

2020年2月期 第2四半期決算説明会

<登壇者>

代表取締役社長	財務本部長	澤木	祥二
常務取締役	商品本部長	西堀	史郎
常務取締役	営業本部長	杉山	忠雄
取締役	管理本部長	今田	至
	経営企画室長	井上	裕一郎

2019年10月24日

コンファレンススクエア エムプラス(グランド)

三菱ビル 10階

－ 第1部 －

2020年2月期第2四半期 経営状況の報告

経営企画室長 井上 裕一郎

－ 第2部 －

今後の重点施策

代表取締役社長 澤木 祥二

質疑応答

司会

社長室長 安立 邦広

【連結】PLの概要・要因

減収・減益

Consolidated Income Statement (Consolidated PL (summary and factors for changes))

単位：億円

	19/2月期 第2四半期実績	20/2月期 第2四半期計画	20/2月期 第2四半期実績	前年同期比
売上高 (売上比)	615 (100.0)	603 (100.0)	598 (100.0)	97.2
売上総利益 (売上比)	302 (49.2)	292 (48.4)	273 (45.7)	90.3
販管費 (売上比)	280 (45.6)	275 (45.5)	270 (45.2)	96.3
営業利益 (売上比)	21 (3.5)	17 (2.8)	2 (0.5)	13.0
経常利益 (売上比)	25 (4.1)	17 (2.9)	5 (0.9)	22.2
四半期純利益 (売上比)	15 (2.5)	7 (1.2)	△1 (－)	—
1株当たり当期 純利益(円銭)	42.93	20.81	△4.51	—

➤減収・減益

- 売上総利益、前年同期比29億円減。販管費10億円減
- 営業利益、前年同期比18億円減の2億円

【単体】PLの概要・要因

単体：減収・減益

Non-consolidated Income Statement (Non-consolidated PL (summary and factors for changes))

売上総利益の減収により営業利益・経常利益ともに大幅減

単位：億円

	19/2月期 第2四半期実績	20/2月期 第2四半期計画	20/2月期 第2四半期実績	前年同期比
売上高 (売上比)	478 (100.0)	475 (100.0)	464 (100.0)	97.2
売上総利益 (売上比)	223 (46.8)	226 (47.6)	204 (43.9)	91.2
販管費 (売上比)	201 (42.2)	204 (42.9)	200 (43.2)	99.6
営業利益 (売上比)	22 (4.7)	22 (4.7)	3 (0.7)	15.6
経常利益 (売上比)	28 (5.9)	30 (6.5)	14 (3.1)	50.8
四半期純利益 (売上比)	22 (4.7)	19 (4.2)	7 (1.7)	34.5

- 粗利益率、前年同期比2.9ポイントダウンの43.9%
(理由：在庫の適正化の為、商品評価損、11億円加算)
- 販管費、前年同期比1億円減。200億円

【単体】 決算概要

「第2四半期減収要因」 （前年同期比）

商品部門別	前年比 (%)
紳士	98.0
婦人	95.6
子供	105.5
ブランドスニーカー	96.7
その他スニーカー	93.8
その他	94.0
全社合計	97.2

