

4CsHD

株主通信

December 2024

Vol. 1

MISSION

はずむライフスタイルを提供し人々を幸せにする

VISION

顧客(Customer)を創造(Creation)し大切に(Cherish)することで社会貢献(Contribution)する

Top Message



「心がはずむ」

お客様と社員が輝ける企業を目指して！

当社は、現在「美と健康」、「生活における癒し」の分野において、20代からミドルエイジ世代まで幅広い年代が活躍しております。さまざまな年代における、お悩みやニーズに寄り添った商品展開やサービスを提供し、皆様がわくわくドキドキ、ときめくような「はずむ」気持ちを感じていただけるよう、これからも時代にマッチした事業展開を行い、持続可能な成長を続けてまいります。

代表取締役社長 寺田智美

事業の進捗と今後の計画について

2023年12月に発足した新経営体制のもと、既存事業の売上・認知強化と新規事業として再生可能エネルギー事業である太陽光発電事業を開始いたしました。

●卸売事業の強化(販売先拡大)

これまで通信販売・直営店舗の販売を行ってきた「FAVORINA」「FINE VISUAL」「AROMA BLOOM」の国内外の卸先を拡大

●再生エネルギー事業へ参入

2024年6月より太陽光発電所の土地利用権を購入し、太陽光発電所の設備投資から売電先との契約までの一連のコンサルティング業務を開始

2025年9月期 お客様のお悩みに寄り添い、お悩み解決型企業として進化します

「美と健康」の分野に注力し、他社との業務提携を行い、新たなブランディングを図ってまいります。利益体質を強化するため、事業の取捨選択、社内の組織変革を実施し、売上・利益を追求していきます。

22期決算概要

業績の詳細は [2024年9月期 決算短信\[日本基準\]\(連結\)](#)、[2024年9月期決算説明資料](#) にてご確認くださいませ

単位(百万円)

売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する当期純利益
2,136	214	216	272
2,257	126	129	273
2023.09	2023.09	2023.09	2023.09
2024.09	2024.09	2024.09	2024.09

売上高増加の主な要因

通販事業では売上高が21.6%増、卸売事業では13.9%増。EC販売は、モールでの販売強化、SNSの活用や広告配信等により認知度向上と新規顧客開拓を図ったこと、卸売では国内外で販路を拡大し売上増加につながりました。

営業損失縮小の要因

卸売事業では、41.1%増、リテール事業では損失額を大きく改善したことが寄与。卸売事業は売上増加に伴い、利益も順調に伸長させていること、リテール事業では赤字体質の店舗退店とリピート率・単価アップの施策が功をなしております。

●セグメント別売上高

通販事業

売上高	
2023年9月期	2024年9月期
889,685千円	1,082,150千円
対前年増減 192,465	
営業利益	
2023年9月期	2024年9月期
204,574千円	197,674千円
対前年増減 ▲6,900	

- 電話オペレーターによる販売:自社内のコールセンターで働く社員がお客様のニーズやお悩みに寄り添い、徹底的なマーケティングによる商品選定やDMの企画、販売までを行っております。代理架電業務も開始して売上拡大を図っています。
- EC販売:モールでの販売強化、SNSの活用や広告配信等により全ブランドの認知度向上と新規顧客開拓を図り、売上拡大につなげてまいりました。

リテール事業

売上高	
2023年9月期	2024年9月期
735,279千円	635,223千円
対前年増減 ▲100,055	
営業利益	
2023年9月期	2024年9月期
▲75,845千円	▲34,975千円
対前年増減 40,870	

収益性の低い3店舗の退店を行ったため、売上高は前年度より下回っておりますが、客単価の向上とリピート施策及び新商品の発売により一定の効果は出ております。会員獲得施策として昨年度より導入しているアプリ会員については1年間で4万人弱増の約9万人、LINEアカウント登録者数も3万人増の約8万人へ増加となりました。引き続き早期に赤字体質の脱却を図る業績の拡大と黒字化を目指してまいります。

卸売事業

売上高	
2023年9月期	2024年9月期
456,968千円	520,391千円
対前年増減 63,422	
営業利益	
2023年9月期	2024年9月期
150,449千円	212,275千円
対前年増減 61,825	

