



2020年3月期 第2四半期決算短信(日本基準)(連結)

2019年11月1日

上場会社名 株式会社 キムラタン

上場取引所 東

コード番号 8107 URL <http://www.kimuratan.co.jp>

代表者 (役職名) 代表取締役 (氏名) 清川 浩志

問合せ先責任者 (役職名) 常務取締役 (氏名) 木村 裕輔

TEL 078-806-8234

四半期報告書提出予定日 2019年11月7日

配当支払開始予定日

四半期決算補足説明資料作成の有無 : 有

四半期決算説明会開催の有無 : 無

(百万円未満切捨て)

1. 2020年3月期第2四半期の連結業績(2019年4月1日～2019年9月30日)

(1) 連結経営成績(累計)

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2020年3月期第2四半期	2,172	24.7	291		297		300	
2019年3月期第2四半期	1,742	7.3	298		310		320	

(注) 包括利益 2020年3月期第2四半期 303百万円 (%) 2019年3月期第2四半期 315百万円 (%)

	1株当たり四半期純利益	潜在株式調整後1株当たり四半期純利益
	円 銭	円 銭
2020年3月期第2四半期	2.69	
2019年3月期第2四半期	3.14	

(2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
2020年3月期第2四半期	2,986	967	31.9	8.11
2019年3月期	2,998	1,065	35.2	9.52

(参考) 自己資本 2020年3月期第2四半期 953百万円 2019年3月期 1,056百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2019年3月期		0.00		0.00	0.00
2020年3月期		0.00			
2020年3月期(予想)				0.00	0.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無 : 無

3. 2020年3月期の連結業績予想(2019年4月1日～2020年3月31日)

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する当期純利益		1株当たり当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	5,400	33.6	130		150		160		1.40

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無 : 有

注記事項

- (1) 当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動(連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動) : 無
新規 社 (社名) 、 除外 社 (社名)
- (2) 四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用 : 無
- (3) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示
会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
以外の会計方針の変更 : 無
会計上の見積りの変更 : 無
修正再表示 : 無

(4) 発行済株式数(普通株式)

期末発行済株式数(自己株式を含む)	2020年3月期2Q	117,460,310 株	2019年3月期	111,009,310 株
期末自己株式数	2020年3月期2Q	8,763 株	2019年3月期	8,763 株
期中平均株式数(四半期累計)	2020年3月期2Q	111,635,071 株	2019年3月期2Q	101,923,510 株

四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です

業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後の様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。業績予想の前提となる情報及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、添付資料5ページの「連結業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報	2
(1) 経営成績に関する説明	2
(2) 財政状態に関する説明	5
(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明	5
2. 四半期連結財務諸表及び主な注記	6
(1) 四半期連結貸借対照表	6
(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書	8
四半期連結損益計算書	
第2四半期連結累計期間	8
四半期連結包括利益計算書	
第2四半期連結累計期間	9
(3) 四半期連結キャッシュ・フロー計算書	10
(4) 四半期連結財務諸表に関する注記事項	11
(継続企業の前提に関する注記)	11
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	12
(セグメント情報等)	13
3. その他	14
継続企業の前提に関する重要事象等	14

1. 当四半期決算に関する定性的情報

(1) 経営成績に関する説明

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する四半期純利益
2020年3月期 第2四半期	2,172	△291	△297	△300
2019年3月期 第2四半期	1,742	△298	△310	△320
増減率	24.7	—	—	—

当第2四半期連結累計期間（2019年4月1日から2019年9月30日まで）におけるわが国経済は、企業の設備投資が底堅く推移しましたが、消費支出については消費マインドの悪化により基調判断は力強さを欠く状況となりました。

アパレル業界においては、生活必需品の値上げなどから、消費者の衣料品に対する節約志向は依然として根強く、厳しい状況が続いております

このような状況の中、当社は、赤字体質から脱却し経営再建を果たしていくために、当社筆頭株主である株式会社レゾンディレクションの代表者である清川浩志氏を新社長として経営体制を刷新し、新たに策定した経営再建計画である「事業計画2019-2020」の実行に取り組んでまいりました。

