



2025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)

2025年4月11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)
資本金	45百万円(2025年2月末日現在)
従業員数	グループ計1,646名 ※内正社員数426名(2025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。



飲食事業



不動産
事業



ブライダル
事業



人材派遣
事業



サウナ
事業

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
新規出店 & リニューアル	11
「博多かわ屋」の出店概要	12
既存店前期比(売上・客数・客単価)	13
飲食関連業態の収益性	14
収益構造の改善	15

2. トピックス

今後、展開していく事業	17
リニューアル店舗(ラグジュアリー業態)	18
新規出店(寿司と天ぷらとわたくし金山東口店)	19
新規出店(吟醸マグロ京都四条高倉店)	20
新規出店(博多かわ屋金山東口店)	21
新規出店(清水パーキングエリア)	22
M&A店舗紹介	23
大型修繕	25
フェア・イベントの実施(5月～11月実施の主なフェア)	26
フェア・イベントの実施(12月以降の主なフェア)	27
新たな取り組み	28
資産の流動化	30
今期の業績見通し	31
株主還元について	32
テレビ等の放映実績	33
SDG's	34
野球部活動	35





1. 連結決算概要



1

業績は増収増益。営業利益・経常利益・当期純利益共に、上場後の最高益を達成

営業利益+377百万円と前期比+67百万と大幅に増加（前期比121.7%）

2

既存店売上高前期比104.0%、グループ全体も好業績を維持

全社では新規出店等も寄与し、前期に対して大幅な増収増益となりましたが、第4四半期に2件のM&Aを実行したことにより、計画外の手数料等を計上したため、業績予想については、売上高、当期純利益は上回るものの、営業利益、経常利益は若干下回るが、全ての利益項目で過去最高益を達成

3

2件のM&Aの実施

- ①東京都神田エリアを中心に、「肉バル」「カフェ」業態を6店舗展開する会社の株式を取得（2024年12月9日にリリース済）
- ②名古屋エリアに「バル」業態を1店舗運営する会社の株式を取得

4

コロナ禍終息後、初めて、新規出店3店舗と、高速道路の第3の拠点をスタート

新規出店3店舗（名古屋市金山2店、京都1店）
新東名高速道路「清水パーキングエリア」内に2店舗を出店

連結損益計算書概要



売上高:10,742百万円、営業利益:377百万円、純利益:458百万円

連結売上高は前期比103.0%の増収となり、コロナ禍が終息した前期より増加した。
営業利益、経常利益、当期純利益いずれも、上場以来最高益を達成。

(百万円)

	2024年2月期		2025年2月期		前年同期比 (%)	
	実績(百万円)	構成比(%)	実績(百万円)	構成比(%)		
売上高	10,433	100.0	10,742 ①	100.0	103.0	① コロナ終息により増加した前期より、さらに103.0%(前期比)の増加。
売上原価	3,445	33.0	3,526	32.8	102.4	
売上総利益	6,988	67.0	7,216	67.2	103.3	
販売管理費	6,678	64.0	6,838	63.7	102.4	② 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、前年比121.7%の377百万円となる。
営業利益	309	3.0	377 ②	3.5	121.7	
営業外収益	76	0.7	49	0.5	64.6	③ 直営店舗の立ち退きに伴う、損失補填等により328百万円計上。
営業外費用	80	0.8	74	0.7	91.7	
経常利益	305	2.9	352	3.3	115.4	④ 営業利益、経常利益、当期純利益ともに上場以来最高益を計上。
特別利益	102	1.0	331 ③	3.1	324.2	
特別損失	142	1.4	148	1.4	104.6	
税引前当期純利益	264	2.5	534	5.0	201.9	
当期純利益	247	2.4	458 ④	4.3	185.3	

連結貸借対照表概要



(百万円)

	2024年2月期	2025年2月期		2024年2月期	2025年2月期
資産の部			負債の部		
流動資産	1,990	2,379	流動負債	1,612	1,682
現金及び預金	1,264	1,638 ¹	買掛金	264	307
売掛金	346	392	短期借入金 ※1	464	511
棚卸資産	106	113	その他	882	863
その他	272	235	固定負債	5,941	6,183
			長期借入金 ※2	5,116	5,288 ³
			その他	824	894
			負債合計	7,553	7,865
固定資産	7,158	7,433	純資産の部		
有形固定資産	5,890	5,898	株主資本	1,612	1,969
建物及び構築物	2,072	2,072	資本金	85	45
土地	3,620	3,620	資本剰余金	4,595	1,550
その他	197	205	利益剰余金	△2,992	450 ⁴
無形固定資産	298	484	自己株式	△76	△76
投資その他の資産	969	1,050	その他の包括利益累計額	△65	△61
繰延資産	0	-	新株予約権	6	3
資産合計	9,149	9,813 ²	非支配株主持分	41	37
			純資産合計	1,595	1,948 ⁵
			負債純資産合計	9,149	9,813

