

HORII FOOD SERVICE

2025年11月期 第1四半期 決算説明会資料

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.

証券コード：3077

AGENDA

HORII FOOD SERVICE

01

2025年11月期 第1四半期 決算概要

02

2025年11月期 取組進捗



FINANCIAL SUMMARY

HORII FOOD SERVICE

2025年11月期 第1四半期 決算概要

前期の損失から利益に転じ営業利益で前期比+6,390万円増!!

売上高

1,164,457 千円

前期差 +103,951 千円

前期比 109.8%

売上総利益

864,674 千円

前期差 +117,146 千円

前期比 115.7%

営業利益

45,115 千円

前期差 +63,906 千円

経常利益

44,052 千円

前期差 +64,090 千円

四半期純利益

24,891 千円

前期差 +48,069 千円

時価総額

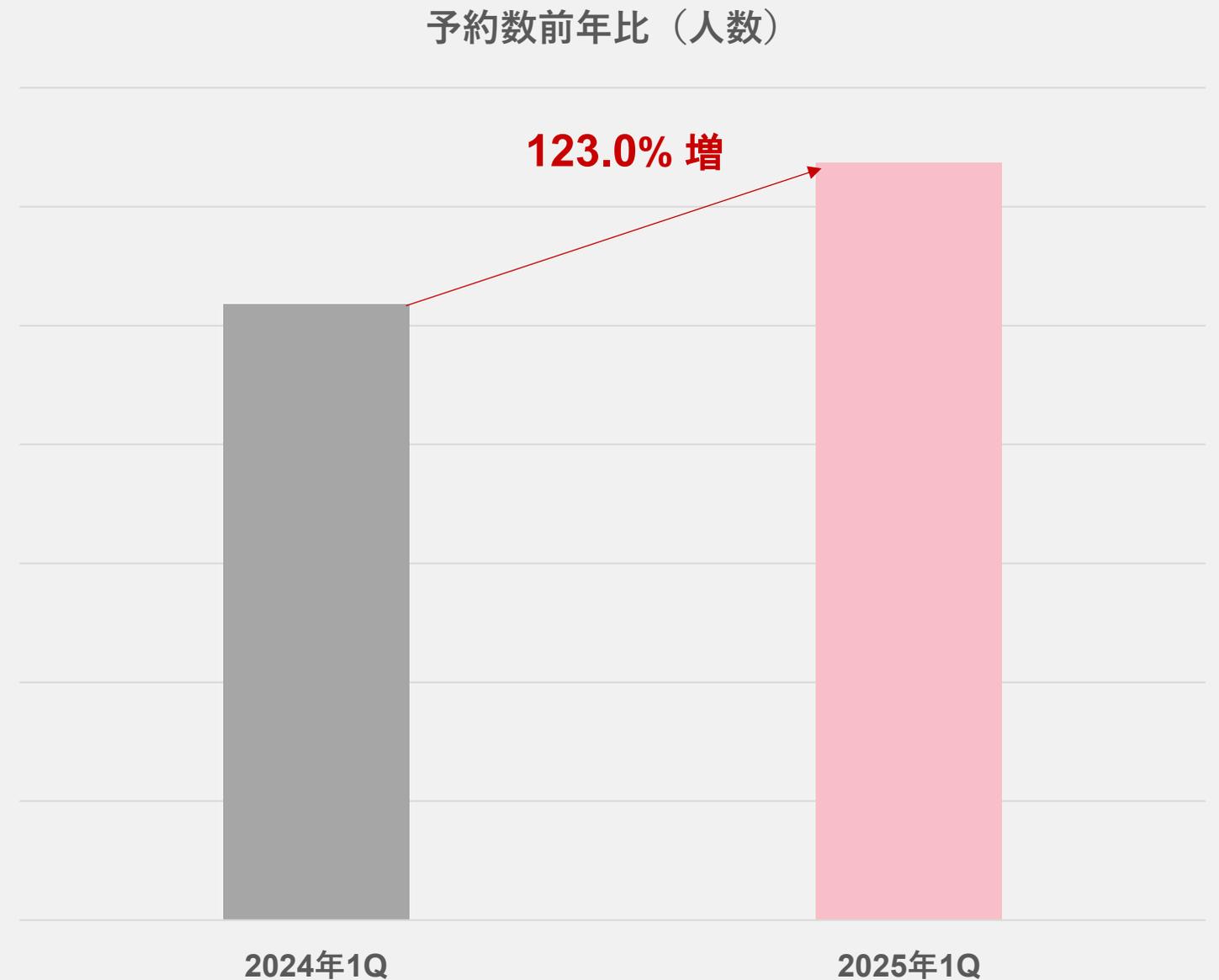
1,905 百万円

2025年6月末終値ベース

- 売上高から四半期純利益までいずれも前期を上回った
- 営業利益、経常利益、四半期純利益ともに、前期の損失から利益に転じた
- 時価総額は前期末の1,843百万円から62百万円増加となった

