
株式会社ツインバードに対する 公開買付けの開始予定に関する補足説明資料

2026年6月19日

株式会社ジャパネットホールディングス

目次

• 本提案に懸ける弊社の想い	3
• 弊社概要	4
• 経営理念	5
• 事業内容	6
• 売上推移	7
• M&A実績	8
• 本取引の実施意義	9
• 本取引によるシナジー効果	10
• 本取引後の経営方針	11
• 本公開買付けの概要	12
• ツインボードの株価推移と公開買付価格	13
• 本プレスリリースに至る経緯	14
• 想定スケジュール	15

本提案に懸ける弊社の想い

1. 「ものづくり」までを含めた一貫通貫の体制を実現

- 多様な事業展開で培った「お客様の声を形にする力」を最大限に活用
- 日本の強みである「ものづくり」から販売・アフターサービスまで一貫する体制へ

2. 卓越した技術と想いを軸にした「唯一無二」の共創

- 創業75年の歴史、燕三条の高度な技術への深いリスペクト
- 徹底した顧客第一主義と、社会の公器として正しさを貫く企業姿勢への強い共感
- 本来の製品価値に見合った適正な対価を実現し、お客様に寄り添う商品を共に作り上げる

3. 燕三条全体を盛り上げる「真の地域共創」

- 「ものづくり」におけるシナジー創出に全力を注ぎ、地域の持続的な発展や雇用へ貢献
- 将来的には、長崎での「地域創生」のノウハウも活かした燕三条の活性化、魅力発信の方法を模索

弊社概要

商号	株式会社ジャパネットホールディングス
代表者	代表取締役社長 兼 CEO 高田 旭人
創業	1986年1月16日
設立年月日	2007年6月27日
本社所在地	長崎県佐世保市日宇町2781
資本金	1,000万円
売上高	2025年12月期（連結）売上高2,908億円
従業員数	4,865人（パート・アルバイト含む 2025年12月現在）
関連会社数	15社（内、連結子会社：15社）
弊社グループ事業内容	<ul style="list-style-type: none">・ テレビ・ラジオ・紙媒体・ECを活用した独自の販売手法による通信販売事業・ 長崎を中心にスポーツと街づくりを軸としたスポーツ・地域創生事業・ クルーズ旅行および温泉宿泊予約の企画・販売を行う旅行事業



見つける・磨く・伝える

ジャパネットは世の中にある本当に良いモノを見つけること、独自の視点でより良い商品やサービスとしてさらに磨くこと、そして、本質をしっかりと伝えることを大切にしています。正しいと信じる形を「見つけ」「磨き」「伝える」ことでジャパネットならではの付加価値を創造できる事業に集中します。



Japanet STYLE スタイル

厳選集中

本当に良いモノを選び抜き、その良さを磨きあげる

超高速PDCA

すぐに取り組み、常に見直し、スピード感をもって改善し続ける

チャンネルミックス

さまざまなつながりの場所を通じて、大切なメッセージを伝え方にこだわって伝える

徹底したお客様想像力

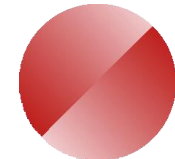
どんなときでもお客様を想像し、期待を超えた感動を届けられるよう細部にまでこだわる

自前主義

可能な限り自社内で行うことで価値を高め、すべての品質に責任を持つ



世の中にもっと便利とワクワクを、生活が豊かに変化する感動を、地域に暮らす誇りと楽しい時間をシェアする喜びを、伝え広げることを通じ、お客様・お取引先様・従業員、関わるすべての人の毎日を「今を生きる楽しさ」あふれるものにする



Japanet CULTURE 行動指針

アットホームでストイック

ジャパネットの従業員は、お客様やお互いを家族のように想うあたたかい心と、理想に向かって、本気で、最後までやり抜くストイックさの両方を大切にします

-action-

1. 笑顔で挨拶をします
2. ルールを守ります
3. しっかりと考えて、自分事として行動します
4. 生産性の高いやり方にこだわります
5. 良いと思ったらまず動き、成果が出るまでやり抜きます

