

# 2020/2期 決算説明資料

---

2020年4月14日  
ユナイテッド&コレクティブ株式会社  
(証券コード：3557)

# 2020/2期 決算概要

前年同様、売上・営業利益共に修正予算を上回るも、不採算店減損により純利益は下回って着地

## 全社売上・利益実績 (百万円)

	実績	売上比率	修正予算差 (比)	前年差 (比)
<b>売上高</b>	<b>8,004</b>	-	<b>+2</b> (+0.2%)	<b>+710</b> (+9.7%)
売上原価	2,073	25.9%		
販売費および一般管理費	5,781	72.2%		
<b>営業利益</b>	<b>148</b>	<b>1.8%</b>	<b>+8</b> (+5.6%)	<b>-61</b> (▲28.9%)
経常利益	126	1.5%	<b>+1</b> (+0.8%)	<b>-44</b> (▲26.0%)
当期純利益	36	0.4%	<b>-8</b> (▲18.1%)	<b>-30</b> (▲45.3%)

期初予算は未達も、下半期のコストコントロールにより半期決算比で大幅に改善

## 売上

- 既存店前年比97.1%（前年より5.9%改善）
- 7店舗の新規出店を行うも、当初計画8店舗に届かず

## 売上原価

- 輸入鶏もも肉の高騰
- 価格見直し、低価格高品質の商材への切り替え  
→売上比前年差+0.6%（半期決算+1.0%より0.4%改善）

## 販売費 及び 一般管理費

- 時給引き上げ
- オペレーション見直し等による緻密なコストコントロール  
→売上比前年差+0.3%（半期決算+1.7%より1.4%改善）

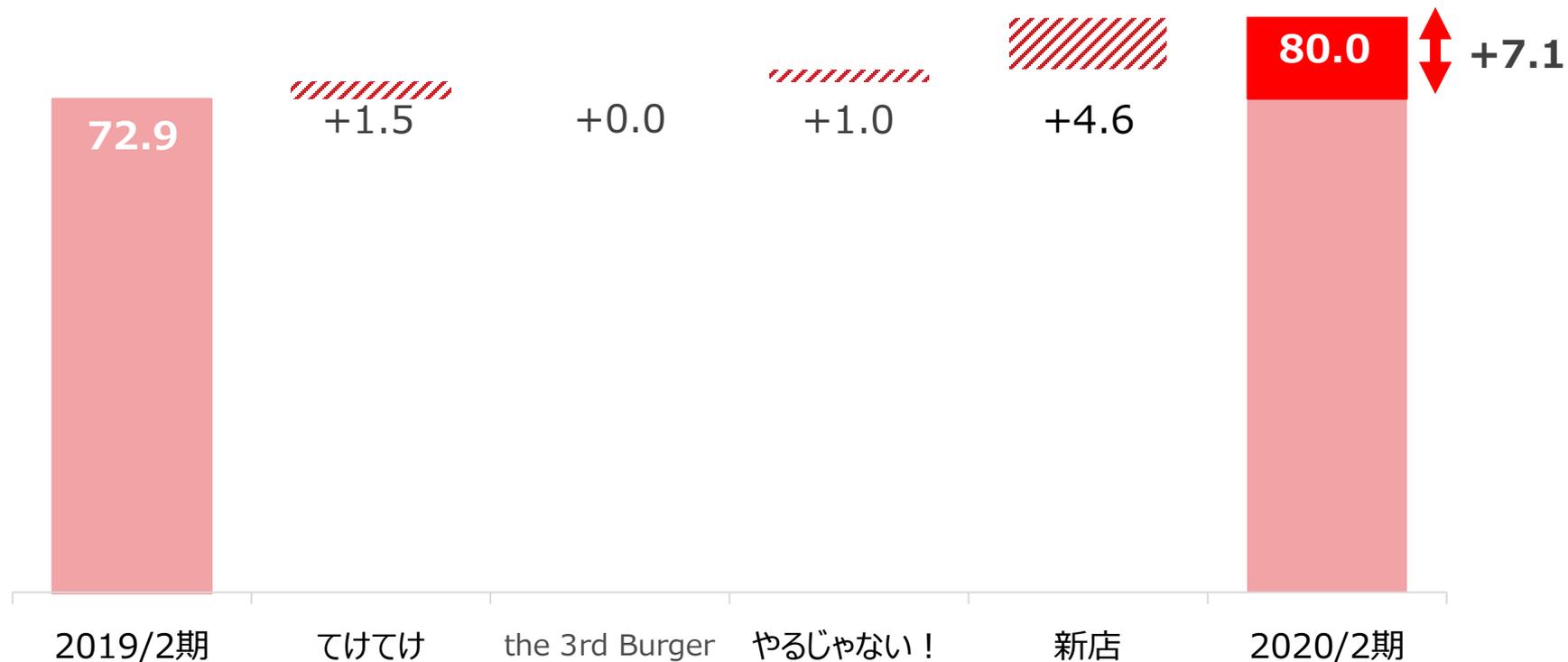
## 営業利益

- 営業利益は期初予算76.4%で着地
- 前年比で売上原価・販管費共に増加し営業利益率は低下  
→売上比前年差▲0.5%（半期決算▲2.8%より2.3%改善）

