

【表紙】

【提出書類】 有価証券届出書

【提出先】 東北財務局長

【提出日】 平成26年2月28日

【会社名】 株式会社京王ズホールディングス

【英訳名】 KEIOZU HOLDINGS COMPANY

【代表者の役職氏名】 代表取締役社長 横江 実

【本店の所在の場所】 宮城県仙台市青葉区中央二丁目2番10号 仙都会館ビル7階

【電話番号】 022(722)0333

【事務連絡者氏名】 取締役管理部長 湯瀬 昭宏

【最寄りの連絡場所】 宮城県仙台市青葉区中央二丁目2番10号 仙都会館ビル7階

【電話番号】 022(722)0333

【事務連絡者氏名】 取締役管理部長 湯瀬 昭宏

【届出の対象とした募集有価証券の種類】 株式

【届出の対象とした募集金額】 その他の者に対する割当2,100,016,800円

【安定操作に関する事項】 該当事項はありません。

【縦覧に供する場所】 株式会社東京証券取引所
(東京都中央区日本橋兜町2番1号)

第一部 【証券情報】

第1 【募集要項】

1 【新規発行株式】

種類	発行数	内容
普通株式	6,104,700株(注)	完全議決権株式であり、権利内容に何ら限定のない当社における標準となる株式であります。単元株式は100株であります。

(注) 1 平成26年2月28日開催の取締役会決議によります。

2 当社普通株式にかかる振替機関の名称及び住所は、下記のとおりであります。

振替機関名称 株式会社証券保管振替機構

振替機関住所 東京都中央区日本橋茅場町二丁目1番1号

2 【株式募集の方法及び条件】

(1) 【募集の方法】

区分	発行数	発行価額の総額(円)	資本組入額の総額(円)
株主割当			
その他の者に対する割当	6,104,700株	2,100,016,800	1,050,008,400
一般募集			
計(総発行株式)	6,104,700株	2,100,016,800	1,050,008,400

(注) 1 第三者割当の方法によります。

2 発行価額の総額は、会社法上の払込金額の総額であり、資本組入額の総額は会社法上の増加する資本金の額の総額であります。また、増加する資本準備金の額の総額は1,050,008,400円であります。

(2) 【募集の条件】

発行価格(円)	資本組入額 (円)	申込 株数 単位	申込期間	申込証拠金 (円)	払込期日
344	172	100 株	平成26年3月31日(月)		平成26年3月31日 (月)

- (注) 1 第三者割当の方法により行うものとし、一般募集は行いません。
- 2 発行価格は、会社法上の払込金額であります。資本組入額は、会社法上の増加する資本金の額であります。
- 3 申込みの方法は、当社と割当予定先である株式会社ノジマ(以下、「ノジマ」といいます。)との間で、募集株式の総数引受契約を締結し、払込期日に後記払込取扱場所へ発行価額の総額を払い込むものとしします。
- 4 本第三者割当に関して、私的独占の禁止及び公正取引の確保に関する法律における株式取得に関する計画届出書を、本第三者割当の割当予定先であるノジマが公正取引委員会に平成26年2月28日に提出しており、同日付で受理されましたので、当該計画届出書の受理日から30日を経過した日以降である平成26年3月31日を払込期日としています。

(3) 【申込取扱場所】

店名	所在地
株式会社京王ズホールディングス管理部	宮城県仙台市青葉区中央二丁目2番10号仙都会館ビル7階

(4) 【払込取扱場所】

店名	所在地
みずほ銀行 仙台支店	宮城県仙台市青葉区一番町3丁目1番1号

3 【株式の引受け】

該当事項はありません。

4 【新規発行による手取金の使途】

(1) 【新規発行による手取金の額】

払込金額の総額(円)	発行諸費用の概算額(円)	差引手取概算額(円)
2,100,016,800	110,000,000	1,990,016,800

- (注) 1 発行諸費用の概算額には、消費税等は含まれておりません。
- 2 発行諸費用は、ファイナンシャルアドバイザー報酬75,000千円、弁護士費用25,000千円、登記関連費用及び有価証券届出書作成費用等で10,000千円を予定しております。

(2) 【手取金の使途】

上記の差引手取概算額1,990,016,800円の資金使途につきましては、下記に記載のとおりであります。

具体的な使途	概算費用（円）	支出予定時期
移動体通信店舗事業における店舗改装・店舗移転対応及び新規出店・店舗網再編対応	1,150,000,000	平成26年5月 ～平成28年10月
テレマーケティング事業における拠点拡大	225,000,000	平成26年5月 ～平成28年10月
基幹システムの改善・強化	160,000,000	平成26年5月 ～平成27年4月
財務体質の改善・強化（有利子負債の返済）	455,016,800	平成26年4月

（注）調達資金を実際に支出するまでは、銀行口座にて管理いたします。

移動体通信店舗事業における店舗改装・店舗移転対応及び新規出店・店舗網再編対応

a. 移動体通信店舗の店舗改装・店舗移転対応：使用金額660百万円

当社は、これまでもauショップ、docomoショップを中心として着実に店舗改装・店舗移転を進め、競争力の強化を図って参りましたが、移動体通信店舗事業における経営環境が益々厳しさを増す中、キャリアからは代理店の収益改善を図るため店舗の好立地への移転、大型化等の店舗改装・店舗移転を推し進める施策が打ち出されております。当社としても、速やかにキャリアの施策に対応し、好立地かつ大型店舗への店舗改装・店舗移転を行うことが代理店として勝ち残るために不可欠と考えており、対応未了であるソフトバンク・ショップを中心とした30店舗について早急に店舗改装・店舗移転を進めてまいります。なお、一店舗当たりの投資額は22百万円を予定しております。

b. 移動体通信店舗事業の新規出店・店舗網再編対応：使用金額490百万円

国内の携帯電話の普及率が100%超に達し、携帯販売台数が頭打ちとなる中で、大手代理店による継続的な出店・統合・再編が加速しております。このように激化する競争に打ち勝つため、当社は更なる店舗拡充による事業規模の拡大や新たな収益機会の拡張を図り、競争力を強化することが必要であると考えております。具体的には、ノジマの携帯電話販売代理店事業における高い信用力を活かし、東北及び北関東エリアにおける7店舗の新規出店に一店舗当たり70百万円、合計490百万円の投資を行う予定です。ただし、出店の開設場所、規模、運営形態については、キャリアとの協議の上決定されることとなり、各キャリアの戦略及び方針によっては、必ずしも当社の計画通りに運ばない場合があります。また、出店方針及び出店コンセプトに合致する店舗が見付からない等の理由により、予定よりも出店時期が遅れる可能性や出店中止を余儀なくされる場合があります。したがって、新規店出店計画が予定通りに進捗しない可能性があるため、新規出店を計画すると同時に、同業他社の企業買収、同業他社からの事業の譲り受け等についても複数検討しており、新規出店よりも時間短縮効果及びシナジー効果等のある良質な案件と判断されれば、新規出店よりも優先して同業他社の企業買収等の店舗再編対応に当該資金を充当することを考えております。

