



KYOTO

KIMONO YUZEN

HOLDINGS



京都きもの友禅

第三者割当による
第4回新株予約権発行に
関する補足説明資料

2024年8月13日

株式会社京都きもの友禅ホールディングス
東証スタンダード：7615

イメージモデル 当真あみ

目次

Contents

01 本ファイナンスの概要

02 今後の見通し

01



本ファイナンスの概要

Highlights

本ファイナンスの概要 - ①本ファイナンスの目的

Highlights

事業改革資金の確保及び財務基盤の強化

和装事業改革のための資金調達

- 和装事業改革のための店舗開発資金及びマーケティング費の調達
 - 当社グループの主要事業である和装事業の改革・推進を着実に実施。
 - 当社グループのさらなる収益力強化及び事業規模拡大を目指す。

自己資本の拡充及び財務基盤の強化

- 本新株予約権の行使により総額約3.1億円の資金調達
 - 本ファイナンスが全て完了した場合、2025年3月期第1四半期末における自己資本(約23.9億円)に対し、約13.1%の自己資本の増加(本ファイナンス完了後の想定自己資本:約27.0億円)。

(注)調達金額総額(新株予約権行使による調達額)及び行使完了後自己資本は、計算の便宜上、本新株予約権が当初行使価額で全て行使されたと仮定した場合の数値です。

本ファイナンスの概要 - ②第4回新株予約権(本新株予約権)の概要

Highlights

スキームの概要

今後の成長戦略に向けた事業改革資金を迅速に確保するため、
権利行使が比較的進みやすい行使価額修正型のスキームを採用。

当社グループの収益改善及び事業拡大のため必要不可欠な
足元での資金需要に迅速に対応。

調達金額総額(差引手取概算額)	約2.9億円
株式数	2,800,000株(発行済株式総数の約22.4%)
行使価額	割当日以後、修正日の直前取引日の終値の90%に修正 当初行使価額111円、下限行使価額56円
行使完了後自己資本	約27.0億円
行使期間	2024年8月30日～2027年8月29日(3年間)

(注)調達金額総額(差引手取概算額)及び行使完了後自己資本は、計算の便宜上、本新株予約権が当初行使価額で全て行使されたと仮定した場合の数値です。

本ファイナンスの概要 - ③本ファイナンスにおける資金使途

Highlights

資金使途

2025年3月期の重点施策を着実に実施していくため、
当社グループの事業の根幹を成す和装事業の改革・推進に
必要な資金を確実に確保し、企業価値の向上を図る

本ファイナンスの調達資金により和装事業の事業改革を実行

具体的な使途	金額(百万円)	支出予定時期
① 和装事業改革のための 店舗開発資金	170	2024年8月～ 2027年8月
② 和装事業改革のための マーケティング費	128	2024年8月～ 2027年8月
合計	298	

(注)調達金額総額(差引手取概算額)は、計算の便宜上、本新株予約権が当初行使価額で全て行使されたと仮定した場合の数値です。

本ファイナンスの概要 - ③本ファイナンスにおける資金使途

Highlights

資金使途① 和装事業改革のための店舗開発資金

2025年3月期の重点施策 - コスト構造の見直し(店舗収益性改善)

- 和装事業は当社グループの根幹を成す最も重要な事業であり、さらなる収益力強化及び事業規模拡大のためには、和装事業の収益性改善が急務
- 店舗商圈、コスト構造、店舗コンディション等を細かく確認し、店舗当たりの利益を重視した経営にシフト
→ 店舗の収益性改善及び中長期的な利益体質への転換を図る。

2025年3月期は再生フェーズと位置付け、2026年3月期以降の黒字化達成を見込む

- 不採算店舗の閉店・店舗網の再構築等により、受注規模は全体的に一時縮小する見込み
- 同下期後半から来期にかけて、不採算店舗の閉店・店舗網の再構築、固定費の圧縮、原価率の改善、人員配置の適正化に伴う効率化等によって、改善施策の効果が発現

