

2023年3月期 決算説明会資料



2023年5月29日

目次

1. 2023年3月期業績…P3

2. 2024年3月期業績予想・重点施策…P21

参考資料……………P36

会社概要／沿革／事業概要／
経営理念・グループミッション／事業内容



1. 2023年3月期業績

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。

当社グループにおいて、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、ブライダル事業では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、売上高および営業利益が増加する傾向があります。

特別利益および特別損失の計上について

1. 特別利益（固定資産売却益）の計上

周辺地域の再開発により閉店した店舗の固定資産を売却したことにより、2023年3月期第4四半期連結会計期間において、固定資産売却益18,348千円を特別利益に計上いたしました。

2. 特別損失（減損損失）の計上

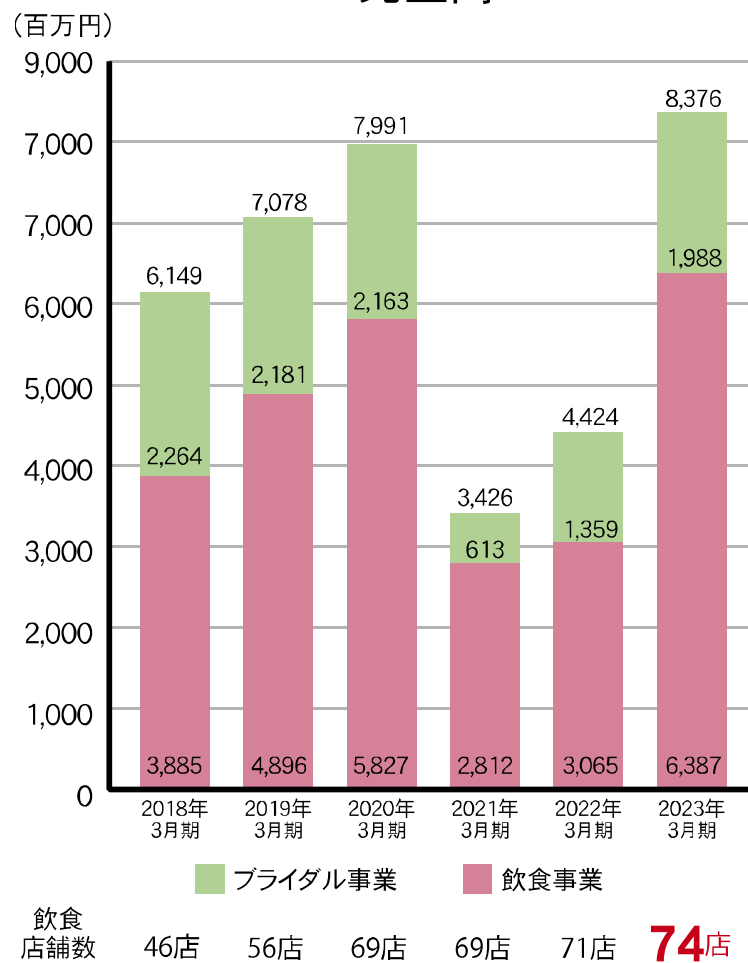
一部店舗の固定資産において、収益性の低下による減損の兆候が認められたことにより「固定資産の減損に係る会計基準」に基づき将来の回収可能性を検討した結果、2023年3月期第4四半期連結会計期間において、減損損失28,213千円を計上いたしました。

これにより、第3四半期までに計上いたしました8,886千円と合わせ、合計37,099千円を減損損失として特別損失に計上いたしました。

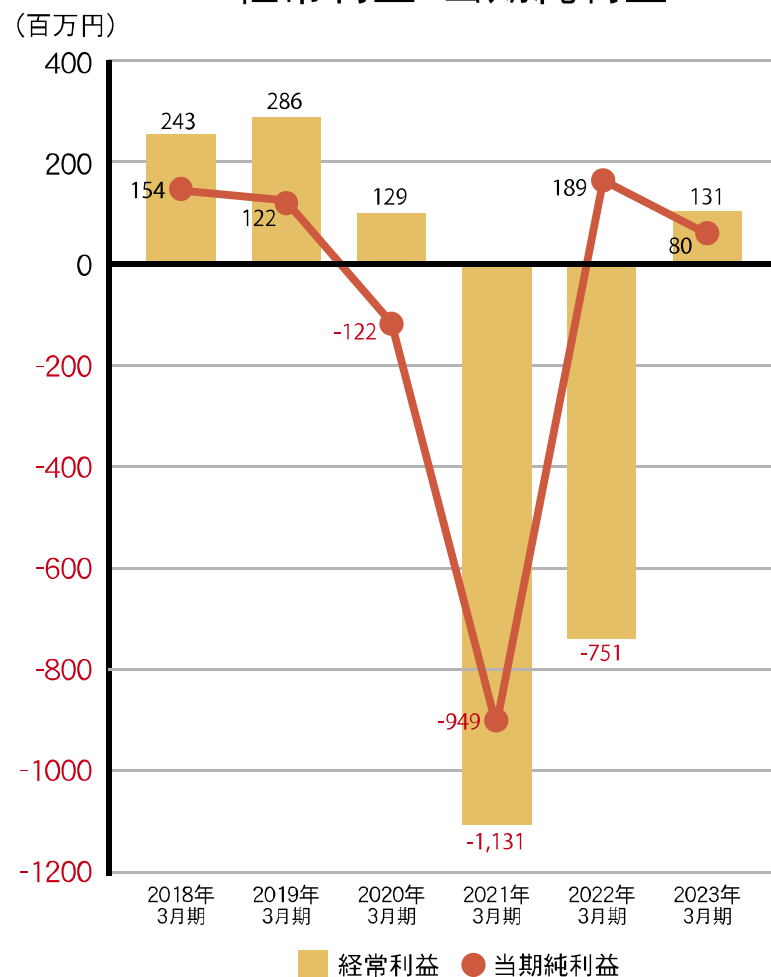
2023年3月期業績動向（ハイライト）

当期は、新型コロナウイルス感染拡大の第7波等の影響があったものの、売上高は過去最高となり、最終利益で黒字化いたしました。

売上高



経常利益・当期純利益



2023年3月期業績動向

(グループ連結計：通期業績予想比)

売上高はブライダル事業は好調に推移した一方、飲食事業部の第7波の影響による売上高の減少が大きく、通期予想比93.5%で着地。営業利益・経常利益は黒字化し、最終利益は減損損失の計上などにより80百万円となりました。

単位 (百万円)

