



Hiramatsu

Hiramatsu Inc.

2023年3月期第2四半期 株主通信

2022年4月1日～2022年9月30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月期第2四半期（2022年4月1日～2022年9月30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へ心から御礼申し上げます。

2023年3月期第2四半期は、引き続きコロナ感染症による影響に加え、猛暑や台風などの自然災害への対応も余儀なくされるなど非常に厳しい事業環境が続きましたが、反面、ウイズ / アフターコロナに向けたリベンジ消費の機運も高まり、それらマーケットニーズにしっかりと応えて行くべく、中期経営計画で掲げた、早期黒字化、3年後の収益最大化に向けた新たな価値創造の取り組みの強化を図って参りました。その結果、全事業の売上高、各利益において計画を大幅に上回り順調に推移することができました。

創業40周年となる今期は「Hiramatsu Challenge 40」のスローガンの下、食が持つ様々な可能性を追求し、お客様への『新たな食体験の提案』に挑戦しております。ひらまつの次なる40年を築いて行くべく、次世代を担うリーダーが中心となり、店舗・ブランド・事業間の連携を深め、社内だけではなくパートナー様や地域の皆様との連携＝マリアージュによりひらまつならではの『食体験をベースとした新たな価値創造』とそれら活動を通じた『地

域活性化』に向けた様々な取り組みがスタートしています。各レストランでは、全国各地の生産者の皆様や自治体とのコラボレーションイベントの開催や、ふるさと納税返礼品の開発・提供などによる貢献を進めております。また3年ぶりとなる海外提携4ブランドシェフの来日も再開し、ガラディナーの開催や地域訪問を通じて、お客様はもとより従業員にとっても他社では提供できない価値ある取り組みもスタートしています。

成長戦略の柱と位置付けたブライダル事業においては、これまで共にレストランブライダルを創り上げてくださったパートナー企業約200社との連携を強化し、企業間のマリアージュにより、他社とは一線を画した『お客様の人生に寄り添う体験価値の創造』に取り組んで参ります。また、ホテル事業では、地域に根差したオーベルジュホテルとして取り組みを強化し、自治体や生産者とのコラボレーションによる新たな宿泊プランの提供などにより、お客様でホテルとしても高い評価をいただいております。今後もひらまつの強みを活かした「食体験」と「おもてなし」を持って、広く国内そして世界へその『体験価値』を発信してまいります。

「この世界を、食の感動で繋がる大きなテーブルに」

食を囲み、豊かな時を過ごす場の象徴であるテーブルを中心として、ひらまつで働く一人ひとりが夢を描き、それぞれの強みを磨き、発揮続けていく。お客様、料理人、スタッフ、生産者の方々など、関わるすべての人たちと共に成長しながら、時代の一步先を見据え、食の可能性を広げていく。

その先で、あらゆる文化や価値観を超えて、この世界を、食の感動で繋がる一つの大きなテーブルにすること。それが、ひらまつの目指す未来です。

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

当第2四半期連結累計期間（2022年4月1日～2022年9月30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が緩和され、経済社会活動の正常化が進み個人消費は緩やかに持ち直したものの、2022年7月以降急拡大した新型コロナウイルス感染症「第7波」や、シルバーウィークに上陸した2度に亘る台風の影響に加え、加速する円安や原材料コストの上昇、エネルギー価格の高騰を背景とした物価上昇が個人消費へ与える影響等、経済の先行きは依然として不透明な状況にあります。このような環境の中、当社グループにおいては、新型コロナウイルス感染症「第7波」の影響により一部予約キャンセルなどがありましたが、3月のまん延防止等重点措置の解除以降、ウィズコロナ / アフターコロナに向け外食需要及び国内旅行需要は本格的な回復が見られ、これらのマーケット状況を踏まえた各種施策を実行した結果、全ての事業の売上が前年同期に比べ大幅に伸びました。利益面においては、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）に基づいた政策投資を進めつつも、ウィズコロナ / アフターコロナにおいて顕著となったレストラン及びホテル業界全体の人員不足の影響が当社グループにも及んでおり、採用コスト及び人件費が想定以上に増加しました。また、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。これらの結果、当第2四半期連結累計期間における当社グループの業績は、売上高 5,826 百万円（前年同期比 45.5%増）、営業損失 491 百万円（前年同期は営業損失 1,341 百万円）、経常損失 463 百万円（前年同期は経常損失 1,408 百万円）、親会社株主に帰属する四半期純損失 482 百万円（前年同期は親会社株主に帰属する四半期純損失 1,735 百万円）と大幅な増収損失減となりました。なお、「新中期経営計画」に対する進捗は、売上高が計画比 7.4%増となりその結果、営業損失、経常損失、四半期純損失はそれぞれ、計画比 4.7%減、18.0%減、17.4%減と計画を上回っており好調に推移しております。

