



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.

個人投資家向け会社説明会

2008年12月6日（土）

代表取締役社長 飯田 益弘



1. 当社の概要と特色

2. 経営指標等の推移

3. 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 : 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
- 店 舗 数 : 92店舗 (2008年9月30日現在)
- 資 本 金 : 292百万円 (2008年3月31日現在)
- 売 上 高 : 5,826百万円 (2008年3月期)
- 従 業 員 数 : 145名 (2008年3月31日現在)

企業理念

経営理念

- 地域社会のお役に立てるお店を作ります。
- お客様に喜びと感動を与え、一人でも多くの笑顔を実現します。
- 事業にかかわる全ての人たちの幸福を実現します。

経営方針

お客様第一

社会的貢献

社員の幸福

スローガン

それでお客様は満足か！

沿 革

- 1983年 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
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 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 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 茨城県水戸市中央へ本社移転
- 2001年 くいどころBAR業態の1号店として「くいどころBAR壱豆」を出店
- 2003年 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

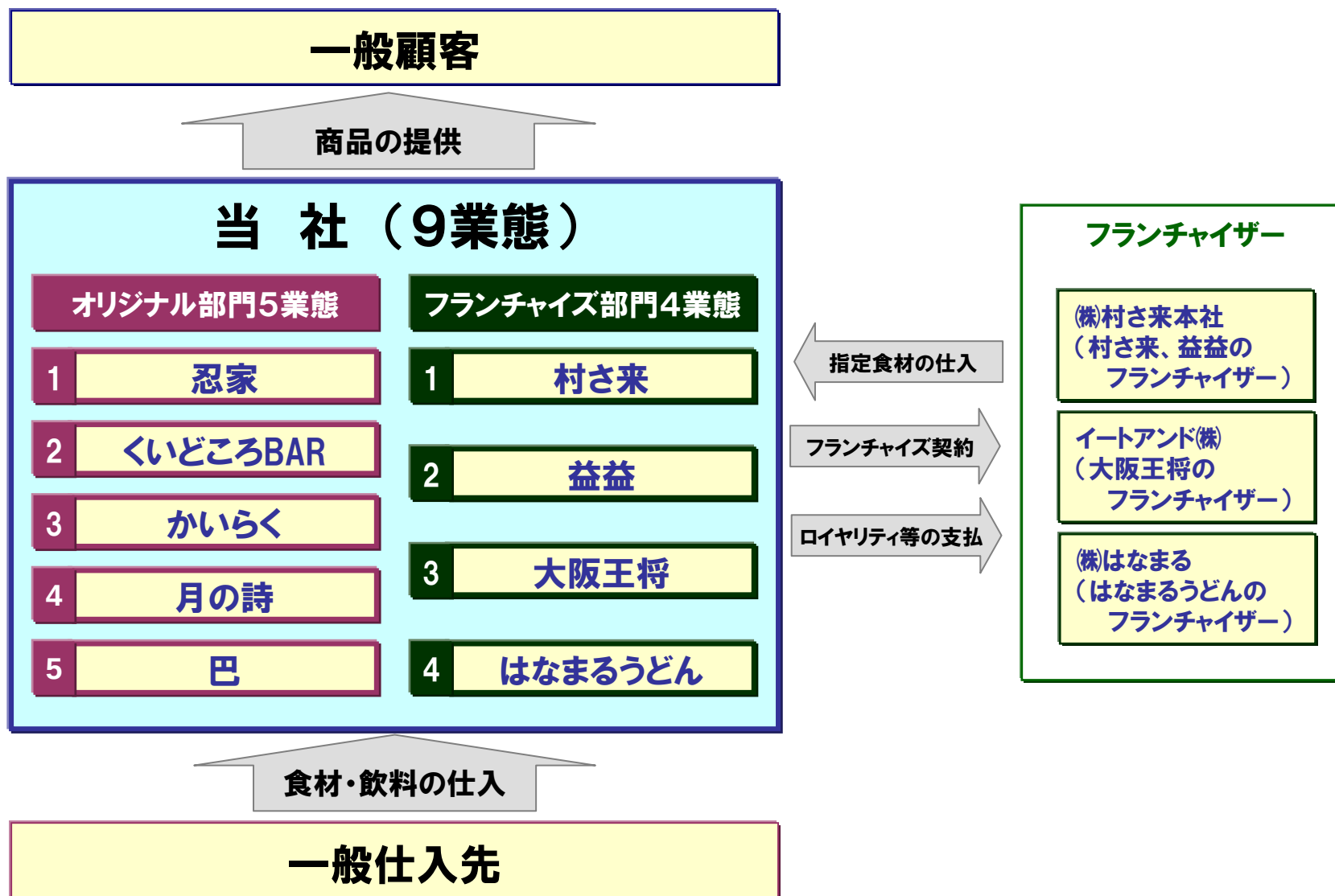
2004年 栃木県宇都宮市に「忍家鶴田店」を出店〈忍家業態1号店〉

- 2004年 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
- 2005年 忍家業態で、埼玉県(5月)、千葉県(10月)、福島県(10月)に進出
- 2007年 「月の詩 日立店」(月の詩業態1号店)出店
ジャスダック証券取引所に株式上場(4月)
- 2008年 「しゃぶしゃぶ三昧 巴 ひたちなか昭和通り店」(巴業態1号店)出店

※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

事業フローの概要



オリジナル主力業態“隠れ菴 忍家”



■忍家(61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

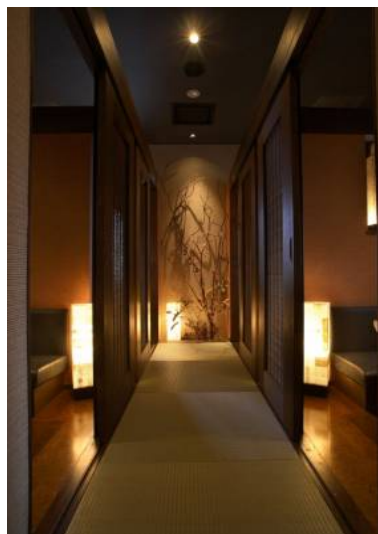
駅前・ロードサイト・市街地
(いかなる出店環境にも対応可能)

