

隠れ家的和風ダイニング。

SHINOBUYA



時代の変化を、次代の文化に。

 **ホリイフードサービス株式会社**
Horiifoodservice Co., Ltd.

(証券コード: 3077) JASDAQトップインタビュー

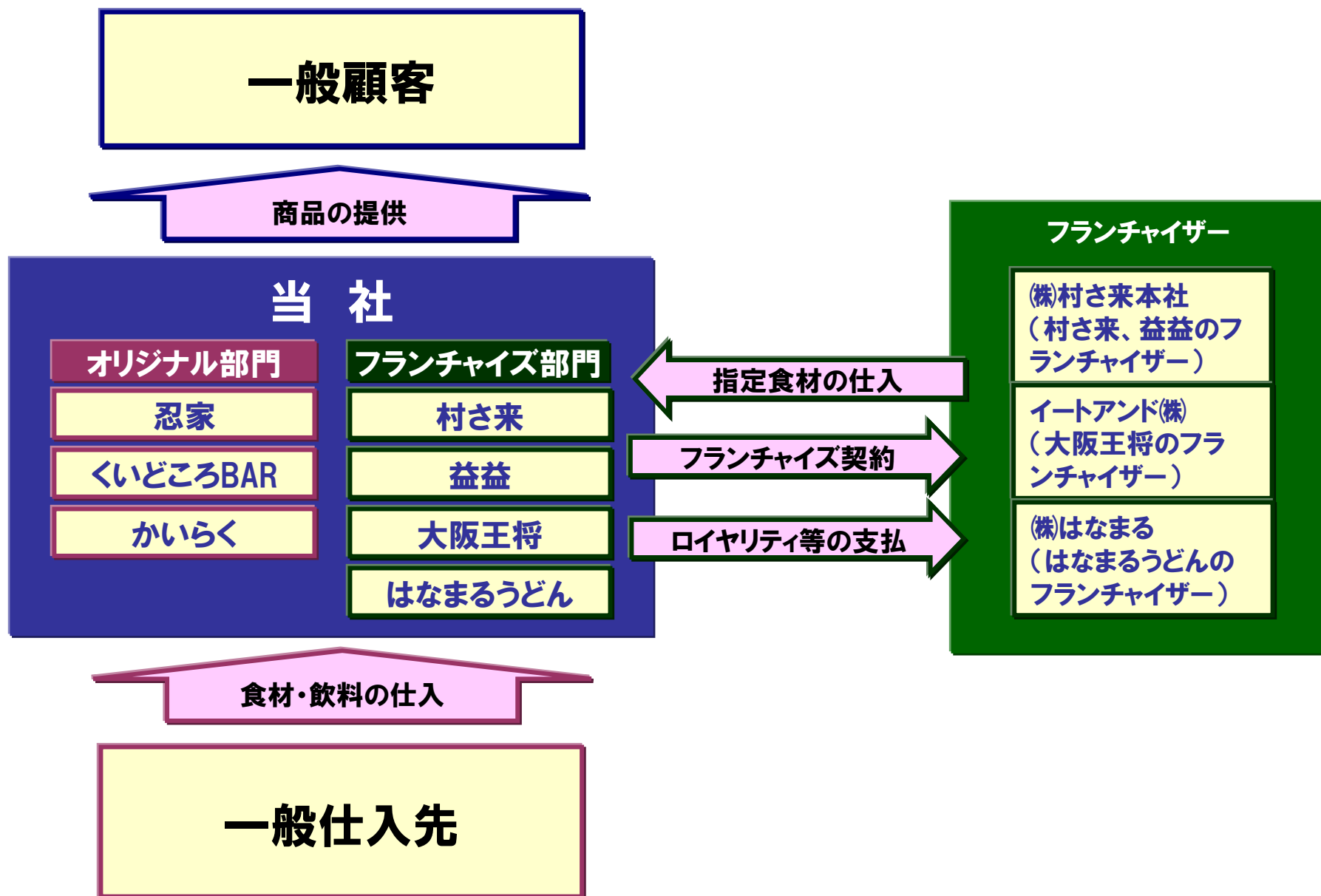
代表取締役社長 飯田 益弘



会社基本情報

- 社 名 :ホリイフードサービス株式会社
- 本 社 所 在 地 :茨城県水戸市中央2丁目10番27号
- 設 立 :1983年3月
- 代 表 者 名 :代表取締役社長 飯田 益弘
- 資 本 金 :1億39百万円 (2006年3月31日現在)
- 売 上 高 :47億3千2百万円 (2006年3月期)
- 従 業 員 数 :116名 (2006年3月31日現在)
- 主たる事業内容 :外食事業をオリジナル部門と
フランチャイズ部門で展開

