



2020年3月期 第3四半期決算短信(日本基準)(連結)

2020年2月7日

上場会社名 株式会社 キムラタン

上場取引所 東

コード番号 8107 URL <http://www.kimuratan.co.jp>

代表者 (役職名) 代表取締役 (氏名) 清川 浩志

問合せ先責任者 (役職名) 常務取締役 (氏名) 木村 裕輔

TEL 078-806-8234

四半期報告書提出予定日 2020年2月10日

配当支払開始予定日

四半期決算補足説明資料作成の有無 : 無

四半期決算説明会開催の有無 : 無

(百万円未満切捨て)

1. 2020年3月期第3四半期の連結業績(2019年4月1日～2019年12月31日)

(1) 連結経営成績(累計)

(%表示は、対前年同四半期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する四半期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
2020年3月期第3四半期	3,554	21.9	325		336		430	
2019年3月期第3四半期	2,916	8.1	363		377		388	

(注) 包括利益 2020年3月期第3四半期 431百万円 (%) 2019年3月期第3四半期 385百万円 (%)

	1株当たり四半期純利益	潜在株式調整後1株当たり四半期純利益
	円 銭	円 銭
2020年3月期第3四半期	3.78	
2019年3月期第3四半期	3.71	

(2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
2020年3月期第3四半期	2,960	895	29.6	7.46
2019年3月期	2,998	1,065	35.2	9.52

(参考) 自己資本 2020年3月期第3四半期 876百万円 2019年3月期 1,056百万円

2. 配当の状況

	年間配当金				
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭
2019年3月期		0.00		0.00	0.00
2020年3月期		0.00			
2020年3月期(予想)				0.00	0.00

(注) 直近に公表されている配当予想からの修正の有無 : 無

3. 2020年3月期の連結業績予想(2019年4月1日～2020年3月31日)

(%表示は、対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		親会社株主に帰属する当期純利益		1株当たり当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
通期	4,900	21.2	400		420		520		4.40

(注) 直近に公表されている業績予想からの修正の有無 : 有

注記事項

- (1) 当四半期連結累計期間における重要な子会社の異動(連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動) : 無
新規 社 (社名) 、 除外 社 (社名)
- (2) 四半期連結財務諸表の作成に特有の会計処理の適用 : 無
- (3) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示
会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 無
以外の会計方針の変更 : 無
会計上の見積りの変更 : 無
修正再表示 : 無

(4) 発行済株式数(普通株式)

期末発行済株式数(自己株式を含む)	2020年3月期3Q	117,460,310 株	2019年3月期	111,009,310 株
期末自己株式数	2020年3月期3Q	8,763 株	2019年3月期	8,763 株
期中平均株式数(四半期累計)	2020年3月期3Q	113,794,468 株	2019年3月期3Q	104,960,192 株

四半期決算短信は公認会計士又は監査法人の四半期レビューの対象外です

業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、本資料の発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、実際の業績は今後の様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。業績予想の前提となる情報及び業績予想のご利用にあたっての注意事項等については、添付資料5ページの「連結業績予想などの将来予測情報に関する説明」をご覧ください。

○添付資料の目次

1. 当四半期決算に関する定性的情報	2
(1) 経営成績に関する説明	2
(2) 財政状態に関する説明	5
(3) 連結業績予想などの将来予測情報に関する説明	5
2. 四半期連結財務諸表及び主な注記	6
(1) 四半期連結貸借対照表	6
(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書	8
四半期連結損益計算書	
第3四半期連結累計期間	8
四半期連結包括利益計算書	
第3四半期連結累計期間	9
(3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項	10
(継続企業の前提に関する注記)	10
(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)	11
(セグメント情報等)	12
3. その他	13
継続企業の前提に関する重要事象等	13

1. 当四半期決算に関する定性的情報

(1) 経営成績に関する説明

(単位：百万円)

