

第三者割当による第1回新株予約権 (行使指定・停止指定条項付) の発行に関する補足説明資料



株式会社 木曾路

2021年8月31日

ファイナンスの目的と資金使途

- 本エクイティ・ファイナンスの目的は、足もとの新型コロナウイルス感染症のみならず、中長期的な成長投資を継続して実施していく為の財務体質の強化及び資金調達余力の拡大を目的したものです。
- 足元、新型コロナウイルス感染症拡大の影響により、営業自粛・営業時間短縮等を強いられる経営環境にありますが、当社は過去最高業績水準である、売上高500億円、営業利益・経常利益30億円、利益率6.0%を中期的業績目標として掲げております。
- 上記目標の達成に向けて、成長性と収益性の追求を通じて企業価値の向上を実現していくという経営目標のもと、本ファイナンスの実施により、①テイクアウト事業の確立と新たな決済方法・販売手法の採用、②継続的な組織・機構改革など社内管理体制の強化による収益創出体質の強化、及びM&Aによる業容拡大への取り組み、③当社グループの主力商品である「しゃぶしゃぶ」の需要が冬季に高まるという季節変動性への対応、④来客数予測の精度向上等によるワークスケジュール管理力の向上、⑤マネジメント層・従業員のスキル向上を目的とした教育システムの再構築、等の施策を投資戦略として掲げ、継続的に実行して参ります。
- 今般の資金調達により当社の更なる成長と安定的な財務体質の構築を実現し、一層の経営安定化と企業価値の向上を図ることで、株主の皆様をはじめステークホルダーの利益の最大化に努めてまいります。

資金使途

具体的な使途	金額 (百万円)	支出予定時期
① 店舗設備投資	4,000	2021年10月～2024年10月
② システム投資をはじめとしたコスト構造改革費用	2,000	2021年10月～2024年10月
③ 将来のM&A・資本業務提携投資等	2,751	2021年10月～2024年10月
合計	8,751	

当社グループについて

木曽路とは

- 当社は「よろこびの食文化の創造」即ち「お客様の感動が私たちの喜びとし、日本一質の高い外食企業を目指す」という経営理念の下、しゃぶしゃぶと日本料理の「木曽路」を中核とし焼肉、居酒屋、鶏料理、和食レストラン、ワイン食堂、からあげ専門店等、様々な事業を展開する外食グループ企業です。

沿革

会社名	株式会社 木曽路	設立	1952年
事業概要	飲食店の経営	代表者	内田 豊稔
上場市場	東証1部・名証1部:8160	資本金	100億56百万円

名古屋市中区裏門前町に資本金450千円で株式会社まつば喫茶を設立。1950年7月に創業した喫茶業「まつば喫茶」を継承



和風のファミリーレストランとして、ファミリー木曽路第1号店を名古屋市中南区星崎に開店



東京証券取引所市場第二部へ上場



成長投資の一環として、当社として初めてのM&Aを実施。株式会社大將軍を子会社化
※大將軍の詳細はP5に記載しております。

1952年

1974年

1981年

1987年

2000年

2001年

2021年

株式会社松葉を株式会社木曽路に商号変更



名古屋証券取引所市場第二部へ上場

東京証券取引所、名古屋証券取引所市場第一部に指定



事業概要

■ 店舗配置

総店舗数 : 199店舗(2021年8月末現在)

関東エリア (107店舗)

木曽路:57店 居酒屋:11店
じゃんじゃん亭:—
からしげ:— 鈴のれん:— 大將軍:39店

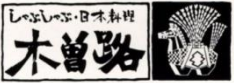
中部エリア (60店舗)

木曽路:33店 居酒屋:3店
じゃんじゃん亭:15店
からしげ:4店 鈴のれん:5店 大將軍:—

関西・九州エリア (32店舗)

