



平成 26 年 7 月 28 日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 シ ー マ
代 表 者 名 代 表 取 締 役 会 長 白 石 幸 生
(J A S D A Q ・ コ ー ド 7 6 3 8)
問 合 せ 先 取 締 役 管 理 本 部 長 松 橋 英 一
電 話 0 3 - 3 5 6 7 - 8 0 9 8

当社子会社による株式取得（孫会社化）に関するお知らせ

当社子会社である株式会社ウェディングサポート（代表取締役：田巻雄太郎、本社：東京都中央区 以下「ウェディングサポート」）は、平成26年7月28日開催の取締役会において、株式会社ビューティーパートナーズ（以下「ビューティーパートナーズ」）が保有する株式会社ニューアート・ラ・パルレ（以下「ニューアート・ラ・パルレ」）の全株式を取得し、同社を子会社化（当社の孫会社化）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. 株式取得の理由

当社はブライダルジュエリーを仕入・販売する小売企業として日本全国で52箇所の店舗網を構築しており、ブライダルジュエリーの専門販売という確立したビジネスモデルで創業以来高い販売実績を実現してまいりました。ブライダルジュエリーは結婚という人生の大イベントでは欠かせない宝飾品であり、安定的な売上が見込める商材として、当社は創業初期からかかる販売ビジネスに注力し、先行者としての利益を享受いたしました。

近年、ファッションジュエリーを主業としていた事業会社や海外宝飾品ブランドが、ブライダルジュエリーの販売に着目し、ブライダルジュエリー専門店舗の新規開店や専門の売り場の設置、ブライダルの販売促進企画が増加しており、ブライダルジュエリー分野の営業を強化している企業が増加し、企業間競争が激しくなっていることが矢野経済研究所の宝飾・貴金属市場年鑑小売編でのレポートでも発表されております。また、厚生労働省の「人口動態統計月報年計の概況」で発表されているとおり、日本国内の婚姻件数は平成21年以降減少し続けており、ブライダルジュエリーのマーケット全体が縮小する傾向にあることから、業界の競争環境が一層激化しております。このような環境下において、今後当社の事業をより飛躍させるためには抜本的な改善策が必要であります。特にシェアの拡大に向け、当社グループが従来アプローチしていない顧客網を有するビジネスパートナーを模索してまいりました。現在、当社の子会社ウェディングサポートは結婚式場紹介ビジネスというサービス事業を展開しておりますが、今後サービス産業の中でも成長が見込まれる分野への進出を検討しており、その中でブライダル以外の顧客層を取り組むことのできる新分野への

アプローチを従来より検討しておりました。異業種分野の新規事業に進出する場合、当社独自に新規参入することも可能ですが、運営ノウハウや人材がない中で、一からの事業立ち上げには、多大なる時間と労力がかかることが予想され、事業立ち上げ後の利益回収についてもすぐには叶わないことも予想されます。そのため、すでに実績のある事業会社をM&Aによって取得することで事業展開を中心に考えておりました。

このような中、当社グループは、昨年後半以降より、店舗の設備の購入や仕入などの関係で取引のあったビューティーパートナーズとの交流が始まり、同社の実施している事業についての理解が深まる中でエステ事業に着目し、今後の新規事業を手がけるためのパートナーとしてビューティーパートナーズと交渉を進めて参りました。その結果、平成26年7月15日で同社が会社分割の方法により完全子会社として設立した、ニューアート・ラ・パルレの株式を、当社の連結子会社であるウェディングサポートを通じて取得し、今後当社グループは新たにエステ事業に進出することを決定いたしました。

ニューアート・ラ・パルレはビューティーパートナーズが営むエステ事業を承継する会社分割によって平成26年7月15日に設立された新設法人であります。ビューティーパートナーズは平成26年3月期においては債務超過となっておりますが、新設法人においては、新設分割時に債務を引き継がない形で承継し、ビューティーパートナーズが有する債務については、同社がすべての債務を清算することとしております。承継する資産については、主に店舗やスタッフなど営業を運営するための実業部分になります。なお、店舗については、承継契約時点で賃貸借契約が終了することが決定している数店舗は、承継資産より除外しておりますが、その中で、営業上有力な地域においては、同一地域内の、別の場所で営業を再開する予定です。