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に帰属する四半期純利益
2020年3月期 第3四半期	3,554	△325	△336	△430
2019年3月期 第3四半期	2,916	△363	△377	△388
増減率	21.9	—	—	—

当第3四半期連結累計期間（2019年4月1日から2019年12月31日まで）におけるわが国経済は、堅調な企業収益と雇用環境を背景に緩やかな回復基調で推移しましたが、不安定な国際情勢による国内景気への悪影響が払拭されず、依然として先行きは不透明な状況となりました。

アパレル業界では、上期においては4月度の低気温により夏物販売の出足が遅れ、下期においては11月にかけての台風上陸や12月の高気温など天候不順の影響を受け、総じて厳しい状況で推移しました。

このような状況の中、当社は、赤字体質から脱却し経営再建を果たしていくために、当社筆頭株主である株式会社レゾンディレクションの代表者である清川浩志氏を新社長として経営体制を刷新し、新たに策定した経営再建計画である「事業計画2019-2020」の実行に取り組んでまいりました。

事業戦略については、「短期戦略」と「中期戦略」を同時に実行することで、早期の黒字化の実現と将来の成長を目指し、実行においては、精度よりも「スピード」を重視することを日々徹底しながら、業績改善に向け全社で取り組んでおります。事業戦略の骨子と取り組み状況は以下のとおりです。

A 着手済みの短期戦略

① 店舗運営体制の改革、② 組織構造の改革、③ 経費削減を基軸とし、2019年4月までに体制整備を完了いたしました。現在、新たな組織・体制にて、効率的な情報共有と意思決定のスピード化を図りながら、売上拡大と経費削減に努めております。

B 2019年度短期戦略

① ブランド・リニューアル

2019年9月に日本製新生児ブランド「愛情設計」について、機能的でありながら、よりスタイリッシュなブランドへと全面的にリニューアルしました。他社との差別化を図りながら新生児ブランドとしての地位の確立を目指してまいります。

また、2019年9月に新ブランド“n.o.u.s”（ノウズ）をデビューさせました。後記のとおり、当第3四半期以降のBaby Plazaの売上増に成果が見られておりますが、今後もさらにブランド認知の向上に努め、新たな顧客層の拡大による売上増を目指してまいります。

② 粗利率の向上

生産管理体制の強化に加え、生産拠点の見直しにより原価率の低減を図っております。目下、中国において、よりコスト競争力のある工場の開拓を進めており、2019年冬物以降生産拠点のシフトを進め、一層の原価低減につなげてまいります。加えて、プロパー販売の強化にも取り組み、値下げ率の抑制による粗利率の向上を実現させてまいります。

③ 会員数の増加

2019年4月より、Baby PlazaにおいてSNSの活用を開始するとともに、会員の獲得に注力してまいりました。今後もデジタル技術の活用、リアル店舗とECの連携を強化し、顧客との接点の増加と、顧客の利便性の向上を図りながら会員獲得と売上増に努めてまいります。

C 中期戦略

① M&A戦略

2019年3月にM&Aを行った中西株式会社（以下、「中西」といいます。）とのシナジーの最大化に向けて取り組んでお

ります。中西による当社製品のOEM生産だけではなく、中西が所有するブランドの当社ECにおける販売にも取り組み、店舗及びECにおいて総合的に服飾雑貨を強化し、売上拡大とシナジーの最大化につなげてまいります。

今後も、同業他社とのシナジーと異業種への展開を視野に入れ、アパレル関連、子ども関連やファミリーをターゲットとする事業等のM&Aによる成長機会を追求していきます。

② ウェアラブルIoT事業

現在、バイタルデータから独自のアルゴリズムで園児の体調を可視化した園児見守りソリューション“cocolin”（ココリン）を開発し、2020年2月中旬よりサービスの提供を開始いたします。

今後、幼児教育・保育の無償化に伴う保育サービスに対するニーズの増加とともに、安全・安心についての関心が高まる中、全国の保育所に展開し、保育所の安全性と保育の質の向上に貢献していきたいと考えております。

