



2021年6月2日

各 位

会社名 株式会社ハークスレイ
代表者名 代表取締役会長 青木 達也
(コード番号：7561 東証一部)
問合わせ先 執行役員管理本部長 菊川 創
T E L 0 6 (6 3 7 6) 8 0 8 8

中期経営計画策定のお知らせ

当社は、2022年3月期から2024年3月期の3ヶ年を対象とした新中期経営計画「Resilient2021」及び、2025年3月期から2027年3月期の3ヶ年を対象とした翌中期経営計画（ローリングを前提としております）を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

新中期経営計画の概要

(1) VISION

現在コロナウイルスをはじめ、脱炭素社会や持続可能な社会への対応など、企業を取りまく環境は大きく変化しております。その中で当社グループが今後一層の成長を遂げるためには、予測不能で不確実な未来に対し、いち早く対応し、新しいマーケットを開拓することが何にも増して重要であると当社は確信しております。一方で、その目的達成のためには、それぞれのグループ事業に対し機動的かつ自律的な経営体制の構築を促し、環境変化に対する柔軟性や対応力を兼ね備えた事業集合体としてグループを再構築することが必要不可欠であるとも考えております。今回の新中期計画ではこの命題を、ビジョン「自己変革型企业群」として定め、その達成に注力してまいります。

(2) グループ経営方針

- ①グループ戦略 : 持株会社体制への移行、株式流通活性化施策の実行
- ②事業戦略 : 既存事業の利益率向上、成長産業に経営資本を積極投下、グループインと事業間連携による新規事業創出、グループ拡大を支える人財育成と組織確立

(3) 数値目標

	2024年3月期	2027年3月期
売上高	51,149百万円	66,710百万円
営業利益	2,468百万円	5,155百万円
当期純利益	2,047百万円	3,865百万円
ROA	4.0%	6.1%
ROE	8.3%	11.9%
D/Eレシオ	33.4%	34.4%

詳細につきましては、添付資料もしくは当社ウェブサイト

<https://www.hurxley.co.jp/news-irstock/2021/20210602.pdf> をご参照ください。

以上

HURXLEY

証券コード 7561 東証第一部

新中期経営計画
Resilient2021

株式会社ハークスレイ



新中期経営計画「Resilient2021」・翌中期経営計画概要	P4
VISION「自己変革型企业群」	P6
グループ戦略	P7
事業戦略・成長基盤・企業責任	P13
数値目標	P24
Appendix 個別数値目標・施策	P27

グループの MISSION

「食」をKeyとする 
価値創造

ハークスレイグループの目標とは
従前からの『食に対する安心、安全への「こだわり」』をベースに
人間の生活の根幹となる「食」を提供する企業として
その「食」をKeyとして様々な価値を創造し
お客様にお届けすることです

新中期経営計画・翌中期経営計画の目的

コロナ後の不透明な未来を見据え、グループ内の事業の複数化を進める併せてそれぞれの事業の自立化を促進し、多様性、環境適応性及び成長性を兼ね備えた自己変革型企业群の完成を目指す

新中期経営計画
FY2021-FY2023
Resilient2021

コロナ禍からの回復と、
グループ成長拡大のための土台作り期

FY2021

FY2024

翌中期経営計画※
FY2024-2026

万全の組織・人材で挑む
事業群拡大加速期

※翌中期経営計画に関しては、市場環境の著しい変化が予想されることから原則3年後の見直し（ローリング）を前提としております

新中期経営計画 「Resilient2021」の目的

新中期経営計画：「Resilient2021」

(レジリエント＝弾力性のある：転じて災害や不景気といったダウントレンドを柔軟に受け止め、それを反発力に代えて以前より成長する意)

新中期経営計画

Resilient2021

レジリエント2021

FY2021

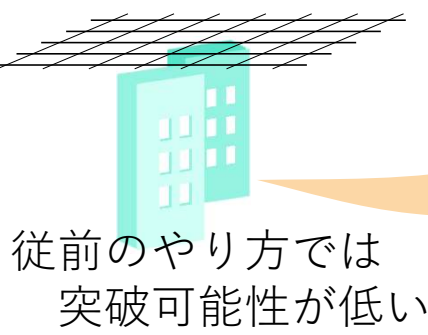
コロナ禍からの回復と、コロナ後の不透明な未来を見据え、組織再編を伴う体制構築で環境変化にしなやかに対応できるようグループ事業の自立性をサポート
同時に翌中期経営計画の全方位的拡大に耐える土台を作るため、積極的人材育成および組織力の向上を目指す

FY2024

中期経営計画 VISION 「自己変革型企业群」

不透明さを増す未来において
新しい価値創造を続けていくために、
ハークスレイグループは環境適応能力と成長性を
兼ね備えた事業連合体「自己変革型企业群」
を目指します

