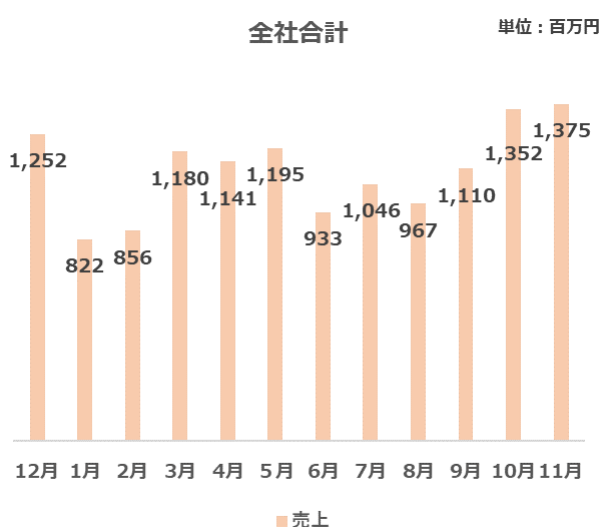


## 各 位

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 東証スタンダード)  
 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。

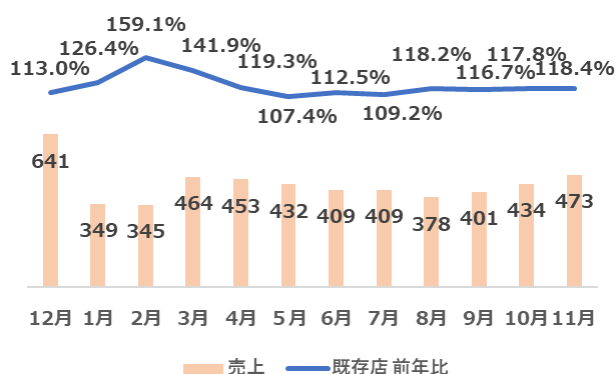


## 全社合計

11月度における全社売上高は1,375百万円(前年同月比+18.5%)となり、月次売上高の過去最高値を更新した10月度(1,352百万円)を超え、更に過去最高値を更新することが出来ました。これにより当期累計売上高は9,120百万円(前年同期比で+11.8%)と引き続き堅調に推移しております。

繁忙期を迎え外食市場は新型コロナの「5類」移行以降、順調な回復を遂げ、特に多人数でのイベントやパーティ需要が着実に回復傾向にあります。また、国内旅行市場においても、秋の行楽シーズンが本格化する中、急激な円安によって旅行需要が海外から国内にシフトすると共に、インバウンド需要も引き続き堅調に推移しております。このような市場環境を背景に、各事業においてお客様の体験価値向上を中心とした集客及び単価アップ施策が奏功し、レストラン、ブライダル、ホテルの全ての事業において、売上高が前年を大きく上回り、10月に続いて過去最高の月次売上高を達成いたしました。

## レストラン事業 単位: 百万円



## レストラン事業

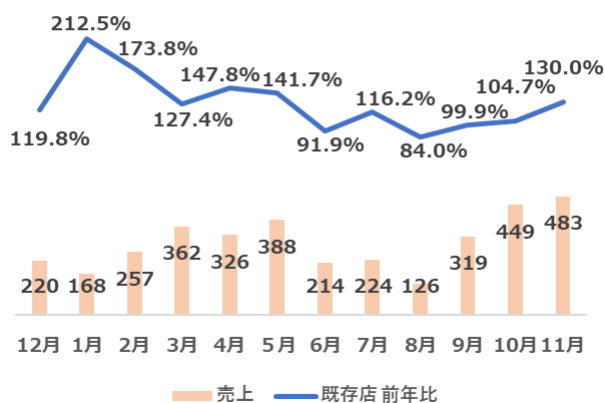
レストラン事業の売上高は473百万円(既存店前年同月比+18.4%)と前月に引き続き大きく伸長し、今期最高の月次売上高を達成いたしました。これにより当期累計売上高は3,389百万円(既存店前年同期比+14.8%)となりました。

