

記者会見

「フランス・NELSON FINANCES 社(ブランド名:コントワー・デ・コトニエ)の経営権取得について」

2005年5月12日

出席者:

(株)ファーストリテイリング 代表取締役会長兼CEO
専務取締役
取締役

柳井 正
田中 広司
大笈 直樹

Alpha Associés Conseil, Managing General Partner
Créations Nelson S.A., CEO

Mr. Alain Blanc-Brude
Mr. Frederic Biousse

////////////////////////////////////

----- ご挨拶 -----

【(株)ファーストリテイリング代表取締役会長兼CEO 柳井 正】

コントワー・デ・コトニエというブランドを取得した強い動機ですが、やはりブランド自体が素晴らしいということ。フランスのカジュアルブランドとしては No.1の認知度があり、今後はヨーロッパ全土に展開できるブランドだと考えています。また、日本やアジアでの展開、さらには米国での展開ができ、ファーストリテイリング・グループがグローバル展開をする上で、非常に強力なパートナーになると考えています。

また、二つ目の動機としては、会社の素晴らしい経営、高い経営効率です。多分、ヨーロッパの SPA 企業(アパレル製造小売企業)の中では最高の効率をあげていると思います。これは、ユニクロとよく似ていて、無駄なところがなく、素晴らしいビジネスモデルを持っています。

Créations Nelson S.A.(Nelson 社)の CEO である Mr.Biousse(ビューズ)さんが非常に能力が高く、今後のヨーロッパ全体での成長、グローバル展開において、彼の経営チームが素晴らしい成果をあげることが期待できます。

我々が資本参加している(株)リンク・セオリー・ホールディングス[ブランド名:theory(セオリー)]がニューヨーク(米国)と日本で同じぐらいの売上規模へ拡大できたことと同じようなことをコントワー・デ・コトニエがパリ(フランス)と日本でもできるのではないのかと思い、資本参加しました。

【Alpha Associés Conseil, Managing General Partner Mr. Alain Blanc-Brude】

ただいま、柳井会長から説明がありました通り、コントワー・デ・コトニエは、日本を中心としたアジア及びヨーロッパ市場での更なる拡大を狙い、強力なパートナーを探しておりました。また、ファーストリテイリング社の中国における生産ノウハウも魅力の一つでありました。

非常に重要なポイントとしては、企業文化・風土という面でも、ファーストリテイリングとネルソン社は相通ずるものがあるということでした。

これらの3つのポイントが、ファーストリテイリングをパートナーとして選んだ要因です。

【Créations Nelson S.A., CEO Mr. Frederic Biousse】

1995年の創業から、コントワー・デ・コトニエは、その魅力的かつダイナミックなポジショニングにより、力強い成長を果たしてまいりました。

クリエイティブなデザインの商品、手ごろな価格、そして何よりも「母と娘」というコンセプトに基づくコミュニケーション戦略で、ヨーロッパの市場に受け入れられてまいりました。今回のファーストリテイリングの資本参加により、コントワー・デ・コトニエのますますの成長が遂げられるものと信じております。

----- 記者会見における質疑応答 -----

質問 1:コントワー・デ・コトニエはフランスにおいてどのぐらいの地位を占めているブランドなのですか。またフランスではどのような展開をしているのですか。

回答 1:ミドルアッパーのウィメンズアパレルブランドのなかではトップクラスの売上規模を誇っています。フランスで 186 店舗を路面店と百貨店で展開しています。百貨店においてもフレンチカジュアルのウィメンズブランドとしては No.1だと思っています。

質問 2:株式の受渡時期、取得金額について教えてください。

回答 2:株式の受渡時期は5月中を予定しています。取得金額については現時点では開示を差し控えさせていただきますが、本日リリース致しました「FR FRANCE S.A.S.に関する増資に関するお知らせ」にもある通り、今回の経営権取得のためにFR FRANCEへ7,500万ユーロ(約100億円程度)の増資を実施しており、この増資額を超えない範囲とご認識頂ければと思います。

