



株式会社ハブ

東証第二部 3030

2017年10月27日
個人投資家セミナー



CONTENTS

英国PUBとは

会社沿革

事業概要

事業戦略

今期の業績予想

中期経営計画

英国 P U B とは

- ・ 「PUB (パブ)」とは「Public House (公共の家)」の略で、英国では数百年もの歴史のある事業
- ・ **地域コミュニティー**が形成される場
- ・ 職場から家に帰る途中の「**リセットの場**」(頭の中を仕事から家庭へと切り替える場)



会社沿革

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、ダイエーグループの給食管理会社(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9,013株のうち6,568株を、加ト吉グループの(株)村さ来本社(5,000株)及び加藤義和(株)(1,568株)に譲渡したことにより、(株)加ト吉の連結子会社となる。同じく、2,445株を21LADY(株)に譲渡したことにより、21LADY(株)の持分法適用関連会社となる

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)(旧(株)村さ来)が、その所有していた当社株式1,720株のうち全部を、テーブルマーク(株)(旧(株)加ト吉)がその所有していた当社株式3,610株のうち2,390株を、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)が当社の筆頭株主となる

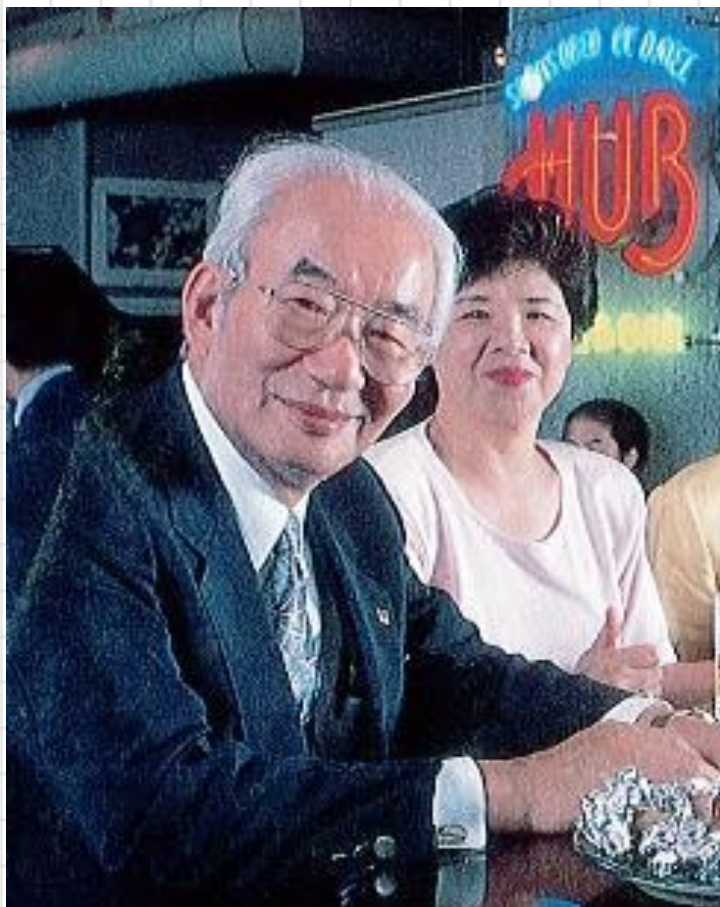
2017年2月

東証二部 市場変更

2017年10月現在

東証一部指定 申請中

1980年 創業



ダイエー創業者でありハブ創業者である
故中内 功氏

ダイエー創業者 中内氏の
一途な想いからHUBは
始まった

小売業視察のため、頻繁に英国へ
訪れていた中内氏は、英国のPUB
文化に強く感銘を受けた

「ここは、街の社交場やなあ
誰もが安心して集まれるんや」

日本の居酒屋文化とは異なる
アルコールの文化を広める事で
日本の社会を豊かにする



事業概要

事業概要①

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

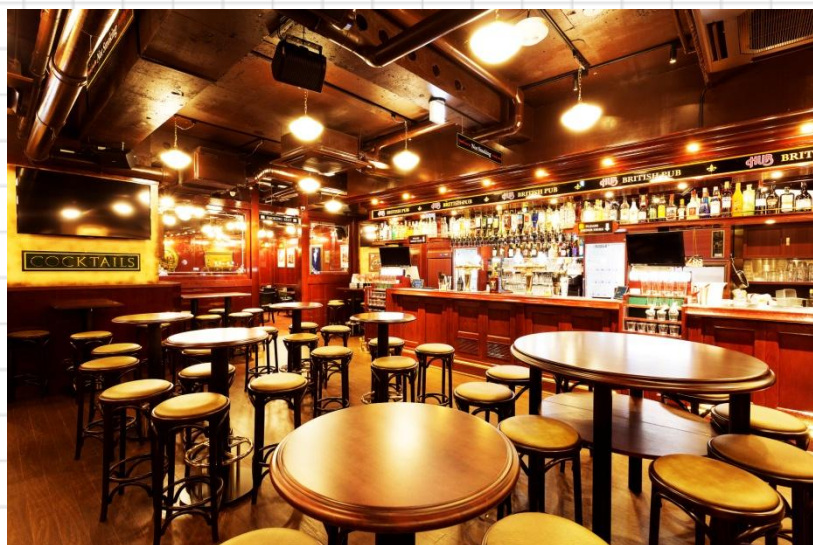
- ・ 正直な経営
- ・ 着実な経営
- ・ 常に変革する経営
- ・ 従業員重視の経営



事業概要②



本場英国のPUB
さながらの内外装



事業概要③

厳選されたメニューをリーズナブルな価格で



HUB ALE
ハブエール

HUBでしか飲めない
季節限定
プレミアムエール!

ブルワリーより贈り始め当日に冷蔵発送!
圧倒的な濃度のフレッシュ感
選りすぐりのモルトとホップを原料に使い
季節限定レシピで仕上げた
HUBだけのオリジナルブランド

1/2 Pint glass 490 yen
3/4 Pint glass 700 yen
1 Pint glass 880 yen

※お飲み後の熱い飲み物はご注意ください



