



2024年12月13日

各 位

会 社 名 BRUNO株式会社  
代 表 者 代表取締役社長 森 正 人  
(コード番号 3140 グロース)  
問 合 せ 先 常務執行役員経営情報統括部長 松原 元成  
(電話番号 03-6631-0000)

## 当社従業員のリスキリングのための教育サービスに係る契約締結のお知らせ

当社は、本日、会社法第 370 条及び当社定款第 26 条に定める取締役会の決議に替わる書面決議によって、当社の親会社である RIZAP グループ株式会社（以下「RIZAP グループ」といいます。）の完全子会社である RIZAP ビジネスイノベーション株式会社（当社のいわゆる兄弟会社であり、以下「RBI」といいます。）との間で、当社従業員向けのリスキリングを目的とした生成 AI の活用にかかる教育サービス（以下「本件サービス」といいます。）の提供を受ける契約（以下「本契約」といいます。）を締結することを決議いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

### 記

#### 1. 事実の概要

##### (1) 本契約締結の経緯

当社は、経営理念のひとつとして「従業員一人ひとりが創造性を発揮し、独創的で遊び心のある商品・サービスを提供すること」を掲げており、当社の利益の源は従業員の創造力であるところ、会社は従業員を単純作業から解放し、より多くの時間を創造力が発揮できる環境を提供することを重視しております。具体的には、従業員一人ひとりが日々のルーティン業務や資料・帳票作成等の時間に追われ、本質的な問題解決やクリエイティブな仕事に時間を割けないような環境を極力廃し、また、従業員のキャリアアップや新たな業種・職種へチャレンジするサポート体制を会社として用意することを課題として認識しております。

他方、RIZAP グループは、本日開示された「DX 教育プログラムの強化について」のとおり、RIZAP グループ及びその子会社全体の取り組みとして、幅広い人材の「基礎的なデジタルスキルのトレーニング」「e コマース・ソーシャルメディアの対応スキル向上」「デジタルマインドセットの醸成」「日々の業務効率化及び自動化」を目的とし、DX 教育プログラムの強化を行うこととしたとのことです。その具体的な方法及び内容として、(a)生成 AI の活用、RPA 等を用いた業務の効率化や自動化など、実務に直結する内容を強化すること、(b)オンライン及びオフライン形式を組み合わせたハイブリッド型研修プログラムの実施や、スマートフォン・タブレット端末などから視聴しやすい e-learning 形式の導入により、多様化した働き方の中でも受講しやすい教育プログラムを選定すること、(c)教育コンテンツ提供や RIZAP グループ及びその子会社の教育体系や内容を導入し一元化して管理することで、個社ごとの研修ノウハウの蓄積だけでなく、グループ横断で教育効果の向上や事例の展開が可能となること、(d)教育実施による従業員のモチベーションの向上スコアの可視化や、RIZAP グループのグループ全体でのジョブチェンジに繋がる仕組みを構築することで、従業員全体のエンゲージメントの向上やキャリアアップ支援のための施策も強化する予定であるとのことです。

そうした RIZAP グループの方針の下、RBI が RIZAP グループの子会社向けに本件サービスを展開すると

ころ、本件サービスの目的としては、①生産性が高く、高い利益率で安定した成長を継続している他社における生成 AI 活用の成功事例を学ぶことで、より実践に基づいた「学んだその日から使える」生成 AI を即効性を持って日々の業務に活用することで従業員一人ひとりの生産性を上げること、また、②本件サービスを RIZAP グループの子会社で教育事業を手掛ける RBI によりグループ全社にて横断で行うことにより、グループ各社が生成 AI を学んだことによる成果や生産性を可視化することで、グループ内でのノウハウが蓄積され、より高度な教育機会の付与や好調な事業や機能に最適ナリソースを配分し、グループ全社として生産性を上げ、結果として業績を向上させることにあるとのことです。

また、本件サービスの内容としては、セールス・マーケティング部門、企画・開発・管理部門、及び、人事労務・総務部門別に各職務分野に適したコンテンツが制作されており、本件サービスに係るこれらのカリキュラムを通じて、生成 AI 技術がどのようにして現代のビジネスにおける付加価値の創出を加速させるかを学ぶことができ、生成 AI を活用して、従来の仕事の効率性や生産性を飛躍的に向上させるだけでなく、クリエイティブな発想を引き出し、より高度な問題解決や戦略的意思決定を行う方法を探求し、生成 AI を駆使することにより現在の仕事がどのように効率化され、その付加価値をもたらす仕事に集中できるようできるかを短時間で学習することが可能となっているとのことです。

