

*Hiramatsu*

**Hiramatsu Inc.**

**2010年9月期(第28期)  
決算説明会**

**株式会社ひらまつ**

**証券コード 2764**

**1. イントロダクション**

**2. 2010年9月期業績報告（連結）**

**3. 2011年9月期業績予想（連結）**

**4. 営業施策と展望**

# 1. イントロダクション — Hiramatsuとは







経営  
理念

- 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



# 1. イントロダクション — ブランド概要

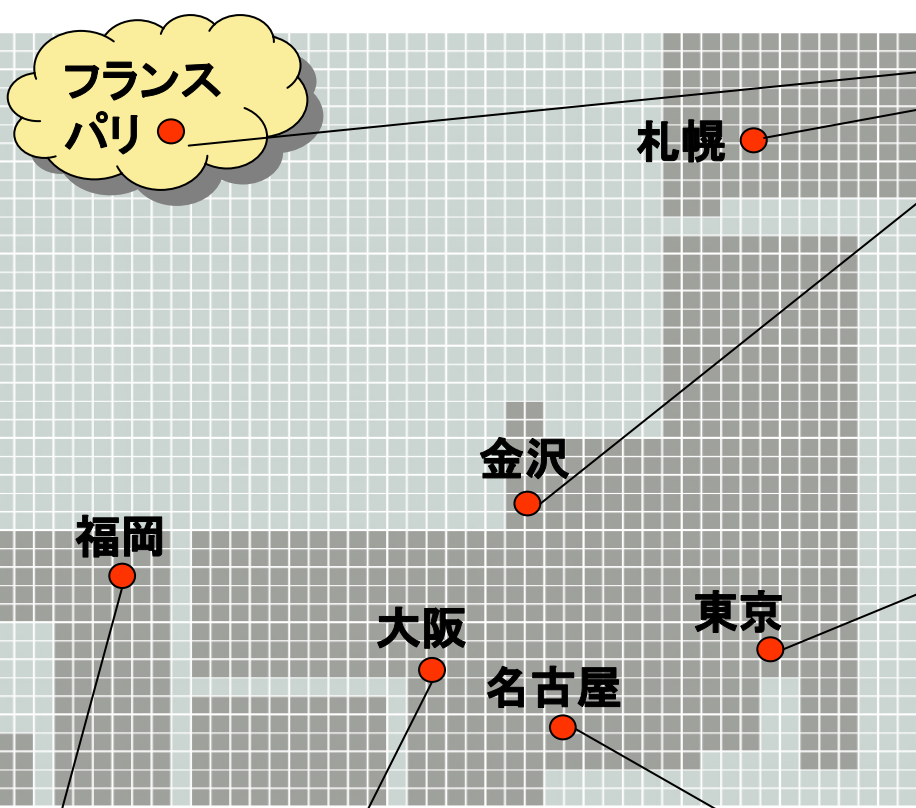
1ブランドでの出店数は限定し、ブランド数を増やすことにより  
ブランド価値の維持と事業規模の拡大を実現

ブランド名	ひらまつ	アソ**	ポキューズ**	エーベルラン	プルセル	D&D LONDON
ブランド マネジャー	平松宏之 	阿曾達治 	P・ポキューズ 	M・エーベルラン 	J&Lプルセル 	Sir・T・コンラン 
特徴	創業者平松による 高級フランス料理	平松の弟子による 高級イタリア料理	仏料理界の巨匠による 高級フランス料理と ビストロ料理	北仏の三ツ星レストラン との提携による 高級フランス料理	南仏の三ツ星級 レストランとの提携に よる高級フランス料理	モダン・ブリティッシュ がテーマの西洋料理
高価格帯 レストラン*	レストランひらまつ 3店 ル・バエレンタル 1店	リストランテASO 1店 アルジェントASO 1店	メゾンポール・ポキューズ1店 ジャルダン ポール・ポキューズ 1店	オーベルジュ・ド・リル 2店	サンス・エ・サヴール 1店	—
夜客単価	17～26千円	23～24千円	15～17千円	20～23千円	17千円	—
中価格帯 レストラン* (1万円超)	キャーヴ・ド・ひらまつ 1店	—	—	—	—	ボタニカ 1店 アイコニック 1店
夜客単価	13千円	—	—	—	—	13～14千円
中価格帯 レストラン* (1万円以下)	—	チェステテ 2店	ブラスリー ポール・ポキューズ 4店 キャーヴ・ド・ ポール・ポキューズ 1店	—	—	—
夜客単価	—	9～10千円	2.5～7千円	—	—	—

