



2023年3月期 決算説明会資料

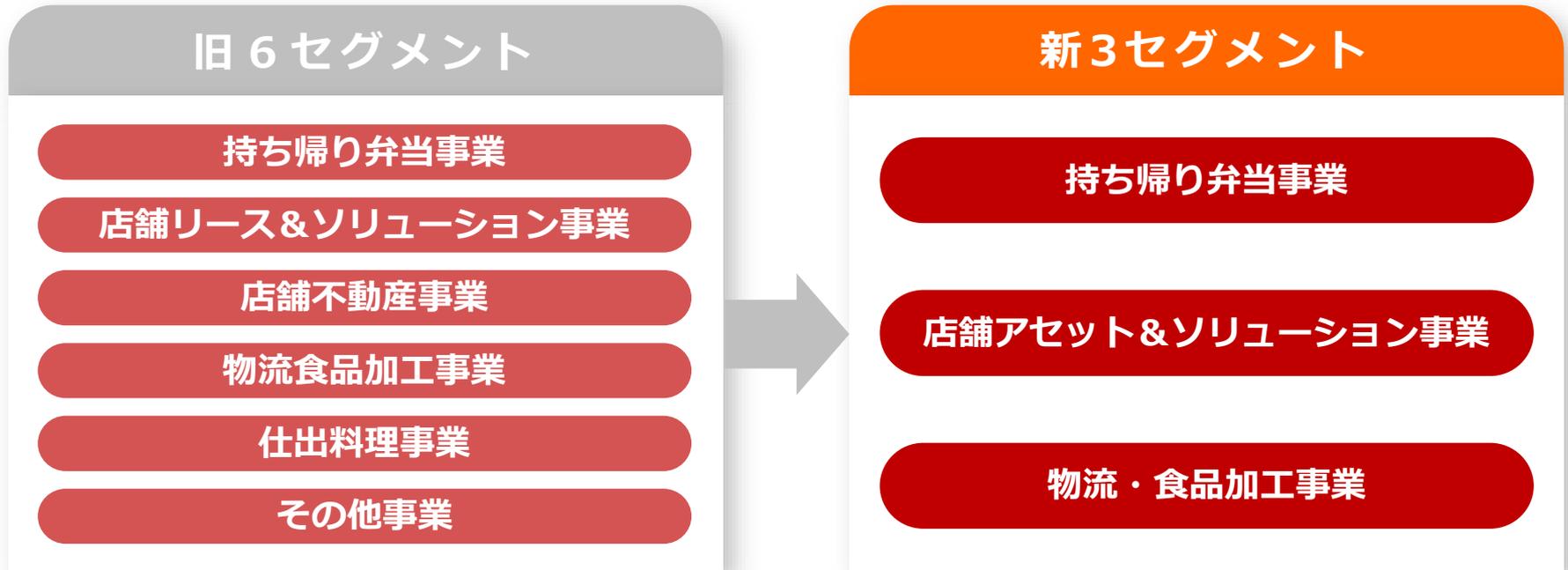
2023年6月1日

株式会社ハークスレイ
証券コード：7561 東証プライム

- 1. 2023年3月期 決算概要**
- 2. 2024年3月期 業績予想について**
- 3. サステナビリティへの取組み**

セグメントの変更について

『稲葉ピーナツ株式会社』『株式会社谷貝食品』『株式会社アイファクトリー』が、2022年12月1日にグループ入りしたことで、ハークスレイグループの業容拡大に伴い、事業戦略と整合性をとることを目的に、報告セグメントの区分を以下の通り変更しました。



