

株 主 各 位

埼玉県上尾市愛宕三丁目1番40号

株式会社スーパーバリュー

代表取締役 岸 本 圭 司
執行役員社長

臨時株主総会招集ご通知

拝啓 平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。

さて、当社臨時株主総会を下記のとおり開催いたしますので、ご通知申し上げます。

なお、当日のご出席に代えて、書面により議決権を行使することができますので、お手数ながら後記の株主総会参考書類をご検討くださいます。同封の議決権行使書用紙に議案に対する賛否をご表示いただき、2022年8月22日（月曜日）午後6時までには到着するようご返送くださいますようお願い申し上げます。

敬 具

記

1. 日 時 2022年8月23日（火曜日）午前10時 受付開始 午前9時30分
2. 場 所 埼玉県上尾市愛宕三丁目1番40号 バリュープラザ上尾愛宕店2階
スーパーバリュー本社会議室
(今年5月の定時株主総会と会場が異なっておりますので、末尾の株主総会会場ご案内図をご参照ください。)
3. 会議の目的事項
決 議 事 項
第1号議案 取締役1名選任の件
第2号議案 第三者割当による新株式発行の件

以 上

- ~~~~~
- ◎本株主総会にご出席の際は、お手数ながら、同封の議決権行使書用紙を会場受付にご提出くださいますようお願い申し上げます。
 - ◎株主総会参考書類の内容について、株主総会の前日までに修正すべき事情が生じた場合には、書面による郵送または当社ホームページ (<https://www.supervalue.jp/ir>) に掲載することにより、お知らせいたします。
 - ◎本株主総会の決議ご通知につきましては、当社ホームページ (<https://www.supervalue.jp/ir>) に掲載いたします。各株主様あてにご送付はいたしませんので、ご了承お願いいたします。

〔新型コロナウイルス感染症の対策に関するお知らせ〕

- ◎新型コロナウイルス感染症が再び流行しておりますが、株主総会にご出席される株主様におかれましては、株主総会開催日時点の流行状況やご自身の体調をご確認のうえ、マスク着用などの感染予防策にご配慮いただきご来場くださいますようお願い申し上げます。
- ◎株主様同士のお席の間隔を広く取るため、十分な席数が確保できない可能性があります。
- ◎満席の際はご入場いただけない場合がございますので、あらかじめご了承ください。
- ◎運営スタッフは、マスクを着用してご対応させていただきます。また本株主総会におきましても、お土産の配布はございませんので、あらかじめご了承ください。

株主総会参考書類

第1号議案 取締役1名選任の件

取締役1名の選任をお願いするものであります。

取締役候補者は次のとおりです。

氏名 (生年月日)	略歴、地位、担当及び重要な兼職の状況		候補者の有する 当社の株式数
※ うちだ たか ゆき 内田 貴之 (1956年11月1日生)	1979年4月 1991年10月 1996年7月 2000年1月 2002年10月 2008年1月 2013年4月 2017年6月	日産自動車(株)入社 英国日産製造会社出向同社シニアアドバイザー 日産自動車(株)生産技術本部新車担当主担 ビステオンジャパン(株)入社 プログラムマネージャー (株)ヤオコー入社 業務改革室部長 日本マクドナルド(株)入社 サプライチェーンロジスティック部長 (株)三越伊勢丹フードサービス代表取締役社長就任 (株)ロピア・ホールディングス取締役管理本部長就任 (現任)	一株
取締役候補者とした理由 同氏は、自動車業から小売業まで幅広い経験があり、主に経営効率の改善について取り組んでまいりました。特に食品スーパーでの経験が豊富であり、当社の経営事項の決定及び業務執行の監督等に十分な役割を果たしていただけたと考えており、当社の経営に対し適切な監督、有益な助言をいただけるものと判断し、取締役候補者としております。			

(注) 1. ※は新任の取締役候補者であります。

2. 候補者と当社との間には、いずれも特別の利害関係はありません。

3. 当社は、当社及び子会社の取締役及び監査役等を被保険者として、会社法第430条の3第1項に規定する役員等賠償責任保険契約を保険会社との間で締結しております。保険料は当社が全額負担しており、被保険者がその地位に基づいて行った不当な行為に起因した、被保険者に対する争訟費用等の損害を補填することとされています。但し、法律違反の行為であることを認識して行った行為に起因して生じた損害は補填されないなど、一定の免責事由があります。本議案が原案どおり承認可決された場合は、候補者は当該保険契約の被保険者となります。

