2013年2月期 第2四半期 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）

2012年10月23日

目次

1. 連結決算概要

連結業績概況 ---------- 4
連結損益計算書概要 ---------- 5
連結貸借対照表概要 ---------- 6
連結キャッシュ・フロー計算書概要 ---------- 7
セグメント別業績概況 ---------- 8
飲食事業の業態分析 ---------- 9

2. 第 2 四半期トピックス

FL コストの低減を販売促進へ転換 ---------- 11
新規ブライダル施設が営業を開始 ---------- 12
既存店収益状況 ---------- 13
店舗数の推移 ---------- 14

3. 今期の取り組み

第 3 四半期の出店状況 ---------- 16
今期の業績見通し ---------- 17

4. 中長期の取り組み

5 年後の目標数値を設定 ---------- 19
株式会社ジェイグループホールディングス ---------- 20
売上高 200 億円の内訳 ---------- 21
飲食事業の出店戦略 ---------- 22
飲食事業の利益率改善 ---------- 26
実現性の高い目標数値 ---------- 27

1. 連結決算概要

連結業績概況

（百万円）

	2012年2月期 第2四半期実績	2013年2月期 第2四半期実績	前年同期比（%）	2013年2月期 第2四半期計画※	計画比（%）
売上高	4,625	**4,788**	103.5	4,872	98.3
営業利益	54	**41**	76.6	84	49.8
経常利益	116	**29**	25.1	50	58.3
四半期純利益	72	**4**	6.1	0	—

※2012年4月10日公表

売上高は堅調に推移し、四半期純利益も黒字を確保

オリンピック開催による外食控えなど外部環境が厳しい中、売上高は前年を上回り、ほぼ計画通りに推移。

ブライダル施設のオープン遅れや初期投資費用の増加等が主な要因となり、営業利益・経常利益は若干の減少。

連結損益計算書概要

（百万円）

	2012年2月期 第2四半期実績	構成比(%)	2013年2月期 第2四半期実績	構成比(%)	前年同期比(%)
売上高	4,625	100.0	4,788 ①	100.0	103.5
売上原価	1,372	29.7	1,430	29.9 ②	104.3
売上総利益	3,253	70.3	3,357	70.1	103.2
販売管理費	3,199	69.2	3,315	69.2	103.6
営業利益	54	1.2	41 ③	0.9	76.6
営業外収益	103	2.2	25	0.5	24.6
営業外費用	42	0.9	38	0.8	90.4
経常利益	116	2.5	29	0.6	25.1
特別利益	102	2.2	0 ④	0.0	0.6
特別損失	63	1.4	0	0.0	1.4
税金等調整前四半期純利益	155	3.4	28	0.6	18.6
四半期純利益	72	1.6	4 ④	0.1	6.1

①J-Valueにより低減したコストを販促費として活用し、外部環境が厳しい中、堅調な売上高を確保。

②低減コストの販促費転換により飲食事業単独での原価率は26.5%となり前年同期比1.4ポイントの増加。

③ブライダルの新規施設のオープンが遅れ、また内装費用等を積み増ししたことから前年同期比、計画比ともに若干の減少。

④前期に計上した特別利益（固定資産売却益）102百万円の影響がなくなったことなどから、四半期純利益は減少。

連結貸借対照表概要

（百万円）

	2012年2月期 期末	2013年2月期 第2四半期末
【資産の部】		
流動資産	960	**945**
現金及び預金	423	**301**
売掛金	257	**340**
原材料及び貯蔵品	60	**62**
その他	218	**240**
固定資産	5,477	**5,588**
有形固定資産	3,960	**4,213**
建物及び構築物	2,593	**2,828**
土地	1,131	**1,131**
その他	236	**253**
無形固定資産	31	**38**
投資その他の資産	1,484	**1,335**
資産合計	6,437	**6,533**

	2012年2月期 期末	2013年2月期 第2四半期末
【負債の部】		
流動負債	2,118	**2,039**
買掛金	358	**259**
短期借入金 ※一年内返済予定長期借入金との合計	821	**959**
その他	938	**820**
固定負債	2,748	**2,885**
長期借入金	2,442	**2,586**
その他	306	**298**
負債合計	4,867	**4,924**
【純資産の部】		
株主資本	1,566	**1,606**
資本金	748	**766**
資本剰余金	678	**696**
利益剰余金	215	**219**
自己株式	△76	**△76**
その他の包括利益累計額	3	**1**
純資産合計	1,570	**1,608**
負債純資産合計	6,437	**6,533**

