

**株式会社4°Cホールディングス**  
(東証一部 8008)

**第5次中期経営計画**  
(2019年2月期～2021年2月期)  
**挑戦と変革 Challenge and Change**

2018年4月9日

**4°C** holdings group

## 環境変化と第4次中期経営計画で残された課題

環境変化		課題
国内市場の縮小	⇒	競争激化
消費行動の変化スピードの加速	⇒	意思決定のスピード向上
共有価値創出の重要性の高まり	⇒	モノ消費からコト消費へ
情報格差が優位性格差に直結	⇒	情報リテラシーの向上
ジュエリーマーケットシェア争奪	⇒	商品開発、販促施策の強化
ブライダル市場の縮小と競争激化	⇒	ブランド価値、商品・サービス面の優位性確立
縮小する百貨店チャネル	⇒	ブランド価値維持による客数・客単価の増加
拡大するEC市場規模	⇒	市場拡大による組織・運営体制の強化

## 3つの重点施策

**積極的な出店戦略**

**次の成長戦略を担う事業の開発・育成**

**「成長エンジン5本柱」の  
継続による事業規模の拡大**

**着実に遂行し、  
一定の成果を達成**

**「成長エンジン5本柱」:**

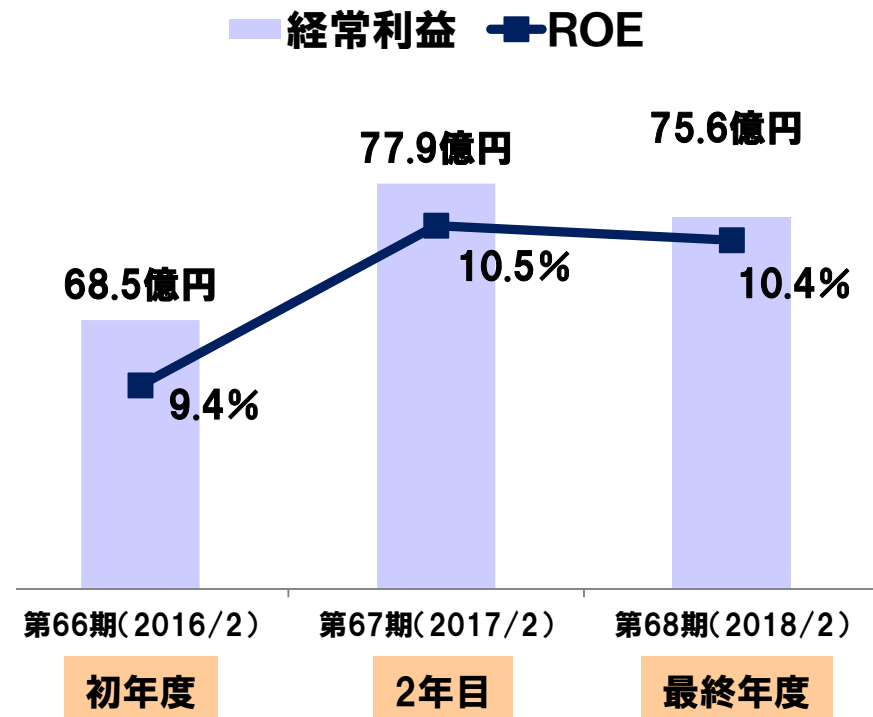
- ①「4°C」ジュエリー
- ②「4°C BRIDAL」
- ③「canal 4°C」
- ④ アパレルメーカー事業
- ⑤ デイリーファッション事業「パレット」

# 第5次中期経営計画の前提：4次中計数値ビジョンの成果

- 経常利益:2018年2月期は75.6億円
- ROE:数値目標10%以上は1年前倒して達成⇒ 最終値10.4%

## 第4次中期経営計画 数値ビジョン達成の推移～経常利益とROE

	第4次中計 2年目終了後 修正数値 ビジョン	第4次中計 最終年度 連結業績 実績
連結売上高 ※1	510億円	480億円
経常利益 ※2	82.5億円	75.6億円
ROE ※3	10.9%	10.4%



- ※1 数値ビジョンの連結売上高は(株)三鈴の売却に伴い修正
- ※2 経常利益は第4次中期経営計画2年目終了時点で計画以上に推移したため、当初目標の「80億円以上」を修正
- ※3 ROEは当初目標である「10%以上」を1年前倒して達成したため、修正

