

# 株式会社コックス 2015年2月期 決算発表

代表取締役社長 吉竹 英典

2015年4月9日

# 2015年2月期の業績

## (要約)連結損益計算書

## ■増収

■営業利益・経常利益・当期純利益 大幅改善、黒字転換

■売上総利益率 2.7ポイント改善

(単位:百万円)

	実績	前年比	前年差	公表数値	公表差
売上高	21,688	100.0%	+8	21,100	+588
営業利益	32	-	+1,516	20	+12
経常利益	211	-	+1,515	190	+21
当期純利益	36	-	+2,342	▲250	+286

## (要約)単体損益計算書

## ■増収

■営業利益・経常利益・当期純利益 大幅改善、黒字転換

■売上高既存比102.1%

(既存店客数95.6%、既存店客単価106.9%)

■売上総利益率 2.8ポイント改善

(単位:百万円)

	実績	前年比	前年差	公表数値	公表差
売上高	21,498	100.4%	+91	21,000	+498
営業利益	101	-	+1,475	100	+1
経常利益	178	-	+1,375	150	+28
当期純利益	33	-	+2,312	▲250	+283

**退店増、店舗純減による減少を既存店、Eコマースが嵩上げ**

## 売上高前年差

(単位:百万円)

	新店	改装店	既存店	閉店	Eコマース	催事	合計
全社計	+1,121	▲19	+316	▲1,642	+370	▲55	+91

## 店舗数増減

期首店舗数	新店 (+)	閉店 (-)	期末店舗数	対期首 増減
286	13	37	262	▲24

**【特別利益】**

**投資有価証券売却益 6億6百万円**

**【特別損失】**

**減損損失 6億43百万円**

## (要約)連結貸借対照表

## ■保有資産の有効活用により固定資産が減少

「現金及び現金同等物」が期首残高から7億81百万円増加

(単位:百万円)

資産の部	実績	前年実績	負債の部	実績	前年実績
流動資産	9,490	8,131	流動負債	5,259	4,943
			固定負債	2,841	2,806
			負債合計	8,100	7,749
固定資産	11,597	12,863	純資産の部	実績	前年実績
			純資産合計	12,987	13,245
資産合計	21,088	20,995	負債・純資産合計	21,088	20,995

■「現金及び現金同等物」 55億36百万円  
 (期首残高から7億81百万円増加)

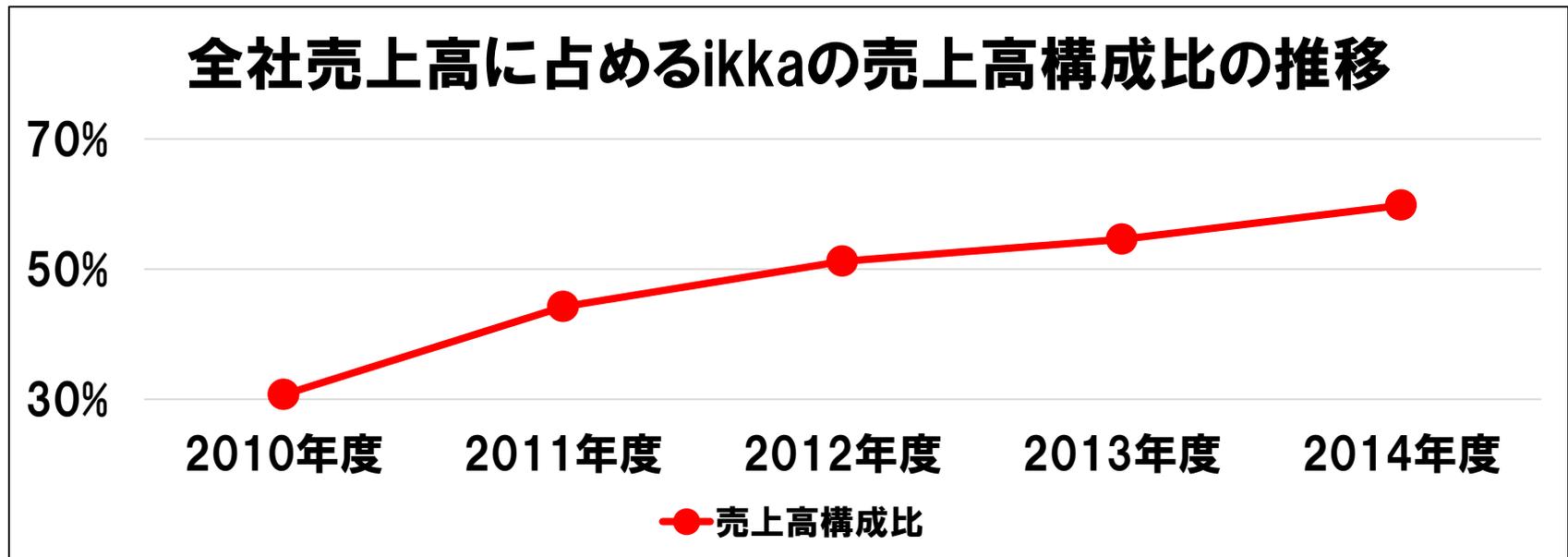
(単位:百万円)

