

平成 21 年 5 月 1 日

各 位

会社名 株式会社キムラタン
代表社名 取締役社長 浅川岳彦
(コード番号：8107 大証第1部)
問合せ先 取 締 役 木村裕輔
(TEL 078-306-0801)

「2009 年度経営方針」策定のお知らせ

今般、当社は「2009 年度経営方針」を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

当社は、平成 20 年 2 月 21 日付「中期経営計画（2008 年度～2010 年度）策定のお知らせ」ならびに平成 20 年 4 月 25 日付「エレクトロニクス事業からの撤退及び中期経営計画（2008 年度～2010 年度）の修正のお知らせ」において 2008 年度（2009 年 3 月期）を初年度とする中期経営計画を公表し、その達成に向け取り組んでまいりました。

しかしながら、昨今の経済情勢の悪化は、アパレル市場にも深刻な影響を与え、2008 年度における経営成績は遺憾ながら上記計画未達となる見通しであります。

このような厳しい経営環境は今後も続くものと予想されますが、当社は、そうした中で生き残りを賭け、再建を果たしていくために、改めて経営戦略の見直しがあると考え、体質強化に向けた構造改革とコスト圧縮そして当社の「強み」の再認識について鋭意取り組み、この度「2009 年度経営方針」として取りまとめました。

「2009 年度経営方針」の概要は以下のとおりです。

1. 2008 年度のレビュー

- (1) 2008 年度は「リストラの年」であった。
- (2) 経営成績は、売上高 49 億 71 百万円、営業損失 4 億 37 百万円、営業キャッシュ・フロー 1 億 12 百万円となる見通し。
- (3) 2008 年度に実施した主要な施策
9つの撤退計画の完遂
エレクトロニクス事業からの撤退
キムラタンDNAの再認識とブランドのインキュベーション
(来期に向けた) 製造コスト、経費のさらなる圧縮に向けた取り組み

2. 2009 年度経営計画の位置づけ

- (1) 「黒字化・資金的自立の年」とする。
- (2) 数値目標 売上高 47 億 10 百万円、営業利益 60 百万円、営業キャッシュ・フロー

1億60百万円

(3) 2009年度に実施する主要な施策

- キムラタンDNAの強化
- 人材と組織のパワーアップ
- コストのさらなる圧縮

3. 2009年度基本方針

(1) 商品戦略

- ・ 「強み」・・・高価値・お手頃価格のさらなる追及
- ・ 製造コストの低減とMDの変革
- ・ 新ブランド「ミニマリア」の発信

(2) 販売戦略

- ・ 売上高は縮小計画（前期比5.3%減）とする
- ・ 拡大チャネルと改革チャネルと区分。それぞれの取り組み課題を明確化

(3) 経営基盤

- ・ 人材と組織のパワーアップに向けた体制構築
- ・ 諸制度の見直しと構築
- ・ コーポレート・ガバナンス強化に向けた取り組み

(4) コスト圧縮

- ・ 販管費を2008年度見通し26億54百万円に対し2009年度22億83百万円まで圧縮
- ・ あらゆる費目につきさらなる削減・合理化のに向けた取り組みを推進

4. 財務の建て直しについて

当社の財務上の最大の課題である、有利子負債につきまして、平成21年3月末日における残高は、昨年末の役職員その他からの借入金を除くと、借入金2億7百万円、社債1億60百万円、合計で3億67百万円となっております。

別添資料にも記載のとおり、2008年度（平成21年3月期）におけるキャッシュ・フローの状況は、営業キャッシュ・フローが1億12百万円のプラスとなり、十数年継続してマイナス営業キャッシュ・フローを計上する状況からようやく脱する見通しであります。

2009年度（平成22年3月期）も引き続き営業キャッシュ・フローを計上する計画であり、債務返済の原資とする予定であります。上記有利子負債の圧縮については現在債権者との協議を行っております。また、平成21年2月20日付で当社が発行いたしました新株予約権の行使状況によって変動する要素がありますので、詳細が確定次第、別途お知らせいたします。

