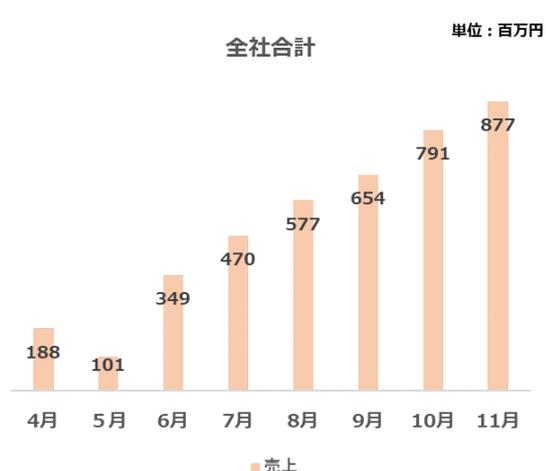


各位

会社名 株式会社ひらまつ  
 代表者名 代表取締役社長兼CEO 遠藤 久  
 (コード番号 2764 東証一部)  
 問合せ先 取締役 C F O 北島 英樹  
 (TEL: 03 - 5793 - 8818)

## 月次速報（単体）に関するお知らせ

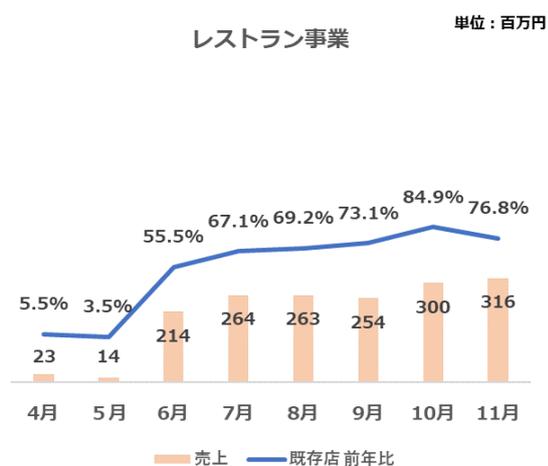
2020年11月度の月次業績（単体）速報について、以下のとおりお知らせいたします。



### 全社合計

11月度は、コロナ感染第3波の影響を受けつつも、中期経営計画における各種施策の着実な実行と、安全基準「ひらまつスタンダード」の強化を図ったことに加え、Go To キャンペーン効果などにより、各事業部門とも今期最大の売上達成となりました。

特にGo To キャンペーンについては、レストラン事業及びホテル事業の追い風となっております。また、ブライダル事業においては、コロナ禍の中、「ひらまつスタンダード」の取組みが奏功し、今期最多の婚礼実施組数となりました。

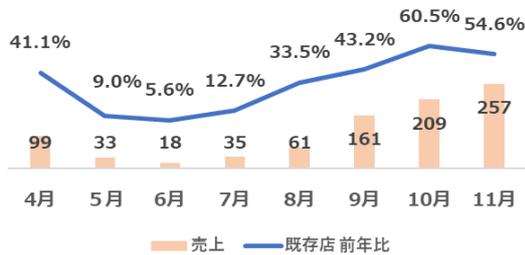


### レストラン事業

引き続きブランド価値向上の取り組みをベースに、コースや価格の見直しを図り大幅に単価上昇につながっています。また、コロナ禍におけるニーズを捉え、テイクアウトやタクシーデリバリーの導入、フランスのワイナリーとオンラインで繋ぐイベントの開催など、新たな体験価値を創造し、多くのお客様からご好評をいただきました。大規模なパーティ開催の自粛は続いているものの、「ひらまつスタンダード」の強化を図ったことにより、少人数に加えグループ会食も徐々に増え始めております。当社全レストランにてGo To Eat プレミアム付き食事券のご利用が開始となり、レストラン売上の26%を占めるなど、前月に引き続きGo To キャンペーンがレストラン事業の後押しとなっております。

## ブライダル事業

単位：百万円

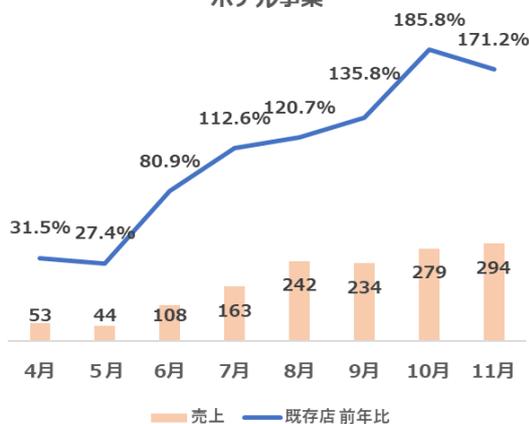


## ブライダル事業

婚礼実施組数が例年最多となる11月度は、今期における単月最高売上を更新しました。感染第3波の報道後のマーケット動向は、婚礼延期の再検討よりも規模縮小での実施傾向が強く、11月度においては、「ひらまつスタンダード」の取組みも奏功し、今期最多の婚礼実施組数となりました。一方、これから結婚式を検討する新規見学数は、昨年の80%まで回復。WEB集客媒体での週次改善取り組みが奏功し、見学予約数が昨年を超える伸長をしたことも好影響となりました。コロナ禍の不安を要因とした成約への懸念に対しては、コロナ対策を講じた新プランの開発や、婚礼啓蒙活動の強化に取り組んでおります。

## ホテル事業

単位：百万円



## ホテル事業

高付加価値のコンセプトがコロナ禍における消費ニーズにマッチしていることに加えGo To トラベルの効果が追い風となり、11月度においても各ホテルとも高稼働を維持し、好調に推移しております。

特に仙石原及び宜野座においては、海外旅行から国内旅行への需要の取り込みと価格施策が奏功し、前年同期比約2倍の売上となっております。京都においては、紅葉シーズンを迎え、本年3月の開業後、最高の月間稼働率となりました。熱海、賢島、奈良桜井においても、Go To トラベル効果を背景に引き続き高稼働を維持しております。

注) 1. 各数値につきましては、速報値のため確定値と異なることがあります。

(監査法人の監査は受けておりません)

2. 上記数値は株式会社ひらまつ単体の数値であり、連結数値ではありません。

3. 各月の数値は百万円未満を四捨五入しております。

4. 開業より15か月経過した店舗を既存店とします。

※2019年4月にオープンした「カフェ&トラットリアミケランジェロ広尾」はレストラン事業の既存店に含まれておりません。

※2020年3月に開業した、「THE HIRAMATSU 京都」はホテル事業の既存店に含まれておりません。

5. 2021年3月期は、11月末時点において出退店はございません。

以上