

2024年1月9日

各位

会社名 株式会社 壺番屋
代表者名 代表取締役社長 葛原 守
(コード: 7630 東証プライム・名証プレミア)
問い合わせ先 経営企画室長 平尾 康能
(TEL 0586-81-0792)

壺番屋長期ビジョン 2030 の数値目標と

次期中期経営計画の策定に関するお知らせ

当社は、この度、壺番屋長期ビジョン 2030(2030年2月期)の数値目標と、2025年2月期～2027年2月期の3年間を計画期間とする「第8次中期経営計画」を策定いたしましたので、下記のとおりお知らせいたします。

記

1. 基本的な考え方

当社は、2030年に向けた長期経営方針として「壺番屋長期ビジョン 2030」を策定し「わくわくで未来をつくる」をテーマに掲げて、個人と会社の成長を目指して日々取り組みを進めておりますが、目指すべき2030年の姿を「食のエンターテインメント企業」とし、しっかりと目標値を定めて具体的な数字で示すことといたしました。

第8次中期経営計画は、そのゴールに向かうための最初の3年間であるという位置付けを明確にし、基盤事業であるカレーハウス CoCo 壺番屋の国内展開では、店舗収益率の改善に取り組むとともに、ブランド力の向上に向けたマーケティング施策や、新たな出店ロケーションの開拓等に注力してまいります。

また、海外展開につきましては、アメリカやアジア圏といった既存展開エリアにおける店舗拡大と、新規エリアへの進出に取り組んでまいります。

その他、更なる成長分野への投資として、M&Aの手法を活用した新規業態の展開を進め、グループ一丸となって事業の拡大と収益力の向上に取り組んでまいります。

2. 2030年の目標値(2030年2月期)

	2024年2月期 見込み	2027年2月期 計画値	2030年2月期 目標値	CAGR (年平均成長率)
グループ店舗数(※)	1,458 店舗	1,660 店舗	2,100 店舗	6.3%
グループ店舗売上高(※)	1,050 億円	1,370 億円	1,840 億円	9.8%
連結営業利益	49 億円	70 億円	100 億円	12.6%

※海外店舗含む

3. 第8次中期経営計画最終年度の計画値(2027年2月期)

①連結業績計画

	2024年2月期 見込み	2027年2月期 計画値	CAGR (年平均成長率)
売上高	551億円	740億円	10.3%
営業利益	49億円	70億円	12.6%
経常利益	51.5億円	73億円	12.3%
親会社株主に帰属する 当期純利益	31億円	46億円	14.1%

②グループ店舗数

	2024年2月末 店舗数見込み	2027年2月末 店舗数計画値	純増店舗数
CoCo 壺番屋	1,199	1,260	61
その他	29	40	11
国内子会社	16	60	44
国内店舗数	1,244	1,360	116
海外店舗数	214	300	86
合計	1,458	1,660	202

以上

壱番屋 長期ビジョン2030

第8次中期経営計画

2024年1月
株式会社 壱番屋

壱番屋長期ビジョン2030



わくわくで
未来をつくる

チャレンジ ▶ わくわく ▶ 未来を創造

当社は、次の10年間における経営の方向性として、あらゆる分野において、新しいことへのチャレンジと現状の変革に取り組み、モチベーションを高く持って、わくわくしながら働くことで、個人の成長と会社の発展を実現することを目指す。以下の10項目の重点的な取り組みを行い、お客様満足度を高めると同時に企業価値の持続的な向上に努める。

壱番屋長期ビジョン2030



店舗の魅力で
期待値を超える



パートナーシップの強化



個性ある店づくり



新しいことへの
チャレンジ



世界に広がる
「ココイチ」



アグリ事業を推進



労働生産性を高め、
待遇向上



やりがいあふれる
職場づくり



環境にやさしい
取り組み



地域や子供たち
への支援

1.第7次中計の振り返り～業績



新型コロナウイルス感染症による影響や、原材料費、物流費等の様々なコストが大幅に上昇したことなどから計画数値は、いずれも未達。

2024年2月期 連結業績	計画値	見通し	差異率
売上高	570億円	551億円	△3.3%
営業利益	60億円	49億円	△18.3%
経常利益	62億円	51.5億円	△16.9%
親会社株主に 帰属する当期純利益	40億円	31億円	△22.5%