本新株予約権の支出予定時期(2024年8月～2027年8月)に170百万円を充当

- 上記期間において、10店舗程度の店舗移転・改装・閉店・減坪等を含む店舗開発を実施する計画

(注) 充当予定金額及び支出予定時期は、本新株予約権の行使状況等に応じて変更される可能性があります。

本ファイナンスの概要 – ③本ファイナンスにおける資金使途

Highlights

資金使途② 和装事業改革のためのマーケティング費

2025年3月期の重点施策 – 振袖広告戦略の見直し

- デジタルマーケティング戦略への移行により、WEB・SNS等からの来店増加を目指す
- 現状分析、2025年3月期から2026年3月期に向けた広告戦略、ブランディング戦略に関する検討及びアクションプランの実行等を実施
- 商品戦略についても、ママ振袖着用プランの新設、小物等の取扱商品拡充、サービスプランの見直し等を実施

2025年3月期は再生フェーズと位置付け、2026年3月期以降の黒字化達成を見込む

- 広告を担う戦略本部を役員直轄の部署とし、組織の意思決定の迅速化、分析機能の強化を図り、従来の広告施策からの脱却と費用の在り方の改善により、集客数の強化を目指す

本新株予約権の支出予定時期(2024年8月～2027年8月)に128百万円を充当

- 上記期間において、アクション費用等(WEB広告・CM・SNS等)128百万円を想定(現状分析費用、広告戦略・ブランディング戦略に関する検討費用については原則として手元資金等を充当予定)

(注) 充当予定金額及び支出予定時期は、本新株予約権の行使状況等に応じて変更される可能性があります。

本ファイナンスの概要 - ④本新株予約権のスキームの特徴

Highlights

スキームの特徴

■ 希薄化規模の限定

対象株式数は合計2,800,000株で固定されており、将来的な市場株価の変動により潜在株式数が変動することはない。

■ 株価上昇時における資金調達額の増加

株価に連動して行使価額が修正されるため、株価が上昇した局面においては資金調達額が増額される可能性。

■ 行使コミット

終値が5連続取引日にわたり行使価額の130%を超過し、かつ、参照期間中に権利行使を一切行っていなかった場合、割当先は当該日の出来高の30%を上限に本新株予約権を行使する。

