



2019年2月期 決算説明会



2019年4月11日
株式会社 ジーフット

【連結】2019年2月期 経営成績

単位：百万円・%

	19/2月期 (連結)	営業収益比	18/2月期 (単体)	営業収益比
営業収益	95,013	-	97,282	-
売上総利益	43,775	46.1%	45,965	47.2%
営業利益	351	0.4%	2,238	2.3%
経常利益	388	0.4%	2,279	2.3%
当期純利益	△1,478	-	751	0.8%
1株当たり当期純利益	△34.77円/株	-	17.67円/株	-

* 当期より連結決算に移行しており、前期は単体ベースでの数値であります。

主な減収減益要因

急速に変化する
市場への対応不足

成長するスポーツの売場改革・商品改革の不足

ハンズオン化・カジュアル化による季節商品の不振

売上総利益率
の低下

在庫適正化による売価変更の増加

PB売上構成比の計画数値との乖離

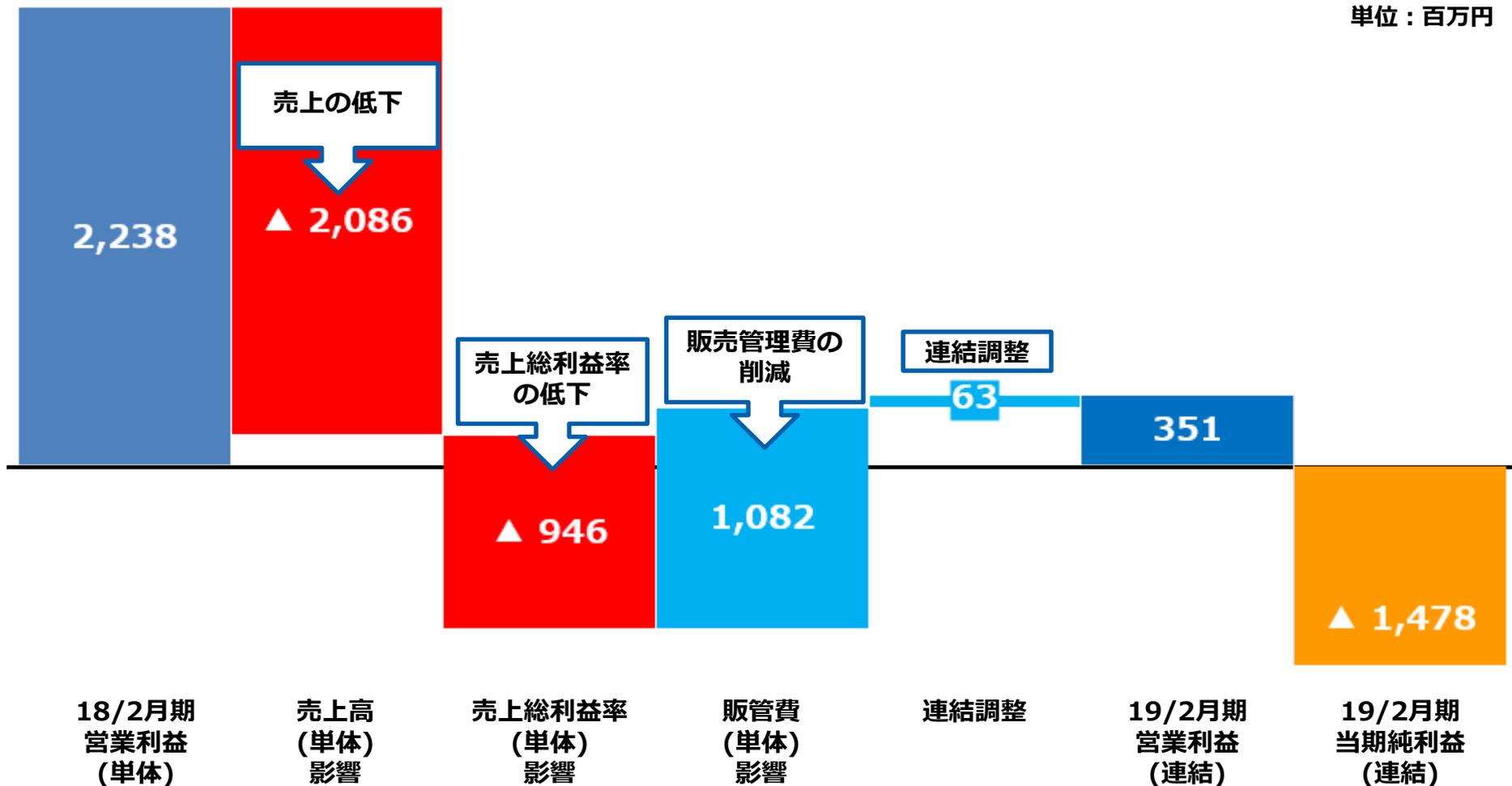
出店減少・閉店増加による店舗数の減少

減損損失の増加：業績低迷店舗を減損損失計上

【連結】2019年2月期 総括

- 婦人靴・紳士靴の売上が前年を大きく下回る
- 販管費削減するも売上減少の影響を補えず

単位：百万円



【連結】2019年2月期 特別損失の状況

■ 特別損失の内訳

単位：百万円

	19/2月期 (連結)	18/2月期 (単体)
固定資産売却損	2	-
固定資産除却損	42	54
減損損失	2,088	599
災害による損失	71	-
投資有価証券評価損	2	3
その他	10	51
合計	2,217	709

