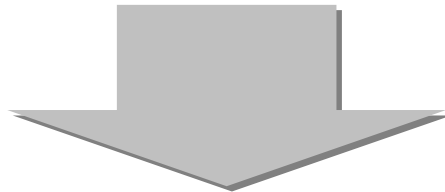


第47期 株主通信

株式会社 キムラタン

47期 重点課題



- ① 製造原価率の低減 2.0%低減しました
- ② 粗利重視の店舗運営 店舗粗利率4.2%改善しました
- ③ 販管費大幅削減 6億15百万円削減しました

【47期に実施した販管費削減施策】

1. 物流業務の外部委託および移転
2. 本社機能を倉庫に移転
3. 販促費、旅費の削減
4. 人件費の削減

47期 事業の経過と成果



**ショップ事業
粗利率の大幅改善**



販売員の資格制度



愛情設計 出産準備アシスタント
畑 中

**販売粗利率の
改善
4.2%**



販売員教育・研修

- ① 正価販売の徹底
- ② お客様満足度向上
- ③ (株)キムラタンリテール発足

**売上より粗利重視
エリアマネージャー制と販売員教育（資格制度）
小売機能を分社・プロ集団化**

47期 事業の経過と成果

大手専門量販店での
チケット展開



卸 事 業
大手取引先シフト
と海外販路の開拓

販売粗利率
の改善

6.7%

ロシアのマタニティ雑誌に
掲載された愛情設計



① 重点取引先取組み強化

② 海外販路の開拓

大手専門量販・大手スーパーヘシフト

ロシア・他

47期 事業の経過と成果

毎週のプレゼント企画



NET 事業
プロモーション強化

子供用オリジナルマスク プレゼントフェア



売上高

4.7%増



- ① 見やすく入りやすいサイト作り (ブログ強化)
- ② 新規会員の獲得 (プレゼント企画充実)
- ③ 週単位のプロモーション強化

47期 事業の経過と成果



47期 業績の推移 セグメント別売上

(単位:百万円)

	46期		47期		%
	金額	構成比	金額	構成比	
ショップ事業	3,171	63.8	2,561	61.3	△19.2
卸事業	1,313	26.4	1,265	30.3	△3.7
NET事業	231	4.6	242	5.8	4.7
その他	256	5.1	111	2.7	△56.5
合計	4,972	100	4,180	100	△15.9

47期 事業の経過と成果



(単位:百万円:%)

	46期	47期	百分比	前期比
売上高	4,972	4,180	100.0	△ 15.9
売上総利益	2,217	2,051	49.1	△ 7.5
販管費	2,654	2,038	48.7	△ 23.2
営業利益	△ 436	13	0.3	-
経常利益	△ 555	△ 30	△ 0.7	-
当期純利益	△ 934	△ 74	△ 1.8	-

売上総利益率は4.5%改善となり、販管費は前期比 6億1,500万円圧縮し、営業利益は黒転し、『**継続企業の前提に関する注記**』を解消しました。

47期 事業の経過と成果



財政状況

(単位:百万円)

	前 期	4 7 期	増減
総 資 産	1,702	1,594	△ 108
負 債	1,018	548	△ 470
うち有利子負債	448	190	△ 258
純 資 産	683	1,046	362
自己資本比率	39.8%	65.6%	—

