

HORII FOOD SERVICE

2025年11月期 第2四半期 決算説明会資料

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.

証券コード：3077

AGENDA

HORII FOOD SERVICE

- 01 2025年11月期 第2四半期 決算概要
- 02 既存事業取組み
- 03 新業態の取組み
- 04 新規事業への取組み
- 05 株主の皆様へ



FINANCIAL SUMMARY

HORII FOOD SERVICE

2025年11月期 第2四半期 決算概要

1Qに引き続き大幅なプラス!! 営業利益 前期比+1億2,809万円増!!

売上高

2,378,619 千円

前期差 +209,312 千円

前期比 109.6%

売上総利益

1,768,284 千円

前期差 +206,347 千円

前期比 113.2%

営業利益

103,802 千円

前期差 +128,099 千円

経常利益

101,262 千円

前期差 +135,023 千円

四半期純利益

75,075 千円

前期差 +115,686 千円

時価総額

2,505 百万円

2025年9月末終値ベース

- 1Qに引き続き売上高から四半期純利益までいずれも前期を上回った
- 時価総額は前期末の1,843百万円から662百万円増加となった

売上高、客数共に前年比108%を超える!!

- 売上高及び客数は、1Qに引き続き3ヶ月とも前期を上回り、客単価は前期と同水準を維持
- 猛暑や外部環境に左右されないよう、DX化とアプリ・LINEを活用したリピーターの獲得に注力した基本戦略が、業績向上と客数の安定につながった

	7月	8月	9月	上期
売上高	106.9%	112.7%	104.0%	108.4%
客数	108.1%	112.5%	102.6%	108.6%
客単価	98.9%	100.0%	101.3%	99.8%

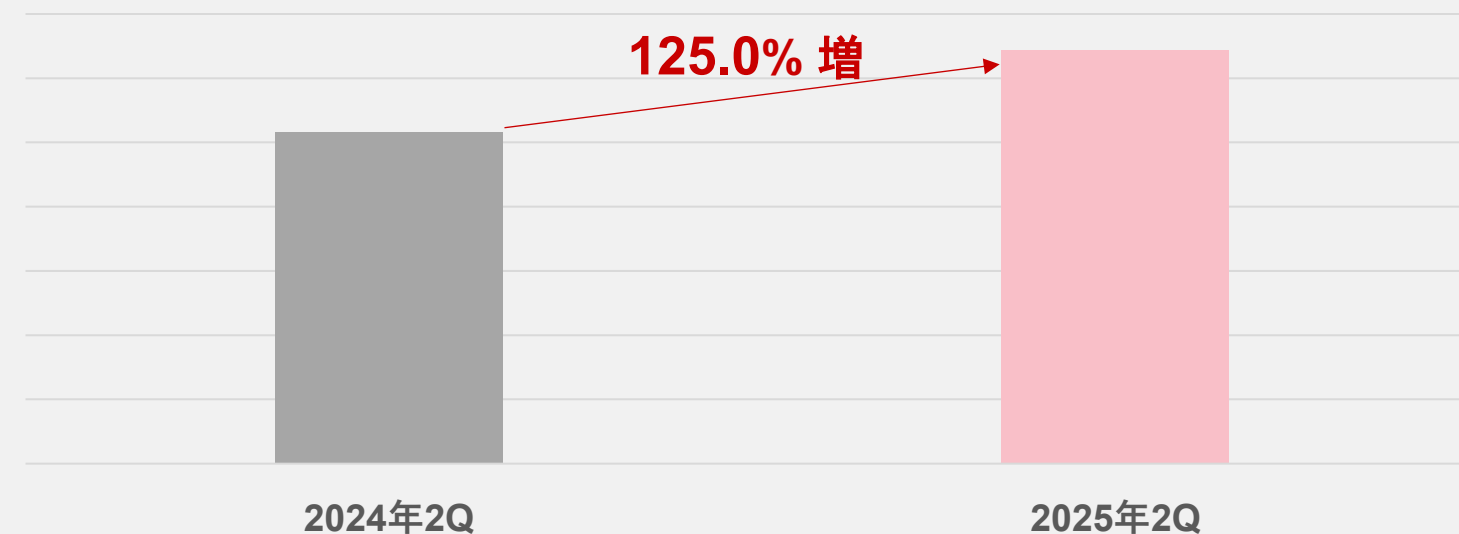
注) 既存店は13ヶ月経過

予約獲得数 前年比125%増!!

