



# KOZOホールディングス株式会社

『第三者割当による行使価額修正条項付第15回新株予約権及び  
第16回新株予約権並びに無担保社債(私募債)の発行に関するお知らせ』に関する補足説明資料

2025年3月24日

# 本ファイナンスについて

A horizontal bar with a gradient from dark red on the left to light grey on the right, positioned below the main title.

# 本ファイナンスの概要

## ① 本ファイナンスの想定調達額と資金使途(P.8)

想定調達額 11.1 億円(下限行使価額における調達額 5.0 億円)

- ① 「TacoBell」ブランドを含む、国内外食店舗の新規出店費用に 6.9 億円
- ② 海外事業における新規出店費用に 3.0 億円
- ③ 事業店舗改装費用に 1.2 億円

## ② 本ファイナンスのストラクチャー(P.9)

無担保社債(私募債)

MSワラントの行使を待たずに即時の資金調達

+

MSワラント

行使代金を私募債の返済に充当、返済後は順次資金使途に充当

+

固定型新株予約権

当社の目標株価 40 円に行使価額を設定

株価や資金需要を総合的に鑑み当社が必要と判断した場合には、行使価額修正選択権の行使によりMSワラントに移行可能

# 本ファイナンスの資金使途

「TacoBell」ブランドを含む、

## ① 国内外食店舗の新規出店費用

：計690百万円

- アスラポートにおける飲食事業店舗の新店出店 **7** 店舗 -> 子会社アスラポートの更なる 収益拡大
- 「TacoBell」の新店出店 **7** 店舗 -> 子会社TBJの事業拡大による 黒字化

## ② 海外事業における新規出店費用

：計300百万円

更なる事業成長因子の創出を企図した海外事業への積極的な投資

- ①  フランスにおける日本食小売店舗の新店開発：約50百万円
- ②  フランスにおける現運営店舗の拡張及び寿し業態専門店の併設：約50百万円
- ③  英国におけるJapan Centre Group内の寿し店の併設：約50百万円
- ④  北米における飲食事業店舗の開設：約1億50百万円

