

【表紙】

【提出書類】	臨時報告書
【提出先】	関東財務局長
【提出日】	2025年10月24日
【会社名】	株式会社ケアネット
【英訳名】	CareNet, Inc.
【代表者の役職氏名】	代表取締役社長 藤井 勝博
【本店の所在の場所】	東京都千代田区富士見一丁目8番19号
【電話番号】	(03) 5214-5800 (代表)
【事務連絡者氏名】	コーポレート本部長 佐藤 寿美
【最寄りの連絡場所】	東京都千代田区富士見一丁目8番19号
【電話番号】	(03) 5214-5800 (代表)
【事務連絡者氏名】	コーポレート本部長 佐藤 寿美
【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)

1【提出理由】

当社は、2025年10月24日開催の取締役会において、当社の普通株式（以下「当社株式」といいます。）10,003,007株を1株に併合する株式の併合（以下「本株式併合」といいます。）を目的とする2025年11月26日開催予定の当社の臨時株主総会を招集することを決議いたしましたので、金融商品取引法第24条の5第4項及び企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第4号の4の規定に基づき、本臨時報告書を提出するものであります。

2【報告内容】

1. 株式併合の目的

当社が2025年8月13日に公表した「Curie 1株式会社による当社株式に対する公開買付けに関する賛同の意見表明及び応募推奨のお知らせ」（当社が2025年9月1日に公表した「（訂正）「Curie 1株式会社による当社株式に対する公開買付けに関する賛同の意見表明及び応募推奨のお知らせ」の一部訂正に関するお知らせ」及び2025年9月5日に公表した「（訂正）「Curie 1株式会社による当社株式に対する公開買付けに関する賛同の意見表明及び応募推奨のお知らせ」の一部訂正に関するお知らせ」による訂正を含みます。以下「本意見表明プレスリリース」といいます。）に記載のとおり、Curie 1株式会社（以下「公開買付者」といいます。）は、2025年8月13日、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。）プライム市場に上場している当社株式の全て（ただし、当社が所有する自己株式を除きます。）を取得し、当社を公開買付者の完全子会社とすることを目的とした一連の取引（以下「本取引」といいます。）の一環として、当社株式に対する公開買付け（以下「本公開買付け」といいます。）を実施することを決定いたしました。

そして、当社が2025年9月30日に公表した「Curie 1株式会社による当社株式に対する公開買付けの結果並びに親会社、主要株主である筆頭株主の異動に関するお知らせ」に記載のとおり、公開買付者は、2025年8月14日から同年9月29日まで本公開買付けを実施した結果、2025年10月7日（本公開買付けの決済の開始日）をもって、当社株式31,274,751株（所有割合（注1）：74.84%）を保有するに至りました。本株式併合を含む本取引の目的及び背景の詳細は、本意見表明プレスリリースにおいてお知らせいたしましたとおりですが、以下に改めてその概要を申し上げます。なお、以下に記載のうち公開買付者に関する記述は、公開買付者から受けた説明に基づくものです。

（注1）「所有割合」とは、当社が2025年9月3日に提出した自己株券買付状況報告書に記載された2025年8月31日現在の当社の発行済株式総数（46,872,000株）から、同日現在の当社が所有する自己株式数（5,083,742株）を控除した株式数（41,788,258株）に対する割合（小数点以下第三位を四捨五入。以下、議決権所有割合の計算において同じです。）をいいます。以下、所有割合の記載において同じです。

公開買付者は、本公開買付けを通じた当社株式の取得等を目的として、2025年7月18日に設立された株式会社であるとのことです。公開買付者の発行済株式の全てを、日本法に基づき設立されたCurie 2株式会社（以下「公開買付者親会社」といいます。）が所有し、公開買付者親会社の発行済株式の全てを香港法に基づき組成されたCurie Group Limited（以下「Curie」といいます。）が所有しているとのことです。また、ルクセンブルク法に基づき組成されたスペシャル・リミテッド・パートナーシップであるBPEA EQT Mid-Market Growth Partnership, SCSp（以下「MMG Fund」といいます。）が、Curieの発行済株式の全てを間接的に所有しているとのことです。MMG Fundは、EQT AB（以下「EQT」といいます。）の関係会社により、管理又はアドバイスの提供を受けているとのことです。

一方、当社は、1996年に日本初の医師向け専門情報番組を提供する通信衛星放送事業を立ち上げることを目的として設立され、現在では、医師・医療従事者に教育コンテンツを提供するwebサイト「CareNet.com」を運営しております。

また、当社株式については、2007年に東京証券取引所マザーズ市場に上場した後、2022年に行われた東京証券取引所の市場区分の再編に伴い、東京証券取引所グロース市場に市場を移行し、2023年には東京証券取引所プライム市場に市場区分を変更しました。2025年8月13日現在も東京証券取引所プライム市場に上場しております。

2025年8月13日現在、当社の企業グループは、当社、子会社10社及び関連会社2社（総称して、以下「当社グループ」といいます。）で構成されており、「知と情熱と行動力で、医療人を支え、医療の未来を動かす」というパーパスを掲げ、製薬企業向けの医薬DX事業、医師・医療従事者及び医療機関向けのメディカルプラットフォーム事業を主に展開しております。各事業の概要は以下のとおりです。なお、当社は、医療情報サイト「CareNet.com」を中心とする医師・医療従事者向け情報プラットフォームを運営しており、このプラットフォームに登録した医師を医師会員と位置づけ、同情報プラットフォームを経由して医師会員に情報を提供することが、事業の基本モデルとなっています。

(a) 医薬DX事業

医薬DX事業においては、さらなる生産性の向上が求められている製薬企業に対し、インターネットを介して医師に製薬企業からの情報を提供することによって、MRと呼ばれる製薬企業営業員の活動の生産性向上を支援するサービスを提供しております。また、グループ会社のCRO（医薬品開発業務受託機関/Contract Research Organization）やSMO（治験施設支援機関/Site Management Organization）により医薬品の臨床開発を、CSO（医薬品販売業務受託機関/Contract Sales Organization）により製薬企業の営業やマーケティングを支援するサービスを提供しております。

(b)メディカルプラットフォーム事業

メディカルプラットフォーム事業においては、医師・医療従事者に対し、当社の情報プラットフォームであるwebサイト「CareNet.com」等を通じ医療教育コンテンツ「CareNetTV」や、医師の転職を支援するキャリア事業を展開しております。さらに、医師向けの当社の知名度を生かし、医療機関向け経営支援サービスも展開しております。

当社は医師会員数を順調に伸ばし、主力サービスであるeプロモーション（注2）を軸に成長を続けて参りました。特にコロナ禍で製薬企業のMRの活動が制限されたことがeプロモーションの成長を加速化させました。

（注2）「eプロモーション」とは、デジタル技術を活用し、医療用医薬品の適正な使用と普及を図るために、医療関係者に医薬情報を提供・伝達する活動をいいます。

製薬業界においては、医薬品の創薬・開発・販売の中心が、プライマリ領域の医薬品（降圧剤等生活習慣病の治療薬等に用いられる大量生産を目的とした低分子化合物医薬品）からスペシャリティ領域（注3）の医薬品（がんや希少疾患等の難治性疾患の治療に用いられるバイオ医薬品等の先進技術により開発された医薬品）にシフトしたことにより、効率化の問題が浮上してきました。プライマリ時代のコスト体質では、スペシャリティ医薬品（注4）の開発・販売においては高コストとなり、このことが日本での新薬の開発を妨げ、ドラッグ・ロス問題（注5）の原因の一つとなりました。新薬の開発の減速・低迷は医薬品市場の成長を阻害し、製薬業界のみならず、中長期的には新薬のプロモーションを支援することを主業とする当社の事業の成長の阻害要因にもなります。さらに、足元の問題として、医薬品のプロモーションを促進したい製薬企業とより効果的な医薬品を活用したい病院の利害相反やMRの過剰な訪問による医師の労働時間や医療サービスへの影響等を考慮しMRの訪問規制が強化されることとなったところ、その過程でコロナ禍が重なったことにより、スペシャリティ医薬品の販売・プロモーションが一層困難になりました。製薬業界では、ドラッグ・ロス問題やMRの生産性低下の問題等への対応に向けて、効率性の改善が重要な課題となっています。

（注3）「スペシャリティ領域」とは、がん、免疫疾患、希少疾患等、専門性の高い疾患を扱う領域をいいます。

（注4）「スペシャリティ医薬品」とは、がん、免疫疾患、希少疾患等、専門性の高い疾患を扱うスペシャリティ領域に使用される医薬品をいいます。

（注5）「ドラッグ・ロス問題」とは、海外で承認・販売されている医薬品が、日本では開発や承認もされず利用できない状態をいいます。

当社はこうした製薬業界の課題の解決を商機と捉え、中期経営ビジョン（Vision2026）を定め、スペシャリティ医薬品の効率的な販売プロモーションを実現する新サービスの開発や日本での新薬（希少疾患や難治性疾患の治療薬）の開発・販売を低コストでスピーディに実現する新しいビジネスモデル（シードインキュベーション事業）の開発等を積極的に推進して参りました。スペシャリティ医薬品向けの新サービスモデル開発においては、当社の「CareNet.com」等の医師向けの情報プラットフォームや医学教育コンテンツの制作能力を軸にグループ全体のケイパビリティの統合を図っております。シードインキュベーション事業開発においては、MIJが出資し、シードインキュベーション事業を主業としている株式会社LinDo（以下「LinDo」といいます。）と日本に導入が難しい希少疾患や難病等の新薬開発と販売を行い、ドラッグ・ロス問題を解消するビジネスモデルの構築を目的として2023年11月に資本業務提携を結び、当社の既存リソースのみならず、開発を進めているスペシャリティ医薬品向けの総合マーケティング・サービスの提供も企図しています。こうした開発の取組みを一層推進していくためにも、今後も継続的な投資が必要であると考えております。