Draft Beer
生ビール

うまいビールに
笑顔が集まる
今夜の「一番」を
どんどん飲もう!

麦芽100%の上質なうまみを
キリンのビールづくりの象徴
一番搾り製法により丁寧に引き出した
贅沢なビールです

1/2 Pint glass 360 yen
3/4 Pint glass 530 yen
1 Pint glass 710 yen

※お飲み後の熱い飲み物はご注意ください

VALUE コスパ最高!

ALL R Size 390 yen J Size 550 yen
人気のカクテルをHUBならではのバリュー価格で!

カシスソーダ
Cassis Soda

果実感たっぷりの
オリジナルカシス
ソーダの風味が
カシスの風味を
引き立てます

HUB ORIGINAL CASSIS

LEMON HUB ORIGINAL SOUR

HUB Lemon
HUB Lemon

果実感たっぷりの
オリジナルカシス
ソーダの風味が
カシスの風味を
引き立てます

HUB ORIGINAL CASSIS

No.1 COCKTAIL

ジントニック
Gin & Tonic

ジンの香りとトニックの高純度感
シアンを兼ね備えたオリジナルカクテルは
HUBでも人気のNo.1!
ジントニックのクオリティで
きんにがり味が仕上げました

HUBがレシピを監修したトニックウォーター!!

SAKURA HIGHBALL

桜香る **サンキューハイボール**
SAKURA Highball

世界で愛され続ける本格スコッチ
ジャウニスを使用、桜エキスが
ほんのり華やかなオリジナルハイボール

PREMIUM こだわりの本格カクテルは
こだわりのステンレススタンプラーで

ALL 650 yen

ロンドンジントニック
London Gin & Tonic

今年おトクで
高賞されている
ロンドンジンに
使用した爽やかな
柑橘系の味わいの
本格ジントニック

アブソルートモスコ
Absolut Moscow Mule

アブソルトスパイス
フレッシュウイスキー
を爽やかな味わいで
楽しむ「アブソルート」を
本格的に再現した
本格モスコムール

ブルゴーニュカシスソーダ
Bourgogne Cassis Soda

19世紀上の道楽なカシスを
使用、潮感の中にも
爽やかな香りをお楽しみください

クバータ
Cubata

甘くクワッティなアロマと
パニョのフレーバーが
高純度の
爽やかな味わい

※専用ステンレススタンプラーは、1,540円で販売しております

A TASTE OF BRITAIN

Traditional & Modern British

FISH & CHIPS
本場英国スタイル

MALT VINEGAR

本場英国スタイル

※写真はRegularサイズです

ザ・フィッシュ&チップス
The Fish & Chips

Regular 630 yen
Half 400 yen
1ピース One Piece

ひとくちフィッシュ&チップス
Hitokuchi Fish & Chips

7ピース 630 yen
Seven Pieces

ハニーチーズスナック
Honey Cheese Snacks

400 yen

TRADITIONAL PUB FOOD

HUBパステイ(ホチドリ英国ミートパイ)

