

2020年2月14日

各 位

会 社 名 株 式 会 社 ひ ら ま つ
代 表 者 名 代 表 取 締 役 社 長 陣 内 孝 也
(コード番号：2764 東証一部)
問 合 せ 先 代 表 取 締 役 副 社 長 服 部 亮 人
(TEL：03-5793-8818)

減損損失の計上及び通期業績予想の修正並びに 期末配当予想の修正に関するお知らせ

2020年3月期第3四半期における減損損失の計上及び、2019年5月10日に公表いたしました2020年3月期通期業績予想並びに期末配当予想につきまして、下記のとおり修正することといたしましたので、お知らせいたします。

記

1. 減損損失の計上について

2020年3月期第3四半期連結会計期間において、過去にリブランドや改装を実施した店舗などのうち、当初の計画通りの適正な収益が確保できていない店舗について「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき投資簿価の将来の回収可能性を、現在進めている構造改革を踏まえて検討した結果、8店舗について減損損失1,629百万円を特別損失に計上いたしました。今回の減損損失の計上により、来期の減価償却費は約100百万円減少する見込みです。当該減損損失を計上するに至った要因は、投資時の投資回収計画の見積もりの甘さや過大投資によるものであります。今後の投資計画に関しては、2019年8月に締結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に基づき、同社とのプロジェクトチームの下で投資回収計画を精査し、再発防止に向けた対策を進めております。なお、国内の人員不足を補うことから、一時的に休業しておりましたパリ店について今回閉店を決定し、当該店舗の固定資産の減損損失を合わせて計上しております。

2. 通期業績予想の修正について

2020年3月期連結業績予想の修正（2019年4月1日～2020年3月31日）

	売上高	営業利益	経常利益	親会社株主に 帰属する 当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想 (A)	百万円 11,073	百万円 992	百万円 953	百万円 621	円 銭 14.40
今回修正予想 (B)	10,273	181	147	▲1,504	▲34.85
増減額 (B-A)	▲800	▲810	▲806	▲2,126	—
増減率 (%)	▲7.2	▲81.7	▲84.6	▲341.9	—
(ご参考) 前期実績 (2019年3月期)	10,948	740	663	75	1.73

2020年3月期個別業績予想の修正（2019年4月1日～2020年3月31日）

	売上高	経常利益	当期純利益	1株当たり 当期純利益
前回発表予想 (A)	百万円 11,056	百万円 961	百万円 629	円 銭 14.59
今回修正予想 (B)	10,228	170	▲1,512	▲35.04
増減額 (B-A)	▲828	▲790	▲2,142	—
増減率 (%)	▲7.5	▲82.2	▲340.2	—
(ご参考) 前期実績 (2019年3月期)	10,909	747	79	1.83

【修正の理由】

当社を取り巻く経営環境につきましては、レストラン、ブライダル、ホテルのいずれにおいても度重なる自然災害の発生や競争の激化、低価格志向、労働力の不足等の影響による厳しい経営環境が続いております。

レストラン事業においては、昨年に比べ営業店舗数が減少（2店舗の閉鎖・2店舗の譲渡）したことに加え、人員不足により定休日導入店舗を拡大したことにより営業日が減少したこと、新規顧客の減少などの要因により減収となりました。これらの課題に対し、スタッフのモチベーションがレストランの収益の源泉であることから、レストラン店舗コンセプトを再定義し、チームの醸成に向けた取組みを行っております。また、人員確保に向けては、スキルの高い人材の中途採用に向け、人材紹介エージェント複数社と契約を交わし、確実な人材確保を推進しております。なお、低価格帯の店舗を中心とした半数のレストランについては、アルバイト、派遣の活用強化が奏功し、前年対比の売上がプラスに転じております。新規顧客の減少に向けた取組みとしては、ブランド向上を目指し休眠していた集客サイトの活用を強化し、新規顧客の集客施策を実行しております。更にレストラン毎のコンセプトに基づいたターゲットの選定により、価格戦略の見直しを合わせて行っております。

