

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)

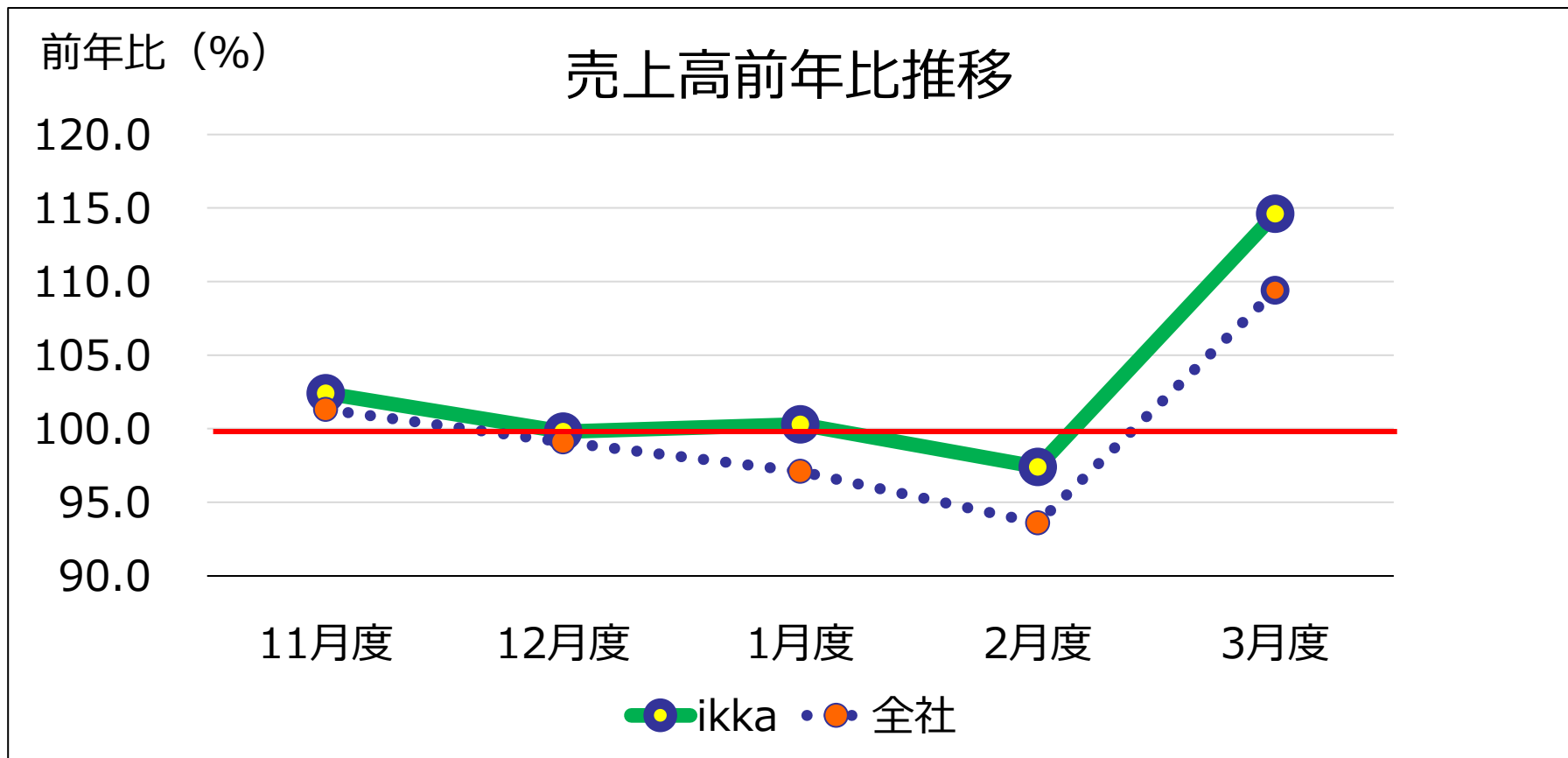
計画通り、新店で閉店分をカバーするが、
既存店の前年未達が大きく影響

	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	売上高16億円 前年比142.2%	EC比率 7.1%	自社サイト比率 11.2%
-----	----------------------	--------------	------------------



