

株式会社4°Cホールディングス
(東証一部 8008)

第4次中期経営計画
(2016年2月期～2018年2月期)
挑戦と進化 Challenge and Evolution

2015年4月13日

4°C holdings group

1. 外部環境認識

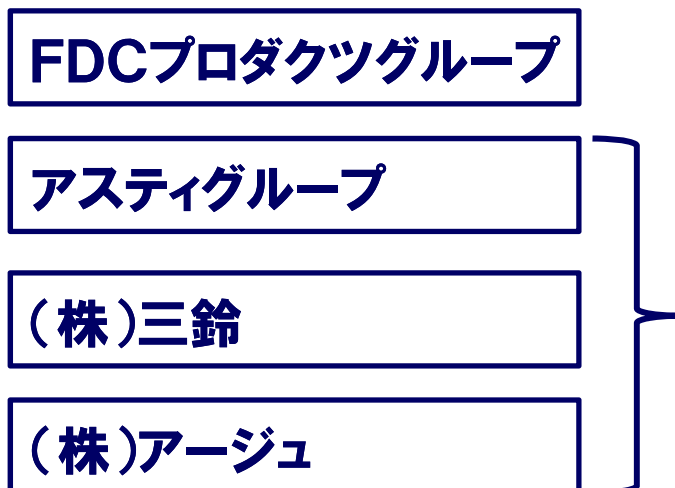
- ◆ 経済対策の効果を背景とした企業収益の改善等により、景気の緩やかな回復は続くものと期待されるものの、海外景気の下振れ懸念など、先行き不透明な状況が続くと思われる。
- ◆ 生活防衛からくる節約志向の継続により、個人消費の低迷が予測され、経営環境は厳しさを残しながら推移するものと思われる。

2. 取り組むべき課題

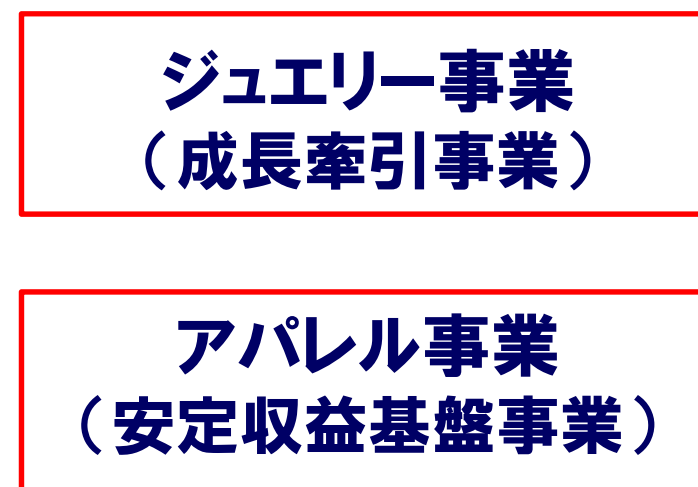
- ◆ 第4次中期経営計画は、「100年企業」、「100年ブランド」の実現に向けて、「人材の育成」、「商品力の強化」、「マーケット動向の把握」に取り組んでいく。
- ◆ 第3次中期経営計画で構築された成長軌道を継続させていくとともに、次の成長戦略を担う事業の開発・育成を推進していく。
- ◆ 「人材育成」については最重要課題として捉え、「次世代リーダーの育成」や「女性の活躍推進」の実現を目指し、「社内スクール」等を通じて取り組む。

2015年2月期までに構築された成長軌道のもと、
2016年2月期より一層の成長拡大に向け、経営管理の明確化を目的に
事業セグメントを変更する予定

旧事業セグメント



新しい事業セグメント



◆ FDCプロダクツグループの事業ビジョン

チャンネル戦略の推進によるジュエリーSPA事業の成長拡大

◆ 3カ年の成果

- 「4°C」ジュエリーブランドの価値向上に向けた施策の実施
- 「4°C BRIDAL」、「canal4°C」の計画的な出店拡大
- 新ブランド設立によるブランドポートフォリオの拡充



