



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.

JASDAQ
＜証券コード 3077＞

2012年3月期 会社説明会

2012年7月5日（木）



- 1. 当社の概要と特色**
- 2. 2012年3月期の取り組み**
- 3. 今後の経営戦略**
- 4. 株主還元**

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 : 茨城県水戸市中央二丁目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
- 事 業 内 容 : 居酒屋を中心とした外食事業の展開
- 店 舗 数 : 106店舗 (2012年3月31日現在)
- 資 本 金 : 292百万円 (2012年3月31日現在)
- 売 上 高 : 6,795百万円 (2012年3月期)
- 従 業 員 数 : 172名 (2012年3月31日現在)

業態別・地域別店舗状況

2012年3月末現在 106店舗展開中

全体

● 忍家	75店舗	● もんどころ	2店舗
● 益益	15店舗	● ナポリ	1店舗
● かどでや	6店舗	● 巴	1店舗
● 味斗	3店舗	● 大阪王将	1店舗
● 喰いどころ	2店舗		

宮城県

忍家 4店舗

福島県

忍家	8店舗
味斗	2店舗
計	10店舗

栃木県

忍家	10店舗
益益	6店舗
計	16店舗

群馬県

忍家	4店舗
益益	1店舗
計	5店舗

埼玉県

忍家	16店舗
かどでや	1店舗
計	17店舗

東京都

忍家	8店舗
かどでや	1店舗
ナポリ	1店舗
計	10店舗

千葉県

忍家 9店舗

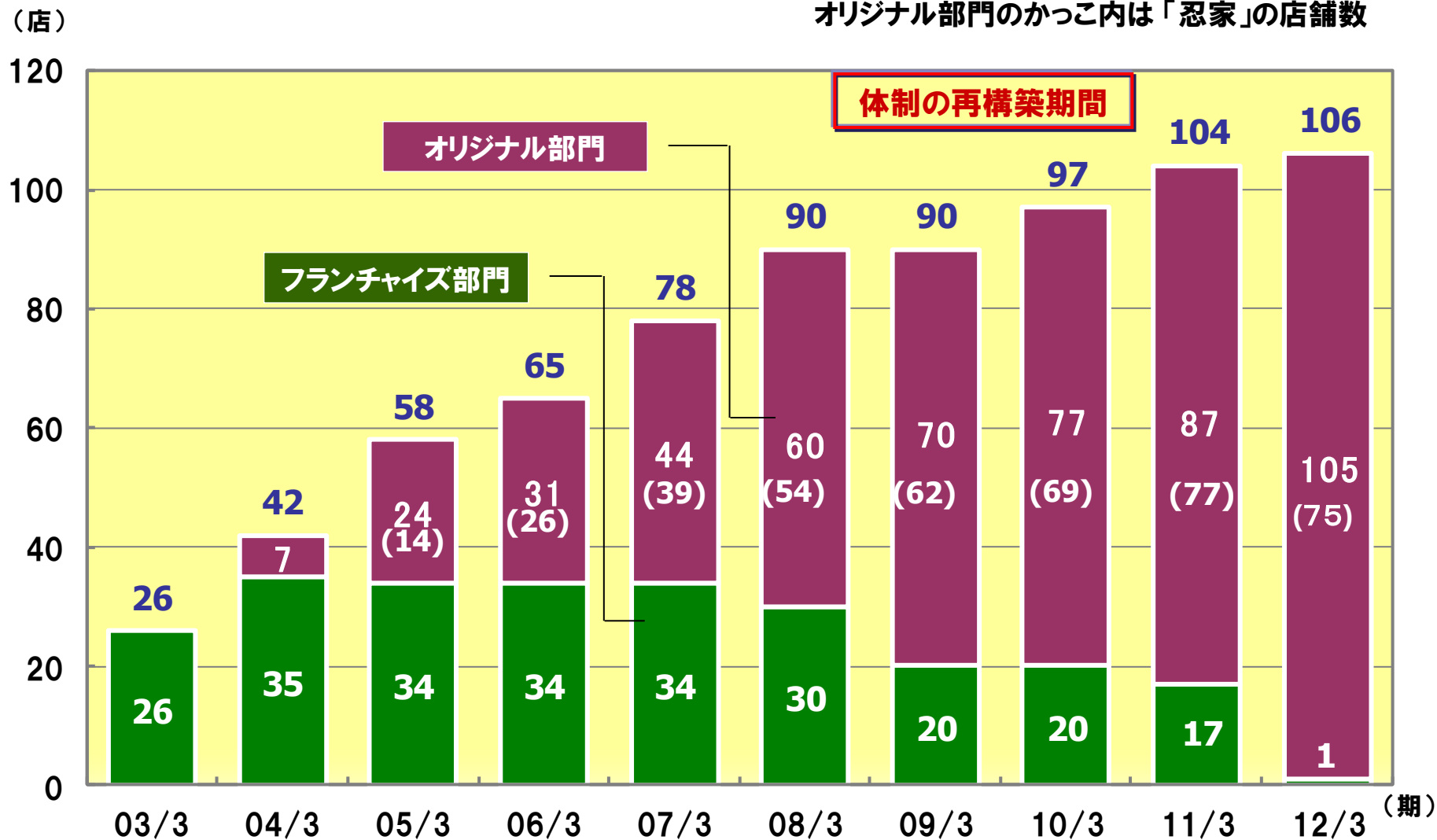
茨城県

忍家	16店舗
喰いどころ	2店舗
益益	8店舗
大阪王将	1店舗
もんどころ	2店舗
巴	1店舗
かどでや	4店舗
味斗	1店舗
計	35店舗

店舗数の推移

(注) 青字は合計店舗数

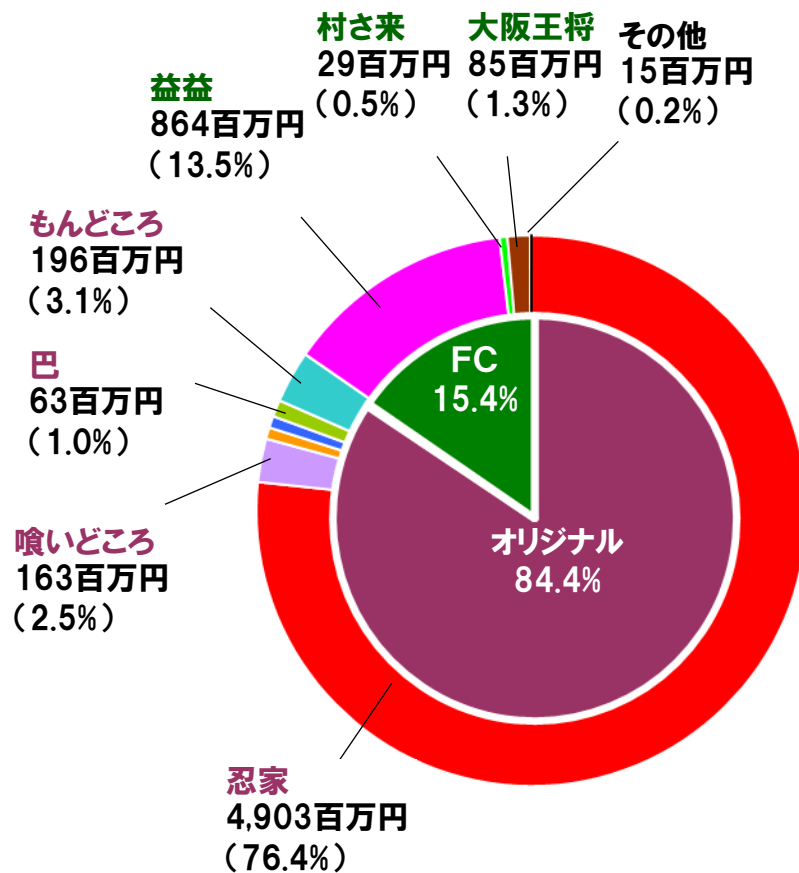
オリジナル部門のかっこ内は「忍家」の店舗数



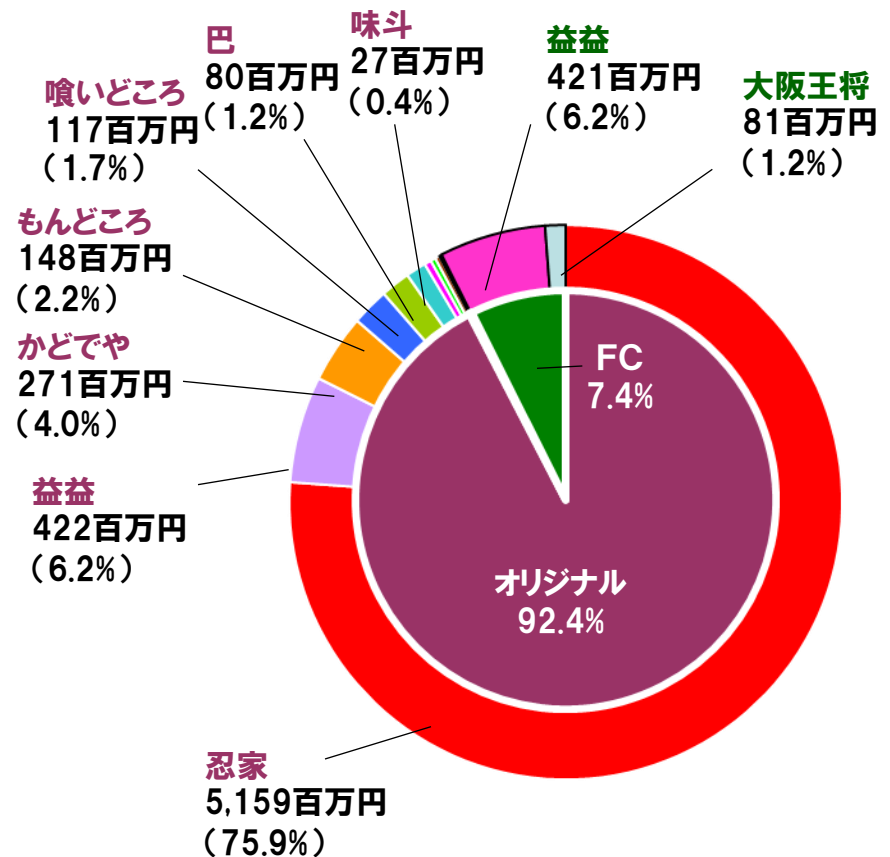
業態別・地域別売上高

業態別売上高

■ 2011年3月期



■ 2012年3月期

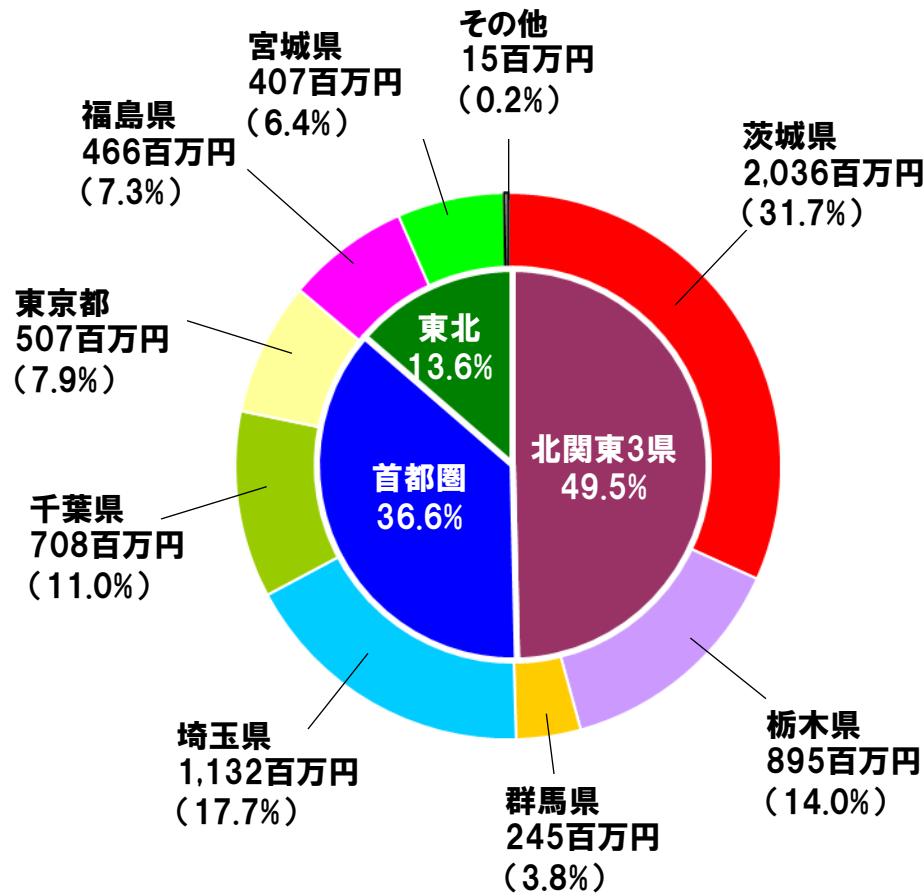


(注) 益益は、10月よりオリジナルへ

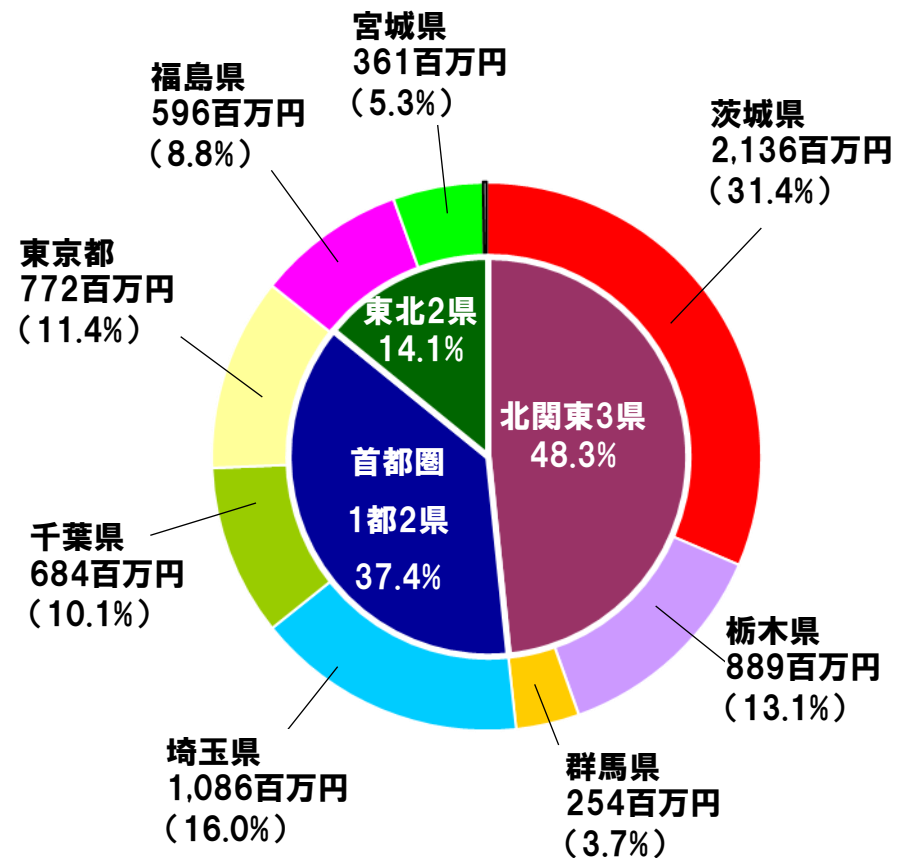
業態別・地域別売上高

地域別売上高

■ 2011年3月期



■ 2012年3月期



