

2019年度（2020年3月期）
連結決算の概要

2020年5月15日

株式会社 キムラタン

I 2019年度（2020年3月期）連結決算の概要

2019年度連結決算サマリー

2019年度 業績目標

売上高	5,700百万円	(前期比	+41.0%)
営業利益	30百万円	(対前期	+652百万円)
当期純利益	5百万円	(対前期	+659百万円)

2019年度 業績概要

売上高	4,916百万円	(前期比	+21.6%)
営業利益	△457百万円	(対前期	+164百万円)
当期純利益	△580百万円	(対前期	+73百万円)

2020年度 業績予想

現時点で、新型コロナウイルスの影響を合理的に算定することが困難であり、
2020年度の業績予想は未定とする
開示可能となった時点で速やかに公表する

2019年度連結業績サマリー

中西の子会社化により21.6%の増収。既存アパレルは4.3%の減収

単位：百万円

	2018年度	2019年度	前期比(%)
売上高	4,042	4,916	+21.6
売上総利益	1,970	2,376	+20.6
売上総利益率	48.7%	48.3%	△0.4pt
販管費	2,592	2,833	+9.3
営業利益	△622	△457	-
営業外損益	△17	△22	-
経常利益	△639	△479	-
特別損益	△9	△93	-
当期純利益	△654	△580	-

主な変動要因

売上高 前期比 +21.6% (中西M&Aにより純増)

既存アパレル事業 △4.3%

2Q以降増収基調となるが暖冬とコロナウィルスの影響

売上総利益率 対前期 △0.4ポイント

中西の子会社化により相対的に粗利率の低い卸割合増加

既存アパレル事業 +2.2ポイント

販売費・一般管理費 前期比 +9.3%

既存アパレル事業 △5.7%

中西・保育園・ウェアラブルIoT事業経費が純増

営業外損益

支払利息、株式交付費が増加

特別損益

保守的な前提により89百万円の減損損失計上

2019年度業態別売上高の分析

既存アパレルは2Q以降回復基調ながら暖冬及び新型ウィルスにより減収

単位：百万円

	2018年度	2019年度	前期比(%)
全社合計	4,042	4,916	+21.6
■ Baby Plaza	2,063	1,960	△5.0
■ BOBSON	646	579	△10.4
■ テナント	297	314	+5.6
■ ネット通販	825	860	+4.3
■ 専門店・海外	163	109	△33.0
既存アパレル合計	3,995	3,824	△4.3
■ 中西	—	1,026	—
■ その他	46	66	+42.1

主な変動要因

- Baby Plaza（既存店売上前期比 △2.7%）
通期減少ながら、ブランドリニューアルに効果
- BOBON（既存店売上前期比 △9.8%）
夏物～秋冬物実売期は堅調ながら暖冬により苦戦
- テナントショップ（既存店売上高 △8.8%）
アウトレット店の販売が不調
- ネット通販
春物販売が堅調。持越し在庫を重点販売
- 専門店卸
市況の厳しさから受注低迷が継続
- 中西
2020年春夏物よりシナジー本格化
- その他
4園の運営受託により保育園事業が増収

2019年度連結バランスシート

暖冬による冬物不調、期末の売上減少により在庫が増加

単位：百万円

	2019年 3月末	2020年 3月末	増減
総資産	2,998	2,805	△192
流動資産	2,613	2,548	△65
現金・預金	472	266	△205
受取手形・売掛金	676	606	△70
商品及び製品	1,347	1,514	166
固定資産	385	257	△127
負債	1,933	2,017	84
買掛金	128	377	249
借入金	1,496	1,348	△147
純資産	1,065	787	△277

主な変動要因

現金・預金

主に営業CFのマイナスによる

受取手形・売掛金

既存アパレル事業の売掛金が減少

商品及び製品

暖冬の影響や期末の売上減少により在庫増となる
中西では受注増に伴って春夏在庫が増加した

買掛金

主として輸入手形の増加による

借入金

約定返済により純額で1億47百万円減少

純資産

増減は、主として当期純損失△5億80百万円と
増資による資本金等の増加2億91百万円による

2019年度連結キャッシュ・フロー計算書

赤字幅は縮小するが在庫増により営業CFの大幅な改善には至らず

単位：百万円

	2018年度	2019年度	増減
営業キャッシュ・フロー	△399	△375	24
税金等調整前当期純損失	△649	△573	75
減価償却費	27	24	△3
売上債権の増減（△は増加）	81	69	△11
たな卸資産の増減（△は増加）	126	△180	△306
仕入債務の増減（△は減少）	40	249	208
その他	△26	35	61
投資キャッシュ・フロー	159	△65	△225
財務キャッシュ・フロー	313	141	△171
現金・現金同等物期末残高	429	130	△299

