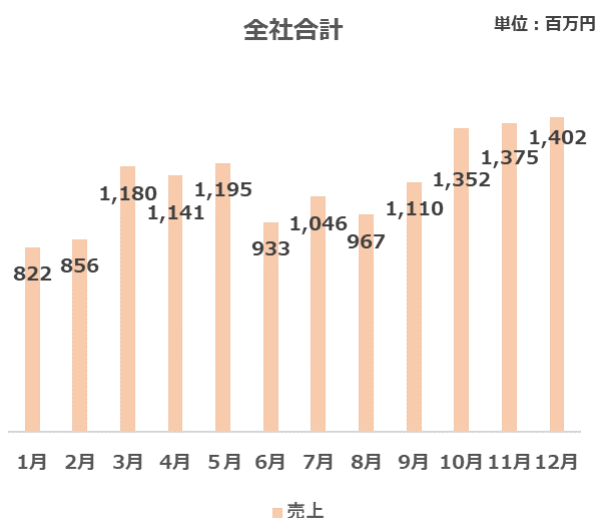


## 各 位

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

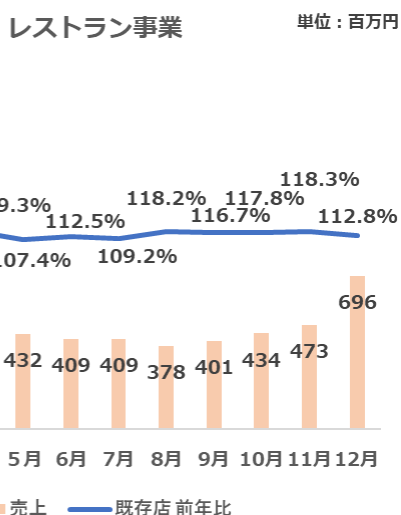
2023年12月度の月次業績 (単体) 速報について、以下のとおりお知らせいたします。



## 全社合計

12月度における全社売上高は1,402百万円 (前年同月比+12.0%) となり、10月度から3ヶ月連続で月次売上高の過去最高値を更新することが出来ました。これにより、第3四半期累計も過去最高の売上高となる10,522百万円 (前年同期比で+11.9%) を計上し、堅調に推移しております。

新型コロナ「5類感染症」移行後、初めてのクリスマス及び年末商戦を迎え、引き続き堅調な外食及び国内旅行需要に向け、クリスマス及び年末に向けた各種企画を早々にマーケットに打ち出し計画的に集客したこと、及び深刻な人手不足の環境下において、事前に派遣やアルバイトを拡充し、全社一丸となって万全な体制で臨んだことにより、レストラン、ブライダル、ホテル全ての事業において、前年を大幅に上回り、過去最高の売上を更新する結果となりました。



## レストラン事業

レストラン事業の売上高は696百万円 (既存店前年同月比+12.8%) と大きく伸長し、前月に引き続き今期最高の月次売上高を更新いたしました。これにより当期累計では4,084百万円 (既存店前年同期比+14.5%) となりました。

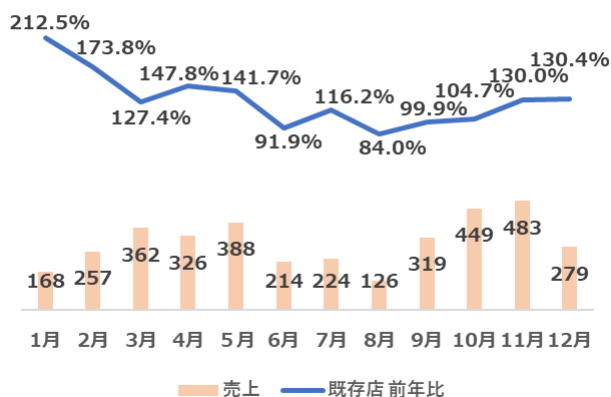
12月は、クリスマスに向けた施策として「Luxe days 私を幸せにするクリスマス」と称したプロモーションを早期に展開して集客を開始すると共に、1日から各店の趣向を凝らしたクリスマス特別メニューを展開いたしました。その結果、ランチ、ディナー共に昨年を上回る集客と高い客単価を達成し、売上は大きく伸長しました。また、パーティ営業においても、全国のレストランで開催したクリスマス特別ガラディナーが各店共に盛況であったことや、法人営業を強化したことで多くの法人パーティを受注出来たことにより、前年を大きく上回る結果となりました。

