



平成 29 年 12 月 25 日

各 位

会 社 名 株式会社キムラタン
代表者名 代表取締役 浅川 岳彦
(コード番号 8107 東証第 1 部)
問合せ先 常務取締役 木村 裕輔
(電話 078-332-8288)

「黒字化計画 2018-2019」策定のお知らせ

当社は、「黒字化計画 2018-2019」を策定いたしましたので、その概要につきまして、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 策定の理由

当社は、平成 30 年 3 月期 第 2 四半期累計期間の業績が大幅に計画未達となり、また、本日公表のとおり通期業績についても当初計画を下回り 3 期連続赤字の見通しとなる状況を真摯に受け止め、これまでの大幅増収路線を撤回し、向こう 2 年間は構造改革と体質改善に集中することが急務であると認識し、本黒字化計画を策定いたしました。

2. 黒字化計画の位置づけ

向こう 2 年間は「構造改革期間」とし、改革と改善に集中するとともに 2020 年以降の成長の礎を築くことを目的とし、以下を必達目標とする。

2018 年度 (平成 31 年 3 月期)	赤字半減
2019 年度 (平成 32 年 3 月期)	黒字化

3. 黒字化計画の基本方針

- (1) 全社費用の削減
- (2) 在庫増大・マイナスキャッシュ・フローサイクルの解消
- (3) 新業態開発による店舗収益構造改革

上記方針に基づく、具体的施策等につきましては、別添資料（黒字化計画 2018-2019）をご覧ください。

以上

黒字化計画 2018-2019

2017年12月25日

株式会社 キムラタン

はじめに

本日、留保しておりました2017年度業績見通しを発表させていただきました。
同時に、「黒字化計画2018・2019」をここに提示させていただきたく存じます。

冒頭に、三年連続赤字に陥りますことを深くお詫び申し上げます。また、株式併合以来の株価低迷につきまして併せてお詫び申し上げます。

かかる状況を招来せしめた私をはじめ現経営幹部をもって、もう一度黒字回復および成長に取り組ませていただくために、本「黒字化計画」は私自身の禊から始めたいと思います。

経費の無駄は決してございませんが、私の報酬減額を起点に、現経営陣の報酬減額および本社移転等あらゆる本部関連固定費の削減を実行することで、まずは黒字化に必要な部門利益のハードルを下げてまいります。余剰人員はございませんが、従業員にも賞与等を我慢して貰い、各部門の利益獲得に取り組んでまいります。

以下、本部経費削減・在庫圧縮に続く利益構造の再構築と、2018年2019年の2年で黒字回復を果たすための道筋を具体的に述べさせていただきます。

株主の皆様ならびに関係者様には、多大のご心配をおかけしておりますこと重ねてお詫び申し上げます。

市場環境厳しい中での取り組みではございますが、不退転の意気込みをもって役職員一同取り組んでまいりますので、今後とも何卒ご理解ご支援賜りますよう伏してお願い申し上げます。

2017年12月25日

代表取締役社長 浅川 岳彦

現中期経営計画の現状

現中期経営計画の方針

国内事業・海外事業の売上を拡大させることで収益確保を目指した

- 2015年度中に業態を絞り込み、2016年度以降、全業態を伸長させる方針を掲げた
- パートナー企業との協業による中国事業の構築による新たな成長を目指した

現状

売上高は目標には届かず 3期連続赤字は必至

- 国内事業は増収傾向に転じたものの目標は未達
- 海外事業は販路・基盤構築に目処が立っていない
- 売上目標と実績との乖離が在庫増を生みだした
- 結果、マイナスキャッシュ・フローと在庫販売による収益性低下につながった

