



2020年10月22日

各 位

会 社 名 ユナイテッド&コレクティブ株式会社
代表者名 代表取締役社長 坂井 英也
(コード:3557、東証マザーズ)
問合せ先 人事総務部長 村田 世司
(TEL. 03-6277-8088)

〈マザーズ〉投資に関する説明会開催状況について

以下のとおり、投資に関する説明会を開催いたしましたので、お知らせいたします。

○開催状況

開催日時 2020年10月20日(火) 15:00

開催方法 オンラインによる説明会動画の配信
後日、視聴者からメールにて質問を受付し、回答を実施

開催場所 弊社コーポレートサイト IR ページにて公開
<https://www.united-collective.co.jp/ir/library/presentation/>

説明会資料名 2021年2期期 半期決算説明資料

【添付資料】

1. 投資説明会において使用した資料

以 上

2021/2期 半期決算説明会 資料

2020年10月15日
ユナイテッド&コレクティブ株式会社
(証券コード：3557)

2021/2期 半期決算概要

新型コロナウイルス感染拡大の影響が長期に及び大幅な減収減益

全社売上・利益実績 (百万円)

	実績	売上比率	予算差	前年差
売上高	1,631	-	-	-2,399
売上原価	428	26.2% (前年差0.0%)		
販売費および一般管理費	2,028	124.3%		
営業利益	-825	-50.5%	-	-863
経常利益	-838	-51.3%	-	-868
当期純利益	-1,070	-65.5%	-	-1,135

