



2018年2月期
第2四半期決算説明会

株式会社ハブ

東証第二部 3030

Corporate Presentation
HUB CO., LTD.



CONTENTS

事業概要

上期の振り返り

下期の取り組み

通期業績予想

中期経営計画進捗

最後に

事業概要

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
感動を与える
「感動文化創造事業」を展開する

経営方針

- ・ 正直な経営
- ・ 着実な経営
- ・ 常に変革する経営
- ・ 従業員重視の経営



事業の特徴

他居酒屋チェーン

- ・ 大量出店、F C、急成長
- ・ スクラップ&ビルド
- ・ トrendにあわせた業態開発
- ・ 海外に出店（マーケットを求めて）
- ・ 低価格均一による低単価から
近年は高単価に移行
- ・ 客単価は2,500円～
- ・ フルサービス
- ・ 幅広い顧客に対応
- ・ ドリンク：フード＝40：60
（売上高構成比）

日本に根付いたアルコールの文化

成長戦略

価格戦略

サービス戦略

顧客戦略

商品戦略

ハブ

- ・ 着実な出店、直営、地道な成長
- ・ 業績不振によるスクラップ及び大型改装なし
- ・ 単一業態を磨き続ける
- ・ 国内に出店（マーケットを創造）
- ・ トrendに左右されず
週刊誌価格メニューを展開
（390円前後）
- ・ 客単価は1,500円前後
- ・ キャッシュ・オン・デリバリー・システム
- ・ リピート客の利用が多い
- ・ メンバー売上構成比約40%
- ・ ドリンク：フード＝80：20
（売上高構成比）

日本にない新しいアルコールの文化

2 ブランド (3 パッケージ) を展開

1980年の創業時より展開している

コアブランド 直営88店舗

HUB (ハブ)

コンセプト: 「1000円札1枚でいい気分」

メニューの特徴: カクテルが豊富

店舗規模
45坪 (90席)



ブリティッシュパブ ハブ

小規模マーケットに
対応できるパッケージ
20坪 (40席)



ハブ エールハウス

ウィスキーの文化を広めるブランド

直営15店舗

82 (エイティトゥ)

コンセプト: 「大人のためのセカンドハウス」

メニューの特徴: シングルモルトウィスキーが豊富

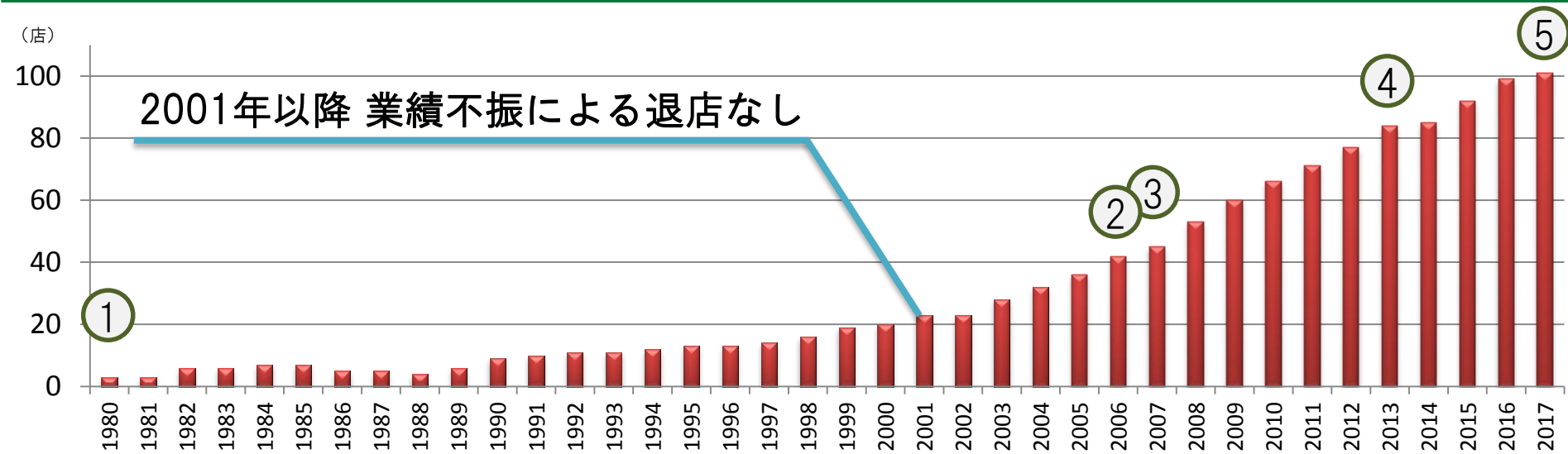
店舗規模: 20坪 (40席)



エイティトゥ エールハウス

店舗数推移

- ①1980年 1号店 HUB三ノ宮店 O P E N
同年 東京進出
- ②2005年 82（エイティトゥ）ブランド開発
- ③2006年 名古屋進出
- ④2013年 仙台進出
- ⑤2017年 4月27日 100店舗達成

