

【表紙】

【提出書類】 有価証券報告書の訂正報告書

【根拠条文】 金融商品取引法第24条の2第1項

【提出先】 近畿財務局長

【提出日】 平成30年10月26日

【事業年度】 第21期（自 平成29年4月1日 至 平成30年3月31日）

【会社名】 夢展望株式会社

【英訳名】 DREAM VISION CO.,LTD.

【代表者の役職氏名】 代表取締役社長 濱中 真紀夫

【本店の所在の場所】 大阪府池田市石橋三丁目2番1号

【電話番号】 072-761-9293（代表）

【事務連絡者氏名】 取締役管理本部長 田上 昌義

【最寄りの連絡場所】 大阪府池田市石橋三丁目2番1号

【電話番号】 072-761-9293（代表）

【事務連絡者氏名】 取締役管理本部長 田上 昌義

【縦覧に供する場所】 株式会社東京証券取引所
（東京都中央区日本橋兜町2番1号）

1 【有価証券報告書の訂正報告書の提出理由】

平成30年6月29日に提出いたしました第21期（自平成29年4月1日至平成30年3月31日）有価証券報告書の記載事項の一部に誤りがありましたので、これを訂正するため有価証券報告書の訂正報告書を提出するものであります。

2 【訂正事項】

第一部 企業情報

第2 事業の状況

1 経営方針、経営環境及び対処すべき課題等

3 経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析

3 【訂正箇所】

訂正箇所は___を付して表示しております。

第一部 【企業情報】

第2 【事業の状況】

1 【経営方針、経営環境及び対処すべき課題等】

（訂正前）

当社グループでは顧客の嗜好をとらえ、他社との競合において比較優位に立ち、持続的に成長するため、以下の内容を対処すべき課題としてとらえ、その対応に取り組んでまいります。

(1) 商品力の強化

当社グループのメイン事業であるアパレル事業では、商品のほとんどをインターネット通信販売、特にスマートフォンを通じた通信販売により、顧客に提供しているという特徴はございますが、このメイン事業を持続的に成長させていくためには、事業の基本となる、顧客への提供商品をより良くすること、すなわち、“商品力”を強化することが、何よりも重要な課題であると認識しております。この“商品力”とは、単に「カワイイ、カッコイイ」といったデザイン面だけではなく、トレンドや季節・時期との適合性、品揃えの適量性、そして価格優位性といった要素を兼ね備えた商品を、多くの顧客に対して早く提供できる力であると考えております。したがって、商品の企画・デザイン力の強化とともに、市場調査や情報収集にもさらに力を入れて、顧客の求めるものを継続的に追求し、また、アパレル商品の直接貿易による仕入をさらに強化して値入率の向上を図るなどして、“商品力”を強化していく方針であります。

(2) MD（マーチャンダイジング）の強化

上記(1)の商品力を強化するためには、商品企画を行うデザイナー部門の能力強化も重要なことではあります。顧客の求める商品を、いつ、どこで、いくらで、どれくらいの数量で、仕入れ・販売するのかを判断するMD（マーチャンダイジング）部門の能力強化も非常に重要であり、アパレル事業ひいては当社グループの持続的・安定的な成長のための重要な課題であると認識しております。このMD部門の強化により、プロパー商品の消化率が向上し利益率の向上にもつながるものと考えます。

したがって、当社グループにおきましては、MD部門の人員の確保・育成に努め、MDの精度向上を進めるとともに、MD部門と社内外の組織・機関との連携を強め、情報収集の強化と情報交換の徹底にも努めてまいります。

(3) 販売力の強化

商品力、MDの強化とともに、販売力の強化も当社グループのアパレル事業において重要な要素であると考えております。インターネットの通信販売サイトを主な販路とする当社においては、いかに多くのお客さまを販売サイトに呼び込み、サイト上でいかに商品の良さを伝えられるかということが非常に重要であると考えてお

ります。効果的なWEB広告やメールマガジンの配信などにより、多くのお客様に販売サイトにアクセスしていただき、アクセスしていただいたお客様に対しては、豊富な商品画像、わかりやすい商品説明、多様なコーディネート提案などにより商品の良さを存分にアピールし、一人でも多くのお客様に商品を購入していただくよう努めてまいります方針であります。

(4) 品質管理体制の強化

当社グループの販売する商品は、一般消費者向けの商品であるため、品質管理の徹底に努めることが、顧客満足度の向上・リピート率の向上に直結し、当社グループの持続的な発展のために重要な課題であると認識しております。当社グループといたしましては、より良い品質管理手法の構築や担当部門の能力向上策を検討していく方針であります。

(5) 優秀な人材の確保、育成

継続的な成長の原資である人材は、当社グループにとって最も重要な経営資源と認識しております。当社グループの商品開発力やその他業務の遂行能力を維持し、継続的に発展、強化していくために、優秀な社員を継続的に雇用し、その成長機会を提供し、事業規模を拡大させる人材を確保、育成する必要があります。

また、人的基盤を強化するために、教育・育成、研修制度（管理職向け、中堅社員向け、新入社員向け）及び人事評価制度の充実等の各種施策を進める方針であります。

(6) コンプライアンス体制の強化

近年、企業活動においては高い倫理観が求められており、コンプライアンス上の問題は経営基盤に重大な影響を及ぼすものと考えております。お客様や社会からの信頼性向上のため、今後もコンプライアンス体制の強化を図っていく方針であります。

(訂正後)

文中の将来に関する事項は、当連結会計年度末現在において当社グループが当社グループが判断したものであります。

(1) 会社の経営の基本方針

当社グループは、10代後半から30代の女性を主なお客様とする衣料品・靴及び雑貨等ファッション関連商品の販売をメインの事業として、主にSPA (Speciality Store Retailer of Private Label Apparel) の方法により展開しております。

当事業の特徴としましては、商品の販売を主にインターネット通信販売で展開している点にあり、以下のとおり、流行にマッチした商品をお客様にいち早く提供することができ、お客様はスマートフォン等のモバイル端末から手軽に購入できるという特徴があります。

まず、当社グループは、自社でスタジオを保有し、商品撮影、画像加工、WEBページのアップまでを一貫して行っております。これにより、商品企画からお客様にWEBページをご覧いただくまでの期間を短縮し、お客様に対して、より鮮度の高い商品情報で訴求することが可能となっております。

また、商品企画を行うバイヤー・デザイナーの約8割がお客様と同世代の女性社員であるため、マーケットを捉えた商品を適時に提供する体制が整っております。トレンドにマッチした新ブランドを立ち上げ、インターネット通信販売の強みも活かし、スピーディーにブランド展開していくこともできる体制であります。