1個 310 yen
One Piece

ジャケットポテト(アンチョビマヨソース)
Jacket Potatoes with Anchovy & Mayonnaise Sauce

310 yen

シェパードパイ
Shepherd's Pie

310 yen

ローストビーフ
(withマッシュポテト)
Roast Beef

680 yen

11



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

事業概要④

Jリーグチームとの
タイアップなど
地域に密着した
ビジネス



J1・J2
16チームとタイアップ

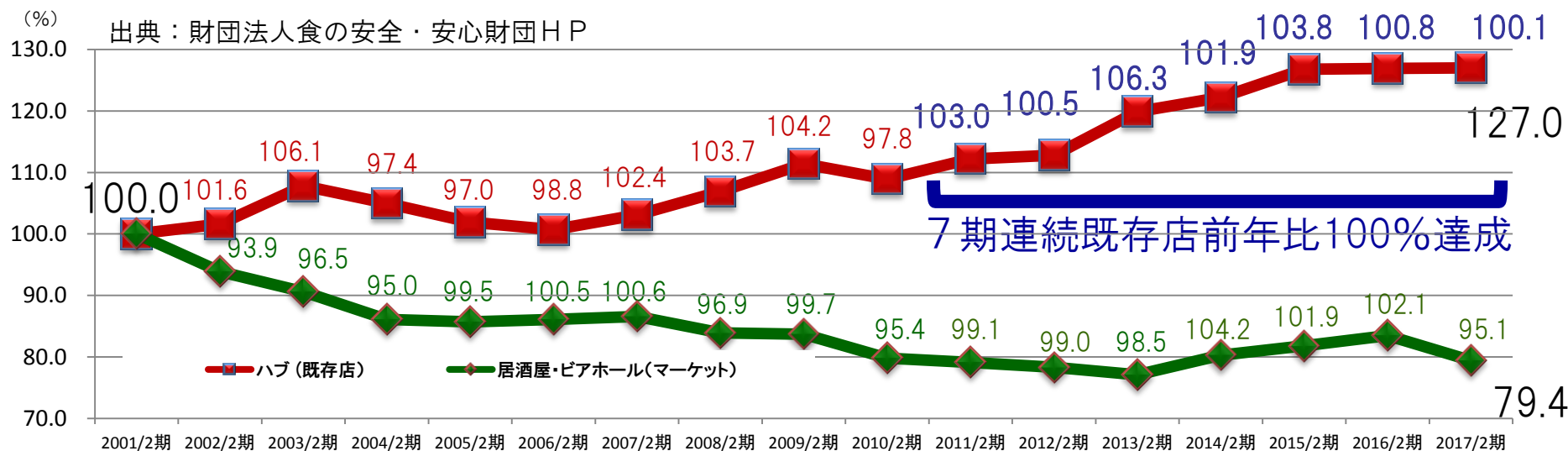


※記載はタイアップチームの一部

事業概要⑤

厳しい経営環境の中、継続的な成長

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



事業戦略

- 1.成長戦略
- 2.価格戦略
- 3.サービス戦略
- 4.顧客戦略
- 5.商品戦略

1. 成長戦略 ①

■ 人財ありきの出店

出店ペースは既存店舗数の10%程度

■ 日本国内に出店

海外にマーケットを求めるのではなく国内でマーケットを創造しながら拡大を図る

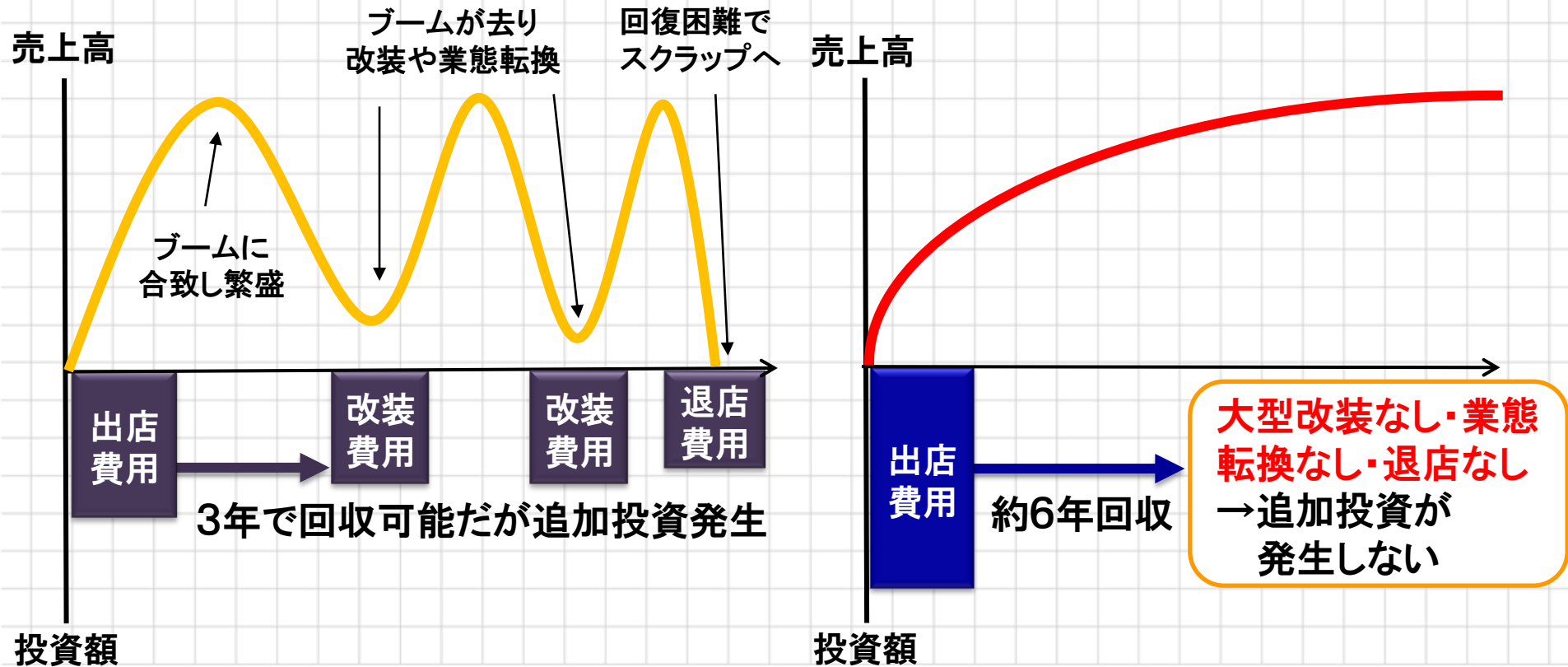


1. 成長戦略 ②

短期間での大型改装・業態転換なし

一般的な居酒屋チェーン

ハブ



1. 成長戦略 ③

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）

小規模マーケットに
対応できるパッケージ
20坪（40席）



HUB
BRITISH PUB

ブリティッシュパブ ハブ



HUB
ALE HOUSE

ハブ エールハウス

英国風PUBのみの単業態

2ブランド（3パッケージ）を展開

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）



82
ALE HOUSE

エイティトゥ エールハウス

2. 価格戦略

創業以来の 「週刊誌価格」