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
客単価:3,500円



(注) 店舗数は、2008年9月30日現在

∞ ホリワードサービス株式会社

オリジナル業態 “くいどころBAR” “かいらく” “月の詩”

■くいどころBAR(4店舗)



豆・煮豆・月豆

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。

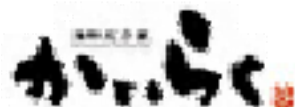
立地 駅前・市街地

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



■月の詩(1店舗)



月のように皆の心を優しく灯す居食庵ダイニング

立地 駅前・ロードサイト・市街地

店舗面積 70坪前後・120客席数前後

顧客層 20代～団塊世代まで幅広い層



(注) 店舗数は、2008年9月30日現在

∞ ホリワードサービス株式会社

オリジナル新業態 “しゃぶしゃぶ三昧 巴”



■しゃぶしゃぶ三昧 巴(1店舗)

三つのだしで楽しむ、野菜たっぷりヘルシーしゃぶしゃぶ

立地

駅前・ロードサイト・市街地

店舗面積

70坪前後・120客席数前後

顧客層

20代～団塊世代まで幅広い層



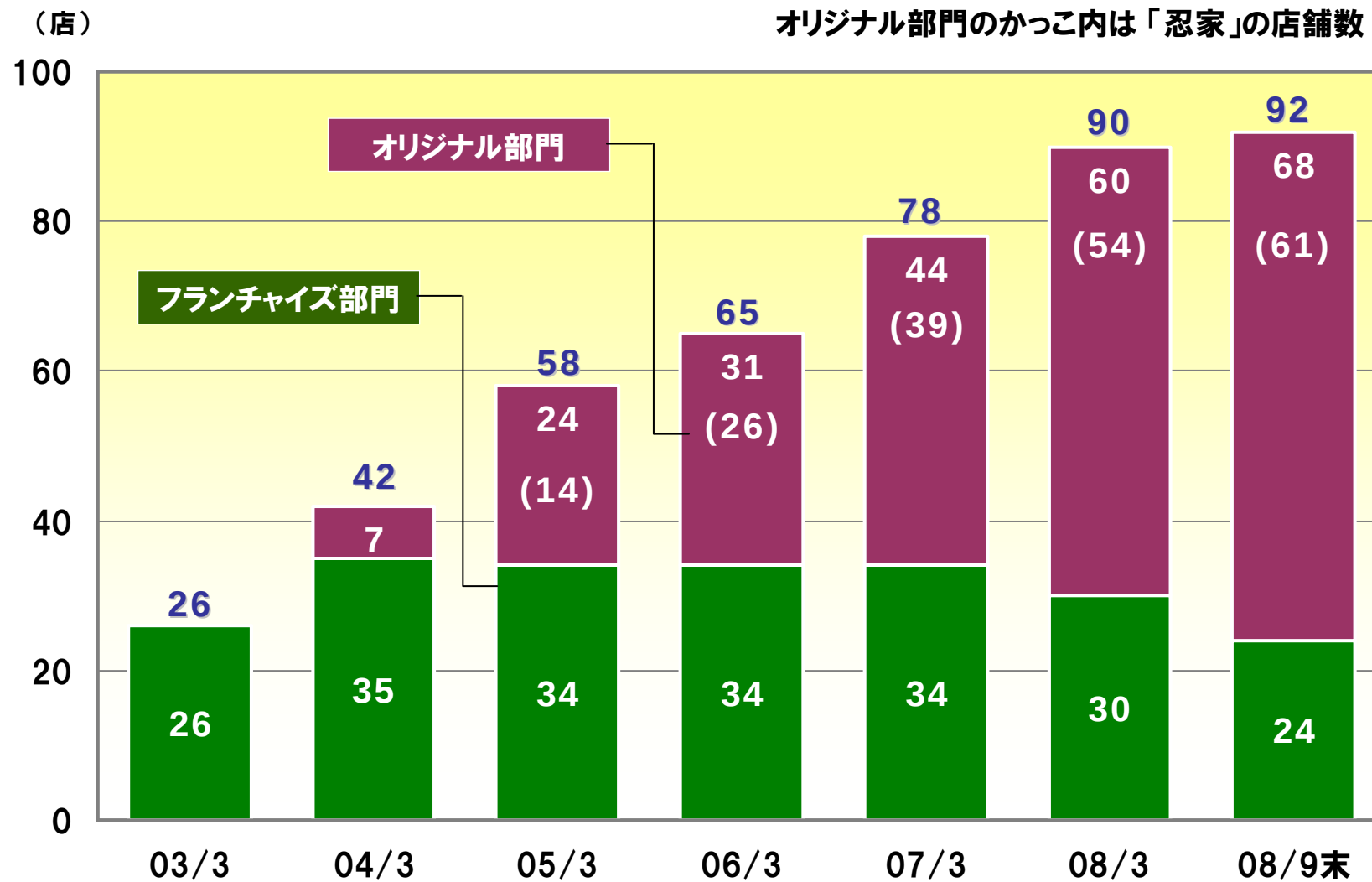
(注) 店舗数は、2008年9月30日現在

∞ ホリワードサービス株式会社

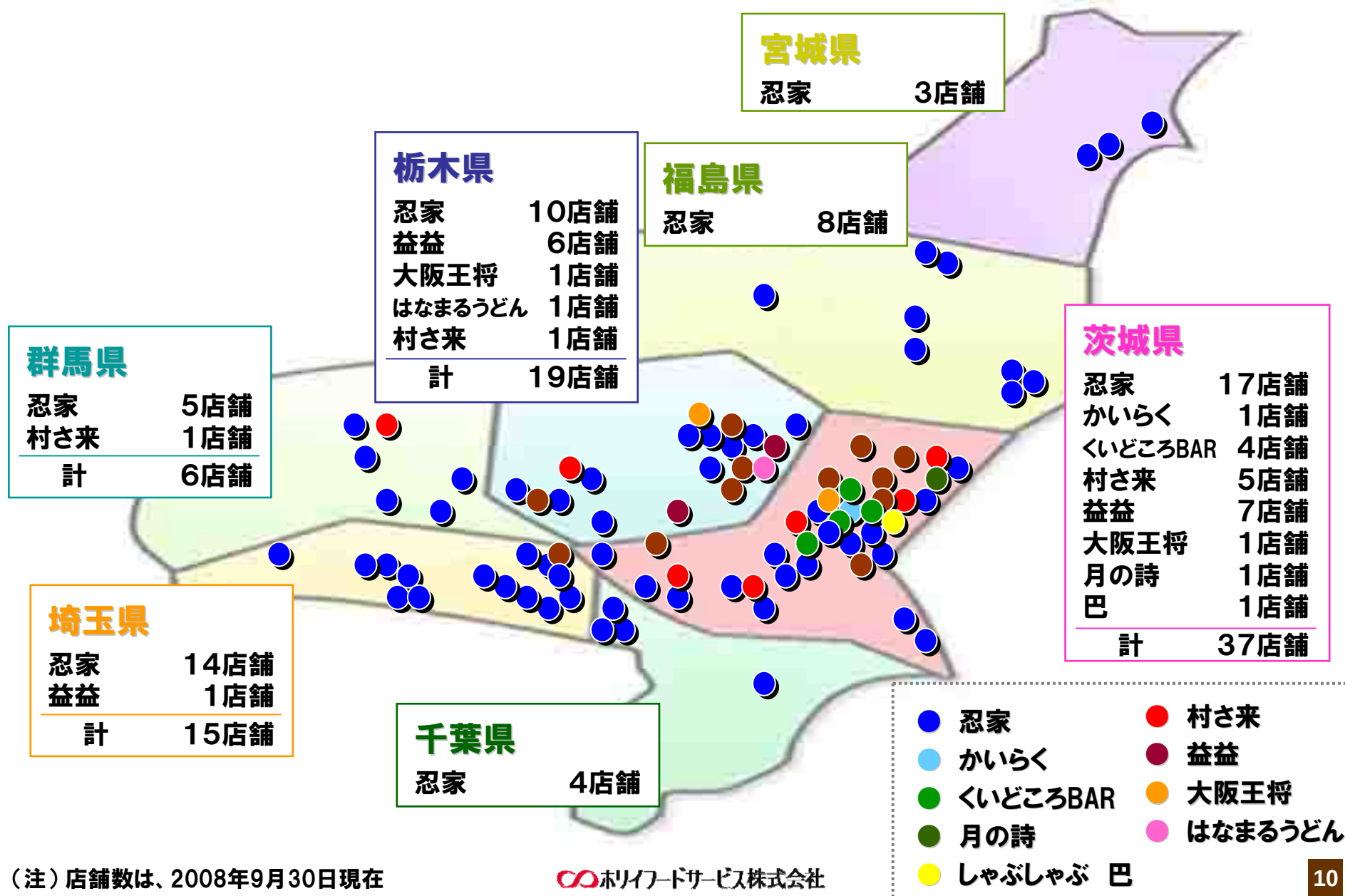
店舗数の推移

(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



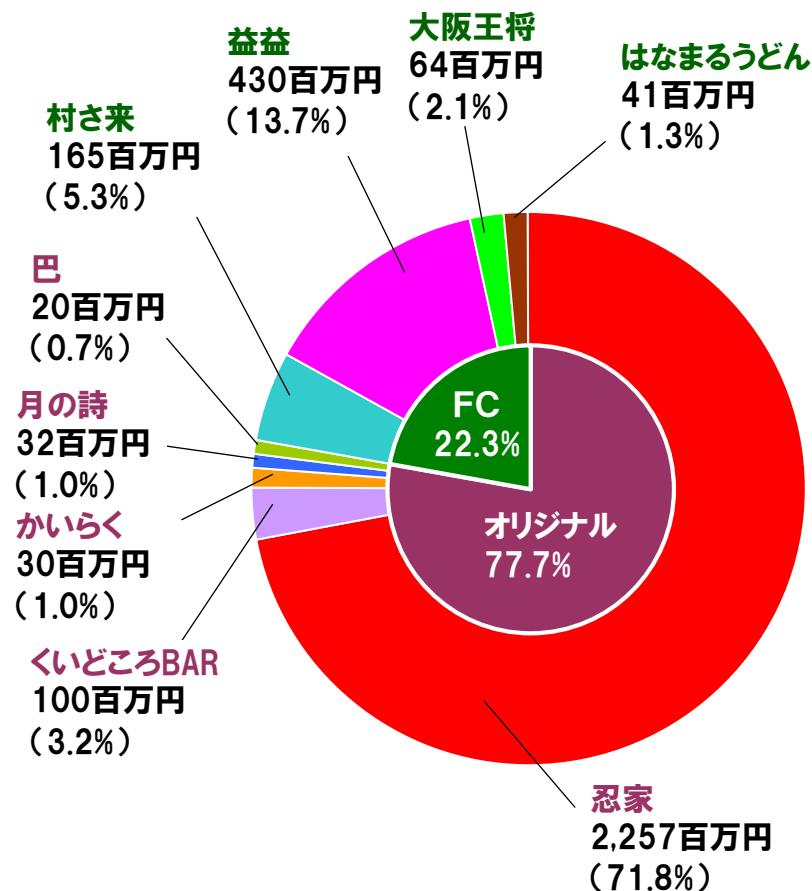
