

平成 26 年 11 月 14 日

各 位

会 社 名 株式会社小僧寿し
代表者名 代表取締役社長 佐藤 眞吾
(JASDAQコード9973)
問合せ先 取締役管理本部長 片野 裕之
(電話番号 03-6226-4400)

事業方針策定についてのお知らせ

当社は、平成 27 年 12 月期における事業方針を策定いたしましたことをお知らせいたします。

1. 事業方針の概要

当社は、現在の「赤字体質からの脱却、黒字転換の実現」を事業方針の主題としております。その実現に向けて、下記の方針を元に、事業を推進してまいります。

2. 事業方針の骨子

当社は、「時代にあった食のニーズを追求する企業」という思想を根底に、従来の枠に捉われない事業ドメインの再構築を進めてまいります。時代の変化や、競合企業との競争による市場の変化が起こる中、以前の成功が永続的に続く事は無く、企業もまた、常に市場動向に合わせた事業展開を行う必要があります。その具体策として、下記の 2 点を、本事業方針の骨子として実行してまいります。

1) 赤字の原因となる不採算店舗の早期撤退

現時点で不採算となっている店舗の中から、恒常的に不採算となっている店舗かつ収益性が改善されない見通しである店舗について、順次撤退を進めてまいります。これにより「店舗運営費」および「物流費」のコスト削減を致します。

この実行によって、赤字店舗を一掃し、黒字店舗のみを運営する体制に刷新いたします。また、撤退店舗の半数については「ラーメン店」への業態転換を予定しており、撤退店舗の敷地・店舗・設備等に充当する予定です。その詳細は 2) に記載いたします。

【不採算店舗の撤退の概要】

1. 撤退対象店舗	「小僧寿し」「茶月」「鉢巻太助」ブランドで運営する直営店
2. 撤退予定数	100 店舗を想定
3. 撤退スケジュール	平成 27 年 7 月までに、順次撤退を実施

4. 撤退後の予定	半数にあたる 50 店舗の業態転換し、残る 50 店舗を閉鎖とする予定
5. 閉鎖にかかる費用	50 店舗の閉鎖にかかる費用として、60 百万円を想定

2) 新規事業の開発、新規市場への進出

新規事業の開発、および、新規市場への進出として下記の施策を進めてまいります。

① 「ラーメン事業」の新規開発

上記 1) に記載する撤退店舗の敷地・店舗・設備等を活用し、ラーメン店への業態転換を進めてまいります。平成 27 年 6 月迄に、首都圏を中心として 50 店舗以上の出店を予定しており、事業の進行状況に合わせ、更なる追加出店も検討してまいります。

② 「カウンターステーキ事業」の新規開発

持ち帰り寿し事業に加え、新業態として「カウンター式ステーキ店」を新規出店致します。現在、詳細な計画については策定段階中にありますが、出店計画として、平成 27 年 6 月迄に、首都圏を中心として 10 店舗の出店を予定しております。

③ 「仕出し弁当事業」の新規開発

季節のイベントや行事、行事、冠婚葬祭など、お客様の様々なご利用用途に合わせて各種弁当を宅配する「寿し屋の宅配弁当」サービスを開始いたしました。「B to C」が中心となる持ち帰り寿し事業の延長として、団体様や法人様といった「B to B」の分野へ展開を進めてまいります。

④ 海外市場への進出

国内のマーケットを超え、海外市場での事業展開について積極的に検討してまいります。その足掛りとして、海外フランチャイズフェアなどに積極的に参画し、各国のマスターフランチャイジーとの提携方法を検討し、小僧寿しブランドの海外展開を進めてまいります。

以上の施策を実行し、「赤字体質からの脱却、黒字転換の実現」に向け、事業を推進してまいります。当該事業方針の参考資料として、「2014 年着地見込みと 2015 年事業計画の見通しについて」を添付させていただきますので、こちらも合わせてご覧下さい。

