

2026 年 9 月 2 日

各 位

株式会社ジャパネットホールディングス
代表取締役社長 高田 旭人

株式会社ツインバードの 2026 年 8 月 31 日付「株式会社ジャパネットホールディングスによる当社株式に対する公開買付けの開始予定に関する反対の意見表明のお知らせ」を踏まえた当社見解のお知らせ

株式会社ジャパネットホールディングス（以下「当社」といいます。）は、2026 年 6 月 19 日付で「株式会社ツインバード（証券コード：6897）に対する公開買付けの開始予定に関するお知らせ」（以下「開始予定プレス」といいます。）を公表し、株式会社ツインバード（以下「ツインバード」といいます。）を当社の完全子会社とすることを目的とする一連の取引（以下「本取引」といいます。）の一環としての、当社によるツインバードの普通株式に対する公開買付け（以下「本公開買付け」といいます。）を提案（本取引に係る提案を、以下「本提案」といいます。）していました。

これに対して、2026 年 8 月 31 日、ツインバード取締役会は、「株式会社ジャパネットホールディングスによる当社株式に対する公開買付けの開始予定に関する反対の意見表明のお知らせ」（以下「8 月 31 日プレス」といいます。）を公表し、本公開買付けに対して反対の意見を表明しました。

当社では、本提案に係る事実はインサイダー取引規制の対象となる事実に該当する可能性があるところ、本取引を公表することで、本提案を当社からの一方的なものとしせず、株主の皆様、お取引先様、従業員の皆様をはじめとするステークホルダーの皆様と積極的に会話することを可能とするとともに、そのご意見を踏まえ、お互いが心から納得できる透明性の高いプロセスを進めていきたいという思いから、開始予定プレスを公表しました。その後、当社では、本取引にかける想いとその意義をツインバードの役職員の方々及び株主の皆様並びにお取引先様各位にご理解いただくため、努力を続けてまいりました。結果的に、ツインバードの特別委員会（以下「本特別委員会」といいます。）及び取締役会に当社の思い及び本取引の意義をご理解いただくことは叶いませんでしたが、以下で述べるとおり、当社としては、本特別委員会及びツインバードの取締役会の皆様に対して敬意を払いつつ、本取引の意義をご理解いただけるようにできることは最大限行ってきたと考えております。当社は、8 月 31 日プレスで公表された結果を真摯に受け止め、開始予定プレスに記載のとおり、本提案を取り下げることにいたしました。

記

1. 開始予定プレス以降の経緯

当社が 2026 年 6 月 19 日に開始予定プレスを公表した後、当社及びツインバードは、入り口の協議に時間を要したものの、本取引に関する具体的な協議を進めることを目的として、同年 7 月 9 日付で秘密保持に関する確認書を取り交わしました。

秘密保持に関する確認書の取り交わしと前後して、ツインバード及び本特別委員会並びに当社との間では、書簡による質疑応答が複数回行われておりました。

具体的には、同年 6 月 30 日付でツインバード及び本特別委員会から、①当社グループ（当社及び連結子会社 15 社を総称し、以下「当社グループ」といいます。）の情報（資本構成や内外の経営環境等）、②ツインバード及びその経営環境に対する当社の評価（経営環境の評価並びにそれを踏まえた今後のツインバードの成長可能性とそれらを実現するために必要と考えられる施策についての当社の認識等）、③本取引を実施する目的・理由（当社が提案したシナジーに関する補足説明、非公開化することのデメリット等に関する当社の認識等）、④本取引後の経営体制等（本取引後のツインバードの経営体制・ガバナンス体制、経営裁量、役職員の処遇、従業員のモチベーション維持・向上のための施策等）、⑤本取引の想定ストラクチャー・スケジュール等、についての質問書を受領したこと受け、当社からは、秘密保持に関する確認書が取り交わされた直後である、同年 7 月 10 日付で、それぞれの質問項目に関して、当社の非公表情報も含めて、真摯に回答させていただきました。具体的に、①に関しては、当社による過去の M&A を通じて改善していくべきと認識している点も率直に説明し、そこで得た教訓についてもご説明し、②に関しても、ツインバードの持つ魅力及び経営課題の分析結果を伝えるとともに、ツインバードが今後の注力領域と位置付ける B2B 領域に関しても、その考え方に共感をし、適切な戦略であると高く評価している旨、さらに、お客様に近く多くのネットワークを持つ当社と、素晴らしい技術力を持つツインバードが連携して本気で開発をすれば、ヒット商品を数多く生み出せると考えている旨をお伝えしておりました。また、③に関しても、ツインバードより技術データ等の情報が提供されていないため、具体的な定量化は容易ではないものの、(a) マルチチャネルでのツインバード商品販売による即時シナジー、(b) 既存事業の製造移管・PB 化による売上貢献、(c) 物流センター・コールセンターの統合及び業務効率化等について、当方の考えを可能な限り詳細に回答させていただいた認識であります。

