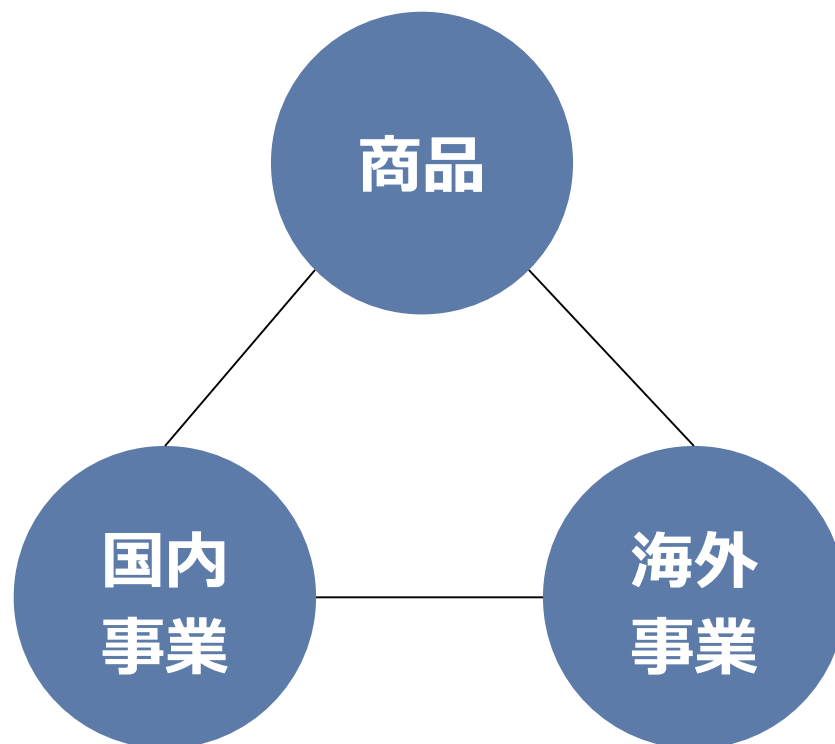


第54回 定時株主総会

2017年6月23日

株式会社 キムラタン

商品の強みを取り戻す



国内事業の役割の再確認

海外事業を新たな柱とする

2016年度重点施策

- BP** **Baby Plaza** ベビー・ギフト販売強化に向けたアイテム拡充
- Bob** **BOBSON** キッズブランドとしてマーチャンダイジングの最適化
- Net** **ネット通販** 商品カテゴリー・アイテム拡充と新規サイト立ち上げ
- 卸** **ホールセール** 商品力強化・価格適正化と得意先の利便性追求

- 在庫** **在庫削減** 持越し在庫を全250店舗で強化販売

- 海外** **海外事業** 中国パートナー企業との協業による販売体制構築

各業態・事業の売上拡大を図り、黒字化を目指す

業績概要

- 前期比+18.0%の計画に対し実績は△0.9%と減収
- 売上計画未達と経費増により赤字幅が拡大
- 2期連続の赤字計上に至る

取り組み の成果

- 国内事業の成果出現は、年度後半にずれ込んだ
- 海外事業では当初目標の成果は実現できず

2016年度業績の概要①

	2015年度 実績	2016年度 計画	2016年度 実績	前期比 (%)	計画達成率 (%)
全社	4,237	5,000	4,199	△0.9	84.0
Baby Plaza	2,657	2,800	2,492	△6.2	89.0
BOBSON	516	700	604	+16.9	86.3
ネット通販	676	800	768	+13.6	96.1
ホールセール	350	380	290	△17.1	76.4
海外	36	320	42	+16.2	13.4

- **Baby Plaza** 既存店売上 +**0.0%** 上期 △**7.4%** 下期 +**5.8%**
- **BOBSON** 既存店売上 △**2.2%** 商品投入時期遅れの影響で後半に減速
- **ネット** 商品間口増強・新規サイトが寄与し +**13.6%**
- **ホールセール** 新規開拓進行するが、既存先の受注減が響き -**17.1%**
- **海外** 販路開拓の遅れにより当初目標の成果には至らず

