

# 株式会社コックス 2016年2月期 決算発表

---

---

代表取締役社長 吉竹 英典

2016年4月13日

# 2016年2月期の業績

(単位:百万円)

	実績	前年比	前年差	前年実績
売上高	21,338	98.4%	▲350	21,688
営業利益	▲414	—	▲447	32
経常利益	▲245	—	▲456	211
当期純利益	▲735	—	▲772	36

(単位:百万円)

	実績	前年比	前年差	前年実績
売上高	21,178	98.5%	▲320	21,498
営業利益	▲394	—	▲495	101
経常利益	▲250	—	▲428	178
当期純利益	▲739	—	▲773	33

# 第4四半期に計画から大きく乖離

## (1) 時系列分析

前年比・差	上期	第3四半期	第4四半期
売上高	101.1%	101.0%	91.5%
営業利益	+75	▲75	▲495
既存店売上	102.1%	99.6%	91.1%
既存店客数	97.4%	100.1%	92.0%

# 強化した「メンズ衣料」の計画未達

## (2)商品カテゴリー別分析

既存比推移	2014年 年間	2015年 上期	2015年 第3四半期	2015年 第4四半期
メンズ衣料	107.9%	101.9%	95.2%	85.5%
レディス衣料	98.3%	97.7%	97.2%	88.6%
雑貨	100.5%	115.2%	108.8%	97.1%
キッズ	120.5%	115.0%	119.6%	109.7%

# 基幹事業「ikka」の改革遅行・低迷

## (3)事業別分析

	売上高 前年比	既存店売上 前年比	営業利益 前年差
ikka	97.3%	97.0%	減益
LBC	104.4%	105.4%	増益
VENCE EXCHANGE	99.1%	102.2%	増益

## 重点施策

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



## 1. 業態改革による収益力の向上

ikka LOUNGE の進化・拡大	新店・業態転換により 店舗数拡大
ikka 3世代ファミリー型 店舗の確立	プロトタイプの実験 キッズ好調
Lbc with Life の確立	都市部駅立地店舗 好調
VENCE share style の確立	改装効果 売上前年比120%

**ikka LOUNGE** 期末12店舗（前期末から6店舗増）

既存ikka店舗平均月坪売上高より約1.5倍の高効率



ikka LOUNGE mozoワンダーシティ店  
2015/8/7 オープン(業態転換)



ikka LOUNGE ラスカ茅ヶ崎店  
2015/11/20 新店オープン

ikka

既存ikka店舗平均月坪売上高より約1.2倍の高効率

## 3世代ファミリー型店舗 プロトタイプの実験



ikka イオンモール筑紫野店  
2015/9/12 オープン(改装)



ikka イオンモール四條畷店  
2015/10/23 新店オープン

**Lbc with Life 期末5店舗** 既存LBC店舗平均月坪売上高より約1.4倍の高効率

## 出店立地を郊外から都市近郊へ



**Lbc with Life**  
京王高幡ショッピングセンター店  
2015/3/13 新店オープン



**Lbc with Life** ビーンズ赤羽店  
2015/4/24 新店オープン

**VENCE** share style 期末5店舗 既存VENCE EXCHANGE店舗平均  
月坪売上高より約1.4倍の高効率

**メンズ構成比50%、雑貨構成比20%**



VENCE share style イオンレイクタウン店  
2015/3/20オープン(業態転換)



