



Hiramatsu

Hiramatsu Inc.

2025年3月期 株主通信

2024年4月1日～2025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。

2025年3月期(2024年4月1日～2025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。



株主の皆さまにおかれましては、平素よりひらまつをご支援賜り、心より御礼申し上げます。

2025年3月期は、インバウンド需要の回復や個人消費の持ち直しが見られるなか、当社ならではの高付加価値な料理やサービスにいっそう磨きをかけるべく、取り組みを進めてまいりました。その結果、おかげさまで各事業の売上は堅調に推移いたしました。一方で、人手不足への対応やエネルギーコストの高騰など、経営環境は依然として不確実性が高く、採用・人件費やシステム投資の先行的な支出により、利益面では課題も残る結果となりました。

このような状況下において、2025年1月には、当社の新たな成長指針となる「中期経営計画2030」を策定いたしました。本計画では、「美(うつく)しい味を、未来へ。」というパーパスのもと、当社の強みである“業界最高レベルの料理人・サービス人材の集団”をより一層育成・強化し、ひらまつにしか生み出せない唯一無二の価値をお客様にお届けしてまいります。

また、ホテル事業においては、資産保有から運営特化型への転換を進め、財務体質の強化を図りました。これにより得た資金を未来への投資に充て、企業価値の持続的な向上と、復配を含む株主還元の実現を目指してまいります。

「美しい味」は、ひらまつが生み出す価値そのものです。

時代の変化とともにその姿も進化させながら、私たちにしか創り出せない「美しい味」をこれからも真摯に追求し、株主の皆さまのご期待にお応えできるよう、役職員一同、邁進してまいります。引き続き、変わらぬご支援を賜りますよう、心よりお願い申し上げます。

株式会社ひらまつ 代表取締役社長 三須 和泰

業績について

当連結会計年度（2024年4月1日～2025年3月31日）における国内経済は、企業収益や雇用環境の改善が進み、全体としては緩やかな回復基調となりました。個人消費の持ち直しやインバウンド需要の回復も下支えとなり、高付加価値商品・サービスに関連する分野では堅調な動きが見られました。その一方で、多くの業種において人手不足の深刻化が続いており、労働力確保に向けた採用活動の活発化や、それに伴う人件費・採用コストの上昇がみられるようになってきています。また、猛暑・豪雨・寒波などの自然災害による消費活動への影響に加え、米国の金融政策の見通しや、中東・ウクライナ情勢を含む地政学的リスクの高まりを背景とした原材料・エネルギー価格の上昇、さらには急激な為替変動の影響もあり、先行きは依然として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、顧客に寄り添った価値の提供を軸に、新たな機会の創出による集客拡大や単価向上を目指し、各事業において徹底した工夫と施策を重ねてまいりました。あわせて、回復が進むインバウンド需要の取り込みにも積極的に取り組み、ホテルを中心に売上の拡大を図ってまいりました。年間を通じて、季節ご

との需要や嗜好の変化を的確に捉え、旬の食材を活かしたコースメニューの開発や、テーマ性のある特別イベントの実施など、魅力ある商品・サービスの提供に努めてまいりました。繁忙期であるクリスマスや年末に向けては、各種企画をいち早く市場へ打ち出し、計画的な集客を図る取り組みを推進したほか、海外ブランドのシェフを招いたガラディナーの開催など、当社ならではの施策を積極的に展開し、集客力の強化に努めました。また、トリュフやピンテージワインといった高付加価値商材を用いた企画も推進し、自ら集客を図る施策を積極的に展開してまいりました。

猛暑や自然災害といった外部環境の影響や、前期末に退店した店舗による減収要因もありましたが、こうした一連の施策が奏功し、各事業の売上は堅調に推移いたしました。

尚、当社グループは、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）を開始いたしました。これに伴い、譲渡日以降は対象ホテルの売上が当社に帰属しなくなったため、ホテル事業の売上高は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では、各事業とも増収となっております。

連結セグメント別売上

(単位 金額：百万円、増減率：%)

セグメント	前連結会計年度 (2023年4月1日～ 2024年3月31日)	当連結会計年度 (2024年4月1日～ 2025年3月31日)	比較	
	金額	金額	増減	増減率
レストラン事業	9,029	9,094	64	0.7
ホテル事業	4,391	1,029	△3,362	△76.6
その他	437	538	101	23.2
合計	13,859	10,662	△3,196	△23.1

注) 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に伴い、譲渡日以降の収益は運営受託報酬として「その他」に計上しております。あわせてセグメントの管理区分を見直し、「ホテル事業」に含まれていた指定管理制度に基づく業務受託事業（「オーベルジュ・ド・ぶれざんす桜井」）も「その他」へ移行いたしました。なお、前連結累計期間のセグメント情報は、変更後の区分で記載しております。

連結セグメント別売上
(従来と同様に各店の売上を集計)

(単位 金額：百万円、増減率：%)

