

株式会社4°Cホールディングス

(東証一部 8008)

第6次中期経営計画

(2022年2月期～2024年2月期)

2021年4月12日

4°C holdings group

※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。

第5次中期経営計画期間の取り組みと環境変化

ジュエリー事業 リブランディングへの 取り組み	<ul style="list-style-type: none">✓ 『Canal4°C』のリブランディングへの挑戦は新規顧客開拓につながるも、既存主要顧客との距離が生じ方向性見直し✓ 『4°C』のブランド価値向上、既存顧客を大切にしながら時間を掛けて取り組む方針へ
アパレル事業の伸長	<ul style="list-style-type: none">✓ 『パレット』関西地区を中心に出店拡大に取り組み、3カ年で純増15店舗、ドミナント戦略が順調に進行
事業リストラクチャリングによる経営 基盤の強化	<ul style="list-style-type: none">✓ ジュエリー事業：中国市場の撤退、不採算ブランド・アイテムの廃止(『4°CBag』、『Luria 4°C』、『MAISON JEWELL』)✓ アパレル事業：ベトナム工場撤退、パートナー企業の開拓と連携強化により海外生産拠点の充実を図る
環境変化に強い ポートフォリオバランス	<ul style="list-style-type: none">✓ (株)フジの株式売却、持分法適用会社の連結外へ✓ アパレル事業の成長によるポートフォリオの安定性向上

第6次中期経営計画

対象期間:2022年2月期～2024年2月期

**経営環境の急激な変化に対し、
当社グループの強みを最大限発揮することで
お客様の期待を超える商品・サービスを提供し、成長し続ける**

第6次中期経営計画期間の経営環境認識

- 元号改正により12月23日が平日へ、クリスマス需要縮小
- コロナ禍により、生活様式や消費動向の急激かつ不可逆的な変化が発生
- コロナ禍の収束にはあと1～2年かかる見通し、コロナ禍後の社会を見据えた成長戦略の有無が競争優位性へ

ジュエリー事業	<ul style="list-style-type: none">➤ 第6次中期経営計画期間は外部環境の厳しさを踏まえ、短期的な成長を追わず、ブランド価値向上に向けた投資の実行へ➤ ブランド力の強化、デジタル社会におけるお客様とのエンゲージメントプロセスの確立により、第7次中期経営計画以降の成長戦略の実行可能性を向上させる
アパレル事業	<ul style="list-style-type: none">➤ 「パレット」ではコロナ禍で拡大した新規顧客の固定客化を推進、マーケット状況に関わらず既存店の伸長を図る➤ 積極的な出店戦略により、更なる成長を実現する

①「パレット」の成長による第二の柱の確立と 強固な事業ポートフォリオ構築

ジュエリー事業	<ul style="list-style-type: none">➤ 「4°C」ブランドの価値向上に向けた投資の実行➤ 高収益企業として収益性の維持・改善に努め、今後も利益成長を牽引する
アパレル事業	<ul style="list-style-type: none">➤ 『パレット』の年間10店舗を基調とした新規出店を実行、トップラインの成長を牽引する

②強固な財務基盤

キャッシュフローの有効活用	<ul style="list-style-type: none">➤ 財務基盤の安定性を強化
---------------	---

1 ジュエリー事業

- ① 「4°C」ジュエリーのブランド価値向上
- ② 「Canal4°C」の出店拡大
- ③ お客様とのエンゲージメント強化によるLTV^(※)向上
- ④ デジタル戦略の高度化とEC売上高の拡大
- ⑤ 高収益体質の維持・強化

※LTV(ライフ・タイム・バリュー):顧客生涯価値

2 アパレル事業

- ① 『パレット』の出店拡大による関西ドミナントの更なる深耕と組織体制・運営力強化 (※全国売上高150億円以上)
- ② 海外生産拠点の再構築・強化と新たなマーケット創造

1 グループ経営管理機能の強化

- ① グループスタッフ機能の強化
- ② リスク管理体制の強化
- ③ DXの推進

2 グループ人材育成の推進

- ① 価値観伝承教育「まっとうな経営塾」の継続
- ② 次世代リーダーおよびDX人材の育成

3 新常態に向けた働き方改革の推進

- ① 新常態に対応した職場・労働環境の整備
- ② デジタルの活用による生産性向上

第6次中期経営計画～数値計画～

連結業績

(単位:百万円)

