

2024年2月期 決算説明資料

株式会社ハブ

- 1 2024年2月期の実績について
- 2 2024年2月期の取組について
- 3 2025年2月期の取組について
- 4 2025年2月期の見通しについて

1 2024年2月期の実績について

1 売上

- ・ 前年比 129.5%
- ・ 2020年2月期比（コロナ禍前比較） 81.1%

2 店舗

- ・ 出店 3 店舗
- ・ 店舗数 104店舗（2024年2月期末時点）

3 業績

- ・ 前年差
営業利益 +818百万円、経常利益 +817百万円、当期純利益 +554百万円
- ・ 2020年2月期差（コロナ禍前比較）
営業利益▲433百万円、経常利益▲463百万円、当期純利益▲200百万円

4 財務

- ・ 純資産 2,516百万円
- ・ 自己資本比率 36.3%（前年度末差+5.9P）
- ・ 有利子負債 2,534百万円（前年度末差▲931百万円）

2024年2月期末 店舗数 104店舗

2024年2月期グランドオープン
 2023年7月25日HUB桜木町クロスゲート店
 2023年9月26日HUB羽田空港第2ターミナル店
 2024年1月31日HUB COCONO SUSUKINO店



88店舗



15店舗



1店舗

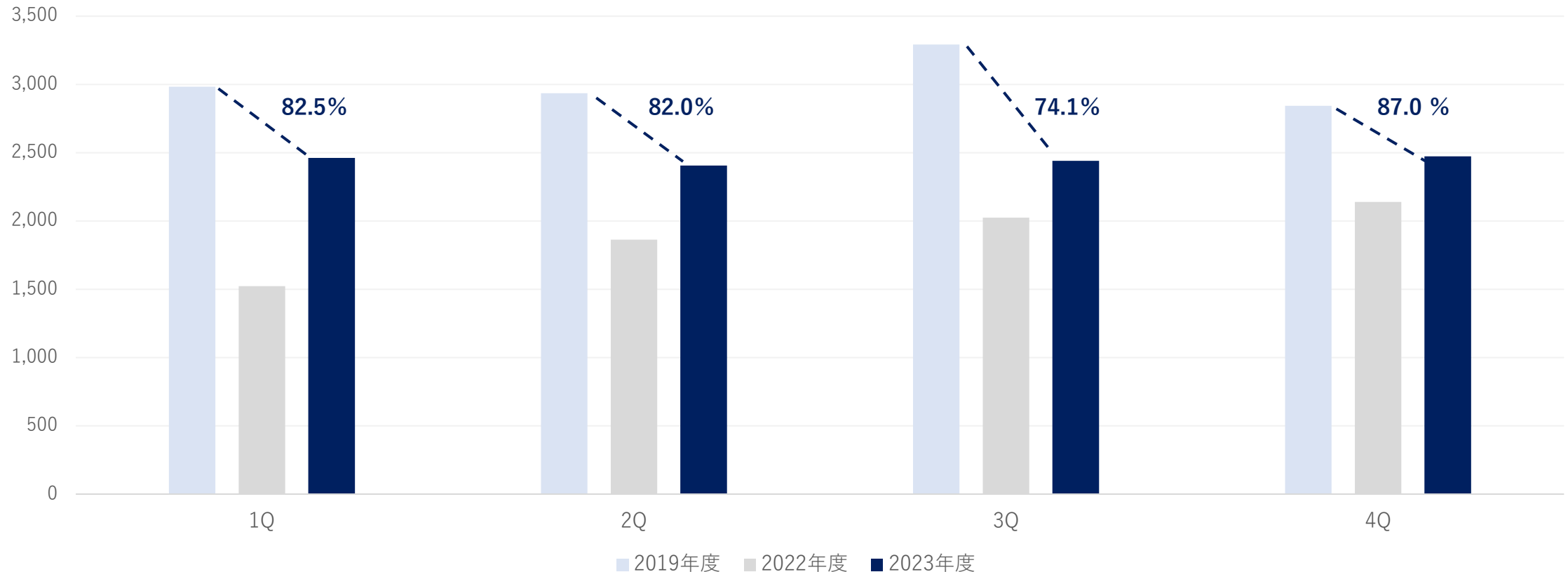
| | | |
|-----------|------------------|----------------|
| 北海道 東北 | 北海道、宮城県 | 3店舗 + 球場内売店 1 |
| 関東 | 東京都、埼玉県、千葉県、神奈川県 | 81店舗 + 球場内売店 1 |
| 中部 | 愛知県 | 4店舗 |
| 近畿 | 京都府、大阪府、兵庫県 | 14店舗 |
| 九州 | 福岡県 | 2店舗 |

売上・営業時間の状況

売上高の2019年度比は年度累計81.1%、第4四半期単体においては87.0%
営業時間は第4四半期単体で通常営業時間の91.0%
23時以降深夜帯の売上高については、コロナ禍前比で44.6%

四半期別売上高

(単位：百万円)

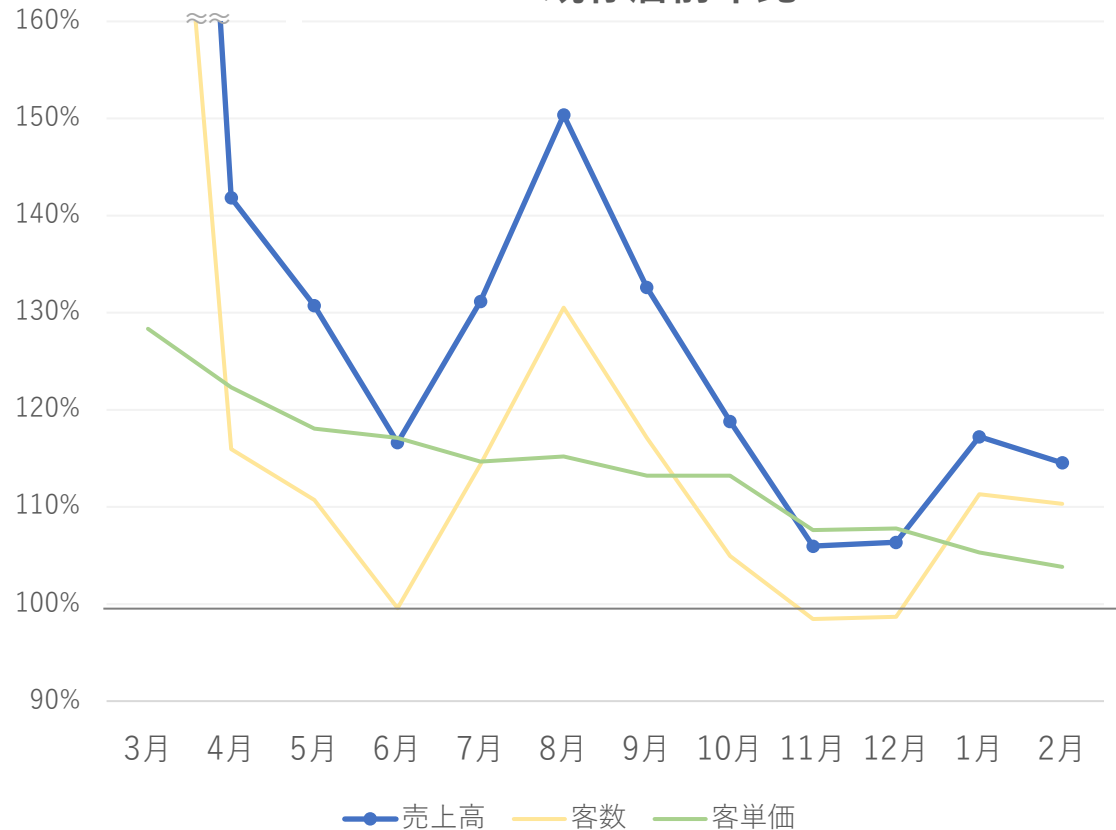


月次推移 (既存店前年比)