③ 海外戦略

少子化による国内市場の縮小が避けられない状況下で、海外での事業展開は、将来の成長のためには重要であると考えております。当年度においても、複数の中国アパレル企業との対話を重ねてまいりました。2020年3月期中の海外パートナー・シップの再構築を目指して協議を進めてまいります。

当第3四半期の売上高は、2019年3月に中西を連結子会社化したことにより、前年同期比21.9%増の35億54百万円と大幅な増収となりました。既存アパレル事業ではBaby Plaza、BOBSON ショップの既存店売上が、累計では前年実績を下回りましたが、ネット通販の販売が堅調な推移となった結果、前年同期比1.5%減となりました。

売上総利益率は、前年同期と比べ1.1ポイント減の50.5%となりました。これは、主として中西の連結子会社化により、相対的に粗利率の低い卸販売の割合が高まったことによるものです。既存アパレル事業においては、製造原価率の低減と持越し在庫削減による改善が見られ、売上総利益率は前年同期に対し1.9ポイントの改善となりました。以上の結果、全社売上総利益額は売上増に伴い前年同期比19.1%増の17億94百万円となりました。

販売費及び一般管理費につきましては、店舗運営体制の見直しによる経費削減やその他固定費削減、変動費比率の低減に努めた結果、既存アパレル事業の販売費は前年同期比2.0%減となりました。全体では中西の販売費が純増となったことと、ウェアラブルIoT事業関連の経費増により、前年同期比13.4%増の21億19百万円となりました。

以上の結果、当第3四半期の営業損失は3億25百万円（前年同期は営業損失3億63百万円）となり、経常損失は3億36百万円（前年同期は経常損失3億77百万円）となりました。

加えて、赤字幅は前年同期に対して縮小してはいるものの、計画どおりの改善には至っていないことを踏まえ、保守的な前提のもと、店舗設備、本社設備及びソフトウェア等について「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき減損処理を行い89百万円の減損損失を計上したことから、親会社株主に帰属する四半期純損失は4億30百万円（前年同期は四半期純損失3億88百万円）となりました。

アパレル事業

主力のBaby Plazaの既存店ベースの売上高は、前年同期比1.4%減となりました。上半期は4月及び7月の低気温の影響により5.5%減と厳しい結果となりましたが、第3四半期会計期間（10月～12月）では、新ブランド“n.o.u.s”の立ち上げと、新生児ブランド「愛情設計」のリニューアル効果により前年同期比4.7%増と堅調な推移となりました。“n.o.u.s”ではトレンド性を重視した素材とシルエットにこだわったスタイルが、若い世代を中心に好評であり、愛情設計についてもアイテム充実とともに売上増に期待ができる状況となっております。

BOBSON ショップの既存店ベースの売上高は、前年同期比2.1%減となりました。夏物の立ち上がりの遅れがあったものの夏物及び秋冬物の実売期では前年を上回るペースで推移いたしました。しかしながら、12月の暖冬による防寒衣料の不調が影響し累計では前期実績を下回りました。

テナントショップの既存店売上はアウトレット販売が低調であったことにより、前年同期比2.4%減となりましたが、前第2四半期以降の新規出店による店舗数増により、全店ベースでは15.8%増となりました。

当第3四半期における出退店については、テナントショップ1店舗の新規出店と、Baby Plaza3店舗及びテナントショップ1店舗の退店を実施し、当四半期末の店舗数は253店舗となりました。

