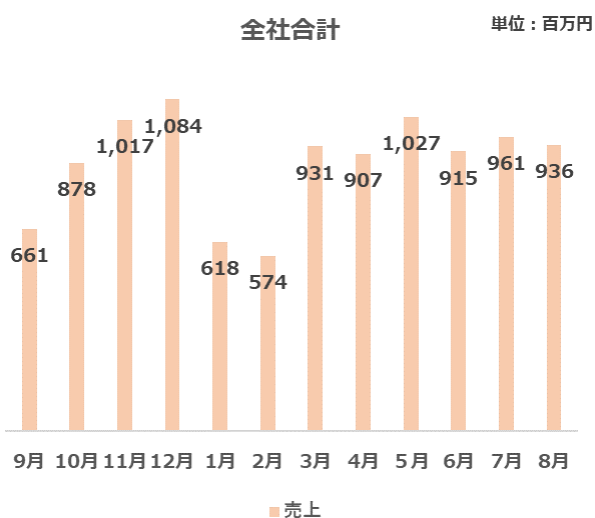


## 各 位

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8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。



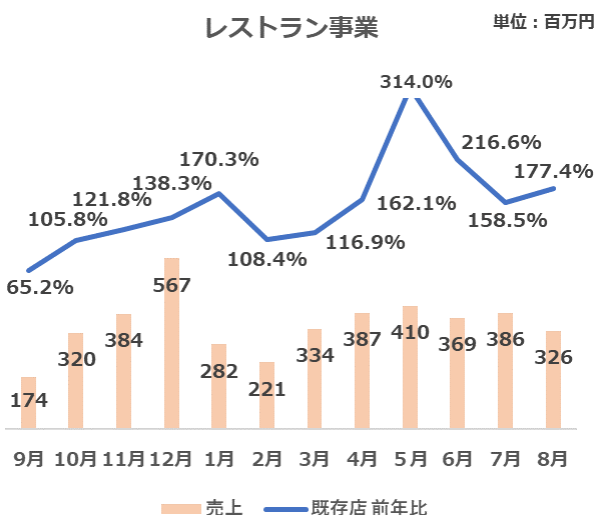
## 全社合計

8月の全社売上高は936百万円、全社の既存店売上高前年同月比は165.2%となりました。前月に引き続き、新型コロナウイルス感染症「第7波」の影響による予約キャンセルやスタッフの感染に伴う一部店舗の予約制限などがありましたが、底堅い外食需要及び国内旅行需要を背景に、前年を上回る結果となりました。

レストラン事業においては、各店の夏の施策が奏功し、ランチ及びディナー営業共に前月に引き続きコロナ影響前となる3期前を上回る水準で推移しました。

ブライダル事業においては、前月に引き続き直前での婚礼キャンセルやコロナ感染による列席者の減少などがありましたが、各種単価アップ施策を講じたことにより、売上高は前年同月を上回る水準で推移しました。

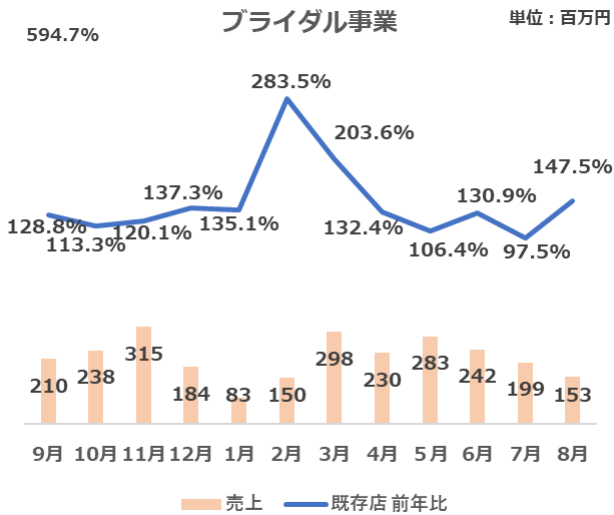
またホテル事業においては、堅調な国内旅行需要を背景に新たな予約をしっかりと確保出来たことに加え、単価アップ施策を積極的に推進したことにより、売上高は前年同月を上回る結果となり、繁忙期である夏休みシーズンに対してしっかりとした結果につなげることができました。