地域別店舗展開の状況



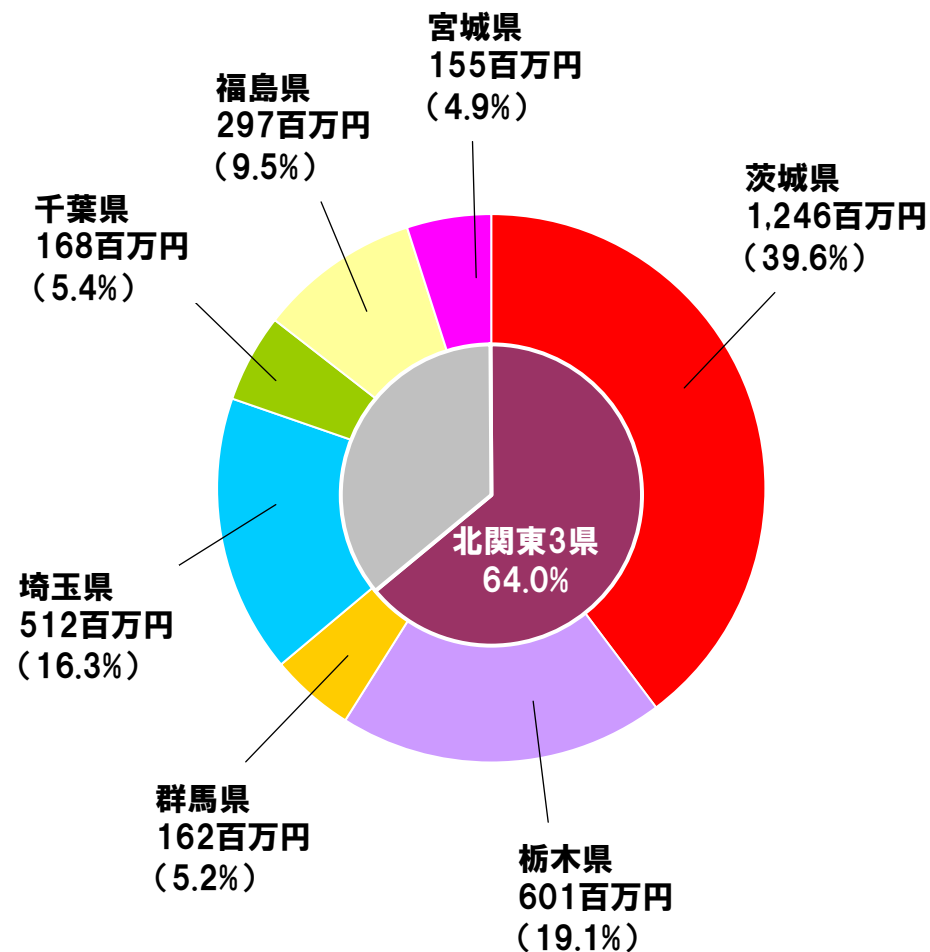
業態別・地域別売上高

■業態別売上高（2009年3月期第2四半期）

※赤字＝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（2009年3月期第2四半期）

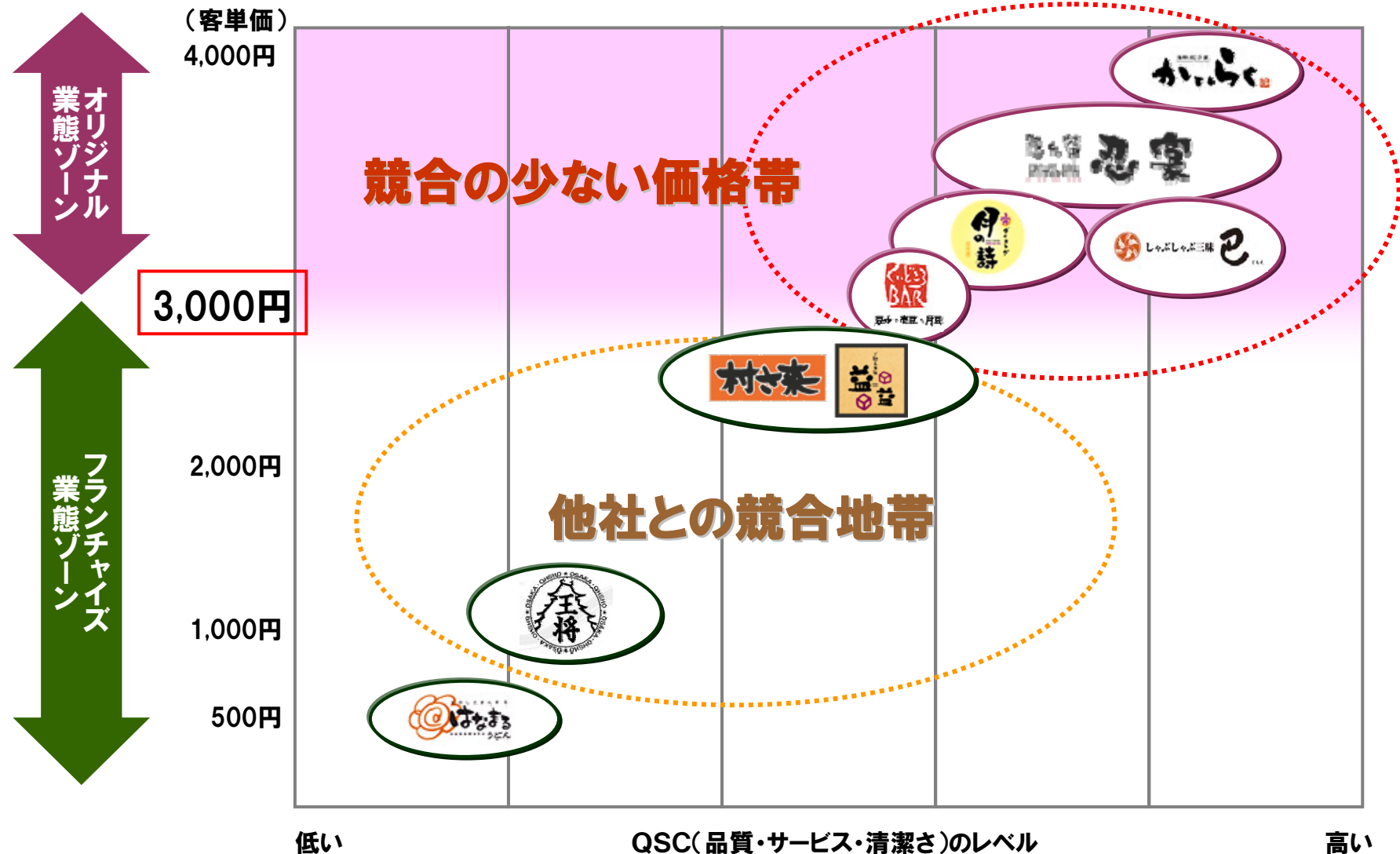


(注) 2009年3月期 中間(2Q)現在

∞ ホリワードサービス株式会社

当社の特色① -業態ポートフォリオ-

■ 業態の位置付け



当社の特色② -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③ 「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

