



2022年4月20日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 A B & C o m p a n y  
代 表 者 名 代 表 取 締 役 市 瀬 一 浩  
(コード番号：9251 東証グロース市場)  
問 合 せ 先 取 締 役 C F O 経 営 管 理 本 部 長  
永 島 光  
TEL. 03-4500-1383 (代表)

**「当社連結子会社による株式取得（孫会社化）に向けた  
基本合意書締結のお知らせ」に関する想定Q&A**

本日開催の取締役会において、当社の連結子会社である株式会社ロイネスが当社の持分法適用関連会社であるJ ISLAND INC.（以下、同社）の未保有分全株式を追加取得することにより、同社を連結子会社（当社の孫会社）とすることを決議いたしました。本件につき想定Q&Aを作成いたしましたのでお知らせいたします。

元々、ハワイに出店したのはどういった経緯だったのでしょうか？

ハワイにおける美容室ビジネス展開の可能性を検証する目的で、当社子会社である株式会社ロイネス並びに日本国内の美容室業の競合2社の3社合弁で2014年に設立されたのが経緯です。

なぜJ ISLAND INC. はAB&Companyからではなく連結子会社である  
ロイネスからの出資となったのでしょうか？

仮に親会社から日本人スタイリストを派遣する場合に、（米国のビザの種類にもよりますが）親会社が美容室運営会社である方がビザを取得できる可能性が高いと判断し、ロイネスの子会社としております。

買収価格については適正であると考えますでしょうか？

買収価格については社内基準並びに第三者評価の結果を参考に、昨今のM&A案件と比較しても保守的な設定をさせていただきました。また、対象会社は無借金で約20百万円の現金があることから、今回の約67%の株式取得に対して約33百万円の買収価格は妥当と考えております。

J ISLAND INC. の業績はあまり良くないように見受けられますが、  
改善の目途は立っているのでしょうか？

2020/12期、2021/12月期はコロナ感染症に伴うロックダウンと、コアメンバーの産休入り等の事情で業績は一時的に悪化したものの、現状は予約が1か月先まで埋まるほど盛況であり、同メンバーの復帰も間近である事から、今後は順調に利益計上が可能であると推測しております。

今回の孫会社化は、今後海外展開を推進するというメッセージなのでしょうか？

今後ハワイにおける積極出店は想定していないものの、同店舗は、海外でビジネス展開ができる人材の育成の場、情報収集の場として位置付けております。海外展開については今後もチャンスを狙って情報収集を続けて参りますが、今回の孫会社化によって早急に海外展開を推進するという事ではなく、あくまで国内の新規出店推進が当社グループの成長ドライバーであります。

持分法適用会社のままにしておいても特段問題ないようにも考えますが  
今回の孫会社化が持つ意味合いをどのように捉えればよいのでしょうか？

前述の通り当初は3社合弁の体制でスタートしたものの、実質的な経営は当社グループが行っており、また前述の海外人材育成の場としてグループ内における位置付けを明確にするために今回の孫会社化に至ったものです。また、国内におけるスタイリスト採用の観点からも、海外にブランドの立った店舗を保有するメリットは大きいと考えます。

以上