

株式会社コックス

2017年2月期 第2四半期

決算発表

代表取締役社長 吉竹 英典

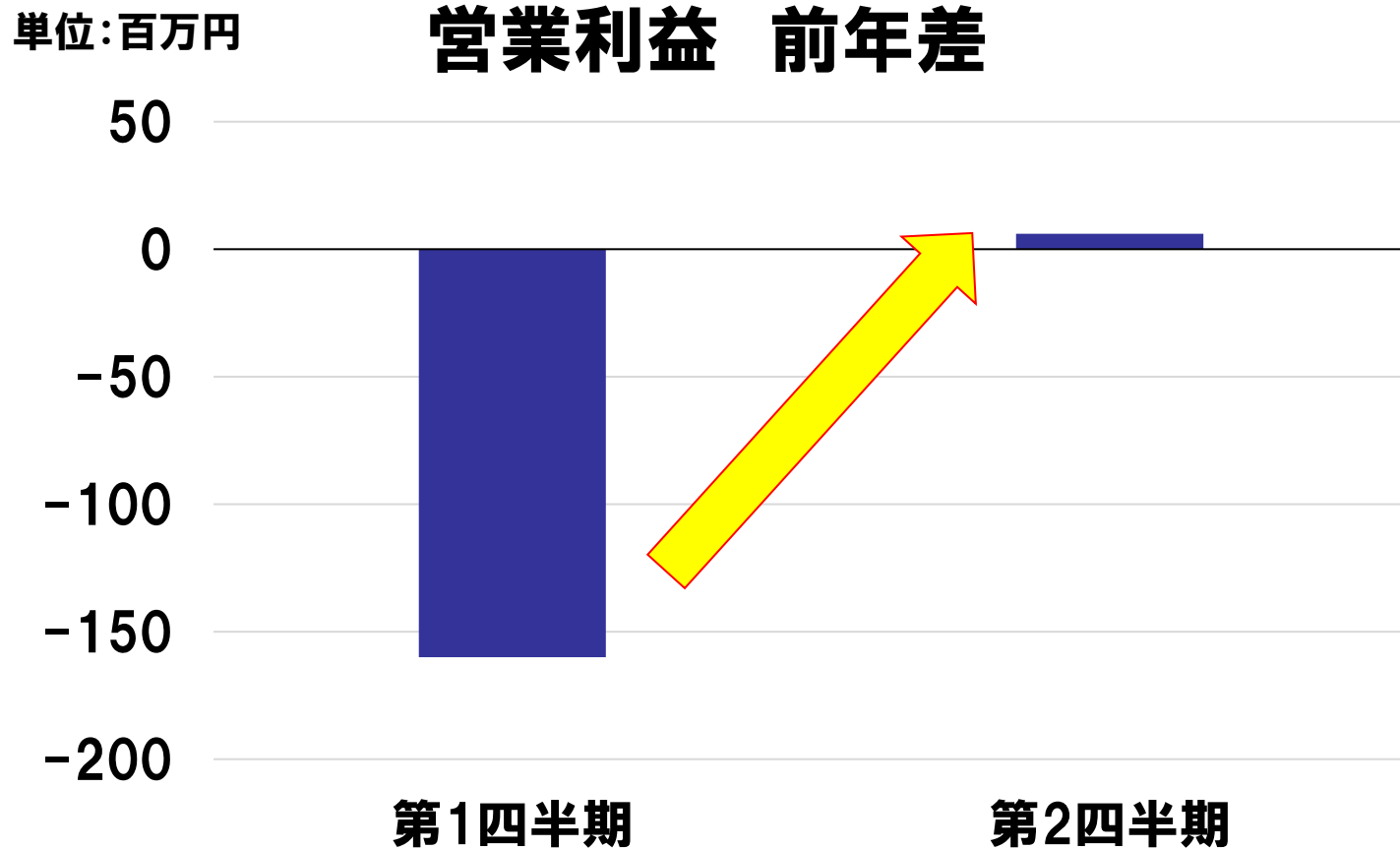
2016年10月5日

2017年2月期 第2四半期の業績

(単位:百万円)