	第71期(2021/2)実績 第5次中期経営計画最終年度	第74期(2024/2)計画 第6次中期経営計画最終年度	変化率(%)
売上高	39,449	45,000	+14.1
営業利益	2,767	3,754	+35.7

※重点経営指標：のれん償却前営業利益＝営業利益＋のれん償却額

のれん償却前営業利益	3,263	4,250	+30.2
------------	-------	-------	-------

セグメント別業績

(単位:百万円)

		第71期(2021/2)実績 第5次中期経営計画 最終年度	第74期(2024/2)計画 第6次中期経営計画 最終年度	変化率 (%)
ジュエリー事業	売上高	20,641	22,000	+6.6
	営業利益	2,139	2,800	+30.9
アパレル事業	売上高	18,807	23,000	+22.3
	営業利益	896	1,200	+33.9

第6次中期経営計画の概要①

「4°C」ブランド価値向上に向けた投資の実行

- 2022年2月期は総数100ページを超える雑誌展開を中心にデジタル、SNSの連携を組み合わせた広告投資を実行予定
- 継続的な投資の実行により、ブランドイメージを高め、お客様からの支持拡大を図る

純広告/タイアップ広告 紙面 & デジタル配信

2021年において、ターゲットメディアとなる対象誌へ出稿。



Total
100P
以上

第6次中期経営計画期間 最終年度の連結売上高目標：450億円

ジュエリー事業	ブランド価値の向上、顧客のLTV向上、ECの成長に取り組み、高収益体質の維持・強化を図る
アパレル事業	『パレット』年間10店舗を基調とした新規出店を継続、関西ドミナント戦略の推進継続による売上高の拡大



