
2016年2月期 第2四半期

株式会社ジーフット 決算説明会

名証2部 証券コード2686

2015年10月7日

2016年2月期第2四半期 トピックス



内 実 強 化	利益率の改善	売上総利益率は、2.1ポイント増の前期44.7%から46.8%へ
	財務内容の改善・営業キャッシュフロー大幅増加	商品在庫金額は実質28億円削減、有利子負債約25億円減少、営業キャッシュフロー33億円収入(前年同期比84億円収入増)
成 長 戦 略	積極的な出店・改装の実施	上期に出店58店舗(内、イオン九州33店舗)退店8店舗実施。上期末店舗数は860店舗 大規模改装は28店舗実施
	オムニチャネル化へ着手	アスピーイオン幕張店全面改装、首都圏最大級の売場面積とオムニチャネルのフラッグシップ店として、4月24日(金)にリニューアルオープン
	PB商品の開発強化	PB比率は前期33.1%から36.8%へ
	中国事業の成長体制構築	ダフネ社との協業で営業黒字モデル店舗を構築
株 主 重 視	増配	当初中間期15円、期末期15円の配当予想を 株式2分割後に中間期9円、期末期9円に増配発表
	株式分割の実施 (1株→2株) 株主優待制度の一部変更	8月1日より株式2分割 株式分割実施後も100株以上保有の株主さまに株主優待券を贈呈

営業成績について



- ・売上総利益率は前年差2.1ポイントの改善で46.8%
- ・営業利益は前年同期比16.4%増で過去最高。前年差4億5千万の増加

単位：百万円

	第2四半期累計	前年比	前年差	公表差(%)	公表差(額)
営業収益	53,777	99.5%	△260	96.0%	△2,222
売上総利益	25,150	104.2%	+1,007	—	—
営業利益	3,196	116.4%	+450	103.1%	+96
経常利益	3,192	116.0%	+441	104.7%	+142
当期純利益	1,678	106.9%	+108	98.7%	△21
1株当たり当期純利益	40.28円/株	106.9%	+2.59円/株	98.7%	△0.53円

当社は、平成27年8月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っております。前事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「1株当たり当期純利益」を算定しております。

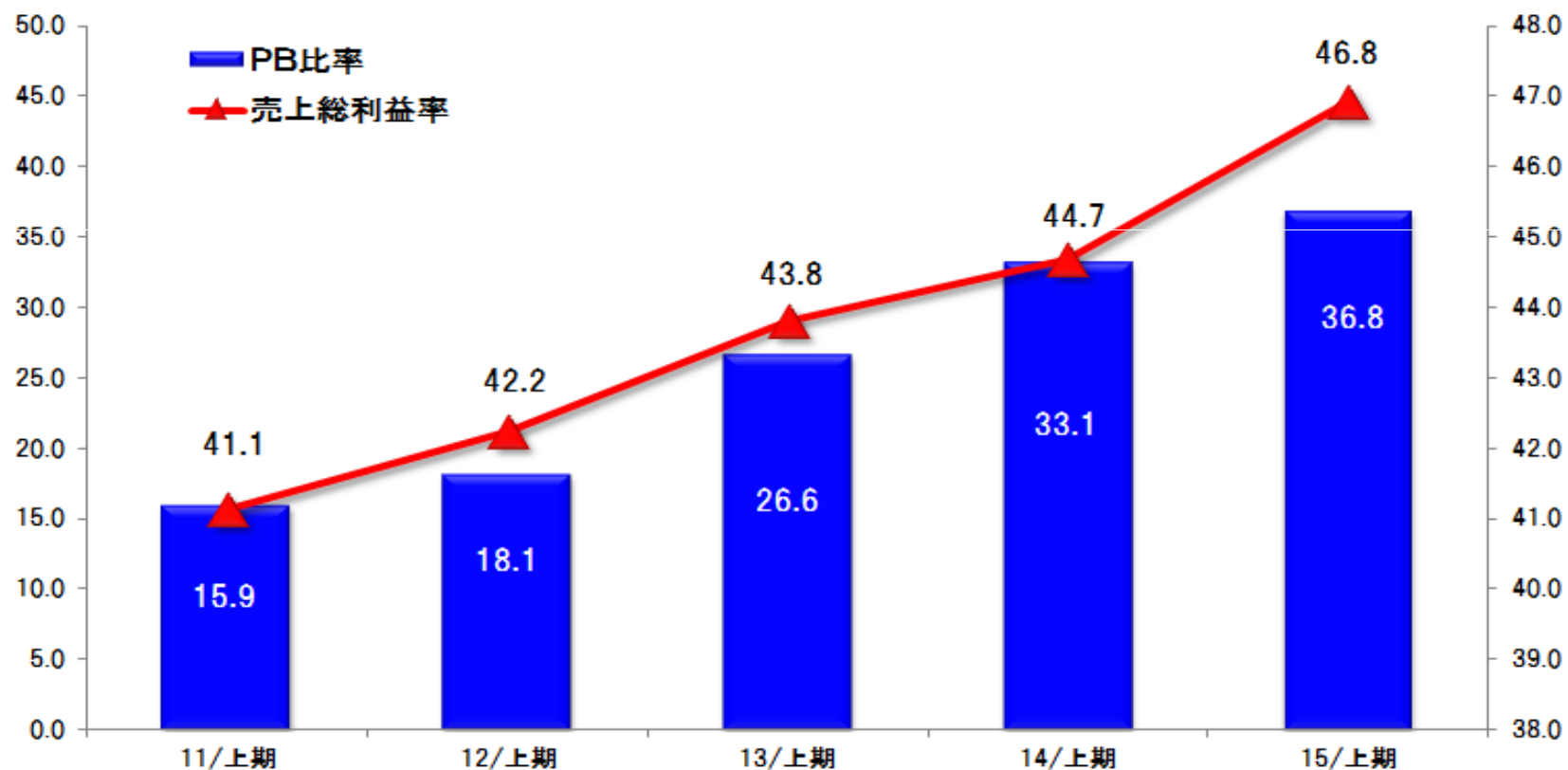
PB構成比・売上総利益率



- ・Keds、コールマン、Leeのサブライセンスブランドを中心に拡大、PB構成比は36.8%（前年同期比3.7ポイント増）
- ・下期は新PB商品の開発を推進し、通期では40.0%を目標
- ・売上総利益率は、順調なPB構成比の向上により、上期46.8%、通期は47.0%を目標

(PB比率:%)

