



2020年3月期第2四半期 決算説明会

目次

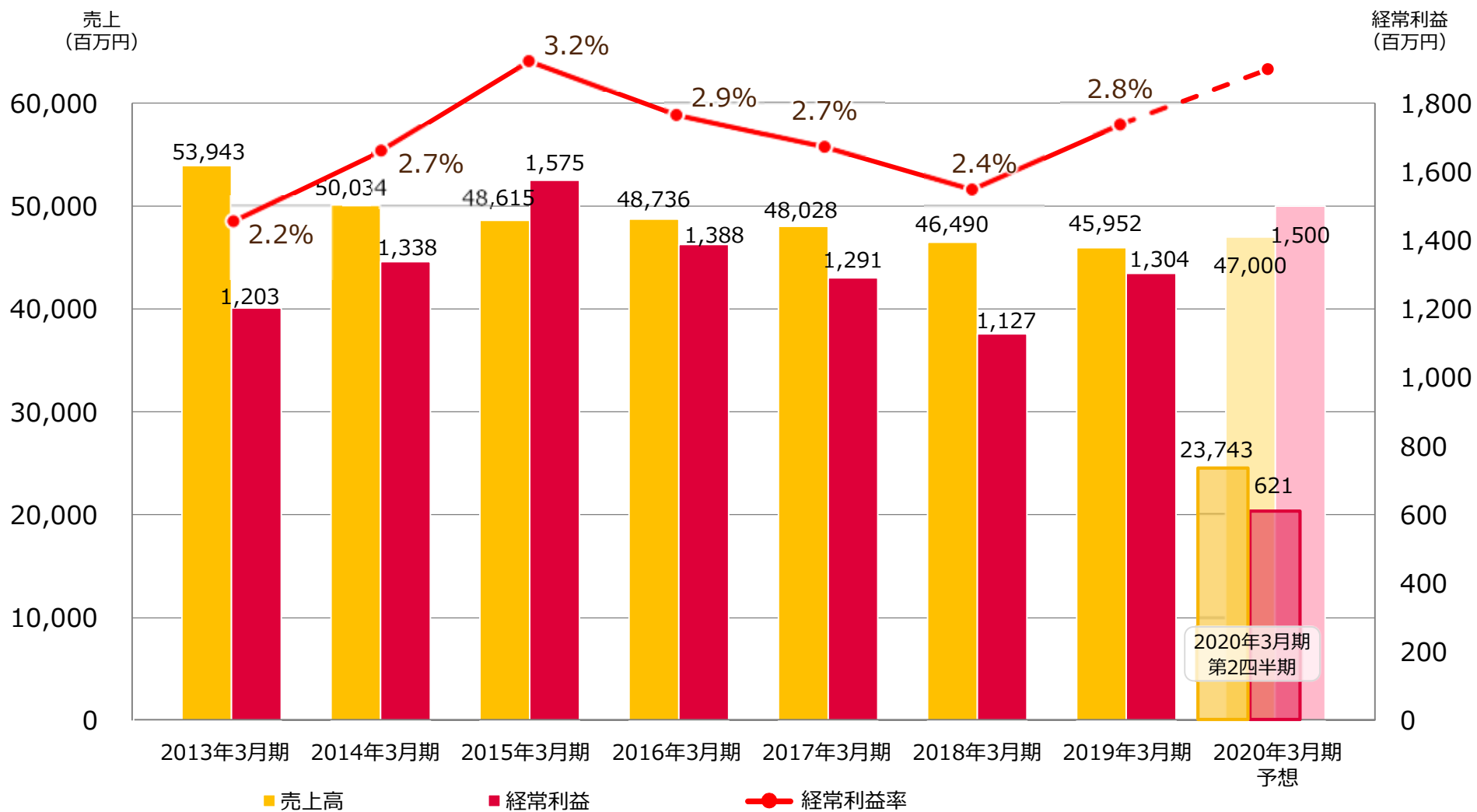


I . 2020年3月期第2四半期決算サマリー	P. 3
II . 2020年3月期業績予想	P. 12
III . 成長戦略	P. 15
参考資料.会社概要・当社の特長	P. 33



I. 2020年3月期第2四半期決算サマリー

連結業績推移

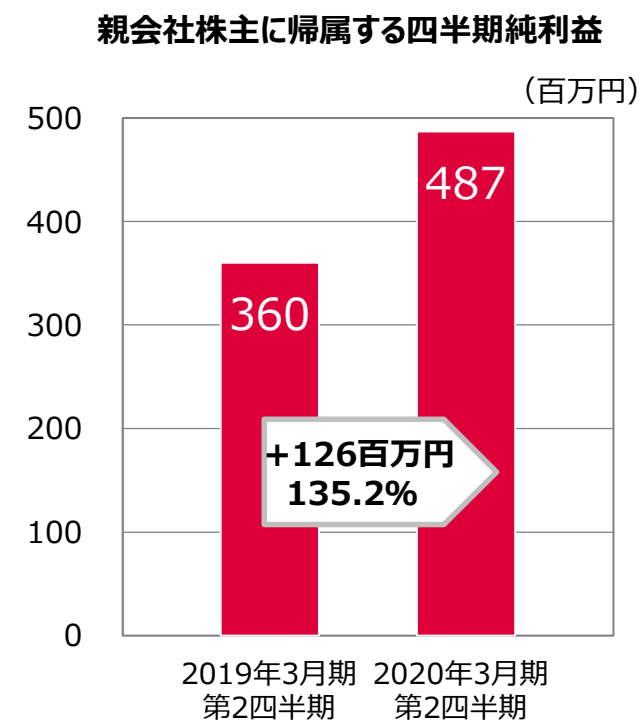
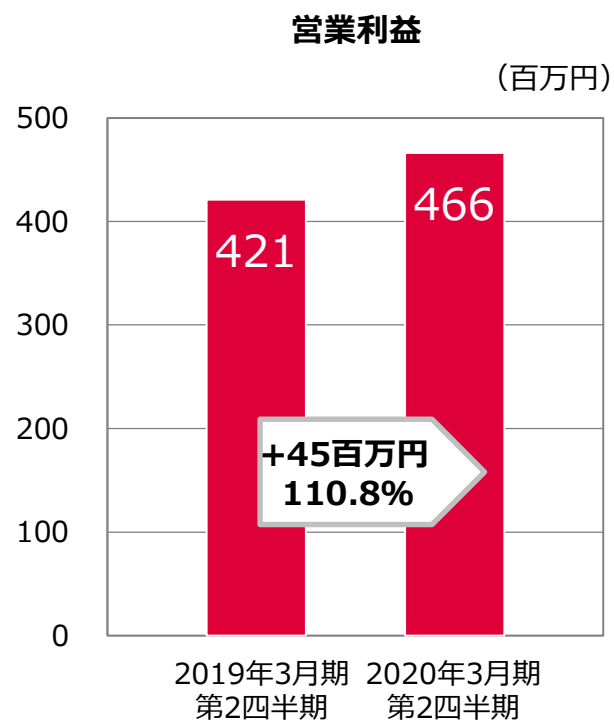
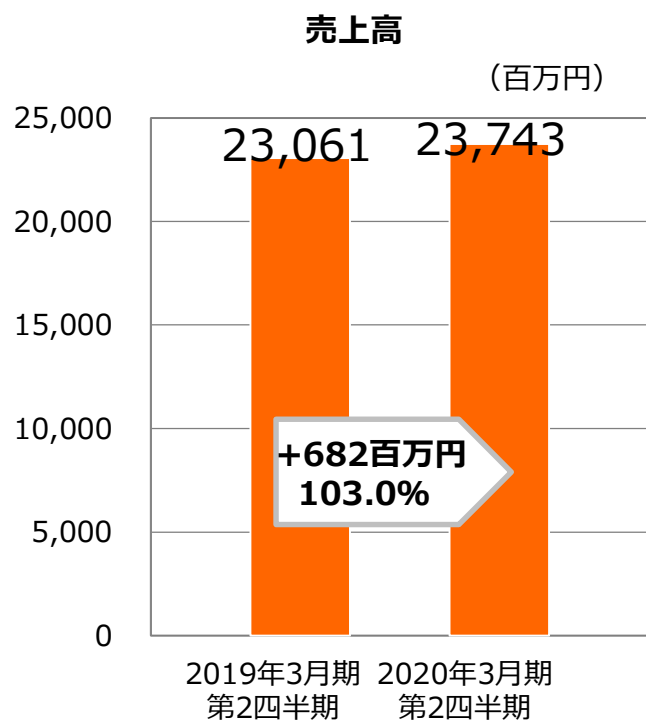


決算実績概要



売上/営業利益/親会社株主に帰属する四半期純利益

- 店舗委託事業・店舗管理事業は物件稼働率の向上により売上増
- 持ち帰り弁当事業はFC化進展及び不採算店舗の閉店による売上減
- 営業利益は店舗委託事業の新物件稼働/稼働率向上・店舗管理事業の自社物件が牽引