木曽路:32店 居酒屋:—
じゃんじゃん亭:—
からしげ:— 鈴のれん:— 大將軍:—

■ 業態説明

	創業以来、伝統の味を守り続ける「ごまだれ」と上質な和牛。洗練された空間で、心を込めておもてなしするしゃぶしゃぶと日本料理の木曽路は、木曽路グループを代表するお店です。 ランチ 単価: 3,300円 ディナー 単価: 6,400円		しゃぶしゃぶや旬の素材を活かした和食メニューを中心に、幅広い年代で楽しんでいただける和食しゃぶしゃぶのお店です。 ランチ 単価: 1,400円 ディナー 単価: 1,700円
	旬・健康・産地・安さを基本コンセプトとし、季節性に富んだ手作りメニューと串焼きが自慢の居酒屋です。 ランチ 単価: 800円 ディナー 単価: 2,800円		世界各国のワインを手作りの南欧料理とともに楽しむ、賑やかでちょっとおしゃれな雰囲気のカジュアルワイン食堂です。 ディナー 単価: 2,800円
	数十種類のお肉をタッチパネルで心ゆくまで堪能できる食べ放題を全店導入しております。鮮度と安さはもちろんのこと、味が自慢の焼き肉専門店です。 ランチ 単価: 1,800円 ディナー 単価: 2,800円		誰もが親しみやすさを覚える古典酒場を現代風にリメイクした店内で、お酒に合わせた「つまみ寿司」や定番メニューの串焼き、高タンパクで低カロリーな“活力源”の穴子を日常的に楽しめる居酒屋です。 ディナー 単価: 3,200円
	香鶏を主に使用した焼き鳥や鍋料理、また季節感のある一品料理をくつろぎの空間で提供する鶏料理専門店です。 ランチ 単価: 800円 ディナー 単価: 3,600円		揚げたてジューシーな美味しさを秘伝のつけだれと共に。お求めやすい価格、明るく清潔な店内でできたてをスピード提供するから揚げ専門店です。お持ち帰りもでき、専門店の味をお気軽にご家庭でも楽しめます。 単価: 700円

「株式会社大將軍」の株式取得

■株式会社大將軍を連結子会社化(2021年1月)

当社は「よりおいしい料理をお値打ちに真心を込めたサービスで提供し、多くの人々に外食の楽しさを感じていただく」という基本理念のもとに「よろこびの食文化」を創造し、日本一質の高い外食企業を目指しております。大將軍は、おいしさ、サービス、空間、価格、すべてに価値を感じていただける食の創造を通じてお客様、社員一人ひとりから「日本一」と呼ばれる焼肉店を目指しており、互いの企業理念は非常に親和性は高いものであります。

当社の事業規模拡大にとりましても、現在東海地区で15店舗を展開している焼肉業態「じゃんじゃん亭」と併せて焼肉業態を第二、第三の柱として構築していくことで、より安定した経営基盤の拡充を図ることができます。当社及び大將軍は、ともに飲食業界に属する中で、両社双方が培ってきた強みを存分に活かし、シナジー効果を生み出していくことで、さらに付加価値の高い商品・サービスを提供してまいります。

企業名	株式会社大將軍
所在地	千葉県千葉市中央区
創業	1974年（昭和49年）
売上高	年商36億円（2021年3月期） 決算期変更（9か月）
店舗数	39店舗
従業員数	116名（パート・アルバイト 1,198名）2021年3月現在
事業内容	飲食店の運営、外販など
展開業態	・「特選和牛 大將軍」 ～厳選した和牛、こだわりの品質～ 10店舗 https://www.daisyogun.com/ ・「国産牛焼肉 くいどん」 ～質・鮮度・安全性にこだわった国産牛～ 25店舗 https://www.kuidon.com/ ・その他居酒屋等 4店舗



写真は「大將軍 千葉都町本店」



中長期の成長に向けて

1

店舗設備投資:40億円

宅配・テイクアウト機能を持つ新店舗様式での出店や販売チャネルの拡大、提供商品のラインナップ拡充及びクオリティ改善による顧客体験価値の向上を通して、アフターコロナの時代においても引き続き拡大が見込まれるテイクアウトの需要をとらえ、新たな顧客層の創出を目指します。また、冬季に需要が高まることに伴う当社グループの季節変動性への対応として、2021年1月に完全子会社化した焼肉業態である「大將軍」の東海地域への新規出店及び既存店舗の業態転換を進めてまいります。

