

Hiramatsu

Hiramatsu Inc.

2024年3月期 株主通信

2023年4月1日～2024年3月31日

株主の皆様へ

株主の皆様におかれましては、格別のご高配を賜りまして厚く御礼申し上げます。

ここに、2024年3月期(2023年4月1日～2024年3月31日)

「株主通信」をお届けするにあたり、ご挨拶申し上げます。



日頃よりひらまつをご愛顧いただき支えてくださっている株主様、金融機関様、お取引先様、出店地域の皆様に心から御礼申し上げます。

2020年に発足した経営体制において掲げてきました中期事業計画も2年目が終わりました。

ここまでに「過去の経営課題の整理・解決」に加え、突如襲った「新型コロナウイルス感染症の拡大による経営

危機」、その後もウクライナ情勢に端を発した「経済不安」など、経験した事の無い厳しい環境下での経営のかじ取りとなりましたが、2024年3月期は6年ぶりの営業黒字を確保することができ、中期経営計画2年目の目標も達成することができました。

またホテル事業の価値向上に伴い、予てから目指していた資産の譲渡が実現し、財務健全化を図ることができました。これらにより次なるステージに向けた基礎土台が構築できたものと考えております。いよいよひらまつは新たな体制を以って持続的な成長に向けて本格的にスタートします。

ここ数年の厳しい状況のなかでも支え続けてくださいました株主様、ご愛顧いただいたお客様、ステークホルダーの皆様への事業へのご理解とご支援に心から感謝申し上げます。この場を借りまして御礼申し上げます。本当にありがとうございました。

私は顧問として新経営体制のさらなる持続的な成長を支援してまいりますので、引き続き皆様のご支援をよろしくお願いいたします。

顧問 遠藤 久

新経営体制のスタートにあたって

1982年の創業以来、ひらまつは食の可能性を追い求め、新たな価値を提供し続けてきました。

私は、ひらまつの特徴は「業界最高レベルの料理人とサービス人の集団であること」だと確信しています。

この強みを事業の根幹に据え、更に磨きをかけていくことが当社の成長に必須だと考えています。

社員一人ひとりが自らの成長と企業の成長を同時に実感し「社員が誇りをもって働ける会社」にしたいと考え、持続的な成長を遂げるための2025年より開始する次期中期経営計画の策定にも取り掛かりました。準備が整い次第、皆さまにもお伝えしてまいります。

株主の皆様には、今後とも当社へのご支援とご鞭撻を賜りますよう、何卒宜しくお願い申し上げます。

代表取締役社長 三須 和泰





業績について

当連結会計年度（2023年4月1日～2024年3月31日）におけるわが国の経済情勢は、新型コロナウイルス感染症に伴う行動制限の緩和により社会経済活動の正常化が進み、個人消費の持ち直しやインバウンド需要の回復が見られたものの、世界情勢の緊迫化、資源価格や原材料価格の高騰、円安による物価の上昇などにより、原材料をはじめ人件費や物流費の費用面の上昇は継続しており、予断を許さない状況となっております。

このような状況の中、当社グループは、2022年5月13日に公表した中期経営計画で掲げた2024年3月期の営業利益黒字化達成に向け、「付加価値の向上による単価アップ」、「人員充足」、「コスト削減」を重点施策として営業活動を強化推進してまいりました。新型コロナウイルス感染症の「5類感染症」移行後における堅調な外食及び国内旅行需要を背景に、売上最大化に向けた各種施策の打ち出しや、当社ならではの「付加価値の向上による単価アップ」施策などが奏功し、売上高は、レストラン、ブライダル、ホテル全ての事業において前年を大幅に上回り、連結累計期間において過去最高売上を更新する結果となりました。

利益面においては、原材料価格やエネルギーコストの高騰、さらには業界全体の人員不足により採用コストが想定を大きく上回るとともに、コスト増となる派遣社員を登用したことで人件費の大幅な増加が利益を圧迫しました。

一方、前述の大幅な増収効果により原価率、及び人件費率を計画内でコントロールすることができたことに加え、電力供給業者の見直しや店舗における照明のLED化、再生可能エネルギー発電促進賦課金制度の活用、省エネ機器の導入による光熱費削減などの「コスト削減」施策を積極的に進めたことにより、営業利益及び経常利益が計画を大きく上回る結果となりました。

付加価値の最大化に向けた戦略投資として「レストランテASO」、「カフェ・ミケランジェロ」（代官山）の改装を行った一方で、財務健全化の一環として将来の回収可能性を検討した結果、店舗の閉鎖と一部店舗の減損損失計上による特別損失を298百万円計上いたしました。

これらの結果、当連結会計年度における当社グループの業績は、売上高13,859百万円（前年同期比12.0%増）、営業利益266百万円（前年同期は営業損失617百万円）、経常利益175百万円（前年同期は経常損失612百万円）、親会社株主に帰属する当期純損失153百万円（前年同期は親会社株主に帰属する当期純損失904百万円）となりました。

なお、「中期経営計画」に対する進捗は、売上高が計画比6.0%の増収、営業利益が計画比2,098.4%の大幅な増益となり、経常利益においても経常損失68百万円の計画値に対して経常利益175百万円と大幅な増益となりました。

配当について

2024年3月期は、売上、営業利益、経常利益ともに計画値を大幅に上回る結果となりましたが、当期純利益につきましては、店舗の閉鎖と一部店舗の減損損失計上による特別損失を計上したことにより、損失を計上する結果となりました。また、財務健全化に向けた取り組みも継続しておりますが、金融の正常化は次期以降となる見込みです。今後の成長に向けた土台の確立を優先するため、

2024年3月31日を基準日とする剰余金の配当を無配とさせていただきますことといたしました。

株主の皆様には深くお詫び申し上げますとともに、ご理解と引き続きのご支援を賜りますようお願い申し上げます。今後としましては、株主の皆様への利益還元を早期に実現できるよう全社一丸となって取り組んでまいります。



