

## 第2【事業の状況】

### 1【業績等の概要】

#### (1) 業績

当中間連結会計期間における我が国経済は、原油価格の高騰、金利の引き上げなどの懸念要因はあるものの、一般的に企業収益は好調を維持し、設備投資の増加、雇用情勢の改善、個人消費の緩やかな増加など、着実な景気回復基調で推移いたしました。

外食産業におきましては、平成18年度に市場規模が9年連続減少となりましたが、主力の飲食店の売上高は2年連続増加しており、個人消費の増加で高価格帯の人气が高まり、市場全体にも回復傾向が広がりました。また、既存店売上高は平成18年後半に失速し、平成18年10月以降は前年割れが続きましたが、平成19年1月から4月まで4ヶ月連続で増加しております。回復の兆しが出てきた外食であります。利益面から見ると、人件費や原材料の上昇が収益の足かせになっており依然として厳しい状況で推移いたしました。

このような状況下で、当社グループは、前期に導入したポイントカードの効果、及び業態変更等により既存店売上高は平成18年11月に約2年ぶりに前年同月比がプラスに転じ、6ヶ月連続前年を超えており平均105.1%となりました。

当中間連結会計期間の新規出店につきましては、国内3店舗（直営0・FC3）を出店し、一方で不採算店12店舗（直営4・FC8）を退店いたしました。さらに主力の105円均一店「しーじゃっく」を130円均一店「すし日和」に23店舗（直営22・FC1）業態変更いたしました。これらにより、当中間連結会計期間末の店舗数は、マリンポリス30店舗（直営21・FC9）、しーじゃっく82店舗（直営56・FC26）、すし日和25店舗（直営22・FC3）、まぐろ三昧1店舗（直営1）、レッドスパイス1店舗（直営1）、ほんじょ屋2店舗（直営2）、JAVA1店舗（直営1）の合計142店舗（直営104・FC38）となりました。

以上の結果、当中間連結会計期間の業績は、売上高5,924百万円（前年同期比9.8%増）、営業利益178百万円（同140.1%増）、経常利益190百万円（同114.6%増）、中間純利益46百万円（前中間連結会計期間は中間純損失358百万円）となりました。

所在地別セグメントの業績は、次のとおりであります。

#### ①日本

国内は、売上高5,278百万円、営業利益107百万円となりました。

#### ②米国

米国は、売上高645百万円、営業利益74百万円となりました。

なお、当中間連結会計期間は、所在地別セグメント業績の作成の初年度であるため、前年同期との比較は行っておりません。

#### (2) キャッシュ・フロー

当中間連結会計期間における現金及び現金同等物（以下「資金という。」）は、1,485百万円（前年同期比3.5%減）となりました。

##### （営業活動によるキャッシュ・フロー）

営業活動の結果得られた資金は718百万円（同3.6%増）となりました。

これは主に税金等調整前中間純利益114百万円、減価償却費228百万円、仕入債務の増加448百万円などによる資金の増加があった一方で、役員退職慰労引当金の減少が83百万円あったことなどによるものです。

##### （投資活動によるキャッシュ・フロー）

投資活動の結果使用した資金は127百万円（同73.0%減）となりました。

これは主に有形固定資産取得による支出149百万円によるものです。

##### （財務活動によるキャッシュ・フロー）

財務活動の結果得られた資金は260百万円（同46.2%減）となりました。

これは主に長期借入を900百万円行った一方で、短期借入返済を250百万円、長期借入返済を347百万円行ったことなどによるものです。

## 2【生産、受注及び販売の状況】

### (1) 生産実績

当社グループは、主として最終消費者へ直接販売する飲食業を行っておりますので、生産実績は記載しておりません。

### (2) 受注状況

当社グループは、主として最終消費者へ直接販売する飲食業を行っておりますので、受注状況は記載しておりません。

### (3) 販売実績

当社グループは、主として最終消費者へ直接販売する飲食業を行っております。なお、同事業の売上高及び営業利益の金額が、全セグメントの売上高の合計及び営業利益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、事業の種類別セグメント情報の記載を省略しております。

