

2026年1月20日

各位

会社名 株式会社ティムコ  
代表者名 代表取締役社長 酒井 誠一  
(コード 7501 東証スタンダード市場)  
問合せ先 取締役管理部長 荻原 浩二  
(電話番号 03-5600-0122)

## 株主提案に対する当社取締役会の反対意見に関するお知らせ

当社は、2025年12月23日に株主である株式会社キャピタルギャラリー（以下「提案株主」といいます）より、2026年2月26日開催予定の当社第56期定時株主総会において、株主提案（以下「本株主提案」といいます）を行う旨の書面を受領いたしました。

当社は、2026年1月19日開催の取締役会において、本株主提案について慎重に検討した結果、以下のとおり、本株主提案（取締役選任議案）について「反対」する旨の意見を決議いたしましたので、お知らせいたします。

### 記

#### 1. 本株主提案の概要

##### (1) 提案株主

名称：株式会社キャピタルギャラリー  
所有株式数：348,400株（2025年11月末現在）  
議決権比率：14.08%（2025年11月末現在）

なお、同社代表取締役である青山浩氏、共同保有者である大谷寛氏、株式会社人生設計（代表取締役 恩海裕介氏）の4株主の共同保有分を合算しますと、議決権比率は28.64%（2025年11月末現在）に達しており、実質的に当社の経営に重大な影響を及ぼし得る立場にあります。

##### (2) 本株主提案において提案された議題

社外取締役4名（監査等委員である取締役を除く）選任の件

##### (3) 議案の要領及び提案の理由

別紙「本株主提案の内容」に記載のとおりであります。

なお、別紙「本株主提案の内容」は、提案株主から提出された本株主提案書面の該当記載を原文のまま掲載したものであります。

#### 2. 当社取締役会の意見

当社取締役会は、独立社外取締役が過半数を占める任意の指名委員会での審議結果を踏まえ、**本株主提案に反対**いたします。

### 3. 反対の理由

#### (1) 意見の要約（反対の主たる理由）

当社は現在、中期的な経営方針に基づき、EC事業の強化や海外展開の推進など、中長期的な企業価値向上の施策を着実に実行してきた結果、2025年11月期第4四半期において、業績は回復基調にあります。また、資本政策においても、2025年1月にはスタンダード市場の上場維持基準への完全適合を達成するなど、株主価値向上に向けた具体的な成果を上げております。

当社取締役会は、当社の事業環境やブランドの特性を熟知し、適切なガバナンス体制を備えた現在の経営体制（会社提案の取締役候補者）こそが、これらの成長戦略を遂行し、中長期に向けて当社の企業価値を最大化するために最適な構成であると確信しております。

かかる実情に照らし、当社取締役会は、後述する指名委員会における評価も踏まえ、本株主提案が「当社の企業理念である“Think in the field.”と相容れず、持続的な成長と中長期的な企業価値向上といった大多数の株主の皆様のご共同利益とも相容れないものである」と判断いたしました。理由は以下の2点に集約されます。

#### ア. 事業上の理由（短期的な利益追求への懸念）

当社は、“Think in the field.”（わたしたちの想いがいつも自然のフィールドにあることを意味するスローガン）を企業理念に掲げ、自然との共存や心のやすらぎを求める“Quiet Sports”の普及を通じて信頼を築いてまいりました。このブランド価値は、自然と向き合うのと同様、長期的な視点での育成が必要不可欠であります。

一方、提案株主代表の青山氏からは、当社の株式保有から約5年が経過し、EXIT（株式売却）に向けて動きたい旨の意向が当社に対し直接表明されていた経緯から、提案株主による提案は早期におけるEXITを実現するための意図があるものと危惧されます。わずか1年間という短期間での実現を目指していることから、当社の将来の収益源となる成長投資を損なう「ショートターミズム（短期志向）」的な施策になる危険性があるものと懸念されます。

本株主提案は、これらの保有株式を有利な条件で売却するための短期的な株価浮揚策になり得ることが懸念され、中長期的な株主価値の最大化を目指す当社の経営方針と対立するおそれがあるものと判断しております。

