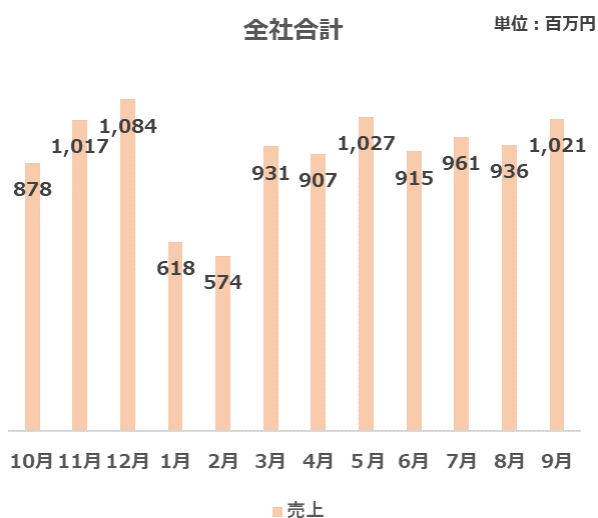


## 各位

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

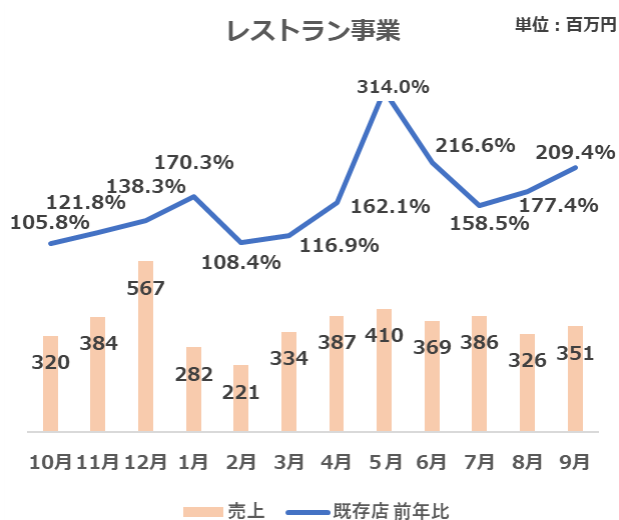
9月の全社売上高は1,021百万円、全社の既存店売上高前年同月比は165.6%となりました。前月に引き続き、新型コロナウイルス感染症「第7波」の影響により一部予約キャンセルなどがありましたが、底堅い外食需要及び国内旅行需要を背景に、前年を上回る結果となりました。

レストラン事業においては、コロナ禍における配席の更なる見直しによる集客増や各種客単価アップ施策が奏功し、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、組単価を一定水準以上に維持することができ、実施件数・組単価・列席者の平均人数のいずれにおいても上半期最大となりました。

またホテル事業においては、新型コロナウイルス感染症「第7波」の影響に加え、台風の影響による予約キャンセルなどの影響が見られましたが、堅調な国内旅行需要を背景に各ホテルの特色を活かした様々な施策が奏功し、昨年を上回る結果となりました。

## レストラン事業



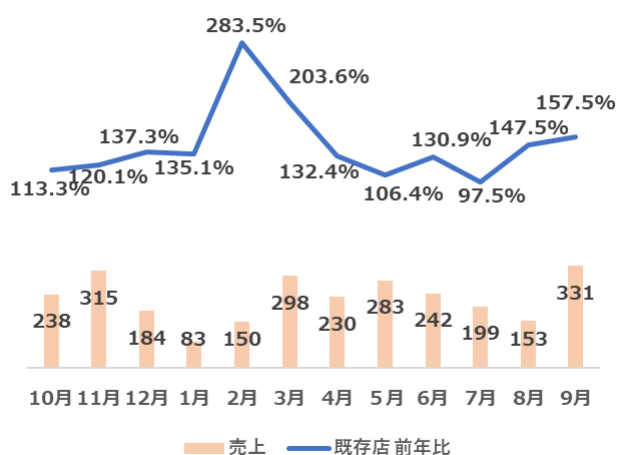
レストラン事業の売上高は、351百万円、既存店売上は前年同月比 209.4%と前月に引き続き堅調に推移しました。