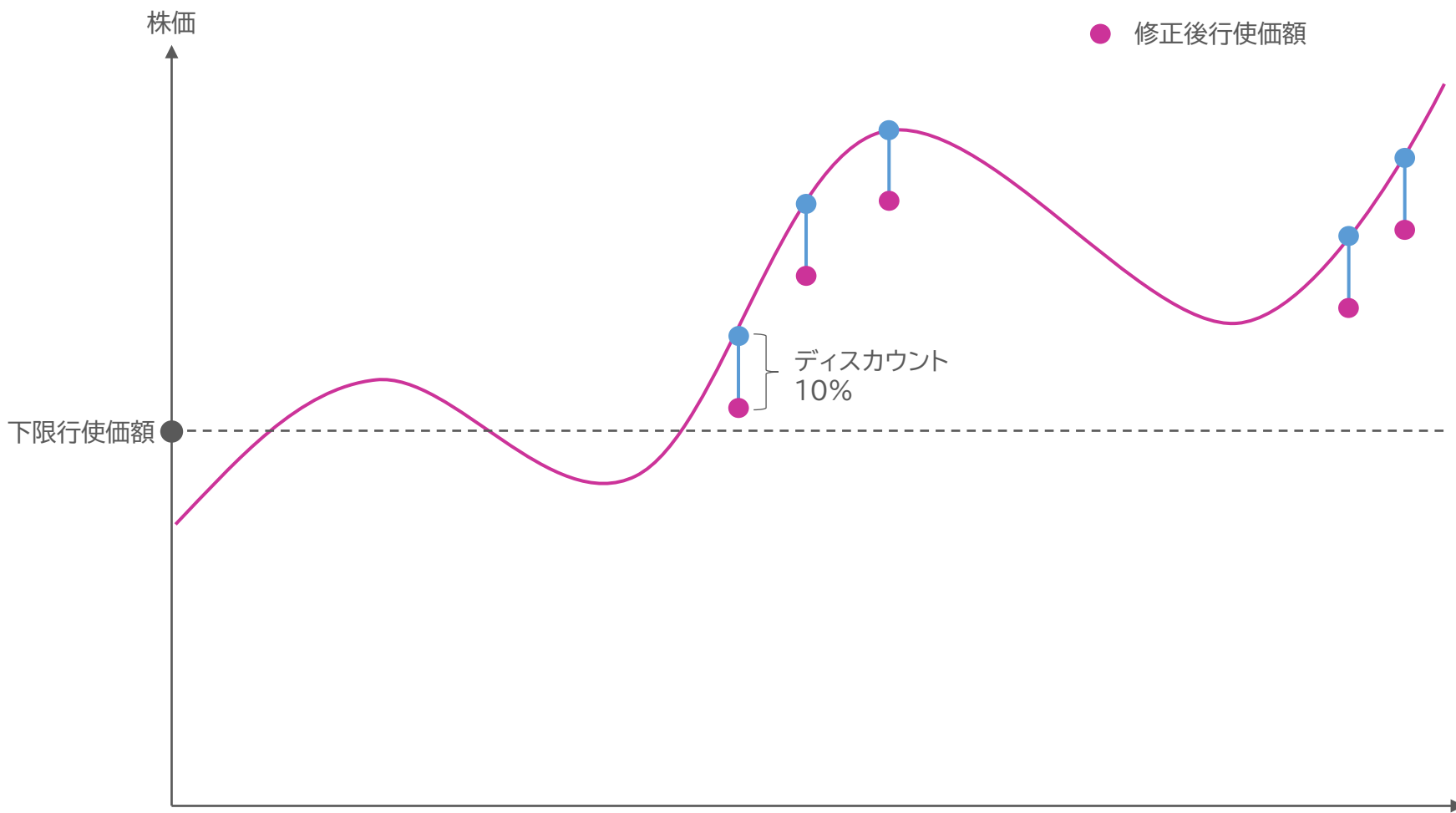
*「参照期間」= 権利行使義務発生日前の5連続取引日

→ 本新株予約権は、原則として一定の期間内に一定数又は全て行使されることとなり、当社は比較的短期間で資金調達を実現することが可能。

(注)詳細につきましては、2024年8月13日付開示のプレスリリース「第三者割当による第4回新株予約権(行使価額修正条項付)の発行に関するお知らせ」及び同日付提出の有価証券届出書をご参照ください。

本ファイナンスの概要 - ⑤本新株予約権の行使イメージ

Highlights



(注)上記株価推移のグラフはイメージであり、当社株価が上記の通りに推移することを約束するものではありません。

本ファイナンスの概要 - ⑥本新株予約権の概要(ご参考)

Highlights

		株式会社京都きもの友禅ホールディングス第4回新株予約権
発行概要	発行方法	三田証券株式会社に対する第三者割当
	ストラクチャー	行使価額修正条項付新株予約権
	調達予定額(差引手取概算額)	約298百万円
	潜在株式数	2,800,000株
	本日現在の発行済株式総数に対する割合	約22.40%
	行使期間	2024年8月30日～2027年8月29日(3年間)
行使価額	当初行使価額	111円(本発行決議前取引日の終値)
	行使価額の修正	あり。割当日以後、修正日の直前取引日の終値の90%に修正
	下限行使価額	56円(本発行決議前取引日の終値の50%)
その他	行使コミット	終値が5連続取引日にわたり行使価額の130%を超過し、かつ、参照期間中に権利行使を一切行っていない場合、割当先は当該日の出来高の30%を上限に本新株予約権を行使する。 *「参照期間」=権利行使義務発生日前の5連続取引日
	取得条項(コール)	2025年8月30日以降、当社取締役会決議により、15取引日前までに割当先に通知をした上で、発行価額と同額で本新株予約権の全部又は一部を取得することができる。
	不行使期間	当社は、行使期間中、5取引日前までに割当先に通知をした上で、不行使期間を最大4回設定可能。各回10連続取引日以下とし、各不行使期間の間は少なくとも5取引日空ける。
	譲渡制限	当社取締役会決議の承認がない限り本新株予約権は第三者に譲渡されない。
	取得請求(プット)	割当先が行使期間末日の1か月前の時点で未行使の本新株予約権を保有している場合等には、割当先は、当社に対し、5取引日前までに通知することにより、発行価額と同額で本新株予約権の全部又は一部の取得を請求できる。
	優先交渉権等	あり

02



今後の見通し

Future strategy

概要

財務健全性確保および足元の止血策を最優先。

2025年3月期を改革期位置付け、コスト、戦略、営業戦略等を抜本的に改革、
2026年3月期以降の黒字化を目指す。

2025年3月期 連結損益

(単位:百万円)

