

# 2024年3月決算説明会資料



2024年5月27日

# 目次

---

**1. 2024年3月期業績…P 3**

**2. 2025年3月期業績予想・重点施策…P21**

**参考資料……………P39**

会社概要／沿革／事業概要／  
経営理念・グループミッション／事業内容



---

# 1. 2024年3月期業績

---

# 業績の季節変動について

飲食事業・ブライダル事業ともに第3四半期に売上・利益ともに増加する傾向にあります。

当社グループにおいて、過去の実績からも第3四半期において通期利益に対しての利益寄与の割合が他四半期に比べ非常に高くなる傾向にあります。

その要因として、飲食事業では忘年会等の需要が高まる12月の客数の増加、ブライダル事業では婚礼の需要が高まる10～11月の施行件数の増加などにより売上が増加する一方、第1～2四半期において、飲食事業の新規出店を集中し、それに伴う出店コストや人員確保のための採用費、新卒入社での人員増による人件費の増加などにより、費用が先行する形になりますが、第3四半期は第1～2四半期に新規出店した店舗の売上の寄与もあり、売上高および営業利益が増加する傾向があります。

加えて、今期はブライダル施設「The Place of Tokyo」のリニューアル工事実施にともない、6月6日から9月8日まで休業しておりますが、第1～2四半期において、その間の売上高の減少および工事費等による販管費の上昇を通期業績予想に織り込んでおります。

# 特別損失の計上について

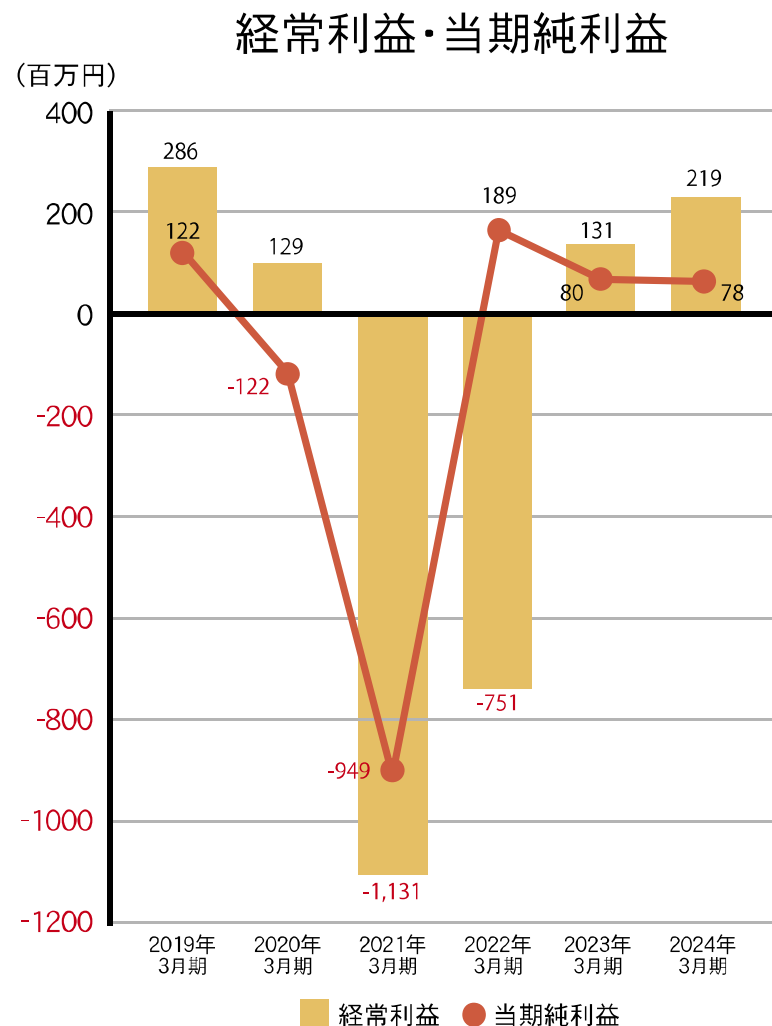
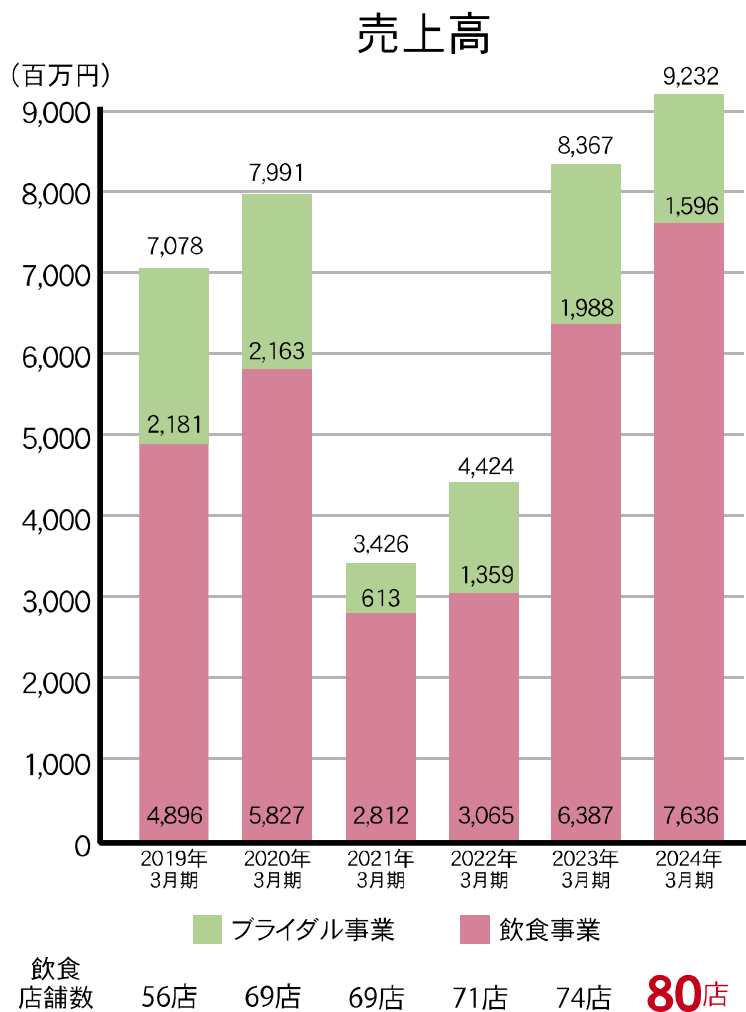
---

## 特別損失（減損損失）の計上

当社の保有する福利厚生施設の売却の決定及び、当社の連結子会社である株式会社一家ダイニングプロジェクトにおいて、一部店舗の収益性の低下による減損の兆候が認められたことにより「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき将来の回収可能性を検討した結果、2024年3月期第4四半期連結会計期間において、減損損失78,484千円を計上いたしました。

# 2024年3月期業績動向（ハイライト）

新型コロナウイルス感染拡大の影響が弱まり、売上高は過去最高となりましたが、減損損失の計上などにより、最終利益は前期比で減益となりました。



# 2024年3月期業績動向

## (グループ連結計：通期業績予想比)

業績予想に対し、売上高は98.1%で着地。営業利益は227百万円（予算比▲72百万円）、当期純利益は減損損失の計上などにより78百万円（予算比▲101百万円）となりました。

単位（百万円）

	24.3月期 通期予想	構成比	24.3月期	構成比	対通期 予想差	対通期予想 達成率
売上高	9,409	—	9,232	—	▲177	98.1%
売上総利益	6,282	66.8%	6,130	66.4%	▲152	97.6%
販売費及び 一般管理費	5,981	63.6%	5,902	63.9%	▲79	98.7%
営業利益	300	3.2%	227	2.5%	▲72	75.8%
経常利益	285	3.0%	219	2.4%	▲65	77.0%
親会社株主に帰属 する当期純利益	180	1.9%	78	0.9%	▲101	43.8%