地区別	前年比 (%)
関東	98.2
東北	95.1
北海道	96.9
中部	94.6
関西	97.7
九州	96.7
E C	125.3
全社計	97.2

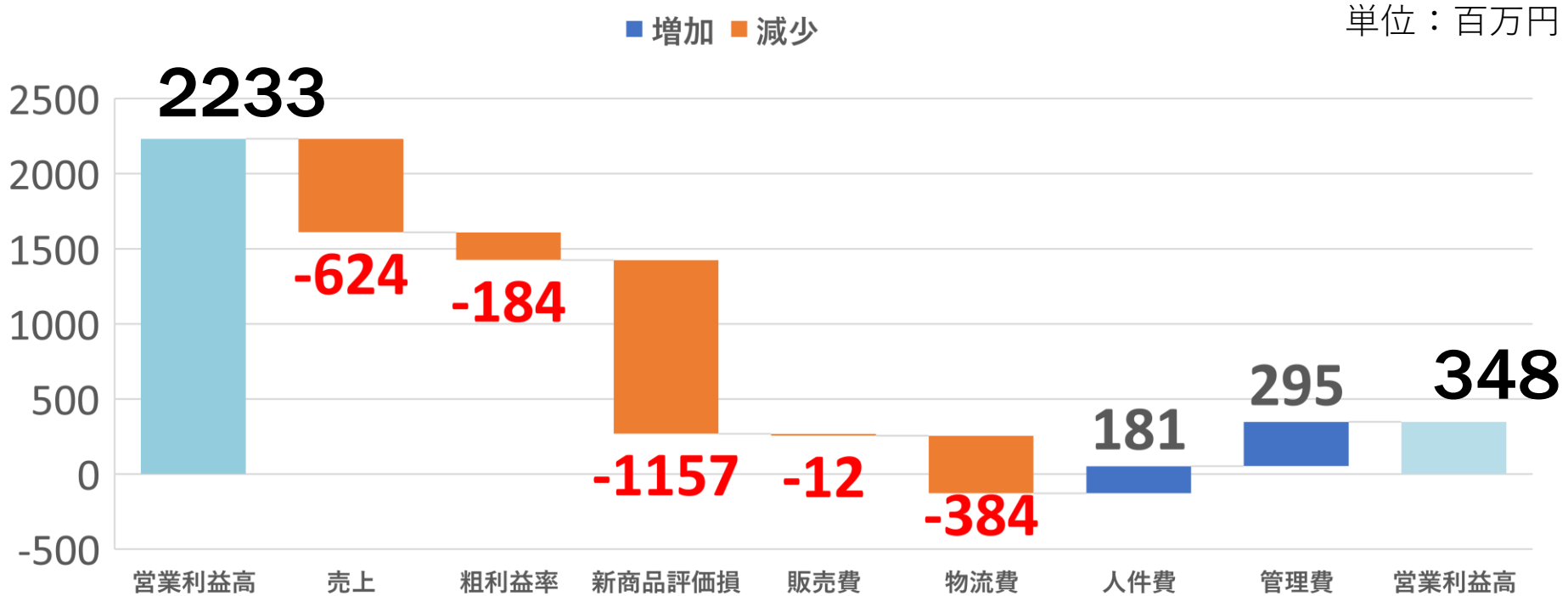
立地別	前年比 (%)
大型S C（リージョナルS C）	89.7
中型S C（コミュニティS C）	103.7
小型S C（ネイバーフッドS C）	97.1
ロードサイド複合（オープンモール）	96.6
ロードサイド単独	96.6
駅前・駅近	101.8
EC・催事等	114.1
全社合計	97.2

- (1) 子供靴が好調。ブランドスニーカー以外のスニーカーが苦戦。
- (2) 地区別では中部・東北が苦戦。E Cは伸長。
- (3) 中型S C（コミュニティS C）、駅前・駅近が好調。

【単体】 決算概要

「第2四半期の総括」（前期第2四半期との比較）

営業利益の変動理由



- (1) 売上 13億33百万円の減少に伴い、6億24百万円の粗利益高低下
- (2) 粗利益率 0.4 %pt低下に伴い、粗利益高 1億84百万円の減少
- (3) 追加的な商品評価損 11億57百万円計上

【連結】BSの概要・要因

Consolidated Balance Sheet

	19/2月期末		20/2月期第2四半期		比較 増減額	コメント
(億円: %)		構成比		構成比		
流動資産	812	69.0	793	69.2	△18	
現・預金	442	37.5	416	36.4	△25	
受取手形・売掛金	20	1.8	34	3.0	13	
商品	333	28.3	327	28.5	△6	
固定資産	365	31.0	352	30.8	△12	
リース資産(純額)	11	1.0	10	0.9	△1	
敷金及び保証金	127	10.8	122	10.7	△4	
資産合計	1,177	100.0	1,145	100.0	△31	
流動負債	292	24.8	281	24.6	△10	
固定負債	130	11.1	129	11.3	△0	
負債合計	422	35.9	411	35.9	△10	
純資産合計	755	64.1	734	64.1	△21	
負債、純資産合計	1,177	100.0	1145	100.0	△31	