事業フローの概要



主な沿革

- 1983年 3月 : 茨城県勝田市泉町9-14に、ホリイフードサービス有限会社を設立
- 4月 : 株式会社村さ来本社とフランチャイズ契約を締結し、「村さ来勝田泉町店」を出店
- 1993年 9月 : オリジナル1号店として「サントリー居酒屋大都会」を出店
- 1997年 6月 : 海鮮忍ぶ家「かいらく」の前身となる「刺身や海楽」を出店
- 2000年11月 : 茨城県水戸市中央へ本社移転
- 2001年 5月 : くいどころバー業態の1号店として「くいどころBAR壺豆」を出店
- 2003年 6月 : 株式会社はなまる本社とフランチャイズ契約を締結し、「はなまる宇大前店」を出店

2004年 : 栃木県宇都宮市に 忍家業態の1号店として「忍家鶴田店」を出店

- 7月 : イートアンド株式会社と大阪王将業態でのフランチャイズ契約を締結し、
栃木県宇都宮市に「大阪王将鶴田店」を出店、50店舗を達成

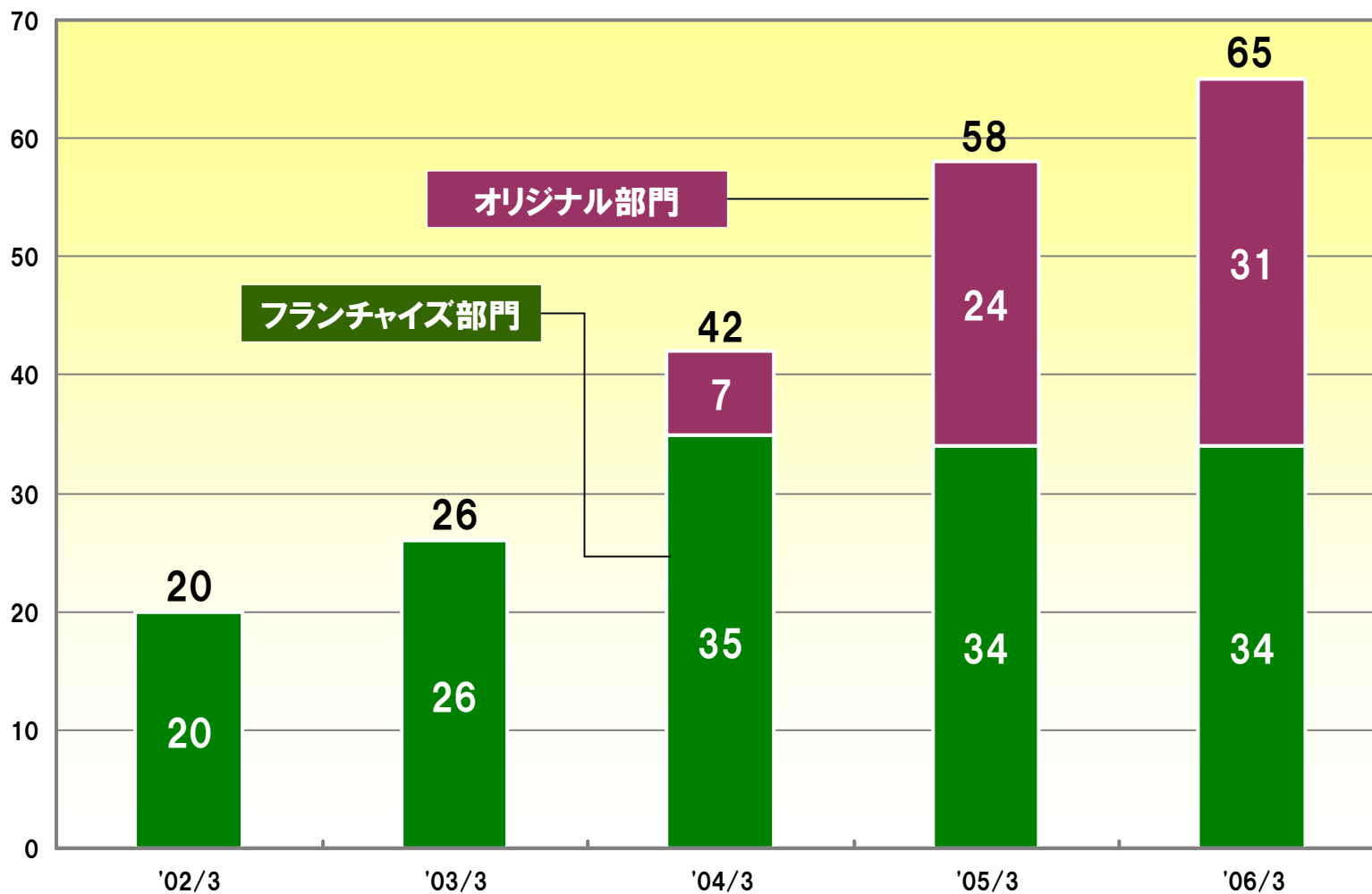
※赤文字＝オリジナル部門の動き

※緑文字＝フランチャイズ部門の動き

店舗数の推移

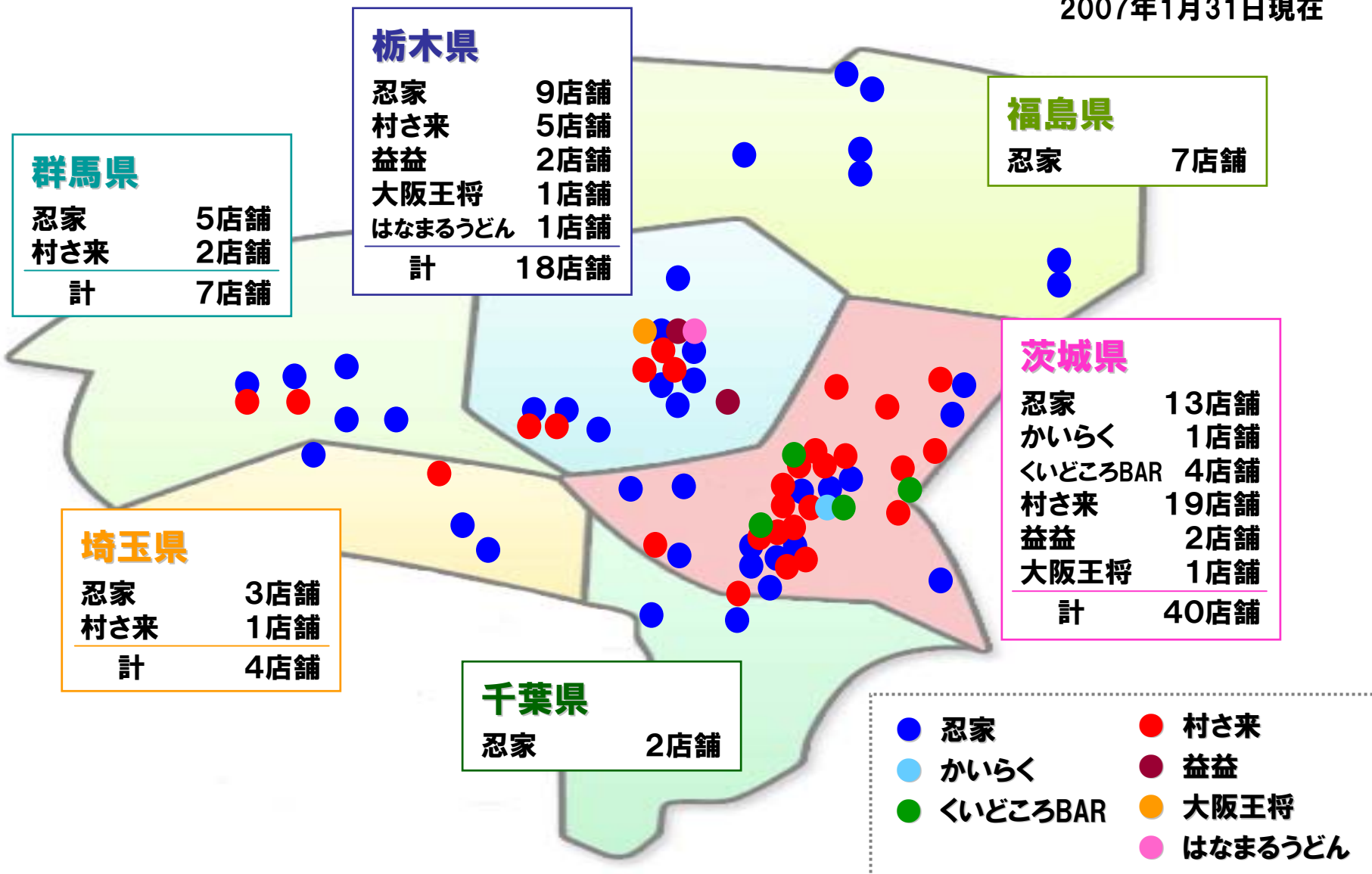
■直近5年間の店舗数の推移

(件)



