Hiramatsu

Hiramatsu Inc.

2027年3月期　第2四半期（中間期）決算説明会

2026年11月27日

本日の内容

- 1. 2027年3月期　上期実績（第2四半期決算）
- 2. 2027年3月期　見通し・配当方針
- 3. 2026年度の取り組み

1. 2027年3月期　上期実績（第2四半期決算）

- 業績概要
- 売上分析・損益構造分析
- 連結貸借対照表・連結キャッシュ・フロー

経営管理本部長
服部　亮人

- 売上高は各事業とも前年同期・当初計画を上回り増収
- 新店の開業費用等を増収効果で吸収し、営業・経常損益は前年同期・計画とも改善
- 中間純損失は前年より拡大も、税金費用の影響を除く損益は改善し計画も超過

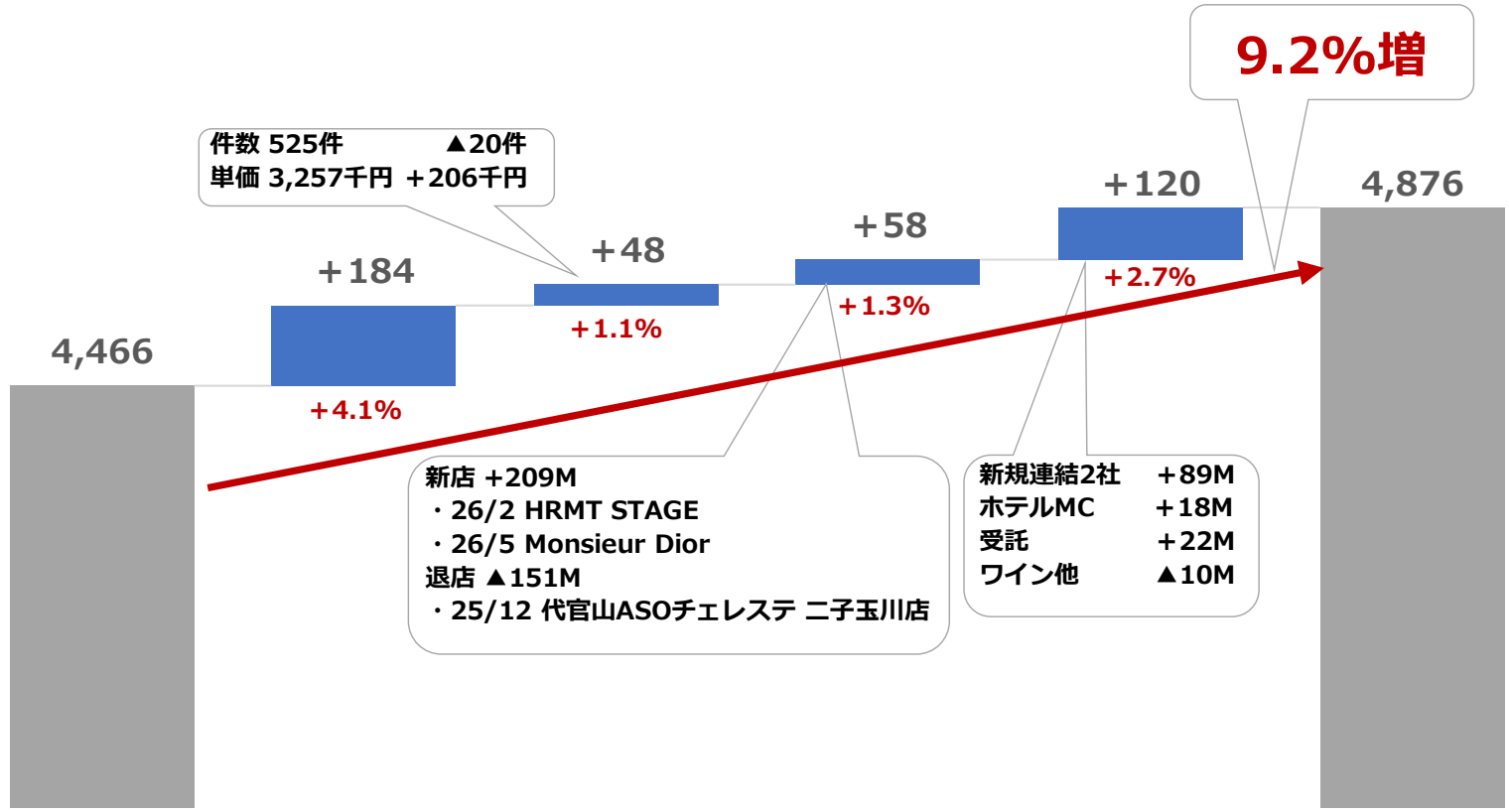
単位：百万円
※百万円未満は切り捨て

	27年3月期 2Q累計	26年3月期 2Q累計	前年同期比		当初計画	計画比	
売上	4,876	4,466	+410	+9.2%	4,804	+72	+1.5%
レストラン	2,809	2,566	+242	+9.4%	2,864	▲55	▲1.9%
ブライダル	1,732	1,684	+47	+2.8%	1,642	+89	+5.5%
その他	335	215	+119	+55.5%	298	+37	+12.6%
営業利益	▲48	▲66	+17	－	▲114	+65	－
経常利益	▲38	▲67	+28	－	▲121	+83	－
中間純利益	▲64	▲28	▲35	－	▲138	+74	－

※法人税等は前年同期△38百万円（繰延税金資産の計上による利益）に対し、当中間期は25百万円の費用計上

- 売上高は前年同期比9.2%増、既存店の増収と新規出店で退店影響を吸収
- レストランは既存店の客数増と新店2店の寄与で増収
- ブライダルは組数減少も、料飲や写真・衣裳等の提案強化で組単価上昇、増収
- その他は店舗運営受託の拡大、ホテル受託報酬の増加、新規連結2社で大幅増

