



Hiramatsu Inc.

---

# 2026年3月期 第2四半期(中間期) 決算説明会

2026年11月17日

---

1. 2026年3月期 第2四半期(中間期) 決算説明
  2. 2026年3月期業績予想
  3. 中期経営計画の進捗
-

---

# 1. 2026年3月期 第2四半期(中間期) 決算説明

株式会社ひらまつ

取締役COO  
事業統括本部長  
植杉 かおり

## 業績概要

- 当中間期の売上は、ホテル事業のMC契約移行により前年同期比で大幅減収
- レストラン・ブライダル事業は、リニューアル休業などの特殊要因により前年・当初計画比で減収となったものの、特殊要因を除く既存店は各種施策効果により前年・当初計画比ともに増収
- ホテル事業は、競争環境の激化により一部施設の稼働率が低下し、前年・計画比ともに減収
- 利益面では、増収効果に加え人件費の適正化やコストコントロールの進展により、各段階利益とも計画比で増益、当期純利益は税制上の効果により計画比大幅増益

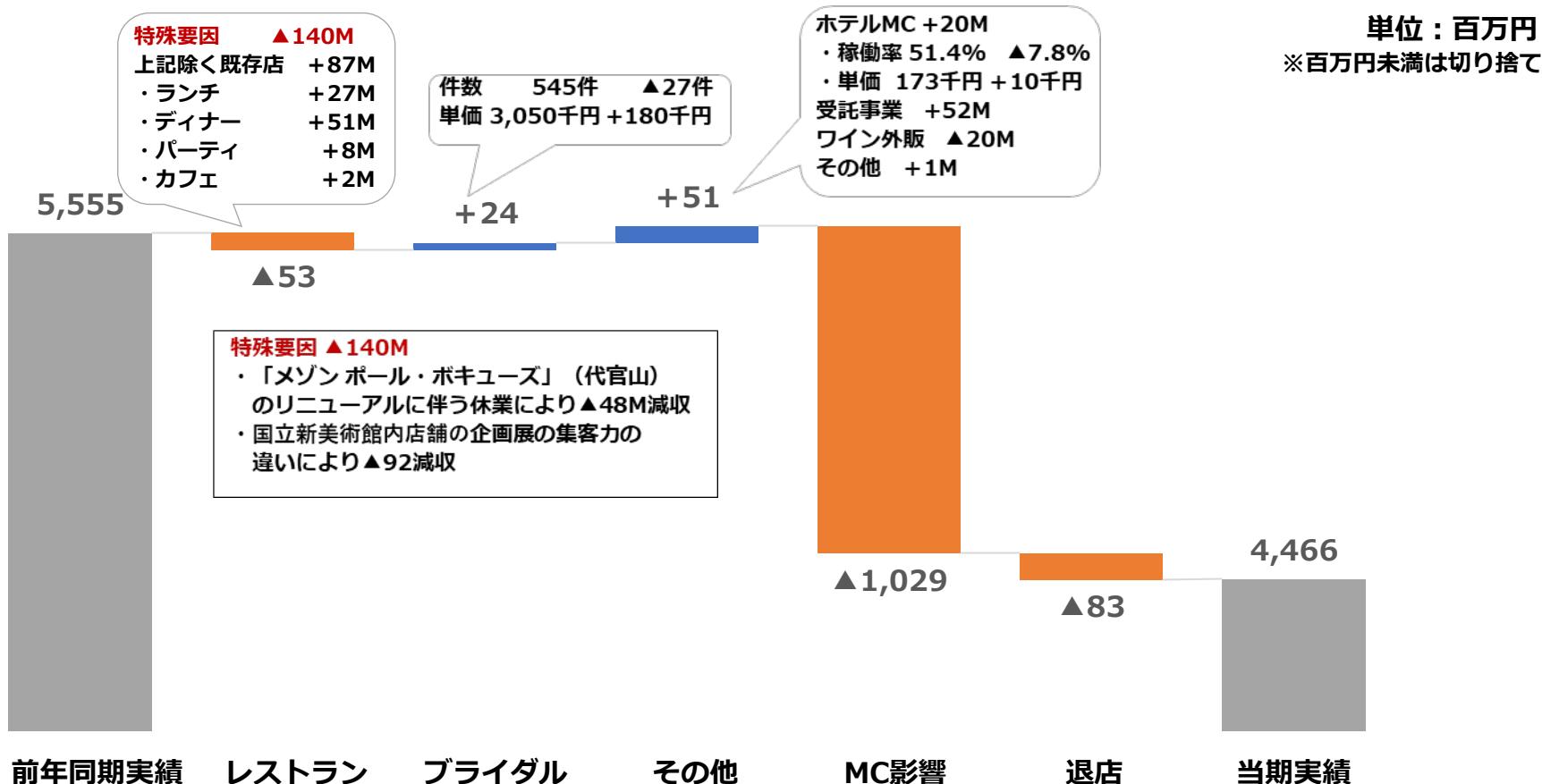
単位：百万円

※百万円未満は切り捨て

	25年3月期 前期中間	26年3月期 当期中間	前年同期比 ▲19.6%	増減額 ▲1,088	計画比	
						増減額 +38
全社売上	5,555	4,466	▲19.6%	▲1,088	+0.9%	+38
営業利益	▲50	▲66	—	▲16	—	+59
経常利益	▲129	▲67	—	+62	—	+69
四半期純利益	1,676	▲28	—	▲1,705	—	+124

