

【表紙】

【提出書類】	有価証券届出書の訂正届出書
【提出先】	関東財務局長
【提出日】	2026年 7 月24日
【会社名】	株式会社エム・エイチ・グループ
【英訳名】	M・H・GROUP LTD.
【代表者の役職氏名】	代表取締役会長兼執行役員社長 朱峰 玲子
【本店の所在の場所】	東京都渋谷区千駄ヶ谷四丁目 4 番 4 号
【電話番号】	03(5411)7222
【事務連絡者氏名】	専務取締役兼執行役員経営企画担当 家島 広行
【最寄りの連絡場所】	東京都渋谷区千駄ヶ谷四丁目 4 番 4 号
【電話番号】	03(5411)7222
【事務連絡者氏名】	専務取締役兼執行役員経営企画担当 家島 広行
【届出の対象とした募集有価証券の種類】	株式及び新株予約権証券
【届出の対象とした募集金額】	その他の者に対する割当 株式 1,019,605,900円 第 2 回新株予約権証券 18,616,000円 新株予約権証券の発行価額の総額に新株予約権の行使に際して払い込むべき金額の合計額を合算した金額 3,498,376,000円 (注) 新株予約権の権利行使期間内に行使が行われない場合及び当社が取得した新株予約権を消却した場合には、新株予約権証券の発行価額の総額に新株予約権の行使に際して払い込むべき金額の合計額を合算した金額は減少します。
【安定操作に関する事項】	該当事項はありません。
【縦覧に供する場所】	株式会社東京証券取引所 (東京都中央区日本橋兜町 2 番 1 号)

1【有価証券届出書の訂正届出書の提出理由】

2026年5月22日付けで提出した有価証券届出書及び2026年7月23日付けで提出した有価証券届出書の訂正届出書の記載事項のうち、一部に訂正すべき事項がありましたので、これを訂正するため、有価証券届出書の訂正報告書を提出するものです。

2【訂正事項】

第一部 証券情報

第1 募集要項

- 1 新規発行株式
- 2 株式募集の方法及び条件
- 5 新規発行による手取金の使途
- (1) 新規発行による手取金の額

第3 第三者割当の場合の特記事項

- 3 発行条件に関する事項
- (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
- 4 大規模な第三者割当に関する事項
- 5 第三者割当後の大株主の状況
- (1) 本新株式割当後の大株主の状況
- (2) 本新株予約権が全株行使された後の大株主の状況
- 6 大規模な第三者割当の必要性
- (2) 大規模な第三者割当増資による既存株主への影響についての取締役会の判断内容

3【訂正箇所】

訂正箇所は_____を付して表示しております。

第一部【証券情報】

第1【募集要項】

1【新規発行株式】

(訂正前)

種類	発行数	内容
普通株式	<u>6,176,900株</u>	完全議決権株式であり、株主の権利に何ら制限のない当社における標準となる株式です。 なお、単元株式数は100株となっております。

(訂正後)

種類	発行数	内容
普通株式	<u>4,119,300株</u>	完全議決権株式であり、株主の権利に何ら制限のない当社における標準となる株式です。 なお、単元株式数は100株となっております。

2【株式募集の方法及び条件】

(1)【募集の方法】

(訂正前)

区分	発行数	発行価額の総額（円）	資本組入額の総額（円）
株主割当	-	-	-
その他の者に対する割当	<u>6,176,900株</u>	<u>1,500,986,700</u>	<u>753,581,800</u>
一般募集	-	-	-
計（総発行株式）	<u>6,176,900株</u>	<u>1,500,986,700</u>	<u>753,581,800</u>

(注) 1. 第三者割当の方法によります。

2. 発行価額の総額は、会社法上の払込金額の総額であり、資本組入額の総額は会社法上の増加する資本金の額の総額であります。また、増加する資本準備金の額の総額は、747,404,900円であります。

(訂正後)

区分	発行数	発行価額の総額（円）	資本組入額の総額（円）
株主割当	-	-	-
その他の者に対する割当	<u>4,119,300株</u>	<u>1,000,989,900</u>	<u>502,554,600</u>
一般募集	-	-	-
計（総発行株式）	<u>4,119,300株</u>	<u>1,000,989,900</u>	<u>502,554,600</u>

(注) 1. 第三者割当の方法によります。

2. 発行価額の総額は、会社法上の払込金額の総額であり、資本組入額の総額は会社法上の増加する資本金の額の総額であります。また、増加する資本準備金の額の総額は、498,435,300円であります。

5【新規発行による手取金の使途】

(1)【新規発行による手取金の額】

(訂正前)

払込金額の総額（円）	発行諸費用の概算額（円）	差引手取概算額（円）
4,999,362,700	67,900,000	4,931,462,700

(注) 1. 発行諸費用の概算額には消費税は含まれておりません。

2. 発行諸費用の概算額は、登記関連費用18,500千円、新株予約権の価値評価費用900千円、弁護士費用6,500千円、フィナンシャル・アドバイザー（株式会社エンジェル・トーチ（代表者：代表取締役社長 木津明 所在地：東京都千代田区内幸町二丁目2番3号 日比谷国際ビル5階））費用18,000千円、デューディリジェンス費用、外国為替及び外国貿易法の審査対応その他総数引受契約のために合理的に必要な手続に係る費用（但し、合理的な範囲のものに限ります。）11,000千円及びその他事務費用（有価証券届出書作成費用、株主総会費用等）13,000千円の合計であります。

3. 本新株予約権の権利行使期間内に行使が行われない場合には、上記払込金額の総額、発行諸費用の概算額及び差引手取概算額は減少いたします。

4. 登記費用につきましては、新株予約権の権利行使のタイミング、回数等の理由により、変動いたします。

(訂正後)

払込金額の総額（円）	発行諸費用の概算額（円）	差引手取概算額（円）
4,499,365,900	67,900,000	4,431,465,900

(注) 1. 発行諸費用の概算額には消費税は含まれておりません。

2. 発行諸費用の概算額は、登記関連費用18,500千円、新株予約権の価値評価費用900千円、弁護士費用6,500千円、フィナンシャル・アドバイザー（株式会社エンジェル・トーチ（代表者：代表取締役社長 木津明 所在地：東京都千代田区内幸町二丁目2番3号 日比谷国際ビル5階））費用18,000千円、デューディリジェンス費用、外国為替及び外国貿易法の審査対応その他総数引受契約のために合理的に必要な手続に係る費用（但し、合理的な範囲のものに限ります。）11,000千円及びその他事務費用（有価証券届出書作成費用、株主総会費用等）13,000千円の合計であります。

3. 本新株予約権の権利行使期間内に行使が行われない場合には、上記払込金額の総額、発行諸費用の概算額及び差引手取概算額は減少いたします。

4. 登記費用につきましては、新株予約権の権利行使のタイミング、回数等の理由により、変動いたします。

(2) 【手取金の使途】

2. 手取金の使途

(訂正前)

本第三者割当増資の差引手取概算額4,931,462,700円の具体的な使途については、次のとおり予定しています。

< 本新株式の発行により調達する資金の具体的な使途 >

具体的な使途	金額	支出予定時期
P B 商品販売の強化及び運転資金	238百万円	2026年 7 月～2027年 6 月
美容室運営事業及び美容室支援事業（同事業に関連する周辺事業、同事業が推進する A I 分野及び D X 分野を含む）の買収資金	477百万円	2026年 7 月～2027年 6 月
美容室支援事業を起点とした、第 2 の成長曲線を担う「 A I ・ D X 支援事業」立ち上げのための開発資金	716百万円	2026年 7 月～2027年 6 月
合計	1,431百万円	

（注）上記の資金使途に充当するまでの間、当該資金は銀行預金等で保管する予定です。

< 本新株予約権の発行により調達する資金の具体的な使途 >

具体的な使途	金額	支出予定時期
P B 商品販売を含む既存事業の強化及び運転資金	300百万円	2027年 7 月～2029年 6 月
美容室運営事業及び美容室支援事業（同事業に関連する周辺事業、同事業が推進する A I 分野及び D X 分野を含む）の買収資金	1,000百万円	2027年 7 月～2029年 6 月
フランチャイズサロン向けサービス拡充のためのデジタルサービスプラットフォーム再構築資金	200百万円	2027年 7 月～2029年 6 月
美容室支援事業の高度化を基に、多業界への展開を見据えた第 2 の成長曲線「 A I ・ D X 支援事業」の開発資金	2,000百万円	2027年 7 月～2029年 6 月
合計	3,500百万円	

（注）1. 上記の資金使途に充当するまでの間、当該資金は事業用資金とは別の銀行預金等で保管する予定です。

2. 株価低迷等により権利行使が進まない場合は、手元資金の活用及び新たな資本による調達、又は、その他の手段による資金調達について検討を行う予定です。

3. また、今後、当社を取り巻く環境に変化が生じた場合等、その時々状況に応じて、資金の使途又は金額を変更する可能性があります。資金の使途又は金額に変更があった場合には、速やかに開示・公表いたします。

(訂正後)

本第三者割当増資の差引手取概算額4,499,365,900円の具体的な使途については、次のとおり予定しています。

< 本新株式の発行により調達する資金の具体的な使途 >

具体的な使途	金額	支出予定時期
P B 商品販売の強化及び運転資金	155百万円	2026年 7 月～2027年 6 月
美容室運営事業及び美容室支援事業（同事業に関連する周辺事業、同事業が推進する A I 分野及び D X 分野を含む）の買収資金	310百万円	2026年 7 月～2027年 6 月
美容室支援事業を起点とした、第 2 の成長曲線を担う「 A I ・ D X 支援事業」立ち上げのための開発資金	466百万円	2026年 7 月～2027年 6 月
合計	931百万円	

（注）上記の資金使途に充当するまでの間、当該資金は銀行預金等で保管する予定です。

< 本新株予約権の発行により調達する資金の具体的な使途 >

具体的な使途	金額	支出予定時期
P B 商品販売の強化及び運転資金	83百万円	2026年7月～2027年6月
美容室運営事業及び美容室支援事業（同事業に関連する周辺事業、同事業が推進するA I 分野及びD X 分野を含む）の買収資金	167百万円	2026年7月～2027年6月
美容室支援事業を起点とした、第2の成長曲線を担う「A I・D X 支援事業」立ち上げのための開発資金	250百万円	2026年7月～2027年6月
合計	500百万円	

