

会社概要 (2010年2月28日現在)

- ◆商号 株式会社ハブ (英訳名 HUB CO.,LTD.)
- ◆本社 東京都中央区築地六丁目4番10号
- ◆設立 1998年5月28日 (創業:1980年3月)
- ◆資本金 6億28百万円
- ◆役員
代表取締役会長 金鹿研一
(2010年5月26日) 代表取締役社長 太田 剛
取締役 井上泉佐
取締役 高見幸夫
取締役 菊地唯夫
取締役 黒須康宏
監査役 龍湖康雄
監査役 吉田裕和
監査役 浦 一馬
- ◆事業内容 英国風PUB事業等
- ◆従業員数 151名 (他、臨時雇用者数 358名)
- ◆発行済株式数 12,449株
- ◆株主数 1,192名
- ◆大株主
ロイヤルホールディングス(株) 33.01%
(株)一六堂 16.43%
テーブルマーク(株) 9.80%
金鹿研一 2.14%
ハブ社員持株会 1.90%

株主メモ

- ◆事業年度 毎年3月1日から翌年2月末日まで
- ◆剰余金の配当の基準日 期末配当金 毎年2月末日
- ◆定時株主総会 毎年5月開催
- ◆公告方法 電子公告 (<http://www.pub-hub.co.jp>)
ただし、電子公告によることができないときは、日本経済新聞に掲載する方法とします。
- ◆株主名簿管理人 東京証券代行株式会社
東京都千代田区大手町二丁目6番2号 (日本ビル4階)
- ◆郵便物送付先 〒168-8522 東京都杉並区和泉二丁目8番4号
(連絡先) 東京証券代行株式会社 事務センター
☎0120-49-7009
取次事務は、中央三井信託銀行株式会社の本店および全国各支店で行っております。

◆住所変更等のお申出先について

お取引口座のある証券会社にお申し出ください。ただし、特別口座に記録された株式に係る各種手続きにつきましては、特別口座の口座管理機関である東京証券代行株式会社にお申し出ください。

◆未支払配当金のお支払について

株主名簿管理人である東京証券代行株式会社にお申し出ください。

HUB's HEART VOL.1 お客様の笑顔のために生まれた「HUBオリジナルエール」

「本当に美味しいビールってなんだろう？」それが、HUBエールの出発点。日本でビールといえば、キンキンに冷やして、一気にのどに落とし込むというスタイル。ところが本場英国のPUBで味わえるビールのほとんどが、ほどよく冷えていていつまでも飽きることなく飲み続けられる「エールタイプ」というもの。残念なことには国産メーカーにはそういったものがラインナップされていないのが現実でした……。『だったら自分たちで美味しいビールを作ってしまうおう!』というのがHUBエールが生まれた原点です。

美味しいビールを目指すハブの考えに同調してくれたのが新潟のエチゴビール醸造所。豊かな自然にいだかれた工房で妥協を許さない研究と、ビールを知り尽くした職人の技に、HUBのお店の雰囲気やお客様の嗜好を掛け合わせてようやく生まれた本物のエールビール。すべては、お客様に本当に美味しいビールを笑顔で飲んでいただくために!



「HUBエール ver.10」はモンドセレクション2010において「金賞」を受賞しました。

HUB REPORT

第12期 決算のご報告

2009.3.1 ~ 2010.2.28



Since 1980

30th Anniversary

ハブはおかげさまで創業30周年!!



Message

株主の皆さまへ

株主の皆さまにおかれましては、ますますご清祥のこととお慶び申し上げます。平素より当社事業へのご理解とご支援を賜り、誠に有り難うございます。

おかげさまで当社は、創業30周年の節目を11期連続増収・4期連続増益の好業績のうちに迎えることができました。経営理念にも掲げている通り、当社は「正直な経営」を基本とする着実・堅実な発展に向けて、身の丈に合わせた成長路線を歩み続けております。急激な拡大や繁栄とは相容れませんが、不透明な時代の中で企業が長期的に成長し続けていくためには、こうした一見遠回りなスタンスが必要であると考えております。

