



*Hiramatsu*

Hiramatsu Inc.

2025年3月期第2四半期 株主通信

2024年4月1日～2024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。

2025年3月期第2四半期中間期(2024年4月1日～2024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。



2024年6月開催の株主総会を経て代表取締役社長に就任いたしました三須和泰でございます。

2025年3月期上期は、コロナ禍を経て多様化する顧客ニーズを捉え、ひらまつならではの高付加価値の提供やインバウンド需要の積極的な取り込みにより当初予算を上回ることができました。これもひとえに、日頃よりご愛顧いただき支えてくださっている株主様を始めとするステークホルダーの皆様のおかげであり、心より御礼申し上げます。

一方、経営を取り巻く環境は、労働力不足の進行、世界的な政情不安、資源・エネルギー価格・諸物価の高騰など、今後も先行き不透明な状況が続くことが予想されます。コロナ禍の未曾有の危機を乗り越えたものの、これまでの常識や経験則だけでは、当社の更なる成長はないと考え、ホテル事業戦略の見直しと財務体質の改善を目的に、2024年7月1日付でホテル資産を売却し、運営に特化することといたしました。その売却で得た資金は、当社の企業価値の源泉である人財や経営基盤強化に向け積極的に投資し、持続的な企業価値向上、確固たる成長基盤の構築を目指してまいります。

ひらまつの強みは「業界最高レベルの料理人とサービス人材の集団」であると考えます。

この強みを事業の根幹に据え、2025年4月(44期)から開始する中期経営計画の策定に取り組んでおり、年明けには皆様にお知らせする準備を進めております。

株主の皆様におかれましては、今後とも変わらぬご支援を賜りますようお願い申し上げます。

代表取締役社長 三須 和泰



## 業績について

当中間連結会計期間（2024年4月1日～2024年9月30日）における国内経済は、社会経済活動の正常化による企業収益や雇用環境の改善を背景に緩やかな回復が見られました。また、昨年から続く個人消費の回復やインバウンド需要が下支えとなり、高付加価値商品・サービスに関連する消費は堅調に推移しました。一方、長引く猛暑に加え、南海トラフ臨時情報の発表や週末に相次いだ台風、豪雨などの災害による消費への影響に加え、円安傾向の継続や労働力不足の進行、世界的な政情不安、資源・エネルギー価格の高騰など、依然として先行きが不透明な状況が続いております。

このような状況の中、当社グループは、各事業において顧客に寄り添った価値提供をさらに深め、新たな機会の創出による集客拡大や単価向上を目指して、徹底した工夫と施策を重ねてまいりました。また、インバウンド需要の積極的な取り込みにも注力し、これを強力に推進してまいりました。一方、長引く猛暑の影響で外出を控える傾向が多く見られ、一部ホテルに影響が出たほか、夏の観光シーズンに発生した様々な災害発生によりパーティの中止や婚礼、宿泊の延期・キャンセル、及び2024年3月末に退店した「アルジェント」（銀座）の影響があったものの、各種施策が奏功し、各事業の売上は堅調に推移いたしました。

なお、当社グループは、2024年3月27日付「当社保有ホテル資産の譲渡に関する売買契約及びホテル運営

に関する運営委託契約の締結並びに資本業務提携解消に関するお知らせ」の通り、2024年7月1日付でホテル資産を譲渡し、対象ホテルの運営受託（MC契約）を開始いたしました。譲渡日より対象ホテルの売上が当社に帰属しなくなることから、ホテル事業の売上高が減少しておりますが、従来と同様に各店の売上を集計したセグメント別売上高は各事業とも増収となりました。

利益面においては、増収効果に加え、高騰する原材料やエネルギーコストなどの影響をしっかりとコントロールした結果、営業利益、経常利益は、前年同期比、計画比共に損失減となり、当期利益はホテル資産売却による特別利益計上により前年同期比大幅増となりました。

これらの結果、当中間連結会計期間における当社グループの業績は、売上高 5,555 百万円（前年同期比 13.9%減、計画比 2.3%増）、営業損失 50 百万円（前年同期は営業損失 133 百万円、計画は営業損失 99 百万円）、経常損失 129 百万円（前年同期は経常損失 175 百万円、計画は経常損失 146 百万円）、親会社株主に帰属する中間純利益 1,676 百万円（前年同期は親会社株主に帰属する中間純損失 205 百万円、計画は中間純利益 1,261 百万円）となりました。

