



Hiramatsu

Hiramatsu Inc.

2022年3月期 株主通信

2021年4月1日～2022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、2022年3月期(2021年4月1日～2022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下さっている株主様、金融機関様、お取引先様、出店させて頂いている各地域の皆様から御礼申し上げます。

2022年3月期は、新型コロナウイルス感染症拡大の影響を受けて非常に厳しい事業環境となりましたが、各事業において今後の成長を見据えて新たな価値創造の取組みを行うとともに、企業の継続と経営の基礎土台作りを進めることで、「攻め」と「守り」の両軸で一定の成果を収めることができました。

国際情勢の変化や原材料の高騰など、まだまだ事業環境の見通しは不透明な状況にはありますが、この度当社では、次なる「攻めの成長」のステージにシフトすべく、2023年3月期を初年度とする3年間の新中期経営計

画を策定いたしました。人、店舗、マーケティングへ積極的な投資を行い、“ひらまつならではの提供価値”をさらに磨き上げることで、財務健全化に向けた早期の黒字化と2025年3月期の「営業利益10億円」の達成を目指します。新中期経営計画の目標達成を基礎土台として、その先にある”飛躍的な成長”にステップアップさせてまいります。

当社は本年4月8日に創業40周年を迎えました。「Hiramatsu Challenge40」のスローガンを掲げて、食が持つ様々な可能性を追求し、お客様に新たな食体験を提案するチャレンジを加速させてまいります。株主の皆様には今後とも、当社へのご支援・鞭撻を賜りますよう、何卒よろしくお願い申し上げます。

業績及び配当について

当期の経営環境は、前期に引き続き新型コロナウイルス感染症拡大の影響を強く受けて、飲食・サービス業界において非常に厳しいものとなりました。このような環境の中、当社グループでは、コロナ禍当初より推進している独自の安全基準「Hiramatsuスタンダード」を進化させて、お客様が安心してご来店いただける環境を整えとともに、座席レイアウトの最適化や、高付加価値のメニューの展開による単価向上、デリバリー・テイクアウト等の外販領域の拡販などを行うことで、行政からの要請を遵守しつつ売上の最大化を目指しました。

一方、収益の改善に向けては、人員配置の見直しや定着促進による人件費の適正化、家賃や広告宣伝費を中心とした経費の見直しや遊休資産の売却等のビジネスストラクチャリングにも取組み、2店舗の閉鎖と減損損失などによる特別損失を917百万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9,221百万円(前年同期比47.2%増)、営業損失2,108百万円(前年同期は

営業損失2,458百万円、前年同期比14.2%損失減)、経常損失1,574百万円(前年同期は経常損失2,440百万円、前年同期比35.5%損失減)、親会社株主に帰属する当期純損失2,469百万円(前年同期は親会社株主に帰属する当期純損失4,111百万円、前年同期比39.9%損失減)となり、新型コロナウイルス感染拡大前である2020年3月期の売上には届かなかったものの、前年同期に対して増収・損失減となりました。

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2022年3月期の配当を見送らせていただくことといたしました。今後は新中期経営計画の確実な実行により、企業価値の向上の取組みを加速し、株主の皆様のご期待に沿えるよう業績回復と早期復配を目指し努めてまいります。

代表取締役社長兼CEO 遠藤 久

家族や友人とテーブルを囲む一時。
人と人が結ばれるかけがえない瞬間。
旅先でほっと一息をつく時間。
ひらまつはこれまでの歴史の中で、
唯一無二の美味しさやサービスを通じて
お客様の人生に長く寄り添い、
さまざまな「時」を提供してきました。
プロフェッショナルとして
徹底的に本物の質にこだわりながら、
いち早く海外の食文化を日本に展開。
食材だけでなく、人や土地などあらゆる個を尊重し、
その魅力を極限まで引き出すことで、
記憶に残る食の体験を生み出してきました。
物の豊かさがあふれているこの時代。
より一層、精神的な豊かさが世の中から求められています。

ひらまつが、目の前のお客様を幸せにするために、
「心ゆさぶる時」を提供し、創り出してきた感動の数々。
そんな感動を創る力を、改めて見つめ直し、
これまで以上に進化させ、世界中に広げていこう。
私たちは、そう強く決意をしました。
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、発揮し続けていく。
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、食の感動でつながる
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あり、使命です。