- ・ コロナウイルス
 - ・ 脱炭素社会や持続可能な社会への対応等
- 企業を取り巻く
「環境変化の網」



グループ拡大 による多事業化

グループ拡大・事業間連携
による新規事業創出で
グループの多様性を高める

「自己変革型企业群」

積極的に自己変革することで
不透明な未来に速やかに対応
し、成長を持続できる事業群

経営人材の多様化

グループ拡大や人材育成で
事業の深化力と探索力
を兼ね備えた経営人材の
発掘と育成

環境・市場対応力

自社の技術と
社外の技術や知見を
組み合わせて、新環境
新市場にいち早く対応し
困難を突破する力

積極的
に変化

新中期経営計画 グループ戦略



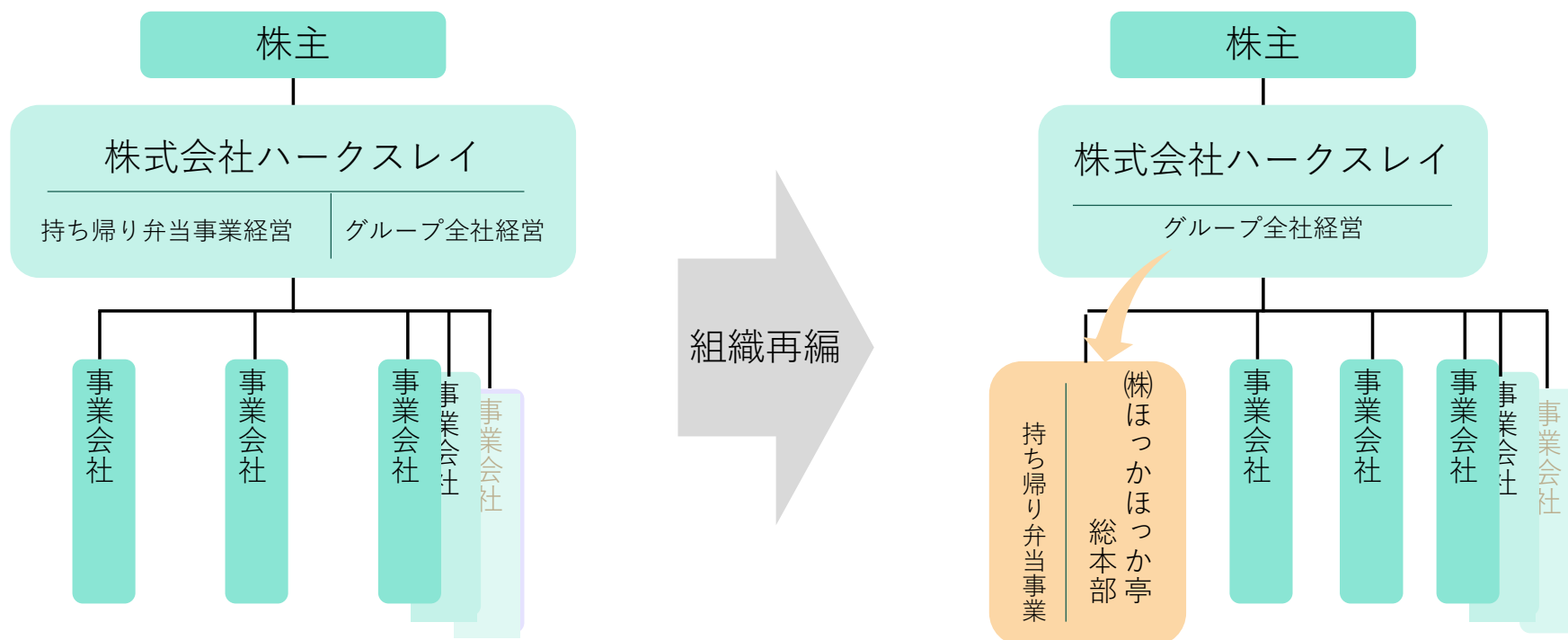
「グループ経営方針」 ミッション・ビジョン実現に向け グループ戦略・事業戦略とその基盤強化を着実に遂行



グループ組織戦略

持ち帰り弁当事業のすべてを新たな事業会社「株式会社ほっかほっか亭総本部」に吸収分割し事業会社化を図る

グループ全体経営と事業経営を分離し、事業会社の運営責任および業績責任を明確化することで各事業会社の経営効率の向上と全体のガバナンス強化を目指す



グループ組織戦略の目的

業績責任の明確化

- グループ全社経営と各々の事業経営を分離することによって、双方の運営責任および業績責任の明確化を図る

意思決定の高速化

- グループ全社経営と各々の事業経営の権限と役割を明確化することで、意思決定を迅速化し個別の競争力と市場対応力の強化を図る

ガバナンス強化

- 監督機能を事業会社から分離し、持株会社に集約させることで、ガバナンスの強化と株主利益の向上を図る

新規事業の強化

- 持株会社はグループ全体のマネジメントと新規事業への経営資源の適切な配分を行い、ポートフォリオの最適化を図る

グループインの推進強化

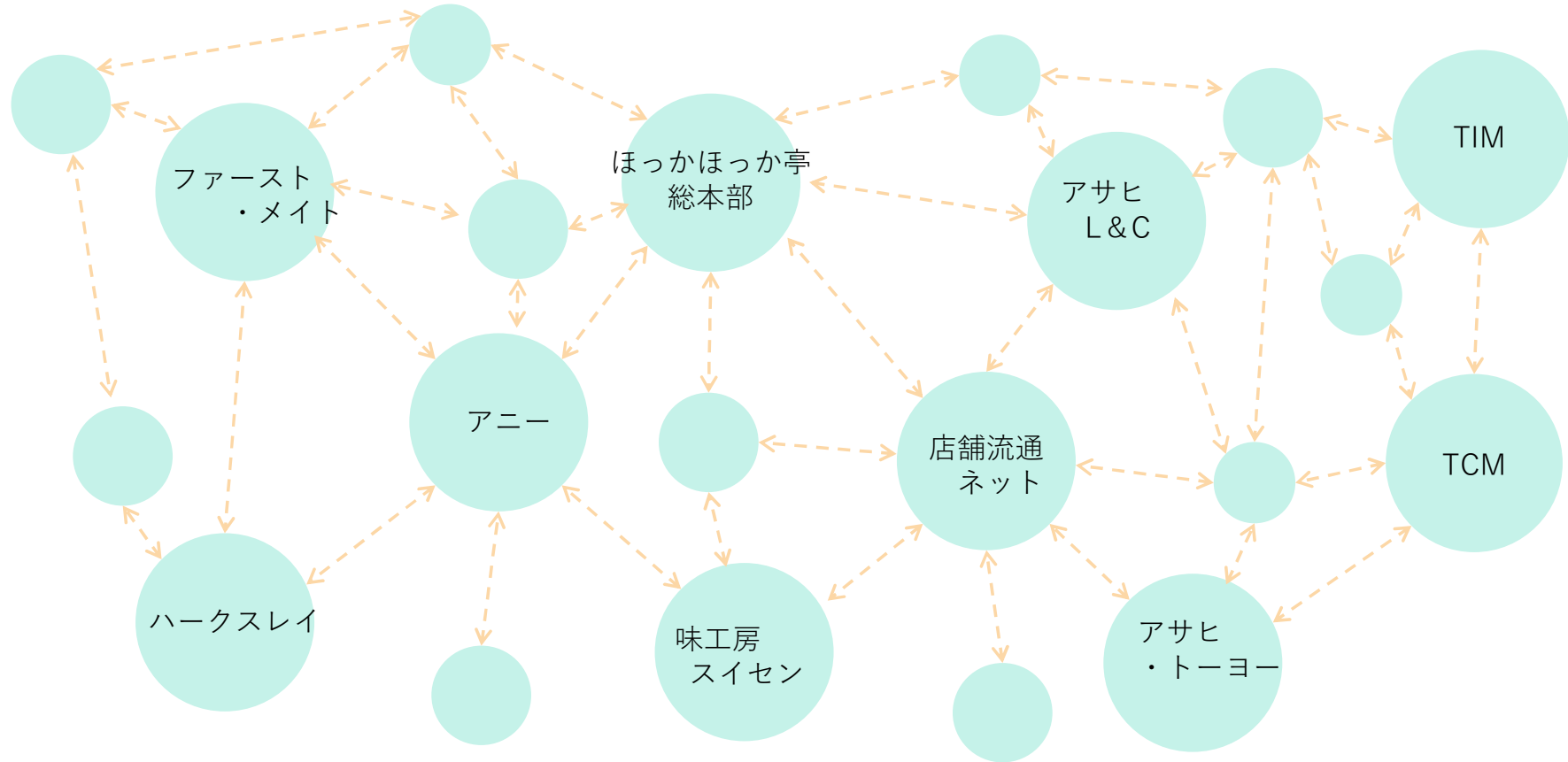
- 持株会社化によりグループイン時における売り手企業側の心理的抵抗を低減し、グループの拡大加速を図る