月次推移の状況

当年、スポーツの世界的大会の観戦需要の影響で随所で大きく前年比プラス。
年間では全店・既存店共に売上高前年比を100%以上で堅調に推移した。

既存店前年比



【全店実績の対前年比較】

| | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 |
|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 売上高 (%) | 281.3% | 141.8% | 130.7% | 116.6% | 131.8% | 152.0% |
| 客数 (%) | 219.1% | 116.0% | 110.7% | 99.6% | 115.0% | 131.9% |
| 客単価 (%) | 128.4% | 122.3% | 118.1% | 117.1% | 114.7% | 115.3% |

| | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 |
|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 売上高 (%) | 134.6% | 122.7% | 109.3% | 109.4% | 120.8% | 122.0% |
| 客数 (%) | 118.6% | 107.8% | 101.2% | 101.1% | 114.2% | 116.8% |
| 客単価 (%) | 113.5% | 113.9% | 108.1% | 108.1% | 105.8% | 104.5% |

【既存店実績の対前年比較】

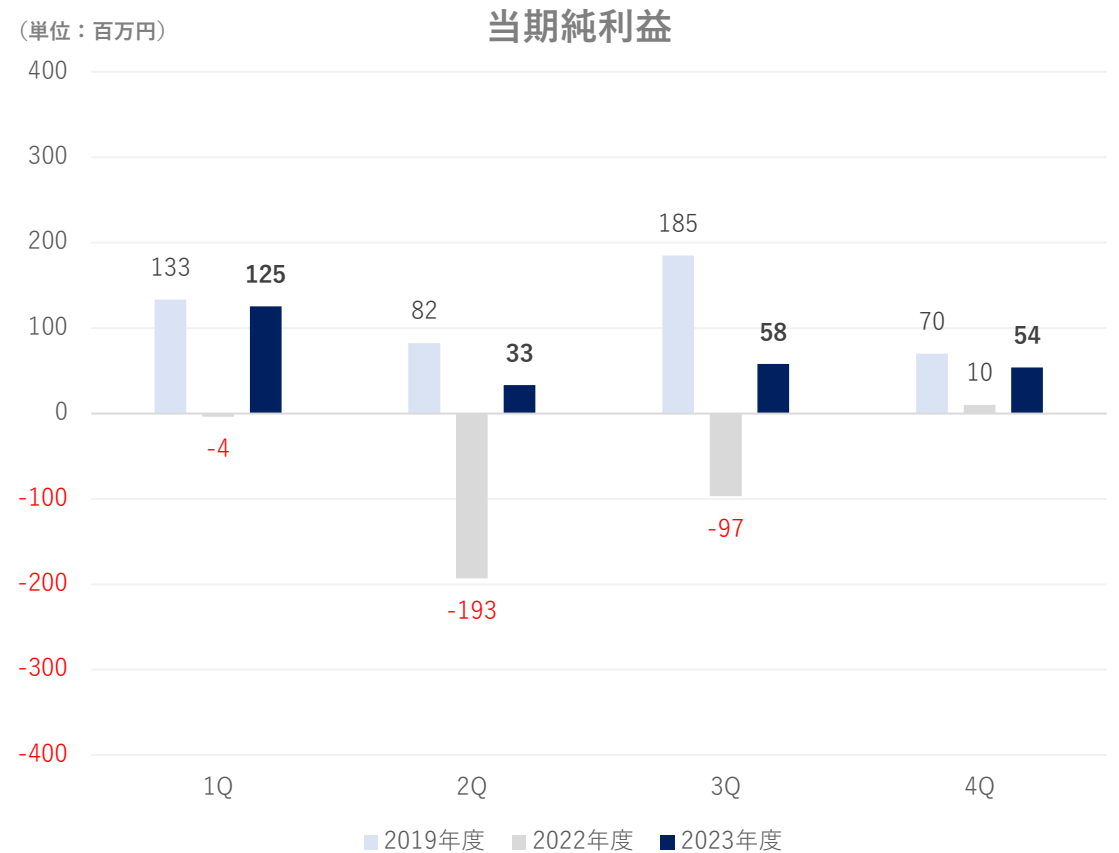
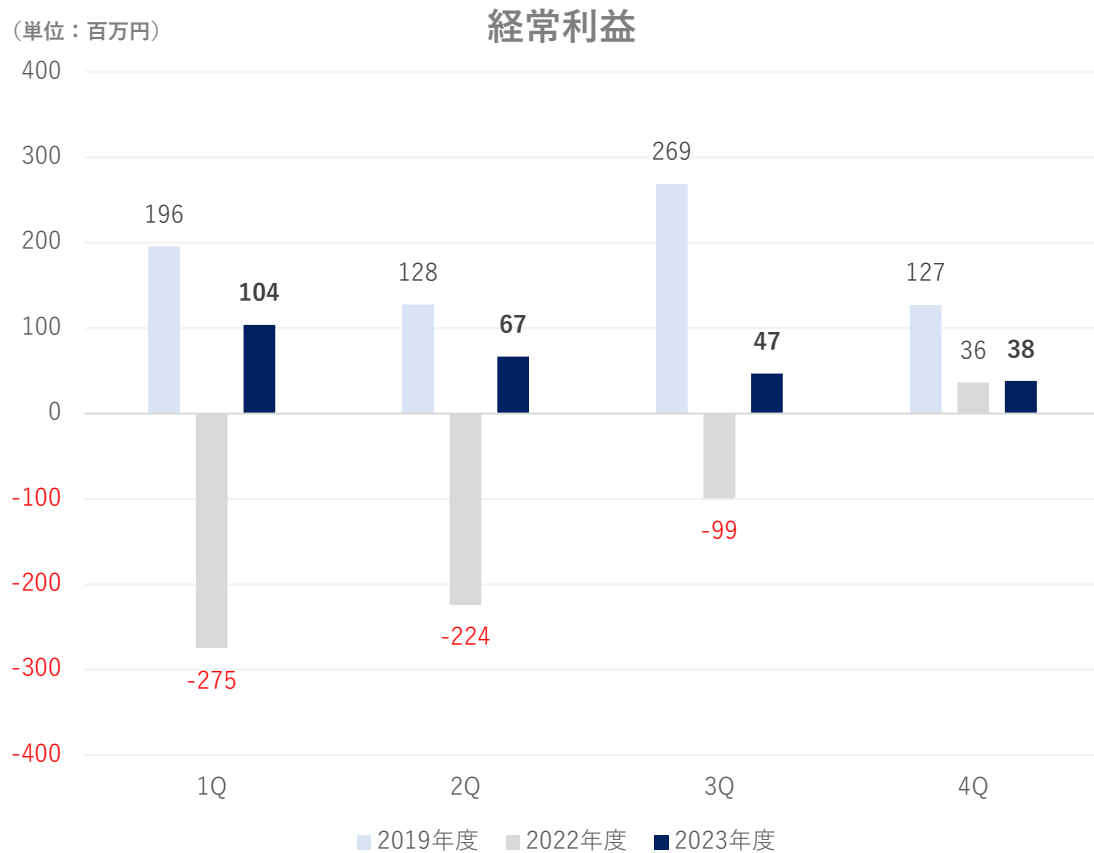
| | 3月 | 4月 | 5月 | 6月 | 7月 | 8月 |
|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 売上高 (%) | 281.3% | 141.8% | 130.7% | 116.6% | 131.2% | 150.4% |
| 客数 (%) | 219.1% | 116.0% | 110.7% | 99.6% | 114.4% | 130.5% |
| 客単価 (%) | 128.4% | 122.3% | 118.1% | 117.1% | 114.7% | 115.2% |

