



株式会社ハークスレイ 2019年3月期第2四半期決算説明会

HURXLEY

(証券コード 7561 東証第一部)



目次

I . 2019年3月期第2四半期決算実績	P. 3
II . 2019年3月期業績予想	P. 12
III . 成長戦略	P. 15



I . 2019年3月期第2四半期決算実績

2019年3月期第2四半期 決算ポイント

売上面

- 持ち帰り弁当事業はFC化進展で減収、店舗委託事業で増収

連結売上高

23,061百万円

前年同期比

+31百万円

+0.1%

持ち帰り 弁当事業	9,100百万円	△219百万円 △2.3%	■ 店舗集約による減少
店舗 委託事業	12,155百万円	+261百万円 +2.2%	■ 三大都市圏中心に優良物件を開拓 ■ 物件稼働率向上
店舗 管理事業	303百万円	△2百万円 △0.7%	■ 所有物件売却に伴う減収
フレッシュ ベーカリー事業	641百万円	△66百万円 △9.4%	■ 新ブランド転換に伴う売上減
その他	859百万円	+58百万円 +7.3%	■ 惣菜等外注獲得による増収

利益面

- 持ち帰り弁当事業はFC化・店舗による売上減少も利益率向上により増益、店舗委託事業は新店稼働増・稼働率向上により大幅増益

連結営業利益

421百万円

前年同期比

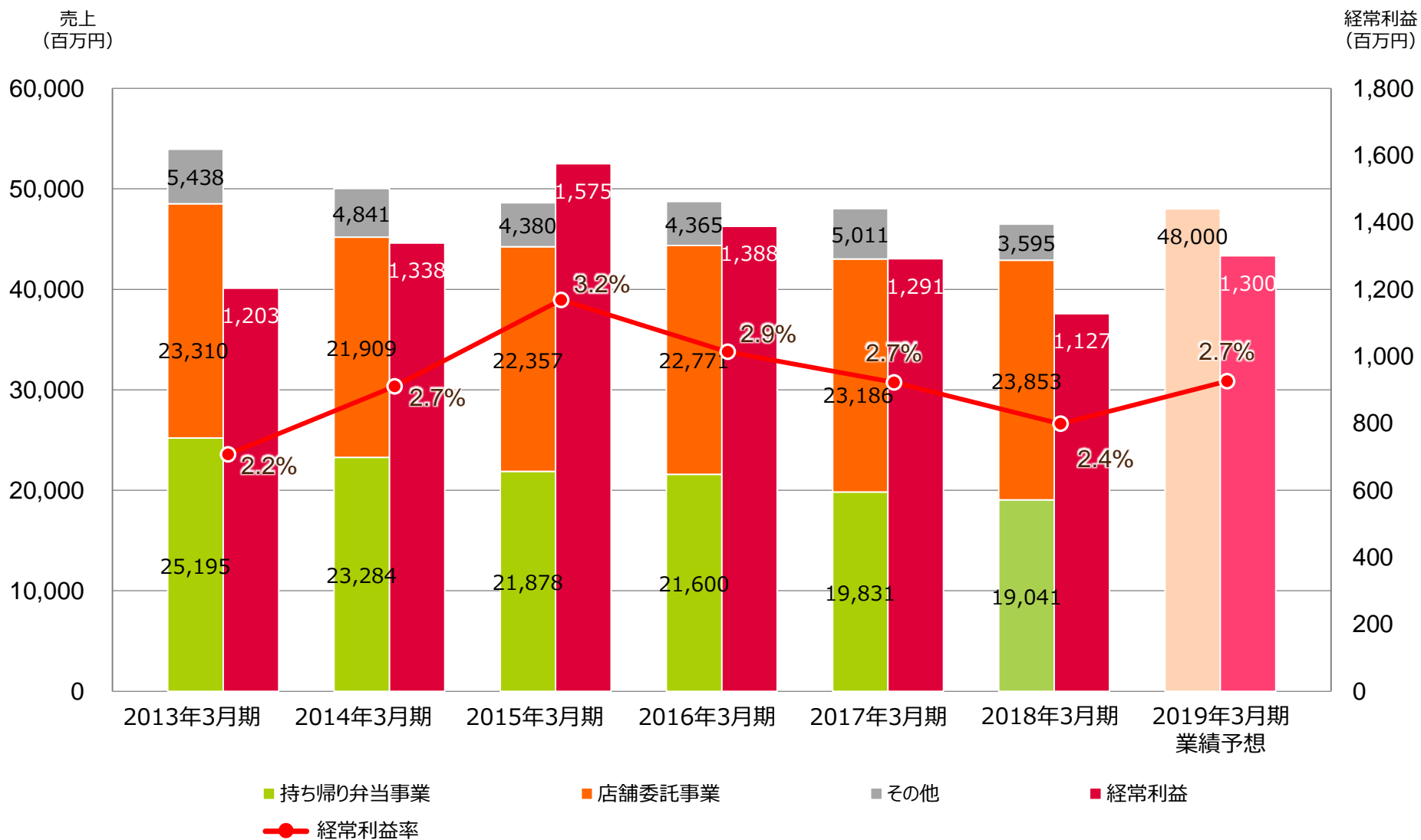
+171百万円

+68.5%

営業利益率

持ち帰り 弁当事業	587百万円	+11百万円 +2.0%	■ 原材料価格上昇を積極的購買活動でカバー ■ 効率的運営で経費圧縮
店舗 委託事業	357百万円	+114百万円 +47.1%	■ 新店稼働・稼働率向上による増益
店舗 管理事業	166百万円	△13百万円 △7.4%	■ 減収に伴う減益
フレッシュ ベーカリー事業	△40百万円	+76百万円 -	
その他	24百万円	+24百万円 -	■ 売上増に伴う増益

連結業績推移



① 連結損益計算書

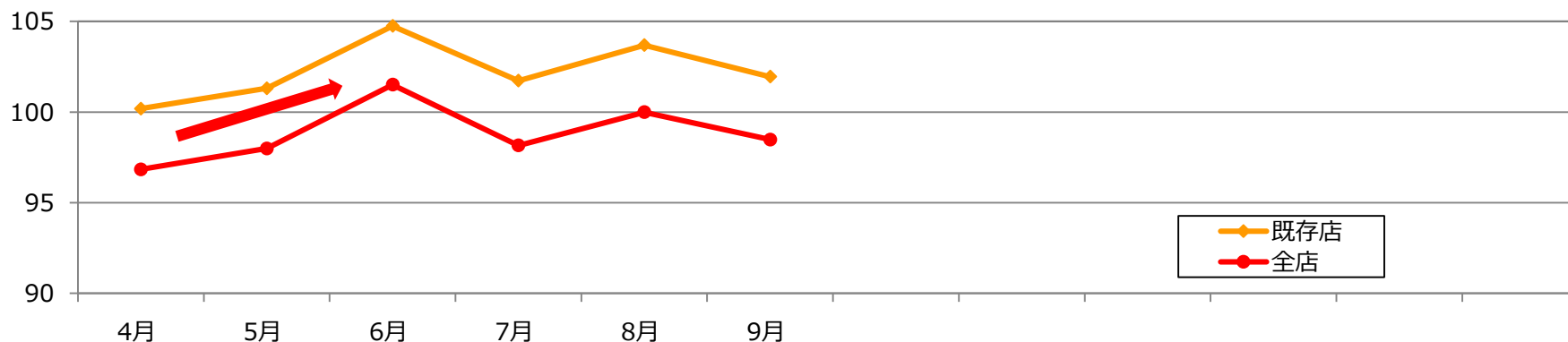
(単位：百万円、%)

