

● 銀だこスタイルを活用した外食事業戦略

築地銀だこのネットワークを活用し、大釜屋を加えたことで、たこ焼き市場の更なる拡大を図るとともに、海外でも人気の高いやきとり・天ぷら業態を銀だこスタイルを活用し国内でブランド化させてまいります。



大釜屋（たこ焼）

関西エリアを中心として、旗艦店を含めた店舗網を築き上げることで、「西の大釜屋」としてのブランド化を推進してまいります。



やきとりのほっと屋

強い単品力を磨き、小スペース型「親子丼・焼き鳥重」専門店を全国展開してまいります。



日本橋からり（天ぷら）

フードコートや駅ナカ立地等で「強い単品」にメニューを絞った小型店を出店し、全国に積極展開してまいります。

大釜屋（たこ焼）

自動たこ焼き機によるオペレーションで、高い収益力を実現。このノウハウを海外の築地銀だこに導入することで出店を加速させてまいります。国内においても宅配銀だこ・ドライブスルーなどで導入し効率化を図ってまいります。



主食業態

昼に強い「日本橋からり」、夜に強い「やきとりのほっと屋」を銀だこスタイル化させた上でコラボレーションさせることで、売上利益を最大限に高めてまいります。



各ブランドの強い単品力を活かし、最大限にシナジー効果を発揮させた当社ならではの事業展開を図ってまいります。

● 銀だこスタイルを活用したスイーツ&カフェ事業戦略



銀のあん（薄皮たい焼）

クロワッサンたい焼の導入により、既存店が順調に推移。今後は店舗数を増やす事で「ブランド」の認知を進めてまいります。

（平成26年度 第2四半期 既存店売上高 前年同期比149.5%）



クロワッサンたい焼

銀のあんで作りあげたクロワッサンたい焼の専門店。都心に出店した旗艦ショップ店が成功。国内外で多店舗化を進めてまいります。



COLD STONE CREAMERY

これまで築き上げてきたブランド力を活かした「COLD STONE FROZEN BAR」の小型店舗を出店し、銀だこオーナー会を含むフランチャイズを店舗網を築き上げてまいります。（以下、CSC）



The Coffee Bean & Tea Leaf

ロサンゼルス発の世界27カ国で展開するプレミアムコーヒーチェーンです。イオンモール様と共に競合他社にはできないビジネスモデルの構築を目指します。

【L.A.Style株式会社】

資本構成：ホットランド66%・イオンモール34%

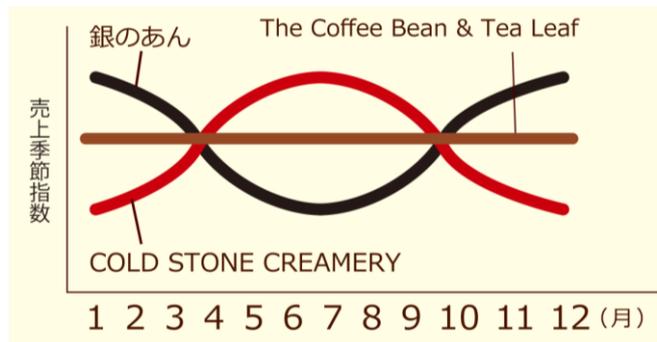
事業内容：米国「The Coffee Bean & Tea Leaf」の日本における運営



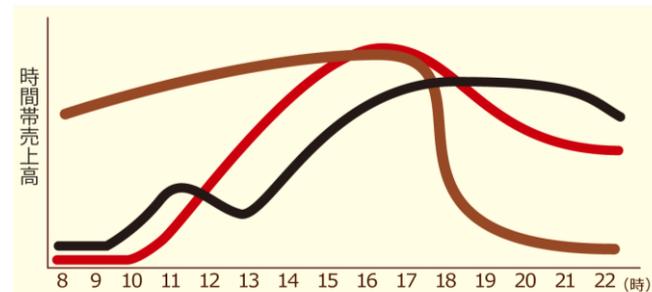
それぞれの企業の強みを最大限に活かし、競合他社にはできないビジネスモデルの構築を目指す。

季節や時間に強みのある各ブランドを相互補完させることで、グループ間シナジーが発揮されるビジネスモデルの構築を目指します。

季節的補完(イメージ)