コスト削減活動を徹底し、資金調達を実行

売上

- 新型コロナウイルス感染拡大防止の為の外出自粛、店舗休業、営業時間短縮、オフィスエリアの昼間人口減少等が大きく影響

売上原価

- 日々の売上の予測が困難な状況下でも発注、仕込み、食材ロス等の食材管理を徹底し、前年と同水準を維持
→売上比前年差0.0%

販売費 及び 一般管理費

- 家賃減額交渉、人件費削減等の固定費削減活動に加え、外注していた業務の見直し等による経費削減活動を徹底

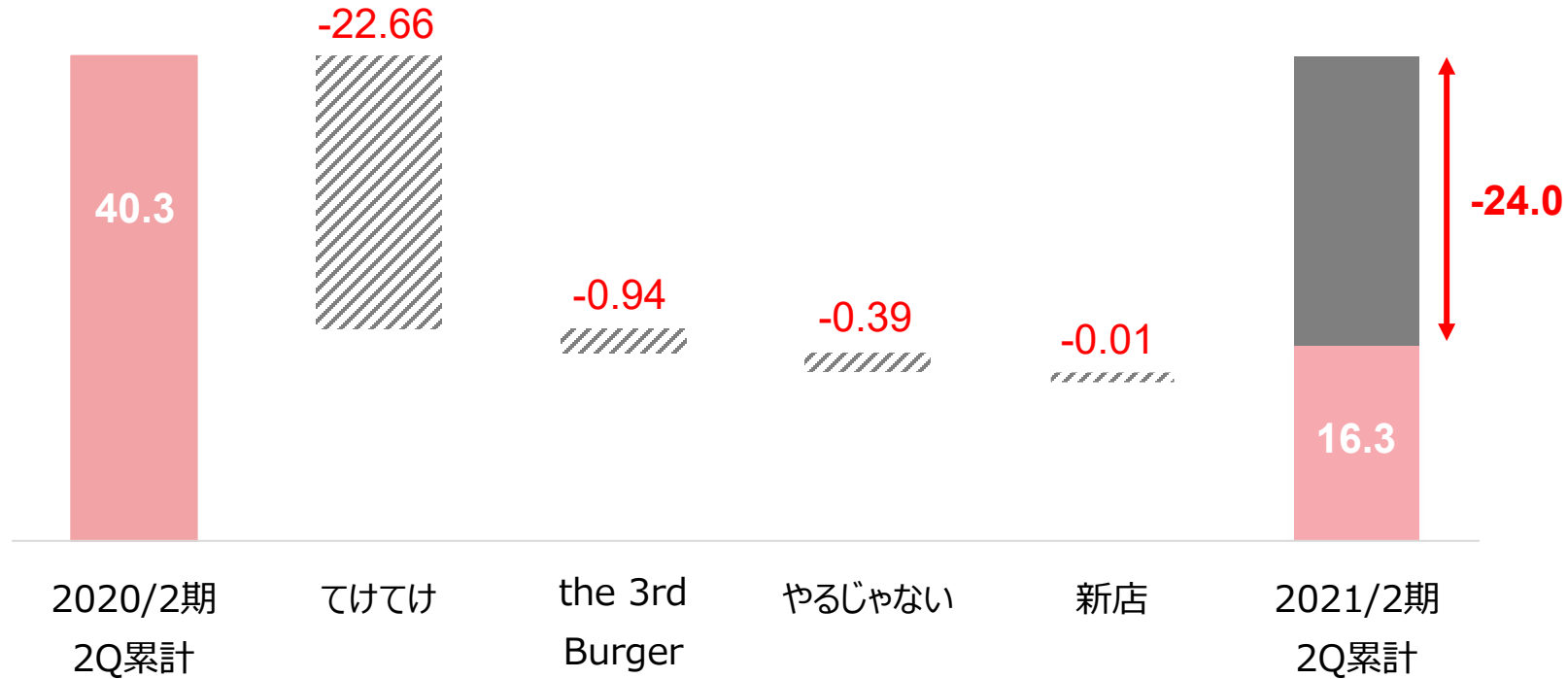
営業利益

- 前年を大きく下回り825百万円の赤字
- 新型コロナウイルス感染拡大の長期化に備え、2,640百万円の資金調達を実行

売上高の増減分析（前年比較）

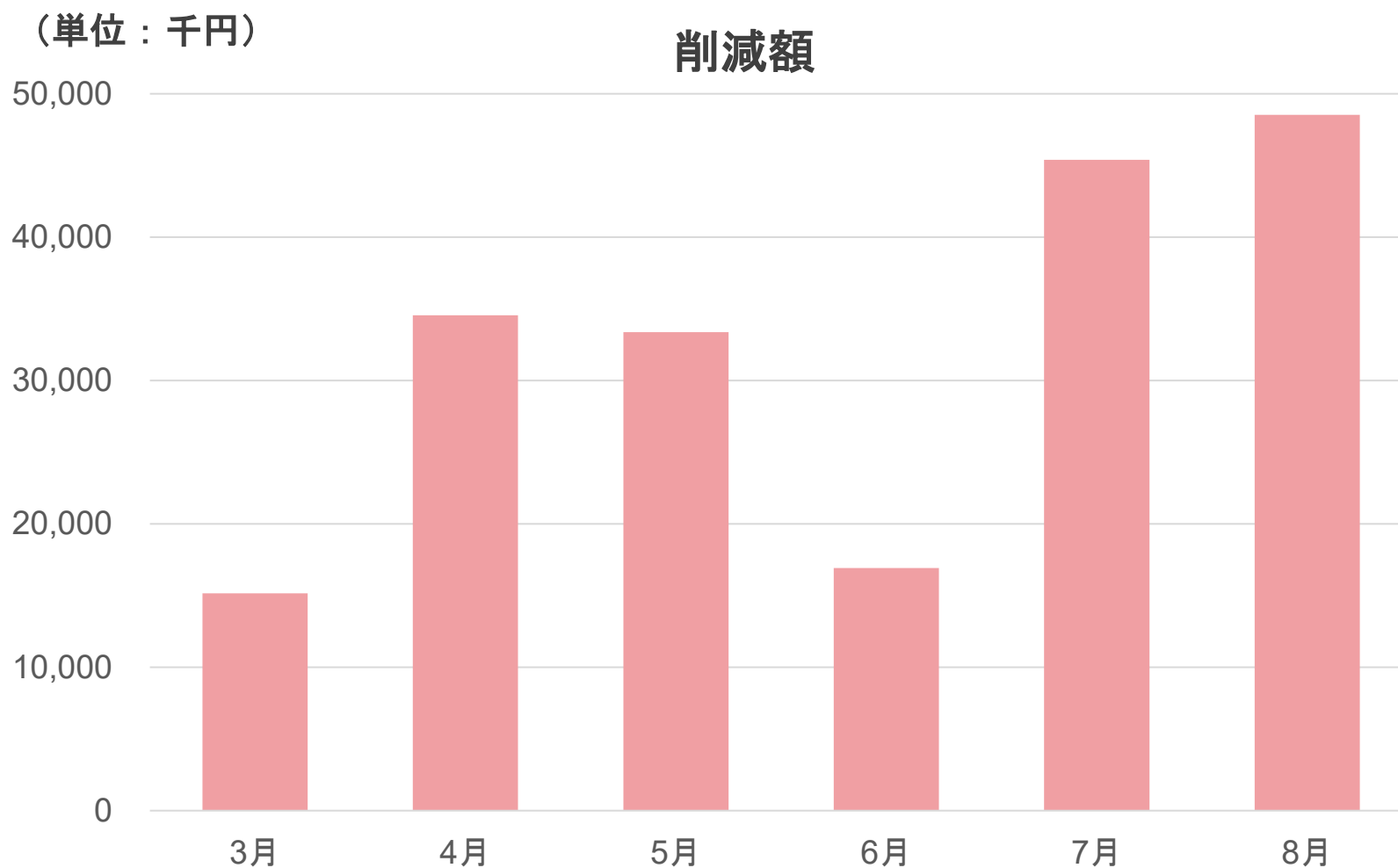
主力事業の「てけてけ」が最も影響を受ける結果となった

（単位：億円）



固定費削減額

人員管理の徹底・家賃交渉等により固定費大幅減

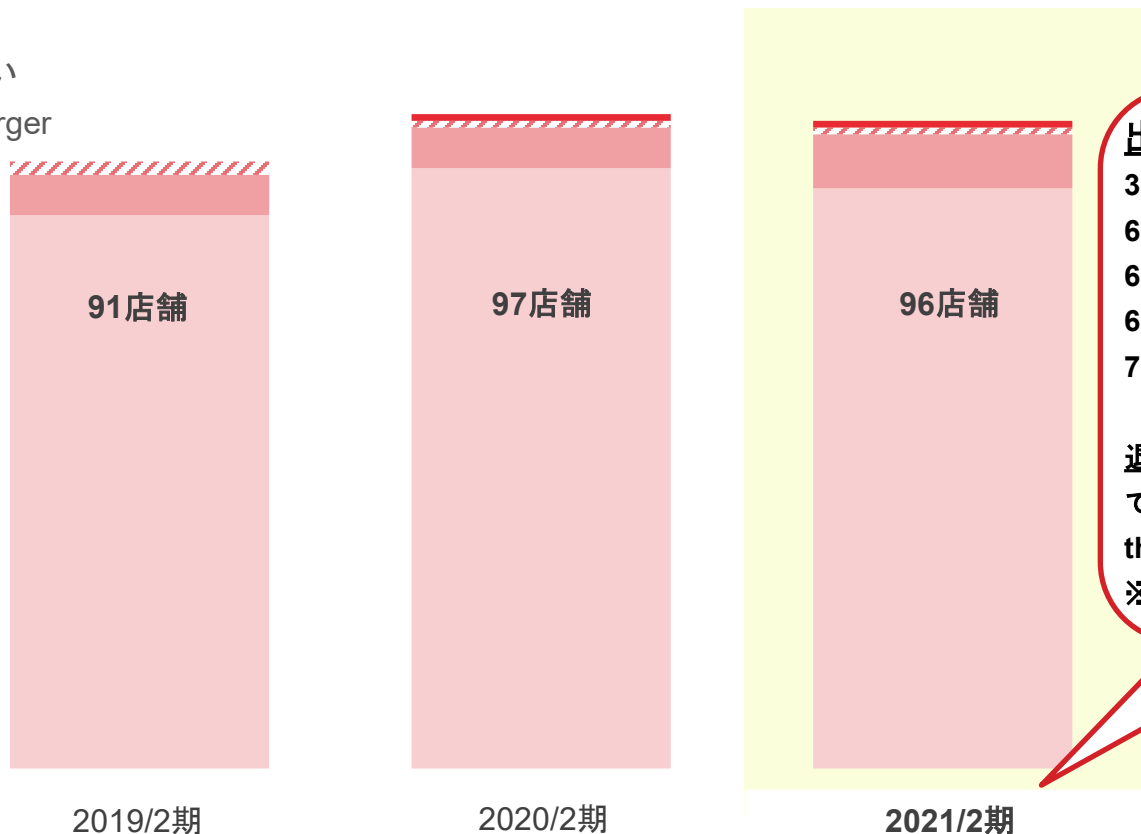


店舗数推移

2021/2期は8月末時点で5店舗出店、6店舗退店

店舗数推移

- あづま
- ▨ やるじゃない
- the 3rd Burger
- てけてけ



出店：5店舗

3月：てけてけ（高円寺）

6月：the 3rd Burger（竹芝）

6月：the 3rd Burger（大手町）

6月：the 3rd Burger（虎ノ門）

7月：てけてけFC店（朝霞台）

退店：6店舗

てけてけ：5店舗※

the 3rd Burger：1店舗