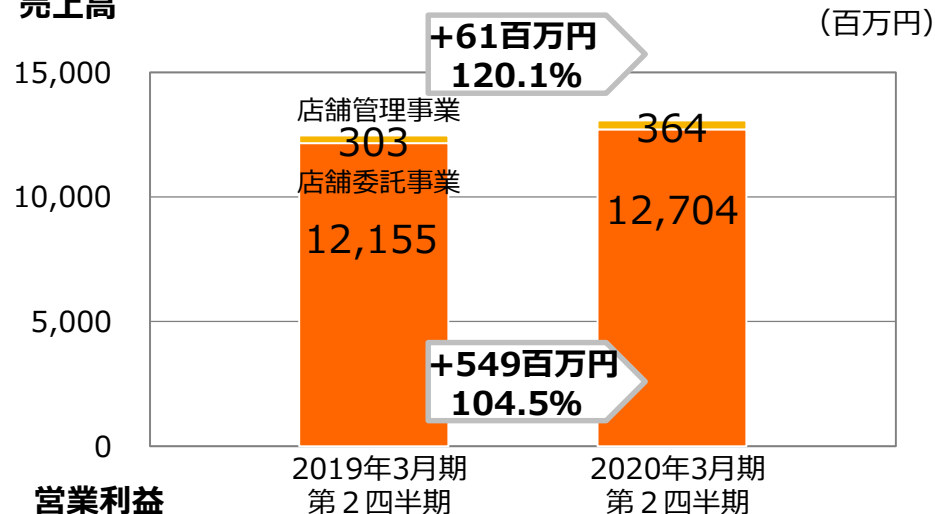
セグメント別内訳



店舗委託事業・店舗管理事業

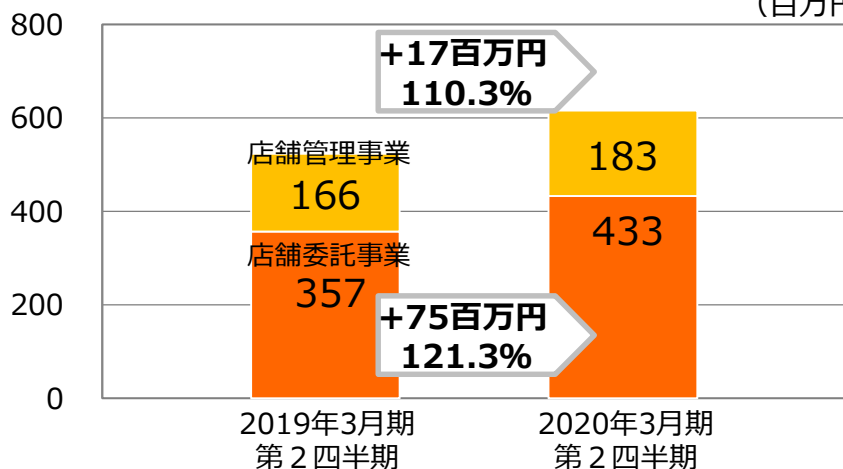
- 店舗委託事業新物件稼働/物件稼働率向上により大幅増益、店舗管理事業は新規自社物件が利益に寄与

売上高 (百万円)



営業利益

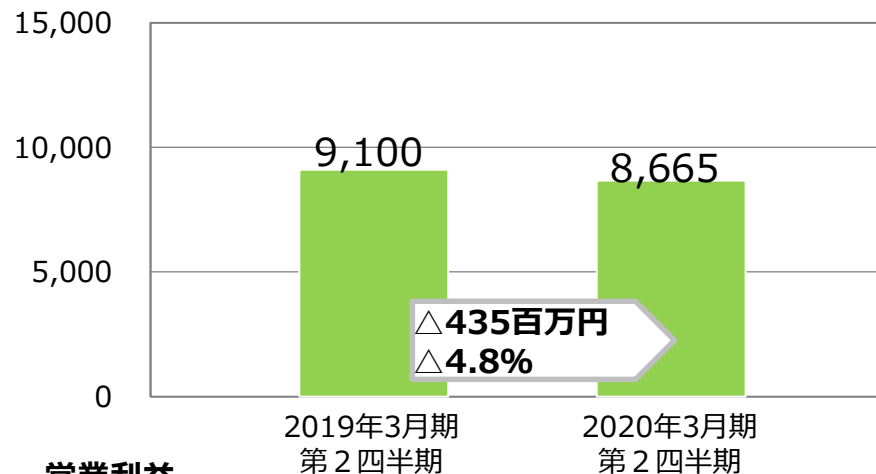
(百万円)



持ち帰り弁当事業

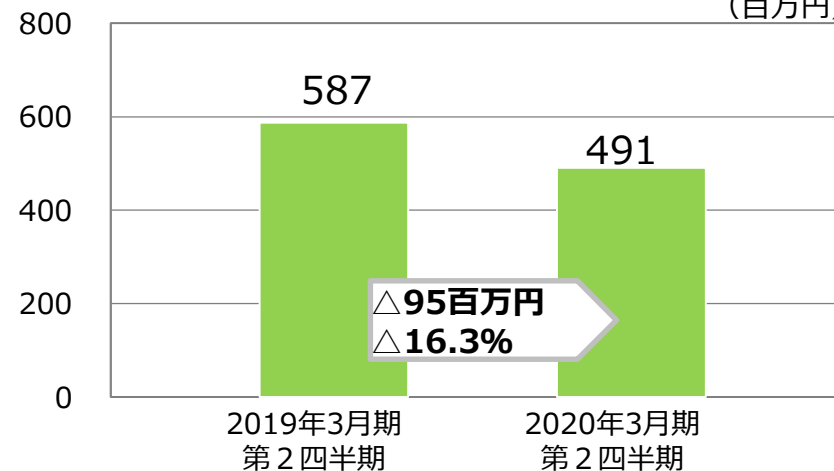
- 持ち帰り弁当事業は売上減を売上利益率の上昇によりカバーも、販管費（広告宣伝費）期ズレ計上より減益

売上高 (百万円)



営業利益

(百万円)



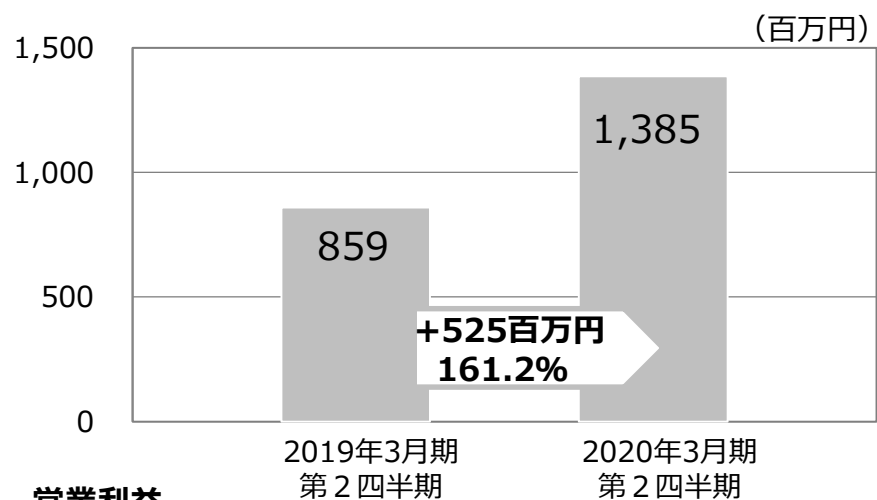
セグメント別内訳



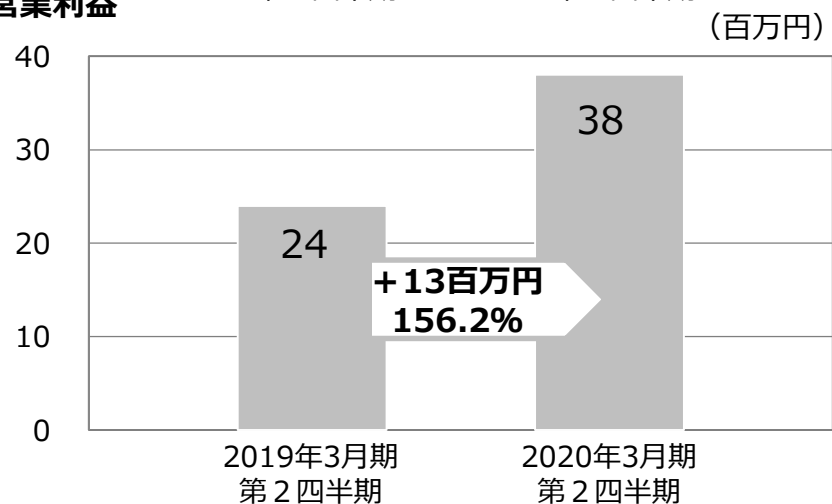
その他 (アサヒL&C)

