



あきんど

スシロー



戦略的業務・資本提携について ～お客様満足度の更なる向上を目指して～

株式会社極洋

ユニゾン・キャピタル・グループ

株式会社あきんどスシロー

平成19年8月27日

本日の説明内容

1. 戦略的業務・資本提携の位置付けと意義
2. 戦略的業務・資本提携の内容
3. 中期経営計画の概要

1. 戦略的業務・資本提携の 位置付けと意義

サマリー

経営理念：お客様満足度向上

「回転すしを通して人々の暮らしを豊かにしたい」

安価（一皿105円均一）

高品質（売上原価率51%）

目標：日本一の回転すし企業

平成24年9月期目標売上高約1,000億円

当社を取り巻く環境

外部環境

出店競争

水産資源の需給逼迫

少子高齢化

あきんど スシロ

現状

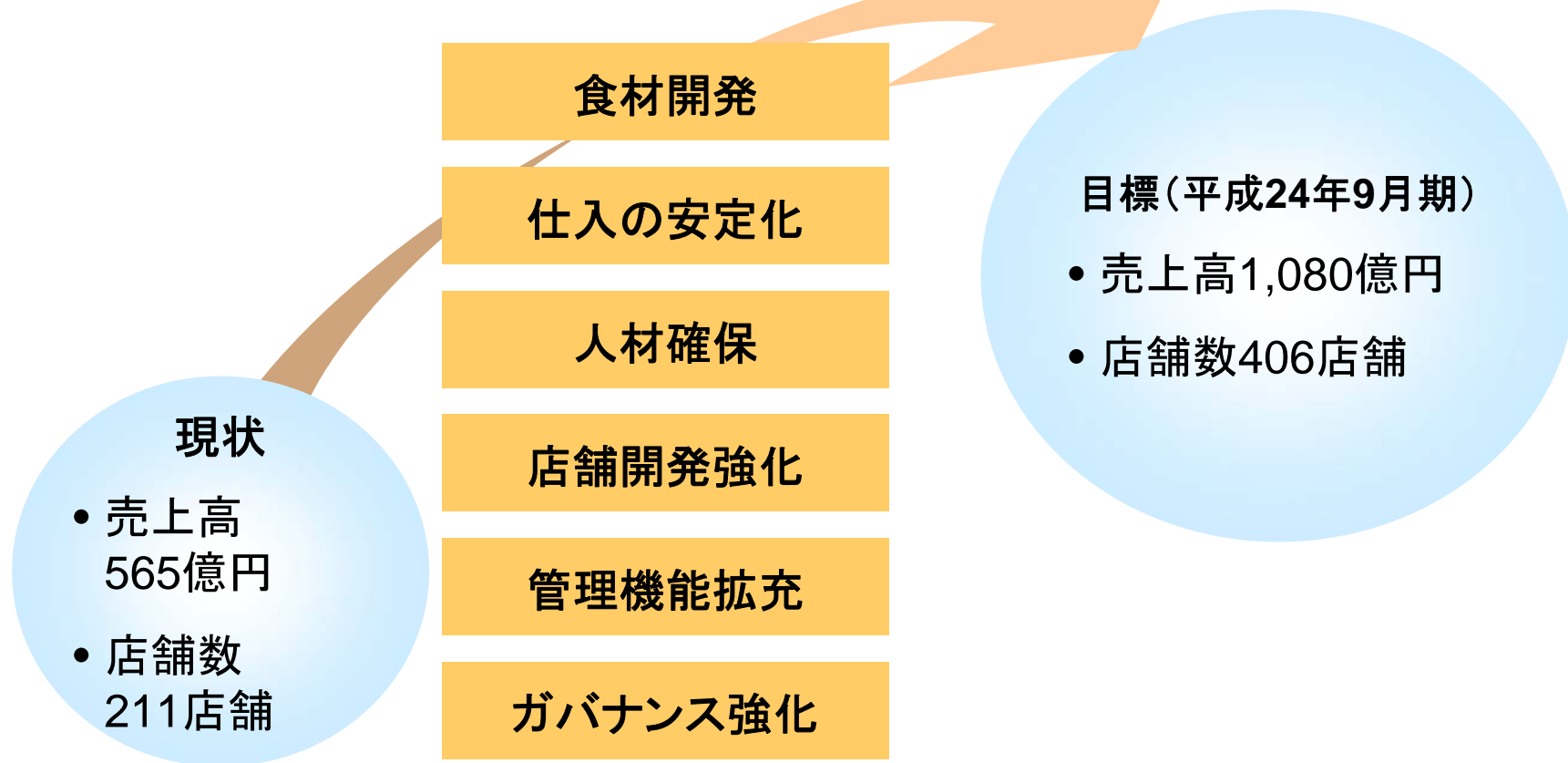
- 5期連続増収増益見込み
- 業界トップの店舗当り売上高
- 回転すし業界2位
 - 売上高565億円(平成19年9月期予想)
 - 店舗数211店舗(平成19年9月末予定)