	実績	前年実績	前年差
営業活動によるキャッシュ・フロー	395	▲199	+594
投資活動によるキャッシュ・フロー	384	▲1,183	+1,567
財務活動によるキャッシュ・フロー	0	0	0
現金及び現金同等物の増減額	781	▲1,347	+2,129
現金及び現金同等物の期首残高	4,754	6,102	▲1,347
現金及び現金同等物の期末残高	5,536	4,754	+781

# 2015年2月期の概要

# 基幹ブランド「ikka」の収益力回復

売上高前年比 109.6%  
 既存前年比 101.8%



# メンズ 衣料・雑貨が牽引。

メンズ 衣料	売上高前年比	110.0%
	既存比	104.0%
雑貨	売上高前年比	124.7%
	既存比	111.9%

# ikka

## 新業態ikka LOUNGE 好調に推移



イオンモール京都桂川店  
(2014/10/17グランドオープン)



イオンモール岡山店  
(2014/12/5 グランドオープン)

# 「売上総利益率 前年差 2.8ポイント改善」

## 施策

- (1) 鮮度最優先し、正価販売に徹する。
- (2) 夏と冬のセール時に  
販促を2度に分けたMD計画に基づき、  
継続的に新作を投入したことが奏功。

売場の鮮度を最優先、  
正価販売比率の飛躍的な改善で売上総利益率が改善

	正価販売比率	売価変更率	商品回転日数
前年差	16.7ポイント 改善	8.5ポイント 改善	10.0日 改善

**販管費計**      **前年比 93.2%**  
**839百万円の削減**

**労働分配率**   **前年差 5.6ポイント改善**

→ **損益分岐点売上高の引き下げ**

# 2015～2017年度 次期3力年経営方針

**持続的成長に向けた足固めを進め、  
成長軌道への転換を確立する。**

**2017年度  
営業利益 10億円を目指す。**

## 事業構造の転換

利益に貢献する「ikka事業」と  
「デジタルイゼーション」に  
投資と資源配分を集中

# 新たな成長戦略



**ikka**

2020年

1ブランド売上高200億円を目指す

「ネット主軸型事業群」



LBC  
une nouvelle  
rencontre



VENCE  
EXCHANGE

1. 業態改革による収益力の向上

2. デジタル化の推進

3. MD・物流改革による売上総利益率  
の向上

# 「ターゲットを見直す」

→ブランド別 収益力の向上

- ・既存店収益力の向上
- ・新店・改装による増収

## ikkaへの投資集中

2015～17年度の3カ年で30店舗出店  
(全社の約7割)

