



平成 29 年 5 月 23 日

各 位

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
代表者名 取締役社長 井澤 一守
(コード番号 8105 東証第二部)
問合せ先 取締役執行役員管理本部長
矢部 和秀
(TEL 03 - 3548 - 8139)

資本業務提携、第三者割当による新株式の発行、 主要株主、主要株主である筆頭株主及び親会社の異動に関するお知らせ

当社は、平成 29 年 5 月 23 日開催の取締役会において、下記のとおり、RIZAP グループ株式会社（以下「RIZAP グループ社」といいます。）との間での資本業務提携契約（以下「本資本業務提携契約」といい、当該契約に基づく提携を「本資本業務提携」といいます。）の締結、及び同社に対する第三者割当による新株式発行（以下「本第三者割当増資」といいます。）を行うことを決議いたしましたので、お知らせいたします。なお、本第三者割当増資については、平成 29 年 6 月 27 日開催予定の当社定時株主総会（以下「本定時株主総会」といいます。）において本第三者割当増資に関する議案が承認されることを条件としております。

併せて、本第三者割当増資に伴い、当社の主要株主、主要株主である筆頭株主及び親会社の異動が見込まれますので、下記のとおりお知らせいたします。

記

I. 資本業務提携の概要

1. 資本業務提携の理由

(1) 資本業務提携の必要性

当社は、文久元年（1861 年）、業祖増田善兵衛が東海道を呉服を扱う持下り商いを始め、創業いたしました。明治 27 年 10 月に日本橋において呉服問屋を開業し、昭和 3 年 11 月に法人化、昭和 8 年 2 月には株式会社に変更、昭和 19 年 4 月に株式会社丸正に商号を変更いたしました。その後、呉服及びアパレルの卸を中心に売上を拡大し、昭和 49 年 4 月に東京証券取引所市場第二部に上場いたしました。

平成 12 年 3 月、第三者割当増資により、ヤマノグループ（現親会社の株式会社ヤマノホールディングス（以下「ヤマノホールディングス」といいます。)) の傘下に入り、平成 19 年 4 月には、堀田産業株式会社を吸収合併し、商号を堀田丸正株式会社に変更しました。

当社は創業以来、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充し、M&A、資本業務提携等を繰り返しながら、意匠撚糸（糸の表面に色や形状の加工をし、特徴のある表情や風合い、装飾効果を持たせた糸）の製造卸から婦人洋品、きもの、寝装品を取り扱う繊維専門商社として発展してまいりました。

しかしながら、国内の繊維産業は、中国や東南アジアからの安価での大量輸入、衣料品販売の伸び悩みなどを背景に縮小基調にあります。また、きもの産業は、市場規模の縮小傾向が続いており、先が見通し辛い環境にあります。

当社は、厳しい経営環境の中、M&Aを繰り返しながら、事業の黒字化、成長拡大に努力してまいりましたが、事業ドメインである国内繊維産業が低迷する中、過去10期中、4期の営業赤字を計上することとなりました。収益を改善するべく、平成27年8月に株式会社吉利より和装小物卸事業を譲り受け、そして、平成28年8月にイェリデザインプロダクツ株式会社より横ニット（横編みのニット）企画販売事業を譲り受けました。かかる和装小物卸事業及び横ニット企画販売事業については、当社の収益への貢献はあったものの、国内市場が縮小する中、安定的かつ成長可能な収益基盤を確立するには、当社の主要事業である意匠撚糸事業、洋装事業及び和装事業における抜本的な事業再構築が喫緊の課題であると認識しております。

まず、当社は、意匠撚糸事業として、意匠撚糸を開発生産し、アパレル業者や商社に販売するとともに、横ニットの企画販売を行っております。当該事業については、SPA（製造小売り）業者であるグローバルアパレルが拡大する中、当社の主要顧客である日本国内のアパレル小売り業者の業況は厳しく、回復の目処が見えない状況が続いています。かかる状況に照らし、当社は、当該事業を中長期的に成長させるためには、海外（特に中国を含むアジア圏）への展開を強化するとともに、国内における生産能力の強化・新商品の研究開発を進めることが必要であると考えておりますが、主に資金面を理由として現状の当社において十分な施策を実行することはできておりません。

海外事業については、当社の中国現地法人（堀田上海貿易有限公司）が中国国内における意匠撚糸の生産販売を行っておりますが、現状、中国での生産ラインを十分に確保できていない面があることから、これを補完・強化するための投資が必要になると考えております。具体的には、撚糸の生産ライン、それに付随する染色ライン、及び出来上がった糸を編むニット製造ラインを拡充し、撚糸の製造から染色、ニット製造までの一連の工程を当社が一元管理することにより、国内外のアパレルのニーズに対応できると考えております。また、営業力を強化し売上拡大を図るために、中国現地法人での現地採用を中心とした営業体制の拡充を進める必要もあると考えております。当社の中国現地法人は、平成17年4月より意匠撚糸事業を行い、約12年間に渡る中国マーケットでの意匠撚糸の生産販売実績を持ち、アジア圏におけるアパレルの生産工場との接点も有していることから、その知見やノウハウをさらに活かすことのできる体制を構築することにより、意匠撚糸事業の成長に寄与することができると考えております。また、日本国内における意匠撚糸の売上を拡大させるためには、当社が委託工場のサポート体制を強化することにより、日本での生産ラインの拡充を図るとともに、当社の強みを活かした新商品の開発により他社との差別化を実現し新たな販路を開拓することが有益であると考えております。

婦人服・子供服の卸事業、自社ブランドの販売を行う洋装事業についても、主要顧客である百貨店・量販店において厳しい業況が続く、店舗の閉店リストラも継続的に実施されるなど、先が見通せない状況にあり、売上高の減少が続いております。その一方で、国内アパレル市場にあっては、商品と価格のバランスに優れていると思われる一部の量販店が売上規模を拡大しております。しかしながら、現状、当社は主に資金面を理由として必要な人員の拡充や市場調査等の実施ができておらず、販売ルートの開拓ができていないことに起因し、か

かかる量販店との間で十分な取引を行うことができていない状況にあると認識しております。そのため、人員体制を構築して市場調査を詳細に行うことにより、かかる量販店への販路を開拓することで売上の拡大を図ることが可能であると考えております。

また、和装事業では、きもの及び和装小物の卸事業を行っておりますが、当社の主要顧客である百貨店及び量販店において、きもの及び和装小物の販売減少傾向が続いております。かかる状況下において、和装事業の持続的な成長を実現していくためには、新たな顧客の獲得が重要であり、そのためには、従来の卸事業における顧客である小売り業者の開拓に加えて、きものや和装小物を最終消費者に直接販売する体制、特に、EC（エレクトロニック・コマース）による販売体制の構築が必要であると考えております。即ち、これまでの対面販売を中心としたBtoBビジネス（企業を対象としたビジネス）だけでなく、BtoCビジネス（最終消費者を対象としたビジネス）の領域への進出による新たな売上機会の創出が不可欠であると認識しております。ECによる販売体制の構築のためには、関連する販売システムやECサイト等の構築を含めた体制づくりが必要となりますが、現状、当社には、かかる施策を実現するための資金及びノウハウ等が不足している状況にあります。また、現状のBtoBモデルの卸事業での新規の顧客開拓には、既に顧客である最終消費者を有している小売り業者等と提携し、小売業者等有する顧客に当社の商品を提供できる機会の創出、拡大が重要と考えています。具体的には、小売り業者と共同で催事等のイベントを企画し、小売り業者の顧客に当社の商品を販売する機会等が重要と考えています。

