

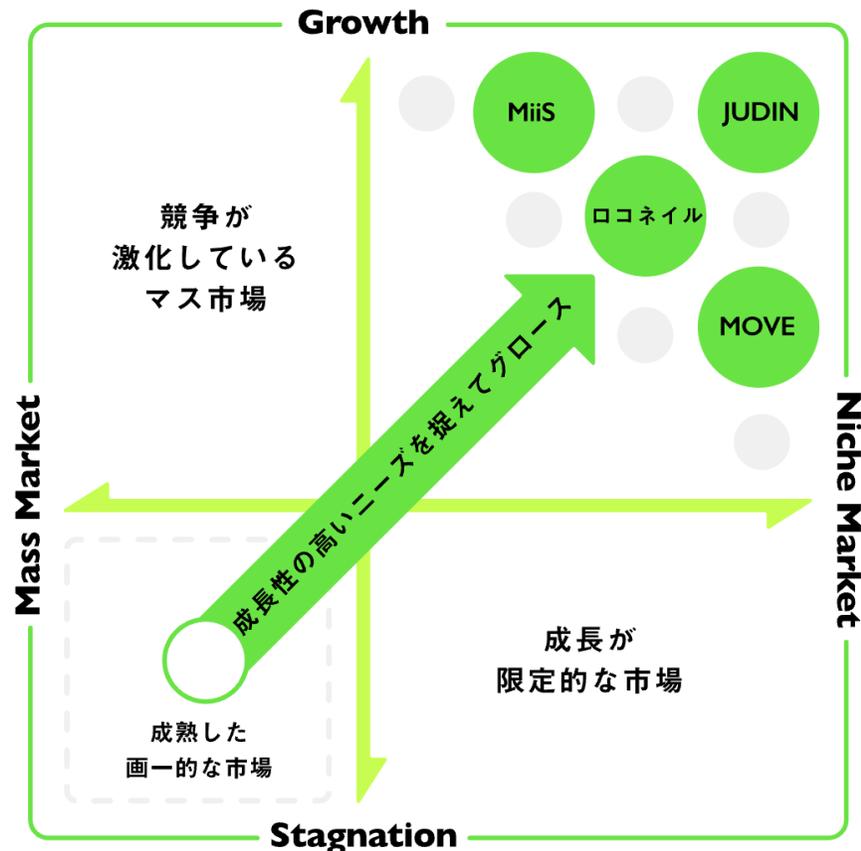
**Difference  
for the Future.**

ファミリー向けヘアケアブランド「bialne」  
を運営する株式会社HaDの全株式取得  
に関する補足説明資料



# 当社の掲げる「ニッチトップ戦略」におけるM&Aについて

当社は昨年度、ブランド構築と拡張を中心としたブランドプロデュースカンパニーを軸とした成長戦略へ方針を定め、潜在的な成長力の高いブランドのM&Aに注力し、「ニッチトップ戦略」を推進しております。



## ▶ 松村商店（2024年10月M&A）のケース

キッズ・ティーン向けアパレル・雑貨市場におけるメーカー（OEM/ODM）事業を主としていたが、「ロコネイル」など自社ブランド運営を強化。

→ M&Aから半年で、EC売上高が+148.8%成長※

## ▶ MOVE（2024年11月M&A）の場合

SNS広告を活用したEC販売から、買収後に恵比寿に店舗を設置、インフルエンサー等を活用した店舗起点のSNSマーケティングを展開。ニッチトップブランドを目指した先行投資を実施。

