



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＞

個人投資家向け会社説明会

2009年11月28日（土）



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 : 96店舗 (2009年9月30日現在)
- 資 本 金 : 292百万円 (2009年3月31日現在)
- 売 上 高 : 6,483百万円 (2009年3月期)
- 従 業 員 数 : 155名 (2009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

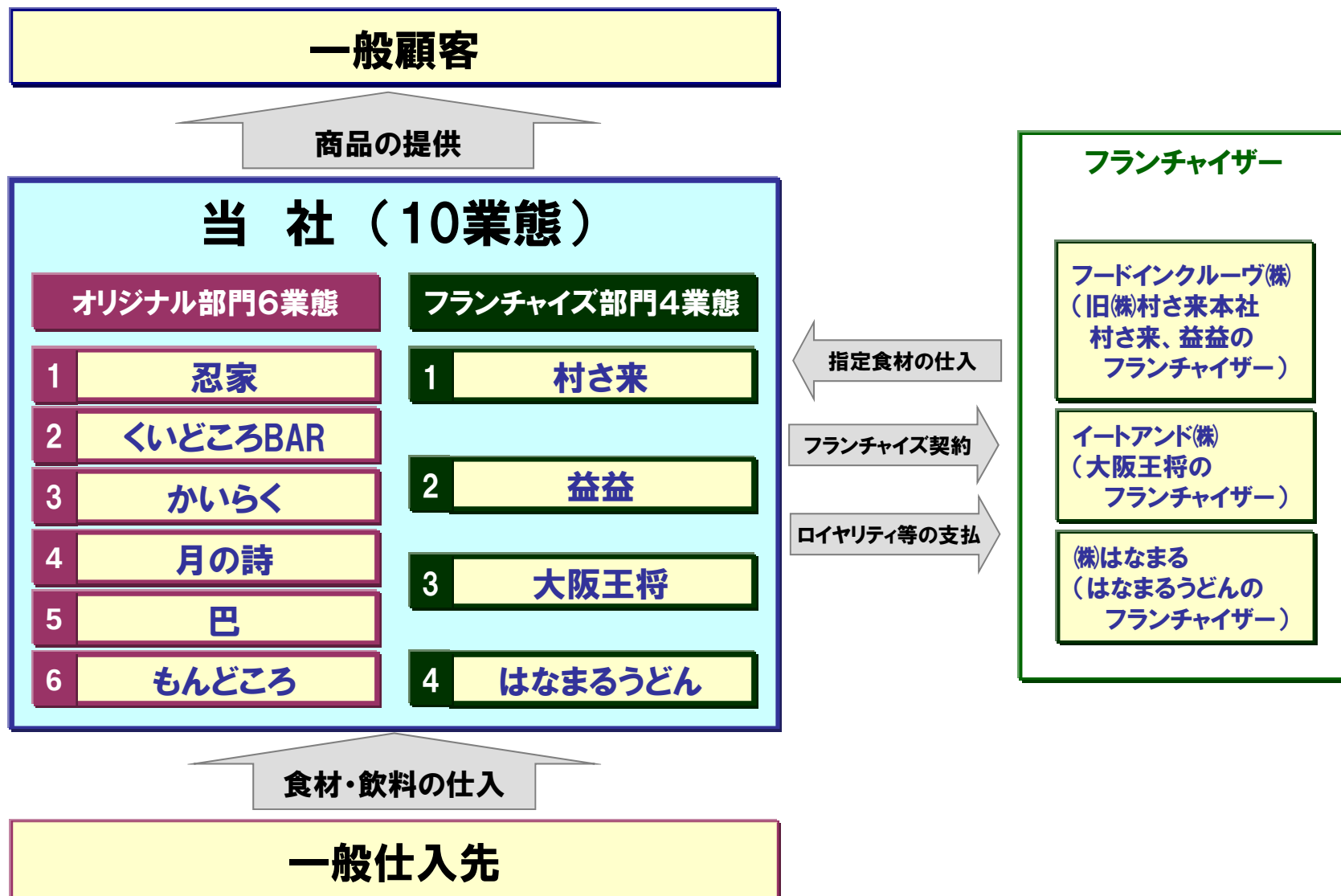
2004年 栃木県宇都宮市に「忍家鶴田店」を出店〈忍家業態1号店〉

- 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
- 2009年 「常陸之國 もんどころ 水戸サウスタワー店」(もんどころ業態1号店)出店
忍家業態で、東京都(7月)に進出

※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(68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

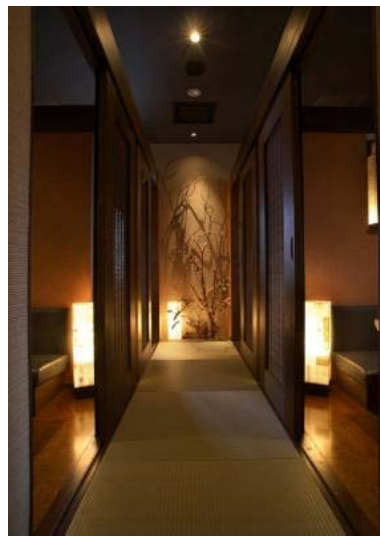
駅前・ロードサイト・市街地
(いかなる出店環境にも対応可能)

店舗面積

60坪前後・100客席数前後

顧客層

25～40歳・女性からも支持
客単価:3,500円



(注) 店舗数は、2009年9月30日現在

∞ ホリフードサービス株式会社

オリジナル業態

■くいどころ

BAR(4店舗)



豆十・老豆・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

■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、2009年9月30日現在

■かいらく(1店舗)



気品あふれる雰囲気のある海鮮和食業態。

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

■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 ビジネスマン～団塊ファミリーまで幅広い層

オリジナル新業態“もんどころ”

