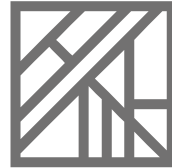


2021年3月期第2四半期 決算説明資料



2020年11月20日



2021年3月期第2四半期 決算概要

新型コロナウイルス感染拡大による休業について

新型コロナウイルス感染拡大の影響により、4月上旬より飲食事業全店舗および婚礼施設で臨時休業の措置を実施し、5月中旬より段階的に営業を再開いたしました。

飲食事業

- ・ 政府からの緊急事態宣言に先立ち、2020年4月4日より全店休業を実施。
- ・ 2020年5月15日より、一部店舗で営業時間を短縮し営業を再開。
- ・ その他の店舗についても段階的に営業を再開。

ブライダル事業

- ・ 2020年4月10日より婚礼施設「The Place of Tokyo」の休業を実施。
- ・ 休業中はメールおよび電話での問い合わせの対応。
- ・ 4月16日よりオンライン相談会を開始。
- ・ 5月27日より営業を再開。

特別損失の計上について

- (1) 2021年3月期第1四半期会計期間において、新型コロナウイルス感染症拡大を受けた緊急事態宣言の発令および各自治体からの休業要請に伴う臨時休業に関連する固定費等274,157千円を、「店舗臨時休業等による損失」として特別損失に計上いたしました。主な内訳は、人件費160,975千円、地代家賃71,303千円、減価償却費25,873千円等であります。
- (2) 退店の意思決定を行った店舗の固定資産について、「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき、2021年3月期第1四半期会計期間において、減損損失62,156千円を特別損失に計上いたしました。

2021年3月期第2四半期業績動向

(会社計：前年同期比)

4月～5月の臨時休業が大きく影響し、売上高は前年同期比-62.8%となりました。販売管理費を抑制するも最終損失は-659百万円で着地いたしました。

「店舗臨時休業等による損失」として、274,157千円、退店の意思決定を行った店舗の減損損失62,156千円を特別損失に計上いたしました。

単位（百万円）

	20.3月期 第2四半期	構成比	21.3月期 第2四半期	構成比	前期差	増減率
売上高	3,847	100.0%	1,432	100.0%	-2,414	-62.8%
売上総利益	2,559	66.5%	969	67.7%	-1,589	-62.1%
販売費及び 一般管理費	2,547	66.2%	1,600	111.7%	-947	-37.2%
営業損益	11	0.3%	-630	—	-641	—
経常損失	-28	-0.7%	-638	—	-610	—
当期純損失	-43	—	-659	—	-615	—

両事業に係る共通費用の配分について

第1四半期会計期間より、セグメント別の損益をより適切に反映させるため、両事業に係る共通費用の配分方法の見直しを行いました。

なお、前第2四半期累計期間のセグメント情報は、見直し後の配分方法に基づいて作成したものを記載しております。

2021年3月期第2四半期業績動向

(飲食事業：前年同期比)

4月上旬から5月中旬以降までの臨時休業が大きく影響し、営業再開後は徐々に売上が回復しているものの、売上高は前年同期比-53.9%、営業損失は-427百万円となりました。

単位（百万円）

	20.3月期 第2四半期	構成比	21.3月期 第2四半期	構成比	前期差	増減率	
売上高	2,753	100.0%	1,270	100.0%	-1,483	-53.9%	<ul style="list-style-type: none"> ・新規出店4店舗、業態変更2店舗。 ・不採算店舗8店舗の退店。 ・臨時休業が大きく影響し、既存店売上高は前年同期比37.4%で推移。
売上総利益	1,943	70.6%	871	68.5%	-1,072	-55.2%	<ul style="list-style-type: none"> ・臨時休業に伴う食材廃棄等による一時的な原価圧迫。
販売費及び一般管理費	1,940	70.5%	1,298	102.2%	-642	-33.1%	<ul style="list-style-type: none"> ・臨時休業中の人件費の減少。 ・営業再開後の人件費のコントロール。 ・不要不急のコストの見直し、コントロールによる各種経費の削減。 ・賃料の減免等による固定費の圧縮。
営業損益	3	0.1%	-427	—	-430	—	

2021年3月期第2四半期業績動向 (ブライダル事業：前年同期比)

新型コロナウイルス感染拡大の影響による、婚礼および宴席の施行件数減少により売上高は前年同期比-85.2%、営業損失は-203百万円となりました。

単位（百万円）

	20.3月期 第2四半期	構成比	21.3月期 第2四半期	構成比	前期差	増減率	
売上高	1,093	100.0%	161	100.0%	-931	-85.2%	・新型コロナウイルス感染拡大の影響による婚礼および宴席の延期、キャンセルの増加、組人数の減少による売上減少。
売上総利益	615	56.3%	98	61.0%	-516	-84.0%	・付帯原価率の高い婚礼売上の減少による原価率の低下。
販売費及び一般管理費	607	55.6%	301	186.6%	-305	-50.3%	・臨時休業中の人件費の減少。 ・婚礼件数減少による外注費の減少。 ・不要不急のコストの見直し、コントロールによる各種経費の削減。
営業損益	7	0.7%	-203	—	-211	—	

