



2021年5月20日

各 位

会 社 名 株式会社サンマルクホールディングス
代 表 者 名 代表取締役社長 難波 篤
(コード番号 3395 東証第一部)
問 合 せ 先 取締役管理本部長 岡村 淳弘
T E L (086) 246 - 0309

事業提携に関するお知らせ

当社は、2021年5月20日開催の当社取締役会において、アドバンテッジアドバイザーズ株式会社（以下「アドバンテッジアドバイザーズ」といいます。）と事業提携契約を締結することを決議いたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 事業提携の目的

当社グループは、当社及び連結子会社7社で構成され、「ベーカリーレストランサンマルク」、「サンマルクカフェ」、「すし処函館市場」、「ベーカリーレストランバケット」、「生麺工房鎌倉パスタ」、「神戸元町ドリア」、「倉式珈琲店」等のブランドを営んでおります。当社グループは、「We create the prime time for you.」（私たちはお客様にとって最高のひとときを創造します）を経営理念に掲げ、「食」を通じて顧客満足向上策を提案し、人々のより豊かな心と生活の形成に貢献すべく、当社グループの定義するレストラン等飲食店業態の3要素（味・雰囲気・サービス）の品質をバランスよく高めることを目指して日々経営に取り組んでおります。

当社グループの属する外食業界におきましては、少子高齢化に加えて、新型コロナウイルス感染症拡大による店舗の営業時間短縮要請やテレワークの恒常化による外食店舗の利用の減少等の消費者の行動様式の変化等により、営業時間の短縮、需要の減少といった大きな影響を受けております。これらの変化に加え、お客様のニーズを満たす高品質な商品の提供が可能となった中食・肉食市場の存在もあり、外食から中食・肉食への急激な志向変化が見受けられ、今後も厳しい経営環境が継続することが想定されます。さらに消費者個人個人の価値観は多様化・複雑化の一途を辿っております。このような状況の下、当社グループは、足許、収益性の低下、店舗当たりの売上低下といった課題に直面しており、現状の打開に向けて、あらゆる環境変化へのスピーディーな対応を可能とする強固な経営基盤の構築を行い、企業としての競争力を向上させていくことが課題であると認識しております。

このような中、当社グループは独自のビジネスモデルを追求し、人々のより豊かな心と生活の形成に貢献できる企業として再び高い成長を実現すべく、2022年3月期を1期目とする新中期経営計画を策定いたしました。当社は、同中期経営計画の下、上記の課題に対し、①出退店戦略、②店舗管理、③業績管理、④ブランディング・マーケティング、⑤新規事業創出という5つの具体的な対応策を打ち出しました。中でも、①出退店戦略、④ブランディング・マーケティング、⑤新規事業創出については、売上伸長に必要な不可欠な要素であり、低成長状態からの脱却のためには急務であると考え、迅速な取り組みを開始しております。

このような状況の下、当社は、本日付で公表した「第三者割当により発行される第8回新株予約権及び第1回無担保転換社債型新株予約権付社債の募集に関するお知らせ」のとおり、資金調達に加えて、当社が認識している経営課題の解消や新中期経営計画の遂行への高度な経営支援を受けることができ、当社の企業価値の向上を図ることが可能であると考えられる事業提携先として、複数の上場会社への戦略的なアドバイスの提供実績に加え、外食産業への豊富なコンサルティング実績があるアドバンテッジアドバイザーズを選定いたしました。当社は、アドバンテッジアドバイザーズがサービスを提供するファンドに対して、第8回新株予約権及び第1回無担保転換社債型新株予約権付社債を発行する予定であり、アドバンテッジアドバイザーズとの間で、本日付で事業提携契約を締結することといたしました。当社は、アドバンテッジアドバイザーズから受けるノ

ノウハウを活用することにより、業績向上のための諸施策の検討と着実な実行を積極的に推進してまいります。

2. 事業提携の内容

アドバンテッジアドバイザーズからは、以下の各事項を含む支援を受ける予定です。なお、本日付で公表した「第三者割当により発行される第8回新株予約権及び第1回無担保転換社債型新株予約権付社債の募集に関するお知らせ」のとおり、当社は、アドバンテッジアドバイザーズがサービスを提供するファンドに対して、第8回新株予約権及び第1回無担保転換社債型新株予約権付社債を割り当てます。

- (1) 既存ブランドの出退店基準の精度向上
 - ・売上予測モデルの精緻化、店舗開発体制プロセスの見直し等による出店精度の向上
- (2) 新ブランド/新業態の開発 (M&A 含む)
 - ・M&A に関する戦略立案、情報提供、DD 支援、PMI (※1) 支援
- (3) 間接費のコスト削減
 - ・各種専門エージェントの紹介、社外ベンチマークに基づく削減余地の試算、コスト削減実行支援
- (4) QSC (※2) 改善支援
 - ・QSC 徹底や改装によるブランドイメージの向上、(場合によっては) 新フォーマットの検討・実験・拡大
- (5) DX ソリューションを活用した店舗ごとの集客強化・業務効率化
 - ・顧客 DB を活用した潜在顧客の特定やデジタルマーケティング実施による集客力の向上
 - ・One to One マーケティングの実施によるリピート率の向上
 - ・IT 施策導入による店舗業務の効率化 など
- (6) 人材採用支援
 - ・アドバンテッジアドバイザーズのネットワークを活用した人材採用支援
- (7) その他当社とアドバンテッジアドバイザーズが別途合意する業務

これらの支援により、当社の企業価値向上と持続的な成長を図る予定です。

※1 ポスト・マージャー・インテグレーションの略称であり、M&A 成立後の統合プロセスを指します。

※2 Quality、Service、Cleanliness の略称であり、クオリティ、接客、清掃など飲食業の基本構成要素を指します。

3. 事業提携先の概要

(1) 商号	アドバンテッジアドバイザーズ株式会社	
(2) 所在地	東京都港区虎ノ門四丁目1番28号 虎ノ門タワーズオフィス	
(3) 代表者の役職・氏名	代表取締役 笹沼 泰助	
(4) 事業内容	経営コンサルタント業	
(5) 資本金	500 千円	
(6) 設立年月日	2018 年 1 月 5 日	
(7) 大株主及び持株比率	Advantage Partners (H.K.) Limited 100%	
(8) 当社との関係等	資本関係	該当事項はありません。
	取引関係	該当事項はありません。
	人的関係	該当事項はありません。
	関連当事者への該当状況	該当事項はありません。
(9) 当該会社の最近3年間の連結経営成績及び連結財政状態	事業提携先の要望により公表を控えさせていただきます。	

4. 日程

(1) 事業提携契約の締結の取締役会決議	2021 年 5 月 20 日
(2) 事業提携契約締結日	2021 年 5 月 20 日
(3) 事業提携開始日	2021 年 6 月 15 日 (予定)

5. 今後の見通し

事業提携による 2022 年 3 月期の当社業績へ与える影響は軽微であると考えておりますが、今後、事実関係を踏まえ、公表すべき事項が生じた場合には、速やかにお知らせいたします。

以上