当中間連結会計期間の販売実績を事業部門別に示すと、次のとおりであります。

事業部門の名称	金額（千円）	前年同期比（%）
飲食事業		
直営店部門（千円）	5,830,973	109.9
F C 部門（千円）	82,305	102.2
計（千円）	5,913,279	109.8
洗車事業その他 （千円）	10,984	136.5
合計（千円）	5,924,264	109.8

(注) 1. 上記の金額には、消費税等は含まれておりません。

2. F C 部門の販売実績の主なもの、フランチャイジーからのロイヤリティー収入等であります。

## (4) 直営店舗の地域別販売実績(飲食事業)

地区・都道府県		金額(千円)	構成比(%)	前年同期比(%)
関西地区	大阪府	258,554	4.4	88.5
山陰地区	島根県	429,440	7.4	101.0
	鳥取県	68,159	1.2	1,562.2
山陽地区	岡山県	1,099,805	18.8	112.6
	広島県	674,268	11.6	102.8
	山口県	528,519	9.1	119.3
九州地区	福岡県	1,607,862	27.6	99.8
	佐賀県	387,303	6.6	124.3
	熊本県	131,292	2.2	100.2
海外	米国	645,767	11.1	142.0
合計		5,830,973	100.0	109.9

(注) フランチャイジー(F C店)の地域別販売実績は、次のとおりであります。

なお、フランチャイジー(F C店)の売上高は、当社の売上高に含まれておりませんが、ロイヤリティーの算出の基礎となるものであります。

地区・都道府県		金額(千円)	構成比(%)	前年同期比(%)
関西地区	兵庫県	141,598	7.5	65.5
山陽地区	岡山県	168,354	8.9	67.2
	広島県	456,690	24.1	110.9
	山口県	278,912	14.7	88.5
四国地区	愛媛県	155,143	8.2	115.2
	高知県	67,213	3.5	138.3
九州地区	福岡県	140,297	7.4	124.9
	長崎県	304,633	16.0	124.5
	佐賀県	43,555	2.3	100.7
	宮崎県	39,065	2.0	100.9
	鹿児島県	102,120	5.4	113.3
合計		1,897,585	100.0	91.5

### 3【対処すべき課題】

平成19年5月7日に株式会社びっくり本舗は、当社株式に対する公開買付けを行う旨を公表しました。本公開買付けは平成19年5月8日から平成19年6月4日まで実施され、これにより株式会社びっくり本舗は当社株式4,042,902株を取得し、当社の親会社及び主要株主である筆頭株主に該当することとなりました。

公開買付けの概要は以下のとおりであります。

#### (1) 公開買付けについて

当社が中国・九州地方を拠点に運営しております「マリンポリス」「まぐろ三昧」「しーじゃっく」「すし日和」は対面型レイアウトを重視しながらも、各ブランド毎に商品及び価格設定を差別化し、各地域特性に沿った展開・出店を心がけて参りました。しかしながら、当社グループの属する回転寿司業界は、比較的参入障壁が低く、チェーン店展開も容易であるとされており、現在大手チェーン店の相次ぐ出店、異業種からの参入等による競争の激化は中国・九州地域にも及んでおります。

このような環境のもと、当社は、現状の課題として、売上及び利益率の改善を目的とする事業改革に取り組んでおります。具体的には、不採算店舗につき業態変更等を通じた採算の改善策を講じ、採算改善の見込みのない不採算店舗については将来的に閉鎖することを検討しておりますが、不採算店舗の業態変更や将来的な不採算店舗の閉鎖などによる負担は決して小さくありません。

また、当社は、事業改革の一環として、経営上の課題である、付加価値の増大、仕入コストの削減、広範囲に渡る価格帯商品の開発及び提供にも取り組んでいく所存であります。当社単独でこれらを実現していくには一定の限界があり、また、事業改革をスピーディーに進める中で、一時的な業績悪化がもたらされるリスクは否定できません。具体的には、既存店における収益性の向上のためには、付加価値の増大を実現すべく、寿司技術の向上を目的とする社員教育に力を入れていかなければなりません。過去、出店ペースを上げてきた中で社員教育の体制は確立していないのが実情です。さらに、当社においては、食材仕入コストの削減も重要な経営課題として位置づけているところですが、当社食材仕入商品は前社長の個人的カリスマ性において決定されたものが多いため仕入担当部署が体質的に脆弱化していることは否めないところです。加えて、国内所得格差は拡大の傾向を続けております。これに対応するには、より広範囲に渡る価格帯商品の開発及び提供を迫及することが何よりも肝要であります。当社単独で、スピーディーにこのような商品開発を進めていくことには限界があります。