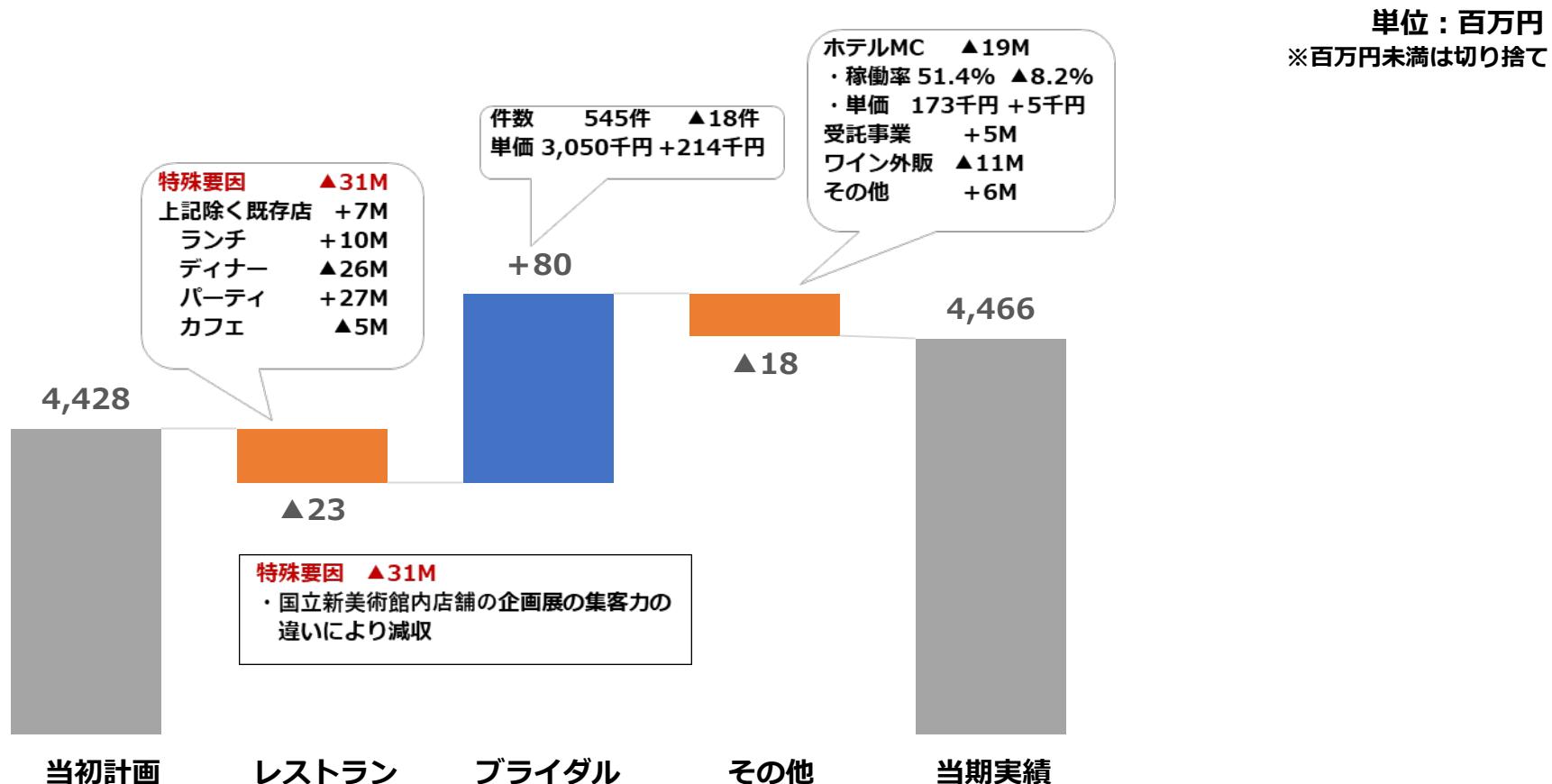
## 売上分析 前年同期比較

- ホテルMC化や退店等の特殊要因を除くと前年比で増収
- レストラン事業は、各種施策の効果により堅調に推移し、特殊要因を除くと前年比で増収
- ブライダル事業は、単価向上施策が奏功し前年比で増収
- その他については、ホテルMCフィーや受託事業が増加したことにより前年比増収