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



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

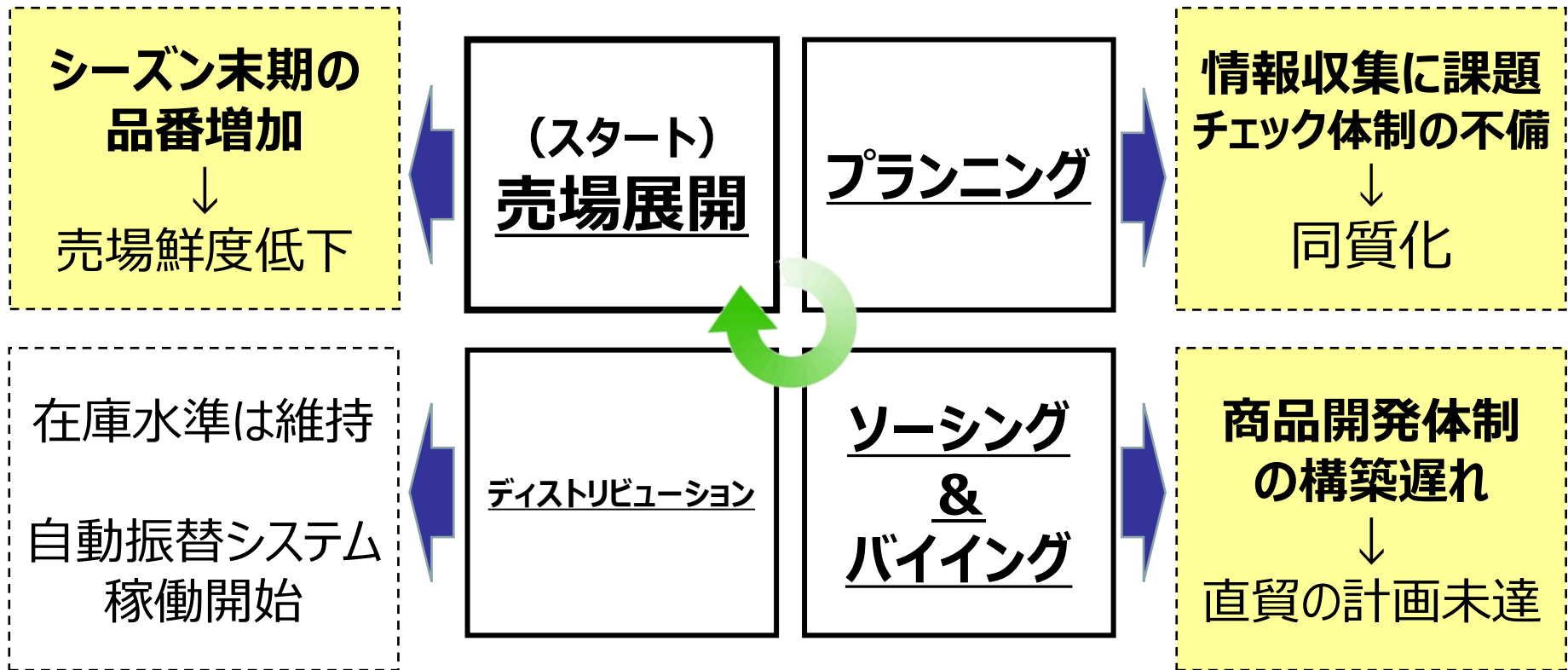
前年改善するが、売上計画未達による
売価変更の増加が影響し、計画未達

	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

2. (1) 2018年度の方向性

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. デジタリゼーションの推進
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

STEP1 : マーケット/ターゲットの明確化

- ①ターゲットの見極め
- ②フォーマット別・立地別プロトの明確化

STEP2 : 商品系の改革

- ①組織・体制の見直し
- ②MDプロセスの改善
 - 1) 売場展開 : 品番数の適正化
 - 2) プランニング : チェック体制・機能の改善、仕組み化
 - 3) ソーシング&バイイング : 低価格帯を維持・品質レベル向上
: 中国現地法人の商品開発機能を直質化に活用
 - 4) ディストリビューション : 自動振替システムの活用
- ③基本MDの見直し