ビューティーパートナーズは、「ラ・パルレ」のブランドによりエステサロン26店舗を日本全国で展開する事業法人であり、平成26年3月期においては売上高2,576百万円、営業利益△146百万円、経常利益△248百万円、当期純利益△774百万円を計上しております。直前期においては利益面で赤字を計上しておりますが、その理由として、同社が昨年まで行っていたブライダルジュエリー事業の廃止に伴う、特別損失等によるものがあります。エステ事業においても、優良店舗について退店を余儀なくされる事態が発生し、営業が毀損されることもありました。加えて、現時点においては収支の取れている優良な店舗のみでの店舗展開がなされておりますが、昨期以前においては、採算性の悪い、収支の合わない店舗も存在しておりました。不採算店舗については、6店舗の閉店が昨期において実施され、すでに改善が図られております。また、集客面においても、数年にかけて実施してきたWEB広告投資の成果がようやく出てくるようになりました。改善の結果として、現時点においては、エステ事業単体での営業は順調に推移しており、店舗の移転、施術者の増員、広告戦略による集客の強化、経費削減施策の実施などを進めることにより、今期については黒字で終了できる見込みであり、次年度以降についても、さらなる投資を実施することができれば、出店が実現され、事業の拡大が図れる可能性が非常に高いものとなります。今後、当社の事業と融合することで、後述する事業拡大及び双方の企業のコスト削減が可能となり、当社グループの業績の改善が期待されます。

本件は、新しい顧客層へのアプローチによる当社事業の拡大を目的としております。当社およびウェディングサポートは主な顧客層として、ブライダル関連に関心の高い若年世代の女性をターゲットとしておりますが、エステ事業を展開するニューアート・ラ・パルレの顧客層とは近い関係にあり、当社グループの持つ商品サービスやノウハウを新しい顧客層（主としてブライダル関連以外の女性層）に向けて展開することが可能となり、高い相乗効果が見込まれるものと考えております。

当社グループとニューアート・ラ・パルレ社によるビジネス上の連携体制を構築することで、下記のような新たな事業展開が期待され、当社事業全体の業績の拡大を目指して参る所存です。

A. 当社グループが有するブライダルジュエリーの顧客層に対し、ニューアート・ラ・パルレ社が展開す

る「ラ・パルレ」のエステサービスを提供

当社が有するブライダルジュエリー製品は、結婚を契機としてニーズが生ずる商材でございます。一方、結婚式は人生の大イベントであり、自身を美しく魅せたいという願望から結婚の準備期間中にブライダルエステサービスを楽しむ方が多く、関心も非常に高いものがございます。顧客が、さまざまなエステサロンのうちどこを選択するかが集客のポイントとなり、多くのエステ会社はインターネットを始めとする広告媒体を中心とした集客に力を入れております。

同時に、広告以外の集客方法として、現状のエステ会社各社は様々なホテル、結婚式場やジュエリー会社を含む様々なブライダル関連企業とタイアップしてエステを希望する顧客の送客をブライダル関連企業に依頼しております。この集客方法も信頼感のあるウェディングプランナーや販売スタッフが直接、顧客にサービス説明をすることが出来るため、高い確率での送客が可能となる有効な方法です。しかしながら、エステ会社とブライダル関連企業の運営者は別個の企業であり、営業目的は異なることからブライダル関連企業の送客担当者が必ずしもエステの送客について意識が高いわけではありません。当社はニューアート・ラ・パルレ社と提携することで、かかるニーズを取り込み、当社グループ内でエステサービスを併せて提供することが実現された場合、同一グループ内での送客となります。したがって、商品説明や企画についての理解が高い販売員による、顧客への丁寧な説明と魅力的なサービスの説明が可能となりますので、効果的で精度の高い送客が実現され、エステ顧客の送客が増加しますので、当社グループの事業拡大につながります。