以上の結果、Baby Plaza、BOBSON ショップ及びテナントショップのショップ3業態の売上高は、前年同期比1.6%減の

21億69百万円となりました。

ネット通販では、春物の販売が堅調に推移したことで、持ち越し在庫の販売を重点的に行ったことにより、売上高は前年同期比3.3%増の5億88百万円となりました。

専門店卸においては、市況の厳しさから受注低迷が継続しており、売上高は前年同期比45.7%減の75百万円となりました。

以上に加え、2019年3月に子会社化した中西の売上高が純増となったことにより、アパレル事業の売上高は、前年同期比22.2%増の35億17百万円となりました。

その他事業

当社は、子育て応援企業をキーワードとして業容の拡大を図るべく、前期に開始した保育園事業に続き、保育施設等における安心・安全の確保に資するサービスを目指して、ウェアラブル事業への参入を決定し園児見守りソリューション”cocolin”の開発に取り組んでまいりました。

このサービスを全国の保育施設に提供することで、安全性の向上と保育の質の向上に貢献するとともに、事業領域の拡大と本業アパレル事業とのシナジー創出を図り、企業価値の回復・向上を目指してまいります。

以上の結果、当四半期におけるその他事業の売上高は、保育事業の収入により36百万円となりました。

なお、2020年2月3日付公表の「新製品(サービス)の提供開始に関するお知らせ」に記載のとおり、トランスミッターやアプリの改良に時間を要しましたが、本年2月より”cocolin”ソリューションの提供を開始することとなりました。

以上のとおり、当第3四半期累計期間の既存アパレル事業の売上高は、前年同期比1.5%の減収となり、損益についても赤字幅は縮小したものの大幅な改善には至らず、全社業績は目標値を下回る結果となりました。

今後も、アパレル業界を取り巻く環境は厳しいもの予想されますが、そのような状況下においても、より確かなる事業再建を果たすべく、事業戦略の見直しをと新たな戦略立案を行っており、早期の業績改善に向け全社で邁進してまいります。

※ Baby Plaza：新生児・ベビー向けを中心としたミックス・ブランド型の総合スーパー等における売場内ショップ。

BOBSON ショップ：トドラー(3~7歳児)向けを主体としたBOBSONブランドの総合スーパーにおける売場内ショップ。

（2）財政状態に関する説明

	前連結会計年度末	当第3四半期 連結会計期間	増減
総資産（百万円）	2,998	2,960	△38
純資産（百万円）	1,065	895	△169
自己資本比率（%）	35.2	29.6	—
1株当たり純資産（円）	9.52	7.46	△2.06
借入金残高（百万円）	1,496	1,470	△25

総資産は、前連結会計年度末と比べ、38百万円減少し29億60百万円となりました。主な減少は、現金及び預金1億23百万円、受取手形及び売掛金44百万円であり、主な増加は、商品及び製品2億14百万円であります。また、固定資産については、前掲のとおり、当社の店舗設備、本社設備及びソフトウェア等について「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき89百万円の減損損失を計上しております。

負債は、前連結会計年度末と比べ、1億31百万円増加し20億64百万円となりました。主として借入金が25百万円減少し、支払手形及び買掛金が1億4百万円増加しました。

純資産は、前連結会計年度末と比べ、1億69百万円減少し8億95百万円となりました。主に、2019年9月及び11月に実施した第三者割当増資による、資本金及び資本準備金の合計2億51百万円の増加要因と、親会社株主に帰属する四半期純損失4億30百万円の減少要因によるものです。

以上の結果、自己資本比率は、前連結会計年度末の35.2%から29.6%となりました。

（3）連結業績予想などの将来予測情報に関する説明

当第3四半期におきましては、「事業計画 2019-2020」に掲げた戦略に沿って売上増と粗利率の改善及び経費削減に取り組んでまいりましたが、前年同期に比べ赤字幅は縮小したものの、当第3四半期会計期間における黒字転換は実現に至りませんでした。このような状況を踏まえ、誠に遺憾ながら、通期業績予想を修正いたしました。詳細につきましては、本日公表いたしました「特別損失の計上及び2020年3月期通期連結業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。

