

# 第53回 定時株主総会

---

2016年6月24日

株式会社 キムラタン

# 第53回定時株主総会 報告事項

---

- I 過去3ヶ年の推移
- II 2015年度（第53期）事業の経過及び成果
- III 中期経営計画の概要
- IV 2016年度業績予想

# **I 過去3ヶ年の推移**

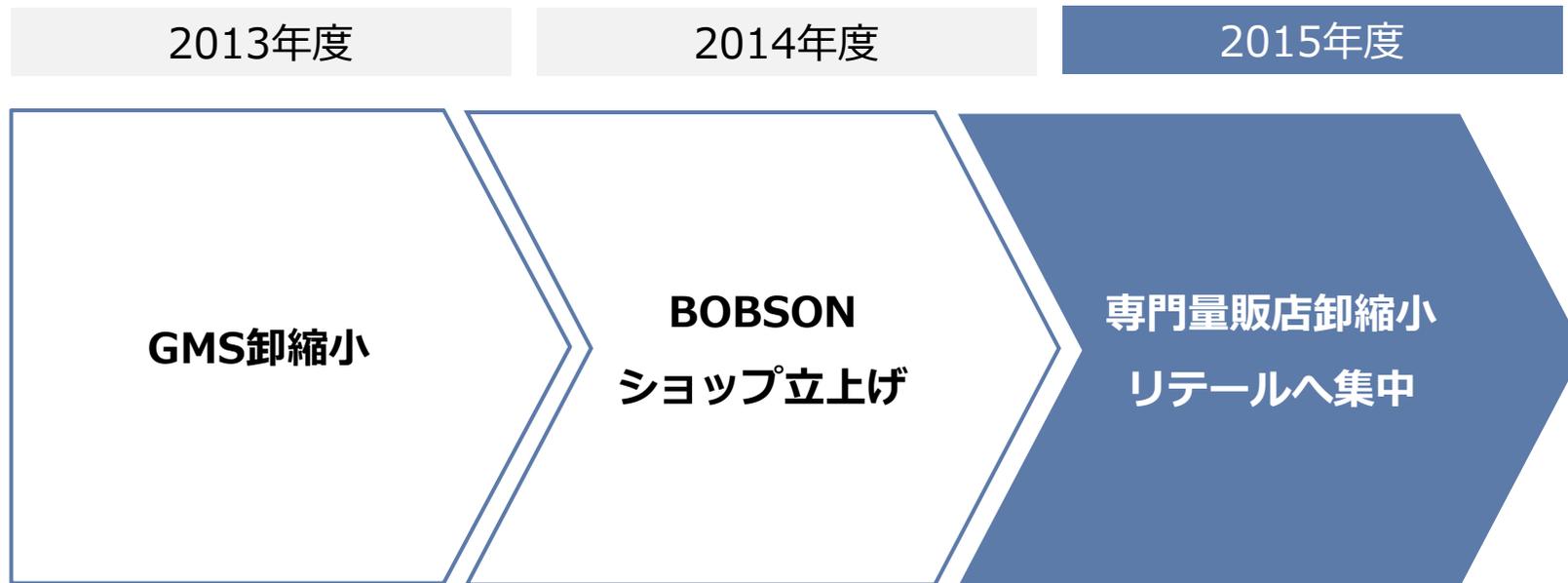
## II 2015年度（第53期）事業の経過及び成果

## III 中期経営計画の概要

## IV 2016年度業績予想

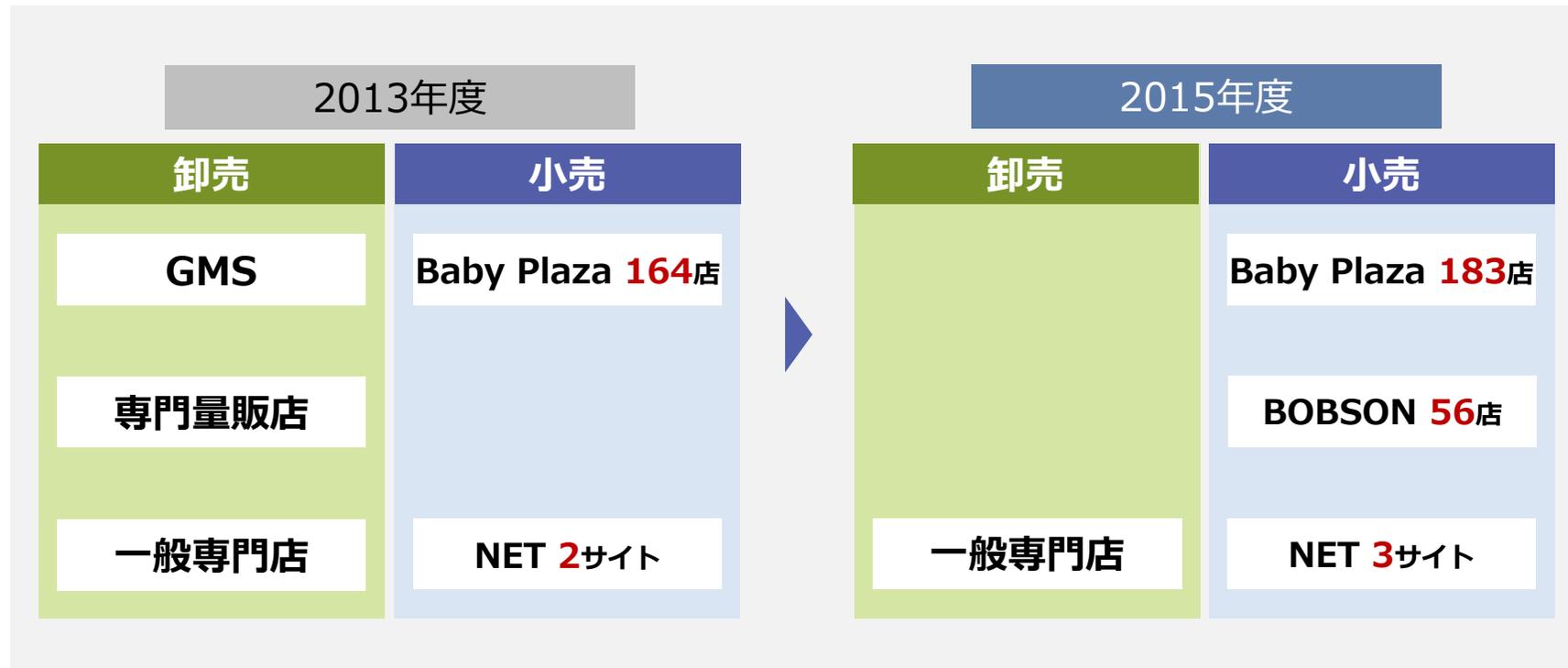
## 過去3ヶ年の推移

為替の急変動に対応。低価格商品の卸業態を縮小、小売業態にシフト



## 過去3ヶ年の推移

### GMS・専門量販店卸を休止、BOBSON含め小売業態に集中



## 各業態の役割にそった重点政策

---

### 2015年度は政策実行途上

Baby Plaza

ギフト・愛情設計の販売強化

BOBSON

キッズ・自家需要に対応した  
商品・品揃え・価格の最適化

NET

商品の幅の増強とサイト数の増加

**十分な成果をあげるには至らず、業績悪化につながった**

I 過去3ヶ年の推移

