

2020年3月期第3四半期 決算補足資料



2020年2月13日

目次

1. 2020年3月期第3四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……………P3
- ・飲食事業：ハイライト・前年同期比較……………P4
- ・ブライダル事業：ハイライト・前年同期比較…P5

2. 業績予想の修正について……………P6

3. 通期業績予想進捗……………P7

4. 既存店売上高前年比推移……………P8

5. 新規出店の状況について……………P9

6. 新規業態の状況について……………P10

7. The Place of Tokyo口コミ都内第1位……………P11

8. セグメント別売上構成比（前年実績・今期予想比較）……………P12

参考資料……………P14

2020年3月期第3四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3四半期の売上高・当期純利益は前年同期比で増収・増益。経常利益は、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減益となっております。

単位 (百万円)

	19.3月期 第3四半期	構成比	20.3月期 第3四半期	構成比	前期差	増減率
売上高	5,363	100.0%	6,211	100.0%	847	15.8%
売上総利益	3,594	67.0%	4,156	66.9%	561	15.6%
販売費および 一般管理費	3,364	62.7%	3,900	62.8%	535	15.9%
営業利益	230	4.3%	256	4.1%	26	11.4%
経常利益	229	4.3%	216	3.5%	-13	-5.8%
当期純利益	116	2.2%	121	2.0%	4	3.8%

2020年3月期第3四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3四半期	構成比	20.3月期 第3四半期	構成比	前期差	増減率
売上高	3,617	100.0%	4,413	100.0%	795	22.0%
売上総利益	2,585	71.5%	3,122	70.8%	537	20.8%
販売費および 一般管理費	2,428	67.1%	2,919	66.2%	491	20.2%
営業利益	156	4.3%	202	4.6%	46	29.4%

第3期までで新規出店は新規2業態を含む13店舗を出店いたしました。その他、「こだわりもん一家渋谷店」を屋台屋博多劇場業態に業態変更し、「屋台屋博多劇場六本木店」を周辺地域の再開発によるテナントの立ち退きにより、2019年12月30日をもって退店いたしました。新規業態については、「大衆ジンギスカン酒場ラムちゃん」は好調に推移した一方、「爆辛スパゲッティ専門店青とうがらし」が想定より下回って推移しております。

なお、台風19号の影響により、2019年10月12日に飲食店舗全店で休業いたしました。

【売上高】

- ・ 台風の影響で全店1日休業した中、既存店売上高は99.1%で推移。
- ・ 前期OPEN10店舗の売上高の寄与および今期OPEN13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。

【販売費および一般管理費】

- ①店舗増による経費増加。
 - ・ 人件費 ・ 採用費 ・ 水道光熱費
 - ・ 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より、営業利益率が上昇。

2020年3月期第3四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3四半期	構成比	20.3月期 第3四半期	構成比	前期差	増減率
売上高	1,746	100.0%	1,798	100.0%	51	3.0%
売上総利益	1,008	57.8%	1,033	57.5%	24	2.5%
販売費および 一般管理費	935	53.6%	980	54.5%	44	4.8%
営業利益	73	4.2%	53	3.0%	-19	-27.0%

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いたしました。その一方で、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。現在、来館は継続して好調に推移する中、接客オペレーションの改善・強化により、成約率は上昇し、過去最高水準で推移しております。

【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
- ・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。

【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、婚礼イベントへの出展、外部販促用写真撮影代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。
- ・企業規模拡大に伴う、本社コスト負担額の増加

業績予想の修正について

新規業態の出店による店舗数の増加に伴う販管費の増加などの、最近の業績動向等をふまえ、業績予想を修正いたしました。

売上高は、飲食既存店が好調に推移したほか、期首の出店計画12店に対し、新規業態を含む14店（2店増）の出店や出店時期の前倒しによる売上寄与もあり、当初計画を上回る見込みであります。

しかしながら、新規出店に伴う消耗品・採用費などの店舗開業経費の増加に加え、人件費・減価償却費・地代家賃などの経費が増加したほか、飲食事業の新規業態について「大衆ジンギスカン酒場ラムちゃん」は好調に推移した一方、「爆辛スパゲッティ専門店青とうがらし」が想定より下回って推移したことにより、営業利益が当初計画に対して減少する見込みであります。

また、営業利益の減少による経常利益の減少に加え、第1四半期で「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に伴う、当該店舗の固定資産についての特別損失（減損損失）を計上したことにより当期純利益についても当初計画に対し減少する見込みであります。