事業計画の策定と実行にあたり、全社員が行動の指針とすべきコア・バリュー（中核的価値観）として、“Speed”、“Change”、“Innovation”の3つを掲げ、これを全社で共有しております。事業計画推進の原動力として、特に「スピード」を重視することを日々徹底しながら、黒字化の達成に向け全員で邁進してまいります。

事業戦略については、「短期戦略」と「中期戦略」を同時に実行することで、早期の黒字化の実現と将来の成長を目指してまいります。事業戦略の骨子と取り組み状況は以下のとおりです。

A 着手済みの短期戦略

① 店舗運営体制の改革、② 組織構造の改革、③ 経費削減を基軸とし、2019年4月までに体制整備を完了いたしました。現在、新たな組織・体制にて、効率的な情報共有と意思決定のスピード化を図りながら、売上拡大と経費削減に努めております。

B 2019年度短期戦略

① ブランド・リニューアル

2019年9月に日本製新生児ブランド「愛情設計」について、よりスタイリッシュなブランドへと全面リニューアルを実施しました。新たに「うるおいシルクコットン」を加え、“First touch” —赤ちゃんを想うお母さんの愛情—をコンセプトとして、新生児ブランドとしての地位の確立を目指してまいります。

また、2019年9月に新ブランド“n.o.u.s”（ノウズ）をデビューさせました。ベーシックとトレンドを融合させたデザイン・シルエット、洗練されたカラーとテキスタイルを、大人感覚のアイテムに落とし込みながらも買い求めやすい価格で提案することをコンセプトとして、新たな顧客層の拡大により売上増を目指しております。

② 粗利率の向上

生産管理体制の強化に加え、生産拠点の見直しにより原価率の低減を図っております。目下、中国において、よりコスト競争力のある工場の開拓を進めており、2019年冬物以降生産拠点のシフトを進め、一層の原価低減につなげてまいります。加えて、プロパー販売の強化にも取り組み、値下げ率の抑制による粗利率の向上を実現させてまいります。

③ 会員数の増加

WebサイトやSNSなどを活用して顧客との接点を増やし、リアル店舗とECの連携によって、会員数の増加を図り、売上拡大につなげてまいります。2019年4月より、Baby PlazaにおいてSNSの活用を開始するとともに、会員の獲得に注力してまいりました。

今後もデジタル技術の活用、リアル店舗とECの連携を強化し、顧客にとっての利便性の向上を図りながら会員獲得に努めてまいります。

C 中期戦略

① M&A戦略

2019年3月にベビー・子供服飾雑貨メーカーの中西株式会社（以下、「中西」といいます。）を買収し、現在、シナジーの最大化に向けて取り組んでおります。中西による当社製品のOEM生産だけでなく、中西が所有するブランドの当社ECにおける販売にも取り組み、店舗及びECにおいて総合的に服飾雑貨を強化し、売上拡大とシナジーの最大化につなげてまいります。

今後も、同業他社とのシナジーと異業種への展開を視野に入れ、アパレル関連、子ども関連やファミリーをターゲットとする事業等のM&Aによる成長機会を追求していきます。

② ウェアラブルIoT事業

現在、バイタルデータから独自のアルゴリズムで園児の体調を可視化した園児見守りソリューション“cocolin”（ココリン）を開発し、保育所への営業活動、全国展開に向けた代理店募集に取り組んでおります。幼児教育・保育の無償化に伴う保育サービスに対するニーズの増加とともに、安全・安心についての関心が高まる中、全国の保育所に展開し、保育所の安全性と保育の質の向上に貢献していきたいと考えております。

③ 海外戦略

少子化による国内市場の縮小が避けられない状況下で、海外での事業展開は、将来の成長のためには重要であると考えております。当年度においても、複数の中国アパレル企業との対話を重ねておりますが、引き続き候補先の選定・協議を継続し、海外パートナー・シップの再構築を目指してまいります。