## レストラン事業

レストラン事業の売上高は、326百万円、既存店売上は前年同月比177.4%と前月に引き続き堅調に推移しました。ランチ及びディナーに関しましては、新型コロナウイルス感染症「第7波」の影響によるグループ利用などの予約キャンセルがありましたが、夏の食材やフルーツなどを使用した季節限定メニューや特別コースなどをフィーチャーした各店の夏の施策が奏功し、小グループの取り込みや1組あたりの単価アップに繋がり、前年を大きく上回る水準で推移することが出来ました。カフェ営業においても、前月に引き続き代官山のカフェ・ミケランジェロ及び新国立美術館カフェの集客が好調に推移し、前年同月比で139.6%の結果となりました。パーティ営業については、キャンセルや延期が発生しているものの、自社主催のパーティを積極的に開催したことに加え、一部店舗において大人数のパーティが開催されたことにより前年同月比211.7%となりました。

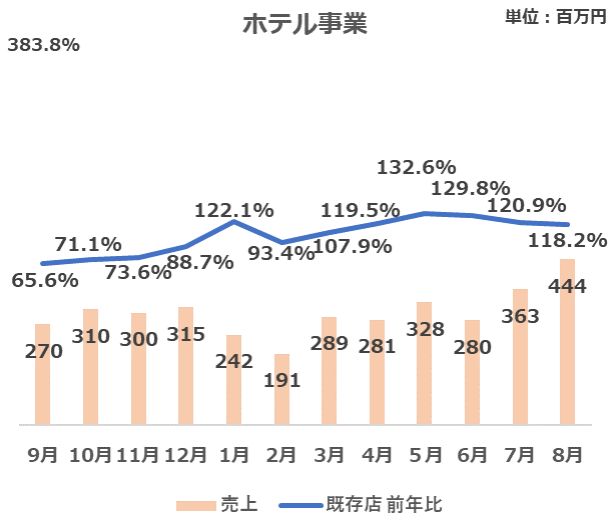
9月以降、フランスより提携先の各ブランドのシェフの来日が決定し、同ブランドの当社店舗においては、特別ガラディナー開催の準備を進めております。また、その他の店舗においても秋から冬の繁忙期に向けた自社主催のパーティを計画的に行い、積極的に集客し売上に繋げていく予定です。



### ブライダル事業

ブライダル事業の売上高は153百万円、コロナ感染者急増による影響を受けたものの、既存店売上高は前年同月比147.5%と伸ばいたしました。食体験の価値向上では、ドリンクのバリエーション拡充やデザート類の単価アップ施策が奏功し、一人あたり単価がコロナ影響前となる3期前を大幅に上回る水準で推移したことにより、人数減による組単価減の影響を軽微に抑えることが出来ました。

新規獲得営業においては、新型コロナウイルス感染症「第7波」の影響により全国ブライダル市場における見学数の動向がコロナ前に比べ平均67%（当社調べ）まで落ち込み、当社においても69%と市場をわずかに上回る結果となりました。一方成約率は、当社ならではの獲得施策や社内教育プログラムなどによる営業力強化施策により、今期最高数値を達成したことから、見学数の落ち込みによる影響を軽微に留めることができました。9月のシルバーウィークには、当社の魅力を最大限活かし、レストラン・ホテルで使用できるギフトチケットを来館・成約特典とする施策を実施し、獲得の強化を図ってまいります。



### ホテル事業

ホテル事業の売上高は444百万円、既存店売上高は昨年対比118.2%となり、先月に引き続き堅調に推移いたしました。8月においても新型コロナウイルス感染症「第7波」の影響による予約キャンセルなどの影響が見られたものの、堅調な国内旅行需要を背景に新たな予約をしっかりと確保出来たこと、料理のアップグレードや、ワインやスパ等を活用した提供価値向上による単価アップ施策を積極的に推進したことにより、昨年を上回る結果となりました。

賢島は、「夏のスパプラン」、「ゴルフプラン」が好評でした。仙石原は、「ゴルフプラン」、「キャビアプラン」が好評なことに加え、直前の予約の取り込みが好調に推移しております。軽井沢御代田では、「フォレストダイニングプラン」、「BBQプラン」などが引き続き堅調に推移しました。その他、宜野座での「連泊プラン」や「家族向けプラン」、熱海での「1人旅向けプラン」、京都での「高台寺連携プラン」の展開など、各店の特徴を活かした提案を強化したことにより、繁忙期である夏休みシーズンに対してしっかりとした結果につながることができました。

秋冬に向けても、より贅沢にリラックスして過ごしたいというお客様のニーズにお応えするべく、各店の特徴を活かした当社ならではの新たなオーベルジュの体験価値を提供してまいります。

- 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