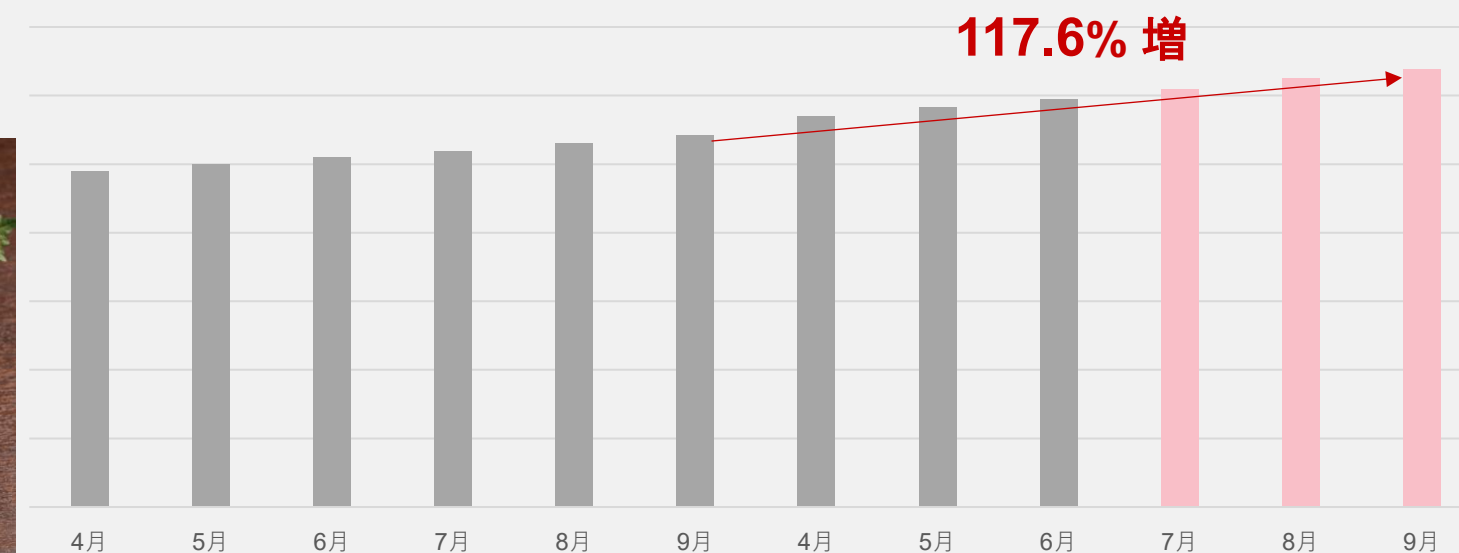
- アプリ会員、LINE友だち登録獲得の強化による集客増
- 主力業態「忍家」のグランドメニュー変更
客単価1Qから3.7%増



予約数前年比（人数）



LINE会員推移



予約獲得による客数の増加及びDX化推進による効率化で利益拡大

単位：千円

	前回発表予想 2025-11期	9月修正予想 2025-11期	増減	増減率	前期実績 2024-11期	増減	増減率
売上高	3,089,676	3,180,000	+ 90,324	2.9%	2,935,385	+ 244,615	8.3%
営業利益	50,315	118,000	+ 67,685	136.0%	▲ 11,740	+ 129,740	—
経常利益	42,056	112,000	+ 69,944	166.6%	▲ 21,126	+ 133,126	—
親会社株主に 帰属する当期純利益	36,000	112,000	+ 76,000	211.1%	▲ 52,204	+ 164,204	—
1株あたり当期純利益	6円12銭	19円04銭	—	—	—	—	—

