

2026年9月16日

各位

会社名 株式会社レダックス
代表者名 取締役兼代表執行役社長 長倉 統己
(コード番号 7602 東証スタンダード)
問合せ先 経営企画室 課長 高橋 英知
電話番号：03-3239-3185

株式会社ハリカの事業を承継する会社の株式取得（連結子会社化）に向けた スポンサー契約締結に関するお知らせ

当社は、本日開催の取締役会において、株式会社ハリカ（本店所在地：東京都板橋区板橋一丁目47番5号。以下「ハリカ社」といいます。）が設立した事業承継会社の全株式を取得し連結子会社化することを前提として、ハリカ社が営む事業の承継を目的としたスポンサーとして参画すること（以下「本件取引」といいます。）を決議し、本日付でハリカ社との間でスポンサー契約を締結いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

なお、ハリカ社及び同社が設立した事業承継会社は、いずれも商号が「株式会社ハリカ」ですが、本開示では事業承継元を「ハリカ社」、事業承継会社を「承継会社」といいます。

記

1. 本件スポンサー参画の背景および理由

ハリカ社は1945年の創業以来、80年以上にわたり日本のギフト文化を支えてきた老舗企業であり、全国約100店舗の直営店およびフランチャイズ、約450社に及ぶ法人取引先基盤、ならびに大型物流拠点（栃木物流センターおよび板橋本社ビル）等の事業インフラと長年にわたり構築された顧客・取引先基盤を有しております。

しかしながら、近年の消費環境の変化や事業承継に伴う後継者問題、および有利子負債等の財務的要因により、事業の抜本的改革に向けた手続が進められておりました。

現在のギフト業界におきましては、コロナ禍を経て身近な間柄におけるコミュニケーション手段としてカジュアルギフトが世代や性別を問わず重視されるなど、市場は伸長傾向にあります。

また、福利厚生やノベルティ等の「法人ギフト」や、自治体による住民向けギフト等も盛り上がりを見せており、「eギフト」や「カタログギフト」の進化が新たなギフトシーンを生み出しています。

これにより、2025年の国内ギフト市場規模は前年比103.4%の約11兆5,650億円に達すると推計されております（出典：株式会社矢野経済研究所「ギフト市場に関する調査を実施（2025年）」2026年2月13日）

当社が属するレダグループでは、親会社である株式会社レダグループホールディングスのもと、ヘルス&ウェルネス事業を展開する株式会社レダ、広告代理業を展開する株式会社創広、全国的な流通・販売ネットワークを有する株式会社カーチス、ならびに国内外での物品販売・ギフト事業を担う株式会社カーチスカピタルマネージメント、物流事業を担う株式会社カーチスロジテック等

を傘下に配し、多角的な事業を推進しております。

今般のスポンサー参画にあたり、ハリカ社が有する歴史ある顧客基盤と、当社グループのギフト事業における専門的知見やグループ各社との連携、および経営リソースを組み合わせることに加え、当社が提携する米国 NASDAQ 市場に上場する世界的金融グループである Freedom Holding Corp.（以下「FRHC 社」）の次世代型 FinTech を掛け合わせることで、国内ギフト市場において、金融・決済分野を含む当社グループとの連携を通じた事業上のシナジー創出が期待できるものと判断いたしました。

① FRHC 社との「流通と金融の融合」およびグローバル連携

FRHC 社の金融・決済関連の事業基盤と、ハリカ社の全国的な顧客・法人基盤を融合させることで、ハリカ社の潜在顧客に対する新たな金融アプローチを検討してまいります。また、FRHC 社の関連先との間ですでに開始しているカザフスタン等におけるグローバルな商流連携（エコシステムの構築）を、ハリカ社の事業基盤にも拡張し、海外におけるギフト・物販事業の展開についても検討・推進してまいります。

② カーチスキャピタルマネージメントとの流通・物販シナジー

カーチスキャピタルマネージメントが推進している国内外の物品販売・ギフト物販事業および海外輸出チャンネルと、ハリカ社の全国約 100 店舗の直営・FC 網および大型物流インフラを相互活用・融合させることで、流通効率化と販売チャンネルの拡大を図ります。

③ レダの販売チャンネル・商品との連携

レダが長年にわたり培ってきた TV ショッピング、EC モール等の販売チャンネルと、ハリカ社の直営・FC 網および法人・店舗網を相互に活用することで、販売機会の拡大を図ります。また、「プチシルマ」をはじめとするウェルネス関連商品や健康食品・美容商材等を、ハリカ社のギフトカタログおよび法人・店舗網へ展開し、商品ラインナップの拡充および販売拡大を推進します。

④ 創広との連携によるカタログ・デジタル施策の最適化

創広が有するマーケティング、クリエイティブおよび販促に関するノウハウを活用するとともに、Web、EC、デジタルカタログ等の導入を推進し、従来の紙媒体に加えたデジタルでの顧客接点および販売機会の拡大を図ります。また、カタログ制作・印刷・販促等のコスト効率化にも取り組み、粗利益率の改善および収益構造の効率化を図ります。

