




# HURXLEY

証券コード 7561 東証第一部



## 2021年3月期 第2四半期 決算説明会資料

株式会社ハークスレイ



2021年3月期	第2四半期決算概要	P. 3
2021年3月期	業績予想について	P.18
	中長期成長戦略	P.21

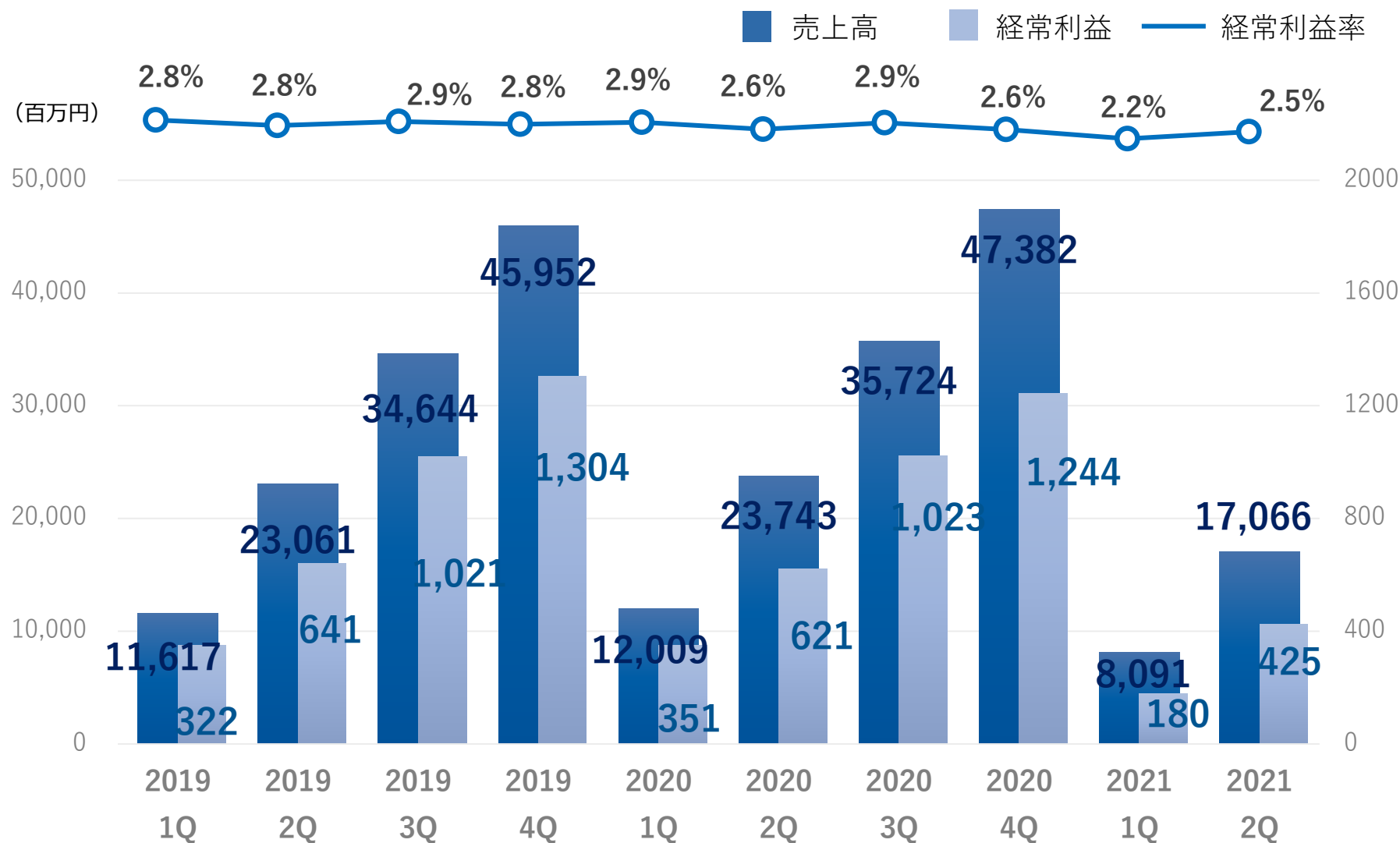
# 2021年3月期 第2四半期 決算概要



## 新型コロナの影響を踏まえ売上高、利益ともにほぼ想定通りの進捗 当社は下期偏重型の計画

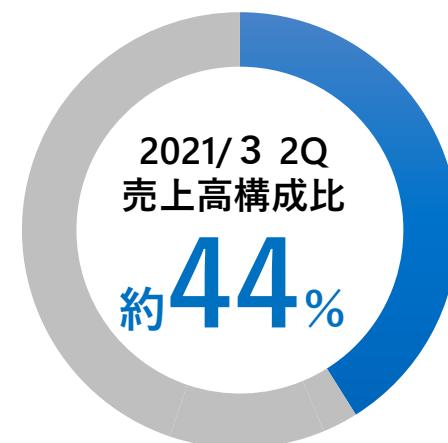
	2021/3期 通期予想	2021/3期 2Q		対予想 進捗率	(ご参考) 2020/3期 2Q	
	金額	金額	売上比率	率	金額	前年同期比
売上高	41,000	17,066	—	41.6%	23,743	71.9%
売上原価	—	12,251	—	—	18,595	—
売上総利益	—	4,814	28.2%	—	5,148	93.5%
販管費	—	4,633	27.1%	—	4,681	99.0%
営業利益	730	181	1.1%	24.8%	466	38.8%
経常利益	1,230	425	2.5%	34.6%	621	68.3%
税金等調整前 四半期純利益	—	382	2.2%	—	639	59.8%