## 17年度におけるikka内売上高構成比

- |                                 |        |
|---------------------------------|--------|
| ①ikka LOUNGE                    | 40%    |
|                                 | (改装含む) |
| ②LOUNGEに更にビジネス対応商品を<br>プラスする新業態 | 10%    |

ikka

# ターゲットを見直す

## 40代カップル + 50代メンズ

スマートに着る。  
スマートに生きる。

ikka

魅せ方を知る大人たちへ。

GRAND PHASE



 ikka



ikka LOUNGE 大宮ステラタウン店

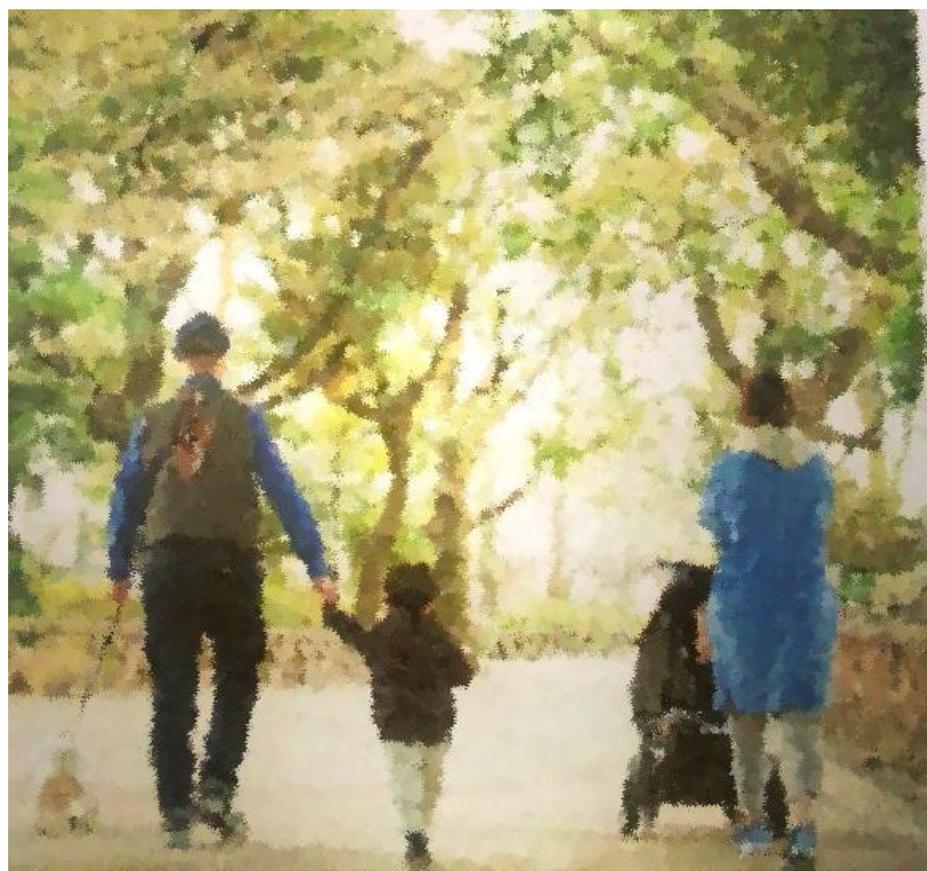
3月度実績（3/19～31、13日間）

売上高予算比 182.0%、期間月坪売上高 208千円



# ターゲットを見直す

## 30～40代ニューカップル・ニューファミリー





# 新しいカテゴリーをラインロビング

## 女性 + 男性・子供・ペット



Lbc with Life

暮らしに寄り添う LBC

Lbc with Life 京王高幡店

2015/3/13 オープン



# 重点施策 ①業態改革による収益力の向上

## Lbc with Life 京王高幡店

3月度実績（3/13～31、19日間）

売上高予算比 119.1%

期間月坪売上高 256千円





