

株式会社4°Cホールディングス
(東証一部 8008)

第72期(2022年2月期)第2四半期決算説明資料

2021年10月8日

4°C holdings group

Contents

I. 2022年2月期第2四半期決算概要

II. 2022年2月期下期取り組みと通期業績予想

III. 中期的戦略アプローチ

(株)4°Cホールディングス 代表取締役会長・CEO 木村 祭氏

代表取締役社長・COO 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。

Contents

I. 2022年2月期第2四半期決算概要

II. 2022年2月期下期取り組みと通期業績予想

III. 中期的戦略アプローチ

**7/7業績予想修正発表後、
新型コロナウイルス感染症は更に拡大**

- **7/14以降、都内にて感染者が4桁となる日が続く。
緊急事態宣言の長期化を受け、消費マインドも一時的に大きく低下。**
- **ジュエリー事業、緊急事態宣言の長期化や大型商業施設の
クラスター発生等、経営環境は前年同期を凌ぐ厳しさとなる。**
- **アパレル事業は好調継続、「パレット」は計画以上となる新規6店舗を
出店、既存店も前年同期比102.4%と好調に推移。**

2022年2月期第2四半期連結業績の概要

□ 緊急事態宣言は7/7修正発表時点の想定以上に長期化するも、
売上高は修正計画をほぼ達成、利益も着実に確保。

(百万円、%)	第71期2Q (2020/8)		7/7修正計画		第72期2Q (2021/8)		前年同期比 増減(%)	7/7修正 計画比 増減(%)
	実績	(%)	(%)	(%)	実績	(%)		
売上高	17,980	100.0	18,000	100.0	17,769	100.0	▲1.2	▲1.3
売上総利益	9,474	52.7	9,400	52.2	9,222	51.9	▲2.7	▲2.7
売上総利益率	52.7		52.2		51.9		▲0.8	+0.5
販売管理費	8,431	46.9	8,900	49.4	8,825	49.7	+4.7	+0.9
内、のれん償却費	248	1.4	248	1.4	248	1.4	±0	±0
営業利益	1,043	5.8	500	2.8	396	2.2	▲62.0	▲20.8
経常利益	1,283	7.1	800	4.4	715	4.0	▲44.3	▲10.6
四半期純利益	603	3.4	300	1.7	280	1.6	▲53.6	▲0.7
のれん償却前営業利益	1,291	7.2	748	4.2	644	3.6	▲50.1	▲3.9
のれん償却前四半期純利益	851	4.7	548	3.0	528	3.0	▲38.0	▲0.4

※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 5

セグメント別業績の概要～ジュエリー事業

- 7/7修正計画発表時は4回目の緊急事態宣言発出は想定外
- 新型コロナウイルス感染症の拡大が続く厳しい環境下でも利益を創出

(百万円、%)	第71期2Q (2020/8)		第72期2Q (2021/8)				前年 同期比	7/7修正値 計画比
	実績	(%)	7/7修正値 計画	(%)	実績	(%)	増減(%)	増減(%)
売上高	8,534	100.0	8,000	100.0	7,894	100.0	▲7.5	▲0.1
営業利益	686	8.0	130	1.6	60	0.8	▲91.3	▲53.8

セグメント別業績の概要～アパレル事業

- アパレル事業は増収、計画を上回る推移
- 「パレット」は新規6店舗出店、既存店も好調に推移し、売上高、営業利益は過去最高を更新
- アパレルメーカーは、苦戦するも商品企画力が評価されベビー・子供用品の取引が拡大

(百万円、%)	第71期2Q (2020/8)		第72期2Q (2021/8)				前年 同期比	7/7修正値 計画比
	実績	(%)	7/7修正値 計画	(%)	実績	(%)	増減(%)	増減(%)
売上高	9,445	100.0	10,000	100.0	9,875	100.0	+4.6	▲1.3
営業利益	567	6.0	530	5.3	547	5.5	▲3.5	+3.2

財政状態、キャッシュ・フローの状況(連結)

- 総資産516億円、負債122億円、純資産394億円
- 営業CF、前年同期に法人税の還付27億円あり、当第2四半期は減少
- 財務CF、株主還元として配当金約9億円
- 盤石な財務体質による安定した経営を継続

財務状況

2021年8月末時点

総資産 516億円	122億円	負債
	394億円	純資産

キャッシュ・フロー

(単位:百万円)	第71期2Q (2020/8)	第72期2Q (2021/8)	差額
営業CF	2,813	14	△2,799
投資CF	△1,815	173	+1,988
財務CF	△227	△899	△672
フリーCF	+998	+187	△810

出退店の状況と計画

- ジュエリー事業：上期は新規1店舗の出店
- アパレル事業：「パレット」は上期、計画を上回る計6店舗の出店

		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71期 (2021/2)	期末	3	71	40	61	175	80	255
第72期 上期実績 (2021/8)	出店	0	0	0	1	1	6	7
	退店	0	0	0	1	1	1	2
	2Q 期末	3	71	40	61	175	85	260
第72期 下期計画 (2022/2)	出店	0	0	0	0	0	4	4
	退店	0	0	0	3	3	1	4
	期末	3	71	40	58	172	88	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71期(2021/2)	期末	84	40	45	14	183
第72期 上期実績(2021/8)	出店	0	0	1	0	1
	退店	0	0	1	0	1
	2Q 期末	84	40	45	14	183
第72期 下期計画(2022/2)	出店	0	0	0	0	0
	退店	1	0	2	0	3
	期末	83	40	43	14	180

※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. 2022年2月期第2四半期決算概要

II. 2022年2月期下期取り組みと通期業績予想

III. 中期的戦略アプローチ

経済活動の回復とリベンジ消費に期待感

- 政府はワクチン接種証明などで社会経済活動の正常化を目指す
- 主力のジュエリー事業において、最大需要期のクリスマス商戦、ワクチン接種の拡大による経済活動の緩やかな回復とリベンジ消費に期待感
- 「パレット」は下期も好調継続の見通し