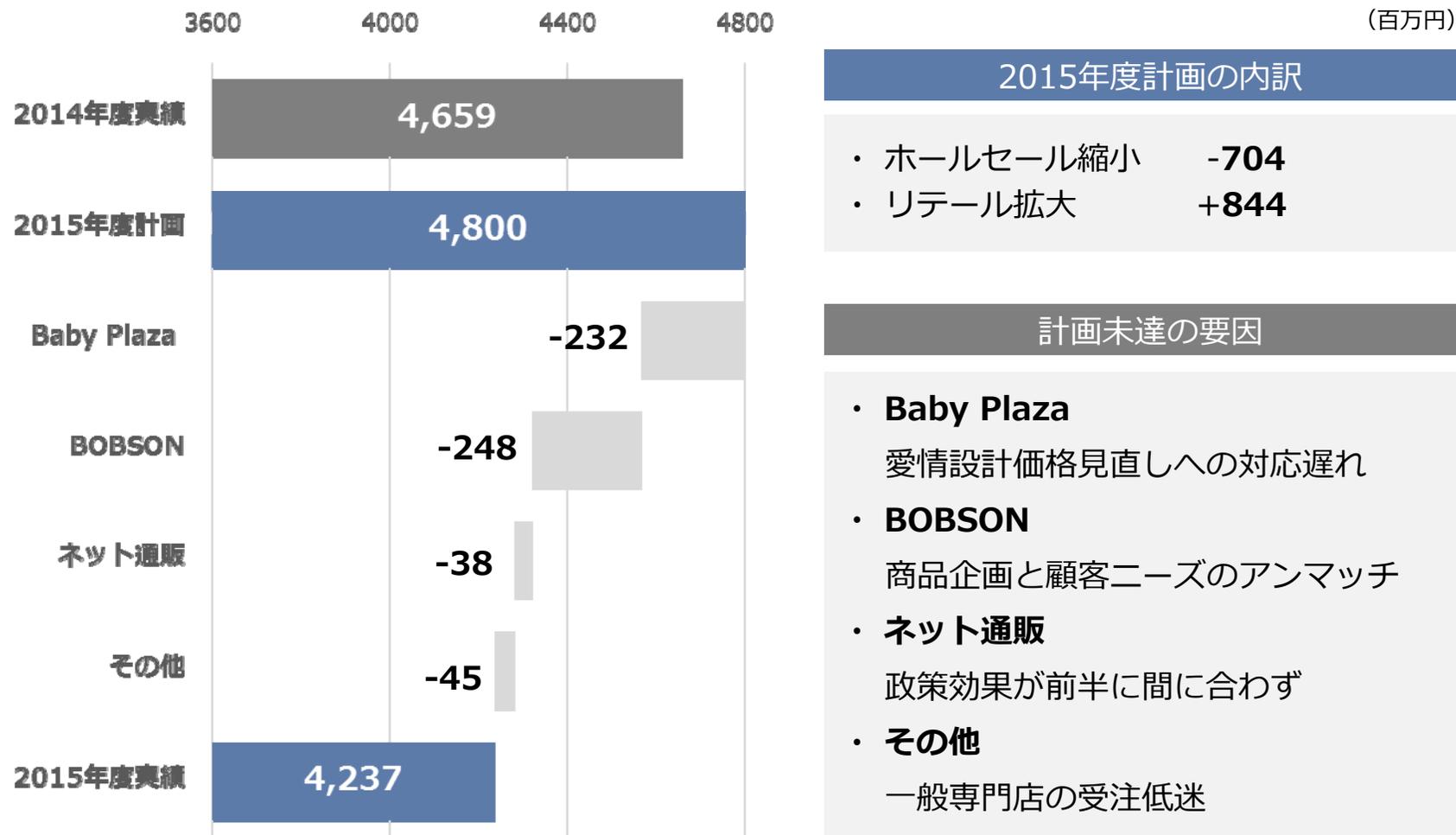
**II 2015年度（第53期）事業の経過及び成果**

III 中期経営計画の概要

IV 2016年度業績予想

## 2015年度業績の概要①

売上高は、前期比 +3.0%の計画に対し、実績は -9.0%



## 2015年度業績の概要②

売上高 4,237百万円 前期比 -9.0% 対計画 -562百万円

(百万円)

	2014年度 実績	2015年度 計画	2015年度 実績	前期比 (%)	対計画
リテール	3,525	4,370	3,850	+9.2	-519
Baby Plaza	2,780	2,890	2,657	-4.4	-232
BOBSON	187	765	516	+175.5	-248
ネット通販	557	715	676	+21.5	-38
ホールセール	1,088	400	350	-67.8	-49
一般専門店	584	394	344	-41.1	-49
専門量販店	503	6	6	-98.8	0
海外	45	30	36	-19.7	6
全社	4,659	4,800	4,237	-9.0	-562

## 2015年度業績の概要③

減収に伴い粗利は減少、経費が先行し、6期ぶりの損失計上となる

(百万円)

	2014年度 実績	2015年度 実績	前期比 (%)	増減
売上高	4,659	4,237	-9.0	-562
売上総利益	2,295	2,177	-5.2	-118
販管費	2,268	2,402	+5.9	+134
営業利益	27	-225	-	-252
経常利益	16	-267	-	-283
当期純利益	4	-289	-	-293

## 2015年度重点施策の取組み状況

### 大都グループとの業務・資本提携を実施



## 連結財政状態

### 資本増強により、期末自己資本比率は57.0%となる

(百万円)

	2015年 3月末	2016年 3月末	増減
<b>資産</b>	<b>2,565</b>	<b>2,814</b>	<b>249</b>
現金・預金	491	901	409
受取手形・売掛金	683	526	-157
たな卸資産	1,104	1,159	54
<b>負債</b>	<b>1,422</b>	<b>1,209</b>	<b>-212</b>
支払手形・買掛金	178	79	-99
借入金	1,007	874	-133
<b>純資産</b>	<b>1,142</b>	<b>1,604</b>	<b>461</b>