- 外販拡大により増収増益

売上高



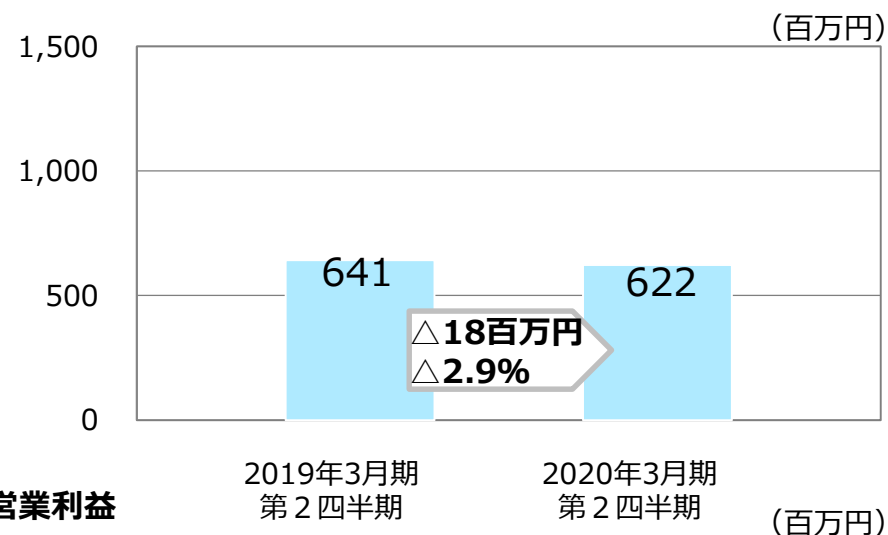
営業利益



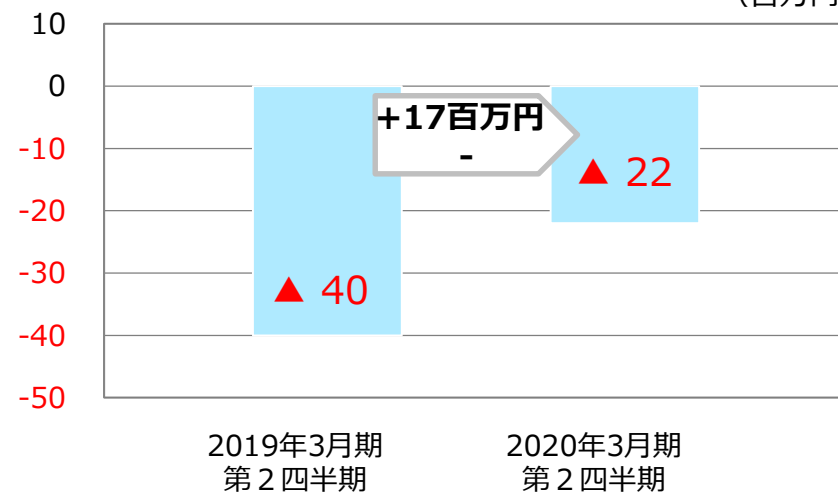
フレッシュベーカーリー事業

- 業務効率化・生産性上昇を進め黒字化に向け進展

売上高



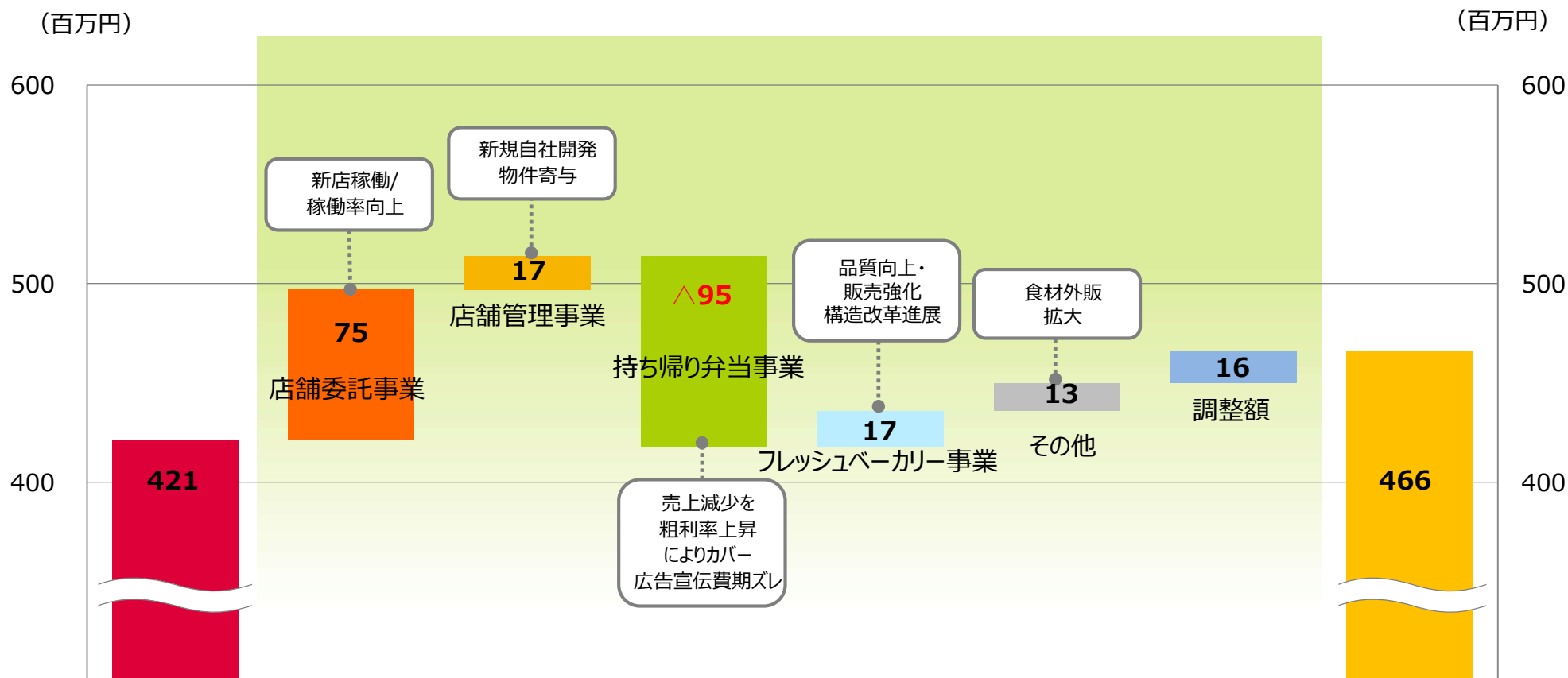
営業利益



営業利益増減要因分析



- 店舗委託事業は物件稼働率向上による利益拡大、店舗管理事業は自社開発物件稼働開始に伴う利益拡大



グループ出退店の状況



	実績	
	2018年4月1日～ 2019年3月末日	2019年4月1日～ 2019年9月末日
グループ全店		
出店/新規委託	289	140
退店/委託終了	222	135
店舗数 (※)	1,809	1,814
店舗委託事業		
新規委託	210	114
委託終了	159	101
店舗数 (※)	808	821
持ち帰り弁当事業		
出店	79	26
退店	63	33
店舗数 (※)	982	975
フレッシュベーカリー事業		
出店	0	0
退店	0	1
店舗数 (※)	19	18

※ (3月、9月末日の店舗数を記載)

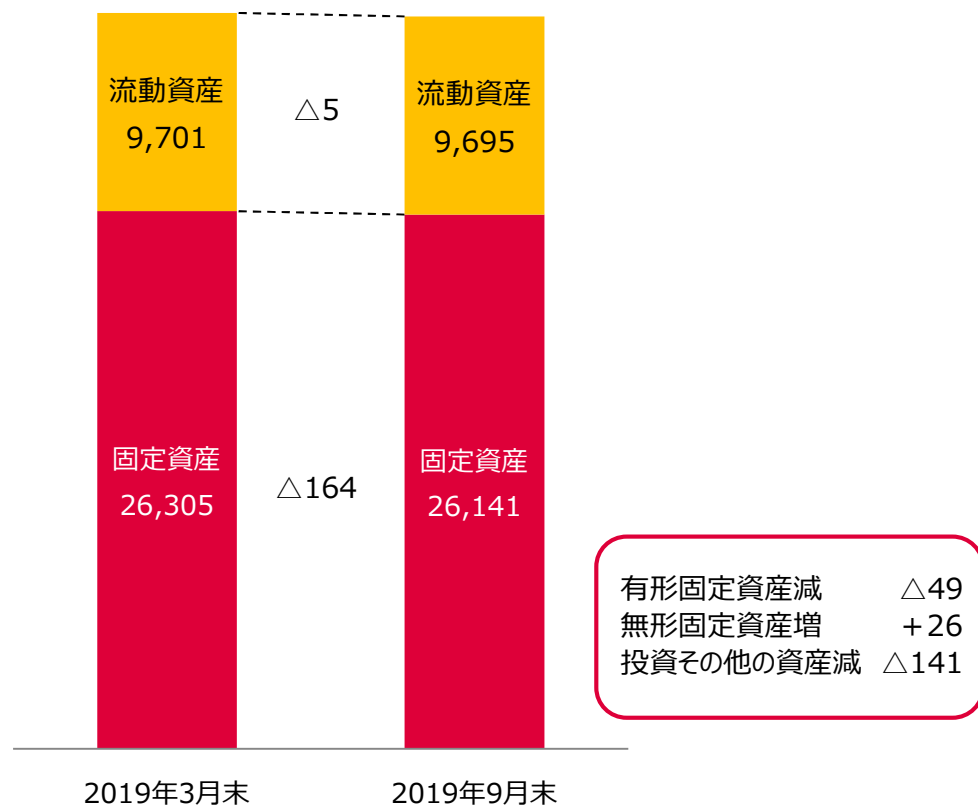
B/S 財務状況の推移



- 長期借入金返済、買掛金減少により負債が減少

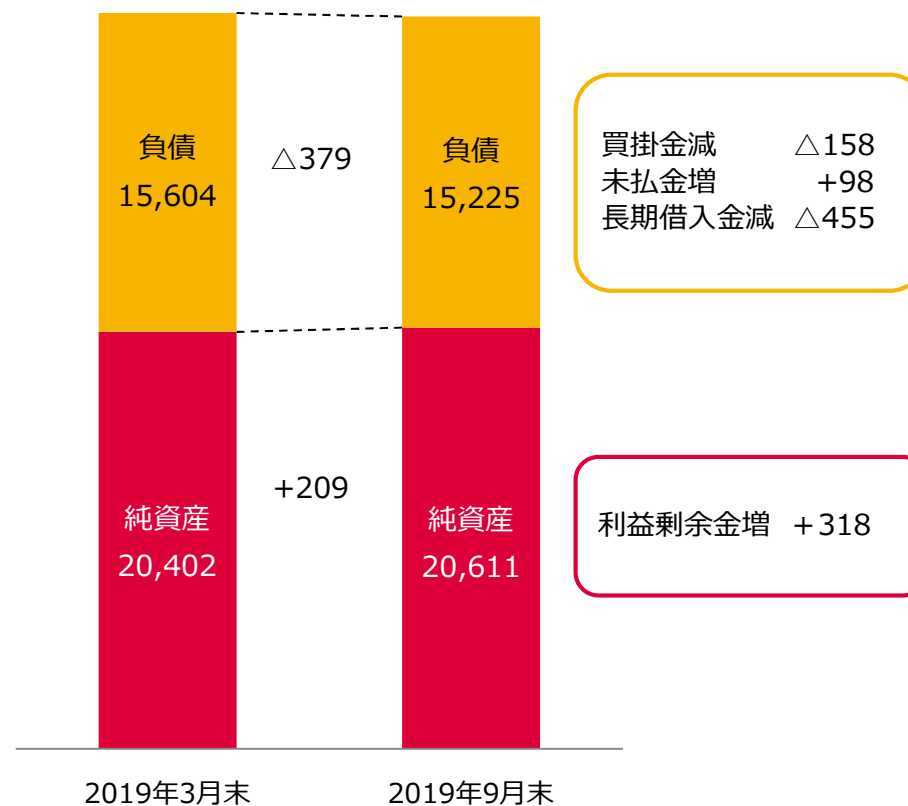
【資産の部】

(単位：百万円)