#### イ. ガバナンス上の理由（候補者の構造的な利益相反と資質への疑念）

取締役候補者として提案されている4名は、全員が提案株主の関係者（代表者、執行役員、共同保有者、密接な関係にある弁護士）であり、「構造的な利益相反」を抱えております。特定の株主の利益（EXIT）を代弁する立場の人物を取締役に選任することは、一般株主の利益保護の観点から適切ではないと判断しております。

また、本株主提案に至る過程において、基礎的な記載事項の誤謬や会社法上の要件不備により、3回もの修正（計4回の提出）が繰り返されました。これは単なる事務上の過誤にとどまらず、上場企業の取締役としての実務遂行能力及びガバナンス意識の欠如を懸念させるものであります。

#### (2) 指名委員会（任意の諮問委員会）における審議結果

当社は、本株主提案に係る取締役候補者（以下「本候補者」といいます）の選任の是非について、プロセスの客観性と透明性を確保するため、独立社外取締役が過半数を占める任意の指名委員会（諮問委員会）に諮問いたしました。

同委員会においては、本候補者との個別の面談を実施し、当社取締役に期待される能力・資質及び経験に基づき厳正な審議が行われました。

その結果、同委員会より、「本候補者らは特定の株主利益（EXIT）を優先する姿勢が強くうかがわれ、また当社の“Think in the field.”を基軸とした事業領域に対する知見も乏しいことから、当社が社

外取締役を求める“多面的かつ実効的に取締役会の議論に貢献しうる人材像”には合致しない」との答申がなされました。

当社取締役会は、この答申内容を最大限尊重して審議を行った結果、本候補者が当社の持続的成長と中長期的な企業価値向上に十分な貢献を行うことができるとの確信が得られず、また、前述した構造的な利益相反の懸念も払拭できないことから、本株主提案に反対するとの判断に至りました。

### (3) 反対理由の詳細

#### ア. 本株主提案の「提案理由（事業方針）」に対する反論

提案株主は、本株主提案（取締役選任）の目的として「直営店の縮小」、「取扱い製品の選択と集中」、「流通センター有効活用による EC 事業拡大」、「新たな戦略的パートナーの発見」、「資本政策の見直し」の 5 項目を掲げています。しかしながら、1 年程度で達成可能という株主提案の内容に鑑みると、これらは提案株主が有利な条件で保有株式を売却に導くための近視眼的な施策であるおそれがあります。または、そうではないとしても、既に当社が着手している施策の踏襲となっており、同施策を実行するために株主提案の関係者であり、かつ、当社の事業領域に関する専門的知見に乏しい本候補者を取締役に選任する合理性は認められませんでした。

#### ① 事実誤認に基づく提案と、当社の実績（回復基調）

提案株主は「当社は何ら行動を起こさず業績は低迷している」と主張しますが、これは事実反に反します。

当社は、これまでも市場環境の変化に対応すべく様々な施策を講じてまいりました。特に資本政策及び上場維持基準への適合については、2023 年 2 月 24 日に開示した当初計画及び 2024 年 2 月 19 日に開示した計画に基づき、法人株主への売却要請や株主優待の拡充等の施策を断行した結果、2025 年 1 月には東京証券取引所スタンダード市場の上場維持基準への適合を完了しております。

また、業績面においても直近の市況悪化に対し迅速な是正措置を講じており、実際に 2025 年 11 月期第 4 四半期の売上高は前年同期比 111.6%と明確な回復基調にあります。当社が「何ら行動を起こさず」という提案株主の指摘は、こうした当社の行動、実績を考慮せず、事実を誤認したものとなっています。

#### ② 「直営店の縮小」について（店舗戦略の多面性と構造改革の進捗、ブランド毀損の懸念）

当社の直営店には、高収益店舗だけでなく、投資回収期にある店舗や、実際に不採算であってもブランド発信（PR）の拠点として重要な役割を担う店舗など、多様な戦略的意義があります。

その上で、当社は経営判断及び施設の閉鎖等により、2024 年 5 月から 2025 年 8 月にかけて既に 9 店舗（西武百貨店池袋店、岐阜高島屋店、広島福屋駅前店、福岡マリノアシティ店、そごう千葉店、トキワ本店（大分県）、近鉄上本町店、いよてつ高島屋店、東武百貨店池袋店）の閉鎖を実施いたしました。この間に、米価格高騰等による消費マインドの減退や、夏季の猛暑による釣行低迷、夏から秋にかけての熊被害によるアウトドア自粛等のマイナス要素が重なり、店舗売上増で閉店分を補う計画に遅れが生じました。しかしながら、EC 強化や各店舗での販促施策により、閉店影響が一巡した第 4 四半期は前年同期比 111.6%と順調に回復しております。