事業運営は
各事業会社の
自主性にゆだねる

グループ目的に合致

積極的グループインによる事業複数化とそれぞれの事業の自律性向上というグループの目的達成に最適な制度

グループ組織戦略 グループイメージ



フラットで お互いに刺激・影響を与え 共に支えあう関係

グループ資本戦略 「株式流通活性化施策」

株式流通活性化施策

・株式分割

2021年9月30日（木）を基準日、同10月1日（金）を効力発生日として、1株につき2株の割合で分割

分割により増加する株式数

株式分割前の発行済株式総数	11,025,032株
分割により増加する株式数	11,025,032株
株式分割後の発行済株式総数	22,050,064株
株式分割後の発行可能株式総数	66,000,000株

流通株式数の増大および株価の低減で流通量の増大と売買の活性化を図る

・固定株の流動化

長期的かつ複合的な流動化施策にて流通株式比率の向上を目指す

・IR活動の推進・強化

IR活動の推進・強化、投資者向けの情報発信の充実を図る

事業戰略・成長基盤・企業責任

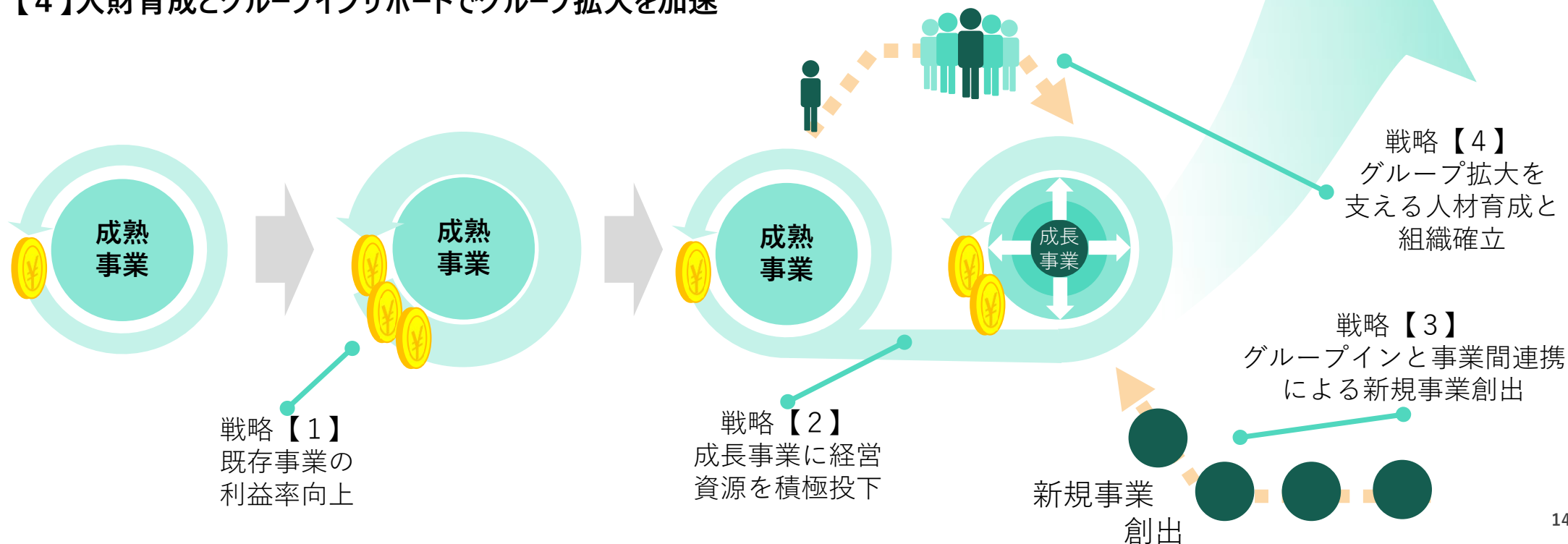


4 事業戦略の概要・相関

4事業戦略でVISION「自己変革型企業群」を達成

- 【1】成熟事業はその利益率を高めグループ全体の資金・人材・組織リソースの提供源を目指す
- 【2】成長事業には成熟事業が生み出したリソースを適切に投下し、成長を促す
- 【3】グループ内の継続と事業間連携による新規事業創出でグループの成長を持続
- 【4】人財育成とグループインサポートでグループ拡大を加速

VISION
「自己変革型企業群」



既存事業の利益率向上： 仕組みの効率化・既存マーケットの深掘りで「効率的に稼ぐ」

持ち帰り弁当事業

○仕組みの効率化で稼ぐ

- ・ドミナント出店、コラボ出店等の出店計画の精緻化で出店効率化
- ・モバイルオーダー等のデジタルプラットフォーム活用で、バイオーダーのネガ消し顧客利便性と店舗作業効率化を狙う
- ・優秀なパート人材の積極活用で生産性の向上

○得意分野で新マーケット開発

- ・新規商品比率向上 健康志向顧客の開拓
- ・新業態開発
- ・グループで新商品共同開発

店舗委託・店舗管理事業

○マーケットの深掘りで稼ぐ

- ・自社開発・社外利用問わず飲食に関わる様々なサービスを拡充させ、クロスセル戦略にシフト
- ・飲食事業者M&A仲介サービスの拡大

○得意分野で新マーケット開発

- ・飲食店運営事業者以外にマーケット拡大

○コロナ後に向けて経営資源増強

- ・店舗数をコロナ前までに回復
- ・100の事業を目標に人材・組織の拡充

成長事業に経営資源を積極投下

食品加工事業

- 新技術でマーケット開拓
 - ・第2工場稼働による生産能力の拡大と加工技術の革新で、好調なグループ外取引の販路をさらに拡大
 - ・OEM受託拡大

仕出し・ケータリング事業

- 得意分野でマーケット開拓
 - ・定評のある技術力で百貨店惣菜事業の拡大・ブランド化
 - ・高級ケータリング事業販路拡大
- コロナ後に向けて拠点拡大
 - ・コロナ後の市場再拡大に備えて拠点拡大

