



*Hiramatsu*

Hiramatsu Inc.

2023年3月期 株主通信

2022年4月1日～2023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、2023年3月期（2022年4月1日～2023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。



### 代表メッセージ

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、出店させて頂いている地域の皆様にご心から御礼申し上げます。

2023年3月期は、長期化する世界的な金融不安など先行き不透明な経済状況に加え、気候変動やエネルギー・原材料価格の高騰など、私たちがとりまく環境は非常に厳しい状況が続きました。一方、新型コロナウイルス感染症対策と制限緩和の両立により景気は緩やかな回復を見せ始め、そのような中、アフターコロナにおける外食や国内旅行需要の高まりを早期に捉えるべく、「新中期経営計画」における「早期黒字化」を旗印に、収益最大化を目的とした「積極的な投資」と、「新たな価値創造」に向けた様々な取り組みを推進してまいりました。その結果、売上は全ての事業において前年同期に比べ大幅に伸長し、全社では過去最高額を更新することができました。

3年ぶりの行動制限解除により、レストラン事業では、海外提携レストランのシェフ来日イベントや、全国のイタリア料理レストランのシェフが一同に集結するパーティの開催など、当社ならではの強みを活かした企画を実行することができました。レストランでの特別なひとときを待ちわびたお客様にお楽しみいただくともに、従業員にとっては一流の技量に触れる場として、貴重な機会となり、大きなモチベーション向上につながりました。また、世界料理コンクール『Bocuse d'Or 2023』では、当社のシェフが日本代表として特別賞を受賞するなど、その視座は日本国内

にとどまらず世界を見据えています。婚礼事業では、成約率向上を目的とした「圧倒的な食体験」を提供する新たな試食イベントの開催や、コロナ禍以降続く婚礼の少人数化への対応として、次世代を担う若手メンバーによる新たな価値創造プロジェクトを発足しました。レストランウエディングの強みを活かしたひらまつならではの提案によって単価アップを図るなど、新たな時代のニーズを取り込む積極的な活動がスタートしています。ホテル事業では観光需要の回復を見込み、各拠点の特徴を活かした滞在価値の提案を強化したことで、高い稼働を維持することができました。また、渡航制限の解除に伴う外国人観光客の増加を見据え、シンガポールで開催されたILTMAP (International Luxury Travel Market Asia-Pacific: 世界の富裕層旅行者を取り扱う商談会)への参加などインバウンドの獲得強化にも取り組み、足元では外国人富裕層の予約が大きく動き始めております。

中期経営計画2年目となる2024年3月期は、いよいよ「営業利益黒字化」の達成に向け、さらなる売上拡大と収益性の向上に取り組み、着実な計画達成を果たしてまいります。そしてひらまつが目指すべき未来(VISION)「この世界を、食の感動でつながる大きなテーブルに」この実現に向けて、更なる企業価値向上を図り、その先の持続的な成長に向け、全社員一丸となって邁進してまいります。株主の皆様には、今後とも当社へのご支援・ご鞭撻を賜りますよう、何卒宜しくごお願い申し上げます。

代表取締役社長兼CEO 遠藤 久





## 業績について

当連結会計年度（2022年4月1日～2023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の5類感染症移行を見据えた動きを含め、景気は緩やかに持ち直しているものの、世界的な金融引締め等、海外景気の下振れが国内景気の下振れリスクとなっていることに加え、円安や食材、エネルギーを中心とした物価上昇、供給面での制約、金融資本市場の変動による影響など、経済の先行きは不透明な状況が続いております。

一方、外食を取り巻く環境は、婚礼を含む一部の大人数でのパーティ需要を除き、ほぼコロナ前の水準に戻りつつあることに加え、インバウンドについても3月に約182万人の訪日外客数を記録するなど回復傾向が続いております。

このような環境の下、2022年5月13日に公表いたしました「新中期経営計画」（2023年3月期～2025年3月期）に基づき、今後の外食や国内旅行需要の回復を見据えた3つの政策的な投資を実施いたしました。具体的には、お客様へのサービス品質の向上を目的とした店舗設備の修繕投資、優秀な人材の確保と育成のための投資、更なる売上拡大を目的としたマーケティングとブランディングへの投資です。これらの取り組みにより、全ての事業において売上が前年同期に比べ大幅に伸長し、連結会計年度売上の過去最高値を更新いたしました。