そして、当社グループでは近年のスマートフォンの急速な普及に着目し、スマートフォン利用者に対して、サイトの使いやすさや見やすさを追求するなどサービスを拡充してまいり、現在では、当社グループの自社販売サイトにおけるスマートフォンからの購入率は売上高の9割以上を占めており（平成30年3月末現在）、その割合は、年々増加し続けております。そのサービスの一つとして、商品検索やセール情報を入手でき、アプリ内で商品購入できる「夢展望」（無料）アプリも提供しております。

このように、当社グループは、お客様にお買い物を楽しんでいただくことをモットーに、お客様の求める流行にマッチした商品を、日々進化するスマートフォン等のモバイル端末を活用したインターネット通信販売を通じて提供し、時代の変化を機会としながら、より一層の顧客サービスの充実、さらなる事業の発展に努めてまいります。

(2) 目標とする経営指標

当社グループでは、「売上総利益率」、「営業利益率」等の各種利益率及び「営業キャッシュフロー」を重視しております。

(3) 中長期的な会社の経営戦略

当社グループは、今後の中長期的な戦略として、業績の着実な成長を目標として掲げ、その目標に向けた戦略を展開してまいります。まずは、利益体質構築のため、販売費及び一般管理費の見直しを行い、コスト構造の再検証・再構築を進めており、さらなるコスト削減に努めてまいります。さらに、余剰在庫を過剰に発生させないため、また、生産コスト削減のため、ブランド、商品の型数、素材を集約するなど、仕入計画の見直し・改善も進めてまいります。また、直接貿易による仕入を強化することにより中間経費を抑え、値入率の向上も進めてまいります。

また、営業戦略としましては、自社商品のブランド価値の向上、自社販売サイトにおける新規のお客様の継続的な増加、お客様一人当たり購入単価の増加等を目指しております。販売サイトにおいては、サイトを訪問していただいたお客様にファッション雑誌を読むような感覚を味わっていただける魅力的なECサイトを目指すことにより、訪問していただけるお客様の数を増やし、また、商品のバリエーションの豊富さを生かして、コーディネートコーナーや特集ページを充実させておまとめ買いをしていただきやすくするなど、日々、向上・改善を進めてまいります。そして、効果的な広告戦略を展開していくことにより、知名度の向上とブランド価値の向上を目指してまいります。

(4) 会社の対処すべき課題

当社グループでは顧客の嗜好をとらえ、他社との競合において比較優位に立ち、持続的に成長するため、以下の内容を対処すべき課題としてとらえ、その対応に取り組んでまいります

(1) 商品力の強化

当社グループのメイン事業であるアパレル事業では、商品のほとんどをインターネット通信販売、特にスマートフォンを通じた通信販売により、顧客に提供しているという特徴はございますが、このメイン事業を持続的に成長させていくためには、事業の基本となる、顧客への提供商品をより良くすること、すなわち、“商品力”を強化することが、何よりも重要な課題であると認識しております。この“商品力”とは、単に「カワイイ、カッコイイ」といったデザイン面だけではなく、トレンドや季節・時期との適合性、品揃えの適量性、そして価格優位性といった要素を兼ね備えた商品を、多くの顧客に対して早く提供できる力であると考えております。したがって、商品の企画・デザイン力の強化とともに、市場調査や情報収集にもさらに力を入れて、顧客の求めるものを継続的に追求し、また、アパレル商品の直接貿易による仕入をさらに強化して値入率の向上を図るなどして、“商品力”を強化していく方針であります

(2) MD（マーチャндаイジング）の強化

上記(1)の商品力を強化するためには、商品企画を行うデザイナー部門の能力強化も重要なことではあります。顧客の求める商品を、いつ、どこで、いくらで、どれくらいの数量で、仕入れ・販売するのかを判断するMD（マーチャндаイジング）部門の能力強化も非常に重要であり、アパレル事業ひいては当社グループの持続的・安定的な成長のための重要な課題であると認識しております。このMD部門の強化により、プロパー商品の消化率が向上し利益率の向上にもつながるものと考えます。

したがって、当社グループにおきましては、MD部門の人員の確保・育成に努め、MDの精度向上を進めるとともに、MD部門と社内外の組織・機関との連携を強め、情報収集の強化と情報交換の徹底にも努めてまいります。

(3) 販売力の強化

商品力、MDの強化とともに、販売力の強化も当社グループのアパレル事業において重要な要素であると考えております。インターネットの通信販売サイトを主な販路とする当社においては、いかに多くのお客様を販売サイトに呼び込み、サイト上でいかに商品の良さを伝えられるかということが非常に重要であると考えてお

ります。効果的なWEB広告やメールマガジンの配信などにより、多くのお客様に販売サイトにアクセスしていただき、アクセスしていただいたお客様に対しては、豊富な商品画像、わかりやすい商品説明、多様なコーディネート提案などにより商品の良さを存分にアピールし、一人でも多くのお客様に商品を購入していただくよう努めてまいります。

(4) 品質管理体制の強化

当社グループの販売する商品は、一般消費者向けの商品であるため、品質管理の徹底に努めることが、顧客満足度の向上・リピート率の向上に直結し、当社グループの持続的な発展のために重要な課題であると認識しております。当社グループといたしましては、より良い品質管理手法の構築や担当部門の能力向上策を検討していく方針であります。

(5) 優秀な人材の確保、育成

継続的な成長の原資である人材は、当社グループにとって最も重要な経営資源と認識しております。当社グループの商品開発力やその他業務の遂行能力を維持し、継続的に発展、強化していくために、優秀な社員を継続的に雇用し、その成長機会を提供し、事業規模を拡大させる人材を確保、育成する必要があります。

また、人的基盤を強化するために、教育・育成、研修制度（管理職向け、中堅社員向け、新入社員向け）及び人事評価制度の充実等の各種施策を進める方針であります。

(6) コンプライアンス体制の強化

近年、企業活動においては高い倫理観が求められており、コンプライアンス上の問題は経営基盤に重大な影響を及ぼすものと考えております。お客様や社会からの信頼性向上のため、今後もコンプライアンス体制の強化を図っていく方針であります。

3 【経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析】

(訂正前)

当社グループは当連結会計年度(2017年4月1日から2018年3月31日まで)より、従来の日本基準に替えてIFRSを適用しており、前連結会計年度の数値をIFRSに組み替えて比較分析を行っております。

(業績等の概要)

(1) 経営成績等の状況の概要

当連結会計年度における当社グループ(当社連結子会社)の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フロー(以下、「経営成績等」という)の状況の概要は次のとおりであります。

当連結会計年度(自2017年4月1日至2018年3月31日)におけるわが国経済は、企業収益や雇用環境に改善傾向が見られ、国内景気は緩やかな回復基調が期待される一方、米国の政策動向や欧州の政治情勢の不安、またアジアにおける地政学的リスクの高まりもあり、先行きの不透明な状況が続いております。

