



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＞

2011年 3 月 期 会社説明会

2011年 6 月 29 日（水）



1. 当社の概要と特色

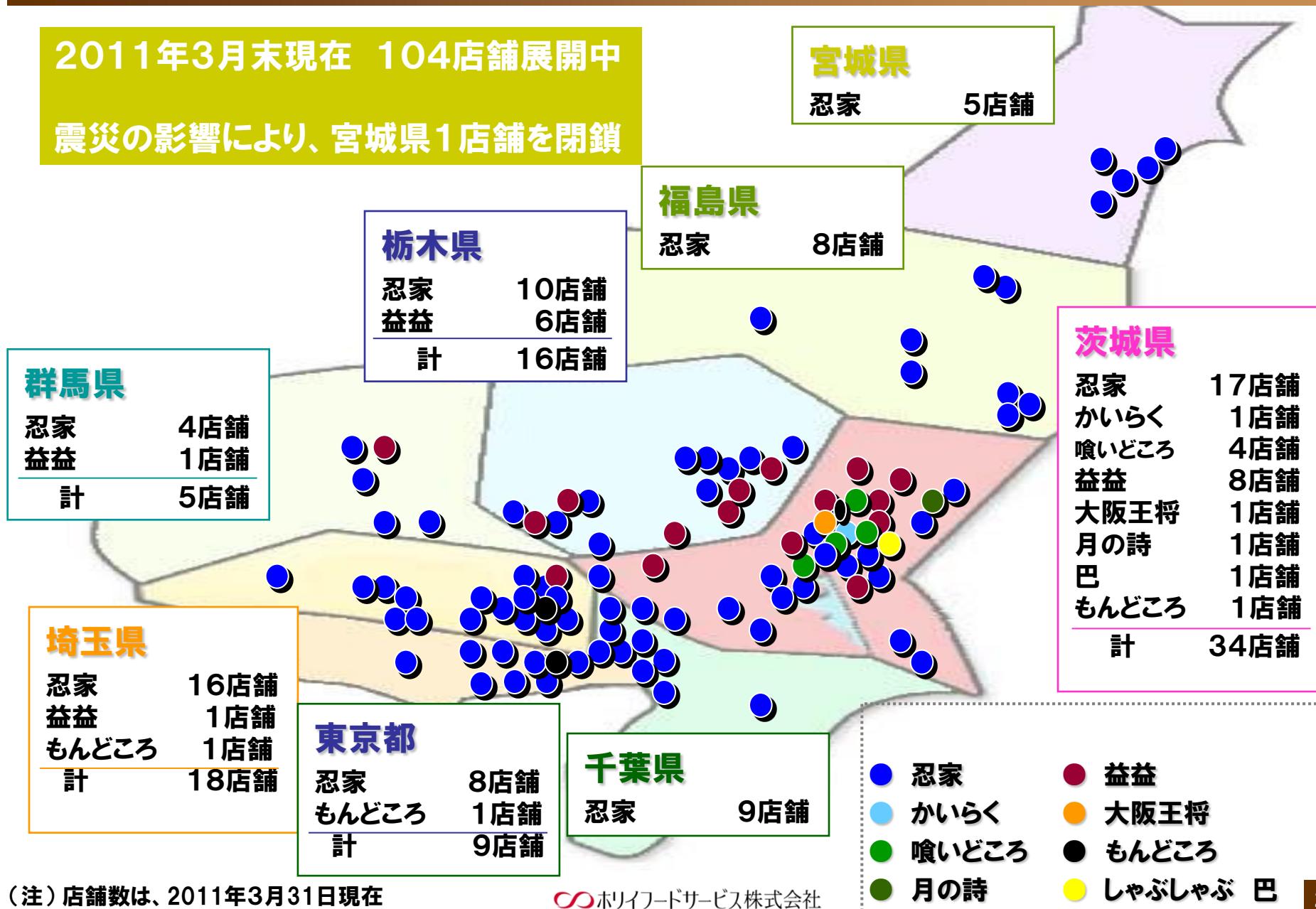
2. 2011年3月期の取り組み

3. 今後の経営戦略

地域別店舗展開の状況

2011年3月末現在 104店舗展開中

震災の影響により、宮城県1店舗を閉鎖

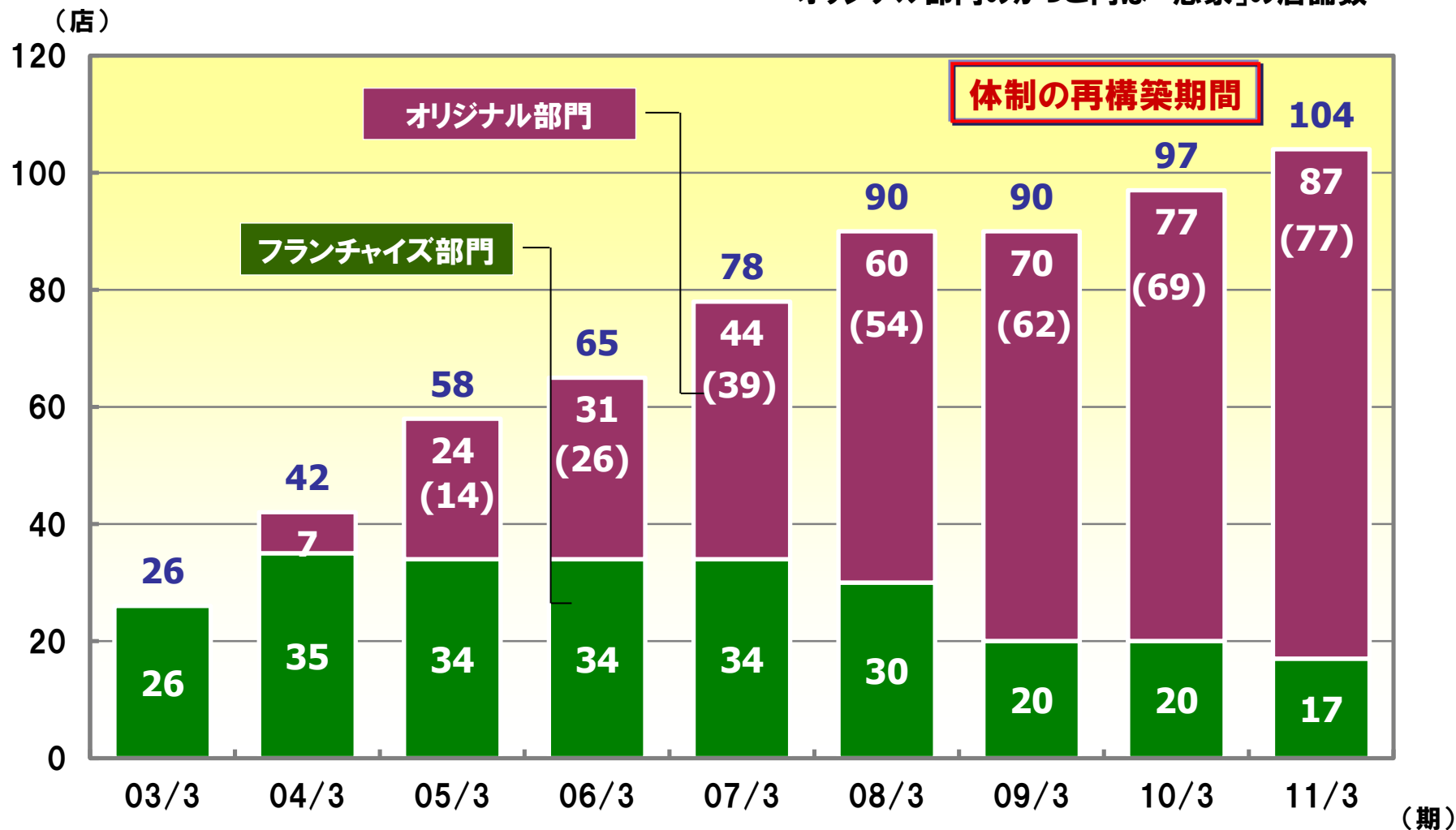


(注) 店舗数は、2011年3月31日現在

店舗数の推移

(注) 青字は合計店舗数

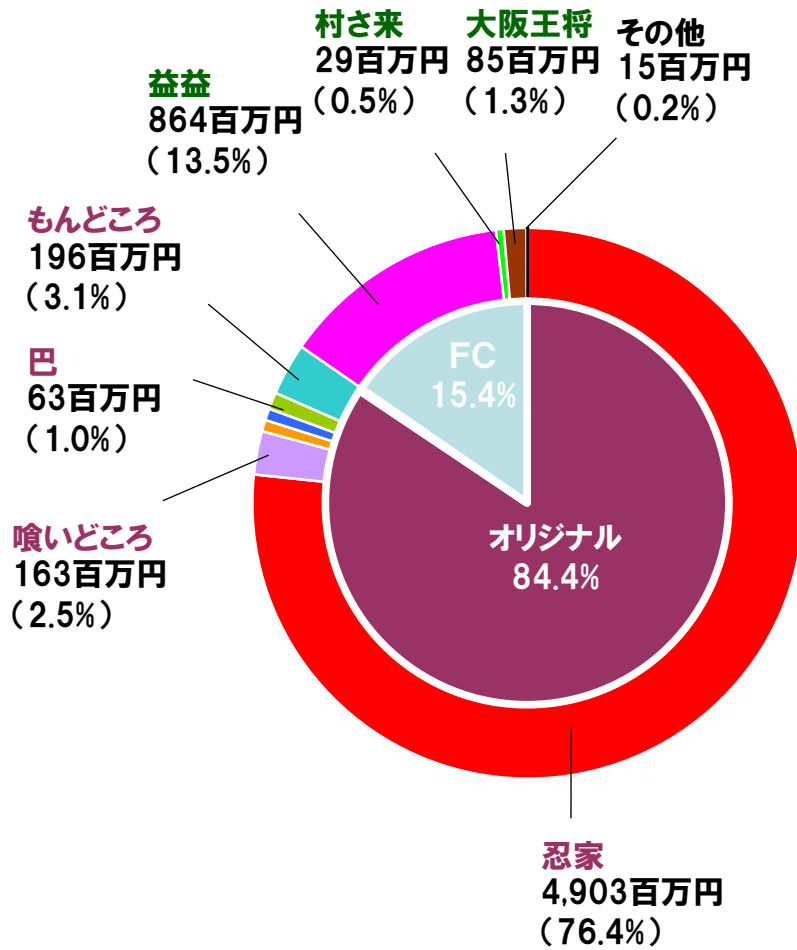