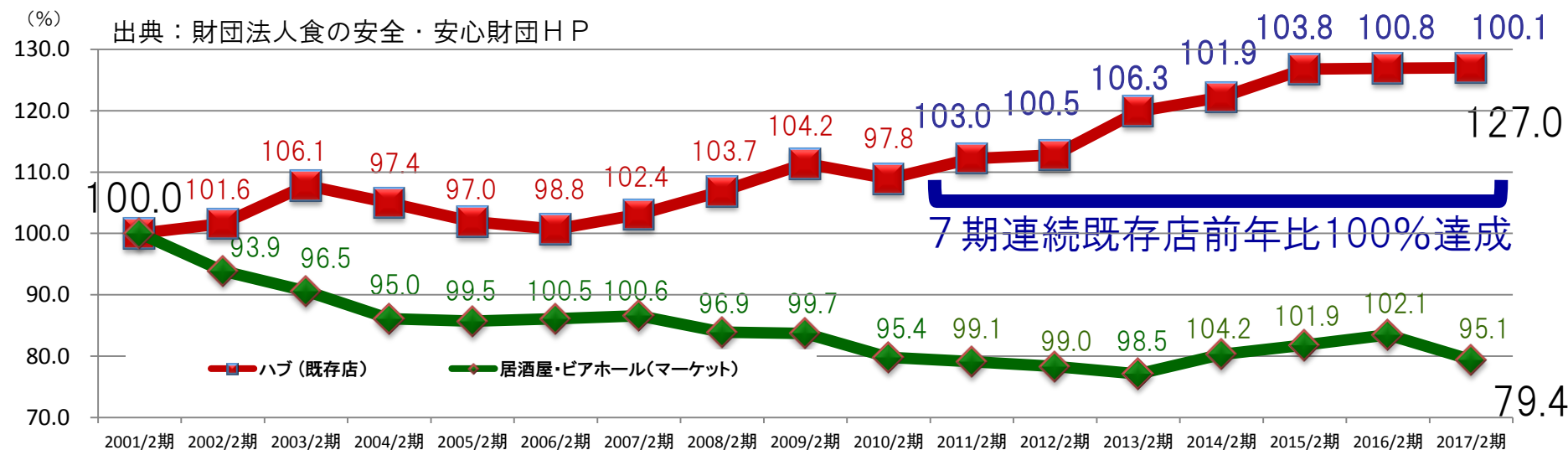


2018年2月期 上期の振り返り

経営環境

マーケット全体は緩やかな回復傾向にあるが
引き続き厳しい状況

2001年2月期を100とした時のハブ（既存店）と居酒屋・ビアホール業態（マーケット）の成長



2018年2月期 上期ハイライト

■売上高計画未達
経常利益計画達成

売上高5,590百万円
(前期比112.0% 計画比99.6%)
経常利益 448百万円
(前期比134.8% 計画比112.0%)

■既存店売上高前年比

102.1%
特殊要因抜き100.7%

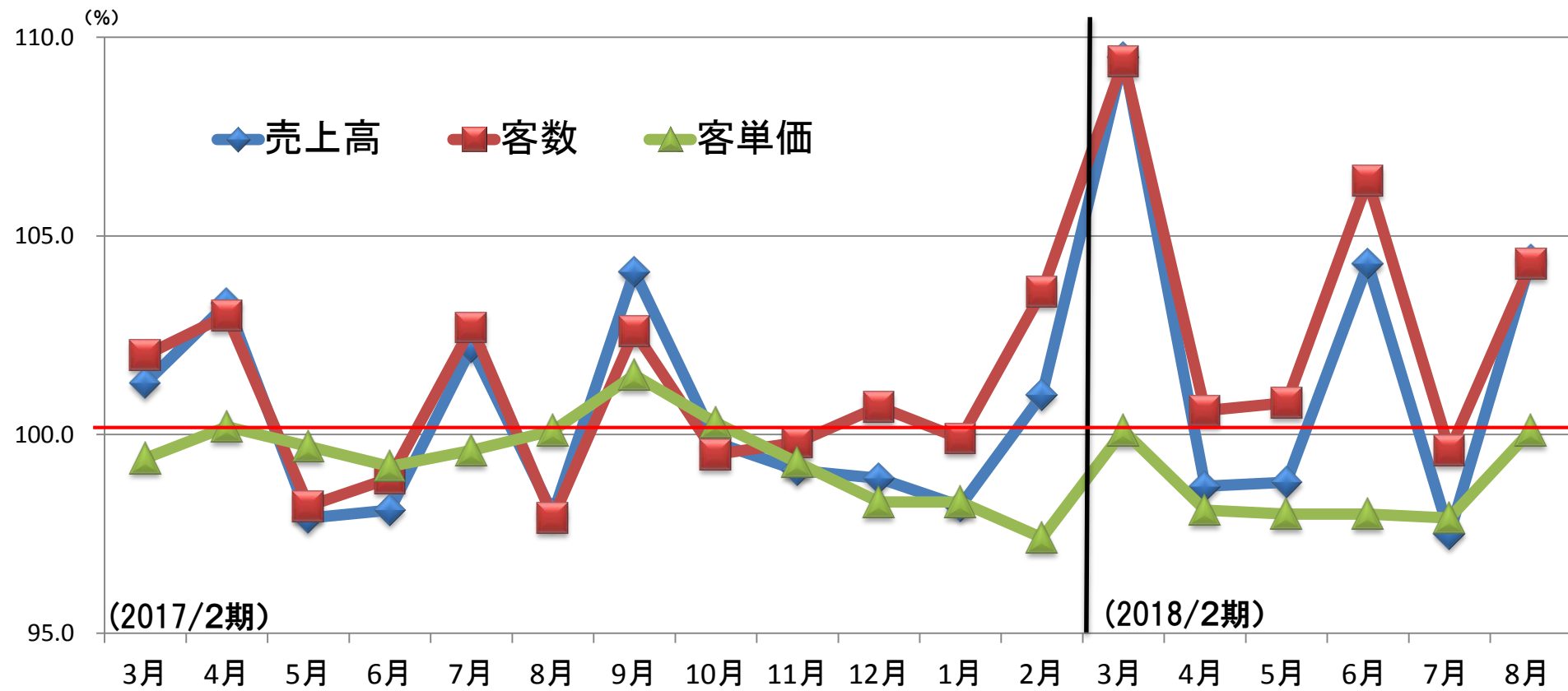
■メンバーズカード
会員数増

約30万人

■新規出店

4店舗(計画5店舗)

既存店前年比



	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月
売上高 (%)	101.3	103.3	97.9	98.1	102.2	98.0	104.1	99.8	99.1	98.9	98.2	101.0	109.5	98.7	98.8	104.3	97.5	104.4
客数 (%)	102.0	103.0	98.2	98.9	102.7	97.9	102.6	99.5	99.8	100.7	99.9	103.6	109.4	100.6	100.8	106.4	99.6	104.3
客単価 (%)	99.4	100.2	99.7	99.2	99.6	100.1	101.5	100.3	99.3	98.3	98.3	97.4	100.1	98.1	98.0	98.0	97.9	100.1