配当について

当第2四半期決算における売上は大幅に改善いたしました。現在の事業環境や業績を勘案し、慎重に検討いたしました結果、誠に遺憾ながら当第2四半期の配当を見送らせていただくことといたしました。株主の皆様

におかれましては、当期業績についてご心配をおかけしますが、株主の皆様のご期待に沿えるよう企業価値の向上の取り組みを加速し、業績回復と早期復配を目指し努めてまいります。



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：千円

	報告セグメント		
	レストラン事業	ホテル事業	計
売上高	3,692,409	2,046,474	5,738,884
セグメント利益	126,156	6,999	133,156

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影響による予約キャンセルやスタッフ感染による一部店舗の臨時休業などがありました。底堅い外食需要に対応するため、各店でコロナ感染予防対策を徹底しつつ席数及びテーブル配置の見直しを行い、特に週末のピーク時の集客数の最大化を図りました。また、原材料の高騰等に対応するため、各店のコースメニューについて価格改定を進めたことに加え、お客様の来店意欲の喚起と価値向上によるさらなる単価アップを図るため、旬の食材を使用した季節限定メニューの販売促進や、ワイン、ノンアルコールなどドリンクの販売強化を行いました。これらの結果、ランチ売上、ディナー売上ともにコロナ影響前となる3期前を上回る結果となりました。

カフェ営業においても、代官山のカフェ・ミケランジェロ及び新国立美術館カフェの集客が好調に推移し、売上はコロナ影響前となる3期前に若干届かないものの前年同期を大幅に上回る結果となりました。

パーティ営業に関しては、コロナ影響前となる3期前に比べ需要が完全に回復していないものの、当社主催のパーティを積極的に開催したことに加え、大人数のパーティが増加したことにより売上は前年同期を大幅に上回る結果となりました。

② 婚礼営業

婚礼営業においては、コロナ禍により顧客ニーズが変化する中、常にお客様に寄り添う姿勢で営業を推進し、お客様のニーズに合わせた商品プランの提案販売を行ったことにより顧客満足度の向上と単価アップを実現したことに加え、列席者の人数増加を促す施策により、組単価を一定水準以上に維持することができたことから、売上は前年同期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「第7波」の影響に加え、台風の影響による予約キャンセルなどの影響が見られましたが、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、売上は前年同期を大幅に上回る結果となりました。なお、GOP（販売費及び一般管理費より地代家賃・減価償却費を控除した営業粗利益）につきましては、520百万円（前年同期比40.9%増）となっております。

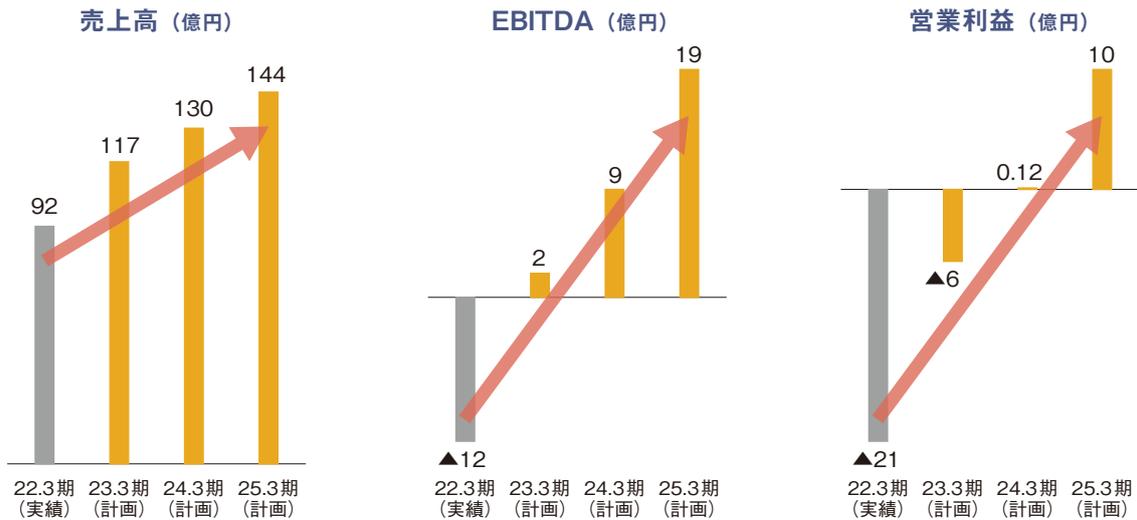
また、シンガポールで開催された ILTM AP (International Luxury Travel Market Asia-Pacific: 世界の富裕層旅行者を取り扱う商談会) への参加などインパウンドの強化を推進しており、足元では京都を中心に外国人富裕層の予約も動き始めております。

