

成長可能性に関する説明資料

(東証マザーズ：3133)

株式会社海帆
2015年4月

I. 会社概要

| | |
|-------------|--|
| 会 社 名 | 株式会社 海帆（かいはん） |
| 所 在 地 | 〒450-0002 名古屋市中村区名駅4丁目15-15総合市場ビル 3階O |
| 連 絡 先 | TEL（代表）052-586-2666 FAX（代表）052-586-2555 |
| 創 立 | 平成15年5月 |
| 代 表 | 久田 敏貴 |
| 資 本 金 | 5,300万円 |
| 従 業 員 | 1,424名（正社員 207名） ※2014年12月末現在 |
| 事 業 内 容 | 飲食店経営 |
| グ ル ー プ 会 社 | 株式会社 魚帆 |

（2014年12月末現在）

社 是



幸せな食文化の創造

Creation of happy food culture.

当社は、「幸せな食文化の創造」という考えのもと、飲食を通して地域の活性化、新しい食文化の醸成を目的とし社会に貢献し人の幸せにつながる価値ある企業を目指しております。

企 業 理 念

常により良い商品と真心のサービスを通じ、
お客様に美味しさと満足を提供します。

常により良い商品とは・・・成長性、収益性、経済性、安全性を高めた商品であること。
真心のサービスとは・・・お客様第一主義であること。
美味しさと満足を提供するとは・・・顧客、従業員ともの感動満足を共有できること。

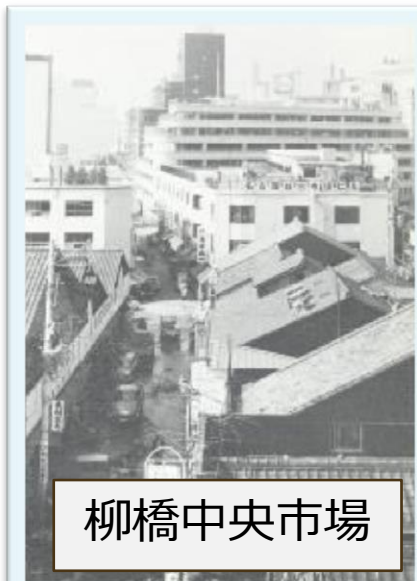
■親子2代で、地域に根差した商い

– 海帆も市場に本社を構える

設立時の様子



売り場



柳橋中央市場

現在の様子



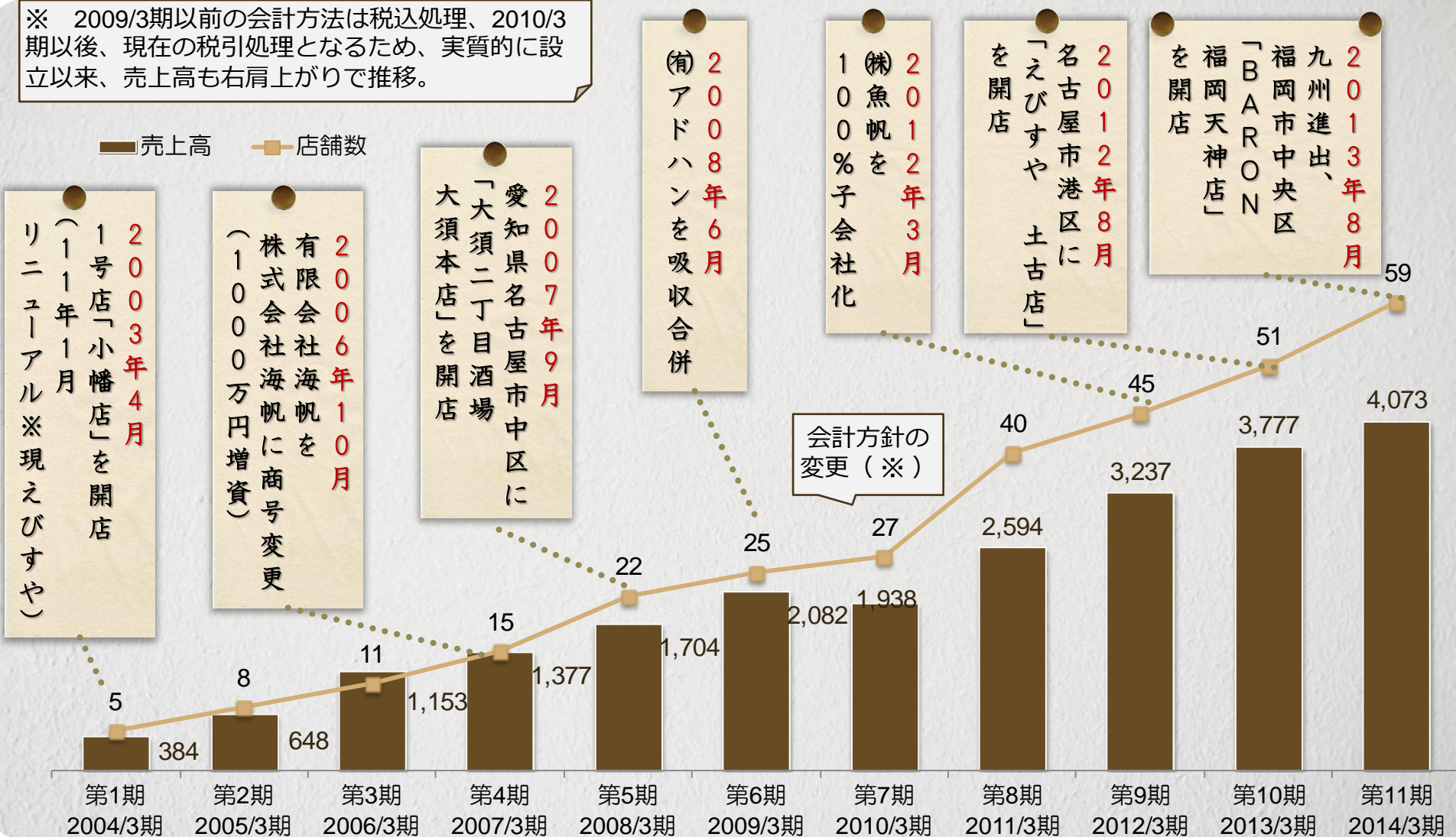
市場入口

子会社である株式会社魚帆は、名古屋市内の柳橋中央市場内外に売り場を持ち、創業以来、鮮度・旬・価格にこだわり続け、マグロを中心とする全ての鮮魚を取り扱うことで、当社は新鮮な魚を安定して仕入れることが可能となっており、店舗ではより価値の高い料理を提供しております。