第2号議案 第三者割当による新株式発行の件

本議案は、会社法199条の規定に基づき、下記「2. 提案の目的及び理由」に記載の理由により、株式会社ロピア・ホールディングス（以下「本割当予定先」といいます。）に対して、下記「1. 募集事項の内容」に記載の要領にて、第三者割当の方法により募集株式を発行すること（以下「本第三者割当増資」といいます。）につき、ご承認をお願いするものであります。

1. 募集事項の内容

(1) 募集株式の種類及び数	普通株式2,414,700株
(2) 募集株式の払込金額	1株につき952円
(3) 調達資金の額	2,298,794,400円
(4) 増加する資本金及び資本準備金の額	増加する資本金 1,149,397,200円 増加する資本準備金 1,149,397,200円
(5) 払込期日	2022年8月31日
(6) 割当方法	総数引受契約を締結し、第三者割当の方法により、そのすべてを本割当予定先に割り当てます

2. 提案の目的及び理由

(1). 提案に至る経緯及び目的

当社は、1996年3月にホームセンター事業の運営を目的として、埼玉県大宮市（現埼玉県さいたま市見沼区）に株式会社大川（現株式会社大川ホールディングス）（以下「大川」といいます。）の全額出資により株式会社大川ホームセンター（当社旧商号）として設立されました。そして、同年7月に「大川ホームセンター草加店」、8月には「大川ホームセンター越谷店」の営業をスタートさせ、その2年後である1998年3月に、越谷店において「食品館」を新設し、食品スーパーマーケット（SM）事業への進出を果たしました。

当社は、設立当初はホームセンター事業を主力として、「食品売場」を補完的に設置する形をとっておりましたが、2002年7月に東京都練馬区に「大川ホームセンター練馬大泉店」を新規出店させて以降は、ホームセンター（HC）事業・食品スーパーマーケット（SM）事業とともに提供できる商品・サービスの拡充とノウハウを積み重ね、幅広い客層を広域から取り込み、ワンストップショッピングが可能な利便性を高めることができるSM・HC複合型の業態（SM・HC複合店）を築きあげてまいりました。

この間、2001年6月に大川による当社株式の売却により、当社は同社の子会社から関連会社に移行しました。2005年には、「お客様第一主義」のもとお客様に対する価値の提供を重視する経営姿勢を前面に打ち出すべく、現社名「株式会社スーパーバリュー」に変更し、店舗名も現在の「SuperValue」（スーパーバリュー）に統一いたしました。

そして2008年2月に東京証券取引所JASDAQ市場（現東京証券取引所スタンダード市場）

への株式上場を果たして以降は、食品スーパー単独の店舗を中心に店舗の拡大に注力し、2008年2月の上場時の店舗数は8店舗でしたが、上場以降は18店舗を出店させ、着実に成長を続けてまいりました。設立以降の閉鎖店舗は、2019年1月の「SuperValue東所沢店」と2020年8月の「SuperValue大宮天沼店」の2店舗で、どちらも賃貸借契約満了に伴う閉店です。そして、現在、当社は、埼玉県19店舗、東京都12店舗、千葉県3店舗の計34店舗を運営しております。そのうちSM事業単独店は24店舗、SM・HC複合店は10店舗となります。

当社の2022年2月期（第26期）事業年度の経営成績は、前事業年度に閉店した大宮天沼店の減少及び以下に記載する業績不振により、売上高は720億84百万円（前年同期比9.6%減）、営業損失は8億3百万円（前年同期は営業利益13億6百万円）、経常損失は7億5百万円（前年同期は経常利益13億75百万円）となりました。

なお、杉並高井戸店の土地売却に係る固定資産売却益14億64百万円を特別利益に計上し、「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき、店舗に係る減損損失11億87百万円を特別損失に計上し、また「繰延税金資産の回収可能性に関する適用指針」に基づき、繰延税金資産の取り崩しによる法人税等調整額3億31百万円を計上したことにより、2022年2月期の当期純損失は8億29百万円（前年同期は当期純利益6億25百万円）となっております。当社の2022年2月期の業績不振の理由は、生鮮・グロサリーのSM販売商品は、生鮮では鮮度・品質にこだわりつつ安さを前面に押し出す価格で販売、グロサリーは安さにこだわった価格設定で販売を推進いたしました。