

平成23年9月期 決算短信〔日本基準〕(連結)

平成23年11月11日
上場取引所 東

上場会社名 株式会社 ひらまつ
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
定時株主総会開催予定日 平成23年12月26日 配当支払開始予定日 平成23年12月27日
有価証券報告書提出予定日 平成23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)

TEL 03-5793-8818

(百万円未満切捨て)

1. 平成23年9月期の連結業績(平成22年10月1日～平成23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	%
23年9月期	10,580	0.8	1,648	15.8	1,628	14.3	853	2.0
22年9月期	10,492	3.5	1,423	43.5	1,425	46.0	836	63.6

(注)包括利益 23年9月期 887百万円 (26.5%) 22年9月期 701百万円 (—%)

	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	%	%	%
23年9月期	5,498.14	5,460.13	17.5	14.6	15.6
22年9月期	12,353.37	12,301.31	20.7	15.7	13.6

(参考)持分法投資損益 23年9月期 ー百万円 22年9月期 ー百万円

(注)平成23年8月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割しております。22年9月期の1株当たり当期純利益及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、当該株式分割が行われる前の数値で記載しております。

(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
23年9月期	12,235	4,914	40.0	32,652.76
22年9月期	10,068	4,887	48.3	61,670.34

(参考)自己資本 23年9月期 4,891百万円 22年9月期 4,863百万円

(注)平成23年8月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割しております。22年9月期の1株当たり純資産については、当該株式分割が行われる前の数値で記載しております。

(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
23年9月期	849	△737	1,076	4,134
22年9月期	1,141	△424	1,042	2,923

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			
22年9月期	—	—	—	3,682.00	3,682.00	290	29.8	6.7
23年9月期	—	1,750.00	—	900.00	2,650.00	272	32.3	5.6
24年9月期(予想)	—	1,151.00	—	1,035.00	2,186.00		30.4	

(注)平成22年9月期期末配当金の内訳 記念配当500円00銭 普通配当3,182円00銭

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24年9月期の連結業績予想(平成23年10月1日～平成24年9月30日)

(%表示は、通期は対前期、第2四半期(累計)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)	5,575	6.4	998	31.5	978	30.5	555	53.7	3,792.58
通期	11,111	5.0	1,853	12.4	1,813	11.3	1,055	23.7	7,200.23

4. その他

(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 一社 (社名) 、 除外 一社 (社名)

(2) 会計処理の原則・手続、表示方法等の変更

- ① 会計基準等の改正に伴う変更 : 有
② ①以外の変更 : 無

(注)詳細は25ページ「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)

	23年9月期	22年9月期	23年9月期	22年9月期
① 期末発行済株式数(自己株式を含む)	162,014 株	81,007 株		
② 期末自己株式数	12,210 株	2,140 株		
③ 期中平均株式数	155,206 株	67,728 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、29ページ「1株当たり情報」をご覧ください。
平成23年8月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割しております。22年9月期の期末発行済株式数(自己株式を含む)、期末自己株式数及び期中平均株式数については、当該株式分割が行われる前の数値で記載しております。

(参考)個別業績の概要

1. 平成23年9月期の個別業績(平成22年10月1日～平成23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	%
23年9月期	10,492	1.0	1,683	11.6	1,664	10.9	896	2.2
22年9月期	10,392	3.6	1,508	40.4	1,501	44.7	877	49.6

	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
23年9月期	5,774.62	5,734.70
22年9月期	12,948.99	12,894.42

(注)平成23年8月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割しております。22年9月期の1株当たり当期純利益及び潜在株式調整後1株当たり当期純利益については、当該株式分割が行われる前の数値で記載しております。

(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		
23年9月期	12,627		5,342		42.1	35,506.66		
22年9月期	10,428		5,306		50.7	66,978.83		

(参考)自己資本 23年9月期 5,319百万円 22年9月期 5,282百万円

(注)平成23年8月1日付で普通株式1株につき2株の割合で株式分割しております。22年9月期の1株当たり純資産については、当該株式分割が行われる前の数値で記載しております。

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

(%表示は、通期は対前期、第2四半期(累計)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)	5,533	6.5	1,007	30.3	584	50.9	3,985.60	
通期	11,025	5.1	1,848	11.0	1,090	21.7	7,442.98	

※ 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が実施中です。

※ 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、1. 経営成績(1)経営成績に関する分析をご覧ください。

(株式分割に伴う遡及修正)

平成23年8月1日付をもって普通株式1株につき2株の割合で株式分割しております。当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った場合の数値は以下のとおりとなります。

連結 平成22年9月期	1株当たり純利益	6,176円69銭	1株当たり純資産	30,835円17銭
個別 平成22年9月期	1株当たり純利益	6,474円50銭	1株当たり純資産	33,489円41銭

(株式分割後の配当金の状況についてのご注意)

平成23年8月1日付をもって普通株式1株につき2株の割合で株式分割しております。当該株式分割に伴う影響を加味し、遡及修正を行った場合の配当状況は以下のとおりとなります。

基準日 平成22年9月期	期末	1,841円00銭	(普通配当)	1,591円00銭	記念配当	250円00銭
基準日 平成23年9月期	第2四半期末	875円00銭	期末	900円00銭	年間合計	1,775円00銭

○添付資料の目次

1. 経営成績	2
(1) 経営成績に関する分析	2
(2) 財政状態に関する分析	2
(3) 利益配分に関する基本方針及び当期・次期の配当	3
(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	13
4. 連結財務諸表	15
(1) 連結貸借対照表	15
(2) 連結損益計算書及び連結包括利益計算書	17
連結損益計算書	17
連結包括利益計算書	18
(3) 連結株主資本等変動計算書	19
(4) 連結キャッシュ・フロー計算書	21
(5) 継続企業の前提に関する注記	22
(6) 連結財務諸表作成のための基本となる重要な事項	22
(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	25
(8) 表示方法の変更	25
(9) 追加情報	25
(10) 連結財務諸表に関する注記事項	26
(連結包括利益計算書関係)	26
(セグメント情報等)	26
(1株当たり情報)	29
(重要な後発事象)	30
5. 個別財務諸表	31
(1) 貸借対照表	31
(2) 損益計算書	33
(3) 株主資本等変動計算書	34
(4) 継続企業の前提に関する注記	36