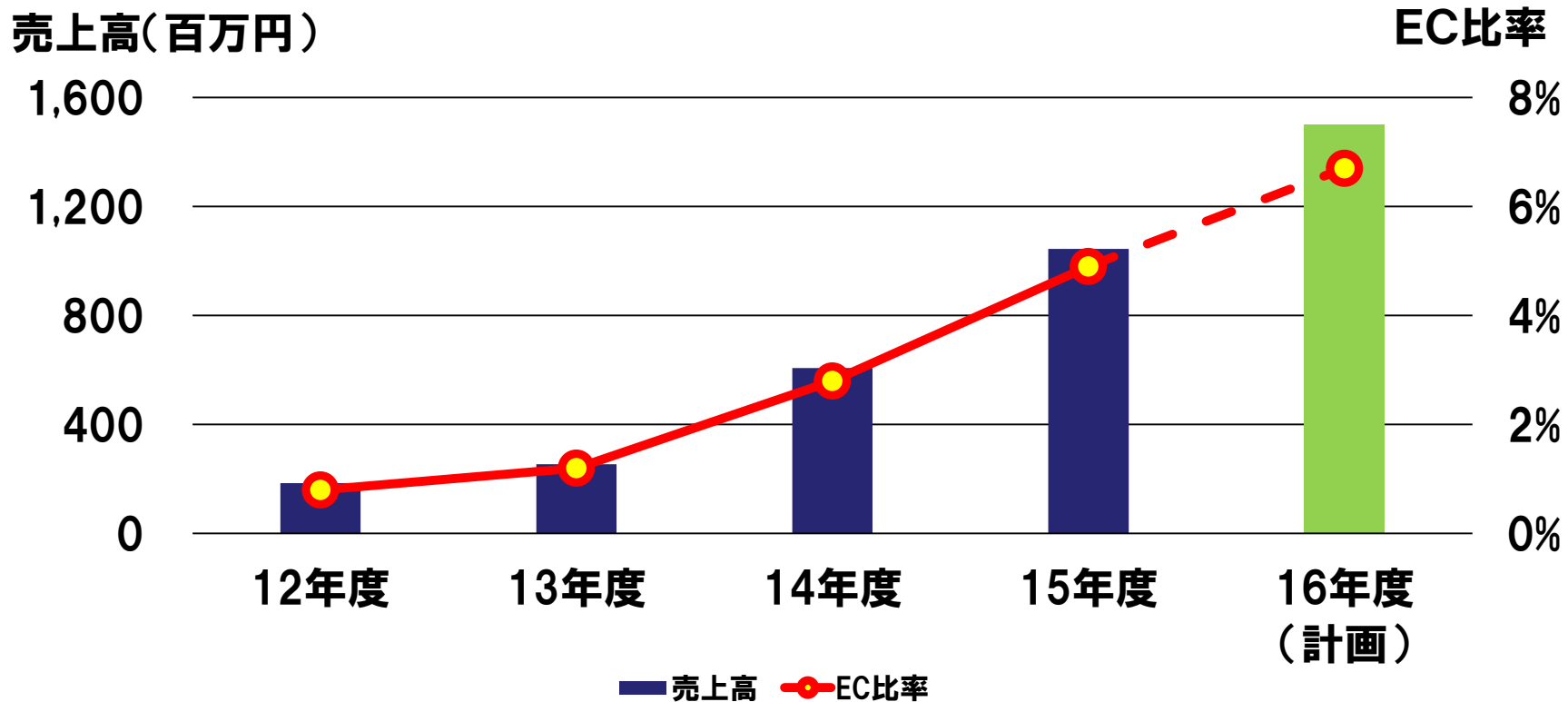
VENCE share style 横浜ビブレ店  
2015/10/10オープン(業態転換)

## 2. デジタル化の推進

EC売上高の拡大	年間10億円を突破 前年比171.9%
店舗とECの相互送客 (オムニチャネル化の推進)	全ブランド・全店が ショッピング開始
スマートフォンアプリの進化	機能を追加 ユーザビリティの向上
メンバーズクラブ会員の活用 (優良顧客の醸成)	会員数20万人突破 売上構成比10%超

# Eコマース売上高 10億円達成

## Eコマース売上高構成比(EC比率) 4.9%



## 3. MD・物流改革による売上総利益率の向上

**売価変更の削減**

**暖冬の影響で売上が落ち込み、  
11月以降に売価変更が増加**

**回転日数の向上**

**冬物シーズン商品の在庫過多  
回転日数悪化**



## メンズ・レディス衣料低迷、 雑貨、キッズが売上を牽引

	全規模前年比	既存前年比	売上構成比 (前年差)
メンズ衣料	96.7%	95.8%	▲0.5p
レディス衣料	92.2%	95.2%	▲2.7p
キッズ	115.2%	114.5%	+0.6p
雑貨	110.7%	113.9%	+2.6p

# (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	8,271	▲1,219	流動負債	4,446	▲813
			固定負債	2,767	▲74
			負債合計	7,213	▲887
固定資産	11,235	▲361	純資産の部	実績	前期末差
			純資産合計	12,294	▲693
資産合計	19,507	▲1,580	負債・純資産合計	19,507	▲1,580

# (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	▲446	395	▲841
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲387	384	▲771
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	▲7	2	▲9
現金及び現金同等物の増減額	▲841	781	▲1,623
現金及び現金同等物の期首残高	5,536	4,754	+781
現金及び現金同等物の期末残高	4,694	5,536	▲841