オリジナル部門のかっこ内は「忍家」の店舗数



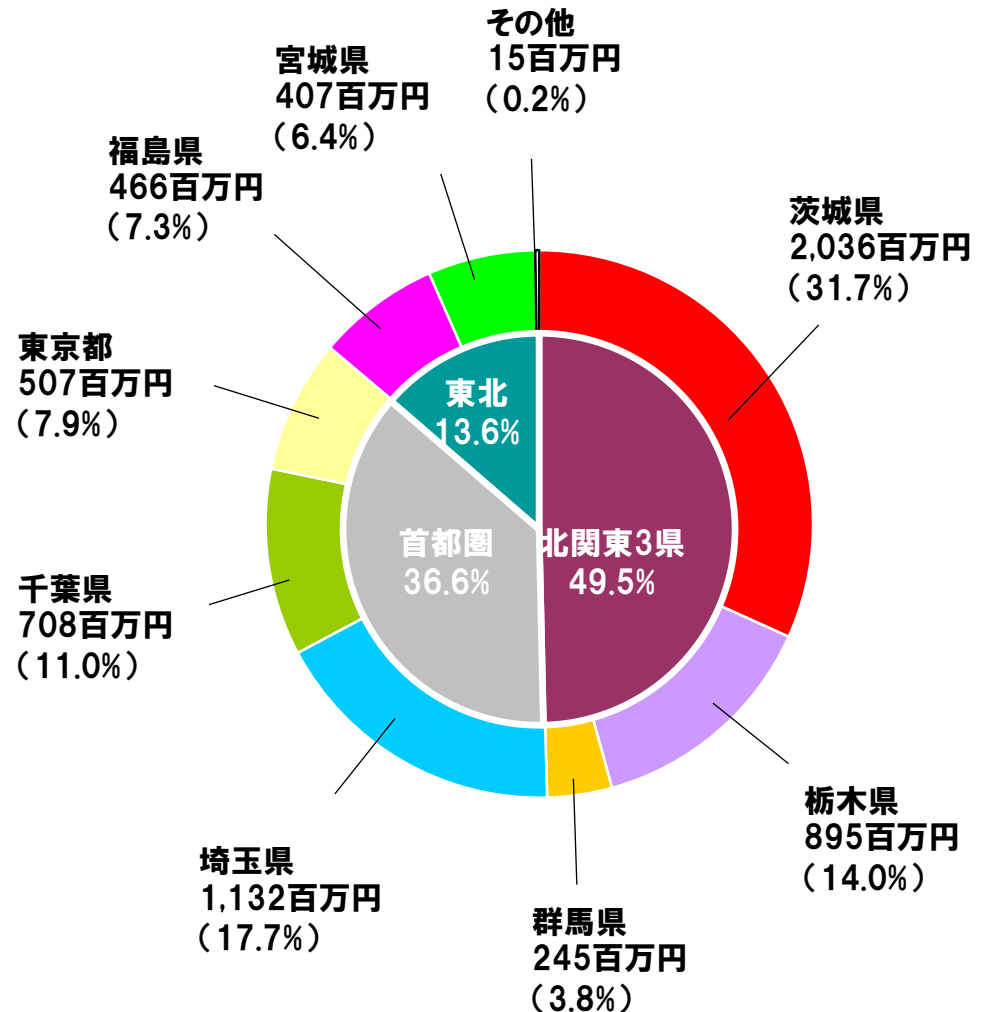
業態別・地域別売上高

■業態別売上高（2011年3月期）

※赤字文字＝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（2011年3月期）



1. 当社の概要と特色

2. 2011年3月期の取り組み

3. 今後の経営戦略

2011年3月期 出店一覧

出店舗数 11店舗

東京都 7店舗 千葉県 2店舗 埼玉県2店舗

■忍家 本八幡駅南口店(千葉県)

5月21日オープン

■忍家 大宮西口店(埼玉県)

5月27日オープン

■もんどころ 大宮西口店(埼玉県)

5月27日オープン

