Hiramatsu
Hiramatsu Inc.

平成24年9月期 決算短信〔日本基準〕(連結)

平成24年11月9日

上場会社名　株式会社 ひらまつ　　上場取引所　東
コード番号　2764　URL　http://www.hiramatsu.co.jp
代表者　（役職名）代表取締役社長　（氏名）平松 博利
問合せ先責任者（役職名）取締役管理本部ディレクター・ジェネラル　（氏名）服部 亮人　TEL 03-5793-8818

定時株主総会開催予定日　平成24年12月26日　配当支払開始予定日　平成24年12月27日
有価証券報告書提出予定日　平成24年12月26日
決算補足説明資料作成の有無　：　無
決算説明会開催の有無　：　有　（機関投資家・アナリスト向け）

（百万円未満切捨て）

1. 平成24年9月期の連結業績（平成23年10月1日～平成24年9月30日）

(1) 連結経営成績

（%表示は対前期増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
24年9月期	11,081	4.7	1,928	17.0	1,910	17.3	1,078	26.4
23年9月期	10,580	0.8	1,648	15.8	1,628	14.3	853	2.0

（注）包括利益　24年9月期　998百万円　（12.5%）　23年9月期　887百万円　（26.5%）

	1株当たり当期純利益	潜在株式調整後1株当たり当期純利益	自己資本当期純利益率	総資産経常利益率	売上高営業利益率
	円 銭	円 銭	%	%	%
24年9月期	7,384.02	7,279.08	21.2	16.2	17.4
23年9月期	5,498.14	5,460.13	17.5	14.6	15.6

（参考）持分法投資損益　24年9月期　—百万円　23年9月期　—百万円

(2) 連結財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
24年9月期	11,358	5,285	46.3	36,333.91
23年9月期	12,235	4,914	40.0	32,652.76

（参考）自己資本　24年9月期　5,262百万円　23年9月期　4,891百万円

(3) 連結キャッシュ・フローの状況

	営業活動によるキャッシュ・フロー	投資活動によるキャッシュ・フロー	財務活動によるキャッシュ・フロー	現金及び現金同等物期末残高
	百万円	百万円	百万円	百万円
24年9月期	1,555	△439	△2,087	3,087
23年9月期	849	△737	1,076	4,134

2. 配当の状況

	年間配当金					配当金総額（合計）	配当性向（連結）	純資産配当率（連結）
	第1四半期末	第2四半期末	第3四半期末	期末	合計			
	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	円 銭	百万円	%	%
23年9月期	—	1,750.00	—	900.00	2,650.00	272	32.3	5.6
24年9月期	—	1,154.00	—	1,236.00	2,390.00	346	32.4	6.9
25年9月期(予想)	—	1,324.00	—	1,365.00	2,689.00		30.6	

（注）上記平成23年9月期第2四半期末の配当金については、平成23年8月1日付で実施した株式分割の影響を考慮せず、株式分割前の数値を記載しております。

3. 平成25年 9月期の連結業績予想（平成24年10月 1日～平成25年 9月30日）

（%表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率）

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益		1株当たり当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
第2四半期(累計)	5,452	△4.3	1,011	1.3	1,002	1.3	595	6.8	4,250.70
通期	11,112	0.3	2,079	7.8	2,060	7.8	1,208	12.1	8,795.83

※ 注記事項

(1) 期中における重要な子会社の異動(連結範囲の変更を伴う特定子会社の異動) : 無
新規 ―社 (社名) 、 除外 ―社 (社名)

(2) 会計方針の変更・会計上の見積りの変更・修正再表示
① 会計基準等の改正に伴う会計方針の変更 : 有
② ①以外の会計方針の変更 : 無
③ 会計上の見積りの変更 : 有
④ 修正再表示 : 無
(注)詳細は、添付資料P. 24「4. 連結財務諸表(7)連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項の変更」をご覧ください。

(3) 発行済株式数(普通株式)

① 期末発行済株式数(自己株式を含む)	24年9月期	162,014 株	23年9月期	162,014 株
② 期末自己株式数	24年9月期	17,170 株	23年9月期	12,210 株
③ 期中平均株式数	24年9月期	146,098 株	23年9月期	155,206 株

(注)1株当たり当期純利益(連結)の算定の基礎となる株式数については、28ページ「1株当たり情報」をご覧ください。

(参考)個別業績の概要

1. 平成24年9月期の個別業績(平成23年10月1日～平成24年9月30日)

(1) 個別経営成績 (%表示は対前期増減率)

	売上高		営業利益		経常利益		当期純利益	
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	百万円	%
24年9月期	10,995	4.8	1,984	17.9	1,979	18.9	1,149	28.3
23年9月期	10,492	1.0	1,683	11.6	1,664	10.9	896	2.2

	1株当たり当期純利益	潜在株式調整後1株当たり当期純利益
	円 銭	円 銭
24年9月期	7,868.61	7,756.78
23年9月期	5,774.62	5,734.70

(2) 個別財政状態

	総資産	純資産	自己資本比率	1株当たり純資産
	百万円	百万円	%	円 銭
24年9月期	11,860	5,863	49.2	40,323.04
23年9月期	12,627	5,342	42.1	35,506.66

(参考) 自己資本 24年9月期 5,840百万円 23年9月期 5,319百万円

2. 平成25年 9月期の個別業績予想(平成24年10月 1日～平成25年 9月30日)

(%表示は、通期は対前期、四半期は対前年同四半期増減率)

	売上高		経常利益		当期純利益		1株当たり当期純利益
	百万円	%	百万円	%	百万円	%	円 銭
第2四半期(累計)	5,415	△4.3	1,031	1.2	623	6.2	4,456.43
通期	11,030	0.3	2,155	8.9	1,303	13.4	9,484.93

※ 監査手続の実施状況に関する表示

この決算短信の開示時点において、金融商品取引法に基づく連結財務諸表の監査手続を実施中です。

※ 業績予想の適切な利用に関する説明、その他特記事項

(将来に関する記述等についてのご注意)
本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、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おり、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。業績予想の前提となる仮定及び業績予想のご利用にあたっての注意事項については、添付資料P. 2「1. 経営成績・財政状態に関する分析(1)経営成績に関する分析」をご覧下さい。

○添付資料の目次

１．経営成績・財政状態に関する分析 …… 2
（１）経営成績に関する分析 …… 2
（２）財政状態に関する分析 …… 3
（３）利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当 …… 4
（４）事業等のリスク …… 4
２．企業集団の状況 …… 7
３．経営方針 …… 8
（１）会社の経営の基本方針 …… 8
（２）目標とする経営指標 …… 9
（３）中長期的な会社の経営戦略 …… 9
（４）会社の対処すべき課題 …… 14
４．連結財務諸表 …… 16
（１）連結貸借対照表 …… 16
（２）連結損益計算書及び連結包括利益計算書 …… 18
連結損益計算書 …… 18
連結包括利益計算書 …… 19
（３）連結株主資本等変動計算書 …… 20
（４）連結キャッシュ・フロー計算書 …… 22
（５）継続企業の前提に関する注記 …… 23
（６）連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項 …… 23
（７）連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項の変更 …… 24
（８）連結財務諸表に関する注記事項 …… 25
（セグメント情報等） …… 25
（１株当たり情報） …… 28
（重要な後発事象） …… 29
５．個別財務諸表 …… 30
（１）貸借対照表 …… 30
（２）損益計算書 …… 32
（３）株主資本等変動計算書 …… 33
（４）継続企業の前提に関する注記 …… 35

１．経営成績・財政状態に関する分析

(1) 経営成績に関する分析

①当期の経営成績

当連結会計年度における当社グループの業績は、売上高11,081百万円（前年同期比4.7%増）、営業利益1,928百万円（同17.0%増）、経常利益1,910百万円（同17.3%増）、当期純利益1,078百万円（同26.4%増）と増収、増益となり、前連結会計年度に引続き過去最高売上、及び過去最高利益を達成いたしました。

この結果を踏まえ、株主の皆様に対する利益還元として増配を決議し、期末１株当たり配当金を平成24年９月７日に公表いたしました「剰余金の配当（期末配当）に関するお知らせ」のとおり、1,236円(前期末配当900円に対し37.3%増)とさせていただきます。

当社グループは、30周年の節目を迎え新たな一歩を踏み出す年となり、この30年間で築き上げたレストランとしてのブランド力を更に磨き上げ、時代に応じて進化しながらも常にお客様から魅力あるレストランとして支持されるべく、「良いレストラン」への取り組み（レストランにおける潜在能力の開発、強い人間集団の形成）を全社一丸となって推し進めてまいりました。上半期までは、緩やかな回復傾向にあった景気動向を背景に予想以上の集客を実現し、想定以上の売上高を達成いたしました。その後、欧米や新興国経済の減速などにより国内景気は踊り場局面に推移し、更なるデフレの進行や接待需要の低迷など、レストラン業界においても厳しい風が吹き荒れました。このような状況の中、当社グループは、各レストランのポテンシャルを最大限に発揮する様々な施策（ワイン施策、集客強化施策、メンバーシップの活動推進、ブライダル施策、ケータリング施策など）を推進し、多くのお客様から対価に対しより信頼のおける安心感のあるレストランとして支持を集めた結果、逆境を軽微に抑え込み、当連結会計年度の売上高は、前年同期を上回る水準を達成いたしました。また、経営の合理化を更に推し進めたことに加え、ユーロ安の進行により前年同期に比べ収益性が向上いたしました。これらにより、増収、増益という結果を収めることができました。

また、前連結会計年度終了後に策定いたしました５ヵ年計画(５年間で売上高150億円規模、現預金残高は現在の水準を維持し有利子負債残高をゼロへ)は、当連結会計年度末においても予定通り順調に推移しており、より強固な財務基盤の構築に向け着実に前進しております。

なお、セグメントの業績は、次のとおりであります。

「フランス料理事業」は、売上高6,606百万円（前年同期比0.5%増）、セグメント利益1,287百万円（同10.5%増）となりました。

「イタリア料理等事業」は、売上高4,471百万円（同11.7%増）、セグメント利益1,119百万円（同23.0%増）となりました。

「その他」については、売上高689百万円（同162.0%増）、セグメント利益107百万円（同107.6%増）となりました。

②次期の見通し

今後の経営環境は、世界景気の減速による輸出減少や生産活動の停滞に加え、雇用・所得環境の改善が見込まれない状況における消費税率引き上げや復興増税などの消費者負担増、混迷する政局による不透明な政策見通し、中国、韓国との摩擦による経済への悪影響等、経済活動に影響を及ぼす数多くの懸念材料があり、景気の先行きへの不透明感は今まで以上に強く、より厳しい状況になるものと想定しております。

今後のレストラン業界は、益々厳しい風が吹き荒れると思われますが、当連結会計年度と同様に「良いレストラン」への取組みを継続して強化推進し、売上高、利益ともに当連結会計年度並みの高水準を維持することを責務と考えております。また、平成24年12月に新規出店する「ラ・フェット ひらまつ」においては、開店前の婚礼営業活動をスタートさせ、既にプレオープン期間である11月に14件の受注を獲得するなど、順調に推移しております。更に、レストランの高いクオリティを維持しながらさまざまな運営上の合理化を図ることで利益体質化を更に推進いたします。次期においても厳しい外部環境からの影響に左右されることなく、当連結会計年度を上回る高い水準の売上高、利益を安定的に達成できるものと確信しております。

これらを踏まえ、現時点における次期の業績の予想としましては、売上高11,112百万円（前連結会計年度比0.3%増）、営業利益2,079百万円（同7.8%増）、経常利益2,060百万円（同7.8%増）、当期純利益1,208百万円（同12.1%増）を見込んでおります。