2018年2月期 既存店売上高前年比

既存店売上高前年比

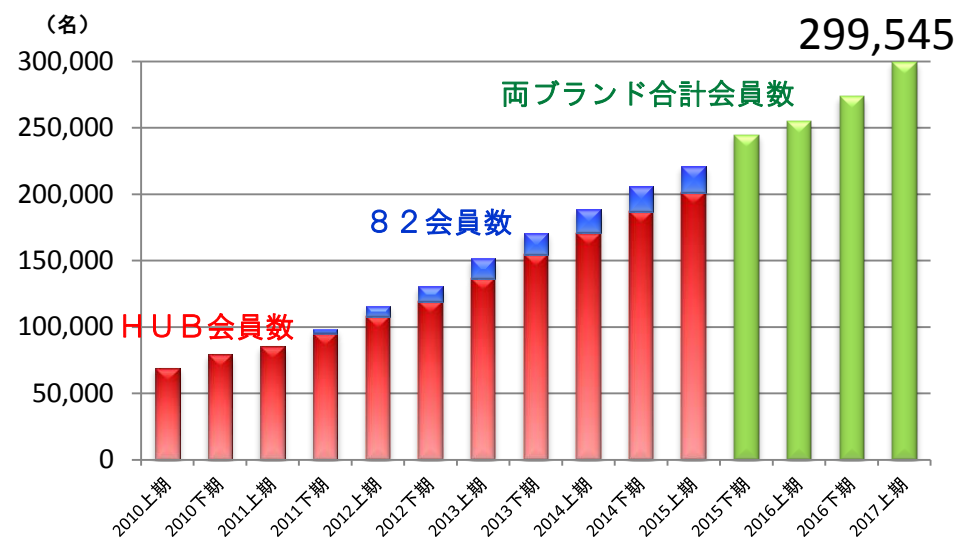
	3月	4月	5月	6月	7月	8月	上期
2016/2期	100.3	100.2	98.9	87.5	102.3	101.2	98.2
2017/2期	101.3	103.3	97.9	98.1	102.2	98.0	100.0
2018/2期 (特殊要因抜き)	109.5 (100.7)	98.7 (101.8)	98.8 (100.7)	104.3 (100.1)	97.5 (100.9)	104.4 (99.8)	102.1 (100.7)

スポーツ
イベント効果

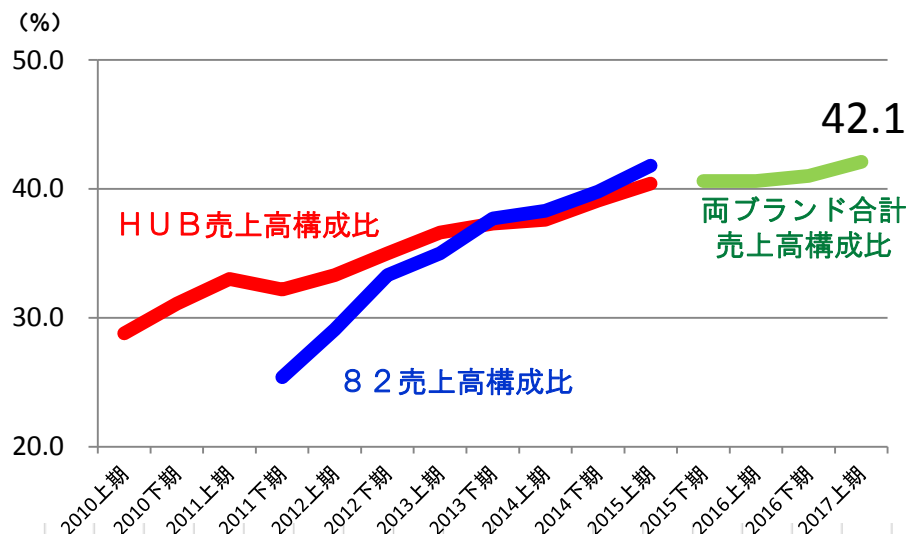
主に曜日等の影響
実質的には
前年越え

スポーツ
イベント効果

メンバーズカード



※2015年度下期よりHUB・82両ブランドの会員特典等を統一、一本化



会員数約30万人

メンバー売上高
構成比42.1%

プレミアムフライデー

Happy Hour (16:00~19:00) 既存店売上高トレンド比

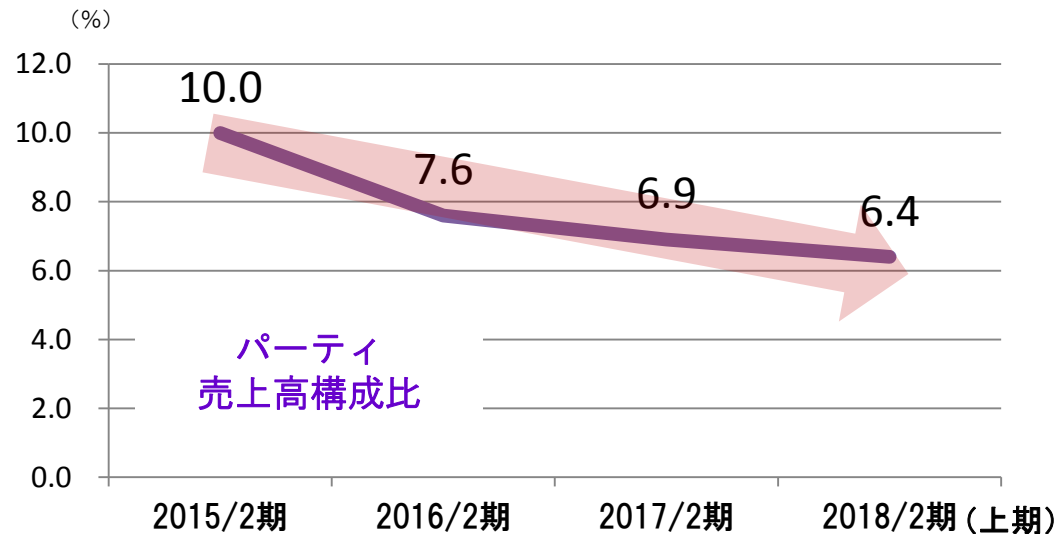
●2017年2月24日 (金)	115.5%	●2017年6月30日 (金)	103.8%
●2017年3月31日 (金)	105.4%	●2017年7月28日 (金)	108.6%
●2017年4月28日 (金)	111.8%	●2017年8月25日 (金)	115.5%
●2017年5月26日 (金)	95.9%	●2017年9月29日 (金)	106.2%



