



平成26年4月11日

各 位

東京都千代田区外神田三丁目14番10号
株 式 会 社 ハ ブ
代表取締役社長 太 田 剛
(コード番号：3030)
問合せ先 社長室 室長 高見 幸夫
電 話 番 号 03-3526-8682

中期経営計画(2014年～2016年)の策定に関するお知らせ

この度、当社は新たな中期経営計画(2014年～2016年)を策定いたしましたのでお知らせいたします。
尚、計画の概要及び数値目標につきましては別添資料をご覧ください。

以 上



株式会社ハブ

HUB CO.,LTD.

(JASDAQ 3030)

中期経営計画

2014年～2016年

(2015年2月期～2017年2月期)

2014年4月11日

<http://www.pub-hub.co.jp>

経営理念・経営方針

経営理念

英国PUB文化を日本において広く普及させるため
英国風PUBを通じてお客様に感動をあたえる
「感動文化創造事業」を展開する

経営方針

正直な経営

「オネスト」を当社の経営の基本姿勢とする
常に「公平・公正・公開」を心がけ、正々堂々と経営を行う

着実な経営

業態の実力を磨きつつ、着実な成長をめざす

常に変革する経営

「ワイガヤでアイデアを出し合い、すぐに実行する」風通しのよい
風土を重視し、全員参画で絶え間なくイノベーションを生み出す

従業員重視の経営

経営理念を実現する主役である従業員を大切にする



本中計のポジション

2017年ビジョン (2008年～2017年) ※2008年度 策定

日本全国に英国PUB文化を広めている
そのためのビジネスモデルが確立され、基盤作りが完了している
◆業容：売上高100億円、経常利益8億円、店舗数130店舗

中期経営計画
2011年～2013年

2017年ビジョンにむけて
店長主役のハブらしい
チェーンストアシステムを
構築する
(店長が自主・自律・自己責任で自己実現が
達成できるようなチェーンストアシステム)

中期経営計画
2014年～2016年

経営理念の実現を追い求める
強い人財の確保と育成
(100店舗体制を支える強い企業基盤の構築)

2017

基本方針・重要課題

基本方針

経営理念の実現を追い求める強い人財の確保と育成
(100店舗体制を支える強い企業基盤の構築)

重要課題

1. 人財獲得
2. 既存店の改装・改修の実施
3. メニュー価値創造
4. ブランドの向上
5. 営業体制の見直し

重要課題1. 人財獲得

100店舗体制を迎えるにあたり、より戦略的に適性のある必要人財の獲得を行うため、採用活動を強化すると共に、より魅力ある企業へと「業界最高水準の処遇」を達成する

●業界最高水準の処遇の達成

- ・報酬アップ、休日数増加
- ・基準人員増員、クロー時間給改定による労働環境改善

⇒ より魅力ある企業となることで当社の武器である人財を計画的に獲得

重要課題2. 既存店の改装・改修の実施

今まで実施できていなかった既存店のメンテナンスを行う
今後は定期的にメンテナンスを行える仕組みを構築する

●3ヵ年かけ既存店全店の改修を実施

- ・経年劣化している設備を中心に改修を行い、
新規出店店舗の水準まで引き上げる

設備投資3ヵ年総額 350百万円

⇒ 既存店全店が万全の状態ですべて100店舗体制を迎える

●新規出店については出店数を抑え 厳選物件にのみ出店

2014年 4店舗

2015年 7店舗

2016年 8店舗

重要課題3. メニュー価値創造

仕入れ原価の抑制や市場調達力の向上により、週刊誌価格の実現・キラメニューの開発を行い、より一層魅力のあるメニューを創造する

●仕入原価の維持・低減

●キラメニュー開発

●週刊誌価格メニューのブラッシュアップ

⇒ 継続的な交渉・物量増による仕入原価低減を実現しそれを原資としたメニュー価値向上を図る

重要課題4. ブランドの向上

ブランドを磨くことで、既存顧客はもちろん、新規顧客に対しても求心力を維持していく

- 既存店客数前年比101%(毎年101%を目指す)
- メンバー売上高構成比40%

重要課題5. 営業体制の見直し

店舗力の源泉である強い店長を育成するために、あるべき営業体制の確立を目指す

- エリアマネジャーの受け持ち店舗を段階的に拡大
- ベストマネジャー制度確立による強い店長の育成
- 人時売上高の向上

中期経営計画 2014年～2016年(2015年2月期～2017年2月期)



サマリー

(単位:百万円)

	過年度実績						中期経営計画		
	2008年度	2009年度	2010年度	2011年度	2012年度	2013年度	2014年度	2015年度	2016年度
売上高	4,989	5,620	6,402	6,811	7,586	8,478	9,000	9,300	10,000
原価率	28.0%	28.1%	27.9%	27.5%	27.2%	27.3%	28.0%	28.0%	28.0%
販管費率	3,377 67.7%	3,788 67.4%	4,287 67.0%	4,401 64.6%	4,896 64.5%	5,502 64.9%	5,922 65.8%	6,072 65.3%	6,444 64.4%
FL率	59.9%	60.8%	60.8%	60.3%	59.6%	59.2%	60.4%	60.1%	59.6%
経常利益率	241 4.8%	275 4.9%	354 5.5%	560 8.2%	659 8.7%	707 8.3%	600 6.7%	670 7.2%	800 8.0%
当期純利益	125	154	199	274	357	427	360	400	480
配当金	34円	34円	47円	67円	79円	84円	84円	84円	95円
出店数	7	7	6	5	7	7	4	7	8
再オープン	1	-	-	-	-	-	1	-	1
ビル建替えによる退店(予定)	-	-	-	-	-	1	3	1	-
期末店舗数	53	60	66	71	78	84	86	92	101

※当社は、平成25年9月1日を効力発生日として、普通株式1株を100株に分割するとともに1単元の株式数を100株とする単元株制度を採用しております。それに伴い、全会計年度に渡って当該株式分割が行われたと仮定して配当額を記載しております。

2017年ビジョンの達成

2017年ビジョン(2008年度 策定)

売上高100億円 経常利益8億円 (店舗数130店舗)

1年 前倒して達成予定

2016年度

売上高100億円 経常利益8億円 (店舗数101店舗)