



# 2024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

証券コード：7561

2023年12月1日

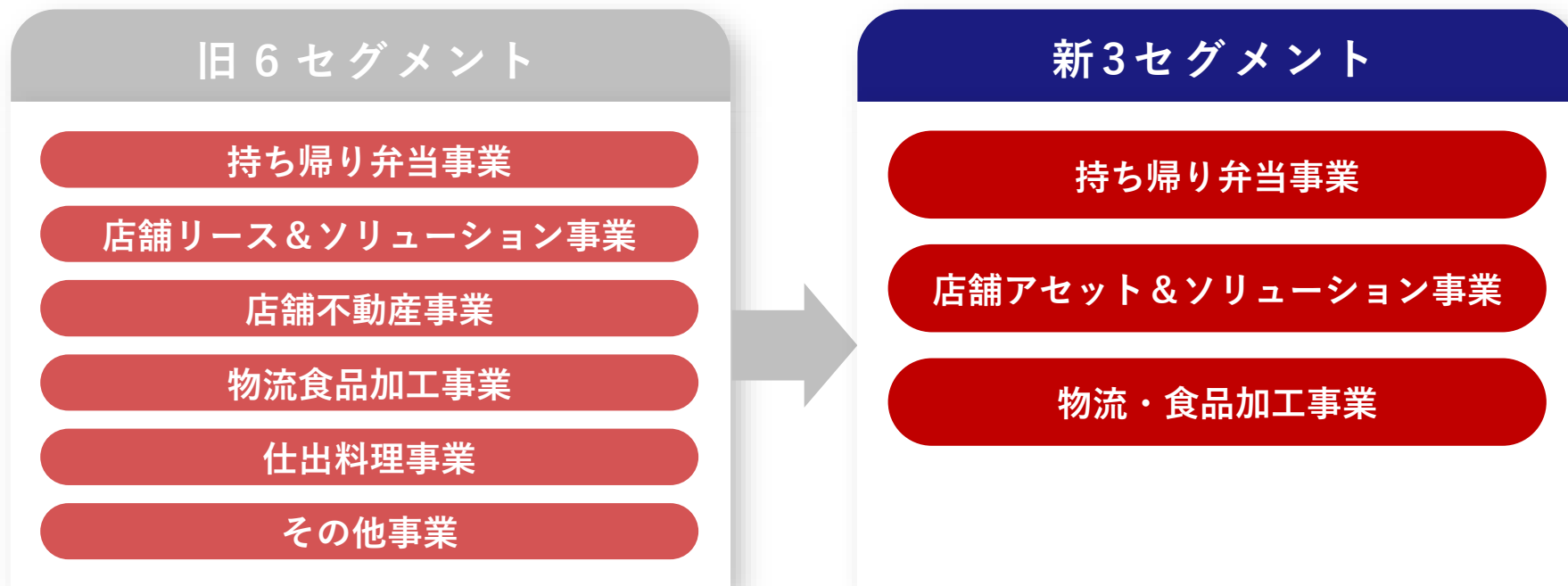


1. ハークスレイ報告セグメント  
主要事業について
2. 2024年3月期 第2四半期 決算概要
3. 2024年3月期 業績予想について
4. サステナビリティへの取り組み

# 1. ハークスレイ報告セグメント 主要事業について



『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

## 持ち帰り弁当事業

- 「つくりたてを、より速く」ほっかほっか亭ブランドの持ち帰り弁当
- パーティー・イベント需要にお応えする仕出料理の展開

## 店舗アセット&ソリューション事業

- 店舗リースや人材紹介など、飲食店等の店舗事業者向けソリューション
- 店舗リーシング等による商業用不動産バリューアップ、投資機会の提供
- 洋菓子店やベーカリーの運営・経営を改善するIT経営ソリューション
- パーティー・イベント用品レンタル

## 物流・食品加工事業

- ピーナッツやドライフルーツなどの菓子製造および卸販売
- ほっかほっか亭店舗に導入する食品の加工
- 大手スーパー、コンビニエンスストア向け惣菜商品のOEM生産
- 商材・食材の物流



## 2. 2024年3月期 第2四半期 決算概要



前年同期比、33.0%の増収。  
各段階利益は期初計画通りの進捗。

(単位：百万円)	2023年3月期 2Q実績	2024年3月期 2Q実績	前年同期比	増減	通期予想
売上高	15,999	21,284	+33.0%	+5,284	44,500 進捗率：47.8%
売上総利益	5,607	7,113	+26.9%	+1,506	—
営業利益	723	891	+23.3%	+168	1,650 進捗率：54.0%
経常利益	866	1,061	+22.5%	+194	1,750 進捗率：60.6%
親会社株主に帰属 する四半期純利益	609	841	+37.9%	+231	1,400 進捗率：60.0%

