

2026年3月期 決算説明会資料



東証スタンダード市場 証券コード：7127

2026年5月29日

目次

1. 2026年3月期業績…P 3

2. 2027年3月期業績予想・重点施策…P22

参考資料……………P48

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. 2026年3月期業績

業績の季節変動について

飲食事業・ブライダル事業は、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、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る一方、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月の婚礼施行数の増加などにより売上が増加することに加え、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。

特別損失の計上について

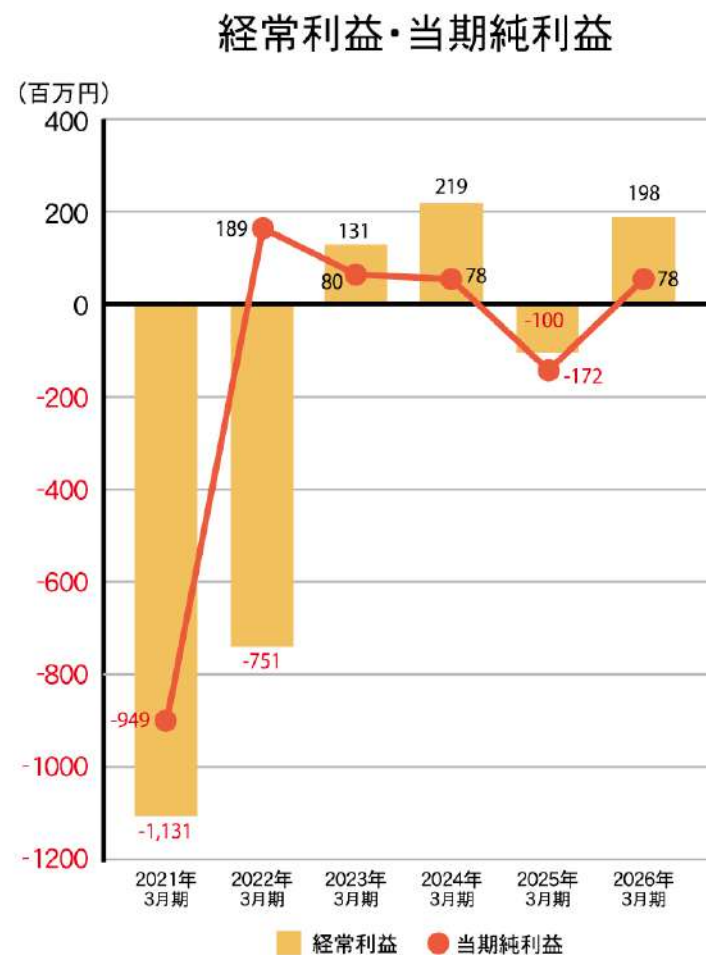
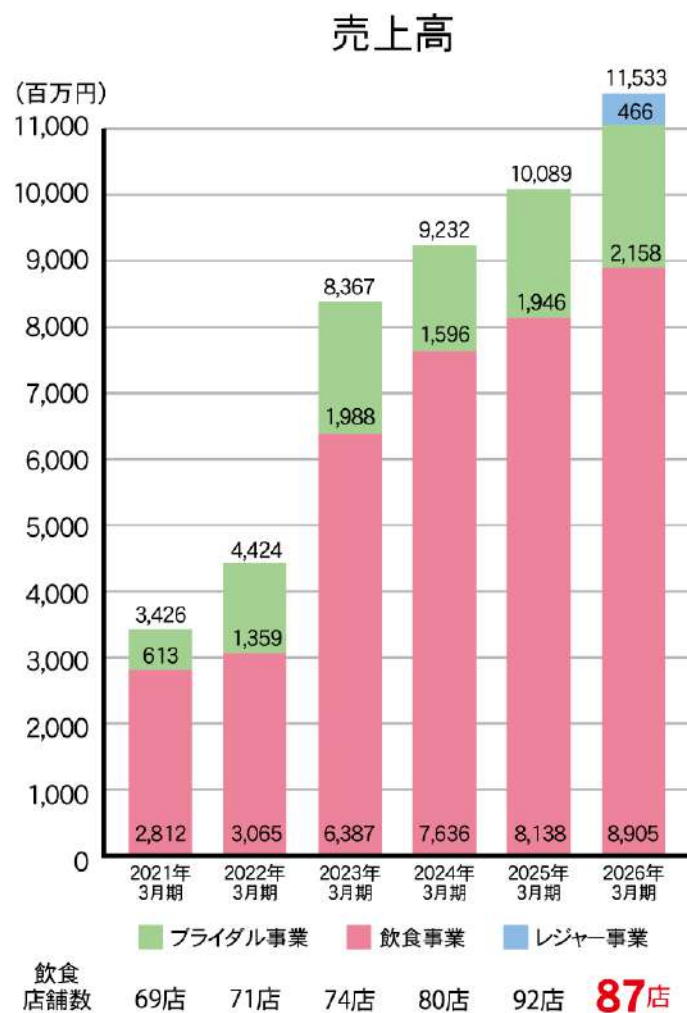
特別損失（減損損失）の計上

移転の意思決定を行ったことから、処分が確定した店舗の固定資産及び一部店舗の固定資産において、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、2026年3月期第4四半期連結会計期間において、減損損失40,633千円を計上いたしました。

これにより、第3四半期までに計上いたしました11,404千円と合わせ、合計52,038千円を減損損失として特別損失に計上いたしました。

2026年3月期業績動向（ハイライト）

2026年3月期は過去最高売上高となりました。
前期比で増収・増益、黒字に転換いたしました。



2026年3月期業績動向

(グループ連結計：通期業績予想比)

売上高は概ね想定通りに推移したものの、レジャー施設「THE BOTANICAL RESORT『林音』」の開業経費増加により、営業利益・経常利益を圧迫し、減損損失52百万円を計上したことにより当期純利益は78百万円で着地いたしました。

単位（百万円）

	26.3月期 通期予想	構成比	26.3月期	構成比	対通期予想 達成率
売上高	11,629	—	11,533	—	99.2%
売上総利益	7,871	67.7%	7,781	67.5%	98.9%
販売費及び 一般管理費	7,550	64.9%	7,531	65.3%	99.8%
営業利益	320	2.8%	250	2.2%	78.0%
経常利益	286	2.5%	198	1.7%	69.2%
親会社株主に帰属する 当期純利益	179	1.5%	78	0.7%	44.0%

2026年3月期業績動向

(グループ連結計：前年同期比)

グループ連結計は、売上高は前年同期比114.3%と増収となりました。飲食事業店舗のメニュー価格見直しを行ったことが大きく寄与し、原価率が適正化され、販管費率も低下したことで黒字へ転換いたしました。

単位（百万円）

	25.3月期	構成比	26.3月期	構成比	前期差	増減率
売上高	10,089	—	11,533	—	1,443	+14.3%
売上総利益	6,678	66.2%	7,781	67.5%	1,103	+16.5%
販売費及び一般管理費	6,753	66.9%	7,531	65.3%	778	+11.5%
営業損益	▲74	—	250	2.2%	324	—
経常損益	▲100	—	198	1.7%	298	—
親会社株主に 帰属する 当期純損益	▲172	—	78	0.7%	251	—