STEP3 : 店舗運営 / 本部業務 / 人事制度の改善

- ①店舗業務の効率化・生産性の向上
- ②本部業務の棚卸・要不要の見極め など
- ③人材不足に対応するダイバシティーの推進・評価制度の見直し

売上の向上

売上総利益率の改善

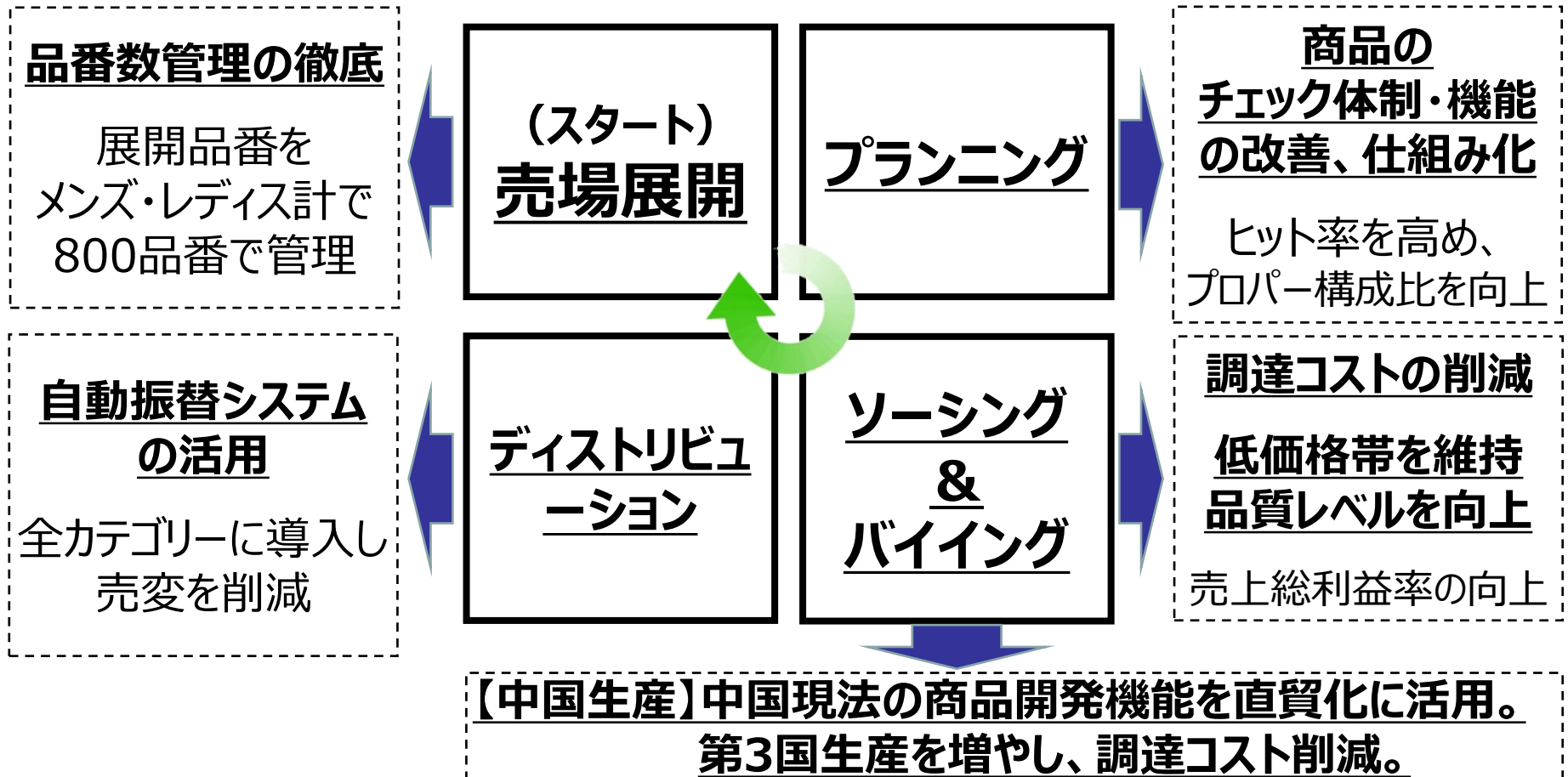
商品在庫の効率化

人件費率の低減

本部コストの低減

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



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・レディース 展開店舗	RSC メンズ・レディース・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・レディース「ニューライン」 (メンズ・カジビジ、レディース・オフィスカジュアル)	○	
	メンズ:アイテム拡充、レディース: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