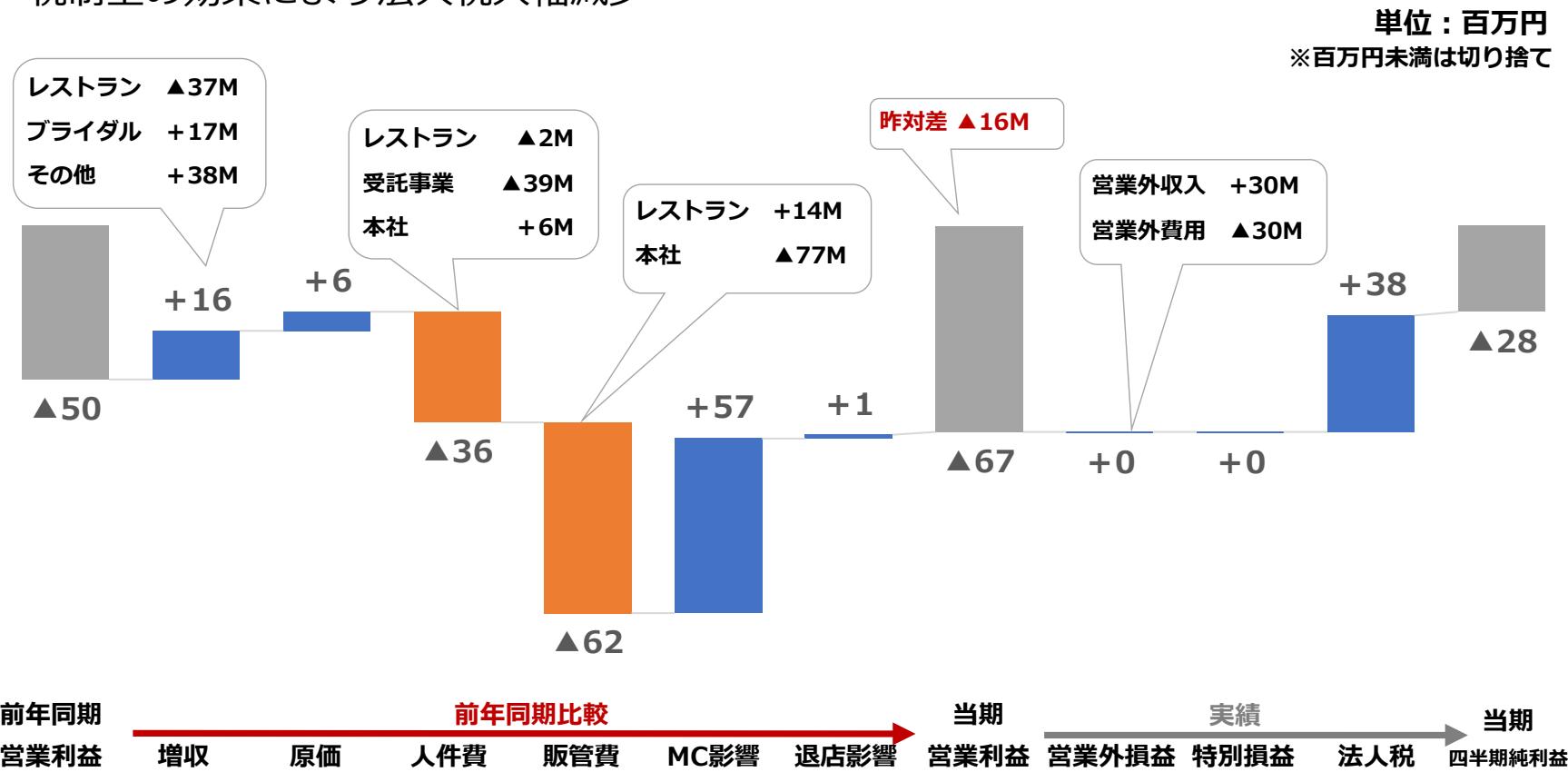
## 売上分析 当初計画比較

- 全体売上は計画比増収
- レストラン事業は、特殊要因を除くとほぼ計画通りに推移
- ブライダル事業は、単価向上施策が奏功し、計画比増収
- その他については、ホテルMCフィーやワイン外販が下振れ計画比減収



## 損益構造分析 前年同期比較

- 各事業の增收効果により粗利増（特殊要因によりレストランは減益）
- 戦略的人材投資としてベースアップを実施しつつ生産性向上の取組みにより人件費増を抑制
- コストコントロール効果によりレストラン経費減、移転等により本社経費増（計画範囲内）
- ホテルMC化による構造変化により収益性が改善
- 税制上の効果により法人税大幅減少

