

PRESS RELEASE

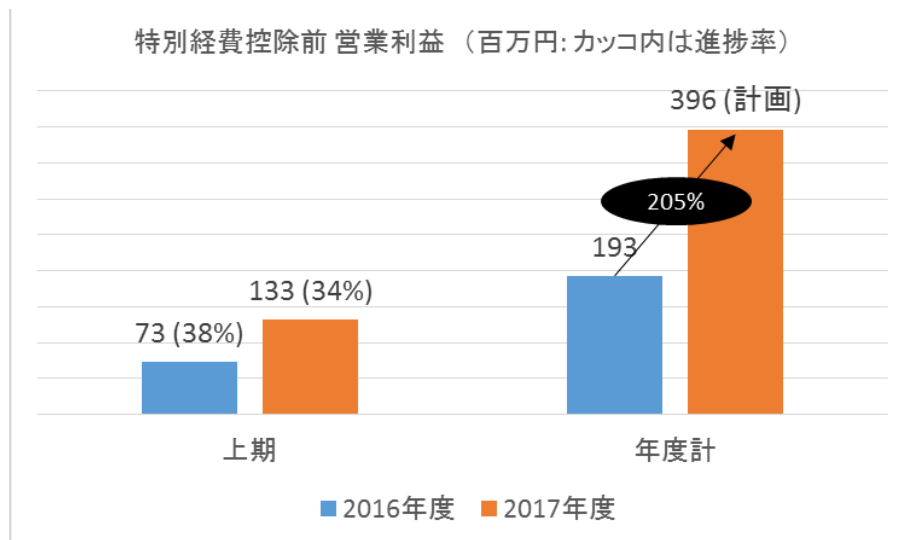
2017/12/01
株式会社ロコンド

【11 月速報】引き続き、過去最高の EC 受注高を記録！ 昨対比 2 倍の利益計画に向けて順調に推移

靴とファッションの通販サイト、LOCONDO.jp を運営する株式会社ロコンド（本社：東京都渋谷区 代表取締役社長：田中 裕輔）は 10 月に引き続き、11 月も EC 事業が好調に推移し、速報値ベースの EC 受注高（*1）は過去最高となる **978 百万円**を見込んでいる事をご報告いたします。

11 月の受注好調要因としましては 10 月同様、プラットフォーム事業の展開による品揃え拡充や 9 月からの「配送革命」の効果、又、ブラックフライデー企画やアウトレット通販サイト（LOCOLET）のアウトレットバザール企画が奏功した事が挙げられます。

営業利益面では、11 月はセール売上割合も増加したため、10 月と比べると劣る見込であるものの、これは例年通りの傾向となっております。また、**前年比 205%の 396 百万円**の営業利益計画（非経常的な特別経費控除前）に対する上期進捗率は 34%でしたが、第 3 四半期累計期間の進捗率は **65～70%前後**（速報値ベース）を見込んでおり、利益面でも順調に推移しております。



弊社の収益体質に関しては、10 月に発表した決算説明会資料および DATA SHEET にある通り、設備投資は一巡したため、当面、固定費用は現状水準を維持できる見込です。又、売上総利益率から変動費率を差し引いた「限界利益率」も直近 1 年間（16 年度 3Q～17 年度 2Q）は 12～16%の水準で推移し、更に、「配送革命」によって送料増を吸収できる目途も立ちました。そのため、現在の変動費率で推移した場合、取扱高（返品差引後の出荷ベース）を増やす事ができれば、その増加額の 12～16%に相当する限界利益がそのまま営業利益として計上される体制が整いました。

これらの状況を踏まえると現在の当社の最重要課題は「取扱高の拡大」であり、そのためのカギは以下の2つであると考えております。

- ① 自宅で試着、気軽に返品サービスの認知向上：ファッション通販サイトのユーザーの69%は、返送料無料で、自宅で試着できるサービス自体を「知らない」と回答しました。しかしそのサービス内容を伝えと、全体の73%は「活用したい」と答えました（楽天リサーチ調べ*2）。この結果から、サービス認知さえ広げられればアップサイドが大きい、と考えております。
- ② 品揃え（在庫）の増加：お客様にロコンドを訪問頂いても、欲しい商品が無ければお買い求め頂けません。そして当社は消化仕入（委託）取引を主としているため、在庫を増やすためには出店ショップ様から「ロコンドに沢山、在庫を預けても売れ残り率は低い」と信頼を頂かなければなりません。そのため、当社は「在庫シェアリング」をキーワードとする様々なプラットフォームサービスを提供し、そしてそのサービス価値を高めるための「RAOS (Real As Online Store) 計画」も並行して進めております。

これらの認識を踏まえた2020年度までの具体的な中期計画は来年4月に発表予定です。そして短期的にも2月と8月のいわゆる端境期を除き、今後も毎月、過去最高のEC売上高（受注額ベース）を記録すべく、積極的な投資を実行し、更なる成長を目指します。

- 本資料に記載されている見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものでなく、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。
- 今後、受注額の最高額を更新したとしても、IR Newsとしての開示を毎回、約束するものではありません。重要な影響があると判断した場合に限り、開示して参ります。

*1: 受注高（返品前、キャンセル前のオーダー金額）

*2: 総合モールを除くファッション通販サイトにおいて、直近1年間で1回以上、ファッション用品を購入した男女875名に対するインターネット調査（2016年11月）

以上

LOCONDO.jp

会社名 株式会社ロコンド
代表者 田中 裕輔
所在地 〒151-0062
東京都渋谷区元代々木町 30-13 グラスシティ元代々木 8 階
電話 03-5465-8022
URL <https://www.locondo.co.jp/>
設立 2010 年 10 月 22 日

<本件に関するお問合せ> 株式会社ロコンド IR 担当

E-mail: ir@locondo.co.jp