

# 平成28年3月期 第1四半期連結決算概要

株式会社ヒューマンウェブ

(証券コード：3224)

2015年8月14日

## 【免責事項】

本資料に記載されている予測、見通し、戦略およびその他歴史的事実ではないものは、当グループが資料作成時点で入手可能な情報を基としており、その情報の正確性を保証するものではありません。

これらは経済環境、経営環境の変動などにより、予想と大きく異なる可能性があります。

## 第1四半期 実績

売上高は増収ながら、先行費用等により減益。  
ただし、概ね計画とおりの進捗。

全体

売上高	8.4億円（前年同期比 7.7%増）	営業利益	△0.8億円（前年同期は △0.2億円）
売上原価	2.5億円（同 9.5%増）	経常利益	△0.8億円（同 △0.2億円）
売上総利益	5.9億円（同 7.0%増）	四半期純利益	△0.5億円（同 △0.1億円）

要因

- (1) 増収要因  
直営店舗事業、卸売事業ともに伸長  
→前期出店分が期初から業績寄与ならびに、新規店舗オープン  
→卸売事業の取引件数拡大
- (2) 営業損失要因  
牡蠣の季節性（牡蠣の商品・市場特性）に由来する、下期偏重型の収益構造によるもの
- (3) 営業損失の増加要因（対前期同期比）  
先行費用（浄化加工、種苗生産、海面養殖等）ならびに、六次産業化に向けた人材確保など