2021年3月期業績予想について

新型コロナウイルス感染症の感染拡大により、2020年2月中旬より飲食事業、ブライダル事業ともに業績に影響を受けております。また、政府・自治体からの自粛要請、緊急事態宣言の発令を受け、飲食店舗全店および婚礼施設「The Place of Tokyo」の臨時休業等の措置を実施しており、業績に大きな影響を受けております。

2021年3月期の業績の見通しにつきましては、新型コロナウイルス感染拡大の収束時期が見通せない状況の中、今後の事業への影響について適正かつ合理的な算定が可能になった時点で速やかに開示を行う予定であります。

2021年3月期第2四半期業績動向（貸借対照表）

第1四半期会計期間に21億円の借入れを実行しキャッシュポジションを強化した結果、当第2四半期末においても十分な現預金残高を保持しております。

単位（百万円）	20.3月期	21.3月期 第2四半期	前期比	
資産の部				
流動資産	966	1,674	708	現預金+723百万円 前払費用16百万円
固定資産	2,424	2,753	329	有形固定資産+23百万円 繰延税金資産+288百万円
繰延資産	0	0	0	
資産合計	3,391	4,429	1,037	
負債の部				
流動負債	1,142	1,342	200	1年内返済予定の長期借入金+325百万円 買掛金-30百万円 未払金-54百万円
固定負債	1,180	2,675	1,495	長期借入金+1,497百万円
負債合計	2,322	4,018	1,695	
純資産の部				
純資産合計	1,069	410	-658	当期純損失の計上による 利益剰余金の減少-659百万円

2021年3月期第2四半期業績動向（キャッシュ・フロー）

税引前四半期純損失などにより営業CF-891百万円、有形固定資産の取得による支出などにより投資CF-212百万円となりましたが、長期借入による収入などにより財務CF+1,823百万円があった結果、現金および現金同等物は1,330百万円（720百万円の増加）となりました。

単位（百万円）

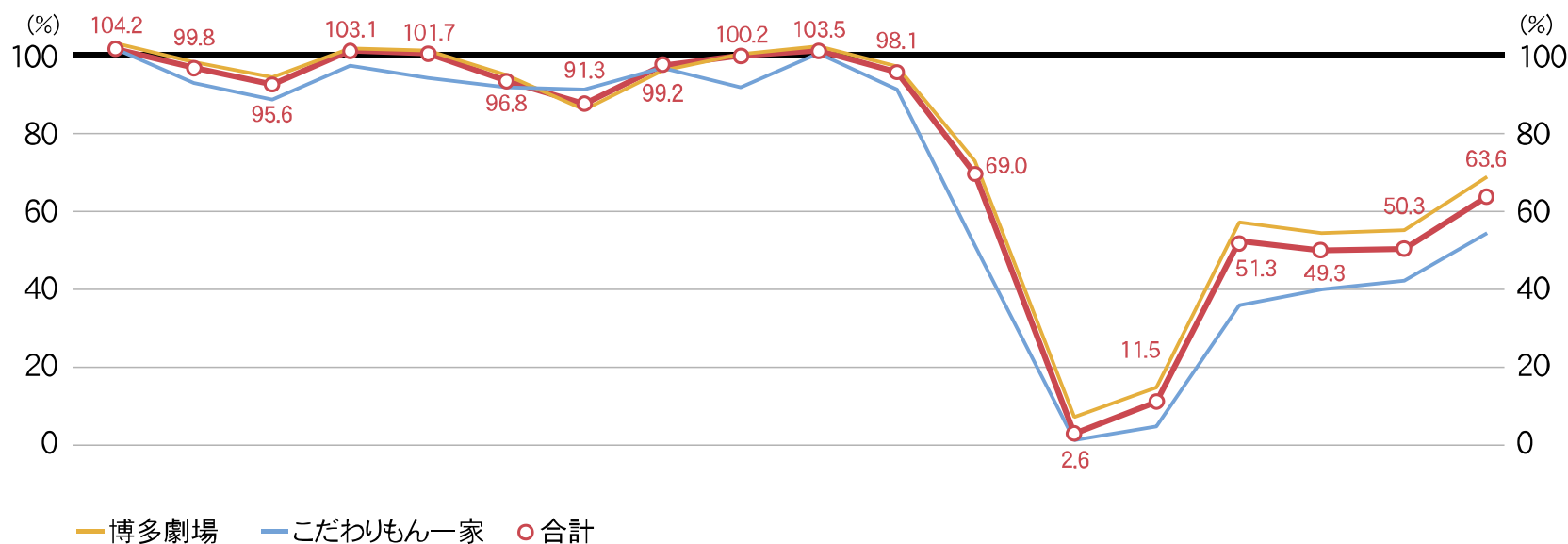
	20.3月期	21.3月期	
営業活動によるキャッシュ・フロー	8	-891	税引前当期純損失-964百万円 減損損失62百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	-405	-212	有形固定資産の取得による支出 -174百万円 差入保証金の差入による支出 -43百万円
財務活動によるキャッシュ・フロー	275	1,823	長期借入れによる収入 +2,100百万円 長期借入金返済による支出 -276百万円
現金及び現金同等物の増減額	-120	720	
現金及び現金同等物の期首残高	775	609	
現金及び現金同等物の期末残高	654	1,330	



