



2025年4月18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 : 3 0 3 0 )  
問合せ先 常務取締役管理本部長 高見 幸夫  
電 話 番 号 0 3 - 3 5 2 6 - 8 6 8 2

中期経営計画（2025年度～2027年度）の策定に関するお知らせ

記

この度、当社は新たな中期経営計画（2025年度～2027年度）を策定し、本日の2025年2月期通期決算説明会にて公表をいたします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

# 2025年 2 月期決算および 中期経営計画

株式会社ハブ 2025年 4 月18日

- 1 中期経営計画（2022-2024）振り返りについて
- 2 2025年 2 月期の業績について
- 3 2025年 2 月期の取り組みについて
- 4 中期経営計画（2025-2027）

# **1 中期経営計画（2022-2024）振り返りについて**

## ■名称：創業50年ビジョン（2022-2030）

## ■目標(ありたい姿)

心を豊かにするリアルコミュニケーションの場として  
PUBが社会において重要な役割を果たし続けている

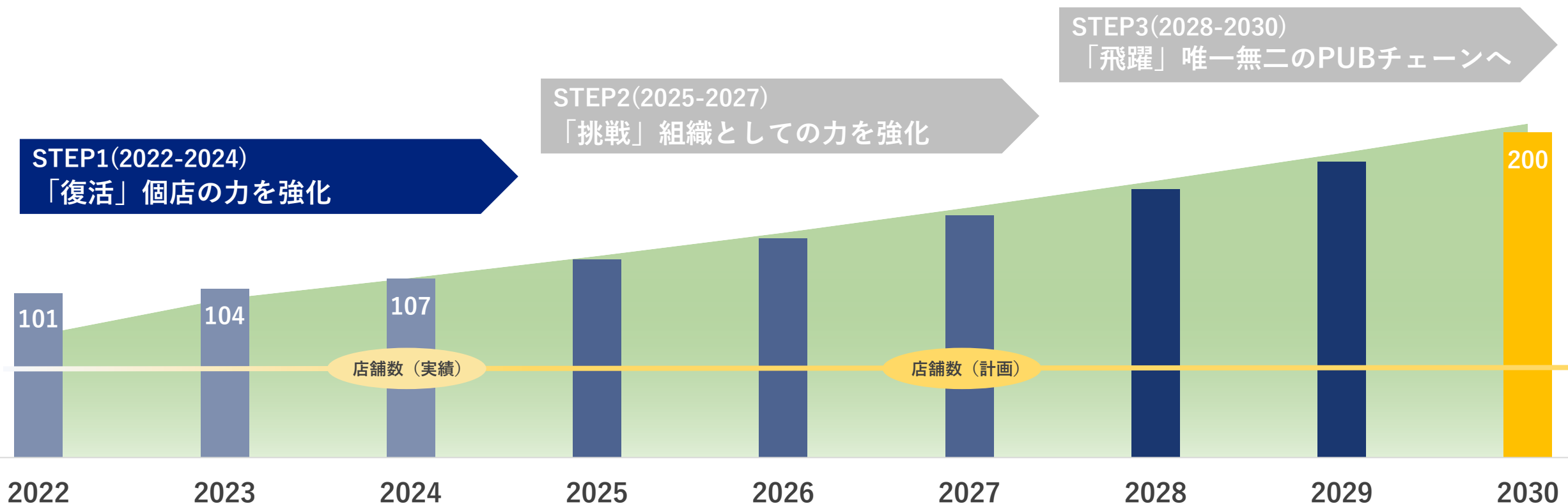
- 出店ターゲットを47都道府県に拡大し厳選した200店舗体制を構築する
- 積み重ねてきた価値を磨き続けると共に新たな感動体験を創造する
- 業界の常識を覆す「最高の処遇」と「多様な働き方」を達成する
- 地域に愛される店舗を運営し、持続可能な社会の実現に貢献する
- 企業価値を継続的に高め、魅力的な株主還元を実現する

# 創業50年ビジョン STEP 1 中期経営計画（2022-2024）の位置づけ



## 創業50年ビジョン（2022-2030）

心を豊かにするリアルコミュニケーションの場としてPUBが社会において重要な役割を果たし続けている



創業50年ビジョン(2022-2030)

## ■外部環境（前中計からの社会・業界）

- ・ インフレ傾向は継続
- ・ 原材料・人件費・資材等あらゆるコストにおいても上昇が継続
- ・ インバウンド訪日数がコロナ禍以前を上回る
- ・ 「タイパ」「イミ消費」はじめ、ポストコロナの消費行動が変容

## ■当社の取り組み

- 2022年度
  - 年度方針：ネアカ のびのび へこたれず
  - コロナ禍で毀損した収益構造の立て直しを図る
  - IPコンテンツコラボレーション企画開始
- 2023年度
  - 年度方針：C.O.D.2.0
  - DX等によるキャッシュオンデリバリーシステムの進化
  - コロナ禍以降初、四半期において黒字化
  - 3店舗出店好調（桜木町、羽田空港、札幌）
- 2024年度
  - 年度方針：完全復活
  - 前年度の業務効率化を前提に、収益構造の完全復活を目指す
  - 人事制度改定
  - JR施設店舗へ出店、好調に推移（博多、新潟、大阪）

## ■実行施策

### 創業50年ビジョン（2022-2030）目標

出店ターゲットを47都道府県に拡大し  
厳選した200店舗体制を構築する

積み重ねてきた価値を磨き続けると共に  
新たな感動体験を創造する

業界の常識を覆す「最高の処遇」と  
「多様な働き方」を達成する

地域に愛される店舗を運営し  
持続可能な社会の実現に貢献する

企業価値を継続的に高め、  
魅力的な株主還元を実現する

### STEP1（2022-2024）主な具体的実行施策

- 日本全国を対象に出店優先エリアの選定
- 出店試算表の改定
- ローコストパッケージの開発・確立
- 新ブランドの確立

- 単品メニューの掘り下げ（フィッシュ進化）
- アプリ内容の充実・機能の追加
- ハブマネー売上構成比の拡大
- コラボ取り組み拡大（新規取り組み、SNS等）

- 人事制度改定（年収800万店長 約10名輩出）
- ハブ大学カリキュラム見直し
- 有給取得促進

- 厨房機材及び商材を精査し、食品ロス低減を推進
- メニューラインナップ見直し

- コーポレートガバナンスコード対応
- 会社認知度向上

## **2 2025年 2 月期の業績について**



## 「5年ぶりの年商100億円超」

（単位：百万円）

|            | 2024年2月期<br>（売上高比） | 2025年2月期<br>（売上高比） | 前年差<br>（売上高比差） | 前年比    |
|------------|--------------------|--------------------|----------------|--------|
| 売上高        | 9,780              | 10,632             | 852            | 108.7% |
| 売上原価       | 2,879              | 3,133              | 254            | 108.7% |
| 原価率        | 29.4%              | 29.4%              | 0P             | —      |
| 販売費及び一般管理費 | 6,698              | 7,128              | 430            | 106.4% |
| 営業利益       | 277<br>(2.8%)      | 453<br>(4.3%)      | 176<br>(1.5P)  | 163.6% |
| 経常利益       | 255<br>(2.6%)      | 441<br>(4.1%)      | 186<br>(1.5P)  | 172.7% |
| 特別利益       | —                  | —                  | —              | —      |
| 特別損失       | 74                 | 44                 | ▲30            | 59.4%  |
| 法人税等合計     | ▲89                | ▲48                | 40             | —      |
| 当期純利益      | 270<br>(2.8%)      | 446<br>(4.1%)      | 176<br>(1.3P)  | 164.8% |