その後も、同年 7 月 24 日付で、ツインバード及び本特別委員会から、上記①乃至⑤の観点から、さらに掘り下げたご質問を頂戴したことを受け、同月 31 日付で、当社の連結財務諸表を提示するとともに、それぞれの質問項目に関して、さらに踏み込んだ回答をさせていただきました。特に、ツインバードからは、本取引がツインバードの企業価値向上に資するか否かを判断するには、買収前の具体的なシナジー検証が不可欠であるとして、改めて、(a) マルチチャネルでのツインバード商品販売による即時シナジー、(b) 既存事業の製造移管・

PB 化による売上貢献、(c) 物流センター・コールセンターの統合及び業務効率化等について、シナジーの定量化を求める質問をいただきました。これらに対して、当社として、ツインバードの原価情報、既存の B2C・B2B 事業に係る事業計画（数値計画を含む）、生産能力、設備稼働状況等の詳細の情報を認識できていないゆえの限界はあったものの、(i) 当社が過去にツインバードの製品と同価格帯・同コンセプトの高付加価値家電を販売した際の実績値データ（販売台数や顧客属性データ等）、(ii) ツインバードの既存の量販店や自社 EC サイト等における取扱製品との棲み分け（カニバリゼーションの回避策）に関して、「ブランド・型番の完全な棲み分け」と「価格統制」の徹底等の施策、(iii) ツインバードの生産能力の拡充のための大規模な設備投資（新工場の建設、最新の自動化ラインの導入等）等の施策を具体的に示す形で、真摯に回答を行ってきました。なお、当社としても、可能な限りシナジーの定量化に努めたいという思いから、7 月 24 日付けのツインバードからの再質問に先立ち同月 15 日付で、ツインバードに対して、製品カテゴリー別の売上高・粗利益・営業利益、主要製品カテゴリー別の原価構成、主要な原材料・部品の調達先、B2B 事業における主要顧客リスト・それぞれの売上構成比等についての情報の共有を依頼していたものの、これらの情報については、秘匿性が高いことを理由にご回答はいただけませんでした。

また、上記の書簡での質疑応答と並行して、当社としては、当社とツインバードとの間で、お互いの理解を深めるプロセスを進める中で、この取り組みを真に結実させるためには、ツインバードを支えておられる株主の皆様、従業員の皆様、そして地域社会の皆様から広く理解と支持をいただくことが何よりも重要であるとの思いのもと、(i) 開始予定プレスの公表日である 2026 年 6 月 19 日付で、当社からツインバードの従業員の皆様に向けた手紙をツインバードにお送りし、ツインバードの従業員への回覧を依頼するとともに、(ii) 同月 22 日付で両社トップ間の面談その他の直接対話の機会をお願いし、さらに、(iii) 同年 7 月 17 日付で、ツインバード及び本特別委員会に対して、①両社社長を交えた対面での面談実施の依頼、②ツインバードの従業員の皆様からの意見聴取の依頼、③当社が費用を負担する形でツインバード株主の皆様への説明のための書簡配布の依頼、④地域社会（燕市及び三条市の商工会）への説明依頼等を行っていたものの、残念ながら、当社からのこれらの要望にお応えいただくことはできませんでした。

