



平成 29 年 4 月 26 日

各 位

会 社 名 株式会社 クリムゾン
(JASDAQ・コード番号：2776)
代表者名 代表取締役社長 鄧 明輝
問合せ先 管理部長 黒田 直樹
電 話 03-6659-5141

当社株式の債務超過及び業績基準に係る猶予期間入りに関するお知らせ

当社は、本日、有価証券報告書を提出し、平成 29 年 1 月期において債務超過の状態となったこと及び平成 26 年 1 月期から平成 29 年 1 月期まで 4 期連続で営業利益及び営業キャッシュ・フローがマイナスとなったことから、本日の株式会社東京証券取引所からの発表のとおり、有価証券上場規程第 604 条の 2 第 1 項第 3 号（関連規則は同第 601 条第 1 項第 5 号本文）（債務超過）及び、有価証券上場規程第 604 条の 2 第 1 項第 2 号（業績）に定める上場廃止基準に係る猶予期間入り銘柄となりましたので、下記のとおりお知らせいたします。

1. 上記対象となる法定開示書類

① 債務超過

有価証券報告書（自平成 28 年 2 月 1 日 至平成 29 年 1 月 31 日）

② 4 期連続での営業利益及び営業キャッシュ・フローがマイナス

有価証券報告書（自平成 25 年 2 月 1 日 至平成 26 年 1 月 31 日）

有価証券報告書（自平成 26 年 2 月 1 日 至平成 27 年 1 月 31 日）

有価証券報告書（自平成 27 年 2 月 1 日 至平成 28 年 1 月 31 日）

有価証券報告書（自平成 28 年 2 月 1 日 至平成 29 年 1 月 31 日）

2. 上場廃止に係る猶予期間入りに至った経緯

当社は、平成 29 年 3 月 10 日付「平成 29 年 1 月期決算短信〔日本基準〕（非連結）」にて発表しておりますとおり、平成 29 年 1 月期において、基幹事業である卸売事業においては、主力ブランドごとの特性をいかした商品企画力を展開させた展示会などを行い販売活動に努めました。また、ライセンス事業においては、卸売事業とのシナジー効果を高めることを目的に、サプライセラー各社との協業を行い販売活動に努めました。

一方では、SNS を使ったブランド露出展開や、自社 EC サイトのオープンなど直接消費者へアピールを行う活動も開始いたしました。

しかしながら、大手得意先の PB 化傾向の拡大や消費者の高い生活防衛意識の影響、天候・気温不順の影響による大手得意先の店頭在庫消化率低下など厳しい経営環境で推移いたしました。

以上の結果、第 33 期通期業績は、売上高 543,082 千円、営業損失 140,956 千円、経常損失 120,718 千円、当期純損失 129,979 千円となり、平成 29 年 1 月期末において、99,931 千円の債務超過の状態に至っております。

また以前より、安定的な収益を確保できる企業体質を構築させるため、ブランドポートフォリオの見直しや不採算店舗の閉鎖、販売費及び一般管理費の削減など収益改善に努めたものの、上記でも記載のとおり大手得意先の PB 化傾向の拡大や個人消費の弱さ、異常気象による天候の影響による大手得意先の店頭在庫消化率低下などによる影響から、思うような売上高が確保できなかったこと、また、商品仕入先である中国の生産背景の影響から、

人件費及び物価高騰により商品原価が上昇したことから、販売費及び一般管理費を補えるだけの売上総利益の確保ができなかったこと等の影響から、4期連続の営業利益及び営業キャッシュ・フローのマイナスを計上することとなりました。

3. 猶予期間

平成29年2月1日～平成30年1月31日

4. 今後の見通し

当社は、かかる状況を解消すべく下記の対応策を中心に行い、安定した収益の確保を図ってまいります。

卸売事業におきましては、既存ブランドについて現在のポジショニングの分析を行い、細分化することで、ブランドポートフォリオの見直しを行い、各得意先に合わせたブランドを選択し企画提案してまいります。また、多様化するニーズに対応すべく取扱いアイテムの拡充などを行い、より市場規模に適した戦略を立案し収益の確保に努めてまいります。併せて、各得意先への提案強化を行うことや、直接消費者への販売及びブランディングを目的とした期間限定店舗展開、他社のブランドを活用した商品群などを提案し、営業活動に努め売上高及び売上総利益の確保に努めてまいります。

