

株式会社コックス

2018年2月期 決算発表

代表取締役社長 吉竹 英典

2018年4月11日

2018年2月期の業績

1. (1) (要約) 連結損益計算書

(単位：百万円)

	実績	前年比	前年差	前年実績
売上高	20,055	95.5	▲941	20,996
営業利益	▲414	—	▲256	▲158
経常利益	▲261	—	▲285	23
当期純利益	▲716	—	▲795	78

(※特別損失計上額 317百万円)

計画通り、新店で閉店分をカバーするが、
既存店の前年未達が大きく影響

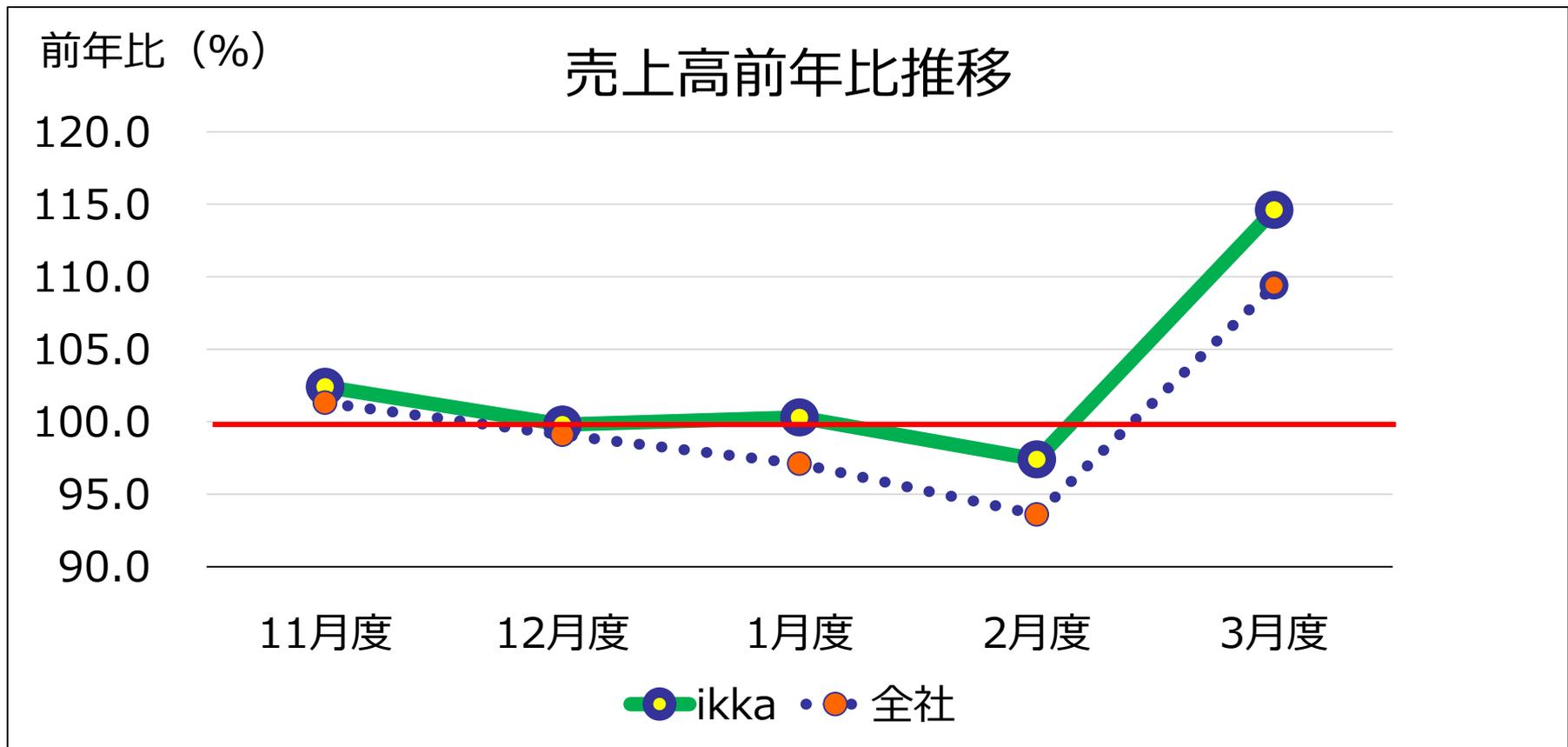
	売上高前年差	
	計画	実績
既存店	+5.0億円	▲11.0億円
新店	+10.0億円	+7.0億円
閉店	▲9.0億円	▲7.0億円
Eコマース	+5.0億円	+1.0億円
計	+11.0億円	▲10.0億円

