

2025年1月28日

各位

THE WHY HOW DO COMPANY 株式会社
代表取締役社長 岩尾 俊兵
(コード番号：3823 東証スタンダード)
問合せ先：取締役副社長 橋本 直樹
電話番号：(03)4405-5460

株式会社サンライズジャパンの株式取得（子会社化）及び特別利益の発生に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、株式会社サンライズジャパン（代表取締役 亀田信吾、東京都渋谷区南平台町12番11号、以下「サンライズ」という。）の株式を取得し、子会社化することを決議いたしましたので、下記の通り、お知らせいたします。

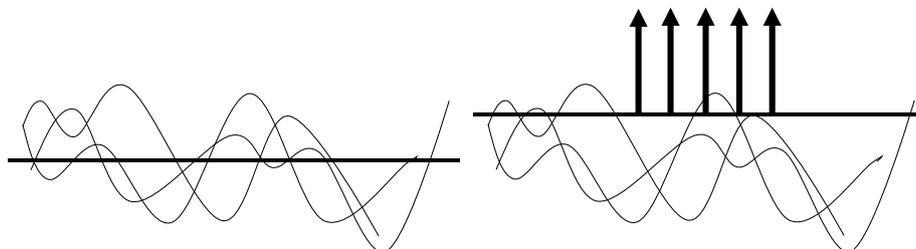
記

1. 株式取得の理由

当社は、「価値創造の力で、もう一度豊かになる」というスローガンの下、持続的・安定的な成長を目指して、M&A業界における総合不動産ディベロッパーのような存在＝企業再成（再生&再成長）プラットフォーム企業として長期保有型のM&Aを積極的におこなっております。そのような中で、国内最大級の日焼けサロン「SOLE」ブランドを展開するサンライズの株式の51%を取得することになりました。これによって、当社グループの売上高において約5億円、営業利益において約3千万円の増加が見込まれます。

M&A対象のバリューアップ手法として当社独自の経営理論である「滞留理論」を活用し、「過去に大成功をしたが失敗した企業（再成長ポテンシャルのある企業）」の再生をおこなってまいります。

滞留理論（お金の滞留） 活用例



- 企業が倒産するのは「ギリ貧」ではなく「大変動」が原因
- ランダム上下変動する波形を重ね合わせると直線→倒産確率低下
- ただし……低位安定にならないための工夫が必要
- そこで……高リスク業種×低リスクモデルor低リスク業種×高リスクモデルへとビジネスモデル革新

これまでの大多数の日本企業は高リスク市場に高リスクビジネスモデルを充て（例：飲食店経営をおこなう際に先に店舗に巨額投資をおこなう等）、低リスク市場に低リスクビジネスモデルを充て（例：大手の下請けを請負契約でおこなう等）資金大変動と資金滞留⇒倒産という道か、変動が少ないジリ貧の道かのどちらかを進んでおりました。

こうした問題を滞留理論で解決する例として典型的には以下のような施策が考えられます。飲食店等の、客足の変動が大きい高リスク市場分野においては、見込み生産ではなく受注生産的な低リスクビジネスモデルを充てます。反対に、公共事業受注や大手企業下請けなどの低リスク市場分野においては、ソリューション営業などの高リスクビジネスモデルを充て（例：大手の下請けを請負契約でおこなう等）資金大変動と資金滞留⇒倒産という道か、変動が少ないジリ貧の道かのどちらかを進んでおりました。

こうした企業変革の対象として、当社の取引先である株式会社エバーオンワード（以下、「エバーオンワード」）より、2024年11月に民事再生計画が認可決定された後、当社の企業再成プラットフォーム事業の対象としてタンニングビジネスを行うサンライズの一部譲渡についての提案があり、株式を取得することを検討してまいりました。サンライズは、国内最大級の日焼け業をSOLEブランドとして展開し、ピーク時は売上高が54億円に上りましたが、コロナ禍による急激な売上減少等のため経営が厳しくなり、エバーオンワードをスポンサーとして民事再生法の適用を申請しておりました。サンライズは2024年12月に再生計画認可決定が確定されております。

認可された再生計画では、多角化していたサンライズの事業経営をタンニングスタジオの運営及びFC展開並びにタンニングマシンの販売及びレンタルを行うタンニングビジネスと化粧品開発及び卸売・小売販売を行う化粧品事業に絞り、事業再生を図る計画としております。すなわち、日焼けサロン運営という「高リスク市場×高リスクビジネスモデル」を、トヨタ生産方式（在庫を削減し資金回転率を重視するオペレーションを実現する経営手法）と日本的品質管理（現場のオペレーターに品質改善の知識を共有して全員参加でオペレーション品質を高める経営手法）をもちいた日焼けマシンの高品質メンテナンス企業という「高リスク市場×低リスクビジネスモデル」へと転換してまいります。