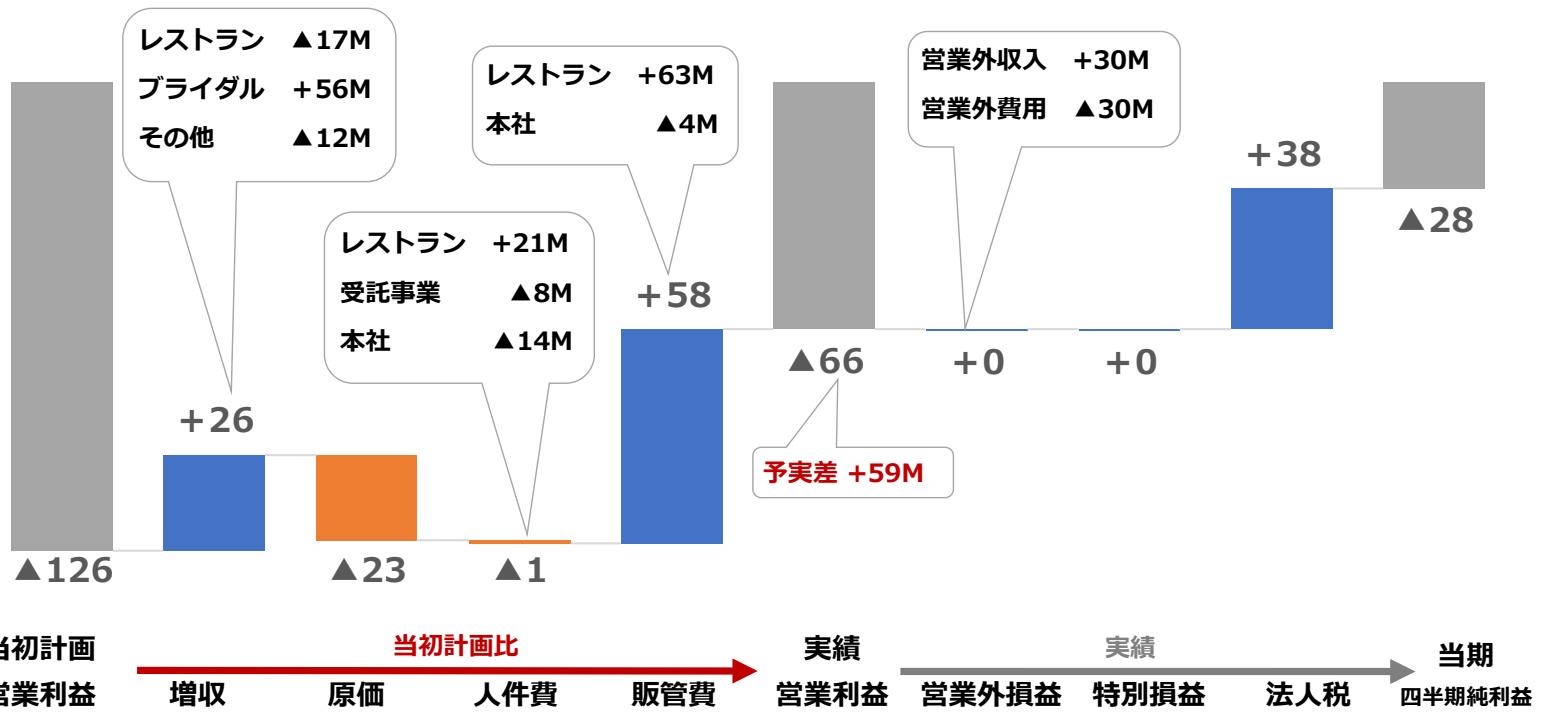


## 損益構造分析 当初計画比較

- 主にブライダル事業の增收効果により粗利増
  - ベースアップ（戦略的人材投資）による人件費増を生産性向上の取組みにより計画範囲内に抑制
  - コストコントロール効果によりレストラン経費減

単位：百万円

※百万円未満は切り捨て



## 貸借対照表

- ホテル資産売却に伴う仮受消費税精算により総資産が減少し自己資本比率が上昇
- 当中間期時点では、経常損失によりROA及びROE共に一時的マイナス

	2026年9月末 44期中間	2025年3月末 43期期末	増減
資産	11,481	12,142	▲661
現預金	5,279	6,645	▲1,366
原材料及び貯蔵品	1,950	1,660	+290
有形固定資産	1,952	1,656	+295
敷金保証金	1,043	952	+91
負債	5,624	6,247	▲622
有利子負債	3,731	3,829	▲97
未払消費税等	0	586	▲586
純資産	5,856	5,895	▲39
利益剰余金	28	56	▲29
自己資本比率	50.8%	48.4%	+2.4%
ROA	▲0.6%	1.0%	▲1.6%
ROE	▲1.1%	3.4%	▲4.6%