具体的な使途	金額	支出予定時期
P B 商品販売を含む既存事業の強化及び運転資金	260百万円	2027年7月～2029年6月
美容室運営事業及び美容室支援事業（同事業に関連する周辺事業、同事業が推進するA I 分野及びD X 分野を含む）の買収資金	860百万円	2027年7月～2029年6月
フランチャイズサロン向けサービス拡充のためのデジタルサービスプラットフォーム再構築資金	180百万円	2027年7月～2029年6月
美容室支援事業の高度化を基に、多業界への展開を見据えた第2の成長曲線「A I・D X 支援事業」の開発資金	1,700百万円	2027年7月～2029年6月
合計	3,000百万円	

（注）1．上記の資金使途に充当するまでの間、当該資金は事業用資金とは別の銀行預金等で保管する予定です。

2．株価低迷等により権利行使が進まない場合は、手元資金の活用及び新たな資本による調達、又は、その他の手段による資金調達について検討を行う予定です。

3．また、今後、当社を取り巻く環境に変化が生じた場合等、その時々状況に応じて、資金の使途又は金額を変更する可能性があります。資金の使途又は金額に変更があった場合には、速やかに開示・公表いたします。

具体的な本第三者割当増資により調達する資金の使途については以下を予定しております。

（訂正前）

＜本新株式の発行により調達する資金の具体的な使途＞

P B 商品販売の強化及び運転資金（238百万円）

当社グループでは、「mod's hair」ブランドを冠したP B（プライベートブランド）商品の販売を行っております。P B 商品の販売は堅調に推移しているものの、現状のキャッシュ・ポジションでは、積極的なマーケティング活動、広告宣伝活動、タイムリーな新商品開発及び製造を十分に実施できておらず、大きく飛躍するには至っていない状況です。

P B 商品は、美容室店舗での施術体験と連動した商品提案が可能であることから、美容室運営事業と後記の事業拡大を狙う美容室支援事業との親和性が高く、当社グループの事業基盤を活用して展開可能な事業領域であると認識しております。

また、当社グループは、直営店舗及びフランチャイズ店舗を通じて美容室ネットワークを形成しており、これらの店舗は顧客との継続的な接点を有しております。この店舗ネットワークを「高付加価値な体験型リテール・プラットフォーム」として再定義し、既存の顧客接点を仕組み化して活用することで、P B 商品の効率かつ持続的な販売拡大が可能であり、今後の成長余地は大きいものと認識しております。

このため、今回の資金調達によりP B 商品販売の強化を図ってまいります。具体的には、A I を活用した顧客データ分析及びデジタルマーケティングの最適化を推進し、顧客一人ひとりのニーズに即した商品提案と、費用対効果の高い効率的な広告宣伝の実現を目指してまいります。

P B 商品の販売強化に伴う資金として238百万円を、以下の目的に充当する予定です。なお、当該資金使途の内訳は以下のとおりです。

a) 新商品の開発・製造費：95百万円

多様化する市場のニーズにタイムリーに応えるため、魅力ある新商品の企画・開発及び製造費用に充当する予定です。

b) 広告宣伝費用：48百万円

商品販売強化に係るA I分析を活用したデジタルマーケティング及びブランド施策に係わる費用として充当する予定です。A Iによる顧客行動分析や市場トレンド予測を活用した、精度の高いデジタルマーケティングを実施するとともに、ブランドの認知度を飛躍的に高めることで、新規顧客の獲得と将来的な収益の積み上げにつなげる予定です。

c) 採用関連費用、人件費及び運転資金：95百万円

販売体制を強化するため、拡販を担う営業・事業推進人材（1～2名程度）に加え、A I活用や次世代C R M構築の核となる商品企画・I T開発人材（3～4名程度）の採用及び人件費、ならびに事業成長に必要な運転資金に充当する予定です。

P B商品の販売は、当社グループにおいて安定的な収益を生み出す商品販売事業として位置付けており、美容室運営事業と後記の事業拡大を狙う美容室支援事業と連携することで、さらなる収益機会の拡大が可能な事業領域であると認識しております。

なお、A Iによる顧客行動分析や市場トレンド予測を活用した、精度の高いデジタルマーケティング及びA I・D X支援事業における中核システムについては、原則として当社グループによる自社開発（新規採用・一部S E Sも含む）を基本方針としております。これは、当社グループが美容室運営事業、美容室支援事業及び商品販売事業を通じて蓄積してきた業務ノウハウ及び顧客データを的確に反映するためには、事業理解に基づく継続的な機能改善及び柔軟な仕様変更が不可欠と判断しているためです。

美容室運営事業及び美容室支援事業（同事業に関連する周辺事業、同事業が推進するA I分野及びD X分野を含む）の買収資金（477百万円）

現在の美容業界は、個人経営や小規模な事業者が大半を占めています。そのため、後継者不足（事業承継問題）や深刻な人材不足といった課題を抱える店舗が多く、大手グループへの参画による「事業統合」のニーズが非常に高まっています。当社グループは、こうした市場環境を踏まえ、収益性やブランド親和性の高い美容室運営事業者に対するM & Aを積極的に行い、店舗ネットワークの着実な拡大を推進してまいります。このようなM & A案件は成長戦略の機会として重視しておりますが、現時点において具体的に進捗しているM & A案件はございません。

なお、店舗ネットワークの拡大は、単に店舗数を増やすことだけが目的ではなく、以下の5つのポイントにおいて、グループ全体に大きな相乗効果（シナジー）をもたらす戦略的な投資と位置付けています。

・顧客基盤の拡大とデータ蓄積

多くの顧客接点を得ることで、より精緻なマーケティングに活用できるデータを蓄積すること。

・商品及びサービスの提供機会の増加

当社独自のP B商品や新たな美容関連サービスの販売チャネルを拡大すること。

・経営効率の向上

当社が培ってきた店舗運営ノウハウを共有し、買収した店舗の収益性向上を図ること。

・人材採用及び教育の効率化

グループの規模を活かした人材確保及び体系的な育成プログラムによる効率化を図ること。

・デジタルサービス並びに決済基盤の普及

自社のデジタルサービスや決済システムを導入するための基盤を構築すること。

このように、店舗ネットワークの拡大を通じて美容業界内でのプレゼンスを高めることは、当社が将来的に展開するデジタルサービスや決済プラットフォームの普及基盤を形成するうえでも重要であると考えております。

また、前述した店舗数拡大により、当社グループの収益の柱であるクレジット決済代行サービスや美容室向けP O Sシステム等の美容室支援事業の拡大・成長を実現するだけでなく、美容室支援事業のサービス領域拡大に向け、関連する周辺領域の事業を営む事業者に対する投資や、A I及びデジタルトランスフォーメーション（D X）分野における戦略的投資（M & A・資本提携）も並行して推進していく方針です。

当社グループは、買収後の店舗について既存の店舗運営ノウハウを活用しながら段階的な統合を進めることで、運営効率の向上及び収益力の強化を図ってまいります。また、店舗ネットワークの拡大に伴い、A Iを活用した顧客行動分析・来店予測・需要予測、A Iによるパーソナライズされた商品レコメンデーション、及びデジタルサービスの導入を進めることで、より付加価値の高いサービスの提供を実現してまいります。将来的に、蓄積された顧客データをA Iで分析することで、美容業界全体のトレンド把握及び新規サービス開発に活用し、業界横断的なデジタルソリューション提供基盤の構築を目指してまいります。

これらの買収資金として、477百万円を充当する予定です。

美容室支援事業を起点とした第2の成長曲線を担う「A I・D X支援事業」立ち上げのための開発資金（716百万円）

なお、本A I・D X支援事業における中核システムについては、原則として当社グループによる自社開発（一部S E Sの使用も含む）を基本方針としております。これは当社グループが美容室運営事業、美容室支援事業及び商品販売事業を通じて蓄積してきた業務ノウハウ及び顧客データを的確にシステムへ反映するためには、事業理解に基づく継続的な機能改善及び柔軟な仕様変更が不可欠であると判断しているためです。また、自社開発とすることで、外部ベンダーへの依存を低減し、開発スピードの向上及び機能追加・改善の迅速化を図るとともに、中長期的な開発コストの最適化及びシステムの内製化による技術資産の蓄積が可能になるものと考えております。さらに、顧客データ及び決済データを含む重要なデータ資産を自社で一元的に管理・活用することで、データセキュリティの確保及び高度なデータ分析基盤の構築を実現し、当社グループの競争優位性の確立に資するものと考えております。当社グループは、これらの自社開発体制を通じて、継続的なサービス改善及び差別化を図り、A I・D X支援事業の成長を加速させてまいります。

当社グループにおいては、日本国内のモッズ・ヘアサロンの事業展開を通じて、様々なビジネス機会が創出されており、特に美容室支援事業のクレジット決済代行サービスは当社グループの収益の柱となっています。競争は年々激化しているものの、日本全国には理容室10万7千店舗、美容室27万7千店舗、合計38万4千店舗が存在し、約2.1兆円と推計される市場規模を背景とした収益機会の拡大の余地は十分あると考えております。

一方で、当社グループでは現在、美容サロン向けP O S顧客管理システム及び外部クラウド型ソリューションを組み合わせた情報システム等を運用しておりますが、既存店舗と今後買収予定の店舗における情報システムを完全に統合するには、多大なコストと時間を要するため、顧客管理システム（C R M）の統合・高度化が十分に進んでいない状況にあります。

また、当社グループは、美容室店舗ネットワーク、フランチャイズ事業、P B商品販売事業及び美容室支援事業を通じて、美容業界における顧客接点及び決済基盤を既に有しておりますが、これらを横断的に統合するデータ基盤としてのC R M機能は十分に整備されておらず、今後の事業拡大に向けた重要な経営課題の一つとなっております。

他方、近年のデジタル決済の普及とともに、C R Mの設計思想そのものが大きく変化する可能性が高いと考えております。従来のC R Mは企業ごとに構築された閉ざされたデータベースとして運用されてきましたが、今後は外部の各種デジタルサービスや決済関連システムとの連携を前提とした、より柔軟で拡張性の高いデータ活用基盤への進化が期待されています。

「顧客管理」は単なる属性・来店履歴の管理に留まらず、ポイント、ロイヤリティ、サービス利用履歴などを統合的に管理することで、顧客との継続的な関係構築及びエンゲージメント向上を実現する次世代型の顧客基盤へと高度化していくものと考えられます。

そのため、当社グループは、既存の重要な資産であるC R M情報及びサービス供給ネットワークをアップグレードしつつ有機的に結合し、美容室支援事業を起点とした第2の成長曲線を担う「A I・D X支援事業」を立ち上げ、新たな収益機会の創出を図る必要があると判断いたしました。