| | 9月 | 10月 | 11月 | 12月 | 1月 | 2月 |
|---------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 売上高 (%) | 132.6% | 118.8% | 106.0% | 106.4% | 117.2% | 114.5% |
| 客数 (%) | 117.1% | 104.9% | 98.5% | 98.7% | 111.3% | 110.3% |
| 客単価 (%) | 113.2% | 113.2% | 107.6% | 107.8% | 105.3% | 103.8% |

四半期別 推移（経常利益・当期純利益）



利益の状況
コロナ禍以降初、全四半期において黒字化



業績サマリ P/L (前年同期比較)



(単位：百万円)

| | 2023年2月期 | 2024年2月期 | 前年差 | 前年比 |
|------------|----------|----------|-------|--------|
| 売上高 | 7,550 | 9,780 | 2,229 | 129.5% |
| 売上原価 | 2,247 | 2,879 | 632 | 128.1% |
| 原価率 | 29.8% | 29.4% | ▲0.4P | - |
| 販売費及び一般管理費 | 5,903 | 6,698 | 795 | 113.5% |
| 営業利益又は営業損失 | ▲541 | 277 | 818 | - |
| 営業利益率 | - | 2.8% | - | - |
| 経常利益又は経常損失 | ▲561 | 255 | 817 | - |
| 経常利益率 | - | 2.6% | - | - |
| 特別利益 | 350 | - | ▲350 | - |
| 特別損失 | 137 | 74 | ▲63 | 53.8% |
| 法人税等合計 | ▲64 | ▲89 | ▲24 | - |
| 当期純利益又は純損失 | ▲283 | 270 | 554 | - |
| 純利益率 | - | 2.8% | - | - |

業績サマリ P/L (2020年2月期比較)



(単位：百万円)

| | 2020年2月期 | 2024年2月期 | 差 | 比 |
|------------|----------|----------|--------|--------|
| 売上高 | 12,052 | 9,780 | ▲2,272 | 81.1% |
| 売上原価 | 3,201 | 2,879 | ▲321 | 90.0% |
| 原価率 | 26.6% | 29.4% | +2.8P | - |
| 販売費及び一般管理費 | 8,207 | 6,698 | ▲1,509 | 81.6% |
| 営業利益又は営業損失 | 710 | 277 | ▲433 | 39.0% |
| 営業利益率 | 5.9% | 2.8% | ▲3.1P | - |
| 経常利益又は経常損失 | 718 | 255 | ▲463 | 35.5% |
| 経常利益率 | 6.0% | 2.6% | ▲3.4P | - |
| 特別利益 | - | - | - | - |
| 特別損失 | 21 | 74 | 52 | 337.5% |
| 法人税等合計 | 226 | ▲89 | ▲315 | - |
| 当期純利益又は純損失 | 470 | 270 | ▲200 | 57.5% |
| 純利益率 | 3.9% | 2.8% | ▲1.1P | - |

業績サマリ B/S (前年度末比較)



(単位：百万円)

| | 2023年2月期 | 2024年2月期 | 前期末差 |
|---------|----------|----------|------|
| 資産合計 | 7,376 | 6,931 | ▲445 |
| 流動資産 | 4,942 | 4,280 | ▲662 |
| 固定資産 | 2,434 | 2,651 | 217 |
| 負債合計 | 5,130 | 4,414 | ▲716 |
| 流動負債 | 2,113 | 1,641 | ▲472 |
| 固定負債 | 3,017 | 2,773 | ▲244 |
| 純資産合計 | 2,246 | 2,516 | 270 |
| 自己資本比率 | 30.4% | 36.3% | 5.9P |
| 有利子負債残高 | 3,465 | 2,534 | ▲931 |

主な要因

現金及び預金の減少

繰延税金資産及び保険積立金の増加

賞与引当金の増加、短期借入金の減少

長期借入金及び未払消費税の減少

当期純利益の増加

業績サマリ C/S (前年度末比較)



(単位：百万円)

| | 2023年2月期 | 2024年2月期 |
|---------------------|----------|----------|
| 営業活動による キャッシュフロー | 641 | 561 |
| 投資活動による キャッシュフロー | ▲101 | ▲348 |
| 財務活動による キャッシュフロー | ▲416 | ▲981 |
| 現金及び現金同等物の 期末残高 | 4,529 | 3,760 |

- ・税引き前当期純利益の計上
- ・助成金の消失

- ・有形固定資産の取得 (主に新規出店)

- ・短期借入による収入
- ・短期借入金の返済

業績予想の差異



| | | 2024年2月期 | | | | |
|----------------|-----|--------------------|-----------------------|-----------------------|-------|----------|
| | | 2023年4月14日 決算短信 | 2023年7月14日 業績予想の修正 | 2024年1月12日 業績予想の修正 | 実績 | 当初予想との差異 |
| 売上高 | 百万円 | 9,800 | 9,800 | 9,800 | 9,780 | ▲20 |
| 営業利益 | 百万円 | 140 | 210 | 250 | 277 | 137 |
| 経常利益 | 百万円 | 120 | 190 | 230 | 255 | 135 |
| 当期純利益 | 百万円 | 100 | 160 | 220 | 270 | 170 |
| 一株当たり 当期純利益 | 円 | 7.95 | 12.72 | 17.49 | 21.52 | 13.57 |

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 |
|----|----|----------|----------|----------|----------|----------|
| 配当 | 円 | 7 | 0 | 0 | 0 | 6 |

※2024年4月12日配当予想の修正を開示

株主様ご優待の拡充（2024年2月20日開示）



- ・ 当社株式の中長期的な保有の推奨
- ・ コロナ禍を通じた継続保有への感謝

| 保有株式数 | 変更前優待内容 ※特別贈呈にて2倍額で贈呈 |
|-------------|--------------------------|
| 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（3,000円分） 1枚 |
| 500株以上 | ご優待カード（5,000円分） 1枚 |



| 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 |

2 2024年2月期の取組について

■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

2023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"> • コーポレートガバナンスコード対応 • 会社認知度向上 |

