

# 2020年3月期第1四半期 決算補足資料



2019年8月13日

# 目次

---

1. 2020年3月期第1四半期決算の概況について……………P3
2. 業績の季節変動について……………P7
3. 特別損失（減損損失）の計上について……………P8
4. 新規出店の状況について……………P9
5. 新業態の出店の状況について……………P10
6. セグメント別売上構成比（前年実績・今期予想比較） ……P11
7. 株式分割について……………P12
8. 株主優待制度の変更について……………P14
9. 自己株式の取得について……………P15
- 参考資料……………P17

# 2020年3月期第1四半期決算の概況について (会社計：ハイライト・前年同期比較)

2020年3月期第1四半期の売上高・経常利益は前年同期比で増収・増益。  
当期純利益は、減損損失の計上により前年同期比で減益で着地いたしました。

単位（百万円）

	19.3月期 第1四半期	構成比	20.3月期 第1四半期	構成比	前期差	増減率
売上高	1,649	100.0%	1,948	100.0%	299	18.1%
売上純利益	1,091	66.2%	1,292	66.3%	200	18.4%
販売費および 一般管理費	1,108	67.2%	1,251	64.2%	142	12.9%
営業損益	-16	—	41	2.1%	58	—
経常損益	-15	—	4	0.2%	19	—
当期純損益	-12	—	-18	—	-5	—

# 2020年3月期第1四半期決算の概況について (飲食事業：ハイライト・前年同期比較)

飲食事業は前年同期比で増収・増益で着地いたしました。  
売上高拡大に伴い、本部コストが固定費化し営業利益率が上昇。

単位 (百万円)

	19.3月期 第1四半期	構成比	20.3月期 第1四半期	構成比	前期差	増減率
売上高	1,063	100.0%	1,334	100.0%	270	25.4%
売上純利益	757	71.2%	950	71.2%	192	25.4%
販売費および 一般管理費	797	75.0%	913	68.5%	115	14.4%
営業損益	-40	—	36	2.8%	77	—

新規出店は計画どおり4店舗（屋台屋博多劇場3店舗、こだわりもん一家1店舗）を出店。既存店（屋台屋博多劇場業態・こだわりもん一家業態）は屋台屋博多劇場での戦略的な値下げ、こだわりもん一家の宴会売上比率の減少などにより既存店客単価が前年同期比97.4%となった一方、こだわりもん一家の客数が前年同様に推移し、屋台屋博多劇場のリピーター客数が増加したことにより、既存店客数が前年同期比102.5%と増加した結果、既存店売上高は99.8%となりました。当期出店した店舗にも好調に推移しました。

## 【売上高】

- ・既存店売上高は99.8%とほぼ前年と同水準で推移。
- ・新規出店店舗は好調に推移。
- ・前期OPEN10店舗の売上高の寄与および第1四半期OPEN4店舗による増加。

## 【販売費及び一般管理費】

- ①店舗増による経費増加。
  - ・人件費・水道光熱費
  - ・広告宣伝費・消耗品
  - ・採用費・地代家賃・減価償却費など
- ②外形標準課税による事業税増加。

## 【営業利益】

- ・新規出店での売上高拡大に伴い本部コストが固定費化したことにより、営業利益率が上昇。

# 2020年3月期第1四半期決算の概況について (ブライダル事業：ハイライト・前年同期比較)

ブライダル事業は前年同期比で増収・減益で着地いたしました。

単位（百万円）

	19.3月期 第1四半期	構成比	20.3月期 第1四半期	構成比	前期差	増減率
売上高	585	100.0%	614	100.0%	28	4.9%
売上純利益	334	57.1%	342	55.8%	8	2.5%
販売費および 一般管理費	310	53.1%	338	55.0%	27	8.8%
営業利益	23	4.0%	4	0.7%	-18	-81.0%

ブライダル事業においては、婚礼施行件数は前期より上昇。少人数婚のニーズが高まりの中、大型宴会取込強化などにより組人数も上昇し、売上高は前年同期比で104.9%となった一方、婚礼ディスカウント率増加による原価圧迫、婚礼・宴席売り上げ増加に伴うアウトソーシング費の増加、HPリニューアル、下半期に予定していた外部販促撮影の前倒しでの実施などによる広告宣伝費の増加および婚礼送客件数増加による支払手数料の増加などにより営業利益は前年同期比で減益で着地いたしました。