-mind-

6. 変化を恐れずに挑戦します
7. 謙虚に努力します
8. 相手の立場を想像し、気持ちよく想いを伝えます
9. 仲間を信頼し、力をあわせて新たな価値を創造します
10. より良い未来に向かって、「今」を楽しみます

事業内容

Japanet Holdings 株式会社ジャパネットホールディングス

- グループ全体の人事戦略、経理戦略、広報戦略、情報システム開発を含む経営戦略、広告企画・映像・グラフィック制作

通信販売事業

セールスメディア

Japanet TAKATA 株式会社ジャパネットたかた

- 商品のバイイング
- ショッピング媒体(テレビ・ラジオ・紙・ECサイト)のコンテンツ制作
- 商材マーケティング

セールスメディア

Japanet Media Agency 株式会社ジャパネットメディアエージェンシー

- メディアバイイング
- メディアマーケティング

顧客サービス

Japanet Communications 株式会社ジャパネットコミュニケーションズ

- ご購入受付及びご購入前後の問い合わせ受付
- アフターサービスの問い合わせ受付
- 問い合わせ内容の分析、商品改善

顧客サービス

Japanet Logistics Service 株式会社ジャパネットロジスティクスサービス

- 商品発送、大型商品の配送・設置サービス
- 指定商品のメンテナンス、訪問サービス
- 商品の修理、交換、返品業務

スポーツ・地域創生事業

スポーツ

V-VAREN NAGASAKI 株式会社V・ファーレン長崎

- サッカークラブの運営、競技の興行
- 選手のマネジメント、次世代選手と子どもたちの育成

スポーツ

NAGASAKI VZCCA 株式会社長崎ヴェルカ

- バスケットボールクラブの運営、競技の興行
- 選手のマネジメント、次世代選手と子どもたちの育成

地域創生

Regional Creation NAGASAKI 株式会社リージョナルクリエイション長崎

- 地域創生事業に関わる事業戦略・事業企画
- 長崎スタジアムシティの企画・運営

地域創生