利益面においては、前述の政策的な投資により一定程度の費用負担が増加したことに加え、コロナ禍における人員不足の影響を受け、繁忙期に向けた採用コスト及び人件費が増加したことや、円安やエネルギー価格の高騰により、水道光熱費など一部の販売費及び一般管理費も想定以上となりました。

また、政策的な投資を推進する一方で、財務健全化の一環として店舗の閉鎖と店舗の減損損失計上による特別損失を256百万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12,376百万円（前年同期比34.2%増）、営業損失617百万円（前年同期は営業損失2,108百万円、前年同期比70.7%損失減）、経常損失612百万円（前年同期は経常損失1,574百万円、前年同期比61.1%損失減）、親会社株主に帰属する当期純損失904百万円（前年同期は親会社株主に帰属する当期純損失2,469百万円、前年同期比63.4%損失減）と大幅な増収を実現したことから損失も大幅に減少させることができました。

なお、「新中期経営計画」に対する進捗は、売上高が計画比5.2%増となりその結果、営業損失、経常損失はそれぞれ、計画比1.0%損失減、15.0%損失減と計画を上回っており概ね順調に推移しております。

## 配当について

アフターコロナに向け緩やかな景気の持ち直しが続いているものの、新型コロナウイルス感染症の影響による深刻な業績悪化からの回復途上にあるため、誠に遺憾ながら2023年3月期の配当を見送らせて頂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。今後といたしましては、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ので、引き続きご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。



## 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	8,141	4,061	12,202
セグメント利益	699	▲90	609

### 1. レストラン事業

#### ① レストラン営業

アフターコロナを背景とした底堅い外食需要に対応するため、独自の安全対策基準「Hiramatsu スタンド」を遵守しつつ、各店舗において席数やテーブル配置を見直し、ピーク時における集客数の最大化を図りました。また、原材料等の高騰に対応するため、店舗毎にコースメニューの価格改定を実施したことに加え、お客様の来店意欲の喚起と価値向上による単価アップを図るべく、旬の食材を使用した季節限定メニューの販売促進や、プレミアムワインのグラス販売、ノンアルコールドリンクの販売を強化いたしました。更に、3年振りの行動制限解除により海外提携先のシェフ来日ガラディナーの再開や、ブランドや地域を越えてシェフがコラボレーションするパーティの開催など、当社独自の企画による積極的なイベント開催などの施策を推進した結果、ランチ売上、ディナー売上ともにコロナ影響前となる2020年3月期を大きく上回る結果となりました。

#### ② 婚礼営業

婚礼営業においては、コロナ禍における対策として進めてきたデジタルマーケティング戦略、及び成約率アップのための社内教育の強化等を進めた結果、新規見学数、成約数ともに順調に推移し、前年を上回る結果となりました。また、コロナ禍以降、婚礼の少人数化傾向が続いていることから、1組あたりの単価を維持するための施策

として、お客様に寄り添った的確な提案を行う取り組みや新商品の導入など、レストランウエディングの強みを活かした様々な施策による単価アップを図りました。これらの結果、売上はコロナ影響前となる2020年3月期の水準には戻っていないものの、前年を大幅に上回る結果となりました。

### 2. ホテル事業

新型コロナウイルス感染症や自然災害などの影響による予約キャンセルが一部で見られましたが、堅調な国内旅行需要を背景に各拠点の特徴を活かした提案を強化したことにより、各ホテルともに高い稼働となり、売上は前年同期を大幅に上回る結果となりました。特に軽井沢御代田では、「焚火ラウンジ」のサービス、ヴィラでの「バーベキュープラン」に加え、「フォレストダイニングプラン」や、愛犬とご宿泊いただく「ドッグヴィラプラン」など、地域や施設の特長を活かし、体験価値の高い様々な施策を推進したことにより、単価、稼働ともに想定を超え、売上は前年同期を大幅に上回りました。また、コロナ禍以降厳しいマーケット環境にあった京都では、アフターコロナにおけるインバウンド需要の回復を見据え、訪日外国人向けの予約サイトにおける告知強化や世界の富裕層旅行者を取り扱う商談会に参加するなど、インバウンドの獲得強化を早期に推進した結果、外国人の予約が稼働を大きく押し上げました。