親会社株主に帰属する 四半期純利益	740	222	1.3%	30.0%	487	45.7%

## 新型コロナの影響は第1Qが業績のボトム



## 新型コロナの影響により店舗委託事業の売上高は減少するものの ストック型ビジネスにより一定の利益を確保

単位 百万円			2020/3期 2Q	2021/3期 2Q	前年同期比
			金額	金額	
売上高	店舗委託		12,704	7,074	55.7%
	店舗管理		364	356	97.8%
セグメント利益 (利益率)	店舗委託		433 (3.4%)	436 (6.2%)	100.7%
	店舗管理		183 (50.3%)	103 (28.9%)	56.3%



### ■ 店舗委託事業

- 新型コロナの影響で委託店舗の売上高が減少するが、利益率は前年同期比2.8ptUP
- 各委託店舗及びビルオーナーとの緊密な連携による空室の抑制と低採算店舗の入替による物件稼働率の向上を図る

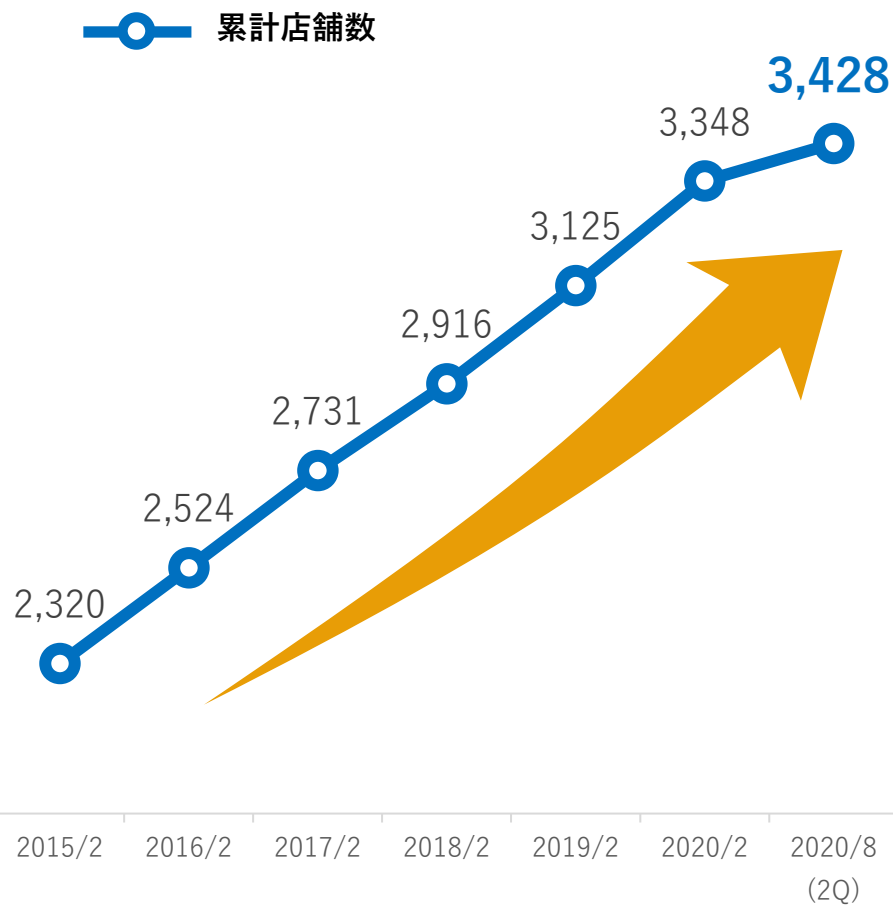
### ■ 店舗管理事業

- 新型コロナの影響で物件の稼働休止、関連収益機会の減少が発生



# 累計店舗数は3,428店舗 コロナ禍で優良店舗が開店

【店舗流通ネット】 累計店舗数



開店店舗一覧 (4月~9月末迄)

