



# 2022年2月期第1四半期決算説明資料

株式会社ジェイグループホールディングス

(3063)

2021年7月30日



## 1. 連結決算概要

業績の概要	4
連結貸借対照表概要	5
種類株式の発行並びに資本金の額等の減少	6
店舗の営業状況	7
セグメント別業績概要	8
既存店収益状況	9
店舗数の推移	10

## 2. 今後の取り組み

今後の取り組み	12
①店舗運営コストの改善	13
②本社経費の削減	14
③店舗ポートフォリオの改善	15
④新規事業の開発	22
⑤エリアマーケティングの強化	24
不動産の流動化	25
今期の業績見通し	23
株主還元について	24
店舗でのコロナ対策(参考資料)	25



# 1. 第1四半期 連結決算概要



## 売上高:693百万円、営業損失:537百万円、純損失:342百万円

緊急事態宣言などを受け各自治体からの休業・時短要請により前年対比 売上10.3%減少し純損失で342百万円となる。ただし、第1四半期を対象とする一部未計上の協力金351百万円は第2四半期に計上予定。

	2021年2月期 第1四半期		2022年2月期 第1四半期		前年同期比 (%)	
	実績(百万円)	構成比(%)	実績(百万円)	構成比(%)		
売上高	773	100.0	693 ①	100.0	89.7	① コロナ禍により営業時間短縮、休業を行ったことにより、売上高が前年比10.3%へ減少。
売上原価	292	37.8	288	41.6	98.8	
売上総利益	481	62.2	404	58.4	84.1	② 不動産事業における長期借入金に付随する金利スワップ契約の評価損51百万円を計上。
販売管理費	1,063	137.5	942	136.0	88.6	
営業損失	△582	-	△537	-	-	③ 新型コロナウイルス感染症の拡大防止の取組として実施した臨時休業に伴う時短要請協力金の助成金等550百万円特別利益の計上。ただし、一部未計上協力金351百万円は第2四半期計上予定。
営業外収益	83	10.8	67	9.7	80.6	
営業外費用	33	4.3	82 ②	11.9	250.1	
経常損失	△531	-	△552	-	-	
特別利益	0	-	552 ③	79.7	-	④ 感染症の拡大防止の取組として、店舗の臨時休業や営業時間短縮等の対応に起因する費用及び損失等380百万円を特別損失に計上。(コロナ特損)
特別損失	1,154	149.3	405 ④	58.5	35.1	
税金等調整前 当期純損失	△1,685	-	△405	-	-	
親会社株主に帰属する 当期純損失	△1,639	-	△342	-	-	

# 連結貸借対照表概要



(百万円)	2021年2月期 期末	2022年2月期 第1四半期	(百万円)	2021年2月期 期末	2022年2月期 第1四半期
<b>資産の部</b>			<b>負債の部</b>		
流動資産	3,413	2,161	流動負債	3,210	2,982
現金及び預金	2,320	1,130	買掛金	49	55
売掛金	66	62	短期借入金 ※1	1,393	1,312
たな卸資産	163	157	その他	1,767	1,614
その他	213	214	固定負債	7,506	7,399
固定資産	7,508	8,372	長期借入金 ※2	6,142	6,059
有形固定資産	5,735	6,643	その他	1,364	1,339
建物及び構築物	2,568	2,593	負債合計	10,717	10,381
土地	2,858	3,759	<b>純資産の部</b>		
その他	308	290	株主資本	149	142
無形固定資産	433	423	資本金	1,594	50
投資その他の資産	1,339	1,306	資本剰余金	1,518	3,397
繰延資産	9	8	利益剰余金	△2,887	△3,229
資産合計	10,931	10,542	自己株式	△76	△76
			その他の包括利益累計額	△12	△50
			新株予約権	1	0
			非支配株主持分	75	69
			純資産合計	214	161
			負債純資産合計	10,931	10,542