コロナ禍以降、医師によるインターネットを通じた情報収集活動は活発化しました。インターネットの情報ソースが拡大し、AIの進展により医師一人一人の専門性や関心に応じた情報の選別が進んでいます。当社の医師向け情報プラットフォームは当社の両事業モデル（医薬DX事業、メディカルプラットフォーム事業）の基盤であり、同プラットフォームの競争力の維持は、上述の事業開発の成功の要件でもあります。変化の激しい事業環境にあって、当社の医師向け情報プラットフォームの競争力を維持・向上させるためには、AI活用の促進、モバイル時代に応じたUI/UX（注6）の一層の改善等の取組みを強化する必要があります。

（注6）「UI」とは、「User Interface」の略であり、ユーザーがサービスやプロダクトをスムーズに使えるように設計を行うことをいいます。また、「UX」とは、「User experience」の略であり、サービスやプロダクトを通じたユーザーの顧客体験のすべてをより良くするために設計を行うことをいいます。

当社は、上場企業として株主価値の最大化に向け、利益成長を確保することが求められております。上記のとおり、競争力向上に向けた十分な投資を行いつつ利益成長も実現することは、短期的には相反する事項であり、この点は当社経営の重要な課題となっております。

EQTは、グローバルでヘルスケア、テクノロジー、サービス、産業テクノロジー等の特定の業界と投資テーマに集中した投資を実施し、それぞれの領域における実績と業界の知見及びネットワークを蓄積することに注力しているとのこと。その中でも、ヘルスケア及びヘルスケア・テクノロジーの領域はEQTが最も注力する分野であり、グローバルに80件以上の投資実績を有し（なお、後述のEQT Life Sciencesの投資先を除きます。）、医薬品、医療機器、医薬品開発・プロモーション支援等の業界におけるグローバル企業での経験豊富な元経営人材（Cx0）を含む幅広いネット

ワークを構築しているとのことです。さらに、EQTは、そのグループに、これまで約30年にわたって12ファンドで約35億ユーロ（約6,000億円）の資金を調達し、150社を超える企業への投資を実施してきた欧州を拠点とする大手バイオベンチャーキャピタル（VC）であるEQT Life Sciencesを擁し、欧米におけるバイオベンチャーとも幅広く接点を有し、投資実績を積み重ねているとのことです。

加えて、EQTは、投資先企業の長期的成長に向けた取組み（Future Proof）において、デジタル化・デジタル技術の活用を重要な柱の一つと位置付けており、その支援に向けた取組みにも注力しているとのことです。EQTは、社内に、Google社、Amazon社等のテック企業出身の50名以上のデジタル・エキスパートで構成される社内デジタル・チームを構築し、投資先企業のデジタル能力の実装、デジタル技術を活用した業務プロセスの変革、さらには、デジタル/ソフトウェア領域での収益拡大のための戦略の立案・遂行を支援しているとのことです。さらに、EQTグループの規模を活かした主要ITベンダー各社との契約によりコスト低減と高品質なサービス提供の両立を実現していると考えているとのことです。また、こうした取組みは、EQT独自のデータ活用・AI技術の活用にも発展し、2016年から独自のAIプラットフォーム（Motherbrain）の構築を進めるとともに、かかるAI/ML（注7）及びデータサイエンスの知見を活かし、投資先におけるデータの事業価値向上への利活用の支援に取り組んでいるとのことです。

（注7）「AI」とは、「Artificial Intelligence」（人工知能）の略であり、コンピュータが蓄積されたデータを学習・分析し、推論や判断、課題解決等を行う技術をいいます。「ML」とは、「Machine Learning」（機械学習）の略であり、特定の分野データから学習して特定のタスクを自動的に実行できるようにするAIの一分野をいいます。

そのような中、EQTは、日本国内においてもヘルスケア及びヘルスケア・テクノロジーの領域に積極的な投資を進める方針の下、継続的に投資機会を調査していたとのことです。そうした調査の中で、製薬企業の営業（MR）による営業のオンラインプラットフォームを活用したデジタル化が急速に進む製薬プロモーション（注8）のデジタルトランスフォーメーション（DX）（注9）市場において、医師向けの良質な臨床教育コンテンツを提供するメディアの先駆けとして市場を開拓し、業界第2位の医師会員数（2025年6月3日時点において24万人超）を誇る当社への関心を持つに至ったとのことです。こうした中、EQTの投資先を通じて以前から接点を有し、EQT Life Sciencesによるバイオベンチャーへの投資との関連性も深いMIJとの間で、2023年6月に、当時MIJ及び当社が検討を開始していたシードインキュベーション事業の取組みを含む協議を行う面談を実施し、MIJから当社の紹介を受け、同年7月に当社の経営陣と面談して以降、当社に対してEQTの投資先企業のご紹介等を行ってきたとのことです。また、2025年2月下旬からは、当社に対し、EQTによる投資先企業に対する一般的な経営支援の内容、当社の事業に対する理解について説明を行うとともに、当社の経営戦略及び施策等について意見交換や協議を行ってきたとのことです。

（注8）「製薬プロモーション」とは、医療用医薬品の適正な使用と普及を図るために、医療関係者に医薬情報を提供・伝達する活動をいいます。

（注9）「DX」とは、「Digital Transformation」の略であり、データやデジタル技術を活用し、新たなビジネスモデルの創出や既存ビジネスの変革を行うことをいいます。

こうした議論を通じて、EQTは、当社が、1996年の創業から約30年間にわたる事業と日本の医療教育・臨床医療への貢献を通じて構築された以下のような事業基盤が当社の今後の企業価値を支える重要な要であると考えたとのことです。

- (a) 医療専門メディアとして長年にわたる医師の臨床に役立つ価値の高い医療情報コンテンツの制作・配信と臨床教育への貢献を通じた医師・医療機関からの高い認知度及び当社の情報提供に対する信頼
 - (b) かかるコンテンツ制作を通じて培われた日本全国にわたるKOL（注10）・AOL（注11）との関係性
 - (c) 長期間を通じて獲得され、引き続き成長を続ける24万人を超える医師会員基盤
 - (d) 国内・グローバル主要製薬会社や新興・有力バイオベンチャー企業を含む約100社に及ぶ顧客基盤
 - (e) 祖業である教育及びプロモーションを超え、医療・医薬品業界により大きなインパクトをもたらすことを可能とする医療機関、医師、製薬会社に対する幅広いサービス及びソリューションによる当社グループとしての総合力
- （注10）「KOL」とは、「Key Opinion Leader」の略であり、医療業界において新薬の普及に強い影響力を持つ医師や専門家をいいます。

（注11）「AOL」とは、「Area Opinion Leader」の略であり、特定の地域社会やコミュニティにおいて、人々の意見や行動、判断に影響を与える人物をいいます。

加えて、EQTは、日本の医療用医薬品の営業・マーケティングが、2020年から2023年のコロナ禍における制約を受けた4年間においてリアルからデジタルへの大きなシフトを遂げた中、当社は、上記の事業基盤を活かし、かかる潮目を捉えて着実に成長し、また、その間において、医師会員基盤と医療機関との関係という当社の強みを活かし、また補完する事業として、隣接する製薬会社向けのサービス市場及び病院向けサービス事業（病院経営支援、医師転職支援事業）にもM&Aや提携を通じて進出し、製薬・医療のバリューチェーン全体のさらなる効率化への挑戦を始めていると理解したとのことです。EQTは、「知と情熱と行動力で、医療人を支え、医療の未来を動かす」（サステナブルな製薬・医療業界を実現する）という当社のパーパスは、急速な少子高齢化を受けた構造的な医療財政上の課題が深刻さと複雑性を増す現在・未来において、ますます重要性をもつものと考えており、優れた企業の“Future Proof”の支援をパーパスとするEQTの投資理念とも高い親和性を有するものと考えたとのことです。また、当社が取り組む日本の製薬プロモーション

の非効率性の解消（特にスペシャリティ領域）は、日本におけるいわゆるドラッグ・ロス問題の解決のための重要な施策の一つであり、今後の日本の製薬市場の発展において重要な役割を担うものと考えたとのことです。

一方で、コロナ禍を経て、当社が対峙する製薬・医療業界の置かれた環境や課題は大きな変曲点を迎え、また、社会そのものもデジタル技術を通じて非連続的な変化を迎えつつあり、当社の事業も以下の点から、医療業界及び製薬業界の変化に対応した新たな価値提供のあり方を積極的に追求するタイミングにきているものと考えたとのことです。

- (a) 厳しさを増す薬価制度、開発コスト増、円安等の逆風下でマーケティング予算が縮小傾向にある中、コロナ禍での実証も踏まえた製薬マーケティングのROI（投資利益率）への要求の上昇
 - (b) 生活習慣病を中心としたプライマリ領域の医療ニーズの充足、疾患バイオロジー（病気の原因、発症メカニズム、進行、治療法を生物学的な視点から研究する分野）の解明の進展、多様な薬剤モダリティ（創薬基盤技術の方法や手段、又は各方法や手段に基づいて製造された医薬品の種別）の現実化等を背景とした、創薬の中心のプライマリ領域からがん・希少疾患等より個別化され複雑性の高いスペシャリティ領域への加速度的な移行
 - (c) 上記に伴う多数の医師に対するコール・ディテール回数（SOV）（注12）中心のモデルから、スペシャリティ領域の特徴（地域中核病院を中心とした医療機関の専門医を中心とした症例ベースでの検討に基づく処方）に即した効果的・効率的なマーケティング・営業へのシフト
 - (d) 2024年開始の医師の働き方改革（年間労働時間制限）を背景とした医師による情報収集の変化
 - (e) 医師・看護師等の医療従事者の不足、人件費の上昇、病床稼働率の低下、コロナ禍を受けた衛生管理の強化等の要因による病院経営環境の継続的な悪化
 - (f) 生成AIの急速な発展によるコンテンツ制作、メディア、情報収集の在り方の大きな変化
- （注12）「コール・ディテール回数（SOV）」とは、製薬会社のMRが医療従事者に対して行う医薬品の情報提供活動における、医療従事者との面談（コール）と面談で説明した医薬品の種類（ディテール）それぞれの回数をいいます。