【負債・資本の部】

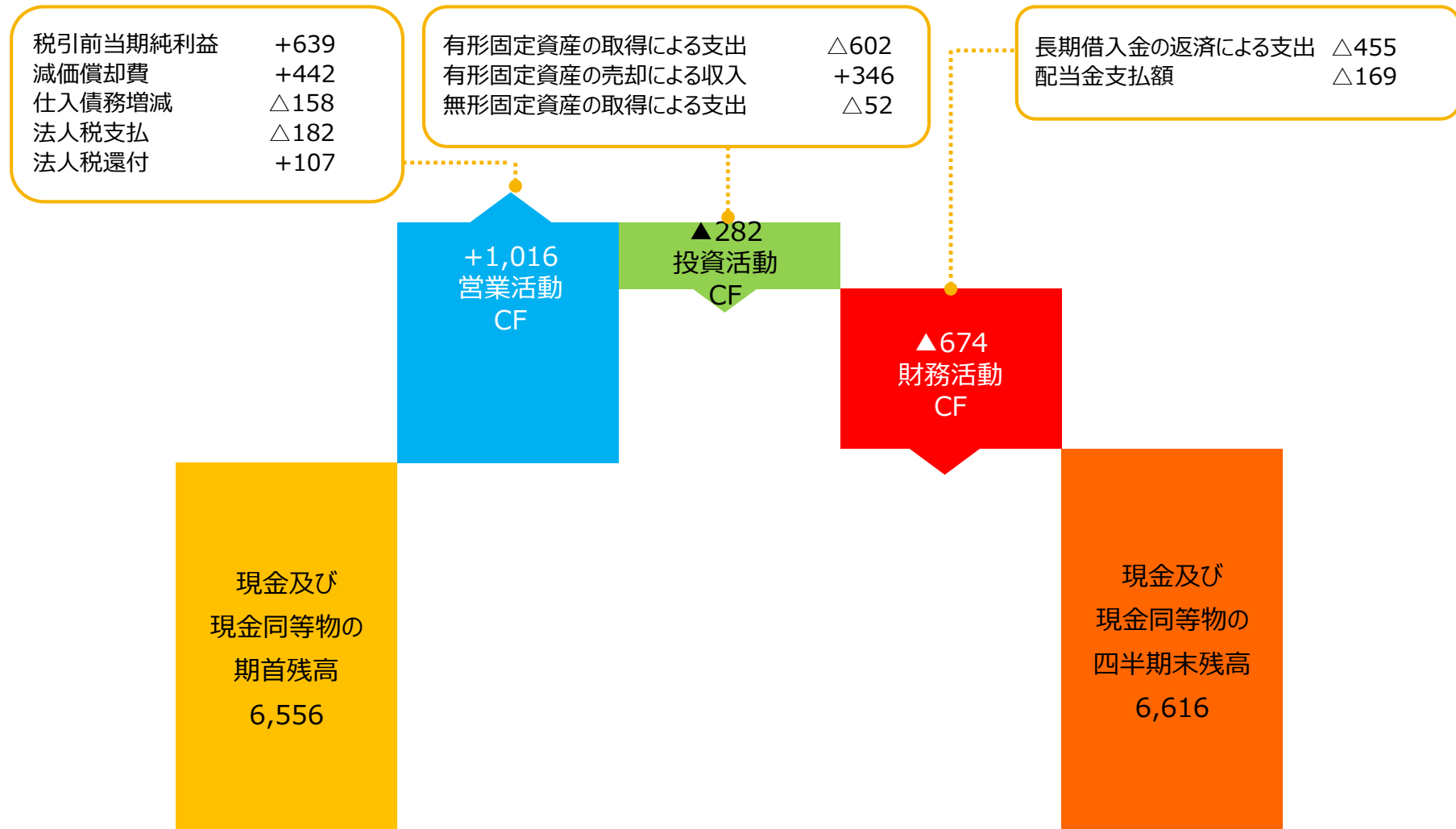
(単位：百万円)



キャッシュフローの状況



(単位：百万円)



2019年4月1日

2019年9月30日



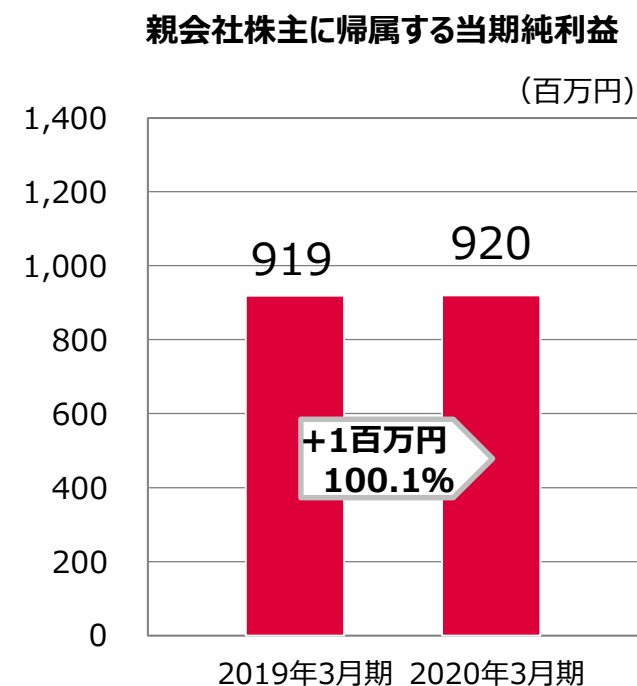
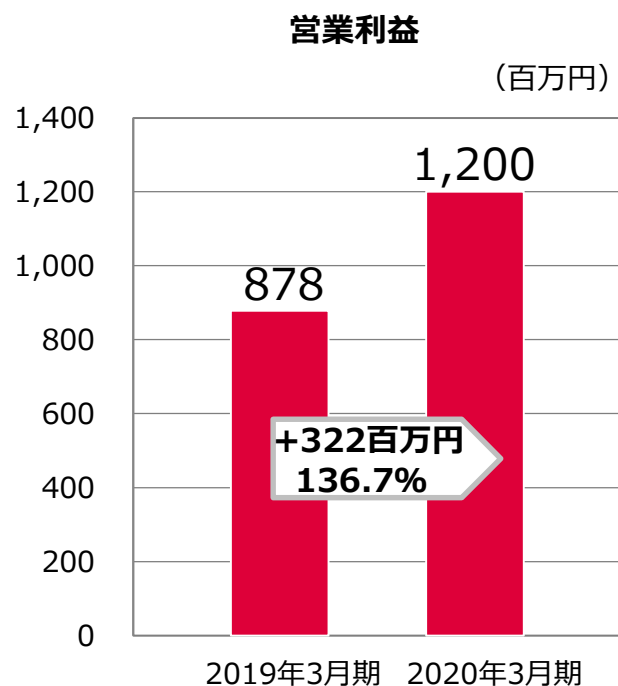
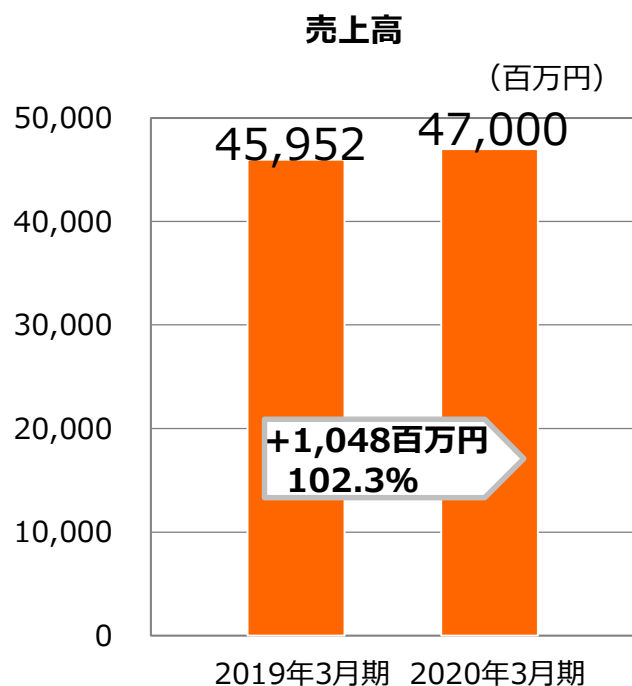
Ⅱ. 2020年3月期業績予想