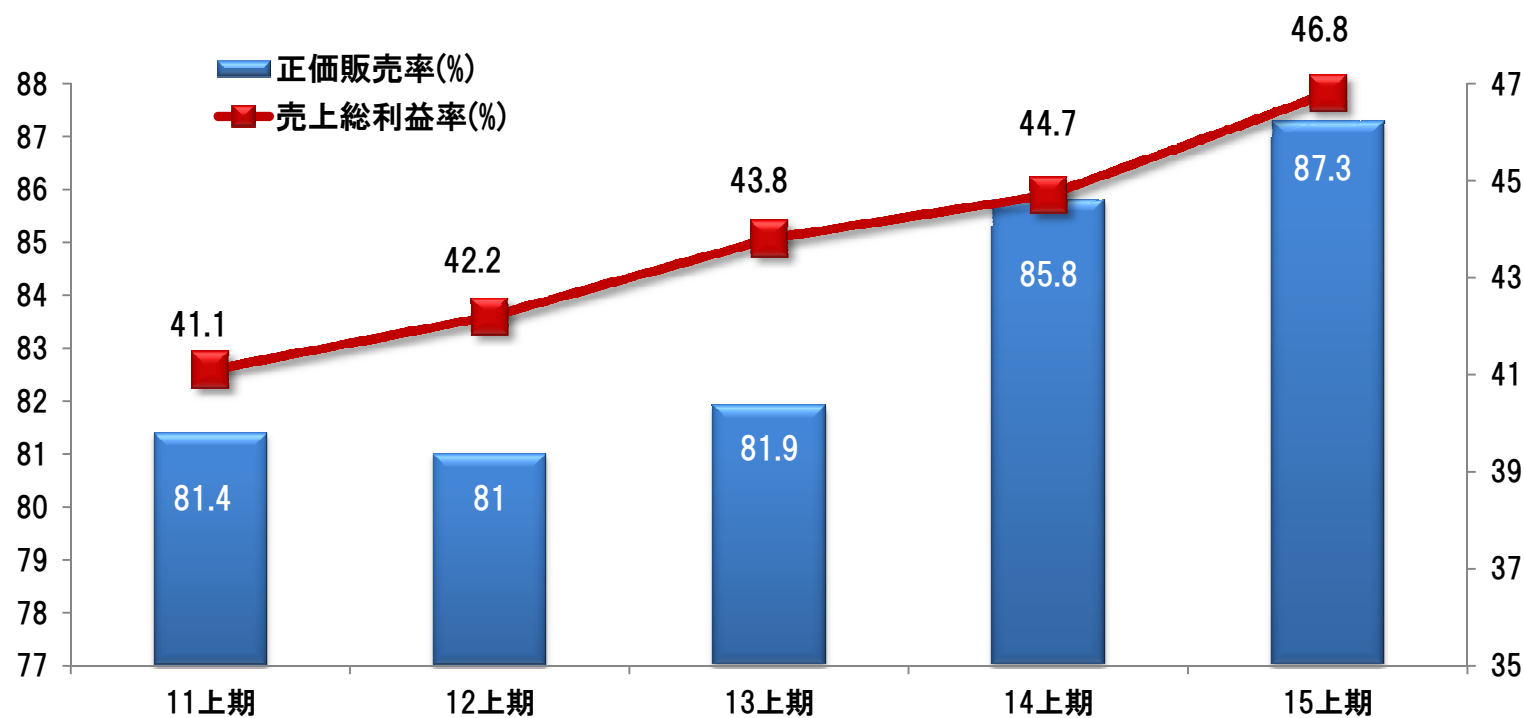
(売上総利益率:%)



一律割引型販促の見直し
正価販売に尽力

売上総利益率
の改善へ寄与

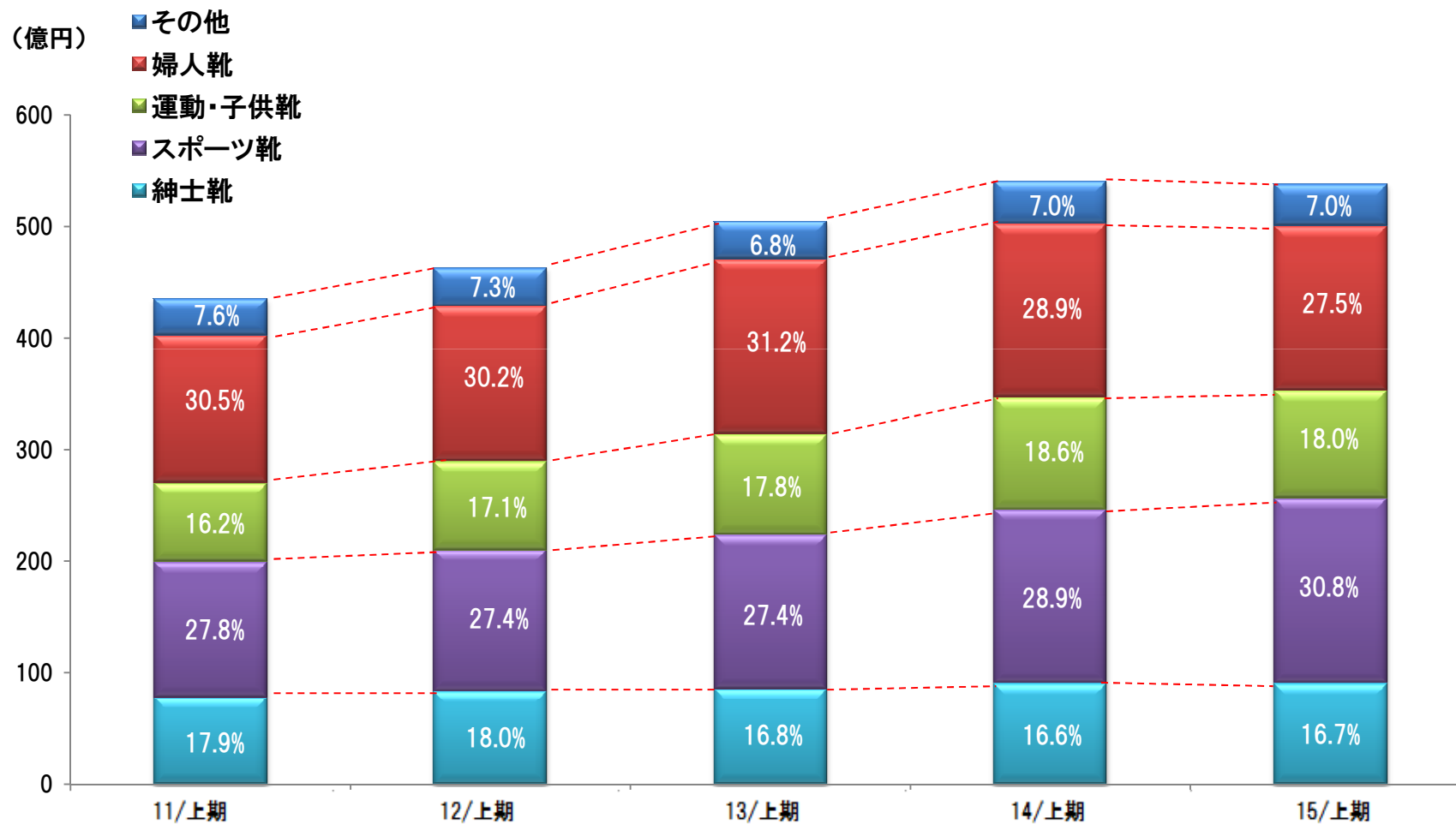
	半期別	11上期	12上期	13上期	14上期	15上期
⑥建値消化率 (荒利率/値入率)	正価販売率(%)	81.4	81	81.9	85.8	87.3
	売上総利益率(%)	41.1	42.2	43.8	44.7	46.8



