

株式会社コックス 2020年2月期 第2四半期 決算発表

代表取締役社長 寺脇 栄一

2019年10月9日

2020年2月期 第2四半期の業績

(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	8,596	86.5%	▲1,337	9,934
営業利益	▲350	—	+227	▲577
経常利益	▲254	—	+203	▲458
当期 純利益	▲366	—	+212	▲578

既存店の売上高前年未達が減収の主要因

(単位：百万円)

	売上高前年差	営業利益前年差
既存店	▲882	+75
新店・改装	+62	+8
閉店	▲592	+122
Eコマース	+76	+21
計	▲1,337	+226

3ブランドは減収となるが増益 notch.については今期も好調に推移

	売上高	営業利益前年差
 ikka	減収	増益・赤字
 LBC une nouvelle rencontre	減収	増益・赤字
 VENCE EXCHANGE	減収	増益・赤字
 notch.	増収	増益・黒字

(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	5,697	▲265	流動負債	3,108	▲188
			固定負債	2,062	▲399
			負債合計	5,170	▲588
固定資産	7,926	▲1,551	純資産の部	実 績	前期末差
			純資産合計	8,453	▲1,229
資産合計	13,623	▲1,817	負債・純資産 合 計	13,623	▲1,817

(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	▲919	▲953	+34
投資活動によるキャッシュ・フロー	157	▲140	+297
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	▲3	0
現金及び現金同等物の増減額	▲764	▲1,097	+332
現金及び現金同等物の期首残高	3,302	4,757	▲1,454
現金及び現金同等物の四半期末残高	2,538	3,660	▲1,122