	19/2月期末	20/2月期第2四半期
1株当たり純資産(円)	2,002.10	1,951.84
自己資本比率(%)	60.5	60.7

【単体】BSの概要・要因

Non-consolidated Balance Sheet

	19/2月期末		20/2月期第2四半期		比較 増減額	コメント
(億円:%)		構成比		構成比		
流動資産	650	66.8	656	67.6	5	
現・預金	364	37.4	341	35.2	△23	
受取手形・売掛金	17	1.8	26	2.7	8	
商品	257	26.4	276	28.5	19	
固定資産	323	33.1	314	32.4	△8	
リース資産(純額)	9	1.0	8	0.9	△1	
敷金及び保証金	93	9.6	91	9.4	△2	
資産合計	973	100.0	970	100.0	△3	
流動負債	230	23.7	234	24.2	4	
固定負債	87	9.0	88	9.1	0	
負債合計	318	32.7	323	33.3	4	
純資産合計	655	67.3	647	66.7	△8	
負債、純資産合計	973	100.0	970	100.0	△3	

	19/2月期末	20/2月期第2四半期
1株当たり純資産(円)	1835.84	1181.95
自己資本比率(%)	67.0	66.5

【連結】キャッシュフロー・設備投資・減価償却

Consolidated Cash Flow Statement, Capital Expenditure, and Depreciation

(億円)	19/2月期第2四半期	20/2月期第2四半期	増減額
営業活動によるキャッシュ・フロー	46	3	△43
投資活動によるキャッシュ・フロー	5	0	△5
財務活動によるキャッシュ・フロー	△40	△27	12
現金及び現金同等物の期末残高	436	416	△20

【キャッシュフローの状況】

営業活動

- 「税金等調整前四半期純損失」 1億円。
- 「売上債権」の増加13億円 「仕入債務の減少」 2億円等

投資活動

- 支出：「有形固定資産の取得による支出」 4億円等の支出
- 収入：「定期預金の払戻による収入」 6億円

財務活動

- 「配当金の支払額」 13億円等の支出
- 「社債の償還による支出」 10億円

(億円)	19/2月期 第2四半期	20/2月期 第2四半期	増減額	前年同期比	期初計画	計画比増減額	期初計画比
設備投資	10	7	△2	70.1	8	△1	83.7
減価償却	7	6	△1	86.0	7	△0	87.2

【連結】出退店状況

Consolidated Store Openings and Closures

20/2月期 第2四半期		期初店舗数	出店	退店	第2四半期末 店舗数	純増数
靴事業	(株) チ ヨ ダ	1,047	7	18	1,036	▲ 11
衣料品事業	(株) マ ッ ク ハ ウ ス	398	3	20	381	▲ 17
グループ合計		1,445	10	38	1,417	▲ 28

【単体】出退店状況

Consolidated Store Openings and Closures
(Consolidated status of Opening and Closing of Stores)

20/2月期 第2四半期		期首店舗数	出店	退店	第2四半期末 店舗数	増減
(株)	チ ヨ ダ	1,047	7 (1)	18 (1)	1,036	▲ 11
	東京靴流通センター	567	2	6 (1)	562	▲ 5
	シュープラザ	393	4 (1)	7	391	▲ 2
	CY・SPC・PT他	87	1	5	83	▲ 4

