

2019年2月期第2四半期 決算説明会



株式会社ハイデイ日高

(証券コード：7611)

目次

第1部 決算概要

取締役常務執行役員経営企画部長 島 需一

第2部 2019年2月の取り組み・中期的な取り組み 代表取締役社長 高橋 均

第1部 決算概要

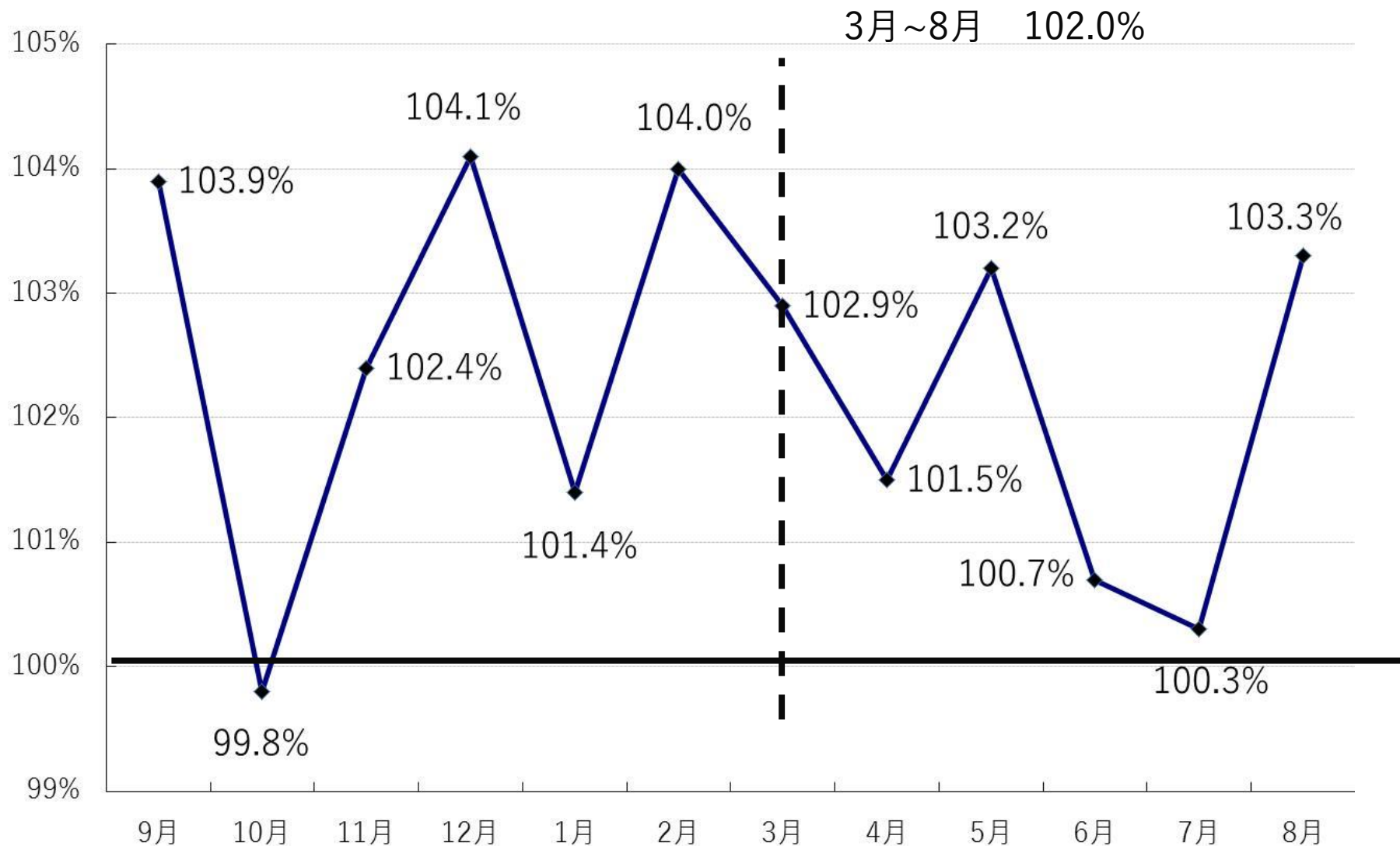
2019年2月期第2四半期損益計算書

単位：百万円



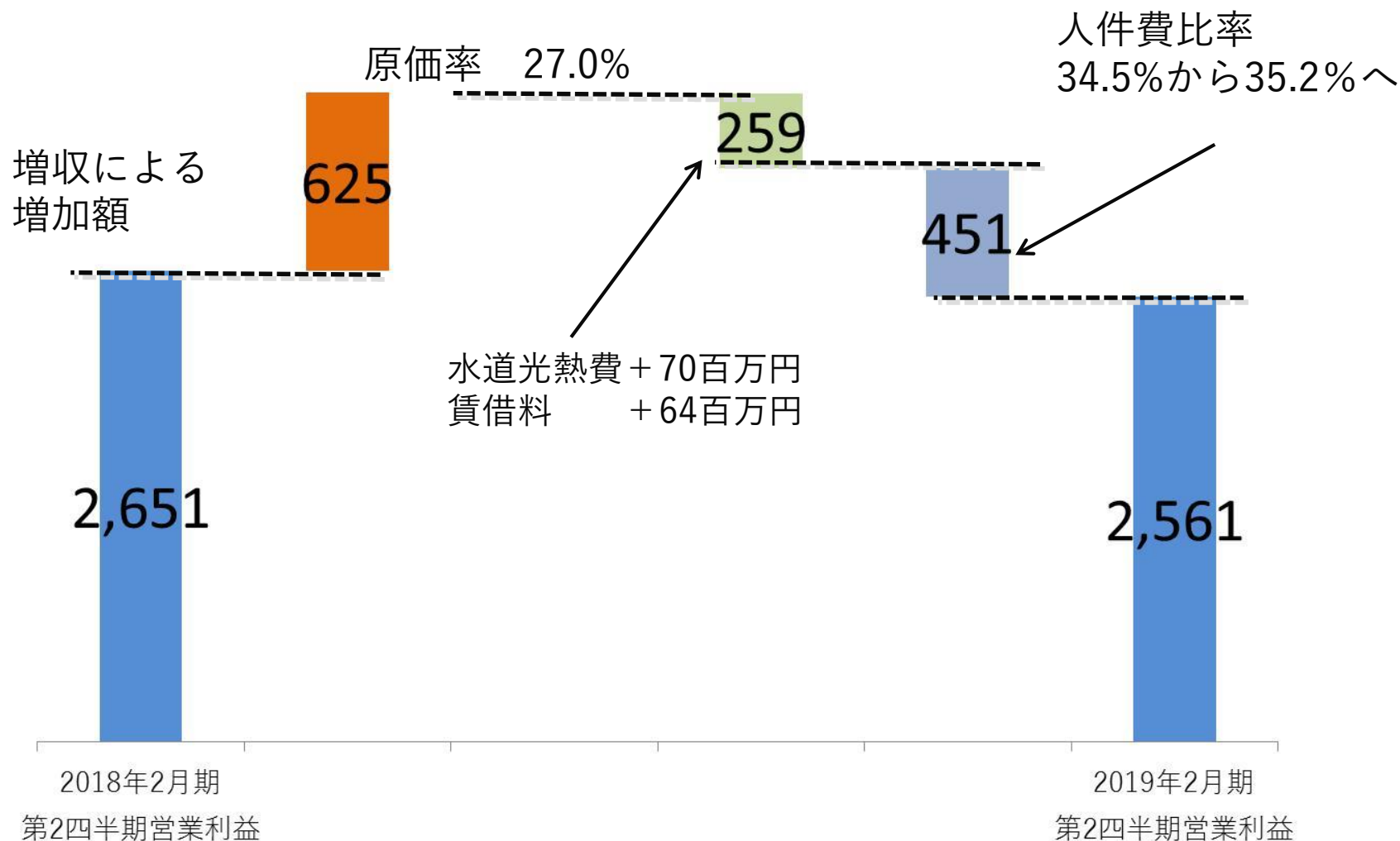
	2018年2月期 第2四半期	構成比(%)	2019年2月期 第2四半期	構成比(%)	増減率(%)	計画
売上高	20,248		21,105	-	4.2	21,400
売上原価	5,466	27.0%	5,702	27.0%	4.3	-
売上総利益	14,782	73.0%	15,403	73.0%	4.2	-
販管費	12,130	59.9%	12,841	60.8%	5.9	-
(人件費)	6,987	34.5%	7,438	35.2%	6.5	-
(その他経費)	5,143	25.4%	5,402	25.6%	5.0	-
営業利益	2,651	13.1%	2,561	12.1%	▲ 3.4	2,760
営業外収益	38	0.2%	37	0.2%	▲ 3.1	-
営業外費用	45	0.2%	39	0.2%	▲ 14.2	-
経常利益	2,644	13.1%	2,560	12.1%	▲ 3.2	2,740
特別利益	14	0.1%	2	0.0%	▲ 78.6	-
特別損失	85	0.4%	14	0.1%	▲ 83.6	-
法人税等	837	4.1%	837	4.0%	0.0	-
四半期純利益	1,735	8.6%	1,711	8.1%	▲ 1.4	1,800