# 売上高の増減分析（前年比較）

新規出店が寄与し、前年比 + 9.7%の80億円で着地

（単位：億円）

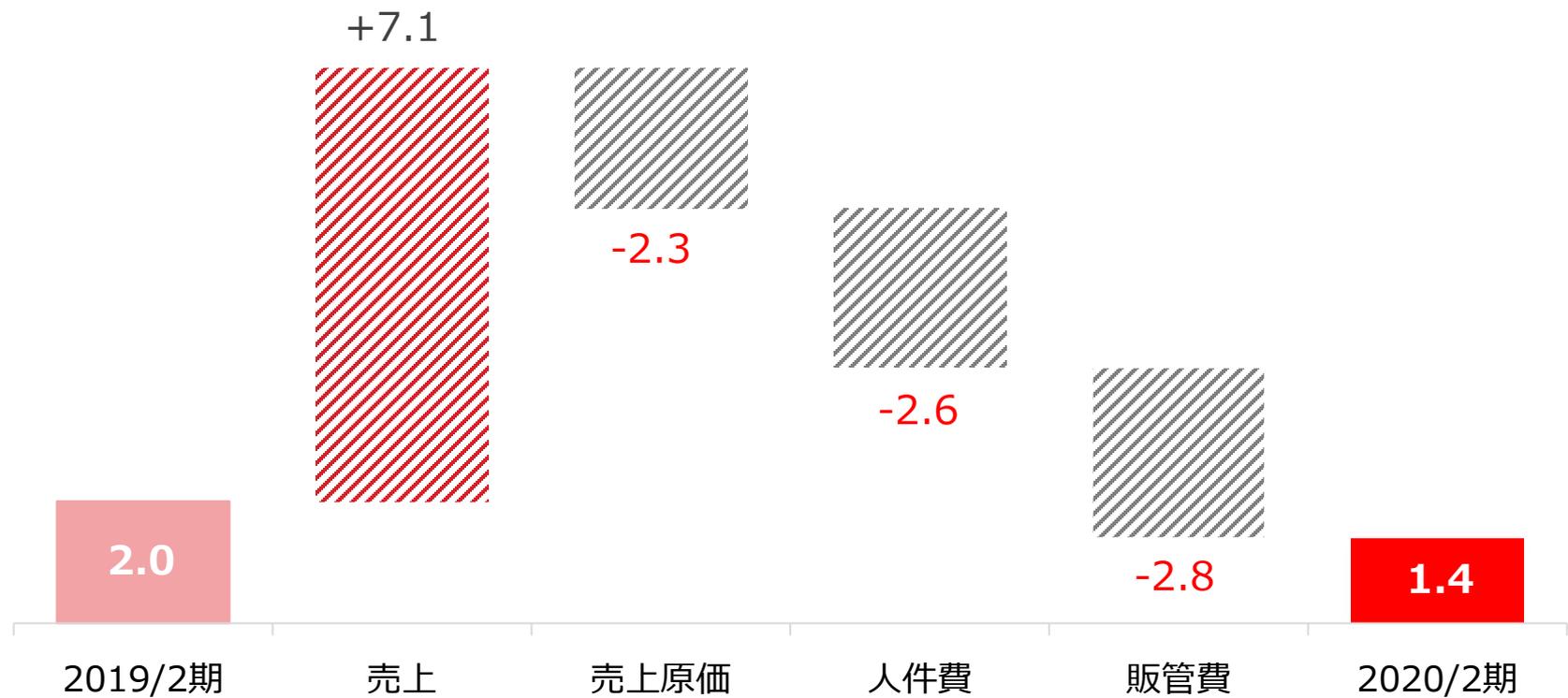


新規出店が寄与し、前年から7.1億円の増収となった

# 営業利益の増減分析（前年比較）

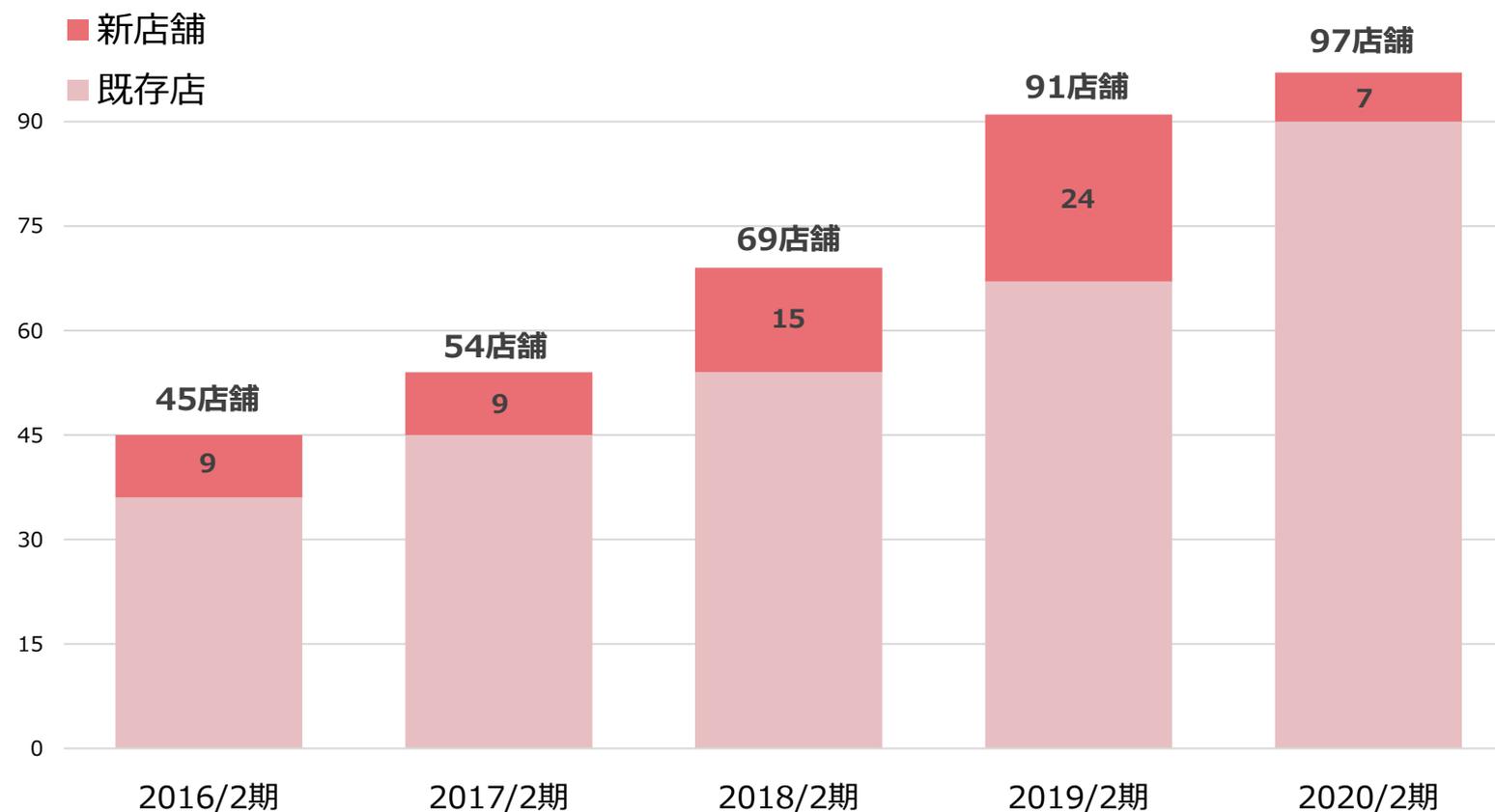
経費全般の上昇により、前年比▲28.8%の1.4億円で着地

（単位：億円）



FC1店舗含む7店舗を出店し、97店舗へ拡大

## 店舗数推移



# 2020/2期 取り組み

## 価格施策による売上増の取り組み

### 店舗ごとの立地と客層に合わせて販売価格を変更



生ビール **¥199**  
二次会コースを導入



生ビール **¥179**  
単品飲み放題を実施

**12月**より、二次会需要を狙った新しいコースを導入。加えて、お客様ニーズを分析、店舗を特性ごとにカテゴリー分けし、販売価格を変更。

### 週末価格の導入

2月客単価



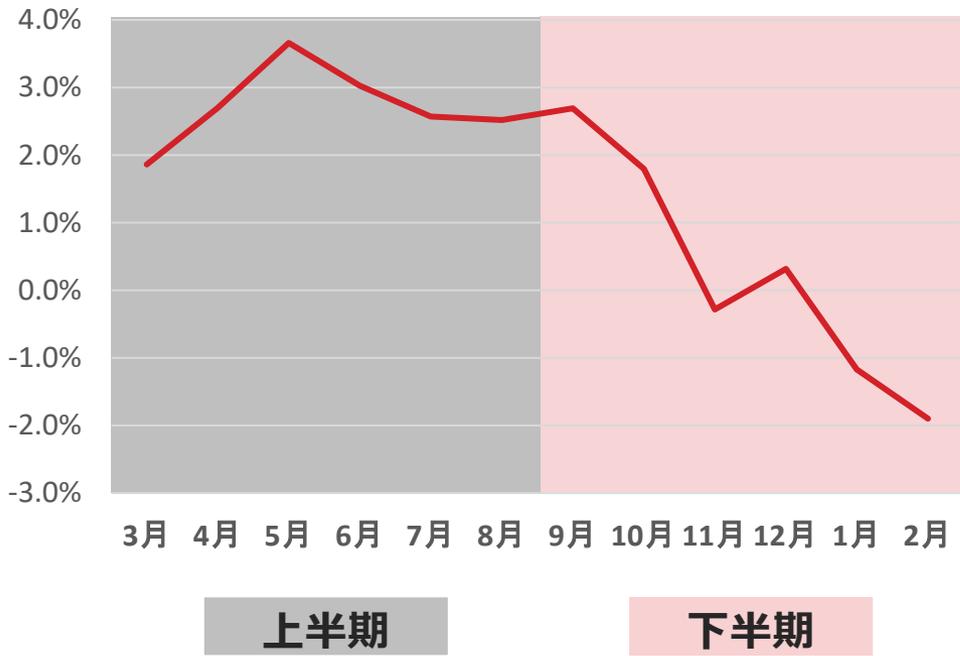
通常店舗

実施店舗

**2月**より、需要の高い週末に限定し生ビールの値上げを一部店舗で実施。客データ置きで売上増に寄与。

## FLコストの削減

【FLコスト前年との差異】



※FLコスト…売上に占める売上原価と人件費の割合

### 【上半期】

原材料費・平均時給等、主に外部要因によるコスト増で収益悪化



