

# HORII FOOD SERVICE

2025年3月期 決算説明会資料

2025年6月27日

時代の変化を、次代の文化に。



ホリイフードサービス株式会社

Horii Food Service Co., Ltd.

証券コード：3077

# AGENDA

HORII FOOD SERVICE

01

2025年3月期 決算概要

02

2026年3月期 業績予想と取組み







01

## 2期連続の黒字化と大幅な利益改善

営業利益 前年比287%

02

## 2025年3月期 事業基盤の強化と構造改革

03

## 2026年3月期は、成長戦略フェーズへ移行

# SUMMARY

HORII FOOD SERVICE

# FINANCIAL SUMMARY

HORII FOOD SERVICE

## 2025年3月期 決算概要

# TOPICS

HORII FOOD SERVICE

- 2024年4月 ● 株式会社ホリイ物流を子会社化
- 2024年6月 ● (株)シティクリエイションホールディングスによるTOB開始
- 2024年9月 ● (株)シティクリエイションホールディングスの子会社となる
- 2025年4月 ● 新株式及び新株予約権の発行

# 通期業績予想比・前年比業績

## 通年業績予想比

単位：千円

|       | 2025-3期業績予想 | 2025-3実績  |         |           |         |        |
|-------|-------------|-----------|---------|-----------|---------|--------|
|       |             | 単体        | 増減      | 連結        | 増減      | 増減率    |
| 売上高   | 4,750,000   | 4,770,157 | ---     | 4,770,191 | ---     | 100.4% |
| 営業利益  | 135,000     | 178,673   | +43,673 | 199,677   | +64,677 | 147.9% |
| 経常利益  | 128,000     | 166,209   | +38,209 | 180,500   | +52,500 | 141.0% |
| 当期純利益 | 115,000     | 146,106   | +31,106 | 175,313   | +60,313 | 152.4% |

## 前年同期比

|       | 2024-3期実績 | 2025-3 実績 |          |           |          |        |
|-------|-----------|-----------|----------|-----------|----------|--------|
|       |           | 単体        | 増減       | 連結        | 増減       | 増減率    |
| 売上高   | 4,656,144 | 4,770,157 | +114,013 | 4,770,191 | +114,047 | 102.4% |
| 営業利益  | 69,517    | 178,673   | +109,156 | 199,677   | +130,160 | 287.2% |
| 経常利益  | 80,970    | 166,209   | +85,239  | 180,500   | +99,530  | 222.9% |
| 当期純利益 | 89,727    | 146,106   | +56,379  | 175,313   | +85,586  | 195.4% |