開店日	地域	店名
6月1日	神奈川県	肉道楽
6月1日	愛知県	磯丸水産 金山店
6月13日	東京都	TRPGカフェモノドラコ
6月13日	大阪府	焼肉ガッツ
6月20日	東京都	ニクアザブ二子玉川
6月24日	東京都	emo cafe
7月16日	神奈川県	串かつ でんがな 横浜南幸店
7月22日	愛知県	KollaBo名古屋駅前店
7月29日	東京都	ワインバル Shu-Boo
8月7日	東京都	ラーメン リンダ軒
8月7日	東京都	から揚げの天才 下高井戸店
8月17日	神奈川県	京都ラーメン森井 向ヶ丘遊園店
8月28日	東京都	saica TOKYO
9月1日	東京都	アクアリウムダイニングJeMare
9月10日	大阪府	横浜家系ラーメン光来家 天満店
9月17日	愛知県	焼肉 牛政ゆたか
9月26日	千葉県	らぁ麺 凱哉

# 店舗流通ネットと吉野家HDが提携 既存飲食店・新規開業者サポートを強化



## シェアレストラン

飲食店経営の経験値を上げることができる

低リスクで飲食店を開業できる



## 店舗流通ネット

出店コスト低減サポート、好立地物件の提供

保有店舗の空き時間を有効活用



既存飲食店は空き時間の有効利用、  
新規開業者には低リスクで開業可能に  
**双方にメリットをもたらし、  
飲食店サポートを強化**

## ■ コロナ渦での飲食店の売上確保のために

店舗流通ネットで行っている様々な資金繰りサポートに加え、吉野家HDが提供するサービス「シェアレストラン」を提供。売上確保の手段のひとつとして、営業時間外の店舗貸し出しを行えるようになります。

## ■ 吉野家HD「シェアレストラン」とは

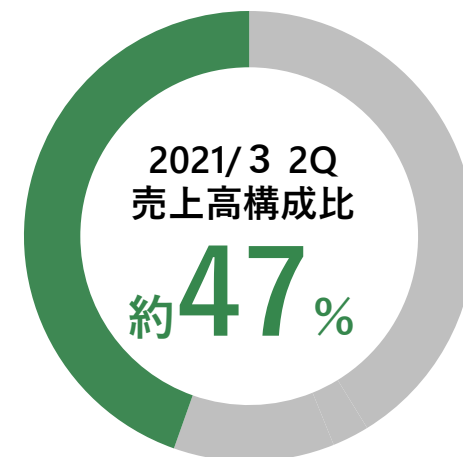
営業時間外の店舗をエリア、時間で間借りすることで、低リスクで飲食店を開業できるサービスです。店舗を提供する側も保有店舗の空き時間を有効活用でき収益化できるため、より安定的な飲食店経営が可能となります。



## ほぼ想定通りに進捗 安定収益基盤としてのポジションを維持

(単位：百万円)