本投資により、美容業界における顧客データと決済データの統合を実現し、店舗運営効率化と顧客体験向上の双方を可能とする「A I駆動型次世代C R M・デジタル決済基盤」の構築を進めてまいります。当該基盤には、A Iによる顧客行動予測、需要予測及びパーソナライズされたサービス提案機能を備えており、従来のC R Mを超えた高度な顧客分析と最適なサービス供給を可能とします。

なお、従来のC R Mシステムは、会員属性情報に来店履歴等の発生事象を組み合わせで記録・管理するのが主流であり、これらの情報をどのように営業活動に活用するかについては、店舗スタッフの経験やスキルに依存する部分が大きい状況にありました。また、顧客データと決済データが分離して管理されていたため、顧客の購買行動全体を踏まえた統合的な分析や施策立案を行うことが困難でした。これに対し、本デジタルサービスプラットフォームにおいては、顧客行動データと決済データをA Iが統合的に解析することにより、以下のような高度な顧客分析及び最適なサービス供給が可能となります。

- ・個別顧客ごとの来店周期及び次回来店時期の予測
- ・解約（離反）予兆の検知及び顧客生涯価値（L T V）の定量的算出
- ・施術履歴・決済傾向に基づく最適な施術メニュー及び価格帯の提案
- ・顧客ごとに最適化された提案タイミングによるOne to Oneマーケティングの実現
- ・需要予測と連動した予約枠及びスタッフ配置の最適化

また、顧客の施術履歴、決済傾向及びライフイベント等を踏まえ、最適な施術メニュー、価格帯及び提案タイミングをA Iが導出することで、各顧客に対する個別最適化されたコミュニケーションの実現が可能となります。これにより、従来の一律的なクーポン配信や定型的なメニュー提案に留まらない、One to Oneマーケティングの実装を図ってまいります。さらに、需要予測と顧客行動予測を組み合わせることで、店舗スタッフのシフト配置や予約枠の最適化を動的に行うことが可能となり、店舗稼働率の向上と顧客満足度の向上の双方を実現いたします。これらの機能により、本基盤は単なる顧客情報管理システムにとどまらず、

店舗運営の生産性向上、顧客生涯価値の最大化及び当社グループの競争優位性の確立に資する中核的なデジタル基盤となるものと考えております。

これらの事業を、当社グループが運営するクレジットカード決済事業に並ぶ収益の柱として考えており、「A I・D X支援事業」として、美容業界向けデジタルサービスプラットフォームの構築を推進していく方針です。

まずA I・D X支援事業の第1フェーズとして、以下の開発を段階的に進めてまいります。

- ・外部デジタルサービスとの連携を見据えた自社C R M機能の高度化
- ・多様なキャッシュレス決済サービスとの接続を可能とするインターフェースの設計
- ・外部事業者とのシステム連携を前提としたサービス基盤の基本設計

これらの実現により、当社の既存事業である美容室支援事業のサービスの内容を大幅に拡充することが可能になると考えます。

A I・D X支援事業開発資金として716百万円を充当する予定であり、内訳は次のとおりです。

- a) 美容室支援事業「クレジットカード代行サービス」の強化：190百万円
- b) A I分析機能を搭載したA I駆動型次世代C R Mの開発：190百万円
- c) 外部デジタル決済サービスと連携可能な決済インターフェースの設計：190百万円
- d) 外部事業者向けサービス供給システムの基本設計：146百万円

A I・D X支援事業のビジネスマーケットの拡大に向け、まずは、a)によりそのサービス提供基盤となる既存クレジットカード代行サービスについて、サービス内容の強化を図ってまいります。b)は、当社グループが既に保有している店舗ネットワーク、商品販売事業及び決済サービスを統合するデジタル基盤としてC R Mを再構築・高度化することを目的とするものであり、当社グループの事業基盤を一体化する重要な投資と位置付けております。また、a)及びb)により拡充された当社のC R M機能を外部に提供可能なサービスフォーマットへ展開する施策が、c)及びd)となります。

これらの投資により、当社グループの美容室運営事業の効率化及び美容室支援事業の大幅な強化を実現するだけでなく、他の事業者に対してデジタルサービスを提供することで、第2の成長曲線を担う「A I・D X支援事業」を立ち上げ、新たな収益機会の創出を図ってまいります。

<本新株予約権の発行により調達する資金の具体的な使途>

本新株予約権による資金調達は、新株式発行による「第一フェーズ」にて構築したデジタル基盤及び店舗ネットワークを基盤とし、これらを活用して成長を加速させる「事業拡大フェーズ」に向けた成長投資に備えるものです。当該成長投資に係る資金使途の具体的な発生時期は1年以上先を想定しておりますが、将来資金需要が顕在化した段階で改めて資金調達を行う場合、当社の直近の業績状況や時価総額、今後の株式市場環境や株価水準等により、必ずしも合理的な条件での調達が可能とは限りません。このため、事業拡大フェーズへの円滑な移行を見据え、必要なタイミングで機動的かつ確実に自己資本を拡充できる体制をあらかじめ確保する観点から、現時点で新株予約権を発行することが妥当と判断したものです。

P B商品販売を含む既存事業の強化及び運転資金（300百万円）

当社グループでは、「mod's hair」ブランドを冠したP B（プライベートブランド）商品の販売を行っております。P B商品の販売は当社グループにおいて安定的な収益を生み出す商品販売事業として位置付けており、美容室運営事業と前記の事業拡大を狙う美容室支援事業を連携することで収益機会の拡大が可能な事業領域であると認識しております。

P B商品は主として美容室における店販及び卸販売を通じて展開しており、美容室での施術体験と連動した商品提案が可能である点に特徴があります。このため、当社グループが有する店舗ネットワーク及び美容室支援事業を通じた顧客接点を活用することで、効率的な販売展開が可能であると考えております。

本追加投資では、商品開発及びマーケティング投資を強化するとともに、店舗ネットワーク及び美容室支援事業との連携を通じたP B商品の販売拡大を図ってまいります。また、P B商品の展開を通じて「mod's hair」ブランドの認知度及びブランド価値の向上を図ることで、美容室運営事業の集客効果にも大きく寄与するものと考えております。

加えて、社内のデジタル化やA I事業のノウハウを活用し、中長期的には、販売ルートの多様化を通じて商品及び顧客データの蓄積を進め、データ分析に基づく商品企画、デジタルマーケティングの最適化、店舗デジタルC R Mとの連動に加え、A I技術及びブロックチェーン基盤を活用したロイヤルティプログラム（ポイント付与・会員ランク制度・特典リワード等の顧客継続利用促進プログラム）の高度化、分散型台帳を活用した顧客認証基盤の整備、スマートコントラクトを活用した取引プロセスの自動化・透明化、さらにはオンチェーンデータ分析による顧客インサイトの深化やオンチェーンガバナンスモデルの導入検討を通じて、より高い収益性と持続的な競争優位性を実現できる体制の構築を目指してまいります。

これらのP B商品販売強化に係る資金として、300百万円を充当する予定です。なお、当該資金使途の内訳は以下のとおりです。

- a) 新商品の開発・製造費：100百万円

- b) 広告宣伝費用：50百万円
- c) 採用関連費用、人件費及び運転資金：50百万円
- d) A I 及び D X 推進費用：100百万円

美容室運営事業及び美容室支援事業（同事業に関連する周辺事業、同事業が推進する A I 分野及び D X 分野を含む）の買収資金（1,000百万円）

前述のとおり、現在の美容業界における事業承継問題や人材確保の課題を背景とした「事業統合」のニーズに対し、当社グループは第1フェーズ（477百万円）に続く本追加投資を通じて、店舗ネットワークの拡大をさらに加速させます。本フェーズでは、単なる店舗数の増加に留まらず、優秀な美容師及び経営人材をグループへ迎え入れることで、運営力の強化と事業成長を確かなものにします。投資手法については、経営権取得を目的とした「マジョリティ投資」を軸としつつ、戦略的提携を前提とした「マイノリティ投資」も柔軟に組み合わせ、優良な事業者との強固な資本関係を構築してまいります。

さらに、ネットワーク化した店舗群を「高付加価値な事業集団」へと進化させるため、以下の施策を通じてテクノロジーと専門人材の内製化を強力に推進します。

加えて、ネットワーク化した店舗をより高付加価値な事業集団として機能させるため、より高度なデジタル基盤が必要であると考えております。そのため、テクノロジーの取得も含め、次の施策を検討してまいります。

- a) 当社グループの美容室支援事業が推進するデジタル決済システム、デジタルソリューション、A I 技術を活用したデジタルマーケティング等の先進的 A I 技術を保有するパートナーとの提携。
- b) A I ・ D X 技術をはじめとした、I T 技術に精通したエンジニア・技術者の採用及び育成の強化。そして技術開発企業との提携を通じて先端技術へのアクセスを確保することによる人材育成の強化。店舗デジタル C R M の高度化、デジタル会員権・特典プログラムの開発など、次世代店舗ネットワーク全体のデジタルトランスフォーメーションを実現する技術集団の成立。

これらの施策により、先進的なテクノロジーをグループ内に取り込み、自社店舗の収益最大化のみならず、蓄積したデータや技術を活用した外部へのマーケティング支援ビジネスなど、新たな領域への事業展開を志向してまいります。

これら、美容室運営事業及び美容室支援事業（同事業に関連する周辺事業、同事業が推進する A I 分野及び D X 分野を含む）の買収資金として、1,000百万円を充当する予定です。

フランチャイズサロン向けサービス拡充のためのデジタルサービスプラットフォーム再構築資金（200百万円）

当社グループでは国内外においてフランチャイズサロンの展開を行っておりますが、C R M の概念の高度化、A I ・ D X 技術の急速な発展、美容業界を取り巻くマーケティング環境の変化により、従来の店舗と顧客とのコミュニケーション手法では勝ち抜くことが難しく、結果として当社グループのフランチャイズネットワークの拡大が進みにくい状況となっております。

本追加投資では、A I ・ D X 支援事業の第1フェーズで構築したデジタル基盤を、フランチャイズサロン及び美容室業界全体へ提供可能とするためのシステム拡張（再構築）を目的とします。これにより、当社グループはフランチャイズ加盟店を拡大するだけでなく、当社グループが供給するデジタルサービスを利用する一般サロンとの連携を通じた、広範な「事業ネットワーク（エコシステム）」の構築を加速させます。