中期経営計画の概要

■基本方針

早期財務健全化と、その先の更なる飛躍的な成長に向けた土台確立の3か年

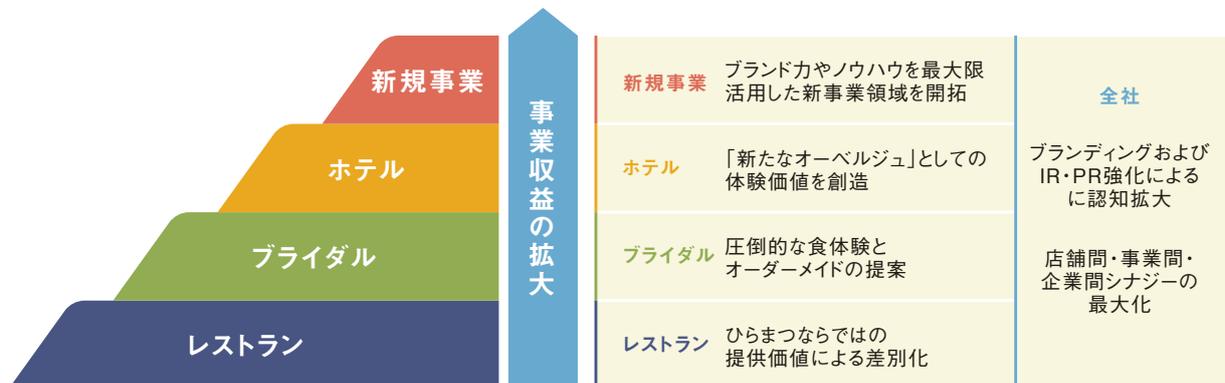
保有する資産の徹底的な磨き上げと有効活用を行い、競合に対して圧倒的に差別化できる事業領域をさらに伸ばすことで早期の黒字化を実現します。一方で、今年度および来年度を中心に収益貢献が見込まれる領域に効果的な投資を行うことで、最終年度の収益を最大化させて、その先の飛躍的な成長の土台づくりを行います。



