



株式会社C&Fロジホールディングスへの 公開買付けの開始予定に関する補足資料

2024年3月21日

AZ-COM丸和ホールディングス株式会社



目次

1. 本公開買付けの実施を決定するに至った目的と経緯
2. 弊社の経営方針
3. CF社の課題と弊社とのシナジー効果
4. 本取引後の経営方針
5. 本公開買付けの概要

1.本公開買付けの実施を決定するに至った目的と経緯

本公開買付けの実施を決定するに至った目的

目的：両社の企業価値最大化を図り、「国内の低温食品物流市場でNo.1を目指す」

- 弊社は創業以来一貫し、食品物流を中核事業として、スーパーマーケット等の小売業のお客様を3PL（物流一括請負）サービスで支援し、お客様と共に成長してまいりました。永続的に社会で貢献していく強い企業を目指し、売上高1兆円、3PL業界No.1を目標に掲げております。
- 弊社の事業は、主として物流センターの運営管理等をコアとする3PL業務を行っており、小売業を中心としたEC（電子商取引）・常温物流、食品物流、医薬・医療物流に特化して事業展開を図っております。さらに近年では、災害が増加する日本において、災害時においても食料等の安定的な供給を可能とする「BCP物流」を第4の柱とするべく注力しております。弊社事業の中でも特に**食品物流事業は、今後弊社が2040年までに売上高1兆円を目指す上でも、大きな柱になる**ものと考えております。
- 株式会社C&Fロジホールディングス（以下、CF社）は食品メーカーや卸売業、小売業の多様な荷主様を顧客とし、冷凍冷蔵の低温食品物流で永年活躍されてきました。特に、他社に先駆けて事業化した共同配送事業、独立系としては最大規模の取引先、高品質な物流サービスの提供により、これまでの地位を確立してこられたと推察いたします。一方で、CF社が2024年3月15日に公表した「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」において、長期売上目標を2,000億円と掲げ、企業価値の向上を実現する為の具体的な施策を示しているものの、CF社のROEは直近は低水準に留まり、PBRは直近2か年で1倍を割れている状況にある等、CF社独力での事業運営による、持続的な成長と中長期的な企業価値向上の実現可能性には課題を残しているものと考えております。
- 弊社としては、本公開買付けを通じCF社が弊社グループに参画すること（以下、本取引）により、シナジー効果を発揮し、CF社が考える業績拡大や企業価値向上、ひいてはコールドチェーン全体の付加価値創造の早期実現が図れるものと考えております。低温食品物流において安定的に高品質なサービスを提供されている信用度の高いCF社の企業文化と、常に高い企業成長を実現させてきた弊社の営業力を統合することにより、国内随一の低温食品物流を提供することが可能となり、**低温食品物流業界におけるリーディングカンパニーたる地位を確保するというCF社の目指す姿の早期実現が可能である**と考え、その先には**アジア・世界へのサービス提供にともに取り組んでいく未来が開けると確信**しております。

本公開買付けの実施を決定するに至った経緯

- CF社と弊社はかねてより、将来のコールドチェーンの在り方、それぞれの事業領域を超えて物流業界の課題と解決策等のテーマについて意見交換してまいりました。
- 弊社は、2022年10月に、物流問題、コールドチェーン全体での付加価値創造、そして両社の企業価値向上のため、CF社に対して経営統合の提案を行いました。当該提案に対して真摯な検討姿勢が感じられないまま、2023年10月にCF社から経営統合検討中止の決定の通知を受領いたしました。
- CF社からはその検討中止の理由として、シナジーが限定的、企業文化の相違等の懸念点が挙げられていました。当該通知を受領後、弊社はその懸念点について検証を重ねた結果、CF社が指摘するディスシナジー（マイナスの相乗効果）は想定されず、むしろCF社にとっても大きなシナジーの創出が見込まれる提案であり、社会的課題でもある物流業界全体の課題の解決に資するとの考えに至りました。
- また、弊社は、低温物流会社の経営破綻を含む貨物運送業界における景気動向の悪化等で危機感が高まり、物流の2024年問題への対応や物流業界が抱える課題に早期に対応する必要性を強く感じたことから、経営の意思決定の迅速さ及びシナジーの早期実現が重要であると考えました。その結果、弊社は、**経営統合よりもCF社を完全子会社化する本取引の方が、両社における経営の意思決定が迅速となり、シナジーを早期に実現することが可能になるとともに、物流業界が抱える重要な課題への早期の対応が可能になる**と考えたことから、本取引が、両社の株主、顧客、従業員及びその他ステークホルダーの皆様には大きな利益をもたらすとの結論に達しました。
- そこで、CF社やその株主の皆様に対して、意向表明書の内容及びこれまでの経緯を正しくご理解いただき、CF社やその株主の皆様の本取引に対するご理解及びご賛同を得るのに十分な検討期間を確保するために、本公開買付けの開始予定に関するお知らせを公表することといたしました。
- なお、本公開買付けは、その具体性・目的の正当性・実現の可能性に照らして、経済産業省が2023年8月31日に公表した「**企業買収における行動指針**」における「**真摯な買収提案**」に該当するものであり、**CF社、株主の皆様、取引先様、従業員及びその他のステークホルダーの皆様にとって魅力的なご提案である**と考えております。