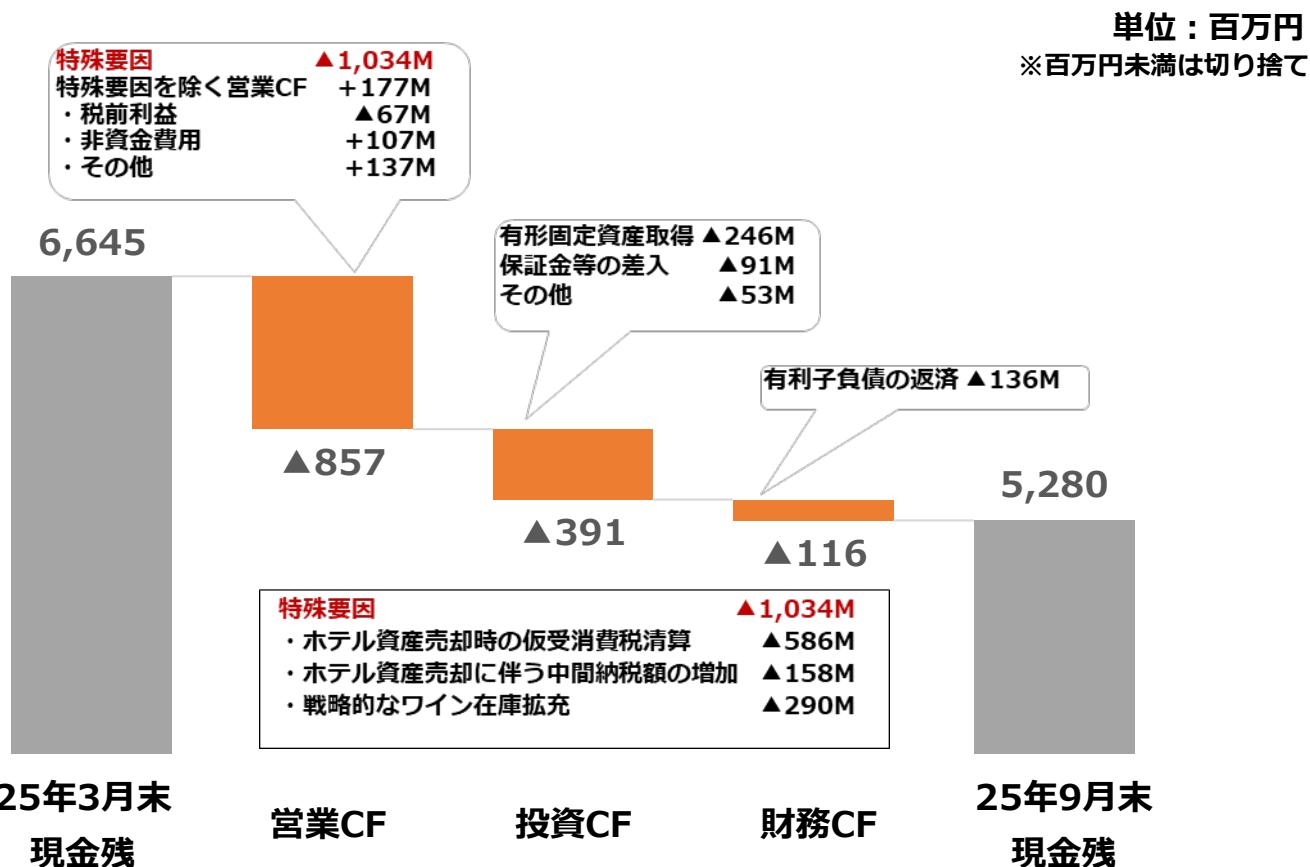
単位：百万円  
※百万円未満は切り捨て

※百万円未満は四捨五入 ROA=総資産経常利益率

ROE=自己資本経常利益率

## 連結キャッシュ・フロー計算書

- 営業CFは、特殊要因を除けば177百万円の収入
- 投資CFは、主に出店の準備資金（有形固定資産取得、保証金等の差入）による支出
- 財務CFは、主にシンジケートローンの予定返済による支出
- これらの結果、現金残は5,280百万円となった



## 利益配分に関する基本方針

事業基盤および財務の安定を前提に以下の基準とする

連結配当性向30%程度

1株当たり配当金が1円を超える水準

持続的な成長と財務健全性の両立を図りつつ、  
株主の皆さまへの利益還元の早期再開に取り組んでまいります。

---

## 2. 2026年3月期業績予想

株式会社ひらまつ

取締役COO  
事業統括本部長  
植杉 かおり

## 連結業績予想（通期）

- 上期実績を踏まえ、当初計画を上方修正（2025年11月6日公表済）
- 第3四半期以降も主要事業の稼働は堅調に推移する見込みであり、今後の需要動向や各施策の進捗状況によっては業績がさらに上振れる可能性も有
- 現時点では判明している範囲の情報をもとに合理的に算定した通期見通しを開示

単位：百万円

※百万円未満は切り捨て

	26年3月期 44期通期予想	25年3月期 43期通期	前年同期比	当初計画	当初計画比
全社売上	9,392	10,662	▲11.9%	9,353	+0.4%
営業利益	181	249	▲27.1%	122	+48.9%
経常利益	172	173	▲0.7%	103	+67.2%
四半期純利益	211	1,530	▲86.2%	70	+198.0%