商品部門別 売上



- ・婦人靴のサンダルからスニーカー・スポーツへの対応
- ・スポーツの売上が前年同期比6.1%増。構成比30.8%と伸長



新フォーマットの推進

・都市型大型店

都市シフト

アスビー渋谷店2015年4月リニューアルオープン



・オムニチャネル対応店舗

デジタルシフト

アスビー幕張店2015年4月オープン



・ローカル型イオンスタイル店

地域密着

グリーンボックスとなみ店2015年7月オープン



・蘇州園区店(中国)

アジアシフト

中国蘇州園区店2015年4月オープン



- ・フィッティングアドバイザー制度の活用により現場力の向上を図る(資格保持者は2,338名)
- ・足型計測器の配置により、顧客サービスを強化(全国318店舗に設置)
- ・タブレット端末の活用によるウィークリーマネジメントの徹底、成果事例の水平展開

フィッティングアドバイザー資格制度



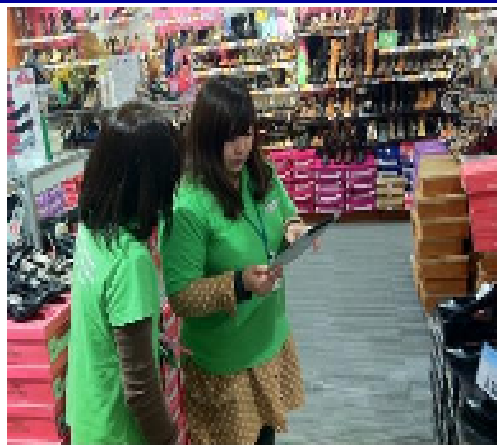
当たって痛いところはございませんか？



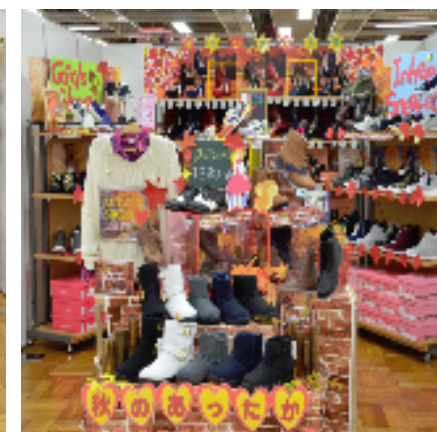
足型計測器の活用



成果事例の水平展開

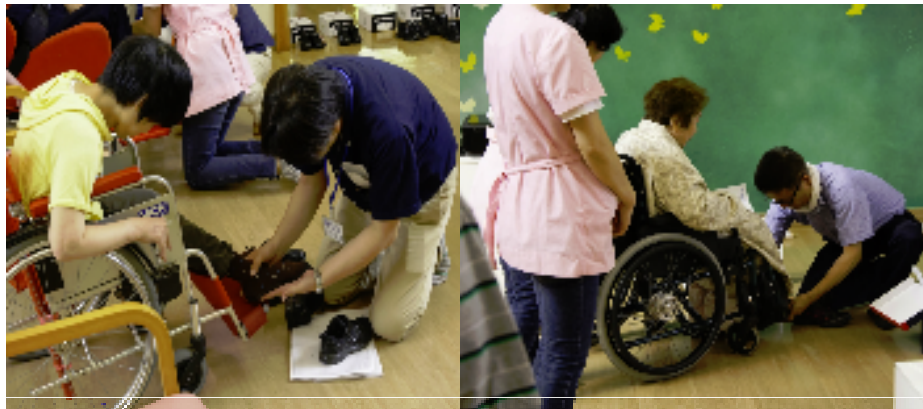


社内陳列コンクールによる演出技術の向上



社会貢献活動

「学校法人 ねむの木学園」の生徒の皆さまへ足型計測を実施し、シューズ寄贈