2.弊社の経営方針

弊社の経営の基本コンセプトと沿革

経営理念

“お客様第一義”を基本に、サードパーティ・ロジスティクス業界のNo.1企業を目指し、同志の幸福と豊かな社会づくりに貢献する

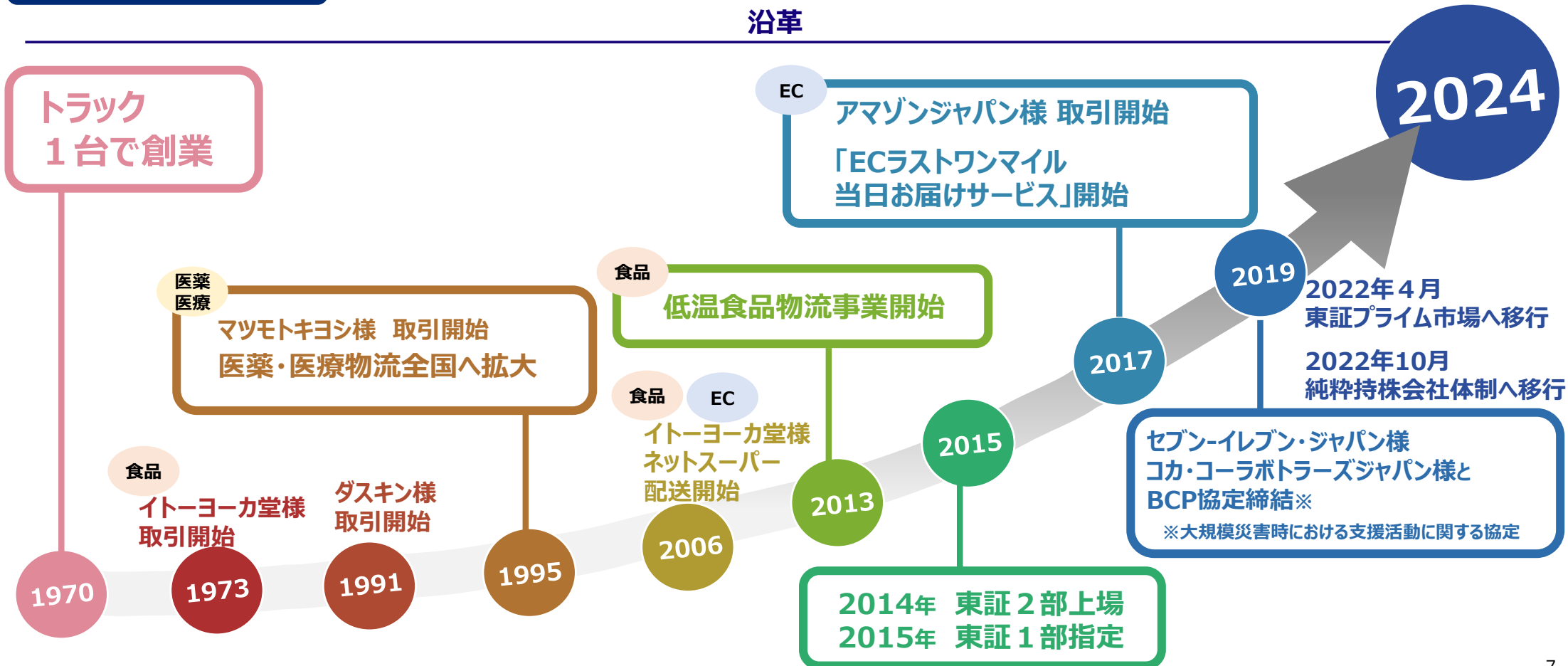
将来のビジョン

「売上高1兆円」「社員10万人」を目指し、“7高経営”企業を実現する
 -「高人財」「高品質」「高成長」「高収益」「高賃金」「高配分」「高株価」

経営戦略の軸

成長する市場・成長する企業に経営資源を投下し、小売業に特化した3PL事業の推進

沿革



弊社の業績推移と長期目標

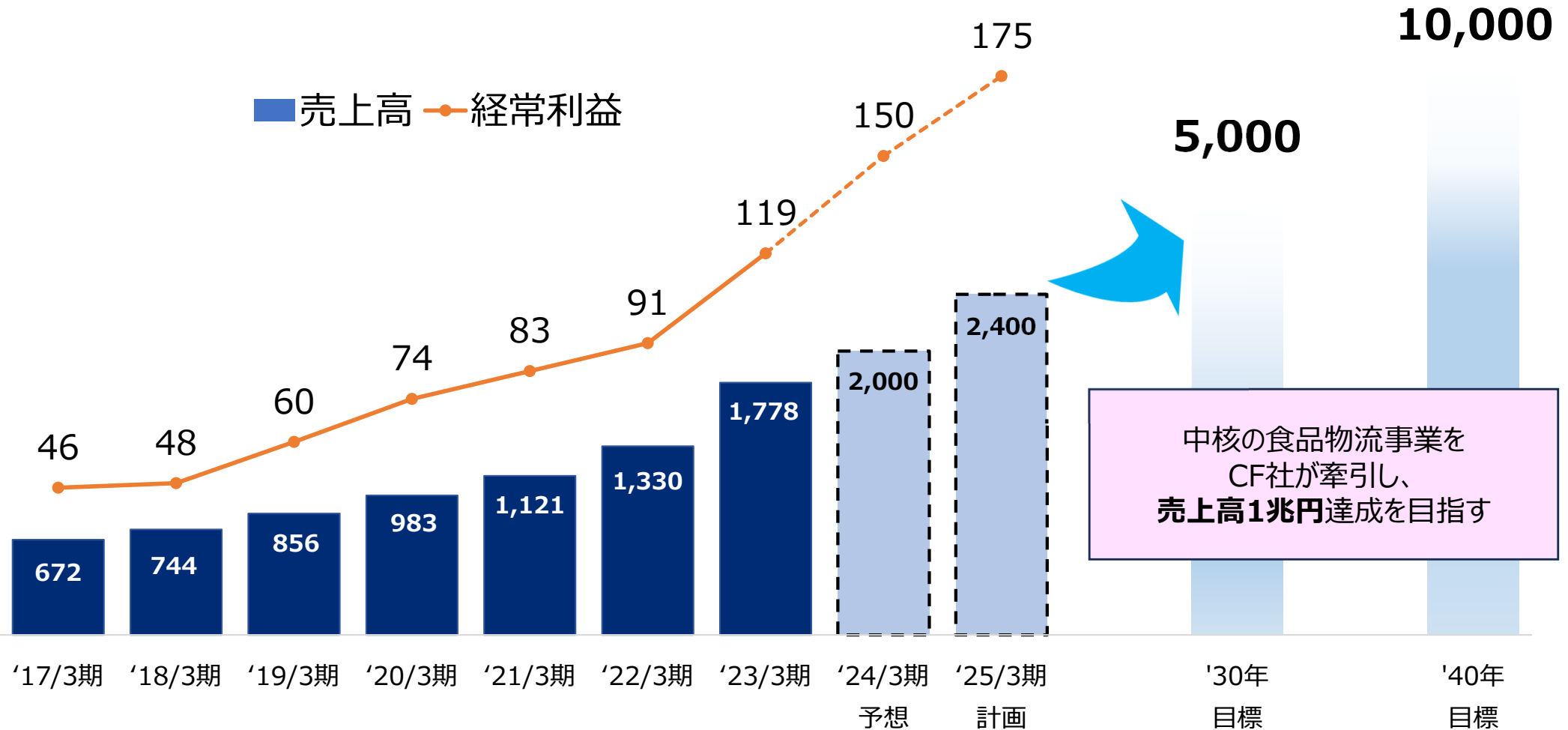
長期目標

2030年売上高5,000億円



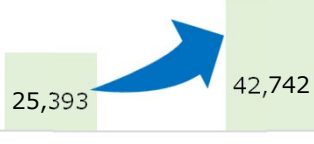
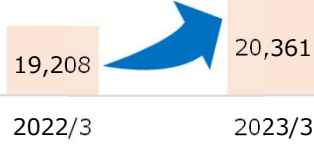
2040年売上高1兆円の実現

弊社業績推移と長期目標

(単位：億円)



弊社の事業内容 - 5つの事業ドメイン

ドメイン		主要顧客	事業内容	ドメイン別売上高(百万円)
輸配送事業	ラストワンマイル	<ul style="list-style-type: none"> ■ アマゾンジャパン ■ コープみらい ■ ヤマト運輸 ほか 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上高に占める割合20% ■ 大手EC事業者向けが中心。生協の個配も手掛ける。 ■ 車両やドライバーの確保によりEC市場の拡大による収益機会を確実に捉えて大きく成長 	<p>前期比 + 18.2%</p>  <p>2022/3 2023/3</p>
	EC常温輸配送	<ul style="list-style-type: none"> ■ ヤマト運輸 ■ アマゾンジャパン ■ PALTAC ほか 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上高に占める割合32% ■ ラストワンマイルを除く輸配送全般を含み、幹線輸送が中心 ■ 輸配送事業も手掛けるファイズHDを子会社化したことで売上高が大きく伸長 	<p>前期比 + 46.0%</p>  <p>2022/3 2023/3</p>
3PL事業	EC常温	<ul style="list-style-type: none"> ■ アマゾンジャパン ■ ダスキン ほか 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上高に占める割合24% ■ EC物流における大手EC事業者向けが中心 ■ 物流センター運営の受託事業を行うファイズHDを子会社化したことで大きく売上高が伸長 	<p>前期比 + 68.3%</p>  <p>2022/3 2023/3</p>
	低温食品	<ul style="list-style-type: none"> ■ ベルク ■ コープ東北サンネット事業連合 ■ マルアイ ■ ヤマザワ ■ ベイシア ■ マミーマート ほか 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上高に占める割合11% ■ 主にスーパーマーケット向けの物流 ■ 産直サービスの提供等、物流を通じてスーパーマーケットの付加価値向上を提供 	<p>前期比 + 8.1%</p>  <p>2022/3 2023/3</p>
	医薬・医療医薬	<ul style="list-style-type: none"> ■ マツキヨココカラ&カンパニー ■ アルフレッサ 	<ul style="list-style-type: none"> ■ 売上高に占める割合12% ■ マツモトキヨシが主要顧客 ■ マツモトキヨシとココカラファインの経営統合に伴い、両社の物流統合を目的とした新物流センターを開設 	<p>前期比 + 6.0%</p>  <p>2022/3 2023/3</p>

弊社のM&A方針と実績

- 弊社グループはオーガニックな成長に加え、M&Aを活用し、事業を拡大してまいりました
- グループに参画した企業の自主性を重んじながら、これまでグループに参画した企業は各社ともM&A後も事業を拡大しております

M&A実績①

日本物流開発(株) (2020年8月)

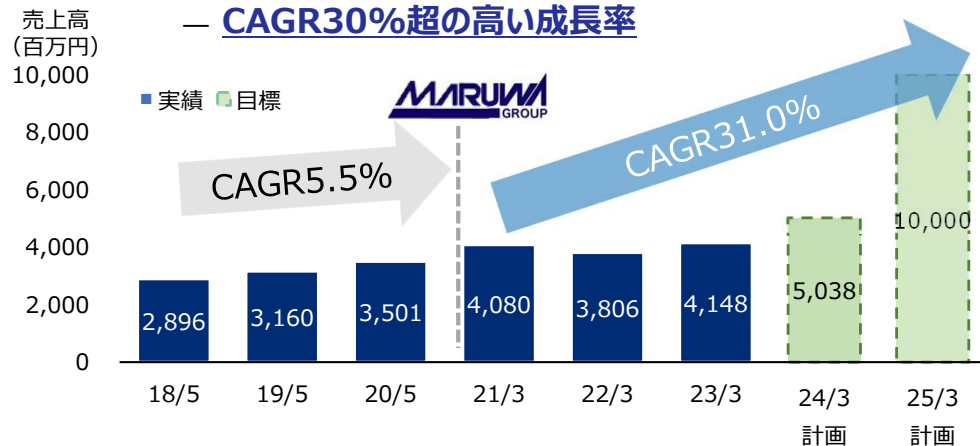


本社所在地	東京都
主な事業	EC物流のセンター業務、流通加工
売上高目標	100億円 (2025/3期)