2

1.第7次中計の振り返り～店舗数



2024年2月末 国内店舗数	計画値	見通し	差異
CoCo壱番屋	1,306店舗	1,199店舗	△107店舗
パスタ・デ・ココ	31店舗	27店舗	△4店舗
その他(※)	19店舗	18店舗	△1店舗
合計	1,356店舗	1,244店舗	△112店舗
2024年2月末 海外店舗数	計画値	見通し	差異
合計	250店舗	214店舗	△36店舗

(※)2023年12月に取得した前田屋を含む

3

1.第7次中計の振り返り～国内CoCo

・多様化する顧客ニーズへの対応

～価格改定（2022年6月/12月）に合わせて、「ちょいトピ」の導入と「ライス量の選択肢(250g/350g)」を追加。

～コロナ禍で変化した生活様式への対応策として店舗のデジタル化を推進。

・マーケティング戦略を強化

～マーケティング本部を設立

～山田裕貴さんをアンバサダーに起用、お子様向けキャラクターに「ネコイチ」、メニュー名を投票で決定するお客様参加型のキャンペーン等



1.第7次中計の振り返り～新たな取り組み

・海外ココイチの逆輸入

～「CURRY HOUSE CoCoICHIBANYA WORLD」をオープン

・カレーパン専門店「SPICE UP! COCOICHI BAKERY」をオープン



京橋エドグラン店（2022年10月オープン）



名駅サンロード店（2022年12月オープン）



1.第7次中計の振り返り～M&A

- ・大黒屋東京へ初進出(2店舗)
- ・ラーメン・つけ麺「麺屋たけ井」、「博多もつ鍋前田屋」をM&A取得



6

壱番屋グループが目指す 2030年の姿

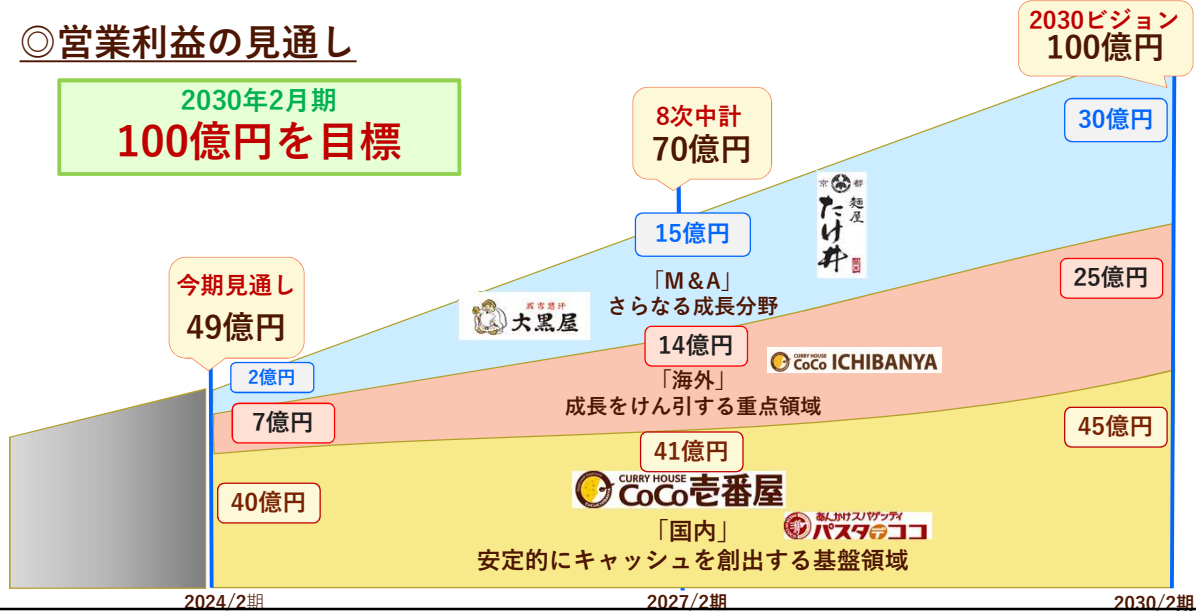
「食のエンターテイメント企業」

7

2. 壱番屋長期ビジョン2030 ～各事業分野の拡大と収益力の向上



