

2023年2月期 決算説明資料

株式会社ハブ 2023年4月21日

- 1 2023年2月期の実績について
- 2 2023年2月期の取組みについて
- 3 2024年2月期の見通しについて

2023年2月期の実績について

■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(2022-2030)

STEP3(2028-2030)

「飛躍」 唯一無二のPUBチェーンへ

STEP2(2025-2027)

「挑戦」 組織としての力を強化

STEP1(2022-2024)

「復活」 個店の力を強化

2022年度

2030年度

創業50年ビジョン（2022-2030）目標	STEP1（2022-2024）主な具体的実行施策
<p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 日本全国を対象に出店優先エリアの選定 ⇒15店舗出店（117店舗） • 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
<p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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 • コラボ取組み拡大（新規取組み、SNS等）
<p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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
<p>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</p>	<ul style="list-style-type: none"> • 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
<p>企業価値を継続的に高め、 魅力的な株主還元を実現する</p>	<ul style="list-style-type: none"> • プライム市場 上場維持計画管理 • コーポレートガバナンスコード対応 • 会社認知度向上

ネアカ
のびのび
へんたれず

中期経営計画（2022-2024）

「復活」フェーズの初年度

当社が大切にしているマインドを年度方針に据える

2023年2月期末 店舗数 101店舗 ※2023年1月 HUB吉祥寺店を閉店



85店舗



15店舗



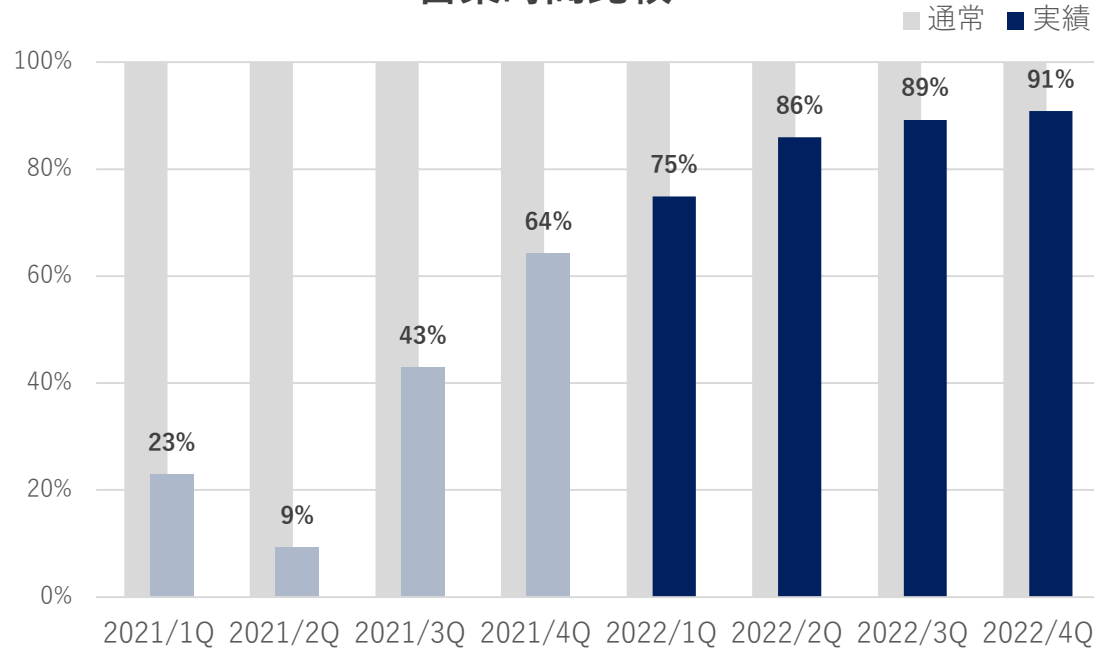
1店舗

東北	宮城県	2店舗 + 球場内売店 1
関東	東京都、埼玉県、千葉県、神奈川県	79店舗 + 球場内売店 2
中部	愛知県	4店舗
近畿	京都府、大阪府、兵庫県	14店舗
九州	福岡県	2店舗

