

平成22年3月期第2四半期 会社説明資料

平成21年11月13日



(JASDAQ・2906)

平成21年11月

商号 株式会社ホック

本社 東京都中央区日本橋人形町三丁目11番10号

代表者 代表取締役社長 吉田 泰昌

設立 創業・昭和36年5月 設立・昭和43年4月

資本金 1,877.5百万円

売上高 3,306百万円

従業員 193人

昭和36年5月	青池 保（現特別顧問）墨田区八広に餃子飯店「つたや」を開店。
昭和42年6月	青池 保が、ラーメン店にフランチャイズシステムを導入し、札幌ラーメン「どさん子」チェーンの本部を設立。墨田区にどさん子両国店を開店しチェーン展開を開始。
昭和43年4月	資本金500万円にて、墨田区八広に北国商事株式会社を設立。
昭和44年12月	葛飾区柴又に本社を移転し東京工場を開設。
昭和46年6月	札幌支社を開設。10月千葉工場（冷凍餃子）を建設。12月札幌ラーメン「どさん子」チェーン加盟店500店舗達成。
昭和52年2月	札幌ラーメン「どさん子」チェーン加盟店1,000店舗達成。
昭和57年2月	日本フランチャイズチェーン協会より日本フランチャイズチェーン協会会長賞を受賞。
昭和60年6月	株式会社味の花の株式を取得し子会社とする。
平成1年4月	「株式会社ホック」に商号を変更。
平成2年2月	日本証券業協会の店頭市場（現JASDAQ市場）に株式を公開、資本金を14億3,200万円に増資。
平成6年4月	東京銀座4丁目にDO-SANKO銀座店（直営店）をオープン。
平成11年5月	東京銀座4丁目のDO-SANKO銀座を業態転向し紅虎餃子房銀座店（直営店）をオープン。
平成15年5月	東京丸の内ならめんみそ膳丸の内店（直営店）をオープン。
平成19年12月	東京銀座にしゃぶしゃぶとワインのお店イベリコ銀座（直営店）をオープン。
平成20年2月	設立40周年を迎えた。
平成21年6月	「らー麺藤平」店舗33店の事業譲渡を受け直営店としてオープン。

当社の企業集団は、当社、子会社(株)味の花、(株)セルフィユの3社で構成しています。

ラーメンを主に餃子その他の食材を「どさん子」等の商標のもとに展開するフランチャイズ・チェーン店（FC）に販売する他、一般消費者に対しての宅配便を利用した産地直送麺（美食王国）の販売、飲食店を運営、FC店及び直営店向けに海外からの食材輸入及び不動産の賃貸を主な事業内容としております。

当社グループの事業にかかわる位置付け及び事業の種類別セグメントとの関連は、次のとおりであります。

1. 食品事業

FC部門、直営部門、直販部門、生産仕入部門

2. 不動産事業

当社及び子会社(株)味の花が所有の不動産の賃貸

平成22年3月期 第2四半期決算概要



当第2四半期連結累計期間におけるわが国経済は、雇用情勢の悪化やデフレ傾向から企業収益の大幅減少が引き続き、景気の減速傾向が一段と強まりました。外食業界を取り巻く環境も個人消費の低迷が長期化し、顧客獲得競争が激化しております。

このような状況下で、当社のFC事業におきましては、新規店舗の開拓及び販促活動の強化に注力し、7月に「どさん子徳山駅前店」、9月に「みそ膳吾妻橋店」「みそ膳大森店」を新規に開店しました。また、直営事業においては、埼玉県さいたま市にあるフードコート内に「麺やほっこく」を新規に開店し、更に「みそ膳草加店」を出店しました。また4月30日付にて株式会社グルメパークとの間で「事業譲渡契約」を締結し、同社から「らー麺藤平」の店舗営業権を含む一部事業譲渡を受け、「らー麺藤平」の直営店33店舗及びフランチャイズ（FC）9店舗の譲渡を受けました。この店舗運営も6月より始まりました。

不動産事業においては、昨年5月に売却した東京都中央区の建物及び土地の代替資産の選定を行ってまいりましたが、当社のニーズに合致する物件がなく、その購入は下期にずれ込みました。

