

会社概要 (2008年2月29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
代表取締役社長 金鹿研一
専務取締役 太田剛
取締役 宮路和生
取締役 宮川太郎
取締役 加藤清司
取締役 藤井道子
取締役 桃木義昭
取締役 田所睦
監査役 龍湖康雄
監査役 吉田裕和
監査役 富木賢

- 事業内容 英国風パブ事業等
- 従業員数 118名 (他、臨時雇用者数 260名)
- 発行済株式数 12,449株
- 株主数 1,407名
- 大株主 (株)加ト吉 (29.0%)、21LADY(株) (16.4%)、
(株)村さ来本社 (13.8%)、金鹿研一 (2.1%)
ハブ社員持株会 (1.1%)、太田剛 (1.0%)

株主メモ

- ①事業年度 3月1日から2月末日
- ②定時株主総会 5月下旬
- ③配当の基準日 期末配当2月末日・中間配当8月31日
- ④株主名簿管理人 東京証券代行(株)本店
同事務取扱場所 東京都千代田区大手町2-6-2 (日本ビル4階)
同取次所 中央三井信託銀行株式会社 本店及び全国各支店
同送付先・連絡先 〒168-0063
東京都杉並区和泉2-7-1
東京証券代行(株)代行本部
☎0120-49-7009
- ⑤公告方法 当社ホームページ (<http://www.pub-hub.co.jp>)に
掲載いたします。ただし、事故その他のやむを得ない事由によって電子公告をすることができな
いときは、日本経済新聞に掲載いたします。

各種情報・お問い合わせ先

株式会社ハブ・ホームページ



<http://pub-hub.co.jp>

お問い合わせ先

株式会社ハブ 社長室
TEL: 03-5148-8723

HUB REPORT

第10期 決算のご報告 2007.3.1~2008.2.29



HUB 原宿店



ごあいさつ

株主の皆様におかれましては、ますますご清栄のこととお慶び申し上げます。平素は格別のご高配を賜り厚く御礼申し上げます。ここに当社第10期（2007年3月から2008年2月）の営業概況についてご報告いたします。

当期の業績

当事業年度の外食産業は、ファーストフード部門の好調さに牽引され全体としてはやや前年を上回る状況で推移しておりますが、当社の属するパブ・居酒屋部門は、既存店の売上・客数が約2年間にわたり前年を下回る厳しい状況が続いております。

このような状況のもと、当社は当事業年度を「安定的かつ継続的な成長を可能にする強い土台作りの年」と位置づけ、「既存店売上高前年比98%以上の確保」、「出店基準に沿った6店舗出店」、「82 ALE HOUSEの業態確立」等に取り組んでまいりました。

既存店につきましては、主力商品である生ビールやジントニックの「感動品質」への取り組み、新規インセンティブ導入によるモチベーションアップ、スーパーバイザー増員によるきめ細かい店舗運営、人財の確保及び定着に向けての各施策、さらに、将来を見据えた店舗の改装及び大規模メンテナンス等が功を奏し、売上高前年比は103.7%（前事業年度のサッカーワールドカップ効果があった6月を除き105.9%）と好調に推移いたしました。

店舗につきましては、HUB業態2店舗（秋葉原・原宿）、82 ALE HOUSE業態2店舗（浜松町・新宿三丁目）の計4店舗を出店する一方、入居ビルの建て替えにより町田店を一時休業し、当期末現在の店舗数は45店舗となりました。