通期業績予想は7/7発表の修正計画を据え置き

前期(2021年2月期)の**下期**は新型コロナウイルス感染症拡大に伴い
期末にかけて ジュエリー事業の経営状況は徐々に悪化



今期(2022年2月期)の**ジュエリー事業は、**
経営環境の改善により、12月以降回復の見通し

ジュエリー事業、営業施策の実行により 最大需要期のクリスマス商戦を含む4Qの押し上げ効果

- 新規コレクションの展開を拡大(前期比130%)
- 会員顧客42万人に対するアプローチ
- 販売促進活動の強化(広告宣伝・販売促進費 前期比160%)



経営環境の改善、積極的な営業施策の実行に加え、
リベンジ消費の期待感もあることから、
通期業績の目標達成に手応え

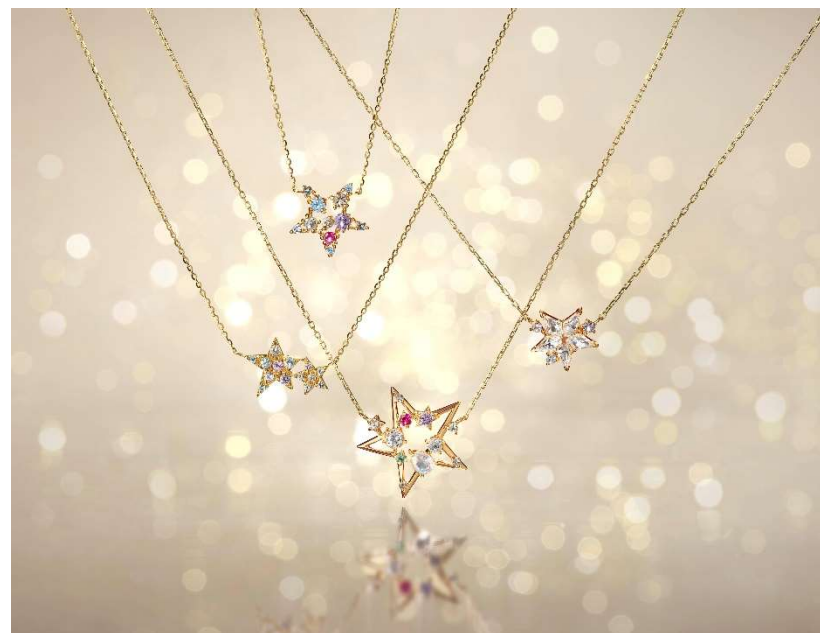
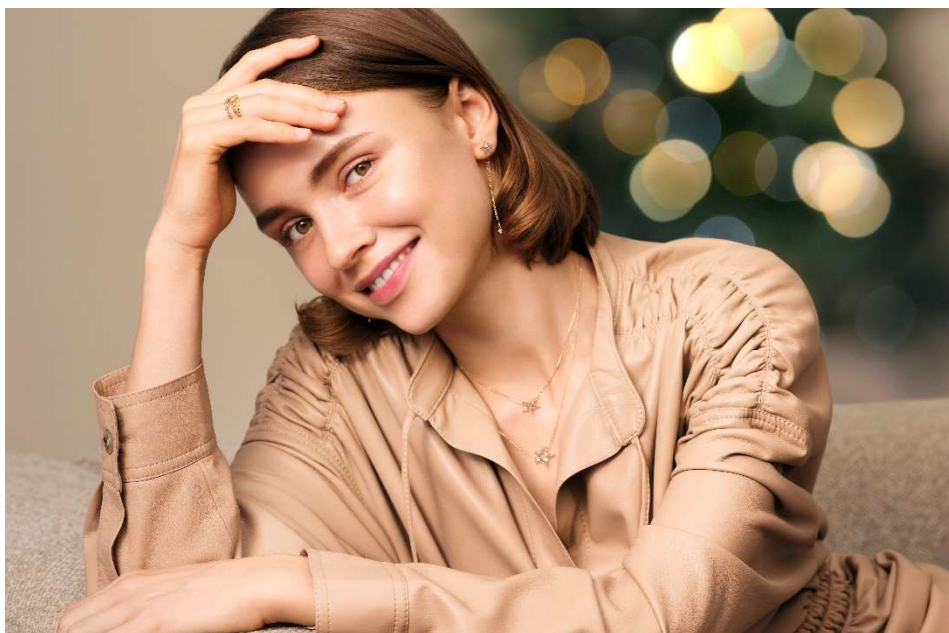
ジュエリー事業

- ①「4°C」ファッションジュエリー：
クリスマスコレクションの拡大、販促活動の強化
- ②ブライダル専門店「4°C BRIDAL」：
集客力向上への継続的取り組み
- ③「Canal4°C」：
女性顧客の更なる拡大
- ④「EC」チャネル：
更なる成長と新ブランド、新ゾーンアイテムの開発による新たなマーケット開拓
- ⑤顧客管理システム：
顧客管理システムの活用による集客拡大

