

# 株式会社コックス 2014年2月期 決算説明会

2014年4月8日  
代表取締役社長 吉竹 英典

# 2014年2月期 業績の概要

# (要約)連結損益計算書

注 当年 2013/3/1~2014/2/28  
前年 2012/2/21~2013/2/28

(単位:百万円)

	実績	前期比・差	前期実績
売上高	21,680	92.7%	23,394
営業利益	▲1,483	▲458	▲1,025
経常利益	▲1,304	▲461	▲842
当期純利益	▲2,305	▲984	▲1,321

# (要約)単体損益計算書

注 当年 2013/3/1~2014/2/28  
前年 2012/2/21~2013/2/28

(単位:百万円)

	実績	前期比・差	前期実績
売上高	21,407	92.2%	23,208
営業利益	▲1,373	▲469	▲904
経常利益	▲1,196	▲470	▲726
当期純利益	▲2,279	▲806	▲1,472

# 連結貸借対照表

## 貸借対照表[連結]

(単位:百万円)

資産の部	当連結会計 年度	前連結会計 年度	負債の部	当連結会計 年度	前連結会計 年度
流動資産	8, 131	9, 929	流動負債	4, 943	5, 246
			固定負債	2, 806	2, 161
			負債合計	7, 749	7, 408
固定資産	12, 863	12, 326	純資産の部	当連結会計 年度	前連結会計 年度
			純資産合計	13, 245	14, 847
資産合計	20, 995	22, 255	負債および 純資産合計	20, 995	22, 255

# 合併前から5年間の振り返り (国内単体)

# 過去5カ年の振り返り

## 3期連続営業赤字、店舗数・売上高半減、販管費率上昇

業績推移（国内単体）

[単位：百万円、%]

	09年度		10年度		11年度		12年度		13年度	
	実績	実績	09年比	実績	09年比	実績	09年比	実績	09年比	
売上高	38,400	32,736	85.3%	24,520	63.9%	23,208	60.4%	21,407	55.8%	
販管費率	54.9%	53.0%	△1.9p	57.3%	+2.4p	57.5%	+2.6p	57.9%	+3.0p	
営業利益	▲1,337	162	+1,499	▲999	+338	▲905	+432	▲1,373	▲36	

(※09年実績、10年実績については、合併前2社合算数値)

	09年度		10年度		11年度		12年度		13年度	
	実績	実績	09年比	実績	09年比	実績	09年比	実績	09年比	
期末店舗数	625	458	73.2%	325	52.0%	324	51.8%	312	49.9%	

# 国内事業の課題

---

1. ブランドのリストラおよび店舗数純減による減収、それによる固定費の負担が重荷
2. 在庫過剰による不振品、滞留品の処分、マークダウンロスの増加による荒利益率の圧迫
3. 中核事業ikkaの成長性・収益性がともに停滞



# 2013年度の成果と課題 (国内単体)

# 2013年度上半期・下半期・年間 損益状況

上半期、下半期ともに営業赤字。

(単位:百万円)

	上半期実績	下半期実績	年間実績
売上高	10,826	10,581	21,407
営業利益	▲665	▲708	▲1,373

# 2013年度下半期の成果と課題

## メンズ・雑貨強化のさらなる深耕と拡大

上半期に引き続き、メンズ雑貨が全体を牽引。

メンズ計 (年間)前年比112.6%

雑貨計 (年間)前年比 98.0%

### 【全社計・前年比】

		上半期	下半期	年間
メンズ計	衣料	114.5%	106.5%	110.2%
	雑貨	129.7%	125.9%	127.6%
	メンズ計	116.6%	109.2%	112.6%
雑貨計	メンズ雑貨	129.7%	125.9%	127.6%
	レディース雑貨	87.7%	88.1%	87.7%
	雑貨計	97.3%	98.8%	98.0%

# 2013年度下半期の成果と課題

## 値入率

年間では、ほぼ前年並み。

直接輸入販売商品の拡大により、調達コストダウン。

年間で全社仕入構成比13.4%、全社平均の値入率から+1p。

## 荒利益率

夏と冬の長期化へのMDの対応不足。

在庫過剰による不振品・滞留品の処分により、

売価変更率が高止まり、荒利益率を圧迫。

	下半期前年差	年間 前年差
売価変更率	+2.2p	+1.7p
荒利益率	▲0.1p	▲2.1p

(※当年末日締め、前年20日締め対比)