	実績						コメント
	2018年3月期第2四半期			2019年3月期第2四半期			
	金額	構成比	前期比 増減率	金額	構成比	前期比 増減率	
売上高	23,029	100.0	△3.8	23,061	100.0	0.1	<ul style="list-style-type: none"> ■ 持ち帰り弁当事業：店舗集約 ■ 店舗委託事業：物件開拓進展
売上総利益	5,014	21.8	△8.3	5,140	22.3	2.5	<ul style="list-style-type: none"> ■ 持ち帰り弁当事業：粗利率の向上 ■ 店舗委託事業：委託店舗数増大
販売費及び 一般管理費	4,764	20.7	△6.8	4,719	20.5	△1.0	<ul style="list-style-type: none"> ■ 減価償却費減少
営業利益	249	1.1	△30.0	421	1.8	68.5	<ul style="list-style-type: none"> ■ 持ち帰り弁当事業：粗利率の向上 ■ 店舗委託事業：委託店舗数増大
経常利益	485	2.1	△14.2	641	2.8	32.3	<ul style="list-style-type: none"> ■ 持ち帰り弁当事業：粗利率の向上 ■ 店舗委託事業：委託店舗数増大
親会社株主に 帰属する 四半期純利益	397	1.7	3.4	360	1.6	△9.4	<ul style="list-style-type: none"> ■ 前年同期投資有価証券売却益剥落 ■ 減損損失計上額の減少

②売上高前年対比（ほっかほっか亭）

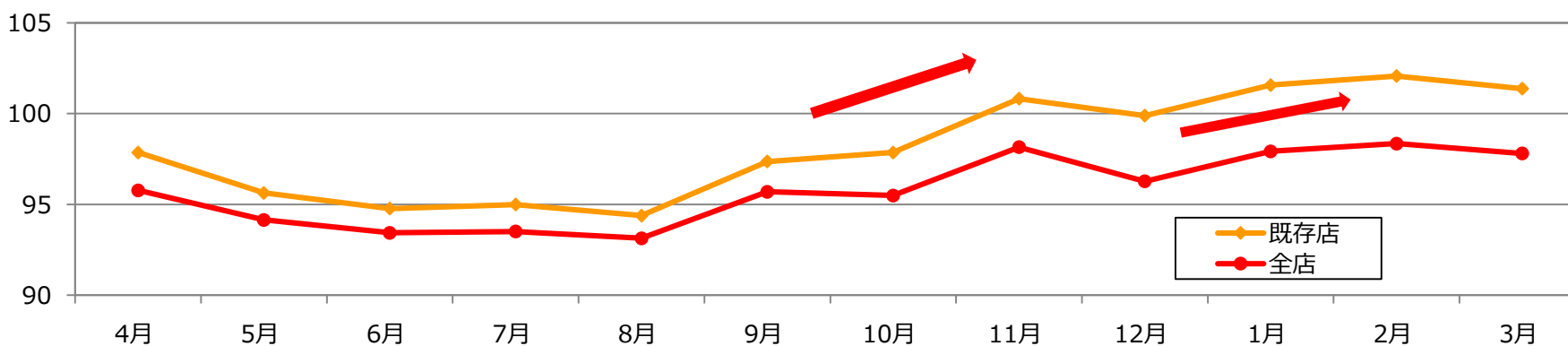
2018年度

	4月	5月	6月	7月	8月	9月					
既存店	100.19	101.31	104.75	101.73	103.69	101.95					
全店	96.84	97.99	101.51	98.16	99.99	98.48					



2017年度

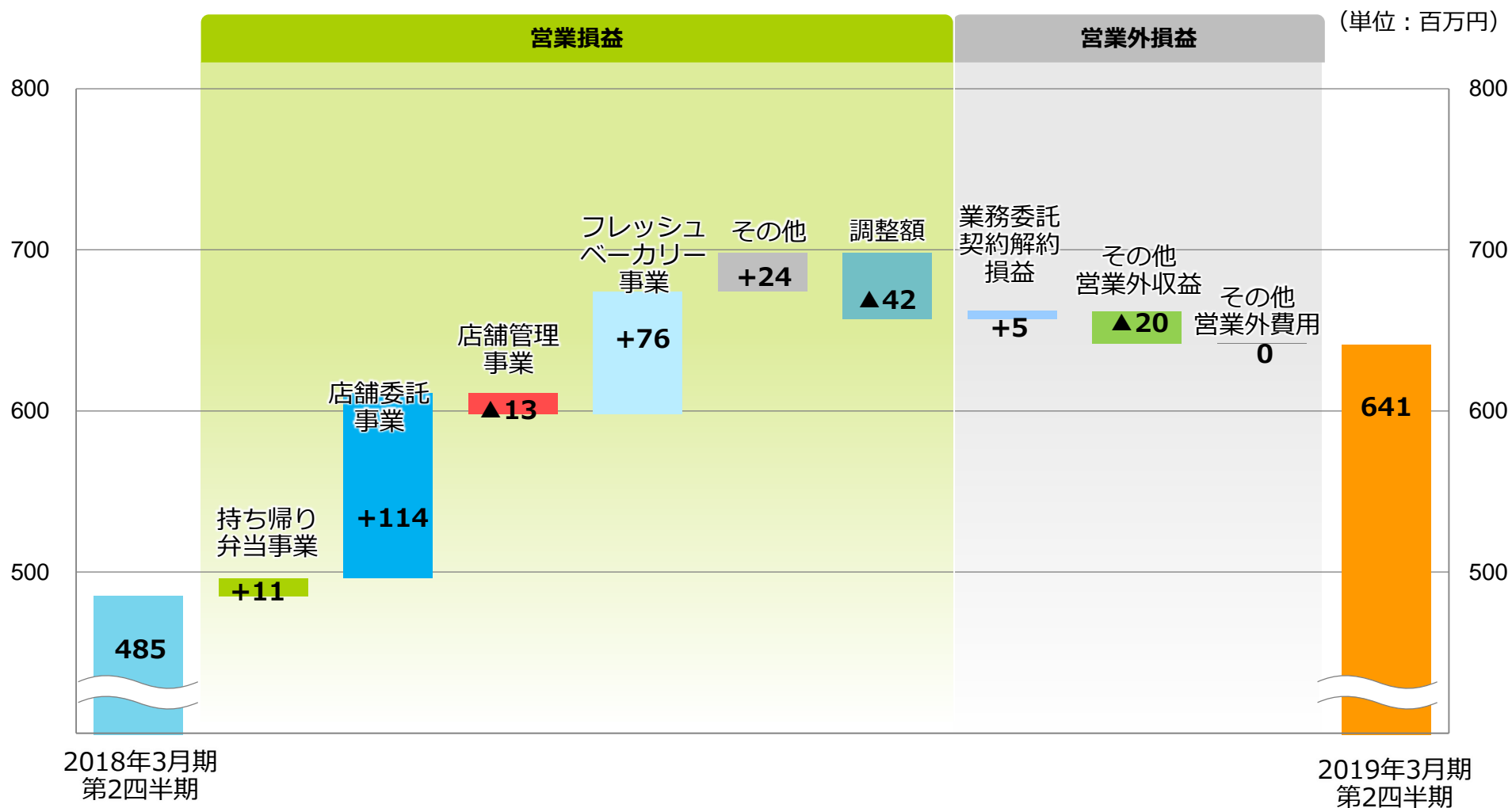
	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月
既存店	97.86	95.63	94.77	94.99	94.38	97.36	97.86	100.82	99.89	101.57	102.07	101.37
全店	95.77	94.14	93.43	93.5	93.13	95.69	95.49	98.15	96.27	97.92	98.35	97.8



