

2023年3月期第3四半期 決算補足資料



2023年2月14日

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、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。

2023年3月第3四半期業績動向

(グループ連結計：通期業績予想進捗)

通期予想に対し、売上高は進捗率69.4%で推移し、最終利益45百万円となり、黒字で着地いたしました。

単位 (百万円)

	23.3月期 通期予想	構成比	23.3月期 第3四半期	構成比	対通期予想 達成率
売上高	8,961	—	6,216	—	69.4%
売上総利益	5,986	66.8%	4,091	65.8%	68.4%
販売費及び 一般管理費	5,706	63.7%	3,977	64.0%	69.7%
営業利益	279	3.1%	114	1.8%	41.0%
経常利益	255	2.9%	101	1.6%	39.8%
親会社株主に帰属 する当期純利益	159	1.8%	45	0.7%	28.4%

2023年3月第3四半期業績動向 (グループ連結計：前年同期比)

前年同期は、飲食事業店舗において緊急事態宣言等の期間中、臨時休業及び要請内での時短営業を実施しておりましたが、当期は全店通常営業いたしました。ブライダル事業では、前年同期比で施行件数・組人数が増加し、組単価も上昇いたしました。その結果、前年同期比で増収し、経常利益は黒字化し着地いたしました。なお、前期は「助成金収入」1,693,713千円を特別利益に、「店舗臨時休業等による損失」627,653千円を特別損失に計上しております。

単位（百万円）

	22.3月期 第3四半期	構成比	23.3月期 第3四半期	構成比	前期差	増減率
売上高	2,942	—	6,216	—	3,274	111.3%
売上総利益	1,852	63.0%	4,091	65.8%	2,239	120.9%
販売費及び 一般管理費	2,432	82.7%	3,977	64.0%	1,544	63.5%
営業損益	▲580	—	114	1.8%	695	—
経常損益	▲590	—	101	1.6%	692	—
親会社株主に 帰属する 当期純利益	362	12.3%	45	0.7%	▲317	▲87.5%

2023年3月第3四半期業績動向

(飲食事業：前年同期比)

前年同期は緊急事態宣言等の期間中、政府自治体からの要請に伴い臨時休業及び時短営業を実施しておりましたが、今期は全店通常営業いたしました。その結果、売上高は前年同期比+150.0%、営業利益9百万円で着地いたしました。

単位（百万円）

	22.3月期 第3四半期	構成比	23.3月期 第3四半期	構成比	前期差	増減率	
売上高	1,874	—	4,685	—	2,811	150.0%	<ul style="list-style-type: none"> 新規出店4店舗、業態変更3店舗、閉店2店舗。 (株)Egoを子会社化したことにより、「肉のウエキ」1店舗が追加。 前年同期は、緊急事態宣言の発出、まん延防止等重点措置等に伴い、臨時休業及び要請の範囲内での時短営業を実施。 当期は全店通常営業を実施。
売上総利益	1,248	66.6%	3,196	68.3%	1,948	156.1%	<ul style="list-style-type: none"> 前期は臨時休業の長期化に伴う食材廃棄等による一時的な原価圧迫がありましたが、今期は通常営業したことにより原価が安定。
販売費及び一般管理費	1,693	90.4%	3,186	68.0%	1,493	88.2%	<ul style="list-style-type: none"> 前年同期は、コロナ過での各種経費の削減、家賃減免があったことに加え、臨時休業に関連する固定費等を「店舗臨時休業等による損失」として特別損失に計上。 通常営業したことにより、人件費・水道光熱費他、各種販管費が前年同期比で上昇。
営業損益	▲445	—	9	0.2%	455	—	

2023年3月第3四半期業績動向 (ブライダル事業：前年同期比)

前年同期比で婚礼施行件数・組人数が共に増加し、組単価も上昇いたしました。宴席部門も同様に需要が回復し、施行件数が増加したことにより、売上高は前年同期比で+43.7%、営業利益は91百万円で着地いたしました。

単位（百万円）

	22.3月期 第3四半期	構成比	23.3月期 第3四半期	構成比	前期差	増減率	
売上高	1,068	—	1,534	—	466	43.7%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 婚礼需要も徐々に回復し、前年同期比で婚礼件数・組人数がともに増加し、婚礼組単価も上昇。 ・ 宴席部門も企業案件などの需要が回復し、施行件数が増加。
売上総利益	605	56.7%	898	58.6%	293	48.4%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 婚礼組人数が増加したことにより、婚礼の付帯原価率が安定。
販売費及び一般管理費	744	69.7%	806	52.6%	62	8.4%	<ul style="list-style-type: none"> ・ 婚礼件数増加によりアウトソーシング費や広告宣伝費など、各種販管費が前年同期比で増加。
営業損益	▲138	—	91	6.0%	230	—	

