

2020年3月期第2四半期 決算説明資料



2019年11月22日

目次

1. 2020年3月期第2四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. 既存店売上高前年比推移 …………… 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. 新業態の取組みについて …………… P11
7. 屋台屋博多劇場 アプリ会員推移 …………… P13
8. 屋台屋博多劇場 アプリ会員施策 …………… P14
9. The Place of Tokyo 婚礼施策 …………… P16
10. 社内教育 (Ikka Universal college) について…………… P17
11. セグメント別売上構成比 (前年実績・今期予想比較) …………… P18
12. 株式分割について …………… P19
13. 株主優待制度の変更について …………… P21
14. 自己株主の取得について …………… P22
- 参考資料 …………… P24

2020年3月期第2四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)

当第2四半期の売上高・経常利益は前年同期比で増収・減益。当期純利益は、第1四半期の投資有価証券の償還による営業外損失、周辺の都市開発によるテナントの立退きの決定に伴う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2四半期 | 構成比 | 20.3月期 第2四半期 | 構成比 | 前期差 | 増減率 |
|-----------------|-----------------|--------|-----------------|--------|-----|---------|
| 売上高 | 3,314 | 100.0% | 3,847 | 100.0% | 532 | 16.1% |
| 売上総利益 | 2,206 | 66.6% | 2,559 | 66.5% | 352 | 16.0% |
| 販売費および 一般管理費 | 2,206 | 66.6% | 2,547 | 66.2% | 341 | 15.5% |
| 営業利益 | 0 | 0.0% | 11 | 0.3% | 10 | 1848.3% |
| 経常損益 | 0 | 0.0% | -28 | - | -28 | - |
| 当期純損失 | -3 | - | -43 | - | -39 | - |

2020年3月期第2四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2四半期 | 構成比 | 20.3月期 第2四半期 | 構成比 | 前期差 | 増減率 |
|-----------------|-----------------|--------|-----------------|--------|-----|-------|
| 売上高 | 2,212 | 100.0% | 2,753 | 100.0% | 541 | 24.5% |
| 売上総利益 | 1,576 | 71.2% | 1,943 | 70.6% | 367 | 23.3% |
| 販売費および 一般管理費 | 1,596 | 72.1% | 1,900 | 69.0% | 304 | 19.1% |
| 営業損益 | -19 | - | 43 | 1.6 | 62 | - |

第1～2四半期は、当初出店計画6店舗に対し、出店を加速し、新業態「爆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」を含む計10店舗（前年同期比+1店舗）を新規出店いたしました（第1四半期4店舗、第2四半期6店舗出店）。その為、前期に比べ開業コスト等が増加しておりますが、出店時期を早め集中して出店した分、より第3～4四半期への売上・利益の寄与も大きくなる見込みです。通期12店舗の出店計画に対し、今期は新業態を含む新規15店舗を出店を見込んでおります。

【売上高】

- ・既存店売上高は100.2%と好調に推移。
- ・前期OPEN10店舗の売上高の寄与および今期OPEN10店舗による増加。

【売上総利益】

- ・既存業態より原価率が高い新業態の出店などにより原価率が上昇。

【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 ・地代家賃
 - ・採用費 ・消耗品 ・減価償却費等
- 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2四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減収・減益で着地いたしました。

単位（百万円）

| | 19.3月期 第2四半期 | 構成比 | 20.3月期 第2四半期 | 構成比 | 前期差 | 増減率 |
|-----------------|-----------------|--------|-----------------|--------|-----|-------|
| 売上高 | 1,101 | 100.0% | 1,093 | 100.0% | -8 | -0.8% |
| 売上総利益 | 630 | 57.2% | 615 | 56.3% | -14 | -2.3% |
| 販売費および 一般管理費 | 609 | 55.4% | 647 | 59.2% | 37 | 6.2% |
| 営業損益 | 20 | 1.8% | -32 | - | -52 | - |

