



2024年12月19日

各 位

本社所在地 東京都墨田区横網 1-10-5  
KOKUGIKAN FRONT BUILDING 3階  
会社名 堀田丸正株式会社  
代表者 代表取締役社長 鈴木 隆之  
(コード番号 8105 東証スタンダード)  
問合せ先 管理部長 矢部 和秀  
(TEL 03-6824-9481)

## 当社グループの構造改革の継続実施及び特別損失計上見込みに関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、当社グループの構造改革の実施について下記の通り決議いたしましたのでお知らせいたします。

### 記

#### 1. 構造改革の概要

当社は、1861年の創業以来、常に繊維をフィールドに時代の変化に応じて事業領域を拡大し、意匠撚糸の製造卸から、婦人服、呉服、寝装品等を取り扱う繊維の専門卸売商社として発展してまいりました。

創業163年を迎えておりますが、新型コロナウイルス感染症の発生から現在まで生活環境の変化や趣味嗜好の変化などの影響を受け、厳しい事業環境におかれております。

この難局を乗り越え持続的成長を実現するため、2021年3月期、2023年3月期に構造改革を実施してまいりました。

今回の構造改革においては、前回の構造改革時（2022年3月期）に新たな収益源の創出として、EC事業を立ち上げBtoC向けのブランドビジネスを展開してまいりましたが、2024年8月に新たな経営体制に移行し、事業環境を再度精査した結果、今後の事業継続性および成長性の厳しい事業である、新規ブランド事業のうち『ReCHARELL（リチャレル）』、『KanaUa（カナウア）』及びニットブランド『equo（エクオ）』の撤退を決定いたしました。

また、海外子会社堀田上海有限公司において、事務所の移転及び人員削減を行うことにより固定費の低減を行ってまいります。

上記の構造改革を実行するとともに成長分野への資源投資を図ってまいります。

これらの施策の具体的な内容は以下の通りです。

#### (1) 成長分野への経営資源の集中

当社グループの競争力強化と持続的成長のため、当社グループの収益を牽引してきたコア事業であるマテリアル（意匠撚糸）事業およびファッション事業への経営資源の集中を加速させてまいります。

具体的には、マテリアル事業において新規の糸・素材の企画開発および欧州開催の展示会への出展などを行いグローバル展開による販売機会の拡大加速、中国現地法人の堀田上海貿易有限公司での現地中

国人総経理の採用による中国内大手アパレル企業との取り組みや中国生産拠点との強化を行ってまいります。

また、ファッション事業は、当社の強みであるミセス・シニアゾーンに集中し、PB商品の取り扱い比率UPを加速させ、関東圏、関西圏、九州圏を中心に量販店、専門店へのBtoB営業強化に加え、百貨店を中心としたSHOP（『mallage』マロージュ）展開の拡大を図り高い収益性を確保できる経営基盤の強化を図ってまいります。

## （2）不採算事業の撤退

当社グループの収益基盤の改善のため、今後の事業継続性および成長性を鑑み、短期的な収益改善が厳しい新規ブランド事業のうち『ReCHARELL』、『KanaUa』及びニットブランド『equo（エクオ）』の事業撤退を今期中に完了させ、当社の経営資源を前述の成長事業に集中させ、その他の固定費等の削減を含め、来期以降の早期黒字化を目指してまいります。

## （3）堀田上海貿易有限公司（海外子会社）の構造改革

中国上海市でマテリアル事業の中国市場展開を行っておりますが、中国市場の低迷に伴い、厳しい環境へと変化しております。このような中、固定費の圧縮のため、事務所の移転及び人員の削減を行うことといたしました。

## 2. 事業の撤退について

### （1）事業撤退の理由

#### ①新規ブランド事業

2022年3月期に構造改革を実施いたしました。新たな収益源の創出として、EC事業への参入を決定し、新規のブランドを立ち上げました。

『ReCHARELL』は、40代をターゲットとしたアパレルブランドであり、2022年12月にブランド展開を実施いたしました。

『KanaUa』は、素材から生産背景までこだわった乳幼児の洋服として、2022年8月にブランド展開を実施いたしました。

ブランド認知度の獲得のため、POP-UPやインスタ広告を含め、ECサイトへの誘導等を行なったほか、当社のお取引のあるお得意先様での販売などを推進してきました。

しかしながら、ECでの販売は、他社との差別化や認知度の点で大きく伸長することが厳しい状況が継続いたしました。

今期2025年3月期もECサイトへの流入が乏しく、来期以降にこれ以上の収益改善の見通しがたたないため、ブランドの撤退をすることを決定いたしました。

#### ②ニットブランド事業

当社は、2016年8月にイエリデザインプロダクツ株式会社より事業の譲受けをいたしました。

イエリ社は、横ニットの専業企画卸のトップ企業であり、他社にないデザイナーの企画力により、国内アパレル大手を中心に卸売りを展開しておりました。

『equo』ブランドを中心に専門店への卸売販売を展開し順調でしたが、2020年2月から発生した新型コロナウイルス感染症が拡大し、非常事態宣言の発令に伴い専門店などの営業短縮や休業などにより、収益は厳しい状況となりました。

収益改善を図るために機能統合、経費の削減などを行いましたが、専門店を中心とした売上高は

年々縮小傾向にあります。

今期2025年3月期も減少傾向であり、在庫の負担などが重くなり、来期以降にはさらに専門店取引の縮小などが予測され、これ以上の収益改善の見通しがたたないため、e q u oブランドの専門店卸事業から撤退することを決定いたしました。

今回の事業撤退の決議を踏まえて、各専門店とのお取引については順次交渉を行い、2025年2月末をめどに商品の販売を終了し、2025年3月末に当社でのe q u o商品の卸売事業の取り扱いをすべて終了し、事業から撤退を行う予定であります。

## (2) 事業撤退の概要

### ① 撤退する事業内容

- ・ 新規ブランド事業『R e C H A R E L L』『K a n a U a』のEC販売及び卸売事業
- ・ ニットブランド『e q u o』商品を取り扱う専門店への卸売事業

### ② 撤退する資産等の取扱い

- ・ 今後、撤退する事業の取扱商品を専門店などで販売を継続し商品在庫の圧縮を行い、2月～3月において、その時点で残った商品在庫金額を特別損失に計上する予定です。

商品在庫金額については今後の販売状況によって増減する可能性がありますので、計上金額が確定次第、改めてお知らせいたします。

## 3. 今後の見通し

本構造改革に伴い実施する事業撤退及び海外子会社における移転等に伴う特別損失約65百万円を2025年3月期中に計上する予定です。なお、この特別損失の金額は、今後の製品在庫の販売状況によって増減する可能性がありますので、計上金額が確定次第、改めてお知らせいたします。

通期の業績予想につきましては、その他の要因も含めて精査中であり、通期見通しを早期に公表できるように努めてまいります。

以上