

HORII FOOD SERVICE

2025年11月期 決算説明会資料

時代の変化を、次代の文化に。



証券コード：3077

AGENDA

HORII FOOD SERVICE

01

2025年11月期 決算概要

02

2026年11月期 業績予想

03

2025年11月期の取組み

04

2026年11月期の展望

05

株主の皆様へ





01

業績は好調に推移 通期予想を上方修正

02

成長を牽引する3つの事業戦略

既存店DX化による利益改善、好調なエンペラーステーキ、
そしてVR事業の3本柱で成長を加速させます

03

株主還元の強化 株主優待再開

**既存事業の収益力回復と、
新たな成長戦略の両輪が加速!**

EXECUTIVE SUMMARY

HORII FOOD SERVICE

FINANCIAL SUMMARY

HORII FOOD SERVICE

2025年11月期 決算概要

| 決算ハイライト

(2025年累計・4-11月期)

■ 売上高

3,220,077 千円

前期差
+284,692 千円

前期比
+9.6 %



■ 売上総利益

2,398,137 千円

前期差
+309,416 千円

前期比
+14.8 %



■ 営業利益

149,273 千円

前期差
+161,014 千円



■ 経常利益

159,255 千円

前期差
+180,382 千円



■ 当期純利益

180,926 千円

前期差
+233,130 千円



時価総額

2025年11月末終値ベース

↑ 株価堅調に推移

3,298 百万円

| 業績推移・業績比較

⑤ | 通期業績推移（決算期変更前：3月決算ベース）

決算期	売上高	売上高伸び率	営業利益	営業利益率
2022年3月期	2,160,716 千円	—	▲ 1,121,601 千円	▲ 51.9 %
2023年3月期	4,053,791 千円	187.6 %	▲ 354,826 千円	▲ 8.8 %
2024年3月期	4,656,144 千円	114.9 %	69,517 千円	1.5 %
2025年3月期	4,770,191 千円	102.4 %	199,677 千円	4.2 %
2025年11月期(変則8ヶ月決算)	3,220,077 千円	—	149,273 千円	4.6 %

⇄ | 決算期変更による業績比較（11月決算ベース）

対象期間	売上高	売上高伸び率	営業利益	営業利益率
2022年11月期 2021.12～2022.11	3,415,268 千円	—	▲ 593,128 千円	▲ 17.4 %
2023年11月期 2022.12～2023.11	4,460,483 千円	130.6 %	▲ 92,403 千円	▲ 2.1 %
2024年11月期 2023.12～2024.11	4,712,616 千円	105.7 %	157,174 千円	3.3 %
2025年11月期 2024.12～2025.11	5,054,850 千円	107.2 %	354,041 千円	7.0 %

※決算期変更による変則8ヶ月決算のため、2024年12月から2025年11月までの12ヶ月での実績としております。

通期業績予想上方修正



好調な業績推移を受け、期中に**2度の上方修正**を実施。 営業利益は期初予想比 約3倍 の水準（1.49億円）へ大幅拡大して着地。

科目	期初発表予想 2025.11期	9月修正予想 2025.11期	11月修正予想 2025.11期	実績 2025.11期	増減	増減率
⌚ 売上高	3,089,676 千円	3,180,000 千円	3,226,000 千円	3,220,077 千円	▲5,923 千円	▲0.2 %
▣ 営業利益	50,315 千円	118,000 千円	149,000 千円	149,273 千円	+273 千円	+0.2 %
⌚ 経常利益	42,056 千円	112,000 千円	161,000 千円	159,255 千円	▲1,745 千円	▲1.0 %
✿ 親会社株主に 帰属する当期純利益	36,000 千円	112,000 千円	134,000 千円	180,926 千円	+46,926 千円	+35.0 %
¥ 1株あたり純利益	6 円 12 銭	19 円 04 銭	17 円 81 銭	26 円 10 銭	+8 円 29 銭	+46.5 %

※前期において新株予約権等の行使が行われ、発行株式数が増加しています。

9月修正のポイント

主力業態「忍家」のグランドメニュー改定による客単価上昇および既存店売上の回復、DX推進による販管費抑制が寄与。

11月修正のポイント

10月以降も既存店売上が好調に推移。インバウンド需要の取り込みや不採算店舗の整理が進み、利益率がさらに改善。

AGENDA

HORII FOOD SERVICE

01

2025年11月期 決算概要

02

2026年11月期 業績予想

03

2025年11月期の取組み

04

2026年11月期の展望

05

株主の皆様へ



2026年11月期業績予想



持続的な成長と企業価値向上に向け、既存事業の強化と新規事業の展開により収益拡大を目指す

科目	前期実績 2024.12~2025.11	2026年11月期 予想	対前期増減額	対前期増減率
売上高	5,054,850 千円	5,570,000 千円 既存店102%	+515,150 千円	+10.2 %
営業利益	354,041 千円	425,000 千円	+70,959 千円	+20.0 %
経常利益	355,865 千円	406,000 千円	+50,135 千円	+14.0 %
当期純利益	372,690 千円	406,000 千円	+33,310 千円	+8.9 %

