

2020年3月24日

会社名 株式会社アマガサ
代表者名 代表取締役社長 永井 英樹
(コード：3070、JASDAQグロース)
問合せ先 取締役 経営企画担当 鈴木 親
(TEL. 03-3871-0111)

中期経営計画の提出等について

当社は、2021年1月期～2023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	2020年3月24日

【添付資料】

2021年1月期～2023年1月期 中期経営計画

2021年1月期～2023年1月期 中期経営計画

2020年3月24日

上場会社名 株式会社アマガサ
(JASDAQ・コード3070)
本社所在地 東京都台東区浅草六丁目36番2号
代表者 代表取締役社長 永井 英樹
問合せ先 取締役 経営企画担当 鈴木 親
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）

2020年1月期における婦人靴業界におきましては、消費者の節約志向が引き続き強く、個人消費は伸び悩んでおり、依然として厳しい経営環境となっております。

こうした環境のもと、当社は、従来の方針を維持し、デザイン性を追求した高付加価値商材の積極的な投入、適正価格の維持に努めたものの、非常に苦戦を強いられました。

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、2019年1月期において、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行っております。

この結果、売上高4,803百万円（前年同期比9.1%減）、営業損失266百万円（前年同期は156百万円の営業損失）、経常損失275百万円（前年同期は173百万円の経常損失）となり売上・利益ともに前年を大きく下回る結果となりました。

また、余剰不動産の売却による固定資産売却益として102百万円を特別利益として計上しました。一方で、希望退職者の募集による特別退職金として35百万円、全社の収益性が低下したことを受け、新たに取得した固定資産の減損損失48百万円を特別損失として計上しました。

これらの結果、親会社株主に帰属する当期純損失は、254百万円（前年同期は825百万円の親会社株主に帰属する当期純損失）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フ婦人靴の企画・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。このような業績悪化等により、引き続き金融機関から借入金元本の一定期間の返済猶予等を受けており、当社の再建計画について、取引金融機関と協議を行っております。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上で、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。2020 年 1 月期では 3 店舗を閉店しましたが、引き続きスクラップ・アンド・ビルドによる店舗戦略を実行し、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にリニューアルを実施するとともに好立地・好条件の候補地へ新規出店することにより売上高の増加を図ってまいります。

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EC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EC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ており、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EC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EC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を高・中・低価格帯の3ラインに区分けし、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は、シーズントレンドによりフォーカスをした主幹ブランドとし、JELLY BEANS Richeでは、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まいります。Style JELLY BEANSは、幅広いラインナップとレンジの価格で、より身近に感じてもらえるブランドとして位置付けており、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まいります。

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、特に低価格志向の顧客向けのブランドであるStyle JELLY BEANSやLampe Jenteの商品を中心に、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まいります。

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マーケティングを展開してまいりましたが、浸透が十分でなかったタイ市場をはじめとした、より多くのアジア市場への参入を図り、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まいります。卸事業では、商品企画担当者と連携して商品の提案を実施することにより、先行受注の獲得拡大を実現できる体制を構築いたします。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ト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

すでに実施した本社での人員整理に加え、不採算店舗を整理することで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管理可能な経費の削減等、固定費の徹底した削減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、2020年1月期において、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。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、借入金元本の一定期間の返済猶予等を受けております。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日付「第三者割当により発行される第1回新株予約権の発行に関するお知らせ」及び2020年3月5日付「新株予約権の行使に関するお知らせ」においてお知らせしておりますとおり第三者割当による第1回新株予約権の発行及び当該新株予約権の一部について権利行使が行われております。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を図ってまいります。

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、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

おりますが、2020年1月期においては創業家との交渉で抜本的な施策の立案が進まず、そのため取引金融機関と再建計画の協議・策定を進めることができませんでした。2020年1月31日付「第三者割当により発行される第1回新株予約権の発行に関するお知らせ」及び2020年3月5日付「新株予約権の行使に関するお知らせ」に記載の通り、再建計画について一定の目処が立つようになりましたが、新型コロナウイルスによる市場状況や関係機関、出店先等の対応策次第によ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