当社は、このような厳しい結果となったことを真摯に反省し、現在、計画未達成となった要因分析、事業戦略の見直し及び新たな戦略立案に取り組んでおります。

今後のアパレル業界を取り巻く環境は依然として厳しい状況が続くものと予想されます。そのような状況下にあっても業績改善を確実に果たしていくために、不採算要素の排除、損益分岐点の大幅な引き下げをベースに、より実現可能性を高めた成長戦略を織り込んでいく方針です。

2020年度以降の事業計画につきましては、2020年3月中を目途に公表する予定です。

2. 四半期連結財務諸表及び主な注記

(1) 四半期連結貸借対照表

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2019年3月31日)	当第3四半期連結会計期間 (2019年12月31日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	472	349
受取手形及び売掛金	676	632
電子記録債権	8	12
有価証券	13	-
商品及び製品	1,347	1,561
仕掛品	0	5
原材料及び貯蔵品	35	43
その他	65	96
貸倒引当金	△6	△6
流動資産合計	2,613	2,695
固定資産		
有形固定資産	260	200
無形固定資産	13	0
投資その他の資産		
破産更生債権等	19	20
その他	114	67
貸倒引当金	△23	△24
投資その他の資産合計	110	63
固定資産合計	385	264
資産合計	2,998	2,960
負債の部		
流動負債		
支払手形及び買掛金	128	232
短期借入金	306	500
1年内返済予定の長期借入金	285	230
未払法人税等	13	13
資産除去債務	-	1
ポイント引当金	8	7
その他	279	320
流動負債合計	1,021	1,307
固定負債		
長期借入金	904	739
資産除去債務	0	1
その他	6	15
固定負債合計	911	756
負債合計	1,933	2,064

(単位：百万円)

	前連結会計年度 (2019年3月31日)	当第3四半期連結会計期間 (2019年12月31日)
純資産の部		
株主資本		
資本金	1,738	1,863
資本剰余金	1,056	1,182
利益剰余金	△1,744	△2,174
自己株式	△4	△4
株主資本合計	1,045	866
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	-	△0
繰延ヘッジ損益	0	0
為替換算調整勘定	9	9
その他の包括利益累計額合計	10	9
新株予約権	9	19
純資産合計	1,065	895
負債純資産合計	2,998	2,960

(2) 四半期連結損益計算書及び四半期連結包括利益計算書

四半期連結損益計算書

第3四半期連結累計期間

(単位：百万円)

	前第3四半期連結累計期間 (自2018年4月1日 至2018年12月31日)	当第3四半期連結累計期間 (自2019年4月1日 至2019年12月31日)
売上高	2,916	3,554
売上原価	1,410	1,760
売上総利益	1,506	1,794
販売費及び一般管理費	1,869	2,119
営業損失(△)	△363	△325
営業外収益		
受取利息	0	0
受取配当金	0	0
助成金収入	2	-
為替差益	0	5
その他	1	9
営業外収益合計	4	15
営業外費用		
支払利息	6	15
借入手数料	-	1
株式交付費	6	5
その他	5	4
営業外費用合計	18	26
経常損失(△)	△377	△336
特別損失		
固定資産除却損	0	0
減損損失	-	89
本社移転費用	2	-
災害による損失	5	1
特別損失合計	7	90
税金等調整前四半期純損失(△)	△385	△427
法人税、住民税及び事業税	3	3
法人税等合計	3	3
四半期純損失(△)	△388	△430
親会社株主に帰属する四半期純損失(△)	△388	△430

四半期連結包括利益計算書
第3四半期連結累計期間

(単位：百万円)

	前第3四半期連結累計期間 (自 2018年4月1日 至 2018年12月31日)	当第3四半期連結累計期間 (自 2019年4月1日 至 2019年12月31日)
四半期純損失(△)	△388	△430
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	-	△0
繰延ヘッジ損益	4	0
為替換算調整勘定	△1	△0
その他の包括利益合計	3	△1
四半期包括利益	△385	△431
(内訳)		
親会社株主に係る四半期包括利益	△385	△431

