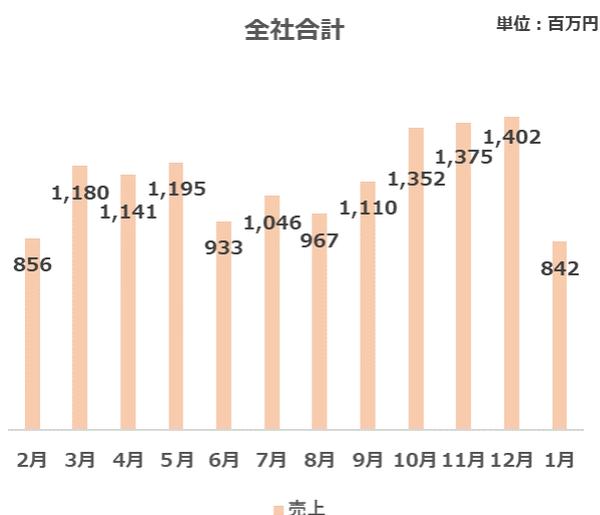


## 各 位

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

2024年1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。

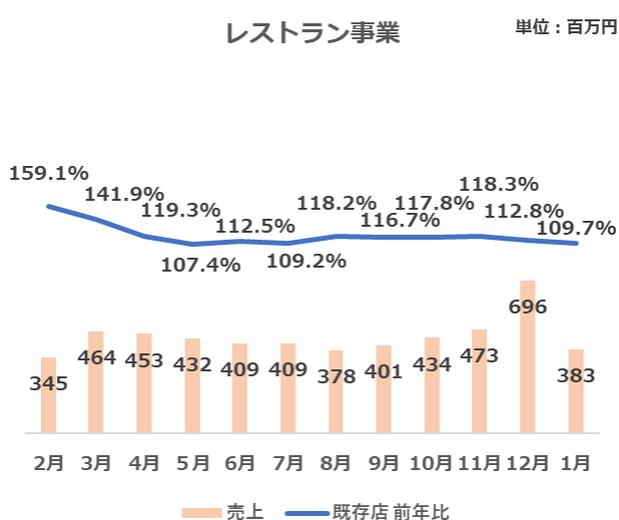


## 全社合計

1月度における全社売上高は842百万円(前年同月比+2.4%)となり、当期累計売上高は11,364百万円(前年同期比で+11.1%)と全社として引き続き堅調に推移しております。

婚礼の実施件数が昨年を下回ったことに加え、年初に起きた石川県能登半島地震、羽田空港の飛行機衝突事故など、旅行・観光の意欲を低下させる事象が発生したこと、また、一部ホテルで設備メンテナンスのため休館した影響もあり、前年同月比での売上伸び率は鈍化しましたが、引き続き円安によるインバウンド需要や底堅い国内消費需要を取り込むことにより、全社売上は堅調に推移しております。

各店ともに冬季ならではの食を中心とした施策を実施して、通期での売上最大化に努めて参ります。



## レストラン事業

レストラン事業の売上高は383百万円(既存店前年同月比+9.7%)と伸長し、当期累計では4,467百万円(既存店前年同期比+14.0%)となりました。

1月は、「黒トリュフ×冬の彩り」をテーマに、各店のシェフが「黒い宝石」とも呼ばれる魅惑の食材、トリュフをこだわりの一皿にしてお客様にご提供し、前年を上回る単価と売上アップに貢献しました。

また、新型コロナウイルス「5類」移行後初の年始を迎え、企業の接待や新年会などのパーティを積極的に取り込んだ事も売上増加の大きな要因となっております。

カフェ営業では、国立新美術館の休館による影響があったものの、改装後の「カフェ・ミケランジェロ」が引続き好調に推移し、前年比でプラスとなっております。

2月は閑散期となりますが、佐賀県産ブランド苺「いちごさん」を使用したデザート企画など、お客様の来店を促進する施策を積極的に実施すると共に、人員充足など受け入れ体制を引続きしっかりと整備し、売上最大化を目指して参ります。

## ブライダル事業

単位：百万円



## ブライダル事業

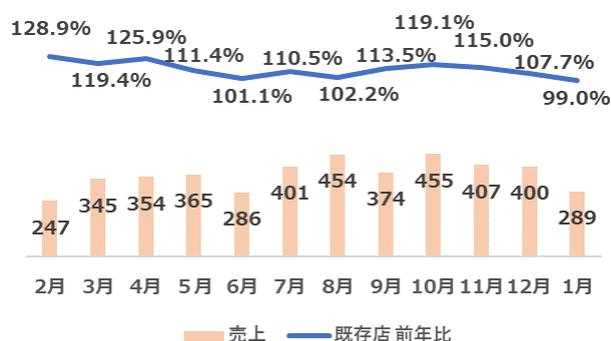
ブライダル事業の売上高は141百万円（前年同月比▲16.2%）、当期累計では2,950百万円（既存店前年同月比+14.7%）と閑散期ではありますが、厳しい結果となりました。

当月実施の婚礼獲得営業において、一部エリアでの競争環境の激化及び営業スタッフの人員不足等の影響により成約数が減少し、実施件数は昨年を下回ったものの、ブライダルの価値向上に向けた各種施策が新郎新婦から高い評価を得ており、組単価は引き続き好調に推移しております。また、パートナー企業の協力のもと、各地で販売アイテムの勉強会や合同試食会の実施など、春の繁忙期に向けた単価UP施策も引き続き推進しております。

新規見学者数は、コロナ前比の復調率がマーケット全国64.9%（大手広告会社の調査による）と厳しい環境の中、当社は全施設平均で約80%と堅調に推移しており、引き続き営業強化を推進して参ります。また、成約率を高める施策として、事前ヒアリングによる顧客ニーズの把握徹底と見学後のフォロー体制強化、社内教育機関による若手スタッフの教育の充実を着実に進めております。

## 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289百万円（既存店前年同月比▲1.0%）と今期初めて前年同月比を割り込む結果となりましたが、当期累計では3,785百万円（既存店前年同期比+10.4%）と引続き堅調に推移しております。

年始に起きた石川県能登半島地震、羽田空港の飛行機衝突事故など、旅行・観光の意欲を低下させる事象が発生したこと、および京都、仙石原、軽井沢、宜野座の4施設で設備メンテナンスや社員教育のための長期休館日を設けた月ではありましたが、売上への影響は軽微に抑えることができました。

熱海では、昨年末からの大手自動車メーカーとのコラボレーション企画を実施し、特別料理と期間限定のお菓子販売など、ホテルブランドを活かした新たな取り組みが顧客からも高い評価を得ております。仙石原では、キャビアのカッペリーニなど定番人気メニューのアップセールス、また軽井沢では、閑散期においてもリピート率が上昇し高稼働を維持するなど、各ホテル共に堅調に推移しております。京都のインバウンド需要は、一時期と比べて落ち着いてきておりますが、2月の春節に向けた予約や、3月の桜の開花予測発表に伴い問合せや予約が増加にきてきております。

今期の売上の獲得と共に、来期に向けた人づくりをしっかりと行い、中長期的に安定した成長の土台強化を図って参ります。

- 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