なお、店舗閉鎖は原状回復費用の発生や、閉鎖店舗を含めて設定していた間接費について他セグメントへの移転など、利益構造の変化を伴うため、短期的には会社全体の利益向上に直結するわけではありません。これはあくまで中期的な利益底上げを行うためのプロジェクトとして遂行中のものであります。これ以上の機械的な縮小は、当社の競争力の源泉であるブランド価値を毀損するだけでなく、現在進行中の構造改革の効果を阻害するものであり、適切ではないと考えております。

### ③「取扱い製品の選択と集中」について（既に完了している事業集中と過去の経緯）

当社は現在、フィッシング事業とアウトドア事業という限られた領域に経営資源を集中しております。

フィッシング事業では、近年競争が激化している海釣り事業から撤退し、当社の強みであるフライ用品と内水面ルアー用品に特化し、海外展開も視野に入れた強化に取り組んでおります。特にフライ用品の中には欧米を中心に高いシェアを持つ商品もあり、日本の10倍以上の市場がある欧米への展開は、ルアー用品を含めて当社の中長期的成長にとって重要な商品群となります。一方で、指名委員会におけるヒアリングにおいては、株主提案による候補者がフィッシング事業の切り捨てを示唆するなど、成長の要となるグローバル戦略を無視した発言も見受けられました。また、株主提案には今後の拡大戦略となる海外展開に関する記述も見受けられませんでした。

アウトドア事業においては、フライフィッシングをルーツとするオリジナルブランド“Foxfire”の衣料品に絞り込んで展開しておりますが、当ブランドはフィッシング事業と一体不可分なものであります。

これ以上の機械的な絞り込みは、商品バリエーションの欠落を招き、構造的に収益の安定性を損なうリスクを高めるだけであり、現実的な選択肢ではありません。

なお、提案株主は本株主提案にて「選択と集中」を標榜する一方で、2025年3月には「不動産投資」、同年7月には「稲作への参入」を当社に勧誘するなど、当社の事業領域との整合性に疑義が生じる提案も行われてきました。「選択と集中」を主張されながら、他方で多角化とも受け取れる提案を行われてきた経緯に鑑みると、提案株主の提案は一貫性を欠くものであり、当社の事業内容に対し、真摯に向き合って検討されたものかについて疑問がないとはいえません。

### ④「流通センター有効活用による EC 事業拡大」について（専門的知見に欠けること）

流通センター（以下「商品センター」といいます）の有効活用と EC 事業の拡大は分野の異なる施策であり、切り分けて説明する必要があります。

#### a) 「商品センターの有効活用」について（現状の最適化と専門性が求められる領域であること）

当社の「商品センター」（千葉県習志野市、1998年設立・5階建）は、取扱商品の入庫・検品・出荷業務を担う極めて重要な拠点であります。また、新入社員には必ず商品センター業務研修があり、商品の流れを学ぶ教育施設としての役割も担います。

当社は既に、同センターの1階一部及び5階部分をパートナー企業である他の物流企業に賃貸しており、セグメント別売上高「その他」（2025年11月期 21,892千円）の大部分はこの賃料収入によるものであります。加えて、同パートナー企業には衣料品の季節入替に伴う商品再生やタグ付替え業務等を委託しており、同一施設内での物流機能補完体制として即時かつ効果的に機能しております。

なお、さらなる有効活用については、既に外部専門家の意見も取り入れつつ検討を重ねている最中であります。

これに対し、今回の株主提案による候補者4名は物流事業について専門外であり、中長期的なロジスティクス戦略について、当社の現状の検討内容を超える専門的な議論ができる知見を有することは示されておられません。

#### b) 「EC 事業拡大」について（既存体制の優位性と候補者の不適格性）

当社の中期計画は「お客様との接点の強化」「EC分野の拡大」「海外展開の強化」の3本柱で構成されており、これは既に公表済みの方針であります。

この方針に基づき、当社は新たな人材の登用や外部コンサルタントの活用に加え、2025年12月より EC 事業と海外展開を強化する組織体制への変更を実施しております。また、現在の当社取締役会には、最新の IT 分野に長けたスキルを持つ社外取締役（監査等委員）である後藤悠氏も在任しており、その専門的な知見を取締役会の意思決定及び監督機能に十全に反映させております。