2026年3月期業績動向

(飲食事業：前年同期比)

飲食事業は前年同期比109.4%と増収となり、メニュー価格見直しによる原価率の適正化、売上高増加に伴い販管費率が低下したことにより黒字に転換し、営業利益が大きく改善いたしました。

単位（百万円）

	25.3月期	構成比	26.3月期	構成比	前期差	増減率	
売上高	8,138	—	8,905	—	766	+9.4%	<ul style="list-style-type: none"> 新規出店3店舗。 不採算店舗の業態変更2店舗、退店4店舗。 既存店売上高は前年同期比103.8%と堅調に推移。 メニュー価格改定により客単価が上昇。
売上総利益	5,494	67.5%	6,120	68.7%	626	+11.4%	<ul style="list-style-type: none"> 各業態においてメニュー価格の見直しにより原価率が適正化し、粗利率が改善。
販売費及び一般管理費	5,439	66.8%	5,706	64.1%	266	+4.9%	<ul style="list-style-type: none"> 新規出店3店舗の開業経費、業態変更2店舗の改装に伴う経費を計上。 店舗数増加に伴い、人件費、水道光熱費、地代家賃をはじめとする各種販管費が前年同期比で増加。 売上高の増加に伴い、販管費率としては低下。
営業損益	55	0.7%	414	4.7%	359	+652.6%	

2026年3月期業績動向

(ブライダル事業：前年同期比)

ブライダル事業は前年同期比110.9%と増収となり、売上高増加に伴い販管費率が低下したことにより前年同期比で赤字幅が縮小いたしました。

単位（百万円）

	25.3月期	構成比	26.3月期	構成比	前期差	増減率	
売上高	1,946	—	2,158	—	212	+10.9%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 婚礼施行数は、前期の受注が好調に推移したことが奏功し、前年同期比で増加。 ・ 婚礼組人数・組単価は、小人数での挙式件数の割合が高まったことにより、前年同期比で減少。 ・ 宴席及びレストランは好調に推移。
売上総利益	1,180	60.6%	1,311	60.7%	130	+11.1%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 原価率は前年と同水準で推移。
販売費及び一般管理費	1,311	67.4%	1,345	62.3%	34	+2.6%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 婚礼施行数増加により、人件費、外注費などの各種販管費が前年同期比で増加。 ・ 積極的な販促施策強化により、広告宣伝費が前年同期比で増加。 ・ 売上高の増加に伴い、販管費率としては減少。
営業損失	▲131	—	▲34	—	96	—	

2026年3月期業績動向

(レジャー事業：前年同期比)

前期は飲食事業として運営していたバーベキュー・ビアガーデン業態店舗について、今期よりレジャー事業での運営に切替えたほか、2025年11月29日に「THE BOTANICAL RESORT『林音』」をOPENし、レジャー事業セグメントとして計上しております。

単位（百万円）

	25.3月期	構成比	26.3月期	構成比	前期差	増減率	
売上高	3	－	466	－	463	+15,182.9%	<ul style="list-style-type: none"> ・2024年4月に(株)一家レジャーサービスを設立。 ・今期よりバーベキュー・ビアガーデン業態店舗をレジャー事業としての運営に切替え。 ・「THE BOTANICAL RESORT『林音』」を2025年11月29日にOPEN。運営に係る業務委託料を売上高として計上。
売上総利益	2	66.4%	347	74.4%	345	+17,032.2%	
販売費及び一般管理費	29	951.8%	510	109.3%	480	+1,654.9%	<ul style="list-style-type: none"> ・前期は、「THE BOTANICAL RESORT『林音』」の開業準備に係る経費を計上。 ・今期は、「THE BOTANICAL RESORT『林音』」の開業および運営に係る経費のほか、バーベキュー・ビアガーデン業態店舗に係る経費を計上したことにより、前年同期比で販管費が増加。
営業損失	▲27	－	▲162	－	▲135	－	

2026年3月期業績動向（貸借対照表）

当連結会計年度において、銀行借入1,380百万円を実行したことなどにより、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）	25.3月期	26.3月期	前期差	
資産の部				
流動資産	2,071	2,664	592	現金及び預金+406百万円 売掛金+141百万円
固定資産	3,638	3,859	220	有形固定資産+174百万円
資産合計	5,709	6,523	813	
負債の部				
流動負債	1,869	2,257	388	未払金+91百万円 1年内返済予定の長期借入金+163百万円
固定負債	2,943	3,244	301	長期借入金+263百万円
負債合計	4,812	5,502	689	
純資産の部				
純資産合計	897	1,021	124	利益剰余金+78百万円 その他有価証券評価差額金+26百万円

2026年3月期業績動向（キャッシュ・フロー）

税金等調整前当期純利益+146百万円などにより営業CF562百万円、有形固定資産の取得による支出などにより投資CF▲554百万円、長期借入による収入などにより財務CF354百万円があった結果、現金及び現金同等物は1,701百万円となりました。

単位（百万円）	25.3月期	26.3月期	
営業活動によるキャッシュ・フロー	182	562	税金等調整前当期純利益 +146百万円 減価償却費+323百万円 未払金+72百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲670	▲554	有形固定資産の取得による支出 ▲421百万円 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	356	354	長期借入による収入 +1,343百万円 長期借入金返済による支出 ▲953百万円
現金及び現金同等物の増減額	▲131	362	
現金及び現金同等物の期首残高	1,471	1,339	
現金及び現金同等物の期末残高	1,339	1,701	