※決算期変更による変則8ヶ月決算のため、2024年12月から2025年11月までの12ヶ月での実績としております。

AGENDA

HORII FOOD SERVICE

01

2025年11月期 決算概要

02

2026年11月期 業績予想

03

2025年11月期の取組み

04

2026年11月期の展望

05

株主の皆様へ



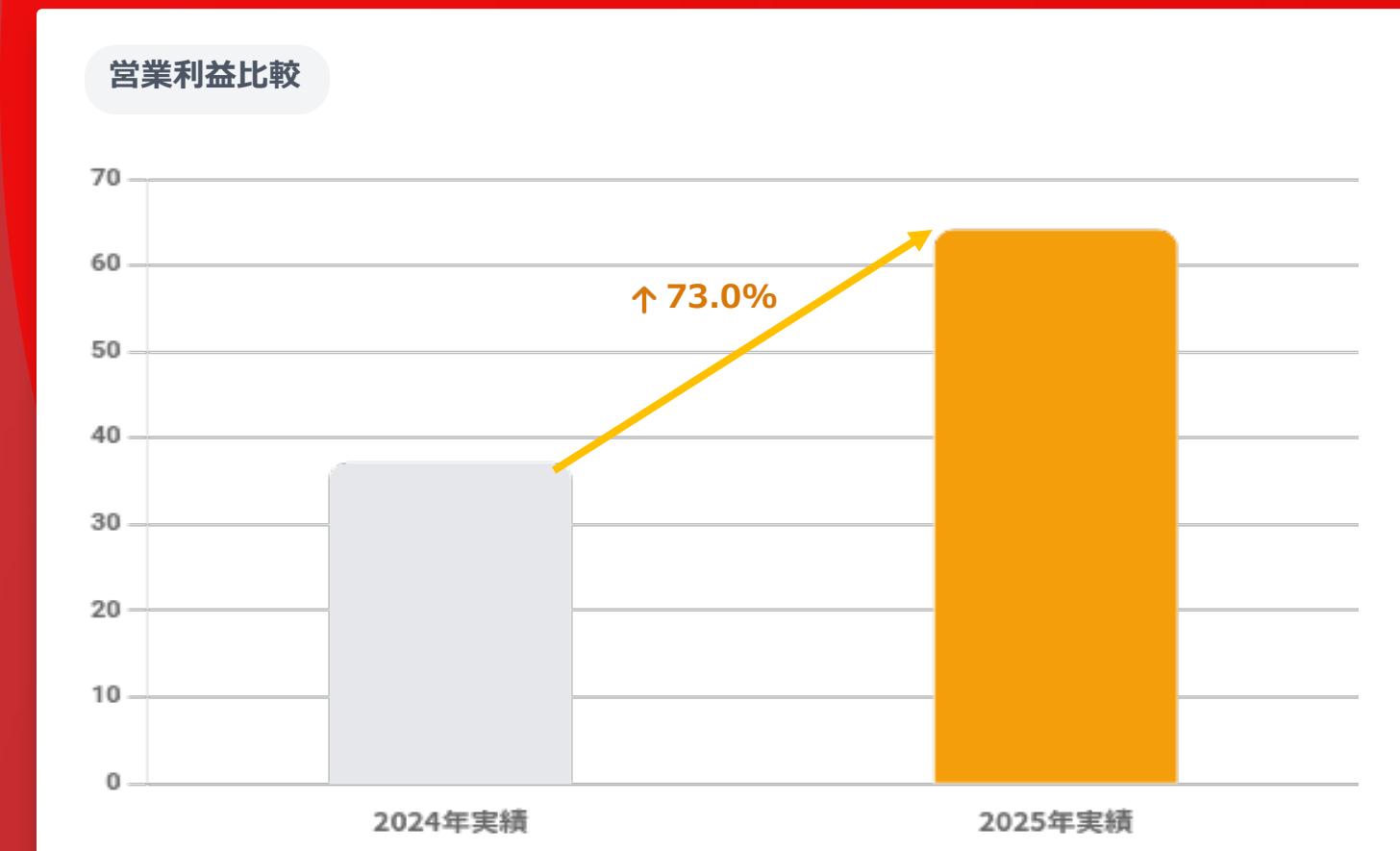
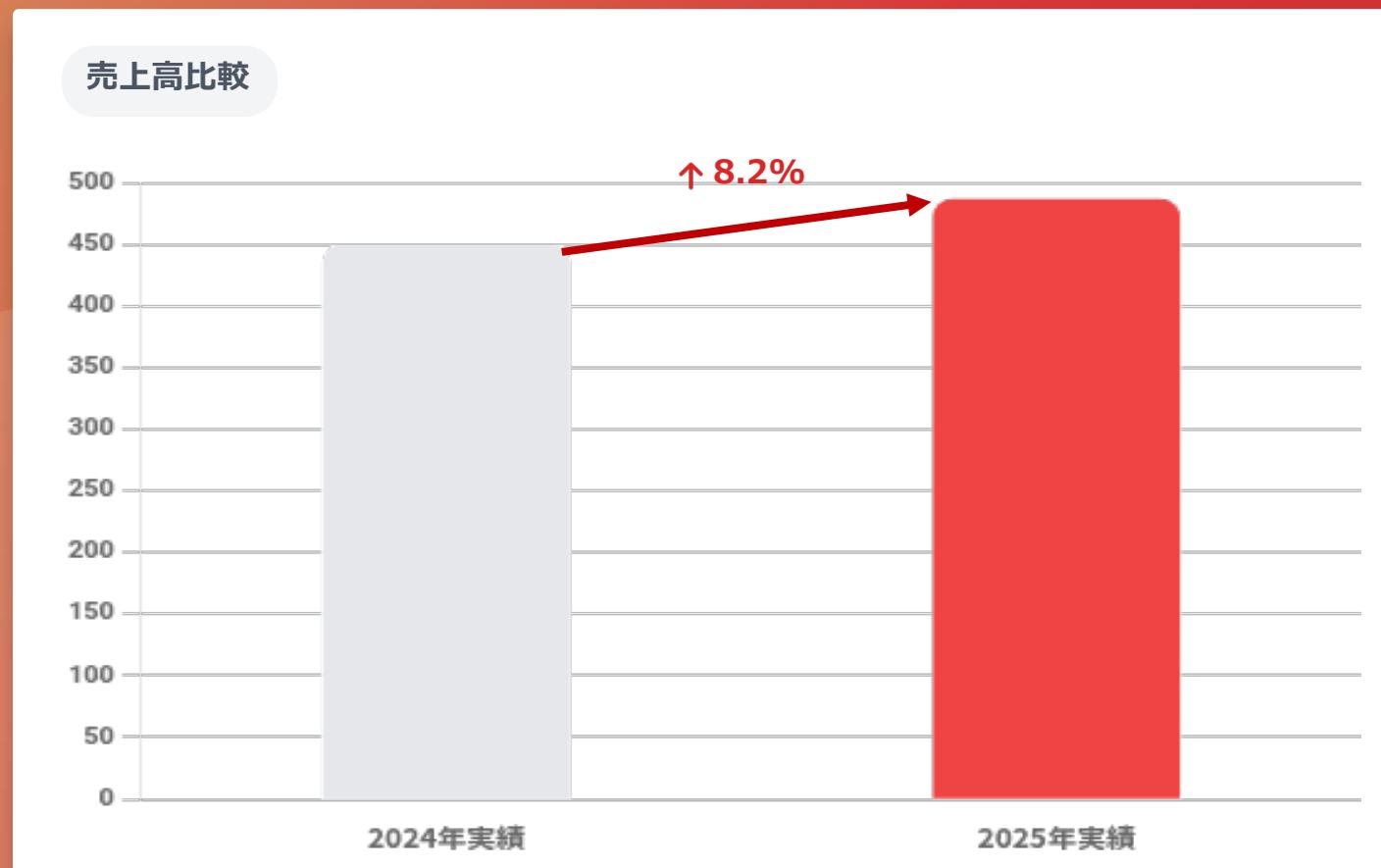
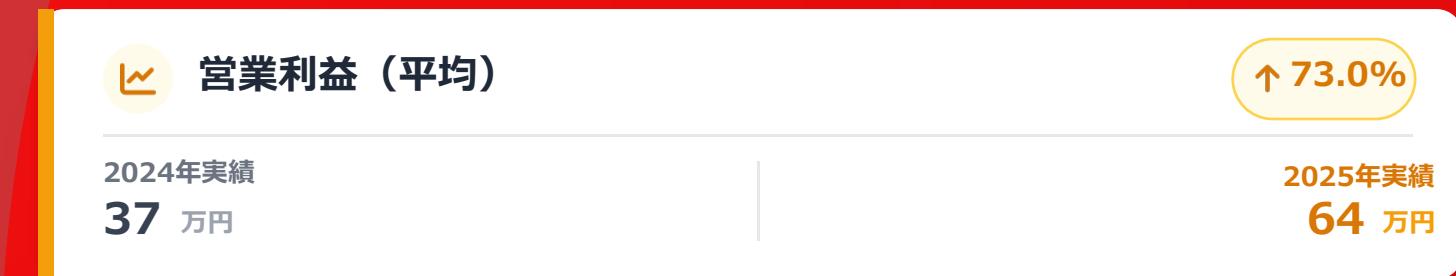
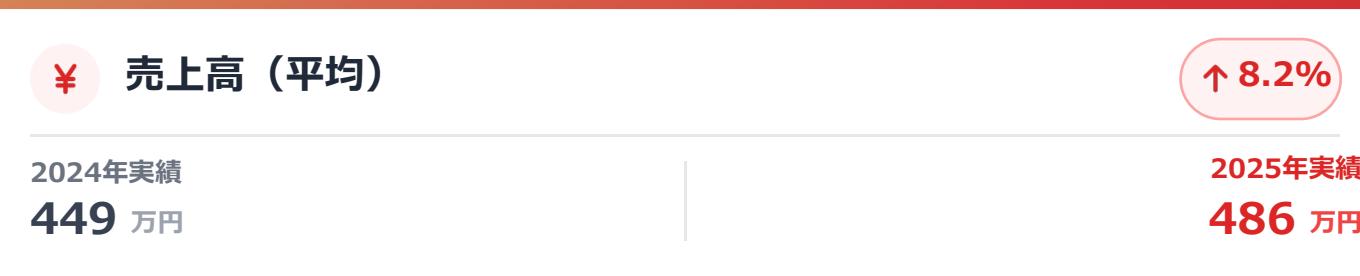