最近1年の既存店売上高前期比の動向



営業利益 変動要因

単位：百万円



2019年2月期計画



単位：百万円

	2018年2月期		2019年2月期		増減率
		構成比	計画	構成比	
売上高	40,643	—	43,000	—	5.8
営業利益	4,679	11.5%	4,900	11.4%	4.7
経常利益	4,599	11.3%	4,850	11.3%	5.5
当期純利益	3,021	7.4%	3,190	7.4%	5.6
店舗数	413	—	427	—	+14
EPS(円)	87.45	—	92.33	—	—

4月実施の価格改定、直近の実績等を考慮して、通期の業績予想修正の修正はしていない。
焼鳥事業を営業部として位置づけ⇒店舗数の拡大に対応

第2部 2019年2月の取り組み・中期的な 取り組み

2019年2月期（第41期）の主な取り組み



1 人財採用

正社員：2018年4月新卒入社99名

F社員：引き続き営業部と連携し効率的な採用活動実施

2 従業員満足度向上に向けた取り組み

- ・4月よりベースアップ実施

正社員→1万円 F社員→時給20円アップ

- ・新店舗・複数出店しているエリア→一部店舗で営業時間を短縮
- ・分煙・禁煙店舗の増加

継続実施

シフトリーダー制（近隣店舗でシフト情報共有）

F社員トレーナー制度

F社員感謝の集い

（経営理念の浸透、従業員間のコミュニケーション）

F社員への定期賞与（2014年より継続実施）



期間限定メニューの紹介 2018年4月



4月23日～9月19日

4月30日～



2018年6月～

6月22日～9月20日



7月27日～



この夏オススメ!!!

冷製
スープ

※写真はイメージです。

ごま味噌冷し

550 (税込) 円

期間
限定

1806 店内用



期間限定

酸
さんらー
辣

きのこ

湯
たんめん
麺

辛

※写真はイメージです。

610 (税込) 円

1807 店内用

2018年9月～

9月20日～



辛

モツ野菜メン

610 (税込) 円

期間限定

※写真はイメージです。

180g 店内用

A promotional image for a "Spicy Mentaiko and Vegetable Curry" (モツ野菜メン) dish. The top part shows a bowl of the dish, which contains chunks of mentaiko (spicy cod), green beans, and other vegetables in a thick orange sauce. A small "辛" (spicy) icon is in the top right corner of the bowl. Below the bowl, the name of the dish is written in large, bold, yellow Japanese characters with black outlines. At the bottom, the price "610 (税込) 円" is displayed in large red numbers. To the left of the price, it says "期間限定" (Limited Time Offer) in blue and white. At the very bottom, there is a small note "※写真はイメージです。" (This is an image, not the actual product) and "180g 店内用" (180g, for in-store use).

