



寿司と串とわたくし 名古屋駅柳橋店

# 2024年2月期決算説明資料

株式会社ジェイグループホールディングス

(3063)

2024年4月10日



# 会社概要



会社名	株式会社ジェイグループホールディングス
本社所在地	名古屋市中区栄三丁目4番28号
設立	1997年3月3日
代表者	新田二郎(代表取締役会長) 中川晃成(代表取締役社長)
資本金	85百万円(2024年2月末日現在)
従業員数	グループ計1,590名 ※内正社員数355名(2024年2月末日現在)

子会社  
株式会社ジェイフィールド  
株式会社ボカディレクション  
株式会社かわ屋インターナショナル  
株式会社かわ屋東京  
株式会社ジェイアセット  
株式会社ジェイキャスト  
NEW FIELD NEW YORK.LLC.

## 飲食サービス業を中心に関連事業を展開

当社グループは食文化を主軸とした総合サービス企業を目指し、フードサービスを中心に飲食事業、不動産事業、およびその他関連事業を展開しております。



# 目次



## 1. 連結決算概要

サマリー	5
連結損益計算書概要	6
連結貸借対照表概要	7
連結キャッシュ・フロー計算書概要	8
セグメント別業績概況	9
店舗数の推移	10
店舗ポートフォリオの改善	11
店舗ポートフォリオの改善進捗	12
前期の新規出店&リニューアル	13
「かわ屋」のFC加盟店の出店概要	14
前期の新規出店&リニューアル店舗紹介	15
既存店コロナ前比(売上・客数・客単価)	16
既存店コロナ前比 (リニューアル店舗と従来店舗比較)	17
飲食関連業態の収益性	18
収益構造の改善	19

## 2. トピックス

今後、展開していく事業	21
新たな取り組み	22
資産の流動化と事業の整理	23
今期の業績見通し	24
株主還元について	25
テレビ等の放映実績	26
SDG's	27



職人たち



# 1. 連結決算概要



1

## 増収増益、営業利益は上場後の最高益を達成

営業利益+309百万円と黒字化し、コロナ前水準を上回る  
前期差+1,342百万円、コロナ前差+218百万円

業績改善

2

## 既存店売上高コロナ前比100%超え

既存店売上高コロナ前比は107.0%  
客単価107.2%、客数99.9%

3

## 監査等委員会設置会社へ移行

取締役会における議決権を付与することで、監査・監督機能の強化、  
コーポレートガバナンス体制の充実を図る

経営体質  
強化

4

## 子会社再編

- ①KAKEHASHI,S.L.U.(バルセロナ)売却
- ②株式会社ジェイプロジェクト、株式会社ジェイブライダルを  
株式会社ジェイグループホールディングスが吸収合併

# 連結損益計算書概要



売上高: 10,433百万円、営業利益: 309百万円、純利益: 247百万円

コロナ禍の収束により、連結売上高は前年対比130.2%の増収となり、営業利益、当期純利益は上場以来最高益を達成。

(百万円)

	2023年2月期 期末		2024年2月期 期末		前年同期比 (%)
	実績 (百万円)	構成比 (%)	実績 (百万円)	構成比 (%)	
売上高	8,013	100.0	10,433 <sup>1</sup>	100.0	130.2
売上原価	2,789	34.8	3,445	33.0	123.5
売上総利益	5,224	65.2	6,988	67.0	133.8
販売管理費	6,256	78.1	6,678	64.0	106.7
営業利益	△1,032	—	309 <sup>2</sup>	3.0	—
営業外収益	232	2.9	76	0.7	32.7
営業外費用	102	1.3	80	0.8	79.3
経常利益	△901	—	305	2.9	—
特別利益	704	8.8	102	1.0	14.5
特別損失	335	4.2	142	1.4	42.5
税引前当期純利益	△532	—	264	2.5	—
当期純利益	△549	—	247 <sup>3</sup>	2.4	—

- <sup>1</sup> 2023年3月のマスク着用ルール緩和、5月の新型コロナウイルス感染症の5類移行などコロナ禍の終息の影響により連結売上高は前年対比130.2%へ増加。
- <sup>2</sup> 増収に応じて、売上原価、販売管理費も増加するも、営業利益は1,342百万円改善し、309百万円となる。
- <sup>3</sup> 子会社再編に伴う、繰延税金負債の取崩し45百万円。

# 連結貸借対照表概要



(百万円)

	2023年2月期 期末	2024年2月期 期末		2023年2月期 期末	2024年2月期 期末
<b>資産の部</b>			<b>負債の部</b>		
流動資産	1,930	1,990	流動負債	2,024	1,612
現金及び預金	1,357	1,264	買掛金	232	264
売掛金	290	346	短期借入金 ※1	507	464
棚卸資産	85	106	その他	1,285	882
その他	196	271	固定負債	6,138	5,941
			長期借入金 ※2	5,273	5,116 ②
			その他	865	824
			負債合計	8,163	7,553
固定資産	7,393	7,158 ①	<b>純資産の部</b>		
有形固定資産	6,030	5,890	株主資本	1,196	1,612
建物及び構築物	2,198	2,072	資本金	58	85 ③
土地	3,620	3,620	資本剰余金	5,262	4,595
その他	211	197	利益剰余金	△4,049	△2,992 ④
無形固定資産	327	298	自己株式	△76	△76
投資その他の資産	1,035	969	その他の包括利益累計額	△60	△65
繰延資産	0	0	新株予約権	0	6
資産合計	9,324	9,149	非支配株主持分	24	41
			純資産合計	1,160	1,595
			負債純資産合計	9,324	9,149

- ① 不採算店舗の撤退等を進めたことにより、235百万円減少。
- ② 借入金返済等を進めたことにより、156百万円減少。
- ③ 新株予約権の発行により10百万に減資。その後、新株予約権の行使により85百万円に増加。
- ④ 資本剰余金から1,174百万円を、利益剰余金に振替。その後、当期純利益の計上により△2,992百万円に増加。