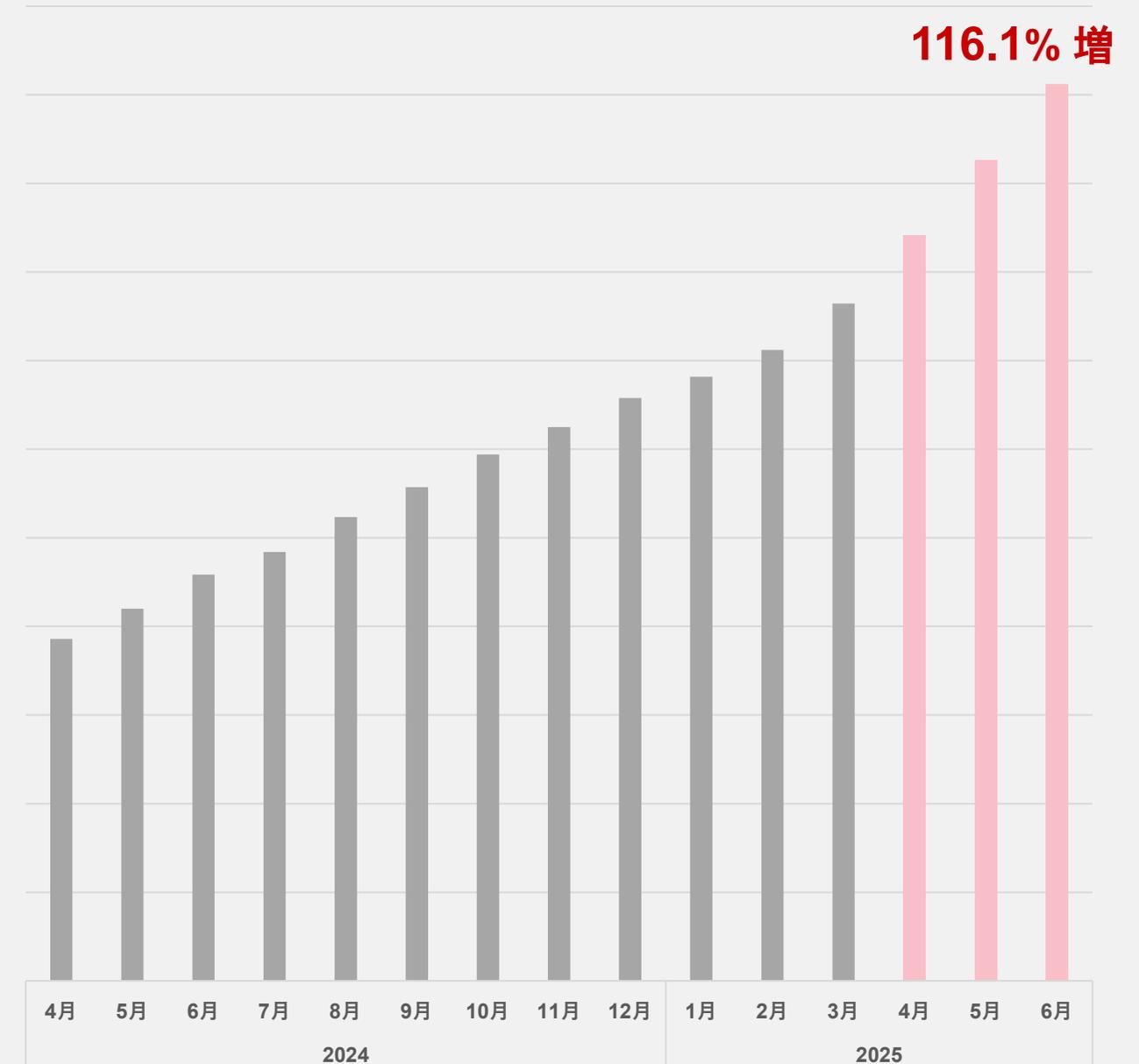
予約獲得数 前年比123%増!!

