

■ 大手カジュアル専門店の動向（1）

※敬称略、順不同
2019.9.現在

【1】 コックス

最近決算年商	191.3億円
同営業利益	△13.5億円
(次期予想) 20年2月	
売上	190億円
営業利益	1.5億円

店舗数	238店舗
	2019年2月

「ノッチ」以外のすべての業態で赤字拡大。原因は在庫過多による商品鮮度劣化と説明。ただし旗艦店は健闘。

- ・「notch」はeコマース専用ブランド、成長軌道に乗る。14.6億実績で昨対22%アップ。
- ・社会的課題（SDGs、環境問題、ダイバーシティなど）を親会社イオンと連携して消費者からのロイヤリティ獲得方針。
- ・新社長寺脇栄一氏（イオンから）の課題は既存店の立て直し。

【2】 ジーンズメイト

最近決算年商	85.8億円
同営業利益	0.9億円

(次期予想) 20年3月	
	89億円

店舗数	76店舗
	2019年3月

営業利益黒字化成功、純利黒字は11年ぶり。RIZAP社の子会社化の効果本格化。

- ・販管費削減は賃借料（△4億）宣伝費（△1.4億）が内容。
- ・値下げ、値引の抑制は2年間で約30%減と劇的。
- ・新業態「JEM」（マルチブランドの商品統合店）さらに期待。
- ・インバウンド免税店売上60%増収。
- ・配当復帰も近いのか？

【3】 マックハウス

最近決算年商	280.1億円
同営業利益	△12億円

(次期予想) 20年2月	
売上	268億円
営業利益	△8.6億円

店舗数	398店舗
	2019年2月

店舗数減少、低価格路線が裏目で粗利益減。客単価アップを努力も、当面は縮小均衡か？

- ・ヤング向け「アメカジ」の再来を画策。
- ・eコマースは直営、楽天などほぼ順調（昨対150%）
- ・大型出店計画は慎重化、むしろ既存店の立て直しに重点置く。
- ・期末398店の内訳
マックハウススーパーストア 361、スーパーストア系 74、マックハウスプラザ 12、アウトレット系 22、ゴールウェイ 3など

【4】 ライトオン

最近決算年商	768億円
同営業利益	12.0億円

次期（19年8月）予想	
売上	770億
営業利益	1億
店舗数	498店舗
	2018年8月

2019上期（～2月）は販売不振で営業赤字へ。暖冬と他社との差別化、魅力に欠けたと説明。経費率も下がる。

- ・在庫回転は好転したが、持ち越し品の値下げで粗利悪化。
- ・SC立地多く他業態のコンセプトと競合、今後は「アメカジ」など「ジーンズ系セレクト店」を志向。
- ・ECはZOZOなど一部外部サイトからは撤退。
- ・次期も退店多く、減収減益を予想。

【5】 ファーストリテイリング

(全世界ベース2018年8月)	
年商	2兆1,300億円
同営業利益	2,524億円

(その内国内ユニクロ)	
年商	8,647億円
営業利益	1,190億円
国内店舗数	827店
	2018年8月

国内ユニクロ2019上期（～2月）は減収、減益。

- ・暖冬により防寒衣料が目標に届かず。ただし国内eコマースは
- ・全世界売上上期（～2月）は1兆2,676億円（6.8%アップ）特にアジア、中国は絶好調。
- ・同半期「GU」事業は1,171億円（110.7%）と成長。
- ・同半期グローバルブランド事業は低迷、売上微減。

■ 大手カジュアル専門店の動向（2）

※敬称略、順不同

【6】しまむら

最近決算年商	5,459億円
同営業利益	254億円
(次期予想) 20年2月	
売上	5,630億円
営業利益	347億円
店舗数	2,205店舗
	2019年2月

主力「しまむら」中心に業績不振

顧客の品揃えへの不信感が理由と説明。
ZOZOTOWNと提携のネット販売は停止。
店頭品切れをカバーする取寄せ「しまコレ」をモバイルで開始。
・主力「しまむら」（1,428店、4,245億円）主な服種別比率

婦人アウター	24.9%	婦人肌着	18.8%
寝装	7.8%	メンズ	7.7%
ベビー、子供	5.7%		

【7】ハニーズ

最近決算年商	497.3億円
同営業利益	45億円
次期2020年5月予想	
売上	500億円
営業利益	50億円
店舗数	865店舗(国内)
	海外店舗 0へ
	2019年5月

中国の全店舗撤退完了、経費、利益改善に効果絶大。 連結ベースで経費△20億、営業利益+30億の効果。

- ・生産も中国は比率10%以下、アセアン90%以上、原価減。
- ・eコマースは18億、比率3.7%へ。
- ・今後服飾雑貨の強化。（MD業務を衣服商品企画に統合）

【8】パル

最近決算年商	1,304.7億円
同営業利益	79億円
(次期予想) 20年2月	
売上	1,377億円
営業利益	92億円
店舗数	926店舗
	2019年2月

すべての業態、ECなど模範的成長達成 しかし店舗数は初めて減少（△9店） 出店ペースに慎重、109系トレンドとECに資源集中へ。

- ・衣料分野 961億円 伸び7% 比率74%
- ・雑貨分野 342億円 伸び2% 比率26%
 （その内EC販売 152億円 伸び38% 比16率%）
- ・銀座本社の婦人服小売(株)ノーリーズ（136億、73店舗）と資本提携に入った。

【9】パレモ

最近決算年商	232.7億円
同営業利益	7.0億円
(次期計画) 20年2月	
売上	247億円
営業利益	7.5億円
店舗数	478店舗
	2019年2月

ファンド企業「エンデバー」に移管3年、 業績安定化の成果あがる。

- ・売上構成 アパレル15.2億（66%） 9業態
 雑貨 7.4億（32%） 5業態
- ・当面雑貨の成長に期待かかる。
- ・衣料分野ではエレガンスファッションからの離脱を努力。
- ・中期計画 2012年目標は売上262億円、営業利益10億円。
- ・本社を稲沢（旧ユニー）から名古屋駅前中村区に移転。

【10】アダストリア (ポイント) 下期は復調で堅調推移に終わる。

最近決算年商	2,226.6億円
同営業利益	71.9億円
(次期予想) 20年2月	
売上	2,250億円
営業利益	100億円
店舗数	1,427店舗
	2019年2月

- ・実績 グローバルワーク 408億
 ニコアンド 309億
 スタディオクリップ 236億
 ローリーズファーム 224億 など
- ・海外(台湾、韓国、売上比 6.9%) も順調。
- ・eコマース順調
 国内売上 405億円（比率19.6%、116%伸び）
 自社サイト「.s t」 会員870万人