アパレル事業

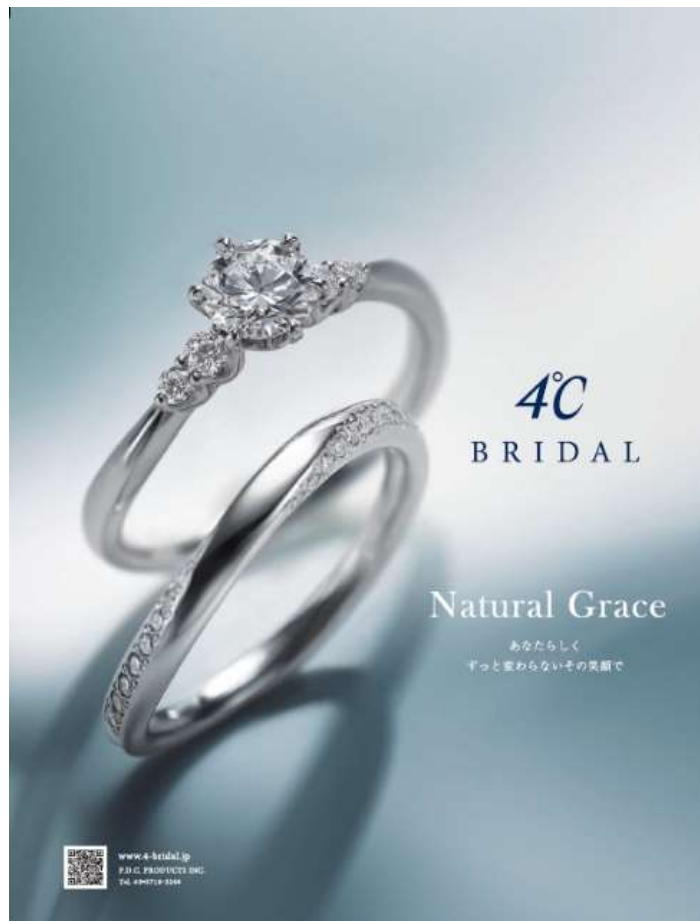
- ①デイリーファッション「パレット」：
下期4店舗出店による通期10店舗出店の達成、25周年企画の成功
- ②アパレルメーカー：
バングラデシュの生産背景を活かしたユニフォームの拡大

- クリスマスの幸せと喜びを表現、女性の支持拡大
- クリスマスコレクションの展開拡大によるギフト需要の獲得
- 先行予約・早期購入者特典による需要の早期喚起
- 広告・販促施策の強化
- クリスマスの高揚感とブランドの上質感を洗練されたイメージで表現