2020年3月期業績予想



売上面/利益面

- 店舗委託事業における優良物件の増加・稼働率の向上を主な要因として増収・増益を計画

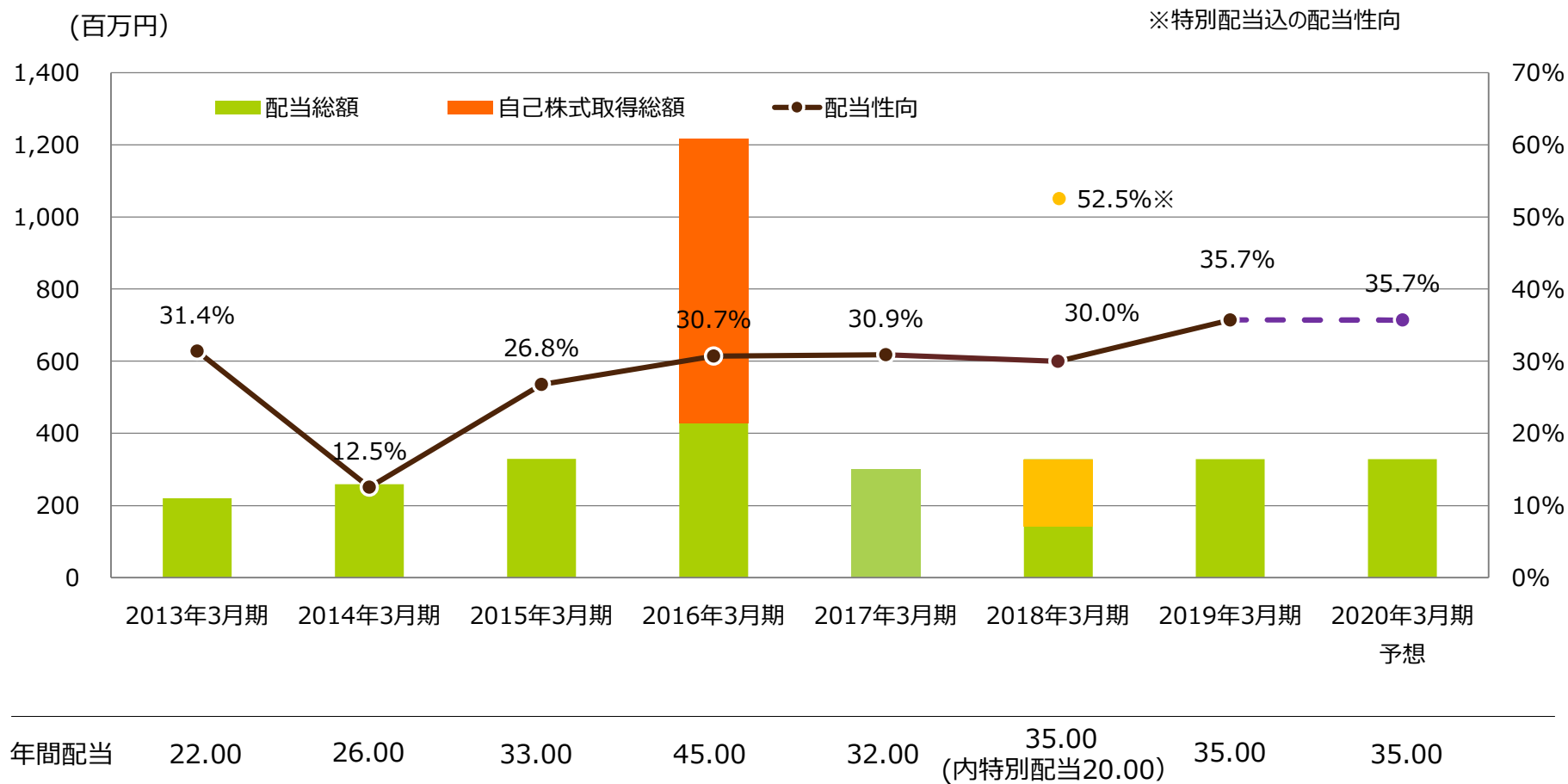


株主還元



株主還元推移

- 継続的な株主還元を着実に実施
- 2020年3月期の1株当たり配当は、35円を予定





Ⅲ. 成長戰略

ハークスレイグループ 成長戦略概要



- 3つの主力事業を重点成長分野とし、お客さまニーズを捉え、プロデュース力、コンサルティング力を活かした成長戦略を展開

店舗委託事業・店舗管理事業

店舗流通ネット(株)



- 飲食業界情報サイト「店通」を通じた店舗流通ネットのプロモーション
- 飲食ビル開発
 - 戦略的エリアで独自ノウハウを投入した新規物件開発を推進
- 外食企業への人材派遣取り組み／コンサルティング強化
 - 現地企業/本邦パートナーと連携したベトナム人材育成／紹介事業

持ち帰り弁当事業

(株)ハークスレイ



- メニュー戦略
 - お店での手作り、作りたておいしさを訴求、他業態との差別化を図る
 - 様々なキャラクターとのタイアップ～「冬のすみっコぐらしキャンペーン」19/12/1～
- お客さま利便性の向上
 - 電子決済、QR・バーコード決済対応／移動販売車
- コインランドリーサービスの展開

その他 (アサヒL&C)

(株)アサヒL&C



- カミッサリー外販への受注拡大への対応
 - 食品卸大手、スーパーマーケット、コンビニエンスストアの総菜加工需要拡大に対応し、生産体制の拡大推進

業界環境～中食市場

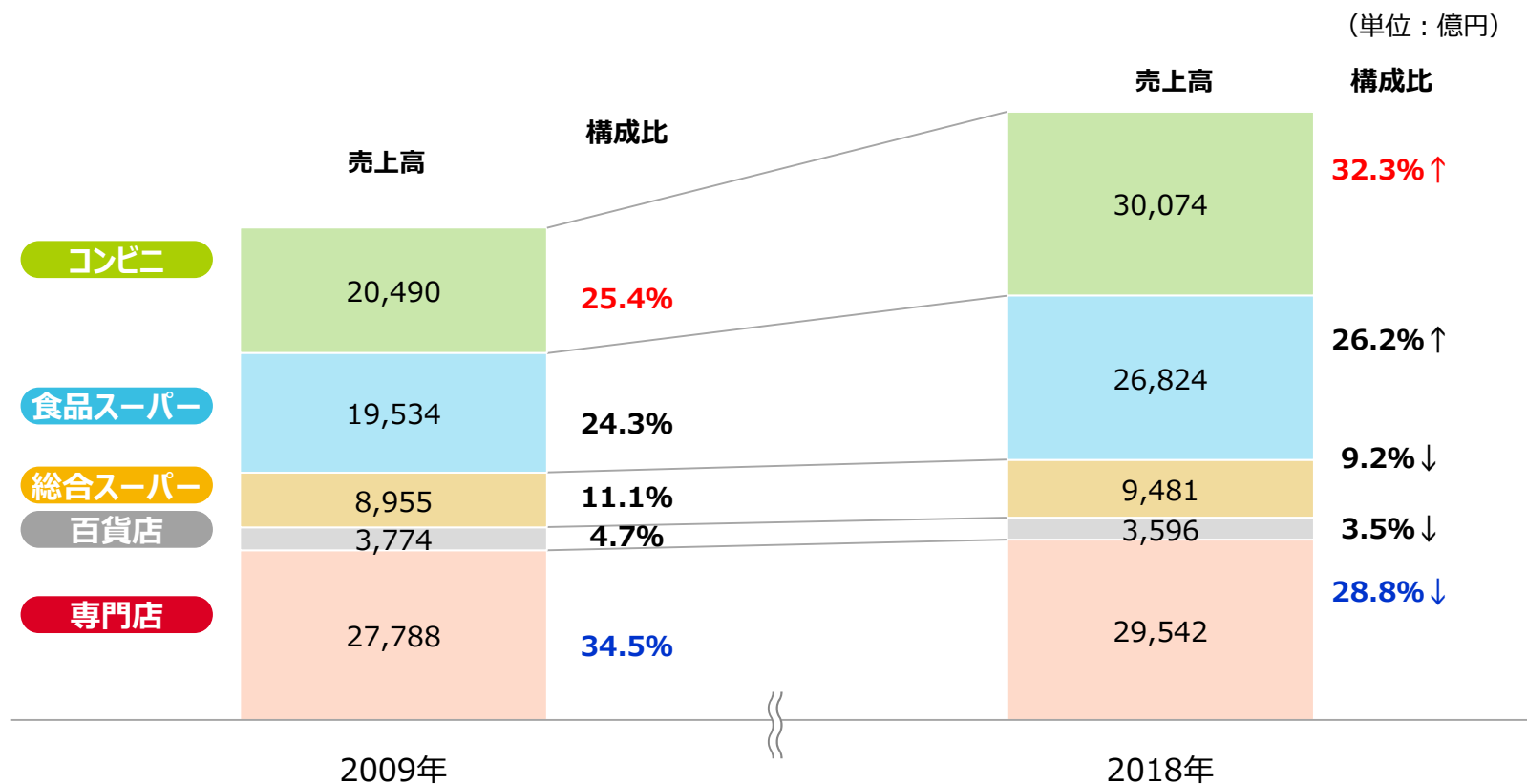


- 中食市場は今後も安定的な成長を予測も、業態を跨いだ競争環境激化により店舗の収益性は悪化
- 材料費・人件費の急騰に伴う調理・物流の効率化ニーズの高まりにより、調理・物流外注化ニーズが拡大

中食市場の成長性と競争環境

- 中食市場拡大の一方で、スーパー・コンビニ弁当・惣菜の商品力 大幅向上も反映した競争が激化。品質向上・効率化が大きな課題

惣菜市場業態別売上高・構成比の推移



(出所) 日本惣菜協会「2019年版惣菜白書」データ

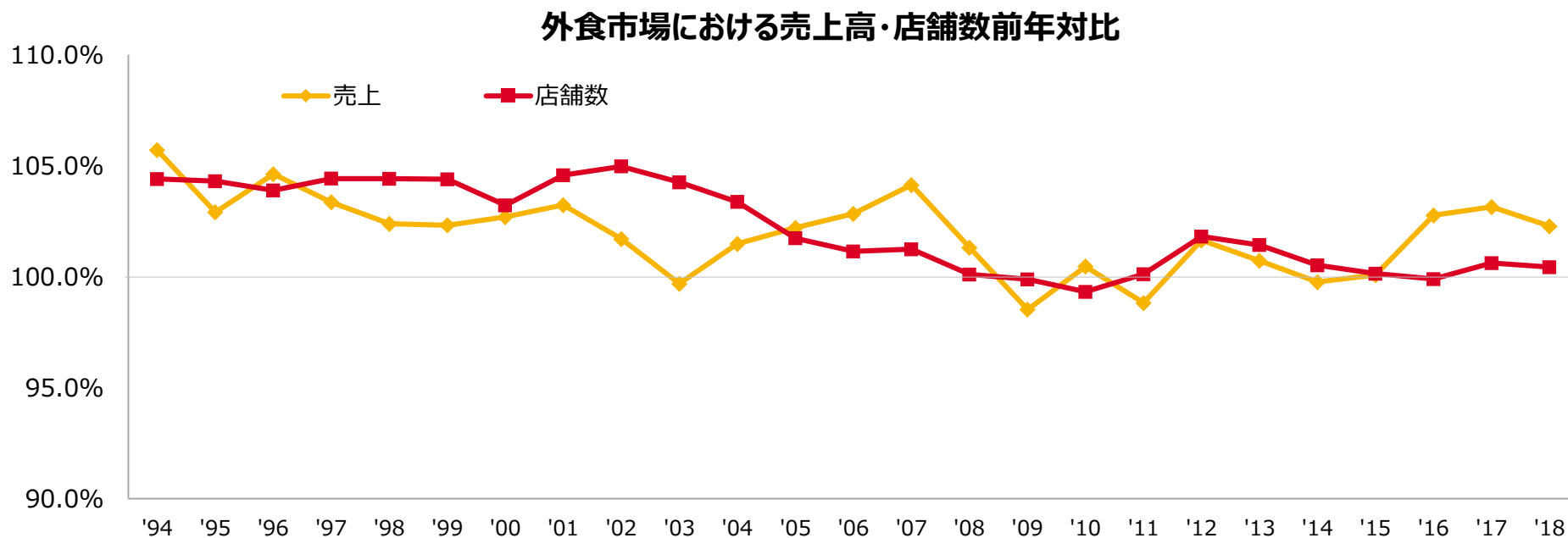
業界環境～外食/店舗不動産市場



- 店舗不動産については物件による優勝劣敗が明確に。優良物件の確保・開発・運営ノウハウが成長の鍵
- 外食産業全般において労働力確保・教育研修・プロモーション・食材調達が課題

