



2023年4月12日

各 位

会 社 名 株式会社ハイデイ日高
代表者の役職名 代表取締役社長 青野 敬成
(コード番号 7611・東証プライム市場)
問 合 せ 先 経営企画部長 石田 淳
(TEL. 048-644-8447)

中期経営計画策定に関するお知らせ

当社は、2024年2月期から2026年2月期までの3年間を対象とする中期経営計画「Hiday 500」を下記の通り策定しましたので、お知らせいたします。なお、事業環境の変化に迅速に対応するため、1年毎に計画を見直し、ローリングしていくことを方針としております。

記

1. 背景

当社は、2023年2月に創業50周年の節目を迎え、今後の更なる飛躍と将来の成長を確固たるものにするため、中期経営計画を策定いたしました。

お客様の心を満たす挑戦を続け、地域社会の皆様喜んでいただける店づくり、会社の発展、従業員の幸せを実現してまいります。また、企業価値を向上させて株主の皆様には積極的な利益還元を行っていく方針です。

2. 基本方針・概要

(1) 期間：2023年3月～2026年2月（3ヵ年）

(2) 基本方針：お客様と社員の幸せ、会社の発展、地域社会への貢献、地球環境との共生

(3) 重点課題・施策

①店舗戦略

引続き新規出店を進めるとともに利益確保が困難な不採算店は退店しスクラップアンドビルドする方針です。収益率の向上を図ります。

②採用の強化・人財育成

従業員の成長と活躍を支え、生き活きと働ける環境を充実させて、生活をより豊かにする処遇も実現します。

③DX 推進戦略

デジタル化を推進することで、もっと便利に、ご来店いただくことが楽しい店舗運営を実現します。

④事業拡大・新商品開発・販路戦略

お客様の多様なニーズにお応えするため、新業態開発・育成、新商品開発、販売チャネルを拡充します。

⑤ブランディングの強化

積極的な広報活動（メディア各社へのプレスリリースなど）や提携先と連携したキャンペーンに取組みます。

⑥サステナビリティの取組み推進

次世代へとつなげて行くため地球にやさしい店づくり、地域コミュニティに密着した社会インフラとして地域活性化に貢献します。

3. 主要経営指標

		2022年2月期 実績	2023年2月期 実績	2026年2月期 計画
成長性・収益力	売上高	26,402百万円	38,168百万円	48,000百万円
	営業利益率	-13.3%	1.6%	7.5%
投資収益性	ROE	7.0%	6.6%	8.5%
店舗展開	期末店舗数	447 (5)	446 (6)	500 (6)

※1. 上記業績予想数値につきましては、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいて作成しており、実際の業績等は様々な要因により異なる可能性があります。

※2. 期末店舗数はFC店舗を含み、（ ）内の数字はFC店舗数です。

以上



中期経営計画「Hiday 500」 (2024年2月期～2026年2月期)

～社会インフラとして地域活性化に貢献～

目指すべき方向性

駅前に「日高屋」がある、そんな当たり前の風景を夢見て、お客様に美味しい料理を低価格で提供し、ハッピーな一日（ハイデイ）を過ごしていただく、そして、このことを通じて、会社の発展、従業員の幸せと社会への貢献を実現します。

当社は、2023年2月に創業50周年の節目を迎え、今後の更なる飛躍と将来の成長を確固たるものにするため、中期経営計画「Hiday500」（2024年2月期～2026年2月期）を策定いたしました。