¹ 業績好調による営業利益の増加に加え、直営店舗の立ち退きに伴う、損失補填等により特別利益328百万計上したことにより増加。

² 当期に2件M&Aを実行したことにより、2件で630百万の資産増加。

³ 新規出店等の為の新たな借入を実施したため、171百万円増加。

⁴ 財務体質の健全化を図るため、今期初めに、その他資本剰余金を3,020百万減少させ、減少させた資本剰余金の額を繰越利益剰余金に振替。その後、450百万まで増加。

⁵ 当期利益および新株予約権の行使などにより352百万円増加。

※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

連結キャッシュ・フロー計算書概要



(百万円)

	2024年2月期	2025年2月期	ポイント
営業活動によるキャッシュ・フロー	106	835	コロナ禍の終息に伴う営業活動の回復により 835百万円の収入 (内、受取立退料322百万円)
投資活動によるキャッシュ・フロー	△184	△385	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351百万円 差入保証金の差入60百万円
財務活動によるキャッシュ・フロー	△4	△158	長期借入による収入450百万円 長期借入金返済による支出△488百万円 配当金の支払額△143百万円
現金及び現金同等物の増減額	△80	296	
現金及び現金同等物の期首残高	1,345	1,264	
現金及び現金同等物の期末残高	1,264	1,561	

セグメント別業績概況



飲食事業

コロナ禍が終息した前期より、更に売上を伸ばすことができた事などにより、増収増益。

売上高	:	10,074百万円	前年比	103.2%
営業利益	:	1,270百万円	前年差	+110百万円

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、増収となる。
(注: グループ内セグメント間取引を除いています。)

売上高	:	422百万円	前年比	108.3%
営業利益	:	89百万円	前年差	▲5百万円

その他

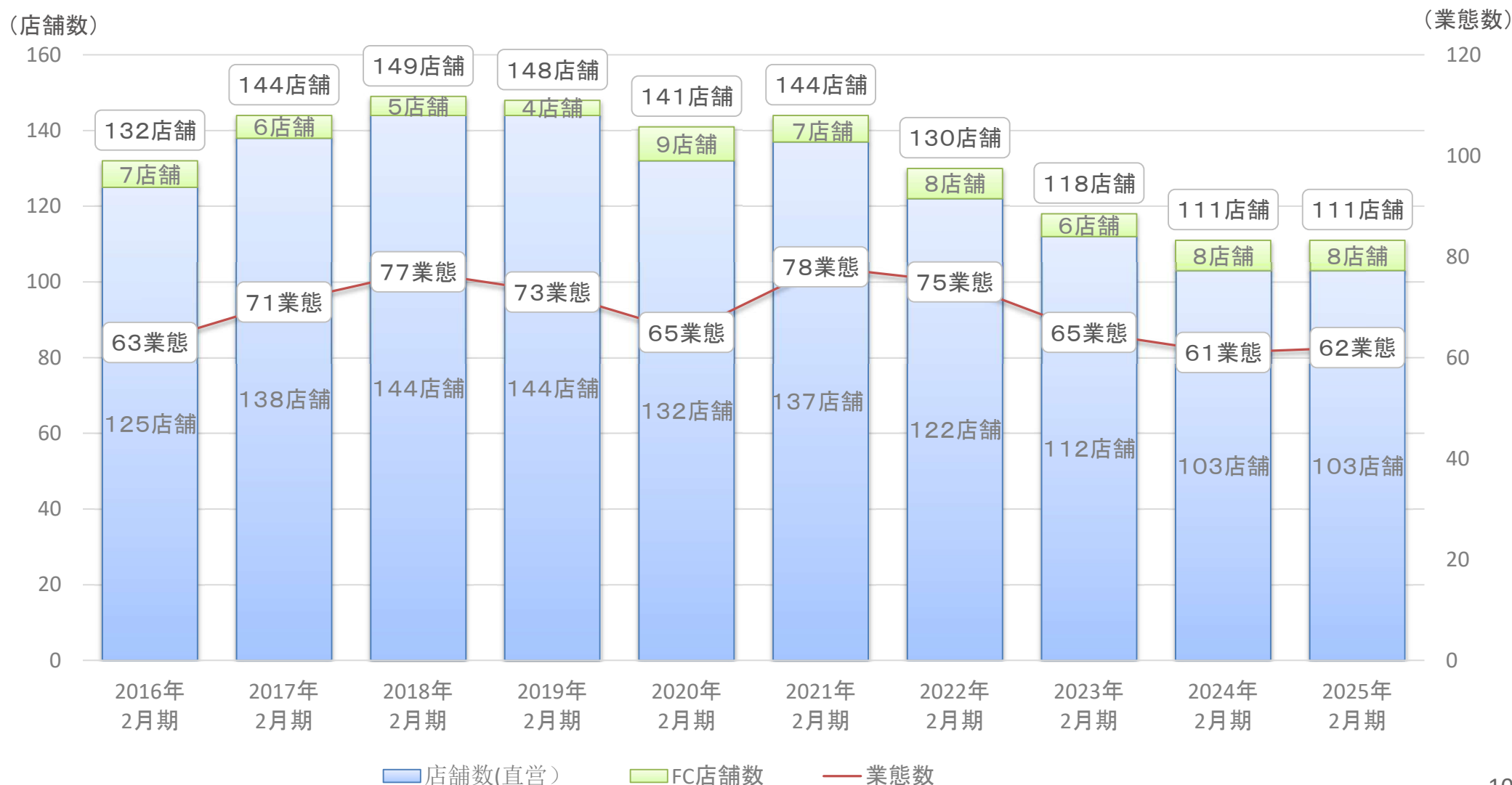
ブライダル、卸売、人材派遣、サウナ等の事業を運営。
外部への人材派遣を5月末で終了したことにより減収するも、営業利益は改善

