

各位

会社名 石垣食品株式会社  
代表者名 代表取締役会長 石垣 裕義  
(コード番号 2901 東証スタンダード)  
問合せ先 経理総務部(電話 03-3263-4444)

(変更)

「株式会社メディアートの株式取得及び簡易株式交換による完全子会社化に関するお知らせ」  
の一部変更に関するお知らせ

当社は、2024年1月17日付で公表した「株式会社メディアートの株式取得及び簡易株式交換による完全子会社化に関するお知らせ」について、本日付「(開示事項の中止)「第三者割当による新株式の発行及び第4回新株予約権の発行に関するお知らせ」の中止のお知らせ」で公表した内容を受けて、記載内容の一部を変更いたします。

なお、変更箇所を下線を付して表示しています。

記

変更箇所 (1頁)

「1. 本株式取得及び本株式交換の目的」

<変更前>

当社及び当社子会社(以下「当社グループ」といいます。)は、飲料事業、珍味事業、インターネット通信販売事業及びその他の事業を行っており、当社は飲料事業及び珍味事業を主力としており、グループ全体では国内子会社(株式会社新日本機能食品。所在地:東京都渋谷区神宮前一丁目5番8号、代表取締役:小林憲司)の営むインターネット通信販売事業を主力としております。

飲料事業においては、日本初の水出しパック麦茶「フジミネラル麦茶」を中心に、ウーロン茶、杜仲茶、消費者の健康志向に対応した「ごぼう茶」等の健康茶製品を取り扱っておりますが、市場規模の縮小、競合商品の出現等により市場環境が悪化しております。2023年3月期においては、固定費用の削減等により事業採算の改善を図ったものの、資材価格の高騰もあり、黒字を計上することができず、事業セグメント別の損益も赤字を計上する状況が続きました。2024年3月期第2四半期の損益においては、値上げが定着したことから2024年3月期第2四半期連結会計期間に僅かながら黒字を計上することができましたが、2024年3月期第1四半期連結累計期間に計上した赤字を吸収するまでには至らず、2024年3月期第2四半期連結累計期間は赤字を計上する状況が続いております。

また、珍味事業においては、中国に所在する100%子会社(ウェイハン石垣食品有限公司。所在地:中国山東省青州市、代表者:石垣裕義)にて生産するビーフジャーキーを取り扱っておりますが、中国のゼロコロナ政策の影響で中国国内店舗の営業が行われなかった影響や、原料となる牛肉価格の世界的な高騰が続いたこと、日本市場向け販売の更なる低落から、赤字について、縮小は図れたものの脱することができませんでした。2024年3月期第2四半期の損益面においては、中国がゼロコロナ政策を終えたことから中国国内店舗向けの販売が好調となり、工場稼働率が向上、採算が大幅に改善して、2024年3月期第2四半期連結会計期間には黒字を計上しましたが、飲料事業同様に2024年3月期第1四半期連結累計期間に計上した赤字を吸収するまでには至らず、2024年3月期第2四半期連結累計期間は縮小したとはいえ赤字を計上する状況が続いております。

さらに、インターネット通信販売事業においては、Eコマースに係るインターネット通信販売事業を行う株式会社新日本機能食品及び外食店舗事業を行う株式会社エムアンドオペレーション(所在地:東京都大田区田園調布一丁目10番26号、代表取締役:櫻井寛)の子会社化等、事業領域を拡大することで会社の事業継続性を高める活動を展開して参りました。インターネット通信販売事業は2022年3月期から黒字を計上できる状態となったものの、所期の見通しに至らず、本体の多額の赤字を吸収する規模には至っておりません。

上記のように業績が低迷する中、当社としては、当社グループが長期安定的に事業を継続していくため、化粧品やサプリメントといったこれまでとは異なる事業へ進出いたしました。しかし、化粧品事業においては、OEM供給商品において多額の売上高を計上し、利益も堅調に計上することができた一方で、自社ブランド商品においては営業活動が苦戦し、また先行する費用負担が重く採算を悪化させた結果、売上高516百万円、営業損失66百万円という業績にとどまりました。また、雑貨事業やサプリメントを含むその他事業は黒字を計上することができたものの、雑貨事