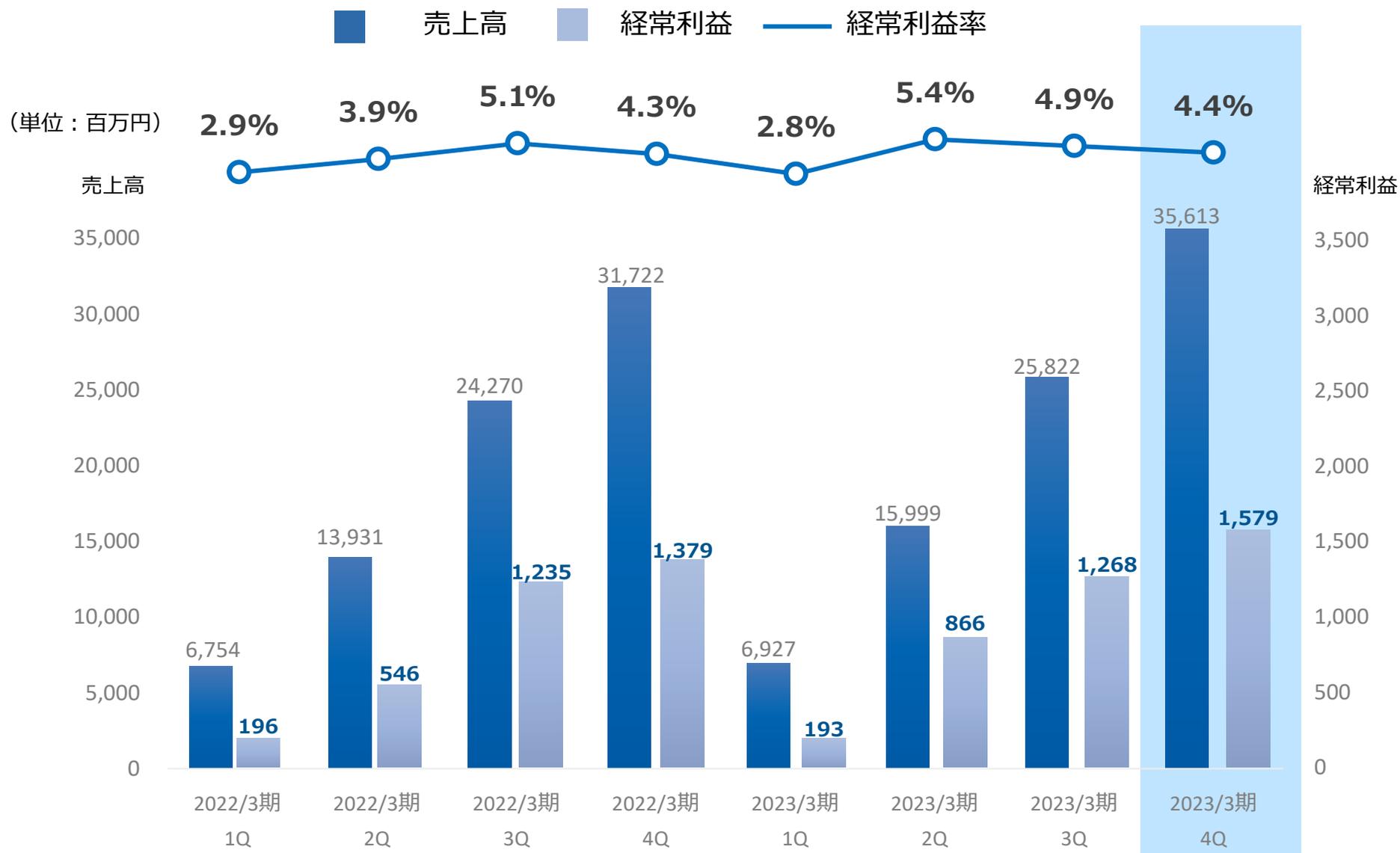
2023年3月期 第3四半期連結累計期間の決算開示より、新セグメントで報告しております

2023年3月期 決算概要

売上高、各段階利益ともに大幅な増収・増益。

(単位：百万円)	2022年3月期 実績	2023年3月期 実績	前期比
売上高	31,722	35,613	112.3%
売上総利益	10,834	12,522	115.6%
営業利益	1,095	1,460	133.4%
経常利益	1,379	1,579	114.5%
親会社株主に帰属 する当期純利益	978	1,047	107.1%

売上高・経常利益/率の四半期推移 (累計期間)



2023年3月期 セグメント別ハイライト

(単位：百万円)

		2022年3月期実績	2023年3月期実績	前期比
売上高	連結	31,722	35,613	112.3%
	持ち帰り弁当事業	16,136	16,799	104.1%
	店舗アセット& ソリューション事業	14,606	11,842	81.1%
	物流・食品加工事業	4,862	9,277	190.8%
	その他事業	252	481	190.5%
	消去及び全社	▲4,134	▲2,787	—
営業利益	連結	1,095	1,460	133.4%
	持ち帰り弁当事業	406	257	63.4%
	店舗アセット& ソリューション事業	1,868	1,691	90.5%
	物流・食品加工事業	52	212	408.5%
	その他事業	252	481	190.5%
	消去及び全社	▲1,484	▲1,183	—

行動制限の緩和などにより大型案件受注が復活し、 売上高は堅調に推移。エネルギー価格や原材料価格 の高騰が続き、利益に影響。

(単位：百万円)	2022/3期	2023/3期	前期比
	金額	金額	
売上高	16,136	16,799	104.1%
セグメント利益 (利益率)	406 (2.5%)	257 (1.5%)	64.4%