売上高	:	262百万円	前年比	68.2%
営業利益	:	▲106百万円	前年差	+4百万円

店舗数の推移



期間中の新規出店12店舗(直営4店舗、FC1店舗、M&A7店舗)・業態転換2店舗
 閉店12店舗(立ち退き1店舗、外部転貸7店舗、FC1店舗、契約満了3店舗)となり、
 2025年2月期末時点で、62業態、111店舗体制となる



新規出店 & リニューアル



直営店舗の他にM&Aを実施し合計12店の増加となる。
今後も積極的に事業規模の拡大を進める

新規出店 5店舗

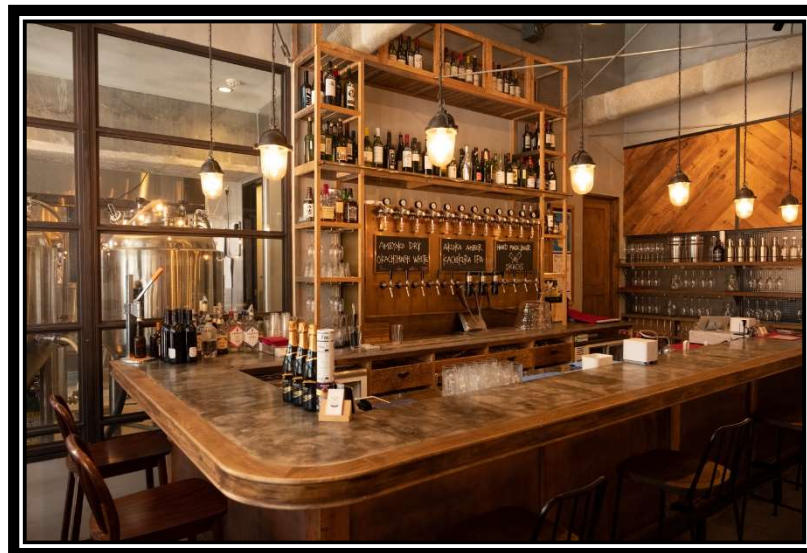
- ① 2024年10月16日 博多かわ屋 金沢片町店(FC)
- ② 2024年12月19日 清水パーキングエリア
- ③ 2024年12月25日 博多かわ屋 金山東口店
- ④ 2024年12月25日 寿司と天ぷらとわたくし 金山東口店
- ⑤ 2025年 2月21日 吟醸マグロ 京都四条高倉店

M&Aによる増加店舗 7店舗

- 有限会社エー・ラウンド (2024年12月1日)
 - ① ミツバチ
- 株式会社エッジオブクリフ&コムレイド等 (2025年1月14日)
 - ① 東京ブッチャーズ
 - ② ブッチャーブラザーズ
 - ③ 森のブッチャーズ
 - ④ 東京ブッチャーズwith OKACHI beer
 - ⑤ egg baby café
 - ⑥ It's PIZZA

