

< 4/5 開催 個人投資家向けインターネット会社説明会でのご質問に関して >

株主の皆様におかれましては、格別のご高配を賜りまして厚く御礼申し上げます。

先般、開催いたしました「個人投資家向けインターネット会社説明会」におきまして、多くの方にご視聴いただきありがとうございました。当日、時間の関係上お答えできなかったご質問につきましてお答えできる範囲で回答をさせていただきますのでご覧くださいませ。

1. バルニバービグループが重視する経営指標を教えてください。

当社グループの成長には、店舗運営子会社数、すなわちスタッフの育成に最大限の配慮を行い、お客様の満足度を高める創意工夫をしながら経営者の視点で店舗運営を指揮できる幹部の人数が鍵となっております。

経営指標としては、売上高成長率、営業利益率を重視しておりますが、これらの経営指標は店舗運営子会社数と密接に関係しております。

2. 競合他社と比較したバルニバービの強みを教えてください。

当社グループの競合他社は既存の大手外食企業ではなく、個性のある優れた個人店であると思えます。私たちは、個人店と比較して、ロケーション開発、物件交渉力、仕入交渉力、デザイン力、店舗運営ナレッジの共有など多くの優位性を有しており、個人が行う店舗運営を強力にバックアップしています。大手外食企業は、単一ブランド、マルチブランドの別はあれ、本部がプランニングした店舗を運営しているチェーン店であり、当社と同業もしくは競合とは言えません。

3. 業態劣化はどの位の年数から始まりますか？

当社グループの店舗は、同一店名でもパッケージ化することなくロケーション、デザイン、メニューなど個々の店舗ごとに違うコンセプトを持ちます。それぞれがオリジナルな業態として展開しているため、単一的なチェーン店と違い業態劣化ということがありません。

また、短期的なブームや流行に左右されるような特定のメニューなどに依存しないため、様々な用途に対応できるプランニングにより経済環境の変化に強い安定した店舗づくりを行っています。

4. バッドロケーションの投資回収はどのくらいの期間を見込んでいますか？

当社の出店決議は、3年以内の投資回収ができるかを基準としております。特にバッドロケーションでの出店は店舗家賃が低水準であることを活用した大規模店のため、一般の飲食店よりも家賃比率が低くなっておるため、より投資回収を早期にできるようになっております。

5. 今期の出店および退店計画および 1 店舗あたりの出店コスト（モデルケース）を教えてください。

今期の出店計画については、決算説明会資料にて発表させていただきましたとおりです。

<http://www.balnibarbi.com/company/ir/stock/2016/03/23/setsumeikai.pdf> (P 3 2)

現在、退店計画はありません。

1 店舗あたりの出店コストについては開示の予定はございません。

6. 店舗の撤退基準を教えてください。

基本的には、出店した次年度以降において年間で赤字となった場合を退店検討の基準としています。直近では、期間限定店舗や定期借家契約終了での閉店が殆どとなっており、一部業態変更の店舗はございますが赤字での閉店は殆どございません。

7. 今後出店場所に行き詰る事はありますか？

既存店舗の出店エリアは東京と大阪が中心ですが、今期出店を予定している九州地区、名古屋地区を含め今後も新しいエリア開拓をしていく予定です。

外部からの年間 300 件以上の出店依頼を含む物件情報があるため出店候補地に困る事もなく、不動産デベロッパーや行政機関などから施設やエリアを活性化できる企業として認知されているため、より好条件の物件の獲得が来ています。

8. 店舗の新装・改装は外部業者に依頼しているのですか？社内に対応部門を持っているのですか？

当社はグラフィックデザイナー、設計士、店舗デザイナー、建築施工管理、工事監理者を担うデザイン部門を社内を持っています。良好な周囲の環境をうまく取り込み統合的に自社でデザインすることで、外部の環境を最大限に活用した店舗デザインを行え、新店に限らず継続的にその場所で店舗運営ができるよう店舗の内装等の微調整を行い、メンテナンスを続けることも特徴としています。

9. 配当方針と株主優待について教えてください。

配当につきましては現在未定ですが、前向きに検討しております。

優待につきましては、3月15日及び3月28日に発表させていただいております。

詳細は株主優待ページに記載しております。

<http://www.balnibarbi.com/company/ir/shareholders/>

また今後も決定の都度、当社ホームページなどで発表させていただきます。

10. 千株単位の保有者に特別な優待はありますか？

現在は未定ですが、前向きに検討させていただきます。

11. 今後株主優待の拡充予定について教えてください。

現在は未定ですが、前向きに検討させていただきます。

12. ロックアップ解除の影響について、どのようにお考えですか？

ロックアップの対象者が安定株主である当社代表、役員及び当社関係者、バルニバービ従業員持ち株会となっておるため、影響は少ないと考えております。

13. 若干ですが、予想比売上減の要因は？客数、客単価、出店遅れなど。下期計画の前提条件を教えてください。

予想比売上減については、ほぼ予想通りで推移しており、その差については大きな問題だとは考えておりません。

下期計画についての前提条件については、当社は損益計画を出店計画、各店舗の過去の業績推移を基礎とした予測、本部経費の過去実績及び支出予定に基づき作成しております。

14. 食材は地産地消を意識されますか？

当社では飲料・食材の仕入れに関して本部で一括することでグループ全体での仕入交渉力が長けております。

創業以来、東京・大阪が主として展開しておりましたが、それ以外にも直近での九州地区、名古屋地区での出店に伴い、地域に根差した店づくりというコンセプトに基づき地元の生産者様との繋がりを作りながら食材に関しては地産地消、より新鮮な状態で提供できるよう心がけております。

15. 大津駅前の再開発について、カフェだけでなく、ホテルなどの運営も御社でされるのでしょうか？それとも他社とのコラボレーションでしょうか？

滋賀県大津市とJR西日本グループの大津駅リニューアル計画において、当社はキーテナントとして参画し、約380坪をしめる敷地にて当社運営のもとレストラン、バー&ラウンジ、簡易宿泊施設を本年10月頃開業に向けて進めております。

16. JR大津駅のホテルはどのようなスタイルですか？

レストラン、バーに付帯した簡易宿泊施設としてカプセルホテルのような仕様を予定しております。詳細につきましては決定の都度、当社ホームページなどで発表させていただきます。

以上