# 出店及び 既存店対策一覧

出店 1店舗

業態変更 4店舗

閉店 4店舗

時代の変化を、次代の文化に。

 **ホリイフードサービス株式会社**  
Horiifoodservice Co.,Ltd.

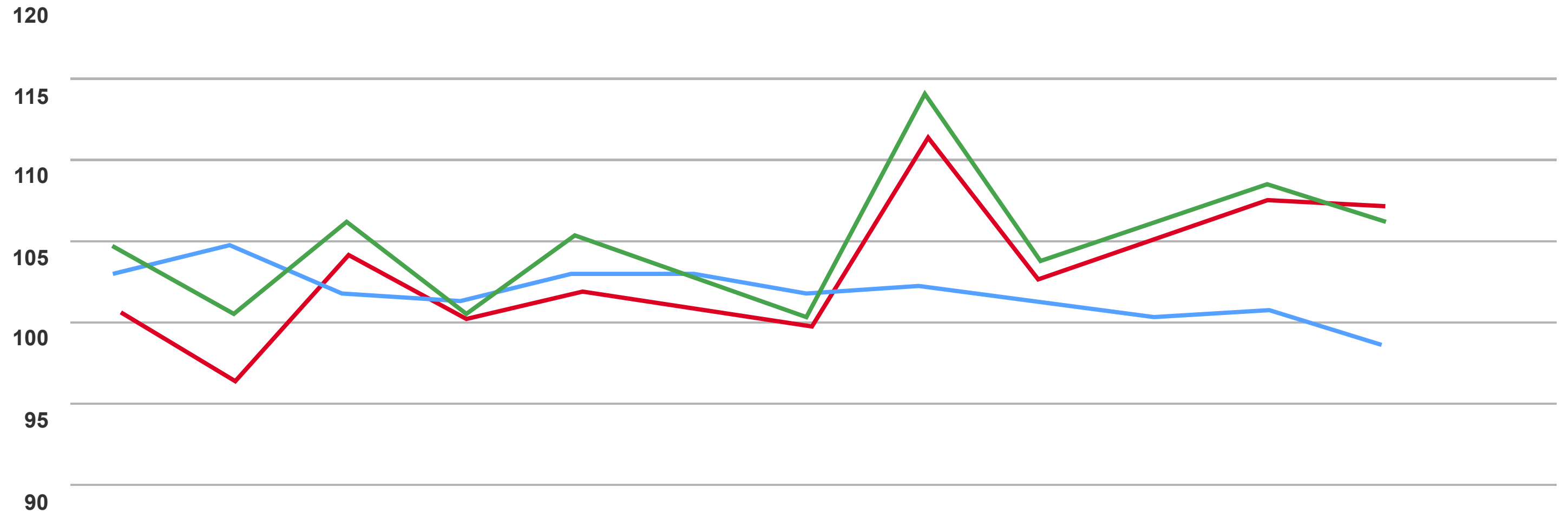
# 2025年3月期の取組みについて

営業部長 齋藤 勇樹



# 既存店売上高・客数・客単価 対前年比推移

■ 売上高 ■ 客数 ■ 客単価



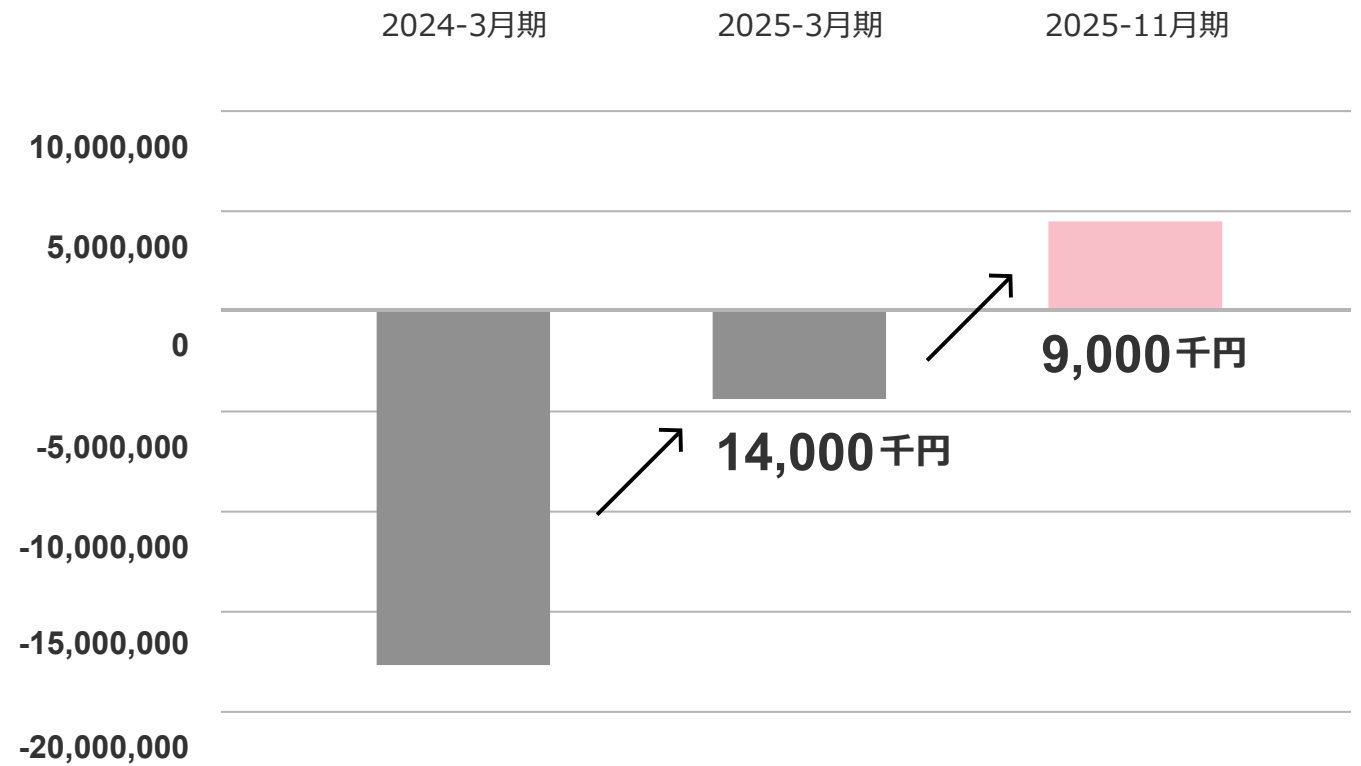
|     | 4月    | 5月    | 6月    | 7月    | 8月    | 9月    | 10月   | 11月   | 12月   | 1月    | 2月    | 3月    | 通期    |
|-----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 売上高 | 104.7 | 100.7 | 106.0 | 101.7 | 105.4 | 103.2 | 101.1 | 111.8 | 104.2 | 105.6 | 107.7 | 105.7 | 104.8 |
| 客数  | 101.7 | 96.6  | 104.0 | 100.1 | 102.4 | 100.5 | 99.3  | 109.4 | 102.8 | 104.8 | 106.5 | 106.3 | 102.9 |
| 客単価 | 103.0 | 104.2 | 101.9 | 101.6 | 102.9 | 102.6 | 101.8 | 102.1 | 101.4 | 100.8 | 101.2 | 99.5  | 101.9 |