物流外販事業

- 得意分野でマーケット開拓
 - ・ノンアセット型での物流業務を拡大展開（物流業務代行業の拡大）

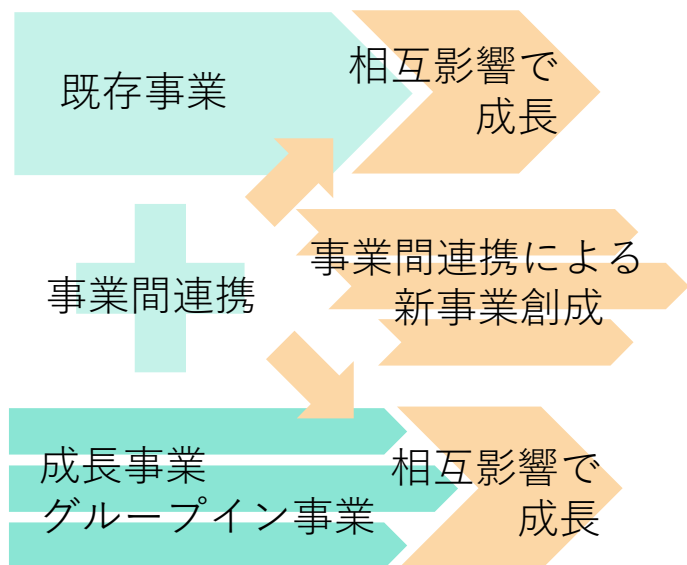
不動産ファンド事業(店舗管理事業)

- 得意分野でマーケット開拓
 - ・飲食不動産ファンド組成のための不動産仕入を積極的に行う
 - ・開発からリーシング、ファンド売却までをグループ内で完結
 - ・取得した第二種金融商品取引業ライセンスでファンド組成・運用事業の拡大

グループインと事業間連携による新規事業創出

積極的な新規事業創出で、ポートフォリオの適正化を行いグループ全体の成長を維持

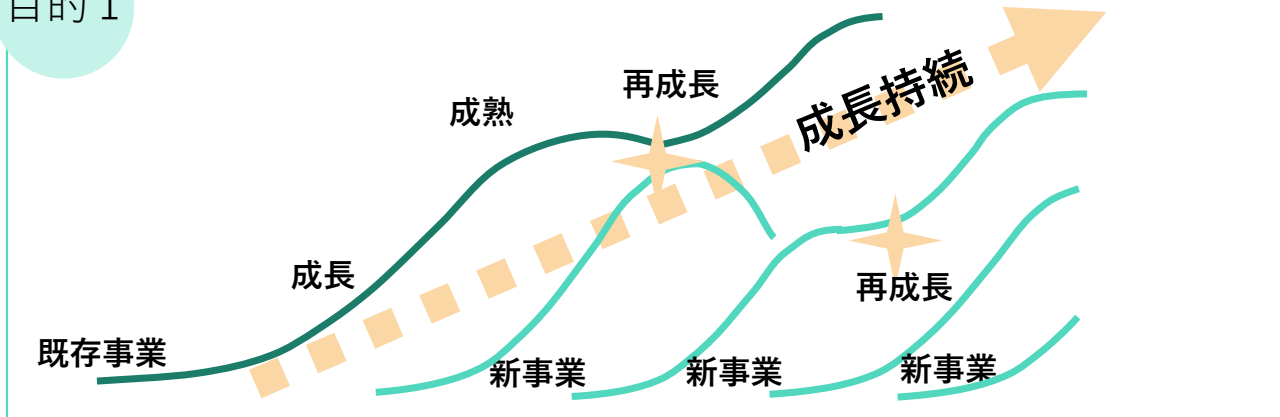
各事業が互いに影響を与えることで不確定な未来・新たなマーケットに対応



グループ拡大と事業間連携により
事業多層化・成長加速

目的1 ポートフォリオの適正化で持続的成長

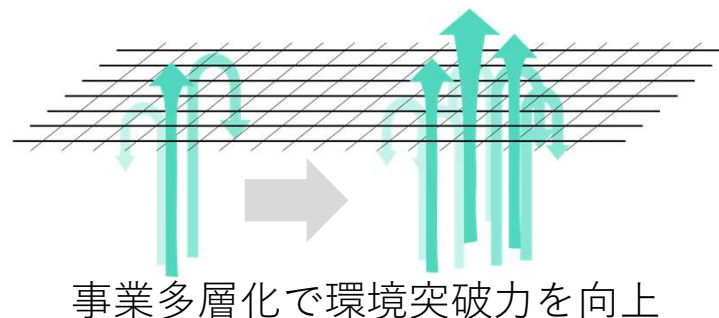
目的1



目的2 多様性を増して不透明な未来に打ち克つ

目的2

- ・ 事業多層化で環境変動に対する生存確率増
- ・ 環境対応の成功例を共有することで、それぞれのレジリエンスを向上



グループ拡大を支える人材育成と組織確立

グループ拡大及び事業間連携による新規事業創成で拡大を続けていくために
新規事業へのサポートや協業を通じて、相互の人材の交流で人材流動性を高め、グループ全体で人材の育成を図る
一方でグループインスキーム・PMIを組織化し、グループの成長を加速する

グループ全体

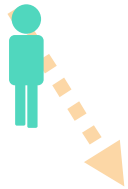
当初・・・
個人に依存したグループ化
およびPMIサポート

経験値の積上げと人材の多層化で
PMIサポートをパッケージ化

グループ全体で
経営補助人材の育成

組織的サポートで
グループ化および
PMIを高速・効率化

グループの成長
・グループ化加速
・経営人材輩出
・新規事業創出



協業による交流・人材流動化



組織的
効率的に
サポート

グループ化

PMI
ターム

成長
ターム

グループ化

PMI

成長

新規事業

グループインの加速

戦略を支える成長基盤

グループの強み・技術と外部技術革新で

新マーケットに対応

社外技術の積極利用

「ブランド化」で成長

技術力啓もうと社外サービス利用協業で
高級・ブランド化 (BtoC進出も視野に)

「深堀り・高次元化」で成長

社外サービス協業・取込みでクロスセル戦略
さらにファンド構築⇒運営へシフト、ストック収入を拡大

DX革新

冷凍技術革新

プロ調理技術

「チャネル・サービス拡大」で成長

デジタルプラットフォーム利用・新商品開発
冷凍技術利用・グループ外への積極営業で
新規マーケットの拡大

モバイルオーダー
プラットフォーム

洗浄・消臭技術

飲食店リーシング力

飲食商業ビル運営力

飲食商業ビル開発力

弁当惣菜開発力

「新業態展開」で成長

新商品開発・事業間連携
社外プラットフォーム利用・
FC展開力活用で
新業態・新規事業の開発

モバイル系宅配
プラットフォーム

ハイエンド
技術力

飲食店
リーシング
ノウハウ

食品加工技術

食品加工技術 (半加工)