（3）四半期連結財務諸表に関する注記事項

（継続企業の前提に関する注記）

当社グループでは、前連結会計年度において6期連続してマイナスの営業キャッシュ・フローを計上しており、また、当第3四半期連結累計期間において3億25百万円の営業損失及び4億30百万円の親会社株主に帰属する四半期純損失を計上しております。

当該状況により、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況が存在しております。

当社グループは、以下の対応策を着実に実行することで、当該状況を早期に解消し、業績及び財務体質の改善を目指してまいります。

1. 収益改善に向けた対応策

当社はこのような状況を早期に解消し経営再建を果たしていくために、経営体制の刷新・強化を図り、新たに策定した経営再建計画である「事業計画2019-2020」の実行に取り組んでおります。

事業計画の策定と実行にあたり、全社員が行動の指針とすべきコア・バリュー（中核的価値観）として、“Speed”、“Change”、“Innovation”の3つを掲げ、これを全社で共有しております。事業計画推進の原動力として、特に「スピード」を重視することを日々徹底しながら、黒字化の達成に向け全員で邁進してまいります。

事業戦略については、「短期戦略」と「中期戦略」を同時に実行することで、早期の黒字化の実現と将来の成長を目指してまいります。事業戦略の骨子は以下のとおりです。

A 着手済みの短期戦略（2019年4月までに体制整備完了）

① 店舗運営体制の改革

本社からのダイレクトな店舗運営、双方向の情報共有、きめ細かな店舗フォロー、スピード感ある実行により、「売れる店づくり」に取り組み、売上拡大を目指してまいります。

② 組織構造の改革

2019年2月に階層的な組織を排し、フラットかつダイレクトな組織構造へと改革を実施し、意思決定のスピード化と生産性の向上を図り、経営再建の基盤といたします。

③ 経費削減

エリアマネージャー体制の見直し、店舗採算管理の強化、費用対効果の検証の徹底等により、大幅な経費削減を実施いたします。

B 2019年度短期戦略

① ブランド・リニューアル

まず、日本製の新生児ブランド「愛情設計」について、よりスタイリッシュでライフスタイル提案型のブランドへと全面リニューアルを実施し、新生児ブランドとしての確固たる地位を構築してまいります。また、トレンド性を重視した洗練されたアイテムを買い求めやすい価格で提案する新ブランド“n.o.u.s”（ノウズ）を2019年9月に立ち上げ、新たな顧客層の拡大により売上増を目指します。

② 粗利率の向上

生産管理体制の強化や生産拠点の見直し等の施策により原価率の低減を図るとともに、プロパー販売の向上に努め、粗利率の向上を実現させてまいります。

③ 会員数の増加

WebサイトやSNSなどを活用して顧客との接点を増やし、リアル店舗とECの連携によって、会員数の増加を図り、売上拡大につなげてまいります。

C 中期戦略

① M&A戦略

2019年3月8日に公表のとおり、2019年3月にベビー・子供服飾雑貨メーカーの中西株式会社を買収し、現在、シナジーの最大化に向けて取り組んでおりますが、今後も、同業他社とのシナジーと異業種への展開を視野に入れ、アパレル関連、子ども関連やファミリーをターゲットとする事業等のM&Aによる成長機会を追求していきます。

② ウェアラブルIoT事業

バイタルデータから独自のアルゴリズムで園児の体調を可視化した園児見守りソリューション“cocolin”(ココリン)のサービス提供を開始し、安全・安心についての関心が高まる中、全国の保育所に展開し、保育所の安全性と保育の質の向上に貢献していきたいと考えております。

