

【表紙】

【提出書類】	臨時報告書
【提出先】	関東財務局
【提出日】	2019年 9 月25日
【会社名】	バリューコマース株式会社
【英訳名】	ValueCommerce Co., Ltd.
【代表者の役職氏名】	代表取締役社長 最高経営責任者 香川 仁
【本店の所在の場所】	東京都港区南青山二丁目26番 1 号
【電話番号】	(03)6438-6860 (代表)
【事務連絡者氏名】	取締役 最高財務責任者 遠藤 雅知
【最寄りの連絡場所】	東京都港区南青山二丁目26番 1 号
【電話番号】	(03)6438-6860 (代表)
【事務連絡者氏名】	取締役 最高財務責任者 遠藤 雅知
【縦覧に供する場所】	株式会社東京証券取引所 (東京都中央区日本橋兜町 2 番 1 号)

1【提出理由】

当社は、2019年9月25日開催の取締役会において、ダイナテック株式会社（以下、「ダイナテック」といいます。）の株式取得を行うことを決議しましたので、金融商品取引法第24条の5第4項及び企業内容等の開示に関する内閣府令第19条第2項第8号の2の規定に基づき、本臨時報告書を提出するものであります。

2【報告内容】

1．取得対象子会社の概要

商号、本店の所在地、代表者の氏名、資本金又は出資の額、純資産の額、総資産の額及び事業の内容

商号	ダイナテック株式会社
本店の所在地	東京都中央区明石町8番1号
代表者の氏名	代表取締役社長 齋藤 克也
資本金の額	100百万円（2019年3月31日現在）
純資産の額	1,380百万円（2019年3月31日現在）
総資産の額	1,942百万円（2019年3月31日現在）
事業の内容	宿泊施設向け予約システム及び宿泊管理システム等の開発・販売

最近三年間に終了した各事業年度の売上高、営業利益、経常利益及び純利益

決算期	2017年3月期	2018年3月期	2019年3月期
売上高	1,301百万円	1,539百万円	1,730百万円
営業利益	375百万円	435百万円	429百万円
経常利益	374百万円	436百万円	429百万円
当期純利益	248百万円	300百万円	301百万円

提出会社との間の資本関係、人的関係及び取引関係

資本関係	該当事項はありません。
人的関係	該当事項はありません。
取引関係	該当事項はありません。

2．取得対象子会社に関する子会社取得の目的

当社は、これまで成果報酬型広告「アフィリエイト」及び「Yahoo!ショッピング」のストア向けサービスを中心に、コマース事業者の集客・販促を支援する事業を展開してまいりました。また、新規事業の創出につきましては、専門部署をおき、広く事業機会を探索してまいりました。

このたび、ダイナテックの子会社化により、新たに宿泊施設の集客・販促を支援する事業に参入する機会を得ました。

ダイナテックは、1987年の設立以来、宿泊施設向け情報システムを専門に開発・販売しているソリューションプロバイダーです。現在、宿泊施設の公式サイト専用ネット予約システム「Direct In（ダイレクトイン）」及び宿泊管理システム「DynaLution（ダイナリユーション）」等のソリューションを提供しています。

日本のオンライン旅行市場は力強く伸び続けており、これにともない、国内の宿泊施設の予約に占めるオンライン比率も年々上昇しています。このような状況の中で宿泊施設は、より効率的な情報発信や、宿泊客とのより良い関係づくりのための施策の展開を求められています。

当社においては、ECシステムと連携することにより当社サービスに高い付加価値を持たせた上で、当社が優位性を持つ旅行分野（特に成長が見込まれる宿泊施設向けサービス）のシェアを高めることが、当社の売上増加につながるものと考える一方で、新たなECシステムを当社で開発するには時間とコストがかかる上、ノウハウも不足しております。また、ECシステムを提供している他社と業務提携をしても、システムを十分にコントロールでき

ずシナジーが弱くなるおそれがあります。そこで、当社としては、ECシステムを提供しているダイナテックと当社のサービスと緊密に連携させることが、最も当社の企業価値の向上につながると考えております。

当社は、以下の施策に取り組むことで、当社のコマース事業者向け集客・販促支援の強みと、ダイナテックの宿泊施設向け情報システムの開発・販売の強みが連携し、宿泊施設の予約及びリピート利用を促進させることができ、それにより、両社の業界における優位性向上と売上増加につながるものと考えております。

- () 当社のアフィリエイトネットワークとダイナテックの「Direct In (ダイレクトイン)」との連携による集客力強化
- () 当社の集客・リピート促進のノウハウとダイナテックの宿泊施設支援のノウハウを連携し、() 以外の更なる客室稼働率向上、業務効率化、旅中施設利用の促進

両社が、早期に事業シナジーを最大化するためには、機動的な経営意思決定を行うことが不可欠であります。当社とダイナテックは、ヤフーの連結子会社であります。当社がダイナテックを完全子会社化することで、その実現可能性を高めることができ、また、それが両社の持続的な成長につながるものと判断いたしました。

3. 取得対象子会社に関する子会社取得の対価の額

ダイナテックの普通株式	2,732百万円
アドバイザー費用等(概算額)	8百万円
合計(概算額)	2,740百万円

以 上