	23.3月期 通期予想	構成比	23.3月期 実績	構成比	対通期 予想差	対通期予想 達成率
売上高	8,961	100.0%	8,376	100.0%	▲585	▲6.5%
売上総利益	5,986	66.8%	5,520	65.9%	▲466	▲7.8%
販売費及び 一般管理費	5,706	63.7%	5,353	63.9%	▲353	▲6.2%
営業利益	279	3.1%	166	2.0%	▲112	▲40.3%
経常利益	255	2.9%	131	1.6%	▲124	▲48.6%
親会社株主に帰属 する当期純利益	159	1.8%	80	1.0%	▲79	▲49.8%

2023年3月期業績動向

(グループ連結計：前年同期比)

前年同期は、飲食事業店舗でコロナ過における臨時休業及び時短営業を実施し、当期は全店通常営業を実施。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。その結果、前年同期比で大幅に増収し、過去最高売上高となりました。営業・経常利益は黒字化し着地。なお、前期は「助成金収入」1,775,049千円を特別利益に、「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	構成比	23.3月期	構成比	前期差	増減率
売上高	4,424	100.0%	8,376	100.0%	3,951	89.3%
売上総利益	2,839	64.2%	5,520	65.9%	2,680	94.4%
販売費及び一般管理費	3,568	80.7%	5,353	63.9%	1,784	50.0%
営業損益	▲729	－	166	2.0%	896	－
経常損益	▲751	－	131	1.6%	883	－
親会社株主に 帰属する 当期純利益	189	4.3%	80	1.0%	▲109	▲57.8%

2023年3月期業績動向

(飲食事業：前年同期比)

前年同期はコロナ過における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。今期は第7波の影響はあったものの、売上高は前年同期比+108.4%で着地。営業利益52百万円となりました。

単位（百万円）

	22.3月期	構成比	23.3月期	構成比	前期差	増減率	
売上高	3,065	100.0%	6,387	100.0%	3,321	108.4%	<ul style="list-style-type: none"> ・新規出店5店舗、業態変更3店舗、閉店3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	2,067	67.4%	4,359	68.3%	2,292	110.9%	<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り原価を圧迫。今期は食材費の高騰の影響はあったものの前期比で原価率は改善。
販売費及び一般管理費	2,620	85.5%	4,307	67.4%	1,686	64.3%	<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	▲553	—	52	0.8%	606	—	

2023年3月期業績動向

(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+46.3%で着地。営業利益は99百万円となりました。

単位（百万円）

	22.3月期	構成比	23.3月期	構成比	前期差	増減率	
売上高	1,359	100.0%	1,988	100.0%	629	46.3%	<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	773	56.9%	1,164	58.5%	390	50.6%	<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	956	70.4%	1,064	53.5%	108	11.3%	<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	▲183	—	99	5.0%	282	—	

2023年3月期業績動向（貸借対照表）

売上が安定して回復してきたことにより、当連結会計年度末において十分なキャッシュを保持しております。

単位（百万円）	22.3月期	23.3月期 第3四半期	前期差	
資産の部				
流動資産	1,525	1,623	97	現金及び預金+95百万円
固定資産	3,133	3,143	10	有形固定資産+9百万円
資産合計	4,658	4,767	108	
負債の部				
流動負債	1,688	1,670	▲17	買掛金+51百万円 1年内返済予定の長期借入金▲74百万円
固定負債	2,371	2,158	▲212	長期借入金▲263百万円
負債合計	4,060	3,829	▲230	
純資産の部				
純資産合計	598	937	339	親会社株主に帰属する当期純利益の計上+80百万円 資本金+122百万円 資本準備金+122百万円

2023年3月期業績動向（キャッシュ・フロー）

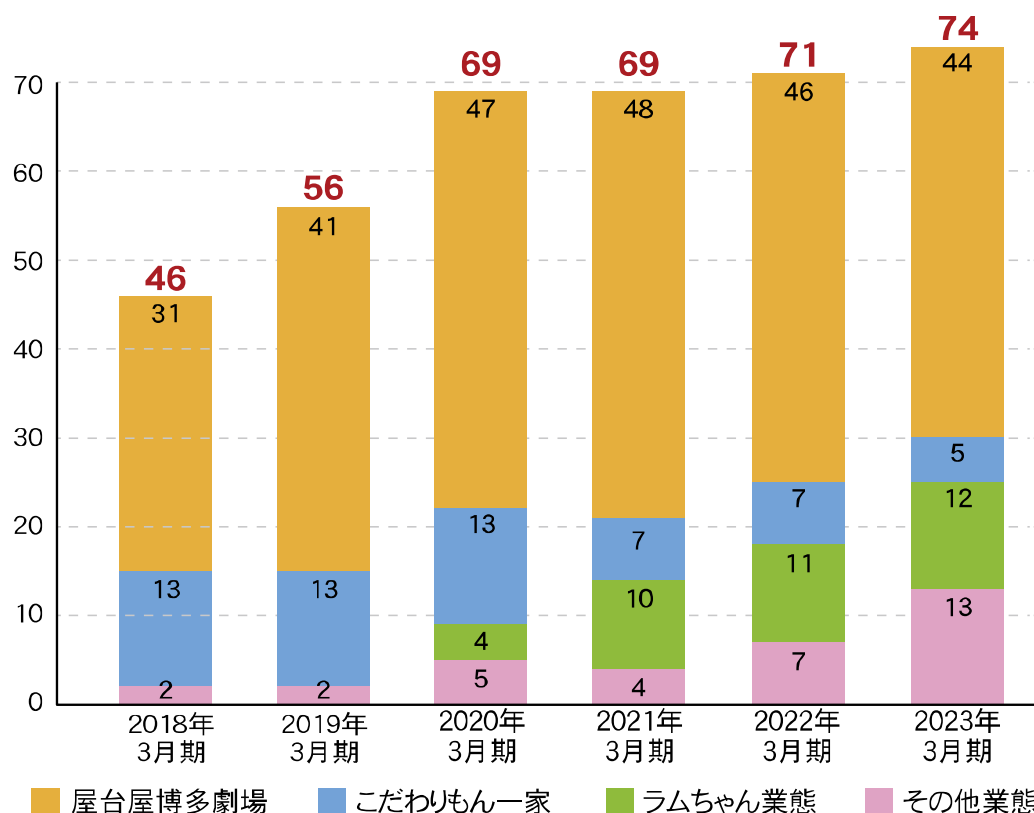
税金等調整前当期純利益112百万円などにより営業CF483百万円、有形固定資産の取得による支出などにより投資CF▲340百万円、長期借入による収入などにより財務CF▲53百万円があった結果、現金及び現金同等物は1,082百万円となりました。

