

株式会社コックス 2019年2月期 決算発表

代表取締役社長 寺脇 栄一

2019年4月10日

2019年2月期の業績

(要約) 連結損益計算書

(単位：百万円、%)

	実績	計画差	前年比・差	前年実績
売上高	19,127	▲1,622	95.4	20,055
営業利益	▲1,349	▲1,549	▲935	▲414
経常利益	▲1,121	▲1,451	▲860	▲261
当期純利益	▲1,650	▲1,660	▲934	▲716

(※特別損失計上額 400百万円)

セグメント別売上高実績

既存店の前年未達が大きく影響

	計画	実績
既存店	+ 2億円	▲ 9億円
新店・改装	+ 7億円	+ 6億円
閉店	▲ 8億円	▲ 9億円
Eコマース	+ 6億円	+ 3億円
計	+ 7億円	▲ 9億円

ブランド別実績

EC限定ブランドは好調に推移

	売上高	営業利益
	減収	減益・赤字
	減収	減益・赤字
	減収	減益・赤字
	増収	増益・黒字

売上高 新店・改装



ikkaイオンモール大日店
2018/10/3 改装OPEN

新店は軒並み
苦戦するも
**旗艦店の改装は
順調に推移**

計画比**102.6%**
前年比**113.0%**

売上高 閉店

不採算店舗を閉鎖

	期首店舗数	新店	閉店	期末店舗数
当初計画	—	6	16	248
2018実績	258	6	26	238
計画差	—	0	+10	▲10

エコマースは計画通りに推移

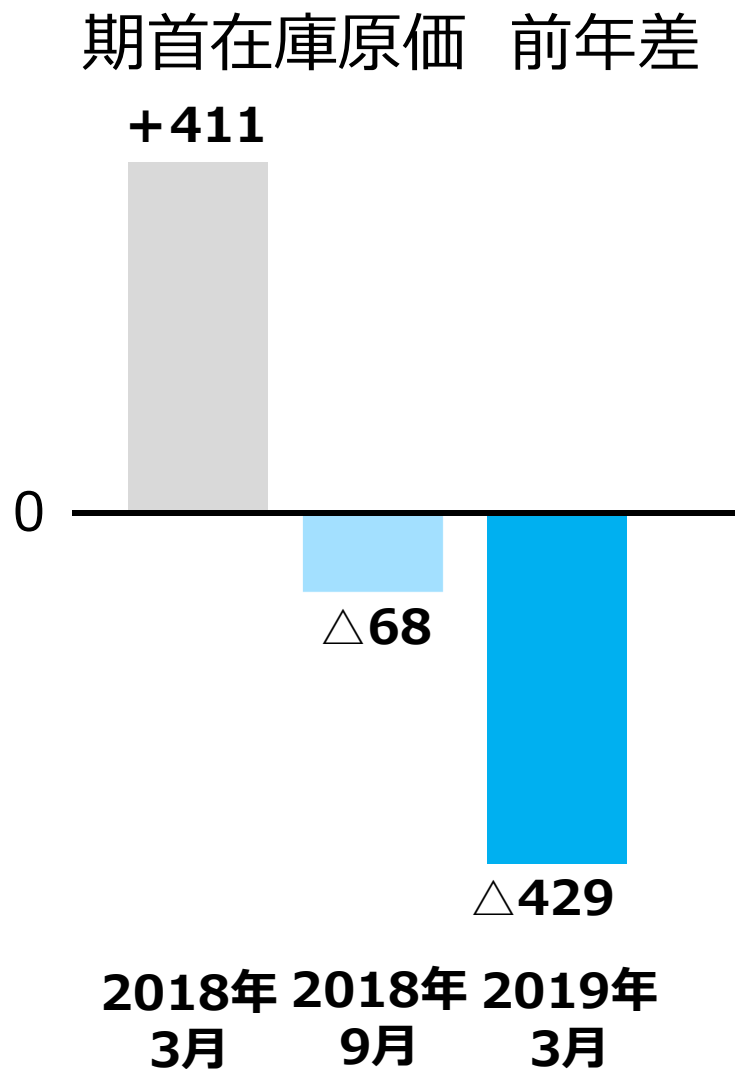
(単位：百万円、%)