客単価減少傾向

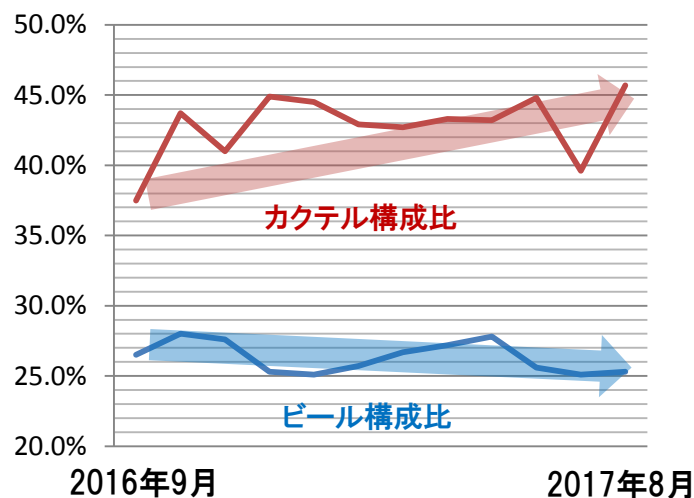
業界全体で宴会需要が減少

→宴会獲得には注力せず、本来のPUB営業に傾注



原価率低減

お客様のニーズに応える豊富なメニューラインナップ
→「ビール離れ」が進む中、魅力的なカクテル
メニューを提案し原価率低減を実現 ⇒ 利益貢献



週刊誌価格 (360~390円)

メニューの拡充

- ・ HUBレモン
- ・ スパークリングワイン

英国伝統のフード メニュー新規導入

- ・ パスティ



HUBレモン
(ヒット商品)



スパークリング
ワイン
(新たな挑戦)



パスティ (ロイヤルHDとのシナジー)

再出店 2 店舗 新規出店 2 店舗（当初計画 計 5 店舗）



HUB Ueno



HUB Shibuya II



HUB chomp chomp
Akihabara



HUB Seibu Shinjyuku
Ekimae

社会環境を鑑み、物件選考をさらに厳格化

- ① 4月27日 HUB上野店 （再出店）
- ② 4月27日 HUB渋谷2号店（再出店）
- ③ 5月19日 HUBチョムチョム秋葉原店
- ④ 8月26日 HUB西武新宿駅前店

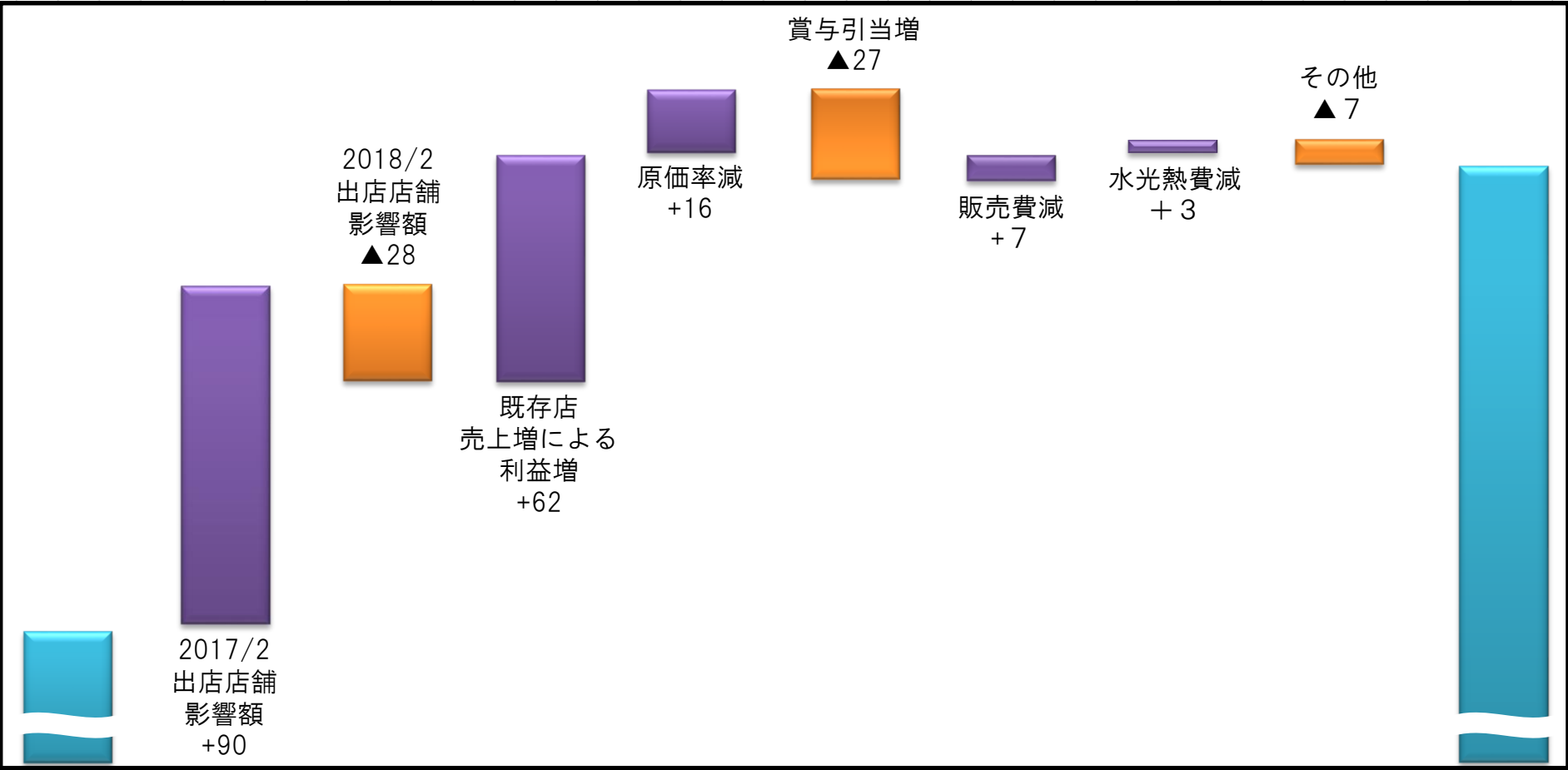
2018年2月期 第2四半期 P L 対前年

(百万円)

	2017年2月期 第2四半期	2018年2月期 第2四半期	前年比(差異)
売上高	4,989	5,590	112.0%
売上原価	1,313	1,450	110.5%
(原価率)	(26.3%)	(26.0%)	(▲0.3P)
販売費及び 一般管理費	3,368	3,724	110.6%
(人件費率)	(34.4%)	(33.8%)	(▲0.6P)
(販管費率)	(67.5%)	(66.6%)	(▲0.9P)
営業利益	333	448	134.5%
経常利益	332	448	134.9%
四半期純利益	208	306	147.1%
1株当たり 四半期純利益	18円48銭	27円19銭	(+8円71銭)