また、英国PUB文化を日本に根付かせるという取り組みは一朝一夕には成らず、お客さまのニーズ・ウォンツの変化を常にキャッチしながら、相応の時間をもって築き上げていく必要があります。その視点に立てば、当社のブランドも英国風PUBという業態も、まだ十分な認知を得ているとは言えない状況です。

株主の皆さまには、引き続きのご支援とともに、ぜひとも当社店舗を大いにご利用いただき、英国PUB文化を広めていくためのお力添えを賜りたく、心よりお願い申し上げます。

代表取締役会長 金鹿 研一
代表取締役社長 太田 剛

Q. 当期(2010年2月期)を振り返り、営業の状況と業績についてお聞かせ下さい。

景気低迷による影響が外食業界を覆う中、業績拡大に向けて3つの取り組みを重点的に進めていきました。

外食業界全般の状況としては、消費者の内食志向の高まりや価格競争の激化による厳しい市場環境が続ぎ、当社の店舗においても、そうした景気低迷の影響による厳しさが感じられた1年間でした。その中で当社は、以下に挙げる3つの取り組みを重点的に進めてまいりました。

1点目として、景気に左右されることなく店舗へお越しいただける「HUB」ファン・「82(エイティ トゥ)」ファンである常連のお客様をしっかりとつなぎ止めつつ、その層を拡大するべくメンバーズカード会員の新規開拓を図るなど、お客さまと店舗の結び付きを強める関係づくりに注力しました。当社店舗のメンバーズカードは、500円の入会金をいただく有料会員制度ながら、お客さまの約25%という高い利用率を維持しています。

2点目には、他店の低価格攻勢に追随することなく、当社独自の「価値ある週刊誌価格(380円)」を引き続き維持し、当期は「シングル

モルトウイスキー(ザ・グレンリベット12年)」「キューバリブレ(ラムベースのカクテル)」の2品をこの価格帯に加えることでお客様の価格ニーズに応えました。これにより、ビール・ウイスキー・ワイン・カクテルの4カテゴリーにおける週刊誌価格メニューの拡充を果たし、同メニューの出数は前年比110%と伸長しました。

3点目には、新人アルバイトを短期間で戦力化するための初期教育プログラムを導入し、キャッシュ・オン・デリバリーシステムを支えるサービスレベルの向上に努めました。

こうした取り組みにより、当期の既存店実績は、客数において前期比101.3%とプラスを維持したものの、客単価の減少を受け、売上高は同97.8%にとどまりました。なお、当期はHUB業態5店舗および82業態2店舗を新規出店し、期末現在の合計店舗数は60店舗となっています。当期の業績は、売上高5,620百万円(前期比12.7%増)、営業利益271百万円(同18.3%増)、経常利益275百万円(同13.8%増)、当期純利益154百万円(同23.0%増)となりました。

