



2022年2月期

第2四半期決算説明資料

2021年10月7日

株式会社 ジーフット





1. 新型コロナウイルスの業績影響

- (1) 売上への影響
- (2) 財務影響
- (3) 下半期想定

2. 中期を見据えた投資

- (1) MDシステム投資
- (2) デジタル投資

3. 22年2月連結業績予想

1. 新型コロナウイルスの業績影響

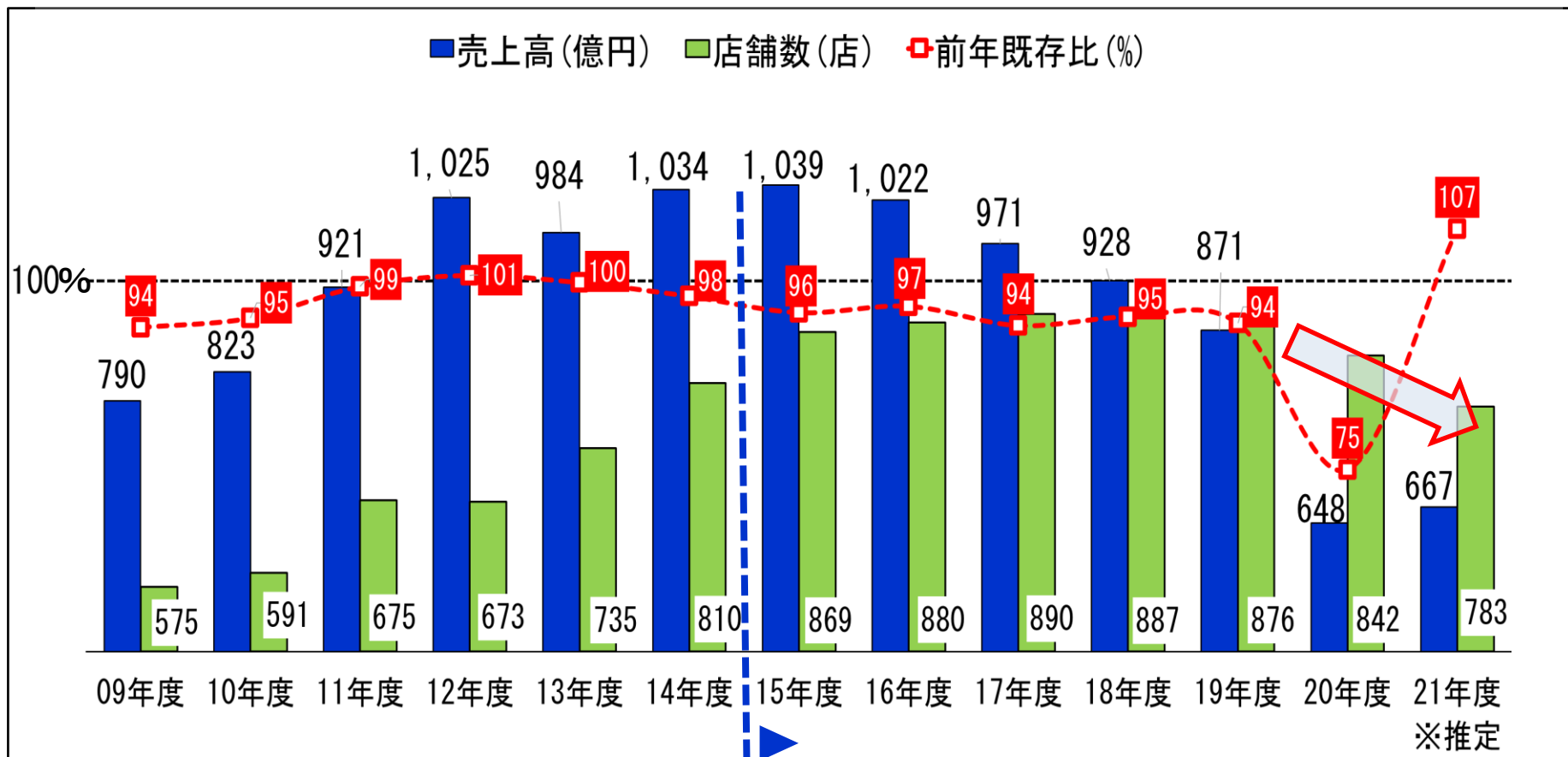
(1) 売上への影響

(2) 財務影響

(3) 下半期想定