- 広告の画像の見直し
- コース設定の見直し
- アプリ会員、LINE友だち登録獲得の強化による集客増



アプリ会員、LINE会員 共に116%増!!

- アプリ会員、LINE友だち登録獲得の強化による集客増
- アプリの仕様見直し



前年比業績

前期の損失から利益に転じ営業利益で前期比+6,390万円増!!

前年同期比

単位：千円

	2025-3期 1Q実績	2025-11期 1Q実績	増減	増減率
売上高	1,060,506	1,164,457	+ 103,951	109.8%
売上総利益	747,527	864,674	+ 117,146	115.7%
営業利益	▲18,790	45,115	+ 63,906	—
経常利益	▲20,037	44,052	+ 64,090	—
四半期純利益	▲23,177	24,891	+ 48,069	—

客数が大幅に増加 前年比109.2%!!

- 売上高及び客数は、3ヶ月とも前期を上回った
- 5月・6月の客単価は前期をやや下回ったものの、来店客数の増加により業績は好調に推移した

	4月	5月	6月
売上高	107.7%	114.9%	103.7%
客数	107.5%	115.6%	104.5%
客単価	100.1%	99.4%	99.2%

注) 既存店は13ヶ月経過

経常利益は1Qで通期予想を上回る!!

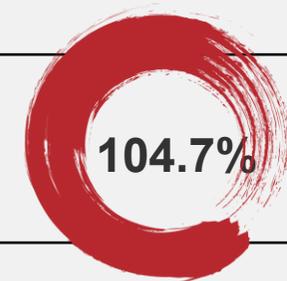
2025年11月期 業績進捗率 (4月~11月)