英国PUB文化を
日本において広く普及させるため
英国風PUBを通じてお客様に感動をあたえる
「感動文化創造事業」を展開する。
私たちハブの経営理念です。

◆ 正直な経営 ◆

「オネスト」を当社の経営の基本姿勢とする
常に「公平・公正・公開」を心がけ、正々堂々と経営を行う

◆ 着実な経営 ◆

業態の実力を磨きつつ、着実な成長をめざす

◆ 常に革新する経営 ◆

「ワイガヤでアイデアを出し合い、すぐに実行する」
風通しのよい風土を重視し、全員参画で絶え間なくイノベーションを生み出す

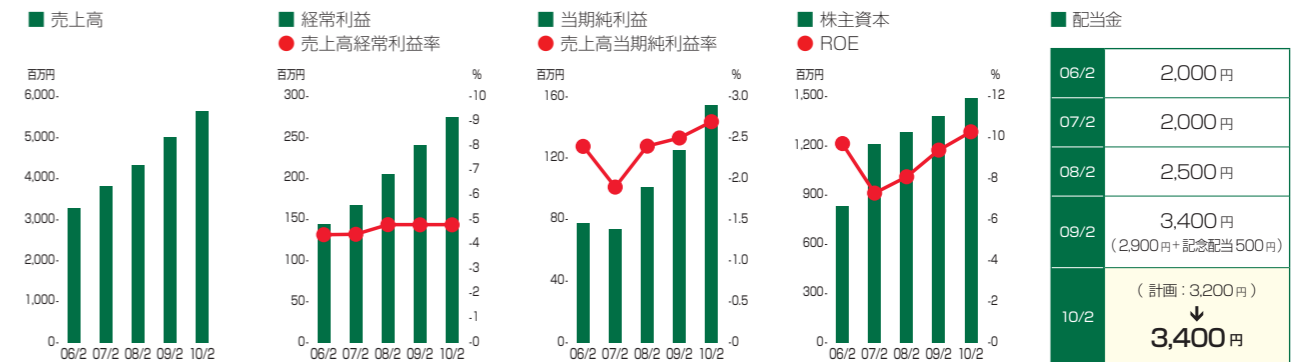
◆ 従業員重視の経営 ◆

経営理念を実現する主役である従業員を大切に

Highlight ハイライト情報

◆ 詳細な財務データはこちらをご覧ください。株式会社ハブ

売上高 **5,620**百万円 (前期比12.7%↑)
経常利益 **275**百万円 (前期比13.8%↑)
当期純利益 **154**百万円 (前期比23.0%↑)



11期連続増収!
4期連続増益!
3期連続増配!

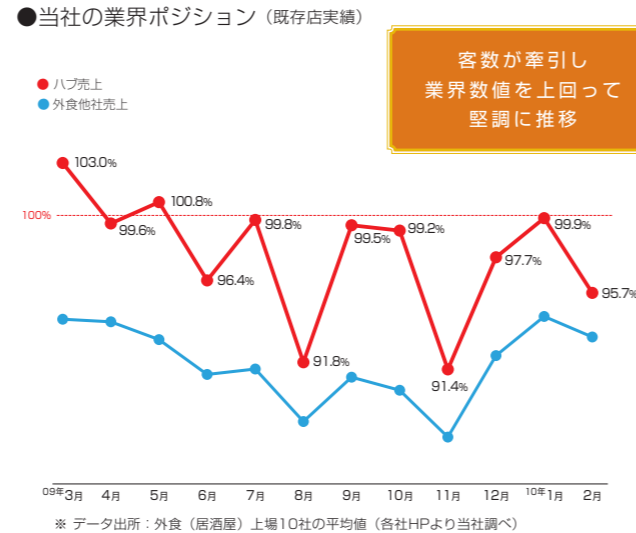
06/2	2,000円
07/2	2,000円
08/2	2,500円
09/2	3,400円 (2,900円+記念配当500円)
10/2	(計画: 3,200円) ↓ 3,400円

Q. 他店との差別化につながる「HUB」「82」の強みは何でしょうか？

ドリンクの売上構成比が高く、「気軽に日常使いができる店」という独自のポジションによって競争を回避しています。

一般的に日本の居酒屋業態は、売上に占めるフード構成の割合が高く、ドリンクの構成比は30~40%程度とされています。これに対し、当社の店舗ではドリンクが80%・フードが20%という売上構成比であり、この点がビジネスモデル上の大きな特色となっています。食事よりもお酒を味わうことそのものを楽しむ新しいマーケットを掘り起こしており、業界全般の価格傾向と一線を画した収益構造を確保しています。

当社は、キャッシュ・オン・デリバリーシステムによるフレンドリーな接客や、千円札1枚で楽しめる飲酒・飲食スタイルの提供を通じて、週に何度もご来店いただける英国PUB文化を日本国内に広めていくことをビジネスコンセプトとして明確化しています。「気軽に日常使いができる店」という独自のポジションによって他店との競争を回避している業態であり、他の居酒屋での飲み会に行く前や、2軒目の場所としてご利用いただける点も特色となっています。



