



2021年12月16日

各 位

本社所在地 東京都中央区日本橋室町四丁目1番11号  
会社名 堀田丸正株式会社  
代表者 代表取締役社長 平岩 誠  
(コード番号 8105 東証第二部)  
問合せ先 取締役常務執行役員管理本部長 矢部 和秀  
(TEL 03-3548-8139)

## 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継続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、1894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160年を迎えた本年、昨年2月以降に発生した新型コロナウイルス感染症の影響により現在まで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月期の構造改革では、不採算事業であった馬里邑ブランド事業の撤退を行いました。

今回の構造改革においては、一部賃貸倉庫を返却、子会社(株)吉利の事業所を本社社屋へ移転統合など、固定経費の圧縮を推し進め、損益分岐点売上高を引き下げてまいりました。しかしながら、継続する新型コロナウイルス感染症により、事業環境は厳しい状況が続いております。

このような中、2021年6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ライフスタイル事業のうちの寝装品卸（以下、「寝装品卸売事業」といいます）及びファッション事業内のベビー・キッズ商品の卸販売事業（以下、「ベビー・キッズ卸売事業」といいます）の撤退を行い、成長戦略推進のための基盤づくりを進めていくとともに、当社グループの持続的成長に向けて（1）成長分野への経営資源投下、（2）新たな収益源の創出、（3）不採算事業の撤退などの構造改革を実行致します。

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、新規の糸・素材の企画開発および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）貿易有限公司による中国大手アパレル企業との取り組み強化やアジアなど海外での販売拡大を行ってまいります。

また、ファッション事業は、関東圏、関西圏、九州圏を中心に展開してきた量販店、専門店へのB to B営業および商品仕入れ先や生産先などの各工程の効率化を図るため組織体制の統合を行い、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) 新たな収益源の創出

当社グループの収益機会の最大化のため、当社の商品力を活かした新規事業への取組みを強化し、新たな収益源の創出を進めてまいります。具体的には、EC事業の立上げによるB to Cビジネスの構築・強化、意匠擦糸の特性を応用したインテリア雑貨および和装事業における着物や帯などの生地を活用した生活雑貨などの新商品の開発、和装小物ブランドの強化などにより、新たな販売機会の獲得を推進してまいります。またRIZAPグループ各社との取引拡大によるグループ横断的なシナジーも実現して参ります。

## (3) 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寝装品卸売事業及びベビー・キッズ卸売事業の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、来期以降の早期黒字化を目指してまいります。今回実施する事業の撤退の概要は次節の通りです。

## 2. 事業の撤退について

### (1) 事業撤退の理由

#### ①寝装品卸売事業

当社は、2002年3月にソフランリビング株式会社の全株式を取得し子会社といたしました。ソフランリビング(株)は、東北地区をはじめ、関東、中部、関西地区の専門店や大手量販店などを中心に、寝装品やウレタンマットレスなどの卸売り中心とした販売を行っており、2004年10月に当社へ吸収合併し、2006年3月期には寝装事業として2,874百万円の売上を計上、2010年3月期1,996百万円を計上していましたが、大手量販店のPB商品への移行や新たな大手量販店の新規参入などにより各地方専門店の弱体化が始まり寝装事業売上高は年々減少傾向にあり、2017年3月期621百万円、2021年3月期には477百万円まで落ち込みました。

また、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、収益はさらに悪化いたしました。

収益改善を図るために事業所や倉庫などの統合や機能統合、経費の削減などを行いましたが、専門店卸売りを中心とした売上高は、2017年3月期162百万円、2020年3月期92百万円、2021年3月期86百万円と年々縮小傾向にあります。今期2022年3月期も減少傾向が見込める中、来期2023年3月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、寝装品の専門店への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、2022年2月末をめどに商品の販売を終了し、2022年3月末に当社での寝装品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。

なお、ウレタンマットレスの卸売りおよび東北地区を中心としたギフト事業については、現状の通り事業を継続いたします。

また、新たな収益源の創出については、当社のウレタンマットレス事業で培ったノウハウを生かし、RIZAPグループ(株)との協業強化により、スリープテック分野の新商品開発にも着手し始めております。

## ②ベビー・キッズ卸売事業

当社は、2009年6月に丸福商事株式会社の全株式を取得し子会社といたしました。

丸福商事(株)は、九州地区をはじめとする百貨店、量販店、専門店への婦人洋品卸売り、大手量販店などを中心にベビー・キッズ商品卸売り、ホームファッション商品の卸売り販売を行っており、2014年10月に当社へ吸収合併いたしました。

その中の1部門としてのベビー・キッズ商品卸売の売上高は2018年3月期に500百万円を計上し順調でしたが、大手量販店のPB商品化、少子化による専門店の疲弊など売上高は年々減少傾向にありました。

また、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大手量販店および専門店などの営業短縮や休業などにより、収益はさらに悪化いたしました。

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、大手量販店及び専門店を中心としたベビー・キッズの卸売りを中心とした売上高は、2019年3月期448百万円、2020年3月期363百万円、2021年3月期266百万円と年々縮小傾向にあります。

今期2022年3月期も減少傾向が見込める中、来期2023年3月期以降にはさらに大手量販店及び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、ベビー・キッズ商品の専門店および大手量販店への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、2022年2月末をめどに商品の販売を終了し、2022年3月末に当社でのベビー・キッズ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

- ・ 寝装品を取り扱う専門店への卸売事業
- ・ ベビー・キッズ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、寝装品卸売事業及びベビー・キッズ卸売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の寝装品約25百万円、ベビー・キッズ商品約15百万円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に伴う原状回復費などを含めた特別損失約50百万円を2022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、新型コロナウイルスの影響や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