2025年3月期の連結業績予想につきましては、今後の不確定要因に鑑み一旦据え置きますが、確定次第速やかに公表いたします。

## 配当について

2025年3月期第2四半期（中間期）につきましては、ホテル資産売却により特別利益を計上することとなりましたが、財務健全化に向けた取り組みの継続と、人財を中心とした今後の成長に向けた土台の確立を優先するため、2024年9月30日を基準日とする剰余金の配当を無配とさせていただきます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るとともに、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。



## 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。

### 1. レストラン事業

当中間連結会計期間におけるレストラン事業の売上高は4,279百万円（前年同期比4.3%増、計画比2.5%増）、営業利益は318百万円（前年同期比19.1%増、計画比45.9%増）となりました。

2024年3月31日に退店したレストラン「アルジェント」（銀座）の影響があったものの、戦略投資として前期にリニューアルオープンした「リストランテ ASO」及び「カフェ・ミケランジェロ」（代官山）が引き続き好調に推移したことに加え、新たな価値の創出により集客機会となるパーティ開催や、メニュー構成の変更、高単価ワインペアリングの提案など、集客と単価アップに向けた様々な施策の積み重ねにより売上アップにつながったこと、また、宝飾メーカーやブランド企業の大規模パーティが増加したことなどにより、既存店の売上は計画並びに前年同期を上回る結果となりました。

婚礼営業につきましては、台風や豪雨などの影響により一部店舗にてキャンセルや延期の影響がありましたが、料飲の提案など、多様化する顧客ニーズを的確に捉えたこだわりの高品質商品の提案を網羅的に展開することで、人数減の影響から減少傾向にある組単価を高く維持することができ、既存店売上は計画並びに前年同期を上回る結果となりました。

利益面においては、増収効果に加え、各種コストコントロールにより、営業利益は前年同期比、計画比共に増益となりました。

### 2. ホテル事業

当中間連結会計期間におけるホテル事業の売上高は1,029百万円（前年同期比52.8%減、計画比1.7%増）、営業損失は38百万円（前年同期は営業利益85百万円、計画は営業損失42百万円）となりました。なお、前述の通り、2024年7月1日付でホテル資産を譲渡し、対象ホテルの運営受託を開始したことより、譲渡日より対象ホテルの売上が当社に帰属しなくなったため、売上高は前年同期比減収となりましたが、従来と同様に各店の売上を集計した売上高においては、前年同期比4.4%の増収となっております。

長引く猛暑により京都の稼働率が伸び悩んだことや、南海トラフ臨時情報の発表や週末に相次いだ台風、豪雨な

どの災害によるキャンセルなどの影響があったものの、リピーターや外国人観光客を中心に長期滞在の利用が増えていることや、法人営業強化による富裕層団体利用を取り込んだことで、稼働および単価がアップし、売上は堅調に推移しました。各ホテルにおいては、地産地消の料理に加え、地域と連携した商品を開発し、魅力ある体験を提案できる価値作りを進めており、その結果として全店でリピート率が伸びる傾向となり、安定した予約の確保に繋がっております。また、インバウンドについては、京都の他、箱根仙石原、熱海、軽井沢御代田における影響が大きく、アジア圏を中心に、ヨーロッパ、アメリカからのお客様も増える傾向にあり、連泊利用やスイートルームの利用が増えることで、稼働率の上昇に加え、前年を上回る単価に繋がっております。また「ミシュランガイド」が日本国内初、そしてアジア圏でも初めてとなる「ミシュランキー」ホテルセレクションを発表し、当社の4つのホテルが1ミシュランキーとして掲載されました。早速「ミシュランキー」の付与を確認して来訪したインバウンドの事例もあり、今後のインバウンド獲得などへの寄与が期待されます。

利益面においては、増収効果により営業利益は計画比損失減となりましたが、前年同期比においては、前期より進めてきた人員増強による人件費増加などの影響により損失増となりました。

### 3. その他

当中間連結会計期間におけるその他の売上高は349百万円（前年同期比45.8%増）、営業利益は101百万円（前年同期比377.8%増）となりました。なお、連結会社との内部取引にかかる調整額を除いた実績は、売上高246百万円（前年同期比45.0%増）、営業利益99百万円（前年同期比286.4%増）となっております。なお、2024年7月1日付で開始したホテルの運営受託報酬を当中間連結会計期間よりその他売上として計上しております。

