

2021年2月期

第2四半期

決算説明会



G-FOOT

2020年10月8日
株式会社 ジーフット



2021年2月期第2四半期 連結決算概況

新型コロナウイルスの影響により前決算期から減収減益

売上高：335億円（前年同期比68.8%）、売上総利益：111億円（前年同期比51.4%）
 営業損失：66億円、経常損失：66億円、四半期純損失：68億円

売上高 減少要因

- ・緊急事態宣言による臨時休業および時短営業(4月～5月)
- ・新型コロナウイルス再拡大による客数減少(7月～8月)

売上 総利益率 低下要因

- 実績：33.3% 前年同期増減：△11.3%
- ・販売期間減少による季節商品、売り切り商品の値引き販売増加
 - ・スケジュールに沿った商品開発の進行ができなかったことによる、新しい品揃えへの移行、強いPB商品の展開遅れ
 - ・在庫適正化を目的とした、持越し商品の評価替え(当初計画通り実行)

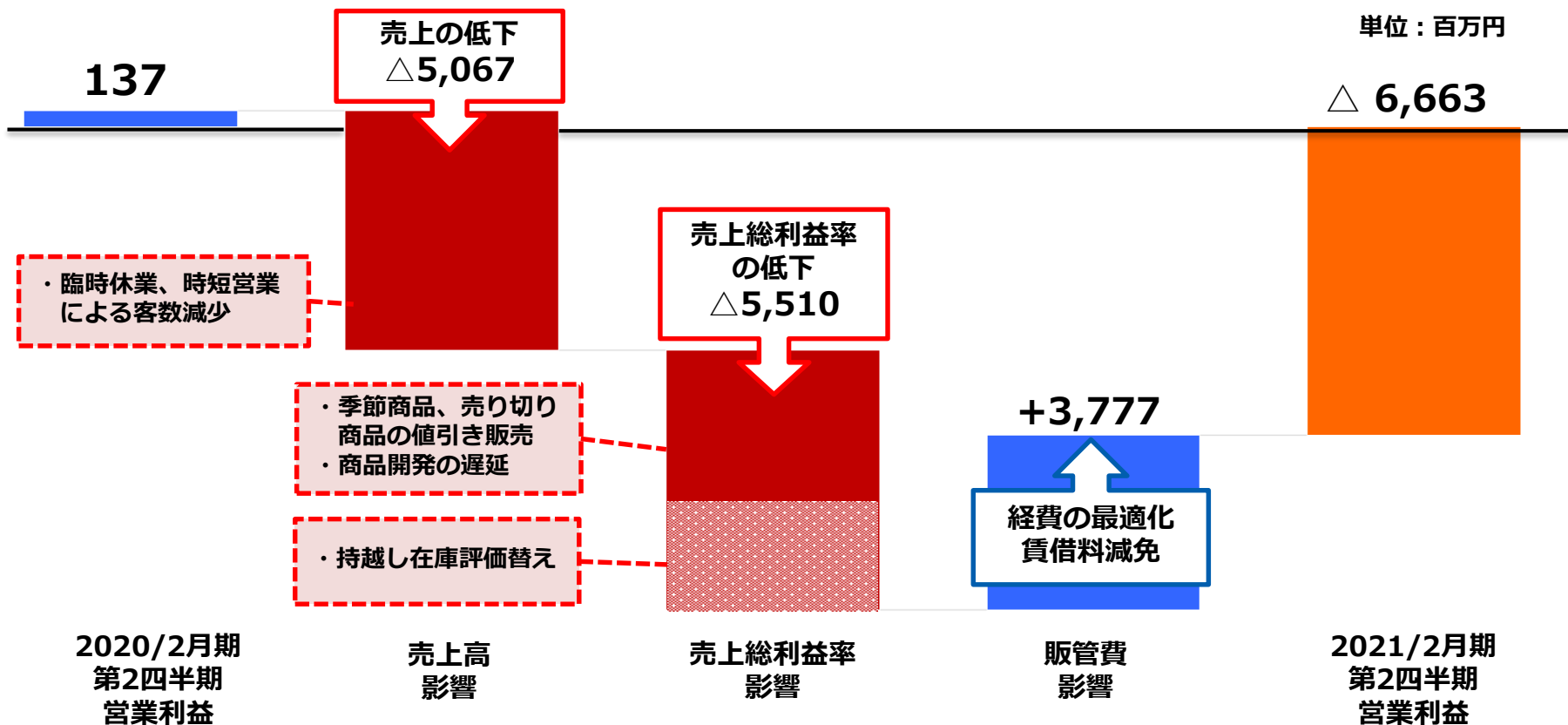
販売 管理費 の状況

- 実績：178億円 前年同期増減：△17.5%
- ・経費最適化により人件費・交通費・消耗品費が減少
 - ・賃借料減免や店舗倉庫解約により設備費が減少

商品在庫 の状況

- 実績：292億円 期首差：△61億円
- ・これまでの過剰在庫の削減を徹底、商品在庫高61億円減少

【連結】2021年2月期 第2四半期決算 概況



● 特別利益 310百万円
(前年同期+278百万円)

● 特別損失 407百万円
(前年同期+138百万円)

【主な内容】

● 新型コロナウイルス関連助成金(雇用調整助成金など)

【主な内容】

● 新型コロナウイルス関連損失(店舗臨時休業など)

● 店舗減損損失(24店舗 171百万円 前年同期△63百万円)

貸借対照表

単位：百万円

	21/2月期 第2四半期	期首差
流動資産	35,094	△7,298
商品	29,217	△6,152
預け金	2,224	△947
固定資産	10,178	△622
資産合計	45,272	▲7,921
流動負債	31,439	△217
固定負債	3,351	△478
純資産	10,482	△7,225
負債・純資産合計	45,272	▲7,921

キャッシュフロー計算書

単位：百万円

	21/2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	△4,092	△4,580
投資活動による キャッシュフロー	△93	121
財務活動による キャッシュフロー	4,159	4,396
現金及び現金同等物に 係る換算差額	△2	△1
現金及び現金同等物の 増減額	△27	△64
現金及び現金同等物の 期首残高	1,559	△253
現金及び現金同等物の 四半期末残高	1,531	△317

■ 2021年2月期 第2四半期(連結)

期末店舗数：870店舗 (出店：5 退店：24)

	店舗数	
	21/2月期 第2四半期	期首増減
ジーフット (単体)	862	△ 14
プレステージシューズ	8	0
国内計	870	▲ 14
中国	0	△ 5
ジーフット計 (連結)	870	▲ 19