上半期事業別業績ハイライト

各事業の業績は次のとおりです。

単位：百万円

	報告セグメント		
	レストラン事業	ホテル事業	計
売上高	9,029	4,544	13,574
セグメント利益	999	170	1,169

1. レストラン事業

① レストラン営業

新型コロナウイルス感染症の「5類感染症」移行後における堅調な外食需要を背景に、季節やイベント毎に各店の特色を活かした高付加価値かつ高単価のメニューを開発し販売強化したことにより、お客様の来店意欲の喚起と価値向上による単価アップにつながり、ランチ、ディナー売上ともに計画並びに前年を大きく上回る結果となりました。特に中期経営計画にて「付加価値の最大化に向けた戦略投資」として9月にリニューアルオープンした「レストランテ ASO」、「カフェ・ミケランジェロ」(代官山)においては、内外装のみならず新たなメニュー開発によりお客様の体験価値を更に強化した結果、両店の顧客満足度向上に加え、単価アップにも寄与し、売上は改装後において前年比+11.6%と順調に推移いたしました。

カフェ営業においては、前述の「カフェ・ミケランジェロ」(代官山)に加え、国立新美術館(六本木)内の3つのカフェ「サロン・ド・テ ロンド」、「カフェ コキュー」、「カフェテリア カレ」が好調に推移し、売上は計画並びに前年を大幅に上回る結果となりました。

パーティ営業につきましては、渡航制限の解除により3年ぶりに再開した海外提携ブランドのシェフ来日イベントをはじめとした当社主催のパーティを積極的に開催したことに加え、法人営業を強化し企業や高級ブランドなどの法人パーティ需要を積極的に取り込んだことにより、売上は計画並びに前年を大幅に上回る結果となりました。

② 婚礼営業

婚礼営業につきましては、コロナ禍において少人数化していた婚礼の列席者数が徐々に回復傾向になる中、レス

トランウエディングの強みを活かした様々な単価アップ施策や、パートナー企業との連携による高単価商品の開発及び販売強化など、当社ならではの施策により組単価が大幅に上昇し、売上は計画並びに前年同期を上回る結果となりました。婚礼獲得においては、平日見学の強化や外部委託スタッフの有効活用などによる新規獲得の強化に加え、来店前アンケートによる顧客の潜在ニーズの把握から最適化した婚礼プラン提案までをシステム化することにより、成約率及び単価アップを図る取り組みや、見学後の顧客フォロー体制強化、社内教育機関による若手スタッフの教育を充実するなど、次期に向けた取り組みも着実に進めております。

2. ホテル事業

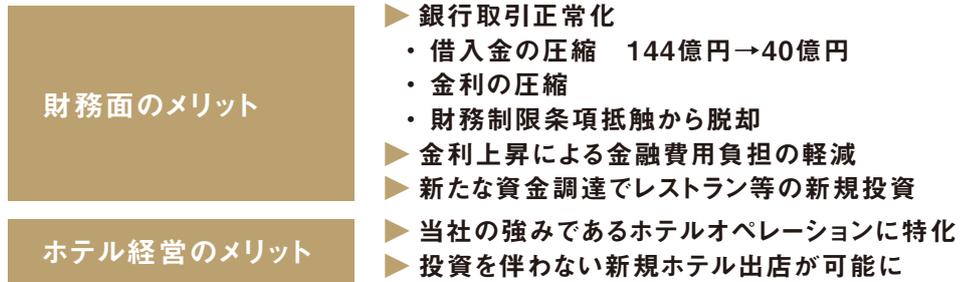
新型コロナウイルス感染症の「5類感染症」移行後における堅調な国内旅行需要やインバウンド需要の増加に向け、各ホテルがそれぞれの特徴や地域性を活かした様々な施策を推進した結果、リピーターの利用も含め順調に集客を伸ばし、高稼働を維持することができました。単価についても料理のアップグレードやペアリングのドリンク提案、及びアクティビティの開発による提供価値の向上を推進した結果、前年を上回り堅調に推移いたしました。

また、富裕層インバウンドの獲得を強化したことにより、特に京都、軽井沢御代田、仙石原において外国人富裕層の予約が徐々に増えており、稼働と単価を引き上げることに繋がっております。引き続き営業活動を強化推進するとともに、インバウンド向け料理メニューや多言語対応スタッフの拡充など、富裕層インバウンドの受入体制も強化してまいります。

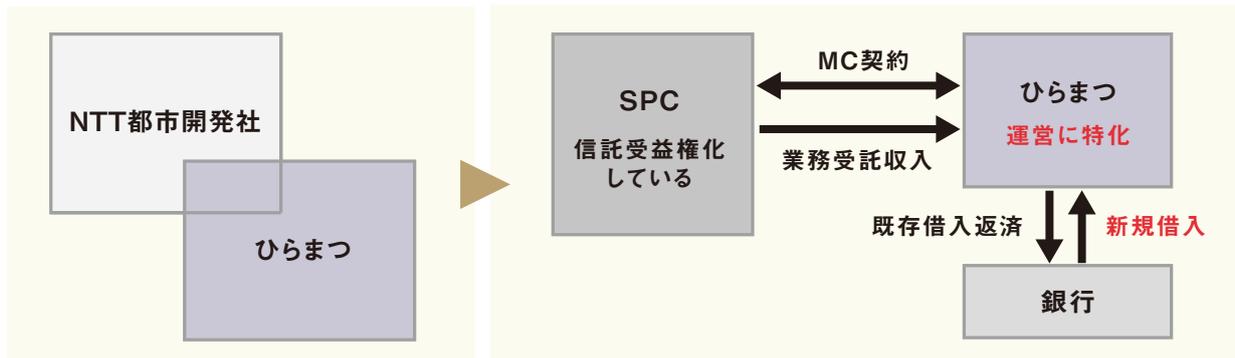
ホテル資産の流動化について

2024年3月27日に公表した「当社保有ホテル資産の譲渡に関する売買契約及びホテル運営に関する運営委託契約の締結並びに資本業務提携解消に関するお知らせ」の通り、2024年7月1日付けで当社保有のホテル資産を売却する予定です。