	実績	前年差	前年比
EC売上高	1,466	+268	122.4

■ EC限定ブランドの拡大

notch. **計画比129.5%**と成長

SPA改革の推進



**2018年第1四半期
期首在庫の消化が進まず
売場鮮度が低下**



- ▶ 品番数を削減し
2019年3月期首在庫原価
前年差 **△426百万円**
まで改善
- ▶ 原価率は **2%改善**

SPA改革の推進

売上計画未達により売価変更率が悪化、
それに加えて、長期滞留在庫の処分を実施

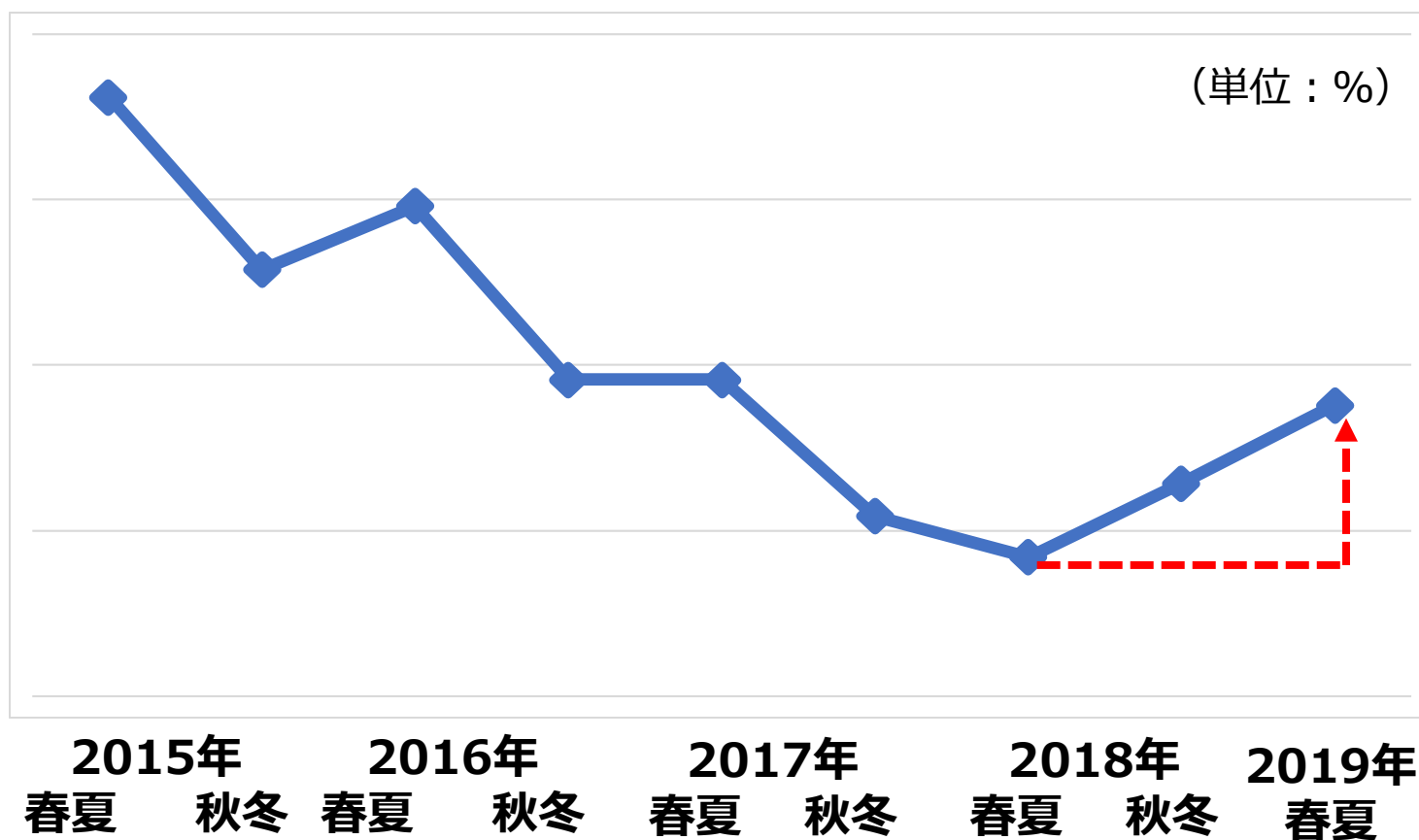
(単位：%)