出退店数	
出店	退店
4	18
1	1
5	19
0	5
5	24

< 中国における販売活動の休止について >

現在の事業モデルでは、今以上の成長が見込めないことから

2020年2月末に全店の販売活動を休止、今後の新たな事業モデルの検討を進める

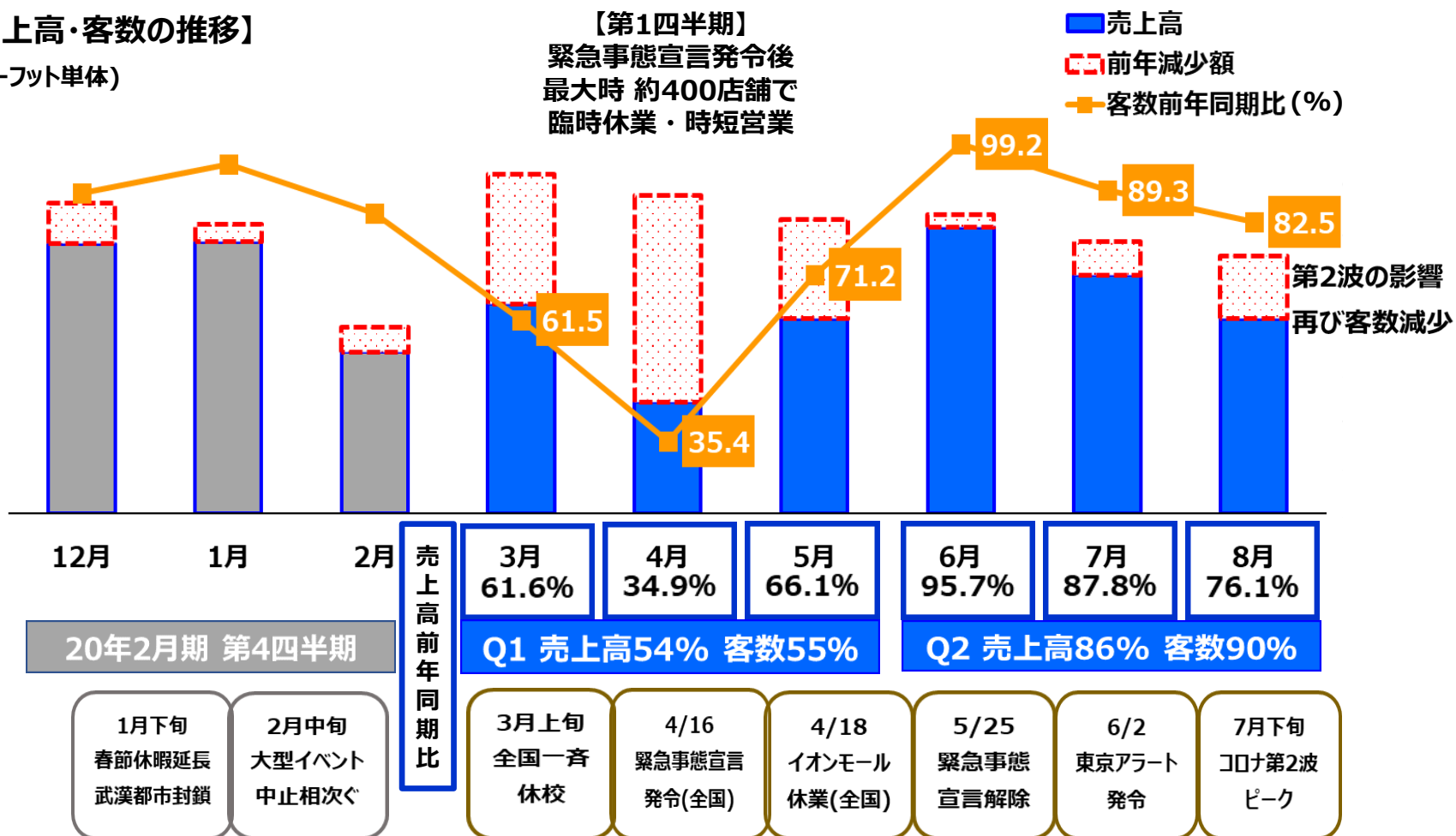
2021年2月期第2四半期 単体決算概況

【単体】2021年2月期 第2四半期 売上高の状況

■ 新型コロナウイルスの影響を受けた客数減少により売上高が減少。

【売上高・客数の推移】

(ジーフット単体)