※　業績予想につきましては、発表日現在において入手可能な情報に基づき作成したものであり、予想につきましては、様々な不確定要素や、今後の事業運営における内外の状況変化等により、実際の業績見通しと異なる場合がありますのでご承知おき下さい。

③目標とする経営指標の達成状況

当社グループでは、通常の営業活動に加え、財務活動を含めた収益性及び投資効率の観点からROA（総資産経常利益率）を重視しており、当連結会計年後より目標水準を10%前後から20%前後に引き上げております。

当連結会計年度におけるROAは、16.2%（前連結会計年度は14.6%）となり、前連結会計年度に比べ着実に収益性が向上いたしました。次期においては、「次期の見通し」に記載した通り、利益体質化を更に推し進め、目標水準により一層近づけるべく、収益性の向上を目指してまいります。

(2) 財政状態に関する分析

①資産、負債及び純資産の状況

当連結会計年度末の総資産は、前連結会計年度末に比べ877百万円減少し、11,358百万円となりました。これは主に、新店の設備投資等により建設仮勘定が223百万円増加した一方で、現金及び預金が1,046百万円減少したことによるものであります。

負債合計は、前連結会計年度末に比べ1,247百万円減少し、6,073百万円となりました。これは主に、有利子負債が1,460百万円減少したことによるものであります。

純資産は、前連結会計年度末に比べ370百万円増加し、5,285百万円となりました。これは主に、利益剰余金が776百万円増加した一方で、自己株式取得等により324百万円減少したことによるものであります。

②キャッシュフローの状況

当連結会計年度末における現金及び現金同等物（以下「資金」という。）は、前連結会計年度末に比べ1,046百万円減少し、3,087百万円となりました。当連結会計年度末における各キャッシュ・フローの状況と、それらの要因は次のとおりであります。

（営業活動によるキャッシュ・フロー）

営業活動の結果、獲得した資金は1,555百万円（前連結会計年度は849百万円）となりました。主な増加項目は、税金等調整前当期純利益が1,911百万円（同1,494百万円）及び減価償却費が292百万円（同292百万円）、一方で主な減少項目は、法人税等の支払額が696百万円（同667百万円）であります。

（投資活動によるキャッシュ・フロー）

投資活動の結果、支出した資金は439百万円（前連結会計年度は737百万円）となりました。これは主に、新規出店に伴う有形及び無形固定資産の取得による支出が302百万円（同413百万円）となったことによるものであります。

（財務活動によるキャッシュ・フロー）

財務活動の結果、支出した資金は2,087百万円（前連結会計年度は1,076百万円の獲得）となりました。これは主に、長期借入金の返済及び社債の償還による支出が1,453百万円（同2,160百万円の支出）、自己株式の取得による支出が326百万円（同434百万円）、配当金の支払いによる支出が301百万円（同425百万円）となったことによるものであります。

当社グループのキャッシュ・フロー指標は下記のとおりであります。

	平成20年９月期	平成21年９月期	平成22年９月期	平成23年９月期	平成24年９月期
自己資本比率（%）	41.3	39.5	48.3	40.0	46.3
時価ベースの自己資本比（%）	53.8	55.3	71.4	70.4	95.1
キャッシュ・フロー対有利子負債比率（年）	3.8	7.4	2.9	6.2	2.4
インタレスト・カバレッジ・レシオ（倍）	17.6	11.9	33.3	18.7	37.0

自己資本比率：自己資本／総資産
時価ベースの自己資本比率：株式時価総額／総資産
キャッシュ・フロー対有利子負債比率：有利子負債／キャッシュ・フロー
インタレスト・カバレッジ・レシオ：営業キャッシュ・フロー／利払い

（注１）いずれも連結ベースの財務数値により計算しております。
（注２）株式時価総額は、自己株式を除く発行済株式数をベースに計算しております。
（注３）キャッシュ・フローは、営業キャッシュ・フローを使用しております。
（注４）有利子負債は連結貸借対照表に計上されている負債のうち利子を支払っている全ての負債を対象としております。
（注５）キャッシュ・フロー対有利子負債比率及びインタレスト・カバレッジ・レシオについては、営業キャッシュ・フローがマイナスの場合は記載しておりません。

(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当

当社グループは、株主の皆様への利益還元を経営の最重要政策の１つとして位置付けております。成長のための設備投資、あるいは企業体質強化のための内部留保を勘案しながらも、業績に裏付けられた成果の配分として、総還元性向30％超を目標として積極的な配当を基本としております。

平成24年９月30日を基準日とする剰余金の配当につきましては、平成24年９月７日に公表いたしました「剰余金の配当（期末配当）に関するお知らせ」のとおり、１株当たりの配当金を1,236円（前期末配当900 円に対し37.3％増）、1株あたりの年間配当金額を2,390円（平成23年８月１日付の株式分割に伴う影響を加味し遡及修正を行った前期配当1,775円に対し34.6％増）とさせていただきます。この結果、配当性向は32.4％、総還元性向は62.4％（平成23年12月１日から平成24年２月16日までに取得した自己株式の取得価額の総額326百万円と合わせ、平成24年９月期通期の総還元額は672百万円）となります。

次期につきましては、配当性向30％とさせていただき、１株当たりの配当金を2,689円（中間配当1,324円、期末配当1,365円、当連結会計年度比12.5％増）とさせていただく予定です。本日公表いたしました「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ」にて予定している自己株式の取得総額1,000百万円（上限）と合わせると総還元額は1,362百万円、総還元性向は112.7％となる予定です。

(4) 事業等のリスク

①事業の特徴について

＜レストラン事業について＞

当社グループでは、「高級レストラン」業態を中心としたフランス料理及びイタリア料理のレストラン事業を行っております。高級レストランとは、料理・サービス・店舗空間等、あらゆる構成要素が一流の技術・品質に基づいているレストランのことであると考えております。

当社グループでは、「高級レストラン」において、「上質な食事」や「快適な居心地」の提供、品質の維持・向上施策、または新たなブランド・業態を開発することにより、従来は他社業態を利用していた顧客を当社グループ店舗利用へシフトさせ、リピーターとして定着させていくことが重要であると考えており、これらの点に注力しております。しかしながら、今後の景況感、市況動向、外食に係る顧客の消費、嗜好の変化等により、当社グループが提供する「高級レストラン」のコンセプト、料理、サービス等が受け入れられない場合には、当社グループの業績が影響を受ける可能性があります。

＜ブランドマネジメント戦略について＞

当社グループは「レストランブランド」の集合体であり、各々のレストラン業態の運営においては、顧客が連想する上質さ・技術レベルの高さ等がブランドの構成要素として極めて重要であると考えております。当社グループは、コーポレートマスターブランドである「Hiramatsu」を背景に、当社創業来のフランス料理ブランド「ひらまつ」とイタリア料理ブランド「ASO」、世界のトップレベルと目されるブランド力を有している「プルセル」、「エーベルラン」、「ボキューズ」、「D&D LONDON」の６つのブランドによる店舗展開を行っております。

当社グループでは適切なブランドマネジメントによって、これらブランド価値の維持・向上に資するよう努めておりますが、当社グループの各ブランド価値が何らかの要因で顧客に受け入れられない場合や、何らかの事象でブランド価値が損なわれるような事態になった場合等には、顧客離れが生じる等、当社グループの業績が影響を受ける可能性があります。

＜婚礼営業について＞

当社グループでは、レストランにおける集客機会の一つとして通常のレストラン営業同様に高品質な料理とサービスを提供する婚礼営業（レストランにおける結婚披露宴パーティ）を手がけております。婚礼営業では、新郎・新婦はもちろん、披露宴に招待される大勢のゲストが当社グループのレストランを実際に体験することにより、後にレストラン顧客としてリピーターとなる可能性が高いことから、極めて重要な顧客獲得の契機であると考えております。

婚礼営業による売上高は、当社グループ売上高の約５割を構成していることから、当社グループの業績に大きな影響を与えるものであり、また、婚礼営業は１月及び８月が他の月に比して閑散である傾向があるため、この季節変動性が当社グループ売上高の季節変動要因の一つとなっております。

婚礼市場全体につきましては、少子化の進行により、婚礼件数自体は長期的には緩やかに縮小する見込みでありますが、ゲストへのもてなしを重視したレストランにおける婚礼市場規模については、一定の需要があると見られております。ただし、この趨勢に変動が生じた場合には、当社グループの業績はその影響を受ける可能性があります。

また、婚礼関連市場への新規参入業者の増加や、ホテルウエディングの再興等により、競争は引き続き激化していることから、婚礼獲得は予断を許さない競争環境にあります。レストラン企業として独自のポジション、優位性を訴求し、婚礼件数の安定的な獲得増加を目指しておりますが、競合状況が一段と激しくなる等の場合には、当社グループの業績が影響を受ける可能性があります。

②外部ブランドとの提携について

ア.「プルセル」ブランド

フランス、ミシュランの三つ星級レストラン「ル・ジャルダン・デ・サンス」のオーナーシェフであるローラン・プルセル氏が代表を務めるJDS HOLDINGと「プルセル」ブランドのレストランを展開する契約を締結し、丸の内ビルディング（東京）に「サンス・エ・サヴール」を出店（平成14年９月）いたしました。「プルセル」ブランドは、高い価値を有するレストランブランドとして、当社グループのブランドポートフォリオに組み入れた店舗展開を実施しております。

今後本契約が何らかの理由で解消に至った場合でも、上述の１店舗についてはレストランの名称、レシピ、現況の内装等をそのまま無償で使用し、継続的に運営することが認められております。しかしながら、本契約が何らかの理由により解消に至った場合には、以降の出店については「プルセル」ブランドとしての出店ができない状況となり、当社グループのブランド戦略や業績が影響を受ける可能性があります。

イ.「エーベルラン」ブランド

フランス、ミシュランの三つ星レストランのオーナーシェフであるマルク・エーベルラン氏が代表を務めるLa société MARC HAEBERLIN Conseilsと、日本国内において「エーベルラン」ブランドのレストランを展開する契約を締結し、以下のレストランを出店しております。

出店時期	店舗名	出店場所
平成19年３月	オーベルジュ・ド・リル ナゴヤ	ミッドランドスクエア（名古屋）
平成20年５月	オーベルジュ・ド・リル トーキョー	西麻布

「エーベルラン」ブランドは、高い価値を有するレストランブランドとして、当社グループのブランドポートフォリオに組み入れた店舗展開を実施しております。

今後本契約が何らかの理由で解消に至った場合でも、出店済み店舗をレストランとして継続的に運営することは可能ですが、「エーベルラン」ブランドの名称やレシピを使った営業内容を変更することになります。また本契約が何らかの理由で解消に至った場合には、以降の出店については「エーベルラン」ブランドとしての出店ができない等の状況が予想され、当社グループのブランド戦略や業績が影響を受ける可能性があります。

ウ.「ボキューズ」ブランド

フランス、ミシュランの三つ星レストランのオーナーシェフであるポール・ボキューズ氏が代表を務めるProduits Paul BOCUSEと、日本国内において「ボキューズ」ブランドのビストロまたはブラッスリーを展開する契約を締結し、以下のブラッスリーを出店しております。

出店時期	店舗名	出店場所
平成19年１月	ブラッスリー ポール・ボキューズ ミュゼ	国立新美術館（乃木坂）
平成19年６月	メゾン ポール・ボキューズ	代官山
平成19年９月	ブラッスリー ポール・ボキューズ 銀座	銀座
平成19年11月	ブラッスリー ポール・ボキューズ 大丸東京	大丸東京新店（東京）
平成20年５月	キャーヴ・ド・ポール・ボキューズ	広尾
平成20年11月	ブラッスリー ポール・ボキューズ ラ・メゾン	JRセントラルタワーズ（名古屋）
平成22年４月	ジャルダン ポール・ボキューズ カフェ＆ブラッスリー ポール・ボキューズ	石川県政記念　しいのき迎賓館（金沢）
平成23年３月	ブラッスリー ポール・ボキューズ 博多	JR博多シティ（博多）