テレマーケティング事業における拠点拡大の必要性

当社は、テレマーケティング事業を長期的な安定的収益を確保できる戦略的事業として位置付けております。昨今では、高齢化社会を反映して生存中の保障を重視した医療保険等の第三分野保険の需要に応えるべく、東北エリアを基盤として積極的にテレマーケティングによる第三分野保険販売を推進し、順調に展開して参りました。しかしながら、同様に同業他社も同事業に相次いで参入し、当該分野における競争が年々激しくなっているため、拠点拡大による競争力の強化が必要となっております。また、昨今のダイレクト販売の急激な拡大を背景とする旺盛なテレマーケティング需要があるにも関わらず、東北地方における復興需要等の特殊要因に起因する人手不足の影響によりテレマーケティングに関する需要を捉えることができていないものと認識しております。このため、本来であればテレマーケティング拠点を拡充し、旺盛な需要に応える体制を早急に構築し、競争力を高めていかなければならない状況にありましたが、当社は人員確保が困難な状態が続いており、競合他社の脅威にさらされております。そこで、このままではテレマーケティング事業の更なる成長を推進することができないことから、東北地方と比較して、人材確保が比較的容易な関東以西への3拠点設置のための資金として充当いたします。なお、一拠点当たりの投資額は75百万円を予定しております。

基幹システムの改善・強化の必要性について

現在、当社は、基幹システムとしてWindows XPをベースとしたシステムを使っている状況ですが、平成26年4月にWindows XPのサポート期間が終了する、いわゆるWindows XP問題によって、セキュリティ関連の修正プログラムを更新できなくなり、新手のコンピュータウイルス、ワーム、スパイウェアなどのマルウェアの脅威によって、システム破損やデータ改ざんなどの実害や重要な情報が漏えいする等の被害が発生する可能性が高まる懸念される状況にあります。また、現在、当社の基幹システムはすべての基幹業務を一気通貫で管理できるものとはなっており、業務の効率化や内部統制強化という点で十分に対応しきれておりません。そこで、早急に基幹システムの刷新を行い、システム運用の安定化、業務の効率化、経営管理の質の向上、内部統制の強化等を図るための資金として充当いたします。

財務体質の改善・強化（有利子負債の返済）

当社は、過去の元取締役らによる不正な資金の社外流出等を原因とする一連の不祥事を原因として特設注意市場銘柄(注)に指定されていることにより大きく信用が失われているため、早急に強固な経営基盤を確立し、信用力を回復しなければ、今後の成長戦略を推進していくことは極めて困難と考えております。また当社は、特設注意市場銘柄の指定を受けていることを理由として金融機関から融資を受けられない状況にあり、新規の資金調達ができない中で有利子負債の返済を行うことが手許資金を逼迫させております。そこで、積極的に事業展開を行い、競争力・収益力の強化を図り、企業価値を増大させるためには、速やかに資金繰りを安定させると共に財務体質を改善・強化することにより強固な経営基盤を確立することが不可欠であるため、本第三者割当により調達した資金を当社の有利子負債495,870千円（平成26年1月31日現在）の全額返済のための資金の一部に充当いたします。これにより、当社は無借金となり支払利息負担もなくなるため財務体質の強化が図られると考えられます。なお、有利子負債の全額返済のために必要な資金と有利子負債返済のために充当する本第三者割当により調達した資金との差額は手許資金を充当いたします。

(注)特設注意市場銘柄とは、株式会社東京証券取引所(以下「東京証券取引所」といいます。)によって上場会社の内部管理体制等について改善の必要性が高いと判断された上場株式等のことをいいます。特設注意市場銘柄に指定されますと、1年を経過するごとに内部管理体制の状況等について記載した「内部管理体制確認書」を東京証券取引所へ提出することが義務づけられており、当社は平成25年1月18日及び平成26年1月18日に提出しておりますが、当社は、当該指定から3年を経過した場合で、かつ、当該内部管理体制等に引き続き問題があると東京証券取引所が認めるとき、または、東京証券取引所が、内部管理体制確認書の提出を求めたにもかかわらず、内部管理体制の状況等が改善される見込みがないと認める場合、上場を廃止されることとなります。当社の場合、平成24年1月18日付で特設注意市場銘柄に指定されており、平成27年1月18日に当該指定から3年を経過することになり、その時点で、当該内部管理体制等に引き続き問題があると東京証券取引所が認めるときには、上場が廃止されることとなります。

第2 【売出要項】

該当事項はありません。

第3 【第三者割当の場合の特記事項】

1 【割当予定先の状況】

a 割当予定先の概要

名称	株式会社ノジマ
本店の所在地	神奈川県相模原市中央区横山一丁目1番1号
直近の有価証券報告書等の提出日	有価証券報告書 平成25年6月24日 第51期(自平成24年4月1日 至平成25年3月31日) 四半期報告書 平成25年8月12日 第52期第1四半期(自平成25年4月1日 至平成25年6月30日) 四半期報告書 平成25年11月11日 第52期第2四半期(自平成25年7月1日 至平成25年9月30日) 有価証券報告書の訂正報告書 平成25年11月13日 第51期(自平成24年4月1日 至平成25年3月31日) 四半期報告書 平成26年2月12日 第52期第3四半期(自平成25年10月1日 至平成25年12月31日)

b 提出者と割当予定先との間の関係

出資関係	該当事項はありません。
人事関係	該当事項はありません。
資金関係	該当事項はありません。
技術又は取引関係	該当事項はありません。

c 割当予定先の選定理由

携帯電話市場におきましては、市場の成熟、個人消費の低迷、携帯電話普及率の上昇による新規契約獲得競争の激化、高機能・高付加価値な端末の販売や割賦販売制度によるユーザーの買い替えサイクルの長期化、各キャリアのサービス内容の同質化等、依然として厳しい経営環境が続いており、携帯電話代理店業界内の再編も進んでいる中、キャリア主導の下、店舗の好立地化、大型化、設備の充実等による顧客に対するサービスレベルの向上が急速に進んでおり、同時にそれらのキャリアの施策に合わない店舗は統廃合等の集約を避けられない状況にあります。しかしながら、当社の移動体通信事業の既存店舗は未だそれらのキャリアの施策に合った店舗が少なく、このままでは当社が目標としている「東日本トップ代理店」はおろか、従来の店舗数及び収益を維持することさえ困難な状況にあり、早急に既存店舗の好立地化、大型化、設備の充実を進めるために、既存店の店舗改装、店舗移転が急務且つ最重要課題となっております。また、これに並行して、大手代理店による継続的な出店が加速している状況に対抗すべく、新規出店と同時に、同業他社の企業買収、同業他社からの事業の譲り受け等によって、機動的に事業規模の拡大や新たな収益機会の拡張を図り、競争力を強化する必要性も認識しております。

テレマーケティング事業におきましては、移動体通信店舗事業を補完し、且つ相乗効果を追求すべく、昨今では、高齢化社会を反映して生存中の保障を重視した医療保険等の第三分野保険の需要に応えるべく、東北エリアを基盤として積極的に第三分野保険販売を推進し、順調に展開して参りました。しかしながら、同様に同業他社も同事業に相次いで参入し、当該分野における競争が年々激しくなっているため、拠点拡大による競争力の強化が必要となっております。また、昨今のダイレクト販売の急激な拡大を背景とする旺盛なテレマーケティング需要があるにも関わらず、東北地方における復興需要等特殊要因に起因する人手不足の影響により当該需要を捉えることができおりません。このため、本来であればテレマーケティング拠点を拡充し、旺盛な需要に応える体制を早急に構築し、競争力を高めていかなければならない状況ですが、当社は人員確保が困難な状態が続いており、競合他社の脅威にさらされております。したがって、このままではテレマーケティング事業の更なる成長を推進することができないことから、人材確保が容易な地域への拠点拡大が不可欠と判断しております。

