



名神高速道路下り線大津サービスエリア

## 2023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)  
2023年4月26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	58百万円(2023年2月末日現在)
従業員数	グループ計1,453名 ※内正社員数367名(2023年2月末日現在)

## 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、ブライダル事業、およびその他関連事業を展開しております。



- 子会社
- 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
  - 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.
  - KAKEHASHI S.L.U.

※アウトドア事業はセグメント別業績では飲食事業に含まれております。

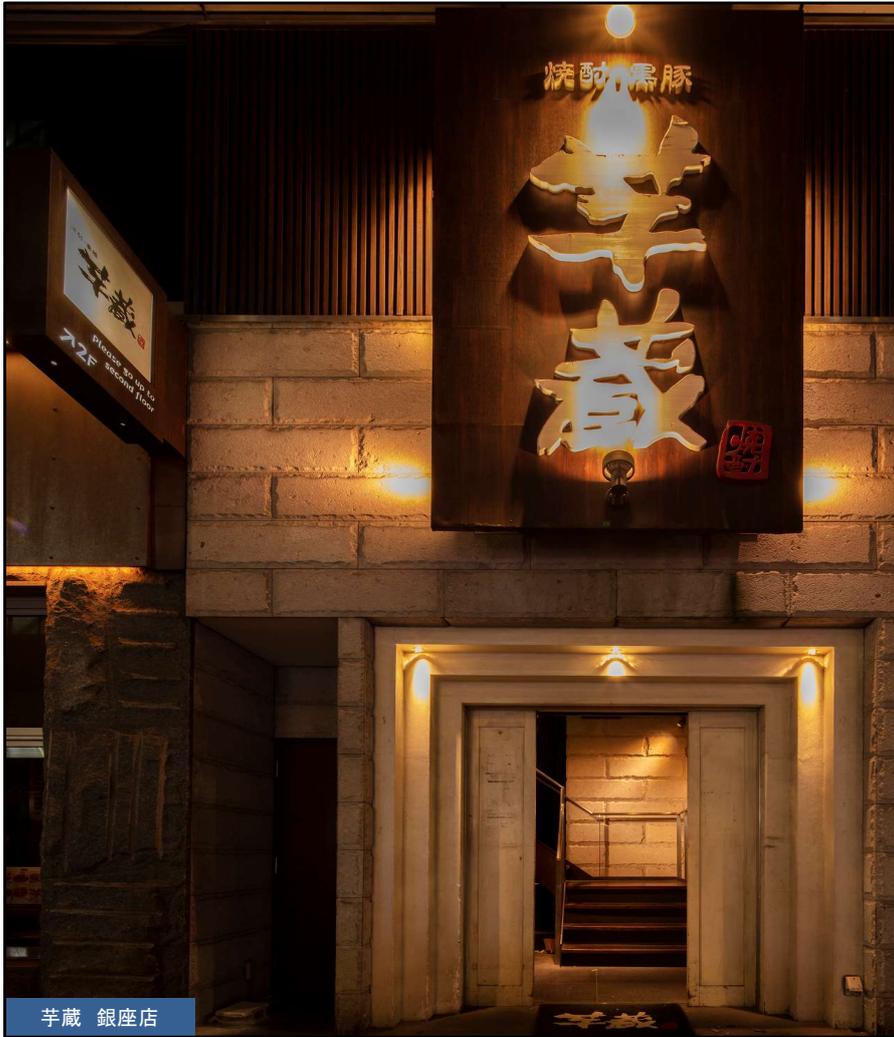
# 目次



1. 連結決算概要		2. トピックス	
業績の概要	5	新規出店&リニューアル	19
連結貸借対照表概要	6	今後、強化していく業態	20
連結キャッシュフロー計算書概要	7	新店舗紹介	24
セグメント別業績概要	8	資産の流動化と事業の整理	25
店舗の営業状況	9	今期の業績見通し	26
既存店収益状況	10	株主還元について	27
既存店コロナ前比	11		
店舗数の推移	13		
新型コロナウイルス感染症への対策	14		
店舗ポートフォリオの改善	16		
店舗ポートフォリオの改善進捗	17		



寿司と串とわたくし 名古屋栄店



芋蔵 銀座店

## 1. 連結決算概要



## 業績の概要



売上高:8,013百万円、営業損失:1,032百万円、純損失:549百万円

まん延防止等重点措置の解除により、連結売上高は前年対比170.4%の増収。  
増収に伴い損失額は大幅に縮小した。

	2022年2月期 期末		2023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	4,703	100.0	8,013 ①	100.0	170.4
売上原価	2,174	46.2	2,789	34.8	128.3
売上総利益	2,529	53.8	5,224	65.2	206.5
販売管理費	4,417	93.9	6,256 ②	78.1	141.6
営業損失	△1,888	-	△1,032	-	-
営業外収益	119	2.5	232 ③	2.9	195.8
営業外費用	131	2.8	102	1.3	77.8
経常損失	△1,900	-	△901	-	-
特別利益	2,616	55.6	704 ④	8.8	26.9
特別損失	1,365	29.0	335 ⑤	4.2	24.6
税金等調整前 当期純損失	△648	-	△532	-	-
親会社株主に帰属する 当期純損失	△602	-	△549	-	-