### 【下半期】

外部要因に左右されない内部のコストコントロールを徹底

#### ①原価

- ・ 値付けの見直し
- ・ 低価格高品質の商材への切り替え
- ・ 廃棄ロス等管理の徹底

#### ②人件費

オペレーション見直しを含め、緻密な管理を徹底

時間帯別に合わせた施策を実施

## ランチタイム

【10:00-16:00】

通常より¥50お得なセット価格で  
the 3rd Lunchを期間限定で販売



客数**104.9%**増の効果



2021/2期も継続して実施する予定

## ディナータイム

【17:00-】

夜限定商品として  
オーセンティックバーガーを導入



客単価**105.6%**増の効果



人気商品のためレギュラーメニュー化

## ①大衆食堂「あづま」 ②てけてけ フランチャイズ展開

### 大衆食堂「あづま」

2019年9月12日 大衆食堂あづま平井店 グランドオープン

新しい大衆食堂の形として、

ちよい飲みメニューやテイクアウトメニューを強化



### てけてけ フランチャイズ展開

2019年11月29日 てけてけ川越店 グランドオープン

直営店を上回る売上を記録する日もあり、非常に好調

川越店をモデルケースとして、FC展開を推し進めていく



# 2021/2期 業績予想

新型コロナウイルスの感染拡大の影響により合理的な算定が困難なため、  
今回の業績予想は開示しておりません。

# 2021/2期 取り組み

## コロナ対策

**外出自粛に対する  
取り組み**

