## 2024年1月23日 会社説明会



## 株式会社 ハイデイ日高

(証券コード:7611)

# (ル) ハイデイ日高について

駅前に「日高屋」がある、そんな当たり前の風景を夢見て、お客様においしい料理を低価格で提供し、ハッピーな一日(ハイデイ)を過ごしていただく、そして、このことを通じて、会社の発展、従業員の幸せと社会への貢献を実現します。

## 企業概要





本社所在地	埼玉県さいたま市大宮区大門町2丁目118番				
	大宮門街SQUARE10階				
工場所在地	埼玉県行田市野3341-26 (行田みなみ産業団地)				
設立年月日	1978年3月22日				
資本金	16億25百万円				
上場市場	東証プライム				
決算月	2月				

社員数:935人(2023年12月末現在)

フレンド社員数:11,217人(2023年12月末現在)

1日の平均来店客数:約16.5万人(2023年12月)

<u>売上高 第3四半期累計過去最高</u> 株価年初来高値更新(2023年9月4日) 業績上方修正(2023年8月21日)

## 経営理念・営業方針



#### 【経営理念】

①使命

私たちは、美味しい料理を真心込めて提供します。

②挑戦

私たちは、夢に向かって挑戦し、進化し続けます。

③感謝

私たちは、常に感謝の心を持ち、人間形成に努めます。

#### 【営業方針】

ハイデイ日高は、働く社員の幸せを第一の目的とし、 『食』を通じてお客様に満足して頂き、地域社会に必要とされる店 づくりを目指します。

## 八イデイ日高とは

~創業から50年、日高屋業態20周年~

ハイデイ日高は、1973年に埼玉県さいたま市で「来々軒」として 創業し、当時としては珍しいチェーン展開をいち早く進めました。

多様な業態を経て、現在では主力業態である「中華食堂 日高屋」 「焼鳥日高」を中心に、首都圏で400店舗以上の店舗を展開し、 リーズナブルで美味しい食事を提供しています。