- (百万円)
- 2022年4月以降まん延防止等重点措置の解除により連結売上高は前年対比170.4%へ増加。飲食事業単体では営業再開したことにより前年対比売上高208.6%となる。
  - 過年度分の不動産取得税200万円を計上。
  - 金利スワップ評価益146百万円。為替差益32百万円。
  - 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等の助成金684百万円特別利益に計上。(2022年2月期は2,559百万円)
  - コロナ特損109百万円、店舗閉鎖損失71百万円、減損損失120百万円を計上。

5

当グループは、不動産開発に伴う長期借入金において、支払金利を固定化し金利上昇のリスクをヘッジするために金利スワップ契約を締結しておりますが、洗い替えによる金利スワップ評価益として、146百万円を計上しております。

コロナ禍後に回復を見込めない店舗を主に16店舗を積極的に閉店し、71百万円の損失を計上。また、回復の遅れている21店の減損120百万円を計上しました。

## 連結貸借対照表概要



(百万円)					
	2022年2月 期末	2023年2月 期末		2022年2月 期末	2023年2月 期末
<b>資産の部</b>			<b>負債の部</b>		
<b>流動資産</b>	2,927	1,930	<b>流動負債</b>	3,084	2,024
現金及び預金	2,259	1,357 <sup>①</sup>	買掛金	70	232
売掛金	92	290	短期借入金 ※ <sup>①</sup>	1,172	507
棚卸資産	94	85	その他	1,841	1,285
未収入金	220	34	固定負債	6,767	6,138
その他	295	162	長期借入金 ※ <sup>②</sup>	5,779	5,273
貸倒引当金	△34	-	その他	988	865
<b>固定資産</b>	7,811	7,393	<b>負債合計</b>	9,852	8,163 <sup>③</sup>
<b>有形固定資産</b>	6,299	6,030	<b>純資産の部</b>		
建物及び構築物	2,379	2,198	株主資本	881	1,196 <sup>④</sup>
土地	3,620	3,620	資本金	50	58
その他	298	211	資本剰余金	4,397	5,262
無形固定資産	389	327	利益剰余金	△3,489	△4,049
投資その他の資産	1,122	1,035 <sup>②</sup>	自己株式	△76	△76
繰延資産	4	0	その他の包括利益累計額	△16	△60
<b>資産合計</b>	10,743	9,324	新株予約権	-	0
			非支配株主持分	26	24
			<b>純資産合計</b>	891	1,160
			<b>負債純資産合計</b>	10,743	9,324

① 借入金の返済などにより現金及び預金が901百万円減少。

② 店舗撤退等に伴い差入保証金が80百万円減少。

③ コロナ融資の短期借入金、長期借入金など銀行返済及び社債の償還により1,491百万円減少。

④ 新株予約権の行使により、資本金並びに資本剰余金が、874百万円増加

※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

6

2022年5月11日に第三者割当による第2回新株予約権（行使価額修正条項及び停止要請条項付）の発行をしており、新株予約権行使により資本金および資本剰余金が合計して874百万円増加しております。

今期は16店の店舗閉鎖を実施しております。それにより、差入保証金は80百万円減少しております。

借入金等の返済を1,491百万円行っております。そのため、現金及び預金が901百万円減少となっております。

## 連結キャッシュ・フロー計算書概要



	2022年2月期	2023年2月期	ポイント
営業活動によるキャッシュ・フロー	674	<b>△238</b>	税金等調整前当期純損失532百万円 減価償却費339百万円、金利スワップ評価損益 △146百万円、助成金収入△684百万円、助成 金の受取額756百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	△1,430	<b>△48</b>	新規出店・リニューアルに伴う支出137百万円 差入保証金の回収による収入102百万円
財務活動によるキャッシュ・フロー	689	<b>△623</b>	コロナ融資の短期借入金の返済500百万円、長期 借入金返済による支出667百万円 社債の償還 310百万円、新株予約権の行使による株式の発行 による収入865百万円
現金及び現金同等物の増減額	△64	<b>△903</b>	
現金及び現金同等物の期首残高	2,313	<b>2,249</b>	
現金及び現金同等物の期末残高	2,249	<b>1,345</b>	

投資活動によるキャッシュ・フローについては、2022年2月期には固定資産の購入があり一旦増加しましたが、2023年2月期は、出店、リニューアルを抑制したことにより減少いたしました。

## セグメント別業績概況



### <飲食事業>

2022年3月21日に、まん延防止等重点措置が解除され通常営業となったことに伴い、売上高は**前年同期比208.6%**。

### <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、前期、不動産を売却した反動により売上高前年同期比72.9%へ減少。

		2022年2月期 期末	2023年2月期 期末	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	3,445	7,189	3,744	208.6%
	営業損失	△1,169	△657	512	—
不動産事業 不動産の賃貸・管理業務等	売上高	2,052	1,496	△555	72.9%
	営業利益	158	161	3	101.6%
ブライダル事業 挙式・披露宴サービスの提供	売上高	257	322	65	125.1%
	営業損失	△63	△56	7	—
人材派遣	売上高	58	112	54	193.1%
	営業損失	△63	△108	△45	—
その他の事業	売上高	111	194	83	174.3%
	営業利益又は損失	9	△44	△54	—
調整額	売上高	△1,221	△1,302	81	—
	営業損失	△759	△327	432	—
連結財務諸表 計上額	売上高	4,703	8,013	3,310	170.4%
	営業損失	△1,888	△1,032	856	—