上半期の取組みについて

既存店売上高 前年同期比推移

新型コロナウイルス感染拡大の影響により、4月4日より飲食事業全店舗において臨時休業の措置を実施し、5月15日より段階的に営業を再開してまいりましたが、この臨時休業が大きく影響し、当第2四半期累計期間の既存店売上高（屋台屋博多劇場業態・こだわりもん一家業態）は前年比-62.6%となりました。



2020年3月期(前期)

2021年3月期

	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	2020年1月	2020年2月	2020年3月	2020年4月	2020年5月	2020年6月	2020年7月	2020年8月	2020年9月	2021年3月期 2Q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%	104.1%	100.0%	75.5%	3.0%	13.1%	55.7%	52.1%	52.6%	65.6%	40.1%
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%	102.0%	92.7%	51.2%	1.6%	6.8%	37.7%	40.5%	41.2%	55.2%	28.3%
合計	104.2%	99.8%	95.6%	103.1%	101.7%	96.8%	91.3%	99.2%	100.2%	103.5%	98.1%	69.0%	2.6%	11.5%	51.3%	49.3%	50.3%	63.6%	37.4%

- (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・退店の状況について

9月末までで新規4店舗を出店したほか、既存店2店舗を業態変更し、不採算店舗8店舗を退店いたしました。引き続き、収益性の悪化の兆候が見られる店舗については早期に退店の要否を判断し、利益体質の改善を図ってまいります。

■新規出店

- ・屋台屋博多劇場 北千住店
- ・屋台屋博多劇場 千葉ニュータウン店
- ・屋台屋博多劇場 歌舞伎町店
- ・大衆ジンギスカン酒場ラムちゃん 本厚木店

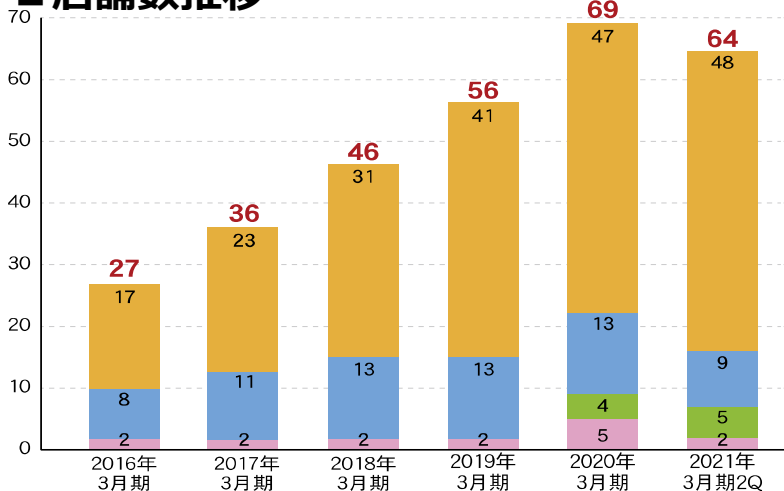
■業態変更

- ・こだわりもん一家 神保町店 → 屋台屋博多劇場 神保町店
- ・爆辛スパゲティ専門店青とうがらし 新宿西口店
→ おでんトさかな にのや 新宿西口店

■退店

- ・こだわりもん一家千葉店
- ・こだわりもん一家西葛西店
- ・こだわりもん一家東陽町店
- ・屋台屋博多劇場 蒲田店
- ・屋台屋博多劇場 南柏店
- ・屋台屋博多劇場 高田馬場店
- ・Trattoria&winebar TANGO 六本木店
- ・爆辛スパゲティ専門店 青とうがらし 代々木店