(1) 新型コロナウイルス 売上への影響

■ 収益力改善への取り組みを進める中、新型コロナウイルスの影響が収益を更に大きく引き下げる



【店舗数】09～15年度:294店舗増加

【15年度】東京証券取引所市場第一部 上場

(1) 新型コロナウイルス 売上への影響

■ 新型コロナウイルスの猛威は、20～21年上半期業績に大きく影響。

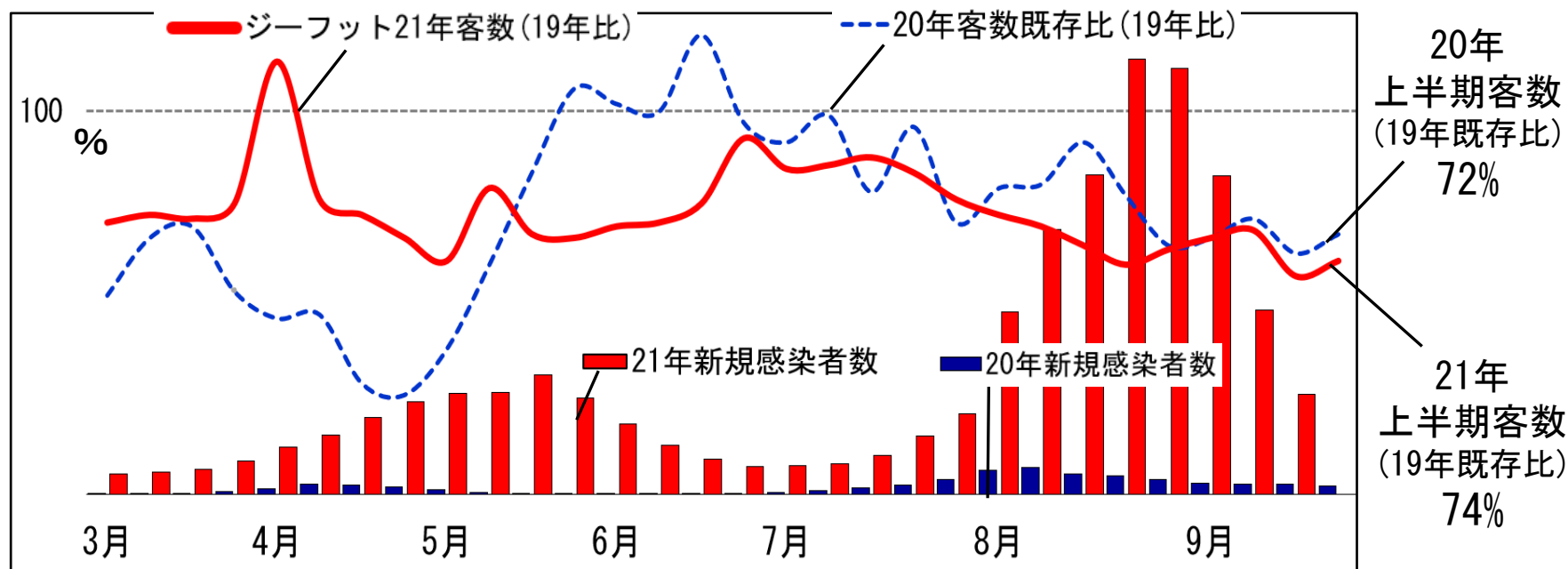
新型コロナウイルス影響

20年度 年間

21年度 上半期

【逸失売上高】 ▲122億円 (19年差) ▲86億円 (19年差)