3. ライセンス調達資金の残金の使途について

かかるライセンス調達資金の残金の使途について、当該事業方針の内容を含め、現在精査を行っておりますので、下記期日を公表予定日とし、お知らせ出来るよう進めてまいります。

□ ライセンス調達資金の残金の使途についての公表予定日 : 平成 26 年 12 月下旬

以 上

JASDAQ

CODE:9973



2014年着地見込と2015年事業計画の見通しについて

株式会社小僧寿し

<http://www.kozosushi.co.jp>

2014年着地予想と2015年事業計画について

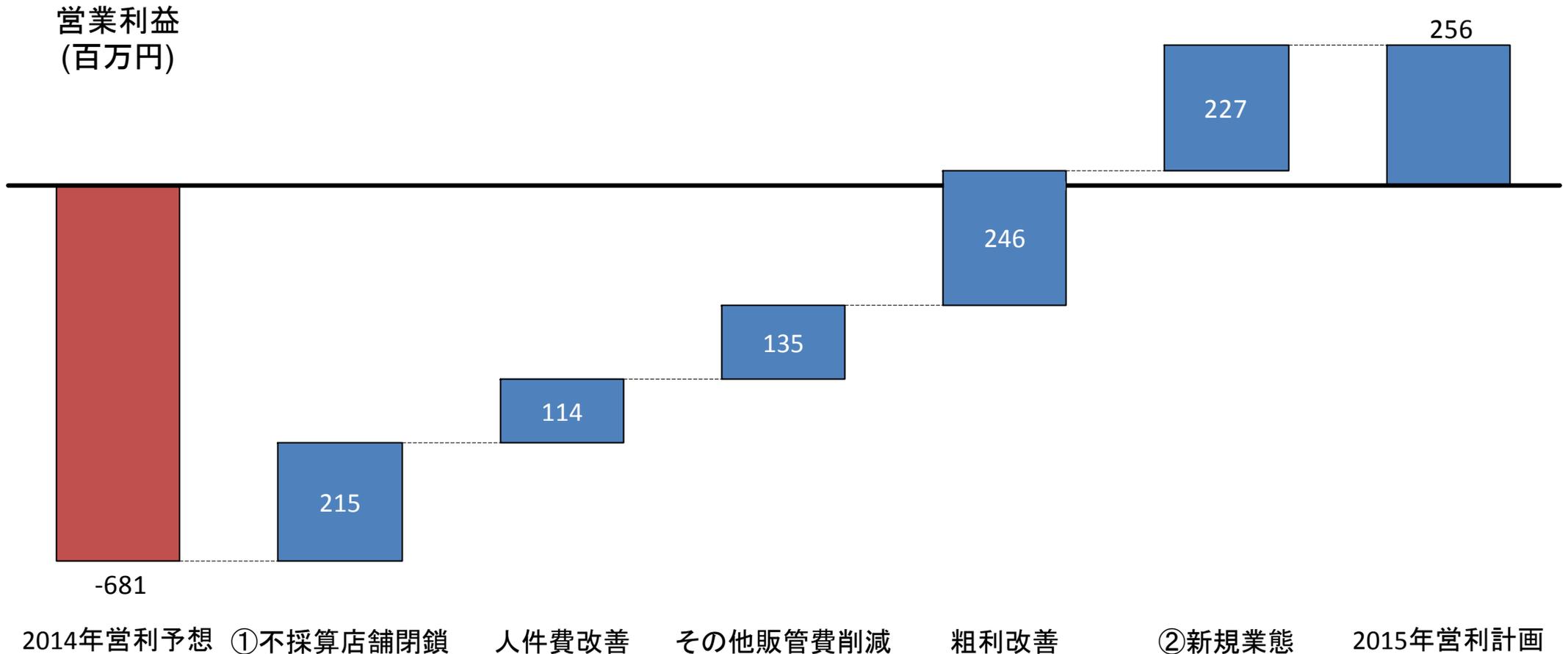
2015年には既存事業/市場の不採算店閉鎖など収益構造改革に着手し、新業態への進出も見据えて2.5億円程度の黒字化を見込む。