NEW

■常陸之國もんどころ(1店舗)



茨城の美味を味わい尽くす
地産地消の喰いもんや

立地

駅前・市街地

店舗面積

60坪前後・100客席数前後

顧客層

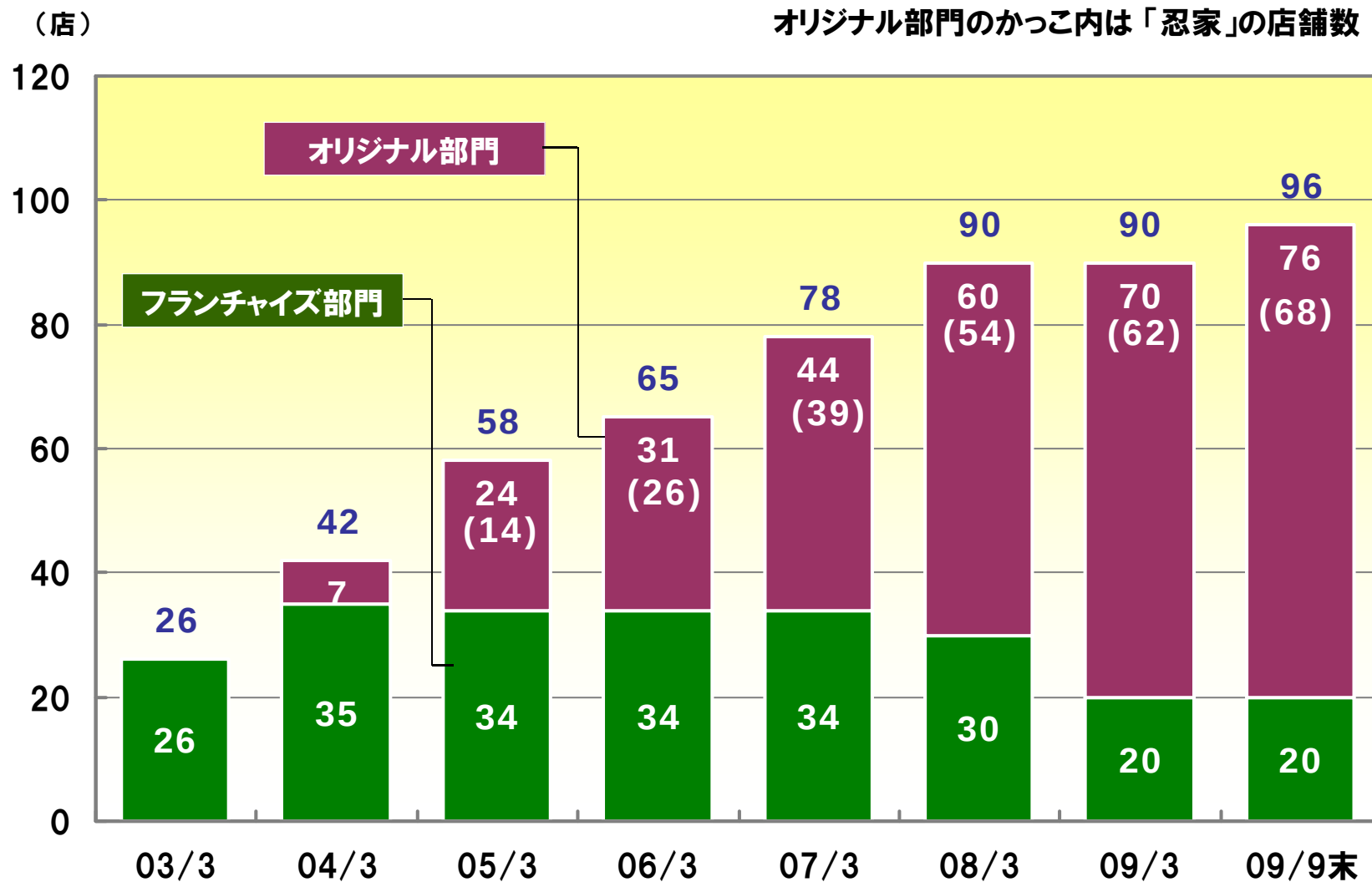
ビジネスマン、OL、団塊世代を中心に
大人の女性に好評です。客単価3800円



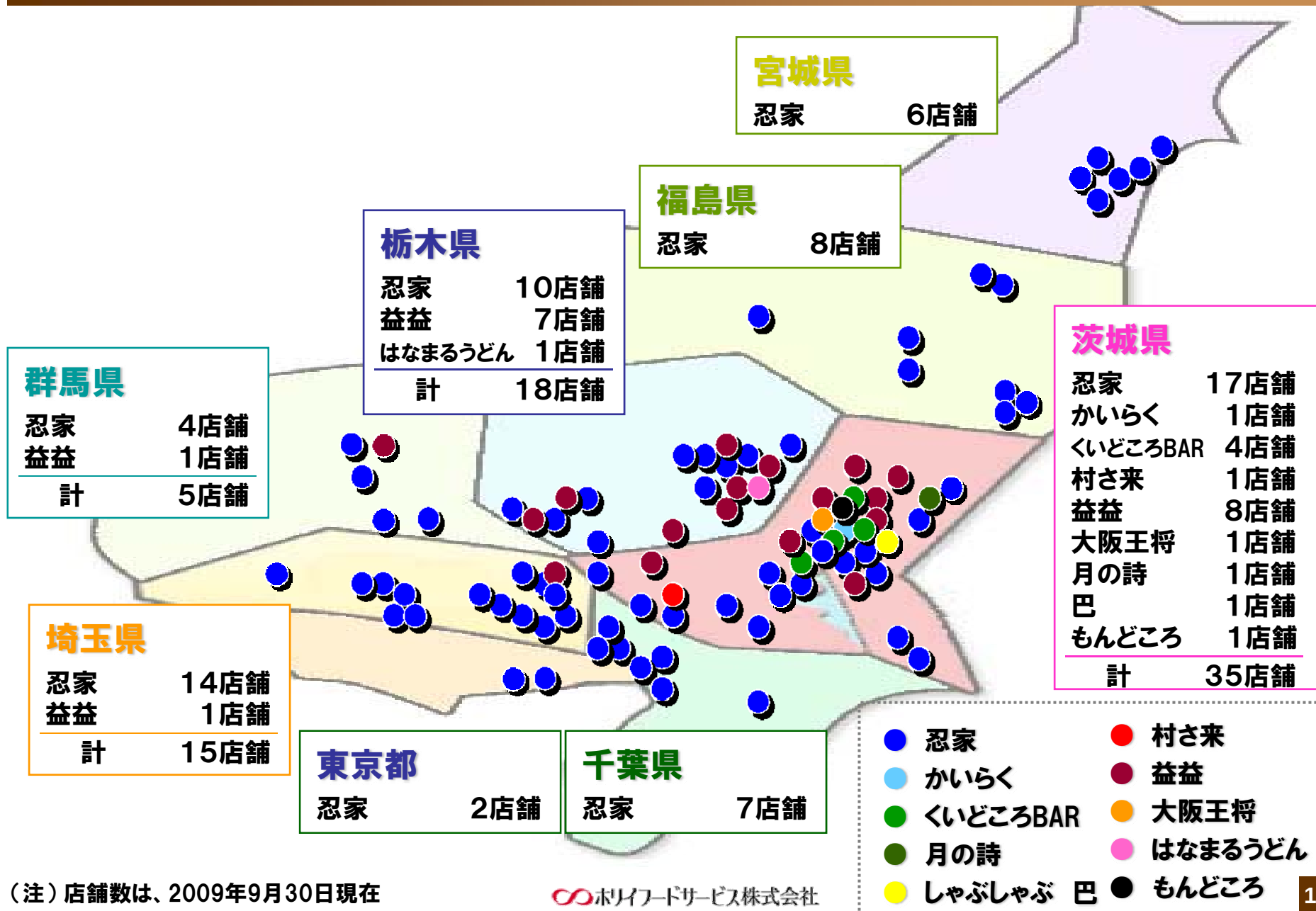
店舗数の推移

(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