1. 経営成績

(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我が国の経済は、海外経済の緩やかな回復や、政府の政策支援等によって下支えされた内需により一部に回復の兆しがみられましたが、平成23年3月11日に発生した東日本大震災により、社会活動及び経済活動は甚大な影響を受け、消費動向は一時的に大きく落ち込みました。震災からの復旧作業が徐々に進む一方、米国経済の減速や欧州債務危機等により世界経済の不確実性が一段と高まっており、今後の景気動向は不透明さを増しております。

当社グループは、「良いレストラン」への取組みとして各種施策（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、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、ケータリング施策等）を推進し、多くのお客様からの信頼と安心を得ることで、各レストランが安定した収益拠点として着実な成長を遂げ、企業として確固たる経営基盤を築いてまいりました。この結果、2月度までは、改善傾向にあった消費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、震災を起因とした消費の大幅な低迷により一時的に想定を下回ったもののその影響を軽微に留め、6月以降はほぼ震災前の水準に回復し得たことから、当連結会計年度の売上高は、前連結会計年度を上回る水準を確保いたしました。

また、リーマンショック以降、利益体質への変換を推し進め、前連結会計年度末にそれを概ね確立したことから、前連結会計年度に比べ収益性が向上し、営業利益及び経常利益とも想定以上の結果となりました。尚、特別損失として災害による損失113百万円、資産除去債務会計基準の適用に伴う影響額32百万円を計上しております。

これらの結果、売上高10,580百万円（前連結会計年度比0.8%増、前回予想比0.1%減）、営業利益1,648百万円（同15.8%増、2.9%増）、経常利益1,628百万円（同14.3%増、3.0%増）、当期純利益853百万円（同2.0%増、0.6%減）と増収増益となり、震災の影響を受けながらも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。

尚、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6,572百万円、セグメント利益1,165百万円となりました。

「イタリア料理等事業」は、売上高4,003百万円、セグメント利益909百万円となりました。

「その他」については、売上高263百万円、セグメント利益51百万円となりました。

②次期の見通し

今後の経営環境は、米国経済の減速や欧州債務危機、それらを起因とした急激な円高、中国を中心としたアジア経済の成長鈍化等、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せんが、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することで、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11,111百万円（前連結会計年度比5.0%増）、営業利益1,853百万円（同12.4%増）、経常利益1,813百万円（同11.3%増）、当期純利益1,055百万円（同23.7%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、10%前後を目標としておりました。

当連結会計年度におけるROAは昨年度に引き続き高い収益力を維持し、14.6%（前連結会計年度は15.7%）となりました。この結果を踏まえ、次期より目標を20%前後に引き上げ、更なる収益性及び投資効率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2,167百万円増加し、12,235百万円となりました。これは主に、現金及び預金が1,180百万円、ワイン等の取得により原材料及び貯蔵品が137百万円、新店の設備投資等により有形固定資産が323百万円、代預託契約の解除等により敷金及び保証金が352百万円それぞれ増加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2,140百万円増加し、7,320百万円となりました。これは主に、有利子負債が1,933百万円増加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26百万円増加し、4,914百万円となりました。これは主に、利益剰余金が424百万円、為替の影響により為替換算調整勘定が34百万円増加した一方で、自己株式取得等に伴い432百万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1,210百万円増加し、4,134百万円となりました。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849百万円（前連結会計年度は1,141百万円）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1,494百万円（同1,453百万円）及び減価償却費が292百万円（同262百万円）、一方で主な減少項目は、法人税等の支払額が667百万円（同464百万円）、たな卸資産の増加が134百万円（同37百万円）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737百万円（前連結会計年度は424百万円）となりました。これは主に、代預託契約の解除等に伴う敷金及び保証金の差入による支出が435百万円（同49百万円）、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413百万円（同375百万円）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、獲得した資金は1,076百万円（前連結会計年度は1,042百万円）となりました。これは主に、金融機関からの借入れによる収入が4,100百万円（同1,750百万円）となった一方で、長期借入金の返済及び社債の償還による支出が2,160百万円（同599百万円）、自己株式の取得による支出が434百万円、配当金の支払いによる支出が425百万円（同106百万円）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19年9月期	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
自己資本比率（%）	37.7	41.3	39.5	48.3	40.0
時価ベースの自己資本比率（%）	59.3	53.8	55.3	71.4	70.4
キャッシュ・フロー対有利子負債比率（年）	7.2	3.8	7.4	2.9	6.2
インタレスト・カバレッジ・レシオ（倍）	18.1	17.6	11.9	33.3	18.7

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23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、1株当たりの配当金を900円とさせていただきます。これは、株式分割（1：2）後の1株当たりの配当金額であり、平成23年5月13日に公表いたしました株式分割前1株当たり予想年間配当金額3,550円（東京証券取引所市場第一部銘柄指定記念配当500円を除く前期普通配当

3,182円に対し11.6%増)に実質的な変更はありません。平成23年5月16日から平成23年6月23日までに取得した自己株式の取得価額の総額434百万円と合わせ、平成23年9月期通期の総還元額は707百万円、総還元性向は82.9%となります。

次期につきましては、配当性向30%とさせて頂き、1株当たりの配当金を2,186円(中間配当1,151円、期末配当1,035円)とさせて頂きたく予定です。株式分割前に換算すると1株当たり4,372円となり、当連結会計年度の実質普通配当比23.2%増となる予定です。尚、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400百万円(上限)と合わせると総還元額は716百万円、総還元性向は67.9%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」、「ボキ्यू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ダイニングと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。婚礼営業による新規顧客の導入は、新たなレストランダイニング営業へのリピーター獲得の契機としても極めて重要な戦略と考えております。