	2014/12期 (予想*)	2015/12期 (計画)	差異
売上高	12,562	10,712	▲1,850
売上総利益	5,695	5,378	▲317
販売費および 一般管理費	6,196	5,122	▲1,074
営業利益	▲681	256	937

*平成26年9月12日開示内容と同様

2015年に向けた業績改善施策

赤字の原因となる不採算店舗閉鎖と共にコスト効率化・粗利改善・新規業態の立ち上げで2015年には2.6億円の利益を見込む。



業績改善施策①不採算店舗整理

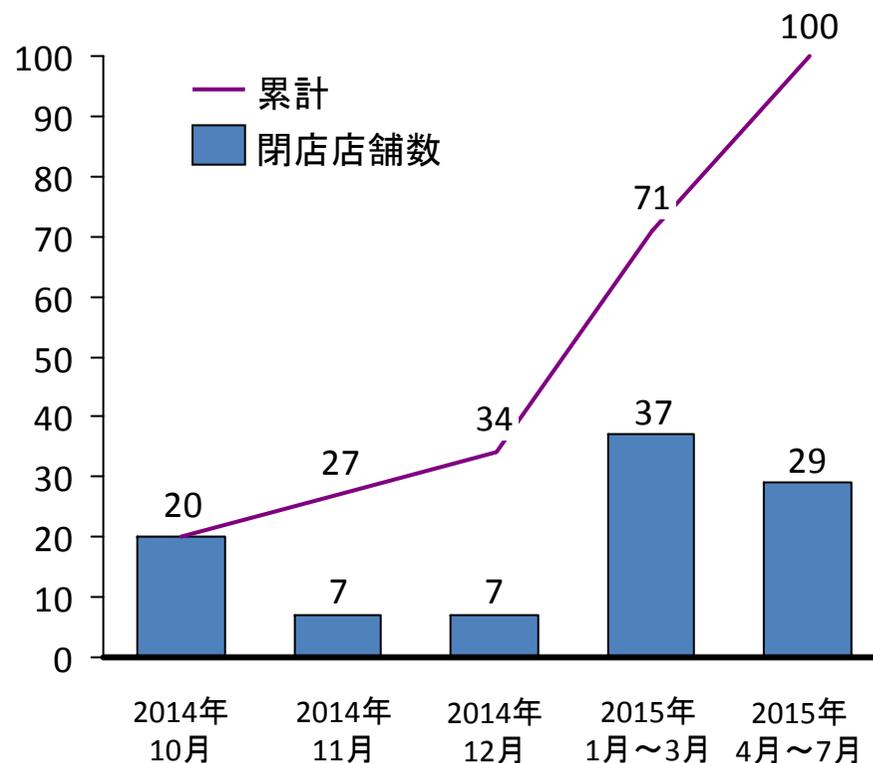
赤字店舗のうち収益改善が望めない店舗を閉店、もしくは、業態転換することで215百万円の収益改善を見込む。

代表的な不採算店舗の損益状況

(千円)

費目	代表的な店舗	
	金額	売上構成比
売上	26,991	100.0%
原価	12,163	45.1%
売上総利益	14,828	54.9%
販売管理費	17,639	65.4%
営業利益	-2,812	-10.4%