# 2024年3月期業績動向

## (グループ連結計：前年同期比)

ブライダル施設「The Place of Tokyo」について、リニューアル工事の実施に伴い、2023年6月6日より2023年9月8日まで休業しておりましたが、飲食事業は好調に推移し、売上高は前年同期比で増収いたしました。一方、減損損失の計上により当期純利益は前年同期比で減益となりました。

単位（百万円）

	23.3月期	構成比	24.3月期	構成比	前期差	増減率
売上高	8,376	—	9,232	—	856	10.2%
売上総利益	5,520	65.9%	6,130	66.4%	610	11.1%
販売費及び一般管理費	5,353	63.9%	5,902	63.9%	549	10.3%
営業利益	166	2.0%	227	2.5%	61	36.6%
経常利益	131	1.6%	219	2.4%	87	67.0%
親会社株主に 帰属する 当期純利益	80	1.0%	78	0.9%	▲1	▲1.3%



# 2024年3月期業績動向

## (飲食事業：前年同期比)

新型コロナウイルス感染症の影響も弱まり外食需要が回復基調の中、飲食事業は好調に推移いたしました。その結果、売上高は前年同期比+19.6%、営業利益は前年同期比で+291百万円増加し、344百万円となりました。

単位（百万円）

	23.3月期	構成比	24.3月期	構成比	前期差	増減率	
売上高	6,387	—	7,636	—	1,248	19.6%	<ul style="list-style-type: none"> <li>新規出店8店舗、閉店2店舗。</li> <li>前期は新型コロナウイルス感染症の影響が残る中での営業。特に7月～9月は第7波の影響を大きく受ける。</li> <li>今期は新型コロナウイルス感染症の影響も弱まり、外食需要が回復基調の中、営業は通常化へ。</li> <li>忘年会需要や中規模の団体での利用需要も大きく回復。</li> <li>会員顧客を中心に客数が好調に推移。</li> <li>一部メニュー価格改定により客単価が微増。</li> </ul>
売上総利益	4,359	68.3%	5,183	67.9%	823	18.9%	<ul style="list-style-type: none"> <li>原材料価格の高騰が長期化する中、原価率上昇。</li> <li>販売価格を見直し、適正原価率の維持に注力。</li> </ul>
販売費及び一般管理費	4,307	67.4%	4,837	63.4%	530	12.3%	<ul style="list-style-type: none"> <li>売上増加にともない人件費、消耗品費、支払手数料、採用費など各種販管費が前年同期比で上昇。</li> </ul>
営業利益	52	0.8%	344	4.5%	291	556.0%	

# 2024年3月期業績動向

## (ブライダル事業：前年同期比)

婚礼の組人数・組単価はコロナ前の水準まで回復し前年同期比で増加。  
「The Place of Tokyo」のリニューアル工事に伴う休業を実施したことにより、  
売上高は前年同期比▲19.7%、営業損失は▲139百万円で着地いたしました。

単位（百万円）

	23.3月期	構成比	24.3月期	構成比	前期差	増減率	
売上高	1,988	—	1,596	—	▲392	▲19.7%	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 婚礼需要も回復し、営業が通常化。</li> <li>・ 組人数、組単価もコロナ前の水準まで回復。</li> <li>・ 一方で、休業の影響により婚礼、宴席の施行件数およびレストラン客数が減少し、売上は前年同期比で減少。</li> <li>・ マーケット全体における新規来館数は依然として回復に至らず。</li> </ul>
売上総利益	1,164	58.5%	946	59.3%	▲217	▲18.7%	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 組人数が増加したことにより、婚礼の付帯原価率が安定。</li> </ul>
販売費及び一般管理費	1,064	53.5%	1,086	68.1%	21	2.0%	<ul style="list-style-type: none"> <li>・ 休業にともない、アウトソーシング費、消耗品費、広告宣伝費等の各種販管費が前年同期比で減少。</li> <li>・ 一方で、リニューアルに伴う設備備品費、修繕費、採用費等が前年同期比で上昇。</li> </ul>
営業損益	99	5.0%	▲139	—	▲238	—	

# 2024年3月期業績動向（貸借対照表）

営業が通常化し、売上が安定化したことにより、当連結会計年度末においても十分な現預金を保持しております。

単位（百万円）	23.3月期	24.3月期	前期差	
資産の部				
流動資産	1,623	2,081	458	現金及び預金+395百万円 売掛金+43百万円
固定資産	3,143	3,299	155	有形固定資産+129百万円 投資有価証券+104百万円
資産合計	4,767	5,380	613	
負債の部				
流動負債	1,670	1,921	251	1年内返済予定の長期借入金+155百万円 買掛金+130百万円
固定負債	2,158	2,396	237	長期借入金+130百万円 リース債務+90百万円
負債合計	3,829	4,317	488	
純資産の部				
純資産合計	937	1,063	125	資本金▲136百万円 資本剰余金+147百万円 利益剰余金+78百万円

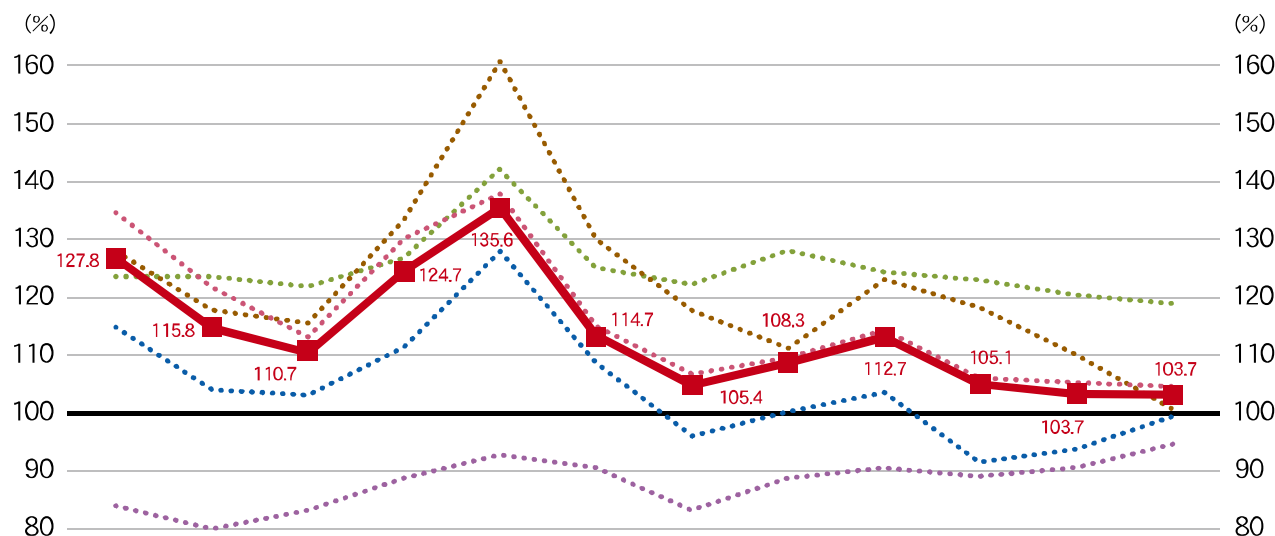
## 2024年3月期業績動向（キャッシュ・フロー）

税金等調整前四半期純利益140百万円などにより営業CF537百万円、有形固定資産の取得による支出などにより投資CF▲417百万円、長期借入による収入などにより財務CF269百万円があった結果、現金及び現金同等物は1,471百万円となりました。