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すが、レストランにおける婚礼市場規模については、近年再び増加傾向にあると見られています。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、ホテルウェ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スリーを展開する契約を締結し、以下のブラ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20年5月	メゾン ポール・ボキューズ	代官山
平成19年9月	ブラスリー ポール・ボキューズ 銀座	銀座
平成19年11月	ブラスリー 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おり、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がありますが、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、業績に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

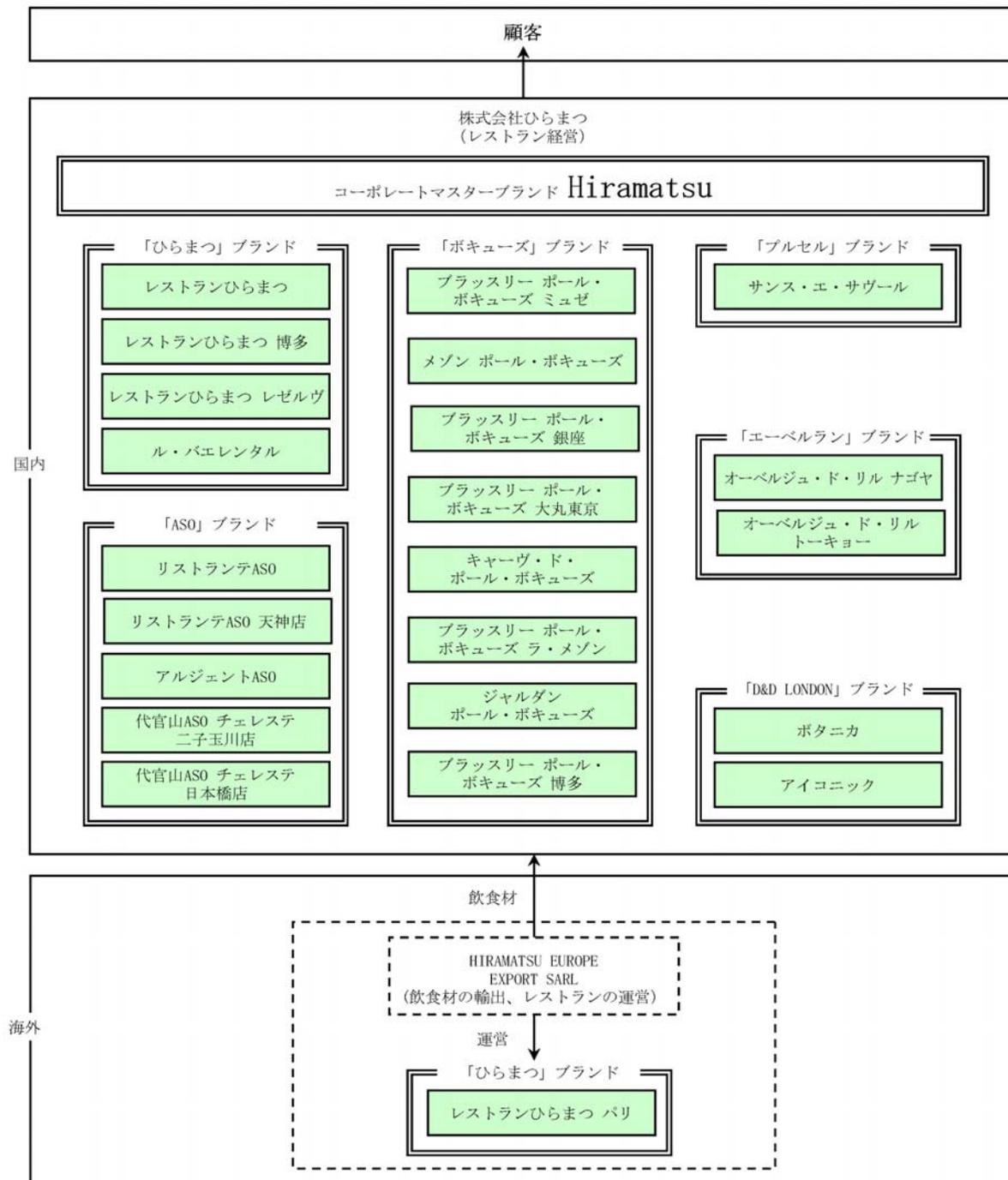
当社グループは、個人情報保護法に定められた個人情報を取り扱っております。管理体制の整備及び個人情報の取り扱いについては細心の注意を払っておりますが、当社グループが保有する顧客情報等の個人情報が漏洩した場合、当社グループの社会的信用の失墜、損害賠償請求の提起等により当社グループの高級レストランとしてのブランドイメージを大きく損ね、業績に影響を受ける可能性があります。

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1社ありますが、重要性が乏しいため、記載しておりません。
 4. ブラッスリー ポール・ボキューズ 博多は平成23年3月に開店いたしました。
 5. リストランテASO 天神店は平成23年9月に開店いたしました。
 6. 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 コキーク、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. 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）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&ブラスリー業態をいくつかのブラスリーで試行中）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、多様なお客様の来客を促すためには、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。

b. 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積み、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空けて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、当社グループのウェディングの理念、ウェ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ェ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。

c. 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をいち早く取り込むためにブラスリー業態にてスタートした「ナチュラルウェディング」（＝会費制を主としたお披露目お食事会）は、想定どおり時代のニーズを捉え徐々に定着しております。マスコミで報じられる震災後の婚礼需要の増加においても、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。「ナチュラルウェディング」は、料理に拘りながら必要以上の予算をかけず実施できる会費制の婚礼スタイルの提案であり、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、今後も一層の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。

d. 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asting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。

(4) 会社の対処すべき課題

a. 新規出店について

当連結会計年度に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）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	ボキ्यूズ	ブラッスリー ポール・ボキ्यूズ 博多	福岡市博多区	出店済
平成23年9月	ASO	レストランテ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（仮称）	大阪市北区	出店決定

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き続き「良いレストラン」への取組み（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を販売しております。3種のワインのテイastingセットやプレゼント企画など、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となり、フランスワインの普及を推進しております。