期待するシナジー効果

- EC業務のサービス領域拡大
- 設備投資における協業

2025/3期に売上高100億円到達を目標として掲げる — CAGR30%超の高い成長率



M&A実績②

ファイズホールディングス(株) (2022年3月)



ファイズHD (9325)

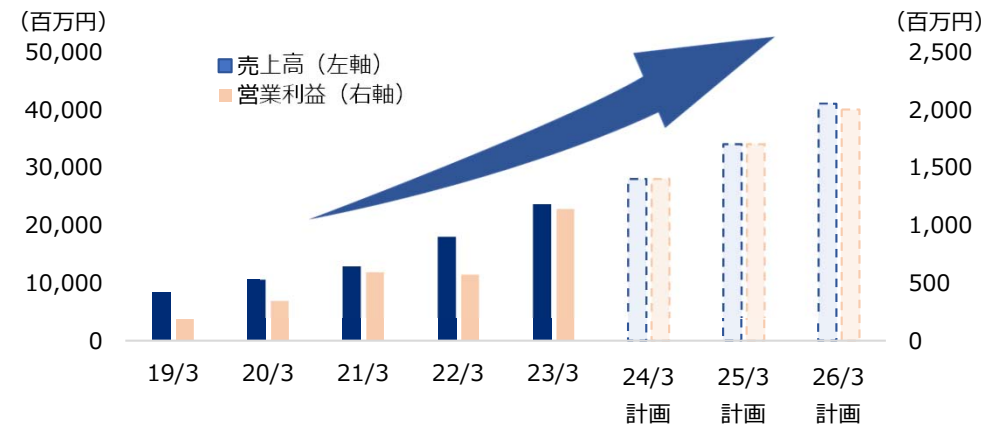
本社所在地	大阪府
主な事業	ECソリューションサービス
時価総額 ⁽¹⁾	125億円
売上高目標	340億円 (2025/3期)

注(1)：2024/3/19時点

期待するシナジー効果

- EC物流事業における連携による新たな収益基盤の構築
- 両社の経営資源を活用し、人材育成強化
- 成長スピードの加速化支援を目的とした新規投資
- 大手EC事業者向けの物流の更なる強化

AZ-COM丸和グループ入り後も業績は右肩上がり成長

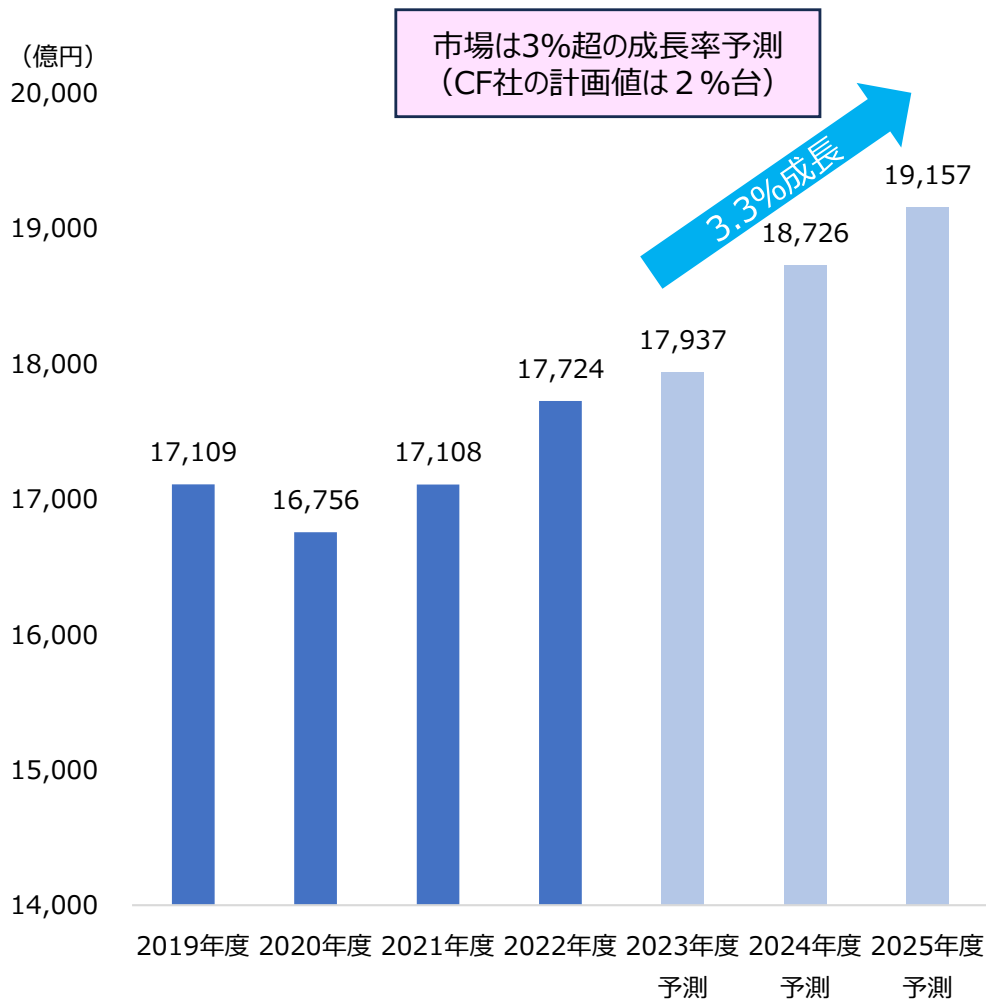


3.CF社の課題と弊社とのシナジー効果

食品物流市場の拡大とCF社の業績推移

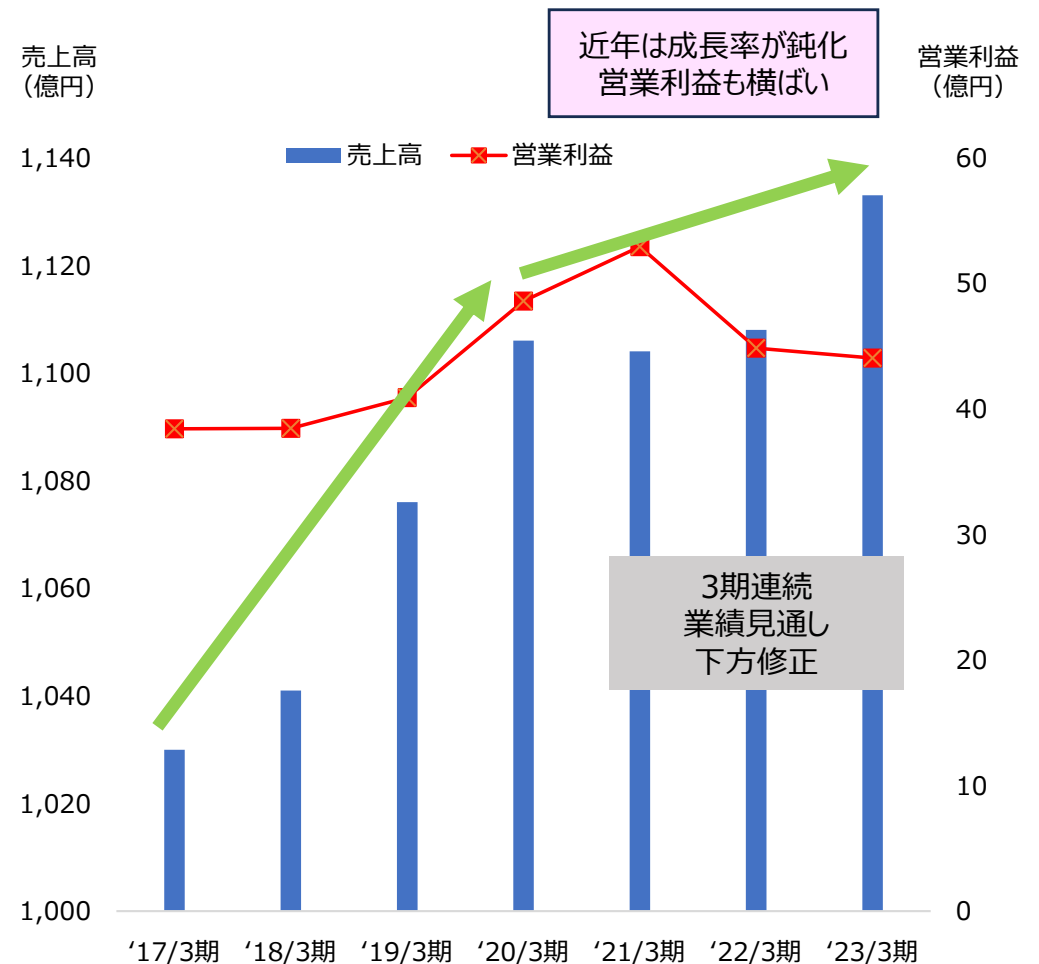
■ 2020年以降、食品物流市場は拡大している一方で、CF社は中期経営計画の目標を下方修正する等近年は成長が鈍化し、2021/3期から3期連続で業績見通しを下方修正

