益19億円を予測

- 下期対策の実行によりファッションジュエリーの好調を維持、ブライダルの苦戦をカバー
- クリスマスの好条件を追い風に12月は当初計画以上の売上を確保

## アパレル事業

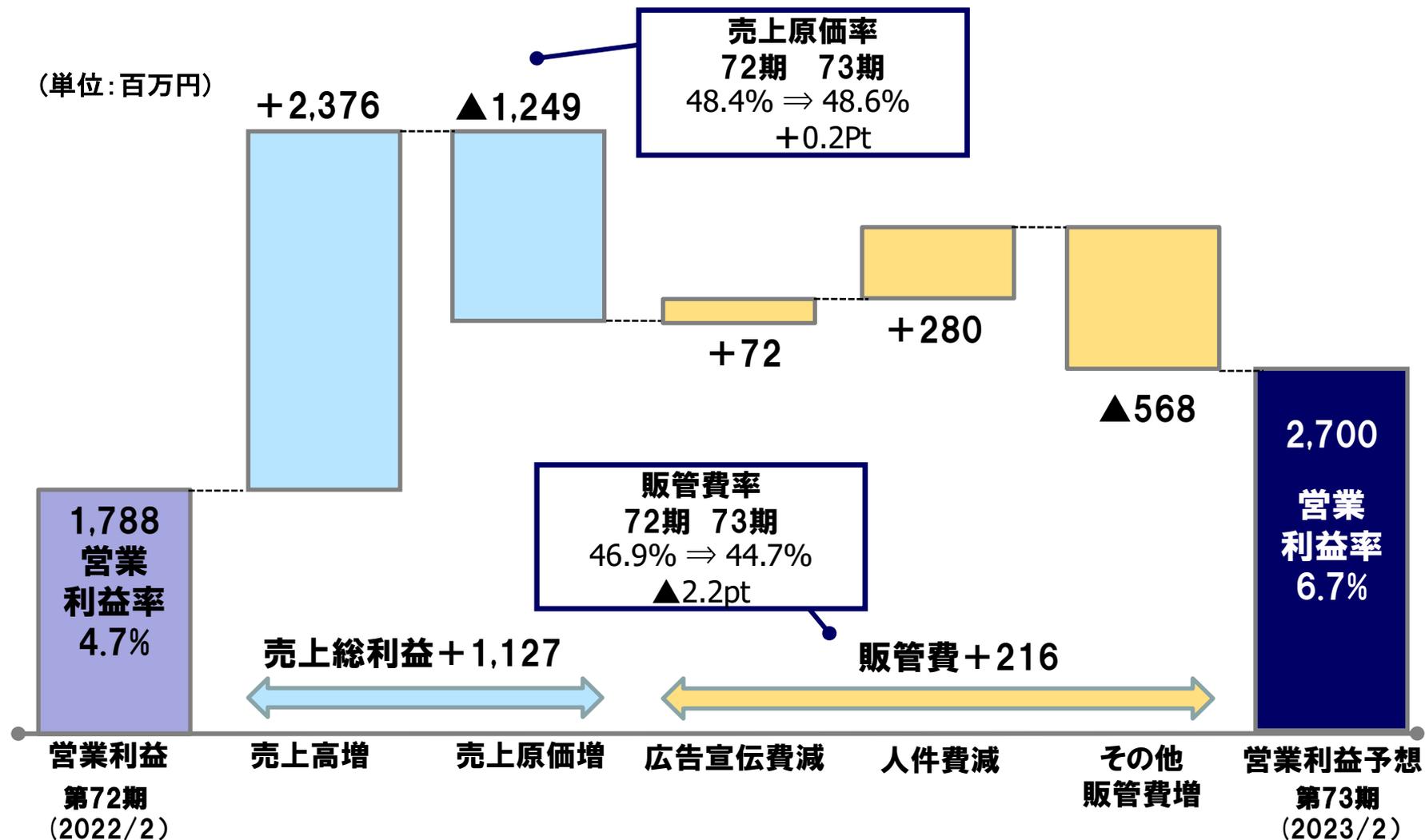
売上高210億円、営業利益10億円を予測

- 「パレット」は関東進出をはじめとした下期8店舗の新規出店と既存店の更なる成長
- アパレルメーカーは生産背景の強みを活かした、安定的な売上確保

(百万円、%)		第72期 (2022/2)	第73期(2023/2)			
		実績	上期実績	下期予想	通期予想	前期比
ジュエリー事業	売上高	18,497	8,306	11,194	19,500	+5.4
	営業利益	1,197	370	1,530	1,900	+58.7
アパレル事業	売上高	19,626	10,207	10,793	21,000	+7.0
	営業利益	889	490	510	1,000	+12.5

# 通期営業利益予想の増減分析

(単位:百万円)



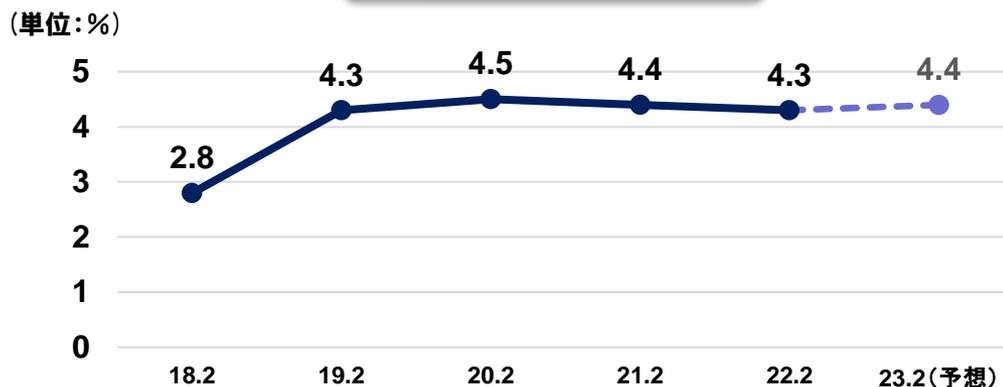
# 株主還元方針、配当

4°C

holdings group

- 安定的・継続的な配当と機動的な自己株式の取得により利益還元の水準向上を目指す
- 株主還元の目標、自己資本配当率(DOE)4%以上
- 将来の100円配当の実現を目指す
  - 2023年2月期は中間・期末ともに据え置きの41円50銭
  - 2023年2月期は年間配当83円、DOE4.4%を予想

DOEの推移



(百万円、%)	第68期 (2018/2)	第69期 (2019/2)	第70期 (2020/2)	第71期 (2021/2)	第72期 (2022/2)	第73期予想 (2023/2)
