

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

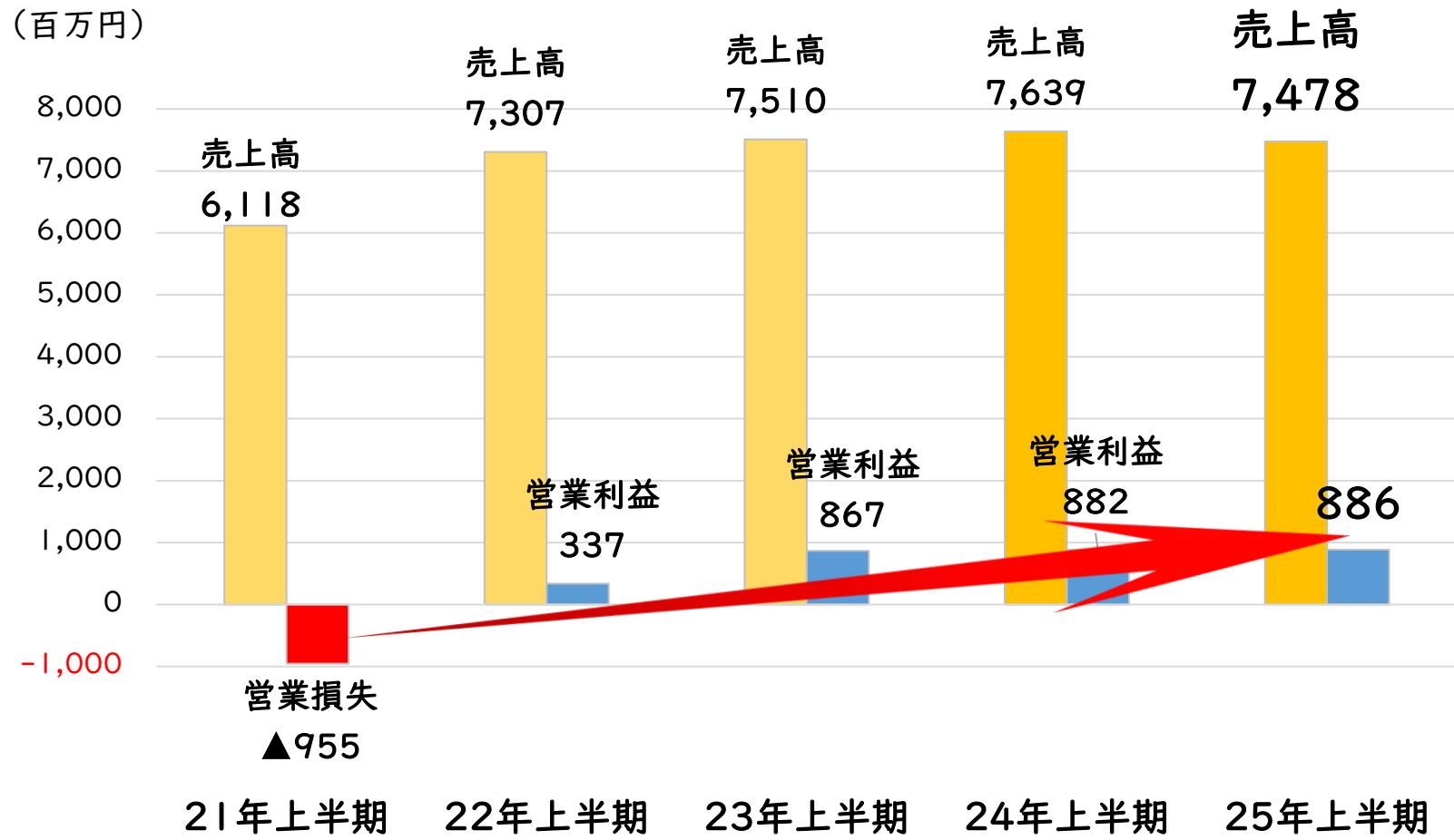
閉店

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

売上高

(百万円)