「ボキューズ」ブランドは、高い価値を有するレストランブランドとして、当社グループのブランドポートフォリオに組み入れ、中価格帯業態を中心とした店舗展開を実施しております。

今後本契約が何らかの理由で解消に至った場合でも、出店済み店舗をレストランとして継続的に運営することは可能ですが、「ボキューズ」ブランドの名称やレシピを使った営業内容を変更することになります。また本契約が何らかの理由で解消に至った場合には、以降の出店については「ボキューズ」ブランドとしての出店ができない等の状況が予想され、当社グループのブランド戦略や業績が影響を受ける可能性があります。

エ. 「D&D LONDON」ブランド

英国人サー・テレンス・コンラン率いるD&D LONDON（旧Conran Restaurants Limited）と日本国内において「コンラン」ブランドのレストランを共同開発するための契約を締結し、以下のレストランを出店しております。

出店時期	店舗名	出店場所
平成19年３月	ボタニカ	六本木ミッドタウン（六本木）
平成19年４月	アイコニック	銀座Velvia館（銀座）

「D&D LONDON」ブランドは、高い価値を有するブランドとして、当社グループのブランドポートフォリオに組み入れ、中価格帯業態での店舗展開を実施しております。

今後本契約が何らかの理由で解消に至った場合でも、出店済み店舗をレストランとして継続的に運営することは可能ですが、「D&D LONDON」ブランドの名称を使った営業内容を変更することとなります。また本契約が何らかの理由により解消に至った場合には、以降の出店については「D&D LONDON」ブランドとしての出店ができない等の状況が予想され、当社グループのブランド戦略や業績が影響を受ける可能性があります。

③食材について

食材につきましては、相次いで起きた食品の偽装問題や異物混入事件等から、その安全性に極めて高い関心が払われており、良質な食材を安定的に確保していくことが、従来にも増して外食業界の重要な関心事項となってきております。当社グループにおきましても、食材の安全性及び安定的な確保に向けてこれまで以上に取り組んでいく方針でありますが、食材の安全性が疑われる問題が生じた場合、あるいは需給関係の変動等により食材の市況が大幅に変動した場合や、食材の安定的な確保に支障が生じる状況となった場合、当社グループの業績に影響を受ける可能性があります。

④法的規制について

当社グループは、レストラン営業を行っているため、食品衛生法による規制を受けております。食品衛生法は、飲食に起因する衛生上の危害の発生防止、公衆衛生の向上・増進に寄与することを目的としており、飲食店を営業するにあたっては、食品衛生管理者を置き、厚生労働省令の定めるところにより、都道府県知事の許可を受けなければなりません。なお、いわゆる食中毒事故を起こした場合には、食品等の廃棄処分、営業許可の取消し、営業の禁止、若しくは一定期間の営業停止を命じられることがあります。そのような場合には、食材の廃棄損の発生や営業停止期間に伴う売上高の減少のみならず、社会的信用の低下を招くとともに当社グループの高級レストランとしてのブランドイメージを大きく損ね、業績が影響を受ける可能性があります。

⑤個人情報保護について

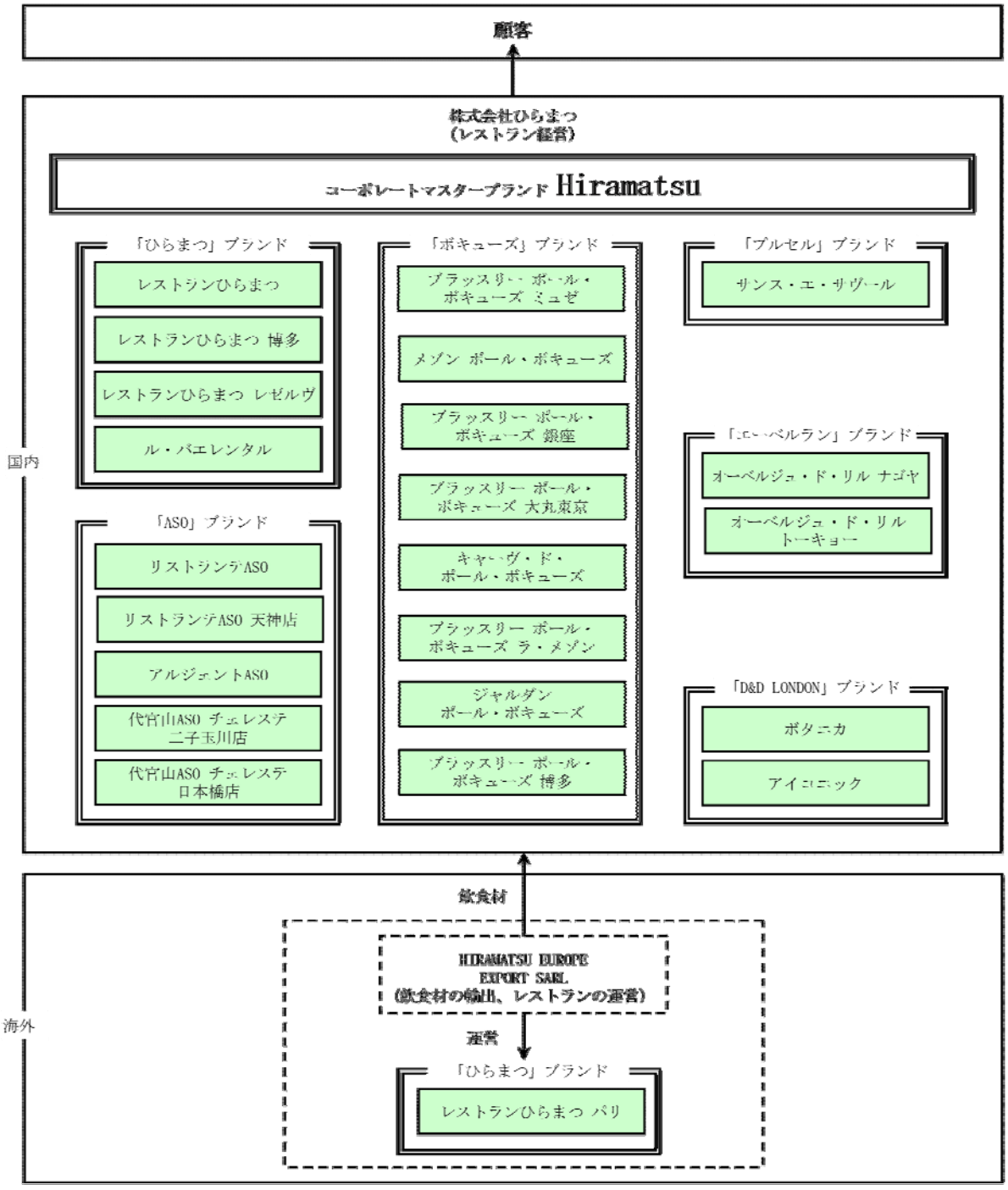
当社グループは、個人情報保護法に定められた個人情報を取り扱っております。管理体制の整備及び個人情報の取り扱いについては細心の注意を払っておりますが、当社グループが保有する顧客情報等の個人情報が漏洩した場合、当社グループの社会的信用の失墜、損害賠償請求の提起等により当社グループの高級レストランとしてのブランドイメージを大きく損ね、業績が影響を受ける可能性があります。

２．企業集団の状況

当社グループはフランス料理及びイタリア料理の分野において「高級レストラン」業態を中心に、レストラン23店舗を東京、博多、札幌、名古屋、金沢、パリにて運営しております。

海外子会社であるHIRAMATSU EUROPE EXPORT SARLは、パリにおいて主に当社グループ向けの飲食材の輸出、並びに「レストランひらまつ パリ」の運営管理を行っております。

事業系統図を示すと下表のとおりであります。



（注）１．事業系統図は提出日現在の状況を記載しております。
２．HIRAMATSU EUROPE EXPORT SARLは特定子会社であります。
３．上記の他に子会社２社がありますが、重要性が乏しいため、記載しておりません。
４．リストランテASOはカフェ・ミケランジェロを、ブラッスリー ポール・ボキューズ ミュゼはサロン・ド・テ ロンド、カフェ コキーユ、カフェテリア・カレを、キャーヴ・ド・ポール・ボキューズはカフェ・デ・プレを、ジャルダン ポール・ボキューズはカフェ&ブラッスリー ポール・ボキューズを併設しております。

３．経営方針

(1) 会社の経営の基本方針

ａ．経営理念

当社グループでは、以下の経営理念を掲げております。

・フランス料理、イタリア料理を通してヨーロッパ文化の普及に努め、心豊かな幸せな生活を提供する
・料理人、サービス人の社会的地位向上を目指し、飲食業界の発展に貢献する

当社グループは創業以来、高級フランス料理及びイタリア料理のレストラン事業を通じて、一貫して「食」あるいは「レストラン」という切り口で「良きヨーロッパ文化」を表現することを追求し続けております。当社グループでは、この「良きヨーロッパ文化」を表現することとは、すなわち「心の豊かさ」を表現し、提供することであると考えており、これは現代の日本において「食」の機会に触れる多くの顧客が根源的に求めていることであると考えております。この「心の豊かさの表現」こそ、当社グループがレストラン事業を推進していく上での重要な理念、目標であると考えております。

また、当社グループでは、料理・サービスとは担い手の感性を表現、発表する総合芸術であると考えております。したがって当社グループに属するスタッフは一義的には芸術家であり、職人であり続けようとしております。この「良きヨーロッパ文化」、「心の豊かさ」を表現するという総合芸術活動の結果として、「皆が幸せになること」をスタッフの最終的な目標として共有しております。

幸せになるためには、以下の４点を共通の行動指針に日々の活動を行っております。

・誰に分けへだてなく優しくあること
・皆が家族（仲間）であると認識すること
・各人の「個」を尊重すること
・共通の目的、価値観を持って進むこと

こうした当社グループの活動を通じ、スタッフ個々人の個性をいかに表現させる、あるいは「個」を発信させ得るかが極めて重要であると考えております。

更に、我々「個」の「集合体」、「集団」としては、「社会の公器たる文化発信企業」として、飲食業界従事者の更なる社会的地位の向上と、飲食業界の発展に貢献することを併せて当社グループの経営理念としております。

ｂ．経営方針

当社グループでは、レストランビジネスを「ブランドビジネス」として捉え、高級フランス料理店及び高級イタリア料理店を中心に、高いブランド価値を有するレストランブランドを複数保有する「ブランドカンパニー」を目指しております。「ブランドカンパニー」のあるべき姿として、当社グループでは、「顧客」、「株主」、「社員」に対し、以下を「約束」することが重要であると考えております。

＜顧客への約束＞
・変らぬものの「安心」と常に進化している「感動」
・顧客の目線に立った店舗運営
・個々の顧客のオケージョンに応じたポートフォリオの充実

＜株主への約束＞
・高いブランド価値による安定的な収益構造
・持続的な安定成長
・株主である事に喜びを感じられる事

＜社員への約束＞
・「個」を表現できる環境提供
・「安定」と「成長」を共に作り上げる
・社員である事に喜びを感じ、誇りを持って業務に従事する事

これらを実現するには、当社グループが保有する各ブランドの持続的、安定的な成長と拡充こそが最大の課題と考えており、このために以下の点を重点的に推進しております。

・各々のブランドが独立したブランド価値を構築すること
・各レストラン（ブティック）がそれぞれのブランドイメージの範囲内で個々の独自性を追究し、他社に比して突出した差別化を図り、優位性のある明確なポジションを確保すること
・当社ブランド又は個々のレストランに対して高い価値を見出す顧客を継続して拡充していくこと
・売上高の安定的な成長を図ること
・相対的にプレミアムのある価格を実現し、安定的に推移させること
・相対的に収益率を高水準に維持すること