VALUE コスパ最高!

ALL ^{レギュラー} Size **390yen** ^{ジャンボ} Size **550yen**
人気のカクテルをHUBならではのバリュー価格で!

カシスソーダ
Cassis Soda
果実感たっぷりのオリジナルカシスレモンの酸味がカシスの風味を引き立てます
HUB ORIGINAL CASSIS

HUBレモン
HUB Lemon
リモンチェットロ&ウォッカにたっぷりレモンを搾った爽快サワー
更にレモンの酸味を推めたジャンボサイズがおすすめ!

ロングセラー!
モスコミュール
Moscow Mule
クリーンなウォッカとライムジュースに爽やかな生姜の風味を加えました
HUBならではの美味しいモスコミュール

No.1 COCKTAIL
ジンとニック
Gin & Tonic
ジンの香りとニックの爽快感
シモンを飛ばないオールデイカクテルはHUBでも不動の人気No.1
ジュニバーベリーのシズニングでさらに香り豊かに仕上げました
HUBがレシビを監修したトニックウォーター!!

桜香る SAKURA HIGHBALL
桜香る サンキューハイボール
SAKURA Highball
世界で愛され続ける本格スコッチデュワーズを使用。桜エキスがほんのり香るHUBオリジナルハイボール

「週刊誌価格」 = 創業時（1980年）
生ビール 1/2 pint 180円

週刊誌を買うように気軽に毎週通っていただきたいとの
思いから、創業以来、週刊誌価格の価値あるメニューを
ラインナップ

3. サービス戦略

キャッシュ・オン・ デリバリー・システム

ドリンク・フードをカウンターで注文し、前払いでお会計を済ませてからドリンクを持って好きな席に着くスタイル

席が自由・前払いであることから、**待ち合わせ**や**2次会**での来店など、多様なシーンで気軽な利用が可能

Cash on Delivery System

本場の
PUB STYLEを
体験しよう!

キャッシュ・オン・デリバリー・システム

ご注文 & お会計はカウンターにて承ります

※一部の店舗ではテーブルでオーダーを承ります



まずはメニューを見て
注文するものを決めます



オーダーが決まったら
レジで注文!