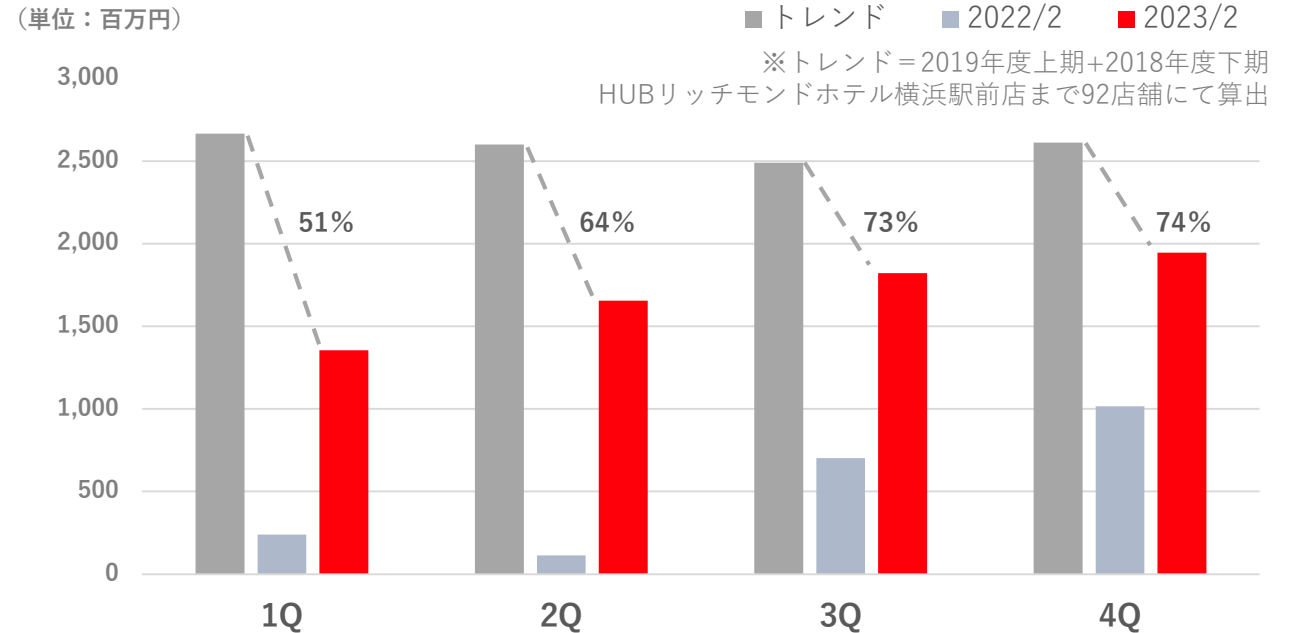
売上の状況

長引く感染症流行の影響が残りつつも、ウィズコロナ期移行に伴い、各販売施策・イベントの影響により堅調に回復

営業時間比較



売上高推移

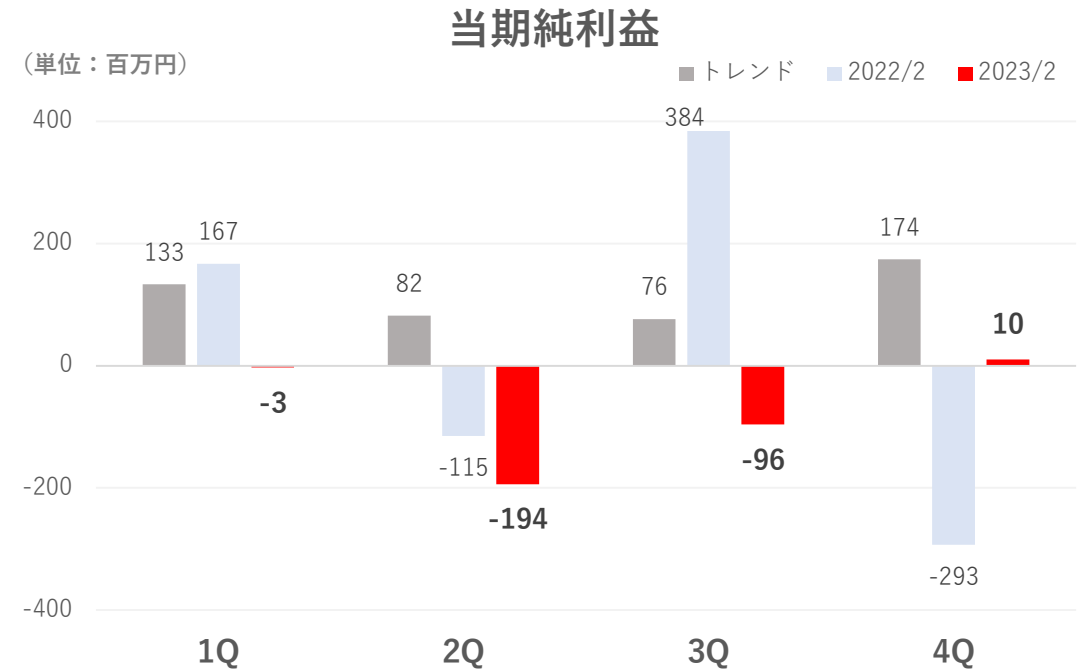
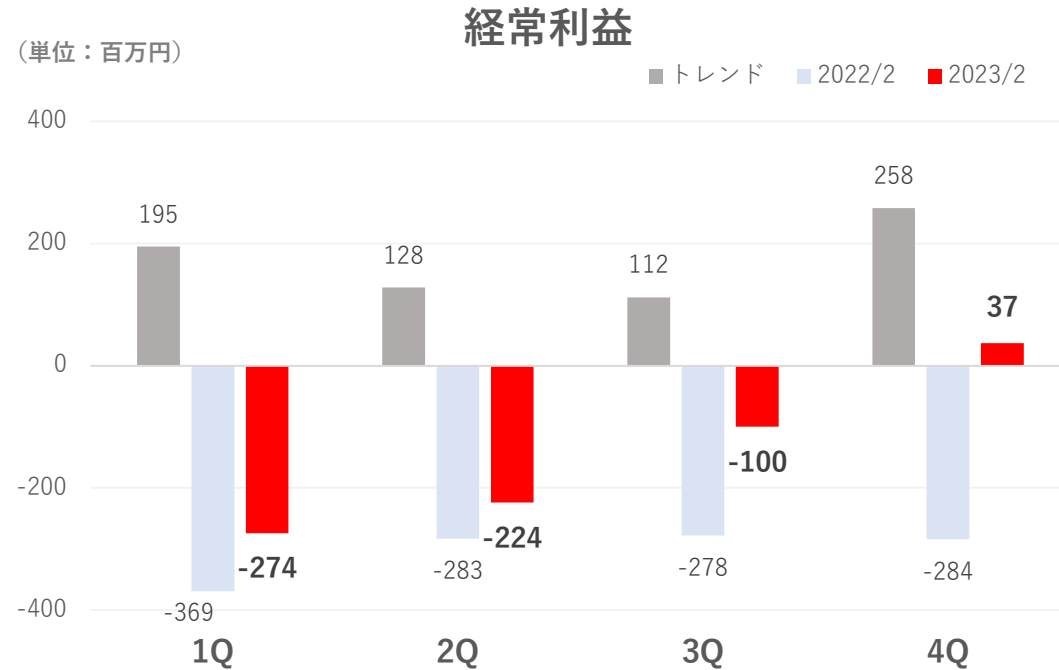


終電の繰上げ等の外部環境の影響で深夜帯営業を短縮
2023年2月期の営業時間は通期で通常時営業時間の86%まで回復
2024年2月期5月8日以降の期間においては95%を目指す

コロナ禍前トレンドに対し4Qにおいて74%、通期では65%の着地
2024年2月期は5月8日以降において営業時間を通常時営業時間に向けて戻していくことで、売上高の回復を加速させていく

利益の状況

助成金関連収入は2023年2月期中に終了
2022年5月、11月に価格改定を実施、第4四半期は黒字化



※トレンド = 2019年度上期 + 2018年度下期
全社数値

業績サマリ P/L (前年同期比較)



(単位：百万円)

	2022年2月期 通期	2023年2月期 通期	前年 同期差	前年 同期比
売上高	2,386	7,550	+5,164	316.4%
売上原価	709	2,247	+1,537	316.5%
原価率	29.7%	29.7%	0	-
販売費及び一般管理費	2,889	5,903	+3,013	204.3%
営業利益又は営業損失	▲1,185	▲541	+643	-
営業利益率	-	-	-	-
経常利益又は経常損失	▲1,214	▲561	+653	-
経常利益率	-	-	-	-
特別利益	3,561	350	▲3,210	9.8%
特別損失	2,330	137	▲2,192	5.9%
法人税等合計	▲127	▲64	+62	-
当期純利益又は純損失	143	▲283	▲427	-
純利益率	-	-	-	-

業績サマリ P/L (2020年2月期比較)



(単位：百万円)

	2020年2月期 通期	2023年2月期 通期	2020年2月期 同期差	2020年2月期 同期比
売上高	12,052	7,550	▲4,502	62.6%
売上原価	3,201	2,247	▲954	70.1%
原価率	26.5%	29.7%	+3.2P	-
販売費及び一般管理費	8,207	5,903	▲2,304	71.9%
営業利益又は営業損失	710	▲541	▲1,252	-
営業利益率	5.9%	-	-	-
経常利益又は経常損失	718	▲561	▲1,280	-
経常利益率	5.9%	-	-	-
特別利益	-	350	+350	-
特別損失	21	137	+115	626.9%
法人税等合計	226	▲64	▲291	-
当期純利益又は純損失	470	▲283	▲754	-
純利益率	3.9%	-	-	-

業績サマリ B/S



(単位：百万円)

	2022年2月期 年度末	2023年2月期 年度末	前期末差	
資産合計	7,661	7,376	▲284	
流動資産	5,061	4,942	▲118	※現金及び預金の増加、未収入金の減少
固定資産	2,599	2,434	▲165	※減価償却等による有形固定資産の減少
負債合計	5,087	5,130	+43	
流動負債	1,632	2,113	+480	※短期借入金の減少、買掛金・未払消費税等の増加
固定負債	3,454	3,017	▲437	※長期借入金の減少
純資産合計	2,573	2,246	▲327	※当期純損失の計上
自己資本比率	33.6%	30.4%	▲3.2%	
有利子負債残高	3,861	3,465	▲395	