単位（百万円）	23.3月期	24.3月期	
営業活動によるキャッシュ・フロー	483	537	税金等調整当期純利益 +140百万円 減価償却費+249百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲340	▲417	有形固定資産の取得による支出 ▲311百万円 投資有価証券の取得による支出 ▲60百万円
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲53	269	長期借入による収入 +1,180百万円 長期借入金返済による支出 ▲894百万円
現金及び現金同等物の増減額	89	388	
現金及び現金同等物の期首残高	993	1,082	
現金及び現金同等物の期末残高	1,082	1,471	

# 飲食既存店売上高 前年同期比推移

新型コロナウイルス感染症の影響も弱まり、飲食需要は回復基調の中、売上高は好調に推移いたしました。その結果、既存店売上高は前年同期比+12.9%となりました。



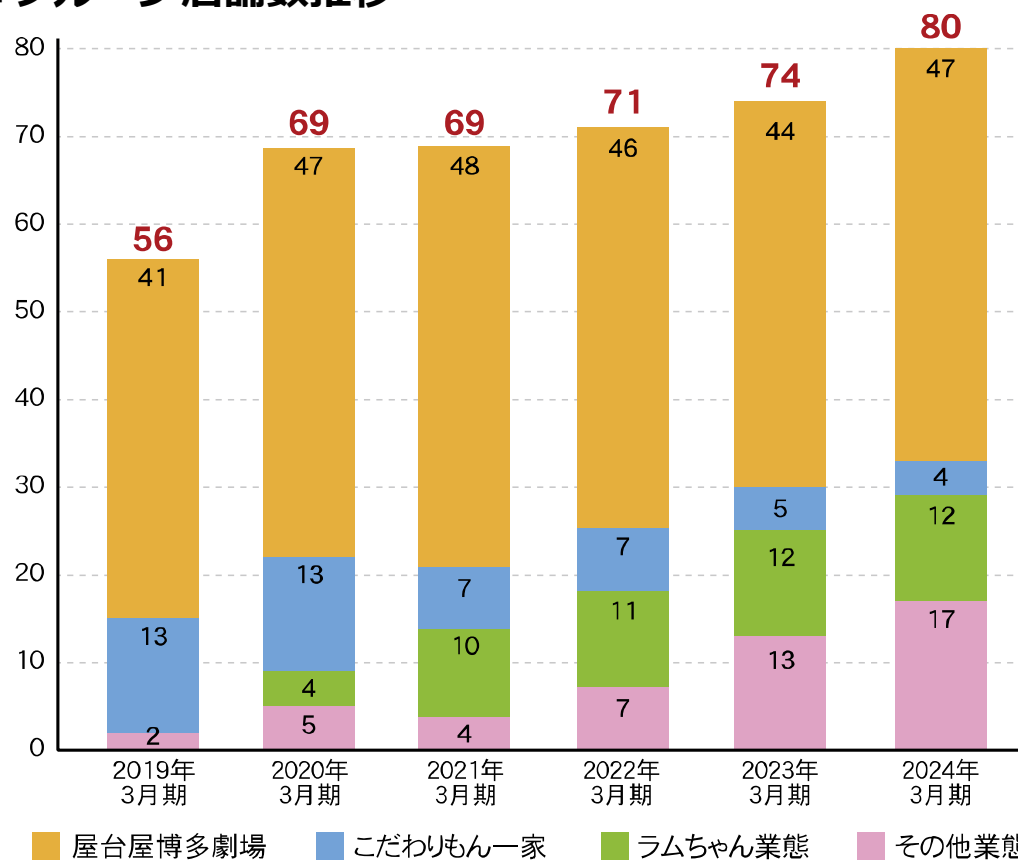
	2023年4月	2023年5月	2023年6月	2023年7月	2023年8月	2023年9月	2023年10月	2023年11月	2023年12月	2024年1月	2024年2月	2024年3月	累計
屋台屋 博多劇場	134.1%	121.3%	113.6%	130.4%	137.7%	115.4%	106.9%	109.8%	113.9%	106.7%	105.0%	104.8%	115.4%
こだわりもん一家	127.1%	118.6%	115.8%	133.8%	160.1%	130.6%	118.7%	111.1%	123.6%	118.3%	110.2%	100.3%	120.7%
大家ジギスカン酒場 ラムちゃん	115.3%	104.6%	103.1%	111.4%	128.2%	109.5%	97.4%	100.9%	104.1%	92.4%	94.9%	99.7%	104.6%
にのや	123.7%	123.5%	121.1%	127.5%	142.2%	125.2%	122.5%	128.1%	125.2%	122.1%	120.5%	119.5%	124.2%
韓国屋台 ハンサム	84.2%	80.0%	83.0%	89.1%	93.3%	90.5%	83.0%	89.3%	90.9%	89.6%	90.9%	94.5%	88.9%
合計	127.8%	115.8%	110.7%	124.7%	135.6%	114.7%	105.4%	108.3%	112.7%	105.1%	103.7%	103.7%	112.9%

(注) 1.既存店とは、新規開店した月を除き、18ヶ月以上経過した店舗としております。ただし、改装等により稼働していない期間があった店舗は当該月を除外しております。  
2.直営店舗のみを対象としております。

# 新規出店・閉店の状況について

新規 8 店舗を出店し、既存店 2 店舗を閉店したことにより、直営店は合計 80 店舗となりました。

## ■グループ店舗数推移



### ■新規出店

- ・屋台屋博多劇場 有楽町店
- ・寿司トおでん このや 横浜店
- ・屋台屋博多劇場 本厚木店
- ・寿司トおでん このや 本八幡店
- ・肉のウエキ 新木場店
- ・屋台屋博多劇場 川崎店
- ・肉のウエキ 千葉ニュータウン店
- ・寿司トおでん このや 浦安店

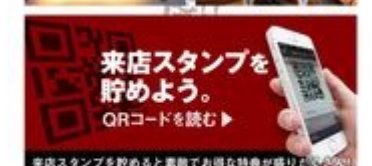
### ■閉店

- ・Remo café 本八幡店
- ・こだわりもん一家 本八幡店

※2022年4月1日より(株)Egoを子会社化し、「肉のウエキ」の店舗数を上記グラフのその他業態に含めております。

# 飲食事業の各業態における会員施策の強化

既存の「こだわりもん一家」・「屋台屋博多劇場」の専用公式アプリに加え、「大衆ジンギスカン酒場ラムちゃん」・「韓国屋台ハンサム」の専用公式アプリをリリース。さらなる顧客満足度向上、リピート率の向上を図って参ります。



**ハンサム専用公式アプリができました!**

**1回のご来店**で  
ハンサムオリジナル **ステッカー** 贈呈  
※ステッカーのデザインは期間や店舗により異なります。

**2回のご来店**で  
お通し代(パンチャン)が、**一生無料**

**サムギョブサル専用ディップソース** どれかひとつ無料!

**3回のご来店**で  
来店の際に、**乾杯チャミスルショットグラス1杯 全員分無料**  
お好きなフレーバーをお選びください!

**特典1** 次回より **お通し 一生無料!**

**特典2** 3回目のご利用から **レモンサワーも飲み放題!**

**特典3** お誕生日には **食べ放題 2,980円**でご利用!

※2回目以上来店スタンプ獲得の方

**ラムちゃん専用の公式アプリができました!**

**特典1** 次回より **お通し 一生無料!**

**特典2** 3回目のご利用から **レモンサワーも飲み放題!**

**特典3** お誕生日には **食べ放題 2,980円**でご利用!

※2回目以上来店スタンプ獲得の方

# 飲食事業の各業態における会員施策の強化

飲食事業の各業態で継続して会員獲得に注力することで、リピート率の向上・売上高のベースの底上げに寄与し、コロナ後の売上高の安定化に繋がっております。

- 博多劇場の累計会員数は、2024年3月末時点で、**167万人**を突破。



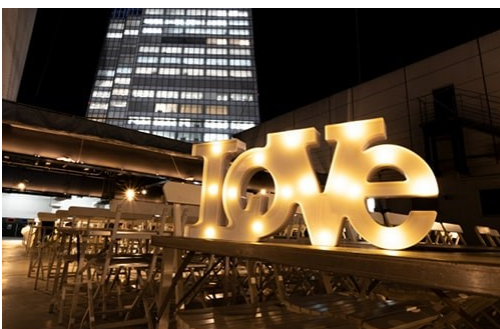


# バーベキュー場・ビアガーデンの運営受託について

2024年3月期は都内3か所のバーベキュー場の運営を受託いたしました。今後も、レジャーサービスに係るビジネスに積極的にチャレンジしてまいります。



- THE BBQ BEACH in Aqua City ODAIBA J  
(2023年3月5日～2023年12月24日まで営業)  
業態：バーベキュー  
場所：東京都港区台場  
実績：運営委託