大手口コミサイトで都内1位を獲得したことなどにより、来館数は好調に推移しております。今後、さらに外部販促媒体との連携、SNSや口コミ販促の強化を継続して行い、さらなる来館数・成約率の向上、サービス力の向上に注力してまいります。

## 【売上高】

- ・婚礼施行件数、成約率は上昇。
- ・少人数婚のニーズが高まる中、大型婚礼の取込強化などにより婚礼組人数は上昇。

## 【売上総利益】

- ・婚礼ディスカウント率の上昇による原価圧迫。

## 【販売費および一般管理費】

- ・婚礼、宴席売上高上昇に伴うアウトソーシング費の増加。
- ・HPリニューアル、下半期に予定していた外部販促撮影の前倒しでの実施などによる広告宣伝費の増加。
- ・婚礼送客件数増加による支払手数料の増加。

# 2020年3月期第1四半期決算の概況について (会社計：通期業績予想進捗)

第1四半期は繁忙期に向けた飲食事業の新規出店、人材採用などにより費用が先行しております。

単位 (百万円)

	20.3月期 第1四半期	構成比	20.3月期 通期予想	構成比	通期予想に対する 達成率
売上高	1,948	100.0%	8,211	100.0%	23.7%
売上純利益	1,292	66.3%	5,548	67.6%	23.3%
販売費および 一般管理費	1,251	64.2%	5,147	62.7%	24.3%
営業利益	41	2.1%	400	4.9%	10.3%
経常利益	4	0.2%	359	4.4%	1.2%
当期純損益	-18	—	218	2.7%	—

## セグメント別売上高・営業利益

### ■ 飲食事業

売上高 1,334百万円  
営業利益 36百万円

### ■ ブライダル事業

売上高 614百万円  
営業利益 4百万円

当期計画において、第1四半期および第2四半期は、飲食事業の最大繁忙期である12月に向け集中して出店を進める方針であり、新規出店に向け第1四半期は新卒の採用に加え、キャリア社員の採用を積極的に行ってまいりました。それによる採用費、人員増での人件費増に加え、飲食事業の新規出店に係るコストなどにより、費用が先行しております。また、第1四半期において投資有価証券の償還による営業外損失を35,418千円計上したため経常利益を圧迫しておりますが、それについても計画には盛り込んでおります。その他、周辺地域の再開発によるテナントの立退きの決定に伴い、当該店舗の固定資産について減損損失28,212千円を計上いたしました。

# 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する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、ブライダル事業での、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、より売上高および営業利益が増加する傾向があります。

当期の計画においてもその傾向は同様であり、今後、既存店舗数が増加していくことで、その偏重は徐々に緩やかになっていく見込みであります。

# 特別損失（減損損失）の計上について

周辺地域の再開発によるテナントの立退きの決定に伴い、当該店舗の固定資産について減損損失28,212千円を計上いたしました。

## 1. 特別損失（減損損失）の計上

「屋台屋博多劇場六本木店」において、周辺地域の再開発によるテナントの立ち退きが決定した事に伴い、2020年1月9日をもって賃貸借契約を解約し、退店することとなりました。これにより、当該店舗の固定資産について、帳簿価額を回収可能価額まで減額した結果、2020年3月期第1四半期会計期間において、減損損失28,212千円を計上いたしました。

## 2. 今後の見通し

上記の特別損失については、本日公表の「2020年3月期第1四半期決算短信〔日本基準〕（非連結）」に反映しております。なお、2020年3月期通期業績予想に関しましては、現時点の判断として据え置いております。今後、業績予想の修正が必要と判断される場合には、速やかにお知らせいたします。