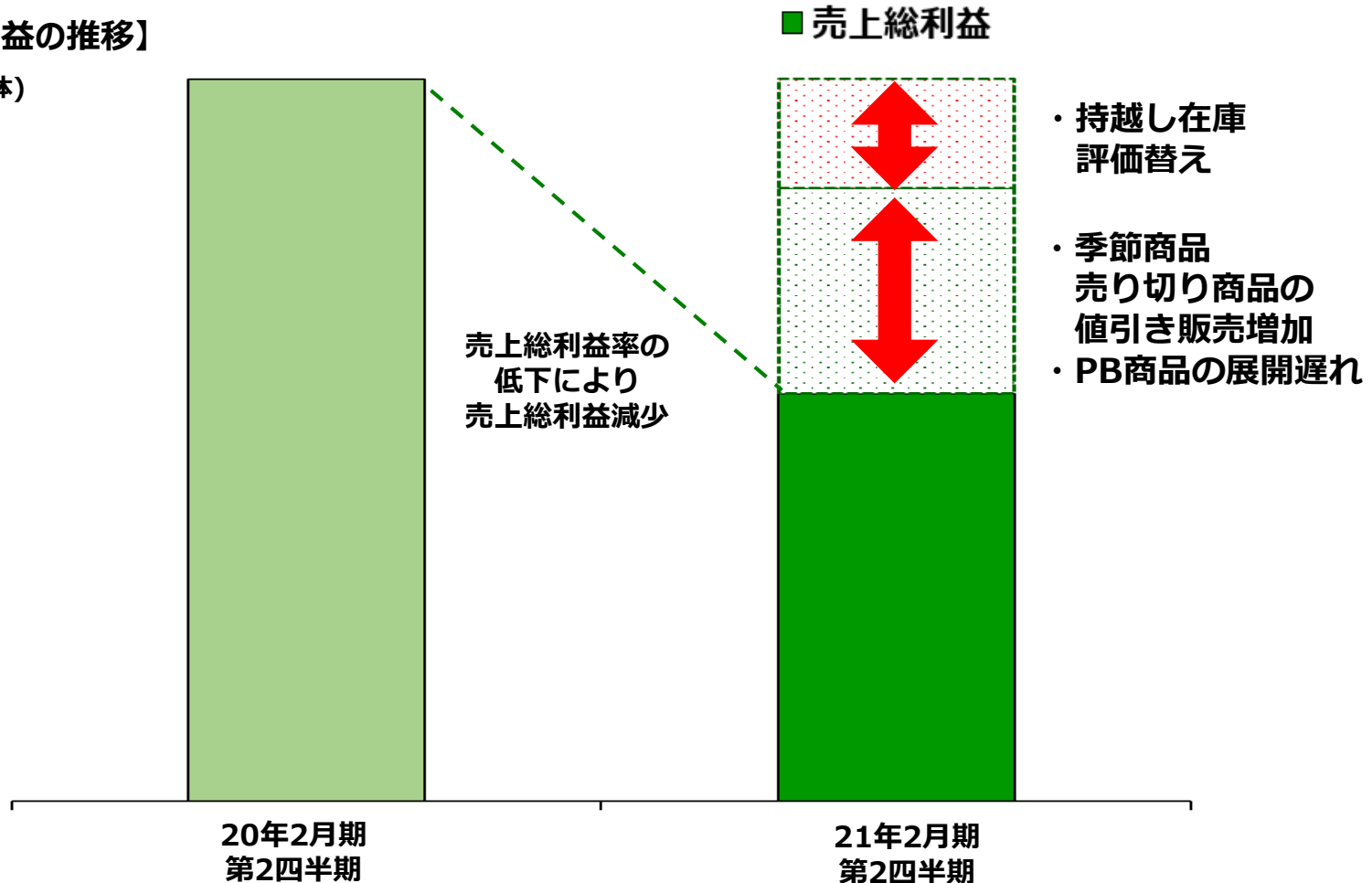


【単体】2021年2月期 第2四半期 売上総利益の状況

■ 季節商品・売り切り商品の値引き販売増加や新しい品揃えへの移行、強いPB商品の展開が遅れたことなどにより売上総利益率が低下、売上総利益の減少要因となる。

【売上総利益の推移】

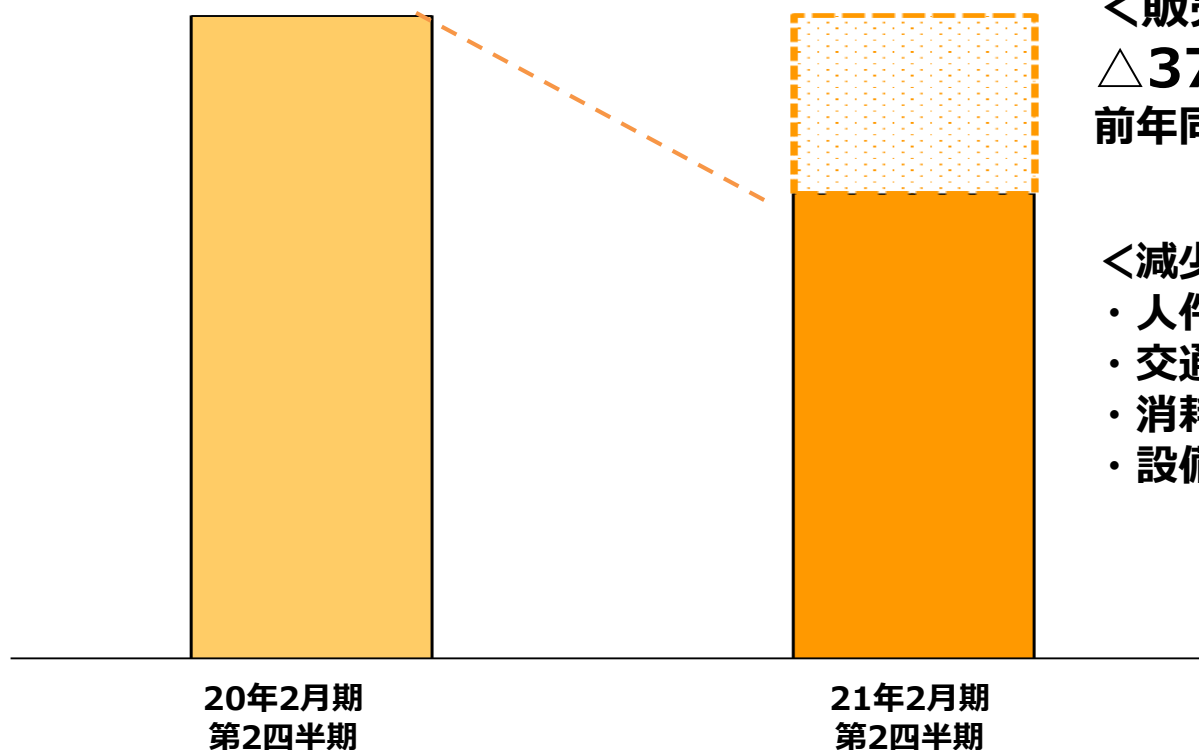
(ジーフット単体)