時間的補完(イメージ)



● The Coffee Bean & Tea Leaf



● ホットランドグループの出店状況（国内）

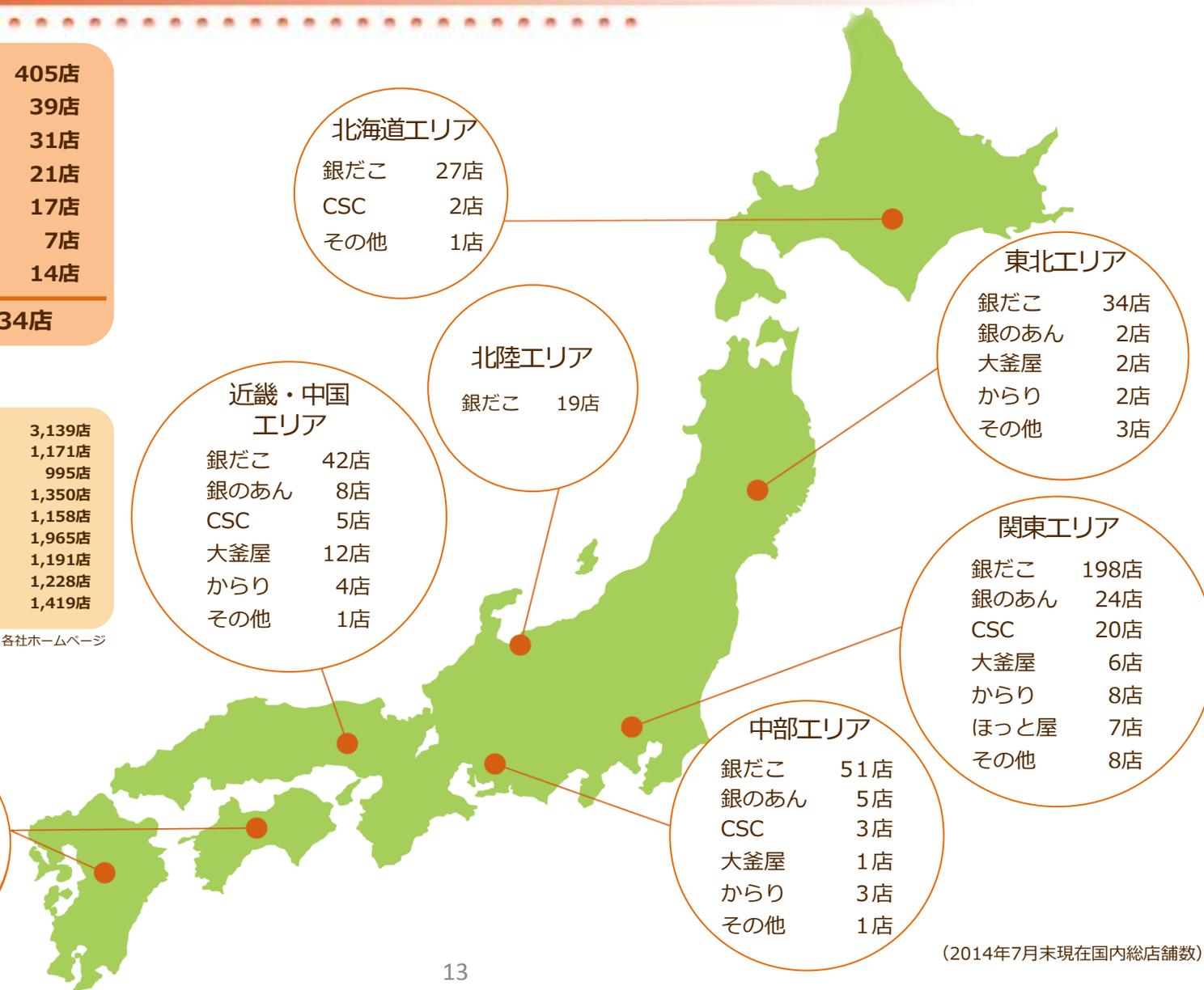
築地銀だこ	405店
銀のあん	39店
CSC	31店
大釜屋	21店
日本橋からり	17店
やきとりのほっと屋	7店
その他	14店