主力業態 “隠れ菴 忍家”



■忍家(75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

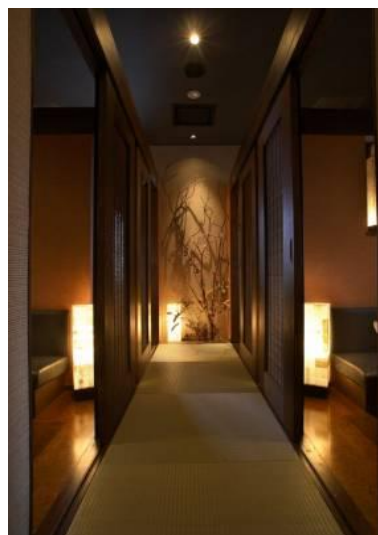
駅前・ロードサイト・市街地
(いかなる出店環境にも対応可能)

店舗面積

60坪前後・100客席数前後

顧客層

30～40歳・女性からも支持
客単価:3,500円



(注) 店舗数は、2012年3月31日現在

主力業態“ご馳走本舗 益益”

益益(15店舗)

新しいタイプのダイニング風レストラン、食の楽しみと個室空間を演出。

立地 ロードサイト・市街地

店舗面積 60坪～80坪・120～150客席数

顧客層 ヤング層からファミリー層まで
客単価:2,600円



益益おいしく、益益楽しく、益益幸せに



(注) 店舗数は、2012年3月31日現在

1. 当社の概要と特色

2. 2012年3月期の取り組み

3. 今後の経営戦略

4. 株主還元

2012年3月期 出店及び既存店対策一覧

出店店舗数 5店舗

東京都 2店舗 茨城県 1店舗 福島県 2店舗

- かどでや 西葛西店(東京都)
- かどでや つくば梅園店(茨城県)
- かどでや 赤羽駅前店(東京都)
- 味斗 いわき駅前店(福島県)
- 味斗 フレスポ郡山店(福島県)