8ヶ月決算

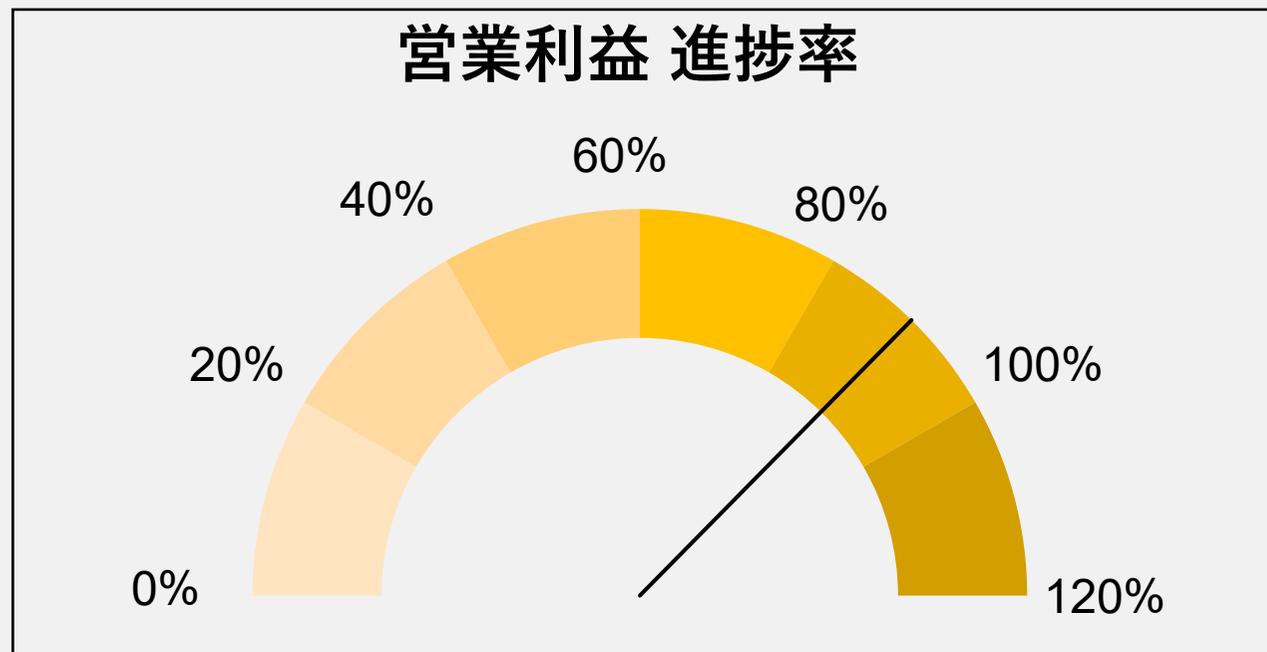
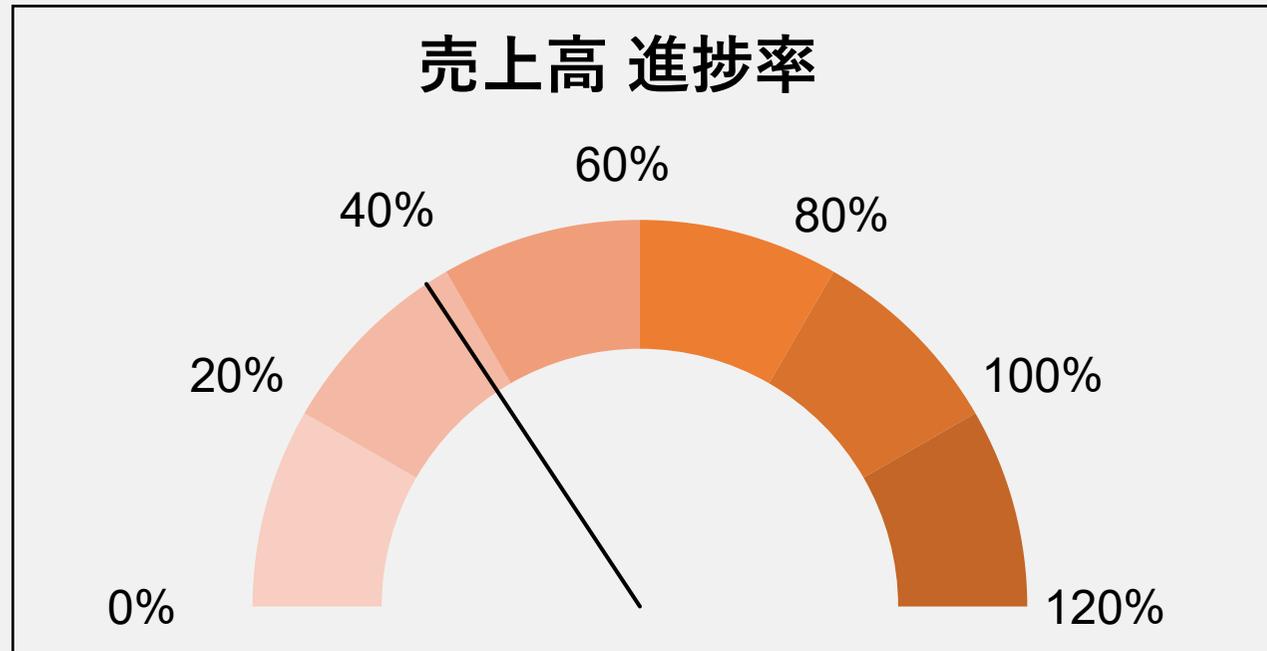
通期業績予想比