→ M&Aから半年で、売上高が+20.0%成長※

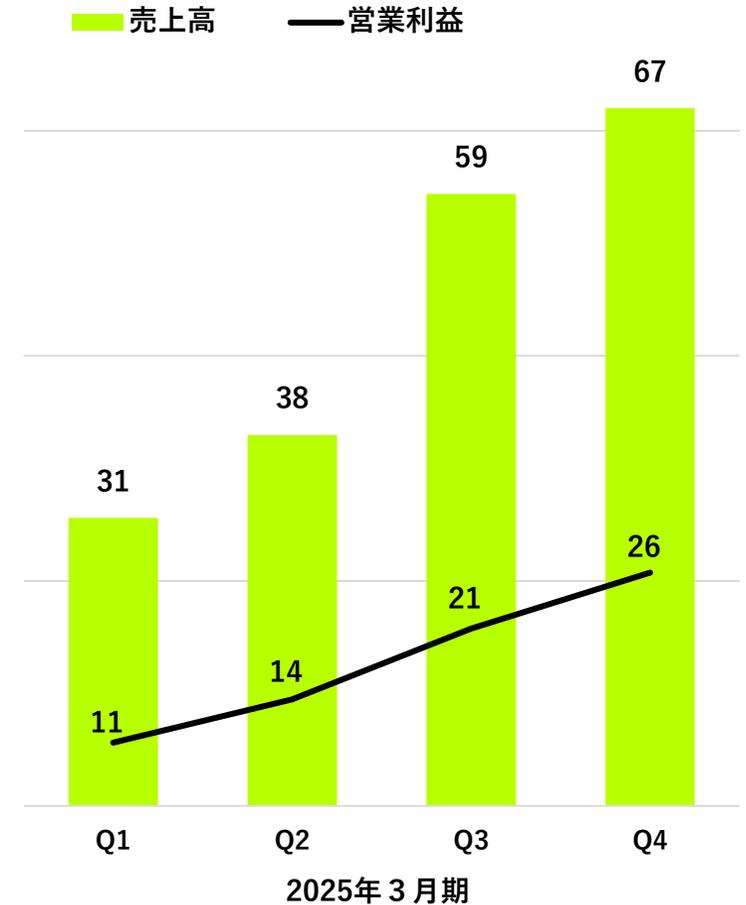
※ 2025年3月期2Q（M&A前）と4Q（M&A半年後）の比較

# ファミリー向けヘアケアブランド「bialne」について



- ✓ サブスクリプション型ファミリー向けヘアケアブランド
- ✓ 継続率：87%超
  - ✓ 初月割引をしていないため、ほぼ獲得コストをかけない顧客獲得を実現
  - ✓ SNSを起点にユーザーを獲得
- ✓ オーガニック成分&プレミアムラインながら、親子で共用可能なユニバーサルな商品設計

(単位：百万円)



# 株式会社HaDについて

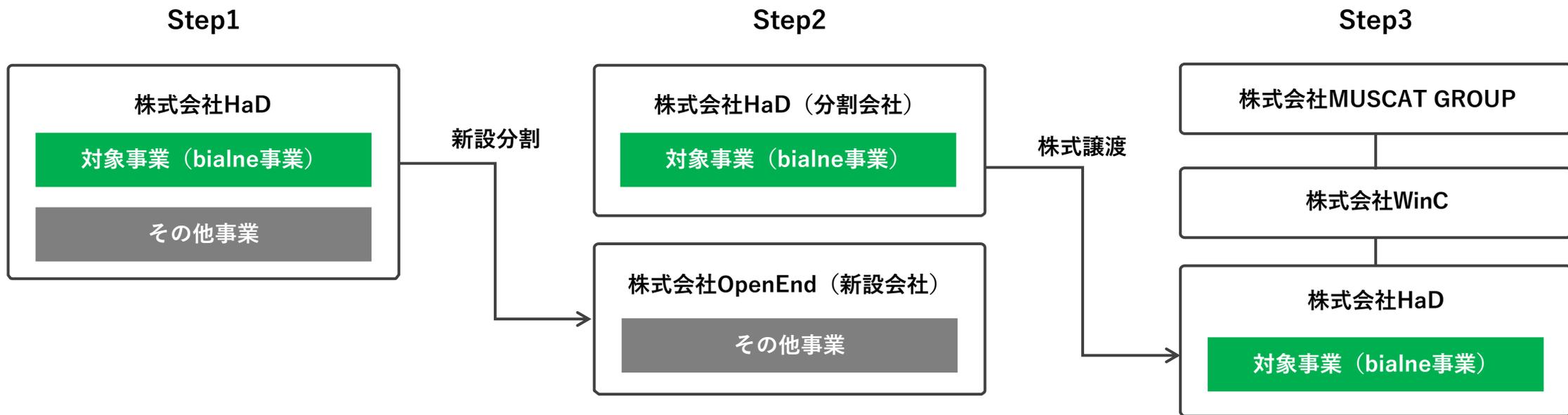
---

販売業者名	株式会社HaD
販売責任者	金俊太
所在地	〒 151-0071 東京都 渋谷区本町3-5-2 702
電話番号	0368260183
メールアドレス	support@bialne.jp
運営ブランド	bialne
ホームページURL	<a href="https://bialne.jp">https://bialne.jp</a>