当社グループの中核事業が属するアパレル小売業界におきましては、同業他社や他業態との競争激化が進む中、個人消費も依然として節約志向が根強く、引き続き厳しい経営環境が続いております。

このような市場環境の下、当社グループにおきましては、中核事業のアパレル事業において、かねてより進めてきたブランドの再編に基づいたMD体制及び商品企画体制の強化により、幅広い顧客層の獲得が実現し、売上収益は順調に増加しておりますが、更なる成長のための先行投資等により販売管理費も増加いたしました。

仕入面に関しては、直接輸入の比率を増やすことによって、原価率を改善するとともに商品販売単価の低減も実現しており、新規顧客を獲得しつつ粗利益率も改善しております。その他、商品の発注方法の工夫やリードタイムの短縮により追加発注ニーズに柔軟に対応できる体制を整えるなど、商品面に関する様々な細かい施策を実施した結果、商品の消化率、在庫回転率等の改善も進みました。

販売面に関しては、販売上位の商品を集中的に訴求する戦略や、自社販売サイト、モール系サイト(楽天市場、ZOZO TOWN、SHOPLIST等)の各顧客層のニーズに対応した品揃えの展開を実施する戦略が奏功し、各モール系サイトのランキングに当社グループの商品が上位にランクインするなど好調を維持し、ほとんどの店舗で前年同期比を上回る業績で推移しております。

これらの成果の表れとして、2017年5月には、ファストファッション通販サイト「SHOPLIST」の中で最も栄えある賞である『ベストパートナー賞WOMENグランプリ(2016年度)』を受賞しました。

既存店舗の強化とともに新たな販路の開拓も進めております。当連結会計年度においては、カタログ通販会社の株式会社ペルーナが運営するファッション通販サイト「リュリュ(RyuRyu)」やマガシーク株式会社が運営するレディース通販サイト「OUTLET PEAK(アウトレットピーク)」などの新たなモールでの販売を開始し、さらに、フリマアプリ「メルカリ」のライブ配信機能「メルカリチャンネル」により、お客様に対してライブ動画で商品情報を配信して商品の販売を行うという新たな試みも開始し好評を博しております。

また、AIやビッグデータを活用した最先端のマーケティングテクノロジーの導入も積極的に検討を進めており、更なる事業基盤の強化にも取り組んでおります。

親会社であるRIZAPグループ株式会社(以下、RIZAPグループ)及びそのグループ会社との協業活動も引き続き進めており、当連結会計年度においては、RIZAPグループとの間で、前期より進めておりますRIZAPグループのグループ全体のEC(イーコマース)化推進を加速させるため、当社グループの培ってきたECのノウハウを活かして当社グループがその中心的役割を担い、ECプラットフォームのプランニング等を受託する契約の締結に至りました。また、RIZAPグループが従前より行っている、グループ各社の商品を優待品とする株主優待に関して、その優待品を掲載し株主からの申込みの受付を行うことができ、かつ、RIZAPグループのグループに属する上場企業が合同で利用できる「RIZAPグループ合同株主優待サイト」の構築等に関する業務委託契約や、RIZAPグループのグループ会社である株式会社パスポートのECを支援する業務委託契約を締結するなど、コンサルティング事業を拡大しております。

以上により、前連結会計年度下半期に営業黒字に転換した勢いそのまま、当連結会計年度においても黒字化を達成し、前連結会計年度までより大幅に業績の回復を果たすことができました。

さらに、当連結会計年度においてはM&A戦略も展開し、2017年4月には、当社グループの事業規模の拡大及び新しい事業領域への進出のため、プライダルジュエリーの販売を主な事業とする株式会社トレセンテを連結子会社化したいたしました。子会社化する以前は赤字が続いている状況でしたが、グループ入り後は、集客方法の見直しや広

告費等の販売管理費の見直しを行うなど業績回復のための改革を進めており、単月での営業黒字を達成するなど成果が現れてきております。

以上の結果、当連結会計年度の業績につきましては、売上収益は5,075百万円（前期比63.9%増加）、営業利益は583百万円（前期は営業損失140百万円）、親会社の所有者に帰属する当期利益は544百万円（前期は親会社の所有者に帰属する当期損失165百万円）となりました。

セグメント別の業績は、次のとおりであります。

なお、当連結会計年度より、報告セグメントとして記載する事業セグメントを変更しており、当連結会計年度の比較・分析は、変更後の区分に基づいております。

（アパレル事業）

アパレル事業におきましては、かねてより進めてまいりました商品企画体制の強化、販売面における各種施策が結果として表れ、前連結会計年度の下半期から引き続き、自社販売サイトならびに各種モール系店舗（楽天市場、ZOZO TOWN、SHOPLIST等）のほとんどの既存店舗で前年を上回る業績で推移しました。新たな販路の開拓も進め、カタログ通販会社の株式会社ベルーナが運営するファッション通販サイト「リュリュ（RyuRyu）」やマガシーク株式会社が運営するレディース通販サイト「OUTLET PEAK（アウトレットピーク）」などの新たなモールでの販売を開始し、さらに、フリマアプリ「メルカリ」のライブ配信機能「メルカリチャンネル」により、お客様に対してライブ動画で商品情報を配信して商品の販売を行うという新たな試みも開始し、好評を博しております。また、AIやビッグデータを活用した最先端のマーケティングテクノロジーの導入も積極的に検討を進めており、更なる事業基盤の強化にも取り組んでおります。

以上の結果、当連結会計年度のアパレル事業の売上収益は2,998百万円（前期比26.6%増加）、営業利益は215百万円（前期比148.7%増加）となりました。

（ジュエリー事業）

ジュエリー事業は、2017年4月28日付で連結子会社化した株式会社トレセンテが行っている事業であり、婚約指輪・結婚指輪等のプライダルジュエリーを中心とする宝飾品の販売を行っております。札幌から福岡までの主要都市において、路面店やファッションビル、ホテルなどへ出店しているテナント店の11店舗の実店舗とECサイトを展開しております。集客方法の見直しや、広告費等の販売管理費の見直しを行った結果、それまで赤字が続いていたところ、単月で営業黒字を達成することができました。さらに売上を伸ばすため、商品のリブランディングを進めております。

以上の結果、当連結会計年度ジュエリー事業の売上収益は859百万円、営業損失は27百万円となりました。

なお、ジュエリー事業は、当連結会計年度から参入した新規事業であるため、前期比の記載を省略しております。

（トイ事業）

トイ事業におきましては、少子化や消費者ニーズの多様化、中華圏における人件費の高騰等、依然として厳しい環境にはあるものの、主要取引先から新製品の受注や新たな取引先への販売を中心に好調に推移しております。