	実 績	前年比	前年差	前年実績
売上高	10, 787	96. 7%	▲366	11, 153
営業利益	▲46	—	▲154	108
経常利益	56	27. 2%	▲149	205
四半期純利益	▲83	—	▲104	21

第2四半期は増益に転じ、改善



重点施策

1. MD・物流改革による売上総利益率の向上
2. 業態改革による収益力の向上
3. デジタル化の推進

1. MD・物流改革による売上総利益率の向上

6～7月度2カ月連続で既存店売上前年超過

既存比	第1 四半期	6月度	7月度	8月度	第2 四半期	上半期
売上高	94. 8	101. 6	101. 7	92. 4	97. 8	96. 3
客数	96. 1	105. 0	106. 0	100. 4	103. 0	99. 8

在庫内容の改善

期末在庫原価 前年比87.3%
夏物在庫 前年比65.4%

商品原価率の改善

対前年△2.4p改善

売上総利益率

第1四半期

第2四半期

前年差

▲0.3p



+0.3p

基幹事業「ikka」も第2四半期に改善

	第1四半期	第2四半期	上半期
売上高 前年比	95.8%	99.2%	97.5%
営業利益	減益	増益	増益
売上総利益率 (前年差)	▲0.2p	+0.7p	+0.2p
既存店 客数前年比	96.6%	103.1%	100.1%

2. 業態改革による収益力の向上

ikka LOUNGE	新店・業態転換により 店舗数拡大
ikka 3世代ファミリー型	キッズ導入9店舗拡大
Lbc with Life	大型店の改装好調
VENCE share style	新店・業態転換により 店舗数拡大

ikka LOUNGE 期末15店舗（期首から3店舗増）

新たな出店立地に挑戦



ikka LOUNGE ヨドバシAkiba店 2016/3/12 新店オープン

ikka

3世代ファミリー型店舗拡大 イオン系SC店舗好調、キッズ拡大



ikka イオンモール今治新都市店
2016/4/23 新店オープン



ikka イオンモール出雲
2016/5/2 新店オープン

Lbc with Life 期末10店舗（期首から5店舗増）

都市近郊の街創造に合わせた出店



Lbc with Life ひぽっと仙川店
2016/3/25 オープン(業態転換)



Lbc with Life エキュート立川店
2016/8/4 新店オープン

VENCE share style 期末9店舗（期首から4店舗増）

立地に合わせたMD構成に軌道修正



VENCE share style イオンモール名取店
2016/3/12 オープン(業態転換)