お客様満足度の
向上を通じた
企業価値・
株主価値の向上

目標(平成24年9月期)

- 回転すし業界1位
- 売上高1,080億円
- 店舗数406店舗

当社の課題



当社が目標達成するには、様々な課題を克服する必要があります

戦略的業務・資本提携の概要



70年の歴史を持つ国内
有数の水産商社・食品加
工会社

食材開発

仕入の安定化



日本における
プライベート・エクイティ・
投資のパイオニア
豊富な経験やノウハウ
資金力

人材確保

店舗開発強化

管理機能拡充

ガバナンス強化



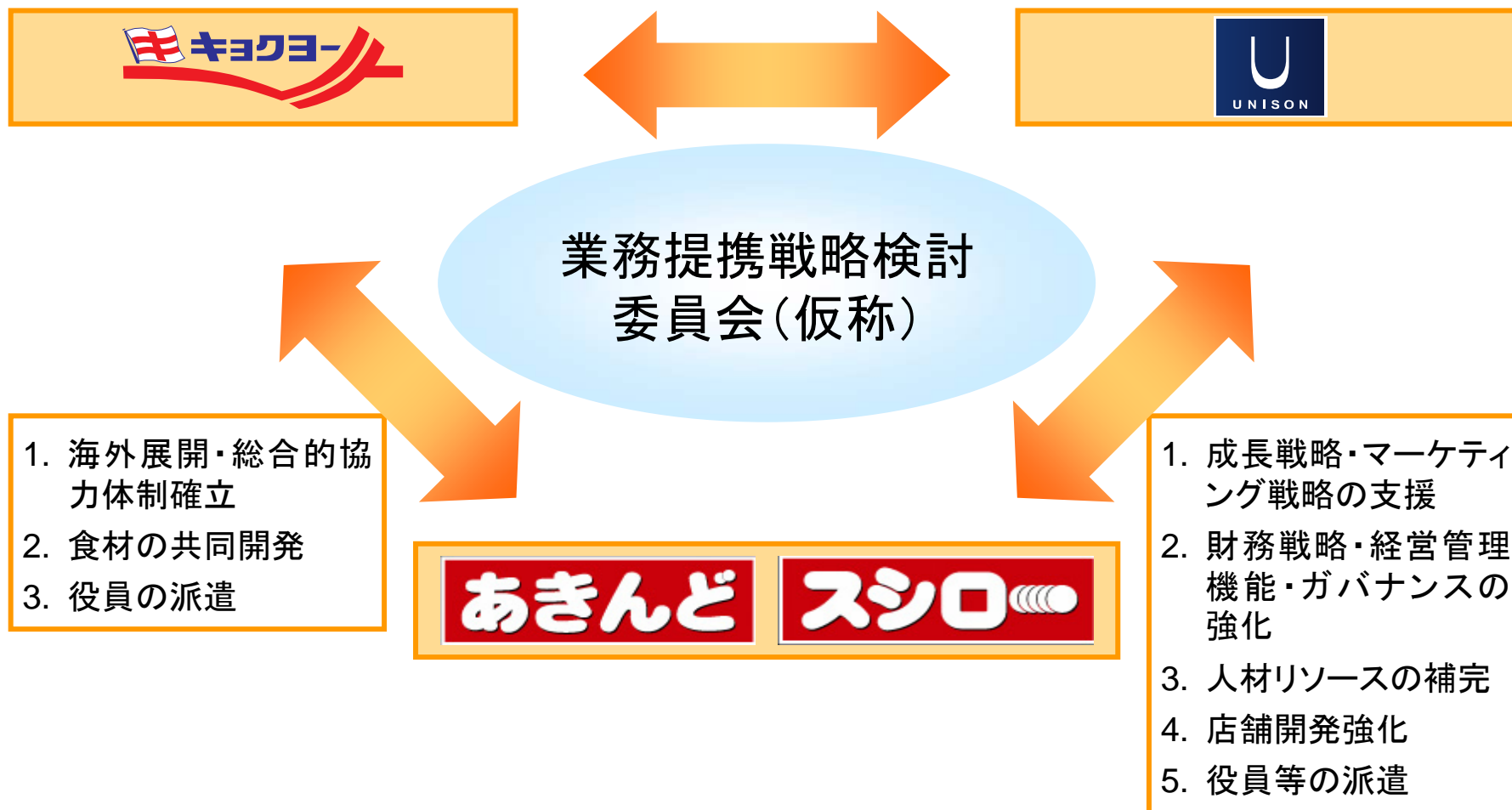
- 戦略的提携を通じて成長戦略における課題を克服
- 目標達成に向けた中期経営計画の策定が可能に