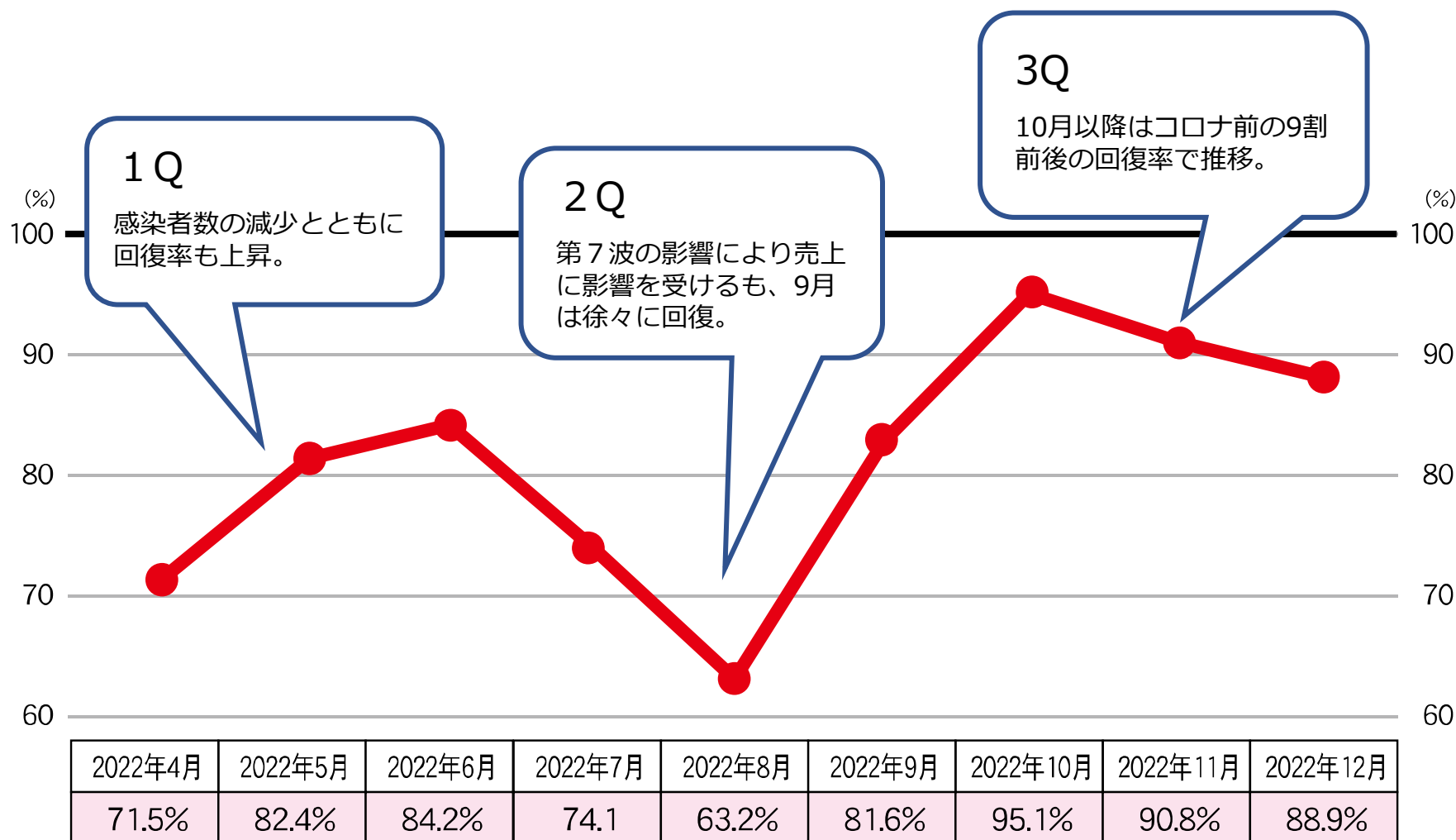
2023年3月第3四半期業績動向（貸借対照表）

飲食事業、ブライダル事業ともに第3四半期の繁忙期による売上の増加の寄与もあり、安定したキャッシュポジションを維持しております。

単位（百万円）	22.3月期	23.3月期 第3四半期	前期比	
資産の部				
流動資産	1,525	1,568	42	現金及び預金+34百万円
固定資産	3,133	3,139	6	有形固定資産+48百万円 繰延税金資産▲22百万円
資産合計	4,658	4,708	49	
負債の部				
流動負債	1,688	1,943	255	買掛金+67百万円 1年内返済予定の長期借入金+102百万円 未払金+47百万円
固定負債	2,371	2,101	▲270	長期借入金▲263百万円
負債合計	4,060	4,045	▲15	
純資産の部				
純資産合計	598	662	64	親会社株主に帰属する当期純利益の計上 +45百万円 非支配株主持分+7百万円

飲食既存店売上高 コロナ前（2020年3月期）同期比

第7波の影響により7～8月は売上に影響を受けたものの、9月から徐々に回復し、10月～12月の累計では、コロナ前90%以上の水準で推移しております。



ラムちゃん業態の新モデル出店

大衆ジンギスカン酒場ラムちゃん初となる、小規模サイズモデルの店舗を
亀戸に出店いたしました。

■新モデル

- ・ハイボールタワーの廃止。
- ・店舗サイズを小さくすることで設備投資・設備容量を低減。
- ・従来モデルより物件取得が容易に。
- ・席数も従来モデルより少なく、スピーディーにドリンク提供が可能。
- ・高い品質のラム肉と、スタッフによる“おもてなし”で、業態としての付加価値を提供。