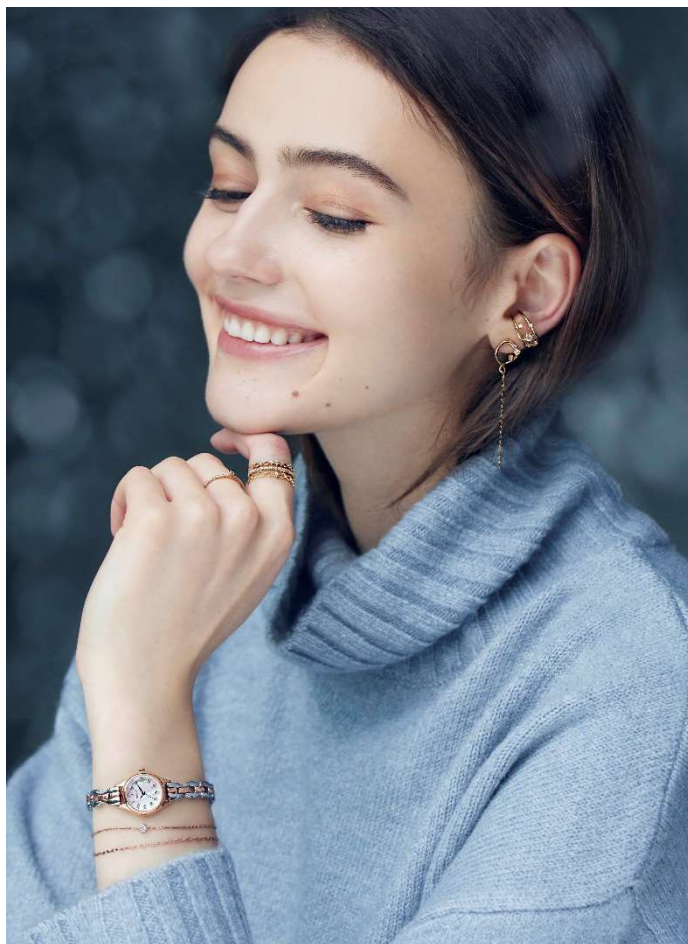
ブライダル専門店「4°C BRIDAL」の集客力向上

- ブランドイメージの向上、ゼクシィやSNS広告の出稿拡大
- トレーサビリティダイヤの展開による他ブランドとの差別化



「Canal4°C」女性顧客の更なる拡大

- イヤーカフやブレスレット等、多彩なアイテム展開
- 耳周りアイテムの拡大による女性顧客の伸長

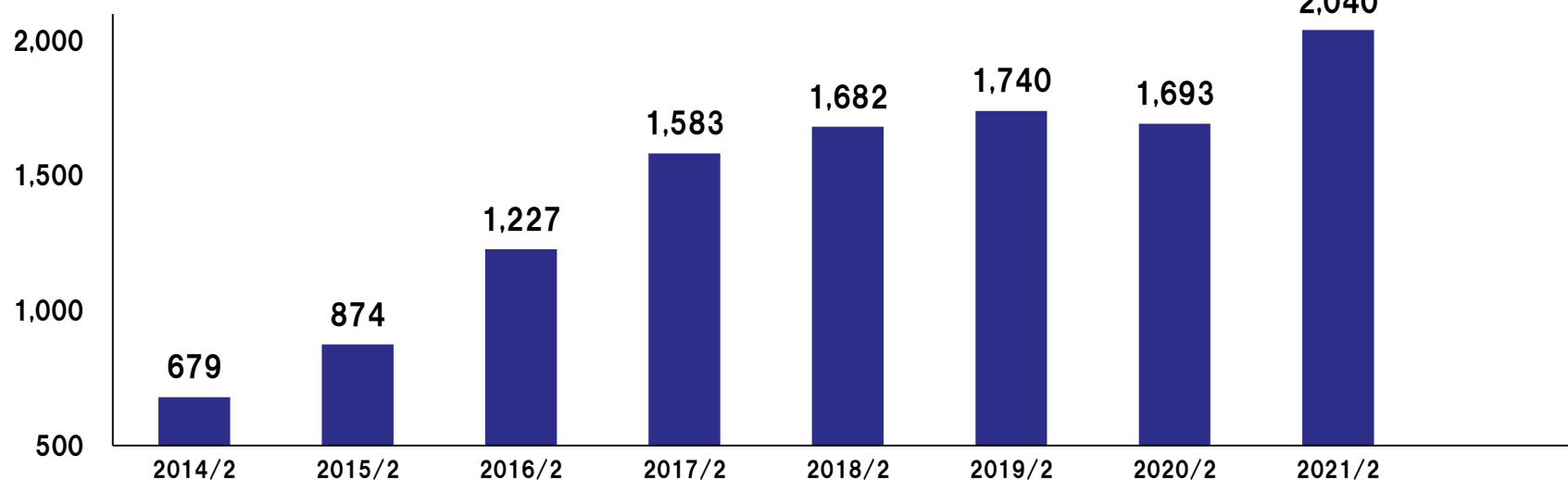


（「Canal4°C」耳周りアイテム）

- 成長チャネルであるEC売上高の更なる拡大を目指す
- 新たに3つのECモールへ出店
- 自社ECサイトのリニューアル、お客様の利便性や業務オペレーションを改善
- 新ブランド、新ゾーンアイテムの開発による新たなマーケットの開拓

ECチャネルの売上高推移

(単位:百万円)



《新規出店》

Rakuten Fashion
Rakuten

PayPay モール

TANP

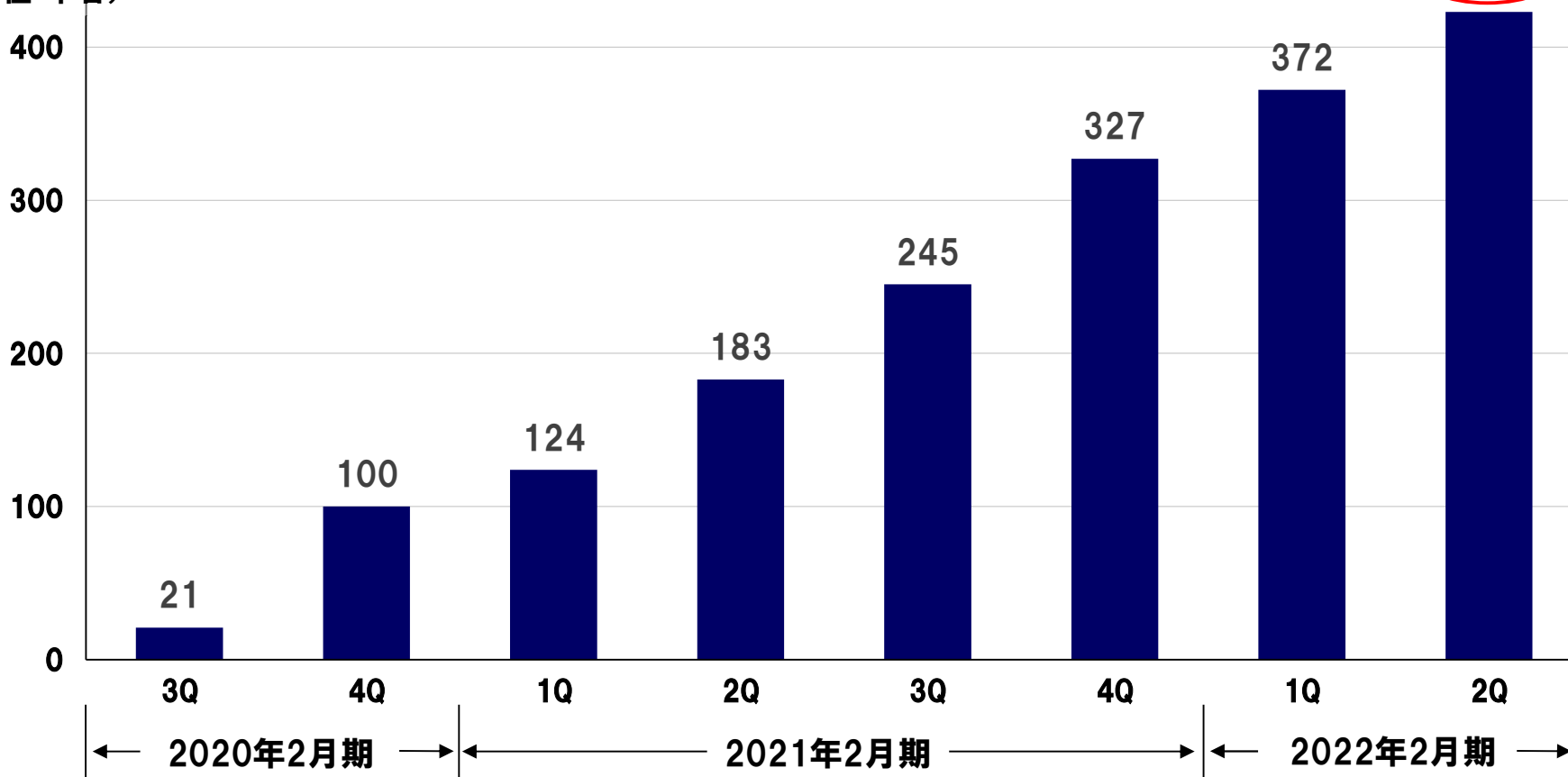
顧客管理システムの活用による集客拡大

□ 顧客管理システムの活用による集客拡大（会員数約42万人）

□ ファン顧客とのエンゲージメントを強化、魅力ある商品提案

顧客管理システムの登録者数

(単位:千名)