③ グループ店舗出退店の状況

	実績	
	2017年4月1日～ 2018年3月末日	2018年4月1日～ 2018年9月末日
グループ全店		
出店 /新規委託	240	159
退店 /委託終了	248	112
増減	△8	+47
店舗数 (9月末日、3月末日の店舗数を記載)	1,742	1,789

④ 経常利益増減要因分析



⑤ 連結貸借対照表

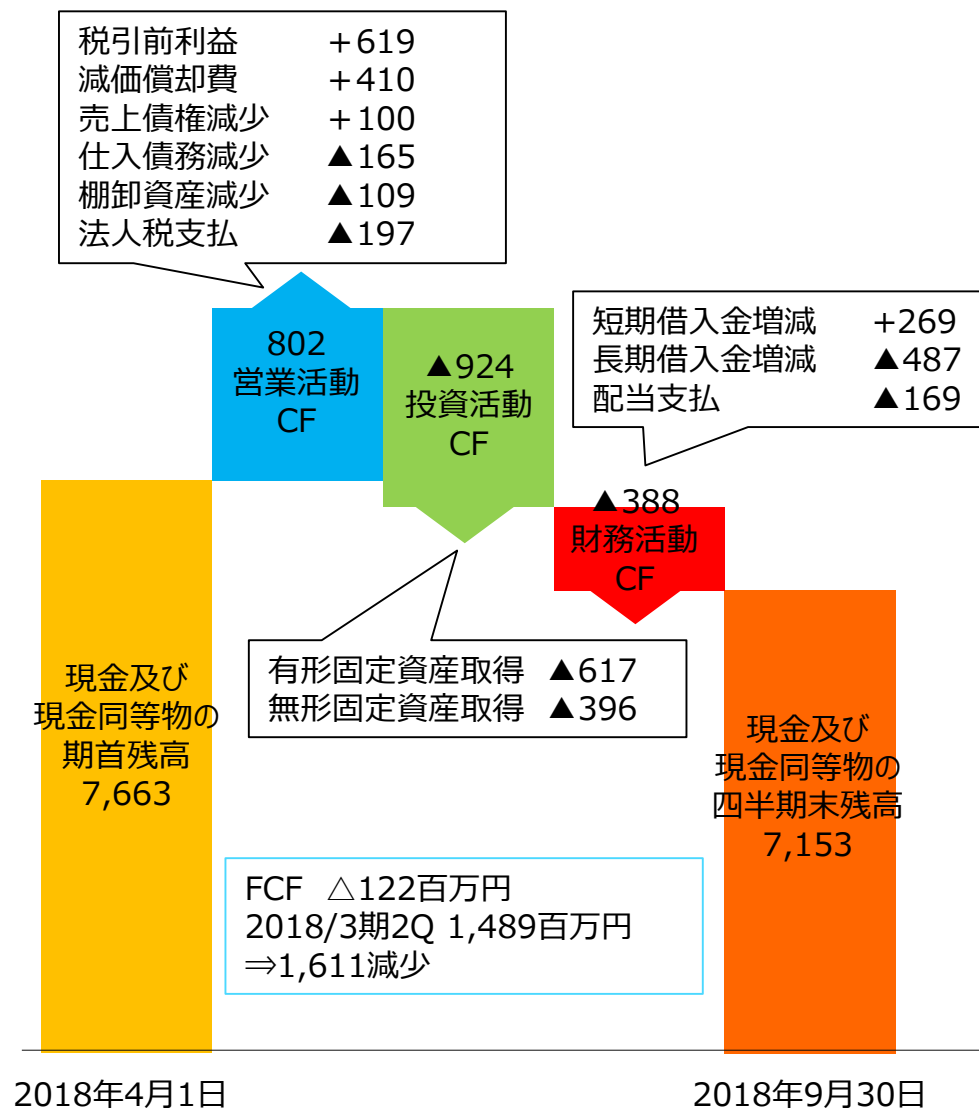
(単位：百万円)

	2018年3月期	2019年3月期 第2四半期	増減額	コメント
流動資産	10,811	10,384	△427	
現金及び預金	7,663	7,153	△509	■ 店舗管理事業での物件取得による影響
受取手形及び売掛金	1,614	1,513	△100	
たな卸資産	691	800	109	
固定資産	25,567	25,991	423	
有形固定資産	16,751	16,924	172	
無形固定資産	150	555	404	■ 店舗管理事業での物件取得による影響
投資その他の資産	8,665	8,511	△153	
資産合計	36,379	36,375	△3	
負債合計	16,462	16,289	△173	
(借入金残高)	6,476	6,258	△217	
純資産合計	19,917	20,086	169	
負債純資産合計	36,379	36,375	△3	

⑥ 連結キャッシュフロー計算書

(単位：百万円)

	2018年 3月期 第2四半期	2019年 3月期 第2四半期	増減額
営業活動による キャッシュ・フロー	954	802	△152
投資活動による キャッシュ・フロー	535	△924	△1,459
財務活動による キャッシュ・フロー	△677	△388	288
現金及び現金同等物 に係る換算差額	0	0	0
現金及び現金同等物 の増減額	813	△509	△1,323
現金及び現金同等物 の期首残高	6,659	7,663	1,003
現金及び現金同等物 の四半期末残高	7,472	7,153	△319





