



# 2021年2月期第3四半期決算説明資料

株式会社ジェイグループホールディングス

(3063)

2021年1月20日



## 1. 第3四半期連結決算概要

業績の概要①	-----	4
業績の概要②	-----	5
店舗の営業状況	-----	6
セグメント別業績概況	-----	7
資金繰り改善対策	-----	8
既存店収益状況	-----	9
店舗数の推移	-----	10

## 2. 今後の取り組み

緊急事態宣言(2021年1月～)に対する店舗の対応	-----	12
今後の取り組み	-----	13
グループ会社の再編	-----	14
不採算店舗の撤退	-----	15
店舗ポートフォリオの見直し	-----	16
固定費削減	-----	17
不動産収益の拡大	-----	18
業態転換①	-----	19
業態転換②	-----	20
ゴーストレストラン	-----	21
博多かわ屋EC販売	-----	22
営業施策	-----	23
Go To キャンペーン対策①	-----	24
Go To キャンペーン対策②	-----	25
TOPICS	-----	26
今期の業績見通し	-----	27
株主還元について	-----	28
店舗でのコロナ対策(参考資料)	-----	29



# 1. 第3四半期 連結決算概要



## 業績の概要①



売上高:5,961百万円、営業損失:972百万円、純損失:1,913百万円

GoToキャンペーンなどにより徐々に回復傾向にあったものの、コロナ禍により来客数低迷により第3四半期累計では売上大幅減。コスト削減策を打つものの過去最大の損失を計上。

	2020年2月期 第3四半期		2021年2月期 第3四半期		前年同期比 (%)
	実績(百万円)	構成比(%)	実績(百万円)	構成比(%)	
売上高	10,242	100.0	5,961 ①	100.0	58.2
売上原価	3,320	32.4	2,833	47.5	85.3
売上総利益	6,922	67.6	3,128	52.5	45.2
販売管理費	7,134	69.7	4,100	68.8	57.5
営業損失	△211	-	△972	-	-
営業外収益	113	1.1	134 ②	2.3	118.4
営業外費用	126	1.2	93	1.6	73.7
経常利益	△224	-	△931	-	-
特別利益	148	1.4	519 ③	8.7	351.2
特別損失	47	0.5	1,288 ④	21.6	-
税金等調整前 四半期純利益	△123	-	△1,699	-	-
親会社株主に帰属する 四半期純損失	△141	-	△1,913	-	-

- 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、売上高は前期比41.8%の減少。
- 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益41百万円を計上。
- 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雇用調整助成金等の助成金等519百万円特別利益の計上。
- ④ -1 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661百万円を特別損失に計上。(コロナ特損)
- ④ -2 感染症の影響を勘案し、減損損失を584百万円計上。