2025年11月期の取組みについて

営業管理本部長 斎藤 勇樹

既存店平均上昇率 1店舗あたり売上高・営業利益

2025年11月期と2024年同期（4月～11月）の平均値比較



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

DX化の進捗とコスト削減効果



店舗オペレーションDXの推進

- モバイルオーダー
導入率 54% (44/81店舗)
- 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
- AIコール開発開始
予約・問合せ対応を自動化

人件費率

約 2.6 %

約 83,311 千円 削減



デジタルマーケティング施策

- CVR改善
予約フォーム最適化で離脱防止
- PV増加
SNS・インフルエンサー強化
- SEO対策
Google広告最適化

集客チャネル
最大化

アプリ・LINE会員獲得を日次管理



コスト削減効果（定量データ）

- 販管費削減実績
上期累計で大幅改善
- 2025年11月期実績
144,900千円の改善効果

販管費率

約 4.5 % 改善

店内提供×物販の両輪で単価引き上げ

1



ブランド確立

「俺の生きる道
焼きそば本舗」
新ブランド開発完了

2



店内提供開始

実店舗での調理提供及び
テイクアウト対応
高収益モデルの確立

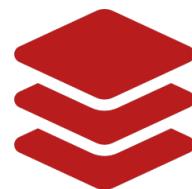
3



物販展開



今後の展開



成功モデルの横展開

確立したモデルを
他の業態・エリアへ
横展開し収益の最大化を
目指す

既存事業取組み

03 利益水準の引き上げ

VR×FCエナジーで収益性を強化

バーチャルレストラン本部新設



STRATEGIC PARTNERSHIP

株式会社DEITAとの
業務提携

FCエナジーで全国展開を加速



全国展開の効率化と加速化

業界トップクラスのノウハウを活用

01 圧倒的なVR導入実績

DEITA社は全国規模で4,000店舗以上のバーチャルレストラン導入実績を誇り、
豊富な運営ノウハウを保有。

02 営業力・マーケティング力の活用

業界トップクラスの営業力とマーケティング力を活用し、効率的な加盟店開拓を
実現。

03 加盟店開拓の加速

両社の強みを掛け合わせることで、全国の加盟店ネットワークを急速に拡大し、
収益基盤を強化。

OUR VISION



地域に関わらず人気ブランドを提供することで、食の格差を解消し、
全国へ質の高い食体験をお届けすることを目指す

既存店売上高・客数・客単価 対前年比推移

↗ 対前年同月比推移（4月～11月）

● 売上高 ● 客数 ● 客単価



指標	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	通期
売上高	107.7%	114.9%	103.7%	106.9%	112.7%	104.0%	108.5%	105.8%	108.0%
客数	107.5%	115.6%	104.5%	108.1%	112.5%	102.6%	105.2%	104.4%	107.6%
客単価	100.1%	99.4%	99.2%	98.9%	100.0%	101.3%	103.2%	101.4%	100.4%

注) 既存店は13ヶ月経過

ホリイフードサービス株式会社 証券コード：3077 17

新業態の取組み

インバウンド戦略の成果 KOBE Beef Emperor Steak 新宿歌舞伎町店

インバウンド需要を取り込んだ新業態が、既存モデルを大きく上回る圧倒的な収益性を実現



ビジネスモデルの優位性

日中関係悪化の影響を受けない強固なビジネスモデル

欧米系
70%

東南アジア
30%
(インドネシア等)

- ✓ 政治的リスク回避 日中関係や地政学的変動に左右されない安定収益構造
- ✓ 顧客層の特性 欧米系中心の構成で、中国市場変動の影響を受けない
- ✓ アジア戦略 ムスリム圏（インドネシア・マレーシア等）を中心に獲得



成功要因：高単価・高粗利フォーマットの確立

新業態の取組み ハラール市場戦略と展開

巨大な市場機会

世界のムスリム人口 (2030年予測)

22 億人

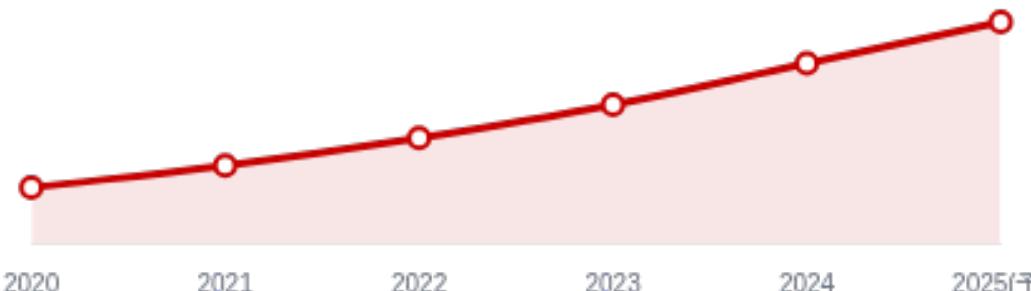
世界人口の約4分の1を占める巨大市場。今後も堅調な人口増加が見込まれる

訪日ムスリム旅行者数 (目標)

UP 基調

東南アジアからの観光客増加により、食の多様性への対応ニーズが急拡大中

ハラール食品市場規模推移 (イメージ)



※ 出典：人口予測「Pew Research Center (2011)」「ジェトロレポート (2024年3月)」、
市場規模「各種市場調査レポート」より

大阪武勇伝 東梅田店

2025.12.03 OPEN

ムスリムをはじめ世界中のお客様へ“安心安全の日本食の美味しい感動”を提供

★ プレオープン倍率4.5倍、設備と味へ高い評価

専用礼拝スペース、清潔さ、接客、和牛炙り演出に高評価
旨味あるスープに「満足感がある」「量・味ともに期待以上」の声



ハラール
認証取得



和牛ラーメン
&寿司



礼拝スペース
完備



グローバル
対応



GUIDELINES FOR USE

Please kindly follow the rules below:

- For prayer use only.
- Please remove your shoes before entering.
- Keep the room clean and quiet.
- Please limit use to 15 minutes.
- Consume food outside the room.