* 2019年2月期 当期純利益 △1,478 (百万円)

貸借対照表

単位：百万円

	19/2月期 (連結)
流動資産	45,245
商品	38,103
売上預け金	2,231
固定資産	13,362
資産合計	58,608
流動負債	32,245
固定負債	3,287
純資産	23,074
負債・純資産合計	58,608

キャッシュ・フロー計算書

単位：百万円

	19/2月期 (連結)
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,400
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,214
財務活動によるキャッシュ・フロー	△104
現金及び現金同等物に係る換算差額	△5
現金及び現金同等物の増減額	75
現金及び現金同等物の期首残高	1,737
現金及び現金同等物の期末残高	1,812

【単体】2019年2月期 経営成績

- 既存店売上高前期比は95.1%
- 売上総利益率は46.2%で前期比1.0ポイント減
- 出店:26店舗 退店:29店舗 期末店舗数:887店舗（前期比3店舗減）
- 不採算店舗の閉鎖による減損損失及び中国事業への出資金評価損など、特別損失2,423百万円を計上

単位：百万円・%

	19/2月期	前期比	前期差	営業収益比	前期差
営業収益	92,868	95.5%	△4,413	-	-
売上総利益	42,933	93.4%	△3,032	46.2	△1.1
営業利益	288	12.9%	△1,949	0.3	△2.0
経常利益	327	14.3%	△1,952	0.4	△1.9
当期純利益	△1,694	-	△2,445	-	△2.6

【単体】2019年2月期 商品別及び季節商品の売上状況

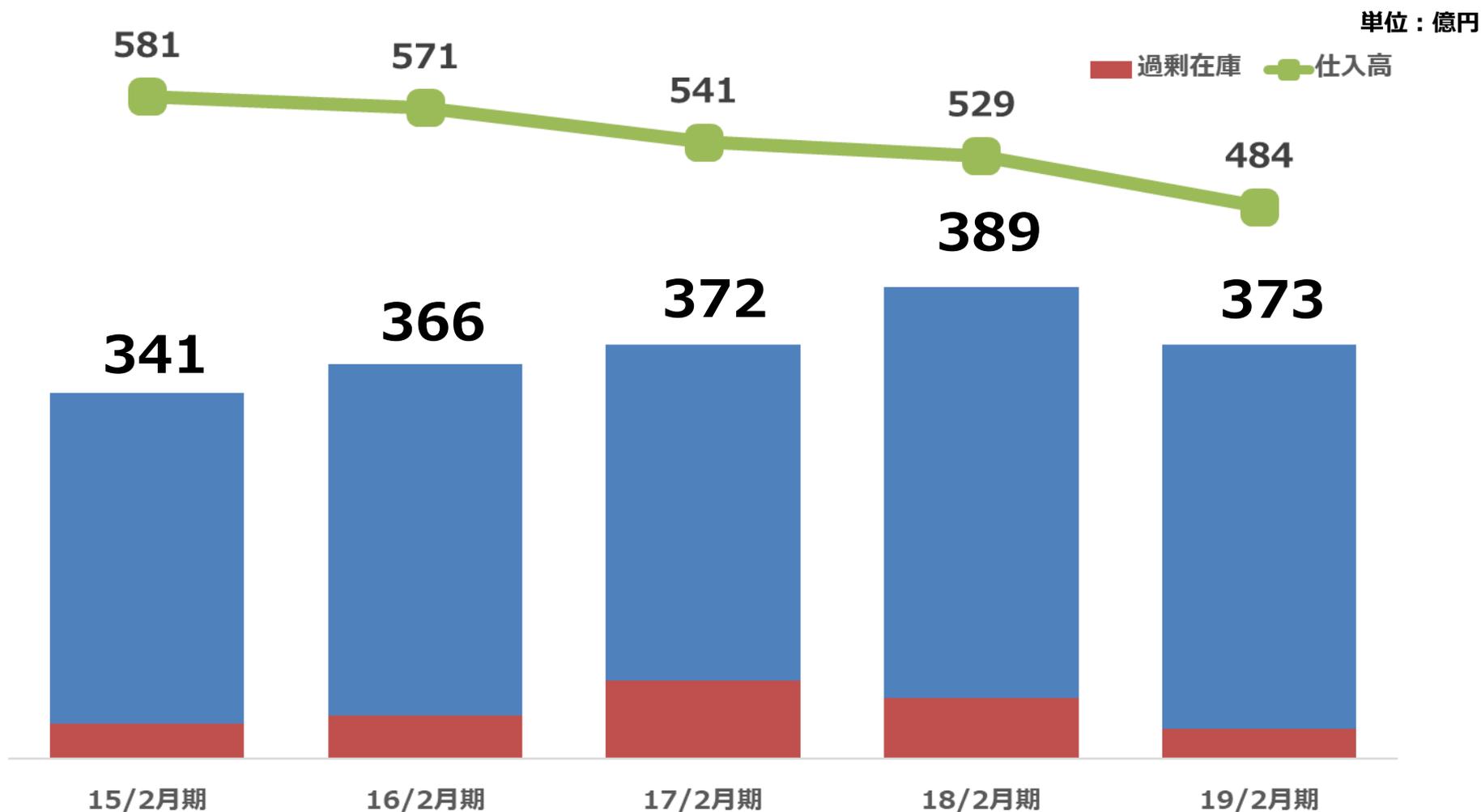
- スポーツを中心に想定以上に変化を続けるシューズマーケットへの対応が不足
- ノンシーズン化・カジュアル化によりブーツを中心としたウインター商品が大幅に減収