## 業績の概要②



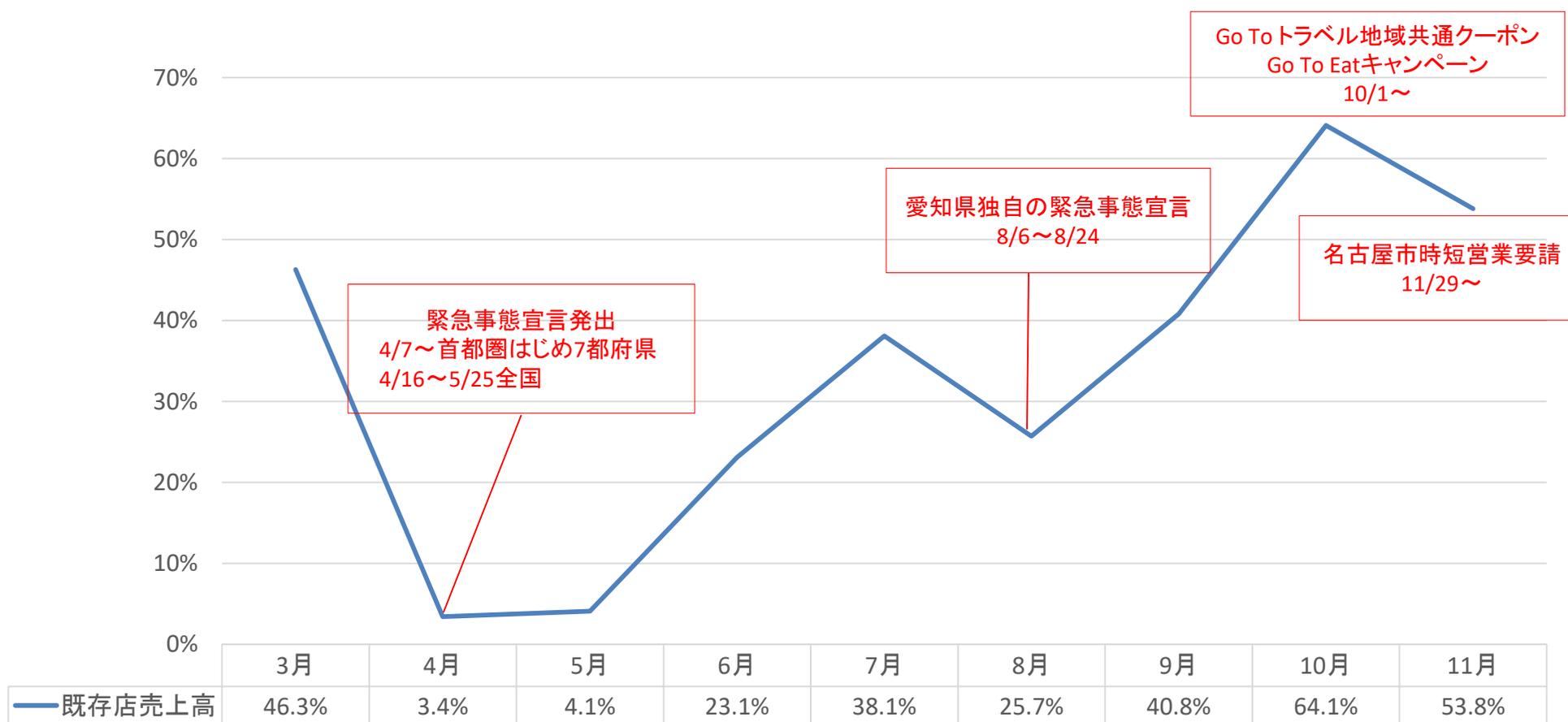
	2021年2月期 第1四半期(3~5月)		2021年2月期 第2四半期(6~8月)		2021年2月期 第3四半期(9~11月)		2021年2月期 第3四半期(通期)	
	実績(百万円)	前年同期比 (%)	実績(百万円)	前年同期比 (%)	実績(百万円)	前年同期比 (%)	実績(百万円)	前年同期比 (%)
売上高	773	21.6	3,649	104.8	1,539	48.4	5,961	58.2
売上原価	292	25.1	1,984	178.3	556	53.3	2,833	85.3
売上総利益	481	19.9	1,664	70.2	982	46.0	3,128	45.2
販売管理費	1,063	43.6	1,434	60.3	1,603	69.3	4,100	57.5
営業利益	△582	-	230	-	△620	-	△972	-
営業外収益	83	192.1	45	133.0	5	15.4	134	118.4
営業外費用	33	48.1	24	32.4	35	-	93	73.7
経常利益	△531	-	250	-	△650	-	△931	-
特別利益	0	2.7	414	-	104	78.6	519	351.2
特別損失	1,154	-	96	-	37	82.2	1,288	-
税金等調整前 四半期純利益	△1,685	-	569	-	△583	-	△1,699	-
親会社株主に帰属する 四半期純損失	△1,639	-	262	-	△536	-	△1,913	-

※第2四半期(6~8月)には不動産売却による収益を含む

# 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
総店舗数(直営)	132	134	135	142	142	142	142	143	143
営業店舗数	89	1	15	42	74	85	108	117	114
営業短縮店舗数	26	0	30	50	51	13	7	6	3
休業店舗数	17	133	90	50	17	44	27	20	26



# 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。6月以降徐々に回復傾向も8月の愛知県緊急事態宣言の影響を受け売上高は**前年対比30.2%**。

## <不動産事業>

不動産3件を売却し、大幅な増収、増益。今期新たにオープンした、EXIT NISHIKIビルの賃貸収入が加わり高収益。

## <ブライダル事業>

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**婚礼件数28.5%、売上高37.8%**へ大幅に減少。

## <その他の事業>

広告制作事業を再編し、飲食事業子会社の自社制作に切り替えによりグループ内取引が減少。また、新型コロナウイルス感染症の影響で卸売関係の取扱高が減少。

(百万円)

		2020年 2月期 第3四半期	2021年2月期 第3四半期	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	9,210	2,783	△6,426	30.2
	営業利益	313	△1,447	△1,760	-
不動産事業 不動産の賃貸・管理業務等	売上高	1,526	3,913	2,386	256.3
	営業利益	132	1,168	1,035	881.8
ブライダル事業 挙式・披露宴サービスの提供	売上高	560	212	△348	37.8
	営業利益	1	△80	△81	-
その他の事業 広告代理業、卸売業等	売上高	560	147	△412	26.4
	営業利益	△0	△11	△11	-
調整額	売上高	△1,615	△1,095	519	-
	営業利益	△658	△601	57	-
合計	売上高	10,242	5,961	△4,281	58.2
	営業利益	△211	△972	△760	-

## 新型コロナウイルス感染症の影響による事業環境の変化に対応して 資金繰り対策を実施

### 銀行借入

金融機関からの借入 **21億9千万円**

⇒3月～11月末現在において新型コロナウイルス感染症対応のため金融機関からの借入(※参考:12月1月に資本性ローン計9億円を借入)

