



# 第55回 定時株主総会

---

2018年6月27日

株式会社 キムラタン

# 2017年度業績ハイライト

## 基本方針

**商品力の向上・価格価値バランスにおける強みの回復**  
国内事業の収益改善と海外事業の確立

## 業績目標

**売上拡大を全業態に課すことによる収益確保を目指した**

売上高 50億円 (前期比 +19.1%)

営業利益 20百万円 (対前期 +3億13百万円)

## 業績概要

**増収となるものの、赤字幅拡大・3期連続損失計上**

売上高は前期に対しては伸長したが計画は大幅未達  
売上総利益率の低下、販管費増が加わり赤字拡大

# 2017年度業績概要

| 単位：百万円 | 2016年度 | 2017年度 |
|--------|--------|--------|
| 売上高    | 4,199  | 4,325  |
| 売上総利益  | 2,176  | 2,139  |
| 売上総利益率 | 51.8%  | 49.5%  |
| 販管費    | 2,469  | 2,527  |
| 営業利益   | △293   | △387   |

前期比 +**3.0%**  
計画達成率 **86.5%**

## 増減要因

- ・ 不採算店閉鎖、専門店卸受注減、海外輸出取引が減収要因
- ・ Baby Plaza、Bobson、ネット通販の小売業態は増収
- ・ 全業態とも売上計画は未達

# 2017年度業績概要

| 単位：百万円        | 2016年度       | 2017年度       |
|---------------|--------------|--------------|
| 売上高           | 4,199        | 4,325        |
| <b>売上総利益</b>  | <b>2,176</b> | <b>2,139</b> |
| <b>売上総利益率</b> | <b>51.8%</b> | <b>49.5%</b> |
| 販管費           | 2,469        | 2,527        |
| 営業利益          | △293         | △387         |

売上総利益率  
対前期 △**2.3**ポイント

## 変動要因

- ・ 製造原価率の悪化
- ・ 在庫消化に向けた値引販売増

# 2017年度業績概要

| 単位：百万円     | 2016年度       | 2017年度       |
|------------|--------------|--------------|
| 売上高        | 4,199        | 4,325        |
| 売上総利益      | 2,176        | 2,139        |
| 売上<br>総利益率 | 51.8%        | 49.5%        |
| <b>販管費</b> | <b>2,469</b> | <b>2,527</b> |
| 営業利益       | △293         | △387         |

前期比 +**2.3%**

## 変動要因

- ・ 売上増に伴う歩合家賃の増加
- ・ 人材派遣による販売員人件費増

# 2017年度業績概要

| 単位：百万円       | 2016年度      | 2017年度      |
|--------------|-------------|-------------|
| 営業損失         | △293        | △387        |
| 営業外損益        | △26         | △36         |
| 経常損失         | △320        | △424        |
| 特別損益         | △4          | △42         |
| <b>当期純損失</b> | <b>△327</b> | <b>△469</b> |

増収となるも**赤字幅拡大**  
3期連続損失計上

## 営業外損益

- ・ 株式交付費、借入手数料等

## 特別損益

- ・ 本社移転関連の構造改革費用

# 2017年度業態別の売上高と概況

| 単位：百万円     | 2016<br>年度 | 2017<br>年度   | 前期比          | 概況                                      |
|------------|------------|--------------|--------------|---|
| Baby Plaza | 2,491      | <b>2,508</b> | +0.7         | 売上目標未達で在庫増加<br>原価率上昇により収益性は悪化           |
| Bobson     | 604        | <b>672</b>   | <b>+11.3</b> | 商品投入時期正常化・雑貨強化<br>既存店+5.5%なるも採算確保には至らず  |
| ネット通販      | 768        | <b>819</b>   | <b>+6.6</b>  | 販売促進強化とオリジナル商品拡充<br>売上高は+6.6% EC化率18.9% |
| 専門店卸       | 290        | <b>279</b>   | △3.6         | 受注低迷により減収<br>価格引下げにより粗利率低下              |
| 海外         | 42         | <b>41</b>    | △2.5         | レディスアパレルとの新規取引開始<br>当初目標には届かず           |