これらを推進することで、高い収益性と堅実な成長を実現し、株主価値及び企業価値を中長期に成長、最大化させることで、顧客、株主、社員のそれぞれに対して「安心と安全」を提供することを最終的な経営課題としております。

(2) 目標とする経営指標

当社グループでは通常の営業活動に加え、財務活動を含めた収益性及び投資効率の観点からROA（総資産経常利益率）を重視しており、20%前後を目標としております。この実現に向け、常に投資採算（ROI20%以上、経常利益率10～15%以上）を踏まえた、出店を推進しております。

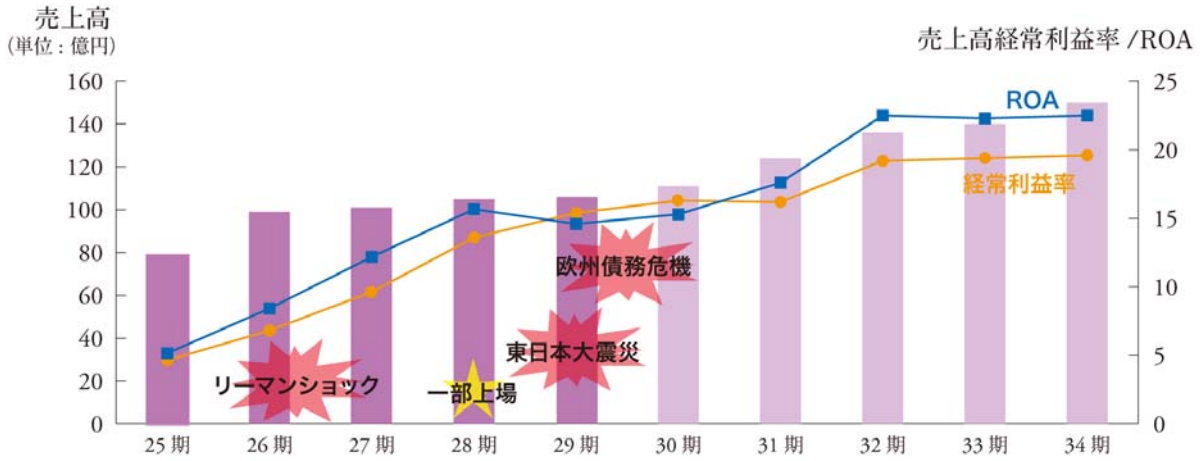
(3) 中長期的な会社の経営戦略

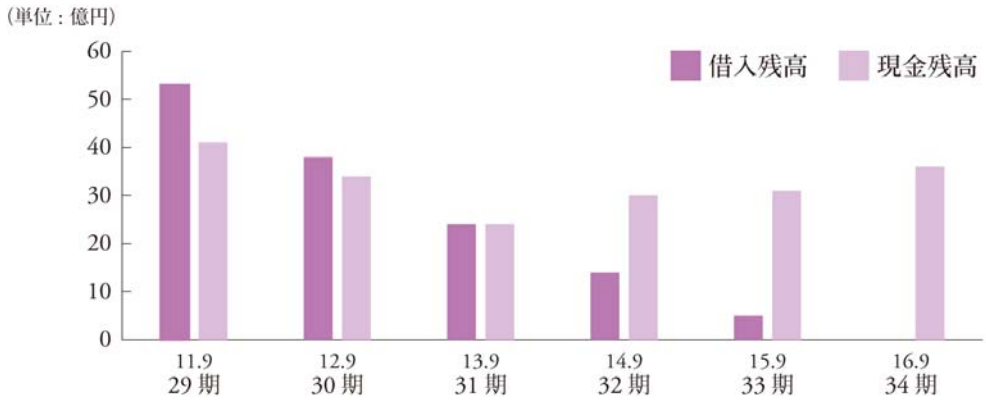
a． ５ヶ年計画

当社グループは、この数年間の内外の経済的な動乱（リーマンショック、歴史的な円高、東日本大震災等）の全てを乗り越え、前連結会計年度において確固たる経営基盤を築き上げたことを踏まえ、前連結会計年度終了後、次なる成長を目指した５ヶ年計画を策定いたしました。

現在検討している出店計画を加味し、５年後（平成28年９月期）には売上高150億円を想定しております。また、現預金残高を現在の水準に維持しながら有利子負債の残高をゼロとすることで、より強固な財務基盤を築き上げます。

当計画は、初年度末を迎える当連結会計年度においてほぼ予定通り順調に推移しております。





b. ブランド戦略

(a) ブランドポートフォリオ

当社グループは、会社を表象するコーポレートブランドである「株式会社ひらまつ」の傘下に、相互に依存す

ることのない６つのマスターブランドとしてのレストランブランドを保有し、複数ブランドによる店舗展開を行っております。ブランドの多様性を確保することにより、あらゆる候補地に適応し得る様々なタイプの店舗展開を可能としております。

１ブランドの出店数はブランド価値を減殺させないため５～10店舗程度とし、各ブランドが高いブランド価値を維持する戦略を基本としております。そのため、ブランド数の拡充は成長に欠かせない要素であり、人材育成、及び新たなブランドとの提携に注力しております。

(b) ブティックポートフォリオ

ブランド内の各レストラン（ブティック）は、ブランド毎にブティックポートフォリオを形成しております。ブランドの志向性を逸脱しない範囲で、各レストランのシェフ（料理長）やメートル・ド・テル（支配人）、シェフ・ソムリエの「個」を表現させ、個店毎の個性（料理、サービス、店舗空間）を確立し差別化を図ることで、同一ブランド内での顧客の回遊性を高めることを実現しております。また、料理人、サービス人は自己表現の場を持つことで、モチベーション高くその能力を最大限発揮することができ、マスターブランドを更に高める相乗効果を生み出しております。自己表現の鍛錬は、ブランド内から新たなブランドを生む可能性を高めることにも繋がっております。



(c) ブランドポートフォリオの展開について

当社では、お客様の利用機会に応じ、レストランの価格帯におけるラインナップを拡大することを出店戦略の一つとして考えております。

高価格帯（ディナー客単価15～30千円）レストランの顧客は、当社が中価格帯（ディナー客単価４～15千円程度）のレストランを出店することにより、より気軽な食事の機会に当社レストランを利用することが可能となります。（トップダウン）

また、今までの顧客層以外の客層においては、当社レストランがより価格面において利用し易くなり、新たなる顧客の創出が可能となります。更に、新たな中価格帯レストランの顧客においては、高価格帯レストランへの誘致も可能となります。（ボトムアップ）

このように、お客様の利用機会に応じたレストランをラインナップすることにより、新たなる顧客を創出するとともに、様々なお客様の利用機会に当社の各レストランが対応できるため、より多くの顧客を囲い込むことが可能となり、来店回数の増加を期待できます。これにより、当社グループの経営理念である「日本におけるヨーロッパ文化（＝フランス料理、イタリア料理）の普及」を更に追求することができ、その結果として更なる収益が得られるものと考えております。

また、当社では更なるラインナップの拡大を目指し、中低価格帯（更に安価の食事を提供するカフェ&ブラッスリー業態をいくつかのブラッスリーで試行中）や低価格帯（国立新美術館のサロン・ド・テ ロンド、カフェコキーユ、カフェテリア カレで試行中）の拡大についても検討しております。

尚、レストランの価格帯におけるラインナップを拡大し、多様なお客様の来店を促すためには、常に各レストランが進化し、その時代に即した料理、サービスを提供することが求められると認識しております。

c．人材の確保・育成

レストランは人が創るものであり、如何にレストランで働く一人ひとりが、同じ方向を向き、高いモチベーションで博愛の精神（目の前にいるすべての人に対するやさしさ）を持って仕事に従事できるかであります。また、当社は調理、サービスの技術者集団であり、高い技術力がレストランの高い評価の源泉となっていることから、しっかりとした技術力を身につけるための教育も大変重要であります。当社グループの成長は、すなわち人の成長に他

ならず、人材育成は当社グループの最重要課題であり、以下の研修制度により、当社グループ独自の教育を行っております。

(a) 新入社員研修

新入社員入社時に、理念教育を目的とした新入社員研修を行っております。入社した社員は、必ず当該研修を受けるものとしており、中途採用者で研修を受けていない社員も合わせて参加させております。

この研修では、代表取締役社長平松博利自らが進行役を担い、「『株式会社ひらまつ』とは」、「ヨーロッパ文化とは」、「他者を認め合う精神について」、「生きることとは社会に貢献することである」、「サービス業とは」、「レストランとは」等、当社グループ理念の中核となる精神、いわゆる「ひらまつイズム」を中心に会社の概要や経営状況、衛生管理及び安全性等を講義します。

更に、各店のマネージャーたちが、日々の職務を通じて研修内容を社員たちに伝えることで、全社員への確かな理解を促しております。また、月に一度の幹部会議において、マネージャーに対する理念教育を実施しております。

(b) OJTによる教育プログラム

調理、サービスの技術を修得するには、レストランの現場での修練が極めて重要であります。そのため、新入社員研修を終えた後は、現場でのOJTによる教育を中心に人材育成を進めております。

個人の能力は人により様々であるため、均一の教育プログラムで指導するのではなく、個々の能力に応じた教育プログラムを設定し、指導を進めております。各店の指導者（マネージャー等）は、個人別に成長過程を記録し、一人ひとりの成長度合いに即した教育を日々の実践を通し行っております。また、それぞれの成長段階を明確な目標（キャリアパス）として掲げ、調理及びサービス技能、店舗マネージメント、人材育成能力等をOJTにより段階的に修得させます。

それぞれの目標は、報酬体系と連動させており、目標へのステップアップの基準を厳格にすることで、料理人やサービス人のモチベーションを向上させ、レストラン全体のクオリティを向上させております。

(c) 初等教育及び幹部候補教育制度

以下のレストランを料理人、サービス人、ブライダルスタッフの初等教育及び幹部候補教育の場として位置づけております。

料理人	レストランひらまつ　パリ
サービス人	レストランひらまつ
ソムリエ	キャーヴ・ド・ひらまつ
ブライダルスタッフ	レストランひらまつ

各レストランには、それぞれの分野に精通した教育担当者を配備しております。適宜、研修対象者を選定し、それぞれのレストランに配置替えを行い、日々の実践を通じて徹底的に指導しております。

(d) 海外研修制度

海外研修制度として以下の制度があります。

①フランス・イタリアへの渡航補助制度

全社員を対象に、休暇を利用したフランス・イタリアへの渡航に補助金を支給する制度です。当該制度は、自己啓発の一助として、フランスやイタリアのレストラン、カフェ、市場、ワインの産地等に実際に赴き、そこに流れる空気や人々を肌で感じることで、当社グループの発信するフランス・イタリア文化への理解を深めることを目的としております。

②「レストランひらまつ パリ」での研修

料理人の将来の幹部候補を中心に「レストランひらまつ パリ」での研修を行っております。日々の実践を通じて、料理長となるべく必要な能力を１年半の研修期間中に修得いたします。

③海外有名店での研修

料理人、サービス人、ソムリエを対象に海外提携先レストランを中心とした短期研修を実施しております。当社グループが模範とすべき海外有名店にて経験をつむことで、「良いレストラン」の真髄を吸収し、帰国後、それぞれの分野にて各レストランの成長への一翼を担っております。

④ワイン買付研修

年２回行っているフランスでのワイン買付に、将来のソムリエ幹部候補を随行させ、ワイン生産者との折衝や買付時に行うワインの試飲等を現地にて体験させております。

(e) ソムリエ研修

各店のソムリエを対象とした勉強会を適宜開催しております。ワインは味わってみなければ分からない事が多くあるため、実際に教材としてワインを試飲することにより、各銘柄やビンテージについての理解を深めるとともに、味覚の鍛錬を行っております。

