

2023年～2027年 中期経営計画

株式会社ホットランド

2023年2月28日



Hotland

中期経営計画の策定について

ホットランドは、これまで築地銀だこ及び銀だこハイボール酒場を中心として、海外展開、M&Aを積極的に推し進め、業容を拡大して参りました。

昨今の新型コロナウイルスの影響、原材料費や水道光熱費の高騰など厳しい外部環境の変化に対して対処して参るとともに、子会社のオールウェイズ、ネクステージなどで運営する新業態の開発や、米国を中心とする海外展開、など種まきに取り組んでいった結果、今後飛躍的な成長が見込めるステージに入ったと認識しております。

今回将来のビジョン、戦略、数値目標を盛り込んだ中期経営計画を策定し、達成することで、飛躍的な成長を目指します。

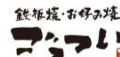
日本一うまい食を通じて

“ほっとした安らぎ”と“笑顔いっぱいのだんらん”を
提供できることを最上の喜びとする。



当社の歴史

創業後、築地銀だこのヒットを皮切りに全国展開し、2009年には酒場業態、直近では主食業態へと様々な立地のニーズを満たすブランドを展開。海外事業やタコの養殖も次世代の事業の柱として積極展開



3. 酒場業態への進出

2009年、銀だこハイボール酒場1号店開店
2010年、銀だこハイボール横丁オープン
2018年、ごっつい1号店開店
2019年、おでん屋たけし1号店開店

新業態開発
(2009年～)

新業態開発
(1997年～)



創業
(1991年～)

1. 和風FFの研究開発

1988年、和風FF（焼きそば・おむすび）専門店「ホットランド」を創業。1991年、株式会社ホットランドを設立。たこ焼をはじめ商品研究を開始。



新業態開発
(2017年～)

2014年、マザーズ上場
2015年、東証一部へ市場変更

2022年、プライム市場
に移行

現在
(2023年)



マーケットの拡がり、ブランドの進化

時代の流れとともに、マーケットを拡げ、ブランドを進化させることで、新たなビジネスを開拓

SC・モール

都市部
オフィス立地

ロードサイド

地方都市

アウトドア

築地銀だこ



ドライブスルー
ドライブイン



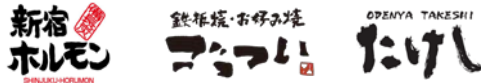
FC展開

主食業態



酒場業態

ギンダコハイボール酒場



ギンダコハイボール横丁

ギンダコハイボール酒場



ギンダコハイボール横丁

アウトドア業態

スミテラス



小売/業務用/
ECサイト



冷凍たこ焼



コールドストーン



海外

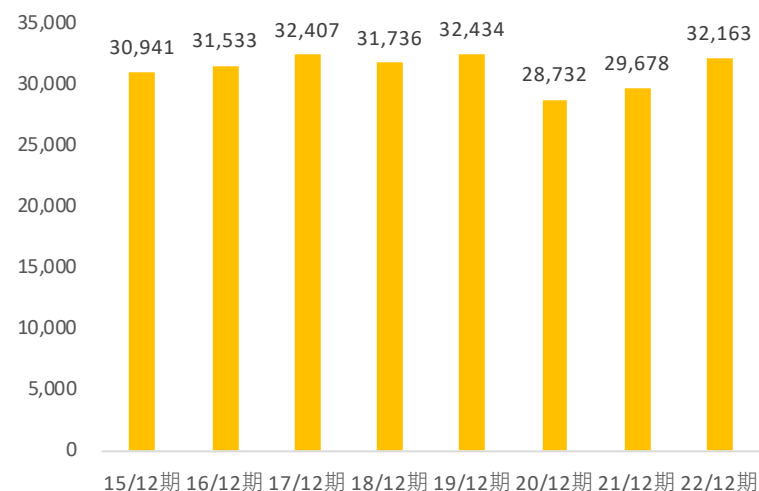


過去実績の総括：PL推移

新型コロナウイルスの影響はあったが、直近は大きく業績回復し2019年と同水準まで回復

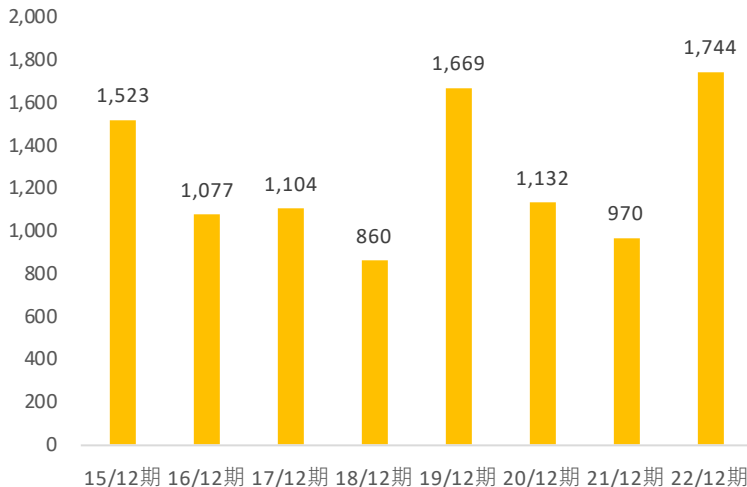
売上高

(百万円)



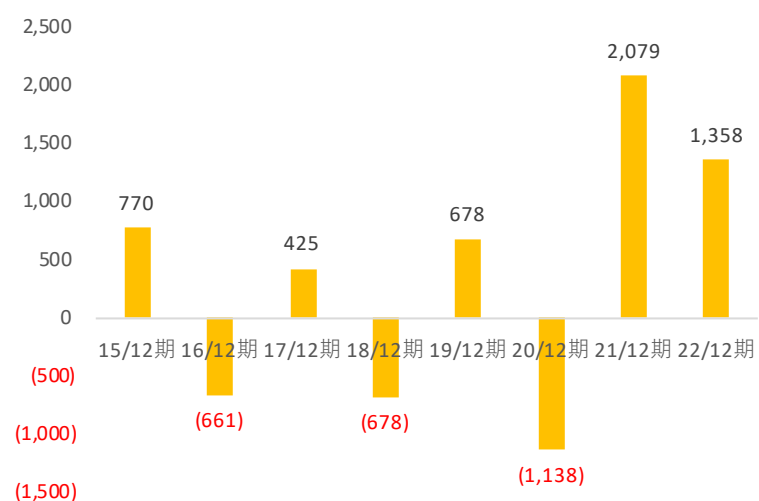
営業利益

(百万円)