19/2月期 (単位：%)		婦人靴	紳士靴	スポーツ靴	子供靴	その他	合計
前期比	年間	94.3	92.5	97.5	97.3	92.0	95.5
	上半期	100.5	96.2	95.8	96.4	102.4	97.5
	下半期	87.9	89.0	99.5	98.5	83.3	93.2

19/2月期 (単位：%)		第1四半期	第2四半期	上半期	第3四半期	第4四半期	下半期
前期比	季節商品	88.3	102.5	98.6	74.5	85.7	81.7
	季節商品除く	96.4	98.7	97.3	92.0	94.4	95.2

【単体】2019年2月期 在庫と商品仕入高の推移

■ 仕入れの適正化、過剰な在庫の削減に取組み、在庫の効率化を推進



働く女性へ「ONもOFFもアクティブに」をテーマに機能UPパンプスを開発提案

PB機能パンプス 年間累計 **42**万足 (前期比110%)



歩きやすく疲れにくい。全ての女性の強い味方！

TOPVALU **快適キレイに魅せる靴**

- 足裏サポート**
ふんわりクッションインソールで足への負担を軽減
- ゆったり幅広設計**
4Eに加え、さらにゆったり5Eも新登場！
- 安定感のあるヒール**
高さを抑えた太ヒールで安定感抜群

スニーカーの持つ履きやすさと婦人靴のファッション性を融合したカテゴリ提案を実施

ライト&リラックスのテーマカテゴリで 年間累計 **128**万足 (前期比130%)



軽くて、履き心地のよい
日常にぴったりなお出かけスニーカー

機能中敷き「ウエルネスライト」を搭載したPBの本格的開発

ウエルネスライト搭載PB 年間累計 **207** 万足 (前期比150%)