- 定番メニューのリニューアルや「海苔弁Premium」などワンランク上のメニューなど積極的な商品開発が好評。
- 公式SNSを通じたデジタル訴求を強化、またモバイルオーダーやデリバリーサービスも引き続き伸長。
- 行動制限の緩和を背景にパーティーやイベント関連の大型受注が復活。
- 様々な利用促進、大型受注の復活により、売上は堅調に推移。

店舗アセット&ソリューション事業は、前年を上回る 利益率（14%）で営業利益約17億円を確保。

	2022/3期	2023/3期	前期比
	金額	金額	
(単位：百万円)			
売上高	14,606	11,842	81.1%
セグメント利益 (利益率)	1,868 (12.8%)	1,691 (14.3%)	90.5%

【店舗アセット】

稼働店舗数が926店舗に増加。創業来の出店サポート累計実績は3,900店を超える。販売用不動産は2件を売却し、年度末在庫6件。

【人材ソリューション】

アフターコロナで人流が回復して店舗運営スタッフの人材需要が高まる中、特定技能外国人材の紹介を推進して出店サポートを加速。

【IT経営ソリューション】

ネット受注システム「ニナカート」が成長、導入先店舗の来店売上に直結する店頭受取予約の利用金額が前年比約3割増加。

【パーティー・イベント用品レンタル】

コロナ前の需要に戻りつつあり、完全な市場回復時に備え、準備を進める。

物流・食品加工事業は引き続き多くの食品関連のマーケットからの高評価を受け、順調に業績を拡大。また行動制限緩和により、インバウンド需要も回復。

物流・食品加工事業

(単位：百万円)

	2022/3期	2023/3期	
	金額	金額	前期比
売上高	4,862	9,277	190.8%
セグメント利益 (利益率)	52 (1.1%)	212 (2.3%)	408.5%

- ・鶏肉製品などの高いカミッサリー需要に加え、製品開発に注力した結果、売上が順調に伸長、工場稼働率も上昇。
- ・原材料価格の高騰は継続も、行動制限緩和によりインバウンド需要が回復。
- ・ピーナッツやドライフルーツ等の製菓販売が好調に推移し、売上が伸長。

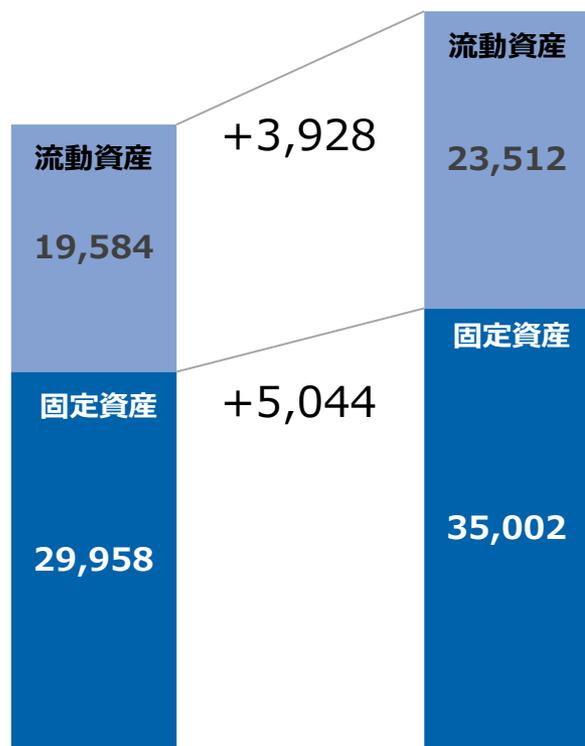
その他事業 売上高 481百万円 (前期比 190.5%)

セグメント利益 481百万円 (前期比 190.5%)

資産の部

(単位：百万円)

