

2024年1月11日

各位

会社名 株式会社ジーフット
代表者 代表取締役兼社長執行役員 木下 尚久
コード番号:2686
東証スタンダード市場・名証プレミアム市場
問合わせ先 経営企画部長 中村 好昭
電話番号 03-5566-8215

上場維持基準(純資産基準)の適合に向けた計画に基づく進捗状況について

当社は、2023年4月12日公表「2023年2月期 決算短信〔日本基準〕(連結)」にてお知らせしたとおり、2023年2月期において債務超過となり、2023年5月19日に「債務超過解消に向けた取り組みに関するお知らせ」を開示しております。

つきましては、2024年2月期第3四半期における債務超過解消に向けた取り組みの進捗状況について、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 2024年2月期第3四半期決算の状況について

当第3四半期連結累計期間の売上高は、前連結会計年度から引き続き不採算店舗の整理、アスピーブランド統一(利益店舗へ経営資源を集中し、事業効率・販売効率の最大化を目指す取り組み)による店舗の選択と集中を推し進めた結果、売上高492億9百万円(既存店前年同期比6.8%増)の実績となりました。また、当第3四半期連結累計期間末における当社グループの店舗数は、12店舗の出店と53店舗の退店を行い、670店舗(当社単体では663店舗、当期首差41店舗減)となりました。

売上総利益高では、第2四半期連結累計期間から引き続き、地域のお客さま情報、販売動向に基づいたスポーツ&キッズシューズ中心の品揃えへの再構築が進んだことに加え、持越し在庫への値下げ販売が減少したことにより、売上総利益率が前年同期から2.6ポイント改善(売上総利益率実績44.1%)、売上総利益高217億18百万円(前年同期比6.3%増)の実績となりました。販売費及び一般管理費は、営業継続店舗の賃料減額や間接部門のコスト削減に取り組み、前年同期から12億12百万円減少の223億94百万円(前年同期比5.1%減)の実績となりました。

以上の結果、当第3四半期連結累計期間の当社グループの業績については、営業損失6億75百万円(前年同期は営業損失31億79百万円、前年同期から25億4百万円増)、経常損失8億83百万円(前年同期は経常損失33億28百万円、前年同期から24億45百万円増)、親会社株主に帰属する四半期純損失は10億65百万円(前年同期は親会社株主に帰属する四半期純損失34億83百万円、前年同期から24億18百万円増)となり、当第3四半期連結累計期間末時点において41億96百万円の債務超過となっております。

2. 債務超過の解消に向けた基本方針について

当社は、2023年2月期に予め策定した3つの改革に沿った事業再生をさらに確実にかつ迅速に推進し、より加速度を上げて業績改善を図るとともに、資本増強に向けたあらゆる手段を検討し債務超過の解消・改善に努めてまいります。

3. 基本方針に基づいた取り組みの進捗状況について

(1) 収支改善に向けた3つの改革

①事業構造改革

今後の成長が見込めない不採算店舗の整理と、現状の厳しい環境下でも利益をあげている店舗の改装をもって利益店舗へ経営資源を集中。事業効率と販売効率最大化による確実な事業収益力の回復を目指してまいります。

i) 不採算店舗の整理

当第3四半期連結累計期間において利益確保の見通しが難しい53店舗の退店を実施し、当第3四半期連結累計期間末における当社グループの店舗数は670店舗となりました。(当社単体では663店舗)

ii) アスピーブランド統一

お客さまの利便性や店舗集客力向上による収益力強化で、トップラインの引き上げを図ります。当第3四半期連結累計期間に24店舗のグリーンボックス店舗をアスピーブランドへ改装を実施、当第3四半期連結累計期間末における累計店舗数は87店舗となりました。

②MD構造改革

「サイズ欠品による販売機会ロス撲滅」「商品在庫適正化」を実現させる為、品揃えの再構築と再構築した品揃え計画、販売実績等を統制するMDシステムの導入に取り組み、売上高、荒利益率の改善を目指します。

i) 店舗屋号起点だった品揃えを、お客さま・売場起点の品揃えに変える

地域のお客さま情報、販売動向に基づいたスポーツ&キッズシューズ中心の品揃えへの再構築が進んだことに加え、持越し在庫や販売不振品に対する値下げ販売が減少したこと等により売上総利益率が前年から2.6ポイント改善(売上総利益率実績44.1%)、売上総利益高は217億18百万円(前年同期比6.3%増)の実績となりました。

ii) MDシステム導入による単品管理の精度向上

当第3四半期連結累計期間において、店舗商品管理業務(売価変更、商品転送等)の自動化・簡略化を実施。また、商品部業務の自動化・簡略化、及びMD計画のシステム統制は、システム改修が完了、2024年2月期第4四半期からの稼働で進捗しております。

③組織・コスト構造改革

本社・店舗それぞれの役割・人員配置の見直しと、デジタル化による業務効率改善で、店舗がより販売に専念できる環境を構築(販売スタッフの増員と育成、定型業務の簡略化)。販売管理費総額の削減と接客販売力の強化を目指してまいります。

i) コスト削減について

当第3四半期連結累計期間も引き続き継続店舗の賃料減免や間接部門のコスト削減に取り組んだ結果、前年同期から12億12百万円減少の223億94百万円(前年同期比5.1%減)の実績となりました。

ii) 本社・店舗業務の定型業務デジタル化

本社・店舗の定型業務デジタル化で、間接部門の省人化を図ります。また、店舗用スマートフォンへ店舗の定型業務を集約し、業務の自動化・簡易化による接客時間の創出に引き続き取り組んでまいります。

(2) 資本増強に向けた施策

債務超過の早期解消に向け、3つの改革に沿った事業再生による持続的な収益改善を図るとともに、自己資本の増強と安定した財務基盤による経営基盤の再構築を実現させるあらゆる手段の検討を進めてまいります。今後、開示すべき事項が決定しましたら適時適切にお知らせいたします。

(3) 上場維持基準(純資産)適合に向けた改善期間

上記の取り組みを実行し、2025年2月期末までに債務超過を解消するよう努めてまいります。尚、現在の債務超過は、新型コロナウイルス感染症の影響に起因するものである為、上場維持基準(純資産)適合に向けた改善期間は2年間(2023年3月1日～2025年2月28日)となります。

以 上