News Release

2022 年 8 月 26 日（金）
株式会社スターフライヤー
株式会社ジャパネットホールディングス
アドバンテッジアドバイザーズ株式会社

スターフライヤー、ジャパネット 資本業務提携のお知らせ

～航空業界における新たなサービス・付加価値の創造に向けて AA 成長支援ファンドが支援～

株式会社スターフライヤー（本社：福岡県北九州市／代表取締役 社長執行役員：町田 修、以下 スターフライヤー）と株式会社ジャパネットホールディングス（本社：長崎県佐世保市／代表取締役社長 兼 CEO：髙田 旭人、以下 ジャパネット）は、機内エンターテインメントサービス・物販事業・旅行事業における連携強化等を目的とした資本業務提携（以下 本提携）を行うことを 2022 年 8 月 26 日（金）に決定いたしました。
今後ジャパネットは、アドバンテッジアドバイザーズ株式会社（本社：東京都港区／代表取締役：笹沼 泰助 、以下 アドバンテッジアドバイザーズ）がサービスを提供するファンドである投資事業有限責任組合 IXGSⅢ号（以下 IXGSⅢ）が保有するスターフライヤー普通株式及びスターフライヤー第 4 回新株予約権（以下 本新株予約権）の一部を行使して取得する普通株式を取得し、議決権比率 14.2%の株主となる予定です。

■本提携の背景
スターフライヤーは、2020 年 12 月 25 日に事業提携契約を締結したアドバンテッジアドバイザーズの経営支援の下、ニューノーマル時代に持続的成長を可能とするために事業構造改革を断行すると同時に、航空業界における付加価値の変化・拡大に対応し、非航空収入の増加による事業価値向上を目指すことができるパートナーとともに、航空輸送事業の枠を超えた領域において「新たな顧客体験価値（CX）」を提供するビジネスモデルへの進化を追求しております。(図表 1 参照)

ジャパネットグループは通信販売事業を通じて、全国各地のお客様や生産者の方々とつながり、成長を続けてまいりました。2019 年には通信販売事業と並ぶ二つ目の柱としてスポーツ・地域創生事業を掲げ、プロスポーツクラブの運営や 2024 年の開業を目指している「長崎スタジアムシティプロジェクト」に取り組んでいます。そのどちらの事業においても、世の中に埋もれている良いモノを「見つけて・磨いて・伝える」ことを大切にしています。

スターフライヤーとジャパネットは本提携を通じて連携を強化し、両社が培ってきた企業ブランド、事業基盤、ノウハウ等の活用において協力することで、航空業界における新たなサービス・付加価値の創造に取り組んでまいります。加えて、スターフライヤーは本提携を通じて、全国のジャパネットのお客様への認知度の向上による航空輸送サービスの新規顧客獲得や、商品やサービスの販売チャネルの拡大も目指していくとともに、ジャパネットも「機内」という新たなメディアの獲得による通信販売事業の強化、九州北部周辺地域をフィールドにした新たな旅行商品開発の取り組みを通じた、全国展開可能な新たな地域創生モデルの協創による地域創生事業の強化を目指します。(図表 2 参照)

スターフライヤーとアドバンテッジアドバイザーズとの事業提携契約については今後も継続し、中長期的な目線でスターフライヤーの収益体質の強化・企業価値向上を追求してまいります。これまでの事業提携契約の一環として、本提携による事業シナジーの創出についても追求してまいります。また、IXGSⅢは、その保有する A 種種類株式について今後も継続保有する方針です。

■本提携に関する取り組み概要（図表３ 参照）

ジャパネットの各グループ会社の事業を通してさまざまな連携を行ってまいります。

・機内エンターテインメントサービスの強化

ジャパネットブロードキャスティングが企画・運営する BS 放送局「BSJapanext」の番組コンテンツや番組制作ノウハウを活用し、より多くのお客様にご満足いただけるバリエーション豊富な機内モニターコンテンツを共同で制作

旅番組等九州北部周辺地域にフィーチャーしたコラボ番組を制作し、搭乗客に九州北部周辺地域の魅力を発信し、地域創生に貢献

・物販事業での連携

ジャパネットたかたが厳選した商品をフライト中でもご購入できるように機内誌や機内モニターで販売し、機内販売を楽しめるコンテンツとして進化

スターフライヤーブランドを活用したオリジナル商品の共同開発や、九州北部周辺地域の魅力ある商品を発掘し機内販売商品として展開

ジャパネットロジスティクスサービスや、ジャパネットコミュニケーションズの物流やコールセンター等の通信販売事業インフラを活用したスターフライヤーの機内販売事業の業務効率化を促進

