HORII
FOOD SERVICE

2026年11月期 第3四半期

決算説明会資料

STOCK CODE 3077

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.

3Q
FINANCIAL RESULTS
FY11/2026

※本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、現在入手可能な情報に基づいており、実際の業績は様々な要因により異なる結果となる可能性があります。

AGENDA

2026年11月期
第3四半期決算説明会

01 2026年11月期第3四半期 決算概要

02 第3四半期の取組み及び今後の取組み

03 株価に対する当社認識

04 株主の皆様へ

HORII
FOOD SERVICE

第3四半期累計 業績ハイライト

2026年11月期 3Q累計・12月～8月期

営業利益 82.7%・経常利益 81.4%・四半期純利益 77.9%（通期予想に対する進捗率）

売上高

4,563,703 千円

前年同期比 **118.5** %

通期進捗率 **76.3%**

通期予想：5,980,000千円

営業利益

440,243千円

前年同期比 **137.3** %

通期進捗率 **82.7%**

通期予想：532,000千円

経常利益

429,819 千円

前年同期比 **138.6** %

通期進捗率 **81.4%**

通期予想：528,000千円

四半期純利益

487,313 千円

前年同期比 **199.2** %

通期進捗率 **77.9%**

通期予想：625,000千円

注）実績は連結業績（着地見込）。前年同期は2024年12月～2025年8月の連結実績。通期予想は2026年7月15日に修正した予想値。四半期純利益は親会社株主に帰属する額

業績予想の上方修正と3Q進捗

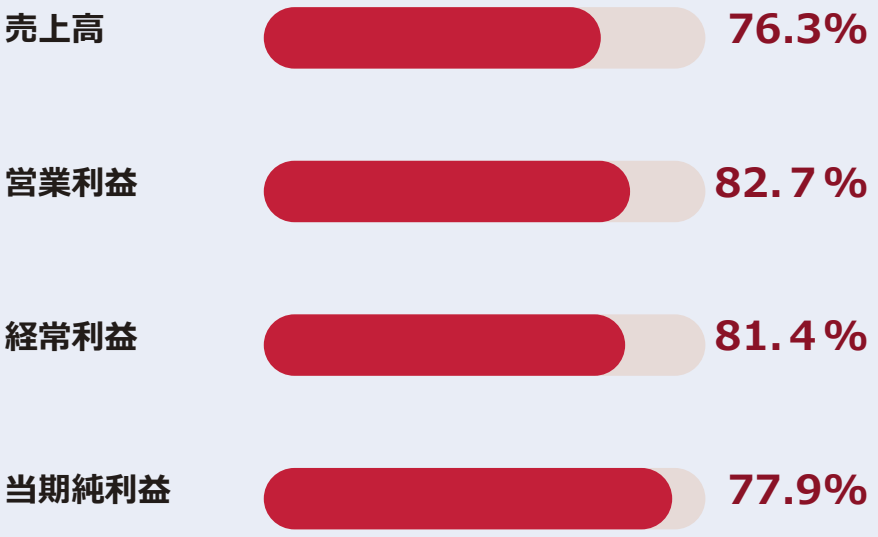
2026年7月15日に通期連結業績予想を上方修正。3Q時点の進捗率は営業利益 82.7%・経常利益 81.4%

通期連結業績予想の修正

1株当たり当期純利益：58円59銭 → 90円18銭

百万円	前回予想	修正後予想	増減額	増減率
売上高	5,570	**5,980**	+410	+7.3%
営業利益	425	**532**	+107	+25.1%
経常利益	406	**528**	+122	+30.0%
当期純利益	406	**625**	+219	+53.9%

修正後予想に対する3Q進捗



3Q会計期間は、エンペラー業態3店舗出店の開業費負担を吸収　（大阪なんば・渋谷センター街・浅草雷門）

※M&A関連費用・新規出店コストを含みながら、例年の閑散期にもかかわらず増収増益を達成

3Q累計と前期通期比較

9か月で前期8か月を大幅超過。営業利益 +290,970 千円、経常利益 +270,563 千円の増益達成

項目	前期通期（8ヵ月短縮） 2025年4月～2025年11月	当第3四半期累計（9ヵ月） 2025年12月～2026年8月	前期比較
売上高	3,220,077 千円	4,563,703 千円	+1,343,626 千円
営業利益	149,273 千円 利益率 4.6%	440,243 千円 利益率 9.6%	+290,970 千円
経常利益	159,255 千円 利益率 4.9%	429,819千円 利益率 9.4%	+270,563 千円
四半期純利益	180,926 千円 利益率 5.6%	487,313千円 利益率 10.6%	+306,387 千円