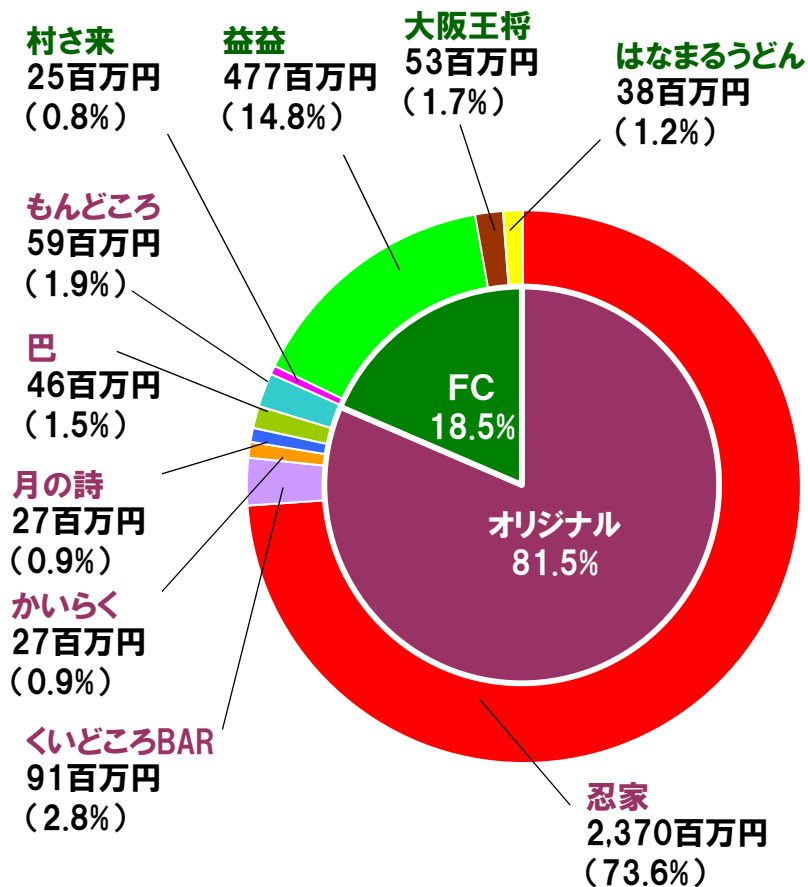
地域別店舗展開の状況



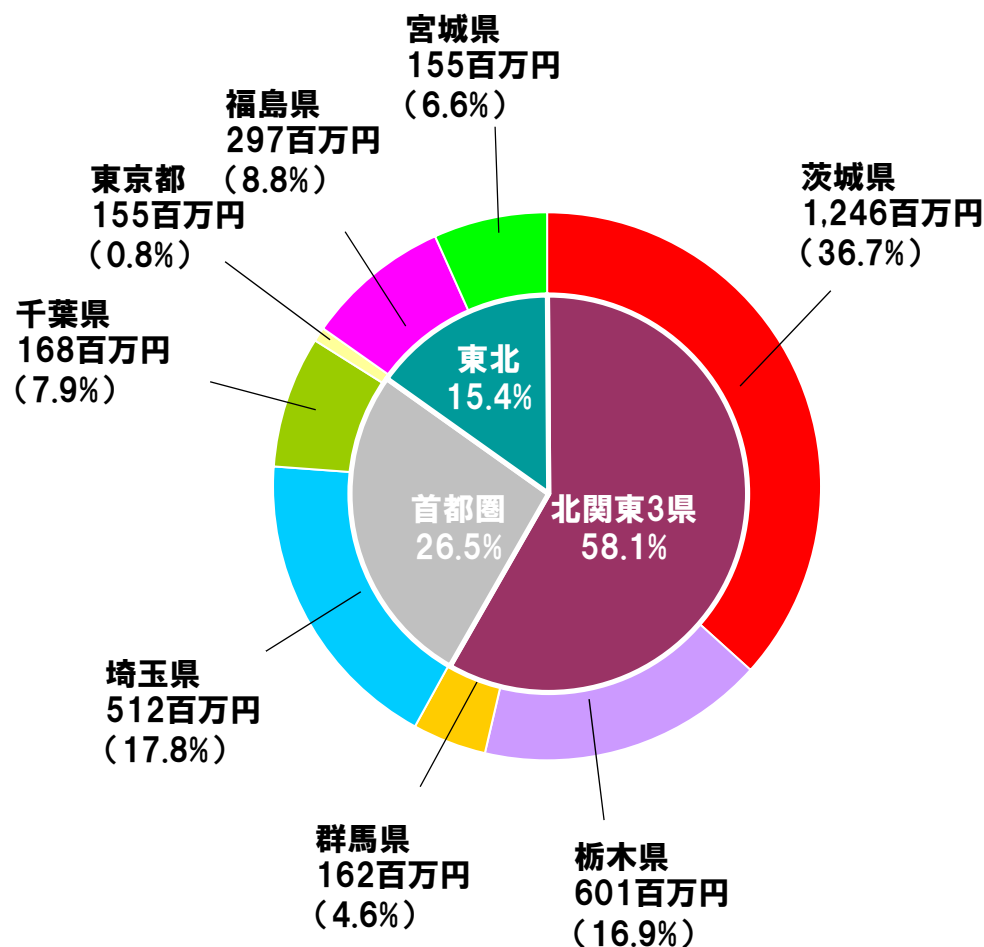
業態別・地域別売上高

■業態別売上高（2010年3月期第2四半期）

※赤文字＝オリジナル部門 緑文字＝フランチャイズ部門



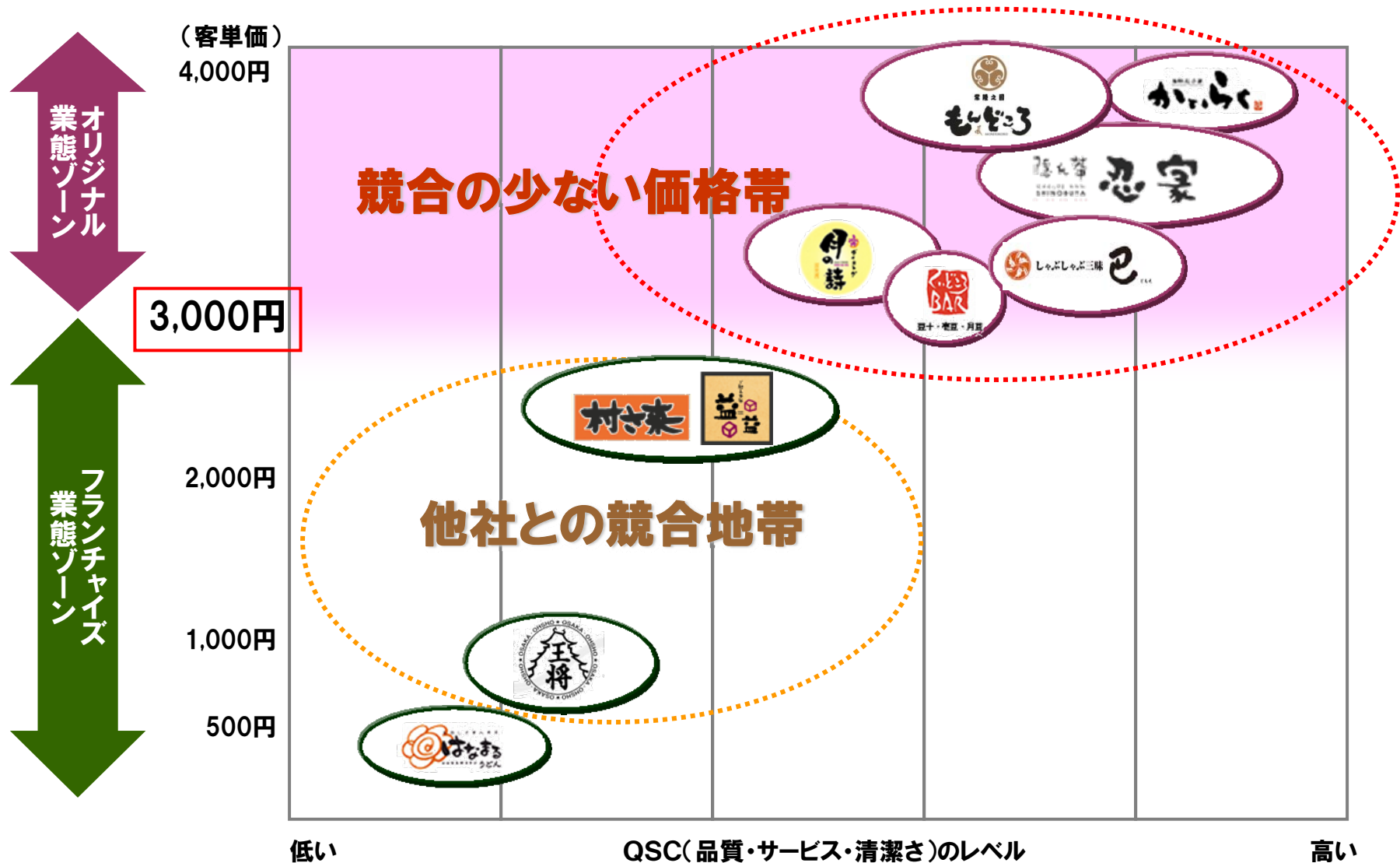
■地域別売上高（2010年3月期第2四半期）



（注）2010年3月期 中間(2Q)現在