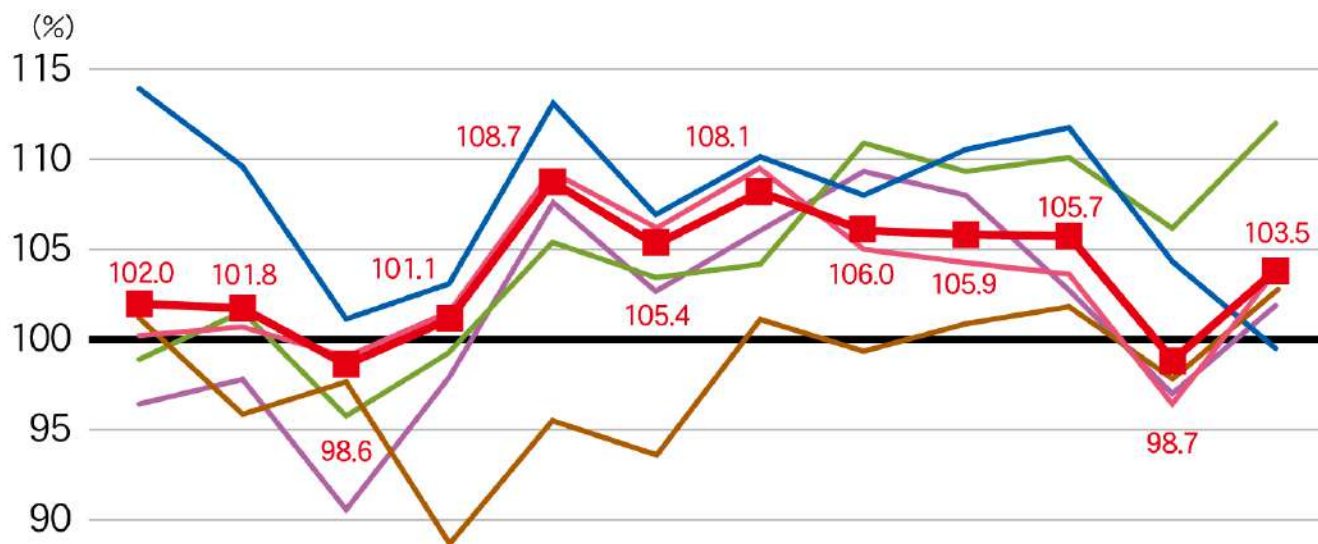
2026年3月期業績動向（事業別予算対比 振り返り）

飲食事業が好調に推移した一方、ブライダルの事業環境は依然として厳しい状況が続いております。レジャー事業は「THE BOTANICAL RESORT『林音』」をオープン。

事業	売上 予算比	営業利益 予算比 (百万円)	コメント
飲食事業	102.7%	+162	<ul style="list-style-type: none"> ◎ 商品価格の値上げにより売上に寄与、原価率が適正化。 ◎ 既存店は年間通じ、すべての月で予算達成。 ◎ 業態変更、新規出店した店舗も好調に推移。 △ 新規出店はグループで6店舗出店の計画に対し3店舗の出店にとどまる。
ブライダル 事業	92.4%	▲49	<ul style="list-style-type: none"> × 少子化、ナシ婚層の増加など、業界の状況は依然として厳しい状況が続いている。 △ 新規来館数、成約数の向上に注力するものの、想定を下回る推移で苦戦し、売上が伸び切らず。 × 今後も施行数の大幅な増加は見込みにくい。 ◎ レストラン・宴席部門は過去最高売上で好調に推移。 × 赤字幅は縮小したものの営業赤字で着地。
レジャー 事業	75.3%	▲183	<ul style="list-style-type: none"> ◎ THE BOTANICAL RESORT「林音」オープン × 工期の延長や資材価格の高騰などにより、当初の計画より開業費が大幅に超過。 △ 工期が延長したことでオープンも後倒しに。 ○ ビアガーデン、バーベキュー店舗は概ね、想定通りに推移。

飲食事業 既存店売上高 前年同期比推移

飲食事業既存店売上高は前年同期比103.8%と好調に推移いたしました。



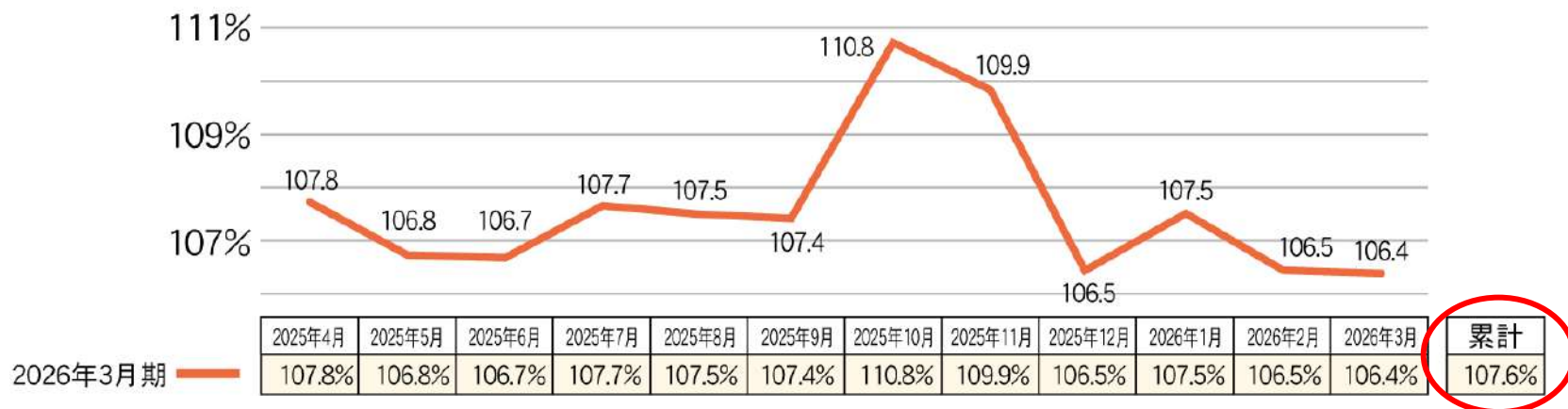
	2025年4月	2025年5月	2025年6月	2025年7月	2025年8月	2025年9月	2025年10月	2025年11月	2025年12月	2026年1月	2026年2月	2026年3月	累計
屋台屋 博多劇場	100.1%	100.7%	98.9%	101.9%	109.4%	106.3%	109.0%	105.0%	104.4%	103.7%	96.2%	103.7%	103.2%
こだわりもん一家	100.8%	95.7%	97.3%	87.7%	95.3%	94.3%	101.5%	99.0%	101.4%	102.4%	97.8%	102.9%	98.4%
大衆ジギスカン酒場 ラムちゃん	114.2%	109.7%	101.9%	103.2%	113.3%	107.5%	110.1%	108.0%	110.8%	112.2%	104.4%	99.2%	107.7%
にのや	98.2%	101.3%	95.4%	99.4%	105.8%	103.7%	104.1%	111.5%	109.2%	110.2%	106.4%	112.0%	105.2%
韓国屋台 ハンサム	96.3%	98.1%	90.4%	98.1%	107.2%	103.1%	106.2%	109.7%	108.5%	103.4%	96.5%	102.1%	101.4%
合計	102.0%	101.8%	98.6%	101.1%	108.7%	105.4%	108.1%	106.0%	105.9%	105.7%	98.7%	103.5%	103.8%