※2店舗は再開発に伴う立退き

2021/2期 上半期の取り組み

新型コロナウイルス対策に関して

国や都道府県の要請を受け、一斉休業・時短営業を実施
安全・安心のため、感染予防対策を全店で実施

4月	8日～	全店臨時休業
	14日～	3店舗を除き営業再開、時短営業（20時閉店）
	17日～	臨時休業を6店舗追加
	20日～	全店テイクアウトスタート
5月	7日～	臨時休業を37店舗追加
	16日～	臨時休業店舗のうち12店舗を営業再開
	26日～	全店を営業再開、時短営業（20時→22時閉店）
6月	12日～	全店、各都道府県の要請緩和を受け順次、通常営業へ
	17日～	時短営業（23時閉店）
8月	8日～	お盆期間の臨時休業（10店舗）
	11日～	お盆期間のランチ全店休止

感染予防対策

			
従業員の 体調管理	従業員の マスク着用	アルコールによる ふき取り強化	2分ごとに入れ替わる 店内換気の徹底
			
入店時は、アルコール消毒の ご協力をお願いします。	飲食時以外は、マスク着用の ご協力をお願いします。	大声での会話はお控えいただき、 間隔の確保をお願いします。	
			
発熱・咳などの症状のある お客様の入店はお断りします。	グラスやお猪口の回し飲みは お控えください。	お会計はテーブルにて 行なっております。	

2021/2期 上半期の取り組み：販売手法拡大

3月より、デリバリー需要の大幅増を見据えキャンペーンを実施
 4月より、全業態にテイクアウトを導入

デリバリーキャンペーン施策

てけてけ 家飲みセット 

今だけ! 特別価格 1,296円 → **567円** 税込



ロックダウン 

回避祈願!