(f) ブライダル研修

ブライダルスタッフは、入社のタイミングで教育担当者による集中的な研修を行っております。当該研修にて、当社グループのウエディングの理念、ウエディング全般の知識、商品アイテム、ブライダルシステムの利用方法等、基礎的な知識を修得させております。当該研修終了後各店に配属し、店毎にOJTによる教育を行っております。

また、３ヶ月に１度、全ブライダルスタッフを対象に、代表取締役社長平松博利によるレストランウエディングに関する講義を行っております。

(g) 本社スタッフについて

本社スタッフは、各部門におけるOJTによる教育に加え、それぞれの業務における必要性に応じて外部の研修に参加しております。

また、毎年クリスマスの時期に本社スタッフによるレストラン研修を行っております。レストランの忙しい時期に、本社スタッフの一人ひとりが、自らが出来ることを率先して手伝うことで、レストランスタッフと本社スタッフの心が通い合い、会社全体が一枚岩として結束することを目的としております。

d. 市場戦略

当社グループは、レストランのポテンシャルを最大限に活用し、通常のレストラン営業による集客に加え、婚礼営業及びケータリング営業についてもレストラン集客のひとつの機会と考え、それぞれの市場をターゲットとして捉えております。

(a) レストラン営業

当社グループは、高級フランス料理及びイタリア料理のレストラン業態（客単価８千円以上）の中でもとりわけ高価格帯（ディナー客単価15千円超）の市場を主たるターゲットとし、高品質な商品（料理・サービス・店舗）を提供することにより成長してまいりました。

商品自体が最も効果的な訴求チャネルという観点から、口コミ情報発信やキーマンからの紹介による店舗認知の拡大が継続することで、基本的な顧客拡充が実現されております。加えて、リピーターを最大限に増大させるための各種会員組織を創設し、顧客の囲い込みを実現しております。

また、ブランドポートフォリオ戦略に基づく新規ブランドによる出店と、ブティックポートフォリオ戦略に基づく同ブランド内で個店の個性・特徴を活かした店舗の出店を、都内及び地方主要都市にて引き続き推進してまいります。これらの戦略に基づいた出店は、新たな顧客の獲得及びブランド内における顧客の回遊性を高めると共に、ブランドを超えた顧客の回遊性を高めることにも繋がっております。そのため、１店舗の出店そのものが、当社グループにとりましてはグループ全体の顧客拡充に寄与するものと考えております。

更に、ターゲット顧客層の拡大を目指し、中価格帯（ディナー客単価４～15千円程度）市場への出店を積極的に推進してまいります。当該市場は、主たるターゲットである高価格帯の潜在顧客も含め、多数の当社グループ潜在顧客が見込まれるため、当該市場における当社グループのレストランブランドの浸透を図ると共に、当社グループの高価格帯店舗への顧客誘導を図ってまいります。

(b) 婚礼営業

婚礼は、その事業自体が高採算モデルであると共に、当社グループのブランド価値を訴求しつつ、多数の潜在的なレストラン新規顧客を開拓する高効率な営業手法と考えております。そのため、当社グループでは婚礼営業をレストラン営業の一環と捉え、重要な集客機会の一つとして今後も積極的に推進してまいります。

婚礼営業においては、ブランド価値が高いことが高額商品購入における安心感として消費者にとって重要なポイントとなるため、当社グループのブランド戦略と相乗効果を生み、市場における優位性を確保することができると考えております。

また、会員組織「メモワール・ド・ひらまつ」を設置し、当社グループのレストランにて婚礼を実施したすべての顧客をその会員とし、当社グループレストランの優待割引や会員限定パーティを実施するなどして顧客ロイヤリティの向上を図っております。

更に、多様化する次世代の婚礼に対する要望に応じた、お披露目お食事会、結婚報告会という主旨の婚礼（＝「ナチュラル・ウエディング」）を中価格帯レストランであるブラッスリー業態にて実施しております。華燭の披露宴ではなく、ゲストにも自分たちにも負担の少ない婚礼スタイルに対する顧客ニーズは着実に高まっており

ます。会費制を主とし、料理に拘りながら必要以上の予算をかけずに実施することができる婚礼スタイルのため、両親ではなく自分たちの価値観で結婚式のスタイルを選ぶ一部の結婚世代のニーズを確実に捉えております。高価格帯レストランでの祝儀制の婚礼とは異なる市場開拓となるため、市場規模の大幅な拡大に繋がることを想定し、今後も営業推進を図ってまいります。

(c) ケータリング

「レストランの味を自宅で楽しめる」ケータリングは、豊かなライフスタイルにおける新しい価値を構築するものと考えております。レストラン顧客層の利用に加え、レストランへの来店が難しい主婦や高齢者、育児中の家族など、新たな顧客層への商品提供は、当社グループにとっては新たな市場であるとともに、将来のレストラン顧客を開拓する機会に繋がるものと考えております。

また、家庭へのケータリングのみならず、著名なファッションブランドやジュエリーブランドをはじめとする企業がレストランブランドの価値を付加価値として捉え、顧客サービスの一環として、顧客イベントや基幹店にて当社グループのケータリングを利用する機会が増えてきております。企業へのケータリングについては、ブランドとブランドによる相乗効果によって、当社グループのブランド価値の向上を図ることにも繋がるため、今後も営業強化を進めてまいります。

e. ワイン戦略

当社グループは、ワインの仕入れに関し、現地法人が持つネットワークを活かし、現地フランスの各ワイン醸造家と直接取引を行っております。このスキームを基盤とし、当社グループでは国内店舗にて以下の取組みを行っております。

(a) ワイン醸造家との直接取引

当社グループでは、ワイン醸造家と直接取引を行うことで、通常国内輸入業者に支払われる中間マージンの全てを省き輸入することを実現しております。これにより、蔵出しワインを最高の状態でかつ適正な価格でお客様に提供することが可能となり、当社グループの経営理念である「日本におけるヨーロッパ文化の普及」の一翼として、日本における一層のワインの普及を目指しております。

(b) 日本における良質なワインの普及

当社グループでは、ソムリエチームが各ワイン醸造家を訪れた際、日本に未だ紹介されていないワインについて積極的に情報収集し、当該ワインのテイスティングを適宜行っております。市場では取り扱いが難しい少量生産のワインなど日本で無名でありながら高品質のワインが見つかった場合は、一定量のボリュームを輸入し、積極的にレストランで販売することで、日本における当該ワインの普及に努めております。

f. 事業領域の拡大

(a)外販事業

当社グループでは、将来的にレストラン事業に関連する商品の外販事業を行うことを検討しております。現在その先駆けとして、当社グループ独自の通信販売用インターネットサイト「ひらまつオンライン」を立ち上げ、当社グループにて厳選したワインを中心に販売活動を行っております。

レストランで使用している９割以上のワインを、当社グループとフランスを中心とした各地の著名なワインメーカーや醸造家との強力なネットワークを活かし、インポーターを介さずに自社輸入しております。また、そのネットワークを最大限に活かした様々な施策を実施しており、近い将来、本格的なワインビジネス（外販、卸し等）への参入を想定しております。自社輸入したワインの一部を「ひらまつオンライン」にて販売することにより、長年にわたるフランスの生産者との強い絆によって得られた高品質な蔵出しワインを、個人消費者の元にお届けすることが可能となると同時に、全国のレストランへの販売を可能としております。

また、「ひらまつオンライン」を用いた新たな取り組みとして、現在レストラン「ボタニカ」にてご提供している糖質制限のパンやスイーツの販売を計画しております。

当社グループは、レストランとしてのブランド力を背景に当該施策を順次拡大し、収益基盤の一翼を担う事業に成長させてまいります。

(b)周辺事業の内製化

当社グループでは、将来的に周辺事業の内製化を検討しております。現在の婚礼営業においては、ドレス、フラワー、ヘアメイク、音響など、飲食以外のブライダル商品について、外部業者に委託しておりますが、これらを内製化することにより、更なる利益体質化を図れるものと考えております。

この取組みとして、平成24年５月にドレス事業とフラワー事業を目的とした「イーリス・プラーナ株式会社」（以下、「イーリス・プラーナ社」という）を設立いたしました。イーリス・プラーナ社は、当社グループにて

実施する婚礼営業の一部を担うとともに、外部の婚礼事業者（ホテル、ゲストハウス、専門式場など）への販売も想定しております。また、平成25年２月には、現在の「キャーヴ・ド・ポール・ボキューズ」（「カフェ・デ・プレ」併設）をイーリス・プラーナ社によるドレス及びフラワーショップとカフェを融合した新しいスタイルのカフェに変更する予定であります。

新ショップを拠点にドレス事業、フラワー事業を順次拡大し、収益基盤の一翼を担う事業に成長させてまいります。

(4) 会社の対処すべき課題

ａ．新規出店について

前連結会計年度に２店舗（下表）を出店し、高価格帯、中価格帯ともに強いブランド群を構築いたしました。更に、平成24年12月に１店舗（下表）、本日公表いたしました「新規出店に関するお知らせ」のとおり、平成26年秋に１店舗（下表）の出店を予定しております。今後は、各店舗の収益基盤を固め、継続的に利益を生む店舗として定着させることが課題であります。

出店時期	ブランド	店舗名	出店場所	備考
平成23年３月	ボキューズ	ブラッスリー ポール・ボキューズ 博多	福岡市博多区	出店済
平成23年９月	ASO	リストランテASO 天神店	福岡市中央区	出店済
平成24年12月	複数ブランド	ラ・フェット　ひらまつ	大阪市北区	出店決定
平成26年秋（予定）	未定（注１）	未定	札幌市中央区	出店決定

注１　イタリア料理を前提に検討中

ｂ．「良いレストラン」への取組み

レストラン業界全体の今後の状況は、景気後退の影響により暫くは厳しい環境が続くものと予想しており、それぞれのレストランの力量に応じて淘汰が進んでいくものと思われます。一方厳しい経営環境においても、お客様には潜在ニーズが存在することから、「良いレストラン」を作り上げ、レストランとしてのブランドを確立し、お客様に「安心」と「安全」を感じていただくことが、レストラン業における重要な課題であります。そしてこの課題を達成することこそ、レストランを永続的に発展させる秘訣であると考えております。

当社グループでは今後も引続き「良いレストラン」への取り組み（各レストランの潜在能力の開発、及び強い人間集団の形成）を推進してまいります。

※当社の考える「良いレストラン」とは
・料理の記憶がお客様に残るようなものを一分のすきもなく提供すること
・１００％お客様のリクエストには「ＹＥＳ」で答えられる度量の深さを持っていること
・サービス人を含む全スタッフがてらいや恥じらいを捨て、高いモチベーションを持ったもてなしを心がけること
・全ての者たちが「プロフェッショナル」として自覚を持って日々を送っていること
・レストラン全体が同じ方向に向かって突き進むパワーを持っていること

ｃ．営業施策

(a) ワイン施策

①ワインガラディナーの開催

当社グループが強い関係を築いたフランス各地のワインブランドとのコラボレーションにより、醸造家を招き、稀少なワインとワインに合わせた料理を提供するワインガラディナーの開催を推進しております。

②定例ワイン会の推進

毎月のテーマに合わせたワインと料理をリーズナブルな価格でご提供しております。生産地の気候や土壌、ワイン醸造家の人柄やこだわり、料理との相性等をソムリエがご紹介し、初心者でもワインを気軽に楽しめるイベントとして複数店舗にて開催しております。

③ワインプロモーション

当社グループが強い関係を築いたワインブランドの日本におけるプロモーションの一環として、レストランにて特別ワインセットの販売やプレゼント企画を実施しております。お料理とともに気軽にワインを楽しめるプロモーションを通じて、フランスワインの普及を推進しております。