※1：一年以内返済予定長期借入金を含む

※2：資本性劣後ローン9億円を含む

# 種類株式の発行並びに資本金の額等の減少



2021年5月27日開催しました定時株主総会において

①第三者割当による種類株式の発行、並びに

②資本金の額及び資本準備金の額の減少について決議し、5月31日に実行いたしました。

①第三者割当による種類株式の発行	
発行新株式数	種類株式300株
発行価額	1株につき1,000,000円
調達資金額	3億円

※加えて、同上の種類株式700株(7億円)募集事項の決定について取締役会へ委任することを決議しております。

②資本金の減少	
減少後の資本金	5千万円
減少後の資本準備金	0円

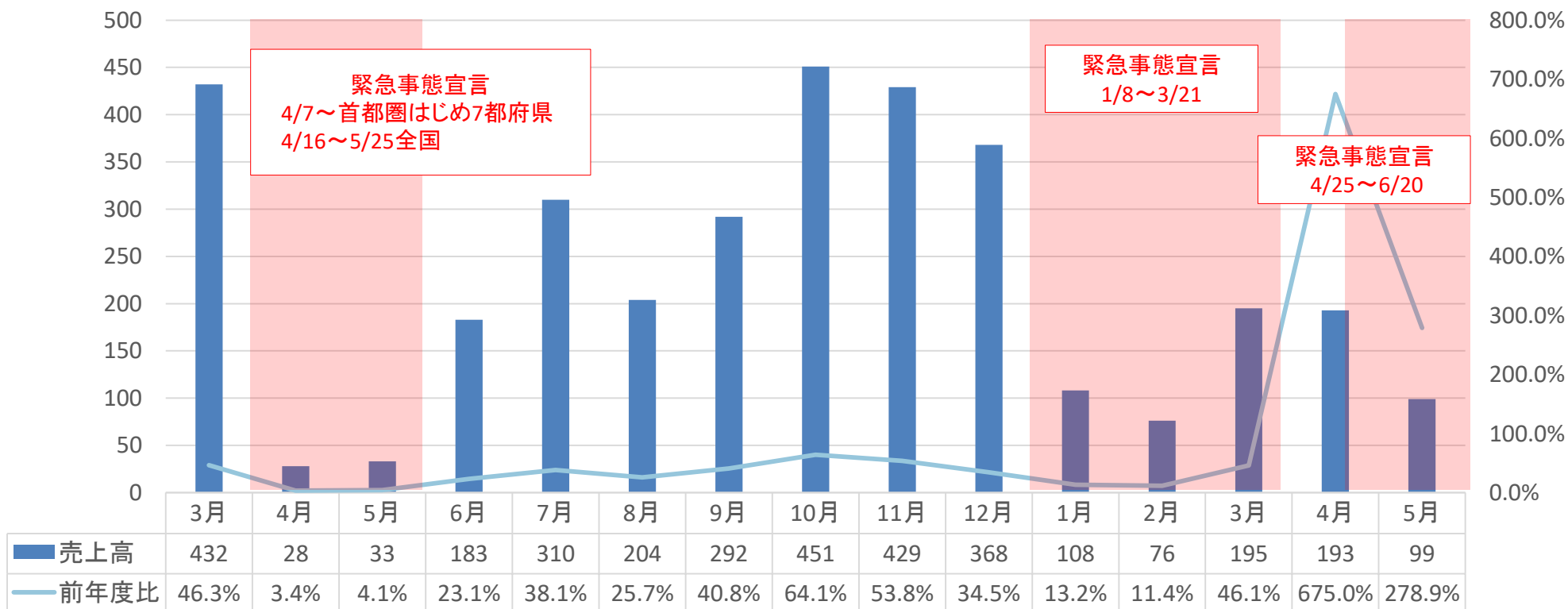
# 店舗の営業状況



	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月	3月	4月	5月
総店舗数(直営)	132	134	135	142	142	142	142	143	143	143	137	137	130	130	126
通常営業店舗数	89	1	15	42	74	85	108	117	114	27	0	0	11	8	7
(通常営業店舗/総店舗)	67.4%	0.7%	11.1%	29.6%	52.1%	59.9%	76.1%	81.8%	79.7%	18.9%	0%	0%	8.5%	6.2%	5.6%
営業短縮店舗数	26	0	30	50	51	13	7	6	3	51	41	29	81	33	26
休業店舗数	17	133	90	50	17	44	27	20	26	66	118	108	38	88	93

## 既存店売上高

(百万円)



※時短・休業店舗も含む

# セグメント別業績概況

## ＜飲食事業＞

新型コロナウイルス感染症の拡大に伴う、営業自粛要請により営業時間短縮、休業を行い、減収減益、売上高は**前年対比91.0%**。

## ＜不動産事業＞

テナントビル「EXIT NISHIKI」や「JG金山」など賃貸収入が安定的な収益となるも、昨年のダイヤモンドウェイ売却により賃料収入減額及び賃料減額対応により売上高78.8%。

## ＜ブライダル事業＞

婚礼施工組数や受注件数に一定の回復が見られるも新型コロナウイルス感染症の影響から婚礼施行前年同期比で**売上高4.7%**増加。

## ＜その他の事業＞

新型コロナウイルス感染症の影響で卸売関係の取扱高減少。

(百万円)

		2021年2月期 第1四半期	2022年2月期 第1四半期	前年同期差額	前年同期比 (%)
飲食事業 居酒屋、レストラン等での 飲食サービスの提供	売上高	602	548	△53	91.0
	営業利益	△399	△345	54	86.5
不動産事業 不動産の賃貸・管理業務等	売上高	455	358	△96	78.8
	営業利益	52	26	△26	50.1
ブライダル事業 挙式・披露宴サービスの提供	売上高	55	58	2	104.7
	営業利益	△25	△11	14	43.8
その他の事業 広告代理業、卸売業等	売上高	43	24	△18	56.7
	営業利益	△10	△1	9	12.2
調整額	売上高	△384	△297	86	77.4
	営業利益	△199	△206	△6	103.5
合計	売上高	773	693	△80	89.7
	営業利益	△582	△537	44	92.4