MISSION

食の可能性を広げ、心ゆさぶる「時」を提供する。

VISION

この世界を、食の感動でつながる大きなテーブルに。

新中期経営計画

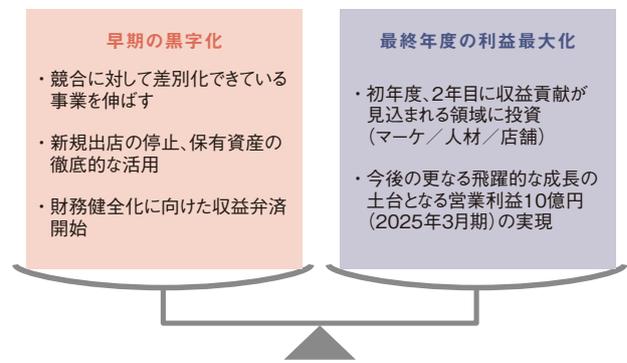
策定の目的

当社では、2020年9月25日に公表いたしました2021年3月期を初年度とする5か年の中期経営計画（以下、「前中期経営計画」という。）に基づき、短期の業績回復と事業基盤の再構築を進めてまいりました。新型コロナウイルス感染症の影響により、前中期経営計画の策定時より事業環境が大きく変化したことに加え、今後のアフターコロナの事業環境を見据え、より積極的な成長戦略にシフトすべきと判断し、計画の見直しを行うことといたしました。

今後の国際情勢の変化や新型コロナウイルス感染症拡大の見通しなど、当社の事業環境に対する不確定要素は解消されていない状況ではありますが、コミットすべき業績目標と戦略を明確にして経営していくことは上場企業としての責務ととらえて、2023年3月期を初年度とする今後3年間の中期経営計画（以下、「新中期経営計画」という。）を策定するに至ったものです。

基本方針

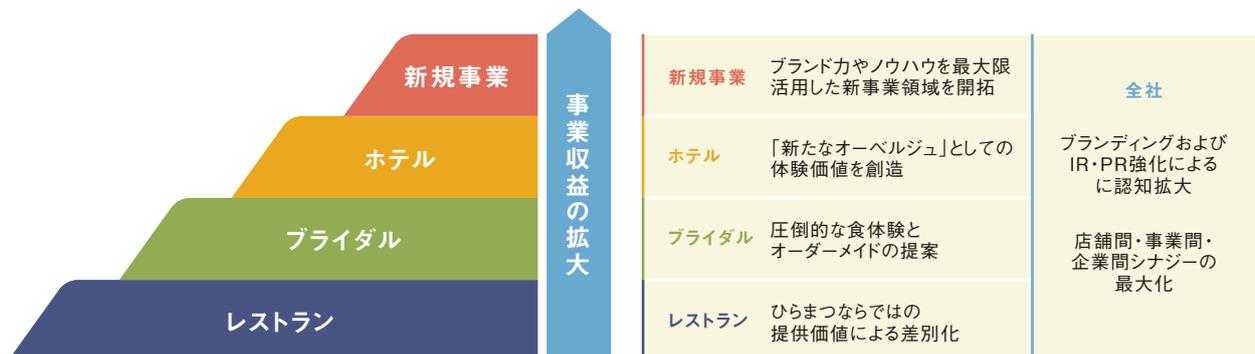
新中期経営計画では、早期の黒字化と最終年度（24年度）の利益の最大化を両立させてまいります。初年度の営業キャッシュフローの黒字化、2年目の営業利益の黒字化、最終年度の営業利益10億円の達成を目指します。保有する資産の徹底的な磨き上げと有効活用を行い、競合に対して圧倒的に差別化できる事業領域をさらに伸ばすことで早期の黒字化を実現します。一方で、今年度および来年度を中心に収益貢献が見込まれる領域に効果的な投資を行うことで、新中期経営計画最終年度の収益を最大化させて、その先の飛躍的な成長の土台づくりを行います。