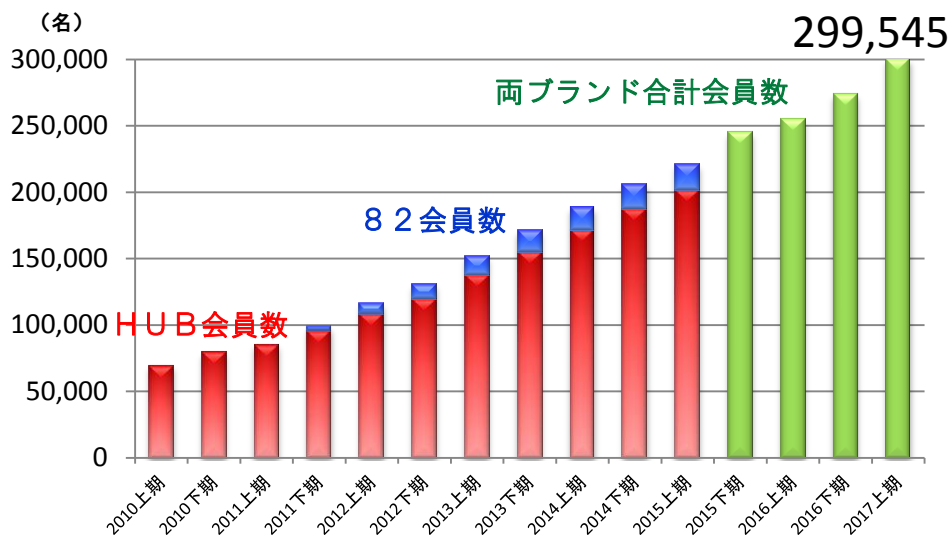


ドリンクはカウンターで
すぐ受け取れます
フードは番号札を受け取って
席でお待ちください

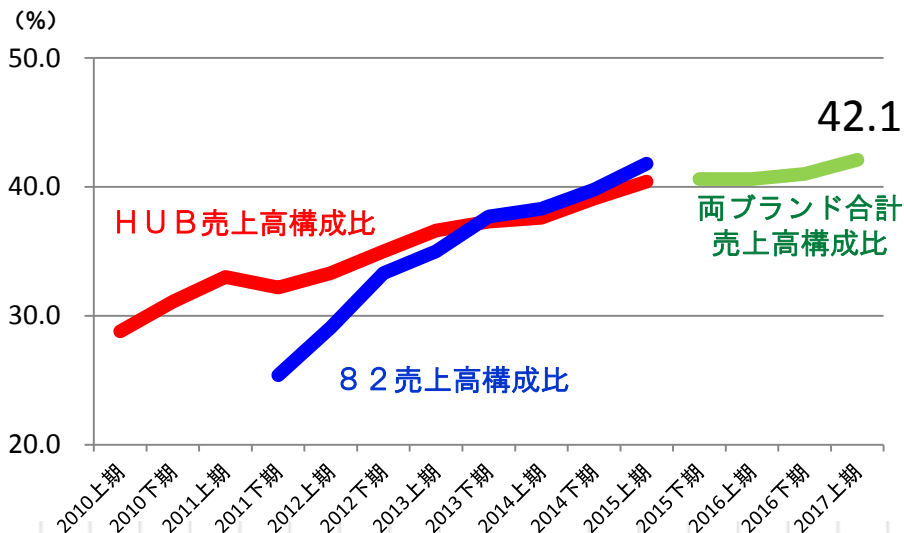
ドリンクが
揃ったら乾杯!



4. 顧客戦略



※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



メンバーズカード
会員数約30万人

メンバー売上高
構成比42.1%

5. 商品戦略

売上高構成比 ドリンク：フード＝8：2

利用動機の違いから居酒屋業態とは競合しない

一般的な居酒屋

売上高構成比
ドリンク：フード＝4：6

料理がメイン

美味しい料理を食べながら
お酒を飲む

ハブ

売上高構成比
ドリンク：フード＝8：2

お酒がメイン

楽しい会話をしながら
お酒を飲む

事業戦略 まとめ

他居酒屋チェーン

- ・大量出店、FC、急成長
- ・スクラップ&ビルド
- ・トレンド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＝4：6
（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）
- ・トレンドに左右されず
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＝8：2
（売上高構成比）

日本にない新しいアルコールの文化

今期の 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 <small>東証二部市場変更 記念配当3円含む</small>	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。