---

### 3. 中期経営計画の進捗

株式会社ひらまつ

代表取締役社長CEO  
三須 和泰

パパス

うつく  
美しい味を、未来へ。

## 中期経営計画2030（6ヵ年）

### 1. 人財戦略の強化

### 2. 事業戦略の推進

コア事業戦略の推進

新規事業基盤の構築

2025年度

2026年度～2027年度

2028年度以降

1  
複線化された  
キャリアパス  
プログラムの設計

2  
階層・キャリア  
に応じた  
研修育成・PLAN構築

3  
可視化された  
評価制度の構築

- 選択できるキャリアを職種ごとに策定

- 中堅層を対象としたキャリアカウンセリングの実施
- キャリアパス選択の実践

- キャリアパスの設計に見合った教育・研修プランの再構築

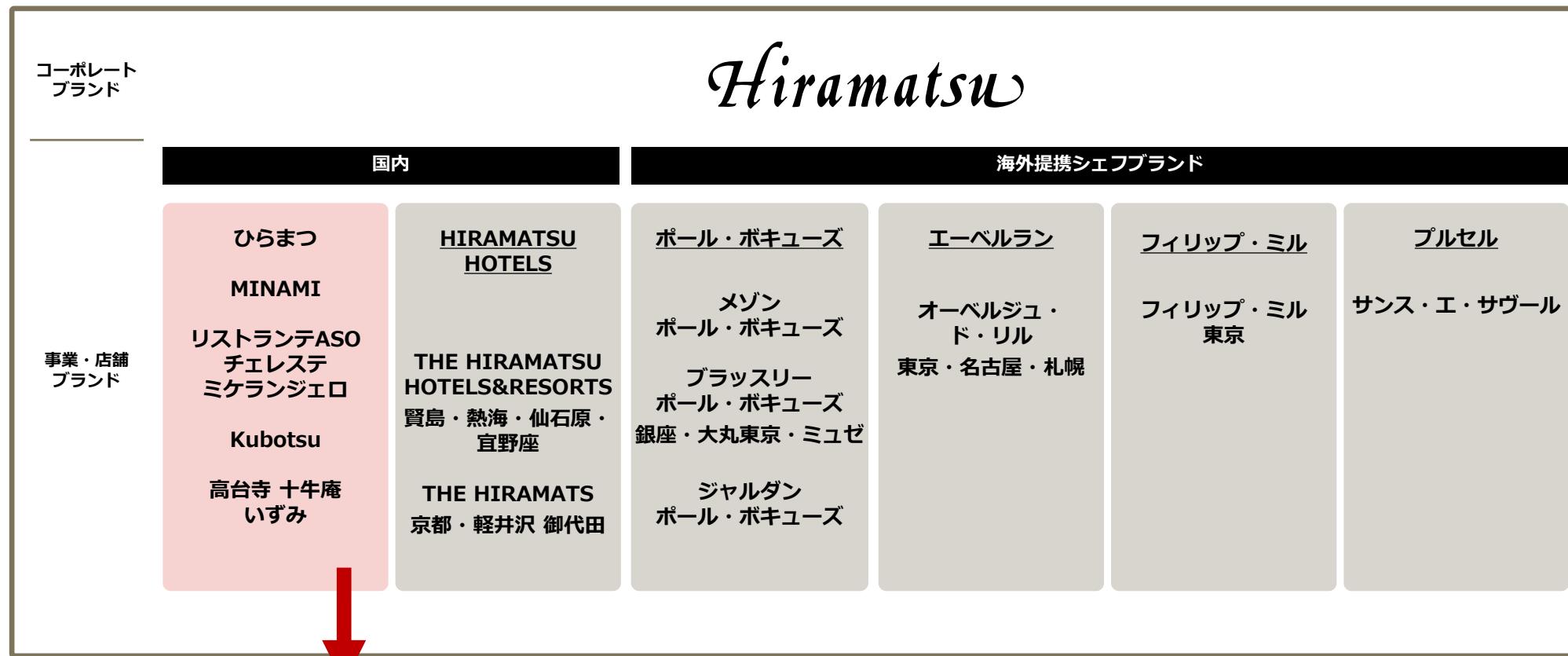
- 階層別に設置した新たな教育と研修プランの実施

- 評価の可視化により社員のスキルをマップ化
- 報酬制度構築のための外部パートナー選定
- 複線化されたキャリアパスプログラムに則った適正な評価および報酬制度を策定