以上の結果、当連結会計年度のトイ事業の売上収益は976百万円（前期比34.3%増加）、営業利益は27百万円（前期比23.6%増加）となりました。

（コンサルティング事業）

コンサルティング事業におきましては、物流管理業務、EC事業推進支援等のコンサルタント業務を行っております。当連結会計年度より、親会社であるRIZAPグループ株式会社との取引を中心に本格的に開始しており、RIZAPグループのグループに属する上場企業が合同で利用できる「RIZAPグループ合同株主優待サイト」の構築等に関する業務委託契約や、RIZAPグループのグループ会社である株式会社パスポートのECを支援する業務委託契約を締結するなど、事業の拡大を進めております。

以上の結果、当連結会計年度のコンサルティング事業の売上収益は240百万円、営業利益は190百万円となりました。

なお、コンサルティング事業は、当連結会計年度から参入した新規事業であるため、前期比の記載を省略しております。

(2) 財政状態の状況の概況

当連結会計年度末における財政状態については、次のとおりです。

総資産

当連結会計年度末における総資産は、前連結会計年度末に比べ1,194百万円増加し、2,330百万円となりました。

流動資産

当連結会計年度末における流動資産は、前連結会計年度末に比べて1,006百万円増加し、2,071百万円となりました。この主な要因は、現金及び預金が329百万円、棚卸資産が584百万円増加したこと等によるものであります。

非流動資産

当連結会計年度末における非流動資産は、前連結会計年度末に比べて187百万円増加し、259百万円となりました。この主な要因は、有形固定資産が59百万円、その他の非流動資産が132百万円増加したこと等によるものであります。

負債合計

当連結会計年度末における負債合計は、前連結会計年度末に比べ655百万円増加し、2,255百万円となりました。

流動負債

当連結会計年度末における流動負債は、前連結会計年度末に比べて553百万円増加して1,922百万円となりました。この主な要因は、有利子負債が344百万円、その他の流動負債が111百万円増加したこと等によるものであります。

非流動負債

当連結会計年度末における非流動負債は、前連結会計年度末に比べて101百万円増加して332百万円となりました。この主な要因は、引当金が36百万円、繰延税金負債が61百万円増加したこと等によるものであります。

資本

当連結会計年度末における資本合計は、前連結会計年度末に比べて539百万円増加して74百万円となりました。これは主に、当期利益を544百万円計上したことによるものであります。

(3) キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度末における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は前連結会計年度末に比べ331百万円増加し、529百万円となりました。各キャッシュ・フローの状況とそれらの増減要因は以下のとおりであります。

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

営業活動の結果獲得した資金は2百万円（前期比373百万円増加）となりました。これは主に、その他の減少が562百万円あったものの、税引前当期利益541百万円を計上したこと等によるものであります。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

投資活動の結果使用した資金は8百万円（前期比12百万円減少）となりました。これは主に、新規子会社の取得による収入が31百万円あったものの、有形固定資産の取得による支出が20百万円及び無形資産の取得による支出が17百万円あったこと等によるものであります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動の結果獲得した資金は337百万円(前期比309百万円増加)となりました。これは主に、短期借入金の純減額が58百万円があったものの、長期借入金の純増額が400百万円あったこと等によるものであります。

(生産、受注及び販売の状況)

(1) 生産実績

当社グループは、生産活動を行っておりませんので、該当事項はありません。

(2) 商品仕入実績

当連結会計年度における仕入実績をセグメントごとに示すと、次のとおりであります。

セグメントの名称	仕入高(千円)	前年同期比(%)
アパレル事業	1,599,114	127.5
ジュエリー事業	299,055	-
玩具事業	855,975	137.3
コンサルティング事業	5,663	-
合計	2,759,808	146.5

(注) 1 セグメント間取引については、相殺消去しております。

2 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

(3) 受注状況

当社は受注から販売までの所要日数が短く、常に受注残高は僅少であります。また、アパレル事業においては、一部需要動向を見込んだ商品仕入を行っております。そのため、受注状況に重要性がないため、記載を省略しております。

(4) 販売実績

当連結会計年度における販売実績をセグメントごとに示すと、次のとおりであります。

セグメントの名称	販売高(千円)	前年同期比(%)
アパレル事業	2,998,990	126.6
ジュエリー事業	859,536	-
玩具事業	976,131	134.3
コンサルティング事業	240,900	-
合計	5,075,559	163.9

(注) 1 セグメント間取引については、相殺消去しております。

2 主な相手先別の販売実績及び当該販売実績の総販売実績に対する割合

相手先	前連結会計年度		当連結会計年度	
	販売高(千円)	割合(%)	販売高(千円)	割合(%)
株式会社タカラトミー	475,517	15.3	671,252	13.2

クルーズ株式会社	371,846	12.0	607,329	12.0
----------	---------	------	---------	------

3 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

(経営者の視点による経営成績等の状況に関する分析・検討内容)

当社グループの財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析は、以下のとおりであります。なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであります。

(1) 重要な会計方針及び見積り

当社グループの連結財務諸表は、連結財務諸表規則第1条の2の「指定国際会計基準特定会社」の要件を満たすことから、同第93条の規定により、IFRSに準拠して作成しております。これらの連結財務諸表の作成にあたっては、経営者による会計方針の選択・適用、資産・負債及び収益・費用の報告数値に影響を与える見積りを必要とします。経営者は、過去の実績等を勘案して合理的な見積りを行っておりますが、見積り特有の不確実性があるため、実際の結果は、これらの見積りと異なる場合があります。

なお、当社グループの連結財務諸表の作成に際して採用している重要な会計方針は、「第5 経理の状況

1 連結財務諸表等 (1) 連結財務諸表 連結財務諸表注記 3. 重要な会計方針」に記載しております。

(2) 財政状態の分析

「3 経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析 (業績等の概要) (2) 財政状態の状況の概況」をご参照ください。

(3) 経営成績の分析

「3 経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析 (業績等の概要) (1) 経営成績等の状況の概況」をご参照ください。

(4) キャッシュ・フローの状況の分析

キャッシュ・フローの分析につきましては、「3 経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析 (業績等の概要) (3) キャッシュ・フローの状況」の項をご参照ください。

(5) 経営者の問題意識と今後の方針について

当社グループでは、現在の事業環境及び入手可能な情報に基づき最善の経営戦略を立案し、実行するよう努力しておりますが、当社グループの属するアパレル事業、ジュエリー事業及びトイ事業は、商品のライフサイクルが早く、開発内容も多様化しております。また提供するサービスについても一般消費者の嗜好や流行の変化を捉え柔軟な事業展開が必要となり、競合他社との競争が激化することも予想されます。