以上のとおり、当社は、抜本的な主要事業の再構築が喫緊の課題であると認識しており、そのために必要となる資金の調達方法について検討いたしました。まず、抜本的な事業の再構築という目的に照らし、安定的なキャッシュ・フローを前提とした間接金融による調達ではなく、財務の健全性を確保しつつ、期間的な返済を前提としない直接金融による資金調達が当社にとって望ましい方法であると判断しました。但し、公募増資や株主割当増資については、払込みに不確実性があるうえ、当社の現状の業績から十分な応募は期待できず、割当先となる者との業務提携等を通じたシナジーの発現も困難であることに照らし、検討から除外いたしました。また、ライツ・オファリングについては、発行時の希薄化を抑制できるメリットがあるものの、現在の当社の課題解決のために機動的かつ確実に資金の調達を行うという観点を踏まえ、これも検討から除外いたしました。その他の社債による資金調達については、間接金融と同じく期間的な返済を前提としており、検討から除外いたしました。また、新株予約権による資金調達については、払込みに不確実性があるうえ、抜本的な事業の再構築を行うための迅速かつ確実な資金調達という必要性に照らし、当社にとって望ましい手法ではないと考えております。以上の検討の結果、割当先となる者が当社の株式を一括して引き受けたうえで払込みを実行することにより必要な資金を調達し、かつ、割当先となる者との業務提携により事業シナジーを追求する第三者割当増資が当社にとっては最善の資金調達方法であると判断するに至りました。なお、当社の親会社であるヤマノホールディングスとのビジネスシナジーはほとんどなく、ヤマノホールディングスの経営資源や資金力を利用した事業再構築には期待できない状況が続いておりました（かかる背景としては、ヤマノホールディングスと当社が取り扱う商品に共通性がなく、商品の共同開発等を含めた協業が積極的に行われる状況にないこと、ヤマノホールディングスの方針として当社が営む卸事業に対する投資が想定されていないことなどが挙げられます。）。

このため、当社は、平成 28 年 2 月頃から本格的なパートナー候補の選定のため、複数社の候補先の検討を行いました。具体的な条件面での協議まで進む候補先が出てこない中、平成 28 年 7 月頃には、資本業務提携先の模索を止めて、当社単独での M&A を中心とした事業再構築を進めておりました。

このような状況の中で、平成 29 年 3 月 14 日に、経営者同士の親交のあった RIZAP グループ社より当社へ具体的な資本業務提携の提案がありました。提案内容は、RIZAP グループ社が当社の第三者割当増資を引き受け、当社の事業再構築に必要な資金を提供し、かつ、RIZAP グループ（RIZAP グループ社及びその連結子会社 52 社を意味します。以下同じです。）のアパレル事業等との事業シナジーを模索する内容でした。当社は、当社の事業再構築には新たな資金が必要であること、RIZAP グループとの事業上の親和性が期待できること、そして、唯一具体的な条件面での提示を頂いたこと、等により、RIZAP グループ社を第三者割当予定先とする資本業務提携の検討を開始しました。

割当予定先である RIZAP グループ社を事業持株会社とする RIZAP グループは、子会社を含む 53 社で構成され、「自己投資産業 No. 1」をグループビジョンとして掲げ、美容・健康関連事業、アパレル関連事業、住関連ライフスタイル事業、エンターテインメント事業を展開しております。平成 18 年 5 月には証券会員制法人札幌証券取引所（以下「札幌証券取引所」といいます。）アンビシャス市場への株式上場を果たし、また近年においては、なかでも、美容・健康関連事業内のパーソナルトレーニングジム「RIZAP」が業績の牽引役となっており、「RIZAP」のブランド力を活かした事業展開を促進し、業容を拡大する中、積極的な他社とのアライアンスを含めた事業展開の可能性を模索しているとのことです。平成 24 年 4 月にはマタニティウェアの製造販売を行う株式会社エンジェリーベを子会社化し、アパレル事業へ進出しております。また、平成 25 年 9 月に婦人服の企画、生産及び販売を行う株式会社馬里邑を、平成 26 年 5 月に婦人・紳士服の企画販売を行う株式会社アンティローザを、平成 27 年 3 月にインターネット通信販売、雑貨の OEM 及び生産管理を行う夢展望株式会社を、平成 28 年 4 月に婦人服、服飾雑貨の企画、製造及び販売を行う株式会社三鈴を、平成 29 年 2 月にカジュアルウェア販売の株式会社ジーンズメイトをそれぞれ子会社化し、アパレル事業の業容拡大に力を入れているとのことです。さらに、平成 25 年 9 月にデザイン雑貨の販売を手掛ける株式会社アイデアインターナショナルを、平成 28 年 5 月にインテリア雑貨を手掛ける株式会社パスポートを子会社化する等、アパレルとの親和性が高い住関連ライフスタイル事業にも進出しております。また、平成 29 年 3 月に地域密着型情報提供の株式会社ぱどを子会社化し、メディア事業への進出を果たしており、RIZAP グループ社は成長企業であると考えております。

当社は、RIZAP グループ社との本資本業務提携を行うことにより、当社の喫緊の課題である抜本的な事業再構築のために必要となる資金を迅速かつ確実に調達することができるのと同時に、以下のようなシナジー効果が見込まれると判断しております。

まず、意匠燃糸事業又は洋装事業では、多数のアパレル小売り業者等を傘下に持つ、RIZAP グループの SPA（製造小売り）モデルの製造卸部門を当社の中国現地法人を中心に担うことを想定しています。これにより、当社の売上拡大及び収益向上に貢献できると考えております。

また、和装事業においては、上記のとおり、EC による販売体制の構築のため、関連する販売システムや EC サイト等の構築を行うことを計画しております。当該体制の構築及びその後の運営に際して、RIZAP グループの有するマーケティングノウハウやプロモーションの企画力

を活用し、ECでの顧客の拡大を図ることができると考えております。また、当社及び RIZAP グループの顧客に対して催事企画などを通じた顧客紹介やクロスセルを行い、顧客の拡大、売上創出、収益拡大に貢献できると考えております。

さらに、RIZAP グループの企画力・マーケティング力及び当社の歴史や経験で培われた襦袢、ニット、アパレル、きもの等の商品開発の企画力を一体化することで、時代やモードをリードする新商品開発、また、当社及び RIZAP グループの顧客へのクロスセル等、日本のみならず、中国、アジアを視野に入れた製販体制の確立も可能になると考えております。以上により、当社にとって、大きな収益機会の拡大につながるものと判断しました。

上記のとおり、RIZAP グループ社との本資本業務提携を通じて、当社の安定的かつ成長可能な収益基盤を確立するための抜本的な事業基盤の再構築に向けた積極的な投資が可能になり、事業再構築により、収益の安定、さらなる収益の拡大につながるものと考えております。本第三者割当増資により当社株式の希薄化が生じることになっても、これを上回る当社グループの企業価値を創造し、中長期的な観点から当社の既存株主の皆様の利益の拡大に貢献できるものと判断し、RIZAP グループ社を割当予定先とする本第三者割当増資を行うこととしました。

なお、本第三者割当増資が行われた場合、割当予定先である RIZAP グループ社が有する議決権の数は、当該時点における当社の総株主の議決権の数の 62.27%を占めることとなり、RIZAP グループ社は会社法第 206 条の 2 第 1 項に定める特定引受人となります。

この点、当社監査役 3 名（うち 2 名が社外監査役）からは、本第三者割当増資の目的、発行条件及び発行数量等について、概要以下の意見が示されています。

本第三者割当増資は、上記のとおり、当社の主要事業における抜本的な事業再構築の必要性のもと、迅速かつ確実に必要資金を調達することに加えて、当社の事業との親和性が認められる RIZAP グループとの業務提携を通じたシナジー効果を実現しようとするものであり、その目的には一定の合理性が認められる。また、発行条件及び発行数量についても、かかる目的のもと、RIZAP グループ社との継続的な協議及び交渉の結果として定められたものであり、特に発行価格については当社が選定した第三者算定機関による DCF 法での算定レンジに含まれることも勘案し、一定の合理性があると思料される。

また、社外取締役熊谷輝美から、当社取締役会と異なる以下の意見が示されております。

少数株主の利益の保護を重視する社外取締役として、①既存株主の株式の希薄化が著しいため、少数株主にとって不利益がないとは言えないこと、②増資の結果交代する主要株主の議決権割合が高く、公開企業としての独立性が担保されている状況とは言い難いことから、本第三者割当増資には反対である。