初年度となる今期の営業キャッシュフローの黒字化、2年目の営業利益の黒字化、最終年度の営業利益 10億円の達成を目指しております。

■事業別の方針

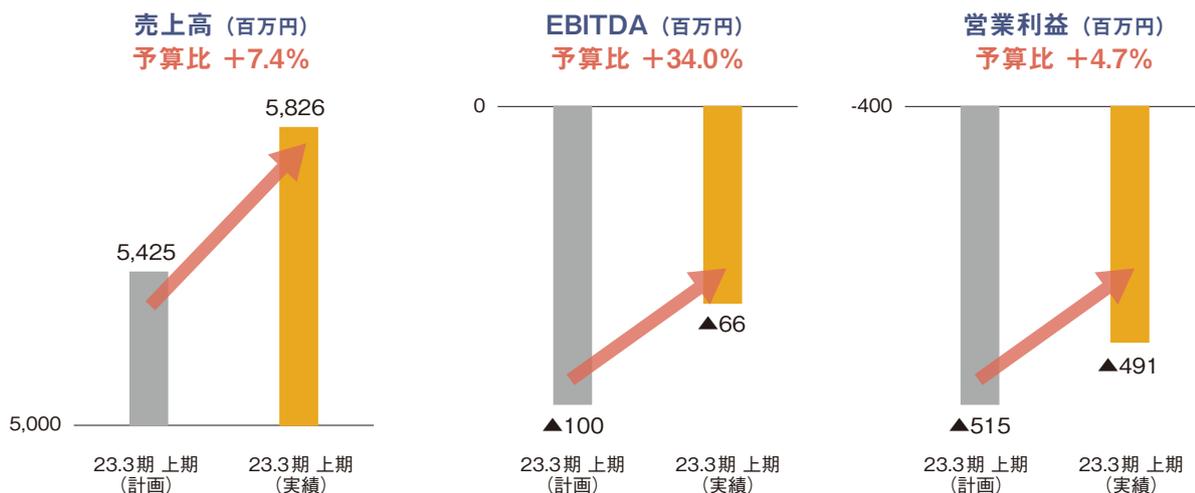
当社の全ての事業の根幹はレストランが生み出す付加価値にあります。全事業共通の提供価値である『食体験』と『ホスピタリティ』をさらに磨き込み、ひらまつならではの提供価値を広く顧客に訴求してまいります。



中期経営計画の進捗

初年度となる当第2四半期は計画を上回り順調な滑り出し

初年度となる当第2四半期におきましては、厳しい経営環境ではありましたが、ウィズコロナ/アフターコロナに向け外食需要及び国内旅行需要は本格的な回復が見られ、これらのマーケット状況を踏まえた各種施策を実行した結果、売上高は計画比 7.4%増となり、営業損失、経常損失、四半期純損失はそれぞれ、計画比 4.7%減、18.0%減、17.4%減と計画を上回り、順調な滑り出しとなりました。



各事業の進捗 レストラン

既存店舗の改装や修繕による店舗環境の改善

レストラン運営の根幹ともいえるQSCを磨き上げる積極的な取り組みをスタート。設備投資だけに留まらず、スタッフの意識改革を促進する基準やプログラムも構築中。

1 店舗投資とあるべきQSC基準の構築

店舗QSC基準の構築と改善プログラム開発・実行。



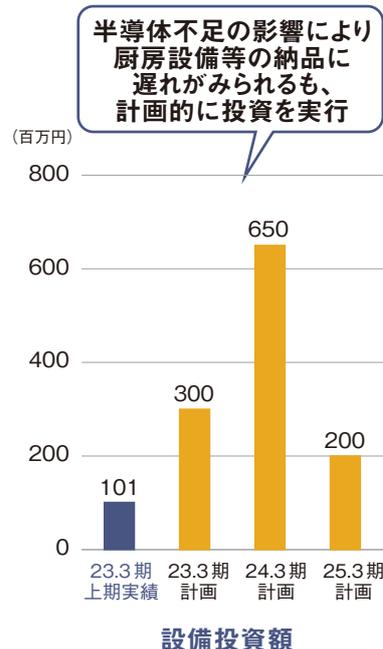
2 店舗修繕と設備機器への投資

老朽化した店舗内外装の修繕と設備機器入替などの戦略的投資の実行。



3 厨房、バックヤードのLED化

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。



各事業の進捗 レストラン

人材基盤の構築と店舗オペレーションの最適化による店舗運営レベル向上

業界全体の課題でもある人材育成については、幅広い領域において活動を実施中。退職率の改善が店舗運営レベルの向上につながり、更なる退職防止に繋がる好循環を創出。

1 内定者研修、ウェルカムプログラムの推進



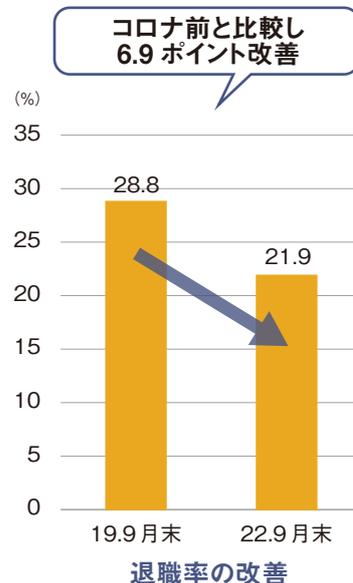
2 トレーナー制度など育成体制の構築

育成・定着の仕組みを構築し、人材基盤の構築と店舗オペレーションの最適化による店舗運営レベルの向上を推進。



3 若手育成の機会創出

世界料理コンクール Bocuse d'Or 2023 ほか、各種コンクールへの出場



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
(9月末時点における直近1年間の退職率)