## ▋ハイデイ日高の強み



#### ドミナント戦略とセントラルキッチンによるコスト優位性

セントラルキッチンがある首都圏の駅前・繁華街を軸に、ロードサイドへも戦略的に出店。地域社会に喜ばれる社会インフラとしての店づくりを目指しています。

#### お食事から"ちょい飲み"まで、幅広い需要にこたえる商品

低価格(中華そば390円、餃子270円等)で飽きのこない美味しさの商品は、 ランチ・ディナー・"ちょい飲み"等、幅広いニーズに応えます。

#### <u>品質保持、ブランドカ向上、機動的な営業展開を可能とする直営店舗</u> メインのチェーン展開

2023年12月期末の直営店舗数は445店舗。

直営店舗メインによるチェーン展開で、品質均一化・維持、ブランドカ向上、社員教育、店舗管理をはじめとする、機動的かつ統一的な営業戦略を実現。

## ■ セントラルキッチン(行田工場)







低価格・高品質を支える埼玉県行田市の自社工場 2013年11月 に600店舗体制へ増床

食品安全マネジメントシステムに関する国際規格ISO22000」導入。 ロボットによる作業の自動化など、食品の安全と安心を実現する為、進化を続けています。

## 中華食堂 日高屋の人気メニュー



◎ニラレバ炒め定食 740円◎野菜たっぷりタンメン 570円

◎野菜たっぷりタンメン 57◎ぎょうざ 27

◎中華そば

◎生ビール

※価格は全て税込

270円 合計 1,000円



340円





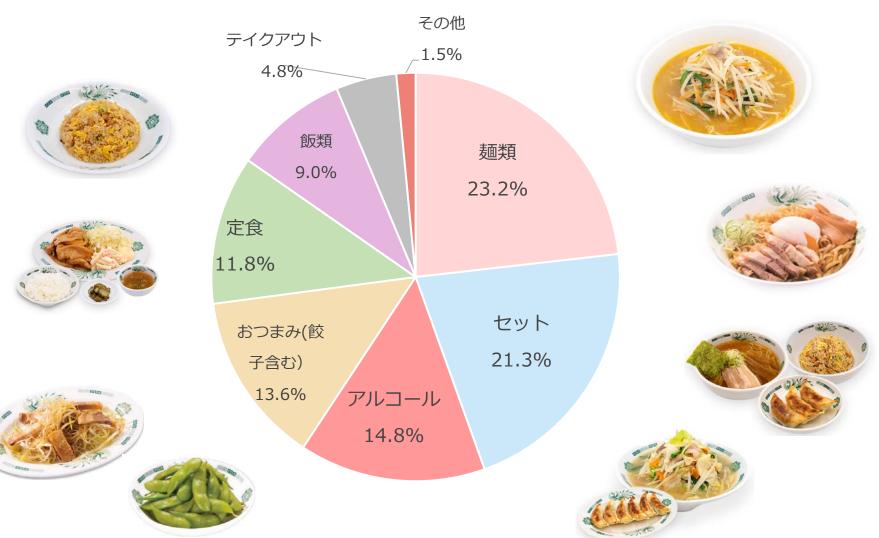




## お食事から"ちょい飲み"まで多様なニーズ



#### 【メニュー別売上構成比】





## 2024年2月期第3四半期実績と2024年2月期通期予想



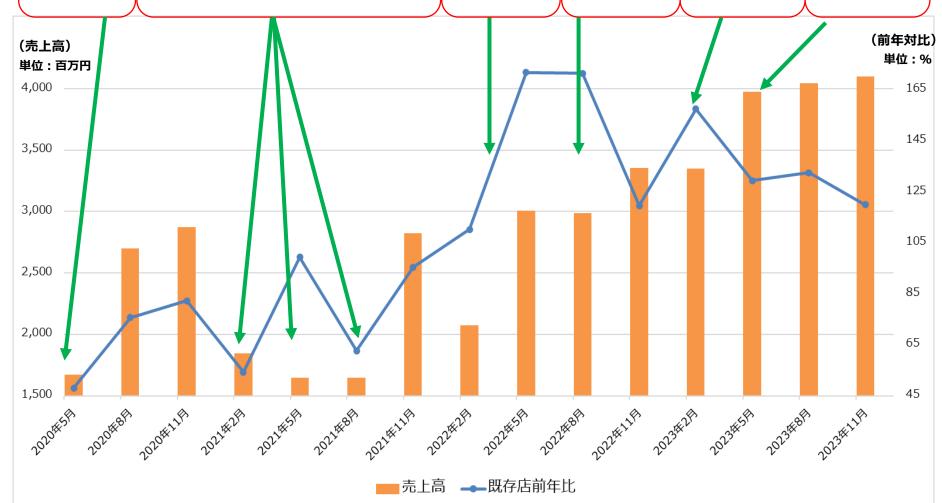
単位:百万円

	2023年2	月期	2024年2月期第	第3四半期	2024年2月期(通期予想)			
	実績	構成比	実績	構成比	予想	構成比	進捗率	
売上高	38,168	_	36,095	_	47,000	_	76.8%	
営業利益	615	1.6%	3,643	10.1%	4,150	8.8%	87.8%	
経常利益	2,470	6.5%	3,778	10.5%	4,300	9.1%	87.9%	
当期純利益	1,519	4.0%	2,549	7.1%	2,900	6.2%	87.9%	
店舗数	440	_	445	_	452	_	_	
1株当たり当期 純利益(円)	40.01	_	67.13		76.36	_	_	