(b) 集客強化施策

①ホームページの活用

レストラン及びウエディングのホームページを通じて、レストランブランドのイメージ訴求・コンセプト訴

求を強化しております。インターネット予約の機能は定着し、ネット予約による集客強化に寄与しております。

②送客インターネットサイトとの提携

送客インターネットサイトとの提携を推進しております。送客インターネットサイトでは、空席数の登録コントロールにより効率的な集客に努めております。

③食事券の販売推進

当社グループ国内店舗で利用可能な共通食事券、自由な設定でオーダーできる店舗別の食事券の販売を強化しております。自社ホームページ及び他社インターネットサイトを通じた告知強化に加え、広告代理店や旅行会社にも販売を強化しております。

④レストランプロモーションの充実

来店動機強化のため、クリスマスのみならず、七五三やひな祭り、父の日、母の日など、季節、祝日や行事に合わせたプランやプロモーションを各店で企画推進しております。また、メルマガ会員限定の特別プランの販売も開始し、顧客の囲い込みに繋げてまいります。

(c) メンバーシップの活動推進

以下の会員組織に対する各種フェアの積極開催及び来店誘致活動を推進しております。

・メモワール・ド・ひらまつ（婚礼実施顧客対象の優待組織）向け「メモワール・ド・ひらまつパーティ」
・株主向け「株主フェア」
・メンバーズカード会員向けメールマガジンの配信、メンバー特典の充実
・メルマガ会員の導入と同会員限定プランの充実

(d) ブライダル施策

①レストランウエディングの訴求強化

ウエディング媒体各社に、レストランウエディングの原点（魅力）を啓蒙する特集を掲載しております。また、花嫁講座や牧師による講話などの啓蒙イベントを積極的に開催し、実質的な啓蒙活動を強化しております。参加者のコメントがWEB上の口コミなどで広がることもあり、幅広くひらまつウエディングの訴求強化に繋がっております。

②ネット媒体利用による広告宣伝の効率化

婚礼ターゲット層の情報収集方法の変化に伴い、雑誌媒体のみならずネット媒体での告知を強化しております。また、口コミサイトでの顧客評価が高いことから、ブライダル口コミ媒体への訴求を強化しております。

③婚礼試食の無料化

婚礼検討中の顧客に対し、レストランで実施するウエディングの魅力を体感してもらうための施策として、検討店舗での婚礼試食を無料で実施しております。

④スマートフォンサイトの開設

ウエディング対象顧客となる世代のスマートフォン普及率の上昇から、新規顧客集客を目的に、ひらまつウエディングスマートフォン公式サイトを新設いたしました。同業界では未開設の企業が多いこともあり、開設まもなく、スマートフォンから直接の新規問合せ数が増加しております。引き続き新規媒体のひとつとして、有効活用を推進いたします。

(e) ケータリング施策

①ケータリング及びデリバリー強化

自社ホームページや会員誌等への媒体告知を強化し、個人宅へのケータリング及びデリバリーを推進しております。また、クリスマスやバレンタインデー等、季節のイベントに応じたメニューの開発を積極的に行うことで更なる利用機会の拡大を図っております。また、企業が主催する各種イベントへのケータリングにおいても、様々な規模に応じて柔軟に対応することで利用機会の拡充を図っております。

②ブランドコラボレーションの推進

著名ブランドが開催するイベントへのケータリング、デリバリーを推進しております。著名ブランドのイベントを多く取り扱う代理店との関係強化を図ることにより販売の強化を図っております。

４．連結財務諸表
（１）連結貸借対照表

（単位：千円）

	前連結会計年度 （平成23年９月30日）	当連結会計年度 （平成24年９月30日）
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	4,134,165	3,087,207
売掛金	424,810	362,703
原材料及び貯蔵品	1,142,164	1,624,887
前渡金	294,793	105,551
繰延税金資産	65,192	81,919
その他	193,846	141,507
貸倒引当金	△616	△626
流動資産合計	6,254,357	5,403,149
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	4,285,482	4,262,864
減価償却累計額	△795,540	△929,673
建物及び構築物（純額）	3,489,942	3,333,191
機械装置及び運搬具	71,796	68,437
減価償却累計額	△60,860	△60,691
機械装置及び運搬具（純額）	10,935	7,745
工具、器具及び備品	1,576,724	1,579,193
減価償却累計額	△1,057,782	△1,170,271
工具、器具及び備品（純額）	518,941	408,921
土地	299,273	299,273
リース資産	33,100	33,100
減価償却累計額	△19,308	△25,928
リース資産（純額）	13,791	7,171
建設仮勘定	14,700	238,017
有形固定資産合計	4,347,585	4,294,321
無形固定資産		
のれん	75,575	－
その他	11,629	10,742
無形固定資産合計	87,204	10,742
投資その他の資産		
投資有価証券	3,243	80,000
繰延税金資産	55,684	50,356
敷金及び保証金	1,375,769	1,412,694
その他	124,994	126,228
貸倒引当金	△21,944	△21,927
投資その他の資産合計	1,537,747	1,647,351
固定資産合計	5,972,538	5,952,416
繰延資産		
株式交付費	8,054	2,751
社債発行費	814	149
繰延資産合計	8,869	2,900
資産合計	12,235,765	11,358,466

（単位：千円）

	前連結会計年度 （平成23年９月30日）	当連結会計年度 （平成24年９月30日）
負債の部		
流動負債		
買掛金	492,213	571,375
1年内償還予定の社債	89,500	66,250
1年内返済予定の長期借入金	1,375,276	1,323,696
リース債務	6,741	6,880
未払金	195,620	150,090
未払費用	196,036	215,471
未払法人税等	381,500	532,000
未払消費税等	27,492	79,814
前受金	507,291	410,960
その他	96,524	149,201
流動負債合計	3,368,195	3,505,740
固定負債		
社債	86,250	20,000
長期借入金	3,704,695	2,391,776
リース債務	7,459	579
資産除去債務	144,996	146,868
その他	9,300	8,269
固定負債合計	3,952,701	2,567,492
負債合計	7,320,897	6,073,232
純資産の部		
株主資本		
資本金	1,213,540	1,213,540
資本剰余金	1,232,181	1,231,740
利益剰余金	2,998,849	3,775,677
自己株式	△550,892	△875,616
株主資本合計	4,893,678	5,345,340
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	949	－
為替換算調整勘定	△3,113	△82,592
その他の包括利益累計額合計	△2,164	△82,592
新株予約権	23,353	22,485
純資産合計	4,914,867	5,285,233
負債純資産合計	12,235,765	11,358,466

（２）連結損益計算書及び連結包括利益計算書
（連結損益計算書）

（単位：千円）

	前連結会計年度 （自　平成22年10月１日 至　平成23年９月30日）	当連結会計年度 （自　平成23年10月１日 至　平成24年９月30日）
売上高	10,580,972	11,081,859
売上原価	4,536,364	4,498,114
売上総利益	6,044,608	6,583,745
販売費及び一般管理費	4,396,286	4,654,857
営業利益	1,648,321	1,928,888
営業外収益		
受取利息	605	1,026
前受食事券	2,478	4,011
協賛金収入	4,747	4,417
業務委託料収入	5,000	5,000
広告料収入	7,905	10,792
会費収入	4,985	－
その他	3,107	5,551
営業外収益合計	28,828	30,799
営業外費用		
支払利息	42,735	43,530
為替差損	524	527
その他	5,125	4,771
営業外費用合計	48,385	48,829
経常利益	1,628,764	1,910,858
特別利益		
受取保険金	11,419	－
新株予約権戻入益	260	694
その他	77	－
特別利益合計	11,757	694
特別損失		
資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額	32,444	－
災害による損失	113,571	－
特別損失合計	146,015	－
税金等調整前当期純利益	1,494,506	1,911,553
法人税、住民税及び事業税	658,185	843,582
法人税等調整額	△17,022	△10,818
法人税等合計	641,162	832,763
当期純利益	853,344	1,078,789

(連結包括利益計算書)

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 平成22年10月１日 至 平成23年９月30日)	当連結会計年度 (自 平成23年10月１日 至 平成24年９月30日)
当期純利益	853,344	1,078,789
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	110	△949
為替換算調整勘定	34,049	△79,478
その他の包括利益合計	34,160	△80,427
包括利益	887,504	998,361
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	887,504	998,361
少数株主に係る包括利益	―	―

（３）連結株主資本等変動計算書

（単位：千円）

	前連結会計年度 （自　平成22年10月１日 至　平成23年９月30日）	当連結会計年度 （自　平成23年10月１日 至　平成24年９月30日）
株主資本		
資本金		
当期首残高	1,213,540	1,213,540
当期変動額		
当期変動額合計	－	－
当期末残高	1,213,540	1,213,540
資本剰余金		
当期首残高	1,231,249	1,232,181
当期変動額		
自己株式の処分	931	△441
当期変動額合計	931	△441
当期末残高	1,232,181	1,231,740
利益剰余金		
当期首残高	2,573,946	2,998,849
当期変動額		
剰余金の配当	△428,440	△301,962
当期純利益	853,344	1,078,789
当期変動額合計	424,903	776,827
当期末残高	2,998,849	3,775,677
自己株式		
当期首残高	△118,656	△550,892
当期変動額		
自己株式の取得	△434,177	△326,763
自己株式の処分	1,940	2,039
当期変動額合計	△432,236	△324,723
当期末残高	△550,892	△875,616
株主資本合計		
当期首残高	4,900,079	4,893,678
当期変動額		
剰余金の配当	△428,440	△301,962
当期純利益	853,344	1,078,789
自己株式の取得	△434,177	△326,763
自己株式の処分	2,872	1,598
当期変動額合計	△6,400	451,662
当期末残高	4,893,678	5,345,340

（単位：千円）

	前連結会計年度 （自　平成22年10月１日 至　平成23年９月30日）	当連結会計年度 （自　平成23年10月１日 至　平成24年９月30日）
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金		
当期首残高	838	949
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	110	△949
当期変動額合計	110	△949
当期末残高	949	－
為替換算調整勘定		
当期首残高	△37,163	△3,113
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	34,049	△79,478
当期変動額合計	34,049	△79,478
当期末残高	△3,113	△82,592
その他の包括利益累計額合計		
当期首残高	△36,324	△2,164
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	34,160	△80,427
当期変動額合計	34,160	△80,427
当期末残高	△2,164	△82,592
新株予約権		
当期首残高	24,221	23,353
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	△868	△868
当期変動額合計	△868	△868
当期末残高	23,353	22,485
純資産合計		
当期首残高	4,887,975	4,914,867
当期変動額		
剰余金の配当	△428,440	△301,962
当期純利益	853,344	1,078,789
自己株式の取得	△434,177	△326,763
自己株式の処分	2,872	1,598
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	33,292	△81,295
当期変動額合計	26,891	370,366
当期末残高	4,914,867	5,285,233