外食および店舗不動産市場を取り巻く環境

- 外食産業の市場は拡大の一方で、総店舗数は微増で推移



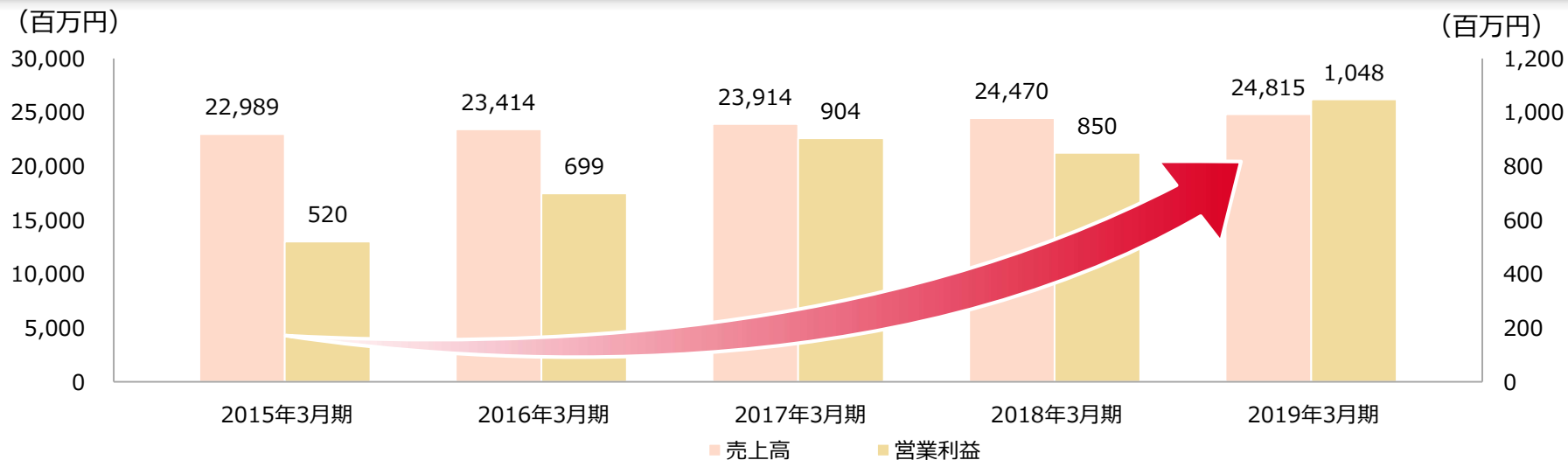
- 賃貸不動産賃料は、大都市圏を中心に外食産業の旺盛な出店需要を背景に堅調に推移
- 新築物件の収益性の高さ、賃料の安定性を背景に大手不動産業者の飲食ビル参入が継続
- 店舗立地の優劣による需要動向の差による優良物件確保・開発の重要性高まり⇒飲食店ビルマネジメント力が課題に
- 外食産業全般に労働力確保・教育研修・プロモーション・食材調達などの運営ノウハウが切実な課題

店舗流通ネット①成長性

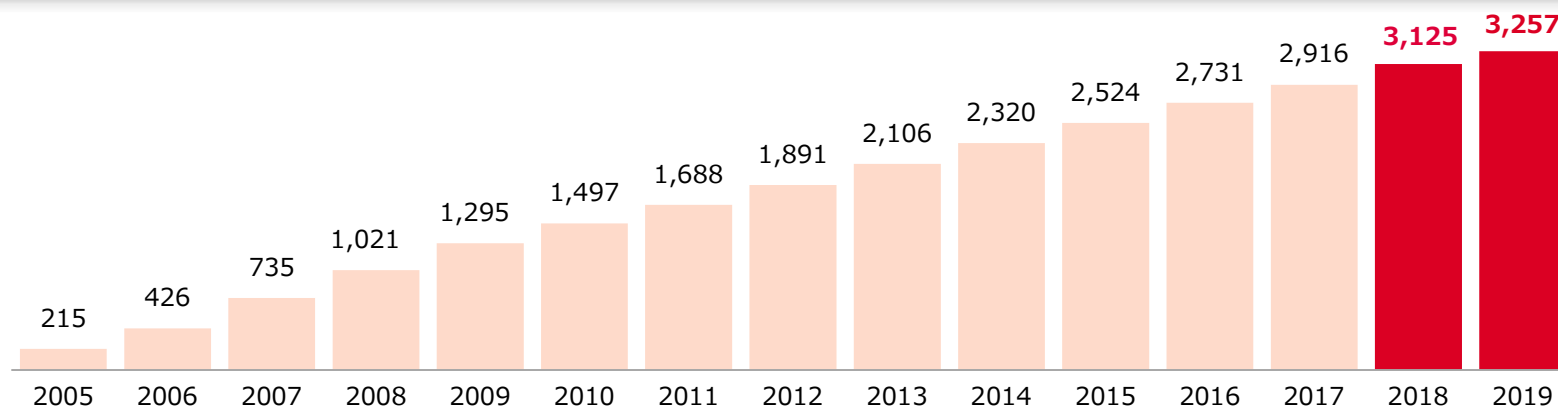


- 足元5年間で営業利益は2倍に伸長、2018年には店舗流通ネット委託累計店舗数が3,000店を突破

業績推移（店舗委託事業・店舗管理事業のセグメント売上、営業利益計）



累計店舗数推移



店舗流通ネット② 飲食業界情報サイト「店通」



- 店舗流通ネットが培ってきた経験や知識・ノウハウを活かし飲食店オーナー、ビルオーナーに役立つ情報を無料配信
- 運営サイトの月間PV数50万人を超え、店舗オーナー/ビルオーナーに対する店舗流通ネットのプロモーションにも大きく寄与

オウンドメディア「店通」～5つのカテゴリと記事の例

エンタメ
entertainment

グルメレポ、社員ライターの「やってみた」など、エンタメ情報をユーモアを交えてご紹介！

おすすめチーズ銘柄と合うワイン・料理・食べ方

屋台とは？屋台の歴史と新しいカタチ、最新屋台グルメの魅力に迫る！！



ビジネス
business

店舗流通ネットが培ってきた飲食、不動産、プロモーションに関する経験や知識をご紹介します

新築ビルオーナーの理想と飲食ビル建築時の対策

売上3割増した飲食店の事例！効果的チラシポスティング

業界トレンド
Industry trend

「店通-TENTSU」独自の目線で、最新トレンド情報を配信

名古屋再開発とリニア開通だけじゃない！経営者に聞く『地方都市出店のすゝめ』

飲食店の宅配代行サービス主要4社・徹底比較

スペシャル
special contents

様々な業界・業種の企業を巻き込んだ特集やタイアップ記事が充実

キャッシュレス決済サービス5社を徹底比較！

低リスク低コスト、成果報酬型の集客アプリとは？

経営ノウハウ
management know-how

経営上の「お役立ち情報」が満載

分煙対策大丈夫ですか？助成金制度活用で分煙対策が可能

何とコスト5分の1！飲食店の券売機導入価格と人件費を比較してみた結果？

店舗流通ネット③飲食ビル開発(1)



- 既存ビルコンバージョン/リノベーションや新築物件のマスターリース/サブリースを通じ、物件の価値向上を実現
- 立地優位性があり集客力高い物件の確保のため戦略的エリアで独自ノウハウを投入した新規物件開発を推進

大阪市内 マスターリース



FOODEARビル



MKビートルビル

NEW



ブランド展開

TRUNK福島

首都圏

マスターリース



恵比寿横丁



恵比寿フィッシュセンター



井門浜松町ビル

自己保有



TRN新宿ビル



Box'R新橋ビル



ジェイリート大宮ビル

店舗流通ネット③飲食ビル開発(2)