以上の結果、売上高3,383百万円、営業損失17百万円、経常利益74百万円、四半期純損失45百万円を計上いたしました。

<トピックス>

4月 株式会社グルメパークと「事業譲渡契約」を締結、「らー麺藤平」を譲り受け6月より店舗運営を開始。

6月 直営店「みそ膳草加店」オープン。

4～9月迄にフランチャイズ加盟店5店をオープン。

損益計算書（連結）

株式会社ホック

（単位：百万円）

	22年3月期 第2四半期	21年3月期 第2四半期	前期比	備考
売上高	3,383	1,737	194.7%	事業譲渡による店舗売上の増加による
売上原価	1,680	858	195.8%	同上
販売費及び一般管理費	1,720	1,083	158.7%	事業譲受けに伴うものや店舗増加等による費用の増加
営業利益	△ 17	△ 204	1200.0%	売上増加ほど販売管理費が増加しなかった
営業外収益	152	38	395.8%	有価証券の一部売却による利益計上等により
営業外費用	60	21	288.3%	海外取引による為替差損の計上等により
経常利益	74	△ 187	—	営業利益の増加による
特別利益	22	2,335	0.9%	昨年は不動産資産の売却による
特別損失	52	31	167.7%	退職給付制度終了に伴う損失の計上等により
当期純利益	△ 45	1,221	—	昨年は不動産資産の売却による

貸借対照表（連結）

株式会社ホック

（単位：百万円）

	22年3月期 第2四半期	21年3月期 第2四半期	増減	備考
流動資産	4,013	2,487	1,526	海外取引による売掛金の増加
固定資産	5,394	5,473	△ 79	
資産合計	9,445	7,960	1,485	上記のとおり
流動負債	1,541	1,886	△ 345	不動産売却に伴う事業税増加
固定負債	2,550	430	2,119	社債発行及び不動産売却に伴う負の れん計上により
負債合計	4,091	2,317	1,774	上記のとおり
資本金	1,877	1,877	0	
資本剰余金	1,737	1,737	0	
利益剰余金	1,980	2,261	△ 281	
自己株式	△ 234	△ 234	0	
株主資本合計	5,361	5,642	△ 281	
その他有価証券評価差額金	△ 11	0	△ 11	保有する有価証券の減損により
純資産合計	5,354	5,642	△ 288	

キャッシュ・フロー計算書（連結）

株式会社ホック

(単位：百万円)

	22年3月期 第2四半期	21年3月期 第2四半期	比較増減	備考
営業活動による キャッシュ・フロー	△ 813	△ 229	△ 583	売上債権の増加により
投資活動による キャッシュ・フロー	△ 238	557	△ 796	有形固定資産の売却による収入
財務活動による キャッシュ・フロー	1,255	113	1,141	社債発行による収入
現金及び現金同等物の 増加額	202	440	238	
現金及び現金同等物の 期首残高	1,763	895	868	
現金及び現金同等物の 期末残高	1,967	1,336	630	

セグメント別売上高

(単位：百万円)

セグメント	平成22年3月期 第2四半期		平成21年3月期 第2四半期		比較増減	
	売上高	構成比	売上高	構成比	金額	増減率
食品事業	3,286	97.1%	1,195	68.8%	2,091	175.0%
コンサルティング事業	-	0.0%	435	25.1%	△ 435	0.0%
不動産事業	96	2.9%	106	6.1%	△ 10	△9.6%
合計	3,383	100.0%	1,737	100.0%	1,646	94.8%

食品事業

6月より事業譲渡を受けた「らー麺藤平」の影響により売上が大きく増進した。

コンサルティング事業

子会社を売却したことでセグメントが無くなった。

不動産事業

昨年5月に東京中央区室町の不動産資産を売却したことで賃貸料収入が減少し、売上高が減少。

平成22年3月期 業績予想



平成22年3月期 業績予想（連結）

株式会社ホック

（単位：百万円）	平成22年3月期 予想	平成21年3月期 実績	増減	備考
売上高	7,420	4,404	68.5%	事業譲渡による店舗数の増加による
経常利益	164	77	113.0%	
当期純利益	91	1,533	△92.9%	昨年は、不動産資産の売却による利益があった
EPS（円）	7	109	△94.0%	昨年は、不動産資産の売却による利益があった
ROE（%）	0.02	0.27	—	昨年は、不動産資産の売却による利益があった

EPS＝1株当たり当期純利益

ROE＝株主資本利益率

上記の予想は本資料の発表現在において入手可能な情報に基づき作成したものであります。実際の業績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

経営方針

当社の「お客様に感動と健康と癒しを提供し、地域に愛されお役に立つ」という経営理念に基づき、基幹事業「どさん子」の安定的発展を図りつつ、食の分野において、直営ならびにFC事業に新業態を確立して、安定的成長を続けて行くことを経営方針としております。

今後の取り組み

当社グループが属する飲食業界は、企業業績の低迷による雇用不安が生じ、消費マインドの減退による外食離れが進み、厳しい状況で推移する見込みであります。

このような環境の中、当社グループとしては、事業基盤強化のため、標準FCモデルを設定し、FC店の加盟促進を図るとともに、平成21年6月から当社が事業譲渡を受け、営業している「らー麵藤平」ブランドのさらなる市場浸透を促進し、売上・利益の増大を図ってまいります。また、食材をFC店・直営店にとどまらず、新たな提供先を発掘し、強固な収益基盤とするようにしてまいります。