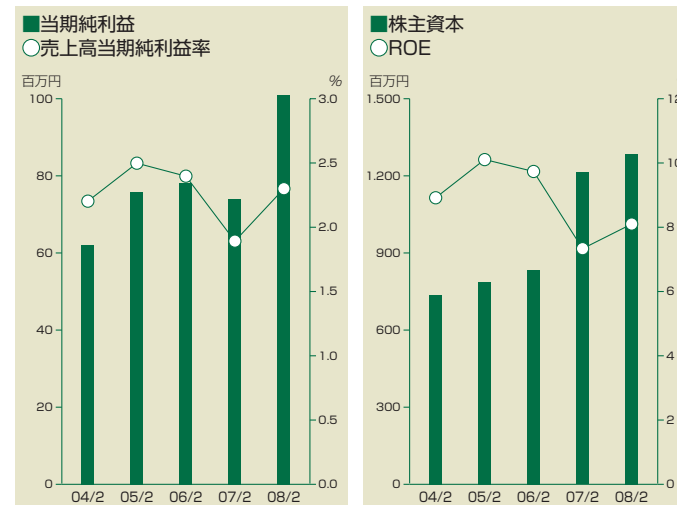
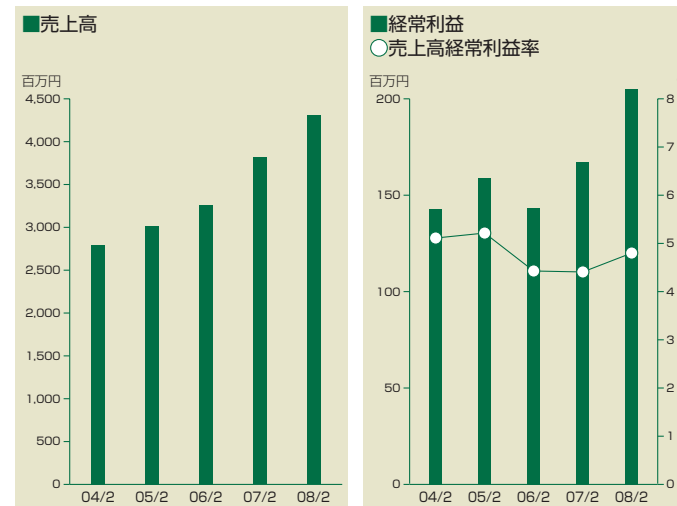
これらの結果、当事業年度の業績は売上高4,306百万円（前期比13.0%増）、経常利益205百万円（前期比22.9%増）、当期純利益101百万円（前期比36.9%増）となり、経常利益、当期純利益共に過去最高益を更新いたしました。

次期の見通し

今後の日本経済は、原材料価格の高騰、食料品や日用品の相次ぐ値上げ、個人所得の伸び悩み等から個人消費の冷え込みも予想され、依然として厳しい経営環境が続くものと思われます。

このような環境の中、当社は新たに中期経営計画（2008年3月～2011年2月）を策定し、初年度は「さらに新鮮・トコトン新鮮・・・新鮮組宣言」をスローガンに、「キャッシュ・オン・デリバリーシステムを中核にHUB業態を磨きあげる」「82 ALE HOUSE業態のビジネスモデル完成」「8店舗の新規出店」「人財の確保と教育システムの強化」「会社の仕組み強化」等に取り組んでまいります。

次期の業績につきましては、売上高4,780百万円（前期比11.0%増）、経常利益220百万円（前期比7.3%増）、当期純利益110百万円（前期比8.9%増）、1株当たりの年間配当金は記念配当500円（会社設立10周年）を含み3200円（前期比700円増）と予想しております。

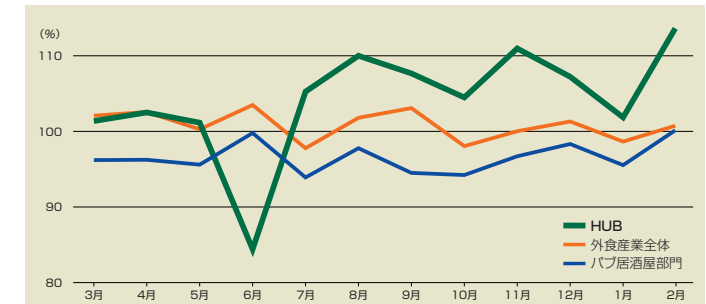


当期の出店

新規出店につきましては、HUB 秋葉原店、HUB 原宿店を出店し、HUB 業態は合計で38店舗となりました。また、浜松町 82 ALE HOUSE、新宿三丁目 82 ALE HOUSEを出店し、82 ALE HOUSE業態は合計7店舗となりました。



外食産業の動向と当社の比較 (既存店売上高前年比)



業界データ出所：日本フードサービス協会

■ 経営理念

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



■ 社名の由来

「車輪の中心」= 転じて「人の集まる場所」
「くつろいだ会話を楽しむことのできる、
本当の心の交流を持てる場」の提供を
目指しています。



■ 経営方針

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

常に変革する経営

「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す



2007年英国研修

■ 長期ビジョン

今までの10年は創成期であり、今後の10年が成長期と捉え、10年後（2018年2月期）のありたい姿に向け、従業員一丸となって邁進してまいります。

- 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、基盤作りが完了している・・・
- 目標 店舗数130店舗、売上高100億円、経常利益8億円

■ 中期経営計画（2008年3月～2011年2月）

当社は、長期ビジョンを具現化するためのファーストステップとして、新たに中期経営計画を策定いたしました。

	2009年2月期	2010年2月期	2011年2月期
売上高	4,780百万	5,400百万	6,000百万
既存店売上高前年比	101%	100%	100%
営業総利益率	72.2%	72.1%	72.0%
販管費率	67.9%	67.4%	67.0%
営業利益	207百万	252百万	301百万
営業利益率	4.3%	4.7%	5.0%
経常利益	220百万	250百万	300百万
経常利益率	4.6%	4.6%	5.0%
当期利益	110百万	125百万	150百万