連結キャッシュ・フロー計算書概要

（百万円）

	2012年2月期 第2四半期実績	2013年2月期 第2四半期実績	ポイント
営業活動によるキャッシュ・フロー	352	**△47**	税金等調整前当期純利益 28百万円 減価償却費259百万円
投資活動によるキャッシュ・フロー	3	**△336**	新規出店など有形固定資産の 取得520百万円 差入保証金の差入54百万円 差入保証金の回収209百万円
財務活動によるキャッシュ・フロー	△313	**303**	短期借入金の純減額25百万円 長期借入れ785百万円 長期借入金の返済476百万円
現金及び現金同等物の増減額	42	**△80**	
現金及び現金同等物の期首残高	119	**322**	
現金及び現金同等物の期末残高	162	**241**	

セグメント別業績概況

（百万円）

		2012年2月期 第2四半期実績	2013年2月期 第2四半期実績	前年同期比（%）	ポイント
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	4,332	**4,377**	101.0	J-Valueの継続によりコスト削減は一定のレベルを維持できる体制が確立。それによりコスト削減分を販促費として使用するなど、店舗での戦略の幅が広がる。
	営業利益	46	**26**	56.5	
ブライダル事業 挙式・披露宴サービスの提供	売上高	110	**173**	157.7	新規施設のオープンに伴い、売上高は大幅に増加。 競合施設との差別化のため、内装費用等を当初予定より積み増ししたことで、競争力が向上。
	営業利益	△9	**△24**	―	
不動産事業 不動産の賃貸・管理業務等	売上高	100	**133**	132.0	「ダイヤモンドウェイ」や「G-SEVENS 刈谷」などのテナント収入は引き続き堅調に推移。
	営業利益	7	**15**	219.2	
その他の事業 広告代理業、卸売業等	売上高	267	**344**	128.6	子会社ジェイトレードの取扱高は引き続き順調に増加し、増収・増益を達成。
	営業利益	7	**17**	227.8	

飲食事業の業態分析

（百万円）

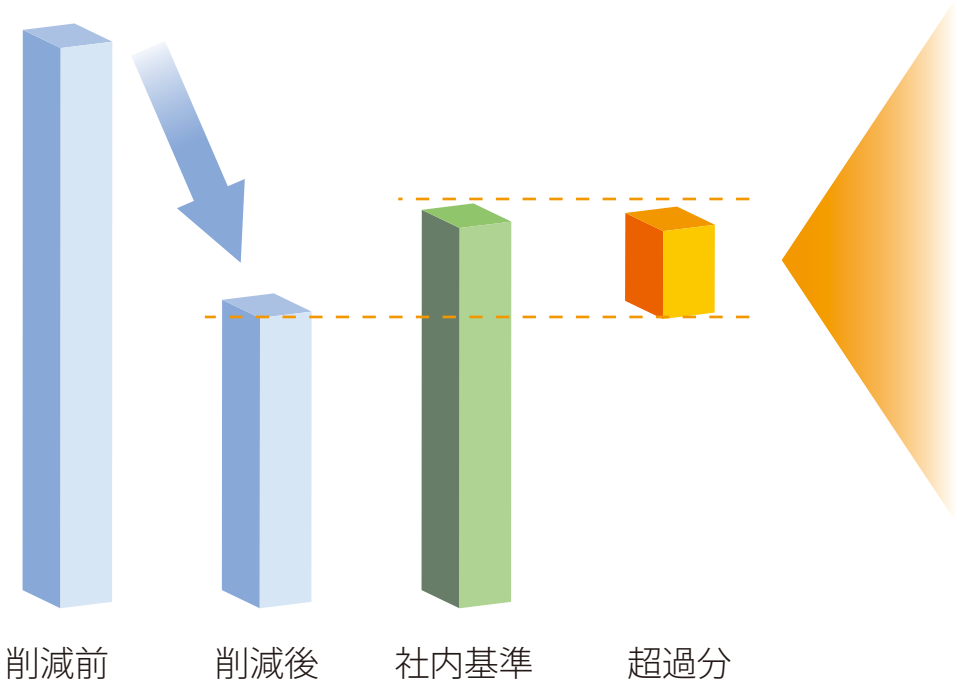
業態区分		2012 年 2 月期 第 2 四半期実績	2013 年 2 月期 第 2 四半期実績
居酒屋業態	売上高	3,168	**3,341**
	営業利益 （本部経費配賦前）	449	**473**
レストラン業態	売上高	457	**510**
	営業利益 （本部経費配賦前）	△25	**9**
SC 業態	売上高	519	**432**
	営業利益 （本部経費配賦前）	60	**36**