# 2017年2月期 の重点施策

# 営業利益

16年度予算

**3億円**

=

15年度実績

**▲4億円**

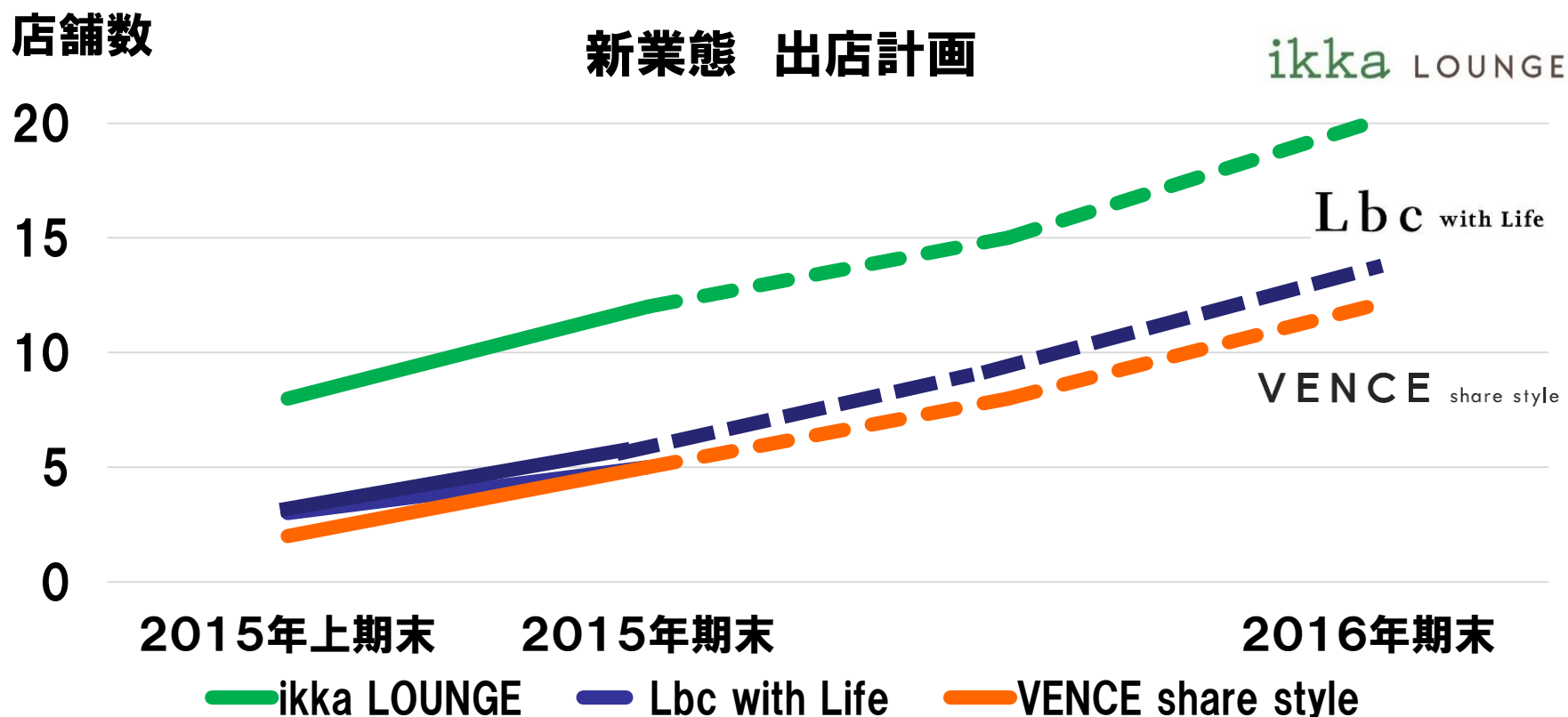
16年度改善額

**+7億円**

# 重点施策

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

## 新業態の出店・改装のさらなる拡大



# 1. 業態改革による収益力の向上



**ikka LOUNGE**  
ニッケコルトンプラザ店  
2016/3/10 オープン(業態転換)



**Lbc with Life**  
ニッケコルトンプラザ店  
2016/3/10 オープン(業態転換)



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



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



**Lbc with Life**  
京王リトナード永福町店  
2016/3/18 オープン(業態転換)



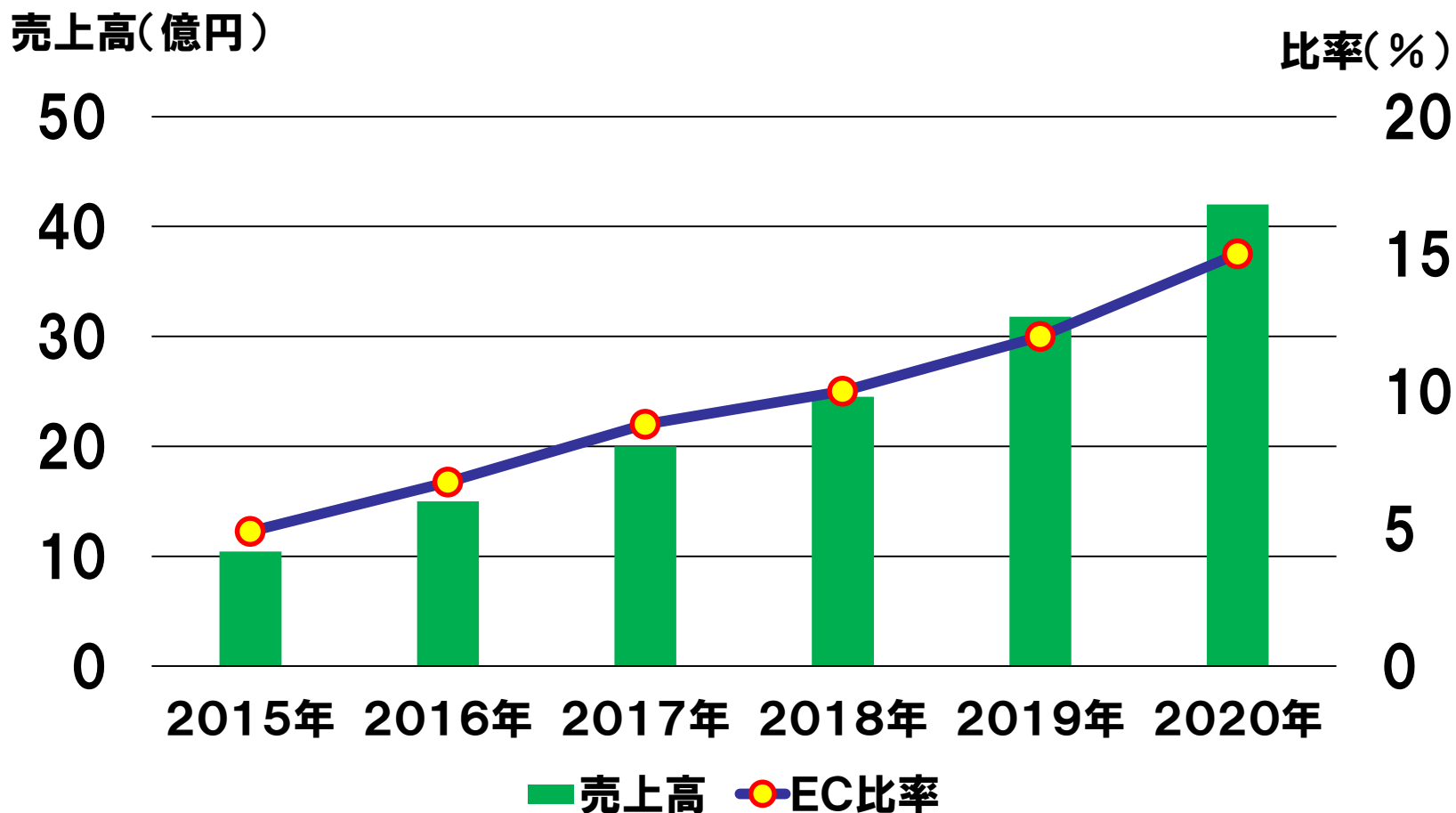
**VENCE share style**  
イオンモール太田店  
2016/3/18 オープン(業態転換)



**年間売上高目標 15億円**  
**EC比率6.7%を目指す。**

- **販売チャネルの拡大**  
他社サイトへの出店
- **取扱品目の拡大**  
雑貨の品揃え拡充

# EC事業の拡大、収益力の向上



# オムニチャネル化の更なる推進 店舗とEコマースの相互送客の強化

- ショップブログ投稿や  
スタッフコーディネート投稿の強化
- コックスファッションアプリの進化
- メンバースクラブ会員の醸成

### 3. MD・物流改革による売上総利益率の向上

## 「調達原価の引き下げ」と「売価変更の削減」

全社 コスト構造表

2016年度 計画

2015年度 実績

投入 売価	<div style="border: 2px solid red; border-radius: 15px; padding: 5px; display: inline-block;">                     売価変更                 </div>		<div style="border: 2px dashed red; border-radius: 15px; padding: 5px; display: inline-block;">                     売価変更                 </div>	
	売上高	売上総利益		売上高
		<div style="border: 2px solid red; border-radius: 15px; padding: 5px; display: inline-block;">                     調達原価                 </div>		