そのような事業環境の中で、当社グループは、優秀な人材の確保と育成、商品力・販売力の強化等をもって、提供先数を拡大するとともに、サービスのクオリティも向上させるよう努力してまいります。

(6) 継続企業の前提に関する事項について

「第2 事業の状況 2 事業等のリスク (12) 継続企業の前提に関する重要事象等」に記載しておりますように、提出会社におきましては、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事象又は状況が存在しております。

しかしながら、今後においても安定した収益を確保するとともに、「第5 経理の状況 2 財務諸表等 (1) 財務諸表 注記事項 重要な後発事象」に記載のとおり、2018年4月16日に第三者割当による新株予約権を発行し、今後、新株予約権が行使されることにより、財務体質の改善が見込まれることから、継続企業の前提に関する重要な不確実性は認められないと判断しております。

並行開示情報

連結財務諸表規則(第7章及び第8章を除く。以下「日本基準」という。)により作成した要約連結財務諸表、要約連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項の変更及びIFRSにより作成した連結財務諸表における主要な項目と日本基準により作成した場合の連結財務諸表におけるこれらに相当する項目との差異に関する事項は、以下のとおりであります。

なお、日本基準により作成した要約連結財務諸表については、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。

また、日本基準により作成した要約連結財務諸表については、千円未満を切り捨てております。

要約連結貸借対照表

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2017年3月31日)	当連結会計年度 (2018年3月31日)
資産の部		
流動資産	1,039,386	2,079,493
固定資産		
有形固定資産	5,684	29,727
無形固定資産	31,350	62,350
投資その他の資産	45,865	174,406
固定資産合計	82,900	266,483
資産合計	1,122,287	2,345,976
負債の部		
流動負債	1,325,987	1,910,188
固定負債	228,935	326,025
負債合計	1,554,923	2,236,214
純資産の部		
株主資本	440,677	113,871
その他の包括利益累計額	8,040	4,109
純資産合計	432,636	109,762
負債純資産合計	1,122,287	2,345,976

要約連結損益計算書及び要約連結包括利益計算書
 要約連結損益計算書

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 2016年4月1日 至 2017年3月31日)	当連結会計年度 (自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)
売上高	3,107,272	5,068,777
売上原価	1,892,900	2,757,161
売上総利益	1,214,372	2,311,615
販売費及び一般管理費	1,368,724	2,316,838
営業損失()	154,352	5,223
営業外収益	10,731	20,408
営業外費用	22,235	44,575
経常損失()	165,855	29,389
特別利益		579,812
特別損失	586	2,578
税金等調整前当期純利益又は 税金等調整前当期純損失()	166,442	547,844
法人税等	3,059	1,204
当期純利益又は当期純損失()	169,502	549,048
親会社株主に帰属する当期純利益又は 親会社株主に帰属する当期純損失()	169,502	549,048

要約連結包括利益計算書

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 2016年4月1日 至 2017年3月31日)	当連結会計年度 (自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)
当期純利益又は当期純損失()	169,502	549,048
その他の包括利益合計	18,586	12,049
包括利益	188,088	536,999
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	188,088	536,999
非支配株主に係る包括利益	-	-

要約連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度(自 2016年4月1日 至 2017年3月31日)

(単位：千円)

	株主資本	その他の 包括利益累計額	純資産合計
当期首残高	271,175	26,627	244,547
当期変動額	169,502	18,586	188,088
当期末残高	440,677	8,040	432,636

当連結会計年度(自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)

(単位：千円)

	株主資本	その他の 包括利益累計額	純資産合計
当期首残高	440,677	8,040	432,636
当期変動額	554,548	12,150	542,398
当期末残高	113,871	4,109	109,762

要約連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 2016年4月1日 至 2017年3月31日)	当連結会計年度 (自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	373,246	2,421
投資活動によるキャッシュ・フロー	8,792	8,096
財務活動によるキャッシュ・フロー	28,800	337,832
現金及び現金同等物に係る換算差額	-	326
現金及び現金同等物の増減額(は減少)	335,653	331,829
現金及び現金同等物の期首残高	533,010	197,357
現金及び現金同等物の期末残高	197,357	529,186

要約連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項の変更

前連結会計年度 (自 2016年4月1日 至 2017年3月31日)	当連結会計年度 (自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)
<p>(連結の範囲の変更) 該当事項はありません。</p> <p>(連結子会社の事業年度の変更) 従来、連結子会社の決算日が12月末日であった海外連結子会社、夢新開発(香港)有限公司及び夢展望貿易(深圳)有限公司については、同日現在の財務諸表を使用し、連結決算日との間に生じた重要な取引について、連結上必要な調整を行っていましたが、当連結会計年度より、連結決算日に仮決算を行う方法に変更しております。</p> <p>(会計方針の変更) 法人税法の改正に伴い、「平成28年度税制改正に係る減価償却方法の変更に関する実務上の取扱い」(実務対応報告第32号 2016年6月17日)を当連結会計年度より適用し、2016年4月1日以降に取得した建物附属設備及び構築物に係る減価償却方法を定率法より定額法に変更しております。 なお、当連結会計年度において、財務諸表への影響額は軽微であります。</p>	<p>(連結の範囲の変更) 当連結会計年度より、トレセンテ株式会社の株式を取得し、連結の範囲に含めています。</p>

経営成績等の状況の概要に係る主要な項目における差異に関する情報

前連結会計年度 (自 2016年4月1日 至 2017年3月31日)	当連結会計年度 (自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)
<p>第5 経理の状況 連結財務諸表注記「32. 初度適用」をご参照ください。</p>	<p>該当事項はありません。</p>

(訂正後)

当社グループは当連結会計年度(2017年4月1日から2018年3月31日まで)より、従来の日本基準に替えてIFRSを適用しており、前連結会計年度の数値をIFRSに組み替えて比較分析を行っております。

(業績等の概要)

(1) 経営成績等の状況の概要

当連結会計年度における当社グループ(当社連結子会社)の財政状態、経営成績及びキャッシュ・フロー(以下、「経営成績等」という)の状況の概要は次のとおりであります。

当連結会計年度(自2017年4月1日至2018年3月31日)におけるわが国経済は、企業収益や雇用環境に改善傾向が見られ、国内景気は緩やかな回復基調が期待される一方、米国の政策動向や欧州の政治情勢の不安、またアジアにおける地政学的リスクの高まりもあり、先行きの不透明な状況が続いております。

当社グループの中核事業が属するアパレル小売業界におきましては、同業他社や他業態との競争激化が進む中、個人消費も依然として節約志向が根強く、引き続き厳しい経営環境が続いております。