\* :夜の客単価が2万円以上の店舗を高価格帯レストラン、それ以下を中価格帯レストランとして分類  
\*\* :「リストランテ アソ」は「カフェ・ミケランジェロ」を、「ブラスリー ポール・ポキューズ ミュゼ」は「サロン・ド・テ ロンド」  
「カフェ コキュー」 「カフェテリアカレ」を、「キャーヴ・ド・ポール・ポキューズ」は「カフェ・デ・プレ」を併設。

# 1. イントロダクション — 店舗展開

東京を中心に、福岡、札幌、名古屋、金沢、パリに21拠点(27店舗)展開  
 2011年には博多に2店舗、2013年春には大阪に出店予定



パリ	レストランひらまつパリ
札幌	ル・バエレンタル
金沢	ジャルダン ポール・ボキューズ
丸の内	サンス・エ・サヴール ブラッスリー ポール・ボキューズ 大丸東京
銀座	アルジェントASO ブラッスリー ポール・ボキューズ 銀座 アイコニック
日本橋 広尾	代官山ASO チェレステ 日本橋店 レストランひらまつ キャーヴ・ド・ポール・ボキューズ
西麻布	オーベルジュ・ド・リルトーキョー キャーヴ・ド・ひらまつ
乃木坂 六本木 代官山	ブラッスリー ポール・ボキューズ ミュゼ ポタニカ リストランテASO メゾン ポール・ボキューズ
二子玉川	代官山ASO チェレステ 二子玉川店
名古屋	オーベルジュ・ド・リル ナゴヤ ブラッスリー ポール・ボキューズ ラ・メゾン

大阪 ラ・フェット(仮称)  
 - 2013年春出店予定

福岡 レストランひらまつ 博多  
 ブラッスリー ポール・ボキューズ 博多(仮称)  
 - 2011年春出店予定  
 リストランテASO 天神(仮称)  
 - 2011年9月出店予定