当第2四半期の売上高は、前年同期比24.7%増の21億72百万円となりました。2019年3月に中西を連結子会社化したことにより大幅な増収となりました。既存アパレル事業ではBaby Plaza、BOBSON ショップの既存店売上が前年実績を下回りましたが、ネット通販の販売が堅調な推移となった結果、前年同期比2.5%減となりました。

売上総利益率は、前年同期と比べ1.5ポイント減の49.3%となりました。これは、中西の連結子会社化により、相対的に粗利率の低い卸販売の割合が高まったことによるものです。既存アパレル事業においては、製造原価率の低減と持越し在庫削減による改善が見られ、売上総利益率は前年同期に対し2.0ポイントの改善となりました。以上の結果、全社売上総利益額は売上増に伴い前年同期比21.2%増の10億71百万円となりました。

販売費及び一般管理費につきましては、店舗運営体制の見直しによる経費削減やその他固定費削減に努めた結果、既存アパレル事業の販管費は前年同期比1.5%減となりました。全体では中西の販管費が純増となったことと、ウェアラブルIoT事業関連の経費増により、前年同期比15.2%増の13億62百万円となりました。

以上の結果、当第2四半期の営業損失は2億91百万円（前年同期は営業損失2億98百万円）となり、経常損失は2億97百万円（前年同期は経常損失3億10百万円）、親会社株主に帰属する四半期純損失は3億円（前年同期は四半期純損失3億20百万円）となりました。

アパレル事業

主力のBaby Plazaの既存店ベースの売上高は、前年同期比5.5%減と厳しい結果となりました。4月において例年より気温が低い日が続く、夏物の立ち上がりが遅れたことが減収要因となりましたが、梅雨明け以降は気温の上昇とともに夏物販売は堅調に推移しました。9月には新ブランド“n.o.u.s”のデビュー、新生児ブランド「愛情設計」のリニューアルを実施しました。残暑の影響もあり、9月単月の売上高は伸び悩む結果となりましたが、“n.o.u.s”ではトレンド性を重視した素材とシルエットにこだわったスタイルが、若い世代を中心に好評であり、愛情設計についても、今後のアイテム充実とともに売上増に期待ができる状況となっております。

BOBSON ショップの既存店ベースの売上高は、前年同期比2.1%減となりました。Baby Plazaと同様に4月の低気温による落ち込みが影響し、累計では前期実績を割り込みましたが、気温の上昇とともに夏物の販売は持ち直し、当第2四半期会計期間の既存店ベースの売上高は前期実績を上回るまで回復いたしました。

テナントショップの既存店売上はアウトレット販売が低調であったことにより、前年同期比3.7%減となりましたが、前第2四半期以降の新規出店による店舗数増により、全店ベースでは24.6%増となりました。

当第2四半期における出退店については、テナントショップ1店舗の新規出店とBaby Plaza3店舗の退店を実施し、当四

半期末の店舗数は254店舗となりました。

以上の結果、Baby Plaza、BOBSON ショップ及びテナントショップのショップ3業態の売上高は、前年同期比 3.5%減の12億76百万円となりました。

ネット通販では、春物の販売が堅調に推移したことと、持ち越し在庫の販売を重点的に行ったことにより、売上高は前年同期比 4.6%増の3億38百万円となりました。

専門店卸においては、市況の厳しさから受注低迷が継続しており、売上高は前年同期比 44.7%減の61百万円となりました。

以上に加え、2019年3月に子会社化した中西の売上高が純増となったことにより、アパレル事業の売上高は、前年同期比 25.2%増の21億51百万円となりました。

その他事業

当社は、子育て応援企業をキーワードとして業容の拡大を図るべく、前期に開始した保育園事業に続き、保育施設等における安心・安全の確保に資するサービスを目指して、ウェアラブル事業への参入を決定し園児見守りソリューション”cocoin”の提供に向けて取り組んでまいりました。当四半期においては、2019年6月に開催された「保育博 2019」に”cocoin”を出展しましたが、全国の保育施設からも非常に高い関心を得るところとなっております。