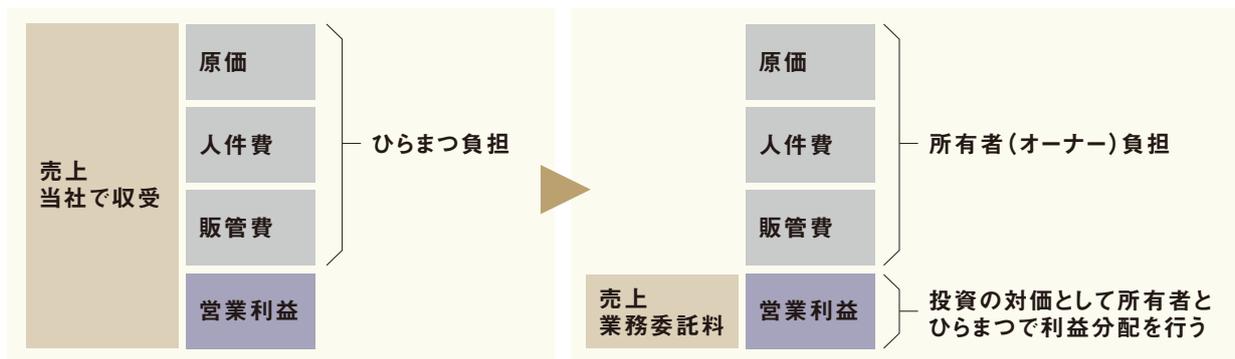
財務面および経営のメリット



所有と運営の構造変化



運営委託契約(以下、MC契約)後の会計上の変化



MC契約による会計上の主な変更点は、ホテルの売上が業務受託収入(営業総利益に一定割合を乗算したもの)となる点です。原価、人件費、販管費については今後、所有者(オーナー)が負担をします。また所有者(オーナー)は投資の対価として、営業利益の一部を当社と分配します。営業不振による赤字や資産の減損損失などのリスクに対してヘッジが可能となる点や固定資産の売却に伴いROA(総資産利益率)が大幅に向上するメリットはありますが、業務受託収入の割合が一定であるため、大幅に増収した場合、当社側の収益が比例して増加しないというデメリットは内在します。なお、新規出店については所有者(オーナー)と相談しながら、引き続き厳選した立地における出店を検討してまいります。

2025年3月期(43期)予算(連結PL)

単位: 百万円

	2025年3月期予算	昨対差異
売上	10,441	▲3,418
レストラン	5,326	▲68
ブライダル	3,578	▲56
ホテル	1,298	▲3,245
その他	237	▲47
営業利益	280	+13
経常利益	217	+41
純利益 *1	1,609	+1,762
EPS *2	22.80	+24.96

*1 固定資産の譲渡による特別利益の計上を反映

*2 EPS → 1株あたりの純利益

2025年3月期の連結予算については先述の通り、MC契約によりホテル売上が業務受託収入に変更となるため、売上は104.4億円と昨年対比で34.1億円の減収となりますが、ホテル売상을総売上換算すると138.3億円となり、18百万円の増収の計画となります。また、利益面については増益を計画しており、営業利益は2.8億円、経常利益は2.17億円、当期純利益は16億円と、いずれも昨年対比で増益となる予定です。なお、当期純利益が昨年対比で大幅に増益している部分についてはホテル資産流動化に伴う固定資産の譲渡による特別利益の計上を反映しているためであります。特別利益の計上を除いても当期純利益は6年ぶりの黒字化となります。

ホテル資産の流動化に伴い2025年3月期は大きな減損損失の恐れがなくなり、当期純利益の黒字化で事業拡大に向けた新たな投資が可能になると考えております。

中期経営計画最終年度目標値と2025年3月期予算の連結PL数値比較

単位: 百万円

	2025年3月期	中期経営計画最終年度目標	差異
売上	10,441	14,432	▲3,991
レストラン	5,326	5,441	▲115
ブライダル	3,578	3,959	▲380
ホテル	1,298	4,571	▲3,272
その他	237	460	▲222
営業利益	280	1,000	▲718
経常利益	217	902	▲684
当期純利益	1,609	863	+745
EPS	22.80	12.21	+10.58

2025年3月期の連結予算について、中期経営計画の最終年度目標値と比較すると、売上高については先述の通りホテルのMC契約による減収が影響をしております。また、レストラン事業では、現在の中期経営計画策定時には予測されていなかった「アルジェント」(銀座)の閉店の影響、その他事業については新規事業の立ち上げがコロナ禍で遅れた影響があります。

中期経営計画最終年度目標値と2025年3月期予算の連結PL数値比較 (既存店ベース)

単位: 百万円

	2025年3月期補正	中期経営計画最終年度目標補正	差異
売上	13,831	13,568	+263
レストラン	5,326	5,218	+107
ブライダル	3,578	3,658	▲79
ホテル	4,689	4,571	+117
その他	237	120	+117
営業利益	280	840	▲559

既存店ベースで補正した数値で比較すると、レストラン事業、ホテル事業、その他事業はそれぞれ計画対比で増収となりますが、営業利益は依然として計画対比で5.59億円の減益となります。これは中期経営計画策定時からの環境変化により、各種費用が増加しているためであり、主に採用コスト、人件費の大幅な増加、及び販管費の増加が要因です。アフターコロナ後の雇用市場の流動化に伴い、新たな人財や派遣社員の補填が必要となり、これが採用コストと人件費の急増につながっている点は重要な課題と捉えております。当社は人財が付加価値の源泉であると認識しており、志の高い料理人やサービス人が集まりやすく、高いモチベーションを持ちながら技術の修練と顧客に向き合える環境構築に向け、各種施策を検討しております。

中期経営計画ギャップに対する今期以降のアクション

ギャップ解決の軸	解決プロセス	人財投資の結果
社員が辞めず 優秀な人財が 集まる環境への 構造変化	社員の成長 価値創造と 提供価値の向上 顧客満足度向上	トップライン引き上げ * 増加している販管費を 吸収し、課題を解決 生産性向上 採用コスト圧縮

先述の通り、コスト構造の課題は、当社の成長に向けて解決しなければならない喫緊の課題と認識しており、当期から対応を開始しております。収益構造の改革にあたり、短期的な成果を追求するのではなく、あえて人財面での先行投資を行い、「ひらまつ」ならではの人事制度を創設することが最も重要だと考えています。業界最高レベルの料理人やサービス人が当社に留まり、逆に優秀な外部人財が集まる企業環境を作り上げます。整った環境で料理人やサービス人が一層成長することで、新たな価値を生み出し、各店の価値を向上させることができます。各店の価値向上の結果が、単価の引き上げや顧客満足度の向上につながり、トップラインを引き上げることにより、販管費の増加を吸収し、営業利益を大幅に向上させることが可能と考えています。