■忍家 柏西口店(千葉県)

6月18日オープン

■忍家 葛西駅前店(東京都)

7月9日オープン

■もんどころ 上野店(東京都)

8月20日オープン



■忍家 成増プライム店(東京都)

8月26日オープン

■忍家 巣鴨駅前店(東京都)

9月17日オープン

■忍家 上野店(東京都)

10月20日オープン

■忍家 新小岩駅前店(東京都)

9月29日オープン

■忍家 赤羽駅前店(東京都)

10月22日オープン

閉鎖店舗数 4店舗

茨城県 1店舗 栃木県 2店舗 宮城県1店舗

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

- プロジェクトチームを結成によるOJTを強化

- :SVチームによる店舗でのOJTを強化

- 「基本の徹底」

- :新店チームによるオープニングを支援

- 「早期の店舗

- オペレーションを確立」

- モチベーションアップ

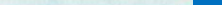
- :絆づくり・・・スタッフの活性化策を強化(パートナーズミーティングの開催等)

- :賃金制度(定期昇給制)・評価制度(ポイント制度)の見直し

「さすがのサービス」の実現

100店舗達成記念
1000名様に
総額1200万円相当










震災による影響

売上高推移

●全社 対前年比推移・稼働店舗推移

	1月	2月	3月		
			10日現在	震災日	31日
対前年比	97.7%	103.1%	104.4%	10.2%	60.8%
稼働店数	107店	106店	106店	37店	99店