B. ニューアート・ラ・パルレ社が有する「ラ・パルレ」の顧客層に対し、当社グループのジュエリー商材を提供

「ラ・パルレ」の顧客層は主に20代から40代の女性を中心であり、その属性は、学生、OL、主婦と様々です。また、近年では、男性も美への意識を高めており、「ラ・パルレ」の顧客層のうち男性客が占める割合も徐々に増加する傾向にございます。現状、当社のジュエリー製品はブライダルを目的としたものが主力製品でございますが、今後はブライダルのみならず、高所得者層向けのハイジュエリー製品や若者向けのファッションジュエリー製品等、新たなジュエリー分野への展開を検討しております。ニューアート・ラ・パルレ社と連携したうえで、美への意識が高い「ラ・パルレ」の顧客に対して、当社が新たに展開するハイジュエリー製品やファッションジュエリー製品をご提案することは、新たな集客層へのアプローチとなり、従来の当社が集客していたブライダル関係の顧客層と異なった人達への効果的な展開を実施することが可能になると考えております。

また、学生等の若年層の顧客はブライダル予備軍とも考えられるため、ブライダルジュエリーの集客においても従来とは異なるチャネルからの集客が可能となります。顧客への紹介に際して、「ラ・パルレ」の店舗は全国に展開しており、現在の当社の店舗と重複するエリアでの紹介が可能のため、より効果的な集客効果が見込まれます。

一方、ニューアート・ラ・パルレ社と連携したビジネス体制に関しては、当社グループの集客の拡大、売上増加による事業規模拡大のみならず、コスト面の観点からも様々な相乗効果が期待されます。

A. 広告宣伝費について

ジュエリー事業及びエステ事業は共に「美」をテーマとしたサービスであり、顧客の多くは女性であることから、広告宣伝の媒体は基本的には同様の媒体を利用することになります。現状、結婚情報誌等の雑誌広告による勧誘、WEBサイトによる勧誘、提携先ホテルからの紹介等による集客モデルを主としておりますが、ニューアート・ラ・パルレ社につきましても同様の集客方法が中心となります。当社グループのジュエリー商品及びニューアート・ラ・パルレ社によるエステサービスについて、同一広告媒

体上でジュエリー商材とエステサービスにかかる広告を同時に掲載し、より効果的な認知向上を図るなど、両者を融合した広告展開を実施することで、より効果的な広告宣伝が期待されると同時に広告費用の低減化が見込まれます。

B. 人材の募集や有効活用について

当社およびニューアート・ラ・パルレ社のスタッフは20代から30代の女性が中心となります。

採用についても現在より幅広い求人募集といくつかの職種の同時募集により費用を低減化することが可能となり、効果的で効率的な募集を実現することが可能になります。

また、間接部門においては今まで別々に担当者をおいて実施していた同一業務のうち共有できるものは一緒にすることで、人員を有効に活用することが可能となります。

同時にグループ内で勤務する社員の相互交流を実施することが可能となり、様々な職種にチャレンジすることができ、勤務の幅を広げることが可能となります。

C. 施設の共有化について

本件実施後は、本社部門を同一の場所に統合することを計画しております。これにより今まで別個に購入していた備品やOA機器また、会議室等の施設についての共有化が図れ、経費の削減が実現されます。

当社には美しいものを提供していくことで社会に貢献するという企業目標があります。現在は、宝飾品という商品を通してお客様に喜んでいただくよう努力しておりますが、今後はエステという事業分野においても、お客様を美しくするサービスを提供することが実現できます。私たちは、これからも新しい商品やサービスを提供できるアクティブな企業グループを目指し、様々な顧客層に向けて新しい商品やサービスを次々に展開していくことで顧客の喜びを創造し、社会に貢献していきたいと考えております。

このたび、ニューアート・ラ・パルレを孫会社とすることで、同一企業グループにおける業績向上を実現し、さらなる企業成長を図る所存でございます。

2. 株式取得の方法

ウェディングサポートは、平成26年7月28日付でビューティーパートナーズより、同社が保有するニューアート・ラ・パルレ株式のすべてを取得する予定です。ウェディングサポートによるかかる取得資金については、ウェディングサポートへ当社の手元資金を貸し付ける方法により調達をする予定です。