冒頭に述べた通り、課題への対策準備は当期から既に始めておりますが、人財成長という特性を考慮し、確実な成果が出るのは次期中期経営計画の3年目と考えております。

育成および待遇面の改善案

改善項目	具体案
業界最高水準の報酬	社員の實力と成果、技量に応じた業界最高水準報酬を実現
キャリアアップを可能にする研修・育成プランの充実	自己成長を促す他社店舗への視察・研修 外部講師の招聘による研修体制の強化 DX化による技術サポート強化
複線化されたキャリアパスプログラムの構築	個々の能力を活かす複線キャリアパスの構築 外部の協力会社と独立支援のパッケージを構築
ひらまつアカデミー室	創業より重要視してきたフィロソフィや企業文化を体系化し、次世代に継承

上記は次期中期経営計画の3年をかけて計画し、運用の定着を目指す人財育成および待遇面の改善に関する案です。これにより、料理人やサービス人にとっての憧れの会社、登竜門となるべくを再び成長させたいと考えています。

レストラン事業トピックス

1 海外シェフ来日イベントの開催

当社が提携する海外ブランドのシェフ来日記念イベントを3年ぶりに再開し、市場や顧客に向けたブランドの認知拡大と価値向上を図りました。また、ブランドを超えた社内研修を強化したことで、スタッフの技術向上や意識改革が促進され、人財定着に寄与しました。



2 高付加価値提供による単価戦略

自治体との産地特化フェアや一日限定イベント、また他企業ブランドとのコラボレーション企画など、様々な施策を積極的に実施しました。他社と協業することで高付加価値の商品提供が可能となり、唯一無二の食体験を創出。来店促進に繋がりを、売上げ拡大に貢献しました。



京丹波町食材フェア



山陰・和牛イベント

2023年9月6日 付加価値の最大化に向けた戦略投資 レストラン ASO（代官山）リニューアルオープン

付加価値の最大化に向けた戦略投資として、当社フラッグシップレストラン・カフェである「レストラン ASO」「カフェ・ミケランジェロ」を改装しました。

店舗修繕と設備機器の修理・入替を実施すると同時に、次世代の店舗展開を見据え、ブランディングの重要な基準づくりや、料理やサービスのブラッシュアップを図るためのイタリア研修、新たなメニュー開発などにより体験価値を再強化しました。

加えて、QSC基準構築によるクレンリネス改善プログラムの実行と推進、LED化促進による電気料金メンテナンスコスト、CO2削減推進も実施しました。



ブライダル事業トピックス

1 リストランテ ASO 改装

「ひらまつウエディング」のフラッグシップレストランである「リストランテASO」のリニューアルを実施し、改修のみならず、ブライダルのトレンドに沿った空間づくりを行いました。リストランテASOの強みを最大限に活かしたウエディングスタイルを作り上げることで更なる付加価値が創出され、見学者数・成約数が大幅に向上しました。



2 ひらまつならではの食体験による成約率や組単価の向上

「ひらまつウエディング」の提案強化を目指し、ブライダルスタッフのスキルアップ研修を実施しました。業務プロセスの改善を行ったことで生産性がアップし、成約率の向上に繋がりました。また、ひらまつの真髄に触れる場に触れる場として「試食体験フェア」を開催し、シェフ・サービス人・ブライダルスタッフが一体となって「ひらまつウエディング」を提案。ニーズに合った価値提供により、単価アップが実現しました。



3 新ターゲット層の開拓に着手

「ひらまつウエディング」のコンセプトならびに公式サイトを一新しました。トレンドに即したコンセプトワードやコンセプトムービーの作成、イラストを活用するなど、新たなるターゲット層の開拓に着手。既存ターゲットに加え、次世代の新ターゲットに向けた土台作りができました。



ホテル事業トピックス

1 地域ならではの食体験による滞在価値の創出

地元産ワインを提供するイベントの実施や、お客様とともに作り上げるオーダーメイドのシェフ特別コースで地元食材の理解を深めるなど、地産地消を推進することで滞在価値の向上を図りました。更にフードフェスなどの地域イベントに出店し、ホテル内では味わえない食体験を提供。地域への貢献並びに食文化の発展に繋がる活動に積極的に取り組みました。



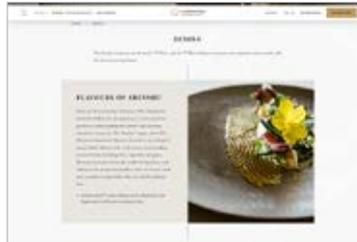
賢島ホテル オーダーメイド特別コース



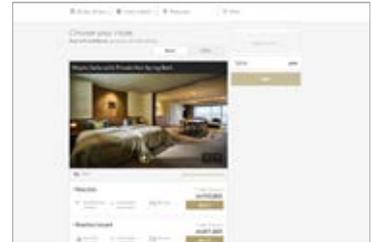
信州ワインウィーク 定期開催

2 インバウンド対策の更なる強化

海外旅行者の増加を見込み、集客強化ならびにブランド向上を図るためのコンテンツ作成や海外からの旅行者の予約利便性を高める予約ページなど、英語版公式サイト刷新に着手しました。また、海外の旅行エージェントを介した予約の取り込みを強化するため、世界基準の予約エンジンシステムを導入。インバウンド対策の基盤を強化し、売り上げの拡大を図りました。



御代田ホテル 英語版公式サイト



公式予約サイト 英語版

3 ふるさと納税で自治体との共存共栄

地域活性化の一環として、ふるさと納税への取り組みを強化いたしました。返礼品となる宿泊券は、プラン内容を充実させるなどの見直しを実施。更にクーポン制を用いたふるさと納税サイトへ新たに掲載することで販路を拡大。寄付を増やすことで地域への貢献度を高め、自治体とともに地域の更なる発展を目指しました。



ふるさと納税 宿泊プラン



ふるさと納税向け商品の企画開発

4 地域の環境保全を意識した取り組み

ホテルで排出されるミネラルウォーターの廃瓶を原料に、オリジナルの琉球ガラス作品を製作。ガラス工房の原材料不足を軽減すると同時に、ホテルの廃棄物を削減することができました。作品をお土産品として販売するほか、レストランやカフェで作品の器を使用することで、地域における資源の循環を生み出すとともに、地元の伝統工芸の普及に努めました。



宜野座ホテル オリジナル琉球ガラス

人財育成への取組み

1 ウェルカムプログラム

3年目を迎えた「Welcome Program」は、早期退職を防止するとともに早期育成につなげる当社独自の育成プログラムであり、1年以内の早期退職率が大幅に改善しております。

