

株式会社コックス

2026年2月期 第2四半期 決算説明会

代表取締役社長 三宅 英木

2025年10月15日

2026年2月期 第2四半期 業績

(要約) 連結損益計算書

減収・増益 ……売上総利益率の改善、販管費の削減が奏功

(単位: 百万円、%)

| | 実績 | 前年比 | 前年差 | 前年実績 |
|--------|-------|------|-------|-------|
| 売上高 | 7,478 | 97.9 | ▲160 | 7,639 |
| 売上総利益 | 4,791 | 99.2 | ▲39 | 4,831 |
| 売上総利益率 | 64.1% | — | +0.8% | 63.2% |
| 販管費 | 3,904 | 98.9 | ▲43 | 3,948 |
| 営業利益 | 886 | — | +3 | 882 |
| 経常利益 | 938 | — | +40 | 898 |
| 当期純利益 | 761 | — | ▲85 | 846 |

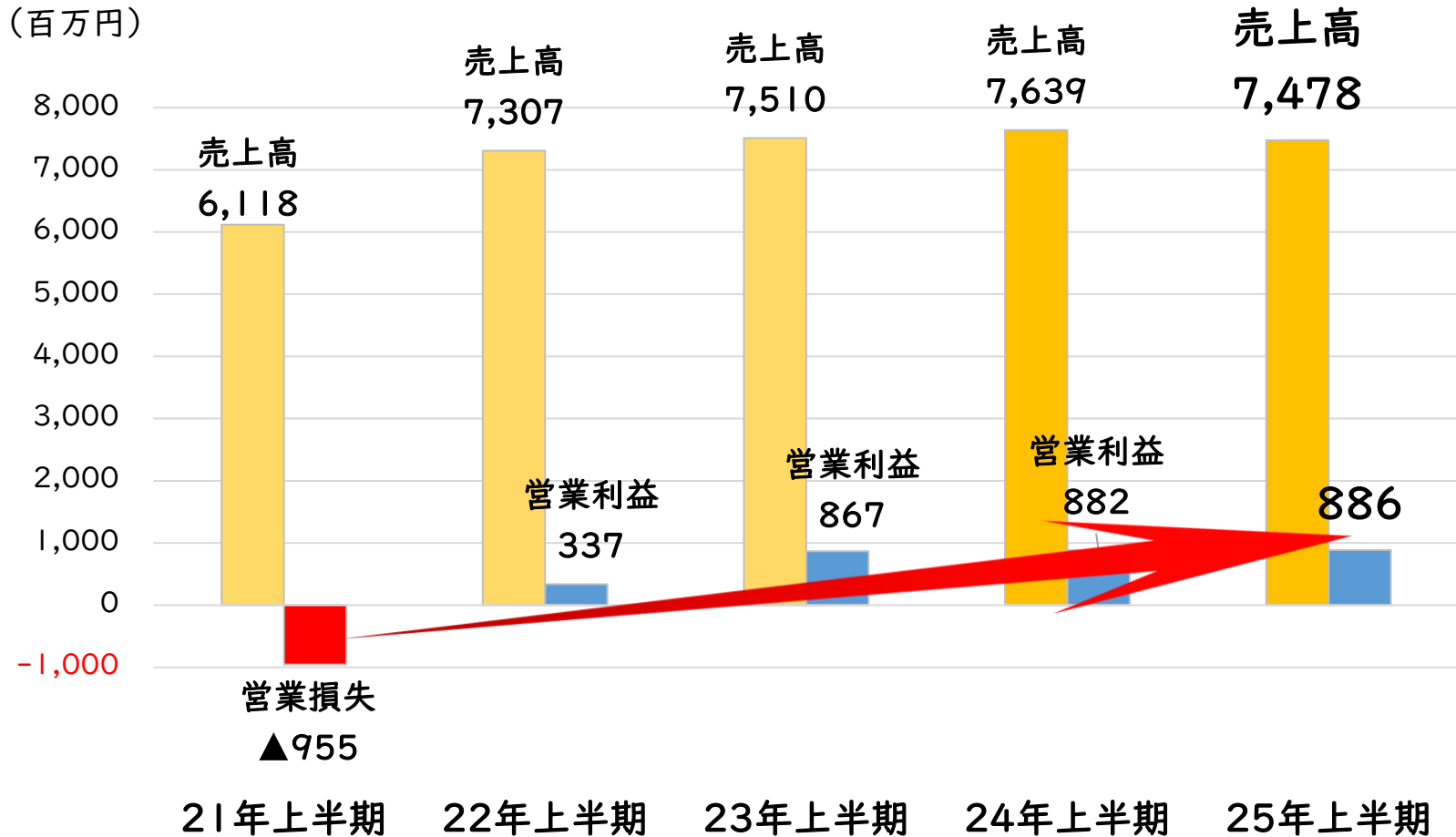
※当年は、特別利益 0百万円、特別損失 0.1百万円を計上

※前年は、特別利益 0百万円、特別損失 1.5百万円を計上。

| | | | | | |
|----|-----|----|-----|-------|-------|
| 新店 | 5店舗 | 閉店 | 4店舗 | 期末店舗数 | 176店舗 |
|----|-----|----|-----|-------|-------|

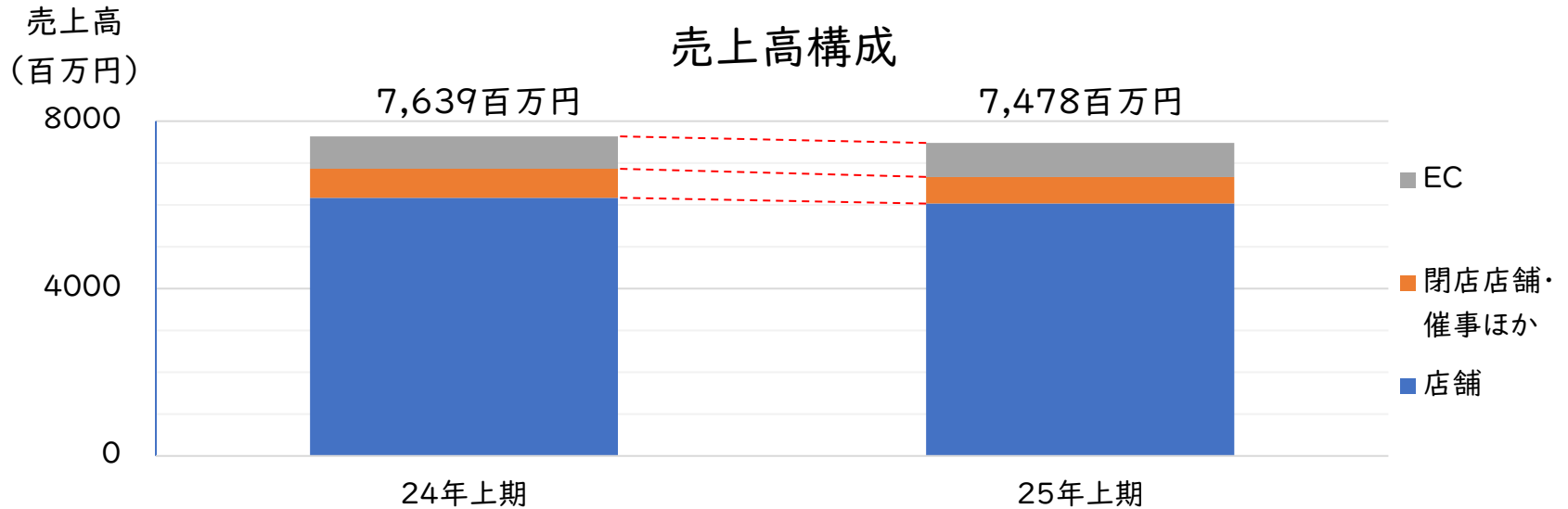
上半期 売上減・利益改善

上半期 減収・微増益



チャネル別販売実績

EC伸長(前年比104.6%)も、既存店前年比97.7%をカバーできず減収



ikka THE BEAUTIFUL LIFE GREEN STORE
名取店
(2025年4月18日オープン)

