

2021年4月16日

会社名 株式会社アマガサ
代表者名 代表取締役社長 早川 良一
(コード：3070、JASDAQグロース)
問合せ先 取締役 市川 裕二
(TEL. 03-3871-0111)

中期経営計画の提出等について

当社は、2022年1月期～2024年1月期に係る中期経営計画を策定いたしましたので、当該中期経営計画を記載した資料を提出いたします。

なお、当該資料について、当社のウェブサイトに掲載いたします。

U R L	http://www.amagasa-co.com/ir/library/plan.html
掲 載 日	2021年3月26日

【添付資料】

2022年1月期～2024年1月期 中期経営計画

2022年1月期～2024年1月期 中期経営計画

2021年4月16日

上場会社名 株式会社アマガサ
(JASDAQ・コード3070)
本社所在地 東京都台東区上野一丁目16番5号
代表者 代表取締役社長 早川 良一
問合せ先 取締役 市川 裕二
電話番号 (03) 3871-0111 (代表)
(URL <http://www.amagasa-co.com/>)

1. 今後3か年の中期経営計画

- (1) 当中期経営計画提出時点における前事業年度の総括（計画の達成状況、成果及び今後の課題）

当連結会計年度における婦人靴業界におきましては、新型コロナウイルス感染症の世界的な拡大を受け、2020年4月及び2021年1月に発令された緊急事態宣言により営業時間の短縮や営業の自粛を余儀なくされ、消費者の購買意欲も停滞するなど、極めて厳しい経営環境が続いています。

このような状況下において、当社グループにおきましては、前々連結会計年度において、重要な親会社株主に帰属する当期純損失を計上し、金融機関からの新たな資金調達が困難となったことから再建計画を策定し、「(3) 事業の進捗状況及び今後の見通し並びにその前提条件」に記載のとおり当該状況解消に向けての取り組みを実施しております。しかしながら、前述の新型コロナウイルス感染症の影響により事業再建のための企業改革は立ち上がりから苦難を強いられ、卸事業における取引先への売上高及び小売事業における店舗売上高が激減したため、徹底的な経費の削減、希望退職者の募集、規模縮小を前提とした本社移転など、さらなる経営合理化に取り組んでまいりました。

その結果、売上高2,385百万円(前年同期比50.3%減)、営業損失788百万円(前年同期は266百万円の営業損失)、経常損失801百万円(前年同期は275百万円の経常損失)、親会社株主に帰属する当期純損失786百万円(前年同期は親会社株主に帰属する当期純損失254百万円)となりました。

- (2) 中期経営計画の概要及び策定の背景

当社グループは「おしゃれ心を満たすトレンド商品をリーズナブルプライスで提供する」ことを経営理念のひとつに掲げ、自社オリジナルブランドを冠したノンレザー婦人靴の企画・販売に努めてまいりました。また、「お客様第一主義」の理念のもと、常に商品の最終購入者である店頭のお客様＝エンドユーザーを意識し、「作り手の都合ではなく

履き手の都合を優先した商品」の提供を通じお客様の支持を得られる企業たることを目標としております。

こうした理念に基づき、お客様の声をよりの確に商品企画に反映させる仕組みづくりや、お客様の購買行動の変化に対応した販売チャネルの強化・育成に努めてまいります。

(3) 事業の進捗状況及び今後の見通し並びにその前提条件

今後につきましては、国内では対象人口の減少による市場規模の縮小及び業界における淘汰がより一層進行するものと予測されます。また、当社グループは継続的な売上高の減少傾向にあり、営業損失及び純損失を計上しており、営業キャッシュ・フローはマイナスとなっております。借入金の返済スケジュールにつきましても取引金融機関との合意により、当面元本の返済が猶予されている状況です。今後取引正常化に向けて交渉を継続してまいります。以上の状況から当社グループでは、以下の施策により当該状況を解消し、収益力の向上と財務体質の強化を図ってまいりたいと考えております。

事業施策

1. 全社、機能、セグメント毎の計画策定とアクションプランの立案、プロセス管理と実行

成功体験に依拠した手法を根本的に見直し、外部環境を踏まえた中期の戦略を策定し、更に、具体的なアクションプランを立案したうえで、プロセス管理を実行してまいります。

2. 成長エンジンとしてのEC事業の強化と収益性の向上

ECでの販売に親和性を高めた既存ブランドのリブランディングとプロモーションを実施し、WEB広告(リスティング、アフィリエイト)、インターネット検索サイトでのヒット率向上策、SNS等によるインフルエンサーマーケティングを強化することで自社ECサイトでより多くの顧客を獲得してまいります。またSNS等でのコーディネート提案や自社ECサイトでのイベント時期に合わせた特設ページの展開等の更新頻度を高め訪問者を増加させることにより、売上高の増加につなげてまいります。

3. 店舗特性に合わせた戦略策定と店舗統廃合、出店計画

店舗特性に合わせた戦略策定と店舗統廃合、出店候補の検討を実行いたします。

出店エリアや出店先商業施設の顧客特性の変化に対する感受性を高め、「JELLY BEANS」ブランドを店舗特性に応じて戦略を策定し展開してまいります。あわせて、当連結会計年度では7店舗を閉店しましたが、引き続き赤字店舗の損失削減を進めてまいります。また経年による劣化や陳腐化が認められる店舗には適切なリニューアルを実施し