更なるお客様満足度の向上を通じた企業価値・株主価値の向上が可能に

2. 戦略的業務・資本提携の内容

戦略的業務・資本提携の概要



業務提携の概要<極洋>

海外展開・総合的
協力体制確立の検
討

- 海外店舗出店では魚介類の調達、物流等において、極洋のノウハウを活用する予定
- 極洋冷凍寿司のメニュー開発の協力、海外寿司市場に関するノウハウを蓄積

食材の共同開発の
検討

- 当社の魚介類等の消費データを極洋と情報共有して、より消費者のニーズに合致した水産品の調達
- 極洋との関係強化を通じた魚介類の安定的調達体制の構築

役員の派遣

- 極洋との関係強化及び当社のガバナンス機能強化
- 社外取締役1名の派遣を受入れ予定

業務提携の概要<ユニゾン>

成長戦略・マーケティング戦略の支援

- 売上高約1,000億円を達成する上での成長戦略の実行支援、それに必要なマーケティング戦略の策定・実行支援

財務戦略・経営管理機能・ガバナンスの強化

- 更なる成長を目指す上での強固な企業基盤の構築

人材リソースの補完

- ユニゾンの人材ネットワークを活用し、成長に必要な人材の確保

店舗開発強化

- ユニゾンの投資先である株式会社コスモスイニシア等との連携を深め、店舗開発力を一層強化

役員等の派遣

- 経営管理・ガバナンス機能強化
- 社外取締役2名及び社外監査役1名の派遣を受入れ予定

資本提携の概要

- 中期経営計画の達成により、当社事業の発展・拡大を実現し、企業価値及び株主価値を高めていくために必要な資金を調達
- 業務提携の実効性を高め、信頼関係を強固に



注 1. ユニゾンへの割当増資後の希薄化後・新株予約権行使前のユニゾンの保有比率(参考:増資前の当社発行済普通株式数5,337,400株)。
新株予約権行使後は当初普通株式増資分17.3%、新株予約権分3.7%に相当

中期経営計画中の主要な資金支出内容

中期経営計画に織込済

| | | |
|----------|--------------------|-------|
| 平成20年9月期 | 新規出店、既存店改装、システム投資等 | 49億円 |
| 平成21年9月期 | 新規出店、既存店改装、鮮魚センター等 | 52億円 |
| 平成22年9月期 | 新規出店等 | 46億円 |
| 平成23年9月期 | 新規出店等 | 46億円 |
| 平成24年9月期 | 新規出店等 | 51億円 |
| 合計 | | 244億円 |

中期経営計画の外枠

| | | |
|-----------------------|------|-------|
| 平成20年9月期～ 平成22年9月期 | M&A | 25億円 |
| 平成22年9月期～ 平成24年9月期 | 海外出店 | 10億円 |
| 合計 | | 35億円 |
| 総合計 | | 279億円 |