このような市場環境の下、当社グループにおきましては、中核事業のアパレル事業において、かねてより進めてきたブランドの再編に基づいたMD体制及び商品企画体制の強化により、幅広い顧客層の獲得が実現し、売上収益は順調に増加しておりますが、更なる成長のための先行投資等により販売管理費も増加いたしました。

仕入面に関しては、直接輸入の比率を増やすことによって、原価率を改善するとともに商品販売単価の低減も実現しており、新規顧客を獲得しつつ粗利益率も改善しております。その他、商品の発注方法の工夫やリードタイムの短縮により追加発注ニーズに柔軟に対応できる体制を整えるなど、商品面に関する様々な細かい施策を実施した結果、商品の消化率、在庫回転率等の改善も進みました。

販売面に関しては、販売上位の商品を集中的に訴求する戦略や、自社販売サイト、モール系サイト(楽天市場、ZOZO TOWN、SHOPLIST等)の各顧客層のニーズに対応した品揃えの展開を実施する戦略が奏功し、各モール系サイトのランキングに当社グループの商品が上位にランクインするなど好調を維持し、ほとんどの店舗で前年同期比を上回る業績で推移しております。

これらの成果の表れとして、2017年5月には、ファストファッション通販サイト「SHOPLIST」の中で最も栄えある賞である『ベストパートナー賞WOMENグランプリ(2016年度)』を受賞しました。

既存店舗の強化とともに新たな販路の開拓も進めております。当連結会計年度においては、カタログ通販会社の株式会社ベルーナが運営するファッション通販サイト「リュリュ(RyuRyu)」やマガシーク株式会社が運営するレディース通販サイト「OUTLET PEAK(アウトレットピーク)」などの新たなモールでの販売を開始し、さらに、フリマアプリ「メルカリ」のライブ配信機能「メルカリチャンネル」により、お客様に対してライブ動画で商品情報を配信して商品の販売を行うという新たな試みも開始し好評を博しております。

また、AIやビッグデータを活用した最先端のマーケティングテクノロジーの導入も積極的に検討を進めており、更なる事業基盤の強化にも取り組んでおります。

親会社であるRIZAPグループ株式会社(以下、RIZAPグループ)及びそのグループ会社との協業活動も引き続き進めており、当連結会計年度においては、RIZAPグループとの間で、前期より進めておりますRIZAPグループのグループ全体のEC(イーコマース)化推進を加速させるため、当社グループの培ってきたECのノウハウを活かして当社グループがその中心的役割を担い、ECプラットフォームのプランニング等を受託する契約の締結に至りました。また、RIZAPグループが従前より行っている、グループ各社の商品を優待品とする株主優待に関して、その優待品を掲載し株主からの申込みの受付を行うことができ、かつ、RIZAPグループのグループに属する上場企業が合同で利用できる「RIZAPグループ合同株主優待サイト」の構築等に関する業務委託契約や、RIZAPグループのグループ会社である株式会社パスポートのECを支援する業務委託契約を締結するなど、コンサルティング事業を拡大しております。

以上により、前連結会計年度下半期に営業黒字に転換した勢いそのまま、当連結会計年度においても黒字化を達成し、前連結会計年度までより大幅に業績の回復を果たすことができました。

さらに、当連結会計年度においてはM&A戦略も展開し、2017年4月には、当社グループの事業規模の拡大及び新しい事業領域への進出のため、プライダルジュエリーの販売を主な事業とする株式会社トレセンテを連結子会社化したいたしました。子会社化する以前は赤字が続いている状況でしたが、グループ入り後は、集客方法の見直しや広

告費等の販売管理費の見直しを行うなど業績回復のための改革を進めており、単月での営業黒字を達成するなど成果が現れてきております。

以上の結果、当連結会計年度の業績につきましては、売上収益は5,075百万円（前期比63.9%増加）、営業利益は583百万円（前期は営業損失140百万円）、親会社の所有者に帰属する当期利益は544百万円（前期は親会社の所有者に帰属する当期損失165百万円）となりました。

セグメント別の業績は、次のとおりであります。

なお、当連結会計年度より、報告セグメントとして記載する事業セグメントを変更しており、当連結会計年度の比較・分析は、変更後の区分に基づいております。

（アパレル事業）

アパレル事業におきましては、かねてより進めてまいりました商品企画体制の強化、販売面における各種施策が結果として表れ、前連結会計年度の下半期から引き続き、自社販売サイトならびに各種モール系店舗（楽天市場、ZOZO TOWN、SHOPLIST等）のほとんどの既存店舗で前年を上回る業績で推移しました。新たな販路の開拓も進め、カタログ通販会社の株式会社ベルーナが運営するファッション通販サイト「リュリュ（RyuRyu）」やマガシーク株式会社が運営するレディース通販サイト「OUTLET PEAK（アウトレットピーク）」などの新たなモールでの販売を開始し、さらに、フリマアプリ「メルカリ」のライブ配信機能「メルカリチャンネル」により、お客様に対してライブ動画で商品情報を配信して商品の販売を行うという新たな試みも開始し、好評を博しております。また、AIやビッグデータを活用した最先端のマーケティングテクノロジーの導入も積極的に検討を進めており、更なる事業基盤の強化にも取り組んでおります。

以上の結果、当連結会計年度のアパレル事業の売上収益は2,998百万円（前期比26.6%増加）、営業利益は215百万円（前期比148.7%増加）となりました。

（ジュエリー事業）

ジュエリー事業は、2017年4月28日付で連結子会社化した株式会社トレセンテが行っている事業であり、婚約指輪・結婚指輪等のプライダルジュエリーを中心とする宝飾品の販売を行っております。札幌から福岡までの主要都市において、路面店やファッションビル、ホテルなどへ出店しているテナント店の11店舗の実店舗とECサイトを展開しております。集客方法の見直しや、広告費等の販売管理費の見直しを行った結果、それまで赤字が続いていたところ、単月で営業黒字を達成することができました。さらに売上を伸ばすため、商品のリブランディングを進めております。

以上の結果、当連結会計年度ジュエリー事業の売上収益は859百万円、営業損失は27百万円となりました。

なお、ジュエリー事業は、当連結会計年度から参入した新規事業であるため、前期比の記載を省略しております。

（トイ事業）

トイ事業におきましては、少子化や消費者ニーズの多様化、中華圏における人件費の高騰等、依然として厳しい環境にはあるものの、主要取引先から新製品の受注や新たな取引先への販売を中心に好調に推移しております。

以上の結果、当連結会計年度のトイ事業の売上収益は976百万円（前期比34.3%増加）、営業利益は27百万円（前期比23.6%増加）となりました。

（コンサルティング事業）

コンサルティング事業におきましては、物流管理業務、EC事業推進支援等のコンサルタント業務を行っております。当連結会計年度より、親会社であるRIZAPグループ株式会社との取引を中心に本格的に開始しており、RIZAPグループのグループに属する上場企業が合同で利用できる「RIZAPグループ合同株主優待サイト」の構築等に関する業務委託契約や、RIZAPグループのグループ会社である株式会社パスポートのECを支援する業務委託契約を締結するなど、事業の拡大を進めております。