単位（百万円）	22.3月期	23.3月期	
営業活動によるキャッシュ・フロー	1,153	483	税金等調整前当期純利益 112百万円 減価償却費218百万円 売上債権の増加額▲82百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	▲563	▲340	有形固定資産の取得による支出 ▲289百万円 差入保証金の差入による支出 ▲65百万円
財務活動によるキャッシュ・フロー	▲140	▲53	長期借入による収入1,395百万円 長期借入金返済による支出 ▲1,683百万円
現金及び現金同等物の増減額	450	89	
現金及び現金同等物の期首残高	542	993	
現金及び現金同等物の期末残高	993	1,082	

新規出店・業態変更等の状況について

新規5店舗を出店したほか、既存店3店舗を業態変更し、3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・渋谷店
- ・大衆ジギ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
- ・屋台屋博多劇場 八重洲店

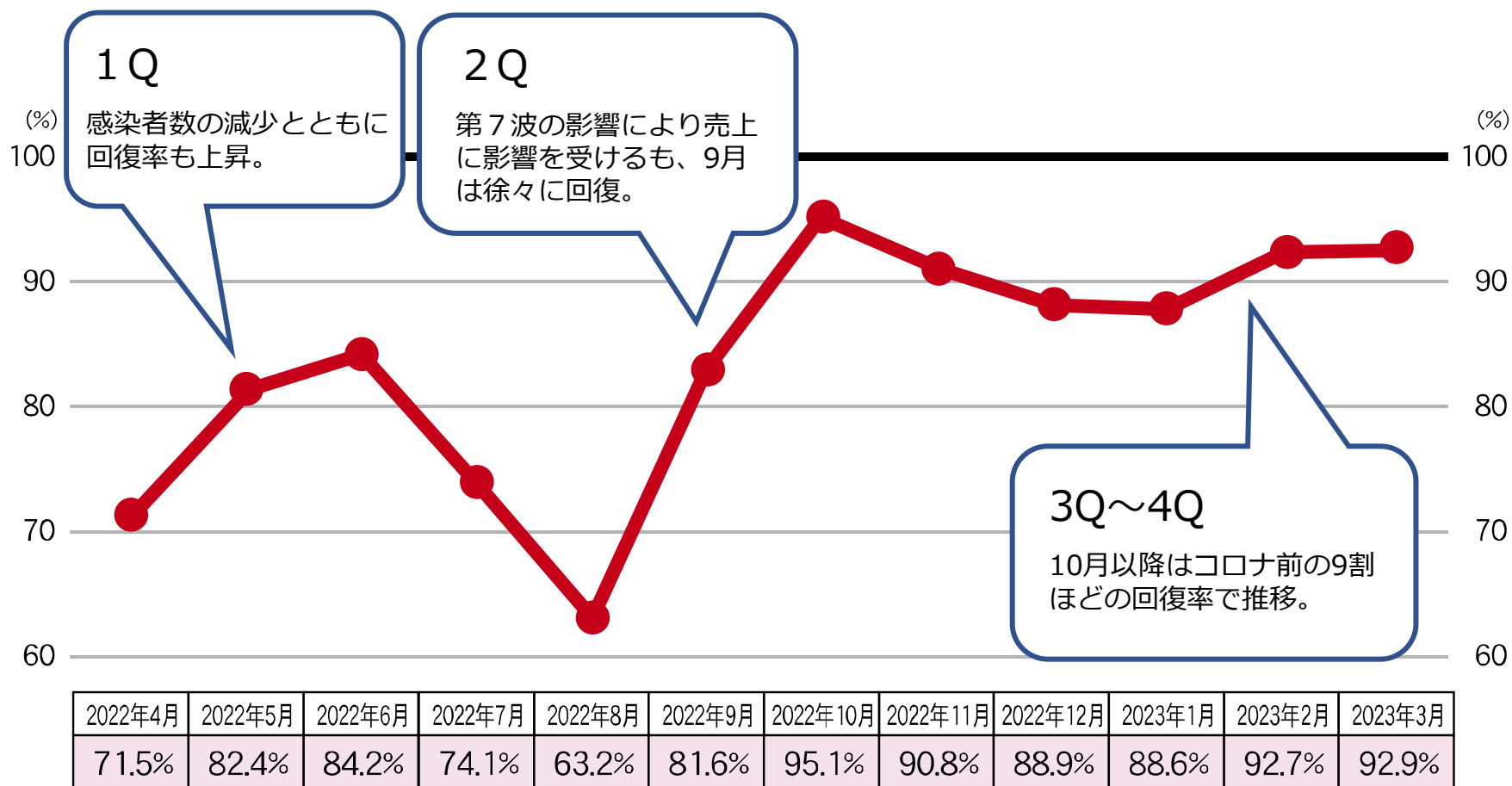
■その他

- 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」の店舗数を上記グラフのその他業態に含めております。

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月以降はコロナ前90%ほどの水準で推移し、売上也安定してきております。



※ 2023年3月は、2020年3月がすでにコロナの影響を受けていたため、2019年3月の数字と比較しております。

飲食事業のポートフォリオについて

当社グループはコロナ禍において、不採算店舗の撤退を進めるとともに、「こだわりもん一家」「屋台屋博多劇場」に続く、コロナ以降のニーズに対応する新業態の開発・出店を推し進めてまいりました。

家族・友人

出店強化

- ・女性客・若年層（ノンアルコール需要）の取込み
- ・販売チャネルの拡大
- ・博多劇場、ラムちゃんに続く主力業態への可能性

- ・今後、和食業態の出店は一家からにのやに移行
- ・専門性があり少人数向け

グループ

少人数・個人



- ・ランチ・昼飲み需要の取込み
- ・ファミリーでの利用
- ・居酒屋利用、焼肉利用の二毛作

- ・コロナ禍でのニーズに対応
- ・新しいカフェスタイルの提案
- ・カフェ×コワーキングスペースのハイブリット業態

企業

新業態の現況について

コロナ過においても様々な業態を開発してきたことにより、出店業態の選択肢が広がるとともに、不採算店舗の柔軟な業態変更が可能になりました。
各業態も好調に推移しており、コロナ後の業績改善に寄与しております。