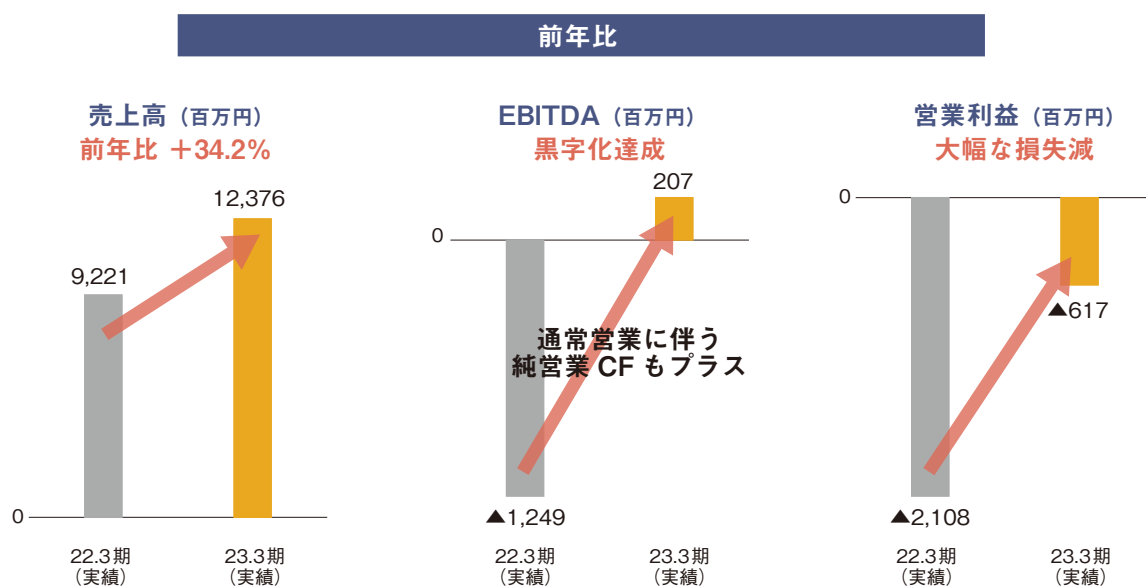
## 中期経営計画 2023年3月期の進捗

### 厳しい経営環境ではあったもののアフターコロナを見据えた強いマーケットニーズと各種施策の実行により、過去最高売上を更新

今後の外食や国内旅行需要の回復を見据え、3つの政策的な投資を実施いたしました。

- ①お客様へのサービス品質の向上を目的とした店舗設備の修繕投資
- ②優秀な人材の確保と育成のための投資
- ③更なる売上拡大を目的としたマーケティングとブランディングへの投資

これらの取り組みにより、全ての事業において売上が前年同期に比べ大幅に伸長し、連結会計年度売上の過去最高値を更新いたしました。



### 新中期経営計画初年度となる2023年3月期の計画達成に向けた取り組み

各事業における 価値創りと 売上の最大化	<p>&lt;マーケティング・ブランディング改革&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・アフターコロナを見据えた<b>戦略的な投資と施策の実施</b></li> <li>・各事業における<b>付加価値向上・連携施策</b>の開発推進</li> <li>・顧客情報の活用による<b>再来店率の向上 (CRM展開テスト)</b></li> </ul>
	<p>&lt;店舗オペレーション強化&gt;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>・<b>QSC基準の徹底とDXオペレーション</b>開発</li> <li>・店舗補修、設備・機器の入替えによる<b>店舗環境改善</b>と省エネ化</li> </ul>
人材基盤の 構築	<ul style="list-style-type: none"> <li>・優秀な<b>人材採用・育成のための投資</b></li> <li>・<b>ウェルカムプログラム</b>の強化</li> <li>・ボキューズ・ドール世界大会出場等による<b>若手育成・研修等の構築</b></li> </ul>



各事業の進捗 **レストラン**

## 1 店舗での営業強化：海外シェフ来日イベントの開催

【3年ぶりとなる海外提携ブランドシェフ来日】  
当社の企業価値のひとつである海外提携シェフ来日イベントを再開。売上寄与の他、ブランドを超えた教育機会の構築など、広い効果を実現