### 助成金

助成金の申請 **総額5億2千8百万円**

⇒新型コロナウイルス感染症対応に伴う休業に対する雇用調整助成金、休業協力金、家賃給付支援金、持続化給付金などの助成金の申請  
3月～11月に5億1千9百万円特別利益に計上

### 支払家賃の交渉

家賃の減額または猶予 **総額1億7千万円 / 9ヶ月**

⇒3月～9月支払い分の家賃支払の減額または猶予

### 販管費の抑制

販売費及び一般管理費の抑制額 **6億3千万円 / 9ヶ月**

⇒求人費、広告費、販促費、旅費交通費、消耗品費などの抑制

### 固定資産の売却

固定資産(不動産)3件の売却

⇒商業ビル(ダイヤモンドウェイ)、自社物流センター、賃貸マンションの売却

# 既存店収益状況



全既存店売上高の対前年同期比



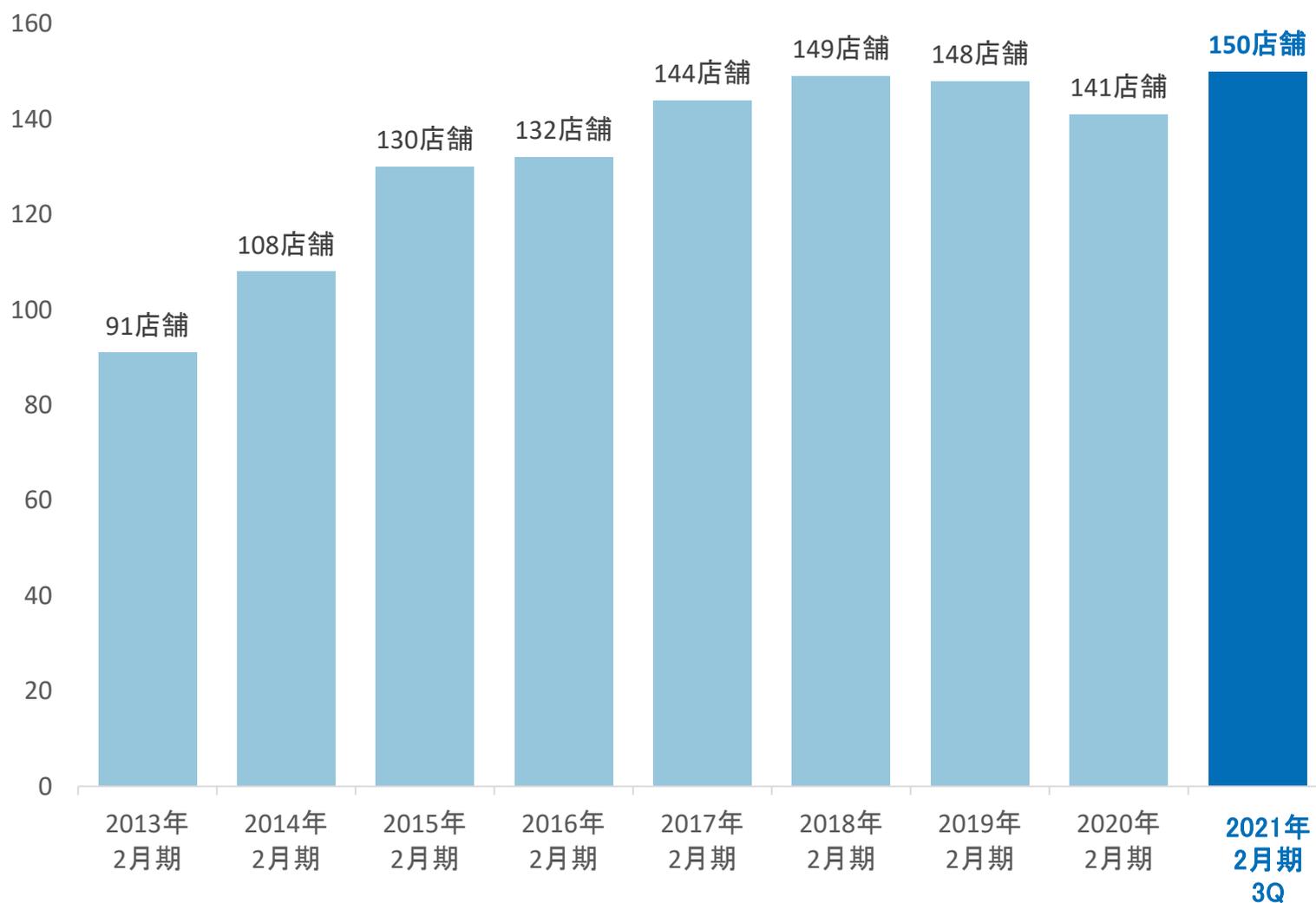
居酒屋業態既存店売上高の対前年同期比



		2020年			2020年2月期 実績	2019年										2021年2月期 第2四半期 実績
		12月	1月	2月		3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月		
居酒屋業態	売上高前年同月比	91.5%	101.5%	96.0%	95.0%	46.8%	2.7%	2.8%	20.5%	36.9%	22.8%	38.7%	63.5%	51.3%	31.5%	
	来店客数前年同月比	100.3%	102.6%	95.9%	96.7%	52.2%	3.9%	3.2%	22.8%	41.1%	27.5%	43.3%	67.8%	54.7%	35.0%	
	客単価前年同月比	91.2%	98.9%	100.1%	98.2%	89.5%	68.0%	87.9%	89.8%	89.9%	83.0%	89.5%	93.6%	93.8%	89.9%	
レストラン業態	売上高前年同月比	107.9%	97.8%	103.6%	99.0%	32.4%	7.5%	11.4%	33.2%	41.8%	32.4%	42.7%	61.8%	61.8%	35.6%	
	来店客数前年同月比	96.9%	88.5%	92.8%	95.6%	38.0%	10.6%	12.7%	36.0%	42.1%	32.4%	47.8%	74.0%	80.4%	40.8%	
	客単価前年同月比	111.3%	110.6%	111.7%	103.5%	85.2%	71.3%	89.2%	92.3%	99.2%	100.2%	89.3%	83.5%	76.9%	87.3%	
