

目次

1. 第3四半期 連結決算概要

連結損益計算書概要	-----	4
連結貸借対照表概要	-----	5
セグメント別業績概況	-----	6
飲食事業の業態分析	-----	7

2. 第3四半期トピックス

ホールディングス体制が開始	-----	9
第3四半期に6店舗を集中出店	-----	10
地域中核都市への出店店舗が好調	-----	11
「新九」の拡大準備	-----	12
既存店収益状況	-----	13
店舗数の推移	-----	14

3. 今後の取り組み

出店戦略は関東+地域中核都市を継続	-----	16
店舗開発室のメンバー選定開始	-----	17
今期の業績見通し	-----	18



1. 第 3 四半期 連結決算概要

連結損益計算書概要

(百万円)

	2012年2月期 第3四半期実績		2013年2月期 第3四半期実績		前年同期比 (%)
		構成比(%)		構成比(%)	
売上高	7,003	100.0	7,269 ^①	100.0	103.8
売上原価	2,110	30.1	2,196	30.2 ^②	104.1
売上総利益	4,892	69.9	5,073	69.8	103.7
販売管理費	4,812	68.7	5,094	70.1	105.8
営業利益又は 営業損失	80	1.1	△20 ^③	—	—
営業外収益	119	1.7	52	0.7	44.5
営業外費用	64	0.9	57	0.8	88.3
経常利益又は 経常損失	134	1.9	△24	—	—
特別利益	102	1.5	0	0.0	0.6
特別損失	64	0.9	1	0.0	2.2
税金等調整前四半期純利益又は 税金等調整前四半期純損失	172	2.5	△25	—	—
四半期純利益又は 四半期純損失	73	1.1	△22	—	—

①新規出店店舗の貢献、ならびに積極的な販売促進により、外部環境が厳しい中、増収を達成。

②長期的な取り組みである顧客満足度向上のため、料飲の充実を図り飲食事業単独での原価率は26.5%となり前年同期比1.3ポイントの増加。

③出店機会を逃さず、第3四半期に6店舗の集中出店を行ったため、新規出店費用が増加し損失を計上。

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3四半期末		2012年2月期 期末	2013年2月期 第3四半期末
【資産の部】			【負債の部】		
流動資産	960	1,162	流動負債	2,118	2,104
現金及び預金	423	451	買掛金	358	281
売掛金	257	354	短期借入金 <small>※一年内返済予定長期借入金との合計</small>	821	948
原材料及び貯蔵品	60	68	その他	938	873
その他	218	287	固定負債	2,748	3,456
固定資産	5,477	5,983	長期借入金	2,442	3,170
有形固定資産	3,960	4,639	その他	306	286
建物及び構築物	2,593	2,990	負債合計	4,867	5,560
土地	1,131	1,364	【純資産の部】		
その他	236	284	株主資本	1,566	1,581
無形固定資産	31	35	資本金	748	767
投資その他の資産	1,484	1,308	資本剰余金	678	697
資産合計	6,437	7,146	利益剰余金	215	192
			自己株式	△76	△76
			その他の包括利益累計額	3	3
			純資産合計	1,570	1,585
			負債純資産合計	6,437	7,146

セグメント別業績概況

(百万円)

		2012年2月期 第3四半期実績	2013年2月期 第3四半期実績	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	6,511	6,520	100.1	J-Valueは引き続き継続し、柔軟な販促費の活用もあり増収を確保。新規出店を6店舗集中したことにより、出店費用が増加し営業利益は減収となる。
	営業利益	50	13	27.6	
ブライダル事業 挙式・披露宴サービスの提供	売上高	210	380	181.1	新規施設のオープンに伴い、売上高は大幅に増加。オープン費用の負担により損失を計上しているが、通期では黒字化を達成する見込み。
	営業利益	△2	△2	—	
不動産事業 不動産の賃貸・管理業務等	売上高	151	479	317.6	「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。ホールディングス化に伴い、グループ会社間の取引高が増加。
	営業利益	8	41	514.6	
その他の事業 広告代理業、卸売業等	売上高	440	561	127.7	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	18	30	169.2	

※売上高、利益はセグメント間の取引による調整前の数値となります。

飲食事業の業態分析

(百万円)

業態区分		2012年2月期 第3四半期実績	2013年2月期 第3四半期実績
居酒屋業態	売上高	4,756	5,005
	営業利益 (本部経費配賦前)	641	625
レストラン業態	売上高	700	781
	営業利益 (本部経費配賦前)	△16	14
SC業態	売上高	738	617
	営業利益 (本部経費配賦前)	74	34

ホールディングス体制が開始

 (株) ジェイグループホールディングス
グループ経営管理・不動産事業

飲食事業

(株) ジエイプロジェクト

 Project

(株) デイアジエイ

 Dear j

NEW FIELD HONOLULU, INC.