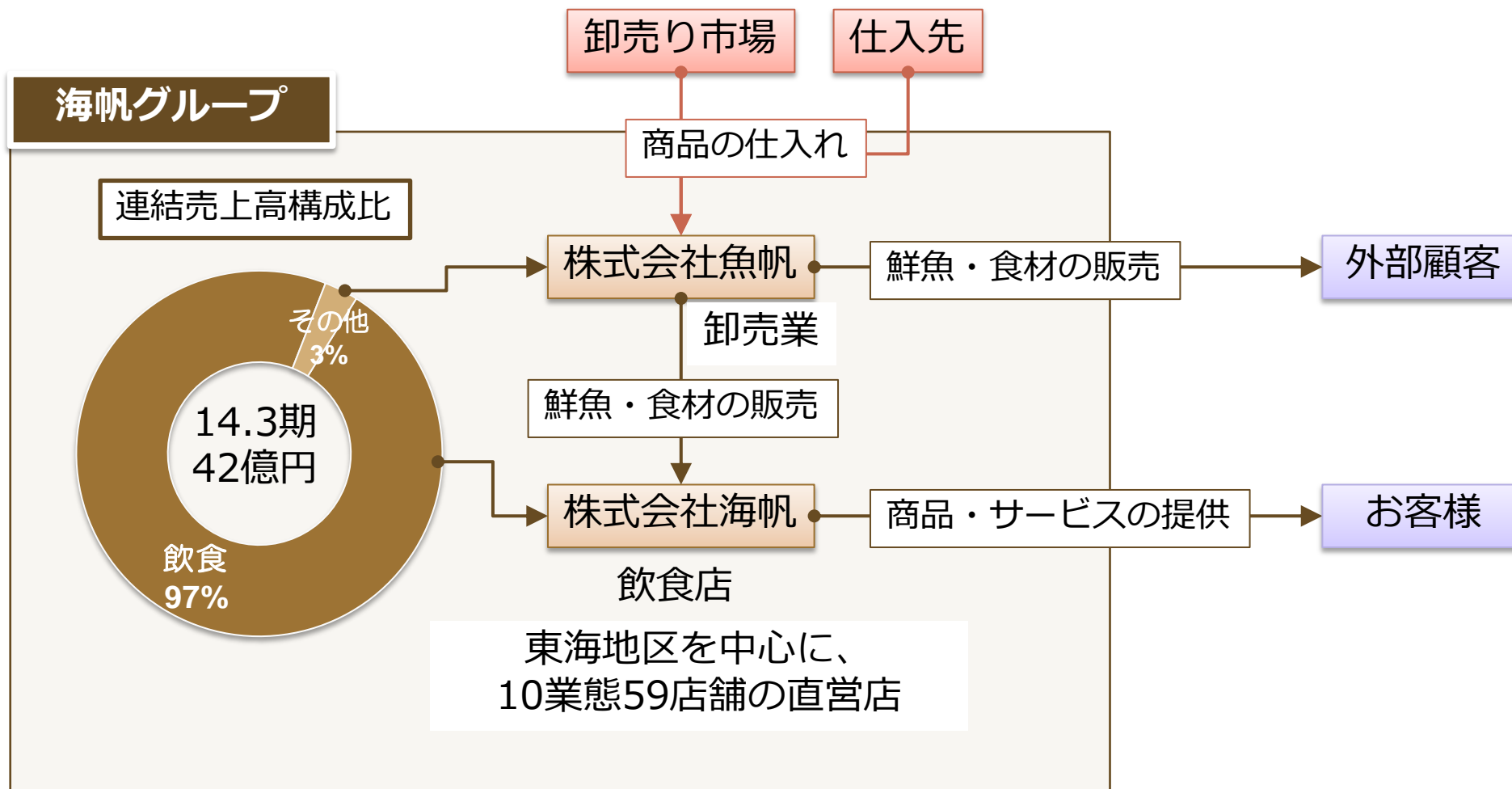


■店舗数・売上高とも11期連続で増加

※ 2009/3期以前の会計方法は税込処理、2010/3期以後、現在の税引処理となるため、実質的に設立以来、売上高も右肩上がり推移。



■海帆グループに占める飲食事業は9割以上



■主カブランドは「なつかし処昭和食堂」「えびすや」で全体の7割を占める

■なつかし処昭和食堂

- 43店舗展開する主カブランド
- ロードサイド、駅前に出店

■懐かし居酒屋えびすや

- 8店舗展開、セルフ飲み放題を提供



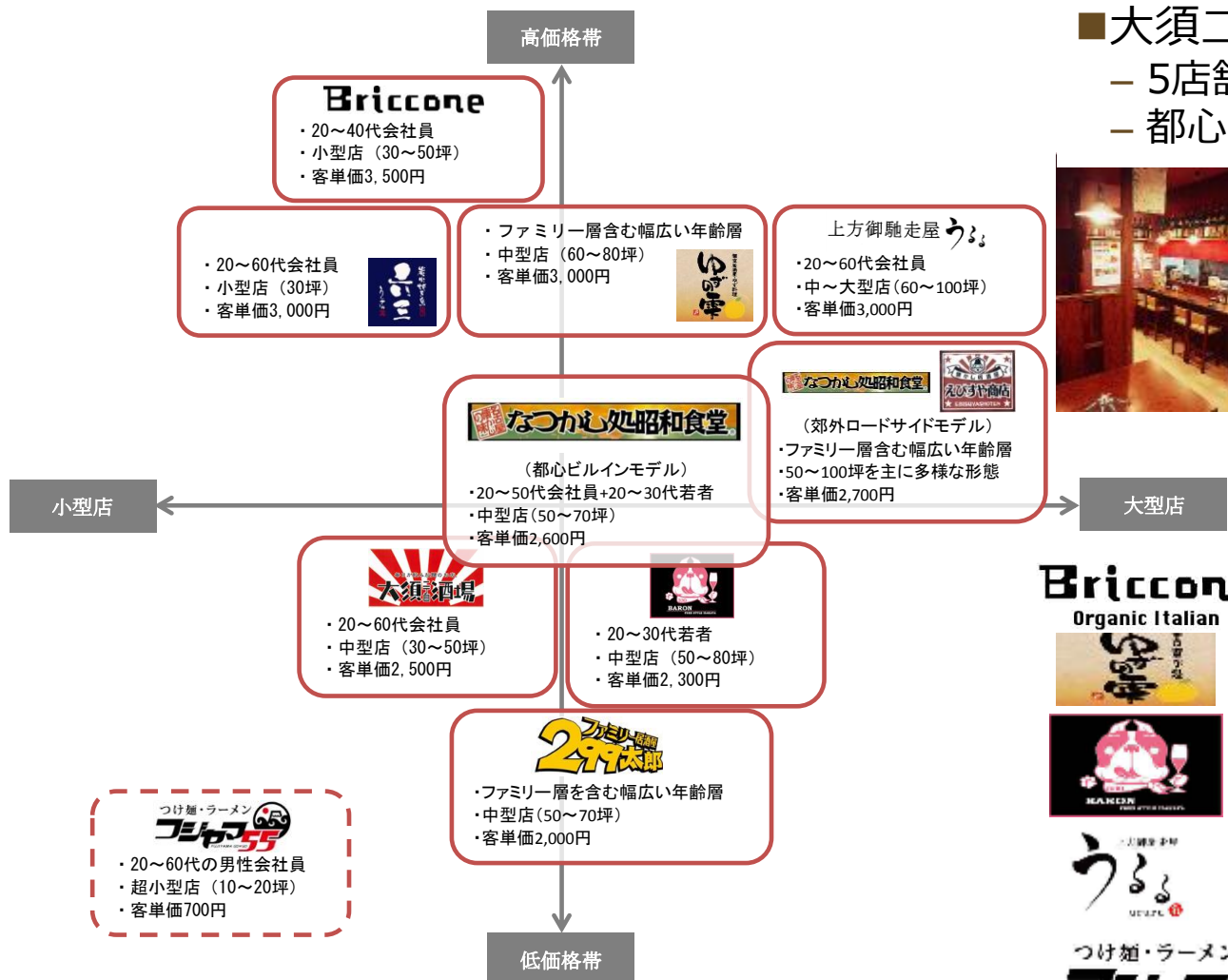
* 店舗数は2014年12月末現在



～ 家族・仲間とつながる絆 広がる笑顔 ～



■あらゆる条件の立地に、最適な業態の出店が可能



■大須二丁目酒場

- 5店舗展開。
- 都心ビルイン店舗、“毎日が飲み放題”



Briccone “オーガニックイタリアン”がテーマ

Organic Italian



“個室とゆず料理”がテーマ



“フリースタイル居酒屋”がテーマ



“上方ご馳走屋”がテーマ



つけ麺・ラーメン



■東海地区を中心に、関東・関西・九州に幅広く直営店を出店

| 地域別店舗数 | 関東 | 東海 | 関西 | 九州 | 合計 |
|-----------|----|----|----|----|----|
| なつかし処昭和食堂 | | 43 | | | 43 |
| えびすや | | 6 | | 2 | 8 |
| 大須二丁目酒場 | 1 | 4 | | | 5 |
| ゆずの雫 | | 3 | 1 | 1 | 5 |
| BARON | | 2 | 1 | 1 | 4 |
| その他 | | 7 | 1 | 0 | 8 |