## トピックス

1

「ラ・テラス西武池袋 屋上店」をオープン（2015年4月29日）

2

「入善 牡蠣ノ星」をオープン（2015年8月2日）

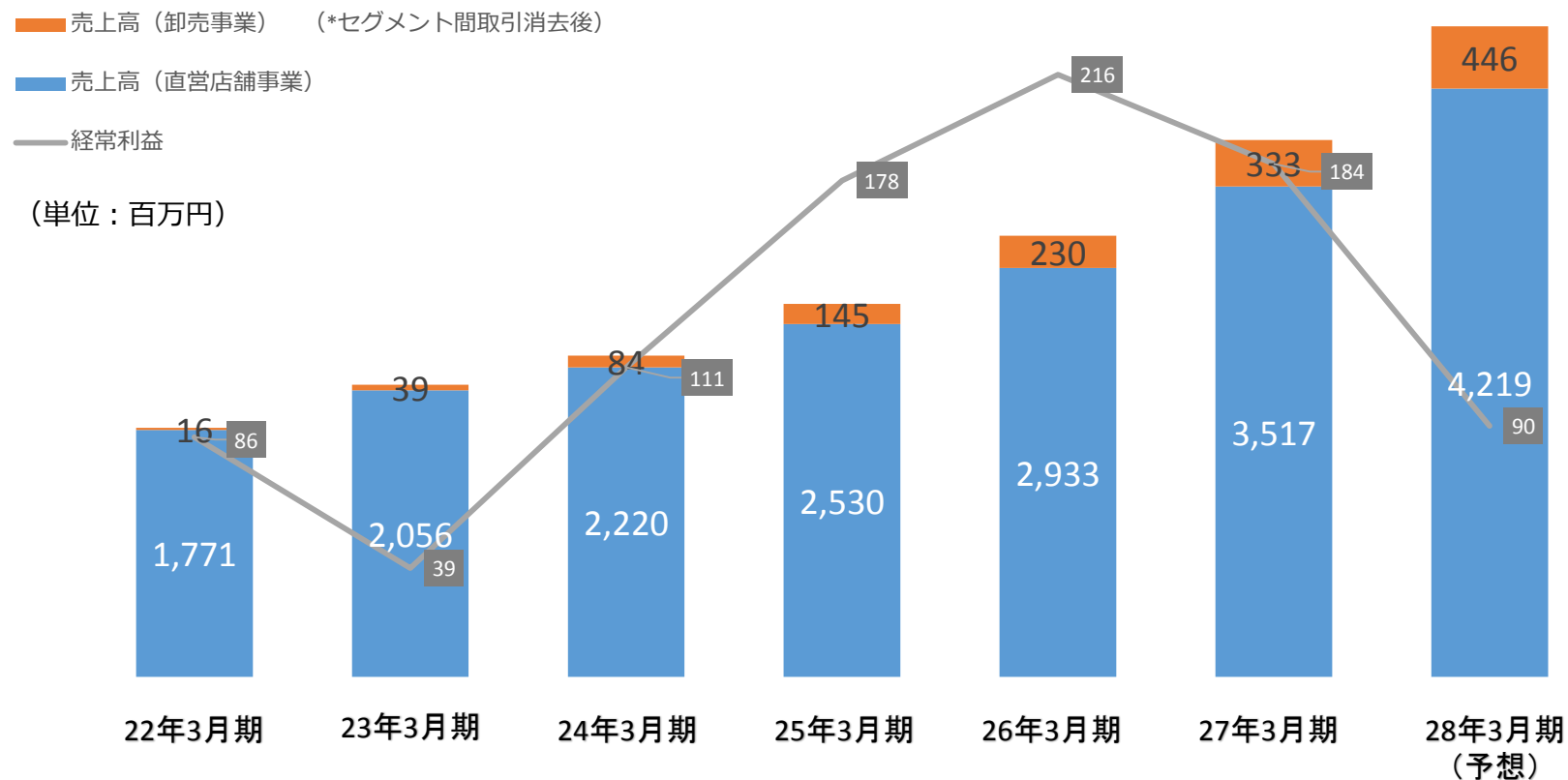
3

陸上養殖事業では、沖縄県の新産業研究開発支援事業に採択された

## 売上高は順調に推移

弊社は、2000年の創業以来、牡蠣の安全性を追求するとともに、オイスターバーという新しい牡蠣の楽しみ方を提案することで順調に業績を拡大してきました。2015年3月19日には、東証マザーズへ上場をさせていただき、新たな成長ステージに向けた第一歩を踏み出しております。

今後は、直営店舗事業だけでなく、安全な牡蠣を提供すべく、生産・養殖事業にも力を入れ、牡蠣ビジネスの六次産業化を早期に確立することで、市場全体の拡大を自らの成長に結びつけていくことを目指します。なお、平成28年3月期からの2年間については成長に向けた戦略投資期間として取り組んでおります。



# 平成28年3月期 第1四半期 業績比較

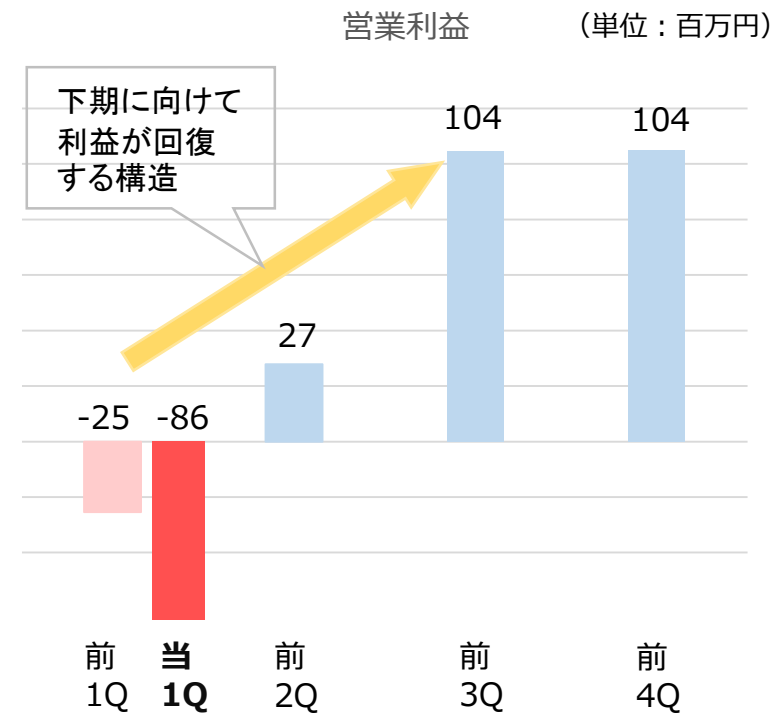
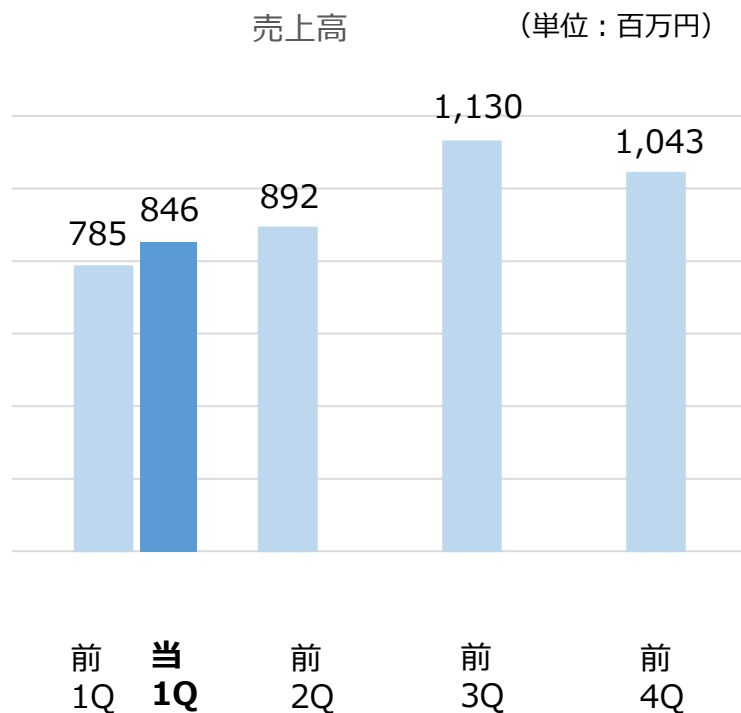
(単位：百万円)	前第1四半期		当第1四半期		増減額	増減比	主な要因
	実績	構成比	実績	構成比			
売上高	785		846		+60	+7.7%	直営店舗事業+47 卸売事業+13
売上原価	229	29.2%	251	29.7%	+21	+9.5%	
売上総利益	556	70.8%	595	70.3%	+38	+7.0%	
販管費	581	74.0%	681	80.5%	+99	+17.1%	先行費用+35 (入善浄化施設、種苗生産、海面養殖等) 人件費+41、賃借料+16
営業利益	△25	△3.2%	△86	△10.2%	△60	—	
経常利益	△27	△3.5%	△88	△10.4%	△60	—	
四半期純利益	△18	△2.4%	△58	△6.9%	△39	—	