・新たな旅行商品の開発

ジャパネットサービスイノベーションがクルージング事業やスポーツ・地域創生事業で培ったノウハウを活用した、航空輸送サービスに二次交通や飲食、宿泊までパッケージにした、九州北部周辺地域の魅力を存分に満喫できる新たな旅行商品の共同開発

チャーター便を活用したスポーツ観戦などのオリジナルツアーの共同開発

これらの取り組みについては、両社で専担のプロジェクトチームを組成して推進していくとともに、アドバンテッジアドバイザーズもプロジェクトの活動支援や事業支援を今までと同様に行ってまいります。

■資本提携の内容

ジャパネットが IXGSⅢから取得するスターフライヤー普通株式の数は 500,000 株（取得予定日時点での発行済株式数に対する割合は 14.2%となる見込み）であります。

IXGSⅢが保有する普通株式 300,600 株と、IXGSⅢが保有する本新株予約権 1,994 個を行使することで取得する普通株式 199,400 株をジャパネットへ譲渡致します。（以下 本株式譲渡）

上記に加え、IXGSⅢは、ジャパネットに対し、IXGSⅢの保有する本新株予約権の行使または A 種種類株式の転換の目的となるスターフライヤー普通株式に対するコールオプションを 2 トランシェ付与します。（以下 本コールオプション契約）

・トランシェ 1

コールオプション価額： 1 株当たり 4,100 円

対象普通株式数：500,000 株

行使期限：2025 年 9 月 30 日

・トランシェ 2

コールオプション価額： 1 株当たり 4,500 円

対象普通株式数：100,000 株

行使期限：2025 年 9 月 30 日

■資本及び資本業務提携の日程

2022 年 8 月 26 日、ジャパネットとスターフライヤー間において、資本業務提携契約を締結します。同日、ジャパネットと IXGSⅢ間において本株式譲渡の譲渡契約と本コールオプション契約を締結し、2022 年 9 月 28 日（予定）、本株式譲渡を実行します。

■会社概要

・スターフライヤーについて

会社名：	株式会社スターフライヤー
所在地：	福岡県北九州市小倉南区空港北町 6 番　北九州空港スターフライヤー本社ビル
代表者：	代表取締役社長執行役員　町田　修
事業内容：	空運業
企業公式サイト：	https://www.starflyer.jp/

・ジャパネットについて

会社名：	株式会社ジャパネットホールディングス
所在地：	長崎県佐世保市
代表者：	代表取締役社長 兼 CEO　髙田 旭人
事業内容：	グループ全体の人事戦略、経営戦略、広報戦略、情報システム開発を含む経営戦略
企業公式サイト：	https://corporate.japanet.co.jp/

・アドバンテッジアドバイザーズについて

会社名：	アドバンテッジアドバイザーズ株式会社
所在地：	東京都港区
代表者：	代表取締役：笹沼 泰助
事業内容：	投資ファンドの案件への助言、経営支援
企業公式サイト：	https://www.advantagepartners.com/advantageadvisors/

本件に関する「メディア」からのお問い合わせ
株式会社スターフライヤー　広報担当
TEL：093-555-4520　E-MAIL：press@starflyer.jp