なお、事業環境の変化に迅速に対応するため、1年毎に計画を見直し、ローリングしていくことを方針としております。

《経営理念》

1. 使命：

私たちは、美味しい料理を真心込めて提供します。

2. 挑戦：

私たちは、夢に向かって挑戦し、進化し続けます。

3. 感謝：

私たちは、常に感謝の心を持ち、人間形成に努めます。

■ 定量目標

◆ 2026年2月期の主要経営指標

成長性・収益力

- ✓ 売上高：480億円
- ✓ 営業利益率：7.5%



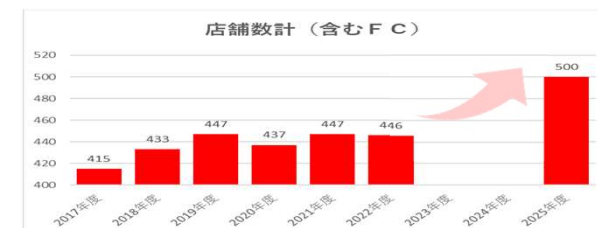
投資収益性

- ✓ ROE：8.5%



店舗展開

- ✓ 店舗数：500



◆ 株主還元方針

収益性の向上と持続的な成長によりコロナ禍前の水準への回復を早期に実現し、安定的かつ継続的な高配当を実施します。

重点施策骨子



重点施策として以下事項を実施します。

	2024年2月期	2025年2月期	2026年2月期
重点施策 1 店舗開発戦略	<ul style="list-style-type: none"> 駅前繁華街出店 ロードサイド型出店強化 乗降客が比較的少ない駅にも出店 	既存進出済都県での店舗展開 新商圈への進出・出店拡大	500店舗展開
重点施策 2 採用の強化・人財育成	<ul style="list-style-type: none"> 社員の処遇改善 採用力の強化 社員教育・研修制度の充実 	従業員エンゲージメント向上 QSC(調理・接客技能)の向上	生き活きとした従業員 お客様にご満足して頂ける店舗
重点施策 3 DX推進戦略	<ul style="list-style-type: none"> 店舗オペレーション改善 ポイントサービス、キャッシュレス決済推進 	タッチパネルやロボット活用 決済多様化で利便性向上	DX推進で効率性・生産性向上 従業員の労働環境改善
重点施策 4 事業拡大・新商品開発 販路戦略	<ul style="list-style-type: none"> 新業態開発・育成 販売チャネル拡充 商品力強化 	新業態開発、自販機、テイクアウト・デリバリーサービス 通販などの活用拡大	日高屋に続く業態開発 魅力ある新商品の継続投入 中食需要獲得で販路拡大
重点施策 5 ブランディング強化	<ul style="list-style-type: none"> 広報強化によるブランディング SNS・HPで情報発信拡大 	Twitter・HPなどデジタルコンテンツ、メディアの活用	情報とニュースの発信積極化 企業ブランドの浸透拡大
重点施策 6 サステナビリティの取り組み推進 ESG経営、SDGs推進	<ul style="list-style-type: none"> 推進体制の構築 对外発信の積極化 環境配慮・地域社会への貢献 	気候変動リスク抑制、食品ロス削減・資源循環の向上	地域社会への貢献、地球環境と共生、ダイバーシティ推進

店舗戦略

引続き新規出店を進めるとともに利益の確保が困難な不採算店は退店しスクラップアンドビルドする方針です。収益率の向上を図ります。

駅前繁華街出店

- ◆ 人が多く集まる場所をメインターゲットとして出店し、集客力を高めます。また高回転率と長時間営業により収益率の向上を図ります。

ロードサイド店舗の出店強化

- ◆ ファミリー層から、若者・高齢者まで幅広い客層がターゲットとなり、他エリアからの車での来店も取り込みます。

乗降客が比較的少ない駅にも出店

- ◆ 条件次第で乗降客数3万人/日程度の駅前にも出店を進めます。競合となるお店がなく、賃料が抑えられ、地域の方々に喜ばれる出店を積極的に推進します。



店舗プランニング・厨房機器の改良

- ◆ 社員の導線を見直し店内レイアウトを工夫することで、お客様と社員がともに満足できる店づくりを実現します。
- ◆ 高騰する店舗資材を見直し、コストアップに引続き対応します。
- ◆ 美味しい料理を提供するため、厨房機器の改良に日々取組みます。

採用の強化・人財育成

従業員の成長と活躍を支え、生き生きと働ける環境を充実させて、生活をより豊かにする処遇も実現します。

社員採用の強化

- ◆ ホームページ採用サイトをリニューアルし、SNSやYouTubeなども活用することで積極的に採用活動を実施、採用人数を大幅に増加させます。
- ◆ 賃金ベースアップ、年間休日の増加、福利厚生制度の見直しなどにより処遇改善を実施します。

人財育成

- ◆ ハイディユニバーシティ（社内教育育成制度）にてSMDP研修（※）をはじめとした各種研修・資格制度、オンラインe-ランニングをブラッシュアップし、社員の調理・接客の技術向上を行うことで、お客様にご満足いただけるお店作りを継続します。

（※）SMDP研修（ストアマネージャー・ディベロップメント・プログラム）

研修体系のベースは人間形成という、一人の人間としての成長です。その上で、調理、接客、マネジメントなどの業務に必要なスキルを身につけ、人間的にもビジネスパーソンとしても成長することを目標としています。