（2）第三者割当増資による資金調達を選択した理由

前記「（1）資本業務提携の必要性」に記載のとおり、当社は、事業ドメインである国内繊維産業が低迷する中、過去 10 期中、4 期の営業赤字を計上することとなり、主要顧客である百貨店や量販店等における厳しい業況も依然として継続していると認識しております。かかる厳しい市場環境・経営環境の下、安定的かつ成長可能な収益基盤を構築するには、これまでに資金面等の理由から行うことができなかつた主要事業の再構築のための施策の実行が不

可欠であると考えております。そこで、当該施策の実行のために必要となる資金の調達方法について検討を行った結果、安定的なキャッシュ・フローを前提とした間接金融による調達ではなく、財務の健全性を確保しつつ、期間的な返済を前提としていない直接金融による資金調達が当社にとっては望ましく、その中でも、割当先となる者が当社の株式を一括して引き受けたうえで払込みを実行することにより必要な資金を調達し、かつ、割当先となる者との業務提携により事業シナジーを追求する第三者割当増資が当社にとって最善の資金調達方法であると判断するに至りました。

そこで、当社は、複数社の候補先の検討を行い、引受先を模索したものの、RIZAP グループ社のみが具体的な条件面での提示を表明したことを受け、同社との間の協議を進めることになりました。

そして、RIZAP グループ社は、迅速に資金を拠出することが可能であり、当社が必要としている事業再構築に必要な資金を確実に調達できることに加え、RIZAP グループとの事業シナジーも期待できることから、調達した資金を利用した各施策の実行と RIZAP グループとのシナジー効果の発現を通じて、同社に対する本第三者割当増資により当社の収益拡大及び企業価値を高めることができると判断しました。

2. 提携の内容等

(1) 業務提携の内容について

当社及び RIZAP グループ社は、平成 29 年 5 月 23 日付で、本資本業務提携契約を締結しております。当社は、本資本業務提携契約に基づく RIZAP グループとの業務提携により、当社の売上や利益の向上を図り、安定的で成長可能な事業構築を進めてまいります。

本資本業務提携契約において、業務提携については、以下の内容に基づき、その詳細について両社間の協議により決定することとしております。

① 海外展開の強化（中国（アジア圏）での利益拡大）

当社が保有する中国現地法人を拠点として、当社が進める中国アジア向けの販売体制の構築及び生産体制の強化に向けて相互に協力し、RIZAP グループ社のアパレル子会社の商品の生産調達、また、中国アジア向けの販売拠点として活用する。

② EC 展開の強化

当社グループが EC 事業に参入することで BtoC ビジネスの領域に進出するために、RIZAP グループ社は、新規 EC サイト及び web 販売システムの構築に協力するとともに、SEO・SEM（注）等の web マーケティングやソーシャルメディアと連動させた様々なプロモーション企画を展開し、当社グループが構築する EC サイトの認知度を高める。

（注）SEO とは、「Search Engine Optimization」の略であり、検索エンジン最適化の施策を意味します。SEM とは、「Search Engine Marketing」の略であり、ここではリスティング広告の出稿のことを指しています。

③ 顧客データベース構築

和装・洋装事業における最終消費者のニーズをくみ取るため、両社協力して顧客情報を他社に先駆けて収集し、共通の顧客データベースを構築するとともに、そうした営業上のツールを活用したマーケティング戦略立案及び企画提案を実施し、企画力及び販売力の向上を図る。

④ 技術を活かした新商品の開発

両社は、消費者ニーズを把握するための市場調査を共同して実施する。当社グループは、当該顧客ニーズを踏まえ、製造ラインの柔軟な変更を行うとともに新商品開発に係る品質改良及び製造工程の改善活動に取り組み、RIZAP グループ社は、新製品の認知度向上のための動画コマーシャル、雑誌広告及び web 広告等のプロモーション活動を展開する。両社は、上記取り組みを通じて当社グループの有する意匠燃糸開発に関する高い技術力を活用し、低コストの他社製燃糸と差別化した商品を当社グループ及び RIZAP グループ社におけるアパレル事業に展開することで、売上規模の拡大を図る。

⑤ 販売管理システムの統合

両社は、当社における販売管理システムの統合に向けて相互に協力し、生産効率の向上を図る。

⑥ 催事の企画・開催強化

両社は、RIZAP グループ社のマーケティング力・企画力を生かし、同社のグループ事業の「馬里邑」及び「マルコ」等を通じ、共同で企画する催事を積極的に開催し、両グループ間でクロスセルを行うだけではなく、共同して新規顧客を開拓する。両社は、催事を通じて最終消費者と直接交流し、顧客データの収集を図り、相互に催事を含めた販売企画のノウハウを共有し、顧客拡大に努める。

また、協業をスムーズに進める観点から、RIZAP グループ社の指定する者を、本第三者割当増資に係る払込みが適法かつ有効に行われていることを条件として払込日付で当社の役員に選任する旨の議案を平成 29 年 6 月 27 日開催予定の本定時株主総会に上程することを合意しております。当該議案の詳細につきましては、本日公表の「取締役候補者内定及び代表取締役の異動に関するお知らせ」をご参照ください。

上記以外にも、当社及び RIZAP グループの事業の発展に資する可能性のあるものについては、両社が積極的に協業していく方針です。

(2) 資本提携の内容について

当社は、第三者割当の方法により RIZAP グループ社に対して当社株式の割当てを行います。本第三者割当増資の具体的内容については、後記「Ⅱ. 第三者割当により発行される新株式の募集」をご参照ください。

3. 提携の相手先の概要

(1) 名 称	RIZAP グループ株式会社																						
(2) 所 在 地	東京都新宿区北新宿二丁目 21 番 1 号																						
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 瀬戸 健																						
(4) 事 業 内 容	グループの中長期経営戦略の立案・遂行、グループ各社の事業戦略実行支援・事業活動の管理																						
(5) 資 本 金	1,400,750 千円 (平成 29 年 3 月 31 日現在)																						
(6) 設 立 年 月 日	平成 15 年 4 月 10 日																						
(7) 発 行 済 株 式 数	普通株式 127,436,000 株																						
(8) 決 算 期	3 月 31 日																						
(9) 従 業 員 数	5,047 人 (連結) (平成 29 年 3 月 31 日現在)																						
(10) 主 要 取 引 先	株式会社電通九州 株式会社ファンコミュニケーションズ 株式会社サイバーエージェント																						
(11) 主 要 取 引 銀 行	株式会社みずほ銀行、株式会社りそな銀行、株式会社三菱東京 UFJ 銀行、株式会社三井住友銀行、株式会社関西アーバン銀行、株式会社八千代銀行																						
(12) 大株主及び持株比率 (平成 29 年 3 月 31 日現在)	<table border="0"> <tr> <td>CBM 株式会社</td> <td>34.8%</td> </tr> <tr> <td>瀬戸 健</td> <td>29.4%</td> </tr> <tr> <td>瀬戸 早苗</td> <td>4.6%</td> </tr> <tr> <td>鈴木 伸子</td> <td>0.7%</td> </tr> <tr> <td>松村 元</td> <td>0.5%</td> </tr> <tr> <td>松村 京子</td> <td>0.4%</td> </tr> <tr> <td>日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)</td> <td>0.3%</td> </tr> <tr> <td>RIZAP グループ役員持株会</td> <td>0.2%</td> </tr> <tr> <td>瀬戸 誠</td> <td>0.2%</td> </tr> <tr> <td>瀬戸 和子</td> <td>0.2%</td> </tr> </table>			CBM 株式会社	34.8%	瀬戸 健	29.4%	瀬戸 早苗	4.6%	鈴木 伸子	0.7%	松村 元	0.5%	松村 京子	0.4%	日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	0.3%	RIZAP グループ役員持株会	0.2%	瀬戸 誠	0.2%	瀬戸 和子	0.2%
CBM 株式会社	34.8%																						
瀬戸 健	29.4%																						
瀬戸 早苗	4.6%																						
鈴木 伸子	0.7%																						
松村 元	0.5%																						
松村 京子	0.4%																						
日本トラスティ・サービス信託銀行株式会社 (信託口)	0.3%																						
RIZAP グループ役員持株会	0.2%																						
瀬戸 誠	0.2%																						
瀬戸 和子	0.2%																						
(13) 当事会社間の関係	<table border="1"> <tr> <td>資本関係</td> <td>該当事項はありません。</td> </tr> <tr> <td>人的関係</td> <td>該当事項はありません。</td> </tr> <tr> <td>取引関係</td> <td>該当事項はありません。</td> </tr> <tr> <td>関連当事者への 該当状況</td> <td>該当事項はありません。</td> </tr> </table>			資本関係	該当事項はありません。	人的関係	該当事項はありません。	取引関係	該当事項はありません。	関連当事者への 該当状況	該当事項はありません。												
資本関係	該当事項はありません。																						
人的関係	該当事項はありません。																						
取引関係	該当事項はありません。																						
関連当事者への 該当状況	該当事項はありません。																						
(14) 最近 3 年間の経営成績及び財政状態	<table border="1"> <thead> <tr> <th>決算期</th> <th>平成 27 年 3 月期</th> <th>平成 28 年 3 月期</th> <th>平成 29 年 3 月期</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>連結純資産</td> <td>7,486,236 千円</td> <td>12,537,827 千円</td> <td>—</td> </tr> <tr> <td>連結総資産</td> <td>39,294,701 千円</td> <td>54,293,737 千円</td> <td>—</td> </tr> <tr> <td>1 株当たり連結純資産</td> <td>53.44 円</td> <td>91.10 円</td> <td>—</td> </tr> <tr> <td>連結売上高</td> <td>39,101,873 千円</td> <td>55,448,814 千円</td> <td>—</td> </tr> </tbody> </table>			決算期	平成 27 年 3 月期	平成 28 年 3 月期	平成 29 年 3 月期	連結純資産	7,486,236 千円	12,537,827 千円	—	連結総資産	39,294,701 千円	54,293,737 千円	—	1 株当たり連結純資産	53.44 円	91.10 円	—	連結売上高	39,101,873 千円	55,448,814 千円	—
決算期	平成 27 年 3 月期	平成 28 年 3 月期	平成 29 年 3 月期																				
連結純資産	7,486,236 千円	12,537,827 千円	—																				
連結総資産	39,294,701 千円	54,293,737 千円	—																				
1 株当たり連結純資産	53.44 円	91.10 円	—																				
連結売上高	39,101,873 千円	55,448,814 千円	—																				