◆ **高水準の接客サービス**

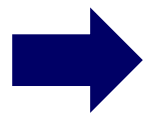
お客様に寄り添いニーズを引き出すコンサルティングセールス

◆ **価格に対する信頼性**

原則、セールや割引販売、アウトレットへの出店を行わない

◆ **業界トップレベルの品質管理体制**

X線検査機等による科学的検査の実施、100名規模の検品体制



国内ジュエリーのリーディングカンパニーとして  
業界を牽引すべく、接客、価格、品質など  
各分野の信頼性・水準を高める

対象期間:2019年2月期～2021年2月期の3ヵ年

## 挑戦と変革 Challenge and Change

4°Cブランドの価値向上  
(「100年企業」、「100年ブランド」を目指して)

## ◆ 4°Cブランドの価値向上のために

1. 中核となるジュエリー事業に対し積極的な人材補強を行い、経営の質を高める。
2. 既存店の回復・成長に加え、次の成長戦略を担う事業の開発・育成に取り組む。

## ◆ ビジョン達成に向けたグループ全体の取り組み

人材の育成

商品力の強化

マーケット動向の把握

## 1 ジュエリー事業

- ① 商品・販売・サービスの向上による既存店の回復・成長
- ② 情報技術への対応力強化によるEC事業の拡大
- ③ 海外戦略の再構築

## 2 アパレル事業

- ① ODMの企画提案力強化
- ② 関西地区ドミナント出店によるマーケット拡大



1 **グループ経営管理機能の強化**

2 **グループ人材補強・育成の推進**

3 **ダイバーシティ経営の推進**

**経営基盤の強化に向け  
取締役(監査等委員除く)3名増員予定  
外部の経営経験者2名を登用**

**ガバナンスの強化に向け  
監査等委員である取締役(社外)1名を増員予定**

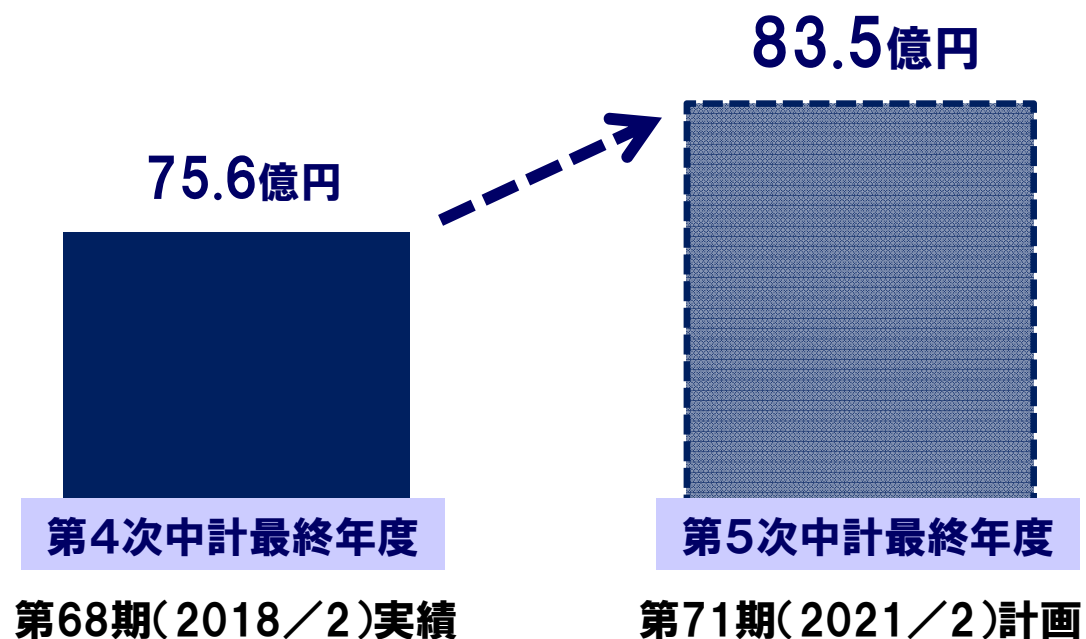
**取締役12名うち社外取締役4名、3分の1へ**

# 第5次中期経営計画基本方針～数値ビジョン

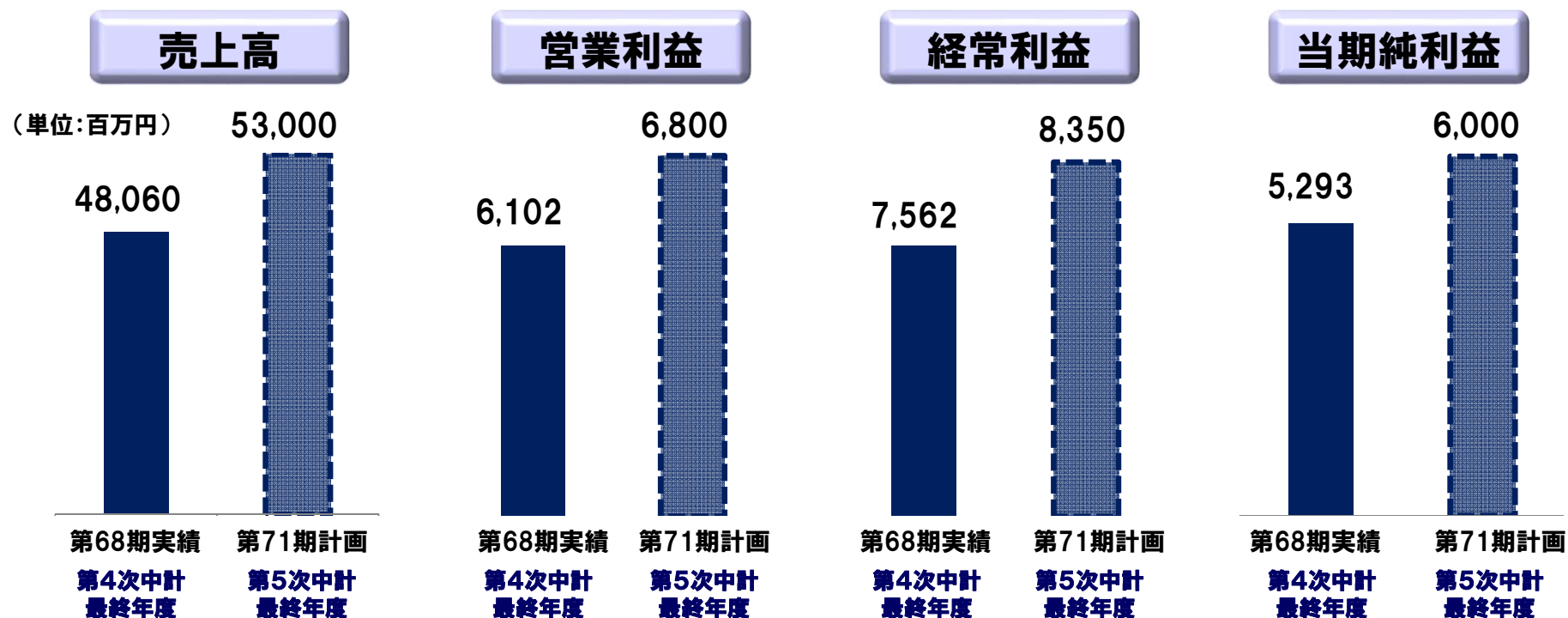