業績サマリ C/S



(単位：百万円)

	2022年2月期 累計期間	2023年2月期 累計期間
営業活動による キャッシュフロー	315	641
投資活動による キャッシュフロー	▲131	▲101
財務活動による キャッシュフロー	2,691	▲416
現金及び現金同等物の高 期末残	4,405	4,529

税引前当期純損失

▲348百万円

助成金

494百万円

雇用調整助成金

170百万円

短期借入金の返済

▲1,638百万円

長期借入れの返済

▲263百万円

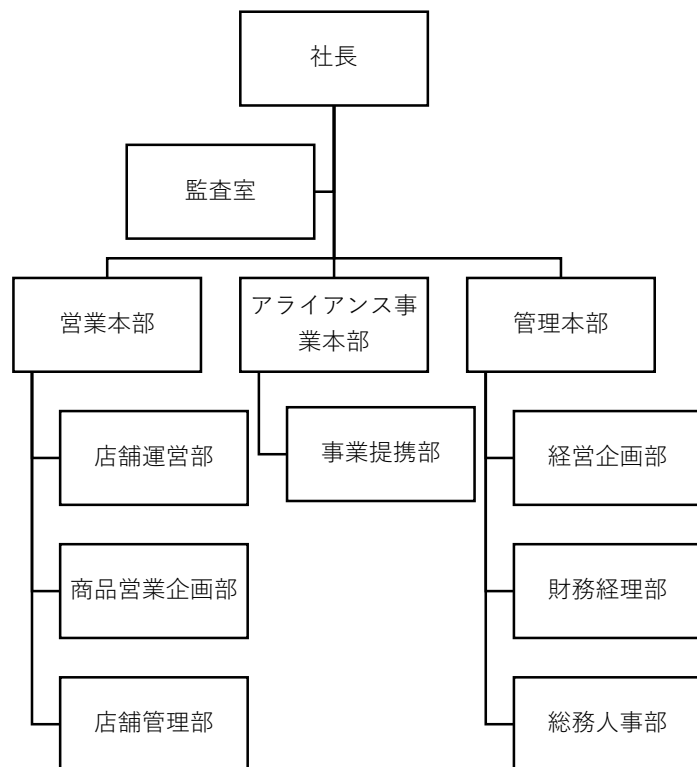
短期借入

1,543百万円

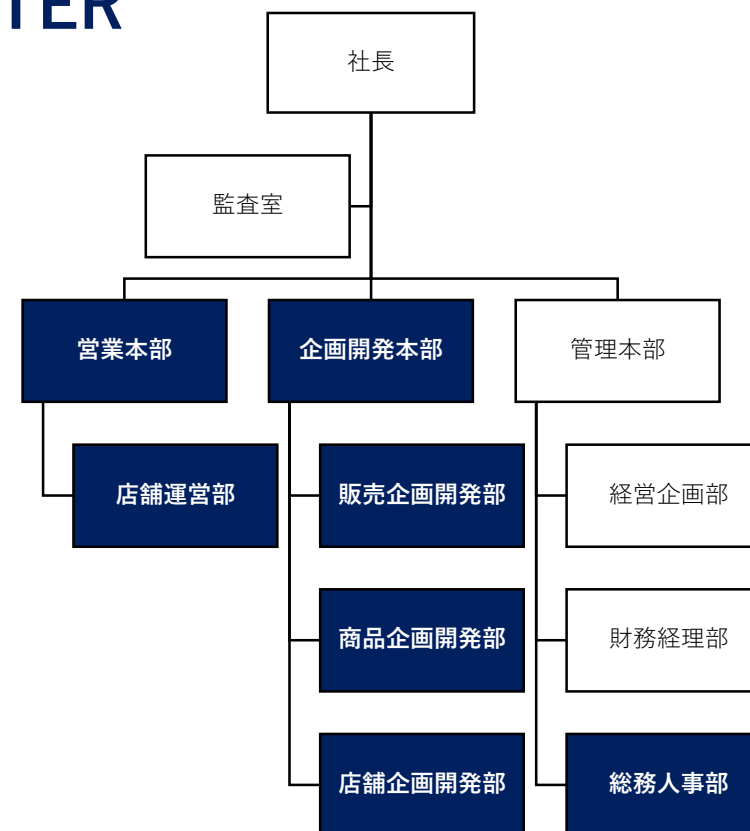
2023年2月期の取組みについて

- 創業50年ビジョン・中期経営計画を達成するための組織再編
- 回復フェーズに向けて、採用教育専門部署を総務人事部内に再設置

BEFORE



AFTER



周年営業



カクテルコンテスト



ハブの日・裏ハブの日



コロナ禍において中止していた施策・イベントを、
順次再開し徐々に平常時の営業体制へ。

月例キャンペーン

商品プロモーション

コラボレーション

3月 セントパトリックス ギネス拡販

4月 英国キャンペーン Fansta「アウェイ戦をお店で応援しよう！」キャンペーン

5月 ジェムソン 奏でてつなげるキャンペーン netkeiba.com コラボ企画

6月 ブレットバーボンキャンペーン（82） 「プロメア」・「犬王」 コラボ企画

7月 夏”Summer”カクテルキャンペーン アサヒ ラグビータイアップ企画 XFLAG PARK 2022 参加企画

8月 コロナビールキャンペーン
アイラミストキャンペーン

- 英国キャンペーンでは定番の『ジントニック』、PUBのソウルフード『パスティ』で英国を演出
- ビールやハイボールを主軸に、オリジナルメニューがラインナップされたキャンペーンを実施
- MIXI GROUPとのタイアップ企画は多くのお客様にご来店いただきました

	月例キャンペーン	商品プロモーション	コラボレーション
9月	人と人をつなぐカクテルキャンペーン	渋谷3号店 ジェムソンラッピング	
10月	ハロウィンキャンペーン		netkeiba.com（秋のG1）コラボ企画
11月	バドワイザーキャンペーン	ボジョレー・ヌーヴォー	
12月	ディッセンバースペシャルキャンペーン	レッドブルインナーキャンペーン	PRONTOとのTwitterコラボ
1月	デュワーズ15年/12年キャンペーン		ブラックスター コラボ
2月	フェブラリースペシャルキャンペーン メーカーズマークキャンペーン	コカ・コーラ社「檸檬堂」カクテル 販売開始	VALORANT Challengers JAPAN パブリックビューイング

- シーズン・イベントに合わせたプロモーションを実施
- カクテルコンテスト受賞作品をキャンペーンで販売
- PRONTOと外食企業同士のコラボレーション
- ブラックスター、VALORANT等ゲームコンテンツとのコラボレーション企画においても好調な集客効果

取扱商材の魅力を発信



シーズンイベントに応じて



新規顧客層の開拓



©TRIGGER・中島かずき/XFLAG



- 月別のキャンペーンを始めとする販促活動とパートナー企業との協業により、HUB・82でしか楽しめない商品、イベントを展開
- SNS活用を含むプロモーションで認知を広め、来店いただくことで従来のHUB・82の体験を再認知いただき、新規・既存顧客の集客に寄与

販売戦略：スポーツチームとの協業

■ スポーツ観戦×HUB・82×ファン交流



日本代表 vs. ウルグアイ代表



※大気、混雑する可能性があります。
ご利用できない場合もある為、ご予約をお勧めいたします。

HUB三宮ムーンライトビル店
TEL:078-321-2437

トヨタヴェルブリッツ 現役&OB 選手による
**ラグビー日本代表戦
生解説イベント**

6月25日 SAT.