4月30日まで **最大 50% OFF** **690円** 税込



Uber Eats 限定 **家飲みセット + オリジナル酒**

家飲みセットA または 家飲みセットB てけボール または ギンギンハイボール

~~1,716円~~ 期間：8月19日～9月22日

1,500円 税込



テイクアウト



てけてけ

秘伝のにんにくダレ焼き鶏
塩つくね 博多水炊き

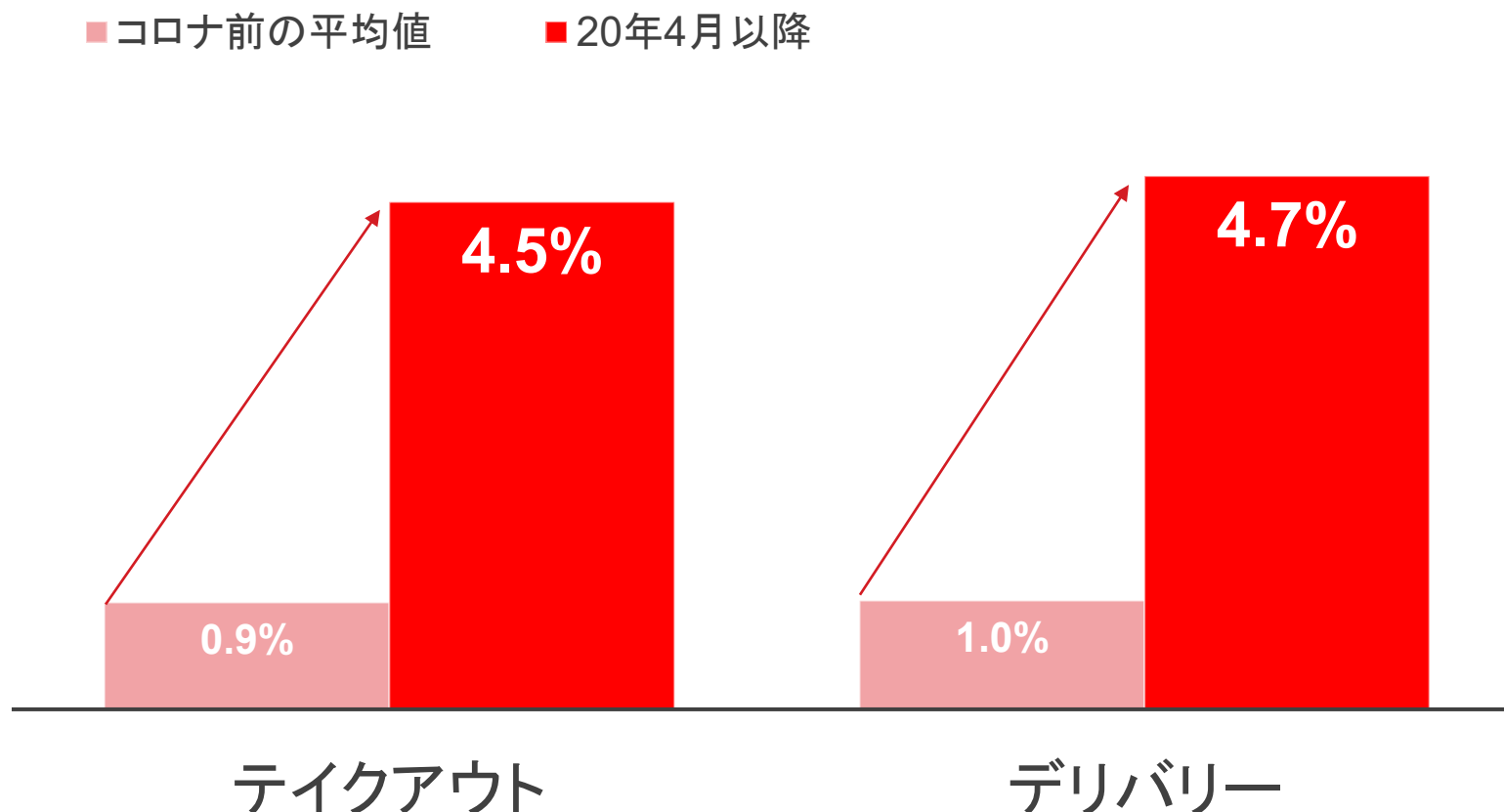
鉄板焼肉 大衆食堂

あづまけんじ

全店でテイクアウトに対応
 店内利用を控えるお客様に訴求

イトイン以外の売上が大きく伸長、売上構成を大きく変化させることに成功

全社の売上構成に占める割合



2021/2期 上半期の取り組み：てけてけ店内施策

withコロナに向けイートイン限定の新しい試みを開始

ポイントアプリの活用

生ビール
10円

SNSの強化

Twitterキャンペーン

#てけてけ乾杯
画像投稿すると
今すぐもらえる!

塩つくね1本 無料

フォロー&リツイート
するだけで!
今すぐ使える!

生ビール1杯 10円

厳しい環境変化の中でもご来店頂いたお客様に、少しでも還元できるキャンペーンを実施。

ポイントアプリやSNSを活用してお客様とのコミュニケーションを強化。

夜定食の投入

ディナータイム

**定食利用
だけでもOK!**

食堂のご飯
お替り
無料!

てけてけ 食堂

定食メニュー全13種類 **690円**~

じゃんけんキャンペーン

最初で最後の

倍増
Campaign

「じゃんけん」をして
ドリンクが倍になる!

勝ち/引き分け 中ジョッキ価格 負け でかブツ価格

対象商品: ビール・角ハイ・ハイ・けれモン ※お1人様1回限り

夜定食を導入し、新しい居酒屋業態の使い方を訴求。

従業員とのコミュニケーションをお客様がお楽しみいただくことにフォーカスしたキャンペーンを実施。

7月にてけてけのFC2号店となる朝霞台店がOPEN

てけてけ FC朝霞台店

FCオーナー様がもともと営業されていた
独自ブランドのお店をてけてけに業態変更

コロナ禍の7月にOPENして以降

売上昨対比
135%

人件費率
-10%



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 下半期の取り組み

9月に、デリバリーの更なる強化に向けてデリバリー専門の業態を開発

ゴーストレストラン3業態



1つの店舗で、実店舗の営業に加え、3つのゴーストレストランの営業を試験導入

- ☑UberEats等のオンラインデリバリーシステムでのみ注文できる業態の為追加投資はほぼゼロ
- ☑単品商売の専門店かつ簡易オペレーションの為、今までと同じ人員で運営が可能
- ☑実店舗（てけてけ）と共通の食材を使うことで食材ロス率を低減