# 新規出店の状況について

今期は新規12店舗の出店を計画。当第1四半期は計画通り新規4店舗を出店し、直営店は合計60店舗となりました。

木更津店



調布店



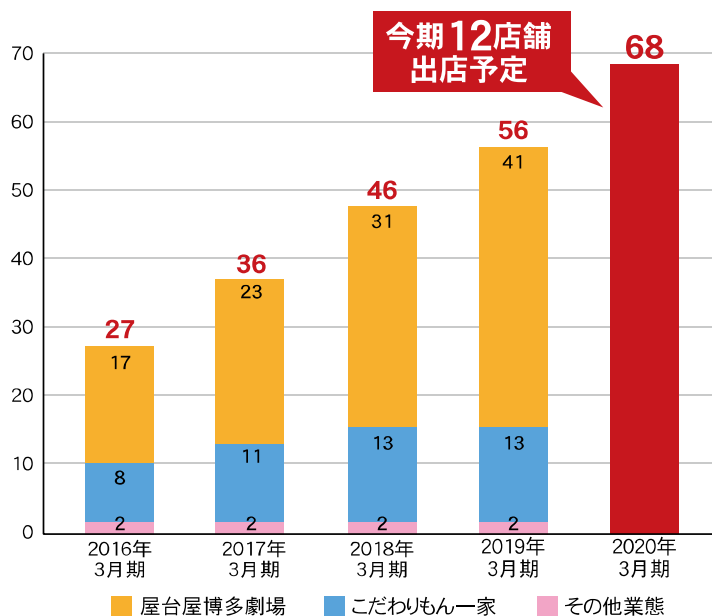
おおたかの森店



藤沢店



## ■店舗数推移



2020年3月期において、新規12店舗の出店を計画しております。前期、新規10店舗出店に対し今期は新規12店舗を出店することで、さらなる事業拡大と認知向上を図るとともに、出店の時期を第1四半期および第2四半期に集中することにより、飲食事業において最大の繁忙期の忘年会シーズンである12月を含む第3四半期での売上および利益の寄与を見込んでおります。当第1四半期はこだわりもん一家、屋台屋博多劇場を含む新規4店舗を出店いたしました。

また、第2四半期の出店に関しても、順調に推移しております。

- 7月1日 爆辛スパゲティ専門店青とうがらし代々木店OPEN
- 7月11日 爆辛スパゲティ専門店青とうがらし町田店OPEN
- 7月18日 屋台屋博多劇場新橋3号店OPEN
- 7月19日 大衆ジンギスカン酒場ラムちゃん柏店OPEN
- 8月9日 爆辛スパゲティ専門店青とうがらし新宿西口店OPEN
- 8月9日 屋台屋博多劇場柏2号店OPEN

# 新業態の出店の状況について

2019年7月～8月に新業態の「爆辛スパゲティ専門店 青とうがらし」、「大衆ジンギスカン酒場 ラムちゃん」をそれぞれ出店いたしました。

爆辛スパゲティ  
専門店  
青とうがらし



- ・ 7月1日 代々木店OPEN
- ・ 7月11日 町田店OPEN
- ・ 8月9日 新宿西口店OPEN

大衆ジンギスカン酒場  
ラムちゃん

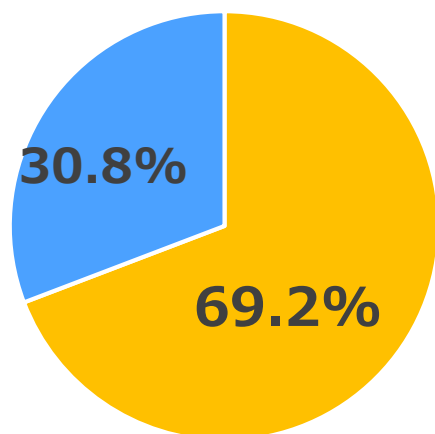


- ・ 7月19日 柏店OPEN

# セグメント別売上構成比 (前年実績・今期予想比較)

ブライダル事業は、既存施設の「The Place of Tokyo」の安定的な収益確保を継続しつつ、主力業態である「屋台屋博多劇場」中心の出店戦略により飲食事業を拡大。