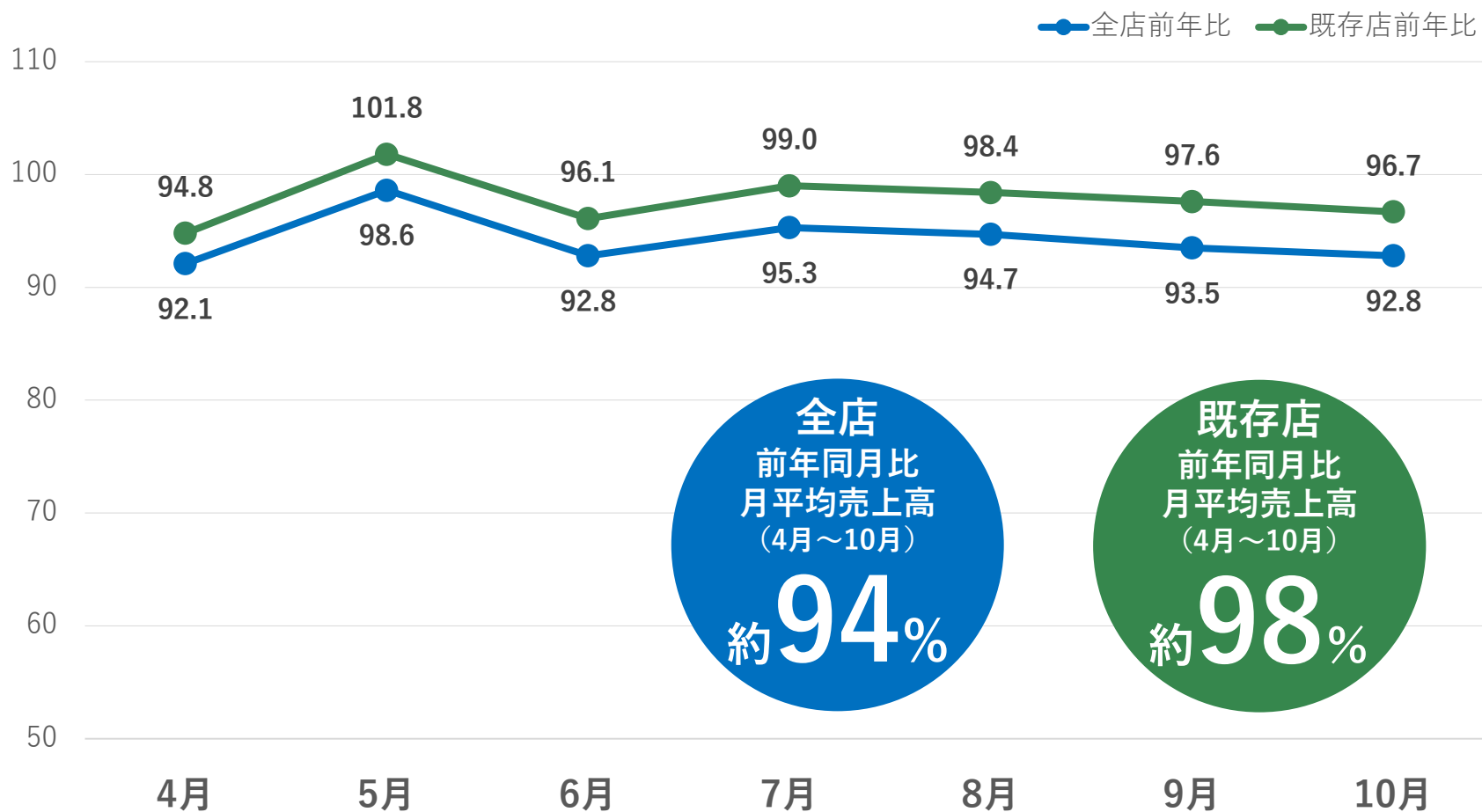
	2020/3期 2Q	2021/3期 2Q	
	金額	金額	前年同期比
売上高	8,750	8,100	92.6%
セグメント利益 (利益率)	491 (5.6%)	497 (6.1%)	101.2%



- 利益確保を最優先に日本の人口動態にあわせて店舗の集中と選択を継続
- 各種キャンペーンの実施やコインランドリーとの併設などの付加価値化により顧客層を拡大、キャッシュレス対応を推進し利便性を追求
- 単価の高いメニュー開発とバリエーションを展開

## 前年同月比 各月90%以上で推移

(単位：%)





# お客様、従業員の安心・安全を優先した店舗運営を実施



マスクの代わりにフェイスシールドのみを着用して対応することがあります。宅配時など、接客中以外はマスクをはずす場合があります。

## 店舗スタッフの徹底事項

### 1 体調管理の徹底

- 検温実施 
- 管理表で健康チェック 

発熱・体調不良の場合は  
自宅待機を徹底

### 2 手洗い & 消毒の徹底



衛生管理のため  
手洗い・手指消毒を常時徹底

## 店内の対策

- 1  ビニールカーテンを使用して接客
- 2  トレーを使用したお会計
- 3  キャッシュレスでのお支払い促進
- 4  店内の消毒
- 5  マスク着用

様々なキャンペーンをSNSと連動して実施するなど  
顧客に幅広くリーチする告知を展開

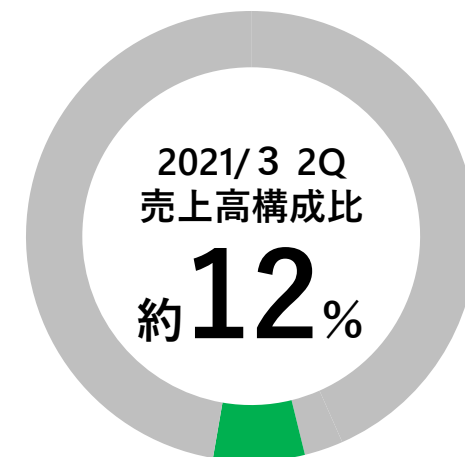
看板商品の唐揚をさらに美味しくリニューアル  
+  
キャンペーンで販売促進

人気キャラクター「すみっこぐらし」  
多くの皆さま方にご好評  
12月に発売1周年

## 物流食品加工事業は 物流・商流ともに全国規模の営業活動を展開 利益は前年同期で大幅UP

(単位：百万円)