フレンド社員採用の強化

- ◆ 地域保育施設との提携を促進し、仕事と子育ての両立を支援します。
- ◆ 店舗環境に合わせた時給設定などの処遇改善を実施します。

ダイバーシティ推進

- ◆ 女性管理職の育成・登用を積極的に実施します。
- ◆ 外国人の送り出し・支援機関との関係を強化して外国人の採用を積極的に実施します。
- ◆ 自治体が運営する特別支援学校と連携し法定雇用率を上回る障害者の採用を行います。

DX推進戦略

デジタル化を推進することで、もっと便利に、ご来店いただくのが楽しい店舗運営を実現します。

店舗オペレーションの改善

- ◆ タッチパネル式オーダーシステムを拡充します。
- ◆ 配膳ロボットの導入推進と人員配置を最適化します。



店舗運営の効率化・生産性向上

- ◆ 店舗で使用する食材等の自動発注支援システムの運用により店舗社員の負担を軽減します。
- ◆ 店舗シフト作成をDX化することで店長の業務負担を軽減し、効率化・生産性を向上します。

ポイントサービス・キャッシュレス決済

- ◆ dポイント、PayPay期間限定スタンプカード/期間限定クーポンなどの取扱い各種キャンペーンにより、もっと便利に、ご来店いただくのが楽しい日高屋を実現します。



(※) 上記は2023年2、3月に実施したキャンペーンです。

事業拡大・新商品開発・販路戦略

お客様の多様なニーズにお応えするため、新業態開発・育成、新商品開発販売チャネルを拡充します。

新業態開発・育成

- ◆ 日高屋に続く新業態、ラーメン専門店などを開発・育成します。
- ◆ 高家賃、長時間営業でも利益の出る業態を開発します。

新商品・季節限定メニューの投入

- ◆ 新商品・季節折々のメニューのタイムリーな投入、既存商品のブラッシュアップにより、いつでも来店いただいても新しい発見のある商品開発を進めております。

販売チャネルの拡充

- ◆ 24時間営業の冷凍自動販売機の設置拡大により、お客様の利便性を向上します。
- ◆ テイクアウト・デリバリー、日高屋楽天市場店などによりお客様の多様なニーズにお応えします。



(※) 2023年4月21日より販売開始予定の期間限定商品です。



ブランディングの強化

積極的な広報活動（メディア各社へのプレスリリースなど）や提携先と連携したキャンペーンに取り組めます。

情報とニュースの発信多様化

- ◆ テレビ（CM）、Twitter、ホームページ、YouTubeなど、多様なコンツを活用して新商品やお得なキャンペーンなどを継続的に紹介・発信します。



創業50周年記念メニュープレス発表会・試食会

広告・PR強化による企業ブランド浸透拡大

- ◆ 魅力的な商品やサービスを積極的にプロモーションすることで、お客様に日高屋での楽しい食事を想像いただけるように取り組めます。
- ◆ 提携先と連携したキャンペーンによりブランドイメージの向上を図ります。



日高屋公式Twitter



PRTIMESを用いたプレスリリース

サステナビリティの取組み推進

次世代へとつなげて行くために地球にやさしいお店作り、地域コミュニティに密着した社会インフラとして地域活性化に貢献します。

SDGsへの取組み

- ◆ 持続可能な未来のために開発目標の実現を支援する取組みを行います。



ESG経営への取組み

Environment (環境)	<ul style="list-style-type: none"> ・店舗におけるCO2排出量削減の推進 ・油脂ごみの再エネルギーリサイクル ・食材廃棄物の堆肥化の継続推進 ・食品ロス低減への継続対応
Social (社会)	<ul style="list-style-type: none"> ・消費者の安心・安全 ・行田工場のISO22000認定取得継続 ・ダイバーシティ継続推進 ・地域に密着した社会インフラ
Governance (ガバナンス)	<ul style="list-style-type: none"> ・監査等委員会設置会社への移行 ・コーポレートガバナンスの強化 ・コンプライアンスの徹底 ・リスク管理

TCFDへの取組み

- ◆ 気候変動関連リスクは当社の経営に影響を与えることから、当社内のガバナンスを強化し、リスク管理を実施します。

お問い合わせなど

本資料は情報提供のみを目的として作成されたものであり、投資勧誘を目的としたものではありません。

本資料には、当社に関する見通し、将来に関する計画、経営目標などが記載されています。これらの将来の見通しに関する記述は、将来の事象や動向に関する現時点での仮定に基づくものであり、当該仮定の正確性・確実性を保証するものではありません。今後、様々な要因により、実際の業績が本資料の記載と異なる可能性があります。

投資に関するご決定はご自身の判断にてなされますようお願いいたします。

株式会社ハイデイ日高 経営企画部

電話：048-644-8447 FAX：048-644-3070