## 既存店売上高の推移(2020年3月~2023年11月)

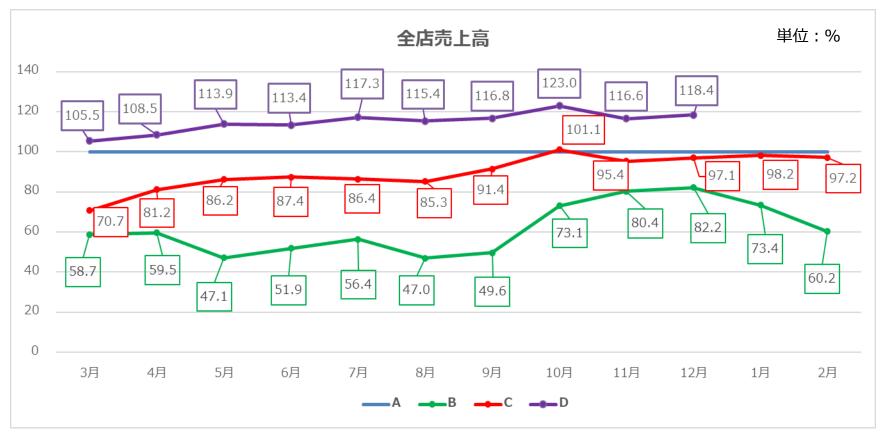


2020年4月 緊急事態宣言 時短・一部 店舗休業 2021年1月~3月、4月~5月、7~9月 緊急事態宣言2度目、3度目、4度目 時短営業・一部店舗休業、アルコール 提供休止 2022年3月21 日まん延防止 等重点措置解 除 2022年7~8月 オミクロン株 感染拡大 2022年10~ 2023年2月 オミクロン変 異株感染拡大 2023年5月新型コロナウイルス感染症 5 類移行



## ■全店売上高の動向(2022年2月期~2024年2月期)

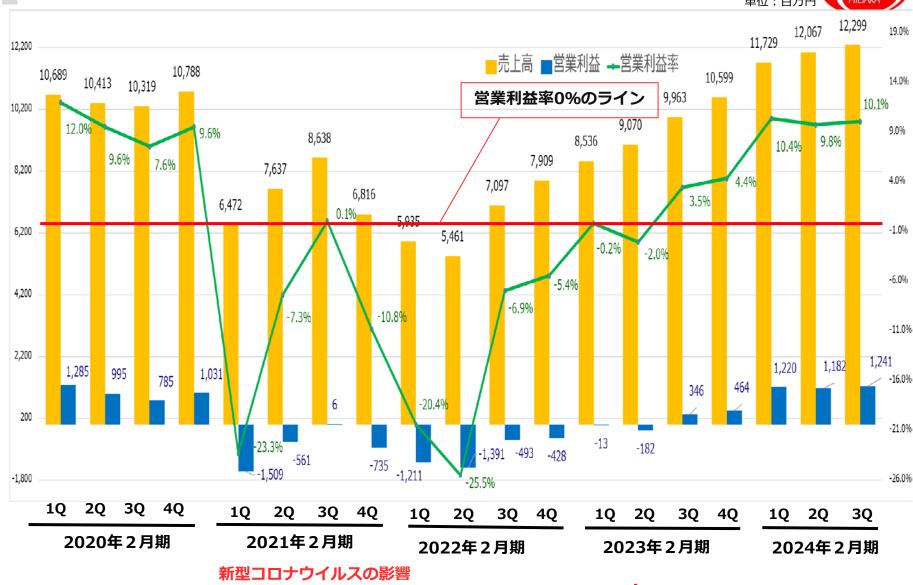




- **──** A ベース売上(新型コロナ影響なし) 2020年2月期
- --- B 新型コロナ影響2年目(前々期)の全店売上 2022年2月期
- C 新型コロナ影響3年目(前 期)の全店売上 2023年2月期
- D 当期の全店売上 2024年2月期