- 店舗不動産事業における不動産物件の取得



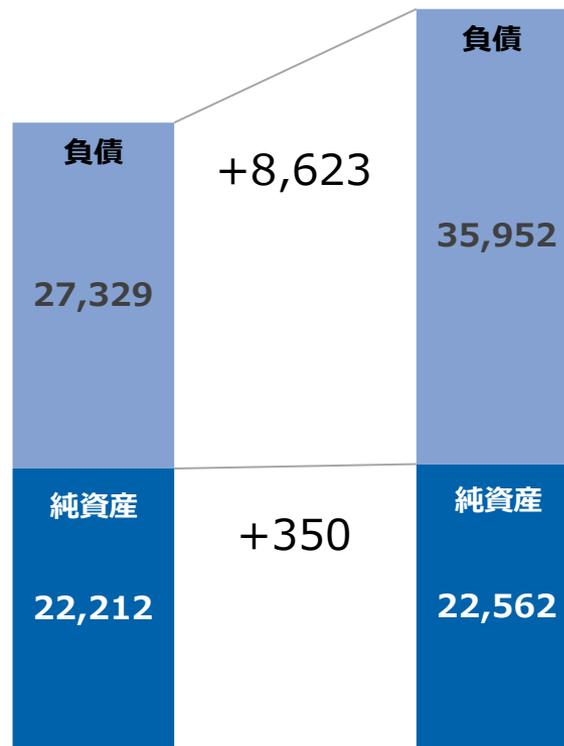
2022年9月末

2023年3月末

負債・資本の部

(単位：百万円)

- 負債：主に借入金が増加。
- 純資産：主に利益剰余金が増加



2022年9月末

2023年3月末

TOPICS

稲葉ピーナツ(株)及び(株)アイファクトリーの発行済株式の全部を取得し、稲葉ピーナツの完全子会社である(株)谷貝食品を含め、3社がハークスレイグループに加わりました。



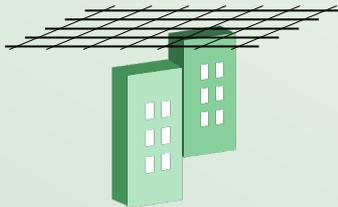
【株式取得の理由】

- 「中期経営計画 Resilient2021」において示している、ビジョン「自己変革型企業群」構築の一環となるものです。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、環境適応能力と成長性を兼ね備えた事業連合体を目指しており、「グループ拡大による多事業化」、「環境・市場対応力」、「経営人材の多様化」を通してその実現に努めております。
- 稲葉ピーナツ及びアイファクトリーは、落花生・ナッツを中心に、丁寧な商品作り、新鮮さ、おいしさ、安心をモットーとした商品作りを実践しており、当社MISSION及び中期経営計画と合致しております。そのため、本株式取得は当社企業価値の向上に資するものと判断しております。

「中期経営計画 Resilient2021」ビジョン 自己変革型企业群

- ・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」



従前のやり方では
突破可能性が低い

積極的
に変化

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

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、新環境新
市場にいち早く対応し困難を
突破する力

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

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。

「ほっかほっか亭」は「わたしの街の台所」をスローガンに、皆さまにつくりたてで、心のコもったあたたかいお弁当を食べていただくため、様々な試みを行っています。

この度、「ほっかほっか亭」では、未来に向けて今後一層のシンカ（進化・新価・真価）を遂げるため、また新たな成長に向けた想いを形にするため、店舗ファサード及び内装について、新モデルとなるデザインを決定いたしましたのでお知らせいたします。

最も印象を左右するファサードサイン（店舗正面看板）は、これまで地域の皆さまに親しんでいた「街の台所」としての印象は変えずに、余白である白地部分を効果的に使うことで、よりすっきりとした現代的なバランスへと進化させました。また、白地を多用しその他の色やデザインを排除することで、「ほっかほっか亭」ロゴ・マーク・ブランドカラーの3要素を効果的に引き立て、店前を往来されるお客さまに対するPR強化も図ります。

内装については、居心地の良さを演出するナチュラルな木目調をベースに、こちらも白地部分を効果的に使い、黒をアクセントに入れることで、シンプルながらも現代的な印象を演出します。



ファサードイメージ ▶

2022年度は、店舗流通ネットグループによる稼働店舗数が+89店と大幅増

(居抜きや再生等で設備や建物を長寿命化する環境に優しい店舗物件で、明日の街をもっと楽しく)



出店事例①

自社開発ビル

東京都港区で老舗と流行の店が共存する麻布十番の地に、自社開発した店舗ビルTRUNK麻布十番。立地に適したカフェ・理美容・バー・リユース等の多彩なテナント誘致に成功し、満室稼働いたしました。鮮やかに彩り、暮らしを豊かにする街づくりに貢献しています。



出店事例②

ロードサイド

店舗流通ネットの店舗は駅前立地中心ですが、ウィズコロナ下の需要を捉えて2023年3月期は30店舗を超えるロードサイド出店を実施いたしました。ロードサイドは、底堅い需要でリーシング汎用性のある建物面積50坪前後の物件を中心に展開しています。