ジュエリー事業はブランド価値向上と収益力強化へ注力
アパレル事業の成長によるトップラインの拡大

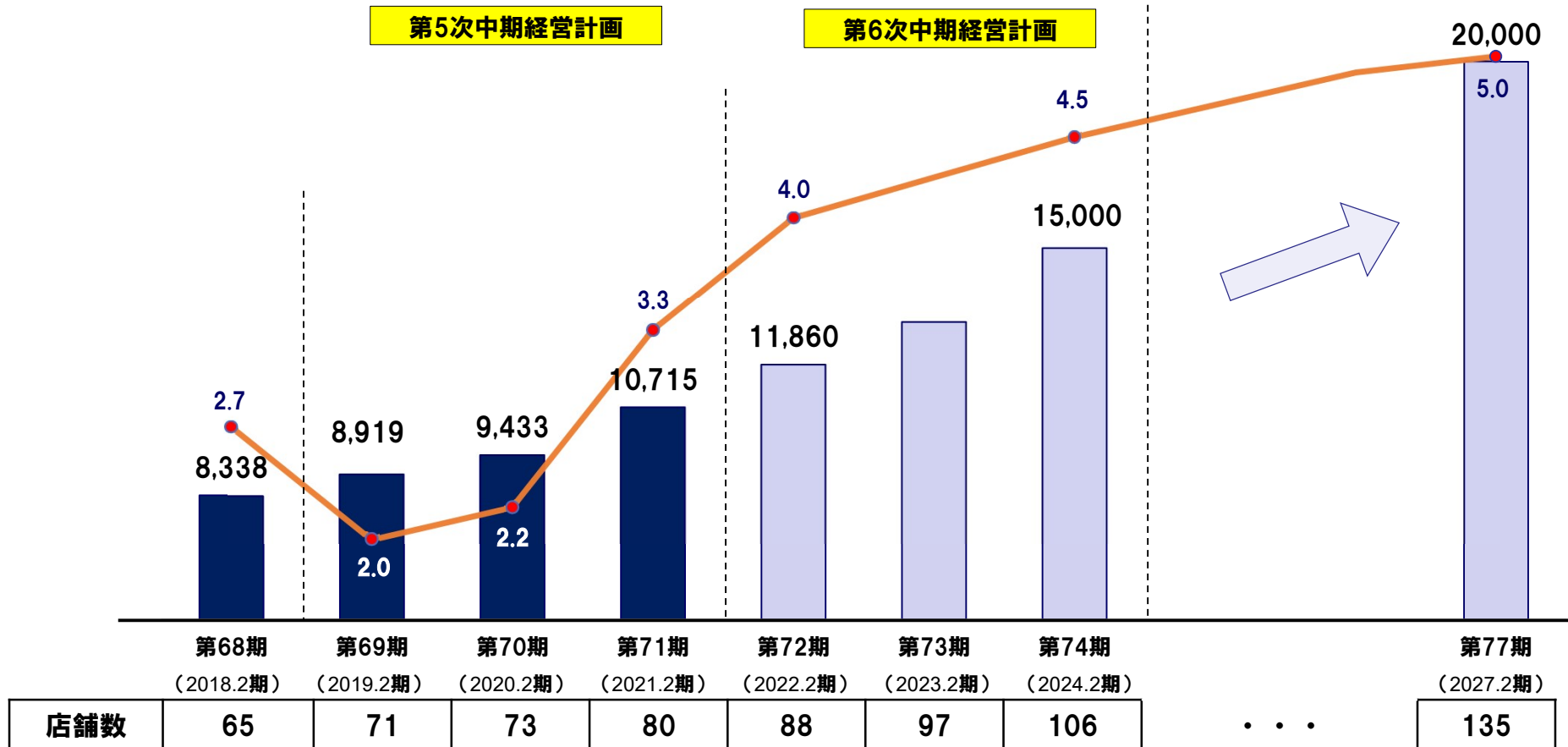
「パレット」の成長戦略

- パレット、関西ドミナントの深耕を更に推進し、出店拡大フェーズへ
- 新常态により小商圈化が進行、地域密着型店舗の需要拡大傾向も後押し
- 店舗運営力強化と規模の拡大により利益率向上を図り、営業利益率5%を目指す

「パレット」の成長イメージ

■ 売上高 ● 営業利益率

(単位:百万円、%)



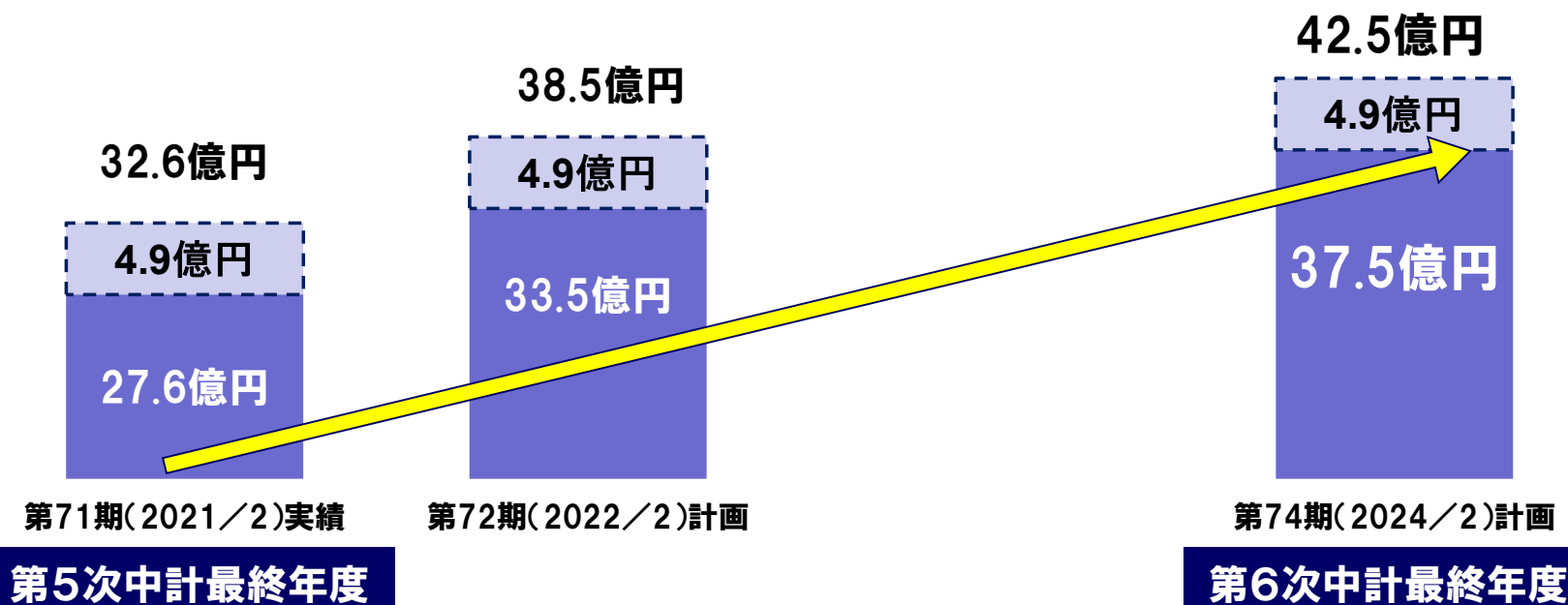
第6次中期経営計画の概要③

グループ連結数値ビジョン (2024年2月期)