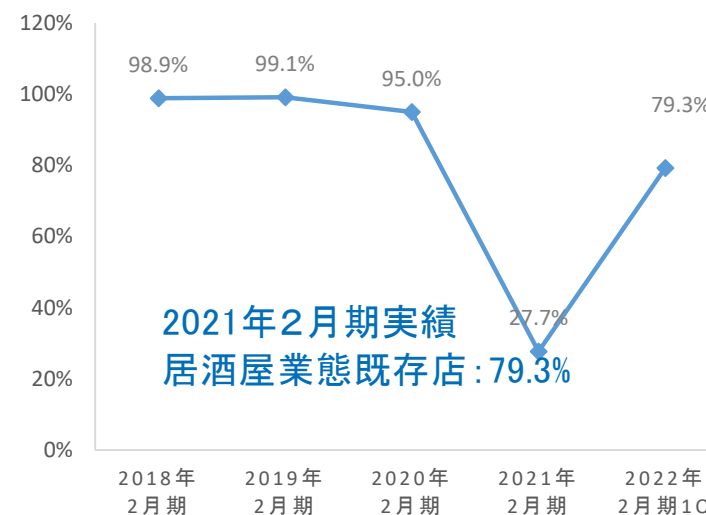
# 既存店収益状況



全既存店売上高の対前年同期比



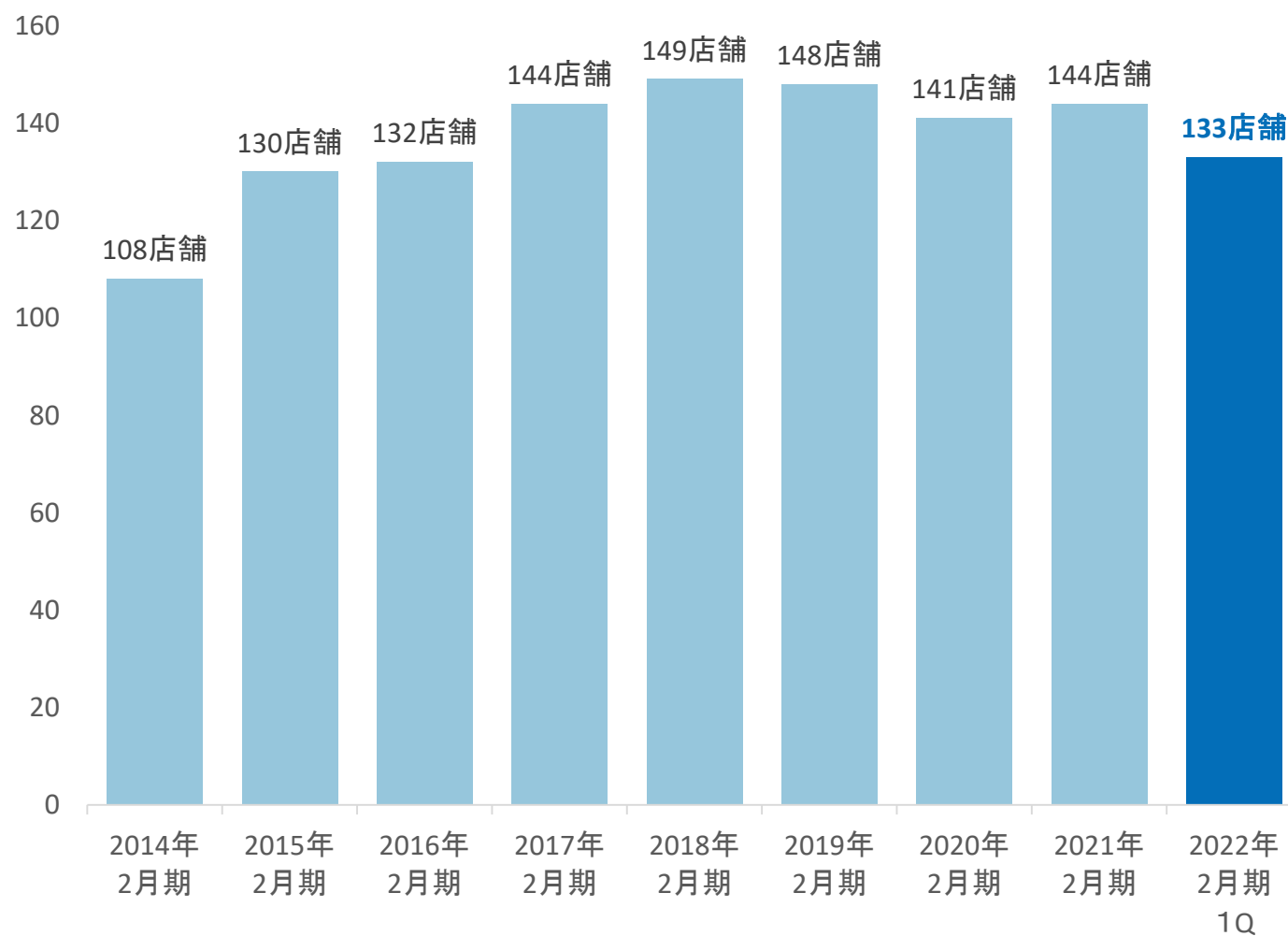
居酒屋業態既存店売上高の対前年同期比



		2020年						2021年		2021年2月期実績	2021年			2022年2月期第1四半期実績	
		6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月		2月	3月	4月		5月
居酒屋業態	売上高前年同月比	20.5%	36.9%	22.8%	38.7%	63.5%	51.3%	30.9%	8.7%	6.4%	27.7%	37.2%	689.1%	218.5%	79.3%
	来店客数前年同月比	22.8%	41.1%	27.5%	43.3%	67.8%	54.7%	32.8%	11.6%	11.9%	31.1%	43.2%	688.8%	445.0%	103.2%
	客単価前年同月比	89.8%	89.9%	83.0%	89.5%	93.6%	93.8%	94.0%	74.9%	53.4%	88.8%	86.1%	100.0%	49.1%	76.8%
レストラン業態	売上高前年同月比	33.2%	41.8%	32.4%	42.7%	61.8%	61.8%	57.7%	35.6%	36.3%	37.6%	112.1%	593.1%	337.1%	218.1%
	来店客数前年同月比	36.0%	42.1%	32.4%	47.8%	74.0%	80.4%	61.4%	40.0%	42.8%	42.6%	118.3%	404.4%	296.1%	200.9%