⑤ カーチスとの連携によるオンライン・カタログ販売および販促施策の推進

全国に展開するカーチスの中古車買取・販売店舗網において、来店や成約時の特典・インセンティブとしてハリカ社のカタログギフトを活用し、顧客満足度の向上および販売促進を図ります。

また、カーチスが有する全国 2 万 1,000 社の法人顧客ネットワークであるカーチス倶楽部を活用し、ハリカ社のギフトソリューション（ノベルティや福利厚生向け商材等）のクロスセルを推進します。

さらに、両社のノウハウを融合させ、クルマ本体や関連商材のオンライン販売およびカタログ販売についても検討・推進してまいります。

⑥全国の販売店網拡大および中長期的な成長目標

現在の約 100 店舗の直営店および FC 網について、当社グループのネットワークや新規販売パートナーの開拓等を通じ、中長期的には全国 1,000 店舗規模への拡大を目標としております。

また、当社グループでは、中長期的な経営目標として売上高 1,000 億円規模を目指しており、本件取引についても当該成長戦略を推進する重要な施策の一つと位置付けております。

さらに、承継会社の事業規模、収益基盤およびガバナンス体制の整備状況等を踏まえ、将来的には承継会社単独での IPO（新規株式公開）についても選択肢の一つとして検討してまいります。

なお、上記は現時点における中長期的な目標および構想であり、具体的な達成時期やその実現を保証するものではありません。

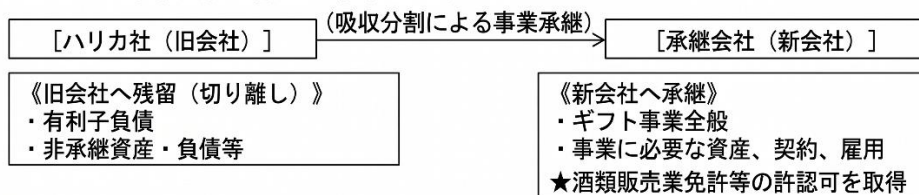
2. 本件取引のスキーム

本件取引は、ハリカ社が設立した承継会社に対し、事業継続に必要な資産、負債、契約、雇用その他の権利義務を吸収分割により承継した後、当社が当該承継会社の全株式を取得する第二会社方式に則り実行されます。

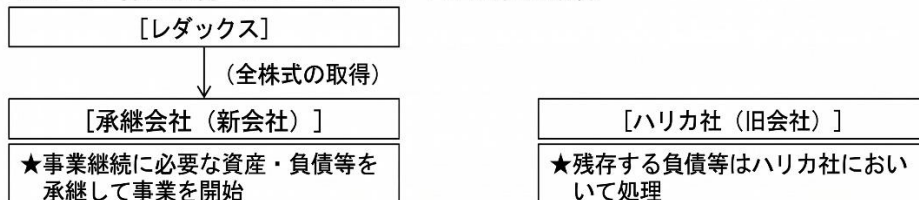
- ①ハリカ社が 100%出資する承継会社を設立し、ハリカ社の営む全事業および事業に必要な資産・契約・雇用を吸収分割により承継会社へ承継させます。
- ②承継会社において、酒類販売業免許をはじめとする事業継続に必要な各種許認可の取得手続を実施いたします。
- ③前提条件および許認可等の完了後、当社が承継会社の全株式を取得し、完全子会社化いたします。
- ④本件吸収分割では、事業継続に必要な資産、負債、契約等を承継会社に承継する一方、ハリカ社の金融機関借入金等については承継対象外とし、ハリカ社において処理される予定です。

【本件取引のスキーム図】

■ STEP 1：承継会社の設立・事業の切り出し



■ STEP 2：株式取得（クロージング）と旧会社の清算



※承継会社は事業承継元である株式会社ハリカとは別法人であり、事業承継元の株式会社ハリカは本件吸収分割後に商号を変更する予定です。

3. 異動する子会社（承継会社）の概要

(1)	名	称	株式会社ハリカ		
(2)	所	在	地	東京都練馬区東大泉三丁目 30 番 17 号	
(3)	代	表	者	代表取締役 丸山広志	
(4)	事	業	内	容	本件吸収分割によりハリカ社の事業を承継予定
(5)	資	本	金	1 円	
(6)	設	立	年	月	2026 年 7 月 31 日
(7)	大株主および持株比率			株式会社ハリカ 100%	
(8)	上場会社と当該会社との関係			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。
				関連当事者への該当状況	該当事項はありません。
(9)	当該会社の最近 3 年間の 経営成績及び財政状態			新たに設立された会社であるため、該当事項はありません。	