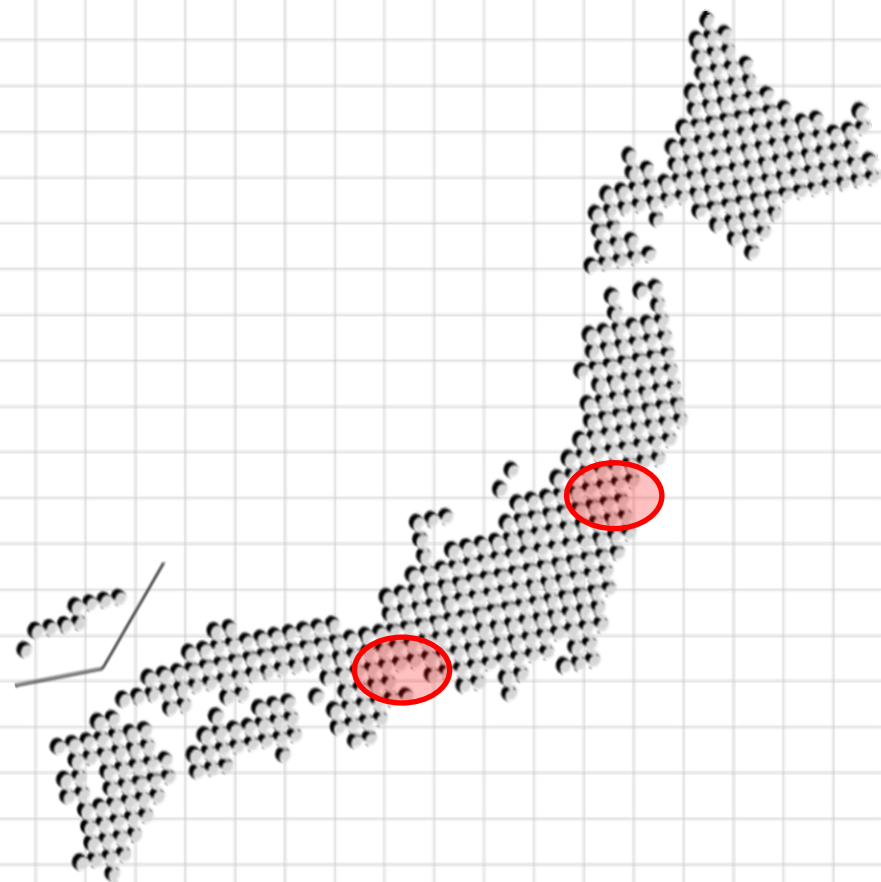


中期経営計画

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

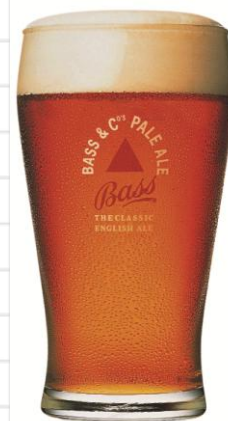
仙台・名古屋エリアの
物件探索強化



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



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

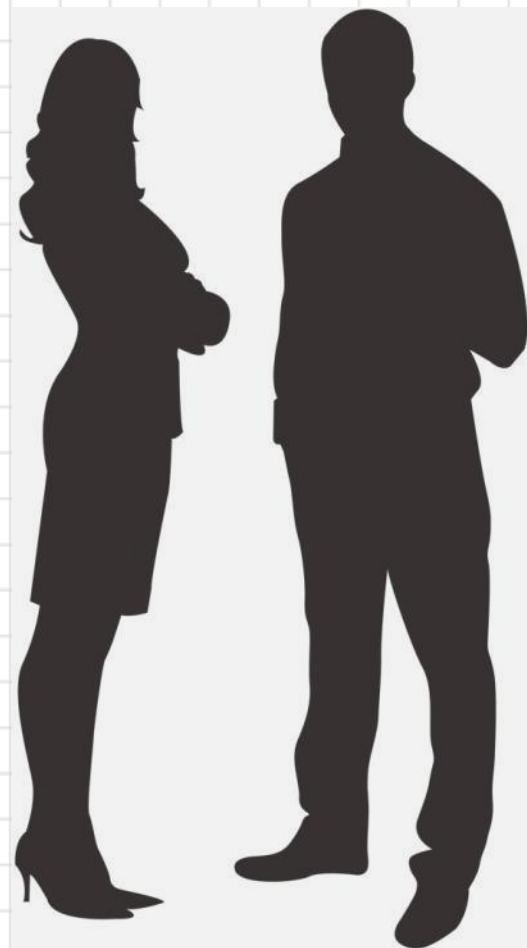
入社7年目～10年目：**ハブアカデミー**
＝広範かつ専門的なスキルを有する
業界最高水準の管理職育成機関