2018年2月期 第2四半期 経常利益分析 対前年

(百万円)



2017/2 期
実績 332

2018/2 期
448

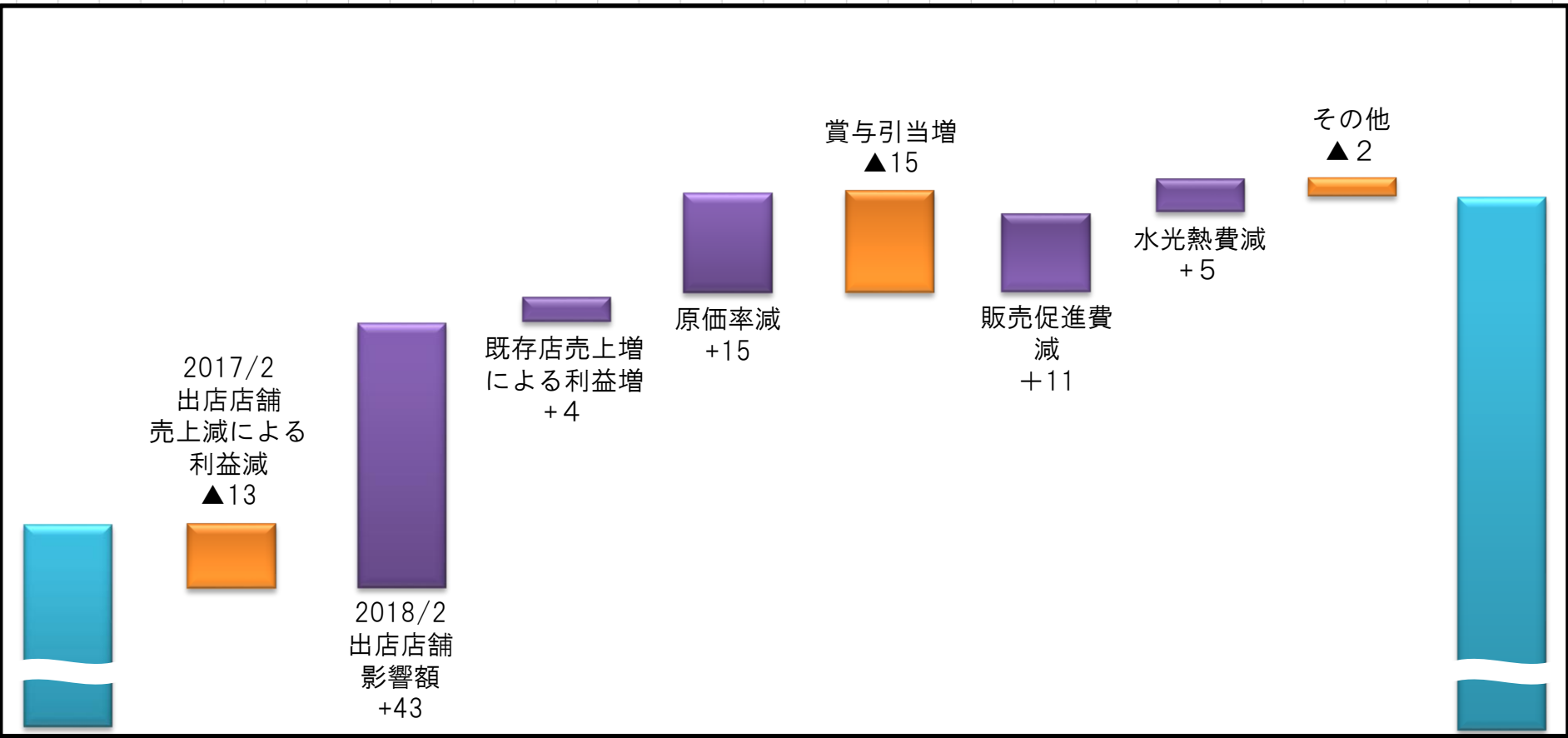
2018年2月期 第2四半期 P L 対計画

(百万円)

	2018年2月期 第2四半期(計画)	2018年2月期 第2四半期(実績)	計画比(差異)
売上高	5,610	5,590	99.6%
売上原価	1,483	1,450	97.8%
(原価率)	(26.4%)	(26.0%)	(▲0.4P)
販売費及び 一般管理費	3,759	3,724	99.1%
(人件費率)	(33.9%)	(33.8%)	(▲0.1P)
(販管費率)	(67.0%)	(66.6%)	(▲0.4P)
営業利益	400	448	112.0%
経常利益	400	448	112.0%
四半期純利益	270	306	113.3%
1株当たり 四半期純利益	23円97銭	27円19銭	(+3円22銭)

2018年2月期 第2四半期 経常利益分析 対計画

(百万円)



2017/2期
計画 400

2018/2期
448

2018年2月期 第2四半期 BS / CF

(百万円)

BS	前事業年度	当第2四半期 累計期間	増減
流動資産	1,906	2,295	+389
固定資産合計	3,207	3,336	+129
資産合計	5,114	5,631	+517

(百万円)

CF	前第2四半期 累計期間	当第2四半期 累計期間	増減
営業活動による キャッシュフロー	336	791	+455 (※1)
投資活動による キャッシュフロー	▲401	▲256	+145
財務活動による キャッシュフロー	▲239	▲245	▲6
現金及び現金同等物 の四半期末残高	1,471	1,806	+335

流動負債	1,210	1,594	+384
固定負債	436	394	▲42
負債合計	1,646	1,989	+343
純資産合計	3,467	3,642	+175 (※2)
負債・純資産合計	5,114	5,631	+517