平成28年3月期第1四半期は、直営店舗事業及び卸売事業がそれぞれ順調に伸長したことで前年同期比7.7%の増収となりました。一方、利益面につきましては、中期経営方針に掲げておりますように、今後の成長に向けた先行費用の増加等により営業減益（赤字幅の拡大）となりました。

ただ、概ね計画の範囲内での進捗となっております。

なお、第1四半期が営業赤字となりましたのは、牡蠣という食材の流通構造的な季節要因から、四半期ごとの業績が下期偏重となることに起因します。従って、比較的閑散期にあたる第1四半期は、売上高の水準が下がることで営業赤字となる傾向があります。

# 業績の季節性について



前期における四半期ごとの業績推移をご覧いただくと、売上高、営業利益ともに下期偏重となっており、特に第1四半期は営業赤字となっております。これは、牡蠣の主要産地からの供給が、上期（4月から9月）は縮小、下期（10月～3月）に最盛を迎えるという、これまでの流通構造的な要因によるものです。

当社としては、牡蠣市場が活況を呈する下期に向けて業績を拡大していくことはもちろん、牡蠣市場の弱くなる上期に対しても、メニューの拡充等を図ることで平準化を図っていく方針です。具体的には、直営店舗事業において、夏が旬の「岩牡蠣」を使ったキャンペーンを実施するとともに、卸売事業においても、販路拡大と需要喚起に向けた啓蒙活動を行うことで、「夏の牡蠣」への消費者ニーズを掘り起こし、市場の拡大を図っていきたいと考えております。

	増減額(百万円)	増減率 (%)	備考
<b>直営店舗事業</b>	<b>+47</b>	<b>+6.7%</b>	
新規出店	+126	—	2015年3月期出店 5店舗 2016年3月期出店 1店舗
移転店舗	△33	—	
既存店	△44	△6.9%	
客数	—	△7.6%	
客単価	—	+0.8%	
<b>卸売事業</b>	<b>+13</b>	<b>+19.4%</b>	
<b>合計</b>	<b>+60</b>	<b>+7.7%</b>	

直営店舗事業は、新規出店分（前期出店分を含む）の業績寄与により前年同期比6.7%増となりました。ただ、既存店売上高は客数の減少により前年同期比で6.9%減となっております。客数の減少は値上げに伴うものと考えられますが、キャンペーンの実施などにより足元では回復する傾向がみられます。卸売事業は、取引先の拡大等により前年同期比19.4%増となりました。

# 平成28年3月期の業績予想

平成28年3月期の業績予想については、第1四半期決算が概ね計画の範囲内となったことや、出店計画などが順調に進捗していることから、期初予想を据え置いております。売上高は、直営店舗事業及び卸売事業がともに伸長することにより前期比21.1%増の増収となる一方、営業利益は今後の成長に向けた先行費用等の増加により前期比52.7%減の減益となる見込みです。

## 平成27年3月期

### 通期（実績）

（単位：百万円）

売上高	3,851
（直営店舗事業）	3,517
（卸売事業）	333
営業利益	211
営業利益率（%）	5.5%
経常利益	184
経常利益率（%）	4.8%
当期純利益	153
純利益率（%）	4.0%

## 平成28年3月期

### 1Q（実績）

（単位：百万円）

売上高	846
（直営店舗事業）	765
（卸売事業）	80
営業利益	△86
営業利益率（%）	△10.2%
経常利益	△88
経常利益率（%）	△10.4%
四半期純利益	△58
純利益率（%）	△6.9%