しかしながら、当社は過去の元取締役らによる不正な資金の社外流出等を原因とする一連の不祥事により、平成23年12月22日に平成18年10月期から平成23年10月期第3四半期までの四半期報告書・有価証券報告書等の訂正報告書を提出いたしました。その結果、東京証券取引所より当社の内部管理体制等について改善の必要性が高いと認められたため、平成24年1月18日付にて当社株式が特設注意市場銘柄に指定されており上場廃止の可能性もあることから、金融機関からの機動的な資金調達に困難であり、かかる状況のため公募増資や株主割当による資金調達も難しく、また既存借入金等有利子負債の返済により手許資金が減少していくなか、上記経営方針を推進し長期継続的に業績の維持・向上を図るための十分な資金確保に窮する状況にあります。

さらに、当社移動体通信店舗事業において、当社売上高の過半程度を占める特定の上位代理店より、平成25年1月28日付で、平成25年3月末をもって既存の代理店契約を終了する旨を通知されるとともに、受取手数料の引き下げ等の契約条件の改定がなされた当社にとって受け入れがたい新たな条件による新契約の締結を要請され、平成25年4月以降は当社の承諾のないまま、新条件が適用されている状況にあります。当社は当社顧問弁護士の意見も得た結果、当該上位代理店による既存の代理店契約の終了通知及び新条件の適用は不当であると考えており、当該契約が少なくとも平成26年3月までは継続していると理解しておりますが、当該上位代理店との協議は平行線をたどっている状況にあります。このような状況を鑑みれば、当社の移動体通信店舗事業は、法的に不安定な事業の状態が続いていると言わざるを得ない状況にあることから、平成26年4月以降も本事業を堅持し、当該上位代理店契約に関わる当社東北地区35店舗の顧客へのサービスを継続するためには可及的速やかに本事業継続のための何らかの対応が不可欠であり、一刻の猶予も許されない状況にあります。現在、当社は当該上位代理店と交渉中ではありますが、合意に至る見通しは立っておらず、交渉が決裂する可能性も高く、交渉が決裂し取引関係が終了した場合はもちろん、契約の不存在による不安定な状態が継続した場合においても、当社売上高の過半程度を占める当社移動体通信店舗事業における当該上位代理店との契約に関わる部分につき、平成26年4月以降売上高を全く見込むことができなくなるおそれがあり、また当社の35店舗に及び移動体通信店舗において、当該サービスが提供できないことにより顧客に対し多大なる損害与え迷惑を掛ける状況も想定されることから、本事業を当社が継続的に運営することが可能となる事業パートナーを速やかに探し出し、できる限り平成26年3月末までに当該事業パートナーとの関係を構築することが危急の課題となっております。なお、当社は平成25年12月13日付「平成25年10月期決算短信」において平成26年10月期連結業績予想を公表しておりますが、当該上位代理店との契約が当社業績予想に影響を与えないよう従来から当該上位代理店との契約交渉を解決するか、若しくは当該上位代理店に代わり得る事業パートナーを探し出すことを現経営陣の絶対的な課題として臨んでまいりましたので、当該上位代理店との契約問題が及ぼす業績への影響は加味しておりません。

このような中、平成25年10月に当社アドバイザーである株式会社明治通り経営研究所(住所:東京都渋谷区東二丁目23番3号 代表取締役:阿部海輔)を通じて、ノジマより移動体通信店舗事業における業務資本提携を通じたノジマ子会社化の提案を受けました。その後当社は、当社が検討していた移動体通信店舗事業やテレマーケティング事業等の資金需要に関して、金融機関から、当社が特設注意市場銘柄の指定を受けていることを理由として融資を受けられなかったこと等も踏まえて当社独自にノジマとの業務資本提携の可能性を検討した上で、平成25年12月末から両社間で集中的に協議を重ねた結果、ノジマから当社が特設注意市場銘柄に指定されていること、現状において当社が当該指定解除に向けて内部管理体制等を改善しようとして取り組んでいることに対して一定の理解を得、当該指定解除のために必要な内部管理体制再構築のためノジマが支援すること、ノジマとの間で移動体通信店舗事業及びテレマーケティング事業における協力体制を構築することで合意し、かつ当社が事業強化に必要な資金については当社の現状を鑑み長期且つ安定的な支援を受けること、またそれらの支援を通じノジマの連結子会社となることで合意に至ったため、本提携契約を締結することといたしました。

ノジマは「デジタル一番星」「お客様満足度No.1」を実現するために、「選びやすい売り場」と「お客様の立場に立った接客」を掲げ、従業員の育成並びにコンサルティングセールスやソリューション提案の強化等に取り組むことにより家電量販店業界では一定の地位を築いていることに加え、特に携帯電話販売代理店事業では南関東を基盤とし全国に展開し、各キャリアにおいて有力な代理店としての地位を築いております。

当社は、ノジマと業務提携を行うことにより、当社移動体通信店舗事業における当該上位代理店との契約問題に端を発する急務的課題に対しノジマの協力を得て解決を目指し、当該上位代理店との交渉が解決しない場合でも、キャリアとの協議を前提に、当社はノジマが当該上位代理店と同じ代理店機能を有していることからそれを活用することで、当該事業を平成26年4月以降も安定的かつ継続的に行っていくことができるものと考えております。

本提携は上記に加えて、当社移動体通信店舗事業において、相互の人材交流を通じたお客様に対するコンサルティング・商品提案力、販売ノウハウ、人材教育ノウハウを共有すると共に、ノジマが携帯電話販売代理店事業において首都圏を中心に有力代理店として培った各キャリアとの協力関係、携帯電話販売における高い競争力及び各キャリアと顧客からの信用力を活用し、当社は自社が計画する東日本エリアにおける更なる店舗網の拡充及び全国展開、それによる販売力の強化、経営の効率化及び競争力の強化をして参ります。

テレマーケティング事業においても、南関東を事業基盤とし全国に展開しているノジマの事業リソースを活用し関東以西に進出することにより、人材の確保、拠点の拡大を通じ事業強化につながると考えております。

さらに、ノジマから当社取締役会の過半数となるよう、必要な人数の取締役を受け入れることにより、当社が抱えている内部管理体制の再構築及び強化という課題を速やかに解決することも可能になると考えております。なお、本第三者割当増資後に臨時株主総会を開催し、当該取締役の選任を行う予定です。

また、本第三者割当を通じ実施するノジマとの資本提携は、上記記載の事業展開のために直ちに必要な資金を調達するとともに将来的に必要な資金を長期且つ安定的に確保することにつながり、さらには借入金の返済等による有利子負債圧縮を通じた財務基盤の強化による信用力回復・強化を実現することを可能にするのに加え、今後の当社の移動体通信店舗事業の安定化に資するものと考えており、これらのノジマによる業務上及び財務上の支援は、当社がノジマの連結子会社となることが前提となって提案を受けているものであることからすれば、当社としても、当社がノジマの連結子会社となることは不可欠と考えております。