③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。

(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、広告代理店向けに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。

(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

(d) ブライダル施策

①レストランウェディングの訴求強化

ウェディング媒体各社に、レストランウェディングの原点（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、幅広くひらまつウェ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ェ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。

(e) ケータリング施策

①個人宅への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。

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。

(f) ネット販売施策

平成23年1月21日よりインターネットでの通信販売をスタートしております。新たに当社グループ独自の通信販売用インターネットサイト（PCサイト及びモバイルサイト）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しております。これにより、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が可能となります。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。

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22年9月30日)	当連結会計年度 (平成23年9月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	2,953,858	4,134,165
売掛金	390,547	424,810
原材料及び貯蔵品	1,004,839	1,142,164
前渡金	158,847	294,793
繰延税金資産	62,921	65,192
その他	126,626	193,846
貸倒引当金	△751	△616
流動資産合計	4,696,889	6,254,357
固定資産		
有形固定資産		
建物及び構築物	3,782,271	4,285,482
減価償却累計額	△630,347	△795,540
建物及び構築物(純額)	3,151,923	3,489,942
機械装置及び運搬具	67,625	71,796
減価償却累計額	△56,043	△60,860
機械装置及び運搬具(純額)	11,582	10,935
工具、器具及び備品	1,405,134	1,576,724
減価償却累計額	△937,410	△1,057,782
工具、器具及び備品(純額)	467,724	518,941
土地	299,273	299,273
リース資産	33,100	33,100
減価償却累計額	△12,688	△19,308
リース資産(純額)	20,411	13,791
建設仮勘定	72,703	14,700
有形固定資産合計	4,023,619	4,347,585
無形固定資産		
のれん	151,151	75,575
その他	14,368	11,629
無形固定資産合計	165,519	87,204
投資その他の資産		
投資有価証券	3,056	3,243
繰延税金資産	40,061	55,684
敷金及び保証金	1,022,938	1,375,769
その他	127,564	124,994
貸倒引当金	△21,987	△21,944
投資その他の資産合計	1,171,633	1,537,747
固定資産合計	5,360,771	5,972,538
繰延資産		
株式交付費	8,755	8,054
社債発行費	1,911	814
繰延資産合計	10,667	8,869
資産合計	10,068,328	12,235,765

(単位：千円)

	前連結会計年度 (平成22年9月30日)	当連結会計年度 (平成23年9月30日)
負債の部		
流動負債		
買掛金	544,816	492,213
1年内償還予定の社債	89,500	89,500
1年内返済予定の長期借入金	1,742,328	1,375,276
リース債務	6,606	6,741
未払金	150,697	195,620
未払費用	200,164	196,036
未払法人税等	391,000	381,500
未払消費税等	58,083	27,492
前受金	418,632	507,291
その他	69,975	96,524
流動負債合計	3,671,803	3,368,195
固定負債		
社債	175,750	86,250
長期借入金	1,308,291	3,704,695
リース債務	14,201	7,459
資産除去債務	—	144,996
その他	10,306	9,300
固定負債合計	1,508,548	3,952,701
負債合計	5,180,352	7,320,897
純資産の部		
株主資本		
資本金	1,213,540	1,213,540
資本剰余金	1,231,249	1,232,181
利益剰余金	2,573,946	2,998,849
自己株式	△118,656	△550,892
株主資本合計	4,900,079	4,893,678
その他の包括利益累計額		
その他有価証券評価差額金	838	949
為替換算調整勘定	△37,163	△3,113
その他の包括利益累計額合計	△36,324	△2,164
新株予約権	24,221	23,353
純資産合計	4,887,975	4,914,867
負債純資産合計	10,068,328	12,235,765

(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21年10月1日 至 平成22年9月30日)	当連結会計年度 (自 平成22年10月1日 至 平成23年9月30日)
売上高	10,492,064	10,580,972
売上原価	4,581,137	4,536,364
売上総利益	5,910,927	6,044,608
販売費及び一般管理費	4,487,895	4,396,286
営業利益	1,423,031	1,648,321
営業外収益		
受取利息	606	605
前受食事券	4,423	2,478
協賛金収入	5,819	4,747
業務委託料収入	5,000	5,000
広告料収入	14,812	7,905
会費収入	4,105	4,985
その他	3,205	3,107
営業外収益合計	37,974	28,828
営業外費用		
支払利息	32,630	42,735
為替差損	1,694	524
その他	1,241	5,125
営業外費用合計	35,566	48,385
経常利益	1,425,439	1,628,764
特別利益		
在外子会社清算に伴う為替換算調整勘定取崩益	27,731	—
受取保険金	—	11,419
新株予約権戻入益	10,417	260
その他	—	77
特別利益合計	38,148	11,757
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
付加価値税還付不能額	10,311	—
特別損失合計	10,311	146,015
税金等調整前当期純利益	1,453,277	1,494,506
法人税、住民税及び事業税	584,658	658,185
法人税等調整額	31,943	△17,022
法人税等合計	616,602	641,162
当期純利益	836,674	853,344

(連結包括利益計算書)

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 平成21年10月1日 至 平成22年9月30日)	当連結会計年度 (自 平成22年10月1日 至 平成23年9月30日)
当期純利益	—	853,344
その他の包括利益		
その他有価証券評価差額金	—	110
為替換算調整勘定	—	34,049
その他の包括利益合計	—	※2 34,160
包括利益	—	※1 887,504
(内訳)		
親会社株主に係る包括利益	—	887,504
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21年10月1日 至 平成22年9月30日)	当連結会計年度 (自 平成22年10月1日 至 平成23年9月30日)
株主資本		
資本金		
前期末残高	974,715	1,213,540
当期変動額		
新株の発行	238,825	—
当期変動額合計	238,825	—
当期末残高	1,213,540	1,213,540
資本剰余金		
前期末残高	765,925	1,231,249
当期変動額		
新株の発行	238,825	—
自己株式の処分	226,499	931
当期変動額合計	465,324	931
当期末残高	1,231,249	1,232,181
利益剰余金		
前期末残高	1,844,123	2,573,946
当期変動額		
剰余金の配当	△106,851	△428,440
当期純利益	836,674	853,344
当期変動額合計	729,822	424,903
当期末残高	2,573,946	2,998,849
自己株式		
前期末残高	△470,233	△118,656
当期変動額		
自己株式の取得	—	△434,177
自己株式の処分	351,576	1,940
当期変動額合計	351,576	△432,236
当期末残高	△118,656	△550,892
株主資本合計		
前期末残高	3,114,529	4,900,079
当期変動額		
新株の発行	477,650	—
剰余金の配当	△106,851	△428,440
当期純利益	836,674	853,344
自己株式の取得	—	△434,177
自己株式の処分	578,076	2,872
当期変動額合計	1,785,549	△6,400
当期末残高	4,900,079	4,893,678