Ⅱ. 2019年3月期業績予想

連結業績予想

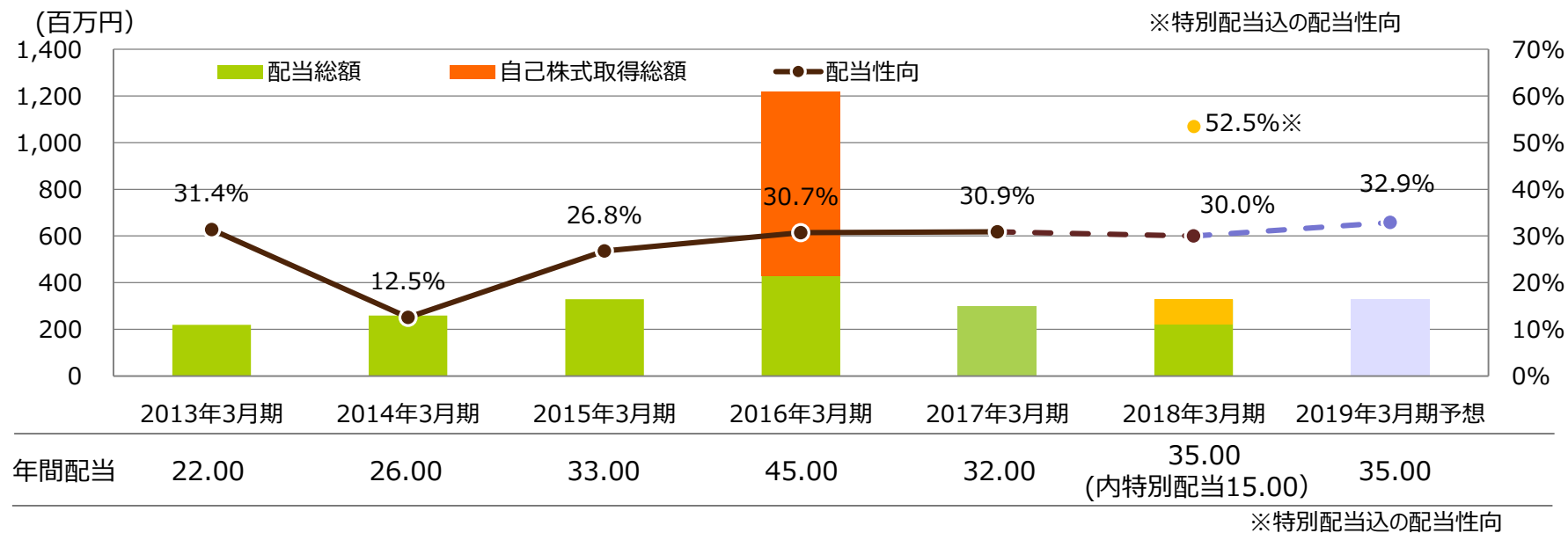
(単位：百万円)

	実績			予想			コメント
	2018年3月期			2019年3月期			
	金額	構成比	前期比 増減率	金額	構成比	前期比 増減率	
売上高	46,490	100.0	△3.3	48,000	100.0	3.2	<ul style="list-style-type: none"> 持ち帰り弁当事業：客数増へ 幅広いお客様向けメニュー、コラボ出店 店舗委託事業：出店増
売上総利益	10,143	21.8	△6.8	10,560	22.0	4.1	<ul style="list-style-type: none"> 持ち帰り弁当事業：食材価格上昇傾向継続 店舗委託事業：優良物件仕入へ早期手配
販売費及び 一般管理費	9,404	20.2	△5.6	9,760	20.3	3.8	<ul style="list-style-type: none"> 持ち帰り弁当事業：販促施策効率化 店舗委託事業：管理コストの見直し
営業利益	739	1.6	△19.2	800	1.7	8.2	<ul style="list-style-type: none"> 持ち帰り弁当事業：客数増 ⇒ 利益増 店舗委託事業：物件稼働率の維持向上
経常利益	1,127	2.4	△12.7	1,300	2.7	15.3	<ul style="list-style-type: none"> 持ち帰り弁当事業：客数増 ⇒ 利益増 店舗委託事業：物件稼働率の維持向上
親会社株主に 帰属する 当期純利益	626	1.3	△35.5	1,000	2.1	59.7	

株主還元

株主還元推移

- 継続的な株主還元を着実に実施
- 2019年3月期の1株当たり配当は、35円を予定



株主優待

保有株式数	300株以上500株未満	500株以上1,000株未満	1,000株以上
優待内容	QUOカード 500円分	QUOカード 1,000円分	QUOカード 2,000円分



Ⅲ.成長戰略

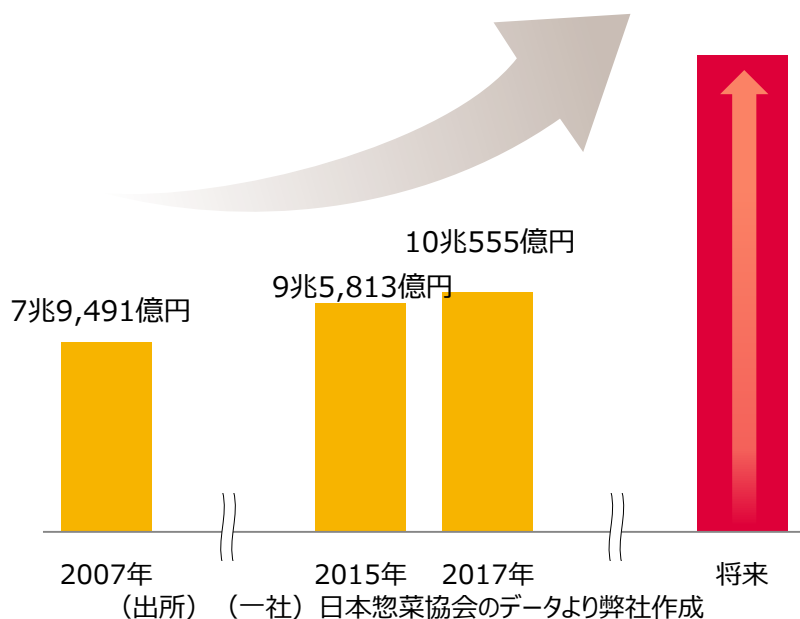


業界環境

- 中食市場は足元10数年間でも大きな成長を果たし、今後も食生活の変化、流通・販売チャネルの多様化消費増税に伴う軽減税率などを背景に安定的な成長
- 材料費・人件費の急騰に伴う調理・物流の効率化ニーズの高まりにより、調理・物流外注化ニーズが拡大