セグメント	前連結会計年度 (2023年4月1日～ 2024年3月31日)	当連結会計年度 (2024年4月1日～ 2025年3月31日)	比較	
	金額	金額	増減	増減率
ホテル事業	4,544	4,616	71	1.5
合計	13,859	13,961	102	0.7



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の影響を適切にコントロールしたことにより、一定の増益要因となりました。しかしながら、エネルギーコストについては、後半にかけて単価上昇が強まり、コスト圧力を吸収しきれず、結果として前年同期を上回る水準に転じました。また、全社的な人員体制の強化を進める中で、新入社員の採用人数を前年より増加させるとともに、人員不足への対応として採用活動を強化し、業務運営の安定を確保するため残業対応を継続したことにより、採用関連費用及び人件費がともに増加いたしました。さらに、生産性向上を目的としたシステム投資を一部前倒しで実施したことも重なり、費用全体が計画を上回る結果となりました。

これらの要因により、営業利益及び経常利益は、計画

並びに前年同期を下回る結果となりました。

一方で、ホテル事業戦略の見直し及び財務体質の改善を目的として、ホテル事業を運営特化型へと転換し、保有ホテル資産の売却に伴う特別利益を計上いたしました。加えて、当社が保有する一部の固定資産について減損損失を計上しております。

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10,662百万円(前年同期比23.1%減)、営業利益249百万円(同6.4%減)、経常利益173百万円(同1.0%減)、親会社株主に帰属する当期純利益1,530百万円(前年同期は親会社株主に帰属する当期純損失153百万円)となりました。

配当について

当社グループは、株主の皆様への利益還元を重要な経営方針の一つと位置づけており、財務の健全性を確保したうえで、連結配当性向30%程度を目安とした安定的かつ継続的な配当の実現を目指しております。2025年3月期は、一定の業績回復を果たしたものの、「中期経営計画2030」に基づく人財投資や成長分野への戦略的投資を引き続き優先すべき局面と判断し、慎重に検討を重ねた結果、誠に遺憾ながら当期の剰余金配当は見送ること

いたしました。

なお、復配につきましては、財務及び事業基盤の安定を前提に、配当性向30%を目安とし、1株当たり配当金1円超の水準での実施を検討しております。「中期経営計画2030」においては、2028年度での配当再開を想定しております。

株主の皆様におかれましては、何卒ご理解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。

1. レストラン事業

当連結会計年度のレストラン事業の売上高は 9,094 百万円(前年同期比 0.7%増)、営業利益は 1,001 百万円(同 0.2%増)となりました。

2024年3月31日に退店した「アルジェント」(銀座)の影響による減収要因はあったものの、前期にリニューアルオープンした「リストラテ ASO」及び「カフェ・ミケランジェロ」(代官山)が好調に推移いたしました。

加えて、新たな価値創出を通じた集客機会の拡大を図るべく、パーティの開催、メニュー構成の見直し、高単価ワインペアリングの提案など多角的な施策を展開し、既存店売上の底上げに努めました。特に、最大の商盛期であるクリスマスや年末に向けては、各種企画を早期に市場へ投入して計画的な集客を推進するとともに、提携する海外ブランドのシェフ3名を招いたガラディナーの開催など、当社ならではの高付加価値施策を実施し、集客力の強化を図りました。これらの取り組みが奏功し、既存店の売上は計画・前年同期の双方を上回りました。

婚礼営業においては、台風や豪雨などの天候要因によって一部店舗でキャンセルや延期の影響を受けたものの、改装により休業していた「リストラテ ASO」(代官山)の営業再開に伴う婚礼件数の増加に加え、料飲提案や新郎・ご両親向けの商品など、多様化する顧客ニーズに対応した高品質な商品の提案を強化いたしました。これにより、人数減による組単価の下落傾向にあっても水準を維持し、既存店の売上は計画及び前年同期を上回る結果となりました。

利益面では、増収に加え、コストの増加を一定の範囲にとどめることができ、営業利益は前年同期及び計画を上回る結果となりました。

2. ホテル事業

当連結会計年度のホテル事業の売上高は 1,029 百万円(前年同期比 76.6%減)、営業損失は 38 百万円(前年同期は営業利益 178 百万円)となりました。

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に伴い、譲渡日以降は当該ホテルの売上が当社に帰属しなくなったため、同日以降のホテル事業に関する収益は、運営受託報酬として「その他」セグメントに計上しております。この影響により、ホテル事業の売上高および営業損失は、第1四半期連結累計期間の数値にとどまり、前年同期との比較において大きな乖離が生じております。なお、従来と同様に各店の売上を集計したベースで見ると、売上高は前年同期比 1.5%の増収となっております。

ホテル事業においては、各施設で地産地消の料理の提供に加え、地域と連携した商品の開発を推進し、魅力的な体験価値の提案を強化してまいりました。こうした取り組みによりリピート率が向上し、安定した予約の確保につなが