2. 第 2 四半期トピックス

FL コスト※1 の低減を販売促進へ転換

J - Value の継続により FL コストが社内基準よりも下回る部分が発生

FL コスト比率の削減イメージ



超過分を売上高向上への販促や顧客満足度の向上施策へ転換

- 早い時間帯で来店頂いたお客様に最初のドリンクを値引きするなどの販売促進策として活用
- 原価率の高い戦略商品を開発し、料理の質で長期的な顧客満足度の向上を目指す

※1 Food（材料費）＋Labor（人件費）の売上高に占める比率

新規ブライダル施設が営業を開始

名古屋で最も高い地上 180m のスカイチャペル「LUCENT Mariage Tower」がオープン



最上階 40 階スカイチャペル

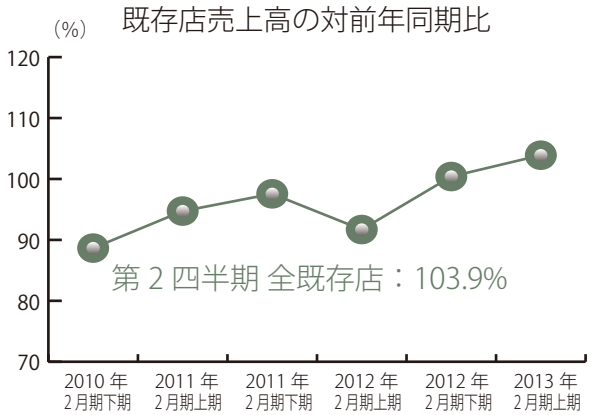


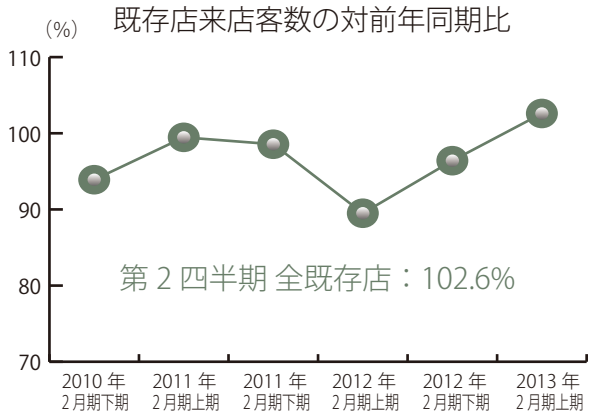
最上階 40 階バンケット

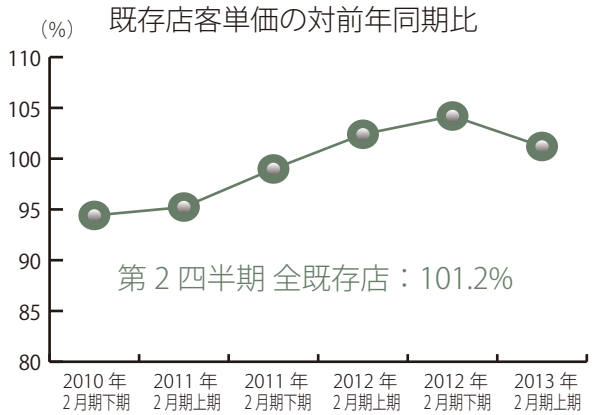
競争力強化のため追加投資を実施し、オープン以降は堅調な受注が継続

近隣の競合施設に対する競争力の強化のため、オープン以降も追加投資を実施。本格的な利益貢献は来期以降となるものの、好調な受注で今期中に黒字化の見込み。

既存店収益状況







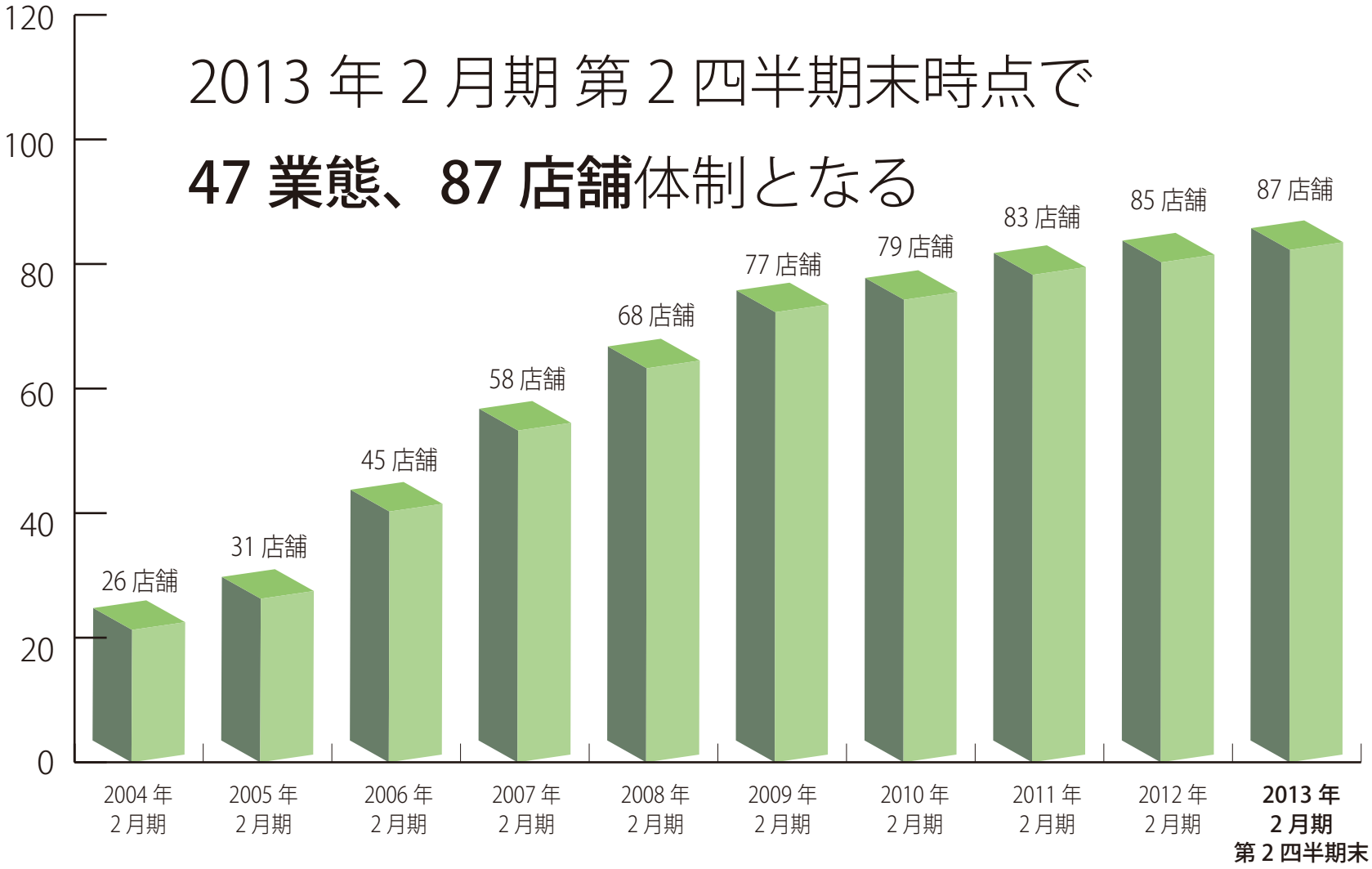
		2011年				2012年		2012年2月期実績							2013年2月期第2四半期実績
		9月	10月	11月	12月	1月	2月		3月	4月	5月	6月	7月	8月	
居酒屋業態	売上高前年同月比	99.0%	99.6%	102.9%	102.4%	103.7%	103.7%	98.3%	128.9%	101.3%	101.2%	97.9%	94.5%	98.6%	102.8%