	計画	前年差	実績	計画差	前年差
売上 総利益率	55.8	+2.7	51.6	▲4.2	▲2.9

■ 売価変更率【 計画差▲9.5p / 前年差：▲2.9p 】

SPA改革の推進

建値消化率は 2018年秋冬商品から徐々に改善



4.6%
改善

(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	5,962	▲1,993	流動負債	3,297	▲865
			固定負債	2,461	▲202
			負債合計	5,758	▲1,068
固定資産	9,478	▲1,286	純資産の部	実績	前期末差
			純資産合計	9,682	▲2,211
資産合計	15,441	▲3,279	負債・純資産合計	15,441	▲3,279

(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	▲1,332	▲136	▲1,195
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲116	▲254	+137
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	▲5	2	▲7
現金及び現金同等物の増減額	▲1,454	▲388	▲1,066
現金及び現金同等物の期首残高	4,757	5,145	▲388
現金及び現金同等物の期末残高	3,302	4,757	▲1,454

2019年度の 方向性と重点課題

方向性

ファッション小売業から ファッションテック企業へ生まれ変わる

コックスの強みを活かし
新たな顧客創造の実現へ

SDGsへの取組

2018年10月SDGs委員会発足

■スローガン

Be Better COX

私たちは、ファッションを通じてお客さまと共によりよい未来を創り、サステイナブル（持続可能）な環境社会貢献活動を行ないます。

街づくり

地域支援への取組

環境保全

CO2削減
