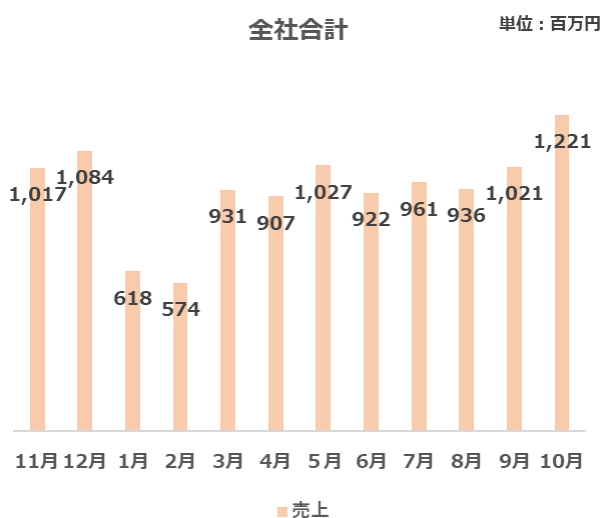


各 位

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 東証プライム)
 問合せ先 取締役 CFO 北島 英樹
 (TEL: 03 - 5793 - 8818)

月次速報(単体)に関するお知らせ

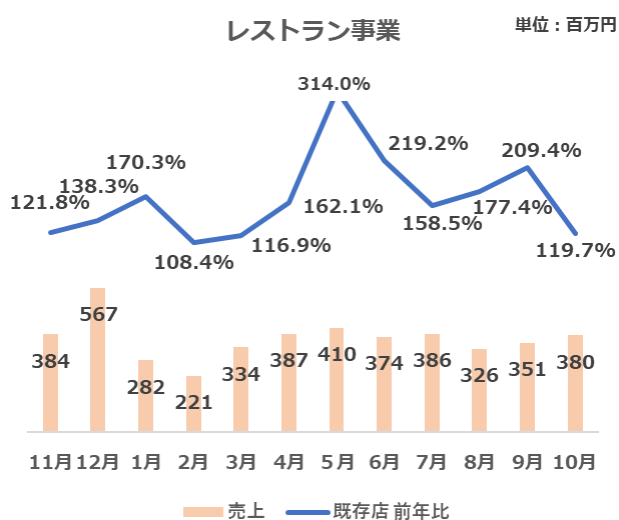
2022年10月度の月次業績(単体)速報について、以下のとおりお知らせいたします。



全社合計

10月度における全社売上高は1,221百万円(前年同月比+39.1%、既存店前年同月比+39.6%)となり、当社における過去の月次売上高の中でも歴代3位、過去の10月度売上高では歴代最高額となりました。

前月に引き続きアフターコロナ/ウィズコロナの市場環境において、外食需要及び国内旅行需要は本格的な回復傾向が見られることに加え、当社独自の安全対策基準「ひらまつスタンダード」の継続実施による当社施設に対する「安心・安全」なイメージの浸透が功を奏し、全ての事業において前年同月比で大幅に売上が伸びました。



レストラン事業

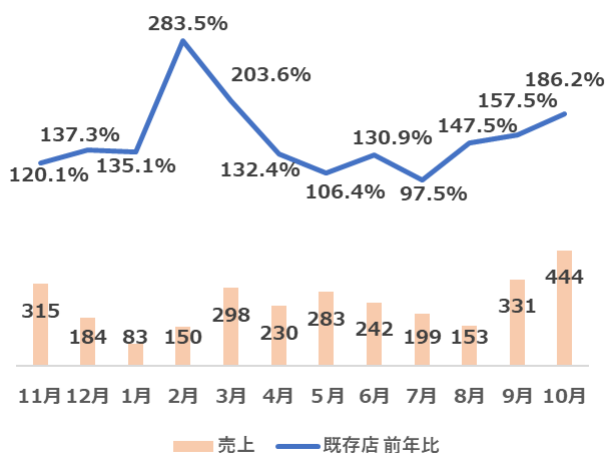
レストラン事業の売上高は、380百万円(前年同月比+18.5%、既存店前年同月比+19.7%)となり、前月に引き続き堅調に推移いたしました。