合計 534店

【参考】(フランチャイズチェーン各社)

A社	3,139店
B社	1,171店
C社	995店
D社	1,350店
E社	1,158店
F社	1,965店
G社	1,191店
H社	1,228店
I社	1,419店

(出所) 各社ホームページ



(2014年7月末現在国内総店舗数)

● 国内におけるホットランドグループの出店戦略

- ① 都心エリアにおいて、ブランドを確立する。
- ② 首都圏ではブランドを細分化し、業態を立地の特性に合わせドミナント化させる。
- ③ 大型化が進むショッピングモール内で、複数のブランドを1モールに出店させることで売上・経営効率を高めていく。
- ④ CSCと銀のあんをコラボ出店し、年間の売上を安定させることで人時生産性の向上を図る。
- ⑤ さらに、新規事業「The Coffee Bean & Tea Leaf」を都心フラッグシップ、郊外ショッピングセンターに出店しスイーツ&カフェ事業の中核として確立させる。
(季節・時間などにおいて補完効果を発揮)
- ⑥ 関西エリアにおいては、大釜屋を中心とした出店をすることで、東の銀だこ・西の大釜屋としてのブランドを確立し、たこ焼き業界においてシェアを更に高め、国内における地位を確固たるものとする。



地方エリア



● 当社のグローバル戦略

当社は、WAEN International Limitedを中心とした直営展開や現地有力企業とのF C展開により、国内で培った「築地銀だこ」をはじめとする当社保有のブランドを広め、海外展開を加速させてまいります。

世界の各ブランド (世界規模で展開しているフランチャイズチェーン各ブランド)	海外店舗数 (単位：店)	時価総額 (単位：10億円)
A社	35,429	9,646
B社	18,875	3,327
C社	19,000以上	6,093

※各社ホームページ ※2014年8月25日現在

エリア	運営会社	ブランド	店舗数	締結日
香港	WAEN International Limited (連結子会社)	築地銀だこ	1店	
		銀カレー	12店	
台湾	台湾和園 (連結子会社)	築地銀だこ	3店	
		銀カレー	2店	
タイ	Siam Santa Foods Co., Ltd	築地銀だこ	2店	2013年11月
	Proposal Co., Ltd	銀のあん	—	2014年8月
シンガポール	SOLOMON SQUARE PTE. LTD.	全ブランド	2店	2014年1月
カンボジア	GINDACO (CAMBODIA) Co., LTD (連結子会社)	築地銀だこ	1店	
		銀のあん	1店	
		ほっと屋	1店	
韓国	STARLUXE Corporation	築地銀だこ・ 銀のあん	—	2014年5月
合計			25店	