日本代表 vs. ウルグアイ代表



PR: 百地 龍之介
現本 電話 (2018-2022) ▲
※大気、混雑する可能性があります。
ご利用できない場合もある為、ご予約をお勧めいたします。

TOYOTA VERBLITZ × HUB 古川御膳通り店
TEL: 052-962-8682

■ イベントやタイアップ企画



- 放映サービス、各チームとの協業でスポーツ選手、店舗、ファンの交流が実現
- トラックでの出店や、コラボレーションメニューの提案

販売戦略：MIXI GROUPとの取り組み



PUBでのあらゆるコンテンツ体験にチャレンジ

期間限定スペシャルコラボメニュー

FOOD

- インフェルノ ヴァルケーン ホットドッグ 600YEN
- インフェルノ ヴァルケーン マルゲリータ メガマックス 1200YEN

DRINK

- ガロ・タイムス 800YEN
- リオ・フォーティヤ 800YEN
- クレイ・フォーサイト 800YEN
- パニークレスキュー 700YEN
- マッドバーニッシュ 700YEN

購入特典

映画『プロメア』映画写コースター（全5種）
 コラボメニュー1品ご注文につき、
 映画『プロメア』映画写コースターを
 全5種のの中からランダムで1枚プレゼントいたします。

映画『プロメア』の、最新情報や特撮、
 及原典（マンガや小説）もご覧いただけます。
 映画『プロメア』映画写コースターを全5種が1枚プレゼント!

20歳未満の者の飲用は法律で禁止されています。
 お酒は20歳になってから。

プロメア3周年!!!
3rd ANNIVERSARY

コラボ限定!
オリジナルメニュー登場!!

プロメア × HUB

コラボ
 実施期間 **5.28-6.30**

©TRIGGER・中島かずき/XFLAG

fansta

スポーツライブビューイング

2022開幕

お店で応援しよう!

店頭ドリンク・フード
販売中!

犬王 × HUB

2022 **5.28 × 6.30**

アヴちゃん 森山未来
 柄本佑 津田健次郎 松重豊
 原典「実録 犬王」吉川日出男

「犬王」絶賛公開中!!

町民ふゆい。

湯淺政明 野木亜紀子 松本大洋 大友良英 サイプレスSARU

「犬王」オリジナル・サウンドトラック

©2021 "INU-OH" Film Partners

犬王 × HUB

スペシャルコラボメニュー

TICKET 映画『犬王』の特別チケットは手取り5ヶ月の特別期間も
 お会計時にご提供いただくと10%お値引きいたします!

犬王 ~INU-OH~カクテル (アルコール)
 映画『犬王』の特別期間限定オリジナルカクテル。お祝い気分を演出する爽やかな味わい。お祝い気分を演出する爽やかな味わい。
 800円 (アルコール 560円)

友有~TOMOARI~ver. (アルコール)
 映画『犬王』の特別期間限定オリジナルカクテル。お祝い気分を演出する爽やかな味わい。お祝い気分を演出する爽やかな味わい。
 800円 (アルコール 560円)

風車~HYO-TAN~ver. (アルコール)
 映画『犬王』の特別期間限定オリジナルカクテル。お祝い気分を演出する爽やかな味わい。お祝い気分を演出する爽やかな味わい。
 700円 (アルコール 490円)

友魚~TOMONA~ver. (アルコール)
 映画『犬王』の特別期間限定オリジナルカクテル。お祝い気分を演出する爽やかな味わい。お祝い気分を演出する爽やかな味わい。
 700円 (アルコール 490円)

映画「犬王」特製コースター

映画『犬王』の特別期間限定オリジナルコースター。お祝い気分を演出する爽やかな味わい。お祝い気分を演出する爽やかな味わい。
 全5種のの中からランダムで1枚プレゼントいたします。

映画「犬王」

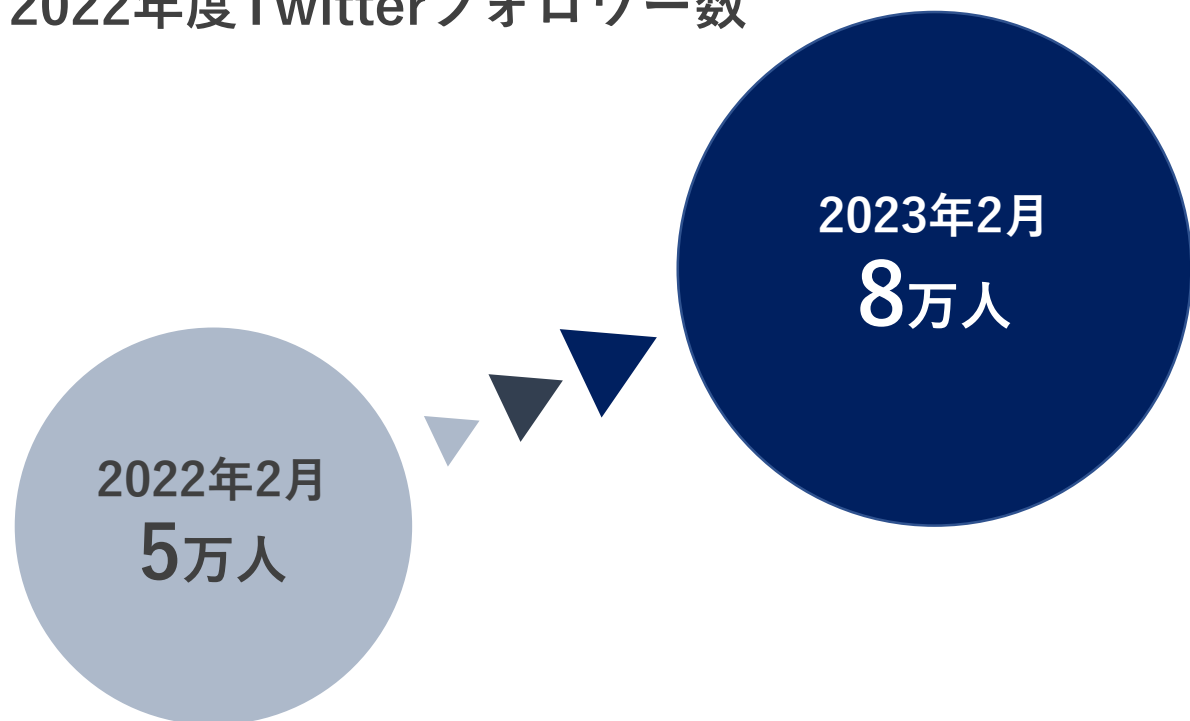
犬王と友魚の物語

20歳未満の者の飲用は法律で禁止されています。
 お酒は20歳になってから。

©2021 "INU-OH" Film Partners

- HUB・82と親和性の高いスポーツのコンテンツは、MIXI GROUPとの協業によって、放映 × 交流イベントへ
- アニメーションやゲームとのコラボレーションは当期のチャレンジ、HUB・82のオリジナルコラボドリンクは今もリピートされております

2022年度Twitterフォロワー数



- SNSを通じたメーカーや他飲食企業との交流でコラボレーション企画が実現
- HUB・82の取組みに関心を持っていただける方を更に増やしていく



Yamayoshi × HUB 82

21店舗でわさビーフ
期間限定販売中

わさビーフを食べて
豪華景品を当てよう!
ハッシュタグキャンペーン

抽選で10名様 / 山芳製菓ポテトチップ詰め合わせ

オリジナル缶ビール HUB CRAFT HUBステンレスマグ

わさきゅー
マスコットも
プレゼント!