現在、保育所への営業活動、代理店募集に取り組んでおり、全国の保育所への提供を通じて、安全性の向上と保育の質の向上に貢献するとともに、事業領域の拡大と本業アパレル事業とのシナジー創出により、企業価値の回復・向上を目指してまいります。

以上の結果、当四半期におけるその他事業の売上高は、保育事業の収入により20百万円となりました。

以上のとおり、当第2四半期累計期間の既存アパレル事業の売上高は、前年同期比 2.5%の減収となり、損益についても小幅の改善にとどまったことにより、全社業績は目標値を下回る結果となりました。

しかしながら、既存アパレル事業の売上高は、第1四半期の前年同期比 5.0%の減収に対し、第2四半期会計期間（2019年7月1日～2019年9月30日）では0.3%増と微増ながらも増収に転じております。

今後も、新たな体制にて「スピード感」を重視した店舗運営の徹底とECの強化を図り、売上拡大につなげるとともに、引き続き粗利率の改善、経費の削減に努め、通期の業績改善に向け全社で邁進してまいります。

※ Baby Plaza：新生児・ベビー向けを中心としたミックス・ブランド型の総合スーパー等における売場内ショップ。

BOBSON ショップ：トドラー（3～7歳児）向けを主体としたBOBSONブランドの総合スーパーにおける売場内ショップ。

（2）財政状態に関する説明

	前連結会計年度末	当第2四半期 連結会計期間	増減
総資産（百万円）	2,998	2,986	△11
純資産（百万円）	1,065	967	△98
自己資本比率（%）	35.2	31.9	—
1株当たり純資産（円）	9.52	8.12	△1.41
借入金残高（百万円）	1,496	1,330	△165

総資産は、前連結会計年度末と比べ、11百万円減少し29億86百万円となりました。主な減少は、現金及び預金2億23百万円、受取手形及び売掛金1億25百万円であり、主な増加は、商品及び製品3億19百万円であります。

負債は、前連結会計年度末と比べ、86百万円増加し20億19百万円となりました。主として借入金が1億65百万円減少し、支払手形及び買掛金が2億86百万円増加しました。

純資産は、前連結会計年度末と比べ、98百万円減少し9億67百万円となりました。主に、2019年9月に実施した第三者割当増資により、資本金及び資本準備金の合計1億99百万円の増加要因と、親会社株主に帰属する四半期純損失3億円の減少要因によるものです。

以上の結果、自己資本比率は、前連結会計年度末の35.2%から31.9%となりました。

（3）連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

当第2四半期累計期間の業績は、中西の連結子会社化により全体では増収となったものの、既存アパレル事業の売上高は前年同期比2.5%の減収となり、損益についても小幅の改善にとどまる厳しい結果となりました。しかしながら、当第2四半期会計期間（2019年7月1日～2019年9月30日）の既存アパレル事業の売上高は、前年同期比0.3%増と微増ながらも増収基調に転じており、第3四半期以降は、新ブランド“n.o.u.s”、「愛情設計」のリニューアル効果による増収も見込まれます。今後も、店舗運営の一層の強化とリアル店舗とECの連携強化に取り組み、売上拡大に努めてまいります。

さらに、粗利率改善に向けた生産拠点のシフト、一層の経費削減も進行させており、上期の落ち込みの挽回に全力で取り組んでまいります。

加えて、2019年8月27日付公表の「第三者割当による新株式の発行及び第14回新株予約権の発行に関するお知らせ」に記載のとおり、当社は、当社代表取締役である清川浩志氏及び当社第2位の株主の関係を有する株式会社大都商會を割当先として、新株式及び新株予約権の発行を決議し、同9月13日に約2億円の払込が完了しました。

これにより、前掲の戦略実行をより確かなものとしながら本業の業績回復と全社の経営再建に鋭意取り組んでまいり所存であります。

しかしながら、昨今のアパレル市場の厳しい環境を考慮すると当第2四半期の落ち込みをもカバーすることは厳しい見通しであり、通期の業績予想を修正いたしました。

数値の詳細につきましては、本日公表いたしました「2020年3月期 第2四半期連結累計期間の業績予想値と実績値との差異及び通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。