有利子負債を2億58百万円圧縮しました
期末自己資本比率は65.6%となりました

対処すべき課題

① 海外生産に対する取り組み



- 製造コストのさらなる低減
- 安定的な供給力の確保

② 追加生産体制の確立



- 機会損失と値下げロスを最小化
- 愛情設計からクーラクールへも拡大

③ 店頭収益力向上のための取り組み



- 粗利改善による収益構造の改革
- 追加供給の多頻度化

**お客様満足度の最大化
売上拡大による復活の年**

国内販売

新ブランド投入

(株)キムラタンリテール

百貨店再上陸

海外販路開拓

ロシア・他

新顧客サービス

お客様相談室新設

ショップ事業

- ① 新ブランドピッコロの投入
- ② 売れ筋の早期投入・追加物流体制強化
- ④ VMD強化による店頭魅力度向上
- ⑤ 販売員教育研修制度と表彰制度導入



店頭魅力度向上

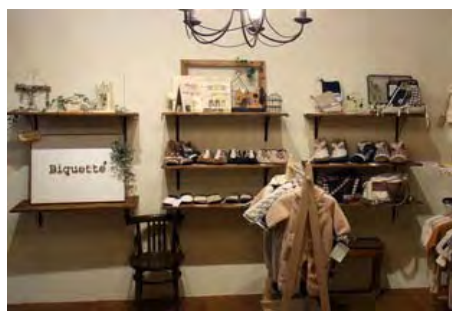
表彰制度



販売員教育・研修

卸 事 業

- ① 新ブランドバブルブーンの投入
- ② 受注体制の整備（ブランドミュージアム新設）
- ③ 百貨店再上陸のための開発部新設
- ④ 海外販売 ロシア

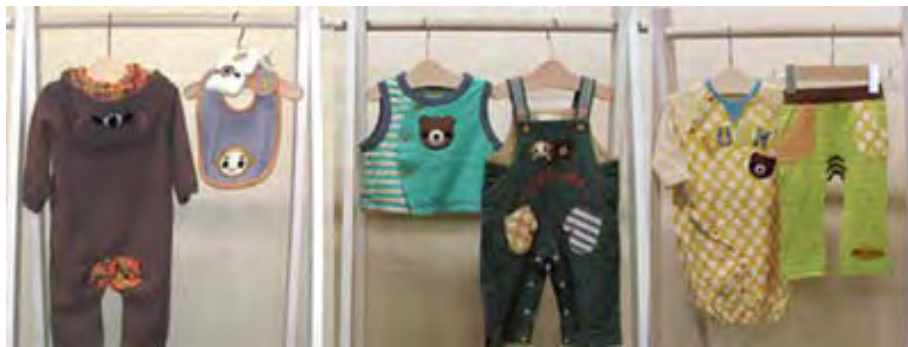


ブランドミュージアム



海外販売 ロシア

商品政策・新ブランド①



商品政策・新ブランド②

BABBLE BOON

A collection for high spirited baby.



BABBLE BOON
A collection for high spirited baby.

パブルブーン
カーコレクション
デビュー!!

なに
なに?

僕たちの
初めての
レースが
決まったよ!

わかったよ!

モナコ
みたいな
市街地
レース!

レースの
開催場所は

砂浜横断の
ラリーかな?

でも、どこで
するかが
わからない!

なるほど
ホットな
レースに
なりそうだ!

0歳児から
3歳児の
元気な男の子の
服の上だよ!

パブルブーンはキムラタンが
元気な男の子 (0歳児から3歳児) に贈る
テイラーガジュアルウェアのニューブランドです。

毎月では僕たちのブランドが
紹介されるよ!どんなウェアか
楽しみにしてね!

サイトも見てね!

キムラタン | 株式会社キムラタン

全国 パースディ 各店 (販売サイズ 50cm - 80cm)
お買い
求めは
キムラタン楽天市場店 検索欄からのアクセスは
こちらから
お問い合わせ: 020-2500-3900
http://www.kimuratan.net.jp/gold/kimuratan-baby-kids/
http://www.kimuratan.net.jp/gold/kimuratan-baby-kids/
KIMURATAN 株式会社キムラタン
〒104-8587 東京都中央区新富1-1-1
TEL: 03-5561-0001 FAX: 03-5561-0002

(PR)



商品政策・新ブランド③



新顧客サービス2

キムラタン手作り工房

今後の顧客サービスの一つの方向として、一つ一つ手作りでお客様のご要望に沿って制作した味のあるモノ作りを始めております。ご高齢者用「愛情設計パジャマ」は当社がベビー服作りで培った素材面、縫製面のノウハウを生かした受注生産パジャマです。



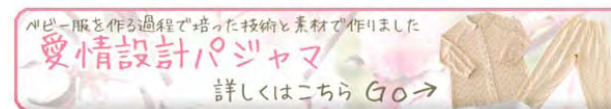
商品の特徴 | スタッフ紹介 | 商品 | 手作り工房誕生秘話

🌿 手作り工房って？

当社のデザイナーさん達はシーズン毎にオリジナルで柄のデザインを起こします。それぞれのブランドのらしさ、キムラタンらしさがいっぱい布を使って、もっとお客様のことを考え抜いた、感謝される商品とサービスをお届けしたいという思いから、ベテラン縫製名人タジさんを中心として生まれました。



現在販売中のアイテム



🌸 選べるデザイン

	花柄+白地 +ラ・モルフェ	オリーブ+キナリ +オーガニックコットン	オリーブ+ベージュ +オーガニックコットン
			
	①えり無し	②えり有り	
			
	③通常	④全開きファスナー付き	
			

次期見通し

(単位:百万円)

	47期	48期	前期比
売上高	4,180	4,240	1.4
売上総利益	2,051	1,930	△5.9
販管費	2,038	1,860	△8.7
営業利益	13	70	438.5
経常利益	△30	50	-
当期純利益	△74	40	-

48期 方針と施策