新型コロナウイルス感染症や緊急事態宣言等への一種の「慣れ」による巣ごもり消費の減少、販売価格のコントロール不足（メリハリのある価格設定がおろそかになり、過度な割引による粗利率の減少）、競合他社との価格競争やポイント付与競争、キャッシュ・レス決済の対応不足、特に2022年1月より会員特典の現金ポイントカードのポイント付与から、即日値引き（現金支払いは買上げ金額の4%、キャッシュカード決済は3%の値引き）に変更したことに伴う一時的なポイント利用の急増による値引きが発生したこともあり、2022年2月期売上高は581億84百万円、前年同期比90.8%（58億70百万円減）と大きく減少いたしました。ホームセンター事業におけるHC販売商品は、在庫管理の適正化、過剰な値引販売の削減、お値打ち価格での販売を促進してまいりましたが、SM販売商品同様、前年の緊急事態宣言に見られた消費・需要の減少、消費者の節約志向等により、2022年2月期売上高は138億99百万円、前年同期比88.7%（17億65百万円減）と減少いたしました。当社は、2021年2月期においては、新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う巣ごもり需要の追い風により売上を大きく伸ばし、経常利益13億75百万円・当期純利益6億25百万円と黒字を確保いたしました。

他方で、そのもとになる財務基盤は決して強固なものではなく、2019年2月期及び2020年2月期において営業損失を2期連続して計上したこともあり、取引先金融機関から2020年4月より借入金返済猶予をいただいております。取引先金融機関10行、借入残高は短期借入金28億50百万円、長期借入金は75億97百万円の総額104億47百万円、利率は約

0.619%（2020年2月28日現在の加重平均）となっており、また取引先金融機関に借入金の返済猶予をいただいている中で、多額な設備投資が掛かる新規出店の融資を受けることは難しいため、2019年9月にオープンした「SuperValue松戸五香店」を最後に、当社は新規出店を見合わせておりました。2019年2月期に赤字に転落して以降現在に至るまで、当社は、組織の改編・従業員の意識改革を通して、徹底した経費の削減に取り組んでまいりました。特に人件費では、部門の縦割りを廃止し、他部門への応援体制（SM・HCを問わず）の確立により新たな人員採用の抑制をはかり、効率化に努めてまいりました。一方将来の幹部候補生である新卒の採用は削減せず、積極的に採用してまいりました。また、キャッシュ・フロー経営を重視し、過度な仕入れの抑制、後方在庫の削減、季節品の見込み発注の禁止、定番の定数見直し等を実施し、仕入れと売上のバランスを図りながら商品回転率の向上に努めてまいりました。その結果、2022年2月期の実績において、販売費及び一般管理費は、163億9百万円（対前年比93.8% マイナス10億78百万円）であり、2022年2月期商品仕入高実績は、564億50百万円（対前年比91.9% マイナス49億47百万円）に削減することに成功しました。しかしながら、SMを中心とする競合店との価格競争の激化、競合店の当社店舗近隣への出店、また当社設立当初から売上の要であった「SM・HC複合店」近郊へのホームセンターを含む大型商業施設の出店により、売上が大きく減少し、経費削減・仕入削減では賄えない経営状態となりました。更に経費削減を重視したため、店舗のリニューアルや新たな設備投資（セルフレジ・キャッシュレス等の非接触型システム等）が遅れ、特に古い店舗では、顧客離れを起こす要因ともなりました。

このような事業環境・経営状況の中、当社としては、以前より中長期的な観点から、各金融機関からの支援及び提案を受けながら、業務提携・資本提携を含む様々な選択肢を模索してまいりました。

しかしながら、当社は2022年2月期は営業赤字であり、2023年2月期も同様の厳しい事業環境・経営環境が予想されるなど、当社の財務状況が悪化していく中では、金融機関から支払期日のリスケジュール等の更なる金融支援を受けることは非常に難しい状況にあり、そこで、大規模な資本注入を受け、有利子負債を圧縮し、さらに、本割当予定先の子会社となり、財務基盤をより強固なものとすることで、金融機関からの金融支援を受けられる体制とし、当社の安定的な事業継続・中長期的な視野に立った成長の実現可能性を維持するために足元の資金繰りやキャッシュ・フローの悪化等を抜本的に解決する必要性が生じました。

(2). 提案の理由

本割当予定先は食品スーパーマーケットの運営等を営む事業会社であり、グループ全体での売上高は2,469億円（2022年2月期）となっております。本割当予定先の子会社である株式会社ロピア（以下「ロピア」といいます。）は、本割当予定先のSM事業の店舗の管理・運営会社であり、2022年2月期の売上は2,469億円、神奈川県を基盤として、神奈川県28店舗、