ております。また、法人営業を強化し、富裕層による団体利用を積極的に取り込んだことにより、稼働率および単価の上昇を実現いたしました。一方、夏から初秋にかけては長らく猛暑の影響により集客が伸び悩んだほか、週末に相次いだ台風や豪雨の影響でキャンセルも発生しましたが、商盛期となる秋から年末に向けた各種施策を早期に市場へ投入することで販売強化を図り、通期を通じて売上は堅調に推移いたしました。インバウンド需要については、円安傾向も後押しし、アジア圏を中心に欧米からの訪日客も増加傾向にありました。なかでも、京都、箱根仙石原、熱海、軽井沢御代田の各施設を中心に連泊やスイートルームの利用が拡大し、稼働率と客単価の双方の押し上げにつながりました。また、当社の5施設がアジア初となる「ミシュランキー 2024」に掲載されたことも追い風となり、実際に来訪の動機となった事例も確認されるなど、今後のインバウンド需要の獲得に向けた展開が期待されます。

利益面では、増収効果に加え、コストの増加を一定の範囲にとどめることができたことから、営業損失は計画比で損失が改善いたしました。一方で、前期から進めてきた人員体制の強化に伴う人件費の増加に加え、2024年7月1日付でホテル資産を譲渡し、同日以降のホテル収益を運営受託報酬として「その他」セグメントに計上している影響も重なり、前年同期比では減益となりました。

3. その他

当連結会計年度におけるその他セグメントの売上高は 726 百万円(前年同期比 10.4%増)、営業利益は 252 百万円(同 137.7%増)となりました。なお、連結子会社との内部取引にかかる調整額を除いた実績では、売上高 538 百万円(同 23.2%増)、営業利益 253 百万円(同 152.7%増)と、いずれも増収増益となっております。

当該セグメントでは、ホテル運営受託報酬の新規計上に加え、オンライン販売の堅調な推移、ライセンスビジネス及びマネジメントビジネスの着実な拡大が寄与し、売上・利益ともに計画および前年同期を上回る結果となりました。オンライン販売においては、プレミアムシャンパーニュセットやブルゴーニュ産ワインセットなど高価格帯商品の販売が引き続き好調に推移し、加えてセット販売施策の効果も奏功いたしました。

ライセンスビジネス及びマネジメントビジネスにおいては、「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)の運営受託に加え、世界最多のミシュラン星を獲得するシェフ、アンヌ＝ソフィー・ピック氏が監修する「カフェ ディオール バイ アンヌ＝ソフィー・ピック」(銀座)の受託を新たに開始し、事業領域の拡大を着実に進めてまいりました。

これらの取り組みにより、ライセンスビジネス及びマネジメントビジネスの拡充も進展し、さらなる成長に向けた基盤を着実に確立することができました。

中期経営計画 2030 の位置づけ

当社グループの次なる成長に向け、新たにパーパスを「美しい味を、未来へ」を新たに掲げ、これを軸とする「中期経営計画 2030」を策定いたしました。

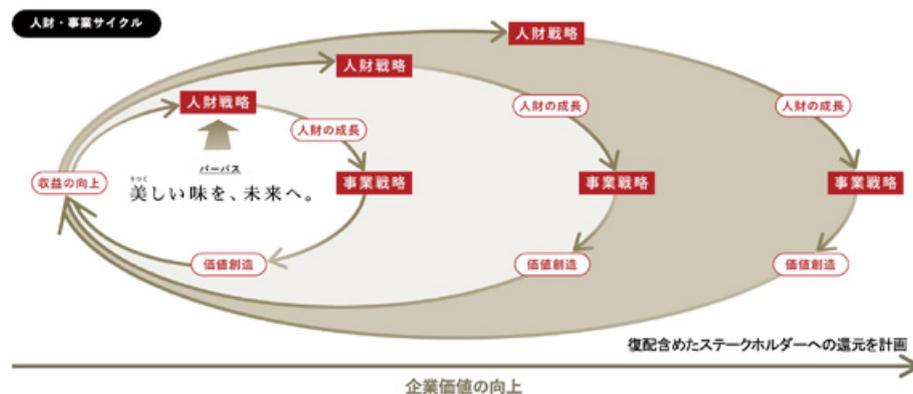
本中期経営計画では、当社の最大の強みであり、パーパスの根幹でもある「業界最高レベルの料理人・サービス人の集団」をさらに強化する「人財戦略」を主要な柱の一つとし、その人財の成長が、二つ目の柱である「事業戦略」と連動することで、より大きな価値創造と収益向上の好循環を生み出し、企業価値の向上と復配を含むステークホルダーへの還元につなげていくことを目指しております。