Regional X NAGASAKI 株式会社リージョナルエックス長崎

- イベント企画・運営

地域創生

Japanet Golf & Resort 株式会社ジャパネットゴルフ&リゾート

- ゴルフ場およびホテルの運営

トラベルカンパニー

Japanet Tourism 株式会社ジャパネットツーリズム

- 旅行業
- ゆこゆこ 株式会社ゆこゆこ
- 旅行事業：日本国内の宿泊を対象とする手配旅行
- コンタクトセンター事業
- 広告販売事業

Japanet America 株式会社ジャパネットアメリカ

- 米国での旅行販売
- 長崎スタジアムシティへのスポンサー営業、イベント誘致

イノベーションカンパニー

Japanet Service Innovation 株式会社ジャパネットサービスイノベーション

- クレジットカード・キャッシュレス事業 その他決済の企画
- 電気小売事業 (小売電気事業者登録番号A0673)
- 新規サービスの企画

Japanet Water 株式会社ジャパネットウォーター

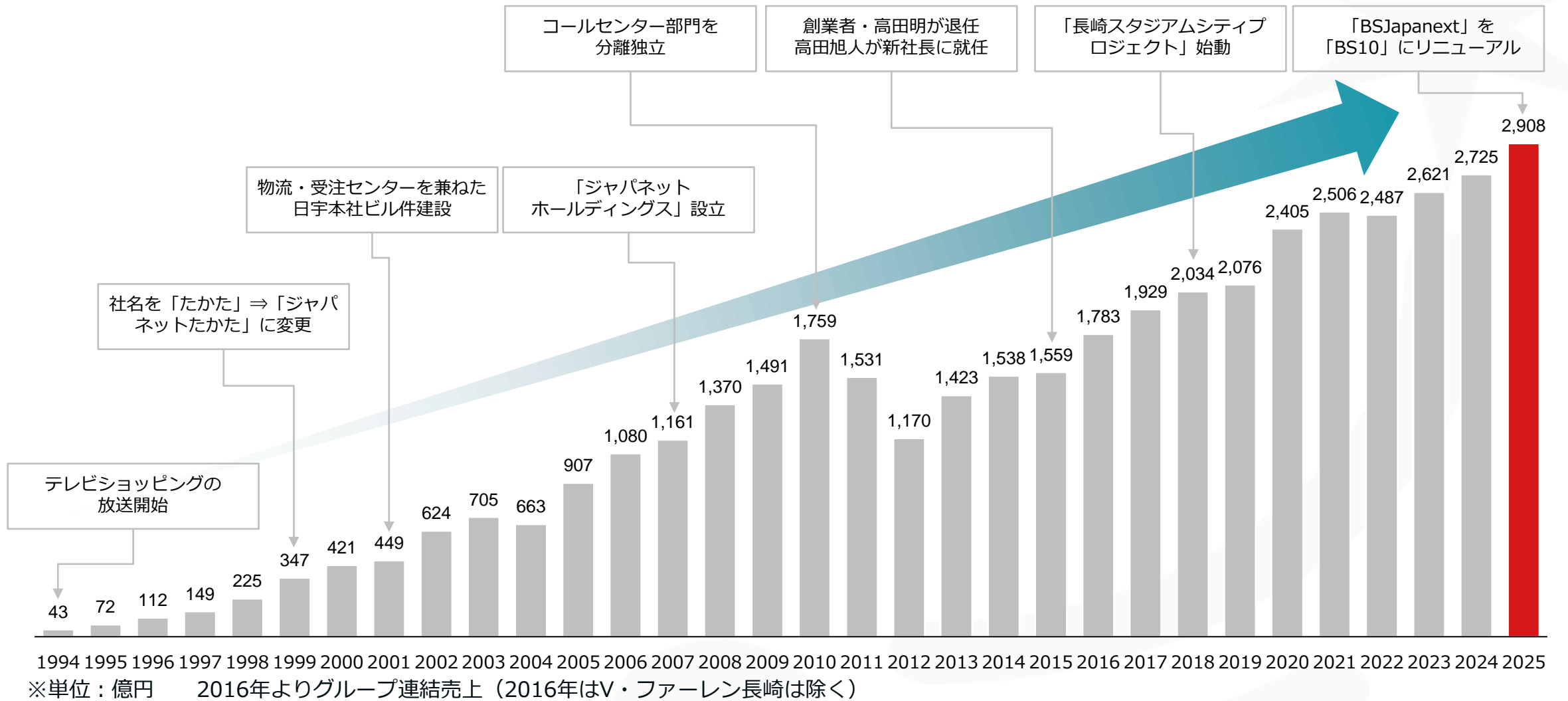
- ナチュラルミネラルウォーターの製造
- クラフトビールの製造 (予定)

コミュニケーションカンパニー

Japanet Broadcasting 株式会社ジャパネットブロードキャスティング






- 自社BSチャンネルの番組編成、および放送業務
- 放送番組の企画立案、番組制作、買付けおよび販売
- 放送・収録スタジオの賃貸・保守管理

売上推移



M&A実績

- ・ 弊社の持続的な成長の背景には、独自の魅力と高いポテンシャルを持つ企業様との積極的なM&Aの歴史が存在
- ・ 「世の中にある本当に良いモノを見つけ、磨き、伝える」という事業方針に合致し、社会に必要とされる事業に対しては、非上場企業ならではの機動力と強固な財務基盤を最大限活用。5年、10年先を見据えた中長期的な視点で、システム改修や設備投資、そして何より「人」への惜しみない投資を実行
- ・ 弊社の主なM&A実績は、以下の通り