- Flags BBQ&ビアガーデン  
(2023年4月29日～2023年9月18日まで営業)  
業態：バーベキュー・ビアガーデン  
場所：東京都新宿区新宿  
実績：運営委託



- 京王アサヒスカイビアガーデン  
(2023年6月29日～2023年9月30日まで営業)  
業態：ビアガーデン  
場所：東京都新宿区西新宿  
実績：運営委託

# メニュー価格の改定について

原材料価格の高騰により、2023年4月より全業態でグランドメニューを見直し、一部メニュー価格の改定を随時行ってまいりました。それにより原価率の適正化を図っております。

<h2>角ハイボール</h2> <ul style="list-style-type: none"> <li>■角ハイボール</li> <li>■ジンジャーハイボール</li> <li>■コーラハイボール</li> </ul> <p>角ハイボール 各<b>399</b> (438) ※どてか<b>699</b> (768)</p>	<h2>ビール</h2> <p>「神泡」 ザ・プレミアムモルツ 香るエール 599 (658) どてかジョッキ <b>1299</b> (1428) オールフリー <b>400</b> (440)</p> <p>ホッピー セット白/黒 <b>480</b> (528) なか<small>(注)飲み放題 付</small> <b>290</b> (319) <b>350</b> (385) <small>そと</small></p>	<h2>鉄鋼餃子</h2> <p>1人前(6個) <b>399</b> (438) こは又は2人前がおいれます。</p> <p>■ 鉄鋼餃子 6種類の野菜と豚肉、秘伝のタレをオリジナルの割合で配合。シャキッとした野菜の食感と、そのままでも美味しく食べられる自慢の餃子です。</p> <p>■ 皮 老舗製麺会社採用化繊の皮を使用。家庭用竹炭を配合。加水率などにこだわったオリジナルの皮と餡との相性は絶妙。もちもちした食感を演出する絶品の皮です。</p> <p>■ 巻き 毎日お店でつくづく愛情こめて完成品のみ。一口サイズで巻くことで食べやすく、パクパク食べられます。</p> <p>■ 焼き 鉄鋼を使用し高温で一気にして、蒸して、揚げるとはカリッと、中はもちっとジューシーに仕上がります。パクパク食べられるおいしい餃子に、食費は「カリもちジュース」</p> <p>■ 鉄鋼 鉄鋼を使用することで熱々の状態で提供。本場九州博多の鉄鋼餃子再現。</p> <p>■ 食べる方 餃子調理ついで食べる事で餃子の美味さを更に引き立てます。一番おすすぬ食べ方です。餃子のタレと汁一歩も自家製にこだわった家で飲むのこい餃子に、是非ご賞味下さい。</p> <p>■ 七相性 キンキンに冷えた鉄鋼餃子ハイボールとの相性抜群！ 是非、博多劇場の鉄鋼餃子をご堪能ください。</p>
<h2>自家製 オリジナル サワー</h2> <ul style="list-style-type: none"> <li>■塩レモンサワー</li> <li>■生グレープフルーツサワー</li> </ul> <p>博多 名物サワー</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■コーヒータ耐(加糖・無糖) ちよっと大人一杯です。</li> <li>■オロロボサワー オロロニンキ+がカリエック</li> <li>■ヨーグルトハイ 隠れた人気No.1ドリンク</li> </ul>	<h2>果実酒</h2> <p>梅酒 <b>400</b> (440) カッパワイン 赤/白</p> <p>焼酎 大罎(芋・麦) <b>399</b> (438) 飲みきりボトル大罎(芋) <b>2800</b> (3080)</p> <p>高麗茶ポット <b>400</b> (440) 梅干しレモン <b>100</b> (110) 氷・水・炭酸水 無料</p> <p>①おすすめ 大罎(芋) 芋ハイボール <b>399</b> (438)</p>	<h2>明太もつ鍋</h2> <p>厳選した明太子を使用。赤い汁を使用し、朝天子の旨味を引き立てます。 パターンのどくとどくと辛さが効いたオリジナルの朝太子もつ鍋は絶品です。</p> <p>1人〜2人前 <b>1580</b> (1738) 3人〜4人前 <b>2180</b> (2398)</p> <p>追加具材 牛もつ <b>400</b> (440) 野菜盛り <b>300</b> (330)</p> <p>濃厚味噌 牛もつ鍋 オリジナルの味噌です。たっぷりの白ごまが旨味を引き立ててくれます。</p> <p>1人〜2人前 <b>1280</b> (1408) 3人〜4人前 <b>1680</b> (1848)</p> <p>オススメのが ちゃんぽん鍋 <b>300</b> (330)</p>
<p>種類色々 定番サワー</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■ブラッドオレンジサワー</li> <li>■こだわり酒場レモンサワー</li> <li>■濃厚トマトハイ</li> <li>■ラムネハイ</li> <li>■梅干しサワー</li> <li>■カリサワー</li> </ul> <p>サワー&amp;茶ハイ 各<b>399</b> (438) ※どてか<b>699</b> (768) ※原価率名物2杯半分!!</p> <p>癒し 茶ハイ</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>■抹茶ハイ</li> <li>■ウーロンハイ</li> <li>■紅茶ハイ(加糖・無糖)</li> <li>■ジャスミンハイ</li> <li>■コーン茶ハイ</li> </ul>	<h2>日本酒 梅一輪</h2> <p>カッパ酒 or あつかん <b>590</b> (649) あつかんどてか増利 <b>1680</b> (1848)</p> <p>ソフトドリンク ウーロン茶 ブラッドオレンジジュース ジンジャーエール カルピス ラムネ コーラ <b>280</b> (308)</p>	<p>20歳未満の方、お車でのお帰りの場合はお断りさせていただきます。</p>

■メニューミックス、商品の入替、ポーション調整や各種フェア商品の販売に加え、アプリ会員限定企画の実施により、お客様満足度が低下することがないように、原価率を調整してまいります。

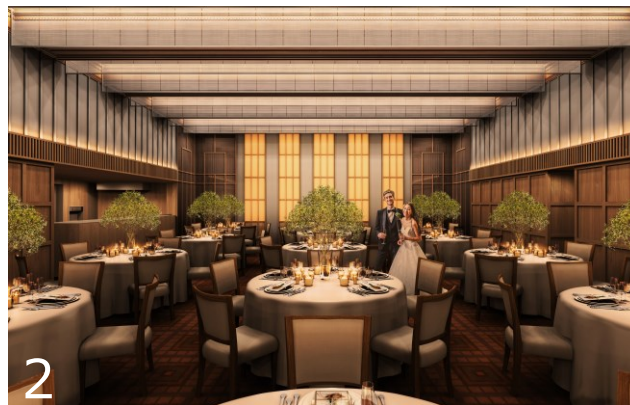
今後も随時、原材料価格の動向や原価率の推移、お客様満足度等を総合的に勘案しながら、メニュー開発に注力してまいります。