# 2013年度下半期の成果と課題

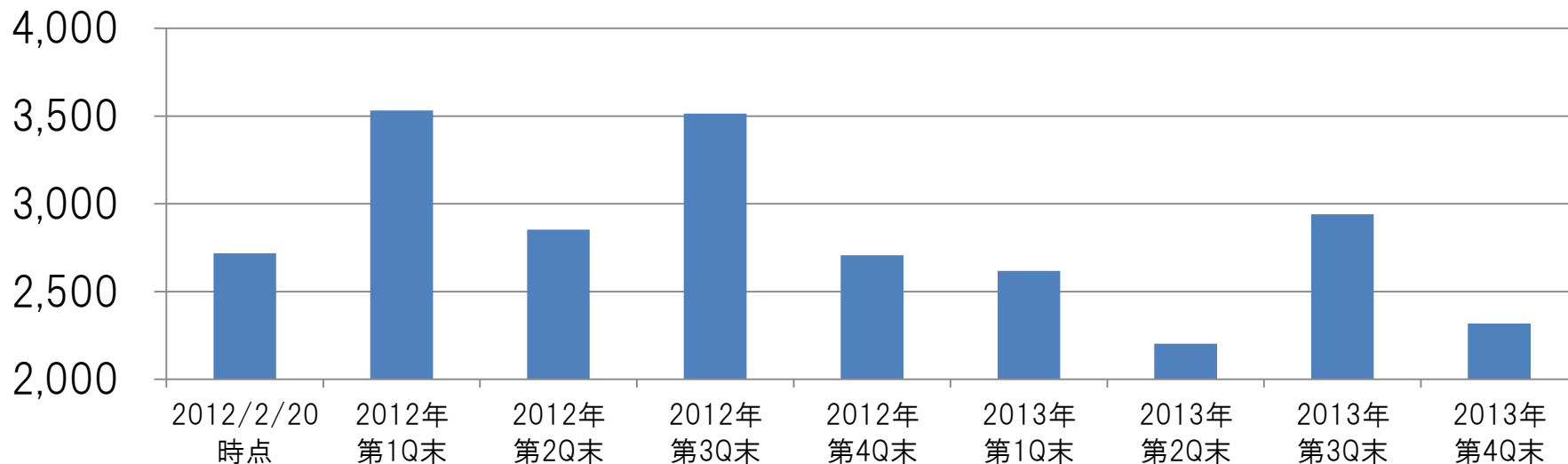
## 在庫削減

長期滞留在庫の処分、不振在庫の圧縮を図る。

期末在庫原価 2,231百万円。(対前年約402百万円削減)

(百万円)