■ 本社・店舗経費の抜本的な削減を実行しコストの最適化を図る。

【販売管理費の推移】

(ジーフット単体)



＜販売管理費＞
△37億円 減少
前年同期比82.7%

＜減少した主な科目＞

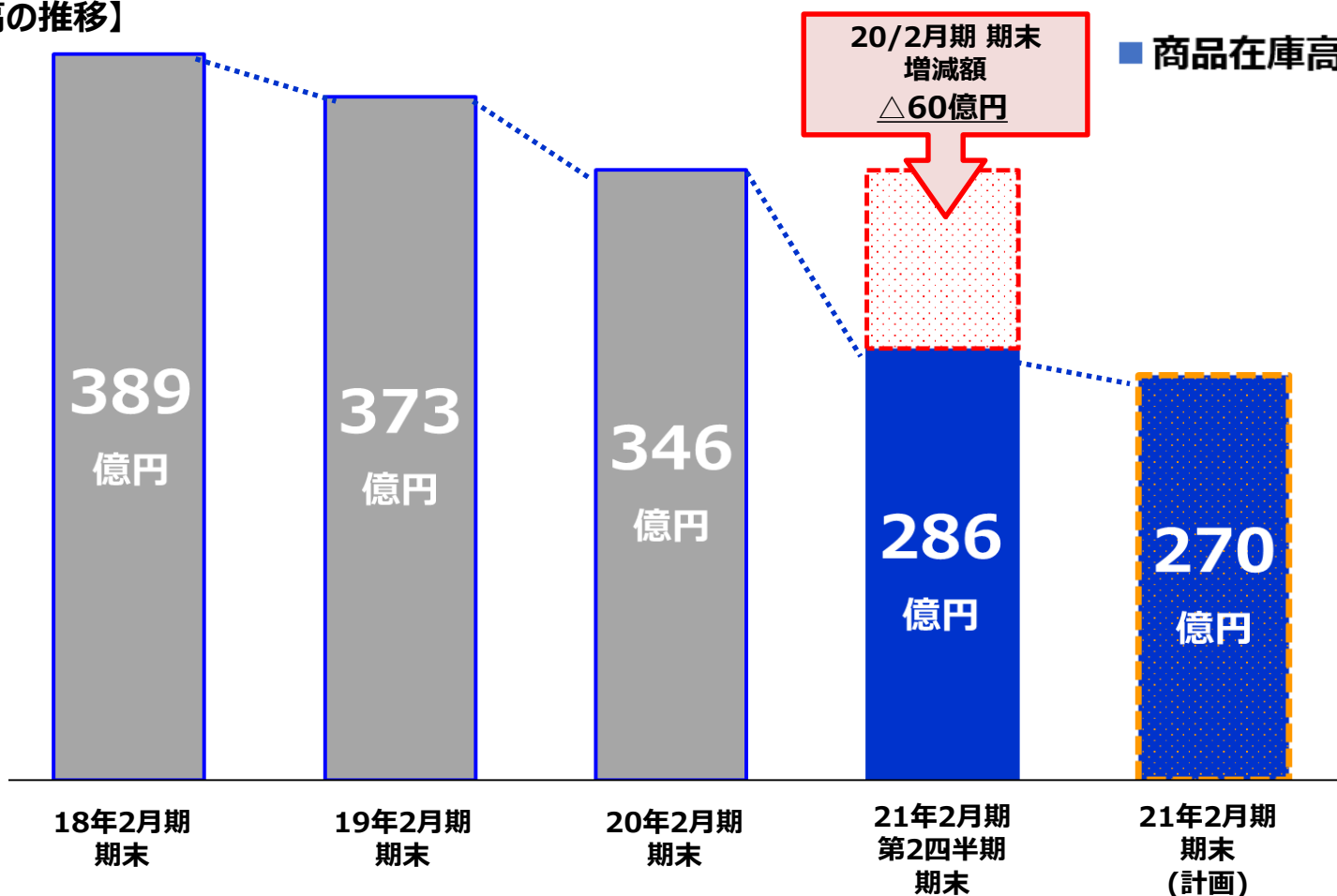
- ・ 人件費
- ・ 交通費
- ・ 消耗品費
- ・ 設備費

【単体】2021年2月期 第2四半期 商品在庫の状況

- これまでの過剰在庫の削減を徹底、前期期末より商品在庫高を60億円引き下げる。下半期より商品在庫適正化は次のステップへ移行。

【商品在庫高の推移】

(ジーフット単体)



2021年2月期下半期 重点取り組み

新型コロナウイルスの影響で変化した環境が新生活様式として定着

働き方の変化 (新しい働き方)

- オフィス勤務からテレワークの定着
- ワークেশョンの拡大



新しいビジネススタイル

余暇の変化 (過ごし方の変化)

- 感染の心配(緊張感)がない場所
- 施設を使わない運動機会の増加



開放的な屋外で過ごす
ランニング・ウォーキング
アウトドア

意識の変化 (より強まる意識)

- 価格に対する価値観の変化
- 健康志向



価格・デザイン・機能の
バランス

ウィズコロナの環境下で、お客さまがどういうことを考えているのか、
どんな心の状態にあるのかをしっかりととらえ、固定概念に縛られない
柔軟な発想・スピード感・実行力を持って変化に対応

2021年2月期 第2四半期までの主な取り組み

商品の改革	<p>【商品在庫の適正化】 これまでの過剰在庫の削減を徹底、商品在庫適正化は次のステップへ移行</p> <p>【MDプロセス改革】 商品部へ商品開発、商品計画の担当部署を新設し体制を強化</p>
店舗・売場の改革	<p>【店舗営業力の強化】 営業部を業態別からエリア別編成へ変更、本部・営業部組織をスリム化、店舗人員を増強</p> <p>【Eコマース事業の拡大】 利便性を向上させた、選びやすく、買いやすいサイトへ移行</p>
働き方の改革	<p>【ダイバーシティ経営の更なる推進】 テレワークや会議・研修のオンライン化など、多様で柔軟な働き方を推進</p>