注) 2025年11月期は決算期変更による8ヶ月の予想値

上方修正後も堅調に推移

2025年11月期 業績進捗率
(4月～11月)

8ヶ月決算

通期業績予想比

単位：千円

	9月修正後 連結通期業績予想	第2四半期累計実績	進捗率
売上高	3,180,000	2,378,619	74.7%
営業利益	118,000	103,802	87.9%
経常利益	112,000	101,262	90.4%
当期純利益	112,000	75,075	67.0%

2025年11月期 業績進捗率
(2024年12月～2025年11月)

12ヶ月決算

通期業績予想比

単位：千円

	9月修正後 連結通期業績予想	2024年12月-2025年9月 10ヶ月実績	進捗率
売上高	5,014,773	4,213,392	84.0%
営業利益	321,034	306,836	95.5%
経常利益	306,930	296,192	96.5%
当期純利益	* * *	* * *	* * *

通期業績推移

単位：千円

	売上高	伸び率	営業利益	伸び率	営業利益率
2022年3月期	2,160,716	—	▲ 1,121,601	—	▲ 51.9%
2023年3月期	4,053,791	187.6%	▲ 354,826	—	▲ 8.8%
2024年3月期	4,656,144	114.9%	69,517	—	1.5%
2025年3月期	4,770,191	102.4%	199,677	287.2%	4.2%

決算期変更による業績比較

単位：千円

	売上高	伸び率	営業利益	伸び率	営業利益率
2022年11月期	3,415,268	—	▲ 593,128	—	▲ 17.4%
2023年11月期	4,460,483	130.6%	▲ 92,403	—	▲ 2.1%
2024年11月期	4,712,616	105.7%	157,174	—	3.3%
2025年11月期	5,014,772	106.4%	322,767	205.4%	6.4%

注) 2025年11月期は予測値

AGENDA

HORII FOOD SERVICE

01 2025年11月期 第2四半期 決算概要

02 既存事業取組み

03 新業態の取組み

04 新規事業への取組み

05 株主の皆様へ



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

既存事業取組み

01 DX化による利益率の改善

店舗オペレーションの効率化・高度化

● モバイルオーダー導入店舗の拡大

導入済店舗比率

54%

※1Q : 39%

第2四半期

約6,000千円

の改善

上半期合計

4.6%

の利益改善

✓ 顧客回転率向上、注文精度改善による業務効率化を実現

導入比率 : 44/81 54.3%

前回、前年比で4,400万の削減 → 前年同期比の削減効果継続中

🤖 AIコールによる電話対応自動化の開発開始

💡 従業員が電話対応に割く時間を大幅に削減し、店舗での顧客サービスに注力できる環境を整備

📈 2Qの改善額及び1Qとの合計改善額による既存店販管費の効率化を継続的に推進

01 DX化による利益率の改善


マーケティングのDX化による集客強化策


1 CVR（コンバージョン率）の改善

ユーザー行動データを活用したサイト導線・予約フォームの最適化

顧客の動きを分析し、予約完了までのプロセスを簡略化

2 PV（ページビュー）数の上昇

 各店舗や業態の訴求コンテンツを強化

 SNSとの連動による流入拡大

店舗ごとの魅力を発信し、認知度向上からの予約増加へ

3 SEO対策としてのGoogle広告の強化

 オーガニック検索からの流入増加

 認知度の持続的向上

検索上位表示による新規顧客獲得と既存顧客の再来店促進

既存事業取組み



02 客単価の向上施策

店内提供×物販の両輪で単価引き上げ

俺の生きる道 焼きそば本舗
店内提供及び物販を開始

■ 店内提供

店内調理、
テイクアウト対応

■ 物販展開

店内での商品販売

■ 効果

顧客満足度の向上/
客単価アップ

既存事業取組み

03 利益水準の引き上げ

VR×FCエネルギーで収益性を強化

バーチャルレストラン

本部新設及び全国展開

(株)DEITA社と業務提携し更なる加速へ



開始2週間で

問い合わせ**100件超**

加盟成約10件以上

■ 全国展開

全国展開の効率化と加速化を目的として、全国規模で4,000店舗以上のVR実績を誇り、営業力・マーケティング力ともに業界トップクラスの運営ノウハウを持つDEITA社との業務提携により、加盟店の開拓を加速させます。