店舗展開網

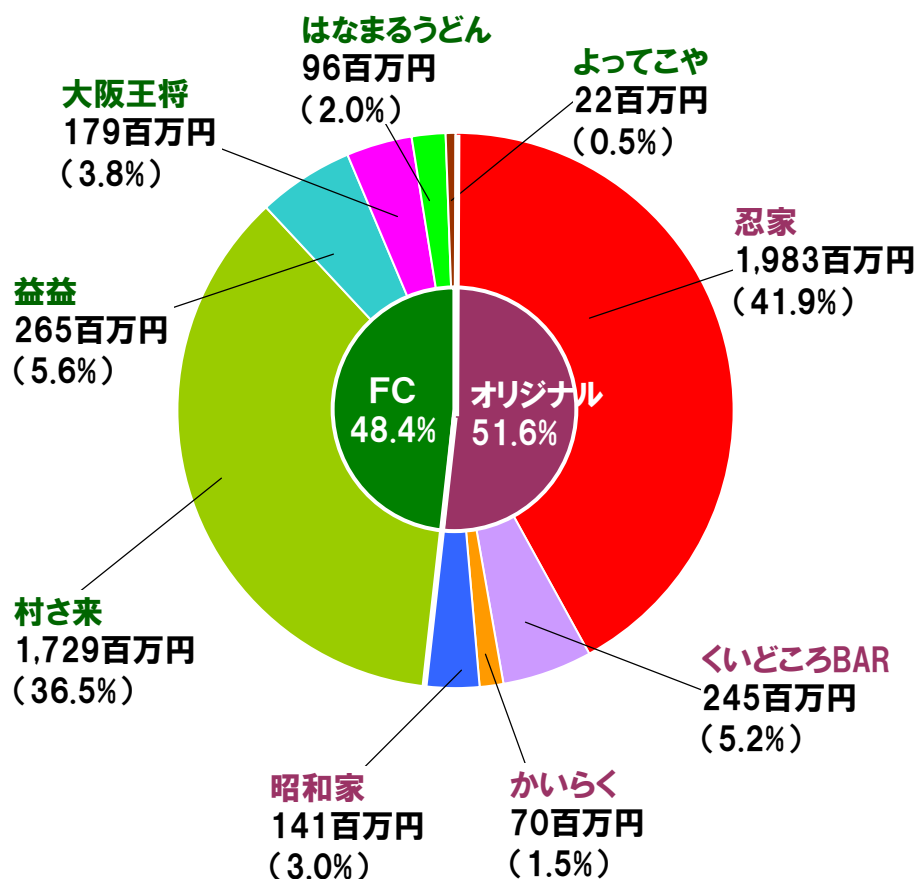
2007年1月31日現在



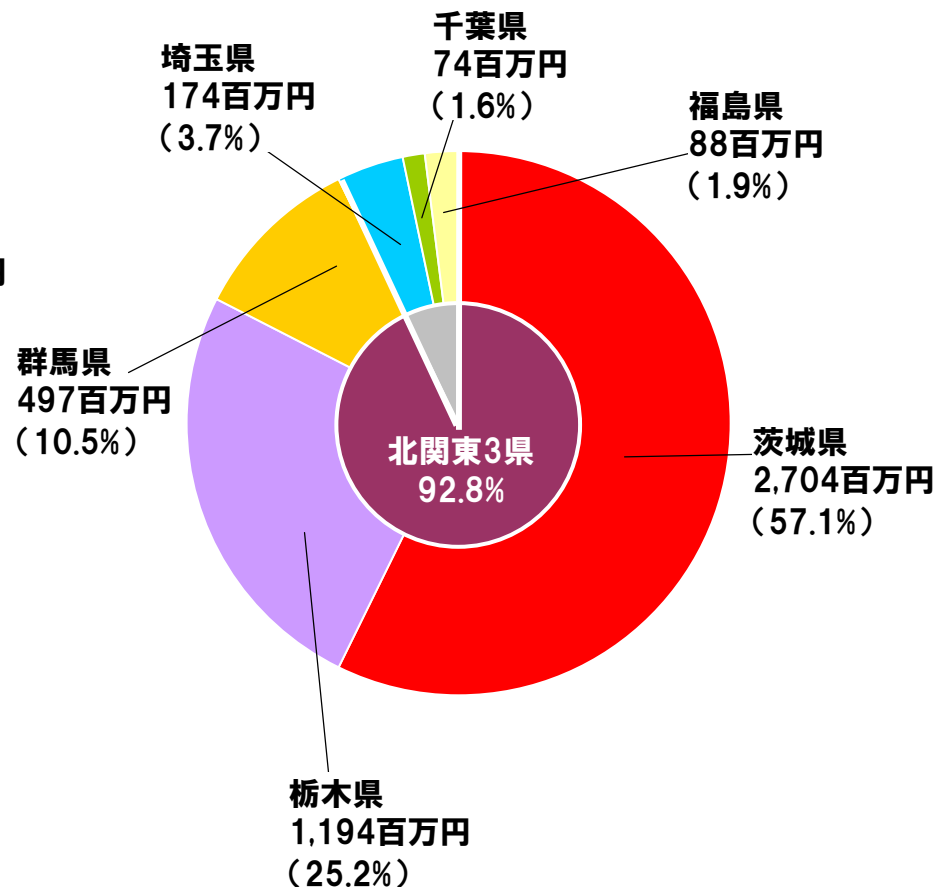
直近期売上高 -業態別売上高・地域別売上高-

■業態別売上高 (2006年3月期)

※赤文字=オリジナル部門 緑文字=フランチャイズ部門



■地域別売上高 (2006年3月期)



(注)「昭和屋」および「よってこや」は06年3月期中に店舗閉鎖または業態変更しています。

当社の特色① -店舗展開-

ロード
サイド型出店

地域におけるドミナント化

出店対象地域:人口5万人

