



平成28年2月16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 社長室長 高見 幸夫
電 話 番 号 03-3526-8682

中期経営計画(2016年～2018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(2016年～2018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

2016年～2018年

(2017年2月期～2019年2月期)

2016年2月16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
当社は感動を生む接客を重視するため、飛躍的な拡大は考えない

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

前中期経営計画（2014年～2016年）の振り返り

（単位：百万円）

	中期経営計画 2014年度	2014年度 実績	中期経営計画 2015年度	2015年度 業績予想	中期経営計画 2016年度
売上高	9,000	9,168	9,300	9,400	10,000
原価率	28.0%	27.5%	28.0%	27.0%	28.0%
販管費 率	5,922 65.8%	6,034 65.8%	6,072 65.3%	6,213 66.1%	6,444 64.4%
FL率	60.4%	60.4%	60.1%	60.5%	59.6%
経常利益 率	600 6.7%	655 7.1%	670 7.2%	690 7.3%	800 8.0%
当期純利益	360	381	400	410	480

■前中期経営計画策定後の状況

売上高：特殊要因を除く既存店売上高前年比が101～102%で好調に推移

原価率：仕入見直し・価格交渉・メーカー協賛金等により抑制

販管費：採用コスト増・クルー（アルバイト）時給増額

2016年度を残し
新中期経営計画
を策定

2017年ビジョン ⇒ 2024年ビジョン（長期経営構想）

2017年ビジョン

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
 (2014年～2016年)

2024年ビジョン

中期経営計画
 (2016年～2018年)

中期経営計画
 (2019年～2021年)

中期経営計画
 (2022年～2024年)

2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024

2024年ビジョン（長期経営構想）

他の追隨を許さない
リーディングカンパニーとしての地位を確立し
既存店舗の着実な成長を礎に全国主要拠点へ
地域に100年根付く英国風PUBを出店する

	売上高	200億円
業容	経常利益	20億円
	店舗数	200店舗

経営環境と課題

経営環境

外食産業

- ・人財不足による採用難、人件費高騰
- ・原材料価格、建築コスト高騰
- ・消費税増税の影響

消費者

- ・消費税増税による家計圧迫
- ・消費税増税等による先行き不透明感からの生活防衛意識の高まり
- ・消費財の値上がり
- ・食の安全安心に対する不信感
- ・真に価値あるものにのみ支出

外食産業の現状と今後の課題

人財不足、原材料・建築コスト高騰

- ・外国人、高齢者の積極的雇用
- ・低価格から高単価・高付加価値商品の訴求ヘシフト

2017年の消費税増税に伴う
軽減税率の導入

- ・小売業との業種を超えた企業間競争の更なる激化

企業間の競争力の格差が
更に鮮明となる

企業の対応策

拡大戦略

他業態展開

事業の多角化

海外進出

高単価・高付加価値

差別化戦略

単一業態展開

事業の深化

強い人財による
唯一無二のサービス

地域コミュニティの
形成

「価値ある価格」の追求



Be unique!

新中期経営計画

2017年ビジョン

中期経営計画
(2014年～2016年)

2024年ビジョン

中期経営計画
(2016年～2018年)

中期経営計画
(2019年～2021年)

中期経営計画
(2022年～2024年)