※1：一年以内返済予定長期借入金を含む

※2：資本性劣後ローンを含む

# 連結キャッシュ・フロー計算書概要



(百万円)

	2023年2月期	2024年2月期	ポイント
営業活動によるキャッシュ・フロー	△238	<b>106</b>	コロナ禍の収束に伴う営業活動の回復により106百万円の収入
投資活動によるキャッシュ・フロー	△48	<b>△184</b>	新規出店・リニューアル等による有形固定資産取得に伴う支出
財務活動によるキャッシュ・フロー	△623	<b>△4</b>	長期借入による収入375百万円 新株予約権の行使による株式の発行による収入210百万円 長期借入金返済による支出△548百万円
現金及び現金同等物の増減額	△903	<b>△80</b>	
現金及び現金同等物の期首残高	2,249	<b>1,345</b>	
現金及び現金同等物の期末残高	1,345	<b>1,264</b>	



# セグメント別業績概況



## 飲食事業

2023年3月のマスク着用ルール緩和、5月の新型コロナウイルス感染症が5類に移行した影響等により、売上高は前年同期比133.4%

売上高	: 9,761百万円	前年比 133.3%
営業利益	: 1,159百万円	前年差 +1,808百万円

## 不動産事業

自社保有の商業ビル等のテナント契約数が増加したことにより、増収増益。  
(注: グループ内セグメント間取引を除いています。)

売上高	: 390百万円	前年比 129.2%
営業利益	: 94百万円	前年差 +69百万円

## その他

ブライダル、卸売、人材派遣、サウナ等の事業を運営。  
ブライダルの運営を外部委託に変更したことにより収益は大幅に改善

売上高	: 384百万円	前年比 77.0%
営業利益	: △111百万円	前年差 +106百万円

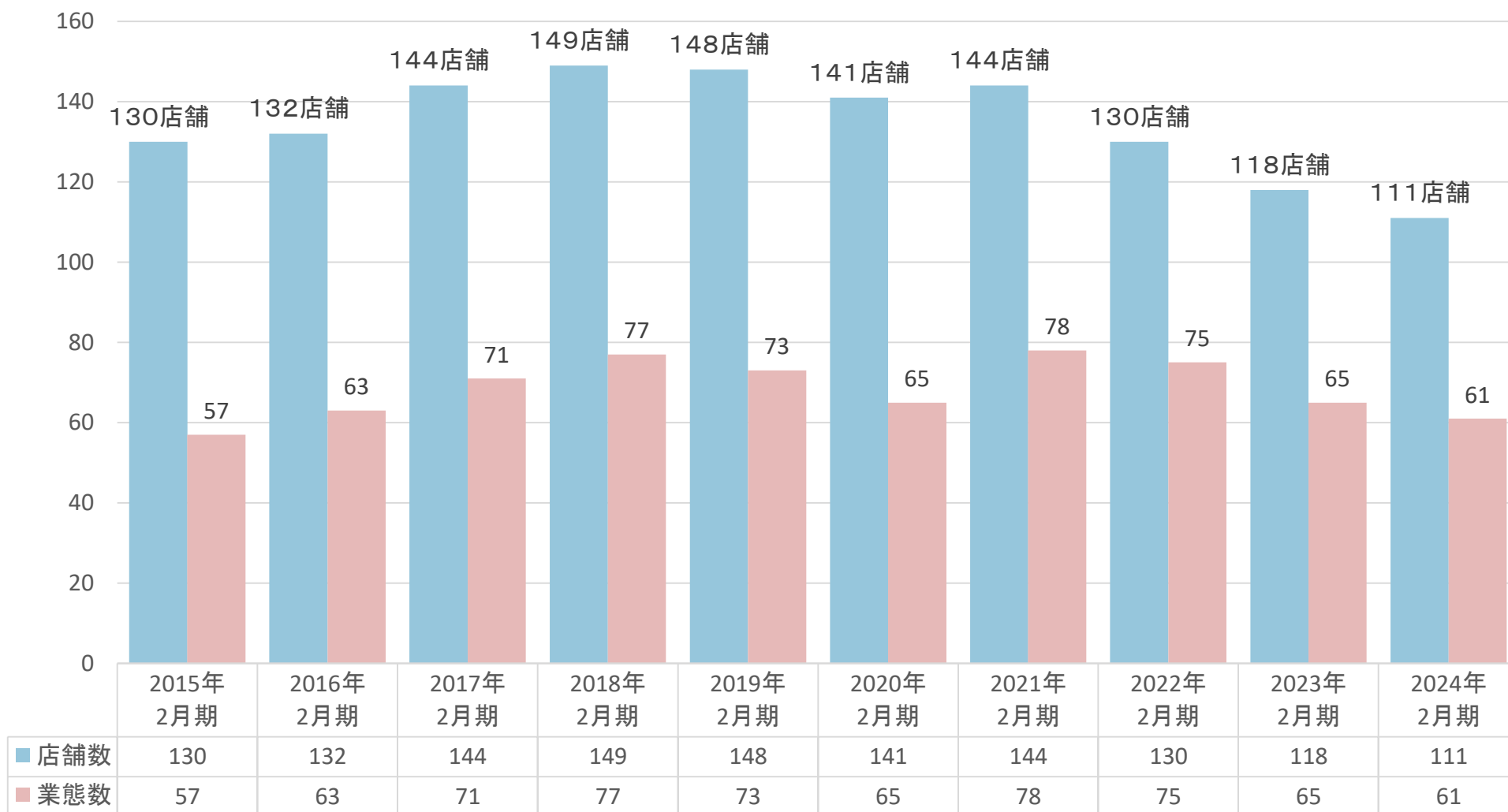
# 店舗数の推移



2024年2月期末時点で

新規出店4店舗・業態転換9店舗・閉店11店舗となり

61業態、111店舗体制となる



※上記店舗数はFC加盟店を含めた店舗数になっております。

## コロナ禍に取り組んできたポートフォリオの変更方針

大型店舗→小型店舗	都心店舗→郊外店舗	総合業態→専門業態
<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 脱大宴会依存</li> <li>✓ 友人・家族ら少人数での利用</li> <li>✓ 投資効率の向上</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 住宅街での日常使い需要に対応</li> <li>✓ 繁華街より安価な家賃</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>✓ 脱総合居酒屋</li> <li>✓ 脱酒類業態</li> <li>✓ 目的来店促進</li> </ul>