注) 既存店は13ヶ月経過

# 取組み 01 業態変更

業態変更 4 店舗

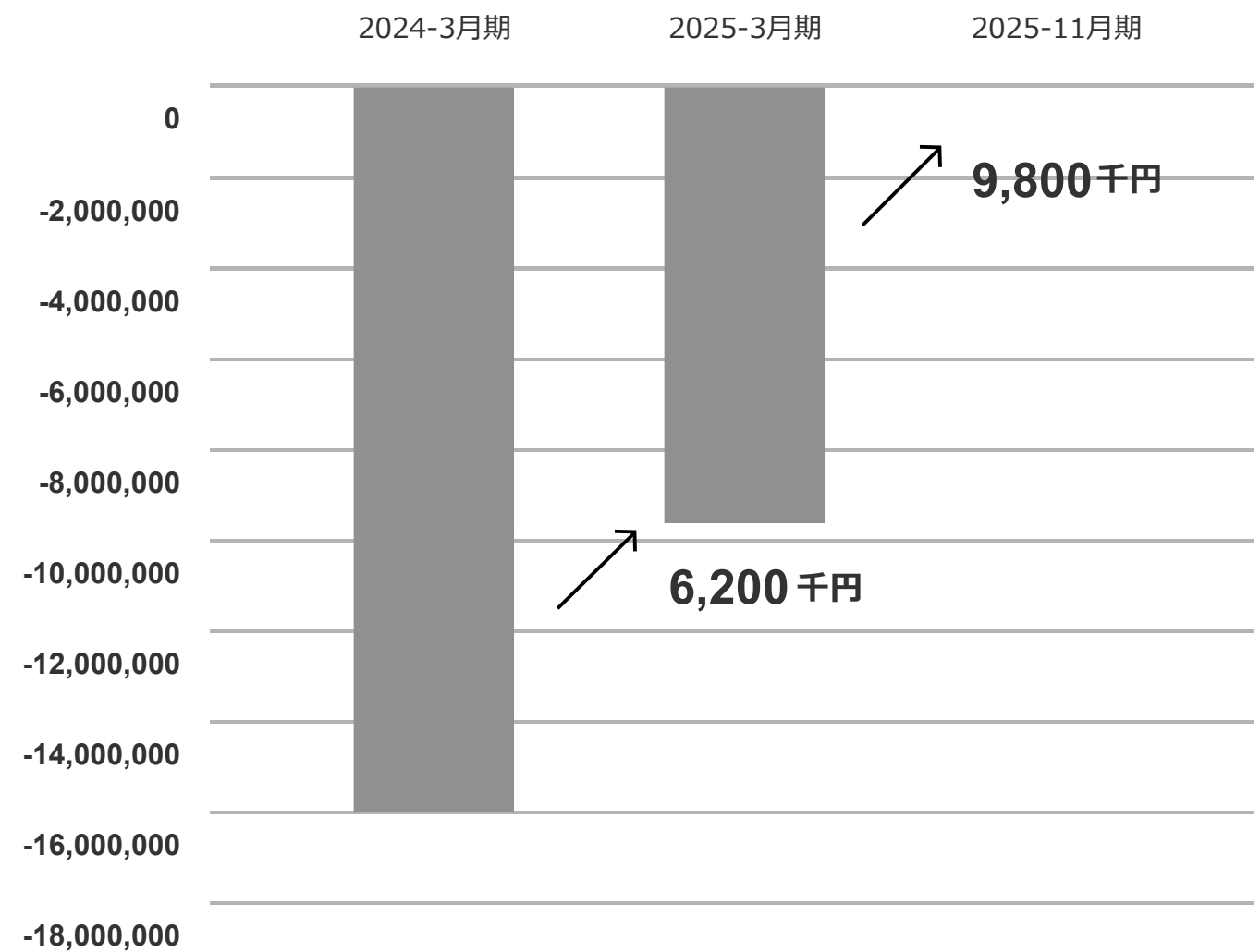
効果 利益増加額 約 14,000 千円



## 取組み **02** 不採算店舗退店

— 撤退店舗 **4** 店舗

— 効果 利益増加額 約 **16,000** 千円

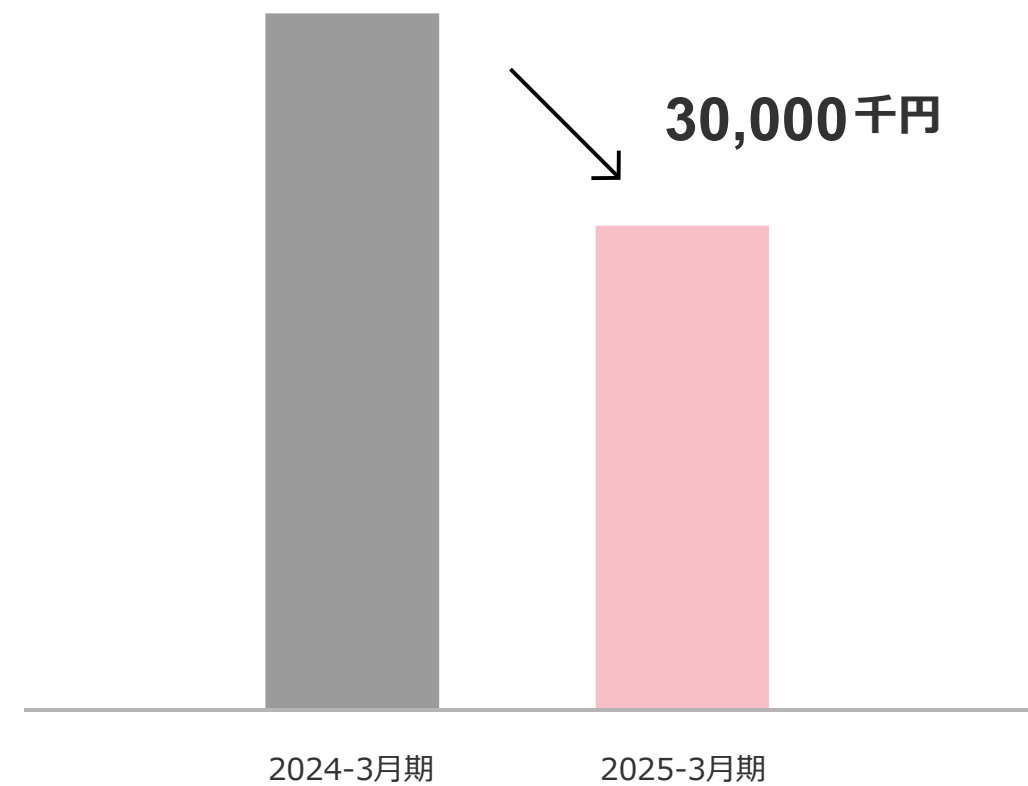




## 取組み **03** DX化による 業務効率化

デジタルツールの活用と業務オペレーション  
全体のDX化推進による業務効率化

**効果** 利益増加額 約**30,000**千円





# 2025年11月期業績予想及び取組み

取締役 高鍬 仁一

# 決算期変更

2025年11月期より決算期を

3月末から**11月末**へ変更いたします

## | 決算期変更のスケジュール

2025年3月期：通常の12か月決算（現行）

2025年11月期：経過期間として8か月決算（4月～11月）

2026年11月期以降：毎年11月末を決算期とする

## | 変更の目的

コストカット効果を最大化するため、総合的に検討した結果、決算期変更を実施することといたしました。

コスト構造の詳細な分析を踏まえ、多様な要因を総合的に考慮した結果、この変更がコスト削減に最も効果的であると判断しております。



# 2026年3月期 業績予想

売上高 前期比 104.8% **5,000,000** 千円

営業利益 前期比 120.1%  
**240,000** 千円

EBITDA 前期比 115.1%  
**285,757** 千円

経常利益 前期比 119.6%  
**216,000** 千円

当期純利益 前期比 114.0%  
**200,000** 千円

# 2025年11月期 業績予想

(4月~11月)

売上高 前期比 105.2%

3,089,676 千円

営業利益

前期差 +64,681 千円  
50,315 千円

経常利益

前期差 +65,746 千円  
42,056 千円

# 2025年11月期 業績予想

(2024年12月～2025年11月)