## 数値ビジョン（2021年2月期）

連結売上高	530億円以上
経常利益	83.5億円以上
ROE	10%以上

## 数値ビジョン達成イメージ～経常利益の見通し



# 第5次中期経営計画～連結数値計画



(百万円)	第68期(2018/2)実績 第4次中期経営計画最終年度	第71期(2021/2)計画 第5次中期経営計画最終年度	変化率(%)
売上高	48,060	53,000	+10.0
営業利益	6,102	6,800	+11.4
経常利益	7,562	8,350	+10.4
当期純利益	5,293	6,000	+13.4

- 1 エフ・ディ・シィ・プロダクツグループ**  
「4°C」および「4°C BRIDAL」の既存店売上高を、  
再び成長軌道に戻すことを最重要課題として取り組む。
- 2 アスティグループ**  
アパレルメーカー事業としてのODMの企画提案力強化を  
推し進め、安定した営業利益の確保を目指す。
- 3 株式会社アージュ**  
デイリーファッション事業のマーケット拡大を柱として、  
「パレット」の関西ドミナントの深耕による認知拡大に取り組み、  
営業利益の拡大を図る。

## ジュエリー事業 数値計画

(百万円)	第68期(2018/2) 実績	第71期(2021/2) 計画
売上高	30,981	32,940
営業利益	5,470	5,810
経常利益	5,598	5,930
当期純利益	3,749	4,030

### ◆ エフ・ディ・シー・プロダクツグループ 事業ビジョン

- 1 「4°C」ジュエリーのブランド価値向上  
既存店の安定成長、中・高価格帯の強化、販促強化によるブランドイメージの向上
- 2 「4°C」のブライダルジュエリーの競争力向上  
ブライダルフェアの充実、新たな付加価値を産む商品・サービスの検討
- 3 ブライダル専門店「4°C BRIDAL」としての優位性の確立  
商品力の更なる強化、サービス・顧客満足度の向上、集客・買上促進施策の推進
- 4 「canal 4°C」の安定成長  
客数拡大による既存店の安定成長、ファッションジュエリー商品力の強化