- 現在12店舗（東京・千葉・神奈川）
- 焼肉業態はコロナ過も好調に推移。
- コンスタントに出店を重ね、博多劇場に次ぐ主力業態へと成長。



- 現在7店舗（東京・千葉・神奈川・埼玉）
- 女性客・若年層の取り込みに成功。
- ランチ・デリバリーの販売チャネル拡大。



- 現在4店舗（東京・千葉）
- 当社グループの和食の強みを活かした開発。
- 専門性の高いメニューと使い勝手の良さがコロナ後のニーズにマッチし好調に推移。

飲食事業における会員施策

飲食事業の各業態で継続して会員獲得に注力し、リピーター率の向上に注力してきた結果、売上高のベースが底上げされたことにより、コロナ後の早期回復、黒字化に繋がっております。

■ 博多劇場の累計会員数は、2023年3月末時点で、

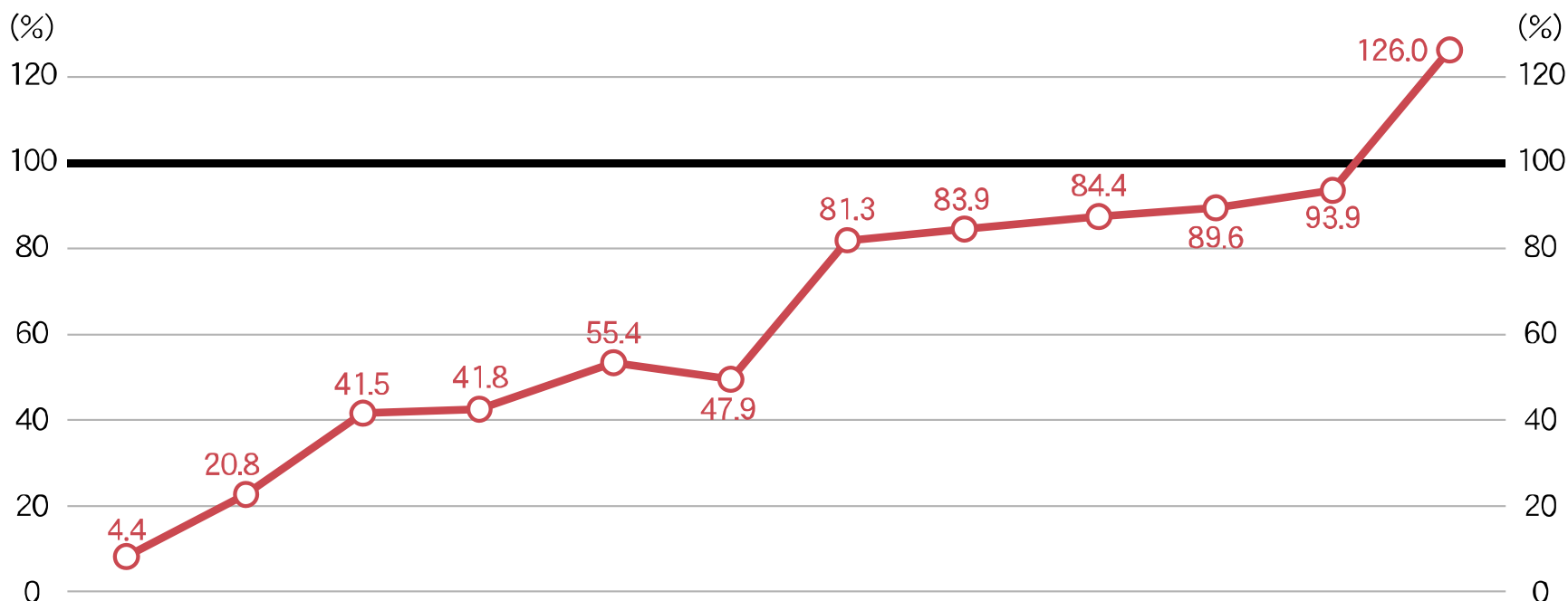
144万人を突破。



婚礼のコロナ後の売上回復率について

婚礼売上は、新型コロナウイルス感染拡大により影響を受けておりましたが、前期より徐々に回復し、コロナ以前と同様の水準まで回復しております。

※コロナ前の2020年3月期同期比

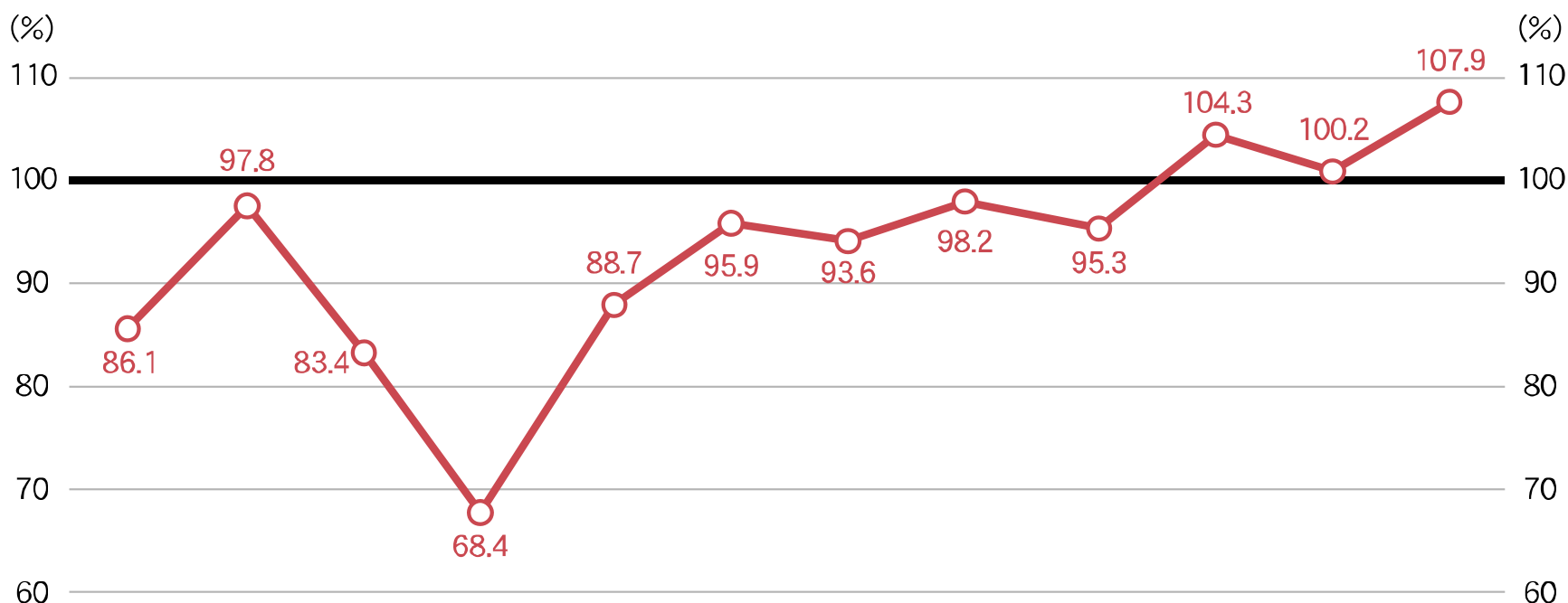


2021年3月期				2022年3月期				2023年3月期			
2021年 3月期 1Q	2021年 3月期 2Q	2021年 3月期 3Q	2021年 3月期 4Q	2022年 3月期 1Q	2022年 3月期 2Q	2022年 3月期 3Q	2022年 3月期 4Q	2023年 3月期 1Q	2023年 3月期 2Q	2023年 3月期 3Q	2023年 3月期 4Q
4.4%	20.8%	41.5%	41.8%	55.4%	47.9%	81.3%	83.9%	84.4%	89.6%	93.9%	126.0%