主な搭載ブランド実績

CHARKIES



年間実績
47万足

Carnival Joy



年間実績
38万足

OFFICE SUPPORT



年間実績
15万足

STYLISH EASY



年間実績
14万足

Lee



年間実績
10万足

インソール



年間実績
3万点

機能ソール「グリップライト」を搭載したPBの開発開始

グリップライト搭載PB 年間累計 **5** 万**8** 千足 (前期実績なし) **GripLight**

GripLight

グリップライトとは
当社専用に開発した、防滑性に優れた
一歩踏み出す瞬間に、滑りにくさを発揮する

①
滑りにくさ

②
軽やかな履き心地



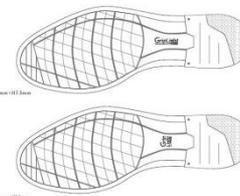
tabiâge



CHARKIES



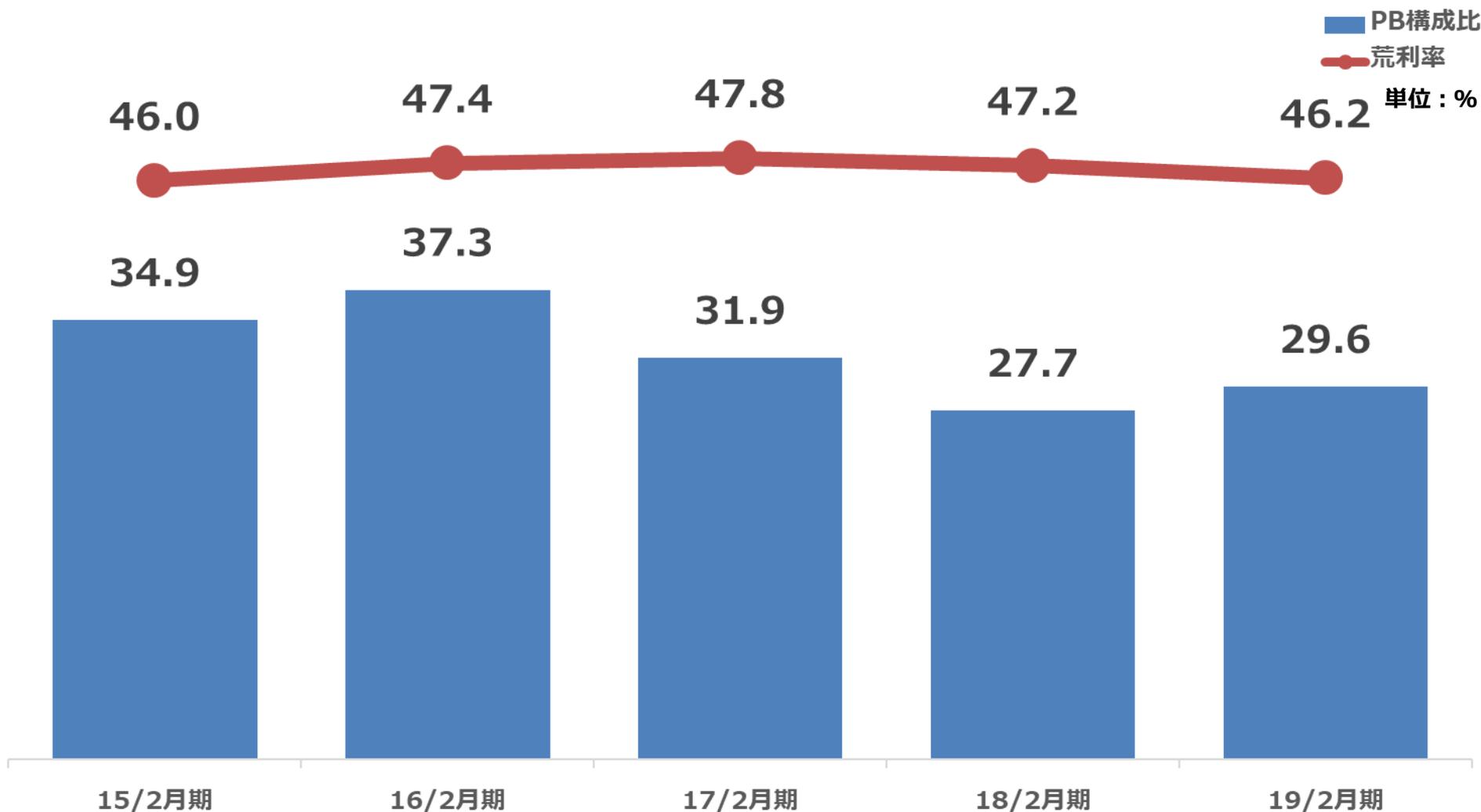
※サイズは標準(単位: mm)



