



2024年12月20日

各位

会社名 GFA株式会社  
代表者名 代表取締役社長 片田 朋希  
(コード: 8783、スタンダード市場)  
問合せ先 経営企画部 部長 谷井 篤史  
<https://www.gfa.co.jp/form/corp/>

## 株式会社エムワンの株式取得(子会社化)に関する基本合意締結のお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、以下のとおり、2024年12月20日を以って、株式会社エムワン(以下「エムワン社」といいます。)の株式100%を取得し子会社化することに関して、基本合意を締結することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 株式取得の理由

エムワン社は、髪と頭皮に悩みを持つすべての人に届ける薬用育毛ローション「M-1(エムワン)シリーズ」の提供を行う、医薬部外品の開発、卸売、販売事業を展開しているベンチャー企業です。

この「M-1(エムワン)シリーズ」事業については、15年以上の歴史がある育毛ケアブランド事業であり、この製造販売元である株式会社 SARABiO 温泉微生物研究所より 2022年9月に事業を譲受する形でエムワン社は新規に事業法人化されております。

「M-1(エムワン)シリーズ」のブランドは、2007年11月に商品としてローンチされて以降、シャンプー、眉毛美容液の販売を開始し、アフィリエイト市場への参入を行うなどのブランド展開を図ってきました。2024年10月末までのシリーズ累計出荷本数は192万本となっております。

2013年5月には、イギリスで開催された第7回世界毛髪研究会議において、世界46か国、250の毛髪関連演題のなかで、当時、日本の民間企業としては単独では初となる最優秀プレゼンテーション賞を受賞しています。

発売開始から、「M-1(エムワン)シリーズ」は累計で192万本の販売を記録しており、自社ECサイトでは100回以上の定期的な購入を行っているお客様もいるほどに愛されているブランドへと進化をしています。

商品の販売ルートとして、自社ECサイトで販売以外では、テレビショッピングのなかでも最大手ショッピングチャンネルでの人気ブランドしか獲得ができない放送枠(創業祭、SSV、GGVなど)にて毎年放送することができており、他の育毛剤の参入障壁が著しく高いため、その競合優位性も相対的に高くなっています。

現在、当社、当社グループ事業の再編として、事業の選択と集中を意識して本業である金融サービスをはじめとした中核となる既存事業に経営資源を集中させながら、事業価値を高めていくために当社グループ事業から派生する新たな収益化の模索も行っております。

2024年11月29日付の開示「(開示事項の経過)株式会社ルミライズの株式取得(子会社化)に関するお知らせ」のとおり、株式会社ルミライズが手掛ける新たな再生医療事業分野による新規収益機会の創出は当社として付加価値ある事業であり、新たな事業収益化を目指すものと位置付けています。

今後、当社グループとしては再生医療をはじめとしたヘルスケア事業部門の創設も予定しています。

エムワン社の土金代表とは当社役員を介して、以前よりも面識があり、当社のM&A事業や2024年5月13日付「青島磊鑫集团有限公司との戦略的業務連携の推進に関するお知らせ」の開示で、中国の青島地域において、美容医療領域の新規事業の推進などについてもお話させていただいたところ、当社を含むグループ企業や人的ネットワーク及び事業パートナー等との連携による多角的な取り組み方にもご関心を頂いております。

当社としても土金代表の連続起業家としてのキャリアや、投資ファンドでの勤務経験、そして美容業界に精通した手腕を評価しており、ヘルスケア事業部門の事業化への寄与を期待する観点から、2024年10月18日付で当社の執行役員としても就任を頂いております。

今回、土金代表から執行役員として当社グループへの事業連携をいただくこととなり、エムワン社の現況や事業概要などを伺う過程で、エムワン社の既存株主がエムワン社の株式を売却したい意向もあることのご相談も受けておりました。

また、土金代表としても当社を含むグループ企業等との連携やM&Aによる多角的な取り組み方にはご関心を頂いていたことから、既存株主の株式譲渡を当社が引き受けることで、当社グループ傘下になることへの強い意向もいただいております。

特にエムワン社が取り扱う「M-1 (エムワン) シリーズ」の商品性や販売力、販売ルートには大きな強みを持ち、事業利益は年平均で事業買収時ののれんの影響を鑑みても1~1.2億円前後で推移しており、安定性が高い事業であります。

当社を含むグループ企業及びその取引先等との連携が可能と考えており、当社と中国関連の企業との関係性が深まっていることから、将来的な中国への販路拡大が検討可能であること、子会社で運営するオンラインクレーンゲームの景品投入も可能で、そのような取り組みを通じて連結業績への好影響が期待されると判断し、当社がエムワン社の株式を取得する方向で協議をしております。

## 2. 株式取得の方法等

エムワン社の土金代表からは当社との協業等を含む今後の事業展開、株式譲渡に関する協議を当社と併行して、売却意向のある既存株主とも協議を行っております。

この協議のなかで、既存株主も当社グループ傘下になるという土金代表の意向に賛同しており、土金代表もご自身の株式譲渡を合わせて行い、完全に当社グループインすることでエムワン社の運営とともに当社執行役員として、当社の事業収益化にコミットしていくことを表明しています。