家飲み・宅配需要の高まりを受け、  
**UberEats**商品を大幅リニューアル

+

- 第1弾：2商品を**¥567**で販売
- 第2弾：10商品を**¥690**で販売



**宅配オーダー数 544%増**

**緊急事態宣言  
を受けて**

- ①居酒屋業態の休業・時短営業
- ②本社機能のリモートワーク化

出店計画

# the 3rd Burgerは大規模オフィス立地に3店舗出店

**Otemachi One**  
(三井不動産)

**虎ノ門ヒルズ ビジネスタワー**  
(森ビル)

**アトレ竹芝**  
(アトレ)



今期は直営店・FC店 計8店舗の出店を計画

# 中期目標

2025年中までに達成

店舗数



200店舗以上

営業利益



5%以上

直営・FC比率



1 : 1

# Appendix : 会社概要

- 会社名 : ユナイテッド&コレクティブ株式会社
- 本社所在地 : 東京都港区赤坂1-12-32 アーク森ビル23階
- 設立年月日 : 2000年7月27日
- 資本金 : 599百万円
- 代表取締役 : 坂井 英也
- 取締役副社長 : 矢野 秀樹
- 事業内容 : 飲食店の経営
- 展開業態 : てけてけ (87店舗) / the 3rd Burger (6店舗) / やるじゃない! (2店舗)  
あづま (1店舗) / FC (1店舗) / 計97店舗

\* 2020年2月現在



年月	概要
2000年7月	東京都新宿区高田馬場にユナイテッド&コレクティブ（有）を設立