コンセプト：軽くて、屈曲性がよく、防滑性に優れている底材をオリジナル開発

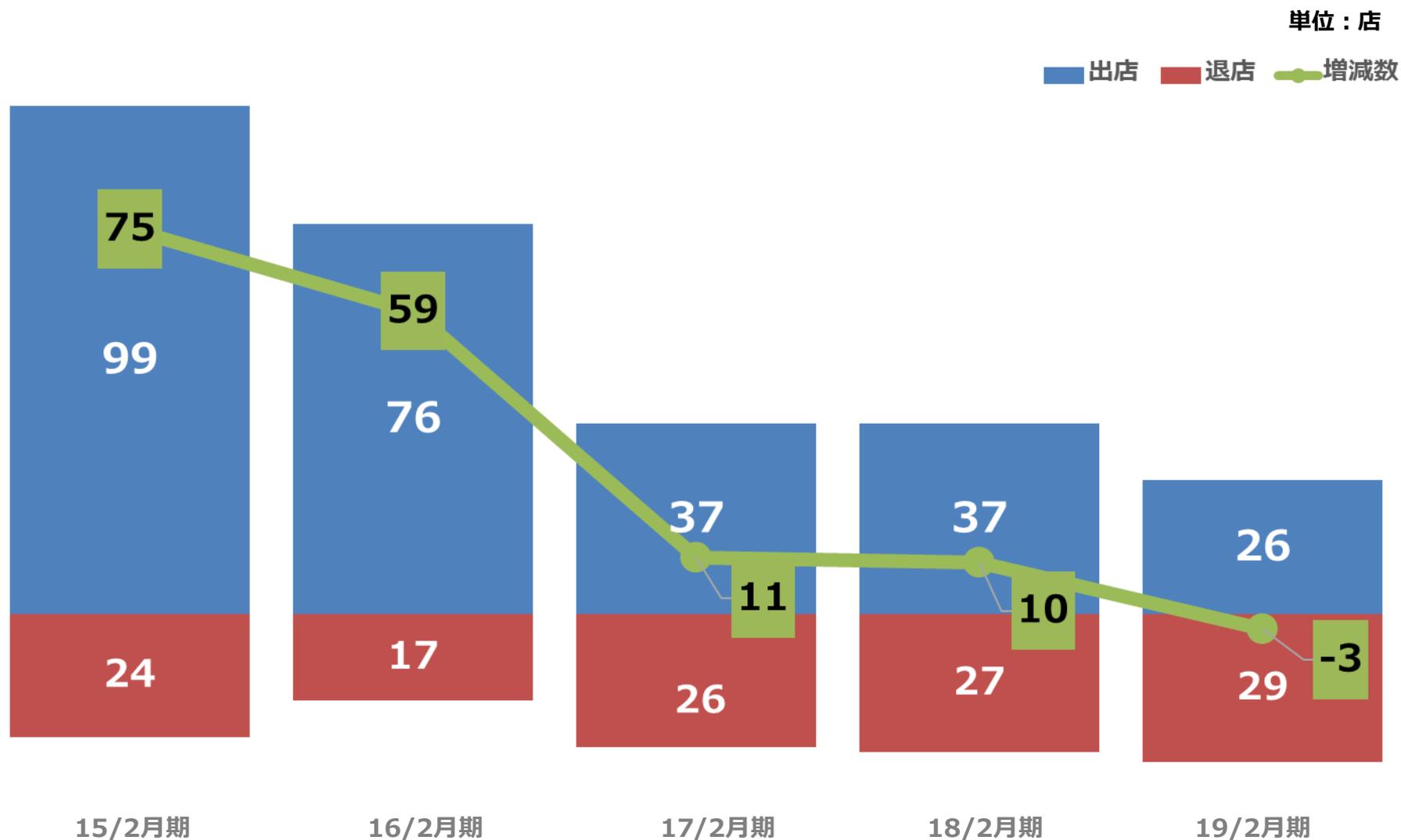
【単体】2019年2月期 売上総利益率とPB売上構成比の推移

- 在庫適正化へ向けた売価変更の増加により売上総利益率は前期比1.0ポイント減少
- PB売上構成比は前期より1.9ポイント増加



【単体】2019年2月期 出退店数の推移

■積極的な不採算店舗のスクラップ°を実施



2019年度

(2020年/2月期)