項目	前期通期（12ヵ月） 2024年12月～2025年11月	当第3四半期累計（9ヵ月） 2025年12月～2026年8月	前期比較
売上高	5,054,784 千円	4,563,703 千円	-491,081 千円
営業利益	375,570 千円 利益率 7.4%	440,243 千円 利益率 9.6%	+64,673 千円
経常利益	383,058 千円 利益率 7.6%	429,819千円 利益率 9.4%	+46,761 千円
四半期純利益	355,016 千円 利益率 7.0%	487,313千円 利益率 10.6%	+132,297 千円

HORII
FOOD SERVICE

第3四半期総括と今後の見通し

通期目標達成への確実な進捗と成長の加速

第3四半期の総括

82.7%

営業利益の通期進捗率（経常利益 81.4%／四半期純利益 77.9%）

今後の見通し

下半期は来期の成長加速に向けた「準備期間」と位置づけ

- 新規出店費用やDXへの先行投資を積極的に充当
- 将来の収益拡大に向けた基盤強化を推進
- 次なる飛躍への布石を打つ、ポジティブな展開
- 株主還元への投資（株主優待の拡充等）

今後は「伸び続ける会社」へ　キーワードは4つ

1 既存事業のさらなる収益改善

AI・DX化の推進による業務の効率化を推進

2 業態変更

黒字化している既存店舗に対し、さらなる収益化を加速させる改装や業態変更を実施

3 新業態の加速

インバウンド事業を推進。予約主導×体験価値×都市導線を掛け合わせ新たな成長の柱へ

4 M&Aの加速

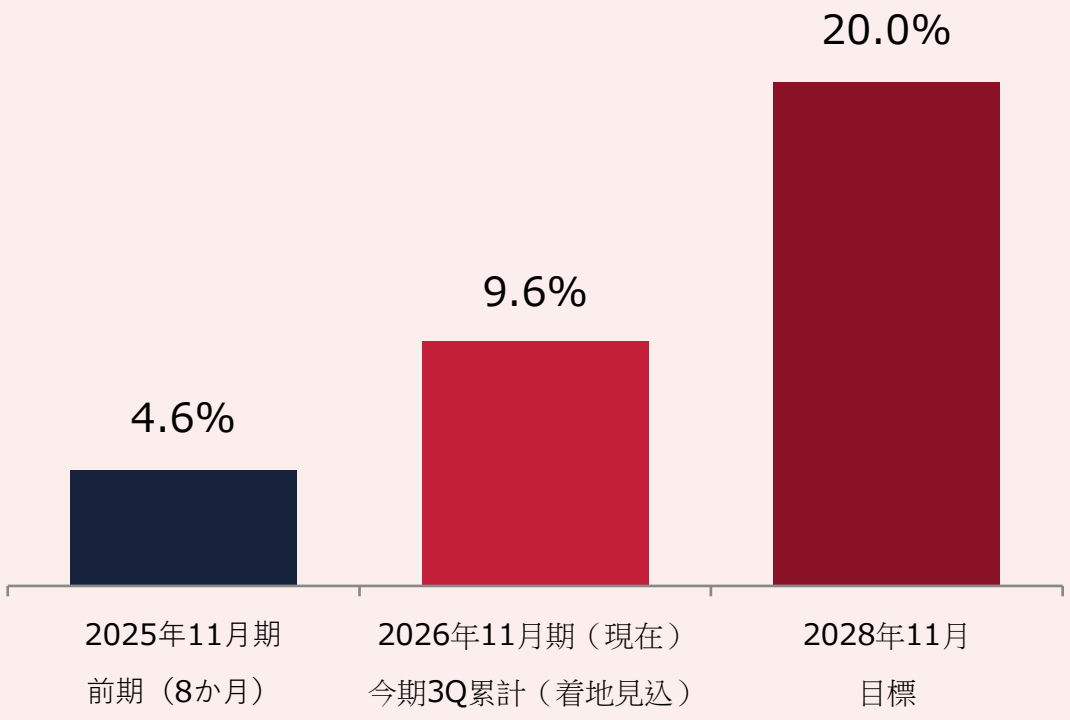
DX化施策
マーケティング施策
キラーコンテンツの強化

HORII
FOOD SERVICE

2028年に向けた目標：利益率20%体制の構築

サステナブルな成長を実現する組織・企業体制への変革

営業利益率の目標推移



※今期の営業利益率（着地見込）は、3Q累計の営業利益÷売上高（連結）により算出

利益率20%を実現する体制変革

- **DX化・AI化**
  モバイルオーダー・AIコール予約で損益分岐点を引き下げ
- **既存店の収益改善・リブランディング**
  赤字店舗ゼロ、黒字店舗のさらなる収益化
- **高単価業態**
  エンペラー5店舗
- **M&A**
  ロールアップモデル