リニューアル店舗 2店舗

- ① 2024年6月30日 REGOLITH
- ② 2024年10月28日 ほっこり別邸



「博多かわ屋」の出店概要



新たにFC加盟店が1店舗増えて8店舗
(移転に伴う一時閉店中店舗があるため店舗数は変わらず)
直営店も1店舗増えて
かわ屋店舗は合計15店舗に



前期新たに増えた店舗

博多かわ屋
金沢片町店

オープン日:2024年10月16日
石川県金沢市



博多かわ屋
金山東口店

オープン日:2024年12月25日
名古屋市金山駅前



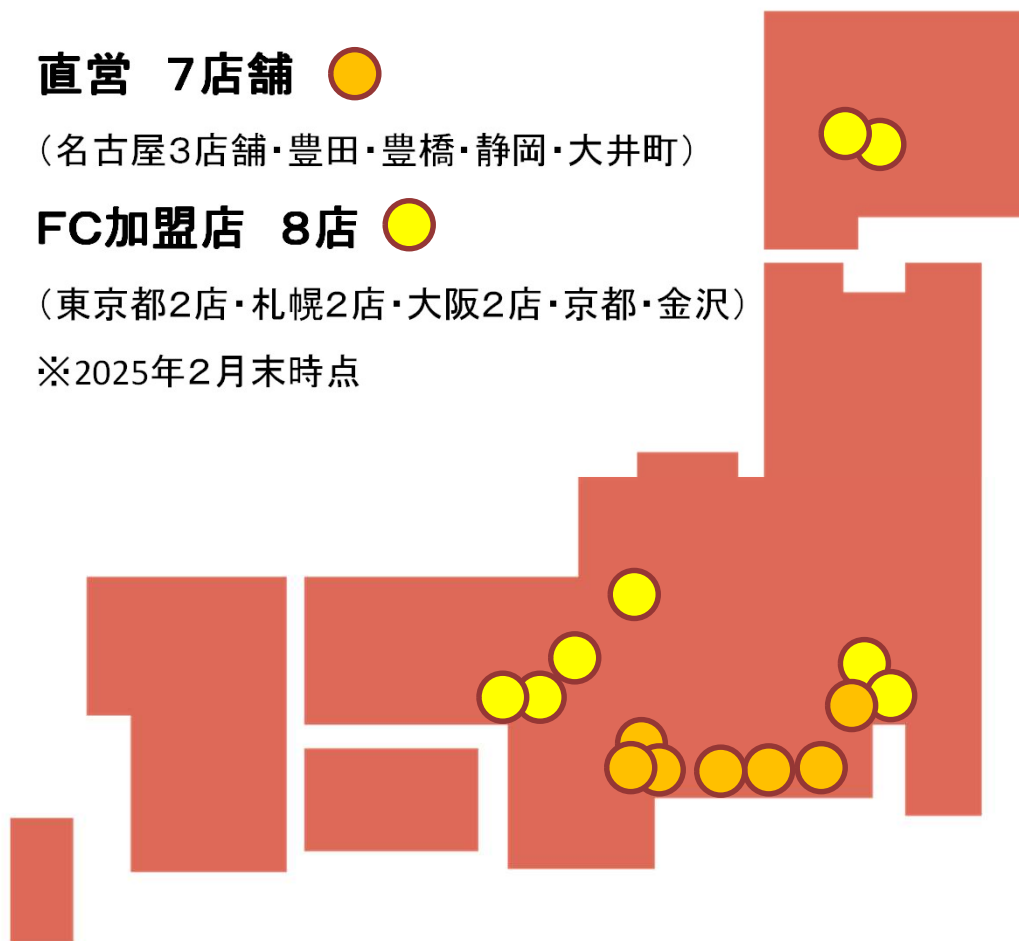
直営 7店舗 ●

(名古屋3店舗・豊田・豊橋・静岡・大井町)

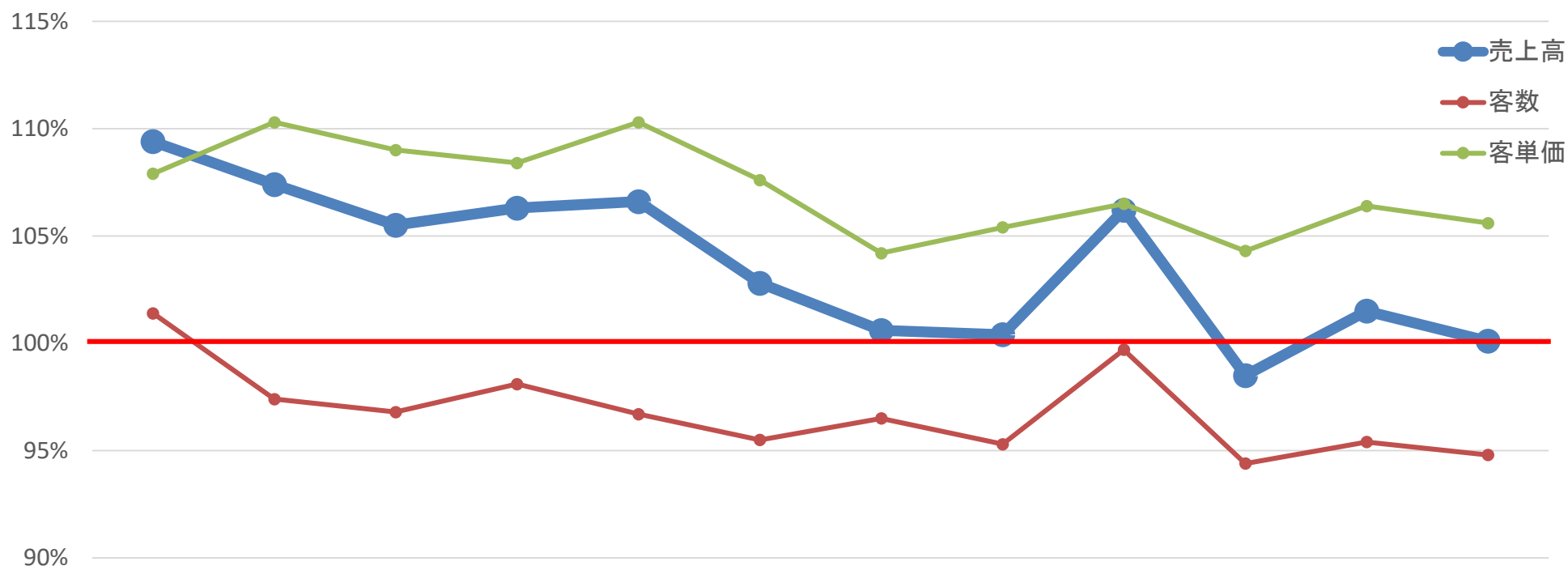
FC加盟店 8店 ●

(東京都2店・札幌2店・大阪2店・京都・金沢)