■店舗数推移



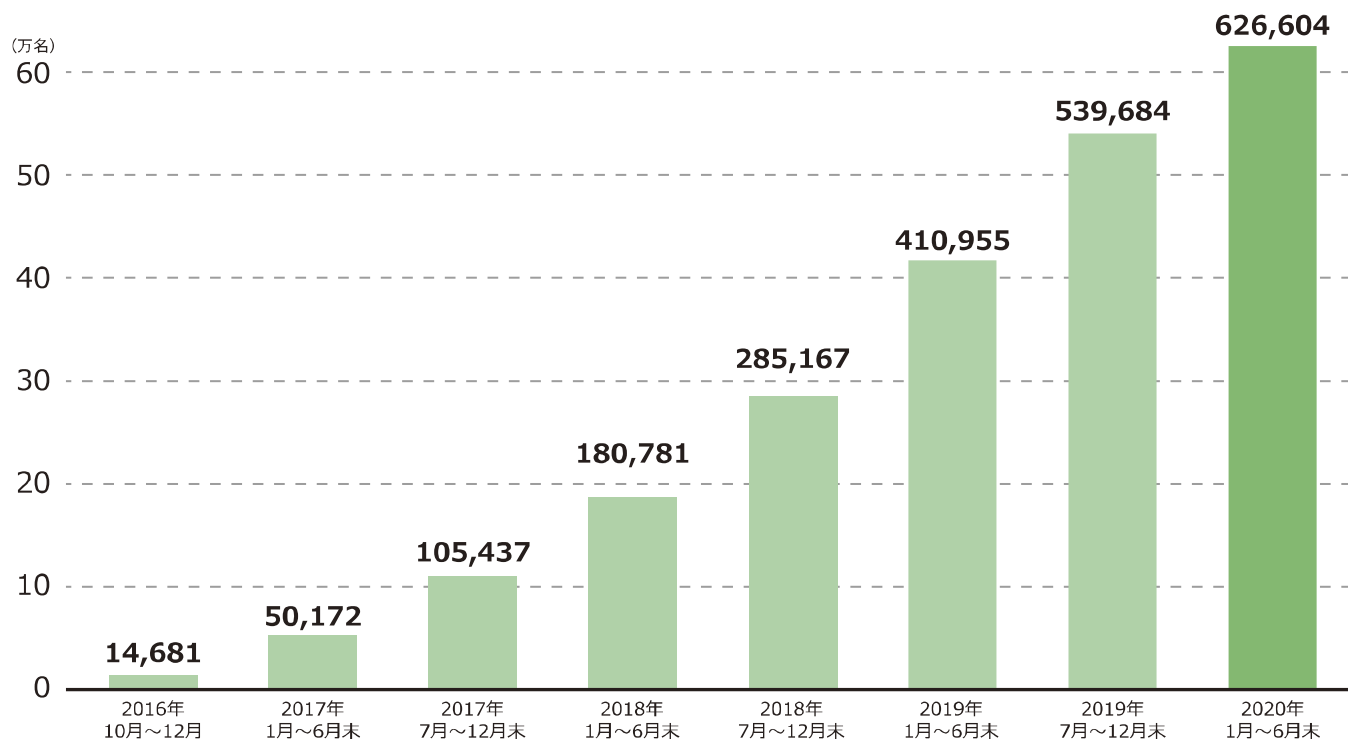
屋台屋博多劇場 アプリ会員推移

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

- 1号店オープンからの8年間の累計会員数は【100万人】を突破。
- 2016年10月から開始したアプリ会員は、【62万人】を突破。

(2020年6月末時点)

■
アプリ会員総数
■



屋台屋博多劇場 会員企画

会員のお客様に対し、継続して会員企画を実施しております。毎月楽しんで頂けるような独自の販促企画を打ち出しリピート率向上を図っております。



新業態「おでんとさかな にのや」 出店

和食居酒屋業態「こだわりもん一家」のネクストモデルとして、高いコストパフォーマンスで使い勝手の良い、新業態「おでんとさかな にのや」を出店し、10月からランチ営業も開始致しました。

宴会需要や大人数での会食機会が減少するなか、お一人様・少人数で低単価で気軽に刺身やおでんを中心とした本格和食を楽しめる、立ち飲みと和食酒場の二毛作業態です。



ブライダル事業のコロナ禍の取組みについて

ブライダル事業において、コロナ禍における様々なニーズに対応した新しい取組みを実施しております。

■ SNSのLIVE配信機能を利用したリモート会場案内の実施

- ・ 外出自粛をされている新郎新婦様に向け、ご自宅に居ながらQ&Aを交えながら会場の雰囲気を知って頂く取り組み。

■ 家族婚 挙式のみプランの販売開始

- ・ 3密回避、都内へのゲストご招待への懸念に対応した少人数にも対応したプラン。
- ・ リモートでのお打合せも対応可能。
- ・ 最短2週間前までの申し込みにも対応可能。

■ オンライン結婚式オプションの販売開始

- ・ 当日参列が難しいゲスト様に向け、LIVE配信を実施し、リモートで参加していただけるサービス。

■ 満足度を保ちつつ少皿数で、スタッフとの接触回数、接触時間を削減し、3密を回避した婚礼料理コースの販売を開始

- ・ サービスマン接触回数、接客時間の削減。
- ・ 会場内スタッフ人数の削減。
- ・ 披露宴時間の短縮が可能。
- ・ スタッフの感染リスクの低減。

■ 「ロケツアーリズム認定」の獲得

- ・ 婚礼・宴席のみならず様々な撮影やロケへの受入れ体制を整備し、ロケツアーリズム認定を獲得したことで撮影需要の裾野が広がり、当施設のブランディングおよび認知度向上に寄与。