8

飲食事業につきましては、前期に比べて緊急自体宣言等の発令期間が少なくなったことにより、通常営業日数が増加し、売上高が前年同期比208.6%となりました。

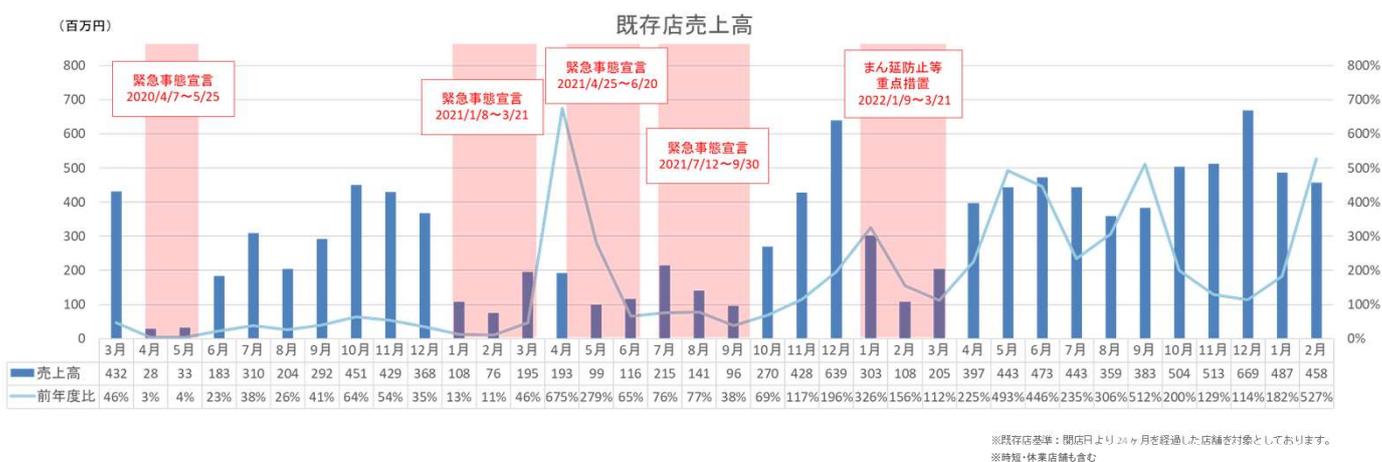
不動産事業につきましては、テナントビルの賃料収入が安定的な収益となっているものの、前期、不動産売却をした反動のため、前年同期比72.9%となっています。

ブライダル事業については、婚礼件数が前期より改善している影響から前年同期比125.1%となっています。

# 店舗の営業状況

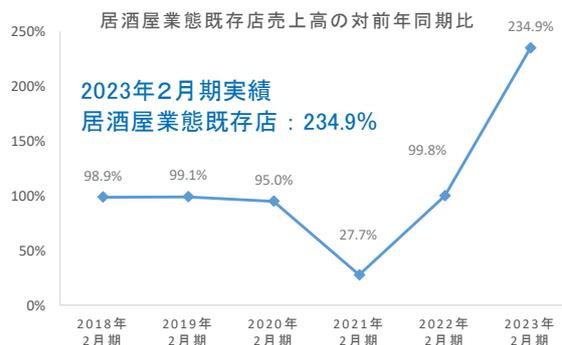


	2022年												2023年	
	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月
総店舗数(FC除く)	121	122	121	119	119	117	117	113	112	114	114	113	113	112
通常営業店舗数	7	7	107	108	111	109	109	108	107	109	109	108	108	107
(通常営業店舗/総店舗)	5.8%	5.7%	88.4%	90.7%	93.2%	93.1%	93.1%	95.5%	95.5%	95.6%	95.6%	95.5%	95.5%	95.5%
営業短縮店舗数	49	35	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
休業店舗数	65	80	14	11	8	8	8	5	5	5	5	5	5	5



2022年2月期は、緊急事態宣言等により、通常営業ができない店舗が多かった。  
 2023年2月期は2022年3月21日にまん延防止等重点措置が解除された以降は通常営業に徐々に回復傾向にあります。  
 一部、人員不足などにより休業しておりますが、多くの店舗は通常営業を続けております。  
 2023年2月末時点で、95.5%の店舗が通常営業を実施しております。