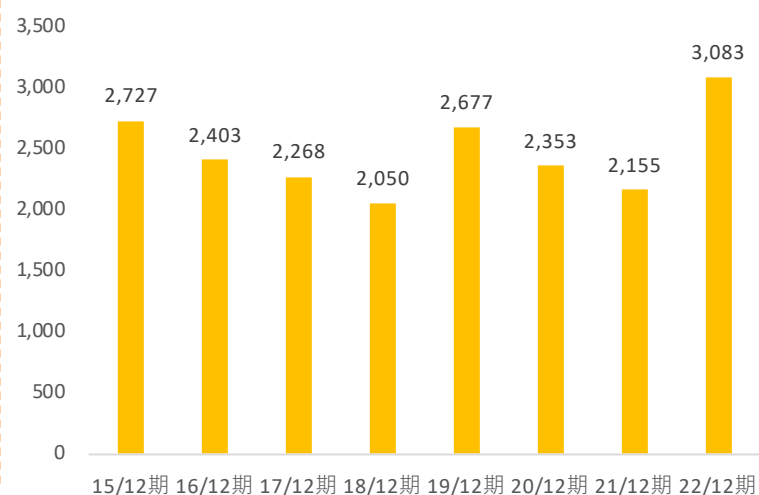
当期純利益

(百万円)



EBITDA (営業利益+減価償却費)

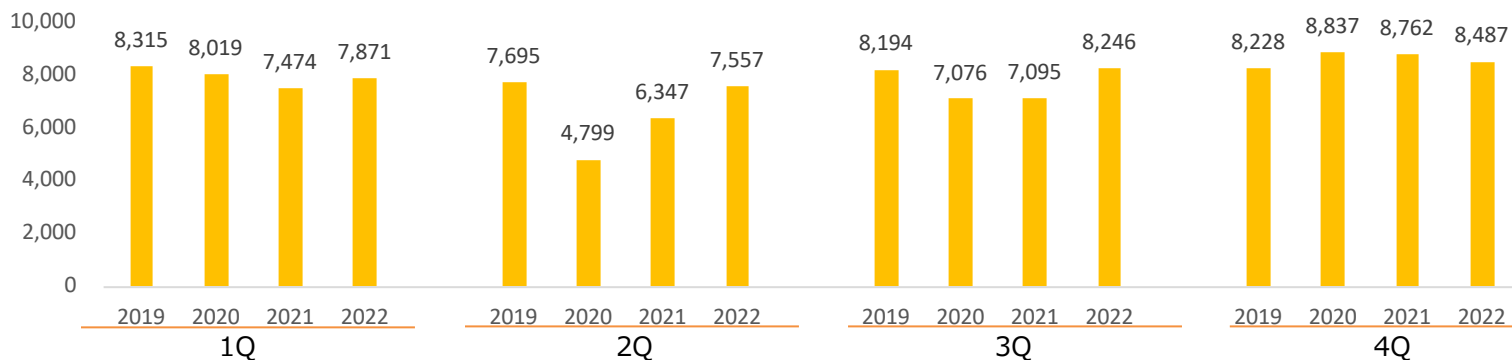
(百万円)