※2025年2月末時点



既存店前期比(売上・客数・客単価)



	2024年 3月	2024年 4月	2024年 5月	2024年 6月	2024年 7月	2024年 8月	2024年 9月	2024年 10月	2024年 11月	2024年 12月	2025年 1月	2025年 2月	今期 累計
●売上高	109.4%	107.4%	105.5%	106.3%	106.6%	102.8%	100.6%	100.4%	106.2%	98.5%	101.5%	100.1%	104.0%
●客数	101.4%	97.4%	96.8%	98.1%	96.7%	95.5%	96.5%	95.3%	99.7%	94.4%	95.4%	94.8%	97.2%
●客単価	107.9%	110.3%	109.0%	108.4%	110.3%	107.6%	104.2%	105.4%	106.5%	104.3%	106.4%	105.6%	107.0%

売上：年間で、「104.0%」と前年を大きく上回っている。

客数：前期がコロナ後バブルだった影響もあり、客数は「97.2%」と前年を少し下回って推移している。

8月、9月は台風の影響で客数が下がっている。10月は残暑の影響で、鍋業態等の客数が伸び悩んだ。

12月、1月は曜日の並びが悪く、2月は前年がうるう年だったことにより昨対割れとなった。

客単価：コロナ終息後は、安定して前年を超えて、上半期平均で「107.0%」まで伸びた。

飲食関連業態の収益性



居酒屋及び専門業態は高収益体質に改善

「ラグジュアリー業態」は店舗は少ないが、最も高収益業態

(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	2,302	404	17.6%	芋蔵 光蔵 吟醸マグロ	きじょうもん きばくもん
	総合型		2,437	468	19.2%	てしごと家 ほっこり 新九	えどわん 三枅三蔵 跳魚 等
専門業態		寿司 焼肉 焼き鳥	935	141	15.1%	寿司と串とわたくし 寿司と天ぷらとわたくし かわ屋	燦家 焼肉ゆたか 頂
ラグジュアリー業態		パーティー	230	54	23.7%	THE ONE AND ONLY THE ONE AND ONLY ROOF TOP SAKAE Party Restaurant REGOLITH	
その他		バル 高速道路 ノンアル サウナ 等	4,143	417	10.1%		

