



当社大株主が株主の皆様 に送付された書面について

株式会社 東京ソワール

2023年3月23日

はじめに

- 当社の大株主であるフリージア・マクロス株式会社（「フリージア・マクロス社」）の取締役会長である佐々木ベジ氏から、当社の株主の皆様に対して、令和5年3月18日付「株式会社東京ソワールの株主の皆様へ」という名称の書面（「フリージア・マクロス社書面」）が送付されました。
- フリージア・マクロス社書面には株主の皆様に誤解を与える記載もありましたことから、本書にて当社の認識・考えを記載いたします。

<フリージア・マクロス社が株主様の住所を把握している背景>

- まずはじめに、フリージア・マクロス社が当社の株主様のご住所を把握していることについてご説明いたします。
- こちらは、フリージア・マクロス社が当社に対して、昨年同様、今年も株主名簿の閲覧・謄写請求を行い、株主名簿の記載事項(住所を含みます。)を同社が確認しているためです。
- 不安な思いをされた株主様におかれましては、株主名簿の閲覧・謄写請求は、会社法上、株主に認められた権利でありますことから、当社は会社法の規定に従って対応せざるを得なかったことを何卒ご理解いただきたく存じます。

＜「このような文書を送付することを会社として事前に止めることはできないのか」とのご疑問について＞

- フリージア・マクロス社が当社に対して行った株主名簿の閲覧・謄写請求においては、その目的として「本株主総会において議決権を有する株主の株主総会招集通知の送付先を調査すること、本株主総会の目的である議案に対して当社が予定する動議（株主提案議案）について賛同する株主を調査すること、その他貴社の株主としての権利行使にあたっての調査の目的」と記載されていました。この記載自体は適法な目的と言わざるを得ないため、閲覧・謄写請求に応じることといたしました。

フリージア・マクロス社書面に対する当社の認識及び考え (詳細は次ページ以下をご参照)

- フリージア・マクロス社書面には、以下のとおり、株主の皆様に誤解を与える記載もありましたことから、当社の認識・考えを記載いたします。
 1. フリージア・マクロス社の当社の在庫に関する誤った理解について
 2. 当社のコスト削減に向けた取り組みについて
 3. ラピーヌ社と当社の競争関係について
 4. 金融機関を殊更に敵視される佐々木ベジ様のお考えについて
 5. その他(当社提案議案についての当たらぬ批判等について)

1.フリージア・マクロス社の当社の在庫に関する誤った理解について

フリージア・マクロス社の主張	事実並びに当社の認識及び反論
当社の在庫評価損の計上が不十分であるとの指摘	● 在庫につきましては、過去の販売実績から算出した正味売却価額をもとに、評価減を行います。さらに、一定の期間経過後の在庫につきましては、同様のブランドの過去の評価減実績を加味して算出した正味売却価額をもとに、評価減を行っております。また、基準とする販売消化率の達成状況や経過年数などをもとに、販売可能性が低下していると判断した在庫につきましては、処分見込額まで評価減を行っております。なお、在庫の評価減は、売上原価に計上しております。 ● このように、<u>当社は、在庫評価に関して、会計監査人の監査の下、商品及び製品の特性に合わせた適正な会計処理を実施</u>しております。 ● なお、在庫の必要性和評価につきましては、以下のご説明をご参照ください。

<補足説明: 当社の在庫について>

- 当社の取り扱うブラックフォーマルウェアの場合、喪服としての急用の購入需要が大半です。来店されたお客様は、ご試着され、その場でご購入されるため、他の店舗や倉庫からの取り寄せでは、十分な対応とはなりません。
- よって、(ア)店頭には複数のデザインのバリエーションをそろえるとともに、(イ)欠落のないサイズを揃えてお客様をお待ちするという在庫の持ち方としなければ、お買い求めいただかず、その結果、販売機会のロスとなります。そのため、1店舗において維持しなければならない在庫量が、一般の婦人服の基準とは大きく異なります。
- 加えて、フォーマルウェアの場合、流行に左右されにくいいため、一般の婦人服と比べて商品価値が下がるスピードが遅く、シーズンが経過するのみで評価損を規則的に計上するようなシステムではありません。