1. 指定のハッシュタグをつけて
わさビーフを楽しんでいる写真を投稿
#HUBでわさビーフ or #82でわさビーフ
2. アカウントをフォロー
@HUB_82 & @yamayoshiseika

ご自宅等での写真もOK! 応募が切: 7月31日

販売戦略の柱としてメンバーズシステムを活用

総メンバー数

24万名

新規入会顧客数

9万名



- 新規入会は堅調に推移、ハブメンバーアプリの登録率は約40%
- 来店頻度データに応じた販促体制を年間通じて構築、それぞれのお客様に合った来店施策を実施していく

正社員採用



- ・ 2023年定期 13名
- ・ 社外通年 4名
- ・ クルー通年 25名

店舗クルー採用



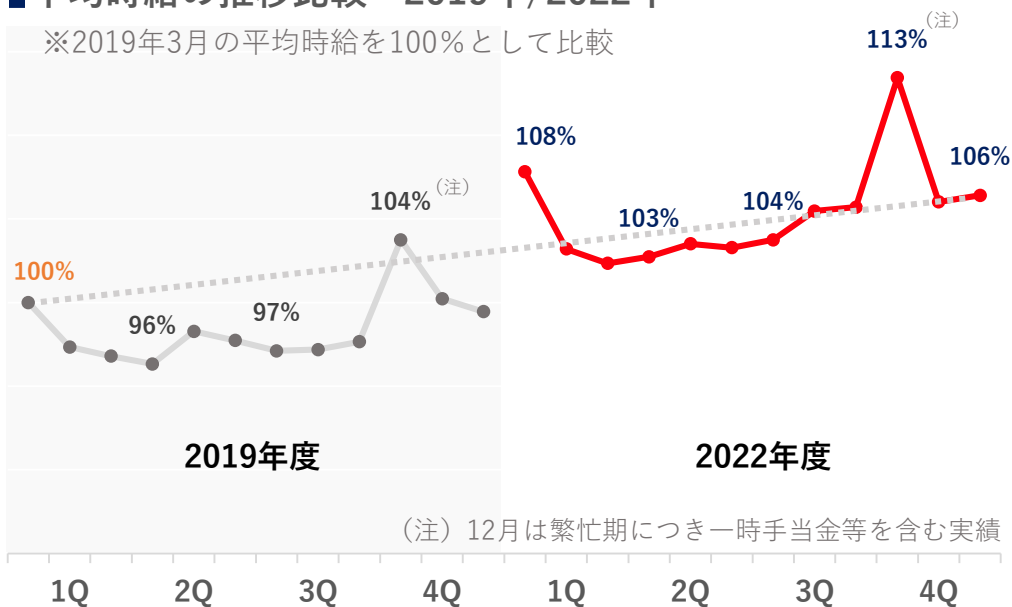
店舗平常稼働に伴い採用活動を強化。

- 新卒採用を再開
- クルーからの正社員登用を積極展開し、クルー通年採用者は過去最高の採用人数
- 店舗運営の要であるクルー採用も全店的に強化し、順調な推移

コロナ禍の収束、インバウンド回復など状況は好転しつつあるもコスト要因は増加

平均時給の推移比較 2019年/2022年

※2019年3月の平均時給を100%として比較



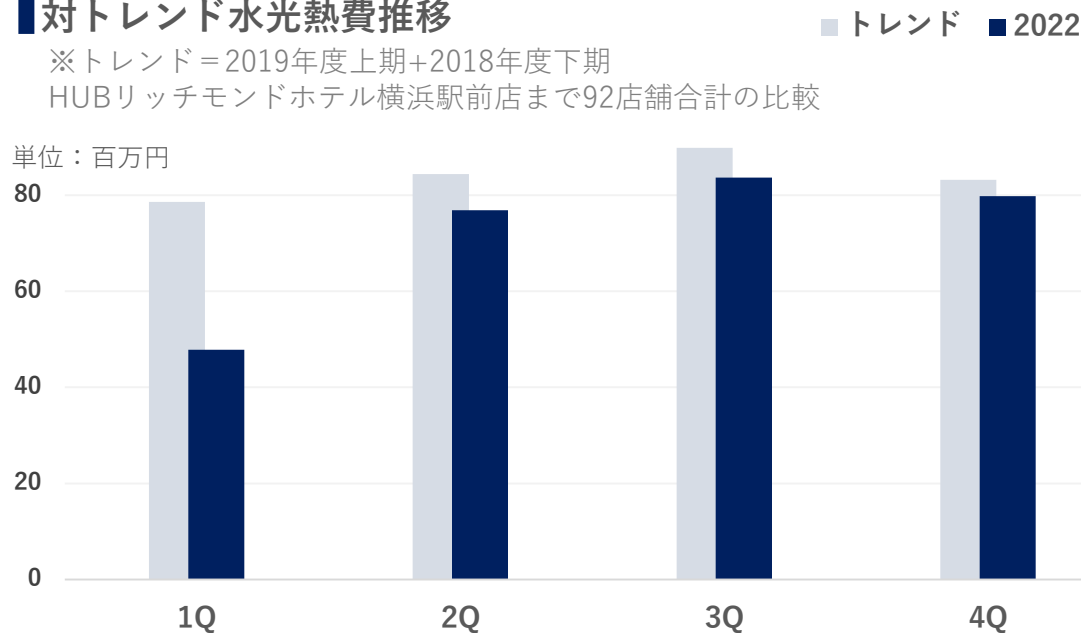
(注) 12月は繁忙期につき一時手当金等を含む実績

対トレンド水光熱費推移

※トレンド=2019年度上期+2018年度下期

HUBリッチモンドホテル横浜駅前店まで92店舗合計の比較