③ 海外戦略

少子化による国内市場の縮小が避けられない状況下で、将来の成長のためには重要であり、今後、海外パートナー・シップの再構築を目指してまいります。

以上の取り組みについて、これまでにないスピード感をもって実行し、早期の業績改善と今後の成長を実現させるべく鋭意努力してまいります。

2. 財務体質の改善

(1) 在庫の削減とキャッシュ・フローの確保

2017年度までの3期間において在庫が大きく増加しキャッシュ・フローのマイナスを招いており、前期においてはBaby Plaza、BOBSON各店で持ち越し在庫の販売強化と商品仕入の適正なコントロールにより在庫の削減を図りました。2019年度以降も持ち越し在庫の販売強化に努めるとともに、仕入コントロールをさらに徹底し、キャッシュ・フローの確保を実現してまいります。

(2) 運転資金確保

当社グループは、これまで、取引金融機関との緊密な関係維持に努めてまいりました。定期的に業績改善に向けた取組み状況等に関する協議を継続しており、今後も取引金融機関より継続的な支援が得られるものと考えております。

しかしながら、これらの対応策は実施途上であり、現時点では継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められます。

なお、四半期連結財務諸表は継続企業を前提として作成しており、継続企業の前提に関する重要な不確実性の影響を四半期連結財務諸表に反映していません。

(株主資本の金額に著しい変動があった場合の注記)

当社は、2019年8月27日開催の取締役会において、第三者割当増資による新株式発行及び第14回新株予約権の発行を決議し、2019年9月13日に払込手続が完了しました。さらに、2019年11月8日開催の取締役会決議に基づき、2020年11月25日付で新株式及び第15回新株予約権を発行いたしました。

これにより、資本金が1億25百万円、資本準備金が1億25百万円増加し、当連結会計期間末において資本金が18億63百万円、資本剰余金が11億82百万円となっております。

(セグメント情報等)

I 前第3四半期連結累計期間(自 2018年4月1日 至 2018年12月31日)

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

(単位:百万円)

	報告セグメント			四半期連結損益 計算書計上額 (注)
	アパレル事業	その他事業	計	
売上高				
外部顧客への売上高	2,878	37	2,916	2,916
セグメント間の内部 売上高又は振替高	—	—	—	—
計	2,878	37	2,916	2,916
セグメント損失(△)	△363	0	△363	△363

(注) セグメント損失(△)は、連結損益計算書の営業損失と一致しております。

II 当第3四半期連結累計期間(自 2019年4月1日 至 2019年12月31日)

1. 報告セグメントごとの売上高及び利益又は損失の金額に関する情報

(単位:百万円)

	報告セグメント			四半期連結損益 計算書計上額 (注)
	アパレル事業	その他事業	計	
売上高				
外部顧客への売上高	3,517	36	3,554	3,554
セグメント間の内部 売上高又は振替高	—	—	—	—
計	3,517	36	3,554	3,554
セグメント損失(△)	△313	△12	△325	△325

(注) セグメント損失(△)は、連結損益計算書の営業損失と一致しております。

2. 報告セグメントごとの固定資産の減損損失またはのれん等に関する情報

(固定資産に係る重要な減損損失)

「アパレル事業」セグメント、「その他事業」セグメントにおいて、減損損失を計上しています。

なお、当該減損損失の計上額は、「アパレル事業」セグメントで80百万円、「その他事業」セグメントで8百万円です。

3. その他

継続企業の前提に関する重要事象等

当社グループでは、前連結会計年度において6期連続してマイナスの営業キャッシュ・フローを計上しており、当第3四半期連結累計期間において3億25百万円の営業損失及び4億30百万円の親会社株主に帰属する四半期純損失を計上しております。

当該状況により、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象又は状況が存在しております。

当社グループは、「2. 四半期連結財務諸表及び主な注記 (3) 四半期連結財務諸表に関する注記事項(継続企業の前提に関する注記)」に記載の対応策を実施することにより、当該状況を早期に解消し、業績及び財務体質の改善を目指してまいります。これらの対応策は実施途上であり、現時点では継続企業の前提に関する重要な不確実性が認められます。