# The Place of Tokyo リニューアルについて

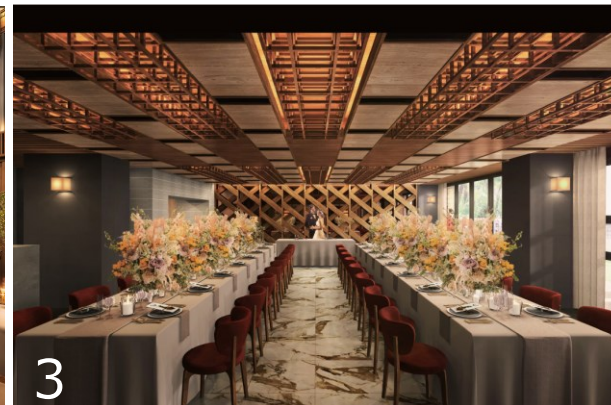
婚礼施設「The Place of Tokyo」を2023年6月6日より全館休業し、大型リニューアル工事を実施。2023年9月9日にリニューアルオープンいたしました。



1



2



3

## 1. 6F 挙式会場 「THE MUSIC PLACE」

“東京タワーと一体化するアートな空間”をコンセプトに、東京タワーを取り込むことで成立するシンプルなインテリア空間を演出。

## 2. B2F披露宴会場 「THE BANQUET」

チャペルのデザインとペアリングで楽しんでいただける会場をコンセプトに、非日常の世界観がより際立つエレガントでラグジュアリーな空間へと一新。オープンキッチンも新設。

## 3. 1F レストランTerrace Dining TANGO／披露宴会場 「THE DINING」

当式場1Fに併設しているレストランTerrace Dining TANGOを、家族婚・少人数婚のニーズに対応した本格的な披露宴を行うことができるモダンで美しいガーデン付きバンケットとして一新し、4バンケット体制へ。

※披露宴が開催されない場合はレストランとして営業します。

その他、披露宴会場やエントランス、ルーフトップバーなど、より心地よくお過ごしいただけるよう最新のデザインとおもてなしの付帯設備を取り入れ、新しいウェディングやお祝いの場としての価値を追求していきます。

# 本社移転について

本社オフィスを設置していたビルが建替え計画を決定したことを機に、2023年8月に本社オフィスを移転いたしました。

■ 新本社所在地：千葉県市川市東大和田二丁目4番10号





---

## 2. 2025年3月期業績予想・重点施策

---

# 2025年3月期連結業績予想

25.3月期は過去最高売上高、増収増益を見込んでおります。

単位（百万円）

	24.3月期 実績	構成比	25.3月期 予算	構成比	実績差	増減率
売上高	9,232	—	10,624	—	1,392	15.1%
売上総利益	6,130	66.4%	7,168	67.5%	1,038	16.9%
販売費及び 一般管理費	5,902	63.9%	6,802	64.0%	899	15.2%
営業利益	227	2.5%	366	3.4%	138	60.8%
経常利益	219	2.4%	347	3.3%	128	58.4%
親会社株主に 帰属する当期 純利益	78	0.9%	219	2.1%	140	177.6%

# 子会社設立について

レジャー事業および宿泊事業の運営を主な目的とする子会社を設立いたしました。今後、さらなる“おもてなし”に係る事業領域の拡大を図ってまいります。

項目	内容	
名称	株式会社一家レジャーサービス	
本店所在地	千葉県市川市東大和田二丁目4番10号	
代表者の役職・氏名	代表取締役 武長太郎	
主な事業内容	旅館、ホテル等の宿泊施設の運営 キャンプ場、バーベキュー場、テーマパーク、遊園地等のレジャー・リゾート施設の運営 温泉、サウナ等の温浴施設、その他商業施設の運営	
資本金	1,000万円	
設立年月日	2024年4月15日	
大株主および持ち株比率	当社 100%	
当社と当該子会社との関係	資本関係	当該子会社の資本金の100%を当社が出資しております。
	人的関係	当社の代表取締役である武長太郎が、当該会社の代表取締役に就任しております。
	取引関係	当該子会社と、当社および当社グループの子会社との取引関係が発生する予定であります。

# 当社グループの今後のビジョン

今後、様々な“おもてなし”に関わる事業に挑戦し、グループミッションである『あらゆる人の幸せに関わる日本一の“おもてなし”集団』を目指します。

 IKKA HOLDINGS

子会社設立

株式会社  
一家レジャーサービス

レジャー事業

株式会社Ego

飲食事業

子会社D

様々な“おもてなし”に  
関わる事業にチャレンジ

 株式会社  
一家ダイニングプロジェクト  
IKKA Dining Project, Ltd.

飲食事業

ブライダル事業



# 飲食事業新規出店戦略

2025年3月期は子会社の（株）一家ダイニングプロジェクトで12店舗、（株）Egoで2店舗、グループ合計14店舗の新規出店を計画しております。

## （株）一家ダイニングプロジェクト

- THE SKY RESORT BBQ SOGO OMIYA  
2024年4月25日 OPEN（11月17日までの期間限定）
- 屋台屋博多劇場 浦和店  
2024年5月21日 OPEN
- 京王アサヒスカイビアガーデン  
2024年6月6日 OPEN（9月30日までの期間限定）
- 屋台屋博多劇場 中野店  
2024年6月21日 OPEN予定
- こだわりもん一家本八幡店（新規再OPEN）  
2024年8月 OPEN予定

## （株）Ego

- 肉のウエキ 東京ドーム店（POP UP店舗）  
2024年6月4日 OPEN（8月14日までの期間限定）

現在、6店舗の出店が決定しております。



屋台屋博多劇場 浦和店

# バーベキュー・ビアガーデン業態について

前期まで様々なバーベキュー場などの運営委託を受けていたノウハウを活かし、今期は直営でバーベキュー場、ビアガーデンを出店いたします。



- THE SKY RESORT BBQ SOGO OMIYA  
業態：BBQ&ビアガーデン  
場所：そごう大宮店屋上

開放的な空間でリゾート気分を味わいながら、リーズナブルな価格でBBQ体験をしていただけます。予約なしでの当日利用で手ぶらでバーベキューも可能です。



- 京王アサヒスカイビアガーデン  
業態：ビアガーデン  
場所：京王百貨店 新宿店屋上

都会の真ん中で、喧騒を忘れ、日頃の疲れを吹き飛ばすリフレッシュビアガーデン。

※上記2店舗は一家ダイニングプロジェクトでの運営となります。

# ブライダル戦略について

マーケット全体における新規来館数は依然として回復に至っていない中、集客施策を強化し、来館数の向上、受注拡大に注力してまいります。

## ■ SNS広告の活用

ブランディング動画広告をInstagramにて展開し、認知度UP・ブランディング強化を図る。

## ■ 新郎新婦様向けイベントの強化

The Place of Tokyoのコンセプトである「思い出の場所は、はじまりの場所となり、永遠の場所と変わる」を体感できる、挙式後の新郎新婦様向けの家族イベント「Place of Family」の開催を強化。SNSの活用と連動し、ブランディングに繋げていく。



# 子会社による新たな事業の開始について

当社の子会社である、株式会社一家ダイニングプロジェクト及び株式会社一家レジャーサービスは、新たにレジャー事業を開始いたします。

当社の子会社である株式会社一家ダイニングプロジェクトおよび株式会社一家レジャーサービスは、株式会社ザファーム（本社：千葉県香取市、代表取締役：武田泰明）他5社とともに、企業グループを組成し、茨城県が実施した「茨城県植物園等整備・管理運営事業に係る企画提案」に係る公募型プロポーザルに応募しました。茨城県による審査の結果、企業グループは2024年5月17日付けで優先交渉権者に選定されました。

そこで、茨城県と企業グループは、「茨城県植物園等整備・管理運営事業基本協定書」を締結し、また、企業グループは、共同して特別目的会社（SPC）を設立の上、今般、同社と茨城県とが「茨城県植物園等整備・管理運営事業基本契約書」を締結する運びとなりました。