### 通期（予想）

（単位：百万円） 対前年増減率

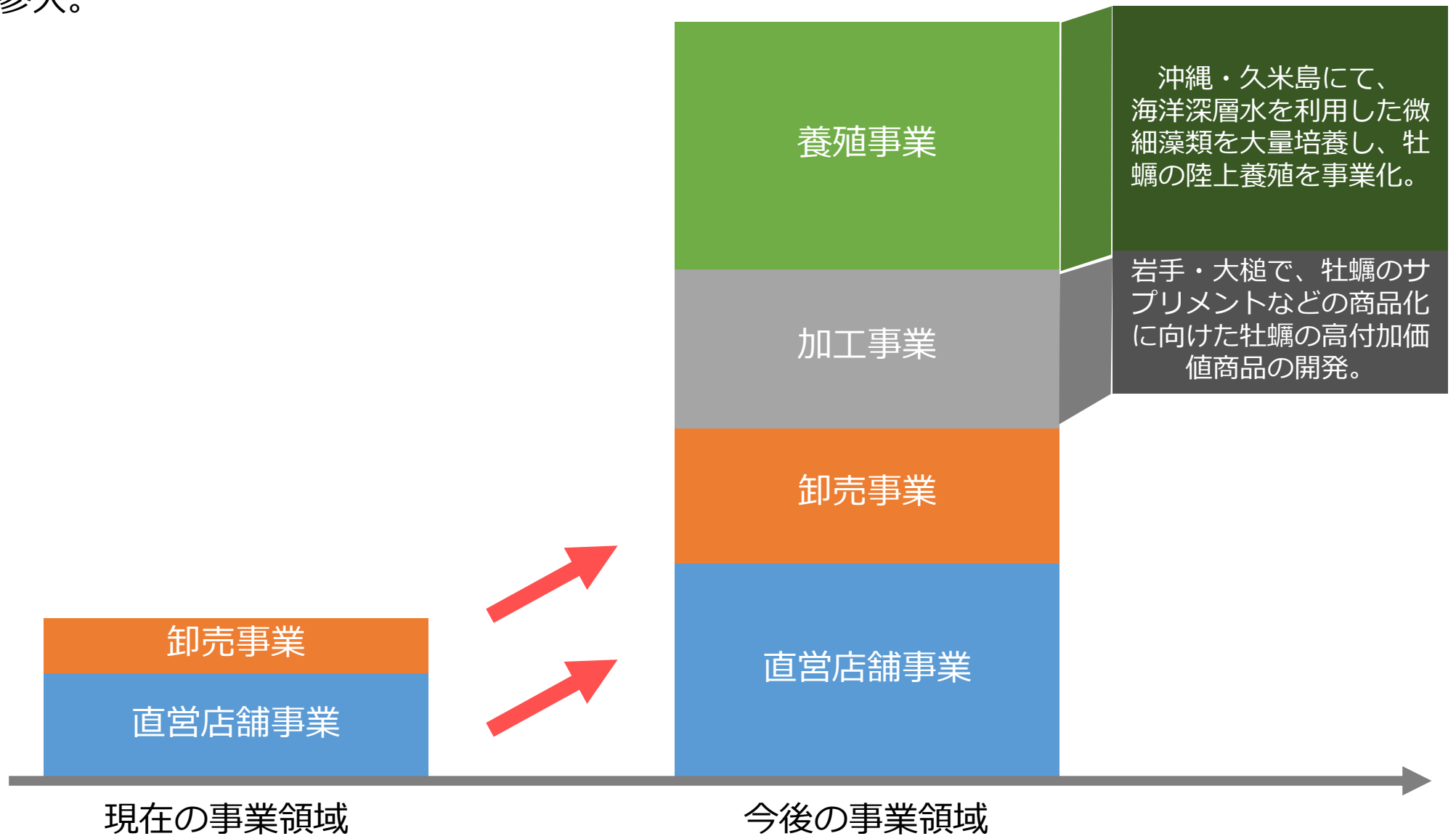
売上高	4,665	+21.1%
（直営店舗事業）	4,219	+20.0%
（卸売事業）	446	+33.9%
営業利益	100	△52.7%
営業利益率（%）	2.1%	
経常利益	90	△51.0%
経常利益率（%）	1.9%	
当期純利益	58	△61.6%
純利益率（%）	1.2%	

