

Hiramatsu

Hiramatsu Inc.

2021年3月期 株主通信

2020年4月1日～2021年3月31日



Hiramatsu
Hiramatsu Inc.

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、2021年3月期株主通信(2020年4月1日～2021年3月31日)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

この度の新型コロナウイルス感染症に罹患された皆様に、心よりお見舞い申し上げます。また、医療従事者の方々をはじめ、感染拡大防止にご尽力されている多くの皆様に深く感謝申し上げます。世界は新型コロナウイルス感染症と戦いつつ、持続可能な社会の実現を進めるという経験したことのない困難な局面にあります。なかでも当社事業を取り巻く環境は極めて厳しいものとなり、企業存続に向けた抜本的な経営改革が求められるなか2020年6月に新経営体制が発足いたしました。さらに、過年度における決算修正などに起因し、決算の公表が遅延するなど、株主の皆様には多大なるご心配とご迷惑をおかけしましたことを改めて深くお詫び申し上げます。過去の過ちを二度と繰り返さないため、ガバナンス再構築策を徹底的に実行することにより、今後も全社一丸となって株主の皆様からの信頼回復に努めて参ります。2022年4月8日に株式会社ひらまつは創立40周年を迎えます。こんな時代だからこそ「食べる喜び」、「旅への

憧れ」といったプリミティブな喜びが求められています。大切な人との繋がりや特別な時間への期待とニーズは高まり、そのお客様の期待に添えていくことがひらまつの使命だと感じています。

これまで大切にしてきたことを守りながら、次世代のひらまつへと進化を遂げるため、全社員参加のもと6ヶ月という時間をかけて、新たな企業理念「ミッション・ビジョン」を策定しました。現場第一主義、顧客視点回帰を旗印に、この逆境を将来の成長に向けた変革の良い機会と捉え、シェフ、支配人、サービス、ソムリエ、パティシエ、コンシェルジュとそれを支える本社が全社一体となり、新たに掲げる企業理念の実現に向けて「守り」と「攻め」の両軸で、飛躍的な成長に向けた、企業構造改革と企業文化改革に取り組んで参ります。

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、何卒宜しく願い申し上げます。

業績及び配当について

当期は新型コロナウイルス感染拡大に伴う、日本政府による緊急事態宣言の発令や地方自治体からの飲食業・宿泊業への営業自粛の要請に従い、営業時間やアルコール提供時間の短縮等を実施いたしました。これに加えコロナ禍での会食やブライダルの自粛ムードによる消費の落ち込みやリモートワークの浸透などライフスタイルの大きな変化により、当連結累計年度における当社グループの業績は、売上高6,266百万円(前年同期比36.6%減)、営業損失2,458百万円(前年同期は営業損失49百万円)、経常損失2,440百万円(前年同期は経常損失70百万円)、親会社株主に帰属する当期

純損失4,111百万円(前年同期は親会社株主に帰属する当期純損失2,097百万円)となりました。

当期決算においては減損損失を計上したことに加え、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、誠に遺憾ながら当期の配当を見送らせていただくこととしました。株主の皆様におかれましては、当期の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と業績回復に努め、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。

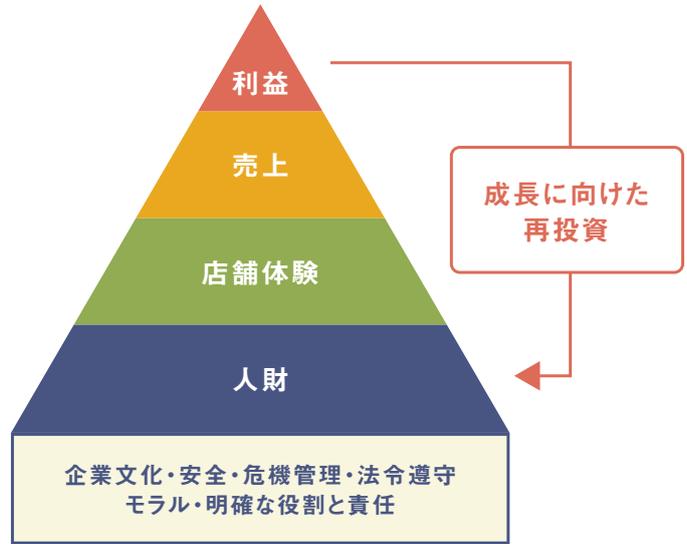
VISION

この世界を、食の感動でつながる大きなテーブルに。

成長に向けたあるべき経営方針

当社の価値は人財に他なりません。シェフ・サービス・パティシエ・ソムリエ・コンシェルジュといったレストラン・ホテルを彩るスタッフ、そしてそれを支える本部スタッフ、個性豊かで優秀な人財が多く在籍しております。経営としては一人ひとりを持つポテンシャルを最大限に活かせる環境作りを最重要項目とし、企業文化、安全、危機管理、法令遵守、モラル、明確な役割と責任といった企業の基礎土台作りに注力してまいりました。その土台の上で個性を発揮し、また役割や部門を超えた連携によるマリアージュを生み出すことで、他とは一線を画す高いクオリティの店舗体験へと繋げてまいります。