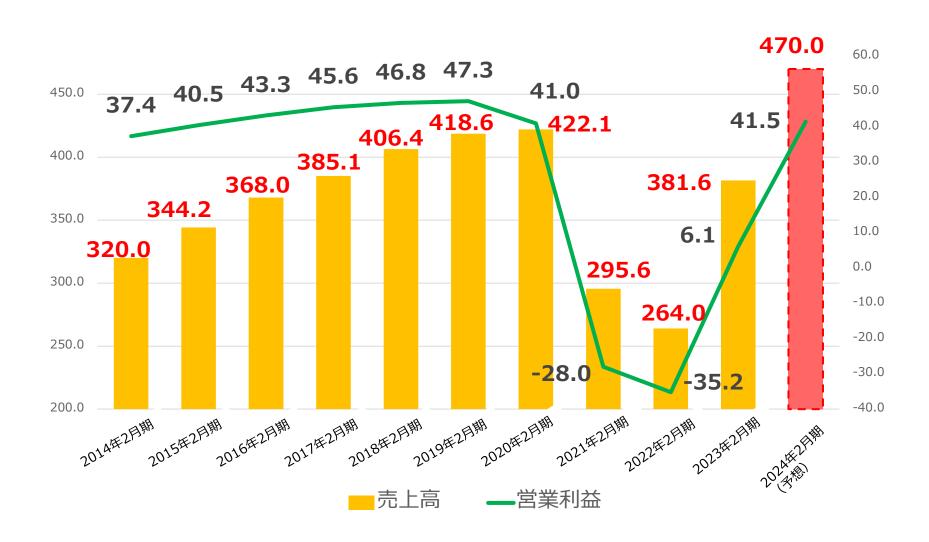
## 四半期業績推移





## ■売上高と営業利益の推移







## 今期の取組み・中期的な取組み

## 今期の取組み



- ◎節目の年
  - 創業から50年、日高屋業態20周年
    - ・販促強化
    - ・50周年記念や復刻等の限定メニュー



- ◎採用・IRサイト リニューアル
  - ・外国人採用に向けたページ設置計画あり
- ◎コロナにより短縮していた営業時間の延長拡大 人員配置の適正化、DX化による生産性向上
  - ・社員活躍の場を広げながら、500店舗に向けての体制づくり
- ◎中期経営計画「Hiday500」作成
  - ・1年毎に見直し予定

## 【重点施策①】店舗開発戦略



新規出店を継続するとともに利益の確保が困難な不採算店は退店し、 スクラップアンドビルドする方針です。

#### 駅前繁華街出店

- ◆ 人が多く集まる場所をメインターゲット として出店し、集客力を高めます。
- ◆ 高回転率と営業時間延長により収益率の 向上を図ります。

#### 店舗プランニング・厨房機器の改良

- ◆ 社員の導線を見直し店内レイアウトを工 夫することで、お客様と社員がともに満 足できる店づくりを実現します。
- ◆ 高騰する店舗資材を見直し、コストアップに引続き対応します。
- ◆ 美味しい料理を提供するため、厨房機器 の改良に日々取組みます。

#### 乗降客が比較的少ない駅への出店

◆ 条件次第で乗降客数3万人/日程度の駅前にも出店を進めます。競合となるお店が少なく、賃料が抑えられ、地域の方々に喜ばれる出店を積極的に推進します。

#### ロードサイドへの出店強化

◆ ファミリー層から、若者・高齢者まで幅 広い客層がターゲットとなり、他エリア からの車での来店も取り込みます。

## 2024年2月期 出店済・出店予定店舗

NO	店名	所在地	開店日
1	日高屋 篠崎南口店	東京都江戸川区	2023年3月28日
2	日高屋 相模原ラクーン店	神奈川県相模原市	2023年4月13日
3	日高屋 板橋区役所前仲宿店	東京都板橋区	2023年4月21日
4	日高屋 成田ウイング土屋店 (RS)	千葉県成田市	2023年4月24日
5	焼鳥日高 東十条店	東京都北区	2023年4月25日
6	日高屋 古河下山店 (RS)	茨城県古河市	2023年6月7日
7	日高屋 鴻巣下忍店 (RS)	埼玉県鴻巣市	2023年6月27日
8	日高屋 東大宮3丁目店 (RS)	埼玉県さいたま市	2023年7月6日
9	日高屋 向ヶ丘遊園南口店	神奈川県川崎市	2023年8月1日
10	日高屋 瀬谷南口店	神奈川県横浜市	2023年8月8日
11	日高屋 四街道北口店	千葉県四街道市	2023年9月12日
12	日高屋 秦野鈴張町店 (RS)	神奈川県秦野市	2023年11月14日
13	日高屋 お花茶屋南口店	東京都葛飾区	2023年11月28日
14	日高屋 根岸駅前店	神奈川県横浜市	2023年12月5日
15	日高屋 新船橋東口店	千葉県船橋市	2024年1月23日
予定	日高屋 (RS)	茨城県	2024年2月中
予定	日高屋 (RS)	埼玉県	2024年2月中
予定	日高屋 (RS)	神奈川県	2024年2月中