コロナ禍での感染予防対策を徹底しつつ、配席の見直しを行い満席時の客数を増加させたことに加え、客単価アップ施策として旬の食材を使用した季節限定メニューの販売促進や、ワイン、ノンアルコールなどドリンクの販売強化を行った結果、先月に引き続きランチ、ディナーともに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。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212.7%の結果となりました。パーティ営業に関しては、一部でキャンセルや延期が見られたものの、当社主催のパーティを積極的に開催したことに加え、大人数のパーティが増加したことにより前年同月比334.2%となりました。

迎えるクリスマス商戦については、例年より早く10月5日よりクリスマスの予約を開始したことにより、既に過去の同時期よりも多くの予約数を獲得しております。加えてSNSやメールマガジンの活用などによるPR強化を実施し、繁忙期の売上最大化に向けた準備を着実に進めております。

## ブライダル事業

単位：百万円



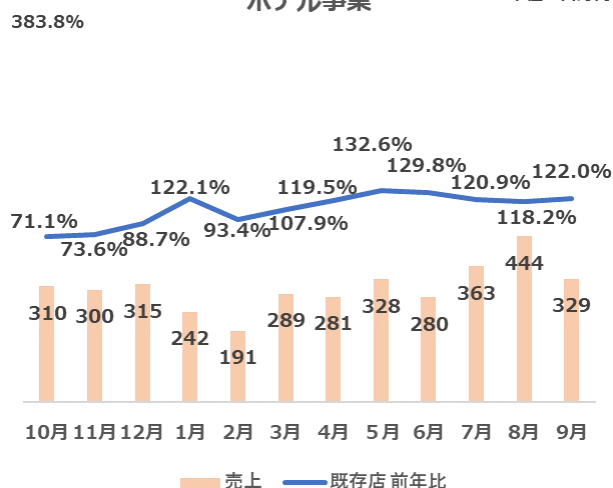
## ブライダル事業

ブライダル事業の売上高は331百万円、前年同月比157.5%となりました。実施婚礼においては、新郎新婦のコロナ感染による直前キャンセルもありましたが、顧客満足度の向上と単価アップに向けた施策として、列席者の人数増加を促す当社ならではの施策や商品知識の強化とヒアリング・提案力の改善活動により、組単価を一定水準以上に維持することができ、実施件数・組単価・列席者の平均人数のいずれにおいても上半期最大となりました。

新規営業においては、新型コロナウイルス感染症「第7波」と、二週にわたり襲来した大型台風の影響を受け、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70%（当社調べ）を下回る中、当社においては、首都圏・大阪・札幌エリアの大型店舗でコロナ影響前となる3期前比85%を超える回復を見せており、婚礼強化店舗の集客は順調に推移いたしました。さらに成約率は、シルバーウィークに実施した来館特典であるレストランやホテルの利用ギフト券の効果もあり、期中における高い水準を維持することができました。引き続き集客と成約率の向上の両軸を強化し、ターゲット顧客への平日及び週末の新規営業枠の増設等、営業活動を強化することにより、成約獲得の最大化を図ってまいります。

## 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329百万円、既存店売上高は前年同月比122.0%となり、先月に引き続き堅調に推移いたしました。9月においては、新型コロナウイルス感染症「第7波」の影響に加え、2つの連休に直撃した台風の影響による予約キャンセルなどの影響が見られましたが、先月に引き続き堅調な国内旅行需要を背景に各ホテルの特色を活かした様々な施策が奏功し、昨年を上回る結果となりました。

賢島では、スパプランやアーリーチェックインプランが引き続き好評でした。仙石原では、海外からのお客様の利用も増え、特にゴルフプランや美食ステイプランが好評でした。軽井沢御代田では、フォレストダイニングプラン、愛犬とご宿泊いただくドッグビラプランなどが堅調に推移しました。これらに加え、宜野座の家族向けプランやワインペアリング付きのグルメプラン、熱海の1人旅向けプラン、京都の高台寺レストラン及び料亭との連携プランなど、各ホテルの特色を活かした提案を強化することで、各拠点とも秋の観光シーズンに向けて順調に稼働を伸ばすことができました。

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引き続き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