株式会社ジャパネットホールディングス　広報室　鈴木、植木
TEL：03-6634-6042　E-MAIL：jh_pr@japanet.co.jp

アドバンテッジアドバイザーズ株式会社　ディレクター　小林
TEL：03-5777-8971

【補足資料】

スターフライヤー、ジャパネット 資本業務提携のお知らせ

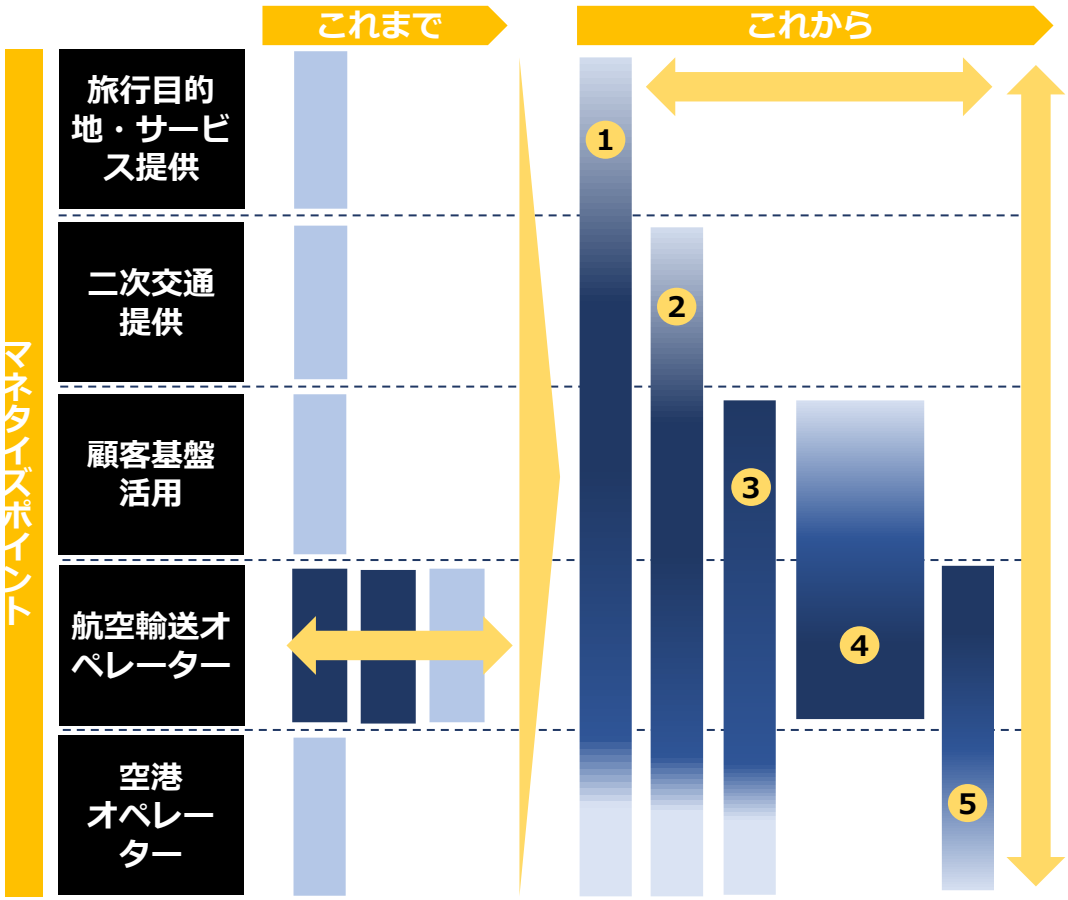
~航空業界における新たなサービス・付加価値の創造に向けてAA成長支援ファンドが支援~

STARFLYER Japanet ADVANTAGE PARTNERS

図表1:戦略方向性

航空輸送オペレーターを軸足としつつも、より魅力的な目的地の開拓、そこに至るまでの顧客体験価値を一気通貫で提供できる戦略展開を志向

事業戦略の進化のイメージ



今後の戦略方向性

航空輸送オペレーターの事業領域にとどまらない新たな顧客体験価値の創出

1. **地域の観光アセットと連携した、新たな体験価値を提供する旅行商品・新たな目的地開発**
   - ペット宿泊可能ホテルや観光施設、飲食店と連携したペット同伴旅行サービス、家賃+航空サブスク等
2. **顧客ごとにカスタマイズされた、自宅から目的地までの移動を一気通貫で提供するサービス**
   - 鉄道やバス、タクシー、レンタカーと連携したMaaSサービス等
3. **マイル会員基盤や機内・機体・空港のアセットを活用したマーケティングサービスの提供**
   - 機体や機内メディアを活用した一機まるごとジャック広告サービス等
4. **新たな機内体験価値の提供による顧客満足度の向上**
   - チャーター便を活用したイベントフライト（プラネタリウムフライト等）
5. **空港での体験価値を向上させる、顧客ごとのニーズに合わせた空間サービスの提供**
   - コワーキングスペース、ドッグラン等