事業別の方針

新中期経営計画における各事業の基本方針ですが、まずレストラン事業におけるレストラン営業に関しては、店舗、人材、マーケティングに改めて投資を行い、料理とサービスに磨きをかけ顧客の体験価値の抜本的な改善を行います。また、ブライダル営業においては、レストラン・ブライダルとしての独自性を再構築し、“圧倒的な食体験”とお客様のニーズに寄り添った“ひらまつならではの価値”を提供し、営業強化を図ってまいります。次にホテル事業においては、ひらまつが展開する新たなオーベルジュとして、旅の目的が食体験となる唯一無二の体験価値を提供することにより「予約の取

れないホテル」を目指すと共に、オペレーションの磨き込みを行い、収益性の改善を図ってまいります。続いて新規事業においては、当社の有形・無形の資産を有効活用できる事業に種まきを行うことで、当社の4つ目の事業の柱として育ててまいります。最後に全社共通の方針として、ブランディングおよびIR・PRを強化し、お客様とマーケットの期待感と認知の醸成と、事業間シナジーの最大化を目指し、レストラン・ブライダル・ホテルが一体となって、顧客の生涯顧客化を実現する唯一無二のビジネスモデルを構築してまいります。



レストラン

ひらまつならではの提供価値による差別化



1 既存店舗の改装や修繕による店舗環境の改善

店舗外観、内装、設備、機器やバックヤードなど老朽化した店舗環境への戦略的な投資を行うとともに、レイアウト改善など更なる売上拡大が見込める店舗へのリフレッシュ投資を行います。基幹店については、次世代の事業モデルの構築を見据えたりモデル投資を実行してまいります。



2 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

採用・育成・定着の仕組みを構築し、店舗スタッフの人員数とスキル両面での充足を行うとともに、トップレベルのスタッフへの教育投資を実行することで、料理とサービスのレベルアップを実現します。また、あるべきQSCの基準づくりとレビュー・改善プロセスを構築することで、サービス品質の安定化を図ってまいります。



3 店舗での営業強化と販促施策による再来店率の向上

店舗におけるカード新規会員の獲得強化や法人パーティー獲得に向けた営業強化を行います。顧客データを活用して店舗スタッフの提案力を向上させると共に、メルマガ等の内容を見直す等、リアルとオンラインの両面でお客様へのご提案内容を向上させてまいります。

ブライダル

圧倒的な食体験とオーダーメイドの提案



1 お客様の“Top of mind”を確立することによる見学者の拡大
当社ならではの付加価値である「圧倒的な食体験」とお客様に寄り添った「オーダーメイドのご提案」に関して、お客様の認知を広げ、ブランディングを強化します。レストラン・ブライダルとしてのひらまつならではの“Top of mind”を確立してまいります。

2 試食のレベルアップと営業手法の改善による成約率の向上

見学者試食のクオリティを業界最高レベルに引き上げるとともに、お客様への提案力を向上させる取組み(接客力向上研修の実施、トークスクリプトや営業ツール等の導入)を促進することで、成約率の向上を図ってまいります。



3 圧倒的な食体験とお客様に寄り添った提案による組単価の向上
当社ならではの付加価値である“圧倒的な食体験”をお客様に感じていただけるような料理のオプションを開発し、成約者試食イベントを定期的で開催することでお客様に訴求します。また、外注での新規取り扱い商品の拡大に加えて、外部パートナーとの協業等を通じて新たな体験価値づくりを進めてまいります。

ホテル

「新たなオーベルジュ」としての体験価値を創造



1 体験価値の更なる向上と認知の拡大による ADR の向上
 地域の四季折々の魅力が味わえる新たなオーベルジュとしての差別化された「食体験」を構築しお客様に訴求することで、稼働率と平均客室単価の向上を実現します。また、本格的なインバウンド需要の回復に向けて営業強化を図ってまいります。



2 オペレーションの効率化と生産性向上による収益性向上
 ホテルオペレーションの効率化と標準化を行うことに加えて、アメニティ等の消耗品のコストやメンテナンスのコストの最適化を行うことで、生産性と収益性を向上させてまいります。また、店舗の労務環境を改善し、スタッフのローテーションを促進するなど、スタッフの定着に向けた環境整備を行ってまいります。