リニューアル店舗数 21店舗

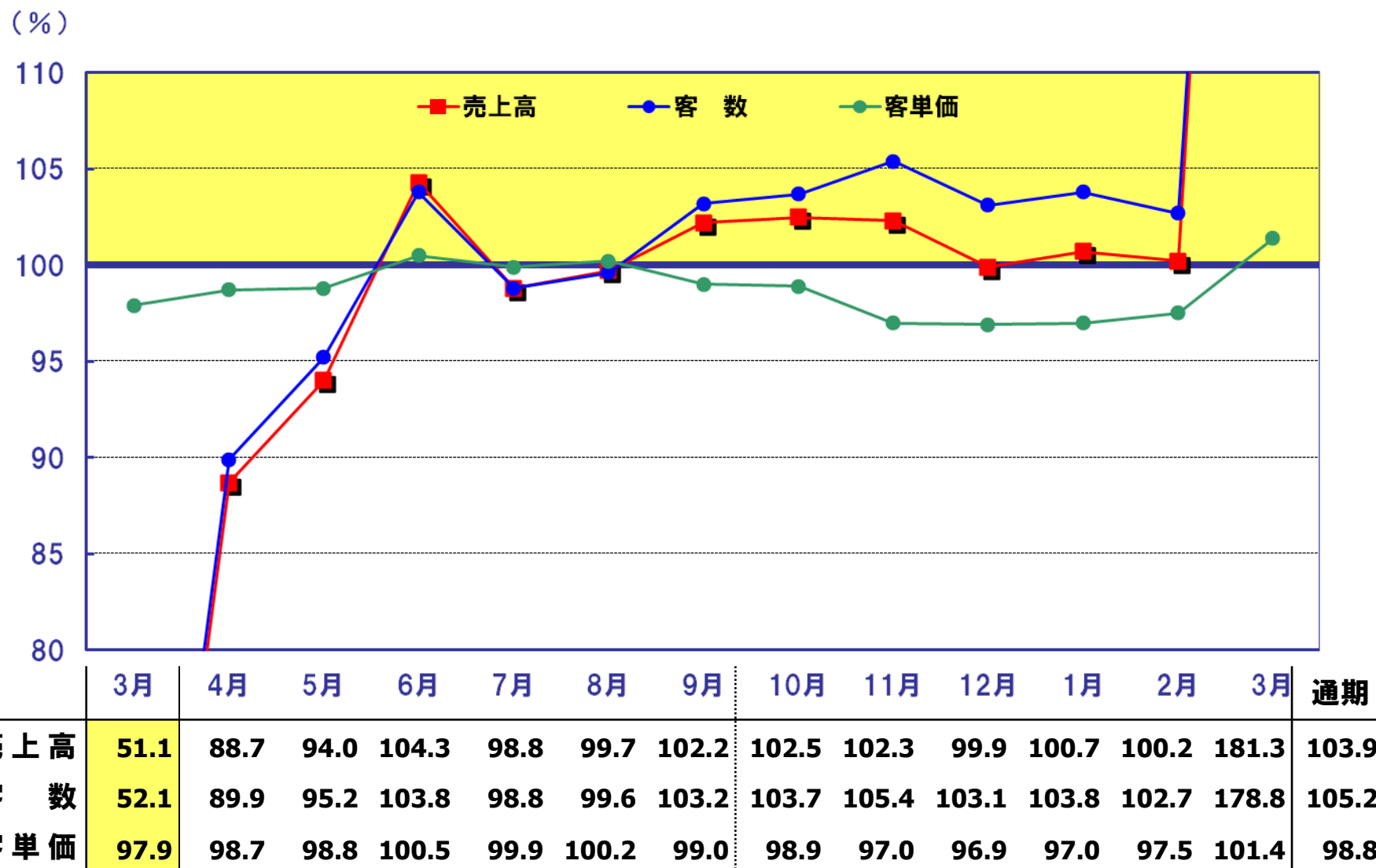
茨城県	8店舗	栃木県	2店舗
群馬県	2店舗	埼玉県	4店舗
東京都	4店舗	福島県	1店舗



閉鎖店舗数 3店舗

宮城県 1店舗 埼玉県 1店舗 東京都 1店舗

既存店売上高 -全部門-



(注)既存店は16カ月経過店舗

損益の状況

(単位:百万円、%)

	2011/3		2012/3		
	金 額	百分比	金 額	百分比	増減率
売 上 高	6,415		6,795		5.9
売 上 原 価	1,778	27.7	1,886	27.8	6.0
売 上 総 利 益	4,636	72.3	4,908	72.2	5.9
販 管 費	4,279	66.7	4,356	64.1	1.8
営 業 利 益	356	5.6	552	8.1	54.8
経 常 利 益	353	5.5	557	8.2	57.8
当 期 純 利 益	△38	△0.6	174	2.6	—

- ・被災地域での飲食需要が拡大
- ・既存店対策による収益確保
- ・新規出店:5店
(かどでや3、味斗2)
- ・リニューアル:21店
- ・退店:2店

- ・増収及び経費節減による効率改善
- ・新規出店数減による経費の減少

- ・震災からの早期復旧による増益
- ・減損損失計上179百万円

財政状態

(単位:百万円、%)

	2011/3		2012/3		
	金額	構成比	金額	構成比	増減額
流動資産	1,202	28.6	2,053	43.9	851
現金及び預金	992	23.6	1,833	39.2	841
固定資産	2,996	71.4	2,622	56.1	△373
有形固定資産	1,940	46.2	1,600	34.2	△340
総資産	4,199	—	4,676	—	477
流動負債	889	21.2	1,241	26.5	351
短期有利子負債	468	11.2	464	9.9	△3
固定負債	646	15.4	626	13.4	△19
長期有利子負債	242	5.8	208	4.5	△34
純資産	2,663	63.4	2,808	60.1	144