収益構造の改善

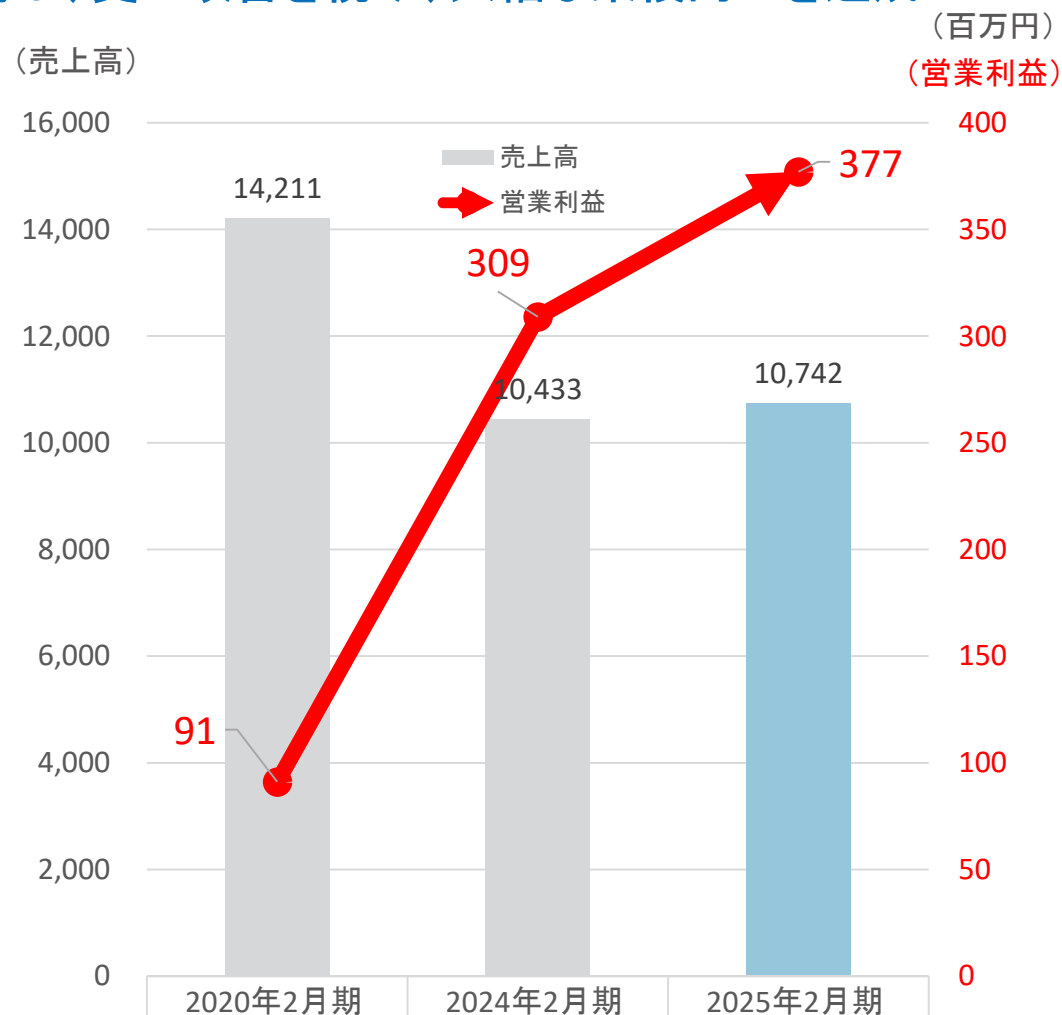


前期にコロナ前実績から大幅に改善したが、今期は、更に改善を続け、大幅な業績向上を達成

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。
 販管費については、M&Aを行ったことによる、仲介手数料等の増加により一時的に増加。水道光熱費等が政府補助減少等により増加するも、全体としては抑制。

主な経費の前期比較

- ・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 $\Delta 0.7\%$ 給与水準を上げたが、作業の効率化、集中加工場の本格稼働、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 $+0.4\%$ (人件費除く) M&Aに関連する仲介手数料等の発生により、一時的に増加。



	2020年2月期	2024年2月期	2025年2月期
売上高	14,211	10,433	10,742
営業利益	91	309	377
営業利益率	0.6%	3.0%	3.5%



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

I、直営店舗で展開する業態

「寿司居酒屋」

- ・ 現在7店舗を展開
- ・ 各店とも業績好調のため、出店を加速
(2024年12月に名古屋市金山に新店OPEN)

寿司と串とわたくし 寿司と天ぷらとわたくし



「日本酒業態」

- ・ 現在8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
(2025年2月に京都市に新店OPEN)



II、「かわ屋 FC加盟店増加」

現在、直営7店舗、FC加盟店8店舗を展開
(2025年2月現在 合計15店舗)

(2024年10月石川県金沢市
2024年12月名古屋市金山新店OPEN)



III、「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に続く、
第3の拠点を、2024年12月に
新東名高速道路「清水PA」内売店OPEN