具体的には、日焼けサロンを運営するのでは「なく」、全国の日焼けサロンにSOLEブランドを貸与して日焼けマシンのメンテナンスを一手に引き受ける業態に変更しました。この業態であれば、温泉施設やジム等に日焼けマシンを納入することも可能となります。また、日焼けマシンのメンテナンス作業はマニュアル化と数値化によって品質改善をおこなっております。

当社は、サンライズの財務状況を慎重に検討した結果、2023年10月期は営業損益が黒字に転換し、事業を整理し再生計画に則った再建過程で売上規模は一旦縮小するものの、今後も黒字を継続する経営改善が見込める状況になったと判断し、同社の51%を取得することといたしました。また、エバーオンワードはサンライズの再生計画にスポンサーの立場から関与しており、与信上の問題を解決するためサンライズの重要な仕入れ先になった経緯もあるため、引き続き同社の49%を保有することになりました。

なお、当社代表取締役の田邊勝己は特別利害関係人にあたるため、本件の取締役会審議及び決議には参加しておりません。

2. 異動する子会社（株式会社サンライズジャパン）の概要（2025年1月28日現在）

(1) 名称	株式会社サンライズジャパン	
(2) 本店所在地	東京都渋谷区南平台町12番11号	
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 亀田 信吾	
(4) 事業内容	日焼け器具の輸出入及び販売、日焼けサロン店舗の経営及び管理業務、化粧品等の開発及び販売・卸	
(5) 資本金の額	100,000円	
(6) 設立年月日	1992年12月16日	
(7) 発行済株式数	100株	
(8) 大株主及び持株比率	株式会社エバーオンワード（100%）	
(9) 上場会社と当該会社	資本関係	該当事項はありません。

との間の関係	人的関係	代表取締役の亀田信吾は当社価値創造本部担当部長です。	
	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	当社代表取締役会長の田邊勝己は、大株主であるエバーオンワードの100%株主です。	
(10) 過去3年間の財務状態及び経営成績(※)			
決算期(百万円)	2022年10月期	2023年10月期	2024年10月期
純資産	△1,011	△1,125	△2,666
総資産	1,875	1,734	614
売上高	1,201	981	706
営業利益	△48	65	45
経常利益	△50	12	32
当期純利益	△69	△113	△1,540

※ 2024年10月期の純資産が大規模な債務超過となっておりますが、民事再生計画の認可を受けた後の2024年12月末日時点の純資産は67百万円です。また、認可された再生計画では2025年10月期の売上高516百万円、営業利益57百万円の計画となっております。

3. 株式取得の相手先の概要

(1) 名称	株式会社エバーオンワード	
(2) 所在地	東京都渋谷区宇田川町13-8 ちとせ会館3階	
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 亀田 信吾	
(4) 事業内容	不動産のサブリース	
(5) 資本金	5百万円	
(6) 設立年月日	2015年3月12日	
(7) 上場会社と当該会社との間の関係	資本関係	当社代表取締役の田邊勝己はエバーオンワードの100%株主です。
	人的関係	代表取締役の亀田信吾は当社価値創造本部担当部長です。
	取引関係	当社子会社の株式会社渋谷肉横丁と商標権使用及び不動産の賃貸契約を締結しております。
	関連当事者への該当状況	該当事項はありません。

4. 取得株式数、取得価額及び取得前後の所有株式の状況

(1) 異動前の所有株式数	0株 (所有割合: 0.0%) (議決権所有割合: 0.0%)
(2) 取得株式数	51株 (所有割合: 51.0%) (議決権所有割合: 51.0%)
(3) 取得価格	取得価格につきましては、サンライズ社が再生計画に基づく弁済期間にあることも考慮し、相手先と協議したうえで

	決定したのですが、1株あたりの取得価格については、株式取得の相手先の取得価格と同一です。相手先の取得価格は、前述のとおりコロナ禍のために急激な売上減少等があり経営が厳しくなり、債務超過状態となったときに、民事再生のスポンサーとなって取得したものですので少額ですが、金額については、相手先の意向により開示を控えさせていただきます。
(4)異動後の所有株式数	51株 (所有割合：51.0%) (議決権所有割合：51.0%)

5. 日程

取締役会決議	2025年1月28日
契約締結日	2025年2月3日(予定)
株式譲渡実行日	2025年2月3日(予定)

6. 今後の見通し

債務整理後のサンライズの純資産が取得価額を上回ることから負ののれんが発生する見込みであり、当連結会計年度において、負ののれん発生益として33百万円を特別利益として計上する見込みです。

以上