売上高 前期比 104.4%

4,924,449 千円

営業利益

前期比 170.8%  
253,349 千円

経常利益

前期比 169.3%  
236,986 千円



# 決算期変更による業績比較

単位：千円

| 事業期                 | 売上高       | 営業利益      | 経常利益      |
|---------------------|-----------|-----------|-----------|
| 2021年12月～翌年11月期     | 3,415,706 | ▲ 585,690 | ▲ 255,416 |
| 2022年12月～翌年11月期     | 4,460,483 | ▲ 90,499  | ▲ 80,515  |
| 2023年12月～翌年11月期     | 4,712,617 | 148,287   | 139,961   |
| 2024年12月～翌年11月期（予想） | 4,924,449 | 253,349   | 236,986   |

# 既存事業取組み

## 中期的な取組方針

### 重点

#### 01

#### DX化による利益率の改善

- デジタルツールの活用と業務オペレーション全体のDX推進による業務効率化
- 既存店の安定運営と集客強化

### 重点

#### 02

#### 客単価の向上施策

- メニュー開発の強化により、魅力的な商品を提供
- 外部パートナーとの連携で新たな価値を創造
- 多様な顧客ニーズに応えるサービス展開を推進

### 重点

#### 03

#### 利益水準の引き上げ

- リブランディングによる業態変更
- 成功業態の横展開

## 01 新事業へのチャレンジ

---

既存事業を堅実な基盤としつつ、

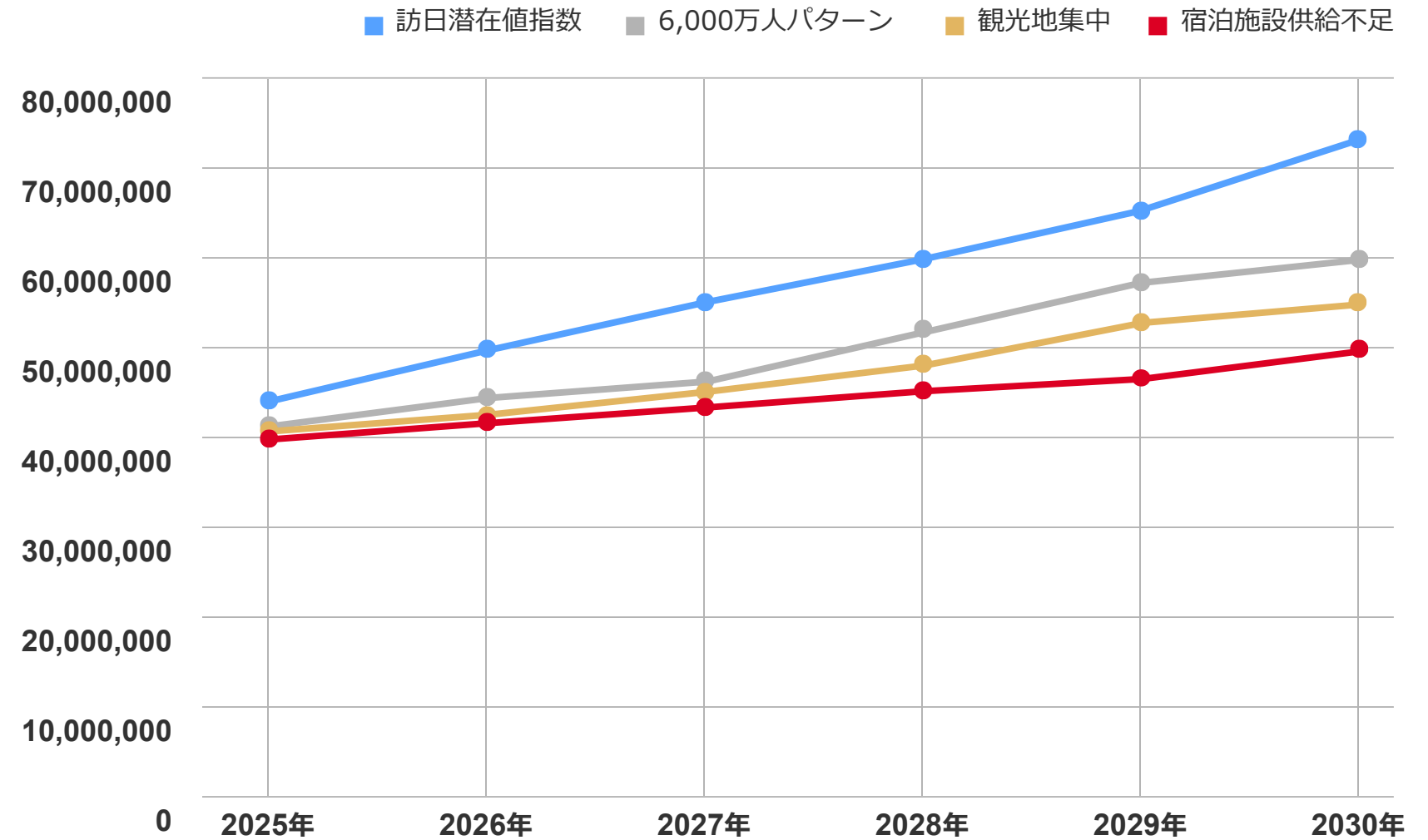
# インバウンド市場への 積極的なチャレンジ

インバウンド向けの業態開発やサービス強化を通じて、  
急速に拡大するインバウンド需要を取り込み、  
事業の成長エンジンとすることを目指します。



# 新事業への取組み

## 02 インバウンドの今後の市場動向



※日本政府観光局（JNTO）「2030年の訪日外国人観光客はこうなる!!」を参照

# 株主の皆様へ

## 株主の皆様への情報発信と今後の方針について

### ｜ 情報発信体制の整備

経営の透明性を高めるべく、適切なタイミングでの情報提供や対話の機会を充実させていく方針です

### ｜ 株主還元が最重要課題

企業成長や収益状況を踏まえながら、株主の皆様に長期的にご支援いただけるよう、早期復帰に向けた自己資本強化及び株主優待なども含めた検討を進めております

# REFERENCE DATA

HORII FOOD SERVICE

参考資料

# 会社基本情報

時代の変化を、次代の文化に。



|              |                      |
|--------------|----------------------|
| <b>社名</b>    | ホリイフードサービス株式会社       |
| <b>本社所在地</b> | 茨城県水戸市城南三丁目10番17号    |
| <b>設立</b>    | 1983年3月              |
| <b>代表者名</b>  | 代表取締役社長 藤田 明久        |
| <b>事業内容</b>  | 外食事業の展開              |
| <b>店舗数</b>   | 83店舗（2025年3月31日現在）   |
| <b>資本金</b>   | 100百万円（2025年3月31日現在） |
| <b>従業員数</b>  | 125名（2025年3月31日現在）   |