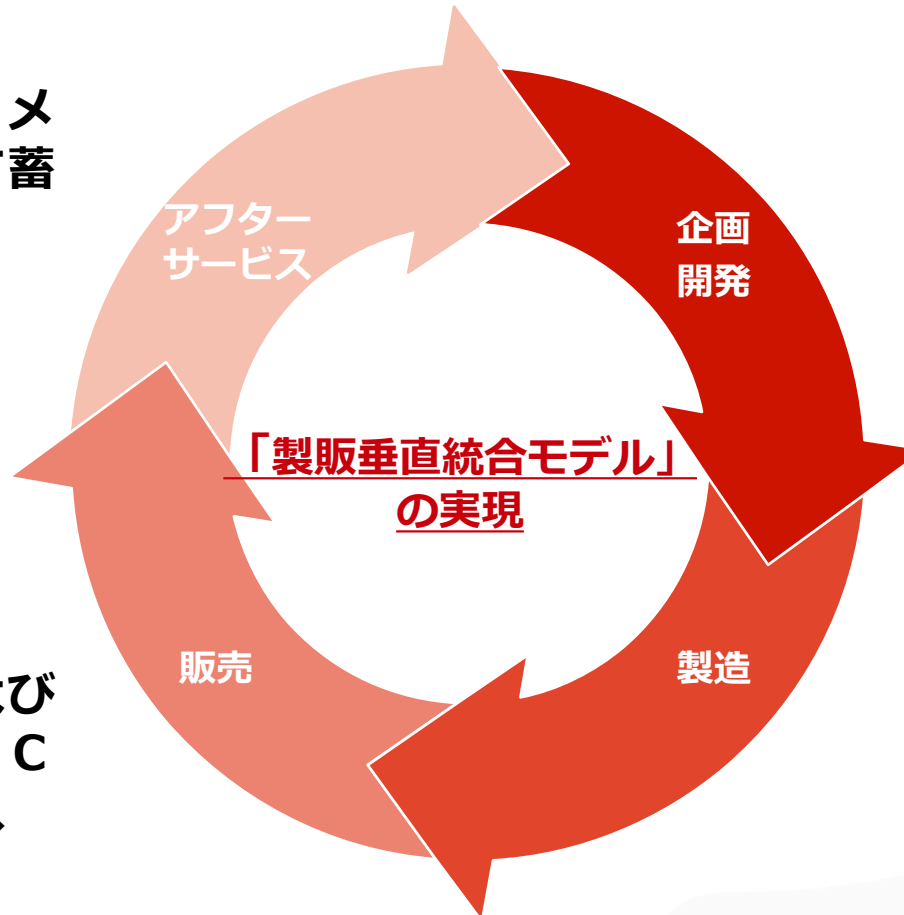
会社名	事業内容	経緯と実績
 株式会社パサージュ琴海 (2026年)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 長崎県における名門ゴルフ場及びリゾートホテル施設「パサージュ琴海アイランドゴルフクラブ」の運営 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 強固な財務基盤と豊富な手元資金を背景に、老朽化したハード面の設備更新を実行
 株式会社ゆこゆこ (2024年)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 温泉・旅館に特化した宿泊予約サービス（OTA）「ゆこゆこ」の運営及び旅行事業 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 販売力を背景に宿から直接閑散期の客室を「買い取る」形（仕入れ）で販売するモデルを導入し、お得な価格で温泉宿を提供できる強みを創出
 株式会社スター・チャンネル (2024年)	<ul style="list-style-type: none"> ・ BS放送やインターネット配信を通じた映画・ドラマ等のエンターテインメント・コンテンツの提供 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 「BS10（ビーエステン）」として大幅なリニューアルを断行し、従来の「洋画・ドラマ専門」から“今日もいい映画、今日もいい音楽”をテーマに据えたチャンネルへと転換 ・ プラットフォーム事業者への依存脱却による手数料の大幅な削減や、グループ内のインフラ活用による制作・運営コストの圧縮といったコスト構造の改革と合わせ、収益構造の抜本的な変革を実現
 コウノウォーター株式会社 (2018年) (現：株式会社ジャパネットウォーター)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 富士山の天然水の製造、及びウォーターサーバー等の販売・レンタルサービスの提供 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 弊社グループ入り前（2018年当時）の売上高（約10億円）から直近では約97億円規模へと約10倍の成長を達成 ・ 最新鋭のボトリング設備を導入する製造工場への大規模な設備投資を断行 ・ 弊社コールセンターお客様の声をダイレクトにサービス改善へ活かすサイクルを構築し、「2026年 オリコン顧客満足度®調査 ウォーターサーバー」において、6年連続総合ランキング第1位を獲得
 株式会社V・ファーレン長崎 (2017年)	<ul style="list-style-type: none"> ・ 長崎県をホームタウンとするプロサッカークラブ「V・ファーレン長崎」の運営 	<ul style="list-style-type: none"> ・ 徹底したコンプライアンスの立て直しと、選手・スタッフ一人ひとりとの対話を通じた組織風土の根本的な改革に着手し、ステークホルダーからの信頼を回復し、クラブ史上初となるJ1昇格を達成 ・ 「長崎スタジアムシティ」の核として機能しており、1試合平均の観客動員数は、2017年の5,941名から数年間で急成長を遂げ、現在では19,842名（2026年5月24日時点）まで増加