物流・ロジスティクス技術

POS・システム開発力

ポイントプログラム
プラットフォーム

CORE

開発技術力
運営力

FC展開力・サポート力

店舗・不動産開発力

ランドリー開発ノウハウ

「効率化」で成長

DX革新と自社開発ノウハウ
デジタルプラットフォームで
効率的店舗運営を達成し
FC開発の加速化を進める

キャッシュレス決済
プラットフォーム

長年にわたり築き上げた
「安心・安全・おいしい」
誰もが知るブランド力

FC・店舗
開発力

企業責任 SDGsに対する考え方・推進体制

ハークスレイグループのSDGsに対する考え方

私たちハークスレイグループは、安心・安全な「食」を通して、お客様のみならずステークホルダーや社会全体への貢献を目指し、挑戦を続けてまいりました。バイオーダーの持ち帰り弁当事業や店舗委託事業は、事業運営そのものが食品ロスや設営ロスの大幅な低減につながるものであり、持続可能な循環型社会の構築に大きく資するものと自負しております。

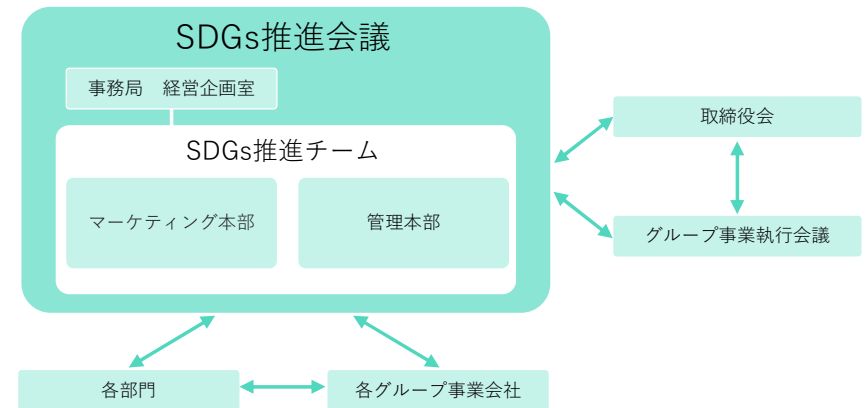
一方で近年、温暖化による気候変動をはじめとした様々な環境問題が国を超えて拡大しています。人間活動の影響による環境破壊がこれ以上進まないよう、私たちの事業運営の延長として、これら問題に対して真摯に向き合うことは、食に携わる私たちの責任であり、かつ更なる成長の原動力となると考え、この度SDGsの取組みに賛同・参加することといたしました。



サステナビリティ推進体制

ハークスレイグループでは、SDGs重点テーマにフォーカスした施策の立案や目標達成状況のモニタリング、社内外のコミュニケーションについて、株式会社ハークスレイのSDGs推進会議を中心に議論し、取組みを推進しています。

これにより、グループ各社がそれぞれの業務のなかで主体的にSDGs推進に取り組むとともに、同委員会でのグループ横断的な方針や施策などの議論を通じて推進体制を強化しています。



企業責任 SDGs重点テーマ

重点テーマ1：豊かな生活の基盤となる街づくり

ハークスレイグループは地域社会の一員としてインフラの一部を担う責任を追及し、常に出来る事を考え、挑戦します。住民の皆様が快適に生活出来る街づくりに貢献し、社会から必要とされる企業を目指します。以下一部ご紹介

- ビル再生事業におけるアスベスト対策
- 自治体・地域社会との連携、地域イベントへの積極参加、協力により、地域の活性化に貢献
- 太陽光発電システム導入により、CO2排出量削減に貢献



重点テーマ2：人・社会・環境にやさしい企業運営

ハークスレイグループは皆様の暮らしのパートナーとして豊かな未来を作って行く事を企業理念とし、人・社会・環境にやさしい企業運営を目指しております。未来を担う子供たちの為に、我々が出来る事を積み重ねてまいります。以下一部ご紹介

- 木製スプーン導入、バイオマスポリエチレン使用レジ袋によるCO2削減
- バイオーダーの持ち帰り弁当事業の運営による食品廃棄削減、社会インフラとしての地域貢献
- ビル再生事業では、法的治癒を付し、ビルの耐用年数を伸ばすことにより、廃棄物の発生を大幅に削減



重点テーマ3：ワークライフバランスとダイバーシティの充実

ハークスレイグループは生活密着企業として、互いの多様性を認め、個性を尊重し合った上で、仕事でも各個人が持てる能力を発揮できる“職場”、あらゆる人が笑顔になるようなグループを目指します。以下一部ご紹介

- 女性が働きやすい環境作り、キャリア形成、ステップアップを助ける環境の確保（育休制度、変則勤務制度の充実と利用促進）
- 職種、性別による不平等撲滅に向け、社内評価制度の定期的見直しを実効
- 在ベトナム「TRNジョブトレーニングセンター」の設置。



株式会社アサヒL&C 「太陽光発電システム」

株式会社アサヒL&Cは、徹底した排水処理施設に加え、太陽光発電システムを実装するなど積極的に環境負荷の低減を図っております。



アサヒL&C 尼崎流通センター

本社尼崎流通センター
屋上にて
太陽光発電システム稼働



定格出力
253 k w (320w × 792枚)



「BG無洗米」使用によりCO₂削減

循環型社会の促進に貢献するため「BG無洗米」を使用し、節水のみならずとぎ汁の汚濁物質を抑制し、上下水処理にかかるCO₂排出の削減を推進しております。

2Lのペットボトルで年間3600万本分(72,000m³)の水を節水しています。
上下水共に処理エネルギーを削減可能です。



BG無洗米に関する
CO₂削減量



企業責任 CSR活動

・株式会社ハークスレイのCSR活動

環境対応

- ・循環型社会の促進に貢献するため「B G無洗米」を使用し、節水のみならずとぎ汁の汚濁物質を抑制し、とぎ汁の下水処理にかかるCO₂排出の削減を推進
- ・廃プラスチック問題に真摯に向き合い、レジ袋削減や包材の工夫を継続