中食市場を取り巻く環境

中食市場の成長性



- 2017年中食マーケットは10兆円超え、今後更なる拡大が見込まれる

市場拡大	<ul style="list-style-type: none"> ■ 「ながら食」のボリューム拡大 ～ おにぎり、ホットドッグ類、ジャンボフランク ■ 共働き世帯の急増、高齢者、単身者の生活スタイル変化
流通・販売チャネルの多様化	<ul style="list-style-type: none"> ■ ワンストップ型併設店舗の普及（コンビニ、ドラッグストア） ■ コインランドリー店舗の急速な普及 ■ コンビニエンスストア居抜き店舗の有効活用
農産物の自由化進展の可能性	<ul style="list-style-type: none"> ■ 食材の多様化、低コスト化の進展
消費増税軽減税率	<ul style="list-style-type: none"> ■ 中食：軽減税率の対象 → 中食市場の拡大
インバウンド在留外国人増加	<ul style="list-style-type: none"> ■ アジア系食スタイルへのニーズ拡大
人手不足 人件費増加 食材価格高	<ul style="list-style-type: none"> ■ 人件費増加・食材費の増加 → 調理・物流効率化へのニーズ高まり ■ スーパー・コンビニ等の弁当・惣菜や外食産業におけるセントラルキッチン/物流外注化へのニーズが拡大

①メニュー刷新

- 昨年導入の日替りメニューは1,000万食を突破
- 日替りメニューは定期的更新による客層定着と拡大を図り、メディアプロモーションを継続

日替りメニューの定着化

選べる日替りシリーズは1000万食を突破
定期的刷新により客層の定着化と拡大を図る

メニュー刷新

- 日替り母さん弁当・日替りデラックスともに定期的なニューアルを実施



- 高単価メニューの継続
- 「ビフテキ重」「ビフテキミックス」
- 季節メニューの展開
- 「牛すき焼」「松茸弁当」



日替りシリーズ1000万食突破 新CM



日替りシリーズ1,000万食の突破を記念、中川家による壮大なスケールと世界観のCMを制作

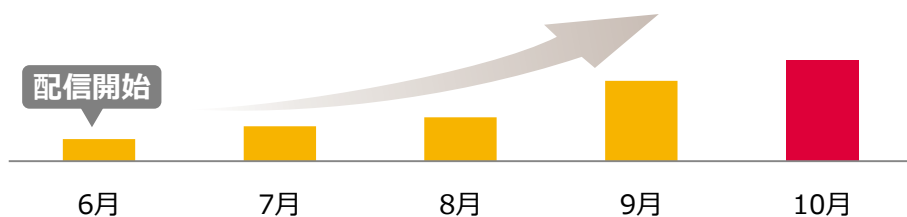
② マーケティング戦略

- ほっかほっか亭のレジ端末に電子マネー、クレジットカード決済機能を搭載
- スマートフォンを活用、メルマガ・スタンプカードを統合、情報発信、電子スタンプ、クーポン応募など1つのほっかポイントアプリに集約。6月導入以来順調な会員増
- 家族だんらんを楽しもうという「ノーキッチンDay」を提案、好評につき第3弾キャンペーンまで実施

さまざまな媒体を一つのほっかポイントアプリに集約



ほっかポイントアプリ会員数の伸び



ノーキッチンDay

家族のあたらしい「だんらん」を提案すべく『週に一度はノーキッチンDay』と題したキャンペーンを実施

家事をしない、を楽しもう。

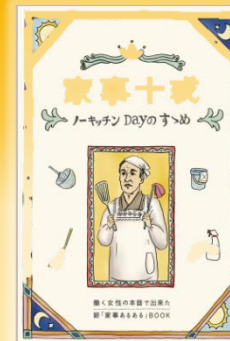


第1弾



映画「おかあさんといっしょ」プレゼント

第2弾



「家事十戒」

第3弾



「リラックマHappy Halloween」プレゼントキャンペーン

③コインランドリー併設店舗の展開

- 生活の根幹を占める「食」（ほっかほっか亭）+「衣」（コインランドリーサービス）分野への領域を拡大し
コインランドリー併設店舗を関西を中心に拡大、競争力を持ったビジネスモデル構築へ
- 併設店舗としてのメリットと、魅力ある店舗を訴求し、今後も出店地域を拡大

コインランドリー併設店舗の全国展開

コンビニエンスストア等の居抜き店舗等を利用した、ほっかほっか亭とコインランドリーの併設店舗の急拡大

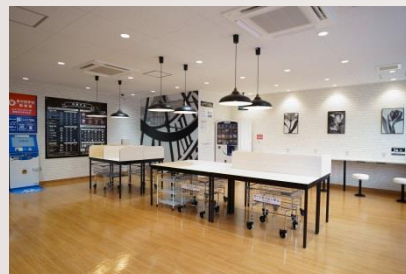


ほっかほっか亭併設店舗概観
(東藤井寺町店)

コインランドリー店舗の特徴



- 女性ひとりでも入りやすい、清潔感ある外観
- 防犯設備を完備(監視カメラ)、安全性に配慮



- 美観溢れる明るい店内
- 衣類整理、たたみ作業に便利な什器を揃えた店内設備



- 布団も含めた大量洗濯から毎日の洗濯、靴などの特殊な洗濯にも対応

ほっかほっか亭併設店舗の優位性

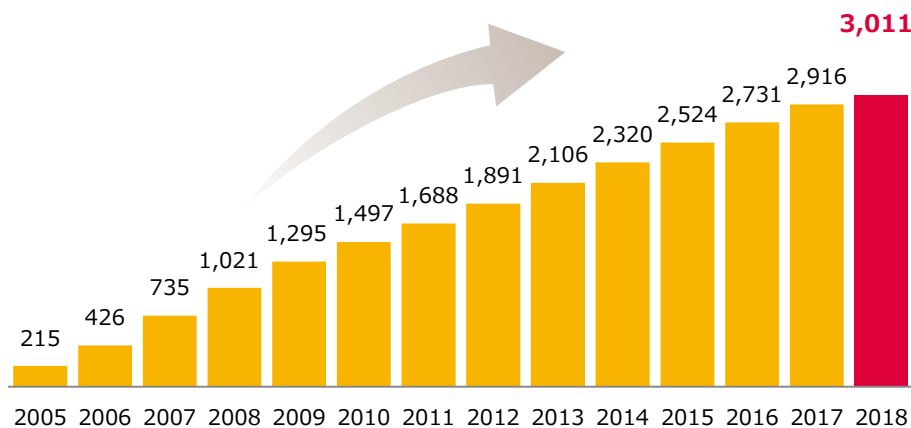
競争優位性	<ul style="list-style-type: none"> ■ 有人店舗隣接・スタッフ実質常駐による信頼感 ■ 相互利用による集客効果 ■ 居抜き店舗利用による出店コスト・家賃負担軽減
ほっかほっか亭リソース	<ul style="list-style-type: none"> ■ ほっかほっか亭スタッフ兼任による効率性
物件開発ノウハウ	<ul style="list-style-type: none"> ■ チェーンノウハウを活用した物件開発