リサイクル活動

全国の店舗で靴の下取りを実施し、上期実績 24万足、192トン回収



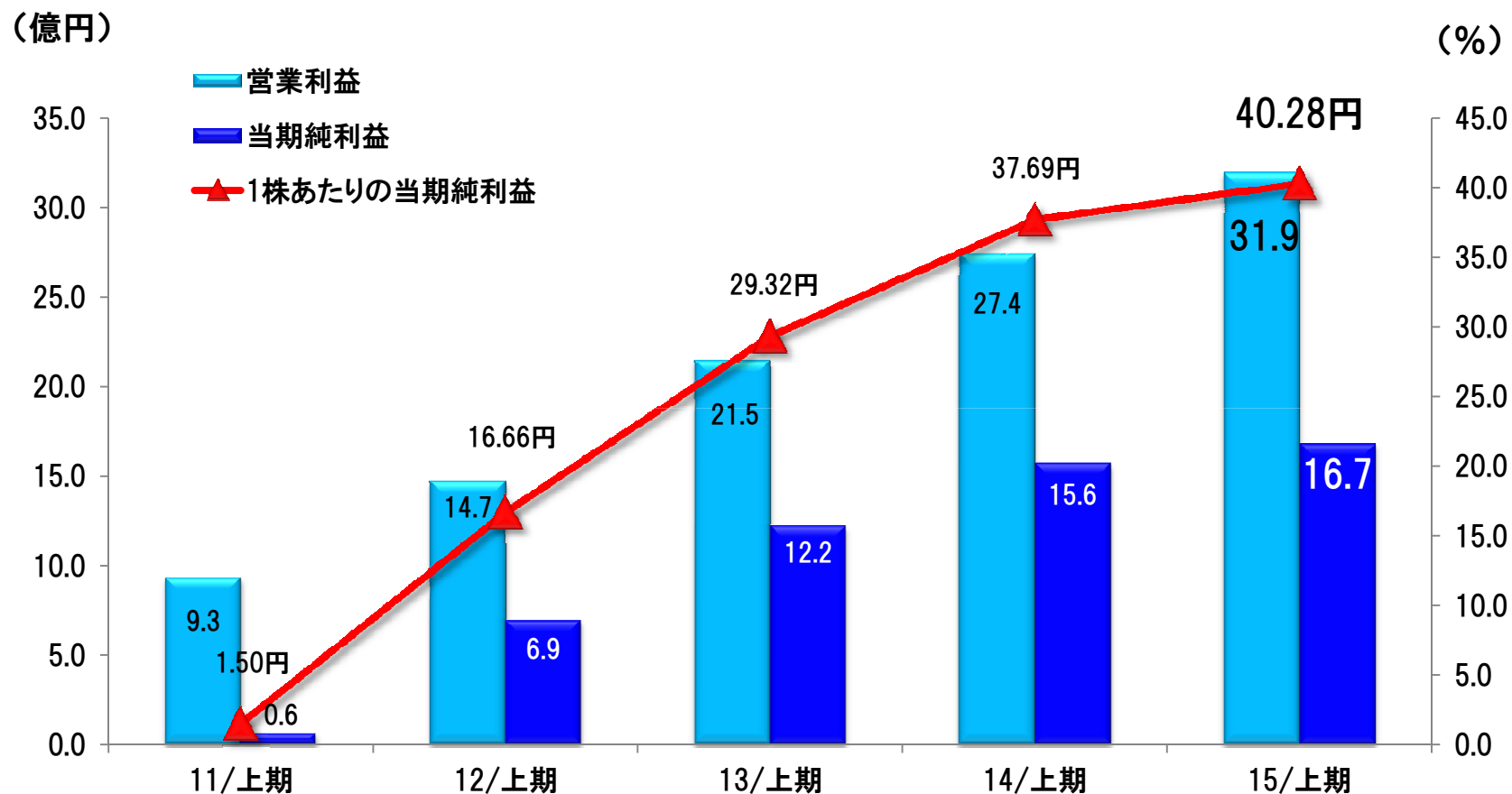
植樹活動

プンペン(カンボジア)での植樹活動風景



営業利益・当期利益の推移

・営業利益は6期連続、当期利益は5期連続増益



当社は、平成27年8月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っております。各事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「1株当たり当期純利益」を算定しております。

財務状況(貸借対照表)

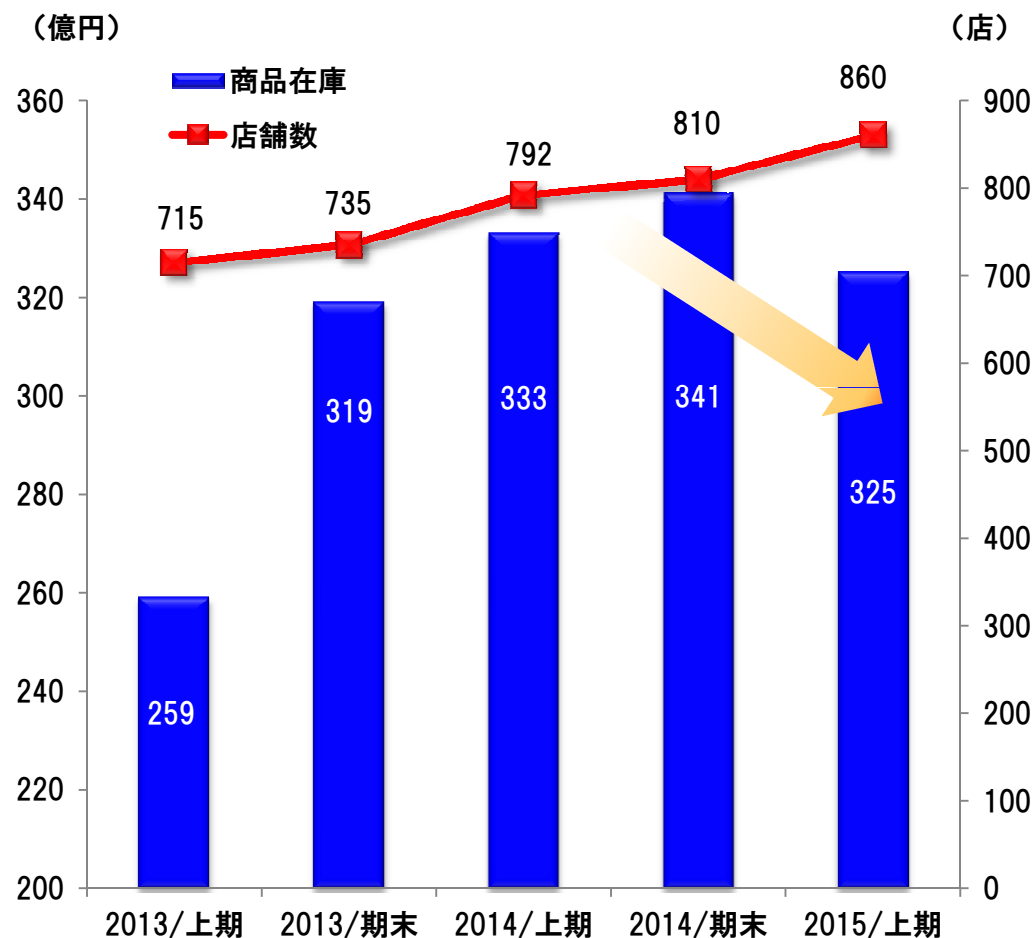


・商品在庫の適正化に取組み、店舗数は58増加したにもかかわらず、期首から進めてきた在庫削減の効果が表れ、新規出店分(6億円)とイオン九州の在庫移管の引き受け分(5億円)を、考慮すると期首に比べ28億円削減

貸借対照表

単位:百万円

	15/上期	期首差
流動資産	40,437	△2,676
商品	32,509	△1,666
固定資産	15,232	339
資産合計	55,670	△2,336
流動負債	31,153	△3,438
固定負債	1,904	△450
純資産	22,611	1,552
負債・純資産 合計	55,670	△2,336



財務諸表(キャッシュフロー)