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

業務のデジタル化及び効率化施策の実験が進み、効果検証、全店展開を見据えた選定フェーズへ

C.O.D.2.0施策

サービス

サービス精査とデジタル化



実行施策・期待効果

- ・ サービスの一部セルフ化
 - ・ フードサーブ効率化
 - ・ QR電子メニュー
- ⇒オペレーション効率化・資材コスト減

商品

商材とレシピによるオペレーション効率改善



- ・ 使用包材、厨房機器のブラッシュアップ
- ⇒オペレーション効率化、食材ロス削減

システム

決済関連システムのアップグレード



- ・ マルチ決済手段に対応
- ⇒レジ回転増、オペレーション効率化

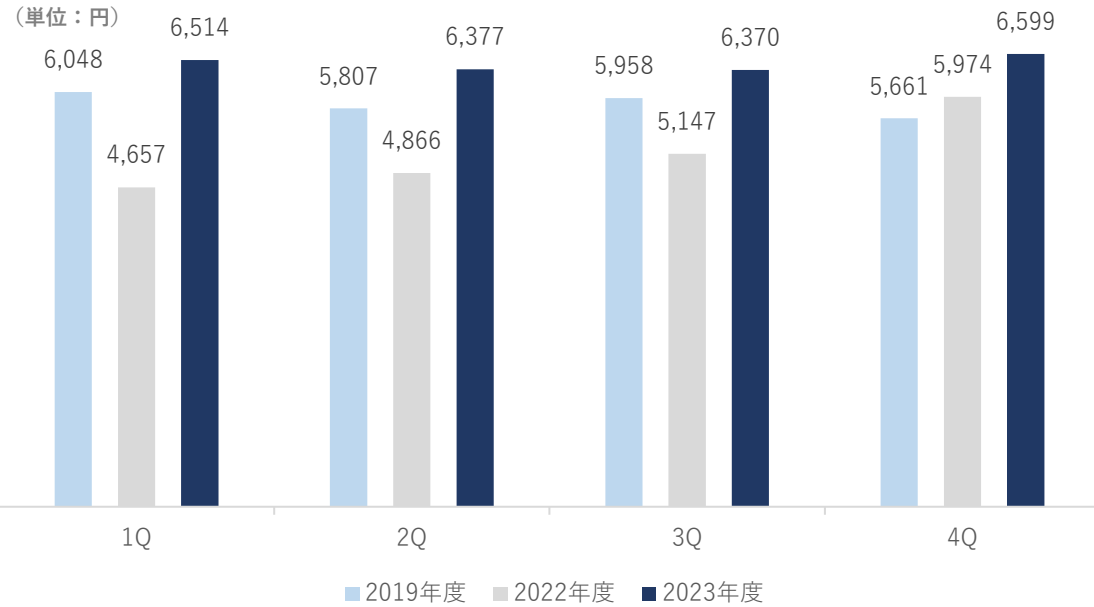
後方業務

シフト管理システム導入による効率化を促進



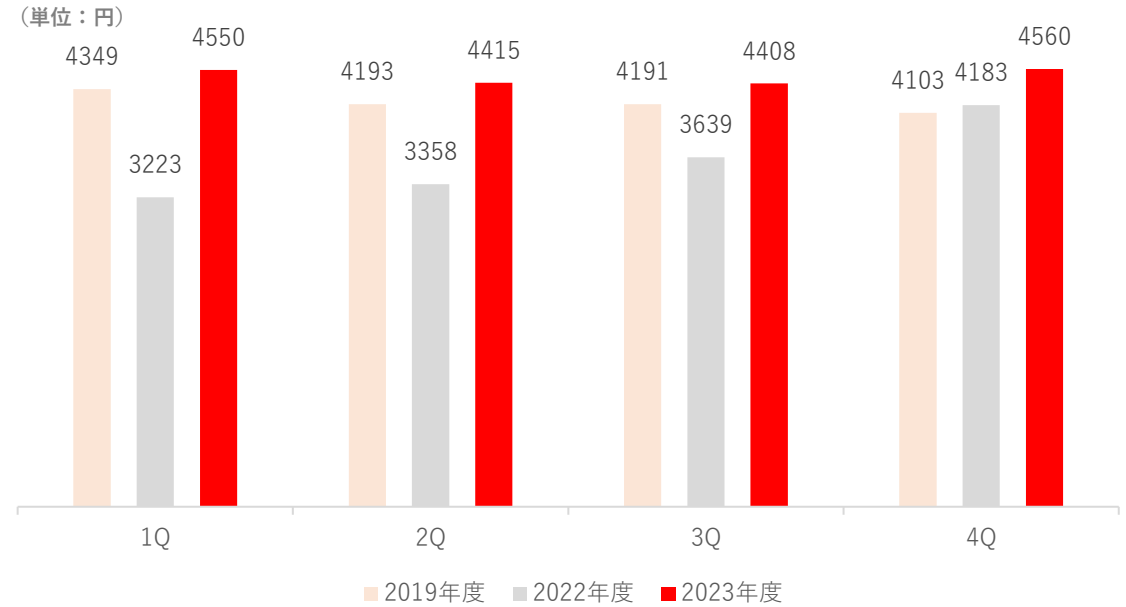
- ・ シフト作成ツール
 - ・ コミュニケーションツールとしての効果
- ⇒事務作業効率化

人時売上高



※人時売上高 = 売上高 ÷ 店舗総労働時間

人時生産性



※人時生産性 = 売上総利益 ÷ 店舗総労働時間

- ・ 営業施策の効果、スポーツイベントによる集客の回復及び、価格改定の影響によるトップラインの増加
- ・ 「C.O.D.2.0」実行施策による投入労働時間効率の向上

■ 年間合計 人時売上高6,464円・人時生産性4,483円

■ 2019年度比においても改善は進むも、目標とした「人時売上高6,800円、人時生産性4,700円」には届かず

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桜木町クロスゲート店



- 所在地 神奈川県横浜市中区桜木町1-101-1 クロスゲート3F
- 規模 98席+テラス席66席
- 開店日 2023年7月25日

店舗デザイン ローコスト化



店舗設計をブラッシュアップし、効率的な設計投資を実施

グリスシールド導入



新たな設備を採用し、厨房の設備コストを抑制

ルーフトップテラス



みなとみらいを見渡せるテラススペースで独自メニューを展開することで今までにないHUB体験を提供

計画比

133%

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



- 所在地 東京都大田区羽田空港3-4-2
羽田空港第2旅客ターミナルビル5F
- 規模 84席+テラス 36席
- 開店日 2023年9月26日

特徴的な店舗特性



フードの売上高構成比は全店で最高値。ランチタイムは旅行者、ディナータイムは空港就業者の来店が多い

羽田限定メニュー



他のHUBにはない独自のメニューを展開

展望デッキ



航空機の離着陸を眺めながらHUBが楽しめる羽田空港ならではの店舗

計画比

180%

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 COCONO SUSUKINO店



- 所在地 北海道札幌市中央区南4条西4丁目1番地1 COCONO SUSUKINO 3F
- 規模 100席
- 開店日 2024年1月31日

最高の立地に40年ぶりの復活



1984年に退店して以来、初の北海道エリアへの進出

札幌限定メニュー



北海道ならではの商材を使用した商品を展開

既存デザイン ローコスト化



従来のデザイン路線を踏襲しつつも、より効率的なデザインを採用

計画比

174%

新カテゴリー

GIN 近年、最も勢いがあるお酒「Gin」
王道のロンドンドライジンをはじめ
世界で評価の高いクラフトジンや国産ジンを揃えました!

LONDON DRY GIN
今なおロンドン発祥で愛用されている
ロンドンドライジンの代名詞!
プレミアムトニックウォーターを
贅沢に1本使った、まさに王道の
ロンドンジントニック!