ブライダル事業においては、WEB施策の強化などにより昨年比で施行件数は増加した一方、相次ぐ自然災害によるキャンセルや日程の変更、婚礼の小規模化による単価の減少、消費税などの影響により昨年比で減収となりました。ブライダル事業の収益改善施策として、見学数、成約率の増加及び組単価の上昇に向けた取組みを推進しております。見学数の増加については、媒体別広告費のROIを分析

し、効率の良い媒体露出戦略の検討を進め、更なる広告費の追加投資を計画することで、見学数の増加を目指しております。成約率については、成約率の高い営業スタッフの営業方法をメソッドとして構築し、講習会を実施するなどして、営業スタッフの育成を推進し、成約率の向上を目指しております。組単価アップについては、「ひらまつウェディング」のブランド及びマーケティング強化をはかるため、WEBを中心としたコンセプトの認知強化、レストラン毎のコンセプトの確立、スタッフの営業力強化などの取組みを進めております。

ホテル事業においては、「THE HIRAMATSU HOTELS & RESORTS 賢島」(三重県)、「THE HIRAMATSU HOTELS & RESORTS 熱海」(静岡県)は堅調に推移したものの、2019年9月に新館を開業し増床した「THE HIRAMATSU HOTELS & RESORTS 仙石原」(神奈川県)は、新館開業直後に発生した台風19号による温泉供給の停止、道路の寸断、箱根登山鉄道の寸断などの影響により客足が伸び悩みました。開業1年を迎えた「THE HIRAMATSU HOTELS & RESORTS 宜野座」(沖縄県)は、沖縄県内での相次ぐホテル新設など競合の登場や、顧客ニーズの多様化により宿泊客が分散し市場が混迷するなど、沖縄ホテル市場全体を取り巻く環境が大きく変化したことに加え、複数の大型台風襲来などの影響を受けました。これらに対応するため、ホテル事業体制の構築を図り、海外個人向けWEB販売の強化や販売商品の刷新による販売改革など、ホテルの販売戦略の見直しに着手しております。他ホテルに先行して稼働率に応じた柔軟なプライシングの見直し等の施策を導入した「THE HIRAMATSU HOTELS & RESORTS 宜野座」は、昨年同月比で稼働率、収益共に改善し始めており、このような施策を既存他ホテルへも展開するなどして、ホテル事業の収益改善に今後一層注力してまいります。

利益面につきましても、売上高が計画を下回る見込みとなったことに加え、人員確保に伴う非正規雇用などが想定以上に増加したことや、ホテル事業推進に伴う設備投資と外部人材を積極的に登用したこと及び、前述の減損損失の計上により、親会社株主に帰属する当期純利益は、2019年5月10日に公表いたしました2020年3月期通期連結業績予想を下回る見込みとなりました。

3. 期末配当予想の修正の内容

	1株当たり配当金(円)		
	第2四半期末	期末	合計
前回予想	0円00銭	4円30銭	4円30銭
今回修正予想		0円00銭	0円00銭
当期実績	0円00銭		
前期実績 (2019年3月期)	0円00銭	3円00銭	3円00銭

【修正の理由】

当社は、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、今後のレストラン、ホテル事業推進のための設備投資、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%を目処とした配当を基本方針としております。

しかし、前述のとおり当第3四半期連結累計期間において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、1株当たり4円30銭と据え置いておりました通期配当予想を、誠に遺憾ながら見送らせて頂くことといたしました。

当社は現在、2019年8月に締結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に基づき、当社が直面する様々な課題の解決と事業構造の改革を目的として、同社とともにプロジェクトチームを立ち上げ取り組みを開始しております。このプロジェクトチームの下、新生ひらまつとしての経営基盤の強化と収益性の向上を図り着実な企業価値拡大を早期に実現させるべく、当社の各事業分野の構造改革とともに採用や財務などの経営課題も含めた抜本的な改革を引き続き進めてまいります。

(注) 上記の予想数値は現時点で入手可能な情報に基づき算出したものであり、実際の業績は今後さまざまな要因によって記載の予想数値とことなる可能性があります。

以上