（４）連結キャッシュ・フロー計算書

（単位：千円）

	前連結会計年度 （自　平成22年10月１日 至　平成23年９月30日）	当連結会計年度 （自　平成23年10月１日 至　平成24年９月30日）
営業活動によるキャッシュ・フロー		
税金等調整前当期純利益	1,494,506	1,911,553
減価償却費	292,873	292,267
資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額	32,444	－
のれん償却額	75,575	75,575
貸倒引当金の増減額（△は減少）	△177	△6
受取利息及び受取配当金	△605	△1,074
有価証券売却損益（△は益）	－	△826
支払利息	42,735	43,530
新株予約権戻入益	△260	△694
売上債権の増減額（△は増加）	△34,730	61,860
たな卸資産の増減額（△は増加）	△134,530	△488,254
前渡金の増減額（△は増加）	△125,158	156,261
買掛金の増減額（△は減少）	△54,923	86,575
未払金の増減額（△は減少）	△14,473	13,866
未払費用の増減額（△は減少）	△5,854	20,165
未払法人税等（外形標準課税）の増減額（△は減少）	△200	3,200
未払消費税等の増減額（△は減少）	△30,591	52,321
前受金の増減額（△は減少）	88,292	△95,684
その他	△62,850	162,225
小計	1,562,070	2,292,862
利息及び配当金の受取額	605	1,074
利息の支払額	△45,412	△41,997
法人税等の支払額	△667,485	△696,282
営業活動によるキャッシュ・フロー	849,777	1,555,657
投資活動によるキャッシュ・フロー		
定期預金の払戻による収入	30,000	－
有価証券及び投資有価証券の取得による支出	－	△80,000
有価証券及び投資有価証券の売却による収入	－	2,468
有形及び無形固定資産の取得による支出	△413,073	△302,258
敷金及び保証金の差入による支出	△435,289	△38,331
敷金及び保証金の回収による収入	82,711	358
貸付けによる支出	△2,500	△42,000
貸付金の回収による収入	248	20,153
投資活動によるキャッシュ・フロー	△737,903	△439,609
財務活動によるキャッシュ・フロー		
長期借入れによる収入	4,100,000	－
長期借入金の返済による支出	△2,070,648	△1,364,499
社債の償還による支出	△89,500	△89,500
ファイナンス・リース債務の返済による支出	△6,606	△6,741
自己株式の取得による支出	△434,177	△326,763
ストックオプションの行使による収入	2,264	1,424
配当金の支払額	△425,046	△301,837
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,076,287	△2,087,916
現金及び現金同等物に係る換算差額	22,144	△75,090
現金及び現金同等物の増減額（△は減少）	1,210,306	△1,046,958
現金及び現金同等物の期首残高	2,923,858	4,134,165
現金及び現金同等物の期末残高	4,134,165	3,087,207

（５）継続企業の前提に関する注記
該当事項はありません。

（６）連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項
１．連結の範囲に関する事項
(1) 連結子会社の数　１社
連結子会社の名称
HIRAMATSU EUROPE EXPORT SARL
(2) 非連結子会社の数　２社
非連結子会社の名称
株式会社タカギ
イーリス・プラーナ株式会社
（連結の範囲から除いた理由）
非連結子会社は小規模であり、総資産、売上高、当期純損益及び利益剰余金等は、連結財務諸表に重要な影響を及ぼしていないためであります。

２．持分法の適用に関する事項
持分法を適用していない非連結子会社及び関連会社の名称
非連結子会社　株式会社タカギ
イーリス・プラーナ株式会社
関連会社　株式会社エイチ・エル・シー
（持分法を適用しない理由）
持分法を適用していない非連結子会社及び関連会社は、当期純損益（持分に見合う額）及び利益剰余金（持分に見合う額）等からみて、持分法の対象から除いても連結計算書類に及ぼす影響が軽微であり、かつ、全体としても重要性がないため持分法の適用範囲から除外しております。

３．連結子会社の事業年度等に関する事項
連結子会社の決算日は、６月30日であります。
連結財務諸表作成に当たっては、同決算日現在の財務諸表を使用しております。ただし７月１日から連結決算日９月30日までの期間に発生した重要な取引については、連結上必要な調整を行っております。

４．会計処理基準に関する事項
(1) 重要な資産の評価基準及び評価方法
イ　有価証券
その他有価証券
時価のあるもの
決算日の市場価格等に基づく時価法（評価差額は全部純資産直入法により処理しております。売却原価は移動平均法により算定しております。）
時価のないもの
移動平均法による原価法
ロ　たな卸資産
(1) 食材（原材料）
最終仕入原価法による原価法（収益性の低下に基づく簿価切下げの方法）を採用しております。
(2) ワイン（原材料）
個別法による原価法（収益性の低下に基づく簿価切下げの方法）を採用しております。
(3) 貯蔵品
先入先出法による原価法（収益性の低下に基づく簿価切下げの方法）を採用しております。
(2) 重要な減価償却資産の減価償却の方法
イ　有形固定資産（リース資産を除く）
当社は定率法を採用しております。ただし、平成10年４月１日以降に取得した建物については定額法を採用しております。
また、在外子会社は定額法を採用しております。なお、主な耐用年数は次のとおりであります。
建物及び構築物　３年から50年
機械装置及び運搬具　２年から６年

工具、器具及び備品　２年から20年

ロ　無形固定資産（リース資産を除く）

定額法を採用しております。

なお、自社利用のソフトウェアについては、社内における見込利用可能期間（５年）に基づく定額法を採用しております。

ハ　リース資産

リース期間を耐用年数とし、残存価額を零とする定額法を採用しております。

なお、所有権移転外ファイナンス・リース取引のうち取引開始日が企業会計基準第13号「リース取引に関する会計基準」の適用初年度開始前のものについては、通常の賃貸借取引に係る方法に準じた会計処理を引き続き採用しております。

ニ　長期前払費用

定額法を採用しております。

ホ　繰延資産

(1) 株式交付費

定額法（３年）により償却しております。

(2) 社債発行費

社債償還期間にわたり、定額法により償却しております。

(3) 重要な引当金の計上基準

貸倒引当金

売上債権、貸付金等の貸倒損失に備えるため、一般債権については貸倒実績率により、貸倒懸念債権等特定の債権については個別に回収可能性を勘案し、回収不能見込額を計上しております。

(4) 重要な外貨建の資産又は負債の本邦通貨への換算の基準

外貨建金銭債権債務は連結決算日の直物為替相場により円貨に換算し、換算差額は損益として処理しております。なお、在外子会社等の資産及び負債は、子会社の決算日の直物為替相場により円貨に換算し、収益及び費用は期中平均相場により円貨に換算し、換算差額は純資産の部における為替換算調整勘定に含めております。

(5) のれんの償却方法及び償却期間

のれんについては、その支出の効果の発現期間（５年）に基づく定額法を採用しております。

(6) 連結キャッシュ・フロー計算書における資金の範囲

手許現金、随時引き出し可能な預金及び容易に換金可能であり、かつ、価値の変動について僅少なリスクしか負わない取得日から３ヶ月以内に償還期限の到来する短期投資からなっております。

(7) その他連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項

イ　消費税等の会計処理

消費税等の会計処理は、税抜方式によっております。

（７）連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項の変更

（減価償却方法の変更）

当社は、法人税法の改正に伴い、当連結会計年度より、平成24年４月１日以後に取得した有形固定資産について、改正後の法人税法に基づく減価償却方法に変更しております。

なお、これによる損益への影響は軽微であります。

（８）連結財務諸表に関する注記事項

(セグメント情報等)

ａ．セグメント情報

１．報告セグメントの概要

当社グループの報告セグメントは、当社の構成単位のうち分離された財務情報が入手可能であり、取締役会が、経営資源の配分の決定及び業績を評価するために、定期的に検討を行う対象となっているものであります。当社グループは、国内においてはフランス料理及びイタリア料理等の飲食店の運営を行い、海外においてはフランス料理の飲食店の運営を行っております。

したがって、当社グループは、事業本部別のセグメントから構成されており、「フランス料理事業」、「イタリア料理等事業」の２つを報告セグメントとしております。

２．報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額の算定方法

報告されている事業セグメントの会計処理の方法は、「連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項」における記載と同一であります。

報告セグメントの利益は、営業利益ベースの数値であります。

セグメント間の内部収益及び振替高は市場実勢価格に基づいております。

３．報告セグメントごとの売上高、利益又は損失、資産、負債その他の項目の金額に関する情報

前連結会計年度（自　平成22年10月１日　至　平成23年９月30日）

（単位：千円）

	報告セグメント			その他（注）１	調整額（注）２	連結損益計算書計上額
	フランス料理事業	イタリア料理等事業	計			
売上高						
外部顧客への売上高	6,572,231	4,003,920	10,576,152	4,819	－	10,580,972
セグメント間の内部売上高又は振替高	－	－	－	258,405	△258,405	－
計	6,572,231	4,003,920	10,576,152	263,224	△258,405	10,580,972
セグメント利益	1,165,361	909,943	2,075,304	51,798	△478,781	1,648,321
その他の項目						
減価償却費	196,784	76,592	273,377	1,015	18,480	292,873

（注）１．「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、ワイン輸出事業、物品の販売事業を含んでおります。

２．セグメント利益の調整額△478,781千円には、セグメント間取引消去40,488千円、各報告セグメントに配分していない全社費用△425,829千円、のれん償却額△75,575千円、たな卸資産等の調整額△17,864千円が含まれております。なお、全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。

３．セグメント利益は、連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。

４．セグメント資産、負債の金額は経営資源の配分の決定及び業績を評価するための定期的な検討の対象となっていないため、記載しておりません。

当連結会計年度（自　平成23年10月１日　至　平成24年９月30日）

（単位：千円）

	報告セグメント			その他（注）１	調整額（注）２	連結損益計算書計上額
	フランス料理事業	イタリア料理等事業	計			
売上高						
外部顧客への売上高	6,606,348	4,471,863	11,078,212	3,647	－	11,081,859
セグメント間の内部売上高又は振替高	－	－	－	685,891	△685,891	－
計	6,606,348	4,471,863	11,078,212	689,539	△685,891	11,081,859
セグメント利益	1,287,613	1,119,533	2,407,147	107,550	△585,809	1,928,888
その他の項目						
減価償却費	164,901	116,873	281,774	1,001	9,491	292,267

（注）１．「その他」の区分は、報告セグメントに含まれない事業セグメントであり、ワイン輸出事業、物品の販売事業を含んでおります。

２．セグメント利益の調整額△585,809千円には、セグメント間取引消去20,630千円、各報告セグメントに配分していない全社費用△452,354千円、のれん償却額△75,575千円、たな卸資産等の調整額△78,510千円が含まれております。なお、全社費用は、主に報告セグメントに帰属しない一般管理費であります。

３．セグメント利益は、連結損益計算書の営業利益と調整を行っております。

４．セグメント資産、負債の金額は経営資源の配分の決定及び業績を評価するための定期的な検討の対象となっていないため、記載しておりません。

b．関連情報

前連結会計年度（自　平成22年10月１日　至　平成23年９月30日）

１．製品及びサービスごとの情報

セグメント情報の中で同様の情報が開示されているため、記載を省略しております。

２．地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦の外部顧客への売上高が連結損益計算書の売上高の90%超であるため、記載を省略しております。

(2) 有形固定資産

本邦に所在している有形固定資産の金額が連結貸借対照表の有形固定資産の金額の90%を超えるため、記載を省略しております。

３．主要な顧客ごとの情報

連結損益計算書の売上高に占める割合が10%を超える顧客がいないため、記載を省略しております。

当連結会計年度（自　平成23年10月１日　至　平成24年９月30日）

１．製品及びサービスごとの情報

セグメント情報の中で同様の情報が開示されているため、記載を省略しております。

２．地域ごとの情報

(1) 売上高

本邦の外部顧客への売上高が連結損益計算書の売上高の90%超であるため、記載を省略しております。

(2) 有形固定資産

本邦に所在している有形固定資産の金額が連結貸借対照表の有形固定資産の金額の90%を超えるため、記載を省略しております。

３．主要な顧客ごとの情報

連結損益計算書の売上高に占める割合が10%を超える顧客がいないため、記載を省略しております。

ｃ．報告セグメントごとの固定資産の減損損失に関する情報

前連結会計年度（自　平成22年10月１日　至　平成23年９月30日）

該当事項はありません。

当連結会計年度（自　平成23年10月１日　至　平成24年９月30日）

該当事項はありません。

ｄ．報告セグメントごとののれんの償却額及び未償却残高に関する情報

前連結会計年度（自　平成22年10月１日　至　平成23年９月30日）

報告セグメントに配分されていないのれんの当連結会計年度の償却額は75,575千円、当連結会計年度末の未償却残高は75,575千円であります。これは、全セグメント共通のものであります。