(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。

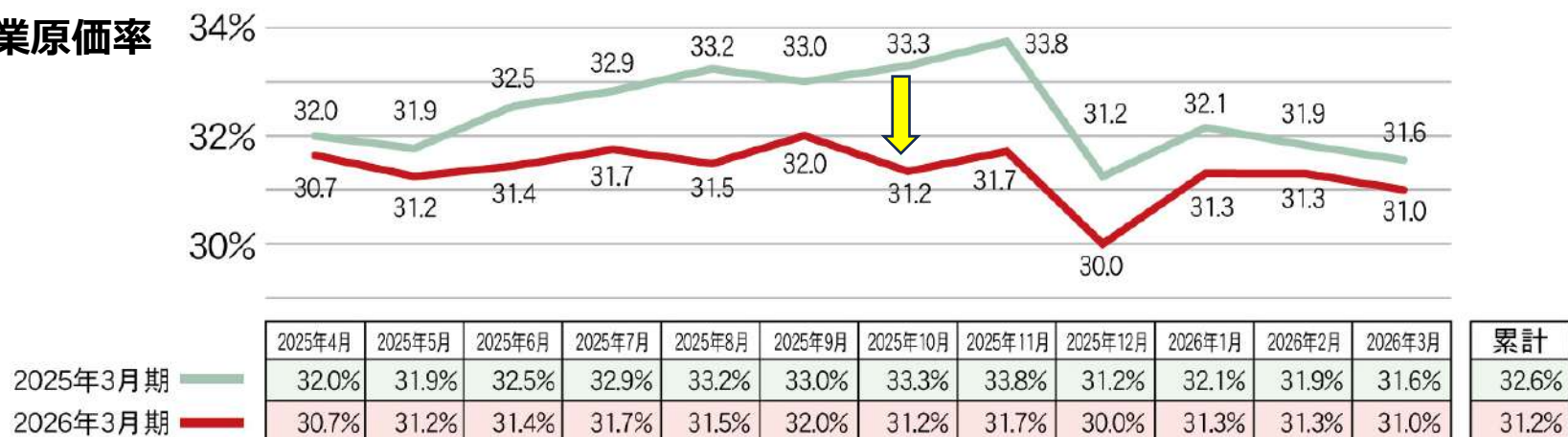
飲食事業 メニュー価格調整について

年間通じて仕入れ価格の動向を見ながらメニュー価格を調整することにより、客単価が上昇し、前期高騰した原価率が適正化されました。それにより、売上・利益向上に寄与いたしました。

■ 既存店客単価前年比



■ 飲食事業原価率



飲食事業 新規出店の状況について

2026年3月期は、新規3店舗を出店、既存店2店舗を業態変更、4店舗を退店し、直営店は合計87店舗となりました。

■ 飲食事業 グループ店舗数推移

	2021年3月期	2022年3月期	2023年3月期	2024年3月期	2025年3月期	2026年3月期
屋台屋博多劇場	48	46	44	47	50	47
大衆ジンギスカン 酒場 ラムちゃん	10	11	12	12	14	15
こだわりもん一家	7	7	5	4	5	6
にのや	1	2	4	7	9	10
韓国屋台ハンサム	—	3	7	7	7	4
その他	3	2	2	3	7	5
合計	69	71	74	80	92	87

※該当期末日時点における店舗数を記載しております。

※2022年4月1日より㈱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。

※2025年3月期のその他に含まれていた、パーベキュー・ビアガーデン業態の3店舗に関しては、2026年3月期よりレジャー事業での運営に切り替えている為、2026年3月期より飲食事業グループ店舗数に含めておりません。

飲食事業 新規出店・退店について

2026年3月期は、(株)一家ダイニングプロジェクトで2店舗を新規出店し、4店舗を退店いたしました。また、(株)Egoで1店舗を新規出店し、グループ合計で3店舗の新規出店をいたしました。



■(株)一家ダイニングプロジェクト

出店

- ・大衆ジンギスカン酒場 ラムちゃん 成田店
2025年6月11日 OPEN
- ・こだわりもん一家 成田店
2025年6月20日 OPEN

退店

- ・屋台屋博多劇場小岩店
- ・屋台屋博多劇場大手町店 (契約満了)
- ・屋台屋博多劇場四街道店
- ・韓国屋台ハンサム藤沢店
→このやへ業態変更 (2026年5月15日 OPEN)



■(株)Ego

出店

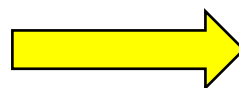
- ・肉のウエキ 本八幡店
2025年12月9日 OPEN

飲食事業 業態変更について

業績不振店舗であった「韓国屋台ハンサム」の2店舗をそれぞれ「屋台屋博多劇場」、「寿司トおでんにのや」に業態変更いたしました。



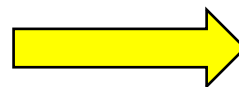
2025年5月1日
業態変更



月平均売上
+10%UP



2025年5月9日
業態変更



月平均売上
+118%UP



「THE BOTANICAL RESORT 『林音』」について

2025年11月29日に、「THE BOTANICAL RESORT 『林音』（ザ ボタニカル リゾート リンネ）」をOPENいたしました。

- 茨城県植物園及び茨城県民の森を、「泊まる」・「癒される」・「食べる」・「遊ぶ」といった複数の体験要素を掛け合わせた日本初の“泊まれる体験型植物園”へとリニューアルいたしました。施設の本サイト（<https://rinne-resort.jp/>）を2025年9月24日に公開いたしました。



THE BOTANICAL RESORT 『林音』 について

広大な敷地の中に「泊まる」・「癒される」・「食べる」・「遊ぶ」といった複数の体験ができる施設やアクティビティを新設。



THE BOTANICAL RESORT RINNE 林音

園内MAP&施設ガイド

一年を通して花や緑が彩る植物の楽園。香り・音・光・風など、自然の恵みを五感で感じる体験型ボタニカルリゾートです。

四季が織りなす植物を楽しむ

どこまでも広がる森の中で、家族みんなで冒険しよう！
市民の森

りんね ぼうけんの森
SOME ADVENTURE FOREST

仲間や家族で楽しめる。森林ならではのアクティビティをご用意。森のカルチャーセンターにて受付中。

■ 10:00～16:00 (最終受付 15:00)

150mのジップラインと空中アスレチック

ToBIZARU

最高の森×ARシューティング遊戯をやっつけろ！

JURASSIC HUNTER

専用ソリ貸し出しております。

宿泊 グランピング&コテージ

植物に由来した45種の宿泊棟、グランピングやコテージで自然の息吹を感じながら、星空の下で特別な夜を過ごせます。



THE FOREST BBQ

手揉みで楽しめるダイキャンプ型BBQ。農材も食材もすべて用意済み、気軽にアウトドア気分を満喫できます。

■ 10:00～17:00 (最終受付 15:00)

熱帯植物館

200種を超える、日本には自生していない珍しい植物を常設展示。

■ 9:30～16:00

Vanilla Dome CAFE

熱帯植物館内に併設。クレープやスイーツ、ドリンクが楽しめます。

■ 11:00～16:00 (L.O15:30)

THE FOREST BBQ

手揉みで楽しめるダイキャンプ型BBQ。農材も食材もすべて用意済み、気軽にアウトドア気分を満喫できます。

■ 10:00～17:00 (最終受付 15:00)

ドッグラン

全犬種を開放的なドッグラン。散歩が思いきり走り回れる快適空間。

■ 9:00～17:00

茨城県きのこ博士館

多彩な展示や標本、きのこのふしぎを楽しく学べる体験型ミュージアム。

■ 9:00～16:30

りんねの湯
ONSEN & SAUNA

天然温泉も楽しめる癒しの湯。自家栽培ハーブ湯やサウナが楽しめるリトリート空間です。

■ 7:00～23:00 (最終受付 22:00)