「パレット」の出店による売上高の拡大

- 下期4店舗の出店により2022年2月期の10店舗出店を達成予定
- パレット会員の拡大、固定客化の推進による既存店の更なる成長

(38万人→41万人へ)

□ 25周年催事の成功による売上高の拡大

「パレット」関西エリア出店地域



age
25th

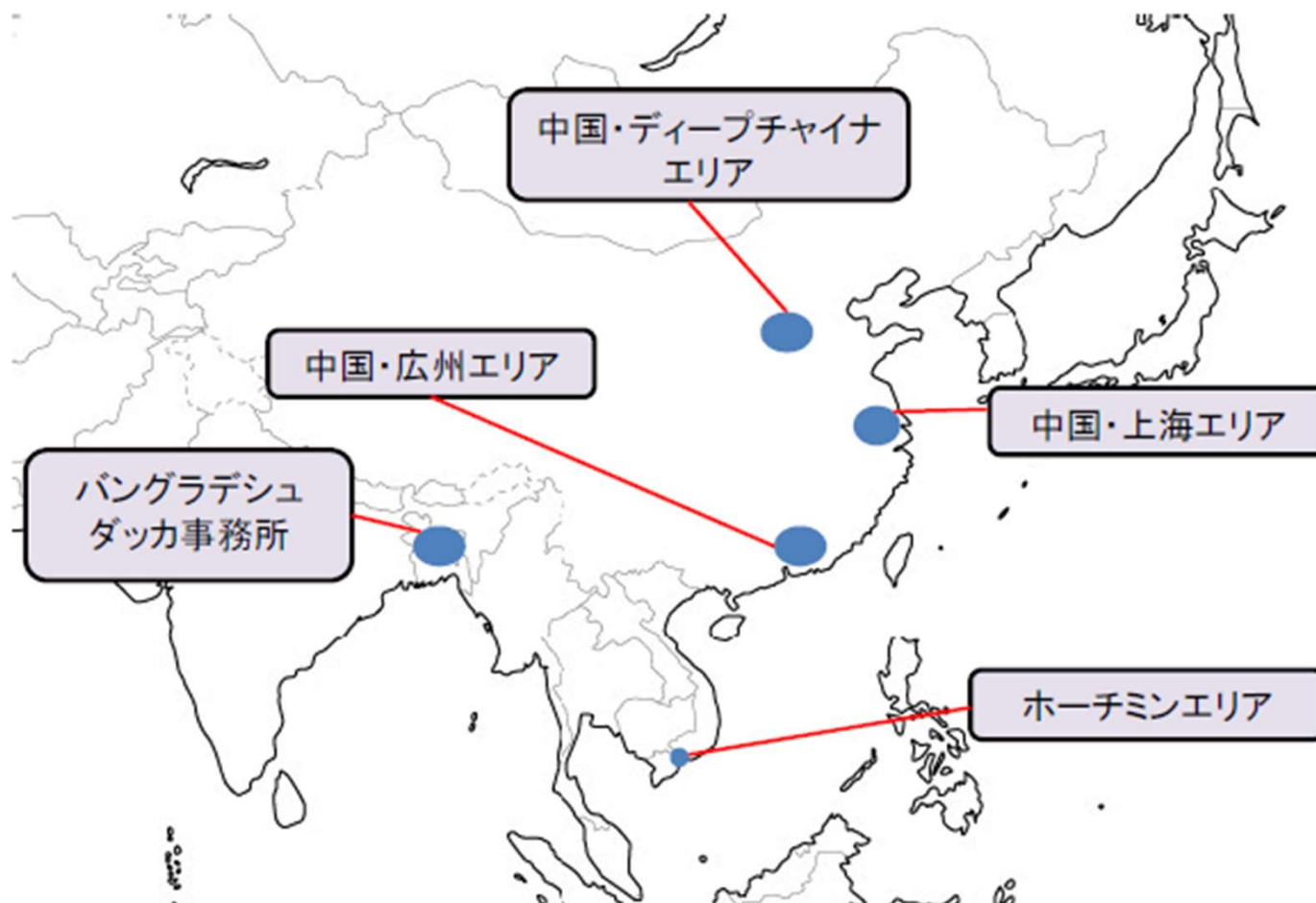
これからも、
お客さまの笑顔とともに。

デイリーファッション パレットを展開するアージュは、
今年で創業25周年を迎えます。
地域のお客さまの「暮らしを、ファッションを楽しみたい」という
お客さまのために、いつも楽しい商品とサービスを提供し続けてまいりました。
これからも、お客さまの笑顔とともに。