前半の3年間は「未来への準備期」と位置づけ、「新人事制度の策定」や「ブランド戦略の再構築」など、当社の成長戦略を支える基盤整備を進めてまいります。

後半の3年間は「躍進期」として、収益力の強化に加え、フラッグシップ店舗の出店や海外展開、さらには配当の再開といった目標の実現をめざしてまいります。



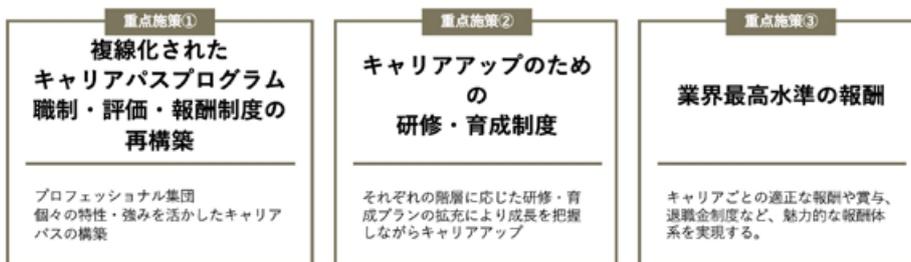
新たに定めたパーパスを軸に、「人財戦略」によって当社の強みである「業界最高レベルの料理人とサービススタッフの集団」をさらに強化し、その人材の成長が「事業戦略」と連動することで、より大きな価値創造と収益向上のサイクルを生み出してまいります。このサイクルを継続的に回すことで企業価値の向上を実現し、復配を含むステークホルダーへの還元につなげていくことを目指しております。



人財戦略方針

個々の特性や強みを活かす複線化されたキャリアパスと、それに連動した評価・報酬制度を再構築し、プロフェッショナル集団としての成長を一層強化してまいります。その実現に向けては、各階層・職域に応じたキャリアパスプログラムを整備し、研修・育成制度を充実させることで着実なキャリアアップを支援し、各キャリアに応じた魅力ある報酬体系を構築してまいります。

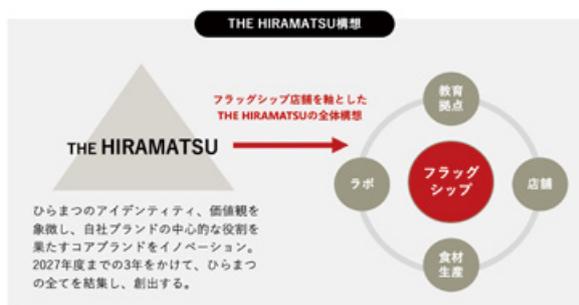
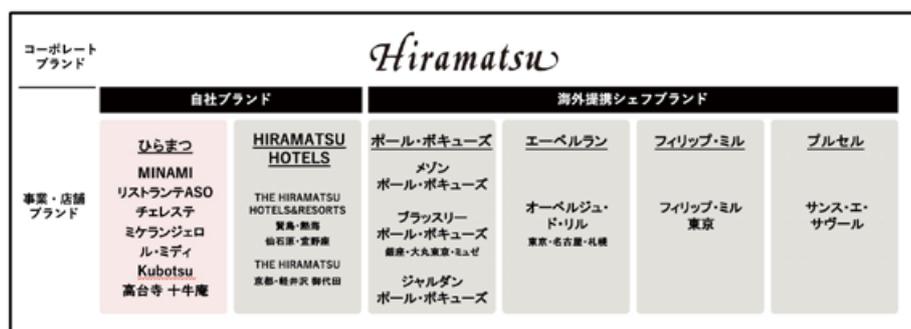
新人事制度の策定



事業戦略方針

① ブランドポートフォリオの再構築

事業戦略の柱として、ブランドポートフォリオの再構築に取り組みます。海外提携シェフブランドは引き続き強化を図り、国内自社ブランドはコアブランドの刷新を通じて再編を進めます。中核施策として「THE HIRAMATSU フラッグシップ構想」を推進し、ブランドコンセプトの再定義を通じて、新たな価値創出をめざします。併せて、婚礼需要の変化などによりパフォーマンスに差が見られる既存店舗への対応として、店舗の統廃合や新業態による出店などを軸に、ストアポートフォリオの見直しを進めてまいります。



- 再構築のポイント**
- ①業態、店舗の統廃合
 - ②業態のブラッシュアップ
 - ③新たな高収益業態の開発および出店

② ウエディング事業の再構築

ウエディング事業においては、顧客ニーズの多様化や価値観の変化を見据え、従来型にとらわれない提案を通じて新たな市場領域の開拓を進めております。

当社が展開するレストラン・ホテルの強みを活かし、施設横断でのクロスユースを推進することで、パーソナルかつ上質な体験価値を提供する「スモール・ラグジュアリー・ウエディング」(仮称)など、新たな市場の創造に取り組んでまいります。



スモールラグジュアリーウエディングの新たな創造と提案



これまで注力が不足していたレストラン・ホテルにも戦略的にリソースを配分する

③ 店舗収益性と人員効率の改善

ひらまつならではのクオリティを維持しながら、既成概念にとらわれないオペレーションの抜本的見直しとDXの活用により、人員効率の最大化を図ります。人員配置とスキルの最適化を通じて、生産性の向上とコスト構造の改革に取り組んでまいります。