熱帯植物館

200種を超える、日本には自生していない珍しい植物を常設展示。

■ 9:30～16:00

Vanilla Dome CAFE

熱帯植物館内に併設。クレープやスイーツ、ドリンクが楽しめます。

■ 11:00～16:00 (L.O15:30)

THE FOREST BBQ

手揉みで楽しめるダイキャンプ型BBQ。農材も食材もすべて用意済み、気軽にアウトドア気分を満喫できます。

■ 10:00～17:00 (最終受付 15:00)

ドッグラン

全犬種を開放的なドッグラン。散歩が思いきり走り回れる快適空間。

■ 9:00～17:00

茨城県きのこ博士館

多彩な展示や標本、きのこのふしぎを楽しく学べる体験型ミュージアム。

■ 9:00～16:30

りんねの湯
ONSEN & SAUNA

天然温泉も楽しめる癒しの湯。自家栽培ハーブ湯やサウナが楽しめるリトリート空間です。

■ 7:00～23:00 (最終受付 22:00)

朝食

季節の野菜と厳選食材を活かしたイタリアンレストラン。

モーニングビュッフェ ■ 7:00～10:00 (宿泊者のみ)

ランチ ■ 11:00～16:00 (L.O15:30)

ディナー ■ 17:00～21:00 (L.O20:30)

テイクアウト ■ 11:00～16:00 (レストラン専用受付)





2. 2027年3月期業績予想・重点施策

2027年3月期連結業績予想

27.3月期は増収増益、過去最高売上高、過去最高営業利益額を見込んでおります。

単位（百万円）

	26.3月期 実績	構成比	27.3月期 予算	構成比	実績差	増減率
売上高	11,533	—	12,549	—	1,016	+8.8%
売上総利益	7,781	67.5%	8,608	68.6%	826	+10.6%
販売費及び 一般管理費	7,531	65.3%	8,194	65.3%	662	+8.8%
営業利益	250	2.2%	414	3.3%	163	+65.5%
経常利益	198	1.7%	367	2.9%	169	+85.4%
親会社株主に 帰属する当期 純利益	78	0.7%	229	1.8%	150	+190.3%

2027年3月期連結業績予想（事業別実績予算対比）

各事業、前年の課題に対し各種施策を実行しながら売上拡大、利益向上を図り、業績向上を目指してまいります。

単位（百万円）

事業		26.3月期 実績	27.3月期 予算	実績差	増減率
飲食事業	売上高	8,905	9,339	+434	+4.9%
	営業利益	414	308	▲106	▲25.6%
ブライダル 事業	売上高	2,158	2,057	▲101	▲4.7%
	営業利益	▲34	43	+78	—
レジャー 事業	売上高	466	1,154	+687	+147.4%
	営業利益	▲162	33	+195	—



飲食事業 重点施策

飲食事業の重点施策（客数施策）

2026年3月期はメニュー価格の見直しを行ったことにより、原価率の適正化、売上・利益向上に寄与いたしました。2027年3月期は、更なる売上向上を目指し、客数増加に注力してまいります。

$$\text{売上} = \text{客数} \times \text{客単価}$$

■客単価

各業態で2026年3月期よりメニュー価格の見直しを実施いたしました。今後は、原材料費の推移を見ながら、引き続き価格調整を検討してまいります。

■客数

2027年3月期は、既存店の客数増加に注力してまいります。新規集客、会員獲得、リピーター化と段階的に施策を実施し、客数増加を図り、既存店の売上向上に繋げて参ります。

飲食事業の重点施策（客数施策）

新規来店

■ 初期認知

- ・ 外販戦略
(オウンドメディア・SNS)
- ・ 店前ファザード
- ・ 流入経路拡大 (予約窓口拡大)
- ・ 利用動機の拡大 (ターゲット拡大)

■ 会員化

- ・ 業態力向上
- ・ 店舗力向上 (Q・S・C)
- ・ 顧客満足度向上
- ・ 会員特典のブラッシュアップ

■ 顧客化

- ・ 会員企画、会員イベントの充実
- ・ 飽きさせない商品企画
(季節メニュー、フェアの開催)
- ・ 人によるおもてなし→ファン化

リピーター

圧倒的な業態力→差別化

飲食事業の重点施策（屋台屋博多劇場）

■ 利用動機拡大（ターゲット拡大）

野菜を使用した博多串焼き、甘味メニューの打ち出し
 →さらなる女性客の取込み、新たなファン層の獲得

■ 再来店施策（2回目の早期来店促進）

2回目の来店がその後のリピート率向上に繋がる
 アプリ会員限定再来店キャンペーンの実施
 →会員化から顧客化へのスピードアップ
 →リピーター数の増加
 →売上の底上げ・安定化



■ 会員企画、会員イベントの充実

好評な会員企画・会員イベントを継続して実施
 さらに顧客接点を増やすことでファン化を促進
 →再来店動機を増やす
 →飽きさせない仕組み作り
 →人によるおもてなし→ファン化



飲食事業の重点施策 (大衆ジンギスカン酒場ラムちゃん)

■ 初期認知拡大

継続したメディア露出

(TV (ニュース・情報・バラエティ)、新聞、雑誌など)

※前期もメディア露出により大幅に認知が拡大

継続したSNS販促戦略

イベント出店による露出

→ブランド・ジンギスカンの認知拡大



■ 利用動機拡大

エリア別のターゲットに向けた商品開発

ローカル立地→ファミリー需要の取り込み

ビジネス立地→オフィスランチメニューの開発



■ 飽きさせない商品企画

季節メニューをはじめとした継続的な商品開発

→焼肉利用・居酒屋利用の需要の二毛作での取込み

■ 会員特典のブラッシュアップ

アプリ会員特典のリニューアル

継続的な会員イベントの実施

→さらなる会員化促進、会員数増加へ

→顧客満足度の向上、リピート率向上



飲食事業の重点施策（にのや）

■ 初期認知拡大

公式ブランドサイトオープン
 オウンドメディアからの予約窓口開放
→予約窓口の拡大、予約客数の増加

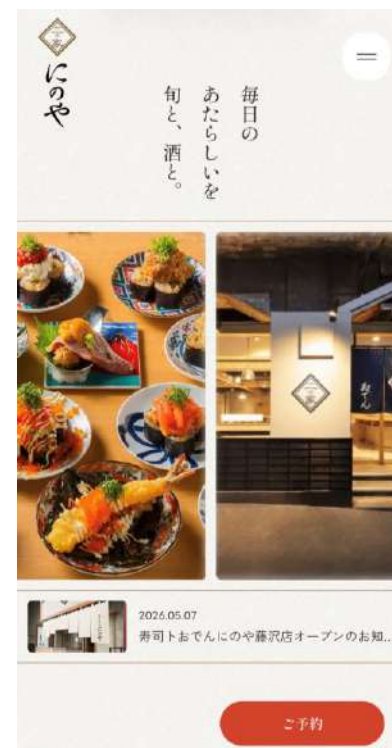
■ 利用動機拡大

コースメニュー販売
→中団体での利用ニーズの取込み、利便性の向上



■ 商品力の磨き込み

にのやの職人の技術を活かした、季節の高級食材（鰻・蟹・鮪・ふぐ）フェアの実施
→商品による差別化



飲食事業の重点施策（新規出店）

2027年3月期は子会社の（株）一家ダイニングプロジェクトで8店舗、（株）Egoで2店舗、グループ合計10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