食品物流市場



出所：矢野経済研究所「2023年版 低温物流市場の現状と将来展望」を基に弊社作成

CF社の業績推移

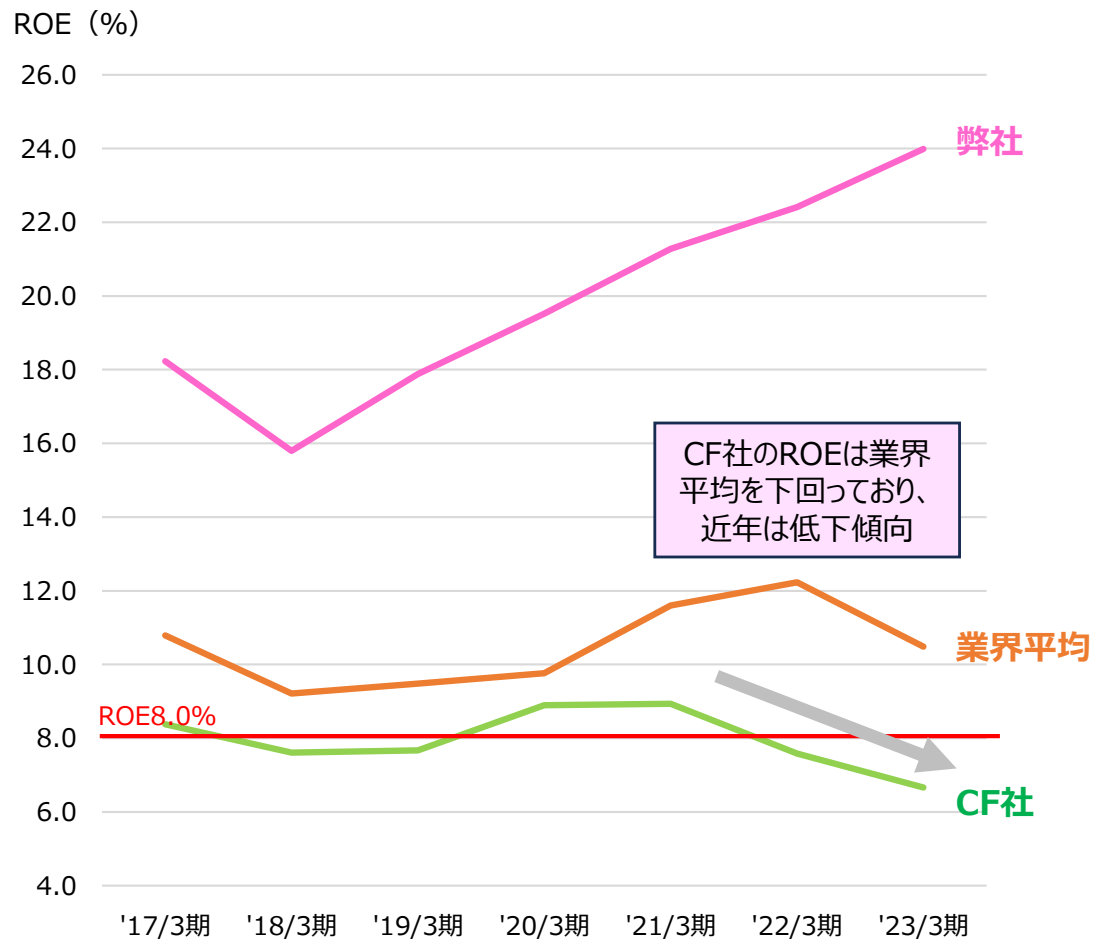


出所：CF社開示資料を基に弊社作成

CF社の経営指標面での課題

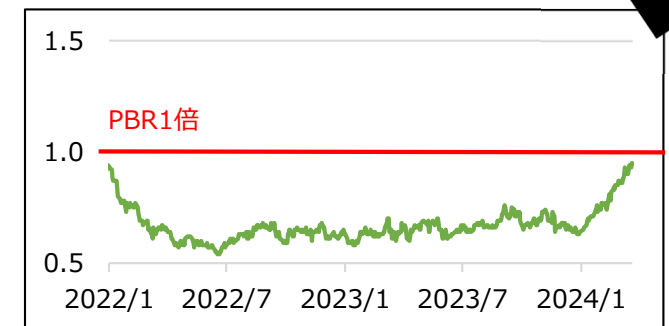
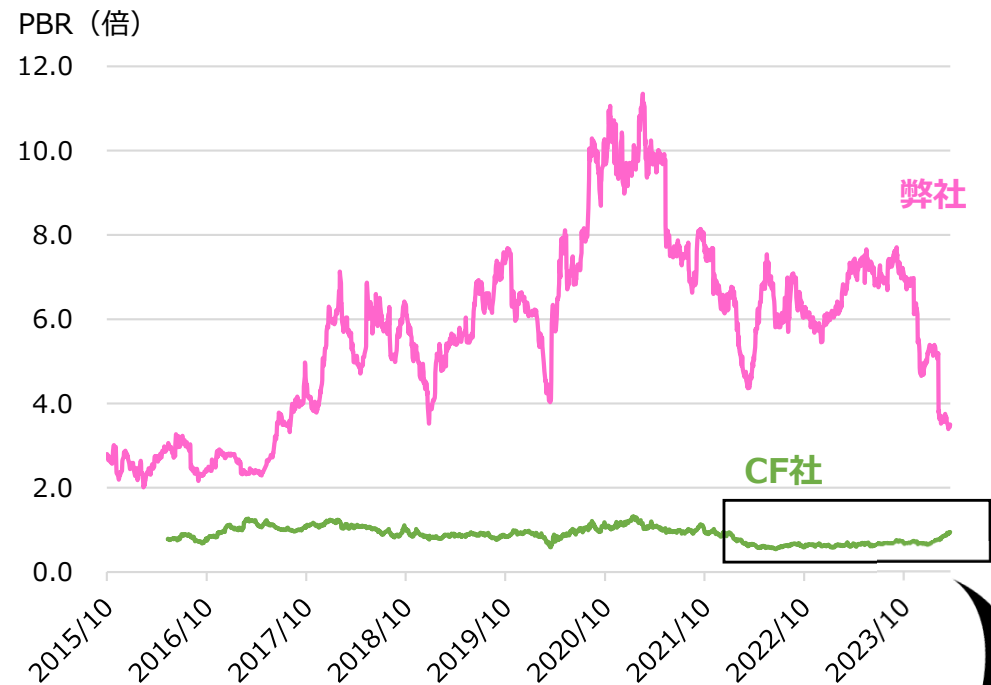
- 経営統合以降、ROEは概ね8%前後で推移していたが、直近は低い水準に留まり、業界平均を下回って推移
- また、PBRについても概ね1倍前後で推移していたが、直近2カ年は1倍割れで推移