カフェ業態	売上高前年同月比	82.9%	97.8%	91.0%	93.1%	69.9%	6.1%	6.9%	43.1%	47.7%	48.2%	66.9%	82.0%	78.5%	48.9%	
	来店客数前年同月比	88.0%	102.6%	97.7%	94.7%	76.3%	6.5%	7.3%	45.3%	48.8%	47.0%	64.2%	94.9%	92.5%	53.2%	
	客単価前年同月比	94.2%	95.3%	93.1%	98.3%	91.6%	94.6%	94.8%	95.2%	97.7%	102.6%	104.2%	86.4%	84.8%	92.0%	

※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。

2021年2月期第3四半期時点で  
新規出店15店舗・リニューアル8店舗・退店6店舗となり  
77業態、150店舗体制となる





## 2. 今後の取り組み



政府より緊急事態宣言の発出

1月8日～2月7日 東京都・埼玉県・千葉県・神奈川県

1月14日～2月7日 栃木県・岐阜県・愛知県・京都府・大阪府・兵庫県・福岡県

## 緊急事態宣言を受け、基本的に臨時休業または時短営業の方針

①対象地域中103店舗(84.4%)が臨時休業

②ランチ業態を中心に対象地域中19店舗(15.6%)が  
20時までの時短営業(酒類の販売は19時まで)

※2021年1月20日現在

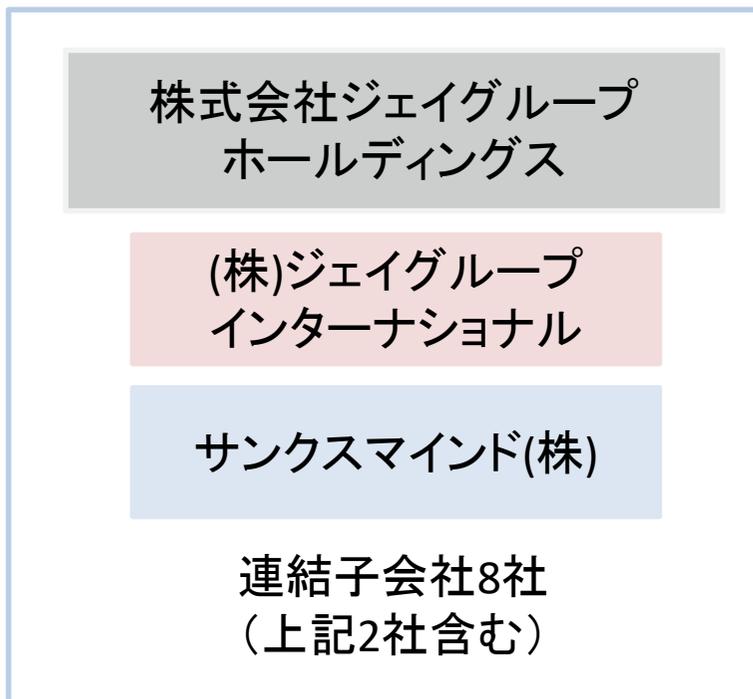
※なお、今後、期間の変更、対象地域の変更、経営環境の変化など状況を鑑み、適宜対応してまいります。

<p>経営基盤強化へ 守りの取り組み</p>	<p>➤ 不採算整理 ➤ 固定費削減</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>● グループ会社の再編</li><li>● 不採算店舗の撤退</li><li>● 本社間接部門のスリム化</li><li>● 賃料減額</li><li>● 残業時間の削減</li></ul>
<p>コロナ禍の売上確保 攻めの取り組み</p>	<p>➤ 新規事業</p>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 不動産収益の拡大</li><li>● 業態転換</li><li>● ゴーストレストラン立ち上げ</li><li>● 博多かわ屋通信販売事業立ち上げ</li><li>● Go To Eat/Go To Travel キャンペーン対策</li></ul>