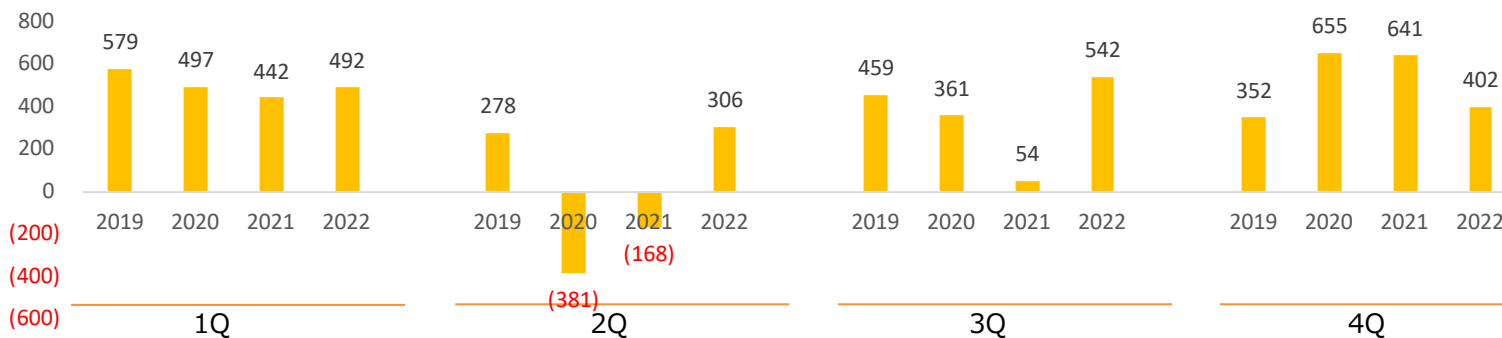
過去実績の総括：業績の四半期推移

四半期別では直近2019年比を上回る水準まで回復

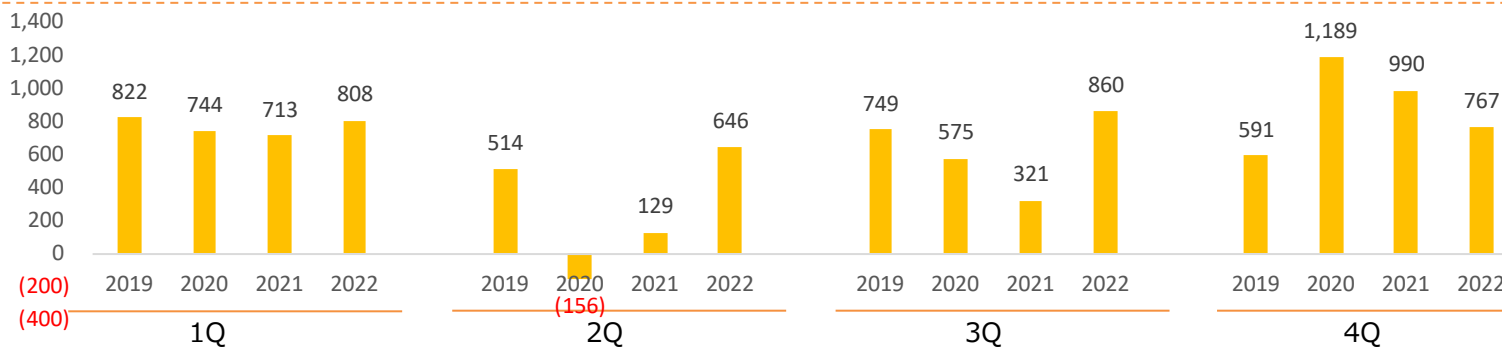
売上高



営業利益

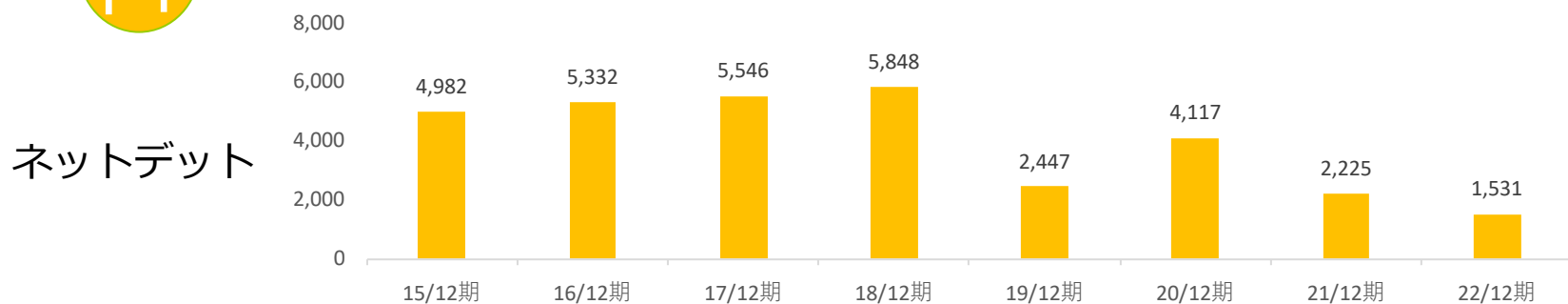
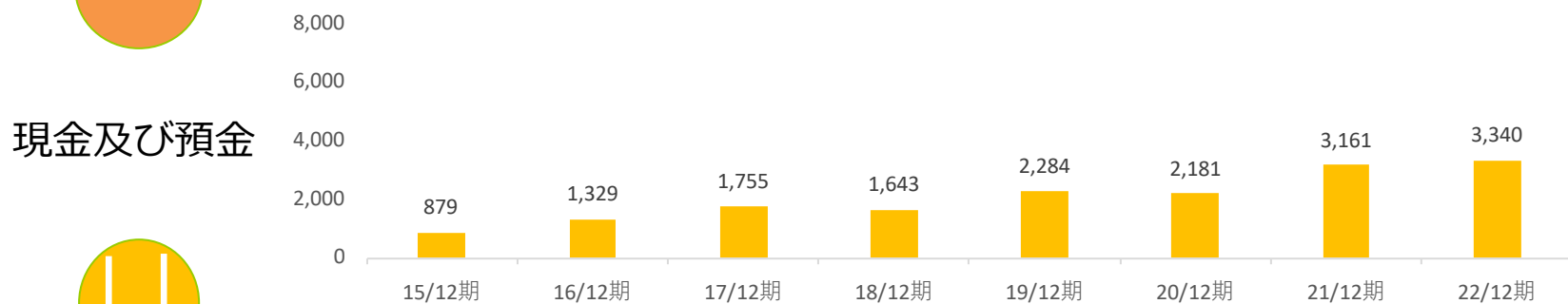
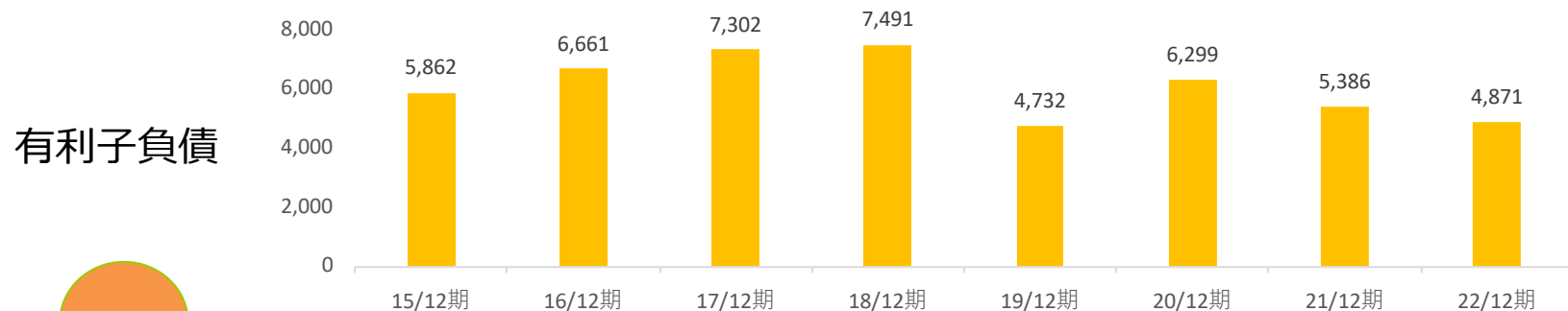