業の営業利益は22百万円、その他事業の営業利益は2百万円にとどまったため、2023年3月期の当社グループの営業損失は133百万円となり、現在までに会社全体を黒字化するまでには至っていないことから継続事業の前提に疑義のある状況から脱することができておりません。当社として、更なる事業展開を行うためには、新規事業の開始のみならず、確実にグループ損益を改善することができる黒字事業を有する企業の子会社化が不可欠であると考えに至りました。

その様な考え方の下、当社経営陣は、その考えに合致する投資先についてファイナンシャルアドバイザーである株式会社ディーシー・クリエイト（以下「ディーシー・クリエイト」といいます。）等外部の協力をも得ながら、情報を収集して参りました。その様な中、今回子会社化する株式会社メディアート（以下「メディアート」といいます。）についてディーシー・クリエイトを通じて株式売却に関する提案を受け、前向きにデューデリジェンスを行ったところ、非常に有力な会社であることが分かりました。メディアートは、1998年に設立され、現在は化粧品及び健康食品の販売を主力に、育毛剤や育毛機器の取り扱う日本企業で、継続して利益を計上しており、現在、既存取引先に限定して事業を行っているにもかかわらず、顧客先からのニーズは強く更に売上及び利益の拡大を見込んでおります。また、メディアートは、化粧品やサプリメント等の健康食品を取り扱っていることから当社事業と相応の親和性があり、メディアートの商品開発等に関する知見を当社における事業に活用することができること等から、メディアートを100%子会社化することで事業シナジーによる成長が見込まれるため、当社グループの企業価値向上に資するものと考えております。当社としては、グループ損益を改善させ、事業シナジーによる当社グループの企業価値向上を図るために同社を子会社とすることは非常に意義があるものと考え、メディアートを100%子会社化することといたしました。

なお、当社は、本日付「第三者割当による新株式の発行及び第4回新株予約権の発行に関するお知らせ」に記載のとおり、本株式取得に必要となる資金調達の一環として、当社取締役である辛澤氏（以下「辛氏」といいます。）に対して、第三者割当による新株式及び新株予約権の発行を行う予定ですが、当社取締役会は、当該第三者割当について利害関係を有する取締役である辛氏を除いたうえで十分に討議、検討を行い、辛氏を除く当社取締役全員の賛成によりメディアートの完全子会社化の実施を決定いたしました。

#### <変更後>

当社及び当社子会社（以下「当社グループ」といいます。）は、飲料事業、珍味事業、インターネット通信販売事業及びその他の事業を行っており、当社は飲料事業及び珍味事業を主力としており、グループ全体では国内子会社（株式会社新日本機能食品。所在地：東京都渋谷区神宮前一丁目5番8号、代表取締役：小林憲司）の営むインターネット通信販売事業を主力としております。

飲料事業においては、日本初の水出しパック麦茶「フジミネラル麦茶」を中心に、ウーロン茶、杜仲茶、消費者の健康志向に対応した「ごぼう茶」等の健康茶製品を取り扱っておりますが、市場規模の縮小、競合商品の出現等により市場環境が悪化しております。2023年3月期においては、固定費用の削減等により事業採算の改善を図ったものの、資材価格の高騰等もあり、黒字を計上することができず、事業セグメント別の損益も赤字を計上する状況が続きました。2024年3月期第2四半期の損益においては、値上げが定着したことから2024年3月期第2四半期連結会計期間に僅かながら黒字を計上することができましたが、2024年3月期第1四半期連結累計期間に計上した赤字を吸収するまでには至らず、2024年3月期第2四半期連結累計期間は赤字を計上する状況が続いております。