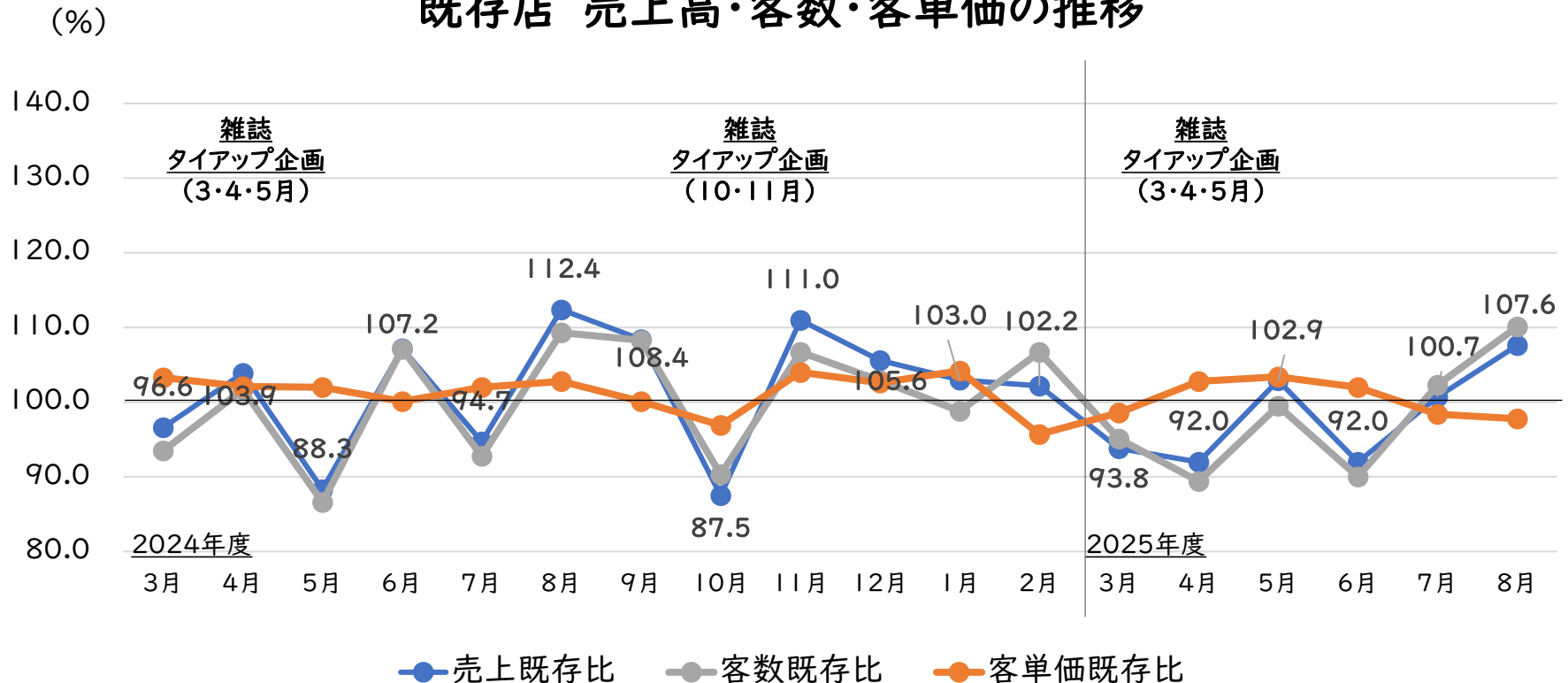


雑誌掲載連動販促企画
(著名タレント着用紙面タペストリー掲示: 左側メンズ・右側レディース)