重点取組み事項

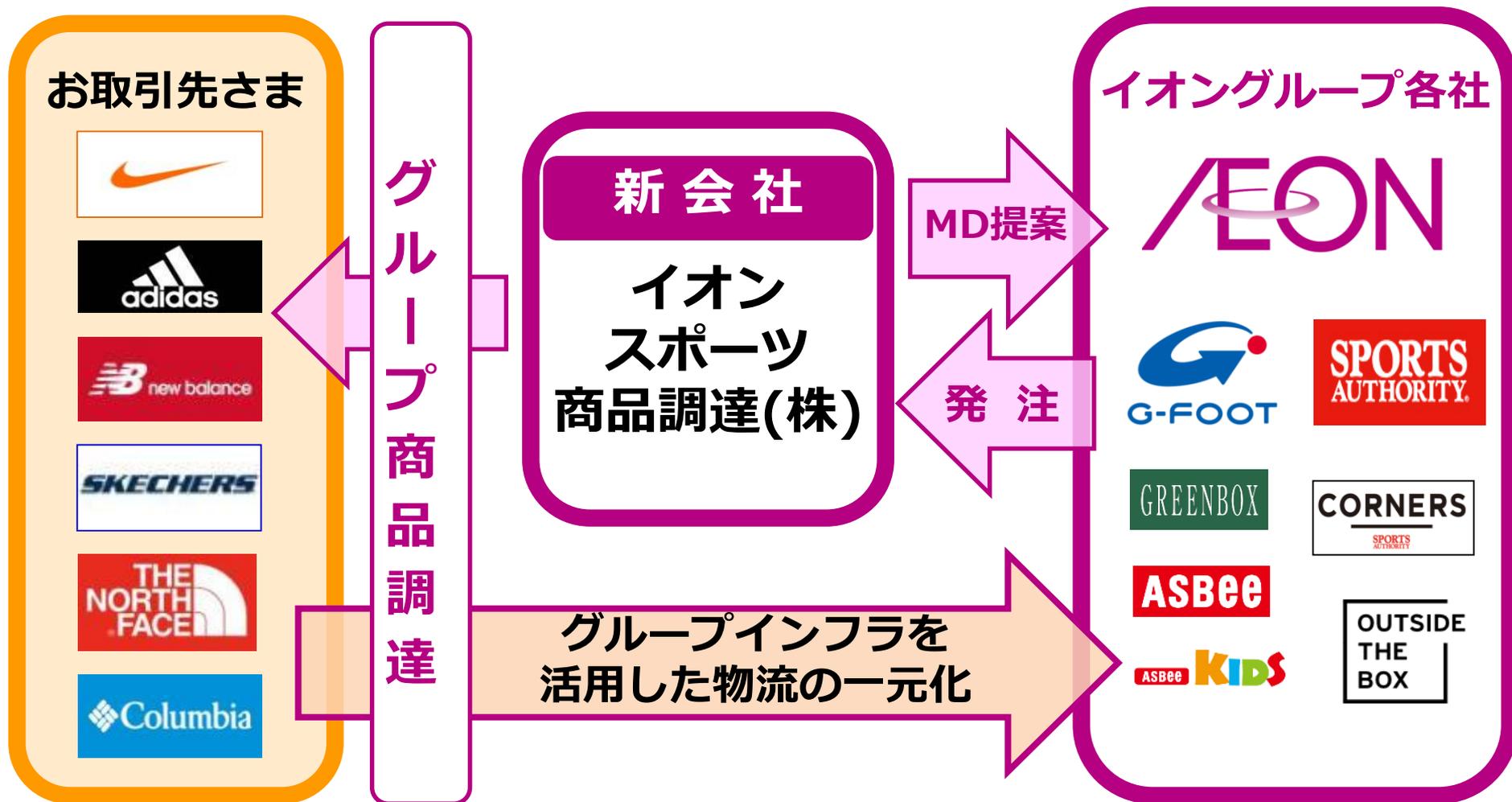
2019年度 重点施策

商品の改革	1. スポーツ・子供部門の商品企画力・調達力の向上と品揃え改革の推進 (イオンスポーツ商品調達(株)との連動によるNBメーカーとの協業を図る)
	2. 商品在庫の適正化を成し遂げ、在庫効率の向上と原価率の改善を図る
	3. PB商品の収益力向上 (商品の価値・機能の差別化を図りブランド力を向上させる)
売場の改革	1. 全年代層に向けたスポーツ・カジュアルを基軸とした売場改革・活性化の推進
	2. デジタル改革によるEコマース事業の拡大と業務効率の改善
	3. 現場力強化による接客サービスの向上
人の改革	1. ダイバーシティ経営の更なる推進
	2. 人材の確保と育成の推進
	3. 働き方改革と生産性向上

コスト構造改革の推進 本社機能のスリム化、店舗賃借料の削減等

【単体】「商品の改革」スポーツ・子供部門の商品企画力・調達力の向上

- イオンスポーツ商品調達(株)との連動によるNBメーカーさまとの協業
- お取引先さまとのパートナーシップをより一層高める
- スポーツを基軸とした事業開発など新たな成長を目指す