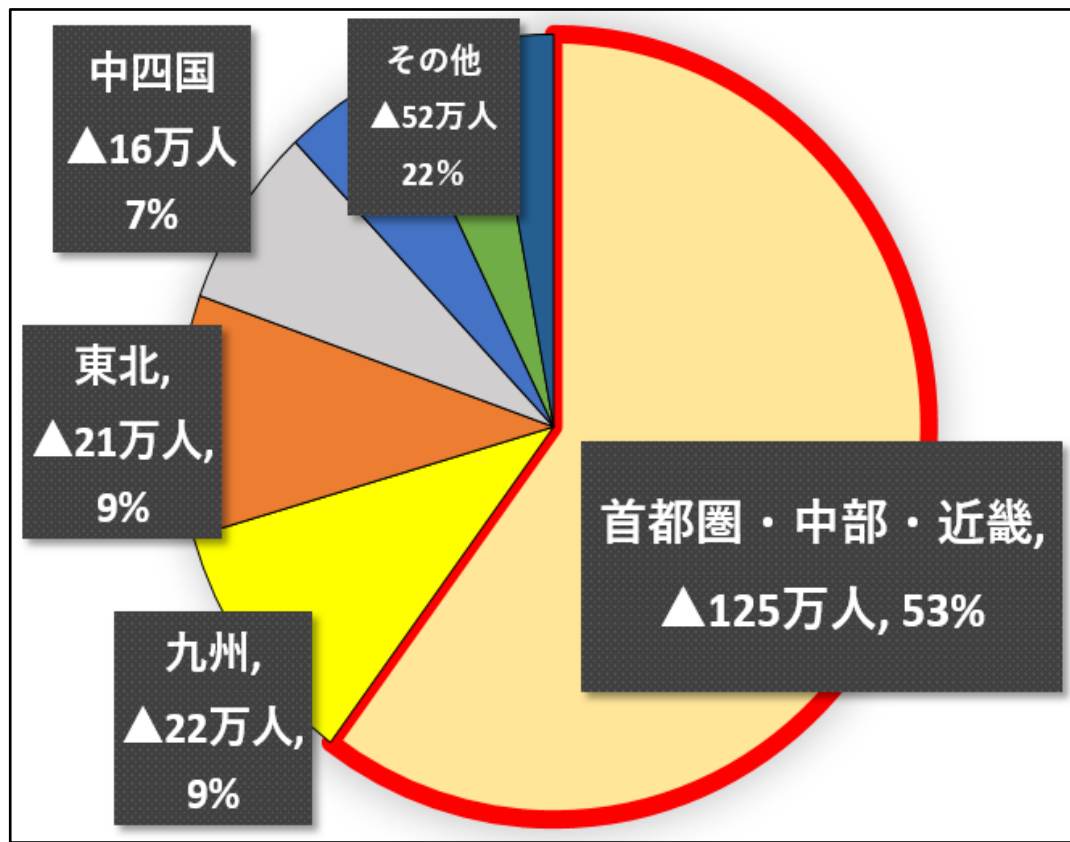
【逸失客数】 ▲340万人 (19年差) ▲236万人 (19年差)



(1) 新型コロナウイルス 売上への影響

■ 21年上半期 エリア別 コロナウィルスの影響

エリア別 逸失客数



コロナ影響逸失客数

全国: **▲236万人**

(19年差)



首都圏・中部・近畿

合計: **▲125万人**

(19年差)

