

株式会社コックス 2025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

2024年10月10日

2025年2月期 第2四半期 業績

(要約) 連結損益計算書

増収・営業増益 EC・催事店舗の売上増、販管費削減が奏功

(単位:百万円)

	実績	前年比	前年差	前年実績
売上高	7,639	101.7	+128	7,510
売上総利益	4,831	101.6	+76	4,754
売上総利益率	63.2%	—	▲0.1%	63.3%
販管費	3,948	101.6	+61	3,887
営業利益	882	101.8	+15	867
経常利益	898	88.5	▲117	1,015
当期純利益	846	96.6	▲29	876

※当年は、特別利益 0百万円、特別損失 1.5百万円を計上

※前年は、特別利益 0.2百万円、特別損失 3.9百万円を計上。

新店

2店舗

閉店

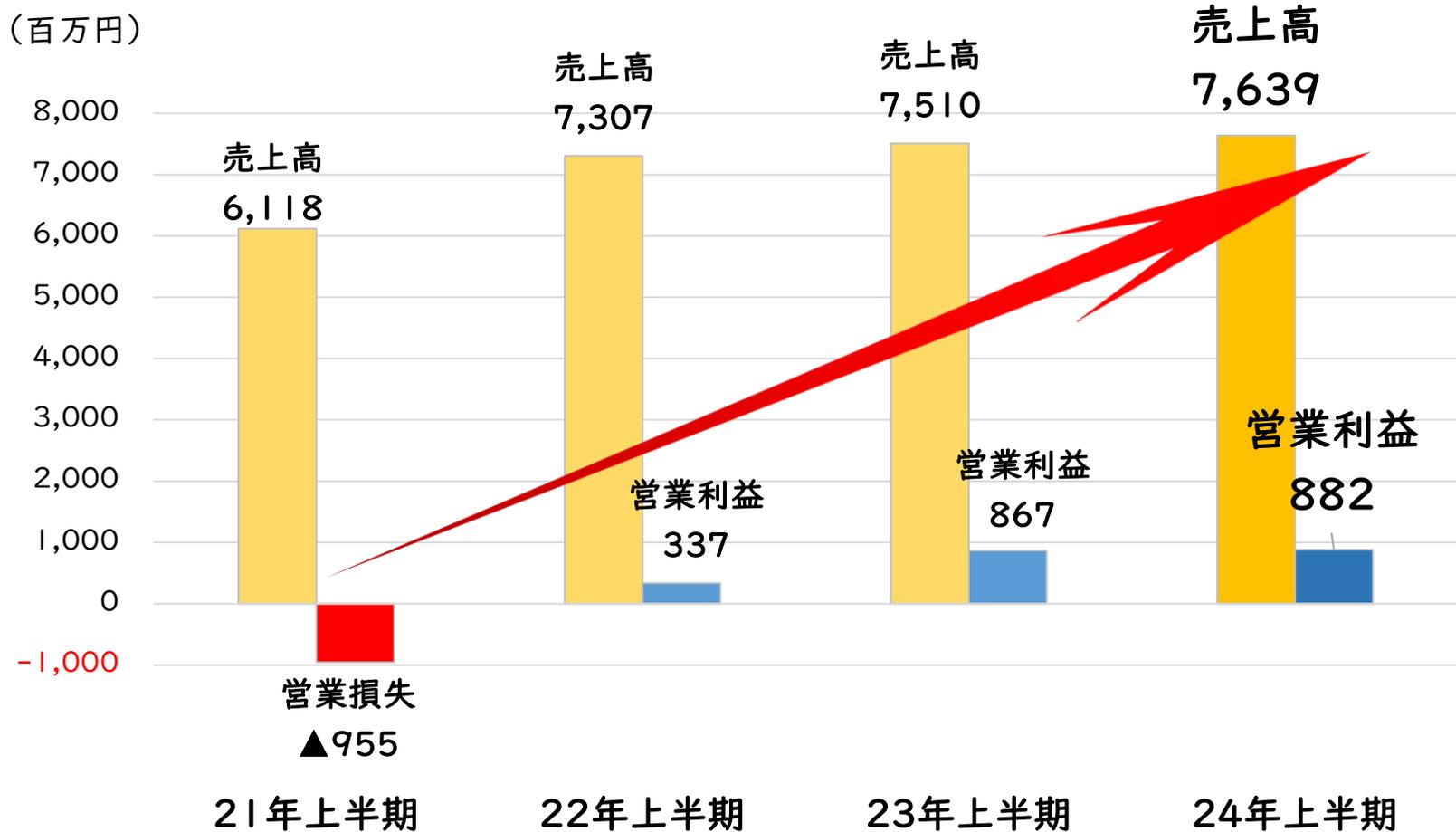
3店舗

期末店舗数

175店舗

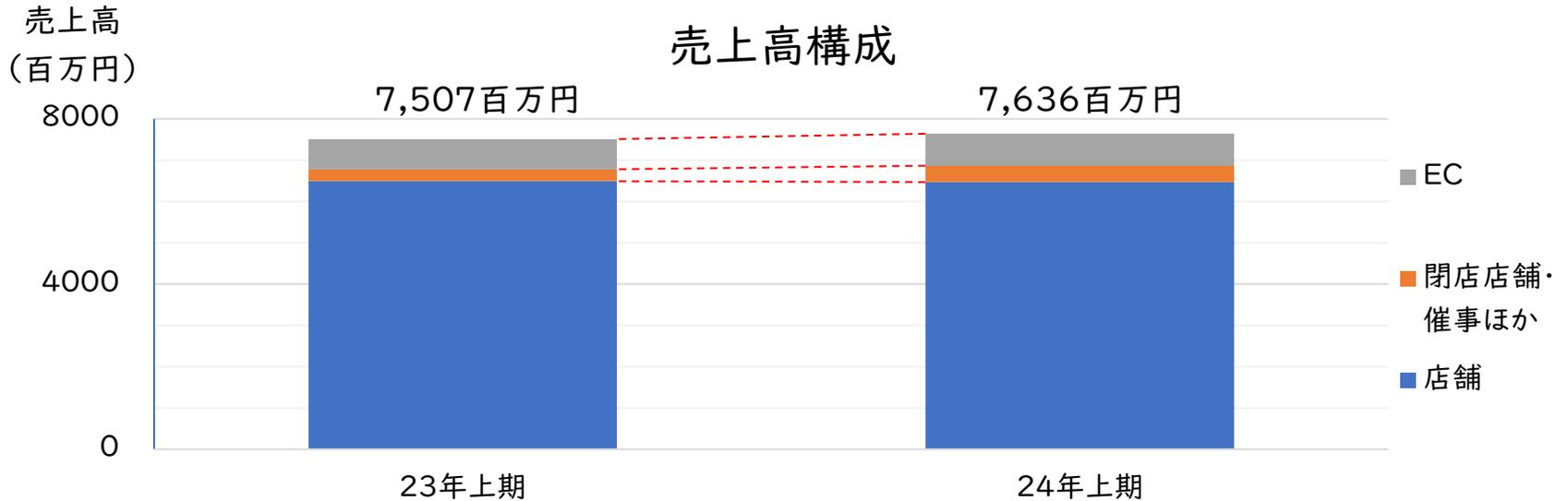
上半期 売上増・利益改善

上半期 增收・増益



チャンネル別販売実績

EC伸長(前年比106.0%)と催事売上により、既存店前年比99.6%をカバーし増収



ikka THE BEAUTIFUL LIFE GREEN STORE
南砂町SUNAMO店
(2024年4月27日改装オープン)