年度末3月の売上高増加による現金及び売掛金の増加

新規出店の抑制及び減価償却の進捗による「有形固定資産」の減少

年度末3月の営業日数の増加による営業債務の増加等

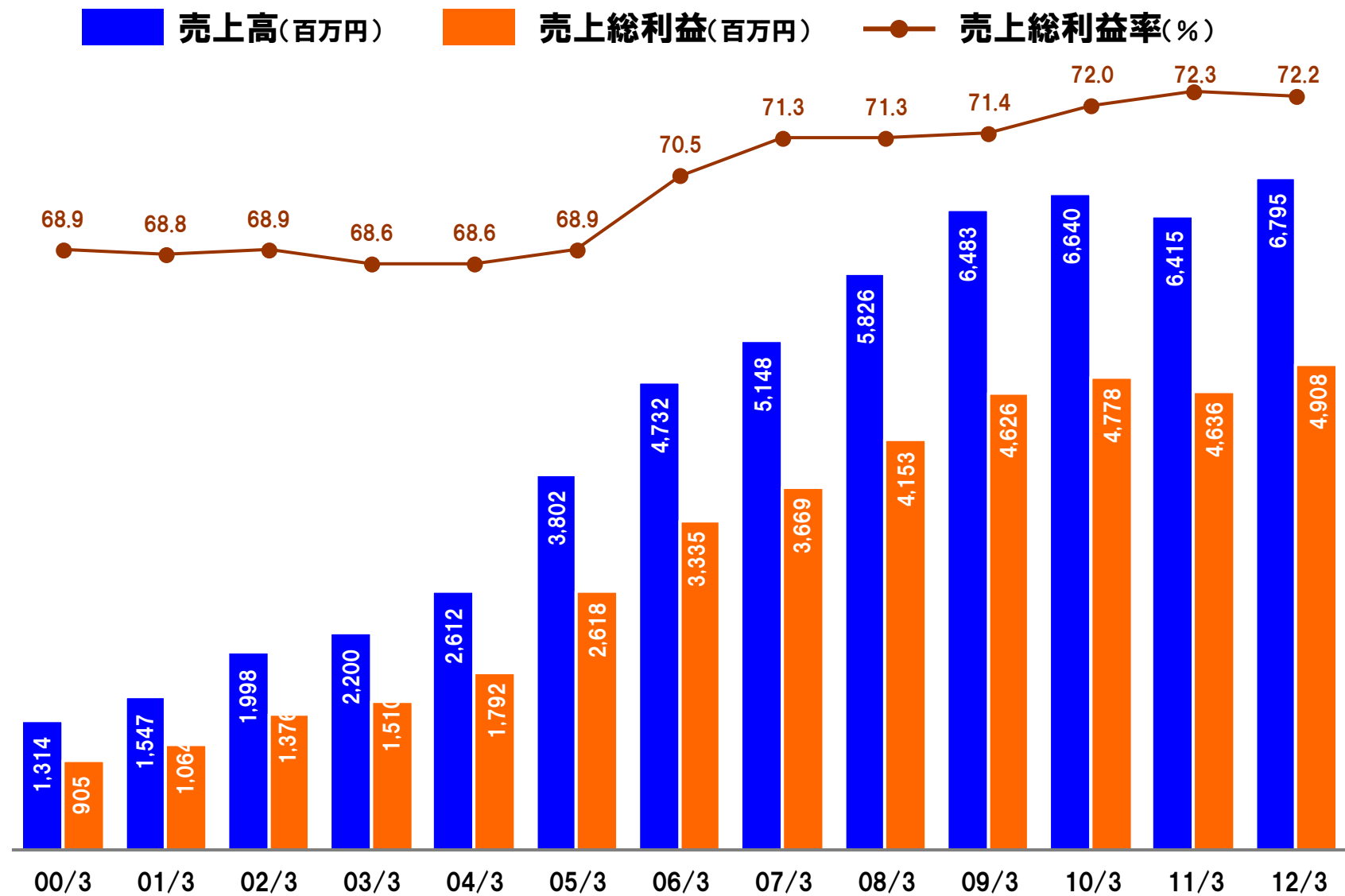
純利益の増加等

キャッシュフロー／設備投資

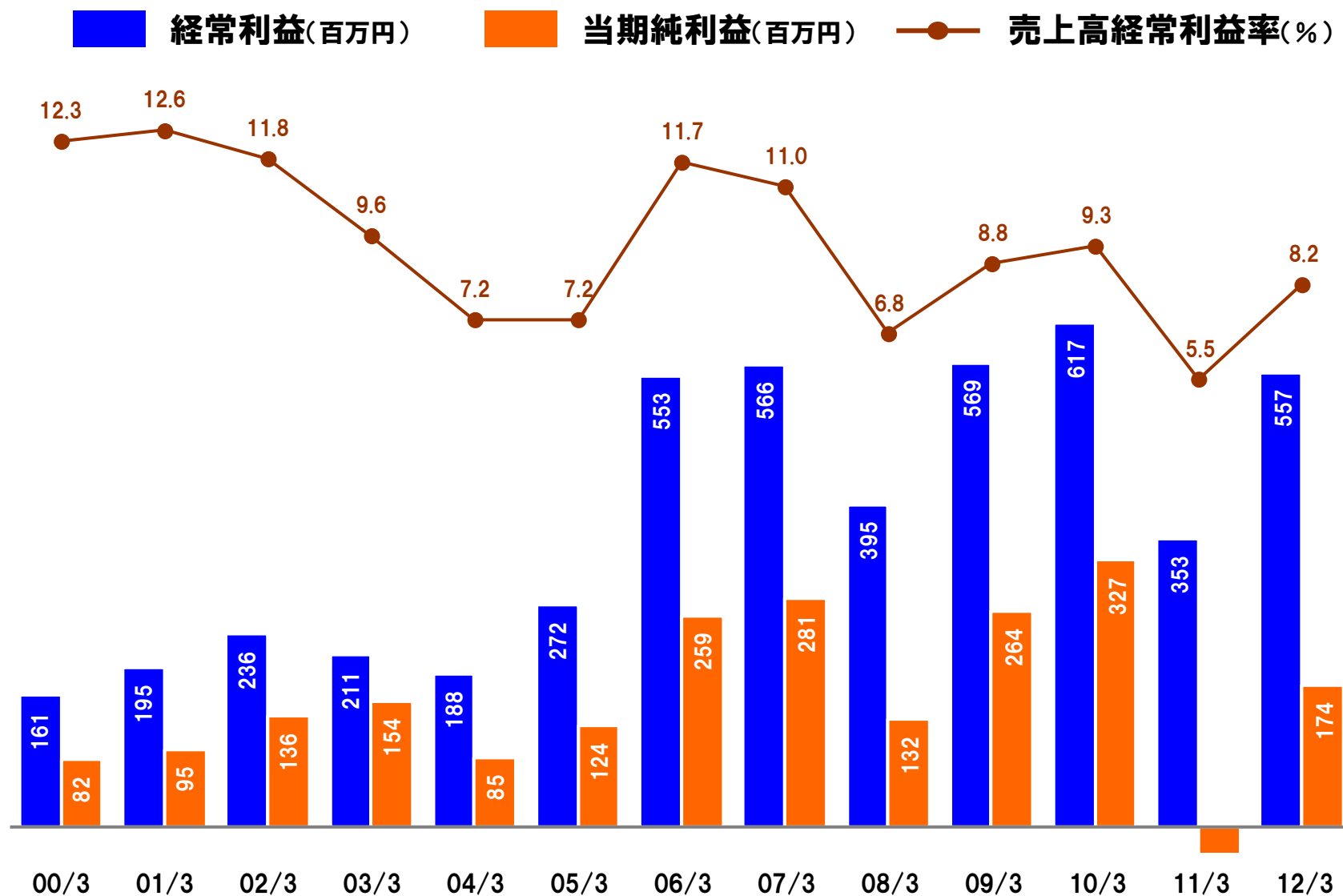
(単位:百万円)