 New Field
HoNoLuLu

ブライダル事業

(株) ジエイブライダル

 j Bridal

その他の事業

仕入・卸

(株) ジエイトレード

 j TRADE

広告制作

(株) ジエイメディアックス

 j Medix

人材関連

(株) ジエイキャスト

 j CAST

第3四半期に6店舗を集中出店

ホールディングス化により迅速な意思決定が可能となり
期初予定より出店ペースが加速

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

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

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

てしごと家 関内南口店（新規出店）



オープン 11月1日
席数 76席
所在地 横浜市中区

鮮魚専門 二六丸（新規出店・新業態）



オープン 11月2日
席数 62席
所在地 愛知県豊橋市

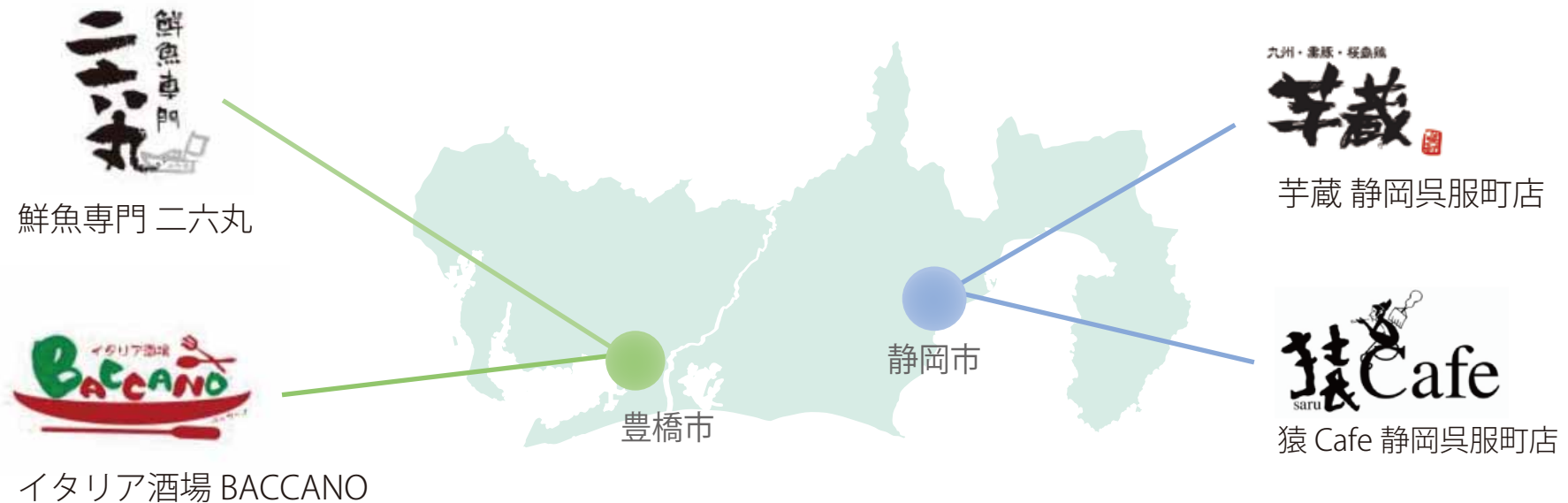
イタリア酒場 BACCANO（新規出店・新業態）



オープン 11月2日
席数 38席
所在地 愛知県豊橋市

地域中核都市への出店店舗が好調

静岡市・豊橋市といった地域中核都市へ出店した店舗の業績が好調



好調な理由①

ナショナルブランドの競合店が未だに多く、芋蔵のような第3世代居酒屋の優位性が高い

好調な理由②

優秀な人材を費用をおさえて獲得できるので、採算性の高い店舗運営が可能となる

「新九」の拡大準備

2010年4月のオープン以降、採算性・店舗運営の改善を続け
芋蔵、ほっこりに次ぐ業態として「新九」を確立



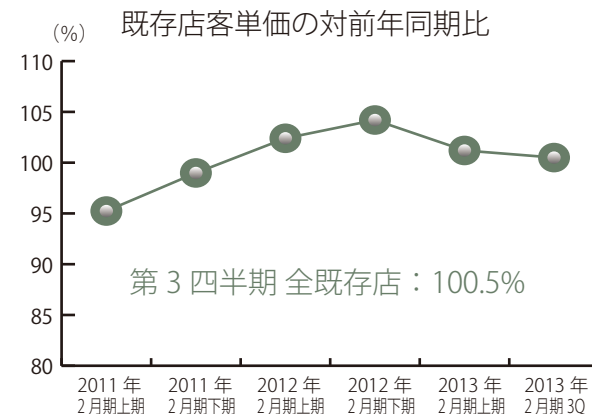
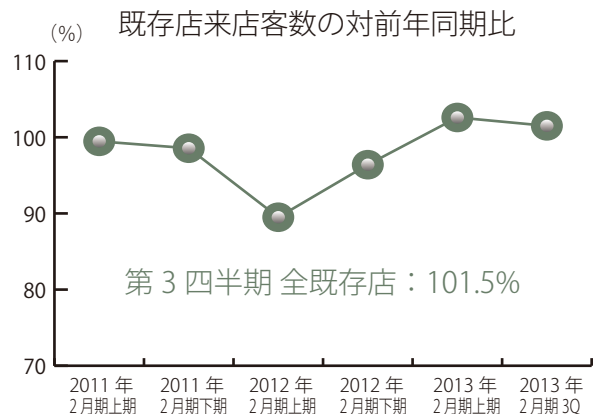
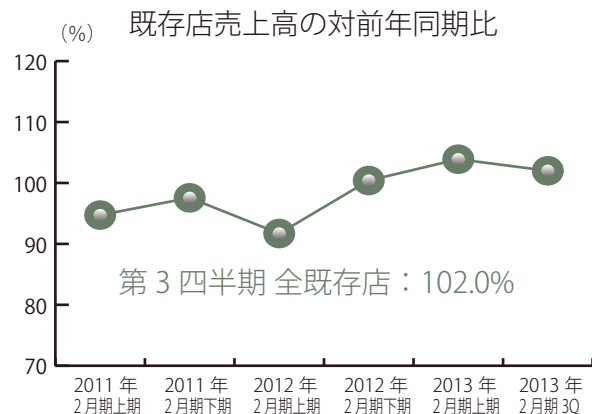
博多 餃子・もつ鍋・地鶏



地域中核都市の出店へ向けて新たな業態の柱として成長を期待

地域中核都市においては、出店可能地域に限られる部分もあり、自社店舗での競合を避けるために複数の柱となる業態が必要。「新九」の多店舗展開へ向けて、人材の教育・業態の標準化を進行中。