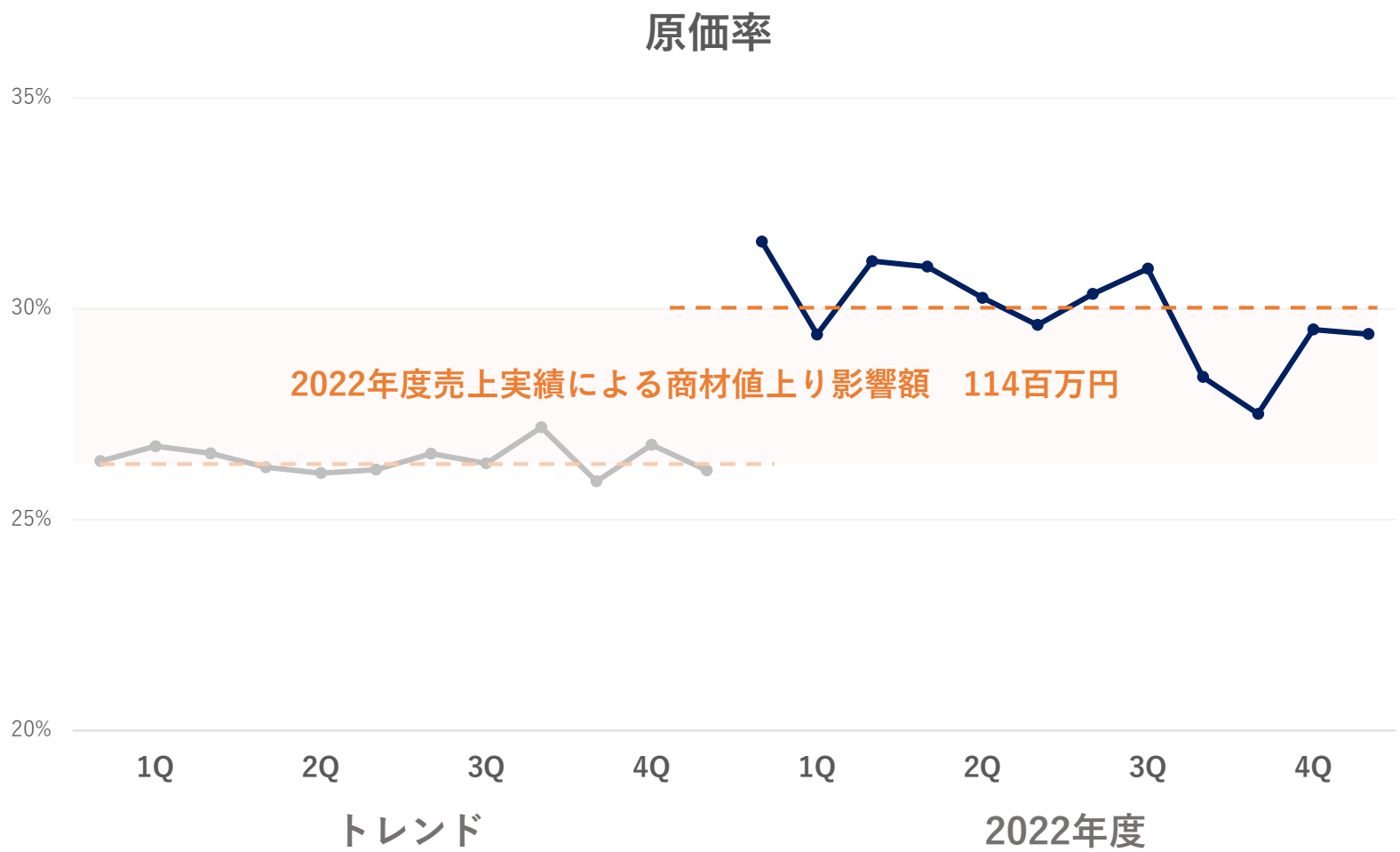
単位：百万円



- 定期的な最低賃金の改定
 - 採用強化のため、時給引上げ
- 長期的に平均時給は上昇傾向の見込み

- 営業稼働時間が相対的に減少している中、水道光熱費はコロナ禍前の水準に追いつきつつある
- 年間で売上高比率でトレンドから1%上昇

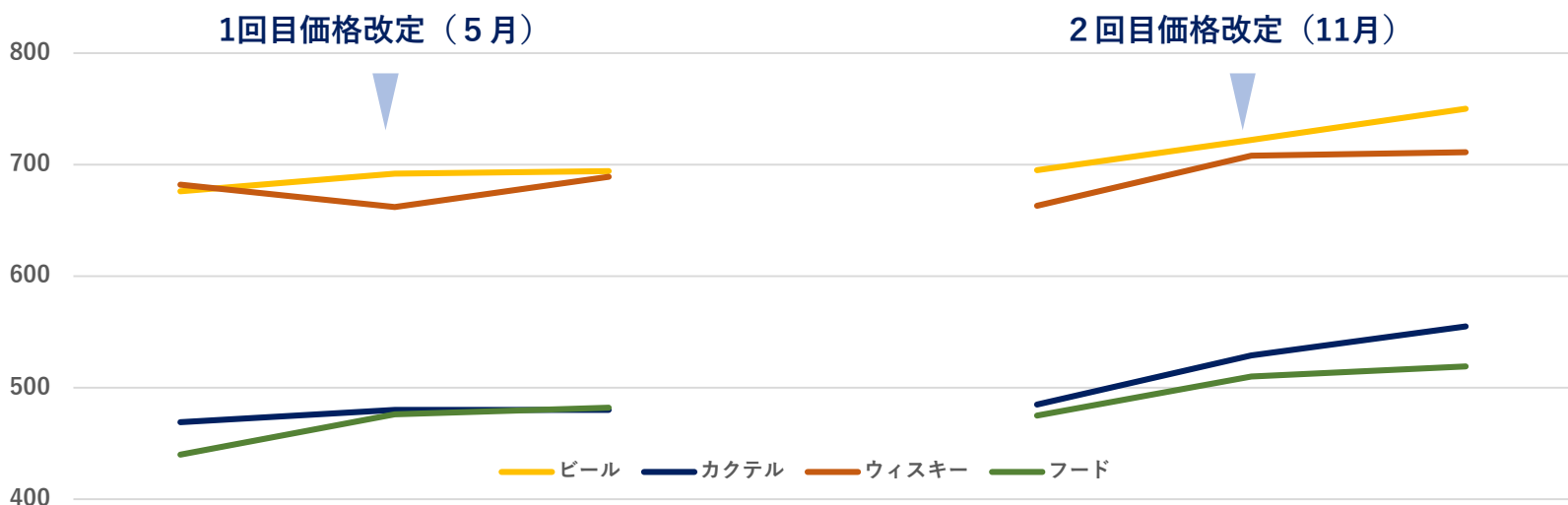
海外情勢・円安等外部要因による商材仕入への影響



- 仕入商材価格は年度を通して上昇
- その他コストの増加への対策も含め、価格改定の必要に迫られた

各コスト増への対策として、2度の価格改定を実施

カテゴリ別 メニュー単価実績



単位：円

	4月	5月	6月
ビール	676	692	694
カクテル	469	480	480
ウイスキー	682	662	689
フード	440	476	482

商材価格上昇に伴い、週刊誌価格の改定

	10月	11月	12月
ビール	695	722	750
カクテル	485	529	555
ウイスキー	663	708	711
フード	475	510	519

商材価格高騰に加え、販売管理費の増加への対策を含めて価格改定

2024年2月期の見通し

創業50年ビジョン(2022-2030)

STEP3(2028-2030)

「飛躍」 唯一無二のPUBチェーンへ

STEP2(2025-2027)

「挑戦」 組織としての力を強化

STEP1(2022-2024)