テスト  
運用

新人事制度  
の  
実運用開始

## ブランドポートフォリオの再構築



コアブランドの  
イノベーション

# コアブランドのイノベーション

## 惠比寿新店

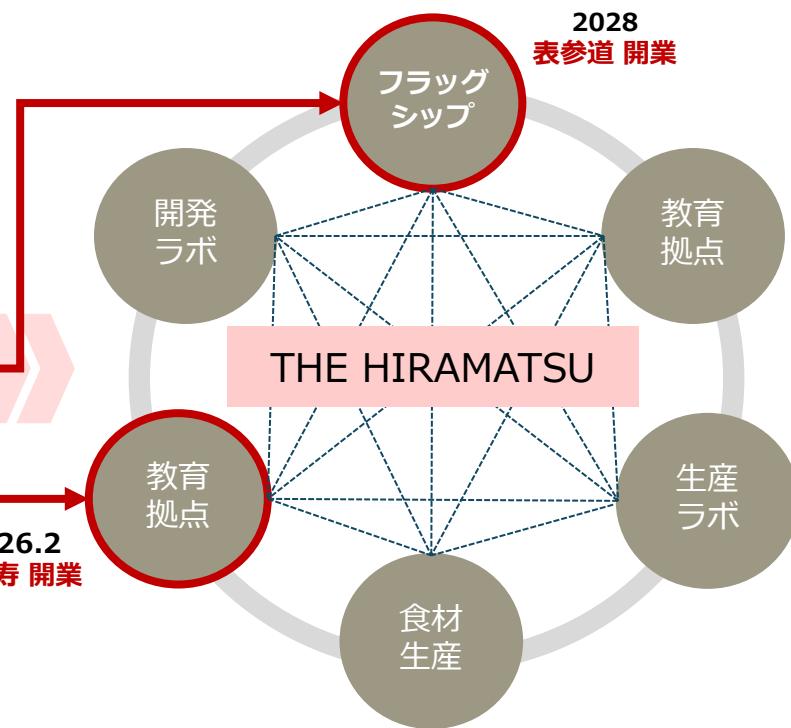
## RESTAURANT

## 26年2月予定

# FLAGSHIP

## RESTAURANT

## 28年度オープン予定



## 恵比寿新店（イメージ）



「nendo」（代表：佐藤才才キ氏）



## THE HIRAMATSU CIRCLE

n e n d o

## 既存店リニューアル

## 「メゾン ポール・ボキューズ」（代官山）2025年9月

メインダイニング

サロン

チャペル



※参考値:25年10月レストラン実績(前年同月比較)

売上高

約190%

客数

約150%

客単価

約120%

※その他改装実績/リストランテASO（2023年9月リニューアル）

24年度実績（22年度対比）

売上高

約120%

レストラン売上

約110%

客単価(ランチ/ディナー)

約120%

パーティ売上

約120%

婚礼売上

約130%

## 外部からも高い評価受けるレストラン・ホテル

- 「高台寺 十牛庵」が「ミシュランガイド京都・大阪2025」にて**2つ星**に昇格
- 「THE HIRAMATSU 軽井沢 御代田」が「2025年ミシュランガイド ホテルセレクション」にて**2ミシュランキー**に昇格



「高台寺 十牛庵」（京都）



「THE HIRAMATSU 軽井沢 御代田」



## 生産性向上プロジェクトによる効率化

- 生産性向上プロジェクトを第1四半期に発足
- 短期的な取組みとして業務改善タスク推進、中長期的な取組みとしてBPRタスクを推進

### 業務改善タスクフォース

- 短期に生産性向上/コスト削減が見込まれるタスクに対してスピーディにアプローチ
- 一般的なSaaSや汎用サービスの利用による業務軽減/コスト効率化
- サービスと費用の適正化を検討し、委託先の再検討

### BPRタスクフォース (抜本的な改善)

- 業務/作業の性質を分類して、コア業務・ノンコア業務に分類
- ICTソリューション導入も視野に入れて取り組み検討
- 中長期的な取り組みとして、スコープを設定中

