



平成 28 年 10 月 18 日

各 位

会 社 名 株式会社さが美
代 表 者 名 代表取締役社長 平松 達夫
(コード番号 8201 東証第一部)
問 合 せ 先 取締役(業務部長) 宿野 大介
(TEL 0463-52-0857)

債務免除等による金融支援及び特別利益の計上に関するお知らせ

当社は、本日付けで、ユニーグループ・ホールディングス株式会社(現ユニー・ファミリーマートホールディングス株式会社)からの借入金の一部免除につき、最終合意しましたのでお知らせいたします。また、本件に伴い特別利益が発生いたしますので併せてお知らせいたします。

記

1. 債務免除の金融支援を受けるに至った経緯

当社は、我が国の伝統衣装である呉服和装品等の販売事業をおこなっておりますが、市場規模が減少する環境の中で、不採算性事業からの撤退やM&Aによる事業構造の転換を進め、中期再建計画を策定し、構造改革を進めるなど、経営努力を続けて参りました。しかしながら、当社グループの売上高は過去10年間で600億円台から200億円台にまで減少し、利益も経常損益ベースでは直近の5期(平成24年2月期～平成28年2月期)は連続して赤字を計上する結果となりました。

こうした厳しい経営環境と事業成果を踏まえ、当社はかかる赤字経営状態を解消し、収益力の改善を図るため、平成28年3月10日に「事業構造改革の実施について」を策定し、適時開示をいたしました。この計画により、赤字要因を解消し、経営資源をきもの事業に集中することで営業利益の早期黒字化を図っております。

かかる状況下、親会社であるユニーグループ・ホールディングス株式会社(以下、「ユニーGHD」といいます。)は、当社の企業価値向上のためには、新たなパートナーとともに本格的な事業の建て直しが必要であるとの判断に至り、経営者と共に業績改善を支援することで投資先の企業価値向上を行うアスパラントグループ株式会社(以下、「アスパラントグループ」といいます。)と協議を重ね、無限責任組合員であるアスパラントグループにより組成されたAG2号投資事業有限責任組合(以下「AG2」といいます。)による当社株式に対する公開買付けが実施されました。

平成28年8月17日付「AG2号投資事業有限責任組合による当社株式に対する公開買付けに関する意見表明及びAG2号投資事業有限責任組合との資本業務提携契約の締結に関するお知らせ」に記載のとおり、本公開買付けの成立を条件として、ユニーGHDが本公開買付けの決済の開始日付で、ユニーGHDが当社に対して有する額面金額34億円の貸付債権のうち16億円を放棄した上で、本債権放棄後の額面金額18億円でAG2に譲渡する旨の債権譲渡契約を締結しました。

当社は、本債権譲渡契約に基づき、本日、金融債務の一部免除について最終合意に至りました。

2. 債務の内容

(1) 借入先	ユニーグループ・ホールディングス株式会社
(2) 債務の種類	借入金
(3) 債務の額及び債務の総額に対する割合	3,400百万円、44.32%
(4) 債務の総額	7,671百万円

注：債務の総額とは、連結貸借対照表上の負債勘定から各種引当金を控除したものです。債務の額及び債務の総額は、平成28年2月20日現在の金額です。

3. 金融支援の概要

債務免除

- | | |
|-----------------|----------------------|
| (1) 借入先 | ユニーグループ・ホールディングス株式会社 |
| (2) 免除を受ける債務の金額 | 1,600百万円 |
| (3) 債務免除日 | 平成28年10月18日 |

4. 上場廃止基準への該当等に関する事項

債権者による債務免除の額（単体）	1,600百万円
最近事業年度の末日（平成28年2月20日）の債務の総額（単体）	6,534百万円
最近事業年度の末日の債務の総額に対する債務免除等の額の割合	24.48%