## 2 再来店率の向上：付加価値の最大化による売上拡大

アフターコロナを見据え、各事業における付加価値向上・連携施策を戦略的に実施し売上を拡大。再来店率向上のためのCRM構築も推進。



金曜夜限定  
宮崎牛 パリステーキ



沖縄食材の魅力発信イベントを  
東京・西麻布で開催



鹿児島・徳之島の自治体と協働し  
野外デザイナーイベントも開催

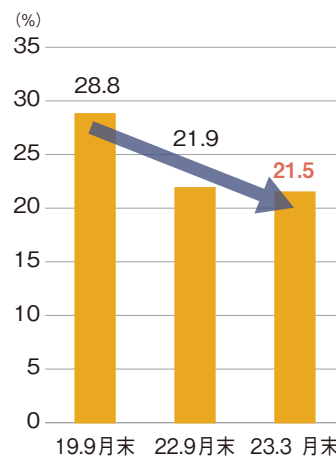
## 3 店舗環境の改善：既存店舗の改装や修繕

- ・QSC基準構築によるクレンリネス改善プログラムの実行。
- ・店舗修繕と設備機器の修理・入替など戦略的投資の実行
- ・LED化促進による電気料金メンテナンスコスト、CO2削減の推進。



## 4 人材基盤の構築：ウェルカムプログラム

内定者研修やグループセッションなどひらまつ独自のプログラムにて新入社員とのチーム連携や意欲向上を図る。



退職率の改善

新型コロナウイルス感染症拡大前となる  
2019年9月末との比較  
(3月末時点における直近1年間の退職率)