1. (2) 売上高 ③新店

(国内単体)



	計画	実績	内、ikka
新規出店	19店舗	16店舗	15店舗



計 画	<u>売上高16億円</u> 前年比142.2%	EC比率 7.1%	自社サイト比率 11.2%
-----	-----------------------------	--------------	------------------



実 績	<u>前年比106.2%</u> 計画差▲4億円	EC比率 6.0%	自社サイト比率 15.1%
-----	-----------------------------	--------------	------------------

notch.

EC限定新ブランド「notch.」(ノッチ) 開発
 計画比116.3%、年商1億円見込み

1. (3) SPA改革の推進 ①売上総利益率の向上

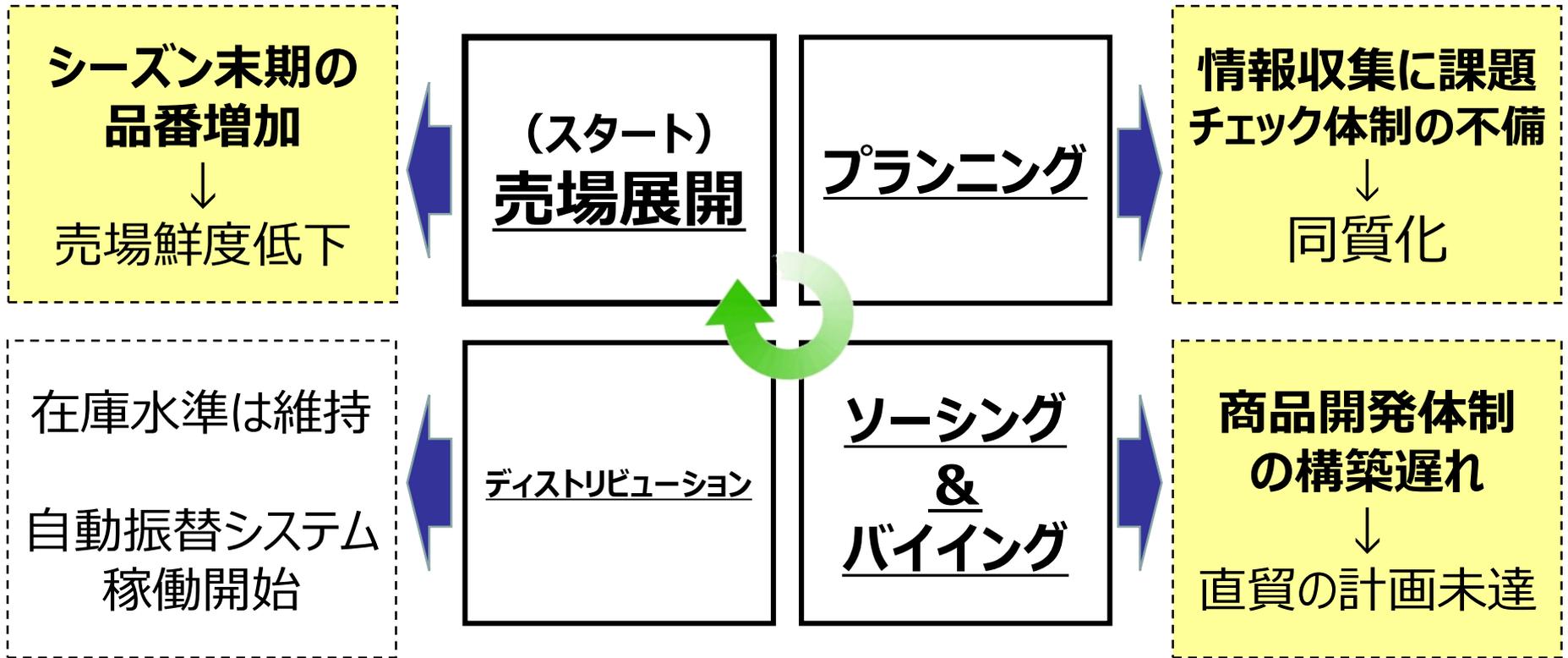
前年改善するが、売上計画未達による
売価変更の増加が影響し、計画未達

		計画数値	実績		計画差
売上総利益率		56.0%	<u>54.4%</u>		▲1.6p
前年差		+2.9p	<u>+1.3p</u>		

		前年差
ikka	売上総利益率	<u>+2.0p</u>

1. (3) SPA改革の推進 ②MDプロセスの見直し

SPA改革を推進するために、 MDプロセス・MDサイクルの見直しが必要



1. (3) SPA改革の推進 ③商品消化管理精度の向上

MD支援システムの機能拡張 自動振替システム実験開始

「ikkaキッズ」で実験開始。効果を検証。

2018年2月度より、
ikkaの全カテゴリー・部門に対象範囲拡大

1. (4) (要約) 連結貸借対照表

(単位：百万円)

資産の部	実績	前期末差	負債の部	実績	前期末差
流動資産	7,995	▲66	流動負債	4,162	+411
			固定負債	2,664	+232
			負債合計	6,826	+644
固定資産	10,765	+515	純資産の部	実績	前期末差
			純資産合計	11,893	▲194
資産合計	18,720	+449	負債・純資産合計	18,720	+449

1. (5) (要約) 連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：百万円)

