



2022年3月31日

各位

会社名 株式会社 和心
代表者名 代表取締役 森 智宏
(コード番号：9271 東証マザーズ)
問合せ先 経 理 部 長 山邊 伸顕
(TEL. 050-5243-3871)

債務超過の猶予期間入りに関するお知らせ

当社は、本日、有価証券報告書を提出し、2021年12月期において債務超過となったことから、本日の株式会社東京証券取引所の発表の通り、有価証券上場規程第603条第1項第3号の規定に基づき、上場廃止に係る猶予期間入り銘柄となりましたので、下記の通りお知らせいたします。

記

1. 対象となる法定開示書類

有価証券報告書（自2021年1月1日 至 2021年12月31日）

2. 債務超過に至った経緯

当連結会計年度におけるわが国経済は、新型コロナウイルス感染症の拡大により個人消費も停滞しました。景気は、新型コロナウイルス感染症による厳しい状況が徐々に緩和される中で、持ち直しの動きがみられます。先行きについては、感染対策に万全を期し、経済社会活動を継続していく中で、各種政策の効果や海外経済の改善もあって、景気が持ち直していくことが期待されますが、新たな変異株の発生もあり、内外の感染拡大による下振れリスクの高まりに十分注意する必要があります。

当社グループの属する小売・サービス業界は、政府や各自治体の要請に応じた臨時休業や営業時間短縮を余儀なくされ、国際的な観光需要の蒸発、外出自粛、消費マインドの悪化等非常に厳しい状況で推移いたしました。2021年の訪日外客数は2020年に比べ94.0%減少(出典：2021年日本政府観光局(JNTO))しており、回復の目途が立たない状況です。

このような経済環境の下、当社は「日本のカルチャーを世界へ」を経営理念に、「日本文化を感じるモノを作り販売する」モノ事業と「日本文化の良さを体験してもらう」コト事業、及び、その他事業、の3つの事業の強化に引き続き取り組みました。しかし、新型コロナウイルス感染症の影響により、出店計画の見直し、店舗の閉鎖を余儀なくされる状況となりました。

出退店につきましては、当連結会計年度において、出店が10店舗、退店が8店舗、業態転換が1店舗あり、期末の店舗数は合計45店舗(前年同期比2店舗増)となりました。一方で、店舗の閉鎖やコスト削減により、販売費及び一般管理費は1,194,618千円(前年同期比29.6%減)となりました。

この結果、当連結会計年度の業績は、売上高902,142千円(前年同期比30.0%減)、営業損失487,961千円(前年同期は996,932千円の損失)、経常損失493,389千円(前年同期は993,338千円の損失)、親会社株主に帰属する当期純損失554,756千円(前年同期は1,255,985千円の損失)となりました。

3. 猶予期間

2022年1月1日から2023年12月31日

(注) 株式会社東京証券取引所の有価証券上場規程等の一部改正により、新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響により債務超過の状態となった場合、上場廃止までの期間を1年から2年に延長されております。

4. 今後の見通し

(1) モノ事業

- モノ事業においては、新型コロナウイルス感染防止のための安全対策に取り組みながら営業を続けましたが、緊急事態宣言の発出やまん延防止等重点措置が適用されたため来店客数の減少は補いきれず、当連結会計年度末における店舗数は33店舗（前年同期比4店舗減）となりました。既存の店舗で在庫をメインに営業を進め、家賃減額交渉も継続して行い、既存の店舗に別の業態を出店するなど拠点数や人員は維持したまま集客を強化することにより収益向上を図りましたが減収となりました。2022年12月期に関しましては、新たな変異株の登場など今後も予断を許さない状況ですが、お客様や従業員の安全を最優先し、経営環境に対応しながら営業を続けてまいります。赤字店舗の閉鎖、催事の強化を進めますとともに、アフターコロナを見据えた出店に関しましては、立地条件、契約条件、競合、収益性等を精査しながらスクラップアンドビルドを進めてまいります。
- OEM部門は、WEB広告の強化やジャパンファッションエキスポにブース出展するなど積極的な営業活動を行いました。当連結会計期間の売上高は164,322千円（前年同期比1.3%減）となりました。2022年12月期も引き続き人員を増強し、大口商談を増やすなど前期以上の受注獲得に努力してまいります。

(2) コト事業

- コト事業においては、着物レンタルの需要が回復してきたことから、固定費のかからない契約形態に絞り出店を行った結果、当連結会計期間末における〔きものレンタルwargo〕の店舗数は12店舗（前連結会計年度末比6店舗増）となりました。アフターコロナを見据えながら出店を進めてまいります。

(3) その他事業

- その他事業においては、静岡県を中心に空き家をリノベーションして賃貸する不動産賃貸業を行っておりますが、宿泊事業にも力を入れてまいります。また、新規事業として株式会社NATTYSWANKYホールディングスと資本業務提携を行い、食肉卸事業を開始しました。

(4) 事業のIT化

- モノ事業におけるネット通販は広告の強化やWEBの改修を行い、また、赤字のモール（楽天、Yahoo、Amazon）を退店するなどコスト削減にも取り組みましたが、当連結会計期間の売上高は78,407千円（前年同期比1.8%減）となりました。2022年12月期は、倉庫移管による経費削減、店舗在庫と倉庫在庫の統合による商材不足の解消、SNSの利用など、ECサイトにおける販売を強化してリアル店舗以外の収益機会も推進してまいります。
- コト事業では宅配着物レンタルの需要が伸びております。2022年12月期は引き続き人員を増強し、ECサイトへの集客と予約獲得に努めてまいります。

(5) 販売費及び一般管理費の削減

当社では、全店舗について家賃減額の交渉、人件費の削減、本社機能の縮小、倉庫移転などを行ってまいりました。この施策により、給与手当を前年同期比194,936千円、地代家賃を前年同期比205,610千円、販売費及び一般管理費を前年同期比507,577千円、それぞれ削減しております。本社及び店舗の運営費用の削減等、引き続き経費の削減に努力してまいります。

(6) 資本政策等

財務状況の安定化を図るために、取引金融機関の支援も得ながら以下の通りエクイティファイナンスを実行いたしました。

当社は2021年5月20日開催の取締役会において、当社代表取締役である森智宏、株式会社ローカル及び柴田裕亮氏を割当先とする第三者割当による新株式の発行並びにEVO FUNDを割

当先とする第10回新株予約権の発行を決議し、同年6月7日に合計71,346千円の払込が完了しております。また、2021年7月1日から2021年12月31日まで新株予約権の行使により、123,104千円の資金調達を行っております。新株予約権の行使により資金調達は順調に進んでおり、現在は運転資金に充当しておりますが、コロナ収束後の出店再開も検討しております。今後も財務体質の改善をより確実なものとするために、引続きエクイティファイナンスも検討することで、将来の事業拡大に備えた機動的な資金調達を図ってまいります。

「2021年12月期決算短信（連結）」でお知らせした通り、2022年12月期の連結業績予想は売上高975百万円、営業損失181百万円を見込んでおります。上記の収支改善に向けた経営改善計画の各取り組みと、資本増強に向けた各種施策の実施により、2022年12月末までの債務超過解消を目指します。

以上