※写真はイメージです。

アフターコロナにて、パーティ・イベントの需要が拡大

新型コロナウイルス感染症の行動制限緩和に伴い、関西エリアの需要が拡大。

需要に応えるため、関西支店を大幅に増設し、新オフィスとして稼働※2023年5月



所在地

兵庫県尼崎市西向島町15番6号

TEL : 0120-88-5181 FAX : 0120-559-450

2024年3月期 業績予想について

エネルギー、原材料価格の高騰、為替の変動など外部環境は引き続き不透明なものの、コロナによる制限の緩和が進み、景気回復が期待される。これらの環境を踏まえ、業績予想を計画。

	2023年3月期 実績		2024年3月期 予想		前期比
	金額	売上比率	金額	売上比率	
売上高	35,613	—	44,500	—	125.0%
営業利益	1,460	4.1%	1,650	3.7%	113.0%
経常利益	1,579	4.4%	1,750	3.9%	110.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,047	2.9%	1,400	3.1%	133.6%

持ち帰り弁当事業

1 消費者ニーズと店舗の調理オペレーションの効率化

モバイルオーダー、デリバリーサービスの促進

2 大阪・関西万博に向けた大型イベントの受注獲得の促進

- 3 ● ケータリング事業の新販路開拓
- 関東のシェア拡大
- パーティーイベントの獲得強化

店舗アセット&ソリューション事業

1 店舗リース等ソリューション

- 出店意欲のある店舗ユーザーへの営業を引き続き実践し、ストック収益の増加に注力

2 店舗不動産ソリューション

- 管理受託営業を強化し、ストック収益を増加
- 販売用不動産は在庫回転率の改善に取り組む

3 IT経営ソリューション

- 業務支援システムやリテール・ソリューションなどの強みを活かし、パティスリー業界以外にも市場開拓

4 パーティー・イベント用品レンタル

- 3Rを基本としたソリューション事業の立ち上げレンタル事業以外の柱を育成

物流・食品加工事業

1 工場の生産体制の確立、安定的稼働の実現

2 人材育成を積極的に推進

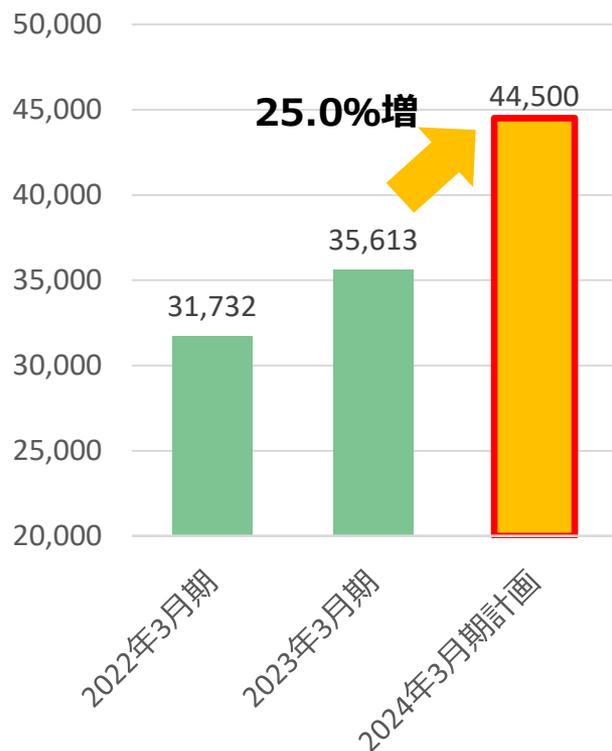
3 コロナによる行動制限の緩和に伴うインバウンド需要の獲得

4 消費者に支持される商品開発の促進

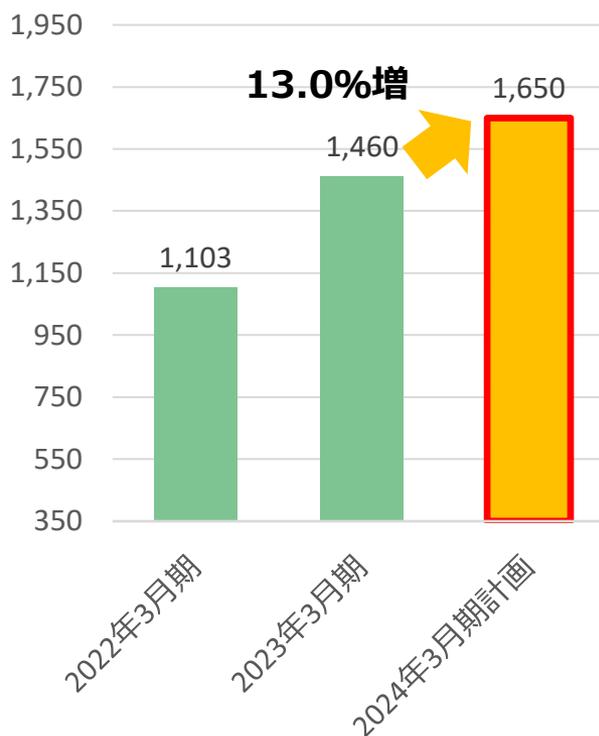
5 適正売価の検討、原材料の見直し

(単位：百万円)