単位：千円

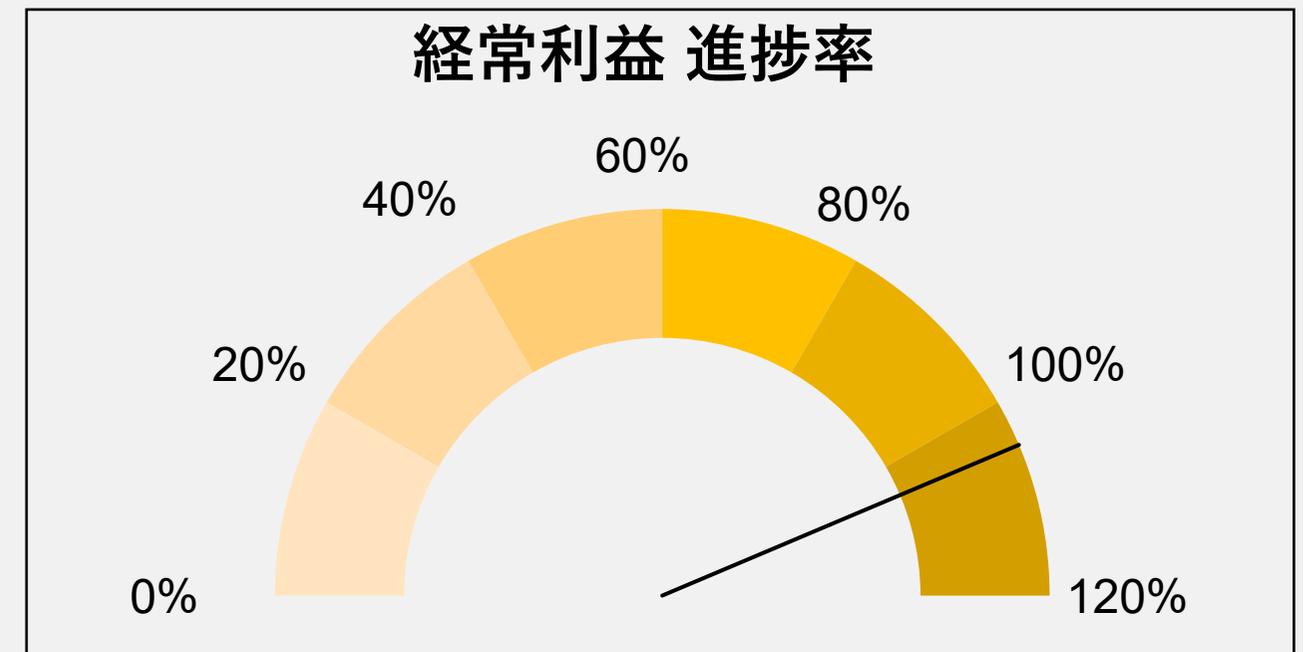
	連結通期業績予想	第1四半期実績	進捗率
売上高	3,089,676	1,164,457	37.7%
営業利益	50,315	45,115	89.7%
経常利益	42,056	44,052	104.7%
当期純利益	36,000	24,891	69.1%



通期業績進捗率



経常利益 104.7%!!



2025年11月期 業績進捗率
(2024年12月~2025年11月)

12ヶ月決算

通期業績予想比

単位：千円

	連結通期業績予想	2024年12月-2025年6月 7ヶ月実績	進捗率
売上高	4,924,449	2,999,230	60.9%
営業利益	253,349	249,883	98.6%
経常利益	236,986	240,663	101.6%
当期純利益	***	***	***



既存事業取組み

中期的な取組方針

重点

01

DX化による利益率の改善

- デジタルツールの活用と業務オペレーション全体のDX推進による業務効率化
- 既存店の安定運営と集客強化

重点

02

客単価の向上施策

- メニュー開発の強化により、魅力的な商品を提供
- 外部パートナーとの連携で新たな価値を創造
- 多様な顧客ニーズに応えるサービス展開を推進

重点

03

利益水準の引き上げ

- リブランディングによる業態変更
- 成功業態の横展開

01 DX化による利益率の改善

4,400万円のコスト削減！
販管費率 約3.8%減

- **情報共有体制を構築**

リアルタイムでのデータ把握により、経営判断と現場改善を迅速化

- **モバイルオーダー導入店舗の拡大**

導入済店舗比率 : 39%

顧客回転率向上、注文精度改善による業務効率化を実現

進捗

02 客単価の向上施策

外部パートナーとの提携

(株)Globridgeと業務提携 ブランド創出力・展開力

三者の強みを融合させながら、顧客満足度のさらなる向上や、事業拡大・収益力の強化につながる取り組みを段階的に実施



会社紹介

社名	株式会社Globridge
本社所在地	東京都港区赤坂2丁目14-11
設立	2008年9月
代表者名	代表取締役 大塚 誠
事業内容	飲食店経営事業、Webコンサルティング事業
資本金	2,000万円
従業員数	1,000名（正社員141名）
平均年齢	33歳



<https://www.globridge.co.jp/>

「世界一世の中の問題を解決する企業でありたい」
そう考えて2008年に創業された企業

飲食直営店事業 SCM事業本部

国内外、一心たん助など様々な業態で飲食店を運営
しています。



飲食店支援事業 飲食店専門の集客改善コンサル

直営店70店舗、他1,000店舗以上の実績とノウハウで
あなたのお店のネット集客を改善します！
多様な集客手段から最適な組み合わせを診断。



進捗

02 客単価の向上施策

外部パートナーとの提携

(株)andfoodsとの業務提携

オリジナルブランドの開発
俺の生きる道 やきそば専門店

- 俺の生きる道は宅麺ランキングで、3年連続1位の注目企業となります。
- 50店舗以上でメニュー導入を予定し、ECでも販売開始を予定しております。
- 高評価の商品を導入することで、満足度・客単価向上を図ります。
- 当社はフランチャイズ本部として外部展開を推進。第1弾商品は『塩やきそば』