下半期の取組みについて

「大衆ジンギスカン酒場ラムちゃん」 出店拡大

好調に推移している「大衆ジンギスカン酒場ラムちゃん」の出店を、引き続き進めてまいります。



- 10月3日 八王子店OPEN
- 11月24日 船橋店OPEN
- 11月28日 町田店OPEN
- 12月 木更津店OPEN予定
- 1月 浅草橋店OPEN予定
- 2月 有楽町店OPEN予定

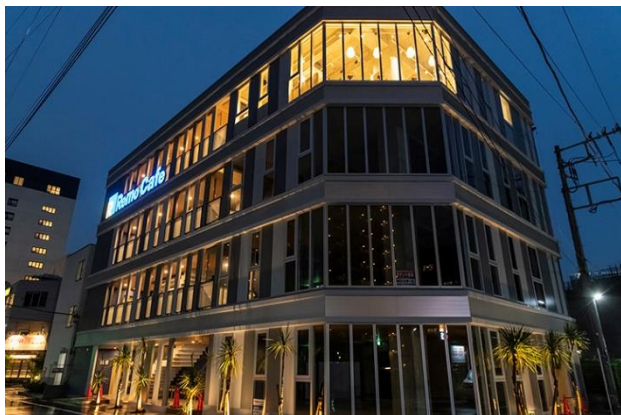
新業態 オンラインカフェ「Remo Cafe」 出店

アフターコロナの新しいライフスタイルのニーズに対応した、飲食店×オフィスのハイブリッドスペースである、オンラインカフェ「Remo Cafe」を新たに開店いたしました。



Remo Cafe

■ 10月15日
本八幡店OPEN



■ 10月22日
おおたかの森店OPEN

「Remo Cafe」 誕生の背景

2020年3月から大手通信会社が一斉に5G（第5世代移動通信）のサービスを開始し、あらゆるオンライン化が加速する一方、新型コロナウイルス感染拡大の影響を受けライフスタイルも大きく変わりました。

3密回避
通勤通学など
長距離移動自粛

リモートワーク導入
企業のオフィス縮小

オンライン授業
オンライン飲み会
オンライン婚活

多人数ではなく
少人数で

「Remo Cafe」 誕生の背景

通信環境は整っていく中でも従来のスペースでは、安心かつ集中して仕事や個人的な活動ができない方々もいる状況です。

自宅にスペースがない
家には家族がいて
集中できない

十分なネット環境や
設備がない

カフェやファミレスでは
プライバシーが気になる

周りに人がいると
電話やWEB会議が
できない

「Remo Cafe」ブランドコンセプト

「Remo Cafe」は『快適なセルフスペースをあなたに』をコンセプトに掲げ、地域生活者の方々が24時間自由にお使いいただけるコンビニエンススペースを提供いたします。