(単位：千円)

	前連結会計年度 (自 平成21年10月1日 至 平成22年9月30日)	当連結会計年度 (自 平成22年10月1日 至 平成23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		
前期末残高	683	838
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	155	110
当期変動額合計	155	110
当期末残高	838	949
為替換算調整勘定		
前期末残高	98,036	△37,163
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	△135,199	34,049
当期変動額合計	△135,199	34,049
当期末残高	△37,163	△3,113
その他の包括利益累計額合計		
前期末残高	98,719	△36,324
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	△135,044	34,160
当期変動額合計	△135,044	34,160
当期末残高	△36,324	△2,164
新株予約権		
前期末残高	34,726	24,221
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	△10,504	△868
当期変動額合計	△10,504	△868
当期末残高	24,221	23,353
純資産合計		
前期末残高	3,247,975	4,887,975
当期変動額		
新株の発行	477,650	—
剰余金の配当	△106,851	△428,440
当期純利益	836,674	853,344
自己株式の取得	—	△434,177
自己株式の処分	578,076	2,872
株主資本以外の項目の当期変動額（純額）	△145,549	33,292
当期変動額合計	1,640,000	26,891
当期末残高	4,887,975	4,914,867

(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21年10月1日 至 平成22年9月30日)	当連結会計年度 (自 平成22年10月1日 至 平成23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	1,453,277	1,494,506
減価償却費	262,032	292,873
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)	△117	△177
受取利息及び受取配当金	△620	△605
支払利息	32,630	42,735
新株予約権戻入益	△10,417	△260
売上債権の増減額(△は増加)	△52,827	△34,730
たな卸資産の増減額(△は増加)	△37,598	△134,530
前渡金の増減額(△は増加)	△141,660	△125,158
買掛金の増減額(△は減少)	39,395	△54,923
未払金の増減額(△は減少)	△21,390	△14,473
未払費用の増減額(△は減少)	8,987	△5,854
未払法人税等(外形標準課税)の増減額(△は減少)	11,000	△200
未払消費税等の増減額(△は減少)	13,756	△30,591
前受金の増減額(△は減少)	66,038	88,292
その他	△58,571	△62,850
小計	1,639,489	1,562,070
利息及び配当金の受取額	620	605
利息の支払額	△34,230	△45,412
法人税等の支払額	△464,658	△667,485
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,141,219	849,777
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
有形及び無形固定資産の取得による支出	△375,993	△413,073
敷金及び保証金の差入による支出	△49,412	△435,289
敷金及び保証金の回収による収入	1,032	82,711
貸付けによる支出	△780	△2,500
貸付金の回収による収入	739	248
投資活動によるキャッシュ・フロー	△424,413	△737,903
財務活動によるキャッシュ・フロー		
短期借入金の純増減額(△は減少)	△1,200,000	—
長期借入れによる収入	1,750,000	4,100,000
長期借入金の返済による支出	△220,717	△2,070,648
社債の発行による収入	148,926	—
社債の償還による支出	△378,750	△89,500
株式の発行による収入	477,650	—
ファイナンス・リース債務の返済による支出	△6,473	△6,606
自己株式の処分による収入	577,665	—
自己株式の取得による支出	—	△434,177
ストックオプションの行使による収入	323	2,264
配当金の支払額	△106,033	△425,046
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,042,592	1,076,287
現金及び現金同等物に係る換算差額	△45,923	22,144
現金及び現金同等物の増減額(△は減少)	1,713,475	1,210,306
現金及び現金同等物の期首残高	1,210,382	2,923,858
現金及び現金同等物の期末残高	2,923,858	4,134,165

(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

項目	前連結会計年度 (自 平成21年10月1日 至 平成22年9月30日)	当連結会計年度 (自 平成22年10月1日 至 平成23年9月30日)
1. 連結の範囲に関する事項	<p>(1) 連結子会社の数 1社 連結子会社の名称 HIRAMATSU EUROPE EXPORT SARL 従来子会社であった52 SARLと HIRAMATSU IMMOBILIER EUROPE SARL は、当連結会計年度において清算が 終了したため、連結の範囲から除外 しております。</p> <p>(2) 非連結子会社の数 1社 非連結子会社の名称 株式会社タカギ (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、いずれも連結財務諸表に 重要な影響を及ぼしていないため あります。</p>	<p>(1) 連結子会社の数 1社 連結子会社の名称 HIRAMATSU EUROPE EXPORT SARL</p> <p>(2) 非連結子会社の数 1社 非連結子会社の名称 同左 (連結の範囲から除いた理由) 同左</p>
2. 持分法の適用に関する事項	<p>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 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) 当期純損益及び利益剰余金等に及ぼ 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。</p>	<p>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 同左 (持分法を適用しない理由) 同左</p>
3. 連結子会社の事業年度等 に関する事項	<p>すべての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あり ます。</p>	<p>同左</p>
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	<p>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 デリバティブ 時価法(ただし、金利スワップにつ いて特例処理の条件をみたしている 場合には特例処理を採用してあり ます。)</p>	<p>イ 有価証券 その他有価証券 時価のあるもの 同左 時価のないもの 同左 ロ デリバティブ 同左</p>