	2011/3	2012/3	主な内訳・要因
営業活動によるCF	385	1,057	税引前当期純利益の増加 410百万円 減損損失の増加 61百万円 法人税等の支払額の減少 231百万円
投資活動によるCF	△604	△496	定期預金の預入による支出の増加 317百万円 定期預金の払い戻しによる収入の増加110百万円 有形固定資産の取得による支出の減少 273百万円
財務活動によるCF	122	△93	短期借り入れによる収入の減少 380百万円 短期借入金の返済による支出の増加 180百万円
現金等の期末残高	223	690	
設備投資額	516	243	東日本大震災からの既存店舗復旧に注力の為、 新規出店を抑制
減価償却費	447	400	新規出店の抑制に伴う経年的減少

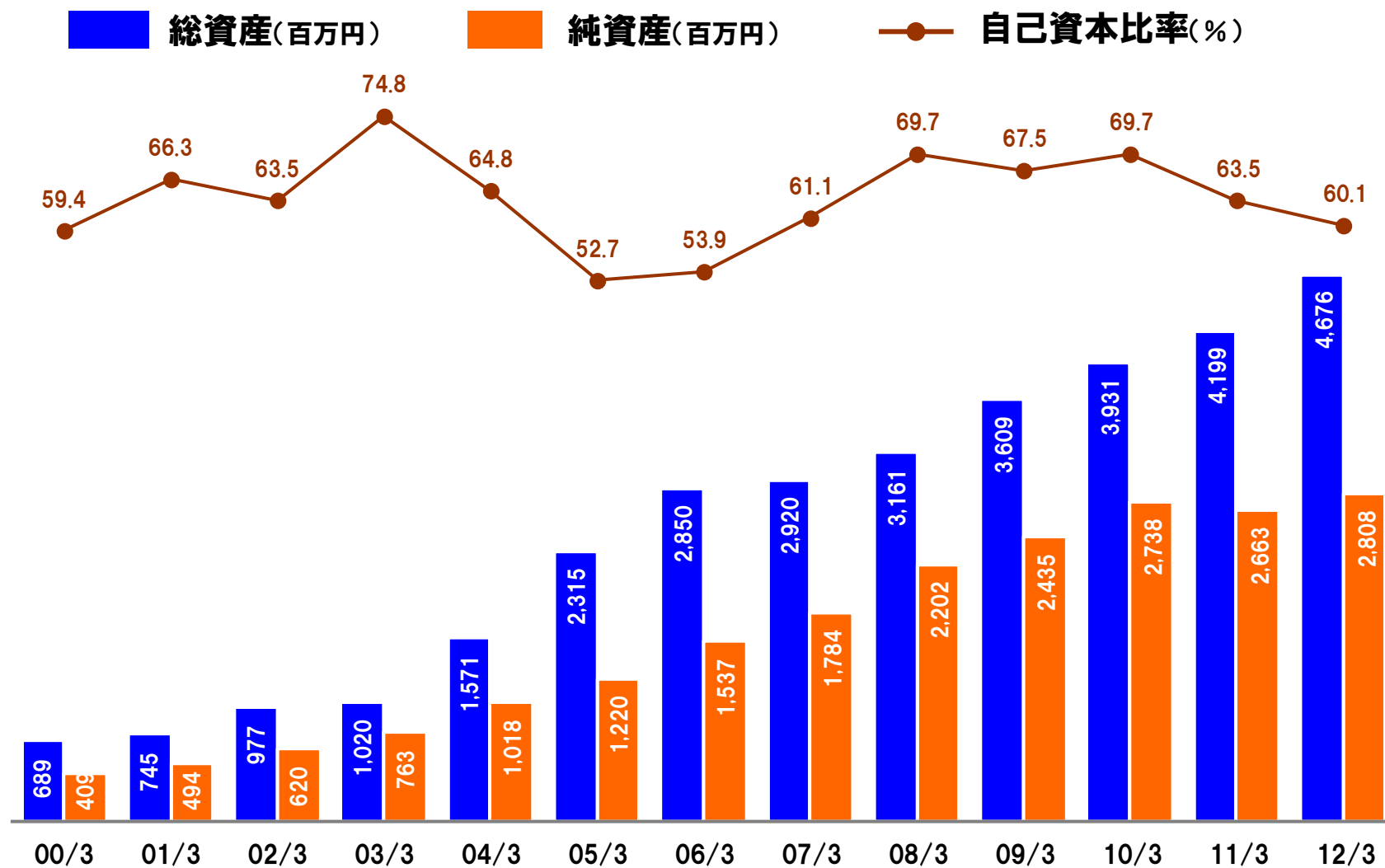
売上高・売上総利益



経常利益・当期純利益／売上高経常利益率



総資産・純資産／自己資本比率



1. 当社の概要と特色

2. 2012年3月期の取り組み

3. 今後の経営戦略

4. 株主還元

今後の主要な経営戦略1

基本戦略

**既存店の安定化策を強化
出店による規模の拡大**

既 存 店

**業態変更及びリニューアル
第2第3の主力業態の確立**

新 規 出 店

**東北・首都圏エリアを中心に出店を加速
忍家に続く主力業態の開発**

**「既存店の活性」を強化！
高収益体質の確立**