当連結会計年度（自　平成23年10月１日　至　平成24年９月30日）

報告セグメントに配分されていないのれんの当連結会計年度の償却額は75,575千円であります。なお、未償却残高はありません。これは、全セグメント共通のものであります。

ｅ．報告セグメントごとの負ののれん発生益に関する情報

前連結会計年度（自　平成22年10月１日　至　平成23年９月30日）

該当事項はありません。

当連結会計年度（自　平成23年10月１日　至　平成24年９月30日）

該当事項はありません。

（１株当たり情報）

前連結会計年度 （自　平成22年10月１日 至　平成23年９月30日）		当連結会計年度 （自　平成23年10月１日 至　平成24年９月30日）	
１株当たり純資産額	32,652.76円	１株当たり純資産額	36,333.91円
１株当たり当期純利益金額	5,498.14円	１株当たり当期純利益金額	7,384.02円
潜在株式調整後１株当たり当期純利益金額	5,460.13円	潜在株式調整後１株当たり当期純利益金額	7,279.08円
当社は、平成23年８月１日付で普通株式１株に対して普通株式２株の割合で株式分割を行いました。 前期首に当該株式分割が行われたと仮定した場合における前連結会計年度の（１株当たり情報）の各数値は以下のとおりであります。			
１株当たり純資産額	30,835.17円		
１株当たり当期純利益金額	6,176.69円		
潜在株式調整後１株当たり当期純利益金額	6,150.66円		

（注）算定上の基礎

１．１株当たり純資産額

	前連結会計年度 （平成23年９月30日）	当連結会計年度 （平成24年９月30日）
純資産の部の合計額（千円）	4,914,867	5,285,233
純資産の部の合計額から控除する金額（千円）	23,353	22,485
（うち新株予約権）	(23,353)	(22,485)
普通株式に係る期末の純資産額（千円）	4,891,514	5,262,748
１株当たり純資産額の算定に用いられた期末の普通株式の数（株）	149,804	144,844

２．１株当たり当期純利益金額

	前連結会計年度 （自　平成22年10月１日 至　平成23年９月30日）	当連結会計年度 （自　平成23年10月１日 至　平成24年９月30日）
１株当たり当期純利益金額		
当期純利益（千円）	853,344	1,078,789
普通株主に帰属しない金額（千円）	－	－
普通株式に係る当期純利益（千円）	853,344	1,078,789
期中平均株式数（株）	155,206	146,098
潜在株式調整後１株当たり当期純利益金額		
当期純利益調整額（千円）	－	－
普通株式増加数（株）	1,080	2,106
（うち新株予約権）	(1,080)	(2,106)
希薄化効果を有しないため、潜在株式調整後１株当たりの当期純利益の算定に含めなかった潜在株式の概要	――――――	――――――

(重要な後発事象)

当連結会計年度(平成24年９月30日現在)

当社は平成24年11月９日開催の取締役会において、会社法第165条第３項の規定により読み替えて適用される同法第156条の規定に基づき、自己株式を取得することを決議いたしました。内容は次のとおりであります。

１．自己株式取得を行う理由

持続的な安定と成長、及び積極的なM&Aを本格的に始動することに備え、自己株式の取得を継続的に推進する方針であり、その一環として実施するものであります。

２．取得に係る事項の内容

(１)取得対象株式の種類	当社普通株式
(２)取得し得る株式の総数	10,000株(上限) (発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合 6.90%)
(３)株式の取得価額の総額	1,000百万円(上限)
(４)取得する期間	平成24年11月12日～平成25年３月31日
(５)取得する方法	東京証券取引所における市場買付

５．個別財務諸表
（１）貸借対照表

（単位：千円）

	前事業年度 （平成23年９月30日）	当事業年度 （平成24年９月30日）
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	3,753,936	2,612,583
売掛金	423,061	361,666
原材料及び貯蔵品	1,227,902	1,806,020
前渡金	352,861	153,078
前払費用	134,231	91,252
繰延税金資産	55,281	74,223
立替金	4,603	1,036
短期貸付金	3,408	25,254
未収入金	37,333	22,320
その他	1,867	1,119
貸倒引当金	△616	△626
流動資産合計	5,993,870	5,147,928
固定資産		
有形固定資産		
建物	4,109,516	4,113,565
減価償却累計額	△721,968	△858,251
建物（純額）	3,387,547	3,255,313
車両運搬具	64,118	64,150
減価償却累計額	△57,026	△58,998
車両運搬具（純額）	7,092	5,152
工具、器具及び備品	1,564,015	1,572,683
減価償却累計額	△1,058,330	△1,173,767
工具、器具及び備品（純額）	505,685	398,915
土地	299,273	299,273
リース資産	33,100	33,100
減価償却累計額	△19,308	△25,928
リース資産（純額）	13,791	7,171
建設仮勘定	14,700	238,017
有形固定資産合計	4,228,090	4,203,843
無形固定資産		
商標権	1,510	1,680
ソフトウエア	9,400	8,344
電話加入権	717	717
無形固定資産合計	11,629	10,742
投資その他の資産		
投資有価証券	3,243	－
関係会社株式	854,137	934,137
長期前払費用	23,260	18,242
繰延税金資産	54,935	49,835
長期未収入金	1,500	1,500
敷金及び保証金	1,369,676	1,407,155
会員権	20,000	20,000
その他	80,234	86,486
貸倒引当金	△21,944	△21,927
投資その他の資産合計	2,385,042	2,495,429
固定資産合計	6,624,762	6,710,016

（単位：千円）

	前事業年度 （平成23年９月30日）	当事業年度 （平成24年９月30日）
繰延資産		
株式交付費	8,054	2,751
社債発行費	814	149
繰延資産合計	8,869	2,900
資産合計	12,627,502	11,860,845
負債の部		
流動負債		
買掛金	475,014	505,924
1年内償還予定の社債	89,500	66,250
1年内返済予定の長期借入金	1,375,276	1,323,696
リース債務	6,741	6,880
未払金	195,698	150,090
未払費用	203,003	213,585
未払法人税等	381,500	532,000
未払消費税等	27,492	79,814
前受金	499,539	410,960
預り金	25,117	66,637
その他	58,415	79,367
流動負債合計	3,337,299	3,435,205
固定負債		
社債	86,250	20,000
長期借入金	3,704,695	2,391,776
リース債務	7,459	579
資産除去債務	141,052	142,855
その他	8,352	7,392
固定負債合計	3,947,809	2,562,604
負債合計	7,285,109	5,997,810
純資産の部		
株主資本		
資本金	1,213,540	1,213,540
資本剰余金		
資本準備金	1,004,750	1,004,750
その他資本剰余金	227,431	226,989
資本剰余金合計	1,232,181	1,231,740
利益剰余金		
利益準備金	7,402	7,402
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金	3,415,859	4,263,484
利益剰余金合計	3,423,262	4,270,887
自己株式	△550,892	△875,616
株主資本合計	5,318,090	5,840,550
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	949	－
評価・換算差額等合計	949	－
新株予約権	23,353	22,485
純資産合計	5,342,393	5,863,035
負債純資産合計	12,627,502	11,860,845

（２）損益計算書

（単位：千円）

	前事業年度 （自　平成22年10月１日 至　平成23年９月30日）	当事業年度 （自　平成23年10月１日 至　平成24年９月30日）
売上高	10,492,002	10,995,555
売上原価	4,553,243	4,515,033
売上総利益	5,938,759	6,480,522
販売費及び一般管理費	4,255,018	4,495,894
営業利益	1,683,740	1,984,627
営業外収益		
受取利息	605	1,026
為替差益	679	13,224
前受食事券	2,478	4,011
協賛金収入	4,747	4,417
広告料収入	7,905	10,792
業務委託料収入	5,000	5,000
会費収入	4,985	－
雑収入	2,711	4,485
営業外収益合計	29,112	42,958
営業外費用		
支払利息	41,370	42,869
社債利息	1,365	660
雑支出	5,125	4,771
営業外費用合計	47,861	48,301
経常利益	1,664,992	1,979,283
特別利益		
受取保険金	11,419	－
新株予約権戻入益	260	694
その他	77	－
特別利益合計	11,757	694
特別損失		
資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額	31,071	－
災害による損失	113,571	－
特別損失合計	144,642	－
税引前当期純利益	1,532,107	1,979,978
法人税、住民税及び事業税	658,185	843,582
法人税等調整額	△22,333	△13,190
法人税等合計	635,851	830,391
当期純利益	896,255	1,149,587

（３）株主資本等変動計算書

（単位：千円）

	前事業年度 （自　平成22年10月１日 至　平成23年９月30日）	当事業年度 （自　平成23年10月１日 至　平成24年９月30日）
株主資本		
資本金		
当期首残高	1,213,540	1,213,540
当期変動額		
当期変動額合計	－	－
当期末残高	1,213,540	1,213,540
資本剰余金		
資本準備金		
当期首残高	1,004,750	1,004,750
当期変動額		
当期変動額合計	－	－
当期末残高	1,004,750	1,004,750
その他資本剰余金		
当期首残高	226,499	227,431
当期変動額		
自己株式の処分	931	△441
当期変動額合計	931	△441
当期末残高	227,431	226,989
資本剰余金合計		
当期首残高	1,231,249	1,232,181
当期変動額		
自己株式の処分	931	△441
当期変動額合計	931	△441
当期末残高	1,232,181	1,231,740
利益剰余金		
利益準備金		
当期首残高	7,402	7,402
当期変動額		
当期変動額合計	－	－
当期末残高	7,402	7,402
その他利益剰余金		
繰越利益剰余金		
当期首残高	2,948,044	3,415,859
当期変動額		
剰余金の配当	△428,440	△301,962
当期純利益	896,255	1,149,587
当期変動額合計	467,815	847,625
当期末残高	3,415,859	4,263,484
利益剰余金合計		
当期首残高	2,955,447	3,423,262
当期変動額		
剰余金の配当	△428,440	△301,962
当期純利益	896,255	1,149,587
当期変動額合計	467,815	847,625
当期末残高	3,423,262	4,270,887
自己株式		
当期首残高	△118,656	△550,892
当期変動額		
自己株式の取得	△434,177	△326,763
自己株式の処分	1,940	2,039

（単位：千円）

	前事業年度 （自　平成22年10月１日 至　平成23年９月30日）	当事業年度 （自　平成23年10月１日 至　平成24年９月30日）
当期変動額合計	△432,236	△324,723
当期末残高	△550,892	△875,616
株主資本合計		
当期首残高	5,281,580	5,318,090
当期変動額		
剰余金の配当	△428,440	△301,962
当期純利益	896,255	1,149,587
自己株式の取得	△434,177	△326,763
自己株式の処分	2,872	1,598
当期変動額合計	36,510	522,459
当期末残高	5,318,090	5,840,550
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金		
当期首残高	838	949
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	110	△949
当期変動額合計	110	△949
当期末残高	949	－
評価・換算差額等合計		
当期首残高	838	949
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	110	△949
当期変動額合計	110	△949
当期末残高	949	－
新株予約権		
当期首残高	24,221	23,353
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	△868	△868
当期変動額合計	△868	△868
当期末残高	23,353	22,485
純資産合計		
当期首残高	5,306,640	5,342,393
当期変動額		
剰余金の配当	△428,440	△301,962
当期純利益	896,255	1,149,587
自己株式の取得	△434,177	△326,763
自己株式の処分	2,872	1,598
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	△757	△1,817
当期変動額合計	35,752	520,642
当期末残高	5,342,393	5,863,035

（４）継続企業の前提に関する注記

該当事項はありません。