

株式会社コックス 2024年2月期 本決算説明会

代表取締役社長 三宅 英木

2024年4月11日

2024年2月期 業績

(要約) 連結損益計算書

増収・増益 既存店の回復、売上総利益率の改善、販管費の削減が奏功

(単位:百万円)

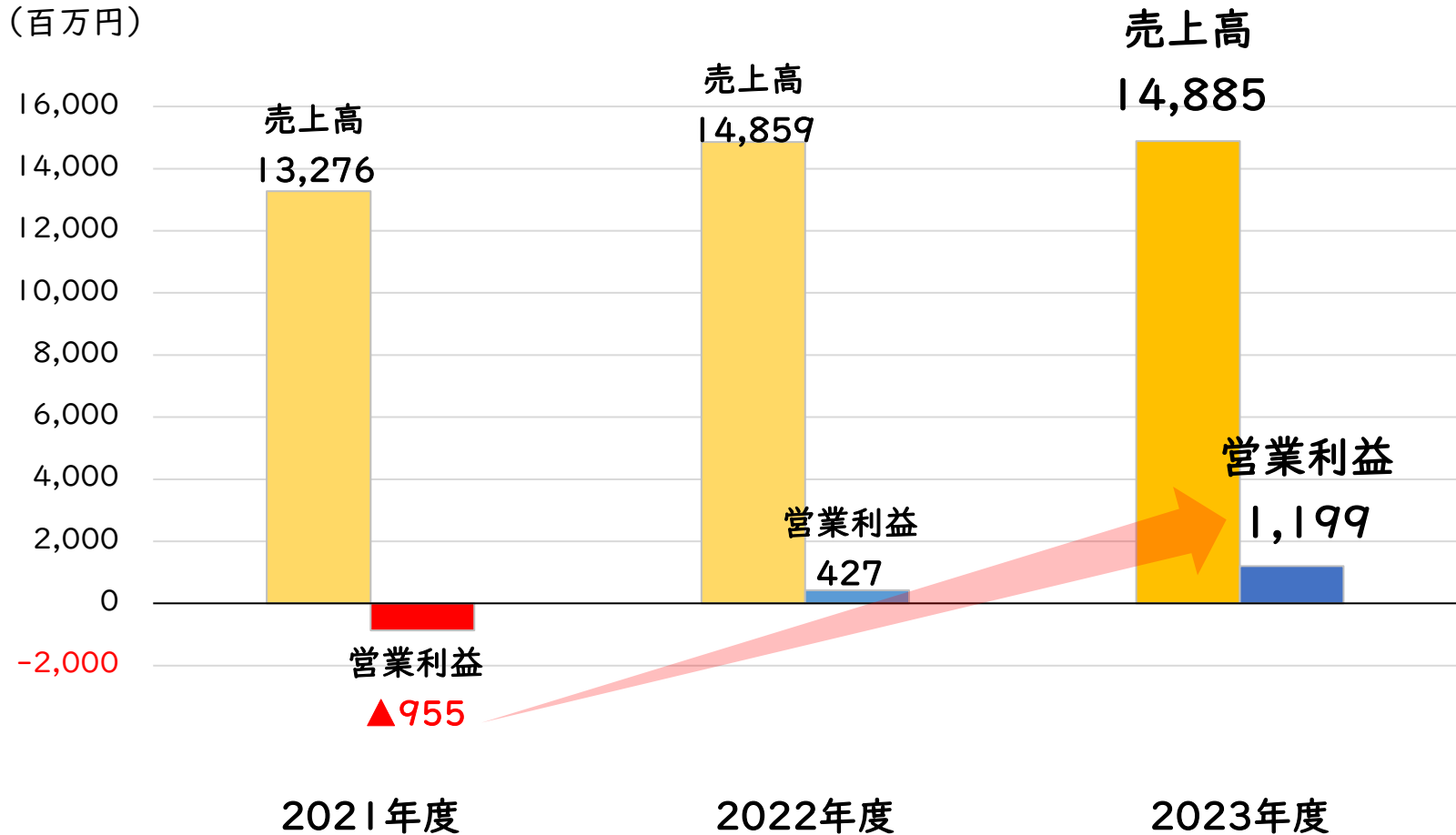
	実績	前年比	前年差	前年実績
売上高	14,885	100.2%	+26	14,859
売上総利益	9,330	108.6%	+738	8,591
売上総利益率	62.7%	—	+4.9%	57.8%
販管費	8,131	99.6%	△33	8,164
営業利益	1,199	—	+772	427
経常利益	1,396	—	+974	421
当期純利益	1,142	—	+934	207