【単体】「商品の改革」MD改革と在庫適正化の推進

■引き続き過剰な在庫の削減に取り組み新たな成長に向けたボトルネックの根本的改善を目指す

MD改革に向けた取り組み

1.MDプロセス改革

- ①お客さま視点の商品開発
- ②商品コントロール機能の確立と強化
- ③仕入精度向上への取り組みを継続して推進

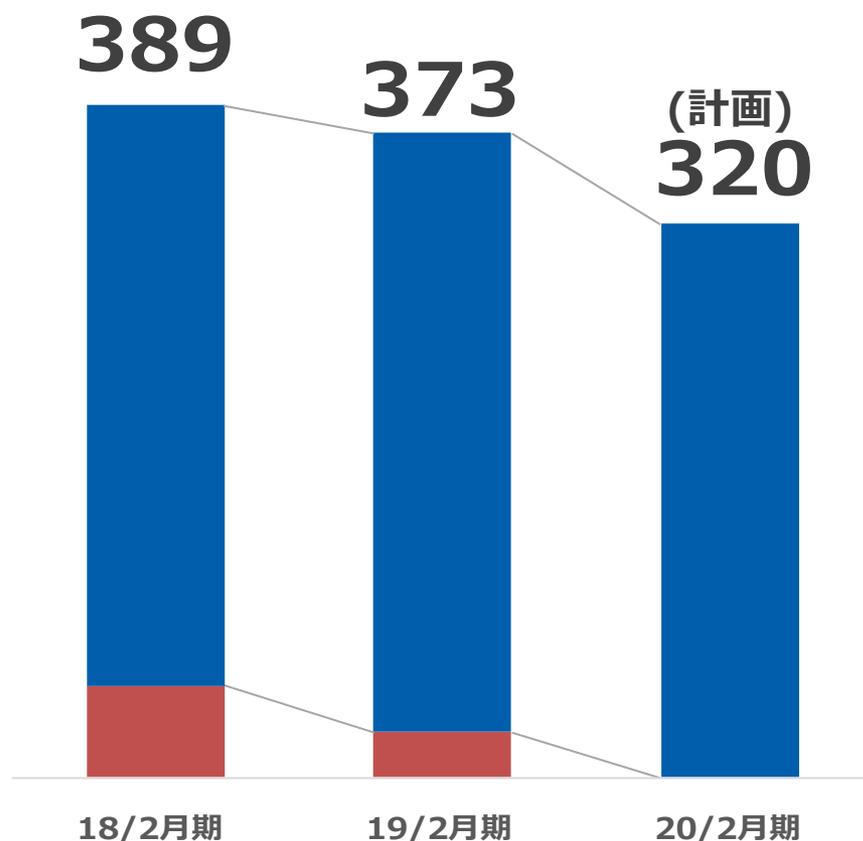


・過剰在庫の適正化

・商品原価率の改善

在庫の推移と計画

単位：億円



【単体】「商品の改革」PBのブランド力向上

機能UPの商品の進化（素材メーカーとコラボ） + エコ素材



「チャーキーズブランド」年間計画 **300** 万足（前期比125%）

CHARKIES
ACTIVE BIZ



CHARKIES
STYLE FIT

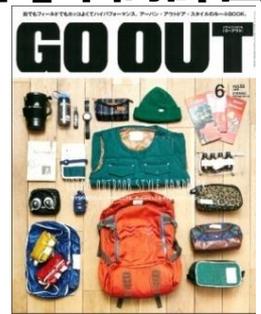


タウンユースのライトなアウトドアカジュアルのPB商品拡大

「コールマンブランド」年間計画 **45** 万足（前期比120%）



Coleman × **GO OUT**
雑誌コラボ（SNSツール）



2018年店頭ツール（参考）

アスレジャーアイテムとタウンユースのライトなアウトドアカジュアルを塊で提案

NBスポーツ協業 + NPBスポーツ強化

前期比 **110**% を目指し、お客さまニーズへ対応



アウトドアNB + コールマンの 카테고리 拡大

前期比 **150**% を目指し、お客さまニーズへ対応



ヘルス&ウェルネス強化⇒ライト&リラックス（NBとのコラボとPB強化）

～SHOPとショップインショップ(SIS)を今期中に280店舗展開!!～

SHOP&SIS **280**店舗へ！ カテゴリー売上合計 **150**万足計画（前期比120%）

NBとのコラボ（SHOP&SIS）

SKECHERS



PB/独占ライセンスPB



“超絶軽量”

STYLISH EASY CASUAL WALK

ASBee

イオンモール東久留米店

スポーツ&アウトドア
カジュアルライフスタイル提案型ショップへの進化

3/20
リニューアル
OPEN!!



GREENBOX

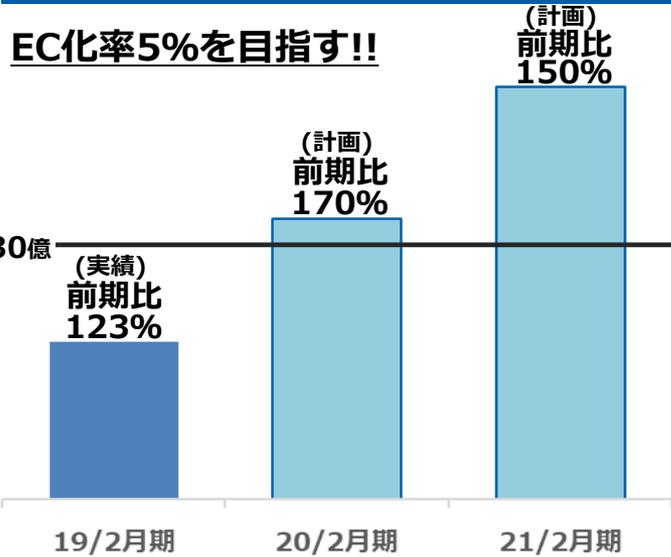
イオンモール福岡伊都店

お客さまの新しいニーズへ対応した
シンプルでわかりやすい、買いやすい売場提案

3/20
リニューアル
OPEN!!



売上高の推移



One to One マーケティングの強化

アプリIDをワオンポイントID
自社EC IDと連携
(購入履歴、お客さま属性をアプリIDに紐付け)
顧客データの一元管理



デジタルマーケティングの強化

集客

接客



デジタル・IT化による業務改革

Back to Basic/原点回帰

基本の徹底

接客・売場・5S

MDサイクルの改善

魅力的な品揃え

価格・品質・機能



業務の簡素化

情報の見える化
情報の一元化

在庫の効率化

売れ筋の確保
死に筋の排除

導入システム

«2018年度 実績»

新POSシステム

データ分析ツール
(Dr.Sum)

«2019年度 計画»

新MDサイクル
支援システム

RPA
(BizRobo!)