海・陸の保全

働きがい・
働き方への取り組み

ダイバーシティ推進
への取組

2019年度重点施策

**S P A改革を推進し収益構造を
変革することで黒字転換を果たします**

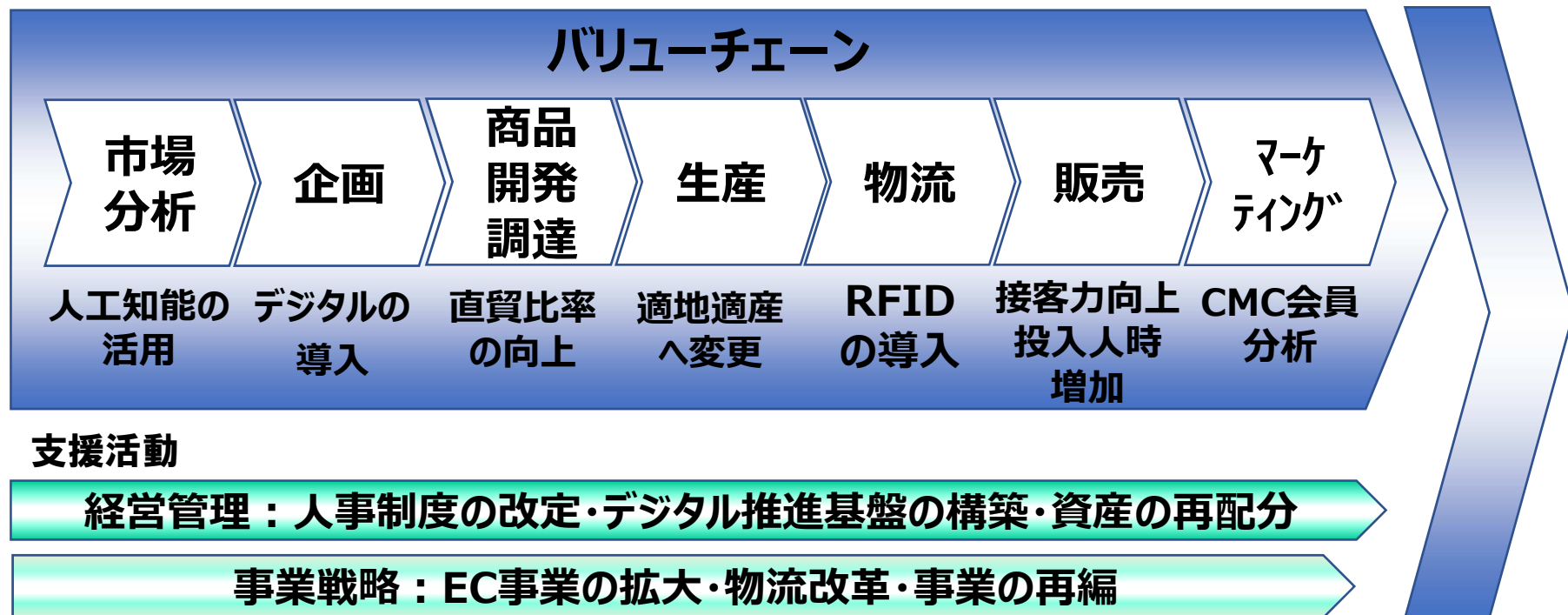
■ 具体的施策

1. SPA改革を推進するためにバリューチェーンを見直し、
建値消化率の向上を図る
2. EC事業を推進・拡大することで、収益構造改革を図る
3. 支援体制の強化に伴う働き方改革

2019年度重点施策

SPA改革の推進：バリューチェーンの変更

主活動



建値消化率の向上及び原価率の低減

1. SPA改革：バリューチェーンの変更

一貫通貫したブランドマネジメント体制へ変更



SPA改革の推進 市場分析

AI：人工知能を導入し サステナブルな経営の実現へ



Neural Pocket



「勘」や「経験」を
AIにて解析し、可視化



お客さまに適正価格で
お買い求め頂き、
廃棄商品を削減

SPA改革の推進 企画



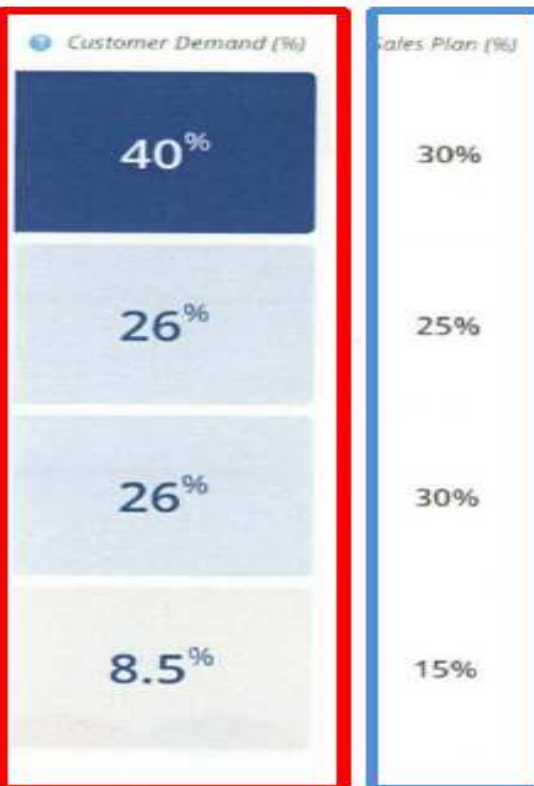
お客さまの声を企画段階で商品へ反映



テクノロジーを活用し、
企画段階の商品を
お客さまに投票してもらい
ニーズにあった商品を企画

Sales Projections

Product Info



お客さまが↑
投票した割合

バイヤーが↑
売れると
計画した数量

直接貿易の拡大による調達原価の低減

■ SPA化に向けて


(1) 直接貿易のノウハウを蓄積

(2) 自社開発・自社輸入を推進

**(3) ベーシック領域では絶対に負けない
価格と品質を獲得**

RFIDの活用によるオペレーションの効率化

- (1) 入荷・検品作業の改善
- (2) レジ業務の効率化
- (3) 在庫適正化 棚卸・在庫精度向上
- (4) 防犯レベルの更なる向上



作業削減
(人時の捻出)

利益拡大
(ロス削減)