営業キャッシュ・フロー

赤字幅は縮小するが在庫増加によりキャッシュフローマイナスは小幅改善にとどまる

投資キャッシュ・フロー

主に店舗設備の取得による支出と定期預金の預入

財務キャッシュ・フロー

主に借入金の純減1億47百万円と新株式の発行による収入2億82百万円（純額）による

Ⅱ 2020年度（2021年3月期）事業計画の概要

2020年度 事業計画のコンセプト

先行きが極めて不透明な状況下、売上横ばいで利益が出せるよう徹底して体質強化を図るとともに、キャッシュ・フローの黒字化を目指す

1 利益体質に向け、損益分岐点の大幅引き下げと実現可能性の高い売上計画の実行

① 損益分岐点の大幅な引き下げ

不採算要素の排除、固定費削減、変動費比率低減、コスト低減と粗利率の改善

② 実現可能性の高い売上計画の実行

構造変化による売上拡大：サイズ展開、売場ロケーション変更、新規出店等

ECの強化：機能強化による顧客満足向上と顧客の掘り起こし・囲い込み

2 キャッシュ・フローの大幅改善・黒字化を目指す

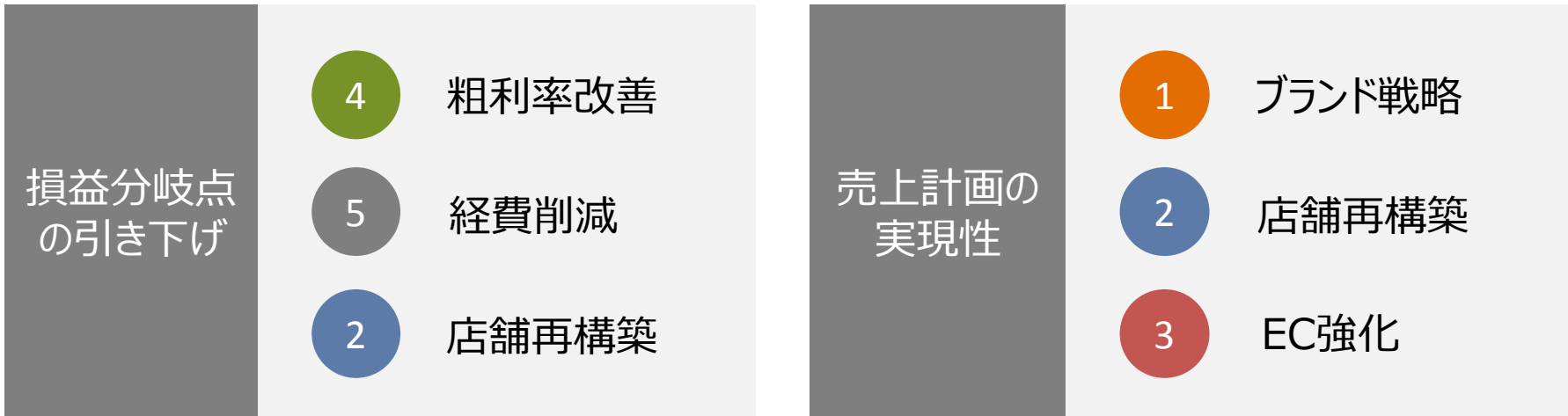
売上計画未達により在庫増となる状況を解消し、営業キャッシュ・フローの黒字化を目指す

3 2020年度：赤字大幅縮小 2021年度：延長線上に黒字化を見込める計画とする

新型コロナウイルスの影響もあり、先行き不透明な状況下、2020年度は大幅な赤字縮小を目標としつつ、徹底した体質強化と新規事業の確立を図り、2021年度黒字化を目指す

2020年度 事業計画の概略

アパレル事業の利益体質への変革と将来成長に向けた新規事業の確立



先行き不透明な状況下、2020年度は大幅な赤字縮小を目標としつつ、徹底した体質強化と新規事業確立を図り、2021年度黒字化を目指す



アパレル事業の主要施策 概略

1 ブランド戦略

10ブランドから7ブランドへと統廃合。最適化・効率化・コスト低減を図る
既存ベビー・トドラーブランドの刷新、乳児ブランドのリニューアルを実施

2 店舗再構築

店舗のスクラップ&ビルドを加速させ、不採算要素を排除、店舗の効率化を図る
Baby Plazaにおいては取扱いサイズ拡充による顧客数拡大を図る
Bobsonにおいては女兒向けブランド投入による顧客層の拡大を図る

3 EC強化

リアル店舗とECの会員一元化を図り、顧客との接点を増やす
ECサイトの機能強化により顧客の買いまわり易さ、利便性の向上
SNS活用、コンテンツ充実、アプリ等デジタル・マーケティング強化による顧客の掘り起こしと、囲い込み

アパレル事業の主要施策 概略

4 粗利率改善

ブランド統廃合・型数絞込みによる、高コスト要因の排除とロット増による原価低減
現在進行中の生産拠点シフトをさらに加速
定番商品の拡充、追加生産体制による割引率の抑制

5 経費削減

店舗経費の削減、変動費比率の低減
ブランド統廃合による削減、展示会費用の削減、本社人員配置の見直し等、さらなる固定費削減

以上の取り組みにより赤字を大幅に圧縮・キャッシュフローの改善を図る

新規事業の主要施策 概略

1 保育園事業

自社設置のキムラタン保育園に加え、阪神間に4園の運営受託を開始
規模拡大による効率化を背景に、より質の高い保育サービスを提供する

2 ウェアラブルIoT事業

2020年2月よりサービスの提供を開始し、導入園を順次拡大
代理店の拡充、人員増による拡販体制の構築

3 オフ・プライス・ショップ

既存店数店舗をオフ・プライス・ショップに転換し、活性化を図るとともに、
新店舗業態としての可能性を模索する

2020年度に事業として確立し、将来成長の基盤とする

2020年度の業績予想について

前掲のとおり、2020年度は大幅な赤字縮小を目指してまいりますが、
具体的な業績予想につきましては、新型コロナウイルスの影響を現段階にお
いて合理的に算定することが困難なことから未定としております。
具体的な数値・業績予想が可能となった段階で公表いたします。