④ 店舗流通ネットの成長性

- 店舗流通ネット創業（2000年）以来、のべ契約件数が3,000件を突破
今後も引き続き、より良いサービスの提供と出店を継続
- 三大都市圏を中心に、着実な成長を示す

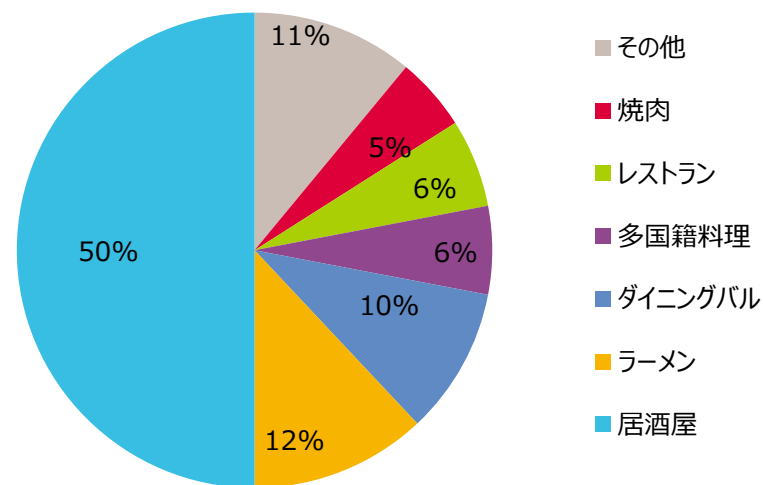
累計店舗3,000件達成

2000年の創業から店舗の運営委託事業「ショップサポートシステム」と「リースバックシステム」を中心に1店舗ずつ出店、18年を経過し、総店舗契約数が3,011件を達成



出店業態比率

居酒屋、ラーメン屋、多国籍料理など多岐に渡る出店業態



⑤リノベーションサポート/自社開発（店舗流通ネット）

- 既存ビルのコンバージョン/リノベーションによる店舗や新築物件のマスターリースを行うことによって物件の価値向上につなげる新たな取り組みを推進
- 立地優位性があり集客力高い物件の確保のため戦略的エリアで独自ノウハウを投入した新規物件開発を推進

ビルリノベーション

- ビルソリューションサービスを活用し有効活用提案
- 店舗の外観や内装を更新し飲食ビルへ転換/満室を実現
 - 集客力強化による所在地域の活性化を図る

Before オフィスビルから

After 飲食ビルに

名古屋・柳橋



三重・四日市



自社開発物件推進/ブランディング

- 戦略エリアで独自ノウハウを投入した新規物件開発を推進
 - 自社物件のネームをブランディング、シリーズ化

- ビルオーナーからの借地による自社開発物件
- 好立地地点を確保、独自ノウハウを生かした機能型飲食ビルとすることにより集客力up

自社開発の流れ

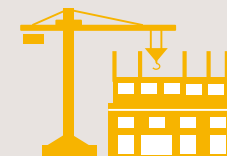
1 ニーズ把握・提案



2 企画・開発



3 建設



4 テナント募集



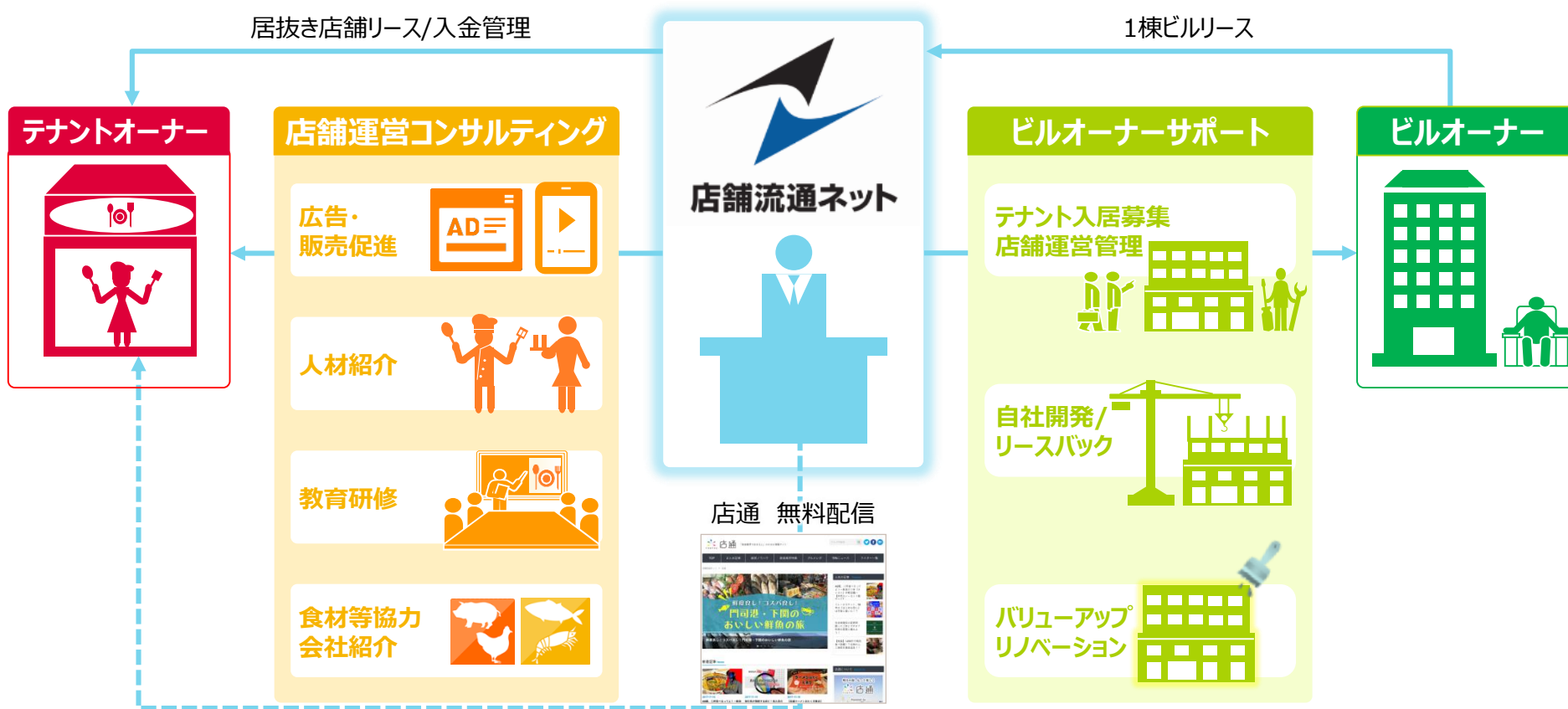
5 リースバック借上・管理受託



⑥テナント/ビルオーナーの総合サポート（店舗流通ネット）

- テナントオーナーに発生するさまざまな課題に対応する一気通貫のサポートサービスを確立、テナントオーナーのコンシェルジュとしてコンサルティングサービスを強化
- 店舗管理事業におけるビルオーナーへのサポートを強化、飲食ビル全体の価値向上サポート体制を実現