問題認識と構造改革の必要性

問題認識

- 国内市場が縮小するなかでの既存業態への過度の期待・高い目標設定
- 海外でのベビー・アパレルに関するノウハウ・チーム力が不足

現行計画の路線を継続しても、根本的課題の解決にはつながらず、
収益構造のさらなる悪化が避けられないと認識

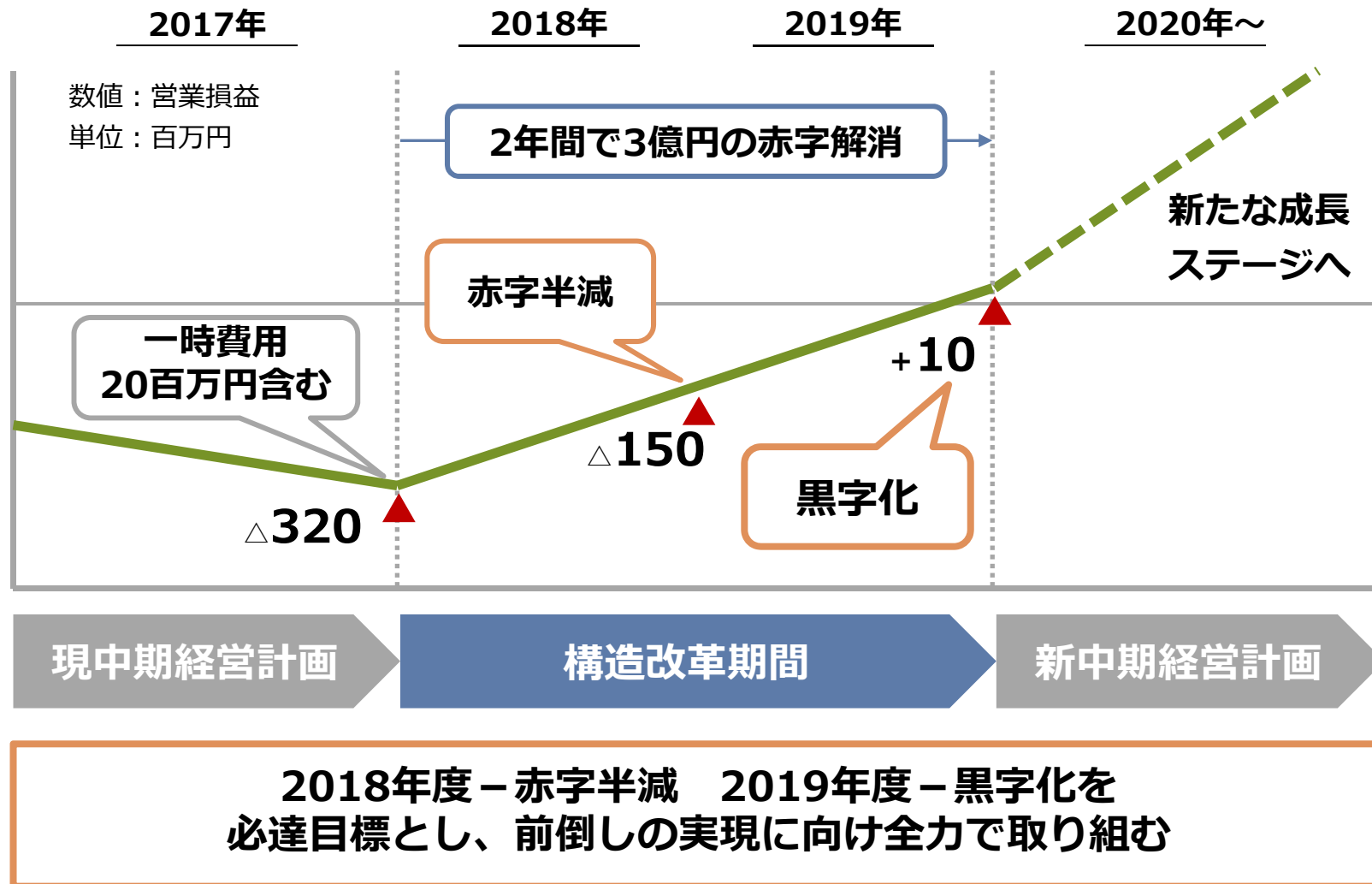
構造改革の必要性

- 在庫増によるマイナスキャッシュ・フローと持越し在庫の割引販売による
収益悪化・ブランド価値低下というサイクルからの早期脱却が急務である

既存の大幅増収路線を撤回し、向こう2年間は構造改革と体質改善に集中
2025年の「創業100年」に向けた成長と企業価値向上の礎を築く

「黒字化計画 2018-2019」の位置づけ

向こう2年間で構造改革を完遂し、2020年以降の成長を目指す



黒字化計画の基本方針～全社的構造改革

2019年度の黒字化にむけた3つの構造改革に集中的に取り組む

1 全社費用の削減

2 在庫増大・マイナスCFサイクルの解消

3 新業態開発による店舗収益構造改革

全社的構造改革の主な施策

1 全社費用の削減

年間50百万円の費用を削減し損益分岐のハードルを引き下げる

- 本社移転による賃料の大幅減、役員報酬等の人件費削減
- 合理化を含む間接コストの削減に継続して取り組み、よりスリムな体質をつくる

2 在庫増大・マイナスCFサイクルの解消

2018年度中に在庫を大幅圧縮。2019年度以降の収益改善につなげる

- 既存業態は現状売上トレンドに沿って仕入を抑制しマイナスCFを解消
- 2018年度・在庫圧縮に集中 ⇒ 2019年度・在庫処理完了。粗利改善を実現する

3 新業態開発による店舗収益構造改革

出店戦略を転換し新業態開発による店舗収益構造の改革と成長基盤を構築

- 中堅ショッピングセンターへの低コスト出店を推進。店舗あたりの利益改善を図る
- 店舗・物流・在庫効率の向上につなげ収益性と資本効率の改善を図る

個別事業の構造改革

BP

Bob

Baby Plaza ・ BOBSON

- 個別に不採算店舗の閉鎖を実施し収益改善を図る
- 2018年度は仕入コントロール・在庫販売により総在庫圧縮に注力
- 2019年度には粗利改善等による収益回復を実現する

Net

ネット通販

- 引続き商品提案・利便性向上等の価値提供に努め伸長を図る
- デジタルマーケティングにも取り組み新たな価値提供を模索する

卸

ホールセール

- 固定費を抑制し部門損益の改善を図る
- 卸向けブランド資産を新業態店舗で有効活用

海外

海外事業

- 海外事業進出は継続して追及
- 中国をはじめASEANにも視野を広げ新たなアライアンスを模索

おわりに

本黒字化計画で掲げた構造改革は将来の成長のために避けられないものと認識するとともに「次はない」ことを肝に銘じ、不退転の覚悟でのぞんでまいります

一方で、2017年10月6日に公表の新規事業については、2018年4月に「TAN TAN保育園」第1号園を神戸市元町に開設する運びとなりました。アパレル企業の強みを活かした「子育て支援」と「お子様の健全な成長」を理念に当社の企業価値向上に資する事業として育成してまいります

また、中国物流倉庫については現地におけるニーズが相当に高まっており新たな収益機会ととらえ、パートナーとの協議を進行中であります

以上の新規事業も含めた2018年度（平成31年3月期）の業績予想につきましては、2018年5月に予定する決算発表時に改めて公表いたします



KIMURATAN