2. 四半期連結財務諸表及び主な注記

(1) 四半期連結貸借対照表

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2019年3月31日)	当第2四半期連結会計期間 (2019年9月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	472	248
受取手形及び売掛金	676	551
電子記録債権	8	5
有価証券	13	-
商品及び製品	1,347	1,667
仕掛品	0	20
原材料及び貯蔵品	35	47
その他	65	89
貸倒引当金	△6	△6
流動資産合計	2,613	2,624
固定資産		
有形固定資産	260	271
無形固定資産	13	15
投資その他の資産		
破産更生債権等	19	20
その他	114	78
貸倒引当金	△23	△24
投資その他の資産合計	110	74
固定資産合計	385	362
資産合計	2,998	2,986
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	128	414
短期借入金	306	301
1年内返済予定の長期借入金	285	241
未払法人税等	13	9
資産除去債務	-	1
ポイント引当金	8	7
その他	279	238
流動負債合計	1,021	1,214
固定負債		
長期借入金	904	788
資産除去債務	0	1
その他	6	15
固定負債合計	911	805
負債合計	1,933	2,019

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2019年3月31日)	当第2四半期連結会計期間 (2019年9月30日)
純資産の部		
株主資本		
資本金	1,738	1,838
資本剰余金	1,056	1,156
利益剰余金	△1,744	△2,044
自己株式	△4	△4
株主資本合計	1,045	945
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	-	△1
繰延ヘッジ損益	0	△0
為替換算調整勘定	9	9
その他の包括利益累計額合計	10	7
新株予約権	9	14
純資産合計	1,065	967
負債純資産合計	2,998	2,986

(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書

四半期連結損益計算書

第2四半期連結累計期間

(単位：百万円)

	前第2四半期連結累計期間 (自2018年4月1日 至2018年9月30日)	当第2四半期連結累計期間 (自2019年4月1日 至2019年9月30日)
売上高	1,742	2,172
売上原価	858	1,100
売上総利益	884	1,071
販売費及び一般管理費	1,182	1,362
営業損失(△)	△298	△291
営業外収益		
受取利息	0	0
受取配当金	0	0
助成金収入	2	-
為替差益	-	1
その他	1	6
営業外収益合計	3	8
営業外費用		
支払利息	4	10
株式交付費	6	1
為替差損	0	-
その他	4	2
営業外費用合計	15	14
経常損失(△)	△310	△297
特別損失		
固定資産除却損	0	-
本社移転費用	2	-
災害による損失	5	1
特別損失合計	7	1
税金等調整前四半期純損失(△)	△318	△298
法人税、住民税及び事業税	2	1
法人税等合計	2	1
四半期純損失(△)	△320	△300
親会社株主に帰属する四半期純損失(△)	△320	△300

四半期連結包括利益計算書
第2四半期連結累計期間

(単位：百万円)

	前第2四半期連結累計期間 (自 2018年4月1日 至 2018年9月30日)	当第2四半期連結累計期間 (自 2019年4月1日 至 2019年9月30日)
四半期純損失(△)	△320	△300
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	-	△1
繰延ヘッジ損益	6	△0
為替換算調整勘定	△0	△0
その他の包括利益合計	5	△2
四半期包括利益	△315	△303
(内訳)		
親会社株主に係る四半期包括利益	△315	△303

(3) 四半期連結キャッシュ・フロー計算書

(単位:百万円)