| 合計 | 1 | 65 | 3 | 4 | 73 |

* 2014年12月末現在

三重県 (14店舗)

 10
  2
  1
 ほか1

福岡県 (1店舗)



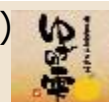
熊本県 (1店舗)



宮崎県 (1店舗)



鹿児島県 (1店舗)



兵庫県 (2店舗)
大阪府 (1店舗)

 1
  1
  1

東京都 (1店舗)



静岡県 (1店舗)

 1

愛知県 (44店舗)

 26



4



4



2



2

ほか 6

岐阜県 (6店舗)

 6

■居酒屋業界初 — 郊外ロードサイド型居酒屋を展開

— 店舗の70%が、幹線道路沿いに駐車場を併設する郊外ロードサイド型



980円飲み放題



豊富な居酒屋メニュー



客単価は約2,600円



名物虎焼き



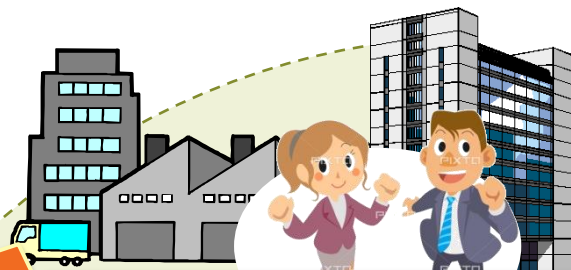
郊外型店舗



駄菓子コーナー

主力は郊外ロードサイド型店舗②

■ **広い顧客層**を獲得し、**無料送迎バス**により、宴会需要を獲得
～ 3世代が楽しめる総合居酒屋 ～



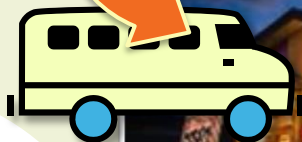
工場地帯・ビジネスセンター

女子会ルーム

金・土曜日



送迎

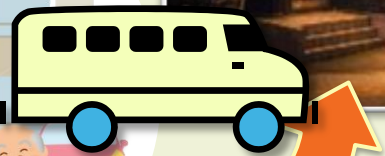


週末



送迎

平日



送迎



住宅地



キャンパス



キッズルーム



Ⅱ. 特長と強み

郊外型ロードサイド居酒屋で新しい食文化を創造する

1. 卸売業の調達力を活かした鮮魚の品揃えとコスト競争力
2. 無料送迎バスのネットワーク力
3. 郊外ロードサイド店舗による差別化
4. 居抜き出店の低コストと効率性

