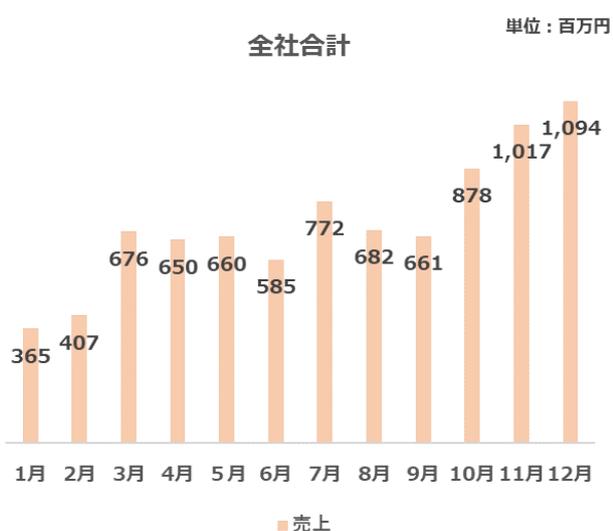


各 位

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 東証一部)
 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

2021年12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。



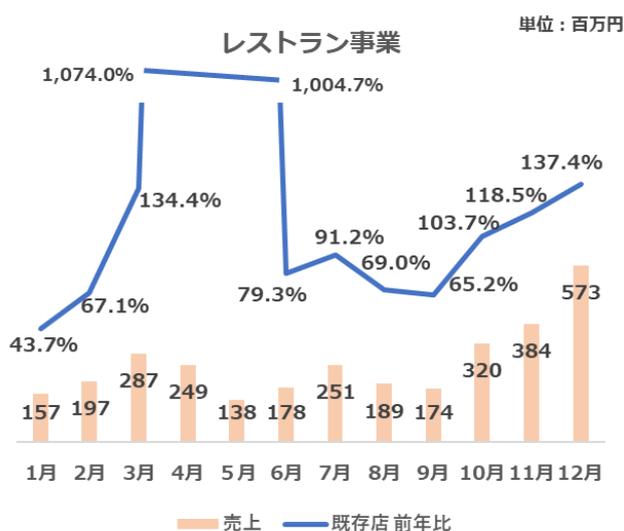
全社合計

12月の全社売上高は1,094百万円、全事業の既存店の前年比は123.1%(11月の前年比は108.0%)、一昨年対比で91.9%(11月の一昨年対比は84.9%)となりました。先月に続き売上は10億円を超え、今期最高となりました。

繁忙期を迎えたレストラン事業では、クリスマス限定メニューを特定日だけでなく、一定期間提供する「Everyday is Christmas」を展開するなど各種施策効果により、既存店売上は、昨年対比137.4%と昨年を大きく上回る結果となりました。ブライダル事業においては、招待人数の減少を補う新たなプランを訴求し、客単価アップを実現。ホテル事業においても、各施設の特徴を活かした宿泊プランの訴求に加えて、株主様向けの連泊プランや太平洋クラブとのシナジーを活かした新たな宿泊プランが好調に推移。全事業において、これまで取り組んできた新たな企画や提案が着実な成果につながりました。

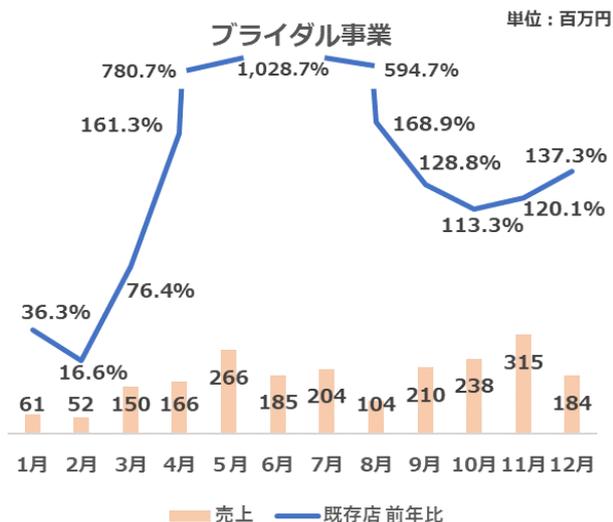
今後は、需要の回復が遅れているレストランにおけるパーティー利用の営業強化を図るべく、法人営業体制の構築を行うとともに、ブライダル事業の1月の商戦期に向けた見学と成約獲得を強化し売上の最大化を図ってまいります。