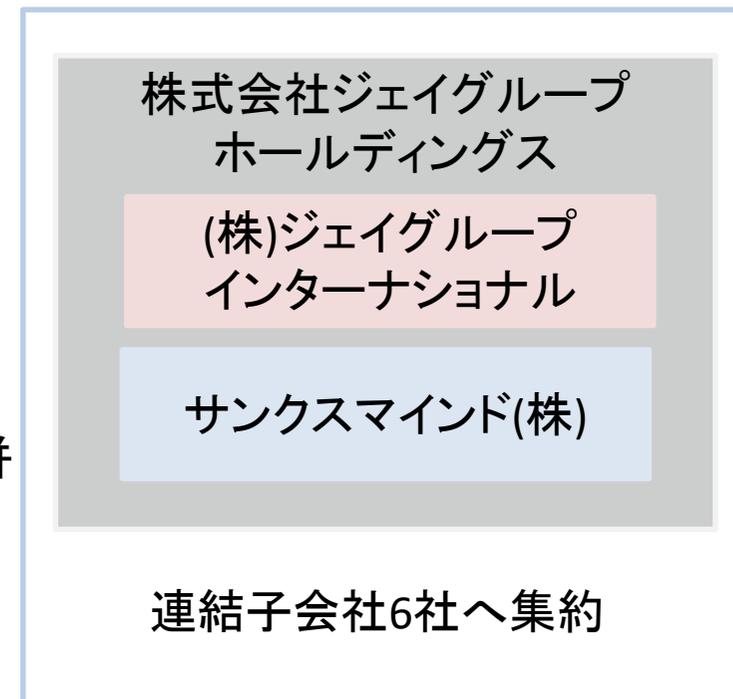
# グループ会社の再編



従前



12月1日以降



→  
連結子会社の吸収合併

## 株式会社ジェイグループインターナショナル

概要: 海外事業の統括会社

目的: 海外事業の縮小・整理

## サンクスマインド株式会社

概要: 2014年にM&Aした飲食店経営会社

目的: 飲食店事業会社の整理

グループ経営の合理化と業務効率の向上を図る

# 不採算店舗の撤退



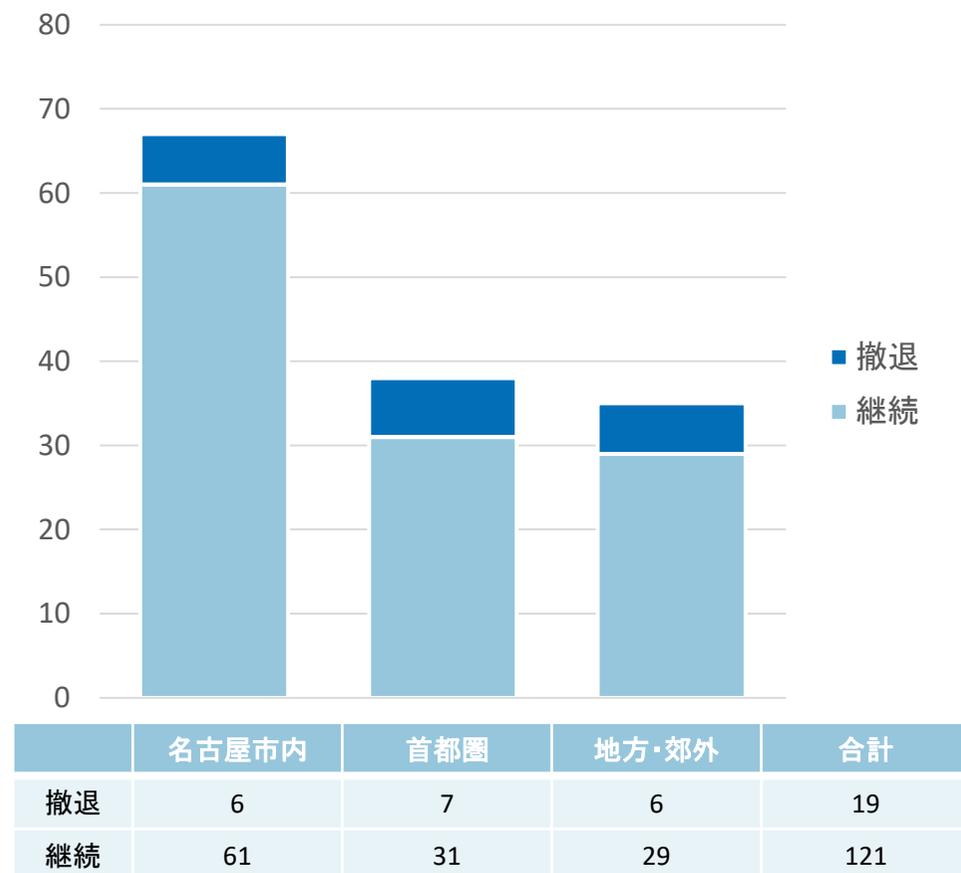
大型店舗・空中階店舗を主に、  
不採算が見込まれる19店舗を撤退(予定)



