【表紙】

【提出書類】	臨時報告書
【提出先】	関東財務局長
【提出日】	2026年２月27日
【会社名】	株式会社アスリナ
【英訳名】	ASULINA Co.,Ltd.
【代表者の役職氏名】	代表取締役社長　山元　秀樹
【本店の所在の場所】	東京都品川区東品川二丁目３番14号
【電話番号】	０３－５７８１－２５２２
【事務連絡者氏名】	常務取締役経営管理本部長　高橋　龍馬
【最寄りの連絡場所】	東京都品川区東品川二丁目３番14号
【電話番号】	０３－５７８１－２５２２
【事務連絡者氏名】	常務取締役経営管理本部長　高橋　龍馬
【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、2026年２月19日の当社取締役会において、株式会社ＭＦ６の発行済株式の60%を取得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８号の２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) 取得対象子会社の商号、本店の所在地、代表者の氏名、資本金の額、純資産の額、総資産の額及び事業の内容

① 商号　　　　：　株式会社ＭＦ６
② 本店の所在地：　東京都江戸川区東葛西八丁目39番36号
③ 代表者の氏名：　代表取締役　増山　幹夫
④ 資本金の額　：　　21,250千円
⑤ 純資産の額　：　　41,577千円
⑥ 総資産の額　：　106,819千円
⑦ 事業の内容　：　ＳＮＳ及びインターネットによる小売業

(2) 取得対象子会社の最近３年間に終了した各事業年度の売上高、営業利益、経常利益及び純利益

（単位：千円）

決算期	2023年３月期	2024年３月期	2025年２月期
売上高	－	－	118,132
営業利益	－	△147	923
経常利益	－	△147	490
当期純利益	－	△147	253

※2024年３月期は事業開始前であり、売上高はありません。また、2025年２月期は決算期変更により2024年４月１日から2025年２月末日までの11か月間です。

(3) 取得対象子会社の当社との間の資本関係、人的関係及び取引関係

資本関係　　当社と取得対象子会社との間には、記載すべき資本関係はありません。
人的関係　　当社取締役である泉信彦が、取得対象子会社の親会社の相談役を兼務しております。
取引関係　　当社と取得対象子会社との間には、記載すべき取引関係はありません。

(4) 取得対象子会社に関する子会社取得の目的

当社グループは、「ヒトと社会の持続的な豊かさと幸福に貢献」するため、環境負荷にならないクリーンなエネルギー提供と、新しい生活様式におけるヒトと社会が輝けるサステナブルなソリューション提供をコンセプトとして、再生可能エネルギー事業、新規エネルギー事業、サステナブル事業を軸に事業を推進し、持続可能な社会の実現に資する取り組みを進めております。

また、近年の業績低迷と、太陽光発電所売買に起因する業績のゆれを解消すべく、手元資金を考慮した経営資源の再配分を重要課題と認識し、事業環境、事業進捗等に基づいて不採算事業からの撤退を断行する一方、再生可能エネルギー分野を成長戦略の重要領域と位置付け、これまで蓄積してきた開発・運営・O&M等の実績、ノウハウを基盤とした「系統用蓄電池事業」の本格展開を進めると共に、複合的な収益の柱の確立を目指し、低炭素冷媒事業、ポータブル蓄電池販売事業及びオリジナル化粧品の製造・販売事業等、カーボンニュートラルを実現するための事業開発、環境問題、社会問題の解決に向けた取り組みを中心とした収益力の確保を目指しております。

一方、ＭＦ６社は、ＳＮＳ等のデジタルプラットフォームを活用し、アンティーク家具、アンティーク雑貨、ジュエリー、ブランド品等を対象としたライブコマース事業を展開しております。同社は、商品分野ごとに専門的知見を有するコマーサーを擁し、顧客との双方向コミュニケーションを通じた購買意欲の醸成、リピーターの獲得に至るまでの運営ノウハウを確立しており、独自の顧客ネットワークをベースに継続的な売上基盤を構築しております。

近年、消費行動のオンライン化が加速し、とりわけライブコマースは、単なるＥＣ販売とは異なったリアルタイム性、双方向性、エンターテインメント性を兼ね備えた販売手法として市場規模の拡大が続いております。このような事業環境のもと、当社の営業力強化についての検討を進める中、当社取締役である泉信彦より、同氏が相談役を兼務するスターシーズ株式会社の子会社であるＭＦ６社の株式譲渡案件について紹介を受けたことから、ガバナンス及び利益相反の観点に十分配慮しながら、同社の事業、収益構造、顧客基盤、運営体制、将来成長性等について慎重な検討を行いました。その結果、ＭＦ６社が有するライブコマース運営ノウハウ、訴求力、既存顧客ネットワークは、オリジナル化粧品やポータブル蓄電池等、一般顧客向けにも販売可能な商品の取り扱いに踏み切った当社グループにとって新たな販売チャネルの確立に直結し、販売力の強化及びライブコマースを活用した新商材の企画開発、商品の

ブランド価値向上並びにデジタルマーケティングの高度化といった複合的なシナジーの創出が期待できると判断したことから、本件株式取得の決議に至ったものです。

(5) 取得対象子会社に関する子会社取得の対価の額

株式会社ＭＦ６の普通株式	50,000千円
アドバイザリー費用等（概算額）	700千円
合計（概算額）	50,700千円

以　上