3. 異動する孫会社（ニューアート・ラ・パルレ）の概要

(1)	名 称	株式会社ニューアート・ラ・パルレ		
(2)	所 在 地	東京都中央区銀座1丁目15番2号		
(3)	代表者の役職・氏名	代表取締役社長 前嶋 喜美代		
(4)	事 業 内 容	エステティックサロンの運営		
(5)	資 本 金	90,000,000円		
(6)	設 立 年 月 日	平成26年7月15日		
(7)	大株主及び持株比率	株式会社ビューティーパートナーズ (100%)		
(8)	上場会社と当該会社との間の関係	資 本 関 係	当社と当該会社との間には、記載すべき資本関係はありません。また、当社の関係者及び関係会社と当該会社の関係者及び関係会社の間には、特筆すべき資本関係はありません。	
		人 的 関 係	当社と当該会社との間には、記載すべき人的関係はありません。また、当社の関係者及び関係会社と当該会社の関係者及び関係会社の間には、特筆すべき人的関係はありません。	
		取 引 関 係	当社と当該会社との間には、記載すべき取引関係はありません。また、当社の関係者及び関係会社と当該会社の関係者及び関係会社の間には、特筆すべき取引関係はありません。	
	関 連 当 事 者 へ の 該 当 状 況	当該会社の議決権の100%を所有する株式会社ビューティーパートナーズの議決権を100%所有するのは一般財団法人 Karuizawa New Art Museum であり、同法人には当社の支配株主である白石幸生が前期において関連しておりましたので、前期の有価証券報告書において同法人を関連当事者として記載しております。		
(9)	当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態			
	決算期	平成24年3月期	平成25年3月期	平成26年3月期
	純 資 産	139百万円	37百万円	△738百万円
	総 資 産	2,270百万円	1,941百万円	1,579百万円
	1株当たり純資産	17,493円	4,639円	△92,268円
	売 上 高	1,561百万円	2,001百万円	2,576百万円
	営 業 利 益	△219百万円	△464百万円	△146百万円
	経 常 利 益	△218百万円	△486百万円	△260百万円
	当 期 純 利 益	△261百万円	△102百万円	△775百万円
	1株当たり当期純利益	△32,674円	△12,853円	△96,907円
	1株当たり配当金	0円	0円	0円

- 注1. 新設会社のため経営成績はまだ存在していませんので参考として株式会社ビューティーパートナーズ単体の数字を記載しております。なお、本金額については、監査法人の監査を受けておりません。
- 注2. 百万円未満は切捨て表記しております。
- 注3. 会社分割時点でのニューアート・ラ・パルレ社の純資産は1,177百万円、総資産は1,177百万円となります。
- 注4. 会社分割前のビューティーパートナーズ社の店舗数は26店、従業員数は252名、分割後のニューアート・ラ・パルレ社の店舗数は25店、従業員数は252名です。

※参考 ニューアート・ラ・パルレの中期事業計画（5年分）

金額単位：百万円	事業計画				
	第1期 平成27年 3月期	第2期 平成28年 3月期	第3期 平成29年 3月期	第4期 平成30年 3月期	第6期 平成31年 3月期
事業年度末					
月数	8（注1）	12	12	12	12
売上高	1,840	3,325	3,800	4,500	5,000
営業利益	100	265	328	510	600
経常利益	90	260	328	510	600
税引前当期純利益	90	260	328	510	600

- 注1. 第1期については、当社の孫会社となった以降、約8ヶ月間における数字となります。
- 注2. 本計画書については、当社がニューアート・ラ・パルレを孫会社化することによるシナジー効果を組み込んだ予測を勘案し、当社が作成したものです。
- 注3. 第2期以降の計画については、さらなる投資を実施することにより、今後の出店が実現されることを前提とした計画数字となります。
- 注4. 記載の事業計画については、現時点で策定した計画であり、今後のさまざまな状況の変化によって変更となる可能性があります。