詳細につきましては、2020年2月7日に開示いたしました「業績予想の修正に関するお知らせ」をご参照ください。

2020年3月期第3四半期決算の概況について (会社計：通期業績予想進捗)

修正後の通期業績予想に対し、売上高75.2%、経常利益75.4%の進捗率で推移しております。

単位（百万円）

	20.3月期 3四半期	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	6,211	100.0%	8,260	100.0%	75.2%
売上総利益	4,156	66.9%	5,547	67.2%	74.9%
販売費および 一般管理費	3,900	62.8%	5,218	63.2%	74.7%
営業利益	256	4.1%	328	4.0%	78.1%
経常利益	216	3.5%	286	3.5%	75.4%
当期純利益	121	2.0%	179	2.2%	67.7%

セグメント別売上高・営業利益

■ 飲食事業

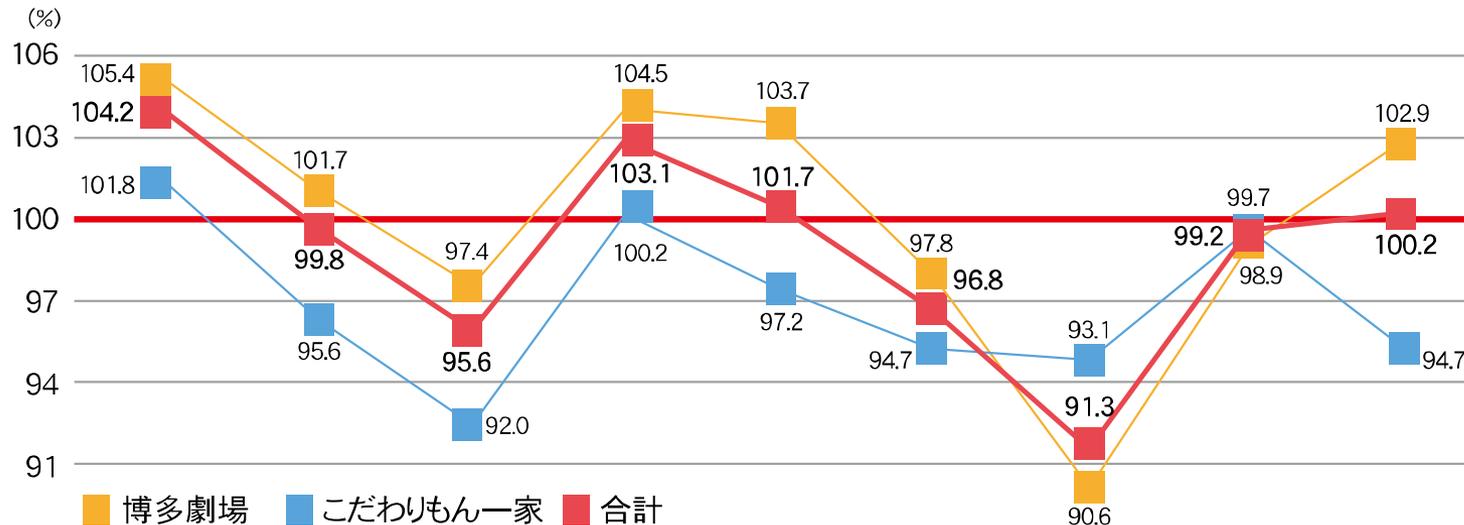
売上高 4,413百万円
営業利益 202百万円

■ ブライダル事業

売上高 1,798百万円
営業利益 53百万円

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97.8%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101.3%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99.1%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	2019年10月	2019年11月	2019年12月	累計
屋台屋 博多劇場	105.4%	101.7%	97.4%	104.5%	103.7%	97.8%	90.6%	98.9%	102.9%	100.3%
こだわりもん一家	101.8%	95.6%	92.0%	100.2%	97.2%	94.7%	93.1%	99.7%	94.7%	96.5%
合計	104.2%	99.8%	95.6%	103.1%	101.7%	96.8%	91.3%	99.2%	100.2%	99.1%