2

システム投資をはじめとしたコスト構造改革:20億円

グループ全体を通じた顧客基盤システムへの投資を行うことで、顧客データの可視化・分析を可能とし客数予想の精度向上によるワークスケジュールの効率化を進めてまいります。また、社外人材を登用した研修・教育システムの拡充と人材育成システムの再構築を通じて、マルチスキル化や自律及び自立した人材の育成並びにマネジメント力向上を図ってまいります。これらの投資を行うことで、当社グループのコスト構造改革を遂げ、グループの連結収益を改善してまいります。

3

将来のM&A・資本業務提携投資等:27.51億円

加速度的に変化する事業環境や消費者の嗜好に対応し、企業価値の向上を図るために、業態の多様化や業容の拡大を目的としたM&A・資本業務提携の推進を図ってまいります。投資の主な対象先として、当社グループがメインターゲットとする高価格帯の顧客セグメントを有する企業であり、かつ冬季に需要が高まる「しゃぶしゃぶ業態」が中核事業であることに起因する業績の季節変動性の補完に資する業態、東海地方及び大都市圏を中心とした事業基盤の競争力強化と当社グループが未進出である地域における事業基盤確保に主眼を置いて、シナジー効果の高い良質なM&Aの実現を目指しております。

新株予約権の概要

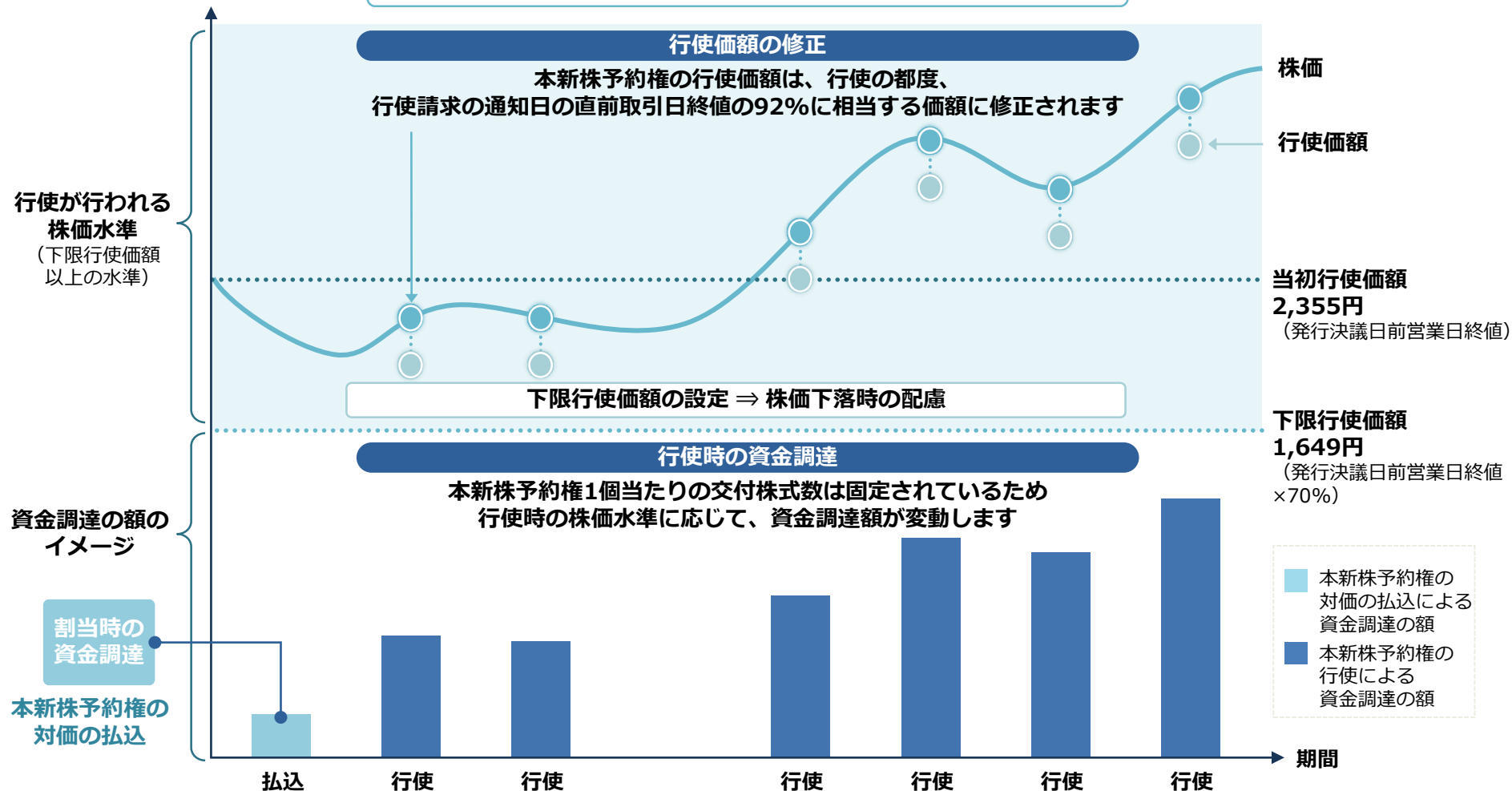
割当予定先	野村證券株式会社
発行決議日／割当日	2021年8月31日／2021年9月17日
行使可能期間	2021年9月21日～2024年9月20日（3年間）
新株予約権の総数	37,000個
潜在株式数（新株予約権1個につき100株）	3,700,000株
潜在希薄化率	14.52%（2021年3月31日時点の議決権株式数に対する比率）
調達予定金額（※1）	約87.51億円
行使価額（新株予約権の行使時の交付株式対価）	行使の都度、各行使請求の通知日の直前取引日終値×92%に修正
当初行使価額	2,355円（発行決議日前日終値）
下限行使価額	1,649円（発行決議日前日終値×70%）
発行価額（新株予約権の割当時の対価）	1個：1,295円（1株当たり12.95円）
行使指定（※2）	当社の裁量で一定数量の行使を指定可能
停止指定（※2）	当社の裁量で行使出来ない期間を指定可能