EBITDA



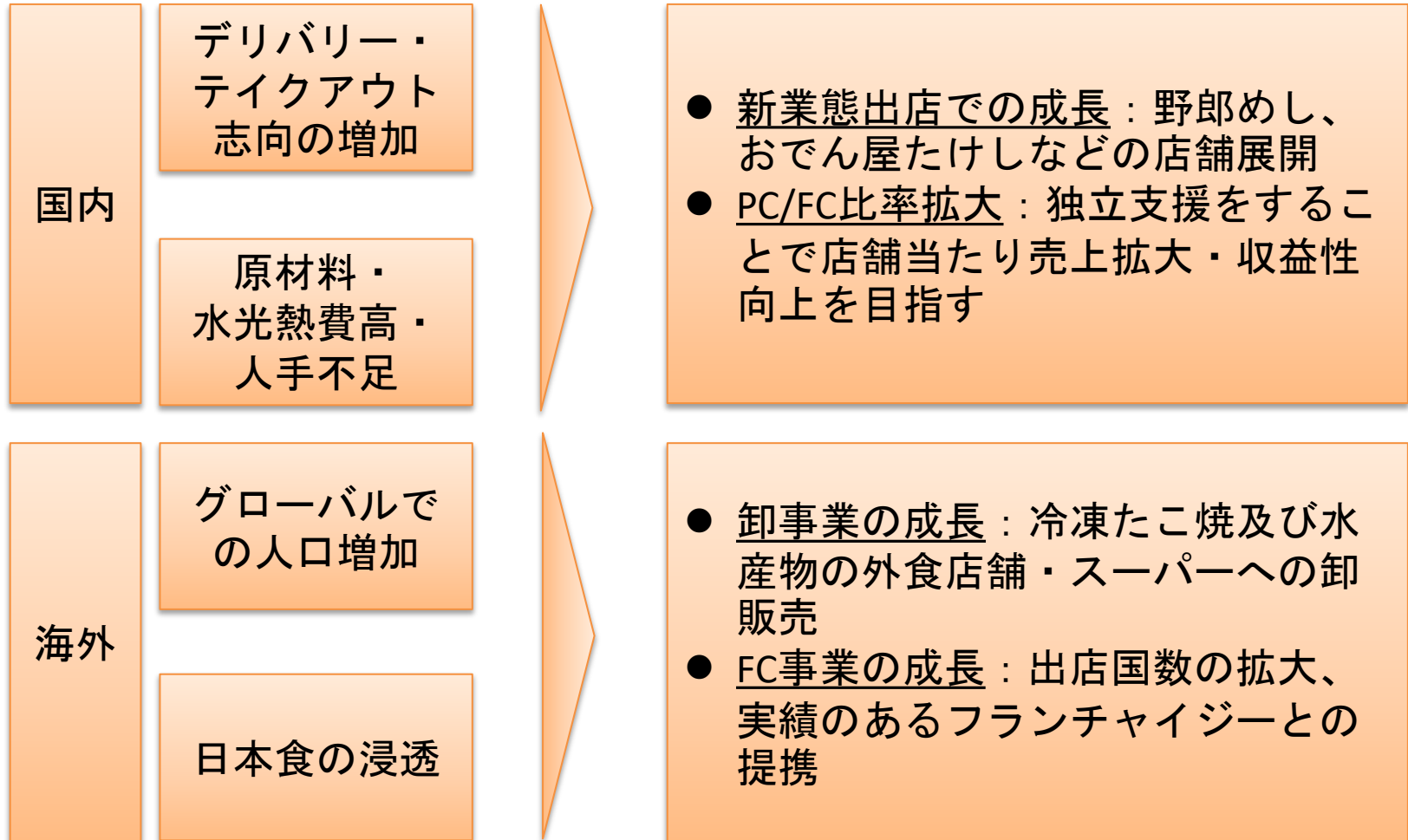
過去実績の総括：ネットデットの推移

新型コロナウイルスの影響があったものの、有利子負債を減少させネットデットは大きく改善



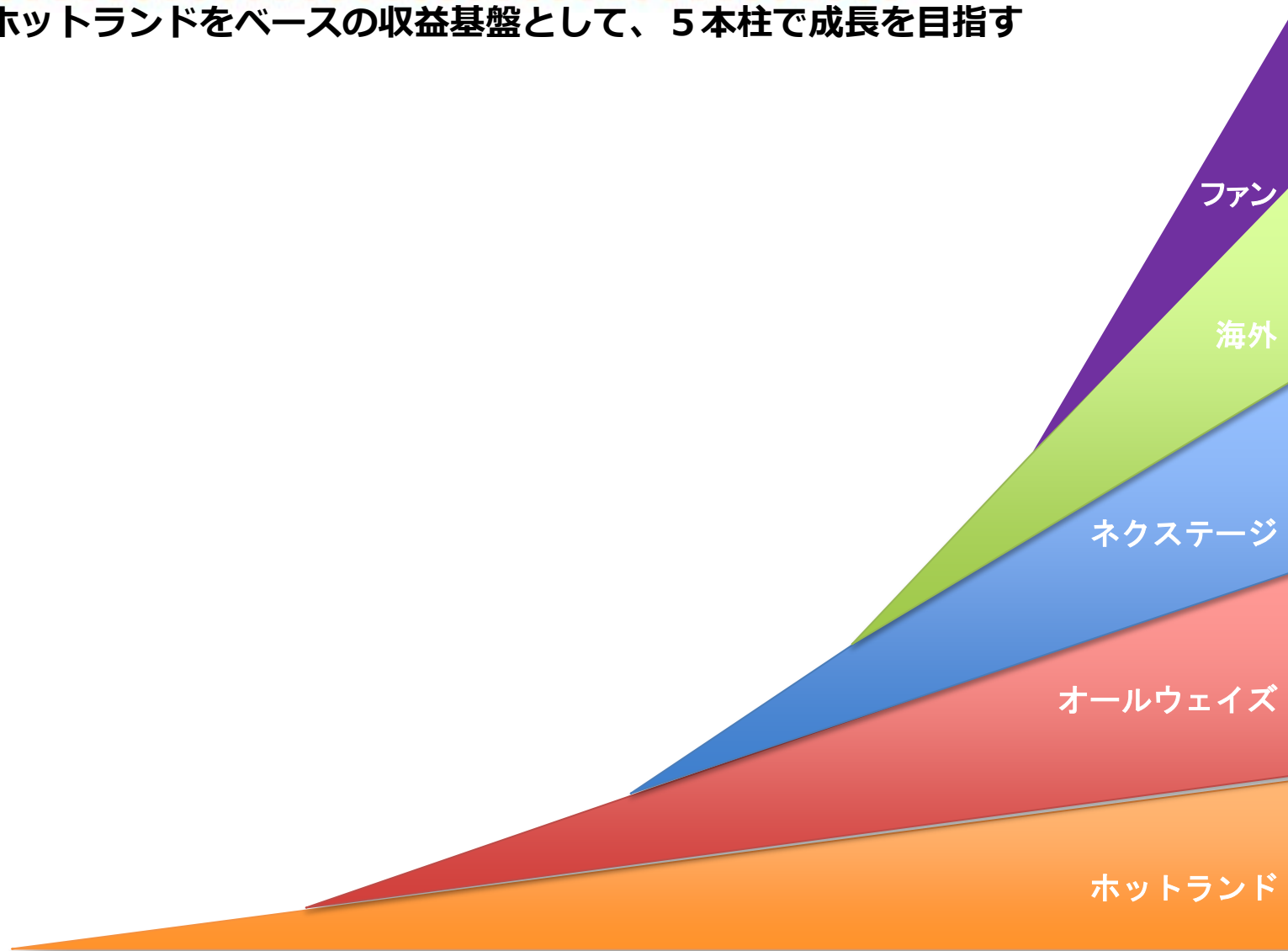
今後の外部環境とそれに対する弊社の方向性

原材料高、光熱費高、デリバリー・テイクアウト志向の増加、グローバルでの人口増加、日本食の浸透に対して、新業態出店での成長、PC/FC比率拡大、卸事業の成長、海外事業の成長で中長期的成長を目指す