以上より、当社とノジマが本提携関係を構築することは両者の企業価値向上に資することは勿論のこと、当社の現状を鑑みた場合、当社が継続的に事業を運営し企業として存在するために必要不可欠であると判断し、ノジマを割当予定先に選定いたしました。

d 割り当てようとする株式の数
6,104,700株

e 株券等の保有方針

本提携の目的を鑑み、ノジマが長期的に当社株式を保有する方針であることを書面により確認しております。

なお、当社は、ノジマから、払込期日から2年以内に本第三者割当により発行される当社普通株式の全部又は一部を譲渡した場合には、譲受を受けた者の氏名、住所、譲渡株式数、譲渡日、譲渡価格、譲渡の理由、譲渡の方法等を直ちに当社へ書面により報告すること、当社が当該報告内容を東京証券取引所に報告すること、並びに当該報告内容が公衆の縦覧に供されることに同意することにつき、確約書を取得する予定です。

f 払込みに要する資金等の状況

ノジマが平成25年6月24日付で関東財務局長へ提出した第51期有価証券報告書の連結財務諸表に記載の売上高(199,976百万円)、総資産額(70,631百万円)、純資産額(24,088百万円)及び現預金の額(5,180百万円)平成26年2月12日付で関東財務局長へ提出した第52期第3四半期報告書の四半期連結財務諸表に記載の売上高(154,263百万円)、総資産額(83,069百万円)、純資産額(30,047百万円)及び現預金の額(7,124百万円)等の状況を確認した結果、本第三者割当の払込みについて十分な資産が存在することから、本件の払込みに関して現実性があるものと判断しております。

g 割当予定先の実態

ノジマは、東京証券取引所JASDAQに上場しており、ノジマが証券取引所に提出している「コーポレートガバナンス報告書」の「内部統制システム等に関する事項 2. 反社会的勢力排除に向けた基本的な考え方及びその整備状況」に記載されている、「当社グループは、市民社会の秩序や安全に脅威を与える反社会的勢力とは、取引関係も含めて一切の関係を遮断し、反社会的勢力からの不当要求に対しては、組織全体として毅然とした対応をとることを基本方針としております。」との内容を確認し、ノジマ、その役員又は主要株主が暴力もしくは威力を用い、または詐欺その他の犯罪行為を行うことにより経済的利益を享受しようとする個人、法人その他の団体とは一切関係がないことを判断しております。

2 【株券等の譲渡制限】

該当事項はありません。

3 【発行条件に関する事項】

(1) 発行価格の算定根拠及びその具体的内容

発行価格につきましては、本第三者割当に係る取締役会決議日の直前営業日(平成26年2月27日)の東京証券取引所マザーズ市場における当社普通株式の終値及び同市場における1か月平均、同3か月平均、同6か月平均を比較し、現株主様の利益を重視する観点からそれら価額の内もっとも高い価額を基準とし、本第三者割当増資による株式価値の希薄化等を加味し、本第三者割当に係る取締役会決議日の直前営業日(平成26年2月27日)の東京証券取引所マザーズ市場における当社普通株式の終値363円に対し5%のディスカウントをした344円(円未満切捨て)をもって発行価額といたしました。

この発行価格は、本第三者割当に係る取締役会決議日の直前営業日から1ヶ月間さかのぼった期間のマザーズ市場における終値単純平均値351円(円未満切捨て)に対し1.99%のディスカウント、同直前営業日から3ヶ月間さかのぼった期間のマザーズ市場における終値単純平均値346円(円未満切捨て)に対し0.58%のディスカウント、同直前営業日から6ヶ月間さかのぼった期間のマザーズ市場における終値単純平均値345円(円未満切捨て)に対し0.29%のディスカウントとなっております。

かかる発行価格は、日本証券業協会の「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)に従って、株式の発行に係る取締役会決議の直前取引日の終値に0.9を乗じた額以上であるとともに、上記1か月・3か月・6か月の各終値平均からの変化率を勘案して、当社を取り巻く事業環境、最近の業績や資本充実の必要性をふまえ、割当予定先との協議の結果、決定いたしました。

なお、本第三者割当に関する取締役会決議に出席した監査役全員からは、新株式の発行価格について、当社株式の価値を表す客観的な値である市場価格を基準とし、かつ日本証券業協会の「第三者割当増資の取扱いに関する指針」に準拠したものであり、法令に違反する重大な事実は認められず、特に有利な発行価格には該当しない旨の意見を得ております。

(2) 発行数量および株式の希薄化の規模が合理的であると判断した根拠

本第三者割当により、ノジマに対して普通株式 6,104,700株(議決権61,047個)が割当てられることにより、当社の平成25年10月31日現在の発行済株式総数5,614,600株(総議決権数54,961個)に対して108.73%の割合(総議決権に対する割合111.07%)で希薄化が生じることとなります。

しかしながら、本第三者割当によるノジマとの資本提携は、移動体通信店舗事業における店舗改装・店舗移転対応及び新規出店・店舗網再編対応等の当社の成長戦略推進に不可欠な資金需要の充足、テレマーケティング事業における拠点拡大と人員増強、基幹システムの改善・強化、有利子負債の返済による逼迫した資金事情の解消等強固な経営基盤の構築等を可能にし、その結果、当社は積極的な事業展開を図り成長戦略の推進スピードを飛躍的に向上させ、収益力の強化を図ることが可能になると考えられ、さらに、ノジマとの強固な資本関係のもとで、移動体通信店舗事業に関する安定的かつ継続的な提携関係を構築することを可能とし、収益性の改善と安定を実現できると考えております。

以上より、本第三者割当は、当社が抱える課題を解決するために必要な資金を調達するものであり、当社の更なる成長及び企業価値向上につながるものと考えられ、更には当社既存株主の利益に資するものであることを考慮すれば、本第三者割当による発行株式数及び希薄化の規模については、資金使途、調達額、時価総額等と照らして、合理的な規模であると判断いたしました。

4【大規模な第三者割当に関する事項】

本件第三者割当増資における新株式の発行数量は6,104,700株(議決権61,047個)であり、平成25年10月31日現在の当社発行済株式総数に基づく議決権の数(54,961個)に対する割合は111.07%となり、本件第三者割当増資における新株式の発行は、「企業内容等の開示に関する内閣府令第2号様式 記載上の注意(23-6)」に規定する大規模な第三者割当に該当いたします。

また、本第三者割当増資により発行する新株式6,104,700株(議決権61,047個)をノジマに割り当てることにより、ノジマが有する割当後の議決権数の総議決権数に対する割合は、普通株式の52.62%と50%を超えて支配株主となることから、本第三者割当増資は支配株主の異動にも該当します。

5【第三者割当後の大株主の状況】

氏名又は名称	住所	所有株式数 (株)	総議決権数に 対する所有議決権 数の割合	割当後の所有 株式数(株)	割当後の総議決 権数に対する所 有議決権数の割 合
株式会社ノジマ	神奈川県相模原市中 央区横山1丁目1-1	-	-	6,104,700	52.62%
株式会社光通信	東京都豊島区西池袋1丁 目4-10	1,204,700	21.92%	1,204,700	10.38%
佐々木英輔	宮城県仙台市太白区	850,500	15.47%	850,500	7.33%
株式会社E・Sワン	宮城県仙台市太白区 西多賀1丁目1-86	733,000	13.34%	733,000	6.32%
イシイ株式会社	宮城県仙台市若林区 卸町2丁目7-6	135,200	2.46%	135,200	1.17%
青野雅己	静岡県浜松市中区	40,000	0.73%	40,000	0.34%
川島則道	群馬県邑楽郡千代田 町	36,900	0.67%	36,900	0.32%
長谷川聡	神奈川県川崎市幸区	34,500	0.63%	34,500	0.30%
間嶋さやか	大阪府大阪市中央区	32,100	0.58%	32,100	0.28%
佐々木円	富山県中新川町舟橋 村	30,000	0.55%	30,000	0.26%
松浦繁	滋賀県草津市	22,800	0.41%	22,800	0.20%
計	-	3,119,700	56.76%	9,224,400	79.52%