セルフスペースを求める方に



家の近くでひとりの時間を過ごしたい方



家族世帯でパーソナルスペースが無い方



気軽にオンライン環境を楽しみたい方

家の近くで、いつでも気軽にオンラインで繋がるコンビニエンススペースを提供

「Remo Cafe」 利用シーン

「Remo Cafe」では、電源、高速Wi-Fi、完全個室や会議室などを備え、様々な利用動機に合わせて自由な使い方が可能です。

リモート
ワーク

WEB会議

学習

読書

オンライン
飲み会

快適なオンラインスペースを
自由にカスタマイズ

ゲーム

SNS

動画鑑賞

出会い

食事

「Remo Cafe」 利用シーン

24時間お好きな時間に、お好きな使い方で様々な楽しみ方が可能です。

6:00～ モーニング



- カフェでゆったり朝食
- 入社前のコーヒータイム

22:00～ ナイトタイム



- オンライン飲み会・出会い
- 自分だけの一人の時間
- 大人が楽しむ自由空間



11:00～ デイタイム



- 集中できる環境で仕事・勉強
- 気分を変えて創作活動

17:00～ ディナー



- 帰宅前に高速回線でゲーム
- 明日に持ち越せない残務処理
- ゆっくり映画やアニメ鑑賞

「Remo Cafe」 店内

利用動機に合わせ、開放的なカフェスペース、ブース席、プライベート個室のほかミーティングルームなど多様な席をご用意しております。

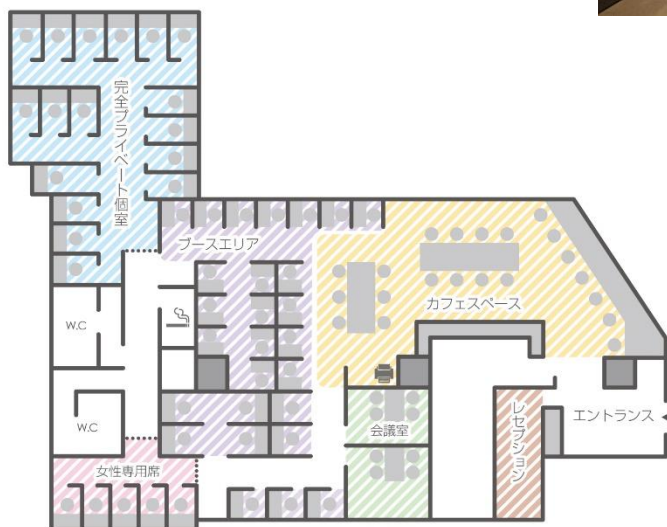
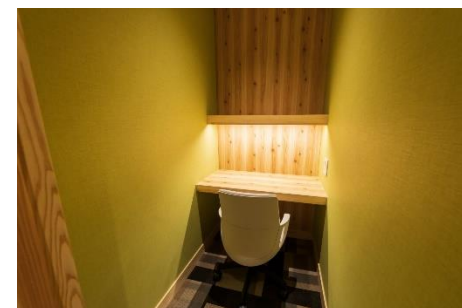
■キッチン・ドリンクカウンター



■カフェ・コワーキングスペース



■ブース席・個室・会議室

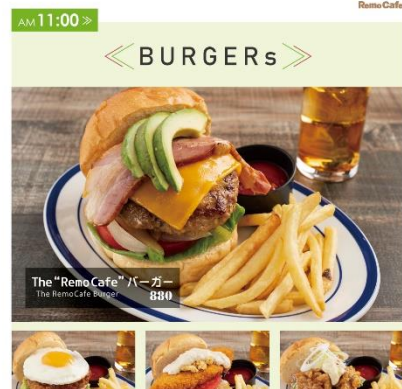
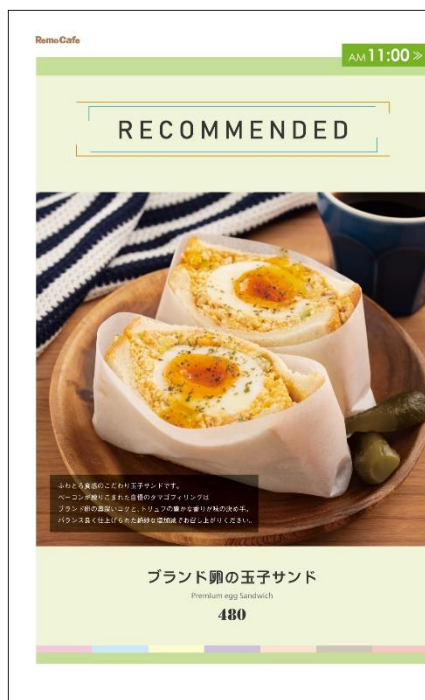


■エントランス



「Remo Cafe」メニュー

充実のグランドメニューの他、朝はモーニング、夜はスナック類やアルコールなど、ご利用時間帯に合わせたメニュー内容をリーズナブルな価格でご用意しております。



「Remo Cafe」料金体系

個人利用 1時間300円 1ドリンク付き、延長は20分毎に100円、個人で1ヶ月使い放題は30,000円と、わかりやすくリーズナブルな料金体系となっております。

最初の60分

300円 (1ドリンク付)

延長20分

100円

1ヶ月使い放題

30,000円

※価格は税抜き価格です。
※その他ドリンク・フードは別途料金。

「Remo Cafe」専用アプリ

専用アプリにより、会員登録、入退店時のチェックイン・アウトのほか、スタッフを呼ぶ手間やカウンターに並ぶ手間などもなく、好きなタイミングで注文ができる利便性の高さがあります。また、各種スマホ決済も可能で、接触も少なく衛生面も安心してご利用いただけます。