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た一方、結婚式自体を検討している段階で来館されたお客様の増加等により一時的に成約率が低下した結果、婚礼施行件数が減少。その中、大型婚礼の取組み強化により、婚礼の組人数・組単価は上昇いたしました。婚礼ディスカウント率上昇による原価圧迫、婚礼客数・宴席売上高上昇に伴うアウトソーシング費の増加、集客強化のための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。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】

- ・新規来館数は上昇
- ・成約率の低下により婚礼施行件数が減少
- ・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・組単価は上昇。

【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】

- ・婚礼客数、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2四半期決算の概況について (会社計：通期業績予想進捗)

第1四半期および第2四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が、概ね当初計画どおりに進捗していることから、当初の業績予想を据え置いております。

単位 (百万円)

| | 20.3月期 第2四半期 | 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 | 3,847 | 100.0% | 8,211 | 100.0% | 46.8% |
| 売上総利益 | 2,559 | 66.5% | 5,548 | 67.6% | 46.1% |
| 販売費および 一般管理費 | 2,547 | 66.2% | 5,147 | 62.7% | 49.5% |
| 営業利益 | 11 | 0.3% | 400 | 4.9% | 2.8% |
| 経常損益 | -28 | - | 359 | 4.4% | - |
| 当期純損益 | -43 | - | 218 | 2.7% | - |

セグメント別売上高・営業利益

■ 飲食事業

売上高 2,753百万円
営業利益 43百万円

■ ブライダル事業

売上高 1,093百万円
営業利益 -32百万円

当初計画において、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、それに伴い第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などは当初計画に織り込んでおります。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35,418千円計上しておりますが、それについても当初計画に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。今後新規出店した店舗の売上等の寄与が見込まれることから、当初計画における通期の業績予想は据え置いております。

業績の季節変動について

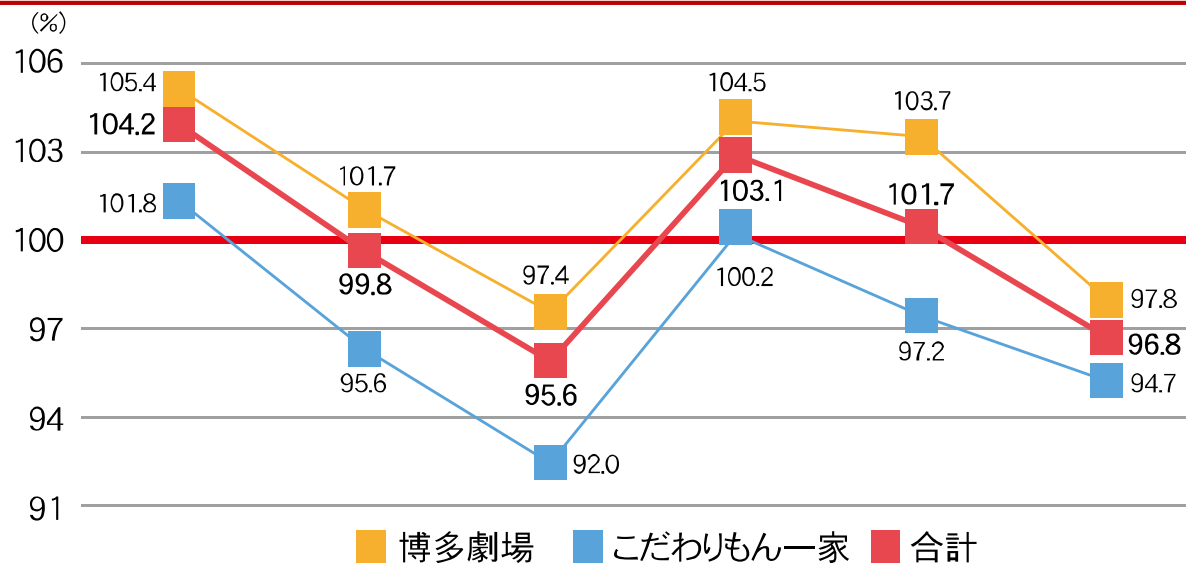
飲食事業・ブライダル事業ともに第3四半期に売上・利益ともに増加する傾向にあります。