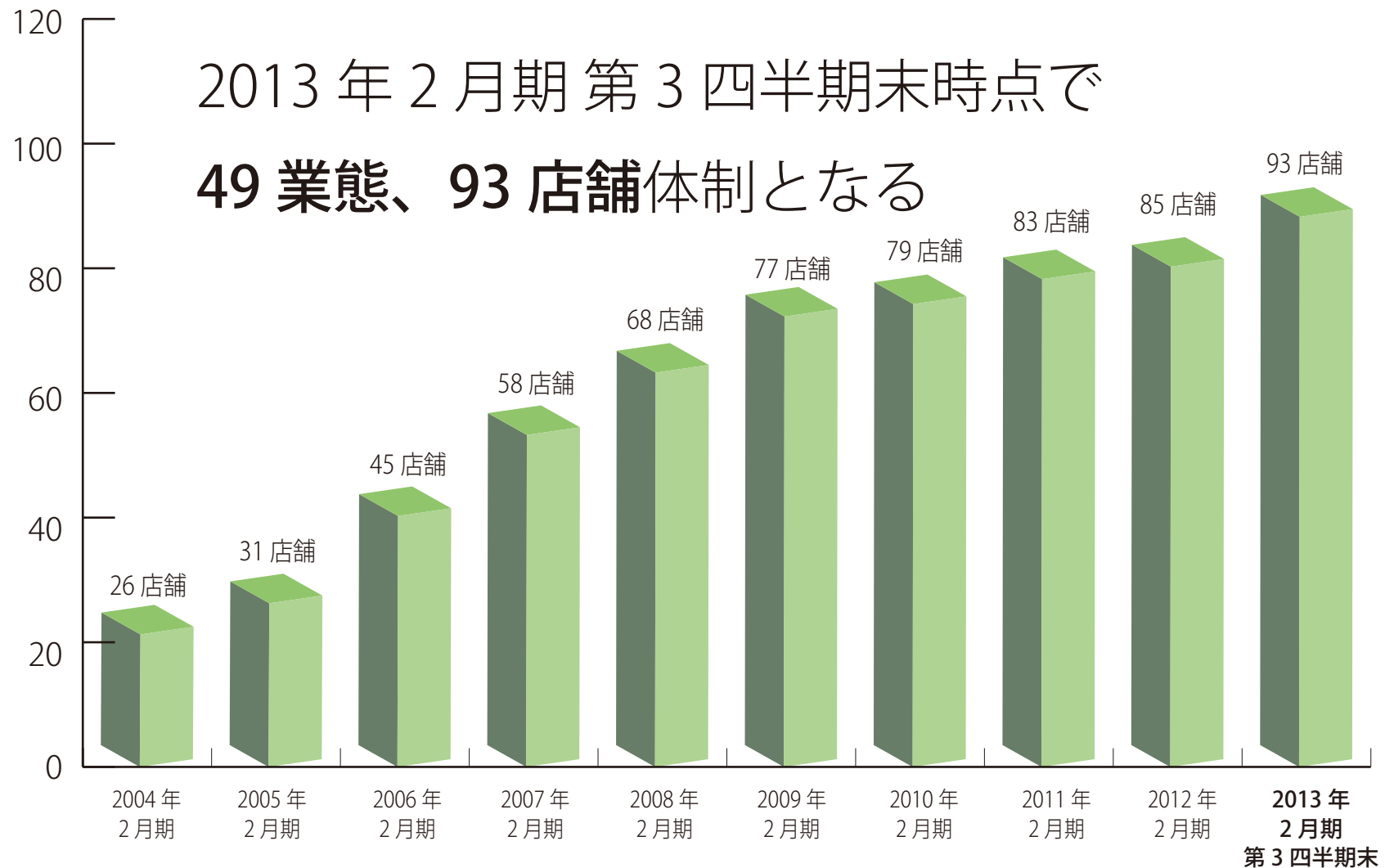
既存店収益状況



		2011年			2012年										2013年2月期 第3四半期 実績
		12月	1月	2月	2012年2月期 実績	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	102.4%	103.7%	103.7%	98.3%	128.9%	101.3%	101.2%	97.9%	94.5%	98.6%	97.5%	98.0%	99.6%	101.3%
	来店客数前年同月比	100.8%	103.6%	103.3%	97.8%	123.2%	99.6%	100.0%	97.6%	97.1%	99.1%	98.7%	99.6%	101.0%	101.3%
	客単価前年同月比	101.6%	100.1%	100.4%	100.5%	104.6%	101.7%	101.2%	100.3%	97.2%	99.5%	98.8%	98.4%	98.5%	100.0%
レストラン業態	売上高前年同月比	105.7%	101.3%	85.7%	89.4%	166.1%	164.4%	115.6%	97.7%	84.4%	112.5%	102.6%	99.1%	98.7%	110.3%
	来店客数前年同月比	98.1%	99.6%	82.9%	83.3%	192.0%	224.5%	108.2%	92.7%	86.2%	108.7%	103.0%	104.6%	101.4%	113.5%
	客単価前年同月比	107.8%	101.7%	103.4%	107.2%	86.5%	73.2%	106.8%	105.5%	97.9%	103.4%	99.6%	94.8%	97.3%	97.2%