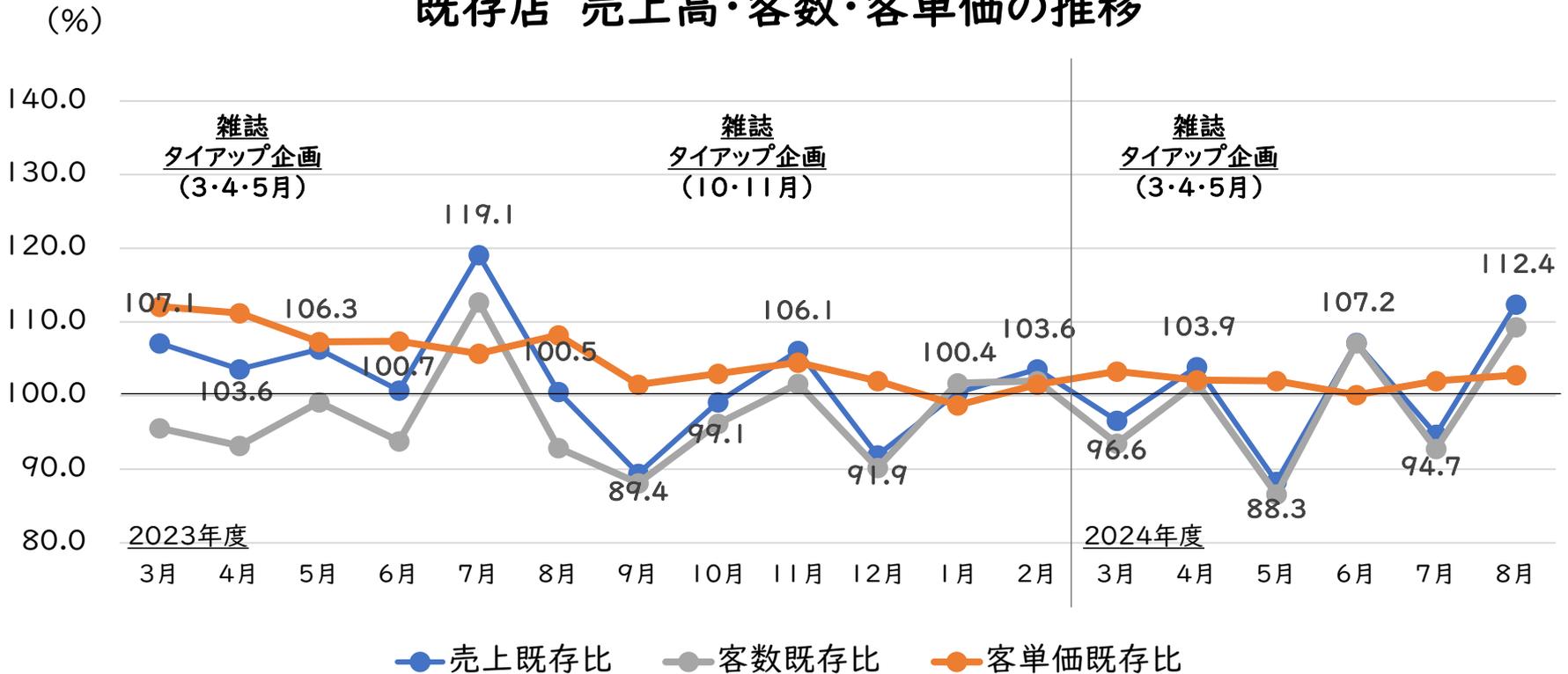
雑誌掲載連動販促企画
(著名タレント着用紙面タペストリー掲示:左側メンズ・右側レディス)



既存店 売上高・客数・客単価の状況