### 今後のスケジュール感

25年度  
第1四半期

プロジェクト発足

業務改善  
タスクフォース

BPR  
タスクフォース

【第1フェーズ】  
25年度  
第2四半期～

早期成果発現

各施策でパイロット店舗  
を中心にトライアル

業務/作業の性質を分類

【第2フェーズ】  
26年度 下期～

抜本的な改善  
トライアル

取り組みの全社拡大・推進

各施策でパイロット店舗  
を中心にトライアル

【第3フェーズ】  
28年度以降

全社展開

取り組みの全社拡大・推進

# ウエディング事業における新たな価値創出 スマールラグジュアリーウエディング

## 「HIRAMATSU SALON」11月オープン

全国のレストラン・ホテルを横断し  
新たなウエディングスタイルを提案する拠点



## 新たなウエディングのスタイルを開発

### プレミアム少人数



フィリップ・ミル 東京  
サンス・エ・サヴール  
ジャルダン ポール・ボキューズ

### リゾート滞在型



THE HIRAMATSU HOTELS& RESORTS  
宜野座/軽井沢 御代田  
THE HIRAMATSU 京都

## 海外展開

### ● 大統百貨企業股份有限公司との基本合意書締結



**大統集團**  
President Group

**大統百貨  
(現地パートナー)**  
不動産資産  
現地ネットワーク  
現地顧客基盤  
等

#### 「食」と「ホスピタリティ」の価値の共創

##### 検討分野

レストラン

カフェ

レストランウェディング

オーベルジュホテル

**【ひらまつ】**

ブランド力  
運営ノウハウ・スキル  
人財育成力  
等

#### 今後の想定スケジュール

25年度  
出店計画および事業スキーム等の検討

26年度  
上期：出店準備  
下期：出店を想定

27年度以降  
店舗展開の検討

## 食でつながる地方創成

- 全国各所の地域と当社の強みを活かした様々な切り口で取り組み、地方創生の支援して、地域社会と共に発展を目指す。



全国主要都市で展開する当社の強みを活かし、地域の魅力と当社の技術を融合して創出する新たな価値で、地域社会と共に発展。



全国

全国各地の自治体と協働し、地域の特産品を使用した食事券や宿泊券などのふるさと納税返礼品を開発。今期は新たに4都市との取り組みを開始。



HIRAMATSU GOURMET

ポール・ボキューズのシェフが監修する北海道・美瑛町産の野菜やお肉を使用したスープとポトフ



京都府

京都・東京都内レストランにて京丹波町の豊かな食材の魅力を発信する『京丹波町フェア2025』

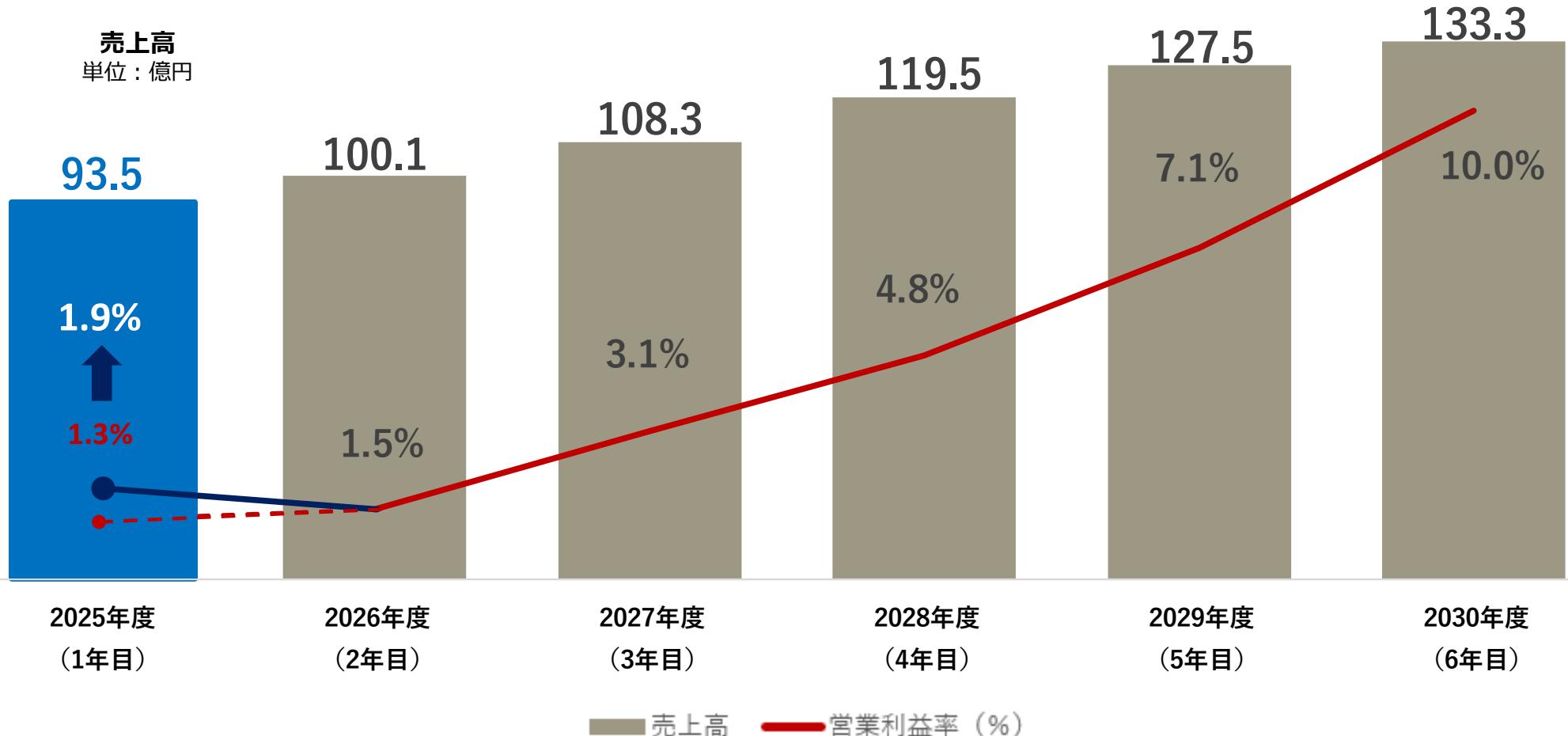


長野県

THE HIRAMATSU 軽井沢 御代田子どもたちに“食の原点”を。御代田町教育委員会と共同で取り組む「Chef's給食」

## 利益計画の進捗

- 25年度業績見通しは、営業利益1.8億円（1.9%）の増益を見込む
- 今後の業績状況に応じ計画の見直しを検討



# Hiramatsu

Hiramatsu Inc.

## 免責事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。