	前第2四半期連結累計期間 (自2018年4月1日 至2018年9月30日)	当第2四半期連結累計期間 (自2019年4月1日 至2019年9月30日)
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前四半期純損失(△)	△318	△298
減価償却費	12	14
貸倒引当金の増減額(△は減少)	△0	0
ポイント引当金の増減額(△は減少)	-	△0
受取利息及び受取配当金	△0	△0
支払利息	4	10
為替差損益(△は益)	0	△0
固定資産除却損	0	-
災害損失	0	1
売上債権の増減額(△は増加)	120	127
たな卸資産の増減額(△は増加)	△149	△353
仕入債務の増減額(△は減少)	123	286
破産更生債権等の増減額(△は増加)	0	△0
その他	△40	△69
小計	△245	△281
利息及び配当金の受取額	0	0
利息の支払額	△6	△11
法人税等の支払額	△3	△5
営業活動によるキャッシュ・フロー	△255	△297
投資活動によるキャッシュ・フロー		
有形固定資産の取得による支出	△41	△2
無形固定資産の取得による支出	-	△4
投資有価証券の取得による支出	-	△6
その他の収入	3	53
その他の支出	△38	△2
投資活動によるキャッシュ・フロー	△75	37
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入れによる収入	-	100
短期借入金の返済による支出	△95	△104
長期借入金の返済による支出	△58	△160
株式の発行による収入	478	198
新株予約権の発行による収入	9	5
自己新株予約権の取得による支出	△12	-
ファイナンス・リース債務の返済による支出	-	△1
自己株式の取得による支出	△0	-
財務活動によるキャッシュ・フロー	322	36
現金及び現金同等物に係る換算差額	△0	△0
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	△9	△223
現金及び現金同等物の期首残高	356	429
現金及び現金同等物の四半期末残高	346	206

（4）四半期連結財務諸表に関する注記事項

（継続企業の前提に関する注記）

当社グループでは、前連結会計年度において6期連続してマイナスの営業キャッシュ・フローを計上しており、また、当第2四半期連結累計期間において2億91百万円の営業損失及び3億円の親会社株主に帰属する四半期純損失を計上しております。

当該状況により、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況が存在しております。

当社グループは、以下の対応策を着実に実行することで、当該状況を早期に解消し、業績及び財務体質の改善を目指してまいります。

1. 収益改善に向けた対応策

当社はこのような状況を早期に解消し経営再建を果たしていくために、経営体制の刷新・強化を図り、新たに策定した経営再建計画である「事業計画2019-2020」の実行に取り組んでおります。

事業計画の策定と実行にあたり、全社員が行動の指針とすべきコア・バリュー（中核的価値観）として、“Speed”、“Change”、“Innovation”の3つを掲げ、これを全社で共有しております。事業計画推進の原動力として、特に「スピード」を重視することを日々徹底しながら、黒字化の達成に向け全員で邁進してまいります

事業戦略については、「短期戦略」と「中期戦略」を同時に実行することで、早期の黒字化の実現と将来の成長を目指してまいります。事業戦略の骨子は以下のとおりです。

A 着手済みの短期戦略（2019年4月までに体制整備完了）

① 店舗運営体制の改革

本社からのダイレクトな店舗運営、双方向の情報共有、きめ細かな店舗フォロー、スピード感ある実行により、「売れる店づくり」に取り組む、売上拡大を目指してまいります。

② 組織構造の改革

2019年2月に階層的な組織を排し、フラットかつダイレクトな組織構造へと改革を実施し、意思決定のスピード化と生産性の向上を図り、経営再建の基盤といたします。

③ 経費削減

エリアマネージャー体制の見直し、店舗採算管理の強化、費用対効果の検証の徹底等により、大幅な経費削減を実施いたします。

B 2019年度短期戦略

① ブランド・リニューアル

まず、日本製の新生児ブランド「愛情設計」について、よりスタイリッシュでライフスタイル提案型のブランドへと全面リニューアルを実施し、新生児ブランドとしての確固たる地位を構築してまいります。また、トレンド性を重視した洗練されたアイテムを買い求めやすい価格で提案する新ブランド“n.o.u.s”（ノウズ）を2019年9月に立ち上げ、新たな顧客層の拡大により売上増を目指します。

② 粗利率の向上

生産管理体制の強化や生産拠点の見直し等の施策により原価率の低減を図るとともに、プロパー販売の向上に努め、粗利率の向上を実現させてまいります。

③ 会員数の増加

We bサイトやSNSなどを活用して顧客との接点を増やし、リアル店舗とECの連携によって、会員数の増加を図り、売上拡大につなげてまいります。

C 中期戦略

① M&A戦略

2019年3月8日に公表のとおり、2019年3月にベビー・子供服飾雑貨メーカーの中西株式会社を買収し、現在、シナジーの最大化に向けて取り組んでおりますが、今後も、同業他社とのシナジーと異業種への展開を視野に入れ、アパレル関連、子ども関連やファミリーをターゲットとする事業等のM&Aによる成長機会を追求していきます。