デリバリー専門店の直営店及びパートナー事業者への拡大

パートナー事業者の募集をスタート

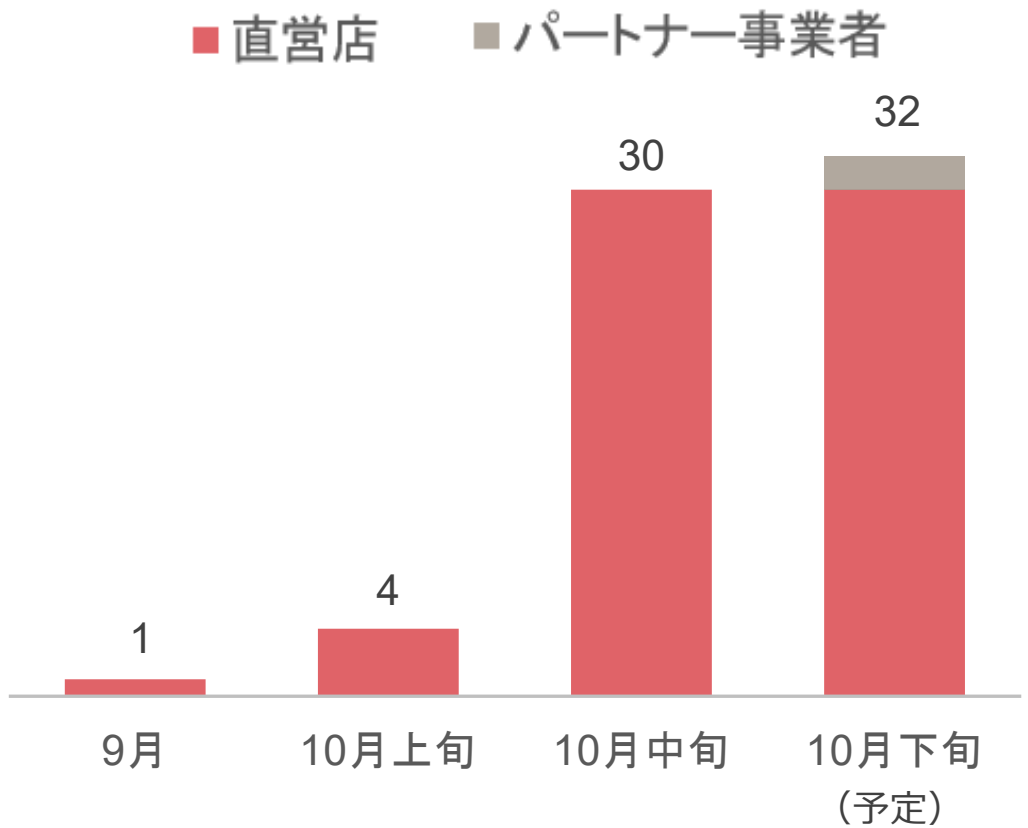
話題の
**ゴーストレストランを
経営しませんか？**

With コロナの「7割経済」。
穴埋めの準備はお済みですか？

今なら3業態
まとめて運営しても
初期投資
0円 ほぼほぼ



試験導入の好調を受け、
10月中に32店舗に展開予定



2021/2期 下半期の取り組み：新業態の開発

10月に、実店舗の新業態をオープン



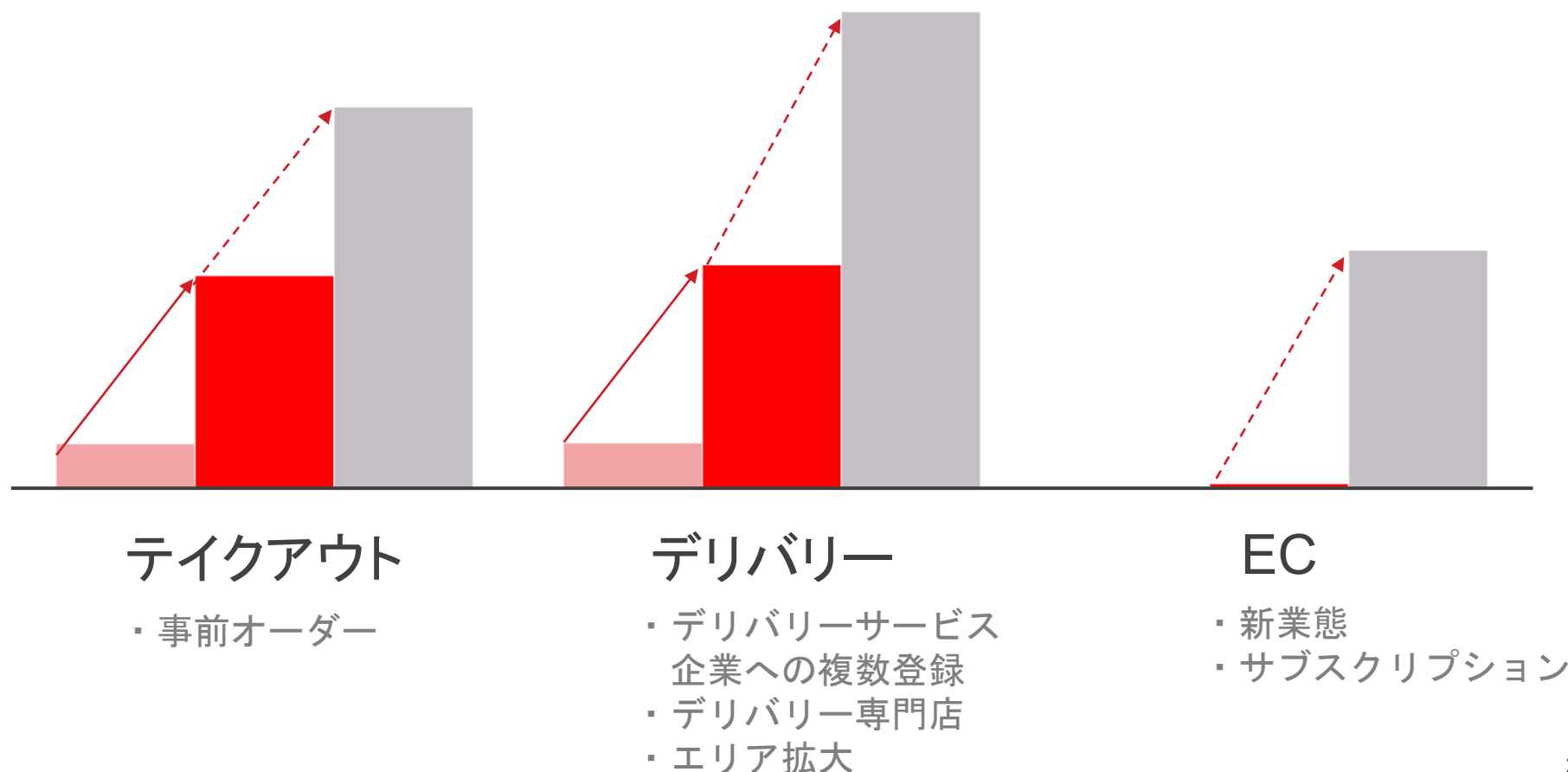
withコロナの外食の在り方を見据え、国民食と言える「うどん」を扱う新業態を出店予定。【「体に良い」は、美味しい】をコンセプトに、今までにない、小麦本来の美味しさをダイレクトに味わえるうどんを開発し、他では食べることができない価値の提供を目指す。今後はオンラインを活用したEC等での販売を強化させる。

オンラインビジネスへの参入

環境変化に対応すべく外食のオンラインビジネス化を加速させていく

売上構成に占める割合の今後の拡大イメージ

■ コロナ前の平均値 ■ 20年4月以降 ■ 今後



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 : 10百万円
- 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 (84店舗) / the 3rd Burger (8店舗) / やるじゃない! (1店舗)
あづまけんじ (1店舗) / FC (2店舗) / 計96店舗

* 2020年8月31日現在



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	東京都港区にてててけ業態1号店となる『鶏・旬菜・お酒 てててけ』赤坂店をオープン
2011年12月	東京都新宿区にてててけ旗艦店となる『秘伝のんにくダレ焼き鶏 塩つくね 博多水炊き てててけ』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
2016年6月	東京都豊島区に当社50店舗目となる『秘伝のんにくダレ焼き鶏 塩つくね 博多水炊き てててけ』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『秘伝のんにくダレ焼き鶏 塩つくね 博多水炊き てててけ』梅田お初天神店をオープン