# 連結バランスシート

| 単位：百万円 | 2016<br>年度末 | 2017<br>年度末 |
|--------|-------------|-------------|
| 資産     | 2,341       | 2,418       |
| 現金・預金  | 275         | 356         |
| 売上債権   | 537         | 588         |
| 商品・製品  | 1,279       | 1,231       |
| 負債     | 1,031       | 1,185       |
| 買掛金    | 133         | 53          |
| 借入金    | 657         | 831         |
| 純資産    | 1,309       | 1,232       |

## 主な変動要因

### 現金・預金

営業CFは△437百万円

### 商品・製品

期首持越し在庫：約400百万円圧縮

新商品在庫：約350百万円増加

### 借入金

仕入資金として174百万円増加

### 純資産

当期純損失△469百万円

増資による資本金等の増加396百万円

# 資金調達状況

2017年10月6日開催の取締役会決議に基づき第8回～第10回新株予約権を発行

|           | 第8回～第10回新株予約権合計 |
|-----------|-----------------|
| 新株予約権発行総数 | 220,000個        |
| 潜在株式数     | 22,000,000株     |
| 割当先       | クレディ・スイス証券株式会社  |
| 行使数       | 73,000個         |
| 行使率       | 33.2%           |
| 手取総額      | 382,662千円       |
| 発行株式数     | 7,300,000株      |
| 未行使予約権数   | 147,000個        |

# 保育園事業

2018年4月に1号園開設。子育て支援企業としての価値・魅力の向上につなげる

|     |                            |
|-----|----------------------------|
| 種類  | 企業主導型保育園                   |
| 名称  | キムラタン保育園                   |
| 住所  | 神戸市中央区元町通3丁目               |
| 定員  | 19名                        |
| 職員  | 保育士10名 栄養士他3名              |
| 開園日 | 2018年3月26日プレ開園<br>4月2日正式開園 |