【連結】2020年2月期 出退店計画

- 出退店については、出店20店舗 退店25店舗を計画
既存店の収益改善を目指した不採算店舗のスクラップを引き続き計画
- スポーツライフスタイル需要など新たなニーズを取り込むための最適なMD・売場提案を追求した既存店の改装を積極的に実施

【新店】
ASBee イオンモール
東浦店
4月 OPEN

【新店】
ASBee イオンモール
名取店
4月 OPEN

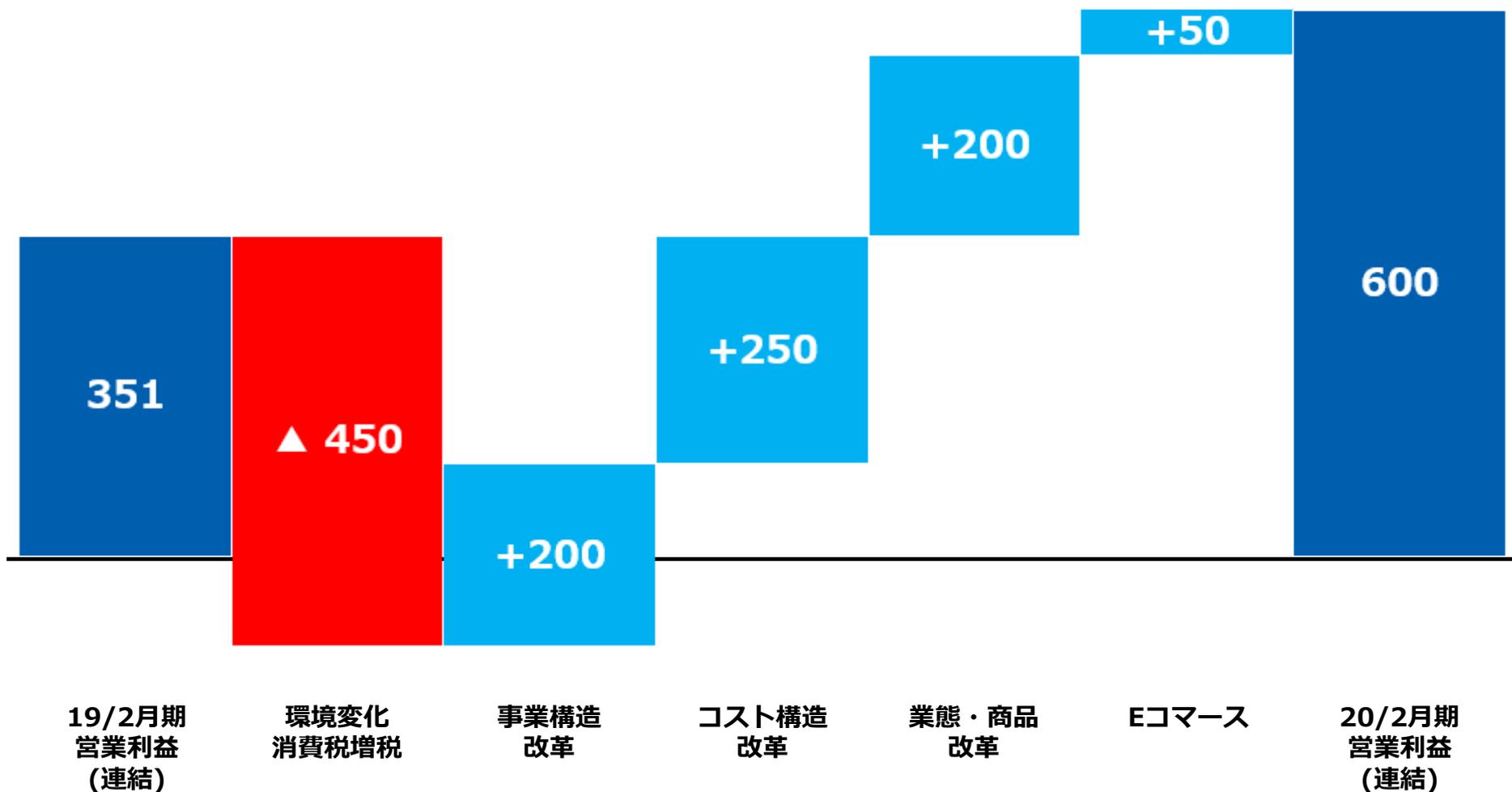
【新店】
ASBee イオンモール
大阪ドームシティ店
6月 OPEN



2020年2月期 業態別出店計画			
	5店舗		1店舗
	4店舗		3店舗
	5店舗	その他	2店舗

【連結】営業利益達成施策概要

単位：百万円



単位：百万円、%

	年間	前期比
営業収益	95,000	100.0
営業利益	600	170.5
経常利益	600	154.4
当期純利益	400	-
1株当たり当期純利益	9.40円/株	

予想	中間	期末	年間
2020年2月期予想	5円/株	5円/株	10円/株
2019年2月期実績	10円/株	5円/株	15円/株



本資料の作成にあたり、当社は当社が入手可能な情報の正確性や完全性に依拠し、前提としていますが、その正確性あるいは完全性について、当社は何ら表明及び保証するものではありません。

また、将来に関する記述が含まれている場合がありますが、実際の業績は様々なリスクや不確定要素に左右され、将来に関する記述に明示又は黙示された予想とは大幅に異なる場合があります。したがって、将来予想に関する記述に全面的に依拠することのないようご注意ください。

本資料及びその記載内容について、当社の書面による事前の同意なしに、第三者が、その他の目的で公開又は利用することはできません。