※1 調達予定金額は、当初行使価額で全ての行使が行われた場合を前提として記載しております。

※2 行使指定及び停止指定の詳細については、2021年8月31日付プレスリリースの4頁の「2.募集の目的及び理由（2）本新株予約権の商品性②当社による行使指定」及び5頁の「同③当社による停止指定」をご参照下さい。

新株予約権のイメージ

複数回による行使と行使価額の分散 ⇒ 株価への影響を軽減
(当社株式の供給が一時的に過剰となる事態を回避)



新株予約権のQ&A ①

質問	回答
1 今回のファイナンスによる希薄化の影響をどう考えていますでしょうか。	本新株予約権全てが行使された場合、一定の希薄化が生じますが、行使により調達した資金を活用し、今後の成長基盤の確立と中長期的な企業価値の向上を図れることから、今回のファイナンスは株主価値の向上に資する合理的なものであると考えております。 なお詳細については、8月31日付プレスリリースの10頁の「5. 発行条件等の合理性（2）発行数量及び株式の希薄化の規模が合理的であると判断した根拠」をご参照下さい。
2 本新株予約権の権利行使が進まず、当初予定通り資金調達ができなかった場合の対応を教えてください。	本新株予約権の行使状況又は行使期間における株価推移により、想定どおりの資金調達ができなかった場合には、『将来のM&A・資本業務提携投資等』に充当する予定金額を減額し、自己資金又は借入等を活用して、可能な限り当初の方針に沿った事業活動を展開する予定であります。なお、詳細については、8月31日付プレスリリースの7頁の「3. 調達する資金の額、使途及び支出予定時期（2）調達する資金の具体的な使途（注）1」をご参照ください。
3 他の資金調達手法を採用しなかったのはなぜですか。	社債、借入れといった負債性の資金調達手法を用いた場合には、調達した資金が「負債」となるため、財務健全性指標が低下するというリスクがあります。また、公募増資等により一度に全株を発行すると、一時に資金を調達できる反面、既存株主が有する株式の1株当たりの価値の希薄化も一時に発生するため、株価への影響が大きくなるおそれがあると考えました。 一方、本新株予約権においては、行使の分散等の仕組みにより株価への影響の軽減が期待されます。株価下落時には調達が不安定になる可能性はありますが、資金調達に際して株価への影響を可能な限り低減できると考えられる仕組みを導入し、将来の株価上昇メリットを調達金額の上昇として享受することが可能な仕組みを採用することは、既存株主の利益につながると考えております。また、本件においては、割当予定先による本新株予約権の行使について、当社の判断で行使指定や停止指定を行うことができる設計となっており、当社の資金需要や株価動向等に応じて柔軟に対応することができるというメリットもあります。