こうした製薬・医療業界や社会の環境変化は、eプロモーションの業界にも重要な変化をもたらすものであり、EQTとしては、医師会員に対する従来のようなコンテンツ（ディテリング、講演会等）のウェブメディアを通じた大規模配信というビジネスモデルは成長の踊り場を迎えつつあり、当社やその競合を含む業績が下落局面（踊り場）を迎えている構造的な背景と理解しているとのことです。上記のような環境の変化を新たな成長機会とし、当社が将来にわたって持続的に成長をし、「医療の未来を動かす」ためには、当社のこれまでの事業基盤・強みに立脚しつつも、成長を目指す事業領域・戦略と必要とされる能力、人材、機能等を再定義し、新たなサービス及びソリューションを創出することが強く求められると考えたとのことです。

具体的には、EQTは、2025年2月下旬に、当社より連絡を受けて協議を開始し、以降、当社経営陣との継続的な意見交換や協議を踏まえ、①成長領域であるスペシャリティ領域での新たな医師向けサービス及び製薬企業顧客向けの統合的なソリューションの開発、②製薬企業向け営業体制の強化、③プラットフォームの技術的基盤（テクノロジー及びデータ）の強化、④当社グループ間のシナジーの実現及びさらなるM&Aや業務提携等の取組みによる医師向けサービス及び製薬企業顧客向けのソリューションの拡大、及び⑤当社の関連会社であり資本業務提携先であるLinDoが行う世界のバイオベンチャー企業からの希少疾患等治療薬の導入・開発・上市を当社が効率的なプロモーションの観点から支援することによるドラッグ・ロスの解消とその事業化の取組みが特に重要であると考えたとのことです。

また、EQTは、全世界でヘルスケア及びヘルスケア・テクノロジーの領域において積極的な投資を行い、医薬品市場の動向や製薬プロモーションのデジタルトランスフォーメーション（DX）への理解を深め、日本及び全世界において経験豊富な人材ネットワークを構築し、また、EQTのデジタルチームを通じた投資先企業のデジタル基盤の強化やデータ活用・AI技術の支援を行ってきた実績を有しており、EQTが有する豊富な人的リソースやグローバルネットワーク、資本的基盤を活用することで、上記のような当社の中長期的な成長施策を十分に支援できるとの考えに至ったとのことです。

他方、当社は、すでに、がん及び中枢神経におけるスペシャリティ領域に焦点を定め、医療専門メディアとして積み上げられた当社固有のブランド、ネットワークとデータに基づき、製薬プロモーションの個別化・最適化を実現し、その効果・効率を高める新たな医師向けサービスや製薬企業顧客向けソリューションの開発を進めているものの、こうした取組みは中長期的に見れば大きな成長が見込まれる機会であったとしても、先行的な費用・投資が必要となり、その効果の実現には不確実性が伴い、必ずしも早期に当社の利益に貢献するものではなく、むしろ短期的な収益性を圧迫することが見込まれる中、上場を維持した状態で上記のような取組みを加速することは困難であると考えたとのことです。また、スペシャリティ領域向けに当社が開発している新たなサービスについては競争環境上詳細な開示になじまず、また、利益レベルでの成長を四半期で求められる上場会社においては将来の成長のための投資について制約をかけられている部分があると考えたとのことです。

これらを踏まえ、EQTは、本取引を当社の1996年における創業とその後の成長に続く、「第二の創業」への挑戦であると位置づけており、この「第二の創業」を通じ、当社の医療専門メディアプラットフォームから日本の医療・製薬市場の持続的な成長に貢献するオンラインとオフライン（デジタルとリアル）を融合した統合テクノロジー・プラットフォームへの変革・飛躍ができるものと考えており、特に以下に注力することにより当社の企業価値向上を実現したいと考えているとのことです。

(a)成長領域であるスペシャリティ領域での新たな医師向けサービス及び製薬企業顧客向けの統合的なソリューションの開発

主に開業医を含む広範な処方医を対象とするプライマリ領域と、主に病院勤務医を対象とし個別性の高い治療及び薬剤処方のアプローチが検討されるスペシャリティ領域では、医師の情報ニーズ及び製薬企業のプロモーションニーズも大きく異なります。EQTは、今後のeプロモーション市場においては、医師の関心や症例に応じたより精緻なターゲティングやオムニチャネル（注13）でのリーチ、より個別化・最適化された情報提供等による、付加価値の高い新たなソリューションが重要となり、今後の成長を牽引すると考えているとのことです。EQTは、EQTの有するネットワークも活用した人材採用の強化を通じ、個別化・最適化された医師向けのサービス構築や製薬企業向けソリューションの構築、これを支える医師ユーザーや症例に関するデータ基盤の強化への重点的な投資を実施し、より医師個人・製薬企業個社のニーズに沿った高付加価値なサービス及びソリューションの開発加速を支援するとのことです。

（注13）「オムニチャネル」とは、医療従事者に対し、MR、Webサイト、メール等の複数のチャンネルを組み合わせ、一貫した情報提供によるエンゲージメントを行う手法をいいます。

(b)製薬企業向け営業力の強化

EQTは、コロナ禍を経て急速に拡大した当社の顧客基盤に対して当社の営業体制の強化が追いついておらず、営業リソースの不足に起因して顧客ニーズに応じて対応する営業活動が中心になっており、製薬企業個社のマーケティングニーズや予算サイクルに即したより能動的な課題解決型の営業力の点で改善余地があると考えているとのことです。EQTは、国内外の投資・バリューアップ支援で培った大企業向け営業に資する人的ネットワークやノウハウ、デジタルツールの活用推進の実績を活かし、提案型営業をリードできる営業人材の採用の強化及びシステムティックな営業KPI管理の強化を行っていく所存とのことです。

(c)プラットフォームの技術的基盤（テクノロジー及びデータ）の強化

EQTは、今後新たな医師向けサービスや製薬企業向けソリューションの拡大を支える医療情報プラットフォームとしての拡張可能性、医師個人の関心やニーズに応じた個別化の実現、統合的な医師データに基づくより価値の高い製薬企業のマーケティングの支援を実現するためには、プラットフォームの技術的基盤を強化する必要があると考えているとのことです。また、医師ユーザーの活用頻度をあげるためのUI/UXの向上・近代化も重要と考えているとのことです。EQTは独自の社内デジタル・チームを有しており、デジタルインフラ強化のための投資やデータの利活用の推進、さらにはそれを支える組織の構築、デジタルプロダクトの開発・改善をハンズオンで支援するとのことです。

(d)当社グループ間のシナジーの実現及びさらなる非オーガニックな取組み

EQTは、当社が行うeプロモーション事業とMR派遣業を営む当社の子会社の株式会社ケアネット・パートナーズが行うMRを活用したサービスの共同展開、医師・医療従事者及び医療機関向けのメディカルプラットフォーム事業を構成する各事業（教育、医療機関向けコンサルティング、医師向けキャリアサービス等）のさらなる連携強化等を通じた当社が過去買収したグループ会社間の潜在的シナジーの余地は大きいと考えており、グループ会社の統合や協業の促進を支援することで、シナジー実現に積極的に取り組むとのことです。また、医師の臨床ワークフローの効率性に寄与するサービスや製薬企業向けのデータに基づくソリューション力の強化等の観点でシナジーを有する企業については、積極的なM&Aを通じた取込みを、資本面並びに取引及びその後の統合の執行面の双方で積極的に支援するとのことです。

(e)LinDoとの協働によるドラッグ・ロス解消の取組み

EQTは、LinDoがドラッグ・ロスの解消を目指すために取組む世界のバイオベンチャー企業からの有望な希少疾患治療薬等の導入及び日本における開発・承認取得・上市の取組みは、日本の製薬市場のさらなる発展とサステナブルな医療の向上の観点から非常に意義のある取組みであるとともに、当社グループが行う医薬品プロモーションの事業にとっても重要な成長機会であると考えているとのことです。EQTは、LinDoが開発・上市する製品の効率的・包括的な販売・プロモーションの受託を可能とする体制の強化（スペシャリティ領域におけるソリューションの強化やCSOである株式会社ケアネット・パートナーズを通じたMRの強化を含みます。）やこれに関する権利取得等を通じ、上記のようなLinDoの取組みの支援及び当社の成長機会の追求に積極的に取り組んでいくとのことです。また、EQT Life Sciencesを含むEQTグループとして、EQT Life Sciencesの投資先企業を含む世界のバイオベンチャー企業とのネットワークや臨床的知見の提供、対象製品の評価等において当社及びLinDoに貢献可能であると考えているとのことです。

EQTは、2025年3月12日、当社との間で実施した面談において、当社の事業及び成長戦略に関する理解を持ち、当社の描く成長戦略の方向性について協議したとのことです。その後、EQTは、2025年4月中旬から下旬にかけて当社との間で複数回の面談を実施し、その過程において、当社より、EQTが当社の資本政策のパートナーとして適しており、EQTからさらに詳細な提案を受けたいとのことから、当社の資本政策に関して正式な提案の要請を受け、当該提案のための検討を開始したとのことです。

以上の経緯により、EQTは、2025年5月19日、当社に対して、本公開買付け及びその後の当社の株主を公開買付者のみとし、当社を完全子会社化するための一連の手続（以下「本スクイズアウト手続」といいます。）を通じた当社の完全子会社化に関する初期的な提案（以下「本提案」といいます。）を行ったとのことです。