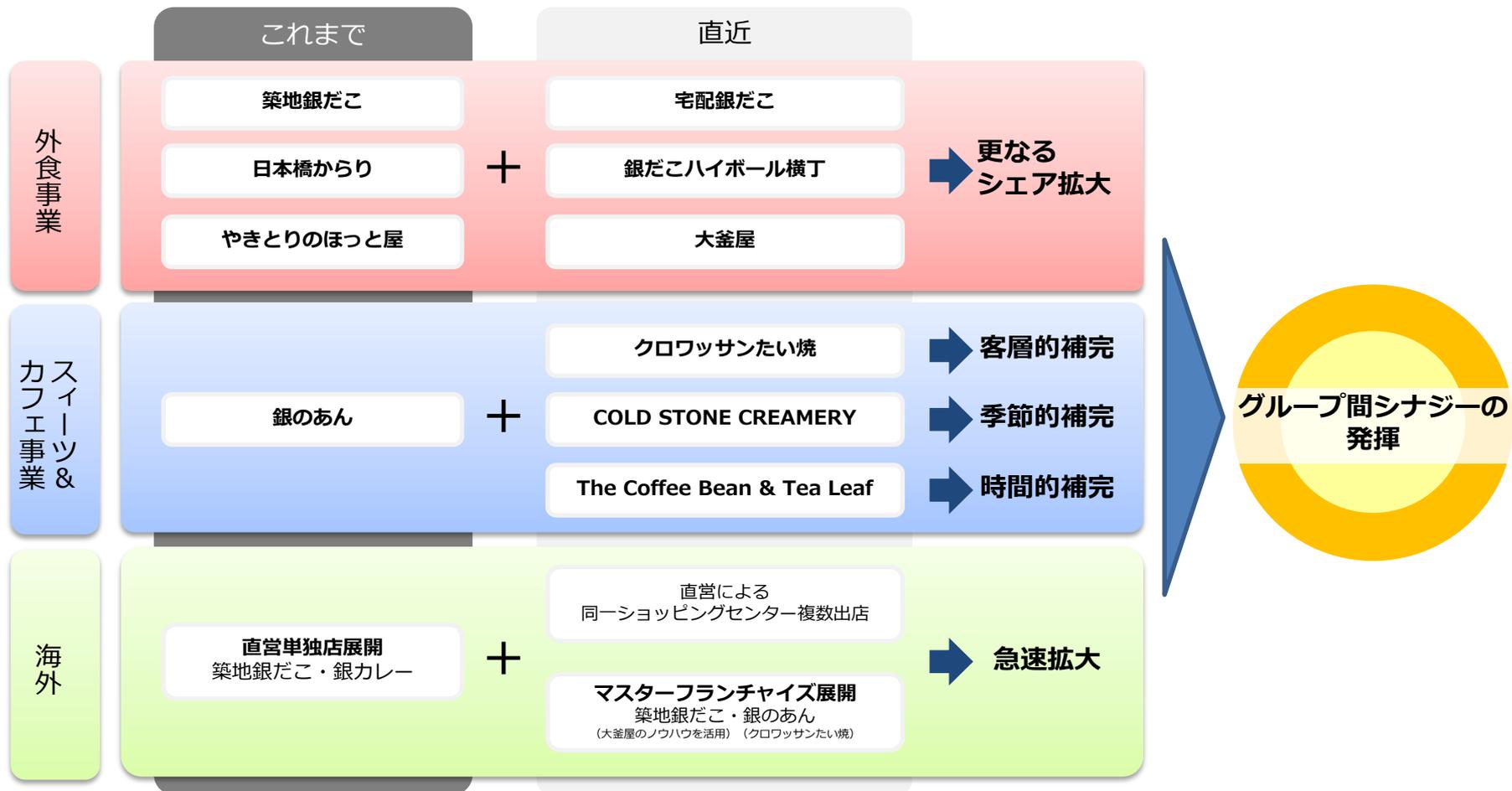


● 当社のグローバル戦略



● 当社の成長戦略

外食産業間競争が激しさを増す中で、当社は銀だこスタイルによってブランドを確立し、グループ間シナジーを発揮させ、安定的な経営基盤を作るとともに、今後、国内外において飛躍的に成長を果たしてまいります。