また、地域に関わらず人気ブランドを提供することで、食の格差を解消し、全国へ質の高い食体験をお届けすることを目指します。

AGENDA

HORII FOOD SERVICE

01 2025年11月期 第2四半期 決算概要

02 既存事業取組み

03 新業態の取組み

04 新規事業への取組み

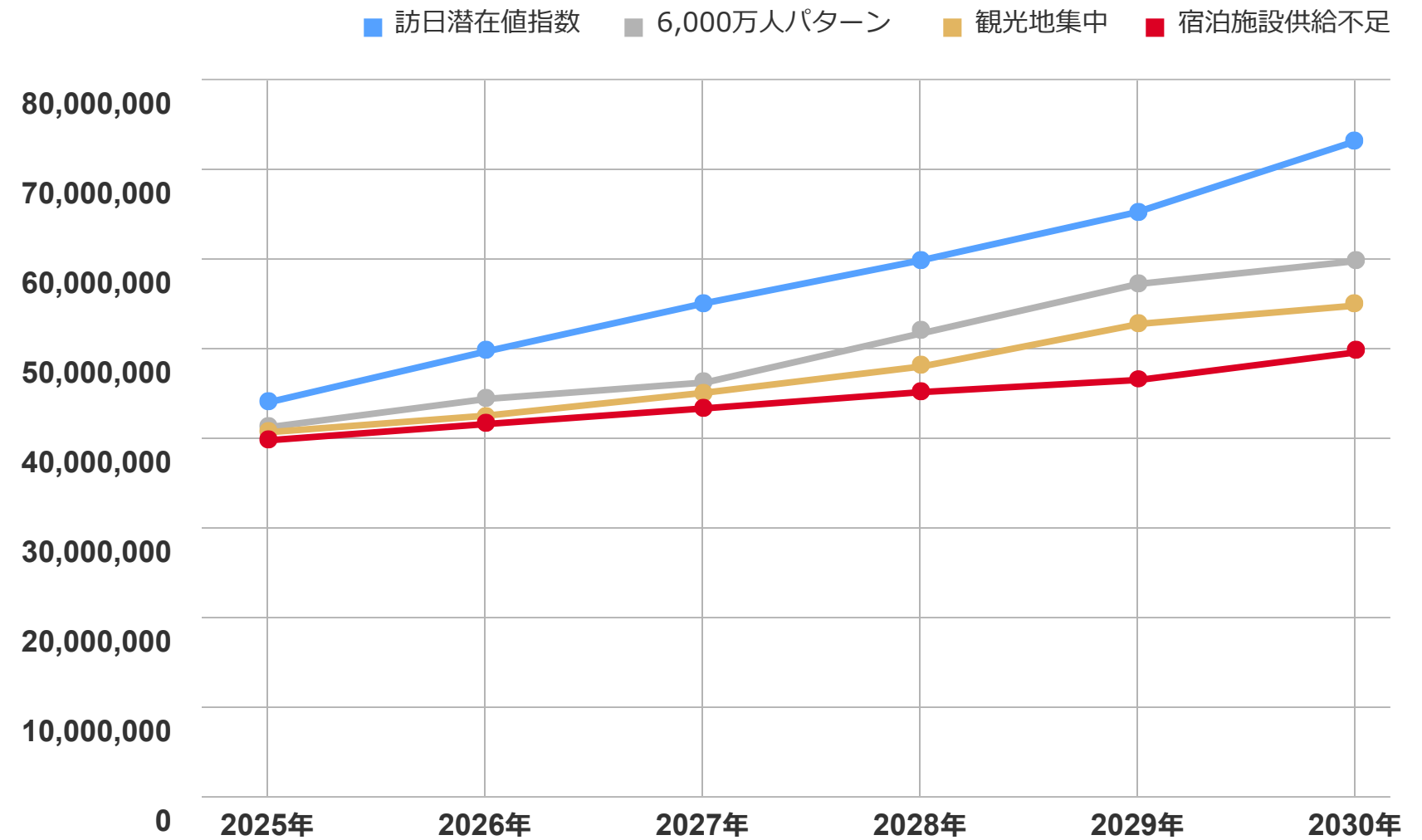
05 株主の皆様へ



新業態の取組み

インバウンドの今後の市場動向

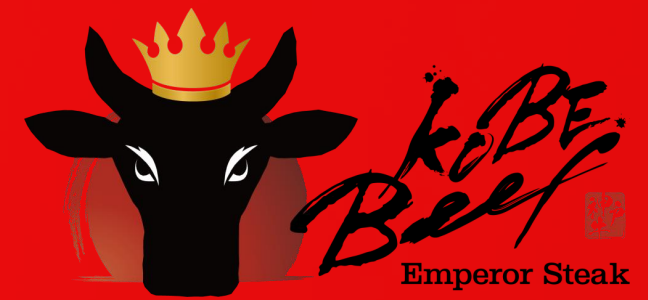
2025年～30年
訪日外国人観光客予測



※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

新業態の取組み

インバウンド向け店舗出店



2025年9月1日 新宿歌舞伎町に KOBE Beef Emperor Steak オープン