天候・気温の影響で、好不調が激しく、上期で売上既存比99.6%と苦戦

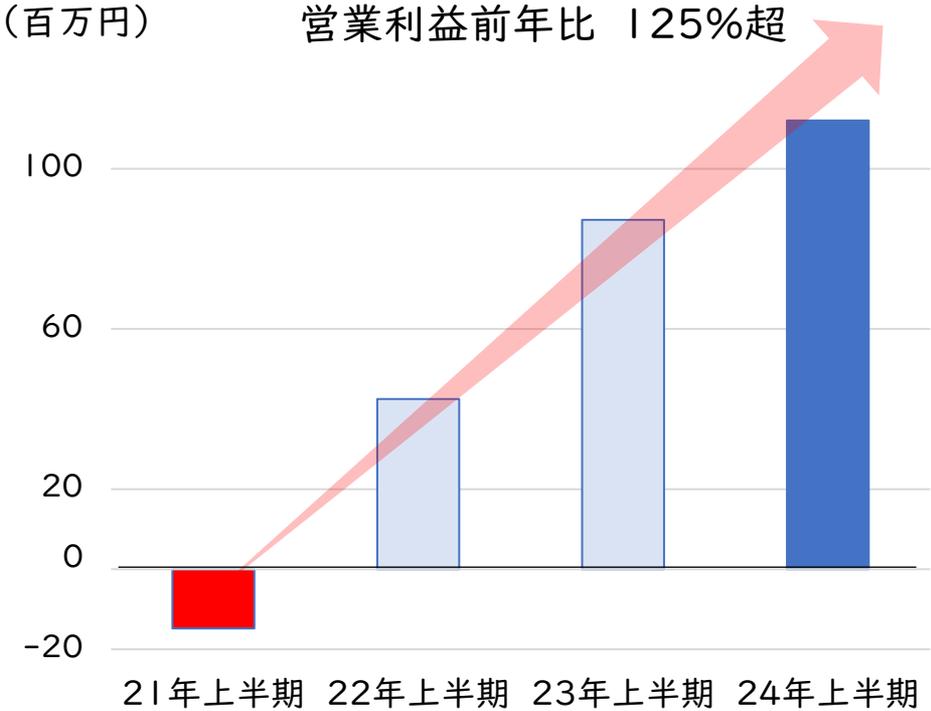
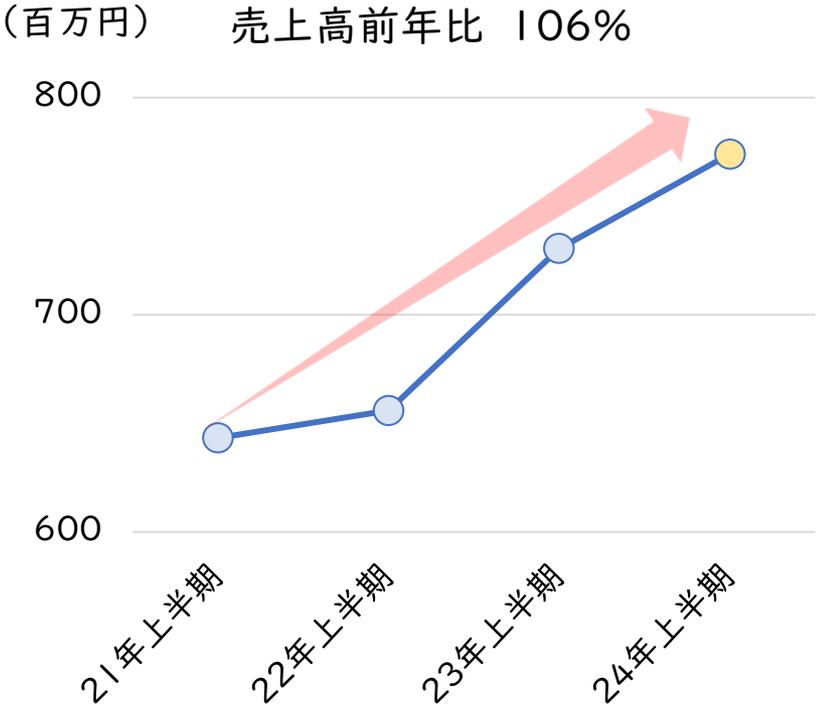
既存店 売上高・客数・客単価の推移