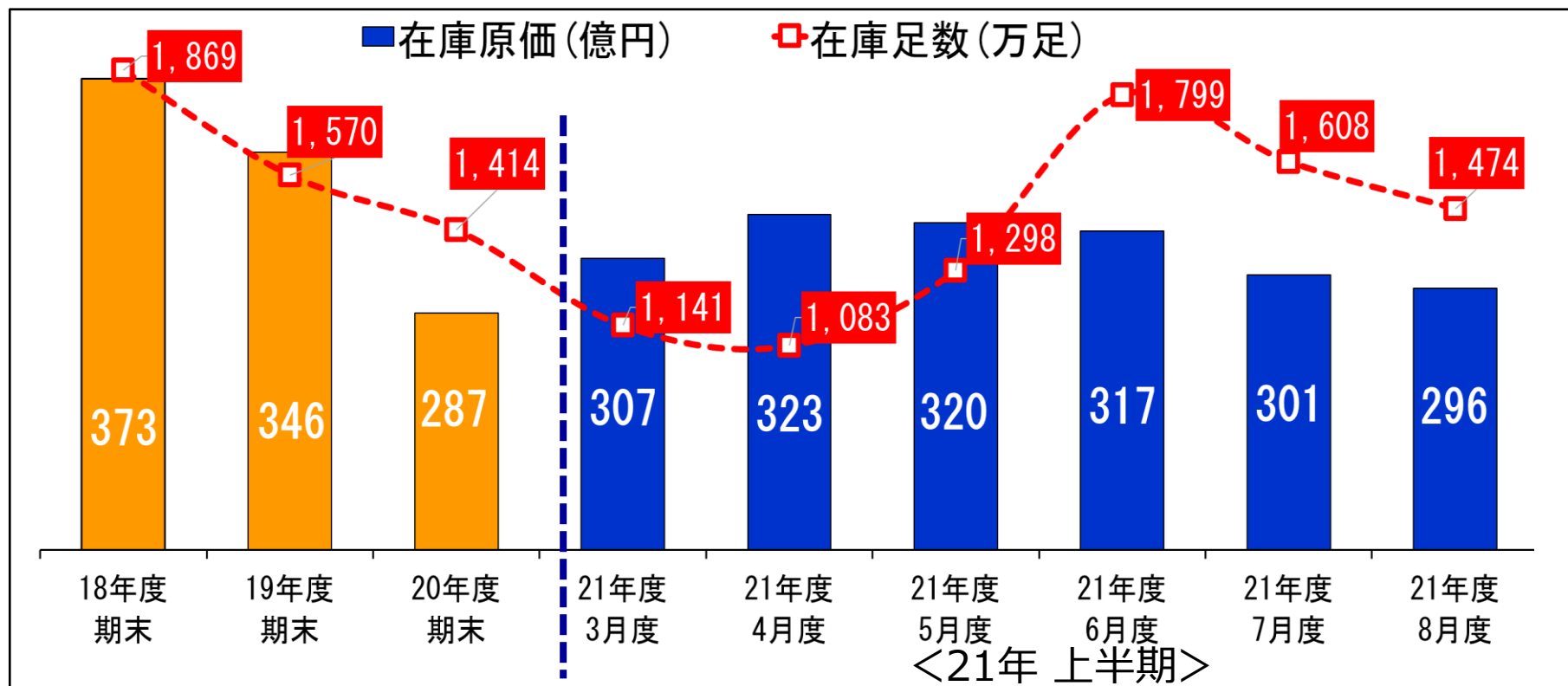
対象店舗: **445店舗**

/821店舗

(対象店舗構成比:55%)