既存店 売上高・客数・客単価の状況

労働時間数不足により、上期で売上既存比97.7%と苦戦

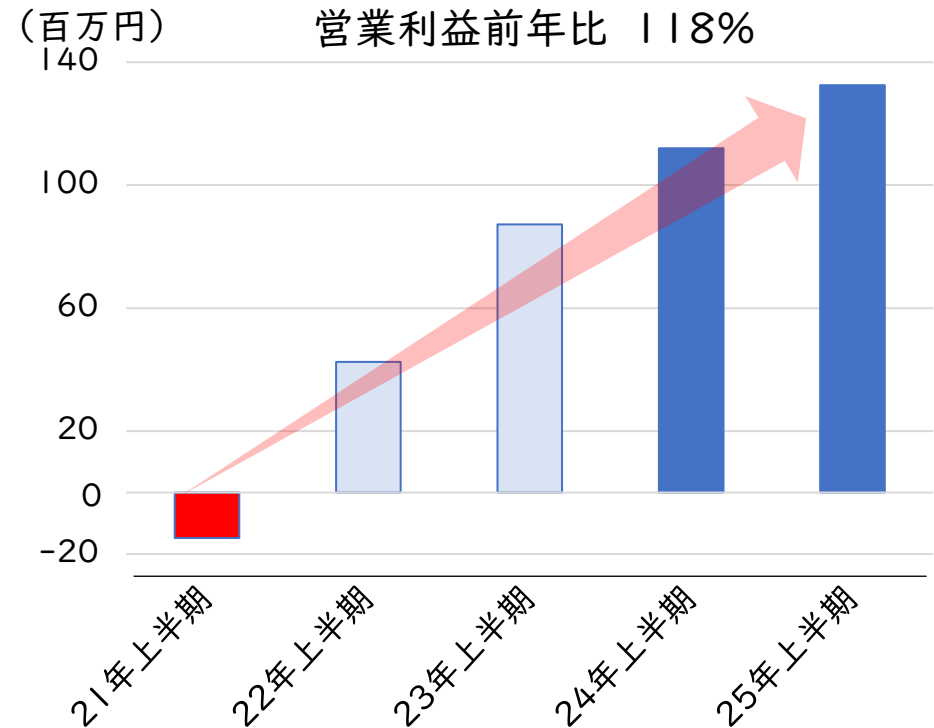
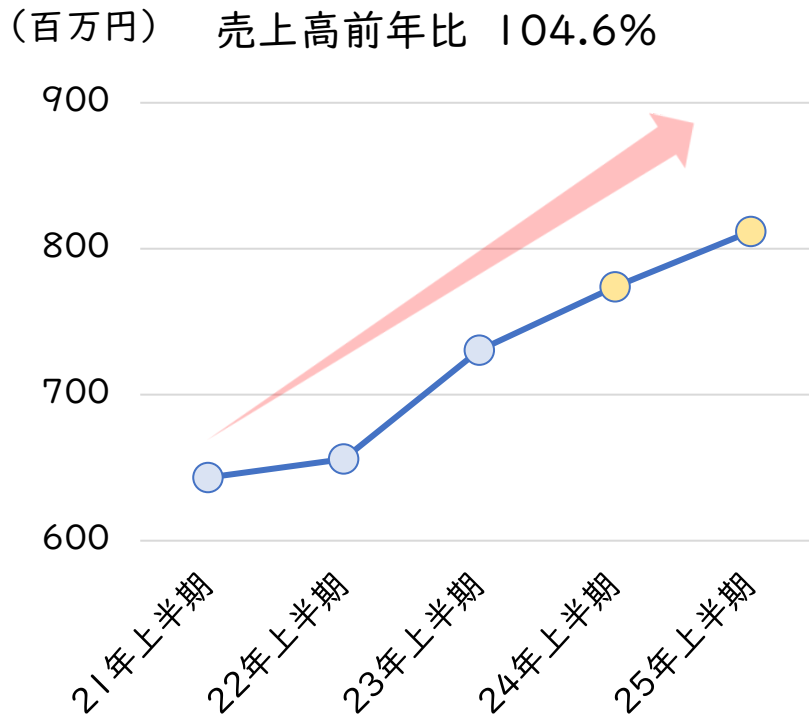
既存店 売上高・客数・客単価の推移



- ・雑誌タイアップ企画(3・4・5月)を実施するものの、労働時間数の不足により第1四半期苦戦。
第2四半期は、好不調の波があるものの回復基調
(既存店売上前年比 : 第1四半期95.9% → 第2四半期99.5%)

ECの状況について

運営体制の再整備、利益重視の運営を継続し、ECは増収・増益。



売上総利益率の改善

プロパー売上苦戦するも、為替予約・取引先集約による調達原価の改善でカバー

| | 実績 | 前年差 |
|--------|-------|-------|
| 売上総利益率 | 64.1% | +0.8p |

在庫の増加

プロパー期の苦戦により、春・夏物在庫増加で期末在庫は増加

(単位:百万円)

| | 実績 | 前年差 |
|------|-------|------|
| 棚卸資産 | 1,961 | +308 |

(要約) 連結貸借対照表

(単位: 百万円)

| 資産の部 | 実 績 | 前期末差 |
|------|--------|------|
| 流動資産 | 8,236 | +163 |
| 固定資産 | 5,800 | +626 |
| 資産合計 | 14,036 | +789 |

| 負債の部 | 実 績 | 前期末差 |
|---------------|--------|--------|
| 流動負債 | 2,834 | ▲556 |
| 固定負債 | 1,157 | +212 |
| 負債合計 | 3,991 | ▲343 |
| 純資産の部 | 実 績 | 前期末差 |
| 純資産合計 | 10,045 | +1,133 |
| 負債・純資産 合 計 | 14,036 | +789 |

(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 |
|------------------|-------|-------|
| 営業活動によるキャッシュ・フロー | ▲90 | 226 |
| 投資活動によるキャッシュ・フロー | ▲48 | ▲29 |
| 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 | ▲139 | 202 |
| 現金及び現金同等物の期首残高 | 5,389 | 4,435 |
| 現金及び現金同等物の期末残高 | 5,249 | 4,638 |