単位：百万円

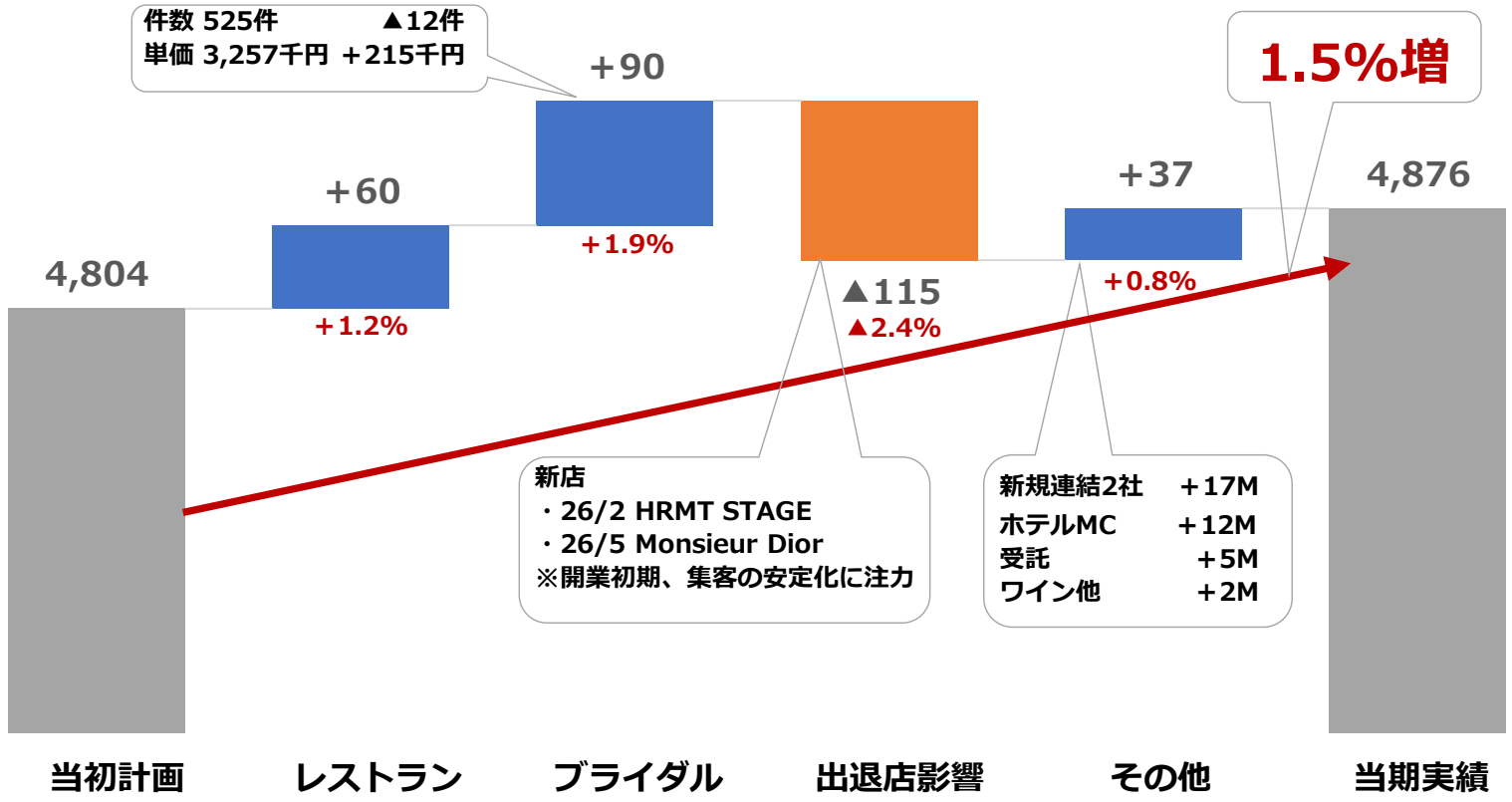


※新規連結2社：UNIVERSO（レストラン「Tharros（タロス）」運営、2026年4月連結）、にんじんハウス（洋菓子製造・販売、2026年9月連結）

売上分析　当初計画比較

- 売上高は計画比1.5%増、レストランの既存店とブライダルが牽引
- 既存店は客数増で計画超過、新店2店は認知度向上の途上で計画を下回る
- ブライダルは組数が計画を下回るも、組単価の上昇で計画超過
- その他はホテル運営受託報酬の上振れと新規連結の寄与で計画超過