- ・雑誌タイアップ企画(3・4・5月)を実施するものの、気温の影響等で第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96.2% → 第2四半期103.5%)

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

円安の為替影響による原価率上昇を、プロパー売上・荒利率の改善でカバー

	実績	前年差
売上総利益率	63.2%	▲0.1p

在庫の増加

前年夏物在庫不足で8月失速の反省から夏物在庫増加対応で期末在庫は増加

(単位:百万円)

	実績	前年差
棚卸資産	1,653	+402

(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	7,229	+440
固定資産	5,100	+55
資産合計	12,329	+496

負債の部	実績	前期末差
流動負債	2,785	▲368
固定負債	1,003	▲63
負債合計	3,788	▲431
純資産の部	実績	前期末差
純資産合計	8,540	+928
負債・純資産合計	12,329	+496

(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	226	473
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲29	27
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	202	502
現金及び現金同等物の期首残高	4,435	3,231
現金及び現金同等物の期末残高	4,638	3,733

2025年2月期 下半期重点战略

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

下期は、レディースのみ2回実施から
レディース3回・メンズ1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	レディース	レディース	...	追加 レディース	レディース	レディース
	メンズ						追加 メンズ



(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 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)

上期で、ライフスタイル化 83店舗まで拡大
 下期、最大27店舗改装予定

ikka THE BEAUTIFUL LIFE GREEN STORE
 イオンモール長久手店 (2024.4.5 改装OPEN)

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への拡大・強化

- ・会員数拡大 : アプリ改修による店舗での会員獲得の再強化・継続
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
- ・会員売上拡大 : アプリ・メルマガ・広告経由売上拡大
アプリ運用改善による会員顧客の囲い込み、EC利用の推進

(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
notch. : インフルエンサーとのコラボ商品の取り組み強化・拡大
VENCE・NO NEED : 仕入体制改善に伴う売れ筋商品の開発・拡大

notch.



サスペンダー付
ハイウエストスカート



トラックジャケット



カーゴデニム
ジャンパースカート

VENCE
share style

アーティスト・キャラクター
Tシャツ

NO NEED *mihns closet.*

mihns closet
パデット
ショートブルゾン

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」を活用した接客教育の強化継続
- ・平日・土日祝の売上構成を考慮したシフト調整による販売効率の改善
- ・採用推進による店舗の人員体制の再整備

(2) 売場改革

- ・造作撤去、什器変更・追加などによる売場体積のさらなる拡大

今後の課題と対策

【課題】

(1) 店舗売上の伸び悩み

- ・ 店舗販売力の強化
- ・ 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】

- ・ 販売トレーナーによる接客教育強化
- ・ 売上構成の高い土日祝の人員シフト強化
- ・ 採用手段拡大(新卒・中途)による人材確保
- ・ 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

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/>