# 事業報告、連結計算書類等

---

## 事業報告

設備投資の状況～会計監査人の状況

3～11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

# 2017年度の分析と課題

## 2017年度までの過去2年間

全業態に高い売上目標を設定し収益確保を目指した

この拡大目標に伴い仕入が増加

売上目標未達 ⇒ **新商品在庫増とマイナスCFを生み出した**

製造原価率の悪化と在庫品の値引販売増 ⇒ **収益性の低下を招いた**

**このサイクルを断ち切り黒字化を果たすために  
現状路線を変更し、向こう2年間の黒字化計画を策定**

# 黒字化計画 2018-2019の要諦

## 1 構造改革

---

- ・ 固定費削減 ・ 販管費の削減
- ・ 製造原価率 ・ 粗利益率の改善
- ・ 在庫正常化 ・ キャッシュフローの改善

## 2 成長業態の選択

---

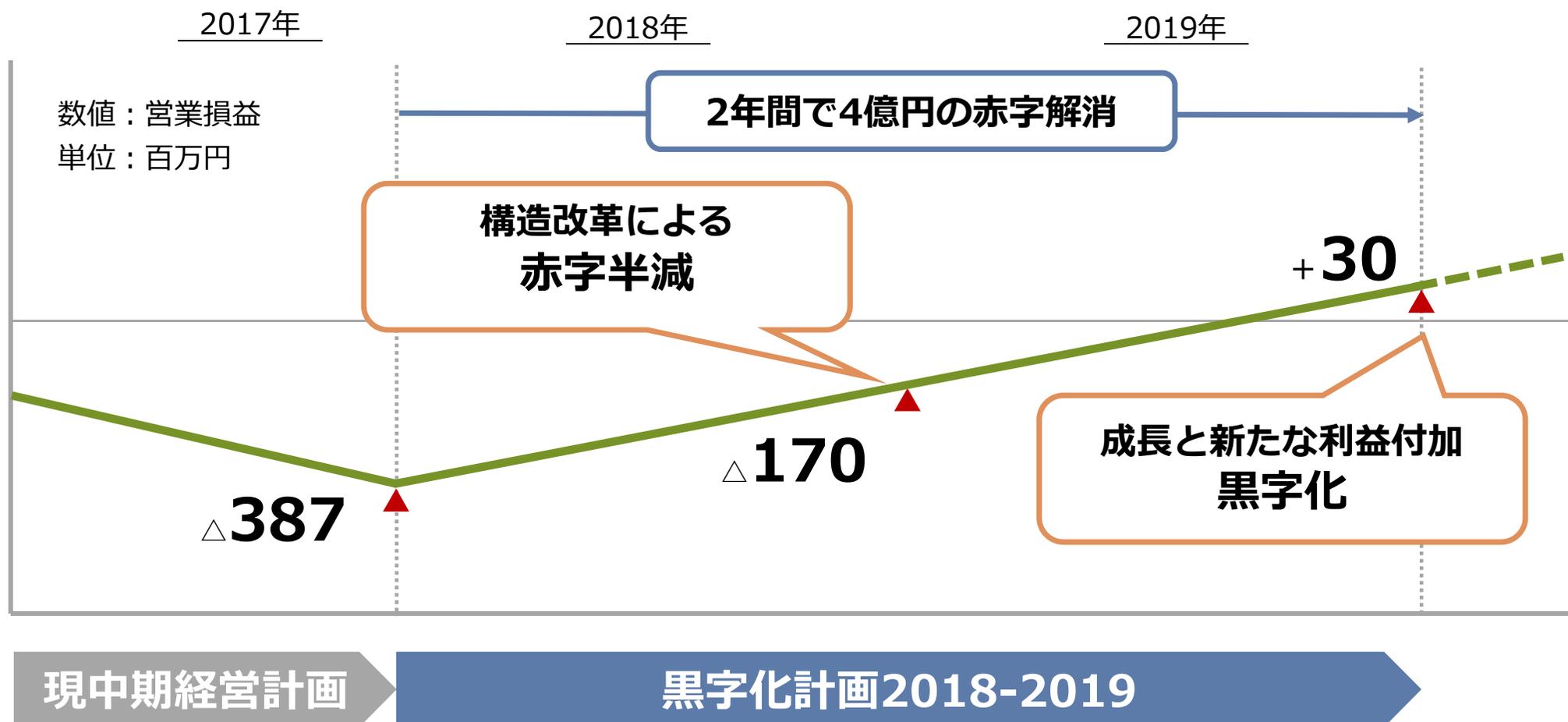
- ・ 成長を期すべき業態を絞り込む
- ・ 中核Baby Plazaは売上拡大よりも粗利率改善を目指す

## 3 新たな利益の付加

---

- ・ 新たな条件設定によるテナント出店開始

# 黒字化計画 2018-2019の位置づけ



# 構造改革の施策と効果

| 単位：百万円 | 課題         | 施策   | 利益改善効果（対2017） |        |
|--------|------------|--|---------------|--------|
|        |            |  | 2018年度        | 2019年度 |
| 構造改革   | 固定費削減      | ① 全社固定費削減（本社家賃・役員報酬等）<br>⇒2018年度以降、年額 <b>50百万円</b> 削減                                | +50           | +50    |
|        |            | ② 2018年度下半期の店舗人材派遣ゼロ化<br>⇒2019年度年額 <b>30百万円</b> 削減                                   | +10           | +30    |
|        | 原価率正常化     | ・ 価格設定の適正化と原価管理強化<br>⇒粗利益率 2018年度 <b>51.8%</b> 2019年度 <b>54.0%</b>                   | +70           | +190   |
|        | 在庫正常化・CF改善 | ・ 2018年度は全店で持越し在庫販売継続<br>・ 中核業態Baby Plazaの売上計画横ばい・仕入抑制<br>⇒2018年度中に <b>250百万円</b> 圧縮 | -             | -      |
| 小 計    |            |  | +130          | +270   |