婚礼のコロナ後の組単価回復率について

婚礼組単価についても、新型コロナウイルス感染拡大の影響により少人数婚が増加し減少傾向でしたが、前期より徐々に回復し、コロナ以前を上回る水準まで回復しております。

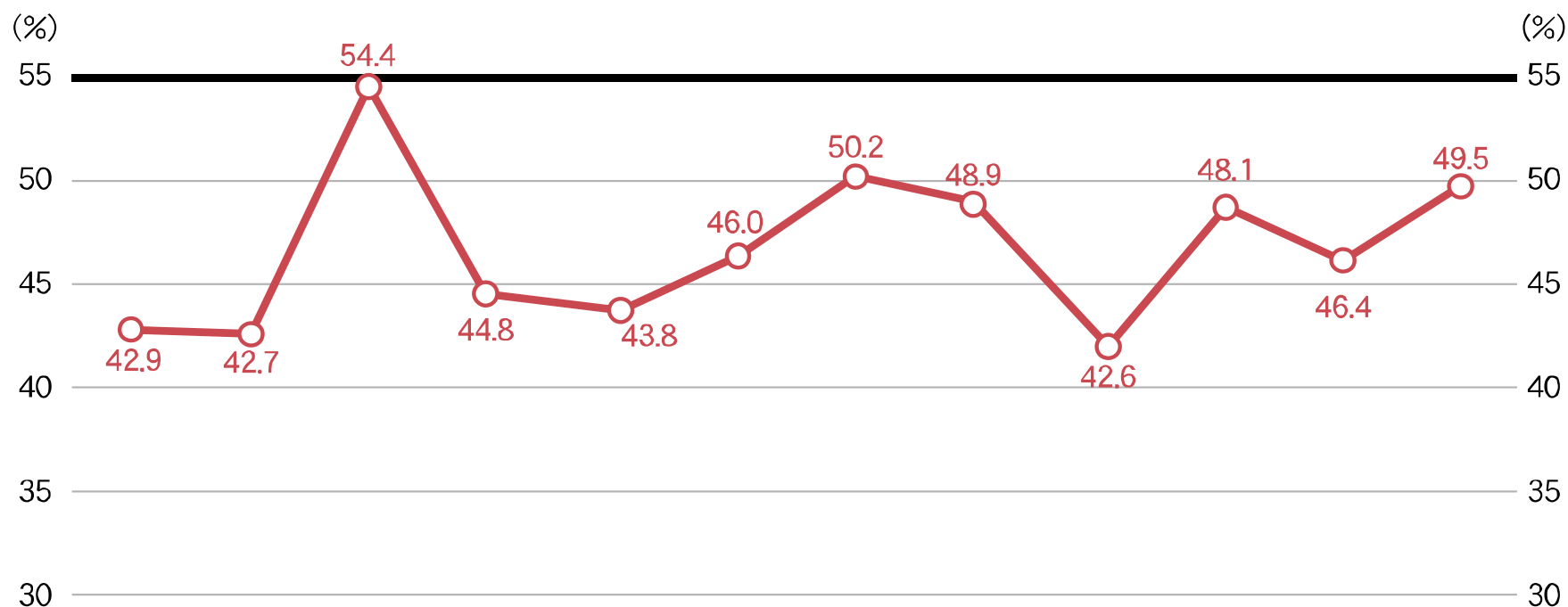
※コロナ前の2020年3月期同期比



2021年3月期				2022年3月期				2023年3月期			
2021年 3月期 1Q	2021年 3月期 2Q	2021年 3月期 3Q	2021年 3月期 4Q	2022年 3月期 1Q	2022年 3月期 2Q	2022年 3月期 3Q	2022年 3月期 4Q	2023年 3月期 1Q	2023年 3月期 2Q	2023年 3月期 3Q	2023年 3月期 4Q
86.1%	97.8%	83.4%	68.4%	88.7%	95.9%	93.6%	98.2%	95.3%	104.3%	100.2%	107.9%

婚礼の成約率推移について

婚礼の成約率は業界平均を上回る水準の40%以上を安定してキープしております。



2021年3月期				2022年3月期				2023年3月期			
2021年 3月期 1Q	2021年 3月期 2Q	2021年 3月期 3Q	2021年 3月期 4Q	2022年 3月期 1Q	2022年 3月期 2Q	2022年 3月期 3Q	2022年 3月期 4Q	2023年 3月期 1Q	2023年 3月期 2Q	2023年 3月期 3Q	2023年 3月期 4Q
42.9%	42.7%	54.4%	44.8%	43.8%	46.0%	50.2%	48.9%	42.6%	48.1%	46.4%	49.5%



2. 2024年3月期業績予想・重点施策

2024年3月期連結業績予想

24.3月期は過去最高売上高、増収増益を見込んでおります。
 飲食事業は直近の実績ベースで試算し、ブライダル事業は2023年6月～2023年8月の「The Place of Tokyo」リニューアルの工事期間の休業によるブライダル事業の売上の減少及びリニューアル費用の影響を織り込んでおります。

単位（百万円）

	23.3月期 実績	構成比	24.3月期 予算	構成比	実績差	増減率
売上高	8,376	100.0%	9,409	100.0%	1,033	112.3%
売上総利益	5,520	65.9%	6,282	66.8%	762	113.8%
販売費及び 一般管理費	5,353	63.9%	5,981	63.6%	628	111.7%
営業利益	166	2.0%	300	3.2%	134	180.3%
経常利益	131	1.6%	285	3.0%	153	217.0%
親会社株主に 帰属する当期 純利益	80	1.0%	180	1.9%	100	225.3%