なお、「2009年度経営方針」の詳細につきましては別添資料をご覧ください。

以上



2009年度経営方針

株式会社 キムラタン

2009年5月1日

2009年度経営計画の位置づけ

2008年度のレビュー

2009年度経営計画

テーマ

リストラの年

黒字化・資金的自立の年

経営指標

売上高 49億71百万円
 営業利益 △4億37百万円
 営業C/F 1億12百万円

売上高 47億10百万円
 営業利益 60百万円
 営業C/F 1億60百万円

主要施策

- 9つの撤退計画の完遂
- エレクトロニクス事業からの撤退
- キムラタンDNAの再認識とブランドのインキュベーション
- さらなるコスト圧縮

- キムラタンDNAの強化
- 人材と組織のパワーアップ
- コストのさらなる圧縮

2008年度経営計画の振り返り

9つの 撤退

9つの撤退＋エレクトロニクス事業撤退は概ね計画通り

不採算事業からの撤退、不採算店舗閉鎖、ブランド廃止、本部費の削減等を柱としたリストラ計画は、概ね計画通りに完了。

費用及び損失の圧縮は

6億52百万円の計画に対し、6億77百万円となる見通し

既存 事業の 改善 拡大

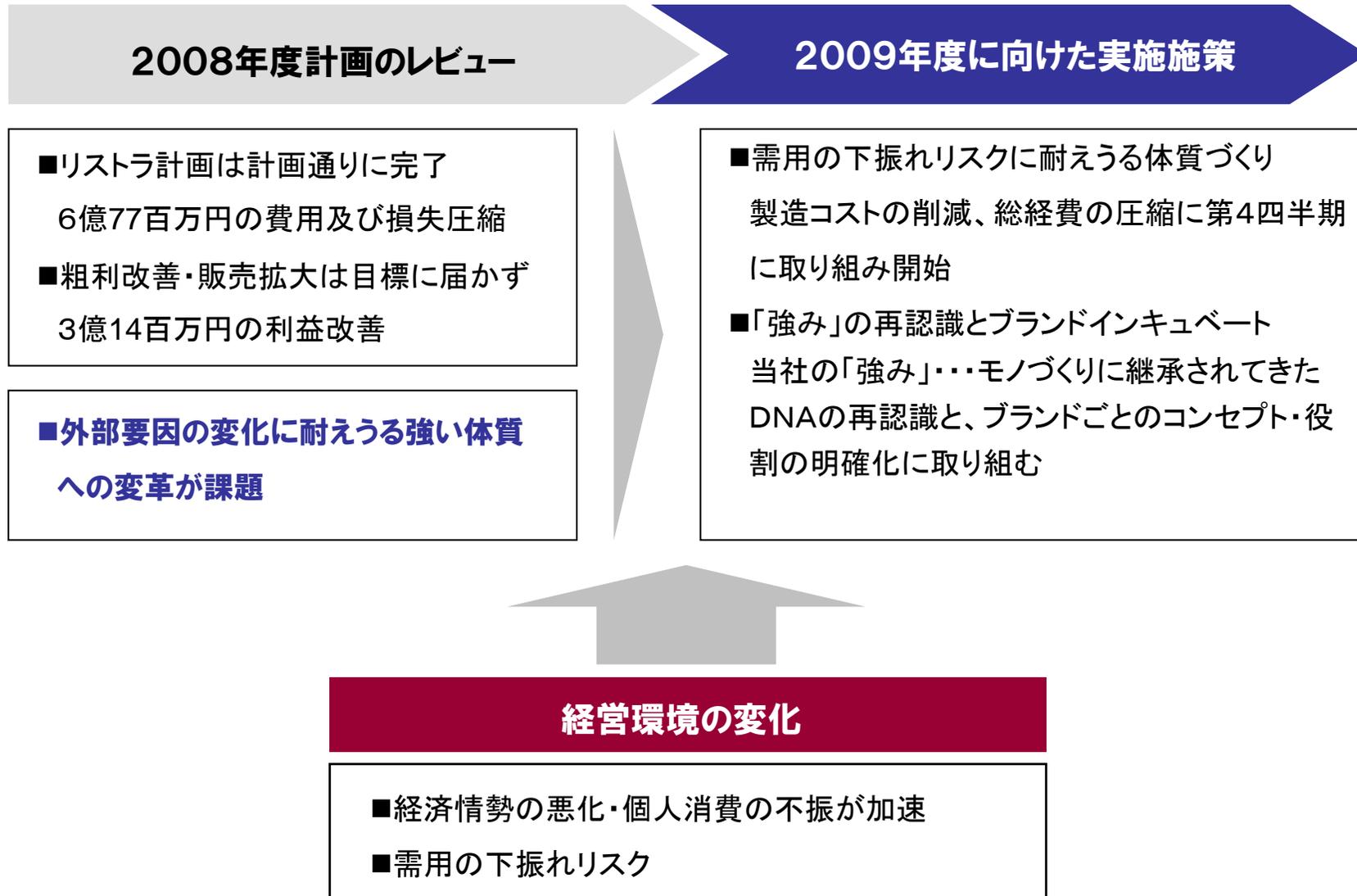
既存事業の改善・拡大は目標には届かず

粗利改善、卸・NET販売の拡大を計画。前期に対しては改善・拡大を果たしたものの、経済情勢の急激な悪化・消費の低迷の影響色濃く、目標には届かず。

粗利改善・販売拡大による利益貢献は、

5億28百万円の計画に対し、3億14百万円となる見通し

2008年度のレビューと来期に向けた実施施策



2008年度のレビュー

2008年度経営成績の見通し

(単位:百万円)

	2005年度	2006年度	2007年度	2008年度			
				計画	見通し	前期比	計画比
売上高	4,915	6,337	6,368	5,600	4,971	78.1%	88.8%
売上総利益	1,654	2,463	2,348	2,812	2,217	94.4%	78.8%
販管費	3,487	3,325	3,776	2,792	2,654	70.3%	95.0%
営業利益	△ 1,834	△ 861	△ 1,428	20	△ 437	-	-
経常利益	△ 2,088	△ 1,010	△ 1,569	△ 40	△ 551	-	-
当期純利益	△ 2,691	△ 624	△ 2,534	△ 50	△ 943	-	-