# 既存店収益状況



	2022年2月期 実績	2022年												2023年		2023年2月期 実績
		3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	1月	2月			
居酒屋業態	売上高前年同月比	99.8%	107.3%	261.3%	752.3%	633.5%	276.0%	372.9%	803.8%	220.2%	131.7%	114.6%	196.9%	833.3%	<b>234.9%</b>	
	来店客数前年同月比	121.2%	106.5%	216.2%	410.7%	365.6%	198.5%	239.1%	392.8%	178.7%	112.5%	103.9%	165.7%	495.0%	<b>191.9%</b>	
	客単価前年同月比	82.4%	100.7%	120.8%	183.2%	173.3%	139.0%	155.9%	204.7%	123.2%	117.0%	110.3%	118.8%	168.4%	<b>122.6%</b>	
レストラン業態	売上高前年同月比	140.1%	180.1%	171.0%	281.3%	247.5%	183.6%	260.3%	239.3%	146.3%	113.0%	111.0%	126.8%	190.9%	<b>165.0%</b>	
	来店客数前年同月比	131.3%	140.1%	153.0%	230.6%	188.1%	150.6%	173.5%	151.5%	156.0%	138.8%	126.5%	132.7%	172.6%	<b>154.2%</b>	
	客単価前年同月比	106.7%	128.5%	111.7%	122.0%	131.6%	121.9%	150.0%	158.0%	93.8%	81.4%	87.8%	95.6%	110.6%	<b>107.0%</b>	
カフェ業態	売上高前年同月比	104.6%	76.6%	94.6%	137.7%	113.9%	104.0%	123.0%	150.3%	131.5%	110.9%	98.8%	127.3%	174.5%	<b>115.5%</b>	
	来店客数前年同月比	108.3%	81.0%	96.7%	145.2%	127.2%	104.1%	129.4%	165.2%	139.5%	129.4%	98.8%	128.5%	171.7%	<b>119.8%</b>	
	客単価前年同月比	96.6%	94.6%	97.8%	94.9%	89.6%	99.9%	95.1%	91.0%	94.3%	95.1%	99.9%	99.1%	101.6%	<b>96.4%</b>	

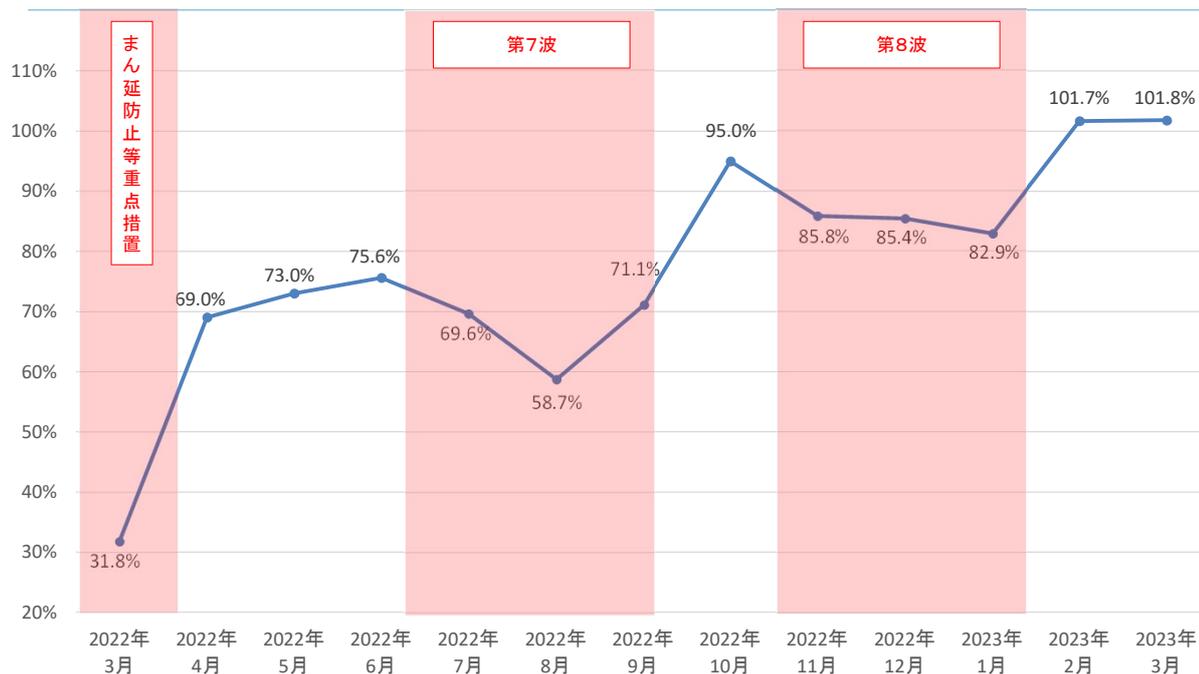
※既存店基準：開店日より24ヶ月を経過した店舗を対象としております。

9ページの「店舗の営業状況」のとおり、2022年2月期は、緊急事態宣言等により、通常営業ができない店舗が多かったが、2023年2月期は2022年3月21日にまん延防止等重点措置が解除された以降は通常営業に徐々に戻ってきており、前年同期比は、急激に回復しています。

既存店前年同期比で211.6%となっております。

居酒屋業態では、前年同期比234.9%となっております。

## 既存店コロナ前比



居酒屋業態が主な業態のため、第7波等の影響を受け、7月～9月はコロナ前比が伸び悩んだ  
 第7波が終息した、9月後半より、一旦大きく回復し10月は95.0%まで回復したが、11月～1月までは、第8波の影響により売上が再度伸び悩み、1月後半以降の第8波終息とともに、売上が回復し、2月、3月はコロナ前水準を上回って推移している

居酒屋業態が主な業態のため、まん延防止措置等重点措置が2022年3月21日に解除になった以降徐々に回復傾向にありましたが、7月からの第7波の影響を大きく受け、7月、8月は大きくコロナ前比を割り込みました。

第7波が終息した、9月後半より、大きく回復し、10月は95.0%となりました。

しかし、11月後半以降、第8波の影響により、1月までコロナ前比は伸び悩みましたが、1月後半以降の2月、3月と急回復して、コロナ前比を超えた実績となっております。

## 既存店コロナ前比(東西エリア比較)



2022年8月までは、東日本、西日本ともに大きな差はなかったが、9月以降、東日本は回復が早く、西日本は回復が遅い状況が続いている。

2023年3月も、東日本「107.4%」とコロナ前を大幅に超えた業績となっているが、西日本は「97.3%」と10.1%開きがあり、西日本(特に東海エリア)の回復が遅れている。