各事業の進捗 レストラン

店舗での営業強化と販促施策による再来店率の向上

各店の個性を活かし、地域との連携、店舗を横断する連携によって、店舗も顧客も楽しめる新たな企画が生まれ出され集客の一助に。メールマガジンによる再来店施策も奏功しリピート率が向上。

1 地産地消の食材の活用したイベントの開催



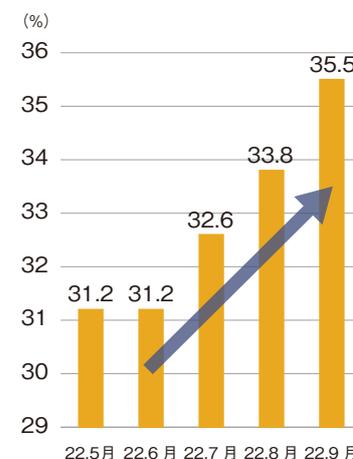
2 2年目を迎えた全社一気通貫プロジェクト

季節ごとの共通食材をテーマに特別メニューを提案。食材をテーマに新たな価値創造による再来店率向上に取り組む。



3 メールマガジンによる再来店誘致の強化

約13万人の会員へ、食材入荷や新メニューなどの旬の情報提供による再来店の促進



リピーター占有率の向上
総来店客数のうち
2回以上来店された方の割合

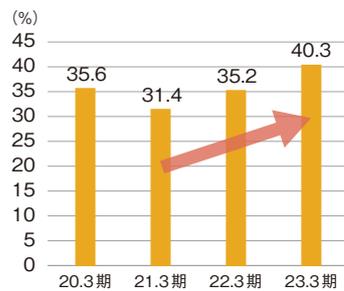
各事業の進捗 **ブライダル**

「圧倒的な食体験」と「お客様に寄り添った」新たな時代のひらまつならではの価値提案

食を強みとすることを軸に、集客（見学数増）、接客（成約率増）、商品開発（単価アップ）、それぞれにフォーカスした取り組みを実施。実行力を伴い、着実な結果を積上げ中。

