2026 年 11 月 16 日

各 位

会 社 名　株式会社コパ・コーポレーション
代表者名　代表取締役社長　吉村 泰助
（コード番号：7689　東証グロース）
問合せ先　総務部長　佐々木 耕平
（TEL：03-5724-4302）

# 成長戦略における M&A・資本業務提携に関する基本方針策定について

当社は、M&A および資本業務提携に関する基本方針を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

## 1. 基本方針策定の背景

当社は、実演販売を基盤として、商品の企画・販売、テレビ通販向け卸売、小売店向け卸売およびインターネット通販等を展開しております。近年、消費者の購買行動は大きく変化しており、EC、SNS、動画、ライブコマース等を活用した新たな販売手法の重要性が一層高まっております。当社では、既存事業の収益性向上を最優先課題として取り組むとともに、実演販売のデジタル化、インターネット通販（EC）・ライブコマース領域の拡大、新たな商品カテゴリーへの展開を進めております。

なお、2026 年 10 月 15 日に開示した「事業計画及び成長可能性に関する事項」における中長期の見通しには、M&A による影響は織り込んでおりません。これは、同資料の開示時点において、案件内容や実施時期等について合理的な算定が困難であったためです。

当社はこれまでも事業提携や事業取得等の外部成長機会について継続的に検討してまいりました。このたび、当社の成長戦略における M&A および資本業務提携の位置付けについて、株主・投資家の皆様にご理解いただくため、本基本方針を策定いたしました。

今後は、オーガニック成長に加え、非連続な成長を実現するための手段として、当社の事業成長に資すると判断される場合には、M&A および資本業務提携を中長期的な成長戦略における選択肢の一つとして位置付けてまいります。

## 2. M&A・資本業務提携における基本方針

当社は、既存事業による成長を基本としながら、中長期的な企業価値向上に資する場合には、M&A および資本業務提携を成長戦略上の選択肢の一つとして検討してまいります。検討にあたっては、当社が培ってきた実演販売、商品訴求、テレビ通販、インターネット通販等の販売ノウハウとの親和性やシナ

ジーを重視し、取得または提携後の事業成長が期待できる案件を対象といたします。

主な対象領域として、以下を想定しております。

・EC、D2C 関連事業
・美容、健康、生活雑貨、家電等の商品ブランド
・商品企画、OEM、メーカー機能を有する企業
・ライブコマース、SNS、動画コマース関連事業
・通販、販売支援、デジタルマーケティング関連事業
・当社の販売チャネルとのシナジーが期待できる事業

特に、優れた商品、技術、顧客基盤等を有している一方で、販売力やマーケティング力に課題を有する企業・事業について、当社の強みを活用できる可能性があるものとして検討してまいります。

## 3. 投資判断に関する基準

M&A または資本業務提携の検討に際しては、以下の観点を総合的に勘案し、慎重に判断いたします。

・売上および利益への貢献が期待できること
・当社既存事業との具体的なシナジーが見込めること
・適正な取得価格であること
・財務健全性に重大な影響を及ぼさないこと
・取得後の経営統合（PMI）を当社が実行可能であること
・中長期的な株主価値向上に資すると判断されること

投資判断にあたっては、事業特性、成長性、利益水準、リスク等を総合的に勘案し、原則として投資回収期間 5 年程度を一つの目安としております。

## 4. 資本業務提携に関する考え方

当社は、M&A に限定することなく、双方の経営資源を活用することで高いシナジーが期待できる場合には、資本業務提携も検討してまいります。

具体的には、以下のような取り組みを想定しております。

・販売チャネルの相互活用

・共同商品開発
・EC・ライブコマース領域での共同展開
・顧客基盤、データ、マーケティングノウハウ等の共有
・海外展開、越境 EC 等での協業

資本参加を伴う場合には、出資比率、財務影響、ガバナンス、既存株主への影響等を十分に検討したうえで判断いたします。

## 5. 中小企業・事業承継案件への対応

当社では、案件の規模にかかわらず、優れた商品、ブランド、顧客基盤、ノウハウ等を有する中小企業や事業についても検討の対象としてまいります。特に、後継者不足や事業承継等を背景として譲渡を検討している企業に対しては、既存のブランド、従業員、取引先等を尊重しながら、当社の販売力や経営資源を活用して事業を成長させることを目指します。

## 6. PMI（買収後の経営統合）に関する考え方

当社は、M&A の成立自体を目的とするのではなく、取得後の事業成長を最も重視いたします。取得した企業・事業に対して、必要に応じて

・実演販売ノウハウの提供
・EC 販売チャネルの活用
・テレビ通販等への展開支援
・SNS、ライブコマースの活用支援
・商品企画、販売データの共有
・バックオフィス機能の効率化

等を行うことで、取得前を上回る事業成長の実現を目指します。

## 7. 資金調達および財務規律

M&A 等の資金については、手元資金および金融機関からの借入を基本として検討いたします。その他の資金調達手段については、案件の規模や内容、資本効率および株主価値への影響等を総合的に勘案したうえで慎重に判断いたします。また、希薄化を伴う資金調達を検討する場合には、取得対象事業の収益性、投資回収見込み、資本コストおよび企業価値向上への効果を十分に検討したうえで判断いたします。

## 8. 今後の方針

当社は、既存事業の収益性向上を最優先課題として取り組んでおります。そのうえで、中長期的な企業価値向上に向けて、事業領域の拡大および収益力の向上に取り組んでまいります。M&A および資本業務提携等についても、成長戦略上の選択肢の一つとして検討してまいります。

なお、本件は基本方針の策定に関するものであり、現時点で開示すべき個別案件の決定事実はございません。また、「事業計画及び成長可能性に関する事項」については、次回の更新時に本方針の内容について適切に反映する予定です。

今後も、持続的な成長および中長期的な企業価値・株主価値の向上に努めてまいります。

以上