## 売上高

212.8 億円

前年同期比

+ 33.0%

- ケータリング需要の回復
- 店舗ビジネスの基盤増強
- グループイン企業の貢献

## 経常利益

10.6 億円

前年同期比

+ 22.5%

- 商品値上げで利益率確保
- 原材料見直し利益率確保
- グループイン企業の貢献

## 親会社株主に帰属 する四半期純利益

8.4 億円

前年同期比

+ 37.9%

- 投資有価証券売却益あり

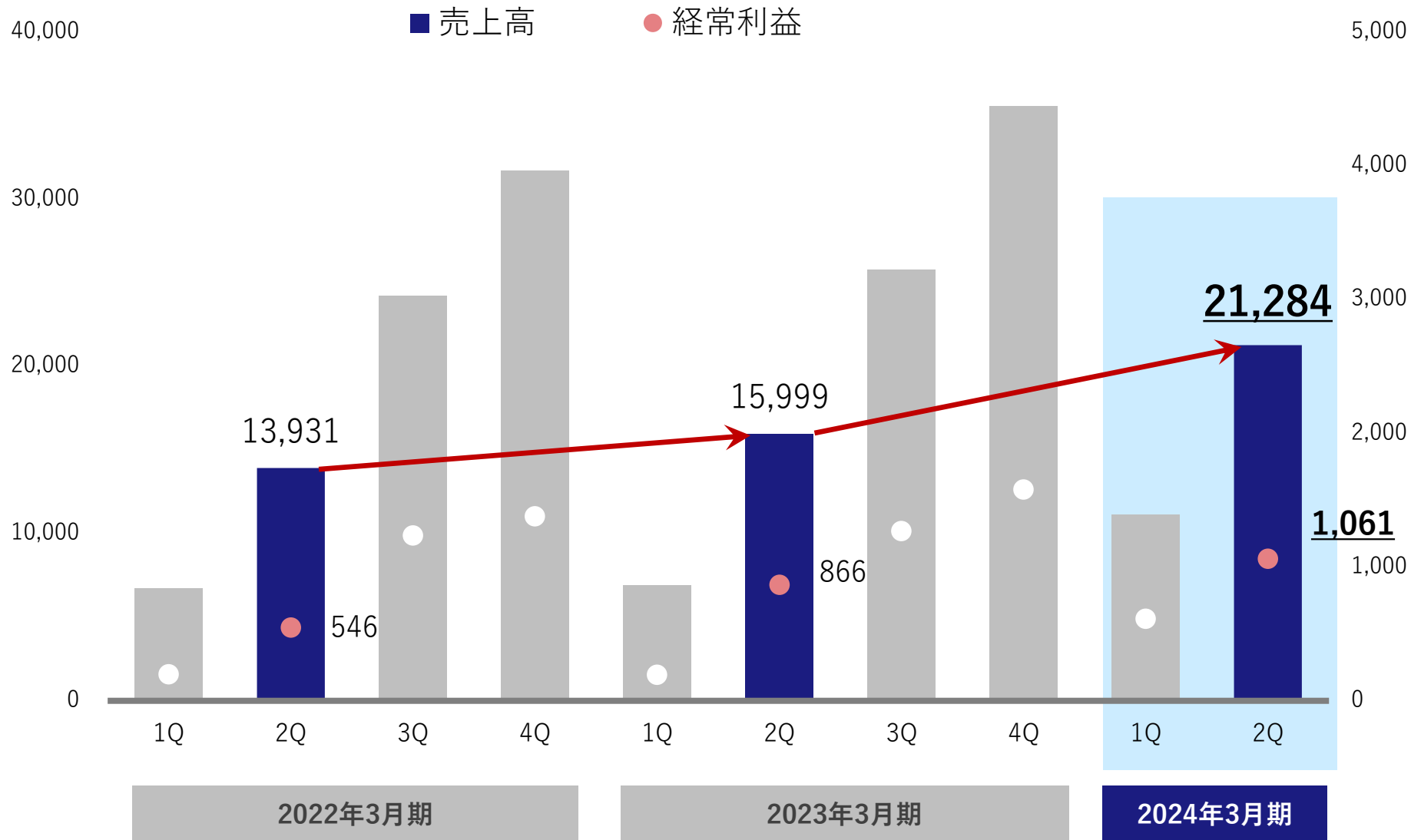


# 売上高・経常利益の四半期推移（累計期間）

(単位：百万円)