# 事業報告、計算書類、連結計算書類

---

## 事業報告

設備投資の状況～会計監査人の状況

4～10ページ

業務の適正を確保するための体制

11～13ページ

## 連結計算書類

14～16ページ

## 計算書類

18～20ページ

I 過去3ヶ年の推移

II 2015年度（第53期）事業の経過及び成果

**III 中期経営計画の概要**

IV 2016年度業績予想

商品

商品の感動を取り戻す

国内  
事業

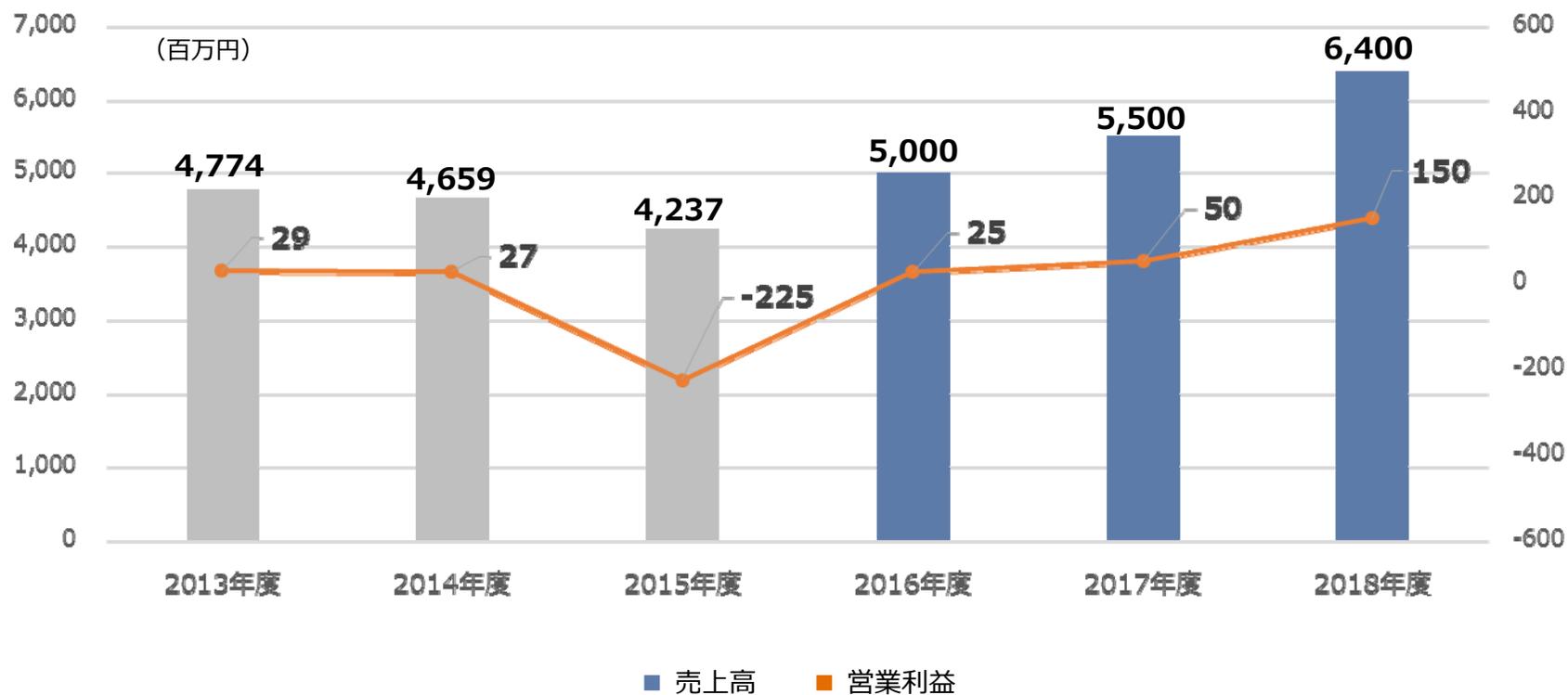
国内各事業の政策の完遂

海外  
事業

海外事業を新たな成長の柱とする

# 中期経営計画の位置づけ

## 黒字転換～海外事業の成長とともに事業規模を拡大



# Baby Plaza 基本戦略と重点施策

当社中核事業としてベビー・ギフトを強化し他店との差別化を図る



## Baby Plaza 基本戦略と重点施策

ベビー・ギフト強化による店舗年商の引き上げ 3年後目標 29億円

アイテム拡充