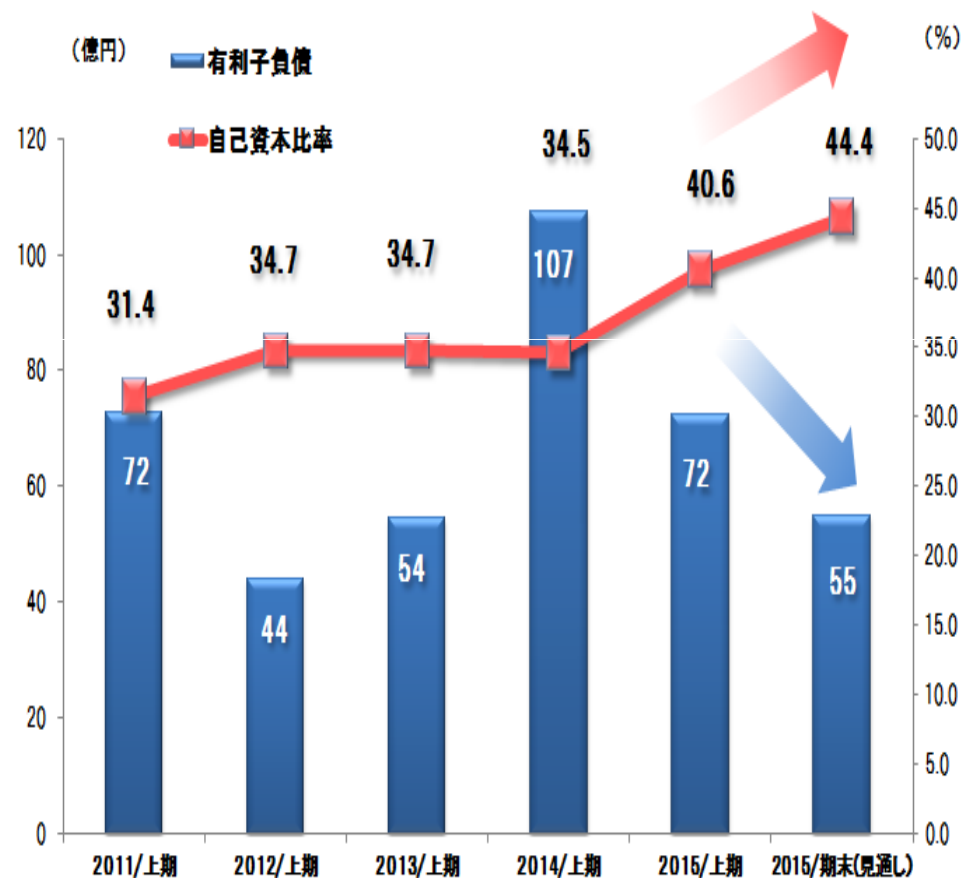


- ・営業活動によるキャッシュフローは、売上債権及びたな卸資産、仕入債務の減少により、33億円の収入(前年同期に比べ84億円収入増)
- ・有利子負債は短期借入金が減ったことにより、期首より約25億円、前年同期に比べ35億円減少。自己資本比率は、40%台に

キャッシュフロー

単位:百万円

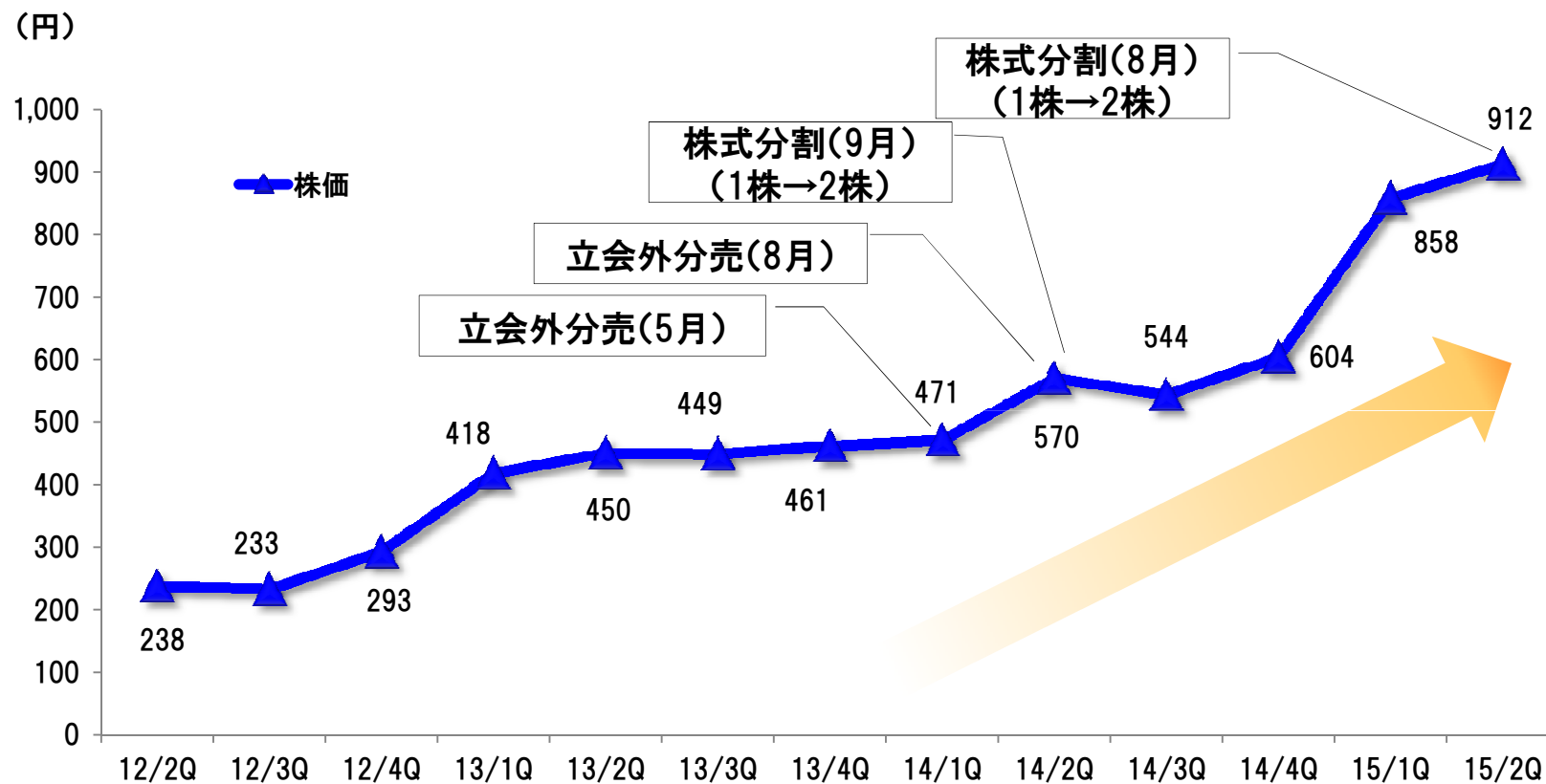
	14/上期	前年差
営業活動による キャッシュフロー	3,361	8,461
投資活動による キャッシュフロー	△735	△24
財務活動による キャッシュフロー	△2,743	△7,067
現金及び現金同 等物の増減額	△116	1,369
現金及び現金同 等物の期首残高	2,358	△202
現金及び現金同 等物の期末残高	2,242	1,166