FDCプロダクツグループは過去最高益を更新し続ける等、4°Cホールディングスグループの中核事業会社としての役割を果たした。

第3次中期経営計画の成果～アパレル事業分野

◆ アスティグループの事業ビジョン

企画提案力の強化

◆ 3か年の成果

- 生産背景ではチャイナプラスワンのバングラデシュへのシフトへ着手

◆ (株)三鈴の事業ビジョン

コアブランドの育成によるアパレルSPA事業の確立

◆ 3か年の成果

- 不採算店舗の整理が一巡

◆ (株)アージュの事業ビジョン

デイリーファッション事業「パレット」の関西ドミナント出店

◆ 3か年の成果

- 「パレット」の計画的な出店による売上拡大

◆ 事業ビジョン

6本柱(「4°C」ジュエリー、「4°C BRIDAL」、「canal4°C」、
アパレルメーカー事業、アパレルSPA事業、デイリーファッション事業)
の成長エンジンによる業績拡大

◆ 3カ年の成果

- 「4°C」ジュエリー、「4°C BRIDAL」、「canal4°C」の牽引により収益が大幅に改善



ROEは当初目標7.0%から8.1%と、
2015年2月期の数値目標を大幅に上回り、
経常利益では4期連続で最高益を更新

対象期間:2016年2月期～2018年2月期の3ヵ年

◆ スローガン

挑戦と進化 Challenge and Evolution

「100年企業」、「100年ブランド」を目指して

◆ ビジョン達成に向けて

人材の育成

商品力の強化

マーケット動向の把握

第4次中期経営計画基本方針～事業ビジョン

4°C
holdings group

- 1 FDCプロダクツグループ**
チャンネル戦略の推進とゾーンおよびアイテム拡大によるジュエリーSPA事業の更なる成長
- 2 アスティグループ**
アパレルメーカー事業の拡大とホールセール事業の再構築
- 3 (株)三鈴**
ブランド集約によるアパレルSPA事業の再構築
- 4 (株)アージュ**
パレットの認知度向上によるデイリーファッション事業の拡大
- 5 「4°C」ブランドの価値向上**
- 6 EC事業の成長**
- 7 海外小売事業戦略の推進**