:店舗より半径1km以内に1万人

市街地型出店

当社の特色② 「地方展開」のプロフェッショナル

出店・運営ノウハウ

- 小商圏オペレーション
- コスト管理

地方における多店舗展開 のプロフェッショナル

仕入先とのつながり

- 安全・新鮮な
食材の確保

産地へのこだわり

- オリジナリティ
- 食材品質

当社の特色③ -オリジナル業態“忍家”-

■忍家(39店舗)

上質の癒しとくつろぎの個室空間にこだわった新和風ダイニングレストラン。

立地

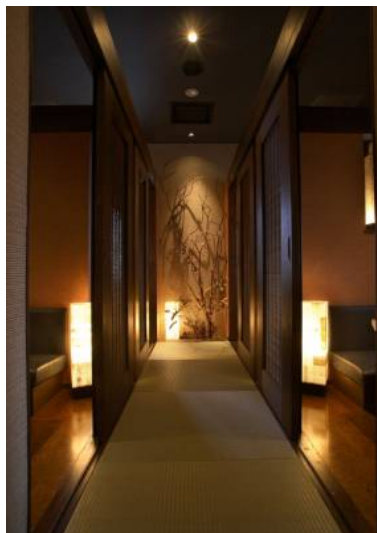
駅前・ロードサイト・市街地
(いかなる出店環境にも対応可能)