コスト構造の改善コンセプト

ひらまつのおもてなし精神



生産性の向上

二律両立を目指しながら収益性を改善

2030年数値目標

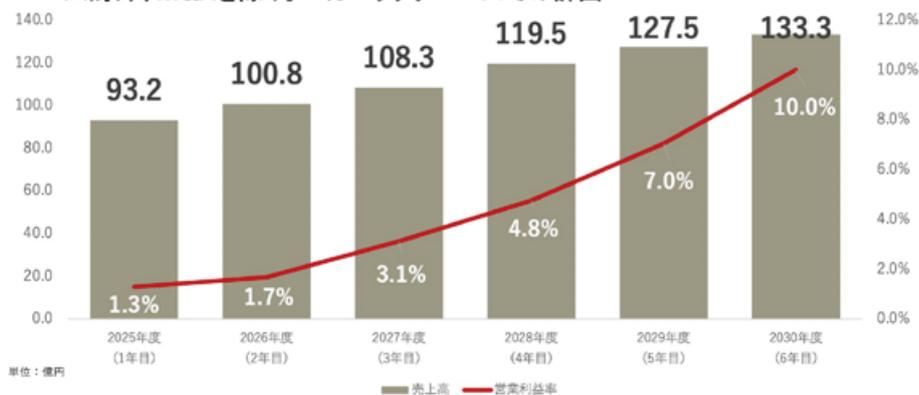
これら取り組みの着実な実行により、本計画最終年度となる2030年度には売上高133.3億円、営業利益13.3億円(営業利益率10.0%)の達成を目指してまいります。

※海外、M&Aを除くオーガニックグロースでの計画

2030年度計画値

売上:133.3億円 営業利益:13.3億円(10.0%)

※海外、M&Aを除くオーガニックグロースでの計画



「中期経営計画2030」の詳細はHPをご参照ください。

<https://pdf.irpocket.com/C2764/MjRP/QihC/AndB.pdf>

レストラン事業トピックス

1 海外シェフとの協業によるブランド力向上

当社が提携するフランス人シェフとの継続的な取り組みとして、100周年を迎えたフランス・リヨンの名門レストランの総料理長によるガラディナーをはじめ、国内外で注目を集める著名シェフとの多彩なイベントを開催。卓越した料理体験を通じてブランドの独自性と信頼性を一層高めています。また、当社スタッフとの交流セッションも実施し、社内の技術向上と人材育成にも大きく寄与しました。



2 コラボレーションによる新たな価値創出

中国料理の名店とのイベントや、フランス・ボルドー地方にある名門ワイナリーとのガラディナーなどを開催。国立新美術館での展覧会にちなんだ特別メニューの提供や、地方自治体と連携した産地プロモーションも継続的に実施しています。また、フランスの老舗シャンパーニュメゾンとのコラボレーションにてオリジナルエチケットのシャンパーニュを製作し、当社独自の体験価値を深化するなど、他社協業を通じて来店を喚起し、新規顧客の獲得と売上拡大を実現しました。



3 『ミシュランガイド京都・大阪 2025』に2店舗が掲載

『ミシュランガイド京都・大阪2025』に、京都の「高台寺 十牛庵」が二つ星として、「レストランひらまつ 高台寺」が一つ星として掲載。特に「高台寺 十牛庵」は前回より評価を上げ、訪日旅行者にも選ばれる美食の目的地として存在感を高めています。



『マネージメントビジネスの展開』

当社は、レストラン運営で培った豊富なノウハウを活かし、アパレルをはじめとするハイブランドの飲食業界への参入を支援しています。直近では、世界的に有名なファッションブランドとのプロジェクトに参画し、店舗の立ち上げから運営までを担うオペレーターとして、当社の運営ノウハウと技術力を提供。短期間での効率的な開業や、ブランドの世界観を的確に体現したハイクオリティな商品の提供において高い評価をいただき、継続的な事業受託に繋がっています。今後も、これまでに培った経験と実績を基盤に、新たなビジネスモデルの確立と事業領域のさらなる拡大を目指します。

ブライダル事業トピックス

1 <招待ゲスト> リストアップツールの活用で招待人数アップ

結婚式をお申込みいただいたお客様に向けて、招待ゲストのリストアップをより効率的かつ効果的に行なえるよう、専用ツールの提供を開始しました。招待ゲストをご検討の際に迷いやすいポイントをわかりやすくご紹介することで、「本当はお招きしなかったものの、諦めかけていた方々」もリストに加えていただけるようになり、招待人数が増加。単価の向上に繋がりました。



2 ブライダル口コミサイトでランキング 1 位を獲得

集客および成約率の向上を目的に、口コミの質と投稿数の向上に取り組みました。ひらまつで結婚式を実施されたお客様に積極的にフィードバックを働きかけ、口コミの投稿を促進したことで、高評価の声が多く寄せられ、ブライダル口コミサイトにおいてランキング第1位を獲得することができました。この高評価と上位ランキングの実績が信頼性を高め、新規の問い合わせ件数や成約率が向上しました