1 **グループシナジー体制の推進**

2 **グループ人材育成の推進**

3 **グループ経営管理機能の強化**

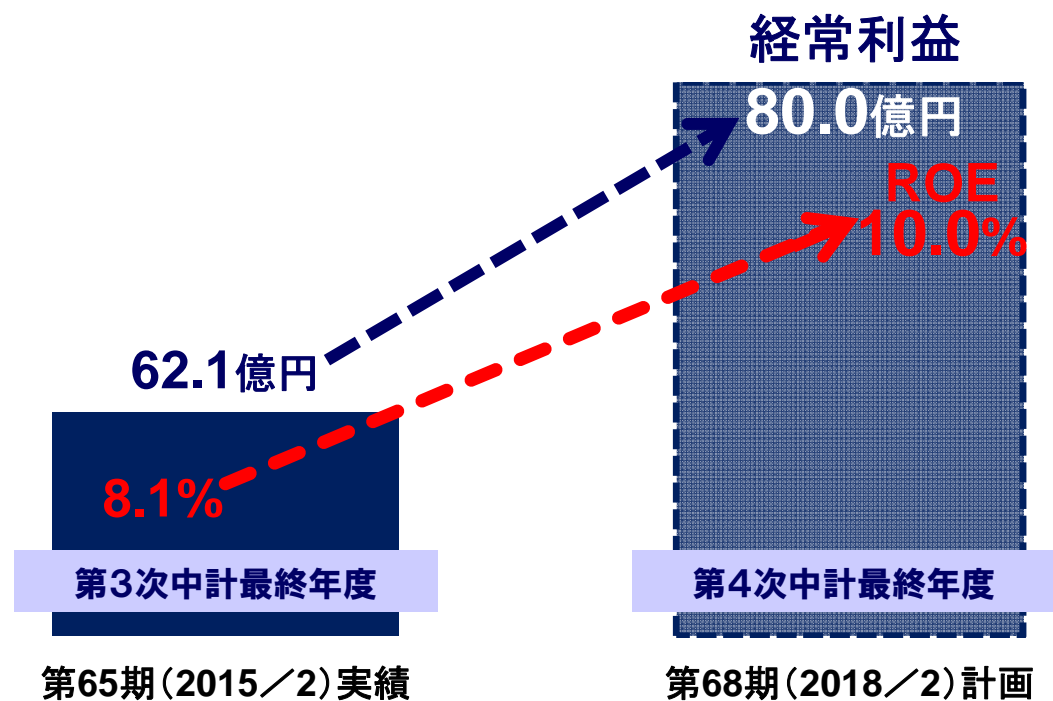
第4次中期経営計画基本方針～数値ビジョン

4C
holdings group

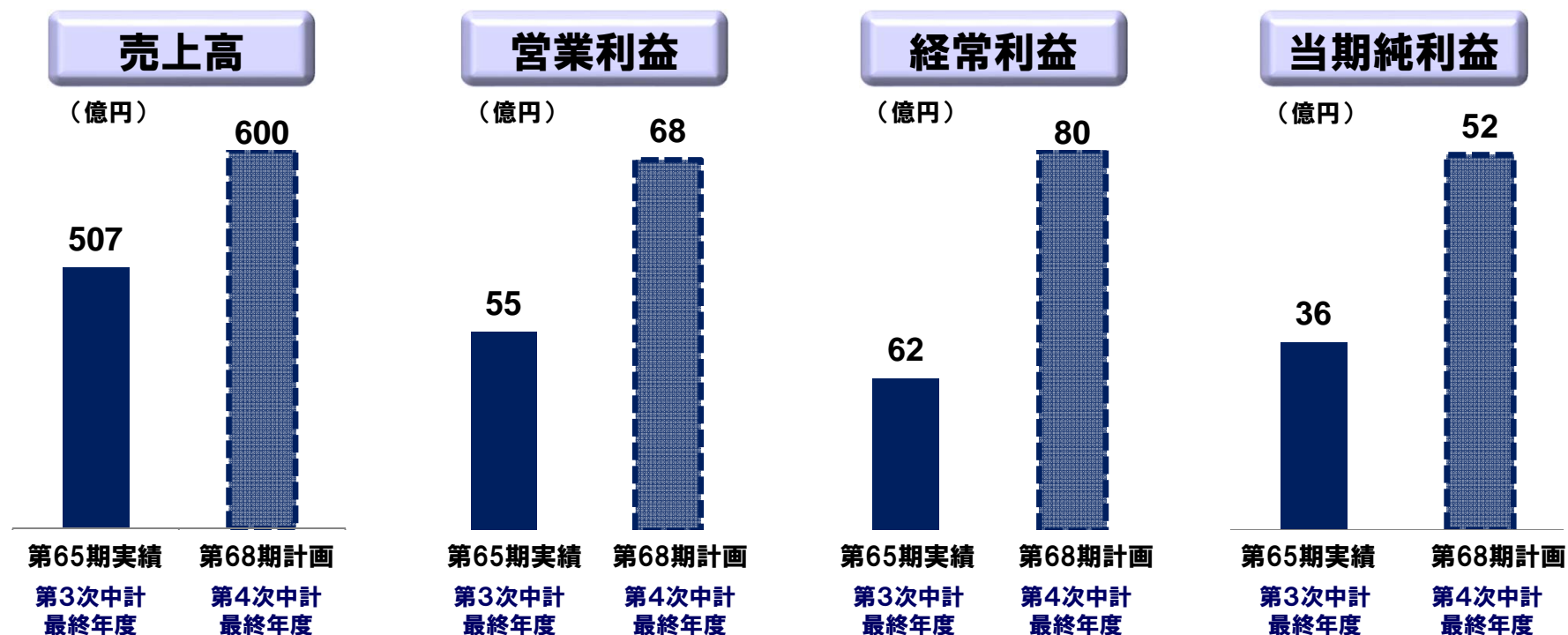
数値ビジョン（2018年2月期）

連結売上高	600億円以上
経常利益	80億円以上
ROE	10%以上

数値ビジョン達成イメージ～経常利益とROEの見通し



第4次中期経営計画～連結数値計画



(億円)	第65期(2015/2)実績 第3次中期経営計画最終年度	第68期(2018/2)計画 第4次中期経営計画最終年度	変化率(%)
売上高	507.3	600.0	+18.3
営業利益	54.7	68.0	+24.3
経常利益	62.2	80.0	+28.6
当期純利益	36.4	52.0	+42.9

□「成長エンジン6本柱」の継続による事業規模の拡大

⇒ 第3次中期経営計画にて中長期的な成長エンジンとして定めた6本の柱(「4°C」ジュエリー、「4°C BRIDAL」、
「canal4°C」、アパレルメーカー事業、アパレルSPA事業、
デイリーファッション事業)により、引き続き業績を牽引