(2) 新型コロナウイルス 財務影響

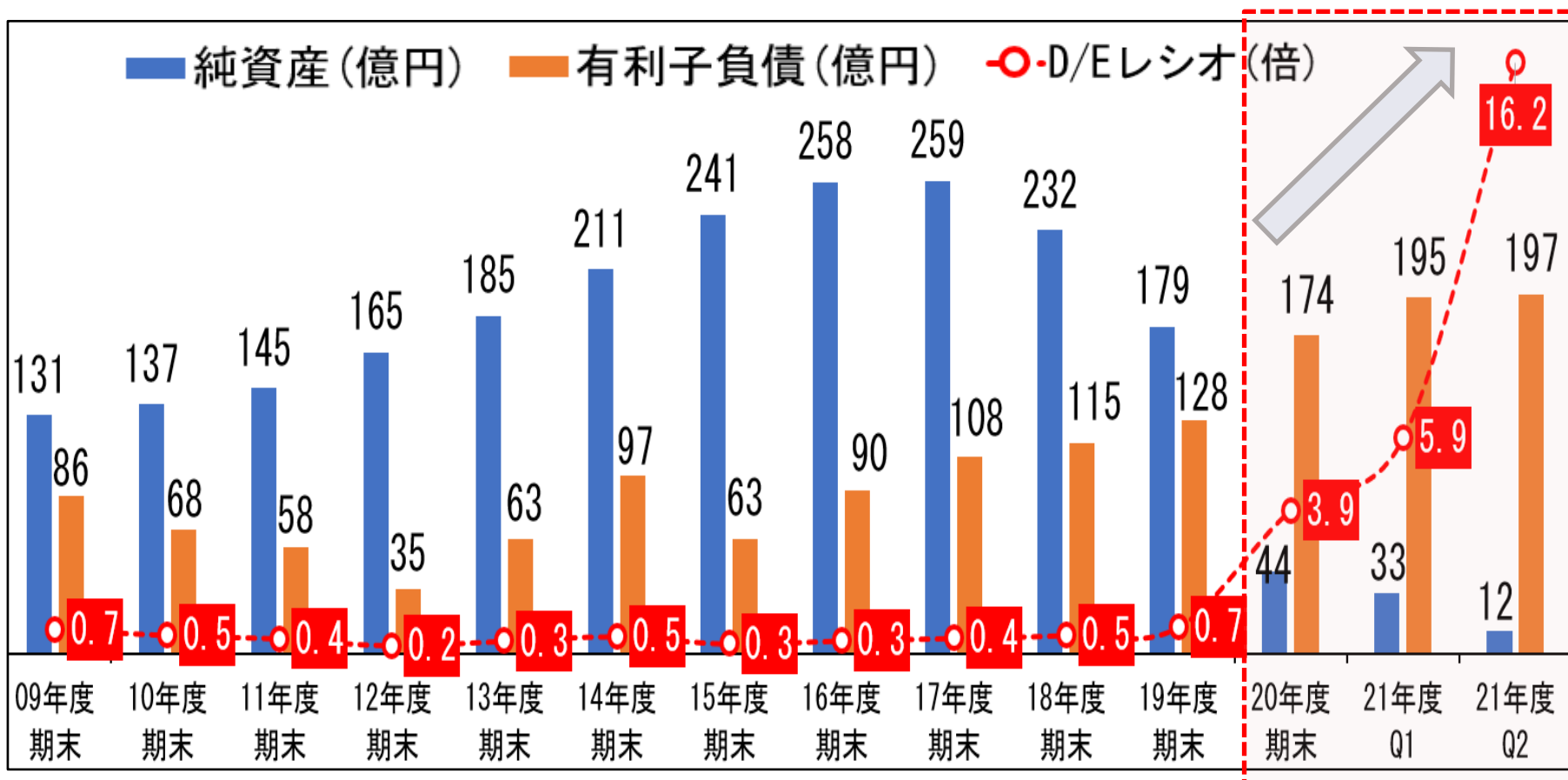
- 過剰在庫の原因となった、持越し商品は20年度までに削減を完遂。



新型コロナウイルス影響により、前期末から21年1Q期間の在庫が増加したものの、下半期で換金化を進める。

