

各位

会社名 株式会社小僧寿し  
代表者名 代表取締役社長 森下 將典  
(JASDAQコード：9973)  
問合せ先 管理本部長 笹田 耕之  
(電話番号 03-6226-4400)

## 「新生小僧寿しチェーン」の成長戦略について

当社は、平成28年5月13日付の取締役会において、「新生小僧寿しチェーン」の新たな成長戦略に基づいた事業運営方針を決議致しましたので、以下の通りお知らせ致します。

### 1. 事業方針の概要

当社は、平成26年11月14日付開示「事業方針策定についてのお知らせ」にて、平成27年12月期の事業方針を策定すると共に、「赤字体質からの脱却、黒字転換の実現」という事業方針を主題に、旧来の小僧寿しグループ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した。そしてこれまで直営事業においては不採算店舗の閉鎖、フランチャイズ事業においては、購買・物流事業の合理化、及び本社部門の経費削減に取り組み、収益構造の改善においては一定の成果が実現できてきたものの、新規事業への取り組みを中心とする成長戦略に関しては、計画通り進捗しておりません。また当社旗艦ブランドである「小僧寿し」と「茶月」の直営並びにフランチャイズ店舗数の減少傾向は継続しており、同ブランドのブラッシュアップは急務であります。このような状況を踏まえて、今後の当社事業の継続性と成長性を確保すべく新たな事業方針を策定しました。

今後は定期的以下にお示しする事業方針の進捗をご報告していきたいと考えております。株主の皆様におかれましては何卒、ご理解とご支援賜りますよう宜しくお願い申し上げます。

### 2. 事業方針の骨子

当社は「小僧寿しグループ」が持つブランド価値の最大化を、今後の成長戦略の基軸として考え、幅広い世代に必要とされ、今以上に愛されるブランドへと進化するため、現代の消費者のライフスタイルとニーズに即した「新生小僧寿し」および「新生茶月」のリブランド開発を進めてまいります。また、全国を網羅するフランチャイズ事業体制の構築、及び今後の成長戦略としての新規業態への参入を通して、国内外で有数のフランチャイズ企業を目指してまいります。

#### ① 小僧寿しグループ・フランチャイズ事業の再構築

当社は、国内外における有数のフランチャイズ企業へと成長するために、下記の施策を講じ、「小僧寿しグループ・フランチャイズ事業」の再構築を推進してまいります。

##### 1) 『小僧寿し』『茶月』のリブランド・プロジェクト

幅広い世代に必要とされ、今以上に愛されるブランドへと進化するため、現在の消費者のライフスタイルとニーズに即した「新生小僧寿し」及び「新生茶月」のリブランドを開発し、全国の直営店舗及びフランチャイズ店舗について、順次、リブランド化を進めてまいります。まずは第一弾として茶月森下店の「茶月」リブランド店の開発を進めてまいります。

## 2) フランチャイズ事業体制の再構築

全国に展開する当社グループのFC事業拠点は、現時点において、東京本社の1拠点のみとなっております。当社グループのフランチャイズ事業を継続して発展するためには、全国を網羅するフランチャイズ事業体制の構築が必要不可欠であるため、西日本を拠点とする同業他社へのM&Aの実施等により、「西日本エリア」を統括するフランチャイズ本部を新設致します。その実施に伴い、当社のフランチャイズ本部体制を、東日本本部と西日本本部の2拠点体制となります。また、ブランド単位においても「小僧寿し」本部、「茶月」本部の2本部体制とし、各ブランド戦略を明確化しそれぞれのブランドの推進を図ってまいります。

## 3) サプライ・チェーン・マネジメント（SCM）機能の強化

全国的なフランチャイズ事業体制の構築を目指し、当社筆頭株主である東洋商事株式会社が所属する阪神酒販グループの購買・物流機能を活用したSCM体制の強化をし、全国を網羅した購買・物流網の構築を図ります。さらに、当社事業の根幹を成す「商品開発」および「マーケティング」においても、同グループとの協力体制を構築し、強化を図ってまいります。

## 4) 海外事業の再構築

現在、海外事業は米国（ハワイ）においてフランチャイズ事業（8店舗）を展開しております。同エリアをはじめ他の欧米、アジア、オセアニアにおいても、当社ブランドの価値並びに事業ニーズが高いと考えており、今後は海外事業展開も積極的に図ってまいります。

## ② 成長戦略としての新規事業への取り組み

### 1) 宅配事業への本格参入

当社の主軸事業である「持ち帰り寿し事業」の成長戦略として、「宅配事業」の強化を図ってまいります。現時点では、当社の宅配事業は「茶月」ブランドの店舗のみに限定されておりますが、当社は「宅配事業」を今後の重要な成長分野と位置付け、同事業のノウハウを有する複数企業と業務提携の検討を行いながら、事業成長に最も有益であると判断される戦略を構築し、実施してまいります。

### 2) 高齢者・介護関連事業の取り組み

当社の主要顧客層である高齢層をはじめとして、介護及び老人ホーム等の施設で提供できる商品やサービスの開発をし、新しい事業モデルの構築を図ってまいります。前述の「宅配事業」への取り組みとも併せ必要に応じて戦略的な事業パートナーとの業務提携も視野に入れて、複数企業との協議を進めており、事業成長に最も有益であると判断される戦略を構築し、実施してまいりたいと考えております。