閉店・転換計画



業績改善施策②新規業態

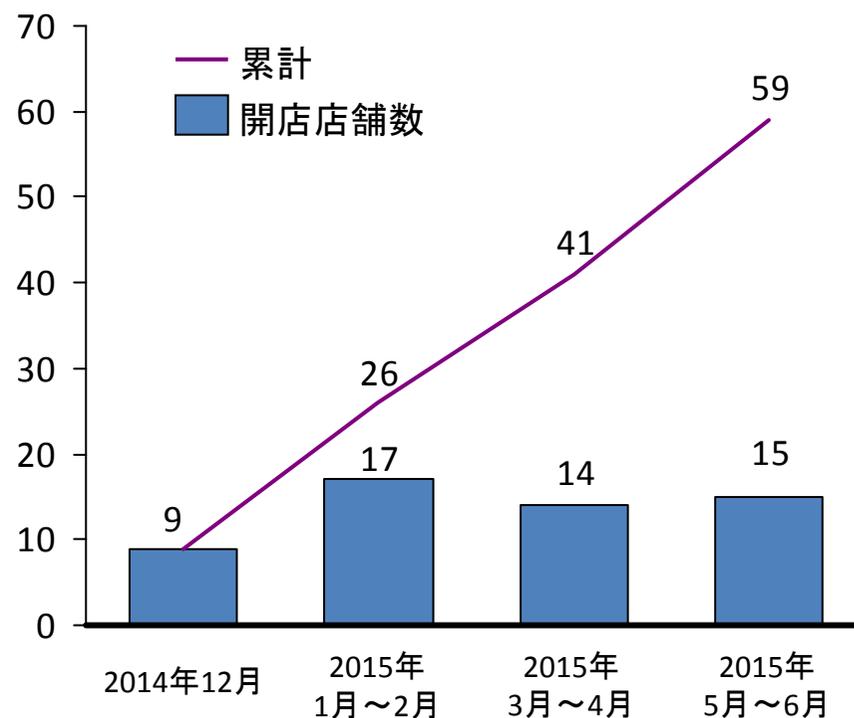
新規業態に置いてはラーメン店をモデルに、2015年12月期第二四半期までに50店舗以上の出店を目指し、2.3億円の収益改善を見込む。

1店舗あたり収益モデルケース

(千円)

費目	モデルケース	
	金額	売上構成比
売上	25,711	100.0%
原価	7,713	30.0%
売上総利益	17,998	70.0%
販売管理費	13,868	53.9%
営業利益	4,130	16.1%