## ◆ エフ・ディ・シー・プロダクツグループ 事業ビジョン（続き）

- 5 「Luria4°C」の商品構成力の強化  
バッグの拡大による商品構成の拡充、財布・革小物のMD再構築
- 6 EC事業の更なる拡大  
売上高30億円規模に向けた運営体制の強化
- 7 「MAISON JEWELL」による郊外型SCマーケットモデルの確立  
MD構築、着実な出店と、1店舗あたり売上高の拡大
- 8 海外戦略の再構築  
テストマーケティングの推進
- 9 生産、品質管理体制の強化による優位性の確立  
生産管理体制の再構築
- 10 新たなマーケットの開拓  
新規事業の開発、M&A等の検討継続

## アパレル事業 数値計画

(百万円)	第68期(2018/2) 実績	第71期(2021/2) 計画
売上高	17,080	20,400
営業利益	567	870
経常利益	817	1,130
当期純利益	526	730

### ◆ 事業ビジョン

アスティ  
グループ

成長事業の具現化と安定成長に向けた投資の継続

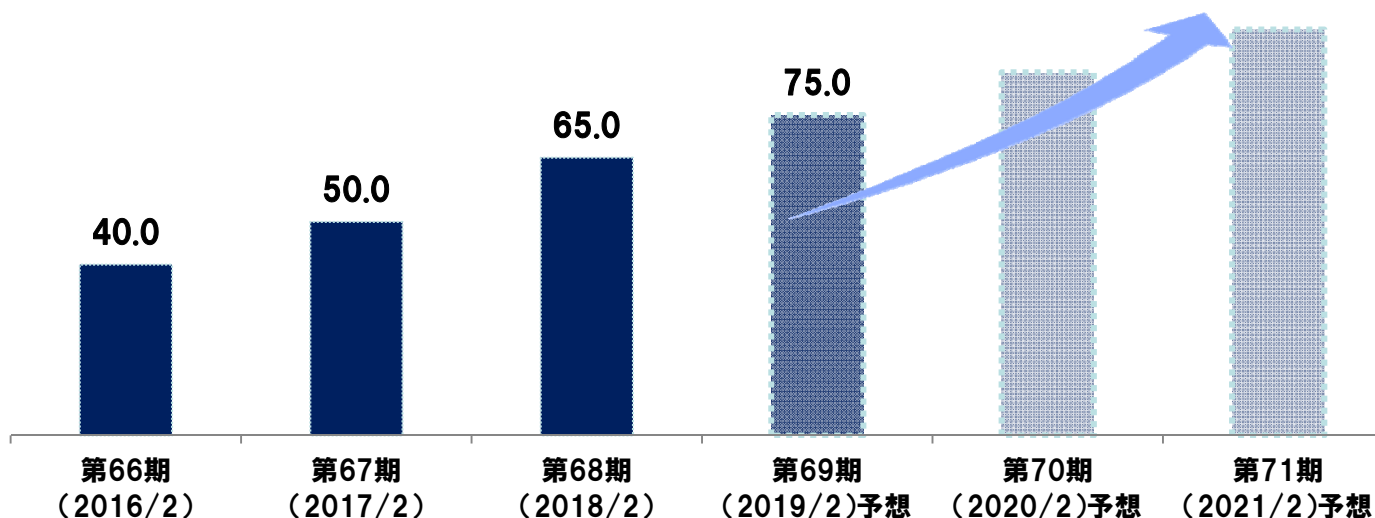
(株)アージュ

ディリーファッション事業「パレット」の拡大

□ 連続増配へのこだわりを堅持するとともに配当性向30%以上を維持し、還元水準の向上に努める

1株当たり配当金の推移

(単位:円)



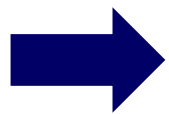
	第68期 (2018/2)	第69期 (2019/2)	第70期 (2020/2)	第71期 (2021/2)
1株当たり年間配当金(円)	65.0	75.0	↗	↗