新業態の取組み



インバウンド向け店舗出店

KOBE Beef Emperor Steak 新宿歌舞伎町店 業績報告

利益2倍超を実現するインバウンド向け神戸牛鉄板焼き業態

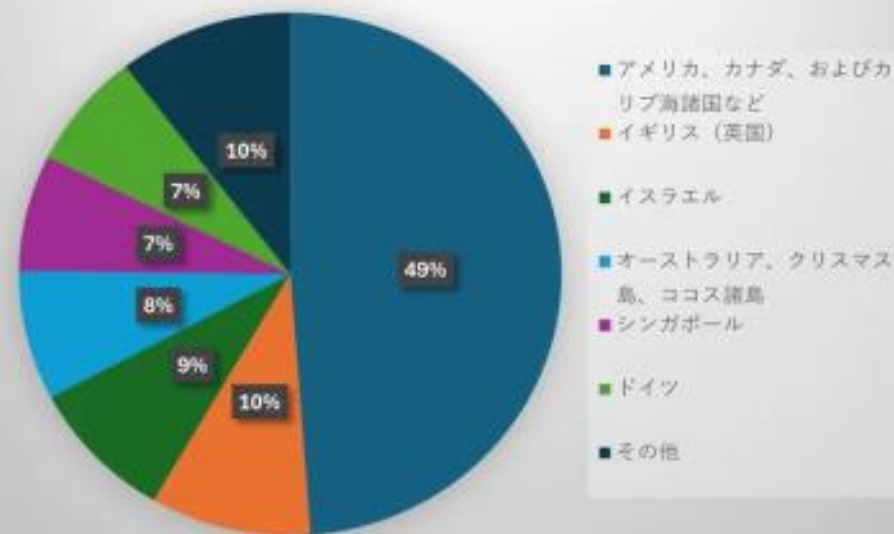
★ 収益性 ★

1.80倍 **2.06倍**

売上比

利益比

Google予約の外国人客 国別割合



■ 既存事業（居酒屋業態）

月間平均売上 **481万円**

月間平均利益 **58万円**

★ 10月予測（2か月目）

月間売上予測 **870万円**

月間利益予測 **120万円**

★ 11月予想（3か月目）

月間売上予想 **1,000万円**

月間利益予想 **200万円**

新業態の取組み

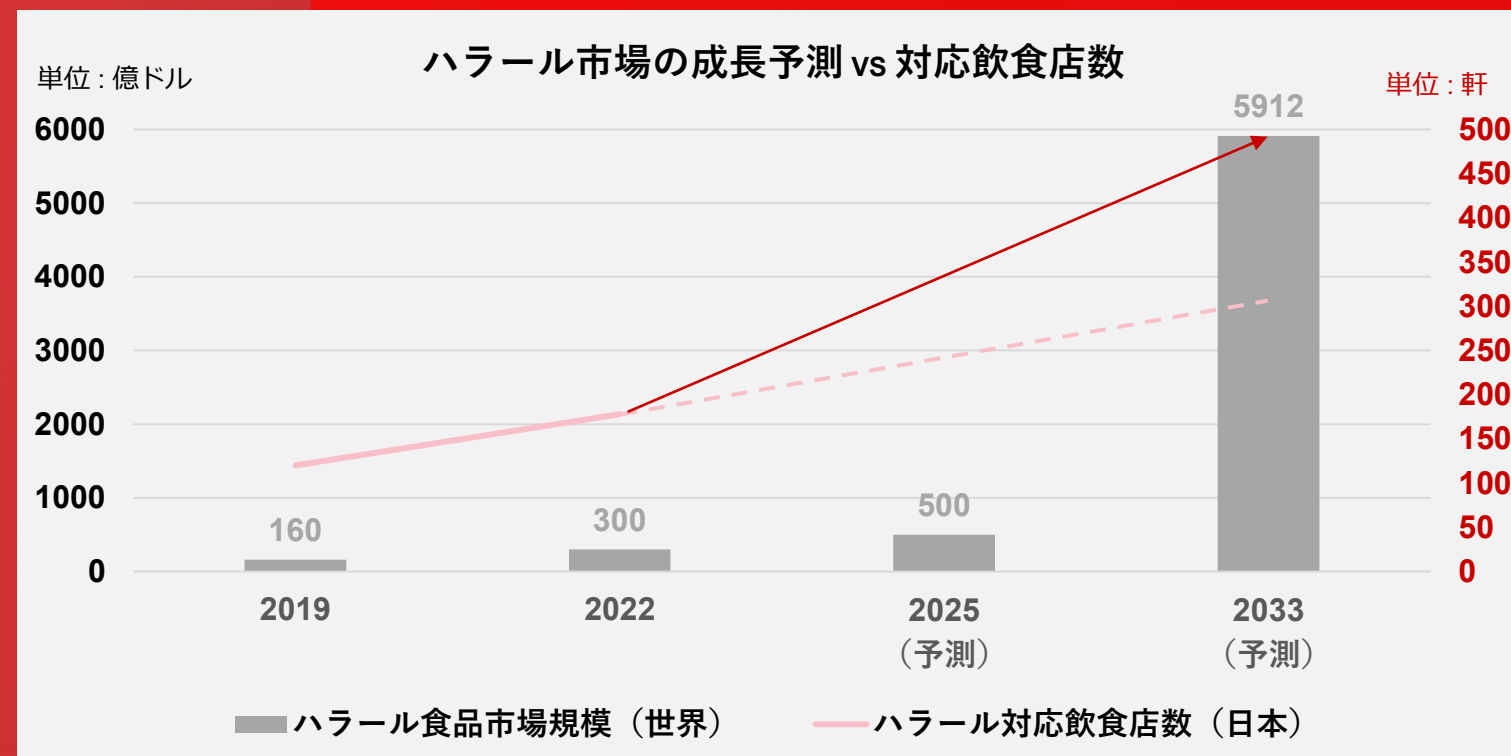


日本におけるハラール市場の現状
当社が新たに取り組むハラール対応ブランドは、現在の市場環境を的確に捉えた成長戦略です。訪日外国人旅行者は2025年4月時点で累計約1044万人に達し、コロナ前水準への回復が顕著に進んでいます。（出店：日本政府観光局〈JNTO〉）。中でもイスラム圏からの旅行者は顕著で、2024年にはインドネシアから月間約6.1万人、マレーシアから月間5.1万人の訪日実績が報告されています。こうしたムスリム旅行者は旅行中の食事体験を非常に重視しており、JETRO調査でもハラール対応の日本食を安心して楽しみたいという強いニーズが示されています。しかし一方で、ラーメン・牛カツ・寿司といった代表的な日本食をハラール基準で提供する店舗は限られており、需要に対して供給が圧倒的に不足している状況です。こうした需要と供給の大きなギャップは、当社が進めるハラール市場への新規参入が、確実な成長機会を捉える施策であることを裏付けています。

