

株式会社コックス
2015年2月期 第2四半期

決算発表

2014年10月3日

2015年2月期第2四半期の業績

(要約)連結損益計算書**■増収増益****■営業利益・経常利益 黒字転換****■売上総利益率 1.9p改善**

単位:百万円

	第2四半期累計	前年比	前年差
売上高	11,092	101.4%	+148
売上総利益	6,009	104.9%	+283
営業利益	5	—	+724
経常利益	107	—	+720
当期純利益	▲132	—	+623
1株当たり当期純利益	▲4.80円	—	+22.63円

(要約)単体損益計算書

■増収増益、営業利益・経常利益黒字転換

■売上高既存比103.0%（客数97.2%、客単価106.1%）

■売上総利益率 1.9p改善

単位:百万円

	第2四半期累計	前年比	前年差
売上高	10,976	101.4%	+149
売上総利益	5,960	105.1%	+290
営業利益	44	—	+709
経常利益	75	—	+673
当期純利益	▲135	—	+600
1株当たり当期純利益	▲4.93円	—	+21.80円

(株)コックス 財務状況

■最大の課題であった在庫問題を
前期末までに解決させ、商品在庫が
期首より4億41百万円減少。

■業績改善により、キャッシュフローも好転。

連結貸借対照表

単位:百万円

	第2四半期	期首比
流動資産	7,650	94.1%
固定資産	12,133	94.3%
資産合計	19,783	94.2%
流動負債	4,108	83.1%
固定負債	2,725	97.1%
純資産	12,949	97.8%
負債・純資産 合計	19,783	94.2%

連結キャッシュフロー計算書

単位:百万円

	第2四半期 累計	前年差
営業活動による キャッシュフロー	▲649	+240
投資活動による キャッシュフロー	▲246	+580
財務活動による キャッシュフロー	▲0	▲0
現金及び現金同 等物の増減額	▲905	+793
現金及び現金同 等物の期首残高	4,754	▲1,347
現金及び現金同 等物の期末残高	3,848	▲554

2015年2月期第2四半期の概要

1. 事業構造改革

(1) 基幹ブランドikkaの回復

ikka売上高増加額 +573百万円
前年比109.9%

売上高構成比	当年	前年差
ikka	57.8%	+4.5p

①メンズの拡大

売上高前年比	111.8%
内、衣料	109.5%
雑貨	124.7%



ビジカジ商品の売上拡大

(テーラードジャケット・バッグ・革小物)

ikka全店に展開開始



②レディースの復活

**売上高前年比
106.0%**

**メンズの
ビジカジテイストに
対応した
新たなテイストの導入
による客層拡大。**



③ ikka新業態 ikka LOUNGE 好調に推移

- 1) 2013年12月 イオンモール幕張新都心店 オープン
- 2) 2014年3月 イオンモール新潟南店 改装オープン
- 3) 2014年3月 ZOZOTOWNに出店