売上高

経常利益



# 2024年3月期 第2四半期 セグメント別ハイライト

(単位：百万円)

		2023年3月期 2Q実績	2024年3月期 2Q実績	前年同期比
<b>売上高</b>	<b>連結</b>	<b>15,999</b>	<b>21,284</b>	<b>+33.0%</b>
	持ち帰り弁当事業	8,108	8,277	+2.1%
	店舗アセット & ソリューション事業	6,610	6,075	▲8.1% (※1)
	物流・食品加工事業	2,411	8,119	+236.7% (※2)
	その他事業	247	363	+47.0%
	消去及び全社	▲1,378	▲1,551	—
<b>営業利益</b>	<b>連結</b>	<b>723</b>	<b>891</b>	<b>+23.3%</b>
	持ち帰り弁当事業	▲6	103	—
	店舗アセット & ソリューション事業	971	564	▲41.9% (※1)
	物流・食品加工事業	22	269	+1,122.7% (※2)
	その他事業	247	363	+47.0%
	消去及び全社	▲511	▲409	—

(※1) 店舗アセット&ソリューション事業の前年同期比減少は前期2Qの不動産売却の影響による

(※2) 物流・食品加工事業には2022年12月にグループインした企業の業績を含む

## エネルギー価格や原材料価格が高騰しつづける一方で大型イベントやコンサート、スポーツ観戦等での大型案件受注が復活の兆しを見せる

	2023年3月期 2Q	2024年3月期 2Q	前年同期比
	金額	金額	
(単位：百万円)			
売上高	8,108	8,277	+2.1%
セグメント利益 (利益率)	▲6 (-)	103 (1.2%)	-

- 期間限定メニューやテレビアニメとのコラボレーションメニューがZ世代を中心に好評。
- デジタル販促の面では、SNSにおいて積極的にフォロワー獲得施策を実施。公式フォロワーは82万人を突破。また、アプリのリニューアルによりモバイルからのオーダー注文が増加。
- 仕出料理事業はアフターコロナで復活がみられた各種イベントの大型受注やECサイトからの注文が増えケータリングの売上が増加。

## ほっかほっか亭店舗新デザイン稼働・ ケータリング需要の拡大



### <ほっかほっか亭店舗新デザイン>

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、ほっかほっか亭店舗のファサード（正面看板）及び内装について、新モデルとなるデザインを決定し、公表。今後も「街の台所」として末永く地域に支持いただける存在として有り続けるため、これからもシンカを続けます。



### <企業からのケータリング需要の高まり>

アフターコロナで企業のケータリング需要が高まっています。春から夏にかけて、社内懇親会や周年記念パーティーなどで、ランチ・ディナービュッフェ形式のお料理を多数提供しました。今後ますますの需要拡大を見込んでおります。

## 稼働店舗数など、ストック収益基盤は着実に成長 上半期は不動産売却が少なく前期比反動減

	2023年3月期 2Q	2024年3月期 2Q	前年同期比
	金額	金額	
(単位：百万円)			
売上高	6,610	6,075	▲8.1%
セグメント利益 (利益率)	971 (14.7%)	564 (9.3%)	▲41.9%

- 店舗不動産ソリューション&ソリューション事業の不動産売却は従来は下半期偏重型であるものの、前期は上半期に集中しており、今期はその反動で減少。

## 店舗流通ネット・グループによる稼働店舗数が着実に増加中

(店舗アセット&ソリューション事業は、居抜き等で設備を長寿命化する物件で、明日の街をもっと楽しく)

稼働店舗数  
900店

2022年9月末

稼働店舗数  
926店

2023年3月末

稼働店舗数  
936店

2023年9月末

**強みを活かして着実に成長中**

ユーザー目線の多面的ソリューション

(人材紹介+物件+資金支援で出店を加速)

ソリューションの強みがリーシング能力に

(ソリューション×リード顧客への提案力)

### 事例①

#### ユーザー目線の多面的ソリューション

川崎駅前商店街ビル地下への5月の出店事例では、管理受託先ビルのオーナーから入手した物件情報を起点に、新たなユーザーが求める店舗スタッフの人材紹介に努め、さらに店舗設備投資を資金面でサポートする形で、出店を加速的に実現しました。