1 営業、顧客提案のスキルと質の向上

お客様の人生に寄り添いニーズを汲み取るにより成約率を向上させるためのインナートレーニングを強化。



成約率の向上

コロナ禍での取り組みが奏功

2 新たな事業領域開発プロジェクト「NOVA」

新たな領域や付加価値企画の開発プロジェクト発足。ひらまつウェディングの体験をもとに紹介するYouTubeチャンネルなど多くの新提案。



組単価の向上

3 ブライダルパートナー企業との連携強化

パートナー企業約200社との懇親会を開催。企業の枠組みを超えた連携により『ひらまつウェディング』の更なる飛躍的成長に取り組む。



各事業の進捗 **ホテル**

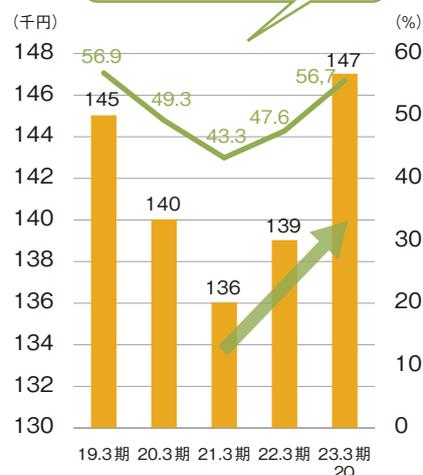
体験価値の更なる向上と認知の拡大

ホテルのコンセプトや地域特性を活かしたセットプランの打出しが奏功し、稼働率、ADRが向上。迎えるインバウンド再開に向け、積極的な仕掛けや受け入れの準備を実行中。

1 地域ならではの食体験による滞在価値の創出



コロナ禍での取り組みが奏功し大きく改善



稼働率・ADRの向上

※ADR=1室2名様のご食事代等含むご利用代金

2 アクティビティの充実による体験価値向上



軽井沢：焚火ラウンジ

軽井沢：ドッグヴィラ

京都：祇園祭り山鉾巡業観覧

3 インバウンド対策の強化

シンガポールで開催された世界の富裕層旅行に向けた商談会へ参加。アフター／ウィズコロナに向けたインバウンドへの取り組みも強化。



各事業の進捗 **新規事業**

新たな事業領域の開発

シェフ、パティシエ、ソムリエの知見や経験を活かした新たな領域での事業拡大の可能性に向けて、積極的なチャレンジを実行中。

ワイン販売会



ワイングラス老舗名門ブランドとの
コラボレーション

40周年記念ワインセット



オンラインでの特別セット販売が
好調に推移

アフタヌーンティー



若手スタッフやパティシエが企画する
空き時間の収益アップ

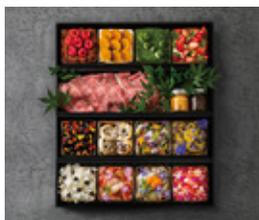
テイクアウト・EC事業



「オーベルジュ・ド・リル ナゴヤ」
シュトーレン



「フィリップ・ミル 東京」
2022年クリスマスケーキ



「アルジェント」
おせち料理

教育事業 (youtube配信/研修)



ひらまつのレシピやサービス
こだわりの学びと新たな発見

各事業の進捗 **全社ブランディングおよびIR/PR強化**

創業40周年「Hiramatsu Challenge 40」の取り組み



4月8日に創業40周年を迎え、全社ブランディングおよびIR/PRの強化の一環として、改めて当社の最大の強みである“個性豊かなプロフェッショナル”たちが取り組む革新的な企画やネクストエイジの挑戦を「Hiramatsu Challenge 40」として様々な媒体を通じて情報発信しております。40周年特設WEBサイトの開設や40周年記念ムービーの制作などを通じて、「ひらまつ」の今の姿を積極的に発信しております。

■ひらまつ 40周年 特設サイト

創業40周年を記念して開設した「HIRAMATSU CHALLENGE 40」では、全国各店社員の様々な挑戦が描かれています。

特設サイトはこちら

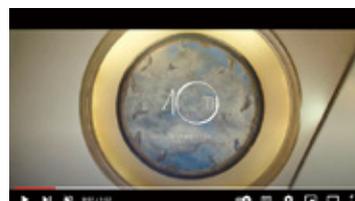
<https://www.hiramatsu.co.jp/challenge40/>



■2022年 創業40周年 記念ムービー

“美味しい”の先にある新しい何か。既存概念を超えた先にある驚きと発見。
40年目の決意をスタートラインに、
これまでにないレストランの価値の創造へと挑みます。
～この世界を、食の感動でつながる大きなテーブルに～

ムービーはこちら



サステナビリティへの取り組み

当社の掲げるビジョン「この世界を、食の感動で繋がる大きなテーブルに」は、「地球上の誰一人取り残さない」というSDGsの精神と根底で合致しており、事業活動を通して社会・環境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継承に貢献し、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
- ・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

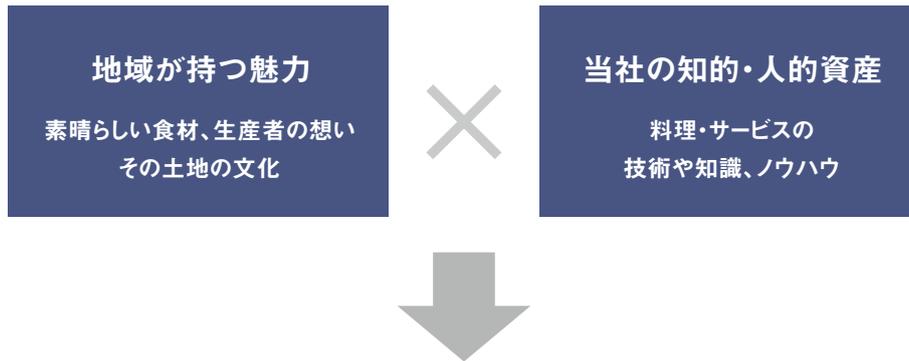
「食」を通して、人と地域、社会を繋ぎ
飲食・サービス業界全体への貢献と
持続可能な社会の実現を目指す