	客単価前年同月比	92.3%	99.2%	100.2%	89.3%	83.5%	76.9%	93.9%	88.9%	84.7%	88.3%	94.7%	146.7%	113.9%	108.5%
カフェ業態	売上高前年同月比	43.1%	47.7%	48.2%	66.9%	82.0%	78.5%	59.2%	45.3%	53.4%	49.7%	78.2%	781.1%	543.8%	166.6%
	来店客数前年同月比	45.3%	48.8%	47.0%	64.2%	94.9%	92.5%	64.6%	49.3%	55.6%	53.9%	81.0%	817.4%	579.3%	176.4%
	客単価前年同月比	95.2%	97.7%	102.6%	104.2%	86.4%	84.8%	91.7%	92.0%	96.0%	92.2%	96.6%	95.6%	93.9%	94.4%

※既存店基準: 開店日より24ヶ月を経過した店舗を対象としております。

2022年2月期第1四半期時点で  
新規出店0店舗・リニューアル4店舗・退店11店舗となり  
71業態、133店舗体制となる





## 2. 今後の取り組み

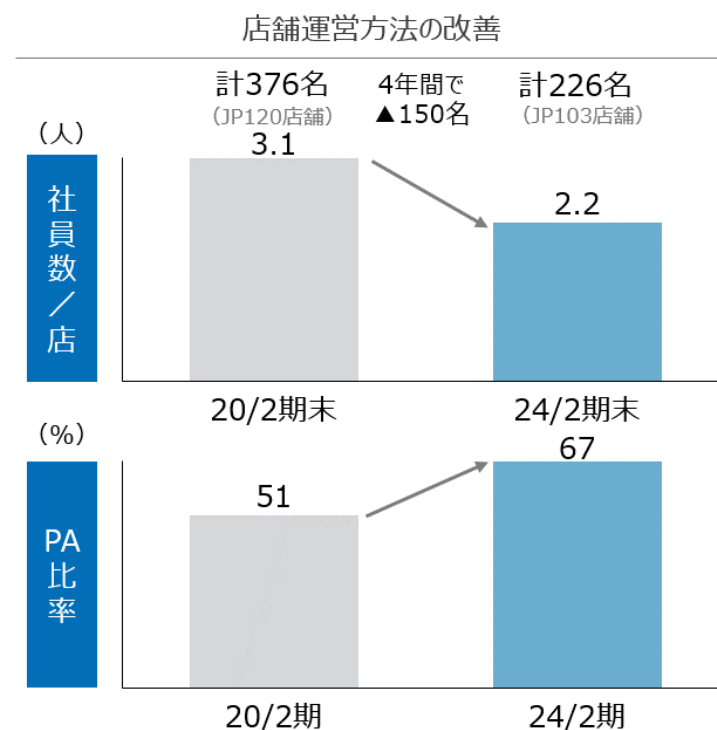
方針	重点施策
経営基盤の強化へ 『守りの取り組み』	<ul style="list-style-type: none"><li>◆ 店舗運営コストの改善</li><li>◆ 本社経費の削減</li></ul>
コロナ禍以降の売上確保へ 『攻めの取り組み』	<ul style="list-style-type: none"><li>◆ 店舗ポートフォリオの改善</li><li>◆ 新規事業の開発</li><li>◆ エリアマーケティングの推進</li></ul>