これからも、企業文化の醸成や危機管理、法令遵守などの企業としての責任を果たし、「現場第一主義・顧客視点回帰」のポリシーを貫き、土台を強固なものにしながら、当社の財産である人財の育成、事業間・部門間連携による体験価値の創造を促進する組織作りを強化し、売上向上、利益向上に向け、改革を進めてまいります。



レストランの競争力をベースとした成長

当社のビジネス基盤はレストランにあり、創業より培ってきたその価値をさらに磨き込むことで競争優位性を高めてまいります。その上に、レストランとして持ち得るポテンシャルを最大限に活かしたブライダルおよびホテル、そして今後さらに強化を進める外販等の新しいビジネスへと展開するビジネスプラットフォームを構築しております。40期施策として、レストランでは既存店の磨き込みと店舗ポートフォリオの最適化、ブライダルでは需要減を踏ま

えた抜本的な事業構造改革の実行、ホテルでは新たなオーベルジュとしての体験価値創造と収益性改善、外販等の新規領域ではシェフ、パティシエ、ソムリエ等が連携し、テイクアウト・デリバリーおよびECなど新たな販路拡大を目指してまいります。また、全社施策として、レストラン・ホテル会員、株主様など約20万人の顧客基盤に対してCRM強化にフォーカスし、事業間送客ならびに顧客満足度向上を実現してまいります。



新経営体制で取り組んだ3つの対策

39期は多くの課題が露呈するとともに、売上および営業利益率の下降は止まらず、業績は非常に厳しい状況にありました。加えて、新型コロナウイルス感染症が拡大。緊急事態宣言が発令され、飲食業界、ブライダル業界においては更に厳しい環境に追い込まれ、企業存続

に向けた抜本的な経営改革が求められるなか2020年6月に新経営体制が発足いたしました。

その様な厳しい環境の下、取り組んできた3つの対策についてご説明いたします。

1 過年度不適切会計等への対処

2 新型コロナウイルス感染症拡大の影響と対策

3 再成長に向けた基礎土台作り

1 過年度不適切会計等への対処

過年度財務諸表の訂正

当社の創業者が運営する会社からの訴訟を契機として、会計処理に対する疑義が生じたため、「正しいことを正しく行う」という信念のもと、2020年10月23日に外部調査委員会を設置し、当社の過年度の財務諸表や内部統制につき調査を行いました。2020年12月25日外部調査委員会から調査報告書を受けて、第2四半期

報告書において過年度の有価証券報告書及び四半期報告書における不適切な開示を訂正いたしました。この過程における決算報告書提出の遅延により、当社株式は東京証券取引所の監理銘柄の指定を受け、株主の皆様には大変なご心配とご不安をお掛けしましたことを心よりお詫び申し上げます。

再発防止と責任明確化

当社は、過年度において発生した不適切な会計処理及び、不適切な開示が2度と起こらない体制を構築すること。そして過去の責任を明確化するため、外部弁護士も構成員とする緊急対策本部を設置しました。外部調査委員会による調査結果も踏まえて検討を行い、2021年3月26日に開催された取締役会において、具体的な再

発防止策を策定いたしました。また、関係した役職員の責任明確化についても決議し、関係役職員の厳正な処分を実行いたしました。さらに、2021年4月14日には、かかる再発防止策等の詳細につき、東京証券取引所に改善報告書を提出しております。

係争の和解

当社の創業者が運営する会社から訴訟された件につきましては、和解協議を重ね裁判所からの和解勧告を受

け、2021年3月1日付で和解が成立し、当事者間の紛争は円満に解決いたしております。

過去の過ちを二度と繰り返さないため、ガバナンスを再構築し、徹底することにより、全社一丸となって株主様、お客様、お取引先をはじめとする関係者の皆様からの信頼回復に努めてまいります。