出店計画



『新陳代謝』

- 時代にあった食のニーズを追求する
- 従来の枠に捉われない事業ドメインの再構築を行う

時代が変わり、競合企業も変化する中、以前の成功がそのまま続くわけでもなく、また、お客様のニーズも変わっていく。

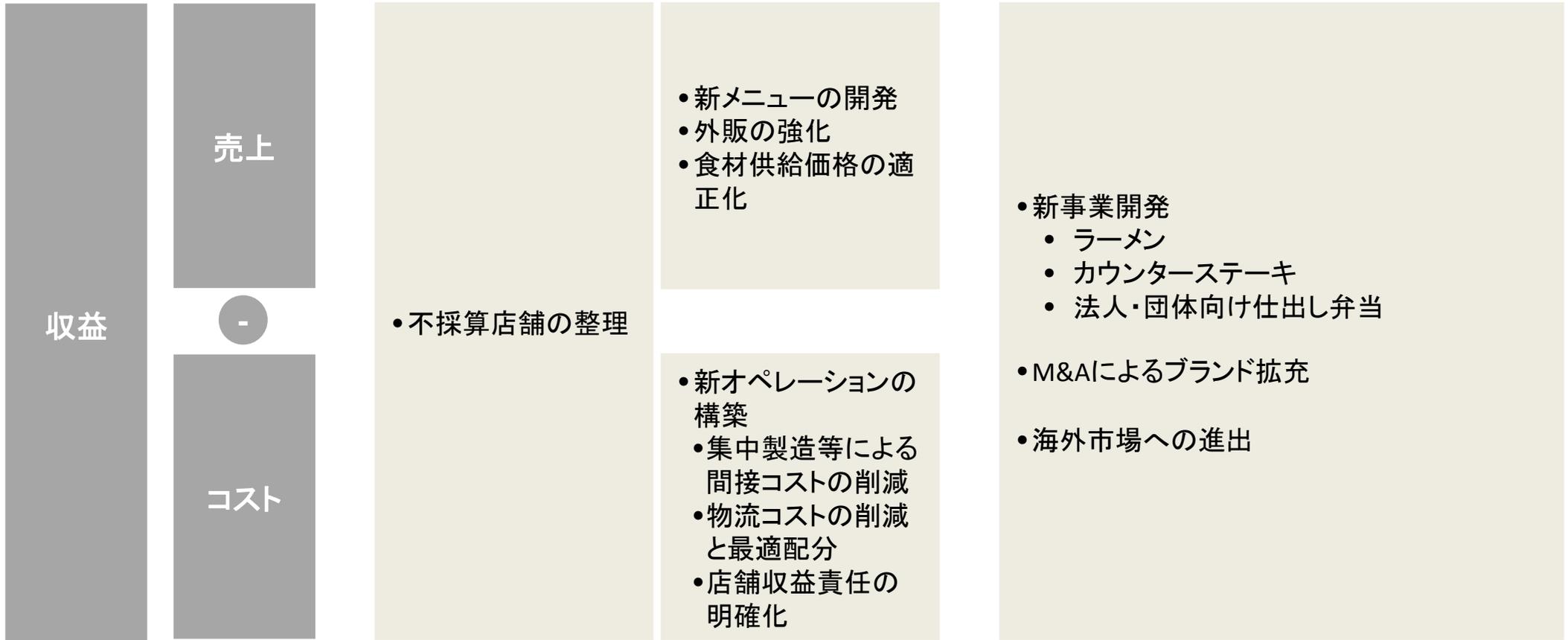
市場動向にあわせ、既存の事業の枠に捉われず、新業態・新商品・新サービスを打ち出していく。

事業計画の全体像

既存事業/市場の収益構造の改革に加えて、既存の事業ドメインの枠に捉われない、新規市場進出・新業態開発に着手し、黒字化を見込む。

既存事業/市場の収益構造改革

新事業開発・新規市場進出



【事業計画】既存事業/市場の収益構造改革

既存事業においては、売上改善を商品の幅の拡大・商品購買機械の拡大・適切な価格設定で見込みながら、新オペレーションによるコスト効率化を図る。また不採算店舗については整理を進めていく。

新メニュー開発

- 下記のような商品の開発・販売を行う。



おにぎらず



極まぐろ



弁当

外販

- 店頭には縛られず店外での販売努力を行う。



食材

- 供給価格変更頻度の見直しを行い、市場価格の動向に迅速に連動させた価格設定を行う。

新オペレーション

- 集中製造、物流の見直し、新シフト見直しなどを行いコスト改善をはかる
- エリアマネージャーに権限委譲し、地域ごとの異なる特性に対して適切な施策を打てる体制を構築する

不採算店舗の整理

- 2015年7月までに50店舗の閉店、および、50店舗の業態転換を実施

【事業計画】新事業開発・新規市場進出

新業態開発としてらーめん・カウンターステーキ・仕出し弁当に着手する。他方M&Aや、海外市場進出についても可能性を模索していく。

新事業開発

- ラーメン事業は2015年6月迄に首都圏に50店舗の出店を予定し、以降も更なる追加出店を行う。
- カウンターステーキ事業は2015年6月迄に首都圏に10店舗の出店を予定。
- 仕出し弁当事業は季節のイベント・行事・冠婚葬祭向けに開発と販売を行う。



M&Aによるブランド拡充

- 新業態進出に際して、迅速な事業立上げと人的資産活用のためにM&Aによる展開も検討する。

海外市場への進出

- 海外フランチャイズフェアなどを通じて、各国のマスターフランチャイジーを模索する
- 海外においても国内と同様に、多店舗展開するローカルチェーンのM&Aにより海外進出を加速化させる