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。

既存店売上高前年比推移

屋台屋博多劇場の戦略的な値下げなどにより、既存店客単価は前年同期比97.6%と減少した一方、こだわりもん一家業態・屋台屋博多劇場業態ともにリピーター客数の増加により既存店客数は前年同期比102.7%と増加し、既存店売上高（こだわりもん一家業態・屋台屋博多劇場業態）は前年同期比100.2%で推移しております。



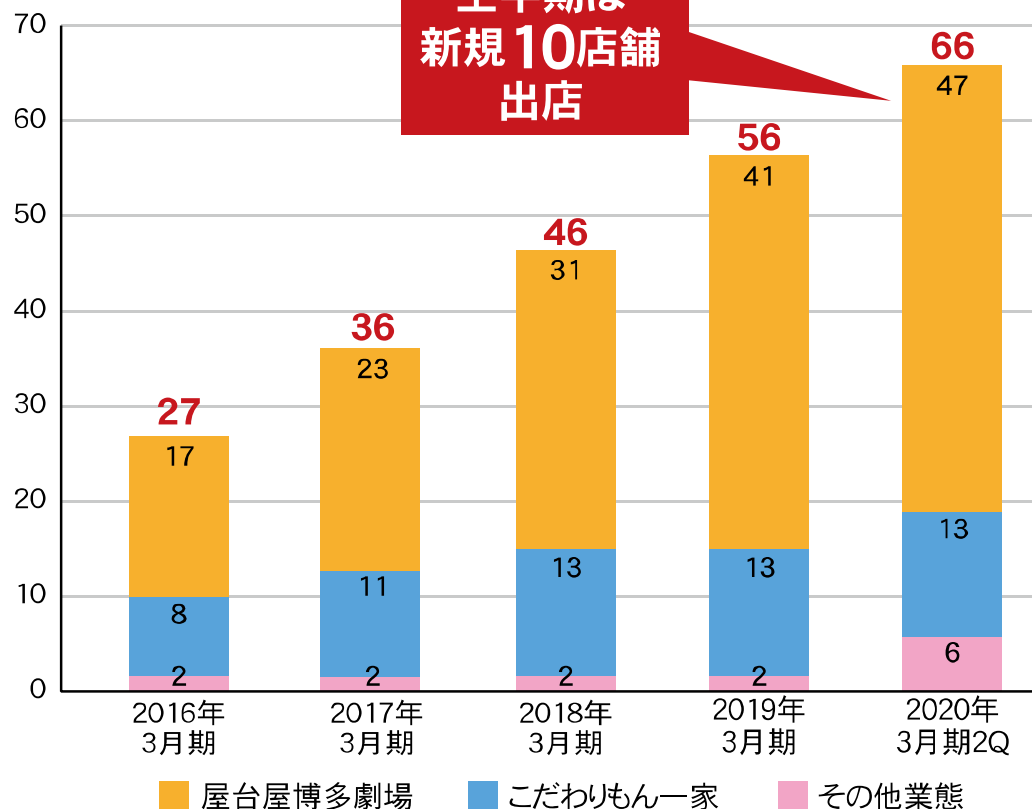
| | 2019年4月 | 2019年5月 | 2019年6月 | 2019年7月 | 2019年8月 | 2019年9月 | 累計 |
|----------|---------|---------|---------|---------|---------|---------|--------|
| 屋台屋 博多劇場 | 105.4% | 101.7% | 97.4% | 104.5% | 103.7% | 97.8% | 101.7% |
| こだわりもん一家 | 101.8% | 95.6% | 92.0% | 100.2% | 97.2% | 94.7% | 97.0% |
| 合計 | 104.2% | 99.8% | 95.6% | 103.1% | 101.7% | 96.8% | 100.2% |