# 業績サマリ B/S（前年度末比較）



（単位：百万円）

|               | 2024年2月期 | 2025年2月期 | 前期末差   | 主な要因                     |
|---------------|----------|----------|--------|--------------------------|
| 資 産 合 計       | 6,931    | 6,184    | ▲747   |                          |
| 流動資産          | 4,280    | 3,292    | ▲988   | 現金及び預金の減少<br>—（長期借入金の返済） |
| 固定資産          | 2,651    | 2,892    | 241    | — 新規出店による増加              |
| 負 債 合 計       | 4,414    | 3,289    | ▲1,125 |                          |
| 流動負債          | 1,641    | 1,708    | 67     |                          |
| 固定負債          | 2,773    | 1,581    | ▲1,192 | — 長期借入金の減少               |
| 純 資 産 合 計     | 2,516    | 2,894    | 378    | — 配当金の支払い、当期純利益の計上       |
| 自 己 資 本 比 率   | 36.3%    | 46.7%    | 10.4P  |                          |
| 有 利 子 負 債 残 高 | 2,534    | 1,440    | ▲1,094 |                          |

# 業績サマリ C/S （前年度末比較）



（単位：百万円）

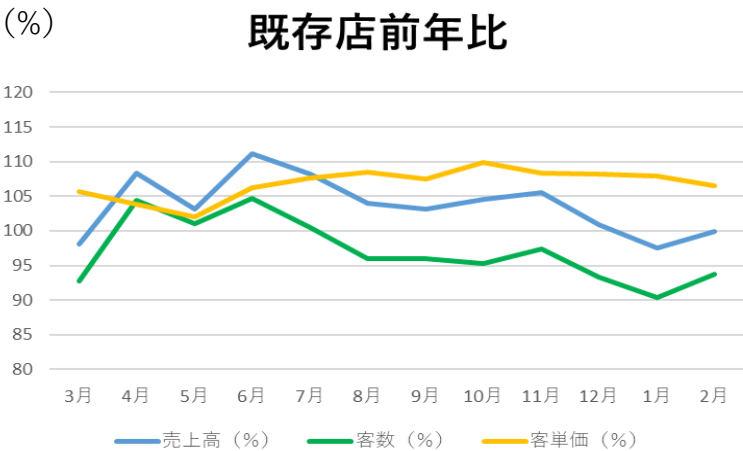
|                      | 2024年2月期 | 2025年2月期 |
|----------------------|----------|----------|
| 営業活動による<br>キャッシュフロー  | 561      | 435      |
| 投資活動による<br>キャッシュフロー  | ▲348     | ▲335     |
| 財務活動による<br>キャッシュフロー  | ▲981     | ▲1,217   |
| 現金及び現金同等物の高<br>期 末 残 | 3,760    | 2,642    |

・有形固定資産の取得（新規出店）

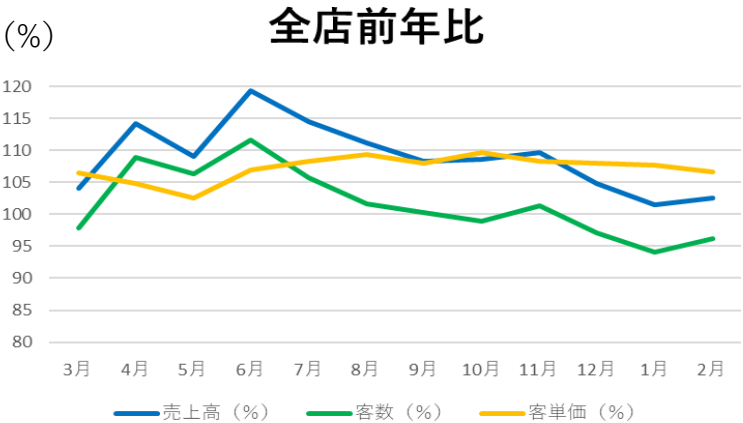
・長期借入金の返済

月次推移の状況

既存店前年比は売上・客単価が堅調に推移するも、客数は前年を下回る結果。



|         | 3月    | 4月    | 5月    | 6月    | 7月    | 8月    | 9月    | 10月   | 11月   | 12月   | 1月    | 2月    | 通期    |
|---------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 売上高 (%) | 98.1  | 108.4 | 103.1 | 111.2 | 108.2 | 104.1 | 103.1 | 104.6 | 105.5 | 100.9 | 97.5  | 100.0 | 103.6 |
| 客数 (%)  | 92.8  | 104.4 | 101.0 | 104.7 | 100.5 | 96.0  | 95.9  | 95.2  | 97.3  | 93.3  | 90.3  | 93.8  | 97.0  |
| 客単価 (%) | 105.7 | 103.8 | 102.1 | 106.2 | 107.6 | 108.4 | 107.5 | 109.8 | 108.4 | 108.3 | 108.0 | 106.6 | 106.8 |
| 店舗数     | 101   | 101   | 101   | 101   | 102   | 102   | 103   | 103   | 103   | 103   | 104   | 104   |       |



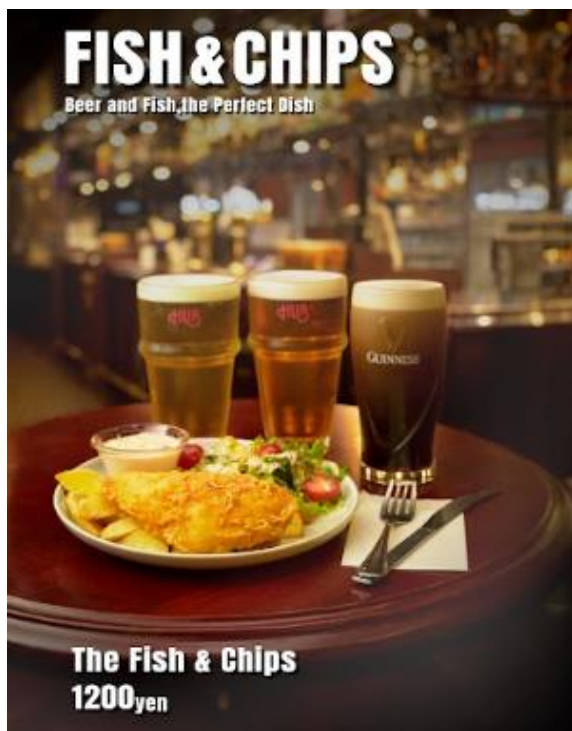
|         | 3月    | 4月    | 5月    | 6月    | 7月    | 8月    | 9月    | 10月   | 11月   | 12月   | 1月    | 2月    | 通期    |
|---------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 売上高 (%) | 104.1 | 114.1 | 109.0 | 119.3 | 114.5 | 111.1 | 108.3 | 108.6 | 109.7 | 104.8 | 101.4 | 102.5 | 108.9 |
| 客数 (%)  | 97.8  | 109.0 | 106.3 | 111.5 | 105.7 | 101.7 | 100.2 | 99.0  | 101.4 | 97.1  | 94.1  | 96.2  | 101.6 |
| 客単価 (%) | 106.4 | 104.8 | 102.6 | 106.9 | 108.3 | 109.3 | 108.0 | 109.7 | 108.2 | 108.0 | 107.7 | 106.5 | 107.2 |
| 店舗数     | 105   | 105   | 106   | 106   | 106   | 106   | 106   | 106   | 106   | 106   | 106   | 107   |       |

| 項目 |   |   | 単位  | 業績予想（通期） | 実績     | 業績予想との差異 |       |      |
|----|---|---|-----|----------|--------|----------|-------|------|
| 売  | 上 | 高 | 百万円 | 11,100   | 10,632 | ▲468     |       |      |
| 営  | 業 | 利 | 益   | 百万円      | 460    | 453      | ▲ 7   |      |
| 経  | 常 | 利 | 益   | 百万円      | 420    | 441      | 21    |      |
| 当  | 期 | 純 | 利   | 益        | 百万円    | 370      | 446   | 76   |
| 一  | 株 | 当 | た   | り        | 円      | 29.42    | 35.46 | 6.04 |
| 当  | 期 | 純 | 利   | 益        |        |          |       |      |