当社としては、前述した当社の経営理念等に基づく問題意識や本件サービスの目的に照らし、本件サービスによって社内に AI テクノロジーを導入・浸透させ、業務を自動化・効率化することを通じ、従業員を単純作業から開放することで創造力を発揮できる時間を増やすだけでなく、生成 AI を活用することで、より創造力を発揮しやすい就労環境を整えられると考えております。また、本件サービスの内容は、生成 AI を活用して業務効率化及び生産性向上等を実現し、ひいては当社の業績向上及び人的資本経営にも資するものであり、生成 AI の知識及びスキルの習得により、各従業員のスキルレベルが飛躍的に向上することが期待され、人材育成の観点からも導入が望ましいと判断いたしました。さらに、RBI が提供する本件サービスは、chocoZAP 事業等の RIZAP グループ独自のビジネスノウハウを加味し、本件サービスにおいて活用されることが予定されており、他社が提供している研修サービスと比較しても優位性があると判断したことから、最終的に RBI との間で本契約を締結することといたしました。

## (2) 本契約の内容

ア 相手方	RIZAP ビジネスイノベーション株式会社
イ 対象期間	2025年1月20日から2025年3月31日
ウ 受講予定人数	140名
エ 支払額	53,250,000円
オ 支払日	2025年3月31日

## 2. 支配株主等との取引に関する事項

本契約の締結は、当社の親会社である RIZAP グループの完全子会社である RBI との取引であることから、株式会社東京証券取引所有価証券上場規程第 441 条の 2 に定める「支配株主との重要な取引等」に該当します。

### (1) 支配株主との取引等を行う際における少数株主の保護の方策に関する指針との適合状況

当社は、2024 年 9 月 30 日に公表したコーポレート・ガバナンス報告書において、「支配株主との取引等を行う際における少数株主の保護の方策に関する指針」として、「当社は主要株主との間で取引が発生する場合には、一般の取引事例を勘案し、協議のうえ決定いたします。また、重要な契約の締結は、取締役会において審議を行い、少数株主の権利を不当に害することのないよう、少数株主保護に努めて

まいります。」と定めております。

今般の取引におきましても、公正性を担保するための措置及び利益相反を回避するための措置に加えて、取引の合理性（事業上の必要性）と取引条件及び取引条件の決定方針の妥当性については、2024年12月13日の書面決議までに、支配株主と利害関係のない取締役5名（代表取締役1名、社外取締役1名及び監査等委員である社外取締役3名）が十分な審議を行った結果、本契約に基づき本件サービスの提供を受ける合理的な必要性があり、対価額も妥当性が認められることを確認し、議決に加わることができる取締役5名（森正人氏、小野聡氏、濱田俊一氏、藤原泰輔氏及び生方紀雄氏）により決議を行いました。したがって、本契約の締結は、「支配株主との取引等を行う際における少数株主の保護の方策に関する指針」に適合するものであると判断しております。

## （2）公正性を担保するための措置及び利益相反を回避するための措置に関する事項

公正性を担保するための措置として、支配株主と利害関係を有さず、当社及びRIZAPグループからの独立性を有する者である、当社の独立役員である社外取締役1名（小野聡氏）並びに社外の弁護士（弁護士法人ガーディアン法律事務所 木谷倫之弁護士及び園田由佳弁護士）により構成される特別委員会（以下「特別委員会」といいます。）において本契約に関する審議・検討を行い、検討結果を取締役に答申しております。

当社には独立役員である社外取締役が3名いるところ、特別委員会においては、そのうち小野聡氏が委員となっております。その理由としては、少数株主にとって不利益なものでないかに関し取締役の善管注意義務違反への該当性の観点からも検討するため、法律実務の専門家を中心に検討するのが望ましいこと、また、他の独立委員である社外取締役2名も監査等委員として取締役会における審議に関わることから、特別委員会では小野聡氏を委員と致しました。また、特別委員会の構成員のうち、木谷倫之弁護士は社外取締役である小野聡氏より提案を受け、園田由佳弁護士は木谷倫之弁護士より提案を受けてそれぞれ選任されており、小野聡氏を含め、いずれも当社、当社の親会社であるRIZAPグループ及びRBIから独立性を有することを確認しております。