- ・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しています。
当社の最大の強みである、生産者との取り組み、地産地消の活動の強化により、
地域への貢献を目指してまいります。



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

加賀百万石の歴史ある石川県金沢市の旧石川県庁舎「しいのき迎賓館」に出店するジャルダン ポール・ボキューズにて、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。

生産者ガラディナーや食材フェアの開催

料理人が生産地を訪れて出会った食材や食文化を、当社の料理を通して体感いただき、地域や食材の魅力発信に貢献。自治体や生産者とのご縁が繋がり、シェフによる学校給食の提供(THE HIRAMATSU 軽井沢御代田)や、子供たちを対象とした料理教室の開催(レストラン Kubotsu)など食育活動にも発展しました。



ふるさと納税返礼品の開発

自治体が誇る食材を余すところなく使用したフルコースの食事券や、ホテル宿泊券をふるさと納税の返礼品として販売。
今年にはさらに、鳥取県・湯梨浜町(代官山ASO チェルステ 日本橋店)、北海道・白糠町(サンス・エ・サヴール)で、自治体と協働して加工品開発にも挑戦し、返礼品として登場しました。

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 コキューユ 国立新美術館内1F

貝(コキューユ: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

世界が注目するグランド・キュージーンの新星フィリップ・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

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。



店舗一覧



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



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



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。



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。



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。



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。



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。



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。



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”にこだわら、究極の“地産地消”を目指したイタリア料理店。



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。



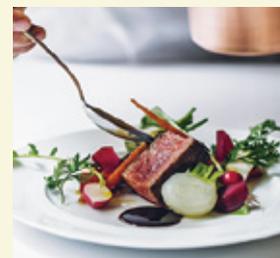
② ご婚礼における ご飲食代の割引

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

新型コロナウイルス感染症の国内での発生状況を踏まえ、株主様および関係者の健康・安全面を第一に考慮し、皆様に安心してご利用いただけるメニューや、ホテルでは株主様限定宿泊プランをご用意いたしました。開催日程・内容につきましては、「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)

科目	2022年3月期 (前期)	2023年3月期 (当第2四半期)
資産の部		(単位:千円)
流動資産	7,729,740	7,438,432
現金及び預金	5,581,218	5,154,211
固定資産	15,064,792	14,656,262
有形固定資産	13,592,294	13,272,105
無形固定資産	26,629	28,324
投資その他の資産	1,445,868	1,355,833
資産合計	22,804,430	22,102,451
負債の部		
流動負債	2,119,737	1,903,136
固定負債	15,297,231	15,278,721
負債合計	17,416,968	17,181,858
純資産の部		
株主資本	5,274,789	4,792,143
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	△900,000
自己株式	△2,066,375	△2,066,375
為替換算調整勘定	91,152	106,929
新株予約権	21,520	21,520
純資産合計	5,387,461	4,920,592
負債純資産合計	22,804,430	22,102,451

財務状態のポイント

当期の総資産は前期に比べ701百万円減少し、22,102百万円となりました。これは主に、現金及び預金が427百万円減少したこと、及び有形固定資産が320百万円減少したことによるものです。

負債合計は前期に比べ235百万円減少し、17,181百万円となりました。これは主に、流動負債が216百万円減少したことによるものです。

純資産は前期に比べ466百万円減少し、4,920百万円となりました。これは主に、利益剰余金が482百万円減少したことによるものです。尚、今後の資本政策の柔軟性、機動性の確保と税負担の軽減を図るため、資本金の額を1億円といたしました。これによる純資産額の変更はなく、株主の皆様への影響はございません。

連結損益計算書(要旨)

(単位:千円)

科目	2022年3月期 (前第2四半期)	2023年3月期 (当第2四半期)
売上高	4,004,558	5,826,839
売上原価	1,974,862	2,474,926
売上総利益	2,029,696	3,351,913
販売費及び一般管理費	3,371,304	3,843,437
営業損益(△)	△1,341,608	△491,523
営業外収益	257,229	87,226
営業外費用	324,019	59,365
経常損益(△)	△1,408,398	△463,662
特別利益	1,432	7,272
特別損失	296,100	—
税金等調整前四半期純損益(△)	△1,703,065	△456,389
法人税等合計	32,218	26,255
親会社株主に帰属する 四半期純損益(△)	△1,735,284	△482,645