(2) 新型コロナウイルス 財務影響

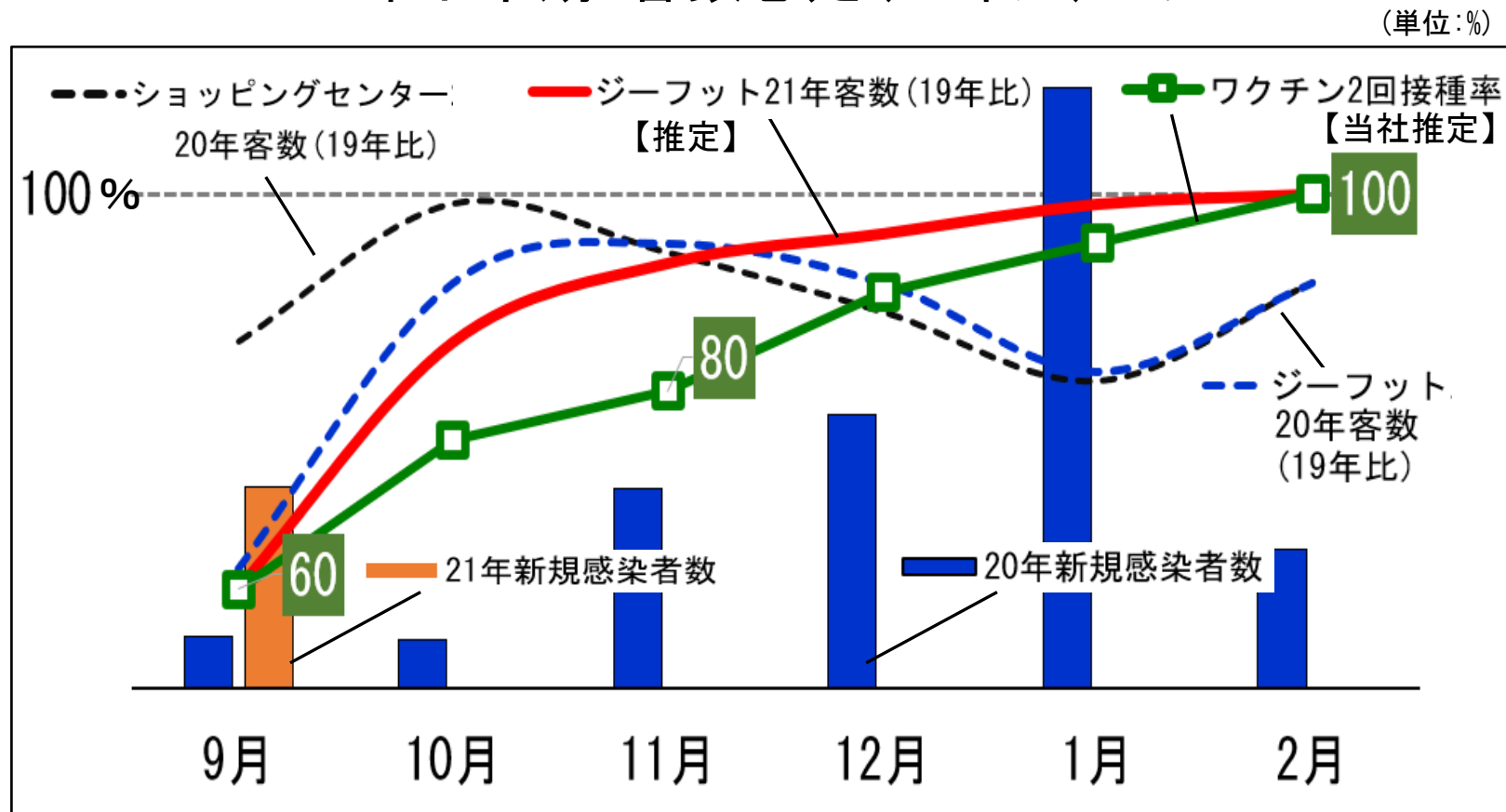
- フューチャーオーダー制(半年前発注) とコロナ影響により
想定以上にキャッシュアウト増加、財務状況を急激に悪化させる。