2 新型コロナウイルス感染症拡大の影響と対策

Hiramatsuスタンダード

お客様に安心してひらまつ各店をご利用いただくために、「衛生管理」「ソーシャルディスタンス」「換気」の3つの視点でひらまつ独自の安全基準と衛生対策を整備しました。200項目を超えるオペレーションチェックリストを活用し、安全基準の実行を徹底するなど、その取り組みは業界をリードするものとなりました。今もなお進化を続け、お客様および従業員とご家族の安全を守るため、日々徹底しております。



業績悪化に伴う経費の圧縮

新型コロナウイルス感染症拡大の影響によるマーケット需要の減少に対応するため、営業時間の見直し、休業・閉店や家賃交渉などの戦略的な店舗配置の最適化を進めて参りました。営業制限により収益が見込めない店舗から、コロナ禍においても業績を見込める店舗へ人員

を再配置しました。また、経営陣の給与カット及び定期昇給の停止、新規採用の凍結などの人件費削減計画の策定を行うとともに、経費執行のコントロール強化と当社遊休資産の売却を促進することでキャッシュアウトの低減策を行ってまいりました。

資金繰り改善に向けた取り組み

新型コロナウイルス感染症拡大に伴う売上減少は、当社の資金繰りに大きな影響を及ぼしました。当社としましては、運転資金を確保するため、コロナ関連融資枠の実行による資金調達を実施すると共に、取引金融機関と、密接なコミュニケーションを取ることで追加融資や元本

返済の猶予等の継続的な支援体制を頂いております。なお、財務制限条項に抵触している件については、取引金融機関等と期限の利益喪失の権利行使をしないことについて継続的に協議を進めております。

3 再成長に向けた基礎土台作り

現場第一主義と顧客視点回帰を旗印に、この逆境を将来の成長に向けた変革の良い機会と捉え、シェフ、支配人、サービス、ソムリエ、パティシエ、コンシェルジュとそれを支える本社が一体となって、再成長に向けた基礎土台作りに取り組んで参りました。まず、新生ひらまつとして

の目指すべき姿、新たなミッション、ビジョンを掲げると同時に、社長の遠藤が自ら全店を訪問し現場の理解を深め、スタッフとの信頼関係を構築するとともに会社方針の浸透に努めてまいりました。



危機管理、法令遵守などの企業としての責任を果たすとともに、
「現場第一主義・顧客視点回帰」のポリシーを貫き、
再成長に向けた強固な土台を構築してまいります。

レストラン

価値を磨き直すために

部門を超えた連携で ひらまつの看板商品を開発

全社一丸となって、ひらまつの看板商品を創る試み“RIPPLE”がスタート。「伝統」、「個性」、「革新」をテーマとし、季節ごとに趣向を凝らしたメニューを提供。初となった2021年春の施策では、フォアグラをピックアップ。全企画を通して前々年比売上10ptアップを記録。続く夏の施策では、オマール海老をテーマに展開。テイクアウトにおける7月の前年対比売上が428%を達成するなど、新たな事業領域の手応えにも繋がっています。



エリアコミュニケーション制度導入

レストラン各店の連携強化ならびに本部とのコミュニケーション活性化のため、地域やブランドなどを基軸に7つに分類リーダーを配置。各エリア内での人員配置や、特長を活かした施策など店舗を越えた連携により売上の獲得と高効率化を推進。課題の早期解決に向けて着実なステップを歩み始めています。



コーポレート

基盤から丁寧に立て直す



コロナ禍をチャンスに! スタッフの意識改革を実施

各店での営業時間の短縮や休業期間をチャンスと捉え、全国のスタッフをオンラインで繋ぎ、外部講師を招き「リーダーシップ研修」、「コンプライアンス研修」、「EQマネジメント研修」を実施。その後に実施したESアンケートでも研修に対する賛同は多く、着実な意識改革へと繋がりました。



内部統制の基礎を強化

各店舗と双方向でコミュニケーションを取りつつ、内部通報制度の周知徹底、組織・業務分掌・職務権限の仕組み構築や、危機管理委員会を組成しリスク管理体制と手法の見直しや諸規程の再整備、稟議プロセスの明確化を行い、内部統制の基礎を強化しております。今後も実務運用の改善に向けて推進してまいります。

新規事業

新たな領域にも果敢に挑戦

ワインやお弁当など外販事業も大きな成果に

新たな収益獲得を目指すべく外販事業を推進。ソムリエの解説を交えた「ワイン販売会」では、1日で486万円を売り上げるなど、大きな反響をいただき、京都「高台寺 十牛庵」では京料理を自宅でもお楽しみいただけるよう「お弁当」を開発。一般販売に加えホテルへの提供など、新たな成果を生み出しています。