### **3 2025年2月期の取り組みについて**

## ■ グランドメニュー改定（HUB・82）

- ・ 継続する仕入コスト高騰に対応する価格改定
- ・ 「フィッシュ&チップス」を本場英国スタイルにリニューアル



### 原価率（及びその差）

| 2023年度 | 2024年度 | 前年差 |
|--------|--------|-----|
| 29.4%  | 29.4%  | 0 P |

### 既存店客数、客単価（及びその前年比）

|        | 2023年度 | 2024年度 | 前年比    |
|--------|--------|--------|--------|
| 客数（万人） | 823    | 799    | 97.0%  |
| 客単価（円） | 1,173  | 1,253  | 106.8% |



## 体験付加価値の向上

スポーツコンテンツの拡充・IPコンテンツとのコラボレーションなど、明確な利用動機を創り出し、店舗での体験をお楽しみいただきました。



## インバウンド集客

「インバウンドカード」の活用のほか、ホテルを起点とした販促を行うなど、インバウンドのお客様の来店に繋がる活動を展開





## SNSの活用



フォロワー数  
**125,318名**  
(2025年2月末時点)

## 監修商品コンビニ発売

HUB監修 シリーズ  
ジントニックが全国販売  
店舗以外の経路で認知拡大



総メンバー会員数

**530,497名**

(前年差 + 158,620名)

アプリ登録者数

**224,073名**

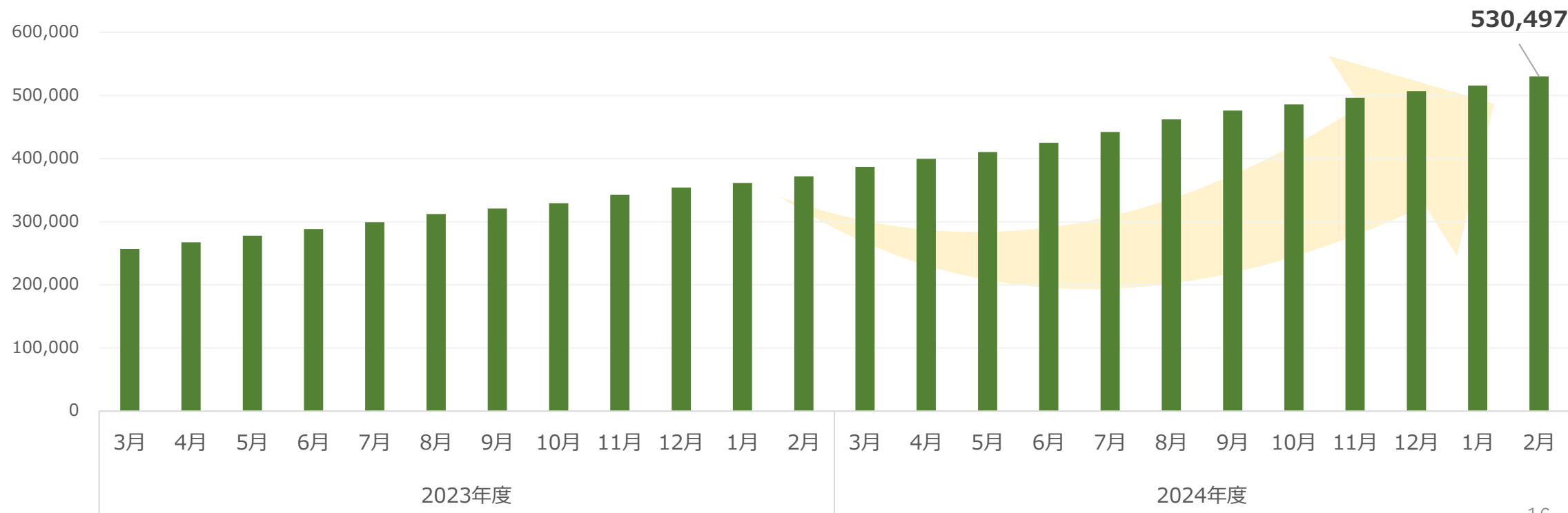
(前年 + 71,079名・登録率42.2%)

メンバー売上構成比

**41.1%**

※2025年2月末時点

総メンバー会員数推移



## 新規来店顧客のメンバー化促進

### 「インバウンドカード」



### 「IPコラボカード」



## 再来店動機の創出からリピーターへ



QSCAを継続して磨き、  
店舗での顧客体験の最大化を目指す

お客様の来店傾向  
に合わせたマーケ  
ティング施策



- オリジナルメニュー
- SNSでの話題づくり
- スポーツ放映
- IPコラボ企画
- メンバー限定感謝デー

**事例** セグメント：2～3ヶ月間来店のなかったお客様

▶ 2024年3月～2025年2月 クーポン配信回数11回



該当セグメント  
アプリ会員 & 非アプリ会員  
推定 30万名



該当セグメント  
アプリ会員  
15万名



来店数：16,000名  
(クーポン利用率10.9%)