※（ご参考）承継会社に承継される事業の経営成績及び財政状態

経営成績（2025 年 12 月期）

売上高 5,101 百万円 営業利益 △13 百万円

財政状態（2026 年 2 月末時点）

純資産 約 936 百万円 総資産 約 1,800 百万円

上記の財政状態は、2025 年 12 月期のハリカ社の貸借対照表を基礎とし、2026 年 2 月末までの増減を反映した財務情報について、吸収分割により承継対象外となる債権その他の資産・負債を除外した上で、外部専門家により実施した財務デューデリジェンスにおける修正項目を反映し、さらに、承継予定の本社等不動産について、ハリカ社が取得した外部専門機関による不動産査定額を反映して算定した概算額です。なお、実際に承継される資産及び負債の金額は、効力発生日までの増減、最終的な承継対象範囲および当社が今後実施する不動産の再評価等の結果により変動する可能性があります。

4. 株式取得の相手先（事業承継元）の概要

(1)	名 称	株式会社ハリカ
(2)	所 在 地	東京都板橋区板橋一丁目 47 番 5 号
(3)	代 表 者	代表取締役 原口昭子
(4)	事 業 内 容	(1)ハリカギフトチェーンの統括本部 (2)フォースターギフトサロンの運営 (3)直営ギフト店の運営 (4)贈答品・記念品の企画、卸売業 (5)酒類の小売・卸売業 直営店および全国フランチャイズ店舗網約 100 店舗 取引事業者約 450 社
(5)	資 本 金	90,000 千円
(6)	設 立 年 月	1961 年 9 月（創業 1945 年）

(7)	大株主および持株比率	原口昭子 71%	
(8)	上場会社と当該会社との関係	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。
		関連当事者への該当状況	該当事項はありません。
(9)	当該会社の最近 3 年間の経営成績及び財政状態		
	決 算 期	2023 年 12 月期	2024 年 12 月期
	2025 年 12 月期		
	売 上 高 (千円)	5,530,642	5,396,457
	5,101,451		
	営 業 利 益 (千円)	71,126	52,777
	△13,869		
	経 常 利 益 (千円)	68,162	43,981
	△30,957		
	当 期 純 利 益 (千円)	52,367	71,747
	△57,702		
	総 資 産 (千円)	5,755,210	5,493,037
	5,369,535		
	純 資 産 (千円)	1,356,300	1,428,048
	1,370,345		

※2025 年 12 月期において、ハリカ社は営業損失 13 百万円および当期純損失 57 百万円を計上しておりますが、当社が策定した買収後の承継会社の事業計画では、2027 年（2027 年 1 月～12 月）は、売上高 5,019 百万円、売上総利益 896 百万円、販売費及び一般管理費 818 百万円、営業利益 78 百万円、経常利益 105 百万円を見込んでおります。

営業損益の黒字化については、主として、①新規販売先・法人顧客等の開拓による売上拡大、②仕入条件の見直しおよび商品構成の改善による粗利益の改善、③外注加工費、販売促進費、人件費等の販売費及び一般管理費の削減を計画しております。

また、本件吸収分割では、事業継続に必要な営業債権、在庫、不動産、契約その他の資産・負債等を承継会社に承継する一方、ハリカ社の金融機関借入金等については承継対象外となる予定です。

これにより、承継会社に係る支払利息負担の軽減も見込んでおります。

以上の施策により、当社の事業計画では買収初年度から営業黒字および経常黒字を見込んでおります。

5. 取得株式数、取得価額および取得前後の所有株式の状況

異動前の所有株式数	0 株（議決権所有割合 0%）
取得株式数	1 株
株式取得価額	670 百万円
異動後の所有株式数	1 株（議決権所有割合 100%）

6. 今後の日程

(1)	承継会社の設立	2026 年 7 月 31 日（設立済）
(2)	取締役会決議日・スポンサー契約締結日	2026 年 9 月 16 日
(3)	株式譲渡契約締結日	2026 年 10 月 31 日（予定）
(4)	承継会社における許認可取得	2026 年 11 月～12 月（予定）
(5)	会社分割の効力発生日	2027 年 1 月 1 日（予定）
(6)	承継会社株式取得日	2027 年 1 月 5 日（予定）

※上記日程は現時点での想定であり、今後の手続きの進捗や関係当局の許認可取得等の状況により変更される可能性があります。

7. 今後の見通し

本件取引の実行に伴い、承継会社は当社の連結子会社となる予定です。

企業結合会計上の処理におきましては、承継する資産・負債を時価評価した純額が、当社の株式取得価額（670 百万円）を上回る見通しです。

これにより、当該差額が「負ののれん発生益」（特別利益）として買収完了日の属する連結会計年度に一括計上される見込みであり、当該連結会計年度の連結純資産および親会社株主に帰属する当期純利益の向上に寄与する想定です。

なお、本件が当社の当期連結業績に与える具体的な影響額につきましては現在精査中であり、クロージング後の取得原価の配分の完了をもって、確定次第速やかにお知らせいたします。

以 上