年間配当(一株当たり)	65	75	80	81	83	83
DOE(自己資本配当率)(※1)	2.8	4.3	4.5	4.4	4.3	4.4
配当性向	31.4	78.1	71.3	108.0	119.3	98.8
実質配当性向(※2)	28.7	64.9	59.4	82.7	89.5	77.5

※1.DOE(自己資本配当率) = 配当総額 ÷ 自己資本

※2.実質配当性向: 年間配当金総額 / のれん償却前当期純利益

# Contents

I. 2023年2月期第2四半期決算概要

II. 2023年2月期下期取り組みと通期業績予想

III. 中長期的戦略アプローチ

## 「4°C」ジュエリーの強み

- ①国内ファッションジュエリーブランドでNo.1の認知度
- ②高収益なSPAの利益構造
- ③細部までこだわったデザインと高度な品質管理能力
- ④百貨店ビジネスの基盤と業界に先駆けた新商品・サービスの展開

消費者の価値観の多様化

購買チャネルの多様化

マーケット変化を捉え、成長分野に投資を集中

## 「4°C」ブランド価値向上に向けた戦略的投資で成長分野を伸長

成長分野	女性顧客の拡大	コロナ禍の影響による男性ギフトニーズの縮小で、当社にとってもっとも伸びしろのある分野 「ジュエリーへの女性・消費者の価値観」に対し、「4°C」ブランドの世界観を打出し、商品力を強化
	ECの拡大	今後も成長が見込まれるチャネルであり、自社ECサイトおよび他社ECモールへの出店で、売上拡大をめざす
	顧客化の推進	デジタルを活用した顧客エンゲージメントの強化 マーケティングの専門部署において顧客分析力を高め、マーケティング、プロモーション戦略をより高度化