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

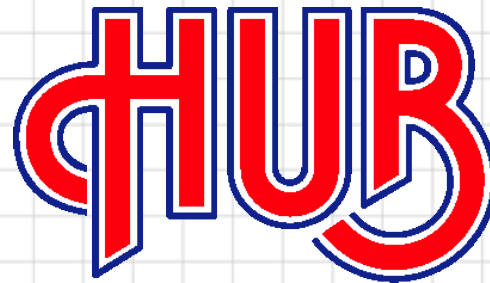
年収800万円店長輩出への挑戦



中期経営計画 進捗状況

	中期経営計画 2017/2期	2017/2期 実績	中期経営計画 2018/2期	今期 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

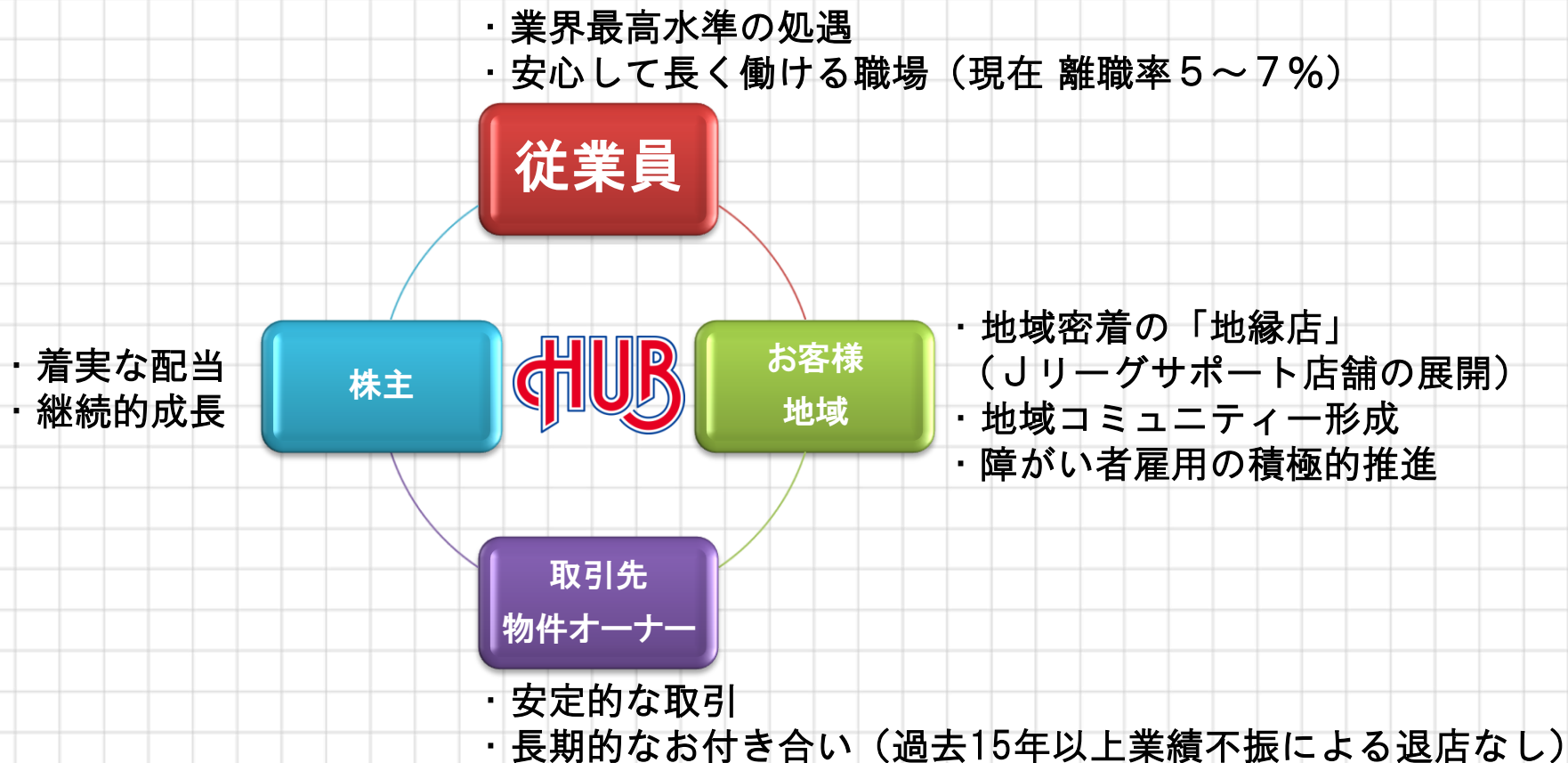