グループ戦略

ホットランドをベースの収益基盤として、5本柱で成長を目指す



事業別の戦略フォーカス

オールウェイズ、ホットランドネクステージ、海外、ファンインターナショナルを中心に成長を目指す

		2022年実績	2027年計画
ホットランド	<ul style="list-style-type: none"> ①価格改定 ②デリバリー強化 ③ロードサイド店の出店 	売上 220億円 営業利益 17億円	276億円 20億円
オールウェイズ	<ul style="list-style-type: none"> ①銀だこハイボール酒場の出店 ②おでん屋たけしの出店 ③もつ焼い志井・日本再生酒場の出店 	57億円 2億円	110億円 15億円
ホットランド ネクステージ	<ul style="list-style-type: none"> ①野郎めしの出店 ②東京油組総本店の出店 ③新業態の開発 	19億円 0億円	60億円 6億円
海外	<ul style="list-style-type: none"> ①米国におけるフラッグシップ店舗の展開 ②冷凍たこ焼及び水産物の卸事業 ③ASEANを中心としたFC事業の拡大 	55億円 -1億円	100億円 6億円
ファン インターナショナル	<ul style="list-style-type: none"> ①インバウンド伴う観光地の飲食店舗出店 ②アウトドア用飲食マーケットの開拓 ③グループ内の内装強化と内装の外販 	20億円 2億円	33億円 3億円
その他/相殺/ 本社	<ul style="list-style-type: none"> ①M&A ②人材採用・教育制度の向上 ③たこの漁場開拓・安定仕入 	-29億円 -3億円	-42億円 0億円
合計		322億円 18億円	538億円 50億円