このエコシステムとは、当社グループが提供するクレジット決済代行サービス、P B 商品販売、及び今後開発する「A I 駆動型次世代 C R M ・決済基盤」や「顧客情報分散型管理」等の各種サービスを組み合わせることで、ブランドや従来の契約形態に縛られない形で美容室との継続的な関係を構築するものです。これは、A I ・ D X 技術を最大限に活用した、美容業界における全く新しいサロンネットワークモデルになるものと考えております。

さらに、当社グループはアジア10ヶ国におけるブランド許諾権を有しており、海外展開の加速は、当社グループの事業成長において重要な戦略的施策と位置付けておりますが、このデジタルプラットフォーム再構築により、海外市場におけるサロンネットワーク拡大も視野に入れることが可能になると考えております。

これらの、フランチャイズサロン店舗向けサービス拡充のためのデジタルサービスプラットフォーム再構築資金として、200百万円を充当する予定です。

美容室支援事業の高度化を基に、多業界への展開を見据えた第2の成長曲線「A I ・ D X 支援事業」の開発資金（2,000百万円）

本投資は、A I ・ D X 支援事業の第1フェーズで実現した C R M の統合・高度化を基盤とし、美容室業界にとどまらず、多業界への展開を見据えた第2の成長曲線へと発展させることを目的とするものです。

美容業界は、顧客が定期的・継続的に来店するリピート型のビジネスモデルであり、詳細な施術・利用データが蓄積されやすい特徴を有しております。また、来店時には必ず決済が発生することから、顧客データと決

済データの連携が比較的容易であり、ＡＩによるデータ分析及びデジタルサービスとの親和性が極めて高く、ＡＩで統合分析するのに最も適した環境にあると言えます。

当社グループは、この特性を活かして第１フェーズで構築した「ＡＩ駆動型デジタル基盤」を、外部へも開放可能なオープンなプラットフォームへと進化させます。また、近年はデジタル決済の普及やブロックチェーン技術の進展等により、新たな決済基盤の整備が進み、顧客データと決済データがリアルタイムで連携する環境が形成されつつあります。特に、ブロックチェーン技術を活用した「オンチェーンデータ基盤」の導入により、企業ごとに閉じていた従来のＣＲＭを、顧客ウォレットを中心とした高度なセキュリティと透明性を備えた次世代型顧客基盤へと刷新いたします。

具体的には、以下の段階的な発展を経て、単一業界に依存しない収益構造を構築いたします。「店舗ネットワークの拡大」→「顧客データの蓄積」→「決済データの連携」→「ＣＲＭの高度化」→「業界向けデジタルサービス」→「多業界向けデジタルサービスの提供」。

本プラットフォームで提供する主な機能は以下の通りです。

- ・ＡＩによる顧客行動分析・購買パターン予測等の精緻なマーケティング機能
- ・ＡＩを活用した店舗運営及び予約の最適化（人員配置、在庫管理、価格戦略等）機能
- ・ＡＩ駆動型次世代ＣＲＭ・デジタル決済基盤・ロイヤルティプログラム機能
- ・ＡＩによる業界データの集約・分析に基づく評価レポートの提供機能

これらの機能により、ＡＩが分析・最適化した顧客インサイトを自律的に活用し、異業種間での顧客紹介、共同プロモーション、統合ロイヤルティプログラム等を立体的に展開することが可能となり、従来の単一業界に閉じたビジネスモデルを超えた収益構造の構築を実現できるものと考えております。

これは、当社グループの既存事業をさらに拡大・発展させるだけでなく、ＡＩを起点とした新規事業の創出、及びより多面的な商品・サービスチャネルへの応用展開にもつながるものと考えております。

このようにＣＲＭ、決済データ及びロイヤルティプログラム等をオンチェーンで統合的に管理可能なプラットフォーム機能の整備を進め、将来的には美容業界におけるデジタルインフラとして機能するサービス基盤の構築を目指してまいります。

これらの取り組みにより、当社グループは店舗ネットワークの拡大とＡＩ技術を活用したデジタル基盤の強化を並行して進めることで、美容業界における顧客データ及び決済データの集積基盤を形成し、新たなデジタルサービスの創出及び収益機会の拡大を図ってまいります。

さらに、これらのデジタルサービスを将来的には美容業界以外の業界にも展開することで、新たな収益機会の創出を図ってまいります。

本投資では、こうした構想を実現するため、ＡＩ・ＤＸ支援事業の第２フェーズとして、以下の取り組みを段階的に進めてまいります。これらの美容室支援事業が推進するＡＩ分野及びＤＸ分野を活用した新たなソリューション事業開発資金として、2,000百万円を充当する予定です。なお、当該資金使途の内訳は以下のとおりです。

- a) ＡＩ分析機能を搭載したＡＩ駆動型次世代ＣＲＭの機能拡大と再構築：300百万円

第１フェーズで実現したＡＩ駆動型次世代ＣＲＭを大幅に機能強化します。店舗ネットワークの拡大に対応するため、ＡＩ技術や分散型台帳技術を活用した顧客データ管理機能の高度化及びオンチェーンデータ基盤の拡張を進め、より大規模な顧客データの蓄積及び分析が可能なＣＲＭ基盤を構築いたします。

- b) デジタル決済サービス機能の実現と能力向上：300百万円

第１フェーズで設計したデジタル決済サービス機能を実現するとともに、その処理能力を拡大いたします。

- c) 外部事業者向けのデジタルサービス機能の実現と拡張：600百万円

第１フェーズで設計した外部事業者向けデジタルサービス機能を実現するとともに、ＡＩによるデータ分析を実装いたします。これにより、ＡＩ×ブロックチェーン技術を基盤としたクロスセリングを通じて、美容業界のみならず、小売業及びサービス業界全般に対するデジタルソリューションの提供が可能となります。

- d) 上記事業のためのデータセンター構築費用、サポート体制構築費用、営業体制構築費用、運転資金、人材育成費用及び留保資金：800百万円

ＡＩ・ＤＸ支援事業を事業として成立させ、安定的にサービス供給を可能とするため、ハードウェア及びソフトウェアの双方からこれを支える体制を構築してまいります。

具体的な展開領域については、市場環境及びサービス利用状況を踏まえ、ユーザーの利用動向に応じて柔軟に拡張していく方針です。

なお、Ｍ＆Ａ、資本・業務提携のための資金の支出予定期間内において、当社が希望する条件のＭ＆Ａ等の案件が成立に至らなかった場合であっても、引き続き案件の発掘・選定を継続し、具体的な案件が成約した段階で資金を充当する予定であり、現時点において代替使途は想定しておりません。

< 後略 >

（訂正後）

＜本新株式の発行及び本新株予約権の発行により調達する資金の具体的な使途＞

ＰＢ商品販売の強化及び運転資金（238百万円）

当社グループでは、「mod's hair」ブランドを冠したＰＢ（プライベートブランド）商品の販売を行っております。ＰＢ商品の販売は堅調に推移しているものの、現状のキャッシュ・ポジションでは、積極的なマーケティング活動、広告宣伝活動、タイムリーな新商品開発及び製造を十分に実施できておらず、大きく飛躍するには至っていない状況です。

ＰＢ商品は、美容室店舗での施術体験と連動した商品提案が可能であることから、美容室運営事業と後記の事業拡大を狙う美容室支援事業との親和性が高く、当社グループの事業基盤を活用して展開可能な事業領域であると認識しております。

また、当社グループは、直営店舗及びフランチャイズ店舗を通じて美容室ネットワークを形成しており、これらの店舗は顧客との継続的な接点を有しております。この店舗ネットワークを「高付加価値な体験型リテール・プラットフォーム」として再定義し、既存の顧客接点を仕組み化して活用することで、ＰＢ商品の効率のかつ持続的な販売拡大が可能であり、今後の成長余地は大きいものと認識しております。

このため、今回の資金調達によりＰＢ商品販売の強化を図ってまいります。具体的には、ＡＩを活用した顧客データ分析及びデジタルマーケティングの最適化を推進し、顧客一人ひとりのニーズに即した商品提案と、費用対効果の高い効率的な広告宣伝の実現を目指してまいります。

ＰＢ商品の販売強化に伴う資金として238百万円を、以下の目的に充当する予定です。なお、当該資金使途の内訳は以下のとおりです。

a) 新商品の開発・製造費：95百万円

多様化する市場のニーズにタイムリーに応えるため、魅力ある新商品の企画・開発及び製造費用に充当する予定です。

b) 広告宣伝費用：48百万円

商品販売強化に係るＡＩ分析を活用したデジタルマーケティング及びブランド施策に係わる費用として充当する予定です。ＡＩによる顧客行動分析や市場トレンド予測を活用した、精度の高いデジタルマーケティングを実施するとともに、ブランドの認知度を飛躍的に高めることで、新規顧客の獲得と将来的な収益の積み上げにつなげる予定です。

c) 採用関連費用、人件費及び運転資金：95百万円

販売体制を強化するため、拡販を担う営業・事業推進人材（１～２名程度）に加え、ＡＩ活用や次世代ＣＲＭ構築の核となる商品企画・ＩＴ開発人材（３～４名程度）の採用及び人件費、ならびに事業成長に必要な運転資金に充当する予定です。

ＰＢ商品の販売は、当社グループにおいて安定的な収益を生み出す商品販売事業として位置付けており、美容室運営事業と後記の事業拡大を狙う美容室支援事業と連携することで、さらなる収益機会の拡大が可能な事業領域であると認識しております。

なお、ＡＩによる顧客行動分析や市場トレンド予測を活用した、精度の高いデジタルマーケティング及びＡＩ・ＤＸ支援事業における中核システムについては、原則として当社グループによる自社開発（新規採用・一部ＳＥＳも含む）を基本方針としております。これは、当社グループが美容室運営事業、美容室支援事業及び商品販売事業を通じて蓄積してきた業務ノウハウ及び顧客データを的確に反映するためには、事業理解に基づく継続的な機能改善及び柔軟な仕様変更が不可欠と判断しているためです。

美容室運営事業及び美容室支援事業（同事業に関連する周辺事業、同事業が推進するＡＩ分野及びＤＸ分野を含む）の買収資金（477百万円）

現在の美容業界は、個人経営や小規模な事業者が大半を占めています。そのため、後継者不足（事業承継問題）や深刻な人材不足といった課題を抱える店舗が多く、大手グループへの参画による「事業統合」のニーズが非常に高まっています。当社グループは、こうした市場環境を踏まえ、収益性やブランド親和性の高い美容室運営事業者に対するＭ＆Ａを積極的に行い、店舗ネットワークの着実な拡大を推進してまいります。このようなＭ＆Ａ案件は成長戦略の機会として重視しておりますが、現時点において具体的に進捗しているＭ＆Ａ案件はございません。

