

株式会社コシダカホールディングス

(東証1部: 2157)

アドバンテッジアドバイザーズとの 資本事業提携について

2022年2月25日





本資本事業提携の目的及び企業価値向上へ向けた本件概要



本件の目的

- 中期経営ビジョン達成に向けた高度人財の採用、組織基盤づくりの必要性
- 消費者の行動変容を踏まえた、新たな顧客体験の創造やPER*構想の実現の必要性
- 更なるシェア拡大の機会獲得に向けた資金ニーズ



本件概要

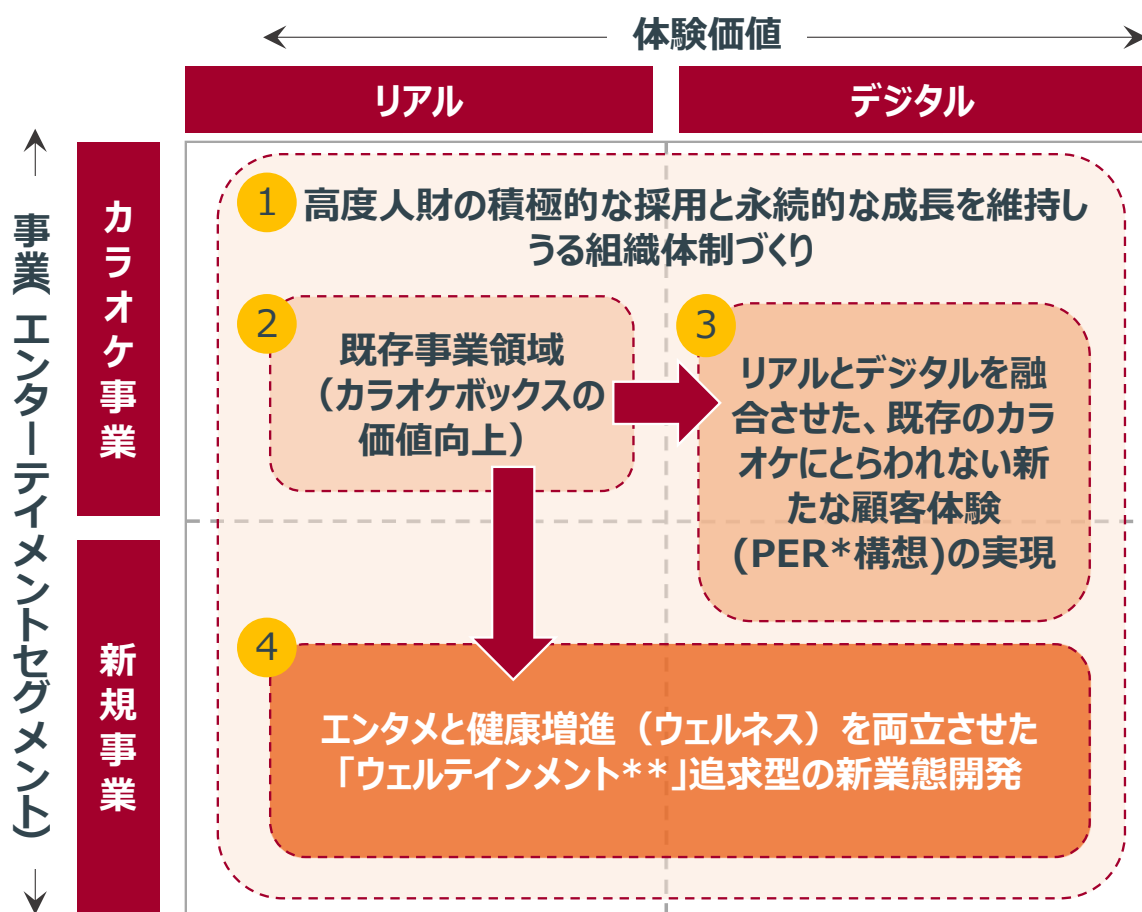
- 事業面
様々な企業に対する改革実績を持つアドバンテッジアドバイザーズ**との事業提携契約によるノウハウやネットワークを活用した成長加速
- 財務面
CBと新株予約権を組み合わせることにより、即時の希薄化影響を抑制しつつ、迅速な資金調達を実現