VENCE share styleイオンモールむさし村山店
2016/4/28 新店オープン

3. デジタル化の推進

EC売上高の拡大

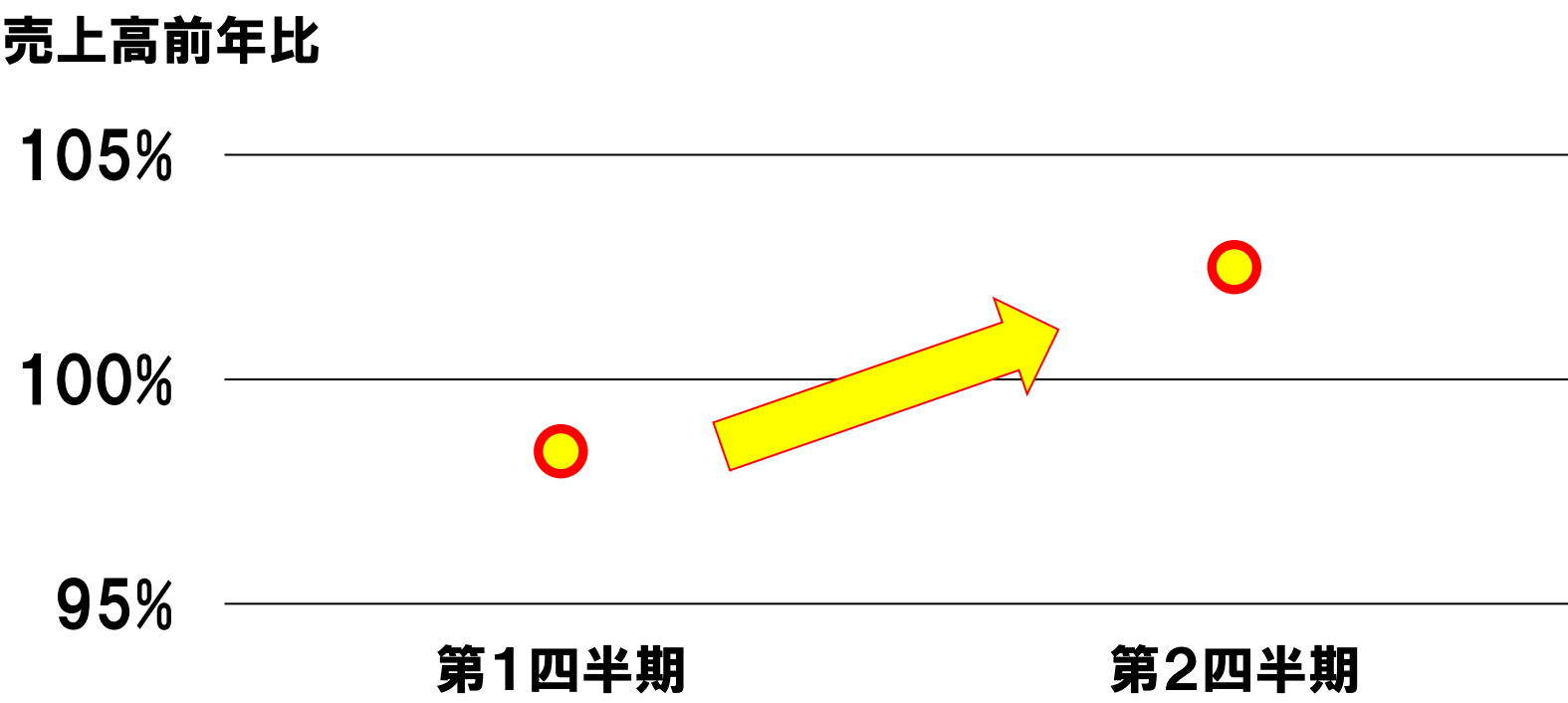
**販売チャネル拡大
前年比100.6%**

**店舗とECの相互送客
(オムニチャネル化の推進)**

**ショップブログの
リニューアル**

Eコマース売上高 前年比100.6%

Eコマース売上高構成比(EC比率) 4.3%



(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, 270	▲1, 001	流動負債	3, 550	▲895
			固定負債	2, 326	▲440
			負債合計	5, 877	▲1, 336
固定資産	10, 036	▲1, 199	純資産の部	実 績	前期末差
			純資産合計	11, 429	▲864
資産合計	17, 307	▲2, 200	負債・純資産 合 計	17, 307	▲2, 200

(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	▲512	▲481	▲31
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲269	▲174	▲94
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	▲22	2	▲24
現金及び現金同等物の増減額	▲805	▲654	▲150
現金及び現金同等物の期首残高	4, 694	5, 536	▲841
現金及び現金同等物の四半期末残高	3, 889	4, 882	▲992