ギフト販売の強化

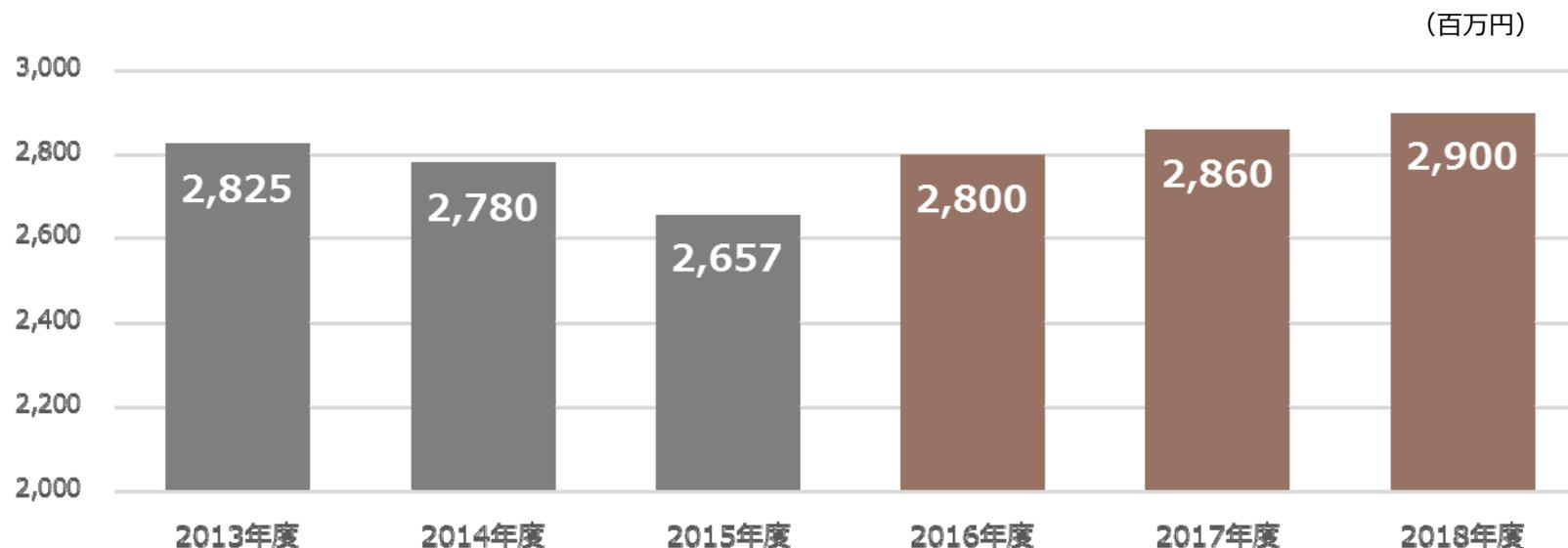
新アイテム・新テイストの導入

販売強化

愛情設計の宣伝強化

接客力の向上

### 3ヶ年売上目標

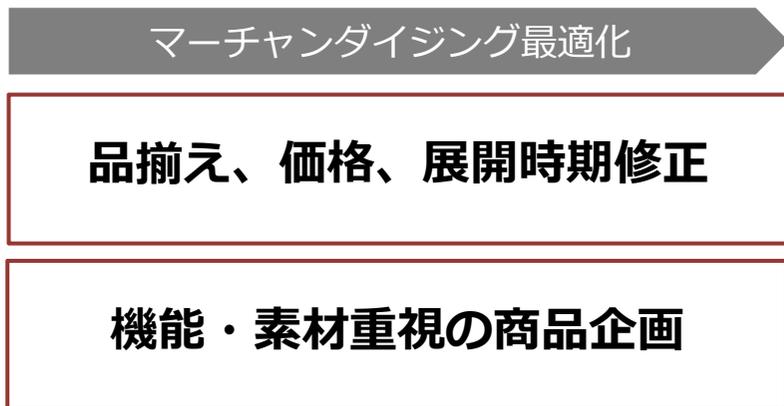


# BOBSON 基本戦略と重点施策

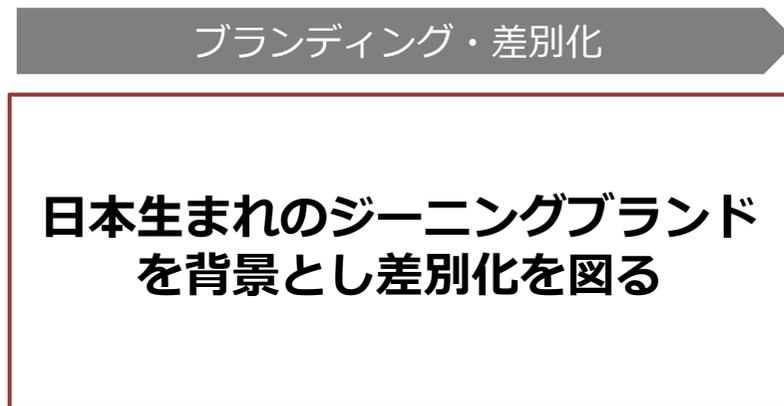
キッズ・自家需要業態を確立し、領域拡大を図る



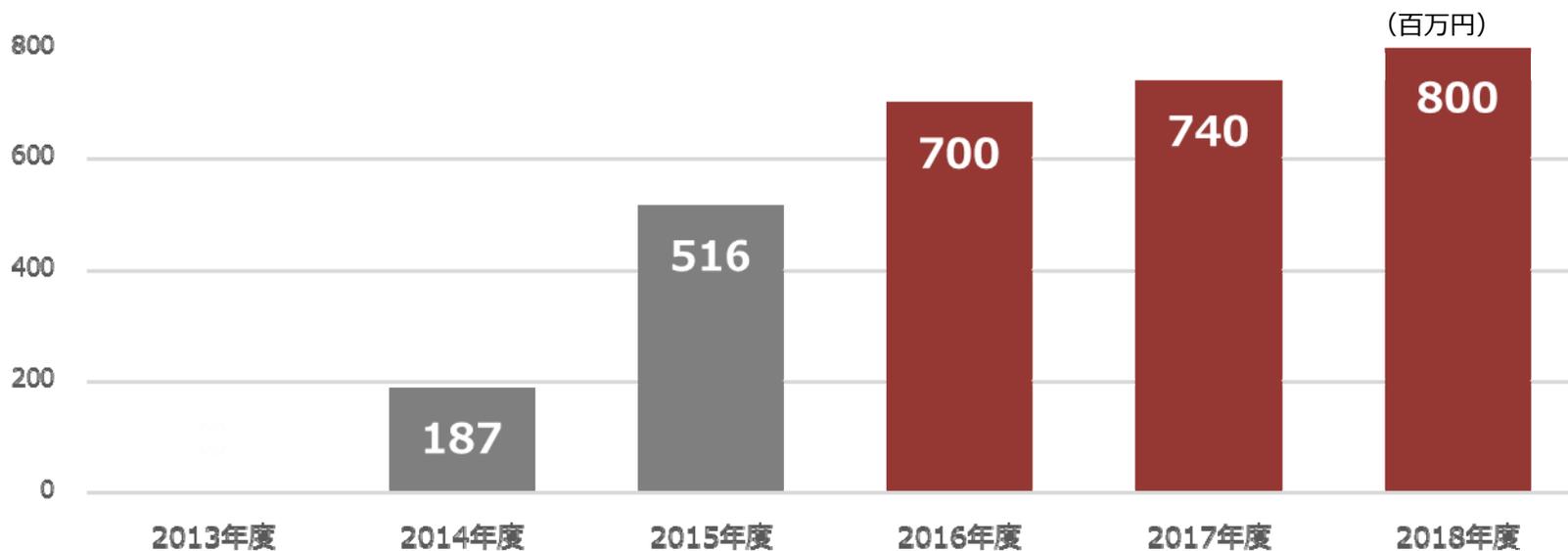
## キッズ・自家需要業態の確立



3年後目標 **8**億円

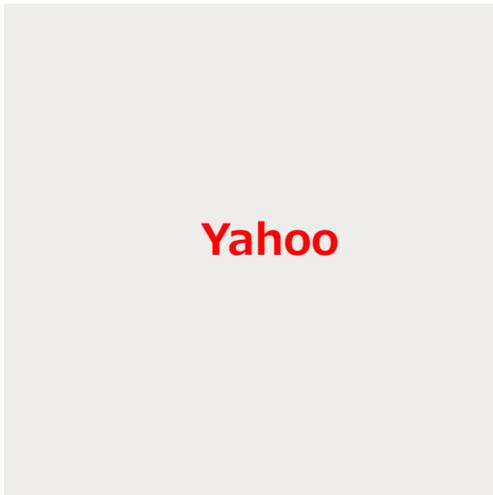


## 3ヶ年売上目標



# ネット通販 基本戦略と重点施策

当社の総合力を発揮。売上を大きく伸長させる



# ネット通販 基本戦略と重点施策

2015年度に引き続き大きく伸長させる

3年後目標 **10**億円