新型コロナウイルス 重点取り組みへの影響

新商品の納期遅れ(PB商品)や未納品(NB商品)により、当初8月から展開を計画していた、新しい品揃えによる新しい売場の展開が10月に遅れる。

2021年2月期 下半期重点取り組み

商品の改革	<p>【MDプロセス改革】 (1)スケールメリットを活かした競合に負けない強いPB商品の本格展開 (2)新しい生活様式に対応した新しい品揃えの展開(フットウェアに縛られない) ①スポーツ&アウトドア リスタートプラン ②毎日を快適に過ごせる今必要なグッズ</p>
	<p>【商品在庫の適正化】 過剰在庫を発生させない商品統制の確立</p>
店舗・売場の改革	<p>【店舗営業力の強化】 スタッフの想いを込めた売場で、お客さまに「また来たい!」と思わせる体験価値の提供 (1)お客さまの新しい体験・発見の場となる、実店舗の強みを活かした情報発信 (2)安心して快適な買物環境の提供(ネットで選んでお店で試着) (3)店舗でしか得られない価値ある接客サービス(足型計測・IMBOX)</p> <p>【Eコマース事業の拡大】 (1)店舗とサイトをシームレスに、アプリを軸にしたお客さまとのコミュニケーション強化 (2)忙しい“子育てママ”の便利で身近なECサイトへ、婦人・キッズカテゴリー強化 (3)ワタシの毎日コーデをもっと気楽に楽しく、今欲しい×快適×リーズナブル「LSMR」</p> <p>【新しい業態の開発】 次世代に向けた新しい業態「heal me」</p>
働き方の改革	<p>【販売に専念できる組織の確立】 デジタル化による業務改革 後方業務削減、店舗・本部コミュニケーション活性化</p>

競合に負けない強いPB商品の本格稼働

heal me

heal meのミドルブーツで
エレガントな秋冬の装いに

PATRICK COX

雨も気にしない
本革・防水設計

**marie claire
homme**

晴れの日だって
雨の日だって
いつでも履ける

HEAL ME

スニーカー感覚で
カジュアルを楽しむ
HEAL MEのブーツコレクション

MAD MULTI
マッドマルチ

MAD MONO
マッドモノ

**mad
madfoot!**



MAD Madfoot!

