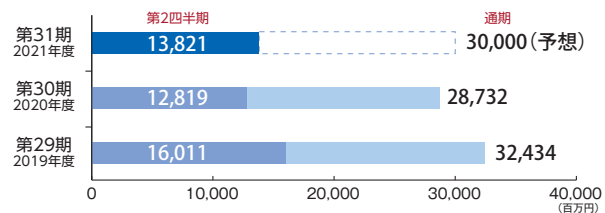
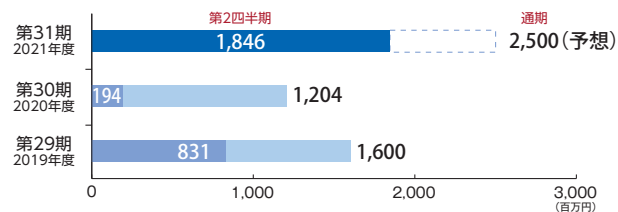


業績の推移

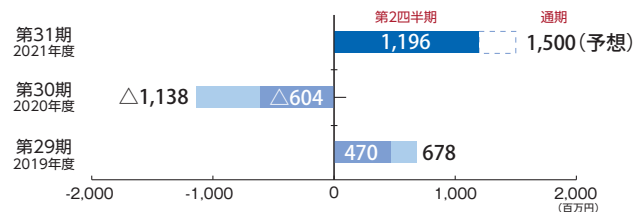
◆売上高



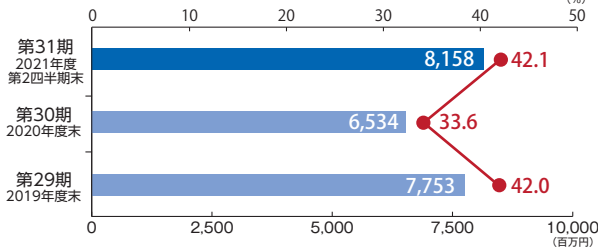
◆経常利益



◆親会社株主に帰属する当期(四半期)純利益



◆純資産・自己資本比率



第31期第2四半期の連結累計期間における売上高は13,821百万円(前年同期比7.8%増)、営業利益は273百万円(同136.0%増)となりました。また、新型コロナウイルス感染症拡大防止協力金及び為替予約の時価評価による為替差益等の計上により、経常利益は1,846百万円(前年同期比848.0%増)、親会社株主に帰属する四半期純利益は1,196百万円(前年同期は親会社株主に帰属する四半期純損失604百万円)となりました。

また、当第2四半期連結会計期間末の純資産は、前連結会計年度末と比較して1,623百万円増加し、8,158百万円となりました。

株主優待情報

当社は、株主の皆様の日頃からのご支援に感謝するとともに、当社株式の投資的な魅力をさらに高め、多くの皆様に保有していただくことを目的に株主優待制度を設けております。この機会に是非当社グループのサービスをご利用いただき、当社事業をより深くご理解いただけましたら幸いです。

■優待内容

6月末日、12月末日現在で1単位(100株)以上の当社株式を保有されている株主様を対象に、全国のホットランドグループの各店舗で利用できる優待券を贈呈

100株以上500株未満

半年毎に1,500円分(年間3,000円分)

500株以上1,000株未満

半年毎に7,500円分(年間15,000円分)

1,000株以上

半年毎に15,000円分(年間30,000円分)



※日本国内の株式会社ホットランドグループの各店舗でご利用いただけます。なお、一部優待券の取り扱いのできない店舗がございます。
最新の店舗情報につきましては、当社ホームページにてご確認をお願いいたします。
(<http://www.hotland.co.jp/ir/yutai.php>)

会社概要 (2021年6月30日現在)

商号	株式会社ホットランド(証券コード:3196)
設立	1991年6月
代表者名	代表取締役社長 佐瀬 守男
資本金	32億9,767万4,900円
所在地	東京都中央区新富一丁目9番6号 ザ・パークレックス新富町
従業員数	622名
店舗数	国内579店舗・海外62店舗
連結子会社	国内5社・海外4社
出店形態(国内)	直営274店・PC144店・FC161店

役員	代表取締役社長	佐瀬 守男
	取締役副社長	荻野 哲
	取締役	武藤 靖
	社外取締役	藤木 久三
	取締役(常勤監査等委員)	皆木 康之
	社外取締役(監査等委員)	寺山 昭英
	社外取締役(監査等委員)	井門 達人