※当年は、特別利益 6百万円、特別損失 11百万円を計上
 ※前年は、特別利益 25百万円、特別損失 22百万円を計上。

閉店	3店舗	期末店舗数	176店舗
----	-----	-------	-------

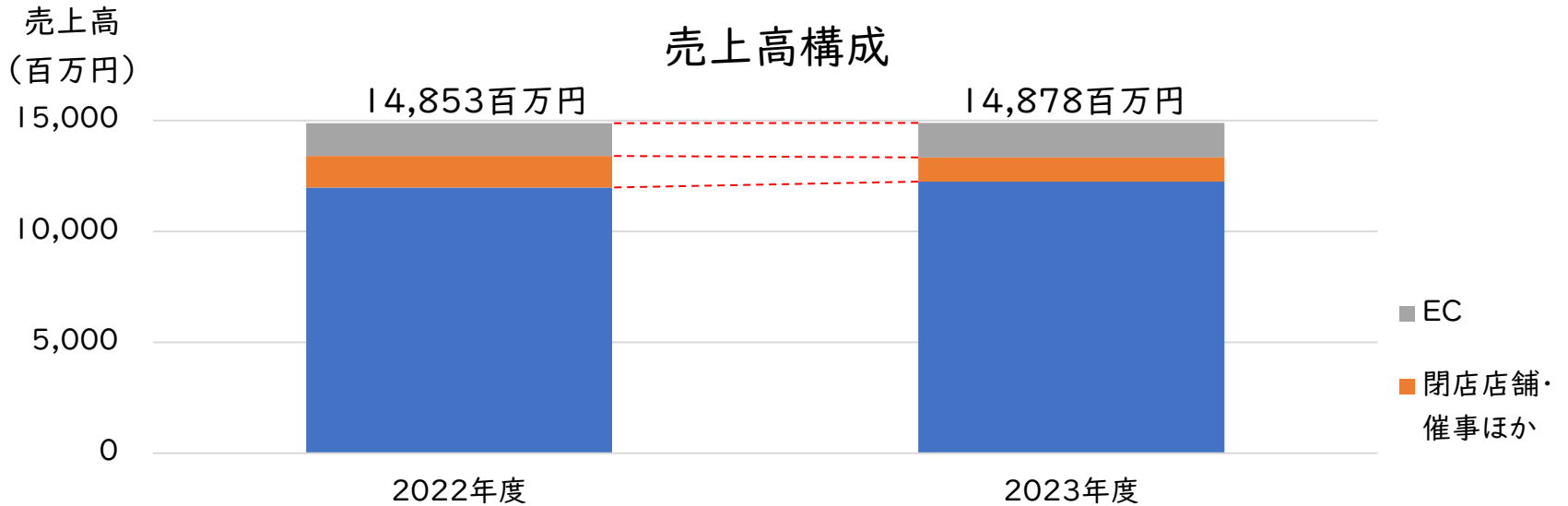
売上増・利益大幅改善

増収・大幅増益、営業黒字の利益構造確立



チャンネル別販売実績

既存店回復（前年比102.2%）、EC売上の伸長（前年比106.2%）により、増収



ikka イオンモール松本店
(2023年8月31日改装オープン)