ブライダル

進化するブライダルの価値



ひらまつウエディング30周年 人生に寄り添う価値を提供する Life Time Valueへと進化

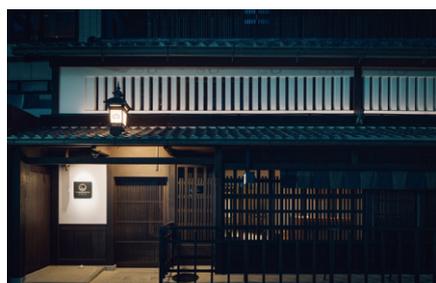
30周年を迎えひらまつウエディングは、人生の晴れの日である「結婚式」を中心に、初デートやプロポーズ、また新婚旅行やお食い初め、還暦の旅行まで、人生に寄り添う価値(Life Time Value)を提供する事業への展開を推進します。その一環として、二度目の結婚式を祝う「バウリニューアル」をスタート。あの時誓った言葉も、皆にもらった沢山の祝福と笑顔も、美味しい記憶の中で、鮮やかに甦る。ひらまつは、おふたりのもう一つの“我が家”として、変わらない料理とサービスで、いつでもおふたりをお待ちしています。「おかえりなさい」と迎えられることが、私たちの喜びです。

ホテル

次なる事業展開へのステップ

食の可能性を広げる 新たなオーベルジュ誕生 オープン以来高評価を獲得

2021年3月16日、雄大な浅間山を望む小高い森の中に誕生した「THE HIRAMATSU 軽井沢 御代田」。旅の始まりから終わりまでをフルコースにする“森のグラン・オーベルジュ”をコンセプトに、焚き火ラウンジやターブル・ナチュラルなど新たな食の体験価値を提供。ご利用いただいたお客様や外部サイト等から高い評価をいただいております。これからのハイシーズンに向け一層のサービス強化に努めてまいります。



和の優美さと現代の快適性が高評価

歴史深い街「京都・室町通」に佇む「THE HIRAMATSU 京都」。江戸時代の意匠を残したまま現代の快適性を取り入れたホテルは、京都に数あるホテルの中でも、独自の魅力が話題となっております。2021年度版のミシュランガイドでは、和の優美さが評価され、最上級の快適さを表す4パビリオンを獲得。さらに、施設の外観や内装、レイアウト、おもてなしとサービスが特に快適なホテルに与えられる赤マークでの授与となりました。

業務資本提携 について

2021年7月16日に発表した株式会社マルハン太平洋クラブ
インベストメント及び株式会社太平洋クラブとの株式引受契
約及び業務提携契約の締結についてご説明いたします。



背景と目的

当社は、これまでの歴史の中で、食のバイオニア企業として本物の質を追求し、お客様の人生に寄り添い、共に成長しながら、さまざまな「時」を提供してきました。新型コロナウイルス感染症の拡大は、当社グループにとって非常に厳しい事業環境となりましたが、その中においても、独自の安全基準である「Hiramatsuスタンダード」の徹底や、ブランド価値の向上を目指したメニューとプロモーションの見直し、またEC販売やテイクアウト・デリバリーなど売上の多角化を加速した結果、顧客単価の上昇や売上高の増加等、一定の成果がありました。

しかしながら、新型コロナウイルス感染症の影響による消費の落ち込みや、臨時休業、座席数の制限、更にレストランにおける婚礼につきましては、イベントや大人数での会食の自粛が続き、挙式の延期や一部キャンセルになるなど業界的にも苦戦を強いられ、新型コロナウイルス感染拡大に伴う緊急事態宣言等による減収の影響は約40億円にのぼりました。

先行きにつきましても、不透明かつ極めて厳しい環境が継続することが見込まれており、不安定な事業環境にも耐えうるための財政体質の改善が最優先の経営課題となりました。このような経営課題へ対処するため、当社は、新たなパートナーとしてマルハン太平洋クラブインベストメント及び太平洋クラブを迎え、2021年7月16日にリリースいたしました通り、マルハン太平洋クラブインベストメント及び太平洋クラブから46億円の第三者割当増資とマルハン太平洋クラブインベストメントに新株予約権を付与することにより、最大77億円の資金調達を実施する見込みです。株主の皆様には、多大なるご心配とご迷惑をおかけしますが、何卒ご理解いただきますようお願い申し上げます。