今後、当社の子会社である株式会社一家ダイニングプロジェクトおよび株式会社一家レジャーサービスは、企業グループの構成員として、新たに当該事業を進めることを決定いたしました。

# 新事業の概要について

当社の子会社である、株式会社一家ダイニングプロジェクト及び株式会社一家レジャーサービスは、新たにレジャー事業を開始いたします。

本事業は、設置後40年以上が経過した茨城県植物園及び茨城県民の森に民間の創意工夫や経営力を取り入れ、植物園等に付加価値をつけて魅力を向上させる整備を行い、利用者を増加させることで、持続可能な運営ができる施設に転換し、ひいては、植物園等を起点として、茨城県内への観光客増加につなげ、観光客の滞在時間延長や周遊範囲の拡大に寄与するほか、広範囲での採算性の向上等により地域を活性化させることを目的としています。

本事業の詳細は、以下のURLより、茨城県のホームページをご確認ください。

(<https://www.pref.ibaraki.jp/nourinsuisan/rinsei/seibikanriunei.html>)

# 特別目的会社（SPC）の概要について

当社の子会社を含む企業グループは、共同して特別目的会社（SPC）を設立の上、今般、同社と茨城県とが、「茨城県植物園等整備・管理運営事業基本契約書」を締結する運びとなりました。

項目	内容	
名称	株式会社ボタロシアンリゾート	
本店所在地	千葉県市川市	
代表者の役職・氏名	代表取締役 武長太郎	
主な事業内容	茨城県植物園等整備・管理運営事業	
資本金	300万円	
設立年月日	2024年5月（予定）	
出資比率	株式会社一家レジャーサービス	35%
	株式会社一家ダイニングプロジェクト	15%
	株式会社ザファーム	10%
	株式会社秀建	10%
	株式会社浅川建設	10%
	株式会社秋山工務店	10%
	株式会社柴建築設計事務所	5%
	株式会社大山都市建築設計	5%
当社と当該子会社との関係	資本関係	当該会社の資本金の50%を当社グループ子会社で出資する予定であります。
	人的関係	当社の代表取締役である武長太郎が、当該会社の代表取締役に就任いたします。
	取引関係	当該会社と、当社グループの子会社との取引関係が発生する予定であります。

# 従業員の賃上げについて

前期に引き続き、今期も2024年4月より全社員の給与について平均5%のベースアップを実施いたしました。

当社グループは、「お客様、関わる全ての人と喜びと感動を分かち合う。」を経営理念に掲げ、2024年4月より、定期昇給に加え、全社員の給与を平均5%のベースアップを実施することで、従業員の処遇改善、満足度向上を図るとともに、お客様満足度および企業価値向上の実現に努めてまいります。

今後も、人財への投資、従業員の処遇改善に取り組み、グループミッションである「あらゆる人の幸せに関わる日本一の“おもてなし”集団」の実現に邁進してまいります。



# 新卒採用について

2024年4月は52名の新卒を採用いたしました。来期も60名以上の新卒採用を計画し、引き続き優秀な人財確保に注力してまいります。





# 新卒採用について

就活学生の起業へのアプローチ方法の多様化に対応すべく、大手ナビサイトからの流入に加え、採用経路の窓口を拡大し、優秀な人財の積極的な獲得に注力しております。



## ■採用エージェントの活用

採用エージェントを活用し、当社のニーズにマッチした学生への直接的なアプローチ。

## ■ダイレクトリクルーティング

優秀な学生への直接的なスカウト。

## ■合同説明会への参加

学生の応募を待つだけでなく、会社側から学生との接点の創出。

## ■スポーツ系学生就活イベントへの参加

体育会・スポーツ系のクラブ出身の活発な学生へのアプローチ。

## ■専門学校への訪問

調理師・ブライダル専門学生へのアプローチ。

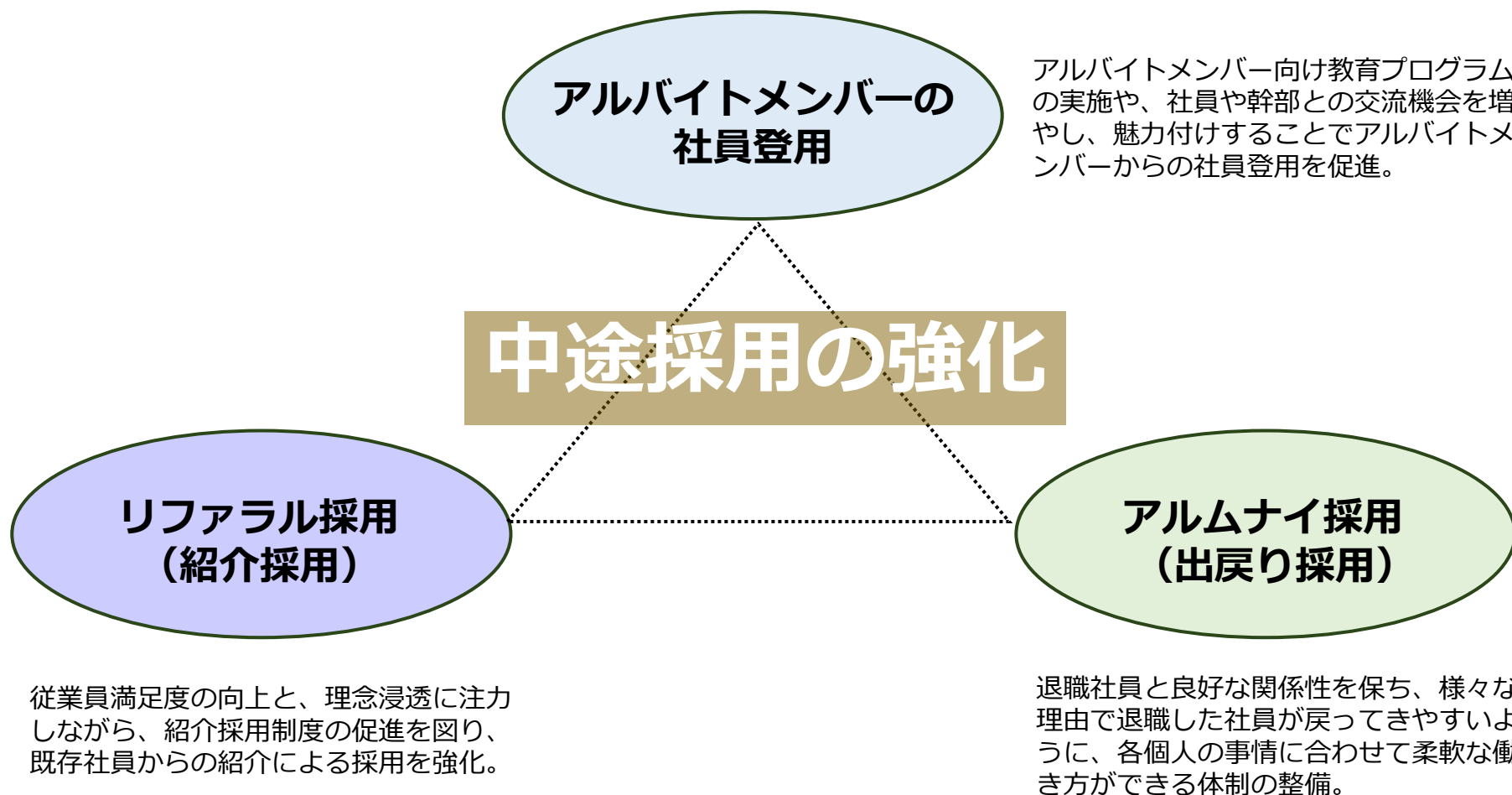
## ■千葉商科大学サービス創造学部での講演

市川市の大学にて当社の“おもてなし”経営について講演。



# 中途採用について

中途採用について、通常の採用経路だけではなく社内からの採用にも継続して注力しながら、当社の強みである人財の確保に注力しております。



従業員満足度の向上と、理念浸透に注力しながら、紹介採用制度の促進を図り、既存社員からの紹介による採用を強化。

退職社員と良好な関係性を保ち、様々な理由で退職した社員が戻ってきやすいように、各個人の事情に合わせて柔軟な働き方ができる体制の整備。

# アルバイトメンバー採用について

店舗運営の核となるアルバイトメンバーの採用にも引き続き注力し、人による“おもてなし”の実現を図って参ります。



## ■ 紹介制度

社内のアルバイトメンバーからの友達や先輩・後輩、家族など、紹介により毎年100名以上のアルバイトメンバーを採用。  
お店を好きなアルバイトメンバーからの紹介により、優秀な人財が集まりやすい。