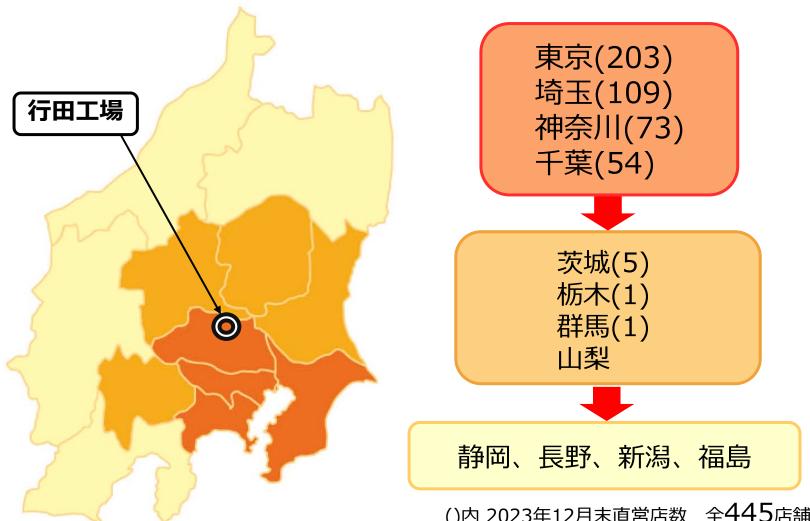
(※) (RS) はロードサイド店舗の略称

## 新商圏への出店拡大



セントラルキッチン

行田工場 を中心に、首都圏 + 隣接地域に出店拡大



()内 2023年12月末直営店数 全445店舗

## 【重点施策②】採用強化・人財育成



従業員の成長と活躍を支え、活き活きと働ける環境を充実させるために。 生活をより豊かにする処遇も実現します。

#### 社員採用の強化

- ◆ ホームページ採用サイトをリニューアルし、SNSやYouTubeなども活用することで積極的に採用活動を実施、採用人数を大幅に増加させます。
- ◆ 賃金ベースアップ、年間休日の増加、 福利厚生制度の見直しなどにより処遇 改善を実施します。



#### <u>フレンド社員(パート・アルバイト)採用の強化</u>

- ◆ 地域保育施設との提携を促進し、仕事と子育ての両立を支援します。
- ◆ 店舗環境に合わせた時給設定などの処遇改善を実施します。

## 【重点施策②】採用強化・人財育成



#### 人財育成

◆ ハイデイユニバーシティ(社内教育育成制度)にてSMDP研修(※)をはじめとした各種研修・資格制度、オンラインe-ランニングを強化し、社員の調理・接客の技術向上を行うことで、お客様にご満足いただけるお店作りを継続します。

(※) SMDP研修(ストアマネージャー・ディベロップメント・プログラム)研修体系のベースは人間形成という、一人の人間としての成長です。その上で、調理、接客、マネジメントなどの業務に必要なスキルを身につけ、人間的にもビジネスパーソンとしても成長することを目標としています。



#### 従業員持ち株会

◆ 福利厚生の目的に限らず、経営への参画意識の高まりは、業務へのモチベーション向上 につながります。

#### ダイバーシティ推進

- ◆ 女性管理職の育成・登用を積極的に実施します。
- ◆ 外国人の送り出し・支援機関との関係を強化して外国人の採用を積極的に実施します。
- ◆ 自治体が運営する特別支援学校と連携し法定雇用率を上回る障害者の採用を行います。

## 【重点施策③】 DX推進戦略



デジタル化を推進することで、お客様と従業員 双方の利便性・満足度の高い店舗づくりを目指します。

#### 店舗オペレーションの改善

タッチパネル式オーダーシステムを拡充(2023年12月末現在193店舗で導入済)

- ⇒スタッフの初期研修期間短縮
- ⇒追加オーダーの増加

配膳ロボットの導入推進と人員配置を最適化 (2023年12月末現在28店舗導入済) ⇒ロードサイドや大型店舗中心に活用

#### 店舗運営の効率化・生産性向上

- ◆ 店舗食材等の自動発注支援システムの運用により店舗社員の負担を軽減します。
- ◆ 店舗シフト作成をDX化することで店長 の業務負担を軽減し、効率化・生産性を 向上します。





## 【集客】ポイントサービス・各種キャンペーン



ポイントサービス、キャッシュレス決済、電子クーポン等 定期的なキャンペーンの実施















## 【重点施策④】事業拡大・新商品開発・販路戦略



◎新業態開発・育成





来来軒

焼魚の高

中華一者 韓台南國

屋台料理

大寨酒場 〇 怎

大衆食堂 〇 怎...