1. 当社の概要と特色

2. 経営指標等の推移

3. 経営戦略

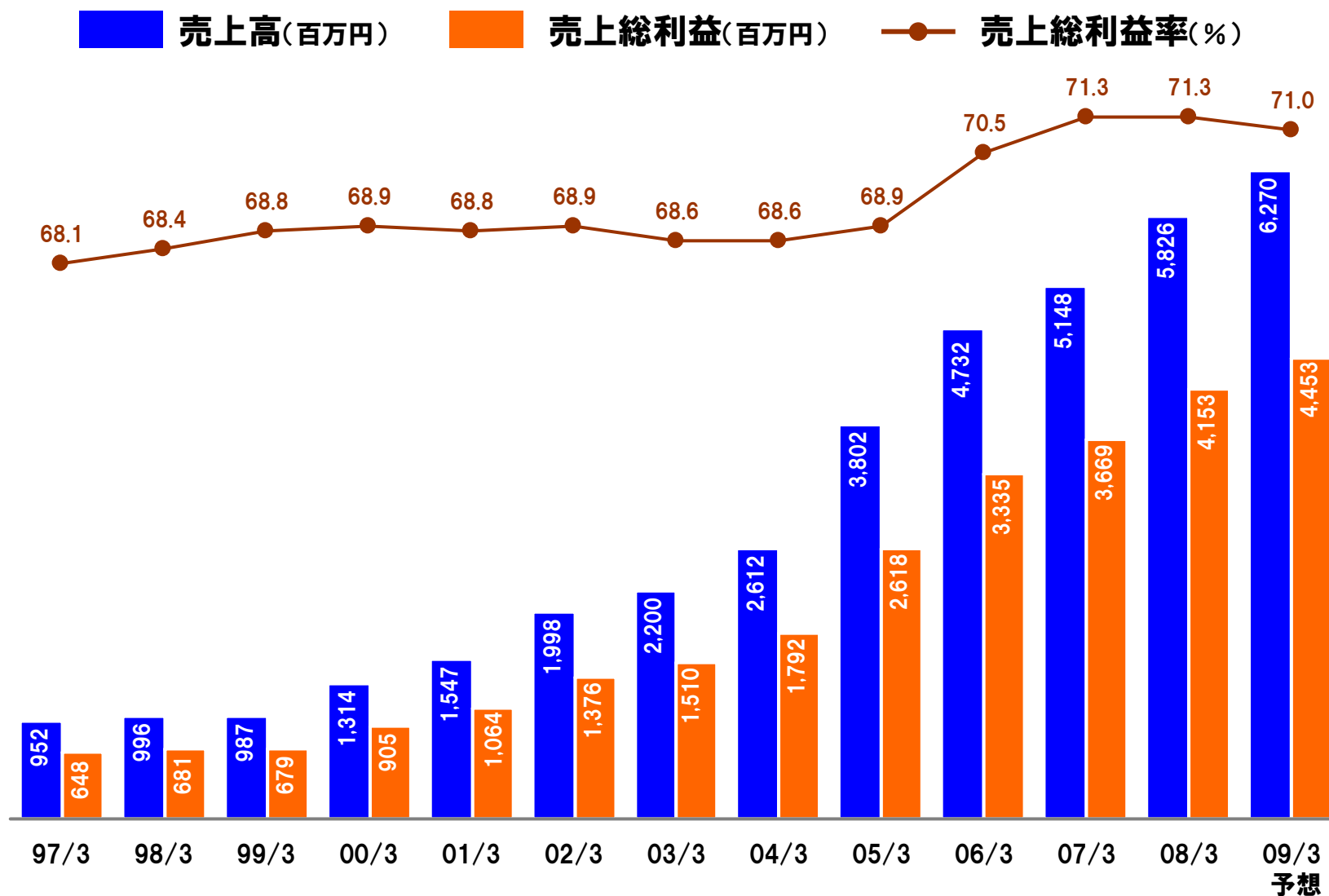
4. 株主還元

2009年3月期業績予想

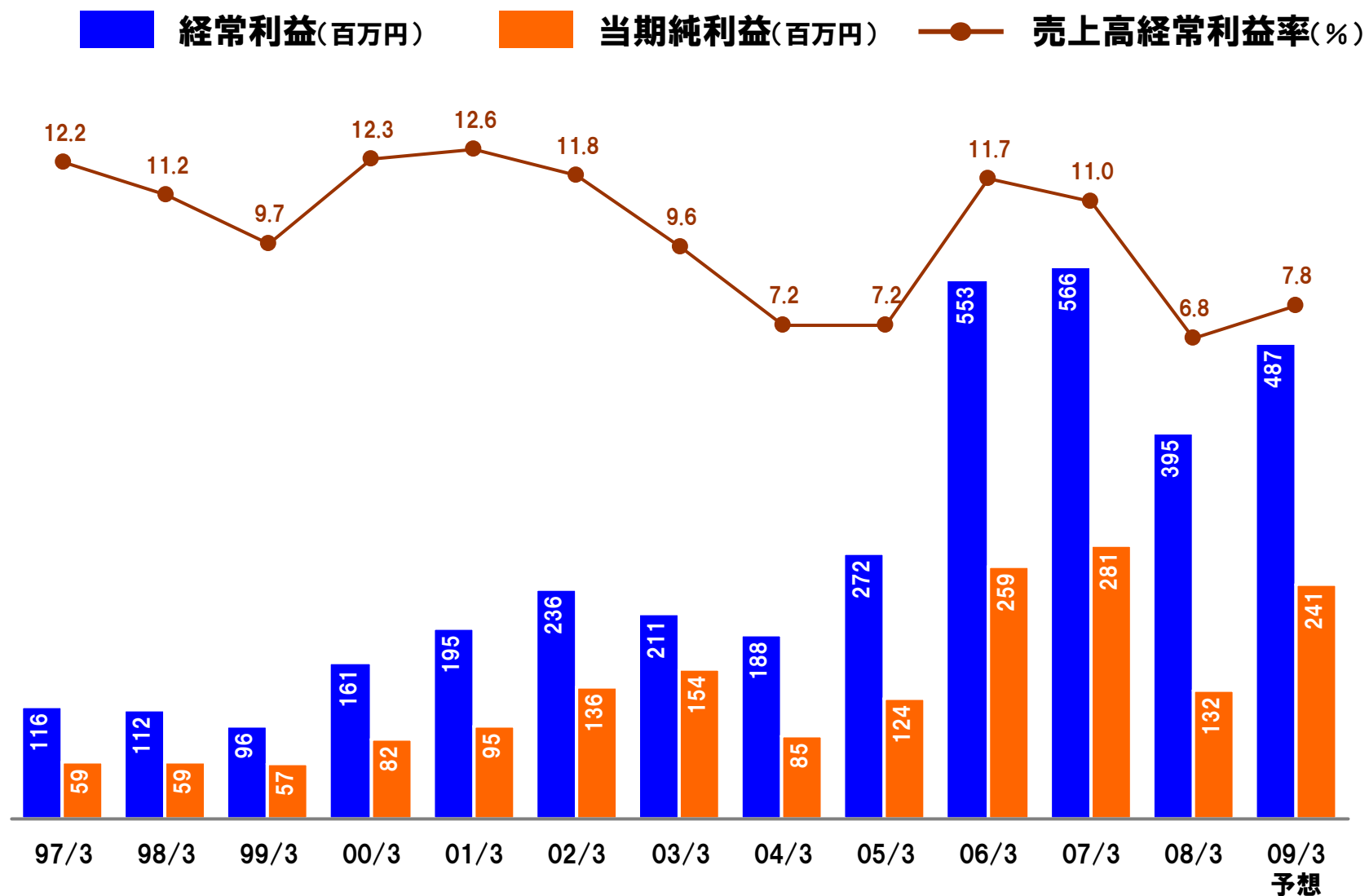
2010年3月期までの2年間は、体制の再構築期間
～出店を抑えつつ、不採算店を積極的に整理～

(単位:百万円、%)	2009/3 第2四半期			2009/3 通期予想			2008/3通期実績	
	金 額	百分比	増減率	金 額	百分比	増減率	金 額	百分比
売 上 高	3,143	100.0	+10.4	6,270	100.0	+7.6	5,826	100.0
売 上 原 価	909	28.9	+12.1	1,816	29.0	+8.6	1,673	28.7
売 上 総 利 益	2,234	71.1	+9.7	4,453	71.0	+7.2	4,153	71.3
販 管 費	2,021	64.3	+11.0	3,964	63.2	+6.0	3,740	64.2
営 業 利 益	212	6.8	△0.9	488	7.8	+18.4	412	7.1
経 常 利 益	212	6.8	+7.0	487	7.8	+23.3	395	6.8
当 期 純 利 益	90	2.9	+0.1	241	3.8	+82.6	132	2.3