# 今後のマイルストーン



# 今後の成長モデル

現在の「直営店舗事業」と「卸売事業」に加え、「陸上養殖事業」と「加工事業」に本格参入。





## 真牡蠣

一般的に「牡蠣」と言う場合、多くは真牡蠣のことを指します。旬の時期は10月～4月とされ、市場に出回る出荷量、専有量も真牡蠣の方が多くなります。

夏場が産卵期であり、更に身が痩せるため、いわゆる「冬が旬の牡蠣」です。



## 岩牡蠣

岩牡蠣は7月～11月に少しずつ産卵するため、真牡蠣よりも夏場に強い牡蠣、「夏が旬の牡蠣」と言われています。

6月～8月が旬の時期です。真牡蠣に比べ、市場に出回る数は劣るものの、生産地は複数あります。



## 「オイスターの未来を創り、食文化の進歩発展に貢献する」

ヒューマンウェブは

牡蠣の持つ「市場の常識」を変え、牡蠣の持つ「商品の特性」を最大限活かす「アタらない牡蠣」を創る事業戦略に取り組んでいます。



入善  
牡蠣ノ星

2015年 8月 2日 OPEN

当社ヴィレッジ戦略の第一弾となる  
「入善 牡蠣ノ星」(富山県)をオープン  
加工事業参入に向けて布石を打つ



# 岩牡蠣をテーマに夏の期間限定メニューを展開し、売上とマーケットシェア拡大を計っていきます



**ROCK OYSTER BAR**  
2015 Summer  
旬の岩牡蠣を堪能してください!!

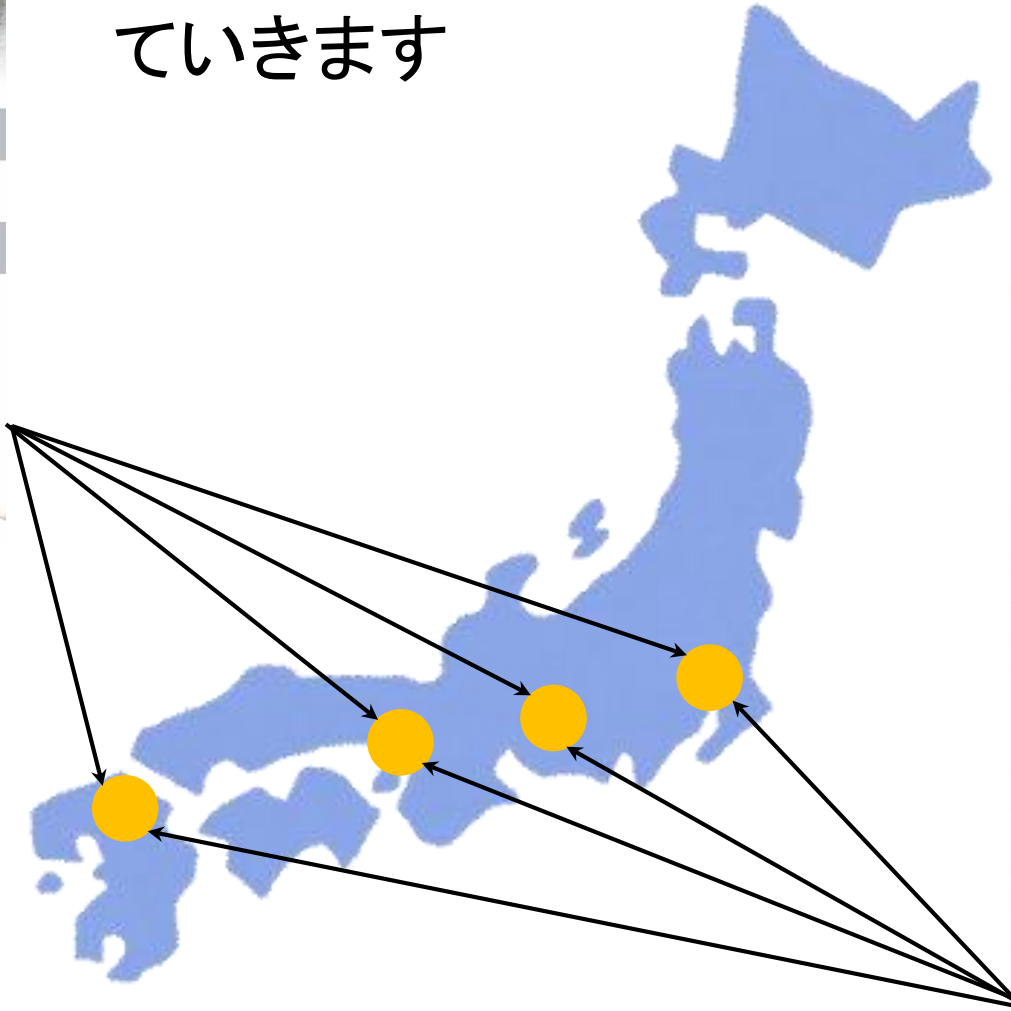
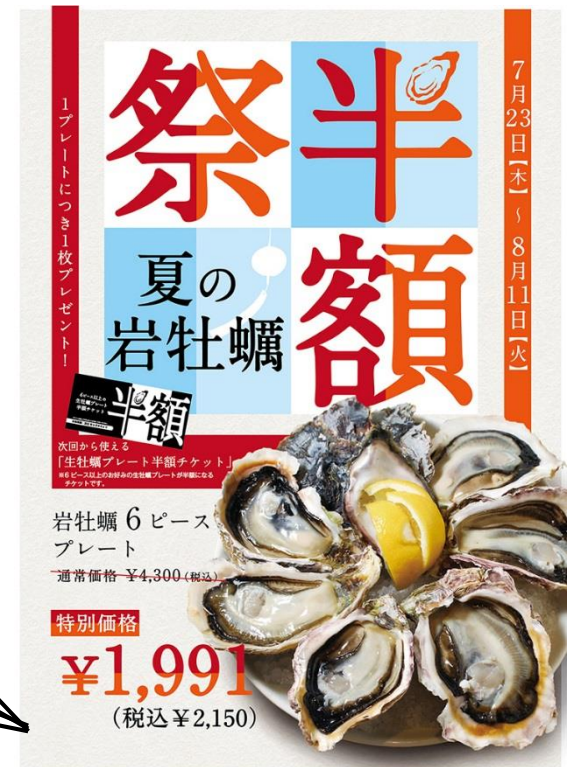
- Rock Oyster Platter 4P**  
岩牡蠣プレート4ピース ..... ¥2,686 (税込¥2,900)
- Rock Oyster Platter 6P**  
岩牡蠣プレート6ピース ..... ¥3,982 (税込¥4,300)
- 5 Kinds Rock Oyster Platter 5P**  
岩牡蠣プレート5種盛り ..... ¥3,334 (税込¥3,600)
- Mix Rock Oyster Platter 6P**  
岩牡蠣2ピース・真牡蠣4ピース ..... ¥2,963 (税込¥3,200)

季節のおすすめメニュー

- 岩牡蠣のカクテル ¥908 (税込¥980)
- 岩牡蠣のフライ ¥908 (税込¥980)
- 岩牡蠣のステーキ ¥908 (税込¥980)