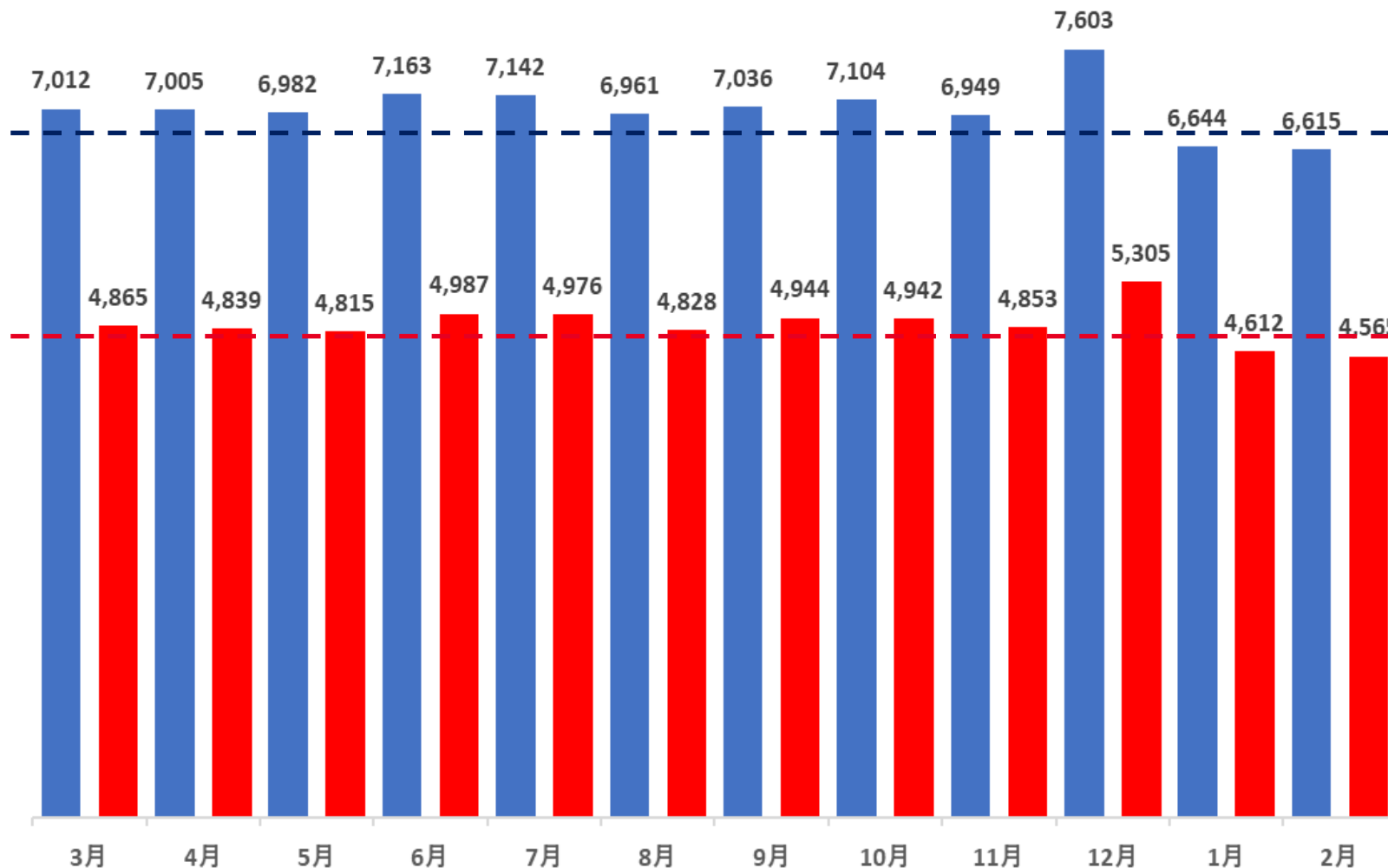


# 生産性指標推移



人時売上高 = 売上高 ÷ 店舗総労働時間

人時生産性 = 売上総利益 ÷ 店舗総労働時間



人時売上高6,800円

人時生産性4,800円

- 年間合計  
人時売上高7,018円・人時生産性4,878円
- サービス・商品・システム・後方業務を対象に  
工数精査とDXを継続。
- 生産性向上によって生まれた原資を処遇改善・  
成長への投資に活用していく。

■ 人時売上高 ■ 人時生産性

※既存店（HUB GRAMPUS PUB MIRAI TOWER店）までで算出

# 店舗オペレーションの生産性向上

## デジタル化も含むオペレーション改善を展開

テーブルロケター



- ・ 店内に配線設備を設置することで位置情報の取得が可能
- ・ 現在のオペレーションから変更なく導入可能

DOKOKO



- ・ 無線で高精度な位置情報の取得が可能
- ・ お客様がテーブル上にあるセンサーに端末をタッチする

セミセルフレジ



- ・ レジの会計プロセスを一部セルフ化
- ・ オーダーから提供のプロセスにおいて待ち時間の削減を目指す

## 長期視点での人事戦略を推進

### 人事制度改定 基本方針

- 優秀で成果を出せるSM（ストアマネジャー）がモチベーション高く活躍し、最高の報酬を勝ち取れる仕組みを作る
- 多様な人財が自身のライフステージにあった働き方を選択し、イキイキ活躍できる労働環境を創る

創業50年ビジョンが見据える2030年度に向けて  
段階的な人事制度改定による処遇改善を計画

#### STEP 1（2022-2024） 実施

- 等級・評価制度改定
- 賃金改定
- 株式報酬制度

#### STEP2（2025-2027） 計画

- キャリアパス設計
- 人財の多様性推進

全国への展開を支える人財体制  
の構築を目指す

## 2024年度採用実績及び2025年度入社

|                        |     |
|------------------------|-----|
| ・ 2024年4月定期入社          | 20名 |
| ・ 一般通年採用<br>（地域限定社員含む） | 10名 |
| ・ クルー通年入社              | 11名 |

+

2025年4月入社24名

## 全階層の処遇改善

2023年度比：103%

# ストックオプション実施について

当社の従業員に対して、当社の業績向上に対する貢献意欲や士気を一層高め、更なる企業価値の向上と「創業50年ビジョン(2022－2030)」の達成を図ることを目的として、株式報酬型ストックオプションとして割当てる新株予約権を発行

## 株式報酬型ストックオプションの概要

### ■ 株式報酬割当数

2024年2月期末：当社普通株式210,400株

### ■ 付与対象者

当社従業員：257名

### ■ 割当日

2024年12月12日

### ■ 行使期間

2029年12月12日から2032年12月11日まで



## ■ 配当予想

株主の皆様への還元を重要課題として認識し、収益力の強化によって配当原資と内部留保資金を確保しつつ、配当性向30%を目安とする業績に連動した配当を行う

| 項目           | 単位 | 2020年2月期 | 2021年2月期 | 2022年2月期 | 2023年2月期 | 2024年2月期 | 2025年2月期予想 |
|--------------|----|----------|----------|----------|----------|----------|------------|
| 一株当たり配当実績・予想 | 円  | 7        | 0        | 0        | 0        | 6        | 10         |

## ■ 株主様ご優待



| 保有株式数            | 変更後優待内容             |
|------------------|---------------------|
| 100株～300株未満      | ご優待カード（2,000円分） 1枚  |
| 300株～500株未満      | ご優待カード（6,000円分） 1枚  |
| 500株～1,000株未満    | ご優待カード（10,000円分） 1枚 |
| 1,000株以上         | ご優待カード（20,000円分） 1枚 |
| 1,000株以上かつ1年以上保有 | ご優待カード（25,000円分） 1枚 |

「英国PUB文化の普及」「感動文化創造事業の展開」を経営理念に掲げ、  
地域になくてはならないコミュニティの「場」として社会に貢献することを目指しております。



# 函館フェア

## HAKODATE FAIR





**函館ビール【白ラベル】**  
HAKODATE BEER (White Label)

北海道100  
ビル・ブランド2022  
受賞  
上座酒師ビールの「ケルシュビール」  
キレのある味、爽やかな香、  
フルボディな風味が特徴です

330ml **1000yen**



北海道100  
ビル・ブランド2022  
受賞  
Kiriko Beer  
柑橘系や香りんごを感じさせる香り  
旨味と厚みのある白ワインです

750ml **3500yen**



**函館ななえスードル**  
HAKODATE THE NANAË Cava

造りかめ細かく非常に繊細で  
りんご本来の甘味や酸味が  
感じられるシールドです

500ml **2000yen**





**函館カールレイモンのビーフジャーキー**  
HAKODATE Carl Raymon Beef Jerky

北海道産牛のもも肉を特製のたれに漬け込み  
じっくりと仕上げたビーフジャーキーです

**550yen**

**マヨコンビーフパグェット**  
MAYO Corned Beef Paquette

函館カールレイモンのコンビーフを使用!  
マヨネーズとコンビーフの絶妙なマリアージュ!  
お通のおつまみにピッタリ!

**500yen**





**函館カールレイモンのビーフジャーキー**  
HAKODATE Carl Raymon Beef Jerky

北海道産牛のもも肉を特製のたれに漬け込み  
じっくりと仕上げたビーフジャーキーです

**550yen**



**焼たらチーズ**  
Baked TARA Cheese (Red Cheese)

なまかな口だけの  
北海道産子エダチーズを配合し  
魚卵子に葉巻で焼き上げました!