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
2020年7月	埼玉県朝霞市にてててけ業態フランチャイズ2号店となる朝霞台店をオープン

■ 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～

信頼しあつた、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、こだわりの「にんにく醤油ダレ」で焼き上げる焼き鶏や、博多生まれの代表が試行錯誤の末、たどり着いた濃厚コラーゲンスープの「博多水炊き」などの鶏料理を中心とした居酒屋です。徹底して鮮度にこだわり、店内で仕込み作業・調理を行うことで安心安全で圧倒的に美味しい料理を提供しています。



業態紹介 : the 3rd Burger

“Real Fresh ,Real Burger”がコンセプトの「the 3rd Burger」は、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。バンズは毎日店内で発酵から焼き上げまでを行い、パティは一切冷凍していないブロック肉を店舗に仕入れて一つ一つ作り上げています。



業態紹介：やるじゃない

うんまいやきとん！

芝浦から仕入れた潰したてのモツを新鮮なままお店で串打ち。大ぶりにカットされた串を備長炭で一気に焼き上げるから、ジューシーでうんまい！毎日、1人でも気軽に立ち寄れるやきとん屋です。



業態紹介：あづまけんじ

唐揚げ、生姜焼き、さばの塩焼きにカレーライス。でも一番のおすすめは鉄板焼肉「あづま焼き」。旨味いっぱいの油に特製辛味噌を溶いて、それをお肉と野菜にまとわせ口に放り込めば、そこにはご飯との無限ループが！！

色々あるから毎日通える。色々あるからちょい飲み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ます。



業態紹介：ゴーストレストラン

withコロナを乗り越えるため、デリバリー専門のゴーストレストランを開始いたしました。

低温調理サラダチキン専門店、爆発的にデカイ唐揚げ専門店、鉄板焼肉専門店など、ニッチなニーズに応えるエッジの効いた業態を、複数展開しています。パートナー展開も拡大中です！