- 寿司トおでん にのや 西船橋店 2026年4月13日OPEN
- 大衆ジンギスカン酒場 ラムちゃん 人形町店 2026年4月24日OPEN
- 大衆ジンギスカン酒場 ラムちゃん 横浜店 2026年6月10日OPEN予定
- 寿司トおでん にのや 水戸店 2026年10月以降OPEN予定
- 大衆ジンギスカン酒場 ラムちゃん 水戸店 2026年10月以降OPEN予定
- 屋台屋博多劇場 南越谷店 2026年10月以降OPEN予定

（株）Ego

- 肉のウエキ 潮見店 2026年9月以降OPEN予定

現在、上記7店舗の出店が決定しております。



寿司トおでんにのや 西船橋店



大衆ジンギスカン酒場ラムちゃん
人形町店

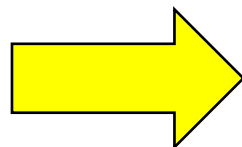
飲食事業の重点施策（既存店強化）

業績不振店舗の業態変更に加え、オープンから年月が経過し経年劣化している店舗についてリニューアルを行い、オペレーション改善・顧客満足度の向上を図り、売上向上に繋げてまいります。

■ 業態変更



2026年5月15日
業態変更



■ リニューアル

- ・ 屋台屋博多劇場 丸の内店（2026年4月1日～30日実施済み）
厨房設備清掃、店内・客席壁面・床・トイレ壁面貼り直し、テーブル交換
- ・ 屋台屋博多劇場 成田店（2026年4月7日～15日実施済み）
厨房設備一新、店内レイアウト変更、席数増加、エアコン等設備入替
- ・ 屋台屋博多劇場 千葉店（2026年9月実施予定）
厨房設備一新、店内レイアウト変更、トイレ増設、席数増加



ブライダル事業 重点施策

ブライダル事業の重点施策（利益構造改革）

依然として厳しい市場環境が続く中、売上確保と並行し、コスト削減を行うことで利益構造改革を実施し、利益向上に努めてまいります。

【コスト削減アクション2つの柱】

■ サービス部門の内製化

2026年4月より婚礼・宴会サービスの業務委託を廃止し、内製化をスタートさせました。

→外注費の大幅な削減

→開業14年間のノウハウを最大限に顧客へ提供することで、サービス品質の向上、さらなるおもてなしの追及を目指します。

■ 原価削減

- ・ 婚礼料理メニューの改定（内容変更・商材見直し）
- ・ 付帯原価（ドレス・写真など）の掛け率変更
- ・ 婚礼ドレス持込料金の見直し（適正化）

→顧客満足度を落とすことなく原価削減を目指します。



ブライダル事業の重点施策（利益構造改革）

引き続き婚礼施行数の増加に注力しながら、好調であるレストラン・宴席部門の売上拡大にも注力し、各部門がシナジーを発揮しながら施設として売上の確保に注力してまいります。

【売上確保】

■ブライダル新規集客

引き続きSNSでの初期認知広告の打ち出し、定期的な自社集客イベントを実施、婚礼施行数の増加に注力いたします。

■口コミ施策

サービス内製化による婚礼満足度向上を図り、より良い口コミに繋げて、口コミ東京総合No.1を目指してまいります。

■Terrace Dining TANGOプロポーズプラン

2026年3月期は270組のプロポーズを受注。
今後もプロポーズからの婚礼受注に注力してまいります。

■Terrace Dining TANGOデザートメニュー

レストラン売上拡大に大きく貢献している、パティシエ監修のデザートメニュー（パンケーキ・かき氷・パフェ）の販売を継続して行ってまいります。

■宴席部門の販売価格の見直し

会場使用料の適正化。





レジジャー事業 重点施策

レジャー事業の重点施策（林音の基盤造りの一年）

初期認知・流入窓口の拡大に注力し、施設の魅力の発信、客数増加を目指してまいります。

【施設の認知拡大・客数増加】

■メディア

TV（ニュース・情報・バラエティ）、雑誌、youtube、新聞など様々なメディア露出による発信

■SNS・PR

自社からの施設の情報発信による認知拡大

■OTA（Online Travel Agent）

楽天トラベル、じゃらんnetなどの宿泊・旅行サイトに掲載し、流入窓口を拡大



THE BOTANICAL RESORT 林音(リンネ)のクチコミ・評価

総合 **4.7** ★★★★★ 「普通=3.0」が評価時の基準です

? クチコミ評価の見方・説明

部屋	4.5 ★★★★★☆	風呂	4.9 ★★★★★★	料理（朝食）	4.5 ★★★★★☆
料理（夕食）	4.4 ★★★★★☆	接客・サービス	4.7 ★★★★★★	清潔感	4.7 ★★★★★★



茨城にはスゴイところがあるんだぞ！！地元・茨城を愛する田口アナが日本初！泊まれる植物園を体験レポート！



レジャー事業の重点施策（林音の基盤造りの一年）

「泊まる」・「癒される」・「食べる」・「遊ぶ」といった当施設ならではの体験コンテンツを提供し、施設としての価値向上を図ってまいります。



超小集電ワークショップ in 林音

MICROPOWER FOREST

森が生み出す小さなデンキ
超小集電ワークショップ in 林音

自然科学に出会う不思議な夜
超小集電とは？
壬午木などをほじくして、身の回りのさまざまなモノを使って小さな電気を集める技術です。森の中に存在する土、水をはじめ、伐採した木の断材を使って電気を生み出すことができます。超小集電は、電気の届かない地域や災害による停電時においても、遠隔・充電なしに見えぬ電気を生成しています。

りんねの湯「母の日ありがとう風呂」

今回は、お母さんに向けてお子さまからの「ありがとう」のメッセージを届けた入浴水をご用意しました。ひとつひとつのメッセージを読みながら心も身体もあたまるひとときをお過ごしください。