### 3. 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+4.0p改善を目指す。**

	前年差	一昨年差
売上総利益率	+4.0p	+1.2p

	売価変更率	値入率	回転日数
前年差	△4.6p改善	+1.1p改善	△15.7日改善

### 3. MD・物流改革による売上総利益率の向上

#### 主な具体的な取り組み

##### 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 商品管理制度の見直しによる プロパー消化率の向上

##### 施策3 直買によるPB商品開発の拡大と 売り込む体制の確立

## 既存店収益力の下支え

		既存店前年比	
2014年度	実績	102.1%	
2015年度	実績	98.6%	
2016年度	計画	上期	100.1%
		下期	104.5%
参考：一昨年比		100.7%	

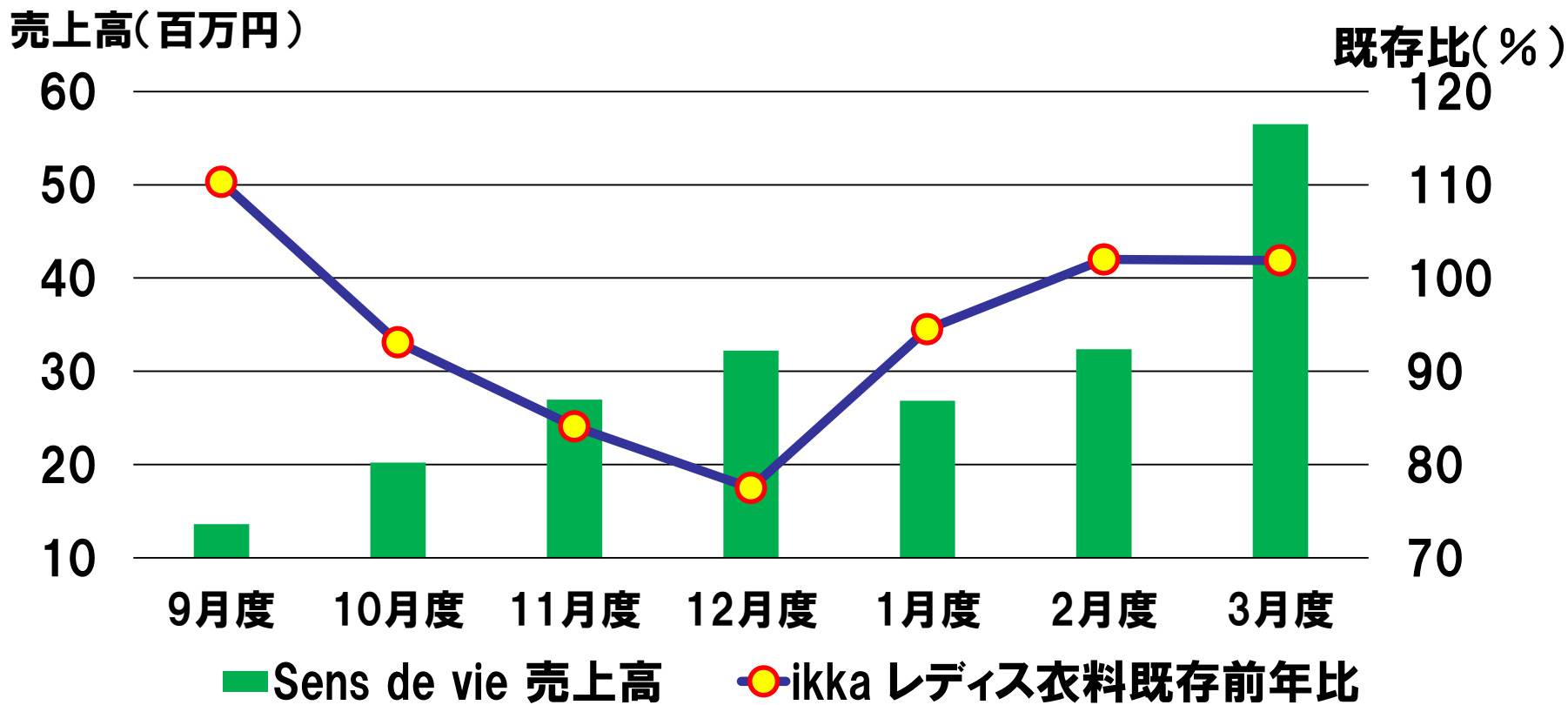
## 既存店収益力の向上のための施策

- ①メンズ衣料・レディース衣料の回復
- ②新カテゴリーのラインロビング
- ③店舗営業力の向上



### 3. MD・物流改革による売上総利益率の向上

# オンタイム対応「Sens de vie」の成長 とikkaレディース衣料の回復



# 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/>**