今回、当社はエムワン社の全株主から株式100%を取得することでエムワン社を完全子会社化する予定です。

株式取得後、土金代表には継続して、エムワン社が手掛けていく美容・医療分野に関して、「M-1 (エムワン) シリーズ」をはじめとする商品販売の営業を強化いただき、当社グループ内での主軸となる高収益事業として拡大を図っていただきます。

2024年11月よりは、旧商品をリニューアルし、「M-1 育毛ローションN」の販売も開始していきます。商品のラインナップ拡充をしながら、代理店開拓などによる販路拡大にも注力していきます。代理店の開拓を進めることで、同様の販路を複数展開し、更なる売上の上昇が期待できます。

また、今後更なる販路拡大のためにかかる資金供給なども当社がバックアップしながら、当社はそのリソースを活用し、国内だけではなく、今後の海外市場を視野にいたした事業展開を推進していくため、中国をはじめとしたアジア圏市場へのビジネス進出の足掛かりにしていきます。

エムワン社は既に既存顧客（ファン）を抱えており、高い営業収益率のある事業収益モデルは、当社の黒字化の実現性に大きく寄与できるものであると考えております。

## 3. 異動する子会社の概要

(1)	名 称	株式会社エムワン	
(2)	所 在 地	東京都港区東新橋1-6-3 ザ ロイヤルパークホテル アイコニック 東京汐留 24F	
(3)	代表者の役職・氏名	代表取締役 土金 輝行	
(4)	事 業 内 容	医薬部外品の開発、卸売、販売	
(5)	資 本 金	5,000,000円	
(6)	設 立 年 月 日	2022年9月6日	
(7)	大株主及び持株比率	土金 輝行 50.00% 個人 50.00%	
(8)	上場会社と当該会社との間の関係	資 本 関 係	該当事項はありません。
		人 的 関 係	土金代表は当社の執行役員を務めています。
		取 引 関 係	該当事項はありません。
		関 連 当 事 者 へ	該当事項はありません。

の該当状況			
(9) 当該会社の最近3年間の経営成績及び財政状態			
決算期	2023年8月期	2024年8月期	2025年8月期(※)
純資産	76,151千円	134,597千円	150,826千円
総資産	222,484千円	193,039千円	187,407千円
1株当たり純資産	1,523円	2,691円	3,016円
売上高	240,790千円	166,634千円	34,509千円
営業利益	113,236千円	74,490千円	16,015千円
経常利益	113,237千円	83,907千円	16,228千円
当期純利益	71,151千円	58,446千円	16,228千円
1株当たり当期純利益	1,423円	1,168円	324円

(※)2024年9月～10月までの試算表ベースの実績値になります。

#### 4. 株式取得の相手先の概要

##### ①土金 輝行

(1) 氏名	土金 輝行
(2) 住所	東京都中央区
(3) 上場会社と当該個人の関係	当社の執行役員になります。

##### ②個人

(1) 氏名	相手先の意向により、非開示とさせていただきます。
(2) 住所	東京都港区
(3) 上場会社と当該個人の関係	該当事項はありません。

#### 5. 取得株式数、取得価額及び取得前後の所有株式の状況

(1) 異動前の所有株式数	0株 (議決権の数：0個) (議決権所有割合：0%)
(2) 取得株式数	50,000株 (議決権の数：50,000個)
(3) 取得価額	株式取得価額 350百万円 アドバイザー費用 17百万円 合計 367百万円
(4) 異動後の所有株式数	50,000株 (議決権の数：50,000個) (議決権所有割合：100%)

本件における株式取得価額の算定に当たっては、第三者算定機関に依頼し、適切なデュー・デリジェンスを実施するとともにDCF方式による株式価値算定を行っており、取得価額の妥当性を検証するための十分な手続きを実施しております。

DCF法による算定については、エムワン社が作成した事業計画を含む財務予測を基本として、将来キャッシュ・フローを勘案し、企業価値を評価し、株式価値として算定しております。

事業計画、エムワン社の「M-1 育毛ローション」など主力商品による安定した売上を維持しながら、商品のラインナップ拡充をして、公式サイト、テレビショッピング、楽天、Amazon、Yahoo!ショッピング、オフライン卸売など、多様な販売チャネルを活用していきます。

なかでも、テレビショッピングでの売上が非常に大きく、特に特別セットの販売時に大きな売上を記録している実績もあります。

また、販路拡大で代理店の開拓を進めることで、同様の販路を複数展開し、さらなる売上上昇が期待できます。

エムワン社の商品力、当該事業の販売力と市場開拓余地、非常に高いポテンシャルを将来的な付加価値として計画値以上に当社はエムワン社の事業性を高く評価しています。

また、土金代表は当社の執行役員であり、エムワン社の事業以外にも、当社の今後のファンドビジネス、バイアウト、グループ間のシナジー効果の創出などに関してもご自身の経験等を活かして、当社グループ間で協力する意向があります。

今後、当社が黒字化収益企業グループへの変身のために大変寄与いただける人材であると定量面だけでなく、定性面からも評価しています。

## 6. 日程

(1) 取締役会決議日	2024年12月20日
(2) 基本合意契約締結日	2024年12月20日
(3) 譲渡契約締結日	2025年1月7日
(4) 株式譲渡日	2025年1月10日

## 7. 今後の見通しについて

本件が2025年3月期連結業績に与える影響は現在精査中であり、今後公表すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

以上