

# 株式会社コックス 2020年2月期 第2四半期 決算発表

---

---

代表取締役社長 寺脇 栄一

2019年10月9日

# 2020年2月期 第2四半期の業績

# (要約) 連結損益計算書

(単位：百万円)

	実績	前年比	前年差	前年実績
売上高	8,596	86.5%	▲1,337	9,934
営業利益	▲350	—	+227	▲577
経常利益	▲254	—	+203	▲458
当期純利益	▲366	—	+212	▲578

# 既存店の売上高前年未達が減収の主要因

(単位：百万円)

	売上高前年差	営業利益前年差
既存店	▲882	+75
新店・改装	+62	+8
閉店	▲592	+122
Eコマース	+76	+21
計	▲1,337	+226

## 3ブランドは減収となるが増益 notch.については今期も好調に推移

	売上高	営業利益前年差
	減収	増益・赤字
	減収	増益・赤字
	減収	増益・赤字
	増収	増益・黒字

# (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	5,697	▲265	流動負債	3,108	▲188
			固定負債	2,062	▲399
			負債合計	5,170	▲588
固定資産	7,926	▲1,551	純資産の部	実績	前期末差
			純資産合計	8,453	▲1,229
資産合計	13,623	▲1,817	負債・純資産合計	13,623	▲1,817

# (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	▲919	▲953	+34
投資活動によるキャッシュ・フロー	157	▲140	+297
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	▲2	▲3	0
現金及び現金同等物の増減額	▲764	▲1,097	+332
現金及び現金同等物の期首残高	3,302	4,757	▲1,454
現金及び現金同等物の四半期末残高	2,538	3,660	▲1,122

# 重点施策進捗報告

## 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. バリューチェーンの見直しによる建値消化率の向上
2. EC事業の推進・拡大による収益構造改革
3. 支援体制の強化に伴う働き方改革

# 1. バリューチェーンの見直しによる建値消化率の向上

主活動

## バリューチェーン



**建値消化率の向上及び原価率の低減**

# 1. バリューチェーンの見直しによる建値消化率の向上

## (1)主活動：市場分析・企画・商品開発・調達・生産

- ▶ AIの活用・デジタルテクノロジーの活用
- ▶ 商品決定プロセスの変更

## (2)主活動：販売・マーケティング

- ▶ 削減したコストを店舗人時へ再配分しファッションアドバイザーを育成
- ▶ コックスメンバーズクラブ会員の来店頻度向上を推進し、ロイヤルカスタマーを育成

# (1)主活動：市場分析・企画・商品開発・調達・生産

## ■ 上期実施内容・結果

### ① 市場分析から企画までのプロセスをデジタル化

▶ AIの活用・デジタルテクノロジーの活用

### ② 商品開発から生産までの商品決定プロセスを変更

▶ 計画生産とQR生産のバランスを見直し



**プロパー消化率 前年比4.2%改善**

## ■ 下期実施内容

# ikkaのリブランディングを実施し顧客づくりを推進



## REPLUSの実施



顧客ターゲットを明確にし、  
今まで以上に支持される  
ブランドへ商品・スタッフ  
共に刷新

## (2)主活動：販売・マーケティング

### ■ 上期実施内容・結果

#### ①削減したコストを店舗人時へ再配分しファッションアドバイザーを育成

- ▶ 人時投入を計画通り行い、スタッフ育成が完了した店舗は順調に推移

(単位：%)