パレット
デイリーファッション

- バングラデシュの生産背景を活かしたユニフォームの拡大
- コロナ禍からの回復に伴うコンテンツビジネスの復調に期待感

アパレルメーカー サプライチェーンMAP



2022年2月期通期連結業績予想①

□ 最大需要期であるクリスマス商戦対策に尽力、経済活動の緩やかな回復やリベンジ消費による後押しも期待

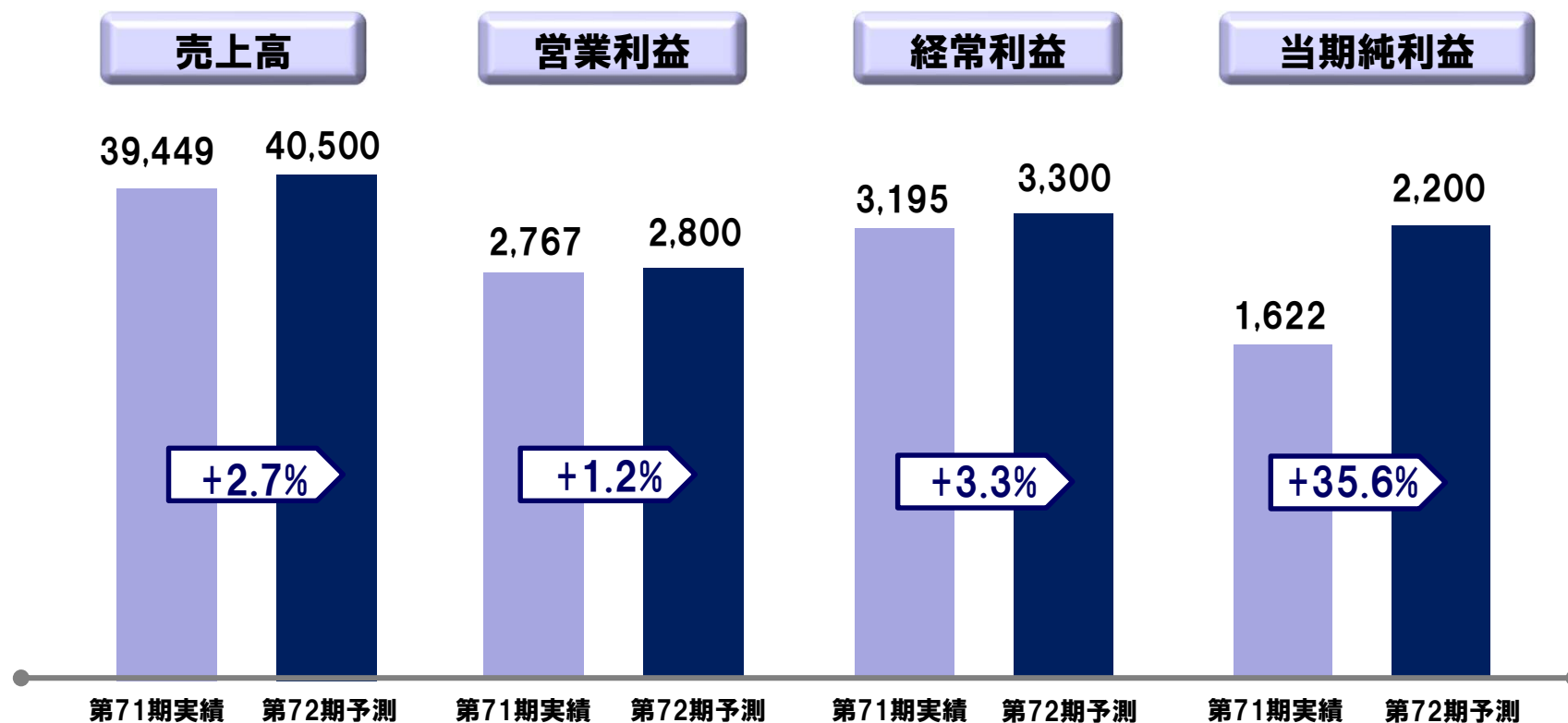
売上高 405.0億円(前期比2.7%増)

営業利益 28.0億円(同1.2%増)

経常利益 33.0億円(同3.3%増)

当期純利益 22.0億円(同35.6%増)

(単位:百万円)



2022年2月期通期連結業績予想②

(百万円、%)	第71期(2021/2)			第72期(2022/2)			前期比	7/7修正 計画比
	実績	(%)	7/7修正 通期予想	(%)	通期業績 見通し	(%)	増減(%)	増減(%)
売上高	39,449	100.0	40,500	100.0	40,500	100.0	+2.7	±0
売上総利益	21,294	54.0	21,300	52.6	21,000	51.9	▲1.4	▲1.4
売上総利益率	54.0		52.6		51.9		▲2.1	▲0.7
販売管理費	18,527	47.0	18,500	45.7	18,200	44.9	▲1.8	▲1.6
内、のれん償却費	496	1.3	496	1.2	496	1.2	±0	±0
営業利益	2,767	7.0	2,800	8.0	2,800	6.9	+1.2	±0
経常利益	3,195	8.1	3,300	8.8	3,300	8.1	+3.3	±0
当期純利益	1,622	4.1	2,200	6.0	2,200	5.4	+35.6	±0
《 参考 》								
のれん償却前営業利益	3,263	8.3	3,296	9.2	3,296	9.2	+1.0	±0
のれん償却前 当期純利益	2,118	5.4	2,696	7.1	2,696	7.1	+27.3	±0

※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194億円、営業利益17億円を予測

- 3Qはコロナ禍の影響が続くことを想定し保守的に見積もる
- 4Qは経営環境改善による自然回復と各種施策の取り組みにより回復の見通し

アパレル事業

売上高211億円、営業利益12億円を予測

- 10店舗の新規出店とパレット会員増加による既存店の伸長に引き続き取り組む
- 下期も好調維持により増収増益を目指す

(百万円、%)		第71期 (2021/2)	第72期 (2022/2)			
		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	20,641	7,894	11,506	19,400	▲6.0
	営業利益	2,139	60	1,640	1,700	▲20.5
アパレル事業	売上高	18,807	9,875	11,225	21,100	+12.2
	営業利益	896	547	653	1,200	+33.9

Contents

I. 2022年2月期第2四半期決算概要

II. 2022年2月期下期取り組みと通期業績予想

III. 中期的戦略アプローチ

**盤石な財務基盤を活かし、アフターコロナを見据え、
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」の成長投資、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