# 1. イントロダクション — 顧客、株主、社員への約束

## 株式会社 ひらまつ

### 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

個々の満足の為に常に進化し続ける企業である

**1. イントロダクション**

**2. 2010年9月期業績報告（連結）**

**3. 2011年9月期業績予想（連結）**

**4. 営業施策と展望**

## 2. 2010年9月期業績報告 — PL概要

厳しい経営環境の中、各種施策が奏効  
 昨年に引続き過去最高の売上、利益を達成

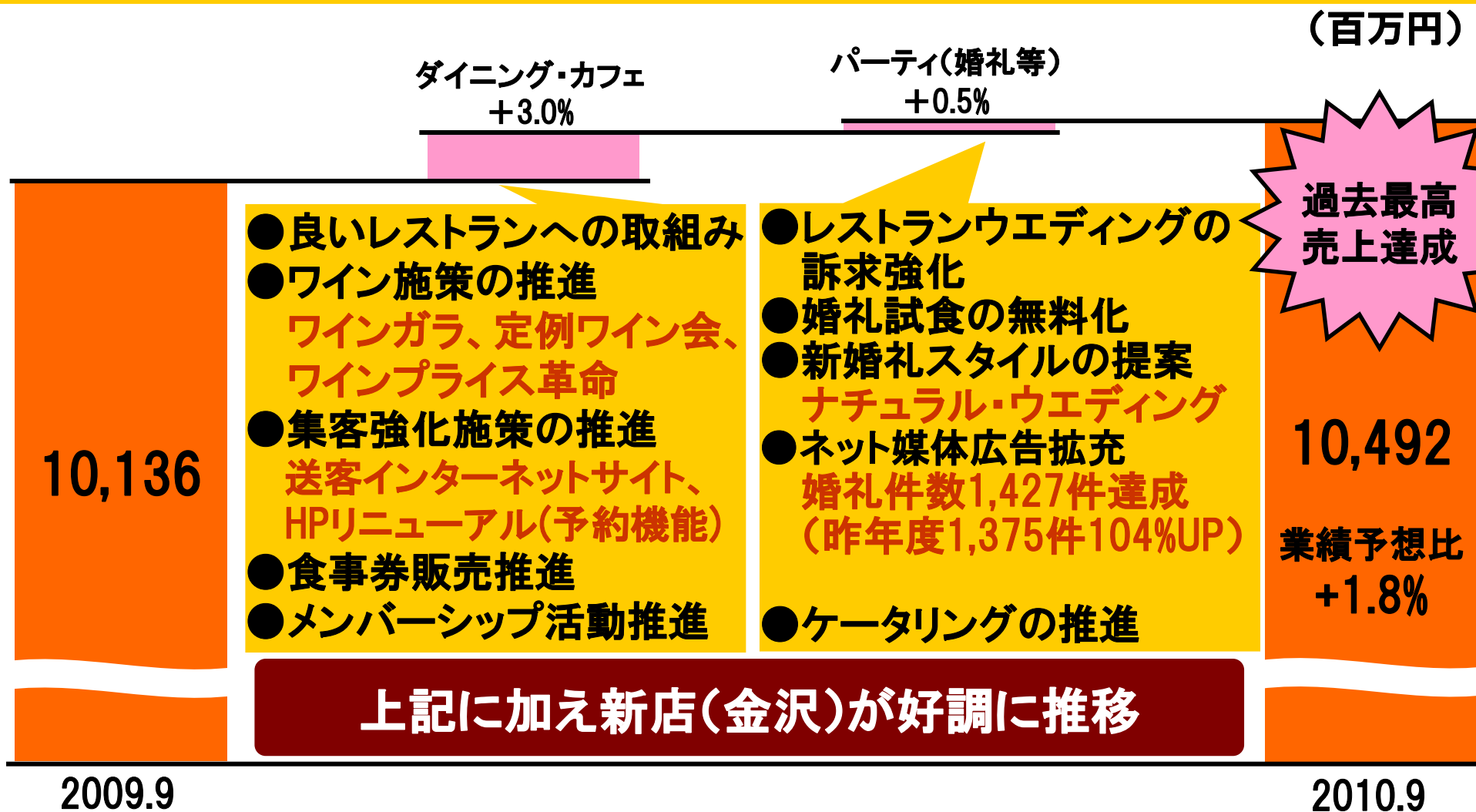
(単位:百万円)

	2010年9月期		2009年9月期		前期比	業績予想比 (予想値)
<b>売上高</b>	<b>10,492</b>	100.0%	<b>10,136</b>	100.0%	<b>+3.5%</b>	<b>+1.8%</b> (10,304)
<b>営業利益</b>	<b>1,423</b>	13.6%	<b>991</b>	9.8%	<b>+43.5%</b>	<b>+6.2%</b> (1,340)
<b>経常利益</b>	<b>1,425</b>	13.6%	<b>976</b>	9.6%	<b>+46.0%</b>	<b>+8.1%</b> (1,318)
<b>当期純利益</b>	<b>836</b>	8.0%	<b>511</b>	5.0%	<b>+63.6%</b>	<b>+19.5%</b> (700)
1株当たり純利益(円)	12,353.37	—	7,085.47	—	<b>+74.4%</b>	<b>+27.4%</b> (9,697.98)
1株当たり配当金(円)*	3,682	—	1,588	—	<b>+131.9%</b>	—
<b>総還元性向</b>	<b>34.7%</b>	—	<b>112.8%</b>	—	—	—