カフェ営業においては、2023年9月にリニューアルした「カフェ・ミケランジェロ」(代官山) や新国立美術館 (六本木) のカフェが引き続き好調に推移しております。

1月、2月の閑散期に向け、特に法人営業を強化することに加え、全社施策としてトリュフを使用した特別メニューやワイン会、ガラパーティなど、地域や季節に応じた魅力的な企画を実施することで、積極的にお客様の来店機会を創り、売上の最大化を図ってまいります。

## ブライダル事業

単位：百万円



## ブライダル事業

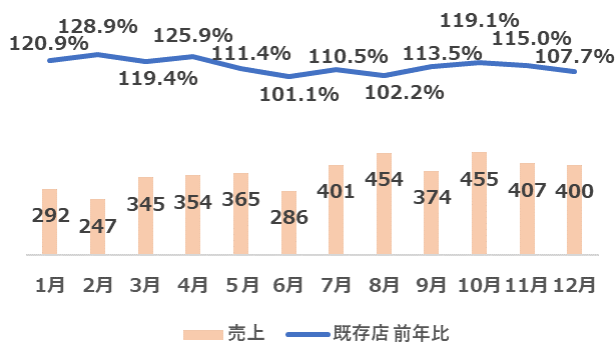
ブライダル事業の売上高は279百万円（前年同月比+30.4%）となり、これにより当期累計では2,809百万円（既存店前年同月比+16.8%）と引き続き堅調に推移しております。

12月は、クリスマスを意識した会場装飾や、イルミネーションでのロケーションフォト、ウインターフォトプランなど、この時期にしか出来ない商品企画を積極的にプロモーションすることで12月向けの婚礼獲得を強化した結果、実施件数は前年比+19.3%と大きく伸ばさせることができました。また、コロナ前と比較して招待客数の回復が鈍く、組単価が低下傾向となる中、料理やワインのアップグレードに加え、お客さまのニーズをしっかりと汲み取り、当社の特徴を活かした商品提案を積極的に行ったことにより、組単価は前年比+9.2%と堅調に推移しております。札幌では、2店舗間で連携し、一方の店舗のロケーションを活かしたフォトセッションを行い、もう一方の店舗で食事会を行う、ウインターフォトプランを実施しました。大切な思い出作りの一環として新郎新婦から大変喜ばれ、今後につながる好事例となりました。

婚礼実施において閑散期となる1月から2月に向け、パーティレポートの拡充やインスタグラムの強化などの情報発信の強化に加え、よりお客さまのニーズに応えられるスキルを養成する社内勉強会の開催を強化するなど、見学誘致、獲得及び単価アップに向けた取り組みを推進してまいります。

## 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400百万円（既存店前年同月比+7.7%）となり、これにより当期累計では3,495百万円（既存店前年同期比+11.5%）と引き続き堅調に推移しております。

12月においても底堅い国内旅行需要をしっかりと取込むことができ、前年同期を上回る結果となりました。各ホテル共に地域性を活かした食体験を中心とするプランが好評を得ており、高い稼働に加え客単価も順調にアップしております。

軽井沢御代田では、地元のこだわり食材を使った料理や地域性を活かしたアクティビティに加え、昨年リニューアルしたTAKIBI ラウンジが新たな魅力となっており、寒い時期でもこの施設を楽しみに来店されるお客さまも多く、閑散期においても高稼働を維持しております。

京都では、インバウンドの連泊需要の取込みや宿泊外のお客様のレストラン利用などが順調に伸びており、売上の増加に寄与しております。

年明けは、一部ホテルで設備メンテナンスのため休館となりますが、ハード面だけではなく、この時期にスタッフの勉強会やチームビルディングを改めて行い、春節、お花見等これからの高い旅行需要に備え、万全の準備を進めてまいります。

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