ROE推移



出所：SPEEDAを基にCF社設立以降の推移を弊社作成
 注：業界平均はP.18記載の低温物流企業のうち上場会社の指標から算出

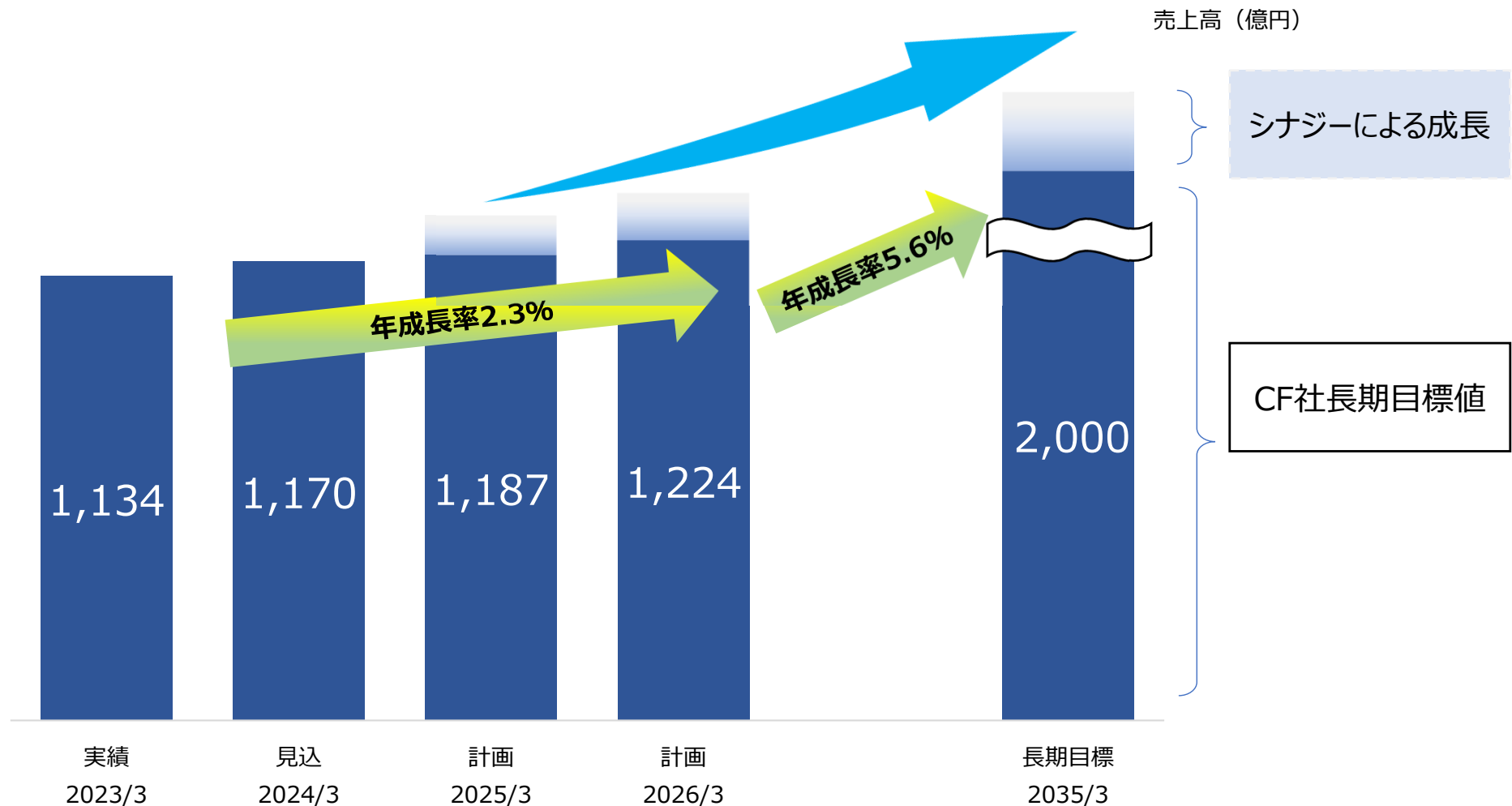
PBR推移



出所：Quickを基にCF社設立以降の推移を弊社作成

CF社の事業成長余地（弊社想定）

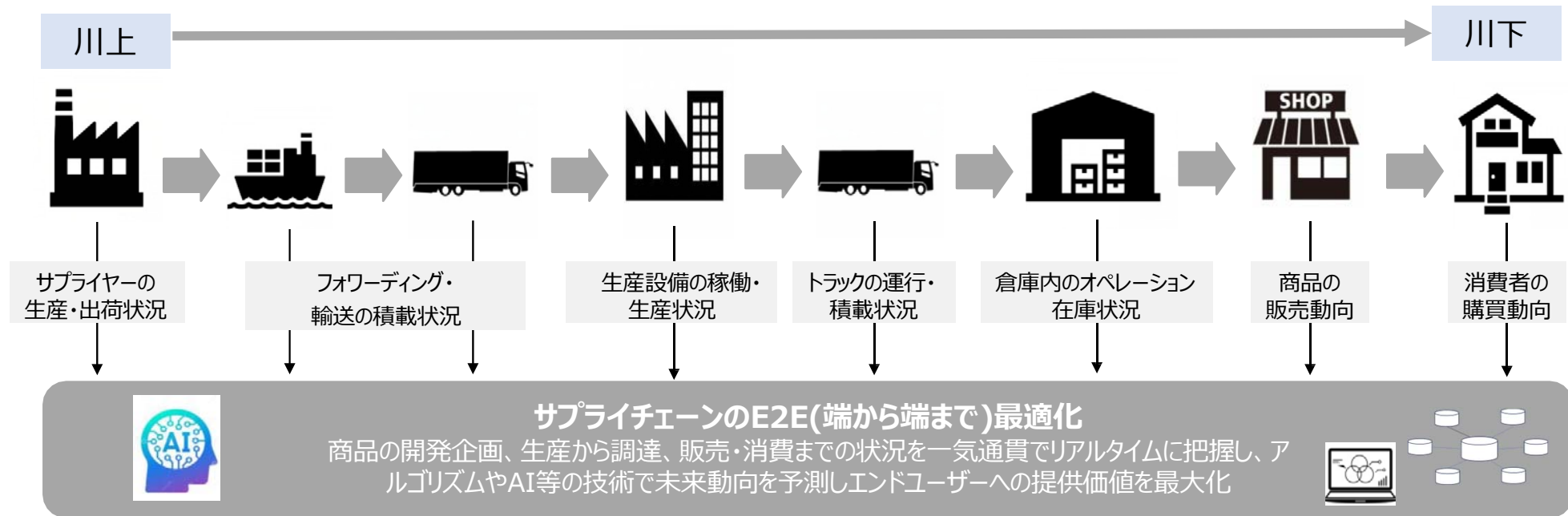
- CF社の中期経営計画における売上高計画は年平均成長率2.3%程度、市場の成長率予測3.3%を下回る計画
- CF社は長期目標として、2035/3期に売上高2,000億円を掲げているが、弊社との協業が実現すると、トップセールスも含めた営業体制やシナジー効果の発現により、CF社が計画する成長率を上回る成長の実現が可能と判断



出所：CF社開示資料を基に弊社作成

CF社と弊社の物流事業における将来イメージ

- 生産から販売までをつなぐサプライチェーンマネジメントのプラットフォーマー（リアル＆デジタル）となり、CF社と共に「物流 + aの価値」を創出する



□ ビックデータ 繋ぐ、集める

□ AI 予測、分類する

□ 量子コンピューター 最適化する

調達管理

調達管理支援

- ・ビジビリティ(見通し)の強化による調達状況の正確な把握
- ・配車管理の高度化によるリードタイム短縮

開発・生産管理

R&D(研究開発)・商品開発支援

- ・販売動向や購買動向等を活用した開発支援

流通管理

在庫最適化支援

- ・需要予測や輸送環境の推計による在庫最適化支援

販売管理

マーケティング支援

- ・購買動向等を活用した棚割・販促強化
- ・ECプロモーション強化支援

CF社と弊社のシナジー効果

弊社が考える想定シナジー（詳細は次頁以降ご参照ください）

事業領域の相互補完	
1	物流ネットワークの強化（共同配送）
2	スケールメリット
3	EC関連物流事業の拡大
4	産地直送バリューチェーンにおける協働
5	川上から川下までのサプライチェーンにおける物流網の構築
6	BCP物流支援事業の共同展開
7	効果的な営業体制の構築
8	海外事業の展開
9	モーダルシフトの推進
機能強化	
10	人財採用・人財育成
11	省力化／省人化投資の加速

2024年3月15日にCF社が公表した企業価値向上策に対する弊社の所見

- CF社は、3月15日に開示した企業価値向上策において、財務面のみならず事業面のアプローチにより、資本収益性の向上を図る姿勢を示しております。
- 弊社は、その中で掲げている企業価値向上の実現を図るための具体的な取組みのうち、特に以下の取組みは、弊社が本取引にて想定するシナジーのテーマと正に重複するものであり、弊社のリソースを活用することで、CF社が想定する以上に早期に実現が可能な内容であり、本取引がCF社の企業価値向上に資するものと強く確信するに至りました。

CF社の主な取組み	
1	EC関連物流実現の拡大
2	海外事業の推進
3	モーダルシフト（船舶）による無人航行の拡大
4	人材への投資拡大による人的資本経営の実現
5	省人・省力化設備の導入

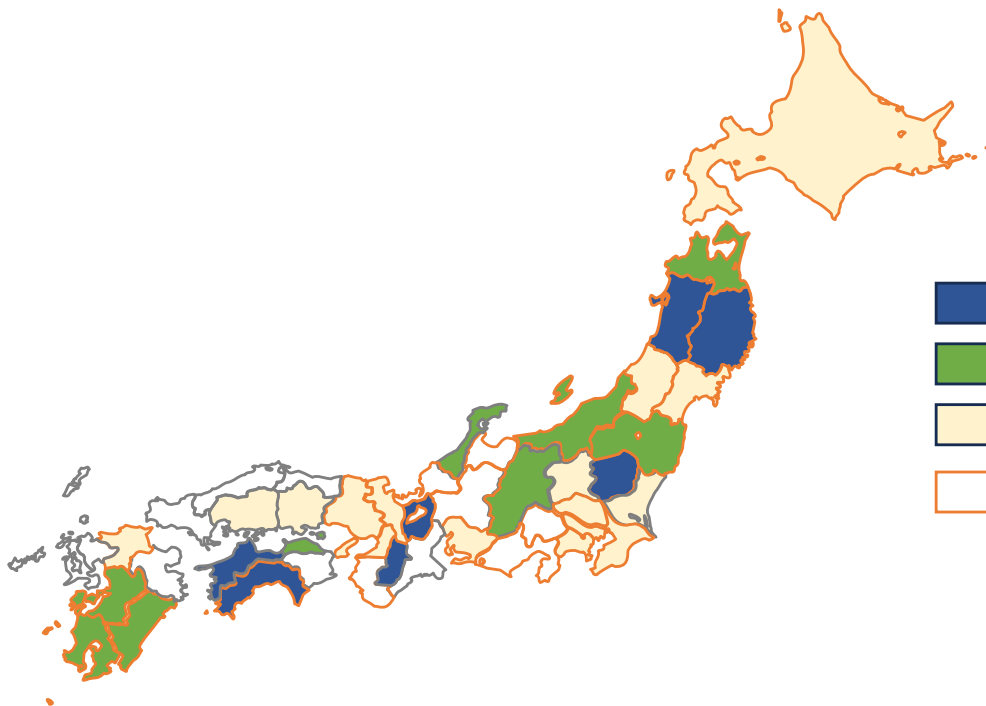
出所：CF社が2024年3月15日に公表した「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」の具体的な取組みおよび中長期的な方針のうち弊社のノウハウにより企業価値向上の早期実現が図れると考えるものを抜粋