(注)1. 本第三者割当増資前の大株主構成は、平成25年10月31日現在の株主名簿を基準とし、持株比率は総議決権数に対する比率を記載しております。なお、平成26年2月27日までに大量保有報告書等により確認できる異動を加味しております。

2. 総議決権数に対する所有議決権数の割合は、小数第3位を四捨五入しております。

3. 割当後の総議決権数に対する所有議決権数の割合は、平成25年10月31日現在の総議決権数に、本第三者割当増資により増加する議決権数(61,047個)を反映し算出した数値であります。

6【大規模な第三者割当の必要性】

(1) 大規模な第三者割当を行うこととした理由についての取締役会の判断の内容

当社グループは主力事業である移動体通信店舗事業において、規模拡大を見据えた新卒採用を積極的に行い、ステークホルダーと共存共栄を図りながら、「東日本トップ代理店」を目指し、将来の全国展開を想定しつつ、競争力の強化を図ってまいりました。加えて、テレマーケティング事業においては、事業規模の拡大を目的に人材募集の強化を図ってまいりました。

また、近時では、店舗オペレーションにおける基本の徹底、販売力の強化(社員の成長)、販売チャネル(店舗数、エリア等)の拡大、将来を見据えた管理者人財の育成、内部管理体制の再構築及び強化など、スピードを上げて着実に進めてまいりました。

一方で、携帯電話市場におきましては、市場の成熟、個人消費の低迷、携帯電話普及率の上昇による新規契約獲得競争の激化、高機能・高付加価値な端末の販売や割賦販売制度によるユーザーの買い替えサイクルの長期化、各キャリアのサービス内容の同質化等、依然として厳しい経営環境が続いており、携帯電話代理店業界内の再編も進んでいる中、キャリア主導の下、店舗の好立地化、大型化、設備の充実等による顧客に対するサービスレベルの向上が急速に進んでおり、同時にそれらのキャリアの施策に合わない店舗は統廃合等の集約を避けられない状況にあります。しかしながら、当社の移動体通信事業の既存店舗は未だそれらのキャリアの施策に合った店舗が少なく、このままでは当社が目標としている「東日本トップ代理店」はおろか、従来の店舗数及び収益を維持することさえ困難な状況にあり、早急に既存店舗の好立地化、大型化、設備の充実を進めるために、既存店の店舗改装、店舗移転が急務且つ最重要課題となっております。また、これに並行して、大手代理店による継続的な出店が加速している状況に対抗するべく、新規出店と同時に、同業他社の企業買収、同業他社からの事業の譲り受け等によって、機動的に事業規模の拡大や新たな収益機会の拡張を図り、競争力を強化する必要性も認識しております。

テレマーケティング事業におきましては、移動体通信店舗事業を補完し、且つ相乗効果を追求すべく、昨今では、高齢化社会を反映して生存中の保障を重視した医療保険等の第三分野保険の需要に応えるべく、東北エリアを基盤として積極的に第三分野保険販売を推進し、順調に展開して参りました。しかしながら、同様に同業他社も同事業に相次いで参入し、当該分野における競争が年々激しくなっているため、拠点拡大による競争力の強化が必要となっております。また、昨今のダイレクト販売の急激な拡大を背景とする旺盛なテレマーケティング需要があるにも関わらず、東北地方における復興需要等特殊要因に起因する人手不足の影響により当該需要を捉えることができておりません。このため、本来であればテレマーケティング拠点を拡充し、旺盛な需要に応える体制を早急に構築し、競争力を高めていかなければならない状況ですが、当社は人員確保が困難な状態が続いており、競合他社の脅威にさらされております。したがって、このままではテレマーケティング事業の更なる成長を推進することができないことから、人材確保が容易な地域への拠点拡大が不可欠と判断しております。

しかしながら、当社は過去の元取締役らによる不正な資金の社外流出等を原因とする一連の不祥事により、平成23年12月22日に平成18年10月期から平成23年10月期第3四半期までの四半期報告書・有価証券報告書等の訂正報告書を提出いたしました。その結果、東京証券取引所より当社の内部管理体制等について改善の必要性が高いと認められたため、平成24年1月18日付にて当社株式が特設注意市場銘柄に指定されており上場廃止の可能性もあることから、金融機関からの機動的な資金調達が困難であり、かかる状況のため公募増資や株主割当による資金調達も難しく、また既存借入金等有利子負債の返済により手許資金が減少していくなか、上記経営方針を推進し長期継続的に業績の維持・向上を図るための十分な資金確保に窮する状況にあります。

さらに、当社移動体通信店舗事業において、当社売上高の過半程度を占める特定の上位代理店より、平成25年1月28日付で、平成25年3月末をもって既存の代理店契約を終了する旨を通知されるとともに、受取手数料の引き下げ等の契約条件の改定がなされた当社にとって受け入れがたい新たな条件による新契約の締結を要請され、平成25年4月以降は当社の承諾のないまま、新条件が適用されている状況にあります。当社は当社顧問弁護士の意見も得た結果、当該上位代理店による既存の代理店契約の終了通知及び新条件の適用は不当であると考えており、当該契約が少なくとも平成26年3月までは継続していると理解しておりますが、当該上位代理店との協議は平行線をたどっている状況にあります。このような状況を鑑みれば、当社の移動体通信店舗事業は、法的に不安定な事業の状態が続いていると言わざるを得ない状況にあることから、平成26年4月以降も本事業を堅持し、当該上位代理店契約に関わる当社東北地区35店舗の顧客へのサービスを継続するためには可及的速やかに本事業継続のための何らかの対応が不可欠であり、一刻の猶予も許されない状況にあります。現在、当社は当該上位代理店と交渉中ではありますが、合意に至る見通しは立っておらず、交渉が決裂する可能性も高く、交渉が決裂し取引関係が終了した場合はもちろん、契約の不存在による不安定な状態が継続した場合においても、当社売上高の過半程度を占める当社移動体通信店舗事業における当該上位代理店との契約に関わる部分につき、平成26年4月以降売上高を全く見込むことができなくなるおそれがあり、また当社の35店舗に及ぶ移動体通信店舗において、当該サービスが提供できないことにより顧客に対し多大なる損害与え迷惑を掛ける状況も想定されることから、本事業を当社が継続的に運営することが可能となる事業パートナーを速やかに探し出し、できる限り平成26年3月末までに当該事業パートナーとの関係を構築することが危急の課題となっております。なお、当社は平成25年12月13日付「平成25年10月期決算短信」において平成26年10月期連結業績予想を公表しておりますが、当該上位代理店との契約が当社業績予想に影響を与えないよう従来から当該上位代理店との契約交渉を解決するか、若しくは当該上位代理店に代わり得る事業パートナーを探し出すことを現経営陣の絶対的な課題として臨んでまいりましたので、当該上位代理店との契約問題が及ぼす業績への影響は加味しておりません。