①ブランド価値向上・マーケティング投資

「4°C」ブランドの価値向上

- 「4°C」ブランドを運営するエフ・ディ・シー・プロダクツ、
売上比率5%を基準に広告・販売促進への投資を継続実施



②出店投資

「パレット」の出店拡大

- デイリーファッション「パレット」、年間10店舗の新規出店により
関西ドミナント戦略を推進、バランスの取れた強固なポートフォリオを構築



③システム・DX投資

組 織

- 2021年3月よりシステム開発部門を新設
- グループ幹部社員約100名を対象としたDX研修の実施

開 発

- 顧客管理システムの導入
- 次期基幹システムの構築
- サイトのリニューアル

④人財投資

経営人財の養成

- 次世代リーダーの計画的育成、層の厚い安定した組織の構築
- 女性の活躍推進、管理職育成支援

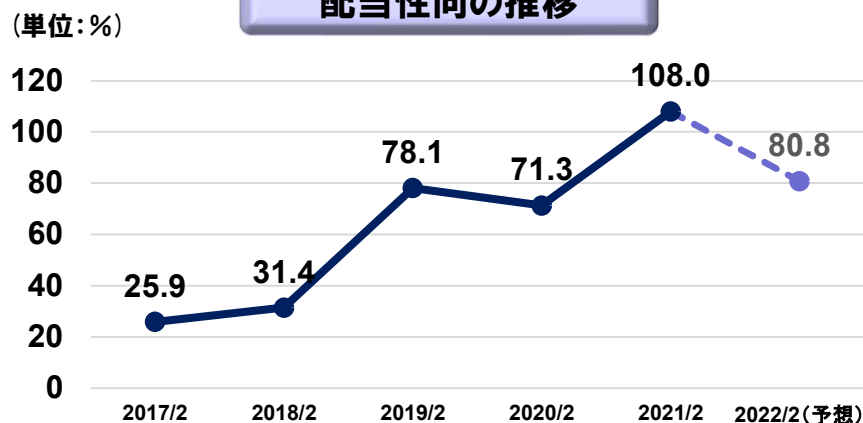
企業文化の醸成

- 「まっとうな経営塾」による価値観、理念の伝承

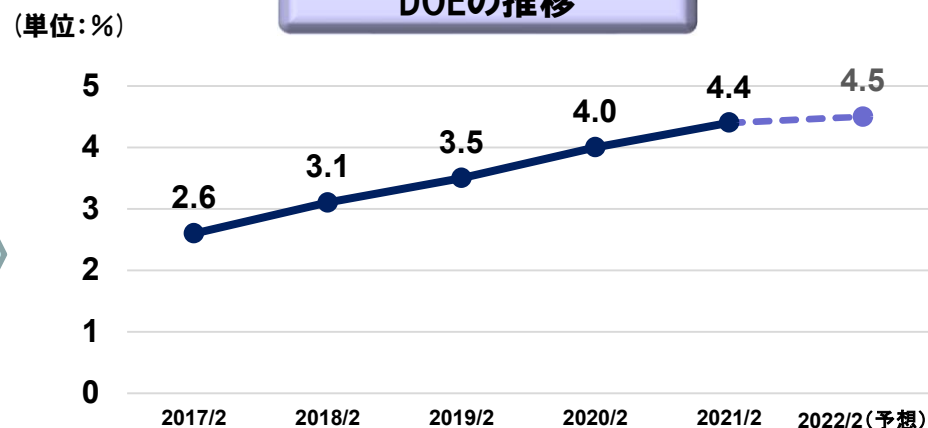
株主還元方針、配当

- 将来の100円配当の実現を目指す
- 還元方針: 安定的・継続的な配当、自己資本配当率(DOE) 4%以上を新たな目標に
 - 2022年2月期は中間・期末ともに1円増配の41円50銭、年間2円増配となる83円を予想