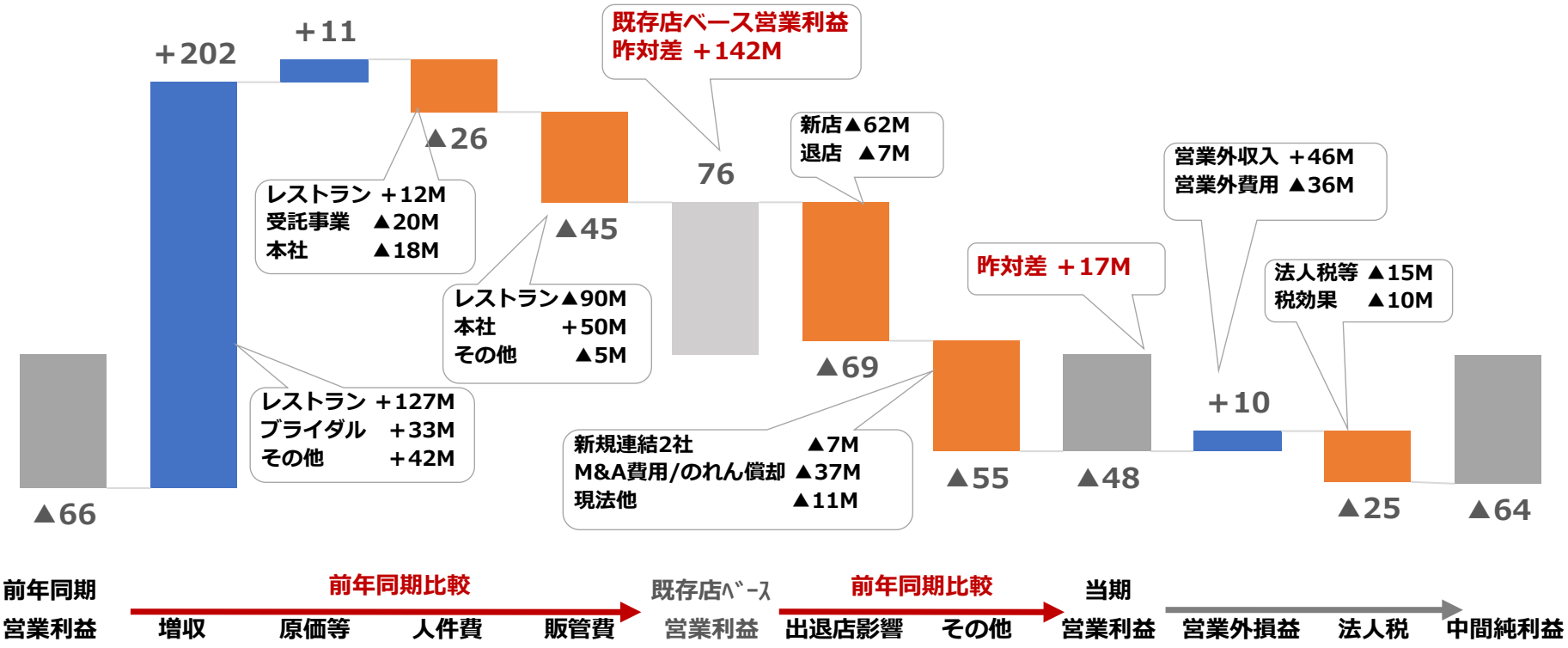
単位：百万円



損益構造分析　前年同期比較

- 増収効果が人件費・販管費の増加を上回り、既存店ベースで142百万円増益
- 新店の開業費用やM&A関連費用等を差し引き、営業損益は17百万円改善
- 中間純損失の拡大は税金費用の差によるもの

単位：百万円

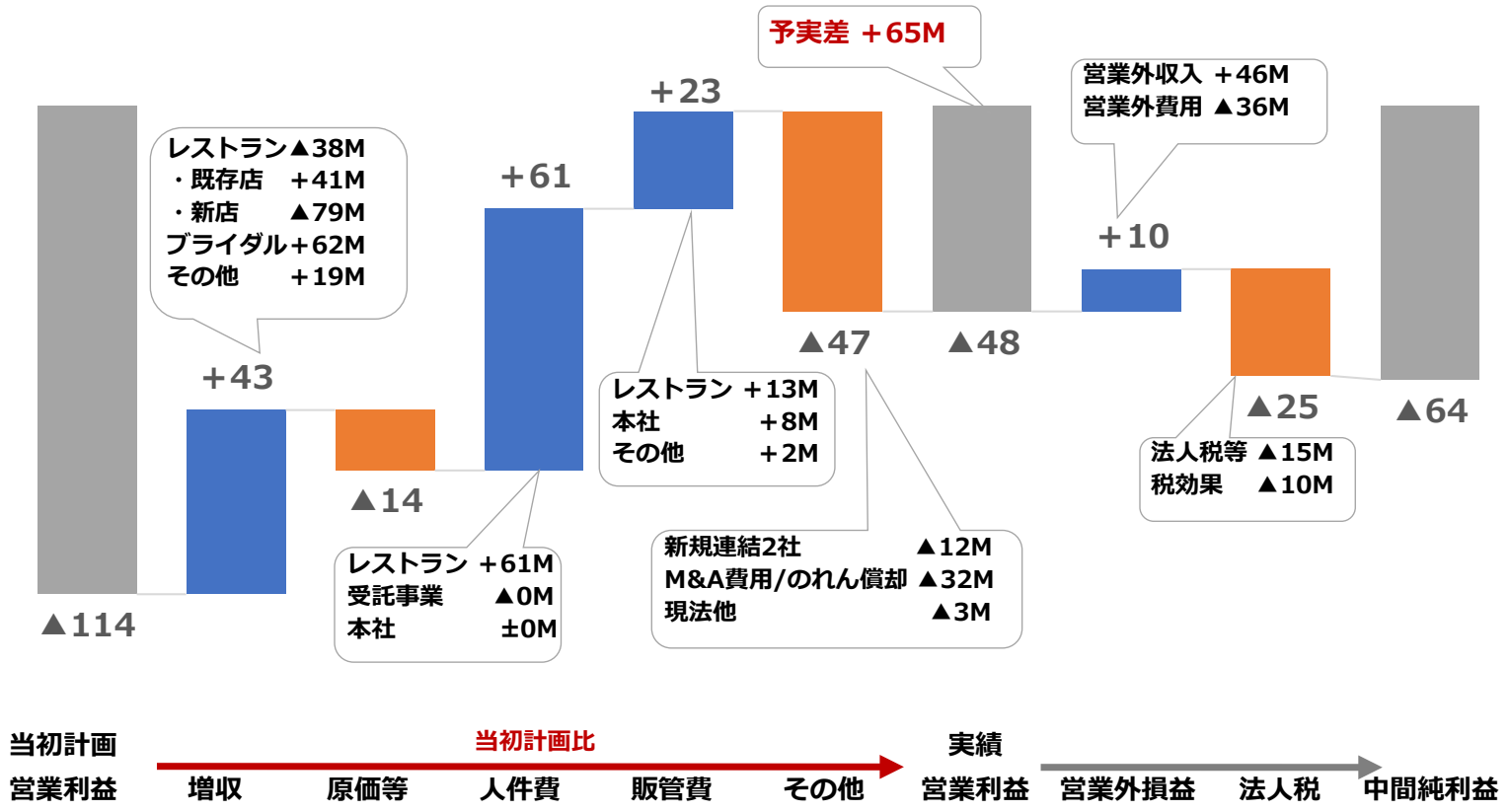


※既存店ベース営業利益：当期営業利益から出退店影響およびその他（新規連結2社、M&A関連費用・のれん償却、現法他）を除いたもの

損益構造分析　当初計画比較

- 既存店・ブライダルの増収と人件費の計画下振れで営業損益は65百万円改善
- 新店の売上未達やM&A関連費用・のれん償却も既存店等の上振れで吸収
- 営業外損益＋10百万円、法人税等▲25百万円により、中間純損失は64百万円