### 事例②

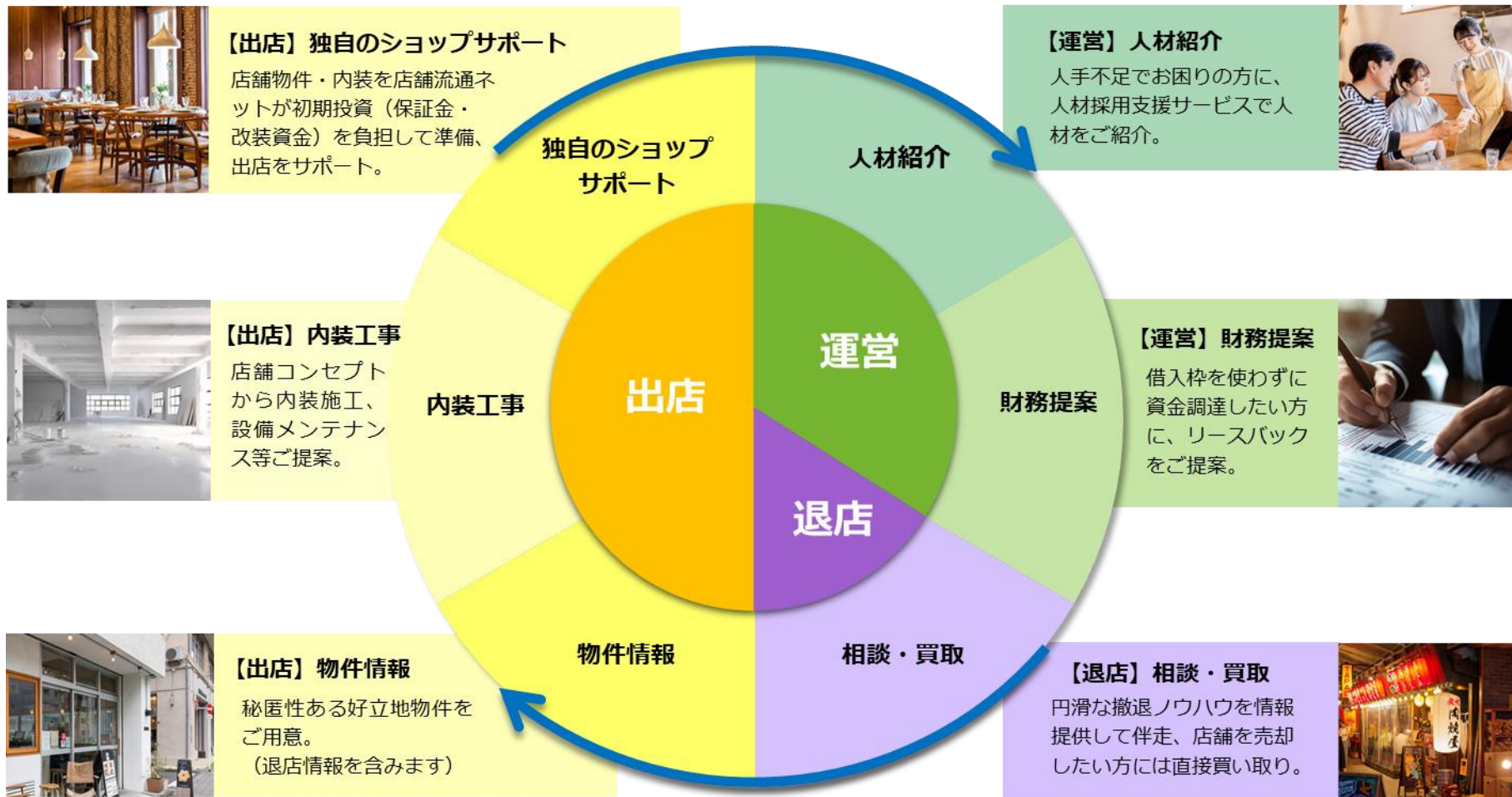
#### リーシング能力発揮

所有する立川駅前の商業ビルで取得当時からの居酒屋が6月に一斉退去した後、アフターコロナの店舗需要を的確に捉えたリード顧客向け提案営業により、美容系店舗・餃子専門飲食店のマルチテナントで全4フロアを満室稼働化、賃料総額も増やしてバリューアップしました。



## ユーザー(店舗事業者)目線の多面的ソリューションで貢献

(店舗アセット&ソリューション事業では、出店から運営・退店まで、お客様の負けない経営をサポート)



## 外国人観光客の増加によるインバウンド商品の売れ行き増 および円安の影響から安価な原材料への切り替えや一部商 品の値上げが順調に進み収益の改善が進む

	2023年3月期 2Q	2024年3月期 2Q	前年同期比
	金額	金額	
(単位：百万円)			
売上高	2,411	8,119	+236.7%
セグメント利益 (利益率)	22 (0.9%)	269 (3.3%)	+1,122.7%