経営成績のポイント

アフターコロナ/ウィズコロナに向け外食需要及び国内旅行需要は本格的な回復が見られ、これらのマーケット状況を踏まえた各種施策を実行した結果、全ての事業の売上が前年同期に比べ大幅に伸長し、売上高は5,826百万円と大幅増収となりました。

中期経営計画に基づいた政策投資による費用増加に加え、アフターコロナ/ウィズコロナにおいて顕著となったレストラン及びホテル業界全体の人員不足の影響による採用コスト及び人件費の増加、また、円安やエネルギー価格の高騰による水道光熱費など一部の経費増加などがありましたが、大幅な増収により四半期純損失は482百万円と大幅な損失減となりました。

キャッシュ・フロー状況のポイント

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 (前第2四半期)	2023年3月期 (当第2四半期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	△461,742	△357,671
投資活動によるキャッシュ・フロー	△20,467	△48,134
財務活動によるキャッシュ・フロー	2,323,886	△21,393
現金及び現金同等物の四半期末残高	2,482,509	5,154,211

営業活動の結果、支出した資金は357百万円となりました。これは主に、税金等調整前四半期純損失456百万円となったことによるものです。

投資活動の結果、支出した資金は48百万円となりました。これは主に、資産の取得による支出が97百万円となった一方、保証金の回収による収入が42百万円となったことによるものです。

財務活動の結果、支出した資金は21百万円となりました。これは主に、ファインンス・リース債務の返済による支出が20百万円となったことによるものであります。

2023年3月期中間配当について

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。新型コロナウイルス感染症の影響が長期化したことによる業績の悪化により、誠に遺憾ではございますが、2022年9月30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。今後としましては、株主の皆様のご期待に沿うべく、戦略的な設備改

修や人材育成への積極的な投資など、中期経営計画の着実な推進による収益改善を図って参ります。先行き不透明な経営環境が続く中ではありますが、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 31,221名

大株主

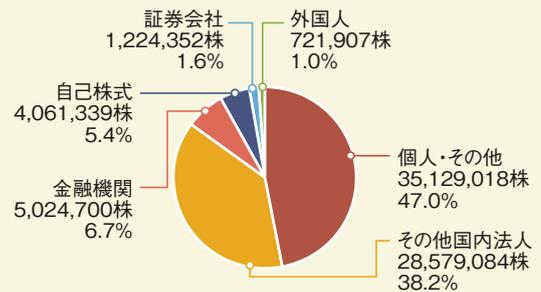
株主名	所有株数 (株)	議決権比率 (%)
株式会社マルハン太平洋クラブインベストメント	25,568,100	36.18
日本スタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	3,832,000	5.42
ひらまつ社員持株会	1,518,500	2.15
エヌ・ティ・ティ都市開発株式会社	1,500,000	2.12
中川 一	706,800	1.00
株式会社三井住友銀行	600,000	0.85
株式会社太平洋クラブ	568,100	0.80
江頭 和子	500,000	0.71
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	488,300	0.69
野村證券株式会社	401,814	0.57

(注) 1. 当社は自己株式4,061,339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。

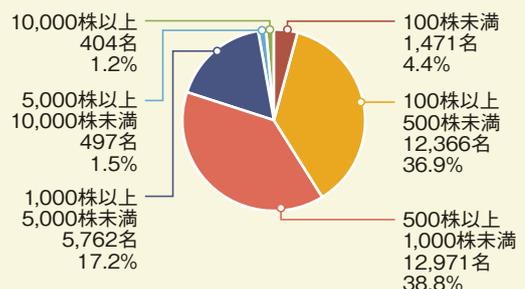
2. 議決権比率は自己株式を控除して計算しております。

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 (2022年9月30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	677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 12	石川県 1	
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 (2022年11月30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	桑原 清幸	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)	唐澤 洋	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)	岩田 美知行	執行役員	田栗 諭
		取締役	笹尾 佳子			執行役員	吉越 謙二郎
						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.smtb.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