□積極的な出店戦略

⇒ 2018年2月期までの3年間で、70店舗※の新規出店
を目標に積極的な出店戦略を継続

□次の成長戦略を担う事業の開発・育成

⇒ Luria4°C、EC事業、海外事業の拡大、および
新ブランド・新ゾーンの開発に注力

※同一店舗において複数のブランドを扱う店舗を出店する場合があります。月次情報においては取り扱いブランド数にて公表しておりますので、最終年度末の店舗数とは必ずしも一致しません。

第4次中期経営計画～ジュエリー事業の基本方針①

ジュエリー事業(FDCプロダクツグループ)数値計画

(億円)	第65期(2015/2)実績	第68期(2018/2)計画
売上高	284.1	347.0
営業利益	50.3	60.0
経常利益	51.6	61.0
当期純利益	29.9	40.0

◆ (株)エフ・ディ・シー・プロダクツ 事業ビジョン

- 1 「4°C」ジュエリーのブランド価値向上**
既存店対策の継続、ブランドミックスによる複合店開発、ゾーンおよびアイテムの展開拡大による店舗スペース拡張
- 2 「4°C BRIDAL」の強化・拡大**
出店継続(3ヵ年で13店出店、計50店舗)、接客、品揃え、サービスの競合他社への優位性の確立
- 3 「canal4°C」による都市型SCマーケット拡大**
出店継続(3ヵ年で18店出店、計53店舗)、低価格商品群の充足

第4次中期経営計画～ジュエリー事業の基本方針②

◆ (株)エフ・ディ・シィ・プロダクツ 事業ビジョン (続き)

- 4 「Luria4°C」による財布・革小物マーケット拡大
出店促進 (3ヵ年で20店舗計画、計26店舗)
- 5 EC事業の拡大
カスタマーサービスの向上を目的とした運営体制の構築
- 6 生産・品質管理の強化による優位性の確立
成長戦略に対応したSCMの構築
- 7 海外戦略の推進
中国主要都市への出店継続 (3ヵ年で4店舗計画、計10店舗)
- 8 「MAISON JEWELL」の育成
郊外型SCブランドとしてのMD構築
- 9 「deux et deux」の再構築
ブライダルとペアジュエリーによる新たなビジネスモデルへの転換

第4次中期経営計画～アパレル事業の基本方針

アパレル事業(アスティ、三鈴、アージュの合計)数値計画

(億円)	第65期(2015/2)実績	第68期(2018/2)計画
売上高	252.2	271.0
営業利益	5.2	7.0
経常利益	8.3	10.0
当期純利益	5.9	6.0