# ①店舗運営コストの改善



## 店舗運営体制の改善

1. **正社員数の削減** (2020年2月期 対 2024年2月期)
  - ✓ 1店舗当たりの社員数削減3.1名/店→2.2名/店
  - ✓ 採用抑制による社員数の自然減
2. **パートアルバイト(PA)比率の向上** (2020年2月期 対 2024年2月期)
  - ✓ 1店舗当たりのPA比率51%→67%
3. **セルフオーダーシステムの拡大によるホール人件費の削減**



## ②本社経費の削減



<b>東京オフィスの閉鎖</b> ✓ 2020年閉鎖	各種施策効果額の一覧	1. 東京 オフィス	▲0.1億円/年
<b>自社物流センターの売却</b> ✓ 2020年売却		2. 物流センター	▲0.3億円/年
<b>間接部門人員削減</b> ✓ 間接部門社員29人削減		3. 間接部門 人員削減	▲1.4億円/年（2024年度）
<b>中間管理職の削減</b> ✓ 中間管理職を19人削減		4. 中間管理職 削減	▲0.2億円/年（2024年度）
<b>諸経費削減</b> ✓ 広告宣伝費 ✓ 求人費、会議費、開発調査研究費ほか		5. 諸経費の 抑制	▲1.2億円/年（2024年度）
		合計	▲3.3億円/年（2024年度）

中長期的に本社経費の削減に取り組み、2024年度（対2020年度比）には利益貢献3.3億円を想定。

### ③店舗ポートフォリオの改善



#### 認識する課題

- 売上の大部分を占めていた宴会がアフターコロナも完全に回復することは厳しい
- ビジネス街での利用機会の低下
- 大人数の飲み会から親しい友人・家族など少人数での日常使いをいかに取り込むか

#### 今後の店舗展開のキーワード

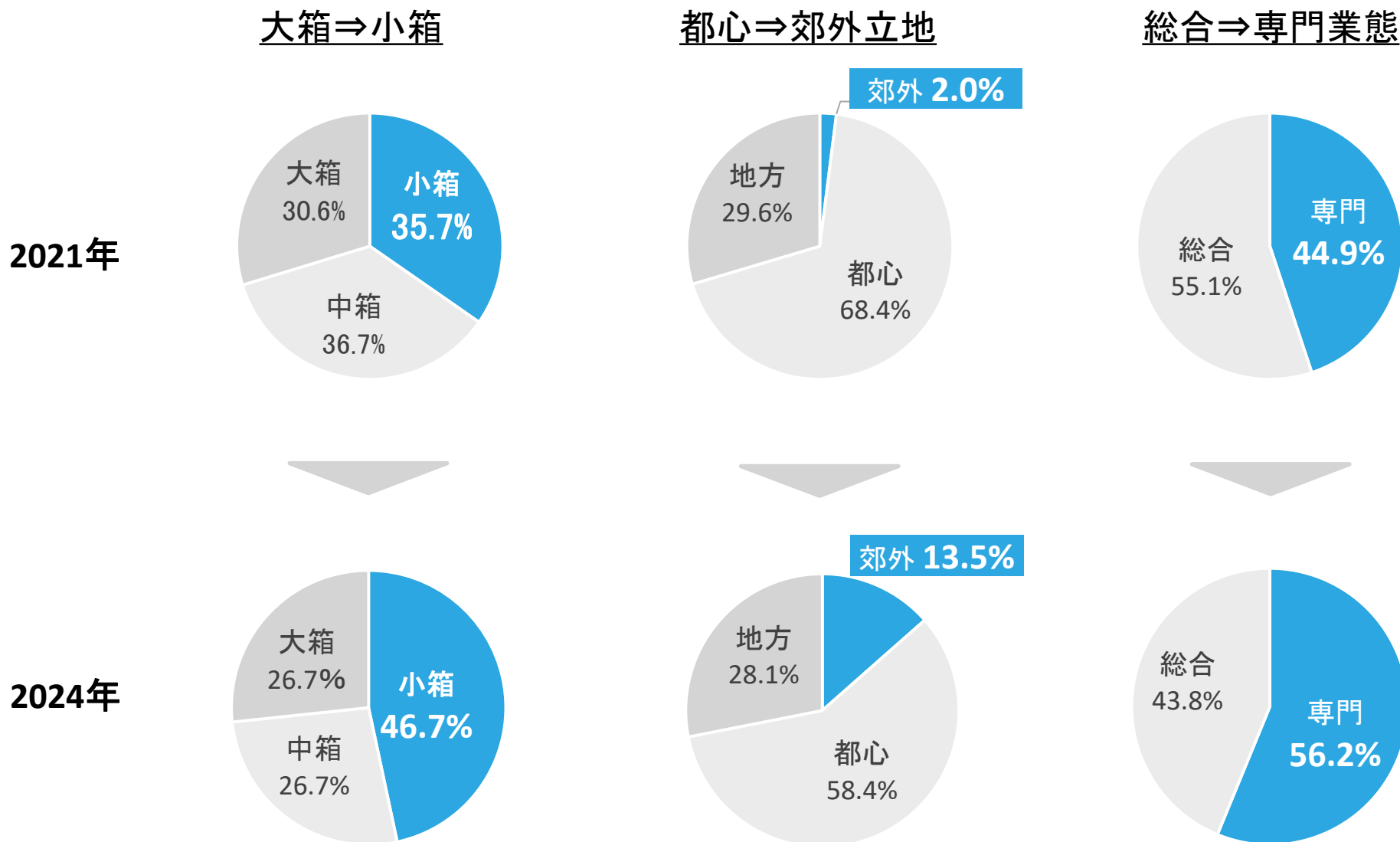
小型店舗	郊外店舗	専門業態
✓ 脱大宴会依存	✓ 住宅街での日常使い需要に対応	✓ 脱総合居酒屋
✓ 友人・家族ら少人数での利用	✓ 繁華街より安価な家賃	✓ 脱酒類業態
✓ 投資効率の向上		✓ 目的来店促進