**400yen**






# 徳島フェア

## TOKUSHIMA FAIR



### AWA GIN ソード

Awa Gin Soda

徳島の産物を中心に  
100%国産 素材のみを使用し作られている  
100%国産のソフトドリンク  
100%国産のソフトドリンクと国産の果物を  
ブレンドしたソフトドリンク

**¥900yen**

### AWA GIN トニック

Awa Gin Tonic

「AWA GIN」の産物の産物を使用した  
トニック飲料にベストマッチ

**¥900yen**

### ゆずリッチハイボール

Yuzu Rich Highball

徳島の産物を使用したハイボール  
100%国産のソフトドリンク  
100%国産のソフトドリンクと国産の果物を  
ブレンドしたソフトドリンク

**¥800yen**

### ゆずリッチスカッシュ

Yuzu Rich Scaush

徳島の産物を使用したスカッシュ  
100%国産のソフトドリンク  
100%国産のソフトドリンクと国産の果物を  
ブレンドしたソフトドリンク

**¥640yen**

### ゆず塩サーディンのオープン焼き

Yuzu Salt Sardine with Open Salt

徳島の産物を使用したオープン焼き  
100%国産のソフトドリンク  
100%国産のソフトドリンクと国産の果物を  
ブレンドしたソフトドリンク

**¥780yen**

### みまからフランク&マッシュポテト

Mimakara Frank & Mashed Potato

徳島の産物を使用したフランク  
100%国産のソフトドリンク  
100%国産のソフトドリンクと国産の果物を  
ブレンドしたソフトドリンク

**¥850yen**

### ソフトドリンク (Soda) —

徳島の産物を使用したソフトドリンク  
100%国産のソフトドリンク  
100%国産のソフトドリンクと国産の果物を  
ブレンドしたソフトドリンク

**¥780yen**

### ゆずリッチのスムーク

Yuzu Rich Smokey

徳島の産物を使用したスムーク  
100%国産のソフトドリンク  
100%国産のソフトドリンクと国産の果物を  
ブレンドしたソフトドリンク

**¥750yen**

### タコパッチョ

Tako Patcho

徳島の産物を使用したタコパッチョ  
100%国産のソフトドリンク  
100%国産のソフトドリンクと国産の果物を  
ブレンドしたソフトドリンク

**¥550yen**

### パッパローチキン

Pappa Roast Chicken

徳島の産物を使用したパッパローチキン  
100%国産のソフトドリンク  
100%国産のソフトドリンクと国産の果物を  
ブレンドしたソフトドリンク

**¥540yen**

### ソーセージ焼き

Sausage Grill

徳島の産物を使用したソーセージ焼き  
100%国産のソフトドリンク  
100%国産のソフトドリンクと国産の果物を  
ブレンドしたソフトドリンク

**¥380yen**

### タコパッチョ

Tako Patcho

徳島の産物を使用したタコパッチョ  
100%国産のソフトドリンク  
100%国産のソフトドリンクと国産の果物を  
ブレンドしたソフトドリンク

**¥550yen**

SHÔCHÛ
GIN

**一崗ブロンズソーダ**  
ISSYU BRONZE Soda  
ビーム酵母を使用した  
炭酸飲料でつくった  
食中毒にびったりの手頃価格  
シシボにソーダ詰りというぞ

**700yen**  
~~190yen~~

**一崗ブロンズینگレトニック**  
ISSYU BRONZE Pink Grapefruit Tonic  
一崗ブロンズの果実と、市販の果糖の香りと  
シシボのフレッシュな香りを合わせた  
シシボ系カクテルです

**800yen**  
~~560yen~~

**数量限定**  
産直川内  
ゴールデン  
SAISONAL GOLDEN SP  
**980yen**

マーケットのセールの裏と  
裏のうさぎ  
今年1905年の  
日本酒蔵人の年賀状にも  
本場カクテルビームです

**特製!豚もろじけつポテト**  
Pork Miso Jacket Potatoes  
地元産味噌とアサヒビール  
産直良豚の豚と玉ねぎを使用した  
焼き肉をポテトにかけて  
焼き上げた豚もろじけつ  
ジャケットポテトです

**480yen**

**うまま! いりもちのクリームチーズ**  
Creamy IRI-MOCHI Chicken Aglio  
焼酎、しょう油と味噌でじっくりと煮込んだ  
濃厚な味わいのいりもちとチーズ  
クリームとながアサヒ酒で仕立てました

**780yen**

**GARAPPA01ジンソーダ**  
GARAPPA ZEROONE Gin Soda  
ボニータル系果糖の香りが溢れる  
オースムリンのソーダです

**750yen**  
~~330yen~~

**GARAPPA01 柚子シシボニク**  
GARAPPA ZEROONE Yuzu Gin Tonic  
柚子のエキスを加えたことで  
ボニータルの香りを最大限に引き出した  
オースムリンのジンソーダです

**850yen**  
~~590yen~~

**GARAPPA01 クラッシュ**  
GARAPPA ZEROONE CRASH  
産直果糖で製造した、焼酎の香りをベースに  
5種類のオースムリンで仕上げた  
クラッシュトニック

20oz **600yen**  
13oz **600yen**

**一崗ブロンズ(市)**  
ISSYU BRONZE (City)  
都県産の果糖とオースムリン  
とオースムリンと炭酸ガス  
を配合した一崗ブロンズ

600ml **600yen**

**旅する丸干しイワシのブルスケッタ**  
Dried Anchovy Bruschetta  
トマトやガーリック入りの  
オイルに漬け込んだ  
味わい深い丸干しイワシ  
ガーリックパスタにのせて  
ブルスケッタにして頂くと、上座

**780yen**

**スモークビンのカルパッチョ**  
〜おびきるサラダ添え〜  
Smoked Yellowtail Carpaccio Salad  
with Citrus Dressing  
高品質な魚の皮をじっくりと  
燻製されたおびきに仕上げた  
お味はスモーク  
おびきと添えたフレッシュなトマト

**850yen**



# 新規出店：JR商業施設



## HUB博多筑紫口デイトスアネックス店



- JR博多シティ内の商業施設「DEITOS ANNEX」への出店
- 所在地 福岡県福岡市博多区博多駅中央街1-1 デイトスアネックス1F  
※JR商業施設
- 規模 52席
- 開店日 2024年3月13日

## HUB Echigo Beer PUB CoCoLo 新潟店



- オリジナルビール「HUB ALE」を醸造いただいているエチゴビール株式会社とのコラボレーション
- 新潟駅の高架下を開業した「CoCoLo新潟」の1階レストランゾーン「エキナンキッチン」への出店
- 所在地 新潟県新潟市中央区花園1丁目1-1 CoCoLo新潟 1F  
※JR商業施設
- 規模 75席
- 開店 2024年5月29日

## HUBエキマルシェ大阪ウメスト店



- JR大阪駅西口を開業した「エキマルシェ大阪ウメスト」に出店
- 所在地 大阪府大阪市北区梅田3丁目1-1 エキマルシェ大阪ウメスト  
※JR商業施設
- 規模 117席
- 開店 2025年2月26日

2025年2月期 出店数 3店舗

2024年3月13日 HUB博多筑紫口デイトスアネックス店  
 2024年5月29日 HUB Echigo Beer PUB CoCoLo新潟店  
 2025年2月26日 HUBエキマルシェ大阪ウメスト店