本準備期間での変革を完遂し、2028年の「株価目標」達成に連動したサステナブルな成長を実現します

事業セグメント別業績

12月～8月（9か月）累計

前期比増収増益・堅調な成長

国内向け事業（既存業態）

当第3四半期累計（9ヵ月）　2025年12月～2026年8月

項目	前年実績	当期実績	前年比
売上	3,849,816 千円	**4,083,457 千円**	106.0%
営業利益	582,356 千円	**750,583 千円**	128.8%
経常利益	582,533 千円	**732,994 千円**	125.8%
四半期利益	565,398 千円	**725,529 千円**	128.3%

営業利益率　18.4%

収益の上乗せ（プラスオン）

インバウンド事業（3Q累計）

売上高　273,503 千円

営業利益　32,330 千円（利益率11.8%）

新宿店　営業利益　73,065千円
営業利益率　39.6%

営業利益率　26.9%

営業利益及び営業利益率は、開業費を除く実績

インバウンド事業は、エンペラーステーキ業態（新宿歌舞伎町店・京都三条店・新店3店舗）の3Q累計です。前期はインバウンド事業がなかったため、当事業の売上は全て純増分です。
※各事業の数値は本部費を除いています。

既存事業の改善とDXの成果

- ✓ モバイルオーダー導入推進
- ✓ AI・DX化によるオペレーション効率化の継続推進で人件費1.9%の削減
- ✓ スタッフ負担軽減と接客品質向上の両立
- ✓ アプリ会員基盤の活用とリピート率改善
- ✓ 予約導線の最適化とWeb流入率の向上

全店実績の対前年比較（%）

項目	6月	7月	8月（速報）	3Q累計
売上高	120.9%	132.1%	120.2%	119.0%
客数	112.2%	120.8%	108.2%	110.6%
客単価	107.8%	109.3%	111.1%	107.6%

8月速報 売上高	8月速報 客数	8月速報 客単価
120.2 %	108.2 %	111.1 %

既存店実績の対前年比較（%）

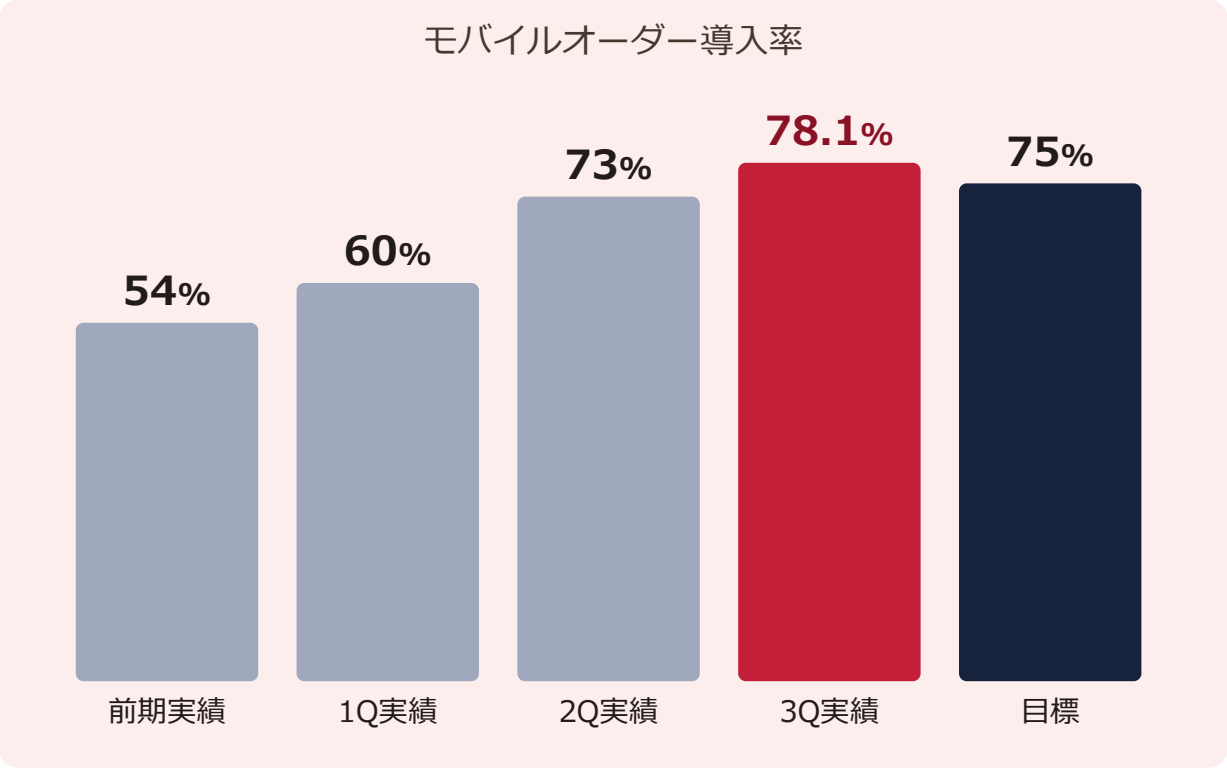
項目	6月	7月	8月（速報）	3Q累計
売上高	109.4%	119.1%	106.3%	109.4%
客数	108.2%	118.1%	105.6%	107.0%
客単価	101.1%	100.9%	100.6%	102.2%