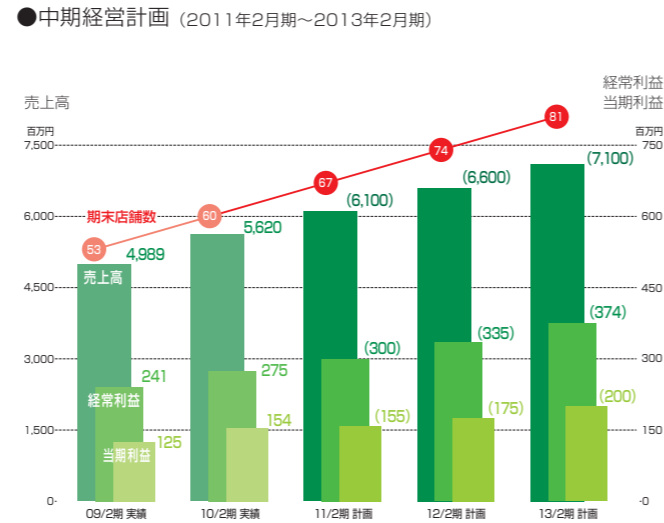
Q. 今後の成長戦略についてお聞かせ下さい。

2018年2月期を最終年度とする長期ビジョンの達成に向けて、既存店を着実に成長させつつ、生産性の向上を図っていきます。

当社は、2018年2月期における店舗数130店舗、売上高100億円、経常利益8億円（経常利益率8%）を数値目標とする長期ビジョンを掲げています。この長期ビジョンでは、自らのありたい姿として、「日本全国に英国PUB文化を広めている」「そのためのビジネスモデルが確立され、基盤づくりが完了している」ことを目指しています。

そして現在、これらを具現化するためのステップとして、2011年2月期から2013年2月期までの3か年を計画期間とする中期経営計画を発表しました。同計画では、店舗数81店舗、売上高71億円、経常利益3億7千4百万円（経常利益率5.3%）の達成を最終年度目標としています。

また、店舗展開については当面、首都圏・中部圏・関西圏を中心としたドミナントエリアの形成に努めていく考えです。そして、既存店売上高の着実なプラス成長を維持しつつ、既存店舗数の10%前後（7~8店程度）を目安とする新規出店を、5年以内で投資回収が見込める厳選物件に限って実施していきます。



長期ビジョンが示す成長を実現するにあたっては、さらなる生産性の向上が必須となります。店舗においては、キャッシュ・オン・デリバリーシステムという仕組みの中で、お客様が本当に求めているサービスのあり方を追求し、また本部においては、組織体制および業務内容を精査・改善していく姿勢が必要だと思えます。当社は、現在持っている資産（人・物・金・情報）を100%活用し、それを土台にチャレンジを繰り返していく地道な成長戦略に取り組んでいきます。

Future 長期ビジョン（2018年2月期のハブの姿）

1. 日本全国に英国PUB文化を広めている
2. ビジネスモデルが確立され、基盤づくりが完了している
3. 数値目標

店舗数 **130** 店舗 売上高 **100** 億円 経常利益 **8** 億円

Q. 来期（2011年2月期）の取り組みと見通しについてお聞かせ下さい。

長期成長の基盤となる店舗の風土づくりとして、「Q」・「S」・「C」・「A」の向上を図ります。

来期の取り組みとしては、引き続き価格競争への参入を回避しつつ、フードサービスの基本である「Q」クオリティ・「S」サービス・「C」クリーンリネス・「A」アトモスフェアについて、1店1店さらなる向上を図ります。こうした店舗の風土づくりを長期成長の基盤にしなければならないと考えており、そのためのマネジメントの徹底とスピード強化が課題です。

客数・売上の拡大については、創業30周年を記念したさまざまなイベントを新規顧客開拓に向けたアピールの場として活用していきます。同時に、メンバーズカード会員に対する特典や情報の提供を充実するなど、既存のお客様の来店頻度アップにも注力します。コスト面では、4月からの改正省エネ法施行に合わせて、全店舗に特注のLED照明を導入し、光熱費削減とCO2排出量低減の両方を実現します。

来期の業績については、売上高6,100百万円（前期比8.5%増）、営業利益302百万円（同11.4%増）、経常利益300百万円（同9.1%増）、当期純利益155百万円（同0.6%増）を見込んでいます。

●店舗展開（2010年2月28日現在 60店舗）



当期の新規出店



Q. 利益還元方針と当期の配当についてご説明願います。

業績連動型の配当実施を基本方針に定め、業績向上による利益還元の充実に努めてまいります。

株主の皆さまに対する利益還元については、「経常利益の15%前後かつ配当性向50%以下」を基準とする業績連動型の配当実施を基本方針としています。当期の期末配当はこの方針に基づき、1株当たり3,400円とさせていただきます。

当社は、引き続き事業の成長発展に向けて邁進し、業績向上による利益還元の充実に努めてまいります。株主の皆さまにおかれましては、今後とも一層のご支援を賜りますよう、よろしくお願い申し上げます。

Special Issue:

誌上で楽しむ! HUB&82



Do You Know The PUB ?