② ウェアラブルIoT事業

現在、バイタルデータから独自のアルゴリズムで園児の体調を可視化した園児見守りソリューション“cocolin”(ココリン)の開発は最終段階にあります。安全・安心についての関心が高まる中、全国の保育所に展開し、保育所の安全性と保育の質の向上に貢献していきたいと考えております。

③ 海外戦略

少子化による国内市場の縮小が避けられない状況下で、将来の成長のためには重要であり、今後、海外パートナー・シップの再構築を目指してまいります。

以上の取り組みについて、これまでにないスピード感をもって実行し、早期の業績改善と今後の成長を実現させるべく鋭意努力してまいります。

2. 財務体質の改善

(1) 在庫の削減とキャッシュ・フローの確保

2017年度までの3期間において在庫が大きく増加しキャッシュ・フローのマイナスを招いており、前期においてはBaby Plaza、BOBSON各店での持ち越し在庫の販売強化と商品仕入の適正なコントロールにより在庫の削減を図りました。2019年度以降も持ち越し在庫の販売強化に努めるとともに、仕入コントロールをさらに徹底し、キャッシュ・フローの確保を実現してまいります。

(2) 運転資金確保

当社グループは、これまで、取引金融機関との緊密な関係維持に努めてまいりました。定期的に業績改善に向けた取組み状況等に関する協議を継続しており、今後も取引金融機関より継続的な支援が得られるものと考えております。

しかしながら、これらの対応策は実施途上であり、現時点では継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められます。

なお、四半期連結財務諸表は継続企業を前提として作成しており、継続企業の前提に関する重要な不確実性の影響を四半期連結財務諸表に反映していません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

当社は、2019年8月27日開催の取締役会において、第三者割当増資による新株式発行及び第14回新株予約権の発行を決議し、2019年9月13日に払込手続が完了しました。

これにより、資本金が99百万円、資本準備金が99百万円増加し、当連結会計期間末において資本金が18億38百万円、資本剰余金が11億56百万円となっております。

(セグメント情報等)

I 前第2四半期連結累計期間(自 2018年4月1日 至 2018年9月30日)

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

(単位:百万円)

	報告セグメント			四半期連結損益 計算書計上額 (注)
	アパレル事業	その他事業	計	
売上高				
外部顧客への売上高	1,718	23	1,742	1,742
セグメント間の内部 売上高又は振替高	—	—	—	—
計	1,718	23	1,742	1,742
セグメント損失(△)	△297	△0	△298	△298

(注) セグメント損失(△)は、連結損益計算書の営業損失と一致しております。

II 当第2四半期連結累計期間(自 2019年4月1日 至 2019年9月30日)

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

(単位:百万円)

	報告セグメント			四半期連結損益 計算書計上額 (注)
	アパレル事業	その他事業	計	
売上高				
外部顧客への売上高	2,151	20	2,172	2,172
セグメント間の内部 売上高又は振替高	—	—	—	—
計	2,151	20	2,172	2,172
セグメント損失(△)	△282	△8	△291	△291

(注) セグメント損失(△)は、連結損益計算書の営業損失と一致しております。

3. その他

継続企業の前提に関する重要事象等

当社グループでは、前連結会計年度において6期連続してマイナスの営業キャッシュ・フローを計上しており、当第2四半期連結累計期間において2億91百万円の営業損失及び3億円の親会社株主に帰属する四半期純損失を計上しております。

当該状況により、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況が存在しております。

当社グループは、「2. 四半期連結財務諸表及び主な注記 (4) 四半期連結財務諸表に関する注記事項(継続企業の前提に関する注記)」に記載の対応策を実施することにより、当該状況を早期に解消し、業績及び財務体質の改善を目指してまいります。これらの対応策は実施途上であり、現時点では継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められます。