### 在庫(原価)推移



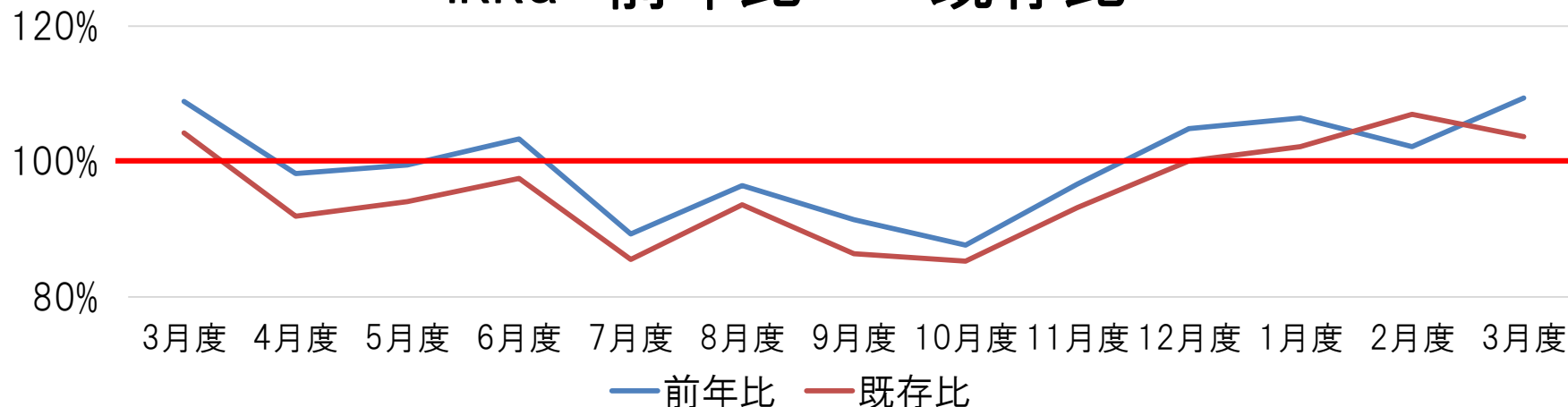
# 2013年度下半期の成果と課題

## 主力のikka事業の立て直し

- ①専任取締役を配し、推進強化。
- ②商品企画・調達体制の見直し
- ③レディスの回復 12月後半から回復基調
- ④店舗類型化とブラッシュアップ
- ⑤新業態「ikka LOUNGE」の開発・出店

# 2013年度下半期の成果と課題

## ikka 前年比 ・ 既存比



## ikka レディス前年比



# 特別損失の計上について

## 特別損失内訳

	金額
1. 減損損失	865百万円
2. 関係会社出資金評価損（個別決算）	87百万円
合計	952百万円



# 新中期經營方針 (国内単体)

収益の基盤作りを最優先に  
成長軌道への転換に取り組む。

# 次期中期3カ年 年度別施策(国内単体)

	2014年度	2015年度	2016年度
売上高	21,000百万円	21,500百万円	23,000百万円
営業利益 (率)	100百万円 (0.5%)	470百万円 (2.2%)	700百万円 (3.0%)
方針	営業利益「黒字転換」	当期利益黒字確保	持続的な成長軌道への足固め
出店/閉店 (店舗数)	出店 18 閉店 32 (差▲14)	出店 20 閉店 14 (差+6)	出店 20 閉店 4 (差+16)
MD戦略	売上高構成比改革 <u>メンズ:レディス = 40:60</u> マークダウンロスの抑制 調達コストの低減	売上高構成比改革 <u>メンズ:レディス = 45:55</u> マークダウンロスの抑制 調達コストの低減	売上高構成比改革 <u>メンズ:レディス = 50:50</u> <u>雑貨売上70億円</u> <u>(売上構成比30%)</u> 調達コストの低減

# 各ブランドのこれからの成長領域

	市場環境・競争環境	進むべき領域
	競争が厳しい市場環境 セレクト系が 新業態開発でRSCへ	セレクト型新業態 「ikka LOUNGE」の拡大
	109系の低迷	カップル業態の確立 競合との差別化 ダイバーシティを旗艦店に SCモールへシフト
 LBC une nouvelle rencontre	競合の雑貨業態の成長	既存店改革 生活雑貨の立て直し 雑貨業態の確立

# 2014年度の基本方針

# 2014年度計画数値(国内単体)

## 営業利益

14年度計画      13年度実績      14年度改善額

1      =      ▲14      +      15      [単位:億円]

2014年度改善額内訳	改善額
①コスト構造改革・・・販管費の削減	10億円
②MD構造改革・事業構造改革	5億円
計	15億円

# 2014年度の重点施策

## 1. 本格的なコスト構造改革の断行

利益貢献改善額 +10億円

(1) 不採算店舗の閉鎖

(2) イオングループ内人材交流による人件費削減

(3) 後方施設の圧縮

① 物流センター統合 (2013年10月完了)

② 関西事務所閉鎖 (2014年4月)

(4) 不振在庫の圧縮



# 2014年度重点施策

---

2. MD構造改革の徹底

3. 事業構造改革の推進

利益貢献改善額 +5億円

売価変更率△6p改善を軸に営業利益率の改善

# 2014年度重点施策 2. MD構造改革の徹底

## ①売上高構成比改革

メンズ・雑貨のさらなる深耕・拡大

[単位:百万円、%]