	2020/3期 2Q	2021/3期 2Q	
	金額	金額	前年同期比
売上高	2,404	2,082	86.6%
セグメント利益 (利益率)	38 (1.6%)	53 (2.5%)	139.5%



- 食のEMSを目指して、社内供給の他、スーパー、コンビニエンスストア、外食業者など顧客業態関わらず新規顧客開拓を実行
- 受注生産型のため、常に利益は確保
- さらなる事業拡大のため生産設備を増強

### ■ その他事業 売上高 478百万円 セグメント利益 △259百万円

- フレッシュベーカーリー事業は顧客満足度が高いながらも業績は伸び悩み 現状維持
- 仕出し事業については、2019年12月に子会社化した味工房スイセンの事業に投資 現状利益貢献は難しいが来期に向けての投資と位置づけ



# 中食需要増を取り込むため、生産設備を増強

## 第1工場 阪神カミッサリー (兵庫県)

食材の集中処理及び加工、  
各店舗への物流業務



## 第2工場

阪神カミッサリー増設  
2020年12月15日  
竣工

## 貝塚精米センター (大阪府)

精米専用の施設





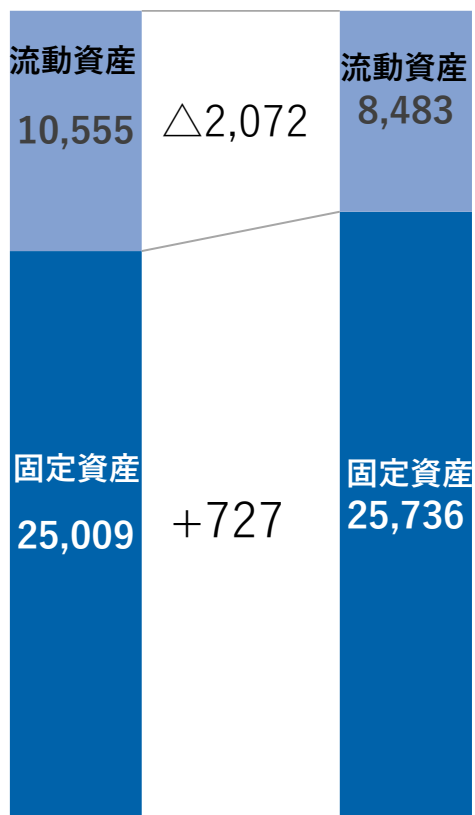
		実績	
		2019年4月1日～ 2020年3月末日	2020年4月1日～ 2020年9月末日
店舗委託事業	新規委託	225	81
	委託終了	183	123
	<b>店舗数</b>	<b>850</b>	<b>808</b>
持ち帰り弁当事業	出店	45	16
	退店	67	59
	<b>店舗数</b>	<b>960</b>	<b>917</b>
フレッシュベーカーリー事業	出店	0	0
	退店	1	1
	<b>店舗数</b>	<b>18</b>	<b>17</b>
グループ全店	出店/新規委託	270	97
	退店/委託終了	251	183
	<b>店舗数</b>	<b>1,828</b>	<b>1,742</b>

※各店舗数は3月、9月末日の店舗数を記載

## 資産の部

(単位：百万円)

- 現預金の減少、有形固定資産の増加



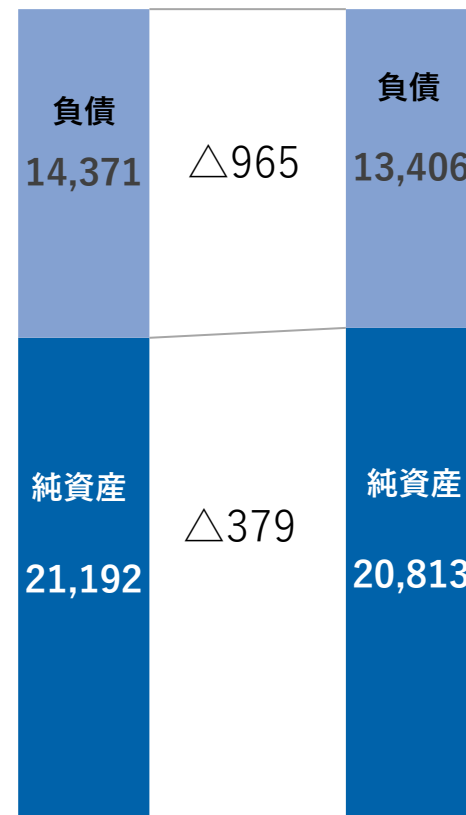
2020年3月末

2020年9月末

## 負債・資本の部

(単位：百万円)