項目	前連結会計年度 (自 平成21年10月1日 至 平成22年9月30日)	当連結会計年度 (自 平成22年10月1日 至 平成23年9月30日)
	<p>ハ たな卸資産</p> <p>(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。</p> <p>(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。</p> <p>(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。</p>	<p>ハ たな卸資産</p> <p>(1) 食材 (原材料) 同左</p> <p>(2) ワイン (原材料) 同左</p> <p>(3) 貯蔵品 同左</p>
(2) 重要な減価償却資産の減価償却の方法	<p>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 (建物附属設備を除く) 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</p> <p>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。 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。</p> <p>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。</p> <p>ニ 長期前払費用 定額法を採用しております。</p> <p>ホ 繰延資産</p> <p>(1) 株式交付費 定額法 (3年) により償却しております。</p> <p>(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。</p>	<p>イ 有形固定資産 (リース資産を除く) 同左</p> <p>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。</p> <p>ハ リース資産 同左</p> <p>ニ 長期前払費用 同左</p> <p>ホ 繰延資産</p> <p>(1) 株式交付費 同左</p> <p>(2) 社債発行費 同左</p>

項目	前連結会計年度 (自 平成21年10月1日 至 平成22年9月30日)	当連結会計年度 (自 平成22年10月1日 至 平成23年9月30日)
(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。	貸倒引当金 同左
(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。	同左
(5) 重要なヘッジ会計の方法	イ ヘッジ会計の方法 金利スワップについて特例処理の要件をみたしている場合には、特例処理を採用しております。 ロ ヘッジ手段とヘッジ対象、ヘッジ方針 当連結会計年度にヘッジ会計を適用したヘッジ対象とヘッジ手段は以下のとおりであります。 ヘッジ手段…金利スワップ ヘッジ対象…借入金 ヘッジ方針 借入金の利息相当額の範囲内で市場金利変動リスクを回避する目的で行っております。 ハ ヘッジ有効性評価の方法 ヘッジ手段の想定元本とヘッジ対象に関する重要な条件が同一であり、かつヘッジ開始時及びその後も継続して、相場変動又はキャッシュ・フロー変動を完全に相殺するものと想定することができるため、ヘッジの有効性の判定は省略しております。	イ ヘッジ会計の方法 同左 ロ ヘッジ手段とヘッジ対象、ヘッジ方針 同左 ヘッジ手段…同左 ヘッジ対象…同左 ヘッジ方針 同左 ハ ヘッジ有効性評価の方法 同左
(6) 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。
(7) 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。
(8) 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。	イ 消費税等の会計処理 同左
5. 連結子会社の資産及び負債の評価に関する事項	連結子会社の資産及び負債の評価については、全面時価評価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) 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

前連結会計年度 (自 平成21年10月1日 至 平成22年9月30日)	当連結会計年度 (自 平成22年10月1日 至 平成23年9月30日)
—————	<p>(資産除去債務に関する会計基準の適用)</p> <p>当連結会計年度より、「資産除去債務に関する会計基準」(企業会計基準第18号 平成20年3月31日)及び「資産除去債務に関する会計基準の適用指針」(企業会計基準適用指針第21号 平成20年3月31日)を適用しております。</p> <p>これにより、当連結会計年度の営業利益及び経常利益はそれぞれ6,872千円減少し、税金等調整前当期純利益は39,316千円減少しております。</p>

(8) 表示方法の変更

前連結会計年度 (自 平成21年10月1日 至 平成22年9月30日)	当連結会計年度 (自 平成22年10月1日 至 平成23年9月30日)
<p>(連結貸借対照表)</p> <p>「前渡金」は、前連結会計年度まで、流動資産の「その他」に含めて表示しておりましたが、当連結会計年度において、資産の総額の100分の1を超えたため区分掲記しております。</p> <p>なお、前連結会計年度末の「前渡金」は28,861千円であります。</p> <p>(連結損益計算書)</p> <p>「会費収入」は、前連結会計年度まで、営業外収益の「その他」に含めて表示しておりましたが、当連結会計年度において、営業外収益の総額の100分の10を超えたため区分掲記しております。</p> <p>なお、前連結会計年度の「会費収入」は2,545千円であります。</p> <p>(連結キャッシュ・フロー計算書)</p> <p>営業活動によるキャッシュ・フローの「前渡金の増減額」は、前連結会計年度は「その他の流動資産の増減額」に含めて表示しておりましたが、金額の重要性が増したため区分掲記しております。</p> <p>なお、前連結会計年度の「その他の流動資産の増減額」に含まれる「前渡金の増減額」は△28,841千円であります。</p>	—————

(9) 追加情報

前連結会計年度 (自 平成21年10月1日 至 平成22年9月30日)	当連結会計年度 (自 平成22年10月1日 至 平成23年9月30日)
—————	<p>当連結会計年度より、「包括利益の表示に関する会計基準」(企業会計基準第25号 平成22年6月30日)を適用しております。ただし、「その他の包括利益累計額」及び「その他の包括利益累計額合計」の前連結会計年度の金額は、「評価・換算差額等」及び「評価・換算差額等合計」の金額を記載しております。</p>

(10) 連結財務諸表に関する注記事項

(連結包括利益計算書関係)

当連結会計年度(自平成22年10月1日至平成23年9月30日)

※1 当連結会計年度の直前連結会計年度における包括利益

親会社株主に係る包括利益	701,630千円
少数株主に係る包括利益	—
計	701,630

※2 当連結会計年度の直前連結会計年度におけるその他の包括利益

その他有価証券評価差額金	155千円
為替換算調整勘定	△135,199
計	△135,044

(セグメント情報等)

a. 事業の種類別セグメント情報

前連結会計年度(自平成21年10月1日至平成22年9月30日)

当社グループは料理飲食店として、同一セグメントの事業を行っており、当該事業以外に事業の種類がないため該当事項はありません。

b. 所在地別セグメント情報

前連結会計年度(自平成21年10月1日至平成22年9月30日)