本第三者割当を実行することにより当社の財務基盤を強化するとともに、既存顧客に加えて本割当予定先のお客様に向けた新たなサービスの拡充等、お客様の体験価値の向上等に取り組むことで、当社の企業価値の向上を図ってまいります。

課題

資金の枯渇

財務体質の改善

稼げる会社に

収益基盤の強化

対策

資本の増強

第三者割当増資

成長シナジー

資本業務提携契約締結

太平洋クラブ事業概要

高級なクラブライフの創造を目指し、ゴルフ場、ホテル、レストラン、ゴルフアカデミーの経営、ゴルフ会員権の販売を主たる事業とする。国内19コース、ゴルフ会員数1万8,500人。



提携効果

当社は、「食」を根幹に据えたグループ事業間の相乗効果を発揮できるよう、『“Table time”から“Stay time”そして“Life time value”へ』をスローガンに、レストラン、ブライダル、ホテル、外販の各事業の連携を促進することで、お客様の生涯における大切な時間の価値を高める事業展開を目指しております。当該方針の下、当社では顧客の裾野を広げ既存事業への送客が実現できる周辺事業への進出を検討しており、

2021年1月頃から、当社の事業とシナジーが見込めるパートナーの模索を行い、複数の候補先に対して資本業務提携の打診を行いました。複数の候補先との間でさまざまな意見交換を行ってまいりましたが、当社が掲げる「企業の価値とは“人”である」、「現場第一主義・顧客視点回帰」等の共通する理念、当事業強化へのシナジーと収益拡大の可能性、当事業への理解共感性を含めてさまざまな角度から検討を行った結果、お客様サービスの拡充による体験価値の向上や既存事業の取扱業容拡大の可能性、人材交流による経営ノウハウの取得などの観点から、マルハン太平洋クラブインベストメント及び太平洋クラブを割当予定先として選定いたしました。

当社と共通する理念・企業文化

- ✓ 企業の価値とは“人”である
- ✓ サービスの体験価値向上への強いこだわり
- ✓ お互いに喜びを分かち合い高め合う社風
- ✓ 現場第一主義・顧客視点回帰

<p>主な 業務提携内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. 顧客基盤の拡大と新規顧客獲得 2. マーケティング戦略の実現によるブランド価値の向上 3. 人材の相互活用による顧客満足度の向上 4. デジタル・トランスフォーメーションを活用した顧客管理等システムの開発 5. 戦略的PR強化による集客力の向上
<p>主な 資金使徒の内容</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. フラッグシップモデル及びエントリーモデルの新規出店費用 2. テイクアウト等商品開発費用 3. CRM強化に向けた顧客管理システム及び業務効率化に向けた各システムリニューアル 4. マーケティング・ブランディング費用 5. 運転資金 6. 第6回新株予約権の取得資金 7. 第1回新株予約権付社債の繰上償還 8. 既存借入金の返済

今後の展開

上記資本業務提携の締結に際し、2019年8月に提携したアドバンテッジアドバイザーズ株式会社との事業提携契約の解消と、第三者割当により発行された第6回新株予約権の取得及び消却、第1回無担保転換社債型新株予約権付社債を繰上償還することといたしました。今後は新たなパートナーとなるマルハン太平洋クラブインベストメント及び太平洋クラブと共に将来を創造すべく、両社のノウハウを活かした様々なシナジーを想定して

おります。太平洋クラブが有する富裕層顧客の送客による当社顧客基盤の拡大、マーケティング戦略の実現によるブランド価値の向上、太平洋クラブが保有するゴルフコース内のレストランの受託運営（又は当社ノウハウを活用）による同社ゴルフコースのバリューアップ、両社の協業によるサービスの開発等による新たな顧客価値の創造など、積極的に推進してまいります。