2007年度に対し、売上高78.1%、売上総利益94.4%、販管費70.3%となり、
リストラ効果と粗利改善により、約10億円の営業赤字縮小となる見通し。

2008年度のレビュー

2008年度財政状態の概況

(単位:百万円)

	2005年度	2006年度	2007年度	2008年度 見通し
流動資産	6,233	3,492	2,203	1,394
固定資産	799	1,533	598	310
流動負債	2,111	660	2,234	947
固定負債	3,654	1,389	2,306	83
有利子負債	4,360	1,280	1,765	448
資本金	10,172	11,318	11,318	11,903
純資産	1,441	3,042	499	674
総資産	7,207	5,092	2,806	1,704
営業キャッシュ・フロー	△ 2,639	△ 1,480	△ 804	112
投資キャッシュ・フロー	△ 425	△ 735	150	△ 6
財務キャッシュ・フロー	4,305	△ 862	484	△ 215

赤字の縮小に加えて、売掛金の正常化、仕入と在庫の適正化に向けた取り組みを推進。

その結果、営業キャッシュ・フローは大幅改善。1億12百万円のプラスとなる見通し。

有利子負債を13億17百万円圧縮。

暮らしの楽しさ楽々と

キムラタンはすべての人の子育てを応援します

私たちキムラタンは、「価値ある製品をお手頃価格で」提供することで、
お客様にご支持をいただいています。

これからも、「**もっと楽しく、もっと楽に**」を追及し、
お客様そして従業員の「楽しい暮らし」の実現を目指して、
たゆまぬ企業努力を実践してまいります。

2009年度経営計画 基本方針

「黒字化」「資金的自立」の年

商品戦略

- 「強み」・・・高価値・お手頃価格のさらなる追及
- 製造コストの低減とMDの変革
- 新ブランド「ミニマリア」の発信

販売戦略

- 全社売上高は前期比**5.3%減**を計画
- 拡大チャネルと改革チャネルを区分。それぞれの取り組み課題を明確化

経営基盤

- 人材と組織のパワーアップ
- 諸制度の見直しと構築
- コーポレート・ガバナンス強化

コスト圧縮

- 販管費 26億54百万円 ⇒ **22億83百万円 14.0%減**
- 店舗経費、物流費、システム運用費、その他あらゆる費目につきさらなる削減・合理化に取り組みを推進

