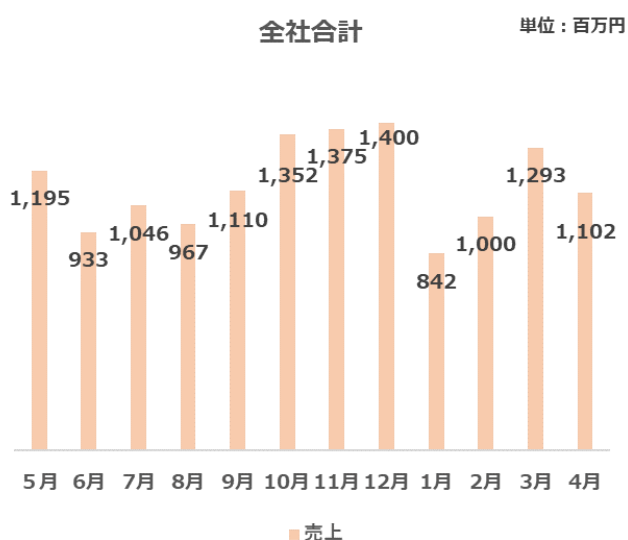


## 各位

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 経営管理部執行役員 服部 亮人  
 (TEL: 03 - 5793 - 8818)

## 月次速報(単体)に関するお知らせ

2024年4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。



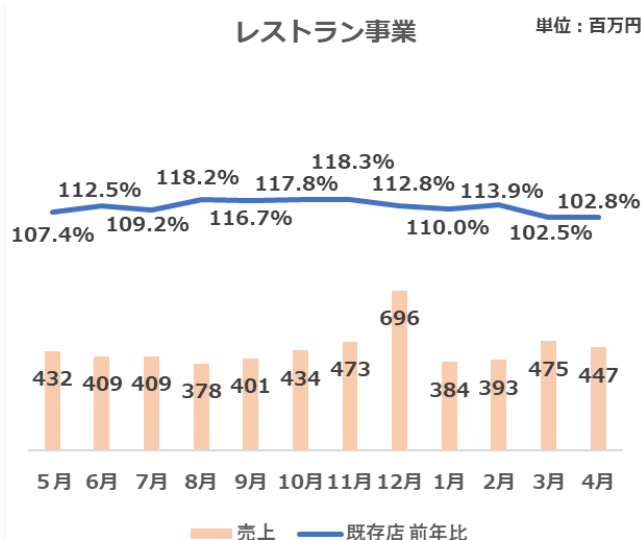
## 全社合計

4月度における全社売上高は1,102百万円(前年同月比▲3.4%)となりました。

2024年3月31日に退店したレストラン「アルジェント」(銀座)の影響等により、全社売上高は昨年を下回る結果となりましたが、既存店売上高は、昨年同月比+1.1%と昨年を上回る結果となりました。

桜の開花が予想を超えて3月からずれ込んだことやパーティ需要の高まりなどがレストラン、ホテルの売上を押し上げることに繋がり、既存店の集客をしっかりと伸ばすことができました。

引き続き円安の傾向は収まることなく、景気の不安定要素はあるものの、各事業における単価アップの施策が好調であることや、インバウンド需要の伸長を取り込むことで、ホテルおよびレストランの売上増に確実に繋げてまいります。