91店舗



15店舗



1店舗

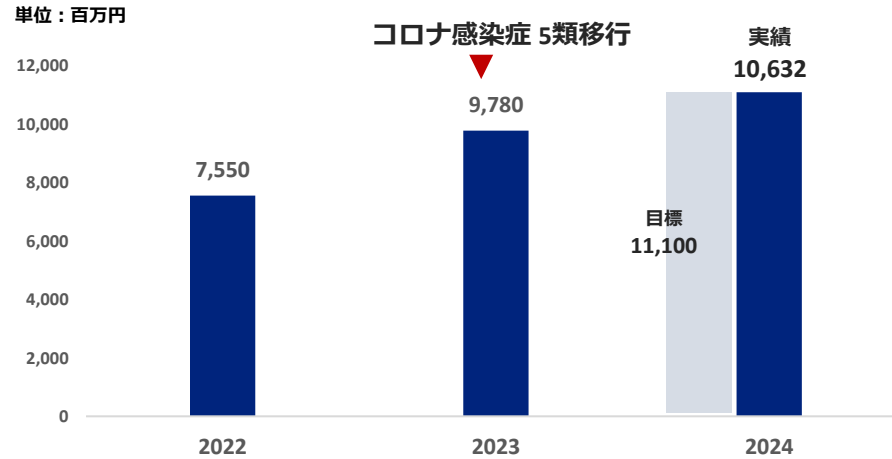
|           |                  |                |
|-----------|------------------|----------------|
| 北海道<br>東北 | 北海道、宮城県          | 3店舗 + 球場内売店 1  |
| 関東        | 東京都、埼玉県、千葉県、神奈川県 | 81店舗 + 球場内売店 1 |
| 中部        | 愛知県、新潟県（エリア初出店）  | 5店舗            |
| 近畿        | 京都府、大阪府、兵庫県      | 15店舗           |
| 九州        | 福岡県              | 3店舗            |

## **4 中期経営計画（2025-2027）**

# 創業50年ビジョン STEP 1 中期経営計画(2022-2024)の振り返り



## 業績推移



| 項目   | 単位  | 2022年度 | 2023年度 | 2024年度 |
|------|-----|--------|--------|--------|
| 売上高  | 百万円 | 7,550  | 9,780  | 10,632 |
| 営業利益 | 百万円 | ▲541   | 277    | 453    |
| (率)  | %   | -      | 2.8    | 4.3    |
| 経常利益 | 百万円 | ▲561   | 255    | 441    |
| (率)  | %   | -      | 2.6    | 4.1    |
| 当期利益 | 百万円 | ▲283   | 270    | 446    |
| (率)  | %   | -      | 2.8    | 4.1    |
| 店舗数  | 店舗  | 101    | 104    | 107    |

## 業績サマリ (2024年度)

|      | 目標        | 実績        |
|------|-----------|-----------|
| 売上高  | 11,100百万円 | 10,632百万円 |
| 経常利益 | 420百万円    | 441百万円    |
| 店舗数  | 117店舗     | 107店舗     |

## 中長期的に対応すべき課題

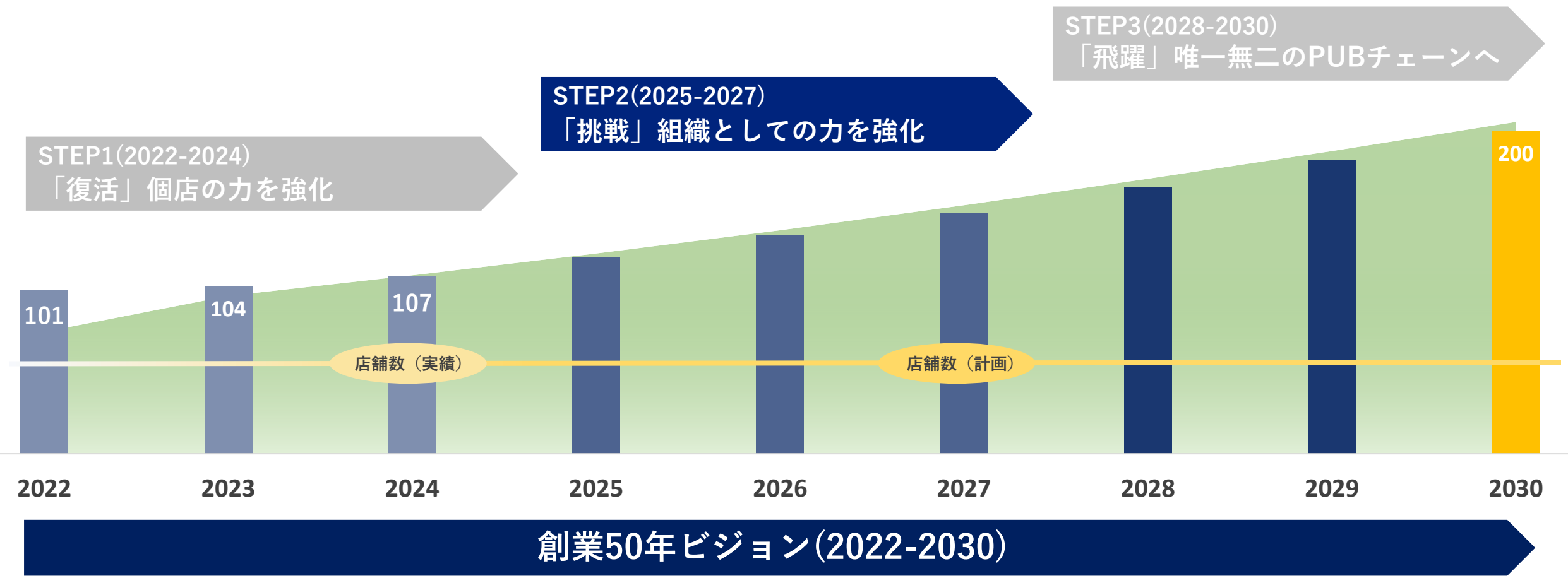
- 新規出店と人財の確保と育成
- 既存店の客数改善
- 更なる生産性の向上
- 株主様への還元