(3)新型コロナウイルス影響と下半期想定

■ ワクチン接種率の向上に比例した客数の回復を想定。

21年下半期 客数想定(19年比) 90%



2. 中期を見据えた投資

(1) MDシステム投資

(2) デジタル投資

ジーフットの新しい売場、新しい接客を展開

ジーフットの「新しい売場」「新しい接客」

GreenBoxモデル

『お客さまのかかりつけ』

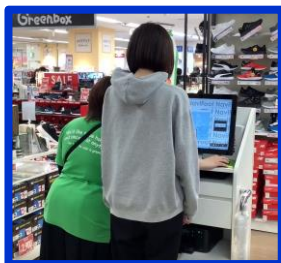
ASBeeモデル

『お客さまと靴をつなぐ場所』

2つの
テーマ

3つの
体験

サイズ・足底圧・重心を計測
足型計測



ジーフット接客認定資格
フィッティングアドバイザー



はっ水加工機
IMBOX



5つの
支える力

究極の履き心地
ジーフット
真のPB

単品管理
新MD
計画
システム

商品情報の
見える化
スマート
フォン導入

ネットで選んで
お店で試着
ぴたトリ

セット率UP
プラス
ワン接客

ジーフットの新しい売場、新しい接客を展開

モデル店舗の取り組み ①見やすく、選びやすい売場

- 店舗面積・売場スパン数に応じて定めた、基準アイテム数
在庫足数による在庫管理スタート

1. 取り組み成果

- ・過剰在庫削減、見やすく、選びやすい売場を実現
- ・スマートフォンを使った在庫検索⇒販売効率改善

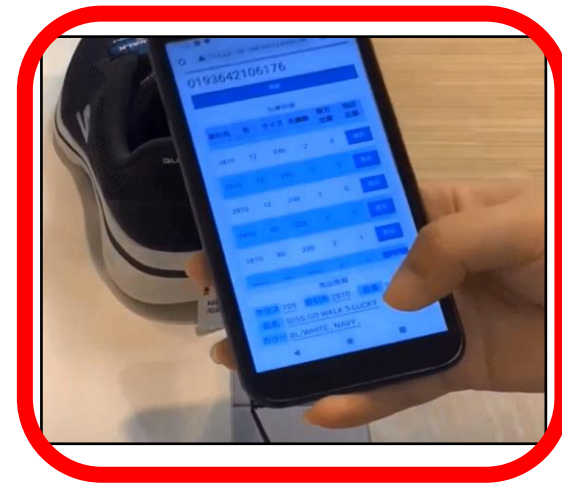
2. 取り組みで分かった今後の課題

- ・売れ筋商品、サイズ欠品による販売機会ロス発生

⇒ サイズ別単品管理が必要

<モデル店舗 アイテム数・在庫足数> (単位:点、足)

	モデル導入前		モデル導入後	
	アイテム数	在庫足数	アイテム数	在庫足数
GreenBox モデル	<u>2,800</u>	<u>17,000</u>	<u>1,700</u>	<u>10,000</u>
ASBee モデル	<u>3,600</u>	<u>18,000</u>	<u>2,400</u>	<u>12,000</u>



(1) 中期を見据えた投資

① MDシステム投資

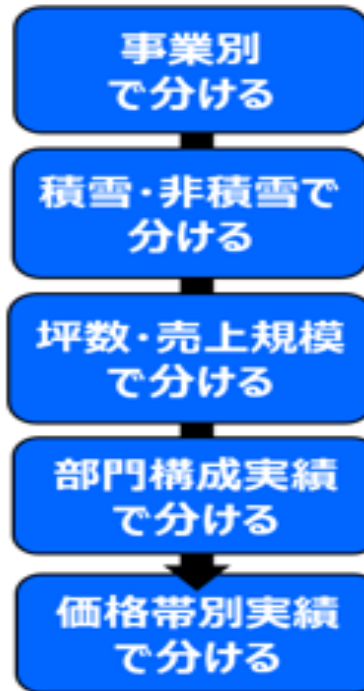
■ 営業、商品、管理が共有できるMDシステムの構築

分析システム

- ① 店舗別販売実績
過去2年間を新クラス
分類に洗い替え
- ② 過去実績分析
<店別52週クラス別実績分析>
売上、荒利、仕入、在庫、
取引先をプライス・サイズ別分析