新規事業の取組み EC販売事業を開始

◎ 今後の展開



楽天市場 「クウルジャパン」 出店

<https://www.rakuten.co.jp/kuuljapan/>



新たな成長ドライバー

EC販売による収益を、既存事業に依存しない新たな柱として育成。今後の大額な収益押し上げに貢献。

食のプロが認めた本物の味！

40年以上培った目利き力で選んだ 究極の逸品を
あなたの食卓へ



食の格差解消と体験価値

地域にかかわらず人気ブランドの味を提供することで食の格差を解消し、全国へ質の高い食体験を届ける。



TOPICS

- 2025年4月
- 新株式及び新株予約権の発行
 - 牛タン・馬肉酒場 うま囲
高崎駅前店 オープン
- 2025年6月
- ボンジョルノ食堂
茗荷谷駅前店 オープン
 - 決算期変更
- 2025年7月
- 合同会社Ken Companyとの
業務提携
- 2025年8月
- 月次売上速報発表開始

- 2025年8月
- 株式会社DEITAとの業務提携
- 2025年9月
- KOBE Beef Emperor Steak
新宿歌舞伎町店 オープン
 - 通期業績予想上方修正
- 2025年10月
- IRサイトリニューアル
- 2025年11月
- 株主優待制度導入
 - 通期業績予想上方修正(2回目)

2025年11月期 施策実行と成果

重点施策の成果指標 (KPI)



店舗ポートフォリオの最適化



AGENDA

HORII FOOD SERVICE

01

2025年11月期 決算概要

02

2026年11月期 業績予想

03

2025年11月期の取組み

04

2026年11月期の展望

05

株主の皆様へ





2026年11月期の展望について

取締役 高鍬 仁一

株式取得（子会社化）



対象会社の概要

有限会社 セイコーポレーション



2003年8月



事業内容
焼肉店経営



提供スタイル
炭火焼肉



食材
仙台牛・厳選素材



宮城県 仙台市 2店舗
福島県 郡山市 1店舗

合計
3店舗

駅前・郊外の両立地で展開



株式取得の概要と目的

取締役会決議

2025年11月26日

取得予定日

2025年12月1日

取得内容

発行済株式 100%

取得価額

115,000千円

戦略的意義

- ✓ 新たな業態構成による食事需要への対応力強化
- ✓ 郊外型店舗のリモデルと収益力・競争力の向上
- ✓ DX・デジタル集客ノウハウ活用による認知拡大
- ✓ 来店導線の最適化と売上成長の加速
- ✓ 東北エリアでの物流効率化と調達コストの低減



直近3期の経営成績

決算期(千円) 23年7月期 24年7月期 25年7月期

	23年7月期	24年7月期	25年7月期
売上高	210,635	217,666	211,794
営業利益	308	2,747	1,553
経常利益	2,042	3,211	1,954
当期純利益	773	2,332	1,579
純資産	27,405	29,737	31,316
総資産	78,593	76,169	88,344

今後の見通し

本件株式取得に伴う2026年11月期の当社連結業績に与える影響は軽微であると見込んでおります

2026年11月期 出店計画

新規出店合計 5 店舗

既存業態

収益性の高いモデル店舗を厳選して出店

2 店舗

¥ 1店舗あたり売上高推移（月平均）



新業態

成長ドライバー領域への投資

エンペラーステーキ / ハラールラーメン 等



3 店舗

2026年11月期の取組み - 既存事業 -

DX化による利益率改善

⌚ 販管費削減効果

NEXT STEP

AIコール予約の更なる加速

予約対応の効率化と自動化により、
人件費抑制と機会損失防止を同時実現

これまでの成果（前期実績効果）

1.4億円



オペレーションの効率化により、サービス品質を維持しながら
損益分岐点を大幅に引き下げ

📱 モバイルオーダー導入率



前期実績

54% → 70%超

今期目標

- モバイルオーダーの導入率も**全体で70%超**へ引き上げ、対象外店舗を除けば**原則として全店での導入**を目指す。
- 対象外店舗は、業態コンセプト上モバイルオーダーが適さない店舗、また導入による費用対効果が見込みにくい店舗。

2026年11月期の取組み - 既存事業 -

客単価の向上施策

商品・オペレーションの磨き上げとコラボ第2弾

「俺の生きる道 焼きそば」については、引き続き商品・提供オペレーションの磨き上げを進めます。加えて、コラボ第2弾として「己巳（つちのとみ）トリュフませそば」の展開を予定しております。



NEXT PHASE

コラボ第2弾 展開予定



トリュフ香る鶏油そば（イメージ）

MARKET IMPACT

明星食品コラボ商品 2025年5月発売実績

95
万食

わずか1週間で完売



己巳（つちのとみ）店舗内観

自社運営店舗

30店舗以上のメニュー導入を計画

既存業態との親和性を活かしながら、追加収益機会の創出と収益性の向上を図ってまいります。市場からの高い支持を踏まえ、話題性のある企画を通じて来店動機の創出につなげます。

✓ 親和性の活用

✗ 収益性の向上

► 話題性の獲得

時代の変化を、次の文化に。
ホリイフードサービス株式会社
Horii food service Co.,Ltd.

淡麗拉麺
TSUCHINOTOMI

2026年11月期の取組み - 既存事業 -

利益水準の引き上げ

💡 業績低迷店舗の閉鎖・業態転換を継続し、原価・人件費管理の精度を高め、客数・客単価向上施策と連動させて高収益体质へ転換します。

01 

不採算店舗の適正化

業績低迷店舗の閉鎖や
業態転換による収益構造の改革



02 

コスト管理の高度化

原価・人件費の管理精度向上による
損益分岐点の引き下げ



03 

収益施策の連動

客数・客単価向上施策との
シナジー創出で利益最大化



2026年11月期の取組み - VR展開 -

「己巳」ブランド順次追加

己巳トリュフまぜそば



新たなビジネスモデルの構築

既存店舗のキッチン・人員等の資産を最大限活用し、イートインとデリバリーのハイブリッド運営を実現。
新たな収益の柱として全国展開を加速させます。



FC加盟店オーナー導入メリット

低リスク・高収益を実現するパッケージ

01 初期投資の最小化

既存の厨房設備や調理器具をそのまま活用するため、**新規の設備投資が不要**でスタート可能

02 追加収益源の確保

既存店舗の売上に加え、複数のVRブランドを運営することで**売上の最大化**を実現

03 オペレーション効率化

DEITA社の4,000店舗超の運営ノウハウとマーケティング支援により、効率的な店舗運営が可能

04 リスク分散と経営安定化

複数ブランドを展開することで、流行や需要変動のリスクを分散し、**安定した収益基盤**を構築



BUSINESS IMPACT

FCオーナー様の利益最大化を第一に考えた、持続可能な成長モデルを提供します



OUR VISION

地域に関わらず人気ブランドを提供することで、食の格差を解消し、
全国へ質の高い食体験をお届けすることを目指す

2026年11月期の取組み - 新業態 エンペラーステーキ -

インバウンド需要を取り込んだ新業態が、既存モデルを大きく上回る圧倒的な収益性を実現



① ビジネスマネーの優位性

日中関係悪化の影響を受けない強固なビジネスモデル

欧米系
70%

東南アジア
30%
(インドネシア等)