このように既に具体的かつ専門的な施策を実行している中で、今回の株主提案による候補者4名は、EC分野について専門外であり、新たに就任した際に、EC事業拡大における相乗効果を期待させるような専門的知見や戦略は示されておられません。

#### ⑤「戦略的パートナーの発見」について（既存パートナーシップの実績と提案の意図）

当社は、2025年3月18日において株式会社スノーピークとの「資本提携の解消及び業務提携の継続」を発表しておりますが、同社とはその後も包括連携協定の共同実施や店舗の共同運営等の協業を継続しており、依然として重要なパートナー企業の一つであります。

また、当社は他の複数の企業とも大小様々なパートナーシップを構築しており、数多くの協業オファーをいただいております。今後についても、事業買収（M&A）等を考慮に入れた展開も想定しており、事業シナジーを生む新たな戦略的パートナーの開拓は常に視野に入れております。

なお、当社取締役会には、M&A や事業提携を専門とする社外取締役（監査等委員）菊地春市朗氏が在任しており、その専門的な知見を取締役会の意思決定及び監督機能に十全に反映させております。

一方で、提案株主は過去の経緯より、次の項で述べる「資本政策の見直し」と強く結びついた形での「戦略的パートナー」を意識しているものと推察されます。中長期的な事業シナジーよりも、早期に株式の引受先や EXIT 先を探すことを優先としたパートナーシップを模索することが懸念され、当社の中長期的な企業価値の向上と競合するおそれがあると考えております。

#### ⑥「資本政策の見直し」について（特定の株主への利益偏重の懸念）

現在、提案株主及び共同保有者である大谷寛氏等により、当社の議決権比率は 28.64%（708,600 株）まで高められております。特にこの 1 年間で大谷氏が急速に買い増しを行っており、当社の株式流動性を鑑みれば、これほどの大量保有株式を市場売却のみで処分することは極めて困難な水準にまで至っております。

前述の通り、当社は提案株主代表の青山氏より「売却を前提とした保有」である旨を直接伝えられております。すなわち、提案株主がここに掲げる「資本政策の見直し」の本質とは、市場での売却が困難となった自らの保有株式について、有利な条件での EXIT（投資回収）を図ろうとするものではないかという懸念を抱くものであります。

自らの関係者 4 名を取締役として送り込むことで、こうした特定の株主の利益を優先する資本政策を実行させることは、結果として中長期的な企業価値及び株価の向上を阻害する懸念があり、長期保有を前提とする他の大多数の株主の皆様の共同利益に反すると判断しております。

一方、当社はこれまでも適切な資本政策を実行してまいりました。具体的には、2024 年 2 月に公表した計画（上場維持基準の適合に向けた計画に基づく進捗状況について）に基づき、一部の長期保有の法人株主に対する株式の売却要請を行い、流通株式数を増加させる取り組みを実施いたしました。2025 年 1 月 30 日公表の通り、東京証券取引所スタンダード市場の上場維持基準への完全適合を達成いたしました。当社としては、短期的な株価操作や特定の株主の救済を目的とした資本政策ではなく、こうした実績に基づく規律ある資本政策を引き続き推進してまいります。

### イ. 各取締役候補者に対する反対理由

提案された 4 名の候補者は、いずれも提案株主と密接な関係（構造的な利益相反関係）にあり、かつ上場企業の役員としての資質に疑義があると判断されること、及び、前記(3)ア①のとおり、当社は現在回復基調であり、候補者が取締役に選任する合理性が見当たらないため、**全員の選任に反対**いたします。

#### ① 大谷 寛 氏（共同保有者・主要株主）

提案株主の共同保有者として 11.04%（2025 年 11 月末現在）を議決権を有する主要株主であり、この 1 年間で急速に株式を買い増し、実質的に青山氏と協調して行動する立場にあります。