12

11ページの全社のコロナ前比を「東日本」と「西日本」に分けて数字を出しております。

8月までは、東日本と西日本で差異はありませんでしたが、9月以降、東日本は回復基調に入り、10月は「99.1%」とほぼコロナ前比同等の実績となりました。

それに対して、西日本は、東日本に比べて回復が遅くなっています。特に、第8波のコロナが蔓延した時期の東日本との差は大きく出る傾向があります。

2023年2月以降もまだ、東日本と西日本の差異は続いています。今後解消していくものと考えております。

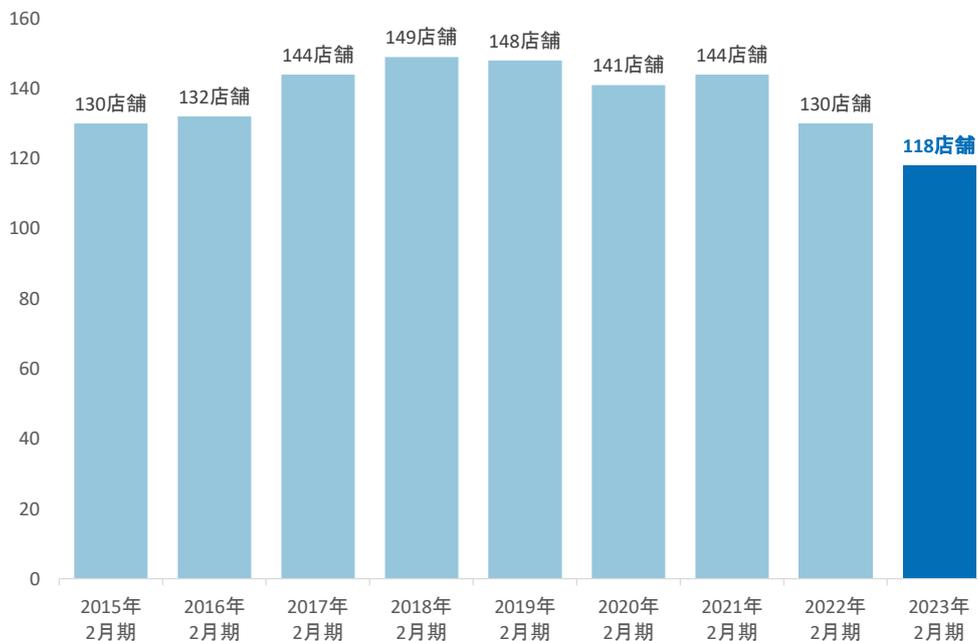
## 店舗数の推移



2023年2月期末時点で

新規出店4店舗・業態転換7店舗・閉店16店舗となり

65業態、118店舗体制となる



13

新規出店は4店舗出店しております。

(大阪王将池下店、寿司と串とわたくし藤が丘店、  
大阪王将藤が丘店、かわしまファーマーズ)

業態転換は、7店舗となります。

(寿司と串とわたくし 三条大橋店、きばくもん 静岡店、昔の矢場とん 錦店、うしじま洋食店、吟醸マグロ ルーセント店、吟醸マグロ豊田店、すしつま)

閉店は、契約期間満了、不採算店舗等 16店舗になります。

2023年2月末時点では、65業態、118店舗の運営となっております。

## 新型コロナウイルス感染症への対策①（手元資金と資本の増強）



	2020年2月期 (百万円)	2021年2月期 (百万円)	2022年2月期 (百万円)	2023年2月期 (百万円)	備考
現金及び預金	909	2,320	2,259	1,357	資本性劣後ローンの借入 2020年12月～2021年1月 9億円 2021年9月 5億円
ネットデット (有利子負債-現預金)	5,123	5,580	5,028	4,437	
(所有不動産簿価)	(5,178)	(4,627)	(4,948)	(4,928)	
純資産	2,467	214	891	1,160	第三者割り当ての実施 2021年5月A種種類株式発行 3億円 2022年2月B種種類株式発行 10億円
(純資産+劣後ローン)	(2,467)	(1,114)	(2,291)	(2,560)	

14

借入金の返済が進んだ事により、ネットデットは4,437百万円に減少した。

所有不動産簿価が4,928百万円のため、ネットデットより所有不動産簿価が大きくなっている。

純資産は、2022年2月期の891百万円から269百万円増加し1,160百万円となっています。

今後も不動産の流動化により、財務体質の改善を進めていきます。

## 新型コロナウイルス感染症への対策②（収益構造の改善）

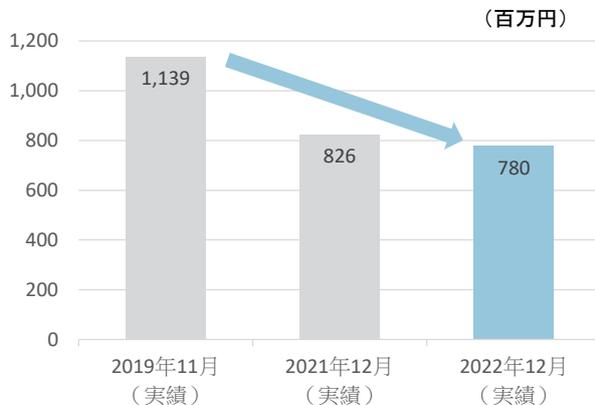


損益分岐売上高はコロナ前1,139百万円/月から2022年12月時点で780百万円/月に改善(コロナ前比70%に改善)