(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。

新規出店の状況について

新業態の「爆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」を含む10店舗を新規出店し、直営店は合計66店舗となりました。
通期12店舗の出店計画に対し、今期は新業態を含む新規15店舗を出店見込み。

■ 店舗数推移



■ 出店数内訳

| 東京 エリア | 千葉 エリア | 神奈川 エリア | 合計 |
|-----------|-----------|------------|-----------|
| 5 | 4 | 1 | 10 |
| 店舗 | 店舗 | 店舗 | 店舗 |

■ 山手線沿線都心部への出店

屋台屋博多劇場 新橋3号店

■ 西東京エリアへの出店

屋台屋博多劇場 調布店

■ 神奈川県への出店

屋台屋博多劇場 藤沢店

■ 千葉県郊外エリアへの出店

屋台屋博多劇場 おおたかの森店・柏2号店

こだわりもん一家 木更津店

■ 新業態店舗の出店

爆辛スパゲッティ専門店青とうがらし

代々木店・町田店・新宿西口店

大衆ジンギスカン酒場ラムちゃん 柏店

新業態の出店の状況について

2019年7月より新業態の「爆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」をそれぞれ出店いたしました。

爆辛スパゲッティ
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
- ・ 11月8日 御徒町店OPEN※
- ・ 11月10日 千葉店OPEN※

※御徒町店・千葉店は第3四半期での出店となります

新業態の取組みについて

(爆辛スパゲッティ専門店 青とうがらし)

「爆辛スパゲッティ専門店 青とうがらし」全店舗にUber Eatsを導入いたしました。その他、新メニュー開発やイベント企画などを継続して行い、新規顧客獲得やリピート客数増加に注力しております。



Uber Eats



新業態の取組みについて

(大衆ジンギスカン酒場ラムちゃん)

第3四半期に「大衆ジンギスカン酒場ラムちゃん」御徒町店・千葉店の2店舗をOPENいたしました。今後更なる出店拡大を図ってまいります。

御徒町店店



千葉店



屋台屋博多劇場 アプリ会員推移

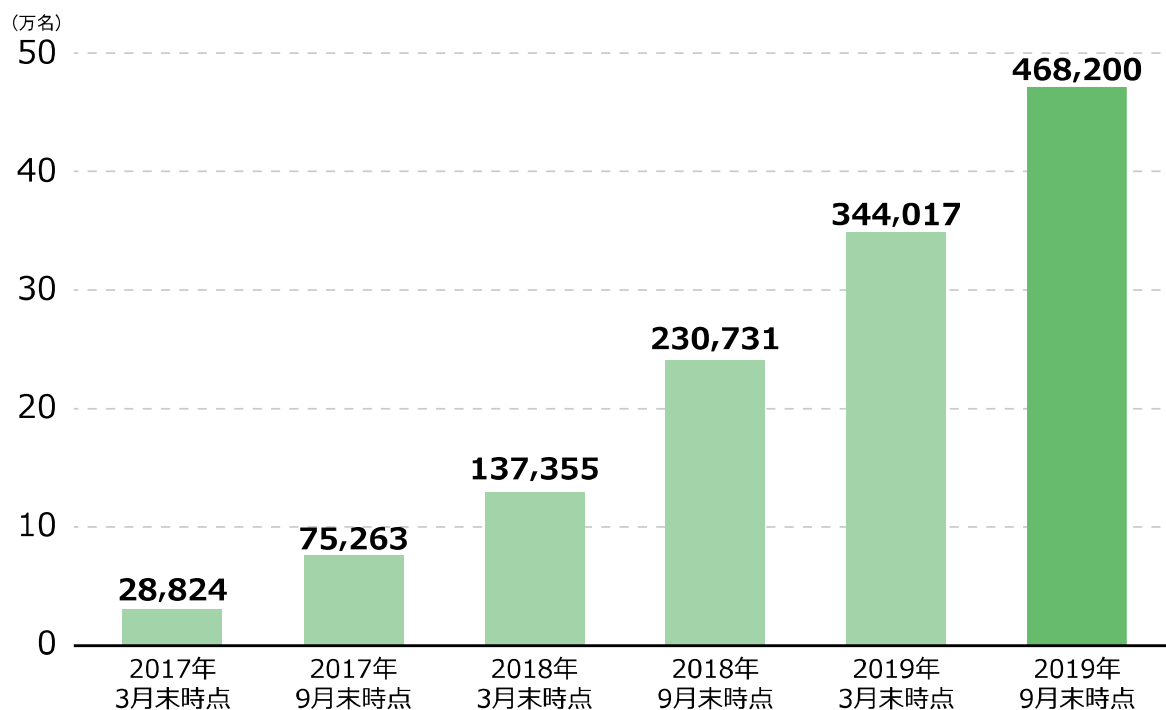
継続した会員獲得とアプリ企画のブラッシュアップにより
更なる客数増・リピート率UPを目指します。