さらに、利益相反を回避するための措置として、当社の取締役である塩田徹氏は、RBIの代表取締役を兼務しており、本契約が利益相反取引に該当するため、特別な利害関係を有する取締役として、上記取締役会における審議及び議決には参加しておりません。

したがって、本契約に関しては、公正性を担保するための措置及び利益相反を回避するための措置がとられていると判断しております。

## （3）当該取引等が少数株主にとって不利益なものでないことに関する支配株主と利害関係のない者から入手した意見の概要

当社は、本契約の締結に関する取締役会の決議に際し、上記（2）のとおり特別委員会において本契約に関する審議・検討を行っており、以下のとおり、本契約を締結する決定が当社の少数株主にとって不利益なものではない旨の答申を2024年12月11日に得ております。

### ① 本契約を締結する必要性

本契約を締結する価格の適正性について、RBIから本件サービスの内容及び効果に関する詳細な説明を受けるとともに、RBIとの間で質疑応答を行っており、本契約を締結する必要性及び価格の適正性を検証する上で一定の合理的な情報を収集し、特別委員会における審議も含めて慎重に分析及び検討を行っていること。

本件サービスは、生成AIを即効性を持って日々の業務に活用することで従業員一人ひとりの生産性

を上げること、また、RBI が本件サービスを RIZAP グループのグループ全社にて横断的に行うことにより、グループ内でのノウハウが蓄積され、より高度な教育機会の付与や好調な事業や機能に最適ナリソースを配分し、グループ全社として生産性を上げ、結果として業績を向上させることを目的としており、また、本件サービスは、カリキュラムを通じて、生成 AI 技術がどのようにして現代のビジネスにおける付加価値の創出を加速させるかを学ぶことができ、生成 AI を活用して、従来の仕事の効率性や生産性を飛躍的に向上させるだけでなく、クリエイティブな発想を引き出し、より高度な問題解決や戦略的意思決定を行う方法を探求し、生成 AI を駆使することにより現在の仕事がどのように効率化され、その分付加価値をもたらす仕事に集中できるようできるかを短時間で学習することが可能な内容であるとのことであるところ、当社の経営理念の一つである「従業員一人ひとりが創造性を発揮し、独創的で遊び心のある商品・サービスを提供すること」及び人的資源の活用に関する問題意識に照らし、本件サービスによって社内に AI テクノロジーを導入・浸透させ、業務を自動化・効率化することを通じ、従業員を単純作業から開放することで創造力を発揮できる時間を増やすだけでなく、生成 AI を活用することで、より創造力を発揮しやすい就労環境を整えられることに加え、本件サービスの内容は、生成 AI を活用して業務効率化及び生産性向上等を実現し、ひいては当社の業績向上及び人的資本経営にも資するものであり、生成 AI の知識及びスキルの習得により、各従業員のスキルレベルが飛躍的に向上することが期待され、人材育成の観点からも導入が望ましいと判断しているとのことであるところ、当該判断が不合理なものとは認められないこと。

② 本契約を締結することの許容性(本件契約の価格の適正性)

本契約を締結する価格の適正性について、RBI から本件サービスの対価額に加え他社の提供する類似サービスの価格帯との比較結果に関する詳細な説明を受けるとともに、RBI との間で質疑応答を行っており、本契約を締結する必要性及び価格の適正性を検証する上で一定の合理的な情報を収集し、特別委員会における審議も含めて慎重に分析及び検討を行っていること。

本契約における本件サービスの単価に関し、本件サービスと同種の商品を展開している他社(RBI が本件サービスの提供に使用する教材及びコンテンツ等の基礎とする、コンサルタント業、人材育成事業等を営む A 社から購入する人材教育用の教材等を使用して A 社自身が展開する人材育成サービス(以下「A 社独自サービス」という。)を含む。)の価格帯を、従業員 1 人の 1 か月あたりの単価に置き直した価格帯と比較すると、本件サービスの単価(従業員 1 人・1 か月あたり)はこれより 1 万円~3 万円程度高いところ、RBI としては、RIZAP グループの複数の子会社に本件サービスを提供する中で、将来的にリスキングを目的とする従業員教育サービス事業を RBI 独自の事業として確立し、RIZAP グループのグループ企業以外の顧客向けにも展開することを想定しており、当該新事業立上げに当たり、まずは当該事業の中核である教材及び動画等のコンテンツの充実を図る必要があり、その作成に要する費用が初期段階特有のコストとして生じることから、初期段階においては本件サービスの対価を比較的高めの水準に設定せざるを得ない側面があること、また、RBI において一旦制作した教材等はその後顧客にも活用可能で、追加で生じるコストは限定的であり、RBI が本件サービスのノウハウの獲得等を通じて独自事業化を進める過程で顧客が増加するにつれ、コストに見合う価格を低く設定することが可能となることから、本件サービスに関する上記単価はあくまで初期段階限りの価格設定であり、その後はよりリーズナブルな金額に平準化されるところ、当社としては、本件サービスにより上記①の効果が得られた場合、本契約後も RBI との間で継続的に本件サービスの提供を受けることも視野に入れているとのことであり、今後当該取引が継続する中で、RBI による提供価格の平準化に伴うメリットも享受し得ることが見込まれること、さらには、A 社は、A 社独自サービスとは別の既存サービスを展開しており、当該サービスは厚生労働省による人材開発支援助成金のうち人材育成支援コースの適用対