そして、EQTは、本取引の検討を進めるにあたり、2025年6月上旬、公開買付者ら及び当社のいずれからも独立したリーガル・アドバイザーとして森・濱田松本法律事務所外国法共同事業を、また、2025年6月上旬、公開買付者ら及び当社のいずれからも独立したファイナンシャル・アドバイザーとしてみずほ証券株式会社「（以下「みずほ証券」といいます。）をそれぞれ選任したとのことです。

一方で、当社は、当社のさらなる成長及び企業価値向上を実現するためには、上記の当社の経営課題を解決するためのより抜本的な施策の検討が必要であると考えようになり、2024年2月頃から、EQTから、EQTの投資先企業のご紹介を受けてまいりました。その後、当社が上記に挙げる抜本的な対応策を実行した際には、中長期的に見れば当社の企業価値向上が期待できるものの、多額の初期投資や継続的な投資が必要となることに加え、新たなビジネスを創造する上では、計画通りに事業が展開しない事業遂行上の不確定リスクも存在するため、短期的には当社グループの収益及びキャッシュ・フローに悪影響を与える可能性があるとの考えに至りました。かかる対応策を、当社が上場を維持したまま実施すれば、短期的には資本市場から十分な評価が得られず、当社株式の市場価格の下落といったマイナスの影響を及ぼし、少数株主に対して不利益を与える可能性を否定できないと考えたことから、当社株式を非公開化した上で、上記の経営課題に取り組むことが有力な選択肢ではないかと考えるようになりました。そして、当社は、企業としての独立性を維持しながら上記の経営課題を解決するための抜本的な対応策を実行していくためには、当社グループの経営資源のみでは人材やノウハウの面で一定の限界があり、当社独自の経営努力に加えて、外部の経営資源の活用が有益であると考えたことから、ヘルスケア業界での実績が高くAI・テクノロジー等の分野にも強みを持つプライベート・エクイティ・ファンドによる完全子会社化が、当社株式を非公開化した上で抜本的な対応策を実行するには最善の方法であるという考えに至りました。当社は、2023年7月に、シードインキュベーション事業を通してEQTと接点のあったMIJからEQTの紹介を受けておりましたが、EQTが治験事業も含めヘルスケア業界に高い識見を有している世界有数のプライベート・エクイティ・ファンドであると考えていたことから、2025年2月下旬に改めて接点を持ち、EQTによる投資先企業に対する一般的な経営支援の内容、当社の事業に対する理解について説明を受けるとともに、当社の経営戦略及び施策等について意見交換や協議を行いました。かかる議論の中で、当社は、①EQTは北欧発の世界有数のプライベート・エクイティ・ファンドで、グローバルに長期的かつ持続的な成長を支援しており、特にヘルスケア分野における豊富な投資実績により蓄積された知見及びノウハウを活用することができると考えられること、②EQTの欧米・アジアにまたがる巨大なネットワークと人材・資本力を活用し、AIやデジタル技術を取り入れたハンズオン支援が受けられること、並びに③EQTは面談時から当社の事業及び成長戦略に関する理解が深く、当社の描く成長戦略の方向性についても見解が一致しており、当社の企業価値向上に向けた経営課題への対処に最大限協力し、十分なサポートが期待できると考えられることから、EQTが、当社の資本政策のパートナーとして適しており、さらに詳細な提案を受けたいと考えるに至りました。そこで、当社は、2025年2月下旬から2025年4月11日にかけてEQTとの間で複数回の面談を行い、その過程において当社の資本政策に関して正式な提案をすることをEQTに要請いたしました。その後、当社は、2025年5月19日にEQTより、本提案を受けたことから、公開買付者らとの間で協議を開始することや本取引の実施の是非等を含めて検討を開始するため、2025年5月21日開催の取締役会において、公開買付者ら及び当社から独立したリーガル・アドバイザーとしてTMI総合法律事務所を、ファイナンシャル・アドバイザー及び第三者算定機関としてフリーハン・ローキー株式会社（以下「フリーハン・ローキー」といいます。）をそれぞれ選任しました。また、当社は、公開買付者の連結子会社ではなく、本公開買付けは支配株主による公開買付けには該当しないものの、本公開買付けが当社株式を非公開化することを前提として行われることから、TMI総合法律事務所の助言を踏まえ、本取引に関する当社の意思決定に慎重を期し、また、その公正性を担保する観点から、2025年5月21日付の取締役会決議に基づき、当社の独立社外取締役である樋口陽介氏（弁護士、TMI総合法律事務所パートナー）、伊藤嘉規氏（元ルミナス・ビー・ジャパン株式会社代表取締役社長）、山田恵子氏（医師、埼玉県立大学保健医療福祉学部）及び当社の独立社外監査役である永井徳人氏（弁護士、光和総合法律事務所パートナー）の4名によって構成される、公開買付者ら及び当社のいずれからも独立した特別委員会（以下「本特別委員会」といいます。）を設置し（本特別委員会の設置等の経緯、検討の経緯及び判断内容については、下記「3. 会社法第234条の規定により一に満たない端数の処理をすることが見込まれる場合における当該処理の方法、当該処理により株主に交付されることが見込まれる金銭の額及び当該額の算定根拠」の「（3）本取引の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」の「② 当社における独立した特別委員会の設置及び特別委員会からの答申書の取得」をご参照ください。）、本取引に係る提案を検討するための体制を構築いたしました。

その後、当社は、本特別委員会により事前に確認された交渉方針や交渉上重要な局面における意見、指示、要請等に基づいた上で、TMI総合法律事務所及びフリーハン・ローキーの助言を受けながら、本取引の目的を含む本公開買付けの概要、本取引が当社に与える影響、本取引後の経営方針の内容等を踏まえ、本公開買付けにおける当社株式1株当たりの買付け等の価格（以下「本公開買付け価格」といいます。）を含む本取引の諸条件について、公開買付者らとの間で複数回に亘る協議・交渉を行いました。

具体的には、当社は、2025年7月23日に、EQTから本公開買付価格を930円とする旨の提案を受領いたしました。これに対して、本特別委員会は、2025年7月24日に、当該提案価格は当社の公正な株式価値に関する財務アドバイザーの初期的な分析等を考慮すると、当社が事業計画の達成を通じて実現し得る本源的価値が適切に反映された水準とはいえず、過去の非公開化事例におけるプレミアムの水準を踏まえても、少数株主保護の観点から妥当な水準とはいえないとして、本公開買付価格の再検討を要請いたしました。その後、当社及び本特別委員会は、2025年7月28日に、EQTから本公開買付価格を1,010円とする旨の提案を受領いたしました。これに対して、本特別委員会は、2025年7月28日に、当該提案価格は当社の公正な株式価値に関する財務アドバイザーの初期的な分析等を考慮すると、当社が事業計画の達成を通じて実現し得る本源的価値が適切に反映された水準とはいえず、少数株主保護の観点から妥当な水準とはいえないとして、本公開買付価格の再検討を要請いたしました。その後、当社及び本特別委員会は、2025年7月31日に、EQTから本公開買付価格を1,060円とする旨の提案を受領いたしました。これに対して、本特別委員会は、2025年8月4日に、当該提案価格は当社の公正な株式価値に関する財務アドバイザーの初期的な分析等を考慮すると、引き続き、当社が事業計画の達成を通じて実現し得る本源的価値が適切に反映された水準とはいえず、少数株主保護の観点から妥当な水準とはいえないとして、本公開買付価格の再検討を要請いたしました。その後、当社及び本特別委員会は、2025年8月7日に、EQTから本公開買付価格を1,130円とする旨の提案を受領いたしました。これに対して、本特別委員会は、2025年8月12日に、最終的な意思決定は、本特別委員会の答申を踏まえた上で当社取締役会の決議を経てなされるという前提の下、本公開買付価格を1,130円とする提案について応諾する旨の回答を行いました。

以上の経緯の下で、当社は2025年8月12日に、フリーハン・ローキーから2025年8月12日付で取得した株式価値算定書（以下「本株式価値算定書」といいます。）の内容、リーガル・アドバイザーであるTMI総合法律事務所から受けた本公開買付けを含む本取引に関する意思決定にあたっての留意点についての法的助言を踏まえつつ、本特別委員会から提出を受けた2025年8月12日付の答申書（以下「本答申書」といいます。）の内容を最大限に尊重しながら（本答申書の概要については、下記「3. 会社法第234条の規定により一に満たない端数の処理をすることが見込まれる場合における当該処理の方法、当該処理により株主に交付されることが見込まれる金銭の額及び当該額の算定根拠」の「（3）本取引の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」の「② 当社における独立した特別委員会の設置及び特別委員会からの答申書の取得」をご参照ください。）、本取引について、企業価値向上を図ることができるか、本取引に関する諸条件は公正なものか等の観点から慎重に協議及び検討を行いました。

当社では、本「1. 株式併合の目的」に記載のとおり、製薬業界のスペシャリティ医薬品に対応した営業体制の構築や日本のドラッグ・ロス問題等の課題に対し、スペシャリティ医薬品の効率的な販売プロモーションを実現する新サービスの開発や日本での新薬（希少疾患や難治性疾患の治療薬）の開発・販売を低コストでスピーディに実現する新しいビジネスモデル（シードインキュベーション事業）の開発等、これまでに無い新たなソリューションの提供が必要であると考え、加えて、当社の事業基盤となる医師向け情報プラットフォームの競争力を維持・向上させるためには、AI活用の促進、モバイル時代に応じたUI/UXの一層の改善等の取組みを迅速に強化する必要があると強く認識するに至りました。