### 損益分岐売上高の引き下げ

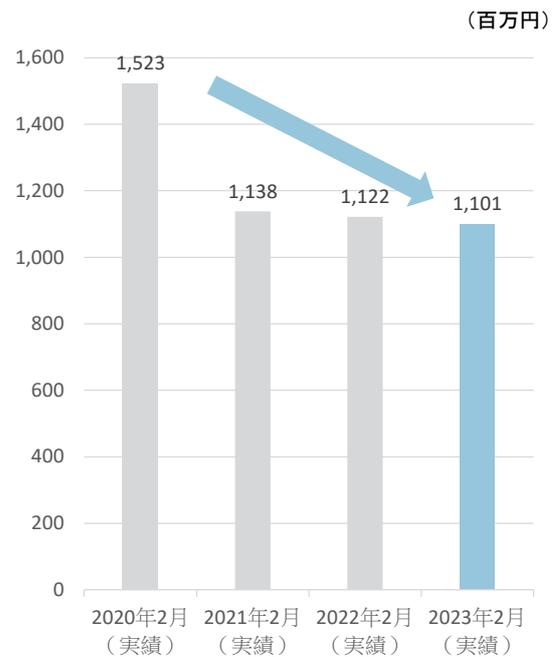
主な改善内容

- ✓ 間接費の削減
- ✓ 不採算店舗の撤退又は転貸
- ✓ 仕入業者見直しによるコスト削減
- ✓ 一括仕入れ、一括物流によるコスト削減
- ✓ 本社賃料減額
- ✓ 販売促進費削減
- ✓ 減価償却費用減少
- ✓ リモート会議による出張費削減



### 間接費の削減

- ✓ 2023年度(対2020年度比)422百万円/年削減



15

損益分岐点売上高は、コロナ前に比べて359百万円減少し780百万円。

今後、不採算店舗の業態転換、転貸等により更に下がる予定でございます。

間接費については、コロナ前に比べて422百万円減少の1,101百万円まで減少。損益分岐点売上高を下げる効果の大きな部分を占めています。

今後、管理部門等のシステム化を進めて、さらなる間接費の削減を進めていきます。

## 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)
出店	16店	8店	4店	28店
業態転換	9店	12店	7店	28店
閉店	14店	21店	16店	51店

コロナ禍に入って、出店:28店舗、業態転換:28店舗、閉店:51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。

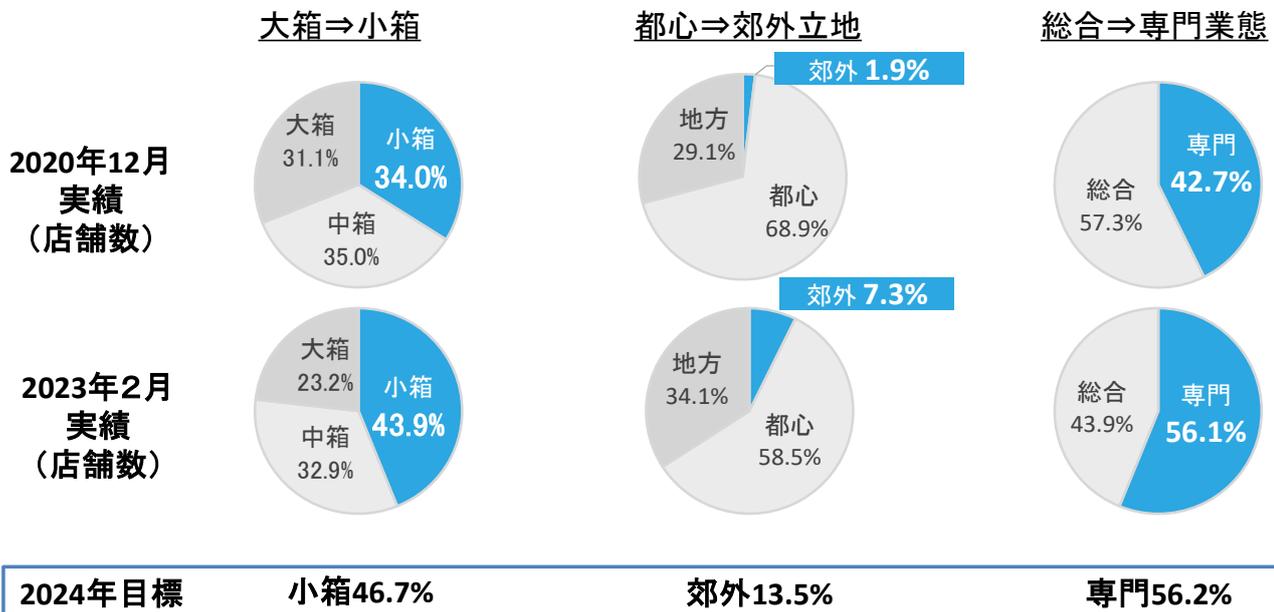
アフターコロナに向けたポートフォリオの変更方針として掲げていた、大型店舗→小型店舗、都心店舗→郊外店舗、総合業態→専門業態にポートフォリオの転換を行い、大型総合居酒屋、大宴会中心、都心エリア中心の店舗展開から脱却して、専門業態の少人数顧客を中心とした店舗へのポートフォリオの構築を目指してきました。