撤退に伴う家賃の削減額  
258百万円/年(見込み)

不採算店舗の撤退により、収益性改善を図る

### 【国内直営店】 地域別不採算店舗の整理



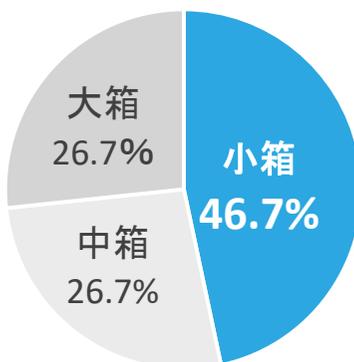
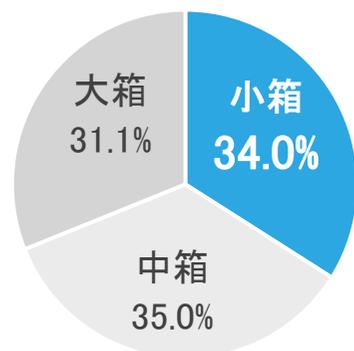
※四日市エリア  
(2020年6月撤退)  
※岡山エリア  
(2021年1月末撤退予定)

# 店舗ポートフォリオの見直し

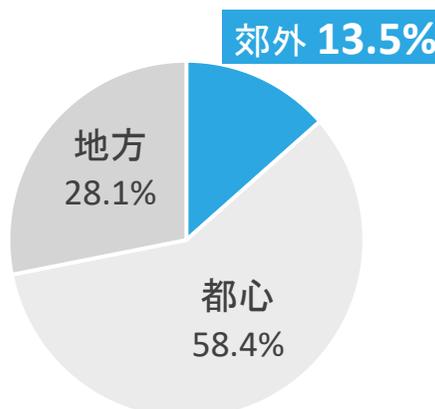
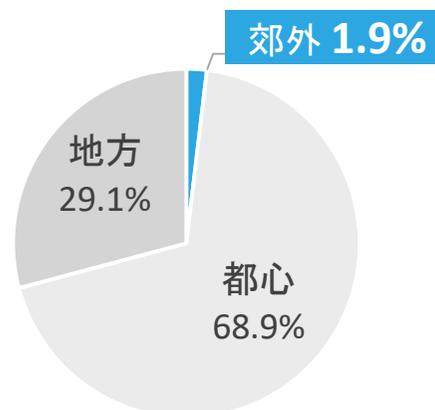


## 中長期的に店舗ポートフォリオの見直しを行い、収益性改善を図る

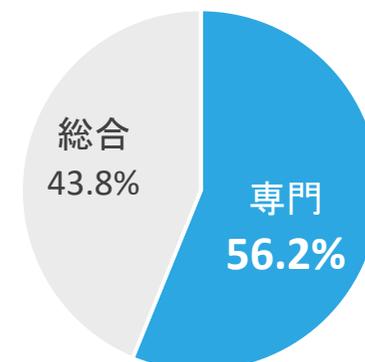
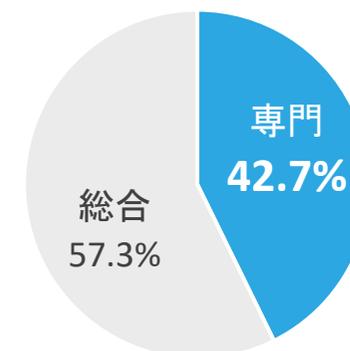
大箱⇒小箱



都心⇒郊外立地



総合⇒専門業態



※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(中の、吉祥寺)、武蔵小杉、町田等

## 6億円 /年 の経費削減による損益分岐点の引き下げ（2022年2月期 対 2020年2月期）

### 人件費の削減

- ◆みなし残業時間の圧縮と総労働時間の削減 = 120百万円 /年
- ◆採用抑制と従業員の自然減 = 100百万円 /年（80人）

### 拠点の縮小

- ◆自社物流センターを閉鎖し問屋物流へ一元化 = 30百万円 /年
- ◆東京支店を閉鎖し名古屋本社に一元化 = 12百万円 /年

### 固定費の削減

- ◆本社間接部門のスリム化（配置転換により約20名削減など）  
= 100百万円 /年
- ◆閉店店舗家賃 = 258百万円 /年

## 今夏売却した商業ビル(ダイヤモンドウェイビル)の 約2倍の賃料収入が見込める 大型商業ビル(EXIT NISHIKIビル3棟)が稼働



名古屋で一番の繁華街 栄の錦エリアで駅から歩いてすぐの好立地

		9F	北棟
		8F	
	7F	中棟	7F
	6F		6F
	5F		5F
	4F		4F
3F	南棟	3F	3F
2F		2F	2F
1F			1F

全長 70m 横丁エリア

南北に3棟を突き抜ける高さ5m長さ70mの壮大な横丁エリア

ビル3棟・飲食店を中心とした  
総店舗数35店舗の大規模商業施設  
階数：北棟/ 地下1階 地上9階  
中棟/ 地下1階 地上7階  
南棟/ 地下1階 地上3階