重点施策進捗報告

S P A改革を推進し収益構造を 変革することで黒字転換を果たします

■ 具体的施策

1. バリューチェーンの見直しによる建値消化率の向上
2. EC事業の推進・拡大による収益構造改革
3. 支援体制の強化に伴う働き方改革

1. バリューチェーンの見直しによる建値消化率の向上

主活動

バリューチェーン



支援活動

経営管理：人事制度の改定・デジタル推進基盤の構築・資産の再配分

事業戦略：EC事業の拡大・物流改革・事業の再編

建値消化率の向上及び原価率の低減

1. バリューチェーンの見直しによる建値消化率の向上

(1)主活動：市場分析・企画・商品開発・調達・生産

- ▶ AIの活用・デジタルテクノロジーの活用
- ▶ 商品決定プロセスの変更

(2)主活動：販売・マーケティング

- ▶ 削減したコストを店舗人時へ再配分しファッションアドバイザーを育成
- ▶ コックスメンバーズクラブ会員の来店頻度向上を推進し、ロイヤルカスタマーを育成

(1)主活動：市場分析・企画・商品開発・調達・生産

■ 上期実施内容・結果

① 市場分析から企画までのプロセスをデジタル化

▶ AIの活用・デジタルテクノロジーの活用

② 商品開発から生産までの商品決定プロセスを変更

▶ 計画生産とQR生産のバランスを見直し



プロパー消化率 前年比4.2%改善

■ 下期実施内容

ikkaのリブランディングを実施し顧客づくりを推進



REPLUSの実施



顧客ターゲットを明確にし、
今まで以上に支持される
ブランドへ商品・スタッフ
共に刷新

(2)主活動：販売・マーケティング

■ 上期実施内容・結果

①削減したコストを店舗人時へ再配分しファッションアドバイザーを育成

- ▶ 人時投入を計画通り行い、スタッフ育成が完了した店舗は順調に推移

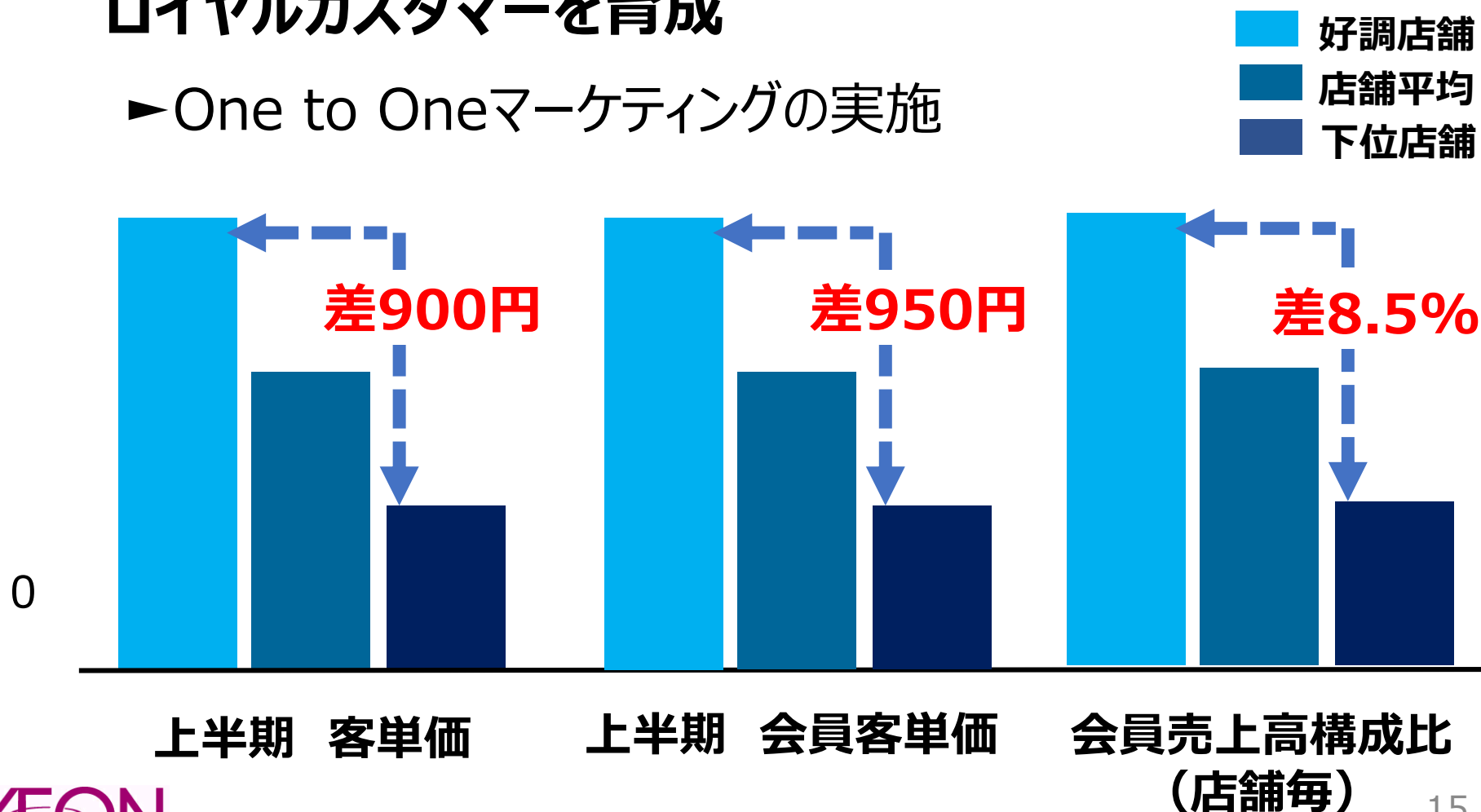
(単位：%)

	計画比	前年比	客数前年比
売上高好調店舗	104.4	110.2	107.7

(2)主活動：販売・マーケティング

②コックスメンバーズクラブ会員の来店頻度向上を推進し ロイヤルカスタマーを育成

▶One to Oneマーケティングの実施



■ 下期実施内容

重点管理店舗78店舗の 店舗間格差を是正し売上高の拡大を図る

- (1) 組織横断プロジェクトの立ち上げ
- (2) 店舗人時の再配分・ファッションアドバイザーの早期育成
- (3) コックスメンバーズクラブ会員の獲得・来店頻度の向上

■ 下期実施内容（追加）

IKKA LOUNGEのリブランディングを実施

IKKA LOUNGE



- ▶ 女性の社会進出に伴う
ビジネス衣料の需要拡大
- ▶ 男性のビジネスファッションの
カジュアル化の拡大



**オンオフどちらも着用でき
機能的・環境に配慮した
商品を展開**

■ 下期実施内容（追加）

10月4日 第1号店
IKKA LOUNGEららぽーと沼津店オープン



2. EC事業の推進・拡大による収益構造改革

(1) ECのバリューチェーンの変更

(2) オムニチャネル化の推進

(3) 事業の再編・新ブランドへのチャレンジ

ECのバリューチェーンの変更

■ 上期実施内容・結果

① 先行予約販売の強化

▶ 5月より全品番の先行予約を開始



CPO JACKET

nOtch.