連結営業利益	2,108,047 千円	5,066,175 千円	—
連結経常利益	1,946,567 千円	4,639,935 千円	—
親会社株主に帰属する当期純利益	1,636,474 千円	2,466,302 千円	—
1株当たり連結当期純利益	13.26 円	19.44 円	—
1株当たり配当金	2.50 円	7.60 円	—
資本合計	—	—	21,454,544 千円
資産合計	—	—	96,648,799 千円
1株当たり親会社所有者持分	—	—	133.54 円
売上収益	—	—	95,299,855 千円
営業利益	—	—	10,212,830 千円
親会社の所有者に帰属する当期利益	—	—	7,678,198 千円
基本的1株当たり当期利益	—	—	60.25 円
1株当たり配当金（予定）	—	—	12.10 円

※1 割当予定先であるRIZAPグループ社は、札幌証券取引所アンビシャス市場に株式を上場しており、役員及び主要株主を有価証券報告書等の法定開示書類において公表しております。また、RIZAPグループ社は、札幌証券取引所に提出したコーポレート・ガバナンス報告書において反社会的勢力排除に向けた基本的な考え方及びその整備状況を記載しております。これに加え、RIZAPグループ社は、本資本業務提携契約において、RIZAPグループ社及びその役職員が反社会的勢力でなく、かつ反社会的勢力といかなる関係もないことを表明しております。

以上より、当社は、RIZAPグループ社、その役員及び主要株主が反社会的勢力とは一切関係していないと判断しており、その旨の確認書を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。）に提出しております。

※2 RIZAPグループ社は、平成29年3月期第1四半期連結会計期間より国際財務報告基準（IFRS）を任意適用しております。

4. 日程

- | | |
|-----------------|----------------|
| (1) 取締役会決議日 | 平成29年5月23日 |
| (2) 資本業務提携契約締結日 | 平成29年5月23日 |
| (3) 資本業務提携開始日 | 平成29年6月28日（予定） |

5. 今後の見通し

本資本業務提携及び本第三者割当増資は当社の財務体質の改善及び手元資金の拡充に寄与することが考えられますが、具体的に当社の業績に与える影響については精査中であり、今後の見通しにつきましては、本資本業務提携による効果が判明し、業績に重要な影響を及ぼすことが明らかとなった場合には、速やかに開示いたします。

Ⅱ. 第三者割当により発行される新株式の募集

1. 募集の概要

(1) 払込期日	平成29年6月28日
(2) 発行新株式数	普通株式 35,000,000株
(3) 発行価額	1株につき金55円
(4) 調達資金の額	1,925,000,000円
(5) 募集又は割当方法 (割当予定先)	第三者割当ての方法により、その全てをRIZAPグループ社に割り当てます。
(6) その他	上記各号については、金融商品取引法による有価証券届出書の効力が発生していること、及び平成29年6月27日開催予定の本定時株主総会において本第三者割当増資に関連する議案が承認されることが条件となります。また、本第三者割当増資は、①割当予定先による私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律第10条第2項に基づく届出について法定の待機期間が完了し、かつ公正取引員会により排除措置命令等の本第三者割当増資を妨げる措置又は手続がとられていないこと、②本定時株主総会において、RIZAPグループ社の指名する者を、本第三者割当増資に係る払込みが適法かつ有効に行われていることを条件として払込日付で当社の取締役を選任する議案が適法かつ有効に承認可決されていること、③その他本資本業務提携契約で定める前提条件を満たすことを条件としております。

2. 募集の目的及び理由

上記「Ⅰ. 資本業務提携の概要、1. 資本業務提携の理由」をご参照ください。

3. 調達する資金の額、使途及び支出予定時期

(1) 調達する資金の額 (差引手取概算額)

① 払込金額の総額	1,925,000,000円
② 発行諸費用の概算額	15,000,000円
③ 差引手取概算額	1,910,000,000円

(注) 発行諸費用の概算額には、消費税等は含まれておりません。

発行諸費用の概算額の内訳は、登記関連費用、有価証券届出書等の書類作成費用、弁護士費用、その他諸費用です。

(2) 調達する資金の具体的な使途

資金使途	金額 (百万円)	支出予定時期
① 海外展開の強化（中国（アジア圏）での利益拡大）	790	平成29年6月～平成31年3月
② 国内事業の拡大	570	平成29年6月～平成31年3月
③ EC展開の強化	380	平成29年9月～平成30年9月
④ 催事の企画・開催強化	110	平成29年6月～平成30年3月
⑤ 販売管理システムの統合	60	平成31年4月～平成32年3月

(注) 1. 調達資金を実際に支出するまでは、銀行口座にて管理いたします。

2. 「支出予定時期」は、本第三者割当増資の払込みが平成29年6月28日に実行されることを前提としております。

① 海外展開の強化（中国（アジア圏）での利益拡大）

当社は、意匠撚糸の製造卸から婦人洋品、きもの、寝装品を取り扱う繊維専門商社として事業を展開しておりますが、当社の顧客である国内百貨店及び量販店でのアパレル、きもの販売は、縮小傾向が続いており、先の見通せない厳しい状況が続いております。

そのため、当社としては、成長マーケットと考えております海外、特に中国、そしてアジア圏に事業領域を広げ、中国アジアマーケットへのアクセス及びマーケティングができる体制を構築することが必要と認識しております。

当社は、すでに中国において、平成16年3月に堀田上海貿易有限公司を設立し、平成17年4月から意匠撚糸の製造販売を行っております。しかしながら、現状では、中国での生産ラインを十分に確保できていない面もあることから、これを補完・強化するための投資が必要になると考えております。具体的には、国内外アパレルの求める品質や納期を可能にするための、撚糸の生産ライン、それに付随する染色ライン、及び出来上がった糸を編むニット製造ラインの拡充を想定しております。このような撚糸の製造から染色、ニット製造までの一連の工程を当社が一元管理することにより、品質・納期に関する国内外アパレルのニーズに対応できると考えております。