以上の結果、当連結会計年度のコンサルティング事業の売上収益は240百万円、営業利益は190百万円となりました。

なお、コンサルティング事業は、当連結会計年度から参入した新規事業であるため、前期比の記載を省略しております。

(2) 財政状態の状況の概況

当連結会計年度末における財政状態については、次のとおりです。

総資産

当連結会計年度末における総資産は、前連結会計年度末に比べ1,194百万円増加し、2,330百万円となりました。

流動資産

当連結会計年度末における流動資産は、前連結会計年度末に比べて1,006百万円増加し、2,071百万円となりました。この主な要因は、現金及び預金が329百万円、棚卸資産が584百万円増加したこと等によるものであります。

非流動資産

当連結会計年度末における非流動資産は、前連結会計年度末に比べて187百万円増加し、259百万円となりました。この主な要因は、有形固定資産が59百万円、その他の非流動資産が132百万円増加したこと等によるものであります。

負債合計

当連結会計年度末における負債合計は、前連結会計年度末に比べ655百万円増加し、2,255百万円となりました。

流動負債

当連結会計年度末における流動負債は、前連結会計年度末に比べて553百万円増加して1,922百万円となりました。この主な要因は、有利子負債が344百万円、その他の流動負債が111百万円増加したこと等によるものであります。

非流動負債

当連結会計年度末における非流動負債は、前連結会計年度末に比べて101百万円増加して332百万円となりました。この主な要因は、引当金が36百万円、繰延税金負債が61百万円増加したこと等によるものであります。

資本

当連結会計年度末における資本合計は、前連結会計年度末に比べて539百万円増加して74百万円となりました。これは主に、当期利益を544百万円計上したことによるものであります。

(3) キャッシュ・フローの状況

当連結会計年度末における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は前連結会計年度末に比べ331百万円増加し、529百万円となりました。各キャッシュ・フローの状況とそれらの増減要因は以下のとおりであります。

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

営業活動の結果獲得した資金は2百万円（前期比373百万円増加）となりました。これは主に、その他の減少が562百万円あったものの、税引前当期利益541百万円を計上したこと等によるものであります。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

投資活動の結果使用した資金は8百万円（前期比12百万円減少）となりました。これは主に、新規子会社の取得に

よる収入が31百万円あったものの、有形固定資産の取得による支出が20百万円及び無形資産の取得による支出が17百万円あったこと等によるものであります。

(財務活動によるキャッシュ・フロー)

財務活動の結果獲得した資金は337百万円(前期比309百万円増加)となりました。これは主に、短期借入金の純減額が58百万円があったものの、長期借入金の純増額が400百万円あったこと等によるものであります。

(生産、受注及び販売の状況)

(1) 生産実績

当社グループは、生産活動を行っておりませんので、該当事項はありません。

(2) 商品仕入実績

当連結会計年度における仕入実績をセグメントごとに示すと、次のとおりであります。

セグメントの名称	仕入高(千円)	前年同期比(%)
アパレル事業	1,599,114	127.5
ジュエリー事業	299,055	-
トイ事業	855,975	137.3
コンサルティング事業	5,663	-
合計	2,759,808	146.5

(注) 1 セグメント間取引については、相殺消去しております。

2 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

(3) 受注状況

当社は受注から販売までの所要日数が短く、常に受注残高は僅少であります。また、アパレル事業においては、一部需要動向を見込んだ商品仕入を行っております。そのため、受注状況に重要性がないため、記載を省略しております。

(4) 販売実績

当連結会計年度における販売実績をセグメントごとに示すと、次のとおりであります。

セグメントの名称	販売高(千円)	前年同期比(%)
アパレル事業	2,998,990	126.6
ジュエリー事業	859,536	-
トイ事業	976,131	134.3
コンサルティング事業	240,900	-
合計	5,075,559	163.9

(注) 1 セグメント間取引については、相殺消去しております。

2 主な相手先別の販売実績及び当該販売実績の総販売実績に対する割合

相手先	前連結会計年度		当連結会計年度	
	販売高(千円)	割合(%)	販売高(千円)	割合(%)

株式会社タカラトミー	475,517	15.3	671,252	13.2
クルーズ株式会社	371,846	12.0	607,329	12.0

3 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

(資本の財源及び資金の流動性)

当社グループの資本の財源及び資金の流動性については、次のとおりであります。

当社グループの運転資金需要のうち主なものは、商品購入資金のほか、販売費及び一般管理費等の営業費用支払いに充当するための資金であります。設備投資資金の主なものは、新店舗の出店や業務効率化のためのシステム投資資金などです。また、このほか企業買収等、企業価値向上に資する投資に関する資金需要が発生します。

上記資金調達に対応するために、資本効率やコスト等のバランスと、株主利益への影響を十分に勘案したうえで、資本市場での調達、金融機関からの調達の双方を慎重に検討のうえ資金調達を実施してまいります。

(経営者の視点による経営成績等の状況に関する分析・検討内容)

当社グループの財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析は、以下のとおりであります。なお、文中の将来に関する事項は、本書提出日現在において当社が判断したものであります。

(1) 重要な会計方針及び見積り

当社グループの連結財務諸表は、連結財務諸表規則第1条の2の「指定国際会計基準特定会社」の要件を満たすことから、同第93条の規定により、IFRSに準拠して作成しております。これらの連結財務諸表の作成にあたっては、経営者による会計方針の選択・適用、資産・負債及び収益・費用の報告数値に影響を与える見積りを必要とします。経営者は、過去の実績等を勘案して合理的な見積りを行っておりますが、見積り特有の不確実性があるため、実際の結果は、これらの見積りと異なる場合があります。

なお、当社グループの連結財務諸表の作成に際して採用している重要な会計方針は、「第5 経理の状況

1 連結財務諸表等 (1) 連結財務諸表 連結財務諸表注記 3. 重要な会計方針」に記載しております。

(2) 財政状態の分析

「3 経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析 (業績等の概要) (2) 財政状態の状況の概況」をご参照ください。

(3) 経営成績の分析

(売上総利益率)

売上原価は2,759百万円となり、前連結会計年度に比べ876百万円増加(同46.5%増)いたしました。売上原価率は前連結会計年度に比べ6.5%改善し、54.4%となりました。

この結果、売上総利益は2,315百万円となり、前連結会計年度に比べ1,102百万円増加(同90.9%増)し、売上総利益率は前連結会計年度に比べ6.5%改善し、45.6%となりました。

(営業利益率)