■ 2019年3月期実績

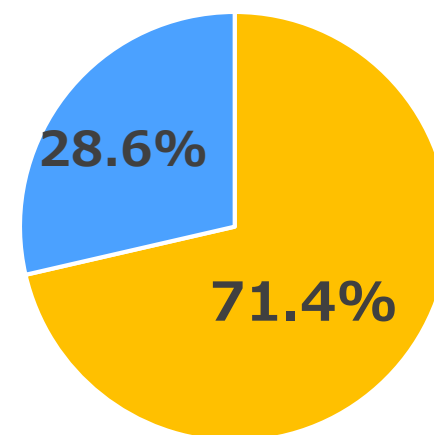


■ 飲食事業 ■ ブライダル事業

(百万円)

全社	7,078	100.0%
飲食事業	4,896	69.2%
ブライダル事業	2,181	30.8%

■ 2020年3月期予想



■ 飲食事業 ■ ブライダル事業

(百万円)

全社	8,211	100.0%
飲食事業	5,862	71.4%
ブライダル事業	2,349	28.6%

# 株式分割について

2019年9月30日（月曜日）を基準日として、普通株式1株につき2株の割合を持って分割いたします。

## 1. 株式分割の目的

株式分割を実施することにより、当社株式の投資単位当たりの金額を引き下げ、当社株式の流動性の向上と投資家層の更なる拡大を図ることを目的としております。

## 2. 株式分割の概要

(1) 2019年9月30日（月曜日）を基準日として、同日の最終の株主名簿に記載または記録された株主の所有する普通株式1株につき、2株の割合を持って分割いたします。

(2) 株式分割前の発行済み株式総数	3,098,000株
今回の分割により増加する株式数	3,098,000株
株式分割後の発行済み株式総数	6,196,000株
株式分割後の発行可能株式総数	18,560,000株

(注) 上記の発行済株式総数及び増加する株式数は、2019年8月13日（火曜日）現在の発行済株式総数に基づき記載しているものであり、株式分割の基準日までの間に新株予約権の行使により増加する可能性があります。

## 3. 日程

(1) 基準日公告日（予定）	2019年9月13日（金曜日）
(2) 基準日	2019年9月30日（月曜日）
(3) 効力発生日	2019年10月1日（火曜日）

# 株式分割について

2019年9月30日（月曜日）を基準日として、普通株式1株につき2株の割合を持って分割いたします。

## 4. 株式分割に伴う定款の一部変更

### (1) 定款変更理由

上記の株式分割に伴い、会社法第184条第2項の規定に基づく取締役会決議により、2019年10月1日（火曜日）をもって当社定款の一部を変更いたします。

### (2) 定款変更の内容

変更の内容は、以下のとおりです、（変更箇所は下線を付しております。）

現行定款	変更後
<p>【発行可能株式総数】 第6条 当社の発行する株式の総数は、 9,280,000株とする。</p>	<p>【発行可能株式総数】 第6条 当社の発行する株式の総数は、 18,560,000株とする。</p>

### (3) 定款変更の日程

効力発生日 2019年10月1日（火曜日）

※その他詳細につきましては、2019年8月13日に開示いたしました、「株式分割及び株式分割に伴う定款の一部変更並びに株主優待制度の変更に関するお知らせ」をご確認ください。

# 株主優待制度の変更について

利用可能店舗の追加、ご利用期間の延長及びお食事ご優待券1枚当たりの金額の変更の他、今回の株式分割に伴う変更を理由として株主優待制度を変更いたします。

## (1) 変更の理由

- ①利用可能店舗の追加、ご利用期間の延長及びお食事ご優待券1枚当たりの金額の変更を理由として2019年9月末日現在の株主名簿に記載または記録された株主様を対象への株主優待制度の変更。
- ②今回の株式分割に伴う変更を理由として、2020年3月末日現在の株主名簿に記載または記録された株主様から株主優待制度の変更。

## (2) 変更の内容

- ①2019年9月末日現在の株主名簿に記載または記録された株主様への株主優待  
(利用可能店舗の追加、ご利用期間の延長及びお食事ご優待券1枚当たりの金額の変更)
- ②2020年3月末日現在の株主名簿に記載または記録された株主様への株主優待から  
(今回の株式分割に伴う変更)

※その他詳細につきましては、2019年8月13日に開示いたしました、「株式分割及び株式分割に伴う定款の一部変更並びに株主優待制度の変更に関するお知らせ」をご確認ください。

# 自己株式の取得について

経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行及び株主還元の一環として、自己株式を取得をいたします。