## 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

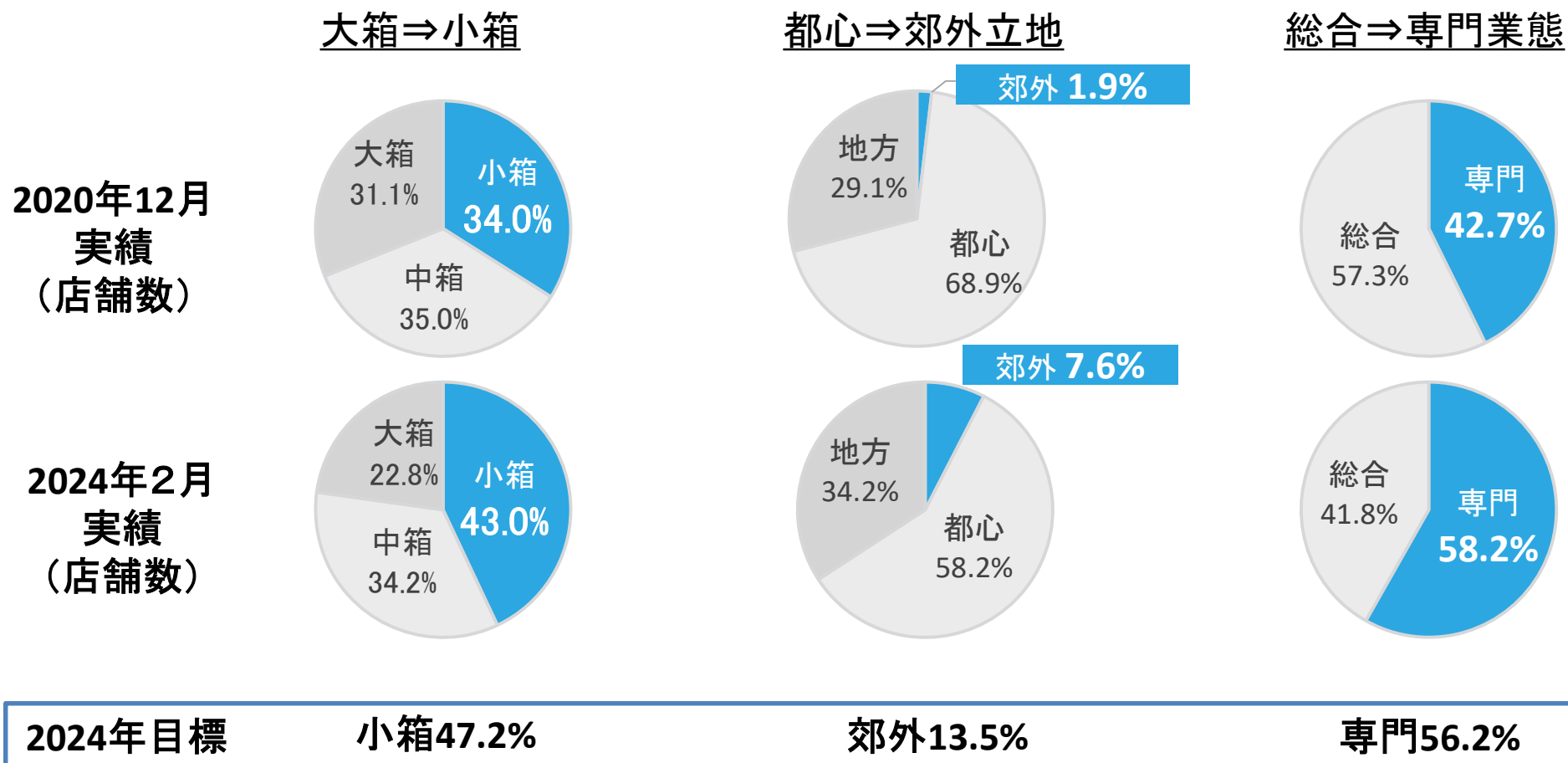
	2021年2月期	2022年2月期	2023年2月期	合計 (21年2月期～23年2月期)	2024年2月期	総合計
閉店	14店	21店	16店	51店	11店	62店
出店	16店	8店	4店	28店	4店	32店
業態転換	9店	12店	7店	28店	9店	37店

コロナ禍に入って、閉店:62店舗、出店:32店舗、業態転換:37店舗、を実施し、ポートフォリオの改善を実施してきました。

# 店舗ポートフォリオの改善進捗



ポートフォリオの見直しを継続して行い、収益性改善を今後も進めていく



コロナ禍になって掲げた店舗ポートフォリオの改善計画に対して、予定通り進んでいる。

※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)、大曽根等、東京都 JR中央線沿線(中野、吉祥寺)、武蔵小杉、町田等