(※1) 純利益増 +117 法人税減 +210

(※2) 配当金 △131 純利益 +306

2018年2月期 下期の取り組み

英国伝統料理 フィッシュ&チップスの拡充

季節メニューで旬の魚をフィッシュ&チップスとして
提供

9月～11月 販売
サーモン&チップス



スポーツイベント効果

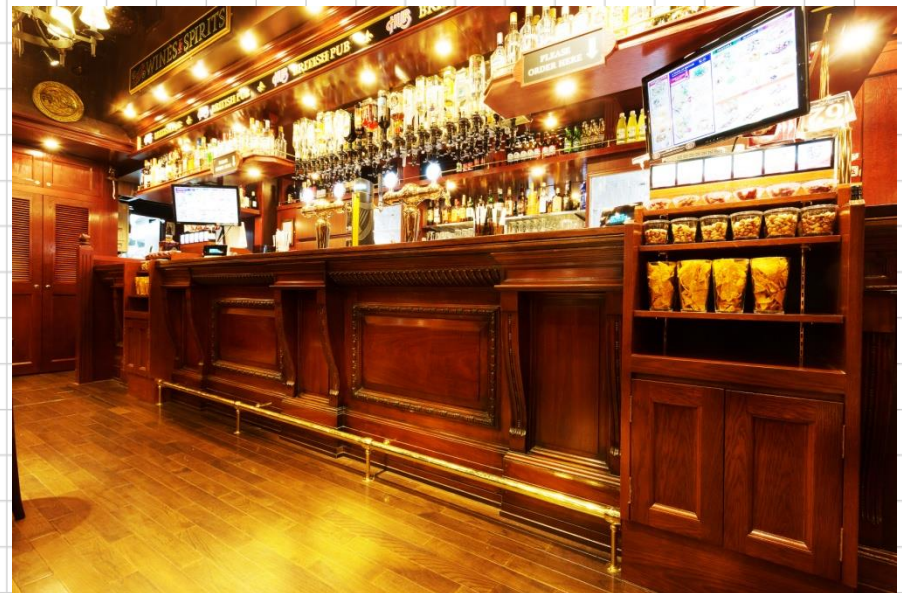
今上期はイベント有利、下期はイベント不利

	上期	下期
既存店 売上高前年比 (特殊要因抜き)	102.1% (100.7%) イベント有利	イベント不利



生産性向上

新POSレジ
全店導入へ



出店計画 下期3店舗

上期（当初計画5店舗）

4月27日 HUB上野店 （再出店）
 4月27日 HUB渋谷2号店（再出店）
 5月19日 HUBチョムチョム秋葉原店
 8月26日 HUB西武新宿駅前店

下期（当初計画2店舗）

11月 HUB
 1月 HUB
 2月 82

出店計画&実績

上期 | 下期

	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月
当初計画		●●	●	●		●	●	●				
実績		●●	●			●						

インバウンド 対応

① Free Wi-Fi 全店導入へ



② 英語による接客強化

- ・ 「English OK!!」 バッジを着用
- ・ 社内での英語勉強会実施



2018年2月期 通期業績予想

2018年2月期 通期業績予想

(百万円)

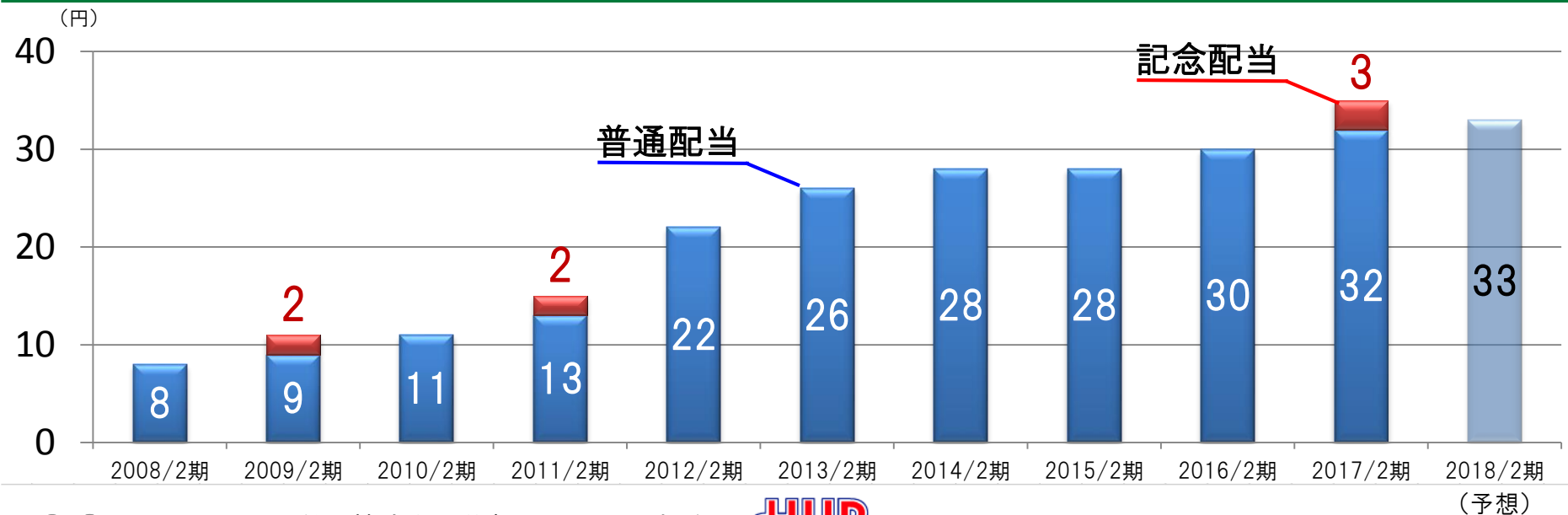
	2017年2月期 実績	2018年2月期 予想	前期比
売上高	10,217	11,190	109.5%
営業利益	763	770	100.9%
営業利益率	7.5%	6.9%	▲0.6 P
経常利益	764	770	100.8%
経常利益率	7.5%	6.9%	▲0.6 P
当期純利益	496	510	102.8%
1株当たり当期純利益	44円3銭	45円28銭	+1円25銭
配当金	35円 東証二部市場変更 記念配当3円含む	33円※	▲2円
既存店売上高前年比	100.1%	100.0%	▲0.1P
新規出店 ()はビル建替えからの再出店	6(+1)店	5(+2)店	±0店
設備投資	684	700	102.3%

※6月1日付で株式を3分割しておりますが
分割前の配当額を記載しております

配当方針

積極的な事業展開や不慮のリスクに備えるため
一定の内部留保を確保しつつ

「配当総額を経常利益の15%前後 配当性向50%以下」
を配当方針としております。



中期経営計画

(2017/2期～2019/2期)