## 5 退職率の改善：各階層の育成推進



中期経営計画達成に向けた最重要課題となる人財育成を各階層にて実施し、退職率の改善に取り組む。

コロナ前と比較し  
7.3ポイント改善

## 6 若手育成の機会創出

世界料理コンクール  
日本代表として当社スタッフの石井と林  
が出演し特別賞を受賞!  
若手育成の機会も積極的に構築。



『Bocuse d'Or 2023』

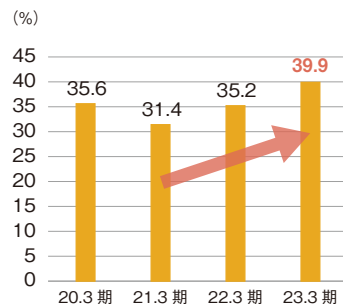
各事業の進捗 **ブライダル**

### 1 デジタル広告強化による見学件数の増加

メディアプランを再構築し、デジタル広告出稿強化など媒体改善を推進。MEO対策(Google map)強化のGBP運用も開始。



東京・代官山【レストランテASO】新感覚の試食体験フェア開催のメディア広告

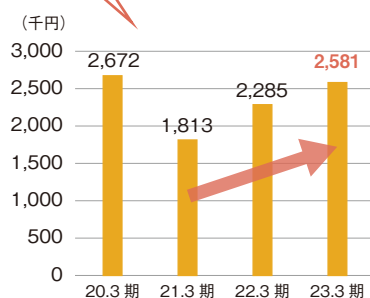


### 2 圧倒的な食体験の提供による成約率の向上

カスタマー調査結果を踏まえた試食体験改善や新規試食体験フェアを定期開催。成約率向上に向けた接客研修の実施。



成約率の向上  
コロナ禍での取り組みが奏功



### 3 新たな事業領域開発による組単価アップ

新たな領域や付加価値企画の開発プロジェクト発足。組単価の向上と、次世代メンバーによる新ウエディングスタイル構想に着手。



エルバージュBOX

思い出プラス

組単価の向上

各事業の進捗 **ホテル**

### 1 地域ならではの食体験による滞在価値の創出



賢島・京都ホテルの  
コラボレーションフェア

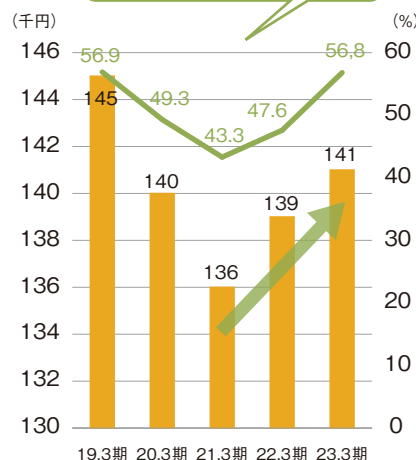


宜野座ホテルバリエ・ジュエ  
とのコラボレーションプラン



軽井沢での信州ワインウィーク

コロナ禍での取り組みが奏功し大きく改善



### 2 アクティビティの充実による体験価値向上



軽井沢:  
ウェルネスプログラム



仙石原:  
御殿場ウェストゴルフプラン



賢島:  
アフタヌーンティー付プラン

稼働率・ADRの向上

稼働率 ADR

※ADR=1室2名様の食事代等含むご利用代金

### 3 インバウンド対策の強化

主店地の歴史や料理の説明を外国語でも行えるようにトレーニングを行い、体験価値向上による売上の最大化を図る



## レストラン事業

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

レストラン、ブライダル、カフェの3部門を内包し、当社レストラン事業の重要拠点である「レストランテASO」を、当社のフラッグシップレストランとしてリニューアル。時代に即したひらまつならではの体験価値を創出し、中期経営計画の達成に向けた原動力として、更なる成長を目指します。



## ブライダル事業

## ブライダルコンセプトの再定義による新商品開発 時代のニーズを捉えた商品の多様化による 売上の最大化

時代を牽引してきた王道のウエディングスタイルを見直し、新たな時代のニーズに即したひらまつならではの新スタイルを開発。徹底的に顧客に寄り添ったパーソナルウエディングや、圧倒的な食体験、ライフタイムバリュー提案など、唯一無二の価値を創り上げ、売上の最大化を図ってまいります。



## ホテル事業

## 高付加価値の創出による価格の適正化 施設のアップデートや他社協業により 高付加価値を創出し単価アップを実現

軽井沢御代田で評価の高い焚き火ラウンジが今夏にバージョンアップ。全天候に対応することで、年間を通じた付加価値を創出します。各施設では、地域に根差したコラボレーションやアクティビティの充実により体験価値向上の提案を強化し、高付加価値プランの販売を推進してまいります。



## 新規事業領域

## ライセンス契約による新たな事業モデルの開発 代官山「カフェ・ミケランジェロ」ブランド、 初のライセンス契約を締結

「カフェ・ミケランジェロ」のライセンスを活用したカフェ1号店が、2023年7月開業予定の大阪・難波「センタラグランドホテル大阪」1階に、8月末のオープンを予定しております。自社出店の事業モデルに加え、これまで積み上げてきた知見とブランドを活かした新たな事業モデルの可能性を追求してまいります。





## 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。

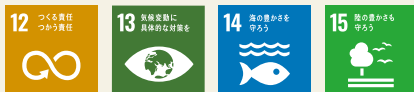
今後もサステナビリティへの取り組みを推進し、ステークホルダーへの発信・浸透と適切な情報開示に努めてまいります。



## 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

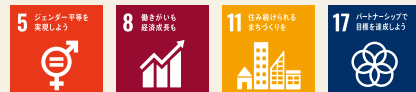
地球環境への配慮や資源循環に取り組み  
自然環境・生物多様性の保全と  
豊かな食文化の継承に貢献する



- ・CO2排出量削減への取り組み
- ・生産者の想いを繋ぐ
- ・フードロス対策
- ・TOKYO CORK PROJECT
- ・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

### 社会に関する取り組み

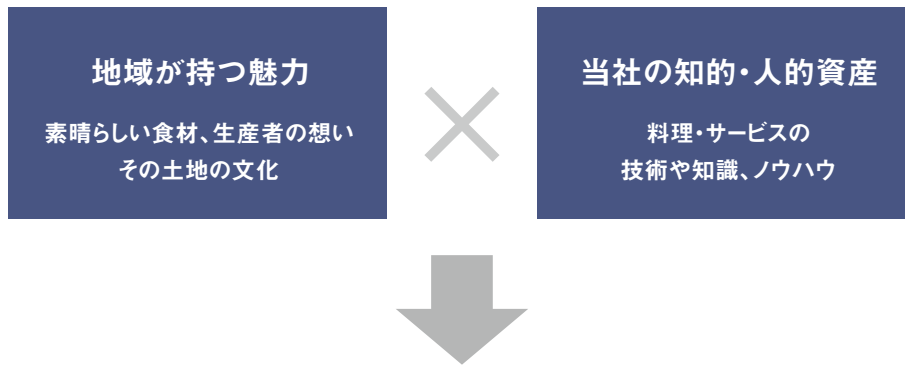
「食」を通して、人と地域、社会を繋ぎ  
飲食・サービス業界全体への貢献と  
持続可能な社会の実現を目指す