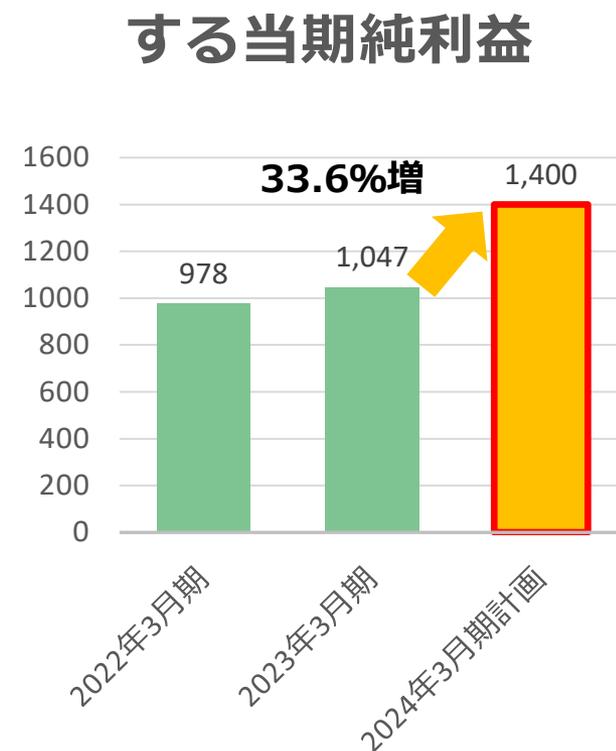
売上高



営業利益



親会社株主に帰属する当期純利益



■ サステナビリティへの取組み

サステナビリティ基本方針の設定

私たちハークスレイグループは、「豊かな“明日”を創造」するために、お客様を始めとするステークホルダーの皆様と力を合わせ、事業活動を通じて、持続可能で安心・安全な生活基盤の構築と地球環境の保全を実現するために、挑戦を続けてきました。ハークスレイにとってサステナビリティとは、環境・社会と企業の両方の持続可能性を追求することです。

これらを実現するためには、ハークスレイグループが取り組むべき重要課題（マテリアリティ）を特定し、長期的な経営戦略の目標に組み込んで、事業活動を通じて課題の解決に取り組んでいくことが重要であると考えます。ハークスレイグループは「豊かな“明日”を創造」し、次世代へと継承することをお約束します。