基本理念 - スローガン -

それで  
お客様は  
満足か!

## 01 人材育成 = 理念の共有

1. 地域社会のお役に立てるお店を作ります
1. お客様に喜びと感動を与え一人でも多くの笑顔を実現します
1. 事業にかかわる全ての人達の幸福を実現します

## 02 人を育て共に育つ（共育の精神）

# 業態別・地域別店舗状況

忍家 44店舗  
 益益 2店舗  
 もんどころ 6店舗

五右衛門 3店舗  
 チェゴ 4店舗  
 ふじ田 2店舗

赤から 9店舗  
 うま囲 5店舗  
 BG食堂 1店舗

まるも 2店舗  
 四〇屋 3店舗  
 肉とそば 1店舗

うめっちゃん 1店舗

**2025年3月末現在 83 店舗展開中**

## 東京都

忍家 5店舗  
 ふじ田 1店舗  
 計 6店舗

## 埼玉県

忍家 9店舗  
 赤から 2店舗  
 うま囲 1店舗  
 五右衛門 1店舗  
 計 13店舗

## 茨城県

忍家 9店舗  
 益益 2店舗  
 もんどころ 6店舗  
 赤から 4店舗  
 うま囲 1店舗  
 チェゴ 2店舗  
 ふじ田 1店舗  
 BG食堂 1店舗  
 まるも 1店舗  
 四〇屋 1店舗  
 肉とそば 1店舗  
 うめっちゃん 1店舗  
 計 30店舗

## 群馬県

忍家 2店舗  
 四〇屋 1店舗  
 計 3店舗

## 宮城県

忍家 3店舗  
 うま囲 1店舗  
 五右衛門 1店舗  
 まるも 1店舗  
 計 6店舗

## 神奈川県

忍家 3店舗  
 うま囲 1店舗  
 五右衛門 1店舗  
 計 5店舗

## 栃木県

忍家 4店舗  
 赤から 1店舗  
 うま囲 1店舗  
 計 6店舗

## 福島県

忍家 4店舗  
 赤から 2店舗  
 四〇屋 1店舗  
 チェゴ 1店舗  
 計 8店舗

## 山形県

チェゴ 1店舗  
 計 1店舗

## 千葉県

忍家 5店舗  
 計 5店舗

# 主力業態 01 隠れ菴 忍家 〈44店舗〉



上質の癒しとくつろぎの個室空間にこだわった  
新和風ダイニングレストラン

## 立地

駅前・ロードサイト・市街地（いかなる出店環境にも対応可能）

## 顧客層

30～40歳・女性からも支持 客単価 4,200円





## 主力業態 02 常陸之國 もんどころ 〈6店舗〉



茨城の美味を味わい尽くす

「いばらき」にこだわった、喰いもんや

### 立地

駅前・市街地

### 顧客層

茨城を訪れた観光客に好評です。客単価 4,300円



# その他の業態



赤から

9店舗



五右衛門

3店舗



益益

2店舗



ふじ田

2店舗



# 既存事業の強化業態 01

- 忍家・もんどころ業態に続く業態の確立
- 四〇屋業態 地域の市場と連携した海鮮業態
- チェゴ業態 焼肉&スンドゥブをはじめ食べ放題メニューも好評

## ● 四〇屋



### 鮮度にこだわる海鮮業態

3  
店舗

**立地** 駅前・市街地

**顧客層** サラリーマンを中心に集客 客単価4,200円



## ● チェゴ



### 鮮度にこだわる海鮮業態

4  
店舗

**立地** 駅前 ロードサイド

**顧客層** 主婦高校生 サラリーマン 客単価3,600円



# 既存事業の強化業態 02

- 牛タンうま囲 4月8日 群馬県高崎駅東口にオープン
- ボンジョルノ食堂 6月26日 茗荷谷駅前にオープン予定
- モバイルオーダー導入等、FL管理を柱にコストコントロールを継続