東京都9店舗、埼玉県7店舗、千葉県11店舗、他10店舗で合計65店舗（2022年2月時点）のスーパーマーケット事業を運営しております。

現在は関西エリアにも出店を拡大しており、生鮮食品、特に精肉では買い付けから加工、製品、配送までを自前で行い、コストの削減を図ることで安い価格で提供し、プロセスセンターから店舗までの温度管理の徹底による鮮度管理により売上を伸ばしています。また生鮮食品に主力を置く経営戦略は、当社も長年取り組んできた戦略であり、経営理念・経営方針について、当社と共通にする部分が多くあり、当社と本割当予定先との資本業務提携（以下「本資本業務提携」といいます。）には、経営戦略上のシナジー効果が高いと考えております。

そして、当社と本割当予定先は、2022年2月10日に本割当予定先が当社の主要株主になって以降、両社の提携の可能性に向けて複数回の協議・面談を実施し、当該提携のもたらすシナジーについて検討・検証してまいりました。その結果、当社としては以下に掲げるシナジーが具体的に見込めると判断しております。

a 出店エリアの補完・物流センターの共同利用

当社と本割当予定先の子会社であるロピアの出店エリアについては、競合する地域がいくつかあるものの、その数は少なく、当社は神奈川県には店舗が無い上、主力の埼玉県（19店舗）・東京都（12店舗）と当社が店舗数では上回っており、当社とロピアの出店エリアの違いを生かした店舗のエリア補完が可能となると考えております。

またロピアは、物流センター及びプロセスセンターを埼玉県・神奈川県に設けており、物流センターの効率的な共同利用も可能となり、相互利用によるコストダウンが大幅に見込まれます。

b 当社のホームセンター（HC部門）とロピアの事業補完

2021年2月期の比較では、当社のSM事業の部門売上は640億、ロピアのSM事業の部門売上は2,075億と3倍強の売上格差がありますが、逆に当社のHC事業の部門売上は156億、ロピアのHC事業関連と思われる売上高はほぼゼロに近い水準となっております。

したがって、当社としては、当社の設立当初からの要である「SM・HC複合店」のHC部門によるロピアの運営店舗への商品供給が可能となり、HC部門における売上拡大が期待できると考えております。

c 取扱商品の補完・拡充

ロピアの生鮮プロセスセンターからは、精肉・鮮魚・加工肉・惣菜等をロピアの店舗と同じ条件で当社全店に供給することが可能となり、ロピアの草加プロセスセンターからは、精肉・鮮魚のアウトパック商品等を当社全店に供給することが可能となり、またロピアの湘南プロセスセンターからは、ハム・ソーセイジ製パン・肉惣菜等を当社全店に供給することが可能となります。更に本割当予定先のグループ会社より、当社では取扱いのない直輸入品や

利幅の高いプライベートブランド商品を当社の全店に供給することが可能となり、商品ラインナップと利益率の向上が可能となると考えております。

一方で、当社からはロピア全店に、当社のプライベートブランド商品を提供することが可能となり、相互にシナジー効果を発揮することが見込まれます。

d 商品の品質安定化と生産性の向上

当社における売上の要である精肉・鮮魚について、ロピアからアウトパック商品が導入されることにより、品質の安定化と店舗作業の効率化を図り、1人当たりの生産性が改善されます。また、ロピアのプロセスセンターにて、精肉・鮮魚商品がスライス・加工・パック詰めまで自動処理されることにより、生産量が飛躍的に伸び、店舗への配送量が増え、従来店舗で加工していた製品をアウトパックに切り替えることで、製品が一元化され、品質の店舗間格差がなくなるという効果もあります。更に両社の積極的な人材交流を進めることにより、販売力が強化されると共に人材の相互補完による効率化が図れることも期待されます。

e 既存店改装によるモデル店の構築

シナジー効果を発揮することを目的とした新しい店舗フォーマットを、当社とロピアの共同にて開発いたします。具体的には、当社の大型店舗1～2店舗を、モデル店舗として改装することにより、当社の売上高及び収益の改善を目指して参ります。また、今後モデル店舗で得られる売上高及び収益の改善、並びに店舗オペレーションの改善の効果やノウハウにつきましては、当社の既存店舗に対しても、拡大・導入することにより、当社の更なる売上・収益の改善を図って参ります。