2009年度経営計画 商品戦略 <攻め>

価値ある製品をお手頃価格で・・・「もっと楽しく、もっと楽に」

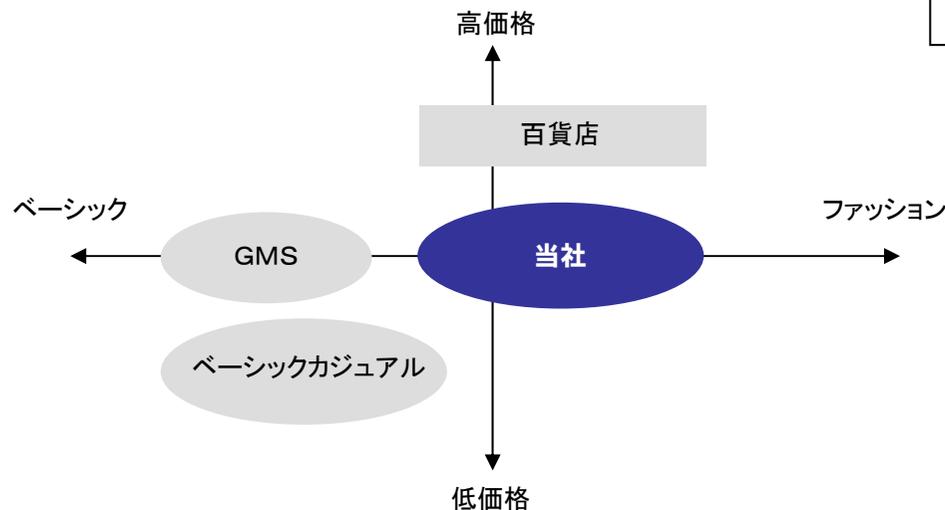
当社の「強み」であるモノづくりに受け継がれてきたDNAを再認識し、さらにパワーアップ

製品DNAの再認識

- 赤ちゃんの発育に合わせた機能の徹底追及
- 素材・縫製のクオリティへの徹底したこだわり
- 時代に合ったファッション性

DNAのパワーアップ

- ファッションコモディティ製品の拡充
(生活必需アイテム)
- 「1000円で楽しい」企画開発
- サイズ展開の拡大(ジュニアサイズ)



当社製品は、高いクオリティ、デザイン、ファッション性をお手頃価格で提供。お客様からのご支持をいただいています。

これこそが当社の最大の「強み」と認識し、様々な角度で強化していきます。

2009年度経営計画 商品戦略

“強い製品で攻める”

愛情設計

当社DNAの“かたまり”
新生児向けブランド

愛情設計
良質な
オーガニック
コットンを
素材の
ままに。



愛情設計のオーガニックコットンブランドはすべて日本製です。

クーラクール

人気急上昇中
大手専門チェーンに
導入決定



ユッピー

新感覚カジュアルブランド



テクテクウォーク

リーズナブルプライス・
オリジナル素材・
こだわりシルエット

ボトムスに特化した
ブランドです



ビケット

全国専門店・GMSで展開
“もっと楽しく、もっと楽に”
ブランド



ビケットクラブ

当社ショップの
メインブランド



MINI MAGLIA (ミニマリア)

ジュニア向け新ブランド
2009年秋リリース予定



2009年度経営計画 商品戦略 <守り>

利益構造の改革

製造コスト の低減

- 製造(仕入)コストを前期比5.5%減を目標に削減
- サプライヤーとの企画段階からの取り組み強化

7シーズン MDへ

- 年間5シーズン ⇒ 7シーズンのMDへ
- 夏⇒秋、冬⇒春の端境期に新規商材投入
- 店頭売上の活性化と値下げロスの低減を図る

粗利率の 改善

- 売上総利益率 2008年度 44.6% ⇒ 2009年度 49.8%
- 製造コストの低減、MD改革、販売チャネル戦略とのミックスで売上総利益率の5.2ポイント改善を目指す