その認識の下、当社は、上記の対応策を「中期経営ビジョン2026」の下で推し進めて参りましたが、それらを十分に実現・実行するためには、より多額の初期投資や継続的な投資が必要になると考えております。一方で、これらの取組みは、売上貢献までに一定期間を要するものも含まれており、かつ実際の投資実行する過程での事業環境の変化等により収益化までの期間が想定以上に長くなる等の今後の収益に不確実性を伴うものであるため、短期的には、利益水準の低下、キャッシュ・フローの悪化、有利子負債の増加等による財務状況の悪化が予測され、当社が上場を維持したままこれらの施策を実施すれば、短期的には資本市場から十分な評価を得ることができず、その結果、当社の株価の下落を招き、当社の株主の皆様に対して悪影響を与える可能性を否定できないものと考えております。他方でこれらの施策を縮小又は先延ばしにすることは、中長期的な当社の競争力・収益力を弱めることにつながると考えております。短期的に堅調な収益を維持することに重点を置き投資費用を抑制することも考えられるものの、その場合、必要な投資が十分にできず、中長期的な企業価値向上が困難となり、中長期的な観点からはかえって株主の皆様にも不利益を被らせることになるとの認識を有しております。

加えて、当社においては、通常の事業活動を行うために必要な資金は現時点において確保できていること、当面は当社グループにおけるエクイティ・ファイナンスの活用による大規模な資金調達の実現性は高いこと、及び当社グループのブランド力や社会的な信用も事業活動を通じて維持・獲得される部分がより大きくなっていることから、非公開化によるデメリットは限定的と考えられます。

以上を踏まえ、当社の株主の皆様に対して発生するおそれがある株価の下落等の悪影響を回避し、前述の施策を迅速かつ果敢に実行していくためには、当社株式を非公開化し、柔軟かつ機動的な経営体制を構築し、また公開買付者らによる経営支援を最大限活用することが、当社の企業価値向上を実現する最良の選択であると判断いたしました。

以上より、当社は、2025年8月13日開催の取締役会において当社の意見として、本公開買付けに賛同の意見を表明するとともに、当社の株主の皆様に対し本公開買付けへの応募を推奨する旨を決議いたしました。

上記取締役会決議の詳細は、下記「3. 会社法第234条の規定により一に満たない端数の処理をすることが見込まれる場合における当該処理の方法、当該処理により株主に交付されることが見込まれる金銭の額及び当該額の算定根拠」の「(3) 本取引の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」の「④ 当社における利害関係を有しない取締役全員の承認及び利害関係を有しない監査役全員の異議がない旨の意見」をご参照ください。

そして、上記のとおり、本公開買付けが成立いたしました。公開買付者は、本公開買付けにより当社株式の全て（ただし、当社が所有する自己株式を除きます。）を取得することができなかったことから、当社は、公開買付者による要請を受け、当社の株主を公開買付者のみとするため、下記「2. 株式併合の割合」に記載のとおり、当社株式10,003,007株を1株に併合する株式の併合を実施することとし、本株式併合について株主の皆様のご承認をお願いするものです。

なお、本株式併合により、公開買付者以外の株主の皆様の保有する当社株式の数は、1株に満たない端数となる予定です。

2. 株式併合の割合

当社株式について、10,003,007株を1株に併合いたします。

3. 会社法第234条の規定により一に満たない端数の処理をすることが見込まれる場合における当該処理の方法、当該処理により株主に交付されることが見込まれる金銭の額及び当該額の算定根拠

(1) 1株に満たない端数の処理をすることが見込まれる場合における当該処理の方法

① 会社法第235条第1項又は同条第2項において準用する同法第234条第2項のいずれの規定による処理を予定しているかの別及びその理由

上記「1. 株式併合の目的」に記載のとおり、本株式併合により、公開買付者以外の株主の皆様が保有する当社株式の数は、1株に満たない端数となる予定です。

本株式併合の結果生じる1株未満の端数については、その合計数（会社法（平成17年法律第86号。その後の改正を含みます。以下同じです。）第235条第1項の規定により、その合計数に1株に満たない端数がある場合には、当該端数は切り捨てられます。）に相当する数の株式を売却し、その端数に応じて、その売却により得られた代金を株主の皆様へ交付します。

当該売却について、当社は、当社株式が2025年12月23日をもって上場廃止となる予定であり、市場価格のない株式となることから、競売によって買受人が現れる可能性はほとんど期待できないこと、本株式併合が、当社の株主を公開買付者のみとし、当社株式を非公開化するために行われるものであり、かかる目的との関係では公開買付者が端数相当株式の買受人となるのが整合的であること、及び当社において自己株式を増加させる必要も存しないことなどを踏まえて、会社法第235条第2項の準用する同法第234条第2項の規定に基づき、裁判所の許可を得て公開買付者に売却することを予定しております。

この場合の売却額は、上記裁判所の許可が予定どおり得られた場合には、株主の皆様の所有する当社株式の数に本公開買付価格と同額である1,130円を乗じた金額に相当する金銭を各株主の皆様に交付できるような価格に設定する予定です。ただし、裁判所の許可が得られない場合や計算上の端数調整が必要な場合等においては、実際に交付される金額が上記金額と異なる場合もあります。

② 売却に係る株式を買い取る者となることが見込まれる者の氏名又は名称

Curie 1株式会社（公開買付者）

③ 売却に係る株式を買い取る者となることが見込まれる者が売却に係る代金の支払のための資金を確保する方法及び当該方法の相当性

本意見表明プレスリリースの「3. 本公開買付けに関する意見の内容、根拠及び理由」の「(2) 意見の根拠及び理由」の「① 本公開買付けの概要」に記載のとおり、公開買付者は、本公開買付けが成立した場合、本株式併合により生じる端数の合計数に相当する当社株式の取得に要する資金を、公開買付者親会社からの出資及び株式会社三菱UFJ銀行からの借入れにより賄うことを予定していたところ、当社は、公開買付者が2025年8月14日に提出した公開買付届出書、同書に添付された公開買付者の出資証明書及び融資証明書等を確認することによって、公開買付者の資金確保の方法を確認しております。

また、公開買付者によれば、本株式併合の結果生じる1株未満の端数の合計数に相当する当社株式の売却代金の支払いに支障を及ぼす可能性のある事象は発生しておらず、また今後発生する可能性も認識していないとのこと。したがって、当社は、本株式併合の結果生じる1株未満の端数の合計数に相当する当社株式の売却代金の支払いのための資金を確保する方法については相当であると判断しております。

④ 売却する時期及び売却により得られた代金を株主に交付する時期の見込み

当社は、2026年1月中旬又は下旬を目途に会社法第235条第2項の準用する同法第234条第2項の規定に基づき、裁判所に対して、本株式併合の結果生じる1株未満の端数の合計数に相当する当社株式を公開買付者に売却することについて許可を求める申立てを行うことを予定しております。当社は、当該裁判所の許可を得て、2026年2月上旬又は中旬を目途に当該当社株式を公開買付者に売却し、その後、当該売却により得られた代金を株主の皆様へ交付するために必要な準備を行った上で、2026年3月下旬を目途に当該代金を株主の皆様に対して交付することを見込んでおります。

当社は、本株式併合の効力発生日から売却に係る一連の手續に要する期間を考慮し、上記のとおり、それぞれの時期に、本株式併合の結果生じる1株未満の端数の合計数に相当する当社株式の売却が行われ、また、当該売却代金の株主への交付が行われるものと判断しております。

(2) 当該処理により株主に交付されることが見込まれる金銭の額及び当該額の算定根拠

本株式併合においては、株主の皆様が保有する当社株式の数に、本公開買付価格と同額である1,130円を乗じた金額に相当する金銭を、株主の皆様へ交付することを予定しております。

また、当社は、本公開買付価格について、(i) 下記「(3) 本取引の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」の「① 当社における独立した第三者算定機関からの株式価値算定書の取得」に記載されているフリーハン・ローキーによる本株式価値算定書における当社株式の株式価値算定結果によれば、市場株価平均法の上限値を上回り、ディスカунテッド・キャッシュ・フロー法（以下「DCF法」といいます。）に基づく1株当たり株式価値レンジの中央値を上回っていること、(ii) 本公開買付価格が、本公開買付けの実施についての公表日の前営業日である2025年8月12日を基準日として、東京証券取引所プライム市場における当社株式の基準日の終値768円に対して47.14%、基準日までの直近1ヶ月間の終値単純平均値741円に対して52.50%、同直近3ヶ月間の終値単純平均値700円に対して61.43%、同直近6ヶ月間の終値単純平均値698円に対して61.89%のプレミアムが加算されたものであり、経済産業省が「公正なM&Aの在り方に関する指針」を公表した2019年6月28日以降に公表され、2025年7月31日までに成立した国内上場企業の非公開化を目的とする公開買付けのうち、親会社・その他の関係会社による子会社・関連会社に対する公開買付け及びマネジメント・バイアウト（MBO）（注）事例を除く案件117件におけるプレミアムの①平均値及び②中央値（公表日の前営業日を基準日として、基準日に対して①53.91%、②42.50%、同日までの過去1ヶ月間の終値単純平均値に対して①54.78%、②41.50%、同過去3ヶ月間の終値単純平均値に対して①57.77%、②45.00%、同過去6ヶ月間の終値単純平均値に対して①59.02%、②49.70%）と比較して、いずれも上回る又は遜色ない水準のプレミアムが付された価格であること、(iii) 下記「(3) 本取引の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」に記載の本公開買付けの公正性を担保するための措置が採られたうえで決定された価格であること、(iv) 下記「(3) 本取引の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」の「② 当社における独立した特別委員会の設置及び特別委員会からの答申書の取得」に記載のとおり、本答申書においても、本取引の実施方法、対価の種類その他の取引の条件を含む本取引の取引条件は公正であると判断されていること等を踏まえ、本公開買付価格は公正性を有し、当社の株主の皆様に対して、合理的な株式の売却の機会を提供するものであると判断いたしました。