4. 株式取得の相手先の概要

(1)	名 称	株式会社ビューティーパートナーズ
(2)	所 在 地	東京都文京区湯島3丁目14番9号 湯島ビルディング4F
(3)	代表者の役職・氏名	代表取締役社長 山下 昌範
(4)	事 業 内 容	エステティックサロンの運営
(5)	資 本 金	80,000,000円
(6)	設 立 年 月 日	平成22年9月15日
(7)	純 資 産	△738,147,517円 (注)平成26年3月31日現在
(8)	総 資 産	1,579,751,333円 (注)平成26年3月31日現在
(9)	大株主及び持株比率	一般財団法人 Karuizawa New Art Museum (100%)
(10)	上 場 会 社 と 当 該 会 社 の 関 係	<p>資 本 関 係</p> <p>当社と当該会社との間には、記載すべき資本関係はありません。また、当社の関係者及び関係会社と当該会社の関係者及び関係会社の間には、特筆すべき資本関係はありません。</p> <p>人 的 関 係</p> <p>当該会社の代表取締役社長の山下昌範氏は平成22年6月25日から平成23年6月29日まで当社の社外取締役を務めておりましたが、現在は、当社と当該会社との人的関係はありません。また、当社の関係者及び関係会社と当該会社の関係者及び関係会社の間での人的関係については、当該会社の議決権の100%を所有する Karuizawa New Art Museum の評議員のうち3名が該当します。その内訳は、当社の支配株主である白石幸栄氏および白石幸生の近親者2名です。</p> <p>取 引 関 係</p> <p>平成26年3月期において当社と当該会社の間には店舗設備の購入および商品の仕入取引がありましたが、本取引は終了しており、現在は記載すべき取引関係はありません。また、当社の関係者及び関係会社と当該会社の関係者及び関係会社の間には、特筆すべき取引関係はありません。</p> <p>関 連 当 事 者 へ の 該 当 状 況</p> <p>当該会社の議決権の100%を所有する、一般財団法人 Karuizawa New Art Museum は当社の支配株主かつ代表取締役の白石幸生が議決権の過半数を所有する会社が設立資金300万円（基本財産の100%）を拠出した法人です。また、同法人には当社より資金の貸付があり、当社は同法人所有の美術品を貸付金の担保として受け入れております。なお、現時点において、当社代表取締役白石幸生は同法人の役職等には就任していませんが、前期において関連があり、前期の有価証券報告書においては同法人を関連当事者として記載しております。</p>

5. 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	一株 (議決権の数：一個) (議決権所有割合：一%)
(2) 取得株式数	9,000株 (議決権の数：9,000個)
(3) 取得価額	株式会社ニューアート・ラ・パルレの普通株式 1,332百万円 合計(概算額) 1,332百万円
(4) 異動後の所有株式数	9,000株 (議決権の数：9,000個) (議決権所有割合：100%)
(5) 取得価額の算定根拠	当社、ウェディングサポートおよびビューティーパートナーズと利害関係を有しない独立の第三者算定機関による株式価値算定結果をもとに、株式取得の相手先と協議のうえ決定しております。

注. 取得価額の決定について

取得価額については独立の第三者算定機関である株式会社ブルータス・コンサルティング(東京都千代田区 代表取締役社長 野口 真人)に株式価値算定を依頼し、その結果を勘案して、決定しております。

株式評価としてDCF法および類似会社比較法を採用しております。

(1) DCF法

将来のフリー・キャッシュフローの期待値を一定の資本コストで現在価値へ割り引くことにより事業価値または株式価値を算定する手法で、将来の収益力に基づき企業価値を算定する最も理論的な手法と考えられており、インカムアプローチの中で最も広く利用されている評価手法です。事業計画のうち比較的精度が高いと見られる、当期着地見込みである、平成27年3月期の予測値に依拠して算定しており、以降も同じ利益水準が維持されるものとして算定しております。平成26年3月期までの利益が赤字で終了しているにもかかわらず、平成27年3月期において、前期と比較して大幅な増益を見込んでいるのは、前期までで不採算店舗の整理が終了したこと、特に平成25年に開始して平成26年に終了したブライダルジュエリー事業の全ての清算が終わったこと、エステ店舗においても移転、閉店などがある程度落ち着き、営業に専念できる体制が整ったことがあります。また、営業面においては、広告の改善により集客が増加しており、多くの来客が見込まれることが主な要因としてあげられます。