- 国内卸:各ブランドにおいて認知拡大を目的としたプロモーション活動を継続し、販路・売上拡大につなげております。
- 海外卸:スキンケアブランド「Cure」を筆頭に他ブランドにおいても東南アジアを中心としたアジア市場へ販路を拡大しております。「FAVORINA」「AROMA BLOOM」につきましては台湾での販売を開始いたしました。

コンサルティング事業

売上高	
2023年9月期	2024年9月期
56,479千円	30,598千円
対前年増減 ▲25,881	
営業利益	
2023年9月期	2024年9月期
▲26,668千円	▲12,813千円
対前年増減 13,855	

これまで実施してきた、HACCP管理への指導及びJFSM認証コンサルについては顧客によって明暗が分かれていること、感染症対策として販売を行っている空間除菌デバイスDevirus ACは、国内大手の鶏舎への導入を実施し更なる展開拡大を行ってまいりましたが、暖冬の影響で鳥インフルエンザの発生頻度が少なく売上が予測を下回る結果となりました。そのような外部環境から、グループにおける事業の選択と集中の検討を進めている中で、社内のリソースを第3四半期連結会計期間より太陽光発電事業のコンサルティングへシフト変更いたしました。

●Business Topics

再生可能エネルギー事業への参入

再生可能エネルギー事業の基本方針

DC2MW程度の太陽光発電所を基準として、年間DC24MW程度を継続的に購入取得し、売電先へ販売いたします。2026年5月末までの2年間において合計48MWの契約を予定しています。

2024年6月27日以降、29件の土地利用権を購入し、うち4件については売買契約を締結いたしました。(2024年10月31日時点)



株式会社ネットプライスとの業務提携

株式会社ネットプライスが運営するショッピングサイト「Otameshi」での当社取扱い商品の販売を開始。商品の拡販を目的とし、売上拡大を目指してまいります。

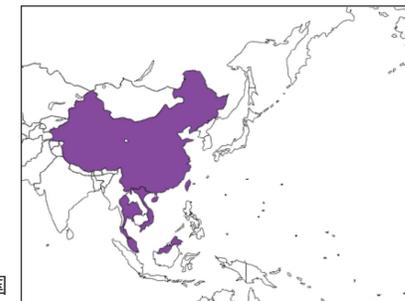
▼「Otameshi」

ロス問題の削減を目指すと同時に寄付もできるショッピングサイト。持続可能な社会実現のためにフードロス、ファッションロス、コスメロス等の問題解決や資源保全による社会貢献を理念として掲げ、アウトレット品等の食品をお求めやすい価格で販売。

海外への販路拡大

取扱商品の海外販路の拡大を進めております。

スキンケアブランド「Cure」の商品は、中国・香港・マカオ・ベトナム・台湾・シンガポール・マレーシア・タイの8か国に卸しています。



■「Cure」販売国

2023/10/11 読書の秋に小説の世界観を盛り上げる香りの提案

“読書のお供にオススメのアロマ”をテーマに、「恋愛」「SF」「ミステリー」「ファンタジー」の4つのジャンル別に精油を2種ずつ、計8種をピックアップ。当社の年間100冊以上の本を読む読書家ら17人が選定。想像力をかき立てる“読書”に、アロマで“香り付け”することで五感を刺激し、本の世界観に入り込む“没入感”を提案。 [CLICK](#)

2023/12/19 2024年の<開運アロマ>を発表

幸運を引き寄せる2024年の香りとして「吉野ヒノキ」と「オレンジスイート」をセレクト。2024年がどんな1年になるかを、中国の自然哲学の考え「陰陽五行説」と、数字で運勢を占う「数秘術」から予想。成り立ちやイメージなどと紐づけた精油を“開運アロマ”として発表。 [CLICK](#)

2024/6/27 二酸化炭素の排出量削減を目指し、<アロマ>を活用したオフィスの暑さ対策を実施

本格的な暑さが到来した今夏、“嗅ぐことで体感温度を下げる”とされる精油の香りを活用して、オフィス内の暑さ対策を実施。展開するアロマ事業の知見を生かし、エアコンだけに頼らない“エコな暑さ対策”で、政府が掲げる「2050年カーボンニュートラル」の実現へ取り組みました。 [CLICK](#)