飲食店オーナー経営への総合的サポート/ビルオーナーへの物件価値向上サポート



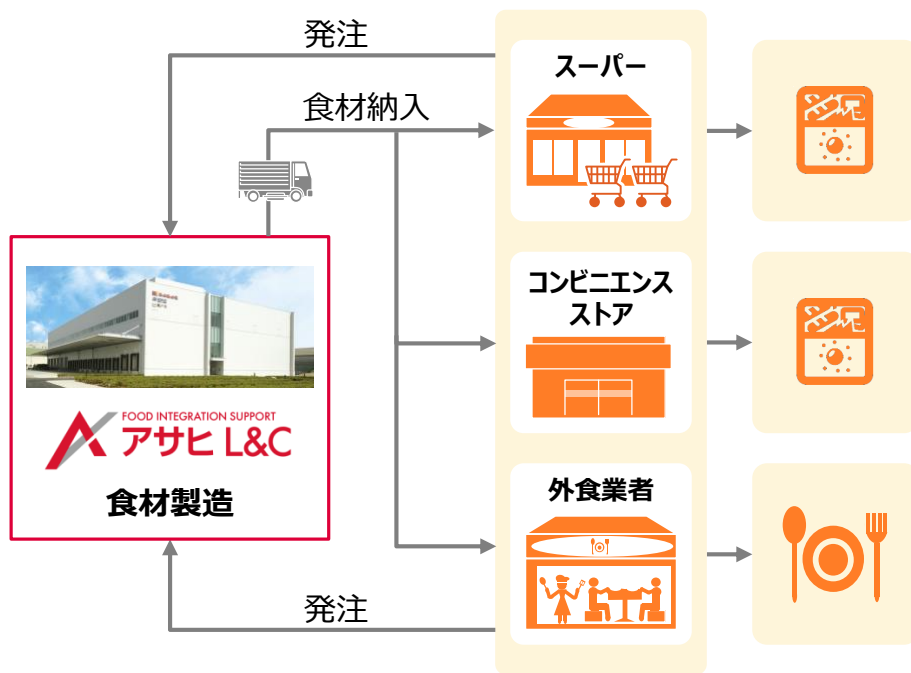
⑦ 業界全般への外販拡大（アサヒL&C）

- 中食・外食販売の拡大に伴う食材需要に対応し、ほかほか亭への供給ノウハウをもとに多品種小ロットで対応可能な供給体制を整備、安全認証も獲得し、惣菜業者へのセントラルキッチンとしての役割拡大

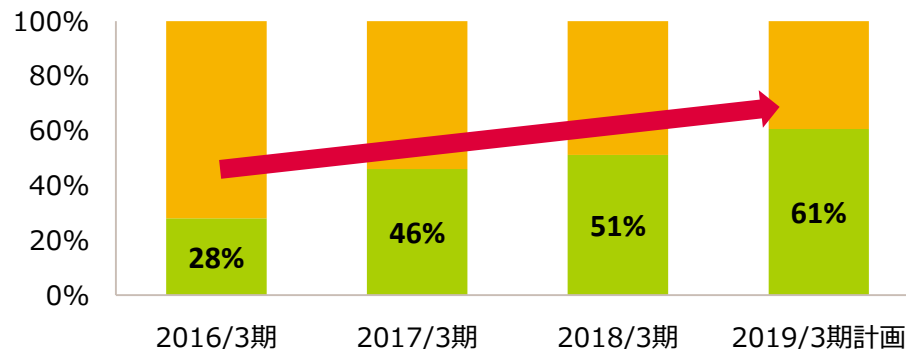
スーパー他からの受注拡大

- 弁当・惣菜類における需要拡大の一方、現場の人手不足が深刻化、惣菜の外注化としてカミッサリーへの受注が進展
- 味の安定性、コスト、品質、安全性への信頼から競争力高く、安定的な成長の柱として、今後生産設備の増強を検討

アサヒL&Cの外販



アサヒL&Cの売上高に占める外販比率は大幅に拡大



食品安全マネジメントシステムの国際規格『FSSC22000』

- アサヒL&C阪神カミッサリーは、GFSIより鶏肉加工品、ドレッシング及びカレーの設計・開発、製造分野において

国際規格『FSSC22000』の認証を取得





**参考資料.
会社概要・当社の特長**

経営理念・会社概要・ハークスレイグループ概要

私たちは常に
お客さまの立場に立って
考動します。

私たちは
いつも革新に努め、
チャレンジ精神を持って
前向きに考動します。

私たちは
損得よりも先に善悪を考え、
お客さまの健康と満足を願い、
安全な「食」を追求します。

おいしい、安心、安全、健康を基本に

会社名	株式会社ハークスレイ HURXLEY CORPORATION	
本社	大阪市北区鶴野町3-10	
設立	1980年3月18日	
事業内容	持ち帰り弁当事業の「ほっかほっか亭」を中心に、 グループで全国に多様な業態の「食」関連事業を展開	
代表取締役会長兼社長	青木 達也	
売上高	46,490百万円	(連結/2018年3月期)
経常利益	1,127百万円	(連結/2018年3月期)
当期純利益	626百万円	(連結/2018年3月期)
資本金	4,036百万円	(連結/2018年3月期)
従業員数	386名	(連結/2018年3月期)
証券コード	7561	東証第一部

ハークスレイグループ

(株)ハークスレイ



持ち帰り弁当事業

店舗流通ネット(株)



店舗委託事業 店舗管理事業

アル Heim(株)



フレッシュベーカリー事業

(株)アサヒL&C



その他事業

沿革

沿革



埼玉県草加市
第1号店
オープン

1976

1980

(株)ほっかほっか亭
大阪事業本部
として設立



初期のメニュー



1985

1986

1992

1993

1997

2001

2004

2005

2006

2008

2011

2015

2016

2017

2018

ほっかほっか亭
総本部が3地域
本部制を導入し、
当社は関西
地域本部に

(株)ほっかほっ
か亭関西地域
本部に商号を
変更

(株)アサヒ物
流 (現(株)ア
サヒL&C)
設立

北欧フードサービ
ス(株)を子会社化

(株)ハークスレイ
東証2部/大証2部
上場

大阪市北区鶴野町
に新たに研修セン
ターを完成、同地
に本店を移転

(株)ほっかほっか
亭総本部を子会
社化

北欧フードサービ
ス(株)をアルハイム
(株)に商号変更

(株)鹿児島食品
サービスの持ち帰
り弁当事業を吸
収分割

コインランドリー
サービスの事業
開始



TRN
コーポレーション
(株)を子会社化

TRN
コーポレーション
(株)を完全子会社化

(株)ほっかほっか亭
総本部を吸収合併

ほっかほっか亭のシステム

- 独自の経営哲学によりシステムを構築、「あたたかい」ごはん、おいしさへのこだわりを実践
- 長年の店舗運営により確立され、分野ごとのプロフェッショナルを有する各専門部署が相互に連動し、おいしさを実現