※出店/退店の（ ）数値は、業態変更

「出店事例」

● ターミナル駅周辺への出店を強化



3/30 SP横浜ビブレ(神奈川県) 75坪



10/4 TS吉祥寺西友(東京都) 91坪



8/23 TS京王八王子SC(東京都) 65坪



10/11 CY名古屋エスカ(愛知県) 33坪

「出退店計画」

出店 **20** 店舗（期初計画比 ± **0** 店舗） 閉店 **40** 店舗（期初計画比 + **20** 店舗）

【2020年2月期 立地タイプ別出退店計画】

（店）

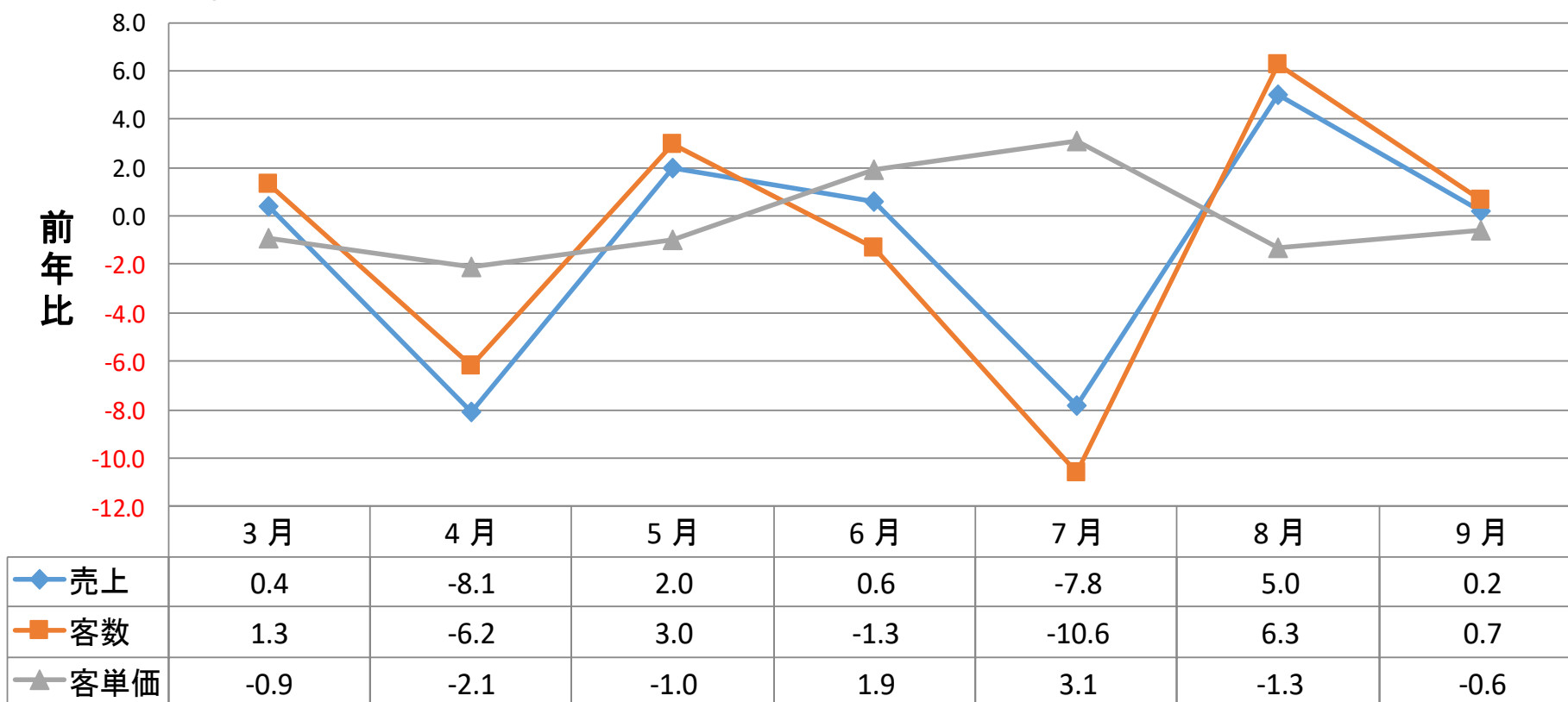
立地	2019/2末	出店	閉店	2020/2末
大型 S C （リージョナル）	6 8	1	5	6 4
中型 S C （コミュニティ）	8 3	7	7	8 3
小型 S C （ネイバーフッド）	1 5 4	9	2	1 6 1
ロードサイド複合型	1 9 4	0	1 1	1 8 3
ロードサイド単独	5 0 5	0	1 5	4 9 0
駅前・駅近	4 3	3	0	4 6
全社合計	1, 0 4 7	2 0	4 0	1, 0 2 7