PISP戦略＝生産性向上のため、店内仕込・調理と外部委託のバランスを追求

PISP Productive In Store Preparation



生産性戦略

作業の機械化・
外部化・システム化

商品の絞り込み



商品戦略

「香気成分」の
作成・付与

世界規模の
ソーシング活動



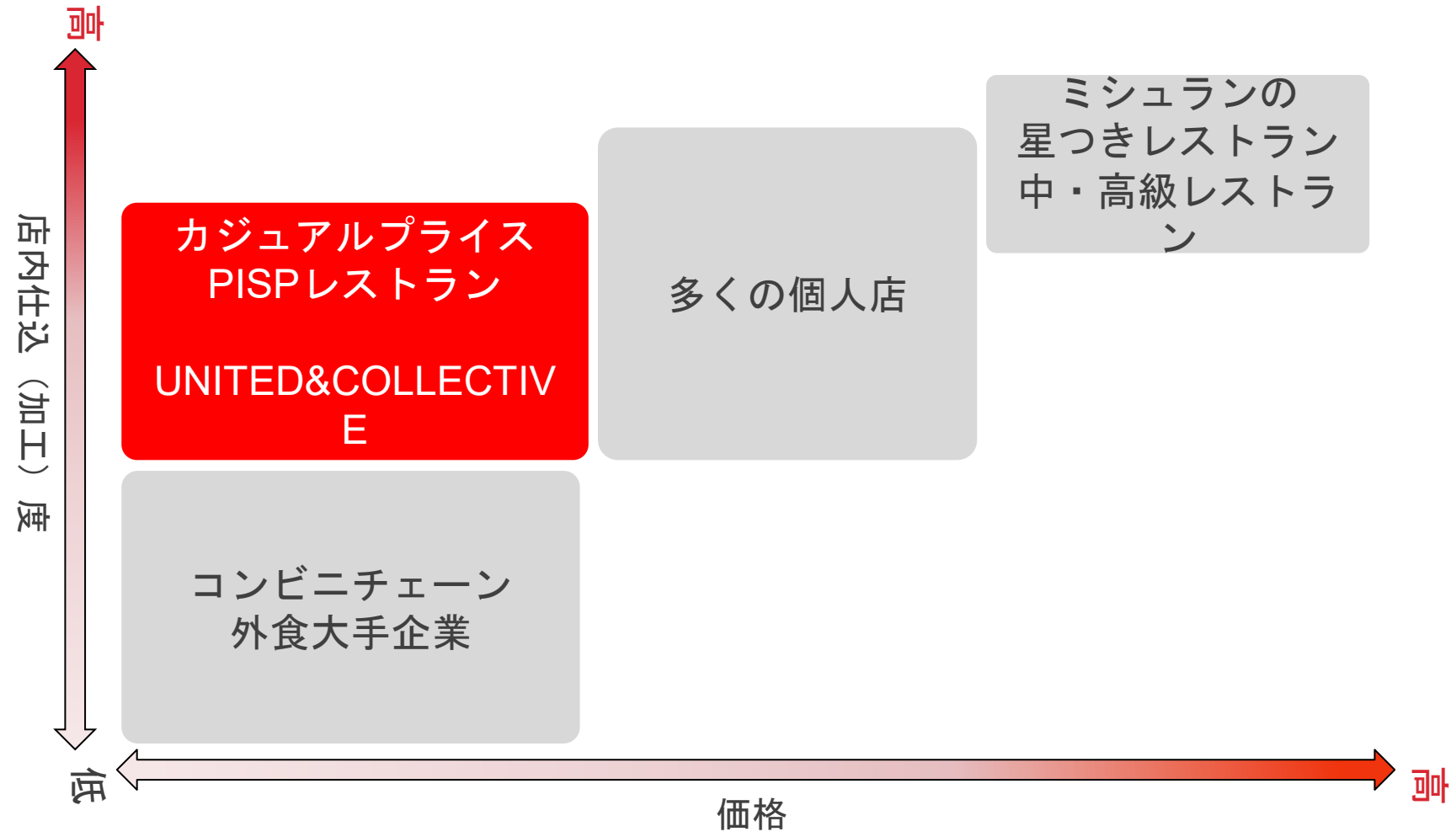
教育戦略

ダイレクト
コミュニケーション

精緻な教育制度

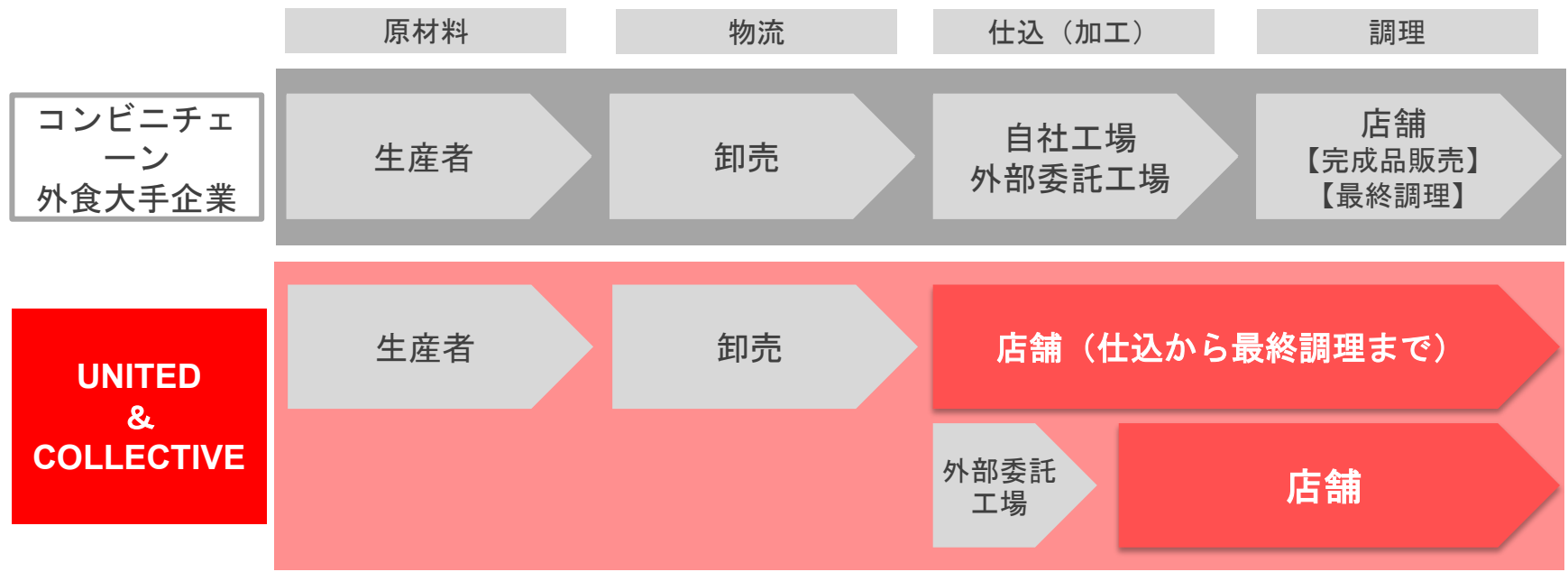
当社の戦略：PISP戦略

「カジュアルプライスPISPレストラン」は既存の外食店舗と違うカテゴリーに位置



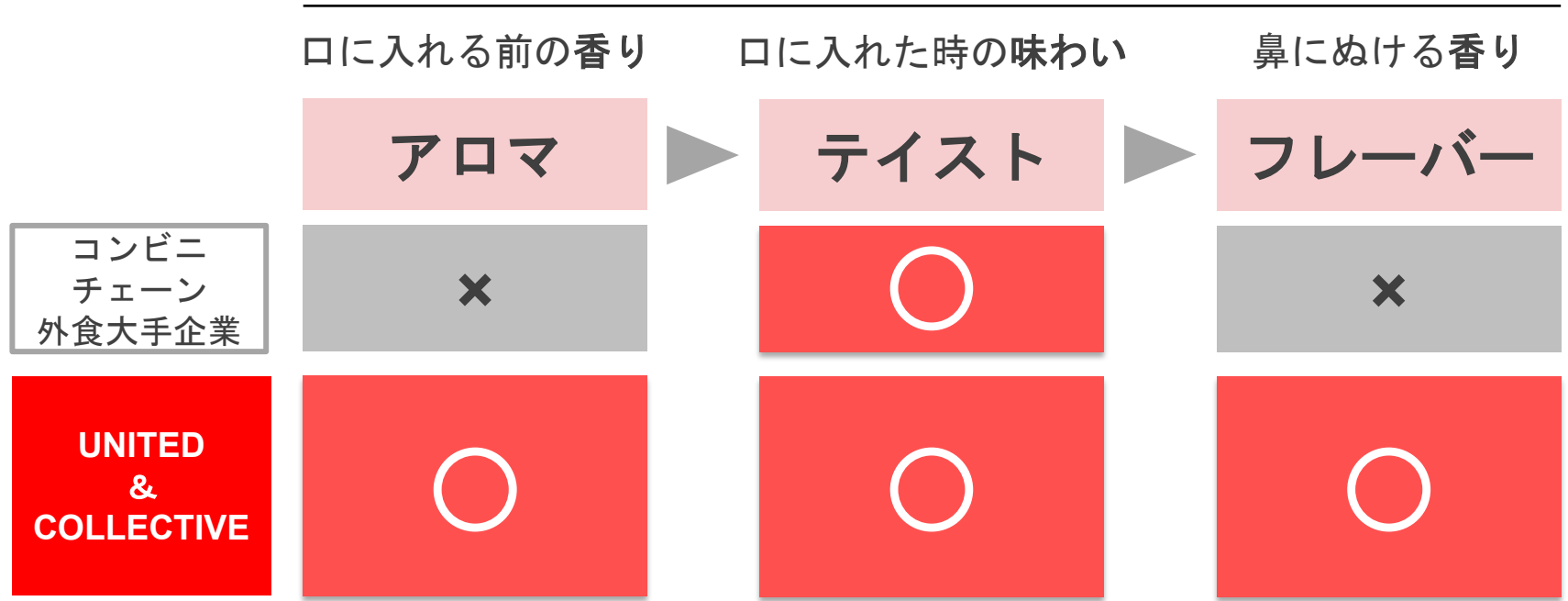
当社の戦略：PISP戦略

仕込を店舗で行うことが、コンビニ・大手外食チェーンとの違い



旨味の源泉であるアロマとフレーバー（香気成分）を店舗で作成・付与

旨味の3要素



アロマと**フレーバー**の香気成分は、完全な工場生産食品では失われてしまう
→店内仕込（加工）を行うことで「香気成分」を作成・付与

当社の戦略：PISP戦略

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し、顧客価値に還元



世界規模のソーシング活動で高品質な原材料を獲得かつ原価引き下げも狙う

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
<http://www.united-collective.co.jp/ir/>