また、当社として、ツインバードの企業価値向上及び両社のシナジー創出の実現可能性について、より具体的かつ実務的な検討を進める観点から、書面での質疑応答に加え、直接かつ双方向の対話を継続的に重ねていくことが極めて重要であると考えていたこととともに、ツインバードの要望に応え、可能な限り具体的なシナジーをお示ししたいという思いから、同年 8 月 10 日付けで、法的拘束力があることを明示する形で、本公開買付けの成立を条件として、「匠プレミアム」全自動コーヒーマーカー(10 万台)、単機能電子レンジ(5 万台)、その他、DS 付掃除機、IH 炊飯器、ドラム式洗濯機等を中心とするツインバードの製品について、合計 30 億円の発注を確約する旨の発注通知書（以下「発注通知書」といいます。）を発行するとともに、改めて、①本取引の意義・目的、本取引後の経営方針や企業価値向上施

策等についてハイレベルな内容を協議することをアジェンダとするトップ間面談、②上記の発注通知書に係る協議、ツインバード製品の販売拡大、コストシナジーの検討、PB 製品、生産体制等について実務者を交えて協業・シナジーを検討することをアジェンダとする協業・シナジーの検討に係る面談、③両社が既に提出している質問書について検討を加速する目的で面談形式にて情報交換等を含めて詳細を協議することをアジェンダとする面談等の実施要請を行っております。

上記①乃至③の面談については、結局、お受けいただけなかったものの、その後、同年 8 月 20 日にツインバードの野水社長及び渡邊取締役並びに本特別委員会との、建設的な対話・意見交換の場を設けるべく、面談の開催を要請し、お受けいただけることとなりました。当該面談も、直前になり突如として、本特別委員会からの一方的なインタビューの場であって対話・ディスカッションをする場ではない旨が通告されるなど、その過程は必ずしもスムーズとは言い難いものではありませんでしたが、当該面談の場で、改めて当社の想いを伝えるとともに、野水社長から質問のあった、本取引が実行された場合の具体的な施策の内容や企業文化の相違に係る相互の見解やその是正策の内容、並びに、本特別委員会から質問のあった、本取引後の経営体制に関する考え方、本取引後のツインバード従業員の皆様への向き合い方等について、当社として具体的な回答を差し上げた次第です。当該面談の中では、野水社長及び本特別委員会の双方から、相互の企業文化の相違に係る懸念も示されたことから、当社としては、企業文化の違いがあることは認識しつつも、だからこそ相乗効果も期待できること、加えて、当該面談の場で、本特別委員会から、これ以上のシナジーの定量化は難しいのかとの問いかけがされたことを受けて、当社からは、「数字を具体化するためには、どうしてもツインバード側の既存の数字が必要である。(当社で持ち合わせている情報の範囲で)形式的な数字を作ることは不可能ではないが、それはかえって本物ではない気がする。」との回答をしております。

上記の特別委員会との間の面談後、当社は、2026 年 8 月 26 日付で、書簡（以下、「8 月 26 日書簡」といいます。）にて、ツインバード及び本特別委員会に対して上記面談の御礼を述べるとともに、それまでのやり取りを通じて、当社及びツインバード間のシナジーにより大きな可能性を感じたことから、開始予定プレスで公表した公開買付価格（ツインバードの普通株式 1 株当たり 800 円）を大幅に引き上げることを検討している旨を伝えるとともに、上記面談において、本特別委員会から、具体的なシナジーの定量化の要望及び企業文化の相違に係る懸念の表明があったことを受けて、当該意見に応える趣旨で、(a) 販売・製造シナジーの具体化及び定量的な検証に関して、当社がプライベートブランドとして展開を検討している 3 商品に関する当社の初期的なシナジー想定額を試算して示したうえで、(i) 3 商品に限定した場合であっても、約 40%のツインバードの売上高伸長が想定されており、それに加えて (ii) その他商品のプライベートブランド化に関するシナジー、(iii) B2B 事業に関するシナジーや (iv) 製販垂直統合モデルが立ち上がる前の期間における、発注通知書に基づく発注等を加算した場合、ツインバードの企業価値は著しく増加することが想定さ