削減したコストを店舗人時へ再配分

リアル店舗の強みである
お客さま対応の時間を増加



教育時間を拡充し
ファッションアドバイザーの育成を強化
客単価前年比102%

デジタルマーケティングの推進



コックスメンバーズクラブ

稼働会員数 **24万人**

One to One マーケティングを強化



顧客のニーズにあった 提案を拡大し 併売率を向上

2. EC事業の推進・拡大

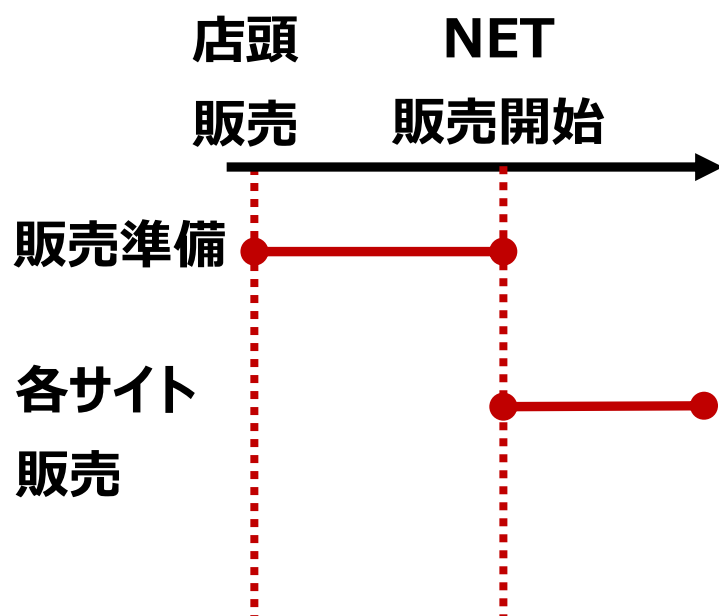
公式オンラインの拡大及び事業の拡大

- (1) ECのバリューチェーンを変更
- (2) オムニチャネル化の推進
- (3) 事業の再編・新規ブランドへのチャレンジ

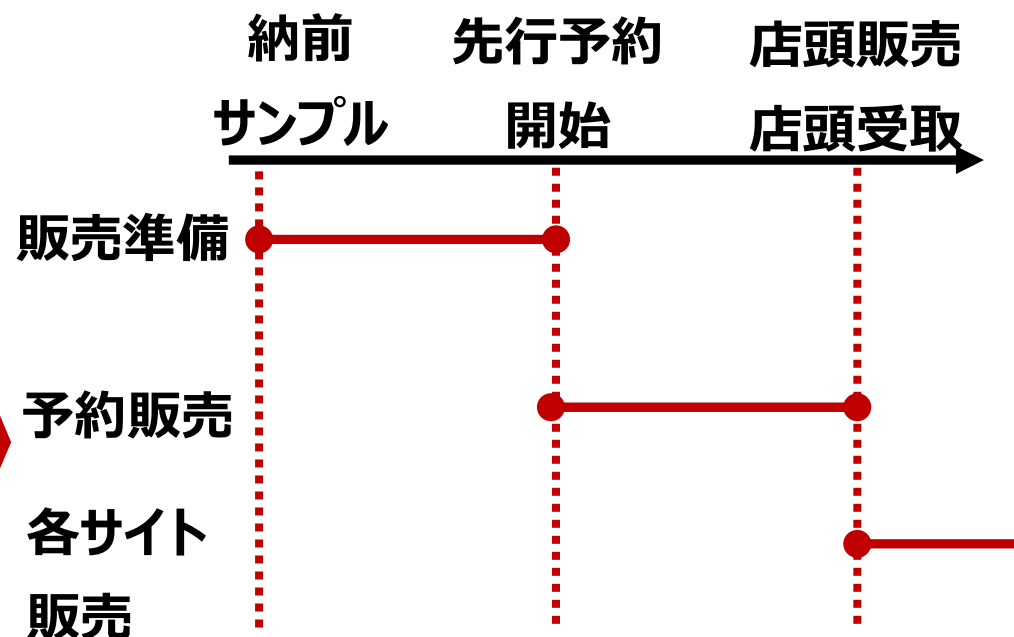
2. EC事業の推進・拡大

ECのバリューチェーンを変更

現状



2019



NET限定の商売から**店頭接客用**サイトへ

2. EC事業の推進・拡大

先行予約販売の強化



バックリボンフロントボタン
サロペット ¥5,940
お気に入り登録
1,944人



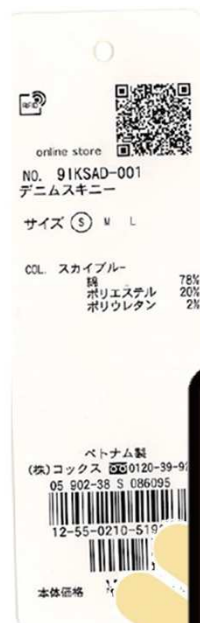
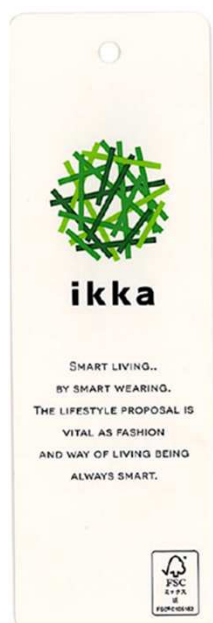
ショートマウンテン
パーカー ¥6,264
お気に入り登録
1,076人



ユニバーサルオーバオール
キャンパストート ¥2,700
お気に入り登録
6,217人

2. EC事業の推進・拡大

オムニチャネル化の推進：QRコードの活用