中京地区

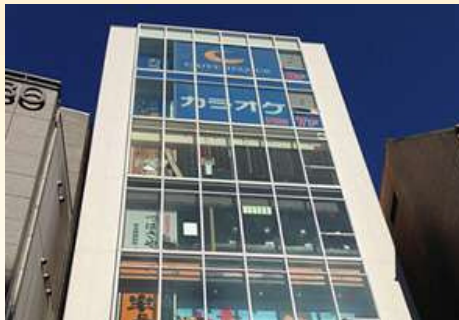
マスターリース



四日市Food Market



サン・名駅椿町ビル



名駅グルメプラザ



柳橋Food Market

自己保有

ブランド展開 TRUNK椿町

NEW



- スタイリッシュで明るい外観
- 清潔感のあるイメージ
- 幅広い年齢層を想定

愛知県名古屋市中村区椿町JR名古屋駅徒歩1分

構造：鉄骨造陸屋根

規模：8階建

面積：1,568.51㎡

「TRUNK」※としてブランディング、シリーズ化

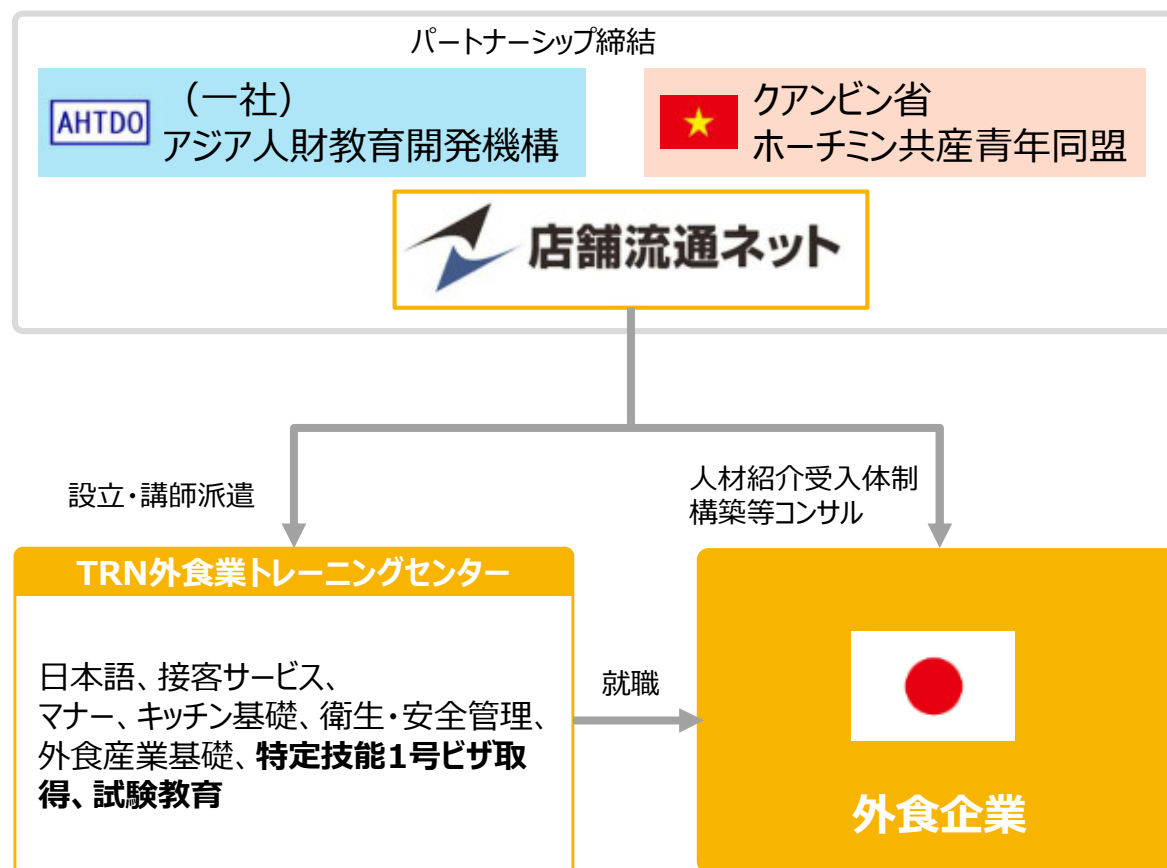
※「木の幹」(英語)、「幹となる弊社事業によって、伸びゆく枝、茂る葉となる入居テナント様の繁栄を支え、街の発展という果実を实らせていきたい」

店舗流通ネット④ベトナム人材派遣取組（1）



ベトナム「TRN外食業トレーニングセンター」開校

- 新在留資格である特定技能1号の取得を目指す「TRN外食業トレーニングセンター」をベトナム国内に開校、現地教育を開始
- 1期生として54人が入学



2019/4/26 開校式



日本語授業



オーダーテイクトレーニング

店舗流通ネット④ベトナム人材派遣取組（2）



ベトナム日本語教育協働プロジェクト

- 特定技能外国人が日本国内の外食業分野での就業をめざし、ベトナムでの日本語教育およびAIを活用した日本語の会話力トレーニングから日本での就業機会の提供までサポートする共同プロジェクト発足



持ち帰り弁当事業①メニュー戦略（1）



- 日替りメニューは定期的更新による客層定着と拡大を図り、メディアプロモーションを継続

日替りシリーズ

お店での手づくり、つくりたてのおいしさを訴求し、コンビニエンスストア等との差別化を図る

10月 **リニューアル** **日替り母さん弁当** ライス大盛 +30円(税込)
各510円 (税込各550円)

月	火	水
とり天としょうが焼	デミグラスハンバーグと手づくりたまご焼	肉豆腐と手づくりかきあげ
木	金	土
豚二郎炒めと手づくりたまご焼	旨だれチキンとアジフライ	牛ごぼう炒めと秋野菜天ぷら

●特においしいお弁当は必ずお召し上がりください。●お弁当はすべて冷蔵で提供いたします。●お弁当はすべて冷蔵で提供いたします。●お弁当はすべて冷蔵で提供いたします。

新しく3種類になりました **リニューアル** **デラックス** ライス大盛 +30円(税込)
各528円 (税込各570円)

Aデラックス	Bデラックス	スポーツデラックス
--------	--------	-----------

ごはん入替できます
松茸ごはん+140円(税込) / のり・おかか+50円(税込)

19年10月1日～19年10月31日

持ち帰り弁当事業①メニュー戦略（2）



- 幅広い年齢層をターゲットに様々なキャラクターとのタイアップを実施
- 2019年12月より人気キャラクター「すみっコぐらし」とほっかほっか亭のコラボレーション実施が決定。ファミリー層をターゲットに来店頻度向上を図る

冬のすみっコぐらしキャンペーン

日本キャラクター対象2019受賞の「すみっコぐらし」とのコラボレーションを12月1日より実施

すみっコぐらし弁当



ほっかポイントアプリ会員抽選



オリジナルダイカットプレートプレゼント



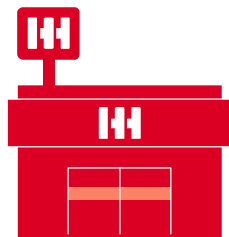
「すみっコぐらし」のイラストべんとうばこに加え、
【からあげ】【そぼろ】の2種のメニューを用意

持ち帰り弁当事業②決済多様化



スマホ決済対応

- キャッシュレス決済の急速な普及を背景に、電子マネーに加えてQR・バーコード決済にも対応



スマホで
かんたん
決済開始!

下記ご利用できます

PayPay
au PAY R Pay
LINE Pay d払い Pay
m Pay 支付宝 ALIPAY 微信支付 WeChat Pay

ORIGAMI

PayPay R Pay LINE Pay
d払い au PAY m Pay
ORIGAMI 支付宝 ALIPAY 微信支付 WeChat Pay

ICOCA Suica
PASMO QUICPay
iD

持ち帰り弁当事業③移動販売車



移動販売車

- 大都市圏での都市再開発などの工事現場など、臨機応変に対応可能な移動販売車を準備、近隣店舗と連携したサービス拡充を推進



持ち帰り弁当事業④コインランドリーサービスの展開(1)



コインランドリーサービス展開

- ハークスレイ運営のコインランドリーチェーン Wash&Shine! を展開
- コンビニ等居抜き店舗等を利用した、ほっかほっか亭とコインランドリーの併設店舗を推進



ほっかほっか亭併設店舗概観

- 2019年10月末現在、全国で46店舗を展開

新機能：除菌消臭コースを導入

- 除菌消臭コースの新機能を導入することにより家庭用洗濯機ではない付加価値を提供



持ち帰り弁当事業④コインランドリーサービスの展開(2)



コインランドリー店舗の特徴／店舗大型化を推進



- 女性ひとりでも入りやすい、清潔感ある外観
- 防犯設備を完備(監視カメラ)、安全性に配慮



- 美観溢れる明るい店内
- 衣類整理、たたみ作業に便利な什器を揃えた店内設備



- 布団も含めた大量洗濯から毎日の洗濯、靴などの特殊な洗濯にも対応

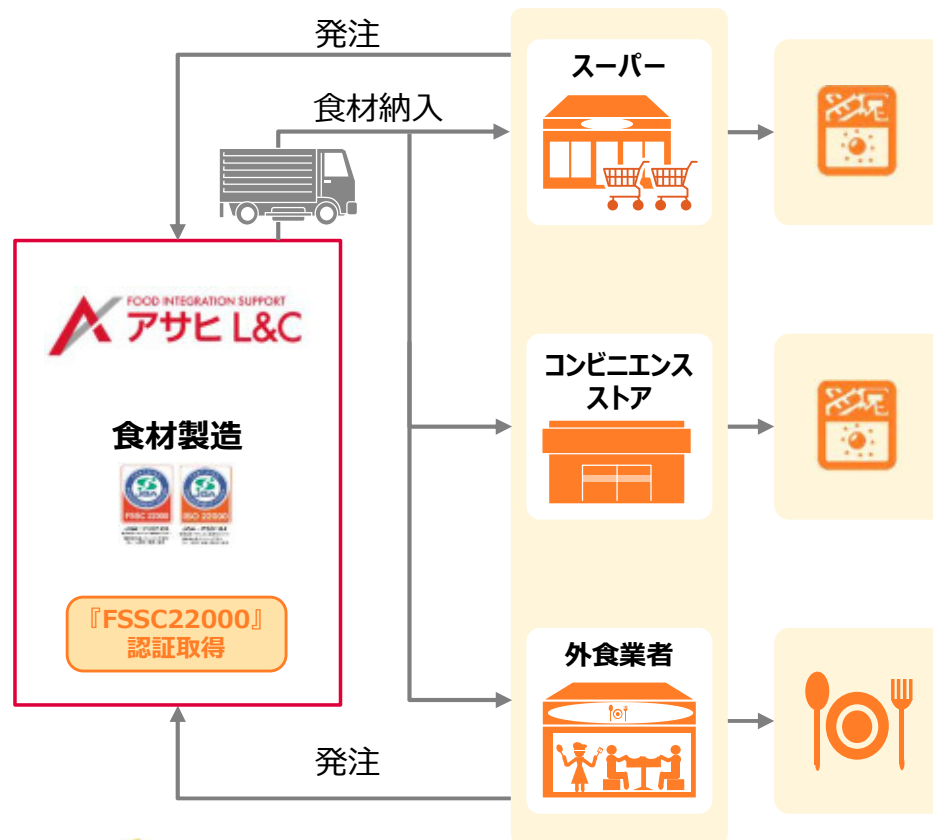
アサヒL&C（カミッサリー/物流）



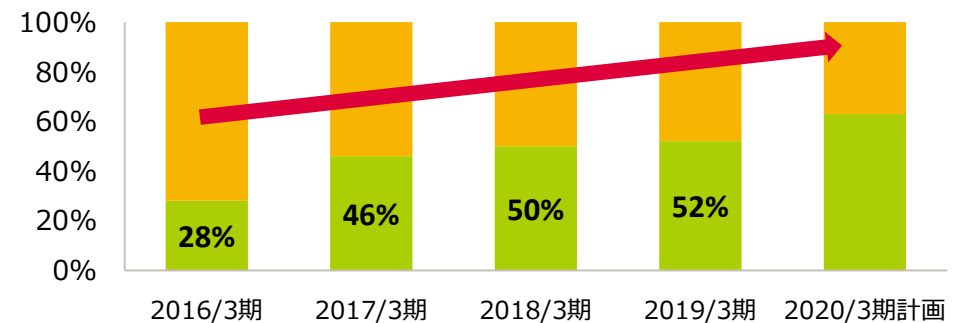
アサヒL&Cへの需要拡大

- 人手不足による、惣菜の外注化として食品卸大手、スーパーマーケット、コンビニエンスストアからのカミッサリー外販への受注が進展
- 味の安定性、コスト、品質、安全性への信頼から競争力高く、安定的な成長の柱として、生産設備増強へ