◆ 事業ビジョン

(株)アスティ  **アパレルメーカー事業の拡大**

(株)三鈴  **基幹ブランドの再構築**

(株)アージュ  **ディリーファッション事業の拡大**

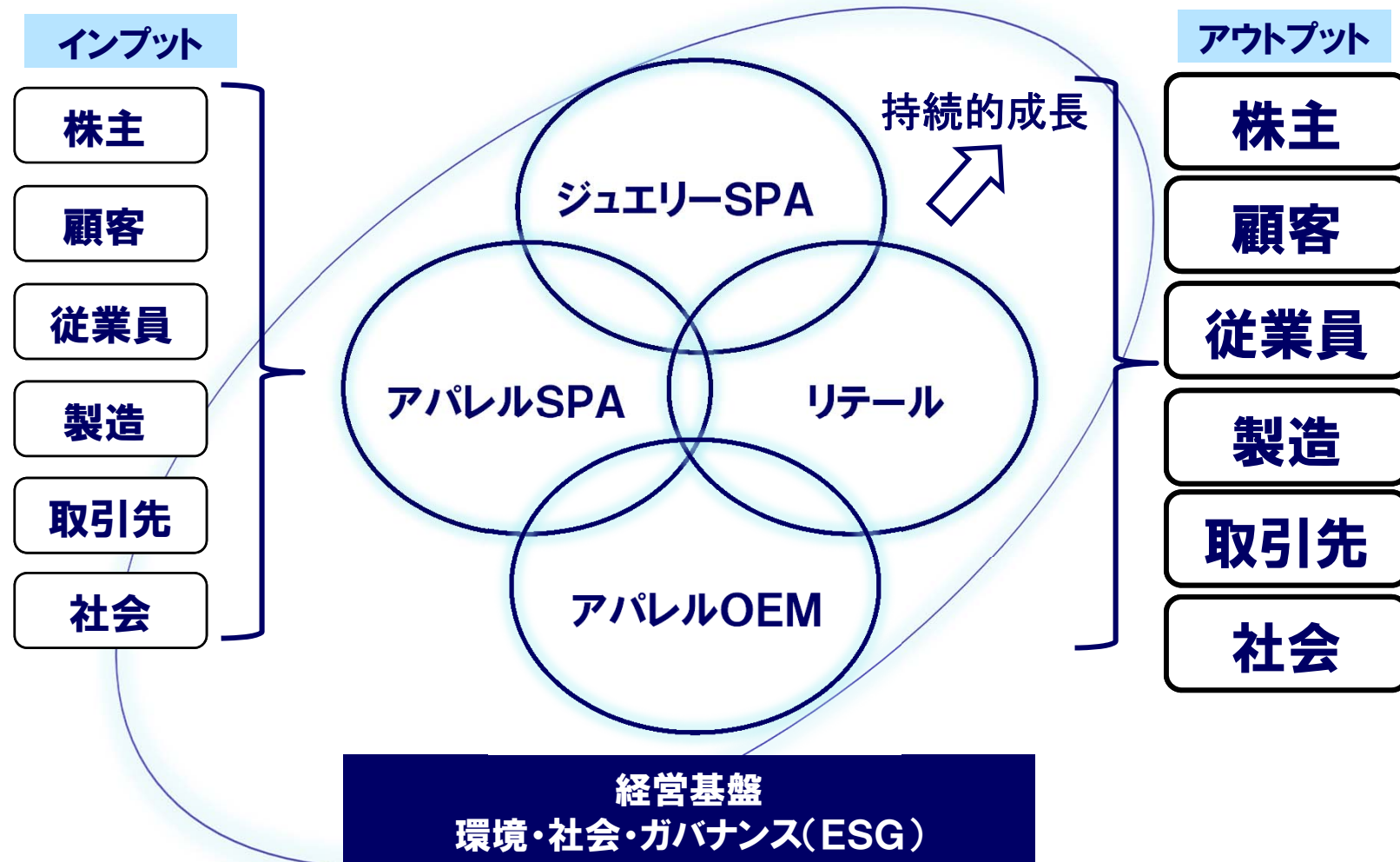
**総配分性向を現在の25%から段階的に高め、
30%をめざす。**



- **安定的・継続的な配当の他、機動的な自己株式の取得を継続**
- **株主への利益還元後のキャッシュの用途として、M&Aも視野に**

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OEM、アパレルSPA、リテールの4つの事業で
価値拡大を目指す



◆ 次世代リーダーの育成

- 企業理念の浸透を目的とした社内スクールの設立予定
- 知識とスキルの習得を目的としたグループ横断的な階層別研修の継続

◆ 女性の活躍推進

- グループ初となる女性執行役員の誕生
- エフ・ディ・シー・フレンズの契約社員168名の正社員登用
- 産休・育休後の女性社員の就業環境の整備

ESGの課題への取り組み～品質管理

4°C
holdings group

- お客様の安心・安全を担保するESGの取り組みの一環として、ブランド価値を維持するための品質管理体制強化への投資を実施
- X線検査機の増設や検品人員100名体制等、ジュエリー全数検品に向けた取り組み
- 業界では類を見ない高水準の品質管理体制を構築



- 第4次中期経営計画では、「100年企業」、「100年ブランド」の実現に向けて、「人材の育成」、「商品力の強化」、「マーケット動向の把握」に取り組む
- 創業以来のチャレンジ精神のDNAを受け継ぎながら100年企業を実現するための一番の鍵は、「人材」である
- 「人材の育成」を最重要課題として捉え、社内スクール等を通じて「次世代リーダーの育成」や「女性の活躍推進」に取り組む
- 「商品力の強化」では、お客様に感動を与える付加価値の提案を行うとともに、高品質で安全な商品を提案する
- 「マーケット動向の把握」では、お客様視点を常に持ち続けることで対応していく

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°Cホールディングス

総務部 小塚(コヅカ)

TEL 03-5719-3429

FAX 03-5719-4462

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。