ビールメーカー
Beefeater
30ml
460yen
原価 437yen

82ロンドンジントニック 800yen
原価 760yen

**No.3 ロンドン
ドライジン**
No.3 London
Dry Gin
30ml
550yen
原価 522yen

「新しい華やかな香り」の
プレミアムジン
プレミアムエルダーフラワートニックと
オレジンで華やかな香りを
最大限に引き出した華福の一杯!

No.3
シトラスジントニック
No.3 Citrus Gin & Tonic
900yen
原価 855yen

World Standard Classic ALL 700yen
原価 665yen
世界のBarシーンで最も飲まれている
カクテルをHUBらしくアレンジ!

ネグロニ
Negroni
ホンベイサファイアの
華やかさとビター心地よい
苦みが見事に調和

**オールド
ファッションド**
Old Fashioned
華やかな香りと
まろやかな味わい
メーカーズマークがベースの
オールド・ファッションド

HUBマルガリータ
HUB Original Margarita
世界中で愛されるマルガリータを
グレープフルーツでアレンジした
リフレッシュなカクテル

ジンカクテルカテゴリー、
インバウンド顧客をターゲッ
トとしたカテゴリー等

ビールラインナップ



第2のオリジナルビールを
ドラフトで導入

生産性向上



ロス、原価率、品質、生産性の
改善のため、ドラフトビール
タップの入替とソーダタワーを
導入

店舗限定メニュー



| | |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>サッポロクラシック SAPPORO CLASSIC 660yen (330ml) 原価 665yen</p> | <p>HUB雪国ジントニック HUB YUKIGUNI Gin & Tonic 700yen 原価 490yen 北海道で生まれ育ったサッポロビールが 北海道に愛されるのを受け継ぎました 【サッポロクラシック】をお楽しみください!</p> |
| <p>HUBガラナストーム HUB Guarana Storm 750yen 原価 520yen 通常のソウダドリンク【コップオンナ】を使用した 逸品あふれるHUBオリジナルカクテル!</p> | <p>ナポリンサンライズ NAPOLIN Sunrise 600yen 原価 420yen 【ノンアルコール】 中東産果物のShimaneナポリンソーダを 使ったHUBオリジナルカクテル!</p> |

新店舗にて店舗限定メニュー
を展開

スポーツ観戦×HUB・82 キャンペーン

- スポーツコンテンツのトレンドを捉えたキャンペーンを展開し、PUBでのスポーツ観戦をサポート

2023 BASEBALL CAMPAIGN

パットに見立てたジャンボサイズのポッキー入り!!

スラッガーハイボール
Slugger Highball
今月のイチオシハイボール! ウィスキーのほのかな甘みとチョコレートがベストマッチ

700yen
HAPPY HOUR 490yen

ワールドチャンピオン
World Champion
ジン×オレンジリキュール×グレープフルーツジュース
ジンと柑橘のペアリング爽やかに飲みやすいフルカクテル

700yen
HAPPY HOUR 490yen

満塁ホームラン
Grand Slam Home Run
ペイリーズ×カルア×ミルク
アイルランド産のクリームリキュールを使用濃厚なデザートカクテル

700yen
HAPPY HOUR 490yen

こだわりレモンサワー 檸檬堂
Salty Lemon Classic
うちわりレモンを使用した期間限定レモンサワー! テロメーションの塩で味の変化も楽しめます

700yen
HAPPY HOUR 490yen

HUBキャノン
HUB Cannon
ウォッカ×レッドブル×クランベリードリンク
クランベリーの酸味と柑橘系の爽やかさが新しい期間限定レッドブルカクテル

820yen
HAPPY HOUR 570yen

オリジナルシューダー
Original Shooter
500yen
HAPPY HOUR 350yen

期間限定 2022 Topps MLB Baseball JAPAN SPECIAL EDITION

数量限定

約17万杯の販売

スタジアム気分を味わおう! / 今月のおすすめフードは裏面をチェック

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。

BASKETBALL CAMPAIGN

日本応援ドリンク

ディープスリーハイボール
Deep Three Highball
輪切りのオレンジスライスが3Pシュートを想起させるジャパンカラーのハイボール

700yen
HAPPY HOUR 490yen

ブザービーター
Buzzer Beater
日本の2ndカラーをイメージした爽やかなグレープフルーツジンニック

700yen
HAPPY HOUR 490yen

ダンクショット
Dunk Shot
500yen
HAPPY HOUR 350yen

アカバナショット
Akabana Shot
500yen
HAPPY HOUR 350yen

RUGBY CAMPAIGN

日の丸バイスソー
HINOMARU UME Sour
HUB史上最高の日本応援檸檬サワーを醸成して自分好みの味に仕上げよう!

700yen
HAPPY HOUR 490yen

トライハイジンニック
Try High Gin Tonic
ポタニカルに桜花を使用した「ROKU」の華やかなジンニックを贅沢に「J」サイズで

850yen
HAPPY HOUR 590yen

ワンチーム
One Team
いちじくフレーバーの「クワイアア」×ビーチのペアリングすべてがマッチした爽やかなカクテル!

850yen
HAPPY HOUR 590yen

トライショット
Try Shot
500yen
HAPPY HOUR 350yen

シンビンショット
Sin Bin Shot
500yen
HAPPY HOUR 350yen

HUBローズハイボール
HUB Rose Highball
イングランドの羅漢を新製したパフするハイボール!

700yen
HAPPY HOUR 490yen

期間限定 シェアメニュー

ベルキューブ
3種のやみつきパスタセレクト
Beljabe Cheese Flavor Assort
「Eggs Noodles」
おいしい、食べやすい、手も洗わない! 美味しいフレーバーの期間限定セット入り!

400yen

サマーズ グルメポップコーン
Sammars Gourmet Popcorn
期間限定「サマーズ」の期間限定セット入り!

400yen

フィッシュ&チキンバスケット
Fish & Chicken Basket
みんなでお楽しみ! 楽しめるおつまみ盛り合わせ! 期間限定で登場!

1,100yen

約20万杯の販売

商材の魅力を引き出す商品・企画開発を軸としたキャンペーン

- テーマとなる商材の魅力を最大限に引出し、メーカーとの協業の下、店舗体験の向上に繋げるキャンペーンを展開



約16万杯
の販売



販売戦略：コラボレーション展開（MIXI GROUP）



- MIXI GROUPとの協業による企画を更に拡大展開。デジタルのコンテンツを楽しむリアルな空間を提供することで、コミュニケーションを軸とした事業提携を推進。

MIXI GROUPとの協業



©TRIGGER・中島かずき/XFLAG

競馬のすべてがここにある。netkeiba

競走馬コラボ DRINK 登場!

11/26まで期間限定

競馬情報ポータルサイト netkeiba

アーモンドアイ 750円(税込)
 コーヒーベースのドリンクに、ブルーベリーと、爽やかな甘さを加える。

リバティア일랜드 650円(税込)
 コーヒーベースで、MIXベリーなブルーベリーを投入して、可愛さをプラスしたドリンク。
 コーヒー、クランベリードリンク、さくらんぼシロップ

ドウデュース 750円(税込)
 アーモンドアイのドリンクに、人気のソフトドリンクをベースに、ローズマリーを加えて。

イクイノックス 750円(税込)
 競走馬のカラーリングを再現し、青黒色の身体と黒いカラーをベースにしたカクテル。

タイトルホルダー 750円(税込)
 ジョッキーの勝負服を再現した、モスグリーンとゴールドのカラーリング。

注目特典 コラボドリンク1品注文につき オリジナルコースター ランダムで1枚プレゼント!

netkeibaスーパープレミアム会員限定 HUB/82 飲食5%OFFクーポン配布中!
 アプリの「メニューボタン」をクリック

競走馬カクテルのヒット



どっちがWINNER?