影響額

売上 △約2億4700万円

営業利益 △約1億5300万円

早期の営業再開に向けた活動に注力

※4月27日 全店舗での営業を再開

●店舗への影響

宮城	・ライフライン ・建物の被災 ・物流
福島	・ライフライン ・物流 ・原発
茨城	・ライフライン
その他	・計画停電

1. 当社の概要と特色

2. 2011年3月期の取り組み

3. 今後の経営戦略

今後の主要な経営戦略①-1

基本戦略

オリジナル部門

低客単価ゾーンへの拡大
「忍家均一」「新業態」への取組

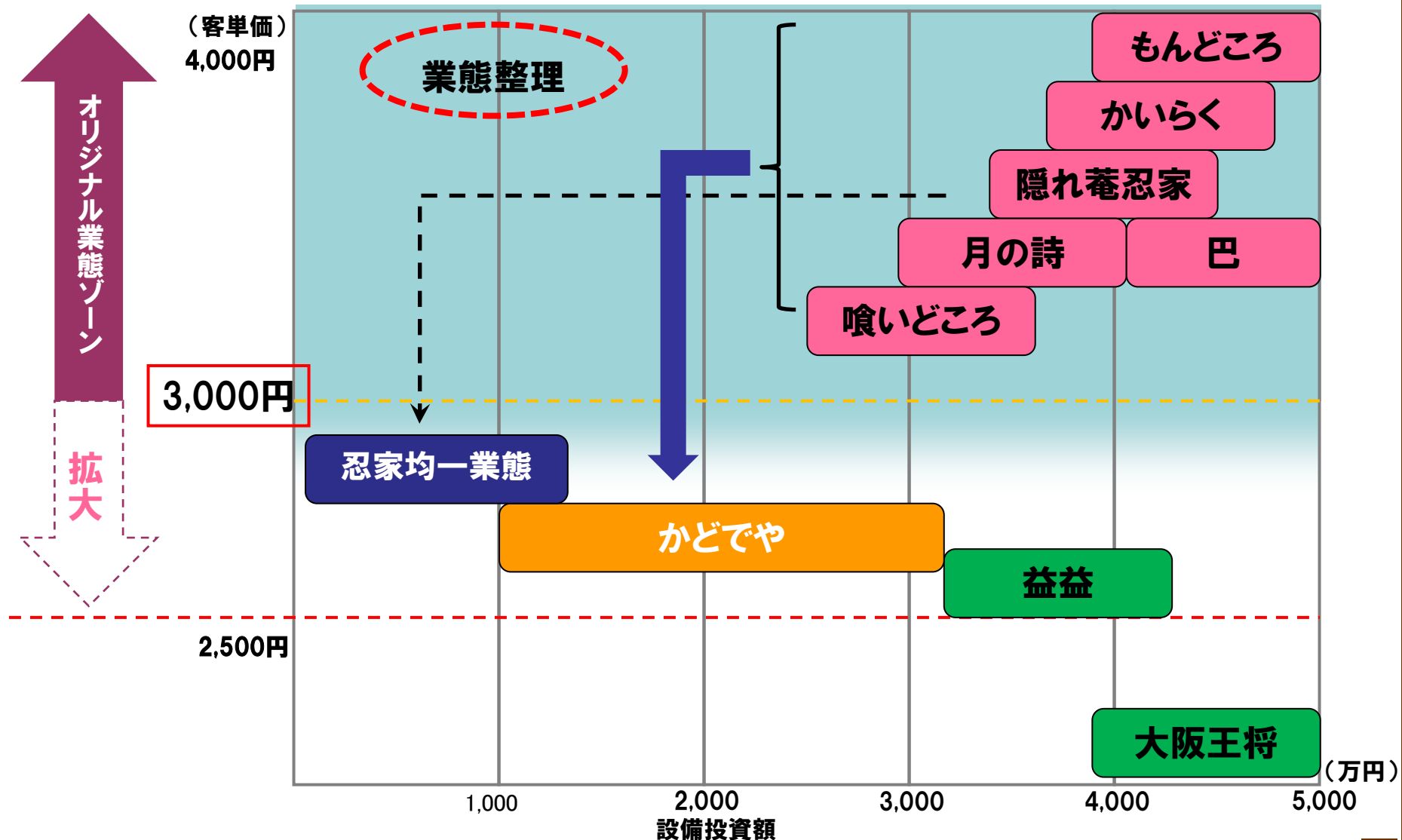
フランチャイズ部門

地域密着
立地に合った販売促進活動の推進

■ 高収益体質の確立

今後の主要な経営戦略①-2

■ オリジナル業態の位置付け



オリジナル新業態“かどでや”

NEW

串・海鮮・ホルモン かどでや

気軽に利用できる価格でありながら、落ち着いた雰囲気の中で1本140円の串焼き～高品質な料理を最大480円で提供する均一居酒屋。

立地

駅前・市街地

店舗面積

60坪前後・100客席数前後

顧客層

会社帰りのサラリーマン、OL、またファミリー層
客単価2600円



オリジナル主力業態 “隠れ菴 忍家” “忍家均一”



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)

顧客層

25～40歳・女性からも支持
客単価: 3,500円



居心地の良さをそのままに、串・海鮮・ホルモン料理をメインに280円・380円・480円の均一価格で提供する忍家業態“新バージョン”

立地