2018年7月 新屋号大衆酒場HIDAKA



7月25日オープン南銀座店



7月30日オープン浅草橋駅前店



2019年2月期下期（第41期）の主な取り組み

1 店舗展開

9月1日付・10月1日付で1店舗ずつ社内FCへ移行

直営店舗数の通期見込

新店舗23店舗 退店7店舗 社内FC移行2店舗

⇒純増14店舗 2月末427店舗

基本は「日高屋」「焼鳥日高」、「大衆酒場HIDAKA」も一部展開へ
新業態「ちゃんぽん亭」は出店に向けて取り組み進める

2 QSC向上に向け取り組み

F社員・・・初期研修（集合研修）を充実し、初期離職逓減・早期戦力化

社員・・・研修回数増加⇒店長資格取得促進
営業時間短縮可能店舗は継続実施
分煙・禁煙⇒従業員にとってもプラスなので着実に実施

3 期間限定メニュー投入

既存商品ブラッシュアップ（スープ、餃子）

中期的な取り組み：首都圏600店舗を目指して



1

店舗展開

毎期安定出店（向こう3年は純増25店舗目標）
出店増による成長戦略＋既存店対策重視
2019年2月末見込⇒427店舗
2020年2月末目標⇒452店舗
2021年2月末目標⇒477店舗
「日高屋」「焼鳥日高」に加え新業態も検討

2

QSC向上

社内資格（調理・接客）取得者増
⇒品質のブレをなくす、正社員の休日取得や労働時間短縮
時代のニーズを踏まえた季節メニュー
定番商品⇒より良い品質を目指し改良（スープなど）

3

従業員満足度向上

店長自らが主体的に店舗を経営
（「トップダウン」から「ボトムアップ」へ）
店舗ヘルプ支援体制の確立・営業時間見直し等
経営理念・営業方針の浸透
⇒F社員から正社員への転換推進



持続的成長への取り組み

- 1 従業員の満足度を高める
- 2 食のインフラを目指して
地域社会に貢献する
- 3 激動の時代に対応した改革を実行する
- 4 取引先の皆様の情報・食品加工メーカー
様との商品向上の構築
- 5 食の安全・安心と健康を守る

当社の強み・ポジショニング

1 駅前繁華街立地

- ・「日高屋」「焼鳥日高」

直営店舗のうち95%が駅前繁華街立地

2 昼のニーズ・夜のニーズ (長時間営業)

- ・ 11時～翌2時を基本
- ・ ニーズのある立地は24時間(約50店舗)

3 メニュー構成

- ・ 飽きのこない味(来店頻度向上)
 - ・ 既存商品のブラッシュアップ
- 季節に応じたメニュー投入

4 低価格 (いつでも同じ価格)