【单体】既存店推移

Non-consolidated Comparable Store Sales

上期：売上▲1.7 客数▲1.7 客単価±0.0

20/2月期 上期 既存店 売上・客数・客単価推移 + 9月状況



「業績予想の修正について」

【上期修正理由（単体）】

- 持越し商品に対して、追加的な評価損1,157百万円を計上、通常の評価損と合わせた棚卸資産評価損1,508百万円を計上

【下期計画前提（単体）】

- 既存店売上高前年比101%
- 期末の棚卸資産評価損を約7億円積み増し、従来のルールによる評価損と合わせて、9億円の評価損を織り込み ⇒ 粗利率前年同期比▲0.9pt
- オープンから1年経過した赤字店舗の減損（通常は2年赤字で減損）、退店ペナルティの積み増しなどで、計6億円の特別損失を織り込み

2020年2月期 連結業績計画

(単位:億円)

	19/2月期実績		20/2月期計画		前期比	
		売上比		売上比	増減額	前年比
売上高	1,185	100.0%	1,156	100.0%	△29	97.5%
売上総利益	570	48.1%	537	46.5%	△32	94.3%
販管費	553	46.7%	536	46.4%	△16	97.0%
営業利益	16	1.4%	1	0.1%	△15	6.0%

	19/2月期実績	20/2月期計画	前期比
設備投資	17	16	96.8%
減価償却	15	15	96.9%

2020年2月期 単体業績計画

既存店前年比

94.0

99.6

(単位:億円)

	19/2月期実績		20/2月期計画		前期比	
		売上比		売上比	増減額	前年比
売上高	905	100.0%	888	100.0%	△17	89.1%
売上総利益	423	46.8%	398	44.8%	△25	94.0%
販管費	395	43.7%	395	44.5%	△0	99.8%
営業利益	27	3.1%	3	0.3%	△24	10.8%