このような中、平成25年10月に当社アドバイザーを通じて、ノジマより移動体通信店舗事業における業務資本提携を通じたノジマ子会社化の提案を受けました。その後当社は、当社が検討していた移動体通信店舗事業やテレマーケティング事業等の資金需要に関して、金融機関から、当社が特設注意市場銘柄の指定を受けていることを理由として融資を受けられなかったこと等も踏まえて当社独自にノジマとの業務資本提携の可能性を検討した上で、平成25年12月末から両社の間で集中的に協議を重ねた結果、ノジマとの間で移動体通信店舗事業及びテレマーケティング事業における協力体制の構築、特設注意市場銘柄の指定解除のために必要な当社内部管理体制再構築における支援において合意に至り、かつ当社が事業強化に必要な資金については当社の現状を鑑み長期且つ安定的な支援を受けること、またそれらの支援を通じノジマの連結子会社となることで合意に至ったため、本提携契約を締結することといたしました。

ノジマは「デジタル一番星」「お客様満足度No.1」を実現するために、「選びやすい売り場」と「お客様の立場に立った接客」を掲げ、従業員の育成並びにコンサルティングセールスやソリューション提案の強化等に取り組むことにより家電量販店業界では一定の地位を築いていることに加え、特に携帯電話販売代理店事業では南関東を基盤とし全国に展開し、各キャリアにおいて有力な代理店としての地位を築いております。

当社は、ノジマと業務提携を行うことにより、当社移動体通信店舗事業における当該上位代理店との契約問題に端を発する急務的課題に対しノジマの協力を得て解決を目指し、当該上位代理店との交渉が解決しない場合でも、キャリアとの協議を前提に、当社はノジマが当該上位代理店と同じ代理店機能を有していることからそれを活用することで、当該事業を平成26年4月以降も安定的かつ継続的に行っていくことができるものと考えております。

本提携は上記に加えて、当社移動体通信店舗事業において、相互の人材交流を通じたお客様に対するコンサルティング・商品提案力、販売ノウハウ、人材教育ノウハウを共有すると共に、ノジマが携帯電話販売代理店事業において首都圏を中心に有力代理店として培った各キャリアとの協力関係、携帯電話販売における高い競争力及び各キャリアと顧客からの信用力を活用し、当社は自社が計画する東日本エリアにおける更なる店舗網の拡充及び全国展開、それによる販売力の強化、経営の効率化及び競争力の強化をして参ります。

テレマーケティング事業においても、南関東を事業基盤とし全国に展開しているノジマの事業リソースを活用し関東以西に進出することにより、人材の確保、拠点の拡大を通じ事業強化につながると考えております。

さらに、ノジマから当社取締役会の過半数となるよう、必要な人数の取締役を受け入れることにより、当社が抱えている内部管理体制の再構築及び強化という課題を速やかに解決することも可能になると考えております。

また、本第三者割当を通じ実施するノジマとの資本提携は、上記記載の事業展開のために直ちに必要な資金を調達するとともに将来的に必要な資金を長期且つ安定的に確保することにつながり、さらには借入金の返済等による有利子負債圧縮を通じた財務基盤の強化による信用力回復・強化を実現することを可能にするのに加え、今後の当社の移動体通信店舗事業の安定化に資するものと考えており、これらのノジマによる業務上及び財務上の支援は、当社がノジマの連結子会社となることが前提となって提案を受けているものであることからすれば、当社としても、当社がノジマの連結子会社となることは不可欠と考えております。

以上より、当社とノジマが本提携関係を構築することは両者の企業価値向上に資することは勿論のこと、当社の現状を鑑みた場合、当社が継続的に事業を運営し企業として存在するために必要不可欠であると判断し、当社は、ノジマとの間で、平成26年2月28日付で業務資本提携契約及び株式引受契約を締結するとともに、ノジマに対して、本第三者割当により新株式を発行することといたしました。

従いまして、本第三者割当が将来的には既存株主の皆様の利益の拡大に繋がるものであることを考慮すれば、本第三者割当による新株式の発行株数及び希薄化の規模については、合理的な規模であると判断いたしました。

資金調達にあたり、公募増資、株主割当、金融機関からの借入等、種々検討いたしました。当社は過去の元取締役らによる不正な資金の社外流出等を原因とする一連の不祥事により、平成24年1月より特設注意市場銘柄へと指定されていることを理由として、金融機関からの融資を受けられない状況にあり、また、このような状況において、公募増資や株主割当による資金調達も難しい状況であることから、特定のパートナーと強固な資本提携を締結し、事業運営の安定化を図った上で成長戦略を推進することが、企業価値向上に資することができ、また株主の利益になると判断し、ノジマを割当先とする本第三者割当の方法を採用すべきと判断いたしました。

(2) 大規模な第三者割当による既存の株主への影響についての取締役会の判断の内容

本第三者割当により、ノジマに対して普通株式 6,104,700 株(議決権 61,047 個)が割当てられることにより、当社の平成25年10月31日現在の発行済株式総数5,614,600株(総議決権数54,961個)に対して 108.73%の割合(総議決権に対する割合111.07%)で希薄化が生じることとなります。

しかしながら、本第三者割当によるノジマとの資本提携は、移動体通信店舗事業における店舗改装・店舗移転対応及び新規出店・店舗網再編対応等の当社の成長戦略推進に不可欠な資金需要の充足、テレマーケティング事業における拠点拡大と人員増強、基幹システムの改善・強化、有利子負債の返済による逼迫した資金事情の解消等強固な経営基盤の構築等を可能にし、その結果、当社は積極的な事業展開を図り成長戦略の推進スピードを飛躍的に向上させ、収益力の強化を図ることが可能になると考えられ、さらに、ノジマとの強固な資本関係のもとで、移動体通信店舗事業に関する安定的かつ継続的な提携関係を構築することを可能とし、収益性の改善と安定を実現できると考えております。

以上より、本第三者割当は、当社が抱える課題を解決するために必要な資金を調達するものであり、当社の更なる成長及び企業価値向上につながるものと考えられ、更には当社既存株主の利益に資するものであることを考慮すれば、本第三者割当による発行株式数及び希薄化の規模については、資金使途、調達額、時価総額等と照らして、合理的な規模であると判断いたしました。

(3) 大規模な第三者割当を行うことについての判断の過程

本第三者割当は、希薄化率が25%以上となり、また、払込みが完了した場合には支配株主の異動を伴うものであるため、東京証券取引所の定める有価証券上場規程第432条の規定に基づき、経営者から一定程度独立した者による当該割当ての必要性及び相当性に関する意見の入手または 当該割当てに係る株主総会決議などによる株主の意見確認手続きのいずれかが必要になります。

この点、上記(1)に記載したとおり、当社移動体通信店舗事業における当社売上高の過半程度を占める特定の上位代理店との契約関係は、少なくとも平成26年3月までは継続するものと認識しておりますが、現状においても、法的に不安定な事業の状態が継続しており、平成26年4月以降も、当該上位代理店との契約関係が継続するかについては予断を許さない状況にあります。そして、上記のとおり、当該上位代理店との契約は、当社売上高の過半程度を占めていることからすれば、万が一、当該上位代理店との取引関係が解消された場合、当社の業績に重大な悪影響を及ぼす可能性が高いと言わざるを得ません。そして、臨時株主総会を開催するためには、約2か月以上の期間を要するところ、当社としては、このような事態を回避するためには、最早、一刻の猶予もないと判断し、前者の選択を選択いたしました。