災害対応

- ・大阪府をはじめ大阪市及び尼崎市と災害救助物資の供給等に関する協定を締結、各自治体と連携・協働することにより災害時における「食」の安定供給

地域対応

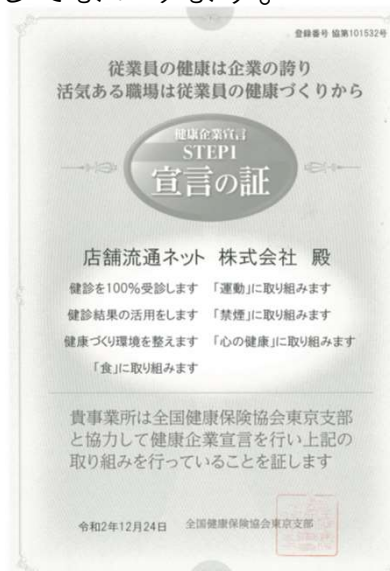
- ・地域の防犯啓発活動に協力
- ・地域スポーツ振興

▼株式会社ハークスレイの環境・社会問題への取り組みに関しては以下情報ページにてご確認ください。

<https://www.hurxley.co.jp/csr/>

・店舗流通ネット「健康企業宣言」を制定

店舗流通ネットは、従業員の健康を重要な経営資源と捉え、従業員の健康増進の取組みとして、「健康企業宣言」を制定しました。従業員の健康がTRNグループの発展の礎であり、経営戦略の投資対象として積極的に推進してまいります。



- 健診を100%受診します
- 健診結果を活用します
- 健康づくり環境を整えます
- 「食」に取り組みます
- 「運動」に取り組みます
- 「禁煙」に取り組みます
- 「心の健康」に取り組みます

健康企業宣言とは

健康優良企業を目指して、企業全体で健康づくりに取り組むことを宣言し、一定の成果を上げた場合は「健康優良企業」として認定される制度を指します。

▼TRNグループの「従業員に対する取組み」については、CSR情報ページにてご確認ください。

<https://trn-g.com/company/csr/>



数値目標※

※新収益認識基準は適用しておりません。

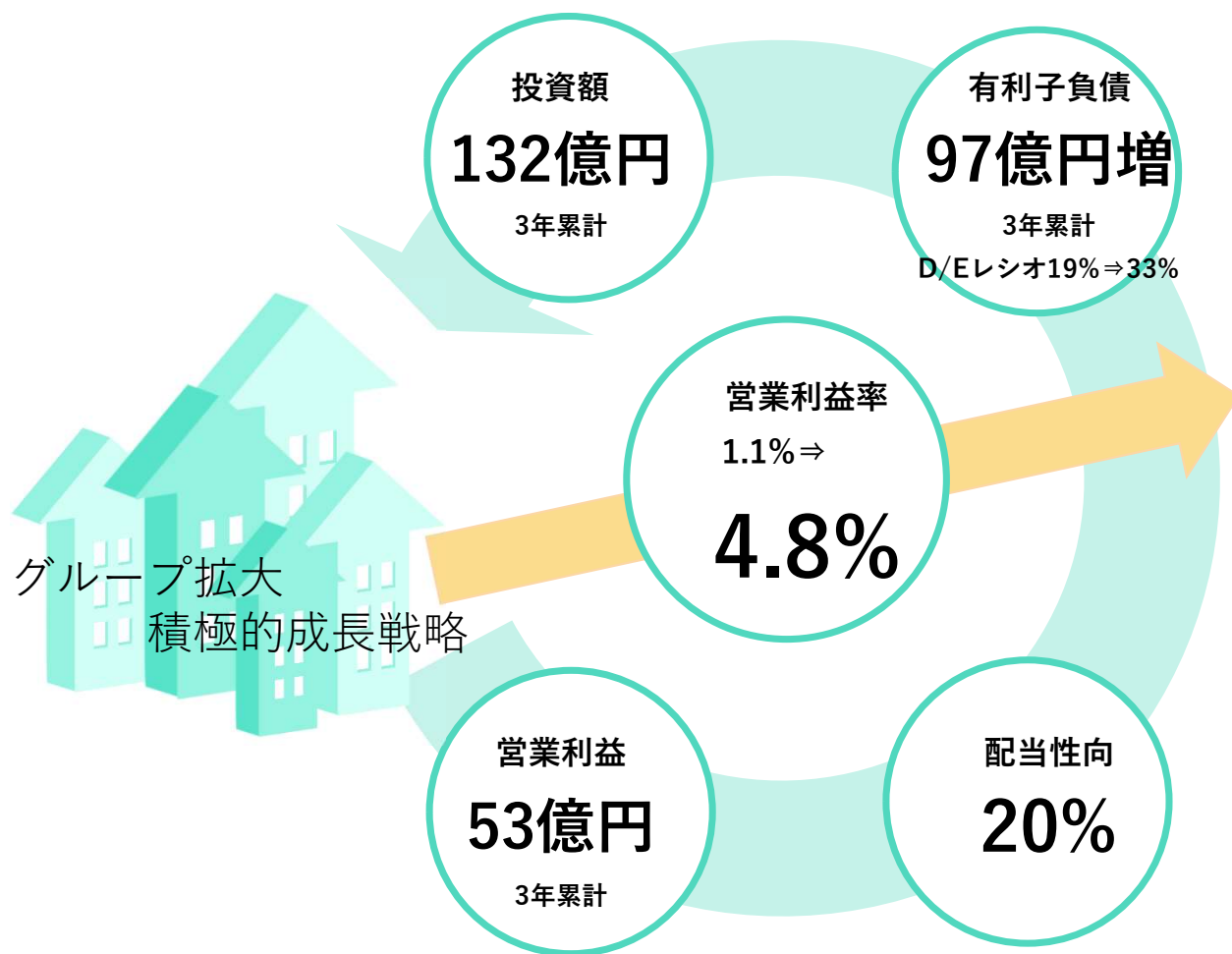


中期経営計画グループ 重要数値目標

単位：百万円

	第43期実績 FY2020	新中期計画 Resilient2021施行	新中期計画後 FY2023	翌中期計画施行	翌中期計画後 FY2026
売上高	35,126	× 145.6%	51,149	× 130.4%	66,710
営業利益	400	+ 2,068	2,468	+ 2,688	5,155
営業利益率	1.1%	+ 3.7%	4.8%	+ 2.9%	7.7%
当期純利益	70	+ 1,977	2,047	+ 1,818	3,865
ROA	0.2%	+ 3.8%	4.0%	+ 2.1%	6.1%
ROE	0.3%	+ 7.9%	8.3%	+ 3.7%	11.9%
D/Eレシオ	19.5%	+ 13.9%	33.4%	+ 1.0%	34.4%