	19/2月期実績	20/2月期計画	前期比
設備投資	12	13	102.7%
減価償却	11	11	101.7%

今後の重点施策

代表取締役社長 澤木 祥二

1. 商品鮮度の向上

2. P BとグローバルブランドのハイブリッドMD政策

3. デジタル化の推進

4. その他（株主還元、CSR）

「売場商品鮮度の向上(1)」

「売価変更基準の見直しによる消化促進」

発売年度消化を図るため適正な売変ルールを設定、
持越し商品評価損抑制に取り組む

〔商品評価損ルールの見直し〕

(従来対象) 低回転率商品 ⇒ 低回転率商品 + (追加対象) 廃番商品

(従来) 低回転率商品：在庫日数が一定の基準以上

(追加) 廃番商品：シーズン品…投入初年度の販売シーズン終了
通年商品……1年間仕入れのない商品

「売場商品鮮度の向上(2)」

「SKU数コントロールの強化」

什器、面数、棚数を統一する改装の実施
下期にモデル店を設置し、来期からシェープラザで展開
標準化改装計画（～2022年2月期）

200店舗

⇒重複・類似品を排除し、サイズ欠品を削減



適正在庫で売れる売場作り

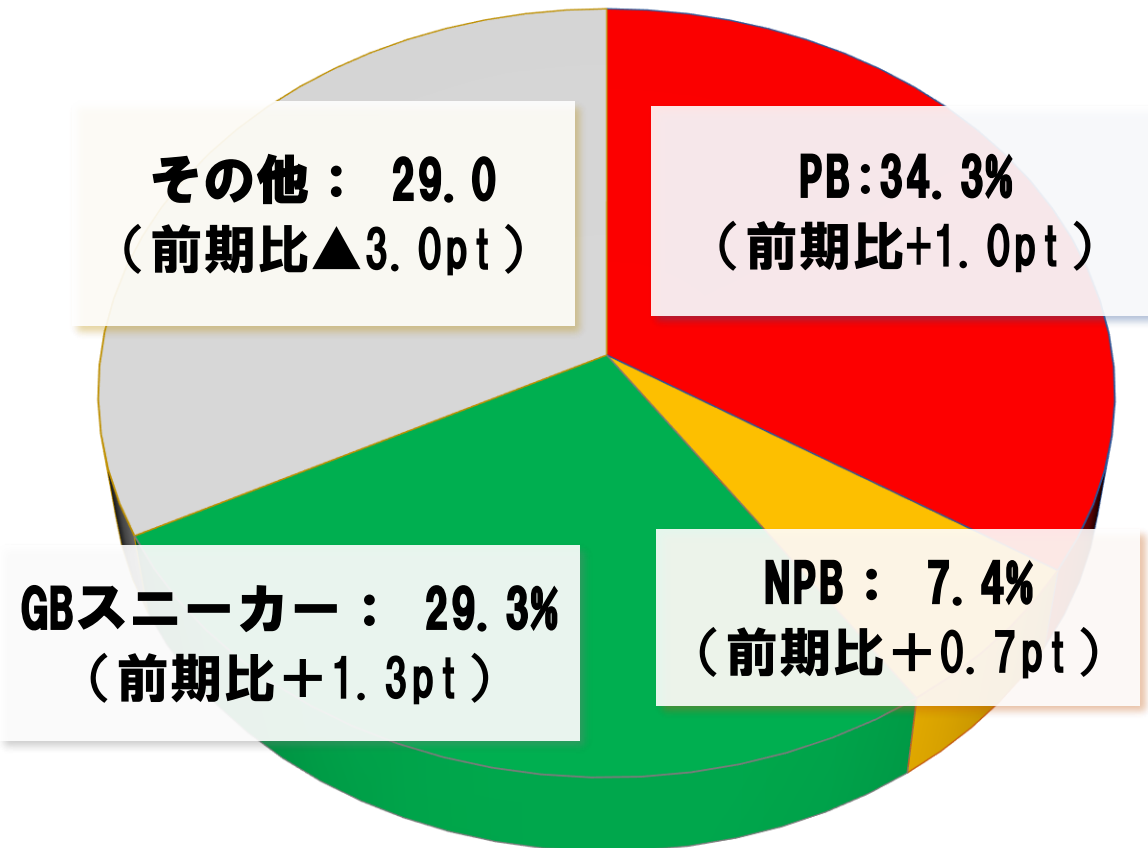
SKU = Stock Keeping Unit

在庫管理の最小単位、サイズ区別せず

「PB・GBのハイブリッドMD政策」

「PBとGBスニーカーをバランスよく提案」

「PB・NPB通期販売構成比計画」



PB…価格と機能の両立

GB…ブランド表現の強化

PB = Private Brand

NPB = National Private Brand

GB = Global Brand

「主要PB販売計画」

HYDRO-TECH®



上期実績 **32** 万足
(販売額前年同期比98.0%)

⇒ 2020年2月期 **64** 万足見込
(同前期比**100.0%**)



BIO-FITTER®



上期実績 **138** 万足
(販売額前年同期比96.0%)

⇒ 2020年2月期 **260** 万足見込
(同前期比**98.5%**)



CEDAR CREST.