のれん償却前営業利益	42.5億円以上
ROE	8%以上 [※]
EPS	150円以上 [※]

※ のれん償却前当期純利益にて算出
(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)

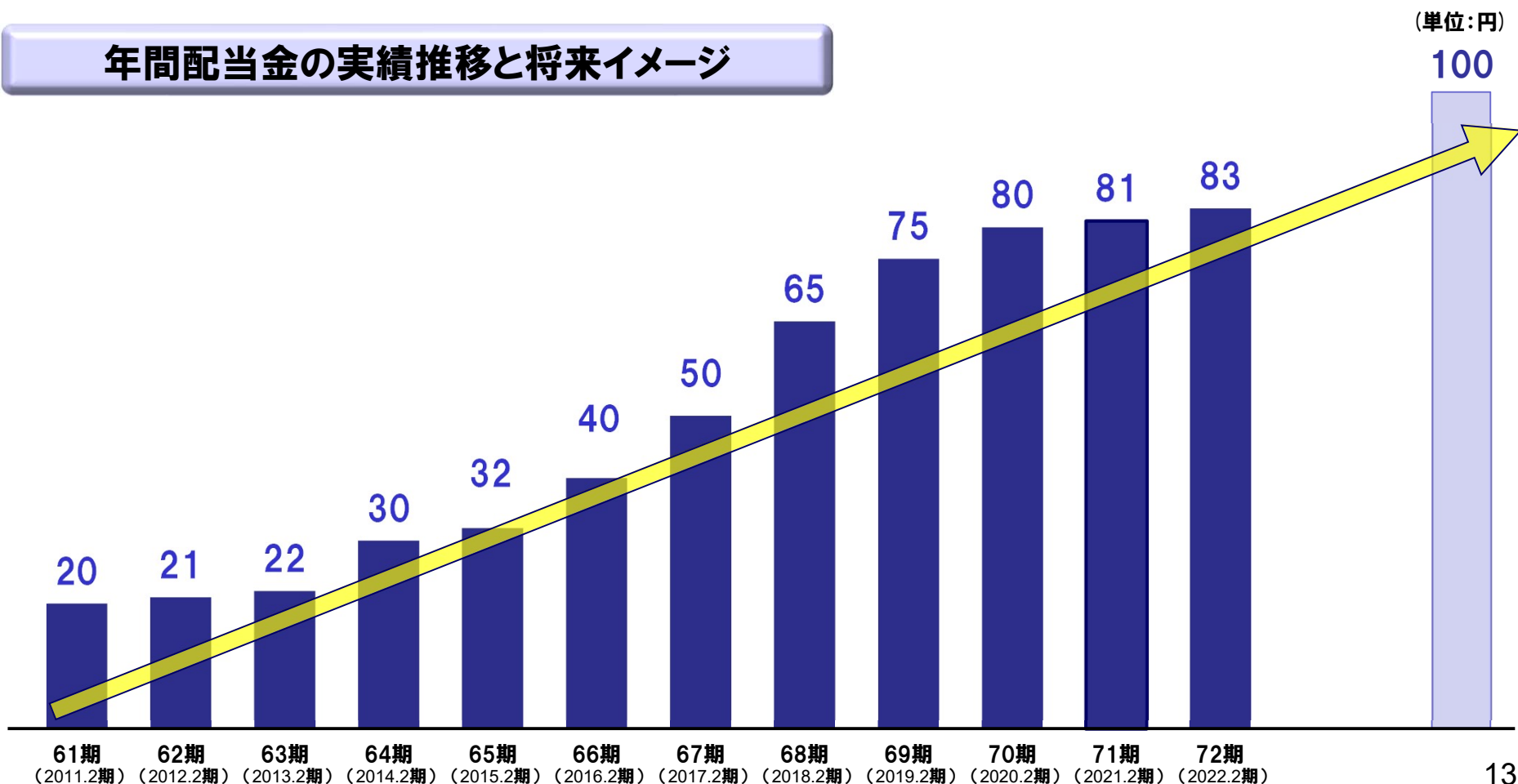
数値ビジョン達成イメージ～営業利益の見通し



株主還元方針および配当

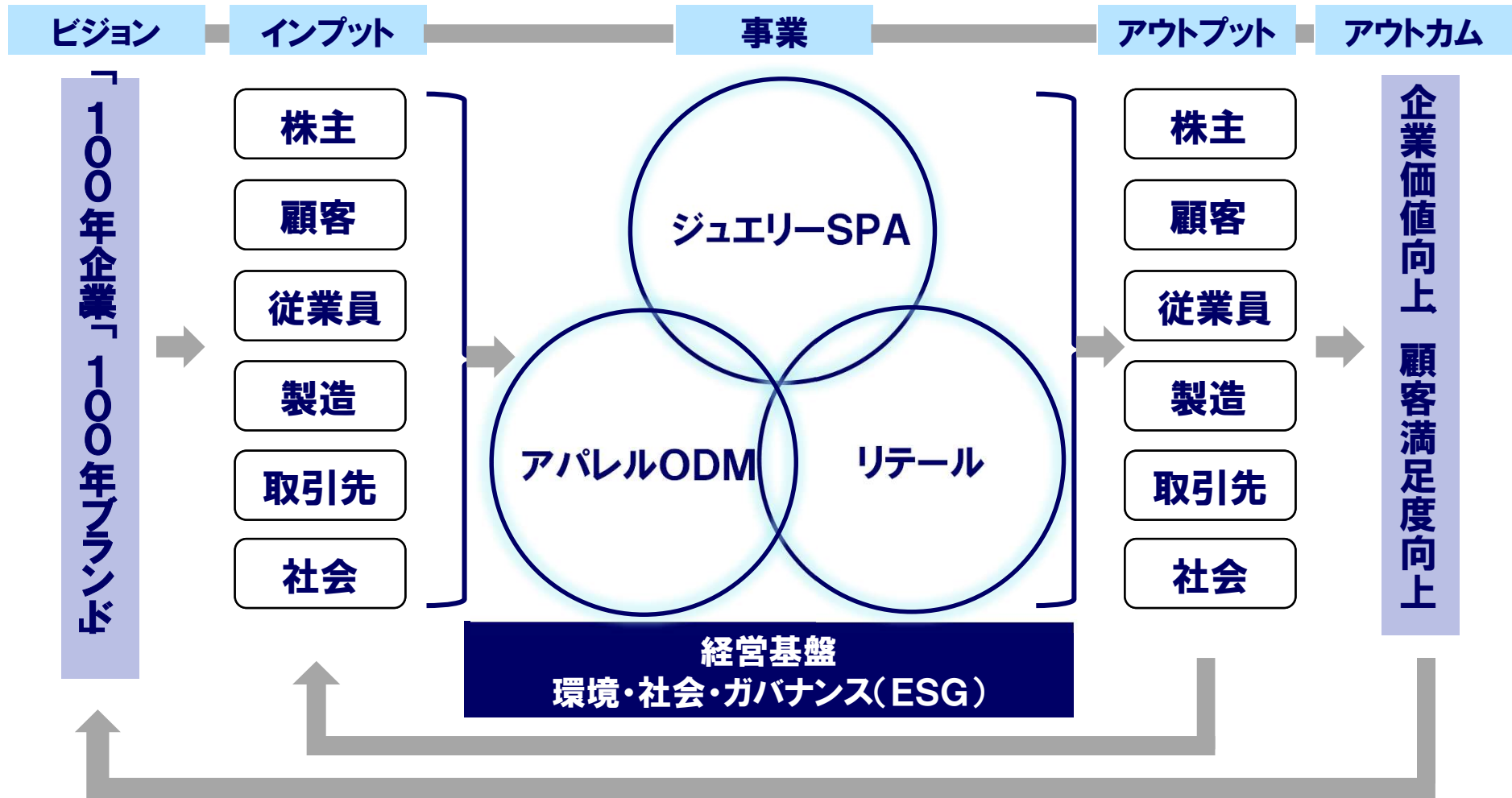
- 株主還元方針は継続、安定的・継続的な配当と機動的な自己株式の取得による利益還元の水準向上に努める
- 連続増配へのこだわりを堅持、将来1株当たり100円配当の実現を目指す

年間配当金の実績推移と将来イメージ



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. サステイナブル商品・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イナブル素材・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・シィ・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



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。