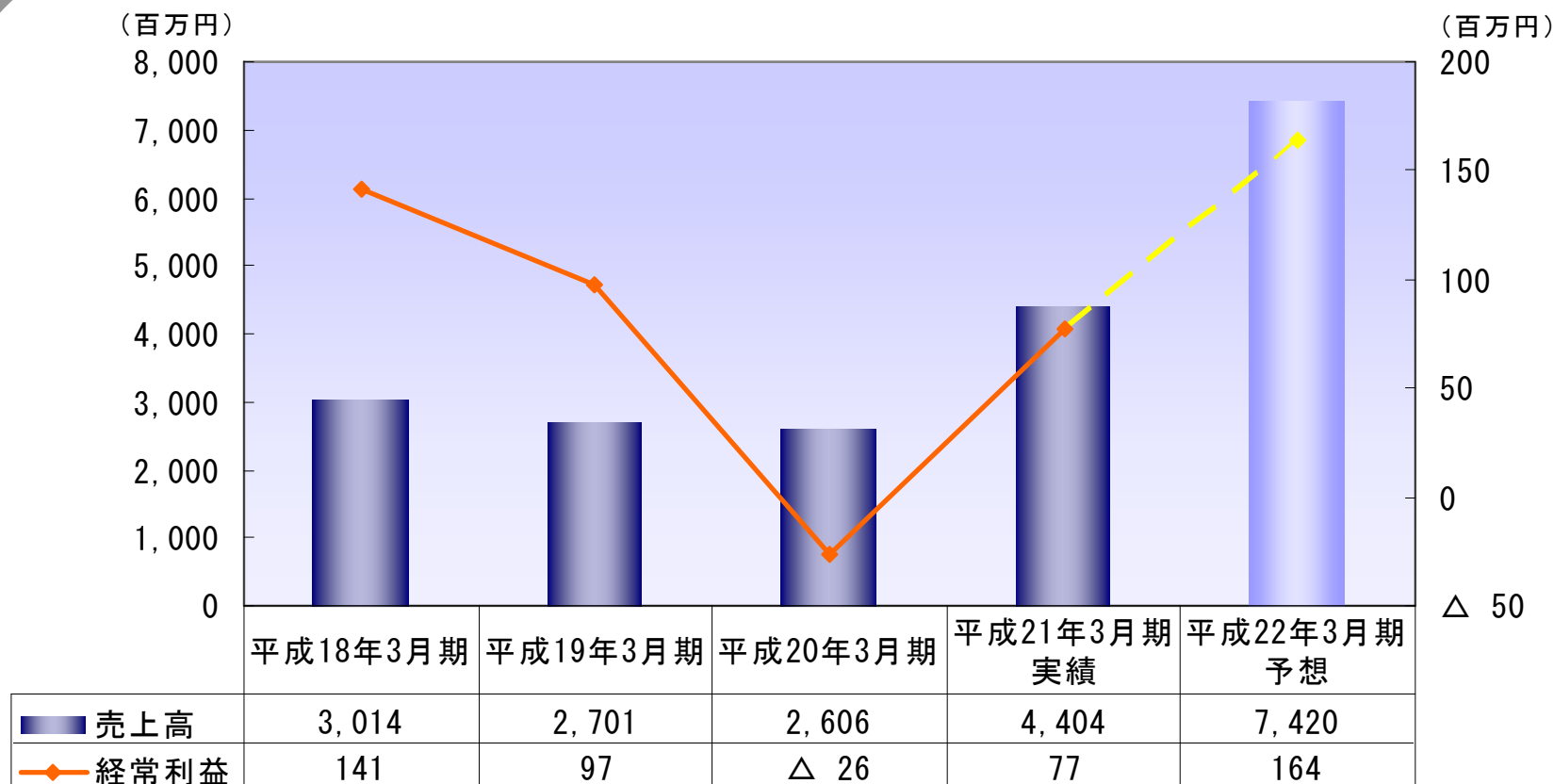
① 食品事業

直営店事業としては、継続してラーメンに限らず多様なブランドを自ら創出することのみならず既存ブランド（事業）の譲受をも検討し、繁盛店を作り上げることをおこなってまいります。また、スクラップ&ビルドにより、不採算店を収益店に転換する方策も実施してまいります。FC事業としては、標準的なFCモデルを設定し、新規加盟希望者に分かりやすく説明し、個人加盟及び法人加盟の促進を図ってまいります。また、当社営業担当が既存FC店へのより緊密なコミュニケーションをとり、販促方法・新たなメニュー提案等も継続しておこなってまいります。当社が事業譲渡を受け、営業している「らー麵藤平」ブランドについても、さらなる市場浸透を図り、売上・利益増加に繋げてまいります。