アフターコロナに対応するため戦略的に新店・リニューアル・閉店を実施

### ③店舗ポートフォリオの改善



中長期的に店舗ポートフォリオの見直しを行い、収益性改善を図る



※60坪以上は大箱、40～60坪は中箱、40坪未満は小箱とした。都心は東京都/名古屋市の商業地域、郊外は左記の住宅立地、地方はその他(主に地方都市)と定義。  
 郊外の例: 名古屋市 地下鉄東山線沿線(池下～藤が丘)、大曾根等、東京都 JR中央線沿線(中野、吉祥寺)、武蔵小杉、町田等



### ③店舗ポートフォリオの改善



#### リニューアル成功してきた業態

はかた野菜巻の串・こだわり酎ハイ  
**きばくもん**  
KIBAKUMON  
江戸前 焼き餃子  
**きじょうもん**  
KIJOMON



マグロ・日本酒  
◇十八代◇  
**光蔵**  
マグロ・日本酒専門  
**吟醸マゴロ**



- ✓ 総合居酒屋から専門性の高い業態
- ✓ 小箱の業態にシフト

#### コロナ禍においても好調な業態

**サ-モンパンチ**



寿司と串とわたくし  
SUSHI TO KUSHI TO WATAKUSHI



- ✓ 回復が早い若者向けの業態開発
- ✓ 写真映えするメニュー展開

### ③店舗ポートフォリオの改善



# サーモンパンチ

- ✓ 若者人気のサーモンを使用したサーモン専門店
- ✓ インフルエンサーを招いた試食会実施などSNS販促からの集客に注力し、目的店化に成功
- ✓ 強みである業態開発力とリニューアルの対応力を生かし業態発足から1年足らずで7店舗を展開
- ✓ ランチ営業により時短要請の影響カバー



	オープン・リニューアル日	店舗名
前期	2020年9月15日	サーモンパンチ 名駅店
	2020年10月2日	サーモンパンチ 栄店
今期	2021年3月16日	サーモンパンチ 金山店
	2021年4月28日	サーモンパンチ 渋谷店
	2021年5月25日	サーモンパンチ 静岡店
	2021年6月28日	サーモンパンチ 豊田店
	2021年7月21日	サーモンパンチ 池袋店

今期だけで5店舗をサーモンパンチへリニューアル

### ③店舗ポートフォリオの改善



## 寿司と串とわたくし

BUSHI TO KUSHI TO WATAKUSHI



- ✓ 脱総合居酒屋として若者をターゲットに本格寿司と串揚げを楽しめるネオ大衆居酒屋を展開
- ✓ オリジナルの創作寿司など写真映えするメニュー展開し、サーモンパンチ同様にInstagramを中心としたSNS販促に注力
- ✓ 若者の集まる名古屋市栄に1号店の『寿司と串とわたくし』、今後のインバウンド需要に向け京都市内に2号店『寿司と天ぷらとわたくし』をオープン

	リニューアル日	店舗名
前期	2020年12月10日	寿司と串とわたくし
今期	2021年4月20日	寿司と天ぷらとわたくし

### ③店舗ポートフォリオの改善



# メソマイキッチン



- ✓ サーモンパンチ姉妹店として人気の食材「明太子」を使用した明太子料理専門店6月オープン
- ✓ サーモンパンチ同様にInstagramを中心SNS販促に注力、また食材専門店としてテレビ新聞などメディアからも取材を受けるなど注目度が高い
- ✓ 従来のバル店舗から専門業態へリニューアル