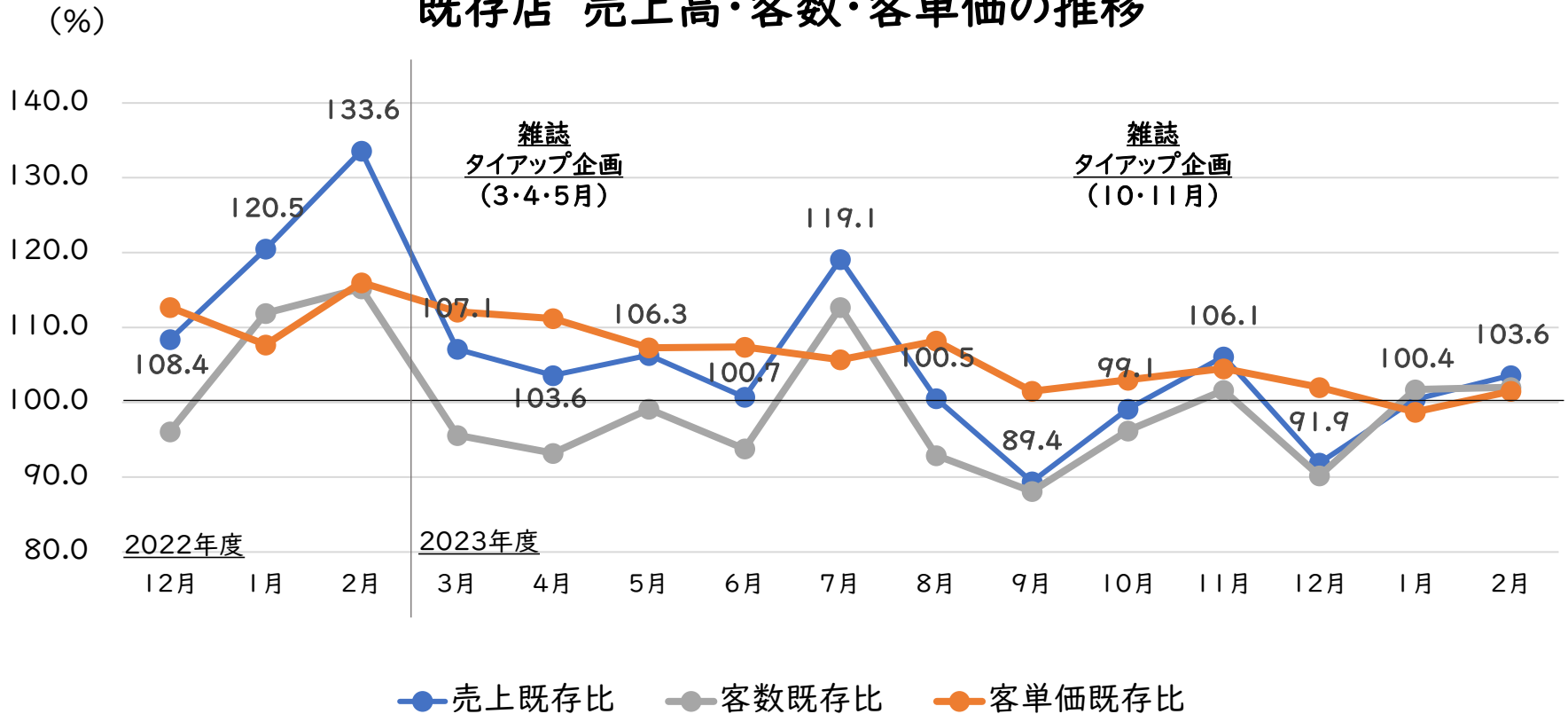


雑誌掲載連動販促企画
(著名タレント着用紙面タペストリー掲示)