THE BOTANICAL RESORT 林音 昆虫展

4.23(日)～5.10(日)
THE BOTANICAL RESORT 林音
昆虫展
大人料 1,000円
小学生以下 500円

4/5(日) 林音 鮭山未葉美

13:00
15:00
17:00

りんねの朝ヨガ

すがすがしい朝を迎えよう！

7:00 集合
朝のお散歩・森林浴
ウォーキング約10分

芝生広場で
ヨガタイム
15分

定員15名
ご宿泊者限定

ご予約は前日20時まで
ラインコンシェルジュへ
ご連絡ください

自由研究 お助けプラン

夏休み 自由研究のお助けプラン

01 花や植物、木々の香りの秘密を調査せよ！
02 食虫植物の不思議、虫を捕まえる工夫
03 お風呂が体に与える影響を調べよう

THE BOTANICAL RESORT 林音 催し物・イベントのご案内

4月	5月	6月	
4/4(土) 14:30～16:30 スキングハーブ教室	5/2(土) 14:30～16:30 スキングハーブ教室	6/6(土) 14:30～16:30 スキングハーブ教室	
4/11(土) 10:00～12:00 フラワーアレンジメント教室	5/3(日) 10:00～12:00 自然体験ツアー	6/6(土) 17:00～20:00 自然体験ツアー	
4/12(日) 10:00～15:00 フラワーアレンジメント教室	5/10(日) 10:00～16:00 エビキ屋	6/13(土) 10:00～12:00 フラワーアレンジメント教室	
4/19(日) 11:30～13:30 ハーブ園芸教室	5/9(土) 10:00～12:00 フラワーアレンジメント教室	6/13(日) 10:00～16:00 野生菌・山野草展	
4/23(日)～26(日) 10:00～16:00 香の山野草展	5/9(土)～10(日) 9:00～17:00 ハーブ展	6/10(日)～21(日) 10:00～16:00 ウチョウラン展	
4/23(日)～26(日) 10:00～16:00 香の山野草展	5/16(土) 10:00～15:00 デイキャンプ体験	6/20(土) 10:00～15:00 デイキャンプ体験	
5月	5/16(日) 9:00～17:00 第140回 香のバラ展	6/21(日) 10:00～15:00 ハーブ園芸教室	
5月	5/24(日) 10:00～12:00 薪の工作広場	6/28(日) 10:00～16:00 竹組工展	
6月	5/23(日)～24(日) 10:00～16:00 野生菌・山野草展	5/29(土)～31(日) 10:00～16:00 香の盆栽展	6/28(日) 10:00～15:00 フラワーアレンジメント教室

イベントに関するお問い合わせは
林音代表番号 029-212-6661まで
(受付時間 9:00～17:00)

レジャー事業の重点施策（林音の基盤造りの一年）

茨城県の魅力度のさらなる向上への寄与を目的として、地域観光施設や行政との連携を強化しながら、付加価値を感じられる体験を提供してまいります。

■ 国営ひたち海浜公園

春のネモフィラや秋のコキアなど四季折々の花を楽しめる全国有数の観光スポットである、国営ひたち海浜公園と連携し、ネモフィラ観光があわせて楽しめる宿泊プランを販売。



■ アクアワールド茨城県大洗水族館

約580種、68,000点もの海の生き物が展示し、中でも50種以上のサメを飼育している「サメの聖地」として知られる、関東最大級の水族館であるアクアワールド茨城県大洗水族館と連携し、周遊プランを販売予定。



■ 地域貢献

地元食材を使用したメニューの提供、地域特産品の販売、那珂市主催のマルシェの開催、茨城県産の菖蒲を使用した菖蒲湯の開催など。

今後も県の観光拠点としての価値向上に努めてまいります。



レジャー事業の重点施策（新規出店）

既存のバーベキュー・ビアガーデン3店舗に加え、今期は新たに2店舗（うち1店舗は期間限定出店）の新規出店をいたします。



■ THE BBQ POINT FUJI PARK （2026年4月1日 OPEN）

- ・ 既存店〔THE RIVERSIDE BBQ NISHIKASAI〕との相乗効果（受入れ体制の拡充、利便性向上、公園型BBQの魅力向上）を図る。
- ・ 「大衆ジンギスカン酒場ラムちゃん」の知見を活かしたジンギスカンBBQの提案。

■ 韓国屋台ハンサムイベント出店 （2026年4月4日～2031年4月予定）

- ・ MUFGスタジアム（国立競技場）4F E404区画 新エリア「スタナカ」内でスポーツイベントや音楽イベントの開催日に合わせて営業。



期間限定出店



新卒採用について

2026年4月に48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

就活学生の企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、優秀な新卒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機会の創出。

■スポーツ系学生就活イベントへの参加

当社と相性の良い、体育会・スポーツ系のクラブ出身の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。

■社内アルバイトメンバー向け会社説明会

社内の優秀な人財へのリクルーティング。

中途採用について

中途採用について、継続して社内からの採用に注力しながら、
当社の強みの源泉である人財の確保に注力しております。

特に注力

アルバイトメンバーの
社員登用

アルバイトメンバー向け教育プログラムの実施や、社員や幹部との交流機会を増やし、魅力付けすることでアルバイトメンバーからの社員登用を促進。

中途採用の強化

リファラル採用
(紹介採用)

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。

アルムナイ採用
(出戻り採用)

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。

中途採用について

即戦力に繋がる社内の優秀なアルバイトメンバーからの社員登用の取組みを特に強化し、注力しております。

アルバイトメンバーの
社員登用



カンテラ採用の実施

カンテラ採用とは？→カンテラとはスペインにおけるサッカーの下部組織・ジュニアチームのこと。FCバルセロナに所属する大半の選手は世界中から集めるのではなく幼少期から自らの組織で世界レベルの選手を育成していることから由来。

年間15名の採用目標（前期11名採用）

- 社風や店舗を理解しているため、理念浸透がしやすい。
- 実際の働きぶりを見たうえで、採用判断が可能。
- アルバイト期間中の育成を通じて、会社へのロイヤリティ・エンゲージメント向上を図れる。
- 採用コストを抑え、即戦力の優秀な人財の確保ができる。

人材不足
の解消

採用
コスト0円

一人当たり平均
50~100万

離職率
激減

社員全員
が人事部

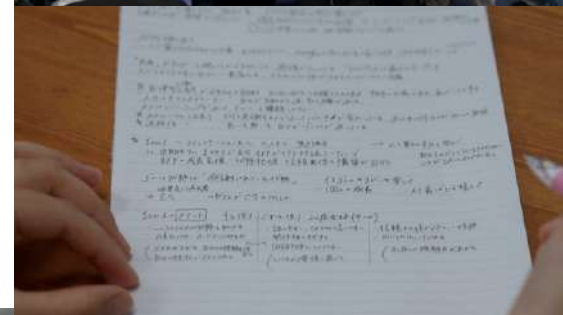
組織風土
醸成・向上

人財育成について

新たにアルバイトメンバー向け教育プロジェクト「スタメン会」を始動いたしました。今後も社員同様、アルバイトメンバーの育成にも注力してまいります。

■スタメン会…業態ごとに月1回開催

- ・ 目的 理念浸透・チームビルディング
自ら考えて行動する自律型人財の育成
店舗運営の技術向上によるES及びCSの向上
ロイヤリティの向上（成長の実感）
社員や他店舗のアルバイトメンバーとの交流
- ・ 内容 店舗ミーティングの運営
アルバイトメンバーによる1 on 1 面談
課題に対する取組みのプレゼンテーションなど