本社移転について

本社オフィスを設置しているビルが建替え計画を決定したことを機に、本社オフィスの移転を予定しております。

■ 移転の時期

2023年8月予定

■ 移転予定先

現本社所在地：千葉県市川市八幡二丁目5番6号 糸信ビル3階

新本社所在地：千葉県市川市東大和田二丁目4番10号

昭和産業本八幡ビル3階

■ 業績に与える影響

本件が2024年3月期の当社業績に与える影響については、軽微であります。

■ その他

定款上の本店所在地につきましては、千葉県市川市から変更ありません。

新規出店戦略

2024年3月期は子会社の（株）一家ダイニングプロジェクトで7店舗、（株）Egoで2店舗、グループ合計9店舗の新規出店を計画しております。

現在、7店舗の出店が決定しております。

（株）一家ダイニングプロジェクト

- 屋台屋博多劇場 有楽町店
2023年4月6日OPEN
- 寿司とおでん にのや 横浜店
2023年5月30日OPEN
- 寿司とおでん にのや 本八幡店
2023年7月OPEN予定
- 屋台屋博多劇場 本厚木店
2023年7月OPEN予定
- 屋台屋博多劇場 川崎店
2023年10月OPEN予定

（株）Ego

- 肉のウエキ 新木場店
2023年7月OPEN予定
- 肉のウエキ 千葉ニュータウン店
2023年10月OPEN予定



屋台屋博多劇場 有楽町店



にのや 横浜店

メニュー価格の改定について

原材料高騰により、2023年4月より全業態でグランドメニューを見直し、一部メニュー価格の改定を行っております。それにより原価率の適正化を図ってまいります。

<h2>角ハイボール</h2> <ul style="list-style-type: none"> ■角ハイボール ■ジンジャーハイボール ■コーラハイボール <p>角ハイボール 各380 (税別418)</p> <p>※どでか 680 (税別748)</p>	<h2>ビール</h2> <p>「神泡」 ザ・プレミアムモルツ 香るエール 590 (税別649)</p> <p>どでかジョッキ 1290 (税別1419)</p> <p>オールフリー 400 (税別440)</p>	<h2>鉄鋼餃子</h2> <p>1人前(6個) 380 (税別418)</p> <p>ご注文は2人前からお申し込み下さい。</p>
<h2>オリジナル サワー</h2> <ul style="list-style-type: none"> ■塩レモンサワー ■生グレープフルーツサワー <h2>名物サワー</h2> <ul style="list-style-type: none"> ■コーヒー耐 (加糖・無糖) ちよと大人を一杯です。 ■オロボサワー オロモン・ボカスエット ■ヨーグルトハイ 隠れた人気No.1ドリンク 	<h2>ホッピー</h2> <p>セット白/黒 450 (税別495)</p> <p>なか/そと 220 (税別242)</p> <p>※なかの量は好きな量でOK</p>	<h2>味自慢名物料理</h2> <h3>鉄鋼餃子</h3> <p>6種類の野菜と豚肉、秘伝のタレをオリジナルの割合で配合。シャキとした野菜の食感と、そのままでも美味しく食べられる自慢の餃子です。</p> <h3>鉄鋼</h3> <p>鉄鋼を使用することで熱々、モチモチの食感を演出。お肉の旨味も、鉄鋼の力で引き出します。</p>
<h2>種類色々 定番サワー</h2> <ul style="list-style-type: none"> ■ブラッドオレンジサワー ■こだわりの酒場レモンサワー ■濃厚トマトハイ ■ラムネハイ ■梅干しサワー ■カリサワー <p>サワー&茶ハイ 各380 (税別418)</p> <p>※どでか 680 (税別748)</p> <p>※原価率各2杯半分!!</p>	<h2>果実酒</h2> <p>梅酒 400 (税別440)</p> <p>カップワイン 赤/白</p>	<h2>明太もつ鍋</h2> <p>厳選した明太子を使用。お出しを使用し、明太子の旨味を引き出すスープです。パターのコクとピリッと辛さの効いたオリジナルの明太子もつ鍋はまさに絶品です。</p> <p>1人~2人前 1580 (税別1738)</p> <p>3人~4人前 2180 (税別2398)</p>
<h2>癒し 茶ハイ</h2> <ul style="list-style-type: none"> ■抹茶ハイ ■ウーロンハイ ■紅茶ハイ (加糖・無糖) ■ジャスミンハイ ■コーン茶ハイ 	<h2>ソフトドリンク</h2> <p>ウーロン茶</p> <p>ブラッドオレンジジュース</p> <p>ジンジャーエール</p> <p>カルピス ラムネ コーラ 280 (税別308)</p>	<h2>追加具材</h2> <p>牛もつ 400 (税別440)</p> <p>野菜盛り 300 (税別330)</p> <p>牛もつ鍋 1280 (税別1408)</p> <p>3人~4人前 1680 (税別1848)</p>

■メニューミックス、商品の入替、ポーション調整や各種フェア商品の販売に加え、会員限定の企画の実施により、お客様満足度が低下することがないよう、原価率を調整してまいります。

今後も随時、原材料価格の動向や原価率の推移、お客様満足度等を総合的に勘案しながら、メニュー開発に注力してまいります。

博多劇場「明太もつ鍋」モンドセレクション受賞

博多劇場の人気メニューである「明太もつ鍋」がモンドセレクションの2023年品評会において、優秀品質金賞を受賞いたしました。更なるブランド力の向上と、販売促進に努めてまいります。



■博多劇場「明太もつ鍋」通販

辛味の効いた明太子スープ、ぷるぷるで脂ののった牛小腸、うまみが凝縮した国産鶏つくね、もっちり歯ごたえのある本格ちゃんぽん麺がセットになっており、ご自宅にあるお鍋で簡単に本格もつ鍋をご堪能いただけます。

※6月よりECサイトで販売開始予定です。



※モンドセレクションとは1961年にベルギーの経済省等が創設した、世界各国から出品される食品、飲料、化粧品等の消費生活製品を審査し、優良な商品を認定する国際的な評価機関です。

The Place of Tokyo リニューアルについて

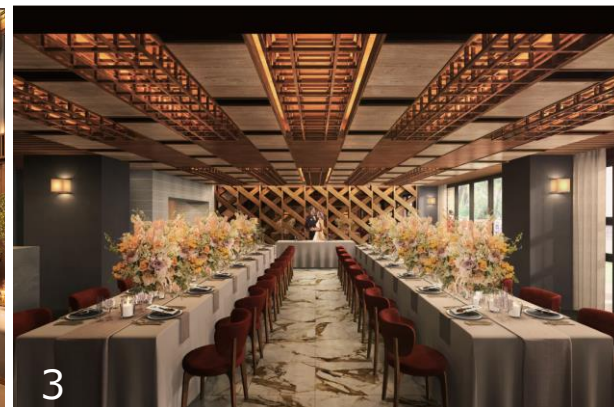
2023年6月～8月に婚礼施設「The Place of Tokyo」の大型リニューアルを実施し、さらなる付加価値の向上を図ります。