02 客単価の向上施策

Makuakeでの販売開始



極太麺 × 塩だれ
最強タッグ



俺の生きる道 監修
濃厚とんこつ塩焼きそば

◎ 応援購入総額 **0円**
目標金額 300,000円

0%

◎ サポーター **0人**

🕒 残り **63日**

リターンを見る



<https://www.makuake.com/project/horiifoodyakisoba/>



2人前

3,480円 (税込)

無制限

俺の生きる道監修 極太焼きそば 塩だれ 2人前

◎ 茨城 ◊ フード

👍 いいね! 0

B! </> 埋め込み

02 客単価の向上施策

Makuake

プロジェクト 活動レポート NEW! 応援コメント 10

60日間の販売目標金額を開始1時間で達成!!
現在、販売目標対比200%超で推移中

Success!

360,429円
 目標金額 300,000円

120%

👤 サポーター **44人**

🕒 残り **59日**

[リターンを見る](#)

プロジェクトを掲載したい方はこちら

極太麺 × 塩だれ
濃厚とんこつ塩焼きそば

俺の生きる道 監修

ホリイフードサービス × 俺の生きる道

- ・人気化商品は店舗へ導入し、客単価向上につなげる見込
- ・商品開発順調に進行中

ホリイフードサービス×俺の生きる道 極太濃厚とんこつ塩焼きそば

進捗

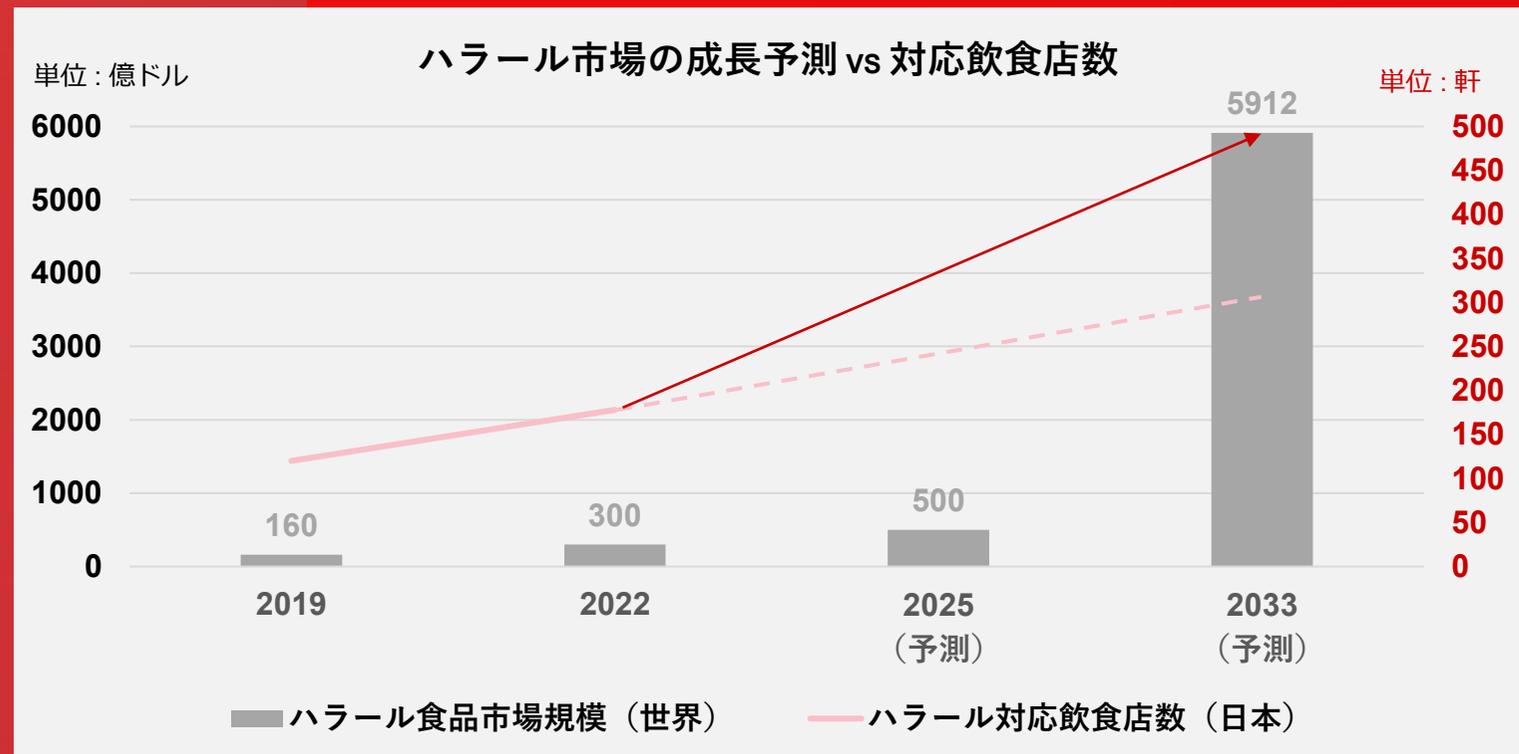
03 インバウンド進捗

新成長領域

ハラール市場へ参入



日本におけるハラール市場の現状
当社が新たに取り組むハラール対応ブランドは、現在の市場環境を的確に捉えた成長戦略です。訪日外国人旅行者は2025年4月時点で累計約1044万人に達し、コロナ前水準への回復が顕著に進んでいます。（出店：日本政府観光局〈JNTO〉）。中でもイスラム圏からの旅行者は顕著で、2024年にはインドネシアから月間約6.1万人、マレーシアから月間5.1万人の訪日実績が報告されています。こうしたムスリム旅行者は旅行中の食事体験を非常に重視しており、JETRO調査でもハラール対応の日本食を安心して楽しみたいという強いニーズが示されています。しかし一方で、ラーメン・牛カツ・寿司といった代表的な日本食をハラール基準で提供する店舗は限られており、需要に対して供給が圧倒的に不足している状況です。こうした需要と供給の大きなギャップは、当社が進めるハラール市場への新規参入が、確実な成長機会を捉える施策であることを裏付けています。



出典：Market Research Future, "Halal Food Market Forecast 2024-2033"
