

2026年4月15日

各 位

会社名 株式会社カラダノート
代表者名 代表取締役社長 佐藤 竜也
(コード番号：4014 東証グロース)
問合せ先 執行役員 CFO 兼コーポレート本部長 高埜 伸一郎
(TEL 03-4431-3770)

(開示事項の経過)

株式会社FP0の株式取得(子会社化)の実行決定及び和解による訴訟終了に関するお知らせ

当社は、2023年12月15日付「(開示事項の中止)株式会社FP0の株式取得(子会社化)の中止に関するお知らせ」において、株式会社FP0(以下「FP0社」と)との株式譲渡契約(以下「本譲渡契約」)の解除(以下「本解除」)を公表しておりました。その後、本件に関連して提起された訴訟等について慎重に協議を進めてまいりましたが、今般、株式取得の前提条件が成就したことを確認したため、改めて株式取得を実行することを決定するとともに、和解により一切の係争が終了いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

1. 訴訟の提起から和解に至るまでの経緯

当社は2023年9月14日開催の取締役会において、FP0社の完全子会社化を決議いたしました。しかしながら、株式譲渡の手続き進行中の2023年10月に、FP0社が締結していた保険募集パートナー契約の相手方より同契約(以下「パートナー契約」という)の解除通知が株式会社FP0に対して送付されました。予期せぬ事態に対し本譲渡契約の定めを照らして慎重に判断した結果、クロージング条件の成就が難しくなると判断し、2023年12月15日に本譲渡契約を解除することを決議いたしました。当社にとりましては、誠に遺憾な経緯であったと認識しております。

その後、FP0社はパートナー契約の相手方に対してパートナー契約上の契約当事者としての地位確認請求訴訟(以下「別件訴訟」)を提起いたしました。また、本解除の有効性及び本譲渡契約の履行を巡り、FP0社の代表者かつ株主である野々村晃氏(以下「原告」)より当社に対して、株式譲渡代金6億1,000万円及び弁護士報酬・費用等を合わせた総額6億7,100万円並びに遅延損害金の支払いを求める訴訟(以下「本件訴訟」)が2023年12月4日付で東京地方裁判所に提起されました。当社は、本譲渡契約のクロージング条件は成就されておらず解除は有効であり、株式譲渡代金等を支払う義務はないものとの認識のもと、肅々と当社の正当性を主張してまいりました。こうして別件訴訟・本件訴訟の2件が並行して進行してまいりました。

2. 和解の相手方の概要

名 称： 野々村 晃

所在地： 愛知県名古屋市中東区

3. 和解の内容および株式取得の理由

このたび、別件訴訟においてFP0社とパートナー契約の相手方との間の和解が成立し、パートナー契約上の契約当事者としての地位が継続していることが認められた旨を原告より報告を受けました。当社は本件訴訟において引き続き当社の正当性を主張し得る状況にありましたが、別件訴訟の結果をもってパートナー契約の継続という株式取得の前提条件が成就したと判断するとともに、係争の長期化が事業推進に与える影響及び早期のグループ化実現による企業価値向上の観点を総合的に勘案し、株式取得を実行する形での和解が最善であるとの結論に至りました。本日、原告との間で以下の内容を含む和解が成立いたしました。

- ① 株式譲渡の実行：当初合意した条件（2023年9月14日公表分）にて株式取得を履行することに合意する。
- ② 訴訟の終了：本件に関連して提起されていた全ての訴訟及び申立てを和解により終了する。
- ③ 放棄・清算条項：互いに本件訴訟において主張していた相手方に対する損害賠償等の請求は放棄したうえで、和解にて定めるもの以外に、当事者間に本件に関する一切の債権債務関係が存在しないことを相互に確認する。

4. 偶発債務の解消について

本件株式取得の中止に伴う係争により、当社には株式譲渡代金等の支払請求に係る偶発債務のリスクが存在しており、直近の半期報告書においても偶発債務として開示しておりました。本和解による株式譲渡の実行により、これら一切の法的リスク及び偶発債務は消滅する見通しです。

5. 異動する子会社の概要

(1) 名称	株式会社 FPO		
(2) 所在地	愛知県 春日井市 鳥居松町 5 - 99		
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 野々村 晃 ※株式譲渡効力発生時点では交代の予定。		
(4) 事業内容	保険代理事業		
(5) 資本金	900 万円		
(6) 設立年月日	2016 年 5 月 1 日		
(7) 大株主及び持株比率	野々村 晃 100%		
(8) 上場会社と当該会社との間の関係	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 4 月期	2024 年 4 月期	2025 年 4 月期
純資産	218,789 千円	289,258 千円	326,515 千円
総資産	235,801 千円	351,492 千円	334,883 千円
1株当たり純資産	1,215,498 円 42 銭	1,606,989 円 86 銭	1,813,973 円 99 銭
売上高	268,663 千円	287,338 千円	240,138 千円
調整後 EBITDA	105,526 千円	134,979 千円	95,467 千円
営業利益	15,080 千円	116,593 千円	47,640 千円
経常利益	8,229 千円	125,644 千円	47,920 千円
当期純利益	8,385 千円	70,468 千円	37,257 千円