当期は128名の新入社員を、共に成長するチームの一員として迎え入れ、高いモチベーションと希望をもって各店に配属されました。



2 各種研修を通じた人財育成

当社は、フランス、イタリアでの海外研修を含め、役割や成長度合いに応じた様々な人財育成プログラムを実施しております。

また、海外提携ブランドのシェフが来日した際には、ガラディナーの準備を通じて、多くのスタッフが料理やサービスの技術指導を受けております。



3 若手育成の機会創出

「ボキューズ・ドール国際料理コンクール」「ポメリー・ソムリエコンクール」への出場や、日本サステナブル・レストラン協会主催の「未来レシピコンテスト」で審査員特別賞受賞など、世界レベルの大会に若手社員が積極的に挑戦しています。



ボキューズ・ドール国際料理コンクール
2025 アジア代表に選出



未来のレシピコンテスト
テーマ「サステナビリティと地域活性化」
審査員特別賞受賞

4 DXトレーニングによる早期成長の促進

調理やサービススキルの早期習得を強化するためのビデオトレーニングツールを導入し、教育のDX化を推進しております。

新入社員向けの基礎的なものから中堅、マネジメント向けのものまで、役割や成長度合いに応じたコンテンツを拡充することで、人財育成プログラムを補完し、スタッフの早期成長を目指します。



ひらまつが目指す姿

『圧倒的な食体験』



新たな価値を生み出す

『様々なシナジー＝マリアージュ』



Life Time Value

お客様のライフタイム全体に寄り添い、人生における大切な時間の価値を高める



新たな食体験

美味しさを超えた新たな食体験を提供する



地方創生

地域活性化に貢献する様々な地域コラボレーション



文化継承

“人”と“場”を育むことで豊かな食文化を継承し伝播していく



サステナビリティ

食をとおして持続可能な社会の実現に貢献する

サステナビリティ委員会の設置

サステナビリティ委員会を設置し、当社がこれからも社会とともに成長するため、優先的に取り組むべきマテリアリティ(重要課題)を特定しました。

今後も事業活動を通じてこれらの課題解決に取り組み、持続可能な社会の構築へ貢献します。

1

食を通じた豊かな時間の創造

食の安心・安全を確保した上で、お客様に心ゆさぶる「時」を提供する当社の事業活動を通じて豊かな食文化を継承し、新たな体験価値を創造します。



2

社会への貢献と共栄

食材をはじめ地域が持つ様々な魅力と、当社の料理やサービス、人材を掛け合わせることで、新たな価値を創造し、地域社会の持続的な発展に貢献します。



3

事業活動を通じた自然環境の保全

豊かな自然はあらゆる食の恵みの源泉であることから、事業活動を通じて環境負荷低減と気候変動問題への対応に取り組み、自然環境の保全を推進します。



4

個性輝く人材が活躍し続ける人的資本の強化

多様な人材が活躍できる機会の創出や環境整備を推進するとともに、食のプロフェッショナル人材の育成・開発に取り組み、当社ひいては飲食・サービス業界全体の発展に貢献します。



5

健全な経営基盤の確立

コーポレートガバナンスの強化やコンプライアンス遵守により、ステークホルダーの期待と信頼に応えるとともに、健全な経営基盤の強化を推進します。



サステナビリティへの取り組み

当社の掲げるビジョンに基づき、事業活動を通して豊かな食文化の継承に貢献し、社会・環境課題と真摯に向き合うことが当社の持続的な成長や企業価値の向上に繋がると考えています。

今後もサステナビリティへの取り組みを推進し、ステークホルダーへの発信・浸透と適切な情報開示に努めてまいります。



この世界を、食の感動で繋がる 大きなテーブルに

環境に関する取り組み

地球環境への配慮や資源循環に取り組み
自然環境・生物多様性の保全と
豊かな食文化の継承に貢献する



- ・CO2排出量削減への取り組み
- ・LED化による電気使用量削減
- ・生産者の想いを繋ぐ
- ・カトラリーレストの導入
- ・フードロス対策
- ・TOKYO CORK PROJECTへの参画
- ・プラスチック削減への取り組み
- ・ホテル客室におけるリネン類の再利用
- ・ホテル客室のコーヒーカプセル回収

社会に関する取り組み

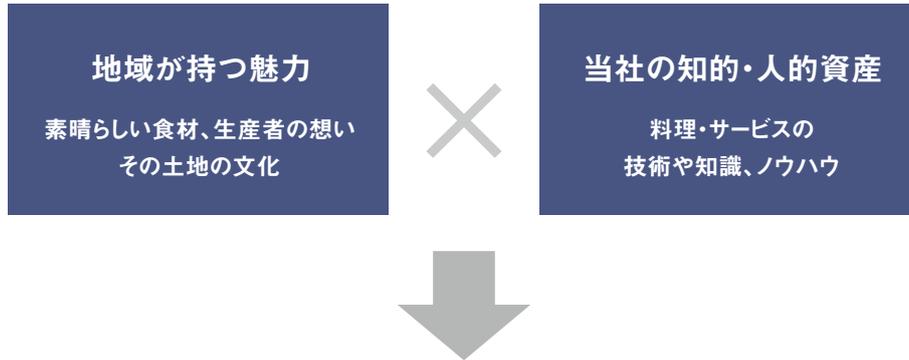
「食」を通して、人と地域、社会を繋ぎ
飲食・サービス業界全体への貢献と
持続可能な社会の実現を目指す



- ・食のプロフェッショナル人財育成
- ・女性従業員の活躍支援
- ・従業員が働きやすい環境づくり
- ・フランス・イタリア海外研修
- ・コンクール参加支援
- ・食の安心・安全
- ・フードダイバーシティへの対応
- ・食を通じた地方創生活動
- ・ふるさと納税返礼品の開発
- ・食育の取り組み「Chef's給食」