3 ひらまつオリジナルレシピ BOOK 付きファスティングプログラム

結婚式当日により美しく輝いていただくためのサポートとして、他社が販売するファスティングプログラムに、ひらまつシェフ考案のオリジナルレシピ BOOKを提供しました。

体質改善やダイエット、美容に効果が期待できるファスティングにおいて、従来抱かれがちな「食事が味気ない、つらい」といったイメージを払拭するため、ひらまつのシェフが栄養バランスに優れた、体にやさしいレシピを考案。ファスティング中であっても「美味しく楽しい食事時間」をお楽しみいただける内容となっています。

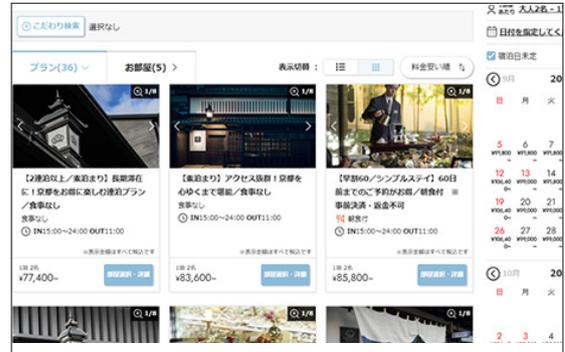
結婚式当日に向け美容への意識が高まったお客様からの高い評価をいただき、ファスティングプログラムの手配数は順調に増加。単価アップにも繋がりました。



ホテル事業トピックス

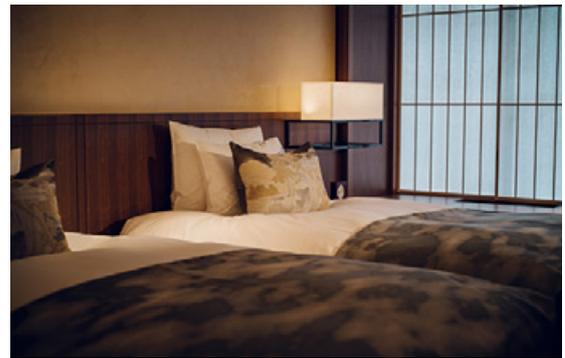
1 自社予約システムのリニューアル

株主様フェアをふくめ、「HIRAMATSU HOTELS」ではウェブ予約が大半を占めるようになりました。24時間いつでも空き状況の検索、予約ができるとご好評をいただいておりますが、更なる利便性向上を目的に、自社予約システムをリニューアルいたしました。「こだわり検索」機能から株主様ご優待対象プランの絞り込みや、価格順、おすすめ順などお客様のご意向にあわせてプラン検索ができるようになり、ご予約がよりスムーズに行われるよう改善されました。



2 多様なハイブランドとの施策

高級時計や高級車などのご購入特典として、業界の中でもトップを誇る様々なハイブランドにて、「HIRAMATSU HOTELS」の宿泊券をご利用いただきました。ブランド各社が有するお客様に「HIRAMATSU HOTELS」の魅力を知らせていただくきっかけとなり、新規顧客の獲得に繋がる良い機会となりました。



3 旅行業を活かした旅行商品の造成

ひらまつオリジナルプランの拡充を目指し、交通手段や観光を組み合わせた旅行商品の造成を強化いたしました。宜野座では那覇空港との往復送迎プランが好評。また兼ねてよりご要望の多かった熱海と仙石原の連泊プランにも、多くのお問い合わせをいただきました。京都では清水寺の買主による特別講話と非公開エリアをめぐるプランが催行され、ひらまつならではの「食」と「文化」を味わうご滞在をお楽しみいただきました。



人財育成への取組み

1 「Bocuse d'Or 2025」世界大会への挑戦を通じて、若手人財の成長を支援

若手料理人の育成を目的に、世界最高峰の料理コンクール「Bocuse d'Or 2025」に挑戦いたしました。当社からは3名の社員がTeam JAPANの一員として参画し、料理の味だけでなく、準備・戦略・チームワークすべてにおいて多くの学びを得ました。惜しくも入賞は逃したものの、魚料理では総合2位となった強豪国デンマークを凌ぐ高得点を獲得し、国際的にも高い評価を受けました。この経験を通じて得た知見や技術を、今後の店舗運営や人財育成に活かしてまいります。



2 中堅社員研修の実施

次代を担う中堅社員の成長支援として、キャリアデザインをテーマにした集合研修を実施しました。各部署で活躍する入社5～7年目の社員が東京会場に集まり、自身のリーダーシップを見つめ直す2日間となりました。インプットとアウトプットを繰り返しながら、今後のキャリアを具体的に描くことで、自覚と行動意欲を高める機会となりました。研修後の面談では、上長から「表情が変わった」との声も多く寄せられ、確かな成長が感じられました。



