



2020年2月期
第2四半期決算説明会



2019年10月10日
株式会社 ジーフット

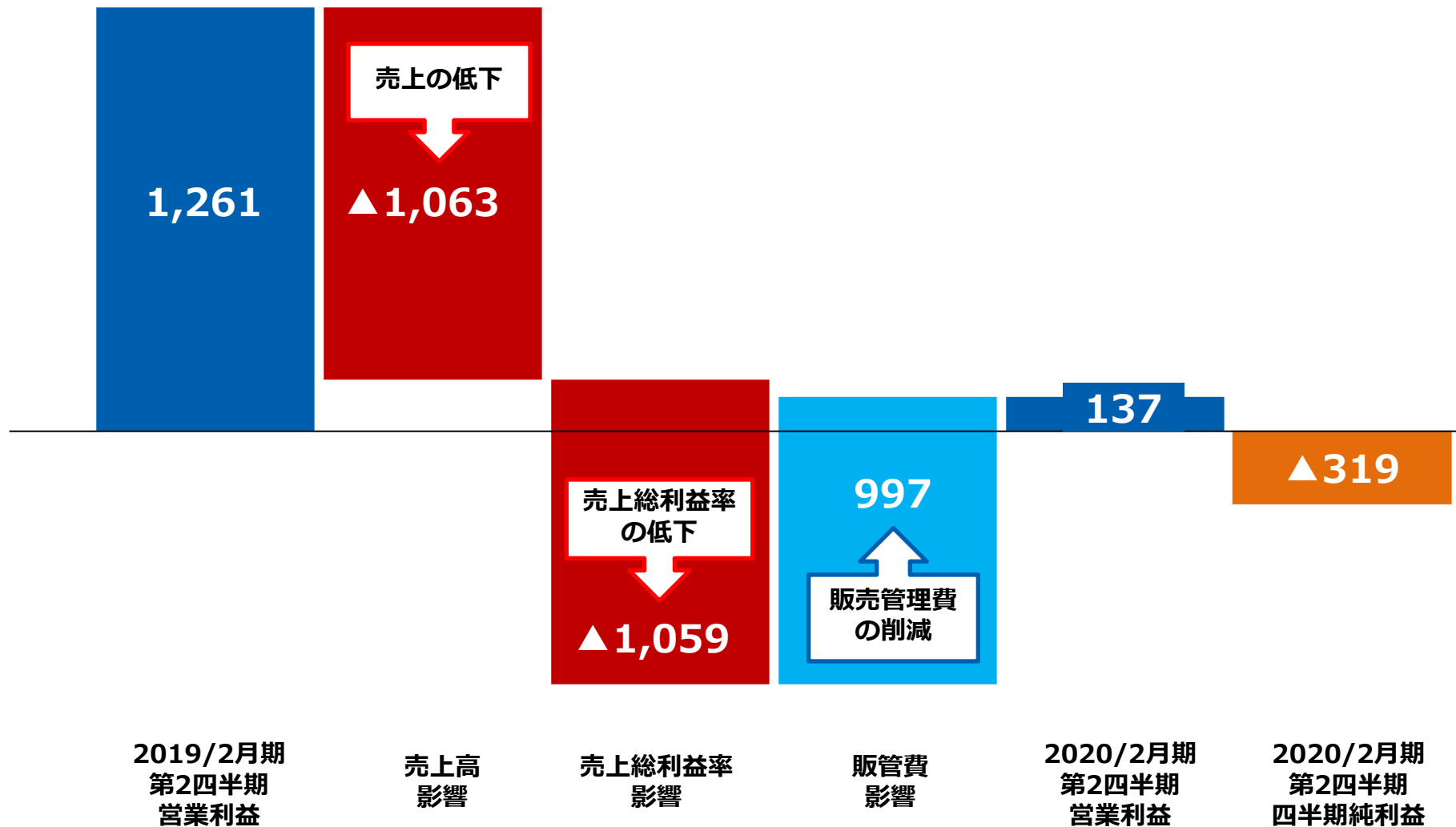
【連結】2020年2月期 第2四半期 経営成績

単位：百万円・％

	20/2月期 第2四半期 (連結)	前年同期 増減率	前年同期差	営業収益比
売上高	48,803	△4.6%	△2,364	-
売上総利益	21,758	△8.9%	△2,121	44.6%
営業利益	137	△89.1%	△1,124	0.3%
経常利益	150	△88.1%	△1,119	0.3%
四半期純利益	△319	-	△482	-
1株当たり四半期純利益	△7.52円/株	-	△11.33円/株	-