2000年9月	東京都新宿区に弊社1号店となる『魚・旬菜とお酒 心』高田馬場店をオープン
2002年6月	資本金を10百万円へ増資するとともにユナイテッド&コレクティブ（有）を株式会社へ組織変更
2005年6月	東京都港区にててけ業態1号店となる『鶏・旬菜・お酒 てけてけ』赤坂店をオープン
2011年12月	東京都新宿区にててけ旗艦店となる『秘伝のにんにくダレ焼き鶏 塩つくね 博多水炊き てけてけ』新宿総本店をオープン
2012年12月	東京都港区にハンバーガー業態1号店となる『the 3rd Burger』青山骨董通り店をオープン
2013年9月	本店を東京都港区赤坂ツインタワーから赤坂アークヒルズアーク森ビルに移転
2014年12月	資本金を200百万円へ増資
2016年6月	東京都豊島区に当社50店舗目となる『秘伝のにんにくダレ焼き鶏 塩つくね 博多水炊き てけてけ』池袋東口2号店をオープン
2017年2月	東京証券取引所 東証マザーズに上場
2018年5月	大阪府大阪市に関西初出店となる『秘伝のにんにくダレ焼き鶏 塩つくね 博多水炊き てけてけ』梅田お初天神店をオープン
2018年7月	資本金を599百万円へ増資
2019年2月	東京都杉並区にやるじゃない業態1号店となる『鳥料理が安いだけの店 やるじゃない！』高円寺駅北口店をオープン
2019年10月	東京都江戸川区にあづま業態1号店となる『大衆食堂 あづま』平井店をオープン
2019年11月	埼玉県川越市にててけ業態フランチャイズ1号店となる川越店をオープン