以上より、当社は、端数処理により当社の株主の皆様へ交付することが見込まれる金銭の額については相当であると判断しております。

（注）「マネジメント・バイアウト（MBO）」とは、一般に、買収対象会社の経営陣が、買収資金の全部又は一部を出資して、買収対象会社の事業の継続を前提として買収対象会社の株式を取得する取引をいいます。

(3) 本取引の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

本公開買付けの公表日である2025年8月13日現在において、公開買付者らは当社株式を所有しておらず、本公開買付けは支配株主による公開買付けには該当いたしません。また、当社の経営陣の全部又は一部が公開買付者に直接又は間接に出資することも予定されておらず、本公開買付けを含む本取引は、いわゆるマネジメント・バイアウト（MBO）に該当いたしません。もっとも、本公開買付けが当社を完全子会社化することを目的とする本取引の一環として実施されることを踏まえ、公開買付者及び当社は、本公開買付価格の公正性の担保、本公開買付けの実施を決定するに至る意思決定に慎重を期し、本公開買付けを含む本取引の公正性を担保するため、以下の措置を実施いたしました。なお、以下の記載のうち、公開買付者において実施した措置に関する記載については、公開買付者から受けた説明に基づくものです。

① 当社における独立した第三者算定機関からの株式価値算定書の取得

(i) 算定機関の名称並びに当社及び公開買付者との関係

当社は、本公開買付けに関する意見表明を行うにあたり、本公開買付価格を含む本取引に係る取引条件の公正性及び客観性を担保するための措置として、フリーハン・ローキーに対して、当社株式の価値の算定を依頼しました。フリーハン・ローキーは、公開買付者ら及び当社から独立したファイナンシャル・アドバイザー及び第三者算定機関であり、公開買付者ら及び当社の関連当事者に該当せず、本公開買付けを含む本取引に関して記載すべき重要な利害関係を有していません。

なお、当社は、公開買付者及び当社において、本公開買付価格の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（具体的な内容については、本「（３）本取引の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」をご参照ください。）を実施していることから、フリーハン・ローキーから本公開買付価格の公正性に関する意見書（フェアネス・オピニオン）を取得していません。

また、本取引に係るフリーハン・ローキーに対する報酬には、本取引の成立等を条件に支払われる成功報酬が含まれております。当社は、同種の取引における一般的な実務慣行や、本取引の成立等を条件に支払われる成功報酬が含まれない報酬体系の場合、本取引が不成立となった場合に当社に相応の金銭的負担が生じ、かえって当社の不利益になる可能性があり、そのような不利益を低減させる報酬体系を選択することは不自然又は不合理ではないこと、及び、全ての報酬が本取引が成立した場合に限って支払われることとされているわけではないこと等も勘案すれば、本公開買付けの完了を条件として支払われる成功報酬が含まれていることをもって独立性が否定されるわけではないとの判断の下、上記の報酬体系によりフリーハン・ローキーを当社のファイナンシャル・アドバイザー及び第三者算定機関として選任しております。また、本特別委員会において、フリーハン・ローキーの独立性に問題がないことが確認されております。

（ii）算定の概要

フリーハン・ローキーは、複数の算定手法の中から当社株式の価値算定に当たり採用すべき算定手法を検討の上、当社株式が東京証券取引所プライム市場に上場しており、市場株価が存在することから市場株価平均法を用い、また、当社の将来の事業活動の状況に基づく本源的価値を反映させるためにDCF法を用いて当社の株式価値の分析を行い、当社は、2025年8月12日付でフリーハン・ローキーより本株式価値算定書を取得いたしました。上記の各手法に基づいて算定された当社株式１株当たりの株式価値の範囲は以下のとおりです。

市場株価平均法	： 698円から768円
DCF法	： 932円から1,313円

市場株価平均法では、基準日を2025年8月12日として、東京証券取引所プライム市場における当社株式の基準日終値768円、直近１ヶ月間の終値単純平均値741円、直近３ヶ月間の終値単純平均値700円及び直近６ヶ月間の終値単純平均値698円を基に、当社株式の１株当たりの株式価値の範囲を698円から768円までと算定しております。

DCF法では、当社が今回作成した2025年12月期から2030年12月期までの５期分の事業計画（以下「本事業計画」といいます。）における収益予測及び投資計画、一般に公開された情報等の諸要素を前提として、当社が2025年12月期以降に生み出すと見込まれるフリー・キャッシュ・フローを一定の割引率で現在価値に割り引いて企業価値や株式価値を算定し、当社株式の１株当たりの価値の範囲を932円から1,313円までと算定しております。

なお、本事業計画には大幅な増減益を見込んでいる事業年度は含まれておりません。また、本取引の実行により実現することが期待されるシナジー効果については、現時点において収益に与える影響を具体的に見積もることが困難であるため、反映しておりません。

フリーハン・ローキーは、当社株式の価値算定に際し、当社から提供を受けた情報及び一般に公開された情報について、その正確性、妥当性、完全性に関する検証を行っておらず、また、当社グループの個別の資産及び負債（簿外資産及び負債を含むとのことです。）に関して独自の評価又は鑑定を行っておらず、それらに関していかなる鑑定書や評価書も取得していないとのことです。さらに、フリーハン・ローキーは、当社の株式価値の算定に影響を与える未開示の重要事実が存在しないこと、及び当社の財務予測（本事業計画その他の情報を含むとのことです。）が、当社の経営陣によって現時点において得られる最善の予測と判断に基づき、合理的に作成されていることを前提としているとのことです。

② 当社における独立した特別委員会の設置及び特別委員会からの答申書の取得

当社は、本取引に関する当社の意思決定に慎重を期し、また、その公正性を担保することを目的として、2025年5月21日に、当社の独立社外取締役である樋口陽介氏（弁護士、TMI総合法律事務所パートナー）、伊藤嘉規氏（元ルミナス・ビー・ジャパン株式会社代表取締役社長）、山田恵子氏（医師、埼玉県立大学保健医療福祉学部）及び当社の独立社外監査役である永井徳人氏（弁護士、光和総合法律事務所パートナー）の４名によって構成される公開買付者ら及び当社のいずれからも独立した本特別委員会を設置いたしました。なお、本特別委員会の委員の報酬については、固定額となっており、成功報酬は採用していません。また、当社は、本特別委員会の委員として設置当初からこの４名を選定しており、本特別委員会の委員を変更した事実はありません。

当社取締役会は、本特別委員会設置の決定に際し、本特別委員会に対し、（i）本取引の目的の合理性（本取引が当社企業価値の向上に資するかを含みます。）に関する事項、（ii）本取引の取引条件の妥当性（本取引の実施方法や対価の種類等が公正なものとなっているかを含みます。）に関する事項、（iii）本取引の手続の公正性（いかなる公正性担保措置をどの程度講じるべきかの検討を含みます。）に関する事項、（iv）上記（i）乃至（iii）及びその他の事項を踏まえ、当社取締役会が本取引の実施（本公開買付けに関する当社の賛同及び応募推奨を内容と

する意見表明を含みます。)を決定することが少数株主に不利益か否か(以下「本諮問事項」と総称します。)について諮問いたしました。さらに、当社取締役会は、本取引に関する決定を行うに際して、本特別委員会の意見を最大限尊重し、本特別委員会が本取引の条件等について妥当でないと判断した場合には、本取引を行う旨の意思決定を行わないことを併せて決議しております。

加えて、当社取締役会は、本特別委員会に対し、(i)当社の費用負担の下、本取引に係る調査(本取引に係る当社の役員若しくは従業員又は本取引に係る当社のアドバイザーに対し、本諮問事項の検討に必要な事項について質問を行い、説明又は助言を求めることを含みます。)を行うことができる権限、(ii)当社に対し、(a)本特別委員会としての提案その他の意見又は質問を公開買付者らに伝達すること、及び(b)本特別委員会自ら公開買付者ら(本取引に係る公開買付者らのアドバイザーを含みます。)と協議・交渉する機会の設定を求めることができ、また、本特別委員会が当該機会の設定を求めない場合であっても、当社は、公開買付者らと協議・交渉を行った場合にはその内容を速やかに本特別委員会に報告し、本特別委員会は、当該内容を踏まえ、公開買付者との協議・交渉の方針について、当社に対して意見を述べ、また、必要な指示・要請を行うことができる権限、(iii)必要と認めるときは、当社の費用負担の下、本特別委員会独自の弁護士、算定機関、公認会計士その他のアドバイザーを選任することができる、また、本取引に係る当社のアドバイザーを指名し、又は変更を求めることができるほか、当社のアドバイザーに対して必要な指示を行うことができる権限を付与いたしました。これを受けて、本特別委員会は、当社のリーガル・アドバイザーであるTMI総合法律事務所、当社のファイナンシャル・アドバイザー及び第三者算定機関であるフーリハン・ローキーにつき、いずれも独立性及び専門性に問題がないことから、それぞれ、当社のリーガル・アドバイザー、ファイナンシャル・アドバイザー及び第三者算定機関として承認し、また本特別委員会としても必要に応じて専門的助言を受けることができることを確認いたしました。

本特別委員会は、2025年5月29日より2025年8月12日までの間に合計12回開催され、本諮問事項についての協議及び検討が慎重に行われました。具体的には、本特別委員会は、(i)公開買付者らに対する、本取引の目的・背景、本取引の条件及び本取引後の当社の経営方針等に関する事項のヒアリング、(ii)当社に対する、フーリハン・ローキーによる当社株式の株式価値算定の前提とした事業計画の内容及び策定方法、並びに公開買付者の提案内容及び本取引後の当社の経営方針等に関する事項のヒアリング、並びに(iii)フーリハン・ローキーに対する、当社株式の株式価値算定に関する事項のヒアリング等を行っております。