1. 自己株式の取得を行う理由  
経営環境の変化に対応した機動的な資本政策の遂行及び株主還元の一環として、自己株式を取得するものであります。
  
2. 取得に係る事項の内容
  - (1) 取得対象株式の種類 普通株式
  - (2) 取得し得る株式の総数 25,000株（上限）  
（発行済み株式数（自己株式を除く）に対する割合0.81%）
  - (3) 株式の取得価額の総額 50,000,000円（上限）
  - (4) 取得期間 2019年8月14日～2019年9月13日
  - (5) 取得方法 東京証券取引所における市場買付
  
- （ご参考）2019年3月31日時点の自己株式の保有状況  
発行済株式総数（自己株式を除く）3,098,000株  
自己株式数 0株

※その他詳細につきましては、2019年8月13日に開示いたしました、「自己株式取得に係る事項の決定に関するお知らせ」をご確認ください。

# 免責事項

---

本資料は、株式会社一家ダイニングプロジェクト（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ございません。

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、転用等は行わない様、宜しくお願い申し上げます。

## お問い合わせ先

株式会社一家ダイニングプロジェクト 管理部

TEL : 047-302-5115

<https://ikkadining.co.jp/ir/>





---

# 參考資料

---

# 会社概要

---

社名： 株式会社 一家ダイニングプロジェクト

本社： 千葉県市川市八幡二丁目5番6号

設立： 1997年10月27日

代表者： 代表取締役社長 武長 太郎

資本金： 366,172,200円

発行済株式数： 3,098,000株

事業内容： 多業種飲食店の経営/ブライダル事業

(2019年6月末現在)



株式会社

一家ダイニングプロジェクト

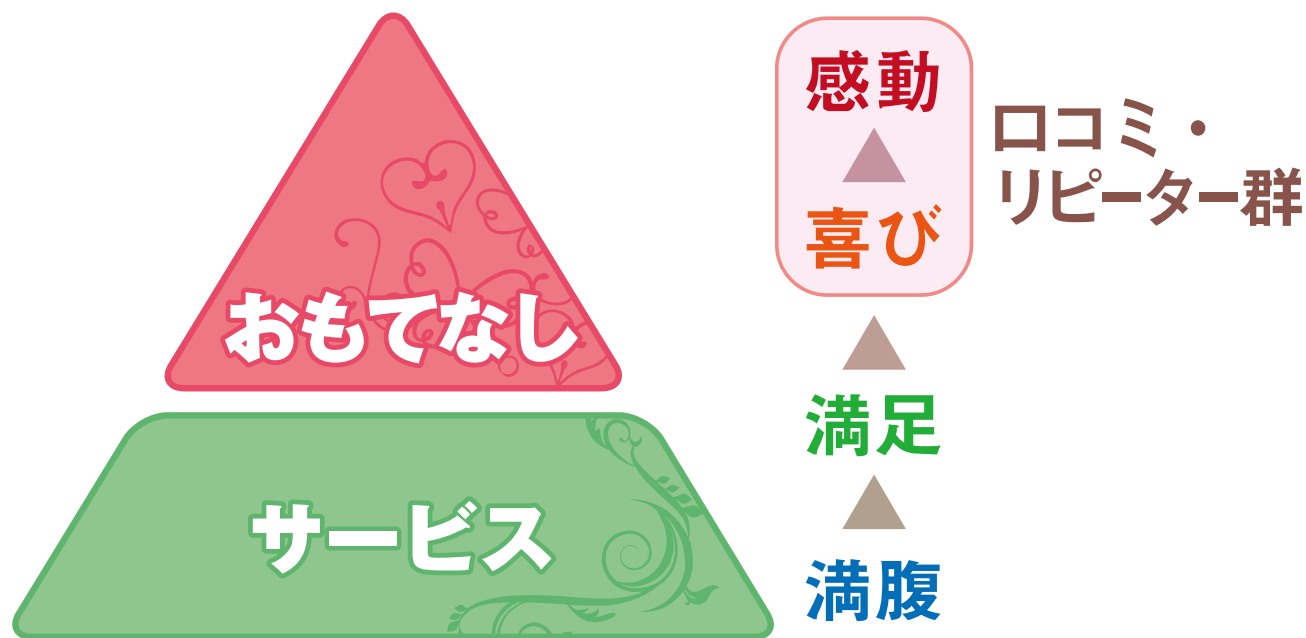
IKKA Dining Project.,Ltd.