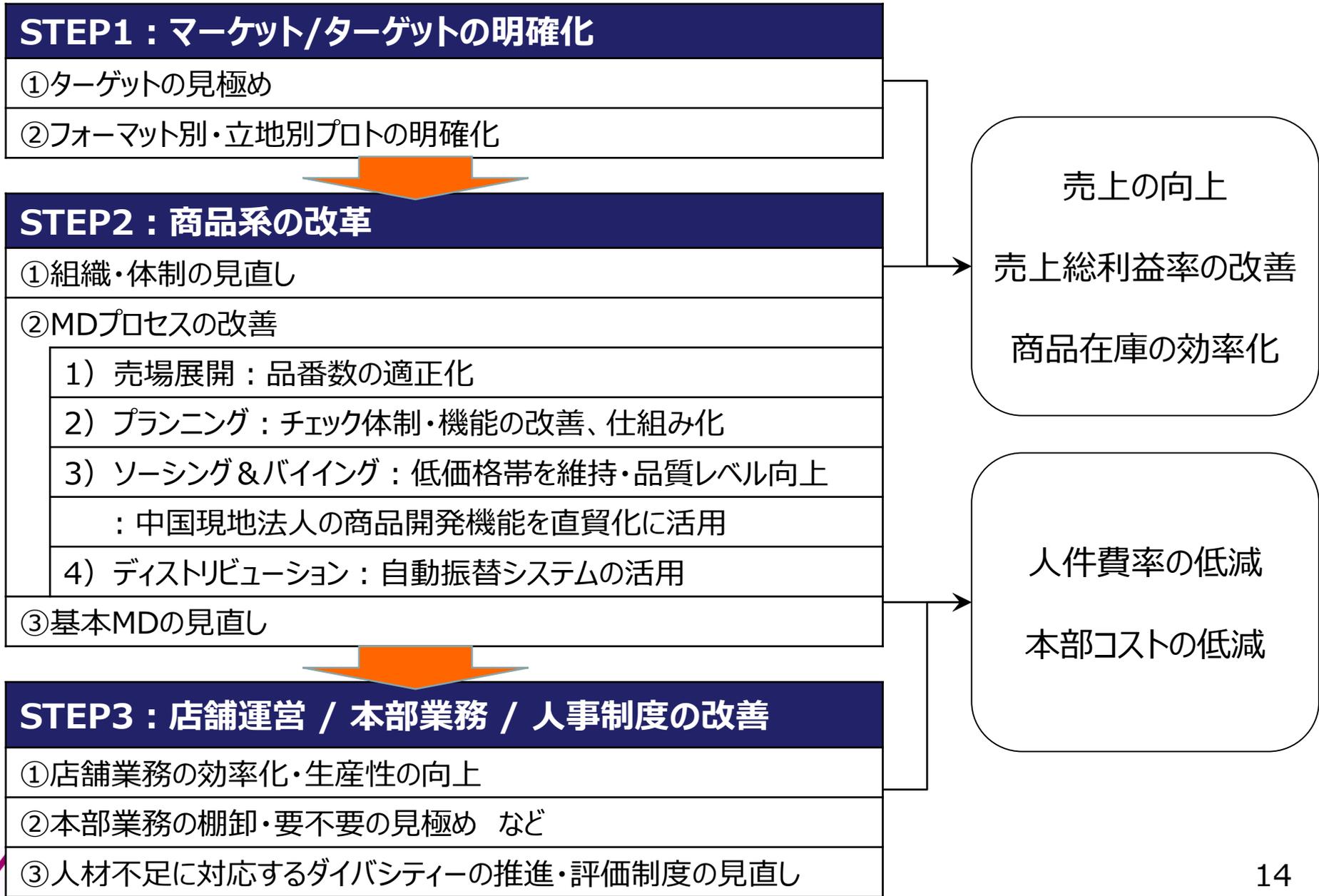
	実績	前年実績	前年差
営業活動によるキャッシュ・フロー	▲136	227	▲363
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲254	237	▲491
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲0	▲0	▲0
現金及び現金同等物に係る換算差額	+2	▲13	+15
現金及び現金同等物の増減額	▲388	451	▲839
現金及び現金同等物の期首残高	5,145	4,694	+451
現金及び現金同等物の期末残高	4,757	5,145	▲388

2018年度の 方向性と重点課題

収益改善に向けた構造改革を推進

1. ikkaの成長拡大・収益性の向上
2. LBC・VENCEの収益改善
3. デジタル化の推進
4. 業務の効率化を伴う本部のスリム化

2. (2) 収益改善に向けた構造改革を推進



2. (2) ikka事業部 ①SPA改革の推進

推進体制の変革・MDプロセスの見直し

品番数管理の徹底

展開品番を
メンズ・レディス計で
800品番で管理

(スタート)
売場展開

プランニング

商品の
チェック体制・機能
の改善、仕組み化

ヒット率を高め、
プロパー構成比を向上

自動振替システム の活用

全カテゴリーに導入し
売変を削減

ディストリビュー
ーション

ソーシング
&
バイイング

調達コストの削減
低価格帯を維持
品質レベルを向上

売上総利益率の向上

**【中国生産】中国現法の商品開発機能を直質化に活用。
第3国生産を増やし、調達コスト削減。**

2. (2) ikka事業部 ②商品効率の改善

4つカテゴリー・品種の徹底強化

強化カテゴリー・品種	駅ビル・RSC メンズ・レディス 展開店舗	RSC メンズ・レディス・キッズ 展開店舗
ブランドの顔となる「ボトム」	○	○
	売れ筋機能パンツを定番化	
メンズ・レディス「ニューライン」 (メンズ・カジビジ、レディス・オフィスカジュアル)	○	
	メンズ:アイテム拡充、レディス:展開店舗拡大	
気温に左右されない「雑貨」	◎	○
	品種の拡大と品揃えの充実	
成長カテゴリーである「キッズ」		◎
	ボトム強化継続、雑貨品揃え拡充	