また、珍味事業においては、中国に所在する100%子会社（ウェイハン石垣食品有限公司。所在地：中国山東省青州市、代表者：石垣裕義）にて生産するビーフジャーキーを取り扱っておりますが、中国のゼロコロナ政策の影響で中国国内店舗の営業が行われなかった影響や、原料となる牛肉価格の世界的な高騰が続いたこと、日本市場向け販売の更なる低落から、赤字について、縮小は図れたものの脱することができませんでした。2024年3月期第2四半期の損益面においては、中国がゼロコロナ政策を終えたことから中国国内店舗向けの販売が好調となり、工場稼働率が向上、採算が大幅に改善して、2024年3月期第2四半期連結会計期間には黒字を計上しましたが、飲料事業同様に2024年3月期第1四半期連結累計期間に計上した赤字を吸収するまでには至らず、2024年3月期第2四半期連結累計期間は縮小したとはいえ赤字を計上する状況が続いております。

さらに、インターネット通信販売事業においては、Eコマースに係るインターネット通信販売事業を行う株式会社新日本機能食品及び外食店舗事業を行う株式会社エムアンドオペレーション（所在地：東京都大田区田園調布一丁目10番26号、代表取締役：櫻井寛）の子会社化等、事業領域を拡大することで会社の事業継続性を高める活動を展開して参りました。インターネット通信販売事業は2022年3月期から黒字を計上できる状態となったものの、所期の見通しに至らず、本体の多額の赤字を吸収する規模には至っておりません。

上記のように業績が低迷する中、当社としては、当社グループが長期安定的に事業を継続していくため、化粧品やサプリメントといったこれまでとは異なる事業へ進出いたしました。しかし、化粧品事業においては、OEM供給商品において多額の売上高を計上し、利益も堅調に計上することができた一方で、自社ブランド商品においては営業活動

が苦戦し、また先行する費用負担が重く採算を悪化させた結果、売上高 516 百万円、営業損失 66 百万円という業績にとどまりました。また、雑貨事業やサプリメントを含むその他事業は黒字を計上することができたものの、雑貨事業の営業利益は 22 百万円、その他事業の営業利益は 2 百万円にとどまったため、2023 年 3 月期の当社グループの営業損失は 133 百万円となり、現在までに会社全体を黒字化するまでには至っていないことから継続事業の前提に疑義のある状況から脱することができておりません。当社として、更なる事業展開を行うためには、新規事業の開始のみならず、確実にグループ損益を改善することができる黒字事業を有する企業の子会社化が不可欠であると考えに至りました。

その様な考え方の下、当社経営陣は、その考えに合致する投資先についてファイナンシャルアドバイザーである株式会社ディーシー・クリエイト（以下「ディーシー・クリエイト」といいます。）等外部の協力をも得ながら、情報を収集して参りました。その様な中、今回子会社化する株式会社メディアート（以下「メディアート」といいます。）についてディーシー・クリエイトを通じて株式売却に関する提案を受け、前向きにデューデリジェンスを行ったところ、非常に有力な会社であることが分かりました。メディアートは、1998 年に設立され、現在は化粧品及び健康食品の販売を主力に、育毛剤や育毛機器の取り扱う日本企業で、継続して利益を計上しており、現在、既存取引先に限定して事業を行っているにもかかわらず、顧客先からのニーズは強く更に売上及び利益の拡大を見込んでおります。また、メディアートは、化粧品やサプリメント等の健康食品を取り扱っていることから当社事業と相応の親和性があり、メディアートの商品開発等に関する知見を当社における事業に活用することができること等から、メディアートを 100%子会社化することで事業シナジーによる成長が見込まれるため、当社グループの企業価値向上に資するものと考えております。当社としては、グループ損益を改善させ、事業シナジーによる当社グループの企業価値向上を図るために同社を子会社とすることは非常に意義があるものと考え、メディアートを 100%子会社化することといたしました。

<以下削除>

以 上