※ 「Baby Plaza」にはテナントショップの数値を含めております

2016年度業績の概要②

上期は低調な推移となるが、年度後半には増収に転じた

成果

- **Baby Plaza**
ギフト・雑貨強化、在庫販売に成果
- **ネット通販**
商品間口増強、新サイトが売上増に寄与

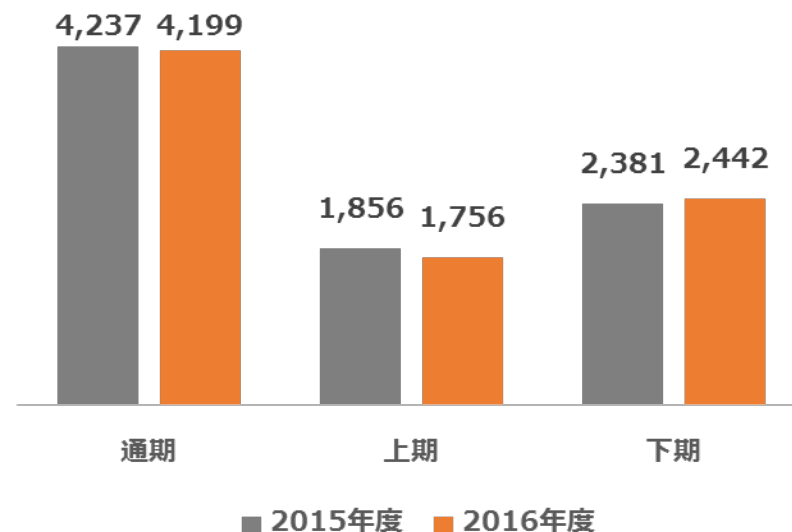
課題

- **BOBSON**
商品展開時期の適正化
- **ホールセール**
既存先での受注減
- **海外**
販路構築の遅れ

半期別実績

上期 前期比 Δ **5.4%**

下期 前期比 **+2.6%**



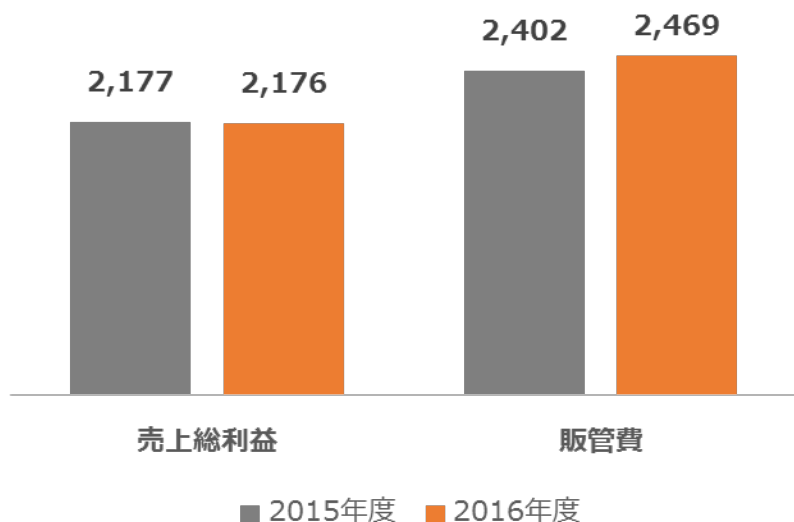
2016年度業績の概要③

売上総利益は概ね前期並みとなるが、売上増に向けた先行費用が増加

売上総利益・販管費

売上総利益 **21億76**百万円

販管費 **24億69**百万円



増減要因

■ 売上総利益

売上総利益率は+**0.4**ポイント

売上総利益額は前期比△**0.0**%

■ 販売費・一般管理費

前期比+**2.8**%

売上高販管費比率は+**2.1**ポイント

人件費、販促・宣伝費の増加
物流費用の増加が主な要因

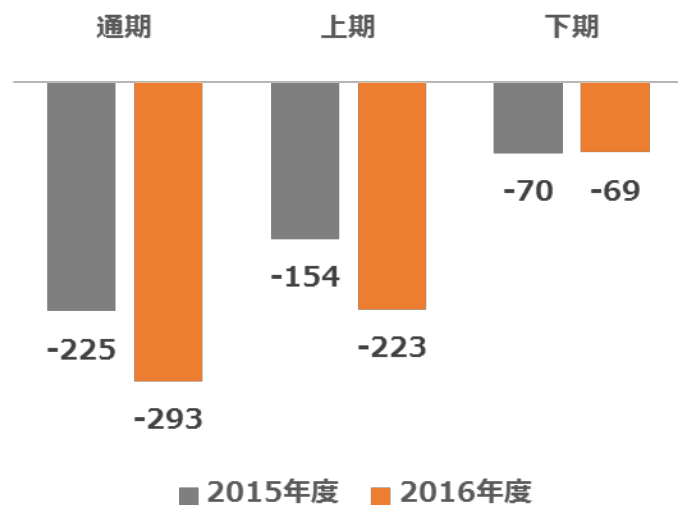
2016年度業績の概要④

下期に上期の赤字解消・縮小は実現ならず

営業損失

営業損失 **2億93**百万円

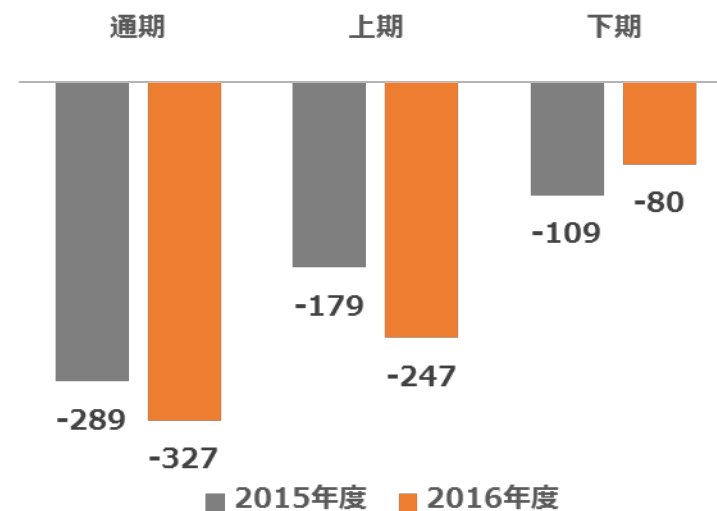
前期対比 Δ **67**百万円



当期純損失

当期純損失 **3億27**百万円

前期対比 Δ **37**百万円



2016年度業績の概要⑤

売上計画未達により先行費用を吸収できず、2期連続損失計上となる

(百万円)

	2015年度 実績	2016年度 実績	前期比 (%)	増減
売上高	4,237	4,199	△0.9	△38
売上総利益	2,177	2,176	△0.0	△1
販管費	2,402	2,469	+2.8	+66
営業利益	△225	△ 293	-	△67
経常利益	△267	△ 320	-	△52
当期純利益	△289	△ 327	-	△37

損失計上により期末自己資本比率は55.9%となる

(百万円)

	2016年 3月末	2017年 3月末	増減
資産	2,814	2,341	△472
現金・預金	901	275	△625
受取手形・売掛金	526	537	+10
たな卸資産	1,159	1,330	+171
負債	1,209	1,031	△177
支払手形・買掛金	79	133	+54
借入金	874	657	△217
純資産	1,604	1,309	△294