2014年度MD計画	売上高	構成比	前年比
アパレル	6,945	33.1%	+3.6p
雑貨	1,518	7.2%	+1.8p
メンズ 計	8,463	40.3%	+5.2p
アパレル	8,434	40.2%	▲5.6p
雑貨	2,710	12.9%	+2.1p
レディス 計	11,144	53.1%	▲3.5p
LSG(生活雑貨)	706	3.4%	▲1.8p
キッズ	687	3.3%	+0.1p
計	21,000	100.0%	-
(参考) 雑貨計	4,934	23.5%	+1.9p

## ②マークダウンロスの削減

### 1)「四季」の変化に対応した商品調達・展開の徹底

→シーズン切り替えの既成概念からの脱却  
夏・冬の長期化が前提のMD計画

### 2)期中修正可能な商品調達体制の確立

→生産過剰による売価変更・廃棄を抑制

# 2014年度重点施策 3. 事業構造改革の推進

## 中核事業ikkaの拡大と収益力回復が基軸

計画数値	売上高前年比	売上高既存比
ikka	107.2%	98.2%
V-EX	91.4%	103.8%
LBC	78.5%	93.0%
計	98.1%	99.0%

ikka

既存店の類型化と新業態「ikka LOUNGE」の進化・拡大  
小規模改修による既存業態のブラッシュアップ

V-EX

ダイバーシティ東京を旗艦店とするSCEールへ立地をシフト  
カップル業態の確立、メンズ・雑貨拡大による競合との差別化

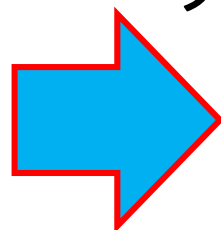
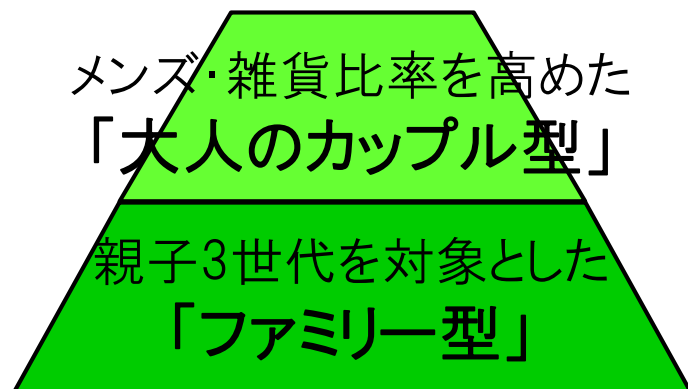
LBC

既存店改革、生活雑貨の立て直し

# ①店舗類型化の推進

既存店舗の2つの類型化確立

MD構造改革による  
基盤確立と競合との差別化



類型化のさらなる深耕

セレクト商品を加えた新業態  
**ikka LOUNGE**  
「大人のプレミアム・ライフストア型」



## ikka LOUNGE 幕張新都心店 (2013/12/17 OPEN)



12~2月度累計期間  
ikka平均との数値比較

客単価	+1,355円
月坪 売上高	+157千円

## ②MDカテゴリーの差別化と刷新

いままでのカジュアルテイストからの脱却。  
 メンズ、レディースともに新テイストを付加・強化し、差別化。

	強化			
	服飾雑貨	衣料	ラインロビング	
メンズ			ビジカジテイスト	強化
レディース			大人の キレイ目ファッション	再生
キッズ				再生

## ③ 新たなビジネスチャンスの獲得とブランディング

ikka LOUNGE

2014年3月6日 OPEN  
ZAZOTOWN出店





# 新たな事業機会の拡大

# 新たな事業機会の拡大

## Eコマース事業拡大・オムニチャネル化推進

〈コックススマホアプリ〉

2014年3月21日

スマホアプリ開発による  
顧客の一元管理、ポイント統合開始

実店舗とネットの相互送客本格化  
O2O促進

Eコマース事業の黒字化  
EC化率3%を目指す。



# 2015年2月期業績予想

# 2015年2月期業績予想

(単位：百万円)

	連結	単体
売上高	21,100	21,000
営業利益	20	100
経常利益	190	150
当期純利益	▲250	▲250

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ようお願い致します。

□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>

経営管理部 速水(はやみ)

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

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