これまでに、出店28店舗、業態転換28店舗、閉店51店舗を実施して、アフターコロナに向けた店舗ポートフォリオの変更を進めてまいりました。

# 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

2024年までに達成すべき数値を決めて、取り組んできましたが、約2年経過し、2023年2月末時点での進捗では、小箱、専門業態への転換は順調に進んでいます。  
 郊外立地の店舗数は目標未達も、高速道路サービスエリア売上高/拠点が高いため、実質的には計画通りに進んでおります。



寿司と串とわたくし 名古屋栄店

## 2. トピックス



## 新規出店&リニューアル



### ブランドカの強いFC店舗&好調な自社ブランドの出店を加速

#### 新規出店 4店舗

- ① 2022年3月14日 大阪王将 池下店
- ② 2022年10月4日 大阪王将 名古屋藤が丘店
- ③ 2022年10月4日 寿司と天ぷらとわたくし 名古屋藤が丘店
- ④ 2023年2月27日 かわしまファーマーズ  
(東海北陸自動車道パーキングエリア)



#### リニューアル店舗 7店舗

- ① 2022年9月5日 寿司と串とわたくし 三条大橋店
- ② 2022年9月8日 きばくもん静岡店
- ③ 2022年10月14日 昔の矢場とん 名古屋錦三丁目店
- ④ 2022年10月27日 うしじま洋食店
- ⑤ 2022年11月24日 吟醸マグロ ルーセント店
- ⑥ 2023年2月1日 吟醸マグロ 豊田店
- ⑦ 2023年2月28日 すしつま広小路店



#### リニューアル店舗(2023年3月以降) 2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

19

ナショナルブランド「大阪王将」2店舗、「昔の矢場とん」1店舗、新規に出店しています。

高速道路事業で2拠点目となる「東海北陸自動車道かわしまハイウェイオアシス内商業施設」の運営を開始しました。

リニューアルは、好調なブランドへの業態転換を中心に実施「寿司と串（天ぷら）」、「吟醸マグロ」を中心に展開。

コロナ禍では、小型店のリニューアルを進めてきたが、2023年より既存の中・大型店のリニューアルに着手。宴会需要が回復する中で他社との優位性を確立していきます。

## 今後、強化していく業態①「寿司居酒屋」



好調な小型店の寿司居酒屋業態の展開に加えて、新たに大型店・中価格業態を開発し展開

### 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

- 「都市型」「郊外型」の2スタイルの「小型店舗」を展開
- 客単価3,100円(低価格帯)

オープン日	店舗名	形式
2020年12月10日	寿司と串とわたくし (名古屋栄)	リニューアル
2021年4月20日	寿司と天ぷらとわたくし (京都烏丸)	リニューアル
2022年9月5日	寿司と串とわたくし (京都三条大橋)	リニューアル
2022年10月4日	寿司と天ぷらとわたくし (名古屋藤が丘)	新規出店



- 「大型店舗」を展開
- 客単価5,000円(中価格帯)

オープン日	店舗名	形式
2023年2月28日	すしつま (名古屋駅)	リニューアル



20

コロナ禍において業績好調なため、店舗展開を進めてきました、寿司居酒屋業態の、新展開として、中、大型店舗の店舗で高価格帯の店舗を出店しました。

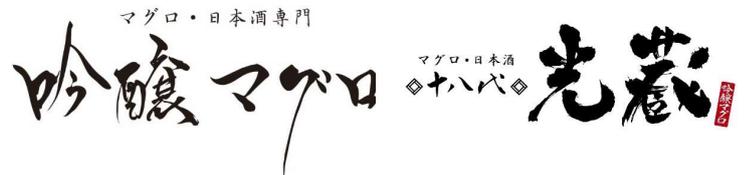
自社店舗において、回復が遅れている中、大型店舗を、業績が好調な寿司居酒屋業態に転換していきます。ゆったりとした空間で質の高い料理とサービスを提供できますので、価格設定を今までのカジュアルから高単価にして、お客様にご満足いただける業態を展開していく予定です。

## 今後、強化していく業態②「日本酒業態」



### 好調な日本酒に特化した業態を今後も展開

#### 日本酒業態を7店舗展開中



#### 吟醸マグロ 5店舗

オープン日	エリア	形式
2017年5月26日	名古屋 金山	新規出店
2019年10月11日	神奈川 武蔵小杉	リニューアル
2021年10月8日	東京 品川	リニューアル
2022年11月24日	名古屋 ルーセント	リニューアル
2023年2月1日	三河 豊田	リニューアル