\* :東証一部指定記念配当500円を含む。

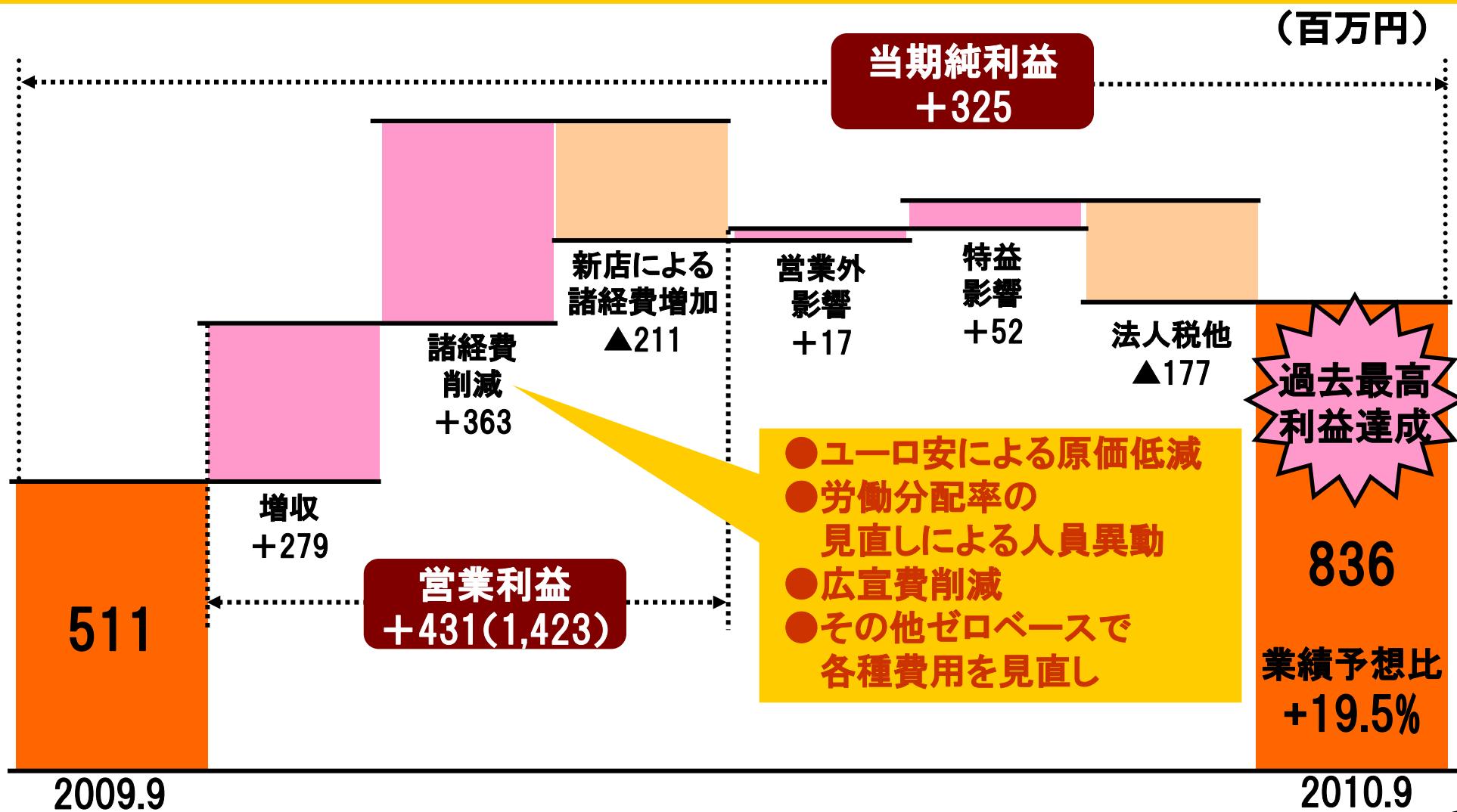
## 2. 2010年9月期業績報告 — 収入要因

レストランの潜在能力を確認し最大限に活用  
昨年に引き続き過去最高の売上を達成



## 2. 2010年9月期業績報告 — 増益要因

増収及びゼロベースからの費用削減により  
昨年に引続き過去最高の利益を達成



## 2. 2010年9月期業績報告 — 貸借対照表概要

総資産は1,940百万円増加し10,068百万円  
ROAは昨年より3.5%アップし15.7%を達成

(単位:百万円)