てまいります。

4. 在庫一元管理とチャネル連携によるオムニチャネル化体制の構築

小売及びE C事業の物流の外部委託を実行し、在庫一元管理が進んだことに伴い、今後は在庫システムと商品データベースの連携をより強化し自社E C及び店頭での効率的な在庫運用を進めてまいります。また小売店の店頭ではPOSレジの刷新や機能向上、導線分析システムの導入を計画し、蓄積される顧客情報を活用した提案型の顧客サービスを強化し自社E Cと実店舗間での相互送客を実現するオムニチャネル化体制構築を進めてまいります。これらの小売とE Cの連携強化により、販売ロスの抑制、顧客満足度の向上、売上高の増加につなげてまいります。

5. ブランド統廃合とチャネル戦略に合わせたブランド展開

当社グループの主力ブランドであるJELLY BEANSの営業戦略とマーケティング戦略を明確にしております。JELLY BEANSを主幹ブランドとし、派生する新ブランドの確立やコラボレーションラインの開発など、機能性や素材に拘りをもった付加価値の高い商品を提供しております。これらの営業戦略及びマーケティング戦略を適正なチャネルで展開することにより、売上高の増加を図っております。

6. 原価率の圧縮と粗利率の向上を実現する仕入施策(海外生産商品の活用)の推進

マーケット特性や顧客志向に合わせた商品開発を鮮明化し、原価率の低い海外生産商品比率を高めることで、原価率の圧縮を進めるとともに豊富なデザイン性の維持を図っております。

7. 日本ブランドを活用したアジア市場への参入

2020年1月31日の取締役会において決議をした第三者割当による第1回新株予約権の発行における割当先である株式会社ストライダーズの有するネットワークを活用することで、以前から重要性を認識していた海外市場のマーケティングを展開してまいりました。2020年10月には業容の拡大を図り業務提携を行った現地パートナーによるインドネシアでの市場調査が完了し、本資料の発表日現在(2021年3月12日現在)、テスト販売に向け施策を構築している途上にあります。また、越境E Cとして台湾へ改めて市場参入するなど、より多くのアジア市場での展開を進め、日本ブランドとしての商品の販路拡大と価値向上を目指すことで売上高の増加につなげてまいります。

8. セグメント毎の収益性の改善、パフォーマンスに合わせた人員見直し

セグメント毎の最適人員の見直し等を行い、収益性の改善を目指しております。小売事業では、エリア戦略と販売戦略の観点から直営店、百貨店と分かれていたグループ

を統合して全社での業務フローの改善を図ります。また、全社的なトレーニングプログラムを設定し、実行していくことにより、店舗のパフォーマンスを向上させ、売上高の増加につなげてまいります。EC事業においては、自社サイトにてコーディネーター提案や特設ページを設ける等、更新頻度を高めることにより訪問者数を増加させ、売上高の増加につなげてまいります。

9. 固定費の削減

積極的な人員整理に加え、配置転換等による人的資源の再配分を行いさらなる人件費の圧縮及び徹底的な経費の削減、規模縮小を前提とした本社移転など、さらなる経営合理化を行ってまいります。

財務施策

1. 資産の処分と有利子負債の圧縮による財務健全化

本社機能の圧縮及び物流業務の外部委託等に伴い、前連結会計年度において、所有していたショールームビル、第2ビル、第3ビル及びその他の余剰不動産を売却し、有利子負債の圧縮及びキャッシュ・フローの改善を実施してまいりました。また、当連結会計年度において、本社ビルの土地と建物を譲渡しており、引き続き有利子負債の圧縮及びキャッシュ・フローの改善を図ってまいります。

2. 財務基盤の安定化

金融機関からは、借入金の返済期限について条件変更契約を締結する等の支援を受けております。取引金融機関と緊密な関係を維持し、継続的にご支援いただけるよう対応してまいります。また、2020年1月31日開催の取締役会における第三者割当による新株予約権の発行の決議に基づき、2020年2月17日に当該新株予約権の発行価額の総額の払込が完了し、同年3月、7月、10月、12月及び2021年2月に当該新株予約権について権利行使が行われました。残りの新株予約権の権利行使についても割当者と協議中であります。また、2020年7月末には既存取引金融機関より新たに運転資金として300百万円の借入を実行いたしました。これら調達資金の有効な活用を行い、営業収支のさらなる改善に努め財務基盤の強化と金融機関との取引正常化に取り組んでまいります。

なお、中期経営計画に基づく業績予想の開示はいたしておりません。当社グループの業績はこれらの対応策による実現及び達成状況により変動し、また、当社の再建計画については、取引金融機関と協議・策定中であるため2020年1月期の決算短信より未定としております。

上述の第1回新株予約権の発行、行使により資本は充足され、同年4月に代表取締役の交代を実施するなど、抜本的な経営改革を推進してまいりましたが、新型コロナウイルス

の感染拡大の影響による市場状況や関係機関、出店先等の状況は未だ先行きが不透明であり本資料の発表日現在では、なお合理的な算定は困難な状況です。

月次の売上高等は速やかに公表させていただいておりますが、再建計画に基づく業績予想については精査が完了し、合理的に算定可能になり次第公表いたします。

以 上