## 3. ライツ調達資金の残金の使途について

当社は、平成26年5月26日付「ライツ・オフアリング（ノンコミットメント型/上場型新株予約権の無償割当て）による当社第3回新株予約権の権利行使結果（確定）に関するお知らせ」にて公表した通り、1,500百万円の資金を調達し、平成28年3月23日付「「ライツ・オフアリング」により調達した資金の使途の変更について」の開示において、未支出となっている380百万円のライツ調達資金を有し、当該使途について、今後の事業方針に沿い公表する予定であることをお知らせ致しました。当社は現在未支出となっているライツ調達資金380百万円を、新たに本事業方針の実施に沿い、下記の使途に充当する旨、お知らせ致します。

## (現時点までにおけるライセンス調達資金の支出状況について)

	具体的な使途	資金使途変更 前の支出予定 金額	支出金額	支出時期
1	発行諸費用	83 百万円	83 百万円	平成 26 年 7 月
2	商材取引に対する前払金 及び保証金	117 百万円	117 百万円	平成 26 年 7 月
3	新規出店	28 百万円	28 百万円	平成 26 年 7 月～9 月
4	既存店舗の閉鎖にかかる費用	5 百万円	5 百万円	平成 26 年 7 月～9 月
5	各月の経費支払にかかる費用	419 百万円	419 百万円	平成 26 年 6 月～9 月
6	不採算店舗の撤退費用	85 百万円	154 百万円	※ 平成 27 年 7 月迄に支出する予定でしたが、閉鎖店舗数が想定を超過したため、平成 27 年 12 月迄に、店舗閉鎖費用 69 百万円を追加で支出致しました。これに伴い、当該店舗閉鎖費用 69 百万円を、新たにライセンス調達資金から充当しております。
7	「麺や小僧」の業態転換費用	500 百万円	71 百万円	平成 27 年 6 月迄 ※ 資金使途の変更に伴い、差額 429 百万円は未支出となっております
8	新業態「ステーキ店」の出店費用	54 百万円	—	平成 27 年 6 月迄に支出する予定でしたが、現時点において未支出となっております。
9	新規開発「ラーメン店」の出店費用	51 百万円	—	平成 27 年 6 月迄に支出する予定でしたが、現時点において未支出となっております。
10	業務統合新システムの導入費用	158 百万円	27 百万円	平成 27 年 8 月迄に支出する予定でしたが、現時点において、27 百万円の支出に留まっております。
11	借入金の返済費用	—	216 百万円	平成 28 年 3 月
	1～11 の総額	1,500 百万円	1,120 百万円	

上記に記載する通り、ライセンス調達資金 1,500 百万円の内、現在までに 1,120 百万円を充当し、「7. 「麺や小僧」の業態転換費用」、「8. 新業態「ステーキ店」の出店費用」、「9. 新規開発「ラーメン店」の出店費用」、「10. 業務統合新システムの導入費用」において未支出となっております。当社は本事業方針の推進に保有する経営資源を集中するため、開発済である「ラーメン店」及び開発予定でありました「ステーキ店」の事業から撤退すると共に、未支出となっているライセンス調達資金を新たに策定した事業方針の実施に沿い、充当致します。

また、「10. 業務統合新システムの導入費用」につきまして、平成 28 年 3 月迄に、当該新システムのライセンス取得等の費用として 27 百万円を支出致しました現在使用している業務統合システムの継続運用の可能性を再検討するため、当該新システムの導入について一旦中止の判断を行い、残る当該新システムの導入費用で未支出となっているライセンス調達資金につきましても、新たに策定した事業方針の実施に沿い、充当致します。

なお、未支出となっているライセンス調達資金 380 百万円の新たな資金使途については、下記をご参照下さい。

(未支出となっているライセンス調達資金 380 百万円の使途)

	具体的な使途	支出予定金額	支出時期
1	西日本 F C 本部及び茶月本部の新設を目的とする同業他社の M & A 実施費用	100 百万円	2016 年 6 月～8 月迄
2	西日本 F C 本部及び茶月本部の新設に伴うシステム費用等	30 百万円	2016 年 6 月～8 月迄
3	「新生小僧寿し」「新生茶月」の広告等のマーケティングに関するコンサルティング費用	20 百万円	2016 年 6 月～8 月迄
4	「新生小僧寿し」「新生茶月」のリブランドロゴ、リブランドサテライト店舗の開発費用	40 百万円	2016 年 6 月～8 月迄
5	リブランド店舗への改装費用 (15 店舗)	90 百万円	2016 年 9 月以～ 2017 年 8 月迄
6	「宅配」事業の強化・拡充を企図する事業提携費用等	50 百万円	2016 年 9 月～ 2017 年 8 月迄
7	「介護」事業の強化・拡充を企図する事業提携費用等	50 百万円	2016 年 9 月～ 2017 年 8 月迄
	総計	380 百万円	—

#### 4. 今後の見通し

今後の業績見通しにつきましては、新たな事業方針の実施にもとづく、業績への影響が算定可能となり次第お知らせ致します。

以 上