なお、本第三者割当増資は平成26年1月24日開催の第21回定時株主総会直後となっておりますが、第21回定時株主総会時点では本提携及び第三者割当は合意には至っていなかったことから、第21回定時株主総会議案とすることはできない状況でありました。

そこで、当社は、当社およびノジマとの間に利害関係のない社外有識者である大谷禎男氏(弁護士・元東京高裁部総括判事)、坂本朋博氏(弁護士・公認会計士)、加藤正憲氏(公認会計士・税理士)の3名によって構成される第三者委員会に、本第三者割当に関する諮問を行いました。当社は、第三者委員会に対して、当社の概要および現状における財務状況や経営成績、金融機関との取引状況、本提携の緊急性、重要性、本第三者割当に係る募集株式発行の目的および理由(割当先の選定理由を含みます)、発行価格算定の根拠、調達資金の使途、発行条件の適法性、発行数量および株式の希薄化の規模、募集後の大株主および持株比率並びにその他必要と思われる事項と、第三者委員会からの質問事項に関して詳細に説明を行い、第三者委員会はこれを踏まえて慎重に審議・検討を行いました。

その結果、当社は、第三者委員会から、平成26年2月27日付で、以下の内容の意見書を受領いたしました。

1. 当社が、本増資の必要性として挙げる、資金調達の実績があること、ノジマの子会社となることにより非常に不安定な状態になっている移動体通信店舗事業の安定化を図ること、ノジマとの業務提携関係の下、経営の効率化、競争力の強化、内部管理体制の再構築等を行うこと、は、について、資金使途及び金額を検討した結果、必要性・合理性が認められる、について、当社売上高の過半程度を占める特定の上位代理店との現在の取引状況、交渉状況等に鑑みれば、当該上位代理店による既存の代理店契約が平成26年3月末日をもって終了すると認められる可能性が高まっていると考えられ、そのような中で、ノジマの連結子会社となり、ノジマの支援を受けることによって当社の移動体通信店舗事業の安定化を図ることができるものと認められるので、必要性、合理性が認められる、についても、その必要性について不合理な点は認められない、したがって、ないしは、いずれも必要性・合理性が認められることから、本増資の必要性は認められる。
2. 本増資の相当性については、当社が金融機関から融資を受けられない状態にあり、社債発行や公募増資による資金調達を行うことは困難であると考えられ、また、ノジマの連結子会社となり、ノジマの支援を受けることによって当社の移動体通信店舗事業の安定化を図ることができるものと認められるので、ノジマに対する第三者割当増資という方法によって資金調達を行うことは相当と認められる、本増資における払込金額は、日本証券業協会の「第三者割当増資の取扱いに関する指針」及び裁判例に照らして相当なものであり、本増資の発行条件は相当なものと認められる、したがって、本増資は相当性が認められる。
3. 以上から、当委員会は、本増資の必要性及び相当性は認められるものとする。

7【株式併合等の予定の有無及び内容】

該当事項はありません。

8【その他参考になる事項】

該当事項はありません。

第4【その他の記載事項】

該当事項はありません。

第二部 【公開買付けに関する情報】

第1 【公開買付けの概要】

該当事項はありません。

第2 【統合財務情報】

該当事項はありません。

第3 【発行者(その関連者)と対象者との重要な契約】

該当事項はありません。

第三部 【追完情報】

1．臨時報告書の提出

後記「第四部 組込情報」に記載の有価証券報告書（第21期）の提出日（平成26年1月31日）以降、本有価証券届出書提出日（平成26年2月28日）までの間において、提出した臨時報告書はありません。

2．事業等のリスクについて

第三部 組込情報の有価証券報告書（第21期）に記載された「事業等のリスク」について、当該有価証券報告書提出後（平成26年1月31日提出）、本有価証券届出書提出日（平成26年2月28日）までの間において変更および追加がありました。以下の内容は当該「事業等のリスク」を変更箇所のみ記載したものであり、変更および追加箇所は下線で示しております。

なお、当該有価証券報告書等には将来に関する事項が記載されておりますが、当該事項は、以下の「事業等のリスク」に記載した事項を除き、本有価証券届出書提出日（平成26年2月28日）現在においてもその判断に変更はありません。

事業等のリスク

新株式の発行における株式価値の希薄化について

本第三者割当により割り当てる6,104,700株は、発行済株式総数5,614,600株（平成25年10月31日現在）の108.73%にあたり、これにより当社株式の1株当たりの株式価値および持分割合が希薄化し、当社株価に悪影響を及ぼす可能性があります。

業務・資本提携について

本第三者割当の実施に伴い、業務・資本提携を結び企業価値の向上を目指します。しかしながら、本提携に沿った提携が具体的に実行される保証はなく、またかかる提携が実行された場合でも、当社の期待する経済的効果が得られない場合や、株式会社ノジマとの関係に今後何らかの変化があった場合には、当社の業績に悪影響を及ぼす可能性があります。

3．最近の業績の概要

第22期第1四半期連結累計期間（自平成25年11月1日至平成26年1月31日）の業績の概要

第22期第1四半期連結累計期間（自平成25年11月1日至平成26年1月31日）における売上高の見込みは以下のとおりであります。なお、下記の数値については決算処理確定前の暫定数値であり変動する可能性があります。

また、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査法人の四半期レビューも終了しておりません。

売上高以外の指標につきましては、現時点で算出することは困難であり、記載を行うと仮って投資家の皆様の判断を誤らせるおそれがあるため記載しておりません。

売上高：3,685百万円（前年同期3,959百万円）

第四部 【組込情報】

次に掲げる書類の写しを組み込んでおります。

有価証券報告書	事業年度 (第21期)	自 平成24年11月1日 至 平成25年10月31日	平成26年1月31日 東北財務局長に提出
---------	----------------	-------------------------------	-------------------------

なお、上記書類は、金融商品取引法第27条の30の2に規定する開示用電子情報処理組織(EDINET)を使用して提出したデータを開示用電子情報処理組織による手続の特例等に関する留意事項について(電子開示手続等ガイドライン) A 4 - 1に基づき本届出書の添付書類としております。

第五部 【提出会社の保証会社等の情報】

該当事項はありません。

第六部 【特別情報】

第1 【保証会社及び連動子会社の最近の財務諸表又は財務書類】

該当事項はありません。

独立監査人の監査報告書及び内部統制監査報告書

平成26年 1月31日

株式会社京王ズホールディングス
取締役会 御中

監査法人アリア

代表社員
業務執行社員 公認会計士 茂 木 秀 俊

代表社員
業務執行社員 公認会計士 山 中 康 之

<財務諸表監査>

当監査法人は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査証明を行うため、「経理の状況」に掲げられている株式会社京王ズホールディングスの平成24年11月1日から平成25年10月31日までの連結会計年度の連結財務諸表、すなわち、連結貸借対照表、連結損益計算書、連結包括利益計算書、連結株主資本等変動計算書、連結キャッシュ・フロー計算書、連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項、その他の注記及び連結附属明細表について監査を行った。

連結財務諸表に対する経営者の責任

経営者の責任は、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して連結財務諸表を作成し適正に表示することにある。これには、不正又は誤謬による重要な虚偽表示のない連結財務諸表を作成し適正に表示するために経営者が必要と判断した内部統制を整備及び運用することが含まれる。