人財育成について

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、人材育成に注力してまいります。

特別セミナー IKKA SPECIAL SEMINAR 2026@IUC

IUCの目的	おもてなし力の向上。 私たちの強みである「おもてなし力」を高めるとともに、その発展を促すマインドを育み、そしてコミュニケーション能力を高めることを目的としています。	受講形式	○ひとり年間1講座以上受けてください。 ※3年〜及びキャリアセミナー受講者は除く。
5月21日 (木) 11:00~13:00	全社員向け	6月9日 (木) 11:00~13:00	責任者向け
明日からの仕事をもっとスムーズに！ コミュニケーション 講師：野瀬 健		特別セミナー初登場！ 園部塾 講師：園部 圭介	
7月23日 (木) 11:00~13:00	全社員向け	8月6日 (木) 11:00~13:00	責任者向け
誰もができる！ 夢をかなえる目標設定 講師：池田 大樹		飲食店のプロになろう 飲食人養成講座 講師：幸田 翼	
8月17日 (木) 11:00~13:00	全社員向け	9月10日 (木) 11:00~13:00	全社員向け
特別セミナー初登場！ プライダル講座 講師：森 一輝		あなたもおもてなしのプロに おもてなし講座 講師：赤羽 郁穂	
10月21日 (木) 11:00~13:00	全社員向け	11月予定	責任者向け
一家のマネジメントのプロから学ぶ マネジメント 講師：笈川 勇太		人が働く！ 最強のリーダーシップ論 講師：藤沢 陵哉	
1月予定	全社員向け	2月予定	全社員向け
最強のチームの作り方 チームビルディング 講師：河島 義矩		一家最強のNo.2！ 副社長特別公演 講師：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。

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ことで、より働きやすい環境作りに繋げていく。

■ 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りカンテラ採用にも寄与。

■ 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。





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：50,741,650円

発行済株式数：7,345,400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

(2026年3月末現在)

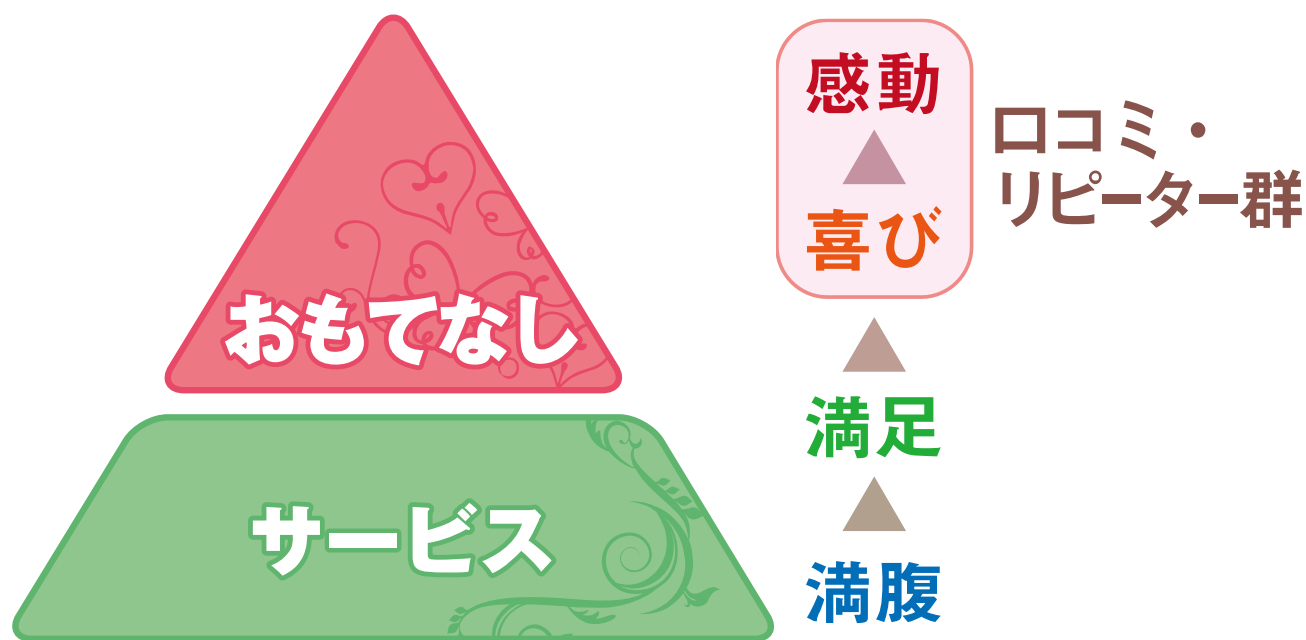


沿革

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。
2017年12月	東京証券取引所マザーズ市場へ上場。
2019年7月	大衆ジンギスカン酒場ラムちゃん業態1号店目として「大衆ジン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「おでんとさかな 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「株式会社ボタラシアンリゾート」設立。
2025年3月	子会社「株式会社一家レジャーサービス」の初出店となる「THE RIVERSIDE BBQ NISHIKASAI」を東京都江戸川区にオープン。
2025年11月	「THE BOTANICAL RESORT『林音』（ザ ボタニカルリゾート リンネ）」を茨城県那珂市にオープン。

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

ブライダル事業

婚礼
宴席

Terrace Dining
TANGO

株式会社
一家レジャーサービス

レジャー事業

バーベキュー場
ビアガーデン

THE BOTANICAL
RESORT「林音」

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

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。

店舗数 6店舗
(2026年3月末時点)



炉端 蒸焼 大鍋

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

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。

店舗数 47店舗

(2026年3月末時点)



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

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。

店舗数 15店舗

(2026年3月末時点)



飲食事業 「にのや」



にのや業態 おでん・肴・日本酒

にのや

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。

店舗数 10店舗
 (2026年3月末時点)



飲食事業 「韓国屋台 ハンサム」



ハンサム業態 韓国屋台料理

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。

店舗数 4店舗
(2026年3月末時点)



飲食事業 株式会社Ego 「肉のウエキ」



肉のウエキ業態

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。

店舗数 5店舗

(2026年3月末時点)



肉
の
ウ
エ
キ

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。



レジャー事業

IKKA Leisure Service
株式会社 一家レジャーサービス

(2026年3月末時点)



住所：東京都新宿区西新宿1-1-4
京王百貨店 屋上



住所：埼玉県さいたま市大宮区
桜木町1-6-2
そごう大宮店 10F 屋上



住所：東京都江戸川区臨海町2丁目地先
新左近川親水公園内

レジャー事業



“緑に遊び、緑に包まれて眠る
日本初の泊まれる植物園”

自然と調和したグランピング施設、大人も子どもも楽しめるアクティビティに茨城県産の食材を活かしたレストラン、サウナや温浴施設まで。

設立：2025年11月29日
住所：茨城県那珂市戸4369-1

■遊ぶ、癒される、学ぶ、味わう、様々な体験を通じて“自然と”笑顔になれる場所。