本特別委員会は、以上の経緯で本諮問事項について慎重に協議及び検討を重ねた結果、2025年8月12日、当社取締役会に対し、委員全員の一致で、本諮問事項につき大要以下を内容とする本答申書を提出しております。

(a) 答申内容

- I. 本取引は当社の企業価値向上に資すると認められる(すなわち「是」である。)
- II. 本取引の実施方法、対価の種類その他の取引の条件を含む本取引の取引条件は公正である。
- III. 本取引においては取引条件の公正さを担保するための十分な公正性担保措置が講じられており、本取引の手続は公正である。
- IV. 上記I乃至IIIを踏まえ、当社の取締役会が本取引の実施(本公開買付けに賛同の意見を表明するとともに、当社の株主が本公開買付けに応募することを推奨することを含む。)を決定することは、当社の少数株主にとって不利益ではない。

(b) 答申理由

I. 本取引の是非

(i) 本取引の目的等

本特別委員会は、本意見表明プレスリリースの「3. 本公開買付けに関する意見の内容、根拠及び理由」の「(2) 意見の根拠及び理由」の「② 公開買付者が本公開買付けの実施を決定するに至った背景、目的及び意思決定の過程並びに本公開買付け後の経営方針」及び「③ 当社が本公開買付けに賛同するに至った意思決定の過程及び理由」に記載の本取引の目的及び本取引により向上することが見込まれる当社の企業価値の具体的な内容等について、公開買付者ら及び当社に対してヒアリング等を行った。

(ii) 検討

本特別委員会は、上記の当社を巡る経営環境その他の事項を踏まえた本取引の目的の具体的な内容の当否・合理性、本取引が当社の従業員や取引先等に与える影響、及びこれらを踏まえた当社の企業価値向上の可能性等について、詳細な検討を実施した。具体的には、本特別委員会は、現在の当社グループが置かれた経営環境の中、公開買付者らがいかなる企業価値向上の施策案を構想し、それがどの程度具体的で実践的か、それを実行に移すために本取引を実施する必要性はあるのか、本取引の実施が当社の事業上どのようなメリットをもたらし、他方でデメリットの有無、程度はどのように想定されるか等を含めて、総合的に検証を行った。

その結果、本特別委員会として、本意見表明プレスリリースの「3. 本公開買付けに関する意見の内容、根拠及び理由」の「(2) 意見の根拠及び理由」の「② 公開買付者が本公開買付けの実施を決定するに至った

背景、目的及び意思決定の過程並びに本公開買付け後の経営方針」及び「③ 当社が本公開買付けに賛同するに至った意思決定の過程及び理由」に記載の当社及び公開買付者らが想定している本公開買付けを含む本取引の意義及び目的には、著しく不合理な点はなく、また本特別委員会の委員の中で当社の社外役員を務める者がこれまで取締役会等において当社の経営陣と議論を積み重ねてきた当社の経営課題や今後の企業価値向上の施策の方向性等とも軌を一にするものであって、合理的な検討の結果と認められると考える。

したがって、本特別委員会は、本取引が当社の企業価値向上を目的として行われるものといえ、当社が、本取引の実施後に想定している各施策を実現する必要があるとの当社の判断には、従前の当社の開示内容等と照らしても矛盾はなく、特段不合理な点は認められないと判断するに至った。

一方で、当社株式の非公開化を行った際には、資本市場からのエクイティ・ファイナンスによる資金調達を行うことができなくなり、また、上場会社として当社が享受してきた社会的な信用力や知名度の向上を通じた人材確保や、取引先をはじめとするステークホルダーに影響を及ぼす可能性が考えられる。しかしながら、当社の現在の財務状況に鑑みると当面の間エクイティ・ファイナンスの活用による大規模な資金調達の必要性は見込まれないこと、当社の社会的な信用力及び知名度は事業活動を通じて獲得・維持されている部分が大いこと等を踏まえると、上場を維持する必要性及び非上場化によるデメリットは限定的であると考えられる。

(iii) 小括

以上のような点を踏まえ、本特別委員会において、慎重に協議及び検討した結果、本取引は当社の企業価値向上に資すると認められる（すなわち「是」である。）と判断するに至った。

II. 本取引の取引条件の妥当性

(i) フーリハン・ローキーによる株式価値算定書

当社が、公開買付者ら及び当社から独立した第三者算定機関であるフーリハン・ローキーから取得した株式価値算定書によれば、当社株式の1株当たり株式価値は、市場株価平均法によると698円から768円、DCF法によると932円から1,313円とされているところ、本公開買付価格である1,130円は、市場株価平均法による算定結果の上限値を上回るとともに、DCF法による算定結果の中央値を上回る金額である。

そして、本特別委員会は、フーリハン・ローキーから株式価値算定に用いられた算定方法等について、フーリハン・ローキー及び当社から、評価手法の選択、DCF法による算定の基礎となる当社の事業計画の作成方法・作成過程及び内容、割引率の算定根拠等について説明を受けるとともに、質疑応答を行った上で検討した結果、一般的な評価実務に照らして不合理な点は認められなかった。

加えて、本公開買付価格は、当社株式の2025年8月12日の東京証券取引所プライム市場における終値768円に対して47.14%、直近1ヶ月間の終値の単純平均値741円（小数点以下を四捨五入。以下、終値の単純平均値の計算において同様とする。）に対して52.50%、直近3ヶ月間の終値の単純平均値700円に対して61.43%、直近6ヶ月間の終値の単純平均値698円に対して61.89%のプレミアムをそれぞれ加えた金額であって、経済産業省が「公正なM&Aの在り方に関する指針」を公表した2019年6月28日以降に公表され、2025年7月31日までに成立した国内上場企業の非公開化を目的とする公開買付けのうち、親会社・その他の関係会社による子会社・関連会社に対する公開買付け及びマネジメント・バイアウト（MBO）事例を除く案件117件におけるプレミアムの①平均値及び②中央値（公表日の前営業日を基準日として、基準日に対して①53.91%、②42.50%、同日までの過去1ヶ月間の終値単純平均値に対して①54.78%、②41.50%、同過去3ヶ月間の終値単純平均値に対して①57.77%、②45.00%、同過去6ヶ月間の終値単純平均値に対して①59.02%、②49.70%）と比較して、いずれも上回る又は遜色ない水準のプレミアムが付された価格である。

(ii) 交渉過程の手続の公正性

下記III「本取引の手続の公正性」に記載のとおり、本公開買付けを含む本取引に係る交渉過程の手続は公正であると認められるところ、本公開買付価格は、かかる交渉の結果も踏まえて決定されたものであると認められる。

また、実際に、交渉の結果として、当社株式1株当たり1,130円とする公開買付者の当初の提案より、合計で200円の価格引上げを引き出している。

(iii) 本公開買付け後の手続の合理性

本公開買付けに応募しなかった少数株主は、本公開買付けの後に実施される予定の本スクイーズアウト手続において、最終的に金銭が交付されることになるところ、当該手続において交付される金銭の額については、本公開買付価格に株主が所有していた当社株式の数を乗じた価格と同一となるよう算定される予定である旨が、プレスリリース等で明示される予定であると認められる。

(iv) 本取引の対価の種類の公正性

本取引の対価は、本公開買付け及びその後に実施される予定の本スクイズアウト手続を通じて、現金であることが予定されているところ、公開買付者が非上場会社であることを踏まえると、本取引において、流動性が乏しい公開買付者の株式を対価とするのではなく、金銭を対価とすることは公正であるといえる。

(v) 小括

以上のような点を踏まえ、本特別委員会において、慎重に協議及び検討した結果、本取引の実施方法や対価の種類を含む本取引の取引条件は公正であると判断するに至った。

III. 本取引の手続の公正性

(i) 特別委員会の設置

当社は、本取引に関する当社の意思決定に慎重を期し、また、その公正性を担保することを目的として、2025年5月21日に、当社の独立社外取締役である樋口陽介（弁護士、TMI総合法律事務所パートナー）、伊藤嘉規（元ルミナス・ビー・ジャパン株式会社代表取締役社長）、山田恵子（医師、埼玉県立大学保健医療福祉学部）及び当社の独立社外監査役である永井徳人（弁護士、光和総合法律事務所パートナー）の4名から構成される公開買付者ら及び当社のいずれからも独立した本特別委員会を設置している。また、当社は、本取引に係る決定を行うに際しては、本特別委員会の意見を最大限尊重し、本特別委員会が本取引の条件等について妥当でないと判断した場合には、本取引を実行する旨の意思決定を行わないこととしている。なお、本特別委員会の委員は、設置当初から変更されていない。また、本特別委員会の各委員の報酬は、答申内容にかかわらず支給される固定金額のみとしており、本取引の成立等を条件とする成功報酬は採用していない。

(ii) 当社による検討方法

当社が本取引について検討するにあたっては、公開買付者ら及び当社から独立したファイナンシャル・アドバイザー及び第三者算定機関であるフリーハン・ローキー及びリーガル・アドバイザーであるTMI総合法律事務所から助言・意見等を得ながら、当社の企業価値向上及び株主共同の利益の観点から、本公開買付け価格をはじめとする本公開買付けの買付条件の公正性及び本取引の一連の手続の公正性といった点について慎重に検討及び協議を行っている。

なお、本特別委員会は、フリーハン・ローキー及びTMI総合法律事務所の独立性及び専門性に問題がないことを確認し、当社のファイナンシャル・アドバイザー、第三者算定機関及びリーガル・アドバイザーとして承認している。

本取引に係るフリーハン・ローキーに対する報酬には、本取引の公表や成立等を条件に支払われる成功報酬が含まれているが、同種の取引における一般的な実務慣行及び本取引が不成立となった場合に当社に相応の金銭負担が生じる報酬体系の是非等も勘案すれば、本公開買付けの完了を条件として支払われる成功報酬が含まれることをもって独立性が否定されるわけではない。