100店舗体制を武器とし
リーディングカンパニーとしての地位を確立する

2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024

中期経営計画（2016年～2018年）

100店舗体制を武器とし
リーディングカンパニーとしての地位を確立する

●重要項目1

仙台・名古屋エリアへ重点的に出店し、
早期に地方ドミナントモデルを確立する

●重要項目2

当社にしか実現できない価値をお客様に
提供するため、独自の販売戦略を構築する

●重要項目3

教育体系を見直し、人財育成水準を更に
高めることで、生産性の大幅な向上を図る

●重要項目4

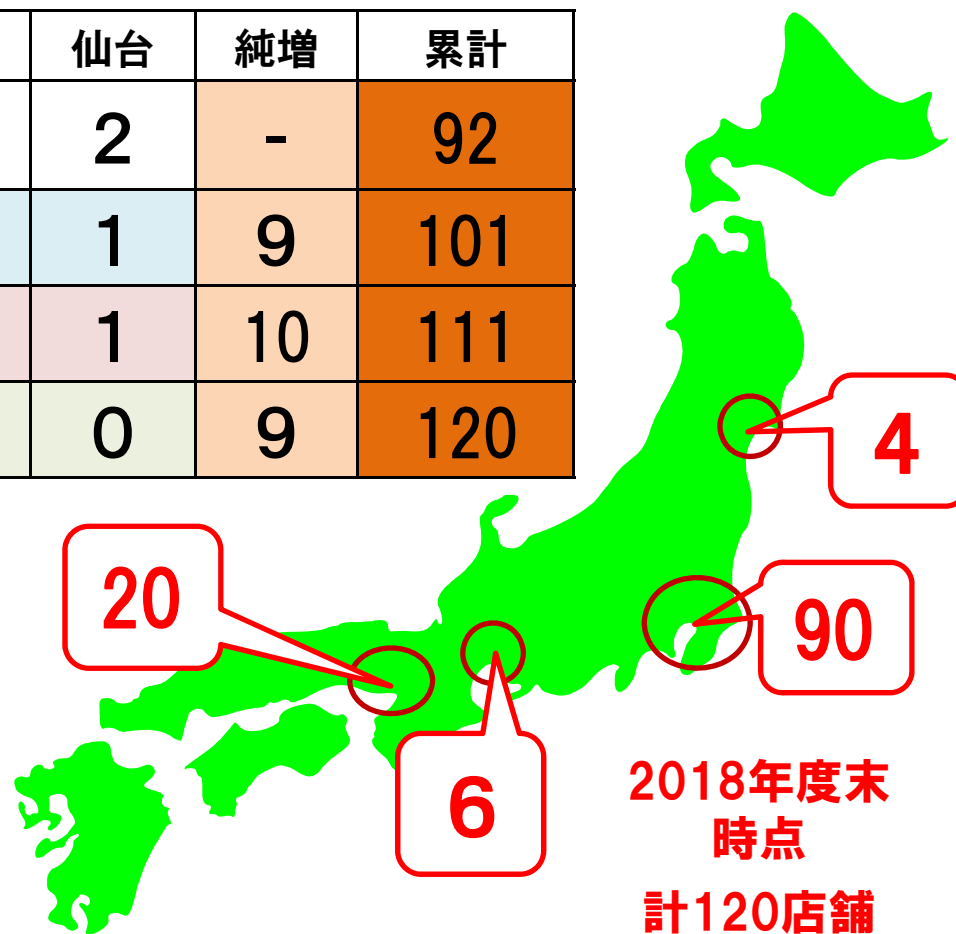
店長を中心に従業員がより輝ける仕組み
創りに挑戦する

2016～2018年度 出店計画

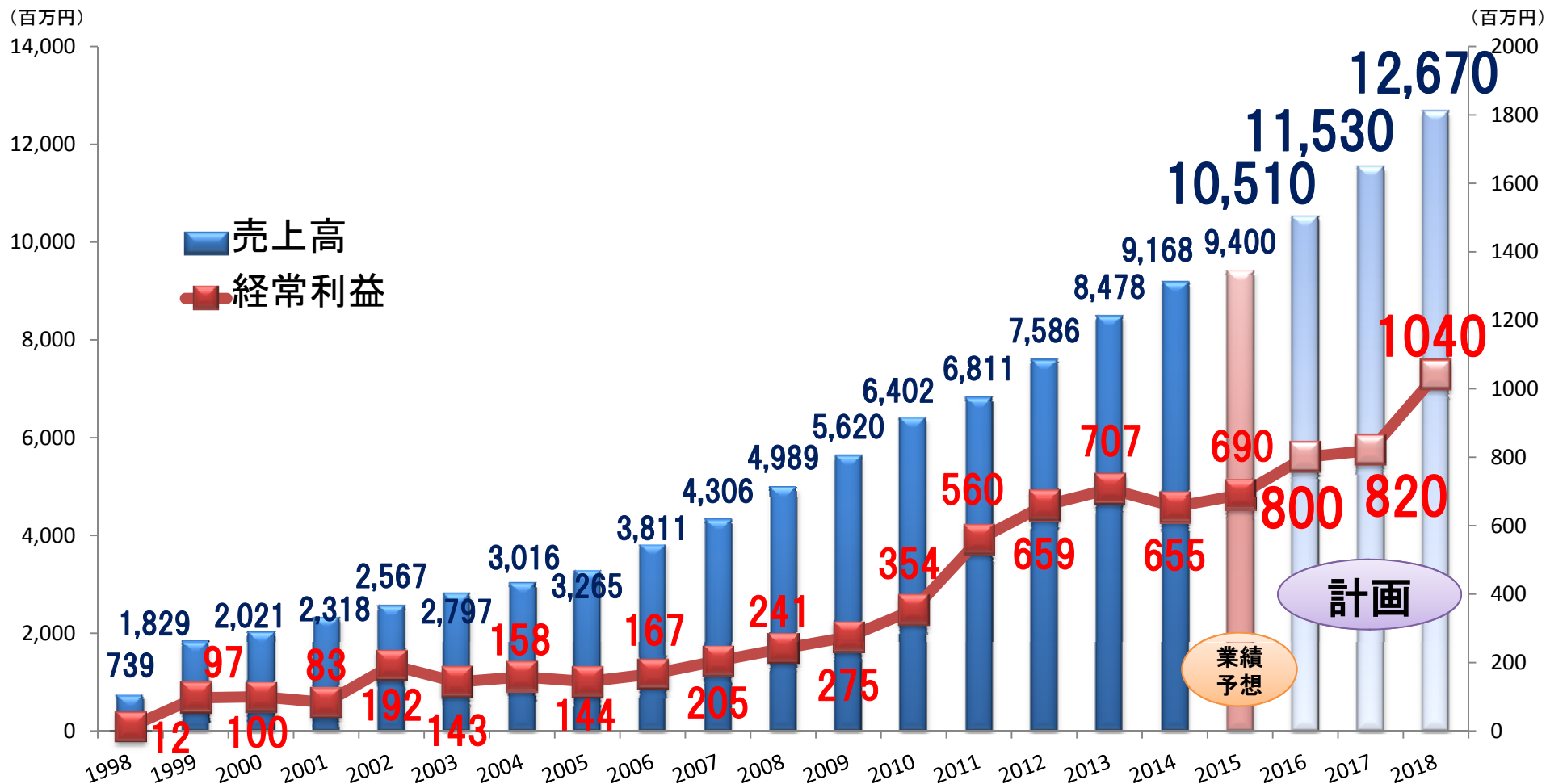
年間出店ペースは従来通り既存店舗数の10%程度

	関東	関西	名古屋	仙台	純増	累計
2015年度末 時点	75	11	4	2	-	92
2016年度	3(+1)	3	1	1	9	101
2017年度	3(+2)	3	1	1	10	111
2018年度	6	3	1(-1)	0	9	120

() はリニューアルオープンまたは退店



業績推移



中期経営計画（2016年～2018年）サマリー

（単位：百万円）

	前中期経営計画 2016年度	中期経営計画 2016年度	中期経営計画 2017年度	中期経営計画 2018年度
売上高	10,000	10,510	11,530	12,670
原価率	28.0%	26.8%	26.9%	26.9%
販管費 率	6,444 64.4%	6,950 66.1%	7,670 66.5%	8,290 65.4%
FL率	59.6%	60.1%	60.0%	59.4%
経常利益 率	800 8.0%	800 7.6%	820 7.1%	1,040 8.2%
当期純利益	480	510	530	680
出店数 <small>()はリニューアルオープン または退店</small>	8(+1)	8(+1)	8(+2)	10(-1)