ホテルの運営受託報酬による増収に加え、引き続き高価格帯商品の販売が好調なオンライン販売や、「カフェ・ミケランジェロ」のライセンス1号店「アルベルゴ カフェ・ミケランジェロ」（難波）の運営受託等が堅調に推移いたしました。

## ① 2025年3月期 第2四半期(中間期) 決算説明

単位：百万円

	2025年3月期中間(43期中間)				2024年3月期中間		
	実績	予算	予実差		(42期中間)	昨対差	
全社売上	5,555	5,428	+127	+2.3%	6,454	▲899	▲13.9%
営業利益	▲50	▲99	+48	-	▲133	+83	-
経常利益	▲129	▲146	+16	-	▲175	+45	-
中間期純利益	1,676	1,261	+414	+32.9%	▲205	+1,882	-

- 猛暑などの影響があったものの、集客と単価アップに向けた様々な施策の積み重ねが奏功し、売上は伸長しました。
- 増収効果と各種コスト管理により営業利益、経常利益、四半期純利益は全て増益となりました。
- 前年同期比では、2024年7月1日付でホテル資産を譲渡し、対象ホテルの運営受託(MC契約)を開始したことにより、譲渡日より対象ホテルの売上が当社に帰属しなくなったため、売上高は前年同期比減収となりましたが、各利益は増益となりました。

## ② セグメント別業績

### レストラン事業

	2025年3月期中間(43期中間)				2024年3月期中間		
		予算	予実差			昨対差	
売上	4,279	4,174	+104	+2.5%	4,102	+177	+4.3%
営業利益	318	218	+100	+45.9%	267	+50	+19.1%

### ホテル事業

	2025年3月期中間(43期中間)				2024年3月期中間		
		予算	予実差			昨対差	
売上	1,029	1,012	+16	+1.7%	2,182	▲1,153	▲52.8%
営業利益	▲38	▲42	+3	-	85	▲124	▲145.1%

### その他事業

	2025年3月期中間(43期中間)				2024年3月期中間		
		予算	予実差			昨対差	
売上	246	240	+5	+2.3%	169	+76	+45.0%
営業利益	99	103	▲3	▲3.6%	0	+73	+286.4%

- ホテル資産を譲渡し運営受託(MC契約)に移行したことから「ホテル事業」の当中間業績は4-6月の期間を計上し、7月以降については運営受託収入を「その他」の区分に計上しております。
- これを機に、セグメントの管理区分の見直しを行い指定管理制度に基づく業務受託事業(「オーベルジュ・ド・ぷれざんす 桜井」)の受託収入についても「その他」の区分に変更し計上しております。

### 【参考】従来と同様に各ホテルを合算した売上

	43期中間	42期中間	昨対差	
全社売上	6,740	6,454	+285	+4.4%
ホテル	2,357	2,258	+99	+4.4%

ホテル事業の売上高が減少しておりますが、従来と同様に各店の売上を集計したセグメント別売上高は、各事業とも増収となりました。

## レストラン事業トピックス

## 1 フランスの提携シェフの来日イベント開催

当社が提携するフランス人シェフの来日記念イベントを継続的に開催し、市場や顧客に向けたブランドの認知拡大と価値向上を図りました。イベント開催前には、日本のシェフが渡仏し、レストラン研修にて技術向上を図るとともに、フランス人シェフの日本滞在期間中にはメニュー開発やスタッフの技術指導にも注力し、人材育成ならびにブランディング強化を推進しました。



## 2 タイアップ企画による価値提供

国立新美術館で開催された企画展において、展覧会特別メニューや販促施策の実施。顧客の来店が促進され、売上拡大に寄与しました。また、世界的に有名な北海道のワイナリーとのコラボレーション企画、自治体との産地特化フェア、さらにはワインメーカーのアンバサダーを招いての限定イベントを実施するなどし、当社の強みである料理とワインの上質なマリアージュに加え、唯一無二の食体験により高付加価値を生み出し、新規顧客開拓にも繋がりました。



## 3 会員ポイントプログラムのリニューアル

顧客に寄り添った価値提供ならびにリピート来店促進を目的に、会員組織を「クラブ ひらまつ」に改名し、顧客にとってより有益なポイントプログラムにリニューアルしました。あわせて、行きたいレストラン・ホテルなどの検索と予約までを簡単に行うことができる公式アプリをスタートさせたことで、利便性が向上。会員の予約率アップに貢献しました。