2. (2) ikka事業部 ③店舗効率の向上

年間売上1億円以上の上位55店舗 (内、イオンモール35店舗) 立地・ターゲットに合わせた商品構成の見直し

	駅ビル・RSC メンズ・レディース 展開店舗	RSC メンズ・レディース・キッズ 展開店舗
	計画 前年差	計画 前年差
平均月坪売上高	+11千円	+10千円
売上総利益率	+1.3 p	+1.6 p
営業利益率	+3.5 p	+4.2 p

→ 月坪売上高の向上



売変の削減による売上総利益率の向上

①衣料の売変削減

- 1) プロパー構成比の向上
- 2) 品番数の削減・適正品番数の管理徹底

②気温に左右されない「雑貨（服飾雑貨・生活雑貨）」の拡大

- 1) 「ギフト」の強化
- 2) 小型キッチン家電などニューラインの導入



駅立地店舗の坪効率改善



Lbc with Life エミオスタイル店
2017/9/15 (金) 減坪改装
2017年年間実績
月坪売上高前年差+37千円

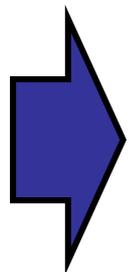


Lbc with Life プロ西明石店
2018/3/8 (木) 増床改装
3月度実績 売上高前年比131.8%
(月坪売上高 前年差+1千円)

VENCE

抜本的なMD改革を断行

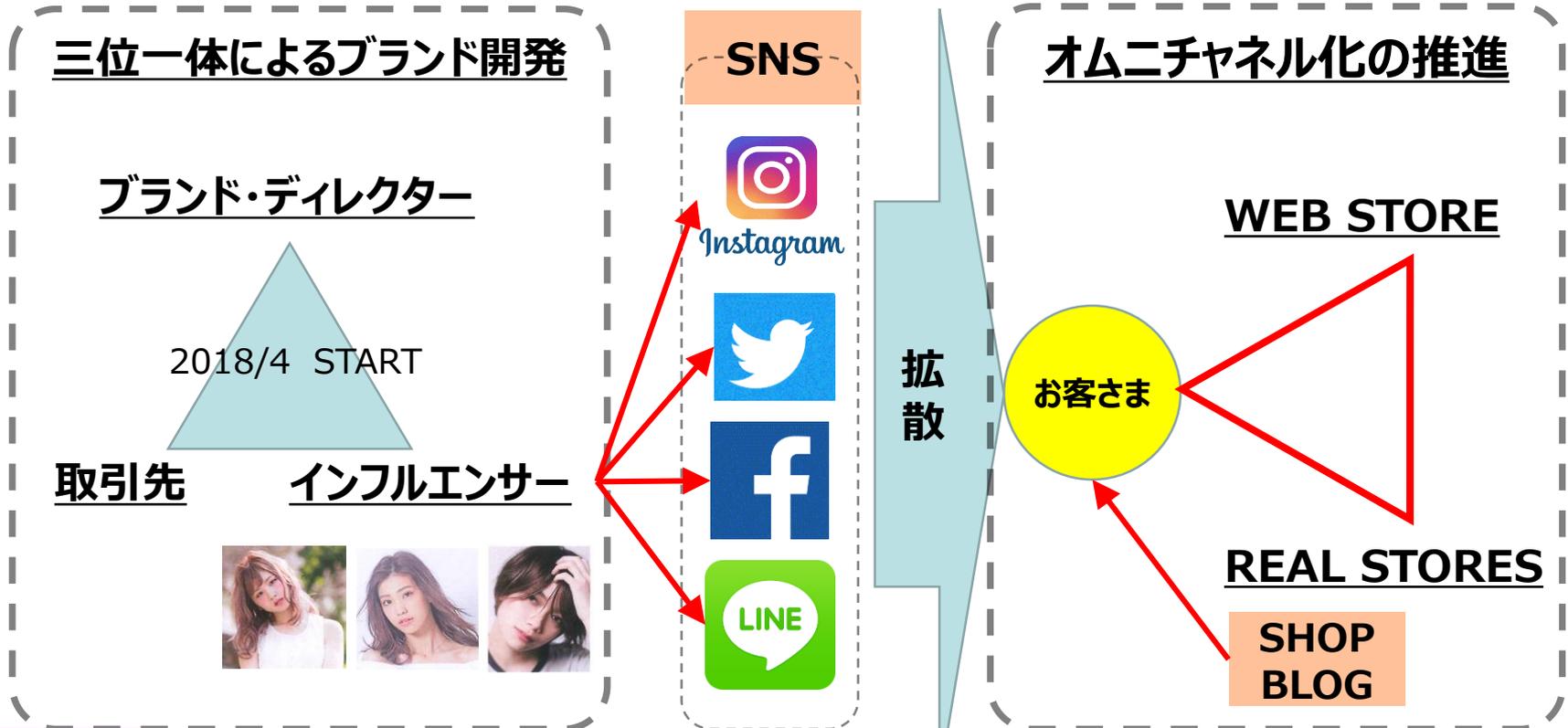
- 1) ターゲットの見直し：30代女性の取り込み
- 2) 外部ブレーンの活用、テイストの見直し