① 会員登録

② チェックイン・チェックアウト

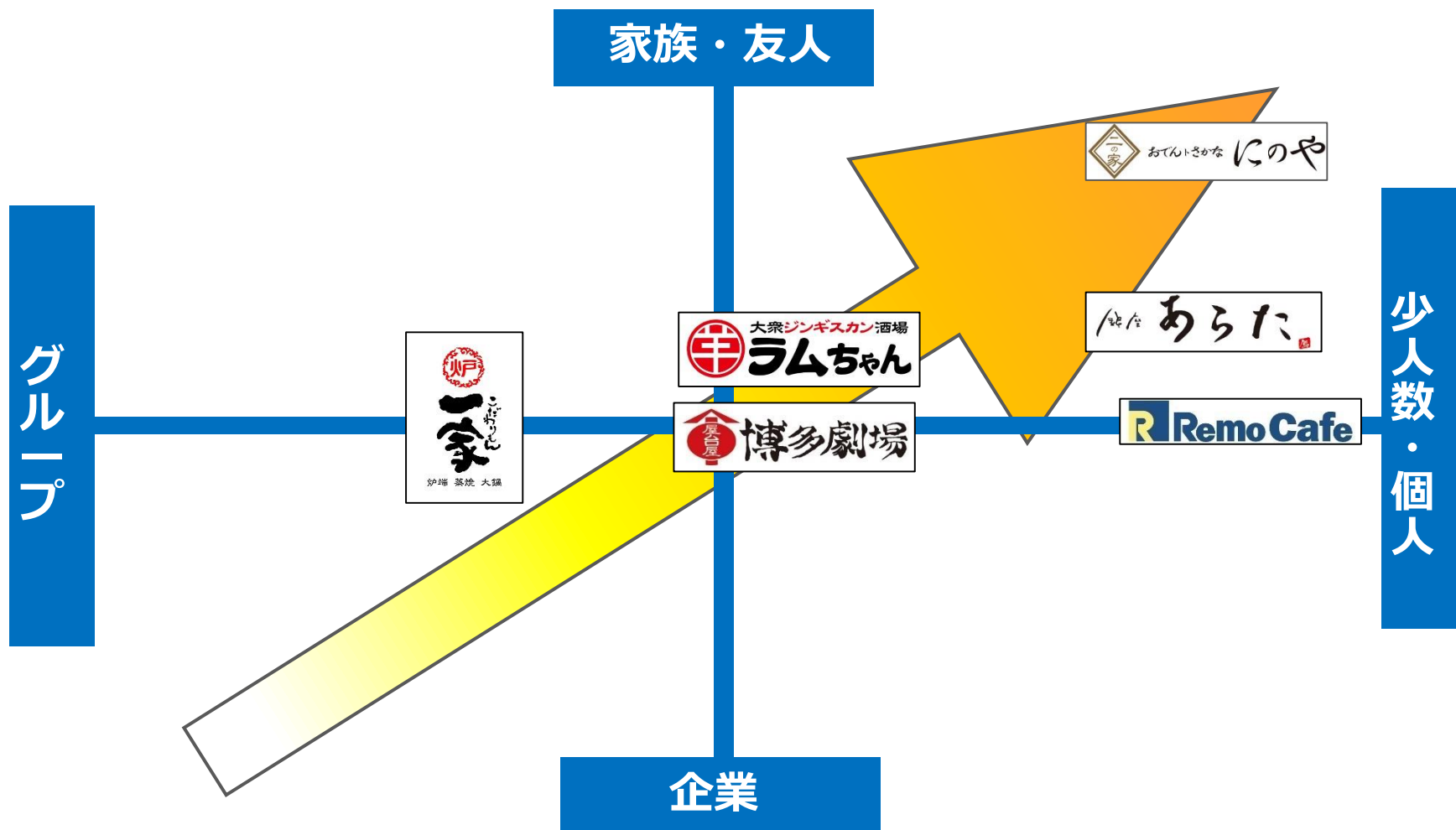
③ フード・ドリンクのオーダー

④ キャッシュレス決済

⑤ 混雑状況の把握（予定）

飲食事業のポートフォリオについて

企業や大人数での飲食利用は減少し、個人や親しい人との少人数での利用が増えるなか、今後も様々なニーズに対応する業態開発をしてまいります。



社内教育の充実

イベントの開催や、集まって研修や会議をすることが難しい状況の中、社内動画共有ポータルサイトを立ち上げ、各種教育プログラム動画を配信し、さらなる教育体制の充実、理念浸透の強化を図ってまいります。



🏠 全社 会社紹介 飲食事業部 ブライダル事業部 人資育成部

カテゴリー一覧

- [すべて](#)
- [Ikka Universal College](#)
- [元気塾](#)
- [おもてなし動画](#)
- [健チャンネル](#)
- [感動STORY](#)

閲覧履歴

📺 おもてなし動画 のコンテンツ (1~10を表示/全10件)

 <p>Mr.一家ダイニング登場 幸田翼流 おもて 07:34</p> <p>Vol.10 幸田翼さんにと つての「おもてなし」…</p> <p>投稿者 富樫早巳</p>	 <p>待機中の スマイル 01:56</p> <p>Vol.9 「待機中のスマイ ル」</p> <p>投稿者 富樫早巳</p>	 <p>おしぼり 02:36</p> <p>Vol.8 「おしぼり」</p> <p>投稿者 富樫早巳</p>
 <p>対談 20周年 斑目彩香 04:34</p> <p>Vol.5 対談 斑目彩香さん</p>	 <p>対談 本世 太田真二 04:57</p> <p>Vol.4 対談 太田真二さん</p>	 <p>23歳の女将 01:59</p> <p>vol.3 「23歳の女将」</p>

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

株式会社一家ダイニングプロジェクト 管理部

TEL : 047-302-5115

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

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： 366,357,000円

発行済株式数： 6,204,800株

事業内容： 多業種飲食店の経営/ブライダル事業

(2020年9月末現在)