単位：百万円

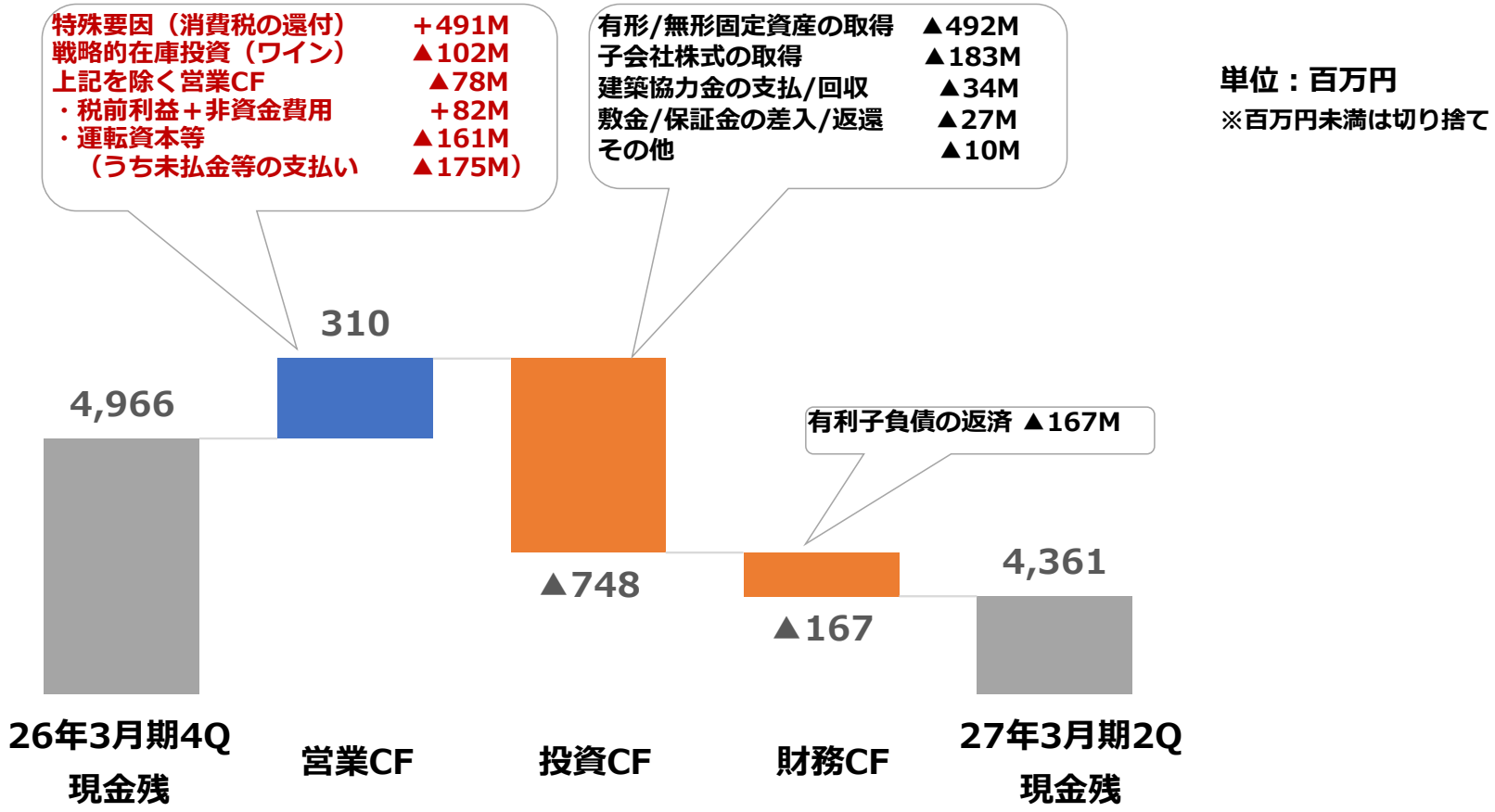


- 消費税の還付で未収入金が減少、ワイン在庫の拡充で原材料が増加
- 新店・改装投資で有形固定資産が増加、M&Aによるのれんを計上
- 前期末の未払金支払と借入返済で負債が減少、自己資本比率は51.8%