8月速報 売上高	8月速報 客数	8月速報 客単価
106.3 %	105.6 %	100.6 %

※月次売上速報（2026年9月16日公表・前年同月比）。全店売上高は3Q累計119.0%、既存店は109.4%。速報値のため確定値と異なることがあります。

DX化による利益率改善

DX化・AI化：デジタル活用によるオペレーション変革



導入済57／導入予定73店舗（全82店舗）

AIコール予約「miraio」の導入・拡大

- **完全自動化による24時間対応**
  24時間365日、人間同等のクオリティで予約受付
- **機会損失の防止**
  スタッフ不在やピークタイムでも予約の取りこぼしを防ぐ
- **スタッフ負担軽減と接客品質向上**
  「電話対応の負担が大きく減り、お客様への接客に集中できるようになった」という現場の声が増加
- **AIカメラの活用拡大**
  8月より3店舗でトライアル導入を開始。既存の防犯カメラ契約からの切替を検討中（本格導入のスケジュールは未定）

日本で最も「ありがとう」を言っていただける会社を目指す　生産性と顧客満足度の両立

HORII
FOOD SERVICE

Googleの口コミ評点と売上の相関性

デジタル活用によるマーケティングと集客力強化

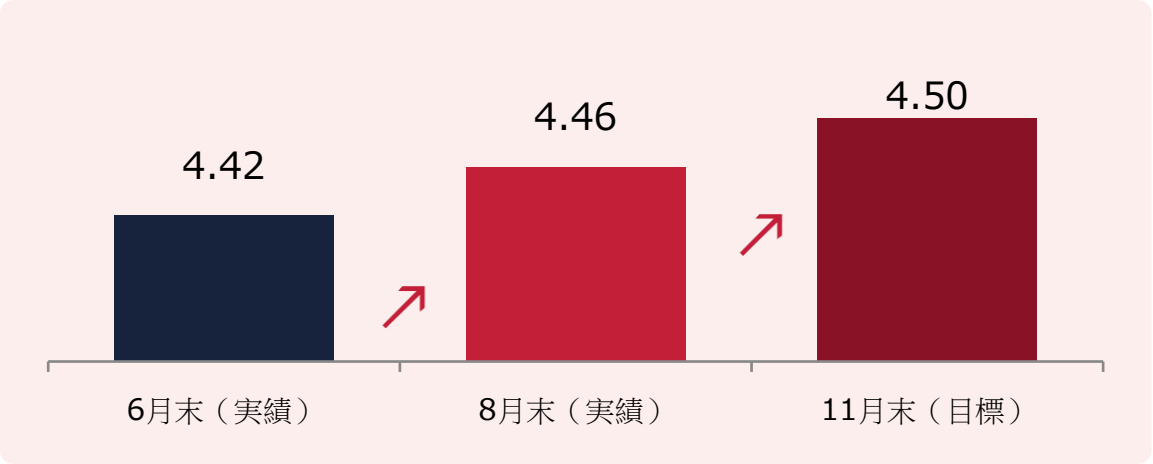
口コミ獲得　7月　5,591件　獲得率23.2%　点数4.62
8月　6,134件　獲得率27.4%　点数4.65