れ、本取引に関するディスシナジーのご懸念があったとしても、それを圧倒的に凌駕する企業価値向上が定量的にも見込めると考えていることを、改めて具体的に説明いたしました。

(b) また、前記の本特別委員会との面談では具体的な懸念や質問は出ませんでした。上記のシナジーのご説明と合わせて、いわゆる製販一体化（製造者と販売者が一体となること）によっても、具体的なディスシナジーは想定されず、仮に懸念があっても、双方協力することでそれを抽象的なものに止め、当該懸念が具体化することを防ぐことができると考えていること、さらに、ツインバードが、もし他販路からの排除の懸念をお持ちになられることがあるとすれば、ツインバードブランドの維持を当然の前提として、他販路への供給継続条項を含む契約による手当てや引き続きの取扱い継続を幹部レベルにてお願いしに上がることなど、できる限りの手をもって、当該懸念に対処していく用意があることを伝え、デメリット・ディスシナジーについて具体的な懸念があれば、前広に知らせてほしい旨を伝えました。また、当該書簡の中では、(c) 当社が本取引後もツインバードの B2B 事業及び高付加価値製品製造に必要な経営資源を確保した上で、B2C 領域における追加的な成長を実現するために継続的にツインバードに対し積極投資を行い支援していく方針であることを改めて説明する趣旨で、当社グループの財務余力及び継続的な支援能力について実際の財務数値を示す形で説明し、さらに、(d) 企業文化・社風及び人事制度に関しても、当社として、ツインバードを育んだ燕市・三条市という地域社会の伝統や産業基盤には深く敬意を抱いており、燕三条の地域経済に根ざした事業展開と地元企業様との連携強化を重要視していること等についても、改めて、丁寧にご説明申し上げました。加えて、当該書簡の中では、(e) 本取引による企業価値向上策を具体化し、公開買付価格の大幅な引上げを具現化するため、また、両社の相互理解をさらに深めるため、ひいては、企業文化の相違に対する懸念の解消を目的として、重ねて、①両社拠点の相互見学、②ツインバード R&D 拠点の見学、そして、③ツインバードの取締役会への説明の機会を頂戴したい旨も伝えておりました。

しかしながら、同年 8 月 31 日になり、正午から午後 1 時頃にかけて、双方のアドバイザー（FA）間にて本件の打ち合わせをした際、ツインバードのアドバイザーから当社のアドバイザーに対して、上記の 8 月 26 日付書簡に対する回答がいつになるかは追って連絡する旨、さらに、ツインバードとして、製販一体化に伴う悪影響を具体的な懸念事項として有しているわけではない旨の説明があったにもかかわらず、8 月 26 日付書簡に対する回答はなされず、同日 15 時を過ぎた段階で、15 時 30 分に本公開買付けに対する意見を公表する旨の連絡を受領し、同時刻にツインバードより 8 月 31 日プレスが公表されるに至った次第です。

2. 8 月 31 日プレスにおけるツインバードの見解に係る当社の受け止め

当社は、8 月 31 日プレスをその公表後に初めて認識いたしましたが、8 月 31 日プレスによれば、ツインバード及び本特別委員会が本取引に反対する理由は、概要、以下の通りとのことです。