- ✓ 政治的リスク回避 日中関係や地政学的変動に左右されない安定収益構造
- ✓ 顧客層の特性 欧米系中心の構成で、中国市場変動の影響を受けない
- ✓ アジア戦略 ムスリム圏（インドネシア・マレーシア等）を中心に獲得



成功要因：高単価・高粗利フォーマットの確立

2026年11月期の取組み - 新業態 エンペラーステーキ -

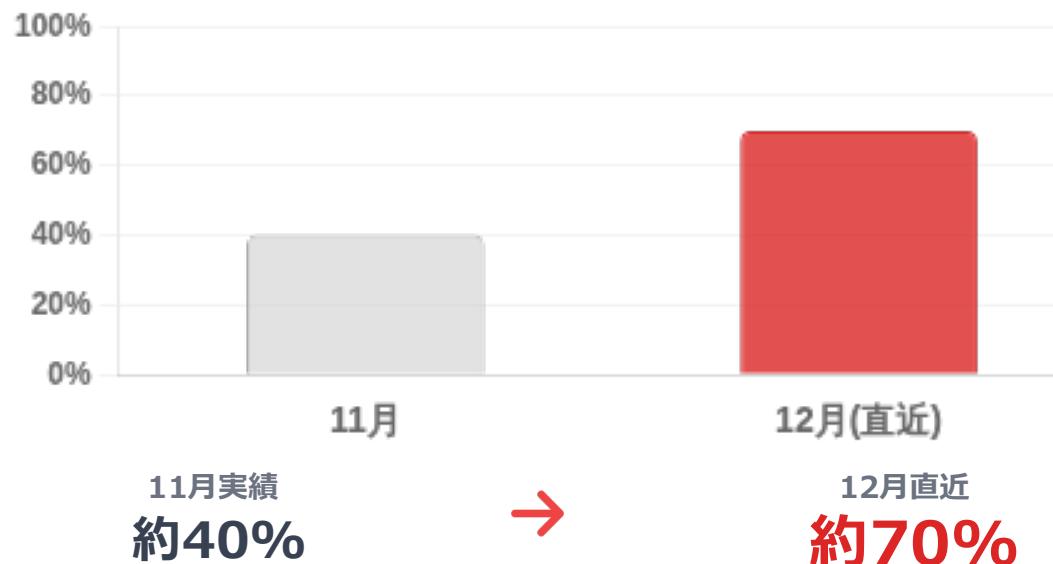
G Google 口コミ評価

4.9

★★★★★
圧倒的な顧客満足度

口コミ総数 469件

予約比率の急上昇



12月売上

↑ 想定の1.6倍

1,580万円



Google検索 ランキング1位

「kobe beef」 等の目的検索ワード



検索結果で上位独占・来店意欲の高い層に直撃

※ 調査年月日：2025年12月時点 自社調べ 新宿エリアでの検索結果



検索順位 × 実体験評価の一致が
継続的な集客 を実現



デジタル集客による空中階出店モデルの確立で、
投資効率の高い多店舗展開を加速。

2026年11月期の取組み - 新業態 ハラールラーメンについて -

G Google 口コミ評価

4.9



信頼の証

口コミ総数 255件

顧客の声・評価ポイント

宗教配慮への安心感

"礼拝スペースがあり、ハラール認証もしっかりしているので、安心して日本のラーメンを楽しめました。"

味のクオリティ

"ハラール対応とは思えないほど濃厚で美味しい和牛ラーメンでした。スタッフの対応も素晴らしい。"



12月売上

✓ 初動好調

324万円

市場機会と初期成果

- ムスリム対応の差別化：訪日需要伸長の中で、受入環境の整備が強力な差別化要因に。
- 高い注目度：プレオープン募集10組に対し **45組** の予約が殺到。
- 高評価ポイント：礼拝スペース、多言語対応、ハラール調理環境への高い支持。
- 今後の展開：運営ノウハウの標準化と再現性確認を経て、次なる展開判断へ。

Google検索 ランキング1位獲得

- 「ハラール」「和牛」「ラーメン」の複合キーワードにおいて検索結果で軒並み1位を獲得。
- 大阪エリアの訪日ムスリム観光客にとって「最初に見つかる店」としての地位を確立。

※ 調査年月日：2025年12月時点 自社調べ 大阪エリアでの検索結果

2026年11月期の取組み - EC事業 -

MARKET EXPANSION

楽天市場「クウルジャパン」の展開拡大



- ✓ ECサイトを軸に、店舗商圏外のお客様へ商品力を展開
- ✓ 水戸市と連携し「ふるさと納税返礼品」へ登録。地域貢献と事業成長の両立

NEW RELEASE

看板メニューの商品化（12月8日開始）



- ✓ 隠れ庵 忍家「黒毛和牛もつ鍋」、常陸之國 もんどころ「濃厚あんこう鍋」
- ✓ 長年培った味づくりのノウハウで、家庭でも店舗に近い体験価値を提供

PLATFORM

外部連携商品の拡大と中長期的展望



- ✓ 「俺の生きる道 焼きそば」販路拡大、「己巳」ブランドEC展開を予定
- ✓ 食の体験格差をなくすプラットフォーム構築へ向け、品揃えと体制を強化

AGENDA

HORII FOOD SERVICE

01

2025年11月期 決算概要

02

2026年11月期 業績予想

03

2025年11月期の取組み

04

2026年11月期の展望

05

株主の皆様へ



株主の皆様へ

株主優待について



優待利回り最大 **15%**

(2,000株保有時・株価500円換算)

株主還元の強化として、選択式の株主優待制度を2025年11月より再開いたしました。

保有株数	CHOICE A ジャパネットクーポン <small>ジャパネットたかたで利用可能</small>	CHOICE B ホリイフード食事券 <small>当社グループ店舗で利用可能</small>
500 株以上	10,000 円相当	15,000 円相当
700 株以上	20,000 円相当	30,000 円相当
1,000 株以上	50,000 円相当	75,000 円相当
1,500 株以上	75,000 円相当	110,000 円相当
2,000 株以上	100,000 円相当	150,000 円相当



ジャパネットクーポン

有効期限：2年間 ※他クーポンとの併用が可能です。



ホリイフード食事券

有効期限：1年間 ※5,000円単位での発行となります。



今後も自己資本比率の早期改善に取り組み、将来的には配当の実施も視野に入れながら、株主の皆様に長期的にご支援いただける企業を目指してまいります。

株主の皆様へ

経営陣による定期的な動画配信



| 【上方修正で営業利益2倍へ】
新業態への参入で客単価UP!
利益率を大幅改善させた戦略とは？

2025.11.21



| 営業利益 前年同期比
1億2,809万円の大幅増益を
達成、株主優待を再開

2025.11.14



| 著名投資家
DAIBOUCHOU氏が
直球質問！深堀り！

2025.10.15



| 前期損失から利益に転じ、
営業利益で
前期比+6,390万円増加

2025.9.1



| 【決算深堀り！】
絶好調の1Q決算

2025.9.1



| 2期連続の黒字化と
大幅な利益改善

2025.7.8

| IRサイトトップページをリニューアル

新しいトップページは、株価のガジェット機能を導入 <https://www.horiifood.co.jp/ir/>

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	81店舗 (2025年11月30日現在)
資本金	100百万円 (2025年11月30日現在)
従業員数	133名 (2025年11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 40店舗
益益 2店舗
もんどころ 6店舗