■ 1号店オープンからの9年間の累計会員数は【84万人】を突破。

■ 2016年10月から開始したアプリ会員は【46万人】を突破。

(2019年9月末時点)

■ アプリ会員総数



屋台屋博多劇場 アプリ会員施策

会員アプリのプッシュ通知機能を活用し、毎月会員様に楽しんで頂けるような独自の販促企画を打ち出しております。



屋台屋博多劇場「ハロウィン仮装営業」
ハロウィンシーズン限定で看板男子・女子
たちが個性あふれるコスチュームで仮装営業。

仮装は店舗によってさまざま！
スタッフがかわいい仮装でお出迎えします。



大人気の持ち出せシリーズ「パーティーグッズ」
タスキ・マイク・くす玉・ビンゴ・クラッカーな
ど、パーティーで使用する物であれば何でもOK!

持ってきていただいたグッズ1個につき、
お好きなドリンク1杯無料でご提供!

屋台屋博多劇場 アプリ会員施策

今後は、アプリ会員を「屋台屋博多劇場」・「大衆ジンギスカン酒場ラムちゃん」の2業態共通の「屋台屋会員」とし、更なる相乗効果を図ってまいります。

- 両業態で来店スタンプを取得可能
 - 両業態でそれぞれの特典を用意
- これにより、両業態での来店動機の拡大を図り、客数増加を図ります。


博多劇場 × 
ラムちゃん
屋台屋 両店共通 公式アプリ
VIP会員 来店スタンプ **3個以上** になると!

| | |
|--|---|
|  博多劇場 乾杯ドリンク 1リットル どでか ジョッキ! に |  ラムちゃん ハイボール 飲み放題が レモン も サワー 飲み 放題 |
|--|---|

**来店スタンプは
両店舗で貯まります!!**



The Place of Tokyo 婚礼施策

The Place of Tokyoの強みを活かしながら、継続して来館数・成約率の向上、サービス力向上を図っております。

来館数向上

- 自社ブライダルHPのブラッシュアップ（自社HP直予約数増加）
- 継続的な口コミサイト、Instagramなどの販促強化
- 送客カウンターとの連携強化
- 「なし婚」層へのアプローチ（キャンペーンの実施）

成約率向上

- 新規接客オペレーションのブラッシュアップ
- ブライダルフェアのブラッシュアップ
- プランナー育成（社内ロールプレイングの継続的な実施）
- プランナーの外部研修の活用

組人数増加

- 多人数の披露宴向けのプランのブラッシュアップ
- 人数UPキャンペーンの打ち出し

サービス力向上

- 社内サービス勉強会の実施
- 当式場で結婚式を挙げたお客様を対象とした周年イベント「Place of Family～家族が家族と過ごす場所～」を開催し、昨年の2倍の集客を実現。