# 業態転換①



## 新業態のキーワード

小箱

若者向け

専門性

## 既存20店舗を好調業態へ転換

### <カジュアル九州業態>

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



小箱

若者向け

### <バル業態>

**サ-モンパンチ**



小箱

専門性

若者向け

### <日本酒業態>

マグロ・日本酒  
十八代 **光蔵**  
吟醸 マグロ



小箱

専門性

### <寿司業態>

寿司と串とわたくし

SUSHI TO KUSHI TO WATAKUSHI



小箱

専門性

## 4業態のオープン状況

2019年

3月

3月1日リニューアルオープン  
吟醸マグロ 豊田店  
愛知県豊田市



2020年

2月

2月4日リニューアルオープン  
きじょうもん 静岡呉服町店  
静岡市葵区



2月27日リニューアルオープン  
きばくもん 名駅店  
名古屋市中村区



9月

9月15日リニューアルオープン  
サーモンパンチ 名駅店  
名古屋市中村区



10月

10月2日オープン  
サーモンパンチ 栄店  
名古屋市中区



10月8日リニューアルオープン  
吟醸マグロ 品川店  
東京都港区



10月28日リニューアルオープン  
きばくもん 金山店  
名古屋市熱田区



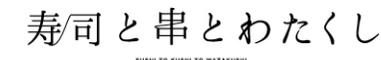
11月

11月6日リニューアルオープン  
きばくもん 駅西店  
名古屋市中村区



12月

12月10日オープン  
寿司と串とわたくし  
名古屋市中区



## ゴーストレストラン 58店舗 12月本格始動

- ✓ 既存店のキッチンを活用し名駅・栄・金山・静岡の4エリアで20業態・58店舗立ち上げ
- ✓ Uber Eatsのプラットフォームを利用し、UberEatsと自社配送のハイブリッド型宅配



### デリバリー売上高



今まで、カフェ業態の一部で導入していたUber Eatsをゴーストレストラン事業で12月より本格活用開始

今後は各社デリバリー会社も使用し来店以外でも売上獲得を行う



## 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

外はカリッと香ばしいのに中はもっちり柔らかい。串全体にしみ込んだ絶妙な加減のタレが味わえる。

かわは目の周りの部位だけを使い、串に丁寧に巻いて締め焼いて余分な脂を落とし秘伝のタレに漬け込み、一日寝かせる。

「焼き」「寝かせる」を繰り返し4日目には1日目と違う秘伝のタレに漬け込む。

それは効率や採算を度外視した手間の必要な工程。

このかわ焼きを多くの方に食べていただきたいという想いを実現すべく今日も「かわ焼き」をお届けします。

巣ごもり需要の拡大に対応し  
名物 かわ焼きの通信販売  
2月開始予定



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「イェット」にて販売予定

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

## サブスクリプション

名駅、金山、栄など地区ごとに、  
近隣のグループ店舗で使える  
飲み放題サブスクリプションカード



## 出前サービス

近隣のグループ店舗の料理を  
別店舗でも注文が出来る  
店舗間の料理の**出前サービス**



## Go To Eatキャンペーン

### ①オンライン予約ポイント還元

### ②都道府県別プレミアム商品券

#### 当グループの取り組み

- ✓ 全対象店舗にて実施 ※一部バー除く
- ✓ 『料理20%オフ』『1品サービス』など  
当日利用可能な予約特典を用意
- ✓ ポイント還元終了後の未使用ポイントの  
利用促進

#### 予約時に選ばれるための施策実施

【GoToEat特別】席のみ予約◆  
もつ鍋半額◆

【GoToEat特別！】コース料理  
ご注文のお客様、◆博多一口餃子  
サービス◆

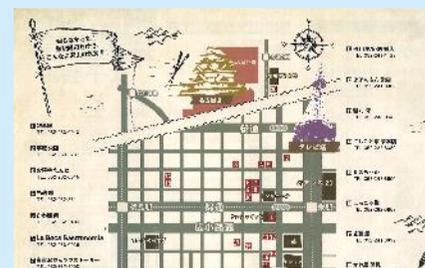
## Go To Travelキャンペーン

### 地域共通クーポン開始

#### 当グループの取り組み

- ✓ 全店舗にて実施 ※一部バー除く
- ✓ 店舗近隣ホテルへの営業活動
- ✓ 『1品サービス』『飲み放題延長』など  
エリアごとにクーポン付きマップ作成配布