3 客室稼働の安定化や投資負担の少ない新たな事業モデルの検討
 法人のお客様に対する客室の年間販売など、客室稼働の安定化につながる販売方法に取り組んでまいります。また、新規出店の際に投資負担が大きいリース方式ではなく、運営受託モデルへの転換を視野に入れるとともに、会員権モデルやホテルコンドミニウムモデル等、将来に向けた新たな事業モデルへの展開も模索してまいります。

新規事業

ブランド力やノウハウを最大活用した新規事業領域を開拓



1 物販および EC 強化による新規商品および販売チャネルの拡大
 法人向けの OEM 品や一般消費者向け商品（スイーツ）等、当社オリジナル商品を開発・拡販することに加えて、EC やワイン販売会、百貨店等でのインショップ販売など、イートイン以外での販売チャネルを開拓することで、新たな売上を作ってまいります。



2 当社ノウハウを活用した研修・コンサルティング事業への展開
 高品質の食体験とホスピタリティ企業のノウハウを活用して、地域食材の発掘や開業支援など地方創生の活動を強化します。また、ホスピタリティ研修やメニュー監修、飲食・宿泊・食育等のコンサルティング等の新たな事業モデルにチャレンジしてまいります。



3 空き時間帯および既存施設を有効活用できる事業の展開
 モーニング、アフタヌーンティー、バータイムなど、店舗のアイドルタイムを活用したサービスを展開するとともに、撮影需要の取り込みなど店舗の空きスペースを有効活用した拡販も行うことで、新たな収益領域の拡大を図ってまいります。

レストラン

全社一体となった看板商品の開発

社内プロジェクト「季節で巡る、ひらまつ。」

“食”の可能性を広げ、心ゆさぶる「時」を提供する”というミッションを形にすべく発足した社内プロジェクト「RIPPLE」。季節ごとの共通テーマ食材を掲げ、特別メニューを提案しています。秋の「くまもとあか牛×山の恵み」に続き、2022年冬は、「黒トリュフ×冬の便り」をテーマにホテルを含む全国26店舗で展開。店舗ごとに工夫を凝らした「トリュフ」メニューをお届けしました。今後も季節ごとに事業・店舗を超えた連携により新しい価値を提供してまいります。



“創って” “作って”
“売って” “育てる”



19世紀にリヨンで生まれ、ポール・ボキューズ氏から受け継ぐ「ドゥミ・ドゥイユ」。



「1975年にエリゼ宮にてV.G.E.に捧げた黒トリュフのスープ」。



芳醇な黒トリュフの香りをたっぷりと纏わせた「マンゴーと黒トリュフのタルト・ショコラ」。



「黒毛和牛フィレ肉とフォアグラのソテー“ロッシェニ風”トリュフの香るペリゴールソース」。

ブライダル

お客様の人生に寄り添った新たな提案

お客様の生涯に寄り添い、お客様の人生における大切な時間の価値（“Life time value”）を高める新たな商品プランを開発。また、当社の創業 40 周年を記念して、地域毎に魅力的な商品プランを開発し、ひらまつならではの価値創造に取り組んでおります。

京都・東山の約2,000 坪の敷地
「高台寺ひらまつ」で叶える家族婚
「THE HIRAMATSU 京都」宿泊付きプランを販売

「高台寺ひらまつ」内の料亭「高台寺 十牛庵」とフランス料理店「レストランひらまつ 高台寺」、さらに敷地内の日本庭園まですべてを舞台にした、家族の絆を深める結婚式をご提案した特設ページを公開。「THE HIRAMATSU 京都」宿泊付き ステイウエディングプランの販売を開始。



高台寺ひらまつ
家族を結ぶウエディング



朝日輝く沖縄・宜野座で叶える
美食のリゾートウエディング

沖縄屈指の豊かな自然が残る東海岸に位置する「THE HIRAMATSU HOTELS & RESORTS 宜野座」。当社ならではの美食・滞在・おもてなし、そのすべてを追求したリゾートウエディングは圧倒的な体験価値を創出し、挙式後もおふたりの新しいスタートの場所として人生に寄り添ってまいります。