店舗面積

55坪前後・90客席数前後

顧客層

25～40歳・女性からも支持



(注) 店舗数は、2007年1月31日現在

∞ ホリウッドサービス株式会社

当社の特色③ -オリジナル業態“くいどころBAR”“かいらく”-



■くいどころBAR(4店舗)

炭焼、豆腐、おでんを柱とし、素材と豊富な美酒にこだわった業態。

立地 駅前・市街地

店舗面積 40坪前後・75客席数前後

顧客層 落ち着いた雰囲気を楽しみたい方・20～30代



■かいらく(1店舗)

気品あふれる雰囲気 of 海鮮和食業態。

立地 駅前・オフィス街

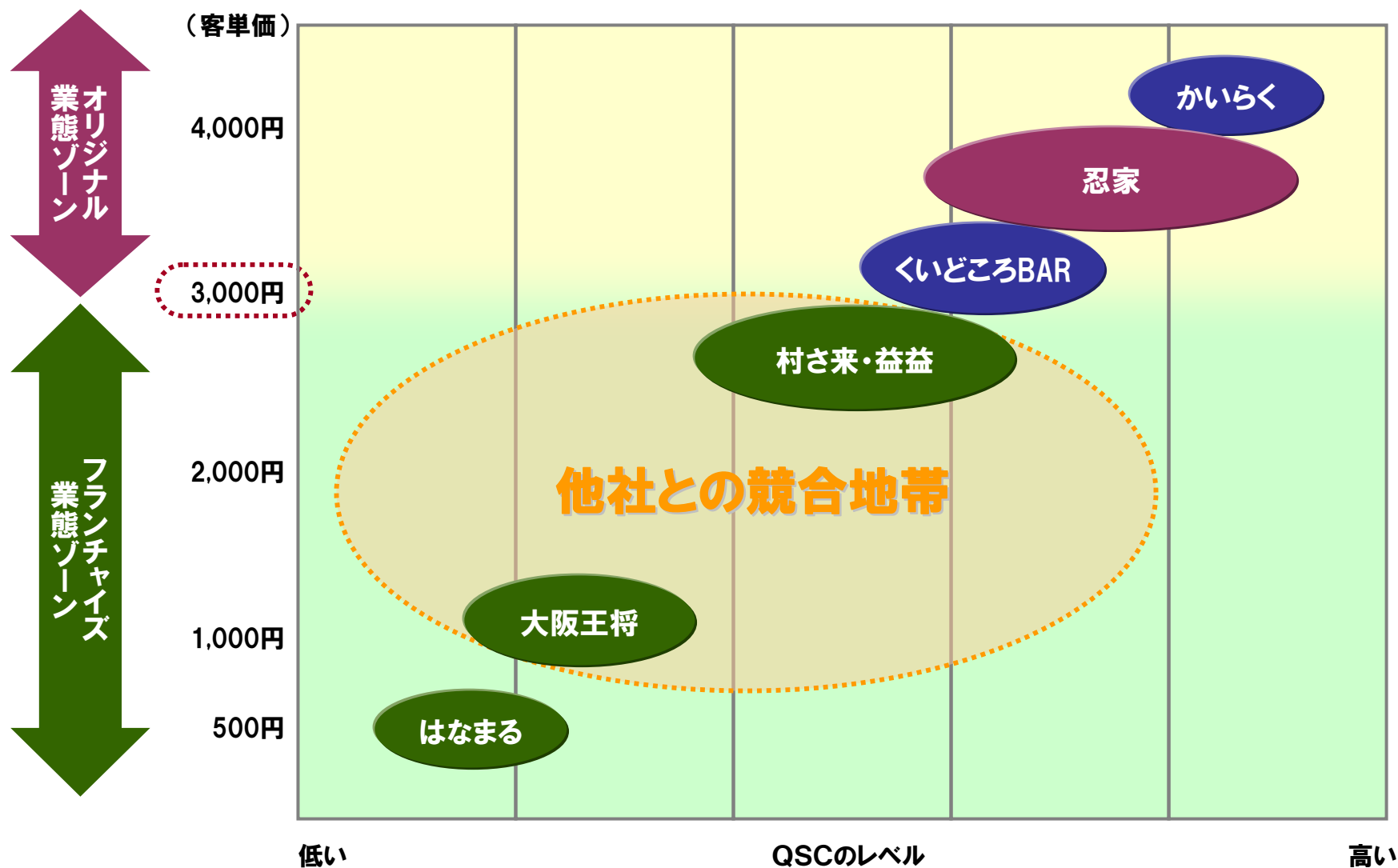
店舗面積 50坪前後・90客席数前後

顧客層 おしゃれに食事を楽しみたい方・30～50代



当社の特色③ 一業態ポートフォリオ

■ 業態の位置付け（目指す方向）



今後の主要な経営戦略①

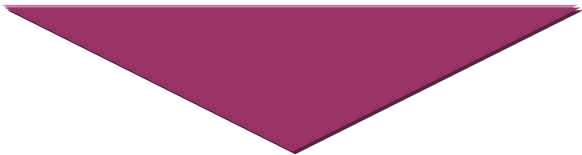
経営戦略①

オリジナル部門

**成長の源泉「忍家」・
新業態への一層の注力**

FC部門

安定収益源としての展開

- 
- **事業規模の拡大**
 - **高収益体質の確立**

今後の主要な経営戦略②

経営戦略②

「忍家」を
核とした出店

営業エリアの拡大

■ 東北地域への進出

: 宮城県以北への

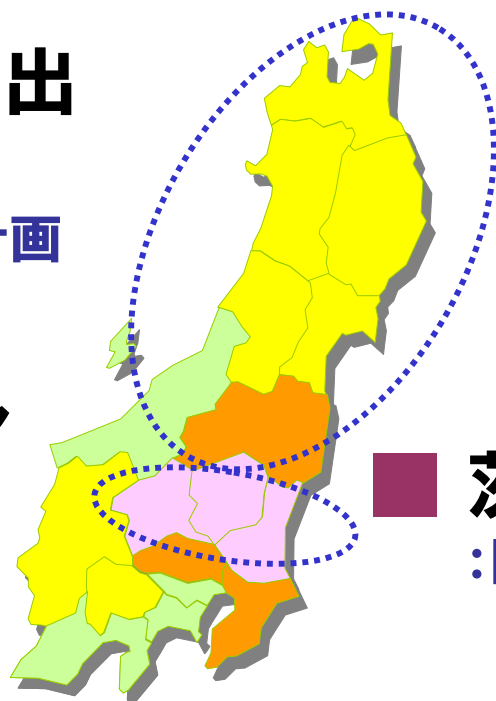
出店を計画

■ 千葉・埼玉エリア