株式会社びっくり本舗は当社と同じく寿司事業を本業とする企業でありますので、株式会社びっくり本舗との間で強固な提携関係を構築することは、当社の事業に大きなメリットをもたらすものと考えております。具体的には、当社は上記のとおり社員教育システムの充実が必要と考えておりますが、株式会社びっくり本舗は、当社運営の各ブランドよりやや高価な価格帯である「廻転びっくり寿司」や、さらにより高価格帯である「江戸前びっくり寿司」を展開しており、回転寿司以外に江戸前の寿司屋を経営している株式会社びっくり本舗の技術教育システムを当社にも導入することが有効であると確信しています。食材仕入コストの削減に関しては、株式会社びっくり本舗とアライアンスを構築することにより、株式会社びっくり本舗の主たる営業拠点である関東からの鮮魚の仕入が活発化することが期待でき、さらには、スケールメリットの追求により、仕入環境の変化（原料価格の高騰）に対応できる基盤作りと商品開発力の向上が期待できます。また、上記のとおり、株式会社びっくり本舗は、当社運営の各ブランドよりやや高価な価格帯である「廻転びっくり寿司」や、さらにより高価格帯である「江戸前びっくり寿司」を展開しており、これらのブランドを当社に導入することで、より広範囲に渡る価格帯商品の開発及び提供が可能となります。

さらには、当社は、平成2年より米国進出を果たしております。当社の米国での展開は既に9店舗を数え、高収益と著しい成長を遂げております。今後も米国市場での事業拡大は当社の主要な収益の柱として取り組む所存ですが、現地採用だけでは出店ペースを上げていくことが困難で、日本国内における中心都市での採用が今後の出店ペース引き上げに重要なポイントとなります。株式会社びっくり本舗には海外進出の有効性を理解頂き、協力体制を築いていくこともまた、本公開買付けに当社が賛同する理由の一つです。

当社は、当社を取り巻くこうした現状を踏まえ、競争激化する回転寿司業界において事業を維持・発展する施策として、株式会社びっくり本舗の100%子会社となって強固なアライアンスを構築した上で、一時的な業績の悪化にひるむことなく事業改革を推し進める体制を整えると同時に、株式会社びっくり本舗と共同して、①多業態・多ブランド戦略の推進及び地域的補完、②回転寿司業態の充実・強化、③仕入におけるスケールメリットの享受・強化、④店舗開発・運営コストの削減等を図り、株式会社びっくり本舗と一体となって事業運営を行うことが適切であると判断しております。

#### (2) 当社株式が上場廃止となる見込みがあること

株式会社びっくり本舗は、当社を完全子会社とすることを予定しており、かかる完全子会社化が行われる場合においては、当社の株券は上場廃止となります。

#### (3) いわゆる二段階買収に関する事項

株式会社びっくり本舗による二段階目の買収について、当社が把握している事項は以下のとおりです。

株式会社びっくり本舗は、少数株主の利益を保護すべく、以下の方法により、当社を100%子会社化することを計画しております。

具体的には、本公開買付けが成立した後、株式会社びっくり本舗は、①普通株式とは別の種類の株式を発行できる旨の定款変更を行うことにより、当社を会社法の規定する種類株式発行会社とすること、②当社の発行する全ての普通株式に全部取得条項を付す旨の定款変更を行うこと、及び③当社の当該株式の全部取得と引換えに別個の当社株式を交付すること、以上①乃至③を付議議案に含む株主総会の開催を当社に要請する予定です。

上記各手続が実行された場合には、当社の発行する全ての普通株式は全部取得条項が付された上で、全て当社が取得し、当社の株主には当該取得の対価として別個の当社株式が交付されることとなりますが、当社の株主で交付されるべき当該当社株式の数が1株に満たない端数となる株主に対しては、法令の手続に従い、当該端数の合計数（合計した数に端数がある場合には当該端数は切り捨てられます。）を売却すること等によって得られる金銭が交付されることとなります。なお、当該端数の合計数の売却の結果当該株主に交付される金銭の額については、本公開買付けの買付価格を基準として算定する予定ですが、この金額が本公開買付けの買付価格と異なることがあり得ます。また、全部取得条項が付された当社の普通株式の取得の対価として交付する当社株式の種類及び数は平成19年6月30日現在未定であります。当社が株式会社びっくり本舗の完全子会社となるよう、本公開買付けに応募されなかった株式会社びっくり本舗以外の当社の株主に対し交付しなければならない当社株式の数が1株に満たない端数となるよう決定する予定であります。