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-



駅前型出店



地域におけるドミナント化

- 立地に応じた運営ノウハウを構築
- 賃借物件による環境の変化への対応

ロード サイド型出店

市街地型出店

当社の特色③ -店舗運営ノウハウ-



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

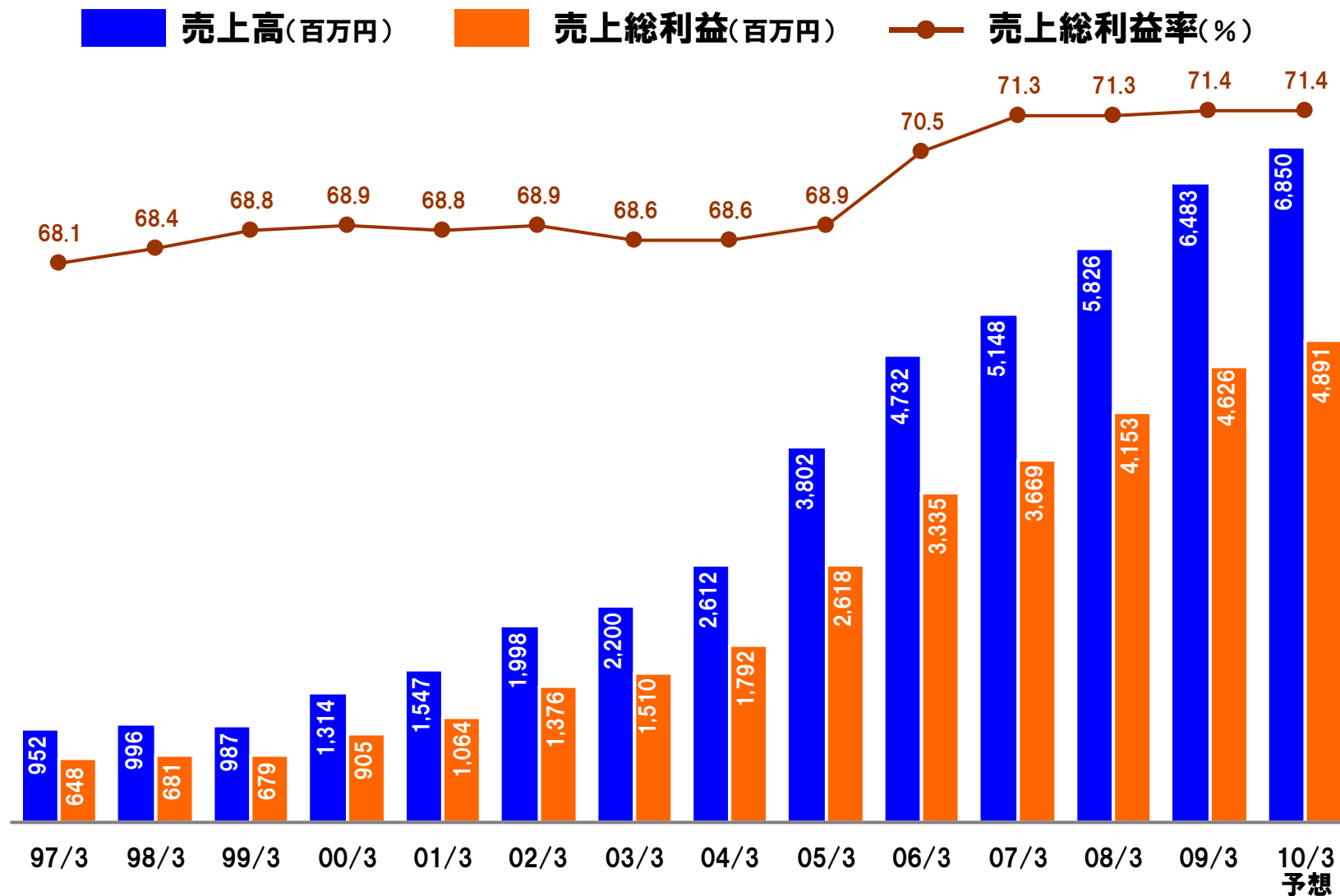
4. 株主還元