- ・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
- ・食の安心・安全
- ・食を通じた地方創生活動

## 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



沖縄県 宜野座村長、県民の  
皆様参加の「沖縄を味わう宜  
野座ディナー」開催



石川県 地方創生  
副知事、石川の経営者との経  
営者セミナー



沖縄食材の魅力発信イベント  
を東京・西麻布で開催



鹿児島・徳之島の自治体協働  
し野外ディナーイベントも開催

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。  
ホテルの宿泊券も販売。



北海道・白糠町×サンス・エ・サ  
ヴァール  
エゾ鹿ジビエハンバーグ



鳥取・湯梨浜×代官山ASO  
チェルステ 日本橋店  
「ゆりはま物語」

## 店舗一覧



### オーベルジュ・ド・リル トーキョー

親子二代ミシュランの星を守り続け、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・ボキユーズ ミュージエ

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・ボキユ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)のティーサロン。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

世界が注目するグランド・キュービズムの新星フィリップ・ミルが創り出す唯一無二の美食の世界を都会のオアシスで。



### アルジェント

記念日や接待など大切な方へのひとときにふさわしいラグジュアリーな空間で洗練されたお料理を。



### ブラッスリー ポール・ボキユーズ 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・ボキユーズ氏のフランス料理を。



### リストランテASO

季節の花々に囲まれた中庭が美しい邸宅レストランで、素材を大切にした極上のASO流イタリア料理を。



### カフェ・ミケランジェロ

古き良きイタリアのカフェを再現した、代官山のシンボリック存在のオープンカフェ。



### メゾン ポール・ボキユーズ

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・ボキユーズ」の伝統を受け継ぐグランメゾン。



### ブラッスリー ポール・ボキユーズ 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・ボキユ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。



**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**

落ち着いた雰囲気心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める。



**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愉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。



## 店舗一覧

奈良

桜井

ホテル／フランス料理



### オーベルジュ・ド・ぶれざんす 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



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



### リストランテ 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](http://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	2022年3月期 (前期)	2023年3月期 (当期)
資産の部		
流動資産	7,729,740	7,630,499
現金及び預金	5,581,218	5,259,699
固定資産	15,064,792	14,125,748
有形固定資産	13,592,294	12,850,403
無形固定資産	26,629	33,494
投資その他の資産	1,445,868	1,241,850
資産合計	22,804,430	21,761,862
負債の部		
流動負債	2,119,737	1,983,395
固定負債	15,297,231	15,256,500
負債合計	17,416,968	17,239,896
純資産の部		
株主資本	5,274,789	4,370,765
資本金	3,513,525	100,000
資本剰余金	4,244,993	7,658,519
利益剰余金	△417,354	△1,321,378
自己株式	△2,066,375	△2,066,375
為替換算調整勘定	91,152	129,680
新株予約権	21,520	21,520
純資産合計	5,387,461	4,521,965
負債純資産合計	22,804,430	21,761,862

## 財政状態のポイント

当期末の総資産は前期末に比べ1,042百万円減少し、21,761百万円となりました。これは主に、現金及び預金が321百万円、有形固定資産が741百万円減少したことによるものです。

負債合計は前期末に比べ177百万円減少し、17,239百万円となりました。これは主に、流動負債が136百万円減少したことによるものです。

純資産は前期末に比べ865百万円減少し、4,521百万円となりました。これは主に、利益剰余金が904百万円減少したことによるものです。

## 連結損益計算書(要旨)

(単位:千円)

科目	2022年3月期 (前期)	2023年3月期 (当期)
売上高	9,221,992	12,376,512
売上原価	4,264,595	5,208,837
売上総利益	4,957,396	7,167,675
販売費及び一般管理費	7,065,974	7,784,919
営業損失(△)	△2,108,577	△617,244
営業外収益	899,002	122,563
営業外費用	364,536	118,007
経常損失(△)	△1,574,111	△612,687
特別利益	60,852	7,272
特別損失	917,581	256,141
税金等調整前当期純損失(△)	△2,430,840	△861,556
法人税等合計	38,693	42,467
親会社株主に帰属する 当期純損失(△)	△2,469,533	△904,024