また、ブランドごとに適切な販売促進策の計画を行い、新規取引先の獲得や休眠している取引先の再開を目指し、収益の確保に努めてまいります。

主力ブランドにつきましては、以下のような対応策を行ってまいります。

「Piko Hawaiian Longboard Wear」(ピコ)につきましては、ターゲットを30代～40代のファミリー層を中心として企画提案してまいります。春夏商品につきましては、テーマを「EXPLORATION HAWAII-PIKOのアロハシャツを着て、ハワイを探検！」として、素材にはレーヨンを使用したアロハシャツを中心に、よりハワイを感じさせるアパレルから雑貨までを提案してまいります。また、PIKOの期間限定型ショップを予定しており、直接消費者へ販売することと、ブランドの露出による販促活動を行ってまいります。秋冬商品につきましては、「Honohono Hawaii」(ホノホノハワイ)をテーマとして企画提案してまいります。ハワイ語でお散歩を意味する「honohono(ホノホノ)」、ハワイの空気を感じさせる優しく、暖かくそしてお散歩にも活躍できるワンマイルウェアを中心に提案してまいります。素材につきましても、裏地に暖かい素材や家でも外でも動きやすい素材を使用し、デザインではストレスフリーな着心地、色においてもスモーキーカラーを使用してリラクシングを追求した商品を提案してまいります。

「Flying Scotsman」(フライング スコッツマン)につきましては、ターゲットを30代～40代の男性を中心として、大人が着こなせるアメリカンカジュアルの原点を改めて見直し、トレンドを取り入れた肩肘を張らないスタイルを企画提案してまいります。春夏商品につきましては、T-シャツを中心にグラフィックにこだわりをもって、近年売れ筋のアニマルモチーフや総柄を使用し、素材についても、USコットンを使用して着こなしやすい商品を提案してまいります。秋冬商品につきましては、「Nature feel」をテーマとして、ルーツである大自然をエッセンスとして取り入れ、風合いと機能性を大事にして暖かさとかっこよさを持ち合わせた「あったかかっこいい」スタイルを提案してまいります。

また、ライセンス事業におきましても、上記対応策を実行することでサブライセンス先のアイテムを取扱うことにより、卸売事業とのシナジー効果が得られることから、ライセンス収益の確保に努めてまいります。

一方、販売費及び一般管理費につきましても、引き続き様々なコスト削減の努力を行いコスト構造の改善に努めてまいります。

また、中国アパレル市場に向けた展開を計画しており、中国子会社(上海鋭有商貿有限公司)を5月に設立予定であります。

前期において中国アパレル市場に展開する量販店及び専門店へ当社の主力ブランド及び

アイテム提案などを行ってまいりました。結果として、興味を持っていただくまでは行くものの、現状の環境では取引において課題が多く、最終的に取引に至らず商機を逃すことが続いてまいりました。

課題を解消し中国アパレル市場においてより積極的な営業活動及びブランドの訴求活動を目的に子会社を設立し、収益の確保に努めてまいります。

その他におきましても、更なる収益を確保することを目的にメンズカジュアル衣料以外の展開も検討しております。

また、資金調達の手段も検討中であり、財務体質の改善を検討しております。

しかしながら、上記のマーケット戦略やコスト構造の改善効果が実現するには一定の期間が必要となると考えられ、これらの対応策を進めている途中において、景況悪化や異常気象、また、インフレや原材料の高騰、為替変動や中国国内における急激な環境変化等により、収益性と財務体質の改善が影響を受けるリスクが存在し、また、資金調達の手段につきましても現在検討中の状態であるため、平成 30 年 1 月期において営業利益及び営業キャッシュ・フローがいずれもマイナスに留まった場合、または、債務超過が解消されなかった場合は、上場廃止となりますが、平成 30 年 1 月期の業績予想においても、売上高 740 百万円、営業損失 70 百万円、経常損失 70 百万円、当期純損失 71 百万円であります。しかしながら、上記の記載の通りマーケット戦略及びコスト改善等を全社一丸となり行うことで、黒字化を目指してまいります。

これら対応策を実行及び達成させることで、営業利益及び営業キャッシュ・フローを改善させることと併せ、債務超過を解消させることにより猶予期間の指定解除を目指してまいります。

この度、株主様はじめ関係者の皆様には、多大なるご心配とご迷惑をおかけいたしており深くお詫び申し上げます。

以上