# 中期経営計画（2025-2027）の位置づけ



## 創業50年ビジョン（2022-2030）

心を豊かにするリアルコミュニケーションの場としてPUBが社会において重要な役割を果たし続けている



# TRADE ON

矛盾を乗り越え、新たな可能性の扉を開く



■HUB Echigo Beer PUB CoCoLo新潟店

2024年 5 月オープン



エチゴビール株式会社とのコラボレーション店舗となり、新潟駅の高架下を開業した「CoCoLo新潟」の1階レストランゾーン「エキナンキッチン」への出店

■HUBエキマルシェ大阪ウメスト店

2025年 2 月オープン



JR大阪駅の西口エリアに開業した商業施設「エキマルシェ大阪ウメスト」への出店

■HUB博多筑紫口デイトスアネックス店

2024年 3 月オープン



九州の玄関口である博多駅前にあり、福岡県福岡市における3店舗目の出店

**SmashH47**  
Station most as HUB

■HUB COCONO SUSUKINO店

2024年 1 月オープン



多くの飲食店やショップが入居するすすきの駅直結の複合商業施設「COCONO SUSUKINO」への出店

HUB JEF UNITED PUB ペリエ千葉エキナカ店

2025年 4 月オープン予定

■HUB羽田空港第2ターミナル店

2023年 9 月オープン



羽田空港第2旅客ターミナルビルへの初の空港内出店。東京の空の玄関口をイメージした限定メニューを販売

HUBアミュプラザみやざき店（仮称）

2025年 7 月オープン予定

## モデル店舗



### ■HUB COCONO SUSUKINO店

2024年 1 月オープン

株式上場以来初の北海道進出。全国のHUBで唯一「サッポロクラシック」を提供する店舗。他にも地場の商材を取り入れたメニューを限定販売



### ■HUB Echigo Beer PUB CoCoLo新潟店

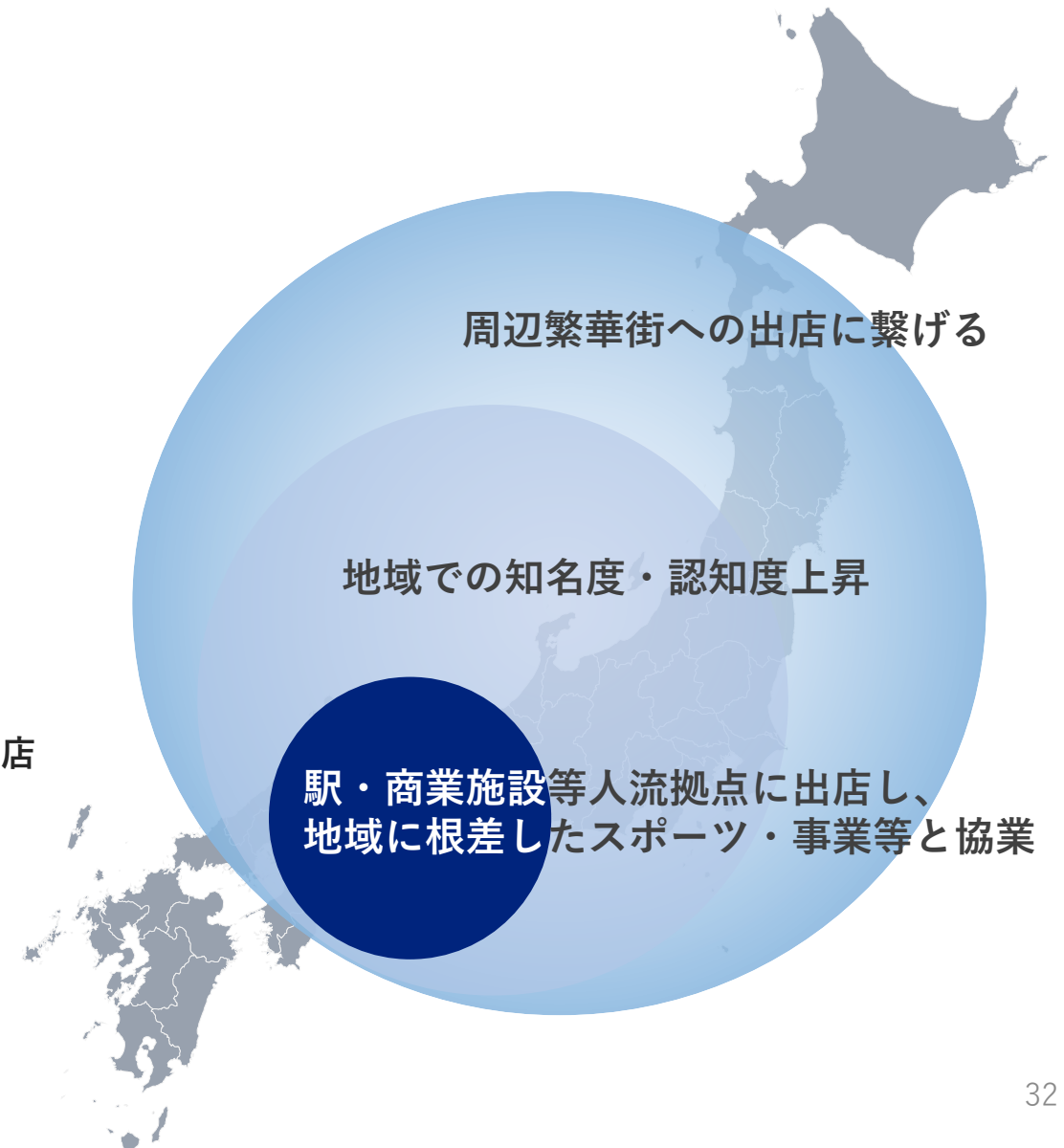
2024年 5 月オープン

オリジナルビール「HUB ALE」を醸造しているエチゴビール株式会社とのコラボレーション店舗

### ■HUB JEF UNITED PUB ペリエ千葉エキナカ店

2025年 4 月オープン予定

初の駅構内にある商業施設への出店であり、Jリーグチーム ジェフユナイテッド市原・千葉とのコラボレーション店舗



## 「挑戦」組織としての力を強化



- 出店戦略「SmashH47」を軌道に乗せる事を軸に、今後の全国展開を見据えた体制を構築。
- 「客数増」を挑戦のキーワードとして、ターゲットを絞ったマーケティングを実行し顧客とのエンゲージメントをより強固にしていく。
- 処遇改善により、従業員の満足度を向上させ、優秀な人財の確保と定着を組織の活性化に繋げていく。

## ■ 既存店成長率 102%を目指す

(単位：百万円)

| 業績予想  | 通期     |
|-------|--------|
| 売上高   | 11,300 |
| 営業利益  | 470    |
| 経常利益  | 450    |
| 当期純利益 | 420    |

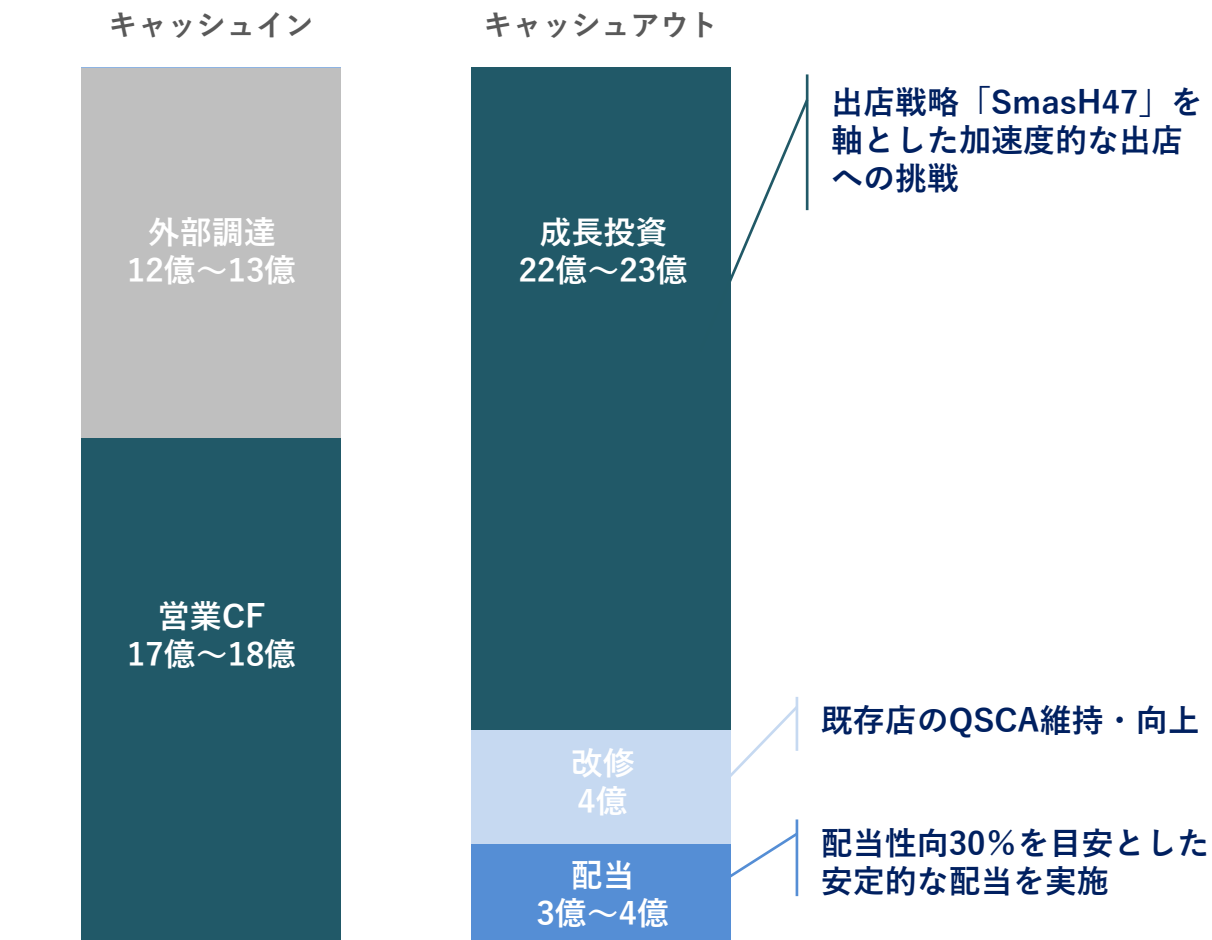
(単位：円)