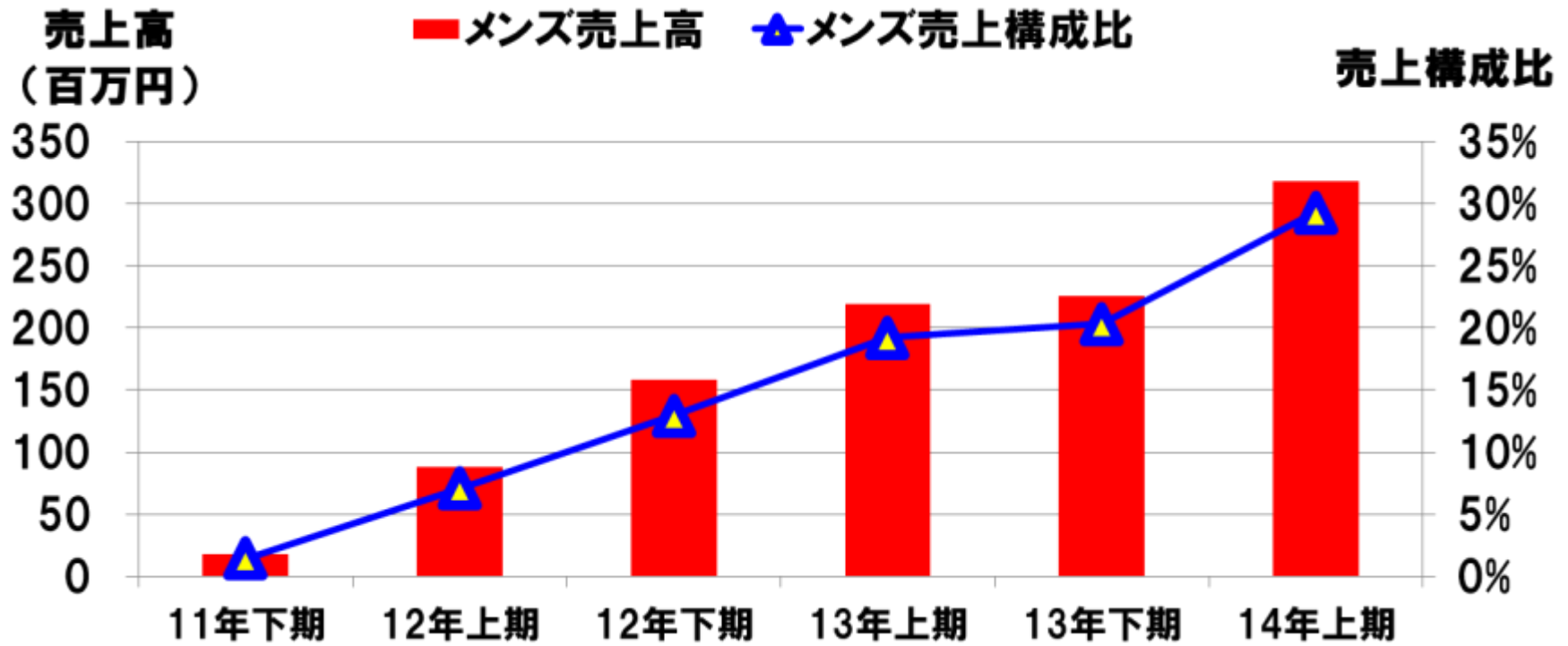


イオンモール幕張新都心店 (2013/12/16オープン)



イオンモール新潟南店 (2014/3/7改装オープン)

(2) VENCE EXCHANGE カップルブランドへの転身 メンズを追加した店舗の増加



(3)LBC

生活雑貨ブランドの確立 生活雑貨によるローンチ実施 売上高構成比のアップ



2. MD構造改革

「売上総利益率 前年差1.9p改善」

施策

(1) 鮮度最優先し、正価販売に徹する。

**(2) 夏の販促を2度に分けたMD計画に基づき、
「夏の新作」を継続的に投入したことが奏功。
(カットソー・リネンの7分シャツ・丈変化パンツなど)**

2. MD構造改革

	正価販売比率	売価変更率	商品回転日数
前年差	16.9p改善	4.7p改善	9.9日改善

前年差	3月度	4月度	5月度	6月度	7月度	8月度
正価販売比率	3.5p 改善	18.8p 改善	23.4p 改善	18.3p 改善	24.7p 改善	13.1p 改善
売価変更率	6.2p 改善	3.6p 改善	6.5p 改善	11.0p 改善	35.4p 改善	1.8p 改善
商品回転日数	8.4日 改善	3.9日 改善	7.1日 改善	3.6日 改善	13.7日 改善	23.3日 改善