以上のとおり、現地での市場調査を行った上で委託工場（撚糸、染色、ニット製造）の生産ラインを拡充し、国内外のアパレルの要望に応える体制を構築する必要があります。当社は、中国現地法人を拠点として、中国を含めたアジア圏に向けた意匠撚糸及び横ニットの販売体制の構築・強化を行うとともに、日本国内のアパレル小売り業者向けの製造及び卸体制を強化することを企図しております。

これらの費用・投資として790百万円を予定しております。具体的な内訳は以下のとおりです。

a. 市場調査に係る費用：60百万円

現地アパレル及びニットの最終購買者のニーズを把握するためのアンケート調査、グループインタビュー（注）、及び競合調査等の費用として計60百万円の充当を予定しております。

（注）複数の調査対象者を集め、モデレーター（司会者）が調査テーマについて質問

を行い、調査対象者に自由に発言してもらうことで意見・情報を収集する調査手法を意味します。以下同じです。

b. 営業人員等の新規採用に係る費用：150 百万円

現地での営業人員等の新規採用に係る費用として計 150 百万円を充当することを予定しております（内訳は、マネージャーレベルを 2 名、スタッフレベルを 8 名予定しており、3 年分（注）の給与を見積もっています。）。

（注）現在、当社は、過去 10 期中、4 期の営業赤字を計上しており、安定的なキャッシュ・フローが前提である新たな間接金融での調達には難しい状況であり、また、平成 29 年 3 月 31 日において、流動負債である支払手形及び買掛金が 766 百万円、電子記録債務が 293 百万円、短期借入金が 195 百万円であるのに対して、現預金は 488 百万円であり、当社は余剰資金を抱えていない状況です。このことから、当該事業に必要な上記人員の給与に充当するための資金を間接金融及び自己資金から充当することは難しい状況です。上記人員の給与は当該事業における収益により、充当する予定であります。安定的な収益が見込めない 3 年目までの間は、本第三者割当増資による調達資金により充当することを予定しております。以下、「② 国内事業の拡大」の「b. 人員体制構築に係る費用」、「c. 国内での生産能力強化に係る投資」及び「d. 新商品の研究開発に係る投資」、並びに「④ 催事の企画・開催強化」の「c. 人員体制構築に係る費用」の項目に係る「3 年分の給与」について同様です。

c. 営業人員の教育に係る費用：80 百万円

人材・営業コンサルティング会社の支援を活用した現在の営業人員の教育に係る費用（人材・営業コンサルティング会社の支援に関する外注費、コンサルティング料等）として計 80 百万円の充当を予定しております。

d. 中国での生産能力強化に係る投資：500 百万円

国内外のアパレル向けの撚糸及び横ニット、そして、国内のアパレル小売り向けの製造卸部門として、中国における委託工場の拡大によるさらなる生産能力の強化を考えております。

具体的には、糸の染色の機械の購入及び当該機械を設置するための環境設備投資として 100 百万円、糸を撚る機械の購入及び当該機械を設置するための環境設備投資として 100 百万円、ニットの製造機械の購入及び当該機械を設置するための環境設備投資として 300 百万円の充当を予定しております。

② 国内事業の拡大

洋装事業に係る国内アパレル市場においては、当社の主要顧客である百貨店・量販店において厳しい業況が続く、店舗の閉店リストラも継続的に実施されるなど、先が見通せない状況にあり、当社洋装事業の売上高の減少が続いております。かかる厳しい状況においても、商品と価格のバランスに優れていると思われる一部の量販店による売上規模は拡大

していますが、現状では、人員不足・市場調査不足により販売ルートが開拓できておらず、このような量販店との取引を充分に行えておりません。そのため、売上拡大に向けて人員体制を構築して市場調査を詳細に行うことにより、新たに量販店の販路を開拓していく予定です。

また、意匠撚糸事業（撚糸の製造販売及び横ニットの企画卸事業）においては、国内の生産ラインを十分に確保できておりません。そのため、当社が委託工場のサポート体制を強化することにより、委託工場の生産ラインを拡充し、国内メーカーの要望に応える体制を構築する必要があると考えております。

さらに、日本国内の企業と比べて低コストでの製造が可能な中国企業の進出などが影響し、撚糸産業において厳しい環境が続いている中で売上規模拡大を図るには、他社と差別化していく必要があると考えております。そのため、当社の強み（注）を活かした新商品（撚糸）の開発を日本国内で進めていくことを予定しております。加えて、当社の撚糸を活かしたニット商品の企画・開発も進めてまいります。

それらの費用・投資として 570 百万円を予定しております。具体的な内訳は以下のとおりです。

（注）当社は、春夏物の細い糸及びストレッチ糸に特化し、商品を製造販売しております。当社は企画・設計までを自社で行い、また直接工場を管理指導することにより、品質の安定性において優れている商品を製造していると自負しております。また、これまでに累積した撚糸製造の研究データや経験に基づき、独特な風合いやデザインを生み出すための糸の組み合わせ方や撚り方等についての工夫をすることにより、顧客の信頼に沿う商品開発、提供を行っていると考えております。

a. 市場調査に係る費用：60 百万円

洋装事業において量販店に関するニーズ（量販店が求めているデザインや素材、機能性、価格等）及び消費者のアパレルに関するニーズを把握するためのアンケート調査、グループインタビュー、及び競合調査等の費用として計 60 百万円の充当を予定しております。

b. 人員体制構築に係る費用：80 百万円

洋装事業及び意匠撚糸事業の拡大に伴う企画販売の人員採用の費用として計 80 百万円の充当を予定しております（内訳は、マネージャーレベルを 1 名、スタッフレベルを 4 名予定しており、3 年分の給与を見積もっています。）。

c. 国内での生産能力強化に係る投資：150 百万円

意匠撚糸事業において、国内の委託工場の生産ラインの拡充を図ることにより、売上規模の拡大を見込めると考えております。

そのための委託工場のサポート体制の強化に関わる人員の新規採用（内訳は、マネージャーレベルを 1 名、スタッフレベルを 2 名予定しており、3 年分の給与を見積もっています。）、及び委託契約等に関わる投資として計 150 百万円の充当を予定しております。

d. 新商品の研究開発に係る投資：200 百万円

日本国内の企業と比べて低コストでの製造が可能な中国企業の進出などが影響し、襷糸産業では厳しい環境が続いております。その中で売上規模拡大を図るには、他社と差別化していく必要があります、当社の強みを活かした新商品（襷糸）の開発が求められています。このため、当社の襷糸を活かしたニット商品の企画・開発を行い、消費者のニーズを満たす商品をより開発できる研究体制を作ってまいります。

具体的には、研究者の採用・3年分の給与に90百万円、ニット商品の試作のための機械の購入に40百万円、当該機械を設置するための環境設備投資として40百万円、ニット商品のサンプルの素材の購入費に30百万円として、計200百万円の充当を予定しております。

e. 新商品に関わるプロモーション費用：80 百万円

新商品の認知度を高めるための動画コマーシャルや雑誌広告、web 広告等のプロモーションに関わる費用として、計80百万円の充当を予定しております。

③ EC展開の強化

消費性向の変化に伴う百貨店の低迷やメーカー・小売業者の流通の短絡化により、卸売業はますます厳しい環境に置かれていると認識しております。その中で、当社の和装事業では、きもの及び和装小物の卸事業を行っておりますが、当社の主要顧客である百貨店及び量販店において、きもの及び和装小物の販売減少傾向が続いております。かかる状況下において、和装事業の持続的な成長を実現していくためには、新たな顧客の獲得が重要であり、そのためには、きものや和装小物を最終消費者に直接販売する体制、特に、EC（エレクトロニック・コマース）による販売体制の構築が必要であると考えております。即ち、これまでの対面販売を中心としたBtoBビジネス（企業を対象としたビジネス）だけでなく、BtoCビジネス（最終消費者を対象としたビジネス）の領域への進出による新たな売上機会の創出が不可欠であると認識しております。当社としては、BtoCビジネスの中でも成長率が高いと考えているEC事業（注）が新規ビジネスとして非常に有力な事業であると考えております。