| 配当予想 | 2026年2月期末 |
|------|-----------|
| 配当   | 10        |

# 中期経営計画におけるキャッシュアロケーション

- 全国出店を支える優秀な人財の確保と育成
- 客数増を伴うPUB事業の成長
- ITシステムを活用した更なる業務効率化
- 株主還元の持続的かつ安定的な実施

出店戦略「Smash47」を軸とした  
加速度的な出店に挑戦する



## 数値計画

(単位：百万円)

|      | 2024年度（実績） | 2025年度 | 2026年度 | 2027年度 |
|------|------------|--------|--------|--------|
| 売上高  | 10,632     | 11,300 | 12,700 | 14,600 |
| 営業利益 | 453        | 470    | 510    | 710    |
| （率）  | 4.3%       | 4.1%   | 4.0%   | 4.8%   |
| 経常利益 | 441        | 450    | 470    | 660    |
| （率）  | 4.1%       | 3.9%   | 3.7%   | 4.5%   |
| 店舗数  | 107        | 112    | 124    | 140    |



# 英国風PUBの価値を磨き続ける

**HUB SPECIAL SELECTION**  
**＼ヨンパチアーズ！／**  
**DRINK**  
**¥480~**

**Yon Pachi Cheers!**

**帰りの一杯に！**

**GIN & TONIC** .....  
ジントニック  
[オリジナル/ゆず/  
抹茶/ジュージョー]

**BEER** .....  
キリン一番搾り  
[1/2 Pint]

**GIN** .....  
ボンベイ・サファイア  
Tequila .....  
クエルボ  
ゴールド

**COCKTAIL** .....  
HUBレモン  
HUBグレープフルーツ  
HUBバيسサワー

**WHISKY** .....  
世界の5大ウイスキー

**Others** .....  
ソフトドリンク、  
焼酎  
etc.

**HAPPY HOUR**  
19:00  
カクテル  
ハイボール  
50%OFF  
BEERも50%OFF

**DRINK**

**800YEN SET**

**1,000YEN SET**

**FOOD**

ひとくちアツカツとチップス  
チキンとチップス  
豚タンメンとチップス  
枝豆

20歳未満の飲酒は法律で禁止されています。お酒は20歳になってから。

## 週刊誌価格へのこだわり

週刊誌を買うような価格（480円）で一杯でも気軽に立ち寄り、仲間と会話を楽しめる地域になくてはならないコミュニケーションの場





## 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



# 參考資料

|         |                                                                   |
|---------|-------------------------------------------------------------------|
| 会 社 名   | 株式会社ハブ                                                            |
| 設 立     | 1998年5月                                                           |
| 事 業 内 容 | 英国風PUB事業等                                                         |
| 資 本 金   | 1 億円                                                              |
| 本 社     | 東京都千代田区外神田3丁目14-10                                                |
| 代 表 者   | 太田 剛                                                              |
| 事 業 H P | <a href="https://www.pub-hub.com">https://www.pub-hub.com</a>     |
| 企 業 H P | <a href="https://www.pub-hub.co.jp">https://www.pub-hub.co.jp</a> |

### ブランド一覧



証券コード : 3030

発行済株式総数 : 12,830,200株

株主総数 : 12,193名

### 大株主の状況

|                  |        |
|------------------|--------|
| 株式会社MIXI         | 20.01% |
| ロイヤルホールディングス株式会社 | 14.82% |
| 株式会社久世           | 8.72%  |
| みのりホールディングス株式会社  | 6.59%  |

※2025年2月末時点

|          |                                                                                          |
|----------|------------------------------------------------------------------------------------------|
| 1980年3月  | （株）ハブ（旧ハブ：（株）ダイエーの100％子会社）設立。ダイエー創業者 中内氏が渡英の際、英国PUB文化に感動し、日本で広めたいとの思いからグループ内で事業化。        |
| 1986年11月 | 旧ハブを解散し、（株）キャプテンクックに事業継承。                                                                |
| 1998年5月  | （株）ダイエーホールディングコーポレーション（ダイエーグループの持株会社）が全株式を所有する子会社として（株）ハブ（現）を設立。                         |
| 2006年4月  | 大阪証券取引所「ヘラクレス」に株式上場。                                                                     |
| 2010年2月  | ロイヤルホールディングス（株）が当社の筆頭株主及びその他の関係会社となる。                                                    |
| 2017年2月  | 東京証券取引所市場第二部へ市場変更。                                                                       |
| 2017年12月 | 東京証券取引所市場第一部銘柄指定。                                                                        |
| 2021年3月  | ロイヤルホールディングス(株)が所有する当社一部株式をTech Growth Capital有限責任事業組合に譲渡。                               |
| 2021年4月  | 第三者割当によりTech Growth Capital有限責任事業組合が当社の筆頭株主及びその他の関係会社となり、その親会社である(株)MIXIが当社のその他の関係会社となる。 |
| 2021年10月 | 今後の資本政策の柔軟性・機動性の確保と財務内容の健全性の維持を目的として、資本金の額を1億円に減少、資本準備金の額を1億円に減少。                        |
| 2022年4月  | 東京証券取引所 プライム市場へ移行。                                                                       |
| 2023年10月 | 東京証券取引所 プライム市場からスタンダード市場へ市場変更。                                                           |
| 2024年8月  | Tech Growth Capital 有限責任事業組合の解散のため、(株)MIXIが筆頭株主及びその他の関係会社となる。                            |

- この資料は投資家の参考に資するため、株式会社ハブ（以下、当社）の現状をご理解いただくことを目的として、当社が作成したものであり、当社株式の購入を勧誘するものではありません。当資料に記載された内容は、発表日時点において一般的に認識されている経済・社会等の情勢および当社が合理的と判断した一定の前提に基づいて作成されておりますが、経営環境の変化等の事由により、予告なしに変更される可能性があります。
- 本発表において提供される資料ならびに情報は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。今後、新しい情報・将来の出来事等があった場合であっても、当社は、本発表に含まれる「見通し情報」の更新・修正をおこなう義務を負うものではありません。その他の掲載内容に関しても細心の注意を払っておりますが、不可抗力により情報に誤りを生ずる可能性もありますのでご注意ください。
- 無断での複製又は転用等を行わないようお願いいたします。

お問い合わせ先  
株式会社ハブ 経営企画部 IR担当  
TEL：03-3526-8682  
<https://www.pub-hub.co.jp/contact/>