リニューアル店舗（ラグジュアリー業態）



ラグジュアリーなパーティースペースの業態を強化

「THE ONE AND ONLY」「ROOF TOP」に続く3店舗目を出店し、好調に推移

Party Restaurant REGOLITH

名古屋駅からのアクセス抜群の「名古屋ルーセントタワー」1Fに、ブライダル2次会はもちろん、企業様パーティー、会社行事、各種イベントに最適。

最新の音響システム、大型プロジェクター、新郎新婦控室完備。

天高ガラス張りのカジュアルモダンな空間で素敵なパーティーを！

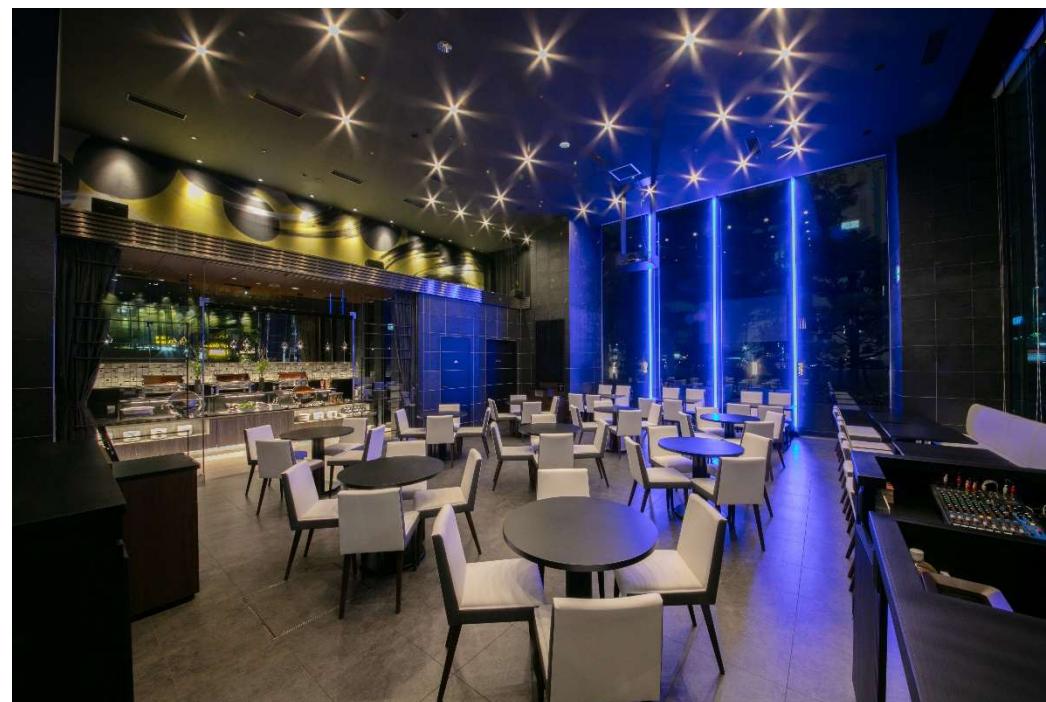
30～100名まで貸切可。

オープン日：2024年6月30日

店舗サイズ：56.7坪

席数：65席（立食は100名まで可）

プラン：5,000円～10,000円/人



新規出店（寿司と天ぷらとわたくし 金山東口店）



今後、積極的に直営店の飲食店の出店を加速
注力事業の「寿司居酒屋」業態を出店

寿司と天ぷらとわたくし

SUSHI TO TEMPURA TO WATAKUSHI

金山東口店

市場から仕入れた四季折々の魚介。赤酢を効かせたしゃりで握る寿司。米粉で仕上げたサクサク天ぷらと気の利いた酒の肴をお楽しみいただける寿司居酒屋です。

オープン日:2024年12月26日
店舗サイズ:30.7坪
席数:50席

価格帯:4,500円



新規出店（吟醸マグロ 京都四条高倉店）



今後、積極的に直営店の飲食店の出店を加速
注力事業の「日本酒」業態を出店



仕入れからこだわる旨いマグロの刺身が看板メニュー。全国から仕入れる厳選酒と京都の地酒がセルフ飲み放題で楽しめる「日本酒利き酒プラン」が名物の日本酒専門店です。日本酒に合う和の料理の数々と珍しい日本酒にも出会えるお店です

オープン日: 2025年2月21日
店舗サイズ: 37.8坪
席数: 47席

価格帯: 4,500円



新規出店（博多かわ屋 金山東口店）



今後、積極的に直営店の飲食店の出店を加速
注力事業の「かわ屋」の新しいタイプの店舗を出店



金山東口店

「たかが焼き鳥 されど…」
7日間かけてじっくり仕上げる
本場博多の「名代とり皮」

オープン日:2024年12月26日
店舗サイズ:22.0坪
席数:36席

価格帯:4,000円



新規出店（清水パーキングエリア）



コロナ禍で積極展開していた、高速道路事業は今後も継続的に展開
第3の拠点となる、新東名高速道路「清水PA」内売店業務を受託（2024年12月19日オープン）



東海道五十三次のうち22宿は静岡にあり。さらに静岡のど真ん中、駿河国。昔も今も旅の中心地は駿河でした。はるか昔から旅人をもてなしてきたこの土地で「宿場町の楽市」を立ち上げます。



清水港のマグロ、由比港の桜エビ、用宗港のシラスなどの海の幸はもちろん、豊かな大地に育まれる農産物まで。地元愛に溢れた地域密着の品揃えは、まるで道の駅。地元のみなで作る、清水の魅力をたっぷり伝える物産展です。



M&A店舗紹介①



東京にて肉バル「ブッチャーズ」を中心に6店舗展開する株式会社エッジオブクリフ&コムレイド
名古屋でバルを1店舗運営する有限会社エー・ラウンドがグループに加わった

株式会社エッジオブクリフ&コムレイド

東京にて肉バルブームの火付け役となり、10年以上たった、今でも、予約が取れない人気店を営業中です。

また、2018年にオープンした、「Egg baby café」も、マスコミの取材が多く、行列が絶えない人気店となっております。



- ① 東京ブッチャーズ
- ② ブッチャーブラザーズ
- ③ 森のブッチャーズ
- ④ 東京ブッチャーズ
with OKACHI Beer Lab
- ⑤ Egg baby café
- ⑥ It's PIZZA/It's Laundry



M&A店舗紹介②



東京にて肉バル「ブッチャーズ」を中心に6店舗展開する株式会社エッジオブクリフ&コムレイド
名古屋でバルを1店舗運営する有限会社エー・ラウンドがグループに加わった

株式会社エッジオブクリフ&コムレイド



Mori no Butchers



有限会社エー・ラウンド

名古屋駅近くの好立地に
立つ人気のバルを運営。



大型修繕



既存店の大規模な修繕を行い、人気と利便性の向上を目指す

(例1) 「掘りごたつ」を「テーブル席」に変更。

(例2) 日本酒や焼酎のセルフ飲み放題用の専用カウンターやスペースの増設。

銀座我歩
(2024年2月)



芋蔵
銀座店
(2024年2月)