## ③ 事業店舗改装費用

：計120百万円

- 「TacoBell」渋谷道玄坂店の改修による収益改善 + 老朽化した店舗の修繕による収益保全

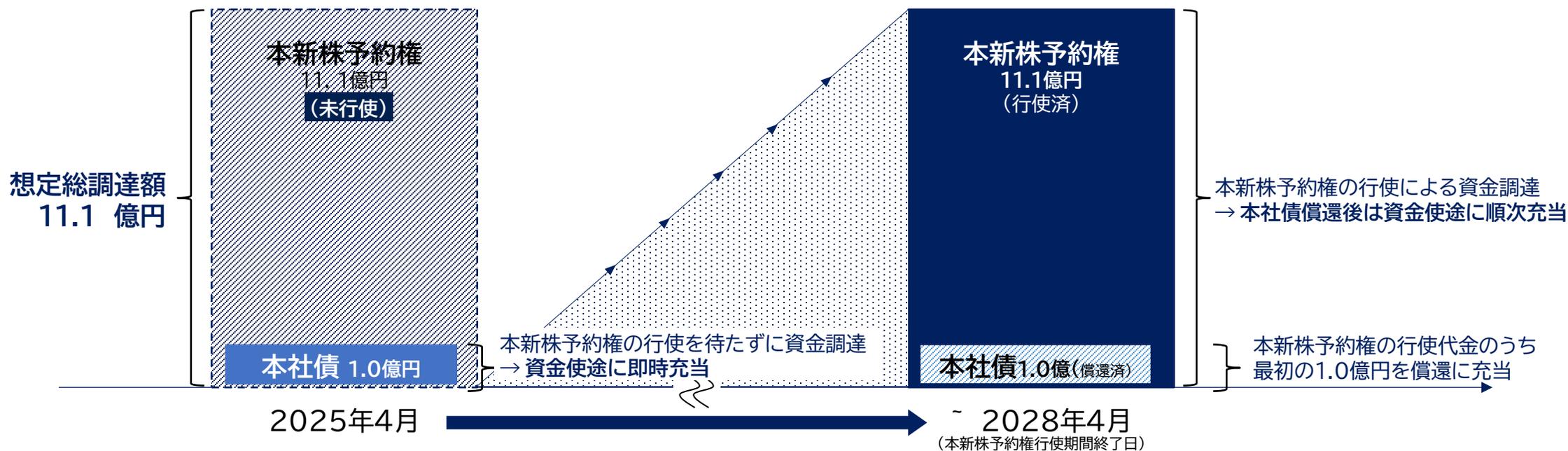
# 本ファイナンスの設計 – 無担保社債(私募債)と新株予約権の同時発行

以下「本社債」

以下「本新株予約権」

## 仕組み

- ▶ 割当予定先に対し、本新株予約権及び本社債を発行  
これにより当社は、**本新株予約権の行使を待たずに1.0 億円の資金を調達**
- ▶ その後、**行使に伴う本新株予約権の当社への払込代金で本社債を償還**  
償還完了後は順次資金用途に充当



# 本新株予約権の概要

	第15回新株予約権 (MSワラント)	第16回新株予約権 (固定行使価額)
割当先	マッコーリー・バンク・リミテッド	
調達予定金額合計 <sup>(a)</sup>	11.1 億円	
各調達予定金額 <sup>(a)</sup>	9.1 億円	2.0 億円
目的である株式数	54,800,000株	5,000,000株
当初行使価額	16.6 円 (2025年3月21日終値対比 92.2 %)	40 円 (2025年3月21日終値対比 222.2 %)
対発行済株式数 <sup>(b)</sup>	22.8 %	2.1 %
行使期間最終日	2028年4月 10 日	
行使価額修正条項 (行使価額修正選択権)	行使前営業日終値×92%に随時修正	取締役会決議によりMSワラントへ移行可能。 以後行使前営業日終値×92%に随時修正
下限行使価額	9 円(2025年3月21日終値の50%)	
新株予約権の買入消却	15営業日以上 の 事前通知により、残存新株予約権を発行価額で消却可能	

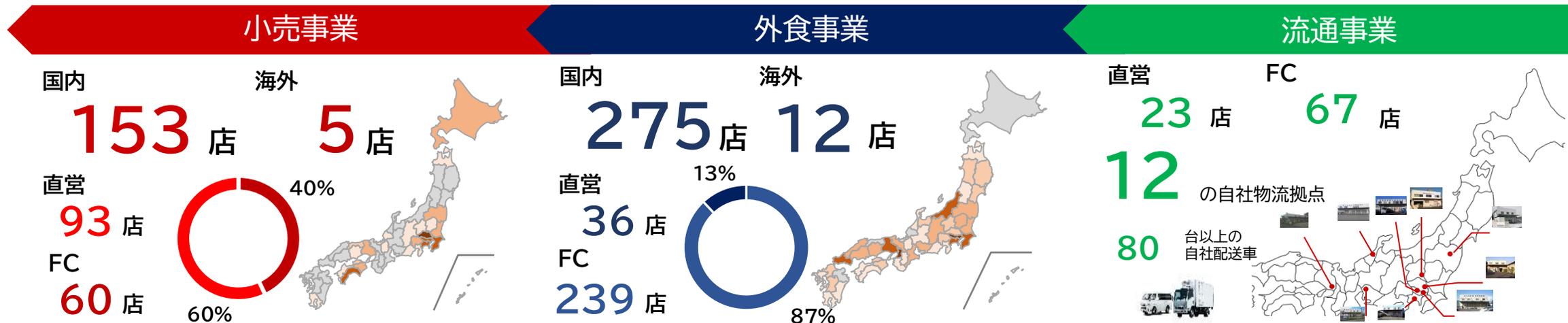
a. 新株予約権が当初行使価額に基づき全ての新株予約権が行使されたと仮定して算出した新株予約権の行使に際して出資される財産の価額の総額を合算した金額の合計金額です。

b. 2024年12月31日時点の発行済株式数239,821,340株を基準に算出しております。

# 収益構造改革について

A thick horizontal bar with a red-to-white gradient, positioned below the main title.

