

2024年4月10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月期連結会計年度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月期連結会計年度の状況について

当社グループにおいては、新型コロナウイルス感染症の影響により毀損した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べく4カ年(2023年2月期～2026年2月期)の事業再生に取り組んでおります。初年度となる前連結会計年度で、不採算店舗の整理、今後の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)で店舗収益力の回復を見込む体制を整えることが出来ました。

そのような状況の中、当連結会計年度は「成長戦略に向けた基礎固め」を経営方針に、引き続き3つの改革(事業構造改革、MD構造改革、組織・コスト構造改革)に沿った事業再生に取り組んでまいりました。

事業構造改革では、今後の成長が見込めない70店舗の不採算店舗整理(不採算店舗の整理は当連結会計年度で完了)とアスピーブランド統一を目指した12店舗の出店、63店舗の改装を行い利益店舗への経営資源集中による店舗収益力強化を引き続き推し進めてまいりました。

MD構造改革では、これまでの業態(店舗屋号)起点だった品揃えを、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と再構築を行ったことに加え、投入アイテム数をこれまでの約7割に削減し、1アイテム当たりの発注数量を約1.4倍に増加させたことでサイズ欠品による販売機会ロスが減少、建値消化率改善による売上総利益率の増加(実績43.9%、前年同期から3.1ポイント増)及び売上総利益高の前期改善(実績283億33百万円、前年同期比5.7%増)を図ることが出来ました。

組織・コスト構造改革では、事業構造改革(不採算店舗整理とアスピーブランド統一)に合わせた店舗人員の再配置と勤務シフトの最適化に取り組み店舗がより販売に専念できる現場

起点の組織体制作りを進めてまいりました。また、コスト改革においては、店舗の賃料減額やデジタル化による定型業務の自動化・簡略化等、継続的なコスト削減に取り組み、販売費及び一般管理費は前年同期から22億3百万円減少の294億14百万円(前年同期比7.0%減)の実績となりました。

以上の結果、当連結会計年度の当社グループの業績は売上高645億41百万円(前年同期比1.8%減)営業損失10億81百万円(前年同期から37億22百万円増)、経常損失13億63百万円(前年同期から36億41百万円増)、親会社株主に帰属する当期純損失は17億68百万円(前年同期から37億54百万円増)となりました。また、当連結会計年度末における当社グループの店舗数は653店舗(当社単体では646店舗、当期首差58店舗減)となり、当連結会計年度末時点において47億57百万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

当連結会計年度において利益確保の見通しが難しい70店舗の退店を実施し、当連結会計年度末における当社グループの店舗数は653店舗(当社単体では646店舗)となりました。

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。当連結会計年度に63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、当連結会計年度末における累計店舗数は98店舗となりました。

② MD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、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3.1ポイント改善(売上総利益率実績43.9%)、売上総利益高は283億33百万円(前年同期比5.7%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

当連結会計年度において、店舗商品管理業務(売価変更、商品転送等)の自動化・簡略化及び商品部業務の自動化・簡略化を実施、MD計画のシステム統制は2025年2月期から本格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

当連結会計年度は、店舗の賃料減額やデジタル化による定型業務の自動化・簡略化等、継続的なコスト削減に取り組み、販売費及び一般管理費は前年同期から22億3百万円減少の294億14百万円(前年同期比7.0%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。

以上の取り組みの結果、2024年4月10日公表「2024年2月期 決算短信〔日本基準〕(連結)」にてお知らせのとおり、2025年2月期の通期連結業績予想での親会社株主に帰属する当期純利益については10百万円を見込む状況となっております。

(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