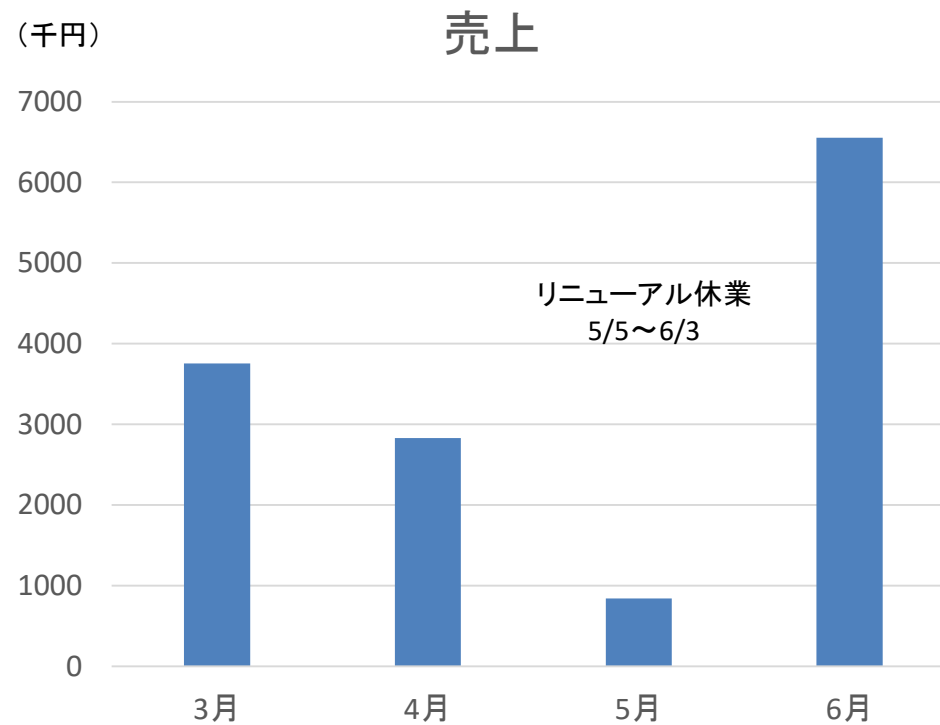
#### 多数のメディアから取材を受けました

- 中部経済新聞
- 中京テレビ
- 東海ウォーカー

### ③店舗ポートフォリオの改善



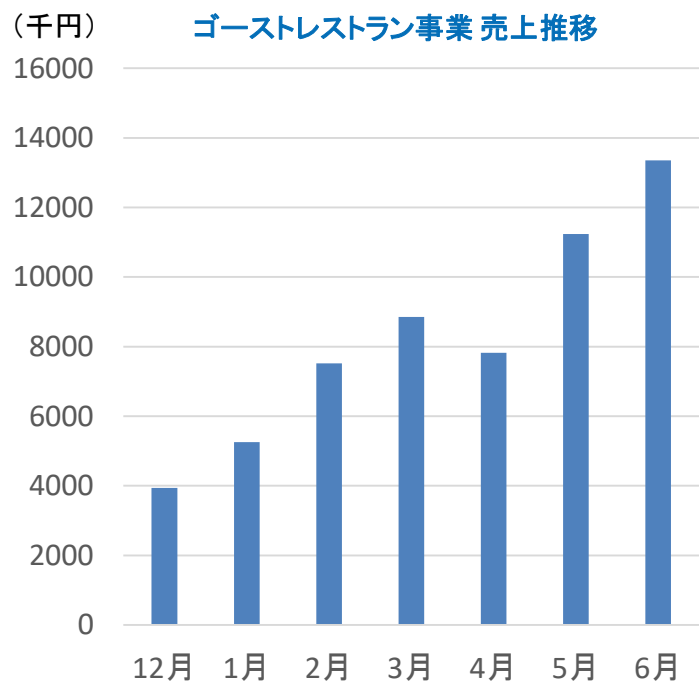
- ✓ 矢場とん創業当時の大衆的な雰囲気を実現した「昔の矢場とん」を他社に先駆け、FC第1号店をオープン
- ✓ 従来の居酒屋店舗から専門業態へリニューアル売上大幅増に成功