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

商品力の向上・価格価値のバランスにおける強みの回復

国内事業の
収益改善・向上

海外事業の確立

在庫販売強化による底上げとキャッシュフローの確保

単年度黒字化の実現

価格戦略の見直し・雑貨拡充による売上増と収益力改善

2017年度売上目標 **27億円 +8.3%**

価格戦略の見直し

中核商品の値下げ実施
低価格グループの投入

雑貨アイテムの充実

ギフト雑貨の充実
シーズン雑貨の拡充

在庫削減

全店販売による夏物在庫一掃
アウトレット店舗開発による在庫処理能力の向上

売上増・粗利率維持により**収益力改善**を目指す

運営正常化と品揃え強化による事業採算の確保

2017年度売上目標 **7.5億円** +**24.1%**

運営正常化

商品投入時期の適正化

品揃え強化

雑貨を中心に
品揃えの一層の強化

在庫削減

全店販売による夏物在庫一掃

損益分岐点の到達を目指す

商品間口の増強と集客力向上による収益拡大

2017年度売上目標 **9億円 +17.0%**

商品間口増強

オリジナル商品に
新グループ導入

集客力向上

販売促進強化
による集客力向上

アウトレット販売強化

2016年度課題の在庫販売を強化

さらなる伸長により**収益拡大**を目指す

2017年度重点施策 ホールセール

商品企画提案力強化による既存先との取引深耕・新規開拓

2017年度売上目標 **3.5億円 +20.6%**

商品力の向上

シーズン提案企画の充実

取り組み強化

大手・中堅取引先
との取引深耕

新規開拓

新規得意先開拓は継続
Web受注システムの活用

2017秋物以降の受注増により**収益確保**を目指す

2 販売ルート確立による事業基盤の構築

2017年度売上目標 **3億円** 大幅増

パートナー企業との協業

パートナー企業が運営する総合ベビーショップの確立

新規販路の確立

中国大手レディースアパレルの顧客に向けた
当社ブランドのNET販売を2017秋より開始

販売ルートを確立し**将来成長の基盤構築**を目指す

2017年度業績予想

各業態・事業の収益改善により2017年度の黒字転換を目指す

(百万円)

	2016年度 実績	2017年度 予想	増減率 (%)
売上高	4,199	5,000	+19.1
Baby Plaza	2,492	2,700	+8.3
BOBSON	604	750	+24.1
ネット通販	768	900	+17.0
ホールセール	290	350	+20.6
海外	42	300	約7倍
営業利益	△293	20	-
経常利益	△320	10	-
当期純利益	△327	5	-

足元のショップ・ネット販売は**2桁増と好調に推移**
今後も政策を着実に実行し、計画達成に邁進