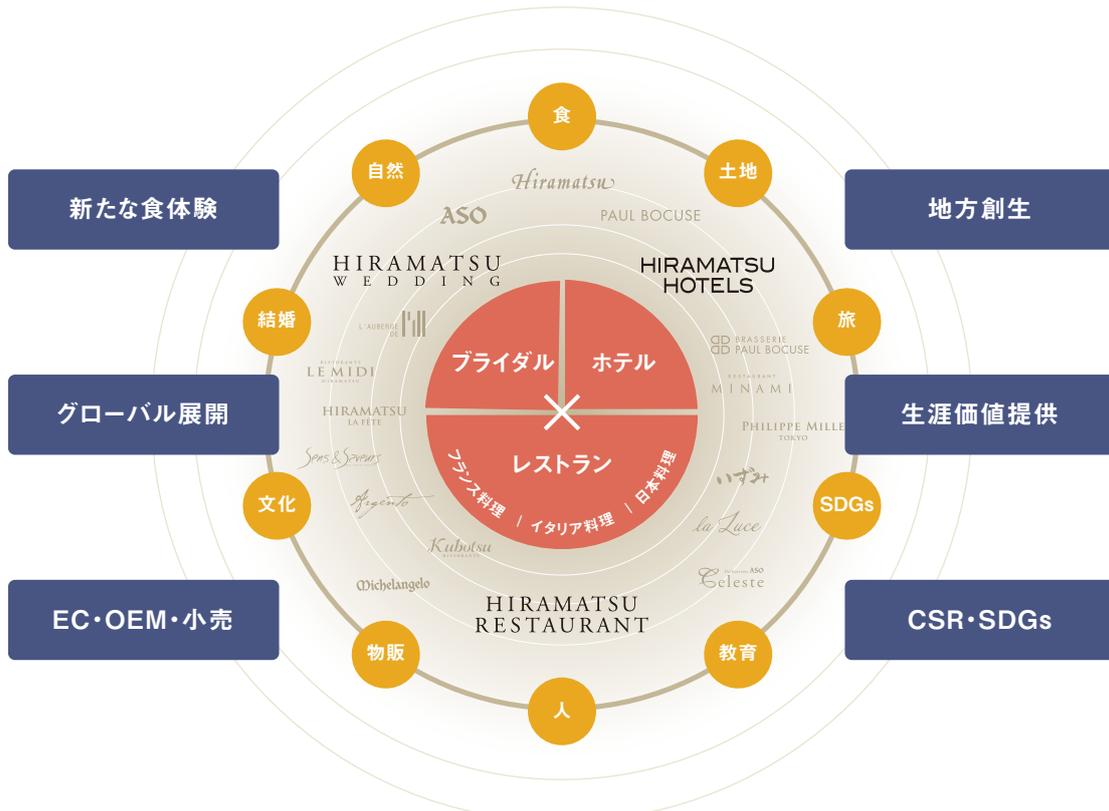
40周年に向けて

「食」のプロフェッショナル集団として、
魅力あふれる地域・生産者、海外ブランドシェフと連携し、
新たな体験価値を創出し続ける唯一無二のカンパニーを目指して。

当社は1982年の創業以来、これまでの歴史の中で食を通じた唯一無二の美味しさやサービスを通じてお客さまの人生に寄り添い、共に成長しながら、さまざまな「時」を提供してきました。食材だけでなく、人や土地などの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、お客様の記憶に残る食の体験を生み出してきました。ものの豊かさがあふれ、精神の豊かさが求められている時代だからこそ、「大切な人とのつながり」や「特別な時間」への期待とニーズはより高まっています。これからもシェフ、サービ

ス、ソムリエ、パティシエ、コンシェルジュなど豊饒な人材が織りなすマリアーージュで、お客さまの人生のさまざまなシーンの「時」の価値を高め、当社に期待されている社会的な使命を果たしてまいります。

2021年3月にオープンしたフラッグシップホテル「THE HIRAMATSU 軽井沢 御代田」は、人と土地の持つ価値のマリアーージュにより、「新しいオーベルジュ」として食を通じた新たな体験価値を世界に向けて発信してまいります。



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。



カフェ&トラットリア ミケランジェロ

1Fはテラスが開放的なカフェ。B1Fのトラットリアは、アラカルト1品から気軽に楽しめるカジュアルダイニング。



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)スペースで過ごす類いの時間。



カフェ コキユウ 国立新美術館内1F

貝(コキユウ: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・キュイジーヌの新星フィリップ・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な存在のオープンカフェ。



店舗一覧



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。



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」。愛犬と泊まれるヴィラも初登場。



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も楽しめる。



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&ブラッスリー 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。



店舗一覧



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」の正統なるフランス料理を。



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・ぷれざんす 桜井

悠久な歴史文化が色濃く残された桜井の地にたつ、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・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、株主の皆様からのご支援にお応えするとともに、株主の皆様と共に成長し歩んでいきたいと考えております。より多くの株主の皆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、株主の皆様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。