	2010.9	2009.9	増減
流動資産	4,696	2,805	+1,890
現預金	2,953	1,240	+1,713
売掛金	390	335	+55
固定資産	5,360	5,319	+40
負債	5,180	4,879	+300
前受金	418	352	+66
有利子負債	3,336	3,242	+94
純資産	4,887	3,247	+1,640
利益剰余金	2,573	1,844	+729
資本金及び資本準備金	2,218	1,740	+476
自己株式処分差益	226	—	+226
自己株式	▲118	▲470	+351
総資産	10,068	8,127	+1,940
ROA (総資産経常利益率)	15.7%	12.2%	—

### 主なポイント

#### 流動資産

- ① 現預金1,713百万円増加
- ② 売掛金55百万円増加

#### 負債

- ① 前受金66百万円増加
- ② 有利子負債94百万円増加
- 借入金 329百万円増加
- 社債 229百万円減少

#### 純資産

- ① 利益剰余金729百万円増加
- ② 資本金及び資本準備金476百万円増加
- ③ 自己株式処分差益226百万円
- ④ 自己株式351百万円減少

#### ROA

15.7%達成 昨年より3.5%アップ

## 2. 2010年9月期業績報告 — CF計算書概要

当期利益の増加及び増資により  
現金同等物は1,713百万円増加し2,923百万円

(単位:百万円)

	2010.9	2009.9	増減
税金等調整前四半期純利益	1,453	950	+502
減価償却費	262	253	+8
法人税等の支払額	▲464	▲454	▲10
たな卸資産の増減額	▲37	▲185	+148
買掛金の増減額	39	▲118	+157
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,141	440	+708
有形・無形固定資産の取得による支出	▲375	▲178	▲197
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲424	▲160	▲263
有利子負債の増減(収入または支出)	92	499	▲406
新株発行による収入	477	—	+477
自己株式の増減(取得または売却)	577	▲470	+1,047
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,042	▲30	+1,072
現金及び現金同等物期末残高	2,923	1,210	+1,713

### 主なポイント

営業キャッシュフロー  
当期利益の増加等  
昨年同期比+708百万円

投資キャッシュフロー  
固定資産取得による支出等  
昨年同期比▲263百万円

財務キャッシュフロー  
有利子負債の増減、  
新株発行による収入、  
自己株式の売却等  
昨年同期比+1,072百万円

1. **イントロダクション**
2. **2010年9月期業績報告（連結）**
3. **2011年9月期業績予想（連結）**
4. **営業施策と展望**

## 2. 2011年9月期業績予想

厳しい状況の飲食業界において売上、利益ともに高水準を維持  
各種施策の強化推進、及び新店効果により増収増益目指す

(単位:百万円)

	2011年9月期		2010年9月期		前期比
<b>売上高</b>	<b>10,918</b>	100.0%	<b>10,492</b>	100.0%	+4.1%
<b>営業利益</b>	<b>1,600</b>	14.7%	<b>1,423</b>	13.6%	+12.5%
<b>経常利益</b>	<b>1,580</b>	14.5%	<b>1,425</b>	13.6%	+10.9%
<b>当期純利益</b>	<b>866</b>	7.9%	<b>836</b>	8.0%	+3.6%
1株当たり純利益(円) <small>期中平均株式数より算出</small>	10,987.92	—	12,353.37	—	▲11.1%
1株当たり配当金(円)*	3,296	—	3,182	—	+3.6%
ROA (総資産経常利益率) <small>総資産は期中平均より算出</small>	15.7%	—	15.7%	—	—