	2027年3月期2Q	2026年３月期4Q	増減
資産	11,653	11,914	▲260
現預金	4,361	4,966	▲605
原材料及び貯蔵品	2,148	2,044	+103
未収入金	16	521	▲504
有形固定資産	2,540	2,187	+353
ソフトウエア仮勘定	48	0	+48
のれん	226	0	+226
負債	5,591	5,798	▲206
有利子負債	3,572	3,616	▲43
未払金・未払費用	635	807	▲172
純資産	6,062	6,116	▲53
利益剰余金	211	276	▲64
自己資本比率	51.8%	51.2%	+0.7%
ROA（総資産経常利益率）	▲0.3%	▲0.6%	+0.2%
ROE（自己資本経常利益率）	▲0.6%	▲1.1%	+0.5%

単位：百万円
※百万円未満は切り捨て
※ROA・ROEは前年同四半期との比較

- 営業CFは310百万円の収入
- 特殊要因等を除く▲78百万円は前期末の未払金等の支払が主因、償却前損益は黒字
- 投資CFは出店・改装投資と子会社株式の取得等により748百万円の支出
- 財務CFは借入返済で167百万円の支出、期末現金残高は4,361百万円



※特殊要因等：消費税の還付（前期にホテル資産売却に伴い支払った仮受消費税の戻り）およびワイン在庫投資

2. 2027年3月期　見通し

- 通期業績予想
- 配当方針

経営管理本部長
服部　亮人

2027年3月期の連結業績予想は、2026年5月14日公表の当初予想から変更せず。

上期は計画を上回って推移し、通期でも前年を上回る見込みで当初予想を上回る可能性があるが、
当社グループは第3四半期に利益が集中する傾向にあり、
新規出店店舗の開業後の業績動向など不確実な要素もあることから、
繁忙期である第3四半期の実績を踏まえて精査し、修正が必要となった場合には速やかに開示予定。

単位：百万円
※百万円未満は切り捨て

	27年3月期 通期			【参考】27年3月期 2Q				
	当初計画	前期比		実績	前期比		計画比	
売上高	10,591	+710	+7.2%	4,876	+410	+9.2%	+72	+1.5%
営業利益	341	+141	+70.4%	▲48	+17	－	+65	－
経常利益	321	+117	+57.6%	▲38	+28	－	+83	－
当期（中間）純利益	288	+68	+31.1%	▲64	▲35	－	+74	－

株主還元の基本方針（中期経営計画2030）

- 連結配当性向**30%**程度を基本とし、**安定的かつ継続的な株主還元を行う**
- 配当性向に基づく算定額が**1円以上**となる場合には配当を行う方針

27年3月期配当予想/配当方針

- 中期経営計画2030の基本方針に基づき、27年3月期は8年ぶりの復配を予定

2026年５月公表の方針に変更なし

1株当たり1.22円

27年3月期においては、業績動向に関わらず

1円を下限とする配当実施を確保する方針

3. 2026年度の取り組み

代表取締役社長CEO
三須　和泰

Hiramatsu

事業計画の主要テーマ

- 既存事業の質的向上と新たな成長領域の創出を両立させる為、５つの重点施策を軸に事業基盤の強化と収益機会の拡大を図る

① 新規出店計画/中核レストランの改修計画

② ブライダル事業の推進

③ ホテル事業の運営強化

④ M&Aを活用した新規事業領域の拡張

⑤ 生産性向上プロジェクトの推進

Hiramatsu

① 新規出店・中核店の改修：ブランドを軸とした成長戦略

・既存店は客数増で前年・計画を上回り、レストラン事業の売上高は前年同期比+9.4%

HRMTブランド	中核店リニューアル	ハイエンド協業	カフェブランド
26年2月 東京･恵比寿 **HRMT STAGE開業**	**26年9月** 福岡･博多 **リストランテKubotsu**	**26年5月** 大阪･心斎橋 **Monsieur Dior by Anne-Sophie Pic開業**	**27年1月** 東京･日本橋 **カフェ・ミケランジェロ開業予定**
26年12月 東京･高輪 **HRMT BEYOND開業予定**	**26年10月** 東京･丸の内 **ジャルダン・デ・サンス東京**	**運営受託** **ブランドカフェ 2拠点**	**28年～** **多店舗展開を目指す**