※2022年12月にグループインした企業の業績を含む

- 当社オリジナル商品の開発、新たな冷凍小口配送業務の獲得や、取引先の要望に応じた畜肉・海産物等の調達、供給にも注力し、収益構造の安定化に寄与。
- 定番商品である「クレイジーソルトナッツ」が売上牽引。
- 新商品「クレイブナッツ」も順調。
- 茨城県の紅はるかを使った「ほしいも」の売上が前年対比130%に伸長。



# 日経POS全国ランキング ナッツ部門全国1位獲得！

## 稲葉ピーナツFSSC22000認証取得



### <「日経POS全国ランキング受賞！」>

2023年1月～6月の「日経POS全国ランキング」ナッツ部門にて稲葉ピーナツの「クレイジーソルトナッツ」が全国1位を獲得！定番商品が売上を牽引するなか、新商品「クレイブナッツ」もスーパーマーケット、ドラッグストアを中心に順調に導入が決定。

また、茨城県の紅はるかを使った「ほしいも」の売上が前年対比130%に伸長。高級スーパー購買層から「ヘルシーな食品」として注目。

### <稲葉ピーナツ、FSSC22000認証取得>

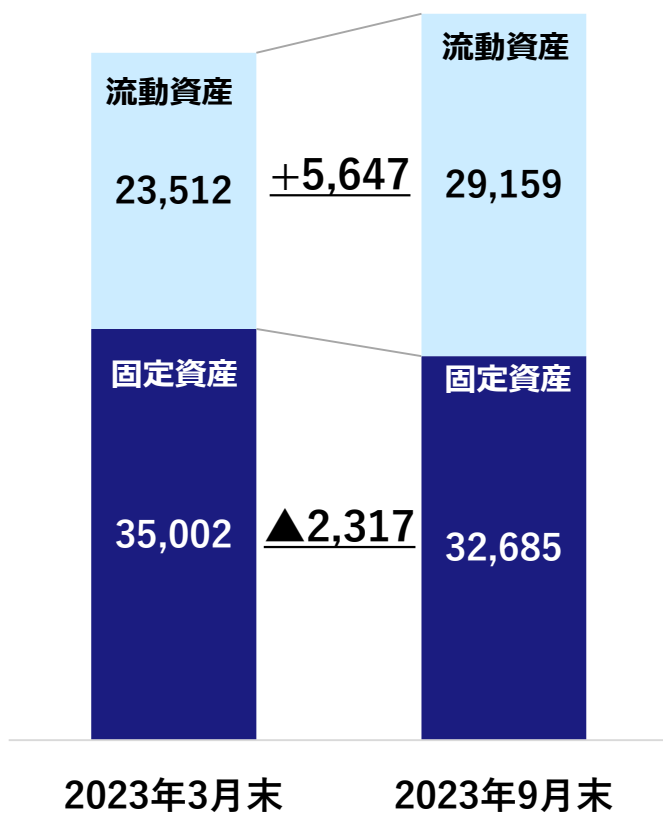
2023年10月、稲葉ピーナツの各工場及び物流センターにて「FSSC22000」の認証を取得。

※「FSSC22000」とは、食品安全マネジメントシステムに関する国際規格

## 資産の部

（単位：百万円）

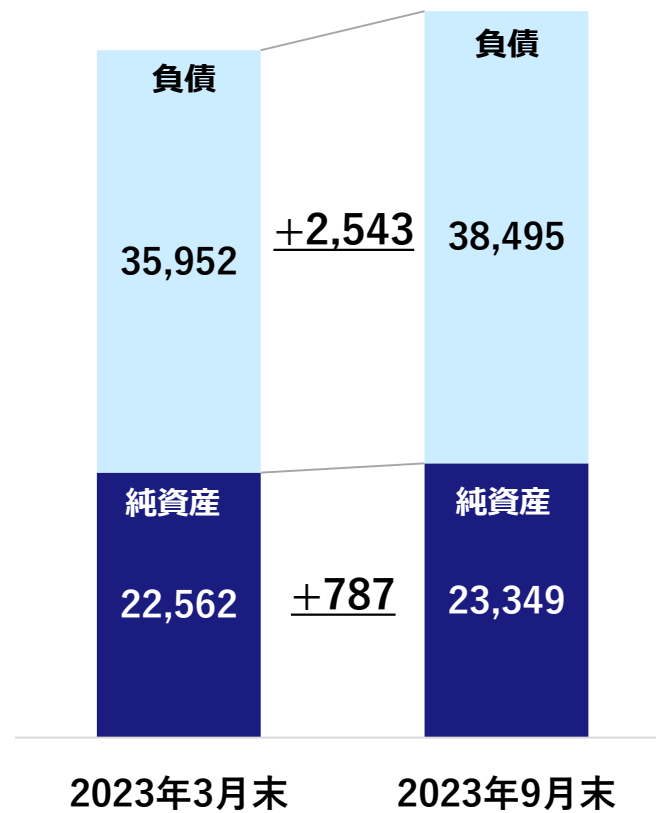
- ・ 流動資産：現預金及び販売用不動産の増加
- ・ 固定資産：賃貸用不動産の減少