新株予約権のQ&A ②

質問	回答
4 発行価額（本新株予約権1個につき1,295円、1株当たり換算額 12.95 円）とは、株価が1,295円ということでしょうか。	「発行価額」とは新株予約権という権利の値段であり、新株予約権の行使により発行される株式の対価（株価）とは異なるものです。割当予定先が当社の新株予約権を取得するにあたり、かかる権利の購入対価として、当社に支払う価格となります。また、割当予定先が新株予約権を行使して株式を取得する（新株予約権の権利を行使する）際に、当社に支払う価格を「行使価額」といい、これが今般の資金調達で発行される株式の対価となります。 今般の資金調達においては、本新株予約権の下限行使価額は1,649円と設定されており、当社の株式が当該下限行使価額よりも低い価額で発行されることはありません。
5 本新株予約権の行使価額の修正及び行使状況を確認する方法はありますか。	ある月に権利行使が行われた場合には、翌月月初めに当該月の月間行使状況を開示致します。また、同月中の行使累計新株予約権数が3,700個（発行予定新株予約権数である37,000個の10%）以上となった場合にも行使状況を開示致します。 割当予定先は、同社及び共同保有者の株券等保有割合が5%を超えた場合には大量保有報告書を提出し、以降株券等保有割合が1%以上増減する等の変動が生じるたびに変更報告書を提出します。これらの書類を読むことにより、その時点における同社が保有する新株予約権の数量、潜在株数を含めた保有株数を確認することができます。 なお、当社が行使指定又は停止指定を行った場合には、速やかにその内容を開示する予定です。
6 割当予定先は借株を実施し、空売りをするのでしょうか。空売りをしようとすると株価の下落圧力になるのでしょうか。	今回の調達に伴い、割当予定先は当社の株主より借株を行う予定です。当社としてこの借株は、本調達に伴い株式を取得する投資家の、例えば以下のようなニーズに対応するためと聞いております。 ● 投資家がまとまった数量の株式を、即座に特定の株価で取得したいと申し入れてきた場合 ● 投資家が取得に際して、まとまった数量の株式を、一定期間中に取得価格を分散しながら取得したいと申し入れてきた場合 本新株予約権の行使により交付される株式の供給を円滑に実施するための借株であり、本新株予約権の行使により取得することとなる当社株式の数量の範囲内で行う売付け等以外の本件に関わる空売りを目的として、当社株式の借株は使用しないと聞いております。また、本新株予約権の商品性に鑑みると、当社の株価が低い水準となることには、割当予定先にとっても経済合理性が認められないと考えられますので、こうした理由から、同社が故意に株価を下げるような行為を行うとは想定しておりません。 なお、貸株人である当社の株主は、当社の株価や株式市場の動向、本新株予約権の行使の進捗状況等を勘案し、割当予定先へ借株の返還を請求する可能性があり、その旨を割当予定先へ通知しております。

※本資料は、株式会社木曽路(以下「当社」)の一般的な情報提供を目的としており、当社の発行する株式その他の有価証券への勧誘を目的とするものではありません。

※本資料に記載される業界、市場動向または経済情勢等に関する情報は、現時点で入手可能な情報に基づいて作成しているものであり、当社がその真実性、正確性、合理性及び網羅性について保証するものではありません。

※当社の計画・将来の見通し・戦略などのうち、過去または現在の実事に関する情報以外は現時点における当社の判断または考えに過ぎず、実際の経営成績や財政状態、その他の結果につきましては様々な要因により、予想内容またはそこから推測される内容と大幅に異なる可能性があります。

※掲載された情報やその誤りについて、その理由に関わらず当社は一切責任を負うものではありません。

※本資料は事前の通知なく変更されることがあります。

《IRに関する問い合わせ先》

株式会社 木曽路 経営企画部

TEL: 052-872-1818

E-mail: kouhou@kisoji.co.jp