- 負債：主に未払金、未払法人税等が減少
- 純資産：主に剰余金の配当及びその他有価証券評価差額金の減少



2020年3月末

2020年9月末

# キャッシュ・フローの状況

	2020年3月期 2Q	2021年3月期 2Q	増減	内容
	金額	金額		
(単位：百万円)				
営業活動による キャッシュ・フロー	1,016	<b>△486</b>	△1,502	主に、法人税等の支払額4億90百万円
投資活動による キャッシュ・フロー	△282	<b>△1,155</b>	△873	主に、有形固定資産の取得による支出14億6百万円
財務活動による キャッシュ・フロー	△674	<b>△377</b>	297	主に、配当金の支払額3億57百万円
現金及び現金同等物の 四半期末残高	6,616	<b>5,534</b>	△1,082	

## 2021年3月期 業績予想について



## ▲ プラス要因

## ▼ マイナス要因

 飲食店開発 ドメイン	<ul style="list-style-type: none"><li>• 飲食店舗優良物件の仕入れ物件数増加</li><li>• 出店オーナーの厳選</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 売上、新規出店数が通常と比較し減少</li><li>• 空店舗のテナント料が増加</li></ul>
 中食 ドメイン	<ul style="list-style-type: none"><li>• 中食需要増</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• イベント開催自粛、中止、オリンピック延期等に伴い、ケータリング需要が減少</li></ul>
OTHER その他	<ul style="list-style-type: none"><li>• 人件費の高騰に歯止め</li><li>• M&amp;A</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• 外出自粛要請など飲食業界全体への影響が長引く</li></ul>

新型コロナウイルスの影響を注視しながら、食を軸としたポートフォリオの選択と集中を迅速に行い、利益水準を確保

## 新型コロナウイルスの影響を想定 ポートフォリオ経営で利益は黒字を維持

(単位：百万円)

	2020/3期 実績		2021/3期 予想		前期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	47,382	—	<b>41,000</b>	<b>—</b>	86.5%
営業利益	944	2.0%	<b>730</b>	<b>1.8%</b>	77.3%
経常利益	1,244	2.6%	<b>1,230</b>	<b>3.0%</b>	98.9%
親会社株主に帰属する 当期純利益	1,276	2.7%	<b>740</b>	<b>1.8%</b>	58.0%