新中期経営計画修了時（3年後）投資・財務・資本目標



指標目標

自己資本	250億円
ROE	8%以上
PER	15倍以上
PBR	1倍以上
流通株式時価総額	100億円

Appendix 個別数値目標※・施策

※新収益認識基準は適用しておりません。



連結計数推移表

単位 百万円

	実績	新中期計画期間			翌中期計画期間		
	FY2020実績	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026
売上高	35,126	39,420	47,934	51,149	53,602	61,453	66,710
売上原価	25,396	27,827	35,154	37,344	39,030	45,165	49,083
売上総利益	9,731	11,593	12,781	13,805	14,572	16,288	17,627
販管費	9,731	10,653	11,264	11,567	11,915	12,316	12,702
営業利益	400	1,170	1,746	2,468	2,887	4,202	5,155
(営業利益率)	1.14%	2.97%	3.64%	4.82%	5.39%	6.84%	7.73%
経常利益	912	1,543	2,508	2,901	3,345	4,658	5,614
税引前利益	563	1,536	2,506	2,899	3,341	4,653	5,610
当期純利益	70	1,053	1,780	2,047	2,353	3,226	3,865
総資産	37,302	43,207	47,262	50,968	54,883	58,835	63,287
自己資本	20,886	21,728	23,152	24,790	26,672	29,253	32,345
有利子負債	7,268	12,331	14,962	17,030	19,063	20,434	21,795
自己資本比率	56.0%	50.3%	49.0%	48.6%	48.6%	49.7%	51.1%
ROA	0.19%	2.44%	3.77%	4.02%	4.29%	5.48%	6.11%
ROE	0.34%	4.85%	7.69%	8.26%	8.82%	11.03%	11.95%
D/Eレシオ	19.48%	28.54%	31.66%	33.41%	34.73%	34.73%	34.44%

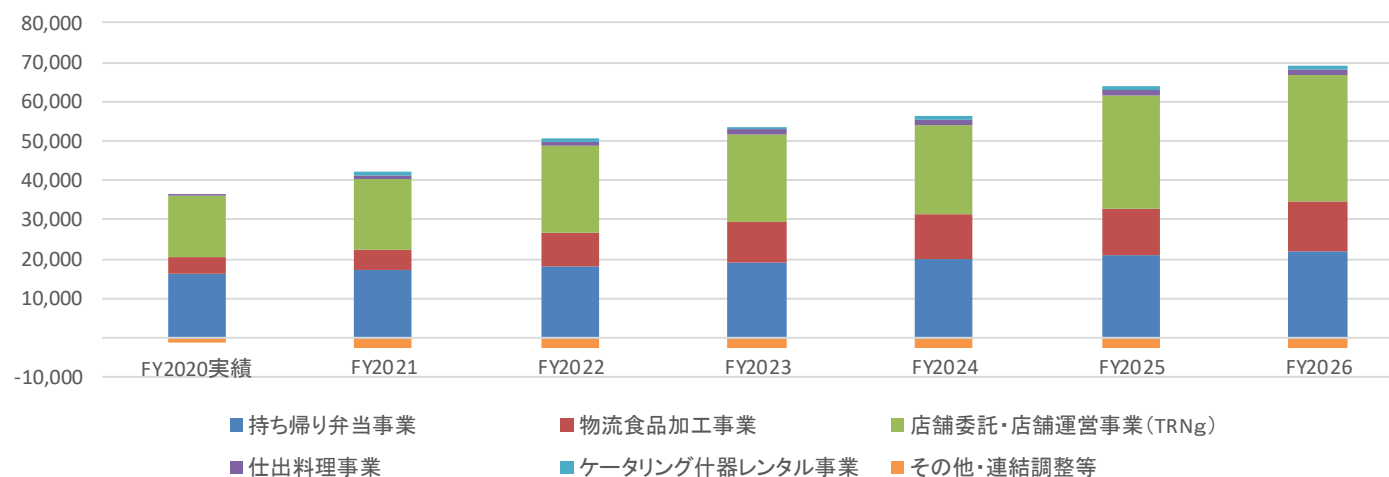
	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026
投資見込 (M&A含む)	5,849	4,343	3,041	4,162	3,443	3,342
財務見込 (有利子借入 - 返済)	5,063	2,632	2,068	2,033	1,372	1,361

売上高内訳推移表

単位 百万円

売上高内訳	実績	新中期計画期間			翌中期計画期間		
	FY2020実績	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026
持ち帰り弁当事業	16,331	17,276	18,011	18,939	19,901	20,928	21,985
物流食品加工事業	4,236	5,200	8,910	10,659	11,454	11,984	12,514
店舗委託・店舗運営事業 (TRNg)	15,711	17,965	21,786	22,219	22,733	28,752	32,095
仕出料理事業	149	993	1,162	1,184	1,315	1,527	1,792
ケータリング什器レンタル事業		637	714	797	849	912	974
その他・連結調整等	-1,301	-2,650	-2,650	-2,650	-2,650	-2,650	-2,650
売上高合計	35,126	39,420	47,934	51,149	53,602	61,453	66,710