② 不動産事業

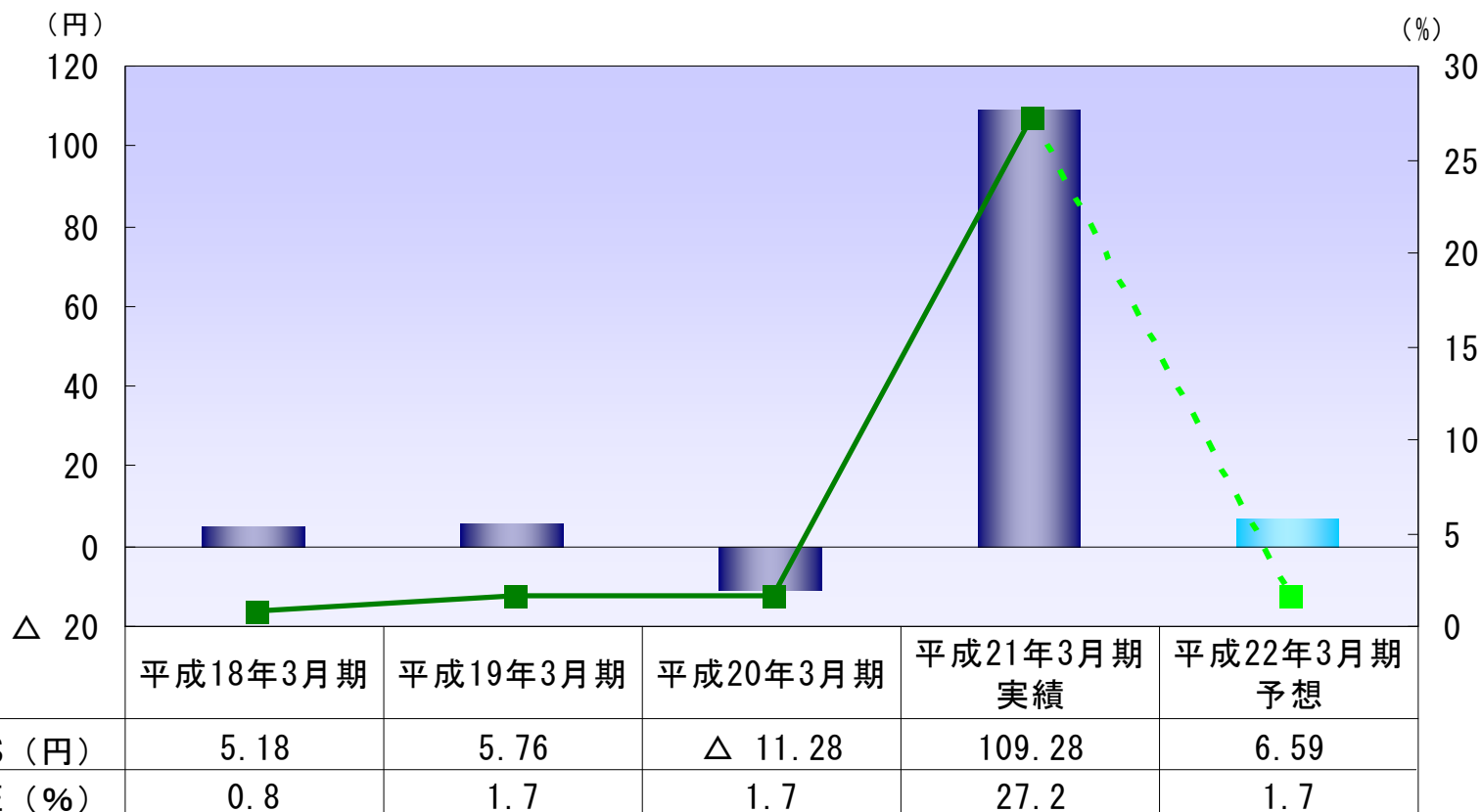
不動産事業においては、当社所有の賃貸不動産の稼働率を向上させるため、収益性の低い物件については、より収益性の高い不動産へ転換を図ってまいります。昨年度、売却した東京都中央区の土地・建物にかわる収益物件を取得し、収益増加を図ります。

売上高・経常利益の推移（連結）



上記の予想は本資料の発表現在において入手可能な情報に基づき作成したものであります。実際の業績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。

EPS・ROEの推移（連結）



EPS=1株当たり当期純利益
ROE=自己資本利益率

上記の予想は本資料の発表現在において入手可能な情報に基づき作成したものであります。実際の業績は、今後様々な要因によって予想数値と異なる場合があります。



TEL : 03-5695-2005

E-mail : ir@hokkoku.net