# 前期の新規出店 & リニューアル



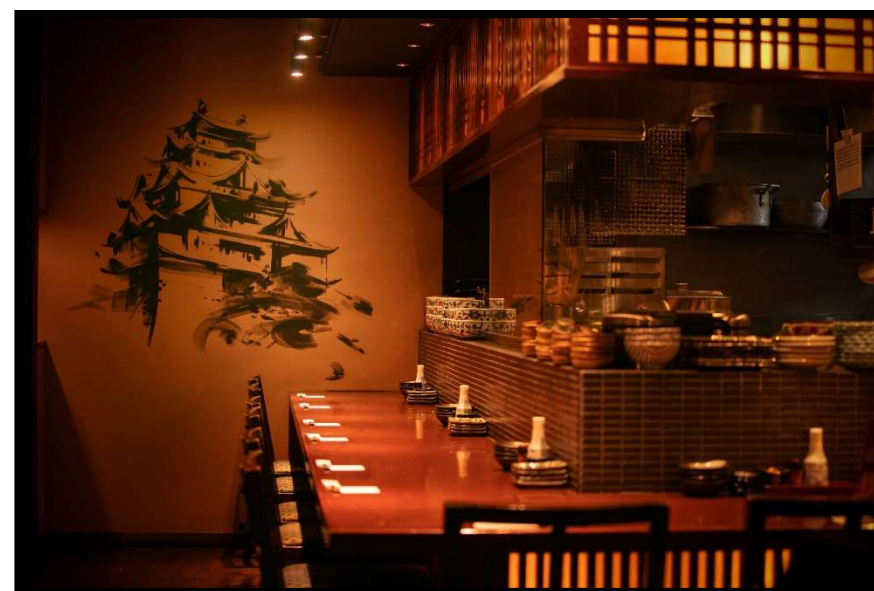
## 「かわ屋」のFC加盟店の増加 & 好調な自社ブランドへのリニューアルを加速

### 新規出店 4店舗

- ① 2023年7月1日 吉珍樓 (店舗譲受)
- ② 2023年7月1日 博多かわ屋 天神橋店 (FC) (既に閉店済)
- ③ 2023年12月19日 博多かわ屋 人形町店 (FC)
- ④ 2023年12月26日 博多かわ屋 天三店 (FC)

### リニューアル店舗 9店舗

- ① 2023年3月8日 マリナラ
- ② 2023年3月10日 ほっこり広小路店
- ③ 2023年8月26日 寿司と串とわたくし 名古屋駅柳橋店
- ④ 2023年9月13日 てしごと家 アスナル金山店
- ⑤ 2023年10月6日 渋谷ちゃんぷる～
- ⑥ 2023年10月23日 ほっこり京都木屋町本店
- ⑦ 2023年12月5日 くぐる
- ⑧ 2024年2月14日 てしごと家名古屋駅新幹線口店
- ⑨ 2024年2月21日 つづみや藤が丘店



# 「かわ屋」のFC加盟店の出店概要

新たにFC加盟店が2店舗増えて8店舗に  
かわ屋店舗は合計14店舗に



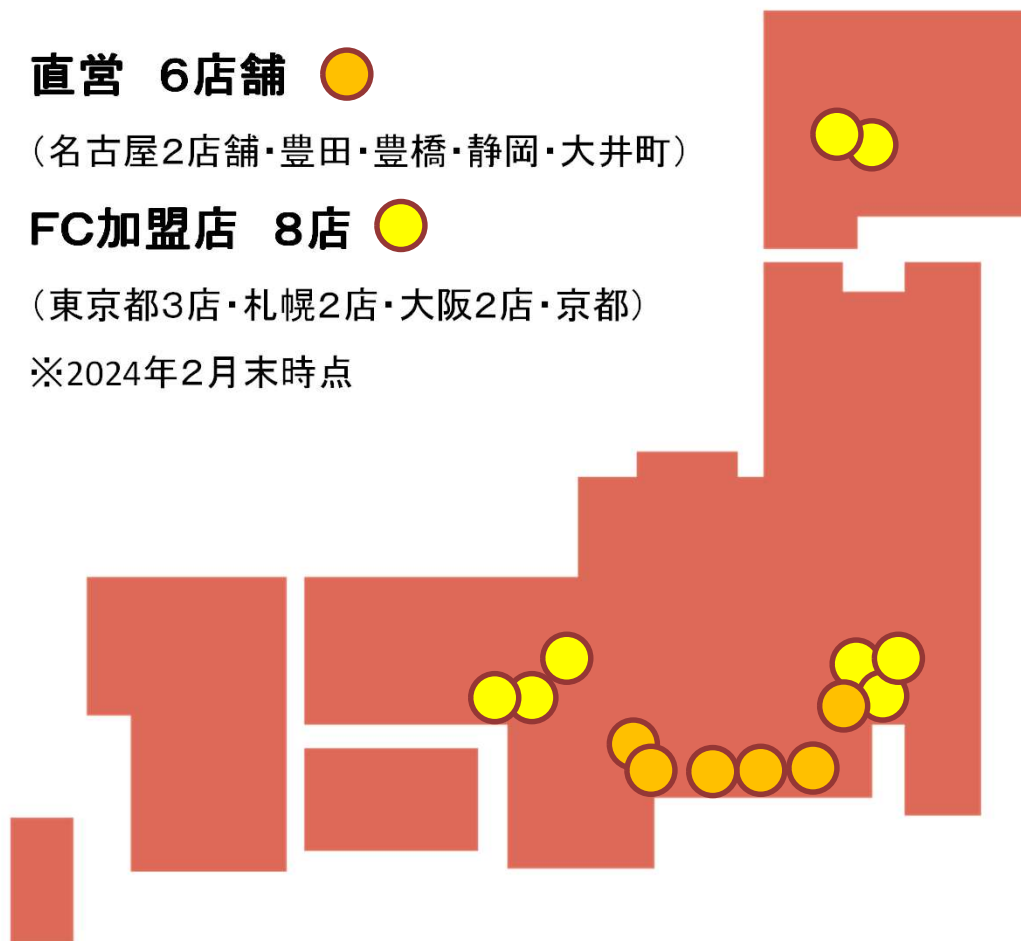
**直営 6店舗** ●

(名古屋2店舗・豊田・豊橋・静岡・大井町)

**FC加盟店 8店舗** ●

(東京都3店舗・札幌2店舗・大阪2店舗・京都)