「復活」 個店の力を強化

2023年度

2030年度

C.O.D. 2.0

生産性向上を目的とし、新しい生活様式に対応した進化系C.O.D.を確立する

人時売上高 6,800円

人時生産性 4,700円

サービス

サービス再構築

商品

オペレーション効率
改善

システム

店舗DX
オペレーション支援

後方業務

事務作業削減

PUBの要であるC.O.D.（キャッシュオンデリバリー）システムを見直し、進化に向けた活動を展開してまいります

サービス

サービスの一部セルフ化



サービス内容を一部セルフ化し、お客様にキャッシュオンデリバリーシステムを体験いただきながら、効率化を目指す

テーブル設置物0化



紙のメニューをデジタル化するなどを検討、テーブル上のボックスをなくすことで広くテーブルを利用いただいたり、待ち時間の少ないオーダーシステムで体験価値を向上する

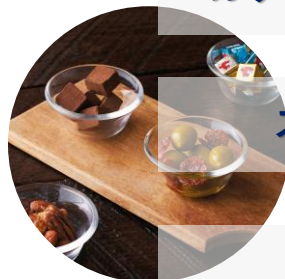
商品

仕込み0商材導入・ローオペレーションレシピ

カット済みフルーツ導入など仕込み0商材導入



スピードメニューをブラッシュアップ



ローオペレーションレシピ・備品



教育



品質



提供時間



- 新たな商材・設備等を導入し、クオリティを保ちつつ、仕込み工程を削減
- オペレーションの工程も簡単にしていくことで、教育の質と効率の向上、提供時間の改善につなげる

システム

購買データの利活用・
オーダーシステムのDX推進

後方
業務

事務業務整理



事務業務の工数削減
棚卸し回数見直し
シフト作成管理システム
発注基準在庫
etc

作業の削減・デジタル化を推進

品質・品揃えを追求し、持続性の高いメニュー開発、
メーカーとの深いレベルでの協業を目指します

DRINK



魅力あるビールラインナップの追求と、
ドリンクメイカスキルを再確認し、品質と提供ス
ピードの向上を目指します。

FOOD



フード・ドリンク構成比をコロナ禍前に戻していく方針
一方で直近数年でフードメニューを強化した経験・知見を
食事ニーズのある30店舗におけるフードメニュー強化に
活用していく

行ってみたくなる・また行きたくなる販売促進で
HUB・82での交流する楽しみを最大限に引き出す仕掛けを展開

キャン
ペーン



スポー
ツ



コラ
ボ



引き続き魅力ある商品とメニューを提案

HUB・82ならではのメニュー・企画で、
スポーツ観戦を最大限楽しんでいただく

コンテンツを通して、HUB・82の
体験機会を創出

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

今後の出店コンセプト



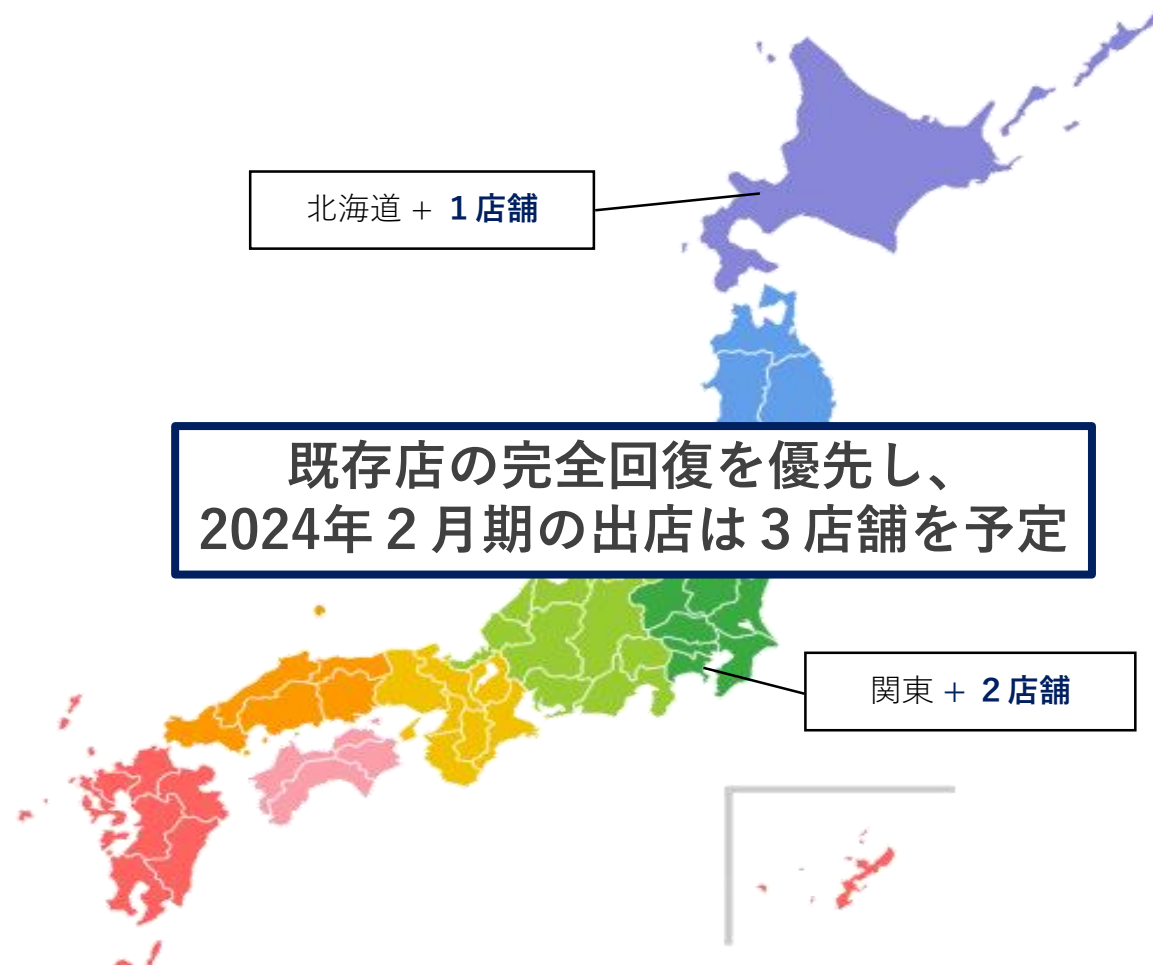
出店コスト低減への挑戦
地方商圏型パッケージ

- 初期投資額の抑制
- ランニングコストを抑える新設備の導入
- 比較的小規模な商圏で成り立つHUBを開発



HUB・82とは違う価値
新ブランド開発

- HUB・82とは異なる新しい価値を提案
- 2024年度中の出店を目指す



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

HUB桜木町店（仮称）



- 所在地 神奈川県横浜市中区桜木町
- 規模 約54坪
- 出店時期 2023年7月（予定）

- JR桜木町駅前に立地し、ホテルに加え、多くの飲食店やショップが入居する「クロスゲート」への出店
- 桜木町には2010年4月に「HUB Colette・Mare みなとみらい店」を出店し、2020年9月に退店。この間に多くのお客様にご来店いただき、地縁を育ませていただいたことが、この度の出店へ繋がりました
- テラス部分では当社と『サントリー(株)グルメ開発部』が共同で商品開発した常設のバーを設置予定