五右衛門 3店舗
チエゴ 4店舗
うま団 6店舗

BG食堂 2店舗
まるも 1店舗
四〇屋 3店舗

ごろり 1店舗
肉とそば 1店舗
Eステーキ 1店舗

赤から 9店舗
ふじ田 2店舗

2025年11月末現在 81 店舗展開中

埼玉県

忍家 8店舗
赤から 2店舗
うま団 1店舗
五右衛門 1店舗
ごろり 1店舗
計 13店舗

栃木県

忍家 4店舗
赤から 1店舗
うま団 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
うま団 1店舗
チエゴ 2店舗
ふじ田 1店舗
BG食堂 1店舗
四〇屋 1店舗
肉とそば 1店舗
計 28店舗

福島県

忍家 3店舗
赤から 2店舗
四〇屋 1店舗
チエゴ 1店舗
計 7店舗

山形県

チエゴ 1店舗
計 1店舗

神奈川県

忍家 3店舗
うま団 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
Eステーキ 1店舗
計 8店舗

千葉県

忍家 5店舗
計 5店舗

群馬県

忍家 2店舗
うま団 1店舗
四〇屋 1店舗
計 4店舗

宮城県

忍家 1店舗
うま団 1店舗
五右衛門 1店舗
まるも 1店舗
計 4店舗

主力業態 01 隠れ庵 忍家 <40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&スンドウ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

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**



3
店舗

●チェゴ



本格派のスンドウブや焼肉が 楽しめる韓国業態

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**



4
店舗

既存事業の強化業態 02

- 牛タンうま団業態 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 茅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