平成27年3月期 売上高 1,840百万円 営業利益 100百万円

上記の数字は8か月分の数字のため、12ヶ月に換算して算出しております。

評価価額 最小値 997百万円 最大値 1,425百万円

(2) 類似会社比較法

事業内容や規模等が類似する上場会社の市場評価に基づく倍率を利用して企業価値を間接的に算定する手法で複数の類似会社の市場価値を通じて、評価対象の事業に対する市場の評価を反映させるという点で評価結果の客観性、妥当性を担保するのに有効な評価方法の一つです。

評価価額 最小値 962百万円 最大値 1,458百万円

以上の結果を踏まえ2種類の評価方法における最小値および最大値の幅の中で株式会社ビューティーパートナーズと交渉し、取得価額を決定いたしました。

6. 日 程

(1) 取締役会決議日	平成26年7月28日
(2) 株式譲渡契約締結日	平成26年7月28日
(3) 株式譲渡実行日	平成26年7月28日(予定)

7. 今後の見通し

本件実施により、株式会社ニューアート・ラ・パルレは平成26年7月28日より当社の孫会社となる予定で、当社の平成27年3月期の連結業績においては、同社の平成26年7月28日から平成27年3月31日までの業績が反映されることとなりますが、当社グループ連結業績に与える影響および業績見通しにつきましては、現在精査中であり、業績予想の変更が必要な場合は、速やかにお知らせします。

(参考) 当期連結業績予想(平成26年5月15日公表分)及び前期連結実績 (百万円)

	連結売上高	連結営業利益	連結経常利益	連結当期純利益
当期連結業績予想 (平成27年3月期)	6,896	171	157	123
前期連結実績 (平成26年3月期)	7,692	△679	△706	△1,210

注. 百万円未満は切捨て表記しております。

8. 支配株主との取引等に関する事項

(1) 支配株主との取引等の該当性及び少数株主の保護の方策に関する指針への適合状況

本取引は、株式取得の相手先となるビューティーパートナーズの議決権を100%所有する一般財団法人 Karuizawa New Art Museumの設立者が当社支配株主の白石幸生が議決権の100%を保有する株式会社ホワイトストーンであるため、支配株主との取引等に該当します。当社が、平成26年6月30日に開示したコーポレート・ガバナンス報告書で示している「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」に関する本取引における適合状況は、以下のとおりです。

「当社が支配株主との取引等を行う際は、一般の取引と同様に、適正な条件で行うことを基本方針としています。従いまして、当社は、取引条件等の内容について妥当性を十分に審議するため、取締役会において市場動向などを総合的に勘案して合理的に決定するようにし、少数株主に不利益を与えないように適切に対応しています。」と定めており、本取引は、以下のとおりこの指針に適合しております。

本取引額の算定は、公正性・妥当性を担保し、利益相反を回避するため、下記8.(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」に記載のとおり、独立の第三者算定機関である株式会社プルータス・コンサルティング(東京都千代田区 代表取締役社長 野口 真人)に株式価値算定を依頼し、他の同種の取引の場合と同様に、これを勘案し取引価額を決定しております。

また、本取引に関しては、株式会社ウェディングサポートの定款第14条により同社の株主総会での決議事項とされており、ウェディングサポートの株主である当社は、当社の意思決定機関である取締役会の経営判断の下、独自に意思決定を行いました。当該取締役会には、独立した立場にある独立役員の社外監査役1名が出席しており、本取引の意思決定が適正に行われていることを確認しております。利益相反を回避するため、当社の取締役会における本取引に係る審議及び決議には、当社の取締役のうち、支配株主である白石幸生氏およびその近親者である白石勝代氏は参加しておりません。