既存店 売上高・客数・客単価の状況

上期6カ月連続で既存超過し、年間で売上既存比102.2%

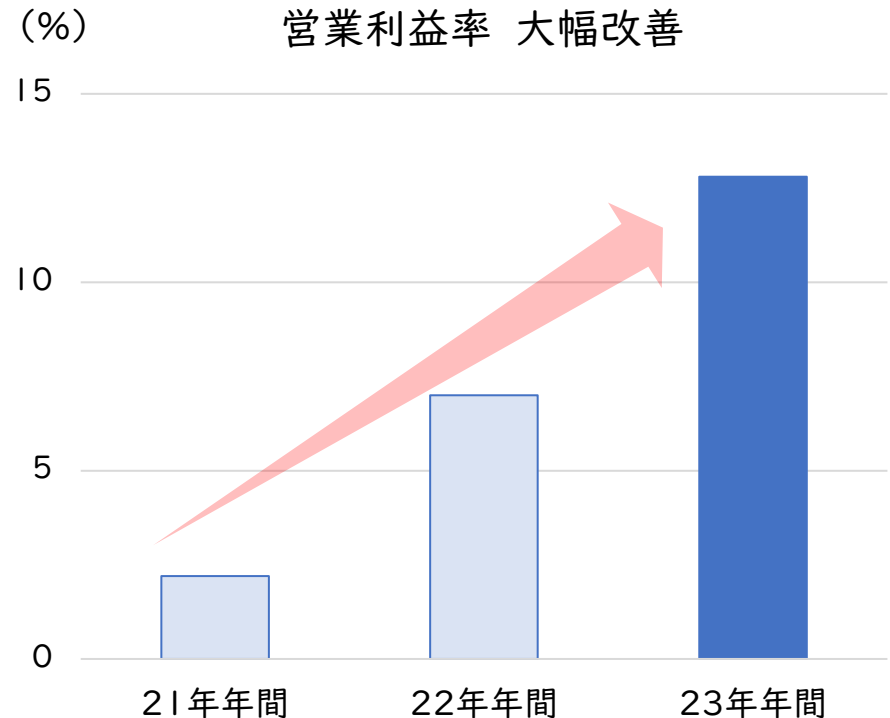
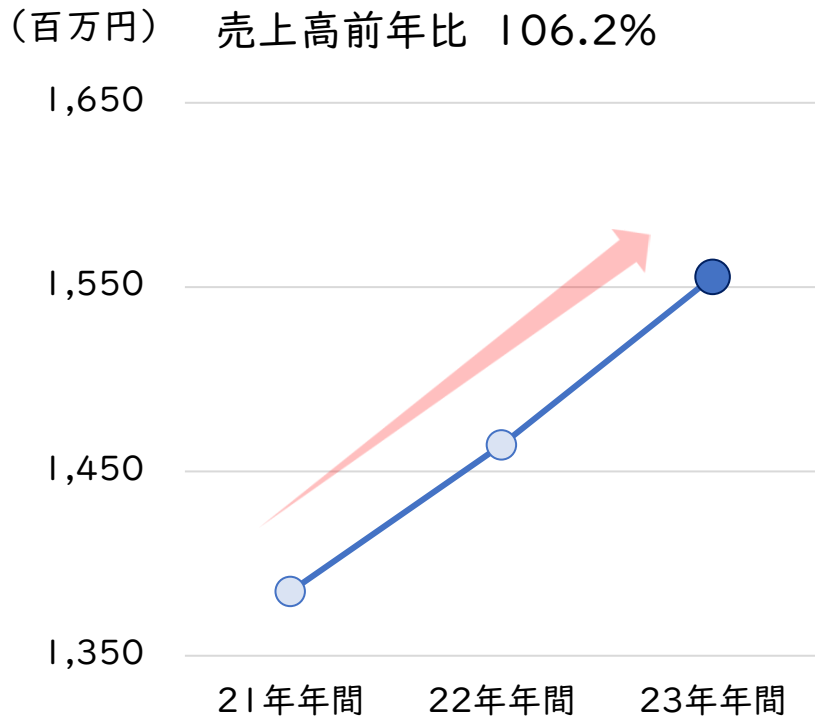
既存店 売上高・客数・客単価の推移



- ・雑誌タイアップ企画(3・4・5・10・11月)により、既存店は19年を超過(101.1%)
- ・増収・増益に大きく貢献

ECの状況について

ECも増収。利益重視の運営を徹底し、利益率大幅改善。



売上総利益率の改善

プロパー販売重視の売り方改善と原価率改善により、前年から大きく改善

	実績	前年差
売上総利益率	62.7%	+ 4.9p

在庫の増加

2月29日対応と3月度雑誌タイアップ企画準備等のため、期末在庫は増加

(単位:百万円)

	実績	前年差
棚卸資産	1,673	+225

(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	6,788	+1,427
固定資産	5,044	+196
資産合計	11,833	+1,623

負債の部	実績	前期末差
流動負債	3,154	+337
固定負債	1,066	△61
負債合計	4,220	+276
純資産の部	実績	前期末差
純資産合計	7,612	+1,347
負債・純資産合計	11,833	+1,623