2. 当社のコスト削減に向けた取り組みについて

フリージア・マクロス社の主張	事実並びに当社の認識及び反論
当社の収益状況に関する指摘	● 当社は、2022年～2024年中期経営計画における重点施策の一つとして、効率的な財務体質の構築における3つの改善（棚卸資産回転率、売上総利益率、販管費比率）を開示いたしました。このうち、<u>販管比率の2022年実績は前期比▲9.2ポイントの48.3%と、計画通り進捗しております。</u> ● 売上低下へ耐えられるコスト構造に向けた、2022年の取り組みは以下のとおりです。 （ア）固定費は、不採算店舗からの撤退及び販売員の定員見直し、採用の抑制、社屋移転やブランド統廃合をおこなっており、業績回復に伴う賞与支給の引き上げによる増加はありましたが、前年比で約1億71百万円減少しております。 （イ）変動費では、旅費交通費や販売促進の内製化による削減を行いましたが、店舗営業が通常に戻り、売上高が増加したことで、店舗賃借料やクレジットカード手数料、荷造運賃等が増加いたしました。 さらに、重点施策の一つである新たな収益構成の構築の取り組み（卸売事業進化におけるフォーマルセレクトショップ（tokyo soir ショップ）、ライフスタイル提案型業態 kuros'）への投資（販売促進費等の増加）を行い、売上増加に取り組んでおります。 ● 第4四半期の営業損失は、一部取引先からの取引条件切り換え要請（買取・委託取引から消化取引への条件切り換え）による店頭在庫の<u>売上相当額の一時的な減少3億1百万円（利益の減少1億92百万円）が、主な要因です。</u> なお、前年との比較では、業績回復に伴う年末賞与の支給増額も影響しております。

3.ラピーヌ社と当社の競争関係について

フリージア・マクロス社の主張	事実並びに当社の認識及び反論
株式会社ラピーヌ(「ラピーヌ社」)は当社と競業関係にはないため、会計帳簿等の閲覧は認められるべき旨の主張	● 当社は、「婦人フォーマルウェアの製造、販売並びにこれに附随するアクセサリ類の販売」を主要な業務としており、フォーマルウェアに関しては、具体的には、(ア)葬儀対応のブラックフォーマル婦人服と、(イ)結婚式や各種セレモニー用のカラーフォーマル婦人服の2つのラインを展開しております。 ● 他方で、ラピーヌ社は、「婦人服及び服飾雑貨の企画、製造、販売」を主たる業務とし(ラピーヌ様の第74期有価証券報告書4ページご参照)、ブランド展開として「気品が漂うフォーマルからファッション性の高いカジュアルまで」とされているところ、例えば、「LAPINE FORMAL」というブランド名の下、黒を基調としたフォーマル婦人服を販売されており、また、「LaFesta Chic」というブランド名の下、カラーフォーマル婦人服を販売されています。 ● <u>このように、当社とラピーヌ社は、婦人服という広い市場において競合するのみならず、その中でも、当社が展開する2つのライン(ブラックフォーマル婦人服・カラーフォーマル婦人服)が属するより小さい市場においても、競争関係にあります。</u> ● <u>このように当社はラピーヌ社と競争関係にあり、ひいてはフリージア・マクロス社もラピーヌ社を通じて当社と競争関係にある事業を営まれていると判断されるため、会計帳簿等の閲覧謄写請求に対する拒否事由が認められることから、これを謝絶しています。</u>

4. 金融機関を殊更に敵視される佐々木ベジ様のお考えについて

フリージア・マクロス社の主張	事実並びに当社の認識及び反論
第4号議案について、岡本雅弘取締役、瀧村竜介取締役について、出身金融機関の利益を優先し、利益相反行為が懸念されるとの主張	● 両取締役ともに、出身母体に関係なく、当社の取締役会の意思決定機能及び監査・監督機能の強化に貢献されています。 ● <u>両取締役とも、金融機関をご退職されてから相当期間が経過しているにもかかわらず、金融機関出資者は総じて利益相反行為を行いうると断じられるというのは、あまりに世間一般の考え方からかけ離れており、このように金融機関を殊更に敵視される佐々木ベジ様のお考えには、当社は、到底賛同することはできません。</u>