■柳橋中央市場（名古屋）の店舗利用の権利を持ち、内外に売り場を構える

– 事実上、新たに市場に参入することは困難



他社店舗へ

- 他の飲食店にも供給
- 収益拡大と購買力強化

海帆店舗へ

- マグロを中心とした鮮魚を海帆店舗に供給
- 柵切り加工することで、作業効率アップ

新鮮な魚介類のお得感



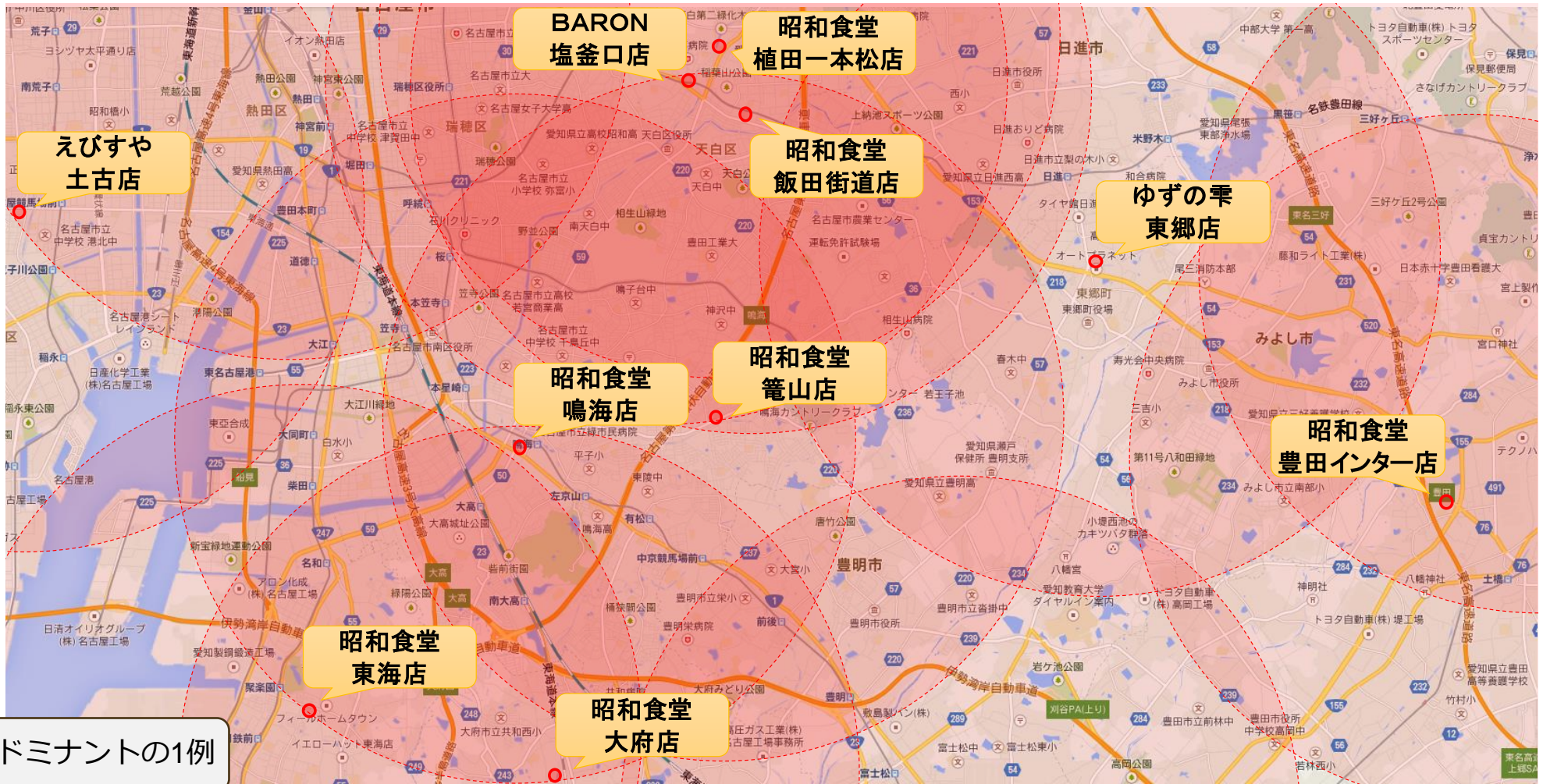
ド迫力の豪華絢爛
「刺身階段盛り」



季節の魚や厳選鮮魚を
鮮魚をお得にご提供！

■無料送迎バスのネットワークカ

– 10km圏をカバーし、店舗間の顧客振替により稼働率アップ



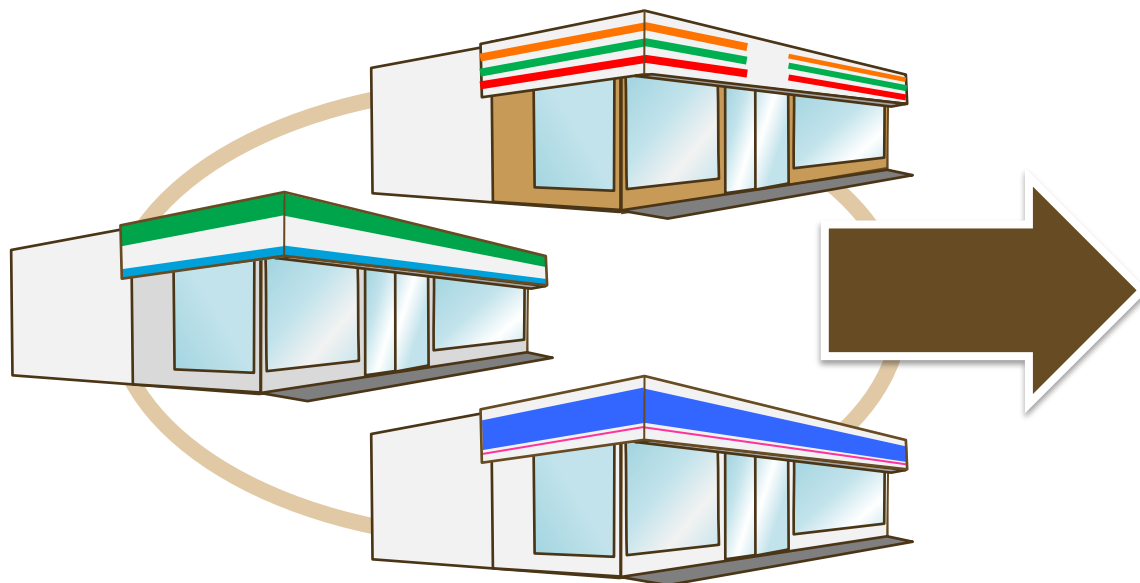
■投資回収期間は平均**17ヶ月**、最短は**10カ月**

■低コスト出店

- 居抜き物件を中心に1500~2000万円の低投資
- 郊外ロードサイド型の家賃比率は、8%以下
- 標準規模は50~60坪、100~140席