サステナビリティ委員会の設置

指名・報酬委員会の設置

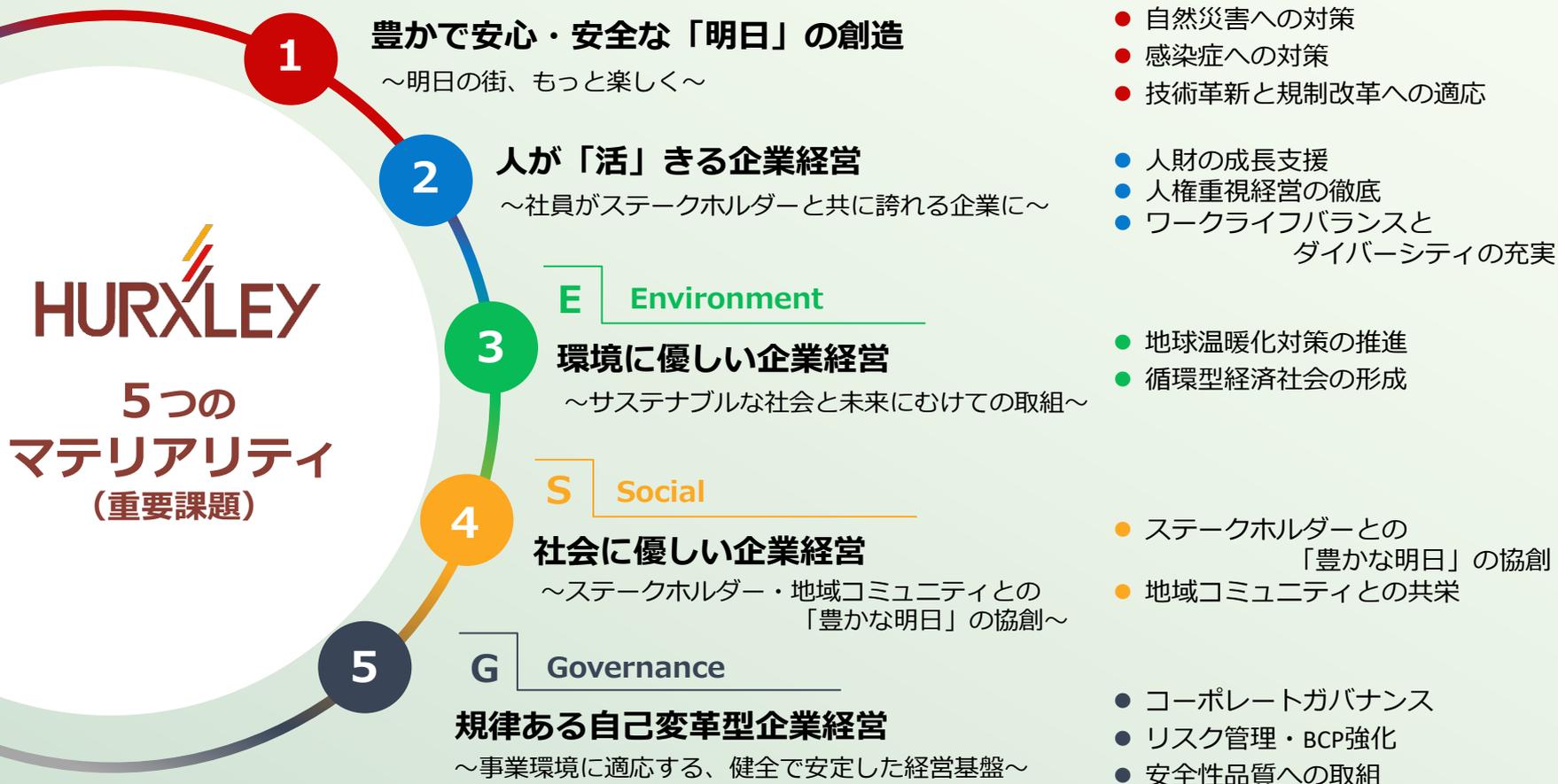


事業ポートフォリオ基本方針の制定

気候関連財務情報開示タスクフォース
(TCFD) 提言への賛同表明

ハークスレイの重要課題（マテリアリティ）

サステナビリティ基本方針に基づき、持ち帰り弁当事業・店舗アセット&ソリューション事業を軸に、長期展望に基づいた社会課題および事業リスク・事業機会の検討を経て、当社として優先的に取り組むべき優先課題として5つのマテリアリティ（重要課題）を特定しました。