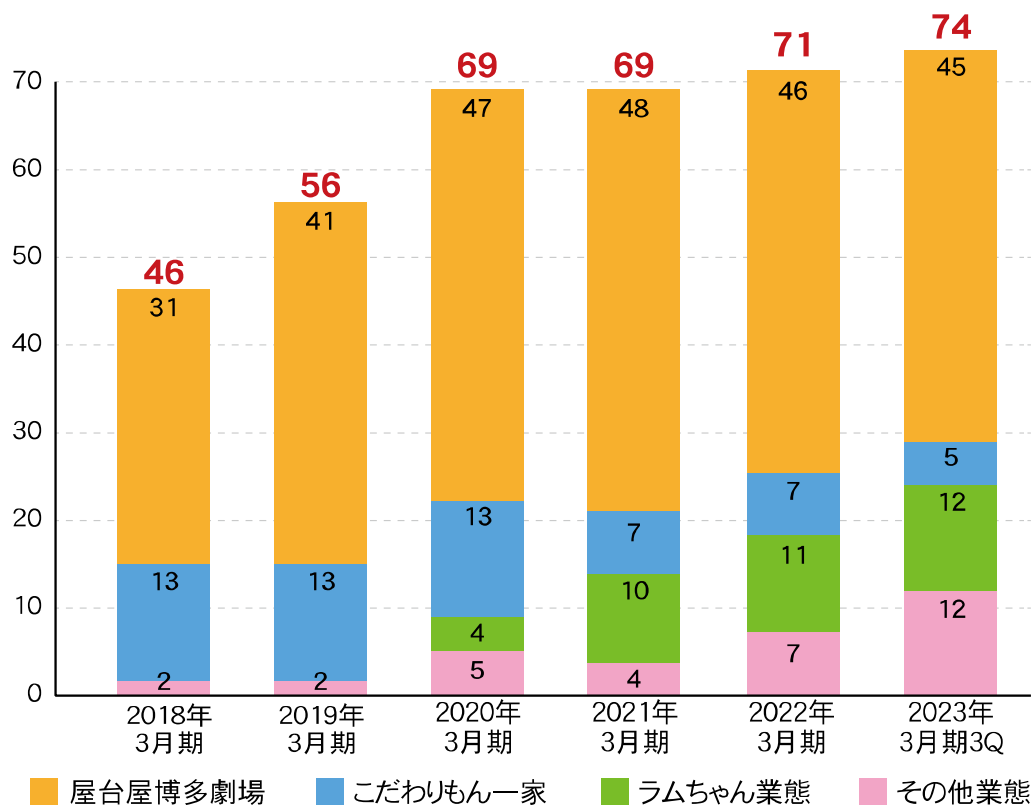
→ 今後、より出店の加速と収益性の向上を図る。



新規出店・業態変更等の状況について

新規4店舗を出店したほか、既存店3店舗を業態変更し、2店舗閉店したことなどにより直営店は合計74店舗となりました。

■グループ店舗数推移



■新規出店

- ・屋台屋博多劇場 横浜店
- ・寿司トおでんにのや 大門店
- ・韓国屋台ハンサム 町田店
- ・大衆ジングスカン酒場ラムちゃん 亀戸店

■業態変更

- ・こだわりもん一家船橋店
→寿司トおでんにのや 船橋店
- ・屋台屋博多劇場 本川越店
→韓国屋台ハンサム 本川越店
- ・屋台屋博多劇場 新橋店
→韓国屋台ハンサム 汐留店

■閉店

- ・Remo Cafe おおたかの森店
- ・こだわりもん一家 成田店

■その他

- 2022年4月1日より(株)Egoを子会社化し「肉のウエキ」1店舗を追加

2022年4月1日より(株)Egoを子会社化し、「肉のウエキ」の店舗数をその他業態に含めております。

The Place of Tokyo リニューアルについて

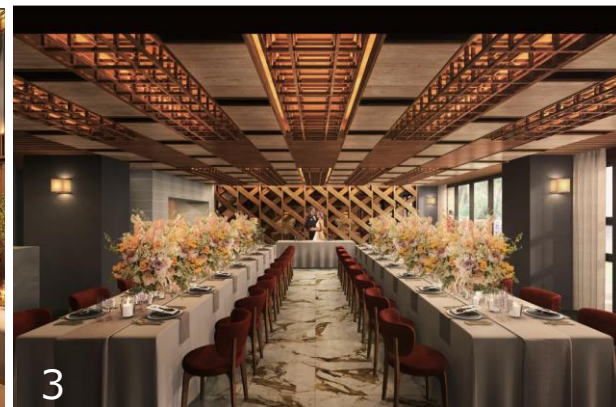
2023年6月～8月に婚礼施設「The Place of Tokyo」の大型リニューアルを実施し、さらなる付加価値の向上を図ります。



1



2



3

1. 6F 挙式会場 「THE MUSIC PLACE」

“東京タワーと一体化するアートな空間”をコンセプトに、東京タワーを取り込むことで成立するシンプルなインテリア空間を演出。

2. B2F披露宴会場 「THE BANQUET」

チャペルのデザインとペアリングで楽しんでいただける会場をコンセプトに、非日常の世界観がより際立つエレガントでラグジュアリーな空間へと一新。オープンキッチンも新設。

3. 1F レストランTerrace Dining TANGO／披露宴会場 「THE DINING」

当式場1Fに併設しているレストランTerrace Dining TANGOを、家族婚・少人数婚のニーズに対応した本格的な披露宴を行うことができるモダンで美しいガーデン付きバンケットとして一新し、4バンケット体制へ。

※披露宴が開催されない場合はレストランとして営業します。

その他、披露宴会場やエントランス、ルーフトップバーなど、より心地よくお過ごしいただけるよう最新のデザインとおもてなしの付帯設備を取り入れ、新しいウエディングやお祝いの場としての価値を追求していきます。

免責事項

本資料は、株式会社一家ホールディングス（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

株式会社一家ホールディングス 管理部

TEL : 047-316-0561

<https://ikka-holdings.co.jp/ir/>



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：千葉県市川市八幡二丁目5番6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：54,419,450円

発行済株式数：6,683,700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

(2022年12月末現在)