## ブライダル事業トピックス

## 1 レストランウエディングの訴求強化

レストランウエディングの魅力を伝えるコンセプトムービーを制作し、SNSやYouTubeにて配信を開始しました。レストランウエディングの世界観をより印象的に表現できる“動画”を活用したことで、結婚式を検討されているカップルの「ひらまつウエディング」への理解関心が高まり、見学数が昨年の実績を超えるとともに、成約率の向上にも繋がりました。



## 2 SNSを活用した情報配信による組単価アップ

ひらまつにて結婚式をお申込みいただいたご新郎ご新婦に向けて、ひらまつおすすめ情報をSNSで配信。利用頻度の高いLINEアプリを活用し、ひらまつがおすすめする衣装や引出物などの商品情報を結婚式のご準備前から定期的にお伝えすることで、紹介した商品への興味が高まり、ひらまつでの商品手配数が向上。組単価アップに繋がりました。



## 3 付加価値を生み出すオリジナル商品開発

ひらまつが吟味選定した商品を取り揃えた「ひらまつオリジナルカタログギフト」の販売を開始しました。列席者のご負担を軽減するコンパクトなカード型ギフトの採用やプロの料理人が愛用する商品の掲載、また、ひらまつレストランの利用促進を目的とした特典など、ひらまつならではの価値を提供。ご新郎ご新婦から高い評価をいただき、販売数のアップにより売上拡大に貢献しました。



## ホテル事業トピックス

## 1 第2種旅行業を取得

第2種旅行業を取得し「募集型企画旅行」の販売が可能になりました。(東京都知事登録旅行業 第2-8633号)。これを機に、宜野座と京都にてホテル送迎付きプランを造成。今後はひらまつのホテル・レストランを巡るプランや、その土地ならではの魅力あるアクティビティが付随したご滞在プランなど、利便性と快適性の高い商品をご提供していきます。



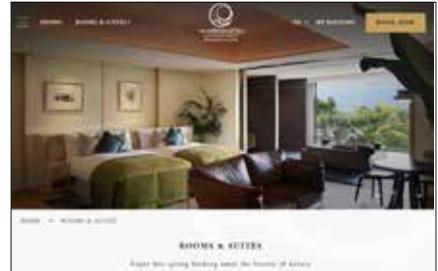
## 2 多様なブランドとの施策

「HIRAMATSU HOTELS」とフランスのシャンパーニュメゾン「ペリエ ジュエ」とのコラボレーションは3年目を迎え、ブランドロゴやアネモネ柄入りのグラスでシャンパンを提供するなど、特別感を演出。宜野座ではプールサイドやテラスでも安全にシャンパンを楽しめるように、樹脂製のグラスと倒れにくいコースターをご用意いたしました。そのほかにも、各ホテルで様々なブランドコラボレーションを販売。京都では観劇券付きプラン、仙石原・熱海は化粧品ブランドとの取り組みなど、食以外の面でも新たなホテルの滞在価値向上に努めました。



## 3 インバウンド対策の更なる強化

インバウンド集客強化を目的に、ブランド向上を図るためのコンテンツ作成や、海外からの旅行者の利便性を高める予約ページ、世界基準の予約エンジンシステムの導入などを実施。これらの取り組みが功を奏し、各ホテルともに昨年よりもインバウンド需要を伸ばすことができました。また、シンガポールで行われた海外富裕層向けエージェントとの商談会に参加し、インバウンドに向けた「HIRAMATSU HOTELS」の認知と販路拡大に繋がりました。



## 「ミシュランキー」ホテルセレクションに掲載

2024年7月4日(木)、「ミシュランガイド」は日本国内初、そしてアジア圏でも初めてとなる「ミシュランキー」ホテルセレクションを発表。「HIRAMATSU HOTELS」からは、賢島・仙石原・宜野座・御代田の4施設が「1ミシュランキー」として掲載されました。

## 人財育成への取組み

### 1 新入社員フォローアップ研修

今年4月に迎え入れた新入社員を対象に、当社独自の育成プログラム「Welcome Program」の一環として入社半年経過後の「フォローアップ研修」を実施。入社時に自身で掲げた1年後の目標達成に向け、この半年間を振り返ると共に、レジリエンス(しなやかで折れない心)を学び、自身の強みを理解して、残りの半年どのように仕事と向きあい自己成長を遂げるかを習得しました。また、新入社員教育を担当する「メンター」を対象とするセッションも実施し、トレーニング内容の充実も図っております。本プログラムの実施により、1年以内の早期退職率の大幅改善と早期育成の効果を確認していることから、研修制度の更なる拡充を目指します。