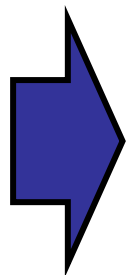


Lbc with Life プロ西明石店
2018/3/8 (木) 増床改装
3月度実績 売上高前年比131.8%
(月坪売上高 前年差+1千円)

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

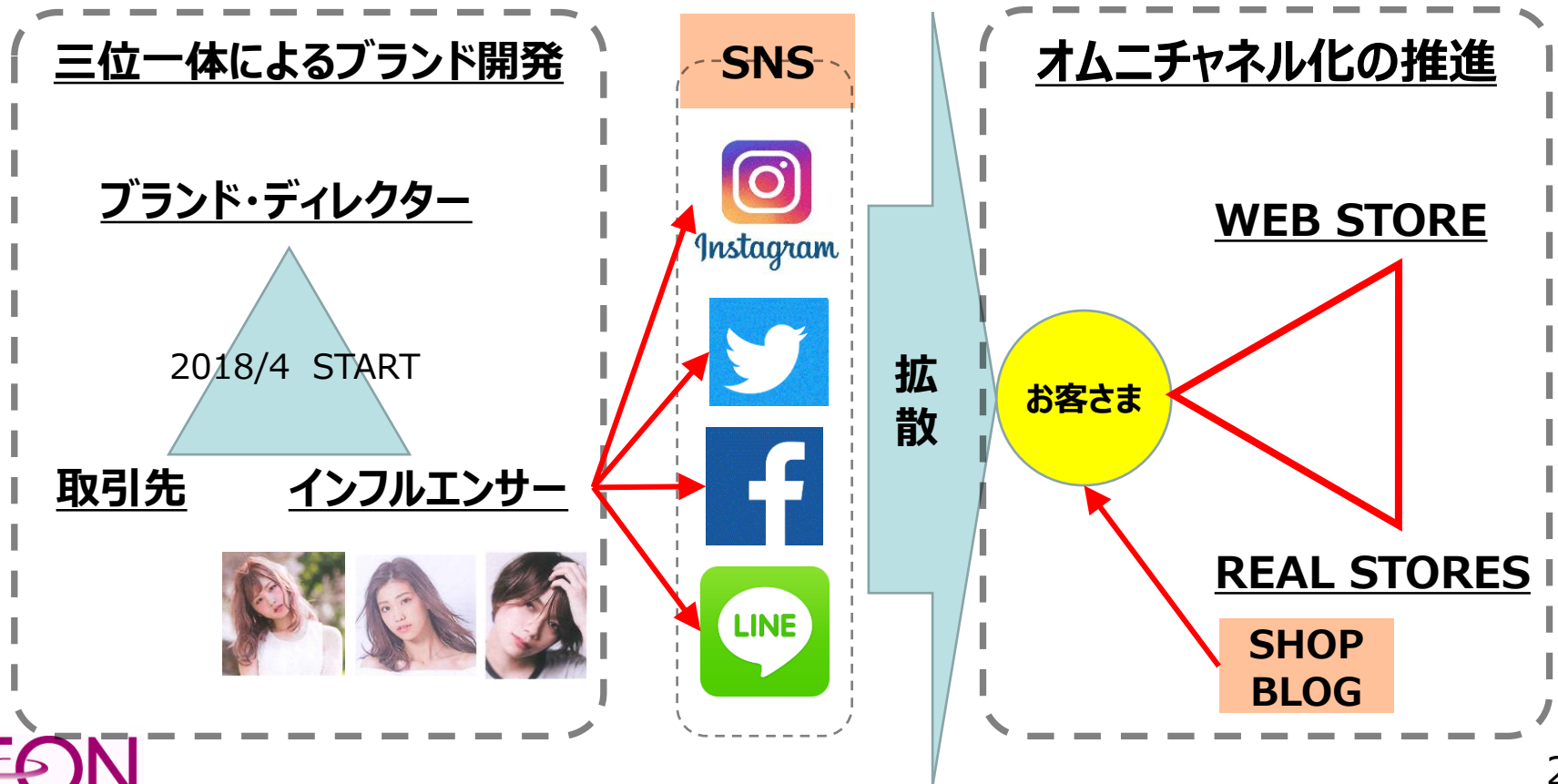


リ・ブランディングを推進
新たなポジショニングへ移行

2. (3) LBC・VENCE事業部 ②ECシフト

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



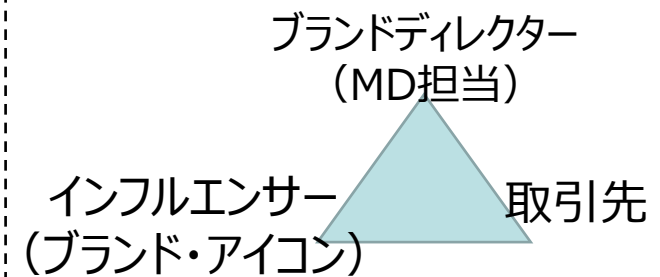
2. (4) デジタル化の推進

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

EC限定ブランド開発関係図