◎新商品・季節限定メニューの投下

## 新商品・期間限定メニュー

「日高ちゃんぽん」 (2023年3月発売)



「黒酢しょうゆ冷し麺」 (2023年4月発売)



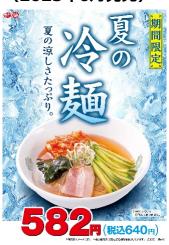
「ピリ辛とんこつつけ麺」 (2023年4月発売)



「坦担麺 | (2023年4月発売)



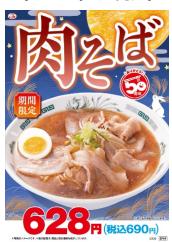
「冷麺」 (2023年6月発売)



「生ビール祭」 (2023年7月~9月)



「肉そば」 (2023年9月発売)



「温玉旨辛ラーメン」 (2023年10月発売)



「チゲ味噌ラーメン」 (2023年11月~)



## 最新メニュー



#### 5年ぶりドリンク新メニュー 「**ドラゴンハイボール**® 」



ドラゴンハイボール®の発売に合わせた新しいおつまみメニュー 「**ドラゴンチキン」「ロマネスコサラダ」** 



## 【重点施策⑤】ブランディング強化



情報とニュース積極的発信で、マスコミに取り上げられる機会を増やします。

◆ テレビ (CM)、Twitter、ホームページ、 YouTubeなどを活用して情報発信しています。



創業50周年記念メニュープレス発表会・試食会

公式Twitter(X)
@hidakaya\_tweet



公式Instagram @hidakayagroup\_official



#### PR TIMES



## 【重点施策⑤】ブランディング強化



企業様とのコラボ商品で「日高屋」ブランド認知度向上を目指します。













## 【重点施策⑥】サステナビリティの取組み推進



#### ESG経営への取組み

Environment (環境)	<ul> <li>・店舗におけるCO2排出量削減の推進</li> <li>・油脂ごみの再エネルギーリサイクル</li> <li>・食材廃棄物の堆肥化の継続推進</li> <li>・グループ内リユース品の活用</li> <li>・TCFD開示への対応</li> <li>・クーポン券のデジタル化</li> <li>・店舗消耗品のエコ製品への見直し</li> <li>・食品口ス削減の為、少量商品の提供</li> </ul>
Social (社会)	<ul><li>・消費者の安心・安全</li><li>・行田工場のISO22000認定取得継続</li><li>・ダイバーシティ継続推進</li><li>・地域に密着した社会インフラとして</li></ul>
Governance (ガバナンス)	<ul><li>・監査等委員会設置会社への移行</li><li>・コーポレートガバナンス強化</li><li>・コンプライアンスの徹底</li><li>・リスク管理の強化</li><li>・サステナブル委員会</li></ul>

<行田工場の太陽光発電> <ハイフ・リット食材配送トラック>





<店舗看板のLED電球>





くクーポンのデジタル化> く食用油リサイクル>





## ■2020年2月期以降の1株当たり配当実績と予想



																	6円	
18円		18円		18円		18円		12円		12円		12円		12円	17円		12円	
中間		期末		中間		期末		中間		期末		中間		期末	中間		期末	
202	0年2月	月期		202	1年2	月期		202	2年2	月期		202	3年2	月期	202	4年2	月期	
西西	当性的	5		西	当性	向		配	当性	向		西	当性	向	酉	当性	向	
5	3.0%	)	- 57.7%		57.7%		6	0.09	6	46.0	% ( <del>-</del>	予想)						

期末に株式分割 1:1.1

新型コロナウイルスの影響 2020年3月頃~

- ・2012年2月末に株式分割1:1.2を実施して以降、10年間に7回の株式分割実施。
- ・2006年2月期~2020年2月期まで、株式分割を考慮すると実質15年連続増配。

## 株主優待制度について



毎年2月末及び8月末現在の株主名簿及び実質株主名簿に記載された株主様へ、 保有株式数に応じて年2回贈呈させていただきます。

保有株数	優待内容	権利確定
100株以上500株未満	株主ご優待券1,000円(500円券×2枚) または おこめ券1kg	2月末 8月末
500株以上1,000株未満	株主ご優待券5,000円(500円券×10枚) または おこめ券3kg	2月末 8月末
1,000株以上	株主ご優待券10,000円(500円券×20枚) または おこめ券5kg	2月末 8月末