インバウンド進捗

新成長領域

ハラール市場へ参入



出典：Market Research Future, "Halal Food Market Forecast 2024-2033"
JETRO調査
経済産業省 中国経済産業局、2023年3月

新業態の取組み

インバウンド進捗
ハラル和牛ラーメン 東梅田店

2025年12月3日オープン予定



新業態の取組み

インバウンド進捗

世界でグルメプラットフォームを展開するbyFoodと業務提携
国内初の団体予約受け口に！



ホリイフードサービス
Horiifoodservice Co.,Ltd.
時代の変化を、次代の文化に。

byFood

日本の食文化を世界へ！
訪日外国人向けグルメプラットフォーム
「byFood」
ホリイフードと提携

新業態の取り組み

会社紹介

社名	株式会社テーブルクロス
本社所在地	東京都渋谷区千駄ヶ谷5-27-5
設立	2014年6月
代表者名	代表取締役CEO 城宝 薫 取締役COO トソ・セルカン
事業内容	訪日外国人向けグルメプラットフォーム 「byFood.com」の運営
大株主	株式会社JTB、ケムリベンチャーズ、 マネックスベンチャーズ株式会社、 株式会社PR TIMES、ベルトラ株式会社

世界中の人々が頼りにする食のプラットフォームとなり、すべての子供たちが食事、教育、そして最終的には幸福にアクセスできるようにすること。

食を通じて幸せを広げる！

日本で食事を楽しんだり、商品を購入したりするだけで、開発途上国の子どもたちに、栄養のある食事や学校、住まいといった必要な支援を届けることができます。

子どもたちが健やかに成長し、笑顔で未来を切り拓いていけるように。

<https://tablecross.com/en/>

<https://www.byfood.com/ja>



AGENDA

HORII FOOD SERVICE

01 2025年11月期 第2四半期 決算概要

02 既存事業取組み

03 新業態の取組み

04 新規事業への取組み

05 株主の皆様へ



新規事業への取組み

EC販売事業を開始

食のプロが認めた本物の味！
40年以上培った目利き力で選んだ究極の逸品を
あなたの食卓へ

楽天市場 「クウルジャパン」 出店



<https://www.rakuten.co.jp/kuuljapan/>

■ 今後の展開

- EC販売による収益は、既存事業に依存しない新たな成長ドライバーとして、今後の大幅な収益の押し上げに貢献することを期待しております。
- 地域にかかわらず人気ブランドの味を提供することで、食の格差を解消し、全国の人々に質の高い食体験を届けることを目指します。

AGENDA

HORII FOOD SERVICE

01 2025年11月期 第2四半期 決算概要

02 既存事業取組み

03 新業態の取組み

04 新事業への取組み

05 株主の皆様へ



株主の皆様へ

株主還元について

株主還元について

株主の皆様の日頃のご支援心より感謝申し上げます。

当社は、中長期的な企業成長と財務基盤の強化を図りながら、より多くの株主の皆様に
ご支援いただける体制づくりを進めております。

その一環として、**2025年11月より株主優待を再開**いたします。

今後も自己資本比率の早期改善に取り組み、将来的には配当の実施も視野に入れながら、
株主の皆様に長期的にご支援いただける企業を目指してまいります。

株主の皆様へ

2025年11月4日時点の
株価（357円）ベースで、
“実質利回り約21%”
を実現！

ホリイフードサービス
×
ジャパネット

株主優待について

選択式株主優待

保有株数	ジャパネットクーポン	ホリイフード食事券
500株 以上	10,000円 相当	15,000円 相当
700株 以上	20,000円 相当	30,000円 相当
1,000株 以上	50,000円 相当	75,000円 相当
1,500株 以上	75,000円 相当	110,000円 相当
2,000株 以上	100,000円 相当	150,000円 相当