- 牛タンうま囲



## 牛タンと馬肉料理の専門店

6  
店舗

**立地** 駅前

**顧客層** 主婦・高校生・サラリーマン 客単価4,000円



- ボンジョルノ食堂



## 本格ナポリピッツァと 生ハムが楽しめるイタリアン

1  
店舗

**立地** 駅前

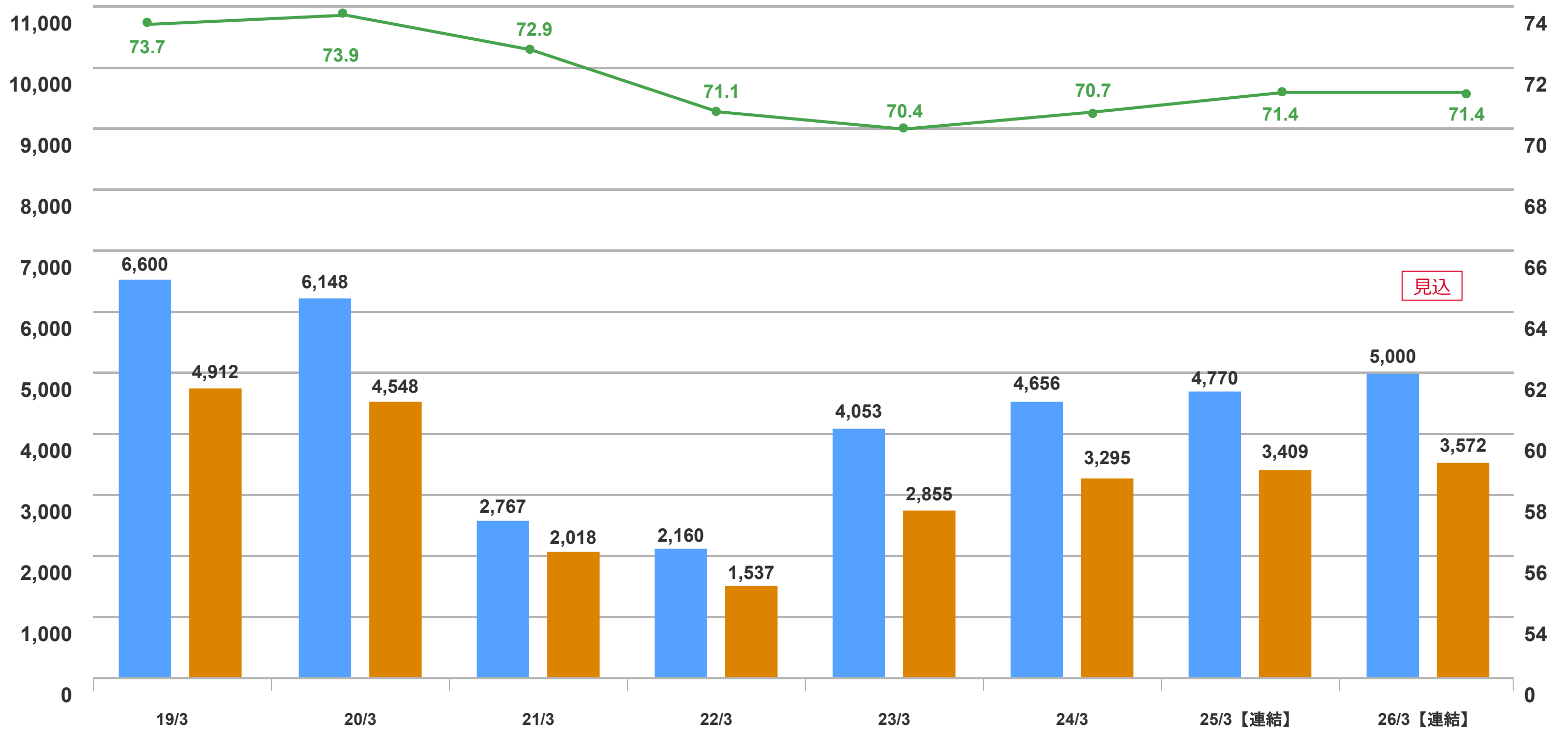