## 経営成績のポイント

当期は、底堅い外食及び国内旅行需要を背景とした各種施策が奏功し、売上は全ての事業で大幅に伸長し、過去最高値を更新いたしました。繁忙期の採用コストや人件費、円安やエネルギー価格の高騰等により一部費用が想定以上となりましたが、大幅増収により損失も大幅に減少することができました。また、財務健全化の一環として店舗の閉鎖と店舗の減損損失計上による特別損失を256百万円計上いたしました。

なお、「新中期経営計画」に対する進捗は、売上高が計画比5.2%増となりその結果、営業損失、経常損失はそれぞれ、計画比1.0%損失減、15.0%損失減と計画を上回っており概ね順調に推移しております。

## 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	2022年3月期 (前期)	2023年3月期 (当期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	△68,251	△99,420
投資活動によるキャッシュ・フロー	△63,887	△179,634
財務活動によるキャッシュ・フロー	5,072,531	△42,646
現金及び現金同等物の期末残高	5,581,218	5,259,699

### キャッシュ・フロー状況のポイント

営業活動の結果、99百万円の支出となりました。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。

### 2023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実を重要な経営方針として位置づけております。アフターコロナに向け緩やかな景気の持ち直しが続いているものの、当社グループにおいては、新型コロナウイルス感染症の影響による深刻な業績悪化からの回復途上にあるため、誠に遺憾ではございますが、2023年3月31日を基準日とする剰余金の配当につきましては見送らせ

て頂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ので、引き続きご理解とご支援を賜りますようお願い申し上げます。

## 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	34,940名

### 大株主

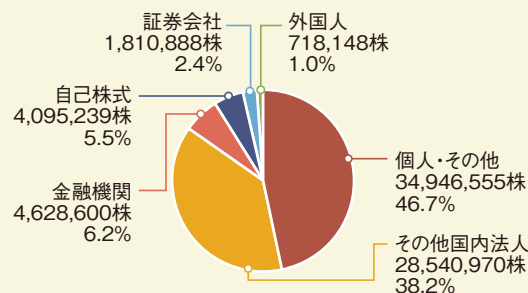
株主名	所有株数 (株)	議決権比率 (%)
株式会社マルハン太平洋クラブインベストメント	25,568,100	36.19
日本スタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,398,800	4.81
ひらまつ社員持株会	1,549,700	2.19
エヌ・ティ・ティ都市開発株式会社	1,500,000	2.12
中川 一	706,800	1.00
株式会社三井住友銀行	600,000	0.85
株式会社太平洋クラブ	568,100	0.80
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	548,800	0.78
野村證券株式会社(常任代理人株式会社三井住友銀行)	517,514	0.73
野村證券株式会社	515,900	0.73

(注) 1. 当社は自己株式4,095,239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。

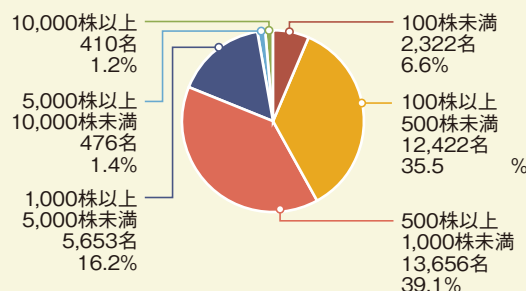
2. 議決権比率は自己株式を控除して計算しております。

### 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 (2023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 東証プライム)	従業員数	679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 11	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 (2023年6月23日現在)

代表取締役社長	遠藤 久	取締役	熊谷 信太郎	常勤監査役	工藤 裕人	上席執行役員	中谷 一則
取締役CFO	北島 英樹	取締役	楠本 正幸	監査役(非常勤)	岩田 美知行	上席執行役員	植杉 かおり
取締役COO	成瀬 功一郎	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
		取締役	三須 和泰			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	<a href="https://www.hiramatsu.co.jp/ir/">https://www.hiramatsu.co.jp/ir/</a>
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 <a href="https://www.smtb.jp/personal/agency/index.html">https://www.smtb.jp/personal/agency/index.html</a>

### 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分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](http://www.hiramatsu.co.jp)