毎年2月末現在において500株以上を3年以上継続して保有の場合、 長期保有優待制度もございます。

※詳しい内容については弊社IRサイトをご確認下さい。



## ~ご清聴ありがとうございました~

この資料については、当社の現在の計画や業績見通しなどが含まれています。

将来の計画や予想数値などは、現在入手可能な情報をもとに、当社が計画・予測したものです。

実際の業績などは、今後の様々な条件・要素により、 この計画とは異なる場合があり、この資料はその実現 を確約したり、保証したりするものではございません。

#### 【お問い合わせ等】

株式会社ハイデイ日高 経営企画部

電話:048-644-8447 FAX:048-644-3070

メール: ishida.jun@mail.hiday.co.jp endo.miho@mail.hiday.co.jp



## 沿革



1973年(昭和48年)2月 現会長 神田 正

大宮で個人経営の「来来軒」創業

1978年3月 有限会社日高商事設立

1983年(昭和58年)10月 株式会社へ改組

1999年(平成11年)9月 株式公開(主幹事:大和証券)

2002年6月 「日高屋」展開開始

2002年12月 100店舗突破

2005年(平成17年)4月 東証二部上場(主幹事:大和証券)

2006年8月 東証一部指定銘柄(主幹事:大和証券)

2008年7月 200店舗突破

2012年2月 300店舗突破(FC店舗含む)

2013年11月 行田工場増設工事完成

2017年(平成29年)5月 400店舗突破(FC店舗含む)

2023年(令和5年)2月 創業50周年を迎える

## (ご参考) 営業利益率



			営業利益	(百万円)
コード	企業名	決算期		売上高営業利益率
7550	㈱ゼンショーホールディングス	2024年3月期予想	51,000	5.3%
3397	㈱トリドールホールディングス	2024年3月期予想	10,000	4.3%
7581	(株)サイゼリヤ	2024年8月期予想	13,100	6.2%
9861	㈱吉野家ホールディングス	2024年2月期予想	6,800	3.8%
9936	㈱王将フードサービス	2024年3月期予想	9,300	9.2%
7630	㈱壱番屋	2024年2月期予想	4,900	8.9%
3097	㈱物語コーポレーション	2024年6月期予想	8,270	7.8%
9887	㈱松屋フーズホールディングス	2024年3月期予想	3,500	2.8%
8200	㈱リンガーハット	2024年2月期予想	1,100	2.7%
7554	㈱幸楽苑ホールディングス	2024年3月期予想	50	0.2%
		2024年2月期予想	4,150	8.8%
		2023年2月期実績	615	1.6%
		2022年2月期実績	-3,523	-13.3%
		2021年2月期実績	-2,799	-9.5%
7611	当社	2020年2月期実績	4,096	9.7%
,011	1	2019年2月期実績	4,729	11.3%
		2018年2月期実績	4,679	11.5%
		2017年2月期実績	4,564	11.9%
		2016年2月期実績	4,332	11.8%
		2015年2月期実績	4,053	11.8%

(出所) 各社の決算短信などを基にして作成

## 2024年2月期第3四半期 損益計算書

hidau

単位:百万円

	2023年		2024年						
	2月期3Q	構成比(%)	2月期3Q	構成比(%)	増減額	増減率(%)	通期予想	構成比(%)	予想比(%)
売上高	27,569	100.0%	36,095	100.0%	8,526	30.9%	47,000	100.0%	76.8%
売上原価	7,738	28.1%	10,093	28.0%	2,355	30.4%	-	-	-
売上総利益	19,831	71.9%	26,002	72.0%	6,171	31.1%	-	-	-
販管費	19,679	71.4%	22,358	61.9%	2,679	13.6%	-	-	-
(人件費)	10,704	38.8%	12,730	35.3%	2,026	18.9%	-	-	-
(賃借料)	3,412	12.4%	3,466	9.6%	54	1.6%	-	-	-
(その他経費)	5,563	20.2%	6,161	17.1%	598	10.7%	-	-	-
営業利益	151	0.6%	3,643	10.1%	3,492	-	4,150	8.8%	87.8%
営業外収益	1,904	6.9%	187	0.5%	<b>▲</b> 1,717	-	-	-	-
営業外費用	37	0.1%	52	0.1%	15	-	-	-	-
経常利益	2,018	7.3%	3,778	10.5%	1,760	87.2%	4,300	9.1%	87.9%
特別利益	0	0.0%	16	0.0%	16	-	-	-	-
特別損失	94	0.3%	18	0.1%	<b>▲</b> 76	-	-	_	-
法人税等	671	2.4%	1,227	3.4%	556	82.9%	-	_	-
当期純利益	1,252	4.5%	2,549	7.1%	1,297	103.6%	2,900	6.2%	87.9%

