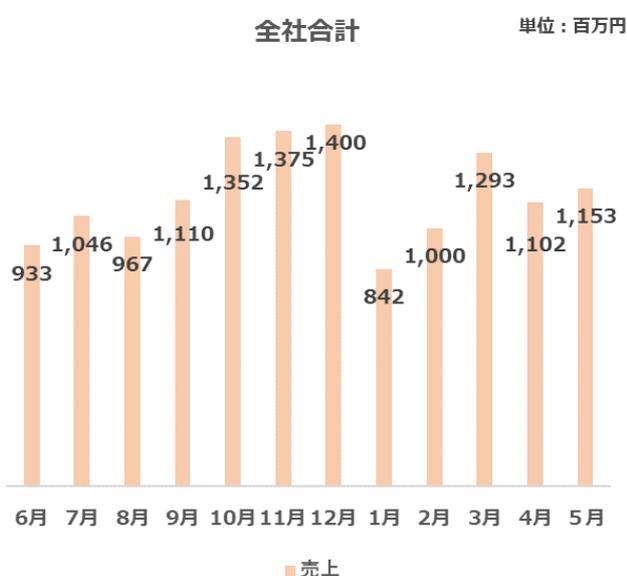


## 各 位

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5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

5月度における全社売上高は1,153百万円 (前年同月比▲3.5%) となり、これにより当期累計売上高は2,256百万円 (前年同期比▲3.4%) となりました。

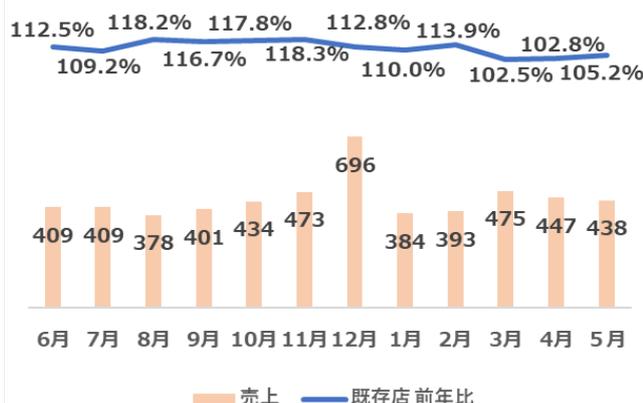
既存店売上高は昨年同月比▲0.2%となりましたが、前年はコロナ感染症が5類に移行し需要が大きく伸びた月であったこと、また、本年は前年と比べ祝祭日の日数が1日少ないこと等を踏まえると、ほぼ昨年並みと言える結果となりました。

本年においては、コロナ明けのリバウンド需要が一定の落ち着きを見せ始めていることや、ゴールデンウィークの消費拡大による後半の消費下振れ等、売上を押し下げる要因が見られましたが、レストラン、ホテルともに、リピーターの利用が安定集客に繋がっていることや、パーティ需要及びグループ利用がコロナ以前に迫る件数まで戻ってきたことが各事業の売上増加要因となっております。

引き続き全事業においてお客様の顧客満足度を引き上げることに注力し、売上の最大化に取り組んでまいります。

## レストラン事業

単位: 百万円



## レストラン事業

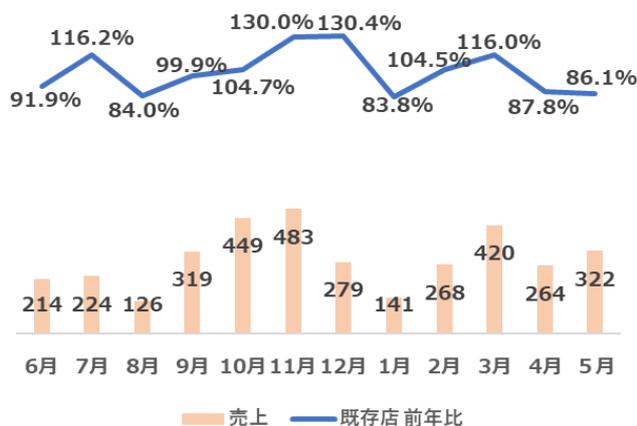
レストラン事業の売上高は438百万円 (既存店前年同月比+5.2%) となり、当期累計では885百万円 (既存店前年同期比+4.0%) と引き続き堅調に推移しております。