進捗状況

中期経営計画 事業戦略

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

事業戦略 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

事業戦略 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

事業戦略 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

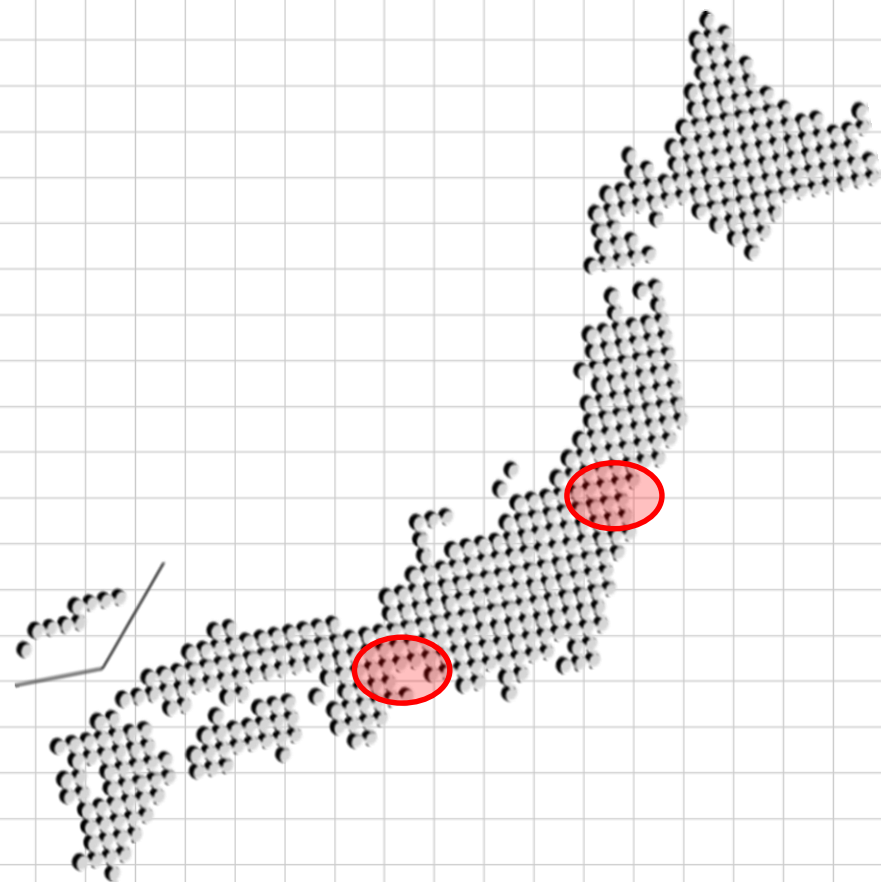
事業戦略 4

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

事業戦略 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

仙台・名古屋エリアの
物件探索強化



事業戦略 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

販売額・販売量日本一商材の拡大



新メンバーズカードシステム導入



事業戦略 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

「ハブアカデミー」創出

英国での入社式に始まり10年後の再渡英にいたるまで、10年間一貫した教育体系を構築

入社1年目～6年目：**ハブ大学**
＝社内外で通用する自立した
ストアマネジャー育成機関

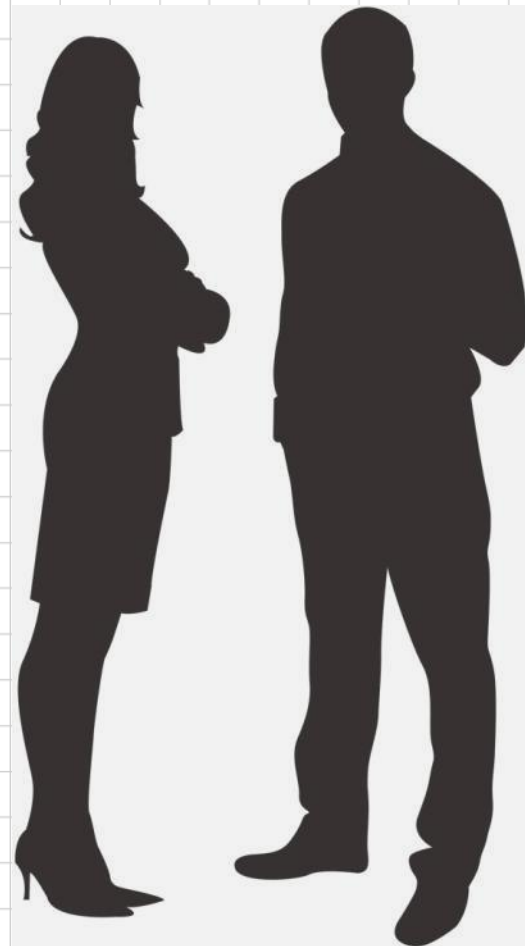
入社7年目～10年目：**ハブアカデミー**
＝広範かつ専門的なスキルを有する
業界最高水準の管理職育成機関



