

女性のための投資フォーラム IR for Women 2016

～あなたがひとときわ輝くために～



出展ブース



8008

4°Cホールディングス

4°C holdings group



代表取締役社長 鈴木秀典氏

セミナー内容

4°Cホールディングスグループの成長戦略

4°Cホールディングスグループは、高いブランド力を誇る「4°C」を中心に、収益率の高いジュエリー事業を核として成長戦略に取り組んでいる。
『すべては、お客様の“笑顔”や“ときめき”のために』

利益率が高いジュエリー事業が業績を牽引

4°Cホールディングスは、ジュエリー事業を展開するエフ・ディ・シー・プロダクツと、アパレル事業を手掛けるアスティ、アージュを中心とする10社から構成される。繊維製品販売からスタートし、事業を拡大しながら発展を続け、2006年に持株会社体制に移行。現在は、ジュエリー事業に積極的投資を行っており、ブランドや事業の開発・育成によりチャネル戦略の推進に取り組むことで、ジュエリー事業はグループ全体の売上高の6割以上を占めるコア事業に成長している。主力の『4°Cジュエリー』は、「水のようにしなやかでありたい、すべての生命に潤いを与えたい」というコンセプトのもと、常に新しさと潤いをもたらす商品を提供し続け、国内有数のジュエリーブランドとしての地位を確立している。

高い品質と人材の育成、他の追随を許さない『4°C』ブランドの強み

本社内にアトリエを併設し、専門の職人（原型師）がジュエリーを産み出す。商品は「X線検査機」による地金の純度、「ダイヤモンドテスター」によるダイヤモンドの品質検査や、商品別マニュアルに基づく厳正な検品により品質管理を徹底。また、優れたファッションアドバイザーを育成するためのカリキュラムも充実。模擬店スペースを設けた販売研修施設の活用や、女性が働きやすい環境づくり、コーポレートユニバーシティによる総合的な社員教育など、未来を担う人材の育成に多方面から取り組んでいる。

複数のブランド展開による多様な販売チャネルの開拓により利益が拡大

『4°Cジュエリー』をはじめ、ブライダル専門店『4°Cブライダル』、駅ビル、ファッションビルを中心に展開する『canal4°C』、革小物を取り扱う『Luria4°C』など、幅広いニーズに対応した複数のブランドを開発・育成し、多様なチャネルを開拓することで、ジュエリー事業は大きく成長。2017年2月期の連結業績では、営業利益率は9年連続の上昇となる12.7%を見込んでおり、配当についても5期連続の増配を継続予定。また、ROEも2016年2月期には5年前の2.6%から9.4%まで飛躍的に上昇した。商品面では、変色しにくいエターナルシルバーなど、素材開発による商品の差別化に取り組んだほか、時計や革小物など、取り扱いアイテムを拡大。さらに、ブランド同士のシナジー効果が期待できる複合店化や隣接店の展開に取り組んでいる。

今後の成長へ向けて「チャネル戦略」「中国への出店」「ECチャネル拡大」

第4次中期経営計画より「100年企業」「100年ブランド」を掲げ、さらなる発展を目指す。今後は、ブランドポートフォリオの更なる充実に向けて、現在育成中のブランド『MAISON JEWELL』の出店による郊外型ショッピングセンターのマーケット開拓に取り組む。併せて、新規事業・新ブランドの開発にも取り組む。また、海外は中国に集中投資を進めており、2018年2月末までに10店舗展開を計画し、やがて来るであろう大きなトレンドに備える。さらに、EC事業の更なる拡大に向け、2016年8月にブライダルリング専門サイトをオープン。サンプルリングの貸出しや、専任スタッフによるサポート等、充実したサービスでオンラインのみならず、店舗への来店も促す。