本取引の実施意義

コールセンター、自社修理・メンテナンスサービスによって蓄積されるお客様の「生の声」



約900万人の顧客基盤、およびテレビ・ラジオ・紙媒体・ECサイト等のチャンネルミックス



お客様の潜在的なニーズを的確に捉えた製品をスピーディーに企画・開発



「匠プレミアム」に代表される卓越した技術力、燕三条という世界に誇る職人文化の土壌とネットワーク

本取引によるシナジー効果

シナジー効果

概要

- | シナジー効果 | 概要 |
|----------------------------|--|
| ① チャンネルミックスでの販売拡大 | <ul style="list-style-type: none">テレビ・ラジオ・紙媒体・ECサイト等の<u>複数の販売チャネルと約900万人の顧客基盤を活用し</u>、新たな顧客層への認知向上及び販売拡大価格競争に依存しない<u>安定的な販売数量の確保</u> |
| ② 既存事業の製造移管 | <ul style="list-style-type: none">弊社既存事業の製造の一部について、<u>段階的にツインバードの製造に切り替えることで、工場稼働率の向上ならびに直接的な売上拡大をもたらす</u>事業基盤となることを見込む |
| ③ ブランド力の飛躍的向上 | <ul style="list-style-type: none">「信頼・安心」の通販ブランドと「燕三条発のものづくり企業」として<u>両社のブランド価値</u>の相互向上 |
| ④ 共同商品企画による商品開発力強化 | <ul style="list-style-type: none">弊社の保有する膨大な顧客データとツインバードの保有する設計・開発・製造に関する高度なノウハウを掛け合わせ、<u>顧客ニーズにより即したヒット確度の高い商品を効率的に市場投入</u>し、商品開発における「質」と「スピード」の両立を実現 |
| ⑤ 物流センター・コールセンターの統合及び業務効率化 | <ul style="list-style-type: none">弊社物流センター機能の活用により、ツインバードの<u>物流業務の効率化やコスト削減、リードタイムの短縮</u>が可能最適な形での<u>コールセンターの相互活用</u> |
| ⑥ 上場維持コスト及びバックオフィス業務負荷の低減 | <ul style="list-style-type: none">短期的な株式市場の評価や四半期ごとの業績変動に左右されない<u>本質的な製品開発へ向けた経営判断の迅速化</u>バックオフィスの業務改善や、広報活動の強化のサポート |
| ⑦ B2B / B2Cの役割の分担と経営基盤の強化 | <ul style="list-style-type: none"><u>ツインバードの注力するB2Bとしての役割を明確化</u>し、B2C領域については弊社の販売網を新たに活用することで、より多くのお客様に製品を届け、収益性の向上が可能 |

本取引後の経営方針

- 弊社は、ツインバードとの間のシナジーを早期かつ着実に実現し、両社の企業価値を中長期的に向上させるため、弊社の強みである販売網やマーケティング力といった事業運営力を最大限に駆使してツインバードとともに新たな成長軌道を描くための事業計画を策定し、その達成に向けた実行フェーズでのマネジメントまで深く伴走することで、経営改革の実現をサポート
- 本取引後もツインバードのこれまでの経営方針を尊重する方針