# 中長期成長戦略



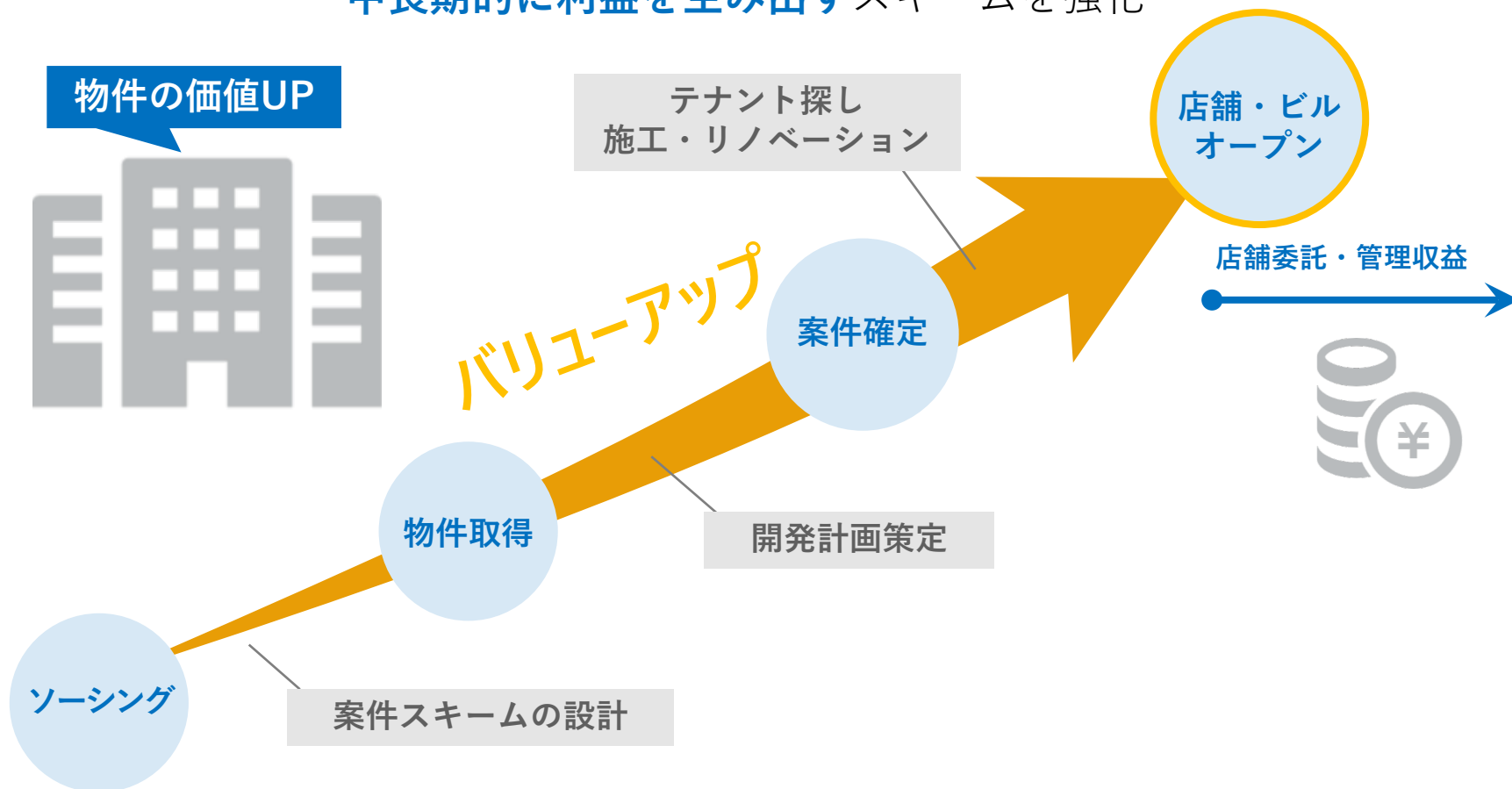
**1.** 店舗委託事業・店舗管理事業の成長加速

**2.** 中食ドメインである  
持ち帰り弁当事業と物流食品加工事業を  
磨き上げる

**3.** 市場環境の変化にあわせ、M & A加速

## 新たな収益源の強化 飲食店ビル開発

物件取得やマスターリース・サブリースを通じ、物件を価値向上させ、  
**中長期的に利益を生み出す**スキームを強化



盤石な財務基盤

所有ビル



TRUNK刈谷ビル  
(愛知県刈谷市)

3つ目の  
TRUNK  
竣工



所沢MKビル  
(埼玉県所沢市)



鶴屋町ルポビル  
(神奈川県横浜市)

自社開発ビル



TRUNK 椿町ビル  
(愛知県名古屋市)

コンバージョン実績



四日市Food Market  
(三重県四日市市)

管理ビル



TRN新宿ビル  
(東京都新宿区)



ジェイリート大宮ビル  
(埼玉県さいたま市)

飲食事業関係者の約**70%\***がアクセス

飲食業界の情報プラットフォーム「**店通**」を運営

業界  
No.1\*



月間PV **100万PV以上**

成約実績 **3300件以上**

- ✓ 経営ノウハウ、業界トレンド等飲食業界に必須の情報掲載
- ✓ 20年の実績ノウハウで飲食業経営者の課題解決
- ✓ マーケティングから販売促進までサポート