3. コスト構造改革

販管費計 前年比 93.4%
419百万円の削減

損益分岐点売上高の引き下げ
月間 10%ダウン

2015年2月期第2四半期のトピックス

消費増税の影響は限定的

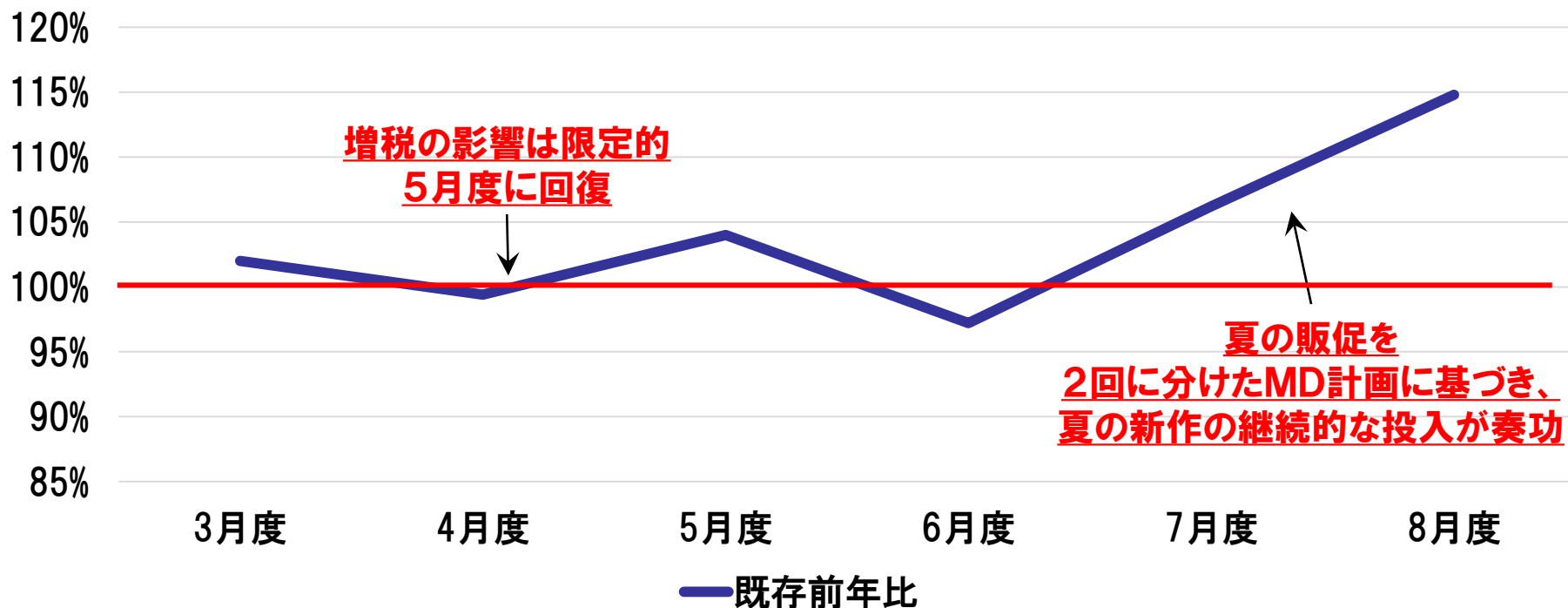
売上高既存比

3月度102.0% 4月度99.4% 5月度104.0%

夏のセール時の客数増

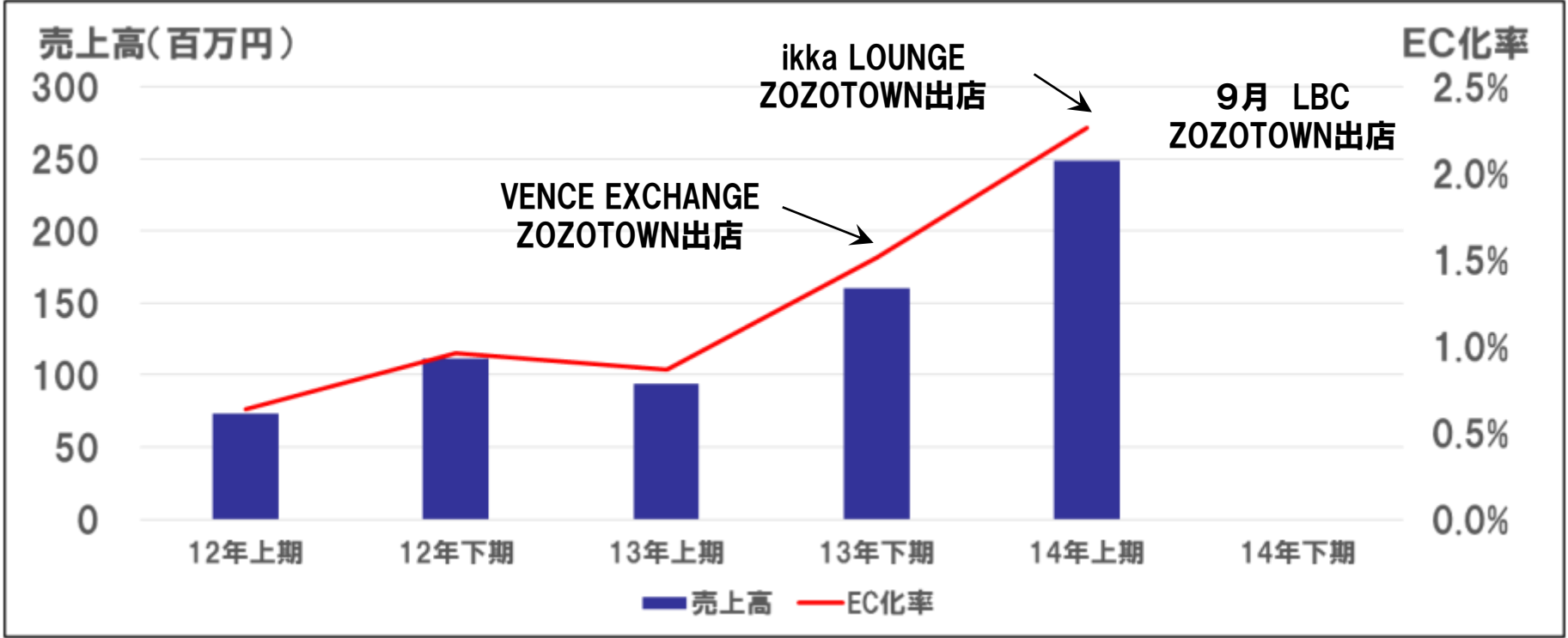
8月度売上高既存比114.8% 客数既存比108.4%

売上高既存前年比推移



ECマースの売上拡大

ECマース 上半期売上高248百万円
前年差+155百万円
EC化率2.3%
主要3ブランドがZOZOTOWNに出揃う



中国事業のモデル転換

直営店舗の縮小完了
直営小売事業から商品供給事業へシフト

- ・商品改革（雑貨導入・価格見直し）
- ・売場改革・売り方改革（雑貨什器導入・陳列方法見直し）
- ・営業サポート・巡回サービス指導・従業員教育など。



（変更後）イオンモール北京国際商城店

（変更後）イオンモール蘇州吳中店



2015年2月期下半期の重点取り組み事項

上半期に成果の出た改革を継続して実行

1. 事業構造改革

ikka売上高構成比

	当 年	前年差
上半期	57.8%	+4.5p
下半期	63.1%	+7.1p

ikkaを柱とした成長を更に推進

①10周年企画

(セレクト商品拡大・期間限定スペシャルサイトOPEN・ファッションを通じた社会貢献活動への参加)

②新店6店舗・改装3店舗

(内、ikka LOUNGEで新店2店舗

:イオンモール京都桂川・イオンモール岡山)

9月度売上高実績 全社既存比106.3%

ikka既存比108.0%

VENCE EXCHANGE

まだ伸びしろのあるメンズをさらに拡大

メンズ 9月度

売上高37百万円、前年比139.1%

LBC

ハロウィンや
クリスマスで
大々的な
ローンチ計画
準備完了



2. MD構造改革

**商品回転日数の向上、売価変更の削減による
売上総利益率の改善の継続**

- ① **52週MDのローンチ計画の実行による
鮮度最優先**
- ② **冬セール時に夏の成功事例の活用による
正価販売比率の上昇
(下半期 正価販売比率 目標60%)**