株価の推移

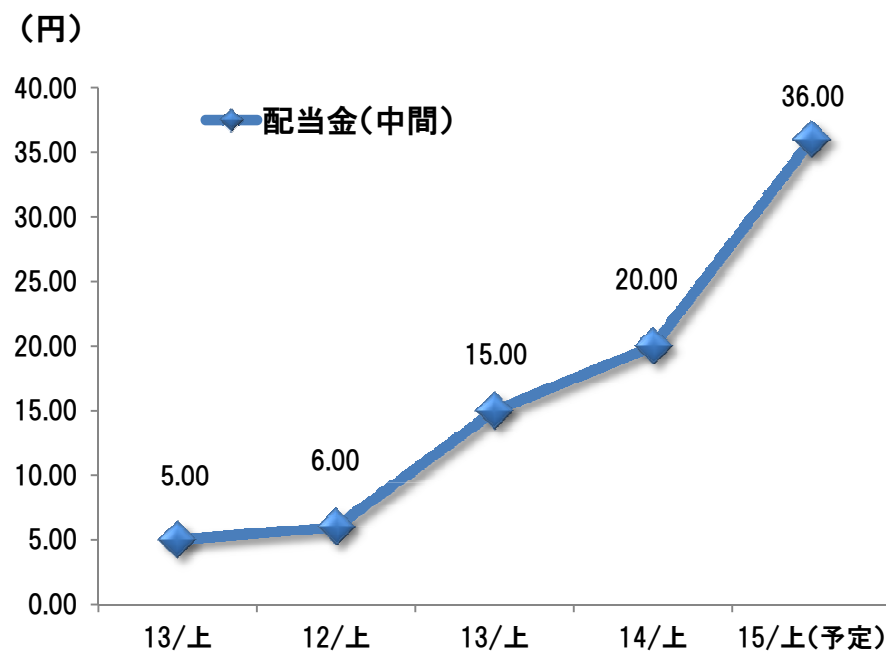


- ・株価・時価総額共に順調に成長
- ・時価総額は、2014年第2四半期末237億円から380億円へ1.6倍増(8月末現在)



当社は、平成27年8月1日付で普通株式1株につき2株の株式分割を行っております。各事業年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、株価を表示しております。

中間配当金推移(分割前及後)



配当推移について

(単位:円)

	中間	(分割前及後)	期末	(分割前及後)	年間	(分割前及後)
24/1期	5.00	5.00	5.00	5.00	10.00	10.00
25/2期	6.00	6.00	14.00	14.00	20.00	20.00
26/2期	15.00	15.00	15.00	15.00	30.00	30.00
27/2期	20.00	20.00	12.00	24.00	-	44.00
28/2期(予定)	9.00	36.00	9.00	36.00	18.00	72.00

株主優待制度



2015年8月1日を効力発生日として普通株式1株につき2株に株式分割実施に伴い株主優待制度も変更。

(変更前)

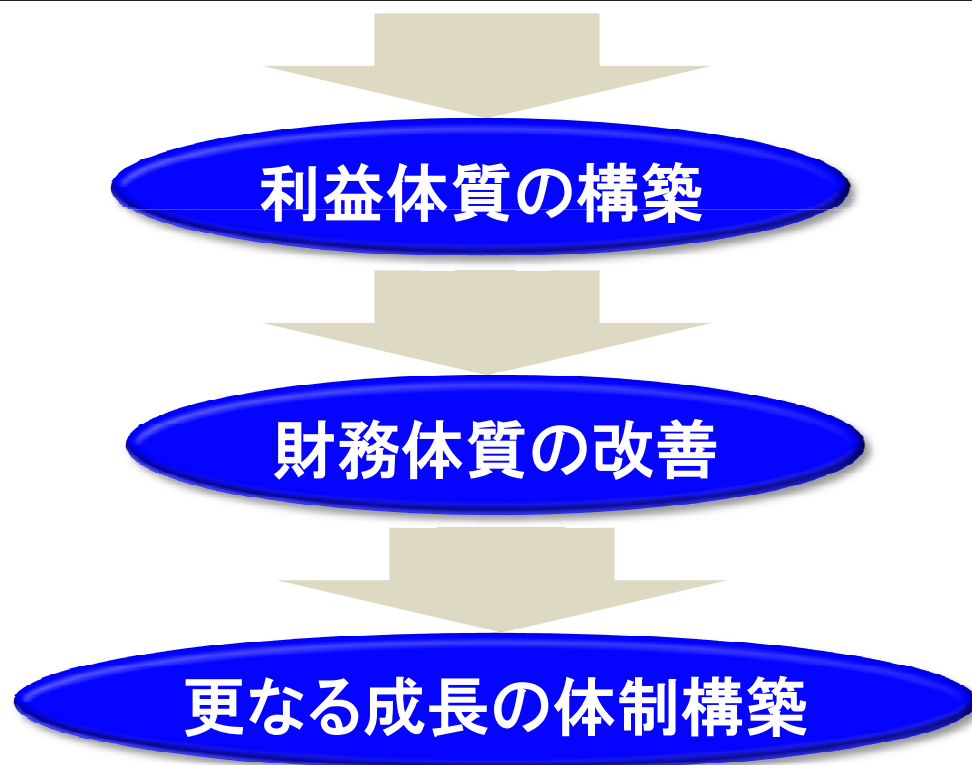
所有株式数	優待内容
100株以上500株未満	株主優待券2,000円(1,000円券2枚)
500株以上1,000株未満	株主優待券10,000円(1,000円券10枚)
1,000株以上	株主優待券20,000円(1,000円券20枚)



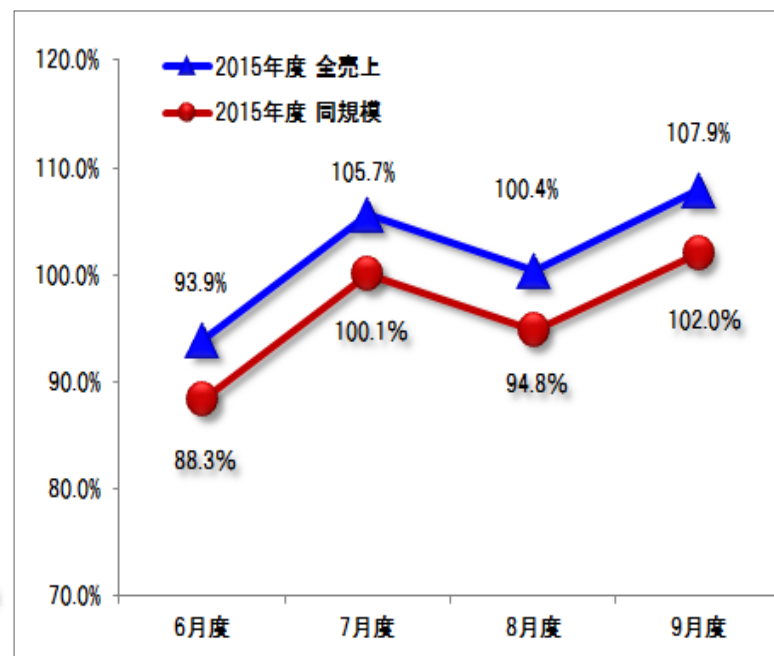
(変更後)