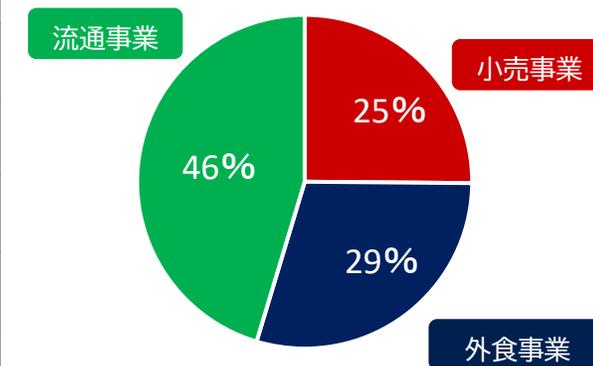
# セグメントの概要



## 事業セグメント別 売上高の推移 (百万円)

セグメント	FY2022	FY2023	FY2024
小売事業	4,185	4,171	4,551
外食事業	2,810	5,664	5,344
流通事業	1,330	4,278	10,386
(その他・調整額)	(1,967)	(△1,060)	(△2,172)
合計	10,293	13,054	18,109

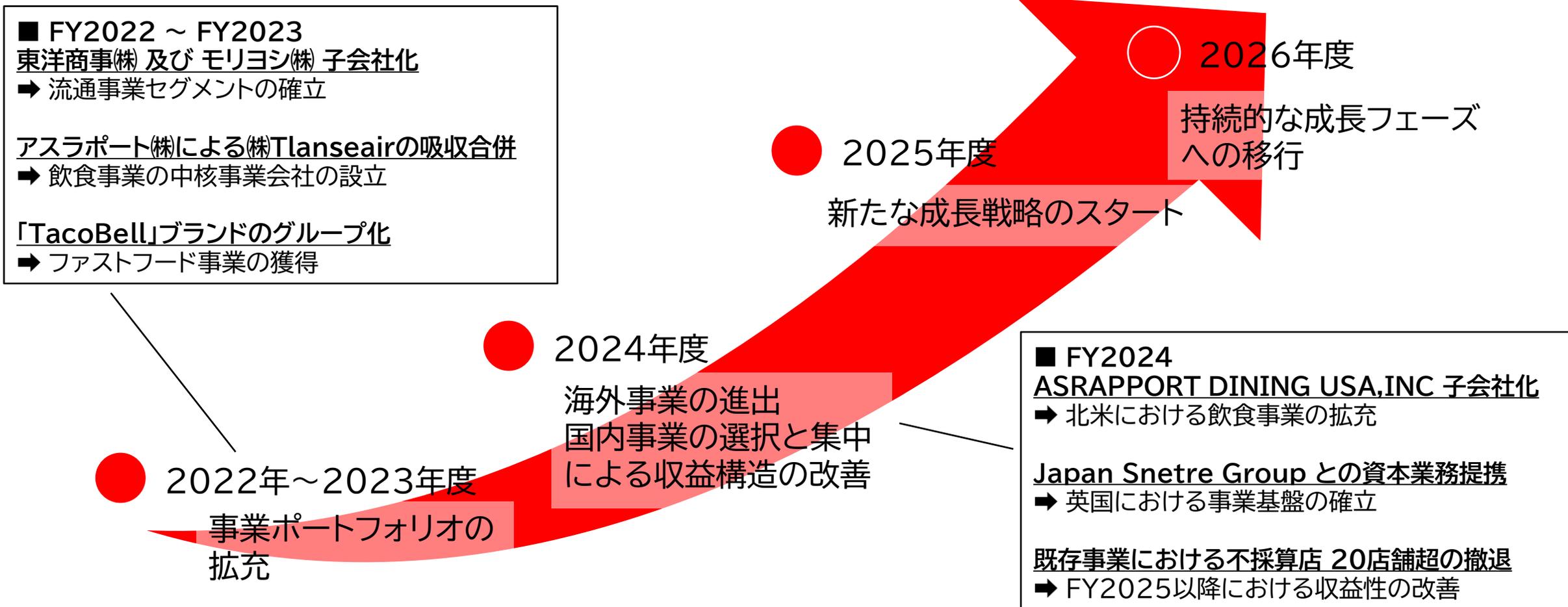
FY2024 売上高分布



# 主要関連会社と運用ブランド

事業セグメント	事業会社名	事業内容	店舗数(内 FC店数)	ブランド数
小売事業	株式会社小僧寿し	持ち帰り寿し	152店舗(60店舗)	2  
飲食事業	アスラポート株式会社	飲食事業	265店舗(239店舗)	10    <small>※旨辛至福研究飯店※</small>   
飲食事業	株式会社TBJ	メキシカン・ファストフード	10店舗	1 
流通事業	東洋商事株式会社	食品卸売事業	12拠点	— 
	株式会社デリズ	フード・デリバリー	78店舗(67店舗)	1 
海外事業	海外事業会社5社	飲食事業	17店舗	4