TOPICS 26年９月

HRMT STAGE（恵比寿）がミシュランガイド Newセレクションに掲載

26年2月の開業から約8か月での評価







Hiramatsu

① 新規店舗の出店：期初計画に沿った出店を着実に推進

HRMT BEYOND 26年12月9日 開業予定













※画像はイメージ

- ニュウマン高輪 29階／フランス料理 22席
- コンセプト「食を、着こなす。」

Hiramatsu

① 新規店舗の出店：期初計画に沿った出店を着実に推進

カフェ・ミケランジェロ 日本橋 27年1月25日 開業予定













※画像はイメージ

- 東京建物日本橋ビル1階（日本橋駅直結）
- カフェ事業の多店舗展開に向けたモデル店舗

Hiramatsu

① 中核レストランの改修

ジャルダン・デ・サンス 東京
26年10月30日 グランドオープン







- サンス・エ・サヴール（丸の内）を全面改装
- モンペリエ本店の世界観を東京で表現

リストランテKubotsu
26年9月 リニューアルオープン







- チャペル・パーティサロンを刷新
- 「ひらまつウエディング」のブランド価値向上

② ブライダル事業の推進：組単価の向上と新たな市場の創造

・組単価の上昇で前年同期比+2.8%の増収。下期は既存婚礼の売上最大化と新コンセプトで新規婚礼を獲得

ブライダル市場の商況

- **組数は長期的に減少**　市場全体の組数拡大は見込みにくい環境が続く
- **一組当たりの単価は上昇**　料理・演出・衣裳などのグレードアップ需要が継続
- **少人数・体験重視へ**　料理や空間など体験価値を重視する傾向

従来事業｜既存婚礼

組単価・利益率の向上

ドリンク価格の改定実施
一組の収益性を高める

デジタル集客

リール動画・YouTube
診断LPで見学へ繋げる

新事業｜One Table, One Story

新モデルの商品化・発信

御代田・京都の
新たな婚礼体験を発信

次世代ニーズの拡大

LP更新とインスタ活用で
集客・来館・成約を促進

新事業の進捗｜One Table, One Story　- 料理を囲む、特別な時間 -









Hiramatsu

③ ホテル事業の運営強化：10周年を迎えた「滞在するレストラン」

・10周年プランが牽引し6館稼働率は前年+10.1pt。インバウンドと食の体験価値も前進

食の体験価値の向上

- **飲料提案の強化**　ワインペアリングやソムリエの提案で付加価値を向上
- **レストラン利用の拡大**　ランチ・アラカルトの提供で外来利用を促進
- **料理を軸にした滞在価値**　「滞在するレストラン」として提供する体験価値の磨き上げ