## 企業の永続に向けた人財投資の実行

体系的な教育システムを構築

若手役員、役員候補者、女性幹部候補者への教育投資で次期経営者を育成

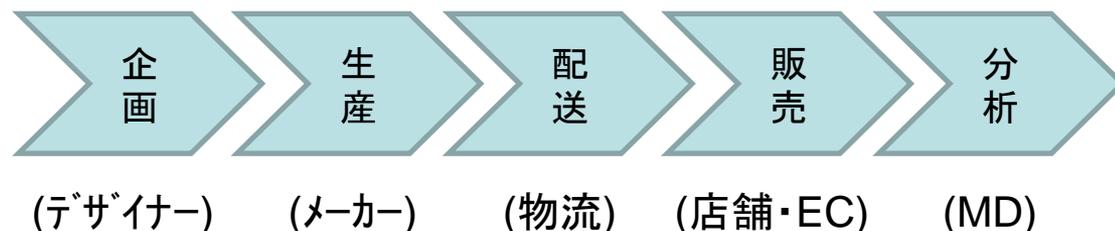
## 盤石な財務基盤のもと、持続的成長に向けた各種投資を実行

- ① **ブランド価値向上・マーケティング投資**  
好感度を高める継続的な広告・販売促進活動
- ② **出店投資**  
「パレット」成長投資、強固な事業ポートフォリオの構築
- ③ **システム・DX投資**  
デジタル社会への移行、環境変化への対応
- ④ **人財投資**  
持続的な企業価値の向上に向けた人的資本の強化

## システム・DX投資

### ① 基幹システムの刷新(ジュエリー事業)

#### ・商品情報プラットフォームの構築



・業務の効率化・・・接客時間の創出、重複作業の排除

・事業価値向上・・・販売動向分析、需要予測、etc.

### ② CRMの高度化(ジュエリー事業)

### ③ ITリテラシーを高める教育の実施(グループ全体)

**資本効率向上とCFの創出で、サステナブル経営を推進  
持続可能な社会の実現と企業の永続・成長を目指す**

## サステナビリティ基本方針の制定

企業活動を通じて、持続的な社会の実現に貢献するための方針として制定

## サステナビリティ委員会の新設

人権・環境問題をはじめとしたサステナブル経営に関する重点課題について協議  
中長期の目標設定および取り組み状況の確認、対策の検討

## TCFD提言への取り組み

TCFD提言に基づき、気候変動への対応に関する「ガバナンス」「戦略」「リスク管理」  
「指標と目標」についての情報開示に向けた取り組みをスタート

## ■ 強固な事業ポートフォリオを構築

【4°Cホールディングス】  
経営理念、ガバナンス、人財育成、経営資源の最適配分

### 高収益

【ジュエリー】  
売上高：195億円  
営業利益率：9.7%  
ブランド力、高品質

ブランド価値向上

### 成長性

【パレット】  
売上高：130億円  
営業利益率：3.8%  
ローコストオペレーション

出店拡大

### 安定性

【APメーカー】  
売上高：96億円  
営業利益率：5.4%  
生産背景、組織マネジメント

生産背景強化

企業価値  
の  
最大化

※2022年度予想に基づく

**本資料ならびにIRに関するお問い合わせは、下記までお願いいたします。**

**株式会社4℃ホールディングス**

**経営企画部 福原(フクハラ)**

**TEL 03-5719-3295**

**E-mail [ir-yondoshi@yondoshi.co.jp](mailto:ir-yondoshi@yondoshi.co.jp)**

**※将来に亘る部分につきましては、予想に基づくものであり、確約や保証を与えるものではありません。**

**予想と異なる結果となる可能性があることをご認識の上ご活用下さい。**