所有株式数	優待内容
100株以上 1,000株未満	株主優待券2,000円(1,000円券2枚)
1,000株以上2,000株未満	株主優待券10,000円(1,000円券10枚)
2,000株以上	株主優待券20,000円(1,000円券20枚)

- ①商品本位の経営により、一律割引型販促等の見直し、正価販売への強化を図る
- ②更なる成長を支える財務体質の強化
- ③売場改革(ゾーニング革新、レイアウト革新、提供方法革新)によるフォーマットの進化
- ④4シフト(デジタル、都市、シニア、アジア)と地域密着の推進



速報: 足元9月の成績



2015年度 下期重点取組み事項

1. お客様のニーズに促した各フォーマットの進化と新規事業の開発
2. 4シフト(都市シフト・シニアシフト・デジタルシフト・アジアシフト)を事業軸とし、地域密着経営を推進する
3. PB商品のブランディングの強化とNBメーカーとの協業の推進
4. 継続した利益体質への転換
5. 足元経営の徹底

成長戦略 新規出店 通期で76店 新規出店計画



- ・下期18店舗出店。(年間トータル76店舗)
- ・アスビー:6店舗、グリーンボックス:3店舗、アスビーファム:3店舗、フェミニンカフェ:2店舗、アスビーキッズ3店舗

イオンモール四條畷店 **ASBEE** **ASBEE KIDS**
2015年秋出店予定 **Greenbox** **Feminine Cafe**



イオンタウン成田富里 **ASBEE fam.**
2015年秋出店予定



イオンタウン千葉ニュータウン2015
年秋出店予定 **ASBEE KIDS**



イオンモール常滑 **ASBEE** **Greenbox**
2015年冬出店予定 **Feminine Cafe**



イオンタウン宇多津 **ASBEE fam.**
2015年秋出店予定



イオンレイクタウンMORI
2015年秋出店予定 **ASBEE KIDS**



・アスビー大型フォーマットの進化 **都市シフト**

モゾワンダーシティ2015年9月改装オープン



・イオンスタイル対応フォーマット

グリーンボックス砺波店



・都市型小型フォーマットの開発

都市シフト

9/18 アスビー片町きらら店



9/25 アスビーファム国立店



・キッズの大型売場対応

子供靴大型専門店



・シニアシフト、都市シフトに対応した
新業態店舗開発を推進

Sneaker Select Shop

スニーカーのトレンドアイテムをセグメントした品揃えでスニーカーの情報発信ショップ。ナショナルブランドのトップラインを展開しアイテムをセグメントしたスニーカーセレクトショップ。



shop image



Walking & Running Speciality Store

「靴・健康・ファッション・トレンド」をキーワードに新しい価値と足元のライフスタイルを提案するウォーキング・ランニングシューズのスペシャリティーストア。



shop image



Lady's shoes select Shop

アラサー・アラフォー女性をメインターゲットに大人の女性の足元を提案する新しい婦人靴専門店を目指します。キャリアスタイルからカジュアル・アクティブスタイルまでハイセンスなアイテムを提案します。



Men's shoes select Shop

団塊ジュニア世代の男性をメインターゲットとするメンズシューズのセレクトショップ。クオリティ重視で本物志向の足元ニーズに対応する新しいシューズショップを目指します。



shop image



商品政策(PB商品の積極的開発+NBとの協業強化)

- ・上期好調であったKedsブランドの第2弾として、下期に「PRO-Keds」の独占販売を開始
- ・シニアの歩きやすさに対応した「健康得歩」を開発、「らくらくビューティー」も展開
- ・ナショナルブランドとの協業で、合同販促、独占モデル等の取組み強化



こころと歩行にやさしいオシャレ

健康得歩

歩きやすい靴

Men's

幅広EEEE

日本人の足型に合わせたEEEEのゆったり設計です。

ゆったりワイド設計

幅広EEEE

超軽量

この商品は片足210g以下(25.5cm)の超軽量設計です。

超軽量

滑りにくい底

この商品は路面に滑りにくい素材を使用しています。

滑りにくい

ふわふわクッション

厚みがあって柔らかいふわふわクッション中敷を搭載。

ふわふわクッション

履き口が大きく開く

ファスナーorマジックテープで、履き口が大きく開き、履脱が簡単にできます。

▲ファスナー ▲マジックテープ

履き心地とデザイン性の両面を追及した商品開発

大人のオシャンは、キレイもウキもあきらめない。

らくらくビューティー

やさしい履き心地、その秘密。

どうしてラクなの?