【シナジー①】物流ネットワークの強化(共同配送)

- 全国規模のネットワークを強化し、より強固な物流センター網の構築を実現
 - ✓ 物流ネットワークの相互活用、統廃合を含めた再編等により、より効率的な輸配送を実現
 - ✓ 両社の物流センター網の活用により、CF社との共同配送を推進
- ⇒ **CF社の売上高向上**に繋がると共に、センター運営の効率化を図ることで**両社の収益力向上**を企図

両社の物流センター分布

首都圏を中心に全国に物流センター網を展開
 災害協定(BCP物流)やAZ-COM丸和・支援ネットワークも広域をカバー



CF社グループ拠点数：127ヶ所 (2023年9月末時点、国内事業所数)

弊社グループ拠点数：247ヶ所 (2023年12月末時点)

- : 弊社グループのみ、物流センターあり
- : CF社のみ、物流センターや共同配送拠点あり(協力会社含む)
- : 両社とも、物流センターや共同配送拠点あり(協力会社含む)
- : AZ-COM丸和・支援ネットワークと災害協定を締結している自治体(BCP物流)
 ※2023年12月31日時点
 ※高知県、京都府、北海道、岩手県、静岡県は一部の市町村
 ※AZ-COM丸和・支援ネットワークの会員企業は、全国規模にて展開 (2023年12月31日時点、1,895社)

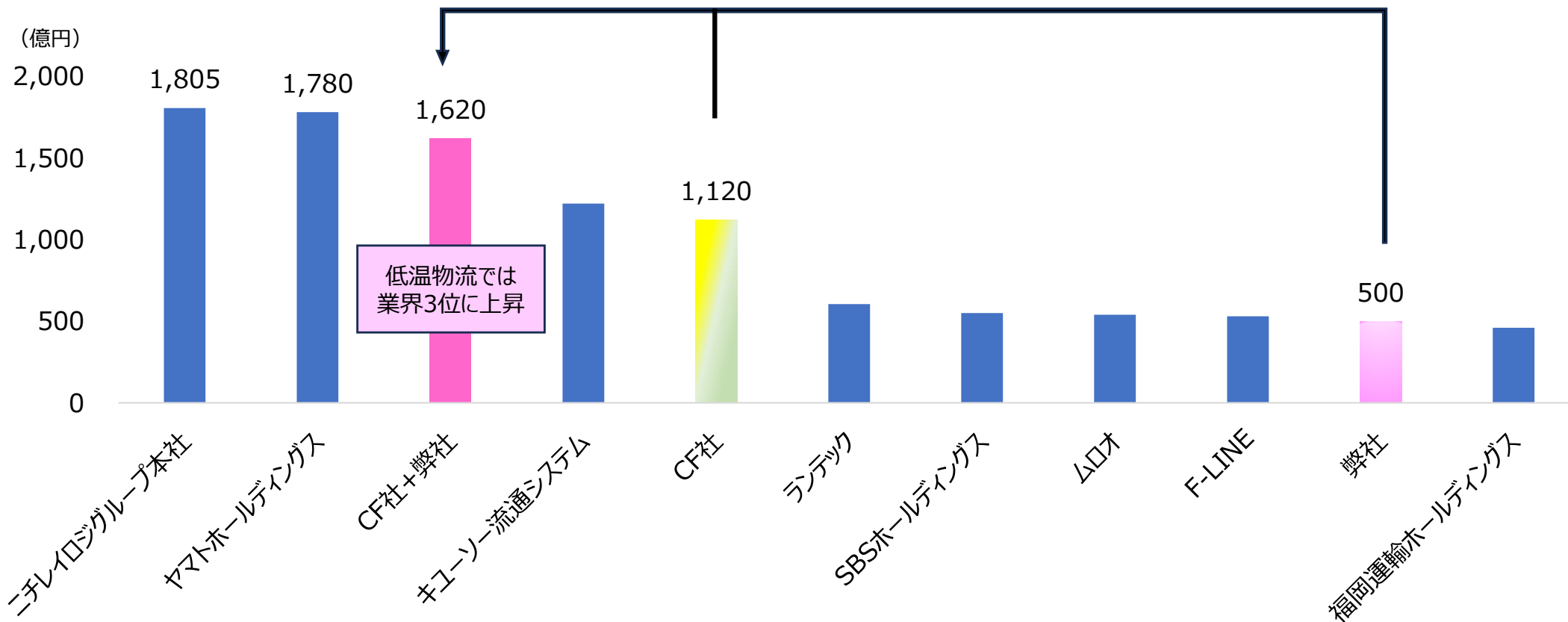
出所：CF社の開示資料及びHPより弊社作成

【シナジー②】スケールメリット

■ 規模の拡大により業界地位が向上、業界課題への対応力・提案力を強化

⇒ 業界における地位向上、シェア拡大を図ることで**2024年問題等の業界での課題に対応**するとともに、**更なる成長により業界トップクラスの規模を目指す**

低温物流業界企業の売上高



出所：矢野経済研究所「2023年版 低温物流市場の現状と将来展望」より弊社作成
 注：矢野経済研究所による各社の2022年度低温物流セグメントの売上高推計値

【シナジー③】EC関連物流事業の拡大

■ CF社グループは、EC関連物流を成長分野と位置付け、経営資源の投入を推進

⇒ 弊社グループのEC関連物流に関する事業基盤やノウハウを活用し、CF社グループの低温食品を中心とするEC関連物流事業の拡大をより迅速に実現

弊社EC物流事業

- 弊社は経営戦略として成長するEC市場に経営資源を集中
- ラストワンマイル事業に加え、幹線輸送や物流センター運営を受託し、成果を上げている

CF社のEC関連物流事業への取組み方針

具体的な取組みおよび中長期的な方針

投資のさらなる促進による収益基盤の強靱化および持続可能な成長の実現

■ 成長分野の投資促進による成長スピードの加速

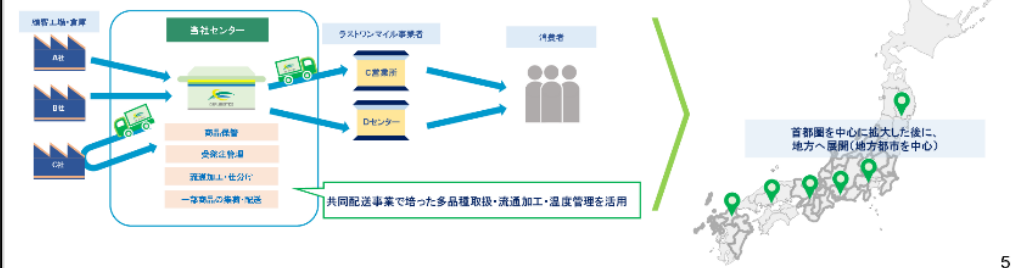
EC関連物流事業の拡大

低温管理が必要となる食品のEコマースに関連した物流事業の拡大

- ・首都圏におけるEC関連物流事業の専用センター取得
- ・首都圏以外の主要エリアにおける専用センター取得も視野に入れたEC関連物流事業の取込
- ・事業ポートフォリオの見直しに基づく既存物流施設の仕様変更
- ・ラストワンマイル事業者との協業・提携も視野に入れた業務拡大