- (1) 本取引により生じ得るシナジー及びディスシナジーに鑑み、本取引を実行することはツインバードの企業価値向上に資すると認められないこと
- ① 本取引によりツインバード事業に重大なディスシナジーが生じ得ること
 - ② ジャパネットが主張するシナジーの実現可能性や効果を具体的に基礎づける根拠がないこと
- (2) 本取引を実施せず、本中期経営計画（以下で定義します。）に基づく事業運営を継続することは、ツインバードの企業価値向上及び株主共同の利益に資するものであること

当社としては、もとより、ツインバードの更なる企業価値向上のためには、豊富な業界経験と実績を擁するツインバードの現経営陣の高いモチベーションが必要不可欠であるという思いから、本公開買付けに賛同する旨の意見を表明する取締役会決議がツインバードにおいてなされ、かつ、かかる賛同意見が変更又は撤回されていないことを本公開買付けの実施の前提条件の1つとしておりましたため、最終的にツインバードが本取引に反対の意見を表明された以上、これらの反対理由につぶさに反論を行うことは想定しておりません。しかしながら、透明性の原則を踏まえ、市場及びツインバードの株主の皆様に対しては、一方の意見又は考え方のみならず、双方の認識が正しく提供されるべきと考えられますので、主要な点に関して、当社の意見及び考え方もお伝えいたします。

(1) 本取引により生じ得るシナジー及びディスシナジーに鑑み、本取引を実行することはツインバードの企業価値向上に資すると認められないとの点について

ア 本取引によりツインバード事業に重大なディスシナジーが生じ得るとの点について

8月31日プレスによれば、ツインバードは、本取引が実行された場合、主として、(A)資本関係の変化により生じ得る事業構造上のリスク及び(B)経営方針の相違により生じ得るリスクが存在し、本取引によりツインバード事業に重大なディスシナジーが生じ得ると判断しているとのことです。

まず、(A)資本関係の変化により生じ得る事業構造上のリスクに関して、ツインバードは、開始予定プレスの公表以降、実際に複数の量販店から、「ツインバードとジャパネットが一緒になるのであれば今後、今までどおりの付き合いは難しくなる」、「今までよりも条件や欠品に対しては厳しく言わざるを得なくなる」、「ツインバードとジャパネットが一緒になるのであれば経営判断にはなるが、通常どおりに取引を続けていくのは難しくなると思う」、「ジャパネットに情報（取引条件、販売状況など含め）が流れるようなことがあれば、取引停止という判断になるかもしれない」等の声を受けているとのことです。

この点、当社が開始予定プレスにおいて、あらかじめ本公開買付けの意向を公表した

のは、当社の真摯な提案とその意図をツインバードだけでなく広くステークホルダーの皆様にも十分にご理解いただくべく、インサイダー情報を抱えた状態を解消し、透明性の高いプロセスを実現するためでもあったため、実際に、開始予定プレス後に、ツインバードにおいて、主要販売先である量販店から上記のような生の声を聴取することができたこと自体は、当社としても望ましいプロセスであったものと考えています。

もっとも、8月31日プレスまでの間に、ツインバードから当社に対しては、上記のような声が共有されることはありませんでした。1. でご説明したとおり、当社としては、8月26日付書簡において、いわゆる製販一体化（製造者と販売者が一体となること）によっても、具体的なディスシナジーは想定されないと考えており、仮に懸念があっても、双方協力することでそれを抽象的なものに止め、当該懸念が具体化することを防ぐことができると考えていること、さらに、ツインバードが、もし他販路からの排除の懸念をお持ちになられることがあるとすれば、ツインバードブランドの維持を当然の前提として、他販路への供給継続条項を含む契約による手当てや引き続きの取扱い継続を幹部レベルにてお願いしに上がることなど、できる限りの手をもって、当該懸念に対処していく用意があることを伝え、デメリット・ディスシナジーについて具体的な懸念があれば、前広に知らせてほしい旨を伝えておりましたので、まさに、上記のようなステークホルダーの生の声を当社にも共有いただき、そのようなリスクを具体的に顕在化させない方策の有無を検討することこそが、検討を尽くすということではないかと考えます。