株式会社

一家ダイニングプロジェクト

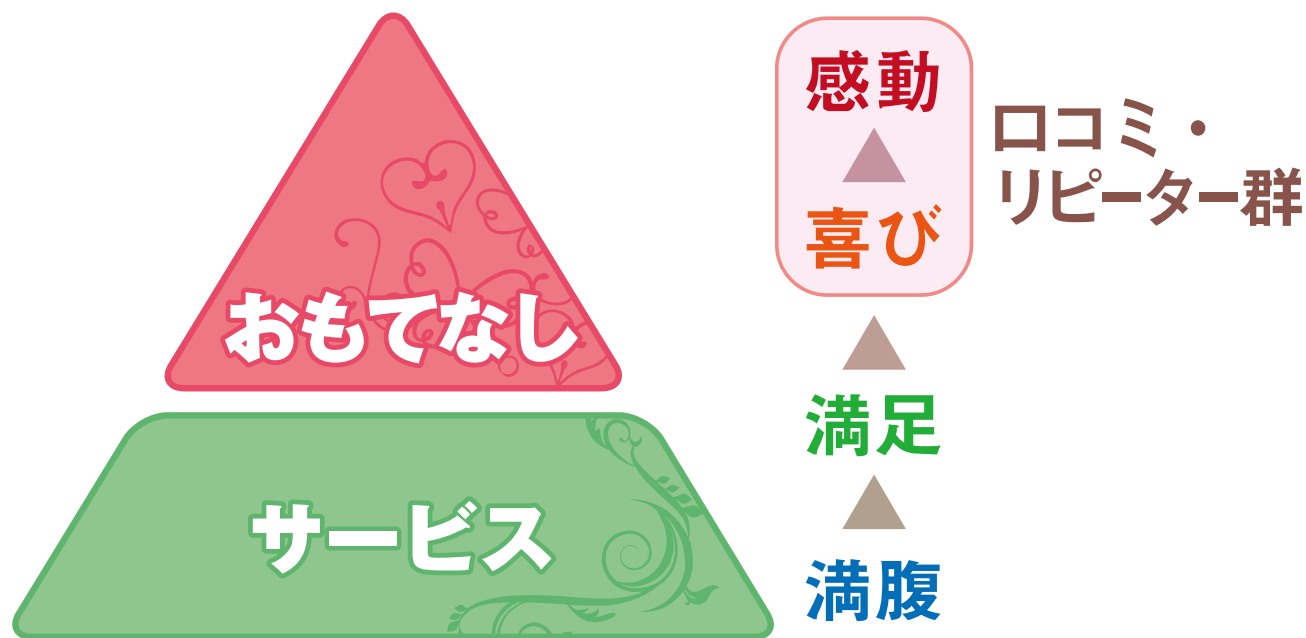
IKKA Dining Project.,Ltd.

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	プライダル施設「The Place of Tokyo」を東京都港区にオープンし、プ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	本格江戸前鮎「鮎 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。
2020年3月	東京証券取引所市場第一部へ市場変更
2020年10月	Remo Cafe 1号店目として「Remo Cafe本八幡店」を千葉県市川市にオープン。

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
大衆ジンギスカン酒場 ラムちゃん
おでんとさかな にのや
鮓 あらた
Remo Cafe

ブライダル事業

婚礼事業
宴席事業
Terrace Dining TANGO

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 9店舗

(2020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」とお迎えする
ほっとくつろげる空間。



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

— 業態概要 —

客単価 2,500円

店舗数 48店舗

(2020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 「大衆ジンギスカン酒場ラムちゃん」



ラム業態 ジンギスカン

大衆ジンギスカン酒場
ラムちゃん

— 業態概要 —

客単価 3,000円

店舗数 5店舗

(2020年9月末時点)

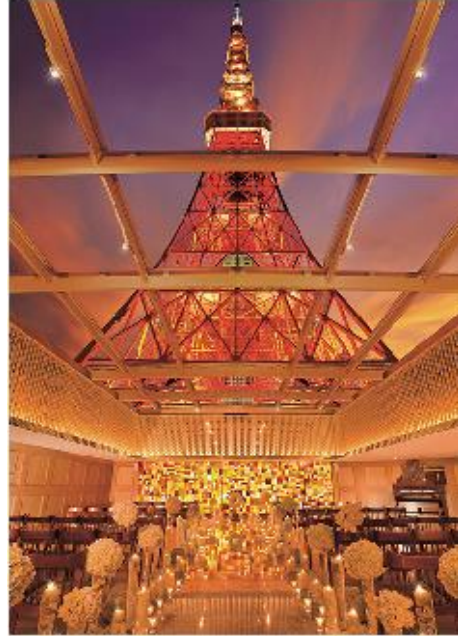
— コンセプト —

「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



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