2026年2月期 下半期重点戦略

2026年2月期の3つの重点戦略

1. 店舗売上の拡大

(1) 既存店売上の伸長

- ① 移設による伸長
- ② 販売力強化による伸長
- ③ 出店による売上増
- ④ 催事店の売上増

- ・ショッピングセンター1階(70坪)への移設検証
- ・人員体制再整備、平日・土日祝の人員調整
- ・催事契約から本契約切替による正規出店
- ・催事店舗の出店拡大、販売効率の改善

(2) 新規店売上の拡大

2. EC売上の拡大

(1) 公式売上の拡大

- ⑤ 会員数の拡大
- ⑥ 会員売上の拡大
- ⑦ プロパー売上の拡大
- ⑧ セール売上の拡大

- ・入会インセンティブ強化、新規会員獲得強化
- ・アプリ運用強化、SNS広告運用の強化
- ・インフルエンサーコラボ強化、売れ筋商品開発
- ・評価減済在庫(1円在庫)の活用拡大

(2) 外部売上の拡大

3. 荒利率の維持・改善

(1) プロパー荒利率の維持

- ⑨ 生産地シフト

- ・アセアン生産構成比の拡大、直買・直流比率維持

(2) セール荒利率の改善

- ⑩ 評価減済在庫の活用

- ・評価減済在庫のEC活用と店舗での活用開始

重点戦略① 店舗売上の拡大

(1) 人員体制の再整備

- ①採用単価アップによる人員の確保
- ②売上指数の高い土日祝の人員体制を強化し、売上アップ

(2) 「店長兼販売トレーナー」による接客教育

- ①販売トレーナー増員による接客教育の進化・拡大

(3) ikkaライフスタイル化継続

上期で、ライフスタイル化 106店舗まで拡大
下期、最大10店舗改装予定



ikka THE BEAUTIFUL LIFE GREEN STORE
モラージュ菖蒲店 (2025.4.26 改装OPEN)

(4) タイアップ企画の拡大

ファミリー企画を9月に1回新たに実施
メンズ1回、レディース3回は継続実施。

| 9月 | 10月 | 11月 | 12月 |
|---------|-------|-------|-------|
| ファミリー企画 | レディース | レディース | レディース |
| | | メンズ | |
| 追加 | | | |

重点戦略② EC売上の拡大

(1) アプリ改修による公式サイトの拡大・強化

- ・会員数拡大 : アプリ登録の簡略化による店舗での会員獲得の再強化・継続
アプリダウンロードキャンペーンの実施
- ・会員売上拡大 : ①店舗連動施策の強化 (EC限定クーポンの配布)
②アプリプッシュの運用、アプリコンテンツの強化

(2) 外部売上の拡大:インフルエンサーとの取り組み拡大・強化

①notch.インフルエンサーコラボ



②NO NEED・VENCE
インフルエンサーコラボ



③ikka/LBC インフルエンサーブランドPR



notch.

NO NEED

VENCE
share style

ikka

LBC with Life

重点戦略③ 荒利率の維持・改善

(1) プロパー荒利率の維持

- ・アセアン生産構成比の拡大
- ・直買・直流比率の維持・拡大
- ・取引先のさらなる絞り込み

(2) セール荒利率の改善

- ・評価減済在庫のECでの活用開始による荒利率の改善

今後の課題と対策

【課題】

(1) 店舗売上の伸び悩み

- ・ 販売体制の再整備

(2) EC売上の伸長不足

- ・ 体制・運営の再改革

(3) 経営体制の強化

- ・ 競争力ある経営・幹部体制の構築

【対策】

- ・ 採用単価の引き上げ

- ・ 中途採用の強化

- ・ 外部からの人材・ノウハウ補強

- ・ 上記に伴う運営改革

- ・ 競争力のある報酬体系整備

2026年2月期 連結業績予想

2026年2月期連結業績予想

(単位:百万円)

| | 2026年2月期 業績予想 | 前年比・差 | 2025年2月期 実績 |
|-------|------------------|----------------|----------------|
| 売上高 | 15,800 | 103.3% +498 | 15,302 |
| 営業利益 | 1,300 | +37 | 1,263 |
| 経常利益 | 1,360 | +37 | 1,323 |
| 当期純利益 | 1,028 | ▲169 | 1,197 |

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・物流本部長代行 兼 財経部長 柳澤

TEL：03-5821-6070 / FAX：03-5821-1031

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