経営戦略1-② 業態

■Japaneseダイニング 味斗



立地 駅前・市街地・郊外

顧客層 会社帰りのサラリーマン、OL、若者から
ファミリー層まで幅広く対応 客単価3200円

■和と伊のだいどころ東京ナポリ



和風 & イタリアン若者が集うコミュニケーション空間

立地 駅前・市街地

顧客層 20代～30代前半のヤング層
客単価 ランチ1000円 ディナー3000円

■しゃぶしゃぶ三味 巴



しゃぶしゃぶ三味



どもえ

三つのだしで楽しむ、しゃぶしゃぶ三味

立地 駅前・ロードサイド・市街地

顧客層 ビジネスマン～団塊ファミリーまで幅広い層
客単価3100円



■常陸之國 もんどころ



常陸之國



茨城の美味を味わい尽くす
「いばらき」にこだわった、喰いもんや

立地 駅前・市街地

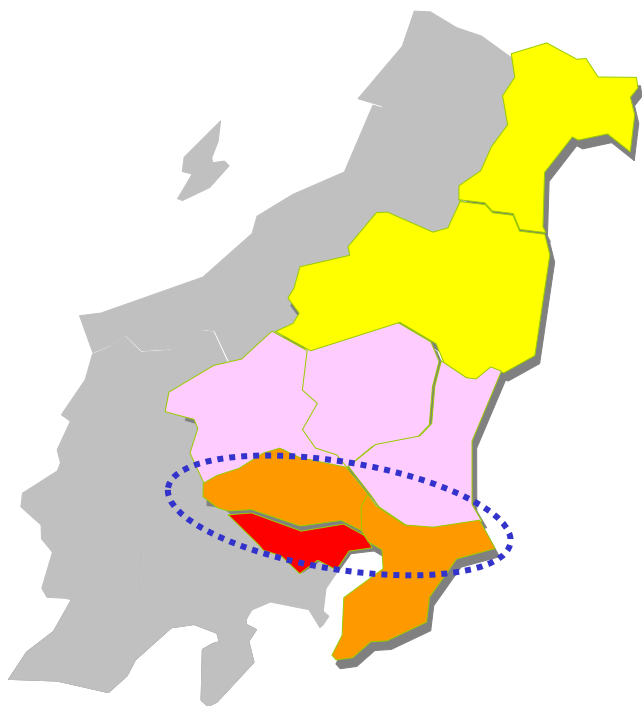
顧客層 ビジネスマン、OL、団塊世代を中心に
大人の女性に好評です。客単価3800円



今後の主要な経営戦略2-①

出店戦略

「忍家」を中心とした出店 ➡ エリアのドミナント化



■ 新規出店 17店舗

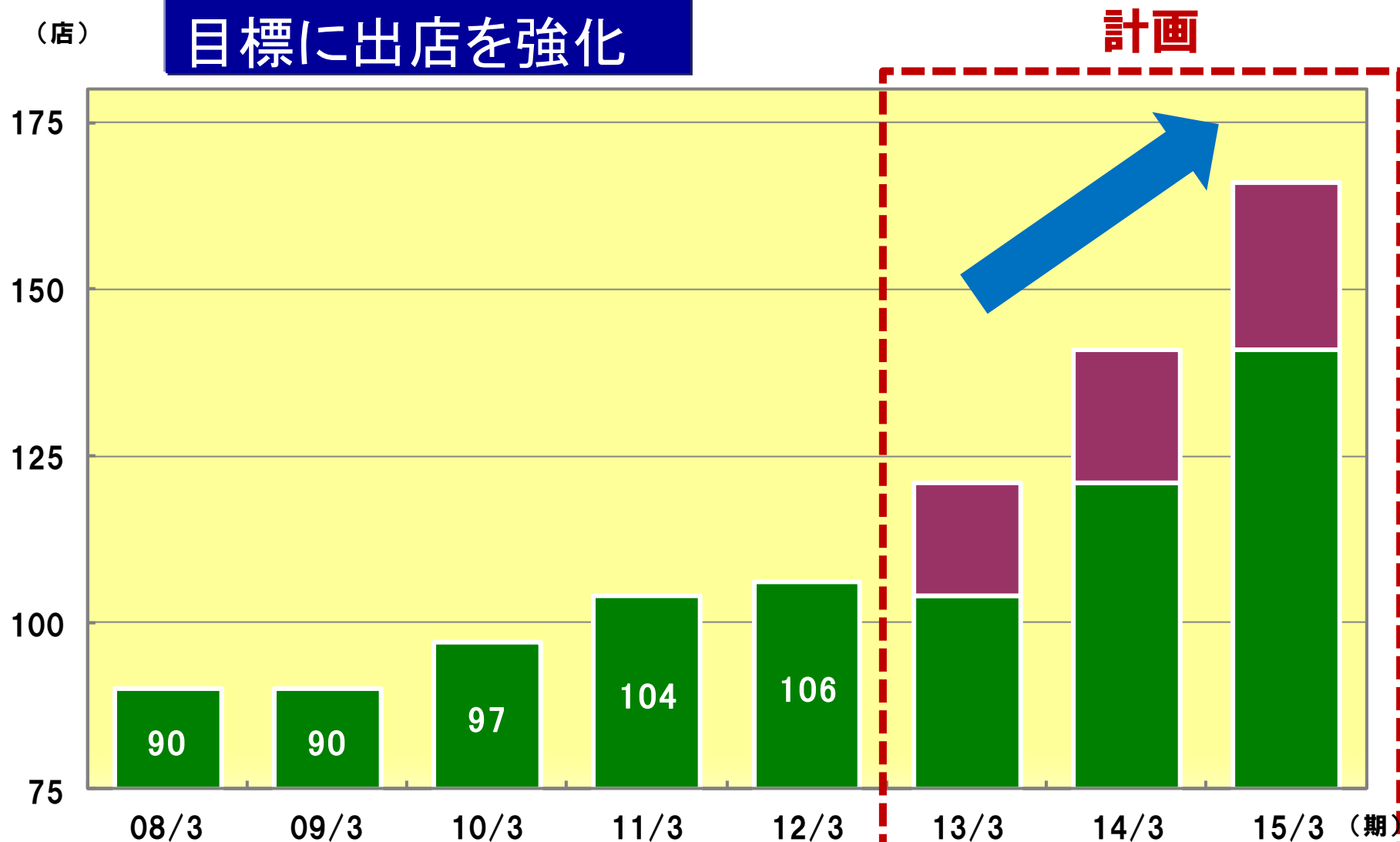
- 忍家業態を中心に、立地にあった業態で出店
新規・居抜等の物件状況、駅前・郊外等の立地状況、
周辺環境や顧客層に対応した出店