【連結】2020年2月期 第2四半期 総括

単位：百万円



■ 特別損失の内訳

単位：百万円

	20/2月期 第2四半期 (連結)	前年同期差
固定資産除却損	0	△38
減損損失	235	△540
災害による損失	32	△39
その他	0	△9
合計	268	△627

■ 貸借対照表

単位：百万円

	20/2月期 第2四半期	期首差
流動資産	46,027	1,171
商品	36,592	△1,510
預け金	5,525	3,293
固定資産	12,924	△828
資産合計	58,952	343
流動負債	33,368	1,122
固定負債	3,329	41
純資産	22,253	△820
負債・純資産合計	58,952	343

■ キャッシュフロー計算書

単位：百万円

	20/2月期 第2四半期	前年同期差
営業活動による キャッシュフロー	488	△856
投資活動による キャッシュフロー	△215	501
財務活動による キャッシュフロー	△237	439
現金及び現金同等物に 係る換算差額	△0	1
現金及び現金同等物の 増減額	36	86
現金及び現金同等物の 期首残高	1,812	75
現金及び現金同等物の 四半期末残高	1,849	161

【単体】2020年2月期 第2四半期 客数・客単価と商品別売上の状況

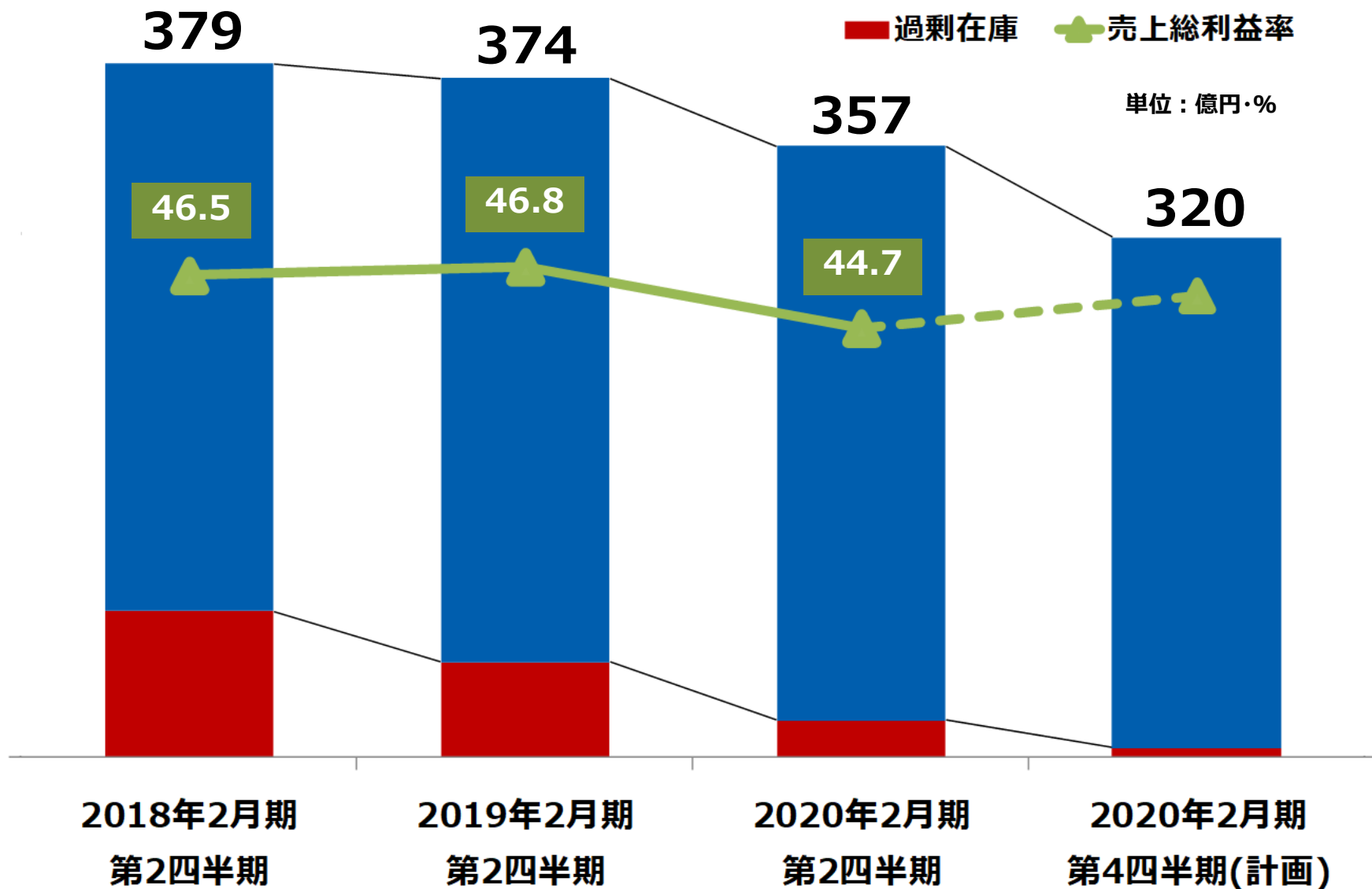
■ 客数・客単価の状況

(単位：%)		19/2月期 第3四半期	19/2月期 第4四半期	20/2月期 第1四半期	20/2月期 第2四半期
前年 同期比	売上高	92.0	94.5	95.7	94.9
	客数	92.0	95.3	96.1	95.2
	客単価	99.1	99.2	99.6	99.7

■ 商品別売上状況

20/2月期 第2四半期 (単位：%)		婦人靴	紳士靴	スポーツ靴	子供靴	その他	合計
前年 同期比	上半期	89.6	87.6	101.7	98.8	88.8	95.3
	第1四半期	89.1	87.5	101.8	99.5	91.0	95.7
	第2四半期	90.1	87.8	101.6	97.9	87.0	94.9

【単体】2020年2月期 第2四半期 商品在庫の状況



2019年度

(2020年/2月期)