新規出店	8店	7店	7店
期末店舗数	53店	60店	67店
総投資	500百万	420百万	420百万
（うち新店）	（410百万）	（320百万）	（320百万）
年間配当金	3,200円	3,200円	4,200円

I 業態を極め、ビジネスモデルを確立する

- キャッシュ・オン・デリバリーシステムを中核に感動を実現
 - ①効率化による顧客満足度アップ
（レジカウンターオペレーション改善によるレジ待ち時間短縮）
 - ②NEW3Kサービスを磨きあげる
（「きどらず・かまわず・気配り上手」な接客サービスのレベルアップ）
- メニュー政策
 - ①週刊誌価格（500円以下）の推進&原価抑制
 - ②英国テイストの商品充実
- 82 ALE HOUSEのビジネスモデル完成
 - ①営業利益率10%確保（2008年2月期実績7%）

II 出店戦略

- 出店エリアの拡大
 - ①東京から50km圏内に出店（神奈川、千葉、埼玉）
 - ②関西圏、中部圏への積極的な出店
- HUB業態と82 ALE HOUSE業態の組合せによるドミナント展開

III 優秀な人財の確保と育成

- ①採用＝定期採用＋アルバイト社員登用制度の促進
- ②従業員満足度調査結果を基にしたモチベーションアップ施策
- ③のれんわけ制度の運用（2009年2月期に1号店出店）
- ④育成＝社内大学構想を含めた新たな教育体系づくり



WHAT IS HUB ?

英国風パブ「HUB」のご紹介

Service

キャッシュ・オン・デリバリーシステム

お客様がカウンターで注文して会計を済ませ、飲み物を受け取って席に移動するシステムを採用しています。一杯からでも気軽に飲み、席を自由に移動して店内の他のお客様とのコミュニケーションを図ることができます。

「1,000円札1枚でいい気分」

一品のメニューを、週刊誌一冊を買うくらいの手頃な価格（300～500円）に設定しており、お客様に「1,000円札1枚でいい気分」になっていただけるよう心がけています。



Exciting Scene

イベント

スポーツ観戦や季節のイベント、ジャズライブなどを積極的に開催し、それらのイベントを通してともに感動し、新しい仲間ができるような場を提供しています。



プロモーション活動

映画とのタイアップや、英会話教室のレッスン会場として店舗を提供するなど、他業種とのタイアップも積極的に行っております。また、季節ごとにオリジナルメニューのおすすめ販売を行っており、お客様にとっていつでも新鮮なお店作り（ワクワクドキドキする仕掛け作り）を目指しております。



Menu

ドリンク

ドリンクは、売上高の約8割のシェアを占めています。中でも人気が高いのは、国産生ビール、HUBオリジナルエール、ギネス（スタウト）などのビールで、その他カクテル、ワイン、ウィスキー等も豊富に取り揃えています。また、シーズンやトレンドに合わせたオリジナルメニューの開発も積極的に行っています。

フード

フードは、イギリスの代表的な家庭料理「フィッシュ&チップス」を中核商品に据え、その他、お酒によく合うオリジナルメニューを取り揃えています。



A Taste of Britain



「A Taste of Britain」は、駐日英国大使館が展開している英国のフード&ドリンクをプロモーションするキャンペーンです。当社は、このキャンペーンの協力パートナー企業として、英国の食材を使用したオリジナルのフード&ドリンクを販売しております。



WHAT IS 82 ALE HOUSE ?

当社がプロデュースするもうひとつの英国風パブ「82 ALE HOUSE」のご紹介



「HUB」を卒業した、違いのわかる大人の世代30～50代の社会人やOLをターゲットとした業態を展開しております。

2005年9月、神田に1号店を出店以来、当期末では7店舗となりました。

コンセプト

「大人の為のセカンドハウス」
「地域に必要とされる、地域密着の街角英国パブ」
英国PUBの「PUB」とは、MYHOUSE（我が家）に対するPUBLICHOUSE（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戻って、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。

サービス

HUBと同じキャッシュ・オン・デリバリーシステムを採用しています。財布の中身を気にせず、一杯からでもお気軽にお楽しみいただけます。



メニュー

スコットランド6エリアのシングルモルトウィスキーやオリジナルのエールビール、お酒に合うおつまみなど、ほとんどのメニューをワンコイン（500円）価格で取り揃えています。



新宿三丁目 82 ALE HOUSE