### 2 調理師専門学校における実習教育業務を受託

「調理分野における実践的かつ専門的な高度職業教育の実施を目的とした産学連携プログラム」として実務家教員による授業の導入を実践する辻調理師専門学校(大阪校)より業務委託を受け、2024年6月から2025年2月にかけて全20回にわたる実習授業の講師を当社社員である、石井友之(新規開発料理長)、筒井崇海(THE HIRAMATSU 京都 レストランテラ・ル・シェ料理長)、竹内亮(レストランテ・ル・ミディ ひらまつ料理長)の3名が務めています。本取り組みへ積極的に参画することにより、学生への早期段階でのアプローチが可能となり、新卒採用における母集団形成の一助を担うだけでなく、優秀人材を多く輩出している同校における教育内容や指導方法などの知見を得ることによって当社内での人財育成にも活かしています。



### 3 未来を創る挑戦

#### Bocuse d'Or 2025

「美食のワールドカップ」と称される世界最高峰の料理コンクール「ボキューズ・ドール国際料理コンクール」に、日本代表シェフ 貝沼竜弥(サンス・エ・サヴール 副料理長)とそのコミとして藤田美波(サンス・エ・サヴール パティシエ)が2025年1月26日、27日にリヨン(フランス)で開催される本選で表彰台を目指します。



#### チョコレートイノベーションコンテスト 2024

チョコレートに特化したクリエイティビティと製菓技術の向上を目的に開催されるコンテストに、レストランテKubotsu(福岡)のパティシエ 内田美和(2023年入社)が挑戦。環境にも配慮し、植物由来のものだけ(プラントベース)で作ったマカロン「ぴよコロン」が3位入賞となりました。



#### RED U-35 (RYORININ's EMERGUNG DREAM U-35)

次世代のクリエイター発掘に向け日本の食業界が総力を挙げて開催する料理人コンペティションにオーベルジュ・ド・リル ナゴヤの高木佳佑(2021年入社)が挑みました。

愛知の食材を活かし、生産者の想いを乗せたメニュー「継往開来」が約半年間の審査期間を経てシルバーエッグ賞入賞。この経験を糧に更なる高みを目指し、挑戦はまだまだ続きます。



サステナビリティへの取り組み

ライフスタイルや食の楽しみ方が多様化しても、  
 “大切な人と豊かな時を過ごす幸せ”は、  
 決して失われることのない価値観だと考えています。

当社はおお客様の人生に長く寄り添い、  
 食の可能性を広げ心ゆさぶる「時」を提供する事業活動を通して、  
 豊かな食文化を継承し、新たな体験価値を創造してまいります。

ひらまつのビジョン  
 この世界を、食の感動で繋がる大きなテーブルに

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。

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
- ・LED化による電気使用量削減
- ・生産者の想いを繋ぐ
- ・カトラリーレストの導入
- ・フードロス対策
- ・TOKYO CORK PROJECTへの参画
- ・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
- ・ホテル客室のコーヒーカプセル回収

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材育成
- ・女性従業員の活躍支援
- ・従業員が働きやすい環境づくり
- ・フランス・イタリア海外研修
- ・コンクール参加支援
- ・食の安心・安全
- ・フードダイバーシティへの対応
- ・食を通じた地方創生活動
- ・ふるさと納税返礼品の開発
- ・食育の取り組み「Chef's給食」

ふるさと納税返礼品の開発

当社は全国各地の自治体と協働し、ふるさと納税返礼品の開発に取り組んでいます。地域の特産品を使用した特別コースをお楽しみいただける食事券や宿泊券のほか、料理人の知見を活かした加工品なども開発しています。