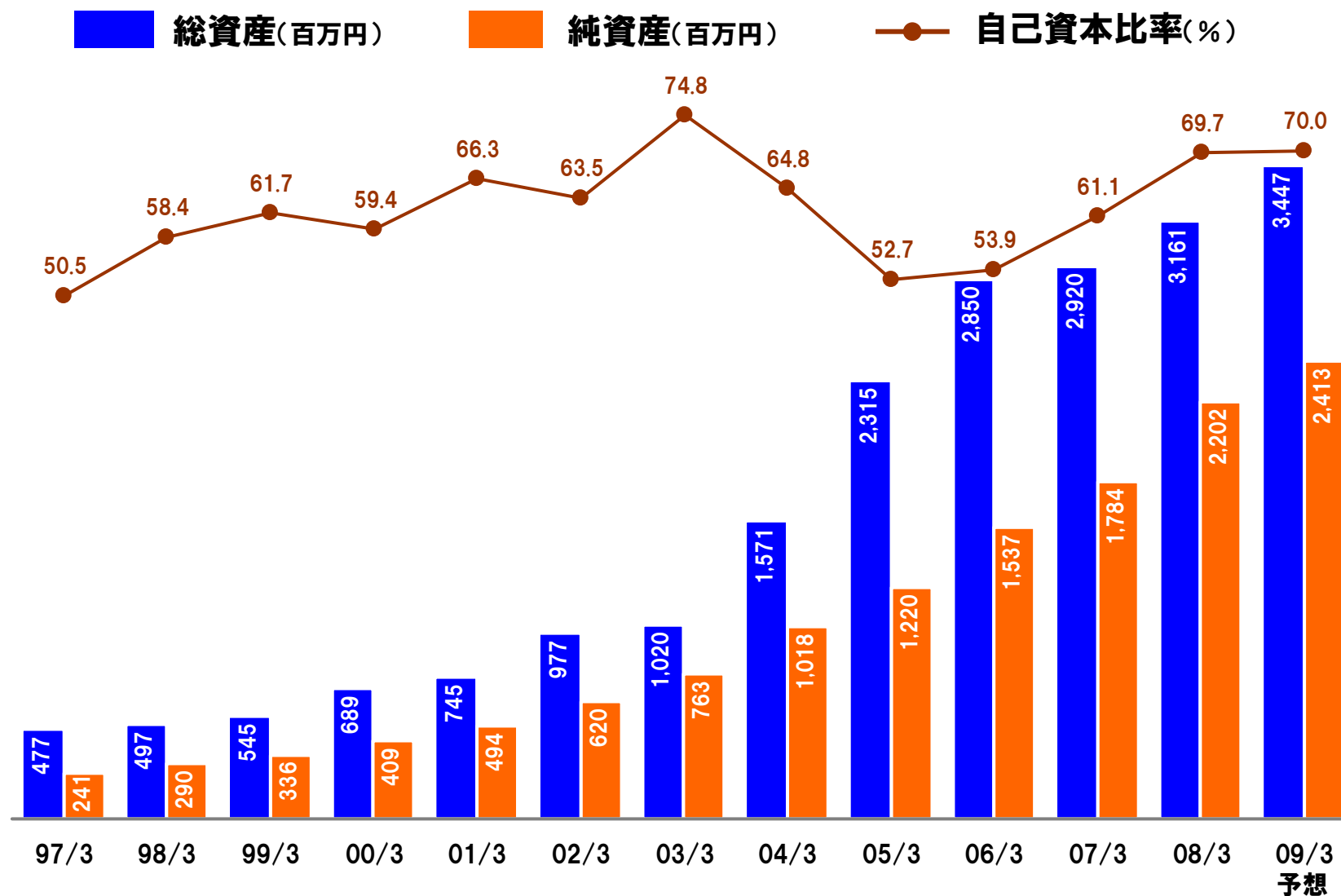
売上高・売上総利益



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. 経営指標等の推移

3. 経営戦略

4. 株主還元

今後の主要な経営戦略①

基本戦略

オリジナル部門

成長の源泉「忍家」への注力・
新業態の開発

フランチャイズ部門

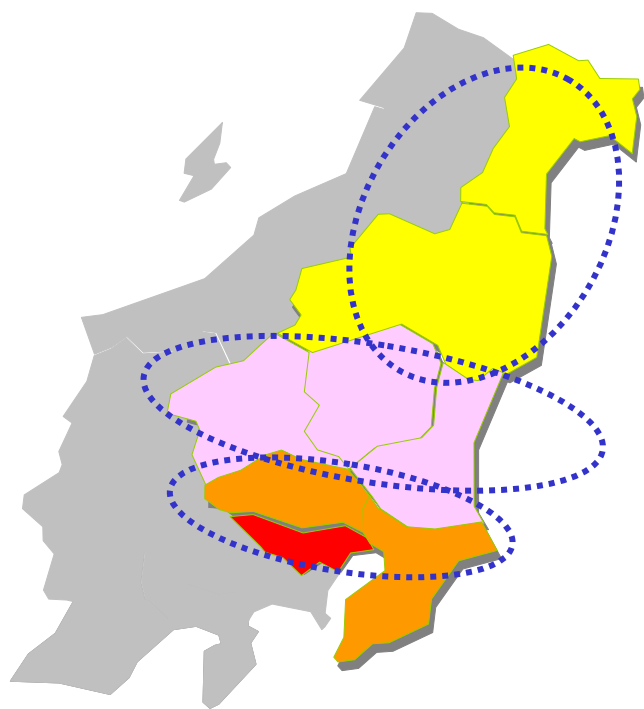
スクラップ＆オリジナル化
「忍家」「巴」への業態変更

■ 高収益体質の確立

今後の主要な経営戦略②

出店戦略

「忍家」を核とした出店 ➡ 営業エリアの拡大



■ 千葉・埼玉エリア

：「忍家」業態でのドミナント化を推進

■ 東北地域への進出

：「忍家」業態での宮城県へのサブドミナント化

■ 茨城・栃木・群馬エリア

：スクラップ&ビルド、業態変更・リニューアルなど
既存店対策を強化、オリジナル化の推進

● 「忍家」の東京都区内への出店(2010年3月期)

● 「忍家」のフランチャイズ事業化(2011年3月期)