事業戦略 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

年収800万円店長輩出への挑戦



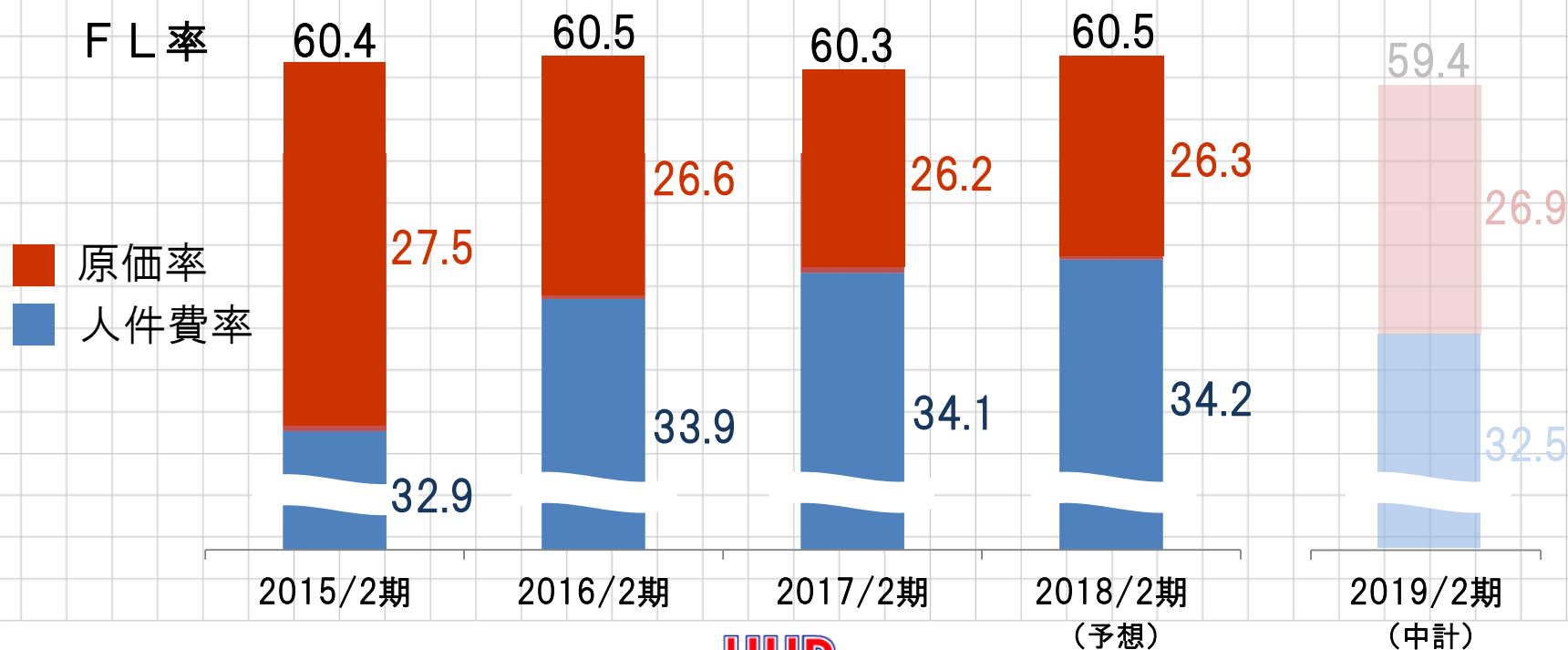
中期経営計画 進捗状況

(百万円)

	中期経営計画 2017/2期	2017/2期 実績	中期経営計画 2018/2期	2018/2期 予想	中期経営計画 2019/2期
売上高	10,510	10,217	11,530	11,190	12,670
原価率	26.8%	26.2%	26.9%	26.3%	26.9%
販管費 率	6,950 66.1%	6,835 66.9%	7,670 66.5%	7,542 67.4%	8,290 65.4%
FL率	60.1%	60.3%	60.0%	60.5%	59.4%
経常利益 率	800 7.6%	764 7.5%	820 7.1%	770 6.9%	1,040 8.2%
当期 純利益	510	496	530	510	680
出店数 ()は再出店 又は退店	8(+1)店	6(+1)店	8(+2)店	5(+2)店	10(-1)店

F L 率推移

	2015/2期	2016/2期	2017/2期	2018/2期 予想	2019/2期 中計
原価率	27.5	↓ 26.6	↓ 26.2	↑ 26.3	↑ 26.9
人件費率	32.9	↑ 33.9	↑ 34.1	↑ 34.2	↓ 32.5
F L 率	60.4	↑ 60.5	↓ 60.3	↑ 60.5	↓ 59.4



最後に

当社事業の核となるもの



$$V = \frac{Q \cdot S \cdot C \cdot A}{P}$$

すべてにおいて「人」が重要な要素

Value

Price

Quality

Service

Cleanliness

Atmosphere

価値

価格

品質

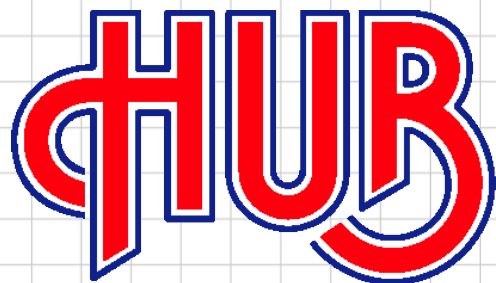
接客

清潔感

雰囲気

- ・ 優秀な人財の確保
- ・ ハブ大学、本部集合研修等による
きめ細やかな教育

ご清聴ありがとうございました



IRお問い合わせ先
株式会社ハブ 広報・IR担当
TEL: 03-3526-8690
E-mail: ir@pub-hub.com



Copyright ©HUB CO.,LTD. All Rights Reserved. You'll Never Walk Alone.

株価チャート（5年）

2017年10月13日終値

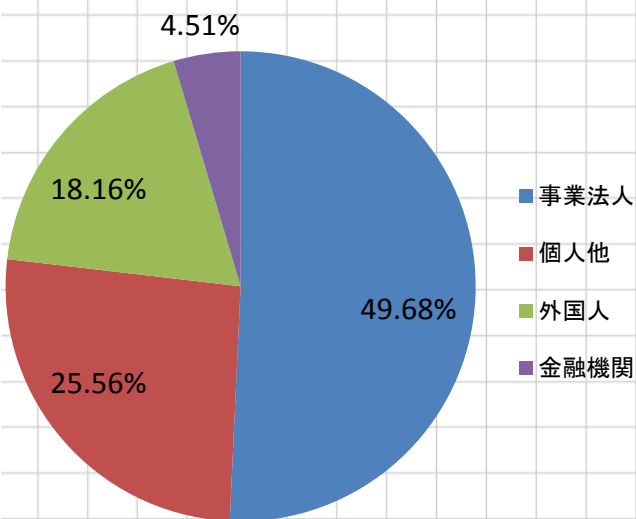
株価 1,143円

時価総額 14,420百万円



会社概要・株主状況 (2017年8月末現在)

所有者別分布状況



商号	株式会社ハブ（英文名 HUB CO.,LTD.）	
本社	東京都千代田区外神田3-14-10	
設立	1998年5月28日（創業：1980年3月）	
上場	2006年4月3日	
代表者	代表取締役社長 太田 剛	
事業内容	英国風パブ事業のチェーン展開	
従業員数	302名（他、臨時雇用者数691名）	
発行済株式数	11,265,300株（自己株式含む）株主数：2,169名	
主要株主	ロイヤルホールディングス株式会社	30.17%
	株式会社久世	9.75%
	みのりホールディングス株式会社	9.59%
	ステートストリートバンク & トラストカンパニー 505224	9.38%
	日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	4.03%
	SCB（香港）SAC・DBSヴィッカーズ	2.62%
	高野 慎一	2.18%
	ハブ社員持株会	1.75%
	金鹿 研一	1.07%
	武井 信達	1.06%