食でつながる地方創生

料理人をはじめとする食のプロフェッショナルたちが
全国の自治体や生産者と協働して、
様々な地域コラボレーションを形成。



新たな価値を創造し、地域社会の持続的な発展に貢献

地域活性化の取り組みとして、
地元企業や自治体との
連携を強化



佐賀県と慶應義塾大学院による「SAGAサステナブル・イノベーション事業」に参画



奈良県主催の「C'festaシェフフェスタ」に奈良・銀座店舗が協働参加



佐賀県 ブランドいちごデザート 期間限定のフェア



長崎県・五島市
五島の食材の魅力を味わい
尽くす特別ディナーイベント

生産者ガラディナーや
食材フェアの開催により
地域の魅力を発信。

料理人が自治体と協働し、
ふるさと納税返礼品を開発。
ホテルの宿泊券も返礼品に。



全国各地の自治体と協働し
レストラン・ホテルにてふるさと
納税の返礼品を開発



ふるさと納税向け商品
北海道・美瑛町 スープ

店舗一覧



オーベルジュ・ド・リル トーキョー

親子二代にわたり星を守り続け、世界中の美食家を魅了するアルザスの名店「オーベルジュ・ド・リル」の至高のお料理を。



ブラッスリー ポール・ボキューズ ミュゼ

国立新美術館の3Fに位置するアートに囲まれた趣ある空間で、巨匠ポール・ボキューズ氏の正統派フランス料理を気軽に。



カフェテリア カレ 国立新美術館内B1F

時間を選ばず多彩なメニューが楽しめるフードコート。広々とした四角い(カレ:仏語)スペースで過ごす憩いの時間。



カフェ コキーク 国立新美術館内1F

貝(コキーク:仏語)のように波打つガラスの壁に隣接したエントランスカフェ。目の前に広がるテラスが開放的。



サロン・ド・テ ロンド 国立新美術館内2F

巨大な逆円すいの最上部に位置する円形(ロンド:仏語)のティースalon。アーティスティックな空間で寛ぎのひとときを。



フィリップ・ミル 東京

シャンパーニュ地方のレストラン「ARBANE」のオーナーシェフ、フィリップ・ミルの名を冠した世界唯一のレストラン。



ブラッスリー ポール・ボキューズ 銀座

ブラッスリーならではの気取らないスタイルで、素材の持ち味を活かしたポール・ボキューズ氏のフランス料理を。



リストランテASO

世代を超えて受け継がれてきたクラシカルな洋館で、五感で楽しむイタリア料理とともに豊かな時間と思い出を。



カフェ・ミケランジェロ

本格的なイタリア料理をいつでも気軽に楽しめる代官山のシンボルの存在のオープンカフェで、人生を豊かにする“ひと時”を。



メゾン ポール・ボキューズ

世界中の美食家を魅了してやまないフランス・リヨンの名店「ポール・ボキューズ」の伝統を受け継ぐグランメゾン。



ブラッスリー ポール・ボキューズ 大丸東京

東京駅の煌々夜景を望みながら、活気あるオープンキッチンから運ばれるポール・ボキューズ氏のフランス料理と蔵出しワインを。



サンス・エ・サヴール

素材の絶妙な組み合わせが特徴のフランス料理は南仏を感じる繊細で軽やかな味わい。丸ビル35Fからの眺望も魅力。



店舗一覧



代官山ASO チェレステ 二子玉川店

旬の食材をふんだんに使ったイタリア料理は目にも楽しいものばかり。絵画のように美しい夜景とともに特別なひとときを。



代官山ASO チェレステ 日本橋店

落ち着いた雰囲気が心地よいダイニングで、旬の食材を巧みに用いた、まるで絵画のように美しいお料理を。



オーベルジュ・ド・リル サッポロ

星を守り続けるフランス・アルザス本店の味を北海道の地で。肥沃な大地で育まれる厳選素材を贅沢に使ったフランス料理を。



レストランMINAMI

シェフ南大輔による、北海道発のフランス料理。オリジナリティに溢れた四季折々の味わいを、シンプルな“おいしさ”で表現。



THE HIRAMATSU 軽井沢 御代田

豊かな自然の中で美食を堪能できる「森のグラン・オーベルジュ」。フランス料理、イタリア料理、ふたつのレストランを楽しむ。



THE HIRAMATSU HOTELS & RESORTS 仙石原

オリジナリティに満ちたイタリア料理と、温かなおもてなしが人気。全ての客室で源泉掛流しの温泉を堪能できる。



ジャルダン ポール・ボキューズ

歴史ある金沢城を望みながら、名店「ポール・ボキューズ」の味を金沢の新鮮な食材で表現した極上のフランス料理。



カフェ&ブラスリー ポール・ボキューズ

緑を眺める憩いのガーデンカフェ。金沢随一の緑あふれる癒し空間で、寛ぎのひとときを。



THE HIRAMATSU HOTELS & RESORTS 熱海

新鮮な魚介類を使ったフランス料理を数寄屋造りのダイニングで堪能。全室オーシャンビューの客室で寛ぎのひとときを。



オーベルジュ・ド・リル ナゴヤ

フランス・アルザスで星を守り続ける名店「オーベルジュ・ド・リル」の旗艦店。本店から受け継ぐエスプリを名古屋屈指の眺望と共に。



THE HIRAMATSU HOTELS & RESORTS 賢島

英虞湾の絶景、伊勢志摩の旬の食材を楽しむフランス料理に心も身体も癒される、全8室のプライベート感あふれるホテル。



オーベルジュ・ド・リル びれざんす 桜井

悠大な歴史文化が色濃く残された桜井の地に佇む、全9室の小さなオーベルジュ。
※奈良県指定管理者



店舗一覧



京都

室町通

ホテル/イタリア料理・日本料理

THE HIRAMATSU 京都

京町家の意匠をまといつつ現代の快適さをあわせもつホテル。イタリア料理店・割烹は、お食事のみのご利用も可能。



京都

東山

日本料理

高台寺 十牛庵

伝統的な京料理が味わえる料亭。約百年の時を刻む数寄屋造りの館、そして名庭園を望む至高のひとつとき。



京都

東山

フランス料理

レストランひらまつ 高台寺

京都の四季や文化を通じて表現する正統なるフランス料理。長い歴史と風情を物語るような美しい景色とともに過ごす時間。



大阪

中之島

フランス料理

ラ・フェット ひらまつ

地上200メートルから望む美しい眺望とともに、上質な食材をふんだんに使った贅沢なフランス料理を。



大阪

西梅田

イタリア料理

リストラント ル・ミディ ひらまつ

ヨーロッパの美食の伝統を継承しつつ、ひらまつが長年磨き上げてきた技術と感性により昇華させた最高級のイタリア料理を。



福岡

中洲川端

フランス料理

レストランひらまつ 博多

名画やアンティークの調度品に囲まれた気品あふれるレストランで、正統なるフランス料理と贅沢な蔵出しワインを。



福岡

天神

イタリア料理

リストランテKubotsu

食材はもちろん空間を彩る装飾や備品も“九州ならではの”にこだわる、究極の“地産地消”を目指したイタリア料理店。



沖縄

宜野座

ホテル/フランス料理

THE HIRAMATSU HOTELS & RESORTS 宜野座

朝日が美しい東海岸のロケーションに佇む美食リゾート。沖縄の食材を使ったフランス料理はこの地ならではの。



www.hiramatsu.co.jp

株主様に向けた 取り組み

当社は、株主様からのご支援にお応えするとともに、株主様と共に成長し歩んでいきたいと考えております。より多くの株主様を特別なお客様としてお迎えし、当社の魅力を感じていただくため、株主様に特別なご優待をご用意しております。ぜひレストランやホテルのご利用を通じ、心豊かなひとときをお過ごしください。