2010年3月期業績予想

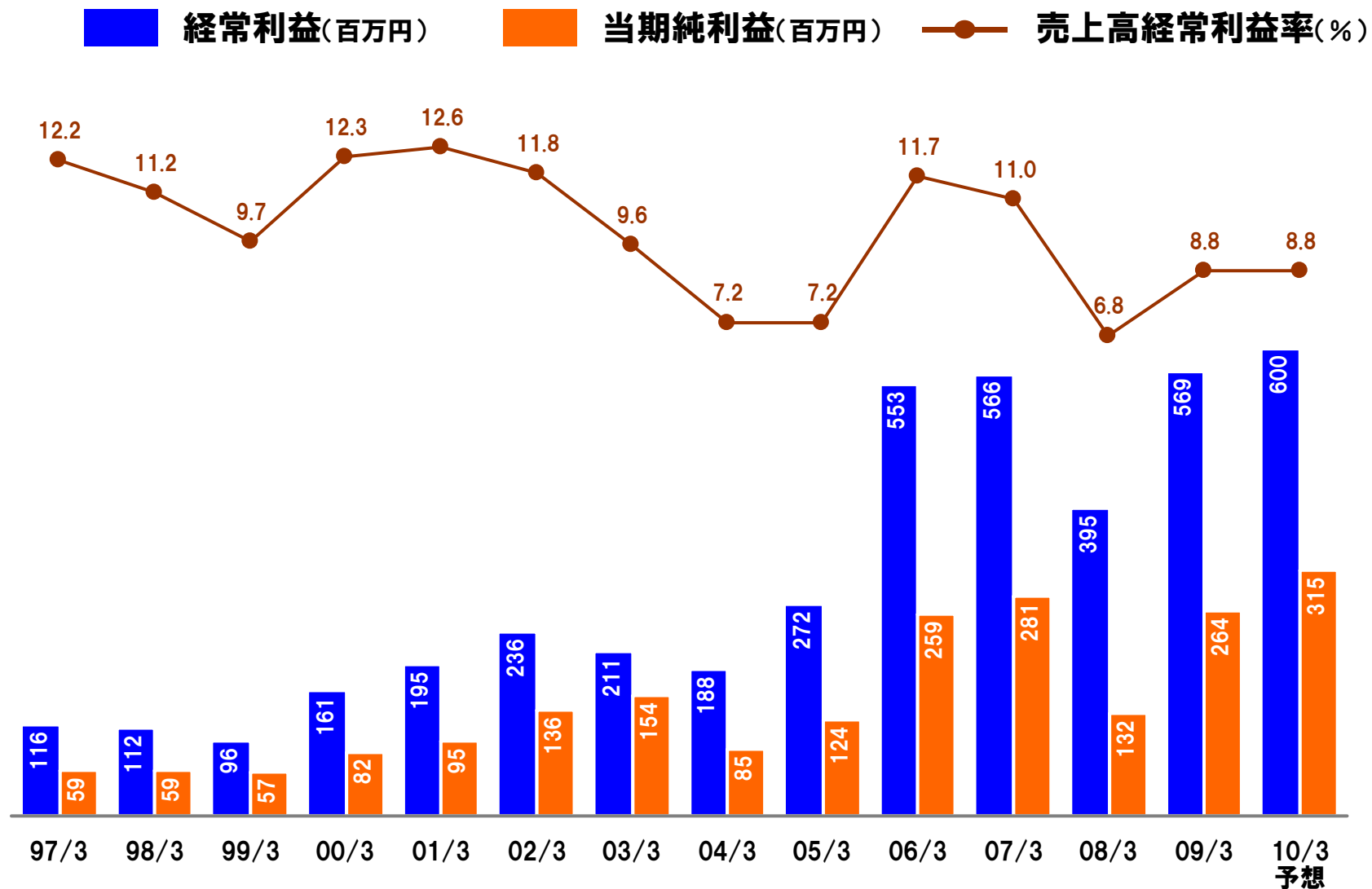
2009年、2010年の2年間は、体制の再構築期間
～出店を抑えつつ、不採算店を積極的に整理～

(単位:百万円、%)	2010/3 第2四半期			2010/3 通期予想			2009/3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	3,219	100.0	+2.4	6,850	100.0	5.6	6,483	100.0
売 上 原 価	917	28.5	+0.8	1,958	28.6	5.4	1,857	28.6
売 上 総 利 益	2,302	71.8	+3.0	4,891	71.4	5.7	4,626	71.4
販 管 費	2,076	64.5	+2.7	4,291	62.6	5.8	4,054	62.5
営 業 利 益	225	7.0	+5.8	600	8.8	4.9	572	8.8
経 常 利 益	224	7.0	+5.6	600	8.8	5.4	569	8.8
当 期 純 利 益	116	3.6	+28.3	315	4.6	19.3	264	4.1