ホットランド

価格改定、デリバリー強化、ロードサイド店の出店、に取り組む

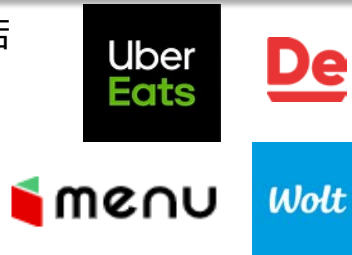
①価格改定

- たこの原価高騰に対応して、ベースとなるたこ焼の価格改定
- 積極的な販促施策の実施



②デリバリー強化

- デリバリーサービス拡充・導入店舗数増加
- リスティング広告利用
- ロイヤリティプログラム導入
- デリバリーメニュー拡充

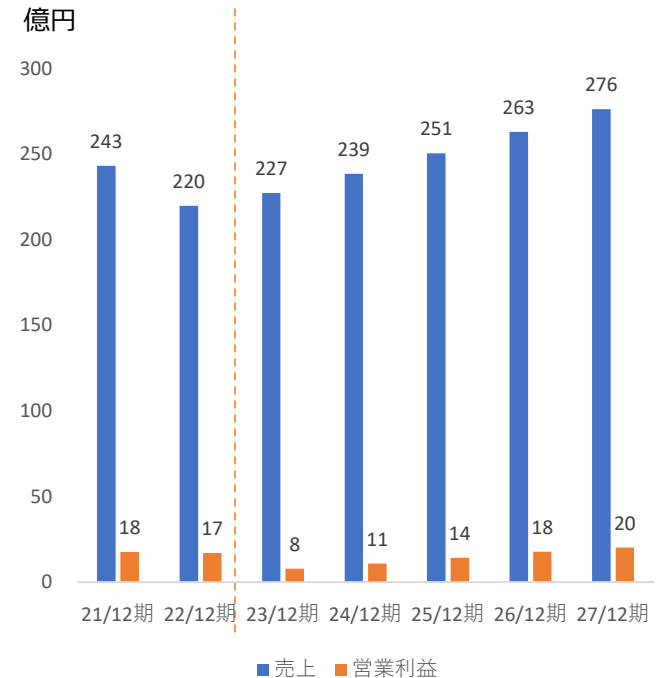


③ロードサイド店の出店

- 100-150坪でのコンパクトモデルの確立（自社製造のコンテナ利用）
- 他自社業態とのコラボ出店



売上・営業利益利益計画



オールウェイズ

銀だこハイボール酒場の出店、おでん屋たけしの出店、もつ焼処い志井・日本再生酒場の出店、による成長を目指す

①銀だこハイボール酒場の出店

- 出店エリアを全国拡大
- PC/FCの積極的活用



②おでん屋たけしの出店

- 小スペース、低投資、低オペレーションの強みを生かして全国大都市での展開
- 独立社員制度（IPC）の積極的活用

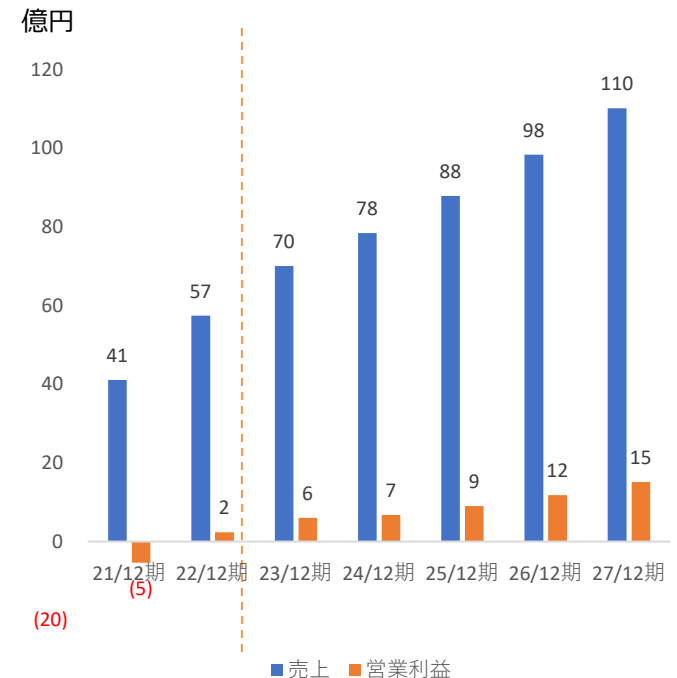


③もつ焼処い志井・日本再生酒場の出店

- 串刺し業務のセントラルキッチン設立
- 小スペース（10-15坪）、低投資、低オペレーションの強みを生かして出店加速
- 独立社員制度（IPC）の積極的活用



売上・営業利益利益計画



ホットランドネクステージ

野郎めしの出店、東京油組総本店の出店、新業態の開発、による成長を目指す

①野郎めしの出店

- ロードサイド小型店（30坪）、都心路面店での積極の出店



②東京油組総本店の出店

- 築地銀だこの既存のフランチャイズオーナーによる全国展開

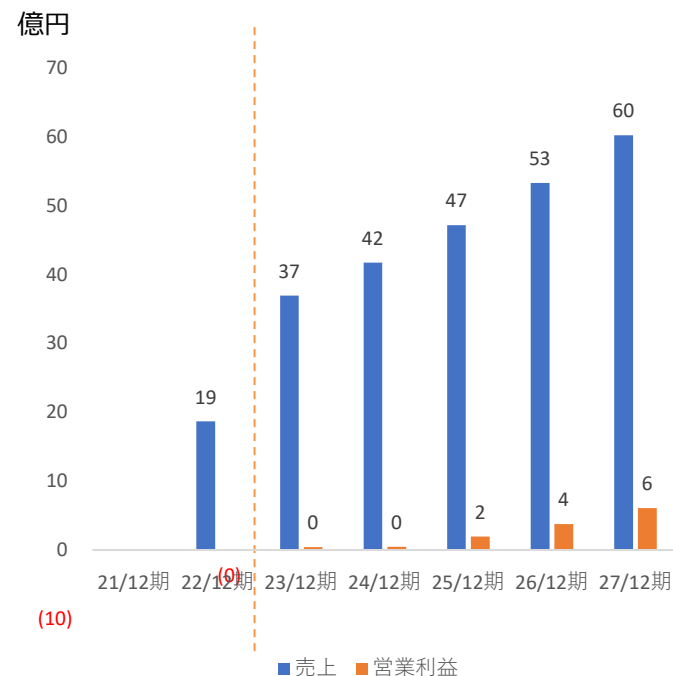


③新業態の開発

- 日本橋からりのインバウンド需要ある立地での店舗展開
- 店舗展開可能性のある新規業態の開発



売上・営業利益利益計画



米国フラッグシップ店の出店、卸事業の拡大、FC事業拡大、による成長を目指す

①米国におけるフラッグシップ店舗の展開

- FC事業と卸事業の展開促進のために、認知度向上を目的としてフラッグシップ店を累計3店舗まで拡大



②冷凍たこ焼及び水産物の卸事業