なお、店舗ネットワークの拡大は、単に店舗数を増やすことだけが目的ではなく、以下の５つのポイントにおいて、グループ全体に大きな相乗効果（シナジー）をもたらす戦略的な投資と位置付けています。

・顧客基盤の拡大とデータ蓄積

多くの顧客接点を得ることで、より精緻なマーケティングに活用できるデータを蓄積すること。

・商品及びサービスの提供機会の増加

当社独自のＰＢ商品や新たな美容関連サービスの販売チャネルを拡大すること。

・経営効率の向上

当社が培ってきた店舗運営ノウハウを共有し、買収した店舗の収益性向上を図ること。

・人材採用及び教育の効率化

グループの規模を活かした人材確保及び体系的な育成プログラムによる効率化を図ること。

・デジタルサービス並びに決済基盤の普及

自社のデジタルサービスや決済システムを導入するための基盤を構築すること。

このように、店舗ネットワークの拡大を通じて美容業界内でのプレゼンスを高めることは、当社が将来的に展開するデジタルサービスや決済プラットフォームの普及基盤を形成するうえでも重要であると考えております。

また、前述した店舗数拡大により、当社グループの収益の柱であるクレジット決済代行サービスや美容室向けPOSシステム等の美容室支援事業の拡大・成長を実現するだけでなく、美容室支援事業のサービス領域拡大に向け、関連する周辺領域の事業を営む事業者に対する投資や、AI及びデジタルトランスフォーメーション（DX）分野における戦略的投資（M&A・資本提携）も並行して推進していく方針です。

当社グループは、買収後の店舗について既存の店舗運営ノウハウを活用しながら段階的な統合を進めることで、運営効率の向上及び収益力の強化を図ってまいります。また、店舗ネットワークの拡大に伴い、AIを活用した顧客行動分析・来店予測・需要予測、AIによるパーソナライズされた商品レコメンデーション、及びデジタルサービスの導入を進めることで、より付加価値の高いサービスの提供を実現してまいります。将来的に、蓄積された顧客データをAIで分析することで、美容業界全体のトレンド把握及び新規サービス開発に活用し、業界横断的なデジタルソリューション提供基盤の構築を目指してまいります。

これらの買収資金として、477百万円を充当する予定です。

美容室支援事業を起点とした第2の成長曲線を担う「AI・DX支援事業」立ち上げのための開発資金（716百万円）

なお、本AI・DX支援事業における中核システムについては、原則として当社グループによる自社開発（一部SESの使用も含む）を基本方針としております。これは当社グループが美容室運営事業、美容室支援事業及び商品販売事業を通じて蓄積してきた業務ノウハウ及び顧客データを的確にシステムへ反映するためには、事業理解に基づく継続的な機能改善及び柔軟な仕様変更が不可欠であると判断しているためです。また、自社開発とすることで、外部ベンダーへの依存を低減し、開発スピードの向上及び機能追加・改善の迅速化を図るとともに、中長期的な開発コストの最適化及びシステムの内製化による技術資産の蓄積が可能になるものと考えております。さらに、顧客データ及び決済データを含む重要なデータ資産を自社で一元的に管理・活用することで、データセキュリティの確保及び高度なデータ分析基盤の構築を実現し、当社グループの競争優位性の確立に資するものと考えております。当社グループは、これらの自社開発体制を通じて、継続的なサービス改善及び差別化を図り、AI・DX支援事業の成長を加速させてまいります。

当社グループにおいては、日本国内のモッズ・ヘアサロンの事業展開を通じて、様々なビジネス機会が創出されており、特に美容室支援事業のクレジット決済代行サービスは当社グループの収益の柱となっています。競争は年々激化しているものの、日本全国には理容室10万7千店舗、美容室27万7千店舗、合計38万4千店舗が存在し、約2.1兆円と推計される市場規模を背景とした収益機会の拡大の余地は十分あると考えております。

一方で、当社グループでは現在、美容サロン向けPOS顧客管理システム及び外部クラウド型ソリューションを組み合わせた情報システム等を運用しておりますが、既存店舗と今後買収予定の店舗における情報システムを完全に統合するには、多大なコストと時間を要するため、顧客管理システム（CRM）の統合・高度化が十分に進んでいない状況にあります。

また、当社グループは、美容室店舗ネットワーク、フランチャイズ事業、PB商品販売事業及び美容室支援事業を通じて、美容業界における顧客接点及び決済基盤を既に有しておりますが、これらを横断的に統合するデータ基盤としてのCRM機能は十分に整備されておらず、今後の事業拡大に向けた重要な経営課題の一つとなっております。

他方、近年のデジタル決済の普及とともに、CRMの設計思想そのものが大きく変化する可能性が高いと考えております。従来のCRMは企業ごとに構築された閉ざされたデータベースとして運用されてきましたが、今後は外部の各種デジタルサービスや決済関連システムとの連携を前提とした、より柔軟で拡張性の高いデータ活用基盤への進化が期待されています。

「顧客管理」は単なる属性・来店履歴の管理に留まらず、ポイント、ロイヤリティ、サービス利用履歴などを統合的に管理することで、顧客との継続的な関係構築及びエンゲージメント向上を実現する次世代型の顧客基盤へと高度化していくものと考えられます。

そのため、当社グループは、既存の重要な資産であるCRM情報及びサービス供給ネットワークをアップグレードしつつ有機的に結合し、美容室支援事業を起点とした第2の成長曲線を担う「AI・DX支援事業」を立ち上げ、新たな収益機会の創出を図る必要があると判断いたしました。

本投資により、美容業界における顧客データと決済データの統合を実現し、店舗運営効率化と顧客体験向上の双方を可能とする「AI駆動型次世代CRM・デジタル決済基盤」の構築を進めてまいります。当該基盤には、AIによる顧客行動予測、需要予測及びパーソナライズされたサービス提案機能を備えており、従来のCRMを超えた高度な顧客分析と最適なサービス供給を可能とします。

なお、従来のCRMシステムは、会員属性情報に来店履歴等の発生事象を組み合わせで記録・管理するものが主流であり、これらの情報をどのように営業活動に活用するかについては、店舗スタッフの経験やスキルに依存する部分が多い状況にありました。また、顧客データと決済データが分離して管理されていたため、顧客の購買行動全体を踏まえた統合的な分析や施策立案を行うことが困難でした。これに対し、本デジタルサービスプラットフォームにおいては、顧客行動データと決済データをAIが統合的に解析することにより、以下のような高度な顧客分析及び最適なサービス供給が可能となります。

- ・個別顧客ごとの来店周期及び次回来店時期の予測
- ・解約（離反）予兆の検知及び顧客生涯価値（LTV）の定量的算出
- ・施術履歴・決済傾向に基づく最適な施術メニュー及び価格帯の提案
- ・顧客ごとに最適化された提案タイミングによるOne to Oneマーケティングの実現
- ・需要予測と連動した予約枠及びスタッフ配置の最適化

また、顧客の施術履歴、決済傾向及びライフイベント等を踏まえ、最適な施術メニュー、価格帯及び提案タイミングをAIが導出することで、各顧客に対する個別最適化されたコミュニケーションの実現が可能となります。これにより、従来の一律的なクーポン配信や定型的なメニュー提案に留まらない、One to Oneマーケティングの実装を図ってまいります。さらに、需要予測と顧客行動予測を組み合わせることで、店舗スタッフのシフト配置や予約枠の最適化を動的に行うことが可能となり、店舗稼働率の向上と顧客満足度の向上の双方を実現いたします。これらの機能により、本基盤は単なる顧客情報管理システムにとどまらず、店舗運営の生産性向上、顧客生涯価値の最大化及び当社グループの競争優位性の確立に資する中核的なデジタル基盤となるものと考えております。

これらの事業を、当社グループが運営するクレジットカード決済事業に並ぶ収益の柱として考えており、「AI・DX支援事業」として、美容業界向けデジタルサービスプラットフォームの構築を推進していく方針です。

まずAI・DX支援事業の第1フェーズとして、以下の開発を段階的に進めてまいります。

- ・外部デジタルサービスとの連携を見据えた自社CRM機能の高度化
- ・多様なキャッシュレス決済サービスとの接続を可能とするインターフェースの設計
- ・外部事業者とのシステム連携を前提としたサービス基盤の基本設計

これらの実現により、当社の既存事業である美容室支援事業のサービスの内容を大幅に拡充することが可能になると考えます。

AI・DX支援事業開発資金として716百万円を充当する予定であり、内訳は次のとおりです。

- a) 美容室支援事業「クレジット決済代行サービス」の強化：190百万円
- b) AI分析機能を搭載したAI駆動型次世代CRMの開発：190百万円
- c) 外部デジタル決済サービスと連携可能な決済インターフェースの設計：190百万円
- d) 外部事業者向けサービス供給システムの基本設計：146百万円

AI・DX支援事業のビジネスマーケットの拡大に向け、まずは、a)によりそのサービス提供基盤となる既存クレジット決済代行サービスについて、サービス内容の強化を図ってまいります。b)は、当社グループが既に保有している店舗ネットワーク、商品販売事業及び決済サービスを統合するデジタル基盤としてCRMを再構築・高度化することを目的とするものであり、当社グループの事業基盤を一体化する重要な投資と位置付けております。また、a)及びb)により拡充された当社のCRM機能を外部に提供可能なサービスフォーマットへ展開する施策が、c)及びd)となります。

これらの投資により、当社グループの美容室運営事業の効率化及び美容室支援事業の大幅な強化を実現するだけでなく、他の事業者に対してデジタルサービスを提供することで、第2の成長曲線を担う「AI・DX支援事業」を立ち上げ、新たな収益機会の創出を図ってまいります。

< 本新株予約権の発行により調達する資金の具体的な使途 >

本新株予約権による資金調達は、新株式発行による「第一フェーズ」にて構築したデジタル基盤及び店舗ネットワークを基盤とし、これらを活用して成長を加速させる「事業拡大フェーズ」に向けた成長投資に備えるものです。当該成長投資に係る資金使途の具体的な発生時期は1年以上先を想定しておりますが、将来資金需要が顕在化した段階で改めて資金調達を行う場合、当社の直近の業績状況や時価総額、今後の株式市場環境や株価水準等により、必ずしも合理的な条件での調達が可能とは限りません。このため、事業拡大フェーズへの円滑な移行を見据え、必要なタイミングで機動的かつ確実に自己資本を拡充できる体制をあらかじめ確保する観点から、現時点で新株予約権を発行することが妥当と判断したものです。