ホテル

「食のひらまつ」を体感いただける新たな宿泊プラン

2016年7月に開業した「THE HIRAMATSU HOTELS & RESORTS 賢島」に続き、10月に熱海、12月には仙石原が5周年を迎えました。

仙石原では、歴代の人気メニューを選びすぐった「プレミアムディナー」プラン、熱海ではシャンパン、ワインのペアリングプランなど、その土地ならではの食体験を皆様にお楽しみ頂きました。



～ THE HIRAMATSU 軽井沢 御代田～
開業1周年の節目に、御代田や信州の生産者と共に食の喜びを届けるコラボレーション企画

1周年を迎えた今年、ホテルのソムリエたちが企画した、長野のワイナリー訪問とメーカーズディナー付宿泊プランの発売や、季節企画「信州ワインウィーク」を開催。地元根差したホテルを目指し、様々な取り組みを継続してまいります。

新規事業

新たな領域へのチャレンジ

テイクアウト&デリバリー

レストランのお料理を様々なシーンでお楽しみ頂く新たな取り組み。店頭でお料理などをお渡しするテイクアウトや、ご自宅までご希望の時間帯にお届けするタクシーデリバリー。ご好評となったクリスマスハンパー(特別セット)の販売に加え、季節ごとのメニューやご注文方法を刷新し、新商品の開発にも取り組みました。



ハロウィンイベントの開催

都内の3店舗(銀座「アルジェント」/丸の内「サンス・エ・サヴール」/西麻布「レストランひらまつ レゼルヴ」)では、それぞれ期間限定でお子様も一緒に楽しめるハロウィンイベントを開催いたしました。フランス料理の特別コースのほか、アフタヌーンティーの提供や、ハロウィンスイーツのテイクアウトボックスの販売など、新しい取り組みも実施いたしました。

研修事業

2022年3月に株式会社大倉と締結した業務提携契約に基づき、ホスピタリティ研修を実施いたしました。「暮らしのソムリエ」として、不動産業からサービス業への転身を目指す株式会社大倉の将来を担う若手キーマンが参加。当社にとって今後の研修事業の礎ともなる貴重な機会となりました。





Hiramatsu

SDGs

若者よ、故郷に帰り、その土地の市場へ行き、
その土地の人のために料理を作りなさい。

—— フェルナン・ポワン

シェフ自らその土地に出向き、生産者と語り、味わった素晴らしい食材。それは、素材の質の高さはもちろんのこと、生産者の想いやその土地の豊かな風土・歴史により育まれたかけがえのない恵み。

ひらまつでは、生産者との連携や地産地消への取り組みなど、「食」を通じて、地球環境保全や社会貢献に取り組んでまいります。



ひらまつの取り組み 食文化の発展への貢献とフードロス対策

SDGs に取り組む長崎県五島市の食材を使ったフェアを
都内 5 店舗で開催

「ひらまつで味わう五島の魅力 ～みんなでおいしく SDGs～」

SDGs の目標 14 「海の豊かさを守ろう」は、海に囲まれた日本において、非常に関心度が高い目標の一つです。五島市では、規格に合わずに捨てられてしまう魚を原料にして魚醬に加工。その製造工程で出た搾りかすをスッポン養殖業者や農家に提供するなど、積極的に循環式の取り組みを実施しています。ひらまつでは、五島市の食材を使ったフェアを通して、海洋環境の保全に取り組んでおります。

五島特別コースを食べて
SDGs に取り組もう！





地域への貢献

生産者とのコラボレーション

生産者と共に、食の楽しみをお届けするコラボレーション企画。
全国各地の自治体と協働し、シェフ自らが生産地を訪ね、その土地の魅力に触れながら、様々な地域コラボレーションを促進しています。当社の強みである、生産者との連携や、地産地消の活動により、地域への貢献を目指してまいります。



フード・マイレージの削減

フード・マイレージとは、食料の輸送量に輸送距離を掛け合わせた指標です。地産地消の取り組みにより、食糧輸送にかかる温室効果ガスの排出低減につながると考えられるため、今後も出店地における生産者と連携を強め、環境への配慮に取り組んでまいります。



環境への配慮

コルクの再資源化に取り組む「TOKYO CORK PROJECT」に参画。コルク栓の回収・再利用を通して、有限な環境資源の保全に取り組んでおります。また、プラスチックによる海洋汚染防止対策として、持続可能性が高い生分解性で自然由来の「さとうきび繊維のストロー」を全店舗で採用しています。