前月に続き堅調に推移している集客に加え、パーティの売上が前年同月比+57.7%と前年を大きく上回る結果となりました。特に5月は、ランチの集客が伸びたことに加え、ランチ、ディナーともに単価アップ施策が奏功し、既存店の売上増に繋がりました。

フランスから来日したローラン・プルセルシェフのガラディナーでは、満席の予約となり、参加顧客の皆様にはプルセルキューイジヌの最新作をご提供し、高い評価をいただくことができました。シェフ自ら客席に出て仕上げのソースをふるまうなど、特別な時間、体験価値が顧客満足度を生み出していることを実感するイベントとなりました。今後も当社ならではの価値提供による集客を強化して参ります。

## ブライダル事業

単位：百万円



## ブライダル事業

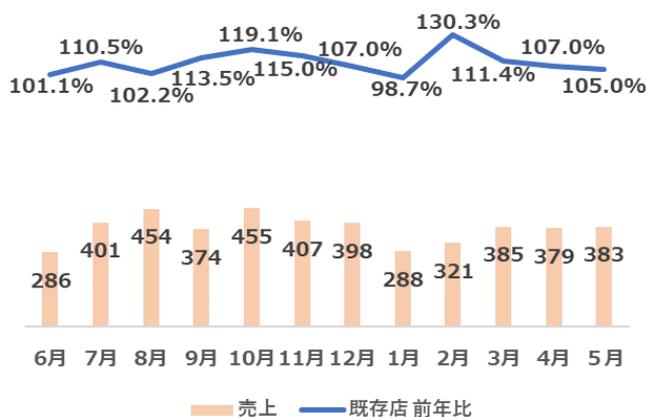
ブライダル事業の売上高は 322 百万円（既存店前年同月比 ▲13.9%）となり、当期累計では 586 百万円（既存店前年同月比▲13.2%）となりました。

前年は5類移行後の婚礼需要増の影響があったこと、前月同様に今月も前年より休日数が1日少ないこと等の影響により婚礼実施件数が前年同月に比べ減少したことが、既存店売上が前年同月を下回った主な要因となります。列席者の人数が減少傾向となったことから組単価についても前年同月を下回る結果となりましたが、単価アップ施策により特に高額商品の販売が売上増に寄与し、組単価の減少を最小限に留めております。

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 61.8%（大手広告会社の調査による）とコロナ後最低水準の復調率となる中、当社は全店平均 84.3%と引き続き高い水準で推移しております。これまでの定番型の披露宴スタイルに留まらず、マーケットニーズに寄り添った新たなスタイルの提案を打ち出すことにより、鈍化するマーケットの中でも新規見学者を獲得することに成功しております。また、見学者からの事前ヒアリングを強化したことにより、より要望に沿った提案が可能となり、高い成約率を維持することができております。

## 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 383 百万円（既存店前年同月比+5.0%）となり、当期累計では 762 百万円（既存店前年同期比+6.0%）と引き続き堅調に推移しております。

前月のインバウンド需要の伸びが多少落ち着きを取り戻しているものの、京都、箱根を中心に外国人の長期滞在利用が増えていることや、超富裕層の団体利用を取り込むことができたことで、稼働および単価のアップに繋がりました。前年のような5類移行明けの旅行需要増が無いことや、ゴールデンウィークが前半と後半に分散する日程となったこと、海外旅行需要が大きく伸びていること等から、国内旅行は厳しいマーケット環境であったものの、当社では全店でリピート率が伸びる傾向にあり、安定した予約の確保に繋がっております。

引き続き各ホテルにおいては、そのホテルにしかない地産地消の料理に加え、魅力ある体験を提案できるように、地域と連携した独自の体験を商品開発するなど、「また来たい！」と思ってもらえるホテル作りに邁進してまいります。

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