LINEの友だち追加
 0.2%クーポンを提示
 0.8%引きをなんとじゃんじゃん!

じゃんけんにも勝つなら
ドリンク1杯無料!
 受付時間: 15:00 - 21:00

WINNER BASKETBALL

LINE 友だち追加はこちら

Cerazo x Fansta Vol.3

ファン交流会
 一試合がなくとも仲間と集まると面白い

in HUB恵比寿店

2023.3.17(金) 20:00 START

ゲスト 森島寛晃 社長

ご予約はファンスタで!

一緒に観戦

お店で観戦

@HUB GRAMPUS PUB MIRAI TOWER店

ゲスト 玉田圭司 氏 海川隆洋 氏

横浜F・マリノス vs 名古屋グランパス
 4.29 SAT 15:00 Kick off

ご予約はファンスタで!

販売戦略：コラボレーションの拡大展開

- MIXI GROUPとの協業による成功を礎に、スポーツ・アニメーション・e-sports等、様々な企業からの多様なコラボレーション企画を展開。

スポーツ

コベルコ神戸スティーラーズ
現役選手の生解説イベント開催!!

7月15日 SAT.

日本 vs. オールブラックスXV

山田 生真選手
酒本 凖平選手の生解説付
& プレゼント企画あり!!
サイン入りグッズが
当たるかも!?

OPEN 16:00-
イベント開始 17:25- (KICK OFF 18:05)

HUB三宮ムーンライトビル店
TEL:078-321-2437

試合ハイライトを生解説!

開催決定
アフター
ゲームショーイベント

8/20 (日)

福岡ソフトバンクホークス
vs. 埼玉西武ライオンズ

試合終了後
試合終了から1時間後を目安にスタート

1人様 2,000円 税込
2,000円以上の飲食オーダー & タバコポイント300ptプレゼント

2023年8月8日 - 完売

福岡PayPayドーム店
092-833-8682

プレミアリーグ・FAカップ

プレミアリーグ全試合観られるのは
SPOTV NOW だけ

アニメーション

最遊記 BLAST × HUB

2023.5.12 → 5.28

THE IDOLM@STER MILLION LIVE! × HUB

e-sports

CYBER E

GG BASE — esports Public Viewing Service

eスポーツを仲間と見る
新しい観戦文化へ

販売戦略：メンバーズシステム

販売戦略の柱としてメンバーズシステムを活用

■ 会員数



■ メンバー売上構成比

| | | |
|---------|---|---------|
| 2023年3月 | ▶ | 2024年2月 |
| 36.5% | | 38.6% |

■ 非現金決済とハブマネーの売上構成比

| | | | |
|--------|---------|---|---------|
| | 2023年3月 | ▶ | 2024年2月 |
| 全非現金決済 | 40.1% | | 50.5% |
| ハブマネー | 6.3% | | 8.5% |

- 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41%、売上構成比も同時に伸びている
- 交通系IC等他の決済手段が増加する中においても、ハブマネー構成比はゆるやかに伸長
アプリユーザーのメンバー増加がハブマネー構成比を下支え

■ 通年採用は苦戦したものの、定期採用は施策が奏功し採用目標を達成

正社員採用

- ・ 定期採用 **20名**
- ・ 通年採用 **14名**

店舗クルー純増数

2023年3月差
+ 約 **100名**
※今期出店3店舗

(2023年3月～2024年2月)