イベントやパーティ需要が着実に回復傾向にある中、11月は、積極的に自社企画のイベントやパーティを実施いたしました。「秋の収穫祭」では、各レストランにおいて、旬を迎えた白トリュフや蟹などの高級食材を使用した特別メニューの提供により、ランチ、ディナー共にお客様満足度が向上し、昨年を上回る単価と売上向上に寄与いたしました。また、「メゾン・ポール・ボキューズ」(代官山)では、フランス・リヨン本店の総料理長ジル・レナルドシェフを招き、毎年恒例の「収穫祭ガラパーティ」をボジョレーヌヴォー解禁日に開催いたしました。このイベントには多くのお客様がご来店いただき、売上向上に寄与すると共に、進化し続ける本国の新作メニューに対して高い評価を頂きました。その他、企業や高級ブランドのパーティ需要を積極的に取り込んだことも、売上増加の要因の一つとなっております。

12月においても、「クリスマス」商戦に向けて早期に展開したPR活動が奏功し、前年を上回るペースで予約が増加しており、順調に推移しています。

## ブライダル事業

単位：百万円



## ブライダル事業

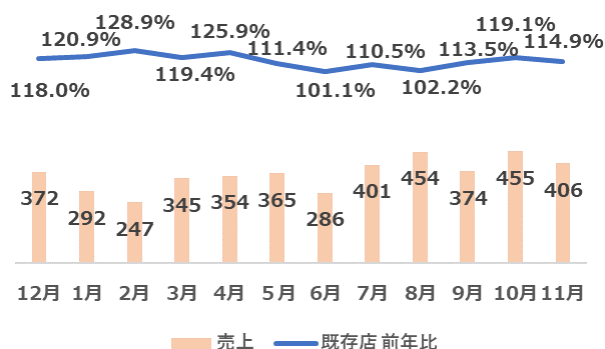
ブライダル事業の売上高は483百万円（前年同月比+30.0%）と前月に引き続き大きく伸長し、今期最高の月次売上高を達成いたしました。これにより当期累計では2,531百万円（既存店前年同月比+15.5%）となりました。

婚礼の月次実施件数が今期最大となったことに加え、料飲のアップグレード施策や、お客様のニーズに寄り添った提案によるアイテムの販売強化など、単価アップ施策が奏功し、10月を上回る売上となりました。高台寺十牛庵(京都)では、料理人による焼き物の演出など、婚礼での新たな食体験をご提案することで、満足度の向上と料理単価のアップを両立し、店舗オープン以来の高単価を実現することが出来ました。

獲得営業においては、見学の手続きや見学までのプロセスを見直し、お客様とのコミュニケーションの機会を増やすことで、見学者数の向上を図り、成約件数の増加に繋げる取り組みを進めております。また、社内のスキル向上を図る勉強会を充実させ、お客様のニーズに応え、成約に結び付けられる人材育成を強化しております。

## 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406百万円（既存店前年同月比+14.9%）と好調に推移し、当期累計では3,095百万円（既存店前年同期比+12.0%）となりました。

秋の行楽シーズンが本格化する中、急激な円安によって旅行需要が海外から国内にシフトすると共に、インバウンド需要も引き続き堅調に推移しております。これらの需要に積極的に対応するため、ホテル毎に趣向を凝らした様々な施策を展開した結果、高い稼働率を維持し、好調に推移いたしました。

軽井沢御代田は、国内の団体客だけではなく、インバウンドの団体客からの問合せも多く、稼働率のアップに寄与しております。京都は、引き続きインバウンドの需要に加え、紅葉シーズンの団体客の取り込み、松葉蟹プランや旬の高級食材を使った特別コースのご提供など、各種施策が好調に推移したことに加え、宿泊者以外の外来客のレストラン利用も順調に推移した結果、オープン以来最高の月次売上を達成いたしました。

これから年末年始の繁忙期を迎えるにあたり、冬の味覚の食体験の提案と、心地よいおもてなしでお客様をお迎えするための準備をしっかりと整えてまいります。

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