3 産学連携による即戦力人材育成

ホテル・ブライダル・観光を横断して学ぶ実践教育を行なう戸板女子短期大学（東京都港区）と連携し、THE HIRAMATSU HOTELS & RESORTS 熱海でのホテルサービス並びにレストランASOでのブライダルコンシェルジュ業務のインターンシップを実施しています。本取組みにより、同校が推進する「ホスピタリティ教育」の一助を担い、業界で働くことへの魅力づけはもちろんのこと、即戦力人材の育成に積極的に取り組んでいます。また、今後、3学科（国際コミュニケーション・食物栄養・服飾芸術）の学生と共に富裕層やインバウンドに向けた企画專案プロジェクトの予定もあり、産学連携による人材育成への継続的な取組みを実践してまいります。



4 地域に根ざした人づくり — 学校給食の監修

軽井沢 御代田および沖縄 宜野座の両施設にて、地元の学校給食監修を通じた「食育」活動を行いました。シェフ自らが給食センターで調理に携わり、生徒たちとともに給食を囲むことで、食を通じた交流と学びの時間を共有しました。この取り組みは、子どもたちに料理の魅力を伝えるとともに、関わるスタッフにとっても、「教えること」や「地域と向き合う姿勢」を学ぶ貴重な経験となっています。今後もこうした実践を通じ、地域とともに育つ人財の育成を進めてまいります。



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

THE HIRAMATSU HOTELS & RESORTS 賢島【三重】
宿泊ギフト券

THE HIRAMATSU 京都【京都】
宿泊ギフト券

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

RESTAURANT

サンス・エ・サヴール【東京】
ランチ・ディナー特別コース食事券

レストランひらまつ高台寺【京都】
ランチ・ディナー特別コース食事券

オーベルジュ・ド・リル・ナゴヤ【愛知】
ランチ・ディナー特別コース食事券

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

高台寺 十牛庵【京都】
ランチ・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】
ランチ・ディナー特別コース食事券
美瑛野菜のスープと美瑛豚のポトフセット

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



長野県
「THE HIRAMATSU 軽井沢 御代田」が「信州ブランドアワード2024」で部門賞を受賞



沖縄県
レストランの廃棄ボトルが琉球ガラスに生まれ変わるアップサイクルな取り組み



沖縄県・宜野座村
宜野座村の幼稚園・小中学校の給食を木下料理長が監修

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



長崎県・五島市
食材の宝庫・五島市の魅力を味わう特別フェアを開催



大分県・久住町
九州ワインの新星「久住ワイナリー」と地産地消のワイン会を開催



佐賀県
佐賀県のブランドいちご「いちごさん」を使った特別フェアを開催

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。



リストランテ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。



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。



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。



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。



店舗一覧



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・メディ 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 (当期)
資産の部		
流動資産	8,370,655	9,423,644
現金及び預金	5,630,366	6,645,161
固定資産	13,500,292	2,718,429
有形固定資産	12,393,107	1,656,375
無形固定資産	28,568	24,058
投資その他の資産	1,078,616	1,037,995
資産合計	21,872,280	12,142,074
負債の部		
流動負債	2,420,825	4,143,752
固定負債	15,104,392	2,103,120
負債合計	17,525,217	6,246,872
純資産の部		
株主資本	4,217,644	5,758,382
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	56,240
自己株式	△2,066,387	△2,042,934
為替換算調整勘定	107,898	115,298
新株予約権	21,520	21,520
純資産合計	4,347,062	5,895,201
負債純資産合計	21,872,280	12,142,074

財政状態のポイント

当連結会計年度末の総資産は前連結会計年度末に比べ9,730百万円減少し、12,142百万円となりました。これは主に、有形固定資産が10,736百万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11,278百万円減少し、6,246百万円となりました。これは主に、長期借入金が増加し、12,526百万円増加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1,548百万円増加し、5,895百万円となりました。これは主に、利益剰余金が増加し、1,530百万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 (前期末)	2025年3月期 (当期末)
売上高	13,859,262	10,662,788
売上原価	5,766,717	4,668,558
売上総利益	8,092,545	5,994,229
販売費及び一般管理費	7,825,651	5,744,459
営業利益	266,893	249,769
営業外収益	39,217	66,111
営業外費用	130,372	141,913
経常利益	175,738	173,967
特別利益	12,253	1,808,212
特別損失	313,283	460,562
税金等調整前当期純利益又は税金等調整前当期純損失(△)	△125,290	1,521,617
法人税等合計	27,817	△9,110
親会社株主に帰属する当期純利益又は親会社株主に帰属する当期純損失(△)	△153,108	1,530,727

経営成績のポイント

当連結会計年度は、お客さまに寄り添った価値提供を軸に、新たな機会の創出による集客拡大や単価向上を目指し、各事業において徹底した工夫と施策を重ねた結果、売上は堅調に推移いたしました。2024年7月のホテル事業のMC化により、ホテル事業の売上は減少しましたが、各店の売上を集計した総売上ベースでは増収を確保しております。エネルギーコストの上昇や、人員不足を補うための人材関連費用の増加により、営業利益・経常利益は若干前年を下回りましたが、資産売却益の計上により、最終利益は確保いたしました。