(要約) 連結キャッシュ・フロー計算書

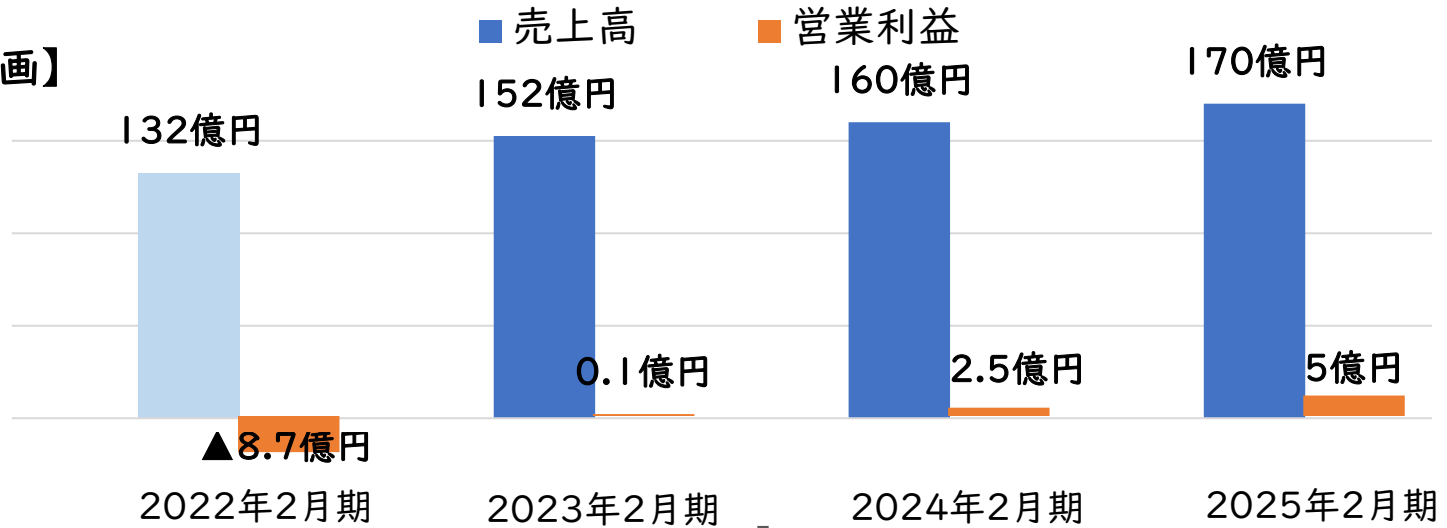
(単位:百万円)

	実績	前年実績
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,221	1,207
投資活動によるキャッシュ・フロー	△17	△45
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	+1,204	+1,153
現金及び現金同等物の期首残高	3,231	2,078
現金及び現金同等物の期末残高	4,435	3,231