HUB[hAb]

車輪の中心。転じて、人の集まる場所

仕事を終えたビジネスマンたちが集まってくる。ビール片手に、つまみはフィッシュ&チップス。2杯目はギネスにしようか? ハブエールにしようか? おしゃべりに興じ、音楽に耳を傾け、気の合う仲間たちと過ごす夜はあっという間に過ぎていく。年齢も職業も性別も違う人々が自由に集まり、それぞれの楽しみかたで素の自分に戻れる場所。それが、英国風PUB HUB (ハブ)です。



Key Word 「1000円札1枚でいい気分」

Recommend HUBのオススメ!

「ローストビーフ」

秘伝のソースに漬け込んで焼き上げた「上州牛」をマッシュポテトの上に乗せた本場英国スタイル!



KEYMAN's VOICE from HUB



HUB事業部 部長 土屋 雅嗣 (つちや まさつぐ)

2010年はHUB創業30周年の節目の年です。営業面では、創業時の原点に立ち返るべく「凡事徹底」の名のもと、従業員教育を最重点課題としております。外食他社との価格競争には参入せず、QSCAのさらなる向上を図ることでお客様からの支持を得られるよう、1品1品のメニュー、1つ1つの販売促進、1人1人のお客様への気配りを大切に、着実に営業力をつけていく所存でございます。この積み重ねにより、さらなる競争力強化に繋がると確信しております。HUBでは創業30周年を記念して、この30年間でお客様からご支持いただいた懐かしのメニューを「復刻メニュー」として販売しております。普段はメニューにない限定メニューですので、是非一度ご賞味ください!!

Cash on Delivery System !!

キャッシュ・オン・デリバリーシステム



まずはメニューを見て注文するのを決めます



オーダーが決まったらレジで注文!



ドリンクはカウンターですぐ受け取れます
フードは番号札を受け取って席でお待ちください

ドリンクが揃ったら乾杯!

CHEERS!

ご注文&お会計はカウンターにて承ります。
※一部の店舗ではテーブルでオーダーを承ります。



What is 82 ?

Eighty two
「大人の為のセカンドハウス」
「地域密着の街角英国パブ」

英国PUBの「PUB」とは、MY HOUSE (我が家) に対するPUBLIC HOUSE (みんなの家) の略になります。ここではうまい酒を飲むもよし、気の合う仲間とおしゃべりするもよし、仕事帰りに素の自分に帰って、一人静かにくつろぐもよし。まさに「大人の為のセカンドハウス」として地域に必要とされるスペースです。小さな店ですが、82 (エイティトゥ) のスタッフが年齢も国籍も性別も職業も区別なく、みんなが普段着のまま、気軽にリラックスして過ごせる、アットホームなおアジスを約束します。



Key Word 「ほとんどのメニューをワンコイン(500円)で!」

Recommend 82のオススメ!

「フィッシュ&チップス」

英国伝統の味「クリスピー&ベーシック」真ダラを使用し、衣にもこだわりアリ! 82オリジナルレシピの名物メニュー!



KEYMAN's VOICE from 82



82営業部 部長 梶内 直樹 (かじうち なおき)

82営業部は2010年、82のコンセプトである「大人の為のセカンドハウス」にさらに磨きをかけていきます。具体的にはご来店されたお客様が、我が家へ帰ってきたように思っていただける、安心して、くつろげる空間づくりを。サービス面は従業員の笑顔で気配りのある接客、そしてお出迎えとお見送りの強化で常連のお客様をさらに増やしていきたいと考えております。商品面は、ホームメイドの「フィッシュ&チップス」、「ローストビーフ」の販売強化を5月中旬から82全店にて展開し、商品力(キラーメニュー)による集客増を見込んでおります。またウイスキー売上構成比16%を目標に、シングルモルトの販売強化を継続していきたいと考えております。是非お近くの82 (エイティトゥ) にお立ち寄りいただけますことを82従業員一同、心よりお待ちしております。