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。

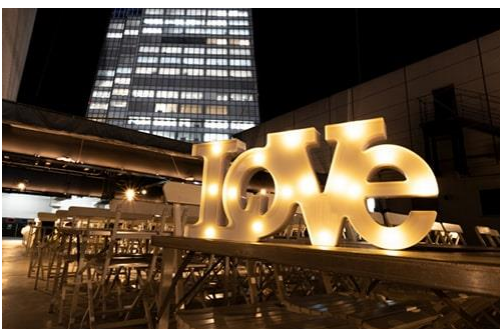
レジャービジネスについて

現在、都内3か所のバーベキュー場の運営委託を受けております。今後もレジャーサービスに係るビジネスに積極的にチャレンジしてまいります。



■ THE BBQ BEACH in Aqua City ODAIBA

業態：バーベキュー
場所：東京都港区台場
実績：運営委託



■ Flags BBQ&ビアガーデン

業態：バーベキュー・ビアガーデン
場所：東京都新宿区新宿
実績：運営委託



■ 京王アサヒスカイビアガーデン

業態：ビアガーデン
場所：東京都新宿区西新宿
実績：運営委託
※ 6月下旬OPEN予定

当社グループの今後のビジョン

今後も、様々な”おもてなし“に関わる事業に挑戦し、グループミッションである『あらゆる人の幸せに関わる日本一の”おもてなし“集団』を目指します。

 IKKA HOLDINGS

 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

ブライダル事業

株式会社Ego

飲食事業

子会社C

子会社D

例えば・・・
レジャーサービス事業やインバウンド向け事業、宿泊・ホテル事業etc
”おもてなし“に関わる事業にチャレンジ

新卒採用について

23年4月は35名の新卒を採用いたしました。来期も50名以上の新卒採用を計画し、引き続き優秀な人財確保に注力してまいります。



中途採用について

中途採用についても、通常の採用経路だけではなく社内からの採用にも注力しながら、当社の強みである人財の確保に取り組んでまいります。



- アルバイトメンバーの社員登用
アルバイトメンバー向け教育プログラムの実施や、社員や幹部との交流機会を増やし、魅力付けすることでアルバイトメンバーからの社員登用を促進してまいります。
- リファラル採用（紹介採用）
従業員満足度の向上と、理念浸透に注力しながら、紹介採用制度の促進を図り、既存社員からの紹介による採用を強化してまいります。
- アルumni採用（出戻り採用）
退職社員と良好な関係性を保ち、様々な理由で退職した社員が戻ってきやすいように、各個人の事情に合わせて柔軟な働き方ができる体制の整備に努めてまいります。



従業員の賃上げについて

2023年4月より、全社員の給与について平均5%のベースアップを実施いたしました。

当社グループは、「お客様、関わる全ての人と喜びと感動を分かち合う。」を経営理念に掲げ、2023年4月より、定期昇給に加え、全社員の給与を平均5%のベースアップを実施することで、従業員の処遇改善、満足度向上を図るとともに、お客様満足度および企業価値向上の実現に努めてまいります。

今後も、人財への投資、従業員の処遇改善に取り組み、グループミッションである「あらゆる人の幸せに関わる日本一の“おもてなし”集団」の実現に邁進してまいります。



従業員のエンゲージメント向上について

今期は、コロナ過で制限されていた各種イベントや、教育プログラム、レクリエーションを積極的に実施し、さらなる教育体制の充実、理念浸透の強化を図り、経営理念である「誇りの持てる家族のような会社であり続ける」の実現のため、より良い社内風土の構築に努めてまいります。

■ 役員面談

全社員が、役員と直接話す機会を設け課題を抽出し、社員の状態を把握する。

■ 社内部活動

社員、アルバイトメンバーが誰でも参加することができ、定期的な開催で横断的な交流を図る。

■ 一家祭り・ブライダル周年祭

両事業部最大のイベント。理念浸透を目的として、各店舗・各セクションの成功事例、感動事例の共有の他、最優秀店舗賞等の賞賛、アルバイトメンバーの卒業式などを実施。



従業員のエンゲージメント向上について

社内教育プログラム「Ikka Universal College」をはじめ、階層別の研修を多く実施し、より一層「働きながら学べる会社」の環境作りに努めてまいります。

