



2022年12月16日

各 位

広島市安佐南区祇園3丁目28番14号
株式会社アスカネット
代表取締役社長 松尾 雄司
(コード番号：2438 東証グロース)
問合せ先：専務取締役CFO 功野 顕也
電話番号： 082(850)1200

株式会社リクシィとの資本業務提携に関するお知らせ

当社は、2022年12月16日開催の取締役会におきまして、下記の通り、株式会社リクシィ（以下「リクシィ」といいます。）と資本業務提携を行うことを決議しましたので、お知らせいたします。

記

1. 資本業務提携の理由

リクシィは2016年設立で、ブライダル業界を構造改革し、結婚式であふれた世界を創ることをミッションとして、結婚式相談カウンターDXサービス「トキハナ」を中心に展開しているスタートアップ企業です。

リクシィが展開している「トキハナ」は、花嫁の不安をトキハナツ式場探しをコンセプトに、WEB×LINEで、不透明・不自由・非効率な結婚式情報を、元プランナーがパーソナライズして提案し、ウェディングマーケットを消費者主導へ変革することを目的としています。その他、「トキハナ」で培った独自のLINE運用ノウハウを活用したBtoC営業DX事業や、ウェディング事業者の集客・採用・デジタル化といった課題を解決する結婚式サポート事業を展開しています。

主力サービスである「トキハナ」は、WEB×LINEで結婚式相談カウンターをDX化することをコンセプトとしており、一定のクオリティを確保した式場と契約したうえで、ウェディングプランナー出身者を中心とした専属のサポーターが利用者のニーズ等をLINEを通じてきめ細かくコミュニケーションし把握した上で、適した式場を紹介します。その際、即決不要・透明な見積もり・価格交渉不要などこれまでの負を解消することに重点を置いており、また、式場側にとっては広告型固定報酬ではなく成約型成果報酬というメリットがあり、「トキハナ」は着実に成長しております。

将来的には、現在は首都圏中心である「トキハナ」を全国展開し規模を拡大していくとともに、「トキハナ」でのノウハウや顧客群を基盤に、結婚式以外の重要な意思決定へのアドバイジングやサービスを展開していく計画です。

「トキハナ」はウェディング市場やWEBマーケティング、DXシステム開発に精通したメンバーが揃っており、この度の資金調達により、「トキハナ」の認知拡大や「トキハナ」をより効率的に運営するためのシステム開発を進めていく予定です。



当社は、冠婚葬祭市場向けの写真サービスを提供しており、「トキハナ」への結婚式場の紹介や新しい写真関連サービスの開発、また、結婚相談を起点とした様々なライフイベント向けサービスの共同開発など、リクシィとの提携には大きなメリットがあると考えております。

2. 資本業務提携の内容

(1) 資本提携の内容

当社は、2022年12月16日付で第三者割当増資にて発行される株式（出資比率は非公開とさせていただきます。）を49,280千円にて引き受ける予定です。

1株あたりの金額につきましては、非公表とさせていただきますが、取得条件の妥当性を確保するため、第三者機関による株式価値算定結果等を勘案のうえ、決定しております。

(2) 業務提携の内容

当社とリクシィとの業務提携の内容は、以下のとおりであります。

- ・リクシィが展開している「トキハナ」等のサービス拡大のため、当社が当社の顧客を紹介する。
- ・当社が展開している「マイブック」等のサービス拡大のため、リクシィがリクシィの顧客を紹介する。
- ・「トキハナ」で展開する写真関連サービス等を当社とリクシィが共同して開発し、提供する。
- ・当社とリクシィそれぞれのノウハウを活用した新たなビジネスモデルを共同して開発する。

3. 相手先の概要

商号	株式会社リクシィ	
事業内容	結婚式相談カウンターDX 事業など	
設立年月	2016年5月	
本社所在地	東京都中央区銀座7-15-4 三島ビル6F	
代表者	安藤 正樹	
資本金	110百万円	
主要株主	安藤 正樹、XTech 1号投資事業有限責任組合	
当社と当該会社との関係	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。

※本開示は任意となります。当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態に関しましては、先方の意向により非開示とさせていただきます。

4. 日程

(1) 取締役会決議日	2022年12月16日
(2) 契約締結日	2022年12月16日
(3) 第三者割当増資の払込期日	2022年12月16日

5. 今後の見通し

2023年4月期における当社業績に与える影響は軽微であると考えておりますが、今後、当社業績に重要な影響を及ぼすことが明らかになった場合には、速やかにお知らせいたします。

※本提携に関する両社代表のコメント

・株式会社リクシィ 代表取締役社長 安藤 正樹

コロナショックを経て、ウェディング業界は、変化する消費者ニーズへの対応、DXの推進、少子化への備えなど、様々な変化の潮目を迎えています。「トキハナ」は”花嫁の不安をトキハナツ式場探し”をコンセプトに、1組1組のお客様に「透明・自由・効率」の付加価値を添えて結婚式場とのマッチングをしてまいりました。今回のアスカネット社との取り組みにより、より広いエリアで、より深いサービスを提供できるようになります。変化の潮目を機会ととらえ、協業により結婚式の透明化・多様化を推進していきます。

・株式会社アスカネット 代表取締役社長 松尾 雄司

人生の中で最も大きなイベントの一つである「結婚」。アスカネットはその大切なシーンを世界で初めて一冊から写真集にするサービスを展開してまいりました。プロフォトグラファーの皆さまと一緒に、お二人の大切な写真を写真集にするお手伝いをさせていただく中で、ブライダル業界の変化は激しく、ブライダル業界ならではの新たなニーズの掘り起こしが求められてると感じております。この度リクシィ社との提携により、「トキハナ」の拡大をサポートするとともに、これから結婚されるお二人の想いをかたちにする事を目指し、結婚生活がスタートした後もアスカネットとお付き合い頂ける新たなサービスを創造していきたいと考えております。

以 上