## ■ Statement

日本の、世界の、食の常識を超えていく

## ■ Mission

「本当に美味しい料理」を世界中の人々に届けて、世界を良くしていく

## ■ Values

United&collective ～一体感～

信頼しあった、尊敬しあえる仲間と、目標を同じくして懸命に努力する。そして最後には目標を達成する。この楽しさ、喜びは何物にも替えがたいものがあります。それを実社会で、それも世界的スケールで感じる事ができたら。そう思い名付けた社名、ユナイテッド&コレクティブ。現在ではその一体感を、お客様も含めた全てのステークホルダーの方々に感じていただきたいと考えています。多くの方に、共感いただける、応援いただけるような企業でありたいと願っています。

# 業態紹介：てけてけ

高度成長期をコンセプトにした店内で、鶏肉を生のままから焼き上げるこだわりの「塩つくね」や、当社オリジナルの濃厚コラーゲンスープを使った「博多水炊き」などの鶏料理を中心とした居酒屋です。てけてけでしか飲めない自家製サワーやオリジナル日本酒・焼酎なども充実しております。



# 業態紹介：the 3rd Burger

毎日食べても体が喜ぶ、これまでにない第3のハンバーガーカフェです。  
バンズは、保存剤・防腐剤を加えることなく、パン種を毎日各店舗で発酵させ、オーブンで焼き上げます。また、パティは、生のブロック肉を毎日各店舗でカットしミンチにして成形を行っております。



# 業態紹介：やるじゃない

居酒屋をさらにカジュアルに、毎日行ける、一人でも行ける、低価格居酒屋です。居酒屋業界最安値を乗り越え、コンビニ以下とも言える価格で。お1人様でのご利用を前提に、料理も1人前で提供いたします。お客様から「やるじゃない！」と言っただけのような「価格」と「旨さ」にこだわります。



# 業態紹介：あづま

毎日通える和定食屋。

唐揚げにチキン南蛮、アジフライにとんかつ。さばの味噌煮やしまほっけ、でも一番のおすすめは「じゅうじゅうあづま焼き」。

色々あるから毎日通える。色々あるからちよい飲みOK。

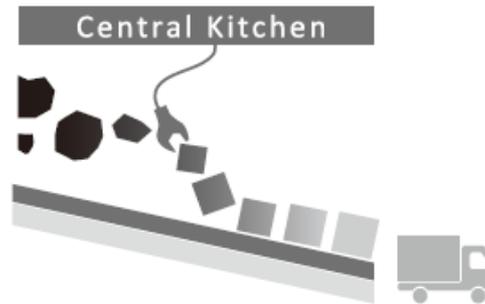
ほっと懐かしくなるような、日本人の心に染み入るような、そんな大衆食堂を目指しています。



# 当社の戦略：PISP戦略

店内での仕込・調理を実践しながら、クオリティを落とさないものだけに限り仕込作業を外部工場に委託することで生産性を高め、美味しさと手頃な価格を両立

## 大手チェーン企業



## ユナイテッド&コレクティブ株式会社



本資料は、ユナイテッド&コレクティブ株式会社（以下、当社）について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投資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当社の実績・計画・見積もり・予測・その他将来情報については、現時点で入手可能な情報や現時点における判断・考えであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。また、本資料は、現時点で一般的に認識されている経済・社会等の情勢に基づいて作成しているものですが、経済情勢の変化等の事由により予告なしに変更される可能性があります。

掲載内容に関して、細心の注意を払い作成しておりますが、不可抗力により情報誤伝を生ずる可能性もありますのでご注意ください。

尚、無断での複製、転用等を行わない様、宜しくお願い申し上げます。

## お問い合わせ先

ユナイテッド&コレクティブ株式会社 IR担当  
ir@united-collective.co.jp  
<https://www.united-collective.co.jp/ir/>