PB商品販売を含む既存事業の強化及び運転資金（260百万円）

当社グループでは、「mod's hair」ブランドを冠したPB（プライベートブランド）商品の販売を行っております。PB商品の販売は当社グループにおいて安定的な収益を生み出す商品販売事業として位置付けており、美容室運営事業と前記の事業拡大を狙う美容室支援事業を連携することで収益機会の拡大が可能な事業領域であると認識しております。

P B 商品は主として美容室における店販及び卸販売を通じて展開しており、美容室での施術体験と連動した商品提案が可能である点に特徴があります。このため、当社グループが有する店舗ネットワーク及び美容室支援事業を通じた顧客接点を活用することで、効率的な販売展開が可能であると考えております。

本追加投資では、商品開発及びマーケティング投資を強化するとともに、店舗ネットワーク及び美容室支援事業との連携を通じたP B商品の販売拡大を図ってまいります。また、P B商品の展開を通じて「mod's hair」ブランドの認知度及びブランド価値の向上を図ることで、美容室運営事業の集客効果にも大きく寄与するものと考えております。

加えて、社内のデジタル化やA I事業のノウハウを活用し、中長期的には、販売ルートの多様化を通じて商品及び顧客データの蓄積を進め、データ分析に基づく商品企画、デジタルマーケティングの最適化、店舗デジタルCRMとの連動に加え、A I技術及びブロックチェーン基盤を活用したロイヤルティプログラム（ポイント付与・会員ランク制度・特典リワード等の顧客継続利用促進プログラム）の高度化、分散型台帳を活用した顧客認証基盤の整備、スマートコントラクトを活用した取引プロセスの自動化・透明化、さらにはオンチェーンデータ分析による顧客インサイトの深化やオンチェーンガバナンスモデルの導入検討を通じて、より高い収益性と持続的な競争優位性を実現できる体制の構築を目指してまいります。

これらのP B商品販売強化に係る資金として、260百万円を充当する予定です。なお、当該資金使途の内訳は以下のとおりです。

- a) 新商品の開発・製造費：87百万円
- b) 広告宣伝費用：43百万円
- c) 採用関連費用、人件費及び運転資金：43百万円
- d) A I及びD X推進費用：87百万円

美容室運営事業及び美容室支援事業（同事業に関連する周辺事業、同事業が推進するA I分野及びD X分野を含む）の買収資金（860百万円）

前述のとおり、現在の美容業界における事業承継問題や人材確保の課題を背景とした「事業統合」のニーズに対し、当社グループは第1フェーズ（477百万円）に続く本追加投資を通じて、店舗ネットワークの拡大をさらに加速させます。本フェーズでは、単なる店舗数の増加に留まらず、優秀な美容師及び経営人材をグループへ迎え入れることで、運営力の強化と事業成長を確かなものにします。投資手法については、経営権取得を目的とした「マジョリティ投資」を軸としつつ、戦略的提携を前提とした「マイノリティ投資」も柔軟に組み合わせ、優良な事業者との強固な資本関係を構築してまいります。

さらに、ネットワーク化した店舗群を「高付加価値な事業集団」へと進化させるため、以下の施策を通じてテクノロジーと専門人材の内製化を強力に推進します。

加えて、ネットワーク化した店舗をより高付加価値な事業集団として機能させるため、より高度なデジタル基盤が必要であると考えております。そのため、テクノロジーの取得も含め、次の施策を検討してまいります。

- a) 当社グループの美容室支援事業が推進するデジタル決済システム、デジタルソリューション、A I技術を活用したデジタルマーケティング等の先進的A I技術を保有するパートナーとの提携。
- b) A I・D X技術をはじめとした、I T技術に精通したエンジニア・技術者の採用及び育成の強化。そして技術開発企業との提携を通じて先端技術へのアクセスを確保することによる人材育成の強化。店舗デジタルCRMの高度化、デジタル会員権・特典プログラムの開発など、次世代店舗ネットワーク全体のデジタルトランスフォーメーションを実現する技術集団の成立。

これらの施策により、先進的なテクノロジーをグループ内に取り込み、自社店舗の収益最大化のみならず、蓄積したデータや技術を活用した外部へのマーケティング支援ビジネスなど、新たな領域への事業展開を志向してまいります。

これら、美容室運営事業及び美容室支援事業（同事業に関連する周辺事業、同事業が推進するA I分野及びD X分野を含む）の買収資金として、860百万円を充当する予定です。

フランチャイズサロン向けサービス拡充のためのデジタルサービスプラットフォーム再構築資金（180百万円）

当社グループでは国内外においてフランチャイズサロンの展開を行っておりますが、CRMの概念の高度化、A I・D X技術の急速な発展、美容業界を取り巻くマーケティング環境の変化により、従来の店舗と顧客とのコミュニケーション手法では勝ち抜くことが難しく、結果として当社グループのフランチャイズネットワークの拡大が進みにくい状況となっております。

本追加投資では、A I・D X支援事業の第1フェーズで構築したデジタル基盤を、フランチャイズサロン及び美容室業界全体へ提供可能とするためのシステム拡張（再構築）を目的とします。これにより、当社グループはフランチャイズ加盟店を拡大するだけでなく、当社グループが供給するデジタルサービスを利用する一般サロンとの連携を通じた、広範な「事業ネットワーク（エコシステム）」の構築を加速させます。

このエコシステムとは、当社グループが提供するクレジット決済代行サービス、P B商品販売、及び今後開発する「A I駆動型次世代C R M・決済基盤」や「顧客情報分散型管理」等の各種サービスを組み合わせることで、ブランドや従来の契約形態に縛られない形で美容室との継続的な関係を構築するものです。これは、A I・D X技術を最大限に活用した、美容業界における全く新しいサロンネットワークモデルになるものと考えております。

さらに、当社グループはアジア10ヶ国におけるブランド許諾権を有しており、海外展開の加速は、当社グループの事業成長において重要な戦略的施策と位置付けておりますが、このデジタルプラットフォーム再構築により、海外市場におけるサロンネットワーク拡大も視野に入れることが可能になると考えております。

これらの、フランチャイズサロン店舗向けサービス拡充のためのデジタルサービスプラットフォーム再構築資金として、180百万円を充当する予定です。

美容室支援事業の高度化を基に、多業界への展開を見据えた第2の成長曲線「A I・D X支援事業」の開発資金（1,700百万円）

本投資は、A I・D X支援事業の第1フェーズで実現したC R Mの統合・高度化を基盤とし、美容室業界にとどまらず、多業界への展開を見据えた第2の成長曲線へと発展させることを目的とするものです。

美容業界は、顧客が定期的・継続的に来店するリピート型のビジネスモデルであり、詳細な施術・利用データが蓄積されやすい特徴を有しております。また、来店時には必ず決済が発生することから、顧客データと決済データの連携が比較的容易であり、A Iによるデータ分析及びデジタルサービスとの親和性が極めて高く、A Iで統合分析するのに最も適した環境にあると言えます。

当社グループは、この特性を活かして第1フェーズで構築した「A I駆動型デジタル基盤」を、外部へも開放可能なオープンなプラットフォームへと進化させます。また、近年はデジタル決済の普及やブロックチェーン技術の進展等により、新たな決済基盤の整備が進み、顧客データと決済データがリアルタイムで連携する環境が形成されつつあります。特に、ブロックチェーン技術を活用した「オンチェーンデータ基盤」の導入により、企業ごとに閉じていた従来のC R Mを、顧客ウォレットを中心とした高度なセキュリティと透明性を備えた次世代型顧客基盤へと刷新いたします。

具体的には、以下の段階的な発展を経て、単一業界に依存しない収益構造を構築いたします。「店舗ネットワークの拡大」→「顧客データの蓄積」→「決済データの連携」→「C R Mの高度化」→「業界向けデジタルサービス」→「多業界向けデジタルサービスの提供」。

本プラットフォームで提供する主な機能は以下の通りです。

- ・A Iによる顧客行動分析・購買パターン予測等の精緻なマーケティング機能
- ・A Iを活用した店舗運営及び予約の最適化（人員配置、在庫管理、価格戦略等）機能
- ・A I駆動型次世代C R M・デジタル決済基盤・ロイヤルティプログラム機能
- ・A Iによる業界データの集約・分析に基づく評価レポートの提供機能

これらの機能により、A Iが分析・最適化した顧客インサイトを自律的に活用し、異業種間での顧客紹介、共同プロモーション、統合ロイヤルティプログラム等を立体的に展開することが可能となり、従来の単一業界に閉じたビジネスモデルを超えた収益構造の構築を実現できるものと考えております。

これは、当社グループの既存事業をさらに拡大・発展させるだけでなく、A Iを起点とした新規事業の創出、及びより多面的な商品・サービスチャネルへの応用展開にもつながるものと考えております。

このようにC R M、決済データ及びロイヤルティプログラム等をオンチェーンで統合的に管理可能なプラットフォーム機能の整備を進め、将来的には美容業界におけるデジタルインフラとして機能するサービス基盤の構築を目指してまいります。

これらの取り組みにより、当社グループは店舗ネットワークの拡大とA I技術を活用したデジタル基盤の強化を並行して進めることで、美容業界における顧客データ及び決済データの集積基盤を形成し、新たなデジタルサービスの創出及び収益機会の拡大を図ってまいります。

さらに、これらのデジタルサービスを将来的には美容業界以外の業界にも展開することで、新たな収益機会の創出を図ってまいります。

本投資では、こうした構想を実現するため、A I・D X支援事業の第2フェーズとして、以下の取り組みを段階的に進めてまいります。これらの美容室支援事業が推進するA I分野及びD X分野を活用した新たなソリューション事業開発資金として、1,700百万円を充当する予定です。なお、当該資金使途の内訳は以下のとおりです。

- a) A I分析機能を搭載したA I駆動型次世代C R Mの機能拡大と再構築：255百万円

第1フェーズで実現したA I駆動型次世代C R Mを大幅に機能強化します。店舗ネットワークの拡大に対応するため、A I技術や分散型台帳技術を活用した顧客データ管理機能の高度化及びオンチェーンデータ基盤の拡張を進め、より大規模な顧客データの蓄積及び分析が可能なC R M基盤を構築いたします。