- 米国の日本食レストランやスーパーでの冷凍たこ焼及び水産物の卸販売
- たこの供給量を全社で拡大することで、仕入単価の低下・安定化

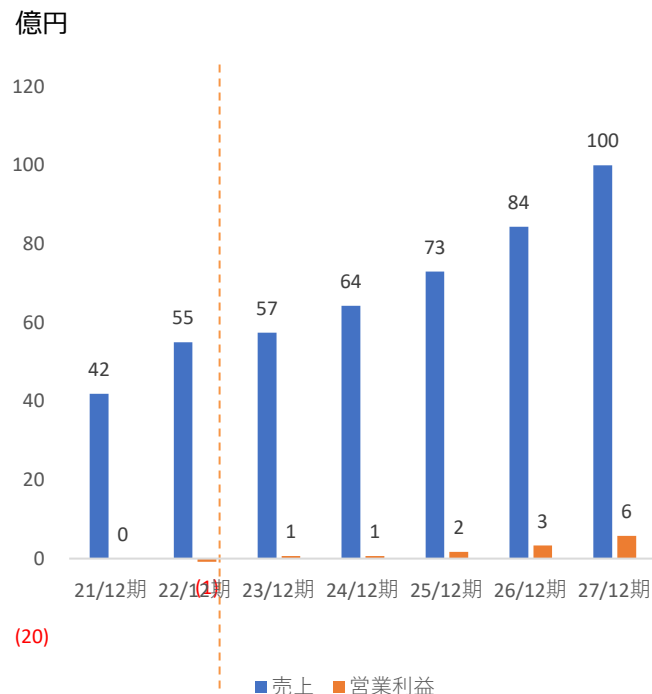


③ASEANを中心としたFC事業の拡大

- ホットランドグループの業態のフランチャイズ展開
- 出店国数の拡大
- 実績のあるフランチャイジーとの提携



売上・営業利益利益計画



海外店舗数計画

2027年に海外は200店舗（北米2→20店舗、アジア31店舗→50店舗、アセアン51店舗→130店舗）を目指す



アジア
中国・香港・台湾・韓国
31店舗→50店舗



北米
アメリカ
2店舗→20店舗

アセアン
タイ・マレーシア・
インドネシア・シンガポール・
ベトナム・フィリピン等
51店舗→130店舗



ファンインターナショナル

インバウンドに伴う観光地の飲食店舗出店、アウトドア用飲食マーケットの開拓、グループ内店舗の内装強化と内装の外販、に取り組む

① インバウンドに伴う観光地の飲食店舗出店

- 今後戻ってくると想定されるインバウンド需要取り込みのために観光地への飲食店の出店強化



② アウトドア用飲食マーケットの開拓

- BBQ施設の運営
- アウトドア用冷凍食品の卸・ECでの展開

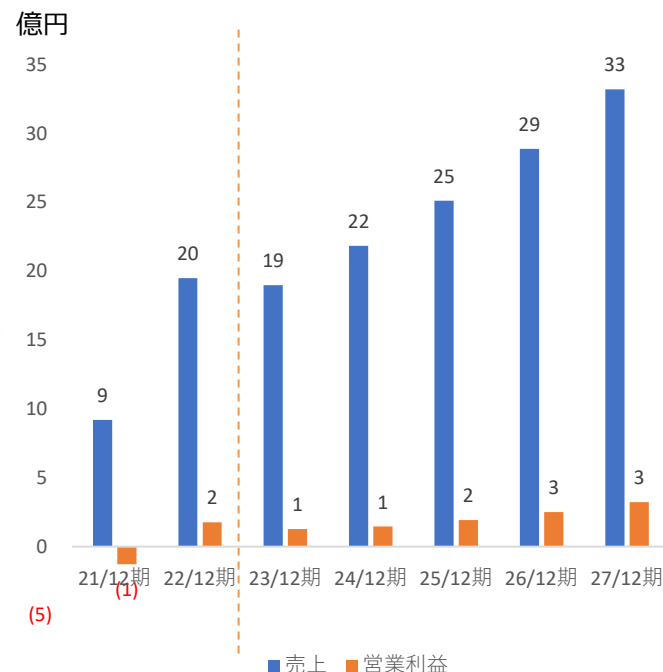


③ グループ内店舗の内装強化と外販

- ホットランドグループの店舗の内装の品質向上
- 内装デザインを外部企業（米国含めて）の店舗にも展開



売上・営業利益利益計画



その他・本社：M&A

5～20店舗の一定のブランド力のある業態を獲得し、弊社の資金・出店開発力での成長を目指す

過去実績

- 2013年10月：株式会社みんなひとつコーポレーション（おおがまやチェーン）
- 2014年1月：コールド・ストーン・クリーマリー・ジャパン株式会社
- 2018年10月：株式会社アイテム（お好み焼飲食店「ごっつい」）
- 2020年8月：株式会社ファンインターナショナル
- 2021年12月：株式会社日本再生酒場、株式会社もつやき処い志井

対象ターゲット

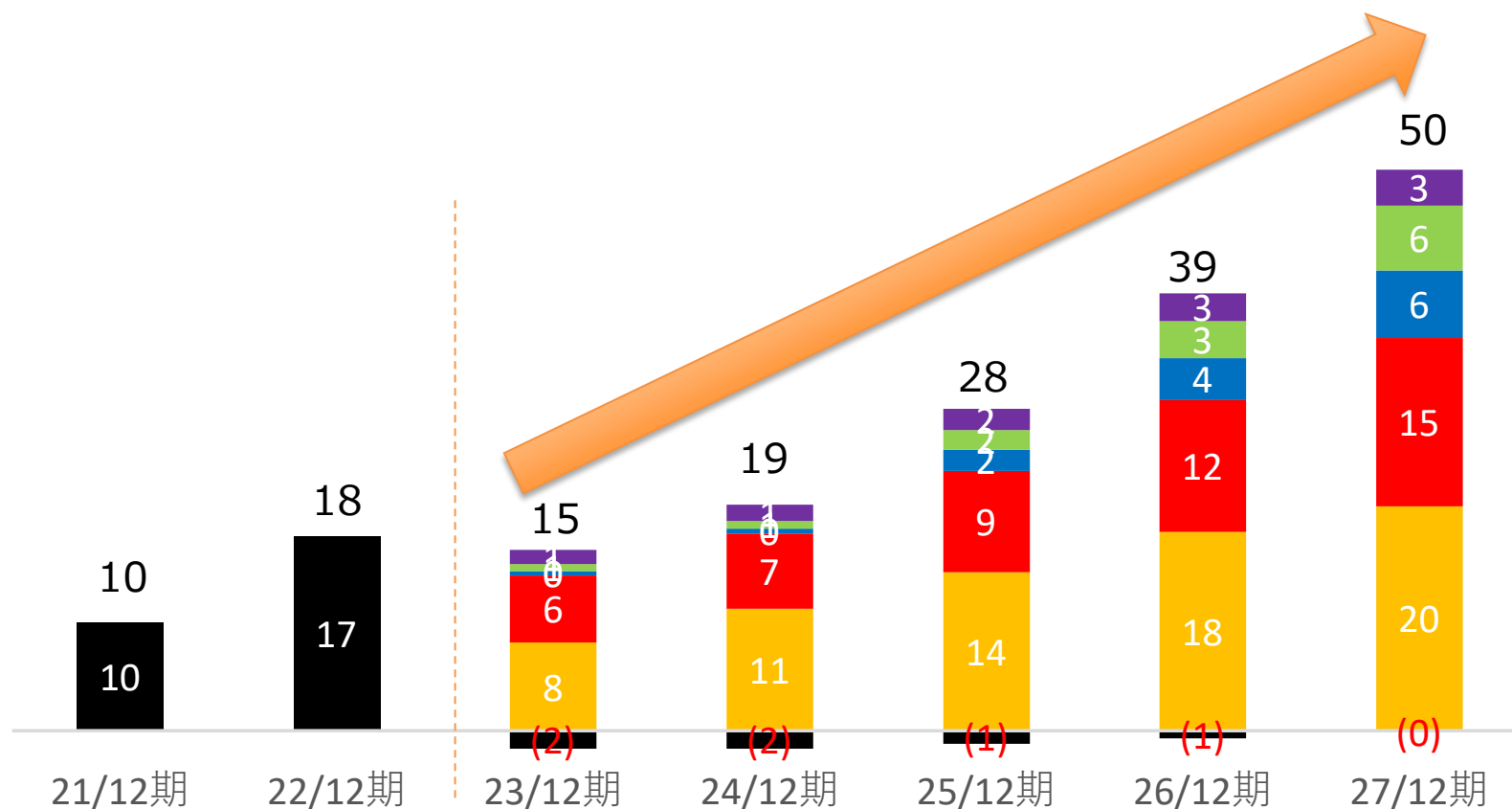
- 業種：外食
- 規模：5～20店舗
- 業態：一定のブランド力のある尖った業態、ホットランドグループのポートフォリオを補完できる業態