1株当たり当期純利益	46,583円55銭	391,491円44銭	206,984円13銭
1株当たり配当金	—	—	—

※調整後 EBITDA=営業利益+減価償却費+退任取締役の役員報酬等

6. 株式取得の相手先の概要

(1) 氏名	野々村 晃
(2) 所在地	愛知県名古屋市名東区
(3) 上場会社と当該個人の関係	資本関係・人的関係・取引関係はありません。また、関連当事者にも該当しません。

7. 取得株式数、取得価額及び取得前後の所有株式の状況

(1) 異動前の所有株式数	0株 (議決権の数：0個) (議決権所有割合：0%)
(2) 取得株式数	180株 (議決権の数：180個)
(3) 取得価額	株式会社 FPO の普通株式 610 百万円 アドバイザー費用等 (概算額) 10 百万円 合計 (概算額) 620 百万円
(4) 取得資金の調達方法	本株式取得に係る取得資金については、銀行借入及び自己資金の組み合わせにより充当する予定ですが、借入金額及び条件等の詳細については現在金融機関と協議中であり、確定次第速やかにお知らせいたします。
(5) 異動後の所有株式数	180株 (議決権の数：180個) (議決権所有割合：100.0%)

※アドバイザー費用等 (概算額) は、本件訴訟に係る弁護士費用およびその他取得に直接要した付随費用の概算額です。

8. 日程

(1) 和解成立日	2026年4月15日
(2) 株式譲渡実行日	2026年8月1日 (予定)

※株式譲渡実行日は、金融機関との協議により早まる可能性がございます。

9. 今後の見通し

株式譲渡の実行により、FPO 社は当社の連結子会社となる予定です。連結子会社化に伴う業績への影響については、現在精査中であり、確定次第速やかにお知らせいたします。なお、本株式取得に伴う取得価額 610 百万円にはネットキャッシュ 174 百万円が含まれており、その他の資産・負債状況の精査結果によりますが、のれんについては 400 百万円から 410 百万円前後の計上を見込んでおります。のれんの償却期間等については現在精査中であり、確定次第速やかにお知らせいたします。

本グループ化により、当社は FPO 社の保険代理事業を当社の保険代理事業と統合し、バックオフィスの一本化及び募集体制の効率化を図ります。さらに、FPO 社が有する対面チャネル・人員・中部圏拠点と当社のライフイベントマーケティング基盤を組み合わせ、グループ会社間の連携を通じて提案幅を広

げること、以下のシナジーを通じて金融領域のさらなる強化と中長期的な企業価値向上を図ってまいります。

①安定ストック収益の獲得

FP0社が保有する約1万人の既存契約顧客を基盤とするストック収益が加わり、当社の収益安定性が向上いたします。既存契約が継続した場合に得られる将来の継続手数料収入の累計は5億円以上あり、この安定収益を土台として、以下②以降の成長施策を実行してまいります。

②保険代理事業の統合による効率化

当社が展開する保険代理事業とFP0社の保険代理事業を統合することにより、バックオフィスの一本化による運営コストの削減及び募集体制の効率化を図ります。また、両社が有する募集資格・顧客基盤・ノウハウを統合することで、保険代理事業全体の収益率向上を実現してまいります。

③リードジェネレーション基盤の強化

FP0社の人員の一部をインサイドセールス・リードジェネレーション業務へ異動させることによる体制の構築及び当社名古屋オフィスの設立により、中部圏を新たなリード創出拠点として確立いたします。

④クロスセルによるLTV拡大

当社ファミリーDBとFP0社既存顧客基盤を双方向に活用し、保険・住環境・終活領域にわたる複合提案により顧客あたり収益の多層化を推進いたします。

⑤ロールアップ戦略の始動とM&Aの再加速

本グループ化により財務的制約が解消されたことに加え、FP0社との統合を通じて「店舗型ライフイベント関連企業のOMO化」という再現性ある統合モデルの確立を目指します。不動産仲介・結婚相談所・住宅カウンターをはじめとするライフイベント接点をオフライン上で持つ企業、及びウェブマーケティング企業を対象としたM&Aを成長戦略の重要な柱として積極的に推進してまいります。

なお、各シナジーの詳細につきましては、同時に開示をいたしましたご説明補足資料をご確認ください。

以 上