しかし、EC事業への参入のためには、当社が従来保有していなかった体制（web（EC）に関するマーケティング部門）の確立をはじめとして、Webでの販売システムの構築等が必要になってまいります。

それらの費用として380百万円を予定しております。具体的な内訳は以下のとおりです。

（注）主要取引先の百貨店における売上規模（国内の衣料品の販売額）は、過去10年のCAGR（年平均成長率）が△3.3%と縮小しているのに対し、2015年度の日本国内のEC市場規模は13兆7746億円であり、過去5年のCAGR（年平均成長率）は12.1%と拡大を続けています（出典：平成28年3月 経済産業省 商業動態統計調査）。

a. 新規ECサイト構築に係る費用：100 百万円

新規ECサイトの構築に係る外部への開発委託の費用として計100百万円の充当を予定しております。

b. 自社 Web サービスのリニューアルに係る費用：50 百万円

EC 展開に伴い、自社 web サービスとの連動性（デザインの整合性、自社 web サービスから EC サイトへの流入数を増やすためのサイト構成及び SEO（検索エンジン最適化）、サイト管理の一元化）も求められると考えております。このため、自社 web サービスの機能改善を目的として、全面リニューアルに係る外部への開発委託の費用として計 50 百万円の充当を予定しております。

c. 広告宣伝費等のマーケティングに係る費用：80 百万円

EC サイトの認知度を高めて訪問者数を増やしていくために、SEO・SEM 等の web マーケティングやソーシャルメディアと連動させてのプロモーション企画を積極的に仕掛けていきたいと考えております。具体的には、当該プロモーション企画について、web マーケティング・プロモーション専門の企業へのコンサルティング費用及び各種メディアにて広告出稿を行う際の広告費の支出を予定しております。また、コンバージョン率（注）を高めていくためのサイト構造の適宜修正のための費用として、web マーケティング専門の企業へのコンサルティング費用を予定しております。

これらの費用として計 80 百万円の充当を予定しております。

（注）商品購入率、メルマガへの登録率等、EC サイト上で消費者がアクションをとった割合。

d. 顧客データベース構築に係る費用：100 百万円

EC サイトの顧客に関するデータベースの構築に係る外部への開発委託の費用として計 100 百万円の充当を予定しております。

e. データベースの活用に関わる教育に係る費用：50 百万円

構築したデータベースの活用に関する研修、マニュアル作成等の教育に関わる費用として計 50 百万円の充当を予定しております。

④ 催事の企画・開催強化

上記③に記載のとおり、和装事業における当社の主要顧客である百貨店及び量販店において、きもの及び和装小物の販売減少傾向が続いております。そこで、新たな顧客開拓のため、EC 展開の強化に加えて、小売り業者と共同で催事等のイベントを企画し、小売り業者の有する顧客に当社の商品を販売する機会を創出・拡充することが重要と考えています。現に、全国和装消費地市況調査報告書によると、催事での販売割合が 50%を超える企業が多くあり、和装事業において、催事開催が売上拡大の機会となり得ると考えております。

催事の企画・開催を強化する費用として、計 110 百万円を充当する予定です。具体的な内訳は以下のとおりです。

a. 市場調査に係る費用：30 百万円

消費者の和装催事に関するニーズを把握するためのアンケート調査、グループインタビュー、及び競合調査等の費用として計 30 百万円の充当を予定しております。

b. 催事の広告宣伝等のマーケティングに係る費用：40 百万円

上記調査を踏まえた上での催事開催に至るまでの企画設計、google リスティング広告や Facebook 広告、関連雑誌への広告出稿、会場費・機材費・小道具費等の開催に関わる費用として計 40 百万円の充当を予定しております。

c. 人員体制構築に係る費用：40 百万円

催事の効果を高めるための人員（催事企画の立案・実行能力を有する人員、和装に対する知見を有し催事における営業能力を有する人員を想定しています。）採用の費用として計 40 百万円の充当を予定しております（内訳は、マネージャーレベルを 1 名、スタッフレベルを 1 名予定しており、3 年分の給与を見積もっています。）。

⑤ 販売管理システムの統合

当社は M&A を繰り返し行ってきたことにより、部署間で異なる販売管理システムが混在しております。それらを統合・管理することで、販売管理体制の見直し及び生産効率の向上による利益改善を見込んでおります。

そのシステム導入・統合に関わる費用として、計 60 百万円を充当する予定です。具体的な内訳は以下のとおりです。

a. 導入に係る費用：40 百万円

全社で統一した販売管理システムの導入に関する投資として計 40 百万円の充当を予定しております。

b. システム導入後の教育に係る費用：20 百万円

システム導入後に、システムの活用に関する研修、マニュアル作成等の教育に関わる投資として計 20 百万円の充当を予定しております。

4. 資金使途の合理性に関する考え方

上記「3. 調達する資金の額、使途及び支出予定時期」に記載しているとおり、当社は、本第三者割当増資により調達する資金を、①海外展開の強化（中国（アジア圏）での利益拡大）、②国内事業の拡大、③EC 展開の強化、④催事の企画・開催強化、及び⑤販売管理システムの統合のための施策に用いることを予定しており、これらの投資により、主要事業の再構築を図ることで、当社の成長機会の拡大、収益の成長拡大に繋げることができ、当社の企業価値の向上に資するものと考えております。

よって、当該資金使途には合理性があるものと判断しております。

5. 発行の条件等の合理性

(1) 発行価額の算定根拠及びその具体的内容

前記「I. 資本業務提携の概要 1. 資本業務提携の理由 (1) 資本業務提携の必要性」で記載したとおり、平成 29 年 3 月 14 日に、RIZAP グループ社より当社へ具体的な資本業務提携の提案があり、当社は、当社の事業再構築には新たな資金が必要であること、RIZAP グループ

との事業上の親和性が期待できること、そして、唯一具体的な条件面での提示を頂いたこと、等により、RIZAP グループ社を第三者割当予定先とする資本業務提携の検討を開始しました。

当社は、事業ドメインである国内繊維産業が低迷する中、過去 10 期中、4 期の営業赤字を計上するという当社の置かれた現状に鑑み、事業再構築に必要な資金の調達の確実性及び迅速性の重要性を勘案し、RIZAP グループ社との間で交渉を重ねました。そして、交渉の過程で、RIZAP グループ社より、当社に対するデュー・デリジェンスを踏まえて、当社の事業規模及び事業の多様性に鑑みると、当社の抜本的な事業再構築、その後の業績安定及び企業価値向上を達成するため、当社の成長資金として 20 億円近い資金を投入することが必要であると考えられるところ、投資規模に鑑みて、市場価格によらず収益性等を慎重に考慮する必要があるとの判断の下、RIZAP グループ社が選定した第三者算定機関による、当社の現状の収益力に基づく当社株式価値の算定結果を基準に発行価額を 1 株 55 円とする提案を受けました。

これに対して当社は、当該提案価格が市場価格からかい離しているため、条件面について継続的な交渉を重ね、市場株価までの増額を試みましたが、RIZAP グループ社より、当社に対するデュー・デリジェンスの結果を踏まえると、提案している発行価額以外に検討の余地はなく、発行価額の増額に応じることはできない旨の回答を改めて受けました。

当該発行価額は、市場価格からかい離した価格となるため、当社は、当該発行価額の妥当性の判断の基準として参考とするため、当社及び RIZAP グループ社から独立した第三者算定機関である株式会社赤坂国際会計（東京都港区元赤坂一丁目 1 番 8 号 赤坂コミュニティビル 4 階 代表取締役 黒崎知岳）に当社株式価値の算定を依頼しました。株式会社赤坂国際会計は、当社の将来の事業活動の状況を評価に反映する観点より、ディスカунテッド・キャッシュ・フロー法（DCF 法）を採用し、当社が提供した事業計画（平成 30 年 3 月期の計画値）に基づき、当社の普通株式 1 株当たりの株式価値を 50 円～59 円と算定しており、55 円は当該範囲に含まれる金額となります（注）。