上記②の普通株式に全部取得条項を付す旨の定款変更を行うに際しては、（i）少数株主の権利保護を目的として会社法第116条及び第117条その他の関係法令の定めに従って、株主がその有する株式の買取請求を行うことができる旨が定められており、また、（ii）同様の趣旨に基づき、全部取得条項が付された株式の全部取得が株主総会において決議された場合には、会社法第172条その他の関係法令の定めに従って、当該株式の取得の価格の決定の申立てを行うことができる旨が定められております。これらの（i）又は（ii）の方法による1株当たりの買取価格及び取得価格は、最終的には裁判所が判断することになるため、本公開買付けの買付価格と異なることがあり得ます。これらの方法による請求又は申立てを行うにあたっては、その必要手続等に関しては株主各位において自らの責任にて確認され、ご判断いただくこととなります。

なお、上記方法については、関連法令についての当局の解釈等の状況並びに本公開買付け後の株式会社びっくり本舗の株式所有割合及び株式会社びっくり本舗以外の当社株主の当社の株式の保有状況等によって、それと同等の効果を有する他の方法を実施する可能性があります。但し、その場合でも、株式会社びっくり本舗以外の当社の株主に対しては、最終的に現金を交付する方法の採用を予定しております。

#### 4【経営上の重要な契約等】

当社は、平成19年5月7日開催の取締役会において、株式会社びっくり本舗との間で、資本業務提携契約を締結することを決議し、同日付で同契約を締結いたしました。

##### (1) 本業務提携の目的

当社は、平成19年4月30日現在、中国・九州地域を中心に96店舗の直営店を運営している他、当社での直営店運営ノウハウをもとに「マリネポリス」、「シーじゃック」及び「すし日和」の加盟店募集、厨房機器・資材の供給、店舗運営のノウハウの提供及び研修などを行う、FC本部の運営を行っております。子会社であるMARINEPOLIS U.S.A., Inc. は、平成19年4月30日現在、米国にて9店舗の回転寿司店の経営を行っております。株式会社びっくり本舗は当社と同じく寿司事業を本業とする企業であります。関東地方を営業の主たる拠点としている点、当社運営の各ブランドよりやや高価な価格帯である「廻転びっくり寿司」や、さらにより高価格帯である「江戸前びっくり寿司」を展開している点などで、当社と異なる特色を有する企業であります。当社と株式会社びっくり本舗とが、業務提携を通じて互いの特色を生かすことで、両社の事業の発展が期待できます。また、当社は、平成2年より米国進出を果たしておりますが、当社の米国での展開においても、株式会社びっくり本舗との間で協力体制を築いていくことも検討しております。

##### (2) 本業務提携の内容

###### ① 業務提携

本業務提携においては、以下の分野を対象として検討して参ります。

- (i) 業態・多ブランド戦略の推進及び地域的補完
- (ii) 回転寿司業態の充実・強化
- (iii) 仕入におけるスケールメリットの享受・強化
- (iv) 店舗開発・運営コストの削減

###### ② 資本提携

株式会社びっくり本舗は、公開買付けにより全株式を取得し、当社を100%子会社化とすることを企図しております。なお、かかる100%子会社化が行われる場合においては、当社の株券は上場廃止となります。

(3) 資本業務提携先の会社概要

① 商号	株式会社びっくり本舗	
② 事業内容	飲食店業	
③ 設立年月日	昭和58年8月1日	
④ 本店所在地	東京都世田谷区等々力七丁目2番7号	
⑤ 代表者の役職・氏名	代表取締役社長 東山富士男	
⑥ 資本金の額	1,000万円（平成19年4月30日現在）	
⑦ 大株主及び持株比率	柳 久喜	47%
	株式会社びっくり本舗	29%
	有限会社柳	24%

5 【研究開発活動】

該当事項はありません。