社内教育 (Ikka Universal college) について

社内教育プログラム「Ikka Universal College」を設立し、包括的な人財育成に注力しております。



包括的
コミュニケーション

成長・成功・成果

行動

スキル 知識

マインド
(心構え・価値観)

講演スケジュール

5月13日(月) 11:00 ~14:00

絶対うまくいく コミュニケーション

講師:池田 大樹
場所:千葉本社4階
定員:30名
食事:弁当有

仕事をしていく中で最も重要なスキルといえば、「コミュニケーション能力」。「コミュニケーション能力」は社会の中で人間力を測るものさしのようなものです。普段何気なく交わっているコミュニケーションをより深く学び、明日から役立つ知識をお伝えします!



5月23日(木) 11:00 ~14:00

売れる商品の作り方 ～商品開発の秘訣～

講師:森 誠
場所:千葉本社4階
定員:30名
食事:弁当有

新商品とはどのように生まれるのかわかり顧客ニーズの把握から開発、社内発表、事業化に至るまでの道のりや、開発担当者を持つべき「マインド」を誠さんが伝授します!



5月26日(日) 11:00 ~14:00

“神7NO.1”が教えてくれる! どうしたらリピーターをつくれるの?

講師:博多劇場赤羽店メンバー
“みお”
場所:千葉本社4階
定員:30名 食事:弁当有

多くのお客様に選ばれて、応援された者だけが獲得できる神7ですが、選ばれるには理由があった。お客様のハートをつかんで離さない秘訣を教えます。博多劇場の神7NO.1から教わって、あなたも神7を狙ってみたいですね!



6月5日(水) 11:00 ~14:00

魅力的な人になる! リーダーシップ論

講師:藤沢 隆成
場所:千葉本社4階
定員:30名
食事:弁当有

管理職に求められるリーダーシップの持ち方と、具体的な行動や部下のモチベーションアップ、マネジメント方法、そして自分自身を向上させてなりたいリーダーになる方法をようやさんが徹底解説します!



6月30日(日) 11:00 ~14:00

元気塾メンバー版

講師:赤塚 元気
場所:市川グランドホテル
定員:100名
食事:弁当無

社員は年間通して受講できる人気の元気塾を、アルバイトメンバーの為に特別にご用意しました。出店するたびに地域一番店を作り、日本一の店舗を作り上げてきました。その秘訣はお客様と直接かわるアルバイトメンバーの教育にあります。その秘訣を大公開するスペシャルセミナーです。



7月11日(木) 11:00 ~14:00

起業家・経営者になるうえで もっとも大切なこと...

講師:武長 太郎
場所:千葉本社4階
定員:30名
食事:弁当有

知識、経験、ノウハウ、新型コロナで起業し20年後にマザーズ上場を果たした武長 太郎が、起業に必要な知識を丁寧に教えます!経営や起業に興味があるそのあなたぜひご参加ください!



初心者向け講習

調理師向け講習

責任者向け講習

メンバー向け講習

7月18日(木) 11:00 ~14:00

結果を作るマネジメント

講師:河島 義矩
場所:千葉本社4階
定員:30名 食事:弁当有

手に入れたモノがある。達成したい目標がある。大きな夢も小さなアクションの積み重ねです。しかし、間違ったアクションを繰り返しても小さな目標すら達成できません。博多劇場をマネジメントする統括マネージャー河島が、参加してくれた方々の研修成果をコミット致します。



8月7日(水) 11:00 ~14:00

お・も・て・な・し・物 養成講座

講師:奥田 英里
赤羽 郁穂
場所:千葉本社4階
定員:30名 食事:弁当有

一家ダイニング初の総務COO(チーフ/おもてなし/オフィサー)であり、ホスピタリティコーディネーターの資格を持つ奥田と、初代女将の赤羽が「おもてなし」の極意を教えます!そもそもおもてなしとは?人が人にできる唯一無二のサービスとは?余すことなくお伝えします!