郊外・駅前・繁華街

顧客層

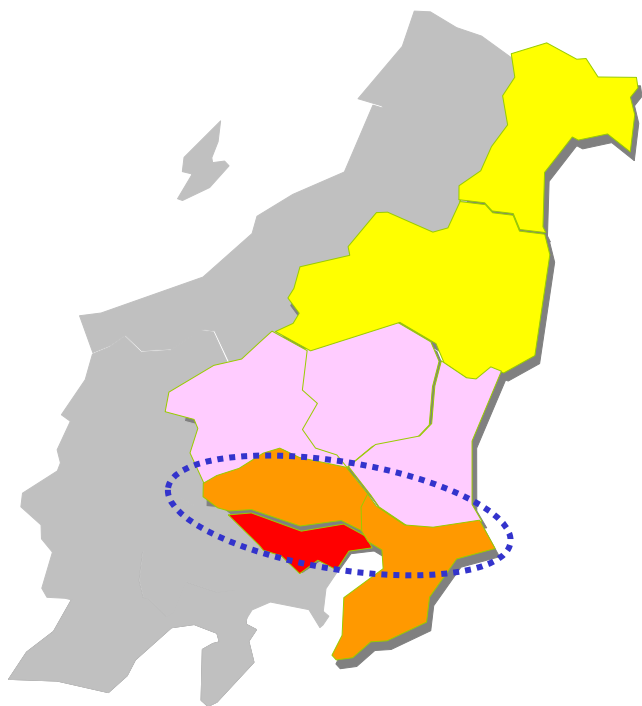
これまでの顧客層に加え、ファミリー層や若者まで幅広い層に対応



今後の主要な経営戦略②

出店戦略

「かどでや」を中心とした出店 ➡ エリアのドミナント化



■ 新規出店 8店舗

● かどでや業態での出店

- ： 居抜物件を利用した低投資開業が可能
- ： 幅広い顧客層に対応可能

■ 既存店リニューアル 30店舗

● 忍家均一・かどでやへの業態変更

- ： 個室を利用した居心地の良さはそのままに、メニューの価格帯見直しにより、地域に合った販売促進活動と共に再構築
- ： かどでや業態への変更によるエリア内自社競合を回避

「既存店の活性」を強化！

今後の主要な経営戦略③

販売戦略

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、売上の一部を義援金とする取組みや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④

業態戦略

新業態の
強化

新業態・既存業態の有機的展開
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



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



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実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。