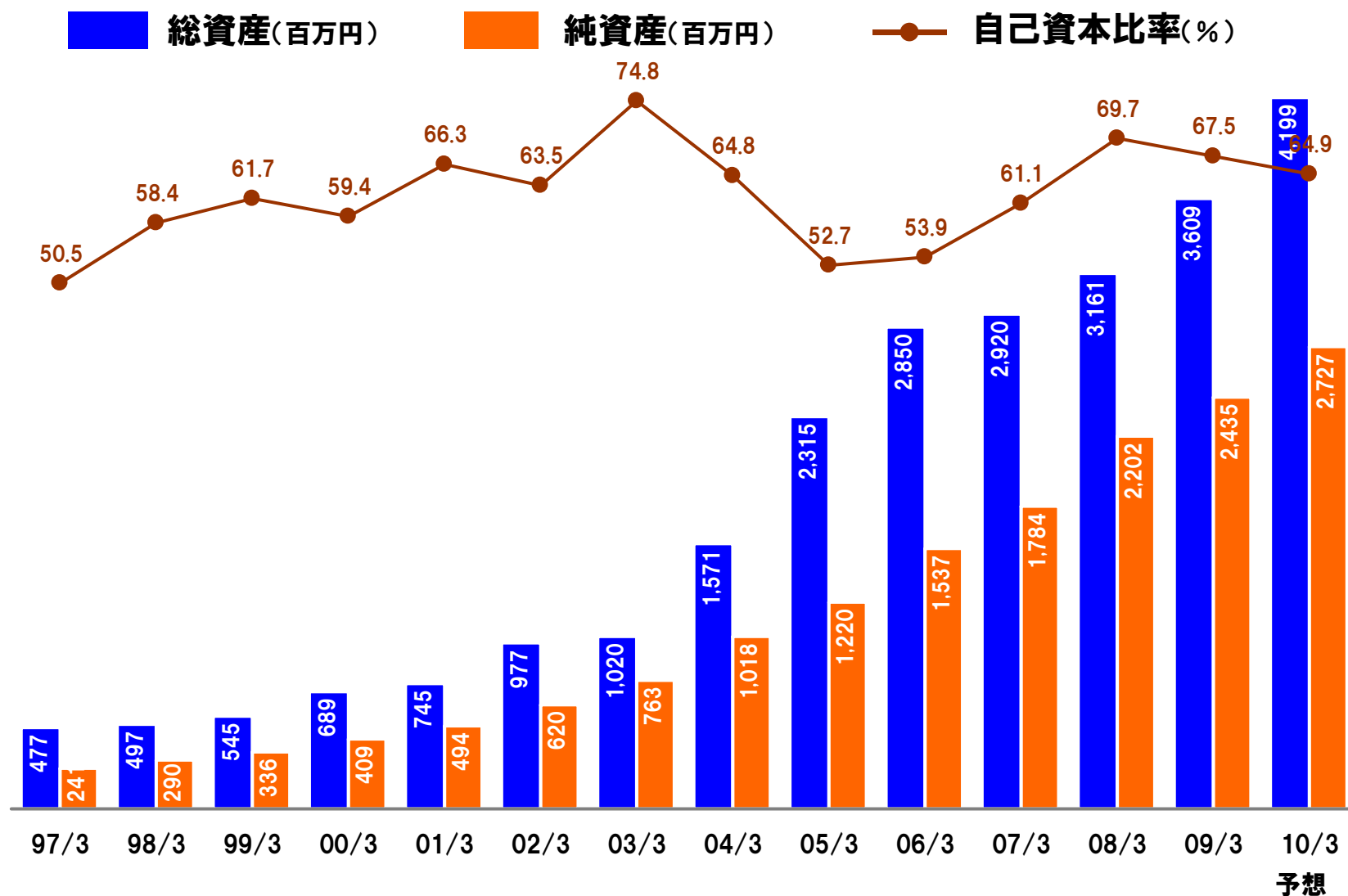
売上高・売上総利益



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」「もんどころ」
への注力・新業態の開発

フランチャイズ部門

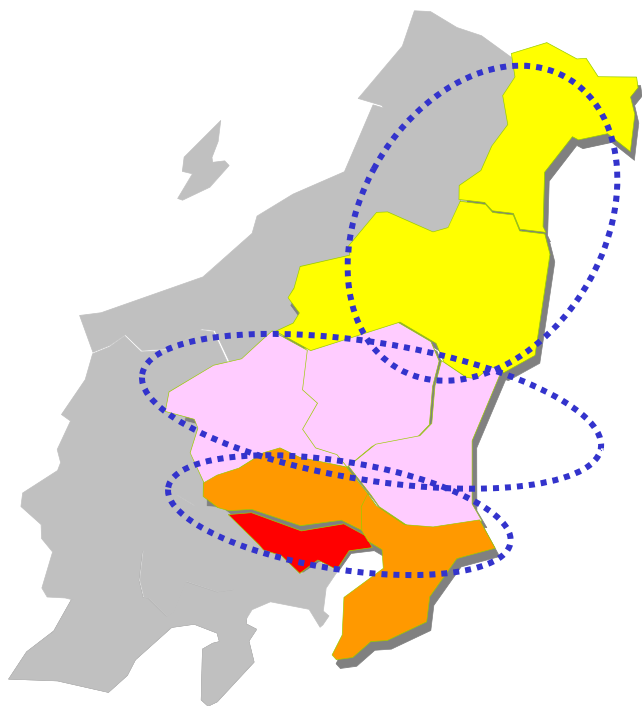
スクラップ＆オリジナル化
「忍家」「もんどころ」への業態変更

■ 高収益体質の確立

今後の主要な経営戦略②

出店戦略

「首都圏」を中心とした出店 ➡ 営業エリアの拡大



■ 東京・千葉・埼玉エリア

：「忍家」業態でのドミナント化を推進

● 錦糸町店(7月)・日暮里店(9月)を出店

：「もんどころ」業態の東京出店

■ 東北エリア

：「忍家」業態での主要都市を中心に展開

■ 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

今後の主要な経営戦略③

店舗戦略

**商品力の強化
人材力の強化**



**価値ある商品・
感動的なサービスの提供**

技術力・人間性の向上

- 社内資格制度の導入
:商品知識・調理力・衛生管理力を評価
- 理念に基づく人格形成とモチベーションアップ
:アルバイトの活性化策を強化
:パートナーズミーティングの開催