SC業態	売上高前年同月比	96.9%	100.5%	96.8%	92.0%	106.1%	99.0%	95.5%	102.7%	92.4%	98.9%	97.0%	89.9%	100.1%	97.9%
	来店客数前年同月比	90.2%	94.6%	87.7%	88.3%	97.6%	90.6%	86.1%	99.3%	89.7%	96.3%	96.0%	88.3%	97.9%	93.4%
	客単価前年同月比	107.4%	106.3%	110.4%	104.1%	108.7%	109.3%	110.9%	103.5%	103.0%	102.7%	101.1%	101.9%	102.3%	104.8%

※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

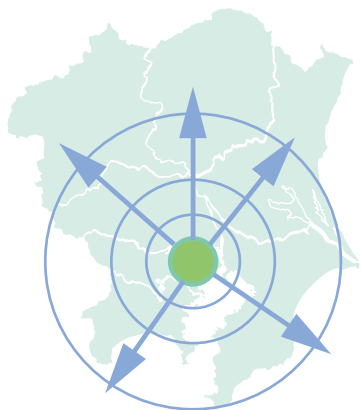




3. 今後の取り組み

出店戦略は関東+地域中核都市を継続

関東への出店



■ 山手線内への出店に加えて、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。

蒲田の店舗に加えて、新規に関内へ出店した店舗も好調

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。

静岡市・豊橋市への新規出店店舗は総じて好調な業績

店舗開発室のメンバー選定開始

来期の期初から店舗開発室を新設し、出店を加速するための情報収集を開始。
開発室のメンバーを前倒しで選定し、実際の情報収集は今期中に開始予定。



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

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	110	50.1
経常利益	266	88	33.0
当期純利益	122	22	17.9