- b) デジタル決済サービス機能の実現と能力向上：255百万円

第1フェーズで設計したデジタル決済サービス機能を実現するとともに、その処理能力を拡大いたします。

c) 外部事業者向けのデジタルサービス機能の実現と拡張：510百万円

第1フェーズで設計した外部事業者向けデジタルサービス機能を実現するとともに、AIによるデータ分析を実装いたします。これにより、AI×ブロックチェーン技術を基盤としたクロスセリングを通じて、美容業界のみならず、小売業及びサービス業界全般に対するデジタルソリューションの提供が可能となります。

d) 上記事業のためのデータセンター構築費用、サポート体制構築費用、営業体制構築費用、運転資金、人材育成費用及び留保資金：680百万円

AI・DX支援事業を事業として成立させ、安定的にサービス供給を可能とするため、ハードウェア及びソフトウェアの双方からこれを支える体制を構築してまいります。

具体的な展開領域については、市場環境及びサービス利用状況を踏まえ、ユーザーの利用動向に応じて柔軟に拡張していく方針です。

なお、M&A、資本・業務提携のための資金の支出予定期間内において、当社が希望する条件のM&A等の案件が成立に至らなかった場合であっても、引き続き案件の発掘・選定を継続し、具体的な案件が成約した段階で資金を充当する予定であり、現時点において代替用途は想定しておりません。

< 後略 >

第3【第三者割当の場合の特記事項】

3【発行条件に関する事項】

(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

(訂正前)

本新株式の発行により増加する株式数及び本新株予約権に係る潜在株式数は、それぞれ6,176,900株及び14,320,000株の合計20,496,900株となり、2025年12月31日現在の発行済株式総数11,642,100株（議決権数115,378個）に対して、合計176.06%（議決権ベース177.65%）の希薄化率であります。

しかしながら、本新株式及び本新株予約権により調達した資金を、前述の用途に充当することによって、当社といたしましては、今回の資金調達は、当社グループが今後収益を確保し、かつ安定的に成長していくためには必要不可欠であり、当社グループの業績が拡大することによって既存株主の皆様の利益につながるものであると考えております。

そのため、今回の第三者割当による新株式及び新株予約権の発行による株式の発行数量及び希薄化の規模は、一定の合理性を有しているものであると判断しております。

(訂正後)

本新株式の発行により増加する株式数及び本新株予約権に係る潜在株式数は、それぞれ4,119,300株及び14,320,000株の合計18,439,300株となり、2025年12月31日現在の発行済株式総数11,642,100株（議決権数115,378個）に対して、合計158.38%（議決権ベース159.82%）の希薄化率であります。

しかしながら、本新株式及び本新株予約権により調達した資金を、前述の用途に充当することによって、当社といたしましては、今回の資金調達は、当社グループが今後収益を確保し、かつ安定的に成長していくためには必要不可欠であり、当社グループの業績が拡大することによって既存株主の皆様の利益につながるものであると考えております。

そのため、今回の第三者割当による新株式及び新株予約権の発行による株式の発行数量及び希薄化の規模は、一定の合理性を有しているものであると判断しております。

4【大規模な第三者割当に関する事項】

(訂正前)

本第三者割増資により発行する株式数及び本新株予約権に係る潜在株式数は、それぞれ6,176,900株及び14,320,000株の合計20,496,900株となり、2025年12月31日現在の発行済株式総数11,642,100株（議決権数115,378個）に対して、合計176.06%（議決権ベース177.65%）の希薄化率であります。したがって、希薄化率が25%以上であることから、本第三者割増資は、「企業内容等の開示に関する内閣府令 第二号様式 記載上の注意（23-6）」に規定する大規模な第三者割当に該当します。

(訂正後)

本第三者割増資により発行する株式数及び本新株予約権に係る潜在株式数は、それぞれ4,119,300株及び14,320,000株の合計18,439,300株となり、2025年12月31日現在の発行済株式総数11,642,100株（議決権数115,378個）に対して、合計158.38%（議決権ベース159.82%）の希薄化率であります。したがって、希薄化率が25%以上であることから、本第三者割増資は、「企業内容等の開示に関する内閣府令 第二号様式 記載上の注意（23-6）」に規定する大規模な第三者割当に該当します。

5【第三者割当後の大株主の状況】

（1）本新株式割当後の大株主の状況

（訂正前）

氏名又は名称	住所	所有株式数 （株）	総議決権数 に対する所有議決権数 の割合	割当後の所有 株式数 （株）	割当後の総 議決権数に 対する所有 議決権数の 割合
潤首有限公司 （弁護士法人赤れんが法律事務所 所常任代理人弁護士 杉山 央）	130-136 CONNAUGHT ROAD CENTRAL, HONG KONG （北海道札幌市中央区南一条西 5丁目14-1）	3,696,173	32.02%	3,696,173	<u>20.86%</u>
Shiny Trade Development Limited（懋輝発展有限公司）	6/F CNT COMMERCIAL BUILDING NO 302 QUEEN'S ROAD CENTRAL, HONG KONG	-	- %	2,057,600	<u>11.61%</u>
剣豪集团株式会社	兵庫県神戸市東灘区向洋町中1 丁目17	1,901,727	16.48%	1,901,727	<u>10.73%</u>
TF Baichuan Series SPC （国内代理人くにうみAI証券株 式会社 代表取締役社長 李 遠）	4th Floor, Harbour Place, 103 South Church Street, P.O. Box 10240, Grand Cayman KY1-1002, Cayman Islands （東京都千代田区丸の内二丁目 2番3号）	-	- %	1,234,600	<u>6.97%</u>
Zorya Investment Global Limited	Aegis Chambers, 1st Floor, Ellen Skelton Building, 3076 Sir Francis Drake's Highway, Road Town, Tortola, VG1110, British Virgin Islands	-	- %	946,500	<u>5.34%</u>
青山 洋一	東京都港区	656,100	5.68%	656,100	<u>3.70%</u>
Much Harvest Investment Limited	OMC Chambers, Wickhams Cay 1, Road Town, Tortola, British Virgin Islands	-	- %	617,300	<u>3.48%</u>
REGROWTH 2号有限責任事業組 合	東京都世田谷区野沢1丁目34番 10号	-	- %	497,900	<u>2.81%</u>
Nihonbashi Strategic Equities Fund （国内代理人くにうみAI証券株 式会社 代表取締役社長 李 遠）	12 Marina View, Asia Square Tower 2 #11-01 Singapore 018961 （東京都千代田区丸の内二丁目 2番3号）	-	- %	411,500	<u>2.32%</u>
投資事業有限責任組合Japan Innovators Fund （国内代理人くにうみAI証券株 式会社 代表取締役社長 李 遠）	東京都千代田区五番町6番地2 （東京都千代田区丸の内二丁目 2番3号）	-	- %	411,500	<u>2.32%</u>
計	-	6,254,000	54.18%	12,430,900	<u>70.16%</u>

（注）1．割当前の所有株式数及び総議決権数に対する所有議決権数の割合は、2025年12月31日現在の株主名簿（発行済株式総数11,642,100株、議決権数115,378個）を基準に記載しております。

2．割当後の所有株式数及び総議決権数に対する所有議決権数の割合は、（注）1．に記載の内容に、本第三者割当増資により新たに発行される株式数（6,176,900株、議決権数61,769個）を加えて作成しています。

3．総議決権数に対する所有議決権数の割合は、小数点以下第3位を四捨五入しております。

（訂正後）

氏名又は名称	住所	所有株式数 （株）	総議決権数 に対する所有 議決権数の 割合	割当後の所有 株式数 （株）	割当後の総 議決権数に 対する所有 議決権数の 割合
潤首有限公司 （弁護士法人赤れんが法律事務所 所常任代理人弁護士 杉山 央）	130-136 CONNAUGHT ROAD CENTRAL, HONG KONG （北海道札幌市中央区南一条西 5丁目14-1）	3,696,173	32.02%	3,696,173	<u>23.61%</u>
剣豪集团株式会社	兵庫県神戸市東灘区向洋町中1 丁目17	1,901,727	16.48%	1,901,727	<u>12.15%</u>
TF Baichuan Series SPC （国内代理人くにうみAI証券株 式会社 代表取締役社長 李 遠）	4th Floor, Harbour Place, 103 South Church Street, P.O. Box 10240, Grand Cayman KY1-1002, Cayman Islands （東京都千代田区丸の内二丁目 2番3号）	-	- %	1,234,600	<u>7.89%</u>
Zorya Investment Global Limited	Aegis Chambers, 1st Floor, Ellen Skelton Building, 3076 Sir Francis Drake's Highway, Road Town, Tortola, VG1110, British Virgin Islands	-	- %	946,500	<u>6.05%</u>
青山 洋一	東京都港区	656,100	5.68%	656,100	<u>4.19%</u>
Much Harvest Investment Limited	OMC Chambers, Wickhams Cay 1, Road Town, Tortola, British Virgin Islands	-	- %	617,300	<u>3.94%</u>
REGROWTH 2号有限責任事業組 合	東京都世田谷区野沢1丁目34番 10号	-	- %	497,900	<u>3.18%</u>
Nihonbashi Strategic Equities Fund （国内代理人くにうみAI証券株 式会社 代表取締役社長 李 遠）	12 Marina View, Asia Square Tower 2 #11-01 Singapore 018961 （東京都千代田区丸の内二丁目 2番3号）	-	- %	411,500	<u>2.63%</u>
投資事業有限責任組合Japan Innovators Fund （国内代理人くにうみAI証券株 式会社 代表取締役社長 李 遠）	東京都千代田区五番町6番地2 （東京都千代田区丸の内二丁目 2番3号）	-	- %	411,500	<u>2.63%</u>
SCAT株式会社	栃木県小山市城東1丁目6-33	<u>310,000</u>	<u>2.69%</u>	<u>310,000</u>	<u>1.98%</u>
計	-	<u>6,564,000</u>	<u>56.89%</u>	<u>10,683,300</u>	<u>68.23%</u>

（注）１．割当前の所有株式数及び総議決権数に対する所有議決権数の割合は、2025年12月31日現在の株主名簿（発行済株式総数11,642,100株、議決権数115,378個）を基準に記載しております。

２．割当後の所有株式数及び総議決権数に対する所有議決権数の割合は、（注）１．に記載の内容に、本第三者割当増資により新たに発行される株式数（4,119,300株、議決権数41,193個）を加えて作成しています。

３．総議決権数に対する所有議決権数の割合は、小数点以下第３位を四捨五入しております。

(2) 本新株予約権が全株行使された後の大株主の状況
(訂正前)