岩牡蠣を楽しむフェア  
「ROCK OYSTER BAR 2015」  
7/4(土)～8/16(日)  
※一部店舗を除く

夏休み特別企画  
「夏の岩牡蠣 半額祭り！」  
7/23(木)～8/11(火)  
※一部店舗を除く

7月23日(木)～8月11日(火)

# 祭半額

夏の岩牡蠣

「生牡蠣プレート半額チケット」  
※0.5匹以上の新鮮な生牡蠣プレートが半額になるチケットです。

岩牡蠣 6ピースプレート  
通常価格 ¥4,300 (税込)

**特別価格**  
**¥1,991**  
(税込 ¥2,150)





## 卸売事業の取引実績は全国で1000件を超え、 今期も拡大中



鳥取県産天然岩牡蠣  
夏輝  
展開期：6月～7月



茨城県鹿島灘産天然  
岩牡蠣  
展開期：6月～8月



三重県桃取湾産  
岩牡蠣  
展開期：5月～7月



※夏期取扱の一部商品  
を掲載しております

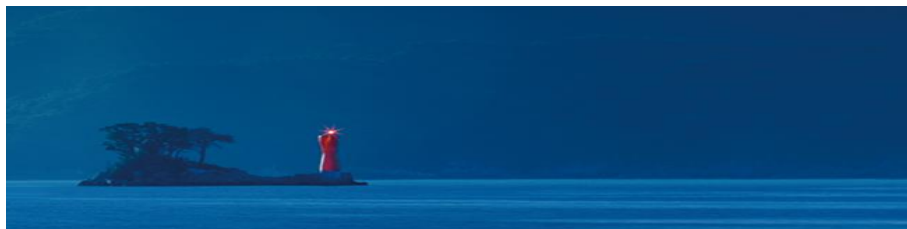