## ■ SNSを活用した採用

若年層に人気のtiktokなどのショート動画を活用することにより、店舗の雰囲気や伝わりやすく若年層へ直接アプローチが可能。



# 従業員のエンゲージメント向上について

各種イベントで賞賛の場、教育プログラム、レクリエーションを通じ、さらなる教育体制の充実、理念浸透の強化、エンゲージメント向上を図り、経営理念である「誇りの持てる家族のような会社であり続ける」の実現のため、より良い社内風土の構築に努めてまいります。

## ■ 役員面談

全社員が、役員と直接話す機会を設け課題を抽出し、社員の状態を把握する。

## ■ 社内部活動

社員、アルバイトメンバーが誰でも参加することができ、定期的な開催で横断的な交流を図る。

## ■ 一家祭り・ブライダル周年祭

両事業部最大のイベント。理念浸透を目的として、各店舗・各セクションの成功事例、感動事例の共有の他、最優秀店舗賞等の賞賛、アルバイトメンバーの卒業式などを実施。



# 従業員のエンゲージメント向上について

引続き、社内教育プログラム「Ikka Universal College」をはじめ、階層別の研修を多く実施し、より一層「働きながら学ぶ会社」の環境作りに努めてまいります。

## 2024 IKKA Universal College 一家ユニバーサルカレッジ

開催日時	実施内容	講師
5月21日(水) 11:00-13:00	夢を叶える目標設定のやり方 目標設定のやり方 講師：河島 義雄	河島 義雄
6月26日(水) 11:00-13:00	数字のゴジラ 勇太マンのPL研修 講師：荻川 勇太	荻川 勇太
7月24日(水) 11:00-13:00	新卒第一現場大生から学ぶ 挑戦することの大事さ 講師：鈴木 大輔	鈴木 大輔
8月5日(水) 11:00-13:00	おぎずまのコミュニケーション コミュニケーション 講師：野瀬 健	野瀬 健
8月19日(水) 11:00-13:00	一家のマネジメントの秘密 マネジメント研修 講師：池田 大樹	池田 大樹
9月12日(水) 11:00-13:00	飲食店のプロになろう 飲食人養成講座 講師：渡邊 桂一	渡邊 桂一
10月実施	チーム作りを楽しく チームビルディング 講師：藤沢 隆哉	藤沢 隆哉
11月実施	1000名の研修生を輩出した リーダーシップ論 講師：幸田 翼	幸田 翼
1月実施	あなたもたどるプロに おもてなし講座 講師：赤羽 郁穂	赤羽 郁穂
2月実施	一家最優秀(No.1) 副社長澤山さんから学ぶ IUC特別セミナー 講師：秋山 淳	秋山 淳

### ■ Ikka Universal College

幹部社員講師による、マインド・スキル・コミュニケーション力を高める包括的教育プログラム。

### ■ 元気塾

飲食経営者である社外取締役の赤塚元気氏による体系的サービス研修プログラム。

### ■ ルーキー研修・ネクストセミナー

新卒社員、新卒2年目向けの初等教育、責任者教育、理念浸透を行う研修。

### ■ キャリア研修

キャリア社員向けの理念研修と交流の促進。

### ■ アクティブリスニング研修

役員・幹部を対象として、傾聴力向上、コミュニケーションの活性化、社内風土醸成を目的に実施。

# 免責事項

---

本資料は、株式会社一家ホールディングス（以下、当社）についての一般的な情報提供を目的としており、当社の発行する株式その他の有価証券への投資勧誘を目的とするものではありません。

本資料に記載される当社の実績・計画・見積もり・予測・その他将来情報については、現時点で入手可能な情報や現時点における判断・考えであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。また、本資料は、現時点で一般的に認識されている経済・社会等の情勢に基づいて作成しているものですが、経済情勢の変化等の事由により予告なしに変更される可能性があります。

掲載内容に関して、細心の注意を払い作成しておりますが、不可抗力により情報誤伝を生ずる可能性もありますのでご注意ください。

なお、無断での複製、転用等を行わない様、宜しくお願い申し上げます。

## お問い合わせ先

株式会社一家ホールディングス 管理部

TEL : 047-711-0850

<https://ikka-holdings.co.jp/ir/>



---

# 参考資料

---

# 会社概要

---

社名：株式会社 一家ホールディングス

本社：千葉県市川市東大和田二丁目4番10号

設立：2021年10月1日

代表者：代表取締役社長 武長 太郎

資本金：35,838,000円

発行済株式数：7,115,700株

事業内容：グループ会社の経営管理

多業種飲食店の経営/ブライダル事業

(2024年3月末現在)