リ・ブランディングを推進
新たなポジショニングへ移行

ECシフト・オムニチャネル化の推進

VENCE : 三位一体によるブランド開発・運用。SNSを活用した送客

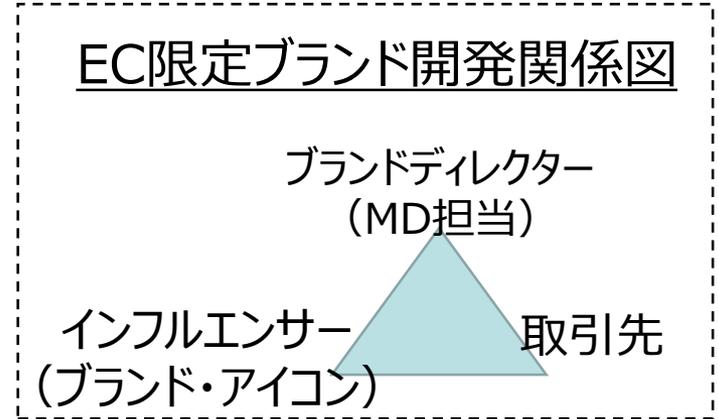


2. (4) デジタル化の推進

EC売上の拡大・自社サイトの拡大

重点施策

1. EC限定ブランドの拡大
2. 新たなEC限定ブランドの開発
3. 商品画像への徹底したこだわり
4. 在庫一元化（自社サイト+物流センター+店舗）
在庫連携（自社サイト+他社サイト）の早期実現



→ 売上目標15億円（前年比125.5%）

EC比率7.2%

2. (4) デジタル化の推進

オムニチャネル化の推進

コックス・メンバーズカード会員14万人の活用

18年3月度実績	売上高構成比	客単価 (平均差)
全社	15.8%	+1,991円
i k k a	19.8%	+1,936円

2. (4) デジタル化の推進

会員顧客データの分析・活用

AI（人工知能）を活用した One to One マーケティングの推進

外部ブレイクの活用 顧客の再来店を促す施策の実施

レコメンドメール配信予定
1回目5月末、2回目6月中旬

2. (5) 業務の効率化を伴う本部のスリム化

コスト削減を伴うシステム投資による 業務の効率化

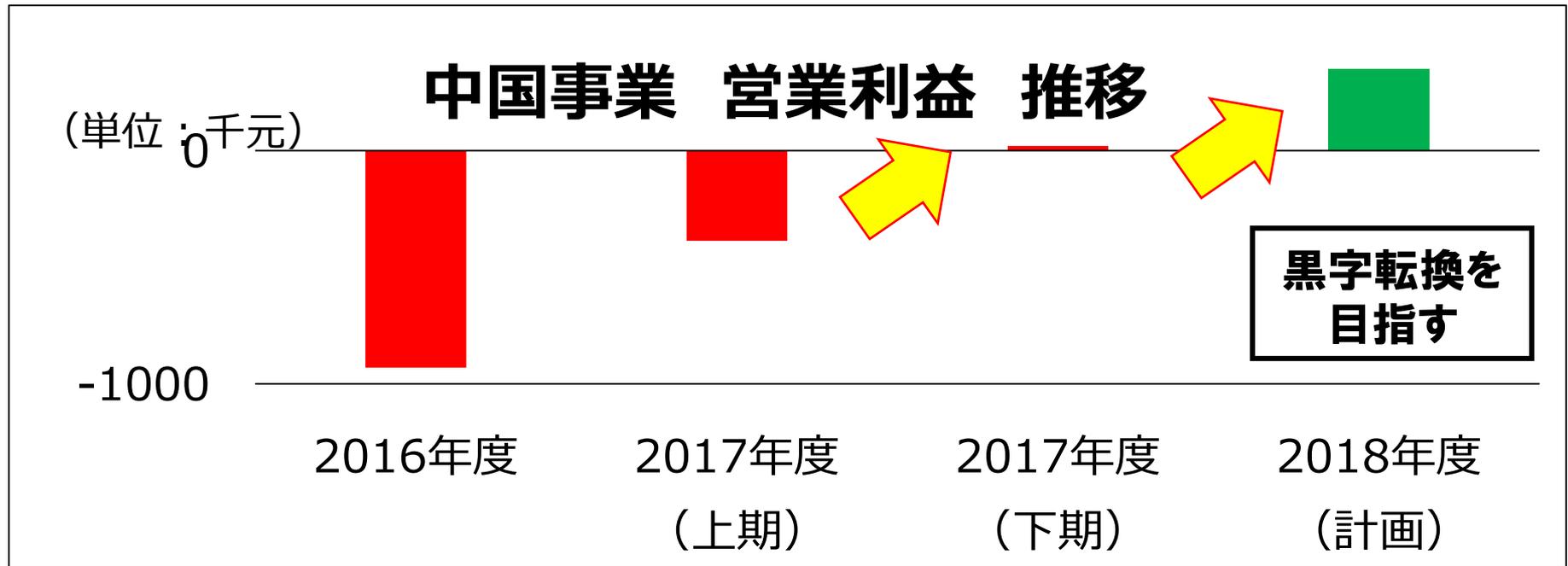
- (1) MD業務支援システムの機能拡張
 - ①自動振替システム：ikka全カテゴリーで実施（18年3月から運用開始）
 - ②自動売変システムの実験検討
- (2) エコビズボックスの導入（18年2月から運用開始）
→物流コストの削減、商品振替業務の軽減
- (3) ICタグ導入（18年上期から順次導入開始）
 - ①店舗業務の効率化
19年上期から全店でICタグ棚卸運用開始に向けた準備
 - ②物流コスト低減
物流センターでの作業効率が向上



3. 中国事業

**2017年下期に事業黒字化。
2018年年度で事業黒字化を目指す。**

内販商品企画事業と輸出関連事業の拡大に取り組む。
商品開発機能を自社生産（直買）に活用し、貢献する。



2019年2月期 連結業績予想

2019年2月期連結業績予想

(単位：百万円)

	連 結	前年比・差
売上高	20,750	103.5%
営業利益	200	+614
経常利益	330	+591
当期純利益	10	+726

【業績見通しの前提】

既存店売上高前年比101.5%、新規出店6店舗、閉店店舗16店舗

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>

取締役 管理統括部長 細川

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

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