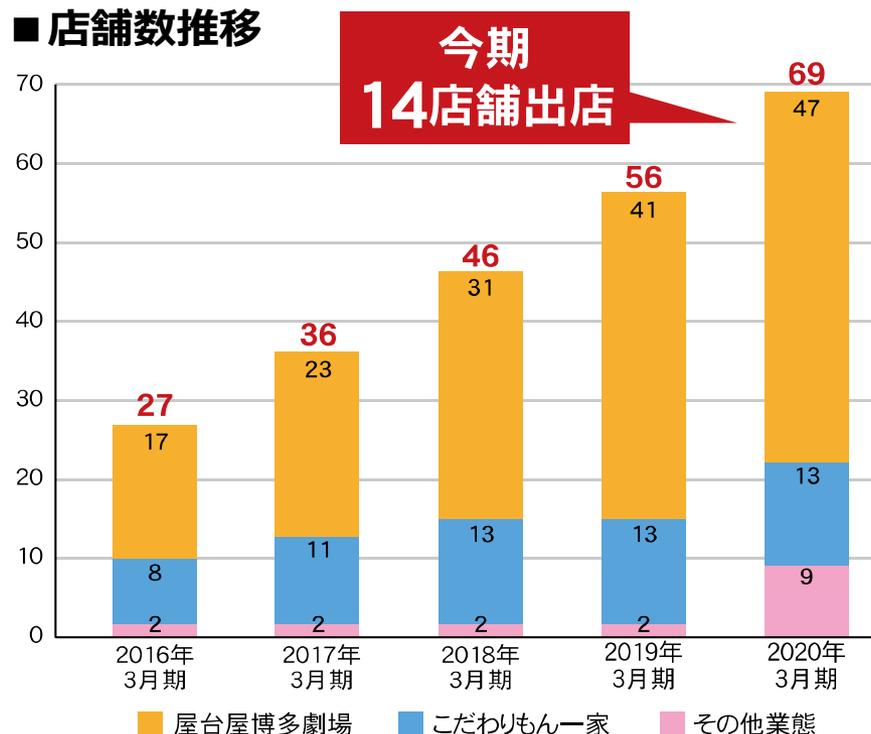
(注) 1.既存店とは、新規開店した月を除き、18ヶ月以上経過した店舗としております。ただし、改装等により稼働していない期間があった店舗は当該月を除外しております。
2.直営店舗のみを対象としております。

新規出店の状況について

期首の新規計画12店舗に対し、新規業態を含む14店舗（2店舗増）を出店いたしました。

第4四半期の2月1日に「大衆ジンギスカン酒場ラムちゃんおおたかの森店」をOPENし、合計店舗数は69店舗となりました。

■ 店舗数推移



■ 今期出店内訳

				合計
6	1	4	3	14

新規業態の状況について

「大衆ジンギスカン酒場ラムちゃん」は好調に推移した一方、「爆辛スパゲッティ専門店青とうがらし」が想定より下回って推移しております。

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ちゃん」は、ご好評いただいております。当初想定を上回り、好調に推移しております。

今後、「屋台屋博多劇場」に次ぐ出店戦略の柱として出店を強化し、ブランド力の向上に注力してまいります。

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」は、当初想定に対し、下回って推移しております。

現在、売上向上および原価・人件費などの改善に取り組み、収益改善を図っておりますが、その推移を見ながら、今後の対応について検討してまいります。

The Place of Tokyo 口コミ都内第1位

2019年度の結婚式場口コミランキングにおいて、東京都2部門
(料理・ゲスト満足度)において第1位を獲得しました。

結婚式場の口コミ情報サイト「みんなのウェディング」の2019年度の結婚式場口コミランキングにおいて、東京都2部門(料理・ゲスト満足度)において第1位を獲得しました。昨年も品川・目黒・世田谷エリアで2部門(料理・ゲストハウス)において第1位を獲得し、2年連続の受賞となりました。



■東京都 ゲスト満足度 1位



■東京都 料理 1位



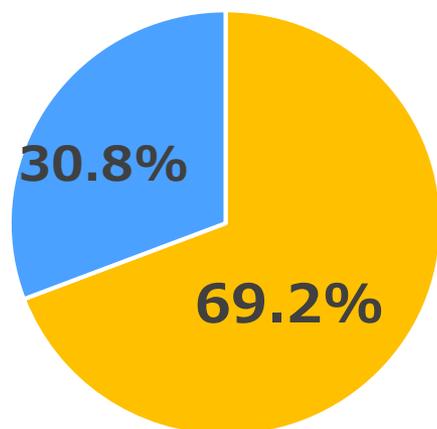
■受賞内容詳細

2019年度 (2018年10月1日～2019年9月30日)
結婚式場口コミランキング 会場ジャンル：ゲストハウス

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

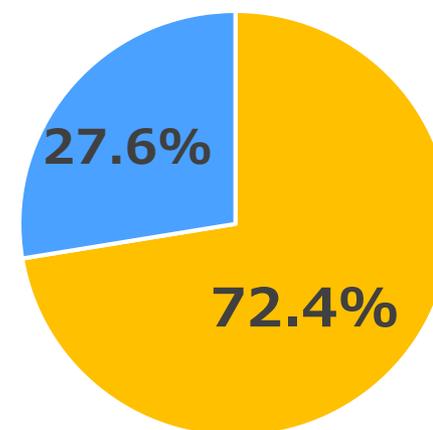


■ 飲食事業 ■ ブライダル事業

(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	8,260	100.0%
飲食事業	5,982	72.4%
ブライダル事業	2,277	27.6%