●牛タンうま団



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

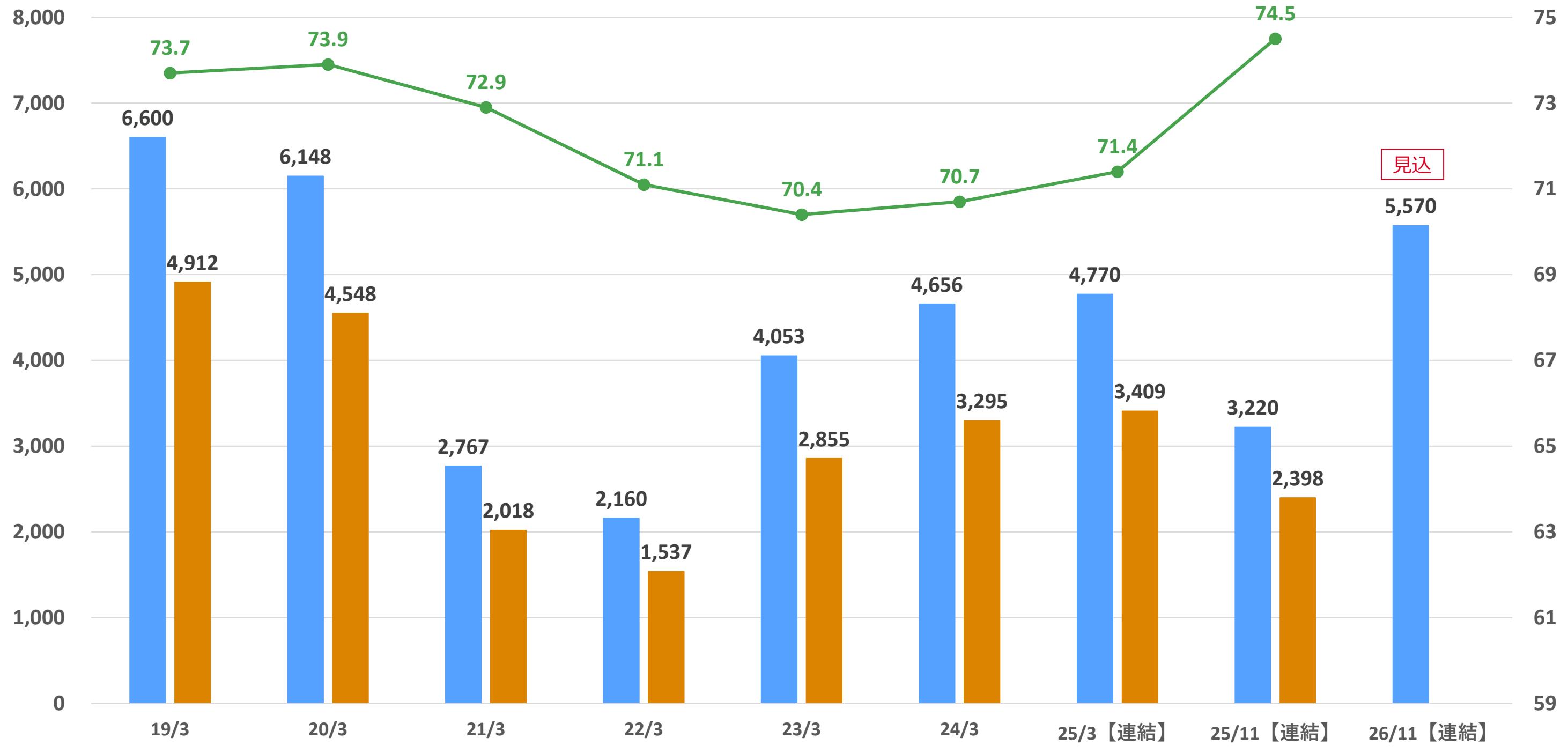
立地 駅前

顧客層 若者を中心に幅広く対応 客単価2,700円



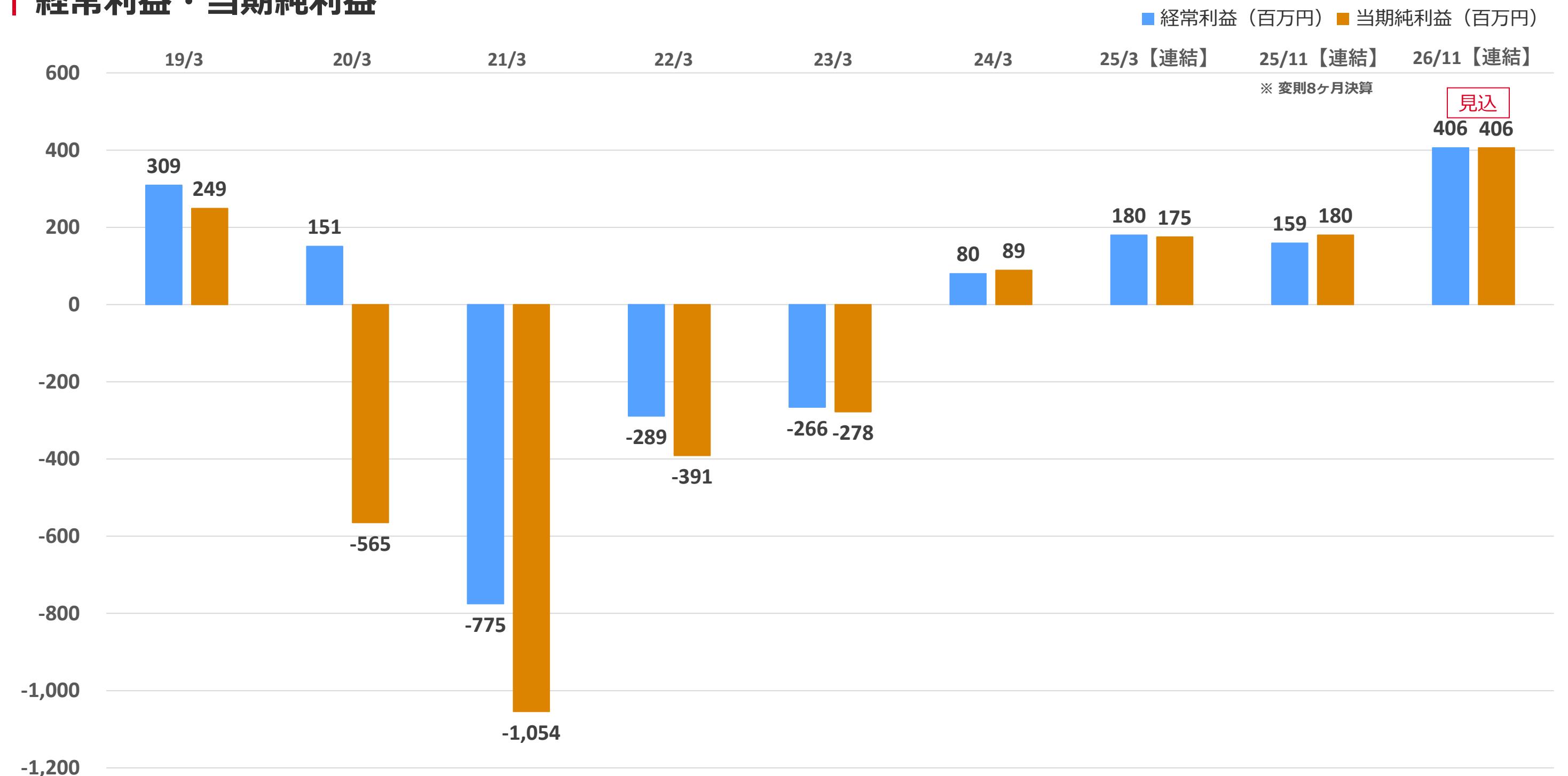
| 売上高・売上総利益

■ 売上高（百万円） ■ 売上総利益（百万円） ■ 売上総利益率（%）

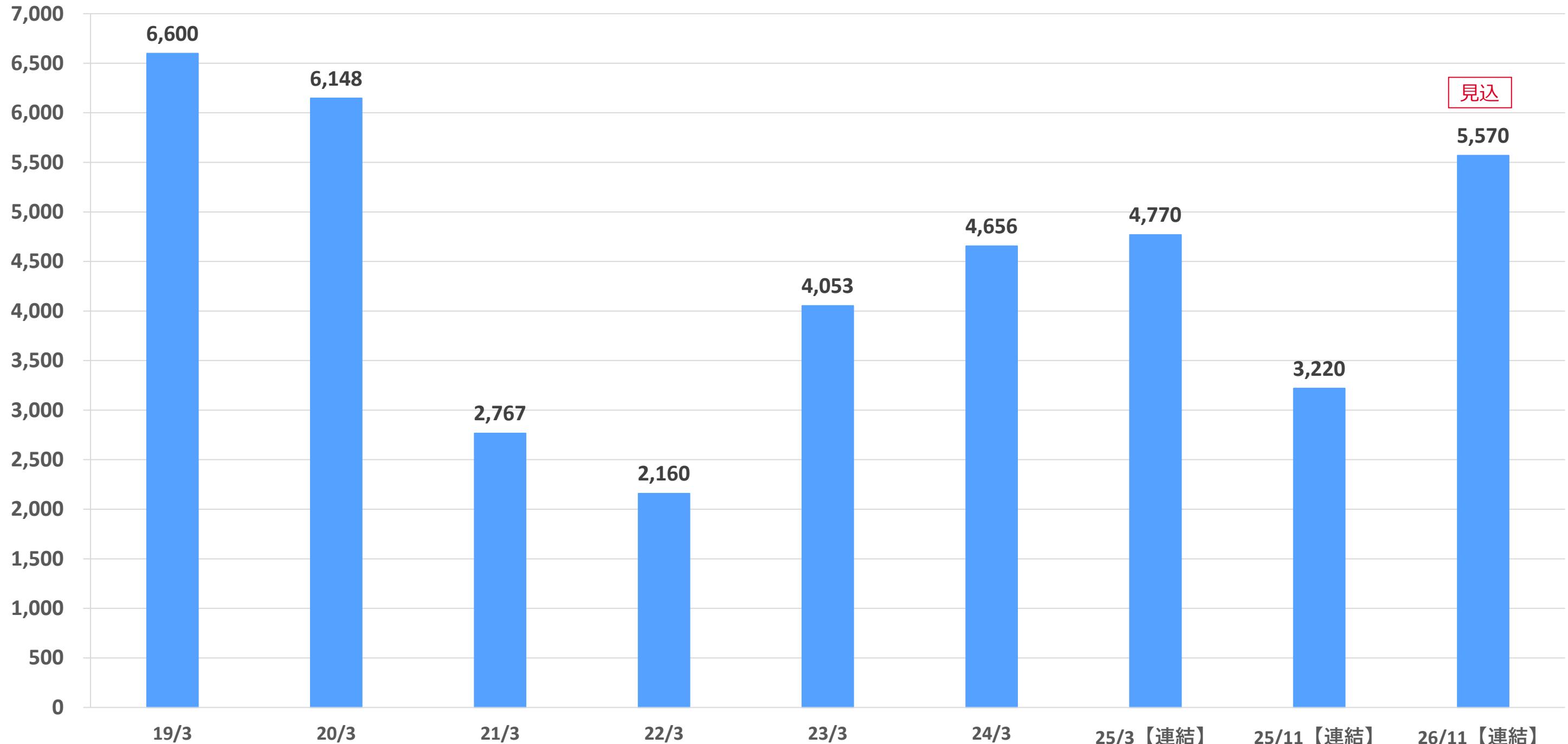


※ 変則8ヶ月決算