\*東証一部指定記念配当500円を除く普通配当

婚礼件数(既存店)	1,525件	—	1,427件	—	+6.9%
11月15日現在獲得数*	990件	—	933件	—	+6.1%

\*2010年9月期の獲得数は、同月同日

1. **イントロダクション**
2. **2010年9月期業績報告（連結）**
3. **2011年9月期業績予想（連結）**
4. **営業施策と展望**

## 4. 営業施策と展望 — 新店出店

# 2011年春「ボキューズ」ブランドのブラッスリーを JR博多シティ内の「アミュプラザ博多」に出店

 BRASSERIE  
 PAUL BOCUSE



「ブラッスリー ポール・ボキューズ 博多(仮称)」

出店場所: 福岡市博多区博多駅中央街1-1  
JR博多シティ内アミュプラザ博多  
9Fレストランフロア

出店時期: 2011年春  
予想投資額: 180百万円  
予想売上高: 300百万円\*  
ROI : 25%\*

\*開店翌期ベース

新博多駅ビルは2011年春、九州新幹線の全線開通に合わせ、現在の博多駅を大幅にリニューアルし、日本最大級の駅ビルとして開業いたします。

当社は新博多駅ビル内の「アミュプラザ博多」9Fのレストランフロアに「ブラッスリー ポール・ボキューズ」を出店いたします。

## 4. 営業施策と展望 — 新店出店

# 2011年秋「ASO」ブランドの大型店を 福岡の中心地、博多天神に出店

RISTORANTE **ASO**



### 「レストランテASO 天神(仮称)」

出店場所: 福岡市中央区天神2-76-1  
「福岡天神プロジェクト  
〔(仮称)NTT-Tビル別館〕」  
4階及び5階の一部

出店時期: 2011年9月  
予想投資額: 400百万円  
予想売上高: 700百万円\*  
ROI : 35%\*

\*開店翌期ベース

基幹店の「レストランテASO(代官山)」、  
同クラスの大型店「アルジェントASO(銀座)」に続き、  
ウェディング等のパーティ営業に対応可能なサロンを  
備えた大型店の出店となります。  
「ASO」ブランドの5店舗目となる予定です。

## 4. 営業施策と展望 — 新店出店

2013年春 当社の誇る5大ブランドが総力を挙げて結集し、  
関西地区へ初出店 大阪中之島フェスティバルタワーに出店



HIRAMATSU



ASO



PAUL  
BOCUSE



HAEBERLIN



POURCEL



### 「ラ・フェット(仮称)」

出店場所: 大阪市北区中之島2-22  
中之島フェスティバルタワー  
37階(最上階)

出店時期: 2013年春  
予想投資額: 600百万円  
予想売上高: 1,200百万円\*  
ROI : 40%\*

\*開店翌期ベース

最上階にあたる37階をフルに活用し、  
当社グループが誇る正統なるフランス料理の  
メイン・ダイニングとカジュアルなイタリア料理を  
ご提供するサブ・ダイニングを併設。  
また、ウェディング等のパーティーにも対応可能な  
グラン・メゾンの名にふさわしい唯一無二の美食空間  
となります。

# 各レストランの潜在能力の開発と活用

レストラン毎に潜在能力を確認し活用する  
強い人間集団を形成する

良いレストランを創る

ダイニング・カフェ  
集客増

パーティ(婚礼)  
件数増

ゼロベースからの  
費用見直し

「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(一枚岩)

## 4. 営業施策と展望 — 営業施策

2011年1月21日(予定)より  
新たにインターネットによる通信販売を開始

新たに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)を立上げ、厳選したワインを中心に様々な商品の販売

- 第一段として、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販売
- 個人消費者に加え、全国のレストラン業者をターゲットとする
- 商品は順次拡充(ワイン、各地の名産品、食事券、……)

当社のブランド力を背景に  
収益基盤の一翼を担う事業への成長を目指す

高価格帯  
レストラン

中低価格帯  
レストラン  
(ブラスリー)