\*当社調べ

記事  
バナー広告

メルマガ広告

SEO対策

市場調査・分析

## 安定収益基盤として 時代にあわせ柔軟な施策で売上規模と利益水準を維持

### ● 直営店の統廃合・FC化推進

不採算店舗の撤退、固定費を圧縮できるFC化を推進

### ● 中食需要増加に伴い 顧客層を拡大

顧客層に合わせたメニュー開発・各種キャンペーン実施

### ● キャッシュレスへの対応

Withコロナ、Afterコロナに向けて  
スマホ決済対応など利便性も追求  
モバイルオーダーも開始！！

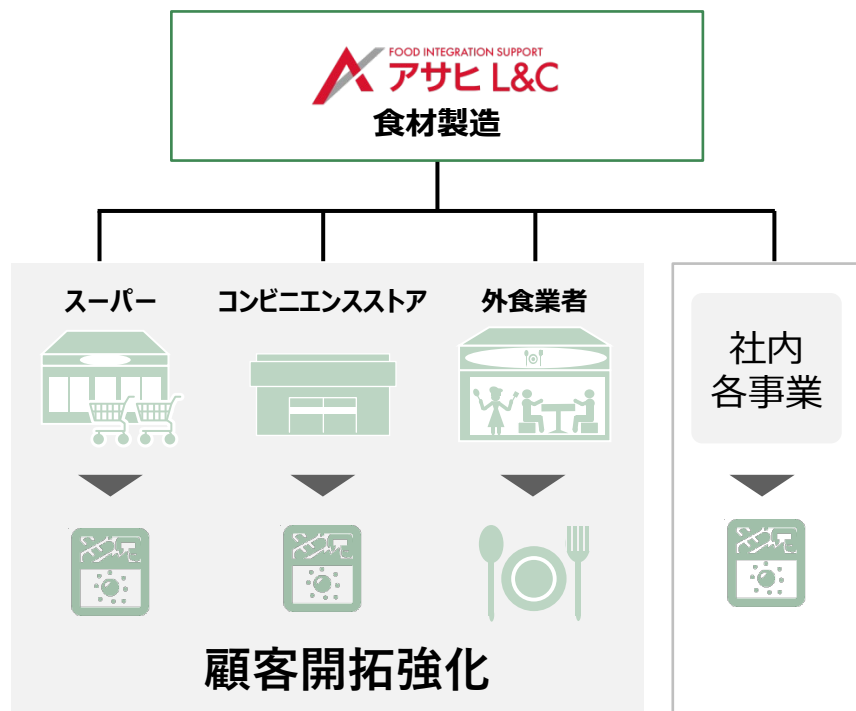




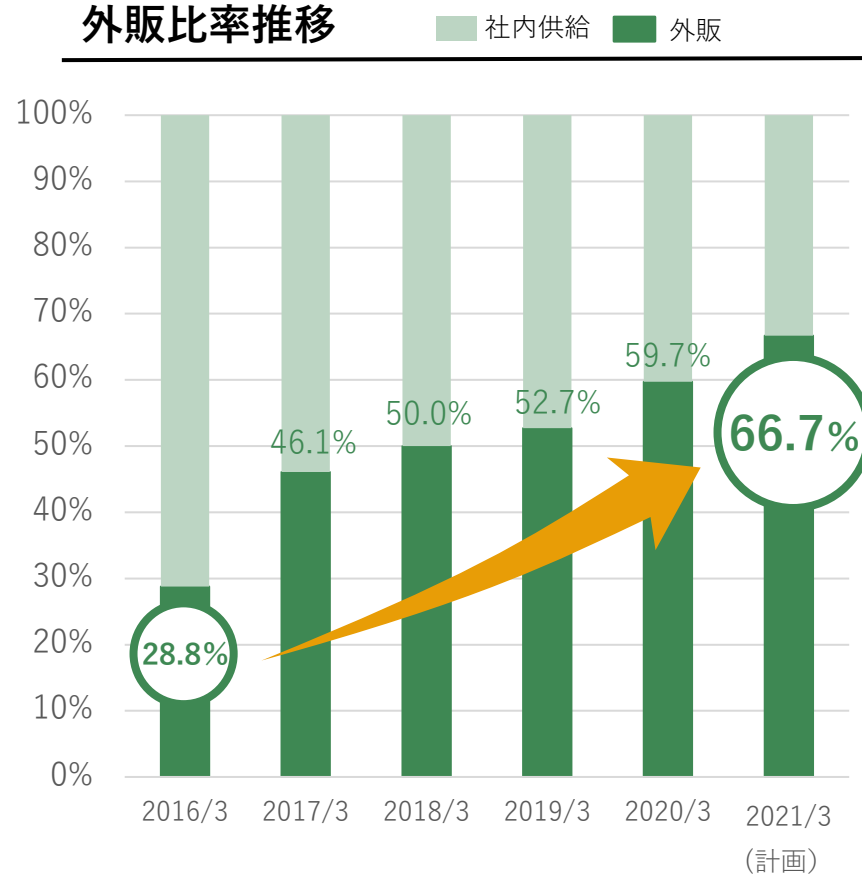
## 食のEMSを目指す

受注生産型で常に利益を確保できるビジネスシステムを構築  
社内供給の他、スーパー、コンビニエンスストア、外食業者など  
各ニーズをとらえた惣菜、食材を提供し、**外販比率は上昇基調**

顧客業態関わらず惣菜を提供  
= 食のEMS



外販比率推移



## M&Aのチャンス

潤沢なキャッシュ・フローを活用して好立地の優良店舗を多数獲得する好機  
新型コロナウイルス影響下での事業存続を確保しつつ  
Afterコロナに向け積極的に動く

M&Aで  
の強み

### グループ財務基盤 上場会社としての信頼と実績

事業環境



後継者問題  
資金繰り問題  
で事業存続が  
難しい状況

M&Aターゲット



食を軸とした  
企業

当社グループ



既存事業強化  
付加価値向上

## 株式会社ハークスレイ 経営企画室

**IRに関する  
お問い合わせ先**

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、信頼できるとさ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を負いません。