上期実績 **102** 万足
(販売額前年同期比111.4%)

⇒ 2020年2月期 **165** 万足見込
(同前期比**106.0%**)



fuwaraku®

上期実績 **34** 万足
(販売額前年同期比124.8%)

⇒ 2020年2月期 **55** 万足見込
(同前期比**120.0%**)



「レディスPBのターゲット別ブランド展開(1)」

デザインと機能を両立した新ブランドを展開

エレガンス



2019年7月～
SHOE・PLAZA展開



カジュアル



2019年6月～
全店で展開



「レディスPBのターゲット別ブランド展開（2）」

低価格ブランド『will be（ウィルビー）』の展開拡大



ファストファッション対策強化

**昨年9月発売以来
累計販売30万足**

**カラー・サイズバリエーション豊富
1,490～1,990円（税抜）**

女性顧客層の拡大

「ビジネスシューズの機能性向上」

軽量、通気性など機能にこだわった商品開発

「ハイドロテック史上最軽量」

ACTIVE LIGHT



「通気性＋防水」

WIND...

HYDRO-TECH 防水機能に、通気・透湿性を
組み合わせた高性能シューズ
USEFUL TECHNOLOGY BUSINESS SHOES

防水機能＋通気性能

“呼吸”
ビジネスシューズ

汗・水蒸気 (透湿)
雨 (防水)
汗・水蒸気 (透湿)
雨 (防水)

MEN'S
24.5～27.0・28.0cm
¥9,800+税

HD1203 (ブラック) HD1203 (ブラウン) HD1205 (ブラック)

※サイズ切れの際は、ご負担頂きます様お願い致します。 ※店舗によりお取り扱いサイズが異なる場合がございます。

「プライベートブランドの価値訴求強化」

「販売促進をPB重視へシフト」

■TVCM (イメージ)



- PB価値訴求CMの展開
- “ 新聞広告の実施

■新聞広告 (イメージ)

HYDRO-TECH
ハイドロテック

ひとつ前の
駅から歩こう。

ハイドロテックの防水・防滑機能で、雨の日だって快適ウォーキング!
ビジネスマンの“歩く”を快適にする高機能シューズ

品名	価格
プレーンモデル	¥9,800 (税別)
プレーンモデル	¥9,800 (税別)
プレーンモデル	¥9,800 (税別)
プレーンモデル	¥9,800 (税別)
プレーンモデル	¥9,800 (税別)
プレーンモデル	¥9,800 (税別)

SHOE-PLAZA

「グローバルブランドスニーカーの展開強化（1）」

当社限定商品（SMU）の展開拡大



SF DRIFT CAT 7S C ULTRA LS
SFドリフトキャット 7S C ウルトラ LS

過去10年間、プーマはスクーデリアフェラーリとともに、パフォーマンスに裏付けられた
斬新かつ人間工学に基づいたデザインを開発し続けています。
サーキットからインスピレーションを受けた、機能性とテクノロジーを備えたスポーツスタイルシューズです。