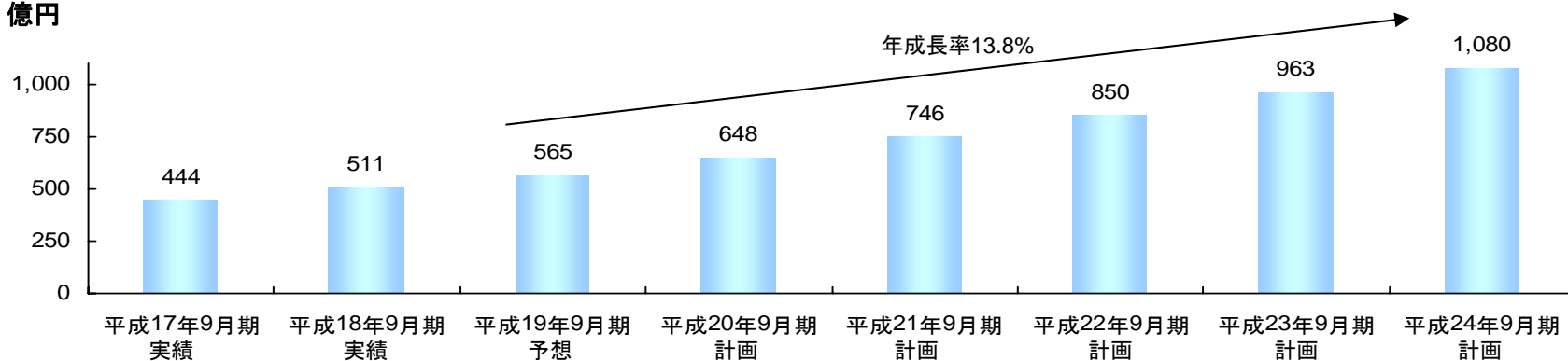
3. 中期経営計画の概要

中期経営計画の概要

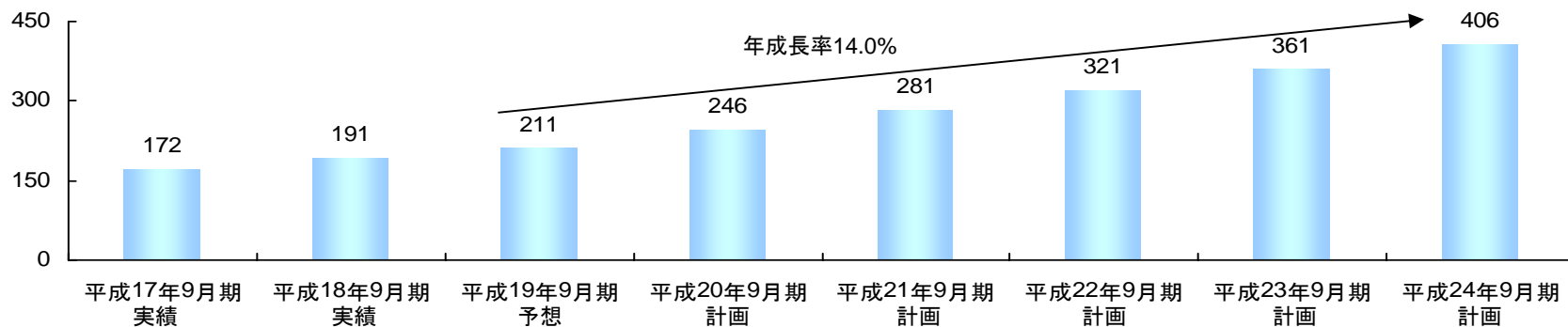
当社は、平成20年9月期を計画初年度とする5ヶ年の中期経営計画を通じて、平成24年9月期に売上高約1,000億円の達成を目指します