8月29日(木) 11:00 ~14:00

飲食人養成講座

講師:秋山 淳
場所:千葉本社4階
定員:30名
食事:弁当有

現場では学びきれない飲食サービスや店舗マネジメント、人材育成、採用・面接のコツなど一餐店での事例とトレンドや時流をふまえ、「飲食人」として必要なマインドやスキルを包括的に学びます。



9月12日(木) 11:00 ~14:00

豊ちゃんとうきちゃんの 広報版促講座

講師:豊田 真幸
片桐 有紀子
場所:千葉本社4階
定員:30名 食事:弁当有

そもそも「広報」マーケティングってどんなお仕事?広報と広告の違いとは?基本用語解説やマーケティング戦略の考え方と過去の成功事例の発表、ご自身の環境に置き換えたときに役立つ知識をお伝えします!



9月19日(木) 11:00 ~14:00

物件開発から お店ができるまで

講師:渡邊 桂一
場所:千葉本社4階
定員:30名 食事:弁当有

「どの物件でどういう条件で出店するか?」「物件が決まってからお店ができるまで!」一家ダイニング初の営業開発部を立ち上げた桂一さんが、物件開発の極意を教えます。



10月10日(木) 11:00 ~14:00

郁ちゃんの笑顔セミナー

講師:赤羽 郁穂
場所:千葉本社4階
定員:30名 食事:弁当有

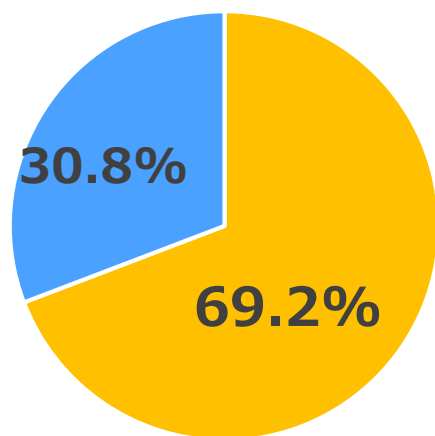
笑顔には免疫力をアップさせたコミュニケーションをスムーズにする効果があります!他にもストレスを軽減したり勝在能力を発揮できたりと様々な効果が、そんな「笑顔のちから」を理解しトレーニングを通して素敵な笑顔を身につけていくと共にストレスマネジメントで内側からも輝く笑顔を磨りたいのが笑顔セミナーです!



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

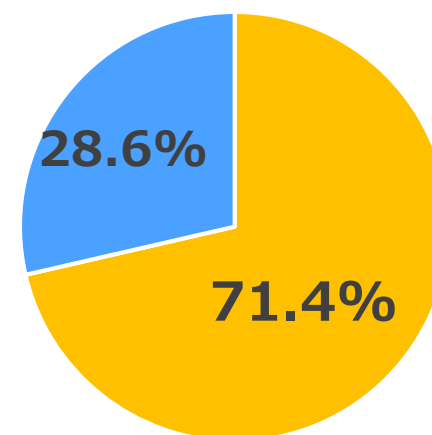


■ 飲食事業 ■ ブライダル事業

(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した。

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した。
- (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

3. 日程

- (1) 基準日公告日 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した。

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した。

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) 取得した株式の種類 普通株式
- (2) 取得した株式の総数 23,900株
- (3) 株式の取得価額の総額 49,919,400円
- (4) 取得期間 2019年8月14日～2019年9月13日（約定日基準）
- (5) 取得方法 東京証券取引所における市場買付

※その他詳細につきましては、2019年9月17日に開示いたしました、「自己株式の取得状況及び取得終了に関するお知らせ」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。

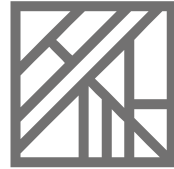
なお、無断での複製、転用等を行わない様、宜しくお願い申し上げます。

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9月末現在)



