



平成 27 年 5 月 13 日

各 位

会 社 名 2 1 L A D Y 株 式 会 社  
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 藤 井 道 子  
(コード番号：3346 名証セントレックス)  
問 合 せ 先 経 営 管 理 担 当  
マネージング・ディレクター 辻 井 彰 彦  
電 話 番 号 03 (3556) 2121

## 継続企業の前提に関する事項の注記に関するお知らせ

当社は平成 27 年 5 月 13 日開催の取締役会において、平成 27 年 3 月期の決算短信における継続企業の前提に関する事項について、下記のとおり注記することといたしましたので、お知らせいたします。

### 記

当社グループは、前連結会計年度までの8期連続で営業損失を計上しており、当連結会計年度においても87,280千円の営業損失を計上しました。このため、継続企業の前提に関する重要な疑義を生じさせるような状況が存在しております。

当社グループは、当該状況を解消するため、以下の対応策を実施してまいります。

#### I. 事業について

##### ヒロタ事業

翌期事業計画である売上1,990百万円(平成27年3月期比102.3%)を達成すべく、株式会社洋菓子のヒロタの最大の強みであるシュークリーム・シューアイスを他業種とのコラボレーションによる開発及びイベント企画等により、更なるお客様に愛され親しまれる商品に成長させ、ヒロタのブランド価値を高めつつ、新たに輸出売上を含めた売上拡大を図ります。また、1月に収益力拡大のための組織体制の強化と流通部門の売上拡大のために、経営管理に関する知識及び経験が豊富な人材を外部より迎えて抜本的な組織改革を行い、2月に経営改善委員会を発足し、翌期も引き続き物流費の最適化と仕入コストの低減に取り組み、更なる経営の改革・改善を図ってまいります。

業績改善のための具体的な施策は以下のとおりであります。

- ① 海外戦略として、新たに輸出事業を展開することによる販路拡大
- ② ホールセール部門での、現取引先との関係強化及び新規取引先の開拓による売上拡大
- ③ 直営店舗とホールセール部門との商品の棲み分けによる差別化

##### イルムス事業

翌期事業計画である売上1,010百万円(平成27年3月期比106.3%)を達成すべく、直営店舗は北欧ブランドとのコラボレーションによりイルムスブランドとの相乗効果による売上拡大を図るため、以下の諸施策を実行いたします。

- ① 大型直営店舗である梅田店・日本橋店のリニューアルによる売上拡大
- ② 小ロット、高収益なオリジナル商品の開発強化によるイルムスオリジナリティによる粗利益率のアップ
- ③ コーポレート営業の他企業とのコラボレーションによる新規案件の獲得増

## II. 財政状態の改善及び資金調達について

平成27年3月19日付の取締役会において、平成27年6月25日開催予定の株主総会で承認されることを条件とした第三者割当による新株式（739,300株相当）の発行と新株予約権（739,200株相当）の発行を決議しており、これにより調達した資金をヒロタ事業の海外事業展開資金、設備投資資金、運転資金に利用する予定であります。それに加えて、引き続き保有している固定資産の売却の交渉も進めており、更なる資本増強策の推進に努めております。

しかしながら、これらの対応策は実施途上にあり、現時点において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、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連結財務諸表に反映しておりません。

以上