## レストラン事業

レストラン事業の売上高は447百万円(既存店前年同月比+2.8%)となり、引き続き堅調に推移しております。

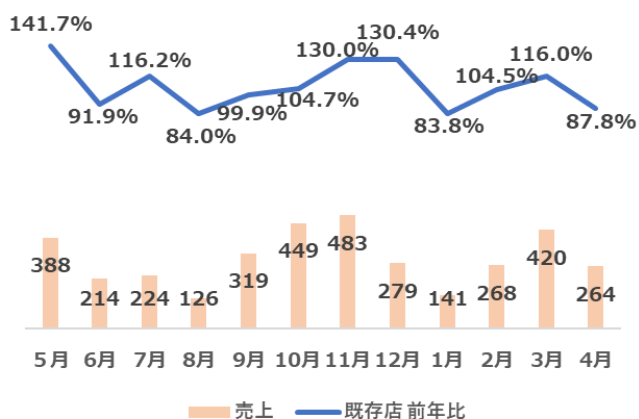
ランチ、ディナーの営業が堅調に推移するとともに、大規模パーティの需要も徐々に戻ってきていることから、パーティの売上増が、既存店売上増に寄与した結果となりました。

また、桜の開花が4月となったことから、京都の「高台寺十牛庵」では、周辺ホテルからの外国人観光客の送客が増え、前年を上回る集客を得ることができました。毎年恒例となっている「フィリップ・ミル 東京」(六本木)の桜メニューも、単価アップに寄与するとともに、リピーターも増え、安定した集客に繋がっています。

大規模パーティについては、宝飾メーカーやブランド企業からの依頼も多く、今後の予約も増加傾向となっております。

## ブライダル事業

単位：百万円



## ブライダル事業

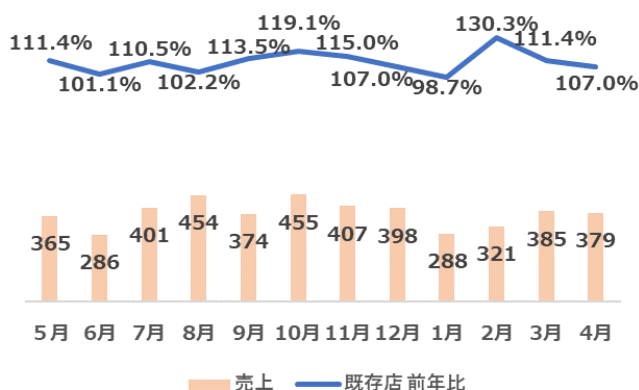
ブライダル事業の売上高は 264 百万円（既存店前年同月比 ▲12.2%）と既存店においても前年同月を下回る結果となりました。

前年より休日数が1日少ないことにより婚礼実施件数が減少したことに加え、前年に引き続き単価アップ施策が奏功する一方で、4月は少人数の婚礼が多くなったことにより組単価は前年同等に留まり、減収となりました。料飲の単価アップのみならず、人数に影響されないテーブル装飾などの演出等の販売が好調なことから、更なる高単価商品の開発を進めてまいります。

新規見学者数については、コロナ前比でマーケット動向が全国 64.0%（大手広告会社の調査による）と引続き厳しい環境の中、当社は全店平均 88.4%と引続き高い水準で推移しております。また、新規見学者への事前ヒアリングの強化や、トークスクリプトの精度を高めることにより、初回見学時の成約率が向上し、全体成約率を引き上げることに繋がっています。

## 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 379 百万円（既存店前年同月比+7.0%）となり、引き続き堅調に推移しております。

円高の影響によりインバウンド需要が伸びていることに加え、遅れた桜の開花が4月の観光需要を押し上げ、外国人観光客を中心に長期滞在の利用も多くなったことが増収に繋がりました。中でも、コロナ禍での開業となり厳しい稼働の時期が長かった京都のホテルにおいては、これらの影響により4月の月次売上高が過去最高を記録し、順調な稼働状況を推移しております。

インバウンドについては、京都の他、箱根仙石原、熱海、軽井沢御代田に影響が大きく、アジア圏のお客様のみならず、ヨーロッパ、アメリカからのお客様も増える傾向にあり、連泊利用やスイートルームの利用も増えることで、稼働率の上昇に加え、前年を上回る単価アップに繋がっております。

引き続き各ホテルにおいて国内国外の顧客満足度の向上に取り組み、リピート率のアップ、口コミからの新規顧客集客にも力を入れてまいります。

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