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 (前期)	2025年3月期 (当期)
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,151,947	△346,781
投資活動によるキャッシュ・フロー	△744,948	12,144,473
財務活動によるキャッシュ・フロー	△38,237	△10,785,426
現金及び現金同等物の中間期末残高	5,630,366	6,645,161

キャッシュ・フロー状況のポイント

営業活動によるキャッシュ・フローは、税引前当期純利益1,521百万円を計上したものの、固定資産売却益1,808百万円を営業CFから投資CFへ振り替えたことに加え、前期末日が休日であったことにより一部が当期中にずれ込んだ影響などにより、346百万円の資金支出となりました。なお、これら一時的な要因を除けば、営業CFは実質的にプラスの構造となっております。投資活動では、ホテル資産の有形・無形固定資産売却により12,126百万円の資金を獲得。財務活動では、得られた資金を活用し、14,596百万円の長期借入金を返済することで財務の健全化を図りました。

2025年3月期配当について

当社グループは、株主の皆様への利益還元を重要な経営方針の一つと位置づけ、財務の健全性を確保したうえで、連結配当性向30%程度を目安とした安定的かつ継続的な配当の実現を目指しております。2025年3月期は、一定の業績回復を果たしたものの、「中期経営計画2030」に基づく人財投資や成長分野への戦略的投資を引き続き優先すべき局面と判断し、慎重に検討を重ねた結

果、誠に遺憾ながら当期の剰余金配当は見送ることいたしました。なお、復配につきましては、財務及び事業基盤の安定を前提に、配当性向30%を目安とし、1株当たり配当金1円超の水準での実施を検討しております。「中期経営計画2030」においては、2028年度での配当再開を想定しております

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	74,740,400株
株主数	37,404名

大株主

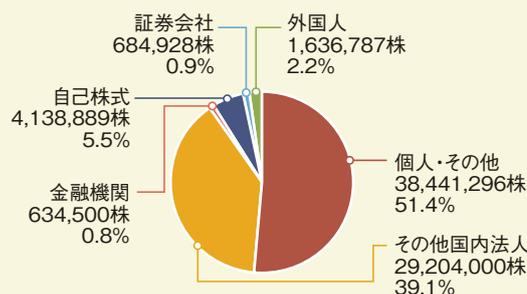
株主名	所有株数 (株)	議決権比率 (%)
株式会社マルハン太平洋クラブインベストメント	25,568,100	36.21
ひらまつ社員持株会	1,532,600	2.17
ロードスターキャピタル株式会社	1,500,000	2.12
山田 祥美	1,467,600	2.08
新行内 儀春	984,700	1.39
中川 一	706,800	1.00
株式会社三井住友銀行	600,000	0.85
株式会社太平洋クラブ	568,100	0.80
江頭 和子	500,000	0.71
佐藤 守	433,500	0.61

(注) 1.当社は自己株式4,138,889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。

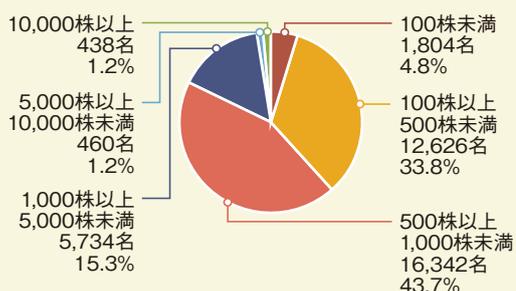
2.議決権比率は自己株式を控除して計算しております。

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 (2025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 東証スタンダード)	従業員数	733名		
本社所在地	〒150-0013 東京都渋谷区恵比寿4-17-3	店舗数	北海道 2	愛知県 1	
創業年月日	1982年4月8日		石川県 2	三重県 1	
資本金	100,000,000円		長野県 1	京都府 3	
			東京都 10	大阪府 2	
			静岡県 1	福岡県 2	
			神奈川県 1	沖縄県 1	

役員 (2025年6月25日現在)

代表取締役社長CEO	三須 和泰	常勤監査役	工藤 裕人	上席執行役員	中谷 一則
取締役COO	服部(植杉) かおり	監査役(非常勤)	岩田 美知行	執行役員	田栗 諭
取締役	熊谷 信太郎	監査役(非常勤)	平野 洋	執行役員	陣内 孝也
取締役	勝丸(石川) 千晶			執行役員	服部 亮人
取締役	三上 秀樹			執行役員(※)	鳴海 結香
				執行役員(※)	菅原 絵美

※2025年7月1日付

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)

2025年7月7日より下記住所へ本社を移転します。

〒150-6027 東京都渋谷区恵比寿 4-20-3
恵比寿ガーデンプレイスタワー 27F

www.hiramatsu.co.jp