また、(B)経営方針の相違により生じ得るリスクに関して、ツインバードは、(a)既存ユーザー（消費者）の離反のリスク、(b)ツインバードの成長領域であるB2B事業等が停滞するリスク、(c)役職員の離反等に係るリスク、(d)地域におけるサプライチェーン等の毀損のリスクを挙げています。

この点、当社としても、M&Aという性質上、これらのリスクが皆無であるとは考えておりません。もっとも、1.でお伝えしたとおり、当社としては、ツインバードの成長領域であるB2B事業の戦略を尊重し、当該戦略について、当社が設備投資や財務面等で最大限のサポートをすることを表明するとともに、それらのリスクを低減又は乗り越えるための施策について提案申し上げてきました。また、抽象的には、(c)役職員の離反等に係るリスク、(d)地域におけるサプライチェーン等の毀損のリスクが生じ得ることを認識していたからこそ、再三にわたり、当社からツインバードの従業員の皆様への説明・直接の質疑応答の機会、及び、地域社会（燕市及び三条市の商工会）への共同説明の依頼を行ってきたところであり、それを実現させることなく「危惧」のみを結論として提示することには、検討を尽くしたと言えるか否かについて、疑問があるように思われます。

イ ジャパネットが主張するシナジーの実現可能性や効果を具体的に基礎づける根拠がないとの点について

当社は、開始予定プレス等において、当社とツインバード間で生じることが見込まれるシナジーとして、(A)チャネルミックスでの当社製品の販売拡大、(B)既存事業の製造移管、(C)ブランド力の飛躍的向上、(D)共同商品企画による商品開発力強化、(E)物流センター・コールセンターの統合及び業務効率化、(F)上場維持コスト及びバックオフィス業務負荷の低減並びに(G)B2B・B2Cの役割分担及び経営基盤の強化等をお伝えしてきたものの、8月31日プレスによれば、ツインバードは、これらのシナジー・施策に関して、その実現可能性や効果を具体的に基礎づける根拠があるとは認められないと判断したとのことでした。

また、8月31日プレスにおいては、これらの点について、当社から具体的かつ定量的な価格・分量・事業計画等の数値の明示が十分になされなかったこと、また、当社から「詳細は『走りながら』考えていく予定である」との説明がなされた旨が繰り返し述べられております。

当社の「スピード感をもってトライアンドエラーで進めていきたい」という考えを揶揄されることにはただ残念というほかありませんが、(a)多くのM&Aにおいて、当初から友好的な案件においてすら、DCF法による株式価値算定の前提となる事業計画の中に、当該取引に基づくシナジー効果の算定や定量化が困難であることを理由に、それらが組み込まれていないことは通常のことであり、また、1.でお伝えしたとおり、ツインバードの製品カテゴリー別の売上高・粗利益・営業利益、主要製品カテゴリー別の原価構成、主要な原材料・部品の調達先、B2B事業における主要顧客リスト・それぞれの売上構成比等といった情報を一切共有いただけなかった中でも、当社なりに、可能な限り、具体的なシナジーをお示すべく、丁寧な説明に努めるとともに、法的拘束力のある形での30億円分の発注通知書の提出等も行ってきました。また、(b)商品・製品は一度世に出したら終わりではなく、カタログ、Web通販、テレビショッピング等の複数の販路の中でトライアンドエラーを繰り返し、顧客の生の声を聞きながら、少しずつ改善に改善を重ねていくという、当社の販売戦略をお伝えしたかったものでもあります。当社がシナジーの具体化の議論を先延ばしにしたものでは全くございません。

(2) 本取引を実施せず、本中期経営計画に基づく事業運営を継続することは、ツインバードの企業価値向上及び株主共同の利益に資するものであるとの点について

ツインバードは、8月31日プレスと同日付で、「新 中期経営計画 2026-2030の策定に関するお知らせ」（以下「本中期経営計画」といいます。）を公表されており、8月31日プレスの中でも、①収益構造の再構築、②変動費・固定費の最適化、③成長事業の推進、④資本コストや株価を意識した資本政策の実行といった施策を通じて、ツインバードが本取引を実施せず、本中期経営計画に基づいて事業運営を継続することは、ツインバード