**顧客層** 若者を中心に幅広く対応 客単価2,700円



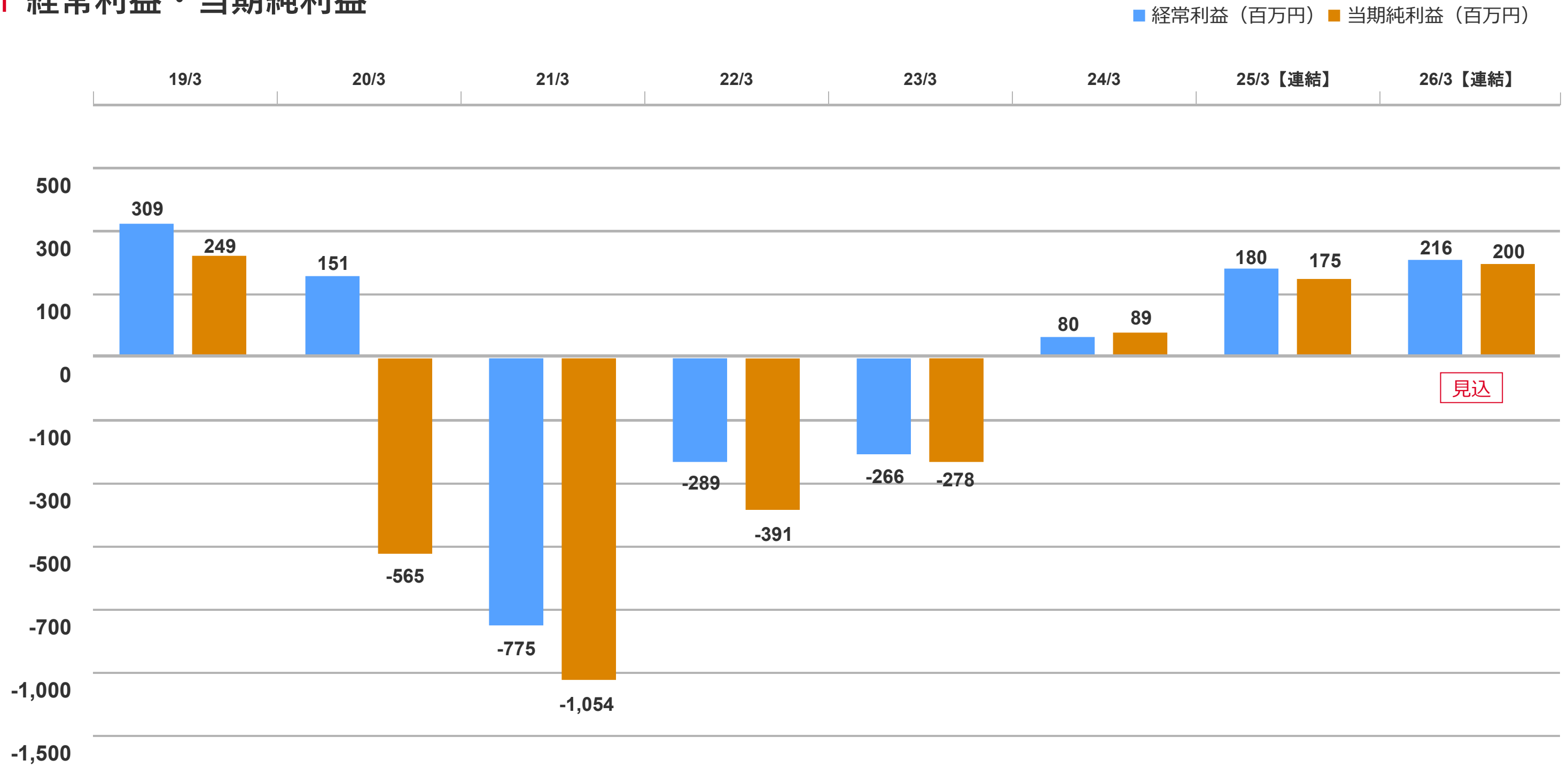


# 売上高・売上総利益

■ 売上高（百万円） ■ 売上総利益（百万円） ■ 売上総利益率（%）

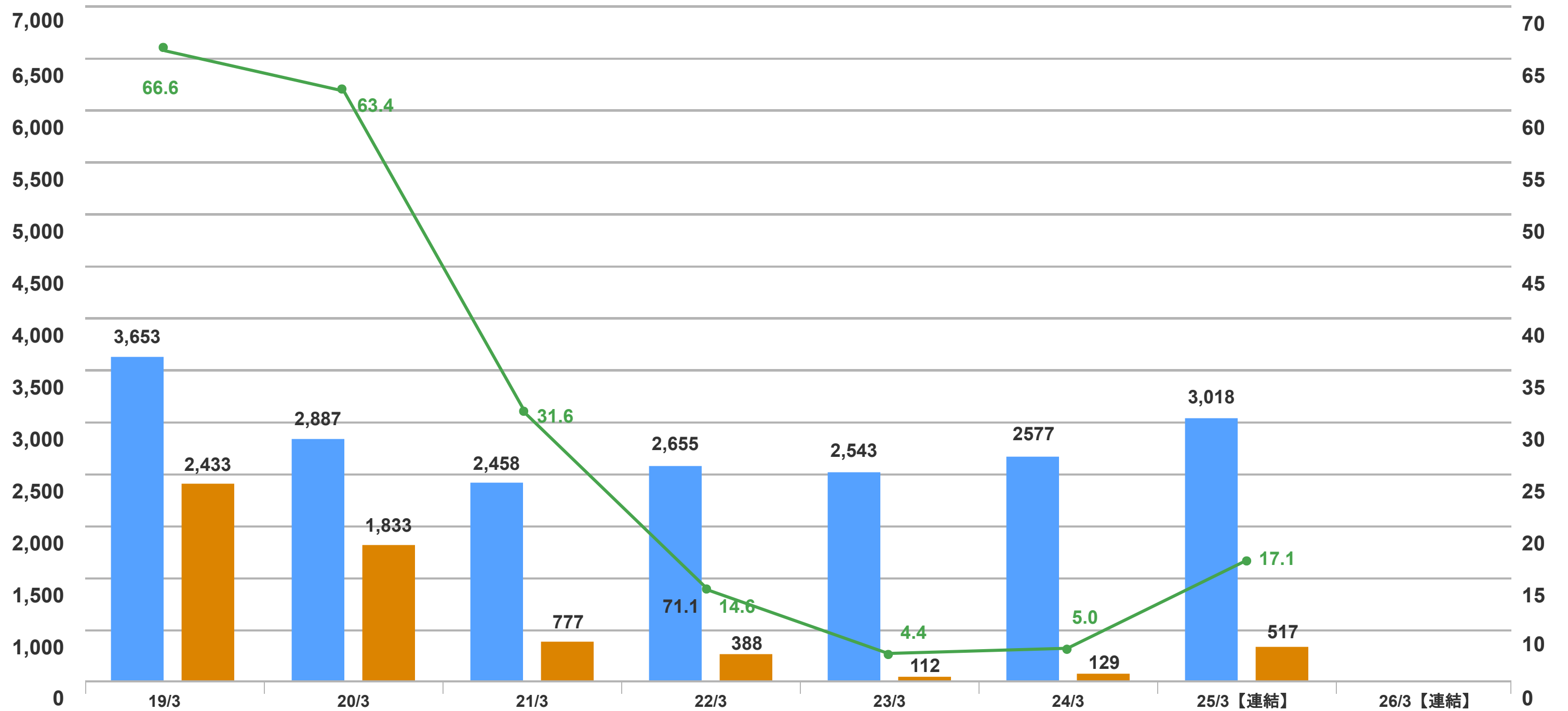