## 負債・資本の部

（単位：百万円）

- ・ 負債：主に借入金が増加
- ・ 純資産：利益剰余金の増加





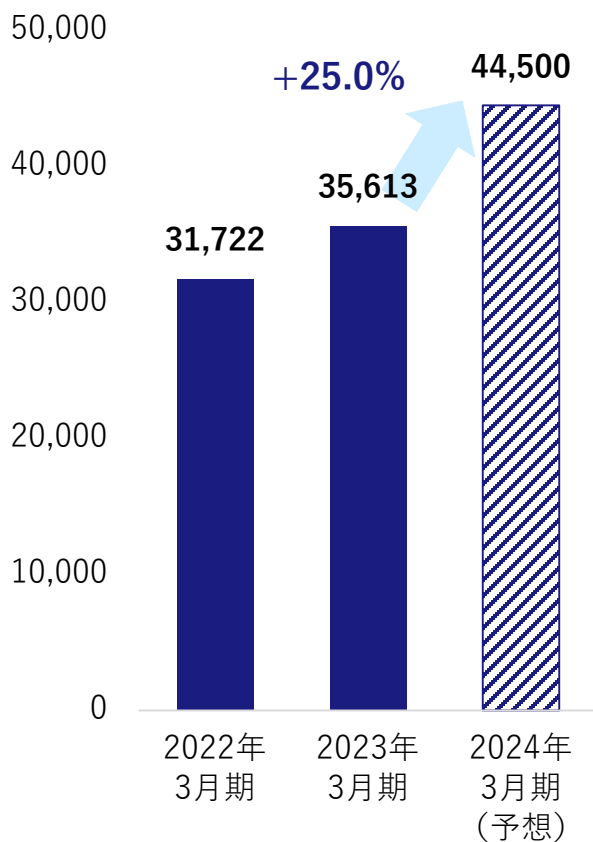
### 3. 2024年3月期 業績予想について



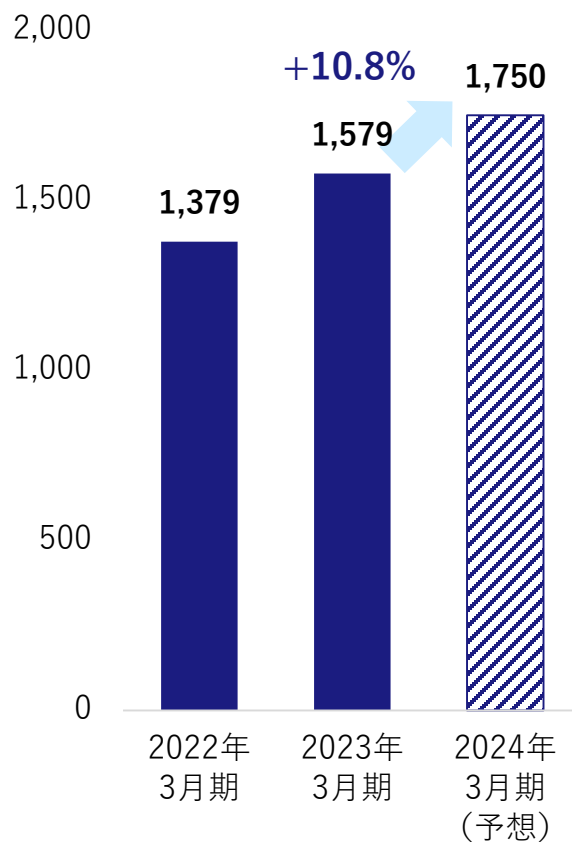
エネルギー・原材料価格の高騰、為替の変動など外部環境は引き続き不透明なものの、人流の回復やインバウンドが進み、景気回復が期待される。これらの環境を踏まえつつも、業績予想は据え置き。