また、上記提携の検討と並行して、当社と本割当予定先は、2022年5月23日の面談において、当社が本割当予定先に対し、2022年2月期の営業損失が8億3百万円となり、業績が悪化したことにより必要手元資金の不足が懸念されており、当社の月末手元資金は翌月月初に支払う経費及び支払い手形決済があることから、月末最低預金残高を2億80百万円程度と考えているところ、当月の売上推移によっては厳しい状態であるといった当社の資金繰り及び財務状況を説明し、資金的協力を求めたところ、当社の金融機関からの借入金の返済資金に充てる目的で、当社が総額金7億円の私募債（「株式会社スーパーバリュー第1回社債（分割制限付少数人私募）」）を発行し、本割当予定先がこれを引き受けることとなり、2022年5月30日に株式会社スーパーバリュー第1回社債（分割制限付少数人私募）総額引受契約証書を締結し、同年5月31日に7億円の私募債が発行されました。

上記した本資本業務提携によるシナジー及び本割当予定先による当社に対する資金支援を含む従前からの関係・経緯に鑑み、当社は、シナジーの獲得、自己資本の増強による財務基盤の強化、安定的な事業基盤の構築、財務体質の抜本的な改善を目的として、2022年7月15日

(以下「本取締役会決議日」といいます。)、本割当予定先との間で資本業務提携契約(以下「本資本業務提携契約」といいます。)を締結し、第三者割当による新株式の発行をすることといたしました。

なお、エクイティ・ファイナンスの実施に際しては、各手法について以下のように比較検討を行いました。(i) まず、公募増資においては、即時に資金調達が可能となるものの、時価総額や株式の流動性によって調達金額に限界があると考えられます。また、公募増資の場合には証券会社の引受審査等、検討や準備等にかかる時間も長く、実施の可否もその時点での株価動向や市場全体の動向に左右されるところ、一旦実施のタイミングを逃すと、決算発表や四半期報告書及び有価証券報告書の提出期限との関係上、数か月程度後ろ倒しになることも多いことから、柔軟性が低く、資金調達の機動性に欠ける面があるといえます。次に、(ii) 株主割当増資では、資力等の問題から割当予定先である株主の応募率が不透明であり、調達額を事前に想定することが非常に困難となると考えられます。また、(iii) 新株予約権付社債(転換社債)は、発行時点で必要額を確実に調達できるという利点もありますが、発行後に転換が進まない場合には、当社の負債額を全体として増加させることとなり、当社の物件開発資金の借入余力に悪影響を及ぼす可能性があると考えられます。また、転換されずに償還される場合、当該償還時点で多額の資金が将来的に必要なとなるところ、現時点でかかる資金を確保できるかが不透明です。さらに、(iv) 行使価格修正条項付新株予約権は、新株予約権者による権利行使があった時点において行使価額に発行株式数を乗じた金額の資金調達がなされるものであり、即時に資金調達を行うことが困難です。また、行使価額修正条項が付されることに伴い、今後当社株価が下落した場合、現時点で想定していた額の資金を調達できない可能性が高いと考えられます。加えて、(v) 新株予約権無償割当(ライツ・オフアリング)には、当社が金融商品取引業者と元引受契約を締結するコミットメント型ライツ・オフアリングと、当社が金融商品取引業者との元引受契約を締結せず新株予約権の行使は株主の決定に委ねられるノンコミットメント型ライツ・オフアリングがあるところ、コミットメント型ライツ・オフアリングについては引受手数料等のコストが増大することが予想され、時価総額や株式の流動性による調達額の限界もあります。また、ノンコミットメント型ライツ・オフアリングについては、株主割当増資と同様、割当予定先である株主の応募率が不透明であり、調達額を事前に想定することが非常に困難になると考えられます。このように、他のエクイティ・ファイナンスの各手法と比較した結果、第三者割当増資による資金調達が迅速かつ確実に当社の必要資金を確保できると判断し、選択いたしました。

当社は、本割当予定先の子会社になり、本割当予定先から取締役の一部の派遣などの人材支援も受け入れることで、ロピアの事業運営の知見を活かしつつ、シナジー効果を早期に実現し、当社のビジネスを再拡大していくことを考えております。

本第三者割当増資の実行により既存株主の皆様に対して希薄化が生じることとなりますが、当社のビジネスを再拡大させることで、中長期的な企業価値及び株主価値の向上に寄与し、既

存株主の利益にも資するものと判断しております。

なお、本第三者割当増資が行われた場合、本割当予定先が有する議決権は51.62%となり、同社は、会社法第206条の2第1項に定める特定引受人となります。