災害協定の締結



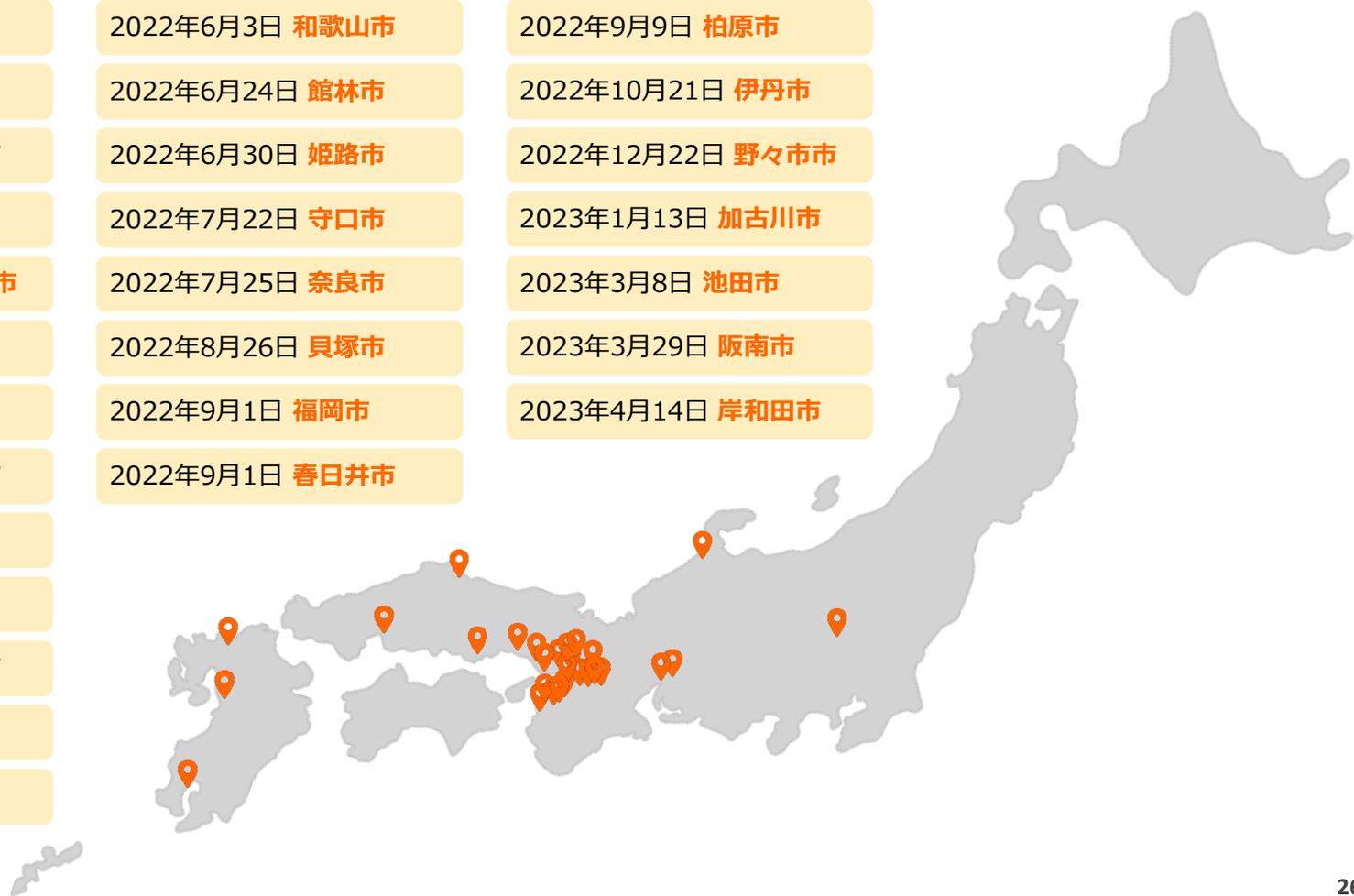
地震や豪雨等の被災地にあたたかい食事を提供してきた経験を活かして、出店地域における各自治体と連携し、災害時の物資供給に関する協定締結を進めております。

この協定は、災害が発生、または発生する恐れがあり、物資を調達する必要があると認められる場合において、自治体から、弁当類を中心とした食料品等の供給を要請があった場合、可能な限り協力することを定めるものです。災害時にも地域に寄り添い、みなさまに一層の安心をお届けすることを目的に、出店地域における各自治体と連携し、ほっかほっか亭のチェーン特性を活かしてお役に立てる仕組みを構築いたします。

各自治体と災害協定の締結

各自治体と連携し、災害時の物資供給に関する協定締結を進めております。災害時にも地域に寄り添い、みなさまに一層の安心をお届けすることを目的に、出店地域における各自治体と連携し、ほっかほっか亭のチェーン特性を活かしてお役に立てる仕組みを構築いたします。

- | | | |
|-------------------------|-----------------------|-------------------------|
| 2021年10月28日 岡山市 | 2022年6月3日 和歌山市 | 2022年9月9日 柏原市 |
| 2021年11月18日 神戸市 | 2022年6月24日 館林市 | 2022年10月21日 伊丹市 |
| 2021年12月1日 名古屋市 | 2022年6月30日 姫路市 | 2022年12月22日 野々市市 |
| 2021年12月10日 熊本市 | 2022年7月22日 守口市 | 2023年1月13日 加古川市 |
| 2021年12月14日 東大阪市 | 2022年7月25日 奈良市 | 2023年3月8日 池田市 |
| 2021年12月16日 川西市 | 2022年8月26日 貝塚市 | 2023年3月29日 阪南市 |
| 2022年1月14日 和泉市 | 2022年9月1日 福岡市 | 2023年4月14日 岸和田市 |
| 2022年1月28日 寝屋川市 | 2022年9月1日 春日井市 | |
| 2022年2月3日 枚方市 | | |
| 2022年2月25日 広島市 | | |
| 2022年3月25日 鹿児島市 | | |
| 2022年5月27日 米子市 | | |
| 2022年6月1日 堺市 | | |



株式会社ハークスレイ 総務部 経営企画担当

**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。
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。