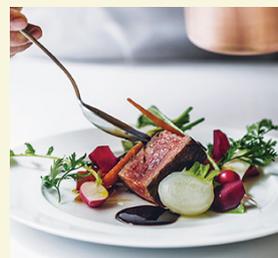
2 ご婚礼における ご飲食代の割引

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、株主の皆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、「株主様ご優待制度ガイドブック」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、保有株式数に応じて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	2020年3月期 (前期)	2021年3月期 (当期)
資産の部		
流動資産	6,772,973	3,185,077
現金及び預金	4,631,575	640,327
固定資産	14,593,678	16,164,046
有形固定資産	12,748,003	14,559,730
無形固定資産	33,372	31,852
投資その他の資産	1,812,301	1,572,463
資産合計	21,383,446	19,377,796
負債の部		
流動負債	4,068,626	5,213,326
固定負債	10,133,789	10,979,385
負債合計	14,202,415	16,192,711
純資産の部		
株主資本	6,990,700	3,012,595
資本金	1,213,540	1,213,540
資本剰余金	2,408,920	2,153,474
利益剰余金	6,159,368	2,047,855
自己株式	△2,791,128	△2,402,274
為替換算調整勘定	79,835	84,957
新株予約権	110,494	87,531
純資産合計	7,181,030	3,185,084
負債純資産合計	21,383,446	19,377,796

配当方針について

当社グループは、株主の皆様への利益還元を経営課題の一つとして位置付けており、今後のレストラン・ホテル事業推進の為に設備投資、及び企業体質強化のための内部留保を勘案したキャッシュ・フロー重視の経営を目指しつつ、業績に裏付けられた成果の配分として、配当性向30%を目処とした積極的な配当を基本方針としております。

連結損益計算書(要旨)

(単位:千円)

科目	2020年3月期 (前期)	2021年3月期 (当期)
売上高	9,887,175	6,266,361
売上原価	4,240,980	3,065,683
売上総利益	5,646,195	3,200,678
販売費及び一般管理費	5,695,474	5,659,339
営業損失	△49,279	△2,458,661
営業外収益	56,009	107,477
営業外費用	77,294	88,898
経常損失	△70,563	△2,440,082
特別利益	12,672	366,367
特別損失	2,014,631	1,840,399
税金等調整前当期純損失	△2,072,523	△3,914,114
法人税等合計	24,592	197,398
親会社株主に帰属する 当期純利益	△2,097,115	△4,111,513

POINT

経営成績のポイント

レストラン、プライダル、ホテルのいずれにおいても、新型コロナウイルス感染症拡大による度重なる緊急事態宣言の発出により深刻な影響を受け、業績予想を大きく下回る結果となりました。今後も完全に収束するまで一定の時間を要することが想定されるなど、先行きが不透明で極めて厳しい環境が継続しております。当期におきましては、新型コロナウイルス感染症による損失、過年度の決算訂正に関する費用及び、固定資産の評価損などにより、1,840百万円の特別損失を計上しました。2020年6月に発足した新経営体制では、抜本的な構造改革の実行と内部統制の強化による信頼回復に努め、更に衛生管理の徹底の上、当社の根幹であるレストランを中心とした競争力の向上や市場の変化への対応など、アフターコロナを見据えた収益基盤の構築にも取り組んでおります。

POINT

財政状態のポイント

総資産は前期末比200百万円減少し19,377百万円となりました。新型コロナウイルス感染拡大による減益の影響及び、営業債務の支払い及び借入金等の返済の資金繰りに懸念が生じ、金融機関に返済猶予を要請していることや、長期借入金などに付されている財務制限条項に抵触していることから、継続企業の前提に重要な疑義を生じさせるような状況が存在しております。これらの早期解消に向け、店舗の再配置、コストの削減・適正化などに努め、収益構造の改善と財務の安定化を進めております。

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	2020年3月期 (前期)	2021年3月期 (当期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	555,059	△2,695,745
投資活動によるキャッシュ・フロー	△4,781,954	△2,874,116
財務活動によるキャッシュ・フロー	1,742,855	1,577,843
現金及び現金同等物の期末残高	4,631,575	640,327

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2,695百万円となりました。主に、税金等調整前当期純損失を3,914百万円計上した一方、減価償却費が647百万円あったことによるものであります。当社の主な資金需要は、主に店舗運営にかかる原材料費や人件費等の運転資金、並びに新規出店や既存店舗の改修にかかる設備投資資金であるため、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加え、喫緊の課題である資金調達に取り組んでおります。