また、TMI総合法律事務所に対する報酬には、本取引の成立等を条件に支払われる成功報酬は含まれていない。

(iii) 本取引の交渉過程及び意思決定過程における特別利害関係人の不関与

当社は、本特別委員会から事前に助言を受けた交渉方針に従い、本公開買付け価格について、少数株主の利益保護の観点からその公正性を確保するための実質的な協議・交渉を公開買付者らとの間で複数回にわたって行っている。具体的には、当社はフリーハン・ローキーを通じて、複数回にわたり本特別委員会での質疑応答及び意見交換の内容を尊重した上で、公開買付者のファイナンシャル・アドバイザーであるみずほ証券を介して価格交渉を実施した。当社が協議・交渉を行うにあたっては、価格の公正性についての考え方や公開買付者らに対する回答の仕方についても、同様に、本特別委員会での質疑応答及び意見交換の内容を尊重している。

そして、その交渉の結果として、1株当たり1,130円という本公開買付け価格の決定に至るまでには、当社株式1株当たり930円とする公開買付者らの当初の提案より、合計で200円の価格引上げを引き出している。

(iv) 当社における独立したリーガル・アドバイザーからの助言の取得

当社は、本取引に関し、当社取締役会の意思決定過程における恣意性及び利益相反のおそれを排除し、その公正性を担保するための措置の一環として、公開買付者ら及び当社から独立したリーガル・アドバイザーとしてTMI総合法律事務所を選任し、同事務所から、本取引において手続の公正性を確保するために講じるべき措置、本取引の諸手続並びに本取引に係る当社の意思決定の方法及びその過程等に関する助言を含む法的助言を受けている。

なお、TMI総合法律事務所は、公開買付者、公開買付者ら及び当社の関連当事者には該当せず、本公開買付けを含む本取引に関して重要な利害関係を有していない。

(v) 本公開買付けの公正性を担保する客観的状況の確保

公開買付者は、公開買付期間を、法令に定められた最短期間が20営業日であるところ、31営業日に設定している。公開買付期間を法定の最短期間より長期に設定することにより、当社の株主が本取引の是非や本公開買付価格の公正性について熟慮し、本公開買付けに対する応募の是非について適切な判断を行うための期間を提供しつつ、公開買付者以外にも対抗的な買付け等を行う機会を確保することにより、本公開買付価格の公正性を担保することを企図している。

また、当社は、2025年8月13日付で公開買付者との間で公開買付契約（以下「本公開買付契約」といいます。）を締結しているところ、当社が第三者に対して、又は、第三者との間において、直接又は間接に、当社の株式等を対象とする公開買付けの実施その他の本取引と実質的に競合、矛盾若しくは抵触し、若しくは本取引の実行を困難にし若しくは本取引の実行に重大な悪影響を与え、又はそれらのおそれのある取引に関する提案等を行うことを禁止する取引保護条項を含む合意が定められているものの、本公開買付契約には、当社（その子会社その他の関係会社及びそれらの役職員を含む。）の勧誘又は提案によらず、(a)第三者が、対抗買付け（本意見表明プレスリリースの「4. 本公開買付けに係る重要な合意に関する事項」の「① 本公開買付契約」で定義します。以下、同じです。）を開始した場合、又は(b)実現可能性が合理的に認められる真摯な内容及び条件の法的拘束力のある提案がなされた場合、当社は、当該第三者の対抗買付けの目的や条件等を判断するために合理的に必要な範囲で当該第三者との提案等を行うことができる旨の例外が設けられており、本公開買付契約の上記合意内容は、当社の株主にとってより望ましい内容の対抗提案が行われる機会を過度に阻害するとまではいえないと考えられる。

このように、公開買付者及び当社は、上記公開買付期間の設定と併せ、他の買収者による対抗的な買付け等の機会を確保することにより、本公開買付けの公正性を担保している。

(vi) 適切な情報開示

本取引においては、本公開買付けが成立した場合に、その後に実施される予定の本スクイーズアウト手続について、公開買付者が提出する公開買付届出書、当社が公表するプレスリリース等において、十分な開示がなされることが予定されている。

また、本スクイーズアウト手続は、株式売渡請求又は株式併合によって行われる予定であり、本取引に反対する株主に対する株式買取請求権又は価格決定請求権が確保されるスキームとなっているところ、本公開買付け後に本スクイーズアウト手続を行うにあたり、本公開買付けに応募しなかった当社の株主に交付される金銭の額が、株式売渡請求の場合においては、当社株式1株当たりの対価として、本公開買付価格と同額の金銭を交付することを定める予定である旨が、株式併合の場合においては、本公開買付価格に当該各株主が所有していた当社株式の数を乗じた価格と同一となるよう株式併合により生じる端数の合計数の売却代金が算定される予定である旨が、プレスリリース等で明示される予定であると認められ、本公開買付けに応募することの強圧性が低減される適切な措置が採られているといえる。

(vii) 小括

以上のような点を踏まえ、本特別委員会において、慎重に協議及び検討した結果、本取引においては取引条件の公正さを担保するための手続が十分に講じられており、本取引に係る手続は公正であると判断するに至った。

IV. 当社取締役会が本取引の実施（本公開買付けに関する意見表明を含む。）を決定することが少数株主に不利益か否かについて

上記Ⅰ乃至Ⅲその他の事項を踏まえ慎重に検討した結果、上記Ⅰ乃至Ⅲまでにおいて検討した諸事項以外の点に関して、本特別委員会において、本公開買付けを含む本取引が当社の少数株主にとって不利益なものであると考えられる事情は特段見当たらず、したがって当社の取締役会が、本公開買付けへの賛同意見の表明及び当社の株主に対して応募推奨することを含め、本取引の実施を決定することは当社の少数株主にとって不利益ではないと判断するに至った。

③ 当社における独立した法律事務所からの助言

当社は、当社取締役会の意思決定の公正性及び適正性を担保するために、公開買付者ら及び当社のいずれからも独立したリーガル・アドバイザーとして、TMI総合法律事務所を選任し、本公開買付けに関する当社取締役会の意思決定の過程、方法その他の本公開買付けに関する意思決定にあたっての留意点に関する法的助言を受けております。

なお、TMI総合法律事務所は、公開買付者ら及び当社のいずれの関連当事者にも該当せず、本公開買付けを含む本取引に関して重要な利害関係を有しておりません。また、TMI総合法律事務所に対する報酬には、本取引の成立等を条件に支払われる成功報酬は含まれておりません。また、本特別委員会は、TMI総合法律事務所の専門性・独立性に問題がないことを確認した上で、当社のリーガル・アドバイザーとして承認しております。

④ 当社における利害関係を有しない取締役全員の承認及び利害関係を有しない監査役全員の異議がない旨の意見

当社取締役会は、TMI総合法律事務所から受けた法的助言及びフーリハン・ローキーからの本株式価値算定書の内容を踏まえつつ、本特別委員会から提出された本答申書の内容を最大限に尊重しながら、本取引に関して、当社の企業価値向上、本取引に関する諸条件の公正性等の観点から慎重に協議及び検討を行いました。

その結果、本意見表明プレスリリースの「3. 本公開買付けに関する意見の内容、根拠及び理由」の「(2) 意見の根拠及び理由」の「③ 当社が本公開買付けに賛同するに至った意思決定の過程及び理由」に記載のとおり、当社は、本公開買付けを含む本取引は当社の企業価値の向上に資するとともに、本公開買付け価格は公正性を有し、当社の株主の皆様に対して、合理的な株式の売却の機会を提供するものであると判断し、2025年8月12日開催の取締役会において、審議及び決議に参加した当社の取締役全8名の全員一致により、本公開買付けに関し、賛同する意見を表明するとともに、当社株主の皆様に対して、本公開買付けへの応募を推奨する旨を決議いたしました。また、上記の当社取締役会において、審議に参加した監査役全3名全員が上記の決議について異議がない旨の意見を述べております。

⑤ 本公開買付けの公正性を担保する客観的状況の確保

本意見表明プレスリリースの「4. 本公開買付けに係る重要な合意に関する事項」の「① 本公開買付け契約」に記載のとおり、本公開買付け契約においては、当社が第三者に対して、又は、第三者との間において当社の株式等を対象とする公開買付けの実施その他の本取引と実質的に競合、矛盾若しくは抵触し、若しくは本取引の実行を困難にし若しくは本取引の実行に重大な悪影響を与え、又はそれらのおそれのある取引に関する提案等を行うことを禁止する取引保護条項を含む合意が定められているものの、(a)第三者が対抗買付けを開始した場合、又は(b)適格対抗提案（本意見表明プレスリリースの「4. 本公開買付けに係る重要な合意に関する事項」の「① 本公開買付け契約」で定義します。）がなされた場合、当社は、当該第三者の対抗買付けの目的や条件等を判断するために合理的に必要な範囲で当該第三者との提案等を行うことができる旨の例外が設けられており、本公開買付け契約の上記合意内容は、当社の株主の皆様にとってより望ましい内容の対抗提案が行われる機会を過度に阻害するとまではいえないと考えております。なお、本公開買付け契約の概要については、本意見表明プレスリリースの「4. 本公開買付けに係る重要な合意に関する事項」の「① 本公開買付け契約」をご参照ください。

また、公開買付者は、公開買付期間を法令に定められた最短期間である20営業日より長い31営業日に設定しているとのことです。公開買付者は、公開買付期間を法令に定められた最短期間より長期に設定することにより、当社の株主の皆様の本公開買付けに対する応募について適切な判断機会を確保するとともに、当社株式について公開買付者以外の者にも対抗的な買付け等を行う機会を確保することをもって本公開買付け価格の適正性を担保することを企図しているとのことです。

4. 株式併合がその効力を生ずる日
2025年12月25日（予定）

以 上