新たな取り組み

① 欧州を中心としたセレクト商品の拡充



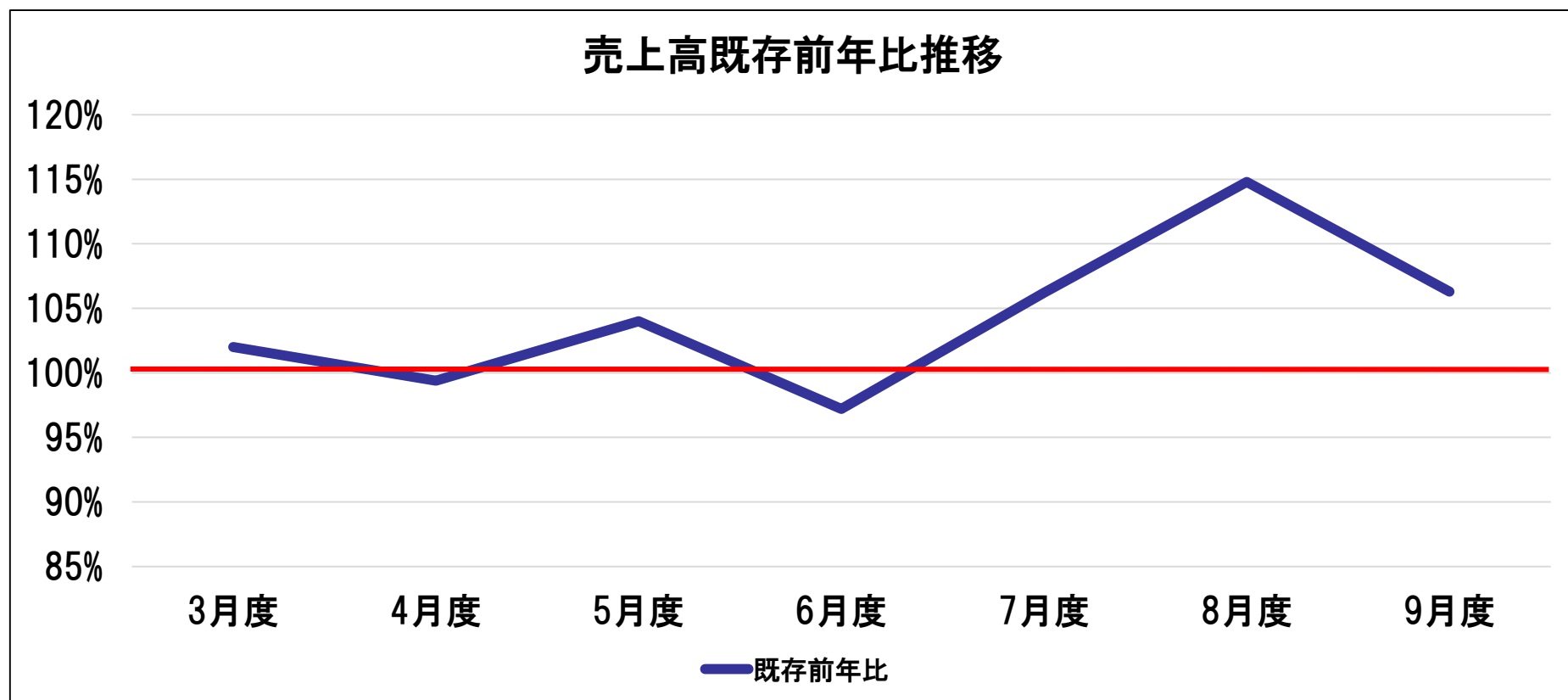
②営業力強化

- ・社内教育を強化している接客力の活用
- ・タブレットを活用したVMD強化と
店舗間格差の標準化

③インバウンド対応

- 社内プロジェクトチーム立ち上げ
- テストマーケティング開始(対象15店舗)