本第三者割当増資が実行された場合、一定の希薄化が生じますが、本取締役会決議日開催の当社取締役会において、当社監査役全員は、下記「4. 発行数量及び株式の希薄化の規模が合理的であると判断した根拠」に記載のとおり、本第三者割当増資が当社の危機的な財務状況を改善して、財務基盤の強化に寄与するだけでなく、本割当予定先による当社の資金調達の支援・本割当予定先との本資本業務提携により、当社のビジネスを再拡大させることで一層の企業価値の向上につながるが見込まれると考えられるため、合理的であると判断している旨の意見を口頭で表明しております。また、当社社外取締役の意見は取締役会の判断と異なりません。

3. 発行条件に関する事項

当社は、本割当予定先との間で、本第三者割当により発行する株式の発行価額について協議を行った結果、1株あたり金952円（以下「本発行価額」といいます。）と決定いたしました。本発行価額952円は、本割当予定先より、日本証券業協会の定める「第三者割当増資の取扱いに関する指針」（平成22年4月1日付）の内容を踏まえ、時価に対して0.9を乗じた価額を目安としたこと、並びにその際参照とする時価は、発行決議日の前営業日のみではなく、一定期間の平均値を採用した方が会社の一時的な株価変動を排除した水準と考えたことから、2022年4月1日以降、本資本業務提携契約の締結日の前営業日までにおける当社株価終値の単純平均値に90%を乗じた価格（小数点以下を切上げ）を発行価格（2022年4月1日から2022年7月14日までにおける当社株式の終値の単純平均値は1,058円となります。）としたいとの意向を受けて、決定した価格となります。

なお、本発行価額952円は、本取締役会決議日の前営業日である2022年7月14日の直前1か月（2022年6月15日から2022年7月14日）における当社株式の終値の平均1,098円（円未満四捨五入）に対してディスカウント率は13.28%、同直前3か月間（2022年4月15日から2022年7月14日）における当社株式の終値の平均1,044円（円未満四捨五入）に対してディスカウント率は8.78%、同直前6か月間（2022年1月17日から2022年7月14日）における当社株式の終値の平均1,015円（円未満四捨五入）に対してディスカウント率は6.19%となります。

本発行価額は、日本証券業協会の定める「第三者割当増資の取扱いに関する指針」（平成22年4月1日付）に照らせば、会社法第199条第3項に定める特に有利な金額による発行に該当する恐れがあることから、既存株主の皆様のご意思を確認するためにも、当社は本臨時株主総会において、株主の皆様からの特別決議による承認をいただけることを条件に、本発行価額を952円として、第三者割当による本新株式の発行を行うことといたしました。

4. 発行数量及び株式の希薄化の規模が合理的であると判断した根拠

本第三者割当増資により発行する当社普通株式の数2,414,700株にかかる議決権の数24,147個は、2022年2月28日現在の当社の発行済株式に係る議決権の数（2022年2月28日現在の発行済株式総数6,334,200株から当該時点における議決権を有しない株式数759株を控除した総株主の議決権の数63,334個）に対して38.13%（小数点第三位四捨五入）となり、既存の株主の皆様に対して25%以上となる大規模な希薄化が生じることとなります。

しかし、当社は、前記「2. 提案の目的及び理由 (1). 提案に至る経緯及び目的」のとおり、本第三者割当増資が当社の危機的な財務状況を改善して、財務基盤の強化に寄与するだけでなく、本割当予定先による当社の資金調達の支援・本割当予定先との本資本業務提携により、当社のビジネスを再拡大させることで一層の企業価値の向上につながるが見込まれることから、本第三者割当増資は、企業価値及び株主価値の向上に寄与し、既存株主の利益にも資するものと判断しております。したがって、本第三者割当増資における株式の発行数量及び株式の希薄化の規模は合理的であると考えております。

以 上

株主総会会場ご案内図

会場

埼玉県上尾市愛宕三丁目1番40号
バリュープラザ上尾愛宕店2階
スーパーバリュー本社会議室

交通

(電車をご利用の場合)

J R 高崎線 上尾駅下車

東口より徒歩約20分

(バスをご利用の場合)

東武バス 大宮駅東口行

上尾駅東口1番のりば

乗車約5分 イオンモール上尾

下車 徒歩約1分

(お車をご利用の場合)

当社店舗駐車場をご利用ください。



※バリュープラザ正面入り口、左側ドアよりご案内いたします。

当社IR情報サイトのご案内

当社ホームページ内の"企業情報"に、当社の最新IR情報を掲載しております。
決算資料や各種リリースをご覧いただけますので、ぜひご利用ください。

<https://www.supervalue.jp/>