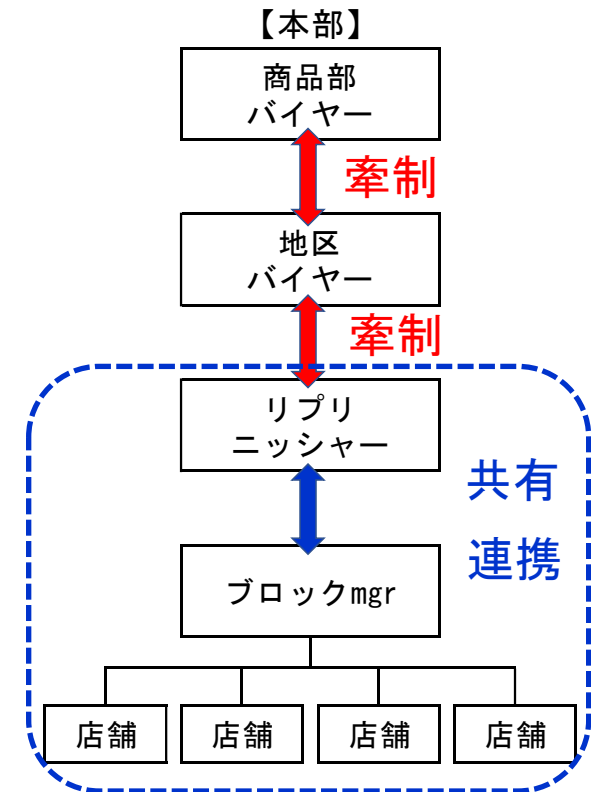
<単品分析>
売上、建値消化率、
累計割引率累計荒利、
残在庫を計算

計画システム



営業が品揃えパターンを決定

検証・修正



(2)中期を見据えた投資

② デジタル投資

リアル店舗

足型計測は診察と同じ



【3D足型計測器】
下半期20台導入開始



フィッティング
アドバイザー
による
提案接客

3D計測した足型情報データを
PB商品開発へ活かす

お客さま



相互送客

【顧客基盤】
お客さまの
足型情報をデータ化

アプリ



・新商品情報

デジタルマーケティング

- ・YouTube
- ・ライブコマース
- ・公式SNSアカウント
- ・1to1マーケティング

自社ECサイト



- ・自社ECサイト
リニューアル
- ・チャット機能
- ・ネットで選んで
お店で試着



3.22年2月期連結業績予想

3. 2022年2月期連結決算 業績予想

単位：百万円・%

	年間
売上高	66,700
営業損失	6,000
経常損失	6,100
当期純損失	6,500
1株当たり当期純損失	152円78銭

■ イオン株式会社への第三者割当増資の 引受け要請に関するお知らせ(10/6リリース)

イオン株式会社への第三者割当増資の引受け要請に関するお知らせ

このような状況を踏まえ、当社の支配株主である親会社のイオン株式会社（コード番号：8267 以下「イオン」）との間で協議を継続して参りました。本日、当社よりイオンに対して第三者割当増資の引受け要請を行い、イオンとの間で資金調達や資本増強に関する各種施策の実施に関して正式に協議に入ることで合意しましたのでお知らせ致します。

イオンからは本年9月17日に公表の通り、石塚幸男氏を執行役員会長に迎えるとした人的支援を受け、今後、財務面、事業面での支援策につき、検討・協議を加速してまいります。現時点では開示すべき決定事実はございませんが、以下の方針につきましてはイオンと当社の間で合意しております。

- ① 協議の結果、合意した施策は、資本支援も含めて2022年2月末までの実施を目指すこと
- ② 資本支援を実行する場合には、i) 議決権を有さない、ii) 普通株への転換権を有さない、商品性を有する種類株式の発行により行うこと
- ③ 資本支援の金額規模は、今後の協議・交渉を経て決定していくことになるが、当社の財政状態や業績見通しを踏まえた上で、事業継続に支障を来さない水準を勘案して決定していくこと



ご清聴ありがとうございました。