5.その他(当社提案議案についての当たらぬ批判等について)

フリージア・マクロス社の主張	事実並びに当社の認識及び反論
基幹システムの投資金額に関する批判	● フリージア・マクロス社は、当社の基幹システムへの投資金額(5億66百万円)について批判をしておりますが、当社の基幹システムは、企画・生産仕入などの製造、受注・出荷・売上・在庫などの販売、人事・会計などの管理と、会社全般に関連する総合システムとなっております。 ● 当社の基幹システムは、会社全般に関連する大規模なものであり、開発期間も長期に及ぶため、上記の金額となっております。 ● 基幹システムの減価償却費は年間約1億13百万円になりますが、事業運営に有効活用することで営業利益の向上にも貢献しており、十分な使用価値があり、合理性も確保されていると判断しております。
ラピーヌ社の尾崎史照氏を候補者とする提案	● 当社は、当社の競合会社であるラピーヌ社の取締役である尾崎氏が当社の取締役として選任されることは、機密情報の漏洩につながるため反対いたします。 ● また、尾崎氏は、営業赤字にあられるラピーヌ社の再建のためにご多忙と思われることから、当社の事業に時間を割いていただける時間的な余裕はないのではないかと思います。

5.その他(当社提案議案についての当たaraぬ批判等について)(続き)

フリージア・マクロス社の主張	事実並びに当社の認識及び反論
棚卸資産を厳しく評価する場合、利益がマイナスであると考えられるため、第1号議案(配当の実施)には反対であるとの提案	● まず、フリージア・マクロス社が有する当社の棚卸資産に関する考え方が誤っております。詳細は、上記5ページをご参照ください。 ● 次に、2022年～2024年中期経営計画で開示の通り、業績が計画通り進捗し、会社法上も支払可能と判断できる状況となった場合は早期の復配について積極的に検討を進めるとしておりました。<u>2022年の業績が計画通り進捗したことで、会社法上も支払い可能となったことから、復配の実施をご提案しております。</u> ● 当社は、株主の皆様への利益還元を重要な経営政策のひとつと位置付けており、経営成績、財務状況及び今後の事業展開を総合的に勘案した上で、<u>継続的に安定配当を実施することが株主の皆様の長期的な利益に合致するものと考えております。</u> ● 内部留保資金については、フォーマルウェアを取り巻く市場動向に留意のうえ、将来の事業展開と企業体質強化に向けて活用してまいります。
買収防衛策関連の議案は現経営陣の自己保身であるとの主張	● 当社の買収防衛策は、「当社の持分法適用関連会社化及び資本業務提携の交渉に際しての交渉力の強化」を目的と掲げつつも、当社に事前連絡のないまま当社株式の大量の買増しを進めているフリージア・マクロス社に対して、株主の皆様が関心をお持ちであろう必要かつ十分な情報を提供いただくことで、株主の皆様が大規模買付行為等を受け入れるか否かの是非の判断に役立てること、さらには、必要に応じて、株主の皆様が、大規模買付行為等についてどのように考えているかの確認の場を提供することを可能とすることなどを目的としているものです。よって、経営陣の自己保身を目的とするものではございません。

5.その他(当社提案議案についての当たaraぬ批判等について)(続き)

フリージア・マクロス社の主張	事実並びに当社の認識及び反論
1年間において2回の面談しか実現していないとの主張	● 当社は、フリージア・マクロス社に限らず、株主様からのご面談の依頼に対しては、適宜、対応をさせていただいております。 ● フリージア・マクロス社におかれましては、株主ではないラピーヌ社から面談の要請を頂戴しておりましたことから、株主であるフリージア・マクロス社から要請をいただくよう重ね重ね要請をしておりました。しかしながら、フリージア・マクロス社は、これに応じていただけないまま、時間が経過しておりました。その結果、2回の面談にとどまっております。