ご清聴ありがとうございました



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



ステークホルダー経営

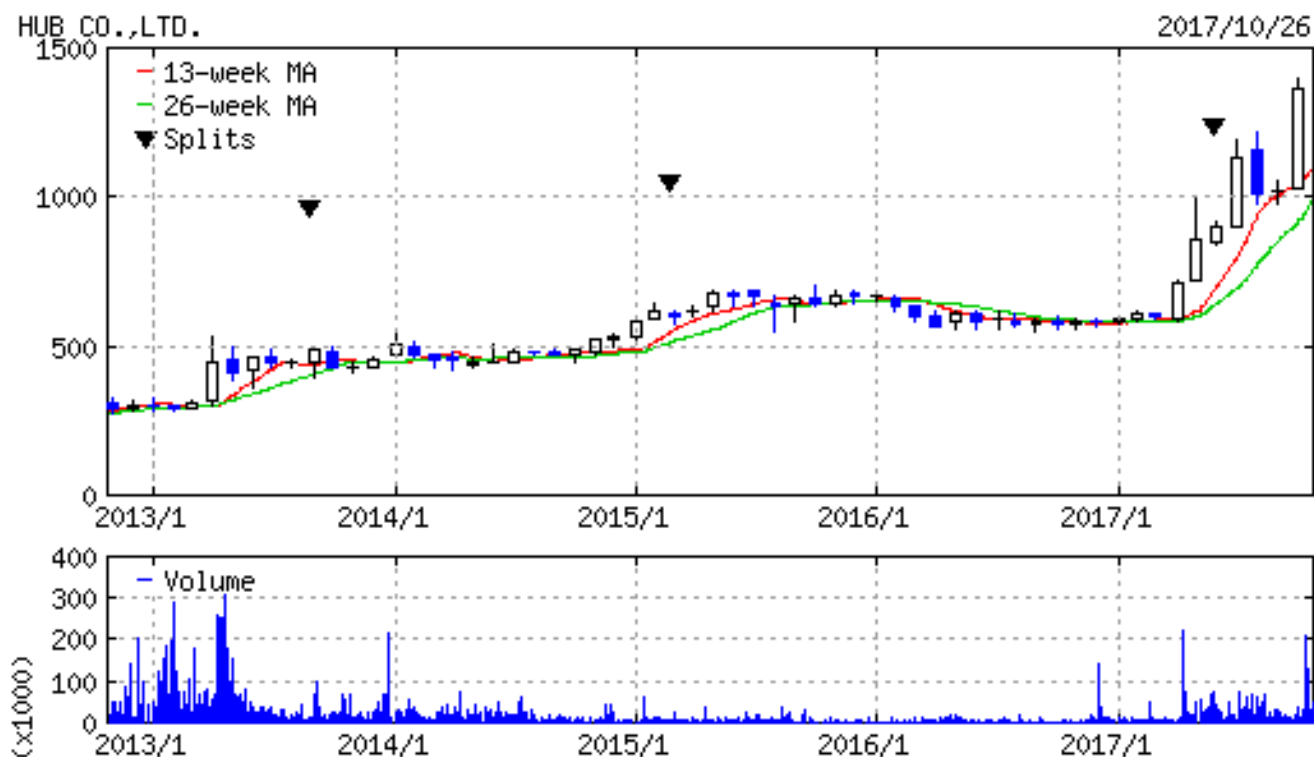


株価チャート（5年）

2017年10月26日終値

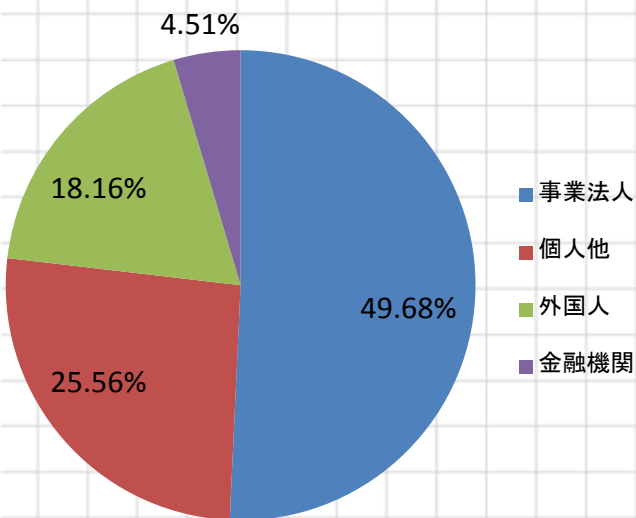
株価 1,366円

時価総額 15,388百万円



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%