日本の売上高及び資産の金額は、全セグメントの売上高の合計及び全セグメントの資産の金額の合計額に占める割合がいずれも90%超であるため、所在地別セグメント情報の記載を省略しております。

c. 海外売上高

前連結会計年度(自平成21年10月1日至平成22年9月30日)

海外売上高は連結売上高の10%未満であるため、海外売上高の記載を省略しております。

d. セグメント情報

当連結会計年度（自 平成22年10月1日 至 平成23年9月30日）

1. 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があります。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21年10月1日 至 平成22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	6,516,321	3,975,743	10,492,064	—	—	10,492,064
セグメント間の内部 売上高又は振替高	—	—	—	222,325	△222,325	—
計	6,516,321	3,975,743	10,492,064	222,325	△222,325	10,492,064
セグメント利益	1,108,976	821,214	1,930,191	40,176	△547,336	1,423,031
その他の項目						
減価償却費	181,675	65,639	247,314	1,181	13,536	262,032

(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△547,336千円には、セグメント間取引消去16,586千円、各報告セグメントに配分していない全社費用△459,167千円、のれん償却額△75,575千円、たな卸資産等の調整額△29,179千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。

e. 関連情報

当連結会計年度（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%を超える顧客がないため、記載を省略しております。

f. 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

当連結会計年度（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。

g. 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

当連結会計年度（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。

h. 報告セグメントごとの負ののれん発生益に関する情報

当連結会計年度（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。

(追加情報)

当連結会計年度より、「セグメント情報等の開示に関する会計基準」（企業会計基準第17号 平成21年3月27日）及び、「セグメント情報等の開示に関する会計基準の適用指針」（企業会計適用指針第20号 平成20年3月21日）を適用しております。

(1株当たり情報)

前連結会計年度 (自 平成21年10月1日 至 平成22年9月30日)		当連結会計年度 (自 平成22年10月1日 至 平成23年9月30日)	
1株当たり純資産額	61,670.34円	1株当たり純資産額	32,652.76円
1株当たり当期純利益金額	12,353.37円	1株当たり当期純利益金額	5,498.14円
潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額	12,301.31円	潜在株式調整後1株当たり当期純利益金額	5,460.13円
<p>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。</p> <p>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。</p>			
		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 (自 平成21年10月1日 至 平成22年9月30日)	当連結会計年度 (自 平成22年10月1日 至 平成23年9月30日)
純資産の部の合計額(千円)	4,887,975	4,914,867
純資産の部の合計額から控除する金額(千円)	24,221	23,353
(うち新株予約権)	(24,221)	(23,353)
普通株式に係る期末の純資産額(千円)	4,863,754	4,891,514
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)	78,867	149,804

2. 1株当たり当期純利益金額

	前連結会計年度 (自 平成21年10月1日 至 平成22年9月30日)	当連結会計年度 (自 平成22年10月1日 至 平成23年9月30日)
1株当たり当期純利益金額		
当期純利益(千円)	836,674	853,344
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)	836,674	853,344
期中平均株式数(株)	67,728	155,206
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)	287	1,080
(うち新株予約権)	(287)	(1,080)
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)

前連結会計年度(平成22年9月30日現在)
該当事項はありません。

当連結会計年度(平成23年9月30日現在)

当社は平成23年11月11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、及び将来に渡るM&A構想を想定した資本政策の一環として、積極的な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 | 5,000株(上限)
(発行済株式総数(自己株式を除く)に対する割合 3.34%) |
| (3) 株式の取得価額の総額 | 400百万円(上限) |
| (4) 取得する期間 | 平成23年12月1日～平成24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 |

(開示の省略)

連結貸借対照表、連結損益計算書、連結株主資本等変動計算書及び連結キャッシュ・フロー計算書に関する注記事項等、リース取引、関連当事者との取引、税効果会計、金融商品、有価証券、デリバティブ取引、退職給付、ストックオプション等、企業結合等、資産除去債務に関する事項については、決算短信における開示の必要性が大きいと考えられるため開示を省略しております。

5. 個別財務諸表
(1) 貸借対照表

(単位：千円)

	前事業年度 (平成22年9月30日)	当事業年度 (平成23年9月30日)
資産の部		
流動資産		
現金及び預金	2,651,876	3,753,936
売掛金	388,697	423,061
原材料及び貯蔵品	1,074,934	1,227,902
前渡金	203,500	352,861
前払費用	92,805	134,231
繰延税金資産	48,817	55,281
立替金	1,015	4,603
短期貸付金	1,156	3,408
未収入金	11,409	37,333
その他	1,470	1,867
貸倒引当金	△751	△616
流動資産合計	4,474,932	5,993,870
固定資産		
有形固定資産		
建物	3,623,109	4,109,516
減価償却累計額	△573,221	△721,968
建物(純額)	3,049,888	3,387,547
車両運搬具	64,118	64,118
減価償却累計額	△52,536	△57,026
車両運搬具(純額)	11,582	7,092
工具、器具及び備品	1,396,314	1,564,015
減価償却累計額	△940,425	△1,058,330
工具、器具及び備品(純額)	455,889	505,685
土地	299,273	299,273
リース資産	33,100	33,100
減価償却累計額	△12,688	△19,308
リース資産(純額)	20,411	13,791
建設仮勘定	72,703	14,700
有形固定資産合計	3,909,748	4,228,090
無形固定資産		
商標権	1,184	1,510
ソフトウェア	12,466	9,400
電話加入権	717	717
無形固定資産合計	14,368	11,629
投資その他の資産		
投資有価証券	3,056	3,243
関係会社株式	854,137	854,137
長期前払費用	32,082	23,260
繰延税金資産	39,142	54,935
長期未収入金	1,500	1,500
敷金及び保証金	1,017,321	1,369,676
会員権	20,000	20,000
その他	73,982	80,234
貸倒引当金	△21,987	△21,944
投資その他の資産合計	2,019,234	2,385,042
固定資産合計	5,943,351	6,624,762

(単位：千円)