主な取組み

EC関連物流を含めた、販売・流通チャネルの多様化への対応として将来的な目標売上高を300億円とする。



出所：CF社開示の「資本コストや株価を意識した経営の実現に向けた対応」より

EC物流事業



成長事業を支える3つの物流機能を強化

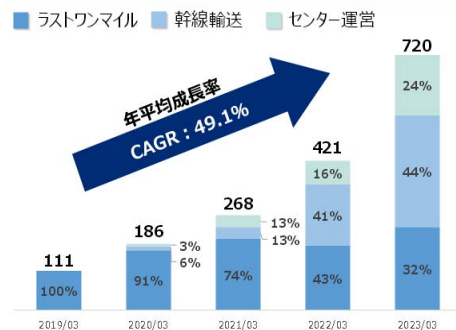
■ ラストワンマイル事業



- 主な取引先
- アマゾンジャパン様
 - ネットスーパー
 - コープみらい様
 - ヤマト運輸様 (ほか)

- ・EC宅配
- ・ネットスーパー
- ・個別宅配 など

EC事業領域における業務内訳



※グラフ内の%数値は各年度における売上高ベースの業務内訳であり、棒グラフ上部の数値(単位:億円)はEC事業領域における売上高合計額

【シナジー④】川上から川下までの物流網の構築

■ サプライチェーン全体の包括的な物流網構築によりオンリーワンサービスを提供

【CF社】

多数のメーカー・卸売業者を顧客とする独立系の食品物流会社

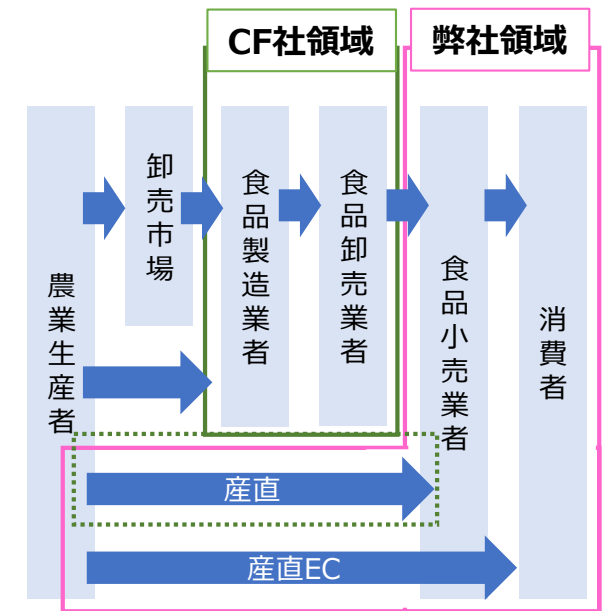


【弊社グループ】

小売業に特化した3PL事業者

サプライチェーン全体の包括的な物流業務の運営が可能

食品物流市場における流通経路



コールドチェーン全体での付加価値創造を実現

- ✓ 弊社が建設中の国内最大規模の食品物流センターである「AZ-COM Matsubushi」を相互活用することで効率的な輸配送を実現

「AZ-COM Matsubushi」の活用

名称	AZ-COM Matsubushi A棟
所在地	埼玉県松伏町（都心から約25km圏内）
敷地面積	約35,200坪
工事期間	着工2023年6月／竣工2025年1月（予定）
稼働開始	2025年4月（予定）



物流の効率化により鮮度維持を追求

SIPの『スマート物流サービス』の早期実装

需要予測の高度化

効果的な営業体制

フードロス削減

【シナジー⑤】その他の事業における協働

■ 弊社と協働することでCF社の事業の裾野拡大に寄与

産地直送バリューチェーンにおける協働

弊社は、産地直送バリューチェーンとして、食品スーパーマーケットのバイヤーと全国の農業生産者の方々との橋渡しをして、農業生産者の方々の取引機会を創出

産地直送バリューチェーンにおいて、**CF社の低温食品物流サービスによる徹底した温度管理が付加価値向上につながり、CF社の新たな収益機会**となる



CF社の新たな収益機会

CF社
低温食品物流サービスによる徹底した温度管理

BCP物流支援事業の共同展開

弊社は、第4の事業の柱として、災害時の全国物流支援網の構築をサポートするBCP物流支援事業を展開

全国広域的な災害時の物流支援と備蓄サービスの提供、及びサステナブル（持続可能）な輸送インフラの構築に、**CF社の低温食品輸送力が加わることで、より高品質なライフライン確保が可能**となり、社会貢献の実現が可能



より高品質なライフライン確保

【シナジー⑥】その他のシナジー

事業領域の相互補完		
7	効果的な営業体制の構築	弊社は、顧客の事業の付加価値向上に貢献する仕組み作りの提案等、新規顧客開拓を得意としており、弊社の営業力とCF社の現場力を掛け合わせることで営業体制を強化することが可能。また、バリューチェーン全体に対して統一的な営業を展開することで、圧倒的に効果的な営業体制の構築が実現可能
8	海外事業の展開	弊社が資本業務提携している株式会社上組はCF社の重点強化エリアであるベトナムを中心とした東南アジアに拠点を有しており、港湾業務のノウハウ・現地ネットワークの面で支援が可能
9	モーダルシフトの推進	弊社グループは、物流の2024年問題や環境問題等への対策として、かねてよりグループ会社である株式会社丸和通運による鉄道輸送、資本業務提携先である株式会社上組による船舶輸送、業務提携先である株式会社ANA Cargoによる航空輸送等の自動車以外による物流サービスの提供に取り組んでおり、陸・海・空全てを網羅したモーダルシフトをCF社グループとともに推進することが可能
機能強化		
10	人財採用・人財育成	教育部を独立組織として人財教育に長年取り組んできた弊社グループの人財教育に関するノウハウ・知見や、2022年度に911名の新卒・中途社員の採用を実施した弊社グループの人財採用に関するノウハウ・知見を活用いただくことで、CF社グループの「人材への投資拡大による人的資本経営」の早期実現が可能
11	省力化／省人化投資の加速	弊社グループは、省力化／省人化に向けた投資を推進しており、EC関連物流事業で培った省人化・省力化ノウハウの食品物流事業への適用を推進しています。弊社がEC関連物流事業で培った省人化・省力化ノウハウの、CF社グループが成長分野として掲げているEC関連物流事業やCF社グループの主力事業である食品物流事業への適用をスムーズに行うことが可能

本取引で目指す姿

両社の強みを生かして低温食品物流NO.1企業へ挑戦

CF社の強み

- ✓ 実績のある高い現場力
- ✓ 食品メーカーや食品卸等の優良顧客
- ✓ 2,800台規模の輸送力



弊社の強み

- ✓ 高い目標を実現する実行力
- ✓ トップセールスも含めた営業力
- ✓ 小売3PLやEC物流で培ったノウハウ

低温食品物流業界でNo.1へ

機能強化

- 人財採用・育成での強化
- 省力化/省人化投資の加速

事業強化

- 物流ネットワークの強化
- スケールメリットの享受
- EC関連物流事業の拡大
- 産地直送バリューチェーンにおける協働
- 川上から川下までのサプライチェーンにおける物流網の構築
- BCP物流支援事業の共同展開
- 効果的な営業体制の構築
- 海外事業の展開
- モーダルシフトの推進