2017年2月期 下半期の重点施策

重点施策

1. MD・物流改革による売上総利益率の向上
2. 業態改革による収益力の向上
3. デジタル化の推進

1. MD・物流改革による売上総利益率の向上

MD計画の抜本的見直し 「調達原価の引き下げ」と「売価変更の削減」の継続

施策1 売価変更率の削減

- ①雑貨は、継続的に強化
- ②衣料は、気温に左右されにくい脱季節商品の展開強化
- ③アウター内構成比の改革

施策2 直接輸入販売商品の拡大と 売り込む体制の確立

1. MD・物流改革による売上総利益率の向上

**売場の鮮度を最優先、商品回転率の向上で
売上総利益率を
前年から+5. 2p改善を目指す。**

下半期計画	前年差	一昨年差
売上総利益率	+5. 2p	+1. 0p

	売価変更率	商品原価率	回転日数
前年差	△7p改善	△1p改善	△24日改善

新業態の出店・改装のさらなる拡大 キッズ導入拡大、ファミリー型店舗18店舗拡大



ikka さいたまコクーン店
2016/9/16 キッズ導入



ikka ビビオ赤羽店
2016/9/16 業態転換・キッズ導入

「GRAND PHASE」

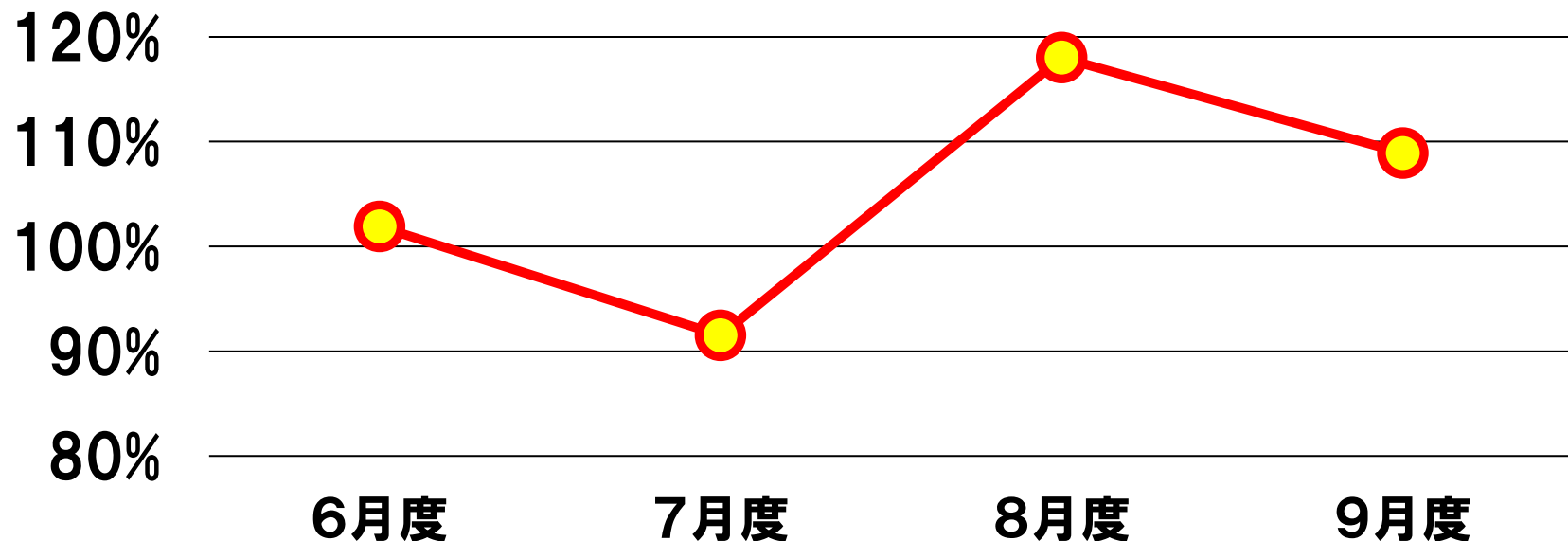
40代の大人の男性向けてカジビジブランドにリニューアル



下期の重点施策

- ①店舗と連動した重点販売商品の訴求強化
- ②新商品の先行予約
- ③EC限定商品の訴求強化

売上高前年比



オムニチャネル化の更なる推進 ユーザビリティの向上

- ①スマートフォンからの閲覧環境の改善
- ②コンビニエンスストア決済の導入
- ③ECサイトに遷移するQRコードが付いた商品下げ札の導入

2017年2月期連結業績予想

(単位:百万円)

	連 結	前年比・差
売上高	22, 000	103. 1%
営業利益	300	+714
経常利益	460	+705
当期純利益	50	+785

**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>

管理担当 速水(はやみ)

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

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