◎ 営業利益の見通し



2. 壱番屋長期ビジョン2030 ～分野別 店舗数・店舗売上目標



グループ店舗数	今期着地見通し (2024/2期末)	第8次中期経営計画 最終年度(2027/2期末)	2030長期ビジョン (2030/2期末)
国内	1,228店舗	1,300店舗	1,400店舗
海外	214店舗	300店舗	500店舗
M & A	16店舗	60店舗	200店舗
合計	1,458店舗	1,660店舗	2,100店舗

グループ店舗売上高	今期着地見通し (2024/2期)	第8次中期経営計画 最終年度(2027/2期)	2030長期ビジョン (2030/2期)
国内	867億円	1,020億円	1,140億円
海外	170億円	280億円	500億円
M & A	13億円	70億円	200億円
合計	1,050億円	1,370億円	1,840億円

3.第8次中計～業績



連結業績	2024年2月期 見込み	2027年2月期 計画値	CAGR (年平均成長率)
売上高	551億円	740億円	10.3%
営業利益	49億円	70億円	12.6%
経常利益	51.5億円	73億円	12.3%
親会社株主に帰属 する当期純利益	31億円	46億円	14.1%

10

3.第8次中計～店舗数

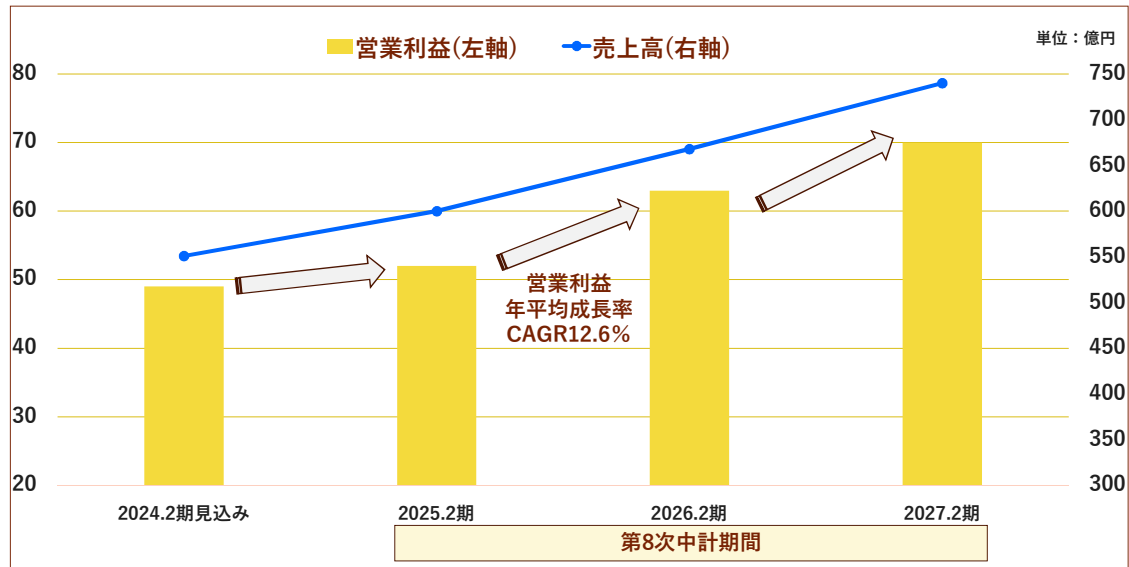


グループ店舗数	2024年2月期末 見込み	2027年2月期末 計画値	純増数
CoCo壱番屋	1,199店舗	1,260店舗	61店舗
その他	29店舗	40店舗	11店舗
国内子会社(※)	16店舗	60店舗	44店舗
国内店舗数計	1,244店舗	1,360店舗	116店舗
海外店舗数	214店舗	300店舗	86店舗
国内外合計	1,458店舗	1,660店舗	202店舗