レストラン  
ウエディング

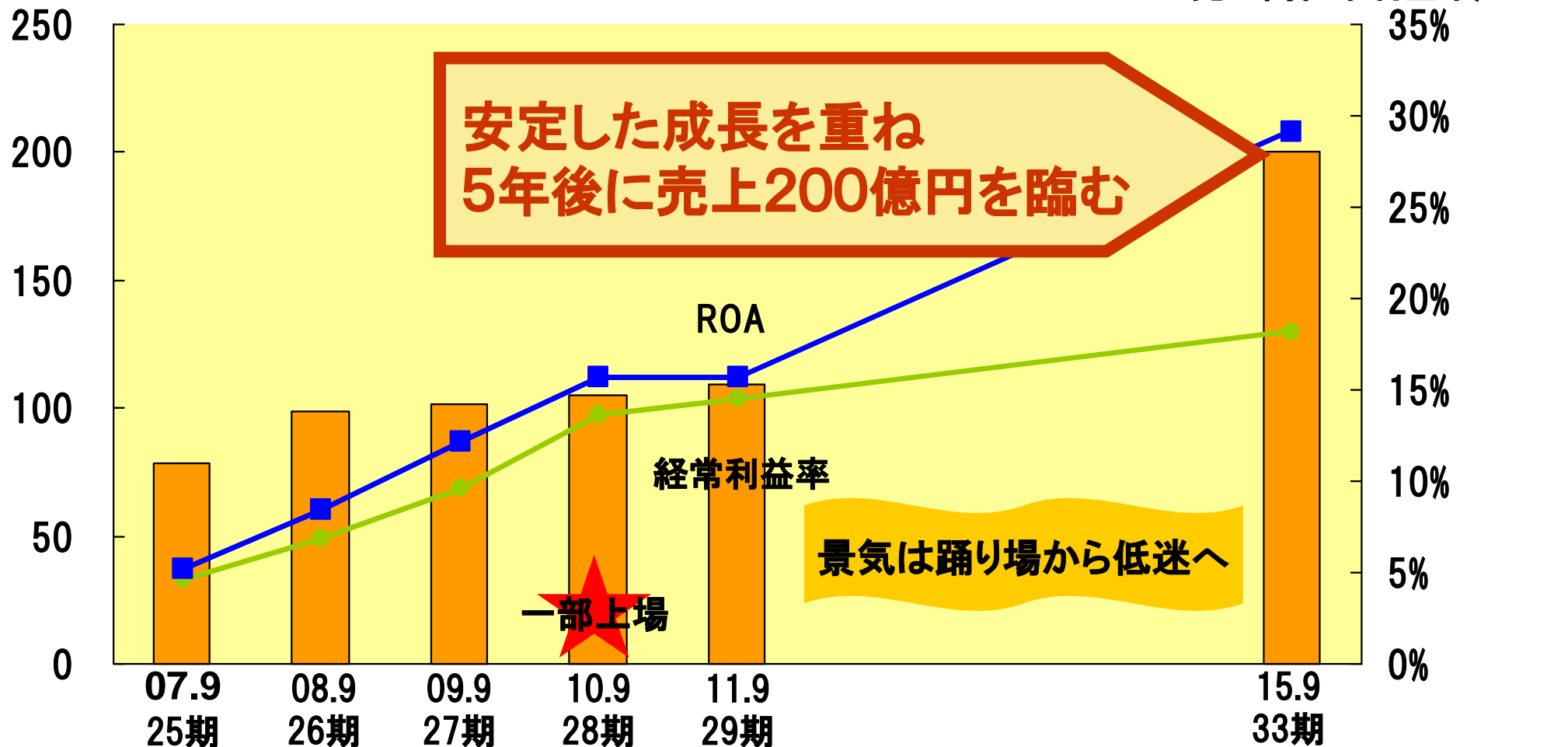
インターネット  
通信販売

?

## 4. 営業施策と展望 — 今後の展望

景気は踊り場局面に移行し3～5年は低迷すると想定  
当社は着実に成長し、5年後に売上200億円を目指す

売上高(億円)



(注)ROAは総資産経常利益率にて算出

## 免責事項

本資料に記載されている事項は証券投資に関する情報の提供を目的としたものであり、勧誘を目的としたものではありません。

また、本資料に記載されている、株式会社ひらまつグループの現在の計画、戦略、確信等のうち、歴史的  
事実でないものは将来の業績等に関する見通しであり、リスクや不確定要素を含んでおります。

実際の業績は、さまざまな重要な要素により、これら業績見通しとは大きく異なる結果となりうることをご承  
知おきください。

最終的な投資決定は、お客様ご自身の判断でなさるようお願いいたします。