## ④新規事業の開発

### ゴーストレストラン

- ✓ 2020年12月より11エリアに49店舗354アカウントでゴーストレストラン展開
- ✓ 半年間で3.4倍に売上高拡大



### 博多かわ屋 通信販売・催事

- ✓ 販売チャネルの多様化の一環として、EC・催事の拡大を図る
- ✓ 自社サイト及び、外食企業オンラインショッピングモール「イエット」にてEC販売



#### 皮焼き【40本セット】ファミリーパック

博多かわ屋オンラインショップ

¥7,200

税込

個数

1

カートに追加する

今すぐ購入

### 業務受託・派遣業の開始

- ✓ 子会社として株式会社ジェイキャストを設立
- ✓ 野球部員を中心に外食企業・サービス業・飲食コンサル業へ派遣



## ④新規事業の開発



### 大阪王将FC事業



大阪王将  
OSAKA OHSHO

- ✓ 大阪王将のFC店舗を名古屋市北区に8月オープン予定
- ✓ 全国区のブランドで郊外の路面店を中心に男性客・ファミリー層をターゲットに展開を進める



## ⑤エリアマーケティングの推進

同一エリアに多業態をドミナント展開している強みを最大限活かし、顧客の店舗間の回遊・囲い込みを図る

### 飲み放題サブスク

- ✓ 顧客回遊の促進のため飲み放題サブスクによるリピート顧客の獲得
- ✓ 名駅・栄・金山を中心に施策を実施、東京圏へ展開拡大予定

### CRMの推進

- ✓ SNS(LINE等)やアプリを使用したCRMの推進を実施
- ✓ 顧客を店舗に呼び込む情報発信、サービスの提供





# 不動産の流動化

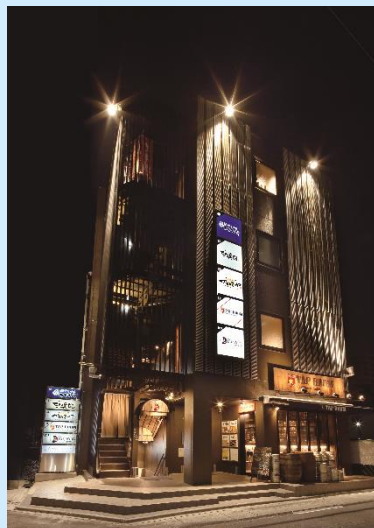


## 保有する商業ビル・レジデンスを流動化及び有効活用を進める

### 商業ビル



J-Group 本社ビル



ジェイテル名駅



EXIT NISHIKI



jG金山

### レジデンス



ジュール亀島



ジュール則武

### 直近の開示情報

取得 jgroup本社ビル 2021年4月

売却 ジュール亀島 2021年9月(予定)

# 今期の業績見通し



## 業績予想について

新型コロナウイルスの影響の見通しが立たず、業績予想数値について合理的な算出が困難であることから、未定とさせていただきます。

(百万円)

	2021年2月期 通期実績	2022年2月期 業績予想	前年同期比 (%)
売上高	6,700	未定	—
営業利益	△1,543	未定	—
経常利益	△1,465	未定	—
親会社株主に帰属する 当期純利益または純損失	△2,352	未定	—
配当金 ※	中間 1.5円 期末 無配	中間 未定 期末 未定	

※2022年2月期の配当につきましては、新型コロナウイルスの影響が現時点では先が見えず、合理的な配当予想の判断が困難なことから、現時点におきましては未定とします。

## 株主優待制度について

株主の皆様の日頃のご支援にお応えするとともに、より多くの皆様に事業への一層のご理解をいただくことを目的とし、**株主優待制度は引き続き実施いたします。**


所有株式数	贈呈内容
100株以上200株未満	株主優待御食事券2,000円分(1,000円券×2枚)を年2回
200株以上600株未満	株主優待御食事券4,000円分(1,000円券×4枚)を年2回
600株以上1,000株未満	株主優待御食事券8,000円分(1,000円券×8枚)を年2回
1,000株以上	株主優待御食事券12,000円分(1,000円券×12枚)を年2回

## 代替商品のご案内

- 4,000円コース  
猿Cafeブレンド  
カタログギフトA
- 8,000円コース  
黒豚さつまセット  
カタログギフトB
- 12,000円コース  
黒豚さつま豪華セット  
カタログギフトC



**がんばろう 日本!**  
私たちが「安全・安心・おもてなし」で  
頑張ります!  
株式会社ジェイプロジェクト一同



当店はスタッフの  
マスク着用を義務化  
しております



出勤前の検温も  
義務化しております

当店はお客様に  
消毒をお願いしております



当店は  
吸排気ダクトによる  
換気を徹底しております



当店は全てのテーブル、  
椅子などの除菌を  
徹底しております



**【IRに関するお問い合わせ先】**  
**株式会社ジェイグループホールディングス**  
**管理本部 IR担当**  
**TEL:052-243-0026**

当資料は株式会社ジェイグループホールディングスが作成したものであり内容に関する一切の権利は当社に帰属しています。

複写及び無断転載はご遠慮下さい。当資料は当社が現在発行している、また将来発行する株式や

債券等の保有を推奨することを目的に作成したものではありません。

また、当資料は当社が信頼できると判断した情報を参考に作成していますが当社がその正確性を保証するものではなく、事業計画数値に関しても今後変更される可能性があることをご了解下さい。