	来店客数前年同月比	98.2%	97.7%	100.5%	100.8%	103.6%	103.3%	97.8%	123.2%	99.6%	100.0%	97.6%	97.1%	99.1%	102.1%
	客単価前年同月比	100.8%	101.9%	102.4%	101.6%	100.1%	100.4%	100.5%	104.6%	101.7%	101.2%	100.3%	97.2%	99.5%	100.7%
レストラン業態	売上高前年同月比	96.4%	97.5%	98.4%	105.7%	101.3%	85.7%	89.4%	166.1%	164.4%	115.6%	97.7%	84.4%	112.5%	116.6%
	来店客数前年同月比	93.8%	93.4%	89.4%	98.1%	99.6%	82.9%	83.3%	192.0%	224.5%	108.2%	92.7%	86.2%	108.7%	119.8%
	客単価前年同月比	102.7%	104.4%	110.0%	107.8%	101.7%	103.4%	107.2%	86.5%	73.2%	106.8%	105.5%	97.9%	103.4%	97.4%
SC業態	売上高前年同月比	93.1%	89.8%	91.9%	96.9%	100.5%	96.8%	92.0%	106.1%	99.0%	95.5%	102.7%	92.4%	98.9%	99.0%
	来店客数前年同月比	86.2%	84.0%	88.0%	90.2%	94.6%	87.7%	88.3%	97.6%	90.6%	86.1%	99.3%	89.7%	96.3%	93.2%
	客単価前年同月比	108.0%	107.0%	104.5%	107.4%	106.3%	110.4%	104.1%	108.7%	109.3%	110.9%	103.5%	103.0%	102.7%	106.2%