: ドミナント化推進

■ 茨城・栃木・群馬エリア

: ドミナント化により、
ブランドイメージを確立



今後の主要な経営戦略③

経営戦略③

商品力の強化

顧客および地域ニーズ
への柔軟な対応へ

■ 多様化する顧客ニーズへの対応

: 自社ブランドの確立

: 各店舗独自のメニュー開発

■ 「村さ来」→ 地域ごとに異なるニーズへの対応

: 個室型でのリニューアル／業態変更

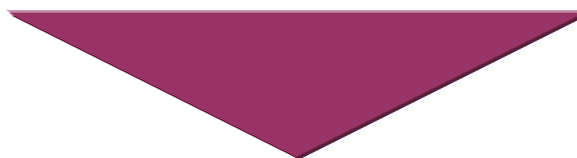
: 販売促進の強化

今後の主要な経営戦略④

経営戦略④

コスト削減

**ドミナント化による
スケールメリットの追求**



- 原価コストおよび出店コストの低減実現
- 利益率のさらなる向上の実現

今後の主要な経営戦略⑤

経営戦略⑤

新業態の強化

村さ来・忍家・新業態の 有機的展開

事業および
収益基盤の根幹

村さ来



成長路線の根幹



さらなる成長の
重要なファクター



【 免 責 事 項 】

この資料は投資家の参考に資するため、ホリイフードサービス株式会社(以下、弊社)の現状を理解いただくため、弊社が作成したものです。

当資料に記載された内容は、2007年3月20日現在において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境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。

投資を行う際は、投資家ご自身の判断でなさるようお願いいたします。