JETRO調査
経済産業省 中国経済産業局、2023年3月

会社紹介

社名	合同会社KenCompany
本社所在地	東京都港区青山2丁目4-15
設立	2024年1月
代表者名	大塚 賢
事業内容	店経営コンサルティング <ul style="list-style-type: none">・ 飲食店集客、業態構築・ 出店立地マーケティング
資本金	300万円
従業員数	38名（2024年12月末日現在）



<https://ken-company-llc.com/>

「食」を通じて日本とムスリムの架け橋となる。

安心安全。
日本のおもてなしをハラールフードと共に。

「Halal Wagyu Ramen Shinjuku-tei」を
自社プロデュースし、新宿、四ツ谷、赤坂など
都内に複数出店。

**日本人が美味しいと思うものを
世界中の人にも味わって欲しい**

ハラールA5和牛ラーメンの提供や祈祷室、英語対応、
ビザ対応など、訪日ムスリム客に特化した店舗を展開中。

ハラールラーメン新宿亭。



ハラール和牛レストラン新宿亭 赤坂



ハラール和牛ラーメン新宿亭 Tokyo Shinjuku



進捗

03 インバウンド進捗



エンペラーステーキ 新宿歌舞伎町店

ハラール店舗



今秋オープン予定

株主の皆様へ

株主の皆様への情報発信と今後の方針について

決算速報



2025年3月期 通期

売上速報体制の開始

株主の皆様への迅速な情報提供のため、月次売上速報の発信体制を8月から開始し、業績動向をタイムリーにお伝えしてまいります

動画配信の開始

代表取締役社長をはじめとする経営陣による定期的な動画配信

株主還元が最重要課題

企業成長や収益状況を踏まえながら、株主の皆様に長期的にご支援いただけるよう、早期復帰に向けた自己資本強化及び株主優待なども含めた検討を引き続き進めております



<https://www.youtube.com/watch?v=5MOUVfY8qJc>

REFERENCE DATA

HORII FOOD SERVICE

参考資料

会社基本情報

時代の変化を、次代の文化に。



<https://www.horiifood.co.jp/>

社名	ホリイフードサービス株式会社
本社所在地	茨城県水戸市城南三丁目10番17号
設立	1983年3月
代表者名	代表取締役社長 藤田 明久
事業内容	外食事業の展開
店舗数	84店舗（2025年6月30日現在）
資本金	100百万円（2025年6月30日現在）
従業員数	127名（2025年6月30日現在）

基本理念 - スローガン -

それで
お客様は
満足か!