マーケティング

営業

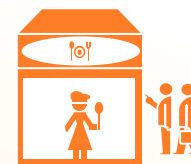


販売促進
メディア



店舗

加盟開発



店舗施設



物件開発



研修センター



システム



精米・食品加工・物流



品質管理



商品開発



メニュー開発



人材育成・基盤インフラ提供

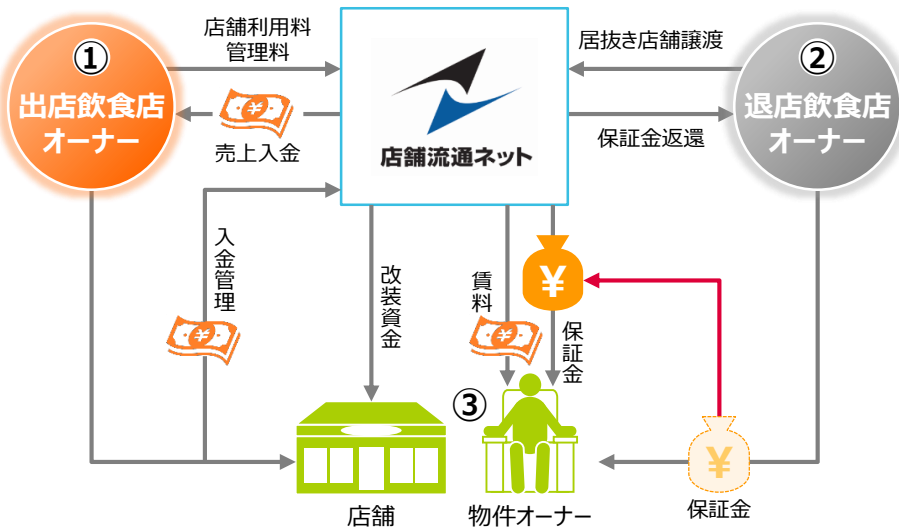
商品供給

店舗流通ネットのビジネスモデル

- 2003年設立以降、飲食店オーナーのローコスト出店のサポートシステムを提供、ショップサポートサービスのノウハウ深化により、唯一無二のビジネスモデルを確立
- ビルオーナーとの関係を深めた管理受託事業も拡大

ショップサポートサービス

- 出店したい飲食店オーナー
- 退店・売却したい飲食店オーナー
- 物件・ビルオーナーを繋げるサービス



出店者メリット

- スピーディーかつ初期費用を抑えた出店が可能

オーナーメリット

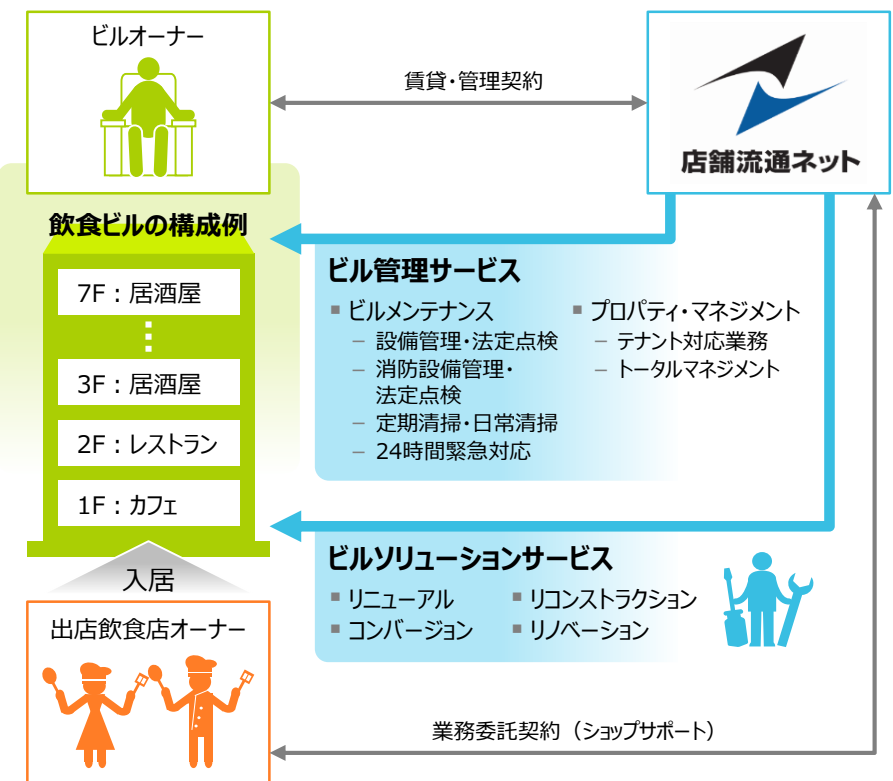
- 空室リスクの解消
- 入退居交渉・更新事務の代行

退店者メリット

- 現状回復費や解約家賃などコスト不要
- 造作売買代金受取

ビルの管理受託業務

- 飲食業者との広いネットワークを土台に飲食ビルのトータルマネジメントからバリューアップをサポート



食肉加工・精米・物流／アルヘイム

- アサヒL&Cはハークスレイグループのフードビジネスをバックアップ。精米は業界最短リードタイム2日間を維持し安定供給、食肉加工では有数のタンブラー設備等を保有、再冷凍なしの高品質を保証
- アルヘイムは「手作り」「焼きたて」にこだわり、消費者の味覚の多様化にこたえつつ主要駅を中心に展開

精米・精肉と物流網



精米 貝塚精米センター（大阪府貝塚市）

- リードタイム2日、業界随一の新鮮さ
- 卸マージン省略、ローコストを実現



食肉加工 阪神カミッサリー（兵庫県尼崎市）

- 特注真空タンブラーによる大量安定加工
- 外販受注拡大



基本インフラとしてのアサヒL&C物流網



惣菜

白米

食材

グループへの食材提供



グループ外への提供

- スーパー
- コンビニ
- 外食

アルヘイム



アルヘイムのこだわり

自然素材

焼きたて

手作り

- 直営店舗において「手作り」「焼きたて」にこだわったベーカリーを製造・販売
- 名前の由来
 - 北欧神話に出てくる「妖精の国」の意味





**IRに関する
お問い合わせ先**

株式会社ハークスレイ 経営企画室

電話：06-6376-8088（代表）

e-mail：ir@hurxley.co.jp

将来見通し等に関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。
本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。
また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。
また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成していますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。
本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任を負いません。