# ターゲットを見直す 20~30代カップル



# 新しいカテゴリーをラインロビング ジェンダーレス雑貨・欧米セレクトアイテム

VENCE share style イオンレイクタウン店 2015/3/20改装オープン



# 重点施策 ①業態改革による収益力の向上

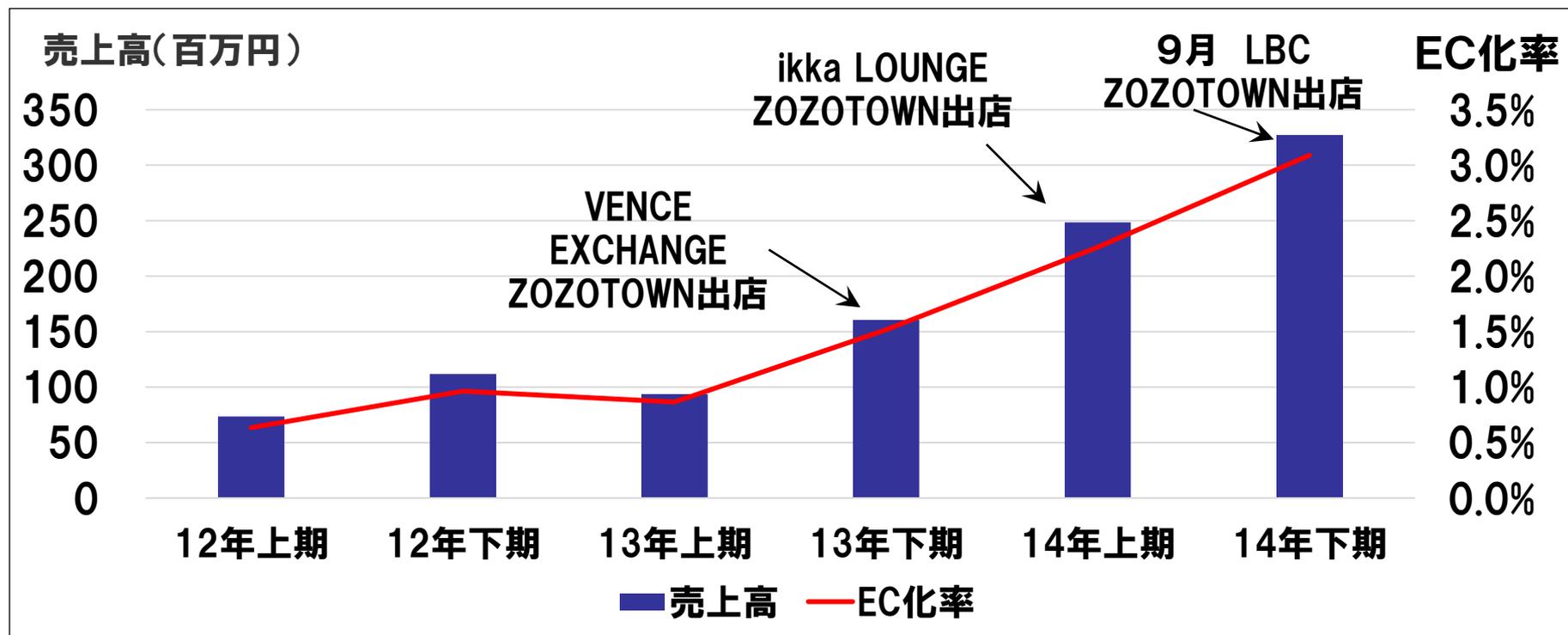


**VENCE share style**  
**イオンレイクタウン店**

**3月度実績(3/20~31、12日間) 売上高予算比124.2%、  
前年比137.1%、期間月坪売上高291千円**

# ECコマース売上高の拡大 前年比238.9%

12年度対比3倍まで拡大、EC売上高構成比2.8%。  
主要3ブランドがZOZOTOWNに出店



コックスメンバーズクラブ会員 10万人突破

店舗とEコマース共通の  
ポイントサービス  
「COX MEMBERS CLUB」の  
導入

ポイントサービスに連動した  
スマートフォン用  
「COX ファッション アプリ」の開始



## オムニチャネル化の推進

### ショップスタッフによるブログやコーディネート投稿による効果

#### <ブログページ>

< オススメダウン TOP

新作アウターがキターー！！

2014.11.04 23:00

本日、新入荷のアウターを早速ご紹介致します♪  
コチラです↓↓



GPニットツイードチェスターコート  
10090008  
¥39,000+税

#### <スタッフコーディネートページ>

STAFF COORDINATE (スタッフコーディネート)