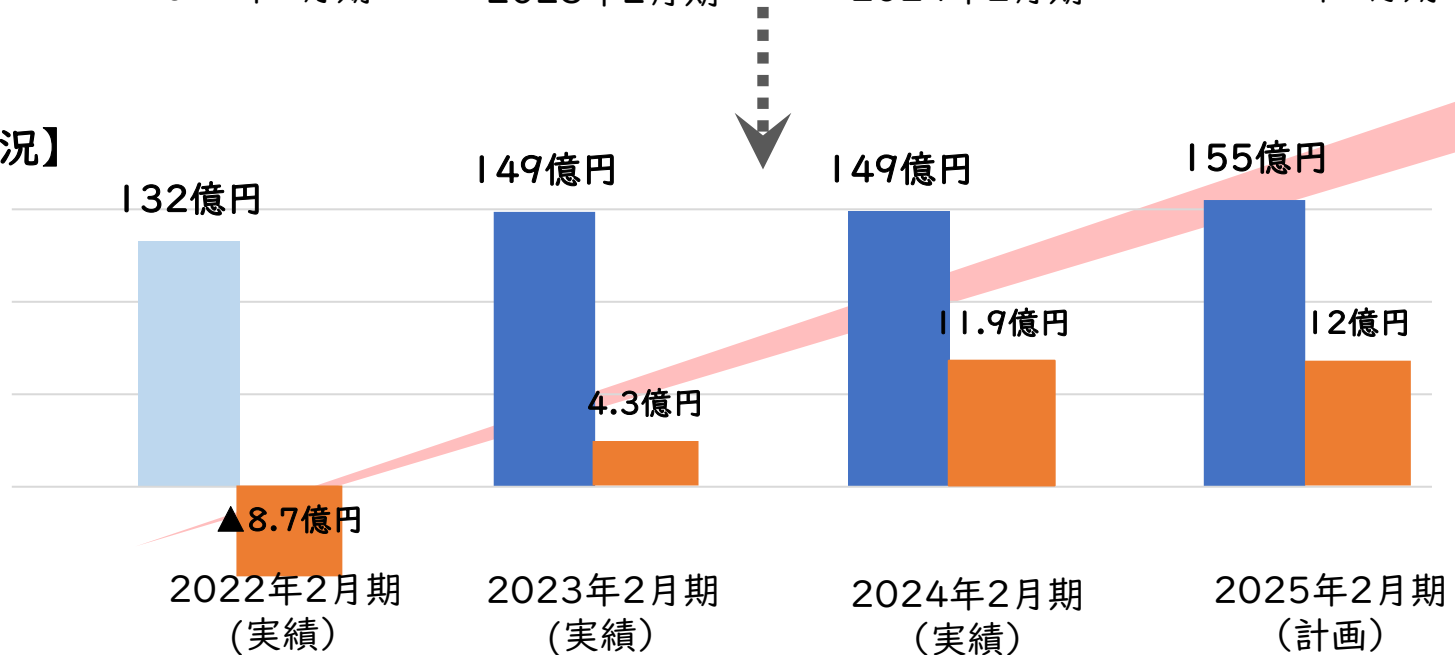
中期経営計画の進捗と 2025年2月期 重点戦略

中期経営計画の進捗状況

【当初計画】



【進捗状況】



3つの重点戦略の進捗状況

	2023年計画	2023年結果	2024年計画
1 ブランド力強化・MD改革による荒利率の改善	<p>売上総利益率58.7%</p> <ul style="list-style-type: none"> ・雑誌掲載年6回に拡大 ・23年最大64店舗改装予定 	<p>売上総利益率62.7%</p> <ul style="list-style-type: none"> ・雑誌掲載年5回実施 ・23年にikkaライフスタイル化63店舗まで拡大 	<p>売上総利益率61.8%</p> <ul style="list-style-type: none"> ・雑誌掲載を年に8回へ ・24年最大55店舗改装予定
2 EC運営改善・DtoCブランド強化によるEC売上の拡大	<p>EC化率15.4%</p> <ul style="list-style-type: none"> ・体制の再整備・販路拡大 ・新規会員獲得キャンペーン拡大 ・MAツールの活用拡大 ・雑誌画像のWeb広告使用開始 	<p>EC化率10.5%</p> <ul style="list-style-type: none"> ・体制整備が遅れ、下期に完了 ・店舗業績評価制度変更による会員獲得増 ・MAツールの利用による自動メルマガ配信拡大 ・広告経由売上の計画未達→代理店変更へ ・雑誌画像のWeb広告への2次使用開始 	<p>EC化率12.9%</p> <ul style="list-style-type: none"> ・アプリ改修による公式会員数拡大 ・アプリ改修による公式売上の拡大 ・体制の整ったDtoCの売上拡大
3 売り方改革・売場改革による店舗売上の回復	<p>既存売上前年比101.0%</p> <ul style="list-style-type: none"> ・トレーナー増員による接客力強化 ・什器変更による売場体積拡大 ・クーポン配布期間の拡大 	<p>既存売上前年比102.2%</p> <ul style="list-style-type: none"> ・「店長兼販売トレーナー」新設による接客力強化 ・什器追加による売場体積の拡大 (ikka76店舗) ・クーポン配布期間を1ヵ月から1.5ヵ月に拡大 	<p>既存売上前年比102.0%</p> <ul style="list-style-type: none"> ・トレーナー増員による接客力強化 ・什器変更・追加による売場体積拡大 (LBC店舗への取組拡大)