1 レストランにおけるご飲食代の割引、 ホテルにおける宿泊代、ご飲食代の割引

20%割引 = 5単元(500株)以上保有

10%割引 = 1単元(100株)～5単元(500株)未満保有

※保有株数に応じたご優待カードを発行いたします。※株主様ご本人がご同伴の上、ご優待カードをご提示いただいた場合に限り割引いたします。※対象期間中であれば、何度でもご利用いただけます。※他の特典・サービス等との併用はできません。※パーティ(20名様以上でのご利用)ではご利用いただけません。



2 ご婚礼における ご飲食代の割引

1単元(100株)以上保有の株主様を対象として、当社レストランにて株主様ご本人がご披露宴を行う場合、ご婚礼ご飲食代の10%を割引いたします。



3 株主様限定のご優待フェア開催

「株主様フェア」では、株主様のみがご参加いただけるお食事会やご宿泊など、特別なプランをご用意しております。1単元(100株)以上保有の株主様および同伴のお客様に、特別価格にてご利用頂けます。

開催日程・内容につきましては、株主様ご優待カードと共にお送りいたしました「株主様へのご案内」をご覧ください。



4 通信販売「ひらまつオンライン」における ワイン代の割引

当社グループ独自のルートにより最高の状態を保ったワインを買い付け「ひらまつオンライン」(当社運営の通販サイト)にて販売しております。1単元(100株)以上保有の株主様を対象として、保有株数に関わりなくワイン代の20%を割引いたします。

<https://www.hiramatsu-online.jp>

5 お食事券の割引販売

全国の当社レストランでご利用いただける共通食事券をはじめ、各店オリジナルのお食事券をご用意しております。レストランにおけるご飲食の割引同様、保有株式数に応じたご優待価格にて販売しております。

<https://www.hiramatsu.co.jp/ticket/>



連結財務諸表等

連結貸借対照表(要旨)

(単位:千円)

科目	2023年3月期 (前期)	2024年3月期 (当期)
資産の部		
流動資産	7,630,499	8,370,655
現金及び預金	5,259,699	5,630,366
固定資産	14,125,748	13,500,292
有形固定資産	12,850,403	12,393,107
無形固定資産	33,494	28,568
投資その他の資産	1,241,850	1,078,616
資産合計	21,761,862	21,872,280
負債の部		
流動負債	1,983,395	2,420,825
固定負債	15,256,500	15,104,392
負債合計	17,239,896	17,525,217
純資産の部		
株主資本	4,370,765	4,217,644
資本金	100,000	100,000
資本剰余金	7,658,519	7,658,519
利益剰余金	△1,321,378	△1,474,487
自己株式	△2,066,375	△2,066,387
為替換算調整勘定	129,680	107,898
新株予約権	21,520	21,520
純資産合計	4,521,965	4,347,062
負債純資産合計	21,761,862	21,872,280

財政状態のポイント

当連結会計年度末の総資産は前連結会計年度末に比べ110百万円増加し、21,872百万円となりました。これは主に、現金及び預金が370百万円増加した一方、建物及び構築物(純額)が287百万円減少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285百万円増加し、17,525百万円となりました。これは主に、買掛金が274百万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174百万円減少し、4,347百万円となりました。これは主に、利益剰余金が153百万円減少したことによるものであります。

連結損益計算書(要旨)

(単位:千円)

科目	2023年3月期 (前期)	2024年3月期 (当期)
売上高	12,376,512	13,859,262
売上原価	5,208,837	5,766,717
売上総利益	7,167,675	8,092,545
販売費及び一般管理費	7,784,919	7,825,651
営業利益又は営業損失(△)	△617,244	266,893
営業外収益	122,563	39,217
営業外費用	118,007	130,372
経常利益又は経常損失(△)	△612,687	175,738
特別利益	7,272	12,253
特別損失	256,141	313,283
税金等調整前当期純損失(△)	△861,556	△125,290
法人税等合計	42,467	27,817
親会社株主に帰属する当期純損失(△)	△904,024	△153,108

経営成績のポイント

当期は中期経営計画で掲げた2024年3月期の営業利益黒字化達成に向け、「付加価値の向上による単価アップ」、「人員充足」、「コスト削減」を重点施策として営業活動を強化推進し、当社ならではの「付加価値の向上による単価アップ」施策などが奏功し、売上高は、レストラン、ブライダル、ホテル全ての事業において前年を大幅に上回り、連結累計期間において過去最高売上を更新する結果となりました。利益面においては、様々なコストの高騰及び人員不足による採用コストや人件費の大幅な増加が利益を圧迫しました。一方、大幅な増収効果により原価率、及び人件費率を計画内でコントロールすることが出来たことに加え、光熱費削減などの「コスト削減」施策の積極的な推進により、営業利益及び経常利益が計画を大きく上回る結果となりました。

なお、「中期経営計画」に対する進捗は、売上高が計画比6.0%の増収、営業利益が計画比2,098.4%の大幅な増益となり、経常利益においても経常損失68百万円の計画値に対して経常利益175百万円と大幅な増益となりました。

業績ハイライト

連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:千円)

科目	2023年3月期 (前期)	2024年3月期 (当期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	△99,420	1,151,947
投資活動によるキャッシュ・フロー	△179,634	△744,948
財務活動によるキャッシュ・フロー	△42,646	△38,237
現金及び現金同等物の期末残高	5,259,699	5,630,366