「口コミ点数が上がると、売上が上がる」

という明確な相関性を確認。DX化で生まれた時間を接客品質の向上に活用し、全店で評点向上施策を徹底して

社内目標　4.5 点

新たなKPI：全店平均の口コミ評価を 4.42 → 4.50 へ



日本で最も「ありがとう」を言っていただける会社を目指す

STEP 1	STEP 2	STEP 3
来店から会計まで、お客様との接点に注力	「ありがとう」を獲るられるタイミングを明確化し対応	ありがとうが増えるとクチコミが増える

その他施策

集客力強化・DX推進の取り組み

DX・業務効率化

AIオペレーター「miraio」導入

隠れ菴忍家2店舗で5月18日より開始。AIが24時間365日、予約受付・変更・キャンセルを自動対応。

期待される効果
ピーク時の電話対応によるスタッフ負担を大幅に軽減し、機会損失を防止。

AI活用

AIカメラ導入

8月7日より設置・運用を開始。３店舗でトライアル導入を完了。

期待される効果
新規のお客様とリピーターを識別し常連化を推進。

今後の構想

AIを使用した自社開発を進めながら、ランニングコストの削減も視野に入れています。

既存システムをAIで効率化することで、人が注力すべきことに集中できる環境づくりを進めていきます。

既存店の業態変更 実績

赤から3店舗の前期比推移（多賀城・水戸内原・坂東）

赤から 多賀城店

2026年3月12日OPEN（前業態：まるも）

326.1 %

売上高 前年同期比（4～8月累計）

今期売上	38,487 千円
前年同期売上	11,803 千円

赤から イオンモール水戸内原前店

2026年4月28日OPEN（前業態：益益）

274.3 %

売上高 前年同期比（5～8月累計）

今期売上	34,204 千円
前年同期売上	12,468 千円

赤から 坂東店

2026年5月30日OPEN（前業態：忍家）

362.8 %

売上高 前年同期比（6～8月累計）

今期売上	29,467 千円
前年同期売上	8,123 千円

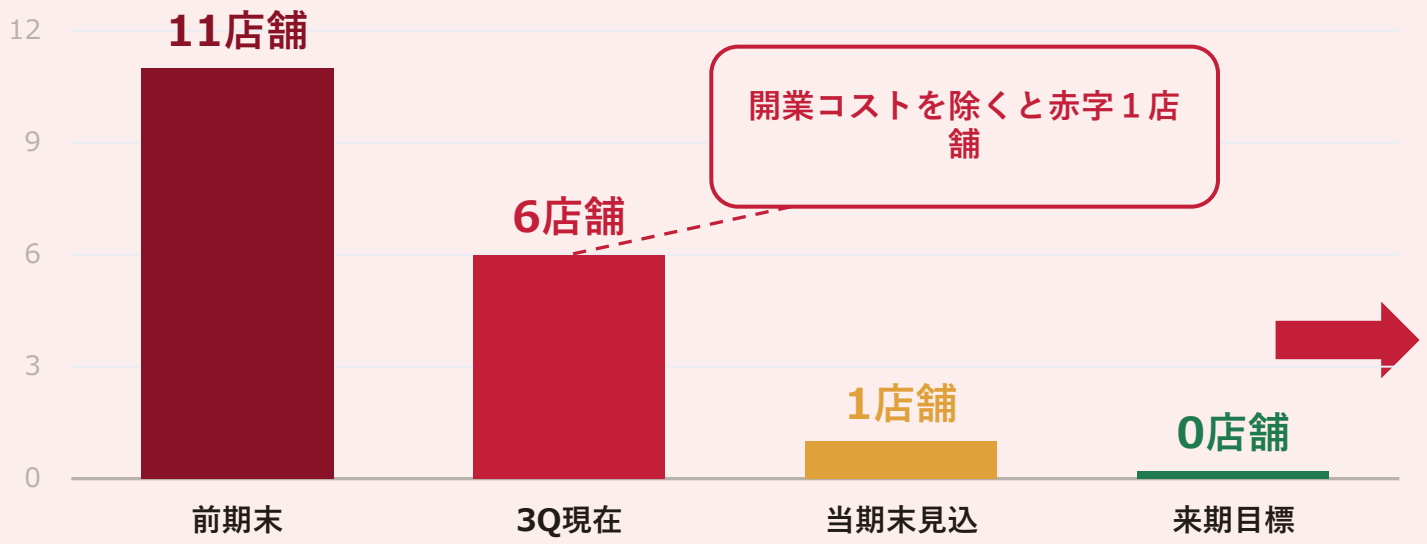
既存資産を活かし、認知度が高く高収益を見込める「赤から」業態へ転換。売上は前業態比で約3倍に拡大