三枅三蔵
【宮城県仙台市】
(2024年5月)



吟醸マグロ
品川店
(2024年9月)



フェア・イベントの実施(5月～11月実施の主なフェア)



全社横断、業態横断の各種フェア・イベントを実施し集客アップを目指す

5月～7月
日本酒業態
雲丹・牡蠣フェア



6月
寿司業態
いわしフェア



6月～7月
芋蔵業態
北部九州フェア



7月
日本酒・九州
寿司業態
うなぎフェア



7月～8月中旬
九州業態
うまかつと祭りフェア



7月～8月
カフェ業態
ピーチフェア



8月～9月
寿司業態
太刀魚フェア



9月4日～6日
かわ屋業態
串の日



10月1日
日本酒業態
日本酒の日



10月～11月
芋蔵業態
うまかもんフェア



10月～11月
九州業態
ちかつぱ祭



10月31日
11月1日
芋蔵業態
焼酎の日



フェア・イベントの実施(12月以降の主なフェア)



全社横断、業態横断の各種フェア・イベントを実施し集客アップを目指す

11月～12月
寿司業態
天然ふぐフェア



12月
カフェ業態
洋梨フェア



12月～1月
九州業態
おごっつおう祭



12月～2月
日本酒業態
寒ぶりフェア



1月～2月
芋蔵業態
ぶりフェア



1月～3月
カフェ業態
ストロベリーフェア



2026年2月期

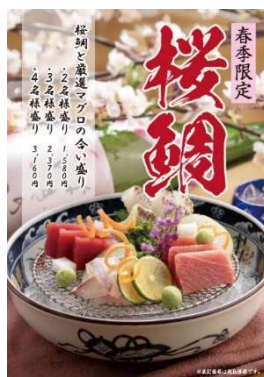
2月
寿司業態
寒ぶりフェア



3月～4月
寿司業態
お花見フェア



3月～4月
日本酒業態
桜鯛フェア



3月～5月
カフェ業態
オレンジフェア



3月
芋蔵業態
旬あがりフェア



4月～6月
九州業態
ばりよかとフェア



新たな取り組み①



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。
→2025年2月末現在31人が活躍中。

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6月末までに17人をフィリピンから採用。
追加で2025年3月に2人、4月に3人を採用し今後も増やす予定。



新たな取り組み②



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

④外部研修等の実施

- 鹿児島焼酎蔵研修
酒造にて、芋の洗い方から始まる焼酎の製造法、別の蒸留所においては、ウスキーの製造・蒸留・貯蔵までの流れを学ぶ研修を実施。
- 山形ワイナリー研修
国産ナチュラルワインのパイオニア的なワイナリーにおいて、製造方法を学び、実際に葡萄の手除梗や破碎を体験。



資産の流動化



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

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2025年2月期末簿価は4,707百万円。
これらの不動産に付随する有利子負債は2,332百万円であります。
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 大曽根
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

今期の業績見通し



	(百万円)		
	2025年2月期 通期実績	2026年2月期 業績予想	前年同期比 (%)
売上高	10,742	11,700	108.9%
営業利益	377	465	123.3%
経常利益	352	365	103.7%
親会社株主に帰属する当期純利益	458	300	65.5%
配当金	中間 2.0円 期末 2.0円	中間 2.0円(予定) 期末 2.0円(予定)	

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

- ・ 猿Cafeブレンド
- ・ 新九の紫(焼酎)720ml
- ・ カタログギフトA

➤ 8,000円コース

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

➤ 12,000円コース

- ・ 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
- ・ カタログギフトC



テレビ等の放映実績



2023年9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	9/13	ひまわり11	寿司と天ぷ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
	5/9	千原ジュニアのへべレケ	てしごと家名駅	千原ジュニアさんが名古屋の名物居酒屋を紹介
	1/2	ドラゴンズ特番	ほっこり広小路	
雑誌	9/29	第三文明	で一もん	
	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	お勝手たんと	深夜の名酒場
ネット	11/16	YouTube	Private Sauna EXIT	【ESPOIR-TRIBE-エスポワール・トライブ】
	3月～	NET	うな匠AKIBA	「UBER URBANZ秋葉原」高級マンションの紹介動画
	7/29	Umami bites	うな匠AKIBA	外国人旅行者用サイトに、うなぎ料理専門店として紹介
	1/27	京都新聞	ほっこり京都木屋町本店	「ほっこり」という言葉について店舗の紹介

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。



廃油の再利用

店舗から出る廃油を利用して、SAF（持続可能な航空燃料）として再利用するプロジェクトに参加。
東海エリアでは、愛知県が主導する「あいち地産地消SAFサプライチェーン構築プロジェクト」に協力し、地産地消のSAF事業をサポートしております。

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生産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」に変更いたしました。



野球部活動



野球部メンバーが飲食の現場でも大活躍

日々の練習・試合に加えて、野球教室も開催し社会貢献活動も実施

練習・試合



野球教室



飲食の現場で活躍



【 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。