2024/6/19 美容専門店「ヨドブルーム池袋店」でフェヴリナ6商品を販売開始

通販化粧品として展開するブランド「フェヴリナ」の一部商品を、美容アイテムの体験型ショップ「ヨドブルーム(Yodobloom)池袋店」で販売。期間は、2024年6月21日(金)から11月20日(水)まで。 [CLICK](#)

2024/9/17 株式会社 i i y 執行役員の“こじみく”こと小島未紅のブランドマネージャーとしての取り組み

一日経COMEMOキーオピニオンリーダーに選出。「CHARM MAKE BODY」ブランドディレクターとしての思いを発信。 [CLICK](#)

—株式会社コマースピックが運営するCommerce Pickにインタビュー記事が掲載。 [CLICK](#)

—「元起業家」たちと考える起業経験を活かした多様なキャリアアップをテーマとした、TOKYO Re:STARTERでのイベントへ登壇。 [CLICK](#)

INFORMATION

ファン株主開設のお知らせ

この度、当社の新しいプラットフォームとして”フォーシーズHDファン株主”を開設することを決定いたしました。

当社はお客様のお悩みに寄り添う<お悩み解決型企業>としてステークホルダーの皆様へもエンゲージメントを高め、事業内容や商品・サービスの理解を深めていただきたいと考えます。

ファン株主の皆様へは、株主優待以外でも当社グループ商品をよりお得にお使いいただけるよう、特別セールやクーポンのご案内をはじめ、コミュニケーションを図ることを目的とした対話強化及び説明会の機会を増やしていく所存です。

登録方法の詳細については、プレミアム優待倶楽部へご登録いただいておりますメールアドレスへのご連絡及びリリースにて公表しますのでお待ちくださいませ。

フォーシーズHDファン株主 3つの特典

1 **Coupon** 新商品に使える割引クーポン

2 **Sale** 商品をお得に購入できる特別セールの開催(年2回予定)

3 **Communication** 当社の事業や商品に関する説明会やオンライン動画の配信等

● ブランド紹介

FAVORINA



日々のスキンケアは、洗練された技術と信頼の優しい成分で、自身が本来持っているナチュラルさを活かし、素肌の美しさにこだわりのある方のために。

主力商品

ナノアクア
炭酸ジェルパック
(累計出荷数683万パック※)



※2024.6.30時点

ANYTHING WHITE



忙しいからこそスキンケアは手を抜かない、一つでほしかった美肌へ。自分のスタイルに合わせて、美しさに磨きをかける、こだわりのある方のために。

主力商品

エニシングホワイト
プレミアムモイスタチャー
(累計出荷数40万個※)



※2024.6.30時点

AROMA BLOOM THE STORE OF RELAXATION GOODS & GIFTS



香り咲く、毎日を。自然の力でいつまでも健やかに強く美しく。お悩みやシーンごとに”香り”を提案し、皆さまの”アロマライフ”をサポート。

主力商品

エッセンシャルオイル
アロマブルーム メタックス
アロマティックローション



FINE VISUAL



悩みが出てくる世代のお肌に天然由来の成分を中心に配合し、美しさをサポート。しっかり選んで、美しさを追求する方のために。

主力商品

バイタルコンディショニング
ローションa
(累計出荷数129万本※)



※2024.6.30時点

Cure



お肌へのやさしさを第一に、Cureは本来のお肌へ導くお手伝いをしたい、との思いから生まれたコスメブランドです。

主力商品

ナチュラルアクアジェル



Charm

MAKE BODY



“Charm=魅力 Make=生み出す Body=身体”
美しい身体を手に入れることで「自信がつき、日々が楽しく、本来の魅力があふれ、美しさに磨きがかかる」という思いを込めて。

主力商品

ふわっとスリムブラ
(ブランド累計販売数55万枚※)



※2023.12.31時点

● Product Information

NEWS
01

アロマブルーム
メタックス アロマティックローション

[商品詳細はこちら](#)

一部イオンモール・バラエティショップにて
販売を開始

「からだにいいこと大賞2024」一次選考通過
2024年12月16日(月)発売の雑誌「からだにいいこと」・「からだにいいことWeb」にて結果発表
▶創刊20年目を迎える女性のための健康雑誌『からだにいいこと』が、「本当にからだにいい」と認定した商品・サービスに贈るアワード



ファイテン社との
共同企画商品

NEW
02

ピュアバブルローション

[商品詳細はこちら](#)