2023 IKKA Universal College 一家ユニバーサルカレッジ	
目的	受講テーマ
<p>おもてなし方の向上、 我が社の強みである“おもてなし”を高めるために、 その基礎となるマインドとスキル、そしてコミュニケーション研修を体系的に実施いたします。</p>	<p>ひとりで働くことに向けて「スキル」 「仕事態度」から始める。講師「野瀬 健」 ※チーム及びマネージャーは受講不可</p>
<p>5月22日(月) 11:00~13:00 問題を乗り越えるチカラ モチベーション 講師：野瀬 健</p> <p>目標を達成するために必要な問題が起きても、 あきらめずに問題を乗り越えたい。かかません。『わ かっていますよ』でもモチベーションが下がらない。わ かっています。モチベーションをあげたい。モチベーション の重要性です。</p>	<p>6月28日(水) 11:00~13:00 飲食店の数字がわかる PL研修 講師：笈川 勇太</p> <p>今更から得意な経営者になりませんか？数字、 数字をつくる為には、数字がわからないと覚えら れない。何をしたら数字が変わるのか？この数字 は何なのか？お金の数字がわかるようになります。</p>
<p>7月27日(金) 11:00~13:00 最優秀感動店舗のつくり方 チームビルディング 講師：河島 義矩</p> <p>圧倒的なチーム力を発揮する「感動店舗」を 創りたい。チームビルディング、感動店舗、感動店舗 のつくり方。チームワークをよくなる。感動店舗を 作りたい方は、ぜひご参加ください。</p>	<p>8月9日(水) 11:00~13:00 飲食店のプロになる 飲食人養成講座 講師：渡邊 桂一</p> <p>今より業績を上げたい。思っている。飲食業界で 働くには、飲食人として「スキルアップ」が必要 がない。会社の業績だけでなく、多くの飲食店を 経営している“プロ”が教えます。</p>
<p>8月23日(水) 11:00~13:00 知らないと損をする マネージメント 講師：池田 大樹</p> <p>誰もが当たり前の「マネージメント」を「マネジメン ト」と言われるけど、何をどうして良いかわか らない。役員経験のある、飲食業界全体でマネ ジメントの第一人者が教えます。</p>	<p>9月20日(水) 11:00~13:00 好かれる人は得をする コミュニケーション 講師：赤羽 郁穂</p> <p>上手い人、いい人、使ってもらいたい人、心から ご参加ください。上司、部下、恋人、お客様、親など など。仕事人としてのコミュニケーション、人間関係で 、必ず成功に結びつきます。</p>
<p>10月25日(水) 11:00~13:00 可愛がられるチカラ No.2理論 講師：藤沢 陵哉</p> <p>業績はTOPであり、同時にNO.2である。新人 さんにも必要。人から可愛がられる力は、立場が 変わっても必要であり、誰もが身に持った方がよい 能力です。</p>	<p>11月29日(水) 11:00~13:00 1000名の組織を束ねる秘訣とは リーダーシップ 講師：幸田 翼</p> <p>メンバーの料理長を経て、株式会社ハニカム 合わせて約1000名の組織のTOCにいた。ベ ンチャー、大企業、大企業を束ねる秘訣を、現場責任者 の視点から教えます。</p>
<p>1月30日(水) 11:00~13:00 部下と一緒に目標達成する方法 コーチング 講師：野瀬 健</p> <p>今の時代、一方的な指導だけでは、メンバーは ついて来ません。部下の目標達成を促すサ ポートをして、一緒に目標達成し、喜びを分かち合う。そ の為に有効なのがコーチングです。</p>	<p>2月28日(水) 11:00~13:00 副社長・澤さんから学ぼう IUC特別セミナー 講師：秋山 淳</p> <p>澤さんの講演を通して、現場に役立つ、様々な ノウハウを学び、自分の思いや行動にできる。一 定で働く上で、大切にしたい。大切な事や、大切に したい事を教えていただきます。</p>

■ Ikka Universal College

幹部社員講師による、マインド・スキル・コミュニ
ケーション力を高める包括的教育プログラム。

■ 元気塾

飲食経営者である社外取締役の赤塚元気氏に
よる体系的サービス研修プログラム。

■ ルーキー研修

新卒社員向けの理念浸透、社会人(プロ)と
して必要な知識と心構えを身につける研修。

■ ネクストセミナー

新卒2年目向け、責任者教育の研修。

■ キャリア研修

キャリア社員向けの理念研修と交流の促進。

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： 172,149,450円

発行済株式数： 7,083,700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

(2023年 3 月末現在)

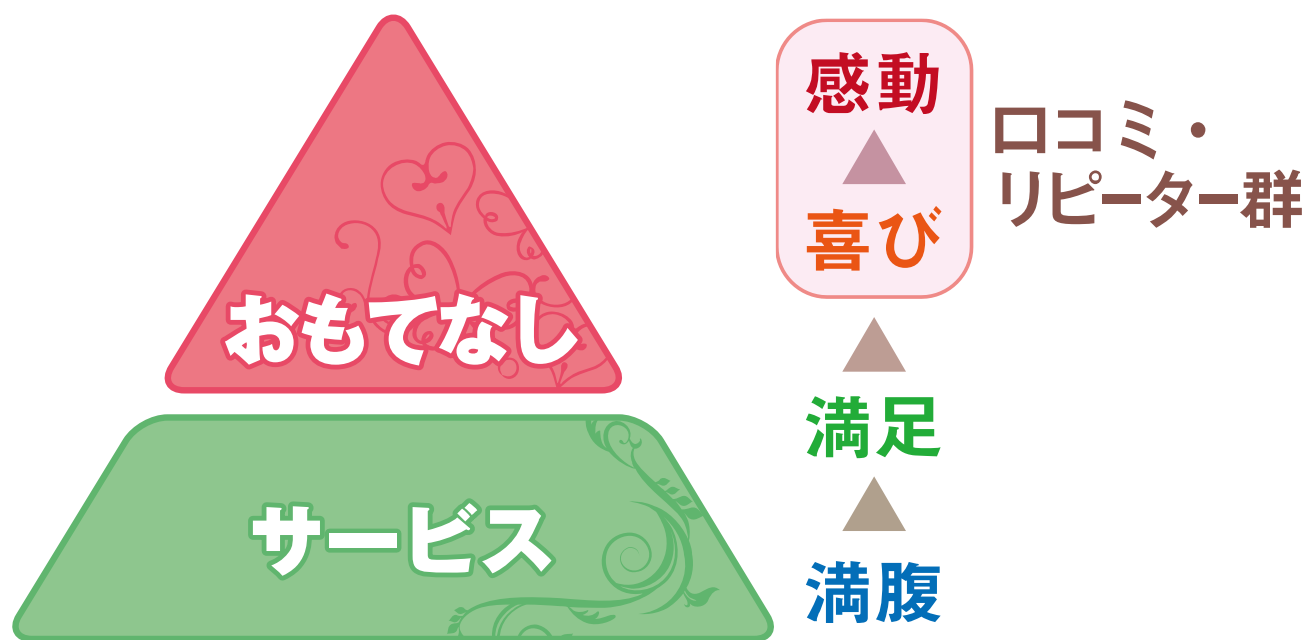


沿革

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

(2023年3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 44店舗

(2023年3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

(2023年3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 7店舗

(2023年3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

(2023年3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

(2023年3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

(2023年3月末時点)

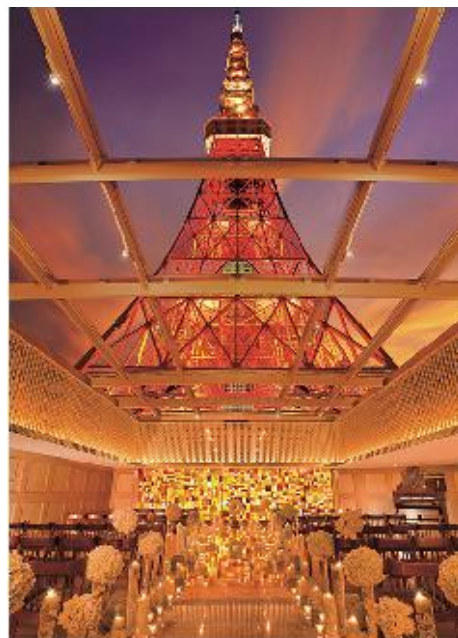
— コンセプト —

「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