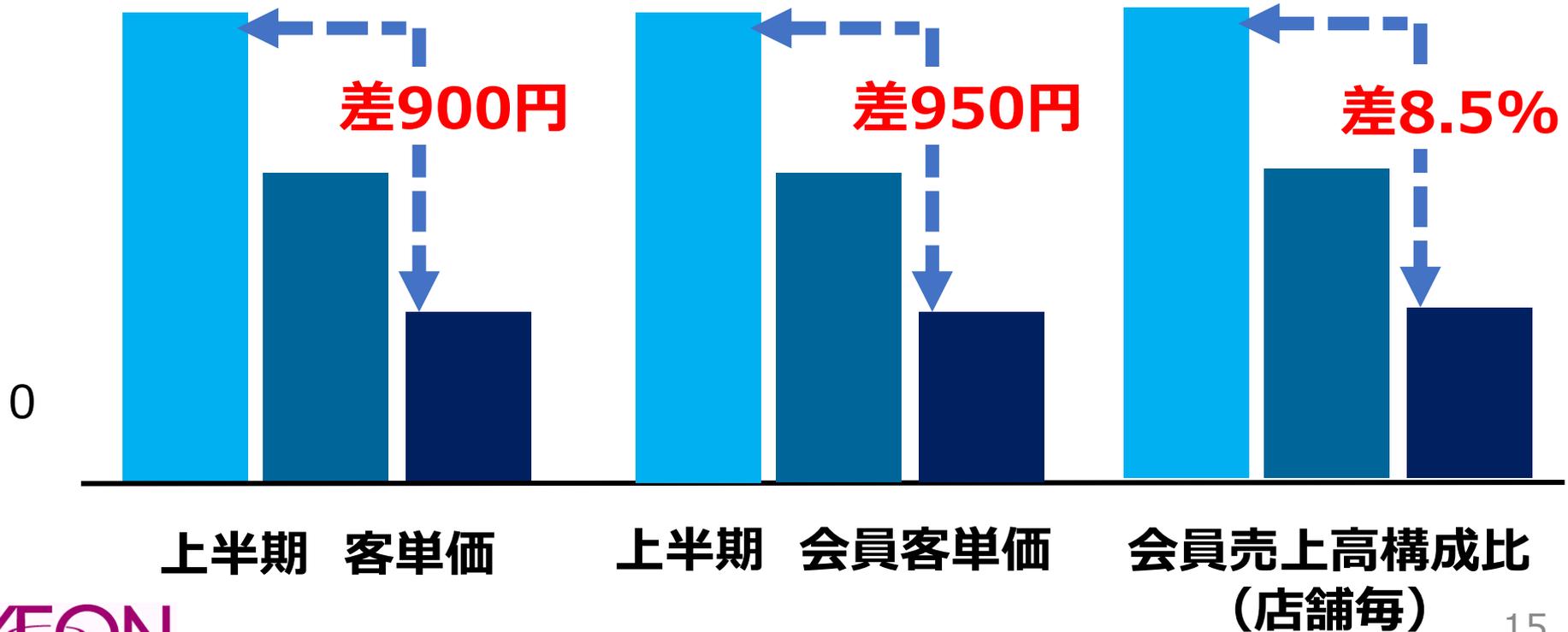
	計画比	前年比	客数前年比
売上高好調店舗	104.4	110.2	107.7

## (2) 主活動：販売・マーケティング

### ② コックスメンバーズクラブ会員の来店頻度向上を推進し ロイヤルカスタマーを育成

▶ One to Oneマーケティングの実施

■ 好調店舗  
■ 店舗平均  
■ 下位店舗



## ■ 下期実施内容

# 重点管理店舗78店舗の 店舗間格差を是正し売上高の拡大を図る

- (1) 組織横断プロジェクトの立ち上げ
- (2) 店舗人時の再配分・ファッションアドバイザーの早期育成
- (3) コックスメンバーズクラブ会員の獲得・来店頻度の向上