# 収益構造改革の歩み



# グループの事業編成 及び 成長展望

## ● 2022年～2023年度

事業ポートフォリオの  
拡充

**2022年6月**

アスラポート(株)の連結子会社化

**2022年10月**

(株)TBJの連結子会社化

TacoBellブランドのグループ化

**2023年5月**

東洋商事(株) 及び モリヨシ(株)

の連結子会社化

**2023年5月**

歩兵インターナショナル(株)

合併会社の設立による欧州出店

## ● 2024年度

海外事業の進出  
国内事業の選択と集中  
による収益構造の改善

**2024年5月**

ASRAPPORT DINING USA

SUSHI BOY の連結子会社化

**2024年6月**

Kozusushi UK Limitedへの出資

Japan Centre Groupとの資本業

務提携締結(英国拠点の確立)

**2024年7月**

HDカンパニー体制への移行

**2024年12月**

不採算店の一部閉鎖決定

## ● 2025年度

新たな成長戦略の  
スタート

(第14回新株予約権)

調達資金による

①「小僧寿し」ドミナント出店戦略推進

② 飲食事業の出店拡大

(第15回新株予約権)

調達資金による

① 飲食事業の出店拡大

② 海外事業の事業領域拡大

③ 改修による収益効率の改善

## ● 2026年度～

持続的な  
成長フェーズへの移行

■ 事業及びブランドの多様化  
によるニーズへの対応

■ 海外展開の更なる推進

■ テクノロジーの活用

■ サステナビリティの取組み



連結営業利益率  
1.0%以上の確保へ

# 成長戦略について

A thick horizontal bar with a gradient from dark red on the left to light grey on the right, positioned below the main title.

## ■ 事業の多様化による、顧客・ステークホルダーを含めたニーズへの対応

### <事業会社数>

(連結) 国内8社(HDカンパニーを除く)  
 (連結) 海外5社  
 (持分法関連) 海外4社      **計 17社**

### <ブランド数>

(連結) 国内14ブランド  
 (連結) 海外 4ブランド  
 (持分法関連) 海外4ブランド      **計 22ブランド**

### <店舗数>

(連結) 国内517店舗  
 (連結) 海外17店舗  
 (持分法関連) 海外3店舗      **計 537店舗**

### <事業チャネル>

- (1) テイクアウト事業
  - (2) イートイン事業
  - (3) デリバリー事業
  - (4) 小売事業
  - (5) 流通・卸売事業
  - (6) 食品製造事業
- 計 6事業チャネル**



当社グループの多様性による、  
 多方面のニーズ対応 + 各事業・ブランドの  
 クロスオーバーによる収益率の改善

## ■ 海外展開

### 日本食ブームを背景とした欧米市場への展開

➔ 当社グループの有する「多様なブランド」の海外出店展開の実施  
 (FY2025~FY2027 6店舗以上を想定)



## ■ テクノロジーの活用

### デリバリーシステム(デリズ社運用)の多角化

➔ デリバリーシステムの一元管理を行う受発注システム  
 外販開始(Uber Eats Industry Leader Award 受賞)



### BtoC事業を中心としたオーダーシステムの導入

➔ FY2025以降の開発店舗において、モデル構築

### アプリを活用によるEC機能強化及び優待制度の品質向上

➔ FY2024開設のEC機能の拡充、株主優待制度の活用促進



## ■ サステナビリティへの取り組み

### フードロス削減に向けた取り組み / 地域共生の店舗作り

➔ 食材廃棄の極小化、フードロス対策商品の製造  
 国内外の各地域との共生による店舗作り



# 本資料に関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、当社株式売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料における、将来予測に関する記述につきましては、当社分析における目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。  
また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。  
また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる外部機関公表の各種データに基づいて作成していますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させて頂くものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。