経営陣	現経営陣には引き続き職務を執行していただく想定であるものの、弊社から取締役の派遣を行うことも選択肢の一つとして検討。両社の企業価値をさらに向上させる観点から、本取引成立後にツインバードと協議を行った上で決定
従業員	現在の雇用は維持。人事・給与制度は将来的にグループ制度へ移行する想定であるものの、不利益となる変更は原則行わない。「週3日のノー残業デー」や「最大16連休のリフレッシュ休暇」など、環境をさらに良くしていくことを前提とし、職場の文化を尊重しながら共に成長を目指す
お客様・取引先	現時点で、ツインバードの既存取引先様との取引関係（契約条件、価格、発注・調達方針等）を一律に変更する方針はなく、取引先様に不利益が生じるような対応は想定していない。公開買付成立後も、ツインバードが築いてこられたサプライチェーンとパートナー関係を重要な資産と捉え、引き続き良好な関係の維持・強化に尽力

本公開買付けの概要

公開買付者	株式会社ジャパネットホールディングス		
公開買付対象者	株式会社ツインバード（6897）		
公開買付価格	1株当たり800円		
プレミアム	基準日	基準日終値	395円（+102.53%）
	基準日：2026/6/18	1ヶ月終値平均	396円（+102.02%）
		3ヶ月終値平均	398円（+101.01%）
		6ヶ月終値平均	407円（+96.56%）
買付予定数上限	なし		
買付予定数下限	7,270,800株（66.67%）		
公開買付期間（予定）	2026年10月下旬～（30営業日（予定））		
公開買付代理人	みずほ証券株式会社		
TOB開始の前提条件	<ul style="list-style-type: none"> 本取引の実行にあたり必要となる国内外の競争法及び外資規制に基づく手続が全て完了し、又は公開買付期間の末日までに完了することが合理的に見込まれること 公開買付けの撤回が認められる事由が生じていないこと、及び剰余金の配当（2027年2月期 第2四半期末を基準日とする1株当たり3円の間配当を除く）又は自己株式の取得についての決定をしていないこと 本公開買付けに対して、本公開買付けに賛同する旨の意見を表明する旨の対象者における取締役会決議がなされ、これが法令等に従って公表されており、かつ、かかる賛同意見が変更又は撤回されていないこと 		

ツインボードの株価推移と公開買付価格

ツインボードの株価推移・出来高（直近5年間：2021/6/21～2026/6/18）



本プレスリリースに至る経緯

ツインバードやその株主の皆様にご利用にこれまでの経緯を正しくご理解いただき、本取引に対するご理解及びご賛同を得るのに十分な情報提供及び検討期間を確保するために本プレスリリースを公表

- 2026/2/6
 - ・ 両社代表取締役社長が面談。弊社よりツインバードの完全子会社化に係る可能性を探りたい旨の申し入れ
 - ・ 弊社によるツインバードの工場視察や、ツインバードによる弊社オフィスへの来社及びアフターサービス現場の視察などを通じて協業に係る可能性について協議
- 2026/2/19
 - ・ ツインバードから弊社に対し、資本業務提携から開始したい旨の提案があり、弊社は、当該意向を尊重して資本業務提携から開始する方針を決定するとともに、検討を開始
- 2026/3/2
 - ・ **ツインバードから弊社に対し、資本構成の変更を前提とする提案には応じない旨の連絡を受領**
 - ・ 弊社はツインバードに対して、面談を通じた再協議を打診したものの、協議を再開する機会は得られなかった
- 2026/5/11
 - ・ **弊社からツインバード取締役会に対して、意向表明書を提出**
 - 経済産業省の「企業買収における行動指針—企業価値の向上と株主利益の確保に向けて—」の趣旨に沿って、本取引についてツインバード取締役会と友好的に協議することを目的として実施
 - 2026年6月中旬公表予定である旨を記載
- 2026/6/18
 - ・ 両社代表取締役社長が面談。弊社より、意向表明書に込めた想いを伝えると共に、株主の皆様・お取引先様・従業員の皆様に透明性をもって本取引の情報を正確にお届けする為、翌6/19付で本プレスリリースを公表する方針を伝達
- 2026/6/19
 - ・ **弊社株主総会において、本プレスリリースを公表することを決定**
 - **本公表は敵対的な買収を意図するものではなく、ツインバード取締役会の賛同が得られない限り、公開買付けは実施しない方針**

想定スケジュール

ツインボード取締役会の賛同を前提に公開買付けを開始。ツインボード株主が弊社による株式の取得に応じるか否かを判断する機会を提供