8000

4000

0

7,639百万円

24年上期

売上高構成

7,478百万円

25年上期

■ EC

■ 閉店店舗・
催事ほか

■ 店舗

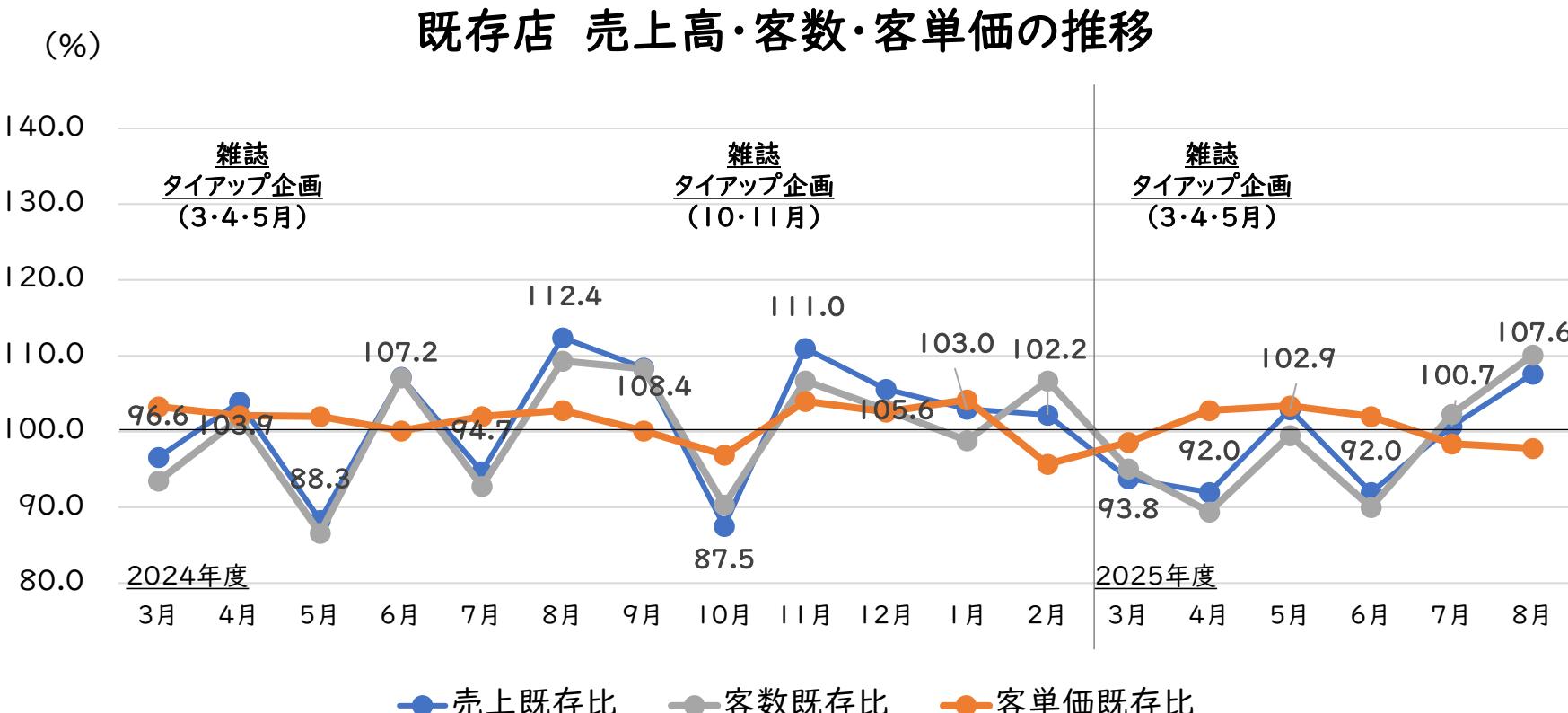


ikka THE BEAUTIFUL LIFE GREEN STORE
名取店
(2025年4月18日オープン)