たとえば…



中華そば



餃子



生ビール

= 940円

セット割引実施のため、
920円

5 自社工場

- ・ 主要食材 (麺・餃子・タレ・カット野菜) 自社工場
(行田工場) で生産 1日1便配送

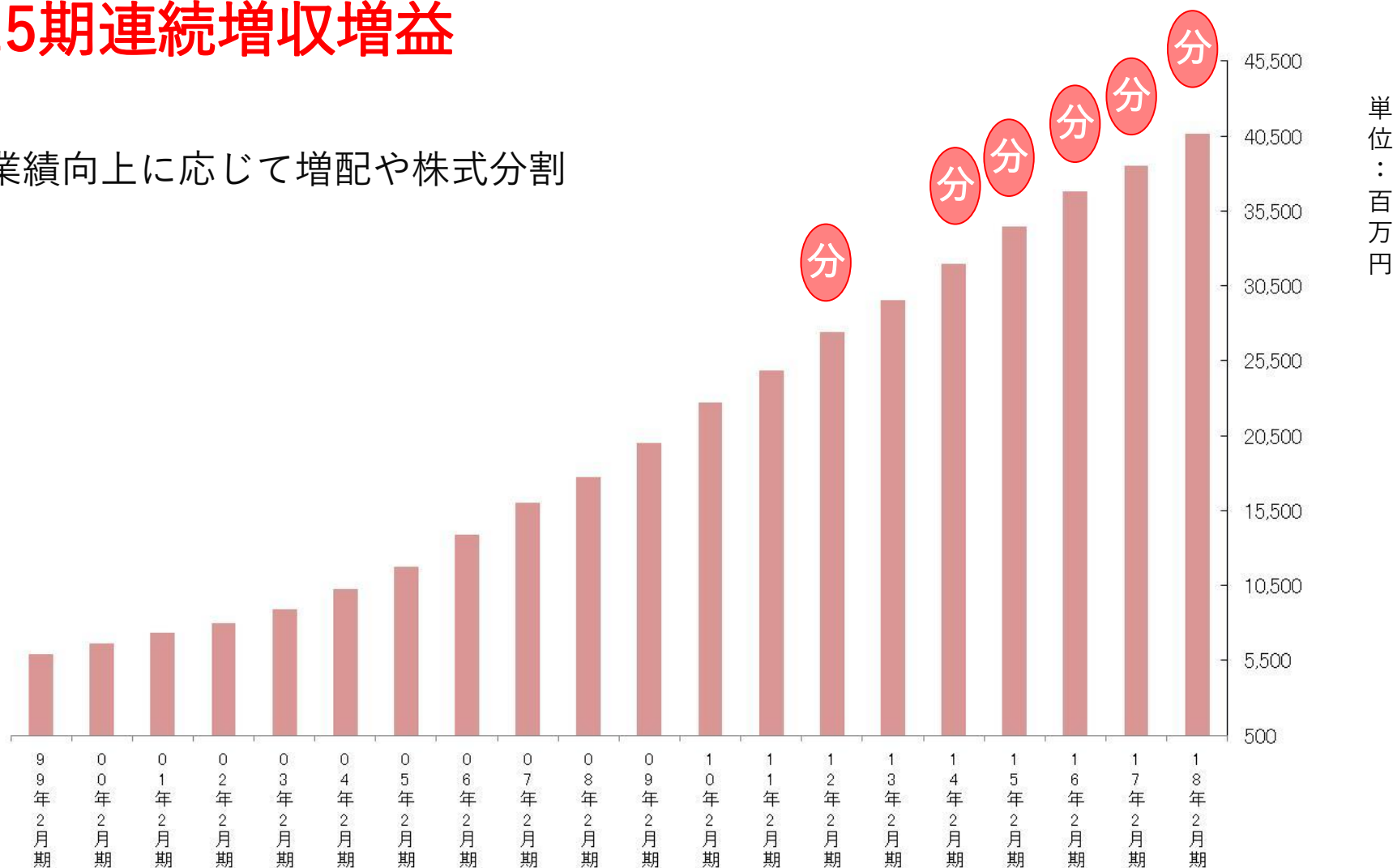
ちよい飲みニーズ
食事ニーズに対応

株式公開以来順調に推移～売上高推移～



15期連続増収増益

業績向上に応じて増配や株式分割



(ご参考) 営業利益率



企業名	営業利益(百万円)		決算期
		率	
アークランドサービスHD	4,170	13.9%	2018年12月期予想
王将フードサービス	5,731	7.1%	2019年3月期予想
リンガーハット	3,370	7.0%	2019年2月期予想
サイゼリヤ	9,600	6.2%	2018年8月期予想
くらコーポレーション	6,810	5.4%	2018年10月期予想
鳥貴族	1,744	4.6%	2019年7月期予想
松屋フーズ	4,200	4.3%	2019年3月期予想
ゼンショーHD	20,391	3.3%	2019年3月期予想
幸楽苑HD	629	1.6%	2019年3月期予想
吉野家HD	1,100	0.5%	2019年2月期予想
当社	4,900	11.4%	2019年2月期予想
	4,679	11.5%	2018年2月期実績
	4,564	11.9%	2017年2月期実績
	4,332	11.8%	2016年2月期実績
	4,053	11.8%	2015年2月期実績
	3,743	11.7%	2014年2月期実績
	3,688	12.5%	2013年2月期実績
	3,300	12.0%	2012年2月期実績
	3,104	12.5%	2011年2月期実績
	2,303	10.2%	2010年2月期実績

※各社の決算短信などを基にして作成