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	48,604,200株
株主数	29,744名

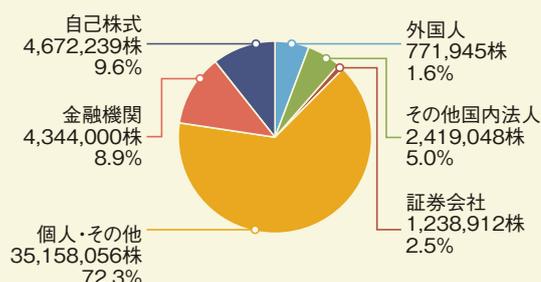
大株主

株主名	所有株数 (株)	議決権比率 (%)
平松博利	2,180,100	4.96
日本スタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,502,400	3.42
エヌ・ティ・ティ都市開発株式会社	1,500,000	3.41
ひらまつ社員持株会	1,418,500	3.23
平松 慶子	742,600	1.69
中川 一	704,700	1.60
株式会社三井住友銀行	600,000	1.37
株式会社日本カストディ銀行(信託口5)	566,700	1.29
江頭 和子	500,000	1.14
株式会社日本カストディ銀行(信託口6)	464,700	1.06

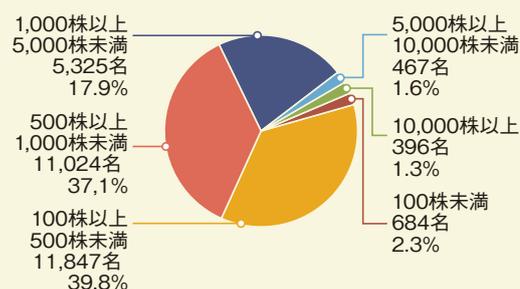
(注) 1. 当社は自己株式4,672,239株を保有しておりますが、上記大株主からは除外しております。
2. 議決権比率は自己株式を控除して計算しております。

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



第39期配当について

当期決算においては減損損失を計上したことに加え、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、誠に遺憾ながら当期の配当を見送らせていただくこととしました。今後につきましては、株主の皆様のご期待に沿えるよう業績回復に努め、早期復配を目指してまいりますので、何卒ご理解賜りますようお願い申し上げます。

会社概要 (2021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	648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 13	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	1,213,540,054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 (2021年6月28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	古川 徳厚	監査役(非常勤)	岩田 美知行	執行役員	田栗 諭
		取締役	江連 裕子			執行役員	吉越 謙二郎

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

株式に関する「マイナンバー制度」のご案内

市区町村から通知されたマイナンバーは、株式の税務関係のお手続きが必要となります。
このため、株主様から、お取引の証券会社等へマイナンバーをお届出いただく必要がございます。

株式関係業務におけるマイナンバーの利用

法令に定められたとおり、支払調書には株主様のマイナンバーを記載し、税務署へ提出いたします。

主な支払調書

- ※ 配当金に関する支払調書
- ※ 単元未満株式の買取請求など株式の譲渡取引に関する支払調書

マイナンバーのお届出に関するお問合せ先

証券口座にて株式を管理されている株主様
お取引の証券会社までお問合せください。

証券会社とお取引がない株主様

下記フリーダイヤルまでお問合せください。
三井住友信託銀行 証券代行部
フリーダイヤル 0120-782-031

マイナンバーの利用範囲には株式の税務関係手続きも含まれます。株主様はお取引の証券会社等へマイナンバーをお届出ください。

39期定時株主総会の動画を掲載しています

2021年6月28日に開催した「株式会社ひらまつ39期定時株主総会」の動画をインターネット(YouTube)にて公開しております。初の試みとなったリアル&オンラインのハイブリッド開催によって、安全かつ多くの株主様にご視聴いただける会となりました。公式ホームページでは、今後も株主の皆さまに向けた情報をわかりやすくお伝えしてまいります。



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

レストラン各店の最新トピックスを随時更新

全国のひらまつのレストラン・カフェのニュースや各種イベントなど、最新情報を随時お知らせしております。大切な日のご利用から日常使いまで、様々なニーズにお応えすべく、各店にて個性豊かな取り組みを行っております。また新たなレストランの楽しみ方のひとつとして、テイクアウトやデリバリーなども実施しております。ぜひご覧ください。



<https://www.hiramatsurestaurant.jp/news/>

ひらまつウエディング30周年特設サイト公開中

「これまでの30年も、これからもいつまでも」。1991年に始まった「ひらまつウエディング」は、今年で30周年を迎えました。公開中の特設サイトでは、まだレストランウエディングというスタイルが確立されていなかった時代から今日に至るまで、当社が大切にしている「ひらまつ」のおもてなしをご紹介します。ぜひご覧ください。



<https://www.hiramatsuwedding.jp/30th/>

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