*PERとはPrivate Entertainment Roomの略語であり、中期経営ビジョン「エンタメをインフラに」の下、カラオケにとどまらない様々なエンタメを提供する場を指します

**アドバンテッジアドバイザーズ(AA)は、国内のプライベート・エクイティ・ファンドのパイオニアであるアドバンテッジパートナーズ(AP)グループの中で、上場企業の株式を取得するとともに経営陣と一体となって企業価値向上に取り組む投資戦略（上場企業成長支援プライベート投資）を担当する会社です

当社の目指す事業戦略

当社の事業戦略の全体像



事業戦略の方針

- 1 高度人材の積極採用、永続的成長を維持する組織体制づくり
 - 高度人材(各種スペシャリスト)の積極採用
 - DXを活用した業務の効率化、組織化促進
 - 次世代候補人材の育成、社内教育体制の整備
- 2 既存事業領域 (カラオケボックスの価値向上)
 - 出店地域の拡大
 - デジタルマーケティング強化
 - 開発体制強化・出店精度の向上
- 3 リアルとデジタルを融合させた、新たな顧客体験の実現
 - エンタメ開発力とDX技術を融合した、新たなカラオケ体験価値やPER(Private Entertainment Room)構想の実現
 - アプリを活用した顧客満足度向上施策の実行
- 4 消費者の行動変容を踏まえた、新たなエンタメ体験価値の創造
 - エンタメ+健康増進(ウェルテインメント)を訴求した新業態の開発
 - DXソリューションを活用したウェルテインメント型新サービスの提案

*PERとはPrivate Entertainment Roomの略語であり、中期経営ビジョン「エンタメをインフラに」の下、カラオケにとどまらない様々なエンタメを提供する場を指します

**ウェルテインメントとは「ウェルネス」と「エンターテイメント」を掛け合わせた造語で、楽しみながら(エンターテイメント)、健康(ウェルネス)を増進することを指します

当社の事業戦略推進におけるアドバンテッジアドバイザーズの付加価値

当社の事業戦略の方針

1 高度人材の積極採用、永続的成長を維持しうる組織体制づくり

- 高度人材(各種スペシャリスト)の積極採用
- DXを活用した業務の効率化、組織化促進
- 次世代候補人材の育成、社内教育体制の整備

2 既存事業領域（カラオケボックスの価値向上）

- 出店地域の拡大
- デジタルマーケティング強化
- 開発体制強化・出店精度の向上

3 リアルとデジタルを融合させた、新たな顧客体験の実現

- エンタメ開発力とDX技術を融合した、新たなカラオケ体験価値やPER(Private Entertainment Room)構想の実現
- アプリを活用した顧客満足度向上施策の実行

4 消費者の行動変容を踏まえた、新たなエンタメ体験価値の創造

- エンタメ+健康増進(ウェルテインメント)を訴求した新業態の開発
- DXソリューションを活用したウェルテインメント型新サービスの提案

アドバンテッジアドバイザーズの付加価値

1 継続的な企業価値の向上に資する経営支援を実施

- 「ハンズオン型」経営支援の豊富な実績に基づく多面的な経営支援、企業のサステナビリティ向上に向けた組織改革の実行力
- APグループの高度人材ネットワークを活用したプロ人材の登用