今後の主要な経営戦略③

販売戦略

**販売促進
の強化** → **全店舗一律の企画を見直し、
地域・立地による個別対応の実現**

「販売促進室」の新設

- 業態別、エリア別販売促進の導入
- 地域密着メニューの導入

今後の主要な経営戦略④

店舗戦略

商品力の強化
人材力の強化 → 顧客ニーズへの柔軟な対応
「さすがのサービス」の実現

■ 店舗の管理体制の見直し

： 5ブロック体制→2事業部11エリア体制へ
11名のエリア長を配置し、店舗力向上を図る

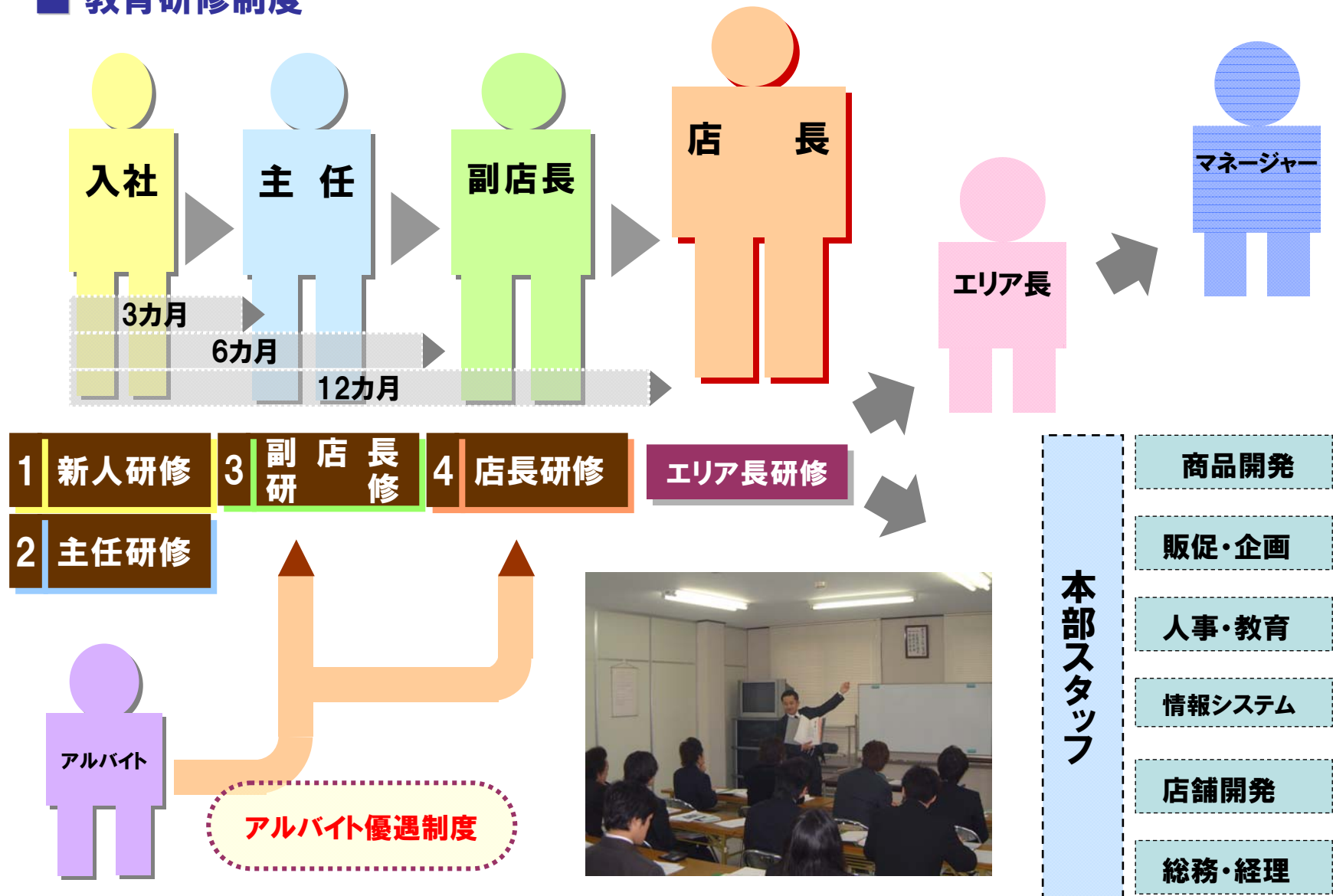
■ 店舗マネジメント体制の見直し

： 接客サービス／調理技術のレベルアップ

心の教育

今後の主要な経営戦略⑤ -人材育成-

■ 教育研修制度



今後の主要な経営戦略⑥

業態戦略

新業態の強化 → 忍家・新業態の有機的展開
「忍家」のフランチャイズ化

事業および
収益基盤の根幹



成長路線の根幹
「忍家」のフランチャイズ化



さらなる成長の
重要なファクター



2008年8月出店

1. 当社の概要と特色

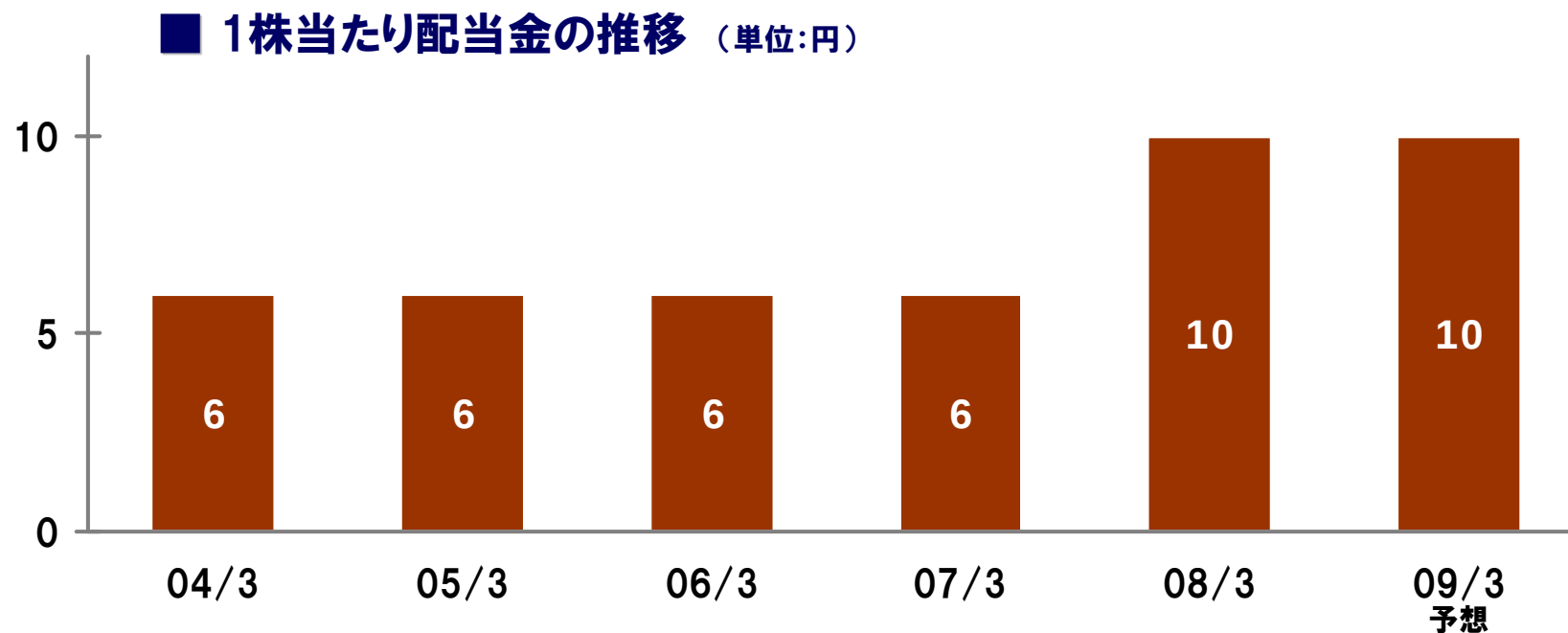
2. 経営指標等の推移

3. 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。



(注) 2006年10月に1株を1,000株に分割。
2004年3月期から2006年3月期までは分割考慮後の配当金額を記載。



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。