なお、株式会社赤坂国際会計は、本第三者割当増資の規模が当社の発行済株式数や当社株式の市場流動性と比較して多大であることから市場株価法や類似会社比較法といったマーケットアプローチによる評価方法を採用せず、インカムアプローチである DCF 法を採用しています。また、本第三者割当増資による RIZAP グループとの業務上のシナジーについては、現時点で個別具体的な施策及びその売上や利益に対する影響を金額的に試算するまでに至っておらず、かつ、本第三者割当増資における発行価額は、原則として、その意思決定を行う時点における当社の株式価値を基準として検討すべきものと考えられるため、当社の提供した事業計画は RIZAP グループ社との本資本業務提携を前提としないスタンドアローン・ベースのものとなります。なお、当該事業計画においては、大幅な増減益を見込んでおりません。

（注）株式会社赤坂国際会計は、株式価値の算定に際して使用した資料及び情報が、正確かつ完全であることを前提としており、独自にそれらの正確性及び完全性についての検証を行っておりません。また、当該株式価値算定は、当社の将来の事業計画が最善の予測に基づき合理的に算定されたこと、及び、未開示の重要事実並びに重大な影響を与える可能性がある偶発債務、簿外債務及び訴訟等が存在していないことを前提としております。

当社の取締役会においては、当該発行価額による本第三者割当増資の実行について審議を重ね、①将来の発展のために十分な成長資金を確実に調達する必要があること、②

中長期的な観点からは、本第三者割当増資の実行によって RIZAP グループ社の子会社になること及び同社との業務提携によるシナジー効果の創出が、当社の現状の資本構成のままで事業展開を行うことに比して、企業価値向上に資すると見込まれること、③親会社のヤマノホールディングスも、成長資金を調達できる第三者割当増資という手法及び RIZAP グループ社との資本業務提携によるシナジー効果により企業価値向上を目指すという方針について同意していること、並びに④上記第三者算定機関による当社株式価値の算定結果を考慮すると上記の発行価額が一定の合理性を有すると考えられること、を総合的に勘案した結果、本第三者割当増資は、既存株主の皆様にもご理解をいただくことができるものと判断し、1株55円を発行価額として決定しました。

当該発行価額（55円）は、取締役会決議日の直前営業日（平成29年5月22日）の東京証券取引所市場第二部における当社株式の終値（以下「終値」といいます。）120円に対して54.17%のディスカウント、取締役会決議日の直前営業日までの1ヶ月間の終値の平均値118円に対して53.39%のディスカウント、取締役会決議日の直前営業日までの3ヶ月間の終値の平均値125円に対して56.00%のディスカウント、及び取締役会決議日の直前営業日までの6ヶ月間の終値の平均値123円に対して55.28%のディスカウントとなっております。

上記発行価額による本第三者割当増資の実行は、会社法第199条第3項及び日本証券業協会が「第三者割当増資等の取扱いに関する指針」において定める特に有利な金額による発行に該当するとの判断から、当社は、平成29年6月27日開催予定の本定時株主総会において、株主の皆様から特別決議による承認をいただけることを条件に、発行価額を55円として、本第三者割当増資を行うことといたしました。なお、当社監査役3名（うち2名が社外監査役）からは、本第三者割当増資について、特に有利な金額による株式発行に該当するものの、法令上必要となる手続が行われることとなっており、適法である旨の意見が表明されております。

（2）発行数量及び株式の希薄化の規模が合理的であると判断した根拠

本第三者割当増資により発行する普通株式の数は35,000,000株（議決権数350,000個）であり、本第三者割当増資に係る取締役会決議前（平成29年3月31日時点）における発行済株式に係る議決権の数（212,048個）の165.06%、発行済株式数（24,640,348株）の142.04%となり、既存株主の皆様に対して25%以上となる大規模な希薄化が生じることとなります。

本第三者割当増資は、このような希薄化を伴いますが、前記「I. 資本業務提携の概要 1. 資本業務提携の理由 （1）資本業務提携の必要性」で記載いたしましたとおり、当社の主要事業の抜本的な再構築を実行するうえで必要となる、①海外展開の強化（中国（アジア圏）での利益拡大）、②国内事業の拡大、③EC展開の強化、④催事の企画・開催強化、⑤販売管理システムの統合を図るための資金を迅速かつ確実に調達することが可能となります。

その上で、RIZAP グループとの業務提携により、以下のようなシナジー効果の発現も期待されます。

すなわち、当社が、多数のアパレル小売り業者等を傘下に持つ、RIZAP グループのSPA（製造小売り）モデルの製造卸部門を中国現地法人を中心として担うことにより、当社の売上及び利益の拡大に貢献できるものと考えております。また、事業再構築の一環として企図しているECによる販売体制の構築及びその後の運営に際して、RIZAP グループの有するマーケテ

イングノウハウやプロモーションの企画力を活用し、ECでの顧客の拡大を図ることができると考えております。さらに、RIZAPグループの企画力・マーケティング力及び当社の歴史や経験で培われた燃糸、ニット、きもの等の商品開発の企画力を一体化することで、時代やモードをリードする新商品開発、また、当社及びRIZAPグループの顧客へのクロスセル等、日本のみならず、中国、アジアを視野に入れた製販体制の確立も可能になると考えております。

以上のとおり、本資本業務提携を実行することにより、確実な資金調達が図られるとともに、割当予定先であるRIZAPグループ社との間で強固な関係が確立し、中長期的には、当社の企業価値及び株主価値の向上に資すると見込まれることから、既存株主の皆様にもご理解をいただくことができる内容であり、発行数量及び希薄化規模について合理性があるものと考えております。

但し、本第三者割当増資は、上記のとおり既存株主の皆様に対して25%以上となる大規模な希薄化を生じさせることを内容としているため、本定時株主総会において、本第三者割当増資の規模を含めた発行条件について、既存株主の皆様へ特別決議によるご承認をいただくことを実行の条件としております。

6. 割当予定先の選定理由等

(1) 割当予定先の概要

割当予定先の概要は、上記「I. 資本業務提携の概要 3. 提携の相手先の概要」記載のとおりです。

(2) 割当予定先を選定した理由

上記「I. 資本業務提携の概要 1. 資本業務提携の理由」をご参照ください。

(3) 割当予定先の保有方針

当社は、RIZAPグループ社より、当社普通株式の保有方針について、安定株主として長期的に継続して保有する意向であることを口頭にて確認しております。

なお、当社は、RIZAPグループ社より、本第三者割当増資の払込期日から2年以内に当社普通株式の全部又は一部を譲渡した場合には、直ちに譲渡を受けた者の氏名及び住所、譲渡株式数、譲渡日、譲渡価額、譲渡の理由、譲渡の方法等を当社に対し書面にて報告すること、当社が当該報告内容を東京証券取引所に報告すること、及び当該報告内容が公衆の縦覧に供されることに同意することにつき、確約書を取得する予定です。

(4) 割当予定先の払込みに要する財産の存在について確認した内容

当社は、RIZAPグループ社の払込みに要する財産の存在について、RIZAPグループ社が平成29年2月14日に提出した第14期第3四半期報告書に記載の要約四半期連結財務諸表の現金及び現金同等物の額(18,299百万円)により、本第三者割当増資の払込みに必要かつ十分な現金及び預金を有していることを確認しており、同社による本第三者割当増資の払込みに関して確実性があるものと判断しております。

7. 発行後の大株主及び持株比率（議決権比率）

発行前（平成29年3月31日現在）		発行後	
株式会社ヤマノホールディングス	52.42%	RIZAPグループ株式会社	62.27%
株式会社ヤマノネットワーク	4.01%	株式会社ヤマノホールディングス	19.78%
株式会社三井住友銀行	1.37%	株式会社ヤマノネットワーク	1.51%
山野 彰英	1.24%	株式会社三井住友銀行	0.52%
江藤 重光	1.18%	山野 彰英	0.47%
日本証券金融株式会社	1.09%	江藤 重光	0.44%
丸正会	0.59%	日本証券金融株式会社	0.41%
飯島 功市郎	0.36%	丸正会	0.22%
松井証券株式会社	0.36%	飯島 功市郎	0.14%
株式会社ヤマノビューティケミカル	0.36%	松井証券株式会社	0.14%