バリアフリーの取組み

多くの方に安心してご利用いただくために、ご滞在が長時間となるホテルを中心に、バリアフリー化を進めております。

店舗一覧



レストランひらまつ レゼルヴ

産地直送の食材にこだわった本物のフランス料理を、南フランスのリゾートのような明るさに包まれた空間で。



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

時間を問わ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 国立新美術館内1F

貝(コキュー: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・キューブの新星フィリップ・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と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。



店舗一覧



東京 丸の内 フランス料理
ブラッスリー ポール・ボキューズ 大丸東京

東京駅の煌く夜景を望みながら、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。



東京 丸の内 フランス料理
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。



東京 二子玉川 イタリア料理
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。



東京 日本橋 イタリア料理
代官山ASO チェレステ 日本橋店

落ち着いた雰囲気か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。



北海道 円山 フランス料理
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。



北海道 駅前通 フランス料理
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。



長野 御代田 ホテル/フランス料理・イタリア料理
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。



神奈川 箱根 ホテル/イタリア料理
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。



石川 金沢 フランス料理
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。



石川 金沢 フランス料理
カフェ&ブラッスリー ポール・ボキューズ

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



静岡 熱海 ホテル/フランス料理
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。



愛知 名駅 フランス料理
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。



店舗一覧



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。



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”にこだわる、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てください。

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。



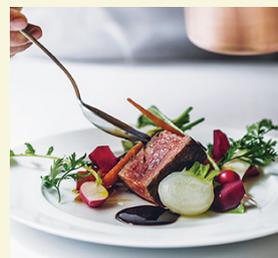
2 ご婚礼における ご飲食代の割引

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

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)

(単位:千円)

科目	2021年3月期 (前期)	2022年3月期 (当期)
資産の部		
流動資産	3,185,077	7,729,740
現金及び預金	640,327	5,581,218
固定資産	16,164,046	15,064,792
有形固定資産	14,559,730	13,592,294
無形固定資産	31,852	26,629
投資その他の資産	1,572,463	1,445,868
資産合計	19,377,796	22,804,430
負債の部		
流動負債	5,213,326	2,119,737
固定負債	10,979,385	15,297,231
負債合計	16,192,711	17,416,968
純資産の部		
株主資本	3,012,595	5,274,789
資本金	1,213,540	3,513,525
資本剰余金	2,153,474	4,244,993
利益剰余金	2,047,855	△417,354
自己株式	△2,402,274	△2,066,375
為替換算調整勘定	84,957	91,152
新株予約権	87,531	21,520
純資産合計	3,185,084	5,387,461
負債純資産合計	19,377,796	22,804,430

連結損益計算書(要旨)

(単位:千円)

科目	2021年3月期 (前期)	2022年3月期 (当期)
売上高	6,266,361	9,221,992
売上原価	3,065,683	4,264,595
売上総利益	3,200,678	4,957,396
販売費及び一般管理費	5,659,339	7,065,974
営業損失(△)	△2,458,661	△2,108,577
営業外収益	107,477	899,002
営業外費用	88,898	364,536
経常損失(△)	△2,440,082	△1,574,111
特別利益	366,367	60,852
特別損失	1,840,399	917,581
税金等調整前当期純損失(△)	△3,914,114	△2,430,840
法人税等合計	197,398	38,693
親会社株主に帰属する 当期純損失(△)	△4,111,513	△2,469,533

POINT

経営成績のポイント

当連結会計年度における経営環境は、引き続き新型コロナウイルス感染症拡大の影響を強く受け、飲食店や商業施設に対する休業や時短営業、酒類提供の制限が要請されるなど非常に厳しいものとなりました。このような環境の中、お客様が安心してご来店いただける環境を整え、集客数減を補うための各種単価アップ施策を行いコロナ禍における売上最大化を目指しました。ホテル事業においては、「THE HIRAMATSU 軽井沢御代田」の新規出店効果により、ホテル事業全体の売上が過去最高となりました。一方で、ビジネスリストラクチャリング(店舗の再配置、人件費や採用コストの削減・適正化、家賃や広告宣伝費を中心とした経費の見直し、遊休資産の売却等)を推進し、2店舗の閉鎖と減損損失などによる特別損失を917百万円計上いたしました。これらの結果、コロナ前である一昨年前の売上には届かなかったものの、前年同期に対して増収・損失減となりました。