#### 旅行客の取込み活動の実施



鮮度抜群の海の幸と厳選日本酒

4/17 十八代光蔵 栄  
マグロお造り半額！

十八代光蔵 錦  
利き酒コースご利用で  
飲み放題時間30分延長！  
全国の日本酒をセリア飲み放題で楽しむ  
話題のお店「新鮮マグロもおい！」

うまい酒とつまみが待っている！

## チョイ呑み系

ホッとする、ホッとさせたい

**1 雑草家**  
 定番の唐揚げとオムライスが人気の隠れ家。和食系。大人気ランチも豊富。  
**おでん盛り合わせ or 串揚げ盛り合わせ 1皿プレゼント！**

**3 お勝手 たんと**  
 旬の食材を使ったおでんがおいしい。女性に人気の小町屋。  
**おまかせ手作りおばんざい盛り合わせプレゼント**

**16 ほっこり楽本店**  
 大盛戸と焼きそばが人気。焼きそばと和食系。個室や個室も豊富。  
**魚沼産コシヒカリのおひつごはみ(2-3人前)とお好きなお餅セットプレゼント！**

**オリジナル耐ハイと自慢の串焼き**

**12 きばくもん楽店**  
 白飯の替え玉やホムレット耐ハイ。  
**こだわり耐ハイ 1杯無料！**

**5 | 18 博多かわ屋 錦店 博多かわ屋 伏見店**  
 丁寧に仕込んだお肉がおいしい。  
**乾杯をメガジョッキに無料変更**

仕事帰りに寄ってかない？ 皆で乾杯！

## 宴会系

絶品名古屋めしと日本酒をご堪能

**4 | 17 十八代 光蔵 栄**  
**マクロお造り半額！**

**十八代 光蔵 錦**  
**利き酒コースと利用で飲み放題時間 30分延長！**  
全日本日本酒専門学校が認定する酒造の味覚。熟練マクローもいる！

**14 てしごと家 栄本店**  
 新鮮鮮肉と炭火焼きお肉。名古屋めしが自慢のお店。個室が多く様々なシーンに。  
**名古屋めしが全席何オーダーでも半額に！**

**じっくりじんわり九州料理と厳選焼酎を味わう**

**2 芋蔵 栄店**  
 厳選した旬物の旬々料理。のれん立焼酎。

クーポンをもらうにはサイトにアクセス！

おしゃれ空間で女子トークに花咲かす

## 女子会系

おしゃれ空間で気分も上がる充実した私！

**15 まほろバル**  
 人気の韓国メニュー、チーズメニューがそろそろ。  
**一口デザートプレゼント**

**20 猿 Cafe**  
 愛知学院大学 名城公園キャンパス店  
 おしゃれで気取ったカフェ。個室が各自自費のメニューも多数あり。

知らなかった！ 栄駅周辺だけで、こんなに沢山の飲食店！

**1 雑草家** TEL 052-953-0010

**2 芋蔵 栄店** TEL 052-950-3737

**3 お勝手 たんと** TEL 052-992-0015

**4 光蔵 錦** TEL 052-962-8811

**5 かわ屋 錦** TEL 052-962-9400

**6 La Boca Gastronomia** TEL 052-993-0026

**7 東京おでんラプストーリー** TEL 052-737-3008

**8 猿牙包軒** TEL 052-737-7800

**9 BLUE WATER SHRIMP** TEL 052-737-2229

**10 THE 03** TEL 052-963-0003

**11 PITTAVERN 栄店** TEL 052-243-1129

**12 きばくもん 栄店** TEL 052-241-9400

**13 新九 栄** TEL 052-243-0049

**14 てしごと家 栄本店** TEL 052-222-8080

**15 まほろバル** TEL 052-242-6500

**16 ほっこり 栄** TEL 052-262-5858

**17 光蔵 栄** TEL 052-241-3939

**18 かわ屋 伏見** TEL 052-222-2600

**19 サーマンパンチ 栄店** TEL 052-263-1122

**20 猿 Cafe** 愛知学院大学 名城公園キャンパス店 TEL 052-916-0038

シーンに合わせた飲食店をご紹介！

## 栄×錦 グルメ探検隊

## 【ジェイプロジェクト硬式野球部】

東海地区代表として 都市対抗野球2020 東京ドーム本選に出場  
(2012年以来8年ぶり2度目)



NHK「おはよう日本」  
TBS「サンデーモーニング」など  
多数メディアにて  
コロナ禍の中で奮闘する  
居酒屋企業のチームとして  
紹介されました

# 今期の業績見通し



## 業績予想について

今回再度、緊急事態宣言が発出されたことを受け、現時点で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)

	2020年2月期 通期実績	2021年2月期 業績予想	前年同期比 (%)
売上高	14,210	未定	—
営業利益	91	未定	—
経常利益	8	未定	—
親会社株主に帰属する 当期純利益または純損失	△174	未定	—
配当金 ※	中間 1.5円 期末 1.5円	中間 1.5円 期末 未定	

※2021年2月期の期末配当予想につきましては、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、期末の配当については未定とします。

## 株主優待制度について

株主の皆様の日頃のご支援にお答えするとともに、  
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。**

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。