## ■ 下期実施内容（追加）

# IKKA LOUNGEのリブランディングを実施

## IKKA LOUNGE



- ▶ 女性の社会進出に伴う  
ビジネス衣料の需要拡大
- ▶ 男性のビジネスファッションの  
カジュアル化の拡大



**オンオフどちらも着用でき  
機能性・環境に配慮した  
商品を展開**

## ■ 下期実施内容（追加）

10月4日 第1号店  
IKKA LOUNGEららぽーと沼津店オープン



## 2. EC事業の推進・拡大による収益構造改革

(1) ECのバリューチェーンの変更

(2) オムニチャネル化の推進

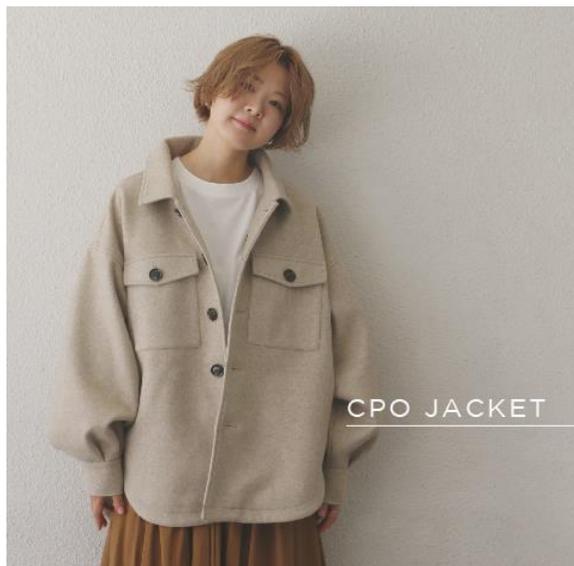
(3) 事業の再編・新ブランドへのチャレンジ

# ECのバリューチェーンの変更

## ■ 上期実施内容・結果

### ① 先行予約販売の強化

- ▶ 5月より全品番の先行予約を開始



n O tch.

◀ 左

CPOジャケット 5,400円  
お気に入り登録 12,178人

右 ▶

バックスリットコート 9,000円  
お気に入り登録 14,408人



**EC売上高 前年比110.7%**

## ■ 下期実施内容

# 公式オンラインの買い上げ率を向上し EC事業の推進・拡大を図る

- (1) 店舗・ECのチャネル連携を再編し、魅力ある顧客体験を提供
- (2) SNSの促進・リアル店舗の来店頻度向上により顧客との接点を拡大
- (3) (株)STANDING OVATIONが提供するクローゼットアプリとの新たな取り組みを実施

# 新ブランドへのチャレンジ

## ■ 上期実施内容・結果

### ① EC限定ブランドをオープン

**8marbull™**

**NO NEED**

***Candy Beans***



EC商品調達から販売まで最短 2 週間で行う  
「オンラインウルトラファストファッション」にチャレンジ

### 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

- |            |        |                       |
|------------|--------|-----------------------|
| (1)商品      | のデジタル化 | (AI導入→建値消化率の向上)       |
| (2)オペレーション | のデジタル化 | (RFID→棚卸効率化)          |
| (3)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) |
| (4)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

# 既存事業のデジタル化

## ① デジタルソリューション導入による生産性の向上

▶ フリーアドレス化・テレワークの促進



デジタルソリューションを導入し、  
場所や時間を制限される  
ことなく、業務を進めることで  
生産性の向上を図る

7月中旬よりフリーアドレスへ移行

# 女性活躍の推進

## 厚生労働大臣認定 「えるぼし」2段階目を取得



男性も女性も働きやすい環境を目指し  
社員の勤務区分を新たに増やすことで  
ライフステージに合わせた働き方を促進

# SDGs への取り組み

# 経営基盤の構築

## ■SDGs 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）な事業活動を行ないます。

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

# 経営基盤の構築

my エコバッグ持ってきてね!

キャンペーン



キャンペーン期間

2019年7月8日(月) ~ 8月31日(土)

私たちは、地球のごみを減らすため、できることから始めていきます。  
 お買い上げの際にお渡しするレジ袋の削減もそのひとつ。  
 レジ袋は「廃プラスチック」となり海の水質汚染、廃棄時にCO2を排出するなど 環境汚染の要因となります。  
 この取り組みを機に、ビニール袋の使用量を減らし地球環境の保全を考えます。  
 お買い物の際には、お持ち帰り用のマイエコバッグ持参にご協力ください。  
 キャンペーン期間中、レジ袋をご辞退されたコックスメンバーズクラブの方に、20ポイントをプレゼントいたします。  
 みなさまのご来店をお待ちしています。



COX MEMBERS CLUB

20Pt プレゼント



スマートフォン・パソコン・タブレットのみ対応となります。※フューチャーフォンからの連携はできません。ダウンロード後、お客様ご自身の端末への閲覧をいただく。新機会員登録が必要事項を入力願います。

My エコバッグ持ってきてね  
 キャンペーンを実施  
 ▶お客さまの参加型の  
 イベントを実施



お客さまへSDG s  
 活動の周知を図る

# 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/>