● 成長の可能性

継続的な成長を可能にする要素

「Cold Stone Creamery」「大釜屋」の
買収（シナジー）効果

新規事業「The Coffee Bean & Tea Leaf」
の開始

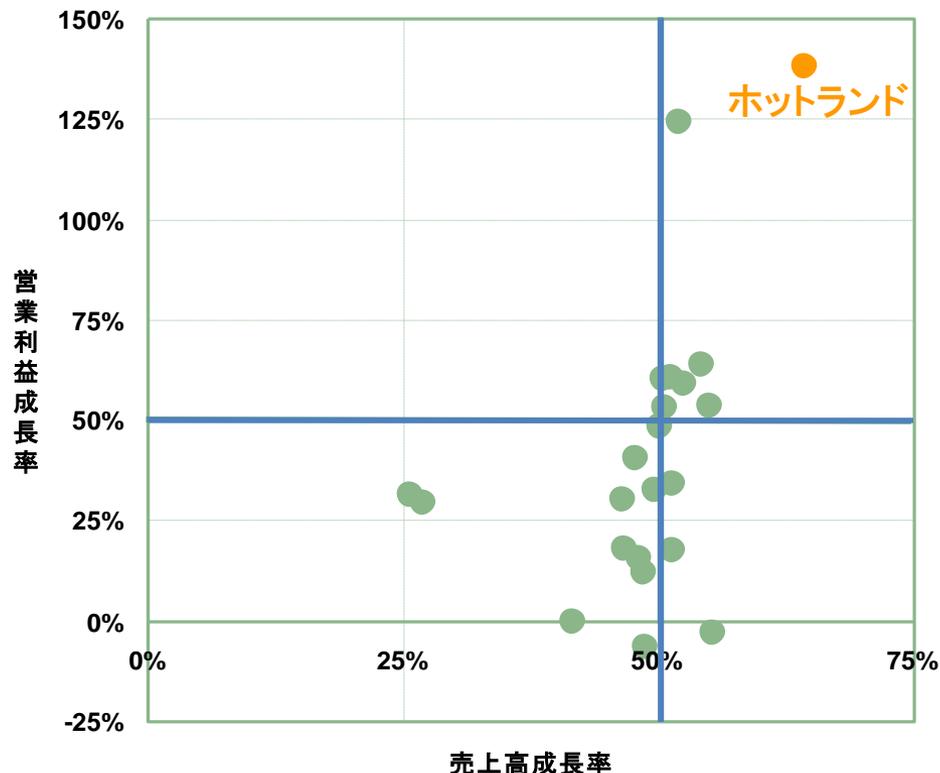
好調な既存店売上高の継続
「クロワッサンたい焼」のヒット

イオンモールを含むSC内・
国内出店余地等への出店攻勢

現地有力企業との契約に基づく
アジア諸国への出店加速

主要原材料である「たこ」の安定的な調達

業態の近い外食上場企業各社の 直近半期における成長性指標

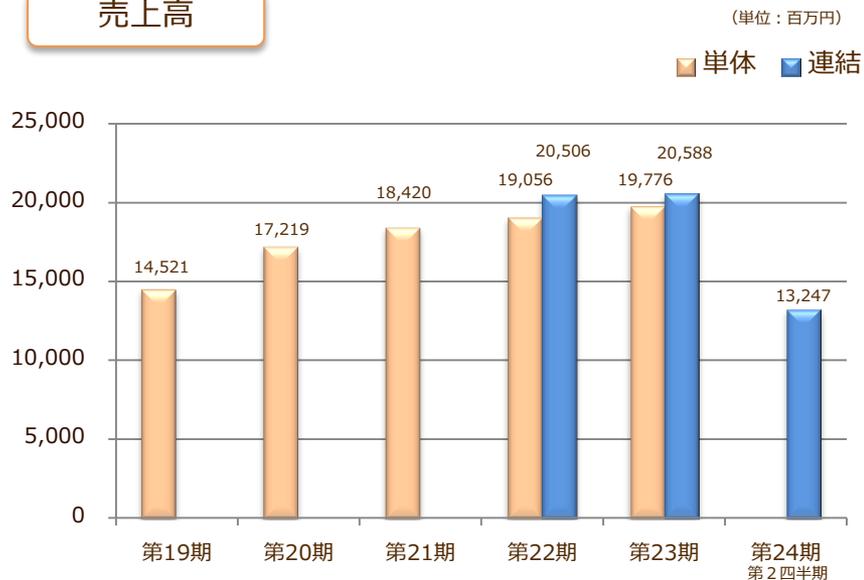


注) 各社の直近6ヶ月間（四半期ごとに最近の2期間）の売上高・営業利益を、直近決算期（12ヶ月間）の売上高・営業利益で割った比率。

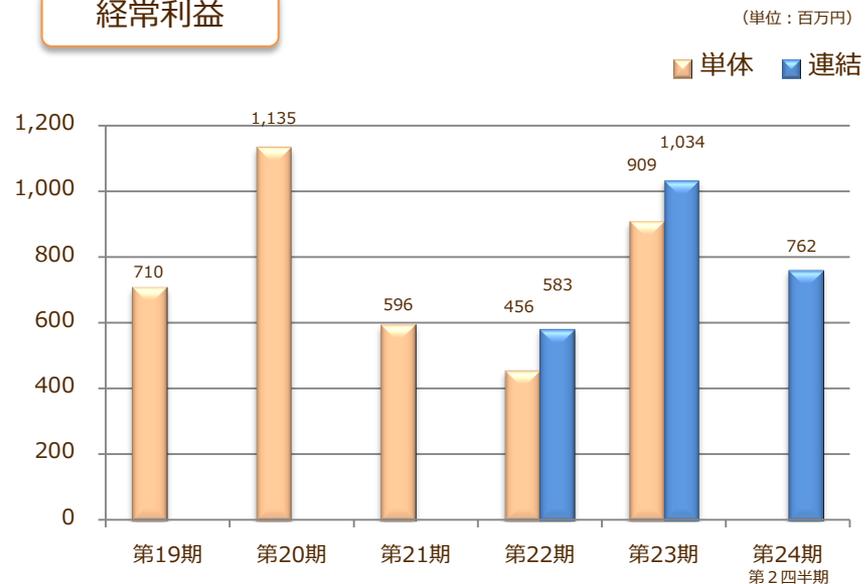
和風ファーストフード（丼/カレーライス/セルフ式そば・うどん）、
洋風ファーストフード（ハンバーガー・ステーキ・アイスクリーム・ドーナツ）、
和食（定食/そば・うどん/回転寿司）、カフェを展開する会社のうち、
売上高100億円以下を除く上場会社を抽出

● 事業概要

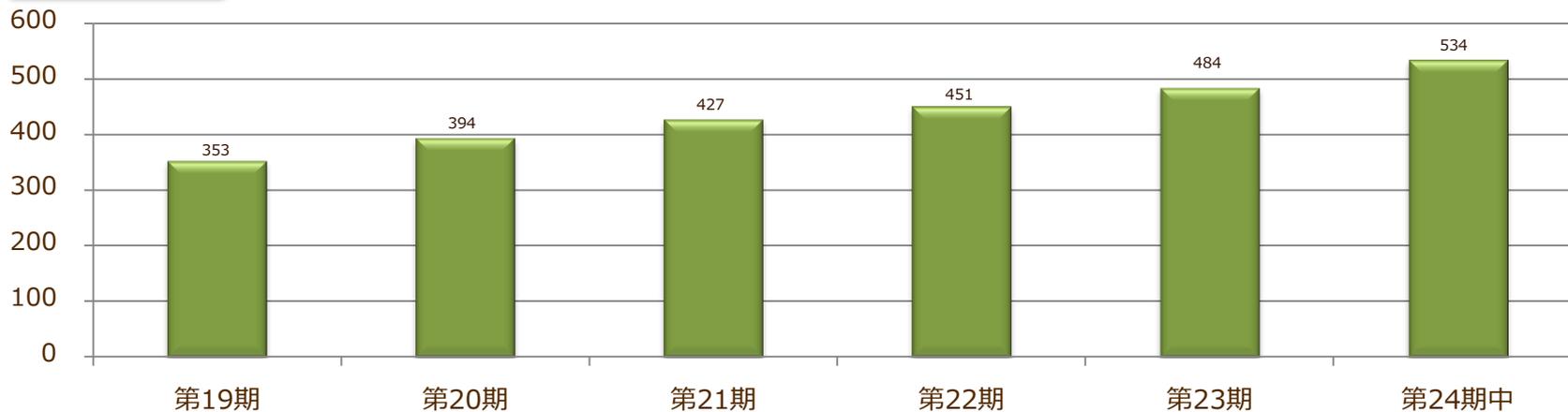
売上高



経常利益



店舗数 (国内)



(平成26年7月末)

● 本資料における注意事項等

■本資料に掲載しているIR情報は、株式会社ホットランド（以下、当社）の財務情報、経営指標等の提供を目的としておりますが、内容についていかなる表明・保証を行うものではありません。

また、本資料の情報の掲載は、投資勧誘を目的にしたものではありません。実際に投資を行う際は、本資料の情報に全面的に依拠して投資判断を下すことはお控えいただき、投資に関するご決定は皆様ご自身のご判断で行うようお願いいたします。

■本資料に掲載している情報に関して、当社は最新の注意を払っておりますが、掲載した情報に誤りがあった場合や、第三者によりデータの改ざん、データダウンロード等によって生じた障害等に関し、事由の如何を問わずに一切責任を負うものではありません。

■本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動することがあります。従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや確実性がありますことを、予めご了承ください。

【IRに関するお問い合わせ先】

株式会社ホットランド IR担当
TEL : 03-3553-8118