アフター/ウィズコロナを背景とした外食需要の回復が進み、特にディナーの来店客数が増加したことに加え、プレミアムワインのグラス販売や季節食材を盛り込んだ季節限定特別メニュー等の販売を強化したことにより平均客単価も向上し、ディナー売上が既存店前年同月比+19.9%となりました。同様に、カフェ営業においても売上が既存店前年同月比+18.8%と堅調に推移いたしました。パーティ営業においても同様に需要の回復が顕著であり、実施件数が前年同月比+93.5%、組単価も前年同月比+38.6%と向上したことに加え、3年振りに海外提携先のシェフ達をフランスより招いた食事会を開催したことなどにより、売上が既存店前年同月比+168.3%と大きく伸びました。尚、この食事会は、当社各地域のレストランにて12月まで順次開催予定となっております。

来るクリスマス商戦での売上最大化に向け、引き続き独自の安全対策基準「ひらまつスタンダード」を遵守しながら、「安心・安全」に配慮した店舗運営を徹底して参ります。

ブライダル事業

単位：百万円

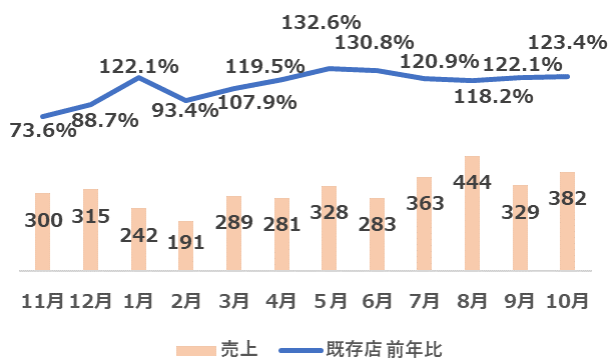


ブライダル事業

ブライダル事業の売上高は444百万円（既存店前年同月比+86.2%）と大幅に伸ばいたしました。アフター/ウィズコロナの市場環境も後押しとなり、実施件数が前年同月比+50.9%と大幅に増加し、組単価も前年同月比+23.6%となりました。組単価の向上に関しては、列席人数が前年同月比+30.6%増加したことに加え、料理単価アップ施策や、撮影の後撮りを行う新サービス「mottoプラン」などを強化したことによるものです。新規営業においては、婚礼繁忙期である10月においても、平日見学の強化や昨年より本格的に取り組みが始まったデジタルマーケティング施策によって確実に見学者数が増加したことに加え、堅調に推移してきた成約率、成約数を高く維持した事により、成約数はコロナ前（38期）の同月比を超える勢いとなっております。また、創業40周年企画として、札幌、東京、大阪、福岡の当社レストランにて懇親会を開催しました。計145社のパートナー企業様にご参加いただき、当社の最大の強みである「圧倒的な食体験」を再確認いただくとともに、ブライダル事業強化を中心に据えた当社中期経営計画の理解を深めていただきました。当社を支えてくださるパートナー企業様との連携を強化し、売上の最大化を図ると共にブライダル事業を更に推進して参ります。

ホテル事業

単位：百万円



ホテル事業

ホテル事業の売上高は382百万円（既存店前年同月比+23.4%）と堅調に推移いたしました。アフター/ウィズコロナの市場環境によって国内旅行需要が活況中、全国旅行支援の開始も後押しとなり、稼働率が前年同月比9.4ポイントアップ、客室単価も前年同月比+2.1%となりました。施設別に見ると、賢島では株主向けプランの販売も加わり過去最高の高稼働となり、プレミアムワインの販売も好調です。熱海では大口の法人団体や少人数の個人団体が好調で、海外ゲストの団体予約も入り始めました。仙石原では全国旅行支援による予約が好調、海外ゲストも徐々に増加しております。宜野座では夏の繁忙期並の高稼働状態が継続しております。京都では時代祭りに合わせた特別宿泊プランも売売となる一方で、紅葉シーズンに向け海外ゲストが増えてきております。軽井沢御代田では「りんごウィーク」と銘打って、りんご狩りやシールドテイスティング等の施設外アクティビティや引き続き焚き火ラウンジが人気となっております。

来るべき本格的なインバウンド需要に向け、各施設の特徴を活かしたおもてなし施策を用意し、当社ならではのオーベルジュとしての体験価値を海外のゲストにも感じていただけるよう努力邁進し、お客様をお迎えして参ります。

- 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。

以上