※2024年2月末時点



前期新たに増えたFC加盟店

**博多かわ屋  
人形町店**

オープン日:2023年12月20日

東京都中央区日本橋



**博多かわ屋  
天三店**

オープン日:2023年12月26日

大阪府大阪市北区天神橋



# 前期の新規出店 & リニューアル店舗紹介



高単価



酒ト和食  
**ほっこり**  
OTONA NO MESHYA  
名古屋広小路店

高単価



名古屋めし・名古屋名物  
**としどと家**  
アスナル金山店



イタリアン酒場  
**マリナラ**  
Marinara



寿司と串とわたくし  
SUSHI TO KUSHI TO WATAKUSHI  
名古屋駅柳橋店



酒と肴と出汁しゃぶ  
**くまの**

高単価



酒ト和食  
**ほっこり**  
OTONA NO MESHYA  
京都木屋町本店

高単価



名古屋名物居酒屋  
**としどと家**  
名古屋駅新幹線口店



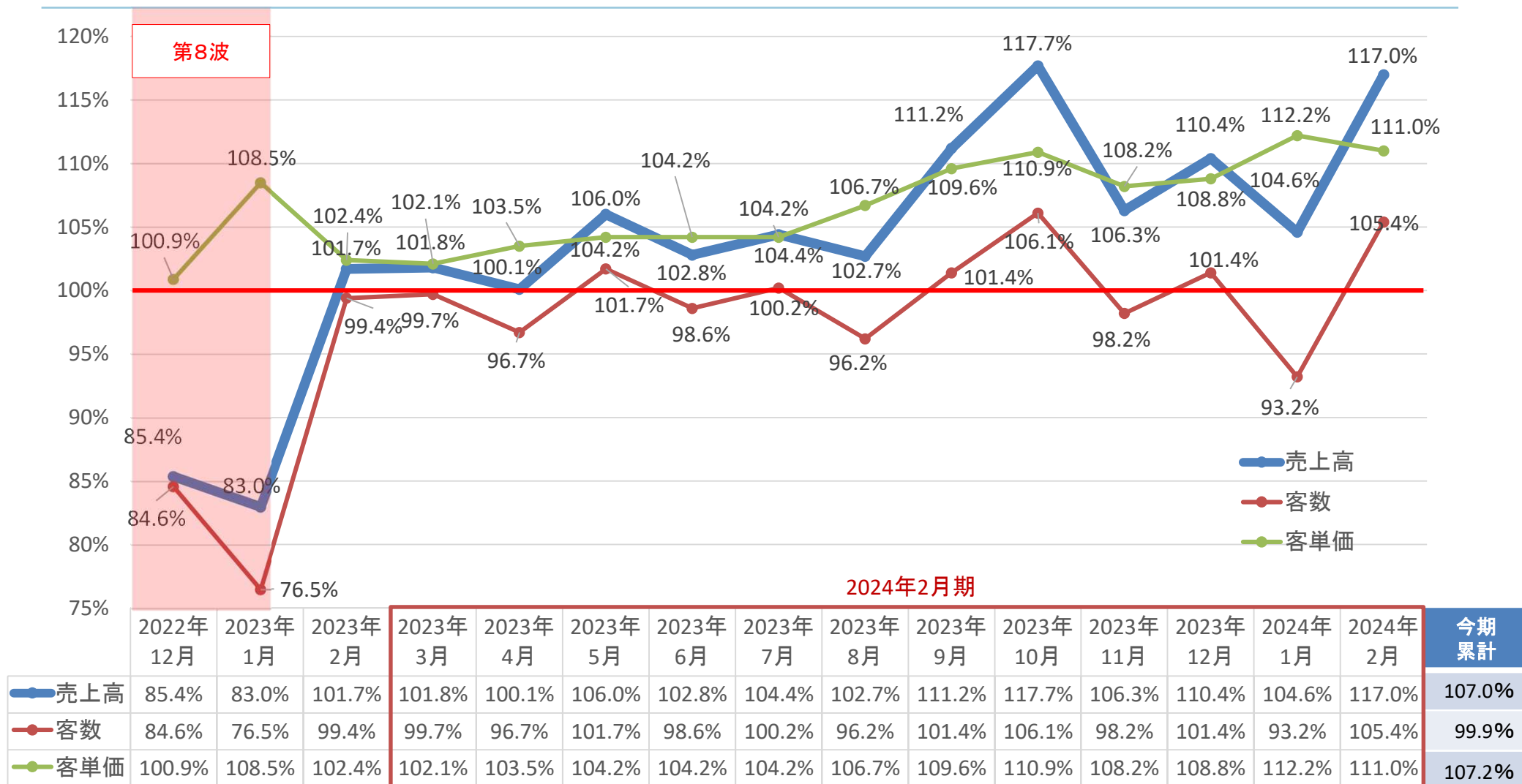
琉球酒場  
**ちんぷん**  
渋谷



**つづみや**  
藤が丘餃子工房



# 既存店コロナ前比(売上・客数・客単価)



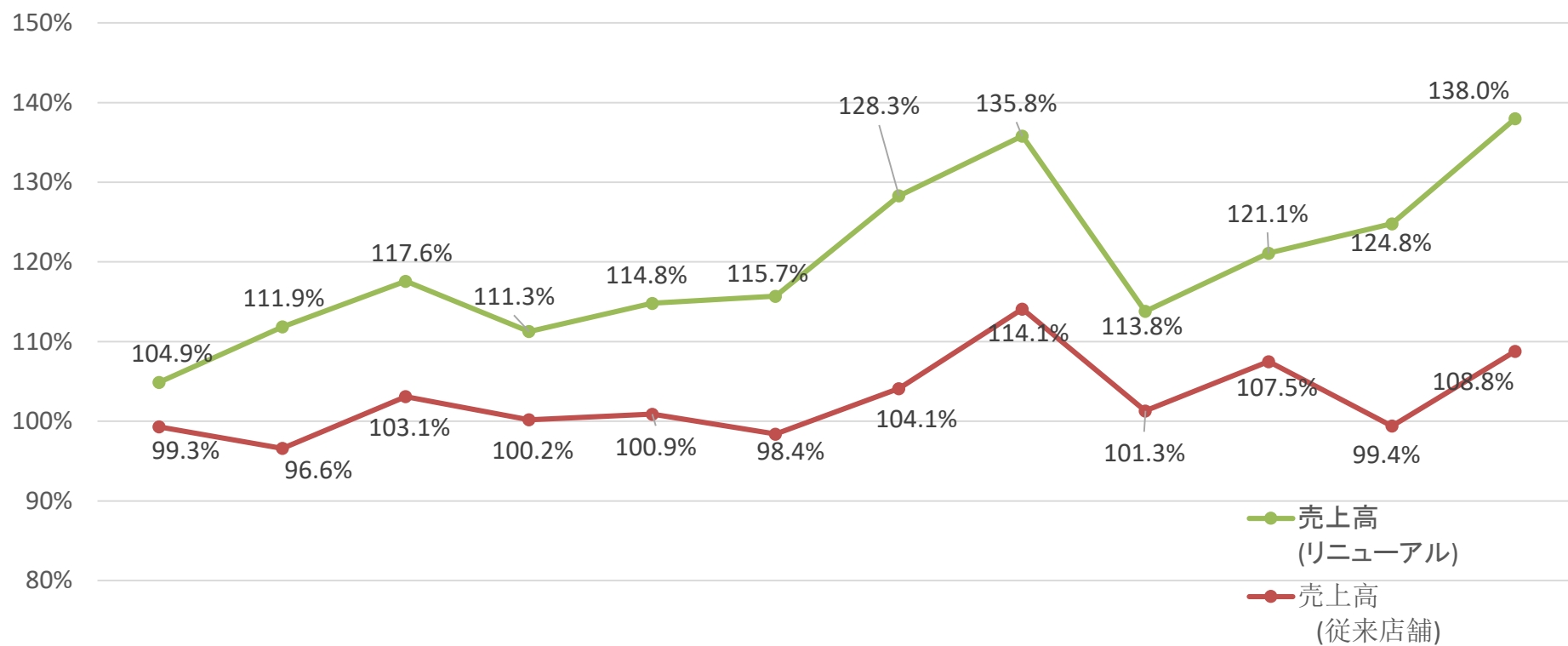
売上：第8波の終息後、コロナ前を超える水準で推移。

客単価：第8波終息後は、徐々に上がっていき2月末時点で「117.0%」まで伸びた。

客数：ほぼコロナ前水準まで回復。