POINT

財政状態のポイント

財務の安定化を図るため、資本業務提携契約の締結による約46億円の第三者割当増資と、劣後ローンによる30億円の資金調達を実施しました。また、店舗の再配置、人件費や採用コストの削減・適正化、家賃や広告宣伝費を中心とした経費の見直し、遊休資産の売却等のビジネスリストラクチャリングにも取り組んだことなどにより、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような事象及び状況が存在するものの、重要な不確実性は認められないものと判断し、「継続企業の前提に関する注記」の記載を解消いたしました。

連結キャッシュ・フロー計算書(要旨)

(単位:千円)

科目	2021年3月期 (前期)	2022年3月期 (当期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	△2,695,745	△68,251
投資活動によるキャッシュ・フロー	△2,874,116	△63,887
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,577,843	5,072,531
現金及び現金同等物の期末残高	640,327	5,581,218

POINT

キャッシュ・フロー状況のポイント

営業活動の結果、支出した資金は68百万円となりました。また、財務活動の結果、獲得した資金は5,072百万円となりました。これは、主に新株発行による収入が4,302百万円、また、長期借入による収入等、有利子負債の純増減額が3,249百万円となった一方、社債の償還による支出が2,199百万円となったことによるものであります。

引き続き、当社のキャッシュ・フローの源泉である営業活動の強化に努めてまいります。

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	31,221名

大株主

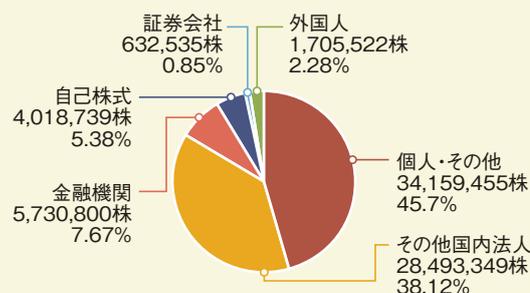
株主名	所有株数 (株)	議決権比率 (%)
株式会社マルハン太平洋クラブインベストメント	25,568,100	36.16
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	4,380,400	6.20
ひらまつ社員持株会	1,502,100	2.12
エヌ・ティ・ティ都市開発株式会社	1,500,000	2.12
JP JPMSE LUX RE NOMURA INT PLC 1 EQ CO	934,914	1.32
中島 章智	846,500	1.20
中川 一	706,800	1.00
株式会社三井住友銀行	600,000	0.85
株式会社太平洋クラブ	568,100	0.80
株式会社日本カストディ銀行(信託口)	552,900	0.78

(注) 1.当社は自己株式4,018,739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。

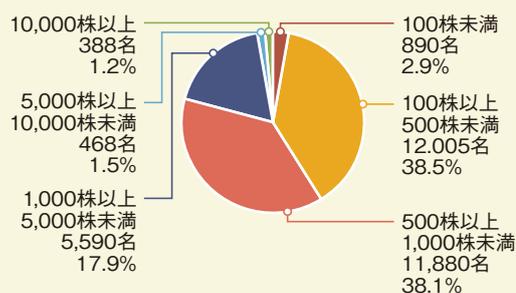
2.議決権比率は自己株式を控除して計算しております。

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



第40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に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深刻な業績の悪化により、誠に遺憾ではございますが、2022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、株主の皆様のご期待に沿うべく、先ずは本日公

表いたしました新中期経営計画の達成に向け、新たに調達した資金をレストラン・ホテル事業における設備改修や人材育成に積極的に投資することにより顧客満足度を高め、ウイズコロナ・アフターコロナにおける顧客価値に対応したビジネスを展開することで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。

会社概要 (2022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1部)	従業員数	651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 京都府 3 長野県 1 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
創業年月日	1982年4月8日		
資本金	3,513,525,654円		

役員 (2022年3月31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	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	韓 俊	監査役(非常勤)	岩田 美知行	執行役員	田栗 諭
						執行役員	吉越 謙二郎
						執行役員	佐藤 龍太郎

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/>

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