# 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(現こだわりもん一家)本八幡店」を千葉県市川市にオープン。
1998年6月	「くいどころバー一家(現こだわりもん一家)船橋店」を千葉県船橋市にオープン。
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。
2001年3月	「こだわりもん一家 津田沼店」を千葉県船橋市にオープン。
2007年11月	古民家を改築した一軒家型の「こだわりもん一家 成田店」を千葉県成田市にオープン。
2010年2月	屋台屋博多劇場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。
2011年8月	屋台屋博多劇場の初の都心部の出店となる「屋台屋博多劇場 八重洲店」を東京都中央区にオープン。
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。
2013年10月	こだわりもん一家の都内旗艦店となる「こだわりもん一家銀座店」を東京都中央区にオープン。
2014年12月	「Trattoria&Winebar TANGO六本木店」を東京都港区にオープン。
2015年2月	本格江戸前鮓「鮓 あらた銀座店」を東京都中央区にオープン。
5月	屋台屋博多劇場10号店目となる「屋台屋博多劇場 西新宿店」を東京都新宿区にオープン。
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。
3月	埼玉県初出店となる「屋台屋博多劇場 大宮店」を埼玉県さいたま市にオープン。
5月	東京本社を東京都港区に開設。
7月	直営店30店舗目となる「こだわりもん一家 東陽町店」を東京都江東区にオープン。
8月	こだわりもん一家10店舗目となる「こだわりもん一家 西船橋店」を千葉県船橋市にオープン。
2017年6月	ガレージダイニングプロジェクト1号店となる「屋台屋博多劇場 大井町店」を東京都品川区にオープン。
12月	東京証券取引所マザーズ市場へ上場。
2018年6月	直営店50店舗目となる「屋台屋博多劇場 武蔵浦和店」を埼玉県さいたま市にオープン。
2019年7月	爆辛スパゲッティ専門店青とうがらし1号店目として「爆辛スパゲッティ専門店青とうがらし 代々木店」を東京都渋谷区にオープン。
7月	大衆ジンギスカン酒場ラムちゃん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。

# 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”を軸に飲食事業とブライダル事業を展開



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

瀑辛スパゲッティ専門店 青とうがらし

大衆ジンギスカン酒場 ラムちゃん

Trattoria&WineBar TANGO

鮨 あらた

## ブライダル事業

婚礼事業

宴席事業

Terrace Dining TANGO

# 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 2,500円

店舗数 44店舗

(2019年6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 「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

炉端 蒸焼 大鍋

— 業態概要 —

客単価 3,800円

店舗数 14店舗

(2019年6月末時点)

— コンセプト —

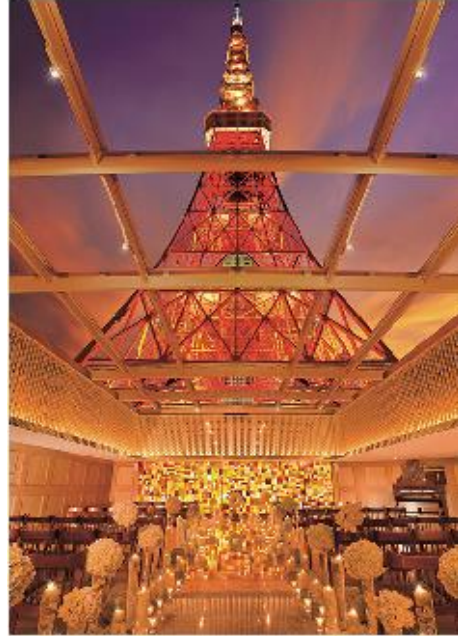
「第二の我が家」

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





# ブライダル事業 「 The Place of TOKYO 」



## THE PLACE of TOKYO

東京タワーの麓のロケーション。  
チャペルと3つのバンケットを有する  
婚礼施設。

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3つのバンケット

