



2022年5月13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 東証グロース)
 問合せ先 経理部長 山邊 伸顕
 (TEL. 050-5243-3871)

債務超過解消に向けた取り組みの進捗状況について

当社は、2022年2月14日付にて開示いたしました「2021年12月期決算短信（連結）」でお知らせしたとおり、2021年12月期において債務超過となり、2022年3月31日に「債務超過解消に向けた取り組みについて」を開示しております。

つきましては、2022年12月期第1四半期連結累計期間における債務超過解消に向けた取り組みの進捗状況について、以下のとおりお知らせいたします。

記

1. 事業の概況等について

当第1四半期連結累計期間におけるわが国経済は、新たな変異株による新型コロナウイルス感染症の長期化やロシア・ウクライナ情勢による経済不安もあり、依然として先行き不透明な状況になっております。

当社の属する小売・サービス業界におきましては、行動制限が徐々に緩和され、経済活動の緩やかな回復傾向がみられますが、円安や原材料費の高騰など厳しい状況となりました。また、2022年1～3月の訪日外国人旅行者数は前年同期比52.1%増加(出典：日本政府観光局(JNTO))しておりますが、2019年同期比では98.8%減少(出典：日本政府観光局(JNTO))と、まだインバウンド消費は回復していません。

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」という経営理念に基づき、「日本を感じるモノを作る」モノ事業と「日本の良さを体験していただく」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、店舗網の再構築や催事開催の強化などを行いました。当第1四半期連結累計期間においては退店が7店舗、当第1四半期連結累計期間末の店舗数は合計38店舗(前連結会計年度末比7店舗減)となりました。一方で、店舗関連費用の削減に取り組み、販売費及び一般管理費は246,884千円(前年同期比13.8%減)となりました。

その結果、当第1四半期連結累計期間の経営成績は、売上高192,874千円(前年同期比4.5%減)、営業損失101,745千円(前年同期は130,805千円の損失)、経常損失は106,285千円(前年同期は136,953千円の損失)、親会社株主に帰属する四半期純損失は107,060千円(前年同期は130,142千円の損失)となりました。

セグメント毎の売上及び営業損失につきましては以下のとおりです。

	2022年12月期第1四半期実績		2021年12月期第1四半期実績	
	売上	営業損失	売上	営業損失
モノ事業(千円)	147,524	△25,401	176,710	△38,124
コト事業(千円)	41,753	△9,538	24,640	△21,532
その他事業(千円)	3,596	△3,241	684	△7,702

連結財政状態につきましては以下のとおりです。

	2022年12月期第1四半期末実績	2021年12月期末実績
総資産(千円)	496,865	566,851
純資産(千円)	△536,678	△433,387
自己資本比率(%)	△116.0	△83.4

2. 取組の進捗状況

(1) モノ事業

- モノ事業においては、赤字店舗の閉鎖と催事の強化を進め、既存の在庫をメインに営業を進めました。家賃減額交渉も継続して行い、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、当第1四半期末における店舗数は29店舗（前連結会計年度末比4店舗減）、催事の実施は2件となりました。更に催事の強化を進め、既存の優良店舗で在庫をメインに営業を進めてまいります。家賃減額交渉も継続しながら集客を強化することにより収益向上を図ってまいります。
- OEM部門は、WEB広告の強化やリピートキャンペーンを実施したために新規成約が増加しましたが、当第1四半期累計期間の売上高は39,256千円（前年同期比13.3%減）となりました。2022年12月期も引き続き人員を増強し、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、退店を行った結果、当第1四半期累計期間末における〔きものレンタルwargo〕の店舗数は9店舗（前連結会計年度末比3店舗減）となりました。レンタルサイトの見直し、SNS、インフルエンサーを活用した広告で集客力のアップを目指します。今後も固定費のかからない契約形態に絞り出店を検討してまいります。

(3) その他事業

- その他事業においては、静岡県を中心とした不動産賃貸業と宿泊事業を行っており、夏の繁忙期に向けて新規物件のオープン準備を進めております。
また、食肉卸事業については3月よりECサイトでの販売を開始。まだ知名度も低く売上自体は少ないですが、補助金を活用して販売を強化してまいります。他にもグランピングのパーベキュー用食肉の卸売を開始する予定です。

(4) 事業のIT化

- SNSの分野において深い知見を有する社外取締役を迎え、ネット通販、レンタルサイトの広告強化（SNSの活用、インフルエンサーの活用など）を行いました。
- モノ事業におけるネット通販は、広告を強化しましたが、当第1四半期累計期間の売上高は14,212千円（前年同期比30.0%減）となりました。外部コンサルタントの活用により、eコマースプラットフォームの見直しを行い、固定費はかけずに、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、赤字店舗の閉鎖、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8,751千円、地代家賃を前年同期比19,434千円、販売費及び一般管理費を前年同期比39,587千円、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

当社は2021年5月20日開催の取締役会において、第三者割当による新株式の発行並びに第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2022年3月31日まで新株予約権の行使により、127,192千円の資金調達を行っております。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。

抜本的な経営改善策を実行し、営業利益等の確保のみならず、上記の施策と併せて早急に増資体制の拡充を図り、早期の債務超過の解消を目指してまいります。

以上