指名委員会のヒアリングにおいては、当社の事業環境や固有の課題に対する具体的な知見・ビジョンが確認できなかったほか、社外取締役としての具体的な貢献策についても十分な説明がなされませんでした。また、当社の取締役に選任された際の抱負についての問いかけに対しては「特にないです」との返答であり、遺憾ながら経営に参画する当事者意識や意欲が欠けておりました。

これらに鑑みて、当社取締役会は、同氏の社外取締役に選任に対し反対をするものであります。

## ② 高野 浩史 氏（提案株主 執行役員）

提案株主の執行役員であり、提案株主の代表である青山氏から、独立した経営判断をすることは構造的に困難な立場にあります。

また、本株主提案の実務担当者であるものの、前記3(1)イに示す通り、記載不備により株主提案が3回に渡り訂正され提出された経緯があり、遺憾ながら上場企業の取締役として求められる緻密な実務遂行能力やガバナンス意識について疑義を抱いております。

また、指名委員会のヒアリングにおいても、当社の固有の事業課題に対する知見が乏しく、青山氏の意向から独立して、社外取締役としてどのような独自の貢献ができるかについて、具体的なビジョンや説明がなされませんでした。

これらに鑑みて、当社取締役会は、同氏の社外取締役の選任に対し反対をするものであります。

## ③ 渥美 陽子 氏（提案株主と密接な関係にある）

渥美氏は提案株主代表者と共同で事業投資を行うなど密接なビジネスパートナーの関係にあり、実質的な利害関係者といえます（当初、青山氏が提案株主の顧問弁護士である旨を認めておりましたが、指名委員会のヒアリングにて否定されました。）。

同氏は本株主提案のリーガル担当である旨を認めておりますが、重要な会社法上の要件見落としや記載ミス等により、前記3(1)イに示す通り株主提案の3回もの修正を要しております。こうした事実は、当社取締役会が上場企業のガバナンスを担う取締役に求められる注意深さや牽制機能が十分に発揮される状況にあるかどうかについての懸念を抱くものであります。

また、リーガル担当として、特定の株主と利益を共にする、あるいはその利益を優先する懸念のある人物が取締役になることは、東京証券取引所の定める独立性基準の実質要件（一般株主と利益相反が生じるおそれ）や、機関投資家の議決権行使基準（ISS等）において、その独立性について疑義が生じ得るものと懸念されます。

さらに、指名委員会のヒアリングにおいて、同氏は「資本コストを意識した経営」への関心や「ガバナンス」の重要性を強調されましたが、具体性が欠けるとともに、当社の事業の理解不足が懸念されるどころでした。

これらに鑑みて、当社取締役会は、同氏の社外取締役を選任に対し反対をするものであります。

## ④ 青山 浩 氏（提案株主 代表取締役）

提案株主の代表取締役として本提案を主導しており、提案株主のEXIT（株式売却）を優先する立場にあると懸念される発言が目立ち、当社の中長期的な成長よりも、短期的な株価対策を優先する**構造的な利益相反リスク**があるものと懸念されます。

この点、指名委員会のヒアリングにおいて、同氏は過去に当社株価が一時的に急騰した局面（2025年10月下旬）において、実質的に支配する保有株式の一部を売却し、利益を確定させていた事実を認めたのに加え、その他の保有するティムコ株式会社についても、売却をしようとしたが、株価が落ちたため売却を留まった旨の発言をしております。

これら言動は、同氏が主張する「中長期的な企業価値向上」や「株主との対話」という建前とは裏腹に、実際には短期的な株価変動に乗じた自身の利益確保（売り抜け）を優先する投資行動をとっているのではないかとの疑念を抱かせるものであります。

また、前記3(1)イに示す株主提案の3回の修正に際し、実務担当者（高野浩史氏）が作成した書類について、確認も経ずに提出を承認したことを自ら認めており、上場企業の取締役に求められる善管注意義務やガバナンス意識の観点から、その資質に疑義を抱いております。

指名委員会のヒアリングにおいても、自身のEXIT（株式売却）に関する意向は示されたものの、当社の中長期的な成長ビジョンや具体的な企業価値向上策については、建設的な議論や十分な説明がなされませんでした。

これらに鑑みて、当社取締役会は、同氏の社外取締役を選任に対し反対をするものであります。

#### 4. 株主の皆様へのお願い

以上の通り、本株主提案は、「当社の企業理念である“Think in the field.”と相容れず、持続的な成長と中長期的な企業価値向上といった大多数の株主の皆様の共同利益とも相容れないもの」であります。