MAD MOVING-LC
マッドムービング レース

MAD EDGE-LC
マッドエッジ レース

MAD Madfoot!

**フリーロックで
新しいフィット感を手に入れる!**

MAD BOUNDER+
マッドバウンダープラス



競合に負けない強いPB商品の本格稼働

<p>遊び心がソールに光る エレガントな大人スニーカー</p>	<p>HEAL ME</p>	<p>marie claire homme</p> <p>すぽっと履ける らくらく スリッポン。</p>	<p>Coleman</p> <p>雨にも雪にも強い 防水設計ウインターブーツ</p>
<p>HEAL ME</p>	<p>程よい厚みのソールが アクセントの軽量スニーカー</p>	<p>Coleman</p> <p>雨に強い。 耐水設計スニーカー</p>	<p>選べる 10色</p> <p>歩きやすき滑りにくさに こだわったレインブーツ</p> <p>Coleman</p>

★ NEW Product ★

Athream



Athream



VISION
STREET
WEAR



VISION
STREET
WEAR



『スポーツ&アウトドア リスタートプラン』 10月スタート

■ これまでの商品分類をお客さまのシーン・スタイルを基軸にした新分類へ変更。
新しくなった商品分類でスポーツ、アウトドアカテゴリーの品揃えを拡大。

ランニング

SPORTS



ウォーキング

SPORTS



タウン

SPORTS



スポーツ&アウトドアNBブランドの品揃えを強化

ライトアウトドア

OUTDOOR



ホーム

OUTDOOR



新カテゴリー
(ワンマイルシューズなど)

独自サービスを活かした接客販売

既存の経営資源を最大限に活かす

ネットで選んで
お店で試着!