キャッシュ・フロー状況のポイント

営業活動の結果、1,151百万円の資金を獲得いたしました。過年度の社会保険料の精算や退店に伴う違約金の精算等の特殊要因を除いた当期の純営業キャッシュ・フローは、253百万円となり、新中期経営計画初年度の目標である営業活動によるキャッシュ・フローの黒字化を達成いたしました。

2024年3月期配当について

当社グループは、従前より株主の皆様への利益還元の充実を重要な経営方針として位置づけております。

2024年3月期は、売上、営業利益、経常利益ともに計画値を大幅に上回る結果となりましたが、当期純利益につきましては、店舗の閉鎖と一部店舗の減損損失計上による特別損失を計上したことにより、損失を計上する結果となりました。また、財務健全化に向けた取り組みも継続しておりますが、金融の正常化は次期以降となる見込みです。

今後の成長に向けた土台の確立を優先するため、2024年3月31日を基準日とする剰余金の配当を無配とさせていただくことといたしました。

株主の皆様には深くお詫び申し上げますとともに、ご理解と引き続きのご支援を賜りますようお願い申し上げます。

今後としましては、株主の皆様への利益還元を早期に実現できるよう全社一丸となって取組んでまいります。

株式の状況

発行可能株式総数	180,000,000株
発行済株式の総数	74,740,400株
株主数	34,153名

大株主

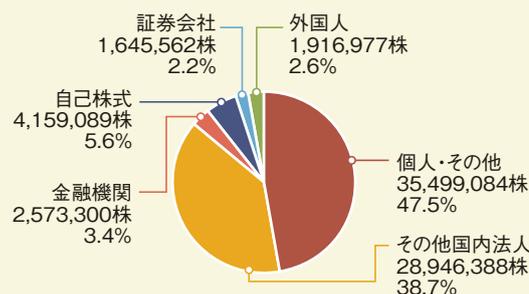
株主名	所有株数 (株)	議決権比率 (%)
株式会社マルハン太平洋クラブインベストメント	25,568,100	36.23
日本スタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,728,700	2.45
ひらまつ社員持株会	1,536,700	2.18
エヌ・ティ・ティ都市開発株式会社	1,500,000	2.13
新行内 儀春	1,422,700	2.02
山田 祥美	856,600	1.21
中川 一	706,800	1.00
野村證券株式会社	625,600	0.89
株式会社三井住友銀行	600,000	0.85
株式会社太平洋クラブ	568,100	0.80

(注) 1.当社は自己株式4,159,089株を保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。

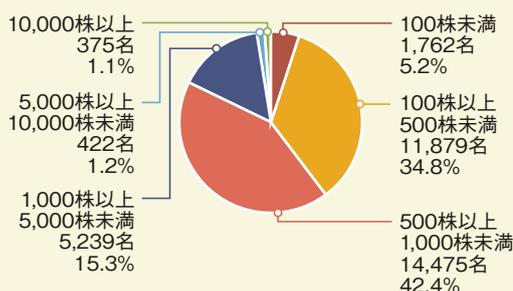
2.議決権比率は自己株式を控除して計算しております。

所有者・所有株式数別株式分布状況

所有者別株式数比率



所有株式数別株主数比率



会社概要 (2024年3月31日現在)

商号	株式会社ひらまつ(Hiramatsu Inc.) (証券コード 2764 東証スタンダード)	従業員数	703名			
本社所在地	〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿4-17-3	店舗数	東京都	10	石川県	2
創業年月日	1982年4月8日		京都府	3	長野県	1
資本金	100,000,000円		北海道	2	愛知県	1
			大阪府	2	三重県	1
			福岡県	2	奈良県	1
			静岡県	1	沖縄県	1
			神奈川県	1		

役員 (2024年6月28日現在)

代表取締役社長	三須 和泰	常勤監査役	工藤 裕人	上席執行役員	植杉 かおり
取締役	熊谷 信太郎	監査役(非常勤)	岩田 美知行	上席執行役員	中谷 一則
取締役	韓 俊	監査役(非常勤)	平野 洋	執行役員	田栗 諭
取締役	笹尾 佳子			執行役員	陣内 孝也
				執行役員	服部 亮人
				執行役員	瓦田 成希

株主メモ

決算期日	毎年3月31日
定時株主総会	毎年6月
上記基準日	毎年3月31日
配当金支払株主確定日	期末配当金 3月31日 中間配当金 9月30日
公告掲載場所	https://www.hiramatsu.co.jp/ir/
株主名簿管理人	〒100-8233 東京都千代田区丸の内1-4-1 三井住友信託銀行株式会社
郵便物送付先	〒168-0063 東京都杉並区和泉2-8-4 三井住友信託銀行株式会社 証券代行部
(電話照会先)	電話 0120-782-031(フリーダイヤル) 取次事務は三井住友信託銀行株式会社の本店及び全国各支店にて行っております。
(お知らせ)	各種手続用紙のご請求は、下記株主名簿管理人三井住友信託銀行のホームページをご利用下さい。 ホームページ https://www.smb.jp/personal/agency/index.html

最新の情報をメールマガジンにてご案内

ひらまつグループ各店のプロモーションやイベントの情報が満載のメールマガジンを配信しております。各店で開催するイベントやプロモーションのお知らせはもちろんのこと、季節ごとに変わる新メニューなどの情報をいち早くお届けしております。ぜひご登録ください。

※特別イベントやプランの中には、株主様のご優待の一部対象外となるものも含まれます。

<https://www.hiramatsu.co.jp/mailmember/>

この世界を、食の感動で繋がる大きなテーブルに

ひらまつは食のパイオニア企業として
「食の可能性を広げ、心ゆさぶる「時」を提供する」というミッションのもと、
「この世界を、食の感動で繋がる大きなテーブルに」というビジョンを掲げ、
事業を展開しています。

いま世界は、気候変動や食糧危機など様々な社会・環境課題に直面していますが、
私たちは事業活動を通して、それらの課題と真摯に向き合うことが、
持続可能な社会の実現や豊かな食文化の発展に貢献し、
ひいては当社の持続的な成長や企業価値の向上に繋がると考えています。

あらゆる文化や価値観を超えた、食の感動で繋がる世界の創造を目指して、
私たちはこれからもサステナビリティ活動を推進してまいります。

株式会社 ひらまつ

〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿 4-17-3

Tel. 03-5793-8811(代表)

www.hiramatsu.co.jp