# 将来の展開に向けて、一次・二次産業に軸を置いた新規事業を推進中

## 加工事業



加工事業（岩手県大槌）

ヴィレッジ戦略の第二弾として、加工工場を併設した複合施設を建設予定



## 養殖事業



海面養殖、種苗開発（愛媛県愛南）  
牡蠣生産者向けに、牡蠣の種苗販売  
（2014年11月より販売実績）

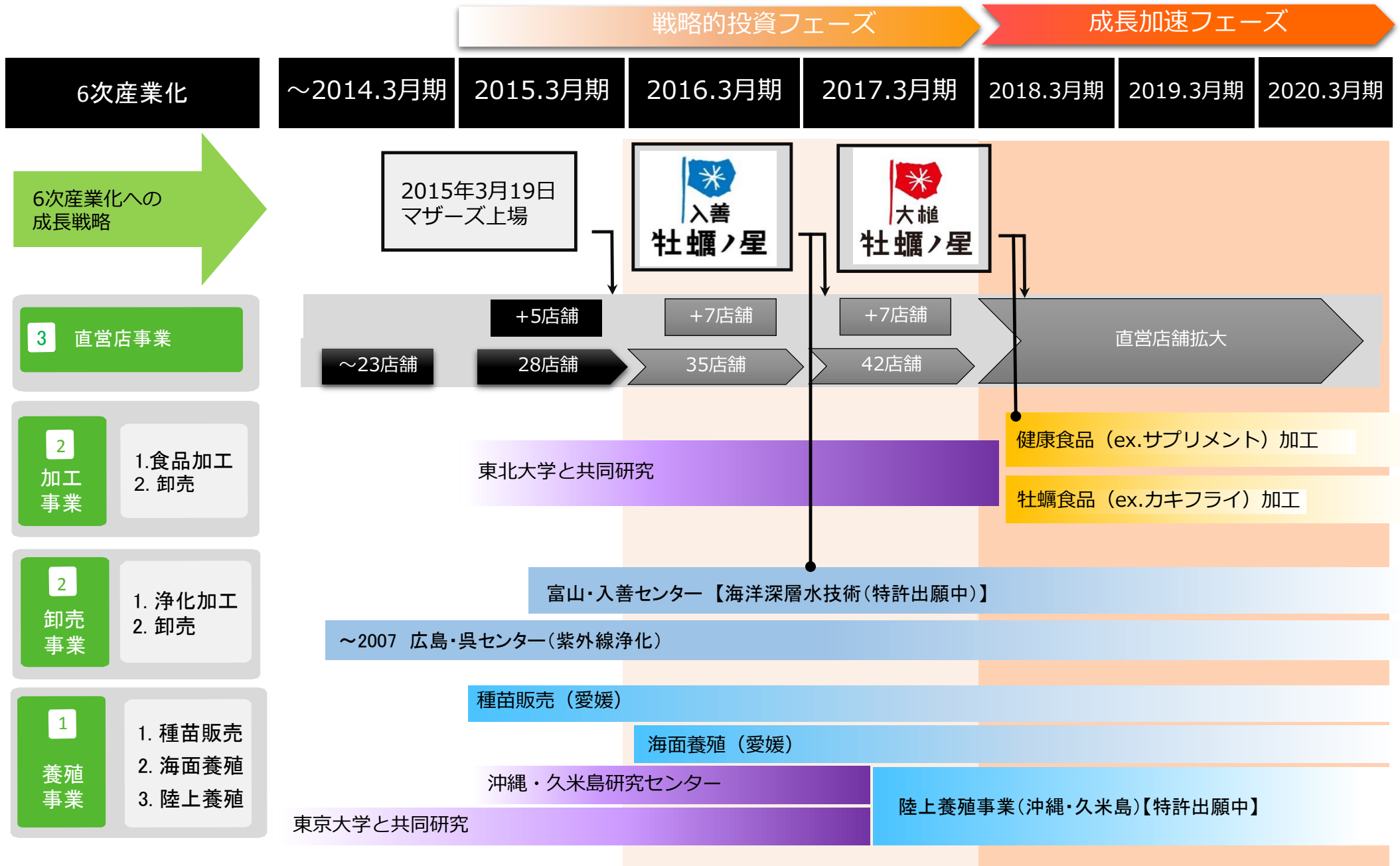


陸上養殖（沖縄県久米島）  
養殖牡蠣の餌の開発に着手  
（2015年7月2日開示）



# Oyster Innovation2017（中期経営計画）

# Oyster Innovation のマイルストーン



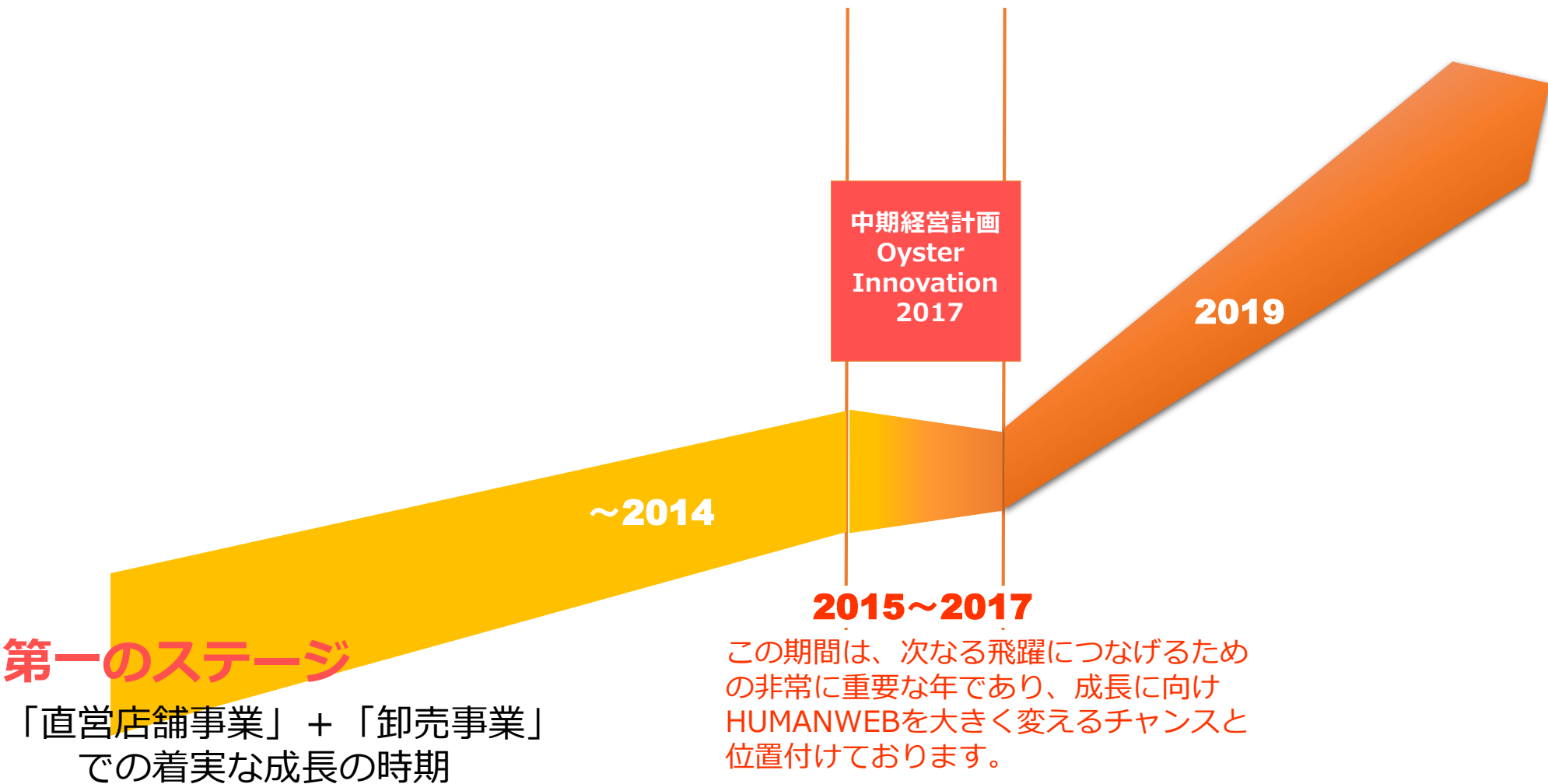


# 2年間（2016年3月期、2017年3月期）の戦略的投資領域の内訳

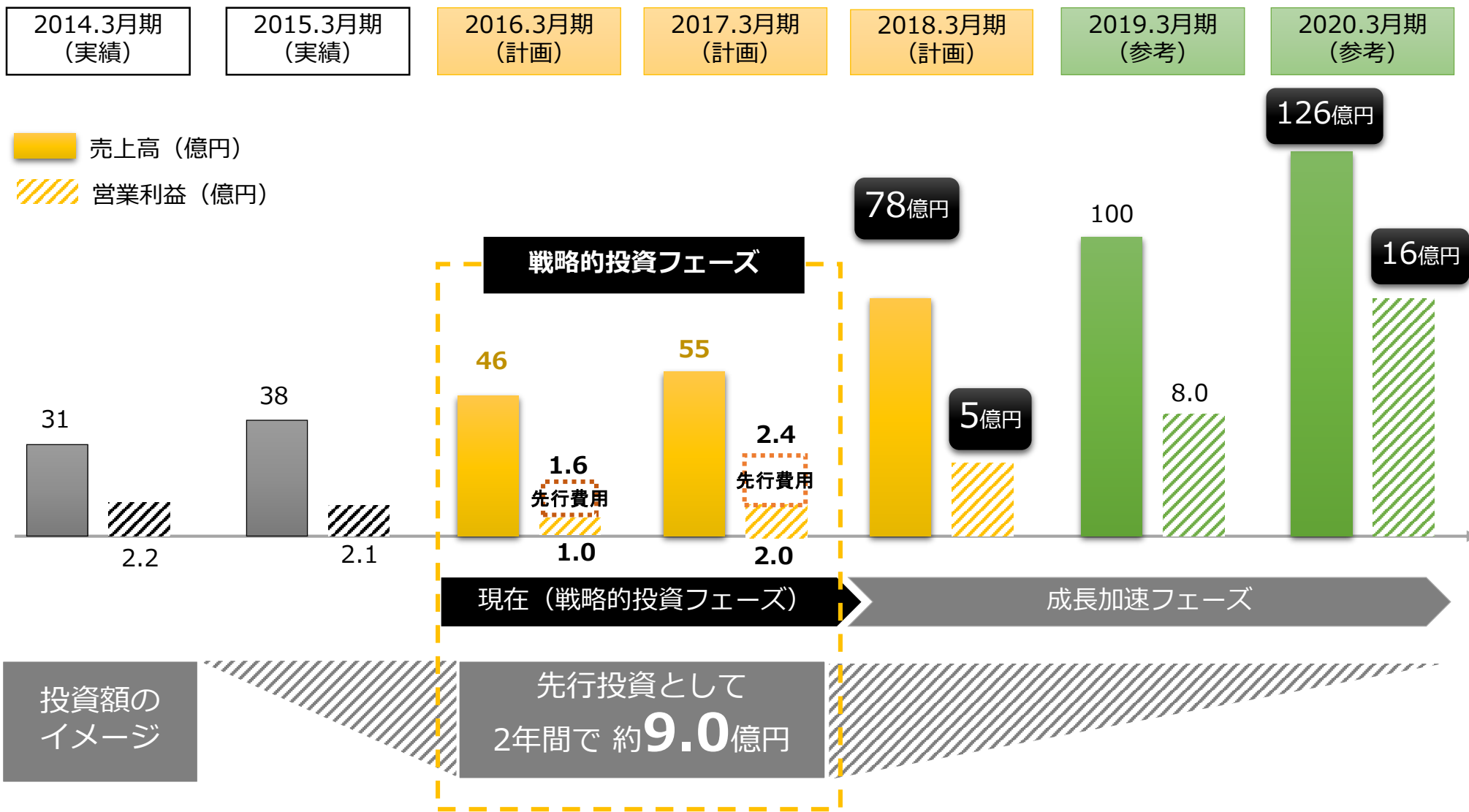
		2016年 3月期	2017年 3月期
<b>戦略投資 9億円の主な内訳</b>		<b>3.0億円</b>	<b>6.0億円</b>
① 岩手・大槌	牡蠣の加工工場とコンシューマー市場への参入などの六次産業化の拠点「大槌 牡蠣ノ星」を2017年春開業（予定）		6億円
② 沖縄・久米島	ウィルスフリー牡蠣の陸上養殖の第一期プラント建築	3億円	
<b>先行費用 4億円の主な内訳</b>		<b>1.6億円</b>	<b>2.4億円</b>
加工 関連	① 健康食品関連 (岩手・大槌)	0.1億円	0.6億円
	② 浄化加工	0.4億円	0.2億円
生産 関連	③ 陸上養殖	0.6億円	1億円
	④ 海面養殖	0.5億円	0.6億円
	⑤ 種苗生産		

## 第二のステージ

牡蠣の世界にイノベーションを起こし、「ウィルスフリー牡蠣の陸上養殖の早期事業化」  
「牡蠣の加工工場の稼動とコンシューマー市場への参入」で、飛躍的な成長を加速させる時期



# 3ヶ年計画と戦略的投資（先行費用）の位置づけ



# お問い合わせ先

【IRに関するお問い合わせ先】

株式会社ヒューマンウェブ

社長室 IR担当

TEL:03-6667-6606