また、その実現のために選任を求めている候補者たちは、構造的な利益相反を抱えているだけでなく、当社事業分野に関する知見に乏しいほか、株主提案に至るプロセスにおける度重なる不備等に鑑みましても、上場企業のガバナンスを担う取締役としての資質に疑義を抱いております。

なお、当社は海外展開や Foxfire 事業の強化に向け、当該分野に深い知見と実績を持つ専門家を経営顧問として招聘する体制を整えており、取締役会の監督機能と執行側の専門性を両輪として、成長戦略を強力に推進してまいります。

株主の皆様におかれましては、当社の中長期的な企業価値、ひいては皆様の共同の利益を守るため、**本株主提案（取締役選任議案）に対して「反対」の議決権を行使**いただくとともに、**会社提案の取締役候補者に対して「賛成」の議決権を行使**いただくことで、当社の中期的な経営方針に基づく確実な成長をご支援いただけますよう、強くお願い申し上げます。

以上

## 【別紙：本株主提案の内容】

※ 提案株主から提出されたものを原文のまま記載しております。

### 株主提案権行使の通知書

冠省

株式会社キャピタルギャラリー(以下「請求人」と言います。)は、株式会社ティムコ(以下「当社」と言います。)の総株主の議決権の100分の1以上の議決権及び300個以上の議決権を6か月前から引き続き保有する当社の株主であります。

請求人は当社に対し、会社法303条及び305条に基づき、令和8年2月下旬開催予定の当社第56期定時株主総会において、下記1の事項を株主総会の目的とし、下記2記載の議案の要領及び提案の理由を、同定時株主総会の招集通知及び株主総会参考資料に記載することを請求致します。

#### 1. 株主総会の目的である事項

(1) 社外取締役4名(監査等委員である取締役を除く)選任の件

#### 2. 議案の要領及び提案の理由

(1) 社外取締役4名(監査等委員である取締役を除く)選任の件

##### ア 議案の要領

以下の4名の候補者を社外取締役(監査等委員である取締役を除く)として選任する。

候補者の略歴

1

大谷 寛 (おおたにひろし)	
1966年7月5日生まれ	
略歴および重要な兼職の有無	
1990年3月	早稲田大学教育学部卒
1990年4月	住友生命保険相互会社入社
2003年9月	株式会社カスタマーズインシュアランスサービス (現株式会社保険見直し本舗) 取締役 (注:原文は「現 株式会社保険見直し本舗」)
2004年6月	株式会社カスタマーズインシュアランスサービス (現株式会社保険見直し本舗) 代表取締役
2018年7月	株式会社オオタニ代表取締役(現任)
2019年6月	株式会社保険見直し本舗取締役会長
2020年11月	株式会社保険見直し本舗顧問(2021年6月退任)
所有する当社株式数	273,100株

2

高野 浩史 (たかのひろし)	
1961年10月3日生まれ	
略歴および重要な兼職の有無	
1986年3月	獨協大学外国語学部卒
1986年4月	株式会社幸福相互銀行入行
2001年2月	株式会社関西さわやか銀行東京支店法人融資営業課長
2005年1月	株式会社関西アーバン銀行東京支店融資統括部長
2019年4月	関西みらい銀行東京支店融資統括副支店長
2021年11月	株式会社キャピタルギャラリー執行役員就任(現任) 株式会社小肥羊ジャパン監査役就任(現任)
2023年4月	株式会社快適生活代表取締役就任(現任)
所有する当社株式数	0株

3

渥美 陽子（あつみようこ） 1984年3月12日生まれ	
略歴および重要な兼職の有無	
2009年12月	弁護士登録
2010年1月	西村あさひ法律事務所 入所
2011年12月	J.P.モルガン証券株式会社法務部出向
2014年6月	法律事務所ヒロナカ 入所
2017年10月	あつみ法律事務所 代表弁護士
2019年6月	株式会社廣濟堂 社外取締役
2019年9月	株式会社キッズライン 社外監査役
2020年12月	渥美坂井法律事務所弁護士法人麴町オフィス代表弁護士
2021年6月	大豊建設株式会社 社外取締役（現任）
2023年1月	あつみ法律事務所 代表弁護士（現任）
所有する当社株式数	0株