※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。

店舗数の推移

2013 年 2 月期 第 2 四半期末時点で

47 業態、87 店舗体制となる



3. 今期の取り組み

第３四半期の出店状況

芋蔵 静岡呉服町店（新規出店）




オープン　9月28日
席　　数　104席
所 在 地　静岡市葵区

九州・黒豚・桜島鶏 芋蔵

猿 Cafe 静岡呉服町店（新規出店）




オープン　9月28日
席　　数　42席
所 在 地　静岡市葵区

猿Cafe saru

芋蔵渋谷新南口店（新規出店）




オープン　10月23日
席　　数　72席
所 在 地　東京都渋谷区

黒豚・桜島鶏 芋蔵

その他出店予定

・横浜関内１店舗出店（てしごと家）
　オープン　　11月1日予定
　所在地　　横浜市中区
・豊橋２店舗出店（ｲﾀﾘｱﾝﾊﾞﾙ、魚居酒屋）
　オープン　　11月2日予定
　所在地　　愛知県豊橋市

今期の業績見通し

（百万円）

	2012年2月期 通期実績	2013年2月期 業績予想	前年同期比 （%）
売上高	9,514	**10,007**	105.2
営業利益	219	**262**	119.4
経常利益	266	**197**	73.9
当期純利益	122	**82**	66.9

4. 中長期の取り組み

5 年後の目標数値を設定

（百万円）

	2013 年 2 月期 業績予想	2018 年 2 月期 目標数値	今期予想 / 目標比
売上高	10,007	**20,000**	2.0倍
経常利益	197	**1,500**	7.6倍
経常利益率	2.0%	**7.5%**	5.5%増加

株式会社ジェイグループホールディングス

㈱ジェイグループホールディングス

※2012年9月3日移行

- ㈱ジェイプロジェクト　新設
- ㈱ジェイブライダル
- ㈱ジェイメディックス
- ㈱ジェイトレード
- ㈱ディアジェイ
- ㈱ジェイキャスト
- NEW FIELD HONOLULU,INC.
- 持分法適用関連会社