# 経常利益・当期純利益



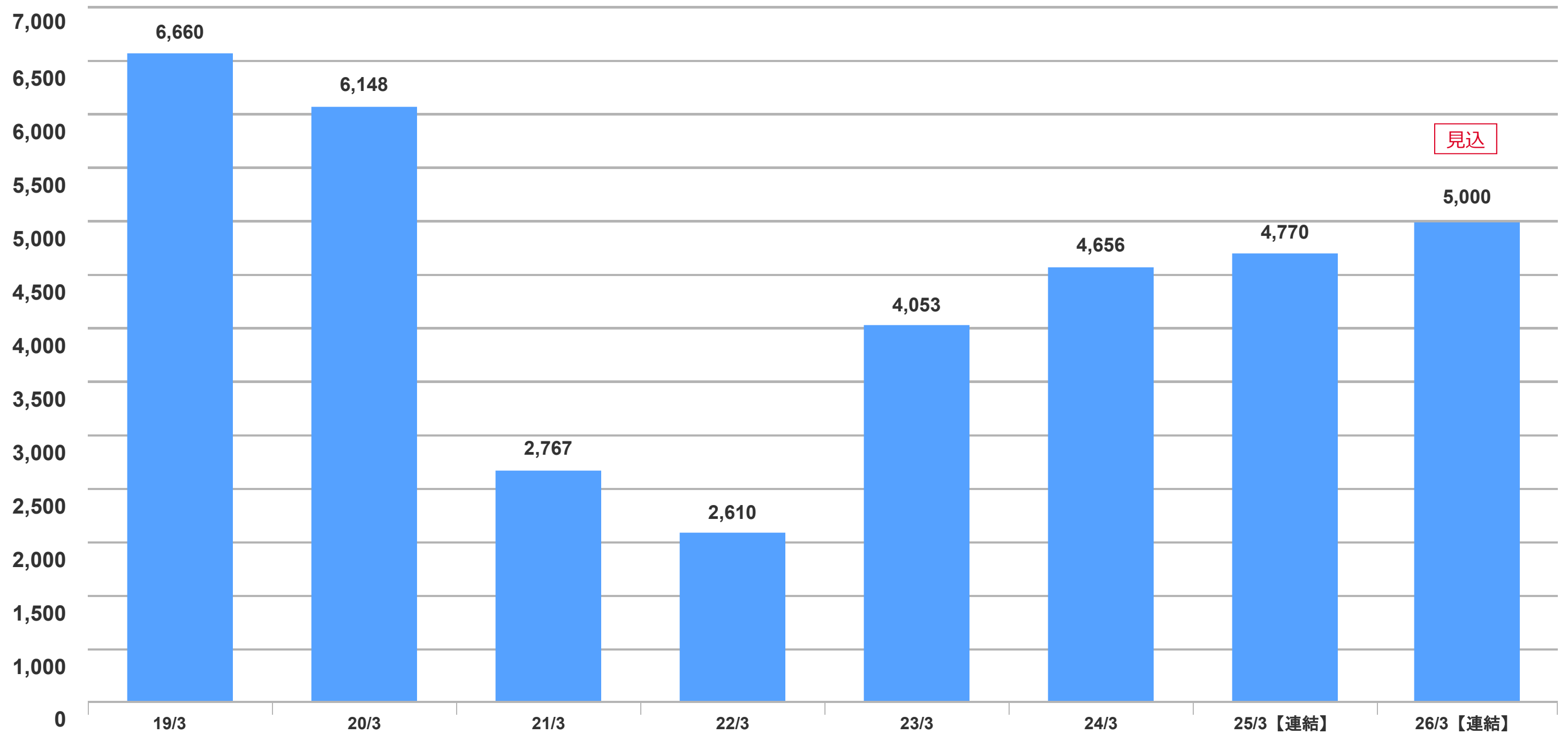
# 総資産・純資産 / 自己資本比率

■ 総資産（百万円） ■ 純資産（百万円） ■ 自己資本比率（%）

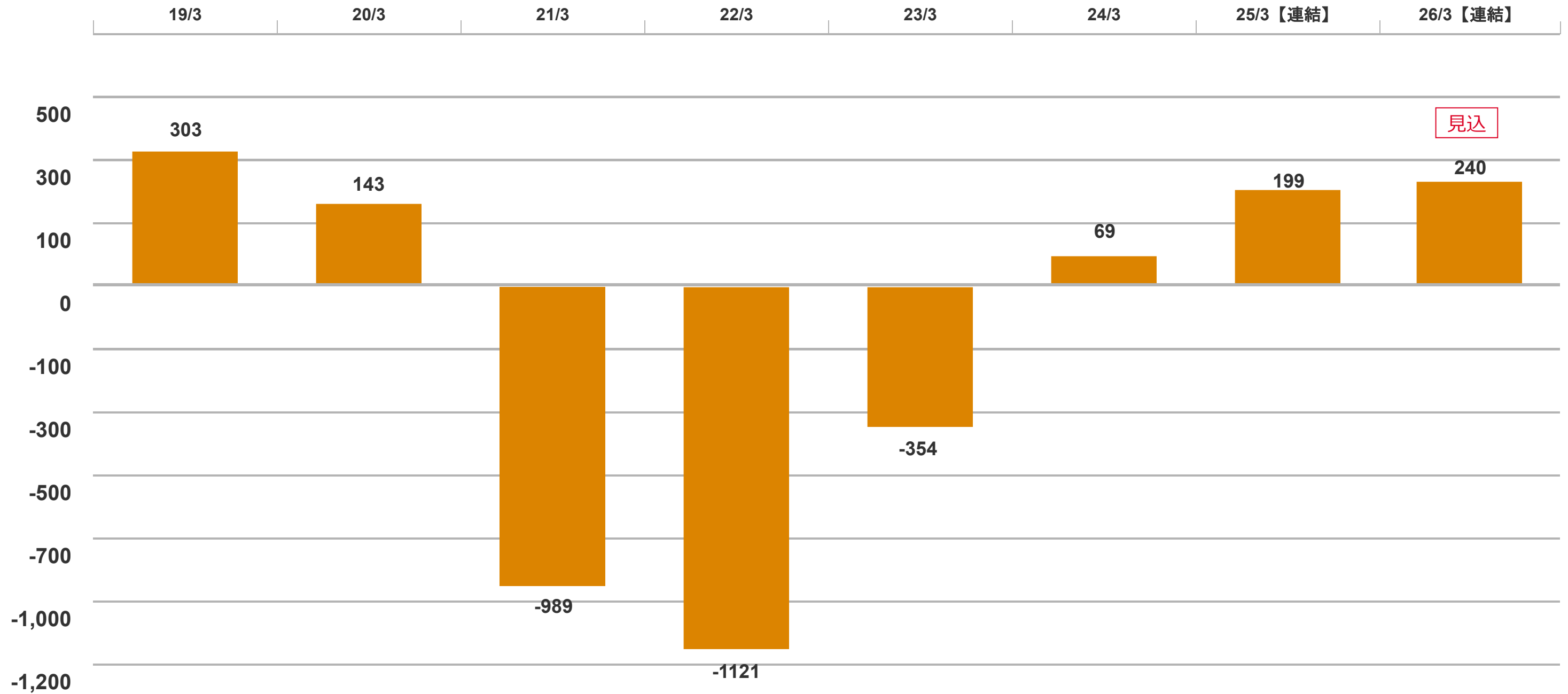




# 売上高



# 営業利益



# 経常利益



# 当期純利益