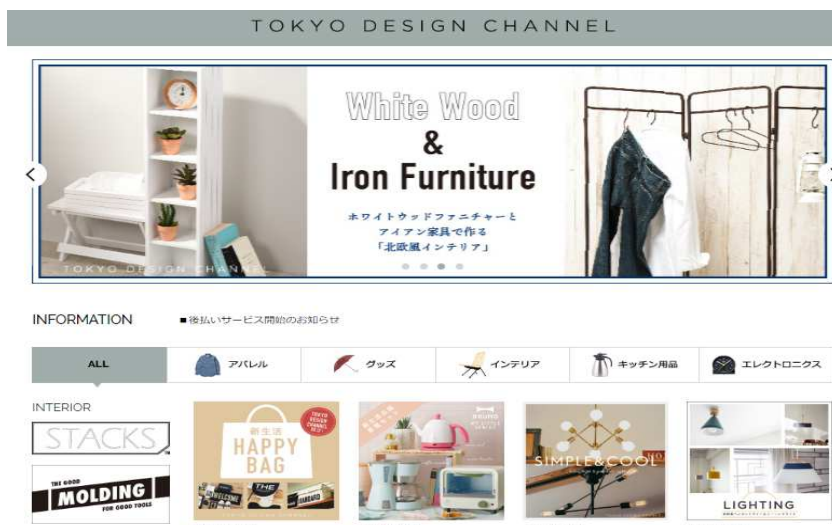
QRコードとECを連動させる事で店頭での予約販売を実現

2. EC事業の拡大

事業再編・ブランドへのチャレンジを促進

TOKYO DESIGN CHANNEL

プラットフォームのサイトとして
新たに再出発



新規ブランド

8 marbull

4/18 専用サイトにてオープン



3. 支援体制の強化 働き方改革

デジタルソリューションを導入し、一気通貫したシームレスな環境を構築することで働き方改革を促進

既存事業のデジタル化

商品のデジタル化	(AI導入→建値消化率の向上)
オペレーションのデジタル化	(RFID→棚卸効率化)
マーケティングのデジタル化	(One to Oneマーケティング強化)
管理のデジタル化	(RPA・Biツールの導入)

作業の効率化 人件費の再配分
意思決定の迅速化

2020年2月期 連結業績予想

2020年2月期連結業績予想



(単位：百万円)

	連 結	前年比・差
売上高	19,000	99.3%
営業利益	150	+1,499
経常利益	300	+1,421
当期純利益	30	+1,680

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>

財経・物流本部長 細川

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

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