FILA

SHOE-PLAZA 別注カラー
Ray

他社との差別化を推進

SMU = Special make-up

「グローバルブランドスニーカーの展開強化(2)」

ブランド毎の世界観を伝える売場作り

(ブランド別コーナー展開の推進)
シュープラザの主要店舗から順次実施



「デジタル化の推進(1)」

「アプリ・メルマガ会員の拡大」



➡ **優良顧客・リピーターの獲得**

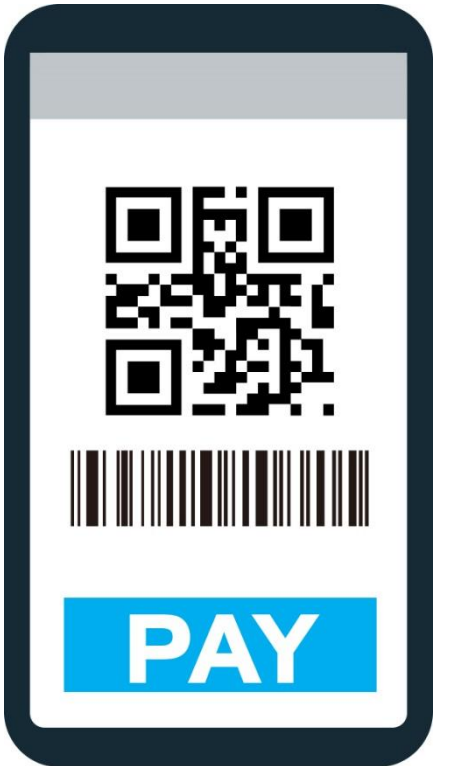
「デジタル化の推進(2)」

お客様の利便性向上

【上期導入実績】

R PayPayPayLINE
PayORIGAMI Pay

【下期導入予定】

PayEdyQUICPayPASMOSuica

他

「デジタル化の推進(3)」

「チャネル拡大により売上を増加」

2019年9月出店

ZOZOTOWN



LOCONDO.jp

「株主還元」

【配当・自社株買い実績、今期配当予想】

		2015/2期 実績	2016/2期 実績	2017/2期 実績	2018/2期 実績	2019/2期 実績	2020/2期 予想
配当金（円）		70	75	70	72	74	74
	配当性向	66%	59%	61%	57%	164%	—
	DOE	3.6%	3.8%	3.5%	3.5%	3.6%	3.7%
自己株式取得（百万円）		2,001	2,006	2,000	2,002	1,999	—
	総還元性向	113%	99%	107%	100%	289%	—

「安定配当を継続」

「中期経営計画のDOE3.5%以上を維持」

「2015/2期から5年間で100億円の自己株買いを実施」

※連結総還元性向 （配当金＋自社株買い金額） / 連結当期純利益

「CSRの推進」

「健康」「地域社会・コミュニティ」「環境」という社会課題に取り組むことで、足元から地域の人々の豊かさと幸せに貢献する

「主な活動内容」

- ・レジ袋の紙袋化（2020年1月から順次）
- ・店舗で不要な靴を下取り、サーマルリサイクルへ（年間約60万足）
- ・店舗照明のLED化（809店舗で導入済）
- ・地域に根付いたスポーツ、文化支援
- ・災害被災地支援実施
- ・衣類バンクと契約締結



「CSR事例」



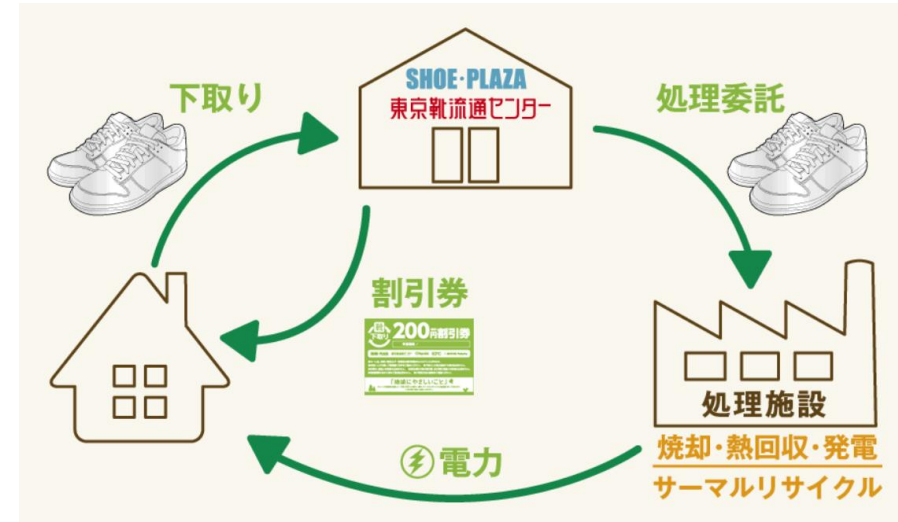
「レジ袋の紙袋化 2020年 1月～」



「浦和レッズと共同で、靴の下取りサービス」



「長野県千曲川氾濫による長靴寄付」



「下取り靴をサーマルリサイクル処理」

靴に、愛を。



この資料に掲載しております当社の計画及び業績の見通し、戦略などは、現時点で入手可能な情報から得られた判断に基づいており、あくまでも将来の予測であり、様々なリスク及び不確定要因により、実際の業績と異なる可能性がございますことを、予めご承知ください。