(※)2023年12月に取得した前田屋を含む

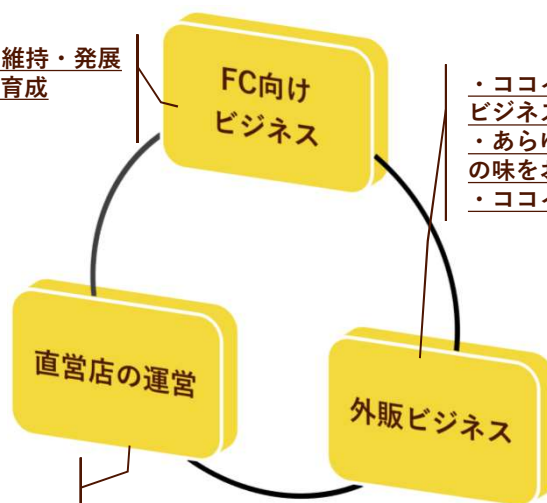
11

3.第8次中計～利益成長イメージ



3.第8次中計～国内での取り組み全体像

- ・加盟店とのWin-Winの関係性の維持・発展
- ・優良オーナーの継続的な輩出と育成
- ・付加価値の高い商品を提案



- ・ココイチブランドを活用した商標ビジネスの展開
- ・あらゆるシーン/ジャンルでココイチの味をお届け
- ・ココイチの認知向上による来店誘致

- ・収益構造の改善
- ・新たな出店ロケーションの開拓
- ・直営店を活用した試験的な取り組み
- ・新ブランド、その他業態の開発・育成

3.第8次中計～国内の利益目標

上段：売上(億円) 下段：営業利益(億円)		2024年2月期 見込み	2027年2月期 計画値	増加分
直営店	売上高	87	136	+49
	営業利益	5	9	+4
FC向け ビジネス	売上高	335	379	+44
	総利益	106	122	+16
外販	売上高	3	3	+0
	総利益	2	2	+0
その他	売上高	15	17	+2
	総利益	13	15	+2
本部販管費等		86	107	+21
合計	売上高	440	536	+96
	営業利益	40	41	+1

3.第8次中計～海外展開の方向性

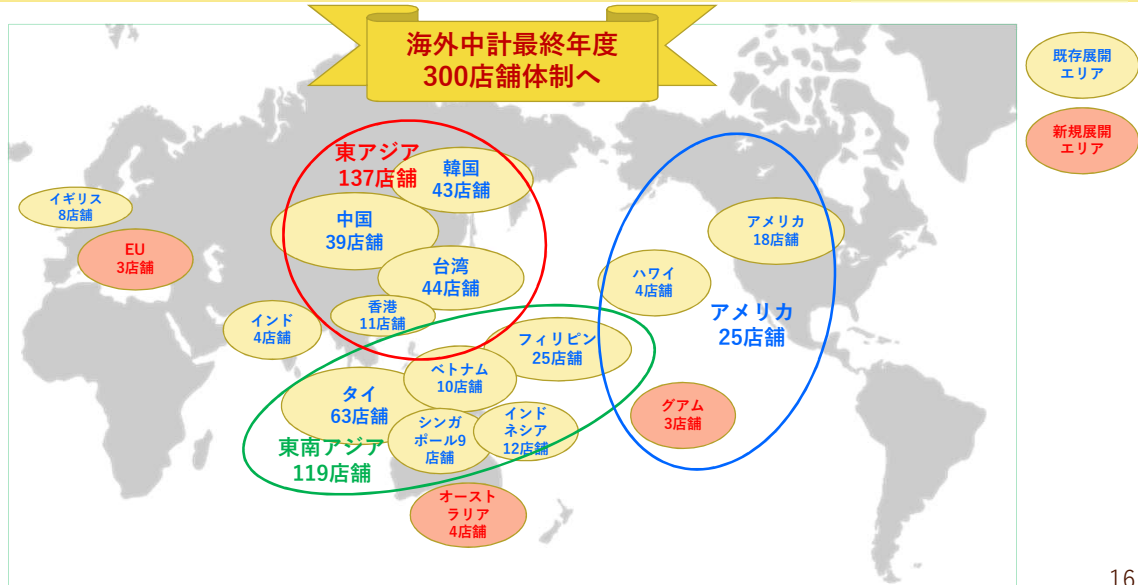
- ・ 経済回復が遅れる中国エリアは、不採算店舗を閉鎖し、上海ドミナント化を推進。
- ・ アメリカは、ダラスに出店したFC1号店の好調な売上を背景に、FC展開の協議を本格的に開始。