➤ 将来的に100円配当の実現を目指す



目標とする1株当たり当期純利益は  
200円以上

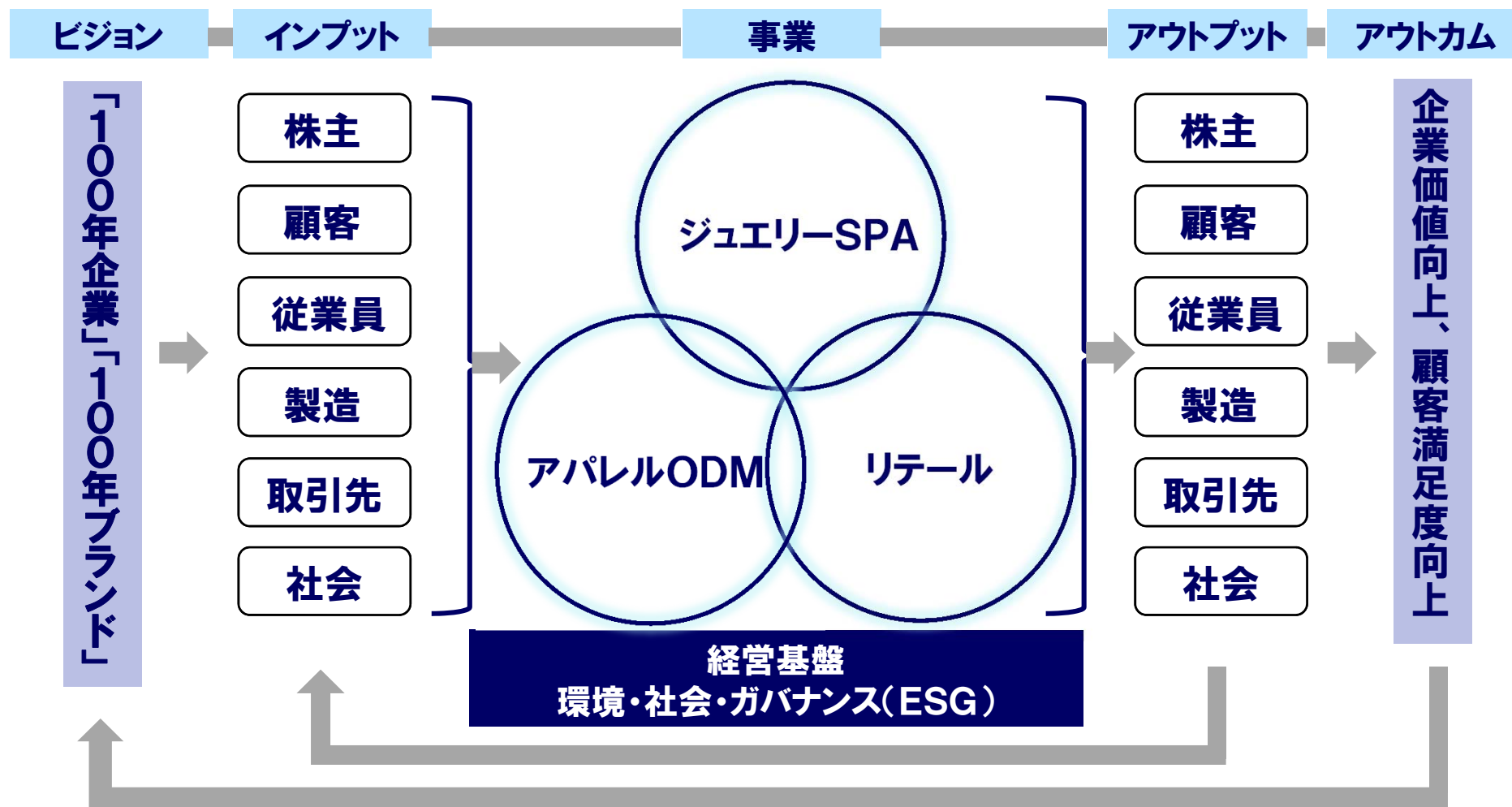
ROE10%以上を意識した経営



高水準の資本効率を継続する方針  
株主資本の効率性を重視した経営

# 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つの事業で価値拡大を目指す



## ◆ エフ・ディ・シー・プロダクツにおいて RJC (Responsible Jewellery Council: 責任あるジュエリー協議会) への加盟

- 日本企業は当社含め3社のみ加盟（2018年4月末時点）
- 責任ある取引とサステナブル(持続可能)な経営・社会の実現に向けた取り組みを推進
- ブランドとしての信頼性をより明確にすることで、ブランド価値の更なる向上を目指す



Responsible  
Jewellery  
Council

※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

### ◆グループ人材補強・育成の推進

- 次世代リーダーの育成
- グループを横断した人材教育・登用、採用活動
- 価値観伝承教育「まっとうな経営塾」の継続・浸透

### ◆ダイバーシティ経営の推進

- 働き方改革(ワーク・ライフ・バランス)の推進
- 女性の活躍推進

### ◆品質管理

- 業界トップクラスの品質管理体制の更なる充実
- 商品・サービスにおける信頼性の向上

**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**

**経営企画室 小塚(コヅカ)**

**TEL 03-5719-3429**

**FAX 03-5719-4462**

**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。**