2014.11.05 【ikka イオンモール 鳥取北店】	2014.11.05 【ikka市川ニッケコ ルトンプラザ店】	2014.11.05 【ikkaイオンモール 伊丹店】	2014.11.05 【ikkaイオンモール 大曲店】
2014.11.05 【ikkaイオンモール ナゴヤドーム前店】	2014.11.05 【ikka イオンモール 東興店】	2014.11.05 【ikkaSMARK(伊勢崎 店)】	2014.11.05 【ikka アルパーク広 島店】
2014.11.05 【ikkaイオンモール 神戸北店】	2014.11.05 【ikkaイオンモール 山形南店】	2014.11.04 【ikkaイオンモール 太田店】	2014.11.04 【ikkaイオンモール 新潟南店】

## ブログへの品番記載による、自社ECサイトへ送客

- + 北海道・東北
- + 関東
- + 北陸・中部
- + 近畿
- + 中国・四国
- + 九州・沖縄

ikka 10th Anniversary Special Site Launched October 3, 2014

ikka OFFICIAL SITE

ikka ONLINE SHOP

Breakthrough to the Omni channel ZOTOTOWN ikka LOVING

COX CORPORATE SITE 株式会社コックスコーポレートサイト

COX MEMBERS CLUB 株式会社コックスメンバーズクラブ

Find us on Facebook

**憧れ小販☆**

2014.11.03 09:00

こんにちは！！  
皆さま、3連休いかがお過ごしですか(^^)o?

さて、本日はこちらのコーディネートのご紹介です。



☆ニットチュニック  
12120386  
¥4,800+税

☆スキニーパンツ  
12550047  
¥3,800+税

**ikka**

SHOP NEWS EC

店舗とオンラインストアの  
会員サービスがひとつになります。

- ▶ HOME
- ▼ LADIES
- ▶ NEW ITEMS
- ▶ WEEKLY RANKING
- ジャケット
- コート
- ワンピース
- ニット
- カットソー
- シャツ/ブラウス
- パンツ
- スカート

NEW ARRIVAL

LEE12月号掲載商品

5GボトルNケーブルニットPO

¥4,104 (税込)

付与ポイント：商品税抜価格1,000円につき20ポイント

カラー展開



オフホワイト グレー ネイビー

アイテム画像



ツイート ええやん! 0 チェック

新鮮で今年らしいボトルネックのケーブルニット。そのまま着るのはもちろん、インにシャツを着て襟を立てて着るとかっこ良くキマります！アウターを着ても襟元をちら見せできませぬ♪

**品番をクリックすると  
オンラインショップに遷移します**

## (株)スタートトゥデイの「WEAR」による スタッフコーディネートでのスタッフの活躍



1万人以上のフォロワーを持つ  
スタッフが7名存在。



ZOZOTOWNの  
コーディネートランキングで  
3/18(水)~20(金)の  
3日間連続で1位獲得

**施策①** 52週MDのローンチ計画の実行により鮮度(回転日数)を最優先する。

**施策②** 正価販売に徹して、更に売価変更の削減を進める。

**施策③** 夏と冬のセール期に「新作」の継続的投入による荒利益率のダメージコントロール。

**施策④** 直接輸入販売商品の拡大と物流改革による調達コスト削減。

**施策⑤** 取引先の見直し・取引条件の見直しを進め、確実な利益改善につなげる。

# 2016年2月期連結業績予想

	連 結	前年比
売上高	221億円	101.9%
営業利益	3億円	915.6%
経常利益	4億6千万円	217.4%
当期純利益	5千万円	136.1%

**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/>**