2009年度経営計画 販売戦略

「拡大」チャンネルと「改革」チャンネルの明確化

拡大	専門店	<ul style="list-style-type: none"> ■ 大手専門店チェーンとの取り組みをさらに強化 ■ WEB受注システム稼働による販売チャンス拡大
	NET販売	<ul style="list-style-type: none"> ■ メルマガ会員倍増へ・・・ブログの充実、コンテンツの充実 ■ モバイルサイトの充実・・・新規モバイルサイトを立ち上げ
	直営店	<ul style="list-style-type: none"> ■ インショップ業態のアウトレットとして位置づけ ■ ボリューム感ある演出で売上拡大を図る
改革	インショップ	<ul style="list-style-type: none"> ■ ブランド・商品構成の見直しによるプロパー販売比率向上 ■ 粗利率をさらに改善し、利益構造改革を目指す
	GMS	<ul style="list-style-type: none"> ■ 重点取り組み先の明確化とコミュニケーション強化 ■ 新製品提案力強化と販促サービスの充実

2009年度経営計画 経営基盤

人材と組織のパワーアップとコーポレート・ガバナンス

人材

- モノづくり…デザイナー・パタンナーの育成
評価制度の確立。インセンティブ制度の導入
- 店舗網……販売員の育成
販売資格制度の導入

組織

- ショップエリアマネージャー体制の整備
全国15のエリアにエリアマネージャーを配置。コミュニケーション強化
と地域密着の店舗運営を目指す
- 部門の役割責任の明確化と意思決定の迅速化
部門責任を管理項目として「見える化」と「会議レス」を促進
経営管理の強化と意思決定の迅速化に繋げる

コーポレート ガバナンス

- 社外取締役の選任
客観的な視点を経営意思決定に反映させ、透明性、健全性を確保
- 内部統制の整備向上
業務改善に視点を置いた内部統制整備

2009年度経営計画 コスト圧縮

販管費 26億54百万円 ⇒ 22億83百万円へ圧縮

■ 削減・合理化を実施済(数値計画に織り込み済み)

(単位:百万円)

	2008年度見通し	2009年度計画	増減	増減比
店舗直接経費	1,469	1,268	△ 201	-13.7%
本部費	302	263	△ 39	-12.9%
物流費	440	351	△ 89	-20.2%
一般管理費	443	401	△ 42	-9.5%
合計	2,654	2,283	△ 371	-14.0%

店舗直接経費・・・店舗閉鎖に伴う販売員・店舗家賃の減少および家賃減額

本部費・・・・・・出張交通費他活動費の削減

物流費・・・・・・返送品の大幅削減、倉庫家賃の削減

一般管理費・・・・システム運用費、業務委託料、本社家賃の削減等

■ 現在検討中(数値計画に織り込んでいないもの)

物流業務の一部アウトソーシングを検討中。固定費を変動費化することにより、2009年度において最大約10百万円のコストダウンが見込まれる。

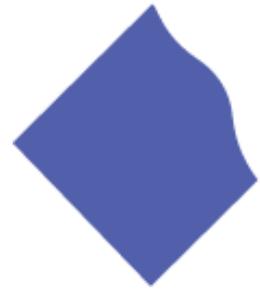
2009年度経営計画 数値計画

2009年度数値計画

(単位:百万円)

	2008年度見通し	2009年度計画	増減比
売上高	4,971	4,710	-5.3%
売上総利益	2,217	2,343	5.7%
販管費	2,654	2,283	-14.0%
営業利益	△ 437	60	-
経常利益	△ 551	30	-
当期純利益	△ 943	10	-
営業キャッシュ・フロー	112	160	42.9%

- 昨今の経済情勢を踏まえ、売上高は5.3%減を計画
- 製造コスト削減とインショップ業態の構造改革により、粗利率の改善を図る
- 販管費は14.0%減の大幅圧縮を計画
- 単年度営業黒字を必達目標として目指す



KIMURATAN

注意事項

本資料に記載されている業績予想は現時点で入手可能な情報に基づき、当社が判断した予想であります。今後様々な要因の変化により、実際の業績は異なる結果となる可能性があります。