ネットで買える靴をお取り寄せ!安心して購入できるサービスです。



社内認定資格



★
フィッティング
アドバイザー



★★★
フィッティング
マスター

足型計測器

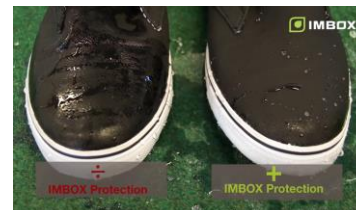
- ・足型計測器を使った計測サービスの強化
- ・お客さまデータとの連携

足の個性(足長、足幅、足底圧、重心)をわずか10秒程度で計測



『IMBOX』新サービスの導入

デンマーク発の **IMBOX** ShoeCare A/S
靴のはっ水加工機器を導入



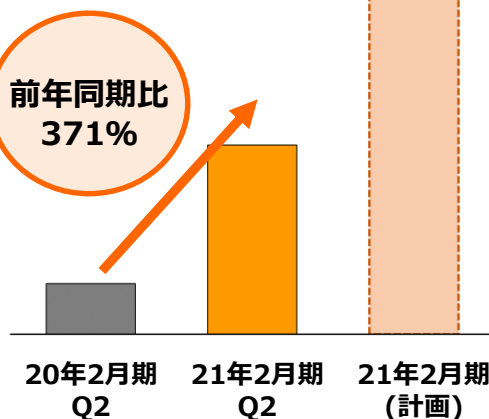
21年2月期 70店舗へ先行導入

店舗とサイトをシームレスに、アプリを軸にしたコミュニケーション強化

21年2月期 EC売上高

【計画】
前年同期比
150%

自社アプリ会員数



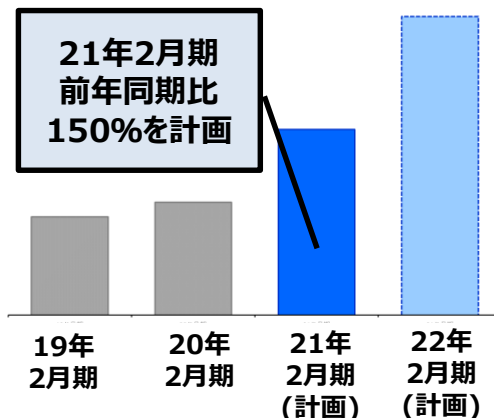
お客さまの26%がアプリ経由

自社アプリ
経由でお買物
26%



EC売上高推移

21年2月期
前年同期比
150%を計画



SNS公式アカウント

- SNSプロモーション
- SNSショッピング機能

ECサイト

- 自社ECサイト **ASBee**
- モール型ECサイト (出店ECサイト)

実店舗

- ネットで選んでお店で試着
- 顧客情報の連携
- 足型計測データ連携

ブランドサイト



婦人・キッズカテゴリー強化

healme

小洒落たフラットシューズで
足元からヘルシーな毎日を



忙しい“子育てママ”の便利で身近なECサイトへ



雨の日も楽しくお出かけレイングッズ



歩きやすさ滑りにくさに
こだわったレインブーツ



「キトイオン」抗菌加工インソール



新加工技術「キトイオン」採用 **IFME** × **kitoion**.
抗菌加工でいつも清潔!
G-FOOT | LIMITED MODEL



100%天然由来成分「キトイオン」の
抗菌効果でいつも清潔なバレエシューズ



ワタシの毎日コーデをもっと気楽に！楽しく！



『今ほしい』×『快適』×『リーズナブル』

LSMR レスモア

『¥1,490』・『¥1,890』・『2プライス』



『heal me アスナル金山店』 9月4日(金) OPEN



ブランドサイト
インスタグラム
OPEN

2020
AUTUMN
WINTER
COLLECTION
vol.1

コンセプト・店舗装飾
接客スタイルを一新させた
新しい婦人靴専門店

スケジュール

【9月】 heal me アスナル金山店 Newオープン

【11月】 heal me イオンモール上尾店 Newオープン

新規出店や現行婦人靴ストアからの改装など、下半期より展開を本格化

販売に専念できる組織の確立

新しい店舗の働き方

- デジタル化による業務自動化推進
(RPAツールを活用した業務サポート)
- 小型デバイスの導入
- 電子申請化を更に進める
(ハンコレス・ペーパーレス・FAXレス)

後方業務削減

新しい本社の働き方

- テレワークの推進
 - フリーアドレスオフィスの導入
 - 会議、研修などのオンライン化
 - MD計画支援ツールの導入
- 本社スタッフも売場に立ち、お客さまの声を聞く機会をより多く持つ

スリムな本社
店舗人員増強

店舗・本部コミュニケーション活性化

業務デジタル化の推進

業務プロセスのデジタル化 (自動化、見える化)

2021年2月期連結決算 業績予想

単位：百万円・%

	年間
売上高	69,000 ~ 72,000
営業利益	△7,500 ~ △5,500
経常利益	△7,500 ~ △5,500
当期純利益	△8,500 ~ △6,000
1株当たり当期純利益	△199円80銭～ △141円4銭

(ご参考) 2020年2月期実績

単位：百万円・%

売上高	営業利益	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
89,089	△2,000	△1,994	△4,453	△104円68銭

補足資料

2021年2月期 第2四半期連結決算 経営成績

単位：百万円・%

	21/2月期 (連結)	前年同期 増減率	前年同期差	営業収益比
売上高	33,582	△31.2%	△15,221	-
売上総利益	11,180	△48.6%	△10,578	33.3%
営業利益	△6,663	-	△6,801	△19.8%
経常利益	△6,664	-	△6,815	△19.8%
四半期純利益	△6,861	-	△6,541	△20.4%
1株当たり 四半期純利益	△161.29円/株	-	△153.77円/株	-

2021年2月期 第2四半期連結決算 商品別売上実績



単位：百万円・%

	21/2月期 (連結)	前年同期 増減率	前年同期差	構成比
婦人靴	6,767	△37.0%	△3,981	20.2%
紳士靴	4,515	△35.4%	△2,479	13.4%
スポーツ靴	12,737	△27.8%	△4,902	37.9%
子供靴	7,410	△26.9%	△2,727	22.1%
その他	2,150	△34.5%	△1,130	6.4%
合計	33,582	△31.2%	△15,221	-



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。