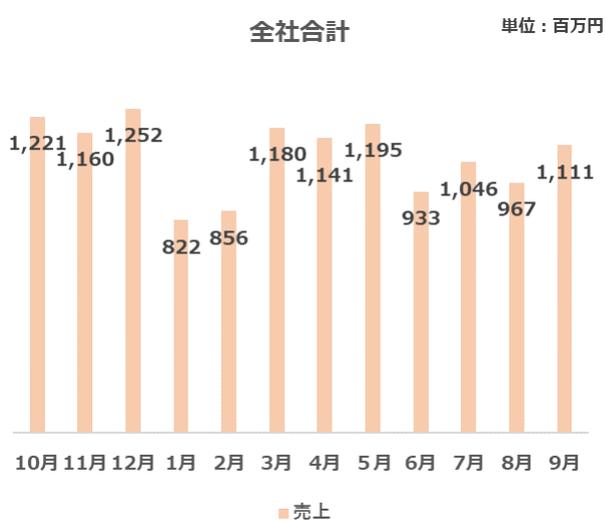


各 位

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 北島 英樹
 (TEL: 03 - 5793 - 8818)

月次速報(単体)に関するお知らせ

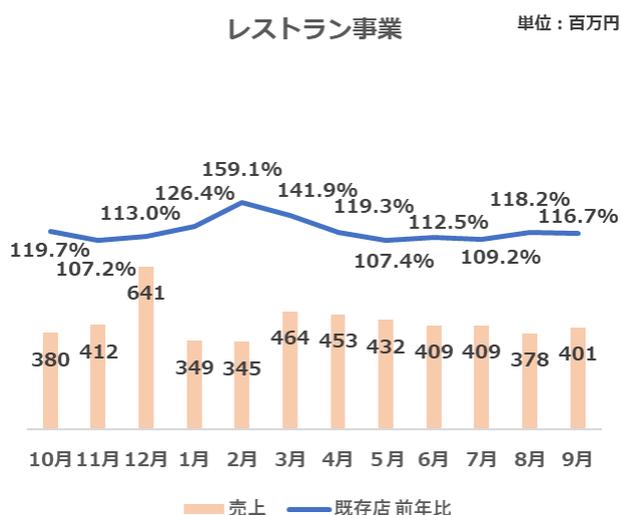
2023年9月度の月次業績(単体)速報について、以下のとおりお知らせいたします。

**全社合計**

9月度における全社売上高は1,111百万円(前年同月比+8.9%)となり、当期累計では6,393百万円(前年同期比で+10.7%)と引き続き堅調に推移しております。

9月は、各事業における体験価値向上による単価アップ施策が功を奏したことに加え、ホテルにおいてインバウンド獲得の強化を行ったことなどにより、堅調に売上を伸ばすことができました。

ここから10月以降の最繁忙期に向けて人員の充足をしっかりと行い、売上の最大化を図ってまいります。

**レストラン事業**

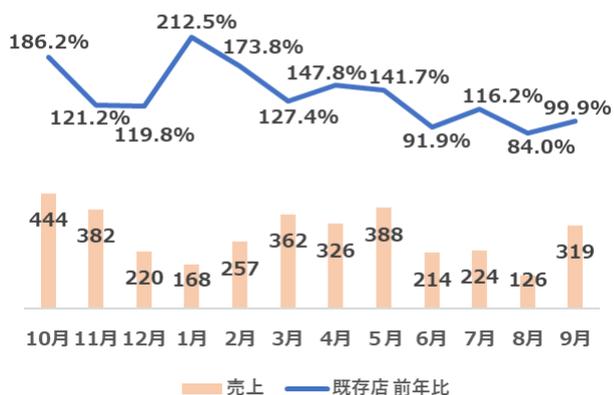
レストラン事業の売上高は401百万円(既存店前年同月比+16.7%)と大きく伸長し、当期累計では2,481百万円(既存店前年同期比+13.7%)となりました。

9月16日に、3ヶ月の改装期間を終えた「レストランテASO」、「カフェ・ミケランジェロ」(代官山)が再オープン。両店ともに連日満席となるお客様をお迎えしております。内外装のみならず、休業期間中にブランドの再定義やイタリア研修などを行い、新たなメニューとともにお客様の体験価値を更に強化した結果、顧客満足度の向上とともに、レストラン・カフェともに単価アップの成果に繋がっております。

迎える10月からの繁忙期に向けては、法人営業強化によって徐々に回復してきたパーティ需要へ取込みをはじめ、クリスマス予約もスタートとなります。1年における最繁忙期に向けて、しっかりとした準備と体制を整えてまいります。

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319百万円（既存店前年同月比▲0.1%）当期累計では1,596百万円（既存店前年同月比+14.9%）となりました。

9月前半は、「レストランテ ASO」（代官山）の改装による休業の影響があったことに加え、少人数での婚礼の割合が全体の約4割を占めたことにより組単価が下がり傾向であったものの、試食体験フェアを各店で順次実施し、料飲のランクアップを強化したことによって高い料飲単価を維持することができました。また、夏の閑散中に各地で開催したアイテムフェアにおいてパートナー企業との連携を深め、各種商品の販売強化を行った結果、ほぼ昨年並の売上を確保することができました。

また、新たな商品ラインナップの強化として、アフターブーケなど高品質で手頃な価格で販売できるパートナー企業を開拓し、全国に展開しております。

9月16日から「レストランテ ASO」が再オープンとなった事を受け、ここから下期に向けて挙式の件数をしっかり獲得して参ります。

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375百万円（既存店前年同月比+13.7%）と大きく伸長し、当期累計では2,234百万円（既存店前年同期比+10.2%）となりました。

9月は、残暑が厳しく秋の旅行需要の伸びを感じることが難しい中ではありましたが、リピーター顧客の利用を含め、堅調な稼働を維持することができました。加えて、インバウンド比率が50%を越えた京都のホテルにおいては、前年の売上を大きく上回る結果となりました。

一方、沖縄では、ハワイをはじめとするアウトバンドの伸びと反比例して、沖縄ラグジュアリーホテルの需要減がマーケットトレンドとなり、宜野座においても前年同月の高い稼働を越えることができませんでした。

賢島、熱海、仙石原ホテルでは堅調な稼働に加え、ワインペアリングやアニバーサリーなど高付加価値プランの販売増など、単価アップが売上の伸長に寄与しました。迎える秋は各地域の食材が実る美食旅のシーズンとなるため、食材をテーマとした提案など当社ならではのプラン販売を強化してまいります。

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