# 成長業態・新たな利益の付加の効果

| 単位：百万円       | 課題            | 施策  | 利益改善効果（対2017） |        |
|--------------|---------------|---|---------------|--------|
|              |               |   | 2018年度        | 2019年度 |
| 成長業態<br>の選択  | “成長業態”<br>の選択 | <ul style="list-style-type: none"> <li>ネット通販：オリジナル商品拡充、越境EC</li> <li>Bobson：好調な雑貨販売比率を現状の3倍に引上げ<br/>⇒ネット通販・Bobsonともに<b>約20%</b>の売上拡大</li> </ul> | +70           | +80    |
| 新たな利益<br>の付加 | 新業態開発         | <ul style="list-style-type: none"> <li>中堅SCへ低コストでのテナント出店</li> <li>2018年度：10店舗 2019年度：10店舗<br/>⇒初年度<b>20百万円</b>、2年目<b>70百万円</b>の利益を付加</li> </ul> | +20           | +70    |
|              |               | 小 計   | +90           | +150   |
|              |               | 合 計   | +220          | +420   |

# 新たな利益の付加

## mix 新テナントショップ

### ■ 出店計画

中堅SCに低コスト条件で出店。損益分岐点を低く抑えた収益性の高い業態として2018年度より出店開始。2019年度以降の新たな利益の付加につなげる  
2018年度：10店舗（上半期5店舗決定）2019年度：10店舗

### ■ ブランド構成

Baby Plaza + Bobson + 専門店向けブランドからセレクト展開  
幅広い顧客ニーズに対応できる品揃え



イオン新潟青山店 “mixage” 2018年4月28日オープン

# 成長業態・新たな利益の付加の効果（再掲）

単位：百万円

|              | 課題            | 施策  | 利益改善効果（対2017） |        |
|--------------|---------------|---|---------------|--------|
|              |               |   | 2018年度        | 2019年度 |
| 成長業態<br>の選択  | “成長業態”<br>の選択 | <ul style="list-style-type: none"> <li>ネット通販：オリジナル商品拡充、越境EC</li> <li>Bobson：好調な雑貨販売比率を現状の3倍に引上げ<br/>⇒ネット通販・Bobsonともに<b>約20%</b>の売上拡大</li> </ul> | +70           | +80    |
| 新たな利益<br>の付加 | 新業態開発         | <ul style="list-style-type: none"> <li>中堅SCへ低コストでのテナント出店</li> <li>2018年度：10店舗 2019年度：10店舗<br/>⇒初年度<b>20百万円</b>、2年目<b>70百万円</b>の利益を付加</li> </ul> | +20           | +70    |
|              |               | 小 計   | +90           | +150   |
|              |               | 合 計   | +220          | +420   |

# 2018-2019年度業績目標

| 単位：百万円       | 2017年度<br>実績 | 2018年度<br>予想 | 増減率<br>(%) | 2019年度<br>予想 | 増減率<br>(%) |
|--------------|--------------|--------------|------------|--------------|------------|
| <b>売上高</b>   | 4,325        | <b>4,900</b> | +13.3      | <b>5,300</b> | +8.2       |
| Baby Plaza   | 2,284        | 2,330        | +2.0       | 2,330        | -          |
| Bobson       | 672          | 800          | +19.0      | 800          | -          |
| ネット通販        | 819          | 1,000        | +22.0      | 1,100        | +10.0      |
| テナント         | 224          | 440          | 倍増         | 760          | +72.7      |
| 専門店卸         | 279          | 240          | △14.2      | 210          | △12.5      |
| 海外           | 41           | 50           | +19.6      | 50           | -          |
| その他          | 2            | 40           | -          | 50           | +25.0      |
| <b>売上総利益</b> | 2,139        | 2,540        | +18.7      | 2,860        | +12.6      |
| 売上総利益率(%)    | 49.5         | <b>51.8</b>  | -          | <b>54.0</b>  | -          |
| 販売費・管理費      | 2,527        | 2,710        | +7.3       | 2,830        | +4.4       |
| <b>営業利益</b>  | <b>△387</b>  | <b>△170</b>  | -          | <b>30</b>    | -          |
| 経常利益         | △424         | △190         | -          | 20           | -          |
| <b>当期純利益</b> | <b>△469</b>  | <b>△200</b>  | -          | <b>10</b>    | -          |

営業利益改善効果+220

営業利益改善効果+200