



平成 27 年 5 月 15 日

各 位

会 社 名 株式会社ヒューマンウェブ
代表者名 代表取締役社長 吉田 秀則
(コード番号：3224 東証マザーズ)

問 合 せ 先 常 務 取 締 役 森田 博全
グループ管理本部長

(TEL.03-6667-6606)

中期経営方針「Oyster Innovation 2017」策定のお知らせ

当社は、2016年3月期を初年度とする中期経営方針を策定しましたので、お知らせいたします。

記

背景

東証マザーズ市場への上場を機に、更なる成長を加速するために中期経営方針「Oyster Innovation 2017」を策定しました。

当社の事業セグメントは牡蠣を主体とするレストラン（オイスターバー）による「直営店舗事業」（日本最大級の28店舗を運営。2015年4月末現在）と、一般飲食店向けの卸売販売および牡蠣の種苗生産、陸上養殖研究を展開している「卸売事業」で構成されております。当社は創業以来、牡蠣の安全性を追求してまいりました。その結果、レストラン店舗から始まった事業が卸売、加工、生産へと事業領域が拡大してきました。

今後、中期事業計画のフレームワークとして掲げている「牡蠣」の6次産業化のうち、「陸上養殖事業」及び「食品加工販売事業」の早期事業化を進め、これら事業は当社の利益成長を牽引する重要領域として位置付けます。そのため、成長に向けた施策の実行と積極的な資金投下を行い、持続的成長基盤づくりと成長スピードの加速を図ってまいります。

基本方針

ウイルスフリー牡蠣の陸上養殖の早期事業化

牡蠣の加工工場の早期稼動とコンシューマー市場への参入

これら新規事業については、利益貢献時期の目標値を設定して、収益性を重視した事業運営を行います。

新規事業分野について

陸上養殖事業

共同研究のパートナーである東京大学との研究を従来以上に推進していき陸上養殖の重要な前提となる牡蠣の餌料となる微細藻類の連続大量培養技術の確立を目指します。また、給餌方法、機器の開発を進めます。今後、2018年3月期での業績貢献を目標として、微細藻類の培養棟・機器の増強や、実証試験生産のための新規備投資やこれら推進してゆくための養殖研究スタッフの増強を図ります。

加工販売事業

既に6次産業化に向けた2次産業の加工事業拠点として岩手県大槌町で「大槌町水産業共同利用施設復興整備事業計画」の認定を受けております。この計画に基づき、2016年3月期に牡蠣加工工場の建設に着手し、2018年3月期での業績貢献を目指します。

現在、東北大学と共同研究している栄養機能性成分分析を加速化させ、その果実としての高品質・高付加価値の牡蠣サプリメントの商品化により市場規模の大きいコンシューマー健康食品市場への参入を目指します。また、現在、外注している牡蠣フライや冷凍牡蠣について、三陸産牡蠣を原材料として、これら商品を自社製造で内製化をはかり、直営店舗事業の利益率向上を目指すと同時に三陸沿岸の地域産業振興に資することを目指します。また、現在、廃棄処分している牡蠣殻を再利用して肥料などの形で商品化を実現して、環境への配慮のみならず廃棄処分費の削減と新たな収入チャネルを切り拓きます。

既存事業領域について

直営店舗事業

これまでの当社の成長を支えてきた「直営店舗事業」は、引き続き、集客力に長けた百貨店や主要駅の駅ビルやショッピングセンターなどの商業施設内に毎期7店舗程度の新規出店を継続することで着実な成長を目指します。

卸売事業

オイスターバー市場の成長と相俟って、外食市場における牡蠣のニーズは年々高まっており、当社卸売事業の卸売売上高は2015年3月期で卸売売上3.3億円（対前年比+44%）の伸びを見せております。当社は、直営店舗事業で培った飲食店における牡蠣の取り扱いノウハウというソフト面と浄化加工というハード面と兼ね備えているのが強みであります。他社では容易に模倣できない高い付加価値の提供を続けることにより、新規顧客先の開拓・販売を強化していきます。

新しい組織及び人事

牡蠣の6次産業化による高収益企業への変革を着実に実施するため、飲食業界以外の業界からの人材

採用を積極的に進めてゆきます。

戦略フェーズの投資

上記のとおり「直営店舗事業」と「卸売販売」により着実に売上成長を支えキャッシュを創出してゆきます。そして、生み出されるキャッシュを将来に向けての本格参入する「陸上養殖事業」及び「加工販売事業」に投資してゆき、これらが2018年3月期から業績貢献することにより、そこから成長スピードが加速される方針であります。そのため、当初2年間（2016年3月期から2017年3月期）を戦略的投資期間として位置付け、「陸上養殖事業」及び「加工販売事業」に対する先行投資（費用）により、利益水準は一旦引き下がる見通しにあります。

（単位：百万円）	実績	中期経営方針			成長イメージ	
	2015/3期	2016/3期	2017/3期	2018/3期	2019/3期	2020/3期
売上高	3,851	4,665	5,500	7,800	10,000	12,600
伸び率	21.7%	21.1%	17.9%	41.8%	28.2%	26.0%
営業利益	211	100	200	500	800	1600
利益率	5.5%	2.1%	3.6%	6.4%	8.0%	12.7%
		戦略的投資フェーズ			成長加速フェーズ	

当社は、この2015年度からの2年間を「6次産業化の具現化」の時期と捉え、積極的に投資を行い、高収益企業として持続的に発展成長する企業としての事業モデルの構築を目指します。それにより、企業価値の向上を果たし、株主・取引先はじめとするステークホルダーの期待に応えたいと考えております。

以上

将来に関する記述等についてのご注意

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記載は、将来の見通し、計画のもととなる前提、予測を含んで記載しております。実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。