	前事業年度 (平成22年9月30日)	当事業年度 (平成23年9月30日)
繰延資産		
株式交付費	8,755	8,054
社債発行費	1,911	814
繰延資産合計	10,667	8,869
資産合計	10,428,951	12,627,502
負債の部		
流動負債		
買掛金	491,200	475,014
1年内償還予定の社債	89,500	89,500
1年内返済予定の長期借入金	1,742,328	1,375,276
リース債務	6,606	6,741
未払金	150,697	195,698
未払費用	208,953	203,003
未払法人税等	391,000	381,500
未払消費税等	58,083	27,492
前受金	418,632	499,539
預り金	26,717	25,117
その他	30,042	58,415
流動負債合計	3,613,761	3,337,299
固定負債		
社債	175,750	86,250
長期借入金	1,308,291	3,704,695
リース債務	14,201	7,459
資産除去債務	—	141,052
その他	10,306	8,352
固定負債合計	1,508,548	3,947,809
負債合計	5,122,310	7,285,109
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	226,499	227,431
資本剰余金合計	1,231,249	1,232,181
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	2,948,044	3,415,859
利益剰余金合計	2,955,447	3,423,262
自己株式	△118,656	△550,892
株主資本合計	5,281,580	5,318,090
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金	838	949
評価・換算差額等合計	838	949
新株予約権	24,221	23,353
純資産合計	5,306,640	5,342,393
負債純資産合計	10,428,951	12,627,502

(2) 損益計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成21年10月1日 至 平成22年9月30日)	当事業年度 (自 平成22年10月1日 至 平成23年9月30日)
売上高	10,392,261	10,492,002
売上原価	4,562,835	4,553,243
売上総利益	5,829,426	5,938,759
販売費及び一般管理費	4,321,194	4,255,018
営業利益	1,508,232	1,683,740
営業外収益		
受取利息	606	605
前受食事券	4,423	2,478
協賛金収入	5,819	4,747
広告料収入	14,812	7,905
業務委託料収入	5,000	5,000
会費収入	4,105	4,985
雑収入	3,056	3,391
営業外収益合計	37,824	29,112
営業外費用		
支払利息	29,755	41,370
社債利息	2,874	1,365
為替差損	10,565	—
雑支出	1,241	5,125
営業外費用合計	44,437	47,861
経常利益	1,501,619	1,664,992
特別利益		
受取保険金	—	11,419
新株予約権戻入益	10,417	260
その他	—	77
特別利益合計	10,417	11,757
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
子会社清算損	23,488	—
災害による損失	—	113,571
特別損失合計	23,488	144,642
税引前当期純利益	1,488,547	1,532,107
法人税、住民税及び事業税	584,658	658,185
法人税等調整額	26,874	△22,333
法人税等合計	611,532	635,851
当期純利益	877,014	896,255

(3) 株主資本等変動計算書

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成21年10月1日 至 平成22年9月30日)	当事業年度 (自 平成22年10月1日 至 平成23年9月30日)
株主資本		
資本金		
前期末残高	974,715	1,213,540
当期変動額		
新株の発行	238,825	—
当期変動額合計	238,825	—
当期末残高	1,213,540	1,213,540
資本剰余金		
資本準備金		
前期末残高	765,925	1,004,750
当期変動額		
新株の発行	238,825	—
当期変動額合計	238,825	—
当期末残高	1,004,750	1,004,750
その他資本剰余金		
前期末残高	—	226,499
当期変動額		
自己株式の処分	226,499	931
当期変動額合計	226,499	931
当期末残高	226,499	227,431
資本剰余金合計		
前期末残高	765,925	1,231,249
当期変動額		
新株の発行	238,825	—
自己株式の処分	226,499	931
当期変動額合計	465,324	931
当期末残高	1,231,249	1,232,181
利益剰余金		
利益準備金		
前期末残高	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		
前期末残高	2,177,881	2,948,044
当期変動額		
剰余金の配当	△106,851	△428,440
当期純利益	877,014	896,255
当期変動額合計	770,163	467,815
当期末残高	2,948,044	3,415,859
利益剰余金合計		
前期末残高	2,185,284	2,955,447
当期変動額		
剰余金の配当	△106,851	△428,440
当期純利益	877,014	896,255
当期変動額合計	770,163	467,815
当期末残高	2,955,447	3,423,262
自己株式		
前期末残高	△470,233	△118,656

(単位：千円)

	前事業年度 (自 平成21年10月1日 至 平成22年9月30日)	当事業年度 (自 平成22年10月1日 至 平成23年9月30日)
当期変動額		
自己株式の取得	—	△434,177
自己株式の処分	351,576	1,940
当期変動額合計	351,576	△432,236
当期末残高	△118,656	△550,892
株主資本合計		
前期末残高	3,455,690	5,281,580
当期変動額		
新株の発行	477,650	—
剰余金の配当	△106,851	△428,440
当期純利益	877,014	896,255
自己株式の取得	—	△434,177
自己株式の処分	578,076	2,872
当期変動額合計	1,825,889	36,510
当期末残高	5,281,580	5,318,090
評価・換算差額等		
その他有価証券評価差額金		
前期末残高	683	838
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	155	110
当期変動額合計	155	110
当期末残高	838	949
評価・換算差額等合計		
前期末残高	683	838
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	155	110
当期変動額合計	155	110
当期末残高	838	949
新株予約権		
前期末残高	34,726	24,221
当期変動額		
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	△10,504	△868
当期変動額合計	△10,504	△868
当期末残高	24,221	23,353
純資産合計		
前期末残高	3,491,100	5,306,640
当期変動額		
新株の発行	477,650	—
剰余金の配当	△106,851	△428,440
当期純利益	877,014	896,255
自己株式の取得	—	△434,177
自己株式の処分	578,076	2,872
株主資本以外の項目の当期変動額(純額)	△10,349	△757
当期変動額合計	1,815,540	35,752
当期末残高	5,306,640	5,342,393

(4) 継続企業の前提に関する注記
該当事項はありません。