店舗所属平均人数 ※2024年2月末時点

正社員 **2.0名**
クルー **14.4名**

厳しい採用環境だが、
現時点においては店舗人員は充足



採用間口の拡大と、多様性ある働き方の提示により採用活動を促進

■ 週休3日制度

■ エリア限定正社員制度

■ 出店地域 現地採用

従来制度上採用を諦めていた人財へ門戸を広げ、働き方の多様性と全国への展開に対応を進める

■ エグゼクティブクルー制度

能力あるクルーの処遇向上と社員登用への障壁を緩和



3 2025年2月期の取組について

「完全復活」

人時売上高 6,800円

人時生産性 4,800円

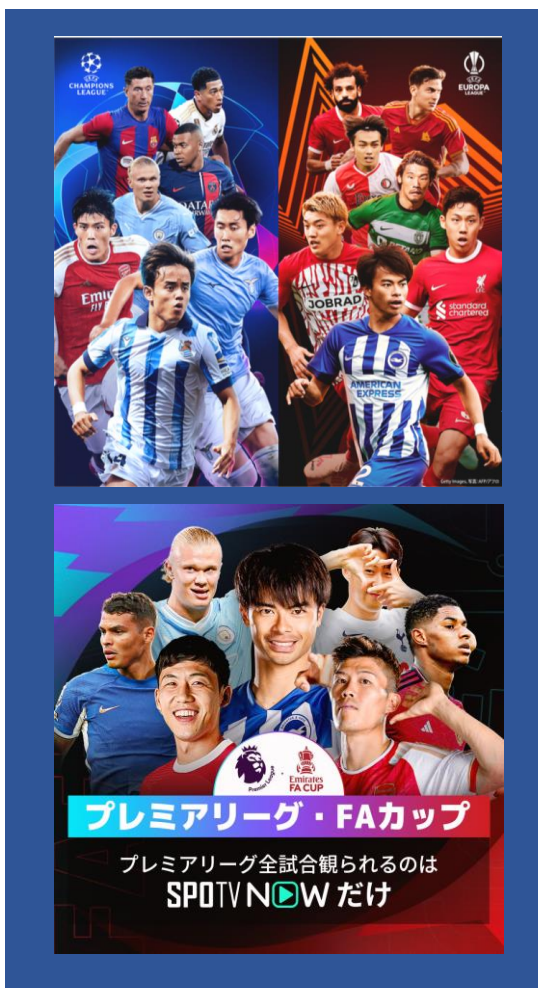
販売戦略：既存顧客維持・拡大

メンバーアプリの更なる進化でご来店いただいたお客様とのコミュニケーションを活性化



販売戦略：新しい顧客層の開拓

来店動機の創出により、深夜帯の回復を促進し、アイドルタイムの集客を強化



- ・インバウンド
- ・若年層

深夜帯

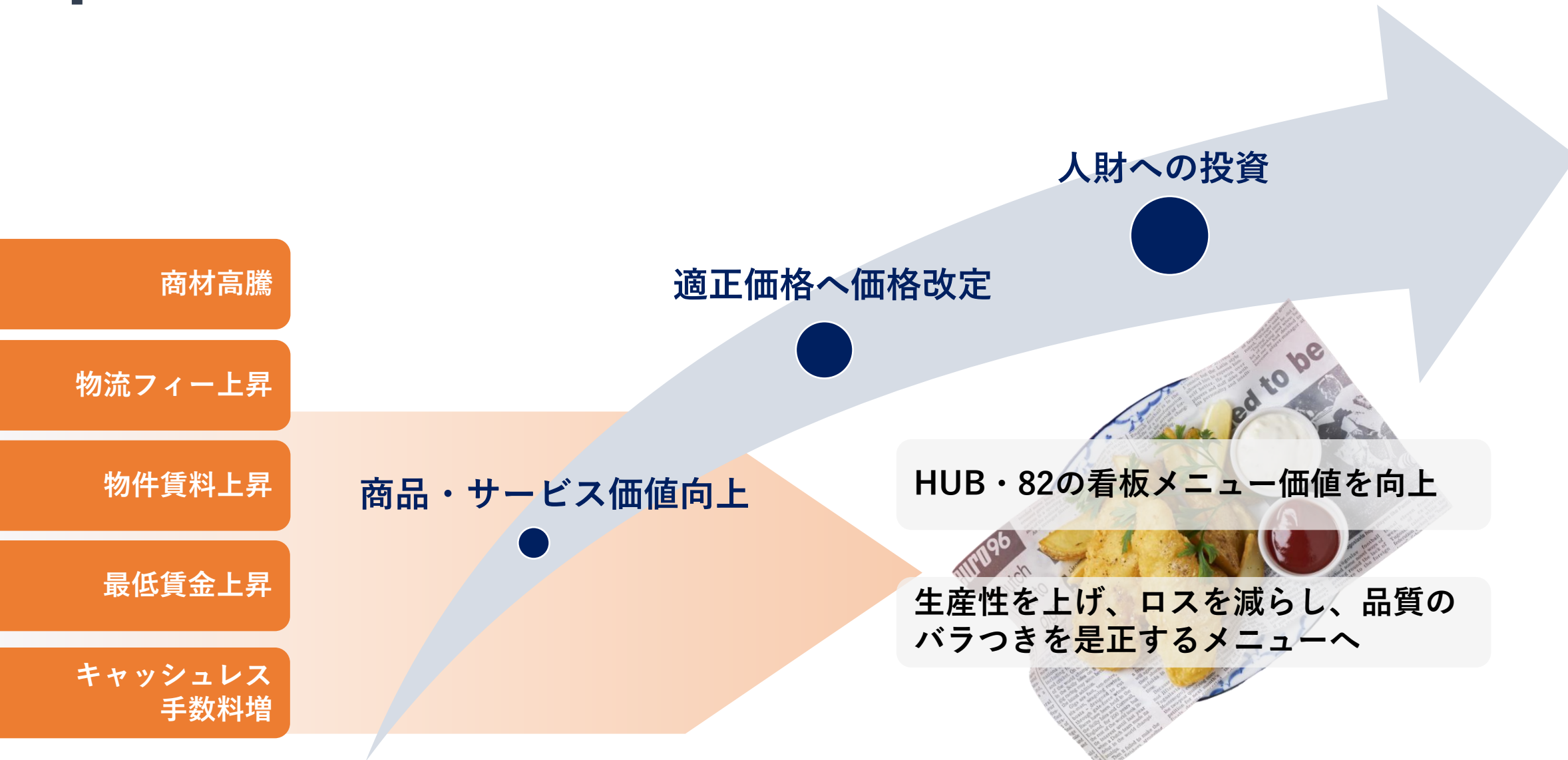
アイドル
タイム

ピークタイム

- ・ファン層



事業成長のための処遇改善原資を創出する価格戦略を展開



C.O.D.2.0施策



サービス精査とデジタル化



商材とレシピによるオペレーション効率改善



決済関連システムのアップグレード



シフト管理システム導入による効率化を促進

実効性評価を基に

- ・ 更なる施策の実施
- ・ 水平展開

継続的な生産性向上

人事制度改定 基本方針 2024年～2030年にかけて段階的な処遇改善を計画

- 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

2024年度計画

- 2023年度時限的であった物価調整手当の基本給組入（24年3月～）
- 地域限定社員制度適用地域拡大（24年3月～）
- カムバック＜再入社＞制度（24年3月～）
- 家賃補助増額（24年6月～）
- 賃上げ（24年6月～）

2024年度においては、2023年度比102%～105%の報酬増を計画



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



既存ブランド

駅・空港・商業施設内出店の成功を踏襲し、交通・人流の拠点となる施設内への出店を戦略の要としていく

新ブランド

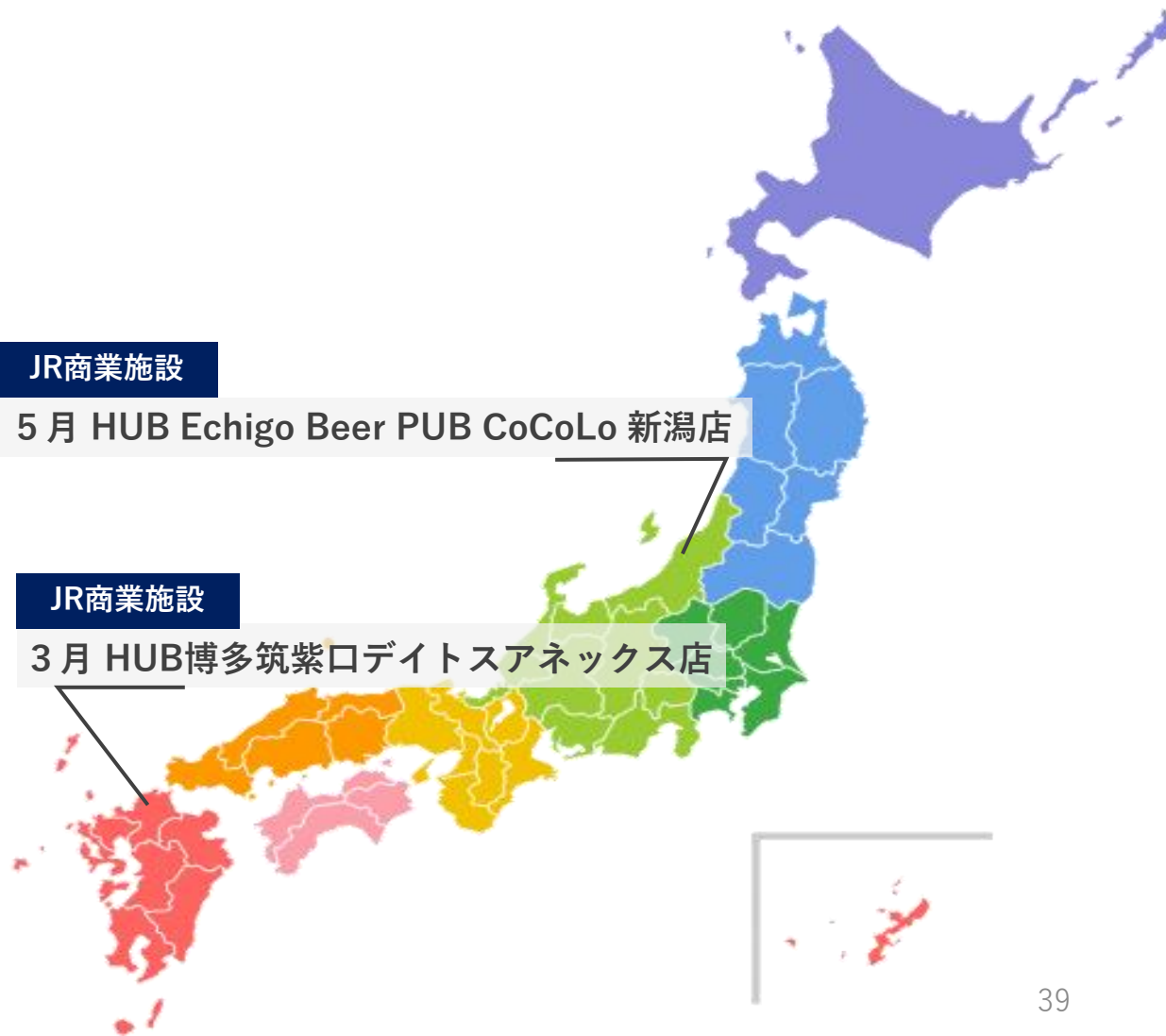
2023年度既存ブランド出店の成功を受け、当面はHUBブランドの出店を戦略的に優先させる
HUB・82とは異なる価値を提案するブランドの設計は継続していく