■効率性

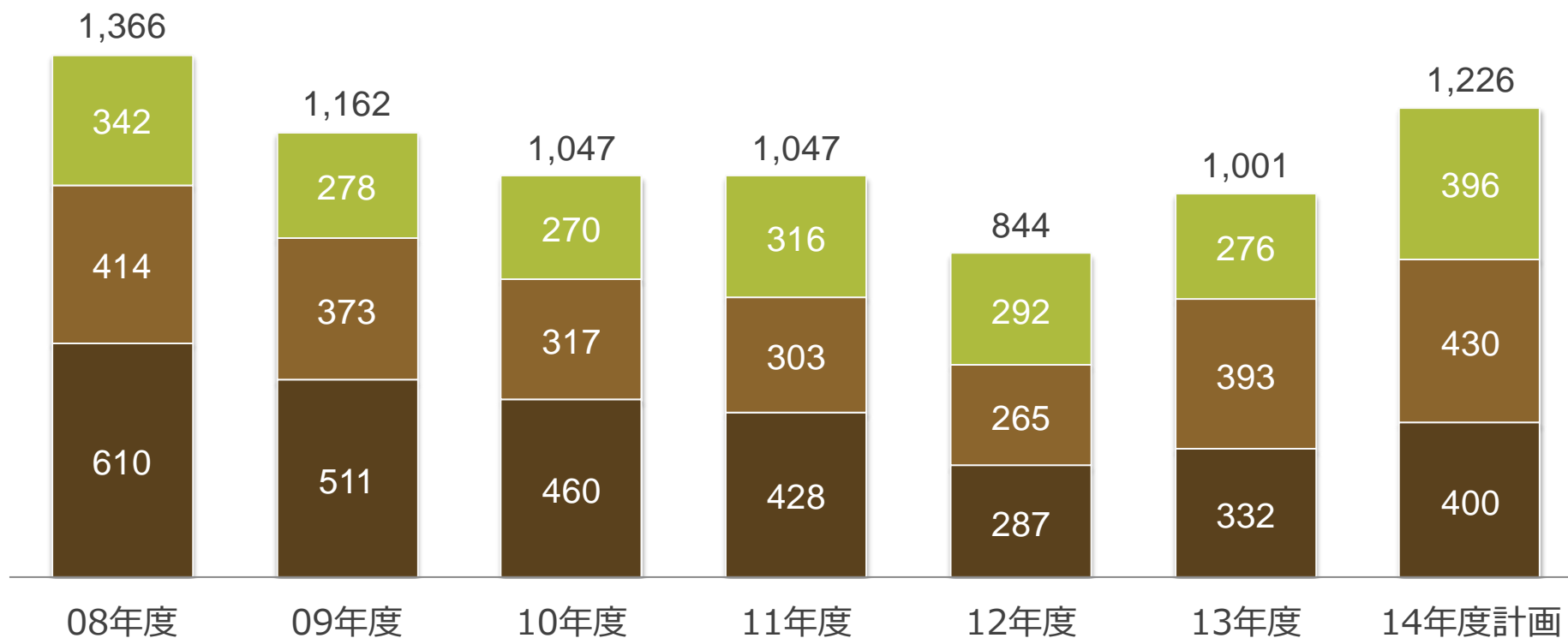
- コンビニ跡地への出店では、商圈はリサーチ済み



■コンビニだけでも、全国で毎年1,000店舗の潜在出店余地

コンビニ大手3社の退店店舗数推移

■ セブン ■ ローソン ■ ファミマ



* 移転店舗数を含む。 出所) 各社決算資料

Ⅲ. 成長戦略



郊外ロードサイド戦略

- ・ 都心ビルイン店舗の成功体験を郊外へ展開



人材の確保・育成戦略

- ・ 出店戦略と連動した人材の確保

- **太平洋ベルト地帯**に郊外ロードサイド店舗を出店
 - 都心ビルイン店舗の郊外ロードサイドへ展開を加速

1. 東海地区から近隣県へ

- 東海エリアから周辺の県へ進出

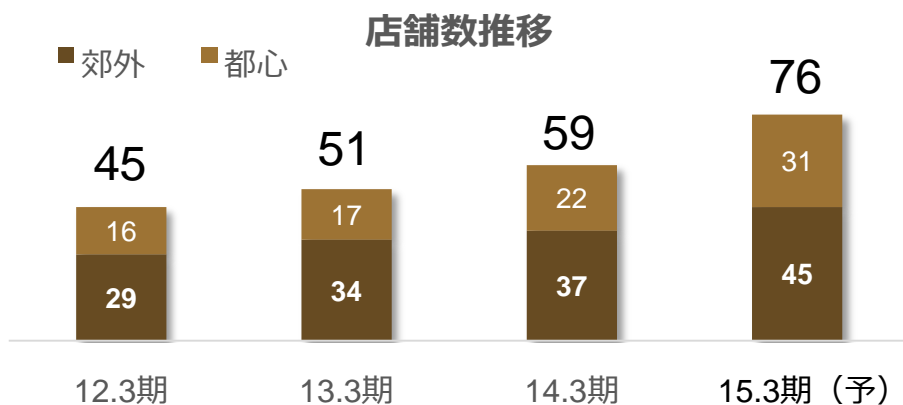
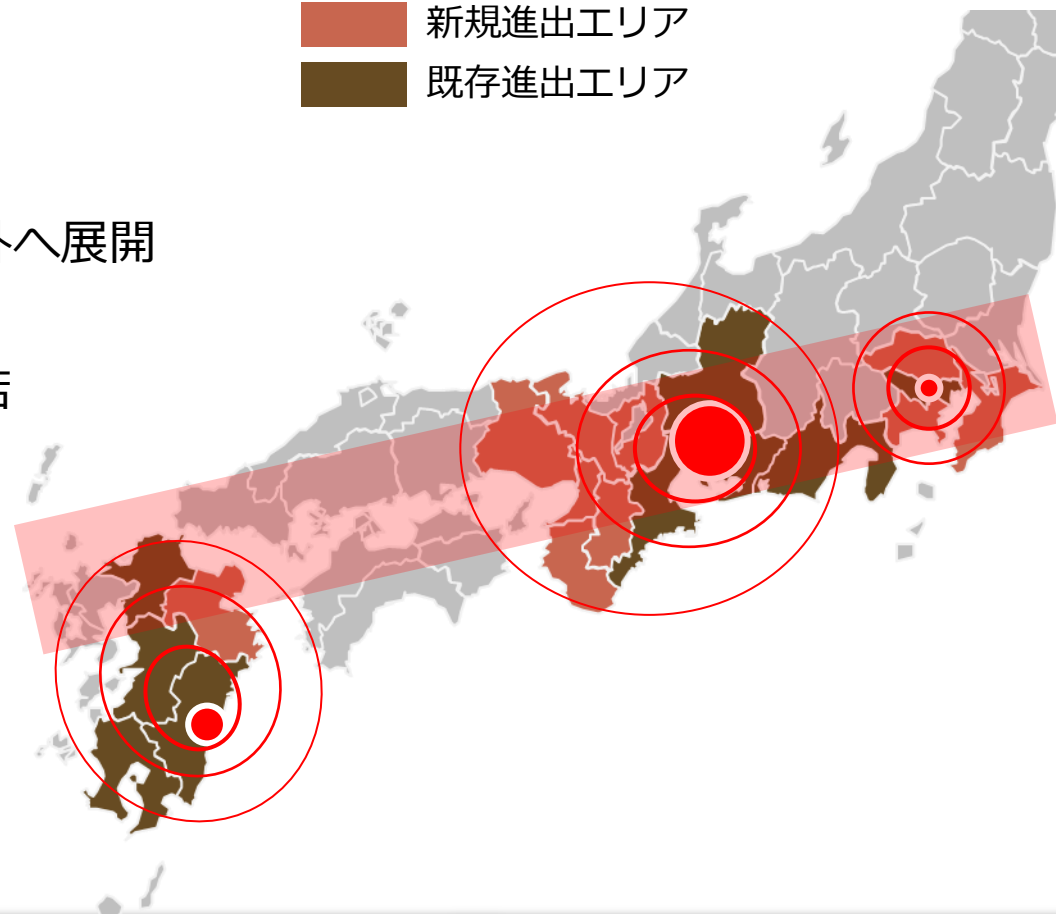
2. 九州エリアの重点開拓

- 第2の事業基盤に育成