◀ 左

CPOジャケット 5,400円
お気に入り登録 12,178人

右 ▶

バックスリットコート 9,000円
お気に入り登録 14,408人



EC売上高 前年比**110.7%**

■ 下期実施内容

公式オンラインの買い上げ率を向上し EC事業の推進・拡大を図る

- (1) 店舗・ECのチャネル連携を再編し、魅力ある顧客体験を提供
- (2) SNSの促進・リアル店舗の来店頻度向上により顧客との接点を拡大
- (3) (株)STANDING OVATIONが提供するクローゼットアプリとの新たな取り組みを実施

新ブランドへのチャレンジ

■ 上期実施内容・結果

① EC限定ブランドをオープン

8marbull™

NO NEED

Candy Beans



**EC商品調達から販売まで最短 2 週間で行う
「オンラインウルトラファストファッション」にチャレンジ**

3. 支援体制の強化 働き方改革

デジタルソリューションを導入し、一気通貫したシームレスな環境を構築することで働き方改革を促進

既存事業のデジタル化

- | | | |
|------------|--------|-----------------------|
| (1)商品 | のデジタル化 | (AI導入→建値消化率の向上) |
| (2)オペレーション | のデジタル化 | (RFID→棚卸効率化) |
| (3)マーケティング | のデジタル化 | (One to Oneマーケティング強化) |
| (4)管理 | のデジタル化 | (RPA・BIツールの導入) |

作業の効率化 人件費の再配分
意思決定の迅速化

①デジタルソリューション導入による生産性の向上

▶フリーアドレス化・テレワークの促進



デジタルソリューションを導入し、
場所や時間を制限される
ことなく、業務を進めることで
生産性の向上を図る

7月中旬よりフリーアドレスへ移行

厚生労働大臣認定 「えるぼし」2段階目を取得



男性も女性も働きやすい環境を目指し
社員の勤務区分を新たに増やすことで
ライフステージに合わせた働き方を促進

SDG s への取り組み

■SDG s スローガン

Be Better COX

私たちは、ファッションを通じてお客さまと共によりよい未来を創り、サステイナブル（持続可能）な事業活動を行ないます。

街づくり

地域支援への取組

環境保全

CO2削減
海・陸の保全

働きがい・
働き方への取り組み

ダイバーシティ推進
への取組

経営基盤の構築

my エコバッグ持ってきてね！

キャンペーン

eco eco eco eco

キャンペーン期間
2019年7月8日(月)～8月31日(土)

私たちは、地球のごみを減らすため、できることから始めていきます。
お買い上げの際にお渡しするレジ袋の削減もそのひとつ。
レジ袋は「廃プラスチック」となり海の水質汚染、廃棄時にCO2を排出するなど 環境汚染の要因となります。
この取り組みを機に、ビニール袋の使用量を減らし地球環境の保全を考えます。
お買い物の際には、お持ち帰り用のマイエコバッグ持参にご協力ください。
キャンペーン期間中、レジ袋をご辞退されたコックスメンバーズクラブの方に、20ポイントをプレゼントいたします。
みなさまのご来店をお待ちしています。



COX MEMBERS CLUB

20Pt プレゼント



スマートフォン・パソコン・タブレットのみ対応となります。※フューチャーフォンからの連携はできません。
ダウンロード後、お客様ご自身の端末へのインストールをいたします。新着会員登録の必要事項を入力が必要です。

My エコバッグ持ってきてね
キャンペーンを実施
▶お客さまの参加型の
イベントを実施

お客さまへSDG s
活動の周知を図る

2020年2月期 連結業績予想

2020年2月期連結業績予想

(単位：百万円)

	連 結	前年比・差
売上高	19,000	99.3%
営業利益	150	+1,499
経常利益	300	+1,421
当期純利益	30	+1,680

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>

財経・物流本部長 細川

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

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