# 既存店コロナ前比(リニューアル店舗と従来店舗比較)



	2023年3月	2023年4月	2023年5月	2023年6月	2023年7月	2023年8月	2023年9月	2023年10月	2023年11月	2023年12月	2024年1月	2024年2月	年間累計
売上高(リニューアル)	104.9%	111.9%	117.6%	111.3%	114.8%	115.7%	128.3%	135.8%	113.8%	121.1%	124.8%	138.0%	119.1%
売上高(従来店舗)	99.3%	96.6%	103.1%	100.2%	100.9%	98.4%	104.1%	114.1%	101.3%	107.5%	99.4%	108.8%	102.9%

既存店売上を、リニューアルしている既存店と、していない既存店に分けて表記  
 コロナ禍でリニューアルした店舗が、コロナ前を大幅に上回る実績を出しているため、既存店全体の業績を押し上げている

## 居酒屋及び専門業態は高収益体質に改善

(百万円)

業態		ジャンル	売上高	営業利益	営業利益率	ブランド	
居酒屋業態	テーマ型	焼酎 日本酒 九州料理	2,515	474	18.9%	芋蔵 光蔵 吟醸マグロ	きじょうもん きばくもん
	総合型		1,789	416	23.3%	てしごと家 ほっこり 新九	えどわん 三枘三蔵 跳魚
専門業態		寿司 焼肉 焼き鳥	901	154	17.1%	寿司と串とわたくし 寿司と天ぷらとわたくし すしつま	燦家 焼肉ゆたか かわ屋
その他		バル 高速道路 ノンアル サウナ 等	4,496	401	8.9%		