	売上高	営業利益	当期純利益
2025/3 計画	5,655	△292	△380
2024/3 実績	7,022	△1,039	△1,342
増減率(%)	△19.5	—	—

コスト削減

コスト構造の見直し

- 利益、人員、店舗商圈、コスト構造など各店のコンディションを分析
→ 固定費の削減、広告費の効率化による1店舗当たりの収益性改善を図る。
- 賃料、催事コスト、移動経費、送料、間接部門経費などを見直し
→ 継続的な利益体質への変換を図る。

その他事業の閉鎖縮小

- 2021年より順次開始してきた「その他事業」(写真スタジオ事業、EC事業、ネイルサロン事業、オンライン着付教室事業)は、一部事業において改善傾向はあるものの事業全体として損失を計上
→ 事業の選択と集中という観点から、事業終了・縮小を進める。
(オンライン着付教室事業、ネイルサロン事業は2024年4月末までに既に終了。)

粗利回復

- 売上規模の縮小や物価高等による仕入れコストの上昇
→ 仕入プロセスの見直し、綿密な仕入計画の策定等により粗利率の回復を図る。

振袖戦略の見直し／人材確保

振袖マーケティング施策の改善

- 個人情報保護法の規制による、個人情報(住所、氏名等)の入手件数減少
- 印刷、郵送に係るコストの増加
 - 当社が従来重点的に実施してきたダイレクトメール中心のマーケティング施策から、WEB、SNS中心へのデジタルマーケティング戦略へ移行を進めている。
 - 現時点では集客に大きな効果が表れていないため、担当部門を役員直轄の部署とすることで意思決定の迅速化を図る。

従来の広告施策からの脱却と費用の在り方を改善し、集客数の強化を目指す。

働き方改革

- 社員が長く、フレキシブルに働ける環境を醸成するため、育児短時間勤務期間延長制度や介護等による勤務形態を選択できる制度を導入
- 家族等の事情による休暇に対する休日付与制度を創設
 - 社員の多様性を受容し、定着率向上を目指す。

営業体制の見直し

総合催事の収益性改善（「コスト構造の見直し」と連動）

- 一般呉服・宝飾販売における催事のコスト構造の改善
 - 大型催事中心の催事運用から、店舗内での催事運用にシフト。
 - 催事経費の削減、取扱商品の価格設定の見直しなど、店舗の生産性を向上させ収益性改善を目指す。

お客様との継続した関係性の構築及び販売コンプライアンス体制の強化

- お客様に対する接客対応、納品後のアフターケアなどのルールを改めて見直し
 - 昨今の消費者保護法令強化に対する世の中の動向を踏まえ、社内における販売ガイドラインの整備や販売員教育等を実施。
 - コンプライアンス体制のより一層の強化を図り、社員・お客様ともに安心できる店舗作りを目指す。

会社概要

Company Profile

日本の女性の美と夢と 心のやすらぎを創造する

日本の伝統文化である“きもの”を通して、
未永く喜びと感動を。



会社概要	代表名	代表取締役 浅香 竜也	
	本社所在地	〒103-0011 東京都中央区日本橋大伝馬町14-1住友生命日本橋大伝馬町ビル	
	設立年月日	1971年8月5日	
	事業内容	振袖を中心とした高級呉服・宝飾等の販売	
	資本金	1億円（2024年3月末現在）	
	従業員数	470名（2024年3月末現在※嘱託・パートを含む）	
	店舗数	友禅43店舗 写真スタジオ4店舗（2024年7月末現在）	
	関連会社	（連結子会社）京都市きの友禅株式会社、株式会社京都市きの友禅友の会	
	役員	代表取締役社長	浅香 竜也
		常務取締役	服部 雅親
常務取締役		橋本 和之	
社外取締役（常勤監査等委員）		有川 勉	
社外取締役（監査等委員）		辻 友崇	
社外取締役（監査等委員）		細川 大輔	

経営管理部

URL : <https://www.kyotokimonoyuzenholdings.co.jp/>

E-mail : kky_ir@kkyuzen.jp

注意事項

本資料に記載されている将来の見通しに関する数値につきましては、現時点で入手可能な情報に基づき当社で判断したものであります。

これらの見通しは様々なリスク及び不確定要因を含んでおり、実際の業績は異なる結果となる可能性がございます。