



**個人投資家のための
IRフォーラム2016 winter**
～ニッポンの未来を豊かにする企業～

セミナー会場



3474





代表取締役社長 片平 雅之 氏

～ストック型収益の拡大で、業績は安定・高成長へ～

中小飲食業の出店をサポート

- **鰻専門ファストフード「名代宇奈とと」**
 - ・当社はワンコインで食べられる国内唯一の鰻専門ファストフード「名代 宇奈とと」の経営を目的として2003年に設立されました。
- **好立地物件のサブリース**
 - ・現在、経営の中心は、「経営サポート事業」であり、同売上が2015/12期総売上上の59%、同営業利益の81%を占めました。
- **居ぬき物件の内装工事や設備の導入も**
 - ・「経営サポート事業」とは、よい立地の不動産物件を当社が借り、顧客である飲食業者にサブリースしたり、内装設備のリースを行う事業です。
- **資金・人材・時間がなくても出店が可能**
 - ・当社のサービスによって、当社顧客である中小規模の飲食業者は、資金、人材、時間が充分なくても、出店が可能となり、成長をサポートすることができます。

確実性の高い利益成長見通し

- **ワンストップで店舗を運営できる「まるごとリース」**
 - ・上場による資金力で、内装設備サポートを自社でのリース（GFリース）で行うことができるようになります。さらに、店舗の不動産物件と内装設備をワンストップで提供する「まるごとリース」の売上を増やすこともできます。
 - ・このようなストック型収益の拡大によって、当社の経営基盤がより強固に、そして、業績の成長見通しがより確実なものとなりつつあります。
- **シェア拡大余地は大きい**
 - ・国内における飲食店数は61万店以上、当社の主要展開地域である東京都だけで8万店以上あり、そのほとんどは中小規模の事業者です。よって、当社のシェア拡大余地は大きいと言えます。
 - ・国内でのエリア拡大、2015年に設立したシンガポール子会社を通じて、国内有力飲食業とのリレーション拡大と新たな顧客開拓が進んでいます。

ストック型収益による安定成長

- **「名代 宇奈とと」を通じたノウハウ**
 - ・自社で「名代 宇奈とと」を運営していることから、飲食店に必要な不動産賃貸、内装設備等のノウハウがあります。
- **好立地家主は当社経由のサブリースを選ぶ**
 - ・「宇奈とと」の知名度、及び、上場企業であるという信用によって、好立地の情報を得て、賃貸契約を結ぶことができます。
 - ・コンプライアンスが強化される社会情勢にあって、好立地家主は中小飲食業との直接契約よりも、当社によるサブリースを好む傾向が強まっています。
- **サブリース契約の増加による、ストック型収益**
 - ・契約増加、つまりストックが増えることで、当社の業績は安定的な成長が見込まれます。
 - ・当社の顧客はすでに軌道に乗った勢いのある中規模外食チェーンが中心で、常に移転やのれん分けといったニーズがあり、潜在需要を把握できます。

経常利益は過去最高を更新

- **今第三四半期までの経常利益率は実に17.9%**
 - ・経営サポート事業の順調な成長を背景に、直近期末実績は2期連続で過去最高の売上、及び経常利益を更新しており、経常利益率も10%台となっています。
 - ・ストック収益の拡大が加速しており、11月に発表した今第三四半期までの9カ月間の経常利益は350百万円と、すでに前2015年12月通期ベースの経常利益274百万円を超え、経常利益率は実に17.9%に達しました。
- **今期経常利益は48.2%増を予想**
 - ・今2016年12月期の経常利益は407百万円と、前期比48.2%増を見込んでおります。
 - ・当社は2016年9月30日に東証マザーズ市場に上場しました。