01 人材育成 = 理念の共有

1. 地域社会のお役に立てるお店を作ります
1. 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
1. 事業にかかわる全ての人達の幸福を実現します

02 人を育て共に育つ（共育の精神）

業態別・地域別店舗状況

忍家 44店舗
 益益 2店舗
 もんどころ 6店舗

五右衛門 3店舗
 チェゴ 4店舗
 ふじ田 2店舗

赤から 9店舗
 うま囲 6店舗
 BG食堂 2店舗

まるも 2店舗
 四〇屋 3店舗
 肉とそば 1店舗

2025年6月末現在 **84** 店舗展開中

埼玉県

忍家 9店舗
 赤から 2店舗
 うま囲 1店舗
 五右衛門 1店舗
 計 13店舗

栃木県

忍家 4店舗
 赤から 1店舗
 うま囲 1店舗
 計 6店舗

茨城県

忍家 9店舗
 益益 2店舗
 もんどころ 6店舗
 赤から 4店舗
 うま囲 1店舗
 チェゴ 2店舗
 ふじ田 1店舗
 BG食堂 1店舗
 まるも 1店舗
 四〇屋 1店舗
 肉とそば 1店舗
 計 29店舗

福島県

忍家 4店舗
 赤から 2店舗
 四〇屋 1店舗
 チェゴ 1店舗
 計 8店舗

山形県

チェゴ 1店舗
 計 1店舗

神奈川県

忍家 3店舗
 うま囲 1店舗
 五右衛門 1店舗
 計 5店舗

東京都

忍家 5店舗
 ふじ田 1店舗
 BG食堂 1店舗
 計 7店舗

群馬県

忍家 2店舗
 うま囲 1店舗
 四〇屋 1店舗
 計 4店舗

宮城県

忍家 3店舗
 うま囲 1店舗
 五右衛門 1店舗
 まるも 1店舗
 計 6店舗

千葉県

忍家 5店舗
 計 5店舗

主力業態 01 隠れ菴 忍家 〈44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）

顧客層

30～40歳・女性からも支持 客単価 4,200円



主力業態 02 常陸之國 もんどころ 〈6店舗〉



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

茨城を訪れた観光客に好評です。客単価 4,300円



その他の業態



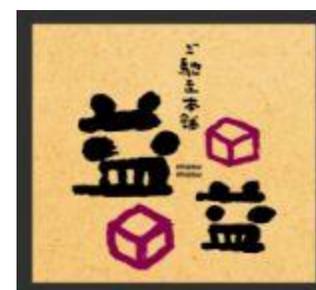
赤から

9店舗



五右衛門

3店舗



益益

2店舗



ふじ田

2店舗

既存事業の強化業態 01

- 忍家・もんどころ業態に続く業態の確立
- 四〇屋業態 地域の市場と連携した海鮮業態
- チェゴ業態 焼肉&スンドゥブをはじめ食べ放題メニューも好評

● 四〇屋



鮮度にこだわる海鮮業態

3
店舗

立地 駅前・市街地

顧客層 サラリーマンを中心に集客 客単価4,200円



● チェゴ



鮮度にこだわる海鮮業態

4
店舗

立地 駅前 ロードサイド

顧客層 主婦高校生 サラリーマン 客単価3,600円



既存事業の強化業態 02

- 牛タンうま囲 4月8日 群馬県高崎駅東口にオープン
- ボンジョルノ食堂 6月26日 茗荷谷駅前にオープン
- モバイルオーダー導入等、FL管理を柱にコストコントロールを継続

- 牛タンうま囲



牛タンと馬肉料理の専門店

6
店舗

立地 駅前

顧客層 主婦・高校生・サラリーマン 客単価4,000円



- ボンジョルノ食堂



本格ナポリピッツァと 生ハムが楽しめるイタリアン

2
店舗

立地 駅前

顧客層 若者を中心に幅広く対応 客単価2,700円



将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料並びに情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。

これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、
実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらのリスクや不確実性には、一般的な業外並びに市場の状況、金利、通貨為替変動といった
一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報や将来の出来事等があった場合であっても、当社は本発表に含まれる
「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

お問い合わせ先

ホリイフードサービス株式会社

統括本部

Email : horii-ir@horiifood.co.jp