## 2024年2月期第3四半期 貸借対照表



(単位:百万	5円)	2023年2月期	2024年2月期 第3四半期	備  考
資産の部		29,181	32,066	
	流動資産	12,293	14,115	現金及び預金及び売掛金の増加等
	固定資産	16,888	17,951	
負債の部	負債の部		7,642	
	流動負債	4,645	6,041	買掛金の増加等
	固定負債	1,562	1,601	
純資産の部		22,974	24,424	

※有利子負債はございません。

## 中期経営計画「Hiday 500」

• 対外発信の積極化

• 環境配慮・地域社会への貢献

組み推進

ESG経営、SDGs推進

更なる成長のため、重点施策として以下事項を実施します。

Z,Q Q IMIX		グーチスと人がと	
	2024年2月期	2025年2月期	<b>2026</b> 年2月期
重点 <b>施策</b> 1 店舗開発戦略	<ul><li>駅前繁華街出店</li><li>ロードサイド型出店強化</li><li>乗降客が比較的少ない駅にも出店</li></ul>	既存進出済都県での店舗展開新商圏への進出・出店拡大	500店舗展開
重点施策2 採用の強化・人財育成	<ul><li>社員の処遇改善</li><li>採用力の強化</li><li>社員教育・研修制度の充実</li></ul>	従業員エンゲージメント向上 QSC(調理・接客技能)の向上	活き活きとした従業員 お客様にご満足して頂ける店舗
重点施策3 DX推進戦略 重点施策4	<ul><li>店舗オペレーション改善</li><li>ポイントサービス、キャッシュレス 決済推進</li></ul>	タッチパネルやロボット活用 、決済多様化で利便性向上	DX推進で効率性・生産性向上 従業員の労働環境改善
事業拡大・新商品開発 販路戦略	<ul><li>新業態開発・育成</li><li>販売チャネル拡充</li><li>商品力強化</li></ul>	新業態開発、自販機、テイク アウト・デリバリーサービス 通販などの活用拡大	日高屋に続く業態開発 魅力ある新商品の継続投入 中食需要獲得で販路拡大
<mark>重点施策 5</mark> ブランディング強化 <mark>重点施策 6</mark>	<ul><li>広報強化によるブランディング</li><li>SNS・HPで情報発信拡大</li></ul>	Twitter・HPなどデジタル コンテンツ、メディアの活用	情報とニュースの発信積極化 企業ブランドの浸透拡大
サステナビリティの取	• 推進体制の構築	気候変動リスク抑制、食品	地域社会への貢献、地球環境

ロス削減・資源循環の向上

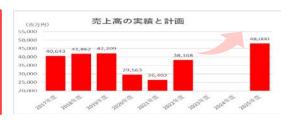
と共生、ダイバーシティ推進

## ■中期経営計画「Hiday 500」 定量目標

◆ 2026年2月期の主要経営指標

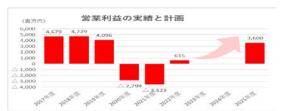
#### 成長性・収益力

- ✓ 売上高:480億円
- ✓ 営業利益率:7.5%



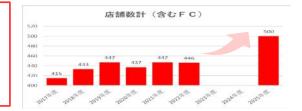
#### 投資収益性

✓ ROE: 8.5%



#### 店舗展開

✓ 店舗数:500



◆ 株主還元方針

収益性の向上と持続的な成長によりコロナ禍前の水準への回復を早期 に実現し、安定的かつ継続的な高配当を実施します。