質問 3:株式の取得比率が31.53%で、議決権所有比率が51.00%となるのはなぜですか？

回答 3:フランスの法制に基づき、株式によって議決権の個数が相違しており、通常通り1株に1個の議決権が付与されているもの、1株につき3個の議決権が付与されているもの、4個の議決権が付与されているもの、と計3種類がございます。従いまして、当社は議決権の異なる株式を持つことになるため、今回のように取得比率と議決権所有比率が相違しています。

質問 4:2年後にAlpha Fundsの全持株分を取得し、出資比率が62.85%となった場合、議決権はどうなりますか？

回答 4:追加取得する株式と議決権個数の関係は、取得する時点で決めていくこととなりますが、最終的にファーストリテイリングの議決権の所有割合は、株式の所有割合を下回らないように契約で決められています。

質問 5:今後2年間で株式を追加取得しない可能性もあるのですか。

回答 5:追加取得分(出資比率31.32%相当の株式)については、今後2年間の間で取得のタイミングを見計らって実施いく予定です。本日付のプレスリリースに明記させて頂いている通り、「Alpha Fundsの全持株分(出資比率62.85%相当)を所有します」ということです。

質問 6:Alpha Fundsへの質問ですが、過去にファーストリテイリング以外の企業から買収の申し出はあったのですか。

回答 6:積極的に会社を売却するという考えを持っていたのではありません。今回、ファーストリテイリングとは合併事業のパートナーとして、コントワー・デ・コトニエブランドをより発展させるためには、という観点で話をすすめてきました。会社を売るとか、買うとかということよりも、1つのブランドをお互いでコントロールしながら育てていくことを考えてきました。

質問 7:買収後の経営体制について教えてください。

回答 7:当社からNelson社の経営チームに人材を送り込むことは考えておりません。Nelson社の経営についてはMr. Biousseにお願いしたいと考えています。ただし、コントワー・デ・コトニエの日本での展開におけるオペレーションは、我々でやっていかなければと思っています。そのためにMr. Biousseと協力し、当社の人材を派遣し、ビジネスのノウハウを取得したいと思っています。

質問 8:コントワー・デ・コトニエのコンセプト・デザインをユニクロに取り入れることはありますか。

回答 8:全く考えておりません。ユニクロとコントワー・デ・コトニエは全く異なるブランドです。ただし、生産体制や、情報システム体制などのインフラについては、お互い協力していきたいと考えています。

質問 9:コントワー・デ・コトニエがユニクロの中国生産拠点を利用することは考えられますか。

回答 9:十分あり得ると思いますし、それが今回の資本参加によるコントワー・デ・コトニエのメリットのひとつだと思います。

質問 10:本件目的の1つである「ヨーロッパでのネットワークの有効活用」とはどのようなことですか。

回答 10:今、ファーストリテイリングでは2005年秋の米国市場でのユニクロ出店にむけて準備をしております。準備にあたり、「ファーストリテイリング社はtheoryに資本参加している企業である」と説明すると、いろいろな交渉がしやすかったりします。また、theoryのネットワークにより、様々な情報を得ることもできます。これと同じようなことをフランス(パリ)でもできるのではないかと考えています。

質問 11: ユニクロのヨーロッパでの展開を考えていますか。

回答 11: 将来的にはヨーロッパでユニクロを展開したいという希望はあります。ただし、ユニクロとコントワー・デ・コトニエのビジネスはまったく別であると考えています。

質問 12: ヨーロッパ大陸への橋頭堡が得られたと考えてよいでしょうか。イギリスとは違うのでしょうか。

回答 12: そうですね。橋頭堡という要素も強いと思います。イギリスとヨーロッパ大陸は違うと思っています。

質問 13: コントワー・デ・コトニエの日本での店舗展開はどのようなお考えですか。また日本での出店時期はいつ頃になりますか。

回答 13: 日本での出店時期につきましては未定ですが、できる限り早くを出店したいと思っています。現在フランスにおいては、百貨店・直営店の形態を中心に展開をしておりますので、日本でも、同様に百貨店と直営店の両方でやっていきたいと考えています。

質問 14: 今後、ファーストリテイリングが会社を買収する際の基準はどのようなものですか。

回答 14: 基本的に大きな事業になる可能性があるということと、事業として効率がよいということ、ユニクロに匹敵するぐらい効率がよい事業であるということです。