下半期重点施策

【単体】2019年度 下半期重点施策

収益力回復・客数の向上に向けた取り組み

商品の改革

- ・ 品揃えの抜本的な見直し 従来型の品揃えからの脱却
- ・ スケールメリットを生かした強い単品・強いPBの開発

売場の改革

- ・ 陳列方法の見直し、接客重視の売場環境作り
- ・ アプリ、ブログを活用した情報発信力の強化

人の改革

- ・ 教育制度の強化 店長教育の充実 女性の活用

荒利益率改善に向けた取り組み

- ・ 商品原価率の改善による収益力の向上
- ・ 在庫の適正化

【単体】2019年度 下半期重点施策 商品の改革 婦人靴

婦人靴「脱・パンプス」

HEAL ME

下半期 計画 **20**万足

heal me



ちょうど良いが心地良い。

LS.MR

— レ ス モ ア —

下半期 計画 **10**万足



【単体】2019年度 下半期重点施策 商品の改革 紳士靴

紳士靴 統一機能を搭載したPBの新展開

PATRICK  COX

下半期 計画 **10**万足



【統一機能】レザー、軽量(300g以下)、耐水、屈曲



【単体】2019年度 下半期重点施策 商品の改革 スポーツ

スポーツ NBブランド エクスクルーシブ & アスレジャースタイルの展開強化



イオンスポーツ商品調達(株)
共同調達スタート

スポーツ 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」下半期 計画 **20** 万足



【単体】2019年度 下半期重点施策 商品の改革 子供靴

子供靴 「New MADFOOT!」デビュー スポーツ&ファッションの新提案

MAD
Madfoot!
KIDS

「New MADFOOT!」 下半期 計画 **20** 万足



ジュニア向けスポーツ&ファッション提案



子供靴 「コールマンレインシューズ」チャイルド向けレインシューズの新提案

Coleman

「コールマンレインシューズ」 下半期 計画 **15** 万足



軽量・防滑ソール・全12色

ASBee

イオンモール大阪ドームシティ店



6/14
NEW
OPEN



Green Box

イオン藤井寺店



9/14
NEW
OPEN



【単体】2020年2月期 出店・改装計画

2020年2月期 下半期 新店（計画）

【新店】
GreenBox
イオン
藤井寺店
9月 OPEN

【新店】
ASBeeKIDS
イオンモール
浦和美園店
10月 OPEN