2 店舗型事業の成長支援実績に基づく豊富な知見

- 外食、各種サービス業での豊富な投資実績、経営支援の実績に基づく出店戦略、店舗オペレーション策定
- ビッグデータを活用した顧客分析、出店精度の向上

3 APグループのネットワークを活用したDX施策の実現

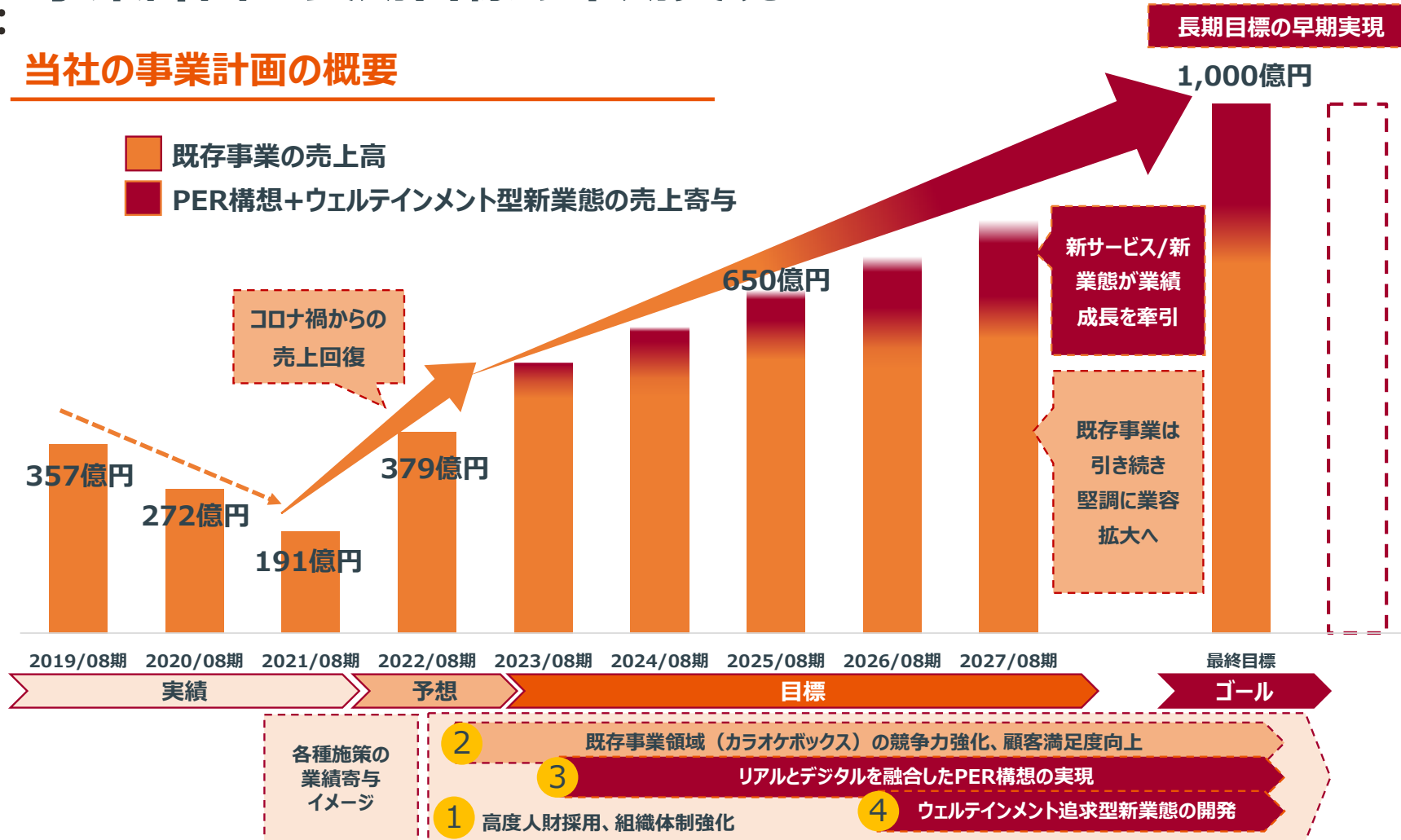
- AAの業務提携パートナーであるNTTドコモのDX技術を活用した、新サービスの創出
- APグループのネットワークを活用した、アライアンス候補の開拓

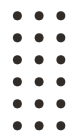
4 ウェルテインメント企業への飛躍に向けた経営改革力

- 事業ドメイン再構築・事業モデル転換の豊富な実績を有
 - 量販店での「モノウリ」から「アイケア」を提供する高付加価値事業への進化を果たしたビジョナリーHD等

事業計画：長期目標の早期実現へ

当社の事業計画の概要





本第三者割当増資の概要

	転換社債型新株予約権付社債	新株予約権
発行日	2022年2月25日	
発行価額	40億円	新株予約権払込額：8.6百万円 発行価額：30億円
満期	5年	-
転換（行使） 制限期間	発行後2年間は原則として行使、転換ができない。 ※財務制限条項に抵触した場合は解除される。	
転換価額 (行使価額)	当初転換価額(当初行使価額)：675円 下限行使価額：636円（当初行使価額 から△5.78%）	
取得株式 売却制限	800円 ※転換もしくは行使により取得した当社株式の株価が800円を超えた場合に売却可能 ※行使価額又は転換価額が調整される場合には同様の調整が行われる	
利率	0.1%	-