# 収益構造の改善



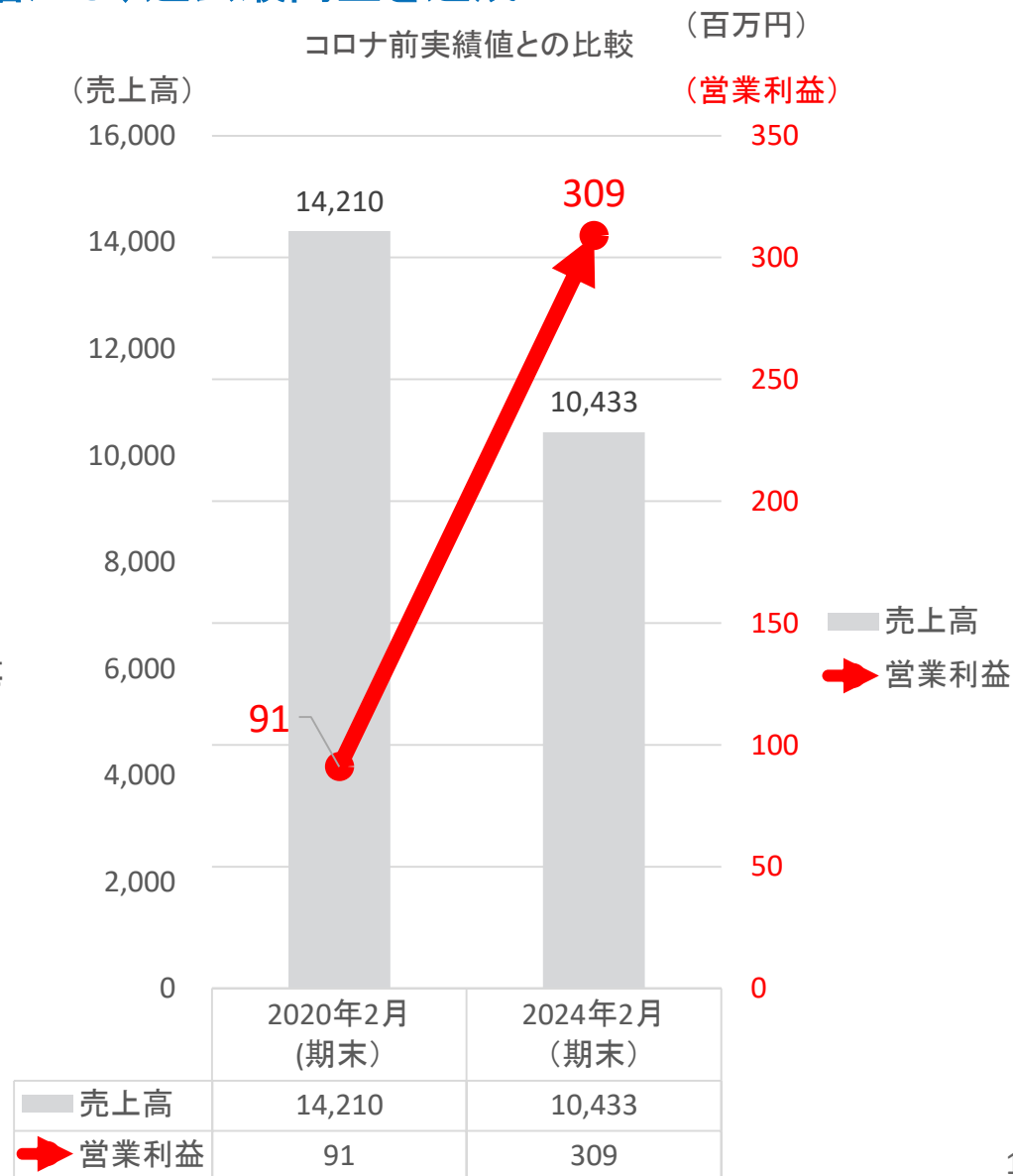
売上高はコロナ前比73%に減少も、コロナ中に改善を行い、損益分岐点を下げた結果、筋肉質な体質に改善し、営業利益は218百万円増加し、過去最高益を達成

経費については、物価高の影響や、給与水準の向上を図りながらも、コストコントロールを行い、原価率・人件費率を抑制

## 主な経費のコロナ前比較

- ・原価率  $\Delta 0.2\%$  メニューの見直し等により、原価率は減少となった。
- ・人件費率  $\Delta 0.1\%$  作業の効率化、集中加工場、QRオーダーシステムの導入、ワークスケジュール管理の徹底等により、人件費率は減少となった。
- ・販管費率  $\Delta 2.1\%$  (減価償却費 $\Delta 2.0\%$ )  
(人件費除く) (地代家賃 $\Delta 1.6\%$ )

減損処理、不採算店舗の閉鎖等の処理を進めたことによる、減価償却費の減少、及び地代家賃比率が減少し、販管費全体(人件費除く)では減少となった。





## 2. トピックス



# 今後、展開していく事業

## 今後、「直営店舗」「FC事業」「高速道路の運営受託」を軸に展開していく

### ①直営店舗で展開する業態

- 「寿司居酒屋」
- 現在6店舗を展開
  - 各店とも業績好調のため、出店を加速

寿司と串とわたくし

SUSHI TO KUSHI TO WATAKUSHI

寿司と天ぷらとわたくし

SUSHI TO TEMPURA TO WATAKUSHI

すいぬ 鮮魚天ぷら



### 「日本酒業態」

- 現在7店舗を展開
- セルフ利き酒が人気！
- 社内マイスター制度にて日本酒のスペシャリストを育成中

マダロ・日本酒専門  
吟醸マダロ

光蔵 十八代



### ②「かわ屋 FC加盟店増加」

- 今期FC店舗2店舗増加(合計14店舗)
- 現在、直営6店舗、FC加盟店8店舗



### ③「高速道路」

- 大津SA、川島ハイウェイオアシス内フードコート内の2拠点に続く、第3の拠点を受託(24年12月運営開始)



# 新たな取り組み



## 商品のクオリティアップ・サービスレベルの向上・人材強化を、更に推し進めるための施策

### ①集中加工場

- 仕込みに時間がかかるものや、特殊な調理機器が必要な食材を、まとめて加工し、商品の差別化、品質の安定、原価抑制、労働環境改善を行う。
- 一括購入した魚介等の一次加工を行い、原価率を抑制する。
- 業態ごとの共通食材を増やし、食材のプラットフォーム化を進める。



### ②マイスター制度

「日本酒アドバイザー」「焼酎アテンダー」の2つのマイスター制度を作り、主力業態のサービス力を向上し、お客様に日本酒・焼酎の魅力をお伝えできる人材を育成し、生産者様とお客様をつなぐアンバサダーとしての人材を育てる。

### ③外国人採用

今後の更なる店舗展開や、インバウンド強化のため、外国人の採用を強化。2024年3月末で7人をフィリピンから採用済み。更に採用を進める予定。



# 資産の流動化と事業の整理



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

## 現在保有不動産(5件)



jG金山



ジェイチル名駅



ジュール則武



J-Group 本社・新九



EXIT NISHIKI

上記不動産(5件)の期末簿価は4,758百万円。  
これらの不動産に付随する有利子負債は2,451百万円であります。  
今後、これらの不動産を流動化させていくことで、財務体質の改善を進めていきます。

## 過去売買実績

年月	売買	不動産
2019年2月	売却	J-Growth 大曾根
2020年1月	売却	G-SEVENS 刈谷
2020年7月	売却	ダイヤモンドウェイ
2020年7月	売却	物流センター
2020年7月	売却	ジュール広川
2021年4月	取得	J-Group本社ビル
2021年9月	売却	ジュール亀島