の企業価値向上に資するものであり、株主共同の利益の観点からも合理的であると判断した旨を表明されております。

当社は、8月31日プレス公表までの間、ツインバードがこのような中期経営計画の策定を進めていることを一切認識しておらず、開始予定プレスの公表以降の両社のやり取りの中でも、ツインバードから、本中期経営計画及びその中で記載されている各種施策に関する検討の共有も受けておりません。

当社としては、当社が提案した本取引及び本取引後の各種施策と、本中期経営計画上の施策について、相対的にどちらがツインバードの企業価値向上、ひいては株主共同の利益に資するののかという点について、ツインバード取締役会ではなくツインバードの株主の皆様意思を確認するプロセスがなかったことを残念に思うとともに、むしろ、ツインバード取締役会が当社とツインバードの株主の皆様とのコミュニケーションを拒んでいた背景には、このような方法論で本提案を拒絶する考えがあったということを理解した次第です。

なお、8月31日に実施された双方のアドバイザー（FA）間の打合せにおいて、8月26日付書簡に記載していた公開買付価格の大幅な引上げに関して、当社のアドバイザーより、8月27日に実施された本特別委員会での協議状況について確認したところ、ツインバードのアドバイザーからは「特別委員会ではジャパネットによる公開買付価格引き上げについての踏み込んだ議論には至らず、どのような背景から、ジャパネットで公開買付価格の引き上げを検討するに至ったのかが明確ではないといったコメントが出たのみであった。」との説明があったと報告を受けております。このようなツインバードのアドバイザーからの説明を踏まえると、当社が提案した公開買付価格引上げに関して本特別委員会においても実質的かつ具体的な検討がされていないことが窺われ、実際にツインバード側から当社に対しては公開買付価格引き上げに関する交渉はありませんでした。当社としては、本中期経営計画で示された事業計画から算定されうる1株当たり株式価値以上の公開買付価格を提示することも十分可能と考えており、当社に対して本中期経営計画を開示せず、公開買付価格引き上げの機会を与えず、8月26日付書簡送付後極めて短期間で8月31日プレスを公表し、本公開買付けに対して反対の意見を表明する必要性があったのか、特にツインバード株主利益の観点から疑問に感じます。当社としては、株主共同の利益の最大化という観点においても、形式的ではなく実質的且つ建設的な対話を通じて公開買付価格の引き上げの可能性について更なる検討が行われることが望ましかったものと考えております。

3. 最後に

結果的に、ツインバードの取締役会及び本特別委員会に当社の思い及び本取引の意義をご理解いただくことは叶いませんでしたが、以上のとおり、当社としては、本特別委員会及びツインバードの取締役会の皆様に対して敬意を払いつつ、本取引の意義をご理解

いただけるようにできることは最大限行ってきたと考えています。

今後、ツインバードは、本中期経営計画に基づき経営を進めていかれるものと理解しております。当社としてはご縁をいただくことはできませんでしたが、ツインバードは長年の経験と高い技術力に裏打ちされた高品質かつ魅力的な商品を生み出す大切な企業様であるという考えに一切変わりありません。

以上、当社は、8月31日プレスで公表された結果を真摯に受け止め、開始予定プレスに記載のとおり、本提案を取り下げることといたしました。

ジャパネットグループは創業以来「世の中にある素晴らしいモノを発掘し、その魅力を磨き上げて、お客様にお届けすること」を大切に歩んでまいりました。日本の優れた技術力や製造業の職人技、地域に根差した産業基盤への深い敬意は、今後も変わることはございません。当社はこれからもパートナー企業様との共創や自社での挑戦を通じて、お客様が「本当に使いやすい」と感じる商品やサービスの開発とご紹介に向き合ってまいります。

以上