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

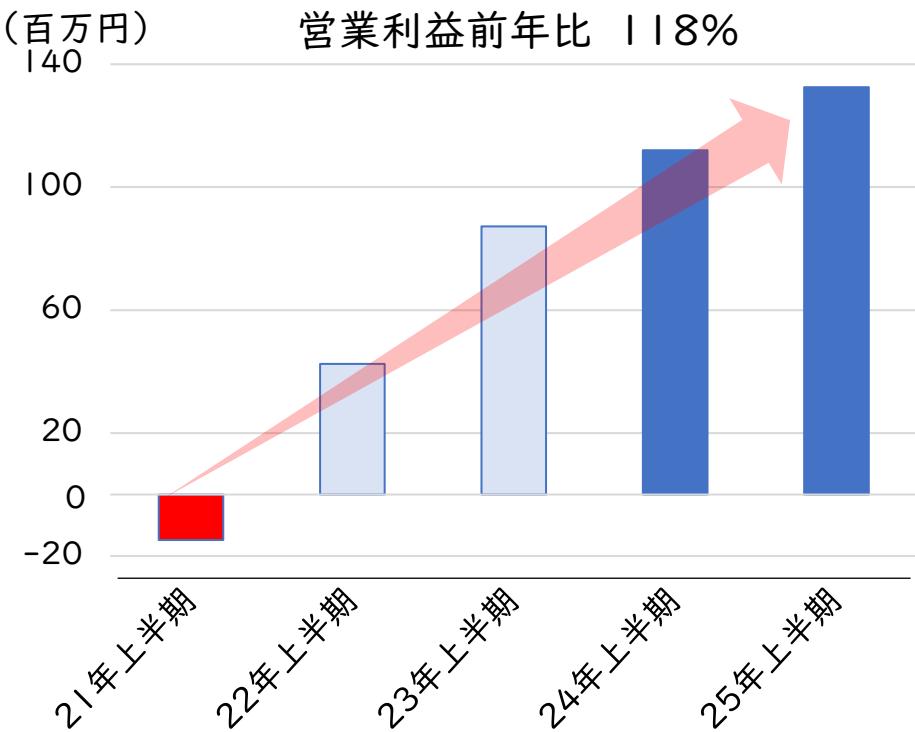
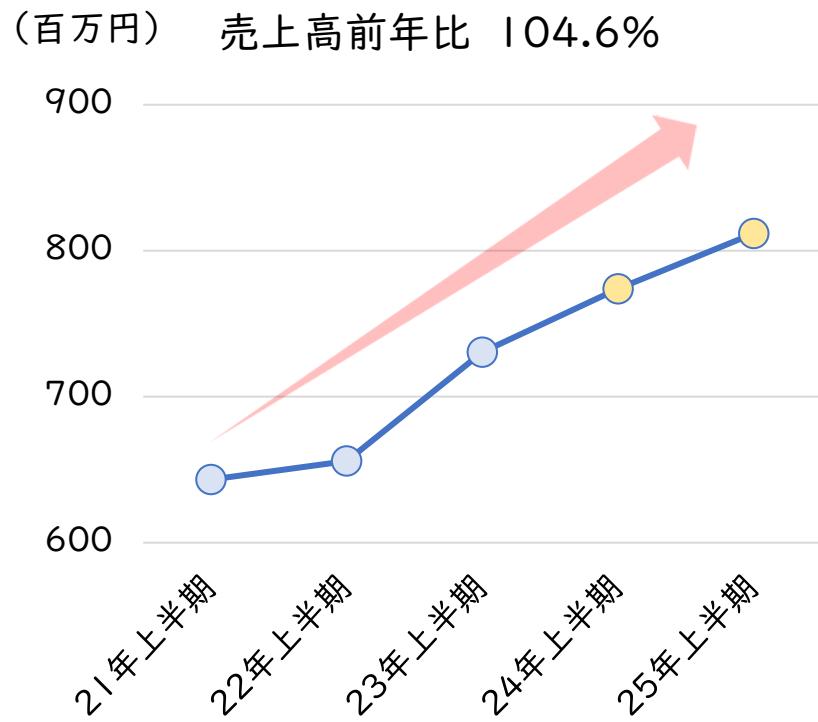
労働時間数不足により、上期で売上既存比97.7%と苦戦



- ・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は增收・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	負債の部	実 績	前期末差
流動資産	8,236	+163	流動負債	2,834	▲556
固定資産	5,800	+626	固定負債	1,157	+212
資産合計	14,036	+789	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

- 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. EC売上の拡大

(1) 公式売上の拡大

(2) 外部売上の拡大

- ⑨ 生産地シフト
- ⑩ 評価減済在庫の活用

- ・アセアン生産構成比の拡大、直貿・直流比率維持
- ・評価減済在庫のEC活用と店舗での活用開始

3. 荒利率の維持・改善

(1) プロパー荒利の維持

(2) セール荒利の改善

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、レディス3回は継続実施。



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) プロパー荒利の維持

- ・アセアン生産構成比の拡大
- ・直貿・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

【対策】

- ・採用単価の引き上げ
- ・中途採用の強化

(2) EC売上の伸長不足

- ・体制・運営の再改革

- ・外部からの人材・ノウハウ補強
- ・上記に伴う運営改革

(3) 経営体制の強化

- ・競争力ある経営・幹部体制の構築
- ・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/>