USA Frisco店 (USA初のFC店)	
オープン日	2023年9月5日
2023年9月月商	\$287,000(約4,000万円)
9月客数・客単価	15,000名・\$19(2,660円)
席数・店舗面積	48席・62.4坪



3.第8次中計～海外店舗数



3.第8次中計～海外事業の利益目標

上段：売上(百万円) 下段：営業利益(百万円)		2024年2月期 見込み	2027年2月期 計画値	増加分	
連結子会社	アメリカ	売上高	2,618	4,574	+1,956
		営業利益	197	319	+122
	台湾	売上高	2,508	3,385	+877
		営業利益	233	290	+57
	中国	売上高	2,364	2,266	△98
		営業利益	△121	19	+140
	香港	売上高	1,657	2,119	+462
		営業利益	92	175	+83
	イギリス	売上高	387	944	+557
		営業利益	2	39	+37
ロイヤルティー・ソース販売等	売上高	487	868	+381	
	総利益	332	618	+286	
合計	売上高	10,021	14,156	+4,135	
	営業利益	735	1,460	+725	

3.第8次中計～M&A



社名 (取得時期)	業態紹介	取組み方針
大黒商事 (20年12月)	■成吉思汗大黒屋 肉厚でやわらかいこだわりのラム肉と秘伝のタレが特長。 北海道旭川発祥。	<ul style="list-style-type: none"> ・23年8月吉祥寺店、24年1月新橋店オープン。 ・愛知県内で出店を予定している2店舗は、壱番屋がFC加盟して運営。 ・大黒商事(直営店)、壱番屋(FC店)の両軸で出店スピードを加速。
竹井 (23年3月)	■麺屋たけ井 豚骨と魚介の濃厚なスープと食べ応えのある太麺が特長のつけ麺。 京都・大阪で8店舗展開	<ul style="list-style-type: none"> ・今春、セントラルキッチン竣工予定。関西エリアを中心に新規出店を開始。 ・既存ココイチオーナーでの店舗展開も検討。
LFD JAPAN (23年12月)	■博多もつ鍋 前田屋 「もつ鍋に、品格を。」を軸としたブランド戦略で福岡市内で4店舗展開。	<ul style="list-style-type: none"> ・博多エリアで直営店を複数出店した後、全国主要都市(東京・名古屋・大阪)へ展開予定。

「食のエンターテイメント企業」を目指す上で、Win-Winの関係が築けることを前提に、案件探索を継続する。

3.第8次中計～M&A店舗数



店舗数	2024年2月期末 見込み	2027年2月期末 計画値	純増数
大黒商事	4店舗	18店舗	14店舗
竹井	8店舗	30店舗	22店舗
LFD JAPAN	4店舗	12店舗	8店舗
合計	16店舗	60店舗	44店舗

3.第8次中計～M&A利益目標

		上段：売上(百万円) 下段：営業利益(百万円)	2024年2月期 見込み	2027年2月期 計画値	増加分
連結子会社	大黒商事	売上高	759	2,745	+1,986
		営業利益	115	518	+403
	竹井	売上高	635	2,409	+1,774
		営業利益	83	349	+266
	LFD JAPAN	売上高	—	1,994	+1,994
		営業利益	—	678	+678
合計	売上高	1,394	7,147	+5,753	
	営業利益	197	1,544	+1,347	

4.サステナビリティの取り組み

環境配慮型店舗の検討



FSC認証製品



紙おしぼり、ナフキン、手提げ袋、トイレトペーパー、販促物等

リサイクル制服



洋服・繊維からのリサイクルポリエステル100%を使用した制服

本資料に関するお問い合わせ

株式会社壱番屋 経営企画室
TEL:0586-81-0792

本資料の計画、戦略、判断等のうち、過去の事実以外のものは、当社の将来の見通しを示したものであり、現在入手可能な情報、仮定及び判断に基づいて作成しております。従って実際の業績等は外部環境及び内部環境の様々な要素によって大きく変動する可能性があることをご承知おきください。