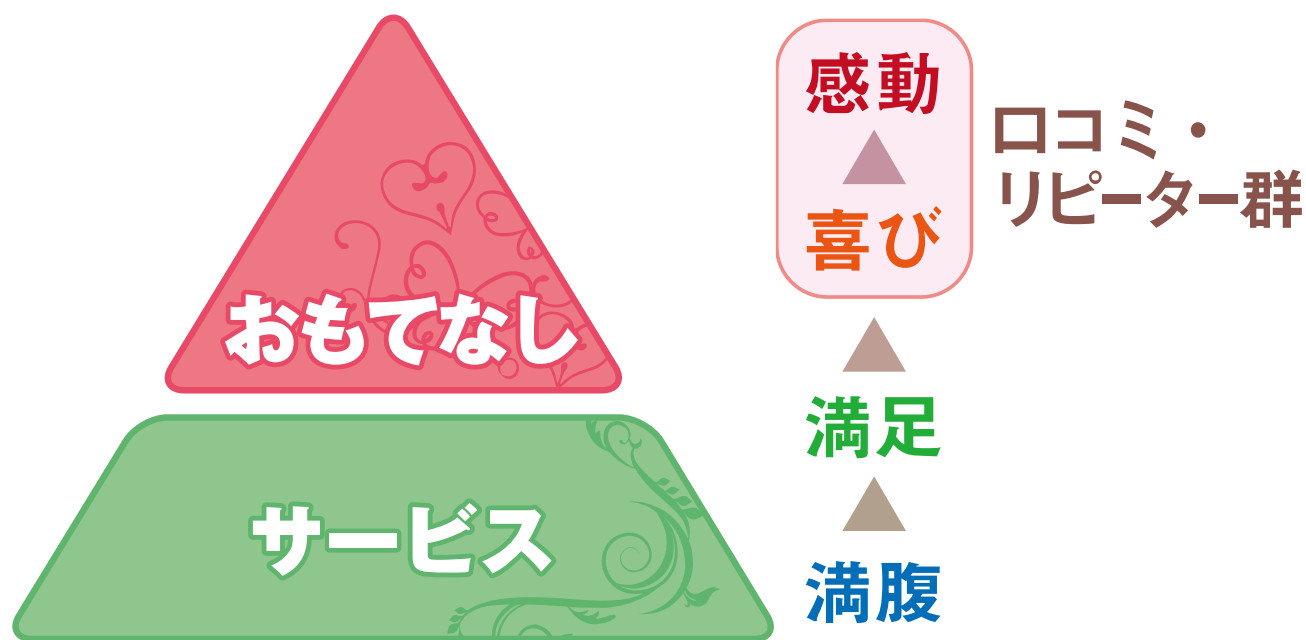


# 沿革

1997年10月	千葉県市川市に有限会社ロイスカンパニー（資本金3,000千円）を設立。
12月	1号店として「くいどころバー一家 本八幡店」を千葉県市川市にオープン。
2000年5月	「こだわりもん一家 柏店」を千葉県柏市にオープン。同時にくいどころバー一家からこだわりもん一家に屋号変更。
8月	有限会社から株式会社へ組織変更し、同時に商号を「株式会社一家ダイニングプロジェクト」へ変更。
2010年2月	屋台屋博多劇場業態1号店目として「屋台屋博多劇場 成田店」を千葉県成田市にオープン。
2012年8月	ブライダル施設「The Place of Tokyo」を東京都港区にオープンし、ブライダル事業へ参入。
2014年3月	海外子会社「IKKA DINING INTERNATIONAL,INC.（非連結子会社 米国ハワイ州）」設立。
2015年3月	海外子会社1号店目となる「GOLDEN PORK」を米国ハワイ州にオープン。
2016年3月	株式会社ダイヤモンドダイニング（現 株式会社DDホールディングス）より出資を受け資本提携。
12月	東京証券取引所マザーズ市場へ上場。
2019年7月	大衆ジギスカン酒場ラムちゃん業態1号店目として「大衆ジギスカン酒場ラムちゃん 柏店」を千葉県柏市にオープン。
2020年3月	東京証券取引所市場第一部へ市場変更
6月	にのや業態1号店目として「おでんトさかな にのや」を東京都新宿区にオープン。
2021年4月	韓国屋台ハンサム業態1号店目として「韓国屋台ハンサム 柏店」を千葉県柏市にオープン。
2021年10月	持株会社「株式会社一家ホールディングス」設立。
2022年4月	株式会社Egoの株式を取得し子会社化。
4月	東京証券取引所の市場区分の見直しにより市場第一部からスタンダード市場へ移行。
2023年8月	千葉県市川市に本社移転。
8月	海外子会社2号店目となる「鮭久」を米国ハワイ州にオープン。
9月	ブライダル施設「The Place of Tokyo」をリニューアルオープン。
2024年4月	子会社「株式会社一家レジャーサービス」設立。
2024年5月	子会社「株式会社一家ダイニングプロジェクト」、「株式会社一家レジャーサービス」が他6社と共同出資し、特別目的会社「株式会社ポタラシアンリゾート」設立。

# 事業概要

サービス業を超えた“おもてなし”業でありたい。



# 経営理念・グループミッション

創業時から変わらぬ経営理念。

## 経営理念

1. お客様、関わる全ての人と喜びと感動を分かち合う。
2. 誇りの持てる「家族のような会社」であり続ける。
3. 夢を持ち、限りなき挑戦をしていく。

## グループミッション

あらゆる人の幸せに関わる日本一の「おもてなし」集団



# 事業内容

“おもてなし”を軸に飲食事業、ブライダル事業、レジャー事業を展開。

 IKKA HOLDINGS

 株式会社  
一家ダイニングプロジェクト  
IKKA Dining Project.,Ltd.

## 飲食事業

屋台屋 博多劇場  
こだわりもん一家  
大衆ジンギスカン酒場 ラムちゃん  
にのや  
韓国屋台 ハンサム  
BBQ・ビアガーデン

## ブライダル事業

婚礼事業  
宴席事業  
Terrace Dining TANGO

株式会社  
一家レジャーサービス

## レジャー事業

株式会社Ego

## 飲食事業

肉のウエキ

# 飲食事業 「こだわりもん一家」



## 一家業態 炉端・蒸焼・大鍋

こだわりもん  
一家

### — 業態概要 —

客単価 4,000円

店舗数 4店舗

(2024年3月末時点)

### — コンセプト —

## 「第二の我が家」

10年ぶりに最愛の人が帰ってきたような  
「お帰りなさい」とお迎えする  
ほっとくつろげる空間。



# 飲食事業 「屋台屋 博多劇場」



## 博多業態

餃子・串焼き・もつ鍋

博多劇場

### — 業態概要 —

客単価 2,600円

店舗数 47店舗

(2024年3月末時点)

### — コンセプト —

### 「博多中洲の屋台村」

九州博多の風物詩「屋台」を再現。  
鉄鍋餃子や博多料理をご用意。  
元気と活気・笑顔が溢れる空間。



# 飲食事業 「大衆ジンギスカン酒場ラムちゃん」



大衆ジンギスカン酒場

## ラム業態 ジンギスカン

ラム  
ちゃん

### — 業態概要 —

客単価 3,600円

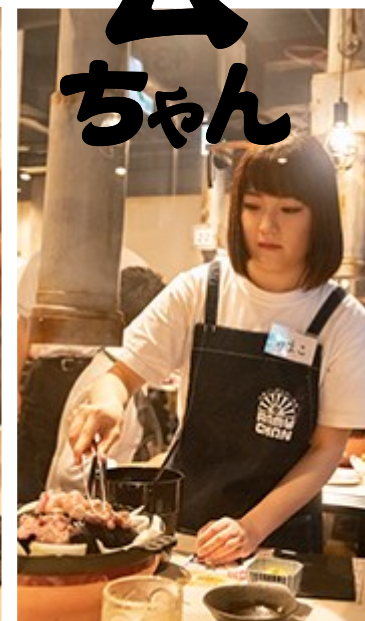
店舗数 12店舗

(2024年3月末時点)

### — コンセプト —

#### 「大衆ジンギスカン酒場」

本格ジンギスカンと  
卓上ハイボールタワーから注ぐ  
強炭酸ハイボールを楽しむ  
大衆ジンギスカン酒場。



# 飲食事業 「韓国屋台 ハンサム」



## ハンサム業態 韓国屋台料理

### — 業態概要 —

客単価 3,000円

店舗数 7店舗

(2024年3月末時点)

### — コンセプト —

#### 「五感で楽しむ韓国屋台」

本場韓国屋台の雰囲気さながらに  
人気の本格韓国料理を  
小ポーションでリーズナブルに。  
テイクアウト・デリバリーにも対応。



# ハンサム





# 飲食事業「にのや」



## にのや業態 おでん・肴・日本酒

### — 業態概要 —

客単価 3,600円

店舗数 7店舗

(2024年3月末時点)

### — コンセプト —

### 「本格和食×日本酒」

手作りにこだわった美味しい和食料理と  
日本酒をリーズナブルに楽しむことが  
できる専門性の高い本格和食酒場。



# 飲食事業 株式会社Ego 「肉のウエキ」



肉  
の  
ウ  
エ  
キ

## 肉のウエキ業態

### — 業態概要 —

客単価 2,500円

店舗数 3店舗

(2024年3月末時点)

### — コンセプト —

「街のお肉屋さん」

×

「昭和ネオ大衆酒場」

昭和レトロなどこか懐かしい空間と

心温まるおもてなし

フライやお惣菜を片手に乾杯

「揚げ物」に特化したフライ専門店。



# ブライダル事業「The Place of Tokyo」



## THE PLACE of TOKYO

東京タワーの麓、唯一無二のロケーション  
東京タワーを一望できるチャペルと、  
多彩な4つのバンケット、レストランを  
有する婚礼施設。

“始まりの場所は、思い出の場所となり、  
永遠の場所となる”

設立：2012年8月1日

住所：東京都港区芝公園3-5-4

敷地：約1,000坪

### ■ 雰囲気異なる4つのバンケット。