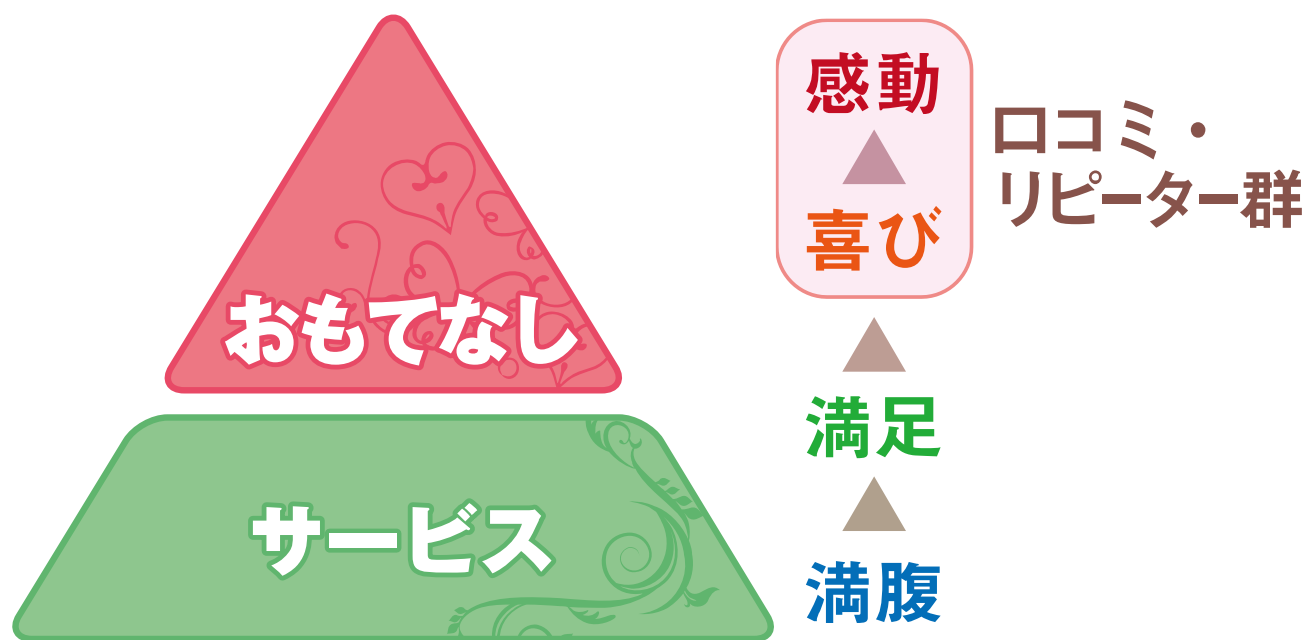


沿革

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（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。
2015年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号店目となる「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号店目となる「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	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
6月	にのや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。
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。
2021年4月	韓国屋台ハンサム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。

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。



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 5店舗

(2022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」とお迎えする
ほっとくつろげる空間。



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 45店舗

(2022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 「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

— 業態概要 —

客単価 3,000円

店舗数 12店舗

(2022年12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。



飲食事業 「韓国屋台 ハンサム」



ハンサム



ハンサム業態 韓国屋台料理

— 業態概要 —

客単価 2,800円

店舗数 6店舗

(2022年12月末時点)

— 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。



飲食事業「にのや」



にのや業態 おでん・肴・日本酒 にのや

— 業態概要 —

客単価 3,500円

店舗数 4店舗

(2022年12月末時点)

— コンセプト —

「本格和食×立飲み酒場」

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。



飲食事業 「Remo Cafe」



R
Remo Cafe

リモカフェ業態

— 業態概要 —

客単価 1,000円

店舗数 1店舗

(2022年12月末時点)

— コンセプト —

**「快適なセルフスペース
をあなたに」**

快適な空間で、ハイクオリティの
ドリンクやフードを楽しんでいただける
オンラインカフェスペース。



飲食事業 株式会社Ego 「肉のウエキ」



肉のウエキ

肉のウエキ業態

— 業態概要 —

客単価 2,500円

店舗数 1店舗

(2022年12月末時点)

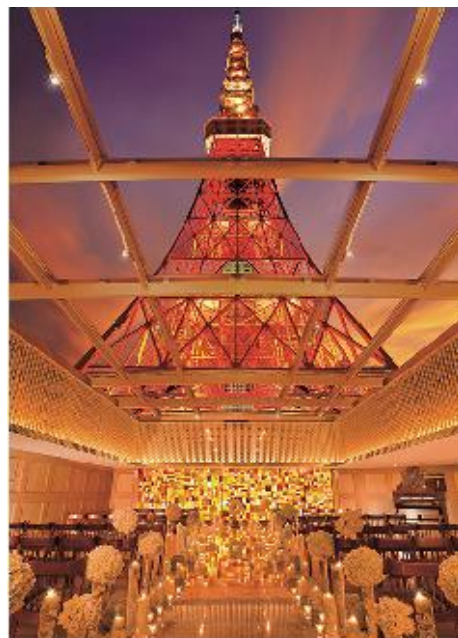
— コンセプト —

「フライ&デリカ」

昭和レトロなどこか懐かしい
「街のお肉屋さん」×「昭和大衆ネオ酒場」



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