JR商業施設

5月 HUB Echigo Beer PUB CoCoLo 新潟店

JR商業施設

3月 HUB博多筑紫口デイトスアネックス店



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博多筑紫口デイトスアネックス店



- 「HUB福岡PayPayドーム店」「HUB福岡大名店」に次ぐ、福岡県3店舗目
- 九州の玄関口である博多駅前至近で抜群のアクセス

- 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
- 規模 約25坪
- 開店日 2024年3月13日



博多駅
筑紫口

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 Echigo Beer PUB CoCoLo 新潟店



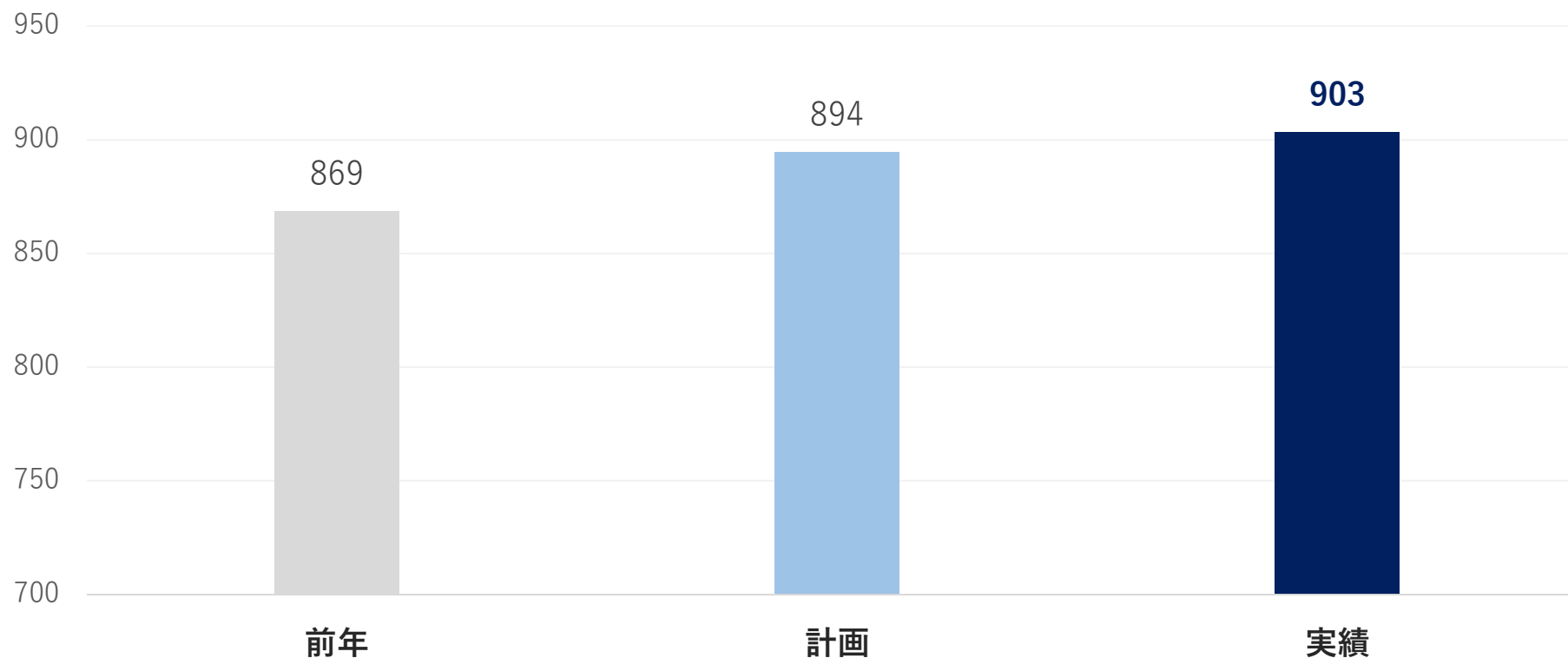
- オリジナルビール「HUB ALE」を醸造
いただいているエチゴビール株式会社と
のコラボレーション
- 新潟駅の高架下を開業する「CoCoLo新
潟」の1階レストランゾーン「エキナン
キッチン」への出店

- 所在地 新潟県新潟市中央区花園1丁目1-1 CoCoLo
新潟 1F
- 規模 約40坪
- 開店日 2024年5月29日予定

4 2025年2月期の見通しについて

3月度 売上高

(単位：百万円)



- 前年比：全社計104.0%・既存店98.0%
前年は世界的スポーツ大会の開催があり観戦需要が突出した月であった
- 計画比：101%
新年度初月は計画達成でスタート

2025年2月期 業績予想及び配当予想



(単位：百万円)

| 業績予想 | 通期 |
|-------|--------|
| 売上高 | 11,100 |
| 営業利益 | 460 |
| 経常利益 | 420 |
| 当期純利益 | 370 |

(単位：円)

| 配当予想 | 2025年2月期末 |
|------|-----------|
| 配当 | 9 |



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



HUB

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 |
| 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 : 10,837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） | 2.44% |

当社の主要株主である筆頭株主及びその他の関係会社であるTech Growth Capital 有限責任事業組合の解散が決定され、当該事業組合の直接保有分株式は株式会社MIXIが引継ぎ、主要株主である筆頭株主及びその他の関係会社について異動が生じる見込みとなりました

①Tech Growth Capital有限責任事業組合

| | 属性 | 議決権所有個数（株式数・議決権所有割合） | | |
|-----------------------|-----------------------|-------------------------------|-------|-------|
| | | 直接保有分 | 合算対象分 | 大株主順位 |
| 異動前 (2024年2月29日現在) | 主要株主である筆頭株主及びその他の関係会社 | 25,176個 (2,517,600株・20.0%) | — | 第1位 |
| 異動後 | — | — | — | — |

異動の予定年月

2024年8月下旬

今後の見通し

今回の主要株主である筆頭株主及びその他の関係会社の異動による当社業績への影響はございません。当社が提供するオフラインの場でのリアルコミュニケーションと株式会社MIXIが提供するオンラインのコミュニケーションサービスとのシナジー等、今後もより一層、双方の事業成長に向けて連携を深めてまいります。

②株式会社MIXI

| | 属性 | 議決権所有個数（株式数・議決権所有割合） | | |
|-----------------------|-----------------------|-------------------------------|-------------------------------|-------|
| | | 直接保有分 | 合算対象分 | 大株主順位 |
| 異動前 (2024年2月29日現在) | その他の関係会社の親会社 | — | 25,176個 (2,517,600株・20.0%) | 第1位 |
| 異動後 | 主要株主である筆頭株主及びその他の関係会社 | 25,176個 (2,517,600株・20.0%) | — | 第1位 |

(注1) 上記については、2024年2月29日現在の株主名簿を基準としたものを記載しております。

- 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。
- 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。