株主優待に関する注記

- ・「ジャパネットクーポン」は、ジャパネット公式サイトWEBサイトでのみご利用いただけます。一部対象外の商品がございますので、詳細はジャパネット公式サイトにてご確認ください。有効期限は発行日より**2年間**で、**併用も可能**です。
- ・「ホリイフード食事券」は、**5,000円単位の食事券**として発行いたします。1回のご利用で**複数枚の同時利用が可能**です。有効期限は**発行日より1年間**となります。

株主の皆様へ

経営陣による定期的な動画配信



著名投資家 DAIBOUCHOU 氏が直球質問！ 深堀り！

2025.10.15



前期損失から 利益に転じ、 営業利益で前期比 +6,390万円増加

2025.9.1



【決算深堀り！】 絶好調の1Q決算

2025.9.1



2期連続の黒字化 と大幅な利益改善

2025.7.8

IRサイトトップページをリニューアル

新しいトップページは、株価のガジェット機能を導入

<https://www.horiifood.co.jp/ir/>

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。



<https://www.horiifood.co.jp/>

社名	ホリイフードサービス株式会社
本社所在地	茨城県水戸市城南三丁目10番17号
設立	1983年3月
代表者名	代表取締役社長 藤田 明久
事業内容	外食事業の展開
店舗数	81店舗（2025年9月30日現在）
資本金	235百万円（2025年9月30日現在）
従業員数	129名（2025年9月30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 40店舗
益益 2店舗
もんどころ 6店舗

五右衛門 3店舗
チエゴ 4店舗
うま囲 6店舗

BG食堂 2店舗
まるも 1店舗
四〇屋 3店舗

ごろり 1店舗
肉とそば 1店舗
Eステーキ 1店舗

赤から 9店舗
ふじ田 2店舗

2025年9月末現在 **81** 店舗展開中

埼玉県

忍家 8店舗
赤から 2店舗
うま囲 1店舗
五右衛門 1店舗
ごろり 1店舗
計 13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

東京都

忍家 5店舗
ふじ田 1店舗
BG食堂 1店舗
Eステーキ 1店舗
計 8店舗

千葉県

忍家 5店舗
計 5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
チエゴ 2店舗
ふじ田 1店舗
BG食堂 1店舗
四〇屋 1店舗
肉とそば 1店舗
計 28店舗

福島県

忍家 3店舗
赤から 2店舗
四〇屋 1店舗
チエゴ 1店舗
計 7店舗

群馬県

忍家 2店舗
うま囲 1店舗
四〇屋 1店舗
計 4店舗

山形県

チエゴ 1店舗
計 1店舗

宮城県

忍家 1店舗
うま囲 1店舗
五右衛門 1店舗
まるも 1店舗
計 4店舗

主力業態 01 隠れ菴 忍家〈40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

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

3
店舗



● チェゴ



本格派のスンドゥブや焼肉が 楽しめる韓国業態

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

4
店舗



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
- 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

2
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



将来見通しに関する注意事項

本発表において提供される資料並びに情報は、いわゆる「見通し情報」を含みます。

これらは、現在における見込み、予測及びリスクを伴う想定に基づくものであり、
実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。

それらのリスクや不確実性には、一般的な業外並びに市場の状況、金利、通貨為替変動といった
一般的な国内及び国際的な経済状況が含まれます。

今後、新しい情報や将来の出来事等があった場合であっても、当社は本発表に含まれる
「見通し情報」の更新・修正を行う義務を負うものではありません。

お問い合わせ先

ホリイフードサービス株式会社

統括本部

Email : horii-ir@horiifood.co.jp