配当性向の推移



DOEの推移

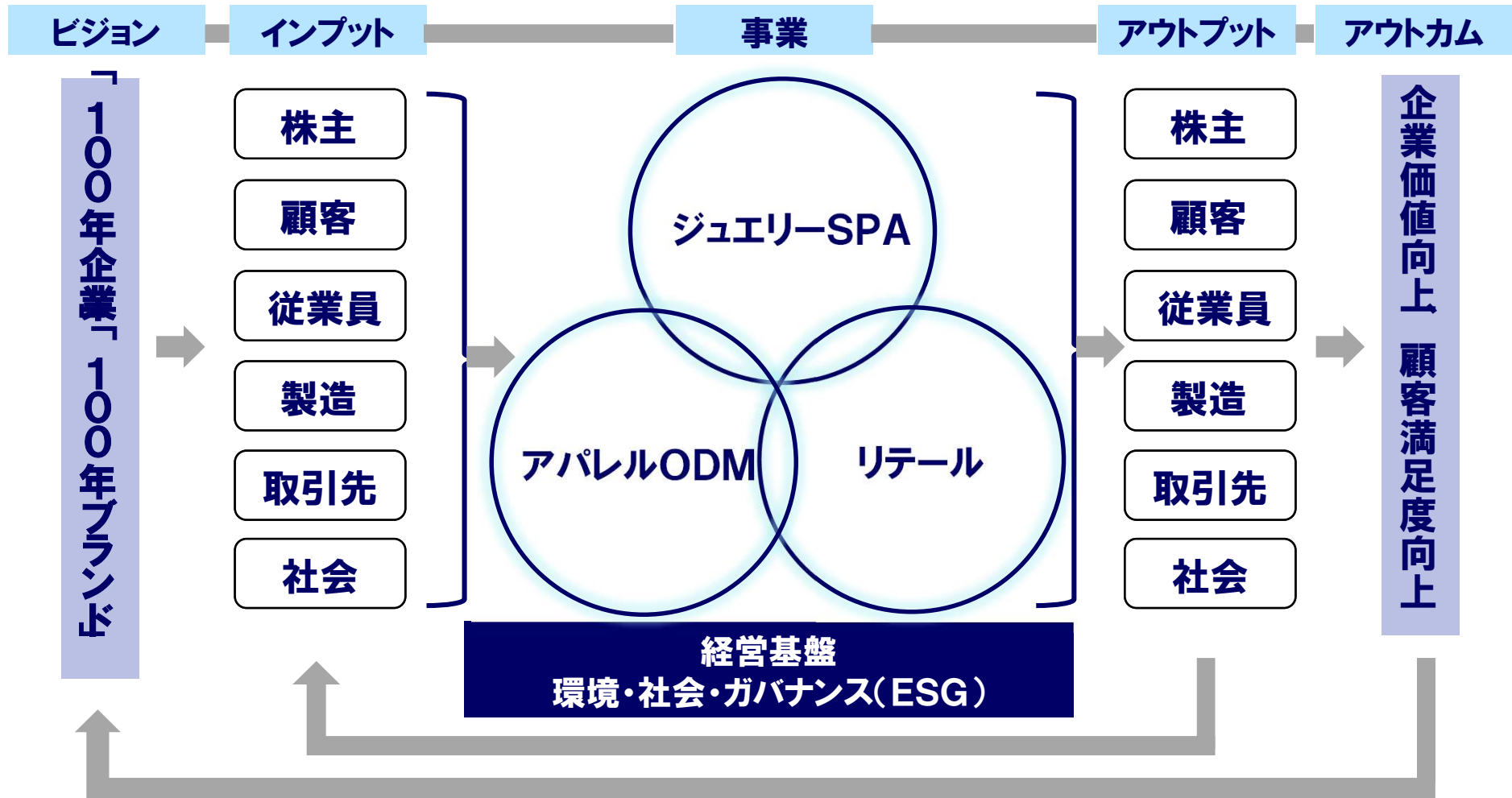


(百万円、%)	第67期 (2017/2)	第68期 (2018/2)	第69期 (2019/2)	第70期 (2020/2)	第71期 (2021/2)	第72期予想 (2022/2)
年間配当(一株当たり)	50	65	75	80	81	83
DOE(自己資本配当率)(※1)	2.6	3.1	3.5	4.0	4.4	4.5
配当性向	25.9	31.4	78.1	71.3	108.0	80.8
実質配当性向(※2)	12.2	28.7	64.9	69.2	82.7	65.9

※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

安定的・継続的成長に向けて～持続的価値の創出

ジュエリーSPA、アパレルODM、リテールの3事業で価値拡大を目指す



経営戦略と社会課題

労働人口の減少と
経済成長の鈍化

ファッション産業の
環境負荷に対する
意識の高まり

マネー・ロンダリングによる
テロ・犯罪組織への
資金流出問題

社会課題	主な取組内容
1. 女性の活躍推進	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 女性の取締役および管理職の登用推進、育成支援 ➤ 法定以上の育児勤務制度の整備、働きやすい環境づくり
2. 児童労働をはじめとした違法労働の排除	<ul style="list-style-type: none"> ➤ サプライヤーとの契約に違法労働禁止条項の記載 ➤ 定期的なRJC監査の実施による法令順守状況の確認
3. サステナブル商品・素材の使用、提案、販売	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 付属品のFSC認証紙への切替 ➤ ODM事業におけるサステナブル素材・商品の提案
4. 水問題解決のサポート	<ul style="list-style-type: none"> ➤ 日本水フォーラムとの共同による貯水タンクの設置、水問題の解決と、女性・児童の水汲み労働からの解放
5. マネー・ロンダリング対策	<ul style="list-style-type: none"> ➤ キンバリープロセスに則ったダイヤモンドの調達 ➤ サプライヤーとの共同による貴金属調達の透明性向上

◆ RJC認証企業(株)エフ・ディ・シー・プロダクツ)としてジュエリー業界における各分野の信頼性・水準向上へ寄与すべく邁進

※RJCとは・・・

「発掘から小売まで」の全工程において、ダイヤモンド・金・プラチナの「責任ある取引」を実現することを目的に、宝飾業界を対象とした社会・環境責任の範囲をカバーする規範と規格を開発する国際的な非営利組織

◆ 日本水フォーラムの評議員として水問題解決に向けた活動を継続的にサポート



4°Cホールディングスグループが考えるサステナビリティ

「持続可能な社会の実現」と当社グループの「持続的な企業価値の向上」に向けた取り組みをまとめた、『4°Cホールディングスグループが考えるサステナビリティ』を2021年8月公開






基本的な考え方

4°Cホールディングスグループは、創業以来「人間尊重」・「社会貢献」の基本理念を礎に、事業を通じて人々の生活文化の向上に取り組んでいます。

これからもこの考え方を大切にし、お客様をはじめ、お取引先様や従業員など関係するすべての人々と共に、環境・社会・ガバナンスに関する諸課題に取り組むことで、持続可能な社会の実現を目指して参ります。

詳しくは下記サイトをご参照ください。
<https://yondoshi.co.jp/images/sdg.pdf>

4°Cホールディングスグループの主な取組内容

ESG	大項目	小項目	具体的取組内容	SDGs
E:環境	環境	エネルギー削減	<ul style="list-style-type: none"> LED照明の導入 クールビズの奨励 	   
		廃棄物とリサイクル	<ul style="list-style-type: none"> 貴金属地金のリサイクル 産業廃棄物の管理 	
		製品やパッケージ	<ul style="list-style-type: none"> 環境に配慮した素材の使用 環境に配慮したレジ袋の使用 	
	公正な事業慣行	サプライチェーンマネジメント	<ul style="list-style-type: none"> 責任ある原材料の調達への取り組み (金、銀、プラチナ、ダイヤモンド、カラーストーンにおける調達の透明性) 仕入先様とのパートナーシップ…陸会運営 	
		品質・安全性	<ul style="list-style-type: none"> 品質管理体制の構築 	

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

財務部 小塚(コヅカ)

TEL 03-5719-3295

E-mail 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。