4

青山 浩（あおやまひろし） 1973年7月5日生まれ	
略歴および重要な兼職の有無	
1997年3月	東京大学法学部卒
1997年4月	株式会社富士銀行入行
2000年10月	株式会社M&A コンサルティング入社
2005年2月	株式会社キャピタルギャラリー設立 代表取締役（現任）
2005年12月	株式会社ウェブクルー 代表取締役就任（2014年退任）
2006年7月	株式会社小肥羊ジャパン設立（現在 取締役）
所有する当社株式数	29,000株

#### イ 提案の理由

当社は、2025年11月期につきましては減収減益であり、厳しい経済環境下において縮小するマーケットの中で苦しい展開を強いられております。しかしながら自己資本は厚く、安定した経営基盤を背景に日々業務を推進されております。

一方請求人は当社に対して、直営店を減らし在庫の整理を行いマーケットに応じて既存事業のリストラを進め黒字転換を果たしたうえで新規事業をスタートするように一貫して提案してまいりました。しかし、当社は何ら行動を起こさず企業業績は低迷を続けております。

これまで当社が作り上げてきた愛着のある事業、製品、またそれらのファンである顧客のことを鑑みれば、事業リストラが容易ではないことは理解できます。特に当社の製品はコアなファンが多く、購買量は小さくともロイヤルカスタマーが存在することを考えれば、通常の実業リストラとは別のハードルがあるものと拝察しております。

他方で、当社は上場企業であり、2,000名を超える株主が存在しています。当社は、過去公募増資を実施しておりますが、現在の株価は過去の公募増資価格に遠く及びません。

上場企業である以上、当社経営陣には、顧客・取引先・従業員・株主の利害調整をしつつも、資本効率を意識した経営を行い、株主価値を向上させる必要があります。現状の当社は残念ながらそれを果たしているといえる状況では到底ありません。

かかる現状に鑑み、請求人としては、当社について①直営店の縮小、②取扱い製品の選択と集中、③流通センター有効活用による EC 事業拡大、④新たな戦略的パートナーの発見、⑤資本政策の見直しが必要であると考えております。請求人から社外取締役 4 名を派遣することにより、上記の 5 項目の実現をできる限り速やかに、かつ効果的に行うことが本提案の目的です。

請求人としては、上記 5 項目の達成のために要する期間は 1 年程度を考えており、上記 5 項目が達成された場合には、4 名の社外取締役は 1 年間の任期満了で退任とし、再任を行わない考えであることをあらかじめ申し添えます。

#### ウ 各候補者の選任理由及び期待される役割の概要

各候補者につきましては以下の理由にて、社外取締役候補者として推挙するものであります。各候補者は、当社と特別の利害関係はありません。

大谷寛氏は保険業界での経験を経て保険見直し本舗にて多数のマネジメント経験を積んでおり、今後の当社経営にも有効な手腕の発揮が期待されると共に、当社経営に関する適切な助言、監督を行っていただくことにより、当社企業価値の向上ひいてはすべてのステークホルダーの利益向上に貢献していただけるものと判断し、社外取締役候補者といたしました。

渥美陽子氏は社外役員となること以外の方法で直接会社の経営に関与された経験はありませんが、弁護士として専門的な知見と経験を有し、取締役会の意思決定の妥当性・適正性を確保するために必要となる助言をいただくことにより、当社企業価値の向上ひいてはすべてのステークホルダーの利益向上に貢献していただけるものと判断し、当社の社外取締役候補者といたしました。

高野浩史氏は銀行出身者として、長い融資畑での営業、管理業務を通じて多種多様な業種と関わった経験が活かせるものであり、当社経営に関する適切な助言、監督を行っていただくことにより、当社企業価値の向上ひいてはすべてのステークホルダーの利益向上に貢献していただけるものと判断し、社外取締役候補者といたしました。

青山浩氏はこれまでに手掛けた多岐に渡る事業展開を通じ、資本政策、ネットビジネス及びマネジメント業務において豊富な経験を有しており、当社経営に関する適切な助言、監督を行っていただくことにより、当社企業価値の向上ひいてはすべてのステークホルダーの利益向上に貢献していただけるものと判断し、社外取締役候補者といたしました。

以上