売上高

億円



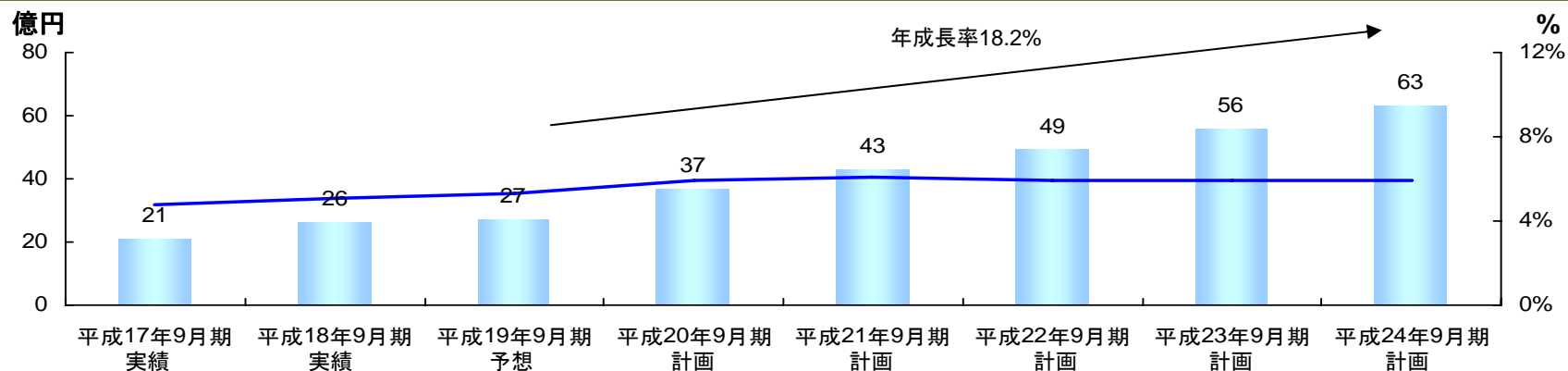
店舗数



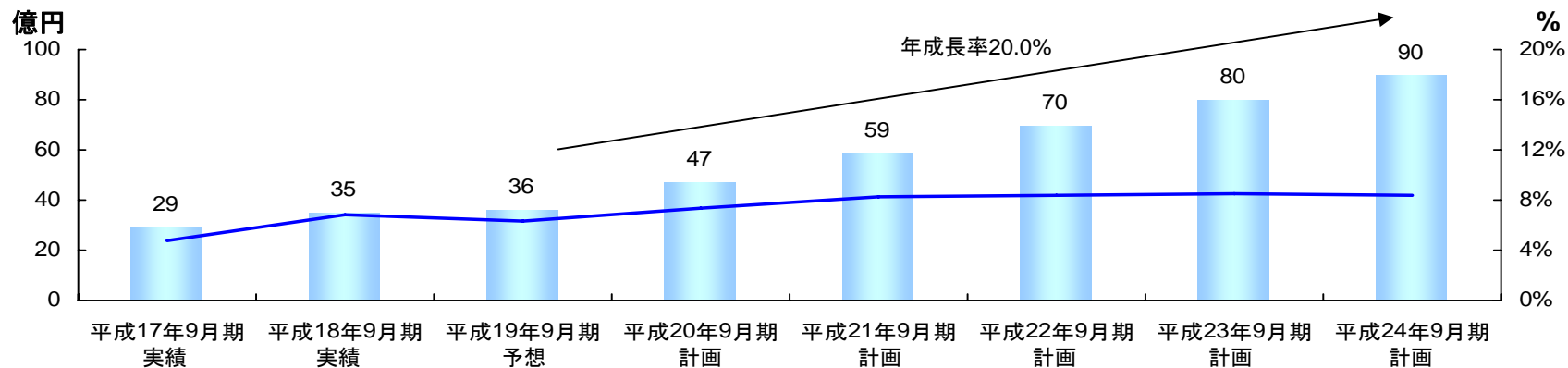
中期経営計画の概要(続き)

売上高の成長により、中期経営計画期間中で、営業利益及びEBITDAの年率約20%成長を目指します

営業利益及び営業利益率



EBITDA及びEBITDA率



その他の成長戦略

戦略的M&A・事業提携

一層の事業基盤の拡大を目指す、戦略的投資の検討・実施

海外出店

アメリカ・アジア等での事業展開の検討・実施

参考資料

極洋の概要

- 社名 株式会社極洋
- 上場証券取引所 東京証券取引所 第一部上場
- 本社所在地 東京都港区赤坂
- 代表者 代表取締役社長 福井 清計
- 設立 昭和12年9月
- 事業概要 水産商事事業、加工食品事業、
物流サービス事業、漁撈
- 売上高⁽¹⁾ 1,570億8,800万円
- 資本金⁽¹⁾ 56億6,400万円
- 従業員数⁽¹⁾ 514名(グループ総数 2,791名)

注 1. 平成19年3月31日現在

ユニゾン・キャピタル・グループの概要

- ファンド名 ユニゾン・キャピタル・パートナーズII, L.P.及びユニゾン・キャピタル・パートナーズII(F), L.P.
- 総コミットメント額 750億円（共同投資ファンドと合わせ1,350億円）
- アドバイザー名 ユニゾン・キャピタル株式会社
- 所在地（アドバイザー） 東京都千代田区紀尾井町
- 代表者（アドバイザー） 代表取締役 江原伸好
- 設立（アドバイザー） 平成10年
- 事業概要 日本におけるプライベート・エクイティ投資関連業務等

あきんどスシローの概要

- 社名 株式会社あきんどスシロー
- 上場証券取引所 東京証券取引所 第二部上場
- 本社所在地 大阪府吹田市江坂町
- 代表者 代表取締役社長 矢三 圭史
- 設立 昭和59年10月
- 事業概要 回転すしレストラン「スシロー」「あきんど」の経営
- 売上高⁽¹⁾ 510億9,800百万円
- 資本金⁽¹⁾ 15億5,460万円
- 従業員数⁽¹⁾ 正社員 610名

注意事項

- 本資料には、会社に関連する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定は不正確であることがあり得ます。様々な要因により、実際の業績が本書の記載と著しく異なる可能性があります
- また、本資料はいかなる有価証券の申込みもしくは購入の案内、あるいは勧誘を含むものではなく、本資料および本資料に含まれる内容のいずれも、いかなる契約、義務の根拠となり得るものではありません