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： 6,196,000株

事業内容： 多業種飲食店の経営/ブライダル事業

(2019年12月末現在)



株式会社

一家ダイニングプロジェクト

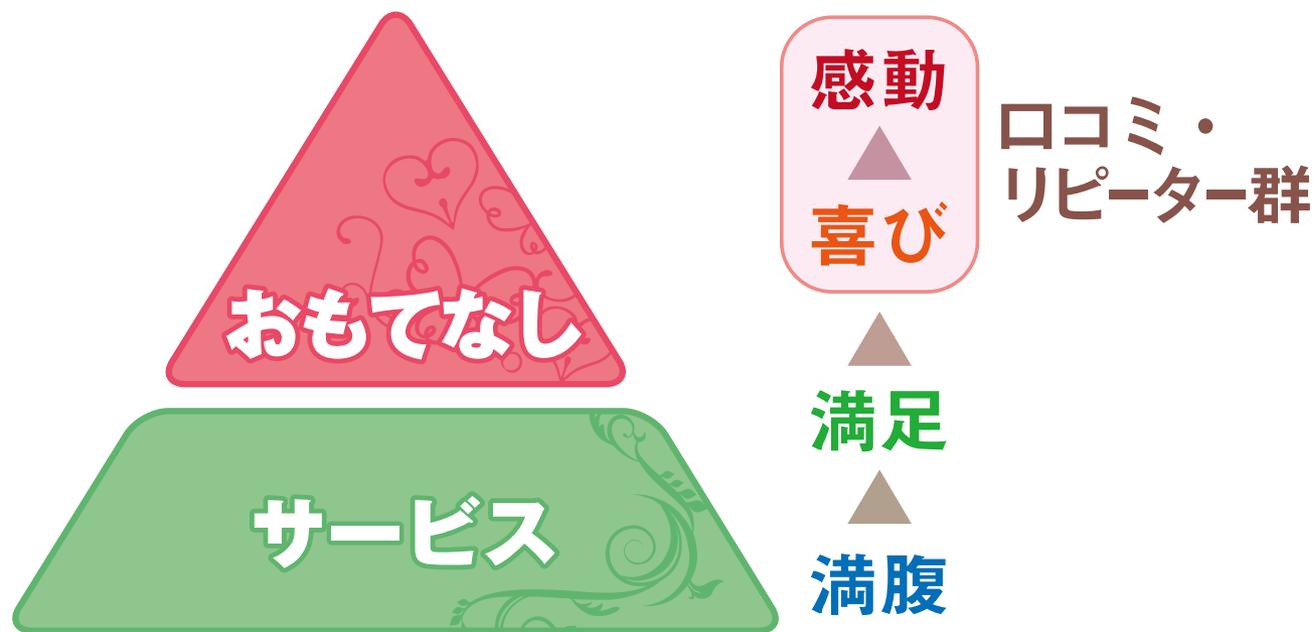
IKKA Dining Project.,Ltd.

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 48店舗

(2019年12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12月末時点)

— コンセプト —

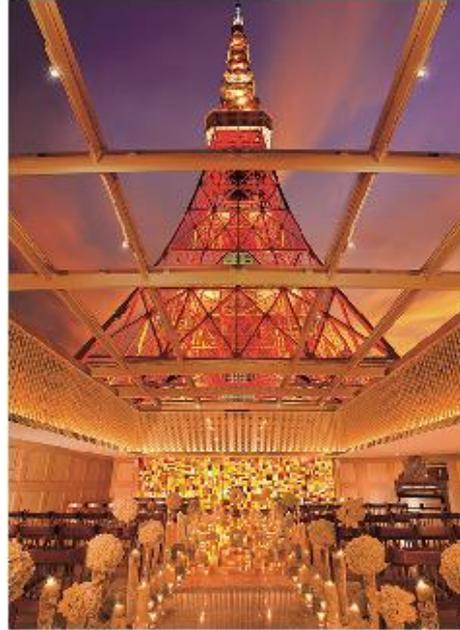
「第二の我が家」

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