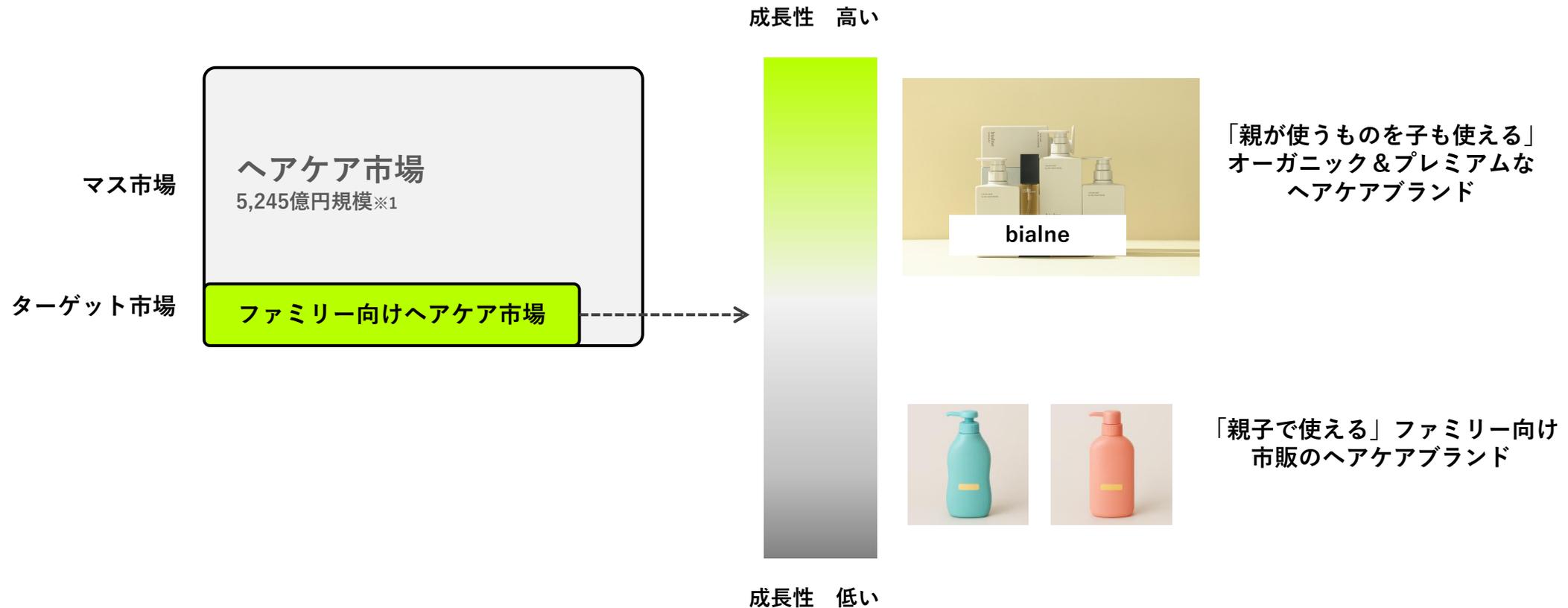
## 本件M & Aの条件等

株式会社HaDより対象事業（bialne事業）以外の事業を新設会社である株式会社OpenEndに承継いたします。その後、株式会社MUSCAT GROUPの100%子会社である株式会社WinCへ株式譲渡を行うことで、100%孫会社としてグループインし、事業運営を進めてまいります。



# 「ニッチトップ戦略」における本件M&Aの位置付け

マス向けの巨大なヘアケア市場に対して、ファミリー向けのヘアケア市場におけるブランドの展開は限定的であり、またコンセプトやマーケティングアプローチは画一的になりがちで成長性が低い。これに対して本件M&A先の「bialne」は、同市場において高い成長性を持ち、トップブランドを目指せるブランドです。



※ ヘアケア市場に関する調査（2024年、矢野経済研究所）

## 本件M & Aの詳細(1) なぜbialneか

### 高い 市場性

- ✓ ファミリービューティーケア市場は、新ジャンルとして伸長しながらも競争が寡少
- ✓ 高継続性・定期収益型のストックモデルによりPLの安定化が可能

### ブランド 特性

- ✓ インフルエンサー発・D2C型ブランドながら、商品力主導の定着
- ✓ パッケージデザイン等に改善余地あり＝粗利率向上ポテンシャルあり

### 当社との シナジー

- ✓ TikTok Shop等のSNSマーケティングや、SNS波及でのユーザー獲得に高い親和性
- ✓ 他インフルエンサー、モール・卸販路によるスケールアップ余地
- ✓ リアル店舗向け廉価版展開など、多チャネル戦略が可能

# 本件M & Aの詳細(2) PMIの方針

さらなる成長へ

## 攻めのPMI

当社グループの成長エッセンスの注入

bialneの  
成長ポテンシャル

## 守りのPMI

当社グループ水準の経営管理体制の構築

### ブランドプロデュース の強化

#### コミュニティデータの活用

- 当社が保有するSNS関連のデータや、WinC社の持つノウハウを活用した商品企画の改善

#### 販路の拡大

- MiiSのmm flora\*（オーラルケアタブレット）の事例に代表されるオンライン×SNSマーケティングの手法や、ロコネイル（松村商店運営のスクールバッグブランド）の事例のような、モール×SNSマーケティングの手法を、bialneに水平展開していく

### コーポレート マネジメントの強化

#### 計数管理

- KPI管理を含めた業績モニタリングの仕組みの導入

#### 内部統制

- 上場企業として適切な業務を行う体制を構築するための内部統制の導入
- まずは会計課題の解決に向けたアプローチを優先

# 本件がもたらす企業価値向上について