その土地の食材と当社の技術や知見を掛け合わせることで、高付加価値の商品として売上に寄与し、税金が活用されることで地域全体への貢献を目指しております。

HOTEL



THE HIRAMATSU 軽井沢 御代田  
【長野】  
宿泊ギフト券  
豆玄のオリジナルコーヒーバッグ



THE HIRAMATSU  
HOTELS & RESORTS 宜野座  
【沖縄】  
宿泊ギフト券



THE HIRAMATSU 京都  
【京都】  
宿泊ギフト券

RESTAURANT



メゾン・ポール・ボキューズ  
【東京】  
ディナー  
特別コース食事券



ジャルダン・ポール・ボキューズ  
【金沢】  
美瑛野菜のスープと  
美瑛豚のポトフセット



高台寺 十牛庵  
【京都】  
ランチ・ディナー  
特別コース食事券

上記以外の取り組みもございます。詳細は「ひらまつふるさと納税返礼品特集」をご覧ください。  
<https://www.hiramatsurestaurant.jp/special/furusato-tax/>

食でつながる地方創生

当社は全国の主要都市で事業を展開しており、地域社会との共生・共創は不可欠です。食材をはじめ地域が持つ様々な魅力と、当社の有する料理・サービスの技術や

知識、ノウハウを掛け合わせることで、新たな価値を創造し、地域社会の持続的な発展に貢献してまいります。

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  
地元の専門家とホテルオリジナルのエッセンシャルオイルを開発



長野県  
信州の伝統工芸が結集したオリジナルテーブルナイフ



福岡県・福岡市  
産地訪問と調理実習を組み合わせた未来の料理人育成プロジェクト「クボツゼミ」を実施

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



京都府・京丹波町  
京丹波町食材を堪能する特別フェアを開催



北海道  
「オーベルジュ・ド・リル」と北海道ワインの特別コラボレーションガラディナー



長崎県・諫早市  
佐賀県・太良町  
厳選した九州食材を使った2種類のプレミアムジュース

## 店舗一覧



### オーベルジュ・ド・リル トーキョー

親子二代にわたり星を守り続け、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つときを。



### フィリップ・ミル 東京

シャンパーニュ地方のレストラン「ARBANE」のオーナーシェフ、フィリップ・ミルの名を冠した世界唯一のレストラン。



### 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。



### リストラんテASO

世代を超えて受け継がれてきたクラシカルな洋館で、五感で楽しむイタリア料理とともに豊かな時間と思い出を。



### カフェ・ミケランジェロ

本格的なイタリア料理をいつでも気軽に楽しめる代官山のシンボルの存在のオープンカフェで、人生を豊かにする“ひと時”を。



### 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。



### 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。



## 店舗一覧



### 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

落ち着いた雰囲気と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む。



### 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楽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・リル びれざんす 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



## 店舗一覧



### 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。



### リストラント 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](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

「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	2024年3月期 (前期)	2025年3月期 (当中間連結会計期間)
資産の部		
流動資産	8,370,655	9,407,708
現金及び預金	5,630,366	6,652,035
固定資産	13,500,292	3,055,158
有形固定資産	12,393,107	2,057,372
無形固定資産	28,568	77,938
投資その他の資産	1,078,616	919,847
資産合計	21,872,280	12,462,867
負債の部		
流動負債	2,420,825	4,189,764
固定負債	15,104,392	2,226,921
負債合計	17,525,217	6,416,685
純資産の部		
株主資本	4,217,644	5,904,243
資本金	100,000	100,000
資本剰余金	7,658,519	7,645,077
利益剰余金	△1,474,487	202,101
自己株式	△2,066,387	△2,042,934
為替換算調整勘定	107,898	120,417
新株予約権	21,520	21,520
純資産合計	4,347,062	6,046,181
負債純資産合計	21,872,280	12,462,867

## 財政状態のポイント

当中間連結会計期間末の総資産は前連結会計年度末に比べ9,409百万円減少し、12,462百万円となりました。これは主に、ホテル資産売却等により有形固定資産が10,335百万円減少したことによるものであります。負債合計は前連結会計年度末に比べ11,108百万円減少し、6,416百万円となりました。これは主に、ホテル資産売却により得た資金を活用し長期借入金を返済したこと等により長期借入金が12,181百万円減少したことによるものであります。

純資産は前連結会計年度末に比べ1,699百万円増加し、6,046百万円となりました。これは主に、ホテル資産売却により発生した特別利益計上等により利益剰余金が1,676百万円増加したことによるものであります。

## 連結損益計算書(要旨)

(単位:千円)