監査人の責任

当監査法人の責任は、当監査法人が実施した監査に基づいて、独立の立場から連結財務諸表に対する意見を表明することにある。当監査法人は、我が国において一般に公正妥当と認められる監査の基準に準拠して監査を行った。監査の基準は、当監査法人に連結財務諸表に重要な虚偽表示がないかどうかについて合理的な保証を得るために、監査計画を策定し、これに基づき監査を実施することを求めている。

監査においては、連結財務諸表の金額及び開示について監査証拠を入手するための手続が実施される。監査手続は、当監査法人の判断により、不正又は誤謬による連結財務諸表の重要な虚偽表示のリスクの評価に基づいて選択及び適用される。財務諸表監査の目的は、内部統制の有効性について意見表明するためのものではないが、当監査法人は、リスク評価の実施に際して、状況に応じた適切な監査手続を立案するために、連結財務諸表の作成と適正な表示に関連する内部統制を検討する。また、監査には、経営者が採用した会計方針及びその適用方法並びに経営者によって行われた見積りの評価も含め全体としての連結財務諸表の表示を検討することが含まれる。

当監査法人は、意見表明の基礎となる十分かつ適切な監査証拠を入手したと判断している。

監査意見

当監査法人は、上記の連結財務諸表が、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して、株式会社京王ズホールディングス及び連結子会社の平成25年10月31日現在の財政状態並びに同日をもって終了する連結会計年度の経営成績及びキャッシュ・フローの状況をすべての重要な点において適正に表示しているものと認める。

その他の事項

会社の平成24年10月31日をもって終了した前連結会計年度の連結財務諸表は、前任監査人によって監査されている。前任監査人は、当該連結財務諸表に対して平成25年1月30日付けで無限定適正意見を表明している。

< 内部統制監査 >

当監査法人は、金融商品取引法第193条の2第2項の規定に基づく監査証明を行うため、株式会社京王ズホールディングスの平成25年10月31日現在の内部統制報告書について監査を行った。

内部統制報告書に対する経営者の責任

経営者の責任は、財務報告に係る内部統制を整備及び運用し、我が国において一般に公正妥当と認められる財務報告に係る内部統制の評価の基準に準拠して内部統制報告書を作成し適正に表示することにある。

なお、財務報告に係る内部統制により財務報告の虚偽の記載を完全には防止又は発見することができない可能性がある。

監査人の責任

当監査法人の責任は、当監査法人が実施した内部統制監査に基づいて、独立の立場から内部統制報告書に対する意見を表明することにある。当監査法人は、我が国において一般に公正妥当と認められる財務報告に係る内部統制の監査の基準に準拠して内部統制監査を行った。財務報告に係る内部統制の監査の基準は、当監査法人に内部統制報告書に重要な虚偽表示がないかどうかについて合理的な保証を得るために、監査計画を策定し、これに基づき内部統制監査を実施することを求めている。

内部統制監査においては、内部統制報告書における財務報告に係る内部統制の評価結果について監査証拠を入手するための手続が実施される。内部統制監査の監査手続は、当監査法人の判断により、財務報告の信頼性に及ぼす影響の重要性に基づいて選択及び適用される。また、内部統制監査には、財務報告に係る内部統制の評価範囲、評価手続及び評価結果について経営者が行った記載を含め、全体としての内部統制報告書の表示を検討することが含まれる。

当監査法人は、意見表明の基礎となる十分かつ適切な監査証拠を入手したと判断している。

監査意見

当監査法人は、株式会社京王ズホールディングスが平成25年10月31日現在の財務報告に係る内部統制は開示すべき重要な不備があるため有効ではないと表示した上記の内部統制報告書が、我が国において一般に公正妥当と認められる財務報告に係る内部統制の評価の基準に準拠して、財務報告に係る内部統制の評価結果について、すべての重要な点において適正に表示しているものと認める。

強調事項

内部統制報告書に記載のとおり、開示すべき重要な不備の原因となった是正すべき外形的事情について、大部分（(1)乃至(4)）については、疑義は払拭されている。一方(5)については是正未了である。

これによる財務諸表監査に及ぼす影響はない。

利害関係

会社と当監査法人又は業務執行社員との間には、公認会計士法の規定により記載すべき利害関係はない。
以 上

-
- 1 上記は、監査報告書の原本に記載された事項を電子化したものであり、その原本は有価証券報告書提出会社が別途保管しております。
 - 2 連結財務諸表の範囲にはXBRLデータ自体は含まれていません。

独立監査人の監査報告書

平成26年 1月31日

株式会社京王ズホールディングス
取締役会 御中

監査法人アリア

代表社員 業務執行社員	公認会計士	茂 木 秀 俊
代表社員 業務執行社員	公認会計士	山 中 康 之

当監査法人は、金融商品取引法第193条の2第1項の規定に基づく監査証明を行うため、「経理の状況」に掲げられている株式会社京王ズホールディングスの平成24年11月1日から平成25年10月31日までの第21期事業年度の財務諸表、すなわち、貸借対照表、損益計算書、株主資本等変動計算書、重要な会計方針、その他の注記及び附属明細表について監査を行った。

財務諸表に対する経営者の責任

経営者の責任は、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して財務諸表を作成し適正に表示することにある。これには、不正又は誤謬による重要な虚偽表示のない財務諸表を作成し適正に表示するために経営者が必要と判断した内部統制を整備及び運用することが含まれる。

監査人の責任

当監査法人の責任は、当監査法人が実施した監査に基づいて、独立の立場から財務諸表に対する意見を表明することにある。当監査法人は、我が国において一般に公正妥当と認められる監査の基準に準拠して監査を行った。監査の基準は、当監査法人に財務諸表に重要な虚偽表示がないかどうかについて合理的な保証を得るために、監査計画を策定し、これに基づき監査を実施することを求めている。

監査においては、財務諸表の金額及び開示について監査証拠を入手するための手続が実施される。監査手続は、当監査法人の判断により、不正又は誤謬による財務諸表の重要な虚偽表示のリスクの評価に基づいて選択及び適用される。財務諸表監査の目的は、内部統制の有効性について意見表明するためのものではないが、当監査法人は、リスク評価の実施に際して、状況に応じた適切な監査手続を立案するために、財務諸表の作成と適正な表示に関連する内部統制を検討する。また、監査には、経営者が採用した会計方針及びその適用方法並びに経営者によって行われた見積りの評価も含め全体としての財務諸表の表示を検討することが含まれる。

当監査法人は、意見表明の基礎となる十分かつ適切な監査証拠を入手したと判断している。

監査意見

当監査法人は、上記の財務諸表が、我が国において一般に公正妥当と認められる企業会計の基準に準拠して、株式会社京王ズホールディングスの平成25年10月31日現在の財政状態及び同日をもって終了する事業年度の経営成績をすべての重要な点において適正に表示しているものと認める。

その他の事項

会社の平成24年10月31日をもって終了した前事業年度の財務諸表は、前任監査人によって監査されている。前任監査人は、当該財務諸表に対して平成25年1月30日付けで無限定適正意見を表明している。

利害関係

会社と当監査法人又は業務執行社員との間には、公認会計士法の規定により記載すべき利害関係はない。

以 上

- 1 上記は、監査報告書の原本に記載された事項を電子化したものであり、その原本は有価証券報告書提出会社が別途保管しております。
- 2 財務諸表の範囲にはXBRLデータ自体は含まれていません。