- 地域で成功した都心ビルイン店舗を郊外へ展開

3. 新エリアへの進出

- 従業員を採用できる地域に重点的に出店

新規進出エリア
 既存進出エリア



■ 郊外ロードサイド居酒屋の**No.1**を目指す

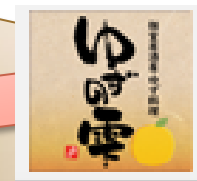
■ 都心ビルイン店舗の成功モデルを郊外ロードサイドへ展開

■ 昭和食堂・えびすやによる3世代が楽しめるお店の展開

郊外



都心



郊外

豊富なメニュー

会社需要対応プラン

幅広いブランドやシーンを提供

980円飲み放題



大須酒場



名古屋ご当地メニュー



多彩な宴会プラン



■ 出店戦略と連動した人材の確保を実践

■ 人材の確保

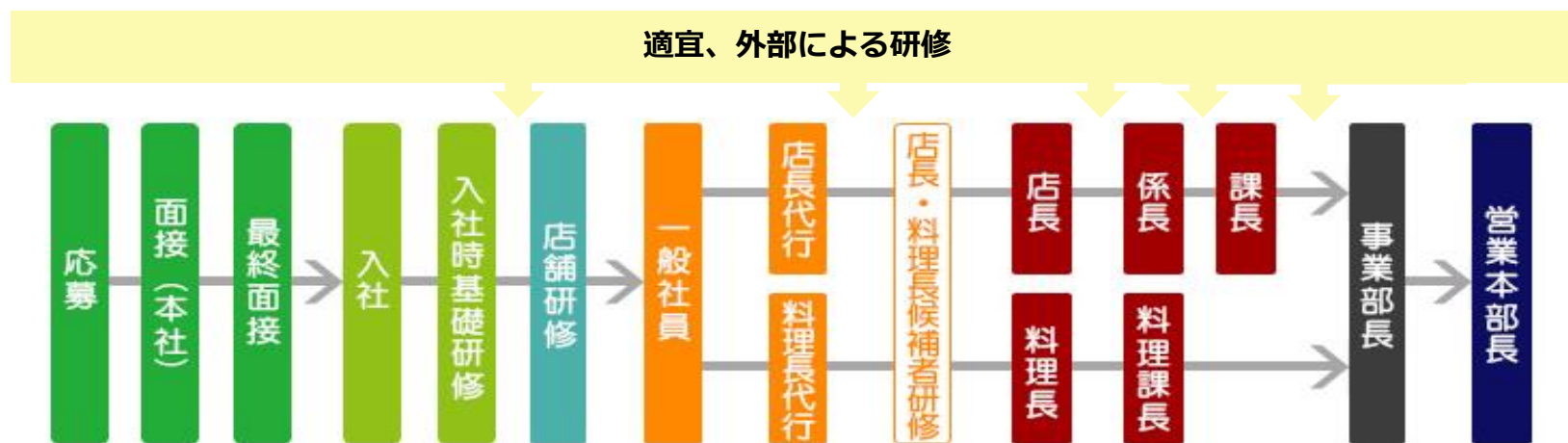
- 人材を確保できるエリアへの出店
- 働きやすい労働環境の強化
- 全国規模での新卒・中途採用の強化
- パート・アルバイトからの正社員登用の強化