その結果

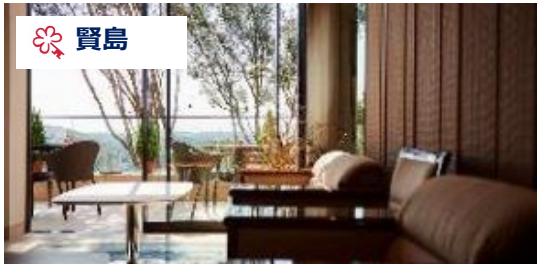
6館 客室稼働率
前年 +10.1pt
10周年プランが牽引
60.5%

インバウンド組数 前年比
4～9月 6館合計
2,884組（前年 1,865組）
+54.6%

ミシュランキー掲載 5施設（前年 +1施設）











Hiramatsu

④ M&Aを活用した新規事業領域の拡張

26年4月
株式取得

Tharros（渋谷）｜サルデーニャ料理
(株)UNIVERSO







26年9月
株式取得

Quatre Quarts
（小平・府中・小金井・国立）｜洋菓子
(有)にんじんハウス







今後の方向性

新たな収益エンジンの獲得
物販・ケータリング・セントラルキッチン 等

本業の強化･拡張
レストラン・カフェ・オーベルジュ 等

Hiramatsu

⑤ 生産性向上プロジェクトの推進

・営業利益率10%（2030年度目標）に向け、運営改善とシステム化を一体で推進

運営改善

シフト活用の精度向上

― 繁閑に応じた適正な人員配置

労働時間・勤務体制の適正化

― 働きやすさと効率性の両立

システム化

システム

基幹システム刷新・
AI/BIツール等の活用

― 経営判断の迅速化

店舗オペレーション

DX化に向けた推進

― 店舗業務の効率化

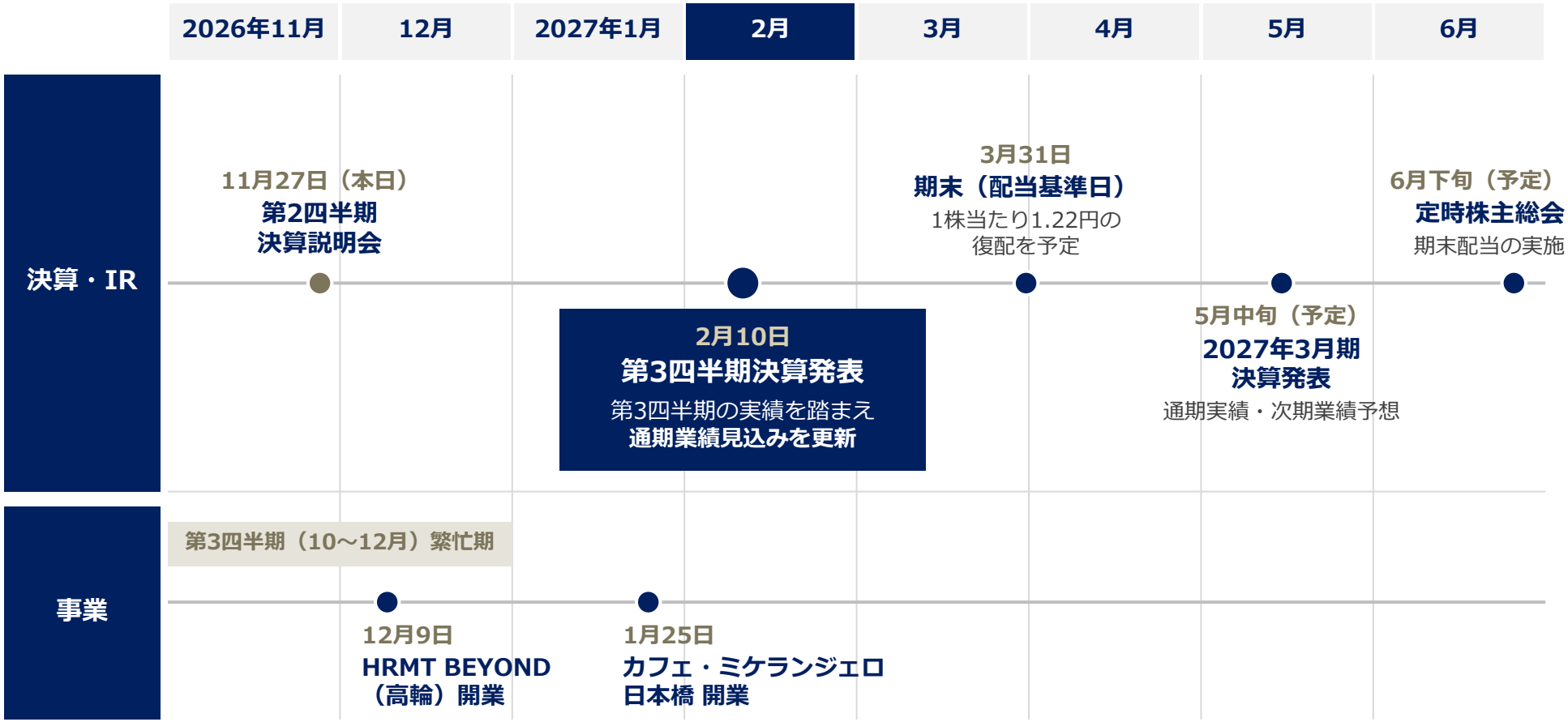
セキュリティ

多要素認証・24時間監視等

― 情報管理体制の強化

今後のスケジュール

・第3四半期の実績を踏まえ、2月10日の第3四半期決算発表にて通期業績見込みを更新予定



※日程は現時点の予定であり、変更となる可能性があります

Hiramatsu

Hiramatsu Inc.

免責事項

本資料に記載されている業績見通し等の将来に関する記述は、当社が現在入手している情報及び合理的であると判断する一定の前提に基づいており、その達成を当社として約束する趣旨のものではありません。また、実際の業績等は様々な要因により大きく異なる可能性があります。