#### 光蔵 2店舗

オープン日	エリア	形式
2017年8月23日	名古屋 栄	新規出店
2018年10月1日	名古屋 名駅	リニューアル

日本酒業態も好調のため、積極的に店舗展開を行っていく予定です。2022年11月に名古屋ルーセントビル、2023年2月に三河豊田に出店しました。

既に、西日本だけではなく、東日本にも出店しており、業績は好調ですので、今後積極的に出店していきたいと考えております。

## 今後、強化していく業態③「高速道路」



### 2拠点目となる「川島ハイウェイオアシス内フードコート」の運営を開始 今後も拠点数を増やしていく予定

#### ①「名神高速道路下り線大津SA」の一括運営



#### ②「東海北陸自動車道川島ハイウェイオアシス」内 「かわしまファーマーズ」を運営



#### 2拠点目



- 大津SAは2021年10月1日より運営開始
- 川島ハイウェイオアシス内かわしまファーマーズは2023年2月27日より運営開始

22

今まで、高速道路のSA事業は、2021年10月より運営をスタートしております。「名神高速道路下り線大津SA」の1拠点のみでしたが、2023年2月に新しく「東海北陸自動車道川島ハイウェイオアシス」内にて商業施設「かわしまファーマーズ」の運営を開始しております。

今後も、多業態開発の強みを活かせる高速道路をはじめとしたコントラクト事業を積極的に進めていく方針です。

## 今後、強化していく業態④「FC業態」



### ブランド力のある食事業態のFCビジネスを今後も展開していく

- ✓ 住宅地・郊外を中心に今後展開
- ✓ 大阪王将FC3号店を3月、4号店を10月にオープン
- ✓ 昔の矢場とんFC2号店を10月にオープン



#### 2店舗

アスナル金山店  
2021年6月4日オープン  
錦三丁目店  
2022年10月14日オープン



#### 4店舗

黒川店  
2021年8月31日オープン  
大津SA店  
2021年11月1日オープン  
池下店  
2022年3月14日オープン  
藤が丘店  
2022年10月4日オープン



合計6店舗を運営中

23

前期より展開しております、FC展開ですが、「昔の矢場とん アスナル金山店」が好調なことから、2022年10月14日に「昔の矢場とん 錦三丁目店」をリニューアルオープンし、現在2店舗を展開しております。

大阪王将のFC展開につきましては、3号店となる、「池下店」が2022年3月14日にオープンいたしました。2022年10月4日には「藤が丘店」をオープンし、現在4店舗を展開しております。

ブランドのFC展開につきましては、現在、6店舗を展開しております。

## 新店舗紹介



中・大型店舗をリニューアル。中・高単価の価格設定を行い他社との差別化を図る

### イタリアン酒場 マリナラ Marinara

「窯焼きピザと牡蠣と  
ナチュラルワイン  
和のテイストを取り入れた  
カジュアルなイタリアン酒場」

オープン日:2023年3月8日  
店舗サイズ:44坪  
席数:72席

客単価:4000円



### 酒と和食 ほっこり OTONA NO MESHIYA

「大人のめしや」  
落ち着いた空間で、  
本格和食と知多の恵み野菜  
京都八代目儀兵衛のブランド米の  
土鍋鯛めしを愉しむ

オープン日:2023年3月10日  
店舗サイズ:70坪  
席数:104席

客単価:5000円



2023年3月に出店したお店の紹介になります。

「マリナラ」を名古屋市栄エリアにオープンしました。和のテイストを取り入れたカジュアルなイタリアンです。価格設定は4,000円となっております。

もう1店舗は、「ほっこり名古屋広小路店」を名古屋市名古屋駅エリアにオープンしました。本格和食と、京都八代目儀兵衛のブランド米の土鍋鯛めしのお店となっております。

価格設定は5,000円となっております。

2店舗とも、高単価の価格設定となっており、しっかりとした料理とサービスを提供できる店作りを目指しております。

今後も、高価格帯の店は出店していく予定であります。

## 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)



J-Group 本社・新九



ジェイテル名駅



EXIT NISHIKI



JG金山



ジュール則武

### 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  
 海外展開しているNEW FIELD NEW YORK,LLC.(ニューヨーク)・KAKEHASHI S.L.U.(バルセロナ)の2店舗に  
 ついても同様に撤退の方針

現在保有している、5つの物件についても、流動化および有効活用を進める方針です。

海外店舗につきましても、当初の計画通り、撤退の方針に変更はなく、タイミングを見ながら進めていきます。

## 今期の業績見通し



	(百万円)		
	2023年2月期 通期実績	2024年2月期 業績予想	前年同期比 (%)
売上高	8,013	9,485	118.4%
営業利益又は営業損失(△)	△1,032	121	—
経常利益又は経常損失(△)	△901	58	—
親会社株主に帰属する当期純利益または当期純損失(△)	△549	27	—
配当金 ※	中間 無配 期末 無配	中間 未定 期末 未定	

※2024年2月期の配当につきましては、先行き不透明な経営環境が続くことが予想されるため、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。**

また、代替商品につきましても新たに、「新九の紫」(焼酎)と、「勲碧純米大吟醸」(日本酒)を追加いたしました。

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<br>猿Cafeブレンド<br>カタログギフトA<br>新九の紫(焼酎)720ml | ➤ 8,000円コース<br>本場さつまあげ大盛セット<br>カタログギフトB<br>新九の紫(焼酎)1800ml | ➤ 12,000円コース<br>黒豚さつま豪華セット<br>カタログギフトC<br>勲碧純米大吟醸(日本酒)1800ml |
|---|---|--|



※赤い字の商品が今回新たに追加された商品になります。

株主優待制度に関しては、今後も継続させていただきます。代替商品につきまして、この度、自社ブランドの焼酎「新九の紫」と、勲碧純米大吟醸という日本酒を新たに商品として追加しております。

【 I R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。