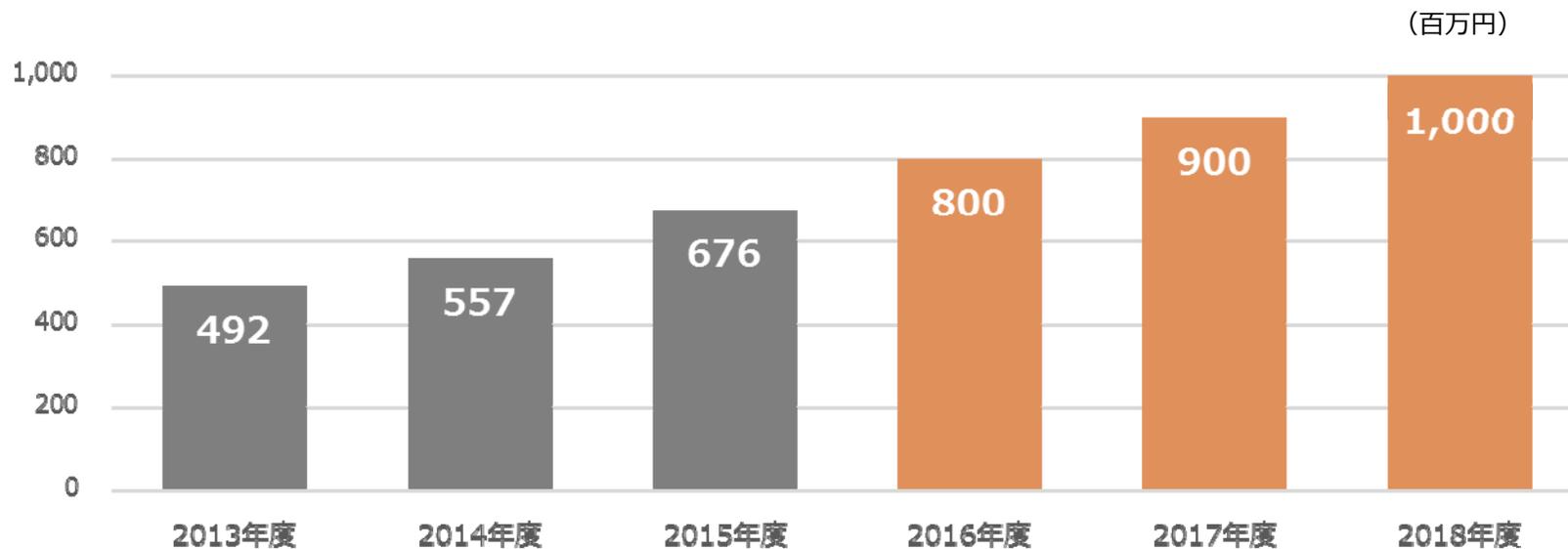
商品の幅の増強

サイト数の増加

利便性の向上

新規顧客の獲得

## 3ヶ年売上目標



# ホールセール 基本戦略と重点施策

専門店市場に資することで、当社商品の多様性を確保



**確かめてから  
簡単登録手順**

初めてご来店の方  
体験ページボタンを  
クリック!

まずは  
web展示会  
体験ページへ

オンライン展示会  
メニューページ

シーズン企画  
ページ

ブランド  
シーズンコンセプト  
ページ

商品明細  
発注ページ

ご購入いただけました  
でしょうか

**さあ 登録して  
ID を取得し  
WEB 展示会へ !!**

◆ KIMURATAN

★ キムラタンオンライン展示会 ★

Welcome to the Kimuratan  
Mid Summer Exhibition  
Please enter from here

**WEB 展  
体験ページ  
クリック!**

**展示会場へログイン**  
(ログイン ID をお持ちの方)

**初めてご来店の方**  
(ログイン ID を新規取得の方)

※方の取引先様や、お客様が頂く展示会にご登録がない取引先様の為にネット上で商品を揃って頂ける様に致しました。変更、ご利用下さいませ。今後は画像の機能や、発注のしやすさなど、より利便性の向上に努力してまいります。

◆キムラタンオンライン展示会とは？ (ご利用方法)

<p>ネットで発注可能</p>	<p>最新アイテムを 写真でチェック</p>	<p>商品の特徴を分かり やすくピックアップ</p>
<p>おすすめコーデ ネット掲載</p>	<p>ポスター&amp;サインは 自由にダウンロード</p>	<p><b>CONTACT</b></p>

まずはIDの取得をお願いいたします。

ログインID を新規取得

Copyright © KIMURATAN Corporation. All rights reserved.      ◆ご利用方法   ◆利用規約   ◆プライバシーポリシー