9月度も順調なスタート 売上高既存前年比 106.3%



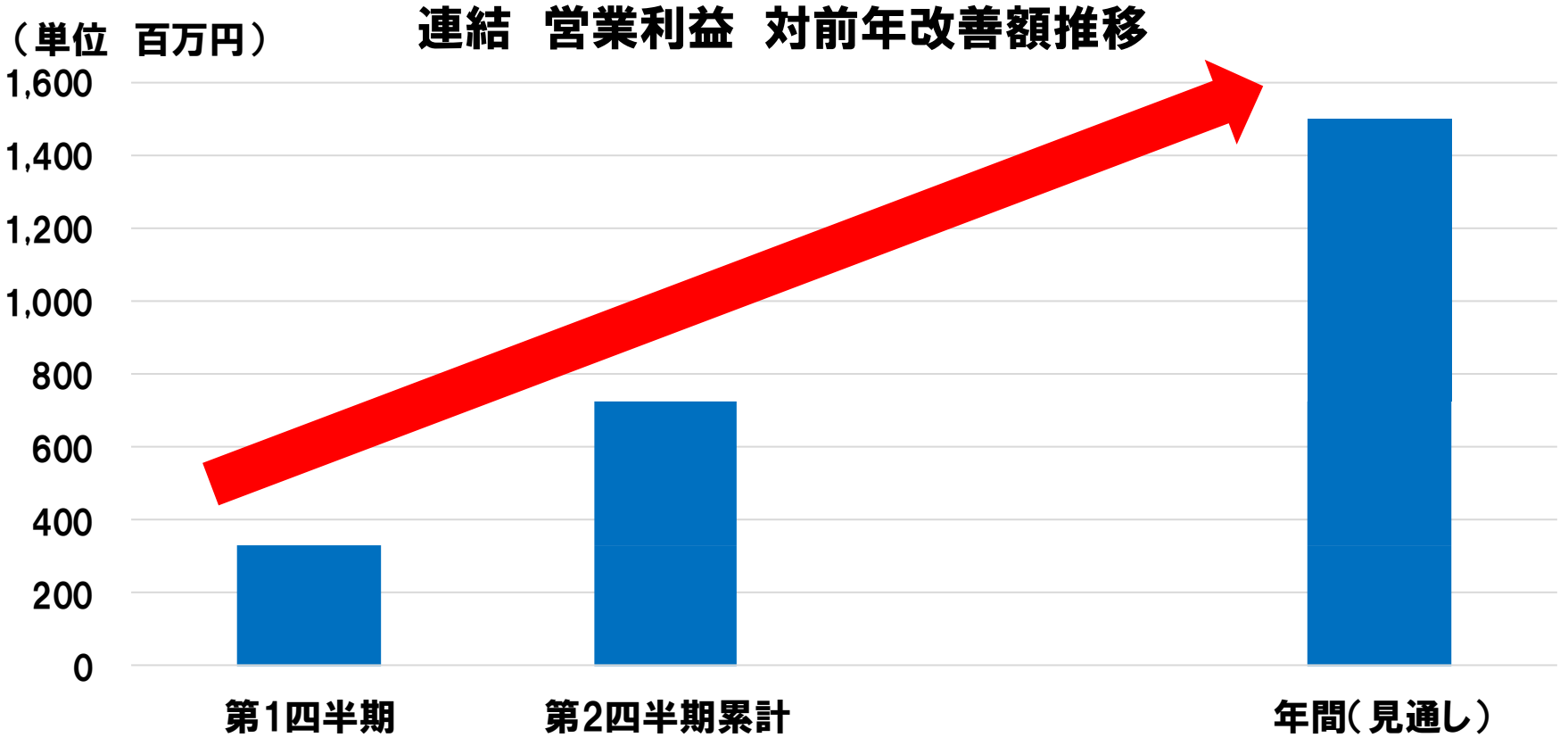
2015年2月期業績予想

年初の業績予想数値を目指す。

(単位:百万円)

	連結		単体	
	上半期 業績	通期 (予想)	上半期 業績	通期 (予想)
売上高	11,092	21,100	10,976	21,000
営業利益	5	20	44	100
経常利益	107	190	75	150
当期純利益	▲132	▲250	▲135	▲250

連結 営業利益 対前年改善額推移



**ご静聴頂き誠にありがとうございました。
ご意見・ご質問につきましては、
下記にお問い合わせ頂きます様お願い致します。**

□業績予想に関するご注意

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する事項は、当社が資料作成時点で入手した情報に基づき判断した見込みであり、その情報の正確性を保証するものではありません。今後、様々な要因の変化により、実際の業績とは異なる可能性があることをご承知置きください。

□数値表記について

資料内の数値は百万円未満を切り捨て、比率は小数点第2位を四捨五入して表示しております。

<お問い合わせ先>

経営管理部 速水(はやみ)

TEL : 03-5821-6070 / FAX : 03-5821-1031

<http://www.cox-online.co.jp/>