■ 人材の育成

- 社内外研修による管理職への人材教育
- 店舗責任者育成（3ヶ月から半年）
- 全社員向けの教育研修の実施



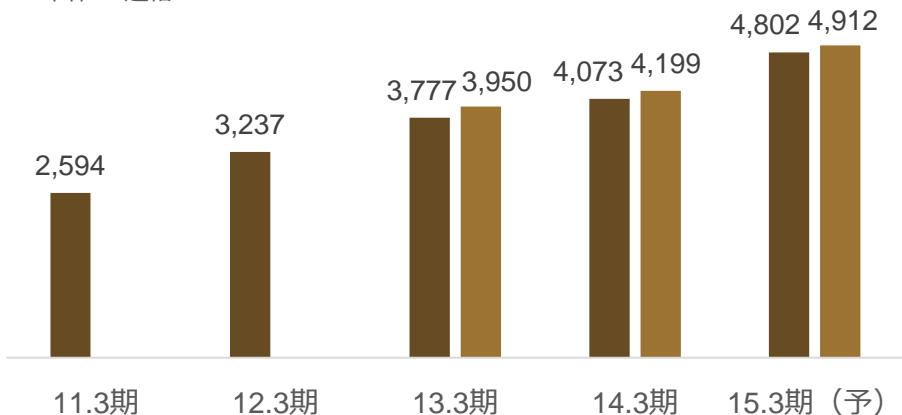
全社員向けのリーダーシップ研修



IV. 財務ハイライト

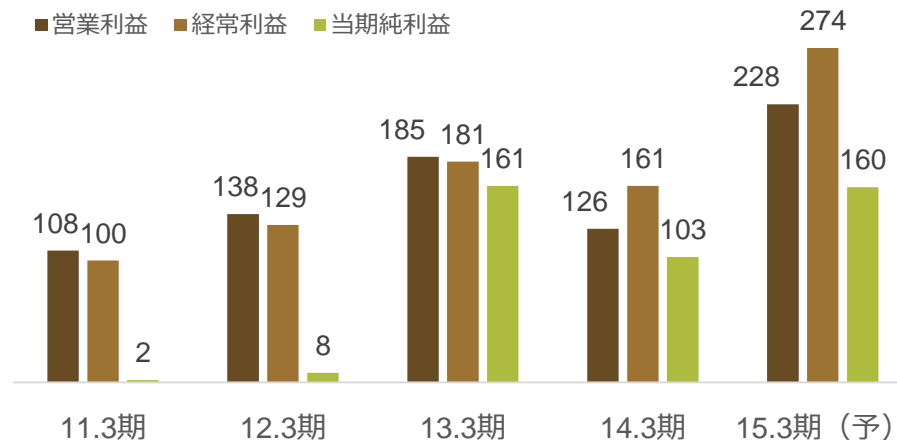
■ 売上高の推移 (百万円)

■ 単体 ■ 連結



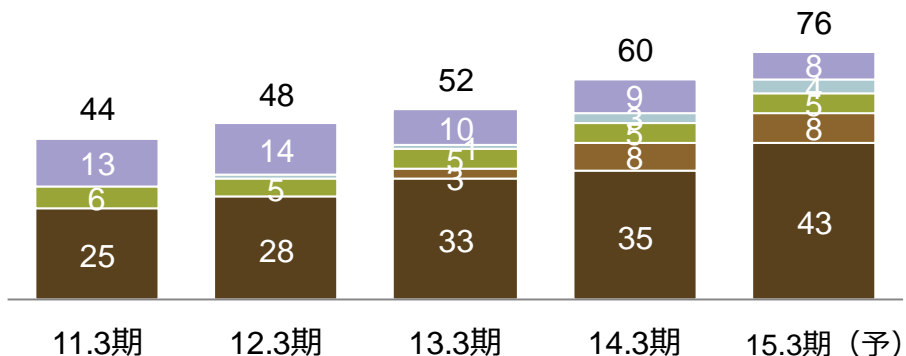
■ 利益の推移 (百万円)

■ 営業利益 ■ 経常利益 ■ 当期純利益



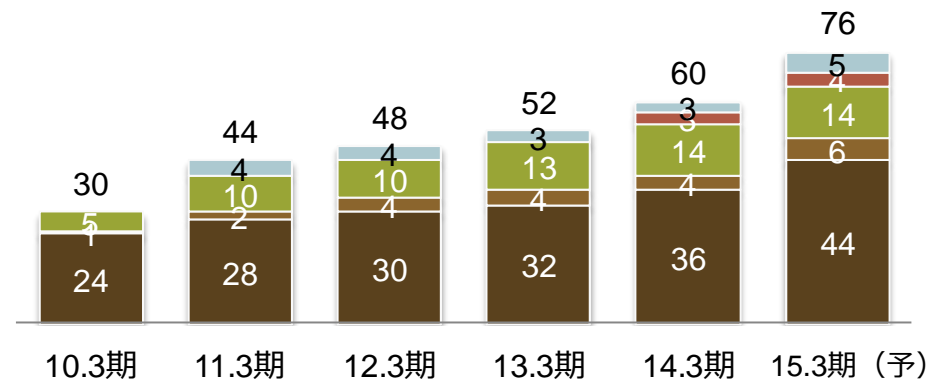
■ ブランド別店舗数の推移 (店)