リブランディング戦略

赤字店舗改善から黒字店舗のさらなる収益性向上へ

既存店はモバイルオーダー・AIカメラでさらに加速、「ありがとう」（口コミ）施策でもさらに加速

赤字店舗削減の推移



※3Q現在の赤字店６店舗（新店４／業態変更１／既存１）　→　期末までに１店舗に圧縮見通し（開業店を除く）

NEXT STAGE
黒字店舗のリブランディング
来期より開始

セイコーポレーションのPMI進捗

東北エリアの焼肉業態（かないや）

グループ入り後の歩み

2025年12月1日	**グループ入り**
東北エリア	**焼肉3店舗**
2026年5月29日	**社長に斎藤 勇樹就任**

3Q累計（12～8月）

営業利益 約5倍

	前期	当期	前期比
売上高	**161,477 千円**	**179,122 千円**	110.9%
営業利益	**7,227 千円**	**40,853 千円**	**565.2%**
営業利益率		**22.8%**	

キラーコンテンツ（自慢の極上肉）

M&Aは取得して終わりではなく、取得後にどれだけ利益体質を改善できるかが重要。PMIで得たノウハウは今後のM&A案件へ展開します。

セイコーポレーションの進捗

キラーコンテンツがInstagramで60万再生を記録

キラーコンテンツの強化 ： 既存メニューの磨き上げと高付加価値商品の導入

勝ち筋を分析し、再現性を持って実行した結果

インフルエンサー動画投稿

62.1万回再生突破

仙台「かないや」の穴場炭火焼肉を紹介するリールがバズり、認知拡大とブランド力強化に大きく貢献しています。

URL ↓↓↓

https://www.instagram.com/reel/DXq2Jtvk91f/

経営資源の最適化が完了

M&A戦略（鮨桝食品）

西日本エリアへの進出と中食事業の強化

案件概要（6月1日 株式取得）

対象企業	鮨桝食品株式会社（大阪府八尾市）
事業内容	持ち帰り寿司・弁当
取得価額	3億8,000万円
ステータス	完全子会社化完了

最新の動向

6 / 1
社長に斎藤 勇樹が就任

6/2
固定資産譲渡契約を締結（4億円）

8/31
固定資産の譲渡が完了

8/31
本社移転を完了

※3Q累計の連結損益には未反映（損益の連結反映は4Q以降。貸借対照表は連結済み）

鮨桝食品の進捗

クロージング・不動産譲渡

ロールアップモデル　成功したノウハウ

AI・DX化の推進

業務管理ツールの導入により、店舗オペレーションの効率化と利益率の改善を実現。

SNSの改善

SNSを活用した集客ノウハウを展開し、新規顧客の獲得と認知度向上を図る。

アンドメディアの活用

リピーター販促

キラーコンテンツの強化

※本件は2026年11月期の連結業績予想には織り込んでおらず、連結業績への影響は軽微の見込み。3Q累計の連結損益には未反映（損益の連結反映は4Q以降）。

鮨桝食品の商品ラインナップ（イメージ）

鮨桝食品 今後の取り組み

M&A後の具体的な改善施策と成長戦略

経営資源の最適化は完了。ここから事業（施策）に注力

熱狂的なファンの獲得

新規顧客の獲得

SNSを活用し若年層へリーチを伸ばしていく

20～40代 向けの新商品投入

若年層をターゲットにした新商品・プロモーションで、新たな客層を継続的に取り込みます。

↓

インフルエンサーPRを開始
→ キラーコンテンツメニューとして新メニューを投入

既存ファンの育成

ファン交流会

60～70代の既存顧客向けに定期開催

ファンの生の声を直接聞く場として定期開催し、既存のお客様をコアファンへと育成します。

↓

交流会及びアンケートを通じて、不満を抽出し改善に生かしていきます。いただいたご意見は経営課題として取り入れます。

新業態：KOBE Beef Emperor Steakの実績

新宿歌舞伎町店

10月初月から
7日間連続で売上100万達成

人流調査（**18～22時**）

エリア	平日	金曜	土曜
新宿	2,207人	1,470人	3,115人

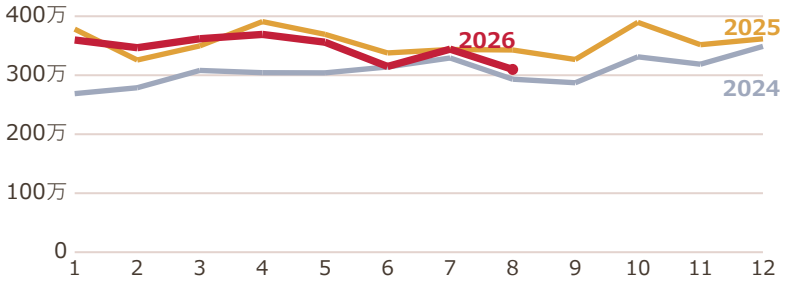
	（千円）売上	（千円）営業利益
5月	21,637	10,012
6月	18,441	5,501
7月	19,879	7,307
8月	20,112	8,544