図表2:本提携が両社にもたらすメリット

本提携によって、ジャパネットは地域創生事業の強化、スターフライヤーは認知度向上・旅客の拡大というメリットも獲得

STARFLYER

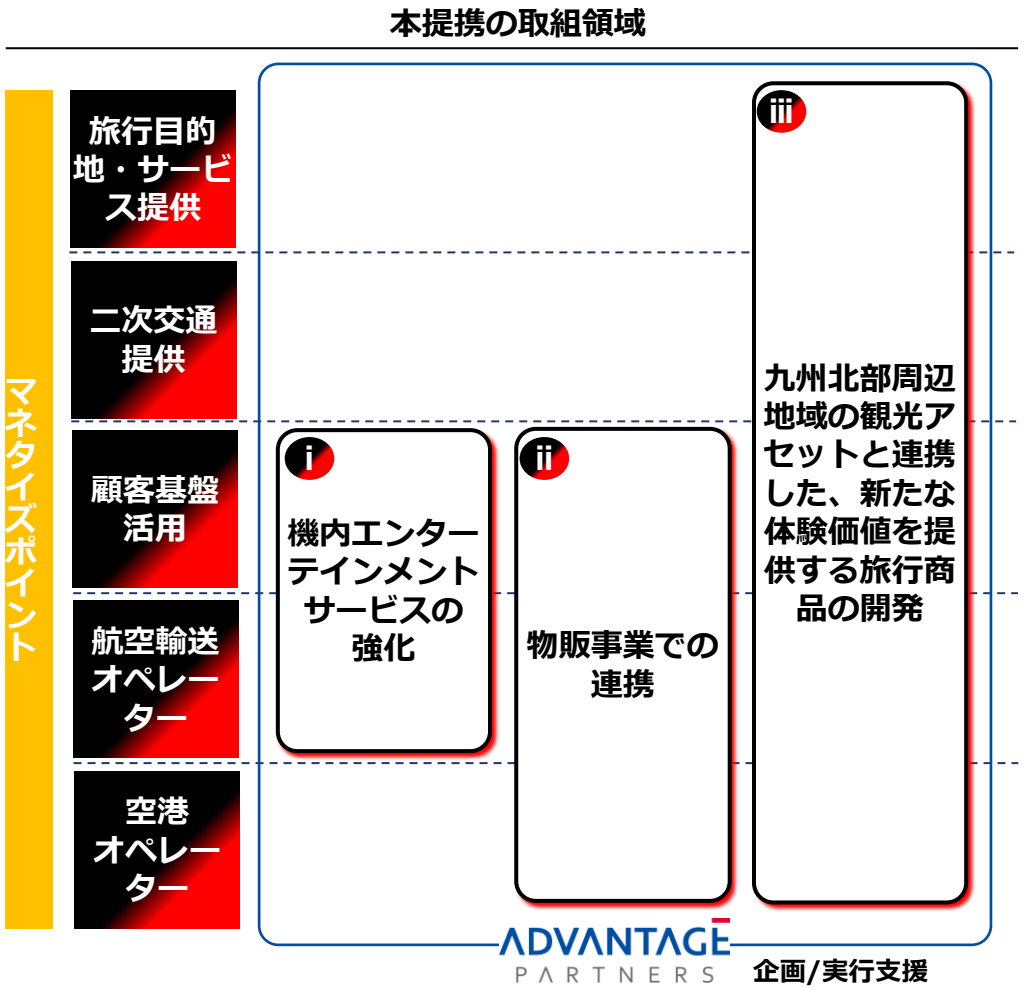
- **「機内」「機体」という新たなメディアの提供**
- **全国展開可能な新たな地域創生モデルの協創による地域創生事業の強化**

- **全国のジャパネット顧客への認知度拡大、旅客として送客**
- **各グループ会社の強みを提供**

「今を生きる楽しさ」を!
Japanet

図表3:スターフライヤー×ジャパネットの業務提携の取組概要

両社の事業アセットの強み・ノウハウを連携して、①機内エンターテインメントサービスの強化、②物販事業での連携、③旅行商品の開発に取り組んでいく予定



本提携の取組概要

両社の事業アセットの強み・ノウハウを連携してお客様に新たなサービス・付加価値を創造

i 機内エンターテインメントサービスの強化
- 「BSJapanext」の番組コンテンツ等を活用して機内モニターコンテンツを共同で制作
- 九州北部周辺地域にフィーチャーしたコラボ番組を制作し、地域創生に貢献

ii 物販事業での連携
- ジャパネットたかたの厳選商品を機内誌や機内モニターで販売
- スターフライヤーブランドを活用したオリジナル商品の共同開発、九州北部周辺地域の魅力ある商品を発掘し機内販売商品として展開
- ジャパネットの通信販売事業インフラを活用したスターフライヤーの機内販売事業の業務効率化

iii 九州北部周辺地域の観光アセットと連携した、新たな体験価値を提供する旅行商品の開発
- ジャパネットのクルージング事業のノウハウを活用した、九州北部周辺地域の魅力を存分に満喫できる新たな旅行商品の共同開発
- チャーター便を活用したスポーツ観戦などのオリジナルツアーの共同開発

STARFLYER Japanet ADVANTAGE PARTNERS