売上高 200 億円の内訳



Project
Dear
NEW FIELD HONOLULU
店舗数の拡大による
売上高の拡大

Bridal
稼働率向上＋
新規施設追加

TRADE
Medix
CAST
飲食売上拡大に
よる自然増＋自立

JG
M&A＋不動産
＋新規事業

飲食事業の出店戦略

新規出店は年間純増 12 店舗

関東＋地域中核都市の出店へ注力

店舗開発室を新設

年間純増 12 店舗で 5 年後に 150 店体制

2012 年 2 月期の飲食事業の業績

- 売上高：8,906 百万円
- 店舗数：85 店舗
- 1 店舗あたりの平均売上高：104 百万円

1 店舗あたり約 1 億円の売上高

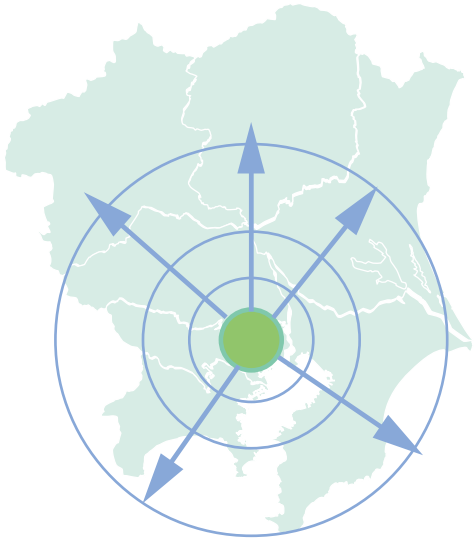
2018 年 2 月期の飲食事業の目標数値

- **売上高：15,000 百万円**
- **店舗数：150 店舗**
- **1 店舗あたりの平均売上高：100 百万円**

150 億円の売上高は
実現可能性を考慮した目標値

関東＋地域中核都市の出店へ注力

関東への出店



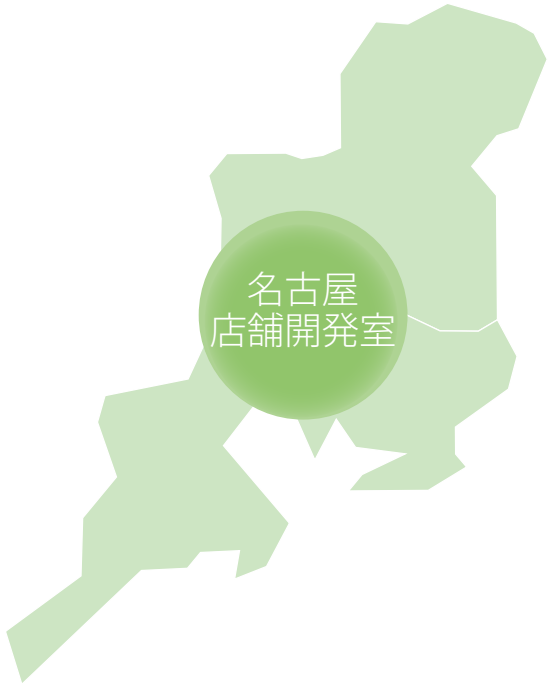
- 従来の山手線内へのドミナント出店は継続。
- 「芋蔵 蒲田西口店」の成功から、出店候補地を山手線外へ向かう私鉄・地下鉄などの主要駅へ拡大。

全国の地域中核都市への出店

- 出店戦略の原点に戻りナショナルブランドの居酒屋しか出店していないような、地域中核都市を狙っていく。
- 今期、まずは静岡への出店を実施

店舗開発室の新設

ジェイプロジェクト内に店舗開発室を新設し、東京と名古屋に専任担当者を
それぞれ１名配置。出店候補地の情報収集と、出店候補の選別を行う。



東海地方を中心に、西日本全域の
地域中核都市の物件情報を収集



関東地方を中心に、東日本全域の
地域中核都市の物件情報を収集

飲食事業の利益率改善

現状分析

飲食事業の本部経費配布前の
営業利益率は約 15% ※

現状の売上では本部経費を賄うと
損益分岐の近辺を推移する

本部体制は十分な組織を構築しており
今後の組織強化の必要性は軽微

改善根拠

売上高が増加しても本部経費配布前の
営業利益率約 15% に変化はなし

売上高が 60 億円増加すると本部経費
配布前営業利益は約 9 億増加

本部体制の強化は軽微となるので
増加分 9 億の大部分が利益となる

※前期 GM 店舗実績 15.3%

現状が損益分岐に近いので、**今後の増収は大幅に利益を増加**させる

実現性の高い目標数値

（百万円）

	2013 年 2 月期 業績予想	2018 年 2 月期 目標数値	今期予想 / 目標比
売上高	10,007	**20,000**	2.0倍
経常利益	197	**1,500**	7.6倍
経常利益率	2.0%	**7.5%**	5.5%増加

成長を加速し、5 年後に売上 200 億、経常利益 15 億を実現します。

【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

総務部　経営企画課

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。