アサヒL&Cの外販



アサヒL&Cの売上高に占める外販比率は大幅に拡大





参考資料. 会社概要・当社の特長

経営理念・会社概要・ハークスレイグループ概要



私たちは常に
お客さまの立場に立って
考動します。

私たちは
いつも革新に努め、
チャレンジ精神を持って
前向きに考動します。

私たちは
損得よりも先に善悪を考え、
お客さまの健康と満足を願い、
安全な「食」を追求します。

おいしい、安心、安全、健康を基本に

会社名	株式会社ハークスレイ HURXLEY CORPORATION	
本社	大阪市北区鶴野町3-10	
設立	1980年3月18日	
事業内容	持ち帰り弁当事業の「ほっかほっか亭」を中心に、グループで全国に多様な業態の「食」関連事業を展開	
代表取締役会長	青木 達也	
代表取締役社長	大槻 哲也	
売上高	45,952百万円	(連結/2019年3月期)
経常利益	1,304百万円	(連結/2019年3月期)
当期純利益	919百万円	(連結/2019年3月期)
資本金	4,036百万円	(連結/2019年3月期)
従業員数	389名	(連結/2019年3月期)
証券コード	7561	東証第一部

ハークスレイグループ

(株)ハークスレイ

持ち帰り弁当事業

店舗流通ネット(株)

店舗委託事業 店舗管理事業

アルハイム(株)

フレッシュベーカリー事業

(株)アサヒL&C

その他事業

沿革



沿革



埼玉県草加市
第1号店
オープン

1976



1980

(株)ほっかほっか亭
大阪事業本部
として設立

1985

ほっかほっか亭
総本部が3地域
本部制を導入し、
当社は関西地域本部に

1986

(株)ほっかほっか亭
関西地域本部に商号を
変更

1992

(株)アサヒ物流 (現(株)アサヒL&C)
設立

1993

商号を
(株)ハークスレイに変更

北欧フードサービス(株)を子会社化
(株)ハークスレイ
東証2部/大証2部
上場

1997

(株)ハークスレイ
店頭登録

2001

(株)ハークスレイ
東証1部/大証1部
指定

2004

大阪市北区鶴野町
に新たに研修センターを完成、同地に本店を移転

2005

2006



TRN
コーポレーション(株)を子会社化

TRN
コーポレーション(株)を完全子会社化

2008

(株)ほっかほっか亭
総本部を子会社化

2011

(株)ほっかほっか亭
総本部を吸収合併

2015

(株)鹿児島食品
サービスを吸収分割

コインランドリー
サービスの事業開始

2016

北欧フードサービス(株)をアル Heim(株)に商号変更

2017

2018

ほっかほっか亭のビジネスシステム



- 独自の経営哲学によりシステムを構築、「あたたかい」ごはん、おいしさへのこだわりを実践
- 長年の店舗運営により確立され、分野ごとのプロフェッショナルを有する各専門部署が相互に連動し、おいしさを実現

マーケティング

営業



販売促進
メディア



店舗

加盟開発



店舗施設



物件開発



研修センター



システム



精米・食品加工・物流



品質管理



商品開発



メニュー開発



人材育成・基盤インフラ提供

商品供給

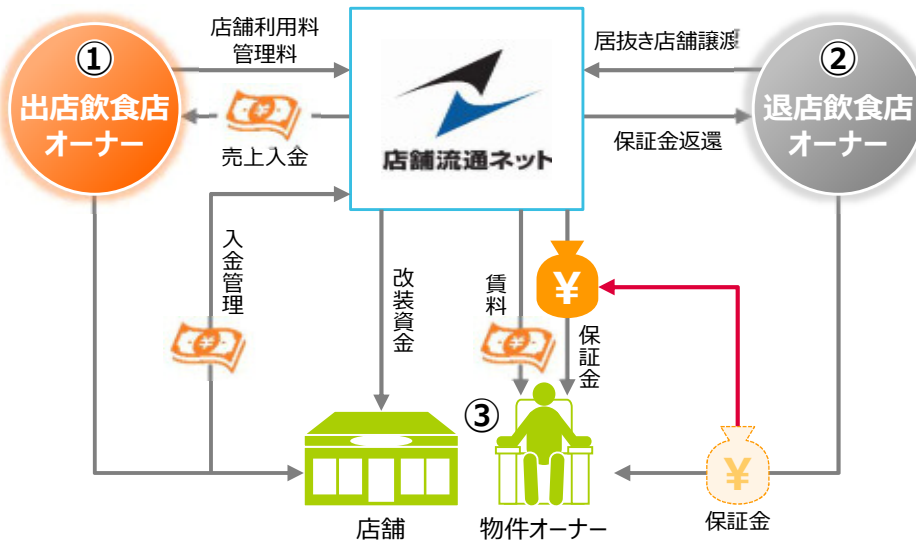
店舗流通ネットのビジネスシステム



- 2003年設立以降、飲食店オーナーのローコスト出店のサポートシステムを提供、ショップサポートサービスのノウハウ深化により、唯一無二のビジネスモデルを確立
- ビルオーナーとの関係を深めた管理受託事業も拡大

ショップサポートサービス

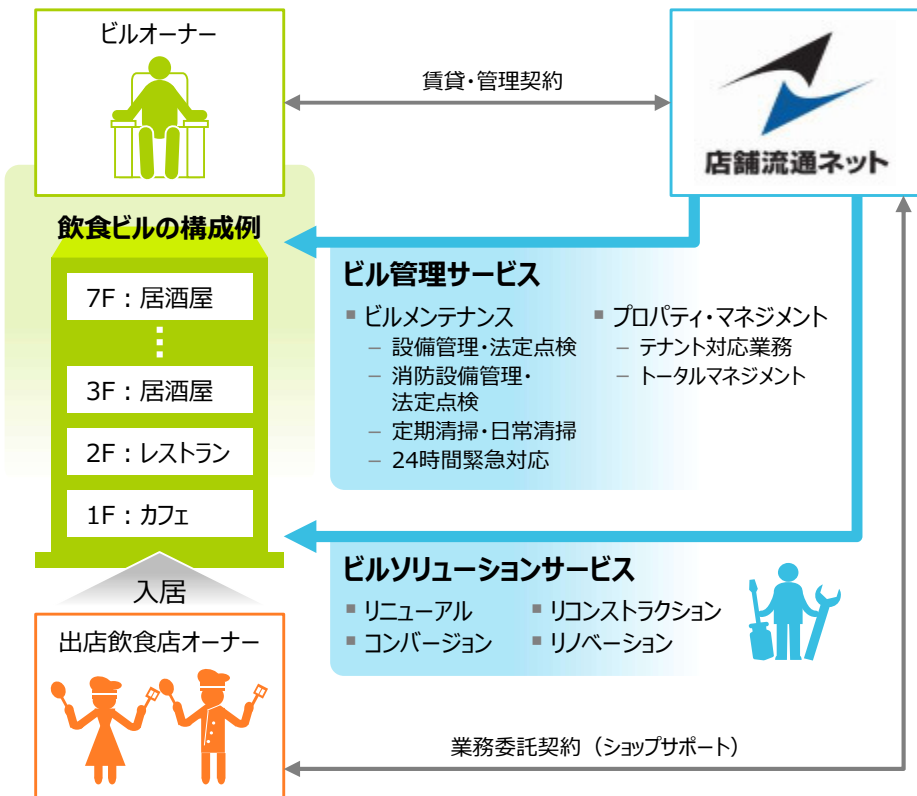
- ①出店したい飲食店オーナー
- ②退店・売却したい飲食店オーナー
- ③物件・ビルオーナーを繋げるサービス



出店者メリット	オーナーメリット	退店者メリット
<ul style="list-style-type: none"> ▪ スピーディーかつ初期費用を抑えた出店が可能 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 空室リスクの解消 ▪ 入退居交渉・更新事務の代行 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 現状回復費や解約家賃などコスト不要 ▪ 造作売買代金受取

ビルの管理受託業務

- 飲食業者との広いネットワークを土台に飲食ビルのトータルマネジメントからバリューアップをサポート



店舗運営コンサルティング/ビルオーナーサポート



飲食店オーナー経営への総合的サポート/ビルオーナーへの物件価値向上サポート



食肉加工・精米・物流／アル Heim



- アサヒL&Cはハークスレイグループのフードビジネスをバックアップ。精米は業界最短リードタイム2日間を維持し安定供給、食肉加工では有数のタンブラー設備等を保有、再冷凍なしの高品質を保証
- アル Heimは「手作り」「焼きたて」にこだわり、消費者の味覚の多様化にこたえつつ主要駅を中心に展開

精米・精肉と物流網



精米 貝塚精米センター（大阪府貝塚市）

- リードタイム2日、業界随一の新鮮さ
- 卸マージン省略、ローコストを実現



食肉加工 阪神カミッサリー（兵庫県尼崎市）

- 特注真空タンブラーによる大量安定加工
- 外販受注拡大



基本インフラとしてのアサヒL&C物流網



惣菜

白米

食材

グループへの食材提供



グループ外への提供

- スーパー
- コンビニ
- 外食

アル Heim



アル Heimのこだわり

自然素材

焼きたて

手作り

- 直営店舗において「手作り」「焼きたて」にこだわったベーカリーを製造・販売
- 名前の由来
- 北欧神話に出てくる「妖精の国」の意味





**IRに関する
お問い合わせ先**

株式会社ハークスレイ 経営企画室

電話：06-6376-8088（代表）

e-mail：ir@hurxley.co.jp

将来見通し等に関する注意事項

本資料につきましては投資家の皆様への情報提供のみを目的としたものであり、売買の勧誘を目的としたものではありません。

本資料における、将来予想に関する記述につきましては、目標や予測に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。また、将来における当社の業績が、現在の当社の将来予想と異なる結果になることがある点を認識された上で、ご利用ください。

また、業界等に関する記述につきましても、信頼できると思われる各種データに基づいて作成していますが、当社はその正確性、完全性を保証するものではありません。

本資料は、投資家の皆様がいかなる目的にご利用される場合においても、ご自身のご判断と責任においてご利用されることを前提にご提示させていただくものであり、当社はいかなる場合においてもその責任は負いません。