営業利益は583百万円となり、前連結会計年度に比べ724百万円増加(前連結会計年度は営業損失140百万円)し、営業利益率は11.5%となりました。

(4) キャッシュ・フローの状況の分析

キャッシュ・フローの分析につきましては、「3 経営者による財政状態、経営成績及びキャッシュ・フローの状況の分析 (業績等の概要) (3) キャッシュ・フローの状況」の項をご参照ください。

(5) 経営者の問題意識と今後の方針について

当社グループでは、現在の事業環境及び入手可能な情報に基づき最善の経営戦略を立案し、実行するよう努力しておりますが、当社グループの属するアパレル事業、ジュエリー事業及びトイ事業は、商品のライフサイクルが早く、開発内容も多様化しております。また提供するサービスについても一般消費者の嗜好や流行の変化を捉え柔軟な事業展開が必要となり、競合他社との競争が激化することも予想されます。

そのような事業環境の中で、当社グループは、優秀な人材の確保と育成、商品力・販売力の強化等をもって、提供先数を拡大するとともに、サービスのクオリティも向上させるよう努力してまいります。

(6) 継続企業の前提に関する事項について

「第2 事業の状況 2 事業等のリスク (12) 継続企業の前提に関する重要事象等」に記載しておりますように、提出会社におきましては、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事象又は状況が存在しております。

しかしながら、今後においても安定した収益を確保するとともに、「第5 経理の状況 2 財務諸表等 (1) 財務諸表 注記事項 重要な後発事象」に記載のとおり、2018年4月16日に第三者割当による新株予約権を発行し、今後、新株予約権が行使されることにより、財務体質の改善が見込まれることから、継続企業の前提に関する重要な不確実性は認められないと判断しております。

並行開示情報

連結財務諸表規則(第7章及び第8章を除く。以下「日本基準」という。)により作成した要約連結財務諸表、要約連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項の変更及びIFRSにより作成した連結財務諸表における主要な項目と日本基準により作成した場合の連結財務諸表におけるこれらに相当する項目との差異に関する事項は、以下のとおりであります。

なお、日本基準により作成した要約連結財務諸表については、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査を受けておりません。

また、日本基準により作成した要約連結財務諸表については、千円未満を切り捨てております。

要約連結貸借対照表

(単位：千円)

	前連結会計年度 (2017年3月31日)	当連結会計年度 (2018年3月31日)
資産の部		
流動資産	1,039,386	2,079,493
固定資産		
有形固定資産	5,684	29,727
無形固定資産	31,350	62,350
投資その他の資産	45,865	174,406
固定資産合計	82,900	266,483
資産合計	1,122,287	2,345,976
負債の部		
流動負債	1,325,987	1,910,188
固定負債	228,935	326,025
負債合計	1,554,923	2,236,214
純資産の部		
株主資本	440,677	113,871
その他の包括利益累計額	8,040	4,109
純資産合計	432,636	109,762
負債純資産合計	1,122,287	2,345,976

要約連結損益計算書及び要約連結包括利益計算書
 要約連結損益計算書

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 2016年4月1日 至 2017年3月31日)	当連結会計年度 (自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)
売上高	3,107,272	5,068,777
売上原価	1,892,900	2,757,161
売上総利益	1,214,372	2,311,615
販売費及び一般管理費	1,368,724	2,316,838
営業損失()	154,352	5,223
営業外収益	10,731	20,408
営業外費用	22,235	44,575
経常損失()	165,855	29,389
特別利益		579,812
特別損失	586	2,578
税金等調整前当期純利益又は 税金等調整前当期純損失()	166,442	547,844
法人税等	3,059	1,204
当期純利益又は当期純損失()	169,502	549,048
親会社株主に帰属する当期純利益又は 親会社株主に帰属する当期純損失()	169,502	549,048

要約連結包括利益計算書

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 2016年4月1日 至 2017年3月31日)	当連結会計年度 (自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)
当期純利益又は当期純損失()	169,502	549,048
その他の包括利益合計	18,586	12,049
包括利益	188,088	536,999
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	188,088	536,999
非支配株主に係る包括利益	-	-

要約連結株主資本等変動計算書

前連結会計年度(自 2016年4月1日 至 2017年3月31日)

(単位：千円)

	株主資本	その他の 包括利益累計額	純資産合計
当期首残高	271,175	26,627	244,547
当期変動額	169,502	18,586	188,088
当期末残高	440,677	8,040	432,636

当連結会計年度(自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)

(単位：千円)

	株主資本	その他の 包括利益累計額	純資産合計
当期首残高	440,677	8,040	432,636
当期変動額	554,548	12,150	542,398
当期末残高	113,871	4,109	109,762

要約連結キャッシュ・フロー計算書

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 2016年4月1日 至 2017年3月31日)	当連結会計年度 (自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)
営業活動によるキャッシュ・フロー	373,246	2,421
投資活動によるキャッシュ・フロー	8,792	8,096
財務活動によるキャッシュ・フロー	28,800	337,832
現金及び現金同等物に係る換算差額	-	326
現金及び現金同等物の増減額(は減少)	335,653	331,829
現金及び現金同等物の期首残高	533,010	197,357
現金及び現金同等物の期末残高	197,357	529,186

要約連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項の変更

前連結会計年度 (自 2016年4月1日 至 2017年3月31日)	当連結会計年度 (自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)
<p>(連結の範囲の変更) 該当事項はありません。</p> <p>(連結子会社の事業年度の変更) 従来、連結子会社の決算日が12月末日であった海外連結子会社、夢新開発(香港)有限公司及び夢展望貿易(深圳)有限公司については、同日現在の財務諸表を使用し、連結決算日との間に生じた重要な取引について、連結上必要な調整を行っていましたが、当連結会計年度より、連結決算日に仮決算を行う方法に変更しております。</p> <p>(会計方針の変更) 法人税法の改正に伴い、「平成28年度税制改正に係る減価償却方法の変更に関する実務上の取扱い」(実務対応報告第32号 2016年6月17日)を当連結会計年度より適用し、2016年4月1日以降に取得した建物附属設備及び構築物に係る減価償却方法を定率法より定額法に変更しております。 なお、当連結会計年度において、財務諸表への影響額は軽微であります。</p>	<p>(連結の範囲の変更) 当連結会計年度より、トレセンテ株式会社の株式を取得し、連結の範囲に含めています。</p>

経営成績等の状況の概要に係る主要な項目における差異に関する情報

前連結会計年度 (自 2016年4月1日 至 2017年3月31日)	当連結会計年度 (自 2017年4月1日 至 2018年3月31日)
<p>第5 経理の状況 連結財務諸表注記「32. 初度適用」をご参照ください。</p>	<p>該当事項はありません。</p>