株式会社ホットランド

〒104-0041 東京都中央区新富一丁目9番6号 ザ・パークレックス新富町
TEL : 03-3553-8885

HotLand通信

2021.1.1 » 2021.6.30



HotLand

株式会社ホットランド

証券コード:3196

株主の皆様へ

平素より格別のご支援を賜り、厚く御礼申し上げます。

第31期(2021年12月期)の上半年は、昨年からの新型コロナウイルス感染症の感染拡大の影響により、引き続き不透明な経済情勢でありました。そのような状況下、当社グループでは、主力ブランドの「築地銀だこ」事業を中心に、収益チャネル・収益構造の多層化を図る取り組みを推進してまいりました。



「築地銀だこ」事業においては、緊急事態宣言及びまん延防止等重点措置に伴う、自治体・商業施設等からの各種要請等により、休業や営業時間短縮等の対応を取りながら事業を推進いたしました。また、需要が高まるテイクアウト・デリバリーサービスの拡充に継続して取り組み、デリバリーサービス導入店舗数は6月末には141店舗となり、今後も導入店舗数を拡大させていく予定です。既存店売上高前年比については、テイクアウト需要の増加を取り込む努力などが奏功した一方、政府や各自治体等からの各種要請等による影響もあり、上半期の既存店売上高前年比は94.3%となりました。店舗展開においては、昨年出店した3店舗を含めてロードサイド型店舗がいずれも好調に推移しているため、さらに積極的な出店を進め、この上半期では3店舗の出店を行いました。

酒場業態においては、緊急事態宣言やまん延防止等重点措置に伴う酒類提供の制限等の影響が大きく、多くの店舗が休業となり、厳しい状況でありました。その中において、テイクアウト売上比率が高い店舗モデルであり、住宅立地への出店を基本戦略とする「銀だこ酒場」の出店に取り組みました。また、「銀だこ大衆酒場」から「銀だこ酒場」への業態変更も積極的に行っております。

製販事業においては、冷凍たこ焼の大手コンビニエンスストア向け販売を継続しつつ、新たに大手スーパーマーケット向けの販売も開始するなど拡販に取り組みました。また、アイスクリーム製品のギフト販売や卸販売も好調に推移いたしました。

下半期も、新型コロナウイルス感染症の状況が見通せない中ではありますが、主力の「築地銀だこ」事業を中心に、引き続き全社員一丸となって邁進してまいります。株主の皆様には、引き続き変わらぬご支援を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

2021年9月
代表取締役社長 佐瀬 守男

「築地銀だこ」の主な取り組み ～テイクアウト需要の取り込みに向けて～

テイクアウト需要の高まりを受け、ロードサイド型店舗の推進や、おうち時間を充実させるサービスやメニューの開発に取り組んでおります。

ロードサイド型店舗の積極出店

「ドライブスルー」「ドライブイン」といったロードサイド型店舗を郊外住宅立地へ展開しており、当上半期は3店舗の出店を行いました。



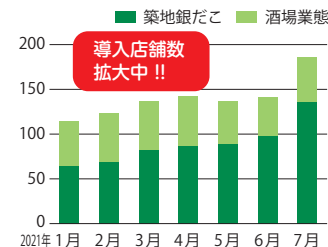
2021年5月オープン：平塚河内ドライブイン店

下半期も
続々出店予定!
(2021年末
16店舗予定)

デリバリーサービスの強化

デリバリー需要の高まりを受け、外部のデリバリー代行業者を利用したデリバリーサービスの拡充に取り組んでいます。

●導入店舗数



●今後の展開

- 個別メニューの追加・カスタマイズ
- デリバリー専用メニューの開発
- 導入店舗数の拡大



季節・期間限定商品

定番商品に加え、その時期に合う限定商品を継続的に販売しています。



その時期にマッチした特別感のあるトッピングで自宅でも外食気分を。

キャンペーン・コラボレーション展開

テイクアウトを中心に、お客様がお得に感じていただける様々なキャンペーンやコラボレーションを展開し、定期的な集客を図っております。

GINDACO 2021パック



7月18日販売開始(数量限定)。テイクアウトやシーン遊及を強化。

『PayPayキャンペーン』×『銀だこ夏の回数券』



2021年8月夏の回数券
GOTOチケット

1セット4枚入り2,000円(税込)
1セット11枚入り5,000円(税込)
の2種類を販売

他社サービスと組み合わせることでさらにお得に。回数券販売で来店頻度を上げ固定客化を見込む。