（注）平成29年3月31日時点の株主名簿を基にして作成しております。募集後の議決権比率は、平成29年3月31日時点の議決権個数に本第三者割当増資により増加する株式に係る議決権の総数350,000個を加えて算定しております。議決権所有割合は、小数点以下第3位を四捨五入し、記載しております。

8. 今後の見通し

上記「I. 資本業務提携の概要 5. 今後の見通し」をご参照ください。

9. 企業行動規範上の手続きに関する事項

本第三者割当増資による希薄化率は165.06%となり、希薄化率が25%以上となるほか、支配株主の異動が見込まれます。既存株主の皆様には大きな影響が生じることにより鑑み、東京証券取引所の定める有価証券上場規程第432条の定めに従い、必要な手続きを進めてまいります。

具体的には、当社は、平成29年6月27日開催予定の本定時株主総会において、「株主以外の第三者に有利な払込金額で募集株式を発行する件」を上程し、会社法上の特別決議による株主の皆様のご承諾を得ることを予定しております。

10. 最近3年間の業績及びエクイティ・ファイナンスの状況

（1）最近3年間の業績（連結）

	平成27年3月期	平成28年3月期	平成29年3月期
連結売上高	6,915,137千円	7,451,779千円	7,488,742千円
連結営業利益	△192,250千円	81,123千円	86,486千円
連結経常利益	△166,435千円	77,162千円	108,654千円
親会社株主に帰属する当期純利益	7,908千円	40,293千円	86,757千円
1株当たり連結当期純利益	0.17円	0.88円	3.87円
1株当たり配当金	2.00円	2.00円	5.00円
1株当たり連結純資産	67.49円	66.29円	132.82円

（注）平成28年10月1日付で、当社普通株式について2株を1株とする株式併合を行っております。

(2) 現時点における発行済み株式数及び潜在株式数の状況（平成29年5月23日現在）

	株式数	発行済株式数に対する比率
発行済株式数	24,640,348株	100%
現時点の転換価額（行使価額） における潜在株式数	一株	—%
下限値の転換価額（行使価額） における潜在株式数	一株	—%
上限値の転換価額（行使価額） における潜在株式数	一株	—%

(3) 最近の株価の状況

① 最近3年間の状況

	平成27年3月期	平成28年3月期	平成29年3月期
始値	62円	64円	57円
高値	75円	147円	158円(112円)
安値	56円	47円	97円(47円)
終値	64円	57円	124円

(注) 1. 株価は東京証券取引所市場第二部におけるものであります。

2. 平成28年10月1日付で、当社普通株式について2株を1株とする株式併合を行ったため、平成29年3月期の高値及び安値については、当該株式併合後の最高・最低株価を記載し、括弧内に当該株式併合前の最高・最低株価を記載しております。

② 最近6か月間の状況

	12月	1月	2月	3月	4月	5月
始値	114円	122円	125円	143円	123円	117円
高値	132円	129円	158円	144円	124円	122円
安値	112円	121円	124円	123円	107円	115円
終値	122円	124円	142円	124円	117円	120円

※ 5月につきましては、22日までの情報になります。

③ 発行決議日の前営業日における株価

	平成29年5月22日
始値	118円
高値	121円
安値	118円
終値	120円

(4) 最近3年間のエクイティ・ファイナンスの状況

該当事項はありません。

1 1. 発行要項

(1) 発行新株式数	普通株式 35,000,000 株
(2) 発行価額	1 株につき金 55 円
(3) 発行価額の総額	1,925,000,000 円
(4) 資本組入額	1 株につき金 27.5 円
(5) 資本組入額の総額	962,500,000 円
(6) 募集又は割当方法	第三者割当の方法による
(7) 申込期日	平成 29 年 6 月 28 日 (予定)
(8) 払込期日	平成 29 年 6 月 28 日 (予定)
(9) 割当先及び割当株数	RIZAP グループ社 35,000,000 株

Ⅲ. 主要株主、主要株主である筆頭株主及び親会社の異動

1. 異動が生じた経緯

今回の第三者割当増資により発行される新株式 35,000,000 株の全てを RIZAP グループ社に割り当てます。この結果、下記のとおり当社の主要株主、主要株主である筆頭株主及び親会社に異動が生じることが見込まれます。

2. 異動する株主の概要

- (1) 新たに主要株主、主要株主である筆頭株主及び親会社に該当することとなる予定の株主
名称： RIZAP グループ株式会社
同社の概要につきましては、前記「Ⅰ. 資本業務提携の概要 3. 提携の相手先の概要」をご参照ください。

(2) 主要株主である筆頭株主及び親会社に該当しないこととなる予定の株主

① 名 称	株式会社ヤマノホールディングス	
② 所 在 地	東京都渋谷区代々木一丁目 30 番 7 号	
③ 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 山野 義友	
④ 事 業 内 容	和装品、洋装品等の販売	
⑤ 資 本 金	100,000,000 円 (平成 29 年 3 月 31 日現在)	
⑥ 設 立 年 月 日	昭和 62 年 2 月 20 日	
⑦ 連 結 純 資 産	2,508,678 千円 (平成 29 年 3 月 31 日現在)	
⑧ 連 結 総 資 産	11,627,135 千円 (平成 29 年 3 月 31 日現在)	
⑨ 大株主及び持株比率 (平成 28 年 9 月 30 日 現在)	株式会社ヤマノネットワーク	16.7%
	山野彰英	13.8%
	株式会社ヤマノビューティウエルネス	8.1%
	株式会社ヤマノ	4.3%
	UBS AG SINGAPORE	4.2%
	YHC 取引先持株会	2.1%
	YHC 従業員持株会	1.9%
	山野義友	1.4%
	株式会社ヤマノホールディングス	1.3%
	山野サミット	1.3%
⑩ 当社と当該株主の関係		
資 本 関 係	当社の議決権の 52.42%を所有しており、主要株主、主要株主である筆頭株主及び親会社に該当いたします。	
人 的 関 係	同社の役員 2 名及び顧問 1 名が当社の取締役を兼務しております。	
取 引 関 係	同社との間で、一部商品の販売取引がありますが、通常の商取引に基づく条件によっております。	

3. 異動前後における当該株主の所有する議決権の株及び総株主の議決権の数に対する割合

(1) RIZAPグループ株式会社

	属性	議決権の数 (議決権所有割合)			大株主順位
		直接所有分	合算対象分	合計	
異動前	—	0 個 (0.00%)	0 個 (0.00%)	0 個 (0.00%)	—
異動後	主要株主、主要株主である筆頭株主及び親会社	350,000 個 (62.27%)	0 個 (0.00%)	350,000 個 (62.27%)	第 1 位

(2) 株式会社ヤマノホールディングス

	属性	議決権の数（議決権所有割合）			大株主順位
		直接所有分	合算対象分	合計	
異動前 （平成29年 3月31日現 在）	主要株主、主要 株主である筆 頭株主及び親 会社	111,146個 （52.42%）	0個 （0.00%）	111,146個 （52.42%）	第1位
異動後	主要株主	111,146個 （19.78%）	0個 （0.00%）	111,146個 （19.78%）	第2位

- (注) 1. 議決権所有割合は、小数点以下第三位を四捨五入して記載しております。
2. 異動前の議決権所有割合は、平成29年3月31日現在の総株主の議決権の数212,048個を分母とし、異動後の議決権所有割合は、当該212,048個に、本第三者割当増資に伴い増加する議決権の株(350,000個)を加えた議決権の数(562,048個)を分母として計算しております。
3. 当社の単元株式数は100株です。

4. 異動予定年月日

平成29年6月28日（本第三者割当増資の払込期日）

5. 今後の見通し

RIZAPグループ社の保有方針については、上記「Ⅱ. 第三者割当により発行される新株式の募集 6. (3) 割当予定先の保有方針」をご参照ください。

6. 開示対象となる非上場の親会社等の変更の有無等

該当事項はありません。

以 上