■ 出店エリア

- 首都圏エリア
千葉・埼玉を中心にドミナント化を推進
- 東北エリア
宮城県仙台市を中心に主要都市への出店
- 神奈川県へ進出

今後の主要な経営戦略2-② 中期計画

店舗増加率2ケタを
目標に出店を強化



今後の主要な経営戦略3

人事戦略

人材力の強化



採用とリーダー育成

● 採用

- ・1,500名のパートナーからの昇格採用を推進
- ・新卒採用枠の拡大「3年100名」

● リーダー育成

- ・4階層による研修制度に加え、リーダー候補者向けフォローアップ研修を導入
- ・開店前研修・・・“魂”の注入

● モチベーションアップ

- ・強化項目・・・「コミュニケーション」 本部と店舗、店長とパートナー

新設

5 フォロー
アップ研修

4 店長研修

3 副 職 者
研 修

2 副 長 研 修

1 新 人 研 修

店長

副長

入社

3ヵ月

6ヵ月

12ヵ月～24ヶ月

「さすがのサービス」の実現

今後の主要な経営戦略4

店舗戦略

地域密着 ➡ 立地に合った販売促進活動

●多目的利用の推進

- ・送迎バス導入店舗・・・エリアを拡大
- ・テレビ設置店舗・・・イベント開催日の集客を拡大
- ・キッズルーム設置・・・利用時間帯を拡大

●復興メニュー導入

- ・被災地支援活動の一環として、被災地の食材を使った
フェアの開催

●中食市場を強化

- ・おせち販売、ギフト販売、インターネット店舗の開設



今後の主要な経営戦略5

組織戦略

営業力の強化
マネジメント力の強化



「幹部の育成」

総合企画室を設置

ミドルマネジメントを中心に育成を強化



更なる「ステージアップ」を実現

通期業績予想

(単位:百万円、%)

	2012/3		2013/3予想		
	金 額	百分比	金 額	百分比	増減率
売 上 高	6,795		7,500		10.4
売 上 原 価	1,886	27.8	2,100	28.0	11.3
売 上 総 利 益	4,908	72.2	5,399	72.0	10.0
販 管 費	4,356	64.1	4,789	63.9	9.9
営 業 利 益	552	8.1	610	8.1	10.4
経 常 利 益	557	8.2	600	8.0	7.5
当 期 純 利 益	174	2.6	290	3.9	66.0

•新規出店効果による増収

•新規出店:17店
•リニューアル: 店

•増員及び人材力強化に伴う人件費の増加
•新規出店による経費の増加
•減価償却費の減少による固定比率低下

•新規出店経費増による減少
•既存店固定費率低下による増益

今後の主要な経営戦略6

業態戦略

新業態の
開発



新業態・既存業態のブラッシュアップ
第2第3の主力ブランドの構築

事業および
収益基盤の根幹

隠れ家
KAKURE-ANN
SHINOBUYA
only one's hiding place

忍家



成長路線の根幹
ブランド化

隠れ家
KAKURE-ANN
SHINOBUYA
only one's hiding place

忍家



しゃぶしゃぶ三昧

巴

新橋

さらなる成長の
重要なファクター

和の伊のだいどころ
東京ナポリ
TOKYO NAPOLI

味
ajito
Japanese ダイニング

新業態

1. 当社の概要と特色

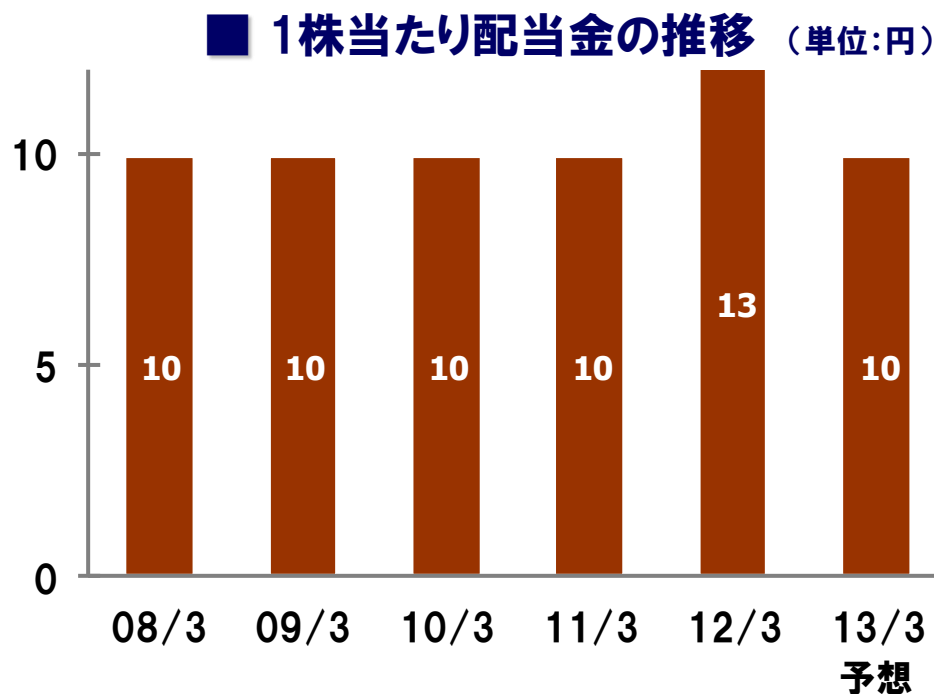
2. 2012年3月期の取り組み

3. 今後の経営戦略

4. 株主還元

株主還元

- 当社は株主への還元を第一として、配当原資確保のための収益を強化し、継続的かつ安定的な配当を行うことを基本方針としております。
- 内部留保金の使途につきましては、今後の事業展開へ有効に投資してまいります。



■ 株主優待

●対象株主

:毎年3月31日現在の株主様
(1単位(100株)以上保有)

●優待内容

:当社店舗優待券

100株以上 2,000円相当

500株以上 5,000円相当

1,000株以上 10,000円相当

●贈呈時期

:毎年1回 初夏

 **ホリイフードサービス株式会社**

総務部

TEL (029) 233-5825

E-mail horii-ir@horiifood.co.jp

【注意事項】

本資料で記述しております業績予想並びに将来予想は、説明会開催時点で入手可能な情報に基づいて記述しておりますが、需要動向など業況の変化等による不確定要素を含んでおります。そのため、実際の業績は、様々な要因の変化により業績予想と乖離することもありますので、ご承知おきいただきますようお願いいたします。