氏名又は名称	住所	所有株式数 (株)	総議決権数 に対する所有 議決権数の 割合	割当後の所有 株式数 (株)	割当後の総 議決権数に 対する所有 議決権数の 割合
TF Baichuan Series SPC (国内代理人くにうみAI証券株式会社 代表取締役社長 李遠)	4th Floor, Harbour Place, 103 South Church Street, P.O. Box 10240, Grand Cayman KY1-1002, Cayman Islands (東京都千代田区丸の内二丁目 2番3号)	-	- %	9,444,600	29.48%
Zorya Investment Global Limited	Aegis Chambers, 1st Floor, Ellen Skelton Building, 3076 Sir Francis Drake's Highway, Road Town, Tortola, VG1110, British Virgin Islands	-	- %	7,056,500	22.02%
潤首有限公司 (弁護士法人赤れんが法律事務 所常任代理人弁護士 杉山 央)	130-136 CONNAUGHT ROAD CENTRAL, HONG KONG (北海道札幌市中央区南一条西 5丁目14-1)	3,696,173	32.02%	3,696,173	11.54%
Shiny Trade Development Limited (懋輝発展有限公司)	6/F CNT COMMERCIAL BUILDING NO 302 QUEEN'S ROAD CENTRAL, HONG KONG	-	- %	2,057,600	6.42%
剣豪集团株式会社	兵庫県神戸市東灘区向洋町中1 丁目17	1,901,727	16.48%	1,901,727	5.94%
青山 洋一	東京都港区	656,100	5.68%	656,100	2.05%
Much Harvest Investment Limited	OMC Chambers, Wickhams Cay 1, Road Town, Tortola, British Virgin Islands	-	- %	617,300	1.93%
REGROWTH 2号有限責任事業組 合	東京都世田谷区野沢1丁目34番 10号	-	- %	497,900	1.55%
Nihonbashi Strategic Equities Fund (国内代理人くにうみAI証券株 式会社 代表取締役社長 李 遠)	12 Marina View, Asia Square Tower 2 #11-01 Singapore 018961 (東京都千代田区丸の内二丁目 2番3号)	-	- %	411,500	1.28%
投資事業有限責任組合Japan Innovators Fund (国内代理人くにうみAI証券株 式会社 代表取締役社長 李 遠)	東京都千代田区五番町6番地2 (東京都千代田区丸の内二丁目 2番3号)	-	- %	411,500	1.28%
計	-	6,254,000	54.18%	26,750,900	83.49%

(注) 1. 割当前の所有株式数及び総議決権数に対する所有議決権数の割合は、2025年12月31日現在の株主名簿（発行済株式総数11,642,100株、議決権数115,378個）を基準に記載しております。

2. 割当後の所有株式数及び総議決権数に対する所有議決権数の割合は、(注) 1. に記載の内容に、本第三者割当増資により新たに発行される株式数（6,176,900株、議決権数61,769個）及び新株予約権がすべて行使された場合の株式数（14,320,000株、議決権数143,200個）を、仮にすべて保有し続けたものとして加えて作成しています。

3. 総議決権数に対する所有議決権数の割合は、小数点以下第3位を四捨五入しております。

(訂正後)

氏名又は名称	住所	所有株式数 (株)	総議決権数 に対する所有 議決権数の 割合	割当後の所有 株式数 (株)	割当後の総 議決権数に 対する所有 議決権数の 割合
TF Baichuan Series SPC (国内代理人くにうみAI証券株 式会社 代表取締役社長 李 遠)	4th Floor, Harbour Place, 103 South Church Street, P.O. Box 10240, Grand Cayman KY1-1002, Cayman Islands (東京都千代田区丸の内二丁目 2番3号)	-	- %	9,444,600	<u>31.51%</u>
Zorya Investment Global Limited	Aegis Chambers, 1st Floor, Ellen Skelton Building, 3076 Sir Francis Drake's Highway, Road Town, Tortola, VG1110, British Virgin Islands	-	- %	7,056,500	<u>23.54%</u>
潤首有限公司 (弁護士法人赤れんが法律事務 所常任代理人弁護士 杉山 央)	130-136 CONNAUGHT ROAD CENTRAL, HONG KONG (北海道札幌市中央区南一条西 5丁目14-1)	3,696,173	32.02%	3,696,173	<u>12.33%</u>
剣豪集団株式会社	兵庫県神戸市東灘区向洋町中1 丁目17	1,901,727	16.48%	1,901,727	<u>6.34%</u>
青山 洋一	東京都港区	656,100	5.68%	656,100	<u>2.19%</u>
Much Harvest Investment Limited	OMC Chambers, Wickhams Cay 1, Road Town, Tortola, British Virgin Islands	-	- %	617,300	<u>2.06%</u>
REGROWTH 2号有限責任事業組 合	東京都世田谷区野沢1丁目34番 10号	-	- %	497,900	<u>1.66%</u>
Nihonbashi Strategic Equities Fund (国内代理人くにうみAI証券株 式会社 代表取締役社長 李 遠)	12 Marina View, Asia Square Tower 2 #11-01 Singapore 018961 (東京都千代田区丸の内二丁目 2番3号)	-	- %	411,500	<u>1.37%</u>
投資事業有限責任組合Japan Innovators Fund (国内代理人くにうみAI証券株 式会社 代表取締役社長 李 遠)	東京都千代田区五番町6番地2 (東京都千代田区丸の内二丁目 2番3号)	-	- %	411,500	<u>1.37%</u>
SCAT株式会社	栃木県小山市城東1丁目6-33	<u>310,000</u>	<u>2.69%</u>	<u>310,000</u>	<u>1.03%</u>
計	-	<u>6,254,000</u>	<u>54.18%</u>	<u>25,003,300</u>	<u>83.41%</u>

(注) 1. 割当前の所有株式数及び総議決権数に対する所有議決権数の割合は、2025年12月31日現在の株主名簿（発行済株式総数11,642,100株、議決権数115,378個）を基準に記載しております。

2. 割当後の所有株式数及び総議決権数に対する所有議決権数の割合は、(注) 1. に記載の内容に、本第三者割当増資により新たに発行される株式数（4,119,300株、議決権数41,193個）及び新株予約権がすべて行使された場合の株式数（14,320,000株、議決権数143,200個）を、仮にすべて保有し続けたものとして加えて作成しています。

3. 総議決権数に対する所有議決権数の割合は、小数点以下第3位を四捨五入しております。

6【大規模な第三者割当の必要性】

(2) 大規模な第三者割当増資による既存株主への影響についての取締役会の判断内容

(訂正前)

本第三者割当増資によって増加する潜在株式数は、2025年12月31日時点の発行済普通株式数の176.06%（議決権ベースで177.65%）であり、上記「4【大規模な第三者割当に関する事項】」に記載のとおり、25%以上の希薄化が生じることとなります。

しかしながら、当社取締役会は、大規模な希薄化を伴うことを十分に考慮した上でであっても、本第三者割当増資による調達資金は、前記「第1【募集要項】 5【新規発行による手取金の使途】（2）手取金の使途 2.手取金の使途」に記載の資金使途に充当することにより、中長期的な当社の成長、企業価値の向上及び既存株主の利益に寄与することができるものと考えております。これらを踏まえ、当社取締役会は、本第三者割当増資が既存株主にとっても有益であり、発行数量及び株式の希薄化規模は合理的であると考えております。

上記のとおり、本第三者割当増資に係る希薄化率が25%以上となることから、東京証券取引所の定める有価証券上場規程第432条の規定に基づき、経営者から一定程度独立した者による当該割当の必要性及び相当性に関する意見の入手又は当該割当に係る株主総会決議などによる株主の意思確認手段のいずれかが必要となります。

当社取締役会は、本第三者割当増資が発行済株式数の176.06%（議決権ベースで177.65%）と極めて大規模な希薄化に伴い、既存株主への影響が著しく大きいものになることを鑑み、当該意思決定の妥当性及び手続の公正性並びに透明性を一層確保する必要があると判断いたしました。

このため、当社取締役会は、東京証券取引所の定める有価証券上場規程第432条に基づく対応として、経営者から一定程度独立した第三者委員会を設置し、本第三者割当増資の必要性及び相当性に関する意見書を入手するとともに、本臨時株主総会において本第三者割当増資の実施について株主の意思を確認した上で、本第三者割当増資を実施することが適当であると判断いたしました。

当社取締役会は、第三者委員会による独立した立場からの意見の取得と、株主総会における株主意思の確認を併せて行うことにより、本第三者割当増資に係る意思決定プロセスの公正性及び客観性がより一層担保され、既存株主を含む当社株主全体の利益に資するものであると考えております。

(訂正後)

本第三者割当増資によって増加する潜在株式数は、2025年12月31日時点の発行済普通株式数の158.38%（議決権ベースで159.82%）であり、上記「4【大規模な第三者割当に関する事項】」に記載のとおり、25%以上の希薄化が生じることとなります。

しかしながら、当社取締役会は、大規模な希薄化を伴うことを十分に考慮した上でであっても、本第三者割当増資による調達資金は、前記「第1【募集要項】 5【新規発行による手取金の使途】（2）手取金の使途 2.手取金の使途」に記載の資金使途に充当することにより、中長期的な当社の成長、企業価値の向上及び既存株主の利益に寄与することができるものと考えております。これらを踏まえ、当社取締役会は、本第三者割当増資が既存株主にとっても有益であり、発行数量及び株式の希薄化規模は合理的であると考えております。

上記のとおり、本第三者割当増資に係る希薄化率が25%以上となることから、東京証券取引所の定める有価証券上場規程第432条の規定に基づき、経営者から一定程度独立した者による当該割当の必要性及び相当性に関する意見の入手又は当該割当に係る株主総会決議などによる株主の意思確認手段のいずれかが必要となります。

当社取締役会は、本第三者割当増資が発行済株式数の158.38%（議決権ベースで159.82%）と極めて大規模な希薄化に伴い、既存株主への影響が著しく大きいものになることを鑑み、当該意思決定の妥当性及び手続の公正性並びに透明性を一層確保する必要があると判断いたしました。

このため、当社取締役会は、東京証券取引所の定める有価証券上場規程第432条に基づく対応として、経営者から一定程度独立した第三者委員会を設置し、本第三者割当増資の必要性及び相当性に関する意見書を入手するとともに、本臨時株主総会において本第三者割当増資の実施について株主の意思を確認した上で、本第三者割当増資を実施することが適当であると判断いたしました。

当社取締役会は、第三者委員会による独立した立場からの意見の取得と、株主総会における株主意思の確認を併せて行うことにより、本第三者割当増資に係る意思決定プロセスの公正性及び客観性がより一層担保され、既存株主を含む当社株主全体の利益に資するものであると考えております。