



2020年6月12日

各 位

会社名 Oak キャピタル株式会社
代表者名 代表取締役会長兼CEO 竹井 博康
(コード番号 3113 東証第二部)
問合せ先 執行役員 IR・PR 室長 小玉 誠一
(TEL. 03-5412-7700)

株式会社フォーシーズホールディングス（東証2部3726）に向けた成長支援投資のお知らせ

当社は株式会社フォーシーズホールディングス（以下「フォーシーズHD社」）が実施するグループ業績の安定化と企業価値の拡大を目的とした、総額10億円のエクイティファイナンスの引受けを決定いたしましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 投資サマリー

ーWebマーケティング戦略強化とM&Aで企業価値拡大ー

フォーシーズHD社では新経営体制のもと、「従来の事業（化粧品通販・卸売）にとどまらず、海外展開、M&Aを積極的に進め、新たな事業の柱を増やしていく」ことをグループ経営方針として定めています。同社の経営課題は明確であり、成長戦略の着実な実行とイノベーションにより、企業価値および株主価値向上に繋がるものと考えております。

当社は同社に対し財務戦略に留まらず戦略立案支援やIR支援など様々な支援を実行してまいります。

内 訳	引受金額	引受株式数
新株式の引受	1億円	202,100株
新株予約権の引受	9億円	1,818,200株
総 額	10億円	2,020,300株

投資実行予定日	2020年6月29日
---------	------------

2. 投資の視点

(1) セクター注目

化粧品業界はメーカーや販売チャネルが多様であり、商品カテゴリーも多岐に渡る。製品の訴求ポイントもメーカーによって様々であることなどが影響し、化粧品業界のEC化率は他業界に比べて低い。近年では消費スタイルの変化や、スマートフォンの普及、口コミサイトの充実などにより主戦場がECに移りつつあり、EC化率の観点からも、フォーシーズHD社のWebマーケティング戦略強化によるEC通販の拡大機会に注目。

(2) 事業優位性およびポテンシャル

フォーシーズHD社は、2004年、2014年に化粧品及び健康食品の通信販売を手がける会社を買収し、2015年には化粧品の卸売りの会社を買収するなど化粧品・美容関連事業を拡大してきた。ECを活用しない事業展開にも関わらず一定の優良顧客を有してきた中、昨年12月に代表取締役社長に就任した天童社長の陣頭指揮のもと、今年に入ってからEC通販の拡大施策を早々と講じてきたことで、新規顧客獲得件数は2倍になり、これまでのマーケティング手法のアウトバンド型コールセンター売上とWeb売上比率は9：1から5：5へと既に成果も出てきており、今後の更なるWebマーケティング戦略強化による顧客拡大など、アップサイドが期待できる。

(3) 成長戦略

フォーシーズHD社の中核である化粧品・健康食品事業は上述の通りのWebマーケティング強化の他、既に取り組みを開始している海外展開を軌道に乗せていくことで、当該事業の価値拡大に邁進していくが、フォーシーズHD社が成長の原動力として投資を強化していきたいとしている先は、昨年6月に買収したHACCPジャパン社が手がける飲食・食品工場向けの細菌検査サービス事業が本年6月より導入が開始されるHACCP制度と今次の新型コロナウイルス禍の影響により当該事業への注目が一気に高まる衛生コンサルティング事業を挙げている。また新たな成長エンジンとしての新規事業においては既存事業と親和性のとれる分野としてコンプレックス解消ビジネスや予防介護分野への参入を計画している他、ネット販売力の強化と外注費削減を伴う内製化による財務体質改善を同時に実現するWebマーケティング会社の買収も対象としている。

天童社長はベンチャーリンク社で新規事業の探索・開発の知見を培い、株式会社ハウスドゥ・フランチャイズ・システムズ（現：株式会社ハウスドゥ）において同社の専務取締役としてほぼゼロの状態であったFC店舗を250店舗まで広げたことで、同社のFC戦略を成功に導くなど、拡大戦略のノウハウ・経験を持つ天童社長が主導する新規事業は成長ポテンシャルの実現可能性が高いと判断。

※HACCPとはHazard Analysis and Critical Control Pointの略で、国連食糧農業機関（FAO）と世界保健機関（WHO）の合同機関である食品規格（コーデックス）委員会から発表された、食品製品等の安全性を確保しようとする衛生管理の手法で国際的に認められたものです。

3. フォーシーズHD社の概要および業績ハイライト

会社概要

(1) 商号	株式会社フォーシーズホールディングス
(2) 代表者	代表取締役社長 天童 淑巳
(3) 所在地	福岡県福岡市中央区薬院一丁目1番1号
(4) 設立	2003年12月
(5) 従業員数	99名（連結）
(6) 決算期	9月
(7) 資本金	8億82百万円
(8) URL	http://www.4cs-holdings.co.jp/

トレーディングデータ

時価総額	3,452百万円
発行済株式総数	6,973千株
PER	－倍

※2020年6月11日現在

事業内容

(1) コミュニケーション・セールス事業	化粧品及び健康食品の通信販売。 「フェヴリナ」、「ファインビジュアル」の2つのブランドで展開。 連結子会社：株式会社フェヴリナ
(2) 化粧品卸事業	化粧品及び入浴剤の卸販売。 「Cure」ブランドで展開。 連結子会社：株式会社Cure
(3) 衛生コンサルティング事業	HACCP基準に即した食品衛生管理の導入における、微生物検査機器の販売、飲食店・食品工場向けの訪問検査サービスの提供。 連結子会社：株式会社HACCPジャパン

	業績ハイライト (連結)				
	2015/9	2016/9	2017/9	2018/9	2019/9
売上高	2,373,397	4,311,816	2,668,408	2,248,324	1,958,097
営業利益	87,464	277,076	111,183	37,742	△231,570
経常利益	77,922	260,210	161,356	25,303	△226,653
当期純利益	31,621	122,398	200,597	△45,792	△367,918
EPS	4.79	17.82	29.21	△6.67	△54.08

※単位：千円/円

4. Oakキャピタルの投資方針

当社は投資銀行として、不確実性が高い時代において企業価値向上に向け積極的に取り組む企業の支援を積極的に実施してまいります。上場企業の財務強化並びに成長戦略資金の調達を目的におこなうファイナンスの引受けにおいては、公正な資金調達の担い手として金融庁や証券取引所の定める厳正かつ公正なルールに従い実施すると共に、株式市場に対しては透明性を重視し、投資家の不利益にならない条件でファイナンスの引受けを実施しております。

今後も、上場企業の価値向上を高めるタグポート役となることをミッションとして積極的に支援してまいります。

(特記事項)

本開示は投資先企業より情報提供を受けて作成しておりますが、「2. 投資の視点」に記載した仮説や結論などは当該企業によるものではなく、当社分析および評価によるものです。

以 上