年間利益1億超

営業利益 **73,065千円**
（12～8月累計）

営業利益率 **39.6%**

訪日外客数 月別推移（**2024年～2026年**）



出典：日本政府観光局（JNTO）「訪日外客統計」

京都三条店

新宿とは異なる客層特性

5/1オープン・空中階3階の月次実績（5～8月）

京都三条店

人流調査（**18～22時**）

エリア	平日	金曜	土曜
京都三条	1,190人	2,462人	1,999人

5月1日OPEN

	（千円）売上	（千円）営業利益
5月	13,449	**3,669**
6月	10,538	**1,079**
7月	15,087	**3,114**
8月	12,063	**3,070**

新宿店超えの立ち上がり
閑散期も黒字を継続

- 客層はアジア系観光客が中心。新宿店とは属性が大きく異なる
- 空中階（3階）立地でもアジア系観光客の来店が多い
- 6～8月のインバウンド閑散期にもかかわらず黒字を継続
- 秋の観光シーズンにかけてインバウンド需要が増加し、さらに加速を見込む

新宿とは異なるアジア系中心の客層ながら、初月から黒字化を達成。秋の観光シーズンに向けさらなる成長を見込む

エンペラーステーキ 3店舗を出店

新宿店・京都店の実績を踏まえ7月に連続出店、計画以上の滑り出し

渋谷センター街店

人流調査（**18～22時**）

平日	金曜	土曜
3,701人	6,112人	1,823人

大阪なんば店

人流調査（**18～22時**）

平日	金曜	土曜
1,645人	3,217人	4,457人

大阪なんば店

7月18日OPEN
なんば駅至近・観光導線上・路面（1階）

万円	売上	営業利益
8月	8,562	**+315**

渋谷センター街店

7月20日OPEN
渋谷駅至近・センター街エリア・空中階

万円	売上	営業利益
8月	10,800	**+2,202**

8月実績：渋谷センター街店は単月で黒字化（+2,202千円）。大阪なんば店は+315千円（開業費を除く）黒字化。計画を上回るペースで進捗。

HORII
FOOD SERVICE

浅草雷門店（昼型テスト店舗）

現状の状況と今後の展開

浅草雷門店

人流調査夜間　（18～22時）

エリア	平日	土曜
新宿	2,207人	3,115人
浅草　店前	297人	1,527人
雷門前	4,567人	2,490人

テスト店舗

8月15日OPEN

今後の展開

● 夜型中心の既存店舗とは真逆で、浅草は昼の人流が多く夜が少ない立地特性。この「昼の勝ち方」を検証するテスト店舗として出店

● 昼需要をしっかり取り込めれば同様の立地へ店舗展開を加速。再現性をもって展開できなければ撤退も視野に入れて検証中

今後の展望　予算の兼ね合いを見ながらテスト店舗を展開し、来期・再来期の成長エンジンとして、チャレンジ店舗を継続的に創出していきます。今期のPL影響度はございません。

2026年11月期 出店計画

成長ドライバーへの投資と収益性の両立

2026年11月期 新規出店計画 目標達成

2 店舗

出店済み 2 ／ 決定 2

うま囲 熊谷店（5/27）
赤から 関内店（10/30予定）

4 店舗

4 ／ 4 店舗（達成）

エンペラーステーキ
京都三条・大阪なんば・渋谷センター街・浅草雷門

6 店舗

6 ／ 6 店舗（達成）

計画通りの出店を進行中。
戦略的投資により事業拡大を加速。

10月30日の赤から関内店出店により、2026年11月期の新規出店計画（6店舗）は達成見込み

クルーズ旅行が当たる抽選会

株主優待制度の拡充｜2026年9月16日 取締役会決議・2026年11月末日基準より実施

抽選プレゼント

5組10名様に

「MSCベリッシマ」で巡る
10日間のクルーズ旅行

日本一周旅行
南国旅行をプレゼント

1,000株以上保有の株主様限定

1,000株以上を保有する株主様に、1,000株ごとに1抽選券を付与。抽選で5組10名様に「MSCベリッシマ」で巡る10日間のクルーズ旅行（日本一周旅行・南国旅行）をプレゼントします。