簡単！振るだけ！超微細な泡「ナノバブル」が叶える毛穴ケア※¹化粧水

ボトルを振ると、0.001mm以下の超微細な泡であるナノバブルが発生。できだてのナノバブルが美容成分をお肌のすみずみ※²まで素早く届け、翌朝までしっかりとふっくら。毛穴の目立ちにくい※³ふっくらとなめらかなお肌に導きます。

※¹ うるおいを与えて毛穴を目立ちにくくするお手入れのこと
※² 角質層まで ※³ うるおいを与えて毛穴を目立ちにくくする



2023/9/1 発売

HIT
03

FAVORINA/FINE VISUALの人気アイテム!

FAVORINA
FINE VISUAL

ナチュラルソープ
ウェイクアップ/デイフィニッシュ



シリーズ累計出荷数
154万個※

ウォータークレンジングジェル



累計出荷数
42万本※

バイタルコンディショニング
ドットクリアN



累計出荷数
12万包※

※2024.6.30時点

[人気アイテムがお得にGETできる<選べる洗顔セット>販売中!](#) [キャンペーン詳細はこちら](#)

● 株主優待

対象株主様

毎年9月末時点の当社株主名簿に記載又は記録された1単元(100株)以上保有の株主様

申込方法及び申込期間

株主優待のお受け取りには、特設Webサイト「フォーシーズHDプレミアム優待倶楽部」での会員登録及びお申込みが必要となります。会員登録及び株主優待お申込み方法、お申込み時期等につきましては、2024年12月上旬(予定)にご案内をお送りいたしますので、楽しみにお待ちください。

株主優待の内容

保有株式数	当社商品	フォーシーズHDプレミアム優待倶楽部進呈ポイント
100~199株	2,310円相当	—
200~299株	4,730円相当	—
300~499株	7,910円相当	—
500~699株	20,890円相当	3,000ポイント
700~999株	30,768円相当	4,000ポイント
1,000株以上	56,046円相当	6,000ポイント

当社商品詳細は [こちら](#)

長期保有特典

対象株主様

当社の株式を、継続4年以上保有いただいている株主様

進呈品

FINE VISUAL「ホワイトリンクルクリーム」 医薬部外品

有効成分<ナイアシンアミド>を配合した部分用エイジングクリーム



「フォーシーズHDプレミアム優待倶楽部」進呈ポイントについて

対象株主様

当社の株式を、5単元(500株)以上保有の株主様

申込方法

株主優待商品のお申込みと同様に、特設Webサイトでご登録及びお申込みいただくことでポイントをお受け取りいただけます。なお、インターネットにて登録ができない株主様につきましては、別途お電話にてお申込みいただくことが可能ですが、優待内容(ご選択いただける商品)に限りがありますのでご了承ください。

ポイント利用方法

特設Webサイト「フォーシーズHDプレミアム優待倶楽部」において、以下に交換可能

- ✓ お米やブランド牛などのこだわりグルメ、選べる体験ギフトなど3,000種類以上の商品への交換
- ✓ 環境NGO、国際NGOなど公益法人への寄付
- ✓ 他のプレミアム優待倶楽部導入企業の優待ポイントと合算可能な共通株主優待コイン『WILLsCoin』へ交換
※『WILLsCoin』について(<https://portal.premium-yutaiclub.jp/>)

NEW ✓ 進呈ポイント分(3,000/4,000/6,000ポイント)の当社商品セットへの交換 プレミアム優待倶楽部限定

ポイント進呈時期及び使用可能期間

2024年11月下旬(予定)にお送りいたします「フォーシーズHDプレミアム優待倶楽部のご案内」のハガキをご参照ください。

ポイントの繰り越しについて

次年度へ繰り越しはできません。期間内に使用されなかった当該ポイントは失効となりますので、十分にご留意ください。株主優待商品や株主優待のお申込み受付開始日等の詳細は、決定次第以下サイトにてお知らせいたします。(<https://4cs-holdings.premium-yutaiclub.jp/>)

「フォーシーズHDプレミアム優待倶楽部」ポイント制度に関するご質問・お問い合わせ先
フォーシーズHDプレミアム優待倶楽部 ヘルプデスク
TEL:0120-980-965 受付時間:午前9時~午後5時(土・日・祝日を除く)