さらに、当社は、下記 8.(3)「当該取引等が少数株主にとって不利益なものではないことに関する、

支配株主と利害関係のない者から入手した意見の概要」に記載のとおり、当社および株式会社ビューティーパートナーズと利害関係を有しない須藤・高井法律事務所（東京都千代田区 パートナー 高井章光）から、平成26年7月24日付で、本取引の目的、本取引に至る当社の意思決定手続及び本取引の対価を含む本取引の条件に照らし、本取引を行うことは当社の少数株主にとって不利益なものであるとは認められないと考える旨の意見書を入手しております。

(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

当社は、本取引に際して対価の公正性を担保するため、独立の第三者算定機関である株式会社ブルータス・コンサルティングに株式価値算定を依頼しました。

当社の取締役のうち、支配株主である白石幸生氏およびその近親者である白石勝代氏は本取引に係る審議及び決議には参加しておりません。

(3) 当該取引等が少数株主にとって不利益なものではないことに関する、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、当社が本取引を行うことについての決定が、当社の少数株主にとって不利益なものではないことに関する意見として、当社および株式会社ビューティーパートナーズと利害関係を有しない須藤・高井法律事務所から、平成26年7月24日付で、本取引の目的、本取引に至る当社の意思決定手続及び本取引の対価を含む本取引の条件に照らし、本取引を行うことは当社の少数株主にとって不利益なものであるとは認められないと考える旨の意見書を入手しており、かかる概要については下記の通りです。

株式会社ビューティーパートナーズの親会社である一般財団法人Karuzawa New Art Museumは形式的にもまた実質的にも上場会社の支配株主その他施行規則に定めるものに該当しないと考えられること（注1）、また、本件株式取得に係る取締役会において支配株主とその近親者は審議および決議に参加せず、適切な資料の開示を受けた社外役員関与の下、適切に行われたと考えられることから、少数株主に不利益とならないよう適正な手続きが担保されていると考えられる。

また、株式取得の目的、孫会社化によるシナジー、孫会社後の事業計画及び株価算定は一定の合理性があるものと考えられる。まず、株式取得の目的については株式会社シーマが売上の拡大を図るためのものであり、この目的は合理的であると考えられ、また、シナジーについては事業の拡大及び経費の削減ということについても一定の合理性はあるものと考えられる。次に、事業計画については、平成27年3月まで顧客の飽和状態（需要過多状態）が継続することを前提とすれば、少なくとも平成27年3月期における売上高、原価、販管費等の算定根拠に特に不合理な点は見当たらないことから、計画の実現可能性は高いものであると考えられる。それ以降の事業計画については十分な資金調達がなされるという前提においては合理性を認めることができる。そして、本株式の売買価格については、前提条件としてより確実な計画である平成27年3月期までの事業計画に依拠し、合理性が認められるブルータス・コンサルティングによる株価算定の範囲に含まれるものである。そこで、本株式取得にかかる意思決定内容については、合理的なものということができ、少数株主に不利益なものではないと言えることができる。

なお、本件株式取得にかかる売買代金の一部はKaruzawa New Art Museumの上場会社に対する借入債務の返済に充てられるが、本件株式取得の効果に影響が生じることはなく、上場会社が株式売買代金13億32百万円に相当する価値を有する、株式会社ニューアート・ラ・パルレを孫会社化することには変わりはない。

また、上場会社にとっては、貸付金の返済がなされることになり、上場会社に不利益が生ずるものではない。したがって、少数株主に不利益が生ずるものではない。

「以上より、上場会社における本件株式取得にかかる意思決定については、適正な手続きが確保されていること、また、その内容においても合理的なもので上場会社に利益をもたらすものと考えられることか

ら、本件株式取得は少数株主に不利益なものではないと考えられ」るとの結論に至った。

注1. 意見書では該当しないと記載されておりますが、当社の判断として支配株主がKaruizawa New Art Museumの創立者ということで、実質的な関与の可能性について否定できないものがあり、関連当事者に該当状況の欄にその内容を記載しております。

以上