当社は、上記のとおり、最近事業年度の末日の債務の総額に対する債務免除等の割合が10%以上となるため、株式会社東京証券取引所（以下「東京証券取引所」といいます。）が定める上場廃止基準に該当します。当社としては、上場を維持するため有価証券上場規程第605条第1項に基づく再建計画等の審査に係る申請を行いました。当該申請に基づき、東京証券取引所において再建計画が適当と認められ、当該再建計画を開示した日の翌日から1か月間の平均上場時価総額及び当該1か月間の最終日の上場時価総額のいずれもが10億円以上となった場合に、上場が維持されます。

5. 再建計画の概要

(1) 再建計画の基本方針

当社は、国内最大手の呉服小売チェーン店として、優良な顧客基盤と全国ネットワークの小売店を擁しており、業界における高い知名度、ブランド力を活かしつつ、既存の事業基盤を活かして顧客管理に基づく顧客クラス別満足度のアップにより、安定した売上と利益を確保し、当社の持つチャネルや経営資源を最大限に活用して新規の顧客層を獲得することで事業の成長を図ってまいります。

(2) 再建計画の内容

①経営と営業力の強化

ア. 営業活動と顧客管理システムの連携による顧客満足度の向上と営業収益の拡大

顧客管理システムの導入により、店頭での顧客クラスごとの営業活動をより充実させていくことで顧客の求める商品やサービスを提供し、また展示販売会や店内企画などを顧客ランク別によりきめこまかく行うことで顧客満足度を高め購買額の増加を図ってまいります。また今後は、顧客管理システムをさらに高度化して、休眠客の掘り起こしや新規顧客のリピータ化及び新たな商品開発につなげていくことで購買顧客数の拡大を目指してまいります。

イ. 店舗採算制度に基づく店長利益管理体制の強化

店長及び販売員と顧客との関係をより強固にし、店頭、展示販売会などの販売形態毎の利益管理に基づく体制を構築して、店舗毎の採算性を重視してまいります。

ウ. 人材教育・評価制度の充実

きものは日本の民族衣装であり、その商品を取り扱い、その魅力を顧客に伝えるには、販売員の商品知識や日本文化への造詣が必要不可欠であり、そのための人材教育を中長期的に実施してまいります。

エ. ストックオプション制度を含めたインセンティブプランの導入

人材育成と並んで、社員のモチベーションとロイヤリティの向上は重要であり、そのための報酬制度の導入を検討し、業績に対しての貢献意識を高めて、より会社が利益を出し、企業価値を向上させることにインセンティブを与える方針であります。

②保有不動産の活用を通じた収益の安定化

事業用の不動産の活用についても、これまでの使用頻度、使用目的、事業への貢献度などを検証し、それらの活用について見直しを図り、業績の向上、資産効率の改善に結びつく利用法などを再検討してまいります。

③成長戦略としての同業及び関連業務との提携

例えば、シナジーのある同業者との提携等による競争力のアップ、また関連事業者との連携による顧客サービスの向上と顧客の囲い込みなど、当社グループの事業を成長させるための戦略を検討・推進する方針であります。

これらの施策の推進に当たり、当社とアスパラントグループは、平成28年8月17日付で資本業務提携契約を締結し、アスパラントグループより、取締役を含めた複数名の人材を当社に派遣することを予定しており、上記の①経営と営業力の強化と②保有不動産の活用を通じた収益の安定化については、役職員に対するインタビューにより現状・課題を把握した上、外部コンサルタントの起用も検討しつつ、実行を推進していくことを考えております。また、③成長戦略としての同業及び関連業務との提携については、メンバーの培った、企業提携のネットワーク、ノウハウ等を提供し、サポートすることを予定しております。

(3) その他

再建計画については、ユニーGHDの承諾を得ております。また、再建計画において、当社の発行済株式の全部の消却は予定しておりません。

6. 特別利益の内容等

平成29年2月期において、債務免除益 16億円を特別利益に計上いたします。

7. 今後の見通し

平成29年2月期の業績につきましては、平成28年9月23日付「平成29年2月期第2四半期及び通期業績予想（連結・個別）の修正及び特別利益の計上に関するお知らせ」から変更はありません。

以 上