■ 昭和食堂 ■ えびすや ■ 大須二丁目酒場 ■ BARON ■ その他



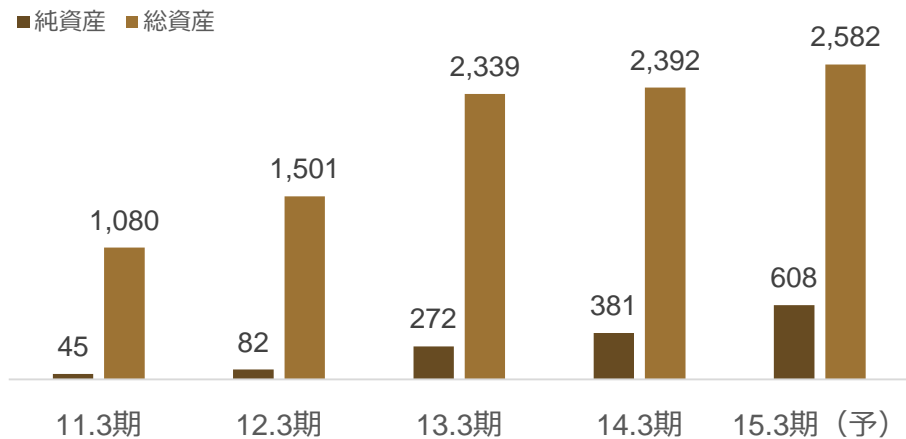
■ 出店地域別店舗数の推移 (店)

■ 愛知県 ■ 岐阜県 ■ 三重県 ■ 九州 ■ その他

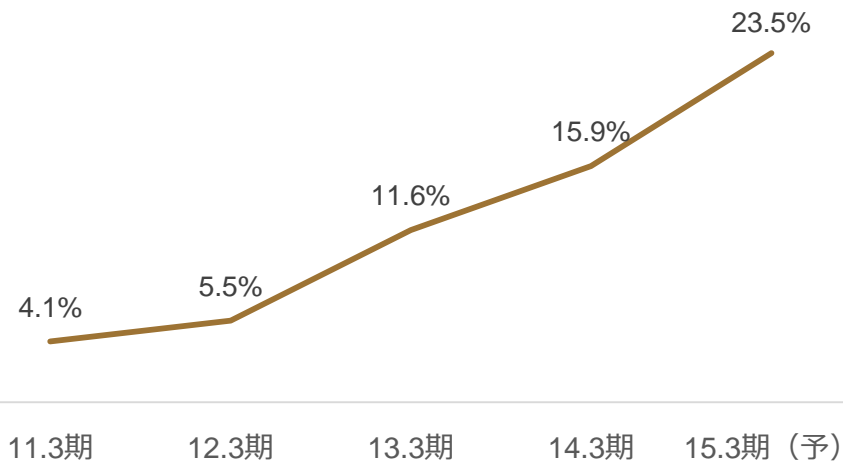


*)12.3期までは単体、13.3期以降は連結

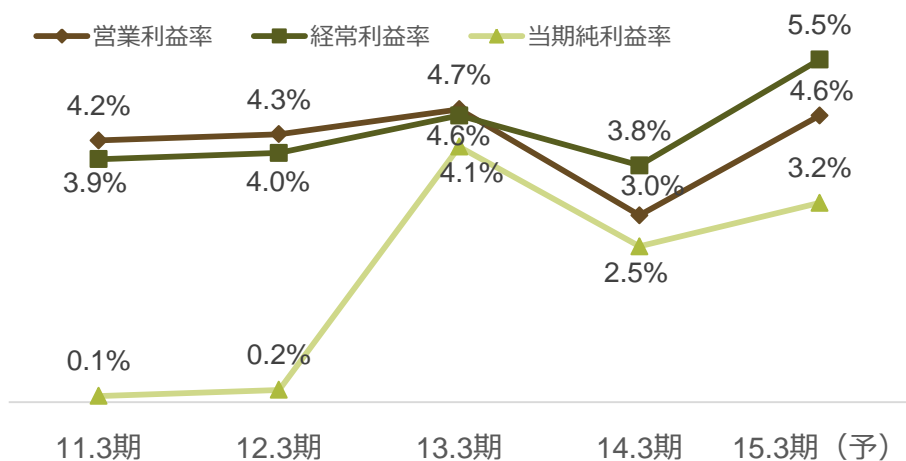
■ 総資産、純資産の推移 (百万円)



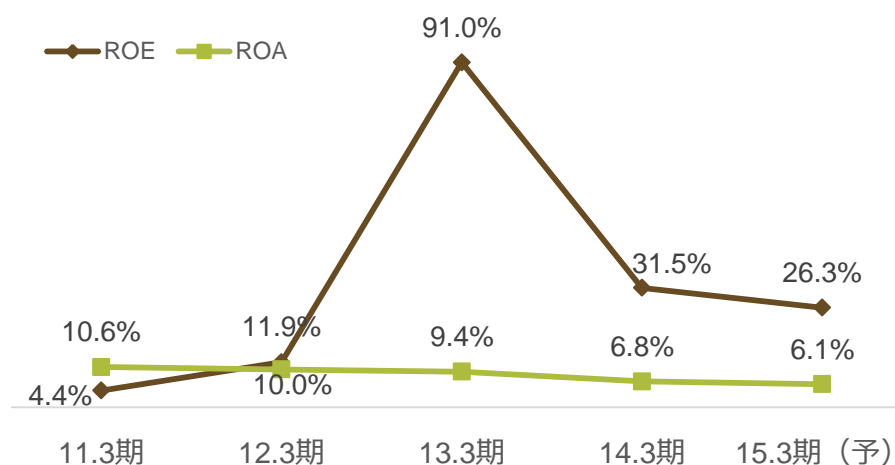
■ 自己資本比率の推移



■ 利益率の推移



■ ROE、ROAの推移



*)12.3期までは単体、13.3期以降は連結

【ご注意事項】

- 本資料は株式会社海帆が、当社の利用目的のために作成したものです。本資料に基づく意思決定を行う際には、貴社独自の検証や、弁護士・会計士・税理士などの専門家（機関）にお問い合わせ頂き、内容の正確性・完全性についてご確認頂きますようお願い致します。
- 本資料は、新聞その他の情報メディアによる報道、公的機関・民間調査会社などによる各種刊行物、インターネットホームページ、有価証券報告書及びプレスリリースなどの情報に基づいて作成しておりますが、当社独自の検証を行うことなく利用しており、その正確性および完全性に関する責任を負うものではありません。
- 本資料の一切の権利は株式会社海帆に帰属しており、電子的または機械的な方法を問わず、無断で複製または転送などを行わないようお願い致します。

Creation of happy food culture.

kaihan co.,Ltd.