	2023年3月期 実績		2024年3月期 予想		前期比
	金額	利益率	金額	利益率	
売上高	35,613	—	44,500	—	+25.0%
営業利益	1,460	4.1%	1,650	3.7%	+13.0%
経常利益	1,579	4.4%	1,750	3.9%	+10.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	1,047	2.9%	1,400	3.1%	+33.6%

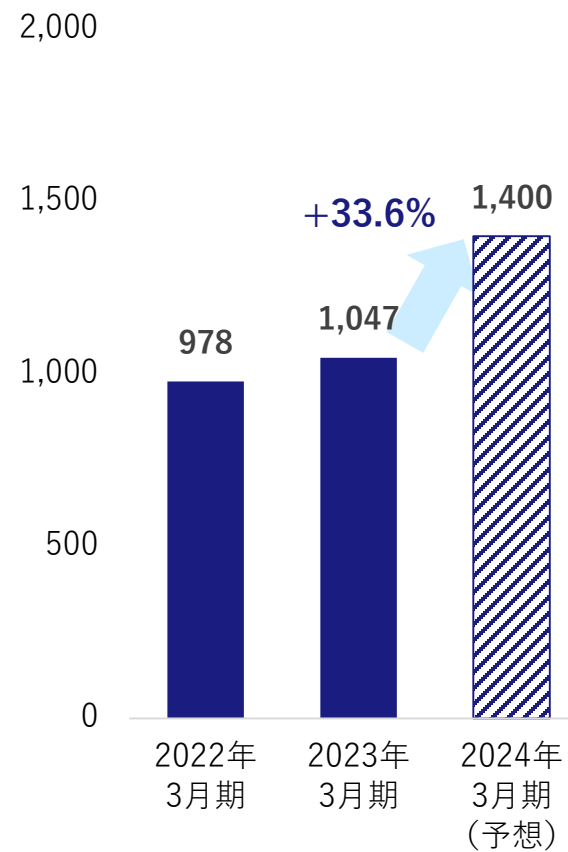
### 売上高



### 経常利益



### 親会社株主に帰属する 当期純利益



## 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

- モバイルオーダー利用促進
- シェアリングデリバリーサービス利用促進

### 2 大型イベントの受注獲得の促進

- 大阪・関西万博または音楽、スポーツなど大型イベント受注獲得の促進

### 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

- 稼ぐ店舗リースに積極的投資
- 人材紹介ビジネスの発展
- 更なるソリューション拡充

### 2 店舗不動産ソリューション

- バリューアップ&販売で稼ぐ
- リート等組成は継続的に検討
- 借地権付建物活用の賃貸事業

### 3 IT経営ソリューション

- IT+提案力による市場開拓
- データ活用によるコンサル深化

### 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促進
- 関西地域における需要獲得の促進

## 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

- カミッサリーフル稼働
- 拡大する需要に応えるための生産設備

### 2 人流回復、インバウンド需要の獲得

- 更なる拡大が見込まれるインバウンド需要への対応

### 3 消費者に支持される商品開発の促進

- 消費者の需要を的確にとらえた商品開発と幅広いターゲットにリーチするプロモーション

### 4 適正売価の検討、原材料の見直し

- 為替の変動に柔軟に対応した売価設定
- 品質にこだわりつつ適宜、原材料を見直し

## 4. サステナビリティへの 取り組み



## 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



## サステナビリティ重要課題

2023年4月、「サステナビリティ基本方針」を制定しました。

その基本方針に基づき、長期展望に基づいた社会課題及び事業リスク・事業機会の検討を経て、当社として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、取り組んでおります。



1

### 豊かで安心・安全な「明日」の創造

～明日の街、もっと楽しく～

- 自然災害への対策
- 感染症への対策
- 技術革新と規制改革への適応

2

### 人が「活」きる企業経営

～社員がステークホルダーと共に誇れる企業に～

- 人財育成方針及び社内環境整備方針の制定（2023年4月）
- ハークスレイグループ人権方針の制定（2023年10月）
- ワークライフバランスとダイバーシティの充実