2025年2月期 重点戦略

2025年2月期の3つの重点戦略

(1) ブランド力強化・MD改革による荒利率の改善

- ✓ メンズ雑誌タイアップ追加によるブランド発信強化の拡大
- ✓ ikkaライフスタイル化へのブランドリニューアル推進の継続

(2) EC運営改善・DtoCブランド強化によるEC売上の拡大

- ✓ アプリ・リニューアルによる会員数の拡大
- ✓ アプリ・リニューアルによる公式売上の拡大
- ✓ DtoCブランドの運営強化：インフルエンサーとの取組拡大

(3) 売り方改革・売場改革による店舗売上の回復

- ✓ 店長兼販売トレーナー増員による接客力強化
- ✓ 店内の売場体積・陳列在庫の拡大（LBC店舗への取組拡大）
- ✓ プロパー期の雑誌タイアップ回数増によるプロパー売上拡大

重点戦略① ブランド力強化・MD改革による荒利率の改善

(1) 雑誌タイアップ企画によるブランド発信強化の徹底・拡大

レディースのみ年5回実施から
 レディース6回・メンズ2回の年8回実施へ拡大

	3月	4月	5月	...	9月	10月	11月
雑誌 タイアップ	レディース 追加 メンズ	レディース	レディース		追加 レディース	追加 レディース 追加 メンズ	レディース



(社内モデルによるイメージ写真)

(2) ikkaブランドリニューアル推進の継続



ikkaイオンモール石巻店
 (2023.3.3 改装OPEN)

ikka THE BEAUTIFUL LIFE GREEN STORE

ikka
 アパレル
 服飾雑貨

+

LBC
 生活雑貨
 (インテリア・グリーン等)

ライフスタイル化 63店舗まで拡大
 24年度も最大55店舗改装予定

重点戦略② EC運営改善・DtoCブランド強化による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 : アプリ改修による店舗での会員獲得強化

当年・・・アプリダウンロードキャンペーンの実施、アプリメリットの強化

【改修後のアプリ画面】 (新会員証)

- ・会員売上拡大 : アプリ・メルマガ・広告経由売上拡大

当年・・・アプリ改修によるアプリ経由売上の拡大
 代理店変更による広告経由売上の拡大



(2) DtoCブランド運営強化

- ・インフルエンサーとのコラボ商品企画の展開拡大
 インフルエンサーとの取り組み強化

notch.以外のDtoCブランドにもコラボ展開を拡大



2WAY
 モンスターコート



ナイロン
 ティアードスカート

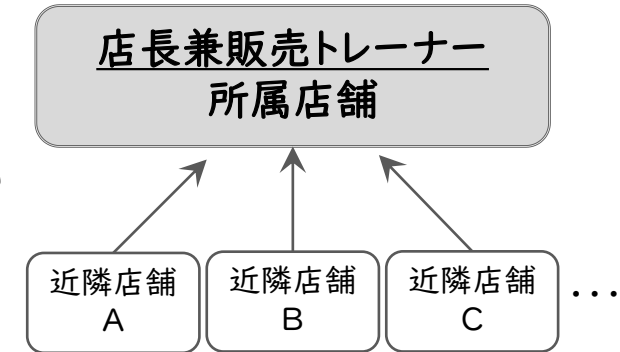


ボリュームスリーブ
 デニムジャケット

重点戦略③ 売り方改革・売場改革による店舗売上の回復

(1) 売り方改革

- ・「店長兼販売トレーナー」を増員し、接客教育を強化
所属店舗で近隣販売員を受入れて、接客教育のOJT実施
- ・雑誌タイアップ回数増加によるプロパー期の販売拡大



※近隣スタッフがトレーナー店舗で研修

(2) 売場改革

- ・売場面積・陳列在庫の拡大
改装・レイアウト見直しに伴う什器変更・追加 → LBC店舗への取組拡大
- 陳列在庫量の拡大による更なる坪効率の改善



(二段什器の活用による陳列例)

2025年2月期 連結業績予想

2025年2月期連結業績予想

(単位:百万円)

	2025年2月期 業績予想	前年比・差	2024年2月期 実績
売上高	15,500	104.1% +614	14,885
営業利益	1,200	+1	1,199
経常利益	1,150	▲246	1,396
当期純利益	900	▲242	1,142

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>

財務部長 柳澤

TEL：03-5821-6070 / FAX：03-5821-1031

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