- 1 3層構造の厚素材クッション
- 2 軽い素材で、足にやさしい
- 3 独自の構造が叶える驚きの柔軟性







ASBee
限定商品

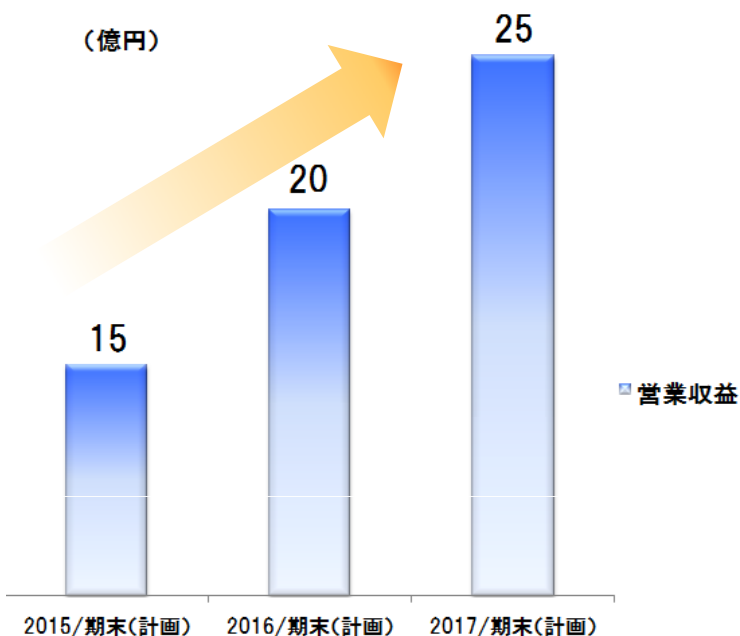


ASBee
限定商品

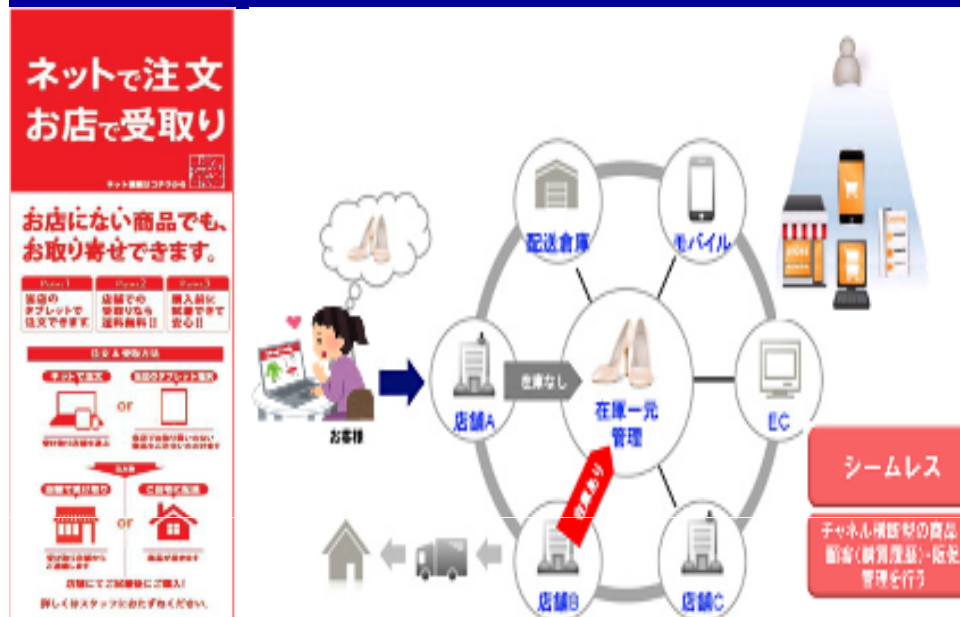
3層構造の厚素材クッション

特徴の異なる3層構造のクッションで、新感覚の履き心地を目指しました。

営業収益(計画)



オムニチャネル化の促進(客注システムの強化)



4/24 オムニチャネルのフラッグシップ店 出店

アスビーイオン幕張店を全面改装し、首都圏最大級の売場面積とオムニチャネルのフラッグシップ店としてリニューアルオープン。

●実店舗とネットの連携

- ①新サービスのアピール
---iPadを客注時には意図的に利用し、新サービスをアピールする。
- ②安心してお買いものいただける店へ
---iPadがあることで、お客さまは「あの店に行けば、なくても探してくれる」とにかく使ってネットと接点を



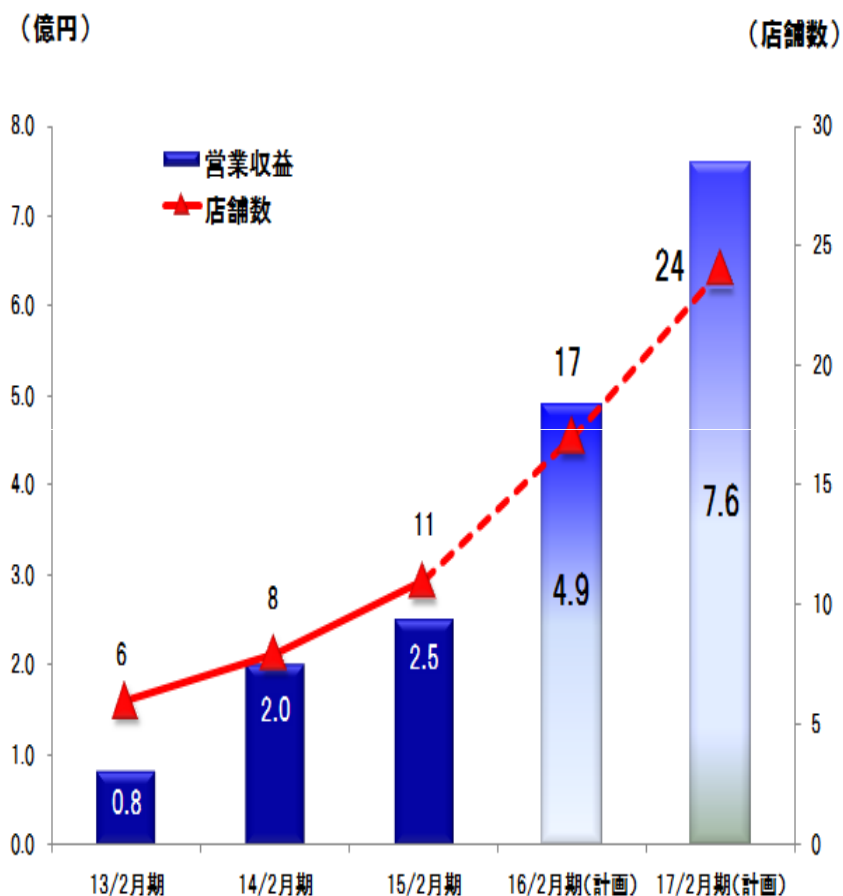
使って気付いたこと...

- ネット利用者はまたご来店される
- 店舗受取が多い
- 定番商品が多い
- 他の色を見ていただける
- キャンセルできる安心感



ショッピングの多様性に対応していく!

営業収益・店舗数



*店舗数の推移のグラフにおいて、16/2月期は計画のため、点線でグラフを表示しております。

上期、蘇州園区で店舗営業黒字体制が確立したので、下期からは出店ペースを加速してゆく

- ・上期1店舗出店
 - ①蘇州園区(4月オープン)
- ・下期6店舗出店(計画)
 - ②北京豊台③北京豊台KIDS(9月オープン)
 - ④杭州良渚新城⑤広州中山時代
 - ⑥武漢経済開発区⑦武漢経済開発区KIDS

アスピーが蘇州園区湖東に出店(5月オープン)、売上も好調に推移、営業利益は通期では黒字の見込み



2016年2月期 業績予想



単位:百万円

	上期	前年比	前年差
営業収益	53,777	99.5%	△260
営業利益	3,196	116.4%	+450
経常利益	3,192	116.0%	+441
当期純利益	1,678	106.9%	+108
1株当たり 当期純利益	40.28円/株	106.9%	+2.59円/株

※通期業績は当初の公表値から変更はありません。

単位:百万円

通期(公表値)	前年比	前年差
107,500	103.9%	+4,032
6,100	110.8%	+592
6,050	110.7%	+584
3,150	112.4%	+348
75.62円/株	112.4%	+8.37円/株

※通期の既存店売上高前年比を97.5%で見込んでいます。

	中間	期末(予想)	年間(予想)
1株当たり配当金(円)	9円/株	9円/株	18円/株

当社は、普通株式1株につき2株の株式分割を行っており(平成27年8月1日付け)、前年度の期首に当該株式分割が行われたと仮定して、「1株当たり当期純利益・配当金」を算定しております。

本資料は、現時点で入手可能な信頼できる情報に基づいて当社が作成したものでありますが、リスクや不確実性を含んでおり、当社はその正確性・完全性に関する責任を負いません。