科目	2024年3月期 (当中間連結会計期間)	2025年3月期 (当中間連結会計期間)
売上高	6,454,694	5,555,250
売上原価	2,715,524	2,441,588
売上総利益	3,739,169	3,113,661
販売費及び一般管理費	3,872,888	3,163,825
営業損失(△)	△133,719	△50,163
営業外収益	17,785	39,819
営業外費用	59,458	119,508
経常損失(△)	△175,392	△129,852
特別利益(固定資産売却益)	—	1,808,212
特別損失	14,355	—
税金等調整前中間純利益又は税金等調整前中間純損失(△)	△189,747	1,678,359
法人税等合計	16,212	1,770
親会社株主に帰属する中間純利益又は親会社株主に帰属する中間純損失(△)	△205,959	1,676,588

## 経営成績のポイント

当第2四半期は、長引く猛暑や、夏の観光シーズンに発生した様々な災害発生によるパーティの中止や婚礼、宿泊の延期・キャンセル、及び2024年3月末に退店した「アルジェント」(銀座)の影響があったものの、各事業において顧客に寄り添った価値提供をさらに深め、新たな機会の創出による集客拡大や単価向上を目指して、徹底した工夫と施策を重ねてまいりました結果、各事業の売上は堅調に推移いたしました。

2024年7月1日付でホテル資産を譲渡したことにより対象ホテルの売上が当社に帰属しなくなることから、ホテル事業の売上高が減少しておりますが、従来と同様に集計したセグメント別売上高は各事業とも増収となりました。

## 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	2024年3月期 (前中間連結会計期間)	2025年3月期 (当中間連結会計期間)
営業活動によるキャッシュ・フロー	384,221	△572,322
投資活動によるキャッシュ・フロー	△324,128	12,259,328
財務活動によるキャッシュ・フロー	△19,896	△10,668,401
現金及び現金同等物の中間期末残高	5,300,134	6,652,035

### キャッシュ・フロー状況のポイント

投資活動においては、ホテル資産の売却などにより12,259百万円の資金を獲得しました。

財務活動につきましては、ホテル資産売却により得た資金を活用し、14,481百万円の長期借入金を返済したことにより財務健全化を図りました。

### 2025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。当期につきましては、ホテル資産売却により特別利益を計上することとなりましたが、財務健全化に向けた取り組みの継続と、人財を中心とした今後の成長に向けた土台の確立を優先するため、2024年9月30日を基準日とする剰余金の配当を無配とさせていただ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るとともに、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。

## 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	36,098名

### 大株主

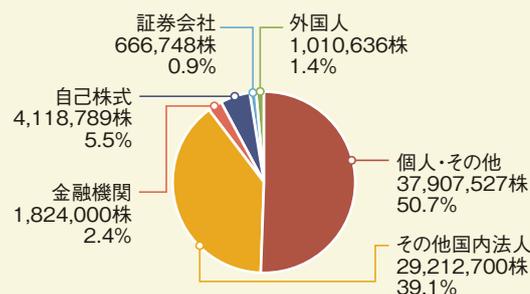
株主名	所有株数 (株)	議決権比率 (%)
株式会社マルハン太平洋クラブインベストメント	25,568,100	36.21
ひらまつ社員持株会	1,510,200	2.14
ロードスターキャピタル株式会社	1,500,000	2.12
新行内 儀春	1,475,700	2.09
山田 祥美	1,324,400	1.88
日本マスタートラスト信託銀行株式会社(信託口)	1,122,400	1.59
中川 一	706,800	1.00
株式会社三井住友銀行	600,000	0.85
株式会社太平洋クラブ	568,100	0.80
江頭 和子	500,000	0.71

(注) 1.当社は自己株式4,118,789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。

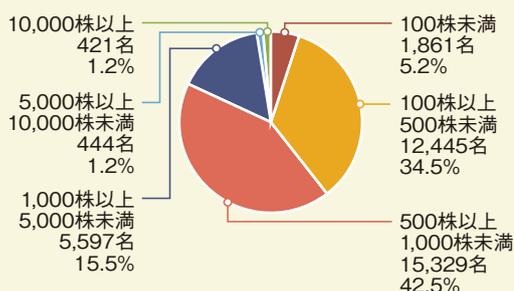
2.議決権比率は自己株式を控除して計算しております。

### 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 (2024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 東証スタンダード)	従業員数	778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 10	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 (2024年9月30日現在)

代表取締役社長	三須 和泰	常勤監査役	工藤 裕人	上席執行役員	植杉 かおり
取締役	熊谷 信太郎	監査役(非常勤)	岩田 美知行	上席執行役員	中谷 一則
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
				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部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)