レストラン事業



レストラン事業の売上高は573百万円と今期最高となりました。コロナ感染症拡大対策のとしての客席数減によるピークタイムの集客ハンディを補うべく、戦略的集客の平準化施策として、特定日だけでなく12月1日~26日までクリスマスの特別コースを提供する「Every Day is Christmas」を展開しました。高付加価値提供による高単価メニューの長期間の展開が奏功し、昼・夜共に客単価の上昇に繋がりました。また、店舗毎に売上を最大化すべくきめ細かく営業方針を設定・実行したことに加え、会員向けメルマガのセグメント別配信や広告宣伝を積極的に活用した集客手法のブラッシュアップなどを行い、12月の予約数をコロナ前一昨年対比102.9%まで引き上げました。さらには、自宅でのパーティー需要を取り込むべく、クリスマス期間限定のテイクアウトやデリバリーの販売強化を実施。数店舗においては、おせちのテイクアウト販売等の新たな取り組みを実施した事によりランチ・ディナー以外の売上も増加しました。

1月中旬から2月末まで、冬の全社プロモーション施策としてトリュフを使用した特別メニューの販売や自社主催パーティーの開催などを予定。引き続き、感染拡大防止にむけた対策(ひらまつスタンダード)を遵守しながら売上の最大化を目指してまいります。



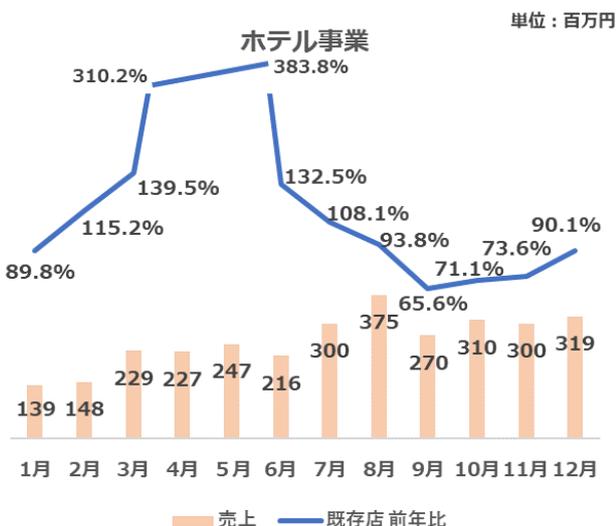
ブライダル事業

ブライダル事業の売上高は184百万円。既存店売上は昨年対比137.3%（11月の昨年対比120.1%）と着実に回復。コロナ変異株の影響も懸念されましたが、婚礼の施行件数は一昨年対比で90%程度まで回復しました。

招待客数は依然として減少傾向にあるものの、これまで継続的に実施してきた料飲の単価アップに向けた取組み（メニュー改善や試食会での訴求等）が奏功し、客単価は一昨年対比130%と貢献し組単価は一昨年対比で85%を維持しました。

レストランが繁忙期を迎えるクリスマスシーズンにおいては新規獲得の営業機会が限られますが、平日の営業枠強化や、お客様が特別感を感じるシーズンナリティキーワードを効果的に活用して集客を強化したことにより、見学数は一昨年対比で84%を維持しました（市場全体の見学数は一昨年対比82%（当社調べ））。加えて、お客様に月内成約特典を効果的に訴求することで早期の成約に繋げることができたため、成約数は一昨年対比91%まで回復させることができました。

1月の新規営業の商戦期に向けて、集客強化と成約率の向上の両軸を強化し引き続き成約獲得の最大化を図ってまいります。また、コロナ変異株の感染拡大の影響が長期化する可能性に備えて、少人数婚礼の組単価減に対応できる高付加価値型の商品プランを開発・展開することで、着実な売上の確保を図ってまいります。



ホテル事業

ホテル事業の売上高は319百万円、既存店売上は昨年対比90.1%（11月の昨年対比81.5%）となりました。昨年のGo Toキャンペーンによる特需効果がなくなった影響で、昨年対比は依然として前年割れの水準ですが、3ヶ月連続で前月の数値よりも改善。一昨年対比も134%と堅調に推移しました。

賢島は引き続き好調に推移しており、株主様向けの賢島・京都連泊特別企画「冬の贅沢美食旅～最高級の伊勢海老と蟹を堪能～」は大変な好評を得ました。熱海における冬のグルメプランや、仙石原における太平洋クラブ御殿場ウエストと提携した「ゴルフ旅プラン」もお客様より高い評価をいただきました。京都での「お一人様向けプラン」や、軽井沢御代田での12月限定クリスマスディナープランも好評です。宜野座では、引き続き海外旅行の代替需要を取り込むことで、連泊利用のお客様が伸長しています。

各施設の特徴を活かし、「食のひらまつ」を体感いただける新たな宿泊プランを展開することで、引き続き客室稼働の最大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。

※2020年11月に閉店した「ブラスリー ポール・ボキューズ博多」、2020年12月に閉店した「レストランテ オルケストラータ」は2020年12月からレストラン事業の既存店に含んでおりません。

※2021年2月より当社による運営となった「高台寺ひらまつ」、「十牛庵」はレストラン事業の既存店に含まれておりません。

以上