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

HUB羽田空港第2ターミナル店（仮称）



- 初の空港内出店。航空機が離着陸する姿が望める店舗
- 東京の空の玄関口となる羽田空港へ出店することで更なる情報発信と認知の拡大へ繋がることを期待
- 新たにランチ・カフェメニューを開発

- 所在地 東京都大田区羽田空港三丁目4番地2号
- 規模 約52坪
- 出店時期 2023年8月（予定）

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

北海道札幌市へ出店



- 前身の旧株式会社ハブ（株式会社ダイエー100%子会社）時代、1980年にHUB札幌駅前店を出店し、1984年に退店
- 上場以来初の北海道エリアへの進出
- 2023年度中に出店予定

人事施策

■ 物価上昇手当

一律月額10,000円支給
業績回復後のベースアップを見据える

■ 人事制度改定

長期ビジョン達成を見据え、処遇改善と生産性向上を図る組織編制及び制度を検討

採用目標

■ 正社員採用

- 2024年定期 20名
- クルー通年採用 28名

■ 店舗クルー採用

1600名

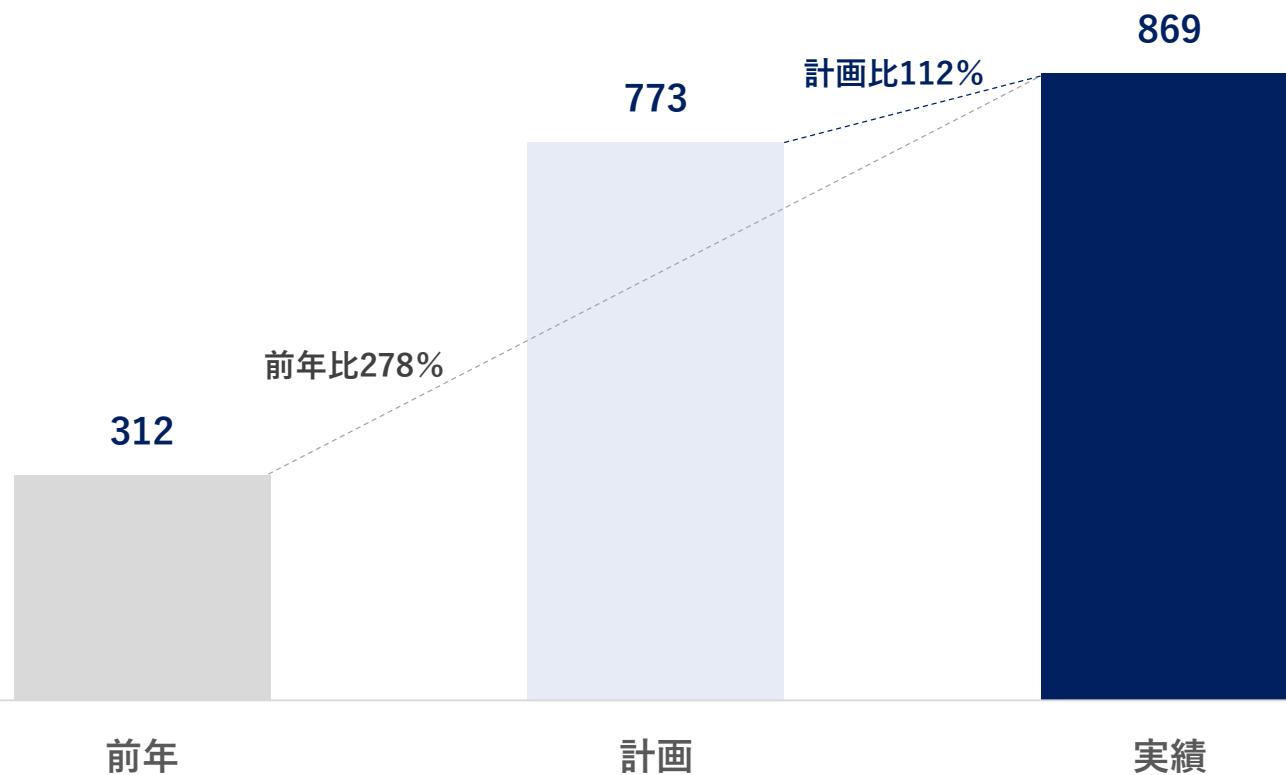


- 新規入社の希望者を対象に、多様な働き方の実現を目指す「エリア限定正社員制度」及び「週休3日制度」を試験的に導入。制度検証を経て全社導入を検討していく

- コロナ禍で後退した処遇改善を進めるため、生産性を高めながら業績回復を着実に達成し、苦しい時期を戦った人財への還元・投資をしていくことで、更なる企業成長へ繋げる

3月度売上高

(単位：百万円)



- 感染対策の緩和、インバウンドの回復傾向、国際的なスポーツの観戦需要が好影響
- 新年度は回復に向けて好調なスタート

■ 店舗来店顧客 割合

2023年	日本人	インバウンド	欧米系	アジア系
2月	78%	22%	14%	8%
4月	77%	23%	16%	7%

※101店舗ヒアリングベース

2023年2月期の外部環境と集客推移、今期のスポーツイベント等の需要を鑑み、既存店売上高はコロナ禍前トレンド比84%を見込んでおります。今期においては3店舗の出店計画投資、ビジョン達成のためのC.O.D.2.0による生産性向上を推進する投資、物価調整手当など従業員の処遇改善を盛り込んだ計画を策定いたしました。

2024年2月期 業績予想	百万円
売 上 高	9,800
営 業 利 益	140
経 常 利 益	120
当 期 純 利 益	100

配当予想・株主様優待

配当予想

項目	第22期 2020年2月	第23期 2021年2月	第24期 2022年2月	【配当予想】 第25期 2023年2月	【配当予想】 第26期 2024年2月
配当性向	16.7%	0%	0%	0%	-
1株当たり 配当金	7円	0円	0円	0円	未定

株主様優待



株主様ご優待券をご優待カードへ変更

保有株式数	優待内容（通常）
100株～300株未満	ご優待カード（1,000円分） 1枚
300株～500株未満	ご優待カード（6,000円分） 1枚
500株以上	ご優待カード（10,000円分） 1枚

※第25期においては通常の2倍の金額のご優待額を進呈



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



CHUB

本資料の取扱いについて

- 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/>

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
上場市場	東証PRIME（証券コード：3030）
本社	東京都千代田区外神田3丁目14-10
代表者	太田 剛
店舗数	101店
事業HP	https://www.pub-hub.com
企業HP	https://www.pub-hub.co.jp

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：9,829名

大株主の状況

Tech Growth Capital有限責任事業組合	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%
日本マスタートラスト信託銀行株式会社（信託口）	3.09%

- 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 P U B 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。
- 2002年12月 (株) ダイエーが、その所有していた当社株式の一部を、加ト吉グループの(株) 村さ来本社及び加藤義和（株）に譲渡したことにより、(株) 加ト吉の連結子会社となる。
- 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 フード インクルーヴ（株）が、その所有していた当社株式全部を、テーブルマーク（株）がその所有していた当社株式の一部を、それぞれロイヤルホールディングス（株）に譲渡したことにより、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式会社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式会社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。