# ホールセール 基本戦略と重点施策

## 一般専門店市場に資する商品・サービスの提供

3年後目標 **7**億円

### 商品力強化

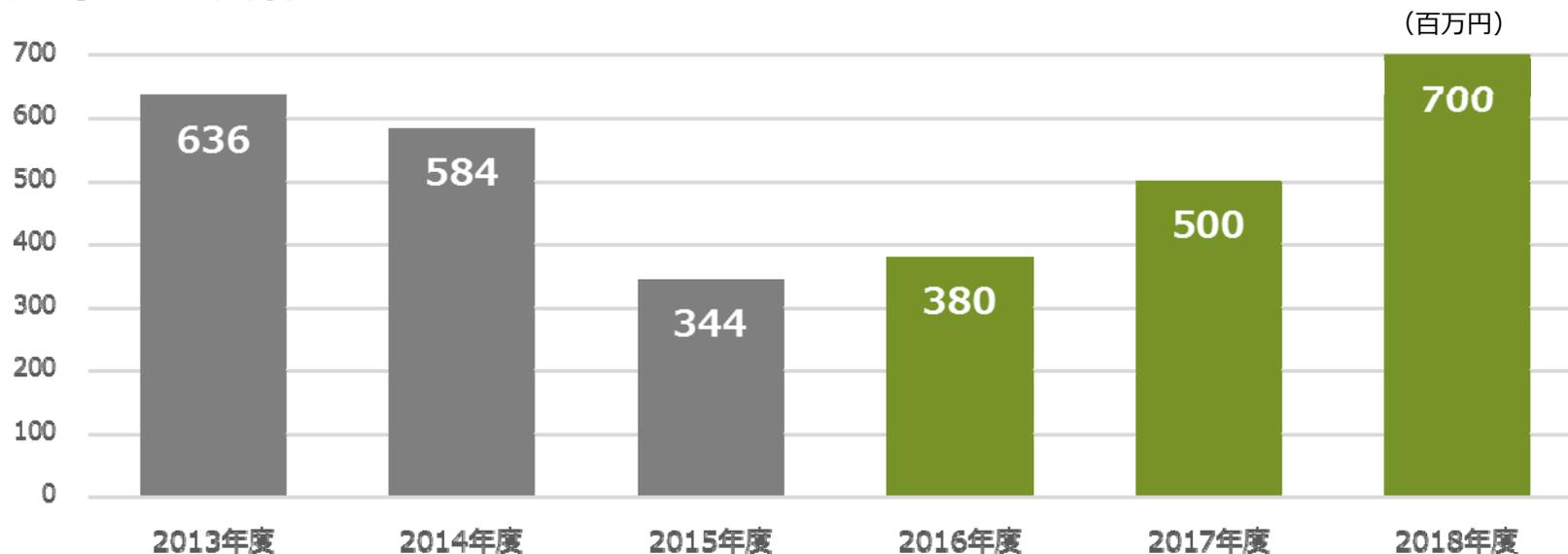
専門店市場に必要な  
商品・品揃え・価格設定

### 利便性の追求

追加注文対応型へ

BtoBシステムの機能強化

## 3ヶ年売上目標



# 海外事業 基本戦略と重点施策

愛情設計を中核とする海外展開を新たな成長の柱とする

愛情設計



## 海外事業 基本戦略と重点施策

パートナー企業との協業により海外市場を拡大

3年後目標 **10**億円

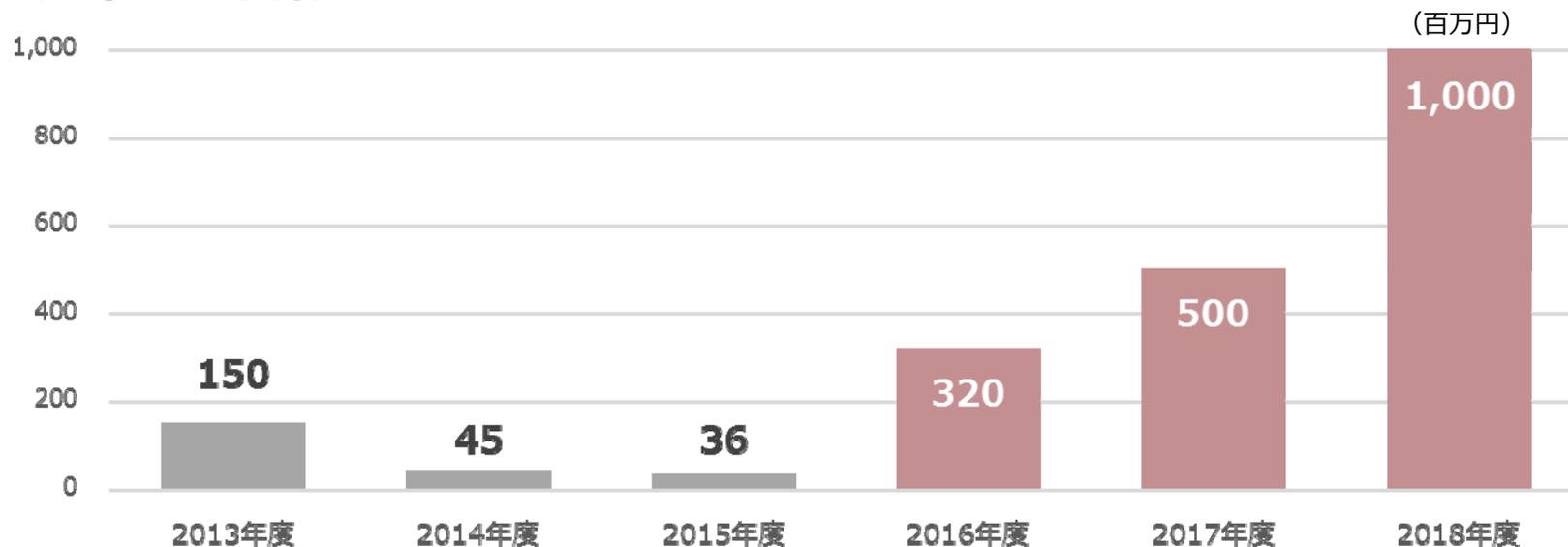
中国一級都市にアンテナショップ

愛情設計の宣伝強化

拡販体制の構築

「愛情設計」関連商品開発

### 3ヶ年売上目標



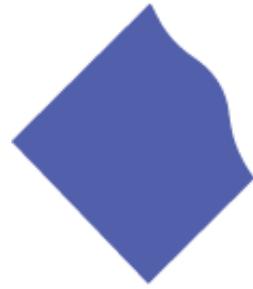
- I 過去3ヶ年の推移
- II 2015年度（第53期）事業の経過及び成果
- III 中期経営計画の概要
- IV 2016年度業績予想**

## 2016年度業績予想

道筋にそって政策を完遂し、2016年度の黒字転換を目指す

(百万円)

	2015年度	2016年度	増減	増減率 (%)
売上高	4,237	5,000	762	+18.0
営業利益	-225	25	250	-
経常利益	-267	15	282	-
当期純利益	-289	10	299	-



**KIMURATAN**