→ **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

外部ブレーンの活用 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

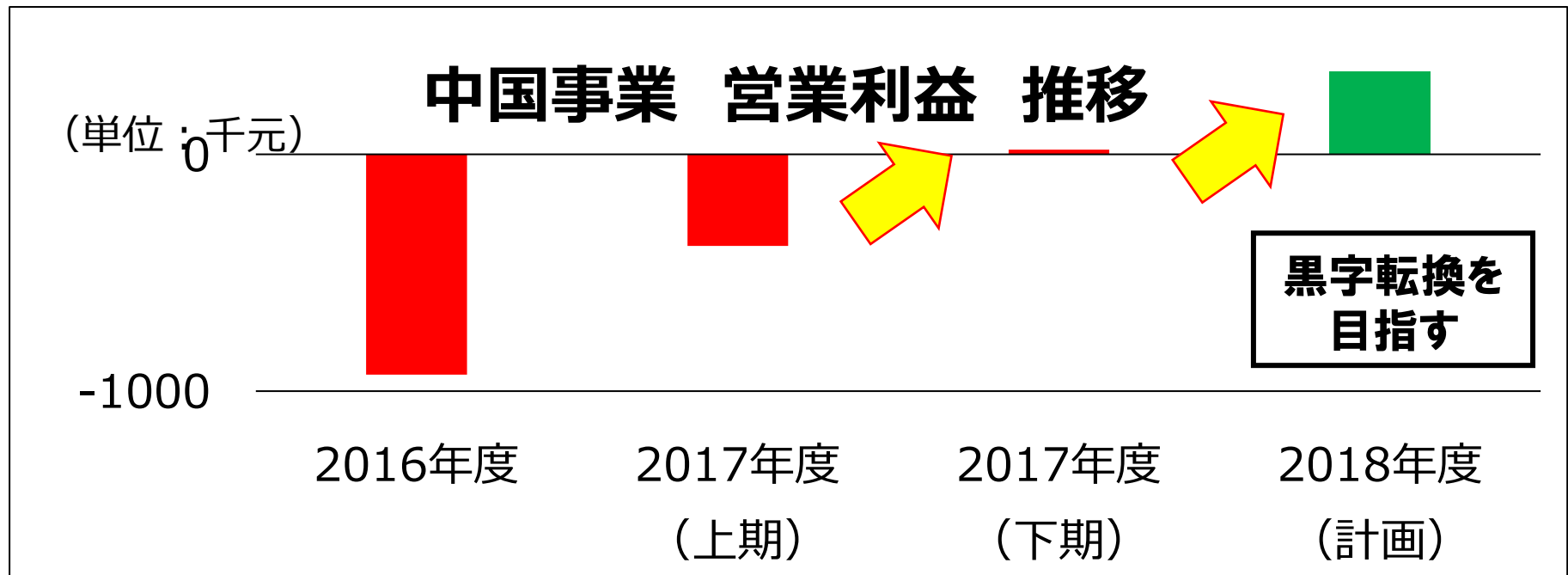
- (1) MD業務支援システムの機能拡張
 - ①自動振替システム：ikka全カテゴリーで実施（18年3月から運用開始）
 - ②自動売変システムの実験検討
- (2) エコビズボックスの導入（18年2月から運用開始）
→物流コストの削減、商品振替業務の軽減
- (3) ICタグ導入（18年上期から順次導入開始）
 - ①店舗業務の効率化
19年上期から全店でICタグ棚卸運用開始に向けた準備
 - ②物流コスト低減
物流センターでの作業効率が向上



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（直貿）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/>