【新店】
GreenBox
イオンタウン
四日市泊店
11月 OPEN

【新店】
SKECHERS
リンクス
ウメダ店
11月 OPEN

2020年2月期 下半期 改装（計画）

ASBee
守谷店 9月

GreenBox
上田店 11月

ASBee
川越店 9月

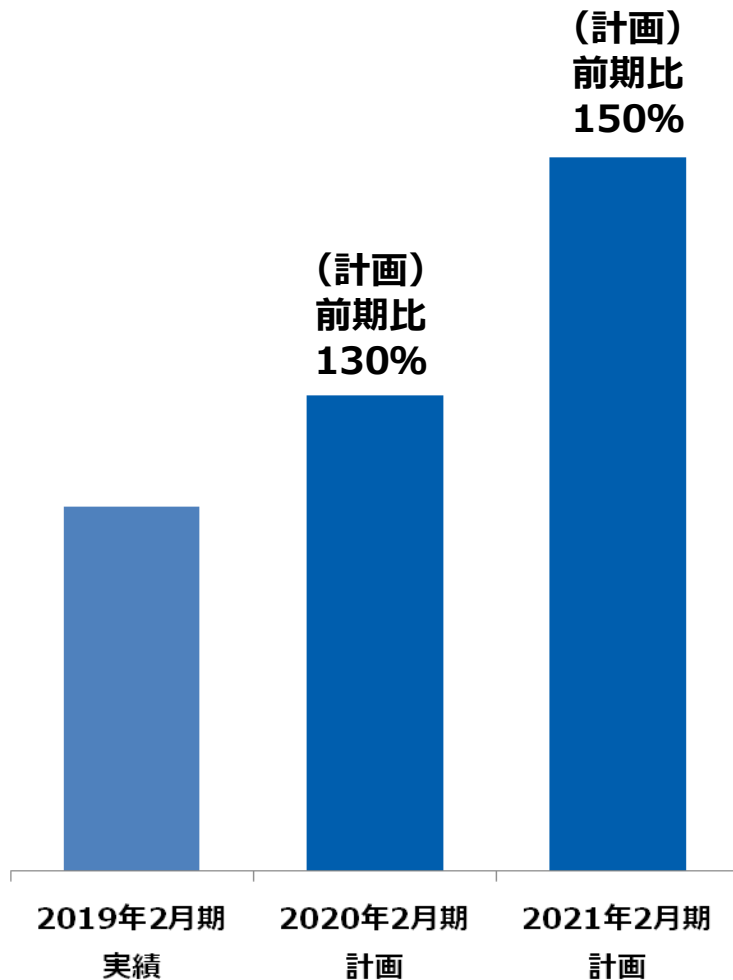
GreenBox
高岡店 11月

ASBee
宇城店 10月

GreenBox
新浦安店 11月

【単体】Eコマース事業の拡大とオムニチャネル化の推進

オムニチャネル取り扱い高の推移



デジタルマーケティングの強化

ジーフットアプリ
リニューアル



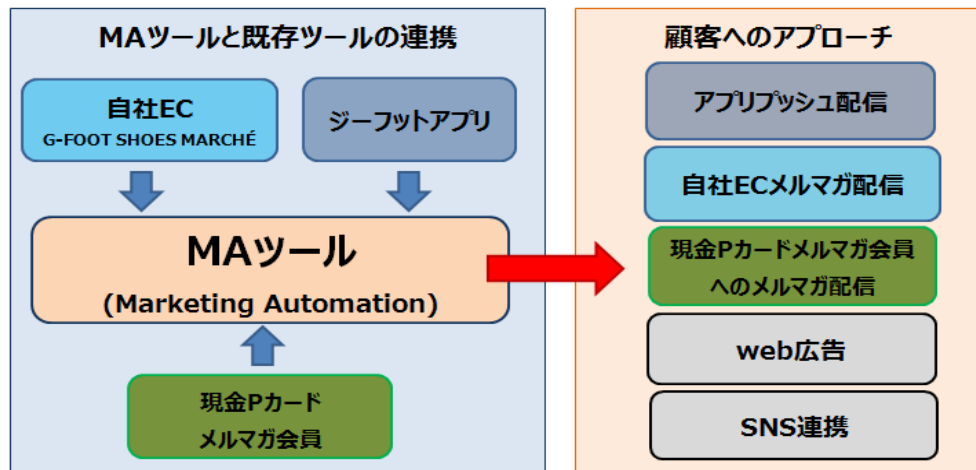
ジーフットショップブログ
の活用・強化



デジタルチラシの
徹底強化



【2019年度下半期】MAツールの導入と運用スタート



【単体】IT化による業務改革の推進

RPA (Robotic Process Automation)

-ソフトウェアロボットによる業務自動化の取り組み-

今春よりRPAツール『BizRobo!』を導入、運用を開始。

★目的

定型作業の自動化による“生産性向上”

★期待効果

業務プロセスの改善と営業力強化を担う人時の創出



AI (Artificial Intelligence) 需要予測

- AI(人工知能)を利用した商品需要予測への取り組み-

今冬よりAIツール『SENSY-MD』
需要予測の試験運用を開始。

★目的

SKU単位の販売需要予測による“利益最大化”

★期待効果

MD計画システムと併せ、MD業務プロセスの最適化



2019年度上半期実績

人事部、商品部を中心にパイロット導入
2カ月で14体のロボット開発と
約1,000時間(年)の削減

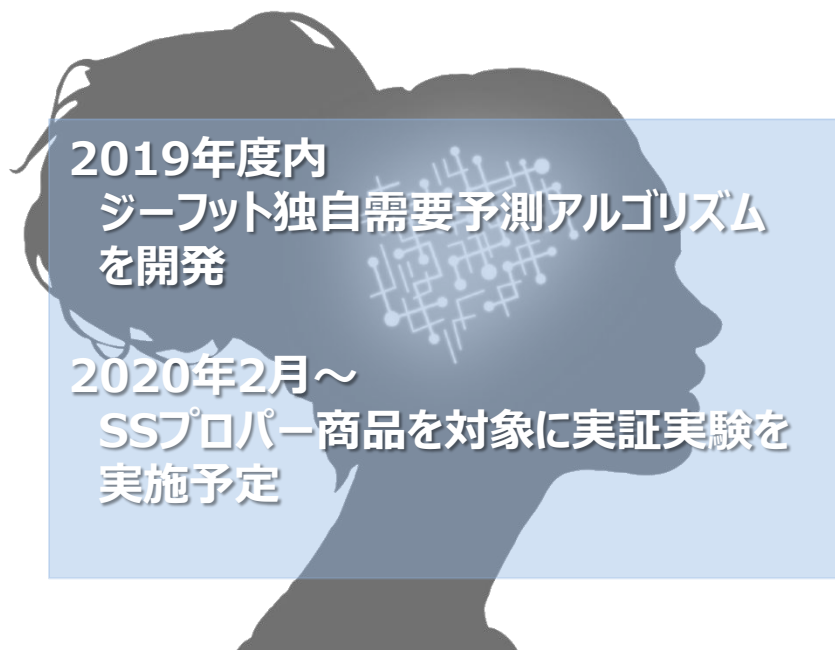
下期から全社拡大に向けた環境整備を
行い、約4,000時間(年)の
ロボットへの移管を目指す

2019年度内

ジーフット独自需要予測アルゴリズム
を開発

2020年2月～

SSプロパー商品を対象に実証実験を
実施予定



単位：百万円・%

	年間	前期比
売上高	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



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。