グループ売上高内訳推移グラフ

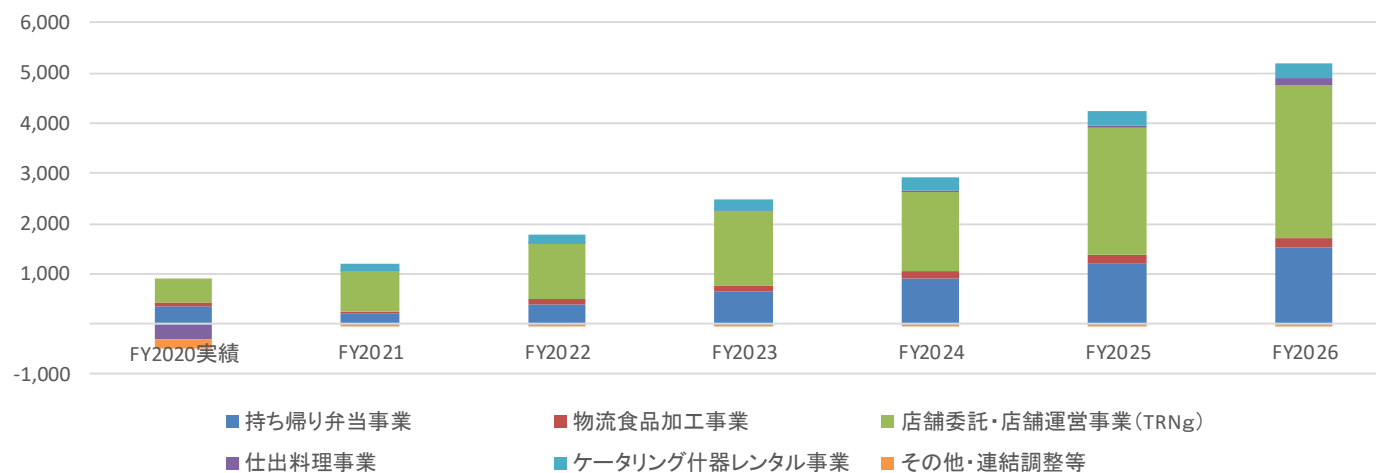


営業利益内訳推移表

単位 百万円

営業利益内訳	実績	新中期計画期間			翌中期計画期間		
	FY2020実績	FY2021	FY2022	FY2023	FY2024	FY2025	FY2026
持ち帰り弁当事業	363	191	374	630	905	1,203	1,521
物流食品加工事業	72	60	105	129	145	163	175
店舗委託・店舗運営事業 (TRNg)	475	781	1,105	1,493	1,574	2,529	3,059
仕出料理事業	-306	2	19	24	52	65	134
ケータリング什器レンタル事業		155	163	212	231	263	287
その他・連結調整等	-205	-20	-20	-20	-20	-20	-20
営業利益合計	400	1,170	1,746	2,468	2,887	4,202	5,155

グループ営業利益内訳推移グラフ



持ち帰り弁当事業

単位：百万円

	FY2020 実績 (※修正後)	新中期計画 実施	FY2023 新中期計画終了年	翌中期計画 実施	FY2026 翌中期計画終了年
売上高	16,331	× 116.0%	18,939	× 116.1%	21,985
営業利益	363	+ 266	630	+ 891	1,521
営業利益率	2.2%	+ 1.1%	3.3%	+ 3.6%	6.9%
当期純利益	414	+ 297	712	+ 616	1,328

※グループ会社からの配当、アルヘイム貸倒引当金及び特別損益を控除して事業実態値に近づけるべく修正しております

FY2021-FY2023新中期計画

VISION

- ・「50の増」実現
50店舗増・店舗月商50万増・加盟店50増
- ・デジタル生産性革命
キャッシュレス化を促進 新たなインフラの確立
- ・新業態出店・グループシナジー確立
コラボ出店で出店効率性を向上、連携商品開発

FY2024-FY2026翌中期計画

VISION

- ・店舗増、売上増、利益増の継続
3か年で60店舗増・店舗月商60万増・利益増
- ・オペレーションシステム改革
デジタル機器の積極導入で人時生産性の向上
- ・グループシナジー確立
グループ連携で商品・チャネルの多様化

物流食品加工事業

単位：百万円

	FY2020 実績	新中期計画 実施	FY2023 新中期計画終了年	翌中期計画 実施	FY2026 翌中期計画終了年
売上高	4,236	× 251.6%	10,659	× 117.4%	12,514
営業利益	72	+ 57	129	+ 46	175
営業利益率	1.7%	+ -0.5%	1.2%	+ 0.2%	1.4%
当期純利益	41	+ 37	78	+ 30	108

FY2021-FY2023新中期計画

VISION

- ・ 150億円企業を目指す
- ・ ほっかほっか亭物流業務の安定稼働
- ・ グループへの新規商材の拡売
- ・ 第二工場稼働による新規商材の拡売
- ・ ノンアセット型での物流業務展開

FY2024-FY2026翌中期計画

VISION

- ・ 150億円企業を目指す
- ・ 自主独立運営、一層のグループ外販売比率の向上
- ・ 既存業務の継続と新規業務の取り込み
- ・ ECサイト展開

店舗委託事業・店舗管理事業

単位：百万円

	FY2020 実績		新中期計画 実施		FY2023 新中期計画終了年		翌中期計画 実施		FY2026 翌中期計画終了年
売上高	15,711	×	141.4%		22,219	×	144.4%		32,095
営業利益	475	+	1,017		1,493	+	1,566		3,059
営業利益率	3.0%	+	3.7%		6.7%	+	2.8%		9.5%
当期純利益	376	+	582		958	+	1,042		2,000

FY2021-FY2023新中期計画

VISION

- ・ 2040年までに「100の事業」「100人」のトップ
- ・ 飲食店の出店支援企業から、店舗運営事業者へのソリューション提供企業へのモデルチェンジ
- ・ ファンドサービス拡大 ・ 飲食M&Aサービス拡大

FY2024-FY2026翌中期計画

VISION

- ・ 2040年までに「100の事業」「100人」のトップ
- ・ ESGに取り組む企業としての社会貢献の永続
- ・ 不動産ファンドを拡大⇒私募REIT運用開始

仕出料理事業

単位：百万円

	FY2020 実績	新中期計画 実施	FY2023 新中期計画終了年	翌中期計画 実施	FY2026 翌中期計画終了年
売上高	149	× 792.5%	1,184	× 151.4%	1,792
営業利益	-306	+ 330	24	+ 109	134
営業利益率	-204.6%	+ 206.6%	2.0%	+ 5.4%	7.5%
当期純利益	-171	+ 208	37	+ 72	109

FY2021-FY2023新中期計画

VISION

- ・ **ケータリング事業拡大**
高級ケータリング市場開拓・関東シェア拡大
- ・ **中食事業販路開拓**
実店舗展開 ECサイト展開
- ・ **グループシナジーで新サービス開発**

FY2024-FY2026翌中期計画

VISION

- ・ **ECサイト販売事業確立**
- ・ **ケータリング事業関東シェアトップ**
- ・ **中食事業（百貨店実店舗）ブランド確立**

ケータリング什器レンタル事業

単位：百万円

	FY2020 実績	新中期計画 実施	FY2023 新中期計画終了年	翌中期計画 実施	FY2026 翌中期計画終了年
売上高	—		797	× 122.1%	974
営業利益	—		212	+ 75	287
営業利益率	—		26.6%	+ 2.9%	29.5%
当期純利益	—		134	+ 59	193

FY2021-FY2023新中期計画

VISION

- ・パーティー食器レンタル業界で関東シェア拡大
- ・地方エリア進出・個人向けサービス拡大
- ・グループ会社とのシナジーで新サービス開発 新マーケットの創造

FY2024-FY2026翌中期計画

VISION

- ・地方エリア拡大でパーティー食器レンタル業界全国シェアNo.1を目指す
- ・飲食業界にとらわれず事業拡大

**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、当社が現在入手している情報、および当社が合理的と判断する前提に基づいており、確約や保証を与えるものではありません。特に新型コロナウイルスの影響に関しては、ワクチンの普及により2021年中旬にはその影響を最小限にできるとした楽観的仮定を前提にしており、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。