



2026年4月1日

各 位

会 社 名 ホリイフードサービス株式会社
代表者名 代表取締役社長 藤田 明久
(コード番号 3077 スタンダード)
問合せ先 取締役統括本部長 大貫 春樹
電 話 (029) 233-5825

よくある質問と回答

日頃より、当社へご関心をお持ちいただきありがとうございます。投資家様より頂戴した主な質問とその回答について、下記の通り開示いたします。なお、本開示は投資家様への情報発信の強化とフェア・ディスクロージャーを目的としております。回答内容については、時点のずれによって多少の齟齬が生じる可能性があります。直近の回答内容を最新の当社方針として回答を記載しております。

インバウンド事業について

Q：エンペラーステーキが好調のようですが、インバウンド業態の出店計画を教えてください。

A：2026年11月期は、3店舗の出店計画です。現在、京都への出店が決まっており5月上旬頃の開店を予定しております。

Q：また、新宿の店と同等の集客力と高単価で維持できる立地はどれくらいありますか。

A：東京だけでも訪日外国人が多いエリアは渋谷、銀座、浅草、六本木などがあり、国内で言えば大阪、京都、福岡、兵庫などたくさん余地があると考えております。

Q：インバウンド向けの業態が好調と理解しておりますが、為替や地政学リスクに左右されやすい側面があります。これについて、

① これら高単価業態の出店ペースを今後どの程度加速させる計画ですか。

A：訪日外国人は今後も増えて行く予測があり、その中で供給側は足りていない認識ですので、まだまだ多くの出店余地が残されていると認識しております。

②万が一インバウンド需要が急減した場合、これらの店舗を国内向けに変更する等、リスクヘッジ策は想定されていますか。

A：コロナクラスとなれば別途の判断となりますが、現状の店舗を見る限り2割減でも影響は無いと判断しております。

Q：日中関係の影響はありますか。

A：欧米からの訪日外国人の来店が多く、現時点では影響はございません。現在の客層は欧米系7割、東南アジア系3割で、今後は増やしたいと考えておりますが選んでいただけていない状況です。

Q：現状の為替の影響で、メリット、デメリットはありますか。

A：現状では、国内中心の展開と食材についても国産が中心ですので、材料費等の価格の上昇ありますが、大きなメリット、デメリットはございません。

Q：エンペラーステーキ事業が好調な理由は。

A：特別なことをしたわけではなく、マーケティングをきっちり行ったうえで決定している。その中で、インバウンド向けには「神戸牛」、「体験」を通して認知される業態に育てております。

Q：エンペラーステーキ京都店は3階とのことですが勝算はあるのですか。

A：1号店の実績から、直近では予約率70%を記録しております。京都店では、予約導線の強化と体験型オペレーションを確立することに加え、3階からの眺望・観光導線の価値を活かした“目的地化”を進めることで勝算はあると判断しております。

株主優待について

ジャパネットギフトカードに関する質問

Q：ジャパネットギフトカードはどこで使えますか。

A：ジャパネットの公式通販サイト（WEB限定）でのみご利用いただけます。
電話経由ではご利用になれません。

Q：ジャパネットギフトカードで使えない商品がありますか。

A：一部の特別販売商品やセット販売商品など対象外があります。
詳細はジャパネットのWEBサイトでご確認ください。

Q：ジャパネットギフトカードの有効期限はありますか。

A：発行日から2年間です。期限を過ぎると利用できません。

Q：ジャパネットギフトカードは複数回に分けて使用できますか。

A：はい、保有金額までは利用できます。

Q：ホリイフードの事業が停止した場合どうなりますか。

A：万が一、当社が事業停止・変更等により支払い不能となった場合、ご利用できなくなる可能性があります。

Q：株主優待の有効期限が2年間ということですが、2年目とあわせると合算で20万円使えるということですか。

A：2年分合算すると20万円分ご利用になれます。

Q：ホリイフード食事券はどこで使えますか。

A：当社グループ直営店（一部FC含む）でご利用いただけます。

対象店舗はWEBサイトや案内書で確認できるようにしていく予定でございます。

ホリイフード食事券に関する質問

Q：ホリイフード食事券は何枚まで使えますか。

A：1回の会計で複数枚同時利用可能です。お釣りは出ません。

Q：有効期限はありますか。

A：発行から1年間です。期限を過ぎると利用できません。

Q：継続優待について教えてください。

A：1年以上継続保有された株主様に対して、ボーナス分が付与される優待のことです。

初年度については、2026年5月末と2026年11月末時点の当社株主名簿に、同一の株主番号で各保有株式区分を2回連続以上で株式を保有している方を対象といたします。

翌年以降は5月末及び11月末時点の当社株主名簿に、同一の株主番号で各保有株式区分以上の株式を保有していることが連続3回以上記載または記録されている方が対象となります。

Q：ジャパネットとの提携はなぜできたのですか。

A：当社の親会社であるCCHは、海外スポーツクラブ支援などを通じて幅広い企業ネットワークを保有しています。ベルギーのサッカーチームSTVV（シントトロイデン）のスポンサーとしてジャパネット様とご一緒することになったのがきっかけで、今回の優待での提携となりました。

Q：優待の発送時期はいつ頃ですか。

A：本年度は4月下旬を目安に発送します。

来期以降については、食事券についても電子化を検討しており、より早期に発送できるように取り組みをしていく予定でございます。

Q：紛失時は再発行できますか。

A：再発行には対応しておりません。保管にご注意ください。

Q：優待による財務影響は。

A：コストは軽微で、利用率20%前後を想定し引当金処理を予定しております。

ギフトカードについては、利用された場合に請求を頂くことになっております。

Q：今後の優待方針は。

A：株主との長期信頼関係を目的とし、継続的に制度を改善してまいります。

店舗展開に関する質問

Q：DXでコスト削減しているとのことですが、賃上げ圧力による人件費増をどのように利益率の改善に繋げていますか。

A：モバイルオーダーの導入をしたことで、ホールスタッフの負担を減らし調理の方を強化出来る体制にしております。結果として生産性の向上に繋がっておりますので、従業員満足度を高めながら生産性も上げる取組を進めております。

Q：バーチャルレストランの展開で、店の負担が増え過ぎていないか気になります。現場の声はどのように経営に反映されていますか。

A：導入にあたっては、負担の少ないオペレーションを前提に導入しております。簡単でありながらも誰が作っても同じ商品になる様工夫しております。その中で提携先の承諾を得た商品としておりますが、現場の声も受けながら商品に反映してまいります。

Q：居酒屋市場が縮小するなかで、既存の業態転換などはどのように考えておりますか。

A：現在14業態を展開している理由として、常に柱となる新たな業態にチャレンジしながら進めております。その中で調子が上がらない店舗が出た際は、業態変更により復活できる体制を構築しております。

以 上