3

### E Environment 環境に優しい企業経営

～サステナブルな社会と未来にむけての取組～

- 地球温暖化対策の推進
- 循環型経済社会の形成

4

### S Social 社会に優しい企業経営

～ステークホルダー・地域コミュニティとの「豊かな明日」の協創～

- ステークホルダーとの「豊かな明日」の協創
- 地域コミュニティとの共栄

5

### G Governance 規律ある自己変革型企業経営

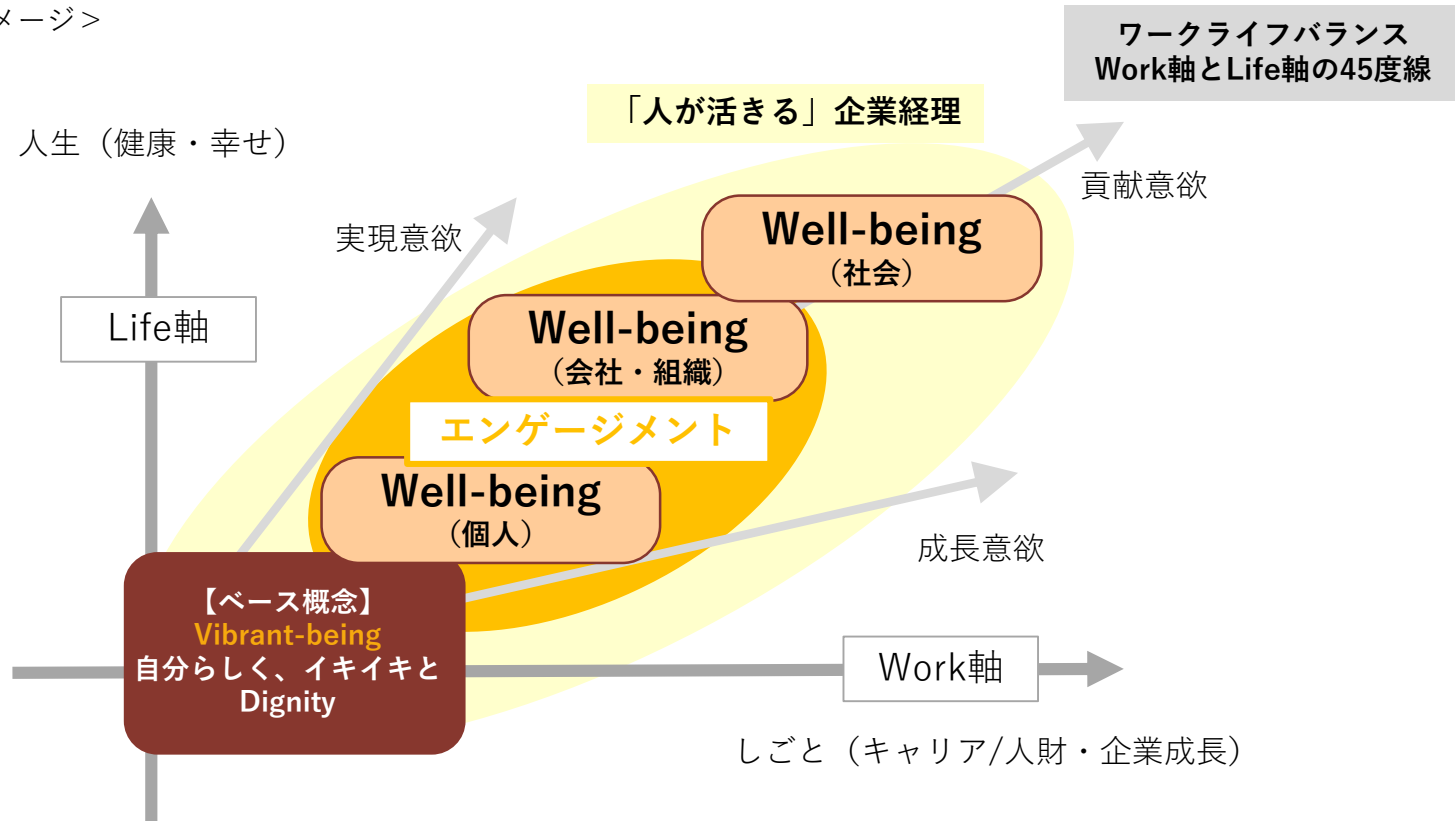
～事業環境に適応する、健全で安定した経営基盤～

- コーポレートガバナンス
- 安全性品質への取組
- 事業ポートフォリオ基本方針の制定（2023年4月）

## 人的資本への取り組みについて～「人が生きる」企業経営～

グループ経営戦略上の重要課題（マテリアリティ）の1つとして掲げる「人が生きる」企業経営を進めることで、環境適応能力と成長性を兼ね備えた事業連合体「自己変革型企業群」の構築を促進してまいります。

<概念イメージ>



## IRに関するお問い合わせ先

株式会社ハークスレイ 総務部 経営企画担当

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を負いません。