M&A後の展開

- シナジー：ホットランドグループの資金力・出店開発力を活用
- 規模：50～100店舗の展開を目指す

数値目標：営業利益

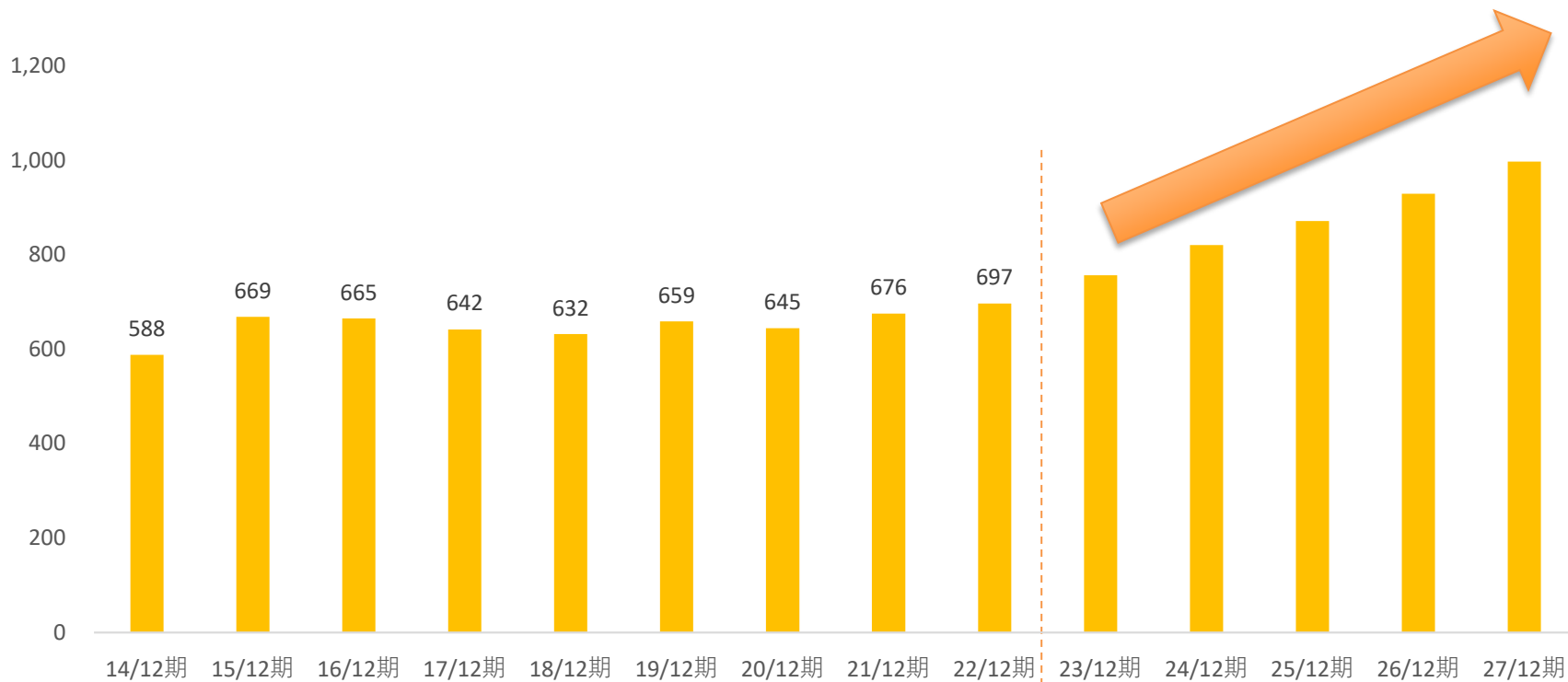
2027年に営業利益50億円を目指す



■ ホットランド ■ オールウェーズ ■ ネクステージ ■ 海外 ■ ファン ■ その他

期末店舗数

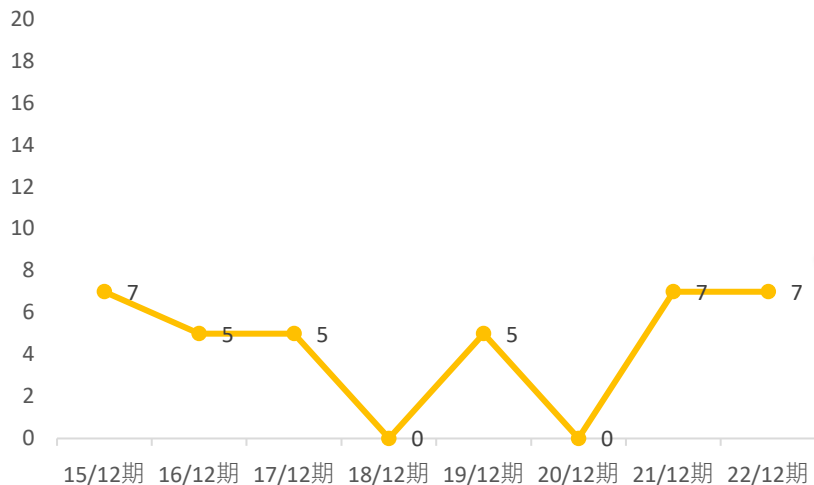
2027年の店舗数は約1,000店舗を目指す



株主還元：配当・優待

中計で掲げている利益を達成し、株主の皆様により還元できるように尽力して参ります

配当
(円)



優待

全国のホットランドグループの各店舗で利用できる優待券 (一部取り扱いができない店舗がございます)

ご利用可能な店舗：築地銀だこ、銀だこハイボール酒場、銀だこ酒場、ギンダコハイボール横丁、銀のあん、クロワッサンたい焼、コールドストーン、からり、大釜屋、おでん屋たけし、野郎めし、ごっつい

100株以上	半年ごとに1,500円分 (年間3,000円)
500株以上	半年ごとに7,500円分 (年間15,000円)
1,000株以上	半年ごとに15,000円分 (年間30,000円)

水産資源の保全、リサイクル、街の活性化、の観点で積極的に取り組む

① 水産資源の保全

- たこの調達ルートの開拓
- たこの養殖
- 漁や食材加工の指導を世界中で実施



② リサイクル

- ファンインターナショナルでの古材の再利用
- 退店店舗の機械の他店舗への再利用。エアコン、厨房機器、など



③ 街の活性化

- 飲食店の出店を軸に、地方都市活性化への取組
- 具体例として桐生商店街活性化への取組。今後他の地方都市への横展開も視野



Hotland

本資料における注意事項等

■本資料に掲載しているIR情報は、株式会社ホットランド（以下、当社）の財務情報、経営指標等の提供を目的としておりますが、内容についていかなる表明・保証を行うものではありません。

また、本資料の情報の掲載は、投資勧誘を目的にしたものではありません。実際に投資を行う際は、本資料の情報に全面的に依拠して投資判断を下すことはお控えいただき、投資に関するご決定は皆様ご自身のご判断で行うようお願いいたします。

■本資料に掲載している情報に関して、当社は細心の注意を払っておりますが、掲載した情報に誤りがあった場合や、第三者によりデータの改ざん、データダウンロード等によって生じた障害等に関し、事由の如何を問わずに一切責任を負うものではありません。

■本資料に含まれる将来の見通しに関する記述等は、現時点における情報に基づき判断したものであり、マクロ経済動向及び市場環境や当社の関連する業界動向、その他内部・外部要因等により変動することがあります。従いまして、実際の業績が本資料に記載されている将来の見通しに関する記述等と異なるリスクや確実性がありますことを、予めご了承ください。

【IRに関するお問い合わせ先】

株式会社ホットランド IR担当
TEL : 03-3553-8118