象として認定されており、本件サービスと同規模である当該サービスの価格帯と比較すると、本件サービスの対価から上記の初期段階の増額分を控除した価格帯が人材育成サービス市場での通用性が存する上、人材開発支援助成金の適用対象と認定された実績からその適正性が公的機関においてオーソライズされていること、加えて、本件サービスにおいては、A社がA社独自サービスにおいて使用する教材及びコンテンツ等を土台に、RBIが、現在も成功裡に展開しているchocoZAP事業等のRIZAPグループ独自のビジネスノウハウを加味して使用することが予定されていることから、A社独自サービスに加えて、RIZAPグループ独自のノウハウに係る付加価値分が対価額に反映されることに経済合理性がある点において、本件サービスの単価(1人・1か月あたり)が他社の同種商品の価格帯より1万円～3万円程度高いことには一定の合理性が認められ、本契約における単価設定につき適正性が認められるとの当社取締役会の判断は当委員会としても理解し得るところであり、当該判断の推論の過程及び内容が明らかに不合理なものとは認められないこと。

本契約における本件サービスの総額に関しては、本件サービスの実施対象者の人数から導かれるところ、貴社は、本件サービスに係る研修の実施時間数は、従業員1人当たり10.5時間～16.5時間程度であり、実施期間が約3か月間にわたる時間的な負担を踏まえつつ、上記①の本件サービスの目的及び人材育成の必要性に照らして、費用対効果の高い部門ないし職務内容の従業員に絞って本件サービスの対象者を選定し、就業時間中に研修受講の時間を確保するのが困難な従業員は実施対象から除外した結果、当社及びその子会社の従業員合計357名(2024年6月末時点)のうち、実施対象者は上記140名に限定されたとのことであり、当社が行ったかかる実施対象者の選別方法は、本件サービスの目的及び必要性が妥当する範囲の従業員に限定する一方で、従事する職務の性質上、本件サービスに係る研修の受講が通常業務の支障となる従業員は対象に含めないこととするものであり、合理性が認められ、そうした対象者の選定過程を経て算出される本件サービスの対価額の総額である5325万円を適正とする当社取締役会の判断は、当該総額の算定の基礎となる単価に関する上記検討結果も併せ考慮すると当委員会としても理解し得るところであり、当該判断の推論の過程及び内容が明らかに不合理なものとは認められないこと。

### ③ 公正性を担保するための措置及び利益相反を回避するための措置

本契約締結に関して当社において協議をする際は、当社の取締役のうち、塩田徹氏はRBIの代表取締役及びRBIの100%親会社であるRIZAPグループの役員を兼務していることからオブザーバーとしての参加にとどめ、RIZAPグループからの派遣でない森正人氏及び小野聡氏、並びに監査等委員である取締役を務める濱田俊一氏、藤原泰輔氏及び生方紀雄氏が中心となり協議を行ったこと、当社取締役会はRIZAPグループから独立した当委員会から意見を聴取していること、上記のとおり塩田徹氏が本契約の相手方当事者であるRBIの代表取締役を兼務しているため、本契約は当社において塩田徹氏との関係で利益相反取引に該当することから、本契約に関する重要な事実としてRBIから本件サービスの教材及びコンテンツその他の本契約及び本件サービスに関する詳細な説明を受けたうえで、塩田徹氏を特別な利害関係を有する取締役として本契約の締結に係る取締役会の議決から排して決議を行っていることから、本契約の締結の決定に際し、公正性を担保するための措置及び利益相反を回避するための措置が図られていること。

## 3. 業績に与える影響

本件が当社の2025年6月期の通期業績に与える影響は軽微であります。

以 上