## 海外店舗の撤退

2022年2月に連結子会社であるNEWFIELD HONOLULU,INC(ハワイ)を売却  
2023年6月にKAKEHASHI, S.L.U.(バルセロナ)を売却

# 今期の業績見通し



(百万円)

	2024年2月期 通期実績	2025年2月期 業績予想	前年同期比 (%)
売上高	10,433	10,550	101.1%
営業利益	309	350	113.0%
経常利益	305	315	103.3%
親会社株主に帰属する当期純利益	247	265	107.2%
配当金	中間 無配 期末 3.0円	中間 2.0円 期末 2.0円	



## 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。**

また、2024年6月以降「猿caféブレンド」を「レインフォレストアライアンス認証コーヒー」に変更いたします。



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
- 新九の紫(焼酎)720ml

### ➤ 8,000円コース

- 本場さつまあげ大盛セット
- カタログギフトB
- 新九の紫(焼酎)1800ml

### ➤ 12,000円コース

- カタログギフトC
- 星空の黒牛焼肉
- 愛知みかわ豚しゃぶしゃぶ・生ハンバーグセット



※赤い字の商品が新たに変更された商品になります。

# テレビ等の放映実績



## 2023年4月以降のテレビ、ラジオ等の放映実績を抜粋

ジャンル	放映日	番組名	店舗名	概要
テレビ ラジオ	4/22	ウラマヨ	大津SA	GWおすすめスポット紹介
	4/27	ラヴィット!	かわ屋大井町店	
	4/28	大阪ほんわかテレビ	大津SA	かわ屋のかわ焼き・大津ちゃんぽん・ドライバーズコーナーの紹介
	4/28	ぐっと	ただハンバーグが食べたい名駅店	お店のハンバーグをアレンジし、神島店長が家庭で作れるハンバーグの作り方を教える
	4/30	前略、大とくさん	かわしまファーマーズテーブル	飛騨牛A4ランクの肉ひつまぶしセットをメインにかわしまタンメンなど料理紹介。
	5/4	千原ジュニアのへべレケ	芋蔵栄店	おすすめメニュー紹介
	6/7	スイッチ!	MouMouCafeアスナル金山店	ボンボンチーズケーキの紹介
	6/27	めざましテレビ	サーモンパンチ渋谷店	サーモングルメ
	6/29	News every	サーモンパンチ渋谷店	
	7/1	ズームイン! サタデー	サーモンパンチ渋谷店	
	7/17	おはよう朝日です	大津SA	
	9/13	ひまわり11	寿司と天ぶらとわたくし藤が丘店	地域の食に関する魅力を発信する
	9/13	朝日新聞	焼肉ゆたか	TBSドラマ「VIVANT」のロケ地使用
	11/8	めざましテレビ	MouMouCafeアスナル金山店	ボンボンチーズケーキの紹介
	11/18	ぐっさん家	Private Sauna EXIT	サウナについて
	11/29	スイッチ	ただハンバーグが食べたい名駅店	ハンバーグ
	12月中旬	ZIP-FM	かわしまファーマーズ	12月開始の味噌タンメンの取材
	12/12	テレビ愛知	光蔵栄	SAKETOMO
	1月上旬	BS日テレ	EXITサウナ	食事前に代謝を高める～辛ウまい飯を食べる
	1/2	三重テレビ	芋蔵名駅店	芋蔵の料理を楽しみながら2023シーズンを振り返る
3/26	読売テレビ	名古屋めし食堂丸八名古屋店	名古屋名物を提供するお店が4店舗集まっていることがとても魅力的	
雑誌	9/29	第三文明	でーもん	
	11/30	東海Walker特別編	Private Sauna EXIT	「サウナ&スーパー銭湯&日帰り温泉MOOK」
	2月	ぴあMOOK中部	お勝手たん	深夜の名酒場
ネット	11/16	YouTube	Private Sauna EXIT	【ESPOIR-TRIBE-エスポワール・ドライブ】
	3月～	NET	うな匠AKIBA	「UBER URBANZ秋葉原」高級マンションの紹介動画

## 主なサステナビリティ活動

### 障害者活躍（アート雇用）

愛知県の呼びかけに応える形で参加する社会貢献事業のひとつが「アート雇用」です。アート雇用とは、在宅または作業所の利用者が会社と雇用契約を結び、在宅で創作活動を行い、作品を雇用企業に提出する雇用形態です。愛知県が全国に先駆けてスタートしました。

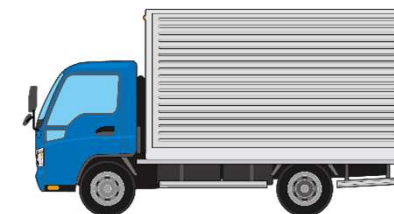
弊社では2018年から奥野誠也さんという作家をアート雇用しています。



本社においての内装装飾として活用されている他、神戸市内の「The Oyster Bar」にて常設展示されています。

### 排ガス削減

店舗への商品配送回数を、週6回から5回（17%減少）に減らすことにより、CO2排出量を削減。



### kuradashi

大津SAにてフードロス削減企業の「kuradashi」、初の常設実店舗を運営。



### ダイバーシティ他

- ・「フレキシブルワーカー制度」導入
- ・「社内人材育成プログラム マイスター制度」導入
- ・「男性育休取得率 33.3%」
- ・「ストック年次有給制度」導入
- ・外国人の採用強化

### 環境配慮商品への切替

株主優待代替品として好評の「猿caféブレンドコーヒー」を地球環境にやさしく、生産地域や労働者の社会福祉にも貢献する精算基準を厳格に守って生産された「**レインフォレストアライアンス認証コーヒー**」に変更いたします。

（2024年6月以降、現行の商品が終了次第、変更となります）



【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。