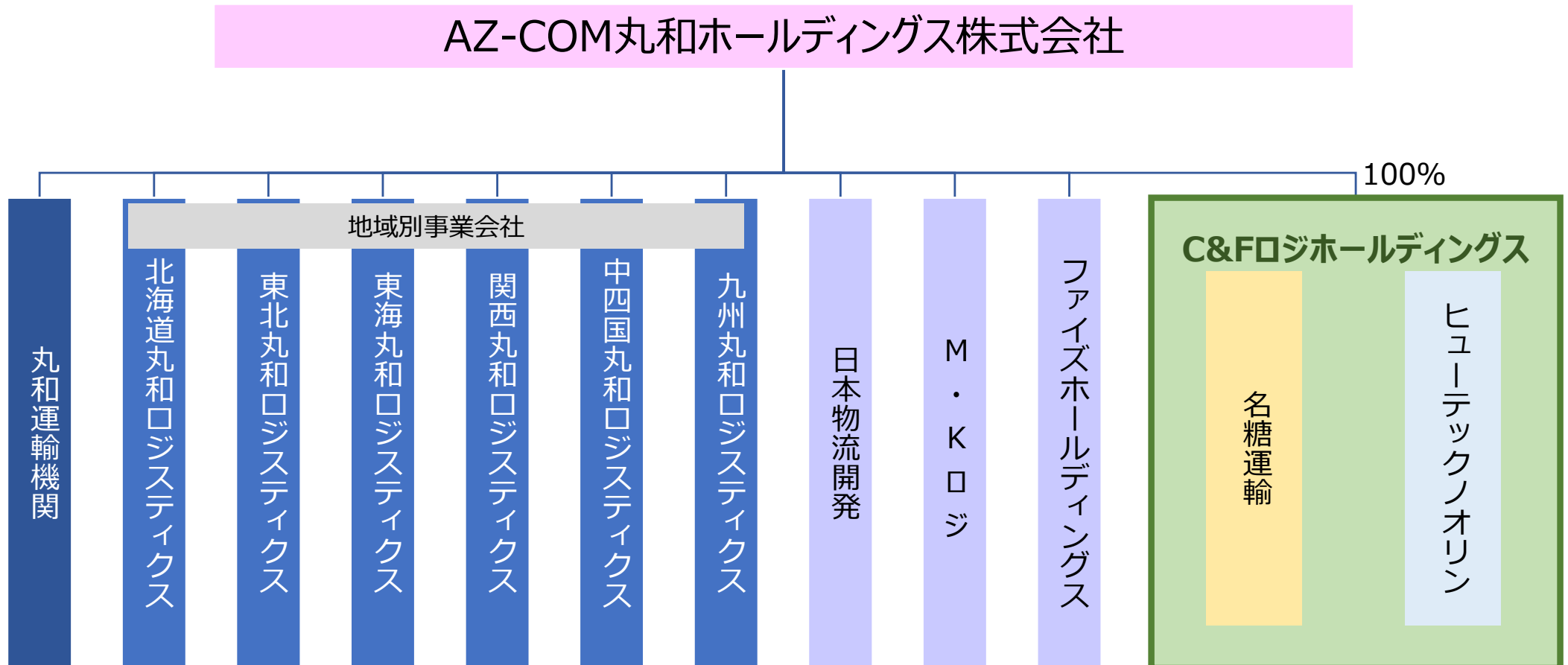
CF社単独の事業成長

4.本取引後の経営方針

本取引後の弊社企業グループ（イメージ）

- AZ-COM丸和ホールディングスでは、M&Aにより多くの企業と企業グループを形成してまいりました
- 本取引成立の暁には、CF社グループも以下のようにホールディングス傘下となり、グループ各社と協働し、シナジーの追求が可能になります

統合後のイメージ



注) 上図はイメージを示すものであり、全ての関係会社を記載しているものではありません

本取引後の経営方針

- 弊社は、本取引後、弊社とCF社との間のシナジーを早期に実現し、両社の企業価値を中長期的に向上させるため、その事業運営力を駆使してCF社の事業計画の策定及び当該計画達成に向けたトップマネジメントを行うことで、経営改革の実現をサポートいたします
- 具体的な経営方針及び経営体制については、対等な精神のもと、両社の企業価値をさらに向上させる観点からCF社と協議を行った上で決定したいと考えております

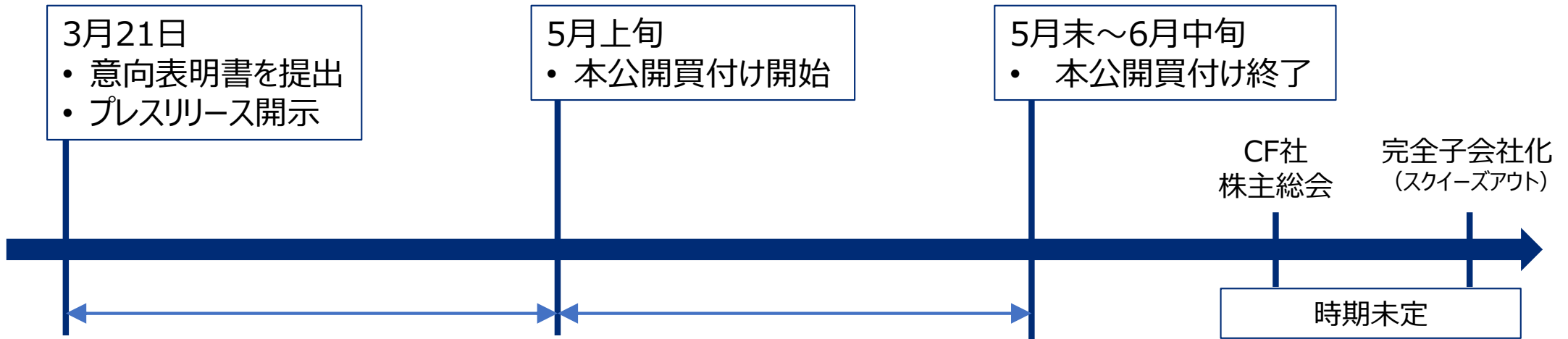
経営陣	<ul style="list-style-type: none"> • 弊社より取締役の派遣を行うことも選択肢の一つとして検討しておりますが、具体的な経営方針及び経営体制については、両社の企業価値をさらに向上させる観点からCF社と協議を行った上で決定したいと考えております • 弊社及びCF社のシナジー創出を含む企業成長等に尽力いただくことを前提に、CF社の現経営陣に職務を継続いただくことを想定しております
従業員	<ul style="list-style-type: none"> • CF社の従業員の雇用及び雇用条件の変更を行う予定は特段ございません
お客様・取引先	<ul style="list-style-type: none"> • CF社の各取引先との取引に関しては、本取引後も継続するとともに、今まで以上に顧客ニーズに対応した営業活動を行ってまいりたいと考えております
その他	<ul style="list-style-type: none"> • CF社の商号やブランドを変更する予定はございません

5.本公開買付けの概要

本公開買付けの概要

公開買付者	AZ-COM丸和ホールディングス株式会社（証券コード:9090）		
対象者	株式会社C&Fロジホールディングス（証券コード:9099）		
公開買付価格	一株当たり3,000円		
プレミアム	基準日：2024年3月19日	基準日終値	2,040円（+47.06%）
		1カ月平均	1,900円（+57.89%）
		3カ月平均	1,714円（+75.03%）
		6カ月平均	1,558円（+92.55%）
公開買付期間	2024年5月上旬～		
買付予定株数	上限：なし 下限：10,848,304株 （過半数）	注：買付予定数の下限は、CF社が2024年3月5日に提出した自己株券買付状況報告書（以下「CF社自己株券買付状況報告書」といいます。）に記載された2024年2月29日現在のCF社の発行済株式総数（25,690,766株）から、CF社自己株券買付状況報告書に記載された同日現在のCF社が所有する自己株式数（3,945,672株）を控除した株式数（21,745,094株）に係る議決権の数（217,450個）の過半数となる議決権の数（108,726個）にCF社の単元株式数（100株）を乗じた株式数（10,872,600株）（所有割合：50.00%）から弊社が所有するCF社株式の数（24,296株）（所有割合：0.11%）を控除した株式数（10,848,304株）（所有割合：49.89%）としております。	
公開買付代理人	みずほ証券株式会社		

想定スケジュール



CF社と株主の皆様へ付与する 十分な検討期間 (概ね1か月強程度)

- CF社に対して、ご賛同いただけるよう誠実にご説明を差し上げ、さらに、CF社が意見形成のために追加的に必要な情報の提供依頼があれば真摯に対応する予定です。
- CF社やその株主の皆様に対するご理解及びご賛同を得るのに十分な検討期間を確保しています。

TOB期間※：20営業日 + 10営業日 (下限充足公表日の翌営業日から)

※ 上記TOB期間は、当初の公開買付期間内に応募株券等の数の合計が買付予定数の下限に達した場合、その旨を公表し、公開買付期間をその公表日の翌営業日から10営業日延長する（公開買付期間の開始日から10営業日以内に買付予定数の下限に達した場合には、公開買付期間の延長は行わない。）ことを予定しています。

スクイーズアウトの方法

TOB成立後、

- (a) 議決権の90%以上を所有するに至った場合：
売渡請求によるスクイーズアウト
- (b) 議決権の90%以上を所有するに至らなかった場合：
株式併合を行うための臨時株主総会を開催し、株式併合によるスクイーズアウトを決議
 - ① 可決された場合：速やかにスクイーズアウト
 - ② 否決された場合：3分の2の議決権を獲得するまでCF社株式を追加取得し、3分の2以上の議決権を獲得後、再度臨時株主総会を開催し、株式併合によるスクイーズアウトを決議

※スクイーズアウトの際の価格条件

スクイーズアウト手続及び上記追加取得において、弊社が株主の皆様に対して支払う対価は、本公開買付価格と比較して、経済的に同等と評価される価格といたします。

TOB価格

■ TOB価格の3,000円は、上場来最高値を大幅に上回り、PBRは約1.4倍水準のハイプレミアム



出所：日経バリュースーチより弊社作成

注：PBRは株価÷一株当たり純資産にて計算。一株当たり純資産の計算においては、純資産から自己株式と非支配株主持分を控除して計算しております

本資料の取り扱いについて

- 本書には弊社その他の企業等の今後のビジネスに関するものを含めて、将来の見通しに関する表現が含まれている場合があります。こうした表現は、弊社の現時点での事業見通しに基づくものであり、今後の状況により変わる可能性があります。
- 弊社は、本情報について、実際の業績や諸々の状況、条件の変更等を反映するための将来の見通しに関する表現の現行化の義務を負うものではなく、法令又は金融商品取引所規則で義務付けられている場合を除き、将来の事象や状況を反映するために、その記述を更新したり修正したりする義務を負うものではありません。