株式会社

一家ダイニングプロジェクト

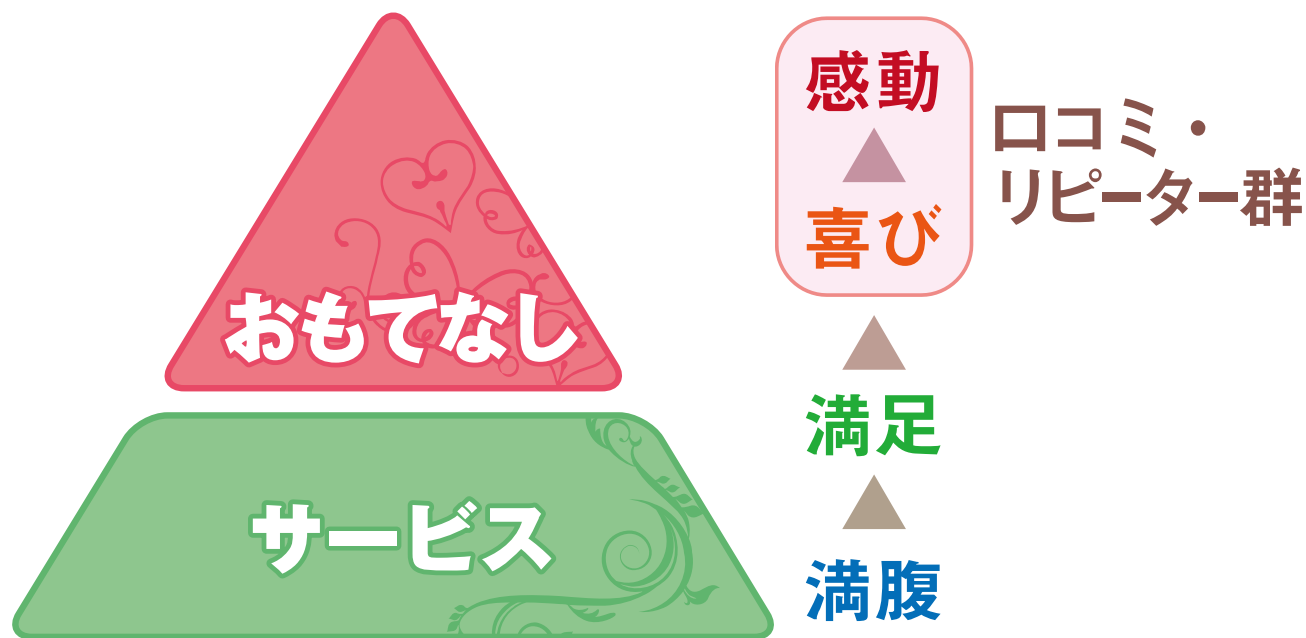
IKKA Dining Project.,Ltd.

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 47店舗

(2019年9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

— 業態概要 —

客単価 3,800円

店舗数 13店舗

(2019年9月末時点)

— コンセプト —

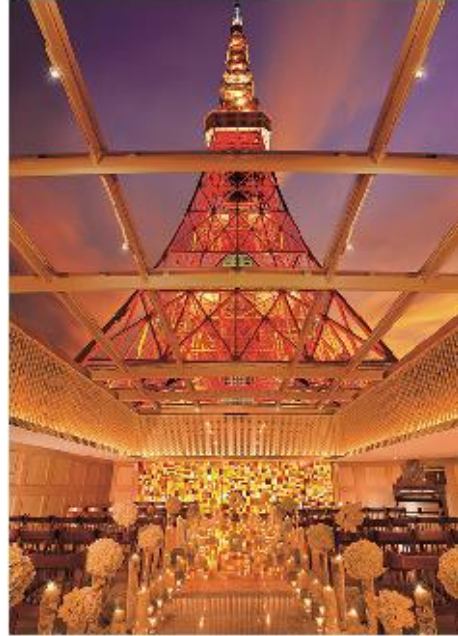
「第二の我が家」

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。



炉端 蒸焼 大鍋

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