株主優待制度の拡充

2026年9月16日 取締役会決議・2026年11月末日基準より実施

保有株数	1年未満（現行と同じ）		1年以上の継続保有【拡充】	
	ジャパネットギフトカード	ホリイフード食事券	ジャパネットギフトカード	ホリイフード食事券
500株以上	10,000円	15,000円	**11,000円**	**20,000円**
700株以上	20,000円	30,000円	**22,000円**	**35,000円**
1,000株以上	50,000円	75,000円	**55,000円**	**85,000円**
1,500株以上	75,000円	110,000円	**82,500円**	**125,000円**
2,000株以上	100,000円	150,000円	**110,000円**	**165,000円**

継続保有の定義　5月末及び11月末時点の株主名簿に、同一の株主番号で各保有株式区分以上を連続3回以上保有していること。

経過措置　2026年5月末・11月末の2回連続保有の株主様を継続保有の対象とします。

今後の株主還元　財務基盤の強化を進めながら、株主還元の充実や配当について継続的に検討してまいります。

株価に対する当社認識

時価総額 **100億円達成**

現状と目標値の比較

主要指標	5月末現在	9月末現在	目標水準 2028年11月期
時価総額	50.8 億円	102.2億円	200億円
PER	12.5倍	16.3倍	20～30倍
EPS	59円	90.19円	100～150円

ギャップの最大要因

市場からの「認知度」の不足から改善に向かい始めている。

引続き、積極的なIR活動に努めます。

IR戦略

①IR動画の配信拡充

②個人投資家セミナー

③1on1面談の強化

株主の皆様へ

2週連続1位

IRTV対談動画が「クライアント限定集計」の中で再生回数ランキング

再生ランキング結果

第1週1位（8/23～8/29）

インバウンド攻略をエミン氏が深掘り

第2週1位（8/30～9/5）

利益率20%と株主還元を深掘り

エコノミスト エミン・ユルマズ氏との対談動画。M&Aの詳細や成長戦略もご紹介しています。

- 個人投資家サミット登壇など、様々な
- 施策で認知活動を推進

HORII
FOOD SERVICE

その他のメディア掲載・IR活動

様々なメディア・IR活動を通じた認知拡大の取り組み

10月号　『月刊食堂』に掲載

エンペラーステーキ（新宿歌舞伎町店）が「インバウンドで稼ぐ大繁盛店」特集で紹介されました。

8/5　茨城新聞に掲載

基盤強化へM&A注力　商圏拡大に新領域参入

8/17　株主優待を拡充

1,000株以上保有の株主を対象に、抽選でクルーズ船による日本一周旅行・南国旅行をプレゼント

10/6　The Times に掲載

隠れ菴忍家が取り上げられました。　〇〇△△

12月予定　LuckyFM茨城放送 出演予定

日本M&Aセンター Presents「三宅卓の経営天国 in いばらき」

ホリイフードサービス取締役の高鍬のXでも投稿し、広告塔として認知度を高める取り組みを実施

REFERENCE DATA

参考資料

HORII FOOD SERVICE

会社基本情報

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.

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	**82店舗（2026年8月31日現在）**
資本金	**100百万円**
従業員数	**140名（2026年8月31日現在）**

【未記入の理由】従業員数：今回の資料に従業員数の記載がないため。

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

- 地域社会のお役に立てるお店を作ります
- 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
- 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）

HORII
FOOD SERVICE

業態別・地域別店舗状況

2026年10月1日現在　グループ合計111店舗

ホリイフードサービス　82店舗

忍家 36 店舗	赤から 12 店舗	うま囲 7 店舗	もんどころ 6 店舗	エンペラー 5 店舗
五右衛門 3 店舗	チェゴ 3 店舗	四〇屋 3 店舗	BG食堂 2 店舗	ふじ田 2 店舗
益益 1 店舗	肉とそば 1 店舗	大阪武勇伝 1 店舗		

セイコーポレーション　3店舗

かないや 3 店舗

鮨桝食品　26店舗

スシマス 19 店舗	もぐもぐ 5 店舗	秀吉 2 店舗

地域別店舗状況

茨城県２６・埼玉県１３・栃木県５・群馬県４・福島県８・山形県１・宮城県６・千葉県５・東京都９・神奈川県５・京都府２・大阪府１４・兵庫県１２・奈良県１

ホリイフードサービス：82店舗
セイコーポレーション：3店舗
鮨桝食品：26店舗
グループ合計：111店舗

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