| 経常利益・当期純利益

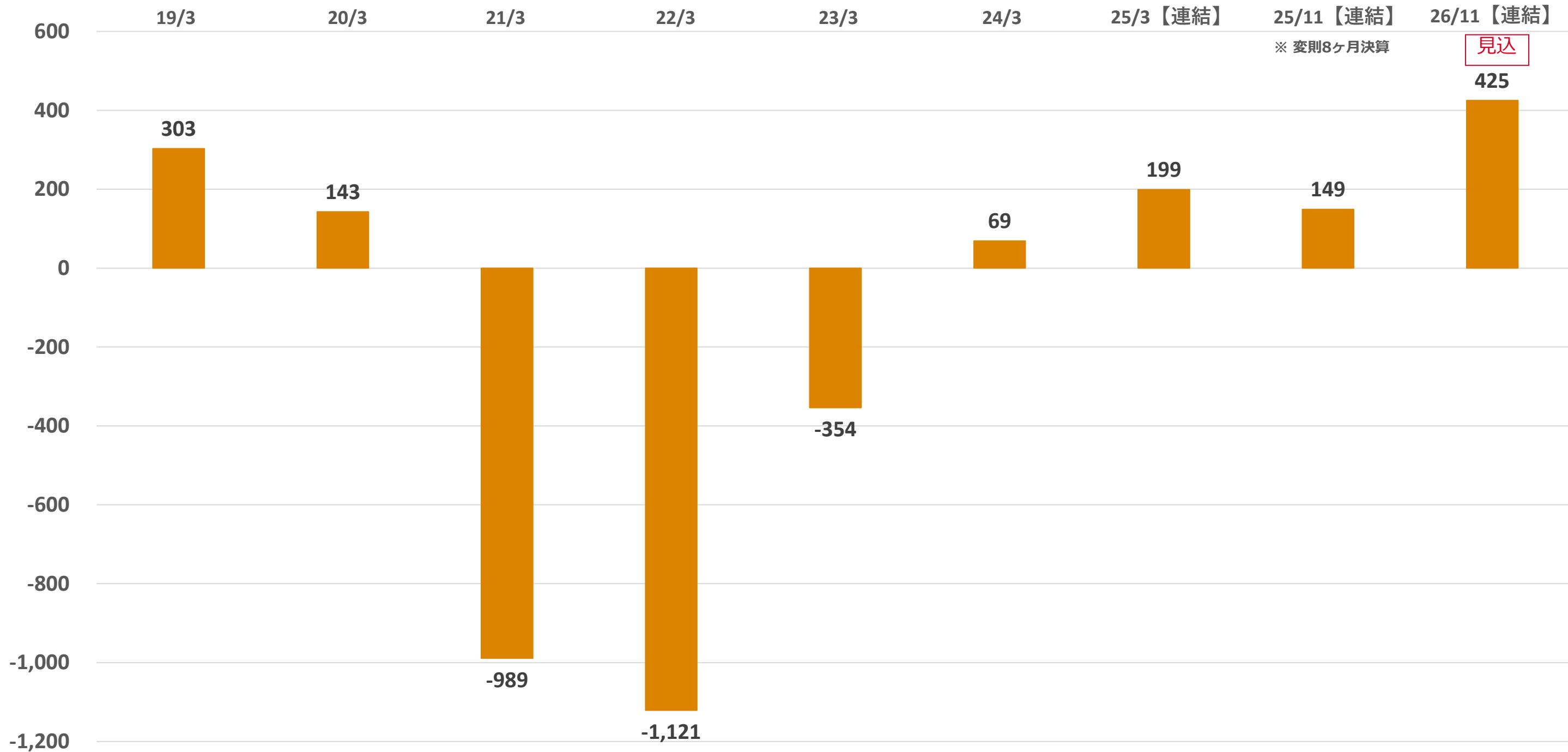


| 売上高

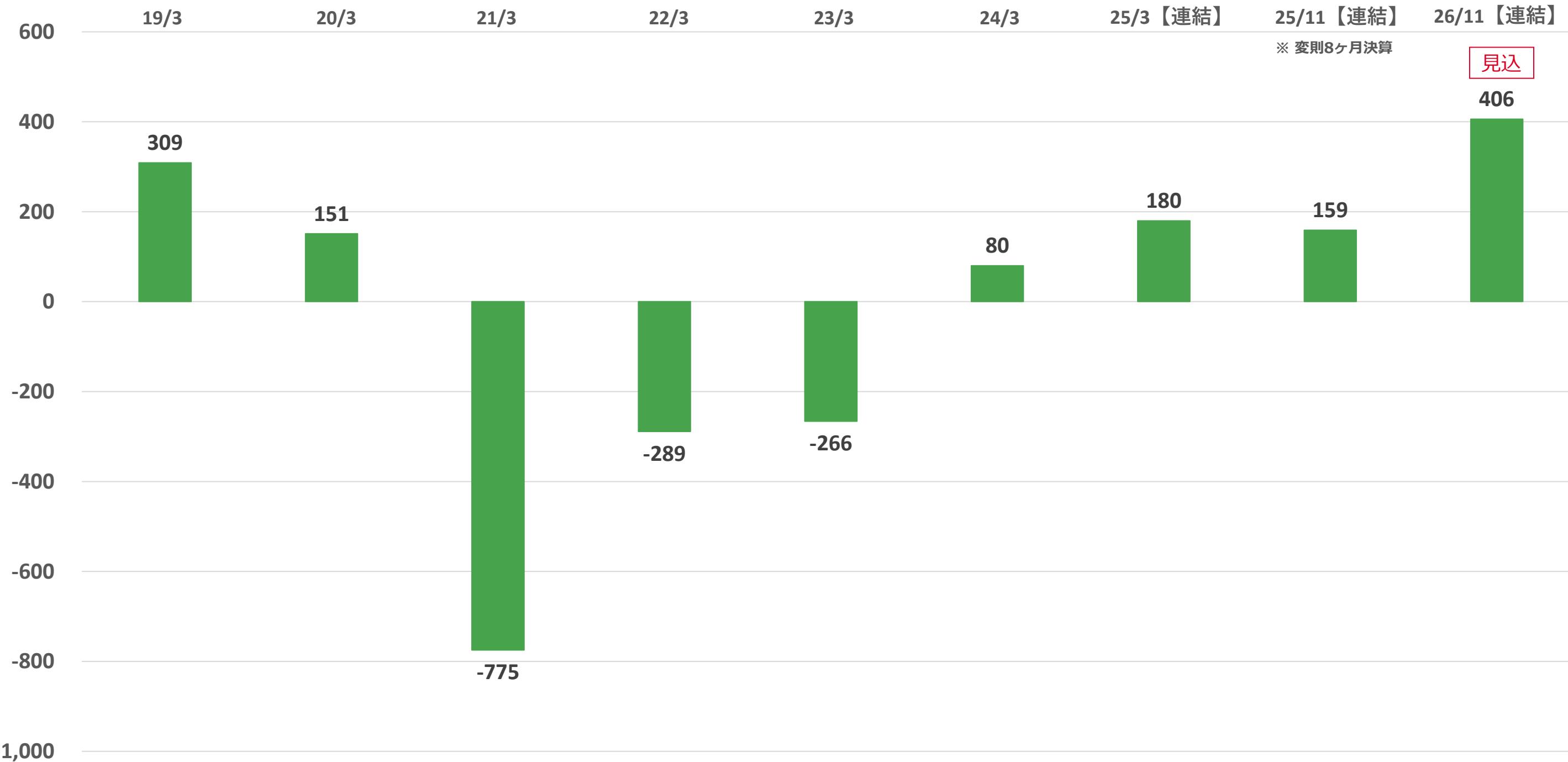


※ 変則8ヶ月決算

営業利益



経常利益



当期純利益



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、一般的な業界並びに市場の状況、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@horii-food.co.jp