「さすがのサービス」の実現！！

今後の主要な経営戦略④

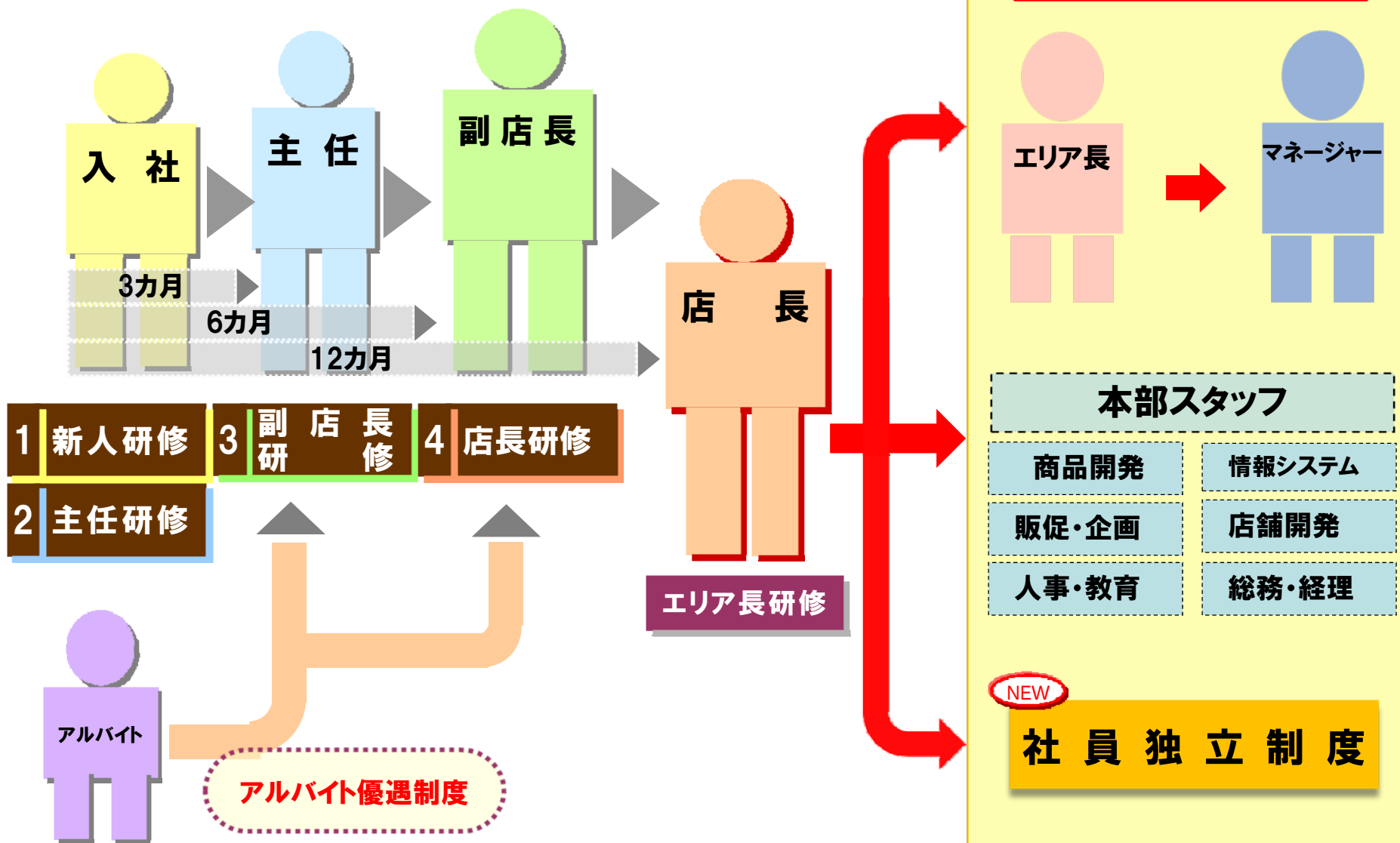
販売戦略

**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**

- 業態別、エリア別販売促進の導入
- サービスの地域密着・個別の対応

今後の主要な経営戦略⑤ -人材育成-

■ 教育研修制度

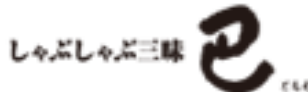
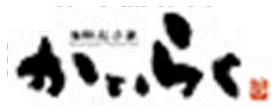


今後の主要な経営戦略⑥

業態戦略

新業態の強化 → 新業態・もんどころの有機的展開
忍家のブランド力を強化

事業および
収益基盤の根幹



成長路線の根幹
ブランド化



さらなる成長の
重要なファクター



1. 当社の概要と特色

2. 経営指標等の推移

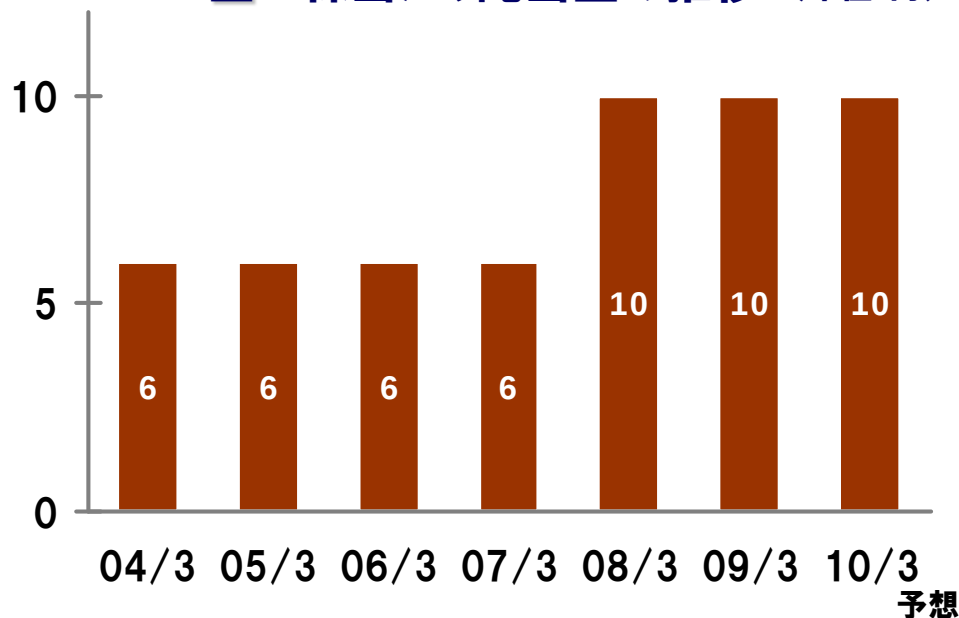
3. 経営戦略

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。

■ 1株当たり配当金の推移 (単位:円)



(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。

■ 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



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。